

リハビリ特化型デイサービス 「カラダラボ」を展開 2025年問題に向けてネットワーク構築へ

株式会社ヒューマンリンク
代表取締役

田中紀雄氏

Profile

1974年、北海道岩見沢市生まれ。札幌学院大学経済学部卒。民間会社を経て、2010年、(株)ヒューマンリンク(本社・江別市)を設立。翌11年2月にリハビリ特化型デイサービス「カラダラボ上江別」を開業した。



北海道発のリハビリ特化型デイサービス「カラダラボ」。2011年2月に江別市に1号店を開業し、急速に多店舗化を進めている。その鍵を握っているのが会員型という、フランチャイズ制とは一線を画する独自のビジネスモデルだ。代表取締役社長の田中紀雄氏に、施設の特長、今後の展望などをお聞きした。

2011年にリハビリ特化型デイサービス「カラダラボ」を開業

——田中社長がリハビリ特化型デイサービスに着目した理由からお聞かせください。

田中 超高齢社会を迎える中で、これからの社会に何が必要かと考えてデイサービスに着目しました。いろいろと調べていくと、施設の大半が「預かるだけ」のサービスに終始していて、そこに疑問を感じたんです。リハビリ用マシンを設置していても、その利用者の生活ぶりをよく聞かずに運動させているケースがほとんど。具体的な目的を伴わない、機能訓練とはとても言えないようなものでした。

——でも、リハビリを受ける側の人たちにあまり選択

肢はないですね。

田中 そうなんです。介護度が軽度の人は大勢いるのに、それぞれのニーズに合った施設を選ぶ選択肢がなく、いわゆる“介護難民”と呼ばれる人が増加していました。

——介護難民ですか？

田中 施設での介護が必要な状態なのに、施設に入れられない人たちのことです。最長180日という医療機関でのリハビリ日数制限を設けた“リハビリ難民”問題もあって、退院後の受け皿が不足している状況もありました。

——そこから、田中社長の考えるリハビリ特化型デイサービスにつながっていくわけですね。

田中 そうです。北海道の江別市に、リハビリ特化型デイサービス「カラダラボ」を開業したのが、今から3年ほど前の2011年2月でした。



カラダラボ江別文京台店の外観



北欧ノルウェー生まれ、今では世界各国のリハビリ施設やフィットネスクラブなどで利用されているレッドコード



カラダラボのロゴ

運動前後の機能改善をちゃんと数値化して評価する

—— 3年あまりを経て、現在の店舗数はどうでしょう。

田中 カラダラボを中心に、鍼灸・整骨院もあり、昨年9月に中重度者対応強化型デイサービス「らいふてらす」もスタートしました。それらの業態を合わせて66店舗を展開中です。今夏には新業態として、障害児などを受け入れる児童デイサービスの開業も予定しています。

—— カラダラボは直営店ですか。

田中 直営店は7店舗で、49店舗が会員になります。年内には全体で80店舗以上の体制になる見込みです。出店場所は、札幌圏を中心とした道内のほか、東北や関東、関西エリアまで全国各地に拡大中です。

—— カラダラボのセールスポイントはどんな点でしょう。

田中 機能訓練型のデイサービスで、“評価”という概念を持っていることが最大の特長といえます。

—— “評価”とは？

田中 運動前後の機能改善をちゃんと数値化して評価するという事です。集約したデータは関連の学会などにも発表して、高齢者全体の運動療法にも役立てています。

—— 具体的な運動療法を教えてください。

田中 一番のポイントは、機能訓練、能力訓練の2つを合わせた運動療法が実践できる、レッドコードというツールを採用していることです。

—— 北欧ノルウェー発祥の理学療法ツールですね。

田中 レッドコードエクササイズに注目したのは、理学療法の専門家である札幌医科大学の宮本重範名誉教授のアドバイスとご指導によるもの。筋力強化やバランス訓

練、生活動作改善訓練に力点を置き、基本的には日常生活動作をスムーズにするためのリハビリに特化しています。

—— レッドコードのメリットを端的に言うと、どのようなところでしょう。

田中 不安定な環境をつくり出すことができる点です。不安定ですが、スリング(吊り用具)を持てば安定するので転倒することもなく、自分の体重が負荷になる。スリングを用いてセラピストを補助するところから“第3の手”ともいわれているんですよ。

1プラス1が3にも10なる「会員制」というシステム

—— 先ほど会員の施設が49店舗というお話がありました。

田中 カラダラボは「会員制」というビジネスモデルを構築しています。

—— フランチャイズ制とどこが違うんですか。

田中 フランチャイズ制は「本部が親、加盟店が子」といった間柄になりますよね。その中で月々のロイヤリティなどが発生しますが、会社と会社ですから、何かがあるとクレームになったり、争ったり、関係性が悪化することも珍しくありません。せっかく同じビジネスをするために集まったのに、それではもったいない。1プラス1が3にも10なるような仕組みを模索する中で、会員制というビジネスモデルに到達したんです。私たちも会員も同列ですし、会員同士が力を合わせれば相乗効果も期待できます。

—— 確かにフランチャイズでのトラブルもよく耳にし



レッドコードエクササイズが、眠っている筋肉を呼び覚ます



具体的な目的を設定し、それに向かって運動することでやる気も出る



今までできなかった動作が「できるようになった!」お客様の喜ぶ顔がスタッフのパワーの源だ

ます。

田中 会員制では、それぞれの会員が入手した情報をすべての会員が共有できる仕組みになっています。施設で発生した各地域での成功事例は翌朝には全会員に一斉配信され、受け取った施設は自身の施設の運営に役立てることが出来ます。

—— 縦のつながりではなく、横のつながりですね。

田中 ええ、1つの店舗に100名から150名ほどの利用者様がいますし、日々の「これは!」という症例が日報となって届き、その日報に対してのやりとりなどもすべて公開されます。最大の利点は、他店の成功事例を素早く自施設の運営の参考にできるところです。

—— 会員特典はどんなことでしょうか。

田中 会員に対しては、毎月さまざま地域でカラダラボアカデミー、アドバイザー研修、認知症の講習会などを開催し、特にレッドコードについては日本に16人しかいない国際インストラクターの指導も受講できます。

介護予防のインフラを整備していきたい

—— 会員制の発想の根底には、どのような思いがあるんですか。

田中 「介護予防のインフラを整備していこう」というスローガンがあります。

—— 介護予防のインフラですか？

田中 厚生労働省が唱える「地域包括ケアシステム」をご存じでしょうか。全国の高齢者の方々が自宅から片道20分くらいの場所で医療や介護、福祉サービスが受けられる地域の拠点づくりを目指そう、という取り組みです。

—— もう少し詳しい説明をお願いします。

田中 この背景には、「2025年問題」があります。団塊の世代が75歳以上となるのが、今から11年後の2025年です。それを目途に、重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続け

ることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステムを構築しよう、という国を挙げた取り組みです。

—— さまざまなハードルがあるでしょうね。

田中 特に深刻なのが、担い手（医療介護従事者）の問題です。現状では全く足りず、約700万人規模※に増やしていかないと対応できません。そのためにも、さまざまな業界の方々にこのビジネスに参入していただき、それぞれの分野で培ってきた英知やアイデアを出し合っていくことが求められるのです。

※現在約462万人、2025年までに約240万人増やす必要がある。

キーワードは、“ネットワーク”と“オープンソース”

—— 2025年まであまり時間がありませんね。

田中 ええ、あっという間です。2025年になったときに日本を福祉と介護の成熟した社会にするためには、このままではダメです。これを実現する方策の一つとして、カラダラボがあります。これに加えて、もう一つカラダラボとは別に、福祉や介護、医療、リハビリなどの連携を目指す「団体」を立ち上げる計画です。

—— 具体的に教えてください。

田中 それぞれの企業がバラバラにやっていたら、おそらく2025年問題をクリアするのは難しいと思います。「地域包括ケアシステム」を円滑に推進させるには、国、地域、企業が一体となって取り組むべきです。営利的とは違うところで、さまざまな会社に賛同してもらって、それらをネットワークで結ぶことが重要だと考えます。

—— キーワードは“ネットワーク”ですか。

田中 もう一つは、“オープンソース”。各社で培ったノウハウや情報をどんどん公開して行って、みんなで「いいところ取りをすればいい」。そして互いに切磋琢磨して、質と量を高めていければそれが理想です。

—— 今後の展開に期待したいですね。本日は貴重なお話、ありがとうございました。