

## 今月の注目企業③ さくら介護グループ



田本慎二社長

### 現場の声拾い上げ事業化 訪問介護事業で全国二七二拠点展開

成してきたはず。しかしデータの共有や加工ができず、ストレスを感じていました。そこでまとまった情報から自由にグラフを作成ができるサービスを作りたいと考えたのです」（森航介社長）

世界的に見るとグラフ作成サイトはあるがそれらは企業のデータベースを持っていない。ビジネスの場で通用するサイトにするために、情報量が必要だと考えた森社長は、野村総研から上場企業の財務、株価、IR、為替相場などのデータを購入した。サービスは無料で提供。高度な機能や広範なデータに関してのみ有料パッケージ化し、金融機関や教育機関などに販売する予定だ。

企業の加盟を獲得し、事業を拡大している。拠点数は全国一七一一カ所。前年商は一三億一三七〇万円を計上。今期は約一六億円を見込んでいます。

「人が困っていること。それでいて人がやりたがらない仕事に需要があると思った」

そう語る商社出身の田本社長は、一九八三年、ゴキブリ駆除事業から事業をスタートした。また顧客先である飲食店の「集客に悩んでいる」という声に応えるべく、CS事業部を立ち上げ、集客支援も行った。クチコミで徐々に事業は拡大。サントリーや大塚製薬等の大手企業の販促支援も手がけた。「生協さんや通販会社と組んである企業のキャンペーンを展開中、通販事業の将来性を感じました。妊婦や高齢者、山間地の人に生活用品を届けようと新規事業をスタートしたのでです」

これが同氏が介護事業に進出するきっかけとなった。

通販事業で大人用オムツ大売れ  
高齢者宅訪問し介護需要に気付く

田本社長は当初車の荷台に様々な商品を積み、委託契約した個人ドライバー達を走らせた。当時出

始めた携帯電話を活用し、午前中までに注文が入ればその日のうちに届けたのだ。

「これが後の介護事業FC化のヒントとなった」と同氏は語る。一括で注文を受けて、近くの現場スタッフを活用し、素早くサービスを提供するのが。

通販事業で最も良く売れたのが「大人用おむつ」だった。大人用は高張り重い。介護者も高齢の場合が多く、新聞の折込等に広告を打つと、大きな反響があった。

「お届けしているうちに、ゴミが大量に出て匂いもして困っているという声を聞きました。そこで車を保冷車にし、汚物の回収もスタートしました。すると今度はオムツ交換自体を手伝ってほしいという声。ドライバーに講習を行い、顧客サービスの一環として始めると反響を呼んだのです」

時は一九九八年、介護保険導入の直前だった。正式に介護事業に参入した同社は、将来の需要を見越し、フランチャイズで全国に拠点を配備。業界のパイオニアとして事業を拡大するに至ったのだ。

現場の声を丁寧に取り上げ、新規事業を立ち上げ続けた田本社長。ついに飛躍のきっかけを掴み、全国展開を果たした。

現場の声に真摯に耳を傾けることで、事業拡大のチャンスをつかんだ経営者がいる。

訪問介護事業所をFC展開するさくら介護グループ（広島県広島

市）田本慎二社長だ。レセプト事業などの事務作業を本部で集約。間接費削減が可能なフランチャイズシステムは、接骨院、クリニック店などシナジー効果が図れる

ズシステムは、接骨院、クリニック店などシナジー効果が図れる