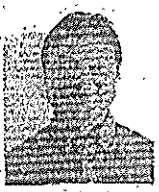
介護・福祉

日本のノウハウをどうアレンジするか

中国の高齢者マーケット

～介護・不動産事業の行方～

ゲストハウス社長
松山英樹



著者プロフィール
ゲストハウス社長。2007年から高齢者住宅リボーンシリーズを関西圏で展開。中国市場開拓を目指し、上海に中国シニア事業会社設立。

第9回　中国進出におけるリスク

日本企業の場合は足元を見られる

今年に入り中国に進出してくる日本企業が非常に増加しています。日本を取巻く経済環境やグローバル化の波に大企業だけではなく中小企業の進出も増えています。

私も上海に来て2年を迎えますが、今後進出にご興味のある方や、転勤して来る方の為に、私の失敗談や注意点をお伝えします。

上海に来て一番困ったのは部屋と事務所探しでした。私は日本でも不動産業をやっていますが、日本とは全く状況が違います。まずは不動産業者のいい加減さです。部屋を気に入り契約と引越しの準備をしている当日でも家賃を引き上げてきます。明らかに足元を見ており、まして日本人だとすぐに要価すると思われています。

また実際にマンションに入居するとクーラーが付かない。電話・インターネットの接続が出来ていない、あげくには水漏れをおこす、隙間風が吹く等のトラブルが日常茶飯事です。日本の建築物との差を痛感させられます。

家主や仲介業者は一度貸せば知らぬ存ぜぬで通してきますので、強い忍耐力と交渉力が必要です。言葉が通じなくても毅然とした態度を取れば相手にも通じるものです。すべてがこのような家主や仲介業者ではありませんが、8割はこのような感じではないでしょうか？安心な不動産業者探しをお勧めします。

また中国在住の日本人のコンサルタントほどいい加減なものはいないと中国人の方も言っています。例えば会社設立登記の場合、通常20万円～30万円の価格を平気で100万円以上を取るそうです。彼らには日本人価格が存在し、通常の3倍～5倍が相場だそうです。

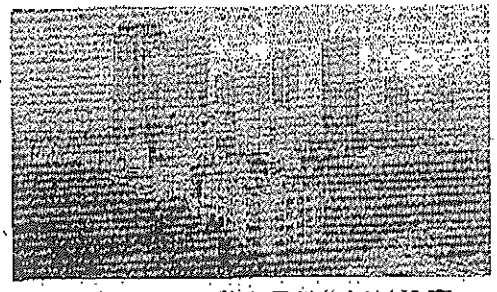
参入障壁高いがリターン見込める

この様に中国ではリスクも存在するので参入障壁も高いですが、リターンもまだまだ必ず見込めます。もちろん日本のシニアビジネスにも多くのチャンスがあります。日本の介護事業者の中国進出もあちらこちらで聞くようになってきました。

中国では日本の医療・介護事業者との提携を望む企業も多く、日本への視察ツアーのアレンジに関する依頼も多くあります。

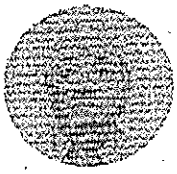
中国でシニアビジネスを成功させるには日本のノウハウを中国風にアレンジさせる事が絶対に必要です。日本の受け売りでは失敗に終わります。いかによい中国企業とパートナーシップを組むかです。

5月に高齢者住宅フェア見学・交流の中国企業の参加ツアーを実施します。このツアーに中国国内での医療・介護・老人ホーム建設などに興味のある企業が参加されます。そこでシニアビジネスの日本企業とのマッチングも考えております。次号はこのツアーについて詳しく書きたいと思います。



▲中国での不動産賃貸借には注意を（写真はイメージです）

夜間対応訪介、利用者150人



キャビック
樽林洋常務

り、タクシー事業で今後売上を拡大していくことは困難と言えます。それをカバーするのが介護事業だと考えています」

させてきた。

現在は「すぃーとハンズ」のブランドで、グループホームやデイサービス、小規模多機能型居宅

ドライバーの半数がヘルパー2級保有

ー2級の資格を持っているという点だ。彼ら「ケアドライバー」が実際に訪問介護のヘルパーとしても活躍する。

「タクシー会社では、GPSで今、どのドライバーがどこにいるかを把握しています。そのため、利用者から緊急コールがあった場合に、そこから一番近いドライバーをすぐ現場に向かわせることが出来るので、ドライバーは地元の道に精通していますから、一般のヘルパーに比べてスムーズに現場に到着することが可能です。緊急コールは『ベッドから転落した』『トイレに行こうとして室内で転倒した』などといった場合によく鳴らされます。こうした場合は力のある男

り登録会員は1,0人いるという。利用する会員は「3000人にマンツーマンことで、ドライ然に高齢者の困ニーズを知ることます。これだけマーケティングに行える会社は業界以外にはくは無いでしょ林常務）

今後についてりエリアは拡大ビス付き高齢者など、高齢者のものを運営し、とも視野に入す」（兼元社長

場で負傷者に対

東京DM 25病院に