

このノウハウが地域を変える！

～(株)丸三の介護福祉事業～



かつて婚礼家具で全盛を誇った地域密着型の家具小売店も、現在では生活様式の変化や消費の冷え込みによって危機的状況を迎えている。一方で、厳しい経済環境の下でも、家具小売店という立場から積極的に新たな事業を開拓し、業容を拡大する家具店もある。その成功例の一つが愛媛県宇和島市にある(株)丸三（本社：愛媛県宇和島市坂下津甲 407、社長：宇都宮弘佳氏）だ。同社が取り組んだのは介護福祉事業。その事業は単なる介護サービスの提供にとどまらず、フランチャイズ事業、人材育成にまで及ぶ。同社が介護福祉事業で培ってきたノウハウとその戦略は、生き残りをかけた戦いに疲弊した家具小売店にとって大きな光明となる可能性を秘めている。

(株)丸三の宇都宮弘佳社長（左）と南愛媛医療アカデミーの小原正俊校長。
2人の後ろの額に納められた書には同校の校是「心動」の文字が躍る



株式会社丸三は 2001 年から介護用品のレンタル事業を始め、2007 年にはデイサービス事業に着手。その事業はリハビリを目的とした機能訓練特化型施設として多くの介護事業者から注目を集めた。

◆創業は 62 年前

愛媛県宇和島市にある株式会社丸三が創業したのは、62 年前にさかのぼる。愛媛県の八幡浜市でみかん農家の三男として育った故・宇都宮則夫氏は、宇和島市で家具職人として働き、やがて株式会社丸三家具店を創業した。1977 年、株式会社丸三へと改変。当時は婚礼家具が全盛だった頃。しかし、則夫氏は「家具はいつまでも続くわけではないよ」と社名から家具店の名を取り除くという先見性を持ち併せていた。

その後、跡を継いだのが現社長の宇都宮弘佳氏。弘佳氏は大手製薬会社に勤務していたが、父の急病を受けて家業を継ぐこととなった。その後、家具小売店を取り巻く環境は悪化の一途をたどる。主流であった婚礼家具の売上は急速に落ち込み、家具への

消費は冷え込んだ。

◆介護福祉事業への進出

そんな状況下で、弘佳氏は大手製薬会社に勤務していた経験を活かして、介護福祉事業へ乗り出すこととなった。その最初のきっかけは家具店への来店客からの問い合わせだった。「お客様から電動ベッドを借りることはできませんかと聞かれたんです」と弘佳氏。すぐに介護用品のレンタルについて研究した。国内で介護保険制度がスタートしたのが 2000 年。株式会社丸三が主にベッドなどの介護用品のレンタル事業を開始したのは翌 2001 年のことだった。2007 年からはデイサービス事業を開始。そのデイサービスはリハビリを目的とした機能訓練特化型の施設に分類される。食事や入浴などのサービスを除外する



62 年前に宇都宮則夫氏が創業した株式会社丸三家具店。1977 年には家具にこだわらず世の中のニーズに応えられるようにと株式会社丸三へと改変。現在は宇都宮弘佳氏が代表を務める。



NHK ニュース「おはよう日本」でも取り上げられた㈱丸三の介護福祉事業

ことで、気軽にリハビリや予防などの訓練だけ受けたという高齢者にとっては願ってもないサービスだった。当時、国内に機能訓練特化型の施設はなかったことから、NHK の全国放送でもその事業内容が大きく紹介された。番組を見た全国の事業者や視聴者から問い合わせが殺到し、見学希望の申込みも毎日のように続いたという。

これまでの介護施設は介護度の高い人が多く、介護保険を持っても軽度の人は施設に行きたがらないという問題があった。これではリハビリや予防という点において機能していないことになる。介護保険制度はその症状に応じて、要支援 1・2、要介護 1～5 と分類される。㈱丸三のデイサービスが対象とするのは、目安として要支援 1・2、要介護 1・2 と軽度の被介護者になる。

また、例えば病院で脳卒中と診断されても医療保険の支給日数には限度がある。その日数を超えると医療施設から出なくてはならない。あともう少しリハビリを行うだけで完治する場合でも行き場所を失ってしまう可能性がある。「うちの場合は、看護師と生活相談員のほかに、理学療法士と作業療法士

のセラピストを必ず配置しています。これは病院のリハビリ室とまったく同じです。そうすることで、病院と連携したリハビリができます」と弘佳氏。

◆フランチャイズ店は 11 店舗目へ

これまで経験したさまざまな介護福祉事業のノウハウをほかの家具店でも活かしてもらいたいと専門会社(株)よしまるを設立。2012 年 5 月からはその(株)よしまるでフランチャイズ事業を開始した。「いきなり驚くような大金が手に入るわけではありません。でも初期投資は非常に少なく、今後安定した収入へとつながっていきます。敷地は 40 坪から 50 坪あれば十分です。いきなり入浴や食事サービスのある介護事業を始めると大変なことになる。まずは機能訓練型の店舗が介護福祉事業の入口だと考えていただくと分かりやすいですね」と弘佳氏。行政への申請や従業員の教育、初期営業の居宅回りまですべて(株)よしまるが独自に培ってきたノウハウを活用して代行する。「店舗の軒先にプレハブを建ててもできます。40 坪から 50 坪の土地を捻り出すこ



実際にオープンしたフランチャイズ店。上は新築物件で、下は新築のプレハブ物件の写真



家具小売店倉庫を改装した店舗の実例



コンビニを改装した店舗の実例



スーパーを改装した店舗の実例

機能訓練型通所介護の特徴

【設備・経費・人件費】

- 入浴・食事がないため、初期設備費用が少ない。
- 入浴がないため、水道光熱費も通常の通所介護の場合と違い安価
- 介護度の低い利用者対応のため、介護力が少なくても済む（職員の定着率が高い）

- 午前・午後の利用者の送迎には人手が必要

フランチャイズ店規模の概要

【事業所規模】 40～50 坪

【利用定員】 40 名（午前 20 名、午後 20 名）

【従業員】 4～5 名（各営業時間）

【パート】 3～4 名

【設備】 リハビリ機器

送迎車（軽度のため車椅子用は不要）

＜設備はリース利用＞

【別途】 内外装改装が必要

とは家具店ならばそれほど難しい話ではないはずです。それに、地域に密着した家具屋さんには接客能力も高い。だから、介護福祉事業への参入には何の支障もないはずです。」と弘佳氏は力説する。

フランチャイズ店は今年 4 月 1 日で全国 11 店舗目のオープンを迎える。なかには、1 店舗目オープンから 1 年半ほどですぐに 2 店舗目をオープンした家具店も 2 社ある。

「私どものフランチャイズに加盟してノウハウや実績を積み重ねて、将来的には独立していただいても構いません」と話す弘佳氏。2020 年には国内 100 店舗を目指すという。

非常にスピード感のある事業展開によって実績を上げてきた弘佳氏にその原動力とは何かを尋ねてみた。弘佳氏は言う。「皆さんもそうだと思うのですが、やっぱり商売抜きで家具が好きなんですよ。

「地域密着型の家具小売店には婚礼家具を購入いただいたお客様とのつながりが今も残っています。そのお客様に対して何か提供できるものがないかを突き詰めていくと介護福祉にたどり着いた。それは地域貢献にもつながるものです」

しかし、今は家具が耐久消費財というモノになってしまっている。そして、お店の看板などもあるのかないのか分からない状況です。でも、地域に密着したお店を出して一番の財産はお客様なんですよ。今ならまだ多くのお客様がいらっしゃる。それは買う買わないは別として、まずお店を知ってくれているということが大きな財産なんです。もっとも





考えなければならないのは、そのお客様に対して一体何ができるか、してさしあげられるかということなんです。婚礼家具が売れに売れていたころのお客様は高齢期に差し掛かっています。その方たちはもう家具がそれほど必要ではないかもしれない。でも、婚礼家具をあそこのお店で買ったということは絶対に忘れていません。そういう方々に対してできることは何かと突き詰めて考えたとき、私が出した答えは介護であり、リハビリでした。そして、それは地域貢献へとつながるものです」

◆教育事業にも参入

そして、2012年からの新たな取り組みが人材育成だ。社団法人うわじま愛プロジェクトを始動させ、2013年4月には厚生労働省指定の南愛媛医療アカデミーを開校した。同校は JR 宇和島駅前という好立地に建つ。「まだまだ寺子屋のようなものです」と

弘佳氏は謙遜するが、そのビジョンは的確だ。「将来的には学校はフランチャイズ加盟店の教育の場としても機能させていきたいですね。学校を利用する加盟店にはいろいろと特典を考えています」と弘佳氏。その心はこの介護福祉事業を地域貢献へとつなげていこうという決意に他ならない。福祉介護を受けたい人に対して作業療法士の数は圧倒的に足りていない現状がある。

その南愛媛医療アカデミーで校長を務めるのが小原正俊氏だ。校長が定めた校是は「心動」という造語。これは「どうやって心や身体に障害を持った方々の心を動かしていくか。例えば、やる気がない人が身体を動かしても効果は少ない。でも、音楽が好きな方なら音楽を聞きながら体を動かしてみませんか」と言えば効果が出てくるんです。そのためには、作業療法士は身体のリハビリに対する技術はもちろんですが、音楽や絵画、料理などさまざまな教

養も必要です。だから、学校にはアート作品や楽器などいろいろなものを置いています。対象者の心を動かしていける作業療法士の育成を行っていきたいので校是を心動としました」という。

介護福祉分野でよく使われる QOL と ADL という言葉がある。QOL とは「Quality of Life」で生活の質と言われる。人間らしくいかに満足して暮らしていけるかを指す。一方、ADL は「Activities of Daily Living」の略で、一般生活の中で日常的に行っている食事や排泄、入浴、移動などの行為を指す。福祉介護事業ではこの ADL を中心とした身体ケアが重視されてきたが、今後は QOL のように個々人の精神的な充足感を生み出すことも重要となってくる。そうした人々の笑顔を引き出せる作業療法士を育てることが小原校長の願いだ。

◆将来は認知症対策も

さらに、同校では認知症対策にも特化徹底したカリキュラムを組んでいる。今後、認知症患者は増加するとの見通しがある。日本政府も認知症対策が今後の日本社会の課題と捉えている。認知症患者にまで目を向けた作業療法士の育成を行う教育機関は

まだ少ない。

フランチャイズ事業において「機能訓練特化型の店舗は介護福祉事業の入口です。その店舗に認知症の方へのケアも学んだ作業療法士が育っていけば、将来必ず大きな社会問題となるであろう認知症の受け皿にもなります」とは弘佳氏。それは地域貢献の究極の目標だ。「作業療法や介護の概念はアメリカから日本へ入ってきたものですが、我々が目指す介護福祉は世界に向けて発信できるキラーコンテンツとなりうると信じています」と語る弘佳氏の目はすでに日本国内から海外までも視野に入れる。

レンタルの電動ベッドがないかと相談を受けたことから始まった(株)丸三の介護福祉事業は大きな広がりを見せている。それは同社が培ってきたノウハウが優れたものであることの何よりの証であろう。そのノウハウは市況悪にあえぐ家具小売店にとって新たな起爆剤となり、やがては地域をも変えていく大きな可能性を秘めている。

【問い合わせ先】(株)丸三 FC 事業部

<郡山> TEL : 024-954-4101 (担当 : 山脇氏)

<宇和島> TEL : 0895-23-3300 (担当 : 酒井氏)

