

# この人 に インタビュー

## 加藤義弘氏

株式会社アイランド ジー・アイ  
代表取締役

生年月日：1964年10月18日  
血液型：AB型



### インタビュー

- 担当副会長  
東濃陶器(株) 滝 隆志
- 広報委員長  
尾濃化工工業(株) 尾崎 禎泰
- 広報副委員長  
(有)マツイデンキ 松井 啓至

I N T E R V I E W

**尾崎：**今日は、株式会社アイランド ジー・アイの加藤義弘さんにインタビューさせていただきます。よろしくお願ひ致します。

早速ですが、社名の由来からお聞かせください。

**加藤：**起業時の社名は(有)ジー・アイで漢字の慈愛から来ていますが、漢字だと宗教団体とかに間違われたりで、あまりいい印象じゃないので、カタカナにしてみました。中学高校が浄土宗立だったこともあり、宗教の時間で教えられたお釈迦様の教えの慈悲と愛からとりました。途中で会社組織の変更で愛あふれる楽園という想いでアイランドをくっつけて現在の社名になりました。

**尾崎：**御社の概要について伺います。

**加藤：**平成9年設立で多治見～瑞浪～土岐市を中心に4拠点8事業所にて在宅介護のみをやっています。居宅介護支援、ホームヘルパー、デイサービス、ショートステイが中心です。

## トータルな在宅介護サービス

**尾崎：**経営戦略というか、今後どういう形でやっていかれますか。

**加藤：**介護というのは、これからの仕事。この先明るいと言われて、確かにその通りなんですけど、介護保険で生業を立てているこの業界の内側から見ると、お年寄りの数は増えていますが、需給バランス面から見ると、すでに崩れている分野もあります。

有料老人ホームビジネスは、賃貸アパート＋介護保険のホームヘルパーが収入の両輪という形態で、それを将来やりますか、とよく聞かれますが、今はペンディングです。この形態のモデルは今の社会には必要なのですが、どちらかというとい異業種参入組の過熱気味な状況にも見えるし、現状、東濃地方でもこの分野では需給バランスは既に相当崩れています。

当社の事業化は、当初より介護保険事業のみで成長し



で、財源の半分は税金で運営されているので経営に遊びというかゆとりが許されないのは当然です。

## ユニークな起業のキッカケとは？

**松井：**この仕事を始めるまでのプロセスがなかなか面白いと伺いましたので、その話をお聞かせください。

**加藤：**起業のきっかけは阪神淡路大震災でのボランティア活動でした。実は私の人生は失敗というか、つまづきの連続でした。自業自得なんですけど小さい頃から人と同じことはイヤだ、素直に親の言うことは聞かないから「勝手にしなさい」と言われる。学校でも要領のいい子は先生の言うことを聞いてすなりと行くけど、私は真逆のところにもいました。例えば仕事を何も決めていないのに大学に行くこと自体、私の中であり得ないと思うような人間でした。そんな態度ですから難しいでしょうね。親や先生もてこずったでしょうね。一応大学へは行きましたが、就職に至っては本当にやりたい仕事が見つからない。自分のやれる中で仕事を選んでみんながそうして働いていくのに、その普通の生き方が自分の中では許せない。大学4年になって就職を決める際に医学を志す。生体移植で人を救いたいと思い、医学部受験の為1年だけ就職浪人というか受験浪人させてもらい、国立で奨学金をとって迷惑はかけないようにと約束しましたが国立は滑りました。私立は受かりましたが母親との最初の約束で私立には行かないと決めていたので辞退しました。家でゴロゴロしていたところ、母親に「出ていきなさい」と言われました。希望を失った傷心の息子に何て冷たいことを言うんだと思いました。今思えば母親の愛情ですね。あそこで言われなかったら、今でいうフリーターになり、どうしようもない人間になっていたでしょうね。本当に「出ていきなさい」という母親ですから。その日のうちに仕事を決めてきました。学生時代から付き合っていた妻の父親にも「プータローには娘はやれん」と言われるのは目に見えてましたから、仕事を決めるというのでも必要でした。やりたい仕事ではなく、生きるための仕事で教員免許を頼りに予備校の専任講師に採用されました。学校の先生の延長だろうと思ってたら大違いで、授業で人気が無ければ干されるし、進路指導に家庭訪問と、合宿、正月集中特訓の企画やら、朝から深夜まで休みも1～2日位しかなく、お金は良かったけどこのままだと家庭崩壊すると思いやめました。義父が印刷関連の会社をやっていたので「会社を継がせてほしい」と頼み、義父の計らいで取引先の手元に修行の為に転職しましたがこれが私には緩い仕事でした。一生懸命やろうにも周りと歯車が合わず、一人だけ浮いてしまう。もう十分学んだから帰りたいと思っても、実際1年や2年で広告や印刷のことを学べる世界ではないだろうと思って時間と気力をもてあましていました。そんな矢先、母

てきたんですが、一人のご利用者として長く付き合えるパターンを作る。介護の入口である在宅での家事援助を中心としたホームヘルパー、介護が始まった時に関わる福祉用具のレンタル、デイサービスというところから、介護負担を軽減する為のショートステイまで。我々の手を離れ施設入所されるまでの在宅介護トータルサービスをラインナップしてきた。これが今後も戦略ですね。

それと事業展開のパターンは、落下傘的に陣地を拡大するのではなく、優秀な管理者の下に新しい事業所をアメーバーのように広げてゆくというものです。管理者として優秀な人材はそう沢山いませんから、分散させないことです。優秀な部分を職員にじわーっと浸透させることが全体に質を落とさないことになる。ただ、アメーバーのように広がるという切り込み隊長のような細胞がないので、急激な事業展開は無理ですね。新しい拠点に進出した事業所が一本立ちするのは、大変難しいことです。今は育てない時代になってしまいました。それは供給がやや過熱気味といいますか、乱立ですからやはりはっきりいって過剰です。私が供給過剰だというと、皆さんはびっくりされると思います。国の社会保障でやっている介護保険ビジネスの損益分岐点かというと、限りなく定員に近い所です。たとえば、施設系の損益分岐点は90%稼働では黒字経営は難しい。絶えず満床を維持してようやく黒字経営です。特別養護老人ホームが定員100床で回っていて、入所者100ならばいっぱい。実際の待機者が20名もいれば、もう1つ作ればいいと、2つ目を作ったとたん待機者が解消されて入居率90%を割ったとしたらアウト。赤字経営になってしまいます。それくらい介護保険でやっていくというのは、黒字化のストライクゾーンがすごく狭いです。社会保障の介護保険の国の点数計算は絶えず定員満床稼働で計算されていますから。ゆえに私が事業者からみて供給過剰だというと、需要を待っている人から見れば不謹慎だと言われますが、そういう問題が出てきて、介護ビジネスというのは非常にシビアです。博打的な要素はないので、まっとうに経営すれば利益がキチンと出るように設定されている一方



校のアメフトの監督を引き受け、3時に社用車で高校に乗り付け、5時にシャワーを浴びて何食わぬ顔をして社に戻るといった充実した生活を5年間続けました。その時にOB会活動で私が現役の当時に教えて頂いた7歳上の歯科医師の先輩と交流が復活し、平成7年の阪神淡路大震災の歯科医師達のボランティアに誘われて行きました。その活動中の「ありがとう」「おたがいさまです」というやり取りを通しての感動が今の仕事に結びついていきます。その先輩とささやかなご苦労さん会で飲んでいた時、「お前転職したがっていたが介護どうだ」と言われ「介護は仕事じゃないでしょ、ボランティアでしょ。」と言うと「これからはわからんぞ。」言われた言葉が頭の引き出しにスーッと入りました。

## 民間による日本初のデイサービス が瑞浪からスタート

**加藤：**サラリーマンを続けながら1年間介護のことを研究して、行政主導で進められて本当に求められているものと欲しいサービスは違う。これはいけると思った時、会社を辞め、当時豊田市にあった老舗の訪問入浴介護の会社で修業をして独立しました。自分の土地勘のある東濃地方のあらゆる自治体に「民間にやらせてください。予算はこれだけでサービスの質はこうです」と辻説法のように話を始めました。唯一真剣に話を聞いてくれたのは瑞浪の当時の高嶋市長でした。「話は分かるが法律が邪魔をしている。ユニークでいい発想だから法改正がされたらやってもらおう」と言われ、改正されると同時に議会に諮っていただき、民間による日本初のデイサービス事業が東京でも大阪でもなく瑞浪から始まりました。手さぐりでした。重度末期を対象とする一番気を使う訪問入浴から始めましたので、ホームヘルパー、デイサービス等事業の多角化がとてもやりやすかったですね。先行の強みで介護保険が12年に出来るまでには基礎を確立していましたので、先手先手を打つことができました。

平成15年に多治見市小泉町で業界ではめずらしい単独型ショートステイの定期利用というシステムを始めました。これまでのショートというと緊急時対応でしたがそれをやめ、家族の定期的な息抜きです。例えば1週間家で見たら、次の1週間はショートで看るといのが定期利用ですが、これが大変理にかなったものです。ショートステイ事業というのは実は高齢介護ビジネスで経営も運営も一番難しい業態ですが、手を出したがる所からやってきた当社ならではの強みです。

**尾崎：**介護の仕事の難しさはどのようところにありますか。

**加藤：**経営の難しさはそれ程ありませんけど運営は難しいですよ。特に人です。1億円の設備を掛けたライ



ンを作って同じ商品を作り出すという仕事ではないので、極端に言えば商品は生身の従業員です。しかも介護のプロなどと云っても正直いくらかは発展途上の素人のようなところもありますので、仕事しながら成長させる。経営者は教育者でなければダメですね。介護の仕事は精神的にも大変な仕事で壊れていく人がいますが、ご主人にグチを言うと「いやならやめてしまえ！」とあっさり言われることもあるので、そこをメンテナンスするのも肝心です。絶えず職員を気に掛け面倒をみるとか教育をやらないと個人やチームとしての介護の質はいつまでたっても上がっていきません。

**滝：**今、何名くらいみえますか。

**加藤：**140名位です。おかげさまであまり悪いことは言われないのでありがたいですね。私は万事こだわる性格ですので、職員に対するこだわりも強いです。シンプルなことですけど、この仕事は特に能力ではなく姿勢こそが大事ですので、それを見させていただきます。この仕事に向いてない人とは？とよく聞かれますが、それはあまりいないと思います。唯一挙げるとしたら「こすい人、嘘をつく人」ですね。お年寄りも騙せても職員間のチームワーク形成には向いてないですね。チームは呼吸と仲間の仕事への理解と尊敬がとても大切ですので。

**滝：**それは社会全般に言えることですね。基本です。

## 法人会・地域とのかかわり

**尾崎：**次に法人会とのかかわりについてですが。

**加藤：**松井さんを通じて勉強をさせていただいています。31歳で曲がりなりにも小さな会社の社長になり、税のことはもちろん財務諸表のことですらよくわからん。今思うとこんなあぶないことはないですよ。JC、会議所もありますけど同じような経営者と話ができるというのはとても力になりました。たえず正確な知識に基づいた話が聞けるというのは法人会ですね。

**滝：**地域とのかかわりはどうですか。

**加藤：**仕事は地域とのかかわりのようなものですね。入所されている方に対しての地域交流ということで

組に入り、お祭りに参加、お神輿は来てください、地域のどんと焼きには参加させてくださいと。そういったこちらから歩みよって行くことが多いです。

**尾崎**：地域の活性化についてお聞かせください。

**加藤**：答えがあれば政治をやっている人は苦勞しないですね。政治には関心があります。若い頃から町づくりをJCで歴任させていただきましたが、総ての経済問題も少子化からの始まりですね。老人が多いのではなく、子どもの絶対数が少ない。若い夫婦世帯も少ない。地元で魅力的な仕事先も少なければベッドタウンとしての魅力も薄い市・まちとなるとますます人が離れ、人口流失も歯止めがきかない。この悪循環というものが高齢化率ばかりあがってこれを少ない人口と減るばかりの税収で維持していかなければならないし、究極の対処法として、コンパクトシティを作れという声もあるけどそれをやってしまっただろうかとも思います。でも人口を増やせ、地元を活性化させろというのは難しい。それは今に始まったことではないですが、自分達、今の世代の者が便利さや価格の安さを求め続けたツケが一時に来てしまっている。例えば大型店が出来れば食料品・家電などみんながそこに行き、地元の商店が維持できない。歳をとって車に乗れなくなった時に、地元の商店が大事というのは虫が良すぎる。でもそこから改めろと言われても難しいですよ。答えでも何でも原因を探ってるだけのことなんですけどね。

**松井**：普段からそういう意識があるのはすばらしいですね。

**加藤**：街づくりとは何だと言われた時、インフラ整備、バリアフリー、公園、学校、金融機関の話ではなく、地域ごとの小さな経済をいかに維持していくか。一番必要なのは商店街です。商店の周りで小さく暮らして行く意識を持たないといけない。商店がなくなったらお年寄りには住めない。街づくりは地元商店街が一番大事ということから、地域通貨を発行したりして商店街を維持していくという事例もありました。その発想が一番大事だと思います。でも現実には地道な活動よりも便利さと安さを求めてしまう背に腹は替えられない人達がたくさんいる。私もそうですから。

**滝**：世の中忙しすぎるからでしょうか。毎日の進みが早いからでしょうか。

**加藤**：仕事の帰りにすべての用事を済ませなければいけないし、ゆっくり買い物をしながら井戸端会議もできないし。地域の活性化は商工会議所が中心にやられるかもしれませんが、特効薬はないですね。法人会でも他の団体でも地域の活性化が自分たちの仕事だと思われたらすごいことですよ。

**尾崎**：いろいろな団体で知恵を出し合って、地域活性化するしかないかなと思います。

## 大事にしている 4つの言葉

**松井**：次に人生観・座右の銘についてお聞かせください。

**加藤**：人生観・座右の銘と言ってむずかしい四字熟語が出てくるとカッコイイと思いますが、そんなものは私にはありませんが大事にしていることがあります。

- ・世の中に偶然はない
- ・道は必ず切り開かれていく
- ・ご縁に感謝
- ・運機を信じる

普通のことなんですけど自分の人生を振り返り、そこから出てきた言葉です。松井さんが会社立ち上げの話が面白いと言ってくれましたが、わらしべ長者のように意味の無いことのように思えることの一つひとつには意味があって、小学校当時のことから今の自分の人生が繋がっていくのです。その場その場でどん底・最悪な大失敗をして、ただその時の思いどおりに行かないことが次に活かされていくことが自分の持ち味・信条になっていくのだと思います。人間って、その時失敗したことやつまづいたことをその場の中だけでこれはダメなんだと思いがちですが、その失敗やつまづきは何かにつながっていく。それが時に次のチャンスやご縁につながるんです。こう考えて生きて来ると失敗やつまづきの状態は足踏みしている段階に見えて、次にはどこから解決方法や次に進むべき方向のきっかけやヒントがやってくると思えてくるんです。何かヒントを見聞きした時の発見が早いですしキャッチできますよね。答えが来た、必ず答えは来るものだと思って待って努力しているとやっぱり切り抜けられるんです。それもより良い状態で。それがご縁です。偶然じゃないしそして道は拓かれていく。運がいいとか、ただそれだけではなく、自分も何か助けられていると感じることが大事だと思います。口に出した瞬間、運は逃げると思われます。言ってしまったらおしまいだ。でもだからといってそれを口に出さないということは何かということ、いつも自分の運を疑っているということです。運は強くない、偶然かもしれないと。疑っている人間は自分の可能性をも潰してしまいますよね。運に「この先に来いよ、ここだ」と言ってもらっているのに、ちょっと待ってください、その先に落とし穴か何かありませんかと疑ってしまう。それを見極めて、よしここだ！ご縁をいただいて助けていただいていると乗り込んでいく判断が大事ですが、逆にうぬぼれたり天狗になってはと自分への戒めということを一層気をつけなければと思います。

**尾崎**：運というのはいい人、悪い人っていますが自分自身の人脈だと思いますよ。自分を磨かないといい人は寄ってこない。せっかくい人とお会ってもそれで終わったら運がない。そこでお付き合いが出来れば運がある。ご縁がある。自分自身がどう感じるかですよ。



## こだわりの健康法・趣味

滝：趣味・健康法は何ですか。

加藤：趣味は健康法に繋がりますが運動です。すごく太り易いけど、食事節制はイヤなので、自宅でマシントレーニングをします。本格的な器具を揃えて、週5日だいたい1時間半やります。中途半端な環境だと途中でやめてしまうし、ジム通いも時間とお金ももったいない。家で一番いい部屋を本格的なジムに改造してやっています。あとは犬です。

尾崎：犬の散歩ですか。

加藤：いいえ、ちょっと変わった犬種エアデールテリアといってショードッグです。トリミングという特殊なことを必要とします。毛を切るのではなく専用の器具でオーナーが何週間もかけて1本1本抜いて形を作りこんでいきます。それでハンドラーとして共にショーに出るんです。ドッグと呼吸を一つに合わせてリングというステージを舞うんですよ。トリミングは正直面倒ですけど楽しいですよ。例えるなら盆栽です。それも盆栽以上に生きた盆栽をかまっている心境ですよ。

## 限界を超えるチャレンジ

松井：最近チャレンジしていることは何かありますか。

加藤：最近ではないんですが、長年チャレンジしているのは、国府宮のはだか祭りです。この仕事を始めるキッカケになった歯科医の先輩に誘われて参加しました。それ以来ずっと一緒に出ていますが、年に1回のことですが日頃から精神統一していかないと出来ないですね。運機を信じるといっても見放されないかという怖さは人間にありますよね。運機をいただけるの

には自分自身も何か一つくらいは限界を超えるまでのチャレンジをしておかないと、と思います。目に見えないものは認めてくれないだろうと、自分の中の荒行的な意味で、はだか祭りに参加させていただいています。皆さんがよく知ってみえるのは、はだか祭りの夕方の行事ですが、前後の日にちでやるものがあれば当日の深夜にやるものもあります。神男は裸男にさわらせて厄を落とさせながら、山門から楼門をくぐり難追本殿に1時間位かけて上げていく行事です。神男は無防備です。神男OBの鉄鉾会の方数名が神男を守るわけですが、この方たちだけで守り切れるものでもないので、我々のような好きで気持ちのあるものがご縁について行きたいと思うのですが、めぐりめぐって神男に私の下帯(したおび)をぐっと握っていただけるのには、「俺もまだ見捨てられたもんじゃない」と思います。16年やっていますが毎回さわられただけでもありがたい厄落としてもすごく珍しいことなのに、特にこの6年このように神男を直接守らせていただけるのは凄しい聞いたことがないと地元の人にも言われました。とてもありがたいことですし、気力・体力は並みはずれていても運がなければできない。運があるか、ないかが自分への願掛けですね。12月に入り、「ようやく今年も始まる」と思うとブルッときます。元々、祭りが好きですし、社長になると誰も叱る人がいないから、天狗になってしまわないように、何か自分の禊がいるだろうと思って参加しています。

尾崎：すごいですね。2月の寒い時期、体調も整えないと大変ですね。

加藤：終わると、たいてい肋骨1~2本折れていますがやめられないですね。

尾崎：テレビで観るだけでしたのでたいへん貴重なお話を伺いました。ありがとうございました。

