

デイ特化で新規開設支援

承継支援・リハ機器販売も

ケア・マッチメイカー（東京都八王子市）は介護予防自動筋力トレーニングマシン「リハトレーナー」の販売、デイサービス新規開設支援を展開。今期よりデイ特化型M&A支援も開始した。伊藤亘社長に話を聞いた。



ケア・マッチメイカー
伊藤亘社長

——デイの開設支援について
伊藤 リハビリ型デイの開設支援を中心に事業を行ってきたが、今

後は「白髪」の開設支援なども積極的に行う。当社はオーナーの経営方針に合わせることでできる完全独立型

デイの開設をサポートしている。完全独立型支援のため、オーナーの思いを込めた施設名にしたり、希望地域での開設ができたりする

る。FCではないため、加齢料、ロイヤリティ、運営機関との契約がなく、リハビリプログラムなども自由に設定することがある。

——リハビリ機器を販売している

伊藤 介護予防自動筋力トレーニングマシン「リハトレーナー」は、東京都健康長寿医療センター研究所が考案した「包括的高齢者運動トレーニング理論」をベースにしたプログラムを内蔵している。利

用者一人ひとりの身体能力に合わせて500グラム単位で負荷を調整する個別運動プログラ



▶利用者との個別運動プログラムを自動作成する

ラムを自動設定できるため、利用者は無理なく効果的に筋力トレーニングを行える。リハトレーナーの導入により運動データの可視化、個別機能訓練加算の算定などにも貢献する。また、データに裏付けされた運動プログラムのほか、他施設との差別化を図ることができ

——デイ特化のM&A支援を行っている
伊藤 介護施設のM&Aは契約後、売り手・

買い手ともに介護保険法上の指定・許可申請の手続きなどが必要になる。前職で約130

施設の立ち上げ・運営サポートをしてきた実

績を活かし、手続きを考慮したスケジュール管理から行政相談、申請書の作成までをトータルで支援している。

また、売り手からは理念も承継してほしいという要望が多い。直営のデイ「リハサロン鳥越」のセンター長の勤務経験から、理念に共

感してくれる買い手を探索するようサポートする。

——今後について
伊藤 今後、デイの基

本報酬が大きく上がることは考えにくい。ため、いかに加算を得るかが重要になる。特に人材確保を目的とした処遇改善加算の取得は必須になると考え

るが、算定要件が複雑化しているため、キャリアパス要件などを簡単に作成できるツールを開発している。

令和7年5月28日号

高齢者住宅新聞