人生をもっと楽しく！もっと素適に！
ロングライフホールディング株式会社
Resort & 1986 LongLife
ロングライフホールディング株式会社（4355:JASDAQ）
代表取締役社長　遠藤　正一

各　位　　平成 29 年 4 月 19 日

日刊ケイザイに当社代表取締役社長のインタビュー記事が掲載されました

4 月 17 日（月）日刊ゲンダイに当社 代表取締役社長 遠藤正一のインタビュー記事が掲載されました。

30 年以上ケアサービスに携わってきた遠藤が、ロングライフグループの事業の他にも、海外・日本の介護保険制度のことや関西の経済などについて幅広く話をしています。

第１８９１号　（第三種郵便物認可）　日刊ケイザイ　平成29年(2017)４月17日　月曜日　（8）

世界211拠点でケアサービス展開

高級老人ホーム、リゾート、海外展開の3本柱でシナジー効果発揮

ロングライフホールディング株式会社（大阪市北区）の前身は1986（昭和61）年9月、大阪府堺市に国内初の民間総合介護サービス会社として設立された株式会社関西福祉事業社。

同社の基本理念は「ロングライフはこんなことまでしてくれるのか！」で、2002（平成14）年4月、大阪証券取引所ナスダック・ジャパン（現東京証券取引所JASDAQスタンダード）市場に上場し、首都圏、関西圏を中心に高齢者ケアサービスを世界211拠点で展開している。また函館、由布院、石垣島、箱根に会員制リゾート施設も運営している。

遠藤正一社長は日本の介護保険制度について「ドイツでは現金給付を受けると、現金を欲しさに家族が介護をしなくなるので、現金給付だけになりました。これが世界の福祉業界のビッグニュースでした」と福祉後進国を扱し、海外展開で「中国などで成功できたのは社会福祉の世界に、顧客目線で対応したからです」とグローバルスタンダードを目指す。

遠藤氏は介護職の人材育成や高齢者に対するサービスについて、「介護職のキャリア人材は技術力はありますが、コミュニケーション能力が不足していると感じています。

コミュニケーションは社員に会話術でなく、元気に励ますことだと話しています。我々は心が動けば、体も動くというように動として心を動かすことを念頭に置いています。当社の人材育成はいかに心を動かす人間を育成するかです。

また関西経済の活性化は「関西経済の一番の課題は価格決定権がメーカーから工場に移り、メーカーが価格の決定権を失ったことです。これが関西経済の弱みです。

関西はモノづくりよりモノを売ること、営業に注力しなければなりません。消費者が何を必要としているかを考えるこが営業で、モノを売れない人は商品の質を理由にしますが、モノづくりに執着するより売ることを考えないと関西はダメになります」と危惧する。

日本の介護施設は経営者側目線で運営を行って参入しできると思い、海外線を考えているからでした。これは多数の人だに高齢者を社会的弱者と捉えていないからです。その発想を転換しない限り、当社以外なら、当社が中国社法人と差別化を図るため、民間として16年前に設立しました。社会福祉は社会福祉の世界に、顧客目線で対応したからです。

当社は従来型の社会福祉の企業は成長できるとは思いません。当社が中国など海外で成功できたのは社会福祉の世界に、顧客目線で対応したからです。

当社のように上場企業が経営感がない、経営努力がないなど国家の下請けで、高齢者のニーズの変化に対応できていないため、顧客目線がありましたが、なぜなら団塊世代の人々が高品質で多様化を求めているからです。

当以外の民間企業は民間企業が必要とされていなければなりません。これからの時代は官から民への移行です。

当以外の民間企業は国内の制度の中で事業を展開しています。当社はリゾート、海外展開といは海外でも同じ顧客目線う3本柱でシナジー効果では福祉後進国と呼ばれているため、国民に関係

ロングライフホールディング
遠藤 正一 代表取締役社長

心が動けば体も動く 心を動かす人間育成

高齢者は社会的弱者ではない 顧客目線重視して成長

モノづくりよりモノを売ることに注力しないと関西はダメになる

ワイドワイド

――世界の211拠点トックホルムの企業からでケアサービスを展開きンへの進出を目指している。

遠藤　世界の福祉の先進国・北欧デンマークやスウェーデンは税率が非常に高いため、経済が破綻し、北欧の裕福な人は海外へ逃げていきました。残った人は年金生活の低所得者です。しかし当社はスウェーデンのスを介護保険制度に取り入保険制度は日本と異なり、家族が自分の両親を

注目を集め、スウェーデを認めていました。しかし日本は介護保険のサービスを重視し、現金給付を認めていません。

日本は2000年に介護保険制度を導入しました。日本の介護保険制度が、導入される4、5年前、ドイツでは家族が現金給付を受けながら、家族の介護をしなかったことが問題になりました。これは家族が現金欲しさに、介護をしなかったからです。

日本はこれを機会に、介護する場合、現金給付度導入時に現金給付を認めるべきかと大議論があります。

2000年の介護保険制度導入時に現金給付は認めるべきかと大議論があります。その当時、国会では現金給付を認めました。現金給付は中止になり、サービス給付だけになりました。これが世界の福祉業界のビックニュースでした。これまで日本は福祉に関して後進国でコンプレックスを持っていましたが、最近では福祉後進国と呼ばれていません。

険制度が施行され、17年ズをなぜ利用者にはニーズを求める必要がなく、虐待などいろんな問題もあります。

――高級老人ホームをリゾートに発展させれば、社員に会話術でなく、元気に励ますことだと話しています。我々は心が動けば、体も動くというように動として心を動かすことを念頭に置いています。

――介護職の人材育成（遠藤氏は介護職の人材育成や高齢者に対するサービスについて、「介護職のキャリア人材は技術力はありますが、コミュニケーション能力が不足していると感じています。

――高級老人ホームは社員に会話術でなく、元気に励ますことだと話しています。我々は心が動けば、体も動くというように動として心を動かすことを念頭に置いています。

――介護職の人材育成（遠藤氏は介護職の人材育成や高齢者に対するサービスについて、「介護職のキャリア人材は技術力はありますが、コミュニケーション能力が不足していると感じています。

――コミュニケーションが良いと信じたものを相手のために、売ってやるという誘導の営業が、モノづくりよりモノを売ること、営業に注力しなければならない。

営業の原理原則は〝白黒はっきりさせる〟ことです。これが関西経済の弱みです。その結果、多くのメーカー工場は関西ではなく、台湾や香港、韓国に設立されています。メーカーが工場の下請けでは独自で価格決定はできません。価格決定は工場ではなく、メーカーが自社で企画から生産、販売と一貫しなければならないといけません。

もう一つは関西はモノづくりよりモノを売ること、営業に注力しなければなりません。どんなに辛くても、自分で営業する努力を忘れてはいけません。モノづくりは自己満足の世界であって、営業は顧客目線が必要です。関西にはほとんど営業の話はありません。関西は良いモノを作れば、売れると誤解しています。売れるものが良いモノです。

――遠藤　当社はリゾートを中心に高齢者ケアサービスを世界211拠点で展開している。また函館、由布院、石垣島、箱根に会員制リゾート施設も運営している