

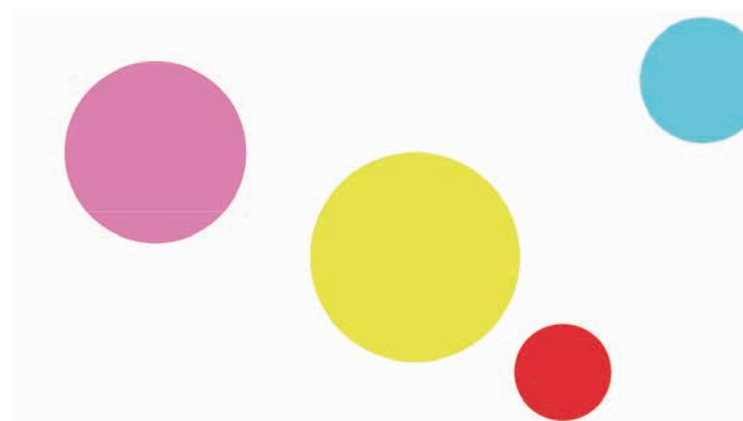


Relation Gate Magazine

株式会社ここみケア 株式会社人材サービス YOU

第 23 号

2025 年 10 月発行



兼子代表からの Message 26 期の総括と今期の展望

輝ける1年へー 第27期始動

9月より第27期がスタートしました。25期に続き26期も、予定していた目標を上回る売り上げとなり、会社全体としてより業績の回復を実感する1年となりました。まずは、26期がどのような年だったか、そして、27期に Relation Gate Group がどのような方向へ進んでいくか、お伝えします。

第26期の振り返り 体勢の充実を実感

目標を上回る結果

新型コロナウイルスが落ち着きを見せた25期を経て、キャストの皆様が、丁寧なサービスを提供してくださっているおかげで、会社全体としての業績は確実に改善しています。

また、収支だけでなく、離職率も昨年対比で低下し、キャスト間の繋がりや働きやすさを含め、各事業所の体勢が整ってきていると感じています。

サービスの安定と質の向上

その要因としては、もちろん新型コロナウイルスの収束もあるでしょう。社会全体が明るくなり、人の流れが回復したことも理由の一つ。

しかし、やはり大きいのは、サービスの安定や質の向上といった、現場の取り組みの成果ではないでしょう。

うか。キャストの皆様がやるべきことに真摯に向き合い、目標に向けて取り組んでいることが、結果に表れているのだと思います。

そしてもう一つ、25期からの2年間、役職者や管理職に伝えてきたのが「二度学ぶこと」の大切さです。自分が学んだことを、他のキャストへ伝えたり教えたりすることで身に着けていく。それを一人ひとりが実践し、各事業所に浸透していることも、会社を上昇させている一因かもしれません。

新しい1年に向けて

さて、9月は会社の期首となります。今までやってきたことは、これで終わりということではありません。改めて再チェックしながら引き続き取り組み、さらに良さを積み重ね、これからも会社として成長していきましょう。



第27期へ向けて

スローガンに込めた思いと目標

27期のスローガン “輝く”

今期のスローガンは、輝くです。

“輝く”という言葉から、みなさんはどのようなイメージを持つでしょう。

「キラキラ」「楽しい」「ワクワク」。
私自身は、そのような言葉を連想します。

新型コロナウイルスが落ち着き、世の中も会社も少しずつ良くなっています。業績が軌道に乗り始め、気持ちも明るくなってきた今、**次の一歩を踏み出せる、希望を持てるタイミングではないか**と私は考えます。その次の一歩として、キャスト一人ひとりが輝ける、そういうことに進める一年にしたいという思いから、“輝く”というスローガンを掲げることになりました。

輝くわたし 輝くキャスト

輝くサービス 輝くゲスト

輝くRelation Gate Group

あなたにとっての“輝く”とは何でしょう。キャスト一人ひとり、また、事業所ごとにも違うと思いますが、自分にとっての輝くとは何か、

ということをぜひイメージしてみてください。自分自身の喜びや、サービスとして目指す姿が見えてくるかもしれません。

5つの重点目標

そして、具体的な指標として、今期の目標は5つあります。

- ① 売り上げ17億円
- ② 正社員入職者数昨対比10%増
- ③ 非正規職員離職率昨対比5%減
- ④ 脱属人化の業務を全社で10種類
- ⑤ 全てのサービスの特色を明確にし、浸透を図る

会社としてどのようなことを目指しているか、キャストの皆様にはぜひ知っておいていただければと思います。

4つの課題と方策

なぜ、この5つを今期の目標にしたか。まずは、グループ全体の課題とそれに対する方策について触れていきましょう。

業績が上向くなかで、組織全体として継続して取り組まなければ

ならない課題と、個別（各事業所ごとに）で取り組まなければならないことが、まだまだあるのが現状です。逆に言えば、多くの伸びしろがあるということ。そこで今期は、大きく分けて次の4つの課題に重点的に取り組んでいきたいと考えています。

- ① 売り上げ・利益率が少ない
- ② 離職率が高い
- ③ ノウハウの蓄積が乏しい
- ④ サービスの再構築の必要性

それでは、一つずつみていきましょう。

1 売り上げ・利益率が少ない

着実に業績が改善へ向かう一方で、比率改善など、まだまだ可能性を残している部分があります。

すでに売り上げが100%で、これ以上増やせない事業所もありますが、例えばキャストの出入りを少なくする、物価上昇に対して細かなところで見直しを行うなど、収益率を高めることで、より良い事業運営に繋がる可能性もあります。

それぞれの事業所ごとに、**どのよう**にしたらより良い形に持っていけるかを考え、**取り組んでいく必要**があるでしょう。

2 離職率が高い

会社全体としては、年々正社員

の離職率は下がってきています。しかし、残念ながら非正規社員の離職率が高いのが現状です。そこには物理的な課題に加えて、コミュニケーションの課題が考えられます。すべてのキャストが働きやすい環境を作るにはどうしたらよいか。今期はこの点に対して、丁寧なアプローチをしていければと思います。

情報や思いを共有できる環境に

例えば、非正規社員のキャストは、業務にあたる時間や他のキャストと関われる時間がどうしても短いもの。そのことで生じる障害を少しでも減らす方法はないか。すでに導入しているICTやLINE WORKSなどのツールを活用し、より情報共有を密にしていくのも方法の一つだと思います。「わからない、知らない」ことからくる、負担やストレスを少しでも減らせれば、環境がより良いものになるかもしれません。

また、関われる時間が短いことから生じる、キャスト間のコミュニケーションの壁も課題の一つです。限られた時間ですので、業務だけのコミュニケーションに終始することが多いかもしれません。そこで、1on1もその一つですが、**少しでも会話の機会を増やし、思いを共有してみ**てはどうでしょう。**働きやすい環境づくりに生かせる可能性**があると思

3 ノウハウの蓄積力

口頭での指導により、属人化の傾向が大きい。役割分担も含め見える化（KPI化）とノウハウの蓄積を図る必要がある。



役職者と管理職に向けて、今期の目標をプレゼンする兼子代表



4 サービスの再構築

各サービス拠点法人のサービスの再構築（見なおす）を行い、新たな価値観を再発見する。とんがったサービスを目指す。

共有、という点では共通する部分もありますが、今期の課題としてあります。

さて、25期から、主要戦略として見える化（KPI）に取り組んできました。これは、収支だけでなく、例えば、施設利用者の継続状況など、ゲストやご家族がどのくらい満足されているかを目に見える形にし、何をすべきか共有することを目的としています。

3 ノウハウの蓄積

ます。それぞれが何を思っているかオープンにする。それだけで、一つでも二つでも、解決できることが増えていくことを期待しています。

げたノウハウの蓄積（脱属人化）は、「この人しかできない」業務を減らす、ということの意味します。では、なぜノウハウの蓄積が必要だと思いますか。

ゲストのケアに関しては、マニュアルがあるため少ないかもしれませんが、しかし、担当や業務によっては、まだまだ皆で共有できていないこともあるはず。

皆で共有し脱属人化を目指す

何事でもそうですが、やってみたいとわからないことは必ずあるでしょう。そこで、今期はぜひ、他のキャストの担当や業務を、他のキャストの皆様体験していただきたいと思っています。実際に経験することで、見えることや感じるものがきつとあるはずです。そうすることで、キャスト一人ひとりがステップアップするのはもちろんですが、いつでも誰でも「できる」状態にすることで、みんながわかりやすく、働き

キャスト一人一人が “輝き”を求めながら歩む1年に

目指す先にあるもの

今お伝えした課題を踏まえ、改めて今期の目標に目を向けていきたいと思います。

やすく、より協力しやすい体勢になっていくはず。そして、結果として、事業所がより良い形に変化していくと嬉しいですね。

4 サービスの再構築

ところで、日々業務だけを見てみると、自分たちのサービスの良さを忘れてしまうことはないでしょうか。各事業所にはそれぞれの強みが必要あります。そこで今期は、改めて自分たちの良さを見直し、素晴らしいさを再発見していただきたい。

そして、Relation Gate Groupは、周りに多くのサービスがあるというのを頭に置いてほしいと思います。それを知っておくことで、今あるものに加えて、サービスとサービスを繋いで新たな価値を創造することもできるでしょう。協力が得られる環境をどう活用するか。そのことを楽しみながら、より良いサービス事業所を目指していただきたいです。会社全体としても可能性を広げていきましょう。

そもそもなぜ、売り上げを上げることが重要なのでしょうか。

近年、耳にすることが多いSDGsという言葉をご存知でしょうか。Relation Gate Groupでも、様々な取り組みをしているところで

が、このSDGsの17つある目標の一つに「8働きがいも 経済成長も」という項目があります。SDGsという点、リサイクルや省エネなどの、エコなイメージを抱く方が多いかもしれませんが。ところが、経済成長、つまり会社でいうところの売り上げを伸ばしていくことが、SDGsに繋がるということは、意外、と感じる方もいるのではないのでしょうか。

売り上げアップが好循環を生む売り上げが伸びると、会社としては持続可能なサービスを提供することが出来ます。ただし、それは会社が永続企業であり続けるだけではありません。サービスの質を高めることや、キャストの働く環境の改善（やりがい・働きやすさ）など、いろいろなものに還元されていく、ということを知っていただきたいです。

先ほど示した目標に向かって取り組みながら、組織全体が良くなっていくことが、今期のスローガンである“輝き”の実現に繋がっていくのではないかと、心から願っています。

これからも、様々な取り組みをしながら輝ける1年にしていきたいです。

初の試み プレゼン大会を開催

さて、Relation Gate Groupでは、去る8月8日に、役職者と管理職

27期へ向けて
スローガン

輝く(かがやく)

輝くわたし 輝くキャスト 輝くサービス
輝くゲスト 輝くRelation Gate Group

4つの課題と方策

1 売上・利益率を増やす

グループ全体としては伸びているが、単位数や規模的に伸ばさなければいけない事業所がある。また、利益率の改善も必要。

2 離職率の低下
採用力を上げる

正社員の離職率は低いですが、非正規社員の離職率は高い。キャストが継続して働けるような環境の見直しや改善を行い、安定化を目指す。また、事業推進力を上げるために、採用力の強化を引き続き行う。

が一堂に介して、各事業所の経営方針ビジョン発表会を行いました。

毎年期末には、各事業所ごとに、次年度の事業計画（収支計画・運営計画）を作成していただいています。しかし、コロナ禍ということもあり、会社全体でそれを共有する機会はありませんでした。

各事業所の現状や目標、思いを共有し、イメージを膨らませていただきたい。そんな思いから、今回初めてこのような機会を設けることに致しました。その根底にあるのは、“輝きたい”、“輝くために”という思いにつきます。他の事業所の思いを知ること、刺激や得るものも多くあつたはず。そこで感じたことを、各自が事業所に持ち帰り、活かしてほしいと思っています。

今後、事業所内において、管理者より今期の方針発表の場を設ける予定です。キャストの皆様には、それぞれの事業所が目指す方向や思いを感じていただければと思います。

制度を活用して働きやすく

最後になりますが、皆さんご存知の通り、4月からは心理カウンセリング制度を導入。8月には、こども食堂を開催いたしました。これからも様々な取り組みを行う予定です。皆様には、そういうものがある、

ということをぜひ頭に置いていただければと思います。その上で、必要だと感じたなら遠慮せずに、活用したり、参画していただく。改めて、私は、すべて“思う”ところから始まると考えています。キャストの皆様には、ぜひ、今期のスローガン“輝く”についてイメージしていただき、それぞれが輝きを持ちながら業務に励んでいただけることを願っています。そして、少しだけ何がかわった、楽しくなつたと感じる瞬間が増え、一人ひとりが輝き、会社も輝いていく。そんな一年に繋がっていただければ幸いです。今期もどうぞよろしく願いします。



経営方針発表会でビジョンを発表する管理者



Relation Gate Group

\お知らせ/ 社内プレゼン大会

社内プレゼン大会のお知らせです！「何を投稿すれば良いのかな？」「私には無理だろう」と思っている方々、必見です！！

について

社内プレゼン大会とは…社内改善施策の提案

テーマは下記を参考にお願いします。

・サービス

この部署とこの部署の仕事の掛け合わせたら、こんな良いサービスが出来るそう！

こんなサービスがあったら、ゲストから喜ばれそうだ！

・コミュニケーション

ゲストの話し相手になってくれるロボットを導入すれば、ゲストが一人の時間に寂しい思いをすることがなくなるのではないか

・環境

ペットボトルキャップ運動をして、リサイクル活動を活性化するのはどうか

もっとゲストと地域の方が交流できるように、こんなイベントを行うのはどうか

・その他

自由テーマ

どんな内容でも構いません！
皆さんが日々働く中で「これは不便だな」や「このやり方ももっとこうしたら良いのでは？」と感じるものについてぜひ教えてください。
皆さんが働くRelation Gate Groupを、皆さんの手で働きやすい環境にしていきたいと思います！

\奮ってご応募ください！/

募集期間 2025年12月31日締め切り

報酬 大賞の企画は「社内プレゼン大賞」として表彰いたします！

結果発表 作成：プレゼンテーション形式にて作成
提出先：LINE WORKSにて、人事課池田宛に提出

Word、Excel、PowerpointまたはCANVAにてプレゼンテーション形式にて作成。予算が必要な場合は、予算の実行可能なシミュレーションを別途作成し、そちらも添付してください。提出はLINE WORKSにて、人事課池田まで提出してください。

ポイント！ 現時点で「四方良し」の条件と「実施可能」な条件を満たしていてもOKです！「これはRelation Gate Groupにとってプラスになる」と思うものをどしどし投稿してください。

選考方法

役員および課長で書類選考（一次審査）を行います。書類選考が通ったら、二次審査へ移ります。二次審査は社長および課長の前で資料を使つてのプレゼンテーションを行っていただきますので、ご準備をお願いします。

結果発表

社内報にて結果を発表いたします。お楽しみに！

PRESENTATION 大会開催

人事労務課

課長 ^{いけだ こうじ} 池田 幸司さん

人とのつながりを大切に、安心して頼れる窓口として、多様な採用施策と環境整備を推進し、誇りを持って長く働ける職場を実現します！

HALicht 仙台

管理者 ^{はたけやま こと} 畠山 琴さん

27期は「安定した集客体制」と「リピート率向上」を基盤に据え、サービスを再構築し新たな価値を創出します！細胞の若返りをテーマに、美容鍼や整体を通じてゲストに合った魅力を届けます。

ここさいわい青葉

管理者 ^{あべ くみこ} 阿部 久美子さん

ここさいわい青葉の今期のビジョンは「風を起こす」。ゲストには、揺るがない安心を。キャストには、誇りと挑戦を。地域には、笑顔と活力を！石巻から風を起こせるように頑張ります！

ジョブサポートYOU
旭ヶ丘管理者 ^{やまだ しゅん} 山田 俊さん

ジョブサポートYOU 旭ヶ丘は、開所して5年目となりました。今期は、「売り上げ1億円突破・専門性向上・事業拡大」を目標に掲げ、キャスト全員で力を合わせて会社の発展に貢献していきます。

小田原拠点

統括管理者 ^{すがわら} 菅原 ユミさん

前期の尽力に心から感謝致します。今期は、更なる成長と変化に挑戦する大切な1年と考えております。「やってやれない事なんてない♪」ゴールを目指して～♪」心をひとつに、力を合わせて頑張らしましょう！

太白仙南エリア
兼管理課統括管理者 ^{あさぬま りょうへい} 浅沼 亮平さん

青山拠点としては、事業所間の壁を無くし協力体制の強化を目指します。管理課としては、導入済みのシステムや今後導入するICT機器の操作を現場職員が使いこなせるまでサポートし、現場の生産性向上に繋げていきます。

営業課兼ジョブサ
ポートYOU 泉中央統括管理者 ^{たかくら まさむね} 高倉 政宗さん

営業課単体としての営業力の強化と、全体としてはルール作りと仕組化を進め、課としての収益性を上げます。また、ジョブサポートYOU 泉中央は、ゲスト数を増やし、活気あふれる事業所にしていきたいです。来期は事業所から就職者を出せるように、キャスト一同取り組んで行きたいと考えております。

幸町・上杉エリア
兼ここさいわいつむぎ統括管理者 ^{さかもと こうへい} 坂本 孝平さん

キャストの「知識向上、理解、実行」に取り組みます！外部研修、勉強会への積極参加、問題提起が自然とできる環境作りに重点をおき、最終的に数値目標達成に繋げていきたいと考えます。また、つむぎは、介護・認知症相談の情報発信の場として機能し、自然と地域の方々が集まる事業所を目指します。

多賀城・石巻エリア
兼ここさいわい美の里統括管理者 ^{しょうじ ともこ} 庄司 智子さん

青葉は、地域に開き、地域住民とともに、誰もが安心して暮らせる、地域社会を作るため、小さな風を起こします。また、美の里は「ここで最期まで暮らしたい、住み続けたい」そんな思いに応え続ける事業所として、より良い地域共生社会の姿を見据え、様々なものを巻き込み小さな風を起こします。

Relation Gate Group
NEWS LETTER

「女性のチカラを活かす企業認証制度」に認定

株式会社ここみケアが、宮城県が推進する「女性の力を活かす企業認証制度」において、認定企業として登録されました。

この制度は、女性が働きやすく、その能力を十分に発揮できる職場環境づくりに積極的に取り組む企業を認証するものです。「女性の活躍推進」において育児休業の取得促進や柔軟な働き方の導入など、一定基準を満たしたことで、当社の取り組みが評価され認定に至りました。



2025～2027 宮城県認証企業

ここみケアプランセンター 千葉裕子さん
「第60回仙台市社会福祉協議会長表彰」を受賞

社会福祉の発展に尽力した功績が評価され、ここみケアプランセンターの管理者 千葉裕子さんが、仙台市社会福祉協議会長表彰を受賞しました。9月2日にトーネットホール仙台で行われた、第60回仙台市社会福祉大会にて表彰を受けました。千葉さん、おめでとうございます！



全事業所
管理者に
聞いた!

第27期の抱負

いよいよ始まった27期。8月8日には、グループ全体の経営方針ビジョン発表会が開催されました。27期にかけ各事業所・各部門の思いや抱負を一挙にお伝えします!



ここみ 訪問マッサージ仙台

統括管理者 **渡部 勇樹さん**

新しい鍼施術を取り入れ、より質の高い【訪問マッサージ・鍼灸】サービスを行います。ゲストの機能維持向上を図り、ご自宅や施設利用を末永く、より元気に過ごすことができるよう努めます!

ここさいわい泉

管理者 **佐藤 辰也さん**

ゲストが機能向上のステップアップができるリハビリを提供し、楽しみを持ち続けられるように。キャストは、各自の目標管理を遂行し、自身の夢に向かって踏み出せる事業所を目指します!

ここさいわい泉中央

管理者 **阿部 和哉さん**

「ともに笑顔 ともに思いやり ともに助け合い」を事業所のモットーに、27期はイベントを増やし、キャストの知識向上を目標に、関わる全ての人が「輝く」事業所を創ります!

グループホーム ここさいわい泉中央

統括管理者 **境澤 玲子さん**

ゲストの皆様の笑顔と安心を大切に、キャストがやりがいを持ち、ともに輝ける温かいグループホームにしていきます!

小規模多機能 ここさいわい泉中央

管理者 **山田 大さん**

27期は体制も変わり、開所から8年目に突入しました。キャスト全員で積み上げてきた財産をさらに磨き、ゲストとご家族のニーズ、時代に合わせた価値観にアップデートして運営します。

ここさいわいいろは

管理者 **山谷 裕太さん**

27期のいろはは「恩返し」をビジョンに掲げます。みなさんの力を借りるだけでなく、いろはからここみケア全体に新しい取り組みや、仕組みの提案をしていきます。関わる全ての人に恩返しを!

小規模多機能 ここさいわい青山

統括管理者 **坂野 智之さん**

地域密着型サービスである青山拠点として、地域に根ざし、開かれた事業運営を行っていきます!

ここさいわい小田原

副管理者 **田口 眞治さん**

キャッチフレーズは「毎日を生き生きと、ゲストもキャストも明るく楽しく過ごす」。具体的には①明るく笑顔で元気な挨拶②「あなたの夢叶えます」継続③ゲスト一人ひとりを知る努力をする。

グループホーム ここさいわい小田原

管理者 **坂本 茂明さん**

26期よりも強い土壌を作るため、キャスト皆の力を借りながら、ゆっくり丁寧に土を耕します!その土から、大きく香り高い立派な実をつけ、耕す過程は各自の誇りと自信になるように尽力します!

訪問看護ステーション ここさいわい小田原

管理者 **伊藤 麻美子さん**

介護現場に医療処置が必要なゲストが増えている今、往診対応や急変時に必要なマニュアルを作成し、各事業所への勉強会を実施。ゲストが安心して生活できる小田原拠点を目指します。

ここみ ケアプランセンター

管理者 **千葉 裕子さん**

特定事業所算定、一人あたりの支援費を増やします。また、積み重ねてきた信用を武器に、新規獲得。黒字を定着させます。さらには、新人ケアマネを採用し、知識の継承も目指します。

訪問看護ステーション Sora

管理者 **三浦 礼子さん**

多職種との連携を行い、稼働率・振替率の向上、月900件の実稼働数を目指します。また、ゲストが満足するサービスの提供を目指し、研修会等でスキルアップできる体制づくりを目指します。

フォルテデイサービス

管理者 **古山 恭秀さん**

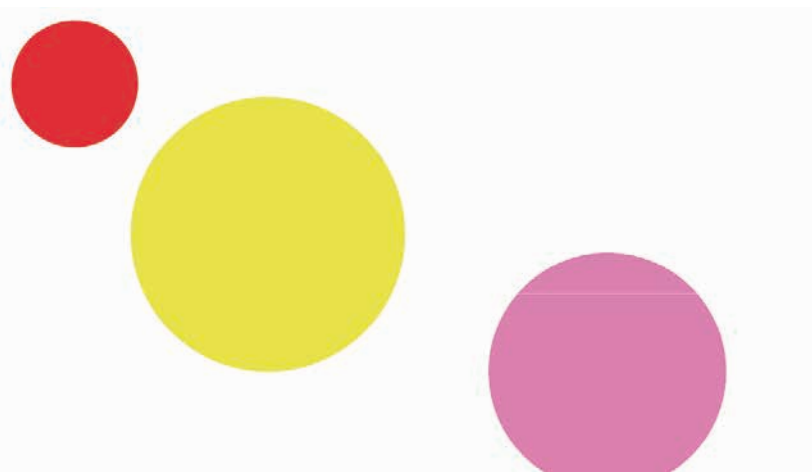
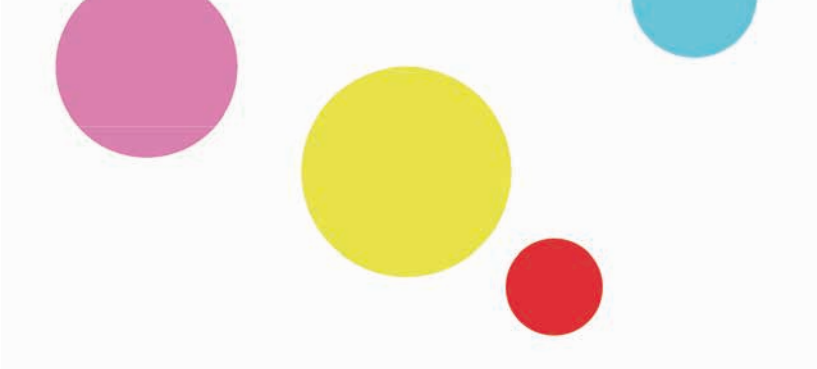
ゲストもキャストも事業所も、キラキラ輝けるように、26期で取り組み始めた良いことを伸ばしていきます。お風呂、モバイル機器の活用、整理整頓など、できるところから積み上げていきます。

ここみ 訪問マッサージ仙南

管理者 **清水 裕一さん**

岩沼から太白区へ拠点を広げ、地域の皆様に寄り添う訪問マッサージで、安心と笑顔を届けていきます。





Relation Gate Magazine

株式会社ここみケア
株式会社人材サービス YOU
社内報「Relation Gate Magazine」vol.23

2025年10月発行