

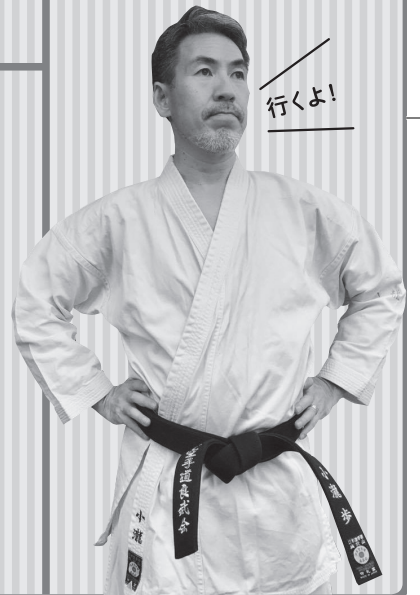
【連載】

コタツキーが行く！

まだまだ伸びる！ 注目の介護事業所探訪

第10回 1つの形に特化しないデイサービス

——やっぺん堂（福岡市）【前編】



アグリマス株代表取締役 小瀧歩

「まずはやってみよう！ 挑戦してみよう！」、これを地元の言葉で言うところ「やっぺん堂！」——それが起業の原点だったと話すのは福岡市でデイサービス事業を行なう(株)やっぺん堂の酒井亮社長。大手介護事業会社から独立し、自分でやってみよう、と思った理由から伺っていきます。

地域の人間が地域を守る 大手介護会社から独立へ

小瀧●九州を代表する介護事業上場会社の(株)シダーから独立されたと伺いましたが、シダーには何年くらいいらつしたのですか。

酒井●15年くらいです。シダー時代は営業統括を担当し、全国いろいろな地域を回って営業をしていたのですが、そこで「この地域に骨を埋めます」と言いつつ関係を築いていくわけです。しかし、立ち上げて1、2年で満床になれば

他の地域に移っていく。せっかく関係をづくりあげた方から「結局、お前どっか行くやん？ よそ者やん」と言われるのがつらかった。

それだけに地元に対する執着心はあります。どうせやるんなら地元の間が地元を守らなくて誰がやる、というのが僕の考え。僕自身も含め、その土地の間がでないと本当に力を入れてやることはできないと思うんです。その土地のこともわかってるし、逃げられない。だからこの仕事は是非とも地元の人にやってほしいと思ってきました。

そこで「自分は自分の地元でやりたいことがあるんです」と話をして、シダー上場後に円満に退職させていただきました。

小瀧●独立はどんな形で？
酒井●7年前の36歳のときでした。ここは開業6年めですが、最初の2年間はこの事業に着手できなかった。資金面がう

まういかなかったのです。ただ、自分の思いを貫き通せる一番近い形は地域に根ざしたものだと思っていたから、在宅向けのデイサービスをやるうとは考えていました。

いまこのデイは1日型で定員30人。利用者さんは平均して22、23人くらい。個人的にいろいろできる人数というところ30でも無理なんですよね、個別の要望に対応することが、25人くらいでも十分採算は取れるので、これ以上ふやそうとは思っていません。

小瀧●僕のところは半日型デイなので採算モデルがよくわからないんですが、1日型で30人定員の8割稼動くらいだと、採算的にも問題は無い？

酒井●多分かなりの収益が出ます。ただ、うちは求めるものが大きくないし、多店舗展開もしないって初めから言っています。1店舗しかやらない。数をふやすのではなく、突き詰めた形のを

やっていく、地元根付く、住民に溶け込む、その生活の一部になることをとんとんやる。掃除もやるし、僕は消防団にも入るし、地元の自治会の会合にも行く、住民と一緒にです。

派手なことも全然やりません、そんなことをしたら僕たちの存在っていうのは特別な存在になる。コミュニティでは特別な存在であってはいけないと思うので、普通にやります。

小瀧●デイ立ち上げの時の融資は？
酒井●銀行から2000万円と追加融資を900万円。自己資金が300万円で、運転資金も含めて大体3000万円くらい。厳しかったですよ。

小瀧●この事業は車、人、物件など先行投資が必要で、資金繰りでは赤字が続くことを考えると、3000万円って相当ぎりぎりだったんじゃないでしょうか。
酒井●ぎりぎりでした(笑)。月次ベイスで黒転するのに2年かかりました。



(株)やっぺん堂の酒井亮社長（上）。福岡空港にもほど近い一戸建てのデイサービス

「売り込まない」で「くっちゃべる」

小龍 ● 2、3年で黒転するのはうまくいっているところだと思えます。その間、何か意識的にやられたことは？

酒井 ● 僕が宣伝部長になり、ブランドには相当力入れた。自分たちのサービス内容に対するプライドをみんなが持つということ。ケアマネジャーに挨拶に行ったことも、売り込んだことも1回もない。「売り込まない」というのがうちの営業スタイル。だから来てもらう。来てもらうための仕組みはいっぱいつくりました。

たとえば、2年くらい「溜まり場」というのをやった。毎週木曜日にみんなここで来てくっちゃべろうという会です。ケアマネジャー、福祉用具、ここでコミュニケーションをつくりたいと思ってる営業さんなど、いろいろなことを話したいんじゃないかなと。誰でも参加してと声をかけると、徐々に浸透して、計120回くらいやりましたが、参加者ゼロという日はなかった。語り合う内容は別に介護のことでなくてもいい、とにかくみんなくっちゃべりませんか、っていうのを続けた。

こういう場をやっていると、「人となり」がわかります。ケアマネさんに営業に行っただけではわからない。それが一

番わかるのは仕事以外のときにちゃんと語ることに。僕は事業所の人たちに対する営業先という感覚もないし、この業界と一緒に盛り上げていく仲間との意識が強いので、仲間をつくっていったという感じですね。こうした語りの場を通じて、自分たちの思いをちゃんと伝えることで、周りの人たちが変わってくるというのがあります。そういう営業スタイルでした。

小龍 ● それの本物の「ブランド」をつくっていったということでしょうね。

酒井 ● その形で正解だったと思います。いま多店舗展開をやらなくても、「やってん堂」という名前はある程度浸透した。こんな小さなデイサービスですけど、いろいろなところで話をさせてもらえる機会もよくあり、みんなと一緒にやってきたことに関して間違いはなかったと思っています。

1つの形に特化しない カメレオン型の運営を貫く

酒井 ● ここで提供するプログラムですが、特徴がないのが特徴です。カメレオン型デイサービス。持論ですけど、デイサービスって何か特化しないといけないんですか、っていう思いがあります。そもそもそのデイサービスはどうやって生まれたかという、自宅にいるんだけれども、面倒見ることができていない人たち

が機能低下を招いて、介護疲れを起している家族がいたりとか、要はレベルの低下を招いている現状をなんとかしなければと、国の施策として最初、デイサービスは（高齢者を）外に出そう、そして皆集めて、ということだったと思います。正直、もともとはデイは「あればそれでよかった」ものです。

ところが、いつしか「あればよい」というところから、そこで利用者を満足させなければいけないという個別化のニーズが流れてきて、個別化のニーズはいつしか特色のあるデイサービスで枝分かれさせられる、そうじゃないと利用者のニーズをつかむことができないというお客さん主導になり、ニーズを満たすためにいまはデイサービスを変化させていくことに皆、奔走している気がします。でも、そもそも僕はデイサービスはなくてもいいと思っただけ。地域コミュニティさえあれば、そこで関係性さえあれば、なくてもいいんですよ、でもそのなかでも僕たちがデイをやる理由というのは、レスパイト、家族の負担軽減と機能訓練。そこで自立した生活が長く続けられるようにすることなんです。

「やってん堂さんの特徴はなんですか」とケアマネさんによく聞かれるんですけど、最初に言うんです。「ニーズもわからないのに特徴も何も、まず僕たちの自己満足のためのデイサービスであっ

てはいけないというのが自分たちのスタイルなんです。だから、お客さんによって、曜日によってサービス内容が変わるのは当たり前で、毎日変化し続けるんですよ」と。要はその日、その人、体調、男女、コミュニケーション、仲が良い人悪い人などなどいろいろな人がいるんで、その状態に合わせてやる。つまり「カメレオンみたいに七色に変化するデイサービスでいいじゃないですか」って。（以下次号）

施設概要

施設名	デイサービスのやってん堂島
所在地	福岡市博多区浦田1-21-8
事業主体	株やってん堂
代表者	代表取締役 酒井 亮
開業	2012年4月1日
営業時間	8時30分～17時30分
営業日	月曜日～土曜日（祝日含む）

小龍 歩（こたき・あゆむ）

アグリマス(株)代表取締役

税理士 神道自然流空手初段

1967年生まれ 早稲田大学商学部卒。不動産、生保、大手監査法人を経て2003年新興市場へラクロスの立ち上げに参画。弥生(株)執行役員の後、独立。10年、アグリマス株式会社設立。東京大田区にて「日本一食事にこだわる」デイサービスを開設。「産直八百屋」「ヨガ」とともに介護予防プログラムの「健幸TV」運営。

2016年厚生労働省「保険外サービスガイドブック」掲載。2017年経済産業省「健康寿命延伸産業創出推進事業」採択。2018年(社)日本健康食育協会「健康食育アワード・大賞」。