

# 開設半年で利用者20名越え！

その秘訣について

## オオマガリライフ

定期巡回・随時対応サービスセンター

自己紹介

# 阿部 孝宏 / あべ たかひろ

---

Life株式会社 代表取締役

オオマガリライフ定期巡回・随時対応サービスセンター 管理者

介護福祉士 / 介護支援専門員

## \* 経 歴 (福 祉) \*

---

- ・ 特別養護老人ホーム (介護職員)
- ・ 特定施設入居者生活介護 (介護職員→ケア責任者→管理者)

## \* 自 己 紹 介 \*

---

- ・ 出身は埼玉県で、ゆかりはないがご縁のあった秋田県で現在生活をしております。東日本大震災の直後に災害が少ないとされている地、秋田へ移住しました。大仙市は「花火」で有名です。
- ・ 家族構成は、妻と娘2人（高校2年、中学3年）で、趣味はキャンプです。
- ・ 人の前で話しをすることが苦手なため、お聞き苦しいところがあるかと思いますが、ご容赦ください…



# 事業所紹介

ずっと、あんしん。

# オオマガリライフ

定期巡回・随時対応サービスセンター

---

- \* 令和元年5月1日開設 → 開設して5年目となります
- \* 秋田県大仙市にてサービスを提供しております
- \* 地域提供 → サ高住などの併設施設はありません
- \* 一体型 → 併設の介護サービス事業所なし
- \* 介護職員 11名 看護職員 3名

自分自身、自分の家族が「**介護サービスを受けるなら**」を常に考え、「**ずっと、あんしん**」して自宅で生活が送れるようにと、奮闘しています！

# 利用者数の推移

事業所開設から現在の利用者数は…

# 利用者数の推移

	利用者の人数（延べ人数）	職員数
令和1年5月	6名	7名
10月	20名	8名
令和2年5月	24名	10名
10月	26名	11名
令和3年5月	32名	15名
10月	37名	14名
令和4年5月	34名	12名
10月	42名	14名
令和5年5月	38名	14名



# 事業所開設時の地域の状況

定期巡回随時対応型訪問介護看護を始めた際の大仙市の状況



# 事業所開設時の地域の状況

---

- \* 定期巡回・随時対応型訪問介護看護を提供している事業所がゼロ
- \* 居宅のケアマネさんの定期巡回サービスに関する知識がほぼゼロ
- \* 定期巡回・随時対応型訪問介護看護を提供したことのある職員がゼロ

# 利用者の獲得

利用者を獲得するにあたり行ってきたこと…

# 利用者の獲得

---

## **\* 周知活動 \***

- ・ 居宅介護支援事業所
- ・ 医療機関
- ・ 老人ホーム、サ高住
- ・ 地域（一般の個人）

# 利用者の獲得

---

## \* POINT

- ・ 定期巡回サービスの理解      ⇨ サービス内容等
- ・ 定期巡回サービスの立ち位置      ⇨ 訪問介護、施設サービスとの比較
- ・ サービスについての相談体制      ⇨ 相談から依頼へ繋ぐ
- ・ 他事業所との差別化      ⇨ 訪問地域、訪問頻度
- ・ ホームネット株式会社さんの協力      ⇨ 使えるものはホームネット株式会社も使え！

# 利用者の獲得

---

## **\* 周知活動 \*** → 居宅介護支援事業所

### ◎ 定期巡回サービスの説明会を開催

- ・ 20～30名程度が入れる会議室を借りて開催（ホームネット株式会社株式さんにご協力いただく）
- ・ 居宅介護支援事業所にて開催（外部研修として行う）

### ◎ 居宅訪問時にケアマネジャーとのコミュニケーション

- ・ 実績報告だけでなく、計画書の提出等、細かく訪問する
- ・ 提供票は居宅へ受け取りに行く

### ◎ 依頼を断らない

- ・ 事業所が、「ヒマ」「忙しい」に関係なく、とにかく依頼を断らない
- ・ 支援困難事例こそ受ける
- ・ まずは定期巡回サービスを使ってもらうことから

# 利用者の獲得

---

## \* 周知活動 \* → 居宅介護支援事業所

### △ 居宅訪問時にケアマネジャーとのコミュニケーション

✕ 実績を「タダ」届けるのではなく、必ず、会話をします

✕ 短期間に何度も訪問して

「利用者さんいませんか？」

「利用者さん紹介してください！」 は嫌がられます

# 利用者の獲得

---

## **\* 周知活動 \*** →医療機関

### ◎定期巡回サービスの説明会を開催

- ・ 20～30名程度が入れる会議室を借りて開催（ホームネット株式会社株式さんにご協力いただく）

### ◎医師、看護師への理解度を高める

- ・ 訪問看護指示書依頼時、受診の付き添い時等、医師と直接対話する機会があると◎
- ・ 訪問診療を行っている病院は興味をもってくれました◎
- ・ 医師からの理解を得られると、医師（看護師）→患者（家族）へサービスを勧めてくれます◎
- ・ 総合病院の医師は要介護状態の患者が退院する際は施設入所を勧める傾向（地域による）△

### ◎事業所のリーフレットを置かせてもらう

- ・ 開業医は割と置かせてくれました

# 利用者の獲得

---

## **\* 周知活動 \*** →老人ホーム、サ高住

### ○リーフレットを置かせてもらう

- ・自社で介護サービスを提供（抱え込み）している施設からの反応はほぼゼロ…△
- ・自社で介護サービスを提供していない施設からの勧めで依頼があったことがあります◎



# 利用者の獲得

---

## **\* 周知活動 \*** →地域（一般の個人）

### △チラシのポスティング

- ・介護サービスを利用している（と思われる）家にポスティング

### △折り込み広告

- ・新聞にチラシを入れる（有料）

### ○市の広報

- ・市が毎月発行している市報の広告欄に掲載（有料）

☆ 求人募集をかける時に掲載している

# 利用者の獲得

---

## **\* 注意していること \***

- △事業所の状況（職員の人数、サービスの提供状況等）がいかなる状況においても、新規は断らない方がよい
- △現在の利用者が、明日も元気である保証はない
- △管理者、計画作成責任者の考え方によって、事業所の実績は大きく変わるので注意が必要

# サービスの提供について

こんなことに気をつけています

# サービスの提供について①

---

\* 体調の変化を見落とさない

○大きく体調を崩す前に → 受診等 → 入院を回避

△体調悪化 → 医療機関等へ入院 → 実績にならない

◎利用者の「健康面」「生活面」等、些細なことも事業所内で共有  
→ ケアマネジャーに報告

△特に「健康面」に注意 病院に送る（救急要請）タイミング

# サービスの提供について②

---

\* 訪問の「時間帯」「回数」「ルート」のチェック

◎ サービス内容を見直すことで、空いている時間を確保

⇒ 新規利用者への提供が可能

◎ スマホケア管理画面にて定期的に訪問の進捗を確認することで、職員の動き（空き時間）を把握

⇒ 新規利用者への提供が可能

# 最後に

---

地域によって、

「文化」「街並み」「生活スタイル」

が異なるように、

「ニーズ」「課題」

も異なると思います。

皆さんがサービスを提供している地域の実情を把握され、  
地域にマッチする戦略を立てることをオススメいたします♪

ありがとうございました

---

