

# 月刊シニアビジネスマーケット

超高齢社会のライフスタイルをデベロッパする経営情報誌

SENIOR BUSINESS MARKET

2016  
September  
no.146

09

【特集】

## 介護保険外サービスのススメ ——デイ事業者のための“トリセツ”



バリ風の宿泊サービス用の個室  
(デイサービススクロバー 広尾)



広尾、四谷、神楽坂など都心の一等地に戦略的に  
出店(写真はデイサービススクロバー 広尾)

余儀なくされた。それをカバーしているのが、夕食や延長、そして宿泊などの介護保険外サービスである(別表)。

これら保険外サービスの利用状況は、定員10人の事業所では、夕食と延長サービス利用が1日5人程度、宿泊サービスは5人定員のところ、同2、3人の利用となっている。

一方で、宿泊サービス、すなわち「お泊りデイ」をめぐるビジネス環境は、手放しでよいとはいえないのも事実。宿泊

環境や安全面などサービスの質の観点から、国や都道府県が規制強化に乗り出し、実地指導の対象になるなかで、それまで積極的であったケアマネジャーも利用には慎重になっていくという。実際、東京都がお泊りデイのガイドラインを示して以降、同社の宿泊サービス利用も以前は定員一杯(5人)の利用があったが、こうした理由から現在はやや減少傾向にある。

香丸氏は一定の規制は必要なもの、お泊りデイが「必要なサービス」であるというの一貫したスタンスだ。

「ショートステイは3カ月前の予約が必要など、急なニーズに対応できません。一部の事業者の悪い噂ばかりが広がって、お泊りデイのイメージが悪化しています。が、ほとんどのお泊りデイは、よいサービスを提供しているはず。独居高齢者、働く家族がふえるなかで、近所にすぐにお泊り可能で信頼できるデイがあることは価値が高いと考えています」と話す。

1事業所当たりの登録者数は20〜30人と少ないが、デイが気に入る、ほぼ毎日通う利用者もいる。さらにデイ登録者に限るが、介護保険超過分の全額自費による利用、いわゆる上乗せサービス利用者が多いのもスクロバーの特徴だ。延長・宿泊サービスにこうした上乗せサービスを加え、同社デイ事業所の介護保険外の売上比率は20〜25%程度に達するという。しかしながら、宿泊サービスを実施す

るためには、今後大きな設備投資が伴う。消防法の改正により、18年までにスプリンクラーの設置が義務付けられるようになるからだ。鉄筋コンクリート造のマンションタイプなど建物構造による例外もあるが、民家改修型物件はほぼ例外なく設置が必要とのことで、1事業所当たりで500万円近い費用がかかるという。

100万〜300万円程度の簡易型のスプリンクラーもあるというが、それでも大きな出費であることに変わりない。同社の事業所のうちの半数は民家改修型で、スプリンクラー設置の必要が出てくることから、すでに神楽坂の事業所で行なっているが、民家改修型から設置の必要のないマンションなどへの移転も検討していくという。

**都心立地が人材確保にも奏功  
保険外のさらなる拡大にも意欲的**

同社にとっては、黒字経営の1つの核となっている延長・宿泊サービスであるが、事業者の大きなハードルとなるのが人材確保であるという。宿泊サービスは常駐職員が1人いれば実施条件はクリアできる。しかし、ただでさえ職員を集めるのは困難な時代に、夜間の人材確保となると、さらにハードルは上がってしまうからだ。

そんななか、同社では立地が都心であるということが、人材確保につながっているという。同社では、これからの介護保険外サービスの幅を広げていく意向で、今後は、宅配サービス事業者と提携し、利用者宅に見守りを兼ねて食材の宅配を届けることなども検討中だ。ほかにも「そば懐石店」だった広い店舗を改修した参宮橋店では、広い厨房を活かして家族を呼んで食事ができる手づくりレストランも検討するなど、新たな介護保険外サービスの展開にも意欲的だ。

会社概要	
会社名	(株) CLOVER
本社所在地	東京都新宿区四谷 4-12
設立	2010年12月
資本金	500万円
代表者	代表取締役 香丸俊幸
事業内容	通所介護事業、介護事業に関するコンサルティング、経営コンサルティング
デイサービス事業所数	7カ所(千駄ヶ谷、神楽坂、代々木上原、広尾、四谷、参宮橋、本八幡)

**「ケーススタディ」注目の介護保険外サービス  
延長・宿泊等のサービスで増収を図り  
都心の一等地でのドミナント展開を可能に  
(株) CLOVER / デイサービススクロバー**

東京都心を中心に「デイサービススクロバー」を展開する(株) CLOVERは、宿泊(お泊り)や延長を中心とした介護保険外サービスで、介護報酬減による収益減を補い、都心立地ながら全事業所で黒字経営を実現している。

**競合事業所の少ない  
都心立地に出店**

同社は2010年、コンサルティング会社出身の香丸俊幸代表取締役が設立したデイサービス運営会社。コンサルティング会社勤務時代は、さまざまな業種の新規開業支援などに携わってきた香丸氏だが、「社会的貢献性があり収益も確実に見込める」との思いで介護事業に参入。現在、千駄ヶ谷、神楽坂、代々木上原、広尾、四谷など東京都心を中心に7カ所で定員10人の小規模型デイサービス「デイサービススクロバー」を運営している。

主に都心の一等地に絞って展開しているが、香丸氏によると、事業を立ち上げ

る際、出店マーケットをリサーチしたところ、都心は①高齢者数に対して事業所数が少ない、②事業所の家賃が高く、競合があまり出店していないといった観点から、あえて東京23区内に出店ターゲットを絞ったという。

「都心といっても送迎サービスがありませんので、駅近である必要はなく、かつともとと事業所が充足していないエリアに出店しています」(香丸氏)。

同社デイサービスの特徴は、365日24時間営業していること。介護保険サービスとしての提供時間は9時30分〜16時40分だが、それ以降は1時間250円で利用できる延長サービスを設けている。

また、夕食を提供するほか、そのまま宿泊できるサービスも実施している。

宿泊サービスは「ご家族などの介護者が、残業で帰りが遅くなってしまうので今晩泊めてほしい」「介護者が急に病気になるってしまった」といった緊急の依頼に、7事業所のネットワークで「必ず受

け入れることが可能な仕組み」を整えている。ほかにも「特養に入れるまで」「ショートステイが空くまで」など、30泊までの中長期の宿泊ニーズにも対応している。

また、今年7月からは、港区麻布十番で、障害児向けの放課後デイサービスをスタート。放課後デイの稼働時間は、小学校の放課後である14時〜19時ごろまでの約5時間弱。そこで午前中は高齢者デイサービスのスタッフとして働いてもらい、午後は放課後デイのシフトに入ってもらおうという人的な二毛作で経営効率を高めている。

**月額売上げの約4分の1を  
保険外収入が占める**

こうした事業戦略によって、「7事業所の介護報酬は天井に届いている」(香丸氏)状態。しかし昨年の介護報酬改定で小規模型デイサービス事業所の報酬が減った際には、同社の収益も1割程度減少を

**別表 主な保険外サービスの料金一覧**

宿泊期間	1泊2日	2泊3日	7泊8日	14泊15日	30泊31日
要介護1	6,046円	10,635円	33,240円	64,723円	149,810円
※個室利用の場合、別途1日5,000円追加					
食事代			デイサービス延長		
朝食	昼食	夕食	1時間あたり	250円	
350円	650円	700円	※16時40分以降および9時以前		
自主サービス通所介護(上乗せサービス)					
要介護度	通所サービス				
要介護度1、2	3,000円				
要介護3以上	3,500円				
※上記料金は同社のデイ利用者に限る。それ以外は介護報酬の10割負担					



代表取締役  
香丸俊幸氏