

介護保険制度施行を機に 介護事業に参入

「手すり一本でも喜んでもらえるような、一般のお客様相手の商売をしたいというのが介護事業を始めるきっかけでした」と語る株式会社ピュアホームズの嶋田悟志代表取締役。本業の建設業から、2000年、介護保険制度施行を機に住宅改修で介護事業に参入。その後、福祉用具販売・貸与も始めた。さらに、これらの事業だけでは高齢者の在宅ニーズに応えきれないということで、04年3月に訪問介護、同年7月にデイサービス、8月に居宅介護支援事業を開始した。

しかし、異業種からの参入で、「思いがなかなか伝えられなかった」と当時を振り返る嶋田氏は、職員が1週間ぐらいで辞めてしまうなど、人材確保に頭を悩ませたという。そこで、福利厚生充実のために託児所を併設したところ若い主婦層の応募が増加。これを機に「職員を大事にする事業所」という評判が高まり、職員が集まるようになった。非常勤職員が多い介護業界のなかで、同社では正社員雇用を基本にしており、現在、全社の正社

IT 活用の コツ

デイサービス業務支援システム導入レポート

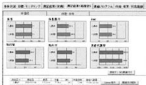
株式会社ピュアホームズ デイサービスセンターびゅあ

継続的なモニタリングで 運動プログラムに反映

要介護者でも利用できる他動性マシンを導入したトレーニングが人気の「デイサービスセンターびゅあ」では、「デイサービス業務支援システム」導入により利用者の状態をモニタリング。運動プログラムに反映することで運動機能向上にも役立っている。



「ピュアホームズ」では、ケアプランの作成や運動プログラム、利用予定、実績管理などの利用者情報を一元管理。事務省力化に加え、顧客サービスの向上を図っている



筋量計「フィジョン」の評価画面



株式会社ピュアホームズの介護事業本部。2階がデイサービス、3階がイベント会場や託児所になっている

【事業所DATA】

株式会社ピュアホームズ デイサービスセンターびゅあ

〒333-0845
埼玉県川口市上青木西2-4-8
TEL: 048-240-1876
FAX: 048-240-1886
URL: <http://www.pure-homes.com>

員約60人中介護職が35人を占めている。
また、介護事業の売上は当初の1割から増加し、3割を占めるまでに成長している。

**業務支援システム導入で
顧客満足度を向上**

「デイサービスセンターびゅあ」は、07年4月に開所。4カ月後には採算ベースに乗り、今では定員39人を確保し、キャンセル待ちの状態だという。現在、月曜から土曜まで営業しているが、8月からは日曜もサービスを提供する予定だ。

同事業所の人気の理由は、特色のあるトレーニングが挙げられる。一般的なトレーニングマシンのはかに、他動性マシンを4台導入。麻痺があっても運動ができるとあって利用者に好評で、運動機能が向上した利用者が、ステップアップして一般のマシンでトレーニングを行うケースも増えているという。身近に導入している事業所も少なく、地域包括支援センターからの紹介も多い。

こうした運動プログラムだけでなく評価も必要と考えた嶋田氏は、

筋量計「フィジオン」。「デイサービス業務支援システム」については、
 【問い合わせ先】株式会社日本シューター 医療事業統括部(担当:池田)
 東京都千代田区神田駿河台2-9 TEL:03-3518-8670 URL:http://nippon-shooter.co.jp



筋量計「フィジオン」は負荷をかわずに筋量測定ができるので、寝たきりの人でも利用可能。12カ所に電極を設置、1分ほどで測定結果が出る

今年3月、株式会社日本シューターの「デイサービス業務支援システム」を導入した。同社のソフトは、個別のデイサービスに合わせたプログラム設定が可能。請求システムと筋量測定の記録がリンクしているのが個人データ入力の手軽がなく、データを即座に反映できる。「従来なら手書きで転記していた日々のバイタルチェック等の入力や集計の手間も省けたので、事務の大幅な省力化が図られました。連絡帳にも機能訓練の利用状況が反映され、ケアプランにも合致できまます」と内匠静美フロア長は効果語る。

ソフト導入は職員以外にもメリットをもたらしている。「効果が図表で表示されるので、利用者や



他動性マシンを使ったトレーニング。3分間のソフト実施、状態に応じた負荷設定が可能で、要介護者も安心だ

ご家族、ケアマネジャーもわかりやすいと好評です。目標設定ができるので利用者のモチベーションも上がります(内匠氏)

導入したばかりでしたがすべて検証するには至っていないが、「個人データが蓄積されるので、半年、1年間と利用者を継続的にモニターリングして運動プログラムにフィードバックさせることができます。費用面でも、4月に開設したデイサービスを含めた3カ所での導入を考えれば費用対効果は高い」と嶋田氏は期待を寄せる。

定期的なイベント開催で地域交流を促進

「そもそも利用者のニーズから介護に参入しており、あくまでもブラស់アルファのサービスの一環として行っています。ともすれば高齢者は足をみられるので、老人ホーム入居に伴う持ち家の賃貸や処分の相談に乗っています」と語る嶋田氏。今後、自立高齢者への訪問栄養改善指導も検討しているという。

一方、地域交流にも力を入れる同社では、利用者から子どもまで、地域住民に広く楽しんでもらえるイベントを開催している。月2回、少年少女の合唱団や太鼓演奏、カラオケ大会、バイキング、ペリダンズ等のイベントに加え、夏祭り、クリスマスバザーといった全社的なイベントを開催。バザーの収益は、町内会と社協に半分ずつ寄付し、地域に還元している。



あくまでも地域に根ざした事業展開にこだわる嶋田氏
 代表取締役

「イベントで行った筋量計「フィジオン」での測定が好評で、地元老人会の要望から3カ月に1回測定を

行っています。また、事業所見学や相談会も開催。ケアマネジャーからの紹介など、イベントを通じて利用につながるケースもあり、事業所のPRにもなっています」(嶋田氏)

地元を密着した事業展開で地域社会へ貢献していく

今後の課題にデイサービスの質の向上を挙げる嶋田氏。「機能訓練の口腔ケア、栄養改善の3つを共通の柱にしていこうと課題です。特に今改定で加算となった栄養改善は力を入れていきたい」

4月に給食センターを設立。管理栄養士の考えた高齢者向けの昼食を各事業所に提供することで差別化を図っていくという。

「建設事業でも昨年、同業者からデイサービス7、8軒をはじめ、グループホーム、高専賃等介護事業所の設計・建築を頼まれるケースが出ています。このように、地域社会への貢献が相乗効果となり、建設業や介護事業へ反映されていくと考えています。規模拡大は考えず、今後も地元・埼玉・南関東・京東北地区に密着して事業を展開していくつもりです」(嶋田氏)