

副収入で1000万円貯めた人たちのすごい方法

2009年5月1日発行 第24巻第1号(毎月1日発行)1980年8月21日 第三種郵便物認

BIG tomorrow

http://www.seishun.co.jp

あなたと編集部を直結する直通電話 (03)3203-1155

街頭調査

●財布が厚い人ほど貧乏!?金持ちはカードを1枚だけ持っている!

サラリーマンの財布の中身から見えてきた

「お金が増える秘密」

●国内旅行、車、家、豪華ディナー…がすべてタダ!

何でも0円で手に入れる奥の手

お金を遣わないで楽しく生活する、とっておきの方法があった!

●サイフの賢い膨らませ方

10%の頭のいいサラリーマンが実践する貯金を劇的に増やす方法

ビッグ・トゥモロウ
2009 May
No.347
600yen



●何から手をつけて、どんな仕組みを作れば大金が稼げるのか、教えます!

いまから始めて1年後に「副収入で1000万円貯める」ネット副業決定版

●「半角」打ちでケータイ代が急減、アンペアを下げるだけで電気代が月3000円安くなる例も!

あっという間にお金が貯まるピンポイント節約術

●大金を稼ぐ仕組みの作り方

「実働1日1時間で年収1000万円、1年の半分は海外暮らし」の方法

●逆発想で稼いでいる人たちの奥の手

不況のなかでお金を殖やす人はこんな投資法を実践している

●明日から始めるだけで、どんどんお金が増えていく!

貯金ゼロからでもできる! 一生お金に困らない人生設計



●脳科学者・茂木健一郎氏直伝!仕事もプライベートもなぜかすべてうまくいく!

40代からでも遅くない 頭を活性化させる 茂木式・脳エクササイズ

脳活性度チェック!
あなたの脳年齢はどれくらい?



POWER INTERVIEW

アニマル浜口 / 西岡徳馬
(格闘家) (俳優)

●コツは簡単。仕事の順番を変えるだけ!

頭のいい人たちが実践する残業ゼロの仕事術

3Kのイメージが強い介護職。「それは違う。年収も低くないし、クリエイティブ」と話す辻川泰史さん。業界の革命児が登場！

わずか31歳。注目の介護業界を改革する超
ポジティブな青年社長に会ってききた。人手
不足の業界で、応募が殺到する秘密とは

武

蔵野の住宅街の一角。沖繩風のデコレーションを施した建物に入ると、20名近い高齢者の方が懸命に習字の練習に取り組んでいた。

一見すると年配の方を対象にしたカルチャースクールにも思えるが、そうではない。ここは介護保険事業を行う株式会社はっぴーライフの武蔵野事業所、つまり介護施設なのだ。

習字をしていたお年寄りは、通いでデイサービスを利用していらっしゃる方で、そろって介護認定を受けている。つまりここは、介護の最前線ということになる。

いま介護ビジネスは、大きな転機を迎えているといわれている。過酷な勤務状況に加え、他の業種に比べて安い年収。現場からは退職者が続出して、外国人に介護を委ねなければやっていけない。多くのマスコミでは、そのように報じられている。

ここに真っ向から異論を唱える人がいる。それがはっぴーラ



第28回 時代を動かす人や場所を徹底取材

田原総一郎が行く!

現場主義!

〈株式会社 はっぴーライフ〉

取材・構成/伊藤慎也 データ調査/須貝俊(カテナクリエイト)
撮影/関幸貴 Design/Beach inc.

辻川さんが介護を強く意識したのは高校生の頃。バスの中で騒ぐ子に「うるさい」と叱った。その時、その子の母親から「ふだん白い目でしか見られない息子を叱ってくれた。息子も、バスでは騒いではいけないという社会性を学んだのが嬉しい。この子は自閉症なの」と感謝されたことがきっかけ

イフを経営する辻川泰史社長だ。「介護は事業として立派に成り立つし、今どきこんなに安定して収入が得られる職種はない」と辻川さんは断言する。

これは世間の人々が抱く介護のイメージとは正反対のものだが、なぜそこまで確信を持っているのか。その理由を直接、辻川さん本人に尋ねてみれば、介護の現場の実情を知ることができているのではない。そう思っているのは都下の武蔵野市を目指した。

「介護ビジネスが赤字にならない」そのしくみとは

今年31歳になる辻川さんは、「介護業界は大変というものは、マスコミが作り上げた間違っただけです。もちろん楽な仕事ではないですが、仕事が大変なのは、どんな職種でも同じことで介護に限ったことではないので

は。」と問いかけた。

ただ、介護では生活できないと離職する人も多く、年平均の離職率は2割といわれているのは事実だ。ここを聞くと辻川さんが、それこそが問題なのだという。

はっぴーライフは現在、3つの事業所を構えて通所のデイサービスを提供し、併せて訪問介護、居宅介護支援事業を展開している。職員の給料は、業界平均より約15%も高く、中には月収が40万円近い社員までいるというのだ。当然、離職率はきわめて低い。

同程度の経営規模で介護ビジネスを行う他社は、どこも苦しいと聞かすが、なぜはっぴーライフは違うのか。

「介護ビジネスは、保険制度での仕事ですので価格変動が少なく安定しています。デイサービスの利用で1万円（1人あたり）

もの収入になる仕事です。定められた人員配置を厳守しオペレーションをしっかりとすれば、赤字になるはずがない」というのだ。しかも、費用の9割は介護保険を原資にして国が払ってくれる。売掛金の9割が確保される

現実なビジネスというわけだ。ところが、経営が苦しく、職員の待遇が悪い所に限って役員報酬が高かったり、無駄な投資で利益がスタッフに還元されない仕組みになっているのだ。



不正問題を起こした業界大手コムスン。あれは何が問題だったの？と問う田原氏「組織が大きくなりすぎ、管理が杜撰になったんだと思います。ただ、同社の功績で介護保険制度が全国に浸透した事も含めたい」と辻川さん

たとえば、デイサービスを行う事業所を開設する場合、同社の武蔵野事業所規模だと2千3千万円かかってしまうのが普通だという。はっぴーライフは徹底的に無駄を省き、一部を辻川さん自ら手仕事で内装を行った結果、半額以下で仕上がった。

初期投資を必要最小限に抑え、無駄のない効率的なオペレーションを行えば、絶対に赤字にはならないというのだ。「福祉はお金じゃないという考え方があり、これまで介護での利益追求はタブー視されていた。そういったことが介護の仕事が、養豚業者、警備員と並んで最もなりたくない仕事のワースト3にランクされているのでは？」と辻川さんは苦々しく語った。

これを打ち破るためには介護の現場に、「コスト意識」を持ち込み、スタッフに利益を還元する仕組みを作ることが必要だと辻川さんは考えた。

その結果、6年前の24歳で起業を決意するのだが、きっかけは当時、勤務していた在宅介護の会社での体験だった。年上のベテラン介護職員の給与明細に記された18万5千円という数字にショックを受けた。

あんなに頑張っただけ、これだけしかもらえないのか。辻川さんは愕然としたという。

不人気職種なのに、年間250万人以上の求人がある理由

辻川さん自身は、介護に加えて営業もしていたので、同僚より月収は良かった。そのため他の介護スタッフの収入がわからなかったのだが、経営者に直言しても待遇を改善するという言質は得られなかった。

それなら自分が起業するしかない。介護スタッフが専門職として誇りを持って働ける会社を

自ら立ち上げて、生活の安定も確保する。独立資金はフィアンセと一緒に貯めていた結婚費用を充てた。

事務所を借り、登記などの経費を差し引くと、開業時は100万円も手元になかったが、社員3人を雇って2002年9月に訪問介護の事業を開始した。

お客は毎月10人ずつ増え、年内に40人になった。4か月で20万円くらいの売上げに。

ところが、介護保険は売上げた翌々月の入金になる。「だから、最初の月に家賃と社員に給料を払ったら手元には10万円しか残らず、それからは倒産の恐怖との戦いだった」という。

つなぎ資金の融資を銀行に求めたが、実績がないことを理由に断られる。そこで辻川さんがとった手段は「ほとんど友好的な脅迫」と本人が笑って言う。



外国人介護士には否定的な辻川さん。「日本語は奥深さがある。「まあまあ」「別に」「少し」など表現の曖昧さを言葉通りの解釈で外国人が理解することは難しい」と感じるからだ

代表取締役社長
辻川泰史さん

● つじかわ やすし
1978年東京都生まれ。1997年福祉教育専門学校卒業後、有老人経理勤務を経て、2002年(株)はっぴーライフ設立。08年(株)エイチエル設立。利用者が自分に合った介護事業者を選ぶための通所介護・リハビリ専門のポータルサイト「デイケック.COM」を開設

第28回目の現場

株式会社 はっぴーライフ

会社 DATA

設立	2002年6月
資本金	2500万円
事業内容	訪問介護、居宅介護支援、 デイサービス、福祉用具貸与

つまり、支店長に対して気迫で融資を迫ったのだ。

その熱意に根負けして融資を勝ち取ることに成功。やっと介護をビジネスとして軌道に乗せることができるようになった。

そこから順風満帆に今日に至ったわけでは、もちろんない。

お客が増えるが介護のスタッフがいらないのだ。ピラ配りをしていても反応は芳しくない。応募があっても奥まったマンシヨンの一室の会社に恐れをなして帰ってしまう。

そこで立地のいい場所に事務所を移したが、年に10人程度の応募があっただけ。応募が劇的に増えたのは、自社のホームページを開設してからだという。

当初は利用者への情報提供を目的としていたが、業務内容を紹介することで結果的に求職者へのアピールになった。応募者は昨年だけで50人にも上るといふから、人材難という言葉は、はっぴーライフには存在しない。ただ、量は確保できても、それだけでは十分ではない。「大切なのは質であって、でも

しか介護”ではダメ。大切なのは、介護士としての意識改革」と辻川さん。介護でもやるか、介護しかできないという職員は、不平不満を口にするだけで結局は辞めていく。

そのためにスタッフ一人ひとりにサービスのコスト意識を持つことが求められる。介護サービスの価格にこれまでのスタッフは、あまりに無頓着だったというのだ。

職員研修先はキャバクラ？ サービスと価格意識を学べ

辻川さんは研修として社員を居酒屋に連れて行く。そこで店員に、たとえばビールの値段を聞いてみる。むろん即座に答えが返ってくる。

「たとえアルバイトでもサービスの値段を知っている。なのに介護業界の職員でサービスの料金をどれだけ把握しているか。ここを考えてもらいたい。コスト意識が生まれれば、どう集客のサービスを提供すべきか、対応の仕方にも工夫が生まれてし



中年になったら会社を後進に譲ろうと考えている辻川さん。その先の夢はビジネスのことも語ることができる“スーパー神主かお坊さん”。仕事や家庭の悩みを抱えている人の声を聞き地域のカウンセラーになりたいとか

田原総一郎が行く！ 現場主義！

〈株式会社 はっぴーライフ〉

介護ビジネスの未来は暗くない。それを辻川さんは自ら行動で示している。だから説得力が違うのだと僕は初めて得心することができた。

さんの考え方だ。そこで最近も口数が少なくおとなしい印象の女子社員2人をキャバクラに連れていき、接客のノウハウを体験させたという。これも意識改革の研修だ。こうしてコスト意識を持った上で仕事を見直せば、どんな介護が楽しくなるというのだ。最後に、辻川さんに理由を聞いてみた。

「介護は人生の先輩である高齢者からコミュニケーションを通して文化を受け継ぐ仕事。お世話しているのではなく、勉強させてもらっている。そういう自覚が介護の現場に活力をもたらすし、3K職場というこれまでのイメージを払拭してくれる」

居酒屋のアルバイトの人でも料理の値段を即言える。介護職にもコスト意識が大事



「逆風を追い風に変えた19人の底力」

本誌連載「現場主義！」が一冊の本になりました。ファーストリテイリングの柳井社長を始め、いまをときめくビジネスリーダー19人に、田原総一郎氏がスバリ、ビジネスの核心に迫ります！
(小社刊・1524円＋税)