

特集 復興とともに歩む経営者たち

第6章

被災地支援の事業化で 日本の医療・介護に貢献

——岩手県大船渡市 ロッツ株式会社



福岡 誠
神奈川県中小企業診断協会

会社名：ロッツ株式会社
代表：代表取締役社長 富山 泰庸
資本金：700万円
従業員：43名
所在地：岩手県大船渡市猪川町字前田9番地28
連絡先：0192-47-3982
URL：<https://lots.co.jp/>

陸前高田が誇る観光名所でもある玉山金山の鉱脈から湧き出る鉱泉，玉乃湯。古くから目や腰の痛み，傷の治療に良いといわれ，精神的なリラックス効果もあり，心身ともに癒されるお風呂である。

2016年6月から陸前高田市の指定管理を受け，運営しているのはロッツ株式会社。社名には，「たくさんの方々に被災地に来てもらって復興に寄与してもらえたら」という願いが込められている。



玉乃湯の浴室

同社は現在，温浴宿泊施設の玉乃湯以外にも，薬局，訪問リハビリステーション，リハビリ特化型デイサービス&フィットネスジム，居宅介護支援事業，訪問看護ステーション，オーガニックチョコレート製造販売，障害者就労継続支援A型事業所，放課後デイサービスと，医療・介護を中心として実に9業種もの多様な事業を展開している。

同社の富山泰庸代表取締役社長は，東日本大震災が発生した当初，東京都でお笑い芸人を生業としていた。

そんな富山社長が，なぜ岩手県を拠点に事業展開を行っていくことになるのか。現在に至るまでの経緯を伺った（本稿の同社関連画像はロッツ株式会社提供）。



障害者就労支援により製造しているカカオブローマのオーガニックチョコレート

1. 無力感に苛まれた震災時

(1) きっかけは阪神淡路大震災での経験

同社の原点は東日本大震災でのボランティア支援活動である。それより前に発生した阪神淡路大震災時、被災の度合いにより避難所に入所できるかどうかが決められていた。富山社長は、知人宅が半壊住宅だったために避難所に入れないことがあり、法律の限界に直面した被災者の大変さを痛感していた。

東日本大震災が発生した直後、富山社長は災害救助法を調べ、阪神淡路大震災時から法律が改正されていないことを知る。自身の経験から、避難所に入所できないと物資が手に入らず、医療を受けられないことがわかってきたため、大変なことになると直感した。

時間と知識があっても動かないのは自身の人生観に反すると考えた富山社長は、震災4日後の3月15日には現地に到着。すぐさま半壊家屋を中心に避難所に入れない被災者宅を回り、必要な支援物資を届け、医療関係者と同行して支援活動を行った。さらにブログでも支援を呼びかけ、約150人の支援団体となった。

(2) 全力で取り組んだ結果の無力感

「つらかったのは、ご遺体を仮設の安置所（小学校の体育館）に運ぶ作業です」と当時のことを振り返り、富山社長は語る。

ご遺体を運んで安置所に向かう途中、違うご遺体を発見する。先ほど安置したご遺体の上に重ねていく。

子どもたちが寄ってきて、富山社長の手を引っ張って何も無い場所に連れていく。私の部屋はこの辺だったと、瓦礫だらけの場所を指さして説明してくれる。「大変だったね」と言うと、笑顔で見つめてくる。富山社長は、涙が出るのを必死で堪えたと言う。

大企業を動かして被災地支援を実施した。ヘリコプターでの物資輸送を取り付け、船も調達した。無我夢中で思いつくことは全部実施した。



ロッツの富山社長

23市町村長を集めてシンポジウムを開き、復興大臣に直接提言を行った。

「それでも全精力が足りないと感じることばかりだった」と富山社長は言う。

2. 薬局を作る以外方法がなかった

(1) 法律の限界

やがて富山社長の被災地支援活動の中心は、医療・介護となっていった。

陸前高田市に9つあった薬局は、すべて流された。避難所には医療支援が入るが、避難所以外には行き届かない。

それならばと、東京で薬を調達して薬剤師を集め、指定避難所以外を訪問。津波でお薬手帳が流され、何の薬を飲んでいたかがわからない方たちに対し、災害救助法に則って投薬を行った。

ところが、6月には災害救助法適用が終了し、調剤薬局以外では調剤・投薬ができない通常法律が適用される。陸前高田市は当時、病院、薬局の再建のめどは立っていなかった。

「合法的に必要な方に投薬するには、現地に薬局を作る以外方法がありませんでした。法律が切れたのでもう薬は渡せませんとは言えなかったのです」

(2) ロッツ株式会社の設立

陸前高田市で薬局経営は難しいと周りの人

たちに心配された。しかし、富山社長はニーズがあると確信していた。失敗しても後悔はしないが、「できるのにやらなかった」のは一生後悔する。

被災地には仕事がないため、都市部に就労人口が流出している。残されているのは高齢者と子どもたち。そんな状況でも継続的に支援ができるように、持続可能な事業にしなければいけない。復興を実現し、雇用を生み出すような事業だとなおよい。

その思いを胸に2011年8月、「とうごう薬局」の開設とともに同社を設立した（図表）。

図表 ロッツ株式会社の企業理念

【理念】

- ・復興に貢献する、助かった方々を健康にする
- ・患者中心の医療介護の実現
- ・社会保障費の削減に貢献する
- ・四方よし（会社、従業員、社会、お客様）
- ・固定概念を取っ払う

(3) 薬局を人が集まる場所にする

陸前高田市では、調剤薬局の通常業務だけでは人口が少なく黒字化は難しい。

そこで、産直品の出店ブースを作った。たとえば、畑で栽培されたものや、漁師の方であればウニなどを無料で自由に出品してもらっている。そうすることで、利用者は調剤だけでなく、買い物もできる。さらに、介護支援相談員が月1回、介護の予防教室を開催している。

「とうごう薬局は、地域のためにさまざまなことに取り組んでくれる」という認知を広げ、調剤薬局のファンを増やしていくことで薬局にコミュニティを作り、人が集まる場所にすることで持続可能な事業となっていく。

3. 必要に迫られて

(1) 生活不活発病を防ぐために

被災地の仮設住宅では、生活不活発病を発

症する。特に男性に多いと富山社長は語る。仮設住宅入居は、公平性を担保するべくくじ引きで行われるため、同地域の人たちと隣近所で入居できる可能性はきわめて低く、地域コミュニティが喪失することが原因である。

そこで、発症を防ぐため、理学療法士や作業療法士が入居者をラジオ体操に誘ってそのときの動きを観察、診断し、適宜体操の指導を行っていくという支援を、調剤支援に続いてボランティアで開始した。

(2) 復興特区

当時の法律では理学療法士、作業療法士単独では訪問リハビリテーションができなかった。医療機関の指示のもとに派遣されるか、もしくは訪問看護ステーションの業務として訪問リハビリテーションを行わなければならなかった。

被災地の現状を国に陳情した結果、日本初の単独型訪問リハビリステーションが、復興特区を活用し、実現した。こうして、「訪問リハビリステーションさんぽ」が誕生した。



訪問リハビリステーションさんぽの外観

(3) 中小企業診断士の関与と必要性

震災当時、中小企業診断士との接点はなかった。しかし、震災の経験を経てBCP策定の必要性を感じたため、中小企業診断士の協力を得て策定した。現在、訪問リハビリテーションなど複数の事業については、集約型ではなく、分散型にしている。

震災初期の段階で事業が再建できると、地域からの就労人口流出を少なくすることが可能で、併せて自殺者も減少する。仕事があることで多くの方を救える。そのためには、震災初期から中小企業診断士の力が必要だと富山社長は語る。

4. 夢に人が集まる

(1) ノウハウよりも大切なもの

自らが動いてニーズを捉え、事業化を繰り返し、拡大してきた同社。多角化のノウハウがあったわけではなく、困っている人を助けたい一心で事業展開してきた結果、9業種もの多様な事業展開となった。

うまくいくことばかりではない。玉乃湯の運営開始当初は、月100万円ずつ赤字が出た。市役所に行ってやめますと言おう。明日こそ行こうと、富山社長は毎日のように思っていた。それでも、半年後に81円の利益が出た。従業員とハイタッチしながら涙が出た。

事業は生き物なので、スムーズに行くことはほとんどない。何か起きたときの対応能力のほうが大事である。ノウハウがあると、それにしがみついてしまい、やがて形骸化してしまう。

既存の業態に参入しているのであればノウハウがあったほうがよいが、同社は前例のない業態への参入が多い。これは、富山社長の考え方にも起因しているといえよう。

(2) 夢を語るしかない

現在、同社は右肩上がりに事業を拡大しているが、人的資源、資金繰りが伴わないと事業拡大のスピードを上げることは難しい。

人材集めのコツを聞くと、夢を語るしかないと言ってきた。

事業に必要な不可欠な専門職である薬剤師、理学療法士、作業療法士は岩手県内に不足している。そのため、縁があると、次の日には県外まで会いに行き、やっていることの正当性、あるべき医療論を示し、力を借りたいと

いう熱意を伝えるのだ。

(3) なぜ事業拡大のスピードを早めたいか

その答えは、回復する人たちをより多く生み出したら、日本全国の医療・介護費用の負担を減らすことができるからだ。将来の子どもの負担を軽減させる大きなきっかけになる。

医療・介護負担、社会保障費負担の上昇率は高く、1社で食い止めるのは難しいが、少しでも軽減させることができるのであれば、目の前にいる高齢者の方々をより健康にすることは意義のある仕事だと富山社長は考えている。

(4) 事業モデルを全国展開し、大企業へ

「将来は2,000億円企業を目指す」

今期の計画が4億円、全国50カ所に事業を展開すれば200億円。需要はあるため、やろうと思えばここまではできる。あと10倍。海外展開やリモート展開など、そこからは別次元の事業展開を考える。富山社長は現在51歳。95歳まで現役を目指している。

(5) 定年のない会社

同社には定年がない。95歳まで社員全員に頑張ってもらいたい。それまで健康で生産性を落とさず、能力高く仕事をしてほしい。

自分が背中で見せると語った富山社長は51歳とは思えないほど若々しく、その瞳は輝いていた。

福岡 誠

(ふくおか まこと)

愛媛県出身。BtoB事業に携わる企業内診断士。2021年中小企業診断士登録。地方創生☆政策アイデアコンテスト2021地方創生担当大臣賞受賞。広告、マーケティング、通販バックヤード支援などを行う。元お笑い芸人。元役者。元市役所職員。

