



スマイシアHD株式会社 代表取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長
文/久保川 議道
text:Yoshimichi Kubokawa

『100館・100人館長・150億円売上』

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める！
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!

ゴールドエイジは売上増や利益増を目的に経営は行いません。売上は下がってもいいし(2023年決算予定)これらは目的や目標ではありません。私達の本当の目標は以下の3つを守ることです。①稼働率(自分の全労働時間の中のレセプト請求の介護を行なった時間)②上限率(入居者の介護度に応じた上限金額の80%が目標)③給与率(自分の給料以上のレセプト売上金額がどれだけあるのか、ないのかの%)の目標数値をしっかりと守ってもらわないと赤字で倒産してしまいますから、それだけは忘れないで、しっかりと理解して実行してください。ではどうして『150億円売上』なのでしょうか。これは目標ではありません。これは今のゴールドエイジの皆さんが今の努力を続けていると7年先の2030年頃には150億円売上になってしまいうので『注意しましょうね』ということなのです。150億円売上になってもならなくてもいいのですが、もし本当になつてしまつたら、おそらくゴールドエイジは実力と能力不足で倒産するかもしれません。だから皆さんで十分に注意してくださいよと私は言いたいです。

ではそんな売上にならないようにすればいいでしょ、と考える人もいると思えますがそれは無理なんです。売上や利益は思うように上げたり下げたりできるものではありません。自然に上がったり下がったりしてしまいます。目標があつてもなくても、自然に売上や利益は決まってしまうものなんだとご理解ください。だから私は売上目標なんてどうでもよくて、それよりもプロセス目標、稼働率や上限率や給与率などを大切にしています。そして私達は正しく仕事をしているのかしていないのか、入居者様が喜んでいいのか喜んでいないのかを基準にして、その過程(プロセス)を大切にして正しい基準を決め、正しいプロセス目標を決めてゴールドエイジの経営をしています。それをよくご理解ください。

150億円で倒産すると言つたのは、実力も能力もないのに150億円売上になつてしまつたと倒産するということなのです。だから売上が勝手に大きくなつてしまつと会社というものは危ないのです。だから万売上があと7年で150億円になつてしまつた時のために、今からどうするかを考えて実行するしか方法はありません。会社というものは生き物です。ですから万大きくなつてしまつたら私達はどうかすればいいのかを真剣に考えることが会社経営ではゴールドエイジを安全に成長させるためのポイントとなります。

『人・物・金』とよく言われますが、やはり一番大切なのは人材である人的資源です。その中で一番大切なのは『館長さん』なのです。そして人数も今の2倍の100人必要です。もう大変です。あと50人の館長さんがいないのに100館のゴールドエイジができてしまつと、誰が考えても倒産です。しかしまあその時は自然に成長が止まりますから倒産することはありません。私達はまず精一杯努力すること。あとは自然に成長したり成長が止まつたりしながら会社というものは進んでいくのだとお考えください。

そして会社には『存在意義』があつて、世の中に必要な会社は残るし必要でない会社はなくなつてしまつという法則のようなものがあります。そしてその存在意義はどうやって生まれるのかというと、私も含めて社員さん『一人の能力』があるかどうかです。他社と比べて介護の能力が低くて、値段が高くて、食事が不味ければ、誰でも分かりますが、そんな介護会社が世の中に存在してはいけません。そんな会社はなくなつた方がいいのです。

まあ2030年に100館150億円はどうでもいい話なのですが、私達働く人の立場は常に世の中から評価されていること。世の中は厳しいのだとご理解ください。だから私達は頑張るのです。

わくわく

夢

ニュース【高齢者住宅】

2023

6月

No.197

ゴールドエイジ池田オープン!

三重県鈴鹿市に定期巡回型サービス併設のサ高住

一人ひとりに合った一対一の介護サービスを利用できます。



ゴールドエイジ池田

〒517-0001 三重県鈴鹿市池田町1338-1