

# 介護ビジョン

CARE VISION

4

定価 1,200円

平成15年10月15日第三種郵便認可 毎月1回20日発行 通巻094号 平成23年3月20日発行

第2特集 職員の「やる気」の源は?

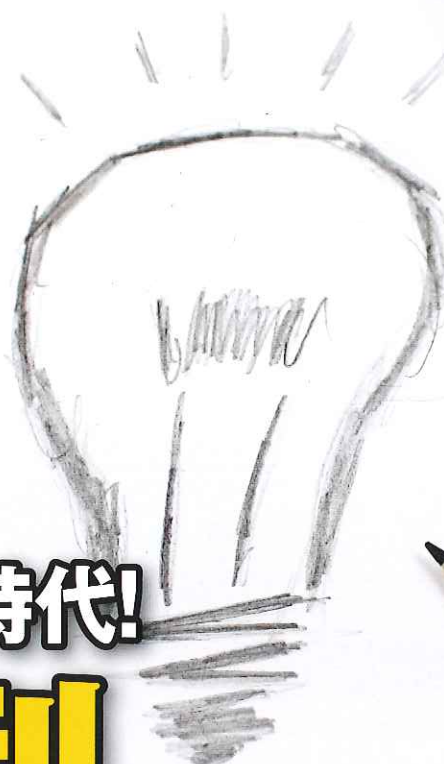
## 検証!モチベーションアップのメカニズム

第3特集 21世紀は当たり前?

## 介護ロボットのいる風景

INVENTION

LOTION



特集

## 介護ビジネス新時代!

# 次世代型 介護事業に迫る



● 今月の顔

### 本山 貢

和歌山大学教育学部教授  
体育学博士

● ビジネスフロンティア

### 株式会社笑顔音

● 住まいの提案

県央ケアラースサービス株式会社

介護付有料老人ホーム「グランビューさくらそう」

● 夢あるまちへ～地域とともに生きる～

株式会社アイ・ディ・エス

バナナ園生田の杜 / バナナ園生田の泉

事例 ◆ 次世代型介護事業の可能性を探る

Case 1 多職種連携による“シームレス”な外出支援

社会資源の面的整備を図り “手の届く”介護旅行を実現

「介護旅行プログラムを提供したいが、ハードルが高くて実施できない」と言う事業所は多い。しかし介護事業所、目的地(観光地)、移動手段など各社会資源が連携し、コストダウンとサービスの向上を図ればその実現も夢ではない。ケース1では、多職種連携による介護旅行プログラムの取り組みを紹介する。

**コストダウン化により 市場規模の拡大をめざす**

「身体機能が低下しても、気兼ねなくいろいろな場所に出かけた」と思っている高齢者はたくさんいる。こうした願いを叶える手

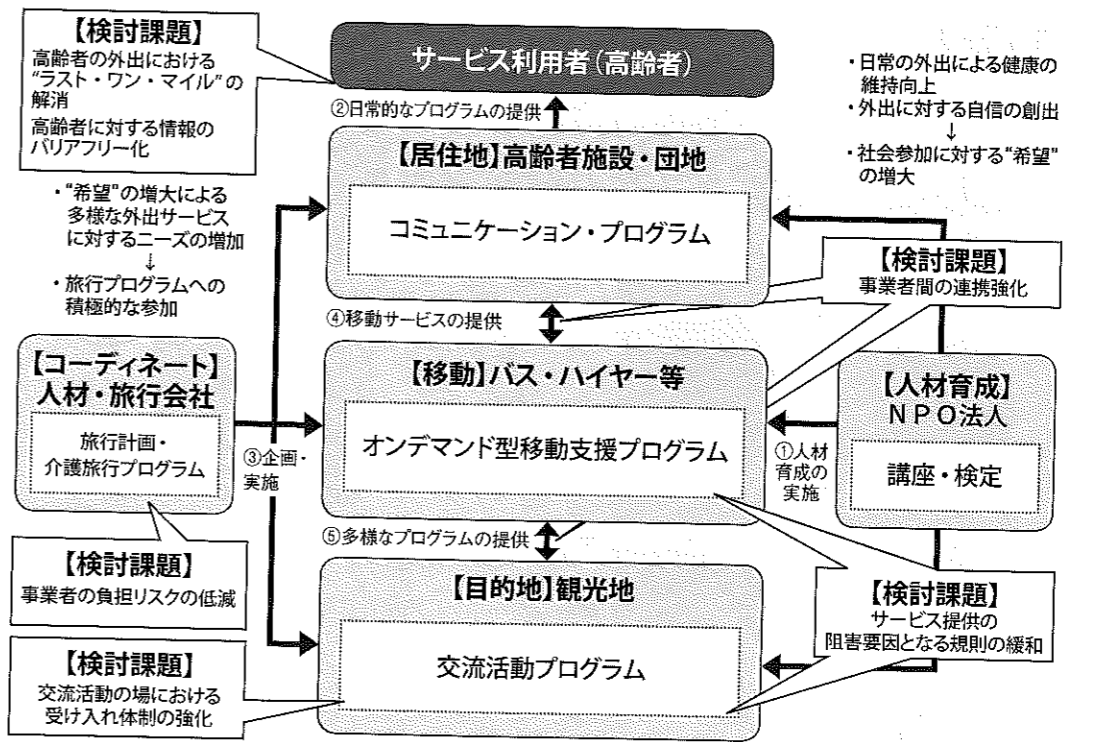
段として、介護福祉タクシーや介護事業者が行う旅行サービスなどがあるのは周知のとおりだ。しかし、これらのサービスは個別対応が基本となるため、どうしてもコストが割高になってしまおうというデメリットがある。

さらに、近年では観光地や公共交通機関などバリアフリーが当たり前になってきているが、たとえば駅から観光地まで、あるいは観光地から別の観光地までの移動手段がないなどバリアがあることも多い。つまり、点的な整備は行われているものの、面的な整備が不十分であるため、行動範囲が制限されるなど介護旅行の実現には高いハードルがあるのが現状だ。

この課題の解決をめざし、点状にしている各社会資源を連携させながら、それぞれがサービスを分担することでコストダウンと市場規模拡大を図るべく、「高齢者の外出支援サービス」調査を実施した。

同調査のメンバーである株式会社

図 介護旅行プログラムの概要



パート1では、経済産業省の調査事業から見えてきた、医療・介護周辺サービスの現状と展望、介護事業者は今後求められる視点などを紹介した。パート2では、同省の調査事業で採択された事例を紹介しながら、次世代の介護事業へのヒントを探っていく。

【特集】介護ビジネス新時代! 次世代型介護事業に迫る

グループ旅行を実施 参加へのハードルを下げる

社SPIあ・える倶楽部の篠塚恭一代表取締役は「私たちがめざすのは、介護旅行の発展系です。公的サービスと民間サービスの中間にある高齢者のニーズに対応した社会参加を支援するサービス体制を整えることで情報のバリアをなくし、利用者がもっと気兼ねなく旅行に参加できるようにしていきたい」と説明する。

パイロット事業として、1月に有料老人ホーム入居者13人の参加による1泊2日の旅行プログラムを実施。参加者は男性4人、女性9人、介護度は要支援1～要介護2。3つのグループに分け、それぞれトラベルヘルパー(TH)と現地スタッフがついた。従来であれば利用者1人につき1人のトラベルヘルパーが個別対応をしていたのをグループ旅行と現地スタッフによる対応という方法に切り替えた。これにより、サービスの水準を維持・向上させながらも、スタッフ数の削減が可能となり、結果的にコストダウンにつながったという。今回はパイロット事業という

こともあり、手厚く人員を配置したが、今後サービスが定着すればさらに人員を減らすことができ、よりコストダウンが可能になるぞうだ(表)。

「グループによる介護旅行は低コスト化が可能となるだけでなく、〇〇さんも参加するので、私も参加してみよう」というように参加に対するハードルを下げることで、さまざまなメリットが考えられます」と篠塚代表は説明する。

一方、今回のビジネスモデルにおいて、個人情報の取り扱いに関するルールの共有化やサービス提供における責任の明確化など多職種連携ならではの新たな課題も見えてきた。「このサービスを継続的に実施するためには、コーディネート役となる介護旅行マネジメント人材の育成をはじめ、各サービス事業者に向けたガイドラインの作成などサービスの質をいかに担保していくかが今後の課題です」(篠塚代表)

サービスの付加価値を高める 介護旅行プログラム

介護事業者にとって、介護旅行プログラムが提供できる体制を整えていることによるメリットは大きい。利用者サービスの選択肢が広がれば他事業所との差別化にもつながる。さらに、「介護サービスに加えて、事業所が介護旅行を提供していれば働く側にとっても『楽しい』『魅力的』な職場になりうる」と篠塚代表が分析するように、介護人材獲得の際にも有利に働く可能性もある。

また、民間企業と連携すればさらなる効果も期待できる。たとえば、企業側はスポンサーとして商品やサービス提供を旅行プログラムの中で行えばCSR活動につながる。一方、介護事業者側にとっても民間企業がスポンサーになれば、コストをかけることなくサービスの質を高められるなど、双方にとってメリットが生まれるだろう。

「納得いくものであれば対価を払ってでも参加したいという声が多くなっています。介護旅行プログラムはまさにこれからの介護事業者にとってサービスの付加価値を大きく高めるのに最適なサービスだと思えます」と篠塚代表は強調する。

表 グループ別スタッフ体制(従来・今回・今後)

班	参加者数	介護度	認知度	体制(従来)	体制(今回)	体制(今後)	従来からの増減
A	5人	要支援(自立・杖)	—	TH5人	TH2人 現地1人	TH2人 現地1人	TH-3人 現地+1人
B	3人	要介護1(自立・車いす)	物忘れ～軽度	TH3人	TH3人 現地1人	TH2人 現地1人	TH-1人 現地+1人
C	5人	要支援1～要介護2(自立・杖)	物忘れ～中度	TH5人	TH4人 現地1人	TH3人 現地1人	TH-2人 現地+1人