

理事長の頭の中

Chairman of Chitosekai Group
by Hiromasa Hidari



VOL.160. 2019. 11月号

「経験値」

スイッチON！！震災のたびに他人事ではないと感じる。備えや日々の訓練は本当に重要だと痛感する。日々、入居者様お客様への気遣い対応本当に感謝しております。ありがとうございます！！

さて、事業を興す時、ほとんどの中小企業の社長は、飲み会やなんかで、誰かの儲かったりうまくいった話を、考えもせずやろうとする気がする。

株式投資も一緒に、儲かるときのいたから、ろくに調べもせず、数百万、数千万の投資をする。むしろ、両方とも投資ではなくギャンブルになっているとおもう。

事業のスタートは、どこから始まるのか。

いきいきらいふの当時フランチャイズ展開をしていたときも説明会などで感じたのは、

介護に想いのあるかたは、2割くらい、

あとは、事業として儲かるか儲からないか、投資回収が早いか遅いかで、考えてる人が8割な感じだった。

それは、そうだろうとおもう。

彼らは、僕たちがやった当時の11年のノウハウを、お金を払って時間を買っていると考えてるし、フランチャイズの考えは、まさにそこから起点だと思う。

がしかし、介護サービスは、労働集約型であり、飲食店と違って、仕入れや食材がない。

オペレーションも、属人的で資格優先型だから従業員が経営サイドよりコントロールレバーを握る関係が強くなる。

そうになると、飲食店は、食事提供がゴール、小売店は、商品の提供、介護は、その人が提供する顧客の要望の実現可能性の最大化。

僕が起業してからの、四年は本当に苦労した。

それは、雇用した相手より、介護経験がなく体験談も理論も勝れない。というジレンマで苦しんだ。

そして、経験という時間軸で、やっと、介護感や自分のサービスへの想いを取り込めることが出来るようになった。結果的に、介護サービスは、オーナーや、経営者がどこまで従業員へ起業のきっかけや、想いを伝えられるか。それが、スタートアップの成功だと思う。

選挙での街頭演説の先生方と、社員に向けて思いを語る社長、幹部はイコールなきがする。どれだけ、社員から支持され、一票をもらえるか。。辞表という一票は、ごめんですが、、、



フェイスブック始めました。
お友達申請お待ちしております。

社会福祉法人 千歳会
理事長 左 敬真

