

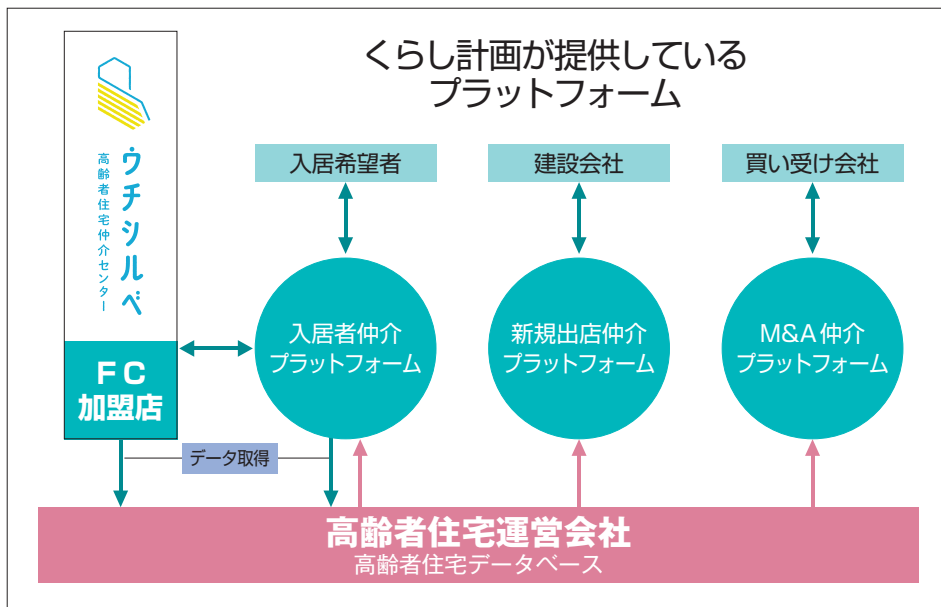
個々に応じた高齢者住宅をマッチング 「ウチシルベ」FC加盟店を募集中

「お住まい相談員」が集めた生きた情報と、ITを駆使して収集した情報をプラットフォームに構築し、個々の高齢者に応じた高齢者住宅を仲介する「ウチシルベ」。独特なビジネスを展開する、くらし計画が注目されている。



くらし計画
代表取締役
岸本吉史氏

くらし計画が提供している プラットフォーム



ITと人脈で、きめ細かな マッチングを実現

2007年、「経済的価値だけでなく、社会的価値も高い企業」を目指して、くらし計画を起業した同社代表取締役の岸本吉史氏。「これからの日本には、一般の人が利用可能な、あまり施設つばくない高齢者住宅の普及が不可欠」と痛感し、最初に取り組む事業として高齢者住宅分野を選択したという。

同社のビジネスモデルの特徴は、プラットフォーム（情報基盤）づくりにある。提携先の有料老人ホームや高齢者住宅の運営会社から詳細な施設情報を収集し、ベンチャー企業らしくITを駆使して管理。入居希望者と高齢者施設とのマッチングはもとより、運営会社の出店支援やコンセプトメイキングなどの

ソリューションを提供している。

「同時に、当社の『お住まい相談員』が地域の病院や福祉施設などに小まめに足を運び、ケアマネジャーやソーシャルワーカーと信頼関係を構築。高齢者の要望や施設情報を収集しています」（岸本氏）

男性の多い施設は嫌だという女性もいれば、お酒が飲める施設を希望する男性もいる。こうした数値には表れない生活ベールの情報もプラットフォームに構築され、反映される。

その結果、豊富な情報量、迅速できめ細かな対応といった、「IT」と「人的つながり」の両方の長所を生かしたマッチングが可能となる。

この情報仲介事業を、同社は「ウチシルベ（おうち+道しるべ）」というブランド名で、フランチャイズ展開している。

「この事業での収益は、高齢者施設側からいただく紹介料です。さらに加盟後の活動を通じ、地域の高齢者住宅に関する情報プラットフォームを構築することで、不動産、建設業など、加盟各店の本業の収益に貢献できます。現在、加盟店を募集しています。当社と一緒に新規事業を立ち上げましょう」（岸本氏）

今後、高齢者住宅の需要が加速することは明確なだけに、将来性のある事業といえるだろう。

お問い合わせ

株式会社くらし計画

〒660-0803
兵庫県尼崎市長洲本通1-4-2
レジュールアッシュニ崎駅前3F

☎ 06-6415-9061

営業時間/9:00~18:00
定 休/土曜、日曜、祝日

<http://www.osumai-soudan.jp/>