



一般社団法人 医療介護経営研究会 C-SR顧問レポート 2016年 10月号 (第47号)

社会保険労務士法人オーク
〒737-0143 呉市広白石2-6-37
TEL(0823)74-9606 FAX(0823)74-9609
URL: <http://www.oak-sr.jp/>
(担当: 佐藤)

今月の担当

- ・株式会社はぴーライフ 代表取締役
- ・株式会社エイチエル 代表取締役
- ・C-SR(社)介護経営研究会 顧問



辻川 泰史 (つじかわ やすし)

介護事業所を営んでいる経営者の悩みの一つが、報酬改定です。

報酬改定の度に、経営方針の見直しが求められ、それに伴う書式の追加などもあります。

介護保険事業なので当然の事でありませう。

飲食業などは物価の変動、天候などにより仕入れの値段が変動します。

どの業界においても内容が違っただけで事柄は似ている事も多くあります。

しかし、介護保険事業の場合は値段(報酬)が自分で決定できるものではなく、保険制度ですので同じサービスであれば同一の値段で行います。

5、6年前から頻りに介護報酬に頼った経営基盤から自費サービスでの収入を増やし、売上の3割から4割は自費サービスに出来るようにすることが重要と言われてきています。

ただ、介護事業所の経営者の多くは介護という仕事に使命感を持ち、介護という仕事が好きで行っています。

経営よりも想いが優先して行っている事が多くあります。

そういった考え、想いだからこそ、行えるという一面もあります。

自費サービスと言っても思いつくのが

家事代行サービス、掃除、お泊りデイ、配食サービスなどです。

そういったサービスの多くは既に地域で行われていることが多くあり、配食サービスなどは初期投資も高く、自費サービスという面においてはハードルが高い事もあります。

何か自費事業を行わなくてはならない。

しかし、何をすれば良いのか？

と迷う事もあります。

私自身は介護に関連した地域性のある事業を行うべきと考えています。

地域性、社会性、収益性の3つを満たせる事業でないと意味が無いと感じます。

地域性—地域のニーズにそくしたもの

社会性—その事業を通して社会に還元できるもの

収益性—安定した収益構造にし、職員に還元する

サプリメントで有名なDHCという会社をご存知の方も多くいると思います。

この会社の社名の意味を見ると驚きます。

Daigaku Honyaku Center

大学翻訳センター

1972年に創業した際は大学の研究室向けに翻訳委託事業を行っていた会社です。

1983年基礎化粧品の販売を開始して、現在に至ります。

時代に即した変化をしています。

介護事業を継続したい。

その為には何が必要か？

ダーウィンの言葉にあるように

「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのででもない。唯一生き残ることが出来るのは、変化できる者である。」

介護事業を軸とした自費サービスとは何か？

その方向性の一つ、キーワードは「健康」に関することだと私は考えます

ご存知の方もいると思いますが、私自身2年前よりフィットネスジムの経営をしています。

フィットネスジム

<http://www.bodymakestudio.com/>

介護事業+フィットネス事業

フィットネス事業を行う上での細かな経営ノウハウは今、構築中ですが、既に当ジムでは会員数250名を超え、事業として単体でも利益が出るようになりました。

また、4月にはFCとして群馬県みなかみ町の介護事業所が経営するフィットネスジムがオープンしました。

商圏人口6万人で高齢化率の高い地域ですが、半年で会員数100名を超えました。

私自身の取組として来年は介護事業所が経営するフィットネス事業を広める活動を行っていきます。