

# 福祉市場の広がりに着目し 仲間と訪問介護事業所を開業

さくら・介護ステーション 福岡西  
藤 博一さん(37歳) 福岡市西区



スタッフ28名を抱える「社長」として顧客開拓に奔走する藤さんだが、ホームヘルパー2級の資格も取得。「時々ファットに入り、介護服姿で訪問。「相談してよかった」といわれると、この仕事を選んだかいがあったと思いますね」

## 情報掲載企業から

広告掲載1号あたりの反響数

反響

60~70件

●法人2割 ●個人8割

成約

5件

●法人2割 ●個人8割

(株)さくら介護グループ

北九州本部 本部長 熊谷(くまがえ)真悟さん

福祉ビジネスは安心感と信頼性がポイントですが、全国に140事業を展開する当社の安定基盤とバックボーンは、顧客開拓の際の大きな武器。デイサービス、居宅介護支援、福祉用具レンタルなど多彩な業態を有しているため、将来的な事業拡大も比較的容易。加盟者の約半数が接骨院、鍼灸院などを経営する治療家ですが、ほかに脱サラ、主婦、医療・介護経験者なども。開業前はもちろん、開業後も専任担当者が経営指導から労務管理まで徹底的にサポートするので安心です。

問い合わせ先

株さくら介護グループ  
☎0120-933-812



本部で用意してくれる「さくらだより」に加え、独自に制作したチラシやポスターが新規開拓に一役買っている



スタッフは全員、介護福祉士、看護師、ホームヘルパーなどの有資格者。「みんなの成長が何よりの楽しみ」と目を細める藤さん。やさしい経営者の顔だ

## 自動車リース会社の営業管理職



株さくら介護グループの  
独立支援情報にアクセス  
(2005年11月号 P142)

## 訪問介護事業所のFCに加盟して独立

### 藤さんの開業DATA

- 開業/2006年2月
- 初期費用/490万円 (加盟金・研修費210万円、事務所費用280万円)
- 売上高/非公開

いずれはデイサービスも。  
夢は着実に膨らむ

全国に拠点を持つ自動車リース会社で営業管理職を任されていた藤さん。仕事に不満はなかったが3年前に退社。「30歳の時に父が他界。長男だし、母や家族を置いて転勤するわけにはいきませんでした。当初は独立する気はなかったが、以前の会社の後輩と近況を話すうちに意気投合。「俺らで何か始めよう」と独立開業に向けて動き始めた。そんな時、毎号購読していた「アントレ」で「アントレフェア」の告知が目にとまり、2人で東京へ。10社ほどのブースを回ったが、2人の意向が一致したのが「さくら介護グループ」だ

「決め手は将来性。高齢化社会が進む中で、介護サービスのニーズは広がります。縮小することはありませんからね。それと以前、祖母がホームヘルパーさんのお世話になっていて、素晴らしい職業だな」と感じた記憶も決断を後押しした要素です。それと、妻や子どもたちが気持ちよく応援してくれたことも大きかったですね。やはり家族の理解も起業には欠かせない要素だと実感しました」

「物件探し、福祉関係の資格を持った人材の求人・面接など、すべてが初めての体験。本部のサポートなしには、とても立ち行かなかったでしょうね」

現在、藤さんは営業、元後輩の坂本専務は管理と、二人三脚で運営。藤さんは持ち前の営業力を生かし、居宅支援事業所、病院、役所、老人会など各方面で顧客開拓。経営は軌道に乗りつつある。「今は訪問介護一本ですが、いずれはデイサービス、福祉用具レンタルなど、事業を広げていきたいですね」

## 決め手はこれ!

高齢化が進む中、将来的にも安定成長が期待できる。また物件探しから運営指導まで、本部の手厚いサポート体制にも安心感を覚えた。