

# ビジネスチャンス

BUSINESS CHANCE

9  
2001

## 地球資源を売る

海洋深層水、天然塩などが人気沸騰する理由とは

## “外貨預金” 資金運用法

5年後に花開く  
食品リサイクル



業態転換で  
成功する方法

ビジネスマン必見  
早朝―深夜営業店  
活用術

亀岡大郎取材班グループ

掲載 **823** 社  
いますぐ役立つ  
新規事業サポート誌

ナスダックJ、マザーズの上場80社を分析

## デフレ不況に強い ベンチャーの絶対条件

新規市場を開拓した企業のビジネスモデル公開

経営者は泣いています!

# こんな客でも神様か!?

成功のために避けて  
通れぬ危機管理

先発企業の「成功例」と「敗因」に学ぶ

# 介護ビジネスを攻略する8つのヒント

在宅介護サービス・状況報告書でトラブルを回避／介護施設運営・既存の集合住宅を活用してコスト抑える

## 先生と生徒の立場が逆転

ミツク

渡辺芳子社長

「授業では熱心な生徒。ビジネスでは熱血漢の先生。どちらにしても、彼は情熱家です」

そう語るのは、メイブルシロップなどカナタ製品の輸入販売を行い、年商二億円を売り上げるミック(大阪府大阪市)の渡辺芳子社長。彼とは、印刷機器を販売し、年商三億四千万円を売り上げる店頭公開企業ナ

ビタス(大阪府堺市)の平本正之社長のことだ。

二人の出会いは四年前。仕事柄、英語に堪能だった渡辺社長は、知人に頼まれて経営者向けにビジネス英語のレッスンをすることに。そこで生徒としてやってきたのが、平本社長だったというわけだ。

「時々、冗談で周囲を笑わせ、授業の雰囲気や和らげてくれたりも、熱心にメモをとり、上達も人一倍早

かったですね」

授業が終わり、飲みに行くこと、今度は「平本先生の講義が始まる」

「社員のやる気を高めるには、仕事外の趣味を持たせることが大事」と持論を展開するのだという。

ある時は先生、またある時は生徒と、交互の立場で交流を深めてきた二人だが、英語のレッスンは終わった今、もっぱら渡辺社長がビジネス上のアドバイスを受ける生徒になっている。

「いつか、ビジネスの面で先生になれる日が来ればいいですね」(常盤井)

## 個性重視のセンスに共感

フルキャスト 平野岳史社長

フルキャストのユニホームを身につけたサッカー日本代表の三浦淳宏選手(東京ヴェルディ)が、個人技で相手抜きを放つ。ブラウン管越しながら熱い視線を送っているのは、人材派遣のフルキャスト(東京都渋谷区)の平野岳史社長だ。

フルキャストでは、関連会社でスポーツ選手のエージェント(代理人)業務を

行っており、名古屋グランパスの天才ミッドフィールダー、ストイコビッチ選手をはじめ「リリー」と何人も契約を結んでいる。三浦選手もその一人だった。

「私はもともとラグーマンだったのですが、サッカーは好きでした。中でも三浦選手は、その卓越したドリブルセンス、個人技術レベルの高さもあって大ファンだったのです」

元ラグビー選手として知られる平野社長。しかし本社の社長室に飾ってあるのは、サッカーボールだ。

「最近始めたんですよ。三浦選手と、社内報と一緒に対談したこともきっかけになりました」

話の中で、個々の判断能力という話題になり、組織的な動き方という点で、両者の意見は一致したという。サッカーも企業も組織の勝負だが、その中で、いかに個々が能力を発揮できるか。人材派遣業に通じるエッセンスを平野社長は感じていなかったのだ。(上田)

## 店の基本姿勢も曲げる付き合い

八百八町 石井誠二社長

住宅地域域店がコンセプトの居酒屋、八百八町(本社/東京都大田区)が、山手線内に店を開いた。場所は高田馬場。

「八百八町のコンセプトはまったく異なりますが、今回だけはですよ。特例です」(石井 笑)

石井誠二社長が笑顔でこたえ。話しには理由がある。それは、一五年の付き合いの深い。その例として、八百八町で使用しているグラスはすべてドイツ製であることも川上社長の影響。一九八六年からドイツでレストランを経営、現在四店舗を運営している川上社長にとって、ドイツは青春の地だ。

「一緒にドイツ旅行をした時に、見つけたんです。すっかり気に入ってしまっただけです」(川上社長)

互いに飲食業を営む者として、話題が共通することもあり、知り合いの料理人を通して初対面の時から意気投合。商売を超えて、その交遊は深い。

その例として、八百八町で使用しているグラスはすべてドイツ製であることも川上社長の影響。一九八六年からドイツでレストランを経営、現在四店舗を運営している川上社長にとって、ドイツは青春の地だ。

「一緒にドイツ旅行をした時に、見つけたんです。すっかり気に入ってしまっただけです」(川上社長)

今回、高田馬場店がレストラン大都会の真上にオープンしたこともあり、これからは二人の付き合いは、より一層深くなっていくことだろう。(門田)

## 五年前の共同事業の約束を実現

エス・ピー・アイ 篠塚恭一社長

高齢者向け旅行サービス会社エス・ピー・アイ(東京都港区)の篠塚恭一社長が、二年前にグッドウィルグループ折口雅博会長が率いる介護サービス大手のコムスンと資本提携した背景には、五年前の約束があった。

篠塚社長が折口会長と出会ったのは五年前。当時折口会長はグッドウィルグループを立ち上げたばかりで事業展開

に意欲を燃やしていた。一方、旅行人材派遣会社を経営する篠塚社長は成長性に不安を感じていた。ある時、折口会長と高齢化時代について語ったことがあった。

「折口さんは人材派遣の分野で、私は旅行の分野で介護事業に取り組みたいと、その時には一緒にやろう、と語り合いました」

篠塚社長は一年後に、高齢者向けの旅行サービスを始めた。折口会長は三年前

コムスンと合併し、旅行分野に手を広げようと考えていた。その時に、最初は提携先には他の大手旅行代理店が決まっていた。

「大手と提携するのなら、うちは無理だなと諦めていた時、コムスンから連絡が入り、行くとは非旅行の企画、運営の部門で一緒にやりたいという話をされた」

「あの時の約束を覚えてくれたのだと、折口会長の義理堅さに感動しました」

結局、すべての旅行業務は同社が行うことになり、五年前の約束が果たされることになったのだ。(榎本)

## 介護

### 需要伸びる「バリアフリー旅行」 介護サービス企業と組む動きも

身体に障害を持つ人や高齢者を対象とした「バリアフリー旅行」が脚光を浴び始めている。従来はトラブルランティアが数人の障害者の旅行に同行するのが中心だったが、ここ数年、障害を持ちながらも積極的に海外旅行に出かける人たちが急増していることから、大手の旅行会社をはじめ、バリアフリー旅行専門の旅行代理店も登場し、在宅介護会社などと提携するケースも出てきた。バリアフリー旅行の場合、特に海外では、車いすに乗ったまま乗降できるリフト付きバスが確保できるかをはじめ、バリアフリー対応のホ

テルが現地にあるかどうかや介助を行う専門スタッフの人数が確保できるかどうかポイントとなる。

料金は一般のツアーよりも高めの設定となるが、こうした点がクリアできれば、需要は多いことから旅行業界でも新たなマーケットとして期待しているのは確かだ。日本旅行協会でも今年から障害者部会を設置し、障害を持つ人たちが高齢者向け旅行のマニュアル作成に着手しているという。

また、大手旅行会社のJTBや近畿日本ツーリストが独自にバリアフ

リー旅行を売り出しているほか、在宅介護大手のコムスンの関係会社で障害者向けツアー専門のコムスントラベルも、ハワイなどへのツアーを積極的に打ち出している。

このほか、旅行代理店と介護サービス企業が共同でツアープラン立案から実施まで行うケースもある。例えば、日本アビリティーズ社の関連組織「アビリティーズ協会」は、日通旅行と共同で去る五月にドイツ・スイスを中心とした欧州ツアーを実施し、参加者は「介助者も含めて五人に達した」という。

バリアフリー旅行の場合、一般の旅行のように何カ所も一日に観光したりするのは難しく、また入浴・トイレなどの介助には専門的な技能も必要とあって、大手の旅行会社でも職員に介護関連の資格取得を促すところも出てきており、今後、各社の間でより差別化が進みそうだ。

サービス利用者のケアプラン作成は請け負ったものの、実際の介護サービス提供に結び付かなかったものも多かったことが、当初計画を下回る結果につながった。

同じく在宅介護系では最大手のニチイ学館とそれに続くコムスンも、初年度は苦戦した(本誌別掲の介護ビジネス特集参照)。

一方、同制度で福祉用具貸与(レンタル)サービスに位置付けられた介護用ベッドの大手、パラマウント

ベッドでは、売上高を前年度比〇・四増の四六五億四〇〇〇万円としたものの、経常利益は同八・二%減の六八億三七〇〇万円にとどまった。制度スタートにより、介護ベッドなどの福祉用具市場が急拡大するとみていたが、予想ほど市場は拡大せず、物流コストの上昇が減益要因となった。同業のフランスベッドも減収減益を余儀なくされており、大手もマーケット分析が不十分であったことが浮き彫りとなった。

## 介護サービス大手の3月決算 先行投資かさみ赤字続出

大手企業の二〇〇一年三ヶ月決算

発表も終わったが、介護ビジネスに参入している企業の決算内容を見ると、介護保険制度スタート一年目の業績は厳しいものとなった。

各社とも、制度開始による市場拡大を予想していたが、これが見事なまでに外れたため、逆に先行投資の負担などがかさみ、減益や赤字となった企業も多く、二年目でどれだけ挽回できるかが注目されること

ろだ。

上場もしくは店頭公開している介護サービス企業のうち、まず在宅介護系では、ジャパンケアサービスが売上高を前年度より五・七%増の三億七二〇〇万円としたものの、経常損益は七億三七〇〇万円の赤字、また、最終損益は一〇億三二〇〇万円の赤字という結果に終わった。

同社の場合、関東・東北圏でホームヘルパーの人材確保が追いつかず、

サービス利用者のケアプラン作成は請け負ったものの、実際の介護サービス提供に結び付かなかったものも多かったことが、当初計画を下回る結果につながった。

同じく在宅介護系では最大手のニチイ学館とそれに続くコムスンも、初年度は苦戦した(本誌別掲の介護ビジネス特集参照)。

一方、同制度で福祉用具貸与(レンタル)サービスに位置付けられた介護用ベッドの大手、パラマウント

ベッドでは、売上高を前年度比〇・四増の四六五億四〇〇〇万円としたものの、経常利益は同八・二%減の六八億三七〇〇万円にとどまった。制度スタートにより、介護ベッドなどの福祉用具市場が急拡大するとみていたが、予想ほど市場は拡大せず、物流コストの上昇が減益要因となった。同業のフランスベッドも減収減益を余儀なくされており、大手もマーケット分析が不十分であったことが浮き彫りとなった。