

～介護保険の現場から～

リハビリデイサービスあんずの樹（神奈川県川崎市）

森 泰孝代表／疋田悦子管理者



森 代 表

◆デイサービスの特徴

20代の頃から「癒しの手を持つ10人の施術者」をはじめ様々な書籍に掲載されてきた森さんが、平成18年に訪問介護（ヘルパー派遣）事業に参入し2店舗を展開。整骨院の分院も2店舗展開しさらに平成26年にオープンしたのがこの「リハビリデイサービスあんずの樹」です。その後、居宅介護支援事業も展開し現在に至ります。デイサービスは当初は10人規模でスタートしましたが、介護保険法の改訂に応じて昨年14人規模に拡大しました。取材日は女性11人男性3人の満員状態で、対するスタッフは管理者、疋田さんを中心にオレンジ制服の6人が手厚く対応し、そのうち2人はマッサージ担当という布陣でした。疋田さん曰く「このあたりはデイが多い。マッサージするところもたくさんありますが、うちは整骨院で施術していたプロが

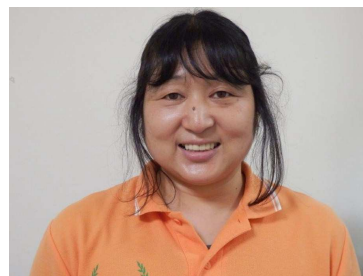
施術する為、他の所と差別化が来ています。しかも他のデイと違いカーテンで仕切られているここは利用者さんにとっても好評」だとか。

◆機能訓練の実際

利用者さんの中には、「絶対やらん」そんな人も何人かいます。そんな人こそくやったらこうなる>という未来を見せる必要があります。さらに「やりたがらない人にも声かけして、やりたくなるように楽しくお話ししながら明るいデイサービス」がモットーです。そんな疋田さんの方針で、デイの朝はバイタルチェックの時から笑顔があふれ、利用者さん達は我先に機器に群がり、なかにはイヤイヤの男性利用者も、スタッフにおだてられて「しょうがねえなあ」と笑顔で筋トレに励んでいます。

◆スタッフの笑顔

この笑顔いっぱいのスタッフは、どうやって集めたのでしょうか？と何うと、特に秘訣はなく普通の求人広告だとか。ただ「素敵なメンバーが集まってきて本当に感謝しています」と疋田さんは言います。最近では求人に苦戦していて利用者の増加でスタッフが足りなくなり、今年の5月6月求人募集したものの反応ゼロ。困り果てていた所、隣の郵便局に用のあった若者が通りがかりの求人貼り紙を見て即



疋 田 管 理 者



デイ外観



デイ内部



筋トレ風景

応募。いまや貴重な男性スタッフとして働いています。利用者14人に多数のスタッフが手厚く関わるのは社長の方針ですが、この明るく楽しい雰囲気は管理者の疋田さんの人柄によるところが大きいと森さんは言います。

◆疋田さんのプロフィール

疋田さんはもともと宅配の事務職でしたがお婆ちゃんの介護をきっかけにヘルパーの資格を取り、森さんの訪問介護ステーションの登録ヘルパーとなりました。ただその当時正社員への道が無かったので疋田さんは老健に移りその後介護福祉士の資格を取得しました。その頃森さんの会社はデイサービス設立の話が進んでいて、早く管理者を探さないと書類申請が出来ないという状況でした。その会議の真最中に届いたメールは疋田さんからで何と「介護福祉士合格！」という報告なのでした。否応なくデイの管理責任者に大抜擢。最初は戸惑いや不安もあったのですが、そこを乗り越え、いまや現場は疋田さんのリーダーシップのもと、明るく楽しい疋田ワールドを築き上げています。

◆森さんのプロフィール

代表の森さんは、昭和51年生まれの40歳。もともと極真空手の格闘家でした。自身の体をケアするなかで、カイロプラクティックで有名なゴッドハンドのもとに弟子入り。修行しながら学校に通い柔整の資格を取りました。なのでカイロの得意とする骨格の歪み矯正及び筋膜リリース(緊張した筋膜を整えてあげる)には絶対の自信があり、そこが他の柔整師と違う所です。平成15年に分院長に就任し平成

17年に独立開業しました。

◆訪問介護に参入

整骨院で真心を込めて患者さんと接していても、体が衰えて通院できなくなるとそれっきり。関係が絶えてしまいます。それでは淋しい。もっとかかわりたいと勉強するうちに「デイサービス」の存在を知りました。けれども繁盛整骨院を空けるわけにはいきません。僕が行かなくて済むけど介護には携わりたい。その思いを叶えるのが「訪問介護」でした。当時の受付担当者にヘルパーの資格を取って頂き、空手の友人に介護福祉士がいたので管理者になってもらい受付ヘルパーと合わせて訪問介護の会社を立ち上げました。よくよく話を聞くと患者さんの中にもヘルパーさんが数人いることが判明、ただちにスカウトした事は言うまでもありません。

◆デイサービス&居宅支援事務所開設

デイサービスは、国の方針として今後もう小規模を作れなくなるのではないかとこの情報を得ました。いつかデイサービスを作りたいとは思っていたのでこれが最後のチャンス。金融機関に融資を受けて駆け込みで作りました。こうしていろんな偶然と必然が重なり、森さん自身は整骨院の本院と分院2店舗に専念しながら訪問介護1号店、2号店、整骨院の現場を任せられる人も育ててデイサービスを開設しました。そんな拡大の中で森さんは介護予防運動指導員、大学に通い社会福祉主事任用資格を取得。さらに介護事業の核になるケアマネの資格を自分で取ろうかと思っていた。ところがちょうどその頃、訪問介護1号店の



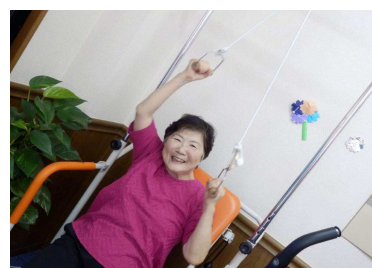
真剣筋トレ



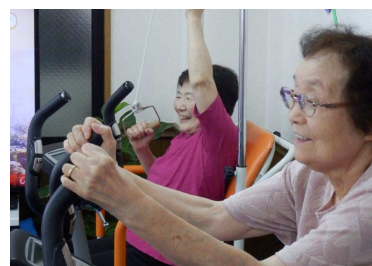
お話し筋トレ



バイタル笑顔



笑顔筋トレ



笑顔筋トレ2

管理者が仲良くしていた他社のケアマネが、退職する情報を得て声をかけさせて頂き居宅支援事業所を開設しました。ケアマネ3人の新たな事業所が出来ました。

◆職人肌と実業家の間で

それだけ急激な事業展開をして、軍資金は一体どうなっているのか？とお伺いすると、最初は軌道に乗らなくて追加融資を受け何とかかなりそうな時に介護法改訂で赤字。

去年定員を14人に増やしてようやく光が見えてきました。しかし見学に来た他社の人が、「こんなにスタッフが居るのですか？」と驚くほど人件費はかさみますがクオリティーを落としたいくない、との信念があります。利益最優先の事業欲とは一線を引いた職人気質は本業の整骨院事業でも生かされていて、潰れかけた整骨院を教育して再生させたり、センスがあるのにやり方が悪い整骨院に技術指導もしています。

◆森さんに聞く繁盛整骨院のコツ

繁盛させるコツはありません。ただ言える事は、患者様が治る身体作りを的確にしてあげる事。それにはたくさんの勉強が必要です。でもそれは当たり前の事です。事業を拡大して多忙になっても治療の勉強を誰よりもしている自負があります。

ただ、それだけではダメです。患者様の痛みを自分の痛みと考え親身になって患者さんに向き合う事が大切です。

普段ニコニコ話していてもベースの技術があってこそ。いざという時にバチッと結果を出して信頼される整骨院になると良い

と思います。

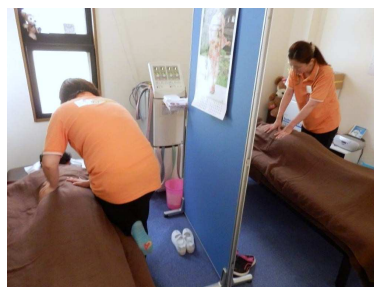
◆森さんの勉強法

森さんは勉強家。年間にセミナーや文献購入に多額を投資します。毎月行っている治療技術のセミナー以外にも介護のセミナー、経営セミナー、時には弁護士の交通事故セミナーにも参加します。例えば交通事故にあった患者さんを診る場合。損保の担当者とも堂々と渡り合える知識が無くてはなりません。それが患者さんからの信頼に繋がります。患者さんから相談を受けた時は顧問弁護士を紹介する事も出来ます。口コミで広がり月間30人くらい交通事故関連の患者さんが来たこともあります。

◆森ワールドの今後

今後は、オンリーワンの整骨院を目指していきたい。と森さんは言います。チェーン店の画一的な施術ではなく、患者さんの治癒力を最大限に引き出す治療院。「この腰痛は、腰ではなくこっちの筋が引っ張って腰椎に負担をかけているのが原因です。と原因筋を見つけそれに対して筋緊張のリリース、矯正、トレーニング指導、生活指導」をする。「この肩凝りのケースは、肩が原因ではないので寝る前にこういうポジションでこの体勢で深呼吸を10回すると胸の筋がストレッチされて治るから」などなど。最初は半信半疑の患者さんもその効果にびっくりするのだとか。

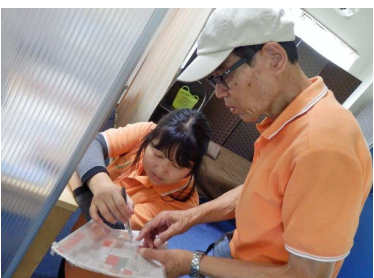
そして、今後は森さんしか出来なかった難しい技術をどんどんスタッフに教育し最高のチームで地域医療に貢献したいと熱く語っていました。



別室マッサージ



店頭応募の男性



送迎コース打合せ



コップに埃除けの蓋



店頭募集