

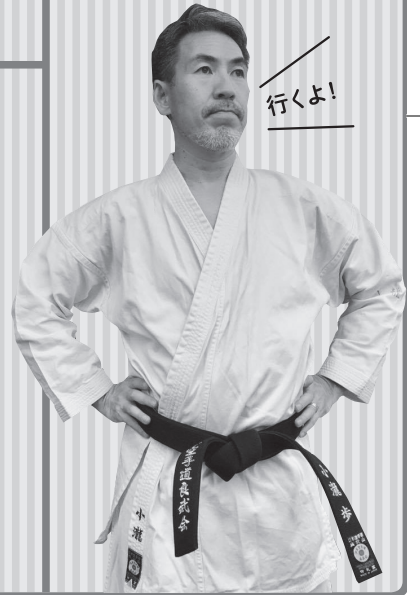
〔連載〕

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8回 野球部の監督から介護の世界へ

——ホームケア彦島(山口・下関) 〔前編〕



アグリマス㈱代表取締役 小瀧歩

長年勤めた高校野球の監督をやめ、介護事業を立ち上げたのは13年前、45歳のときという異色の経歴の持ち主、長富伊佐徳社長。以来、デイを皮切りに事業拡大を実現するその経営手腕に迫ります。

「巖流島」を臨む風光明媚な 持ち家を武器に事業立ち上げ

長富●野球部の監督は45歳までやっていましたが、甲子園にはもう一步届かず、私学の監督って、そのくらいの年齢までで甲子園の実績がなかったら、それ以降は正直きついですよ。それで引き時だなどと思って自分から辞めて、何かしなきゃとこの仕事を始めました。

普通介護の世界って10、20年と介護に接していて、こういう介護がしたいって思いから起業する方が多いと思うんですけど、私全然違うんです。とりあえず飯食わんにやいやけんっていうことで、ある人の紹介を受けて

始めました。カツカツでも飯が食べればいかなと思いつながら始め、ここまでスタッフにも恵まれてなんとかやってきたというところですよ。

小瀧●いや、すごいと思うのは、僕も異業種から入って10年なんですけど、10年でもそういう簡単には大きくできないんですよ、介護の業界って。だけど、社長のHP見させていただいて、野球の監督だった方が、45歳からデイからサ高住、有料老人ホームと着実に拡大されてきた点なんです。まず事業のスタート時のことから教えていただけますか。

長富●まあ、一つ武器になったのは自分の持ち家が彦島って本州の端の小さな島にある。目の前が巖流島なんです。

小瀧●武蔵と小次郎の決闘の舞台の。長富●はい。それが目の前に見えるという家を持っていたんです。そこで何の経験もありませんでしたが、すでにふえてきていたデイサービスをはじめました。それがいまから

12年前です。当時、「特化」っていうか、他にないものができないと難しいんだろうなという気はしていました。いろいろ物件を探しましたが、景観面でも自分の家の方が利用者さんにとって魅力的かな、ということ自宅をデイにしました。

「遊とびあ」というデイサービスで、2階に家族が住んで、1階を使って始めたんですが、利用者さんがふえて、そのうち2階を事務所にし、私ら家族は引っ越して。これは嬉しい悲鳴というか、一気に人気になったんです。この持ち家がなかったら難しかったかもしれません。いまだにそこが本社なんです。

その後、「遊とびあ」が利用者さんを断らなければならぬ状況になってしまい、もう1件探そうと。それが「風の丘」でこちらもほとんど毎日ほぼ定員いっぱい利用者さん来られます。これは約100坪で温泉付き、すごく贅沢な家で、売りに出たのを取得しました。

小瀧●その高級感がウケた、と。

長富●非日常みたいな感じ、別荘に行くような感じですかね。

喜野●ただ、遊とびあはちょっと違うと思います。もちろん民家型っていうのは、家に帰ったみたいなおかえりなさい」とかってイメージでお迎えはするんですけど、日中の過ごし方は優雅に過ごすわけではなく、「終日外で過ごす」ということをコンセプトにしました。朝のバイタルチェックなどは当たり前ですが、それからの活動は外で畑をする人、園芸をする人、そしてそれをまた見守る人。で、やっぱり日本人、農耕民族で、皆さん田舎だから畑をやっていたわけですよ。でも、子世代は外で働くので、もう畑をする人がいない、でも、ここでは土をいじれる。そしてその姿を見て、土手の上から杖で指示するわけですよ。「そうじゃない、ああじゃない」ってお互い楽しげに。で、元氣な要介護の方たちと一緒に作物を収穫して、とか。

小瀧●いいですねえ。やっぱり一番の生きがい



代表取締役 長富伊佐徳氏(左)
統括管理部部长 喜野佳子氏

につなぐりますよな。

喜野 ● 食事も真冬と真夏を除き天気よければ外で食べたり、レクレーションや体操も基本的には全部外で。大きな木もたくさんあり日陰もできますし、冬は冬で焼き芋や秋刀魚焼いたり、いろんなことでいっぱい陽に当たろう、いっぱい風を感じようと、心がけてきましたね。

小瀧 ● お魚とかも間違いなく美味しいところですが、食事提供はどのよう。

長富 ● 食事はとても大事だと思っていて、ここに関しては赤字になってもいいということ、で、頑張ってきました。

小瀧 ● うちも食事はずーっと赤字で、最近やっと黒字になったところです。

長富 ● それはもう毎月150万円くらいの大赤字です。ここ「レストランディサービス海と空」は今、85人定員で、午前の部、午後の部、1日通した部の3パターンあって毎日100人くらいが来られています。だからそれなりに収入はあり、経常利益は出ます。ですから150万赤字でも、こっちが500万儲かったら合うじゃないか、ざっくりそんな感じでやっていますね。

事業開始時に悩んだ「黒字の資金繰り」

小瀧 ● さて、事業展開についてはどのように拡大されてきたんですか。当然、投資については、銀行とかの交渉もそんなに簡単じゃないと思うのですが、

長富 ● まず前職の退職金と親父からの相続でちよっと手元にお金があったのと、持ち家もあったので、当時の不動産の評価額は4000万くらい、それを担保に政策金融公庫から800万ほど借りられました。それと、私の持ち金の合計1200万でスタートしました。

小瀧 ● いま地域密着型で小規模なところは皆厳しい状態ですね。1店舗当たり月40万〜50万下がるなんてざらですから、みんな潰れて行ってしまいます。銀行もお金貸しませんし。

長富 ● そうなったら、銀行で冷たいですよな。うちもその資金を元にしても、最初は大変やったです。利用者さんは最初から伸びて行ったんですが、常に入出金に2カ月のタイムラグがありますよな。次の月、利用者さんがふえるから従業員もふやしていく、次の月の15日にはもうその給料払わないといけない。でも収入は3カ月遅れになる。この時間差でお金が常に足りない状態でしたね。

小瀧 ● その資金はどうされたんですか。

長富 ● 姉と知人から借りました。最初は姉からは200万。野球部の先輩からは2回、200万くらい。

小瀧 ● やっぱそれがないと次のステージにいけないですよな。

長富 ● 本当に嬉しい悲鳴なのですが、運転資金は不足していたんですよ。業績が下がったのではなくて、上がっていったからこそお

金になかった(苦笑)。

小瀧 ● わかります。黒字の資金繰り。

長富 ● ですからまあ、苦しいとは言いがら、確実に返せるからと言って理解してもらい貸してもらった、という。

小瀧 ● 株はいまも100%社長ですか？

長富 ● はい。

小瀧 ● そのとき、外部から出資を受けるとかは考えなかつたですか？

長富 ● いや、もう全然。そんなことできるとも考えたことなかつたですね。

小瀧 ● 今のお話だと、なんかこうずーっと伸びてきていらつしやるから。

長富 ● そう、ずーっと伸びてきました。

介護人材不足の解消はアジアから

小瀧 ● 従業員の方で集まりますか？

長富 ● 最近は集まらなくなりました。喜野 ● 一時、下関市内の大きな会社が倒産したり人員整理とかでそこで勤務をされていた方が面接に来ることが何回かあったんですけど、もう最近は……。

長富 ● この下関だとこの会社でも絶対同じ答えが返ってくるんですけど、ほとんど(求人)は職安なんです。新聞にも広告出していますが無駄って皆わかっています。さらに、最近職安経由も本当に少なくなりました。職安の職員さんからも「介護は本

当にいないねえ」そもそも希望する人がいないねえ」と。

小瀧 ● そうすると、これからは現状の形でやりになるのか……。

長富 ● これからは外国人労働者です。

小瀧 ● やっぱりそちらですか。

長富 ● すでに、ミャンマーから10月に6人来るという話で進めています。

小瀧 ● 技能実習生としてですか？

長富 ● はい。下関で人材派遣をやられる人から紹介を受けミャンマーの人は人間的にも素晴らしいと聞いています。もう訓練もされて日本語もペラペラ、介護の技術もそれなりに勉強して来られます。

小瀧 ● 採用にはミャンマーに行かれる？

長富 ● はい、うちは結構早い時点で頼んでいるので、何百人のなかから最初に6人を選べる形になりそうです。

小瀧 ● やはり先を見ている経営者はアジアを考えていますね。それも机上論や予定ではなく、かなり具体的な戦略として進めてきていますね。(以下次号)

会社概要

会社名	(有)ホームケア彦島
所在地	山口県下関市壇之浦町4-28
代表者	代表取締役 長富伊佐穂
設立	2005年10月
資本金	300万円
従業員数	140人
事業内容	通所介護、訪問介護(介護保険・障害)、居宅介護支援事業所、サービス付き高齢者向け住宅、有料老人ホーム、飲食事業(仕出し)、他