

入居相談事業スタート

シニアパートナー妻鹿氏ら参画

リエゾンパートナーズ



秋元二郎社長

リエゾン・パートナーズ(東京都港区)はこのほど、老人ホームなどを探している相談者に対し、施設選びをサポートするサービスを開始し、

同社は相談者とコンサルティング契約を締結。

た。高齢者施設への直接取材・視察による情報収集をもとに、客観的に分析・評価した施設情報を顧客へ提供。入居後の施設のサービスなどについてもアドバイスする。昨年

年から同社のシニアパートナーとして妻鹿由美子氏が事業に参画している。

同社は相談者とコンサルティング契約を締結。



妻鹿由美子氏
(オフィスmega社長)

希望する住まいや暮らし方についての相談を受け、同社が有する施設情報を提供する。

シニアパートナーは4人が在籍。その一人、妻鹿氏はこれまで「聖路加

レジデンス」の営業企画業務や三井不動産の高齢

者関連事業に従事。高齢

者住宅や施設など500カ所の訪問調査・評価、

事業コネクトの経験有す。プロトコルレビューが運営する有料老人ホーム検索サイト「オアシスナビ」とも連携。サイト上に「プライベートルーム」を設けており、オアシスナビを閲覧しているインターネットユーザーがリエゾン・パートナーズにフリーダイヤルで直接問い合わせが可能。

基本サービスメニューは、相談者希望条件の整理、比較レポート、視察レポート、重要事項の解説、見学・契約同行、入居後交渉など3パターン。メニューに応じて段階的に料金を設定する。所要期間は相談開始から入居まで1〜6ヵ月程度を目安とする。

「当社の事業の主力は高齢者住宅のアセットマネジメントやソリューションなどBtoB。新たに始めたBtoC事業により、一般ユーザーに対し

快適なシニアライフの住み替えをサポートしていきたいと考えている(秋元二郎社長)。