

ホームページ

asahiglobal.co.jp
gloval-mie.co.jp
super-chintai.com
goldtrust.co.jp
goldage.co.jp
kubokawayoshimichi.com

agg-hd.co.jp



さて、これからの『高齢社会』に本当に役立つ『仕事』とは何んでしょうか。

アサヒグローバル株式会社 代表取締役
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役
文/久保川 議道
text:Yoshimichi Kubokawa

私は高齢者の『介護付きの住宅』を3年間作りつづけてきて、『適合高専賃』の管理と運営戸数が民間では『日本一』になってしまいました。管理戸数500戸です。ですから、たくさんさんの失敗と成功を『日本一経験』しましたね。

そして今私なりに真剣に3年間の歩みをふり返って考えてみますと、『いくつかの確信』をつかむ事ができたのです。それがこれからの『高齢者ビジネス』と言うものの根幹になるのではないかと、少し発表してみたいと思います。

まず第二に『特定施設の老人ホーム』は誰がやつても成功できませんでした。簡単でした。しかし国の総量規制で一部の医療法人以外は、新規の開業ができません。だから仕方なく『高専賃』を日本中がやっています。3年の間に950棟、2万5千5百世帯が建設されましたが、平均入居率は40%ぐらいで、みんな失敗でした。『夜逃げ倒産』だらけです。

さてそれらを踏まえて、私達はこれから10年の『高齢者ビジネス』は何をすればいいのでしょうか。皆さんは何がいいと思われませんか…。高齢者向けの『通販』『旅行』『資産

管理』『生命保険』…。色々ありますが、私の考えは、それらはみんなダメですね。

じゃあ、いったい何が何がいいの？と聞かれますと…。私はこの日本中に失敗だらけの『高専賃』ビジネス以外に答えは考えられません。とお答えいたします。

やはり、私は今実感していますが、この『高齢者市場』は『爆発的』に『拡大』していることは歴然たる事実なのです。私共の様な小さな会社でも、『日本一の実績』があると、日本中の医療法人や介護会社から毎月毎月たくさん『案件』が持ち込まれますし、中国からも『中国』の高齢者住宅を作ってくれと引き合いが入るのです。不景気なんて全然関係なく仕事の話が次から次に生まれています。これが『市場拡大』と言うものでしょうか…。

ですから、この失敗だらけの『高専賃』から私は離れません。これしかない『確信』しているのが本当の実感なのです。しかし絶対に今までのやり方の『高専賃』ではいけません。『成功する高専賃経営』をやっていたきたいのです。

少し『マル秘』のお話ですが『ビ

ント』を申し上げます。第一に地元の地域を面で征圧したのであれば『ターミナルケア』を目指すしかありません。『自立棟』『介護棟A』『介護棟B』『看護棟』『医療棟』の最低5棟の高専賃を建てるのです。私共のゴールドエイジでは年内に6棟で完成いたします。

第二に、一棟の高専賃で成功させようと思えば、『ナースケアホーム』しかありません。この名前は『商標』です。ので当社しか使えませんが、要するに『夜間も看護師のいる高専賃』ですね。

第三に、やはりドクター常駐の『医療棟・高専賃』でしょう。しかしお医者さんは簡単にはやってくれません。まず第一にお医者さんの所得を3倍にしてあげないと、やってくれませんね。

しかし一つ一つ難しい『ビジネスモデル』ではありますが、私は『ウハウウ』も作りましたので『必ずやれる』と確信しています。

そして成功させることが、日本の高齢者問題を解決することになります。お金ではなく、本当に高齢者のお役に立てる『仕事』になるのではないかと信じて疑いません。