

選択食の導入 ～地域一番のホームを目指して

医療法人社団健育会 ライフケアガーデン湘南『MEAL CHOICE』管理栄養士：佐藤 由佳

【1 はじめに】

当ホームは神奈川県藤沢市にあり、特定入居79室、短期入所8室、地域密着型通所介護15名定員の介護付き有料老人ホームである。開設より13年が経ち、その間近隣には高齢者向けの施設が増加。安定経営の為に、理念(図①)に基づいた他施設との差別化を図り、稼働率の向上が必須課題となっている。

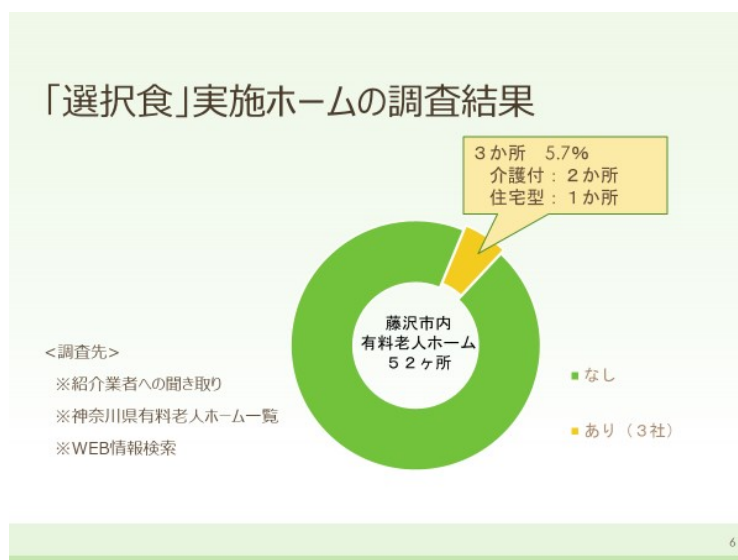
(図①) ライフケアガーデン湘南の理念

ライフケアガーデン湘南はこの温暖な湘南の地で、
入居者、ご家族が心豊かな人生を送ることが出来るような生活環境を提供します。

【2 テーマの選定】

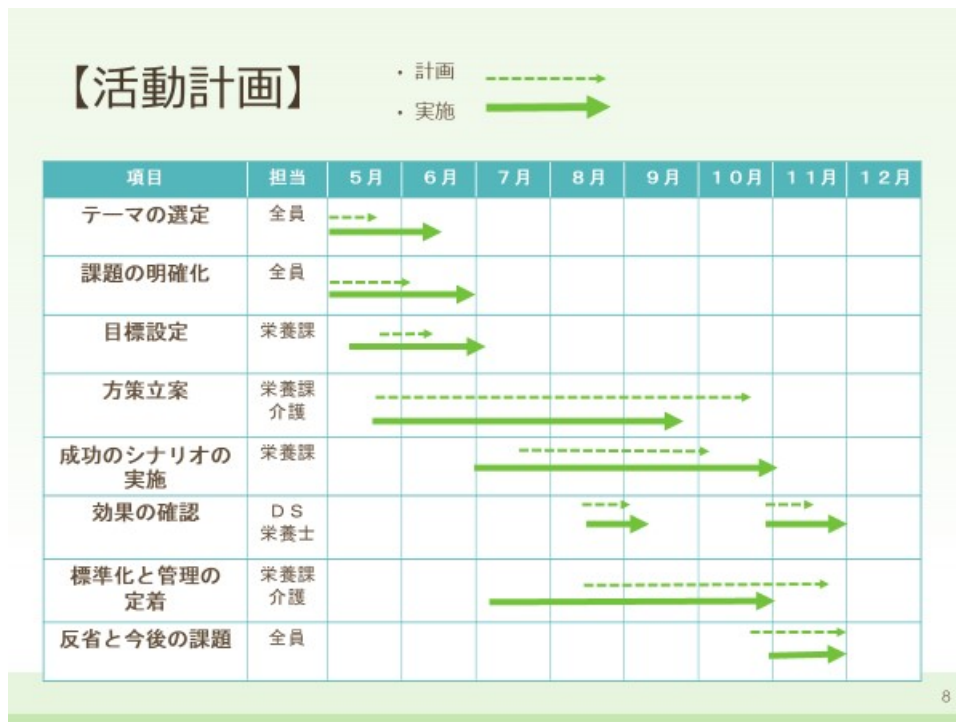
栄養科、介護職員、事務職員で結成したチーム『MEAL CHOICE』は、低迷する稼働率を上げるため何をすべきかを優先課題と考えた。これまでも「低カロリー減塩食」「見た目」「満足度アップ」と様々な食の取組みを行ったが更なる“生き残りをかけた差別化”とは何かを模索する中、平成26年度よりホームの特長として定着した「カレーの日」が楽しみな方もいれば食べたくない方もあり、喫食数に変化も現れた。また、自己決定は自立支援に繋がる大切な要素であることから「選択食の導入」を決めた。果たして「選択食」は差別化となるのか他施設を調査。結果は図②のように、藤沢市内52施設中、実施は3か所のみでまだ実施施設は少数と思われ、十分差別化となると判断した。(2018年4月時点)

(図②)



活動計画は表①の通り。「課題はあるがまずやってみる」事とし早期の導入開始を目指した。初導入の選択食は、課題の克服と同時進行の為、無理なく必ず提供できる選択内容を思索。また、選択食は選ぶ楽しみと同時に選ぶのが面倒というデメリットもある為、ご入居者の負担増にならないかアンケートを実施。その結果を踏まえ目標設定は『昼食時、月8回の提供』と決定した。

(表①)



【3 攻めどころの設定】

調理・提供側の栄養科から、図③が挙げられた。配膳側の介護スタッフからは図④が挙げられた。

(図③)

(図④)

【攻めどころの設定】① 栄養課（献立作成～提供）

特性項目	現在の姿	ありたい姿	ギャップ	攻め所
a メニュー作成	ひと月に必要な献立数 ・主菜：90種 ・副菜：180種	選ぶためには2倍以上の献立数が必要 → 180種以上 → 360種以上	レパートリーが少ないと同じメニューの繰り返しになる	レパートリーを増やす
b 厨房設備（ハード面）	1食の喫食数 特定... 79食 SS... 8食 DS... 15食	2種から選ぶためには → 158食 → 16食 → 30食	場所や道具がない ・一時保管場所 ・盛り付けスペース ・鍋・コンロ数・調理台	・保管場所の確保 ・工程の工夫
c 栄養管理	栄養士が個人個人の栄養管理を行っている	好きなものを選びたい	制限のある方は自分で選べない	制限のある方の提供の仕方
d 頭配膳 ・食事形態 ・禁止食材 ・選んでない	提供ミスがない	提供ミスがない	メニュー増加によるミス発生増加が考えられる	ミス発生防止対策
e 食品ロス+仕入れコストの増加	決まったメニューの為、無駄な仕入れがない	自由に選択しても過不足がない状態	実際の喫食数より選択する分の発注量が増え、コストやロスが増加する	選択方法の工夫

12

【攻めどころの設定】② 介護スタッフ（配膳）

特性項目	現在の姿	ありたい姿	ギャップ	攻め所
f 配膳時間（着席～テーブルセット・食事スタートまでかかる時間）	5～10分	5～10分 ※変わらない	種類が多いと時間がかかる	遅れない工夫
g ご入居者が選択する	選べない	選んでいただきたい	・選べない方がいる ・選んだものを忘れてしまうことがある	選んでいただくための工夫

13

【4 方策の立案】

メニュー作成は、マンネリ化防止策として調理アシスタントに副菜メニューのアイデアを募集した。また季節の食材や味付けを変え変化をつけた。(図⑤)

厨房設備は一時保管場所の確保のため見直しを行い、多目的な使用方法を考案した。(図⑥)

(図⑤)

方策の立案 (a) メニュー作成 ※レパートリーの増加

①盛り付け等を担当している調理アシスタント 10名に副菜メニューのアイデアを募集!

1名5種 ⇒ 50種増加!!

②季節ごとの食材の変更や味付けの変更

- 例 ・小松菜 ⇒ ほうれん草
- ・くるみ和え ⇒ 胡麻和え
- ・和風調味料 ⇒ 中華風調味料 (わさび・からし) (ごま油・コチュジャン)

無限大に展開!

14

(図⑥)

方策の立案 (b) 厨房設備 保管場所の確保



15

栄養管理は、制限のある方でも安心して選べるように、メニューにカロリーや味付けの特徴を表示。(図⑦) ご配膳防止策は、食札の工夫や担当者を決め、ミスをなくした。(図⑧)

(図⑦)

方策の立案 (c) 栄養管理 制限のある方への提供の仕方

- ①メニューのひとつひとつにカロリー表示
- ②味付けの特徴も表示



糖尿病の方も安心して選んでもらえる

<9月21日(金) 滞科メニュー>
副食の選択
・ご飯
・スープ
・かじきのミネル

① かぼちの甘煮 コールスローサラダ 一皿分を盛りたいたいおすすみです ※いつもよりたっぷりしたものの場合です。	190kcal
② かぼちの甘煮 栗子の揚げたし →しっかりとボリュームがある組み合わせです。	192kcal
③ 栗子の揚げたし コールスロー →こってりさっぱり両方食べたい方に。 ※書き取りの紙は9月19日までに 栄養課へお預けください。	122kcal

16

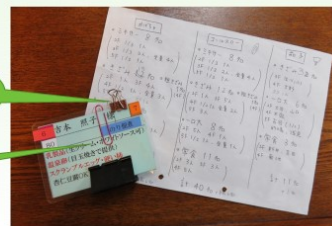
(図⑧)

方策の立案 (d) 誤配膳防止対策

- ①食札にクリップ止めて「選択した情報」を追加する

- ・ 茄子の煮浸し (ダブルクリップ)
- ・ コールスロー (色クリップ)

- ②さらに盛り付けの担当者を決めることでミスなし



17

(図⑨)

方策の立案 (e) 食品ロスと仕入れコストの増加

・ 直前選択の場合、初めての取り組みの為、喫食の見込み数がよめない

- ・ 食品ロス発生
- ・ 2倍の仕入れが必要

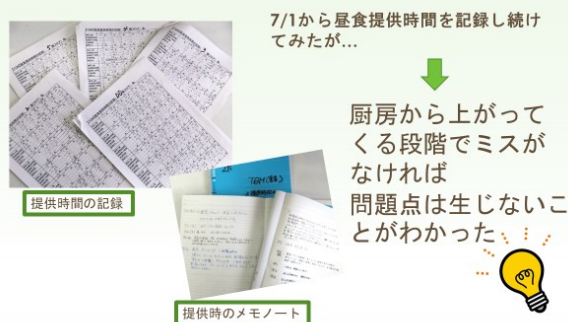
今回は事前に選択していただくこととする
選択結果のデータをとることで今後につなげていく



18

(図⑩)

方策の立案 f/g 遅れない工夫・選ぶための工夫



19

図⑨の食品ロスと仕入れコストの増加については、初の取り組みで喫食数の見込みが読めず、今回は事前選択とし、選択結果のデータを取り今後につなげることにした。

図⑩の遅れない工夫・選ぶための工夫は、昼食時の提供時間を記録し、選択食とそうでないときの差異を調査。結果大きな違いはなかった。理由としては事前選択であれば、お膳の上にミスなくのせてあるからであった。

【5 中間確認と効果の確認】

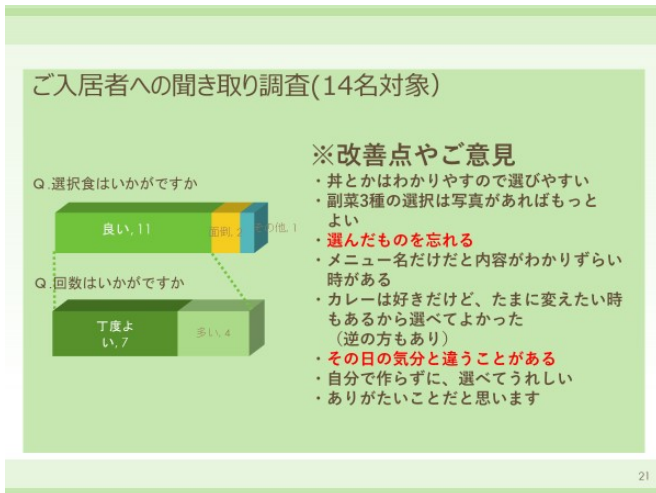
導入2か月を経過したところ、再度ご入居者へ聞き取り調査を実施。(図⑪)

その意見の中に「選んだものを忘れる」「その日の気分と違うことがある」というものがあった。この意見から本来のありたい姿である『直前選択』ができないか検討した。

しかし、いきなり大人数を対象に行くと大きな混乱が生じる可能性がある為、少人数で家庭的な雰囲気でのサービスモデルケースとし、「副菜バイキング」を試みた。結果は好評であり、取組みの評価を得られた。(図⑫)

(図⑪)

(図⑫)



21



24

【無形効果】

調理アシスタントによる献立作成はモチベーションアップにつながり、仕事のやりがいアップとなった。

【有形効果】

選択食導入開始後、地域のケアマネやご家族に高い評価をいただきデイサービスの平均ご利用者数が増加。また、食事の美味しさや取組みの姿勢が評価され、試食付きの施設見学者が増加した。

【波及効果】

ご入居者、ご利用者がご自身で選ぶことで「食べることを意識され、栄養バランスやカロリーを気に掛けるようになり自立支援の一助となった。

(図⑬)

【6 標準化と管理の定着】

選択食の持続的な提供の為、しくみの定着を図る。(図⑬)

【7 反省と今後の課題】

反省点として、本来のあるべき姿である『直前選択』は、未解決事案「①廃棄増加による食品ロス」「②仕入れコストの増大」「③献立原価の不公平」が残り実施に至っていない。また、今後の課題は、継続し選択食の魅力をアピールしていくことで稼働率アップを目指したい。

【標準化と管理の定着】

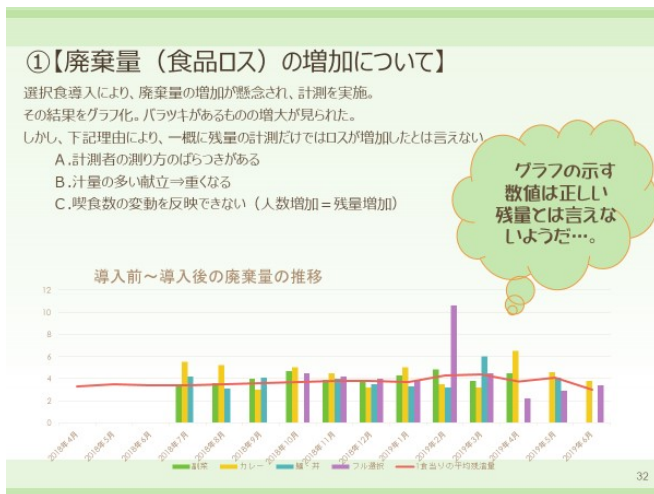
	何を	なぜ	誰が	いつ	どこで	どうする
標準化	献立作成	レパートリーを増やす為(マンネリ防止)	栄養士	4か月ごと	栄養課	調理補助や調理師にアイデア募集する
教育管理	本人確認と名札の一致	誤配膳防止の為	調理師 介護スタッフ	提供時 テーブルセット時	厨房 フロア	指導する
維持管理	禁食一覧表	新入居者や形態変更時の誤配膳を防ぐ為	厨房 介護スタッフ	随時	栄養会議	更新する

29

【8 終わりに その後の報告】

好評が得られ定着した取り組みもコスト意識を欠いたものであってはいけないと思い、TQM 活動終了後も取り組みを続けながら反省点として挙がっていた未解決事案①②③の解決に取り組んだ。

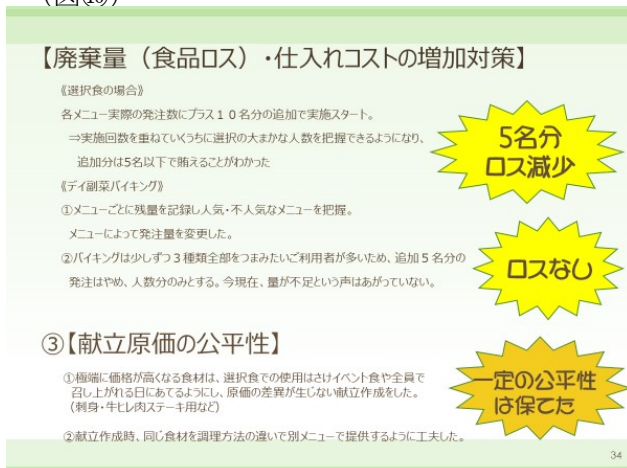
(図⑭)



(図⑮)



(図⑯)



廃棄量及び仕入れコストの増加対策については、図⑭・図⑮・図⑯のように、取り組みを継続することで見えてきたものがあり、手探りながら実施することで一定の効果がでてきている。今後も工夫をこらし『直前選択』の実施機会を窺っていきたい。

(図⑰)

また、稼働率への影響についても検証。

営業職は選択食をアピールするためのツールを作成。(図⑰)

資料と一緒に配布し、見学时実食して頂くなど新規入居者獲得に利用した。



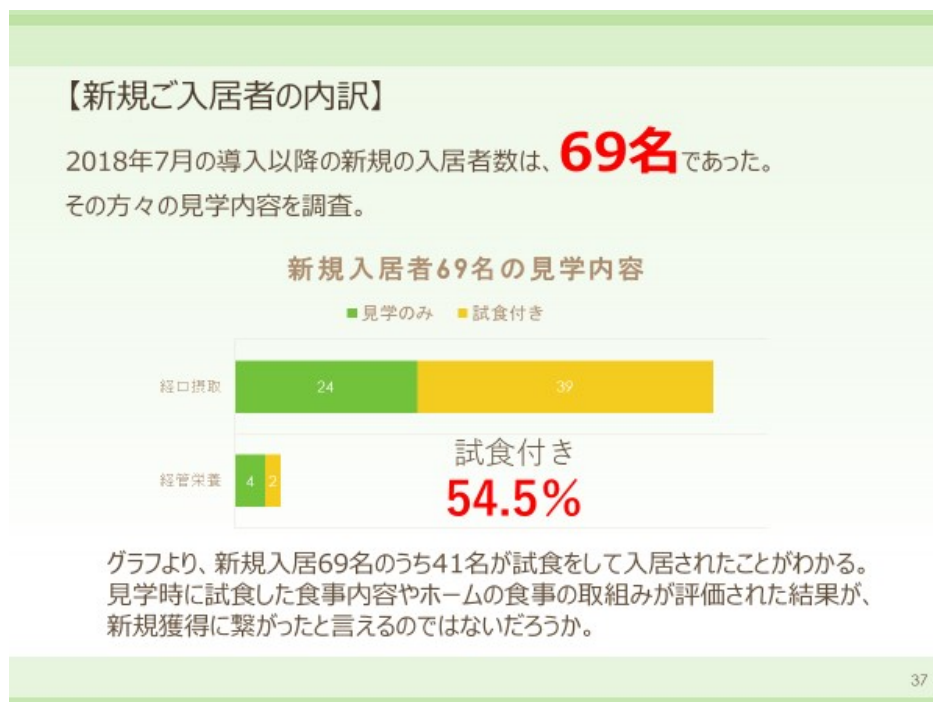
その結果、選択食の導入の成果だけとは言い切れないが、営業稼働率は導入前の50%台から2019年10月現在90.2%まで上昇した。稼働率の推移は、図⑱をご覧ください。

(図⑱)



また、新規入居者69名が見学時に試食をしていたかどうかを数値化してみた。(図⑲)
 ご覧のように試食付き見学を希望された方は69名中41名であり、54.4%であった。主にご家族が試食し入居を決断することになるのだが、実際の食事内容や食事に対する様々な取り組みを高く評価した結果が新規入居の決め手のひとつとなり、稼働率の上昇に一役かったといえるのではないだろうか。

(図⑲)



今後も100%稼働の満室を目指し、選択食の取組みをアピールし続けていきます。