

配信期間：2022年2月7日～4月25日（予定）

負担軽減のための介護テクノロジー、選定と導入のコツ！

配信直前インタビュー



介護ロボット経営実践会／
(株)とげぬき 代表取締役
関口 史郎 氏

— 介護現場の負担軽減の解決策として、介護ロボットやICTの導入・推進などテクノロジーへの期待感が増していますが、最近の動向はいかがでしょうか？

最近では、コロナ対策の必要性からこれまで行っていた通常の業務以外の仕事が増えているようです。例えば、非接触のための細やかな配慮などがあります。これによって職員の負担が増えています。テクノロジーを上手く活用しながら負担軽減の対策を講じないと、今後はさらに負担感が大きくなると思います。

なお、非接触の対応が求められていることから、コロナ前には注目されなかった機器にも注目が集まっています。

— 新たなテクノロジー活用のニーズが出てきているんですね。しかしながら、これまでも介護ロボットやICTを導入したもののうまく活用できていないという問題もあつちゅう。なぜ失敗してしまうのでしょうか？

いくつかありますが、最もよく目にする要因は手段と目的の履き違えです。これは、大手企業のDX化などにもよく見られることです。「テクノロジーの活用」や「補助金の獲得」は、本来なら目的を達成するための「手段」にすぎないこと。なのに、それが「目的化」してしまうのです。

— では、テクノロジーを真に介護現場の負担軽減につなげるにはどうすればよいのでしょうか？

いきなりモノ探し（テクノロジーの導入）を行うとするのは、まずは2～3年後の「ありたい姿」を描くことです。そして、そこへ到達するためのプロセス（過程）を明確にすることです。このようなくことを推進するためには、施設内に組織チームを作り、彼らに実行力を発揮してもらい、達成感を味わってもらうことがポイントです。

なお、少し難しい話になりますが、組織（チーム）だけではなく、戦略・プロセス・教育ツールといった異なる要素を上手く組み合わせて推進できるようにするのが最高です。テクノロジーはツールとしての役割を担うものにはすぎないのです。

— ありがとうございます。それでは、より詳しい内容を、2月7日から配信するCareTEX365オンラインの関口史郎先生のウェビナー「負担軽減のための介護テクノロジー、選定と導入のコツ」にて是非ご覧ください。

24時間365日 オンライン展示会を開催中！

ケアテックス365オンラインの最新情報を毎月無料でお届け！

CareTEX365 ONLINE 新着情報ガイド

2022年2月号
Vol.17



テクノロジーの活用で変わる！ 介護現場の 負担軽減

Webinar 配信直前インタビュー

負担軽減のための介護テクノロジー、選定と導入のコツ！
介護ロボット経営実践会／(株)とげぬき 代表取締役 関口 史郎 氏

Webooth 今月のウェブース特集

コンシェルジュが厳選！2月のおすすめ
介護施設のための食事サービス/負担軽減/感染予防対策

連載コラム 速水の眼 ～激動の介護業界の今後を読み解く～

買いたい会社、買にくい会社 介護M&A支援センター 速水 健史 氏

読者限定!!
特典付チラシ
同封

「24時間365日マッチング可能」介護業界 日本最大級のオンライン展示会

利用無料！今すぐ [CareTEX365.jp](https://www.caretex365.jp) へアクセス

登録はこちら



24時間365日介護業界の
「今」がわかる 業界初の
オンライン展示会

介護関連
サプライヤー
310社
※2022年1月31日時点

会員数 15,000名 突破!
※2022年1月31日時点

「いつでも、どこでも、何度でも」アクセス可能

CareTEX365 ONLINE

CareTEX 東京 '22
出展社特集

2022年3月1日(火)～3月25日(金)まで掲載中!

会員登録はこちら ▶ [caretex365.jp](https://www.caretex365.jp)

利用無料 今すぐ

CareTEX365オンラインにアクセス!



“CareTEX大阪 展示会場で聞いた” 来場者のリアルな声をお届けします

展示会:CareTEX大阪 会場:インテックス大阪
会期:2021年10月27日~29日

来場者インタビュー



(株)チャーム・ケア・コーポレーション
教育研修室 副室長

— 今回のCareTEX大阪'21への来場目的をお聞かせください。

弊社は有料老人ホームの運営会社なので、ホーム運営で活用できるサービスや商品を探しにきました。今回は「平和テクノシステム」や「サンノベル」など4社の商談を来場予約しました。また「見守りセンサー」を出展している「コニカミノルタ」のブースにも寄ろうと思えます。すでに見守りセンサーは一部の施設で導入していますが、まだ上手く使いこなせていないのが現状です。「今後も導入し続けるべきか?」や「誰にどんな効果があるのか?」を吟味すべきと考えているところです。

— すでに見守りセンサーは導入済みとのことですが、使っている上で何かお悩みごとはございますか?

弊社施設の既存システムが旧式なので、見守りセンサーが独立してしまっていて、各種記録やナースコール、内線電話など他システムと連動できていないことが悩みです。他システムと連動していなければ、

結局は現場の手間が増えるだけです。見守りを含めたシステム全体をパッケージ提案してくれる企業があればいいと思います。

— 更なる効率化のために新たなシステムを検討されていますか?

ちなみに、リアル展示会以外の情報収集はどのように行っていますか?

「CareTEX365オンライン」を利用しています。詳しくプレゼンをお願いした企業もあれば、オンラインをきっかけに導入したサービスもあります。膨大な介護関連情報は、スタッフ個人や各施設だけではアップデートできないので、いつでも見ることのできるオンラインの展示会は大変ありがたいです。大阪以外の情報がわかることも嬉しいですね。

— 最後に今回ご利用いただいた「来場予約システム」の使い勝手はいかがでしたか?

スムーズに予約できました。従来はなんとなく「有益な情報があれば……」といった感じでしたが、今回はしっかりと明確な目的を持って来場することができました。来場予約があれば、先方もスケジュールを把握して待っていてくれます。

— 貴重なご意見ありがとうございます! 今後もリアル展、オンライン展合わせてご利用いただき、貴社の情報収集にお役立てください!

CareTEX365 ONLINEでは、 全国各地のCareTEXで 開催された基調講演・ 専門セミナーを 限定配信中!

※PC画面はイメージです



オンライン限定専門セミナー

配信期間: '22/2/7 ~ 4/25 (予定)

負担軽減のための
介護テクノロジー、
選定と導入のコツ!

介護ロボット経営実践会/
(株)とげめき 代表取締役

関口 史郎 氏



専門セミナー配信予定一覧 CareTEX大阪'21 10月開催

<p>配信期間: '22/2/7 ~ 4/11</p> <p>あなたの施設の“ウリ”は逆効果? 世間の感覚とのズレに気づく介護施設のマーケティング講座</p> <p>(株)介社 代表取締役 砂 亮介 氏</p>	<p>配信期間: '22/2/14 ~ 4/18</p> <p>多職種連携に自信が持てるケアマネジャーへ! ~チームケアにおける4つの視点~</p> <p>(株)敬天老人 代表取締役 高山 英治 氏</p>	<p>配信期間: '22/2/21 ~ 4/25</p> <p>高齢者住宅経営者連絡協議会 熱く語ろう。【コロナに負けない、私達の介護!】 ~専門性を活かした介護・看護の連携と協働~ @リビング・オブ・ザ・イヤー2021</p> <p>LOY実行委員会 長野 仁 氏/ 森川 悦明 氏/ 三重野 真 氏/ 三重野 真 氏</p>	<p>配信期間: '22/2/28 ~ 5/2</p> <p>生活の場である高齢者施設におけるよりよい看取りとは ~専門性を活かした介護・看護の連携と協働~</p> <p>大阪府立大学大学院 看護学研究科 生活支援看護学領域 老年看護学分野 教授 長畑 多代 氏</p>
<p>AI・IoTを活用した科学的介護による自立支援プラットフォームの展望</p> <p>パナソニック(株)テクノロジー本部 スマートエイジングプロジェクト 事業統括 山岡 勝 氏</p>	<p>栄養士のお悩み解決! 低栄養・減塩・嚥下障害、対象者に合わせた献立作成講座</p> <p>(株)アン・サンテ 代表取締役 島田 淳子 氏</p>	<p>コロナ禍で一気に加速する介護業界のM&A</p> <p>ブティックス(株)介護M&A支援センター 常務取締役 速水 健史 氏</p>	<p>見直そう、施設運営の基本のキ! 介護現場の事例から学ぶマナーとコミュニケーション</p> <p>貝塚ケアサービス研究所 代表 貝塚 誠一郎 氏</p>
<p>身体・心・脳の3つの要素にアプローチ! ニューロダンスで健康長寿</p> <p>森ノ宮医療大学 保健医療学部 作業療法学科 教授 橋本 弘子 氏</p>	<p>キャリアコンサルタントが伝授! 中途採用者の採用・育成ポイント</p> <p>(株)ケア・ビューティフル 代表取締役 山本 陽子 氏</p>	<p>オール大阪で超高齢社会の地域を“ええまち”に! 「大阪ええまち塾」を行なった塾長の視点</p> <p>(株)TRAPE 代表取締役 鎌田 大啓 氏</p>	<p>無理のない介助のための福祉用具の選び方・使い方</p> <p>住まいと介護研究所 所長 谷口 昌宏 氏</p>

Webooth CareTEX365 ウェブース オンライン出展ブース

コンシェルジュが厳選! 2月のおすすめウェブース

介護施設のための食事サービス

会員登録はこちら ▶ caretex365.jp



負担軽減

感染予防対策

CareTEX365オンライン

<p>20年以上ご高専等に 愛された食事を ご提供へご提供</p> <p>結の台所</p> <p>(株)シニアライフクリエイト</p>	<p>高齢の食事提供を 圧倒的においしさと ローコストで実現</p> <p>完全調理食品 配食サービス「デリバック」</p> <p>SOMPO ケアフーズ(株)</p>	<p>ビジョンタヒラ(株)</p> <p>「タマ」にならない 液体タイプの とろみ調整食品</p> <p>ピジョンタヒラ(株)</p>	<p>美味しく手軽に ミキサーでできる 飲料とデザートのご紹介</p> <p>飲料デザート 1日分の&プラスシリーズ</p> <p>守山乳業(株)</p>
<p>介護・医療福祉施設に おける介護用入浴補助 器具の対応</p> <p>大型ユニットバス KGS-Fシリーズ</p> <p>積水ホームテクノ(株)</p>	<p>介護者の負担軽減と 入浴者の 尊厳を重視した 移動・昇降補助</p> <p>リフト・昇降補助 Maxi/Saraシリーズ</p> <p>アルジヨ・ジャパン(株)</p>	<p>どなたでも 安心して 使用できる 優れた安全性</p> <p>SOEL-ソエル</p> <p>日本ケアリフトサービス(株)</p>	<p>健康サポート 介護サポートロボット Hug</p> <p>(株)FUJI</p>
<p>静電誘導式噴霧機 (稼働時間: 約4時間)</p> <p>(株)リンレイ</p>	<p>世界で承認された プロの除菌液で 安全ライフを!</p> <p>(株)BONDS / (株)サンケイシャロック</p>	<p>最も日本に適した 特許技術の オゾン除菌脱臭機</p> <p>オーニット(株)</p>	<p>エアコンが 空気清浄機に!!</p> <p>ジェイセップ九州(有)</p>

~激動の介護業界の今後を読み解く~ 買いたい会社、買にくい会社

買いたい会社の条件とは

事業承継・M&Aの仕事をする中で、よく寄せられる質問として、「売り手と買い手のどちらが多いですか?」というものがあります。

2000万円と手を出しやすい価格帯であったことが要因でした。

現在弊社に介護・福祉事業を譲り受けたいとして登録されているのが約7000社、介護・福祉事業を譲渡したいと登録されているのが約200社程度になります。これだけ聞くと、買い手の数が35倍もあることから「売り手市場ですか?」となりますが、それほど単純ではなく、エリアや業態、規模感、運営状況によっても譲り受けニーズは異なりますので、何十社と譲り受け候補が手を挙げる案件もあれば、買い手を見つけるのに時間を要する案件もあります。

また、続いて人気のあったのは、大阪市の20名デイ・訪問介護施設の住宅型有料老人ホーム(9床)でした。こちらかなり小規模ではありましたが、大都市圏という好立地、デイの稼働率が5割程度と大きな伸び代があることに加えて、売り手がスピーディーな譲渡を希望されていたことから、のれん代を求めず純資産のみのリーズナブルな希望価額であったことが要因でした。

- そのほかにも問合せの多かった上位10社をまとめると、次のような特徴があります。
- ①大都市圏に立地
 - ②短い投資回収期間
 - ③事業収支が安定
 - ④手を出しやすい価格帯
 - ⑤経営者が現場に入っていない
 - ⑥スタッフの雇用継続可能性が高い

それでは、買い手から見た、買いたい会社の条件とは何でしょうか? 買い手のニーズとしてよくお聞きするのは、2ユニット以上のグループホームや50床以上の特定施設などですが、昨年当社の仲介によって承継が成立した会社の中で、問合せ・資料請求の多かった案件を中心に分析をしたところ、興味深いことがわかりました。

一番人気の案件は、50件の問合せ・資料請求のあった神奈川県内の25床のサ高住。規模感的には決して人気の業態ではありませんが、大都市圏という好立地、安定した収益性、短い投資回収期間という好条件に加えて、譲渡希望価額も

グループホームや特定施設、訪看等は依然人気ですが、収益性が高いとその分、譲渡希望価格も高くなりがちで投資回収までの期間も長くなります。

今後も報酬改定や採用難で先行き不透明な介護・福祉業界において、比較的人気のない業態であっても投資回収までの期間が短い等、投資

回収の確実性が高い場合には、買取候補として注目されていることがわかります。

最終的には対価も含めた譲渡の条件は買い手との交渉で決まりますので、しっかりと買い手のことを知ることが重要になります。少しでもよい事業承継を目指すのであれば、より多くの選択肢の中から、希望により合致した後継者を探ることが成功の秘訣なのではないでしょうか。

より詳しい買い手の分析については、オンラインセミナーでも行っていますので、ご興味ある方は是非ご覧ください。

ブティックス(株) 常務取締役
速水 健史 氏
2001年 京都大学卒業。
同年、日本興業銀行(現みずほ銀行)入行。公認会計士試験合格、独立系VCを経て、現職。
介護業界と金融業界の両方の経験を活かし、当該事業を立ち上げ。

介護M&A支援センターとは?
介護業界に特化したM&A仲介事業。介護事業のM&A仲介では、No.1の実績を有する。業界最安水準の手数料体系と業界No.1の買い手候補を有し、買値の高いマッチングと成約スピードの速さで支持されている。

介護事業者の皆様へ
事業の譲渡・買収をお考えの方はこちら
<https://kaigo-ma.com>

介護M&A定期コラム 速水の眼