

月刊シニアビジネスマーケット

超高齢社会のライフスタイルをデベロップする経営情報誌

SENIOR BUSINESS MARKET

2018
March
no.164

03

[特集]

鉄道会社に学ぶ
超高齢社会のビジネス展開

コタツキーが行く!

まだまだ伸びる! 注目の介護事業所探訪

第7回 福祉用具×デイ×自費で、暮らし方支援
— 安心ライフ (京都・伏見) 【後編】

アグリマス株代表取締役 小瀧歩

行くよ!

に選んでの2人でした。いまは説明会を開催しても辞退が続き、残るのが数人。今年はまだ1人しか決まっていません。ここで採った新人を辞めさせないよう、いかに育てるか、忍耐ですね。

小瀧●働き方改革のほうはいかがですか。

中川●業務時間が縮まらないのは悩みです。残業問題の解消にはバックヤードを使えるようにしておかなければならぬ。使う子が入ってきたらいいけれど、入ってこなかつたら教えるしかない。そつに時間を取られているのも事実です。ITは3年くらいで陳腐化しています。

誰に会社を継がせるか決めていませんが、継ぐとなると借金も引き継がなくてはなりません。何千万円といわれてもこの事業を継ぐかな。無担保無保証で、会社に信用力を付けて、きちんと経営に邁進して大丈夫だとならないと、誰も継げないと思っています。

小瀧●人材、特に営業スタッフの採用、教育はどうのように。

中川●むずかしいですが、ただうちは比較的人が辞め難いです。昨年までは5年間くらい誰も辞めなかつた。しかし昨年、中心人物が辞めなつたのです。会社はしまつて以来のことと、普通の会社なら潰れるで、というところ。事情はさまざまですが、会社に対する不満もありました

小瀧●お金の話になりますが、独立時の資金繰りはどうでしたか。

中川●当時、子どもが中学生でお金がかかるときでした。有限会社をつくるのに300万円くらい必要でしたから、たいへんじやなかつたことはないけれど、1人からのスタートですからまあ細々と、バスに乗るのももつたない、出張はどうする? という世界からはじめました。

もっとも、自分はやりたいことをやっているだけで、本当に苦労したのは奥さんのはうだつたでしょうね。

そのなかでコツコツと事業を進めました。収入は行政からなので、遅いけれど確実に入つてくる。その代わり大きい仕事はようしない、「はしり」に近い(笑)。僕は小心者なんで、自分の目の届く範囲でしか仕事はしてきませんでした。いま

も金融機関から借りればずっとしていま

すが、おかげさまで無担保無保証になりました。

お金についてはあと一つ、今後、まだ

誰に会社を継がせるか決めていませんが、継ぐとなると借金も引き継がなくてはなりません。何千万円といわれてもこの事業を継ぐかな。無担保無保証で、会社に信用力を付けて、きちんと経営に邁進して大丈夫だとならないと、誰も継げないと思っています。

小瀧●人材、特に営業スタッフの採用、教育はどうのように。

中川●むずかしいですが、ただうちは比較的人が辞め難いです。昨年までは5年間くらい誰も辞めなかつた。しかし昨年、中心人物が辞めなつたのです。会社はしまつて以来のことと、普通の会社なら潰れるで、というところ。事情はさまざまですが、会社に対する不満もありました

ね。そこが表面化して1人が辞めると私もと続く。行先はバラバラですが、気持ちは連鎖。僕には止められませんで

した。

その後、新たな人材を入れました。ただ人数は揃つたけれど、スキルがあるわけではない。そこで教育には力を入れて

けではない。そこで教育には力を入れて

います。年間100時間近く。ただやり過ぎると辞めてしまうので、福祉用具の技術研修、IT研修、専用ソフトの利用方法など、月に2回必ず行なっています。

毎年新卒は男女各一人を探るようにし

ていますが、昨年から極端にむずかしくなつた。5、6年前は専門会社を使って、応募は300~500人くらい、実際に

くるのは200人くらい、そこからさら

ね。そこが表面化して1人が辞めると私もと続く。行先はバラバラですが、気持ちは連鎖。僕には止められませんで

した。

その後、新たな人材を入れました。ただ人数は揃つたけれど、スキルがあるわけ

ではない。そこで教育には力を入れて

います。年間100時間近く。ただやり過ぎると辞めてしまうので、福祉用具の技術研修、IT研修、専用ソフトの利用方法など、月に2回必ず行なっています。</