

# どなたでも楽しめる、機能訓練を中心とした 3時間のリハビリデイサービスnagomiの挑戦

## 「介護になりたくない」シニアが 直接のお客様に

民間参入が相次ぐデイサービスは、現在2万件を  
超える施設数があるといわれ、いまだ増加の途を  
たどる。デイサービスは「一般に、ご利用者の意思と  
は別に要介護者を抱えるご家族の「介護負担の軽減」  
にその存在意義がある。しかし、重度認定者と軽度  
認定者のニーズと全く正反対の位置に「介護予防」  
の存在意義があることを、デイサービス経営者でさ  
え認知していないケースが意外なほど多い。介護予  
防サービスは「介護になりたくない」「デイサービ  
スに行くにはまだ早い」という理由から、主にご利用  
者ご自身の意思で利用されているサービスだ。0  
6年度に施行された介護予防保険制度を活用し、「1  
万人のシニアを元気に！」とスローガンを掲げ介護  
予防サービスに取り組みイー・ライフ・グループ株  
式会社 小川代表に、同社が展開する「FC「nagomi  
」の業態開発経緯と現状を聞いた。

## シニアの真の健康ニーズの充足と、 経営リスクを最小限に抑えるべく リハビリデイサービス業態を開発

「平日昼間のフィットネスを利用するシニアや、違  
和感を感じながらデイサービスに通っている軽度認  
定者は、健康なシニアライフを謳歌できていない、  
という実態に気づいたのがきっかけです。」小川氏が  
代表を務めるイー・ライフ・グループ株式会社は、  
バリアフリー住宅リフォーム事業から創業した後、  
多角化の一環で、定員25名・60坪のデイサービ  
スを04年に開設した。しかし「利用者がほとんど  
入れ替わっていく」という歩留まりの悪さや、従業  
員が重労働にあわない給与待遇などの理由で定着し  
ないという「雇用維持の難しさ」に頭を抱えていた。  
またケアマネジャーへの営業は、同業他社との施  
設・サービスの差別化が難しいことから「高い  
営業難易度」に苦しみ、加えてバイタルが不安定な  
重度認定者に対し細心の注意を払ってはいても「救

急対応のリスク」に常にさらされているデイサービ  
ス事業は、医療業界出身ではない同社にはビジネス  
モデルを超えるリスクを感じていた。「このままで  
は、健康なシニアライフを支援する我々自体がま  
いてしまう。」そのような危機感から介護予防保険制  
度施行直前に「リハビリデイサービスnagomi」の  
業態開発に着手した。

## 「nagomi」が実現した 「利用者」「事業者」の WIN-WINモデルとは

「nagomi」を業態開発するにあたり、最も主眼を  
置いたのは、介護サービスの利用者や事業者のWIN  
-WINの関係でした。小川氏はまず「利用者の歩  
留まりの悪さ」を解消する方法として、軽度認定者に  
特化することを業態コンセプトに置いた。さらに、フ  
ットネスを利用するシニアの中に意外に多く軽度認  
定者があり「行くところがない」というニスマッチに  
気づき、フィットネスとデイサービスの中間に位置す  
るサービスを考案する。それが「リハビリデイサービ  
ス」である。1回3時間を1日2回、定員15名のデ  
イサービスで食事・風呂・昼寝・レクリエーションを  
せす、機能訓練に特化することは、従業員の労働負担  
軽減につながるばかりか、未経験者を積極採用するこ  
とができた。「雇用維持の難しさ」を業態転換により  
解消することができたのだ。「救急対応リスク」につ  
いては、軽度認定者に特化したことと、医療行為が全  
く発生しない業態のため、大幅に軽減した。経営者の精  
神的負担も見事に解消できたのだが、現在の施設でも、  
転倒リスクを軽減するために機能訓練室を奥床式にし  
たり、白内障の方への配慮で間接照明を使用したり、  
シニアの体に配慮した椅子を自社開発するなど、配慮  
は欠かさない。「食事や風呂がないこと」で建設コストは  
大幅に下がりましたが、事故が起きないように万全の  
設備を整えています。バリアフリー住宅リフォームか  
ら創業した小川氏ならではのこだわりである。

その結果、「介護になりたくない」という利用者の  
ニーズはほぼ解消することができた。利用者の8割が  
介護度の維持改善効果をあげている。※下表を参照

## 介護事業への異業種参入、 同業者への開設支援を展開

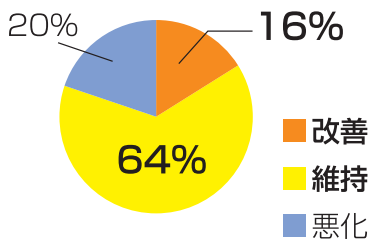
「nagomi」は直営店の約2年間の検証結果をもつ  
て、フランチャイズ展開に踏み切った。08年5月のリ  
リースと同時に、開業希望企業が相次ぎ、09年6月  
末までに累計15店の開設が続いている。また同業企  
業からも「既存のデイサービスと差別化された業態」  
として開設支援の希望があるから驚きた。それは軽度  
認定者に受け入れられる施設デザイン設計や運営ノウハウ、  
ケアプラン連動の運動メニューの提供をチェーン  
本部から継続的に「うける」ことができるからである。ケ  
アマネージャーからも「こんな業態を待っていた」とは  
かり、地域で受け入れられている。加えて、事業者の  
安定的な収益確保を実現すべく設計されたビジネスモ  
デルは、大きな魅力となっている。

## 介護予防は行政も積極的に推奨

昨年12月、厚労省発表の資料に注目すべきデータ  
があった。要支援1は年間約10.2万円/人、要支  
援2は何と年間約43.5万円/人の介護給付費の抑  
制効果があったという。利用者、事業者、行政のトリ  
プルWINの構図ができてきている「nagomi」チェーン  
は利害関係者すべての期待として、FC、直営両面で店  
舗展開を加速していく。

FC事業の  
ご提案

## 1年以上 継続者の効果



※nagomi直営店利用者の介護度変化の統計結果

イー・ライフ・グループ株式会社 <http://www.my-nagomi.com>

本社：〒171-0014 東京都豊島区池袋 2-42-6-7F 研修センター：〒171-0041 東京都豊島区千川 1-9-12  
代表：小川 義行 設立：1999年8月 資本金：2億9,580万円  
店舗数：9店舗（直営2/FC7、09年4月1日現在）※近日10施設オープン準備中



資料請求は、 ☎0120-753-834 (担当：市川)

または、本誌巻末の「資料請求申込書」から  
お気軽にお申しください。