

開催月日 : 平成28年3月17日

平成27年度第4回
定期巡回・随時対応型訪問介護看護連携
推進会議

時間	am / pm 17:00 ~ am / pm 18:00	場所	グッドライフケア江東支店
司会	鈴木 直美	書記	鈴木直美
参加者	江東区役所福祉課指導係 : 1名		
	昭和大学江東豊洲病院医療退院支援 : 1名(看護師)		
	長寿サポート:2名(ケアマネジャー)		
	グッドライフケアホールディングス代表取締役 : 小田 秀樹		
	グッドライフケア24:24h事業部長 濱崎友子		
会議内容	グッドライフケア24江東 計画作成責任者 : 嶋田 智仁		
	グッドライフケア24江東 管理者 : 鈴木 直美		
	1. 開会挨拶 グッドライフケアホールディングス 代表取締役 小田秀樹		
	2. 参加者紹介		
	3. H.27年12月~28年2月までのサービス提供状況報告 グッドライフケア24江東 管理者 鈴木 直美		
	平成27年度定期巡回サービス 自己・外部評価についての報告 グッドライフケア24江東 管理者 鈴木 直美		
	4. 意見交換		
	5. 閉会の挨拶 グッドライフケア24 24h事業部長 濱崎友子		

詳細	
開会の挨拶	
サービス提供状況報告・自己・外部評価報告	別紙参照
意見交換	<p>●江東区役所福祉課指導係様 拒否があり終了になった方のその後のアプローチはどのように行なったか。 →ご家族からの拒否があり、介入できなかった。ご家族の希望どおりの導入にならなかった。サービス提供側のアプローチも試す猶予もなく終了になった。関係性を築くまでもなく2回の訪問で終了になった。</p> <p>評価のまとめの中に、地域の特性を活かした情報発信が必要とあるが、具体的にはどのように考えているか。 →この地域の特性として、経済的負担を抑えることがニーズとなっていることが多い印象。その様な場合にもわかりやすいパンフレット等の検討が効果的か、と考えている。</p> <p>●グッドライフケア24鈴木 外部評価が細かく、評価者も大変だったと思う。今回実施した評価表も評価し、次回改善するか等検討していく。 この評価を使用しない事業者もあるのか。→今年度は統一してこの評価表を使用してもらっている。 他事業所からもコメントしづらいとの話はあった。</p> <p>●江東区役所福祉課指導係様 公表はどのような形で考えているか。利用者、家族にお渡しする予定は？ →自社のホームページで公開していく予定。形は検討し工夫していく。</p> <p>●長寿サポート(ケアマネジャー)様 評価に時間はかかったが、丁寧に自己評価していたのでそれに沿ってコメントした。実際にサービスを利用していないかわかる範囲での評価であったため時間を要した。 評価そのものを、経営層のみではなく職員にまで、こういう評価をしていくサービスであることを周知して、自らのサービス振り返ることも必要。 配布数と回収率は？どんなところに配布したか。 →資料にあるとおり、26事業所へ配布し回答7事業所、回答率27% 居宅支援事業所、エリアの包括、在支、医療機関、民生委員等</p> <p>●小田 回答率は悪いほうか。 他の事業所は送付数が少ない。回答を得られるところに依頼。回答数としては多い。</p> <p>●昭和大学江東豊洲病院医療退院支援 (看護師)様</p>

<p>昭和大江東豊洲病院の現状。病床フル稼働しており、手が回らないが人員を補充しているため今後はさらに地域に目向けられると考えている。地域の特徴なのか、以前勤務していた地域はお金をかけても安心を、という地域だった。経済的に難しい利用者が多い印象だが、退院直後は病院で24時間眠があったところから自宅に返す不安もある。サ導入することで帰せる利用者もいるので今後もお願いしたい。多数のケースを受けてもらっているの中で、このサービスに向いているケース等理解していきたい。</p> <p>→退院直後の不安定な時期にこのサービスにを利用していただき、安定したら通常の訪問介護に戻す方法もある。ケアマネージャーの考えもあるので、効果的と考えても導入に至らないケースもある。</p> <p>重症度が上がると限度額の関係で導入に至らないケースもある。</p> <p>●鈴木</p> <p>訪問介護事業所併設のケアマネージャーは、定期巡回を導入することで事業所変更を強いられるため導入しないケアマネージャーと考える。</p> <p>●長寿サポート(ケアマネージャー)様</p> <p>1日何回のサービスが標準なのか。</p> <p>→3~4回だが、中には1回の安否確認のみという利用者もいる。ご家族の夜勤に合わせて週1回安否確認もある。生活全般を支えるケースはサービス量のボリュームも多い。このような場合は、経済的な理由でオーバー分の自己負担を出さないためのサービス導入である。</p> <p>●長寿サポート(ケアマネージャー)様</p> <p>経営的に人材や収支などどのようにバランスをとっているか。</p> <p>→事業所から30分で随時訪問できるエリア外からの依頼が多い。(小田より)半径2Kmが地域包括ケアのエリア。日中の訪問はこの範囲がベスト。現状は他社が受けられないので弊社が回っている、このエリアをカバーできる事業所がないとサービスそのものが定着しない。夜間の人材は確保出来ているが日中の定期訪問の人材確保が難しい。</p> <p>(鈴木より)訪問看護との併用で弊社に依頼がある。看護も人員、エリアの問題で受けられないと定期巡回の利用そのものを諦めざるを得ないケースもあるようだ。訪問看護事業所との連携の課題。</p> <p>サービス自体は、決して利益を生む様な事業ではなく、企業努力をしていただいている事にも感謝している。</p> <p>他事業者も運営に手を上げるような風土になるといい。</p> <p>(鈴木)他社の訪問介護事業所と連携してのサービス提供を提案しているが、辞退されるケースがある。</p> <p>●小田</p> <p>コンパクトなエリアで提供していくことが理想。人員の問題のあり職員の安全確保からも無理できない現状。採用も困難になってきている。</p> <p>●濱崎</p> <p>定期巡回をはじめ、3年が経過し試行錯誤した結果、定期巡回が適した利用者がわかってきた。どのように実践すれば効果が出るのかを検討していく。今回の評価表をスタッフにどう下ろしていくか、具体的に浸透させるためにどうしていくか。まだまだ課題が多い。まずは利用者のためになる、なっていることは手応えがある。ケアマネージャーからももっと意見を頂きたい。想定外の事も気づく事ができるのでご意見を多数いただきたい。</p> <p>(鈴木)現在、利用者への満足度調査も実施している。この評価結果と満足度調査の結果を来年度の運営に活かしていく。</p>
<p>閉会の挨拶</p> <p style="text-align: right;">以上</p>