

## 中期経営計画（2014－2016 年度）

### 位置づけ

---

会設立 5 年目を迎える 2017 年度から、ファンドレイジングや融資を視野に入れ、一気に全国展開に打って出るつもりです。当該中期経営計画は、準備期間として定めた 2016 年度までの取り組みを明確にすべく策定致しました。

### 基本方針

---

設立以来、「つらい、しんどいを少しでも楽しいに！」という行動規範に基づき、介護保険外サービスを提供して参りました。今般、新たに当会サービスの価値を Friendly・Flexible・Fine という 3 つの単語で端的にあらわし、全スタッフ共通認識の下、更なる活動実績を積み上げることで、サービス提供地域における当会プレゼンスの確立を目指します。また、継続的なりサーチや競合分析に基づく新サービスの開発や価格戦略策定、業務のマニュアル化、PR 活動、教育研修の充実といったマーケティング全域にわたる活動を加速させ、来るべき全国展開に向けた体力づくりに注力致します。更に、2015 年度の介護保険法改正が当会事業に与える影響は計り知れません。激変する社会環境をチャンスに変えるべく、周到な準備と適応に取り組んで参ります。

### 重点施策

---

1. 社会貢献度指標としての数値目標を設定
  - 1) サービス提供地域の拡大  
バズ・マーケティング主体で（コストをかけずに）、**2016 年度までに既存支部と併せ 20 支部開設**を目指します。  
※既存支部：大阪中央支部、大阪南支部、阿倍野支部、東淀川支部、富山支部、金沢支部
  - 2) 契約者数・利用者数の拡大  
地域包括支援センター、居宅介護支援事業所、介護施設、サービス付高齢者住宅への PR 活動を愚直に遂行、**2016 年度までに契約者数 600 名**を目指します。 ※2014.3 末時点で 199 名、400 名純増
2. マーケティング全域にわたる支援を拡充
  - 1) リサーチ・競合分析によるサービス開発・価格戦略策定  
ケアマネ等へのヒヤリングをベースに、NPO やボランティア団体等の競合分析を加味し、核となるサービスを開発し、広く支持される価格を決定致します。金銭管理サービス（大阪市におけるあんしんさぼーと事業）や入院以外の身元保証、任意後見等が当面の候補ですが、**2016 年度までに 5 つの新サービスを事業化**することを目指します。
  - 2) 精度の高いオペレーション確立  
現在、例えばスケジュール管理は、メールリストによる情報共有に基づいた紙ベースの管理に依存しています。支部数増加に備えて、google カレンダー等を利用したリアルタイムでの情報共有ができる環境に移行して参ります。申込書、サポート提供内訳表、月別支部集計表等帳票管理についても、**ワークフローを早急に確立し、業務全般のマニュアル化**を図ります。
  - 3) PR 活動の加速  
SNS やプレスリリース活用によるコストを抑制した PR 活動を引き続き推進すると共に、大手企業 CSR 担当者への積極的な PR を図ります。具体的には WEB への無料バナー掲示等金銭よりも協賛を引き出すことに注力します。また、関連事業所往訪、イベントやセミナー、勉強会開催等リアルでの PR 活動も重点的に取り組んで参ります。
  - 4) 教育研修機会の拡充  
ミーティングを活用し、スタッフを対象にした勉強会を定期開催して参ります。内容は介護技術に関する実技と座学、介護保険業界を取り巻く外部環境分析、事例研究等を想定しており、具体的なカリキュラムの選定と協力講師の確保に努めます。