



事業は大きく3事業展開

海田力。縦書きにすると海男になるのですが、私のイメージはまさにそのまんまなんです(笑)。海や山で身体を動かすのがとにかく大好きで、社内自転車競技部を作ってロードバイクに乗ったり、次はトライアスロンに挑戦をしようと思っています。平成23年11月に会社を設立したのですが、その時に明確なビジョンや理念があった訳ではありません。全ては人との出逢いで結果的に事業拡大することになったのですが、弊社は現在大きく(1)施設事業(2)在宅介護・医療サービス事業(3)飲食・給食事業に分かれます。各事業を順番に説明していきますね。

1つ目の施設事業とは？

この施設事業ですが、住宅型有料老人ホームの「たなごころ毛穴」「たなごころ小阪西」とサービス付き高齢者向け住宅の「たなごころ土佐屋台」の3か所になります。どの施設においても、サービスは24時間365日職員が常駐しており、高齢者の方が安心して過ごすことが出来ます。日々の生活は介護保険内のサービスや自費サービスを提供

提供させて頂いており、介護度の高い方、認知症がおありの方、医療行為が必要な方でもご入居いただくことは可能です。どの施設におきましても、介護・医療サービスや生活相談サービスを入居者の方に提供しています。お部屋には各施設によりキッチン、お風呂、洗面台、トイレがあり、バリアフリー、バリアフリー、ナースコール付きで安心安全の施設です。

最初に運営を始めた「たなごころ毛穴」は28床の老人ホームなのですが、何年たっても20床以上埋まったことがない施設でした。その「たなごころ毛穴」を引き継いでくれないかという話があり、それまではこうした施設の運営をしたこともなく、正直不安な気持ちいっぱいでした。引き受けたのが始まりです。そしてこの度2018年2月に念願の思いが詰まった3棟目の施設「たなごころ小阪西」をオープンすることになりました。

この施設は「本気の価格設定」をしています。どういうことかと言うと建物による収益は考えず、家賃収入では利益を出さない。また、多くの施設は給食会社に業務委託しています。自社で管理栄養士を雇い食事提供をしようとする、30床程度の施設はほぼ赤字になります。また委託するとなかなか希望の値段と質がマッチしません。私もダイフクは自社にて給食会社を運営しており、質は下げずにどこまで金額を下げる事が出来るかにチャレンジし続けました。

2つ目の在宅介護・医療サービスとは？

次に在宅介護・医療サービス事業ですが、訪問介護を行うダイフク訪問介護ステーション、訪問



り「泉北たなごころ保育園」を開園させました。こちらは従業員の福利厚生含め、病時保育室完備にして従業員が安心して働ける環境づくりを考え、始めることに決まりました。

高齢者の皆様が満足するお弁当を とにかく作りたい

サラリーマン時代、派遣会社の役員をしていたそのグループ会社の高齢者専門宅配弁当のフランチャイズ店を任されていました。お客様やケアマネージャー様よりお弁当の内容のご要望を頂くことが多々ありました。しかし残念ながらお客様が満足できるお弁当ではありませんでした。フランチャイズ本部にその事実を伝えてもなかなか改善されることもなく、お客様にも本当に申し訳なく思う日々が続いておりました。

もともととした日々が続く中、やはり自分に正直に良いと思える食事を提供したい、要望に答えることが出来る高齢者向けのお弁当屋さんをしたい。そう強く思っていた時に同じ考えをもった管理栄養士さんに出会い独立に至りました。今思うとただただ無我夢中猪突猛進でした(笑)

感謝してもしきれない妻の協力

そしてもう一つ保育園事業として2018年2月よ

看護を行うたなごころ訪問看護ステーション、マッサージやリハビリを行うダイフク鍼灸マッサージ治療院を運営しています。訪問介護については、介護福祉士やホームヘルパーが要介護者の自宅へ訪問し、入浴・排泄・食事など生活全般における介護サービスを提供しています。

この訪問介護事業の始まりにはキッチンがありません。当初高齢者向け宅配サービスでお弁当をお客様に届けて色々な話をする中で介護やリハビリに対して困ってらっしゃる方が非常に多いことが分かったのです。そこで何とか自分たち出来る出来ないかを考えている方々のお力になればという思いでした。

そして訪問看護事業を始めるにおいても次のようなキッチンがありました。たなごころ毛穴の入居者様が手術され、日々の医療ニーズが必要となり介護職員だけの対応が困難となり退去を余儀なくされた状況になったことがあります。その時利用者様が「わたしはたなごころ毛穴にずっといたかった」とぼそっと一言仰ったのです。その言葉を聞いた時からいつか必ず医療行為が必要になっていっても居続けられる老人ホームにしよう！そしてそれを実現する為に訪問看護事業がスタートしました。

本気で取り組む従業員教育

介護スタッフ不足は日本における深刻な問題です。当社においては本気で従業員満足に取り組んでいます。やらされる研修ではなく学びたいという研修、その研修を受けることによって公私ともにステップアップできる職場環境を作り出しています。その中の一つがキャリアアップ研修です。1回以上外部講師を招き、介護以外にも接遇研修や他スキルに合わせて本人が希望する外部研修に参加してもらっています。また入職者の方々には私のほうから、所属する事業部以外についても設立に至った経緯からその事業に対する想いを共

独立をする際の不安が無かったと言えれば嘘になりませんが、不安よりも自分がやらなれないといけない、高齢者の皆さまの健康は私が守るくらいの使命感の方がはるかに大きかったですね。

また独立するにあたっては妻の協力なしには軌道に乗ることはありませんでした。妻は反対をすることもなく私の想いを理解してくれ、フルタイムの仕事に出て家計を支えてくれました。そして介護事業を始めた時は妻自身が資格を取り、ヘルパーとして現場を飛び回ってくれたのです。貯金を切り崩し事業を行い、資金がなくなりかけた時もありましたが今でもこうして事業を続けることが出来ているのは妻のお陰で感謝をしてもしきれません。

口コミ・紹介だけで 顧客獲得出来ている理由

どの事業も営業マンをおかず、ほぼ口コミ・紹介で顧客獲得できていることが弊社の特徴です。ただ、仕事に繋がる繋がりはない関係なく、相談等を頂いた時にはどんな細かいことであっても誠心誠意対応をする様にしているので、そういったよつとした信頼の積み重ねをすることが大切なのではないかと考えています。

最も苦労をしたこと

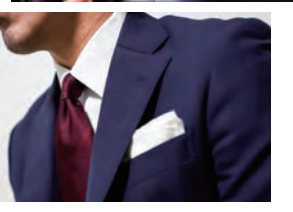
今まで仕事をしてきてこれといった失敗談はないのですが、最も苦労したのは事業を引き継いだ「たなごころ毛穴」です。この施設は従業員さんごと全てを引き継いだのですが、その時までは20床以上埋まることはありませんでした。介護に對しては一生懸命やってくれていたのですが、サービス業としての意識を以前の運営会社が伝えられていなかっただけに思われます。新規で何かを始める時には0から始めることが出来るのである意味楽なのですが、この様に途中から引き継ぐ場合はある程度流れが出来上がっていますので変えるのは並大抵のことではありません。

有する様にしています。

また鍼灸マッサージ治療院の運営を始めたのも人の縁なのです。私の知人の目の不自由なあんまマッサージ指圧師の方より最近ではマッサージ希望のお客様が激減し困っていると相談を受け、自分にお役立ち出来ることは何かないかと考え治療院をオープンさせました。現在出張メインでドライバーさん同行してもらい7名の先生方に施術をして頂いています。

本当に困っている方々が安心して 住める老人ホームを作りたい

現在のお年寄りの方々の老人ホームへのご入居状況が不思議な状況になっています。具体的には様々な理由で年金を支払っていなかった方は、年金受給資格が無いため生活保護を受け多くの老人ホームが受け皿となっています。しかし一方で、月の年金受給額が10万円程度の方が多くいらっしゃいます。この方たちが施設に入居しようとしたとして、費用面で入居できる施設は特別養護老人ホーム位になります。ただ特別養護老人ホームは入居待ちが多く、介護度が高くなれば入居出来ません。生活保護の方々には家賃・食費・その他の経費10万円程度が国から保証され、医療・医療等の負担金も免除される訳です。ただ一方年金10万円位の方は介護・医療の自己負担分を捻出することが出来ず、ほとんどの老人ホームに入居することが出来ないのが現状です。そういった本々



ずは意識改革し次に行動改革まで持っていくのは大変でしたが大切なことは何なのか？を言い続けることによって徐々に変化し、良い形になっていきました。

経営者としての私の使命

儲かるか儲からないという視点だけでは事業拡大は絶対しません。今のお客様の満足度を一層高めるには？お客様が困られていることを解決する為には？また従業員の中のチャレンジしたい気持ちを後押し出来るのか？を常に考え続けています。その結果が多角化に繋がっていると思っています。

どこの業界、どんな事業でも黒字の会社もあれば赤字の会社もあると思います。最も大切なことは「任せる人がその事業にどれだけの想いをもってチャレンジ出来るのか」に尽きると思います。ですので毎月の事業部会議では数字の要望は全く出しません。

また私が日々、従業員の方々とお話をする中で一人一人の夢や希望を聞き、その中で夢や希望を実現する為には私はどうしたら良いのか？どうしたら実現出来るのか？何とか実現させてあげたいと思ひ、行動した結果が様々な事業をするごとに繋がっています。ですので明確なビジョンというよりは人との出逢いや縁なのです。今後につきましても、今以上に社会に必要とされる会社になるべく、一人でも多くのお客様に「幸せ」を感じて頂けるよう頑張っていこうと思っています。「役職は役割であり、上下ではない。私はおむつ交換ひとつできません。現場で働いている方がいてくれるから会社が存続できるので。」

いつも私が社内に向けて発信している言葉です。一人でも多くの従業員が物心ともに豊かになれるよう頑張る、お客様に喜んで頂けるサービスを提供し続けていくことが私の使命だと感じています。