



世界中の高齢者を 笑顔にしたい

高齢者住宅の運営事業者にとって、安定した事業経営をするためにも入居者の確保は重要な課題です。近年、入居検討者を運営事業者を紹介する紹介事業者が増加し、紹介事業者に対して紹介を委託する運営事業者や施設情報を問い合わせる入居検討者も増えてきました。しかし、紹介事業の実態は的確に把握されていない状況でした。そこで、高齢者住宅経営者連絡協議会では、平成24年8月に「入居者のための紹介事業の実態調査委員会」を発足して実態調査を行い、平成25年5月に調査報告書を発表しました。

調査方法は、紹介事業者と運営事業者へのアンケートならびに厚生労働省と国土交通省への照会です。アンケートの結果から、運営事業者と紹介事業者の認識の違いが明らかとなりました。たとえば、おおむね60万円未満で、30万円前後が主流である「紹介料」について、運営事業者の4割は「高額」と回答し、紹介事業者の6割は「低額」と回答しました。また、紹介事業者は運営事業者の「すべてに満足」「多くに満足」が8割、運営事業者は紹介事業者の「すべてに不満」「多くに不満」が6割となり、対称的な結果となりました。しかしながら、紹介事業者の存在を必要と考える運営事業者は7割を占めました。

このように、運営事業者と紹介事業者は互いを必要とする密接な関係にありながら、いくつかの意見の相違があることや、両者間の取り決めが不十分であること、そして、それらに起因したトラブルが生じていることも明らかになりました。本委員会が行った紹介事業の実態調査は、業界に一石を投じる前例のない試みだったと考えます。そして、その成果として、報告書のなかで「高齢者住宅の運営事業者が入居紹介を受ける際に留意すべき事項」をまとめ、提言しました。ぜひご一読ください。

世界でも類をみないスピードで高齢社会に突入した日本で、介護事業に対するニーズはいまも日々高まり変化しています。そのなかで、高齢者住宅の運営事業者が果たすべき責務とは、ご高齢者とご家族に対して

住まいとサービスを永続的に提供することです。日本の高齢者住宅産業はまさに成長期にあります。だからこそ、運営事業者は堅実な経営のために、高齢者住宅の本質を正しく理解し、業界の動向を把握して、見識をつねに広くもたなければならぬのです。

私は、日本の高齢者住宅事業のノウハウによって世界の高齢者に笑顔を届けたいと願っています。「KAIGO」という単語が、「SUSHI」のように世界の標準語となると真剣に考えています。そのためには、まず日本の介護業界の全体のレベルをさらなる高みに向上させなければなりません。高齢者住宅に入居される高齢者とその家族のためにも、介護業界全体の成長と発展を、関係者が一緒になって考えてほしいと思います。

最後に弊社の紹介をさせていただきます。弊社は、介護保険制度施行前の平成7年から民間企業の先駆けとして介護事業運営に取り組んできました。首都圏の80カ所(平成25年8月1日現在)で有料老人ホームやデイサービスなどを運営しています。木下の介護の特長は、住み慣れた地域で、きめ細やかな介護とその周辺の支援サービスを受けながら「安心・安全」に暮らし、自立支援をめざす「心の介護」を実践していることです。入居者やその家族に安心と幸せを感じていただけること、また、地域に開かれた事業所として近所の方々にも幸せを提供すること、そして職員も幸せや喜びを実感できるような、すべての人たちの「幸せ」をつくるサービスをめざしています。ご期待ください。

福元 均

ふくもと・ひとし

●PROFILE

株式会社木下の介護取締役常務。同社の介護事業立ち上げに貢献。高齢者住宅経営者連絡協議会入居者のための紹介事業の実態調査委員会委員長。

