利用者、100万人突破

差別化が難しいと言われているデイサービス事業だが、最近は介護予防メニューを加えることでケアマネ営業の武器にしている事業者が増えている。特に運動器機能の維持・改善による自立生活支援を目指し、リハビリデイサービスに参入する事業者が相次いでいる。

リハビリデイ FC特集

他施設との差別化やケアマネ営業に有効

要介護認定者の半数以上が要介護度2以下だという点に着目し、エリア内の見込み顧客の発掘・囲い込みや、他施設との差別化を図るために介護予防サービスを提供する事業者が増えている。

実際、全国に2万施設以上あるデイサービスでは、同業他社との差別化が難しい。このため、ケアマネ営業も困難だが、介護予防メニューを加えることで、ケアマネの関心が高まるという。

「運動器機能の維持・改善のためのADLリハや認知症予防のための学習療法といった介護予防メニューを加えることで、ケアマネジャーの関心が高まり、他施設との差別化につながっています」（エルダーホームケア、寒河江清社長）

また、既存のデイサービスの事業性に疑問を感じ、2006年にリハビリ特化型デイに業態を転換。2008年から全国展開を開始し、FC店舗まで店舗数を伸ばして期ビジョンの『3万人のシニアを元気に』を目標に、2015年までに250店舗体制を確立し各店登録者トップラインという地域No.1を目指します」（イー・ライフ・グループ、小川義行社長）

そして、有料老人ホームなどの施設運営者も、効果的なレクの導入による入居促進や、エリア内での多施設展開による顧客囲い込みの一環としてリハビリ事業に新規参入を考えている事業者が増えている。

「リハビリ難民は200万人以上いると言われていますが、その受け皿となる施設が不足しています。このため、豊富な介護サービスメニューを用意し、エリアの要介護認定者を囲い込みたいという施設事業者や、入居促進の一環として効果的なレクメニューの提供を目指す事業者もいる。

「重度認定者を主眼に置いたサービスメニューに不満を感じている軽度認定者をメインターゲット層とし、06年にリハビリ特化型デイサービス事業を推進。以前は他社との差別化が難しかったケアマネの受けも良く、入浴や食事のサービスもないためスタッフは重労働から解放されました。利用者数も1万人を超え、中

■主なリハビリデイサービスFC一覧 （社名50音順）

社名	ブランド名	総数	直営	FC	開始	所在地
イーライフ・グループ	nagomi	136	26	110	2008	東京都豊島区
ウェルネス・フロンティア	ジョイ・リハ	54	24	30	2009	東京都葛飾区
介護NEXT	GENKI NEXT	126	24	102	2006	群馬県伊勢崎市
フランスベッド	悠々いきいき倶楽部	26	6	20	2011	東京都新宿区
ベストケア	デイサービスセンター	24	22	2	2006	愛媛県松山市
ポシブル医科学	ポシブル	34	21	13	2008	大阪府大阪市
ほっとステーション	LET'S倶楽部	57	3	54	2010	東京都品川区
早稲田エルダリーヘルス事業団	早稲田イーライフ	61	13	46	2006	東京都大田区

※総数、FC、直営は店舗数（2013年8月末日現在）

介護予防メニューで自立支援

リハビリ特化型デイFCが増加

リハビリ特化型デイの事業形態は、食事や入浴のサービスをなくし、運動器機能の維持・改善に特化した機能訓練を中心にサービス提供を行なうもの。約3時間のサービス提供を午前・午後の1日2回行なうのが基本のビジネスモデルになっている。

大切なのはエビデンスの確かな科学的根拠のある運動カリキュラムを提供すること。ただ、自社でカリキュラム開発を行なう場合には莫大な資金と手間がかかる。このため、低コストで参入可能なリハビリデイサービスFCへ加盟する事業者が増えている。

「科学的データのある運動プログラムの開発をはじめとする事業開発費には2億円強を投資しています。介護予防プログラムを自社で開発する手間や費用、専門職員を雇った場合の人件費などと比較すれば、パッケージ化された科学的根拠のある運動プログラムを安価に導入することができます。実際、当チェーンでは、科学的根拠に基づく運動プログラムを提供することで、利用者の8割に介護度の維持・改善効果（既存施設データ）が出ており、自立した生活を送りたいという利用者のニーズをほぼ実現させています」（イー・ライフ・グループ、小川義行社長）

全国100店舗以上でリハビリデイサービスFCを展開しているのは、イー・ライフ・グループと介護NEXTの2社。

イー・ライフ・グループ（ブランド名：nagomi）は、慢性疾患を中心とした比較的軽度な要介護認定者向けに独自開発した「科学的根拠のある運動プログラム」と、介護業界では難しいと言われている「徹底した標準化モデル」を導入することで、専門性の確立とローコストオペレーションを実現。また、自社ブランドでのリハビリ事業を希望する同業者へ配慮し、自社ブランドによる出店が可能なライセンス事業にも注力。8月末時点で136店舗まで店舗数を伸ばしており、現在17店舗が出店準備中。今年度末には全国170店舗体制を目指している。

昨年1年間で店舗数を50店舗以上増やし126店舗にまで急伸しているのが介護NEXT（ブランド名：GENKI NEXT）。「介護整体」を切り口に店舗数を伸ばしており、今年度末までに200店舗体制を目指している。

50店舗を突破しているのは、早稲田エルダリーヘルス事業団とウェルネス・フロンティア、ほっとステーションの3社。

早稲田大学エルダリー・ヘルス研究所で研究された「介護プログラム」や「イートレ」の提供で堅実に店舗数を伸ばし、61店舗となっているのが早稲田エルダリーヘルス事業団（ブランド名：早稲田イーライフ）。開業に関する費用の無駄を徹底的に排除し低コスト化を図るとともに、充実したプログラム提供により、ほとんどの加盟店が半年から1年で自立運営可能となっている。

ウェルネス・フロンティア（ブランド名：ジョイ・リハ）は、利用者ごとの筋力に合った運動負荷をかけることができる自社開発の運動マシンが特長。マシンと連動させた入退館管理、運動履歴管理などのほか、業務支援システム連動による介護保険業務サポートが可能となっており、スタッフの業務負担軽減を実現している。

ほっとステーション（ブランド名：LET'S倶楽部）は、パワーリハビリテーションを推進しているのが特長で、ドイツの医療認定を受けた高齢者専用マシンを活用している。

一方、介護予防機器メーカーの動きも活発化している。介護事業者向けにリハビリ事業の開業支援を行なっているインターリハ、サロンオールディーズのほか、オージー技研、酒井医療、ミナト医科学などの企業が運動器機能の維持・改善の重要性を踏まえ、リハビリ事業への支援体制を整えている。

第5回

高齢者住宅の建設コスト検証

～コストコントロールが事業成功へのカギ～

プラスPM
木村譲二社長

1957年大阪府生まれ。株式会社プラスPM代表取締役　一級建築士。日本を代表する介護事業者や医療法人から高齢者住宅の商品企画、CM、設計業務を受託。過去15年以上、150棟の実績を持つ。お客様の事業が成功することを経営のポリシーにしている。

建設工事の発注方法を考える！その①

明確な事業方針を立て、運営方針に沿った設計図面もできあがり、いよいよ建設の発注段階です。建設会社の選び方については、一回では書ききれないので、今回は適切な工事価格で信頼できる建設会社を選定するための、工事見積りの依頼から評価方法、決定までを解説します。

まず、ひと口に建設会社といっても、スーパーゼネコンとよばれる大手建設会社から準大手、中堅、地元の工務店、大手ハウスメーカーまで多くに分類され、またそれぞれに特徴があります。住宅が得意な建設会社、マンションが得意な建設会社など、建築用途別に得意、不得意という見方もできます。また別の視点で設計力のある建設会社、不動産情報が豊富な建設会社などです。

とくに近年では、老人ホームもその内容が複雑かつ高度化していますので、老人ホームのことを熟知している建設会社と不慣れな建設会社では「技術力」という面で大きな差が生じることがあります。この技術力のある、なしは建設費にも影響を及ぼします。

建物は完成品を購入するのでなく、個別に設計をした上で発注をするものですから、工事契約段階では完成品はイメージ程度しか分かりません。なおかつ建設会社を選定する際にあるのは設計図書（図面や仕様書、パースぐらい）と見積書だけです。信用取引のようなもので、工事を依頼する時点では、現物はありませんからそのため何を評価して、何を信用して建設会社を選べばいいのか、本当はものすごく難しい選択です。

価格だけではなく総合的に評価

そこで選定の際の情報収集力が重要になるのですが、常に建築を発注していない方では限界があります。そこで、今回は具体的な選定方法を当社でおこなっている例を交えながら、準備の仕方や評価の方法を解説させていただきます。

これは、ある物件で実施した例です。まず、設計図書をゼネコンへ渡してそれをもとにした見積書を作成していただきます。見積書は、提示された金額をそのまま評価するのではなく、内容を確認します。抜けている項目や間違っている項目が無いかを確認しないと、どちらの責任かというのは別としても後々調整が必要になる場合があります。しっかり内容を確認して、どの会社からの見積書も同条件となって、正しい価格の比較ができます。

この価格に加えて依頼、評価する内容は、

①施工計画
工事工程表、仮設計画図の提出です。近隣にどのような配慮をして施工を計画するのか、安全面への配慮はどう考えているのかなどを提案していただきます。

②管理体制、支援体制
現場の所員だけではなく、会社組織としてどのようにバックアップしてもらえるか、緊急時の対応についても確認しておきます。

③予定現場代理人
実際にどのような方が現場代理人をつとめてもらえるのかです。経歴、資格など、これまでの経験などもわかります。

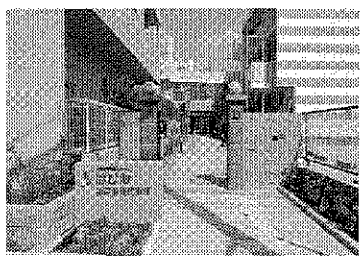
④アフターサービスの方針
完成して引渡しを受けた後のサービスも重要です。引渡しを受けた時点ではわからなかったことや、運用を開始してからのトラブルもよくあることです。そうした場合の対応、体制はどのようになっているかです。

⑤会社概要
会社の経営状況などの与信をみます。大きな投資となる建設事業を依頼して大丈夫な会社であるかを確認しておきます。

さらに、これらの内容を踏まえてヒアリングを行い、現場代理人や営業担当、その上席などの人柄をもみて、選定をしていきます。

単に見積り金額だけではなく、このように多くの要素を考慮して総合的に評価をする方式で、建設会社を選定しますので、金額で最安値を提示した建設会社に決まるとは限りません。実際に、7億円程の工事規模で2000万円高くても総合評価として選定した例もあります。

十分な準備と期間、そして適切に評価する視点を持つことが、建設会社の選定には必要です。単純に見積り金額が安いから決めてしまっては、後々にもっと大きな費用を要してしまうこともありますので、慎重に選定をしてください。



はぴね魚崎弐番館：介護付き有料老人ホーム（47戸）
プラスPMの提供業務：設計監理、発注交渉（ゼネコン選定・入札）