

## 資料編:シンポジウム配布資料

### 1. シンポジウム プログラム

### 2. シンポジウム 事業者プレゼンテーション資料

生活支援(保険外)サービス提供の戦略と課題

- (1) 統合ケアマネジメントによる地域居住の実現 (株式会社やさしい手)
- (2) 次世代型 デイサービスセンターによる統合イノベーション(株式会社エムダブルエス日高)
- (3) 心に寄り添う暮らしのお手伝い ホームインステッド事業(株式会社ダスキン)

### 3. シンポジウム パネルディスカッション資料

- (1) 論点資料 (栃本一三郎 教授)
- (2) 保険外サービス(混合介護)についての論点 (結城康博 教授)
- (3) 何が変わるのか、何を変えるのか (藤井賢一郎 准教授)

### 4. 生活支援(保険外)サービス提供と経営の視点 (糠谷和弘委員提供資料)

### 5. 生活支援(保険外)サービス提供実例集(五十音順)

- (1)株式会社エムダブルエス日高
- (2)株式会社おとなの学校
- (3)QLC プロデュース株式会社
- (4)京急サービス株式会社
- (5)セントケア・ホールディング株式会社
- (6)株式会社大起エンゼルヘルプ
- (7)株式会社ダスキン
- (8)株式会社ツクイ
- (9)株式会社日本エルダリーケアサービス
- (10)日本生活協同組合連合会
- (11)株式会社やさしい手

### 6. シンポジウム来場者アンケート結果



シンポジウム

介護サービス事業者の強みを活かした  
生活支援サービス事業の推進  
～利用者ニーズを捉えた持続可能な事業をどう構築するか～

プログラム

13:00 開会挨拶 厚生労働省 老健局 振興課

<第一部>

13:05 生活支援(保険外)サービスを考える視点

齊木 大 (株式会社日本総合研究所 創発戦略センター シニアマネジャー)

13:20 生活支援(保険外)サービスに関わる経営の実際とポイント

(1) 香取 幹 氏 (株式会社やさしい手 代表取締役社長)

(2) 北嶋 史誉 氏 (株式会社エムダブルエス日高 代表取締役社長)

(3) 中西 利彦氏 (株式会社 ダスキンホームインステッド事業部 運営室長)

<第二部>

14:45 パネルディスカッション

<パネリスト> 香取 幹 氏 (株式会社やさしい手 代表取締役社長)

北嶋 史誉 氏 (株式会社エムダブルエス日高 代表取締役社長)

中西 利彦 氏 (株式会社 ダスキンホームインステッド事業部 運営室長)

藤井 賢一郎 氏 (上智大学 総合人間科学部 社会福祉学科 准教授)

結城 康博 氏 (淑徳大学 総合福祉学部 社会福祉学科 教授)

<オブザーバー> 厚生労働省 老健局 振興課

経済産業省 商務情報政策局 ヘルスケア産業課

<モデレーター> 栃本 一三郎氏 (上智大学 総合人間科学部 社会福祉学科 教授)

16:30 閉会(予定)

## 生活支援サービス提供の戦略と課題 ～統合ケアマネジメントによる地域居住の実現～

平成27年3月20日

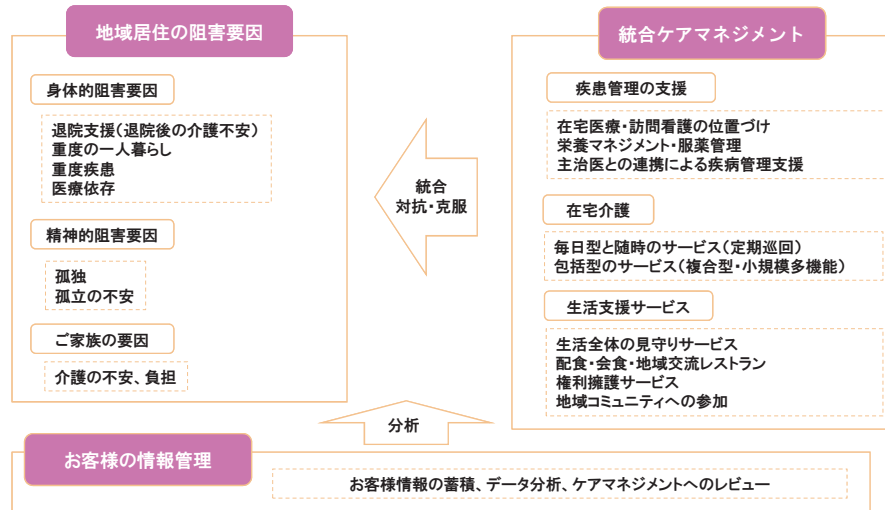
株式会社 やさしい手  
香取 幹

### 1. 「生活支援サービス」について

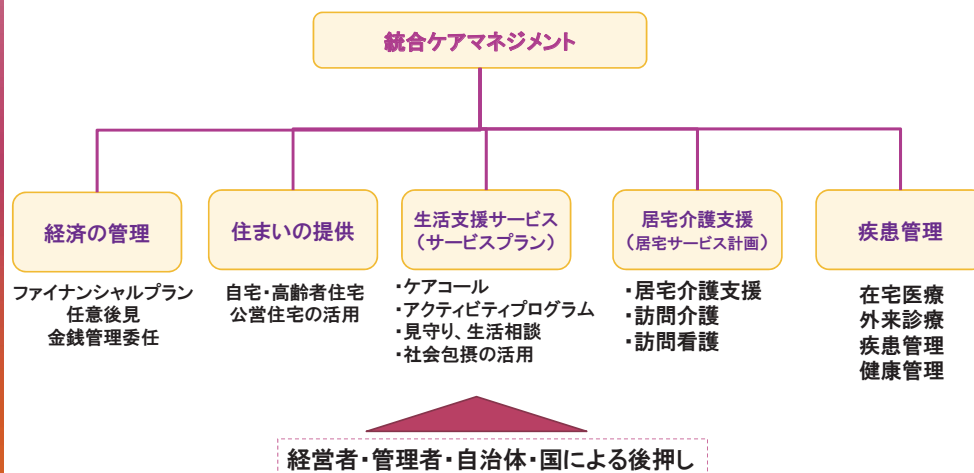
- » 「生活支援サービス」とは、『高齢者などの心身が不自由で不安をもつ方に向けて、「家族代替的」に行われるサービス』と定義する。
- » 「家事支援」だけでなく、たとえば、「来月のイベントを一緒に考える」「生活の心配ごとのお話を聞く」「ご自身の疾患管理の支援をおこなう」「服薬管理の支援」「さびしいときに声をかける」「毎日ともに食事する」「家族の出来ごとについて話を聞く」といったことが含まれる。
- » 介護保険の訪問介護などの在宅サービスは「社会保障給付」の性格から、「適正化」の進行に伴い、このような「見守り」的給付機能が低下してきている。
- » 訪問介護では生活援助給付の削減ともない、「見守り」の給付は現実不可能になっている。
- » 通所介護は、自宅の生活における生活支援の機能は有していない。
- » 独居、高齢者のみ世帯が急速に増加する中、非該当の高齢者ばかりではなく、要介護・要支援認定者についても、「在宅生活継続」のためには「生活支援サービス」が不可欠。
- » 介護保険の在宅サービスに「生活支援サービス」を混合介護することが一般化しなければ、独居、高齢者のみ世帯の要介護者は、入院、施設入所を余儀なくされる。
- » 「疾患管理」「在宅介護サービス」「生活支援サービス」の統合ケアマネジメントが必要
- » 一方、地域包括支援センターを含む公的窓口では公正中立の立場から、「私費」の「生活支援サービス」を進めることは難しいという問題が発生している。

## 2. 統合ケアマネジメントによる「Aging In Place」地域居住の実現

お客様一人ひとりの状況の応じて、阻害要因に対抗・克服するためのサービスを提供することで地域居住という結果の保証を実現する。



## 2. 統合ケアマネジメントによる「Aging In Place」地域居住の実現

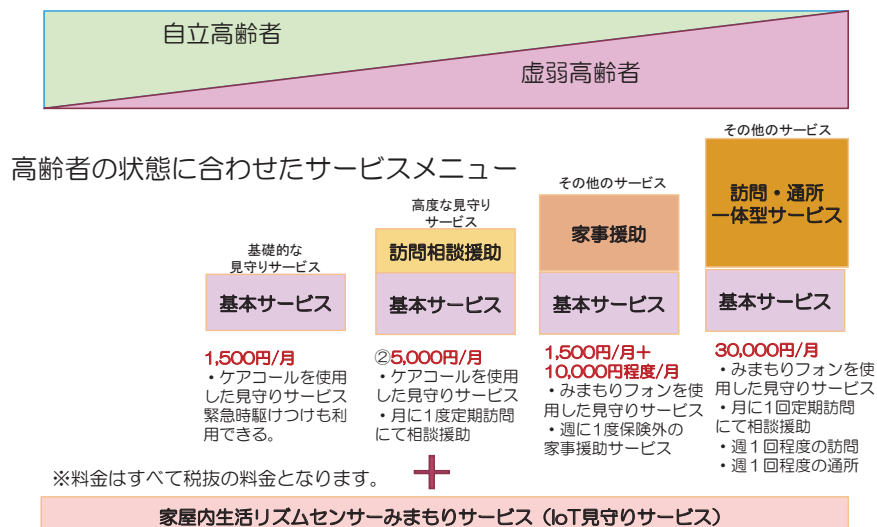


### 3. 現在展開している生活支援(保険外)サービス事業の概況



- » 生活支援サービス事業の開始時期:平成5年(介護保険法施行前)
- » サービスの組み合わせ
  - > あったか声かけサービス(1,500円/月)
  - > おまかせ在宅生活支援「訪問相談援助」(5,000円/月)
  - > おまかせさん家事支援(初回時1,000円+3,000円/時)
  - > おまかせさん訪問・通所一体型サービス(30,000円/月)
  - > 個別援助計画に基づく配食サービス
  - > 地域の高齢者に向けた会食サービス
  - > ささえあい人材紹介(初回時1,500円+1,200円/時)
- » IoTを活用した見守りサービス 2015年4月から提供開始
- » 団地内のミクストコミュニティも展開  
(コミュニティスペースにおけるアクティビティサービス)

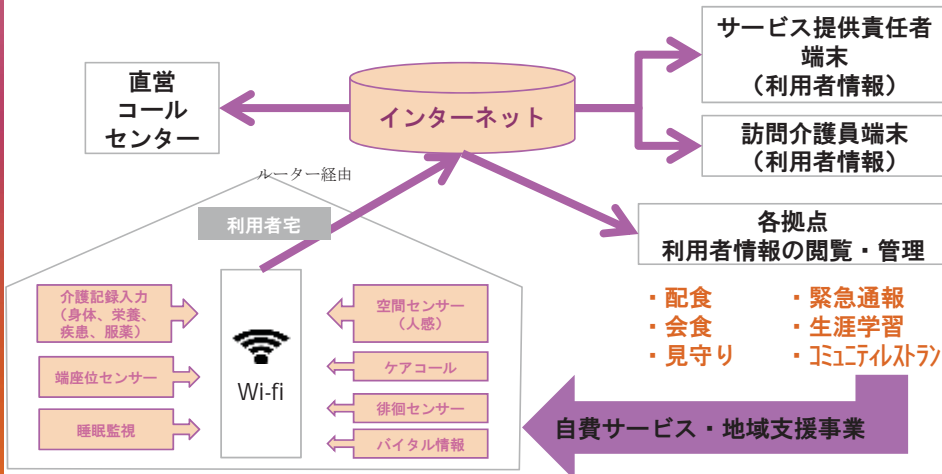
### 3. 現在展開している生活支援(保険外)サービス事業 生活支援サービスの構成



### 3. 現在展開している生活支援サービス（保険外サービス）事業 IoT活用した生活支援サービス



生活支援サービスと在宅介護の統合により、新しい価値の提案をおこなう。  
IoT(Internet of Things)とは、モノに通信機能を持たせインターネットに接続させること。  
IoTにより、利用者の自宅は特養やサ高住に進化することができる。



### 3. 現在展開している生活支援(保険外)サービス事業 おまかせ在宅生活支援「訪問相談援助」



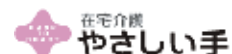
- » 「生活相談サービス」
  - > 基本情報アセスメント 専門職相談員が月に1回定期訪問します。個別援助計画に沿った相談援助を継続します。
  - > 現在の生活状況を定期モニタリング 月に1回定期的再アセスメントします。
  - > 電子カルテ利用して問題点をレビュー 問題点を抽出して、解決を図ります。
  - > 疾患管理のお手伝い 一緒に疾患の管理のお手伝いをいたします。
  - > 緊急カードの送付 万が一急変をした時に備えることができます。
- » 「日常の見守り支援サービス」
  - > 365日随時のご相談やご不安点に対応 直営のコールセンターが対応。
  - > ケアコール端末の貸与 ボタンを押せば情報をコールセンターへ通知します。
  - > 緊急時駆けつけサービス 緊急時には警備員が駆けつけます。
- » 「福祉サービス利用援助・生活支援サービス」
  - > ご希望の応じて、通院による受診、在宅医療利用、各種福祉サービス利用のお勧めをします。
- » 「日常的金銭管理サービス」
  - > 日常的な金銭の取扱いの支援のサービス ご利用者の日常的にお使いになる現金をお立替してお渡します。
  - > 物品・サービスの利用代行のサービス ご利用者の日常的に必要な物品購入を支援することができます。お立替の金額は、翌月末締めにて自動引き落としによってご精算をいただきます。

#### 4. 保険外サービスと介護保険サービスのシナジー



- » 「在宅介護」と「生活支援サービス」「範囲の経済」によるシナジー
  - > 介護保険の訪問介護と、おまかせさん(家事支援・身体介護)を混合介護にて利用することがある。おまかせさんサービスは、弊社私費のソーシャルワーカーより、担当ケアマネジャーと連携して統合ケアマネジメントを実現している。
  - > 在宅介護、サービスつき高齢者住宅、その他職業紹介を行っているノウハウや未利用資源利用を生かす「範囲の経済」が前提。
- » 運営上の「規模の経済」によるシナジー
  - > 売上高に占める割合は7%  
(介護保険・予防給付は87%、障害者自立支援サービスが6%)
  - > 延べ利用者数に占める割合は11%、利用者数は1,700名
  - > 利用者規模が一定以上必要。「規模の経済」による利益確保が前提。

#### 5. 事業運営上の工夫・強み



- » 個別援助計画と経過記録を電子カルテ化  
公費、私費全てのサービスは、電子カルテ(個別援助計画と経過記録)で管理している。専門職相談員が閲覧して問題の有無を管理し、本人や家族も専用のサイトから閲覧することができる。介護保険のサービスで利用されている資源の多重利用でコストを下げている。
- » 近隣訪問介護員をアサイン  
弊社全国の数千人の訪問介護員緯度経度情報により、生活支援サービス利用者の近隣訪問介護員を検索し、起用する。
- » 集中コールセンターによる24時間対応  
電子カルテに利用者情報が集約されている。日中は、担当事業所にて対応が可能。夜間は自社のコールセンター(沖縄)にて24時間365日個別の対応が可能。弊社からの連絡、利用者からのケアコール、両者からの連絡に対応
- » ソーシャルワークの視点  
アセスメント時に専門職として社会福祉士や介護福祉士が関与しており、ソーシャルワークの視点をもっている。ケママネジャーと統合ケアマネジメントを行い、在宅生活継続を実現させていることが特徴。



## 6. 他事業者との連携や自治体との連携について



- » **市町村や地域包括支援センター**  
訪問相談援助は利用者の満足度は高いが、市町村や地域包括支援センターからは、介護保険財源にて無償で提供するサービスを、私費有償で提供することに抵抗がある。
- » **疾病管理も含む統合ケアマネジメントの必要性**  
在宅生活継続のためには、在宅医療、在宅介護、生活支援サービスの統合ケアマネジメントが必要。
- » 特に在宅療養を継続するためには、「疾患管理」の支援を行う必要がある。
- » 要介護者、要支援者、非該当(自立)合わせて、「疾患管理」の支援は家族がおこなうことが前提に考えられており、高齢者のみ世帯、独居の居宅では、十分になされず、予後予測が可能な「急変」にともなって入院、退院後の入所につながっている。
- » **サービス提供基準**  
日常生活支援総合事業と私費サービスのサービス提供基準を同期させる必要がある。標準がおなじことにより、サービス提供の質の担保の明示が可能となる。

## 7. 生活支援(保険外)サービス 事業の課題と今後の方向性について



- » 生活支援サービスは「家事支援サービス」そのものではない。
- » 家族の代替としての生活支援サービスの重要性の再認識。
- » 私費の生活産業として発展し、需要を生み消費経済に貢献する。
- » 混合介護の積極的肯定が必要(持続可能な社会保障制度の確立)
- » 日常生活支援総合事業の指定事業者としての優良な事業者が、地域の生活支援サービス提供会社として認知されることが必要。
- » 統合ケアマネジメントの環境整備が必要
  - > 医療と生活支援サービスの連携 院内介助(生活支援サービス)の機会を利用した疾患情報の獲得と「疾患管理」に対する貢献
  - > 在宅介護と生活支援サービスの連携 ケアマネジメントによる混合介護の積極的な設定が在宅生活全般の見守りを実現させる。
- » IoTを積極的に活用した生活支援サービスの開発

# 保険外サービス提供の戦略と課題 ～次世代型 デイサービスセンターによる 統合イノベーション～

平成27年3月20日

株式会社 エムダブルエス日高  
北嶋 史誉

## 統合型イノベーション

シニア  
トレーニングジム

移動スーパー

## 次世代型デイサービス

カフェ

タクシー

学童クラブ





シニア  
トレーニングジム



お料理教室

シュミレーション  
ゴルフ



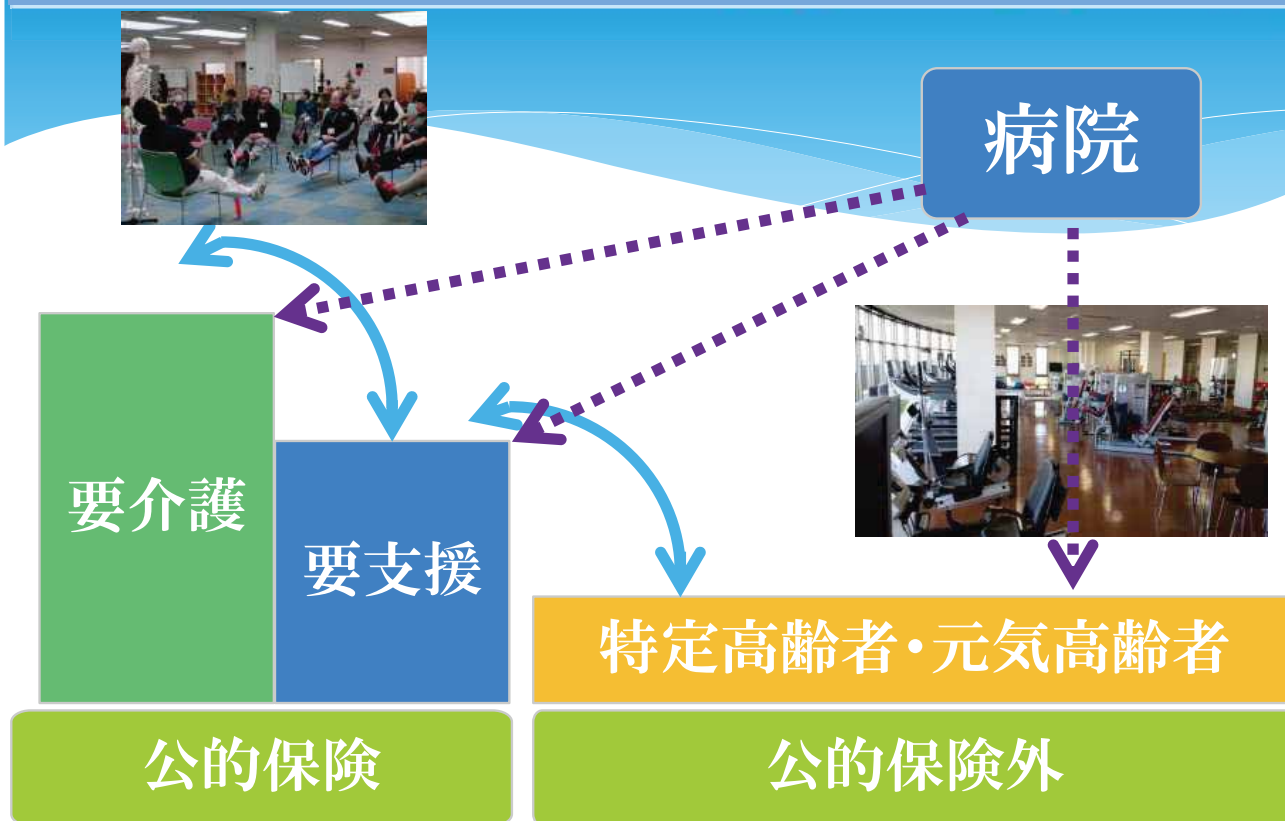
パター一室

カフェ



日高学童クラブ

# 公的保険外サービスの経営上の位置づけ



# 平成26年度 エムダブルエス日高



## 福祉きっとコムを活用したコールセンター

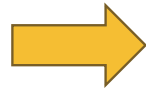
仕事と介護の両立支援！

<http://f-kitto.com/>

契約企業の  
従業員



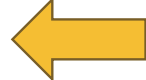
電話・メール相談



MWS日高  
コール  
センター



MWS日高の  
直接対応



- ・介護相談・面談
- ・ケアマネの紹介
- ・介護施設の紹介



## 介護ポータルサイト 福祉きっとコム



特別養護老人ホーム



デイサービス



ショートステイ



居宅介護事業所



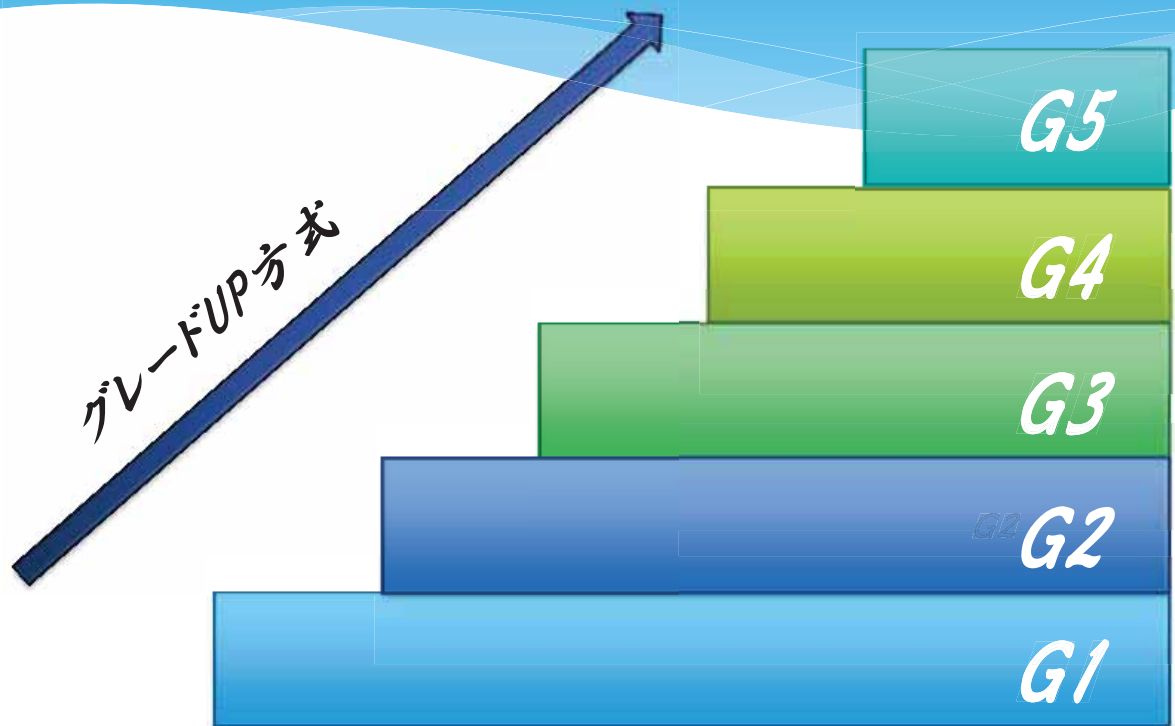
介護保険事業所

など

福祉きっとコム登録事業者からのサービスの提供



# そこで！！ DAY JOB





# 生活支援サービス提供の戦略と課題 ～心に寄り添う暮らしのお手伝い ホームインステッド事業～

2015年3月20日

株式会社 ダスキン  
ホームインステッド事業部  
運営室長 中西 利彦

## 事業コンセプト



「ホーム(Home)」= 我が家

「インステッド(Instead)」= 代わりに

「住み慣れた“わが家”で  
充実した日々を送って欲しい」

Home Instead には  
このような願いがこめられています

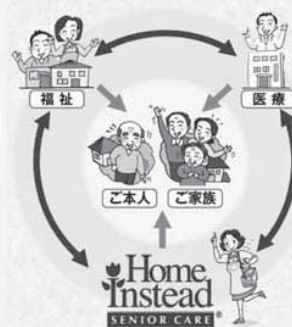


## 2000年から事業開始

## サービスの概要

介護保険を使わない  
ご高齢者の暮らしのお手伝いサービス

日常的な掃除から、通院・外出の付き添い、身体介護や認知症の方の見守りなど、介護保険制度の枠に関係なく、自由にご利用いただける、ご高齢者とそのご家族の、暮らしのお手伝いサービスです。



3

## ダスキン ホームインステッド 主なサービスメニュー



具体的には、掃除や食事づくりなどの家事サービス



排泄の介助、認知症の方の見守りなどの身体介護のサービス



通院や散歩の付き添いなどの外出のお手伝いをお届けしています。



「**人生の記録**」を使った  
「**認知症ケア**」サービス



4

# サービスネットワーク



全国103店

(2015年1月31日現在)

5

# ケアスタッフ



ホームインステッド独自の研修を実施。

高齢者心理

傾聴&コミュニケーション

セーフティプログラム

コンプライアンス

身体介護

家事支援

感染症ガイド

認知症ケア



ご家族と、ご高齢者に  
寄り添う心の研修

6

# ホームインステッドの『認知症ケア』専門サービス

## 認知症ケア・トレーニングプログラム の実践



ご高齢者の認知症ケアに特化して開発した独自のプログラム。

修了したケアスタッフは、その時々適切な対応を判断し、行動に移す技術の習得。

ご高齢者との経験・事例を共有し、映像による、ロールプレイングやディスカッションによって習得・実践し、7つのクラスで構成。



2013年3月～ 導入勉強会(マネジャー・オフィススタッフ向け) 各地域開催  
2013年4月～ 店内研修会(ケアスタッフ向け) 各店開催

2/3

1,594名修了

/2,385

・2014年6月  
・2014年8月

認知症ケア ステップアップ勉強会①  
認知症ケア ステップアップ勉強会②

継続中

7

## 『認知症ケア』事例 帰る場所がわからない

### 『人生の記録』を活用

対応の  
ポイント

人生の大きな出来事

結婚当初、寮の管理人の仕事で、ご主人と住込みで勤務。  
20名の食事作りに追われる。

好きなもの

料理作り

・食べ物  
ほしょう。

ケアノート

みなさんが帰ってこられるので「ご飯をつくらないと。」と声をかけると、「ほんとだ。今日は何にしようかな？」と一緒に台所に立つように



過去の自信。活動を勧める。生きがい。

8

## 「人生の物語」が認知症ケアを変える!

『人生の記録』を利用すると

古い記憶を思い出させ、  
安らぎを与える

その人らしさを知り、  
活動を考える

行動を管理し、  
気持ちを落ち着かせる



9

 Home  
Instead  
SENIOR CARE®

生活支援サービスの担い手はどこが担う事が現実的なのか

ー混在する議論を整理するー

選択肢としての民間営利事業者によるサービス

栃本一三郎

上智大学教授

①擬似市場の立場からみるか v s ソーシャルマーケティングの観点からみるか

②振興するにあたっての障壁は

③事業者の留意点は

④低所得者にはどう対応

⑤参入や事業展開にとってのコンサル側からのアドバイスは

## 保険外サービス（混合介護）についての論点

結城康博  
淑徳大学教授

保険外サービスについて反対の立場ではないが、慎重に議論しないとさまざまな問題を引き起こす可能性があるため、以下の論点が重要と考える。

### 1. 「準市場（介護保険制度：社会保険制度）」と「純市場（自費など）」との関係

介護保険制度は「準市場」であり「純市場」ではない。しかも、介護保険制度は社会保険制度とはいえ「福祉的機能」も備わり、安易な「完全市場」との融合は多くの課題を残す。

### 2. 格差の助長：所得の低い層が置き去りにされる懸念

所得や資産によって使える人と使えない人との格差

### 3. 供給が無駄な需要を生む：混合介護により無駄な保険給付を上昇させる。

利益追求一辺倒によるコンサルタント会社及びフランチャイズ制度の問題点

### 4. 保険給付縮小化の懸念

生活支援サービスが一定程度保険外に常態化されることで、保険給付の抑制に？

### 5. 市町村（保険者）の現場力低迷とマネジメント力の懸念

保険給付と保険外給付の監査・指導、もしくは供給マネジメント力の不十分さ

### 6. 情報の非対称性：供給側による利益誘導により認知症高齢者などの問題

認知症高齢者や独居高齢者への配慮（需要者が弱い立場）

### 7. ケアマネジメント及び介護事業所の技術・技能の不十分さ

中立・公正性に欠けるケアマネジメントシステムの懸念？また、昨今、介護哲学や福祉哲学が希薄化した利益追求主義に偏る介護事業が多くなっていないか？

### 8. マンパワー不足の懸念

保険給付内において慢性的介護士不足が深刻化しているが、保険外サービスでも同様ではないか？もしくは、保険外サービスの賃金を高くして（一部の富裕層を対象）、結果的に保険給付内のマンパワー不足を加速化させないか？

基本的には保険給付は一定水準のサービスを担保するもので、保険外サービスはそれ以上のニーズに対応するサービスと考える。しかし、「介護」は多分に「生活」の要素を考慮するため、それらを的確に区別できない部分もある。今後、これらの交通整理（マネジメント、論点整理）が課題となるであろう。

以上

論点資料

何が変わるのか、何を変えるのか

藤井賢一郎  
上智大学准教授



上智大学  
SOPHIA UNIVERSITY

叡智が世界をつなぐ

## 何が変わるのか、何を変えるのか

藤井賢一郎  
上智大学総合人間科学部

- サービスの定義を変える
  - 「上乘せ・横出し」の限界
  - 生活支援サービスの現状（補助的限定的、魅力に乏しい、伸びない量）
- 顧客イメージを変える
  - 介護は、人の生活を似たものにするか、多様化させるのか
  - 「みなが似ている」介護生活vs「それぞれ違う」多様で豊かな生活
- マーケティングを変える
  - BMC：顧客定義・価値宣言⇒…⇒顧客との関係性⇒…
  - 「キーパートナー」を考える



# 生活支援サービス参入のヒント

平成27年3月20日

株式会社スターコンサルティンググループ

代表取締役 糠谷 和弘

～カイゴの力で日本の未来を元気にする～



株式会社スターコンサルティンググループ

東京都港区浜松町1-27-9トラスト浜松町ビル6F TEL 03-6432-4020

スターコンサルティング

検索

## 介護事業発展仮説



介護事業者が、今後、さらなる発展を目指す上で、向かうべき方向性（戦略）を検討する材料となるのが、次の表です。「客層」、「サービス」をそれぞれ「既存（同じ）」、「新規（新しい）」の2つに分類したとき、大きく4つの枠組みで考えることができます。

このうち、既存客（同じ客層）に向けて、現在提供していない新たなサービスを提供して、客単価を上げることを目指す「新サービス開発戦略」の中に、「生活支援サービス」や「住宅サービス（サ高住等）」は位置づけられます。

	同じサービス	新しいサービス
同じ客層	<p><b>既存事業重視戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> シェアアップ                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・稼働率アップ</li> <li>・定員</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> サービス品質の徹底的向上</li> <li><input type="checkbox"/> ローコスト化（より低予算で運営）</li> <li><input type="checkbox"/> 大衆化（より少ない人員でたくさん の利用者を対象にしたプログラム）</li> </ul>	<p><b>新サービス開発戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 「新たな介護保険サービス」の付加による総合化（ワンストップ化）</li> <li><input type="checkbox"/> 有料サービスの付加（生活支援サービス・住宅サービス）</li> </ul> <p style="background-color: yellow; padding: 5px; text-align: center;">短期的な収益を 捨てて 投資する！</p>
新しい客層	<p><b>新顧客開発戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> エリア拡大 ドミナントによる集中出店</li> <li><input type="checkbox"/> 顧客層変更 自立～重度で、まだ受け入れていない客層に提供</li> <li><input type="checkbox"/> 「新たな介護保険サービス」の付加による総合化（ワンストップ化）</li> </ul>	<p><b>多角化戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> リスクの分散</li> <li><input type="checkbox"/> シナジーの最大化（他社との連携による収益増）</li> <li><input type="checkbox"/> 高付加価値サービスへの進化（システム販売等）</li> <li><input type="checkbox"/> 遊休資源の活用（商品開発協力、地域カフェ事業）</li> </ul>

## 現業をどう位置づけるか



介護報酬が減額される中、社員給与を向上させたり、事業を継続的に成長させる上で、十分な利益を確保するのは難しくなっています。

そこで、介護サービス単体で粗利獲得を目指すのではなく、介護サービスを「窓口サービス（フロントエンドサービス）」と位置づけ、そこで獲得したお客様に対して、別の収益性の高いサービス、商品（バックエンドサービス）を販売することで、トータルで利益を確保するという発想が必要となります。

### フロントエンドサービス

- 窓口サービス・商品
- 集客商品
- 高頻度（頻繁に利用されるもの）
- 低価格
- 低粗利



### バックエンドサービス

- 付加的サービス・商品
- 収益商品
- 低頻度
- 高粗利

**ガソリンスタンドの事例**

他業界の例で言うと、「ガソリンスタンド」は、利益率の低いガソリンで、集客し、「洗車」「修理」「タイヤ交換・販売」など、収益性の高い商品、サービスを販売することで、利益を確保している。

**ガソリン**

安く販売して集客

**洗車**

**タイヤ交換**

**修理**

利益確保

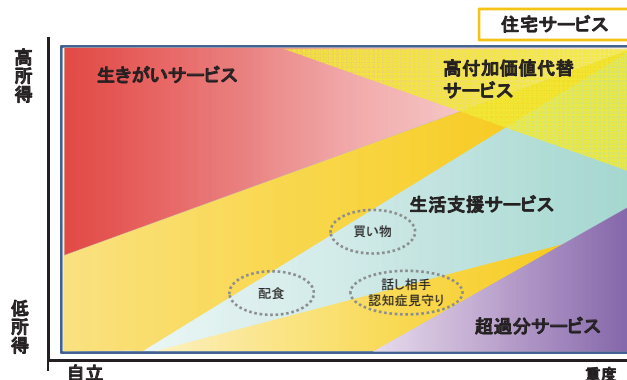
3

## 保険外サービス



介護保険外サービスを導入する際は、対象者をより明確にすることが重要です。保険外サービスを次の5つに分類したとき、対象者（高齢者）を「所得レベル」および「ADLレベル（自立～重度）」の2つの軸で想定すると、それぞれのニーズは、次のように顕在化すると考えられます。

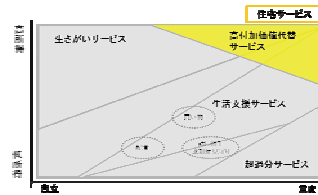
住宅サービス	サ高住や有料老人ホームなど、住まいを提供するサービス
高付加価値代替サービス	介護保険制度内のサービスでは満足できない富裕層を対象としたサービス
生きがいサービス	趣味活動、サークル活動など、生活に彩りを与えるサービスや、旅行、冠婚葬祭などの非日常サービス
生活支援サービス	宅配弁当や買い物代行、見守りなど、日常生活を継続する上での関連サービス
超過分サービス	いわゆる「上乗せサービス」。介護保険の支給限度額を超えて、保険適用サービスを提供する。在宅やサ高住などの住宅で、日常的に見守りが必要な認知症患者や医療依存度の高い方、終末期の方が対象。



4

### S社（四国） 高付加価値代替サービス事例 高級型ホームヘルプサービス

富裕層世帯向けに、介護技術だけでなく、接遇マナー面で、教育を受けたスタッフを派遣し、ホームヘルプ業務を行うサービス。運営法人は介護事業者だが、全額自己負担で、介護保険は算定していない。



#### 成功のポイント

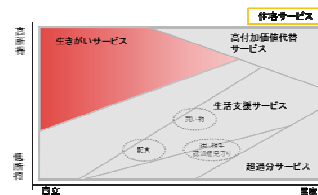
- 何よりも、派遣するスタッフの接遇マナー、会話力、介護技術などが重要
- 「相性」が成否を左右する。事前にしっかりとニーズを把握し、面談を実施する。
- 「して欲しいこと」だけでなく「して欲しくないこと（してはいけないこと）」を把握する。
- キーマン（家族等）との関係が、介護事業以上にポイントとなる。
- 集客は「クチコミ」が最も効果的。富裕層の知人も富裕層！



- <具体的サービス方法>
- ☆1時間あたり3000円で提供
  - ☆サービスの中身は、その都度、相談
  - ☆うち1名は、1ヶ月平均金額80万円
  - ☆2人のスタッフが交代で訪問し、切れ目のないサービスを提供している

### H社（神奈川県） 生きがいサービス事例 外出支援サービス

介護タクシーを使って、外出を支援。訓練を受けたヘルパーが「旅行」、「披露宴」、「葬儀」への参加をサポートするサービス。披露宴などには、正装をして一緒に参加し、移動やトイレなどのケアを行う。



#### 成功のポイント

- ただ、時間あたりの単価を表示するのではなく「旅行」、「披露宴参加」など、目的を明確にする
- 目的によって、どのようなケアを、どのような完成度で実施するのか、具体化しておく。
- マナーや専門知識を、しっかりと習得したスタッフを派遣する。
- 近場の旅行の場合には、できれば下見をし「トイレ（大事!）」「休憩場所」などを確認しておく。
- 相性によっては、大事な1日が台無しになる可能性もある。顔の見えるサービスを提供する。（面談も大事）
- 集客の際には「お客様の声」がとても効果的（旅行の1日を追いかけるなど）

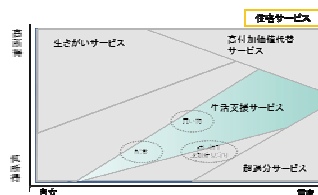


- <具体的サービス方法>
- ☆費用は、その都度、見積もっている
  - ☆旅行はコース例と、金額を表示
  - ☆数十名のヘルパーのうち、このサービスができるのは、3~4名程度（品質の高いサービスが求められるためどうしても人員は限定される）

### M社（東京都） 生活支援サービス

#### デイサービスセンターでの夕食販売

食材卸業者と提携し、デイサービス利用者40名（うち外部は20名）に、夕飯のおかずを調理（盛り付けのみ）して、販売している。



#### 成功のポイント

- 他の生活関連サービスと比較すると、取組みやすい。
- 自社厨房でも可能であるが、食数がなければ、逆ざやになる可能性が高い。その点、冷凍やチルド食の食材卸事業者と組むことで、コストは抑えられ、食数が少なくても利益にはなりやすい。
- 宅配などでは、100食でトントン。200食程度にならなければ、配達コストが大きくなり、利益の獲得が難しいため、デイサービスや訪問介護利用者などに販売するのは、効率的である。



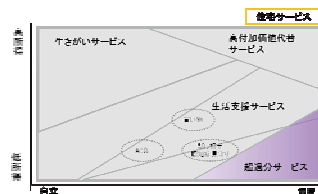
<具体的サービス提供方法>

- ☆おかずのみで450円
- ☆冷蔵食材を、そのまま容器に入れて販売し、持ち帰っていただいている。

### A社 超過分サービスを事例

#### サ高住入居者向け上乘せサービス（セット料金）

サ高住入居者向けに、介護保険外で身体介助サービスを提供。時間あたりの提供以外に、1ヶ月セット料金での提供も行っている。セット料金は、特にターミナル期に活用されている。



#### 成功のポイント

- 「収益サービス」か、利益を期待しない「補助サービス」かの方針を決める（利益を獲得しようと考えると介護保険の10割負担分が必要となる）
- 登録ヘルパーは1サービスあたりの単価（時給）が高いため、できれば常勤スタッフで提供したい
- 全額自己負担になるため、負担するご家族に提示する明細が不可欠。詳細を記録したい。（トラブルになるケースもある）

<具体的サービス提供方法>

<input type="checkbox"/> 機能訓練	<input type="checkbox"/> 散歩付き添い	基本費用 2,300円/60分 ※5分単位に設定 ※18時～8時は増額 セット料金 10万円
<input type="checkbox"/> 通院・病院受診介助	<input type="checkbox"/> 食事・排泄・入浴介助	
<input type="checkbox"/> 墓参り・冠婚葬祭同行	<input type="checkbox"/> その他の身体介助	
<input type="checkbox"/> 買い物・外食付き添い	<input type="checkbox"/> 緊急対応	

☆ターミナル期になると、月間17～22万円程度の費用になる。  
☆事例企業では、上限を10万円で提供 ※費用が13万円を超えると、人件費が過大となり、赤字となるが、重度化した際に無制限に費用がとられることの不安解消のために（赤字でも）提供している。

## 事例1

# 株式会社 エムダブルエス日高

## 概要

### 1. 現在展開している生活支援サービス(保険外サービス)事業の概況等について

#### <事業の概要>

- ・「次世代型デイサービス」として、シニアトレーニングジムを併設したデイサービスを展開。「次世代型」と銘打ち、団塊の世代をターゲットにしている。
- ・シニアトレーニングジムはデイサービス部分と動線や玄関を分けている。(ガラス張りでありお互いに見ることはできる。)55歳以上を対象とし、月会費は5000円。夜間は職員の福利厚生施設として使用している。送迎なし。
- ・カフェも併設しており、施設利用者だけでなく近所の人も来店する。高崎市の在宅介護支援センターも併設(「地域福祉交流センター」)。
- ・移動スーパーも提携先から来てもらい(デイサービスを巡回する)、購入した商品は職員が利用者の台所まで届ける。
- ・300人の定員で届出し、1日あたり平均250人の利用者。予防の利用者が50%。月間の新規利用者は平均すると30名程度。
- ・事業所ごとに特性があり利用者にマッチするところをケアマネジャーが選択するため、近年は営業の必要がない(新規事業所にも予約のある状態)。

#### <事業の介護保険サービスとの関連性>

- ・要介護者がデイサービス利用中に介護者がシニアトレーニングジムを利用する、ということもありうる。
- ・要介護の利用者はシニアトレーニングジムの利用者を見て目標とすることができるし、シニアトレーニングジムの利用者は要介護の利用者を見て予防への動機付けができる。

#### <事業開始の経緯とこれまでの取組>

- ・日高病院(高崎市・安中市が診療圏、地域医療支援病院)が母体であり、MS法人として介護保険開始少し前から参入した。母体病院の地域における信頼性、透析の送迎網が活用できている。
- ・シニアトレーニングジムは、「自立」になった人のサービスの必要性、家族会の要望から開始した。
- ・法人への信頼感が高いことから地元大の新卒者も多く、若い職員が多い。社長のスケジュールを抑えて直接プレゼンテーションができるシステム。
- ・病院のものも含め、保育所や学童保育を整備し(送迎も有)女性が働きやすい職場にする取り組みをしている。

#### <事業の特徴>

- ・デイサービスは全10事業所があるが、そのうち7事業所についてはドミナントで、車で5分ぐらいのところに密集させている。
- 事業所ごとに脳血管疾患・神経難病のリハビリ・認知症ケアなど特色を持たせている。

#### <自社が展開する事業全体における生活支援サービス(保険外サービス)事業の位置付けについて>

- ・介護保険外で利益を出そうということではなく、家族も含めて法人の「ファン」になってもらうという目論見。元気なうちからの取り込み。収益割合は保険内:保険外で9:1未満くらい。

#### <他事業者との連携や自治体との連携について>

- ・買い物サービスについては行政の許可を待たずに実施したが、区長からは感謝された。
- ・昨年群馬イノベーションアワードの大賞を受賞し注目されている。

### 2. 生活支援サービス(保険外サービス)事業の課題と今後の方向性について

- ・介護報酬に頼らない事業も考えていかななくてはならないと感じている。企業を対象とした介護離職を防ぐ事業を始めている(職員向け介護相談)。
- ・台湾への輸出の話もある。

時代を  
リードする!

# 「次世代型」デイサービス

エムダブルエス日高

## 地域福祉交流センター

# 日高デイトレセンター

「選択型」で新風吹き込む国内最大級のデイサービス

福祉業界に新しい風を...



イノベーション  
アワード  
受賞施設!

information

日高デイトレセンターが

## 伊勢崎市・太田市からも利用できます!

## ハイウェイ送迎(※無料)好評実施中!

高崎 IC



太田 IC

日高デイトレセンターを利用してみたい! そんな  
皆様の声にお応えし、伊勢崎市・太田市から高崎市  
まで高速道路を使用し、送迎を行います。  
是非、ご利用ください!



## エムダブルエス日高の施設が太田にも!利用者募集中!

介護保険制度を利用したデイサービスです。

日高デイトレセンターは、「次世代型デイサービス」と位置づけています。リハビリも入浴も食事も自己選択、また、職員が日課を考えるお手伝いをさせていただきます。お金を使うこともリハビリで、それも楽しいと感じる...

それが普通の生活。そんな生活のお手伝いをさせていただきます。

職員から指示的な管理はいたしません。キーワードは「健康と運動の習慣化!」です。

# 延床面積約3200㎡！最大定員400人！ 圧倒的なスケール！大空間！！

一人でゆっくり  
過ごせるスペースも  
ご用意しています。

## 1階 施設案内図

### ■ロッカールーム



金銭の  
持ち込みは  
自由です！

カギ付きのロッカー完備にて  
プライバシーが守られます！

### ■お風呂(浴室1・2)

お風呂は、完全男女別！  
個浴・大浴槽もあります。



個浴槽



大浴槽

### ■総合受付・相談窓口



どのようなことでも、  
こちらで、お問合せ下さい。  
ご案内いたします。個別相談  
室が奥に2部屋あります。

### ■体操教室

専従の機能訓練士により、  
個別のリハビリを行います

### ■リハビリ機器

温熱療法(岩盤浴・ホットパック)  
・高周波治療器・マッサージ器  
(メドマー)などのリハビリ機器を  
担当職員がご案内させていただきます。



大人気！  
岩盤足浴！

### ■お食事 バイキング形式

### ■料理教室

男性にも人気！  
新しいメニューを  
食卓にどうぞ！

### ■静養室

体調不良時には静養室にて  
ゆっくりと休息できます。  
看護師がいつでも対応します。

### ■カフェ ～ビヴァーチェ～

天井が高く、広々とした1階  
にはカフェがあり、コーヒー  
や軽食をお楽しみいただけ  
ます。



フレッシュ(移動販売車)  
停留場所



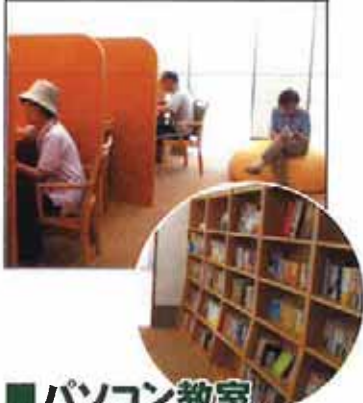
## 2階 施設案内図

### ■将棋・囲碁、お茶会など(和室1・2)

リラックスできる畳部屋です。入るだけで立ち上りや、座る運動になります。

### ■図書室(リハビリ室5)

賑やかな館内の中で、お一人になれる時間も大切にします。読書や書き物をされる方が増えています。



### ■パソコン教室(リハビリ室4)

(パソコンの持ち込みも可)

最新型のパソコンを5台設置しているほか、ご自分のパソコンやタブレットPCなどで学ぶこともできます。

### ■陶芸教室(リハビリ室3)

本格的なろくろや電気釜を完備し、陶芸家の先生による指導が好評です。展示作品もご覧いただけます。

### ■手芸教室(リハビリ室2)

指先を使う手芸は、リハビリ効果も大きく、集中力も養います！

### ■ホール・歩行トラック

1周80メートルの全天候型トラックがあり、自由に歩行練習ができます！



2階

### ■日高ゴルフカントリー・スポーツ吹き矢(リハビリ室6・7)



- シミュレーションゴルフ
- パターゴルフ

男性に大人気!



### ■多目的室

各種リハビリプログラムや研修に使用するほか、日高学童クラブとしてお子さんをお預かりしています。(※現在は日高グループ職員の家族が対象です。)

### ■カラオケ室(リハビリ室8)

最新のカラオケマシンで歌いましょう！

### ■パチンコ・スロット室(リハビリ室9)



未経験の方にも安心してお楽しみいただけます。月に数日「感謝デー」も企画していますよ！

### ■麻雀室(リハビリ室10)



お体が不自由な方にも安心して楽しめる全自動タイプの麻雀卓です！

### ■くもん学習療法(リハビリ室1)

認知症予防として「読み・書き・計算」をセットにした学習療法がお奨めです。毎回30分、楽しく学習できると皆様に喜ばれています。

## ■シニアトレーニングジム

55歳以上の方、専門のスポーツジム!

介護者様がいつまでも健康に!! ※有料会員制です。



一日の過ごし方は自分で決める！

# 自己管理・自己選択型のデイトレセンター リハビリ数200種類以上！

日高デイトレセンターのリハビリは、要支援・要介護といった区分にとらわれず、個々の利用者様の特性にあったプログラムをご提案します。リハビリも入浴も食事も自己選択できるよう、職員がご案内させていただきます。

多様な教室プログラムをご用意し、文字通り利用者様が主体となり、日々の生活においても生きがいを感じていただけるよう働きかける、「次世代型デイサービス」を目指します。

## 人気Best 5

### 1 手芸

簡単にできるパッチワークなど、好きな教材を注文・ご用意して行います。手や指先のリハビリ効果も大きく、また、教室を通じてお仲間も増えていくようです！

できました！

楽しみ！



### 2 買い物リハビリ

暮らしの為の心と体のリハビリを…。

移動販売車「フレッシュ便」は、地域の高齢者の買い物対策として熱い注目を浴びています！

生鮮食品から日用品まで品揃えも豊富、購入した品物は送迎職員がご自宅までお運びします。

便利！



### 3 パソコン教室

電源の入れ方やクリック練習・文字入力といった基本操作から懇切丁寧にお教えします。ご自身のパソコンを持参される方も多く、個々の要望にあわせてお教えしています。教室外でも楽しめるようにインターネットやゲームも自由に使うことができます。

学ぶ！



### 日高ゴルフカントリー

本格的なシミュレーションゴルフを無料でお楽しみいただけます。

初心者の方はもちろんのこと、普段からコースや練習場に通ってゴルフを趣味とされている方もご満足いただけます。

女性にも人気！



### 料理教室・パン作り

1階の調理室では各種教室が定期的で開催されます。料理に自信がない方、男性の方にも職員が懇切丁寧にお手伝いします。楽しく、そして美味しくリハビリできるひと時です。

真剣！



## その他、オススメのリハビリ！

### オススメ くもん学習療法



簡単な読み書き・計算によって認知症の進行を予防・改善します。

1回約30分、週2、3回ご利用の方に最適です。

### オススメ カラオケ

通信カラオケ完備。上手く歌うばかりではありません…。親睦の場、口のリハビリとしてもカラオケはたいへんお勧めです。



### オススメ スポーツ吹矢

吹き矢は点数を競うだけではありません。背筋を伸ばし深呼吸する作法など、集中力を高める効果があります。点数を競いながら健康的に楽しめると大好評です！



### オススメ 麻雀

入退室・見学も自由な麻雀室はまさに大人の社交場。慣れ親しんだ麻雀は、頭脳や指先も鍛えられるそうですよ。



### オススメ 陶芸教室



陶芸家の先生の指導の下、指先の感覚を巧みに使って2時間ほどで作品を作り上げていきます。

素焼き・釉薬塗り・本焼きと段階を経て、約1ヵ月後には味わいのある作品がお手元に届きます。

### オススメ 絵手紙教室

経験問わず、どなたでも気軽に参加できる絵手紙教室。旬な果物などを題材にして季節を感じてみませんか？



### オススメ 大人のバレエ

バレエのリズムに合わせて体を動かすストレッチにより、呼吸も楽になります。笑顔で指導して下さる先生を見ながら、何だか気持ちもワクワクしてくるようです。



### オススメ 書道教室

レクリエーションとしての書道のほか、より深く楽しみたい方には外部講師による指導も好評です。



### オススメ 花療法



フラワーアレンジメント協会と提携し、週替わりで様々なプログラムをご用意します。花に触れ、心も体も癒されますよ！

年間2回の楽しみ！

リハビリ旅行 春・秋

ツアー参加を目的として日々のリハビリに励む、デイトレでお知り合いになった方と誘い合って参加する…など目的はさまざま。

ますますお元気になるように目標を高く設定しましょう！

定員30名！



一日の過ごし方は自分で決める！

# 専門家に相談しながらオーダーメイドの リハビリ！体操教室！

日高デイレセンターの特長は「充実したリハビリ体制」です。30分毎に始まる定時の体操は「上肢」「下肢」「体幹」「嚙下」「マット運動」「平行棒」をご用意し、どなたでも自由に参加できますので、無理なく運動ができます。

その他、各分野の専門スタッフがその人に合わせたメニューをご提案し、個別のご要望にもお応えしています！



2



3



4



5

1. 「個別機能訓練」
2. 「平行棒体操」
3. 「他動運動」
4. 「上肢体操」
5. 「手と指のリハビリ」



1

## お食事

### バイキング形式

(1F・2F ホールにて)

お好きなメニューを  
お好きな分だけ!



美味し!!

昼食670円

日替わりメニュー + デザート  
(和・洋・中)

※1階のカフェや移動販売車「フレッシュ便」等でも昼食を召し上がっていただけます。

## 入浴

### お風呂は、男湯・女湯で分かれています！

週代わりで、浴室が交換します！

のんびり、  
ゆったり、  
お風呂。



個室浴槽



大浴槽(浴室I)



脱衣場

●清潔を保つ為、毎回お湯を入れ替えます。

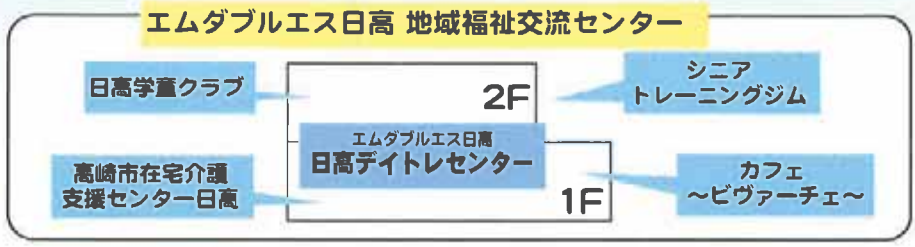
●手・足を伸び伸びとのぼすことができる大きな浴槽です。

●広々とした脱衣場です。

浴室隣に間室(畳)があります。  
風呂上りにおくつろぎ下さい！



タオル・シャンプー・リンスを無料で貸し出します！



## 併設施設紹介

### 日高学童クラブ

職員が働きやすい職場づくりを目指し、2階の多目的室では日高学童クラブを開設しています。子育て中の職員も安心して勤務することができます！

平成24年度「群馬県都知事賞」受賞！



### 高崎市在宅介護支援センター日高

地域の高齢者やそのご家族からの相談に応じ、必要なサービスが受けられるように行政・福祉機関、ケアマネジャーなどとの連絡調整を行います。  
相談以外にも、相談員がひとり暮らしや高齢者世帯のご家庭を訪問して、健康の状態などを把握する調査を行っています。



### カフェ～ビヴァーチェ～

カフェでランチでもいかがですか？

昔の喫茶店の様な雰囲気です。コーヒーでも飲みながらカウンター席で新聞・雑誌・情報誌などをゆっくりご覧下さい！ケーキ・トースト・ピラフなどの軽食も人気ですよ。

17:30～22:00  
の営業も  
行っております！  
ナイト会員が好評です！



### シニアトレーニングジム SPORTS GYM FOR SENIORS

健康を維持するために、  
運動を習慣化しましょう！

55歳以上の方を対象とした会員制のスポーツクラブです。日頃、献身的に介護されているご家族の方や、地域の方々などの健康増進を目的として併設されました。ジムで汗を流すことで心身共にリフレッシュし、生活に活力が生まれます。会員は、施設内のシミュレーションゴルフやパターゴルフ、カフェも利用できます。専属のスポーツトレーナーがあなたを応援いたします。ぜひご利用ください。

### 皆様の疑問にお答えします！

**ちょっと質問です...** 250人を超える利用者様の対応や送迎体制はどのように行っているのですか？

Q

A

ご利用スケジュールや入退館の状況、体温や血圧などの情報を瞬時に把握できるシステムを自社開発し、使用しています。  
バーコードなど簡単な操作により、個々の利用者様がその日に行うプログラムの予約・実績を管理することができ、業務の効率化を図ります。

利用者様の意欲向上を促す

## おもひろ♪システム

### 施設内で使えるマイルポイント制度

- 例：リハビリ実施→1マイル
- 例：7-9時間利用→4マイル

マイル貯まると食事券、  
買い物チケットなどプレゼント！



参る!  
マイル

エムダブルエス日高 地域福祉交流センター  
日高デイトレセンター  
施設体験  
無料券

# 皆様に新鮮さをお届けします!!

## フレッセイの移動販売車 フレッシュー便

店頭価格で販売!

群馬県内を中心として展開している大手スーパー「フレッセイ」との共同事業、移動販売車「フレッシュー便」!!

食品を中心に約500種類品目を積んだ移動販売車が施設に月曜日～土曜日の午前停車します。

商品の合計金額やおつりの計算などは脳の活性化につながります。

家族の為に買いものをしたり、自分の欲しい物をさがしたり、フレッシュー便には楽しみがいっぱいです!

**重い荷物も、帰りは玄関まで職員が届けます。安心してご利用ください。**

新鮮さをお届けします!!  
買い物は日常動作のリハビリです!

**タクシーで楽々送迎! (※無料)**

プロドライバーならではの安心感。快適な送迎で人気急上昇中!



今、注目の地域福祉交流センターの魅力に迫る!

### 日高デイトレセンターは「群馬イノベーションアワード2013」で

# 大賞を取りました!



福祉にイノベーションをおこした  
今話題の施設です!



※イノベーション (innovation) とは、新しいアイデアから社会的意義のある新たな価値を創造し、社会的に大きな変化をもたらす自発的な人・組織・社会の幅広い変革を意味する。

エムダブルエス日高 地域福祉交流センター  
日高デイトレセンター 事業所番号 1070202955

営業日 月曜日～土曜日(祝祭日も営業します)

営業時間 8時30分～16時30分

住所 〒370-0004 群馬県高崎市井野町1037-1

連絡先 **TEL 027-387-0007**

FAX 027-387-0008

ホームページ <http://mwshidaka.com/>

MWS日高 検索

**facebook**でも公開しています! <https://www.facebook.com/mwshidaka>

施設見学・視察及び体験利用等、  
お気軽にご相談ください。



エムダブルエス日高 地域福祉交流センター  
施設体験  
無料券

## 事例 2

# 株式会社 おとなの学校

## 概要

### 1.現在展開している生活支援サービス(保険外サービス)事業の概況等について

#### <事業の概要>

- ・「おとなの学校」というアクティビティを考案。主に認知症の利用者を対象として、様々な場所で使用できるパッケージである。
- ・「Happiness Care」の考え方をとっており、お世話をすることは目的ではない。

#### <事業の介護保険サービスとの関連性>

- ・介護保険内のサービスは職員が提供するが、スタッフ確保の観点から土日は休みとする。稼働率が下がる傾向にある水曜日の利用率向上も。

#### <事業開始の経緯とこれまでの取組>

- ・法人の出発点は、病院と老人保健施設である。「シニアリハウス・システム」という心身の状態に応じた住み替えモデルを構築。医療施設に加えて高齢者住宅や在宅サービス事業所、特別養護老人ホームも含まれている。
- ・重度の認知症の方へのサービス提供、スタッフの確保、送迎の必要をなくすという観点から小規模のサービスを地域に展開することを考えた。
- ・「学校」という枠を使ってみたところ、非常に利用者の反応がよく、スタッフも先生という立場で誇りを持って働ける。
- ・今後の利用者が、既存のデイサービスに通いたいとは思えないことから考案した。

#### <事業の特徴>

- ・重度の認知症に対応していること。

#### <自社が展開する事業全体における生活支援サービス(保険外サービス)事業の位置付けについて>

- ・地代は保険内サービスの利益でまかない安定させる。残りの部分を保険外サービスでまかないたい。教則本の販売も行う。

#### <他事業者との連携や自治体との連携について>

- ・特になし。

### 2.生活支援サービス(保険外サービス)事業の課題と今後の方向性について

- ・保険外サービスはこれから展開するものである。小規模で送迎不要ということが経営上重要。おとなの学校に関してはFC公募を再開したため、近々5つほど増える予定である。

*Group Philosophy*

私たちは、生きる喜びが溢れる場を  
世界中に広げるために挑戦し続けます。  
みんなにありがとう! みんなでおめでとう!



ピュア・サポート グループ

*Pure Support Group*



ビュー・サポートグループ

代表

大浦 敬子

Aura Keiko

Profile

- 昭和32.3 久留米大学医学部卒業
- 平成6.3 熊本大学大学院医学研究科 博士課程修了
- 平成6.10 医療法人社団大浦会 常務理事 就任
- 平成12.2 医療法人社団大浦会 理事長 就任
- 平成15.6 ビューサポートグループ 代表 就任
- 平成20.10 著書 夢みる老人介護 くもん出版
- 平成23.5 著書 なぜ「回想法」が認知症に効くのか 祥栄社新書
- 平成23.9 著書 介護がラクになる「たっぴとつ」の方法 サンマーク出版



## 私たちの挑戦

ビュー・サポートグループ代表 大浦 敬子

私たちは2012年4月、表紙のように事業理念を変更しました。以前の理念は「医療・介護・福祉の共同体で地域を支える善き型を創る」でした。その理念から生まれた「善き型」で、もっとも独自性を持つのが【おとなの学校】です。2006年2月に始まった【おとなの学校】では、通所型や入所型に関係なく、高齢者が元気になります。なぜなら、彼らは施設ではなく「学校」にいるからです。

学校で学ぶ彼らの心は17歳、青春まっただ中！

意欲に溢れる「ありがとう」と「おめでとう」がいっぱいです。

私たちは【おとなの学校】の取り組みを通じてたくさんの高齢者と、ケアに関わる人々が元気になると確信しています。そして、要介護になるのは悲しいことではなく、人生のラストシーンを飾るに相応しい“ときめきある日々が約束される場所”として【おとなの学校】が広がることを。

「ありがとう」と「おめでとう」は生きる喜びを表した言葉。世界中の人たちが笑顔で生きられるのを介護の世界から創り出す、そのために私たちは挑戦し続けます。



### 【おとなの学校】はフランチャイズ展開しています

かつてない、学校形式の介護サービスで高齢者を元気にする【おとなの学校】は、フランチャイズで全国展開しております。九州や関西での開校のほか、全国からのお問い合わせも頂いております。授業のご見学やフランチャイズ加盟に関するご相談、資料のご請求は下記でお受けしております。どうぞ、気軽にお問い合わせください。





# 最終学歴は おとなの学校

## ありがとう！おめでとう！が溢れる教室



おとなの学校 南青山校

**ピ**ュア・サポートグループでは2006年、グループの介護老人保健施設の名称を【おとなの学校】に変更。学校生活を再現したりハビリで、新たな高齢者ケアを創出しました。介護スタッフ(先生)はお客様(生徒)と対話しながら国語・社会・音楽などの授業を実施。高齢者の意欲を伸ばす支援は、認知機能や身辺自立機能の維持・改善、認知症の予防や症状緩和などの効果が見られます。“介護しない介護”の成果は反響を呼び、全国から視察・研修が続いています。



おとなの学校 三浦校

### 学校生活1日の流れ(おとなの学校 南青山校(例))

	~9:30	10:00	10:30	11:30	12:00	13:30	14:10	15:30	16:30	17:00~
登校										
朝礼・校歌斉唱										
1時間目										
頭の体操										
休憩										
2時間目										
家庭科										
給食										
昼休み										
3時間目										
体育										
休憩										
4時間目										
社会										
休憩										
5時間目										
学級活動										
休憩										
終礼										
下校										

(南青山校では入学証書・学生証を発行。授業は生徒さんの体調に応じて調整)

### おとなの学校 授業(例)

国語・算数	認知症ケアにも有効な「読み・書き・計算」など
音楽	懐メロや唱歌の合唱、合奏などで青春の記憶を鮮明に。
体育	グループ体操・運動会・各種運動器械による機能訓練など
社会(福祉法)	昔の映像や題材による回想法で会話を活発に
家庭科	簡単な調理で身体機能や脳を活性化
成果発表会	ご家族の授業参観で生徒さんの意欲向上へ
通知表授与	目標(ケアプラン)の成果を3ヶ月ごとに評価

高齢の方々には、若者以上に学ぶことが大好き。制服姿で朝礼に臨むと動作にメリハリが生まれ、読み書きや計算にも意欲的に取り組まれます。また、体育では体の動きが活発になります。指導スタッフは前向きな対応で、生徒さんの生活意欲や自立意識の向上を支援します。さらに、定期的に行う成果発表会では、生徒さんは級友やご家族の前で作品や楽器演奏等を披露。目標到達を讃える通知表も受け取ります。自分が評価される喜びと、ご家族や級友への感謝。喜び舎は「ありがとう」と「おめでとう」で溢れます。



体育(おとなの学校 南青山校)



成果発表会(おとなの学校 三浦校)



太鼓部(おとなの学校 本校)

### 部活で知る、生きる喜び。

**本**校では「放課後も活動したい」と部活動がスタート。地域の祭りやイベントで大人気の太鼓部、地域の演芸大会に連続出場 of 合唱部、クッキーを作って近隣の朝市で販売する料理部など、どの部も活動的。部活は生徒さんの新たな生きがいになっています。



料理部(おとなの学校 本校)



合唱部(おとなの学校 本校)

### Only one! 笑顔の卒業式

**学**校生活で心身の機能が改善した生徒さんは卒業式を迎えます。【おとなの学校】の卒業式では卒業証書授与・送辞・答辞・仰げば尊し斉唱などが行われ、参加者は喜びを分かち合います。授業や成果発表会、卒業式の目標が生徒さんの元気を育んでいます。



卒業式(おとなの学校 本校のみ実施)