

フィット&ディ 樹楽

運営：有信アクロス（大阪府吹田市）

デイサービスにフィットネスの要素を融合遊びの要素を取り入れて継続性を高める

▼プログラムは椅子に座って行う



「樹楽」ブランドとして、10名以下の小規模デイサービスを100カ所以上運営している有信アクロス。一般民家を改良した事業所で自費のお泊りサービスも行い、文字通り24時間・365日の地域密着型サービスを提供している。

「報酬改定で小規模の形態が減少してきていますが、むしろ私は個別対応ができる小規模の事業所こそ、今後必要になっていくと思っています。住み慣れた街で

「樹楽」の運営では、家庭的な雰囲気の中、利用者とスタッフの距離も近く、家族のような親密な介護をし、場合によってはお泊りもする。これらは小規模だからこそできるきめ細かい対応が可能だからです」

そんな同社だが、近年はこの樹楽の形態に「シルバーフィットネス」を融合させた形態の「フィット&ディ」というデイサービスに注力している。1日3時間のフィットネスと8時間のデイサービスといった異なる運営形態の施設を融合した形であり、すべての要介護認定者が利用対象。

想定は、登録顧客が100名で、日々の利用は午前と午後のそれぞれで15名。対するスタッフの人数は常駐で3～4名となる。椅子に座ってのウォーキングアップからはじまり、「遊びリテーション」と呼ばれる、遊びの要素を取り入れて脳と身体を動かすマニユーマシンによる筋力トレーニングなども行う。

「ストレッチ体操や歩行訓練、トレーニングマシンによる筋力アップを通じてQOLを向上し、利用者の自立した生活を実現していくのですが、身体を鍛えるだけでは利用者も長続きはない。そのため、身体を動かすゲームプログラム（遊び）や利用者同士が楽しく話をするカフェコーナーを設置しています」

初期投資は3000万円、内訳は加盟金が500万円、物件取得費が360万円、



原田健一社長

内外装工事費が1500万円、什器備品が500万円、消耗品などが140万円だ。また別途運転資金として約1600万円が必要となるので、実質的な開業資金は4600万円となる。

対する売上モデルは、稼働率75%とした場合、約545万円で営業利益は148万円となり、初年度は△386万円だが、2年目以降は1800万円程度の黒字となるため、開業から4年弱で投資回収が完了するビジネスモデルだ。

「従来の樹楽での運営を通じて感じたのは、適切な運動を行えば身体機能が向上する人が非常に多かったこと。ですからフィット&ディを運営することで、見守り型デイから利用をスタートする人は、日常生活動作（ADL）の向上を目指すまたフィットネス型から利用をスタートする人は始めからADLの向上を目的とし、成果に伴いさらに目標を掲げることによって、手段的日常生活動作（IADL）の維持向上も期待できます」