

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
April
no.165

04

【特集】

報酬依存型経営からの脱却

事業多角化のススメ

022

報酬依存型 経営からの脱却 事業多角化のススメ

インタビュー／介護事業者が経営多角化に取り組む意義

024 「小規模」「個別」をキーワードに
少子高齢社会対応型企業を目指す
——ケア21が考える介護事業者の未来型経営とは
(株)ケア21 代表取締役社長 依田 平氏

ケーススタディ

028 「介護」完結型ビジネスからの脱却を目指し
移動販売をはじめ高齢者サポート事業で将来顧客を確保
サニーウインググループ

030 早期認知症予防をコンセプトに自費トレーニング施設を開設
既存のリハビリデイ事業との「混合介護」も視野に
安心ライフ(株)

032 「顧客の利便性」を追求し、ネット通販事業に参入
同業他社や多様な事業体と連携して拡大へ
(株)ツクイ

034 湯灌をメインとしたエンディングサービス、
高齢者増、死亡数増を背景に堅調な拡大
(株)ケアサービス

036 介護の課題解決の視点で事業領域拡大
見守り+生産性向上のシステムを提案
インフィックグループ

038 介護ビジネスとの連携を目指す
資源・エネルギー循環型経営
(株)あうら/アウラグリーンエナジー(株)

040 ホームで培ったホスピタリティを武器に
会員制リゾート事業に参入、収益基盤の強化図る
ロングライフグループ

人材活用の最前線

044 デジタル活用による「企業内大学」で
時代対応の人づくりモデルに挑戦
(株)ナカジマ薬局/「ナカジマ・アカデミー」

注目システムレポート

046 アタマカラダ!ジム(株)キャピタルメディカ
軽度認知障害の早期発見・改善を
目指すプログラムはいま
——監修者の富田泰輔東大教授に聞く

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

4月号目次

2018.APR.



表紙撮影:金井恵蓮
撮影場所:カーサプラチナみなとみらい

【表紙ノート】今月の表紙は「カーサプラチナみなとみらい」の1階ライブラリーホールで見つけたランプシェードをクローズアップ。ヨーロッパ製の照明の名は「オードリー」。同ホームの隠しテーマでもある「オードリー・ヘプバーン」にちなんで導入を決めたとか。いわれてみれば、ランプ以外にも壁に掛かった絵画など至るところに往年の名女優をイメージしたアート作品が。かつての出演作に親しんだ年代層が共感できるような空間づくりを目指したそうです。(編集部)

今月の話題

008 出光興産が介護事業参入
リハビリデイFCと資本業務提携
系列販売店約800社の事業多角化をサポート

009 豊田通商グループ、自費の
オーダーメイド型リハビリ施設を開設
東京・世田谷区に第1弾、3年間で7施設展開へ

マーケティングデータ

010 市区町村別[高齢者施設&住宅]需給MAP
83. 神奈川県大和市
84. 神奈川県綾瀬市

CLOSE UP

012 カーサプラチナみなとみらい

[連載対談] 町亞聖がその素顔に迫る

018 リーダーたちの肖像
～Asei Meets Senior Market Leaders～
26. (株)アライブメディケア 専務取締役 三重野 真氏

064 News Navi

070 DATA FILE 有料老人ホーム/サ高住/介護保険3施設

連載

054 新説! シニアマーケティング
難解市場を攻略するNEWアプローチ
——第3回
(株)ビデオリサーチ ヒト研究所
VRエイジング・ラボ

056 ⑨介護保険ビジネス
制度対応のコツと
これからの経営スタイル
——第32回
小濱介護経営事務所 代表 小濱道博

058 介護施設のリスクマネジメント
⑩こうすれば成功する
事故防止の秘訣
事例から学ぶ原因分析と再発防止策
——第47回
(株)安全な介護 代表
山田 滋

060 経営が元気になるクスリ
——第45回
(株)ケアビジネスパートナーズ 代表取締役
原田 匡

062 コタッキーが行く!
まだまだ伸びる! 注目の介護事業所探訪
——第8回
アグリマス(株) 代表取締役 小瀧 歩

069 Book Review
074 INFORMATION
076 資料請求
077 BACK ISSUES
078 次号予告

「ケーススタディ」認知症予防トレーニング 早期認知症予防をコンセプトに自費トレーニング施設を開設 既存のリハビリデイ事業との「混合介護」も視野に 安心ライフ(株)

介護保険制度施行前から、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)（代表取締役 中川宏實氏）。福祉用具単体はもとより、それを使う住環境との調和が重要との視点から住宅のリフォーム、さらにはリハビリデイ事業まで、高齢者の在宅生活を支える姿勢を貫いている。その一環として、昨秋、自費による早期認知症予防トレーニングセンター「安心B B R 八京町」を立ち上げた。

高齢者の在宅生活にさらなる安心を 既存デイの2階に自費施設を開設

同社が福祉用具のレンタル・販売と住宅のバリアフリー改修を中心に事業を開始したのは、施設よりも自分の家で長く暮らしたいと高齢者のニーズに応じて、いつまでも住み続けられる「安心」の環境づくりを自らの使命に置いたためだ。この視点から事業を展開するなかで、在宅高齢者の間にリハビリへのニーズも高いことを把握し、リハビリを提供するデ

ィを2013年に立ち上げた。ただ当時すでにリハビリ特化型デイは急拡大しており、後発となる同社では理学療法士（PT）、作業療法士（OT）、看護師ら専門職を擁し、専門性の高いサービス提供体制を整えることで他との差別化を積極的に図る方策をとった。当初は軽度者中心の半日デイで開始したが、徐々に中重度者からの要望も高まり、その受け皿としてリハ中心で入浴も提供する1日型デイを別途開設、運営している。

こうしたなか、昨秋新たに立ち上げたのが、自費によるトレーニングセンター「安心B B R 八京町」だ。ここでは、「早期認知症予防」をコンセプトに打ち出したところがポイントだ。

同施設は、京阪電車「丹波橋」駅から徒歩2分、1階に自社の半日型リハビリデイ「安心プラス」があるビルの2階部分、約30坪を使って開設。内部はレッドコード6基を備えたスタジオと、国立長寿医療研究センターが開発した軽度認知

障害者をケアするエルゴメーター「コグニバイク」をはじめ各種筋力トレーニングマシンを揃えたジム、相談室で構成される。

利用者には、まず体組成測定ツール「In Body」で身体の状態を測定。さらに認知機能を「見当識」「注意力」「記憶力」「計画力」「空間認識力」の5側面に分類・測定する「脳活バランス」を使い、本人の認知機能の状態をチェック。それらのデータをもとに、PT、OT、健康運動指導士の各専門職がその利用者に合った最適なプログラムを作成、実際の指導にあたる「セミパーソナル」トレーニングの体制を整える。

「現状、早期認知症予防に絶対的に有効とされるツールはまだ確定されていません。そこで『認知症に効果が期待される』と言われているツールだけを集め、コグニバイクやトレーニングマシン、脳活バランス、さらにはアロマなど、脳（Brain）と身体（Body）（＝BB）に広く、かつ多面



代表取締役
中川宏實氏

的アプローチができるものを採用した」（中川氏）というスタンスだ。

また人的部分では早期認知症を予防するための健康管理、日常生活管理などに向け、看護師が健康上の不安や悩みなどの個別相談に対応、助言や指導を行なう。さらに管理栄養士が適切な食事の摂り方レシピの提供など栄養相談にも応じる。時間は、午前（10～12時）、午後（13時45分～15時45分）、夕方（17～19時）の3部構成。運営面で特徴的なのは、前述のように豊富な専門職を配することだが、これは1階のリハビリデイの職種を有効活用することで実現。同様に、希望者には車による送迎も実施しており、これもデイの車があつてこそそのアドバンテージだ。

保険事業と併せて 両者の相乗効果にも期待

さて、こうした自費による事業を開始しようと思った動機とは何か。

介護保険の施行とともに同社事業は右肩上がり順調に推移。だが、06年制度改正で介護予防事業の開始に伴い軽度へのレンタルなどが給付対象外となった際

に、はじめて保険制度に頼ることのリスクを実感し、なんらかの備えが必要と認識した、と中川氏は振り返る。

それでも前述のようにリハビリデイ事業に関しては、利用者の支持もあり順調に収益化してきたことから、現在のビル2階に事業所を拡大しようとした際、建物の耐震基準の問題から介護事業所の新設は許可されないことが判明。そこで、これを逆手にとり、自費による事業所の開発計画への転換に踏み出したという。

計画当初は純粋な一般向けフィットネススクラブも検討したが、ターゲットが本業とミスマッチで「ぐしゃぐしゃになる」（中川氏）ことを危惧するとともに、自費でサービス提供を行なうからには既存フィットネス施設との明確な差別化を図れる売り物が不可欠と考えた。そのなかで着目したのが認知症予防へのニーズだった。

自社デイの利用者は半日型の軽度者でも3割弱、より重度の1日型では5割強が認知症とわかり、その予防や改善には大きなニーズが潜在すると確信したから

だ。「かつての『寝たきりになりたくない』から、今日では社会問題として広く取りざたされるなか『認知症になりたくない』というニーズが高まっています。そうであれば、その予防に自費でも取り組みたいという層はあるはず」。一方、認知症と保険制度との関係でいえば、中重

度の対応については専門のデイやグループホームがすでにある。そこで、認知症の発症手前の人を対象としたサービスに焦点を絞り込むことにしたという。

同社のビジネスモデル全体としてみて、既存の半日型リハビリデイ（軽度中心）、1日型リハビリデイ（中重度中心）に、この早期予防リハ施設（自立中心）を加えることで、サービスが1本につながった。

現在、折込みやボスティングなどで告知の最中だが、会員数は14人（18年3月時点、うち女性12人、男性2人。エリア的には1階のデイと同様の商圏（車で20分程度の時間距離）からの入会が中心。

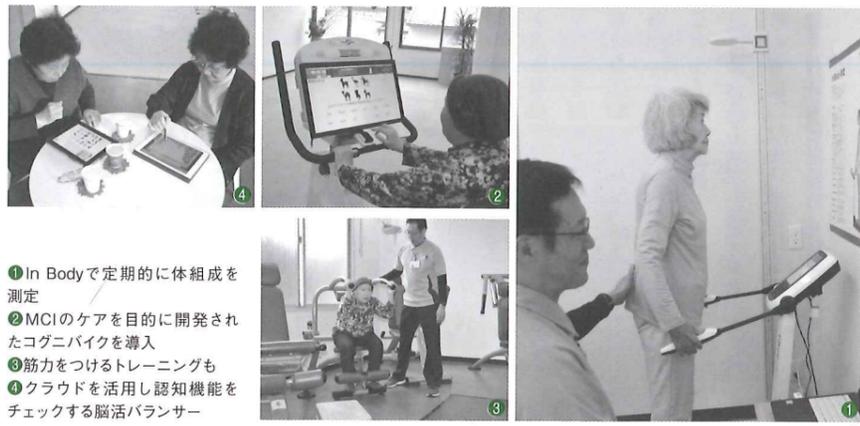
実際の利用者からは、「従来、歩いて外出ができなかったのが、1人で行けるようになった」「買い物の際にメモがないと買い忘れが多かったのが、メモなしでも大丈夫になった」などの声が寄せられているという。こうした声を力に、今後は100人規模の会員獲得を目指し、周知に注力していくとしている。

将来展望として、1階にデイ、2階に同センターを設けることから、1週間のなかで1人の利用者が両者を日によって使い分けるパターンも想定されるほか、この先「混合介護」が解禁されれば、「1階の保険デイの利用者から、上乗せサービスで2階のセンターで受けたい、逆にセンターの利用者がある部分だけ保険を使ってデイでサービスを受けたいな

ど、相乗効果が出る可能性もある」（中川氏）とし、人材の有効活用も含め期待がかかる。

また同社として中長期的には、サービス付き高齢者向け住宅などの事業参入も視野に入れる。福祉用具、住宅改修、さらにはリハビリ、認知症予防センターと従来は在宅サービスに限定して事業展開してきたが、「長いお付き合いのあるお客様でも在宅介護の限界を迎えるときが必ずあります。その際に、当社のできることはそこでおしまい、というのでは歯がゆい。そこで、最期までご利用いただけるような事業にも着手していければ、と考えています」。

最期まで自分らしく暮らし続けられるサ高住を提供メニューに加えることで、地域で何かあれば「安心ライフに相談しよう」という信頼関係がますます以上深く強くなる。そうした期待に応えるうえでも、既存の保険事業の範囲にとどまらず地域に求められるサービスの創造・提供に積極的に取り組みたい、というのが中川氏の考えだ。



- ① In Bodyで定期的に体組成を測定
- ② MCIのケアを目的に開発されたコグニバイクを導入
- ③ 筋力をつけるトレーニングも
- ④ クラウドを活用し認知機能をチェックする脳活バランス

| | |
|------|--|
| 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 中川宏實 |
| 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 |