

小規模型ながら稼働率アップと加算取得で収益減回避 新業態投入でグループシナジー強める

イー・ライフ・グループ(株)

リハビリデイサービス「nagomi」を
フランチャイズ展開するイー・ライフ・グ
ループ(株)は、既存業態の店舗数拡大に加
え、新業態開発にも注力するなど、さら
なる事業拡大を模索している。代表取締
役の小川義行氏に、現況と今後の事業展
開について伺った。

15年度介護保険制度改正には 稼働率アップと加算取得で対応

イー・ライフ・グループは2006年
に1号店を出店して以降、急速に加盟店
数をふやし、14年8月時点で150店舗
(直営31、FC119)を突破。15年度の
制度改正を受けて、15年8月時点の店舗
数は158(直営34、FC124)と、い
ったんは新規出店のペースを抑えたが、
本年9月からはFC募集を再スタートす
るなど、18年3月までの250店舗(直
営50、FC200)体制を目標に掲げている。
既存店については、これまで同様、定
員15人を標準モデルとし、地域密着型の
小規模デイへの移行を基本としているが、
市境などに立地し、複数の市区町村に利

用者が分散しているような事業所(東京・
千葉・大阪で各2カ所)については、定員
20人前後の通常規模型に移行する方針だ。
「通常規模型へ移行する場合でも、職員
を1人ふやすだけで対応でき、収支面で
も大きな違いはありません」と小川氏。
また、今回の報酬改定の影響について
は「同じ営業日数だった3月と4月で比
較したところ、直営事業所で14%、FC
を含むと平均で13%の減収になりました。
しかしその分、既存店の平均稼働率を70
%から76%へと6ポイントアップさせた
のに加えて、個別機能訓練加算IIを算定
したことで収益率が7〜8%回復しまし
た。結果として、6月の時点で改正前と
ほぼ同水準の売上げを取り戻していま
す」と小川氏は明かす。

稼働率アップの要因は2つ。1つめと
して小川氏は「他法人が要支援者の受入
れに消極的になり、結果的に当社の事業
所に流入してきた」ことを挙げる。
要支援相当の利用者が毎日のように通
うスタイルのデイサービスがある一方で、
同社では、1人当たりの利用回数を「週
1〜2回」としており、定員や利用単価

の管理がしやすく、今後も受入れの余地
があるという。また同社では、首都圏や
全国の政令指定都市など、人口集積エリ
アに複数店舗をドミナント出店させるこ
とで、エリア内でのブランド認知度の向
上を図ってきた経緯がある。直営店舗や
加盟企業が有する、こうした顧客基盤を
活用することで、新規利用者獲得のため
に新たに人材や時間を投入しなくとも稼
働率アップが可能であったことも大きい。
さらに、制度改正のダメージで競合事業
所が廃業するなどし、「1人勝ち」して
いるエリアもあるとのことだ。

2つめとしては「既存顧客の出席率が
改善した」ことを挙げている。同社では
これまでも、個別機能訓練加算IIに該当
するサービスを提供していたが、利用者
の金銭的負担や職員の業務負担を抑える
ために、あえて加算を申請してこなかっ
たという。今回の改正を機に、加算取得
に踏み切ったところ「ケアプランの更新
時などに、看護師が利用者のご自宅にう
かがって、機能訓練加算についての説明
をする中で、当社の理念やリハビリの
目的をあらためて説明できました。むし
ろ好評価をいただき、結果的に出席率の
向上につながっています」と小川氏。こ
うした取組みが同社のさらなるブランド
価値向上と、他社との差別化につながっ
ているようだ。「稼働率については引き
続きテコ入れを行ない、85%程度の水準

を目指します」と(小川氏)とのことだ。

なお、総合事業については「練馬区や
品川区など、すでに事業がスタートして
いる市区町村の店舗では、できるだけ取
り組むようにしています。もちろん報酬
は保険者によって異なりますので、やれ
ばやるほど赤字という金額では継続はむ
ずかしいですが、地域包括支援センタ
ーとの関係づくりや、マーケティングの一
環と考えられるものであれば、販促費の
つもりで積極的に取り組んでいきます。
住民主体の体操教室に当社の職員を派遣
する場合などでも、マシンを使わないた
め、手軽に取り組みやすく、汎用性の高
いプログラムであるという点が当社の最
大の武器です」と(小川氏)。

訪問入浴事業や新業態開発など 多角化によるシナジーを追求

現在、同社のFC加盟企業65社の顔ぶ
れは、医療法人、社会福祉法人、民間介
護事業者など医療・介護関連の法人が約
40社。既存事業所の買取りなどで、オー
ナーチェンジも進み、調剤薬局やフィッ
トネス関連の加盟企業を除くと、まった
くの異業種企業は3社のみと少ない(昨
年同月は10社)。

「変化の激しい業界ですので、われわれ
が開発した事業モデルを活用しつつも、
FC本部に依存せず、本業とのシナジー
を發揮できるビジネスモデルを自ら考え

られる法人に加盟していただいています。
たとえば、医療法人のオーナーは、急性
期病院からの退院患者の受け皿としてn
agomiを位置づけています。社会福
祉法人は、母体法人とは異なる利用者へ
のアプローチのために、また、ある調剤
薬局のケースでは、併設の居宅介護支援
事業所とも連携した複合型の事業を展開
しています」と小川氏。

こうしたなか同社では、中長期的な戦
略として新規事業への取組みも着々と進
めている。14年にスタートした訪問入浴
事業「re:CRAS」は現在、1店舗
めを3車両体制で運営中。今後の予定と
しては、10月に東京で、16年2月には大
阪と京都にて新規開業予定という。FC
募集もスタートしており、20年3月まで
に35店舗、1店舗当たり3〜5車両の運
営で150車両体制まで事業規模を拡大
していく予定だ。

nagomiでは、利用者100人の
うち約19人が介護保険から卒業をしてい
くという実績がある。訪問入浴事業でも、
これまで培ってきた独自のリハビリ手法
を採り入れた入浴プログラムで実績をつ
くっていく考えだ。入浴効果を高める「高
濃度炭酸泉」の導入や、スタッフの身体
的介護負担を軽減する、軽量の「カーボ
ン製オリジナル分割浴槽」の自社開発な
ど、オリジナルメニューをパッケージ化
し、他社との差別化で攻勢をかける。

さらに、nagomiの利用者のうち、
ADLが低下した場合の受け皿として投
入するのが、新ブランド「nagomi
+ (プラス)」である。「nagomi」
では1年間でADLが低下する利用者が
約15%います。そうした利用者の次の受
け皿として、ドミナント展開しているエ
リアの4〜5店舗に1店舗の割合で、新
事業を投入したい」と小川氏。隣
接地や同じ店舗内に「nagomi+」
を導入することで、同じ職員が継続して
支援することができれば、利用者の抵抗
も少ないため移行もスムーズだ。

食事、入浴、機能訓練、栄養改善など
のメニューを含み、「7時間以上9時間
未満」枠を活用する。定員は35〜40人の
通常規模型とし、最大で60人の大規模型
まで定員をふやせるモデルを予定してい
る。来年2月に1号店をスタートし、18
年3月までに20店舗、20年に25店舗の展
開を目標としている。「nagomi」
で要支援1から要介護3の要介護者をカ
バーし、「nagomi+」と「re:CRAS」
で、さらに重度の在宅利用者を
取り込んでいく戦略です」と(小川氏)。

次なる事業展開として、障害者向けの
就労支援事業や、マレーシアでの在住日
本人シニア向け住環境整備事業等海外事
業などの事業化を模索する同社。イー・
ライフブランドとしてのさらなるグル
ープシナジーを追求していく。

会社概要	
会社名	イー・ライフ・グループ(株)
所在地	東京都豊島区池袋2-6-1 KDX池袋ビル8階
設立	1999年8月
資本金	1億円
代表者	代表取締役 小川 義行
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 介護事業 リハビリデイサービスnagomiの直営およびFC本部 リハビリ訪問入浴re:CRASの直営/他 障害福祉事業 就労移行支援事業所 Astage 運営/他 不動産企画・設計・施工 介護保険住宅改修、福祉用具/バリアフリー住宅の不動産企画・設計・施工/他 海外事業 子ども屋内遊園地 JKidsの運営/マレーシア在住日本人シニア向け住環境整備/他



訪問入浴事業「re:CRAS」は独自のリハビリプログラムによる差別化でマーケットを開拓



re:CRAS
リハビリ訪問入浴



マシンを使わない汎用性の高いプログラムで総合事業への取組みもスムーズ



定員15人を標準モデルとし、地域密着型の小規模デイにて運営を継続する



代表取締役
小川義行氏