

## 介護機器のレンタル事業 独自のファイナンスで実現します

お陰様で10周年

### 設備・機器関連 ファイナンス全般

3万円～30億円までのあらゆる分割払い、  
ワンストップで手配します。



需要はあるのに中々参入できないレンタル事業

それはファイナンスが難しいからです

車両・OA・店舗・家庭用品…

あらゆるリース事業分野で蓄積されたノウハウで  
貴社のレンタル事業を積極的にバックアップ

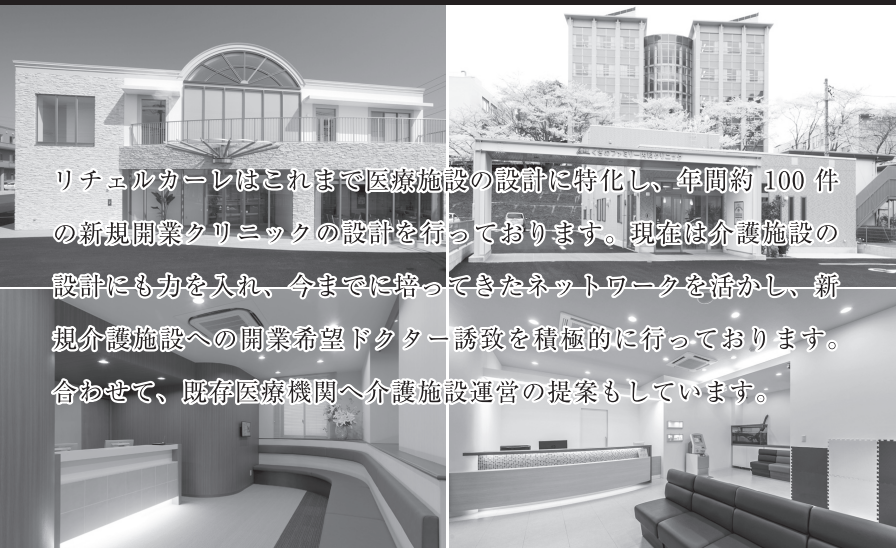
リース・信販・レンタルのコーディネーター

有限会社フルトーク 〒144-0053 東京都大田区蒲田本町2-8-8 FTスクエア1F  
TEL: 03-5713-0055[受付9:30～12:00]

ホームページをご覧ください URL: [www.fulltalk.jp](http://www.fulltalk.jp) フルトーク 検索

**FULLTALK Inc.**

## 医療・介護施設に特化した設計集団です



リチエルカールはこれまで医療施設の設計に特化し、年間約100件の新規開業クリニックの設計を行っております。現在は介護施設の設計にも力を入れ、今までに培ってきたネットワークを活かし、新規介護施設への開業希望ドクター誘致を積極的に行っております。合わせて、既存医療機関へ介護施設運営の提案もしています。

株式会社 リチエルカール

東京本社 〒104-0061 東京都中央区銀座5-13-12 サンビル8F  
東京本社 TEL:03-5565-7736(代) FAX:03-5565-7737

支社 仙台・名古屋・大阪・福岡

URL:<http://www.ricercare.co.jp>

## お泊り・リハ型デイのM&A増加

M&A仲介などを手掛けるアービーウェルフェア（東京都品川区）は、小規模介護事業者の案件を数多く手掛けている。2015年報酬改定後の動きについて、また今後の予測を津川敏夫社長に聞いた。



アービー  
ウェルフェア  
津川敏夫社長

—2015年は報酬改定の年であったが特徴は  
津川 介護報酬改定の影  
響は免れなかった。昨年  
譲渡が決まった案件の種  
別はデイサービスが9割。その中でお泊りデイ  
とリハビリ特化型デイが  
圧倒的に多かった。後半  
になるにつれサービス付  
き高齢者向け住宅の相談  
も増えてきている。

—譲渡理由で多いのは  
津川 相談ベースで一番  
多いのは「立ち上げの失  
敗」だ。介護事業を安易  
に考えているケースが少  
ない。事業計画を見  
ると、開業半年で赤字化  
を目処にするなどで手持  
ち資金も少ない。当然  
早々に立ち行かなくなっ  
てしまう。このケースで  
は、(看護士を抱える)  
訪問看護は別として譲渡  
先は見つけにくい。当社  
が仲介した事例では、デ  
イの場合6割程度の稼働  
率が必要といえる。

—譲渡先が見つかるケ  
ースの内容は  
津川 稼働率が半分に満  
たない場合でも、拡張の  
余地がある物件であれば



▲同社のホームページ

## 障害・保育分野への進出目立つ

—これまで  
介護事業の承  
継を見てきて  
特徴的なこと  
は  
津川 昨年だ  
けで20数件  
の承継を手伝  
ってきた。  
理由は様々  
だが、異業種  
から入ってきた  
場合、自分  
で運営をする  
のではなく介  
護事業所の運  
営経験者を探  
用して任せる  
ケースが多  
い。

—承継後に失敗するケ  
ースはあるか  
津川 自社のやり方を押  
し付けるようだとうまく  
いかない。これまでも  
承継後にスタッフがぞろ  
ぞろと辞めてしまったと  
いうこともある。現状を  
見て、対話しながら徐々  
に変革することが重要  
だ。特に女性が多い職場  
であり、介護に対する「想  
い」を理解しないとなか  
なううまくいかない。  
—2016年以降はど  
う動くか  
津川 2015年の報酬  
減をなんとか持ちこたえ  
てきたが、1年経って資  
金繰りに窮するところ  
が増えてくるのではない  
だろうか。最近は介護報  
酬を担保にして運転資金  
を借り入れるファクタリ  
ングの利用も増えている。  
また2018年に向けて  
はスプリングラーの問題  
が大きいのだろう。1人  
数カ所程度を運営してい  
る事業者が設置費用負担に  
耐えられないケースが出  
てくるかもしれない。期  
限である2018年3月  
末に近づくと、譲渡価格  
は下がっていく。譲渡を  
考えるならば早めの検討  
が必要だ。

—介護以外にも取り扱う  
のか  
津川 クリニックや調剤  
薬局など様々だ。直近で  
圧倒的に問い合わせが多  
いのが、障害者グループ  
ホームや就労支援。まだ  
まだ事業所自体が少ない  
が、介護事業者が障害者  
分野に進出するケース  
は、保育と並び増えてい  
くことは確実だろう。

訪問看護については赤  
字であっても看護師が揃  
ってれば譲  
渡希望は多  
い。  
—これまで  
介護事業の承  
継を見てきて  
特徴的なこと  
は  
津川 昨年だ  
けで20数件  
の承継を手伝  
ってきた。  
理由は様々  
だが、異業種  
から入ってきた  
場合、自分  
で運営をする  
のではなく介  
護事業所の運  
営経験者を探  
用して任せる  
ケースが多  
い。

—承継後に失敗するケ  
ースはあるか  
津川 自社のやり方を押  
し付けるようだとうまく  
いかない。これまでも  
承継後にスタッフがぞろ  
ぞろと辞めてしまったと  
いうこともある。現状を  
見て、対話しながら徐々  
に変革することが重要  
だ。特に女性が多い職場  
であり、介護に対する「想  
い」を理解しないとなか  
なううまくいかない。  
—2016年以降はど  
う動くか  
津川 2015年の報酬  
減をなんとか持ちこたえ  
てきたが、1年経って資  
金繰りに窮するところ  
が増えてくるのではない  
だろうか。最近は介護報  
酬を担保にして運転資金  
を借り入れるファクタリ  
ングの利用も増えている。  
また2018年に向けて  
はスプリングラーの問題  
が大きいのだろう。1人  
数カ所程度を運営してい  
る事業者が設置費用負担に  
耐えられないケースが出  
てくるかもしれない。期  
限である2018年3月  
末に近づくと、譲渡価格  
は下がっていく。譲渡を  
考えるならば早めの検討  
が必要だ。

# デイサービス運営にお悩みの経営者の皆様

～介護NEXTが、貴社の施設の再生をお手伝い致します！～

### 経営者の悩み

レスパイト型施設で  
他社との差別化ができていない

報酬改定で売上が大幅ダウン

機能訓練加算をとるノウハウがない

スタッフモチベーションの低下

### コンサルティング導入

## 介護NEXT 再生コンサルティングサービス

機能訓練  
ノウハウ  
提供

営業  
ノウハウ  
提供

人材  
採用・育成  
提供

### 自立支援型デイサービスに再生

差別化された  
結果が出るデイサービス!

営業力アップ=売上アップ!

スタッフ意識の向上=生産性向上!

私共は国の指針にそった自立支援に特化したデイサービスを全国に180拠点展開しております。15年にわたる運営実績によるノウハウをご提供致します。

株式会社介護NEXT

お問い合わせ  
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-3-13 担当: 武藤  
☎03-5829-4160 FAX 03-5829-4170 ✉fc-kaiatsu@kaigo-next.com

GENKI NEXT GENKI 健康サポートげんき