

トップインタビュー

2003年1月3日

2002年1月3日

不況という言葉が飛び交う中、元氣のある会社がタイエイム&Cだ。「介護保険制度が始まって、今年で3年目を迎えることになりましたが、昨年も順調な伸びの一年でした。従業員数も3倍となり

利用者の方々へのサービスに「つとめています」と副島幸雄社長。一人体制を二人体制にすることで、利用者への対応が素早くなり、徹底したサービスが実現できた。介護には良い人材が必要であり、人件費は、

あくまでもサービス向上のための投資なのだ。売り上げの大部分は、ベッド・車椅子・エアマットのレンタルで95%を占める。なかでも利用者に喜ばれているのが、県内唯一のマットレスの自社洗浄。利用

者に快適な生活を送っていただくためのアフターケアも充実している。さらに、小回りのきく地元企業ならではのスピーディーな対応は、365日24時間体制の受け入れだからできることだ。

今年新たな目標は、ケアマネージャーやホームヘルパーへの福祉用具の研修を行うこと。介護にあたる人々だからこそ必要なことであり、介護の質

を上げるために、介護する側の肉體労働をいかに軽減できるかが今後の課題でもある。高齢化社会の到来とともに数多くの同業者が

進出し、半数以上が時代の波にのまれてしまった。「不況だからこそ、それをどうチャンスにするかが大事なんです」と副島社長。まさにそのチャンスを掴んだのがタイエイム&Cなのだ。

している。また「困っているからこそ、すぐに対応したい」という思いから、365日24時間体制で、小回りのきくスピーディーな受け入れを実践している。すでに県内ではシェアを広げ、今後は北部九州への

急速に進む高齢化社会において、介護用品のレンタル販売業は大きなビジネスチャンスとして注目されてきた。その一方で、介護保険制度の導入から3年目を迎え、利用者には本当に質の良い企業のみを選ぶ時代に入ってきた。

「たんに価格を下げるだけでなく、いかにお客様本意のサービスができるかが大切なんです」と語る副島社長。タイエイム&Cは、10年以上前にいち早く介護用品専門店を立ち上げ、蓄積

した経験と実績で、利用者の様々なニーズに答えてきた。例えば、車椅子のパンクやベットの修理など、通常は2、3日かかる作業も、その日のうちに修理、あるいは取り替えることで利用者負担をかせかせないようにし

「不景気だからこそチャンスがあるはず。プラスになる事業展開を目指したい」という言葉通り、勢いのあるタイエイム&Cだからこそ、どんな大きな目標も実現できそうだ。

本格的な進出を目指している。「十分に満足していただけるサービスの提供も、お客様

るのが人材教育だ。誰が担当しても最高のサービスを提供できるようにと、能力の標準化をはかるため、福祉用具の研修会など積極的な勉強会を行なっている。

「不景気だからこそチャンスがあるはず。プラスになる事業展開を目指したい」という言葉通り、勢いのあるタイエイム&Cだからこそ、どんな大きな目標も実現できそうだ。

大きく飛躍するチャンス

株式会社大平

タイエイム&C

代表取締役副 島 幸雄

小城郡牛津町牛津二五二四

電話0952(66)0206

