

ライフサポートねりま 小松 智行(支援相談員)

功 績 居宅ケアマネのマネジメント経験を生かし、支援相談員として、ケアマネをはじめとした地域の在宅介護事象者への戦略的な営業により、受け入れ可能な入所案件を増やし満床到達に寄与した功績。

推 薦 者 野口 伸一

推 薦 理 由 小松さんは、ケアマネの経験から介護事業、特に居宅ケアマネの実情に精通しています。それに加え、数字に対する目標達成意欲も高く、きわめて積極的にベッドコントロールに協力しています。

さらに、入職から日が浅いにもかかわらず、餅つき大会などの院内行事にも積極的に参加し、調整役や餅つき大会当日の司会進行などもつとめるなど、マネジメントの感覚を持ってマルチに活躍できる人材です。

今後も様々な課題が発生することが予想されるなか、小松さんの実行力には大いに期待するところです。満床達成に大きな貢献をしたことと併せ、理事長賞に推薦いたします。

内 容

小松智行さんは、介護業務、ケアマネ業務、居宅ケアマネ事業所のマネジメント経験を経て、当老健に9月に支援相談員として入職しました。

入職時、当老健の営業上の課題は、紹介元の大多数が(当回復期を含む)病院であり、回復期で在宅復帰にまで状態が改善しなかった患者さんなど、医療介護必要量が多い方が中心で、案件の全てが受けられず、受け入れた入所者も症状の増悪で予定外の転院につながるなど、稼働が上がりにくい要因ともなっていました。

そこで、小松さんには居宅ケアマネのマネジメント経験を生かして、近隣の居宅ケアマネ事業所や地域包括支援センターに対する新規開拓を任せることとしました。

小松さん自身も、ケアマネ時代の経験から、居宅ケアマネは自分の契約者を失うことになる老健への紹介には消極的ではないかとの心配がありました。しかし、実際の営業場面では、在宅で頑張り過ぎて症状が増悪したり、家族が介護疲れに陥ってしまっているケースを多く紹介され、また、当老健が在宅復帰を行う(利用者は元のケアマネに戻る)老健であることをしっかり伝えて回ったことから、ケアマネの信頼を得て、地域の在宅要介護者の紹介が徐々に増えてきました。

実際にケアマネからの紹介で、当老健に入所した方の中には、自宅では手に余っていた方が、生活リズムを整え、計画的かつ良い環境でのリハビリを受けることですっかり人が変わって在宅復帰を果たした事例も見られて、地域のケアマネさんたちにとっても当老健が大事な解決先として認識されています。結果、小松さんの営業前には殆どなかった、在宅からの入所者が増えはじめ、12月には5名にまで増加しています。これらの入所者さんは病院からの紹介の入所者さんと比べリハビリに乗りやすく、リピーターにもなりやすいため、当老健の安定稼働と、地域の要介護者へのサポートという当老健の使命にも合致しています。

もちろん、フロアスタッフをはじめとした受入側の協力があったのですが、小松さんの営業による利用者層の変化が1月8日の満床達成の大きな要因となりました。