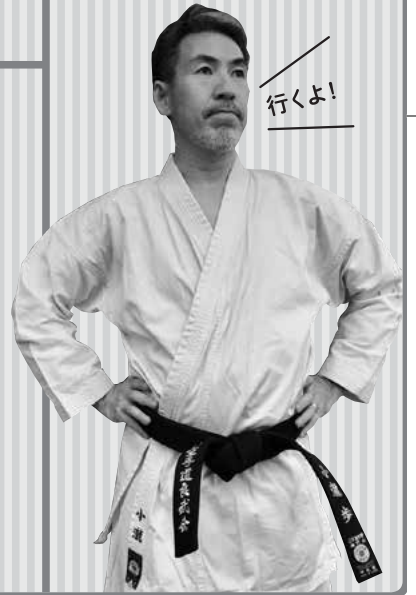


【連載】

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25回 機能訓練型デイサービスのフランチャイズと管理 システム開発で高収益化——QLCグループ「前編」



アグリマス株代表取締役 小瀧歩

を毎月開催するなど、密に情報共有を行なっています。



QLCプロデューサー
執行役員
川口大輔氏

合同会議は、各地域ブロックや事業所の規模に応じて参加者を変更しており、会議は事業所の運営管理や新しいサービスに関する教育にとどまらず、売上げ・新規契約者数などを開示・共有・表彰することで各事業所が積極的に事業所の発展に向け邁進しています。

各事業所が開業はしたもののその後はお任せというFC本部ではなく、当社ではスーパーバイザーによる経営介入の度合いが大きいのが特徴の1つです。

運営管理システムを独自開発 加算取得等に活かす

小瀧●なるほど、やはり横のつながりと運営管理の仕組みが強みなのですね。もう1つ、こちらも御社の強みだと思えますが、システム開発の経緯についても教えてくださいいただけますでしょうか。

川口●LETS倶楽部を開業した当初は、一般的な請求ソフトを使用しておりましたが、月次売上げが、月次を締めな

新事業を立ち上げてきましたが、創業10

年を過ぎたところから「社会の本流に乗る

商売がしたい」と思いはじめました。本

流とは、社会にとってなくてはならない

商売。日本が高齢社会を迎えるなか、介

護は社会的課題の1つだったこともあつ

て、10年にリハビリ特化型のデイサービ

スを開設しました。

小瀧●グループにおいて、複数事業を展

開されておられますが、子会社のそれぞ

れの役割についてはどのようなようになって

るのでしょうか。

川口●QLCグループは、事業ごとに5

つの自立した事業会社（新規FC加盟開

業運営をしています。

また、各社は収益性を求めながらも業

界の発展に向けた新たな価値やサービスの

創造にチャレンジをするイノベーション

精神や風土があり、常に会社のなかで

は新しいモノやコトが飛び交っておりま

す。

小瀧●独立した1つひとつの子会社が、

つながりをもって運営されているところ

が御社の強みですね。そのなかでフラン

チャイズビジネスの特徴について教えて

ください。

川口●現在、北海道から沖縄までFC

150事業所、直営15事業所を展開して

います。機能訓練、自立支援に注力して

おり、LETS倶楽部では、1日の平

均利用者数は40〜80人です。私たちは、

各地域のFC店をスーパーバイザーによ

って統括し、定期的な事業所訪問による

教育だけでなく、直営店もFC店も含め

た職種別の合同会議（Web参加含む）

行くよ!

複数事業を連携し 効率アップを図る

小瀧●もともと御社の事業はどこからは

じまったのですか？

川口●1997年に会社を設立した当初

は、リサイクル店向けのPOS（販売時

点情報管理）システムの開発・販売など

をメインに事業を展開していました。

2003年にはインターネット漫画喫茶



IADL 訓練に特化したデイサービス「ブリッジライフ」



リハビリ特化型デイ「LET'S 倶楽部」を展開



入浴機能を加えた新業態「LET'S 倶楽部ウォーク&スパ」

いとわからない点や同じ内容を何度も入力する無駄な作業が発生していました。複数の業界でPOSレジや運営管理システムを開発してきた当社としては、介護業界のICTへの遅れと不便性を痛感し、自社にて運営管理から請求まで一気通貫できるシステムを開発しました。

その結果、現在では一般企業と同様に年間休日は125日の取得が可能となり、残業時間も大幅に削減できたことで従業員の定着に寄与しています。

また、個別機能訓練加算は以前より算定しておりましたが、5年ほど前から口腔機能向上加算の導入を検討し、東京医科歯科大学の歯科医師等の監修により「ACEシステム」を開発。理学療法や摂食嚥下に精通していない看護職員でも評価および適切なサービス提供ができるよう考案し、自動作成により10分の1以下の時間で帳票ができるようICT化を

促進しています。

収益面で二極化進む デイサービス業界

小瀧●今後、デイサービスのフランチャイズビジネスも、機能訓練加算システムも、競争が激しくなると思うのですが。

川口●今後、採用難と人件費高騰による管理コストが上昇するなど課題もありますが、当社の介護と事業経営を両立するという考えや事業性、常に次世代に向かってチャレンジする企業姿勢に共感いただき、事業規模数兆円を超える大手企業もフランチャイズ加盟し、複数事業所を展開しております。

また、昨年11月には、LET'S 倶楽部に入浴機能を追加した新パッケージの第3号「LET'S 倶楽部ウォーク&スパ川崎中島」(川崎市川崎区)を開業しました。開業後、毎月30人以上の新規利用者様があり5カ月で損益分岐点を超えるペースで推移しており、十分な差別化サービスによる新規利用者獲得と高い稼働率の維持を実現することで、首都圏や地方を問わずまだまだ事業所拡大の余地があります。今後ますます「収益性の高い会社と事業継続が困難な会社」の二極化がより表面化すると考えています。

一方、一般向けに販売しているACEシステムは約2年間で800事業所まで販売を進めてきましたが、導入事業所の

業務負荷軽減を目的に他社システム会社と情報連携を進めていながら、着実にシェアを高めていきたいと考えています。

小瀧●、デイサービスのフランチャイズ、システム販売以外の、保険外サービスなどの今後の戦略はいかがでしょうか。

川口●保険外事業については、当社の代表が長い時間をかけ、医療介護連携による可能性をさまざまな角度から検討し続けてきました。その結果、現在では、「一般社団法人日本足病予防協会」と共同で医療機関との情報共有システムを開発し、足病予防のプログラム提供・足病の早期発見・再発防止の促進を実現しています。

また、今後はさらなるシステム連携を図り、認知症など、その他の疾病についても、疾患別のプログラムを開発し、医療連携を進めていくことを考えています。(以下次号)

小瀧 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年新興市場へラクレ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」。