

The Strategic Manager

戦略経営者

リーダーシップの研究



日本商工会議所会頭
岡村 正

2 No.268
2009
FEBRUARY

「個」が光るイノベーションを促す

●特集

起死回生の商品開発

お客の“つぶやき”を聞き逃すな!

●戦経Interview

毛利 衛 宇宙飛行士

宇宙飛行士が語る世界金融危機突破の処方箋

●戦略経営者登場

北岡 智 ジーアイサプライ社長

細分化戦略で成長市場を切り拓く「GIS」のフロントランナー

●ホットインタビュー

外井浩志 弁護士

中小企業は「裁判員制度」にどう対応すべきか

●新連載

大不況時代を生き抜く経営学 山口義行

世直し本屋の“元気が湧く話” 清水克衛



在宅マッサージのFCBizビジネスを展開

訪問リハビリの一つの形態である「在宅マッサージ」。プロの鍼灸マッサージ師が自宅に向いて身体機能の維持・向上を図るための施術を行うサービスだ。脳梗塞などにより、寝たきりや歩行困難になった高齢者にとってはとりわけニーズが高い。しかし現在、在宅マッサージを利用しているのはほんの一部に限られているのが実情といえる。

マッサージ師をつなく。架け橋が整備されていないからといえる。個人経営のマッサージ師が、ほとんど外出しない患者を見つけるのは容易ではない。実際、在宅マッサージに活躍の場を求めて独立開業しても、顧客を集められずに看板を降ろしてしまうケースが珍しくないのだ。

そんな中、あての藤田真樹社長は、独立開業を目指すマッサージ師と患者を引き合わせる新しい試みを行っている。あては、「中央在宅マッサージ」の治療院名で



藤田真樹社長

知られる、約五〇名の施術者を社員として抱える会社。自社の社員を含め、「雇われなくて生きていく」という価値基準をも

つマッサージ師を応援したいという思いから、「マッサージ師独立開業支援事業」を二年ほど前にスタートした。簡単に言うと、中央在宅マッサージの「フランチャイズ（FC）院」というかたちで独立開業してもらおうという取り組みだ。

訪問リハビリの一つの形態である「在宅マッサージ」。プロの鍼灸マッサージ師が自宅に向いて身体機能の維持・向上を図るための施術を行うサービスだ。脳梗塞などにより、寝たきりや歩行困難になった高齢者にとってはとりわけニーズが高い。しかし現在、在宅マッサージを利用しているのはほんの一部に限られているのが実情といえる。



同社の利用者のうち9割が高齢者

主な支援内容は、①営業代行と

②事務代行（保険請求等）の二つ。いずれも時間と手間が確実に暮らせる面倒な仕事。本業のマッサージに集中したいと思う施術者ほど、この二つを嫌う傾向がある。これを肩代わりすることで、独立開業の手助けをするわけだ。

「当社には、これまで築いた信頼度の高さと積極的な営業活動を通じて、各医療機関などからマッサージ師の手配要請がたくさん舞い込んできます。それを直営院だけでなく、FC院にも振り分けていくことで、さらなる事業拡大が図

れると考えています」（藤田社長）

「信用保証の特例」を活用

現在、同社では東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城などにFC院あわせて九拠点（昭島、所沢、松戸など）を展開している。さらに今年四月にはもう一つ、浦和に拠点を作る計画だ。在宅マッサージ業におけるFCBizビジネスというのは、藤田社長が他社に先駆けて始めたもので、経営革新計画（中小企業新事業活動促進法）の承認獲得にも成功している。

同法の承認を獲得すると、政府系金融機関の低利子融資の道が開けるなどの各種支援策を受けられるが、藤田社長が利用したのは「信用保証の特例」だった。つまり金融機関から融資を受ける際、信用保証協会が債務保証をしてくれる制度である。これを通じて調達した資金は、新たな営業拠点づくりのために有効活用した。

「サービスの質の向上に努め、中央在宅マッサージ全体のブランド力の強化を目指していきたい」と語る藤田社長。自分たちが高齢者福祉のなかで欠かせない存在になることを目標としている。

取材協力 池田一男理事長事務所／株式会社あて

会社概要
 ●業種 訪問マッサージ業
 ●代表者 藤田真樹
 ●設立 2003(平成15)年11月
 ●所在地 東京都昭島市松原町1-3-1-108
 ●TEL 042-541-5899
 ●売上高 約2億円
 ●社員数 50人
 ●URL <http://www.zaitaku-massage.jp/>