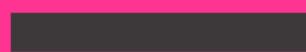


株式会社アニスピホールディングス

福祉事業で
成功する経営者と
失敗する経営者

藤田英明

人が集まる工夫



- ・ 介護福祉系の勉強会、交流会、飲み会に参加しているか
- ・ 自分のSNSアカウントを育てているか
- ・ 自分から情報発信しているか
- ・ 自分の会社のミッションをわかりやすく言語化して発信できているか
- ・ 自分の会社は他の会社とつつ違えといえ差別化ができているか
- ・ 他の会社で働くより自分の会社で働いた方がいいといえ理由があるか
- ・ 無料や採用課金の求人媒体には全て掲載しているか
- ・ 求人内容は他社よりも就職したいと思わせる内容になっているか
- ・ 求人媒体のアルゴリズムを理解して求人票を作っているか
- ・ 自社のホームページにリクルートページがあるか
- ・ そのリクルートページはEPCEDなどのロボットにクローलされる様式になっているか
- ・ 給与設定は近隣相場から考えて低くないか
- ・ OJTだけではなく研修計画を作って運用しフィードバックを定期的に行っているか

物件が集まる工夫



- 普段から空き家・空きテナントを車などで移動時に常にチェックしているか
- 建築基準法、消防法、障害者総合支援法を理解しているか
- 知り合いの不動産屋に声をかけ、要件を的確に伝えられてるか
- 不動産屋に事業の意義を理解してもらえているか
- 自社のホームページに物件募集ページを作っているか
- 福祉事業者に貸すことのメリットを管理会社や物件オーナーに伝えられてるか
- 割安物件は購入も視野に入れて物件探索を行なっているか
- 市街化調整区域でもグループホームを出していい地域か確認してるか
- 国、都道府県、市町村の補助金を把握しているか
- 旧耐震でも事業所の指定が出るか確認してるか

お金が集まる工夫



- 業績が少しでもよく見える工夫をしているか
- 月次試算表を持って取引銀行に毎月訪問して説明しているか
- 3か年事業計画を作り、銀行担当者と支店長に説明しているか
- 事業計画に対する予実管理を行なっているか
- 返戻や未収金が増えていないか
- 銀行担当者や支店長と会食しているか
- 融資機関や金額、金利について定期的に交渉しているか
- 新たな取引金融機関を増やすために訪問しているか
- 新規事業は融資が出やすいので新規事業を仕込んでいるか
- 物件購入も融資が出やすいので物件購入も検討しているか