

月刊シニアビジネスマーケット

超高齢社会のライフスタイルをデベロップする経営情報誌

SENIOR BUSINESS MARKET

2018
February
no.163

02

【特集】

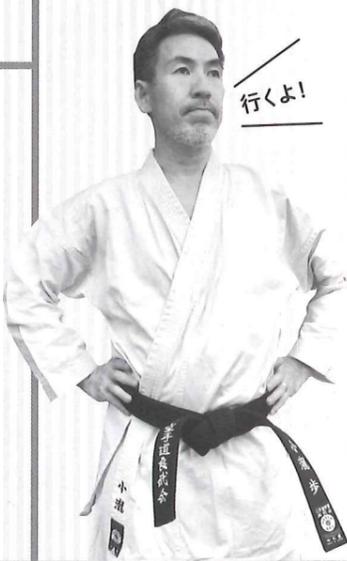
健康長寿時代の 新しい住まい方・暮らし方

【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



代表取締役
中川宏貴氏

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(株)。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貴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、在宅のなかで住環境を整えるということ。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り、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ていただける。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。普通の仕事をするとともに、来てほしいからです。その仕事内容が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が必要だと思えます。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、テーパーリフター(車いす段差解消機)を利用される方は重度の方が中心ですから、最適な車いす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。テーパーリフターをもっといつどこに置くのか、玄関から外にどうやって出るのか。敷居、扉、お風呂、トイレ、ベッドをどうするのか——このようにトータルでみて、生活そのものを提案しなければなりません。

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

いたでいて、より有効に用具を使い、デイサービスを使い、プラスアルファとして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、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。そもそもこの仕事をはじ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できたのですが、何か違うと感じていました。30歳くらいいとき、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かった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の仕事とは異なる

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。

当社のテーパー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、ものすごくたいへんそうなお話ですが……。

中川●たいへんだと思うことはあまりありませんよ。仕事がいへんなのはどれも一緒ですから。

小瀧●それでもこれはちょっとしんどいな、と思うようなことはありませんよ。中川●そうですね、「対お客さん」というより「対社内」のほうがしんどいかもありません。従業員をどう育てるか、従業員の技術、レベルをどう上げるか、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たいへんとは思いません。「はあ、ここで生活されるんや」と思うし、「この人どうやってご飯食べてるんやろう?」とか「どうやってトイレ行く?」とか、そういう思いのほうが強く、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、うちには来ないほうがいい」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ぞ」と。(以下省略)



会社概要

会社名	安心ライフ(株)
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