FC注目事業者 ピックアップ

インタビュー

訪問入浴事業に参入
3年後、80店目指す

イー・ライフ・グループ
小川義行社長

全国148店舗でリハビリデイサービス「nagomi（なごみ）」を展開しているイー・ライフ・グループ（東京都豊島区）は、このほど訪問入浴サービス「re:CRAS（リクラス）」事業を開始する。まずは直営店を運営しノウハウを蓄積。来年度から既存FC店を中心に加盟店を募り、3年後には60から80店舗の展開を目指す。

――訪問入浴事業に参入すると聞きました。

小川　中長期戦略の第3フェーズとして、2020年までに国内5業態、海外3業態の展開を計画しています。国内5業態の内訳は、介護保険3業態、保険外2業態となります。今年は、08年からFC展開を開始しているリハビリデイサービス「nagomi」に加え、新たな事業の柱とすべく、4月に「re:CRAS」ブランドにて訪問入浴サービスへ参入します。

――出店計画は。

小川　今年度は、直営店によるノウハウ蓄積を目指し、東京都下に2拠点開設する予定です。まずは、半径3キロ圏内に「nagomi」が7施設ある東京都練馬区小竹町に1号店を開設。1号店の運営開始から半年後の10月に2号店をオープンさせ、その後はドミナント展開にて拠点数を拡大していきます。来年度からは「nagomi」の既存加盟店を中心にFC加盟を募り、3年後には60から80店舗の展開を目指します。

――訪問入浴事業に着目した理由は。

小川　高齢者の自立生活を実現するためには、運動器機能の維持・改善が大切だと思い、「3万人のシニアに笑顔を」をテーマにリハビリデイサービスを展開してきました。しかし残念ながら、「nagomi」の利用者層は要支援1から要介護3まで中が心となっています。このため、域の中でのフルラインナップ事業所とで2極化を目指し、「オリジナル軽リ要素を取り入れた洗体サービス内容も大きな変化がありません。身体的介護負担が一番大きいだけに、在宅介護を継続する上で必須の事業と考えています。

――どのようなスキームでの展開を考えていますか。

小川　訪問入浴の利用者は介護度が高いため、主に「重度化防止」をテーマに展開していきます。他社との差別化としては、まず訪問入浴スタッフの身体的負担の軽減を目指し、「オリジナル軽リ要素を取り入れた洗体設備を全車両に導入します。炭酸泉は、血流促進による効能 血液の循環が良くなることにより血流促進による効能が期待できるため、動脈硬化や心臓病など循環器系疾患の症状が緩和されるほか、糖尿病、神経痛・リウマチ痛緩和、冷え性・高血圧・肩凝りや血行障害の改善など、幅広い効能が報告されています。そして洗体方法では、これまでのリハビリノウハウを活かし、安全をベースにしつつ、リハビリ機能回復効果を期待することができるため、重度要介護者にとっては欠かすことのできないサービスです。今後は、「nagomi」の強みでもあるリハビリを組み入れた入浴プログラムの開発などに力を注ぎ、一人でも多くの要介護者に寄与できる科学的根拠のあるサービスメニューの構築などに邁進していきます。

――今後の展開は。

小川　訪問入浴サービスは、①身体の清潔・保持、②皮膚病・褥瘡などの病気予防、③心身のリラックス、④バイタルサイン・皮膚状態観察などの健康管理、⑤関節痛緩和・血行促進・拘縮予防などのリハビリ機能回復効果を次に、入浴効果を高めるために「高濃度炭酸泉」を行なうつもりです。