

今ある機能を1日でも長く保つために

イー・ライフ・グループ株式会社リハビリデイサービス「ragoni」(通所介護、介護予防通所介護)

介護サービス全体として予防の視点が重視されるなか、特に通所サービスのあり方が問われている。社会保障制度改革国民会議の報告書では通所介護について「重度化予防に効果のある給付への重点化を図る」ことを求めた。予防給付の通所介護を地域支援事業に移行するなどの改正が予定されている。これまで以上に、利用者の状態や要望に沿ったサービス提供が求められてきそうだ。こうした視点から本連載では、通所サービスの「明日」を模索したい。第1回は、マシーンを使わずに、ヨガや自重による体操などで状態の維持、重度化予防を目指しているリハビリデイサービス「ragoni」を取材した。

1999年の創業以来「健康的なシニアライフの創造」を主眼に、介護保険住宅改修事業などの事業を展開してきた。2004年には通所介護事業を開

始し、06年10月にリハビリデイサービス「ragoni」1号店を開業。08年からはフランチャイズにも乗り出している。小川義行代表取締役は話を伺った。

休憩を入れて3時間の運動を行います。スタッフは施設長、生活相談員、インストラクター(介護職員)、看護師の計4人です。フランチャイズ店の6割は同業、残りが隣接業界ですが、同業の方も介護予防のコンテンツをもっていない。そこで当社のパッケージモデルを取り込み、本業に結び付けます。ほかは医療法人、調剤薬局、フィットネスなどです。海外のグループ会社から家具・店舗部材などを安価で製作・調達できるので、初



「卒業」する利用者もおり登録者を増やし経営を安定

——現在のデイサービス事業の概要を教えてください。

1月22日現在で146店舗、うち直営は31店舗です。各店舗の定員は午前と午後各15人で、

期投資が少なくてすむのもポイントです。

介護の世界は非正規雇用が多いのですが、当社はすべて正規雇用です。給与は業界水準の120〜150%に設定しており、年間休日115日です。

——デイサービス事業を始めた狙いは。

利用者の状態は急降下で悪化します。今ある機能を1日でも長く保ちその人らしく生きていただきたいと考えました。

イー・ライフ・グループ株式会社
 本社：〒171-0014
 東京都豊島区池袋2-6-1
 池袋261ビル8階
 ☎ 03-5956-2362
 fax 03-5956-2364
<http://www.ii-life.co.jp>

「歩行速度」「歩幅」「椅子立ち座り」の機能が有意に向上している。介護度別の差異はなかった（株式会社つくばウェルネスリサーチ研究開発部の協力による研究結果から抜粋）

◆介入期間中のデイサービス平均利用日数…1.1回/週

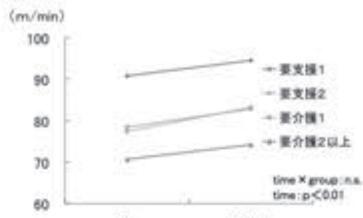


図1. 介護度別歩行速度の変化

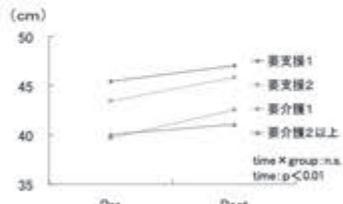


図2. 介護度別歩幅の変化

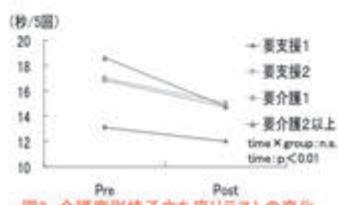


図3. 介護度別椅子立ち座りテストの変化

「座ってリズムックウォークⅡ」ボクシングの動きを取り入れた上肢機能の維持改善のための運動。手の動きをスムーズに、肩周りの可動域改善効果が期待できる



ケアプランでは、週1回か2回の通所を組んでいます。そのほかの日は自宅でもできるように、運動プログラムを構成しています。

私たちの事業は、状態の維持に向け効果を出すのが目的です。明るい楽しいレクリエーションが目的ではありません。かつて、それで失敗した経験があります。状態が改善して「卒業」する方もいますので、登録者数を多くするようにしています。

居宅介護支援事業所は運営しておらず、外部のケアマネジャーに選んでいただいています。私たちはサービスの質と

もに安定した事業運営を考えており、各店舗には3つの取り組みを行うように指示しています。

1つは、登録者1000人を目指すことです。小規模デイは通常30人から35人くらいですが、登録者数を増やして安定的な経営を図ります。

2つ目は、要支援と要介護の比率を五分五分にする。これには、リスクヘッジの意味があります。要支援が地域支援事業に移行すると利用者は半分の50人になります。50人でも小規模事業としては多いので、経営的に安定できます。

3つ目は、状態の維持・改善の比率を高めて、事業所評価加算を算定できるようにすることです。現在、約9割の事業所がとれています。

——運動プログラムの特徴と研修センターの活用について教えてください。

運動プログラムは3つにあり、ヨガ風のストレッチ体操の「こちヨガ」とイスに座ることができる身体の筋力を強化する



研修を受けるインストラクターの表情は真剣そのもの

「イスのエクササイズ」、自宅でできる「セルフケア」です。マシンは使いません。

運動プログラムは、まず外部顧問の医師や理学療法士がチームでエビデンスに基づいたメニューをつくります。次に本部インストラクターが具体的な運動プログラムを作成します。その上で、各店舗のインストラクターに教え、水平展開します。

研修センターは、標準化された運動プログラムを、各店舗のインストラクターが理解し実践するための教育の場です。研修期間は2カ月ですが、そのうち3週間から1カ月は研修セン



自宅まで送迎。少し手を添えるだけで乗り込みはスムーズ

ターで勉強してもらいます。

医療保険から介護保険のつなぎを意識しサービス提供

—— サービスは、どのような状態の方に適していますか。

急性期医療のあとの亜急性期、慢性期のリハが主な対象で、医療保険から介護保険へのつなぎのところに特化しています。要支援と要介護1・2が主体ですが、退院直後の要介護4などの方もいます。

サービス提供の対象者は、脳血管疾患、整形疾患、慢性疾患、廃用症候群の方で、症状がほぼ

決まっているのでパッケージ化が可能です。

医療は高度先進医療などを行うと付加価値が付きませんが、介護にはそれが無い。効率性を追求したパッケージにしないと経営は成り立ちません。

—— 認知症への対応は。

科学的に立証されているわけではありませんが、軽度、中度の方が運動することは効果的だと言われています。実際に軽度の認知症で、要介護4の利用者もいます。

—— マシンを使わない理由は。

脳血管疾患の方はマヒ等が残りマシンの利用が困難です。また筋力をつけるよりも有酸素運動のヨガで可動域を広げることが重要であり、対象者に最適なサービス提供を考えています。

—— 利用者・家族からはどのような声が寄せられていますか。

最初、楽しい明るいデイサービスを行っていたところは、本人

よりはむしろ家族からの意見が多かったのですが、今は100%本人からです。重度になりたくないから来ている、生活の一部になっていく、海外旅行に行けるようになった、近所の病院に歩いて行けるようになった、といった声があります。

訪問入浴に参入し100店舗を目指す

—— 今後の事業展開はどのようなお考えですか。

ragomiを250店舗にはしたい。4月からは「訪問入浴」を展開します。全国で訪問入浴の事業所数がほぼ横ばいなのは設備投資が高額だからです。グループ会社で安いコストの浴槽が作れますし、10年間の長期リースも可能になりました。提供するサービスも標準化できます。100店舗は可能でしょう。以前、訪問マツサージや訪問歯科も検討しましたが、これはサービスの標準化ができないので、断念しました。

ragomiの人件費を、通常より高く維持するには、在庫を持たないことが必要です。ですから食事の提供はしません。私たちの事業は、積み上げていくのではなく、そぎ落としていく、引き算です。シンプルにしてパッケージ化することが重要です。

—— 現場の実態を踏まえ、介護保険制度改正や介護報酬改定に向けたご意見をお願いします。

このままの介護保険を続けていたら、日本はもたないと思います。しかも、日本の介護は海外に進出できない。

介護報酬を下げて、医療と同じ負担割合にしたら、利用者は必ず選ぶようになり、悪質な業者は駆逐されます。さらに、経営の原理原則が働く市場になり、選ばれる力をつけなければ海外にも出て行けるでしょう。保険料負担の考え方も変えて、今の40歳からではなく、広く薄く納付を求める、という方法もあると思います。



nagomi 千川店

東京都豊島区

nagomiのスケジュール (リハビリデイサービス3時間)

1	送迎	自宅までお迎え
2	バイタルチェック	血圧・脈拍・体温測定
3	こごちヨガ (60分)	腹式呼吸を取り入れたストレッチ体操
4	ティータイム (25分)	休憩
5	イスde エクササイズ (30分)	イスに座って筋力強化セラバンド・ゴムボール・ステップ台等を使用し、週替わりで各部位の筋力を強化 歩行時のふらつき、立ち座りの動作、物を取る・つかむといった日常動作の改善を促進
6	ティータイム (25分)	休憩
7	セルフケア (30分)	自宅でも簡単に安全にできる健康増進体操 主に、立ち座り、歩行、姿勢改善、上肢機能を高める
8	送迎	自宅までお送り

nagomiのサービス提供の現場は実際どうなっているのか。直営施設として2007年に開設された千川店を訪問した。

運営は施設長・相談員・インストラクター・看護師の4人。登録者数は107人で、そのうち30〜40%が週に複数回利用しており、これだけですべてのコマが埋まってしまう状況だ。また自宅でセルフケアの運動を

行う際に役立ててもらうため、A4判の『nagomi Express』を毎月発行し、「ワンポイントレッスン」を掲載している。

施設長の加藤真彦さんと、インストラクターの押野愛子さん、利用者の男性に話を伺った。

90歳を超えても通所するのは
急激な機能低下を防ぐため

加藤 真彦 施設長

nagomiのプログラムは、安全にできるものになっています。あくまでも自発運動で、自分の意志で体を動かすうちに、あがらなかつた腕や足があがるようになり。2カ月から3カ月で目に見えて変わってきます。

状態については、定期的に厚労省の基準プラス3つの項目でチェックします。このデータは、



ご自身の指針になります。

一般的に、体力に自信がない初期は1回の利用ですが、徐々に体力がつき効果が明確になってくると、複数回を希望されます。千川店は開設から7年が過ぎましたが、当初からの利用者が90歳を超えた方もいます。今は機能が急激に落ちないようにするために利用しています。

しばらくは待機者がいました。ここから直線距離で1kmとは離れていない場所にもう1店舗開設し、待機状態はほぼ解消しました。

プログラムは3つに分かれており、「こごちヨガ(60分)」「イスdeエクササイズ(30分)」「セルフケア(30分)」です。間に25分の休憩があり、開始前にはバイタルもチェックします。

送迎は、施設長と相談員2人が2台の車でします。自立歩行できる人たちなので、手を差し伸べるだけで歩けますし、乗降に時間をとられませんからスムーズです。特装車両がいらないので2人で十分です。



岩月次男さん 78歳

週1回の通所で半年が過ぎ 体が軽くなってきた

65歳で仕事を辞めてから図書館に通って本ばかり読んでいました。また、ヒマな老人が行くようなあらゆるところに行きました。

しかし、体力維持のため何かやらないといけなと考えて、何か所か見て回りました。そして、これからやるのならヨガの方が自分に合っているだろうと子どもが教えてくれた、ここを選びました。

うれしいのは、送り迎えをしてくれること。その上、運動や休憩の時間がきちんと決まっていて、自分に無理なプログラムではないことです。できなくてもいいです、というのも気に入っています。

一生懸命やると、1時間で汗ばんできます。最初の2〜3か月はきつかったけど、半年間でほぐれてきたかな、と思います。

ほかの皆さんは動きが速い。年齢は様々で、90歳に近い女性も多い。長く利用している人に、こうしたらいいよ、と教わることもあります。休憩時間に知らない人と話ができるのも楽しい。

何より、体力に合わせてできるのがいい。週に1回だけですが、それでも徐々に体が慣れてきて、派手な運動をしているわけではないのに体が軽くなりました。この13年間で体がなまっていたのですね。

妻には「元気になったわね」と言われます。これからも毎週1回、一生懸命やろうと思っています。

研修センターは ハードな実技研修の場

ここ千川店の2階は研修センターになっていて、各店舗のインストラクターが3週間、主に実技研修を受けます。研修が終わり内部検定に合格すると各店で利用者の前に立つことができます。かなり厳しく、合格すると泣く人もいます。ほかに本部の大会議室で理学療法

士による座学講習も行います。

また、本部スーパーバイザーによる臨店も行い、コンプライアンス、オペレーション全体をチェックします。オーナーの経営の相談や現場の相談にも乗ります。安定した内容のサービスを提供するために標準化してありますから、勝手にアレンジしてほしくない、ということでもあります。

安全を第一に無理のない トレーニングを心がける

押野 愛子 インストラクター

この仕事を始めて2年になります。日々のインストラクションでは、「ご利用者の健康維持改善を通じて、関わる人々の幸福を増進する」という事業目的をしっかりと意識し、運動効果を実感していただけるように取り組んでいます。安全面に注意し事故がないよう、また、つい頑張り過ぎてしまう方もいらっしゃるるので、気分が悪くなったりの方に目を向けて、看護師と共同作業で、見守り・誘導・声掛けを行っています。

ヨガは、全身の血行を良くし、心身のリラクセスを促します。この後に行う筋肉トレーニングの際のけがを防ぎ、筋肉を鍛えやすいように60分間、ゆっくり時間をかけて行います。

エクササイズは、6種類の運動を週替わりで行います。そのうち道具を使うのは3種目で、セラバンド・ゴムボール・ステップ台等を利用して各部位の筋力を強化し、日常生活動作の改善を促進します。毎週行うことで可動域は確実に広がります。

セルフケアは、自宅でも安全にできる体操で、立ち座り・歩行・姿勢・上肢機能の改善に役立ちます。覚えて帰って、通所しない日にやっていたかどうかにお願ひしています。

毎月初に体力測定を実施しており、各項目をグラフ化することによって、一人ひとりの機能の維持や改善の状況が把握できますので、ポイントを明確にしながら、より判り易く助言を行うようにしています。

(写真) 竹林尚哉