

# グループ全体で「ADL改善」

## ALSOK 自宅警備利用者向けサービスも

本紙6月27日号1面でも報じたように、総合警備保障(以下・ALSOK/東京都港区)は、「まごころベルサービス」のブランドで訪問マッサージ事業を展開するケアプラス(同)を子会社化した。今回のM&Aの背景や、今後の事業展開などについて、引き続きケアプラスの指揮をとる山下寿朗社長に話を聞いた。



ケアプラス  
山下寿朗社長

スタッフ確保に  
大きなメリット

今回のM&Aはど  
ちら側からあがった話  
なのでしょうか。

山下 当社側からです。当社は2015年に投資ファンドが創業者から株を買取り、スポンサーになりました。そのファンドの協力の元、経営改善を進め、前期は過去最高益を出すことができました。前期の決算の数値が見え始めたところから「ファンドとして、十分に投資効果があった。そろそろ出口をどうするかを考えるべきだ」という声があるようになり、今年2月頃より水面下で新たなスポンサーを探していました。

いくつかの企業から「買いたい」と声がかかりましたが、ALSOKがパートナーとして最も適しているかと判断しました。売却価格は20億円でしたから、

## トップインタビュー

かなり高く当社を評価してもらいました。

ALSOKに決めた理由はなんですか。

山下 まず、ALSOKという広く知られた会社のグループになることで、スタッフ採用や利用者獲得の面でメリットが大きいと考え

ました。実はマッサージ関連の資格保有者は武道の経験者が多いのです。ALSOKはレスリングや柔道でオリンピックメダリストを多数輩出している企業ですから、武道経験者にとっては憧れでもあります。採用面では大きなプラスになると思います。

また、今後事業所を新規開設していく点でも、全国に多数あるALSOKの拠点の一部を使わせてもらうことで、開設コストを抑えることができます。サテライトの場合は4、5坪もあれば開業できますので、ALSOKの介護事業所のテッドスペースなどを使うこともできます。

ADL改善で  
他社と差別化

ALSOK側のメリットは。  
山下 ALSOKはHCMやウィズネットを買収し、住宅系から在

宅まで幅広い介護サー

ビスを提供しています。が、今後介護事業を拡大していく中では他社との差別化が必要と考えていました。その差別化ポイントとして考えたのが「ADLの維持・改善」です。

これまでもALSOKの介護事業所では「ALSOKあんしん体操」など独自の介護

予防メニューを提供してました。しかし、これは介護予防や要介護状態の進行防止に効果はあっても、拘縮が始まった状態の身体から元に戻すなどといった効果までは期待できません。そこで当社のようなマッサージの会社に白羽の矢が立ったのです。

— 今後は、どのような事業展開をしていく予定ですか。

山下 ALSOKは、元々は施設警備などBtoBの事業を展開してきましたが、最近BtoCビジネスを強化し

ています。その代表がホームセキュリティと介護です。

ホームセキュリティは所得で言えばミドルクラス以上が対象のビジネスであり、また利用者の中にはシニアも多くなっています。そうした利用者向けのサービスを手がけられればと考えています。中長期的な話にはなりませんが、今後はホームセキュリティの利用者に向け、完全自費のマッサージや健康管理サービスを提供したりなどの展開も考えられます。

## 介護事業者トピックス

### 取組みの「魅せる化」注力

ホームページ月間10万PV達成



法人 福祉社 山田俊郎 理事長  
社会 福祉社 山田俊郎 理事長

三重県で最大規模の社会福祉法人洗心福祉会(津市)では様々な

ツールを使っての情報発信に取り組んでいる。その一つとして充実を図ってきたホームページのアクセス数が先月10万ページビューに達したと発表した。

同法人のホームページでは、各施設の施設長や広報委員によるブログ、様々なニュース、スタッフの声などを可能な限りリアルタイムで、かつ頻繁に発信することに注力。この結果アクセス数が増加し、今年4月には訪問者数1万3310件、ページビューは9万6987だったのが、6月には訪問者数1万8638件、ページビューは10万1464とな



▲10万PVを伝える同法人のホームページ

った。ホームページの充実や閲覧者を増やすことのメリットについて同法人は「『魅せる化』を図ること、法人の想いや方向性などについて自然な形で法人内で共有できます。職員個々のモチベーション向上に繋がりが、離職防止などの面で効果があるのではないだろうか」とコメントする。