

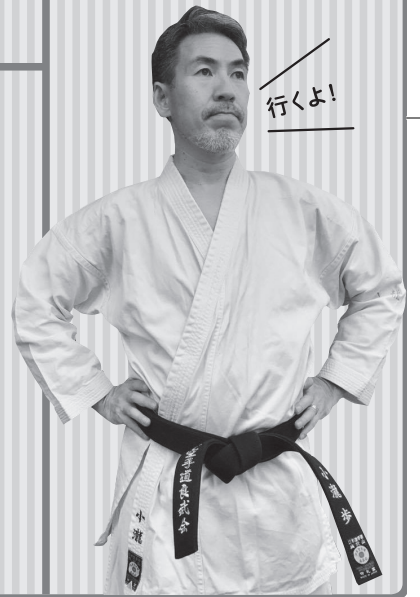
〔連載〕

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6回 福祉用具×デイ×自費で、暮らし方支援

— 安心ライフ (京都・伏見) 〔前編〕



アグリマス㈱代表取締役 小瀧歩

京都市を中心に福祉用具レンタル・販売などを手掛ける安心ライフ㈱。福祉用具は本来、商品単体はもとより、それを取り巻く環境との関係性が重要とし、住宅リフォーム事業からリハビリ型

デイサービス事業までを連携させることで多面的に高齢者の暮らしを支える中川宏實社長にお会いしてきました。

在宅生活を長く、楽しく、豊かに暮らしてもらいたい

小瀧 ● 中川社長は福祉用具を中心にデイ、自費と多様なビジネスを展開されていますが、その根っこにあるお考えとは。中川 ● 福祉用具サービスというのは、在宅の中で住環境を整えるということですが、非常に重要な要素です。もちろんヘルパーさんをはじめ人材も重要ですが、その前に住環境をどう整えるか、転ばぬ先の杖

じゃないですけど、そういうものをきちんとするとその人の自立度が随分上がります。

そのなかで用具を揃え、住宅改修、すなわち要所に手すりを付けたら、お風呂を入りやすくしたり、トイレを使いやすくすると、自立度が高まり在宅で長く暮らせます。

こうして自立状態を維持しながらも、それでも加齢とともにどうしても身体は動きが悪くなっていきます。そこで、特にリハビリをできるデイサービスなどがあれば、身体の状態を維持でき、用具を有効に使ってさらに長く暮らしたい。そんな思いから、リハビリ特化型デイサービス事業も手掛けるようになりました。

さらにもっと運動をしたい、機能を上げたいとなると、「自費サービス」をどう考えるか、となります。その利用をふやして心身の機能を高め、元気になって

いたでいて、より有効に用具を使い、デイサービスを使い、プラスアルファ自費のデイサービスを使い在宅生活を長く、楽しく、豊かに暮らしていただきたいなということ、現在こうした仕事に取り組んでいます。

小瀧 ● なるほど。では、そもそもこの仕事を始めた経緯というのは。

中川 ● 創業から約20年経ちますが、はじめからこの会社でスタートしたわけではありません。

実は大学卒業後、繊維関係の会社に就職しました。50人くらいの会社で企画営業をしていました。仕事はそれなりに面白く仕事もできたのですが、何か違うと感じていました。30歳くらいの時、たまたまテレビで訪問入浴の場面を見て、何年もお風呂に入っていない人がとても喜んでおられました。こんなに喜んでもらえる仕事があるんだと驚きました。

それまでのB to Bの仕事とは異な

り、直接お客様に喜んでもらえる。同じ仕事をするならこっちの方がよいと思いい、すでに子どもが1人いましたが、会社を辞めさせてもらいました。もともと何時かは自分で会社を立ち上げようとの思いがあったからかもしれません。

しかし、いざ会社の看板がなくなってみると、いきなり壁にぶち当たりました。そこで、資格を取ろうと、アルバイトをしながら看護師、セラピストの勉強もしました。また、介護の世界には縁がなかったため、勉強できる場を探していると、ボランティアで介護をやっている人と知り合い、そのような仕事を立ち上げる人を紹介してもらい入社させてもらうことができました。

約30年前の会社としては先進的で、訪問介護、訪問看護、訪問入浴、福祉用具、住宅改修などの実務を11年間勉強させていただきました。直接お客様と関わることで、いい仕事が出るかと泣いて喜んでいただける時もある、そんな関係に魅了させられました。また、そのなかで鍼灸師の免許も取ることができ、業務に大いに役立ちました。

そして、遅まきながら43歳の時に会社



代表取締役 中川宏實氏

を立ち上げさせてもらうことができませんでした。私が一番得意な福祉用具のレンタル・販売、住宅改修での起業でした。福祉用具の仕事は「物」が介在する仕事のため、「人」のみの仕事より、私には「組織」として取り組めると感じ、そこに注力していったのです。

起業して10年を過ぎた頃より、在宅生活を支えていくのに住環境整備だけでなくもう少し何か広がりのある面での対応ができないか、と感じていました。そんな折、約6年前に看護師である妻が勤務先の病院を辞めることになったので、これを機にデイサービスをやってみようことになりました。デイサービスはまさしく「人」の仕事です。信頼できる妻が管理者なれば安心して任せることが出来ました。

「福祉」の意識より お金以上の価値を提供すること

中川●用具に関してですが、自分自身には「福祉」であるとの思いはありません。お客様のニーズをきちんと受け止め、レスポンスよく答えを返して、付加価値を生み、それによって対価をいただく、ということがどんな仕事でも基本と思って臨んでいます。

小瀧●ただ扱うものがたまたま「福祉」用具である、ということでしょうか。

中川●はい。しかし同じことをやっても

「喜び」が違うのは確かです。その人の生活を変える手助けができる、価値ある仕事だと思って、ずっとやってきました。そこがこの仕事の最大の魅力です。

社員募集（新卒）に際しても「福祉系の仕事」と銘打たず、商社系として募集します。普通の仕事をするつもりで、来てほしいからです。その仕事内容がたまたま福祉系だった、ということ。

事業として、仕事として金額以上の価値をきちんと提供できるかどうかは重要だと思えます。そのためには「人」と「技術」が重要です。技術をきちんと身につけて提供できる人です。たとえばテーブルリフター（車椅子段差解消機）を利用される方は重度の方が中心ですから、最適な車椅子の選定やフィッティングが必要で、住宅改修の知識も必要になります。テーブルリフターをもっているってどこに置くのか、玄関から外にどうやって出るのが。敷居、扉、お風呂、トイレ、ベッドをどうするのか——このようにターゲットをどうするのか——このようにターゲットをどうするのか、ばなりません。

ご利用者が、外で仕事をされている人なのか、あるいは症状が重くあまり外には出られないけれど、「この部分は少しでも自分でしたい、この部分は家族、この部分はヘルパーさん、病院行くときや往診のときはこうする」など、これらの希望や条件を伺い、すべて勘案したうえでこの商品が最適です、と選定し提案できなければなりません。

当社のテーブルリフターのレンタル部門においては8種類くらいを用意していますが、他社は1〜2種類くらいで、全国でもこれだけ取り扱っているところはまずないでしょう。当社は長い経験の蓄積から、技術の力を背景に「総合提案」ができるのが強みです。制度（お金をどこからどう出してくるか、使える制度は何か、など）や医療、さらに建築など、総合的な視点から暮らし方を提案できなければなりません。ですからあまり他では扱わない領域だと思えますが、「そこはウチがやろう！世界一の技術と世界一の笑顔で！」を合言葉に取り組んでいます。

それぞれの暮らしが面白いと 思えることが大事

小瀧●お話を伺うと、ものすごく大変そうなおビジネスですが……。

中川●大変だと思うことはあまりありませんよ。仕事が大変なのはどれも一緒です。

小瀧●それでもこれはちよつとしんどいな、と思うようなことはありませんよね。

中川●そうですね、「対お客さん」というより「対社内」の方がしんどいかも思えません。従業員をどう育てるか、従業員の技術、レベルとどう上げるか、という部分です。

お客様のなかには、いわゆるゴミ屋敷などと呼ばれるお家の方もおられますが、そうした方々への対応はあまり大変とは思いません。「はあ、ここで生活されるんや」と思うし「この人どうしてご飯食べてるんやろう？」とか「どうしてトイレ行く？」とかそういう思いの方が強く、逆に面白い。

とはいえ時にはお叱りをいただくこともありますが、それよりも、「こんな生活があるんや」と面白く感じながら取り組んでいますね。

これは新入社員にも言います。「そういうことが面白いと思える人にはうち（の会社）の仕事は向いている。そんな絶対行きたくないと思うなら、うちには来ない方がいい」と。「嫌でも行かなあかんときは行かなあかんし。そういう風に思えないとしんどい」と。（以下次号）

会社概要

会社名	安心ライフ株式会社
所在地	京都市伏見区中島前山町55-2
代表者	代表取締役 中川宏貴
設立	1997年4月
資本金	1,000万円
事業内容	福祉用具レンタル・販売、住宅改修、リハビリ特化型デイサービス