

研修システムも万全

『訪問介護事業』FC加入で 将来の経営基盤を盤石化！

将来を見据えた事業戦略の一環として参入した訪問介護ビジネス。業界未経験にもかかわらず現在売上は堅調という。『すずき整骨院グループ』代表の鈴木辰弥先生が経緯と展望について語った。

— 整骨院(東京都江戸川区に2カ所、神奈川県寒川町に1カ所)合計3カ所を経営。そして2年前、江戸川区西葛西に新たに開業した訪問介護の業績が好調とのことですが、詳しくお話を聞かせ願えますか？

「はい。現在の顧客数は約100名、スタッフ数はヘルパーさんが約40〜50名、事務所スタッフが3名と経営も軌道に乗り、大忙しの毎日です」

— 介護事業に乗り出すきっかけは？

「本業の整骨院も院数を増やしてきましたが、現在競争が激化しているうえ市場自体も飽和状態。将来性がありそうな新規事業を模索中に「介護ビジネス」と出会い、参入チャンスがありそうだな」と」

— なるほど

「私たち未経験者にとって介護業界は敷居が高いといえますが、精神論や泥臭い営業姿勢などが何よりも求められる旧態依然とした世界。参入にあたり数社に協力を仰いだのですが、最終的に『さくら介護グループ』さんは、経営パートナーとして最も信頼できそうな気がしました」

— 理由は何ですか？

「第一に業界特有の保守的で古い文化や偏見を排除し、私のような初心者で

も抵抗感を感じることなく経営面に集中できるようフランチャイズシステムが確立していること。また発注元のケアマネージャーさんへの営業にも同行いただき、自然と『ロープレ感覚』で営業トークが身に付いていきました。さらに経営上の最大の難題ともいえるヘルパーさんの求人でも、懇切丁寧にバックアップしてくれましたね」

— ちなみに整骨院と介護事業の現在の売上比率を教えてください

「介護事業単体の売上は整骨院の約2倍程度。整骨院は年間通して売上面の好不調の波が激しいといった傾向がありますが、介護ビジネスは一度安定基調に乗せさえすればとても堅実、低リスクの事業形態だと感じます。黒字化までは約半年ほど。約1年掛かりましたが、訪問介護ビジネスは派遣業に近い感覚で人材など固定費リスクが最小限に抑えられるため、新規参入する側としては比較的取り組みやすいビジネスといえるのではないのでしょうか」

— 今後の目標を教えてください

「今年中に近隣に訪問介護の新たな事業所をもつ1カ所出したいです。現在の拠点との相乗効果が認知度を向上、さらに経営を活性化していきたいですね」



お問い合わせ先 介護事業にご興味、ご関心のある方は **株式会社さくら介護グループ**

広島本社：広島県広島市中区大手町3-13-18

東京本社：東京都港区芝浦3-11-1 キョウワクリエイト第一ビル3F フリーダイヤル：0120-933-812

www.sakurakaigo.co.jp/