

# 高齢化社会における訪問介護フランチャイズ事業の展望:2025年問題とブルーオーシャン市場

## 緒論:高齢化社会における訪問介護の重要性とフランチャイズ事業の現状

日本は世界でも類を見ないスピードで高齢化が進展しており、2025年には団塊の世代が後期高齢者となることで、医療・介護需要の急増が見込まれています。これがいわゆる「2025年問題」であり、社会保障制度の持続可能性や介護人材の不足など、様々な課題が山積しています。

このような状況下において、高齢者が住み慣れた地域で安心して生活を続けられるよう、訪問介護サービスの重要性はますます高まっています。訪問介護は、利用者の自宅に訪問し、食事、入浴、排泄などの身体介護や、調理、洗濯、掃除などの生活援助を提供するサービスです。

訪問介護サービスの提供形態としては、フランチャイズ事業も増加傾向にあります。フランチャイズ事業とは、本部となる企業が持つノウハウやブランド力などを活用し、加盟店が独立して事業を展開するビジネスモデルです。訪問介護フランチャイズ事業は、未経験者でも比較的容易に参入できるというメリットがあり、高齢化社会における需要増加と相まって、今後も市場拡大が見込まれます。

矢野経済研究所の調査によると、2021年度の訪問介護事業の市場規模は1兆1,575億円に達し、2025年度には1兆4,850億円に達すると予測されています。また、訪問介護事業所数は年々増加しており、2021年3月末時点で39,074事業所となっています。これらのデータは、訪問介護フランチャイズ事業が成長市場であることを示しています。

本稿では、2025年問題を背景とした高齢者増加が訪問介護フランチャイズ事業に与える影響について考察し、ブルーオーシャン市場となりうる事業の分析を行います。さらに、具体的なビジネスモデルを提案し、高齢化社会における訪問介護フランチャイズ事業の展望について論じます。

## 本論

### 2025年問題と高齢者増加の現状と課題

2025年問題とは、1947年から1949年にかけて生まれた団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となることで、医療・介護需要が急増し、社会保障制度や介護人材の不足など、様々な問題が生じることです。具体的には、医療費や介護費の増大による社会保障制度の財政負担の深刻化、介護サービスの質の低下、介護従事者の負担増加、医療・介護施設の不足などが懸念されています。

高齢者増加に伴う課題としては、以下のような点が挙げられます。

- 社会保障費の増加: 高齢者の増加に伴い、医療費や介護費などの社会保障費が増加し、社会保障制度の財政負担が深刻化しています。

- 介護人材の不足: 介護需要の増加に対して、介護人材の不足が深刻化しており、介護サービスの質の低下や、介護従事者の負担増加などが懸念されています。厚生労働省の推計によると、2025年には約38万人の介護人材が不足するとされています。この人材不足は、賃金の低さ、労働時間の長さ、重労働といった介護職の労働環境の厳しさに起因すると考えられます。
- 医療費の増加: 高齢者の増加に伴い、生活習慣病などの慢性疾患が増加し、医療費が増加しています。

## 訪問介護フランチャイズ事業の現状と課題

訪問介護フランチャイズ事業は、高齢化社会における需要増加を背景に、近年成長を続けています。フランチャイズ本部は、加盟店に対して、ノウハウの提供、研修の実施、経営サポートなどを行うことで、加盟店の事業成功を支援します。

訪問介護フランチャイズ事業のメリットとしては、以下のような点が挙げられます。

- ブランド力: 有名フランチャイズに加盟することで、ブランド力を活用し、顧客を獲得しやすくなります。
- ノウハウ: 本部が蓄積したノウハウを活用することで、効率的な事業運営が可能になります。例えば、本部が提供するマニュアルやシステムを利用することで、事務処理の効率化やサービスの質の均一化を図ることができます。
- 研修: 本部が提供する研修を受けることで、介護の知識や技術を習得することができます。未経験者でも、本部の研修を受けることで、安心して介護業務に携わることができます。
- 経営サポート: 本部から経営サポートを受けることで、経営の安定化を図ることができます。例えば、本部のスーパーバイザーが定期的に訪問し、経営状況のチェックやアドバイスを行ってくれます。

一方、訪問介護フランチャイズ事業のデメリットとしては、以下のような点が挙げられます。

- ロイヤリティ: 本部にロイヤリティを支払う必要があるため、収益が圧迫される可能性があります。ロイヤリティの料率はフランチャイズ本部によって異なりますが、一般的には売上高の数%から10%程度です。
- 自由度の制限: 本部の指示に従う必要があるため、自由な事業運営ができない場合があります。例えば、サービス内容や料金設定、広告宣伝活動などについて、本部の規定に従う必要があります。
- 競争の激化: 訪問介護事業者は増加傾向にあり、競争が激化しています。特に都市部では、多くの事業者が参入しており、顧客獲得競争が激化しています。
- 人材確保: 介護人材の不足は、フランチャイズ事業者にとっても大きな課題です。

## ブルーオーシャン市場としての訪問介護フランチャイズ事業の可能性

ブルーオーシャン市場とは、競争相手のいない未開拓の市場のことです。既存の市場で競争を繰り広げるレッドオーシャン市場とは対照的な概念です。

高齢化社会において、訪問介護フランチャイズ事業は、ブルーオーシャン市場となりうる可能性を秘めています。

- ICTを活用したサービス: ICTを活用することで、効率的なサービス提供や、利用者とのコミュニケーションの円滑化などが可能になります。例えば、タブレット端末を利用して、介護記録を入力し

たり、利用者の健康状態をモニタリングしたりすることができます。また、ビデオ通話システムを利用することで、離れて暮らす家族とのコミュニケーションを支援することもできます。これらのサービスは、人材不足の解消やサービスの質の向上に貢献すると考えられます。

- ニッチなニーズに対応したサービス: 特定のニーズを持つ高齢者に対応したサービスを提供することで、競争優位性を築くことができます。例えば、認知症ケアに特化したサービス、終末期ケアに特化したサービス、リハビリテーションに特化したサービスなどがあります。これらのサービスは、専門的な知識や技術を持った介護士を育成することで、質の高いサービスを提供することができます。
- 地域密着型サービス: 地域の特性に合わせたサービスを提供することで、地域住民からの支持を得ることができます。例えば、地域の高齢者の交流の場を提供するサービス、地域のボランティアと連携したサービスなどがあります。これらのサービスは、地域の高齢者の生活を支えるとともに、地域社会の活性化にも貢献すると考えられます。

## 具体的なビジネスモデルの提案と評価

高齢者増加に対応する具体的な訪問介護フランチャイズ事業のビジネスモデルを以下に提案します。

ビジネスモデル	概要	収益性	成長性	社会貢献度	ターゲット	主要サービス	課題
高齢者向けICTを活用した訪問介護サービス	タブレット端末やスマートフォンを活用し、利用者とのコミュニケーションを円滑化したり、健康状態のモニタ	高	高	高	在宅で生活する高齢者全般	- 健康状態のモニタリング  - 服薬管理 - 安否確認 - 家族とのコミュニケーション支援	- ICT機器の操作に慣れない高齢者への対応 - 個人情報保護

ビジネスモデル	概要	収益性	成長性	社会貢献度	ターゲット	主要サービス	課題
	タリングを行ったりするサービス。						
終末期ケアに特化した訪問介護サービス	終末期を迎えた高齢者とその家族に対して、身体的・精神的なケアを提供するサービス。	中	中	高	終末期を迎えた高齢者とその家族	- 身体的ケア（疼痛コントロール、清潔保持など）  - 精神的ケア（傾聴、グリーフケアなど）  - 家族へのサポート	- 専門的な知識・技術を持った人材の確保  - 24時間体制の対応
認知症ケアに特化した訪問介護サービス	認知症の高齢者に対して、専門的な知識と技術を持った介護士が、生活の支援や	中	高	高	認知症の高齢者	- 生活支援（食事、入浴、排泄など）  - 精神的ケア（回想法、音	- 認知症ケアの専門知識を持った人材の確保  - 症状の進行に合わせたケア

ビジネスモデル	概要	収益性	成長性	社会貢献度	ターゲット	主要サービス	課題
	精神的なケアを提供するサービス。					楽療法など)   - 行動・心理症状への対応	の提供
リハビリテーションに特化した訪問介護サービス	理学療法士や作業療法士などの専門家が、自宅に訪問してリハビリテーションを提供するサービス。	中	高	高	要介護状態の高齢者	- 理学療法   - 作業療法  - 言語聴覚療法	- 専門的な知識・技術を持った人材の確保  - リハビリテーション計画の作成
介護予防に特化した訪問介護サービス	高齢者の心身の機能低下を予防するための運動や栄養指導などを行うサービス。	中	高	高	要支援状態の高齢者、虚弱高齢者	- 運動指導  - 栄養指導  - 口腔ケア  - 生活習慣改善のアドバイス	- 効果的なプログラムの開発  - 参加者のモチベーション維持
外国人介護士	外国人介護士	高	高	中	外国人高齢	- 外国語対応	- 外国人介護

ビジネスモデル	概要	収益性	成長性	社会貢献度	ターゲット	主要サービス	課題
を活用した訪問介護サービス	を採用することで、人材不足を解消し、多様な文化背景を持つ高齢者に対応するサービス。				者、日本語が苦手な高齢者	の介護サービス - 文化・宗教に配慮したケア	士の日本語教育 - 文化・習慣の違いによるトラブルへの対応
ペット同伴可能な訪問介護サービス	ペットと一緒に暮らす高齢者に対して、ペットの世話も含めた介護サービスを提供するサービス。	中	中	中	ペットと一緒に暮らす高齢者	- 介護サービス - ペットの世話（散歩、feedingなど）	- ペットの飼育環境の確認 - ペットによるトラブルへの対応

## 関連法規と制度改革の可能性

訪問介護フランチャイズ事業は、介護保険法などの関連法規に基づいて運営されています。政府は、高齢化社会に対応するため、介護保険制度の改正や規制緩和などを進めています。

主な関連法規としては、以下のものがあります。

- 介護保険法: 介護保険制度の根幹を定める法律です。訪問介護サービスの提供基準や介護報酬などが規定されています。
- 老人福祉法: 高齢者の福祉に関する基本的な法律です。高齢者の権利擁護や生活支援などが規定されています。

- 障害者総合支援法: 障害者の福祉に関する法律です。身体障害者や知的障害者など、様々な障害を持つ人への支援が規定されています。

政府は、高齢化社会に対応するため、以下の様な制度改正や規制緩和を進めています。

- 介護報酬の改定: 介護報酬は、介護サービスの価格を定めたものであり、政府によって定期的に改定されます。近年では、ICTを活用したサービスや重度化対応への報酬加算などが行われています。
- ICTの活用: 介護現場におけるICTの活用を促進するため、補助金制度などが設けられています。例えば、介護記録システムの導入や遠隔医療システムの導入に対して、補助金が支給されます。
- 人材育成: 介護人材の確保・育成のため、研修制度の充実や処遇改善などが進められています。

## 結論: 高齢化社会における訪問介護フランチャイズ事業の展望

高齢化社会の進展に伴い、訪問介護フランチャイズ事業は、今後も成長が見込まれる有望な市場です。2025年問題を乗り越え、持続可能な社会を実現するためには、訪問介護サービスの質の向上と、介護人材の確保が不可欠です。

訪問介護フランチャイズ事業者は、ICTの活用やニッチなニーズへの対応など、ブルーオーシャン市場を開拓することで、競争優位性を築き、持続的な成長を遂げることが期待されます。ICTを活用したサービスは、人材不足の解消やサービスの質の向上に繋がり、ニッチなニーズに対応したサービスは、特定のニーズを持つ高齢者に対して質の高いサービスを提供することで、顧客満足度を高めることができます。また、地域密着型サービスは、地域の高齢者の生活を支えるとともに、地域社会の活性化にも貢献することができます。

政府は、規制緩和や制度改正などを通じて、訪問介護フランチャイズ事業の成長を支援していく必要があります。介護報酬の改定やICT活用の促進、人材育成などは、訪問介護フランチャイズ事業の成長を促進するための重要な施策です。

高齢化社会における訪問介護フランチャイズ事業は、社会的な課題解決に貢献するだけでなく、大きなビジネスチャンスでもあります。フランチャイズ事業者は、社会的な責任を果たすとともに、事業の成長を追求していく必要があります。