

第37期 (2022年9月~2023年8月)

経営計画書

【目次】

- 1 基本方針
 - (1) 経営理念
 - (2) 使命
 - (3) 未来像
 - ① 社員の未来
 - ② 組織の未来
 - ③ 事業の未来
- 2 事業報告
 - (1) 前期事業報告
 - (2) 中期事業報告
 - (3) 今期事業計画
- 3 部門別事業方針
 - (1) 訪問介護事業部
 - (2) 福祉用具住宅改修事業部
 - (3) 通所介護事業部
 - (4) 教育事業部
 - (5) 管理部
- 4 キャリアアップ・求められる役割
- 5 スタッフアンケート結果

経営理念 ～『想い』～社会に対する考え

経営理念 : すべての人の いきいきとした 暮らしのために

我が国の総人口は、令和3年10月1日現在、1億2,550万人です。そのうち、65歳以上人口は、3,621万人（高齢化率28.9%）。75歳以上は総人口に占める割合が14.9%です。

平均寿命の伸びと同時に健康寿命も伸び、日常生活に制限のない期間（健康寿命）は、令和元年時点で男性が72.68年、女性が75.38年となっています。

その一方で、生きがいを「あまり感じていない（17.8%）」「まったく感じていない（2.7%）」と、65歳以上の5人に1人が、日常の生活に生きがいを感じにくい社会となっています。

反対に、外出頻度が高い人、社会活動に参加した人、仕事をしている人、健康状態が良い人、インターネットやSNSを活用する人、の方が、良くない人よりも生きがいを「十分感じている」と回答した割合が高いことが分かっています。

今から18年後の令和22年には高齢化率35.3%。つまり3人に1人が65歳以上です。その時皆さんは何歳でしょうか？生きがいを感じて毎日過ごせているのでしょうか？

人は誰しも、いきいきと自分らしく生きたいという希望を持っています。誰とも話さず、体調はすぐれず、毎日苦しい思いを胸に長生きしたいと思う人はいません。

私たちは、この地域で暮らす人々が健康的で自分らしい、いきいきとした生活を送れるための力になりたいと考えます。そこには当然、わが社の社員とその家族も含まれます。

（令和3年度内閣府「高齢者の日常生活・地域社会への参加に関する調査」より）

使命 ～『行動』～社会で実現したいこと

私たちの使命は地域 NO.1 ウェルネス・カンパニーとして地域で一番選ばれる会社になること。

1. 私たちの夢は、この地域で暮らす、健康で自分らしい毎日を望む全ての方が、いきいきとした暮らしを送れるようサポートをして、お客様とその家族から喜ばれることです。
2. 私たちの夢は、健康を望む人々に支援をすることで、社会の課題を解決する一助となることです。
3. 私たちの夢は、全スタッフが同じ使命感を共有し、お客様の健康のために熱い思いで仕事に取り組む会社になることです。
4. 私達の夢は、心の温かい人間の集まりとなり、スタッフとその家族に愛される会社になることです。

未来像 ～使命が実現した時の状態～

1 社員の未来

社員とその家族を幸せにする経営をし、スタッフ全員に「ラクティで働けて良かった」と言ってもらえる経営をします。そして、スタッフ全員が使命に共感し、働きがいを持てる経営をします

1. 処遇

- (1) 5年後 全管理職 夏冬と期末賞与を合わせ、年間100万円の賞与を実現します。
- (2) 5年後 一般社員・パート社員 夏冬で規程の賞与を満額支給します。

2. キャリア

- (1) それぞれの役割を明確に理解し、適正な評価・育成指導を受けることで成長を実感できる、新しい評価制度を創設・実行します。自分なりに頑張る、のではなく、上司の求める役割を果たすよう努めて下さい。
- (2) 年齢や勤続年数に関わらず昇格のチャンスがあります。
- (3) ライフステージに合わせ、パート社員から正社員への転換、またその逆も選べます。長く働いていただけるバックアップをします。
- (4) 勤続年数やグレードに関わらず、目の前のお客様とその家族に最大限に喜んでいただけるように日々邁進してください。

2 組織の未来

1. 社員にとっての組織

- (1) 生活の心配なく安心して働き続けられる会社になります。5年後には全社員の給与2.5か月分を内部留保として持つことで、自然災害などで事業が継続できなくなったとしても全社員を守る会社になります。
- (2) 組織を大きくすることで、意欲のある社員がキャリアアップできるポジションを創ります。

2. お客様にとっての組織

- (1) 店舗展開をすることで、今まで伺えなかった地域の方へのサービス提供をできるようになります。当社の質の高いサービスを受けることで、よりいきいきとした毎日を過ごせる方を増やします。
- (2) 人材育成が後手に回り品質低下を招かないよう、無理な出店はせず、目の届く範囲での出店にとどめます。

3 事業の未来

1. 方針

経営者は使命のもと社員の未来像を実現するために、安定して高い利益を生み出せる会社を作らなければなりません。5年間の利益計画を作り、これに沿って事業を行います。

経営者は未来に向けた事業戦略を決定します。その戦略に沿って戦術（戦い方・道具）を考え行動するのは全社員です。そこに、正社員・パートの区別はありません。

戦略が間違っていると戦術が素晴らしくても期待される結果は出ず、戦略が正しくても戦術が実行されないとやはり期待される結果は出ません。戦略と戦術の両方が正しい方向に実施されなければ目標に届かないので、全社員が戦略と戦術について正しく理解し実行することが何より大切です。

2. 事業展開の方向性

(1) 既存サービス

地域での認知度は高まってきたものの、まだまだ市場占有率（シェア）は低い状況です※。新たな付加価値を加え、他社とは差別化された圧倒的な専門職集団となり、店舗数を増やすことで、より多くのお客様に選んでいただける事業所を目指します。

※最も顧客数の多い訪問介護事業でも、大泉町要介護者で訪問介護利用者数における当社顧客は10%強

(2) 教育事業

初任者研修などの介護職員を育成し、人手不足の介護業界へ一人でも多くの人財を送り出すことを目指します。また、介護事業を営む同業他社に向けた職員向け研修のサービス受託、コンサルティング事業を開始します。

(3) 新規事業

新たなサービス事業を開発することで、今まで対象とならなかった方々へ健康事業を提供します。それにより、さらに多くの方の健康でいきいきとした生活作りに寄与できる会社を目指します。

但し、儲かるからといって本業とかけ離れた事業に手を出しません。使命と理念に則った会社経営を追求します。



前期事業報告

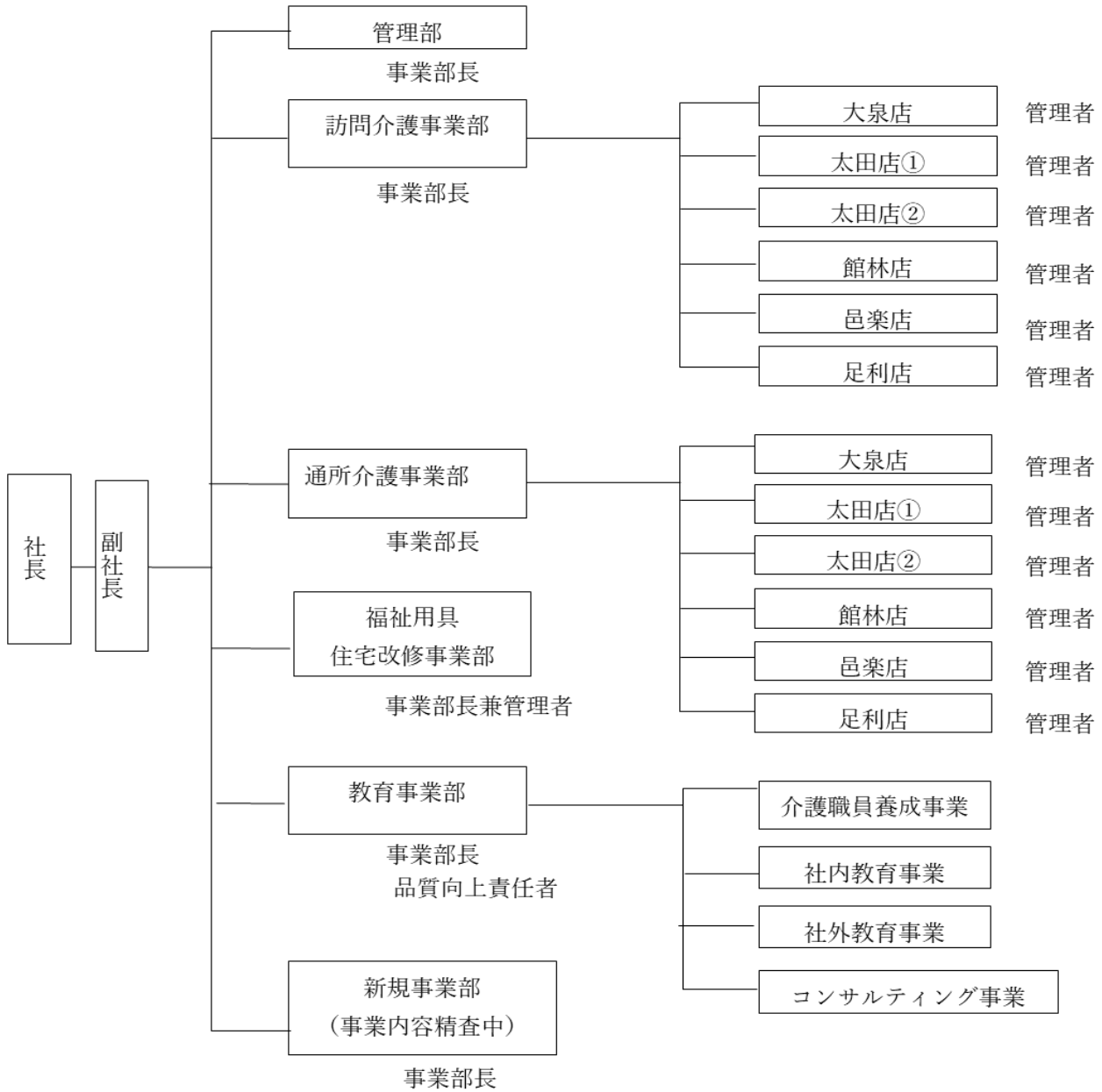
1. 決算報告

科目	2023年3月31日	2022年3月31日	2021年3月31日	2020年3月31日	2019年3月31日	2018年3月31日	2017年3月31日	2016年3月31日	2015年3月31日
現金	1,000,000	900,000	800,000	700,000	600,000	500,000	400,000	300,000	200,000
受取手形	200,000	150,000	100,000	50,000	0	0	0	0	0
前払金	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	110,000	120,000	130,000
繰上金	100,000	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	220,000	240,000	260,000
貸倒引当金	(10,000)	(15,000)	(20,000)	(25,000)	(30,000)	(35,000)	(40,000)	(45,000)	(50,000)
固定資産	5,000,000	4,800,000	4,600,000	4,400,000	4,200,000	4,000,000	3,800,000	3,600,000	3,400,000
繰上資産	100,000	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	220,000	240,000	260,000
負債	1,500,000	1,600,000	1,700,000	1,800,000	1,900,000	2,000,000	2,100,000	2,200,000	2,300,000
繰上負債	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	110,000	120,000	130,000
純資産	4,000,000	3,800,000	3,600,000	3,400,000	3,200,000	3,000,000	2,800,000	2,600,000	2,400,000
繰上純資産	100,000	120,000	140,000	160,000	180,000	200,000	220,000	240,000	260,000
総資産	6,500,000	6,200,000	6,000,000	5,800,000	5,600,000	5,400,000	5,200,000	5,000,000	4,800,000
繰上総資産	200,000	220,000	240,000	260,000	280,000	300,000	320,000	340,000	360,000
総負債	1,500,000	1,600,000	1,700,000	1,800,000	1,900,000	2,000,000	2,100,000	2,200,000	2,300,000
繰上総負債	50,000	60,000	70,000	80,000	90,000	100,000	110,000	120,000	130,000
総純資産	5,000,000	4,600,000	4,300,000	4,000,000	3,700,000	3,400,000	3,100,000	2,800,000	2,500,000
繰上総純資産	150,000	160,000	170,000	180,000	190,000	200,000	210,000	220,000	230,000

社外秘情報のため非掲載

中期事業計画

1. 組織図



2. 中期（5か年）利益計画

社外秘情報のため非掲載

部門別事業方針

1. 訪問介護

(1) 基本方針 ～全員が強く意識すること～

お客様本人のできることをし続けられる支援を極める。できることは見守り支援。

単なる代行はしない。ホームヘルパーは家事代行業ではなく、日常生活支援のプロフェッショナル。

(2) ラクティの強み

① 人数が多い 10/1時点で23名

(参考：大泉町内 T事業所13名、S事業所24名、K事業所16名)

② チームワークが良く連携が取れているので、お互いに教え合い高め合うことが出来ている

③ 技術力が高い

- スタッフ全員が身体介護をできる
- 介護福祉士の比率が高い 23名中13名(56%)
- 勤続年数の長い社員が多く訪問介護の経験値が高い

(3) 今期の方向性

お客様の要望・ニーズに十分応えられる人数のスタッフを採用する。

新規の依頼には困らないので、ケアスタッフが確保できればお客様増・利益増につながる。

スタッフ数が増えれば希望休は取得しやすく、より働きやすい職場になる。

2. 福祉用具・住宅改修

(1) 基本方針 ～全員が強く意識すること～

お客様の暮らす環境全体を視野に入れた提案を極める。

困っていることを見つけ出して解決するのではなく、「困る前に困らないようにする」のが仕事。

福祉用具専門相談員は「業者さん」ではなく、住環境のコンサルタント。

(2) ラクティの強み

① 専門相談員がお客様ごとに担当制である

一人の担当者がアセスメントから選定、モニタリングまでを責任もって担当する

② AI 歩行解析ツール『トルト』を活用した選定・提案

専門相談員の技術経験に頼らず、お客様にとって最適な用具を提案できる

③ ケアマネジャーに向けて、納品・改修後はその日のうちに状況報告

納品後の状況などを画像・動画を含めた分かりやすい報告 (iPad、メール等で画像等送信)

④ 専門相談員の質が高い

- 待遇、ビジネスマナーはもちろん、福祉用具の研修会を積極的に実施
- 全員が介護現場実務経験あり、福祉用具専門相談員のほかに介護資格を保持

⑤ 新商品の紹介・提案が早い

(3) 今期の方向性

ラクティが福祉用具と住宅改修を手掛けていることについて、とにかく認知度を高める。

住宅改修(手すり)を自社で施工できるようになることで、いままで受注できなかった住宅改修の売上を大幅に増やす。営業方法を見直し、安定して新規レンタル顧客を獲得できる体制に持っていく。

3. 通所介護

(1) 基本方針 ～全員が強く意識すること～

楽しくなければ続かない。『とにかく楽しい』を大切に考えること。

また、デイに来ていない時間の方が圧倒的に長いため、デイ利用以外の過ごし方にも目を向ける。

(2) ラクティの強み

① 外出を基本プログラムとして実施

- 地域初『買物リハビリ』を行っている（買物難民支援としても有効）
- 年4回の外出リハビリ（道の駅、百円ショップなど、非常に好評）

② フィットネスクラブ風

- 運動中心でジムのような感覚で通える（高齢者っぽくない）
- 自立度の高い方が多いので、介護保険サービスの入口として利用しやすい

③ 質の高いトレーニングプログラム

- 身体・運動に対して専門的知識を持つスタッフが常駐している
- 口腔機能の検査・トレーニングを標準的に実施（当社ほぼ全員取得、全国では17%程度）

(3) 今期の方向性

来期9月に分割できる段階まで育て上げる（月間売上 360 万）。効率の良いオペレーション方法確立。

4. 教育事業部（初任者研修養成事業）

(1) 基本方針 ～全員が強く意識すること～

とにかく今期は基盤を確立する。

(2) ラクティの強み

- ① 知識豊富な講師陣が指導（特に訪問介護に関する業務指導には自信あり）
- ② 介護事業所が開催するので就職がスムーズ

(3) 今期の方向性

新規出店のために無資格採用を推し進める。多様なコースの募集をして集客方法を検証し確立する。

5. 管理部

(1) 基本方針 ～全員が強く意識すること～

『日本一働きたい会社』として地域 NO.1 企業を支える、業務効率の高い攻めの管理部になる。

(2) ラクティの強み

全員にスマホ貸与を行っており、アプリでのチーム連携や記録、勤怠管理等が効率よく行えている。残業をせずに業務効率が上がる様に、積極的なシステム投資や業務手順の再構築が出来ている。

(3) 今期の方向性

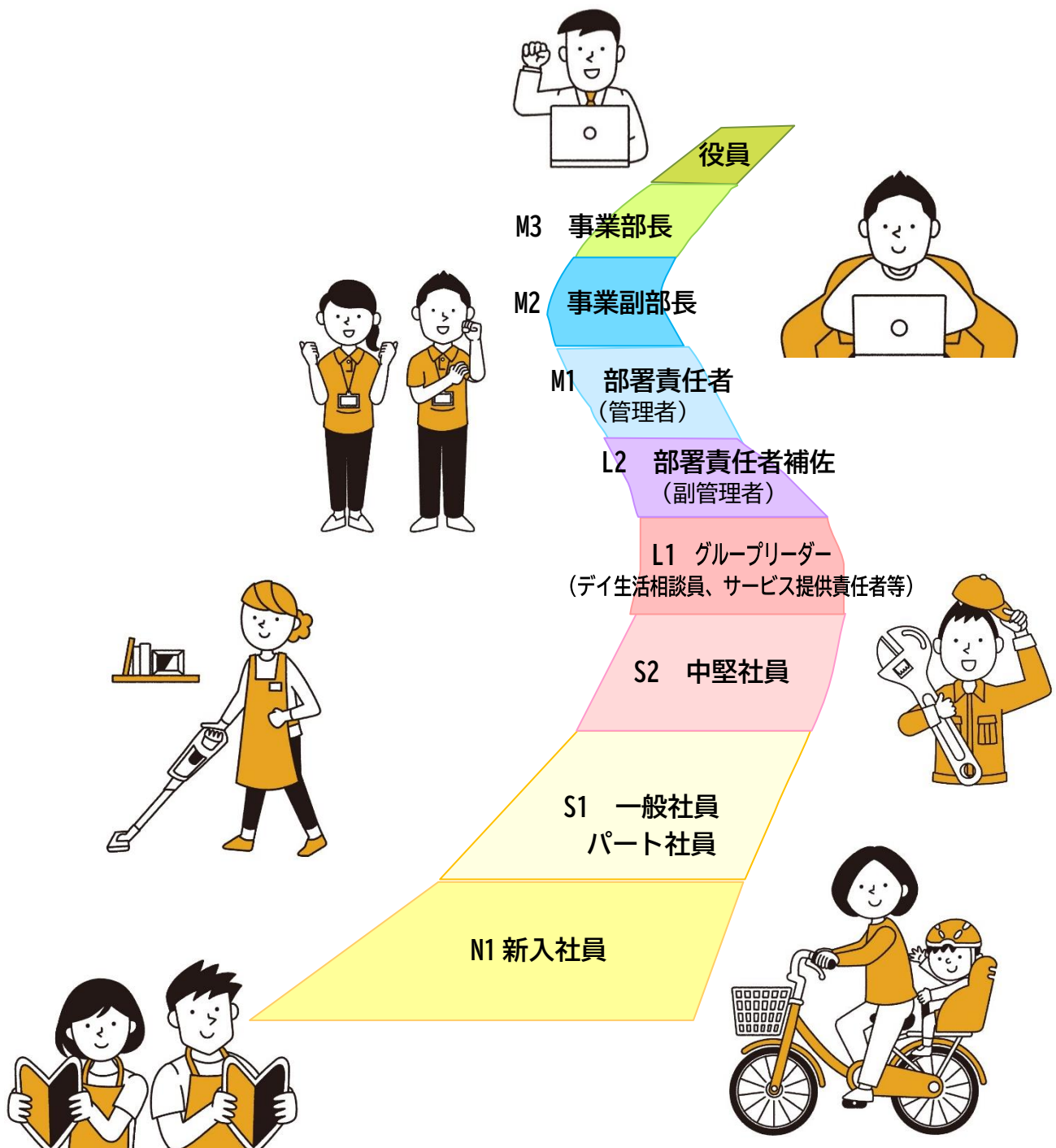
① 業務効率を高める為のシステム投資により、少ない人数でも多岐にわたる業務を効率的に行う。ペーパーレス化による提出書類の削減、スマートフォンの活用等で環境にも優しい持続可能な事業運営を目指す。

② 助成金や補助金の活用を行い、更なる福利厚生強化を行い、人材採用や社内教育に強い組織を目指す。

キャリアアップ

1. キャリアアップの道

すべての社員が入社時から着実に知識・経験に磨きをかけ、よりお客様の役に立てる人財となるよう努めることが大切です。全ての社員がプロです。現状に満足せず、成長しようと向上心を持ち、専門書を読む、セミナーを受講する等の勉強を続けて下さい。
もちろん、希望する社員すべてに昇給・昇格のチャンスがあります。



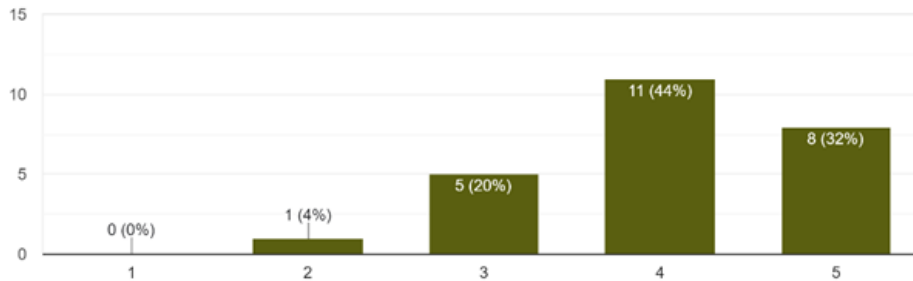
2. 求められる役割

グレード別 求められる役割					2022. 10月
段階	グレード	役職	求められる役割		求められる仕事のレベル
マネジャー	M3	事業部長	部門の統括責任者	経営理念・経営計画に基づいた判断・行動ができるよう全社を導くことができる。	経営理念を社全体へ落とし込むことができる 会社および部門方針部門目標の立案、浸透、落とし込みと目標達成が実現できる 部門の業務進捗状況の把握指導管理ができる 将来のビジョンを構築し、環境変化に対応できる 全社における問題課題を早期発見し、対策解決を行い、部門の業務の質を向上できる 入社時研修の理念分野講師ができる。
	M2	事業部副部長	部門の統括責任者補佐	社内全体を視野に入れ、経営理念・経営計画に基づいた判断・行動ができるよう事業部全体を導くことができる。	経営理念を社全体へ落とし込むことができる 会社および部門方針部門目標の立案、浸透、落とし込みと管理ができる 全社の経営計画を念頭に行動できる 将来のビジョンを構築し、環境変化に対応できる 部門の問題課題を早期発見し、対策解決を行い、部門の業務の質を向上できる 入社時研修の理念分野講師ができる。
	M1	部署管理者	部署の統括責任者	経営理念・経営計画に基づいた判断・行動ができ、達成できるよう部署を導くことができる。	経営理念を部署へ落とし込むことができる 部署のアクションプランの立案、実行推進、進捗管理ができる 部署予算費用の把握、目標達成への指導ができる 部署の部下の育成計画が立てられる 顧客の信頼を獲得、業務の拡大を推進できる 入社時研修の業務分野講師ができる。
リーダー	L2	副管理者	部署の統括責任者補佐	経営理念・経営計画を正しく理解し、それに基づき部下の指導育成ができる	グループの目標達成に向けて、的確な指導とプロセス管理ができる グループのアクションプランの実行推進、進捗管理が任せられる メンバーの育成を任せられる 部内の課題を発見し、上司の支援を受けながら解決、改善できる 苦情処理など困難な例外事項にもある程度自分の判断で対応できる 入社時研修の部署における講師ができる。
	L1	生活相談員	担当グループリーダー	経営理念、部署メンバーの業務内容を正しく理解し、部下の指導育成ができる	グループの目標達成に向けてプロセス把握ができる 自らの目標が達成できる メンバーの育成を任せられる グループの課題を発見し、上司の支援を受けながら解決、改善できる 苦情処理など困難な例外事項に上司のアドバイスを受けながら対応できる
スペシャリスト	S2	中堅専門職	後輩へのアドバイザー	経営理念・自分の業務内容を正しく理解し、イレギュラーな対応や課題解決、改善提案ができる。後輩の見本となる行動ができる。	基本業務については安心して任せられることができる 例外事項に臨機応変な対応ができる 担当業務の課題を発見し、改善に向けた具体策の提案ができる 後輩の指導ができる
	S1	一般社員	担当業務が1人で行える	経営理念・自分の業務内容を正しく理解し、自ら計画的に行動できる	基本業務については独力でこなすことができる 自ら課題を発見し、上司の支援を受けながら改善解決できる 困難な例外事項は、上司先輩のサポートを受けながら処理できる 後輩へアドバイスができる
新入社員	N1	社新員入	指示業務の実行	経営理念や組織図など会社の基本的な知識、自分の業務内容を理解できる	上司の指示を受け、確認をもらいながら業務を進めることができる 報告連絡を決められたとおりに行うことができる

社員アンケート結果

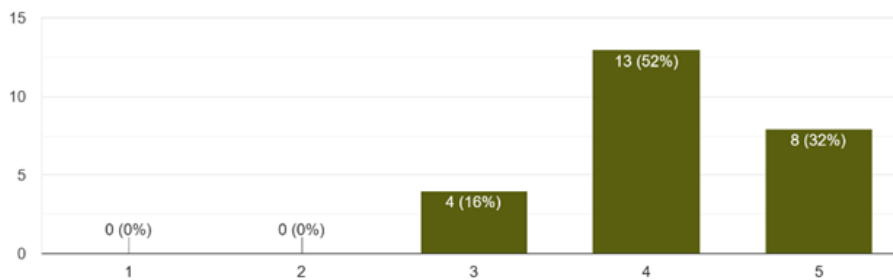
1. ラクティで働くことに、どのくらい満足していますか

25件の回答



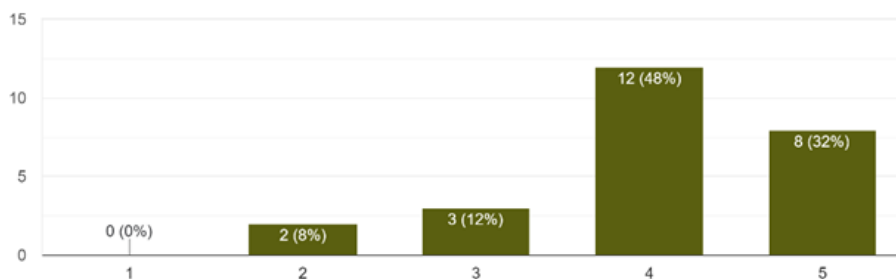
2. 現在の仕事内容に遣り甲斐を感じますか

25件の回答



3. 働きやすいと感じていますか

25件の回答



個別のご意見については、個人が特定される可能性があるため公表を控えさせていただきました。運営に関するご意見、遣り甲斐を持って働けていますという有難い言葉等々、忙しい中にたくさん書いてくださった方が多く大変感謝しています。縁あって入社してくれた皆さんと今後入社してくれる方々が、遣り甲斐を持ちいきいきと働ける会社になるためにご意見を活かしていきます。皆さんご協力ありがとうございました。