



若さを原動力に経験を活かし、
それぞれの立場でセカンドライフに革命を！

日本ロングライフ株式会社
代表取締役社長
炭本 健



花ここち株式会社
代表取締役社長
北林 拓馬

コロナ感染拡大が落ち着き、世の中が日常を取り戻す中、日本ロングライフの子会社「花ここち」の活動も本格化。再出発に際し、花ここち(株)の新社長に就任した北林拓馬と日本ロングライフ(株)代表取締役社長・炭本健の対談が実現しました。事業内容も世代も違う二人ですが、目指すのはともに「グッドフィーリング」を極めたセカンドライフの革命。それぞれの想いを語り合いました。

—「花ここち」ではどういう事業を担っているのでしょうか？

北林 メインは高齢者施設の紹介事業です。お客様がご自身で最適な施設を探すのはとても大変です。そこで、我々が仲介業者として入り、ロングライフに限らず、ご要望や状況に応じた様々な施設ご提案しています。『ウチシルベ』という紹介サービスのポータルサイトに加盟したことで、より積極的な事業展開が可能になりました。

炭本 高齢社会となりニーズが多様化する中で、お客様のご要望にお応えするために『花ここち』を設立しました。これまでロングライフでは条件が合わなかったお客様にもエルケアのホームや他社のホームをご紹介できることで、『条件が合わない』とご縁が切れていたお客様とも長くお付き合いできるようになり、信頼関係を築きやすくなりました。ロングライフブランドの浸透にも繋がっていると思います。ただ、3年前の新型コロナ感染拡大でホームの見学ご希望者が激減。そこで一旦、活動を休止することになったのです。

—今年になってロングライフの見学ご希望者が急増したのを機に、『花ここち』が再稼働することになったのですね。

炭本 再稼働は新体制で！と考えましたが、ロングライフは単に高級というだけではなく、その特徴や強み、考え方、ケアポリシーなどが独自性の高いものなので、社長にはそれらを理解している人と、社内公募にしたんです。

北林 総合職として入社し、当初から将来的には役員職につけたら…というビジョンはありました。それに向けて、この5年間必死に頑張ってきたという自負があります。これまで、関東・関西・静岡、全てのエリアのホームの営業と、営業企画室（販促宣伝）を担当してきました。実は『花ここち』の立ち上げ当時は半年ほど所属したこともあります。そうやっているいろいろ経験させていただいたことをようやく発揮できるチャンスが巡ってきた！そう思って、今回、自ら立候補しました。でも、正直なところ、まさかこの年齢（26歳）で任せてもらえるとは思っていませんでした。

炭本 北林は営業経験もあり、お客様とやりとりして実際にクロージングまで経験しています。紹介会社との接点もあることから、彼が一番の適任だと役員会で決議されました。

北林 炭本さんからは期待を込めた熱視線を感じています(笑)。営業担当時には、お客様一人おひとりに丁寧に寄り添うことで本当の孫のように思ってもらうこともあり、お住まいについてやお身体のご健康の悩みも一緒に解決してきました。私の人懐っこい性格をいかしていきたいです。将来的には紹介業以外にも多様なジャンルで勝負してみたいですね。これから様々なホームや事業所、様々なお客様と出会うことで生まれてくるアイデアもあるかと思います。そして、我々の役割の一つでもあるマーケット調査にもしっかり取り組んでいきたいです。



一入社5年でいろんな経験を積める、というのはすごいですね。

炭本 スピーディーな配置転換、部署転換はロングライフグループの大きな特徴でもあります。『ジョブローテーション』という言葉もある通り、特に若いうちはいろんな部署を経験させます。ロングライフからエルケアへの転籍もありますし、営業でもホーム勤務があります。それは、研修や書面で学ぶだけでなく、現場でお客様の動きやニーズを肌で感じることで、お客様と具体的なお話ができるようになるからです。いろいろな経験は成長につながることから、グループ全体で行っています。

北林 最初の配属は大阪出身の私にはなじみのある関西でしたが、その後、関東、静岡と全く知らない土地にも配属され、地方によってお客様に特徴があり、トークや接し方を変える必要があることを知りました。これは、実際に現地体験しないと気づけなかったことです。おかげでお客様への対応の幅が広がったと思います。

一日本ロングライフの目指すもの、現在の福祉事業に対してのご意見をお聞かせください。

炭本 高齢者施設や福祉施設は管理される、規則で縛られる、というイメージをお持ちの方も少なくないと思います。だからこそ、ロングライフではお客様を人として尊重し、自由に、最大限お客様のやりたいことをやっていただく、日々楽しくお暮らしていただく住空間をご提供することに尽力しています。現場では、介護することが目的となつては絶対にダメだと言っています。その先の充実した生活を楽しんでいただくこと、それこそ我々が目指すべきものです。コロナ禍では家族が面会できないところも多々あったようですが、当所では最大限の注意を払いながらロビーでお会いいただいていた。リスクはあっても、会いたい気持ちを優先し、大切な人との貴重な時間を楽しんでいただくべきだと思ったからです。



実は、昨年、コロナが少し落ち着いた頃、上野芝のホームで春のフェスティバルを開催したんです。お客様とご家族、地域住人様をお招きし、300名ほどお集まりいただく盛況ぶり。著名人の講演会やイベントをしたり、広い庭にキッチンカーを何台か入れたりしました。その時、私の前におられた車椅子のお客様がたい焼きを食べながらこちらを振り向いておっしゃるんです。『近くまでにたい焼きが食べられるとは夢にも思わなかった。たい焼きのことなんて、忘れていたわ』と。その瞬間、日々のちょっとした喜び、ちょっとした感動の積み重ねが必要なんだと思いました。我々が重要視しなければいけないのはこれだ、介護をすることがゴールになつては絶対ダメだ、日々の感動・楽しみを優先させないといけない！と改めて思いました。

一ロングライフを見学に来られたお客様はたいいて「施設とは思えない！」と驚かれますね。

炭本 いろんなホームを見学してこられた方ほど、広々していて窓が大きく、光、緑、風、水の音を感じる、他にはない空間に感動されます。私たちは、ホームは施設ではなくお客様の大切な家だと考えています。ですから、『入居者募集』の看板を大きく出すなんてことはいたしません」

北林 ロングライフの理念の一つとして、福祉のマイナスイメージをプラスに変えようというものがあります。一昔前は、不便なところにあつたり、子供に無理矢理入れられたり、最後に行き着くところのようなイメージがありました。しかし、ロングライフは都市部にあり、楽しく、自由なところ。それを目指してきたからこそ、38年間躍進し続け、ロングライフブランドを確立してこられたのだと思います。最近、日本ロングライフ以外の福祉施設も増え、全体的にレベルが上がってきているとは感じますが、福祉業界は複雑で難しい。ここで大事になってくるのが、ロングライフのグッドフィーリングの考え方だと思っています。お客様自身がお気づきになっていない本音、期待を先読みし、引き出させていただくのも、我々の仕事。

最後のお住まいを選ぶわけですから、後で『ここは違った…』と後悔されるのは、私たちにとって一番悔やまれる選択となります。納得のいく形でご入居いただけるよう、お客様に寄り添ってお手伝いさせていただきたいと思います。そして、我々は高齢者施設全体を把握できる立場にいます。他社のいいところはロングライフに取り入れる、そのヒントを探すことも一つの使命だと考えます。

炭本 ホームのご紹介が基本ですが、まだまだご自宅で自立した生活を送ることができる方には、ホームではなく訪問介護やデイサービスをお勧めする場合があります。エルケアのサービスをご利用いただければ、不安を解消しながら自宅での生活を続けることができますからね。ロングライフグループにはいろんな受け皿がありますので、お客様の状態、ニーズに合わせた総合的なケアサービスが提案できるのも強みといえるでしょう。



—新社長としての意気込みや期待を教えてください。

北林 キャリアアップはもう少し先かなと思っていましたが、会社を引っ張っていきたい、今年入ってきた 35 名の新戦力をはじめ若手社員の鏡となれる人物になりたい、そんな想いを評価いただいて新社長に選んでいただいたのかなと思っています。若手でロングライフを引っ張り、フレッシュで活動力のある会社にしていくことが、自分の使命の一つだと考えています。

炭本 グループ会社のロングライフグローバルコンサルタントも石橋段憐という 29 歳の若い社長が務めています。20 代で社長を経験できるわけですから、ある意味競争にもなります。新戦力もその姿を見て、目標にしてもらえたらと思います。今の時代はスピードが大切。歳を重ねるほどに固定観念に縛られがちなので、変化に柔軟に順応できる若者が引っ張っていってくれることで、グループも活性化すると思います。若い力に期待したいですね。