

デフレ時代でも元気な業界を徹底検証！



業界FOCUS

「高齢者向けビジネス」



「ベビー・チャイルド ビジネス」



デフレ下においても活況を呈しているマーケットがある。そこで今注目の市場やニッチビジネスなどに焦点を当て、おもに新規参入時のノウハウを多角的に検証するのが本企画の狙いだ。今回はサービスが多様化する中まだまだ開拓の余地がある「高齢者向けビジネス」と、それに伴い市場が縮小傾向を辿るという予測を覆し、ニュービジネスが続々と誕生している「ベビー・チャイルドビジネス」を紹介する。

FOCUS1
「福祉・介護」分野はこれからが本番!
狙い目は「高齢者向けビジネス」だ

事例1
アニーク
元気な高齢者を応援したい。
情報発信も担う介護ショッピング

事例2
エスピーライ
旅と介護の専門スタッフを育成し
高齢者と障害者向けの旅行を実現

FOCUS2
少子化だからチャンスが広がる
ベビー・チャイルドビジネスの新潮流

事例1
七田チャイルドアカデミー
早期教育で子どもを天才に育てる
母子で通う能力開発機関アウンシャツ

事例2
パートナーズ・アボ・カンパニー
母親と子供と一緒に楽しめる
リサイクル・プラス・アルファの店



高齢者を対象としたビジネスに参入する間口は広いといつても、事業が必ずしも成功するとは限らない。むしろ、この業界の性質や特徴を知つておかないと、失敗してしまうケ

ビジネス成功の力がは
明るさ・楽しさ・わかりやすさ



れているのだ。

「情報交換と会員同士の交流」だ。岩田さんは、自

治体や地元企業と協力できるネットワークを築いている。その目的は

高齢者事業に携わるほとんどの人が「生き生きとした元気な高齢者を応援したい」と考えている。そのためには、「明るく・楽しく・わかりやすい」サービスである。特に従来、行政が行っていた事業には、これらが最も足りなかつたといえる。こうしたキーワードをアピールしていくことが、ビジネスの成功につながるだろう。

作りも大切

ケースで紹介する岩田さんは、自

求めるニーズを探り、これまでにないニュービジネスを開拓することは間違いない。何度も強調するように、高齢化

社会はこれからが本番なのだから。

高齢者事業に携わるほとんどの人が「生き生きとした元気な高齢者を応援したい」と考えている。そのためには、「明るく・楽しく・わかりやすい」サービスである。

特に従来、行政が行っていた事業には、これらが最も足りなかつたといえる。こうしたキーワードをアピールしていくことが、ビジネスの成功につながるだろう。

ビジネス成功の力がは
明るさ・楽しさ・わかりやすさ

ースが多い。そこで簡単ではあるが、ビジネスを行ううえでのポイントをまとめてみた。

● 福祉・介護の分野ではサービスの質の向上が求められる

福祉・介護サービスは従来、行政による措置制度を中心に、特定の法人のみがサービスを提供できる体制だつた。しかし規制緩和や介護保険の導入で、ほとんどの在宅サービスに民間事業者が参入できるようになつた。これによって競争の原理が働くようになり、サービスの質の向上と確立、民間の強みである柔軟性や効率性が求められるようになつた。

● 明るさ・楽しさ・わかりやすさを売りにしよう

高齢者事業に携わるほとんどの人が「生き生きとした元気な高齢者を応援したい」と考えている。そのためには、「明るく・楽しく・わかりやすい」サービスである。

特に従来、行政が行っていた事業には、これらが最も足りなかつたといえる。こうしたキーワードをアピールしていくことが、ビジネスの成功につながるだろう。

作りも大切

ケースで紹介する岩田さんは、自

求めるニーズを探り、これまでにないニュービジネスを開拓することは間違いない。何度も強調するように、高齢化

社会はこれからが本番なのだから。

■ニーズが高い介護サービス

ホームヘルプサービス	ホームヘルパーが家庭を訪問して身体介護や家事の援助をする
巡回入浴サービス	浴槽を積んだ入浴車などで家庭を訪問して、入浴の介護を行う
福祉用具の販売・レンタル	車イス・ベッドなどの福祉用具を販売したり貸し出したりする
住宅のリフォーム	手すりの取り付けや段差の解消といった住宅の改修を行う
配食サービス	定期的に食事を自宅に届け、高齢者の安否を確認する

外出支援サービス	病院・施設などへの送迎など、外出・移動の支援をする
緊急通報サービス	専用電話などによって身体状況の異変などの緊急事態を通報する
布団乾燥サービス	主に寝たきりの高齢者が使用している寝具を預かり、丸洗いや消毒を行なう
訪問理美容サービス	家庭を訪問し、高齢者に対する理髪・美容サービスを行う
車イスのメンテナンスサービス	使い慣れた車イスの修理・清掃を行う

「福祉・介護」の
分野は
これからが
本番!



新規参入は 「高齢者向け ビジネス」が狙い目だ



将来、人口の大半を占めるようになる高齢者に対する考え方方が、以前とは大きく変化してきた。

それに伴い、高齢者向けのビジネスもますます多様化し、医療・福祉・介護・健康といった分野以外でもファッション・娯楽・旅行・カルチャーなど、ありとあらゆる分野の高齢者向けサービスが必要になってきた。

まだまだ開拓の余地がある高齢者向けビジネス。その概要とビジネスポイントを紹介しよう。

経済の活性化につながる 高齢者向けビジネス

高齢者が増え続けている。実際、日本の高齢化は急速なスピードで進み、2015年には総人口の「4人に1人」が、2050年にはほぼ「3人に1人」が65歳以上になると予測されている。

きたるべき高齢社会に対応すべく、世の中も「高齢者に優しい環境作り」が進んできた。自動車メーカーは「ユニバーサルデザイン」の車を製造し、住宅メーカーは「バリアフリー」住宅を建てている。そして、それらがよく売れる。駅の構内ではエレベーター・エスカレーターが設置され、街ではノンステップバスが運行されている。旅行会社では「介護付きツアーア」を発売するところも出てきた。

高齢社会と切り離せない介護の分野も、2000年の「介護保険制度」の導入で大きく変化した。以前は「年寄りの世話は身内がするもの」という考えが一般的だったが、今は家族だけでなく、施設を利用したりヘルパーを頼んだりといった、プロによる介護が浸透してきた。介護保険制度の実施で、民間企業を含め、すべての事業者が「介護市場」に参入できるようになつたのだ。

しかし、このような社会的流れや制度改正に後押しされながらも、これまでの介護が浸透してきた。介護保険制度の実施で、民間企業を含め、すべての事業者が「介護市場」に参入できるようになつたのだ。

岩田さんは手すりの改修工事を仲間に依頼したり、イベント活動を自治体と共に催したりして連帯の輪を広げている。こうしたネットワークの活用が、事業を展開するうえで役立つてくる。

田さんは手すりの改修工事を仲間に依頼したり、イベント活動を自治体と共に催したりして連帯の輪を広げている。こうしたネットワークの活用が、事業を展開するうえで役立つてくる。

特にこれから超高齢社会を迎えるビジネスはより多く、幅広く展開できるようになる。医療・福祉・健康に関するものはもちろん、日常生活の支援、住宅・ファッショントリベル・旅行・娯楽・レジャーなどまだまだ開拓の余地はたくさんある。アーティストで、まったく新しいビジネスが開拓できるかもしれない。

高齢者の増加によって、それを支えるビジネスはより多く、幅広く展開できるようになる。医療・福祉・健康に関するものはもちろん、日常生活の支援、住宅・ファッショントリベル・旅行・娯楽・レジャーなどまだまだ開拓の余地はたくさんある。アーティストで、まったく新しいビジネスが開拓できるかもしれない。

特にこれから超高齢社会を迎えるビジネスはより多く、幅広く展開できるようになる。医療・福祉・健康に関するものはもちろん、日常生活の支援、住宅・ファッショントリベル・旅行・娯楽・レジャーなどまだまだ開拓の余地はたくさんある。アーティストで、まったく新しいビジネスが開拓できるかもしれない。

特にこれから超高齢社会を迎えるビジネスはより多く、幅広く展開できるようになる。医療・福祉・健康に関するものはもちろん、日常生活の支援、住宅・ファッショントリベル・旅行・娯楽・レジャーなどまだまだ開拓の余地はたくさんある。アーティストで、まったく新しいビジネスが開拓できるかもしれない。

旅行・娯楽・レジャーなど 開拓の余地は無限にある

の福祉・介護業界がまだまだ産業として大きな変化を遂げていないのが現状だ。今回、ケースで紹介する「アニータ」店長の岩田久仁子さんは、「経済の活性化につながる分野なのに、社会全体にその意識が薄い」と指摘する。福祉・介護業界を含め、高齢者を対象としたビジネスが本格化するのは、まさにこれからなのだ。



株式会社エスピー・アイ

代表取締役社長

Kyouichi Shinozuka

旅と介護の専門スタッフを育成し、高齢者と障害者向けの旅行を実現

高齢者向けビジネス



Profile

1961年生まれ。千葉県出身。観光専門学校卒業後、大手旅行会社で添乗員を経験。84年に人材派遣会社に転職し、派遣添乗員などの人材育成を始める。以来、一貫して観光現場のスタッフ育成に携わり、29歳の時、旅行関係の人材を専門に派遣・育成する会社を立ち上げる。



イギリスでの介護旅行。国内外を問わず、多数の旅を企画した実績がある

開業 File

開業資金：700万円
資金の調達方：自己資金と家族や社員からの借り入れでまかなう
投資の内容：事務所開設費、派遣スタッフ人件費など

開業 Schedule

1991年
旅行人材専門の派遣会社、(株)S.P.I.を設立する

1996年 11月
旅行業を行つたためのライセンスを取得。
介護旅行のための人材育成を始める

1997年
高齢者・障害者を対象とした旅行の取り扱いを始める

1998年
高齢者と高齢者を支える人のネットワーク「あ・える俱楽部」を発足

2000年
在宅介護の大手企業、(株)コムスンと提携

2001年
(株)エスピー・アイに社名を変更。高齢化社会における旅のユニバーサルデザインを目指し、活動中

お店 DATA

所在地 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番5号 DPMビル7F
TEL 03-6415-6480
FAX 03-6415-6488
URL <http://www.aelclub.com/>

会社の売り

私の会社には、「高齢のお客さまにいつまでも旅を楽しんでもらいたい」という志を持った人間が集まっています。そして、そのスタッフを自信を持って派遣するために、人材の育成や教育に力を入れています。特に高齢で障害のあるお客様の旅行を手伝う「トラベルヘルパー」の研修システムは、健康状態や介護のニーズに合わせたサービスができるよう、細かく段階が分かれています。旅行と介護の両方に精通したスタッフが活躍しています。(篠塚さん談)

高齢者事業はこれからが本筋 ビジネスを軌道に乗せたい

96年から高齢者向けの事業を始めた篠塚さん。最初のうちは営業先の介護施設や旅行会社に見向きもされなかつたという。しかし、介護保険制度が社会に浸透してきたこと2年間に、篠塚さんの会社に対する対応が変化してきたという。

た旅行を、基本的にオーダーメードで提供するようになつた。しかも、介護の必要なお客には、ホームヘルパーや介護福祉士などの専門家が「トラベルヘルパー」として同行。旅程の準備、出発から帰宅までの全行程

において、本人の希望に応じた適切な介助を行つていて。98年には、高齢者と彼らを支えるトラベルヘルパーなどのネットワーク「あ・える俱楽部」を作成した。

「全国にトラベルヘルパーのネットワークを作れば、高齢者がどこに住んでいても出発から同行できます。また、逆に旅先でのみ介護が必要な場合は、現地のヘルパーだけでは事が足ります」。現在、トラベルヘルパーは、提携先のスタッフも合わせて約300人が登録。今後はそのクオリティを高めるために、研修制度の確立に入れていく予定だ。

「高齢化社会といつても、実際、それにどう対応していくか」ということが、90年代は真剣に考えられていました。現に私が始めたサービスも、特徴なことだとと思われていたんですから。

急に、パリアフリーやユニー・バーサルデザインの社会的ニーズが増えてきた。旅の業界でも、それは同じです」

篠塚さんは、10～20年先に高齢者の旅行市場はそれなりの規模に成長するだろうと予測する。だからこそ、この高齢者向け事業の分野は、これからが勝負の時なのだ。自らの事業展開を「90年代は準備段階だった」と語る篠塚さん。トラベルヘルパーの育成と介護旅行の普及を2つの柱にしてビジネスを軌道に乗せたいと考えている。

「旅をしてもらって生き生きとした高齢者を増やすこと。これが私の会社の使命です」



ハワイに行った熟年夫婦。海外でも医療関連サービスが付いた旅行ができる

に携わるなど、一貫して観光現場のスタッフ育成と派遣の仕事を経験してきた。そしてその経験を活かし、1991年、旅行専門の人材派遣会社を設立した。最初の頃は、旅行会社が主催する普通のパッケージツアーにスタッフを派遣していた篠塚さん。しかし、次第に観光の現場が変化していることを展開し、「年齢と障害を越えた旅行サービスの提供」を行つて、70歳、80歳になつても旅行を楽しんでもらいたい

大手旅行会社で添乗員をしていた篠塚さん。労働派遣法が改正され、旅行添乗員も派遣の対象になつた時期に会社を転職。それまで勤めていた会社の系列の派遣会社で、旅行スタッフの育成を担当した。以来、日本では派遣会社の社員として6年間働き、海外でも現地の添乗員の育成と同時に余裕のある高齢者が多い。そしてこれからは、ますますその人口が増えていく。60歳で旅を始めた人たちが、70歳、80歳になつても旅をしたいと思つた時に、どう対応したらいいかを考えた。「きっかけは、自ら同行したツアーで出会つたおばあちゃんとの会話だったんです。その人が『自分で自分の荷物が持てなくなつたら、旅をやめられる』といった。それなら、誰かに荷物を持つてもらえば旅行をする気にならんだな、と。これからは高齢者や体の弱い人にもサービスを提供

していただきたいと考えました」おりしも時代は「ノーマライゼーション」(障害者が障害のない人と同様に生活・活動する社会を目指す)という理念が広まつていていた頃だつた。96年に高齢者や障害者に対応した旅行の人材育成をスタートした。

「あ・える俱楽部」を発足

当初は、介護旅行に対応するスタッフの育成と派遣だけを考えていた篠塚さん。しかし、スタッフを派遣しようとしても派遣先がない。パッケージツアーの販売を中心に行つている大手の旅行会社は、高齢者や障害者に対応した旅行を企画するところが少なかつたのだ。「だったら、自前でやろうと。育成したスタッフの活躍する場を設けるため、97年から旅行の企画にも乗り出しました」。

こうして通常のパッケージツアーとは違う、個人の身体状況に配慮して、介護旅行に対する社会的ニーズを捉え、それを解決するため、97年から旅行会社の社員として6年間働き、海外でも現地の添乗員の育成と同時に余裕のある高齢者が多い。そしてこれからは、ますますその人口が増えていく。60歳で旅を始めた人たちが、70歳、80歳になつても旅をしたいと思つた時に、どう対応したらいいかを考えた。「きっかけは、自ら同行したツアーで出会つたおばあちゃんとの会話だったんです。その人が『自分で自分の荷物が持てなくなつたら、旅をやめられる』といった。それなら、誰かに荷物を持つてもらえば旅行をする気にならんだな、と。これからは高齢者や体の弱い人にもサービスを提供