



Relation Gate Magazine

株式会社ここみケア

創刊号

2023年9月発行

ここみケアグループは 「Relation Gate Group」へ

このたび、我々はグループ体制を変更し、新たなスタートを切ることになりました。まずは新体制についてビジョンや目的を知り、自らの思考や行動を変えていききっかけとしてほしいと思います。

かねこ ひろき
代表取締役社長 兼子 広喜



「Relation Gate Group」の

誕生

第25期期首より、ここみケアグループは「Relation Gate Group」として生まれ変わります。これまで株式会社ここみケアと株式会社人材サービスYOUは、介護・医療や人材紹介など多事業展開を進めてきました。そこからもう一歩進み、サービス同士の連携を強めるために、新グループ名を設ける決断をしました。

「私たちは人と人、サービスとサービスをつないで豊かな生活を支える新たな価値を創造し、仙台を中心に全国へ広げていくトータルライフサポートカンパニーを目指します」。

これが新しいグループ事業ドメインです。新グループ名の「Relation」とは、つながりの意。つながりがグループの事業の幅を広げ、やがて人々の生活を支える存在になっていくことでしょう。

サービスとサービスの 連携とは

新ドメインが意味するところについて、事例を挙げて解説していきます。

ここみケアは介護から始まった企業であり、介護に近い領域の医療として訪問マッサージを提供しています。たとえば私が所持している「柔道整復師」の資格は国家資格のひとつですが、このほかにも医療に関する国家資格があり、そのうちのひとつである「あん摩マッサージ指圧師」の所持者のなかには「はり師」「きゅう師」の資格を得た人も多数います。そうすると鍼灸サービスの提供もできるようなると同時に、美容分野へと派生して美容鍼の提供も可能となる……。このように類似するサービス同士をつなぎ、新たな価値を提供できるグループを目指したいと考えています。

ほかにも、当グループで発生するカルテの電子化・PDF化や施設整備などの業務を、障害事業利用者の方にご覧する、という取り組みにも着手中。訪問看護の事業所が他事業所の看護をサポートする動きもありますし、介護事業から障害事業や紹介事業に派生するサービスも多くなっています。今後もこうしたつながりを形にしつつ、さらにサービスを向上させていきます。

RELATION GATE GROUP

グループ事業ドメイン



社内のコミュニケーションが

より良いサービス提供を実現

では、この新たな事業展開を実現するため、社員の皆さんがどのような取り組みをしていけば良いかについて説明していきます。まずは、社員同士で連携を取って協力しあい、現状のサービスの価値を高めていく点を意識してください。今も事業所同士でお客様を紹介しあうといった取り組みがなされていますが、そうした動きを継続するイメージです。

サービス同士をつないでいくには、今自分が携わっているサービスの知識を深めると共に、社内で現在提供されているサービスにも詳しくなる必要があるでしょう。社内でコミュニケーションの機会を増やし、**ほかの事業にかかわる社員と情報交換してみてください。**「あの事業所にこういう人材がいて、こうしたサービスを提供できる」という情報を持つていけば、まずは今あるサービスを適切に案内することができます。

突然新しいサービスを思いつくのは簡単ではありませんが、**仲間が手がけているサービスの提案ならすぐにできる**はずです。社内で連携を取ることが、より良

いサービスの提供につながるといえます。

新事業展開には 社員の

アイデア も取り入れたい

そして今後重要になるのは、自分が提供しているサービスから新たなサービスを展開し、自主的に事業化していけるような力を持つこと。子会社化して社長になる……というやや大げさに感じられるかもしれませんが、社内ベンチャーとして新事業部を設け、全員で成長していけるような形を取れば理想的です。新事業を構想するにあたっては、自分たちのサービスに関する知識が大いに生かされることでしょう。



第25期計画

第2章

9月は当社の期首にあたります。前期に引き続き、「レベルアップ!ギア2(セカンド)」をスローガンに、継続して重点目標に取り組んでいきたいと考えており、今期は3つの主要戦略に沿って新たな取り組みを行うことを計画しています。サービスの質に大きくかわかる部分ですから、ぜひ自分ごととして考えてみてください。

今期重点目標【第25期】

スローガン

レベルアップ!ギア2(セカンド)

- | | |
|-----------|-------------|
| 1. 営業利益目標 | 30,000千円 |
| 2. 労働分配率 | 60% |
| 3. 売上高目標 | 1,300,000千円 |

前期を振り返って

第24期は、「コロナ禍からの脱却」をスローガンに、世の中の変化とともに本来の姿を取り戻しつつある状態へと浮上できた年となりました。

「コロナ禍だからできない」という行き詰まった思考から抜け出し、前向きに進んできた結果が出たと考えています。残念ながら売り上げ目標には届かなかったものの、赤字から脱却し、年間黒字が見込めるラインまで回復を図れました。また、ダイバーシティの面では海外人材採用の定着、多様な働き方の実現など、働く環境への取り組みも加速できたと感じています。

一方、部門によっては赤字サービスが残り、安定的な運営が課題となっています。人材についてもさらに採用力を上げ、定着率もアップしていく必要があるでしょう。

利用者様IIゲスト、

職員IIキャスト

さて、今期の取り組みについて触れる前に、呼称の変更について告知したいと思います。今後は利用者様IIゲスト、職員(従業員)IIキャスト

と呼ぶこととしました。この変更は、「サービスを提供する人・される人」という関係ではなく、互いがかかわる時間を共有する関係であることを示しています。

「利用者様」「患者様」という表現からは、病気や困りごとを抱えたお客様という一方的なニュアンスが感じられます。また、「職員」「スタッフ」という呼び方は、介護・医療の技術や知識を提供するだけの人とも捉えられるでしょう。「ゲスト」「キャスト」という呼称に変更することで、向かい合った立ち位置でのやり取りをやり取りする関係性から、私たちの事業所へゲストを温かく迎入れる形へとイメージを変えていくてほしい。そういった願いを込めています。

今年の主要戦略

1

KPI

それでは、3つの主要戦略について見ていきましょう。「KPI」の管理・見える化「[HAPPY PLAN PROJECT]・社内プレゼン・MBO」新規事業・事業転換「……この3つが、今期の戦略となります。

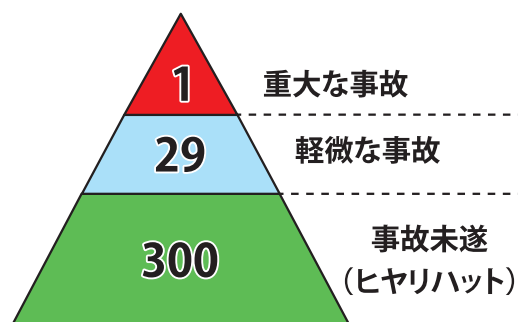
まずKPI(重要業績評価指標)と

当社でいうKPI管理とは下記のようなことです!



は、目標達成までのプロセスで満たしておくべき中間指標のようなもの。営業なら、営業件数、問い合わせ見込み数、見学・体験数、契約数それぞれに目安となる件数を設定し、一つずつクリアしていきます。

【ハインリッヒの法則】

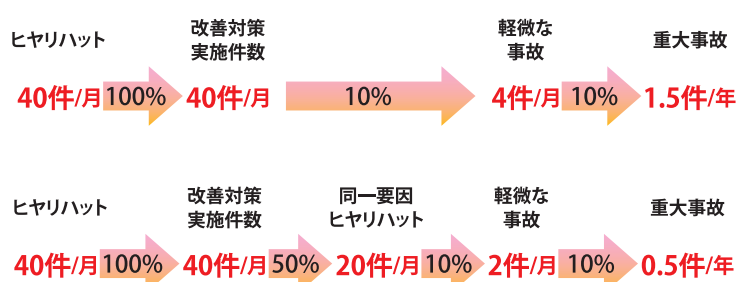


現場であれば、ヒヤリ・ハットの件数、改善対策実施数、軽微な事故の件数、重大事故の件数にそれぞれ改善目標を定める、という形が考えられるでしょう。重大事故が1件あれば、その陰にはヒヤリ・ハット事例が300隠れているといわれています。つまり、事故撲滅の目標を達成するにはヒヤリ・ハットの件数だけではなく、改善対策の実施数から軽微な事故の割合をどう減らすかを目標に考えなくてはなりません。KPIは弊社の現場ではまだなじみがない考え方ですが、数値化・見える化して確実に改善につなげていく取り組みを行っていきたいと考えています。

HAPPY PLAN PROJECTと社内プレゼンは、皆さんから企画提案を出してもらい、優秀者は賞金付きの表彰を行う取り組みです。今回、仕事

今年の主要戦略 HAPPY PLAN PROJECT 社内プレゼン MBO、新規事業

事故発生の改善



また、新規事業については、会社として訪問看護の新設・連携、サテライト増設、積極的なMergers and Acquisitions(M & A)に取り組んでいく考えです。今後のサービスにも大きくかわってくる部分ですから、ぜひ知っておいてください。

MBOシート									
項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									

に楽しさややりがいを作りながら進めていきたいと考え、創出しました。MBOとは目標管理制度を指す言葉です。自分で目標を立て、形にする力を評価共有し、皆さん自身が自己実現が出来る職場に変えていける環境を作っていきたいと考えています。

事業戦略



訪問看護の新設と連携

訪問看護の新設併設を行い既存・新設サービスとの連携を図り効率性・生産性の向上および人的資源の安定供給を図る



サテライト 増床

定員が埋まっているサービスの増床およびサテライト化を検討する
また、追加サービスなども検討し生産性向上を図る



事業転換 & 『M&A』

生産性の悪化しているサービスの見直しを行い、現状サービスの転換を図る
また、生産性向上のための積極的なM&Aを行い近隣事業と併合拡大を目指す。
(サービスによってはエリア外も実行)

2023年から 未来へ

第3章

ここまで新たな体制と取り組みについてお話ししてきましたが、Relation Gate Groupへと刷新されても、「日本中に笑顔を作る会社になる」という企業理念は変わりません。最後に、ゲストはもちろん、私たち全員が笑顔になるために必要なマインドをお伝えします。



会社の売り上げは

働く人の未来につながる

今回の主要戦略のなかには、目標や件数を数値で管理していくという内容も含まれています。現場で働く皆さんのなかには、会社の利益などの数値は自分とは遠い世界の話だと感じる人もいるでしょう。しかし、会社にとって数字を上げることが目的ではなく必要条件です。**利益**がなければ、**会社で働く人の将来もありません**。数値の見える化は重点的に取り組む箇所を明確にすることで、仕事がかかりやすく、働きやすくなる効果もあると考えています。

意欲を持ち、

新たな価値を生み出そう

HAPPY PLAN PROJECTや社内プレゼン、新規事業の戦略についても、サービスの質を上げてゲストに喜んでいただくばかりでなく、実際に取り組む人に仕事

を続けていく楽しさ、面白さを感じてほしいという意味も込められています。そのうち、HAPPY PLAN PROJECTや社内プレゼンについては社内報でも皆さんの企画・提案を紹介して、企画を盛り立てていく予定です。

数値にせよ、新たな取り組みにせよ、**皆さんが生き生きと働くためには働く人の人生を充実させる施策が欠かせない**と思っています。それと同時に、Relation Gate Groupが人と人、サービスとサービスをつなぎ新たな価値を創造するトータルライフサポートカンパニーとして飛躍するためには、皆さんの力が必要不可欠だとも考えています。

* * *

ここまでグループ体制の変更、そして今期の戦略について説明してきました。ただ、前期もそうでしたが、取り組みの結果が形となって表れてくるまでは数年はかかるでしょう。長期的なビジョンを持ち、Relation Gate Groupとして共に一歩ずつ進んでいきましょう！

皆さんの投稿・投票によって行っているこの企画！今回はインドネシアのお菓子であるナガサリ作り企画を詳しくご紹介！見たことも食べたこともないようなお菓子に皆さん興味津々だったそうです。大成功に終わっただけではなく、中心人物であったルスタンティさんの素晴らしさを再確認する機会にもなりました！

ナガサリ作り！

本日「ナガサリ」というインドネシアのおやつ作りをしました！今回は技能実習生のルスタンティさんが企画内容を考えてくれました。

ココナッツミルクや米粉、バナナ等を入れ、甘くてモチモチとした食感のおやつです！可愛くアレンジして作ってくれました。皆さんと一緒に作り、楽しまれてました。インドネシアのおやつと伝えると「飛行機で持ってきたの？」「美味しい～」と大好評！今回初めてルスタンティさんに担当してもらいましたが、企画の他、買い物もしてくれました。インドネシアと日本では材料の呼び方も違うので

それも調べ、失敗しないよう家で練習したそうです。数日前に家で作ったのを持ってきて「固さは大丈夫ですか？皆さん食べられますか？」「甘さはどうですか？」と職員に聞いており、皆さんが、安全に美味しく召し上がっていただけるよう事前に確認をしっかりと行っていて素晴らしいかったです！ルスタンティさん、とっても美味しいおやつをありがとうございました！

投稿者



グループホーム
ここさいむら小田原
ちば ようこ
千葉 陽子さん
投稿日：2023. 7. 9

千葉さんに投稿内容について詳しく教えてもらいました！

今回の取り組みについて、工夫した点など詳細を教えてください！

ナガサリ作りの経緯

ルスタンティさんが日本に来て1年以上経ったことを機に企画を担当することに。一緒に企画を考案しているとき、インドネシアの文化を日本人が体験するというアイデアから、インドネシア特有のお菓子であるナガサリ作り企画が生まれました。

ナガサリ作りの感想

ルスタンティさんは事前に家で作り、硬さや甘さが利用者様にとって問題ないか、ココナッツという馴染みのない素材を使って問題ないかを入念に確認してくれました。私たちが言わなくとも様々な懸念を徹底的に配慮している姿には感銘を受け、ルスタンティさんの素晴らしさを改めて感じる機会になりました。見たことも食べたこともない外国のお菓子に皆さんが興味を示して、「美味しい！」と言って召しあがっていて大好評でした。



一緒に働く皆さんへ メッセージ

忙しいとコミュニケーションを取る機会が少なくなってしまうかもしれません。しかし、今後も全員で協力して、チームワークをより強固にしていきたいと思います！



Relation Gate Magazine

株式会社ここみケア
社内報「Relation Gate Magazine」vol.1
2023年9月発行