

いずれは自分で介護事業を、と考えるあなたに!

同時進行で一緒に学び、実践する 中村浩士の介護・起業塾

「夢なき者に成功なし」

一般社団法人タグボートの中村です。

先回のコラムでは、私の自己紹介的な話から、起業して独立しようと思ったきっかけについてお話しさせていただきました。今回からは、具体的にどのように進めていったらいいのかを順を追って説明したいと思います。

◆起業の第一歩は「何をしたいか」から◆

今回は、企業の基本中の基本である、事業内容の選定についてお話しします。

起業に当たって大切な事のひとつは「何をしたいか」二つ目は「何なら事業として成り立つか」を決めることです。だって、折角自分で事業をやるのなら、好きでもない事業やっても意味がないですよ。ですから、自分が本当にしたいことは何なのか？将来どうなりたいか？その為になら何をすればいいのか？という風に道筋を立てて事業内容を決めてください。

例えば、私の場合を例にとって説明してみましよう。私は福祉、介護の仕事が大好きなんです。ですから「福祉、介護以外はやらない」と決めています。逆を言うと「福祉、介護に関する事なら何でもやりたい」のです。確かにきっかけは知人の「魔法の言葉」(前号参照)ですが、魔法の言葉をきっかけに起業に対する想いが発動する下地がありました。

私は養護老人ホームから始まり 30 年近く入所系に勤務しましたが、最初の特養は併設でデイサービスや居宅事業所、訪問介護事業所等もあったことから、管理者と同時に一ケアマネとしても約 7 年実務についていました。その経験から在宅にはとても興味がありましたが、同時に娘が通う PTA の会長になったことで地域の交通安全や行事などにも関わるようになり、子育て支援やシングル家庭へのサポートにも関心を持つようになりました。また、縁有って介護専門学校非常勤講師や初任者研修の講師、福祉サービス第三者評価の評価者、各種セミナーや講演会、シンポジウムのパネリスト、福祉関連の専門雑誌などに声をかけて頂きましたが、それらは何れもやりがいがあり、可能であればそういった事業にも参入したいと、夢は沢山持っていました。

夢をかなえるためにタグボートの定款には訪問介護だけでなく居宅や障害、子育て支援、第三者評価、コンサル、出版等も事業とし記載しましたが、これらを一気に始めることは到底無理なのは分かっています。では、どこから手を付けるか。そこで、興味があった訪問介護から始めることにしたのです。

◆利益が上がらなければ起業する意味が無い◆

そしてもうひとつ大切なことは「何なら事業として成り立つか」です。安定した今の職を捨てて新しい事を始めるなら、正直儲からないと意味がないですよ。やりたい事業でしっかりと利益を上げる方法を考えましょう。一番簡単なのは自身の経験上の“強み”を生かして事業を展開することです。私の場合、最初の特養では管理者（6事業の総合施設長）でしたので、年収は850万円くらいありました。その次に行った特養では法人事務局長という職でしたが年収700万円くらいはありました。それを捨てて起業するわけですから、当然それ以上の収入が見込めないと面白くないですよ。

そこで私はこう考えました。以下少し細かい数字が並びますがお付き合いください。例えば身体介護で30分介護サービスに入ると250単位です。これに東京23区の地域係数11.4円をかけると2,850円。これが収入となります。一般的には特定事業所加算、処遇改善加算、特定事業所加算など事業所として加算申請をすることで単位に一定率の加算が付きます。上記3つを取得することで30~40%（タグボートは30%）加算されます。単純計算ですが、250単位のサービスが3,705円となり、無加算に比べ855円プラスになります。で、ここまではどこの事業所でもやっていることですが、私は更に別な方法を考えました。

異動でケアマネの仕事に就いたとき、まず気が付いたのは養護老人ホームが一番困っているのは「朝晩に入ってくれるヘルパーがいない」ということでした。調べたところ、ヘルパーが朝晩入ると早朝加算というのが25%も付き、250単位が313単位になり、計算上4,700円以上になることが分かりました。一般の加算取得後に比べても約1,000円高い単価設定となります。養護老人ホームの施設長をしている後輩に連絡し「もし朝晩サービスに入る事業所があったら利用するか」と尋ねたところ、「ニーズはある。ぜひお願いしたい!」との返答。その後協議を重ねて早朝6時半から9時まで5人の排泄介助を身体1で行い、更に夜間も18時から同条件で行うことが決まりました。これを計算すると、4,700円×10人×365日=1,700万円になります。しかし、登録ヘルパーでは朝晩に来てくれる人は集まらないし、サービスの質が担保できない。そこで常勤を3名雇用し『早番遅番制』にしました。1週間で考えると早番7日間、遅番7日間で14コマ必要です。週5日勤務の常勤が3名いれば15コマ対応できるので問題ありません。また、日中は通常の在宅サービスに入ってもらえるのでここでも収益が上がりました。

この例は私の特殊な経歴によるものかもしれませんが、実は面白い発見があるのです。私たちは高齢者の訪問介護を主に考えていたのですが、実は障害者の訪問介護（居宅介護）のニーズが非常に多く、日中の在宅介護では半分以上が障害者支援だということに気が付きました。障害者に対応する事業所が非常に少ないことから、タグボートにもサービス依頼が毎日のようにあります。さすがに遠いことからお断りしましたが、先日は町田の事業所からも依頼がありました。今なら障害者対応の訪問介護事業をはじめたらオファーは山のように来るはずです。アンテナを張って調べてみてください。事業として成り立つ要素は至る所にあると思います。得意分野や人脈、経験などの強みを活かして「夢を収益につなげる」ことに取り組んでみてはいかがでしょうか。

「夢なき者に理想なし、理想なき者に計画なし、計画なき者に実行なし、実行なき者に成功なし。故に、夢なき者に成功なし」（吉田松陰）

一般社団法人タグボート

代表理事 中村浩士

〒153-0042 東京都目黒区青葉台 1-16-6 クリスタルメゾン 201

TEL. 03-6822-0471 E-mail : h-nakamura@tugboat.site