Cocoa株式会社
合田真也
代表取締役



048-299-6679
cocoa-fukushi.com
埼玉県川口市里117番地

ビジョン
我々は徹底的にその方の活きがいに寄り添い、
住まいのスペシャリストとして多方向から
関わらせて頂きます。
今日が過去最高の一日になるように。
人生のハイライト・最高到達地点を目指して。

介護の仕事が好きでも、収入や将来への不安から現場を離れてしまう。そんな状況を変えたいと語るのが、Cocoa株式会社の合田真也代表です。川口市・さいたま市・板橋区を中心に、介護ベッド・車椅子レンタルなどの福祉用具事業を展開し、そのノウハウを生かした開業支援にも取り組んでいます。さらに構想を進めるのが、シニアビジネスと介護事業者をつなぐ協創プラットフォーム「YORIAI」。高齢者の暮らしの困りごとを必要なサービスにつなぎ、介護保険外の収益づくりと従業員への還元を目指します。今回は、起業後に見えてきた経営課題から、YORIAIの仕組み、介護職を「なりたい職業トップ3」にしたいという未来への想いまで伺いました(2026年10月取材)。

シニアビジネスと介護事業者をつなぐ「YORIAI」とは？

「YORIAI」について、具体的な仕組みや、名称に込めた想いをお聞かせください。



一言でいうと、シニアビジネス事業者さんと介護事業者さんをマッチングするBtoBのプラットフォームです。「YORIAI（よりあい）」という名前は、昔の地域コミュニティのような、強固で温かい横のつながりをイメージして名付けました。
シニアビジネスを展開されている方々は「高齢者の方と繋がりたい、販路を拡大したい」という強いニーズを持っています。一方で介護事業者さんは、先ほど申し上げたように「介護保険外の収益を作りたい」という切実な課題があります。この両者を結びつけることで、双方のニーズを同時に満たせる仕組みなんです。

両者がつながることで、現場ではどのような相互補完が生まれるのでしょうか。

介護事業者さんは、日々ご自宅に伺ったり施設でお会いしたりと、一番近いところで高齢者の生活を支えています。例えば、福祉用具事業でも実感していますが、現場にいるとご本人すら気づいていないような潜在的なお困りごとに気づく機会がとても多いのが実情です。そこで、プラットフォームに登録している信頼できるシニアビジネスのサービスをご案内してあげるんです。成約に至れば、紹介料として3〜10%程度の収益が介護事業者さんに入ります。今あるリソースを活用しながら、手間をかけずに新しい収益の柱を作ることができるわけです。

素晴らしい仕組みですね。プラットフォームに参加できる対象者や、利用条件などを教えてください。

介護事業者さん側は、在宅介護を支えているデイサービス、訪問看護ステーション、訪問介護ステーションなど、利用者さんとの接点となる空間や時間が長い方々が特にお勧めです。ちなみに、介護事業者さん側の参加費用は現状いただいておりません。無料でご参加いただけます。

YORIAI
寄り合えば、未来が動く。
PEOPLE × BUSINESS × COMMUNITY × FUTURE

シニアビジネス事業者さん側の参加条件についてはいかがでしょうか？

シニアビジネス側は、まずは1業種につき1社に限定し、15社を集めてスタートする予定です。例えば不動産を扱う方でも、「売買」と「賃貸」で細かく分けるなどして、参加者同士がバッティングしないような配慮をしています。 また、誰でもご参加いただけるわけではなく、私たちが掲げる現場の課題感にしっかり共感し、共にプラットフォームを作っていく覚悟や思いのある方を大変おこがましいですが慎重に選ばせていただいています。元介護職の方など、介護現場のリアルを肌で知っている方であればより嬉しいですね。

実際の活動はいつ頃、どのような形でスタートされるご予定ですか？



まずは今年の12月に、関東エリアの事業者さんを中心に集まっていただき、実験的に活動を始めます。月に1回、オンライン上でマッチングの場を設け、シニアビジネスの方が「自分たちはこういうサービスを提供できるので、ぜひ介護事業者さんに紹介してほしい」とプレゼンし、そこに介護事業者さんが見に来るコミュニティのような形からスタートします。 ここでしっかりと土台を作り、ゆくゆくは専用のオンラインサイト上でスムーズにマッチングが完結するようなプラットフォームへと育てていきたいと考えています。

シニアビジネスの販路拡大と介護事業者の収益づくり｜「協創」が生む可能性

シニアビジネス事業者と介護事業者がつながることで具体的にどのような可能性が生まれるのでしょうか？



シニアビジネスの方から見れば、確実にお客様とつながれる太いルートができるという大きな可能性を秘めています。普段、シニア向けに合同セミナーなどを開催しても、十名ほどの人数ですら集めるのが大変で、苦労した割に成約につながるのはごくという厳しい現実が実際にあるかと思います。
しかし、このプラットフォームの仕組みを使えば、普段から一番近くで生活を支え、強い信頼関係ができている介護事業者が直接サービスを紹介してくれます。小さな介護事業所であっても、50人から60人ほどの利用者を抱えているものです。私の実感として、今の半分以下の労力でこれまでと同じ収益を得られる、あるいは同じ労力をかければ倍の収益が得られるくらい、見込みの高い確実なルートを作ることができると考えています。

介護事業者や利用者さんにとっても、大きなプラスになりそうですね。

はい。介護事業者は一番お客様との接点が強く、潜在的なお困りごとをキャッチしやすい立場にあります。しかし現状の現場では、ご高齢の方から「こういう時、どうしたらいいの？」と相談されても、解決できるサービスを知らないために「それは大変ですね」と話を聞くだけで終わってしまうケースが非常に多いんです。必要な情報がきちんと行き届いていないんですね。
だからこそ、シニアビジネスの方々とつながることで、「それならこうやって解決できますよ」と具体的に手を差し伸べることができるようになります。介護事業者が、高齢者の生活をより広く支える「シニアライフコンシェルジュ」のような存在になれるんです…

続きはQRコードからアクセスしてください　→ → →

おうち de 医療

在宅医療com株式会社
〒107-0062　東京都港区南青山3-1-36青山丸竹ビル6F
service@zaita9iryou.com