経済評論家 亀岡大郎の

トップ対談

シニアビジネスの成功者たち

■プロフィール

★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

経済評論家 亀岡大郎氏

東電社員・OB10万人を対象に

有料老人ホーム紹介事業展開

訪介・デイ・福祉用具が柱

1952年新潟県柏崎市生まれ。慶應義塾大学大学院工学研究科修士課程修了。1978年東京電力に入社。送電設備の設計・建設、送変電設備のネットワーク計画、総務部防災担当、さいたま支社長、信濃川電力所長などを経て2007年11月に東電パートナーズ社長として出向。現在に至る。

東電パートナーズ
（東京都江東区）
大西　斉社長

東京電力子会社として、訪問介護やデイサービスセンターを手がけるのが東電パートナーズ（東京都江東区）だ。品質の高さにこだわり、ヘルパーに対する教育研修に力を入れている。また昨年4月より、東京電力やそのグループ会社の社員・OB及びその家族向けに有料老人ホームなどを紹介するサービスをスタートさせている。今後は東京電力グループ内企業と連携しての幼老一体ケアなどにも取り組む考えだ。

電力事業と介護 企業姿勢に共通点

亀岡　東京電力の子会社だそうですね。私は新聞記者時代は東京電力・関西電力などを精力的に取材していました。東京電力では木川田一隆社長とはずいぶんと親しくさせてもらっていました。

大西　私が東京電力に入社したのが1978年。木川田は71年に退任していますから直接の接点はありません。木川田については文書などで知る限りですが、歴代社長の中でも先見性に富んだ人物としての評価があります。「企業の社会的責任」、今でいうところのCSRの考え方などをいち早く打ち出していました。

亀岡　東京電力をはじめ、日本を代表する企業の中には介護事業を手がけているところが沢山ありますが、これも「企業の社会的責任」が動機になっているケースが多いですね。

大西　東京電力では2001年にグループ会社である東京リビングサービスの一事業として介護を開始しました。2006年に分社化して東電パートナーズとなったのですが、なかなか事業が軌道に乗らず巨額の赤字を計上していました。東京電力内では「こんな赤字の事業など売却してしまおう」という意見が強かったのですが、経営陣の中でただ1人売却に反対したのが当時の勝俣恒久社長でした。やはりCSRの考えからでしょう。私は勝俣社長から「東電パートナーズを何とかして欲しい」といわれ2007年に代表に就任しました。今では黒字計上を実現できています。

亀岡　「CSRで介護」と、始めては見たものの、余り利益の出る事業ではないことから結果的に撤退をする大手企業も少なくありません。東京電力が結果的に今まで介護事業を続けて来られたのには「電気も介護も社会インフラのひとつ」という共通点があるからではないでしょうか。

大西　おっしゃるとおりだと思います。電気は利用者の地域・所得の差に関らず等しく供給されなければなりません。また24時間365日サービスを提供し続けられる体制でなくてはなりません。こうした企業の性格や姿勢が介護事業と合っていたと言えると思います。現在、訪問介護、デイサービスなど71事業所を展開、利用者は約4400人になります。

有料老人ホームと提携図って展開

亀岡　東京電力グループ内の介護事業者と言えば有料老人ホーム運営の東電ライフサポートがありますが、そことの連携はどうなっているのでしょうか。

大西　東電ライフサポートには、在宅での生活が厳しくなった弊社の利用者を紹介したりしています。一方、東電ライフサポートの入居者の方で「今日は買い物に行きたい」などという人が出た場合には、弊社が保険外サービスの形でヘルパーを派遣して、買い物に付き添うということもあります。さらに、有料老人ホームスタッフの研修講師を弊社社員が行うなど、互いの得意分野を生かした協力体制を構築しています。また、これはまだ具体化している話ではありませんが、東京リビングサービスが都内で保育園を数ヶ所運営しています。ここと当社のデイサービスが一体化・連携する形で幼老一体ケアを提供できたらと考えています。

亀岡　訪問介護やデイサービス事業の場合、最近では高専賃などと連携する動きが盛んです。国がサービス付き高齢者向け住宅を制度化することもあり、このあたりは大きなビジネスチャンスになると思いますが、どの様に考えていますか。

大西　賃貸住宅デベロッパーや建設会社などからのオファーはあります。ひとつの建物に高齢者が大勢住んでいれば、訪問する側としては効率がいいですから、今後連携を考えていく必要はあるでしょう。ただし、こうした高齢者向けの住まいは、自宅での生活に比べて家賃がかかる分、利用できるのはどうしても一定以上の所得のある人に限定されてしまいます。多くの高齢者にサービスを提供することを考えるならば、在宅での高齢者に向けたサービスもこれまで同様に力を入れていく必要があると考えています。いずれにせよ、自ら建物の運営にまで手を出すことは考えていません。訪問介護・デイサービス、それに福祉用具の3点に経営資源を集中して行きたいと思います。

入居後のリスクが少ない人を紹介可能

亀岡　東京電力に限らず大手企業が介護を始める場合は「自社やグループ会社社員の家族などである程度の利用が見込めるので、他の事業者に比べると集客面で優位」という点が、動機のひとつになることも多いようですが、実際はどうでしょうか。

大西　昨年4月に弊社では東京電力グループの社員・OBそしてその家族向けに、有料老人ホームを紹介するサービスをスタートさせました。対象となる人の数はおよそ10万人もいますので介護に関するニーズは相当なものがあると思われます。また、先ほど話しに出た東電ライフサポートの有料老人ホームは、一般のサラリーマンが入るのには少々厳しい価格設定になっていますので、それ以外の有料老人ホームに入りたいというニーズもあります。それを上手く吸い上げることが出来たらと思います。

亀岡　有料老人ホームを紹介事業者は沢山あります。しかし、その人に合った有料老人ホームを見つけてもらうには、資産額、現在の収入だけでなく、身体の状況、家族の状況などプライバシーに関る部分を明らかにしなくてはなりません。それを恥ずかしく思ったり、個人情報が漏れるのが心配などの理由で、なかなか紹介事業者を利用出来ない、というケースもあるようですね。

大西　東京電力、グループ会社の社員にとって弊社はいわば「身内」ですから、プライベートなことでも言いやすいという点はあると思います。

亀岡　また、東京電力グループ社員やOBでしたら身元は確実で、年金の額なども十分ですので、有料老人ホーム側からすれば利用料滞納などのリスクの少ない利用者を入居させることが出来る、といったメリットがありますね。紹介先として提携しているホームの数はどのぐらいですか。

大西　サービス利用対象者は関東地方に住んでいますし、入居に関するニーズも関東に限定されますから、それ程多くはありません。現在30社強、といったところです。専属の担当者が実際に訪問して「ここなら大丈夫」という判断をしたところしか提携していませんので、それほど数がどんどん増える、というわけではありませんが、1都3県を中心に増やしていきたいと考えています。

亀岡　介護サービス拠点の拡大についてはどう考えていますか。

大西　事業効率を考えるならば拠点数の拡大は必要ですが、余りに急激な拡大はサービス品質の低下を招く恐れがあります。品質の維持向上を重視し、年間2～3拠点程度のペースで増やしていこうと考えています。

亀岡　これからも頑張って下さい。

▲訪問サービスの質向上を目指す

会社概要

会社名	東電パートナーズ株式会社
所在地	東京都江東区越中島3－5－19
設立	2006年1月23日
資本金	1億円
事業内容	介護保険事業（居宅介護支援・訪問介護、訪問看護、デイサービス、グループホーム、福祉用具レンタル・販売）およびこれに関する研修事業。有料老人ホーム紹介。