
 注目のFC分野・制度紹介！【松本陽子】

第29回 高齢者ケア（3）

2011年05月27日 

 [RSSでこのブログを購読する](#)

最近、ますます、高齢者ケア関連のフランチャイズが存在感を増してきました。今回は売上高の上限が高い「通常規模」施設を展開する通所介護事業、コスト削減で高利益率を実現した訪問介護と通所介護、理学療法士を置きリハビリ効果と顧客、及びケアマネからの評価を高めるリハビリ特化型デイサービスを取り上げました。

【事例2】訪問介護サービスなど6業態「さくら介護グループ」

（フランチャイズ本部：株式会社さくら介護グループ<http://www.sakurakaigo.co.jp/fc>）
～通所介護（※）、高齢者住宅など6業態から事業を選択。事業の複合化も容易～

さくら介護グループでは、通所介護、訪問介護、福祉用具レンタル、温泉旅館を活用したデイサービス（※）など6業態の高齢者ケア事業を展開。加盟者は、これらの中から手掛ける事業

を選べます。例えば、最初に通所介護事業に取り組み、利用者需要に合わせて新たに福祉用具レンタルを始めるなど、事業の複合化、拡大も容易です。また、さくら介護グループの通所介護、訪問介護事業はいずれも業界平均を大きく上回る利益率が特長です。平成20年介護事業経営実態調査（厚生労働省）によると、訪問介護事業の平均利益率は0.7%、通所介護事業では7.3%。これに対し、さくら介護グループの訪問介護事業は、平均経常利益率(*)が21.4%、同通所介護事業は34.6%。（*：既存施設の実績値を基に、平均経常利益率を算出。通所介護事業の値は家賃設定により変動する）高利益率は、施設長などの管理者を置かないなど、多様なコスト削減により実現しました。なお管理者を置かないため、管理者の業務は、本部と現場スタッフで分担して実施しています。レセプト作成（※）、人材教育は本部が担当、施設のオペレーション、ケアマネ（※）への営業は介護ヘルパーなど現場スタッフが行っているのです。その結果、スタッフの能力・やる気・収入がアップするため、スタッフ定着率も良くなっています。現場の管理業務はスタッフが担うので、加盟者は施設経営そのものに集中できます。加盟者研修は2日間。介護事業のポイント、運営ノウハウなどを指導。現場見学あり。開業後は加盟者の状況に合わせて、適宜SV（スーパーバイザー）指導を実施。介護保険指定許可申請など専門的で面倒な申請業務、レセプト作成も本部が代行。

※通所介護：デイサービス、デイホームなど日帰りサービスの総称。デイサービスでは、利用者の食事、入浴などを介助したり、利用者の状態に合わせてレクリエーションを提供したりする。デイホームとは、要介護者を日中預かり、世話をするサービス。

※ケアマネジャー（ケアマネ）：個々の要支援者や要介護者（要介護認定で支援や介護が必要と認定された人）に合わせて、ケアプランを作成したり、自治体や各種サービス事業者などとの間で連絡調整などを行うケアマネジメントの専門職。一般に高齢者ケア事業者は、ケアマネに営業をかけ、自社の存在やサービスを知ってもらう。知ってもらうことで、要介護者などがケアマネに相談した際、紹介してもらったり、ケアプラン作成時に利用を検討してもらったりする機会をつくる。

※レセプト：介護サービスを提供した事業所、施設が介護保険負担分の料金（利用者の自己負担分以外の料金）を国民保険連合会に請求するための書類。介護給付費請求書ともいう。国民保険連合会は保険者（市町村）の窓口になっている。

フランチャイズ展開開始年	2000年4月
直営店舗数 / 加盟店舗数（2011年5月17日現在）	10店舗 / 240店舗
加盟者における個人加盟者、法人加盟者の比率 （個人加盟者＝脱サラなどから加盟したケース）	個人約80% 法人約20%
加盟者における業界未経験者の比率	約95%

標準店舗規模 標準投資額（店舗取得費別）

訪問介護の場合：事務所の規模不問
/ 約600万円（運転資金含む）



（さくら介護グループ社長室室長 館山英雄氏<左から3人目>、開発SVチーム東京本部部长 川口政之氏<右から2人目>）



（温泉旅館を活用したデイサービス「さくら介護湯」）

松本陽子 プロフィール



ツーウェイコミュニケーションズ代表。米国オベリン大学留学を経て桜美林大学英語英米文学科卒業。FCプランナー。加盟店、及び顧客開発に的を絞ったWebサイトコンテンツ、各種販促PR企画などの立案・制作・実施を中心に、FC本部のサポートを行う。「日経MJ」などの経営専門誌のほか「レタスクラブ」女性向けサイト「21Lady.com」など一般向け媒体にも寄稿。「フランチャイズ関連セミナー」などのコーディネーター、テレビ番組出演などを通じFC事業の啓蒙活動も行う。主な著書「中高年のためのFC店開業講座」「妻と夫のためのFC店開業講座」（いずれも共著・日本経済新聞社刊）