

再読も今回で300回を迎えます。皆さんからすれば、毎週毎週、面倒くさいかと思います。しかし、提出された再読に眼を通すと、余り顔を合わさないスタッフの人柄が伝わるものです。経営者としての意地として、お付き合いください。

皆さんには、経営方針書でお話をしましたが、今回新しく2つの委員会が作られました。各グループからメンバーが選択され、参加いただいています。

- 1) 雇用教育委員会の充実
- 2) 営業連絡委員会の新設

雇用教育委員会は、従来からも活動していましたが、今回更なる充実を図ります。グループとして、雇用から教育を組織化します。グループとしてのキャリアデザインに基づいて、各自スキルアップを目指してください。また、評価については第三者評価を基本とするため、資格取得、学会発表、投稿、講演については高く評価します。積極的に取り組んでください。また、朝礼、再読、行動目標発表会、自由参加型勉強会も大事な学習手段とご理解のうえ、積極的に参加ください。

営業連絡委員会は、各部門の売上予想、売上を組織として把握します。経営方針書では、他事業所より、“1割高い給与と1割多い休日”を目指すとお話ししました。その為の基礎となるものが、営業連絡委員会に集まるデータになります。“1割高い給与と1割多い休日”のためには、どれだけの売上と、どれだけの人員が必要かを検証します。部署毎でない、グループとして休日管理する事で、“上司やスタッフに遠慮して休日を頼めない”という弊害を防ぎます。

なお、売上の維持のためにはマーケティングが重要です。営業連絡委員会で、それぞれのサービスから相互紹介システムを従来以上に充実させます。またお客様や他の事業所に対しては、機関紙(ピン・ピン・ころりん)、健康サポートクラブ、ザイタック勉強会、在宅通信、ブログも重要な働きをしています。積極的に協力をお願いします。

現在の医療・介護業界は、業界として成長期であるため、ある意味どんな企業でも生き残ることができます。しかし、産業のライフサイクルのパターンでいくと必ず成熟期を迎えます。その際は、多くの企業が、市場から退場する事になります。その際は、安定して組織化された企業のみが生き残ることができます。上記の委員会は、10周年を迎えたグループが、組織化して飛躍するための重要な委員会です。よろしくお願いします。

- 1) 今回作られた2つの委員会を記載ください

() ()

- 2) 第三者評価を基本とするため、グループが高く評価するものを4つ記載ください。

() () () ()

- 3) 当グループが経営方針書で、他事業所より、目指す事を記載ください。

()

- 4) 業界が、成熟期を迎えたときに、生き残ることができるのはどのような企業ですか？

()