



## 発行目的

- ・ **社会使命事業の推進**していく上で社員全員が経営課題を知り真剣に考えることが会社を強くする！
- ・ 経営職が社員全員に**経営課題を伝える**場とする



## 特別号

今月号のテーマは設立24年目の赤字は油断、惰性、馴れ合いの結果でした。社会使命事業の誇りを取り戻して黒字にするために、らいふグループの全社員が自分自身の課題を決め実行するレポートを作成しました。

## NEWS

### 吉田社長より 全社員の皆さんへ

一 「改めて当グループの職員の皆さんの仕事の真摯な姿勢が良くわかった、と同時にまだまだ工夫と努力が足りないことも事実」

さすがに1250名分の量のレポートは読みごたえがありました。大多数の人たちが真剣に会社のことを考え、自分の仕事の社会使命を理解し取り組んでいることがわかりました。そして更に自らの仕事に使命と誇りを持って輝いている人たちが多く見受けられました。特に「サニテーション実務チームスタッフの皆様さん方」「パワフルスタッフの皆様さん方」の真情溢れる真摯で誠実な返信は心打たれました。私はらいふグループ1250名の皆さん方の真情に対し、誠心誠意仕事に打ち込むことにより、その結果を以てお応えします。

しかし反面「人が足りないから」「言っても無駄だから」というような工夫と努力を最初から放棄している人もいます。この人たちに言いたい。何のために仕事をしているか「**もつともつと真剣に考える!**」

二 「当グループは本年7月以降回復基調をスタートいたします。」

その回復基調の顕著な実例は本年7月1日開設し、スタートを切った株式会社らいふの40番目の介護付き有料老人ホーム「ホームステーションらいふ幕張本郷」のオープン前予約54室満室達成という快挙にあります。

一口に「オープン前予約満室達成」と言っても事はそう簡単なものではありません。コーデイネーター全員の力、らいふホールディングス本社スタッフ、株式会社らいふの本社スタッフ、勿論千葉エリアの施設事業部スタッフの地道な協力(チラシ配り。近所交流、地域への皆さん方への当社理念の理解と協力を

求める活動など)全ての総力が結集した結果であります。この「らいふ幕張本郷」の総力の結集が全グループの結集に直結すれば、必ずや以前にもましての「らいふグループの発展」は約束できるはずで

「この総力の結集」こそが「らいふグループの命」です。

三 「繰り返します！売上と利益は私たちの仕事に対するお客様の評価です」

このことは前回にも記しましたが、再度らいふグループ1250名全員に強調して訴えたいことです。

「自分は頑張っている」「私は一生懸命やっている」それは自分理由、自分満足。我々の仕事がお客様に評価されなければ、それは我々自身がらいふグループがこの世の中に必要がない！とお客さまに退場を言われたことと同じなのです。**お客様のその評価の物差し(バロメーター)が売上と利益です。**

お客様の評価を一人一人の日々の仕事の基本に置き油断、惰性、自分満足を徹底排除し社会使命業務を行っていきましょう!!!



全社員1250名のレポートに丹念に目を通しました。



社長の執務室にある癒し。引退後は、タンポポの草原にひっそりと建つ教会で暮らしたいとのことです。

# 各取締役より

## 黒字にするための自分の課題実行レポートを読んで



能登谷取締役

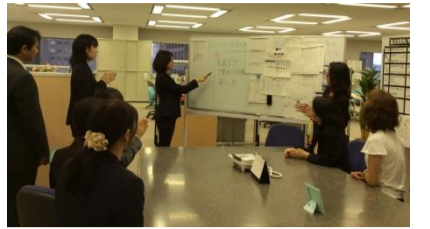
### 油断対策はどんなこともすぐに報告すること！

#### 兎に角 報告する！

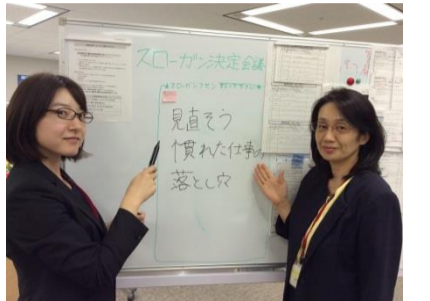
結論をどうまとめよう、誰に、顛末は、理由は、何時、と1人で迷う前にまず報告する。

誰に話すかを決めておく。迷っても、悩んでも、起きた事実は変わりません。スピードが1番。

慣れや勝手な判断も報告して1人で抱えないことが対策になります。基本行動を実行することが、やはり、1番重要と心得て実行あるのみです。



黒字のために各部でスローガン決めを行いました。



管理本部のスローガンは「見直そう慣れた仕事の落とし穴」に決定

### 大変な時は大きく変わるチャンス！



村西取締役

私自身が慣れ、惰性、自己満足を打破するために実行することは『これ位でいいや』『しょうがない』という諦め、ほったらかしをやめる事です。具体的な事例は部下が提出する課題(書類)をチェックする際、中途半端な物は何度でもやり直しさせ、それにとことんまで付き合うこと。また、慣れ・マンネリを打破するために一つの業務であっても昨日と今日と明日で同じ事をしない(単なるルーチンにしない)ことです。ミーティングの際の進行やテーマに変化をつけること。部下への指示出し、応答時に直ぐに答えを教えるのではなく考えさせることを実行します。当社だけが大変な訳ではありません。

今、介護業界は過渡期、再編期を迎えています。**お手本のない中でどれだけ工夫し成功例を積み重ねていくか**が我々一人一人に問われています。激動の今だからこそ大きく変わるチャンスと捉え、其々が其々の職場で奮闘して行きましょう！！



施設のクオリティーの基本は笑顔の挨拶から



久しぶりの水族館



もう一度やってみたかったボーリング

### 慣れと傲慢を繰り返さない



中河原取締役

今回全社員から、らいふグループ黒字化に向けたレポートを提出していただきました。

勿論私も提出をしています。本レポートを書く際、過去6年間何をやってきたか？どうして業績が悪化したかを振り返ると共に、棚卸をしてみました。

#### 業績が悪化した原因は「慣れと傲慢」でした。

具体的には過去6年間(管理職として5年、うち責任者として3年)既存項目は全て毎年成長しており、6年目も成長して当然と、特に施策を打つことも無く昨年、今年を過ごしていました。これが正に「慣れであり傲慢」です。

私は原点に戻り、地道な作業を継続することで、必ずV字回復させます！！

上半期で赤字を一掃した現在、下期からが本当の勝負です。**エムビックらいふの売上利益は一人一人の成果の足し算**です。

下期は上期の分まで賞与が勝ち取れるよう頑張ります！！



電話営業では1日60件かけます。



営業作戦会議では若手社員も積極的に発言します。