

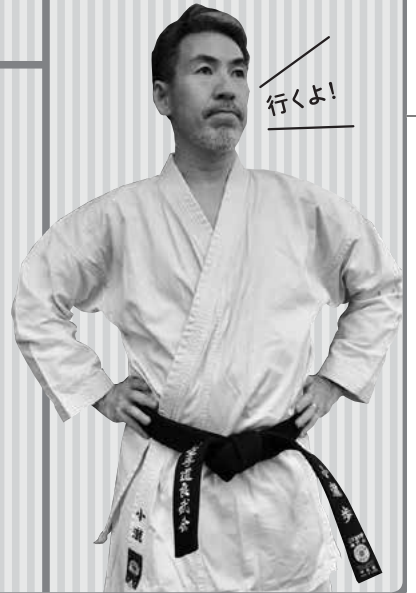
〔連載〕

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

最終回 連載を振り返って

医療・介護事業者、成功の方程式



アグリマス㈱代表取締役 小瀧歩

本連載も残念ながら今回で最終回となります。日本全国津々浦々、3年間にわたって、デイサービス、サービス付き高齢者向け住宅、訪問看護ステーション、接骨院、さらには変わったところでは、介護技能実習生受け入れの協同組合や、医療福祉の専門学校教員による理学療法士のキャリア教育、個別機能訓練加算に関するシステム開発、高齢者の終活支援の会社まで、周辺業界にも範囲を広げて経営者、マネジメント層のインタビューを行なってまいりました。

今回は過去にインタビューをした会社のなかから、いくつか印象深いエピソードや、コタツキーなりに感じた医療・介護業界における成功の方程式について、考えてみたいと思います。

成功の方程式1

「マネジメントチームはできているか」

医療・介護の業界では、常々、マネジ

メントが不足しているといわれています。そんななかで印象深かったのは、第5回「いきいきリハビリケア」（福岡県久留米市）の深井社長と宮本常務のマネジメントチームです。お2人とも作業療法士であり、前職の病院勤務時からの長い付き合いで、それぞれのキャラクターが見事に違います。イケイケの深井社長を、女房役の宮本常務がしっかりとサポートされる形で、1つずつ着実に店舗をふやし、組織をしっかりとつくりながら、人材教育も行ない、そして次の店舗の立ち上げに向けてチャレンジしていく。創業から1年に1施設を立ち上げるスピード感で、現在は11の施設を運営されておりです。

成功の方程式2

「地方における大規模施設での展開」

首都圏ではなかなかかむずかしい展開ですが、大規模施設を展開し、圧倒的な地域ナンバーワンの地位を築かれている事

業者さんがいらっしゃいました。第8回「ホームケア彦島」（山口県下関市）の「レストランデイサービス海と空」は、眼下に関門橋、壇ノ浦、巖流島などを望む85人定員のデイサービス。午前の部、午後の部、1日型の3パターンがあつて、概ね毎日100人の方々が通われています。海に見える施設内レストランでは、プロのシェフが勤務し、もはや高級割烹料理店と見間違ふほどの質の料理は本当に圧巻、大規模施設で高利益率だからこそできるビジネスモデルだと感じた次第です。

もう1つ、第12回「社会福祉法人ときわ会」（宮崎県宮崎市）、こちらではもと温泉を掘り出して、地域コミュニティの場としてスタート。その後少しずつ土地を取得しながら、特別養護老人ホーム、有料老人ホーム、通所介護事業所グループホーム、ショートステイ、居宅介護支援事業所と事業を拡大していきま

す。その間に地域には商業施設や住宅な

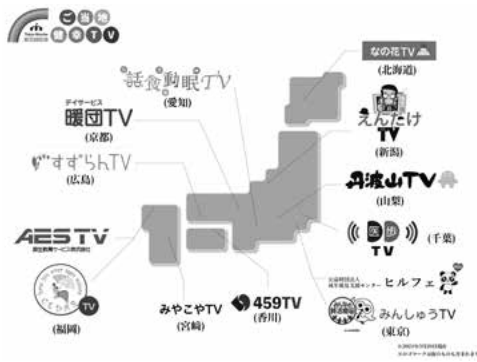
どもふえてきて、現状では、従業員、施設や温泉のご利用者様を含めて1日で1000人規模の方々が活動する一大拠点となりました。

成功の方程式3

「差別化のためのこだわりの機能訓練プログラム」

第24回の「デイサービス暖団」（京都市南区）。こちらでは、スポーツ系専門学校を卒業して入社した寺崎施設長の元、14年前のオープニング時から、お絵描きやレクの類は一切なく、「自立支援」の経営理念のもとに、筋量計なども使いながら、それぞれのご利用者様が目標とする日常生活動作のための機能訓練プログラムを行なってきました。さらには「口腔機能向上加算」のために歯科衛生士も採用して、お一人おひとりの口腔ケアを行ないながら、「介護予防に関する口腔ケア」の論文発表まで行なうという徹底ぶ

■別図_ご当地健幸TVパートナーズ



成功の方程式4
「地域への貢献、SDGs型のビジネスモデル」

第28回の「みやこや」(宮崎県宮崎市)

りで、地域の信頼を獲得しています。
第31回「デイサービスBALENA」(横浜市青葉区)では、病院で理学療法士として勤務していた新田代表が独立開業。機能訓練型のデイサービス、自費サービスとしてのコンディショニングリハビリ、さらには管理栄養士による栄養指導も組み合わせての専門的なサービスを展開しています。

では、地域密着型のデイサービス、総合事業を運営しながら、地域社会の状況、ニーズを把握、栄養士なども採用して同居の高齢者向けなどお弁当の宅配事業を行なってきました。さらに、そこから拡大して「子ども食堂」を宮崎で初めて開設するなど、サービスラインナップを拡大しています。

第30回の「NPO法人地域たすけあいネットワーク」(新潟県三条市)、こちらの経営理念は「困ったときはお互いさま」で、最初に立ち上げた事業が「地域のたすけあい事業」でした。1時間当たりの利用料金を低価格で設定して、雪かき、草刈り、掃除、洗濯、調理、買い物まで、地域会員同士の困りごとに対応していきます。その後、コミュニティカフェもオープンして、さらに地域とのつながりを強めていながら、NPOの法人格を取得して、満を持して介護事業へと進出、経営を安定させました。

第32回の「アーチ訪問看護」(香川県丸亀市)は、熱き想いをもつ藤川社長が市内での訪問看護、リハビリ事業と併せて、へき地医療の推進を行なっています。過疎地域、離島では提供できる医療・介護の種類も限られています。他の専門職、サービス業の方々とも連携しながら、医療のみにこだわらない地域住民に向けたよりよく生きていくためのサービス展開を模索されているのは、本当に素晴らしい

いと感じました。「人と関わりながらまちを知り、まちと共に成長する喜びを感じる」、今後は、他業界のサービスも組み合わせた形での「パッケージ」を、他の離島地域にも展開したいとの夢を語ってくれました。

成功の方程式5

「保険外サービスの活用」

最後に弊社アグリマスの取組みについても、少しふれさせていたいただきたいと思えます。

弊社が運営する東京大田区の地域密着型デイサービス「東京マルシェ」は、定員10人の半日型であり、収益的には一番厳しいモデルであります。稼働率が100%になったとしても、収支はトントンであり、開設当初から保険外サービスとしての展開を工夫してきました。「健幸TV」という介護予防プログラムの動画配信サービスを開発し、デイサービス、サービス付き高齢者向け住宅、薬局、地域の通いの場へと少しずつ、配信先を広げていきました。

コロナ禍の現状では各地域の健幸TVの提携先、「ご当地健幸TVパートナーズ」(別図)と連携して、日本全国、地域の事業者と動画コンテンツをシェアする仕組みを構築することに成功、定期的に地域のパートナー事業者をオンラインで繋げて「医療介護業界カンファレンス」

を開催、情報交換、営業に関するノウハウの共有などを定期的に行なっております。

以上、コタツキーが考える成功事例をご紹介させていただきました。高齢化先進国日本において、医療・介護業界の位置づけは一層重要になってきている一方で、もはや護送船団方式で一律に守られる業界ではなくなっているのも事実です。

新たな発想と実行力、マネジメント力、人材教育力、資金調達力など、経営者自身が経営能力を磨き、社会のニーズをしっかりと見極めながら、その荒波を乗り越えていく手腕がますます問われてくるのだと気持ちを引き締められています。3年という短い期間ではありませんが、取材にご対応いただいた皆様、読者の皆様、誠にありがとうございました。

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」。