



一般
社団
法人

医療介護経営研究会(C-SR)

【C-SR広島県会員】

社会保険労務士法人オーク(担当:佐藤)

〒737-0143 呉市広白石2-6-37

TEL(0823)74-9606 FAX(0823)74-9609

C-SR顧問レポート 2017年 11月号 (第60号)

今月の担当



C-SR 介護保険法顧問
株式会社東邦マルニサービス
代表取締役副社長
長田賢士(おさだけんじ)

平成15年1月 株式会社東邦ケアサービス設立
平成15年3月 東邦ケアサービス(訪問介護・介護タクシー)開設
平成28年2月 社名変更「株式会社東邦マルニサービス」
平成28年10月 居宅介護支援事業所平岡開設
平成28年11月 居宅介護支援事業所東邦マルニサービス開設
平成29年3月 サービス付高齢者向け住宅「サンヴィレッジ市電7条」運営開始

事業所の差別化を図る介護事業運営

東邦マルニサービスの長田です。
札幌は初雪も観測し介護事業所にとっても厳しい冬がやってきます。
特に移動系の事業形態は、雪が降ることで移動効率も悪くなり売上減につながる要因にもなります。
介護事業の運営において不利があるとしたら交通状況くらいでしょうか。
それ以外においては、同じ事業形態、同じ報酬、介護事業所が運営する条件は同じです。
しかし、それも昨日までの話。
介護事業所は今まさに生き残るか潰れるか、その狭間に立たされています。
もはや介護事業所は、介護保険事業だけでは生き残っていけない時代に突入しました。
法改正、予防介護の切り離し、介護報酬減、人員不足・・・明るい話題は皆無です。
その中においても我々介護事業所は生き残っていかなくてはなりません。
そして先生方の需要は益々高まっていくはずで
先生方においても、土業の「差別化」は一つのテーマだと思えます。

本題に入りますが、これからの介護事業経営のポイント、それは「差別化」です。
「差別化」自体は前々から言われてきたことであり今更と思うかもしれませんが、今度こそ本当に「差別化」が問われることでしょう。
私も人材確保、人材育成、事業形態、組織形態と様々な角度から差別化について考えてきました。
どうしたら人が確保できるのか、人が育つのか、従業員と共に事業拡大・売上増を考えていくことができるのか。
正直いってこれという正解はありません。
組織の大きさや資金力等、それぞれの置かれた環境によって「できる差別化」は違います。
今回は、弊社がこれから行う「差別化」についてお伝えします。
別に特別新しいことを行うわけではないので、ぜひ先生方のご意見も頂戴できればと思います。

<奨励金制度(仮)の導入>

◆奨励金名①：何でも何度でも！思い立ったら提案

【従業員のニーズ】所得増

【会社のニーズ】新しい発想・アイデアの発掘

【制度内容】会社と従業員にとってプラスになる提案を行った場合が対象。

【奨励金額】1提案につき500円

◆奨励金名②：風通しをよくしよう！業務改善提案

【従業員のニーズ】業務改善による仕事の効率化

【会社のニーズ】業務改善による仕事の効率化と自立型人材育成

【制度内容】会社と従業員にとってプラスになる業務改善の提案を行った場合が対象。

【奨励金額】1提案につき500円

◆奨励金名③：実現するかも！いつでも新規事業提案

【従業員のニーズ】新しい事業の取り組み、プロジェクトの立ち上げに関わりたい

【会社のニーズ】新規事業展開、従業員の育成、モチベーションアップ

【制度内容】新しい事業の提案を行った場合が対象。簡単な事業計画を添付する。

【奨励金額】1提案1,000円 ※提案が採用された場合採用料20,000円+プロジェクトリーダーに任命

※上記①②③いずれも、

- ・提案内容な何でも良い
- ・提案が採用されるかされないかは関係ない
- ・月次毎の提案数の限度なし

◆奨励金名④：新しい風を！人材紹介

【従業員のニーズ】人材不足解消、働きやすい職場環境

【会社のニーズ】人材不足解消

【制度内容】従業員からの紹介で職員の採用が決まった場合

【奨励金額】正職員の場合一人につき30,000円
パート職員の場合一人につき10,000円

C-SR顧問レポート 2017年 11月号 (第60号)

◆新規事業提案書フォーマット (例)

実現するかも！いつでも新規事業提案書

提出日	年 月 日 ()	氏名	
提案事業名			
事業内容(どんな事業をおこなうのか)			
事業を行う理由(動機)			
既存の事業との効果			
事業を行うために必要な資源			

弊社では、来年より奨励金制度(仮)を導入することにしました。
 自分が従業員と仮定して自分の考えや提案を会社に伝えることができ、その結果、報酬として還元される。新しい事業のアイデアを形にしてみたい。
 起業はできないけど新しいプロジェクトに関わってみたい。そんなことが会社でできたら面白い仕組みだなと考えていたのですが、とある本を読んだ時に同じような仕組みを導入している会社があることがわかったので、自社でも取り入れることにしました。
 アイデアは真似から。
 その会社は給与とは別の現金支給ということだったので弊社も真似てみることに・・・どんな効果が生まれるか。今から楽しみです。

『これから本格化する混合介護を導入する。』
 『スペシャリストな職員を揃えて事業所の売りをつくる。』

差別化と一言で言ってもその取り組み方は万別です。先生方が持っているアイデアを介護事業所に提案することも一つかもしれません。
 前回(2月)のレポートでもお伝えしましたが、「競争」から脱却して「共存」する。
 それは介護事業所同士はもちろん、介護事業所と士業の先生方との関係も同じかもしれません。
 共存できる関係づくりを目指していきたいものです。