



独自の技術と経験をもとに様々なご提案をしている富士通パートナー「富士テレコム」。お役立ち情報を皆様にお届けいたします。

## ■今月のお役立ちテーマ■

### ① 高齢者住宅の基本生活について<1>

出合哲雄



(株)神戸製鋼所入社。神戸ケアライフ(株)にて同社「ドマーニ神戸」支配人として経営・運営に携わり、1998年から全国有料老人ホーム協会近畿連絡協議会の設立に携わり、幹事長を務め、集客セミナーや事例研究の企画、近畿地区ホームのレベルアップに繋がる研修を実施。現在施設のスキルアップ研修講師を務める他、運営コンサルティングをおこなっている。CSねっと企画副代表

高齢者にとって高齢者住宅でどのようなアクティブな生活を送れるのか、病気になったとき、介護が必要になったとき、安心して生活できるのが最大の関心事です。まず入居者の目線で基本生活を検討する必要があります。

#### <1> 基本生活を検討するときの主なポイント

##### 1) 環境や雰囲気

- ・家庭的な環境づくり／くつろげる空間づくり  
(共用部の絵画、写真、家具など)
- ・楽しいコミュニケーション／声かけ
- ・掲示物は(職員の顔写真、ホーム行事案内など)

##### 2) 基本介助

- ・体位変換：一部介助／全介助／円座の使用等
- ・起床／入眠ケアの内容
- ・車椅子介助：準備／見守り／介助／後始末等

##### 3) 買い物

- ・頻度と対応(買い物付き添い／代行や買い物先の制限)
- ・購入品の範囲(衣類、食品、日常生活用品等)

##### 4) 代行業務

- ・届け出および支払い(役所や金融機関、郵便局等)
- ・申請書類の記入や手紙の代筆

##### 5) 洗濯

- ・ホームが行う洗濯物の範囲
- ・洗濯物のネームは貼り付けか、縫い付けか、その担当は(家族、ホームか)

##### 6) 面談

- ・入居者や家族の要望で面談(訪問)者の制限を設けるか
- ・面談者の記帳
- ・家族からの訪問客情報の依頼の取り扱い

##### 7) その他

- ・金銭管理、保険証(健康・介護など)の預かり
- ・新聞の購読(その配達先は居室まで)／個別対応

※次回<2>では、各種サービスの内容検討する際のポイントをご紹介します。

### ② レクリエーションの目的と大切さ(前編)

柴本美佐代



講師として活躍する他、接遇マナー、IT・情報(コンピューター技術全般と個人情報保護法等)、介護保険制度・介護保険請求事務などの研修・教育プランニングも行っている。また、介護家族会の運営支援と一般市民に向けての介護と仕事の両立、ワークライフバランスの研究、介護家族の会の支援、運営の在り方の研究、お節介士の養成等行い、(社)日本エルダーライフ協会代表理事をつとめる。  
<http://elder-life.org/>

ご利用者自身が楽しめるレクリエーションといえば、身体を動かすリハビリ的要素の強い体操ゲーム、脳トレやコーラスなどは全員参加型であるため要介護状態によって個人の能力に差が出やすいのが特徴です。ですから本格的なイベントでは利用者は観客の立場で楽しむことが多いようです。

私たちの活動の一つにご利用者とご家族がモデルのファッションショーがあります。最初は家族介護者の支援の一環として、介護者も被介護者も共に楽しめるイベント企画として始めました。それが介護施設に入居されているご利用者が主体的に楽しむイベントとして取り入れられるようになり、家族会を含めてこの6年間で30回を超えるほどになりました。

このファッションショーでは出演者も観客も同じご利用者の立場だったり、出演者のご利用者で観客は一般の方やご家族だったりします。

自立に近い方から要介護5で寝たきりの方までモデルとして出演することができます。おしゃれは障がいの程度にかかわらず楽しめるからです。それがとても良い刺激になり、驚くようなことが毎回のよう起こります。

控え室で準備中には重度の認知症で意思の疎通がほとんど図れなかった方が、モデルとしてステージに上がった途端に笑顔で手を振りながら観客に応えました。車椅子で座位の保持ができなくてずり落ちてしまわれていた方が、背筋が伸びて車椅子の背もたれから離れてしっかりと最後まで座っていられたこともありました。3ヶ月間一言も話さなかった方がご家族と普通に会話されたこともあります。こんなことが起きるのは、なぜなのでしょう？

それは、自分にできることがまだあることがはっきりとわかり、自信を取り戻すからではないかと思っています。(後編につづく)

～シニアメイト SaaS 便利機能のご紹介～

シニアメイト SaaS は高齢者住宅運営における「人・もの・お金」の管理を行い、施設運営に必要な「業務の標準化」や「見える化」を経営視点と実務視点の双方よりサポートします。

シニアメイト SaaS のさまざまな機能の中で、本日は「人」の管理にスポットを当ててご紹介いたします。

★★「～『人』の管理編～入居見込客・入居者・来館者・退去者の情報管理について」★★

シニアメイトの顧客管理は、入居前のお客様が入居を決めるまでの状況管理を行うことができる機能です。資料請求や見学希望等のお問合せなどのファーストコンタクトに始まり、面談や見学会を経て入居への確度がランクアップしていく過程を記録します。また、認知経路、交通手段、地域性情報などを登録してマーケティング分析することができますので、営業活動や新規開設施設のターゲティングにお役立ていただくことが可能となります。尚、入居見込み客として登録された基本情報は入居が決定すると入居者として情報が引き継がれます。

入居者管理では、入居者の連帯保証人や身元引受人の情報や来館者履歴を管理することも可能です。退去される場合も、退去者としてデータは残る為、過去の退去者も含めた様々な角度で分析を行うことができます。これらの情報はシニアメイトを操作する従業員の ID 毎に操作権限を設定することができますので、必要な方が必要な情報を管理し、管理者は操作ログ履歴を参照することが可能です。情報の基礎となる入居者の個人情報を、適正に管理を行うことで安全で安心な施設運営をシニアメイトはサポートさせていただきます。

●お問い合わせ先●

03-3962-0222 (担当: 植村、山下、小野寺)

■「シニアメイト SaaS」業務フローチャート■

