

病院関連事業

※給食事業を含む

Hospital Business



事業の概況

病院関連事業では、リネンサプライをはじめ看護補助、院内物流管理、清掃、給食といった医療機関で発生するさまざまな業務を一手に引き受けています。地域医療構想など国の方針により、これから病床数は減少することが見込まれていますが、リネンサプライや

給食サービスについては介護福祉施設にも提供しており、今後も増加が見込まれる有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅を中心に新規契約施設の獲得に努めています。



事業環境 (リスクと機会)

- ▶ 高齢化や医療の高度化に伴い社会保障費が増大、その抑制に向けた医療・介護制度の見直し
- ▶ 2年に一度の診療報酬改定、3年に一度の介護報酬改定による医療機関・介護福祉施設の経営環境の変化
- ▶ 地域医療構想のもと病床数は減少、介護福祉施設は新規増床が続く
- ▶ 既存の医療周辺業務の外部委託率は高い水準で推移、医療・介護サービスの担い手不足の状況が続く

強み

- ▶ 病院向けリネンサプライ参入から60年で構築してきた医療機関や介護福祉施設との信頼関係（医療機関約1,000件、介護福祉施設約2,700件のお客様）
- ▶ リネンサプライ、看護補助、院内物流管理、清掃、給食など、グループ内で複数の医療周辺業務を提供できる体制
- ▶ 各種医療周辺業務に精通したメディカルスタッフおよびその教育体制
- ▶ 高品質のリネン類を効率的かつ安定的に提供できる、衛生管理の行き届いた自社洗濯工場群

戦略

- ▶ 医療周辺サービスを安定的かつ高品質に提供する体制の強化
- ▶ 「入院セット・入居セット」「ネクサージ」の高付加価値化および差別化
- ▶ トーカイグループならではの新たな基幹アイテムの創出
- ▶ デジタル化による業務改善

「入院・入居セット」の提供に注力

医療周辺業務の外部委託率はすでに高い水準にあることから、今後さらなる成長のために新たなサービスを提供していくことで顧客ニーズに応えていきます。そうしたなか、現在、注力しているのが「入院・入居セット」です。入院時または介護福祉施設への入居時に必要となる日用品やリネン類を日額定額制で提供する「入院・入居セット」は、ご家族の洗濯や補充といった負担を減らし、快適な入院・入居生活をサポートするとともに、病院や施設の職員の皆様が本来の業務に専念していただけるようサポートします。コロナ禍で家族の面会が制限されたことにより、その利便性の認知が進み、一層の拡大をみせています。今後も増加が見込まれる介護福祉施設の新規開拓を中心に、お客様の要望に合わせたオリジナルセットの提案を行っています。



医療機関の課題解決につながる「ネクサージ」を提供

「ネクサージ」は、使い捨てが主流のガウンやドレープなどの手術用リネンのリユースシステムです。特殊な素材と高度な滅菌技術によって高品質で安全な商品の提供を実現しています。ネクサージは国内3カ所（岐阜・横浜・高松）の自社専用工場で洗濯から滅菌まで行っており、回収から納品までを当社で一貫して受託しています。環境への配慮に加えて、医療廃棄物の処理コスト削減、医療資材の安定供給、在庫管理の手間省力化といった医療機関の経営効率化にも貢献するサービスとして、一層の普及浸透に取り組んでまいります。



医療現場を支える「メディメイト」の育成

当社では、現在、約1,900名のメディメイト（院内駐在スタッフ）が医療の現場を支えています。病院という特殊な環境の中で、スタッフ一人ひとりが高い専門性を持ちながら、衛生管理の行き届いた高品質のサービスを継続提供するために、各事業に特化した業務別研修に加え、接遇・マナー、労災事故防止などの基礎研修といった教育研修の機会を複数設けるほか、本部スタッフが定期的に訪問、業務指導を実施し、定期的なミーティングにより意思の統一と業務改善を図っています。



TOKAI GROUP SPIRIT

病院や介護福祉施設に、リネンサプライや入院・入居セット、物品販売の提案営業を行っています。介護福祉施設の新規顧客獲得においては、設計・建築会社や特殊浴槽・医療用ベッドなどのメーカーと連携し、施設の建設段階からお客様へのご提案の準備を進めるなど、先手を打った営業を心がけています。今後、多様化するお客様のご要望にさらに柔軟に応えていくためには、部門間の連携を強化させた「オールトーカー」でのアプローチが重要です。他事業の営業に積極的に同行し、全事業への理解を深め、新しい営業スタイルを確立していきたいです。常に「何がお客様のためになるか」を強く意識し、現状のご要望に応えるだけでなく、先を見据えたご提案を行っています。



病院関連事業本部
第三営業部 三重営業課
課長代理
くらた かずま
倉田 和真

シルバー事業

Elderly Care
Equipment
Business



事業の概況

シルバー事業は、介護保険制度に基づく介護用品のレンタルサービスを軸に事業を展開しています。

当社グループにおいては、高齢者人口の増加に伴い中長期的に市場の拡大が見込まれるシルバー事業を今後の成長をけん引する主要事業と位置付けて、人材育成や業務のデジタル化、物流改革などを推進すべく経営資源を集中させ、介護用品レンタルで日本一の地位を確立することを目指しています。こうした積極的な事業展開により各地でのシェア向上に努めており、市場の伸びを上回るペースでの成長を続けています。

また、介護保険サービスの利用にあたってキーパーソンとなるケアマネジャーとの密な連携はもちろん、長年にわたり多くの医療機関と信頼関係を構築してきた当社グループの強みを生かして、医療機関のソーシャルワーカーや理学療法士らとも日頃から連携を深めています。退院を控えた患者様が在宅生活に戻る際に必要な介護用品の選定、バリアフリー化のための住宅改修工事も含めた総合提案に注力しています。

2024年7月に株式会社mik japanをグループ化したことにより、今後リハビリデイサービス事業をシルバー事業に含み、さらなる事業成長を目指しています。

事業環境
(リスクと機会)

- ▶ 高齢者人口の増加により在宅介護サービスの需要は拡大、市場の成長基調が続く
- ▶ 介護給付費の抑制に向けた給付やサービスのあり方の見直しが続く
- ▶ 全国に7,700社の事業者が存在しており市場シェアは分散、今後の市場再編余地が大きい
- ▶ 介護人材の不足を背景として、介護スタッフの待遇改善や業務のデジタル化が課題に

強み

- ▶ 介護保険制度開始前から事業を開始、長年にわたり構築してきたケアマネジャーとの信頼関係
- ▶ 医療周辺業務の受託を通じて構築した医療機関との関係を生かした営業アプローチ（退院窓口との連携）
- ▶ 安全・安心な製品のスピーディーな提供を可能にする自社の拠点網（全国88の営業拠点および8カ所のメンテナンスセンター）
- ▶ 高い専門性と実践スキルを備えた人材を育成する充実した教育体制

戦略

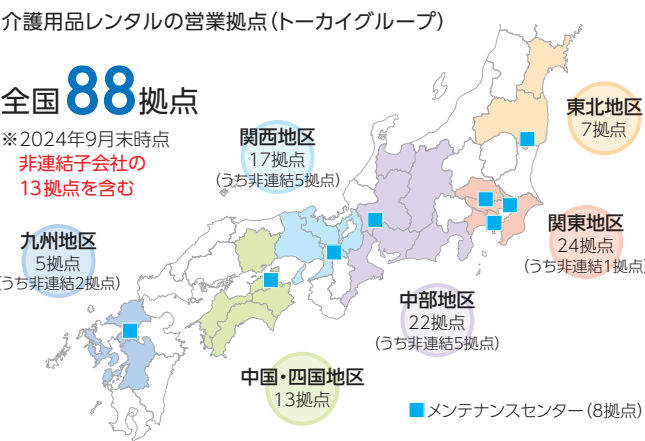
- ▶ 物流改革やデジタル化推進を通じたサービス提供スピードの向上
- ▶ 専門性の高い人材育成
- ▶ M&Aの積極的な検討

介護用品レンタル日本一に向けて体制強化

2023年10月に埼玉メンテナンスセンター（以下「MC」）、2024年8月には九州MCが稼働したことにより、関東エリアと九州エリアにおける営業強化が進んでいます。

両MCとも省人化、生産性向上の最新設備を入れることにより商品再生までのリードタイムを短縮し、商品の回転率向上と安定供給に取り組んでいます。これまで四国MCから商品を配送していた九州エリアにおいては、九州MCの稼働に伴って迅速な商品供給が可能となったことで、九州エリアの競争力が飛躍的に高まり、さらなるシェア拡大を目指します。

また、介護用品レンタル市場は、各エリアで地域に密着した中小規模の事業者が数多く存在しています。介護給付費の増加を抑制するために保険制度やサービスのあり方が議論されるなか、今後の法改正や報酬改定の内容によっては大きく事業環境が変動し、市場再編が加速していく可能性があります。当社グループとしては、各地でしっかりとした事業基盤を持つ事業者をグループに迎えることで、レンタル資材や物流の効率化を図り、地域シェアを高めていくことも重要な成長戦略の一つと考えており、こうしたM&Aに積極的に取り組んでいます。2023年にはM&Aにより株式会社ウィズ（大阪府）、株式会社ケアクレスト（三重県）がグループ入りし、地域のサービス密度を高めてシェア拡大につなげていきます。



充実した研修体制

当社グループには、現在、約1,000名の福祉用具専門相談員が在籍しています。幅広いラインアップの中から、ご利用者の身体状況や生活環境に最適な商品を選定するためには、豊富な知識と経験に裏打ちされた高い専門性が必要であり、ご利用者やそのご家族のニーズに寄り添った提案ができる人材こそ、シルバー事業における価値の源泉だと考えています。一人ひとりの専門性を高いレベルで維持・向上できるよう、グループ全体での研修体制を充実させるなど、人材育成に力を入れています。



在宅介護をサポートする新たなサービスを提供開始

当社グループは、介護保険制度にとどまらない在宅介護を支える新しいサービスの提供に注力しています。その一つとして、当社は、2024年8月に高齢者の徘徊予防を目的とした介護保険外の見守りサービス「トーカイどこ・どこサービス」の提供を開始しました。GPS端末を利用した位置情報の把握に加えて、コンタクトセンターによる24時間の見守り・問い合わせサポート、もしもの時の賠償保険、GPSの埋め込みが可能な専用シューズの販売を当社が窓口となって提供します。高齢者の自立した生活のサポートと、ご家族等の精神的負担を軽減し、安心できる在宅介護の実現に貢献していきます。



TOKAI GROUP SPIRIT

ご利用者やそのご家族、ケアマネジャーを訪問し、ご利用者のニーズに合った介護用品の選定・提案を行っています。今年からは、高齢者人口が特に多いエリアを担当しており、私の強みである「粘り強さ」を生かしながら新規開拓営業に取り組んでいます。訪問回数を重ねるごとに、お客様と信頼関係を構築できていると実感し、それが売上増加にもつながっています。

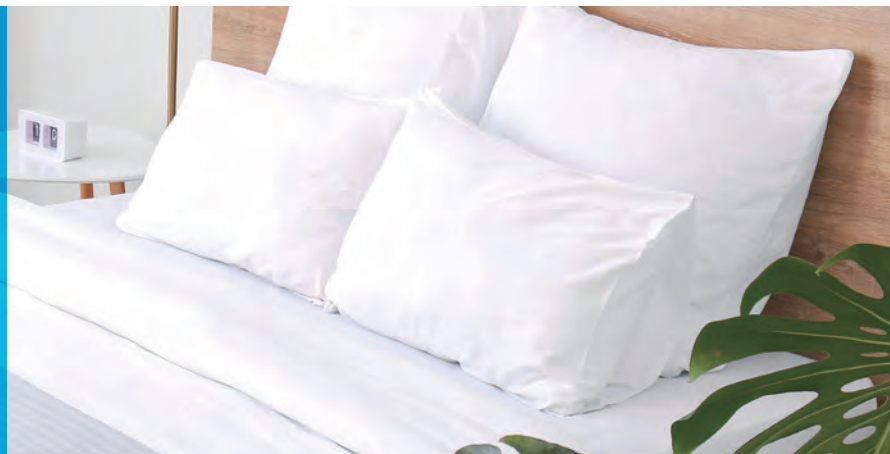
将来は、支店をけん引するリーダーになりたいと考えており、現在はその最初のステップとして、支店内の勉強会を主導しています。勉強会では、営業経験で培った知識を伝えています。知識をアウトプットすることで自分自身の理解も深まっています。今後も、チーム全体のパフォーマンス向上に貢献できる取り組みに積極的にチャレンジしていきたいです。



シルバー事業本部
東部第二営業部 横浜南営業課
こじま たくみ
小島 巧

寝具・リネンサプライ事業

Bedding and Linen Supply Business



事業の概況

寝具・リネンサプライ事業は、ホテルや旅館などの宿泊施設に欠かせない清潔な寝具やリネン類のリース・レンタルを行っています。そのほかにも企業の研修施設や官公庁の宿泊所など、さまざまな場所で利用者が快適に過ごせるよう、サービスを提供しています。

コロナ禍では旅行需要が大きく落ち込んだことにより、寝具・リネンサプライ事業は当社グループにおいても特に大きな影響を受けましたが、コロナ5類への移行に伴い旅行需要は急速に拡大し、現在ではホテル向けのリネンサプライ売上はコロナ禍前の水準を上回っています。



事業環境 (リスクと機会)

- ▶コロナ禍を経て観光需要は急速に回復、インバウンドの増加により市場は拡大基調
- ▶事業環境の急激な変化へ適応することが求められるなかで、リネンサプライヤーの再編が進行

強み

- ▶トーカイ創業の事業として、長年にわたり蓄積された実績とノウハウを有している
- ▶各地の協力企業との信頼関係により安定的な供給体制を構築

戦略

- ▶コロナ禍からの回復による需要拡大に対応、M&Aも視野に供給体制を強化
- ▶適正価格の確保、効率的な事業運営を通じた収益基盤の強化

TOKAI GROUP SPIRIT

寝具・リネンサプライ事業本部は、インバウンドの回復に伴う需要の高まりを受け、「東海北陸エリアの売上拡大」に注力しています。この背景には、高山市内でのホテル開業ラッシュや、北陸新幹線の延伸に伴う金沢市内でのホテル投資の活発化があります。お客様のニーズの把握はもちろん、社内の管理部門や物流部門と三位一体となって連携を図り、迅速かつ柔軟な対応を実現することで、市場拡大に貢献していきたいです。

また、私は課の責任者であるため、積極的に部下に同行し、「この人からサービスを買いたい」と思っただけのための営業手法を日々指導しています。「誠実さ」を何よりも大切に、チーム全体で目標達成に向けて努力していきます。



寝具・リネンサプライ事業本部
中西部営業部 岐阜営業課
課長
はやかわ まさし
早川 昌志

クリーニング 設備製造事業

Cleaning Equipment
Manufacturing Business



事業の概況

クリーニング設備製造事業では、当社の連結子会社であるプレックスがリネンサプライ事業者に向けて洗濯工場の仕上げ工程で使われる省人化設備の企画開発と製造および販売を行っています。

2018年には業界初となるタオル自動展開機「ATA」を開発し、2023年には防水シートやタオルケットなどにも対応した大判自動展開機「ATA-LT」を開発。自動でタオルを畳むタオルフォルダーへの投入をこのATAが行うことで、投入から結束までの工程の無人化を実現しました。

コロナ禍で観光業界が大きな影響を受けたことにより、リネンサプライ事業者の設備投資意欲が低下していましたが、コロナ5類移行に伴いリネンサプライ業界が活気を取り戻したことで人手不足が相まって、こうした省人化設備への投資意欲が拡大し需要が高まっています。



TOKAI GROUP SPIRIT

リネン工場で使用される省人化設備のプログラミングを担当しています。これまで、高速供給システムやシート品質検査装置をはじめ、多くの設備のソフトウェア設計に携わってきました。機械の制御やシステム構成、画像処理など、当社で扱うソフトウェア全般の知識を有しているため、一つの機能に特化したシステムから、それぞれの機能を組み合わせた複合的なシステムまで、お客様に幅広いご提案ができることが私の強みです。

また、現在、AI技術を扱う産業用ロボットメーカー様に協力いただきながら、滑らかな動きが求められる、新たな自動機の開発プロジェクトを進めています。「開発を加速させていく」ことも私の役目なので、今後も最新技術の情報収集や外部パートナーとの連携には力を入れていきたいと考えています。



(株)プレックス
技術グループ システム制御担当
課長
えなみ やすひこ
江浪 寧彦

アクアクララ事業

Aqua Clara Business



事業の概況

アクアクララ事業では、安全でおいしい宅配水「アクアクララ」を中部エリアのお客様に提供しています。繰り返し使えるリターンブルボトルを採用した、環境にやさしいビジネスモデルです。引き続き、中部エリアでの顧客基盤の強化、さらなるサービス品質向上に取り組んでまいります。



調剤薬局事業

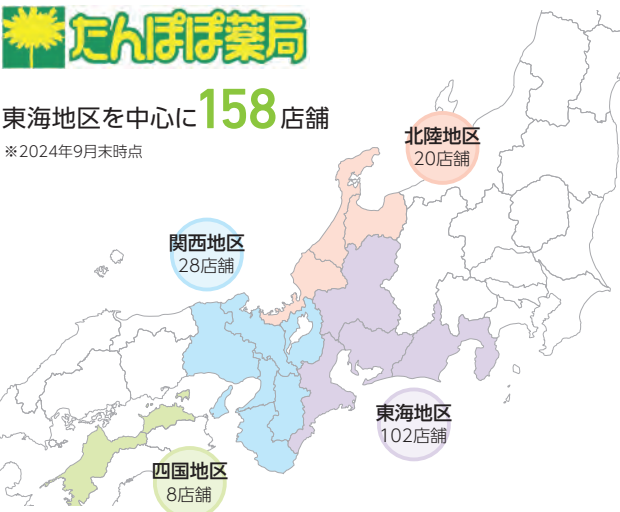
Pharmacy Business



事業の概況

調剤薬局事業では、東海・北陸・関西・四国地区の基幹病院の門前を中心に調剤薬局「たんぽぽ薬局」を展開しています。これまで地域の中核病院の門前を中心に出店を進め、東海地方でシェアトップクラスの調剤薬局チェーンへと成長しました。国の方針として、調剤薬局にもかかりつけ機能が求められるようになってきていることを受け、たんぽぽ薬局においても、在宅を中心とした地域医療・福祉を担う多職種との連携をはじめ、各店舗が地域で一番選ばれる薬局になるための取り組みを推進しています。

また、従来の門前薬局の形態にとどまらない多角的な出店に取り組むことで、バランスの取れた店舗形態の確立を目指していきます。中核病院の処方箋対応を通じてこれまで蓄積してきた高度薬学管理のノウハウを生かし、高い専門性を強みとしながら、地域の皆様の健康維持・増進をサポートする薬局づくりに努めていきます。



事業環境
(リスクと機会)

- ▶ 薬局に求められる機能が細分化、「かかりつけ薬局」としての機能強化が求められる
- ▶ 2年に一度の調剤報酬改定、毎年の薬価改定への適応が収益の維持・改善に不可欠
- ▶ プレイヤーが乱立する市場環境において、市場再編の余地が大きい
- ▶ 医療DXの推進に伴い、業務のデジタル化およびオンライン化が一層拡大

強み

- ▶ 地域の中核病院の処方箋応需が中心であり、高度な薬学知識と経験を有している
- ▶ ドミナント戦略により東海地方のシェアはトップクラス
- ▶ 全店舗にてオンライン服薬指導に対応できるインフラを整備
- ▶ グループ内の各種医療・介護関連サービスとの連携

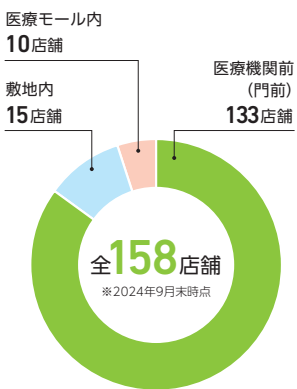
戦略

- ▶ 多職種連携をはじめとする、在宅医療の現場で求められる役割と機能の追求
- ▶ 敷地内薬局や医療モール内薬局、在宅強化型店舗など、バランスの取れた薬局形態を確立
- ▶ 高度薬学管理のノウハウを生かし、地域の皆様の健康維持・増進を支援
- ▶ DXによる業務改革、患者の利便性向上に寄与する取り組み推進

地域や生活に根差した薬局チェーンを目指して、店舗形態を多様化

たんぽぽ薬局は、中核病院の門前薬局のほか、医療機関の敷地内薬局、医療モール内の薬局、在宅調剤に注力する薬局など、さまざまなスタイル、機能を持つ薬局の展開を進め、相互に連携を図ることで、患者様の健康と安心を支える地域の薬局ネットワークを構築しています。

2024年4月には、名古屋市瑞穂区の複合型商業施設「いいねマルシェ」内にたんぽぽ薬局初となるライフソリューション型店舗「いいねタウン瑞穂店」を開局し、より地域住民の暮らしに根差した「かかりつけ薬局」の役割を果たしていくことを目指しています。



LINEミニアプリ

薬局の店舗数は増加を続け、競争が激化するなかで、たんぽぽ薬局では他店との差別化を図るために2022年8月にLINE公式アカウントを開設しました。LINEミニアプリを通じて「薬の受け取り予約」や「オンライン服薬指導」などの機能をワンストップでご利用いただけるほか、オンライン診療との連携により、出店エリア外の患者様にもたんぽぽ薬局をご利用いただけるなど患者様の利便性向上の取り組みを行っています。2024年3月にはLINE友だち登録者数が10万人を突破し、LINEを通じて健康に役立つ情報を発信するなどしてたんぽぽ薬局を身近に感じていただき、地域の皆様に選ばれる薬局を目指しています。



たんぽぽ薬局ならではの強みを生かした新たな取り組み

2024年4月、たんぽぽ薬局は岐阜薬科大学(岐阜県岐阜市)に「社会薬局薬学寄附講座」を設置しました。本講座は社会のニーズに対応できる専門性の高い薬局薬剤師を育成する拠点を形成し、大学と薬局が連携して先駆的な臨床薬学研究を展開するとともに、地域薬局の薬局薬剤師に対し高度薬学管理の実践に資する教育活動を行うことを目的としています。

2024年5月には、記憶力の低下が気になり始めた中高年層の不安解消を目的に、名糖産業と共同で記憶力をサポートする成分を配合した「DHAチョコレート」を開発し、オリジナルブランドで発売しました。

今後またたんぽぽ薬局がもつ高い専門性や知見を生かし、皆様の生活と健康を支え、地域医療に貢献する事業展開を目指してまいります。



TOKAI GROUP SPIRIT

薬局長として、調剤業務に加え、店舗の運営管理やスタッフの指導を行っています。患者様やスタッフとの会話では、表情をよく観察し、相手の奥底にある思いに寄り添った提案や指導ができるよう心がけています。

また、昨年に出産し、現在は短時間勤務制度を活用しながら仕事と子育ての両立を図っています。産休・育休を経て「薬局長」として復職するのは前例がなかったため、不安を感じることもありましたが、周囲のサポートを受けながら、最新の医薬品や診療報酬改定などについて人一倍勉強し、自己研鑽に努めることで自信をつけています。私自身が「子どもがいてもキャリアアップを諦めなくていい」といった女性薬局長のロールモデルになることで、当社における女性の活躍推進に貢献していきたいです。



たんぽぽ薬局(株)
薬局事業本部 第二業務運営部
第8エリア 栄生店 薬局長
かづな
梶田 和奈

リースキン事業

Leasekin
Business



清掃事業

Cleaning
Business



事業の概況

リースキン事業では、全国に広がる地方本部・代理店からなるフランチャイズ網を活用して、リースキンブランドの環境美化用品のレンタルや販売を行っています。マットやモップなどのダストコントロール商品の市場が成熟期を迎えるなか、近年では、お客様の新たな課題解決につながるトイレ周り商品の開発・拡販に注力し、さらなる事業拡大を目指します。

リースキン

リースキンネットワーク

全国約900拠点

フランチャイズ本部(当社)

リースキン商品の卸売・レンタル

地方本部

リースキン商品の卸売・レンタル

代理店

マット・モップ等
レンタル・販売

お客様

法人
(オフィス、商業施設、店舗など)

個人

事業環境
(リスクと機会)

強み

戦略

▶ダストコントロール市場はすでに成熟、顧客ニーズに応える新たなサービスや商品開発が求められる

▶コロナ禍を通じて衛生意識が高まり、感染予防商材の需要が増加

▶日本全国を網羅するフランチャイズネットワーク、本部としての商品開発機能および多数のオリジナル商品を保有

▶差別化につながる豊富なトイレ周り商品群とトイレアドバイザーなど専門人材の教育体制

▶トイレ周りを中心とした衛生管理ニーズや人手不足に対応する商品の拡販・開発

▶従来のダスコン商品に依存しないリースキンブランドイメージの確立

「トイレ周り日本一」を目指してー「ルーナスLiv」を新発売ー

2024年3月に、自動開閉式サニタリーボックスの新シリーズ「ルーナスLiv」を発売しました。容量を大きくし、二重蓋構造を採用して臭い漏れの軽減を一層図ったことにより、従来の生理用ナプキンはもちろん、乳幼児用の紙おむつや尿取りパッドにも対応。女性用トイレだけでなく、男性用トイレ、バリアフリートイレなど多様なニーズに応えることで、トイレ周り日本一を目指すリースキンにふさわしいブランドイメージの確立を加速させていきます。



TOKAI GROUP SPIRIT

トイレに関する正しい知識と清掃技術を身につけた「トイレアドバイザー」の資格を生かし、リースキンのトイレ商材のご提案を行っています。主にゴルフ場や学校といったお客様を担当しており、営業活動を進めるうえで力を入れているのが、今年新たにスタートさせた「ナプキンサポート営業」です。ナプキンサポート営業とは、サニタリーボックス『ルーナスシリーズ』のレンタルを促進するため、生理用ナプキンや尿取りパッドと、その収納ケースを『ルーナスシリーズ』とセットにしてご提案するものです。お客様から関心を持っていただけており、ニーズに応じた取り組みであることを肌で感じています。今後も「お客様第一」の精神で、新たな取り組みを成功に導く第一人者となり、多様化するニーズにお応えしていきたいです。



リースキン事業本部
中西部営業統括部
名古屋カスタマーサービス課 係長
やまだ たつや
山田 電也

事業の概況

各種施設の清掃・管理を行う清掃事業は、長年にわたり院内感染防止のための医療機関の環境整備を担ってきた強みを生かし、病院清掃に特化することを戦略の基本としています。一般清掃と比較して、高い専門性が求められる病院清掃は収益性が高く、人材や資機材などの経営資源を病院清掃に集中させることで、清掃事業全体の収益向上に取り組んでいます。近年では、院内感染対策を効率的に行う工程改善の提案やAI清掃ロボットの導入など、高度化・多様化する医療機関のニーズに応える専門性の高いサービスの展開で、さらなる価値創出に努めています。

事業環境
(リスクと機会)

強み

戦略

▶コロナ禍を通じて感染予防に対する意識がより一層高まり、高品質なサービスへのニーズは継続

▶あらゆる産業で人手不足となるなか、清掃サービスの担い手確保は容易ではない

▶病院清掃に関する豊富な実績に裏打ちされた、院内感染予防に対する高い専門性

▶グループ内で複数の医療周辺業務を提供できる体制および医療機関における高い認知度

▶環境表面殺菌システムの提案など、医療機関のニーズに応える独自のサービスで差別化を図る

▶売上構成に占める病院清掃の比率を高めることで収益性向上を図る

手術室支援業務に注力

医療機関においても人手不足が進むなか、需要が高まっている手術室支援業務を受託できる体制の整備と人材育成に注力しています。医療機関の環境整備で培った医療現場のノウハウと経験をもとに、定期的に教育を受けたスタッフが術間・術後の手術室内清掃や手術機器のセット業務などを代行し、手術室の稼働率向上に貢献しています。



TOKAI GROUP SPIRIT

岐阜エリアを中心とした15件の既存の病院顧客を担当しており、その事業所で働くおよそ100名の清掃スタッフの管理を行っています。なかでも、マナー指導や現場指導など、「お客様目線」を大切にしたスタッフへの教育には力を入れており、お客様や患者様がどこに視線を向け、どのようにご利用されるのか、ポイントを明確にした指導を心がけることで、スタッフの業務パフォーマンスの向上につなげています。また、清掃スタッフのモチベーションを維持し、離職率を改善することも私の使命だと感じています。外国人スタッフも増え、多様化が進むなかで、今後はスタッフそれぞれのスキルやキャリアプランに沿った個別の教育プログラムを展開していきたいと考えています。



(株)ティ・アシスト
環境サービス事業 営業部
中部営業一課 課長代理
よこた くによ
横田 邦世