

「結局、読者に代わって、編集者・石田がガチンコ取材!!」

本部選びの決め手って何だったんですか?」



取材・文/石田恵海 撮影/刑部友康、加納拓也 イラストレーション/北村ケンジ

★介護ビジネス★

FIGHTER

「さくら・介護ステーション」浜松中央
伊藤ひろみさん(42歳) 静岡県浜松市

【DATA】

- 開業/2005年3月
- 開業資金/320万円
- 従業員数/3人
- 年間売上高/実績なし

【加盟先DATA】

- 本部/(株)さくら介護グループ (広島市中区)
- 設立/1984年9月
- 加盟店数/70店 (05年6月現在)
- 開業資金/218万9250円 (加盟金210万円、オープニングキット8万9250円)
- ロイヤリティ/売上高の3.15% (消費税込み)
- 問い合わせ先/☎0120-933-812

PROFILE

いとう・ひろみ/栃木県出身。短大卒業後、事務職を経験し、結婚を機に退職。夫が接骨院を開業するため静岡へ。子育てでも落ち着き、独立を決意した。



1 ROUND 情報集め

石田「自宅でやることに、なんでこだわったんですか?」
伊藤「ほらっ、私、主婦だから」

石田 最初は自宅でベーカリーを開こうと考えていらしたとか。それがまたなんで? 伊藤 とにかく何かしたいという気持ちがあった。パン教室に通いながら、障害児のリハビリを手伝うボランティアを始めたんです。そしたら、その子との会話が楽しくてね。子供やお年寄りといった弱い立場の人を助ける仕事が自宅でできたらなって。石田 「自宅で」というこだわりはなぜ? 伊藤 家を新築したばかりだし、私、主婦ですから。家事とも両立しやすーいと思って。石田 なるほど。でも障害児支援や介護事業はFCに加盟しなくてもできますよね?

伊藤 確かに。だけど介護の仕事も未経験だし。私が始めるにはFCがいいかなって。ちょうど、夫が経営する接骨院に介護系のFCからDMがよく届いてたんで、それを見たり、ネットでFC本部を検索したり。石田 どんな条件で本部を探したんですか? 伊藤 小資本で自宅できるところですね。石田 そんなに自宅がいいのかあ……。で、その後、本部を絞り込んだわけですね。伊藤 気になる本部は3つあったけど、ひとつは事務処理が大変で、私ではダメそう。もうひとつは開業資金が高額で、残ったのが、さくら介護グループだったんです。

2 ROUND 問い合わせ・面談

伊藤「会議室で4時間、みっちりお話を聞きましたよ」
石田「壺とか高いモノ、売り付けられませんでした?」



石田 結局、問い合わせたのは、さくらさんだけ?

伊藤 そう。ダメかしら? 石田 あっ、いや、ダメってことはないと思います。伊藤 そお? 私自身、心配でね。「主婦なんですけど、大丈夫ですか?」とさくら介護グループに問い合わせたら、本部の社長に「ぜひ、東京のサロンで話をしましょう」と言われて。私だけでは心細くて、夫に付き添ってもらったんです。石田 ダンナさん、経営者ですもんね。心強かったですか? 伊藤 ええ! ホントに(うっとり)。資金面での条件は夫がしつこく聞いてくれて。社長もとっても熱心な人で、ホワイトボードを使って詳しく説明してくれました。石田 伊藤さんはどんなこと聞きました? 伊藤 仕事をするのは私ですから、具体的な仕事の内容とか、お金が実際に入る仕組みとか。4時間みっちり聞きましたね。石田 4時間!? 壺とか布団とか高いモノ、売り付けられませんでしたか? 伊藤 (爆笑)。話がうますぎるぞと少し思ってた(笑)。でも「法定開示書面」も出してもらったし「他社と比較してほしい」という相手の言葉に自信を感じましたね。





HIROMI ITO VS EMI ISHIDA

3 ROUND 契約

石田「面談から契約まで1カ月って短くないですか？」
伊藤「でも相当悩んだ。いろんな人に相談したりしてね」

石田 面談の後、本部の社長から礼状が届いたそうですね。

伊藤 そうなんです。手書きで。面談の際、すぐ回答できなかった質問に対する答えが書かれてたり、対応がとっても真摯で。

石田 なかなかニクい対応だな。だから契約までのお悩み期間は1カ月程度だった。

伊藤 いや、これでも悩んだんです。夫は「キミがやりたかったらやればいい」と言ってくれたのですが、資金は夫に援助してもらって予定でしたが、失敗はできないし。ボランティア仲間や、夫の接骨院を担当している会計士さんに相談したり。



石田 最終的には決断したわけですが……

伊藤 介護事業が軌道に乗れば障害児支援もしていきたいと社長に言われたことが響いて。

石田 そこが伊藤さんの始まりですもんね。

4 ROUND 開業準備

石田「介護保険指定許可申請って、面倒ですよね」
伊藤「全然（キッパリ！）。人材集めのほうが大変よお」

石田 伊藤さん、自宅開業にこだわってましたよね？ ここの店舗なんですけど……。
伊藤 ははは。自宅で始める予定で準備を進めてたんです。ホントよ！

介護保険指定許可も最初、自宅の住所で取ったの。それがね、急に知り合いの不動産会社からいい物件があると売られて。

石田 見たら気に入った、と？
伊藤 それが病院が近くにあるって、お年寄りがよく利用するバス停そばの物件だったの。宣伝効果が高いと思って、本部に無理を言っってイチから準備し直し。

石田 確かにいい立地ですが、伊藤さんのこだわりって、いったい……（小声で）。



あつ、今、話に出ていた介護保険指定許可申請って面倒と聞きますが、

伊藤 全然！ 申請業務は本部がサポートしてくれまますから。それより、ヘルパーを集めるほうが大変。年末でしたしね。

石田 そっか。伊藤さんはあくまでオーナーだから、現場で働くヘルパーや介護福祉士がいないと事業を始められないんだ。

伊藤 そう。タウン誌に広告を出して募集したりで、スタッフがそろうまでに2カ月かかった。その頃は気が焦るばかりでした。

5 ROUND 研修

伊藤「2回とも座学。朝から夕方まで講義受けてました」
石田「うひゃーっ！ 寝ちやいそうだな、私は」



石田 伊藤さんの仕事は施設の運営になりますから、現場研修はないですよ？

伊藤 2回とも座学で、朝から講義です。

石田 ひく、2回も。私は確実に寝ますね。

伊藤 私は起きてました（笑）。最初が「オープンング研修」。この事業をするには法人化が義務付けられますから、会社設立法を学んだり、先ほど話した指定許可に関して解説を聞いたり。2回目は「実務研修」。具体的な仕事内容に関する勉強ですね。利用者とかかわり方、営業活動の方法について……って、石田さん、聞いてます？



石田 うつ、ああ聞いてましたよ、ちゃんと。主婦だから自宅にこだわったという話ですよ？

伊藤 ……。

6 ROUND オープン

石田「改めて！ 本部選びの決め手って何だったんですか？」
伊藤「とにかくシステムが明確なところ、ですね」

石田 ごほんつ。で、気を取り直して、最後に！ 結局、伊藤さんの本部選びの決め手って、何だったんですか？

伊藤 一言で言えば、システムがしっかりしている点ですね。この事業は何と云っても、介護報酬請求計算が面倒だし、書類申請も煩雑。それをすべて本部が支援してくれるところは、特に魅力的でした。

石田 伊藤さんは、施設の運営管理やヘルパーのマネジメントに集中できますからね。

伊藤 そうなんです。それに質問があつて本部に連絡すると、即、答えが返ってくる。夜9時過ぎの電話でも対応してくれますから。期待を裏切られることはなかったです。

石田 順調に今の事業を伸ばして、ゆくゆくは、障害児支援も始めたいんですよね？

伊藤 ええ。ボランティア活動で会った子供には「もう少し待ってね」と伝えてます。

石田 「自宅ベビー」という夢は？

伊藤 まだあきらめてないですけどね、今はこの仕事に夢中。私も介護の現場に出たいと思っって、ヘルパーの資格を取るうと勉強中なんですよ。

