



武内直亮
たけうち・なおき
株式会社ブレインマックスビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。



10周年記念式典&懇親忘年会の様子

10年後のためのアドバイス！

2014年の設立から10年余りで急成長を遂げた企業です。差別化や付加価値化が難しいとされる介護分野でみずからの経験をもとにした問題解決型のサービスを展開し、見事に成長を遂げています。そして、その原動力になっているのが、浜中社長の根底にある「社会課題を解決したい」という創業時からの思いです。近年ますます盛り上がりを見せているソーシャルビジネスに通じる考え方であり、これからは先行き不安な世の中であらたな可能性を切り拓いていくと思います。

また、同社は地域医療の充実をはかりながら、海外進出も目指すなど、斬新なアイデアをたくさん持っています。そして今、その基盤づくりのために、地域・企業間連携の促進やワンストップサービスの強化などに取り組んでいるところなので、当社（株）ブレインマックス）としても全力でサポートしていきたいと考えています。

く最良の生活を送れるサービスを提供し、豊かな地域社会を目指す」というビジョンを策定し、起業しました。

武内 どのようなサービスを展開したのでしょか。

浜中 まずは医療に強い訪問看護ステーションを立ち上げ、その後、介護タクシーの配車、看護、介護など個別の手続きが必要な作業を一括して24時間体制で対応できる「ナースングホーム」を開設しました。ポイントは国によって価格がきめられている一つひとつのサービスをいかに効率化し、差別化していくかでした。単価が伸ばせないのなら数をこなして収益を増やすしかないため、ナースングホームによって効率化をはかったのです。さらに、差別化をはかるために「医・食・住」というテーマを掲げ、食事と住宅に関する

サービスも提案しました。たとえば食については、利用者のニーズに対応するため、専門のシェフによる料理を用意したり、マグロの解体ショーを開催したりするなど、ほかでは味わえない体験を提供しています。また住む所に関しては、施設内に24時間看護師が常駐し、主治医からの指示の下で医療行為を施すことが可能なナースングホームを運営するほか、複数の医療機関と連携して緊急対応できる仕組みなども整えました。

こうした一連のサービスは利用者の方々からも好評で、ナースングホームの数は県内4カ所にまで増えました。また、当社ではそのほかにもリハビリセンターや障がい者向けのグループホームを展開しています。

武内 今後の成長については、どのような考えをお持ちでしょ

うか。

浜中 地域医療に貢献しながら、海外進出にも取り組みたいと考えています。というのも、介護はもはや日本だけの問題ではないからです。世界を見渡してみると、著しい経済発展を遂げる東南アジアでは、タイ、ベトナム、マレーシアといった主要国で高齢化が急速にすすみ、質の高い介護需要が増大しています。そこで、当社では近い将来、ベトナムの富裕層向けに日本と同様のビジネスモデルを展開したいと考えています。

私の夢は「在宅医療の概念を変える」ことです。これは創業時からの思いであり、今後一切、ブレることはありません。その夢を実現するためにも、経営者である私自身が学びを止めず、前にすすむ勇気を持ちつづけたと思っています。

浜中俊哉

はまなか・としや
株式会社PlanB 代表取締役

1977年三重県生まれ。2001年明治大学商学部を卒業後、金融会社にて証券マンとして勤務。10年義母の介護をするなかで当時の訪問看護・介護サービスに疑問を感じ、独学で知識を習得。14年、(株)PlanBを創業、訪問看護ステーションしらゆりケアをオープン。以降、医療特化型ナーシングホームなどを手掛け、現在10拠点を展開中。26年にはベトナムにも法人を設立予定。



10年後をリードする 未来企業

148

「在宅医療の概念を変える」という夢を掲げ24時間体制の「ナーシングホーム」を展開!!

三重県四日市市を拠点に介護事業を手掛ける(株)PlanB（プランビー）。在宅介護サービスなど多様なサービスをワンストップで提供する「ナーシングホーム」を中心に、地域医療の課題解決に向けた事業を展開している。浜中俊哉社長は元金融マンという異色の経歴の持ち主、なぜ畑違いの介護の分野に転じたのか。(株)ブレインマックスの武内直亮氏が同社のこれまでの歩みと現在の取り組み、今後の展望について聞いた。

け、金融業界のなかでも華やかなイメージがあった証券会社に入社したのです。しかし実際に働いてみると、当時はITバブルの真只中で、想像以上に多額のお金が飛び交っており「お金とは何なのだろう」と思い悩むこともありました。そんなこともあり、証券会社でしばらく働いた後は家業である自動車部品の町工場を継ぐために地元の三重県に戻ることにしました。

武内 その町工場で10年ほど働いた後に(株)PlanBを起業したそうですね。何か転機はあったのでしょうか。

浜中 地元に戻る前に米国に3カ月間の横断旅行に出かけたのですが、その経験がひとつの動機になったように思います。あらたな仕事をはじめの前に、あらためて「自己責任で夢を叶える国」の空気を吸いたいと思っ



利用者に寄り添った介護を実施

ていたのですが、実際には想像を絶する差別の実態や貧富の差に大きなショックを受けました。半面、多様性を受け入れる懐の深さは素晴らしい、「誰もが等しく幸せになれる社会をつくりたい」と考えるようになったのです。

武内 数ある業種のなかで、なぜ介護事業に着目したのでしょうか。

浜中 家業に従事しながら家族の介護をしていたのですが、そのなかで在宅介護の難しさや限界を痛感したことがこの世界に入るキッカケになりました。そうこうしているうちに「生活支援を行いなから社会課題を解決していく訪問介護施設をつくれるのではないか」というビジネスモデルに行きついたのです。そして「住みなれたまちで、病