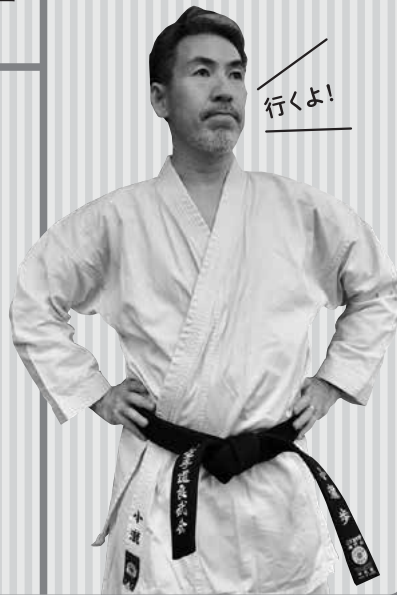


【連載】

# 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㈱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。

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つだったこともあって、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になっているのでしょうか。

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加盟開発・FC加盟パートナー支援・直営事業所運営・システム開発・新規事業開発）に分かれておりますが、「ひとりでも多くの高齢者の方が、必要最低限の介護・介助を受けながら住み慣れた地域でその人らしく生活を送れること」を最大のミッションにグループ各社が一丸となり事

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FC150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）

リハビリ型デイサービス「LETS倶楽部」および「ADL（手段的日常生活活動）」訓練に特化したデイサービス「ブリッジライフ」を展開するQLCグループ。フランチャイズ展開のみならず、デイの効率運営を目指す管理システムの開発も含め、グループ各社が連携するなかで高収益を実現するその取組みを、QLCプロデュース㈱執行役員の川口大輔氏に伺いました。

### 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のFC展開などニッチ分野でつぎつぎと



ADL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&スバ」

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をしておりましたが、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、常に次世代に向かつ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&ス百川崎中島」(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があり5カ月で損益分岐点を越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きながら、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年新興市場ヘ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」。