

## デイサービスの職員が「娘や息子」を代行、出席意欲向上へ

リハプライム(株)(さいたま市大宮区)

埼玉県を拠点に直営の通所介護事業所10カ所のほか、訪問看護、訪問介護などを展開するリハプライム(株)(さいたま市大宮区)は、デイサービスの利用者を対象に、「娘息子代行サービス」と名付けた高齢者の生活支援事業を保険外で実施する。草刈りや外出同行など、身の回りの用事をデイサービスの職員が引き受ける。

同社はほかにもデイサービスでの食事会や美容院の運営、物販など様々な保険外事業を展開してきた。代表取締役の小池修氏は「保険外事業でデイサービスの利用者の意欲を高め、出席を促して機能回復につなげることを目指している」と狙いを語る。

### 見知った顔ならではの距離感

介護保険外事業に取り組んだのは、2011年に開設した1号店の取り組みがきっかけだ。同社では機能訓練型デイサービスを展開するが、当初は利用者のトレーニングに対する意欲が低く、欠席率は毎日4割ほどに上っていた。そこで企画したのが利用者向けの食

事会。通所介護以外の日に外部の飲食店で開き、会への参加者を募った。するとイベントへの参加を目指して利用者がトレーニングに励むようになり、出席率が85%まで高まった。

そうした取り組みに続き、利用者の意欲を上げる工夫の1つとして開始したのが「娘息子代行サービス」だ。利用者の生活の困りごとを基本的に何でも引き受ける、いわゆる「御用聞き」サービスだが、同社のこだわりは見知った顔のデイサービスの職員がサービスを提供するという点にある。

小池氏は「『何かをお願いするとき、知らない人が家に来るなら化粧や服もきちんとしないといけないし、緊張する。だけど、いつもお世話になっているデイサービス職員の〇〇君が来るなら、水曜から金曜の間の何時でもいい』という声が以前寄せられた。これは娘や息子の代行だと思った」と語る。2017年ごろに「娘息子代行サービス」と名称を決定し、デイサービスの職員が担う形に育っていった。

料金は一律で、最初の1時間は出張



リハプライム(株)代表取締役の小池修氏は「保険外サービス自体ではあまり収益は上がらないが、出席率の引き上げと意欲の向上に大きな効果が期待できる」と話す

料と作業料を合わせて5000円(税抜き)、以降1時間ごとに3000円だ(図12)。同社で最も長く運営している通所介護事業所「コンパスウォーク大宮西口」(さいたま市大宮区)では、月当たり10件ほどの提供実績で、平均単価は1万5000円だという。

### シニアも使える美容室を開設

同サービスに対応するため、例えばデイで通常5人の職員が必要とされる場合に1人多く配置するなど、人員も手厚くした。当初は家電の設置など専門性のある依頼にも応じていたが、本業が圧迫されたため「娘や息子に頼める内容」という条件で、比較的負担の少ない依頼を受ける方針にした。

そのほかの介護保険外事業として、足腰が不自由な高齢者も利用できる美容室「茶の間」(さいたま市北区)も社として運営している。カットなど施術をする座席にシャンプー台も用意するため移動の必要が無く、スロープなどバリアフリーにも気を使った内装にした。さらにシニア向けに、自宅から美容室までの送迎を無料で行う。客単価は約7500円で、シニア層に限らず、10歳代の顧客なども含めて毎月300人ほどの利用がある。売り上げは月当たり300万円ほどで、現在は黒字化しているという。(坂野 日向子)

図12◎娘息子代行サービスの料金設定と主な内容

