

稼働率と在宅復帰率を両立!

超強化型 老健転換セミナー

稼働率

70% ▶ **99%**

在宅復帰率

5% ▶ **77%**

ベッド回転率

8% ▶ **15%**

成功
事例

売上1.3倍で赤字脱却!
アロフェンテ彦根の転換ストーリー

特別公演

医療法人 友仁会

介護老人保健施設 アロフェンテ彦根

事務長

高橋 孝治氏

滋賀県で超強化型の老健を運営する医療法人友仁会。平成21年から超強化型への転換に着手し、平均在所日数は約半分、在宅復帰率は77%に至るまでのストーリーを伺いました。

高い在宅復帰率とあわせて稼働率も維持できており、単に70点を超えるだけではない、社会性と収益性を両立する真の超強化型老健に転換するためのヒントを頂きました。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

詳細・お申込みは
右記のQRコードから!

お問い合わせNo.S077838

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。

超強化型老健転換セミナー

オンライン
開催

2021年 10月 **4日・13日・19日・21日** 13:30~17:00
(ログイン開始 13:00より)

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **077838**

アロフエンテ彦根 実体験紹介



医療法人友仁会
アロフエンテ彦根
事務長

高橋孝治 氏

在宅復帰率**77%**

稼働率**99%**を達成した成功ストーリー

一般型老健、稼働率70%・・・赤字からの脱却

【2006年】

当時、アロフエンテ彦根の稼働率は70%~80%を行き来しており、**法人内病院が老健の赤字をカバーするという状況**でした。

理事長から「3か月間で稼働率を95%に上げよ」という指令を受け、私、高橋は事務長として着任します。

稼働率を上げるために、まずは**数値管理体制を構築**。そして、当時の相談員とともに近隣病院・居宅への訪問を実施しました。**「空きがあるので、とにかく受け入れます！」**という方針で、介護度が高い方もすべて受け入れることを決め、稼働率向上に努めました。



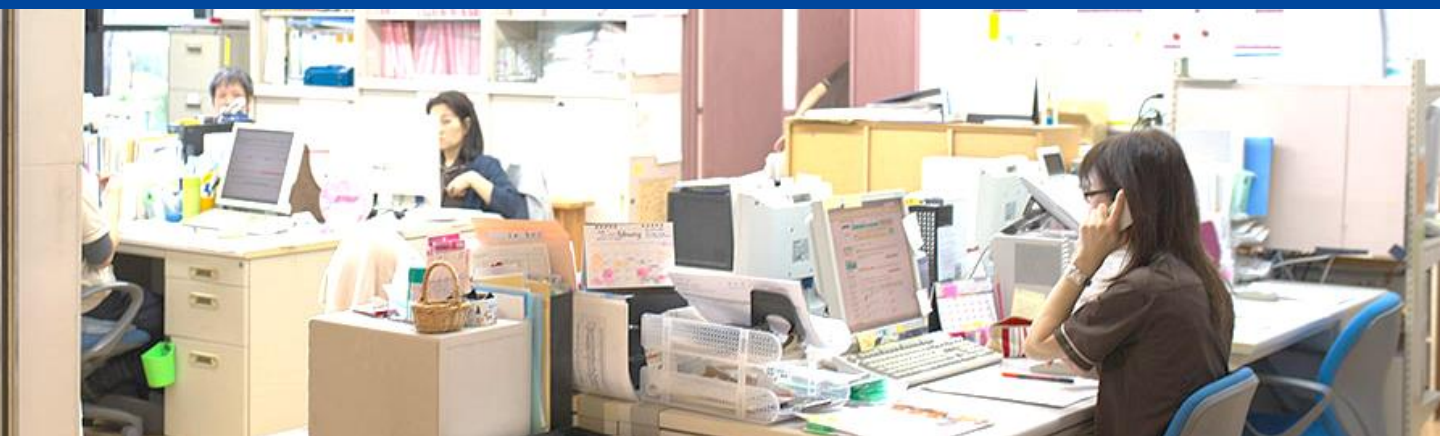


稼働率が高い特養化した老健が完成！ しかし、これでよいのか？

【2009年】

目標通り3ヶ月で稼働率95%を超え、98%台で定着したアロフェンテ彦根でしたが、**平均介護度4、平均在所日数は700日**という、いわゆる「**特養化した老健**」となっていました。**法人としても98%の稼働率を維持するだけで充分！**という状態ではありましたが、3年に1度の制度改定を考えると**在宅復帰に力を入れなければいずれ淘汰されてしまう**という危機感から、「これよいのか？」と不安を感じ、特養化した状態からの脱却を決意しました。

しかし、空きベッドが出ないため、**「頼んでも入れない施設」というイメージ**がすでに地域に定着。この時の在宅復帰率は5%。この状態から、私たちの第二の挑戦がスタートしました。



超強化型への挑戦！しかし… 家族からの反対と避けられる日々

【2011年】

在宅復帰支援ができる施設へ転換するために、はじめに施設内で在宅復帰支援を行うための基準を定めました。

【定めた基準】

- ・ 90歳未満・介護度2以下の方は在宅復帰支援を実施
- ・ 90歳以上・介護度4以上の方は基本的に長期利用対象

在宅復帰の基準に当てはまる方には、それまで長期利用だった方も含め、家族に対し「一旦ご自宅で過ごしていただきます」という説明を事務長である私、自ら行いました。一度だけではわかっていただけないケースに対しては、施設に家族が来るたびに面談スケジュールの調整を持ち掛け、何度でも説明。在宅復帰を受け入れたくない家族の中には私を避けるようになった方もいましたが、諦めず、1年かけて在宅復帰の理解を得ていただけるように説明を繰り返していきました。



家族だけではなく職員からも反発！ 対立が起きることも…

在宅復帰を進めることとなり、抵抗があったのは家族だけではありませんでした。**一部の職員は、**これまでは長期入所の利用者がほとんどだったこともあり、**「目の前のご利用者に長く連れ添っていく」**という関わり方が職員にとって当たり前となっていました。

そのため老健で働いているのにも関わらず、**「施設から出ていく利用者と残る利用者がそれぞれいる理由が分からない」**と戸惑いを感じる者もいました。

これらについても療養部長や施設長と協力しつつ、専門職それぞれの思いを共有しながら**「多職種連携」の理解**を深めていきました。

このような地道な活動が実を結び、方針転換を決めた1年後の2012年、ついに在宅復帰率35%を超えることができました。



在宅復帰が進むと稼働率が低下する… この状況を打破するために 【2015年】

在宅復帰率が50%を超えた、当時の“在宅強化型”の区分となった頃には、**稼働率は91.7%まで落ちてしまいました。**

経営陣からは「特養化していた頃に戻し、稼働率の安定を優先してくれないか」という提案が出されます。更なる高みを指すためには、**この復帰率を維持しながら稼働率を上げるしかない！**これが私たちの第三の挑戦となりました。

高回転型老健を作るために、

- ① **相談員が相談員業務に注力できる体制づくり**
- ② **入退所の予定を3ヶ月先まで可視化し、全員で共有**
- ③ **急な空室に対応できるショートステイの予約受付の仕組み**

などを実施。これらを行ったことで、**稼働率は97.8%まで回復。**

ベッド回転率も10%を安定して超えられるようになり、

2018年、アロフェンテ彦根は超強化型の老健となりました。



売上も3600万円/月⇒4600万円/月に 超強化型老健となった今、 特養化していた当時を振り返る

【2021年6月】

在宅復帰率77.4% **稼働率99.3%**となった今、平均在所日数は約250日となり、「特養化した老健」ではなくなりました。

当初は月3～4名程度だった新規入所者も今は、毎月10～20名となり、より多くの方が利用できるようになりました。

そして、**自宅で家族と過ごしたいという願いを叶えられる施設**として、**地域内でのブランドも確立**されています。

収益性の観点でも、**売上は3600万円から4600万円に改善**され、転換前と転換後で、比較できないほど変化しました。

超強化型への転換は、正しく取り組んでいくことができれば、どの老健でも実施可能だと思います。真に国が求めている老健となるために、**一人でも多くの在宅復帰を実現するため、**ぜひ、皆さんにも目指していただきたいと思います。

稼働率を維持しながら 超強化型老健への転換を 実現する3つのポイント

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部

古賀 啓佑



株式会社船井総合研究所の古賀啓佑です。

超強化型老健転換の成功事例、「アロフェンテ彦根の転換ストーリー」はいかがでしたでしょうか。

超強化型への転換を目指す皆様の中には、稼働率に不安があり、「ここまではなんとか来れたけど、超強化型への転換に踏み切れない」と悩んでいらっしゃる方もいるのではないのでしょうか。

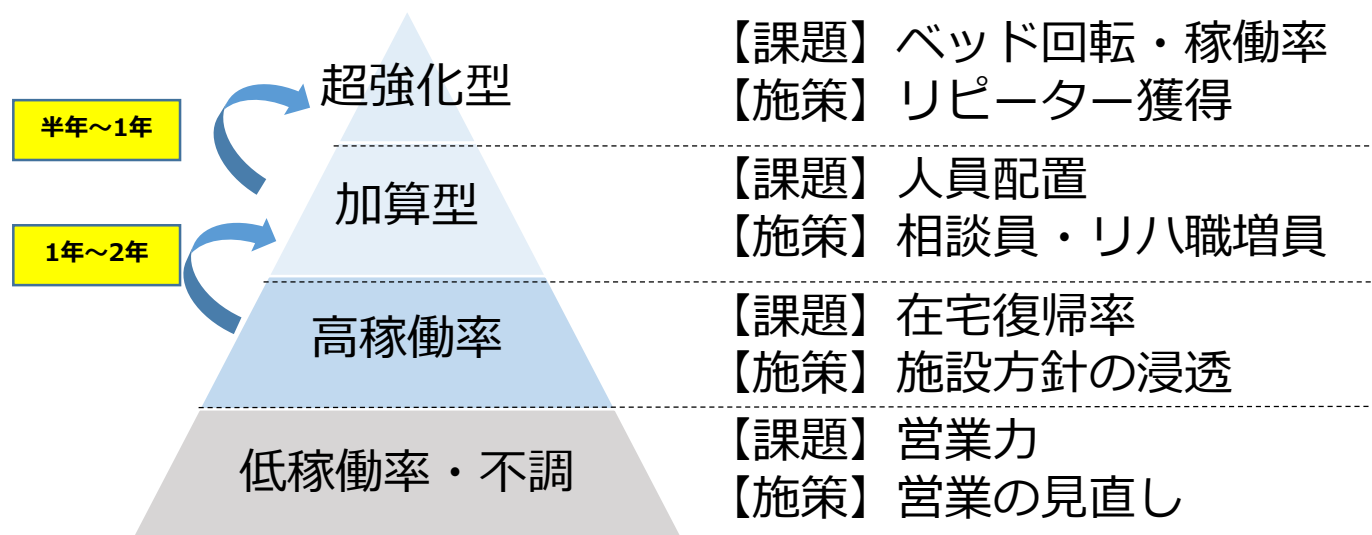
そこで今回は、稼働率を維持しながら転換を実現するための要点をお伝えします。

稼働率と超強化型への転換を両立する 重要な3つのポイント！

- ① 超強化型転換までの順序・計画・施策
 - ② 在宅復帰・在宅療養支援等指標の攻略法
 - ③ 退所者数の増加に耐えられる、土台となる安定した稼働率
- それぞれ、次のページから順にご説明させていただきます。



①超強化型転換までの順序・計画・施策



まずは中長期的な計画についてお伝えします。

ゲストのストーリーでは、**転換スタートから加算型の状態までで1年、そこから超強化型までで6年の計7年**掛かっています。

短期間で超強化型への転換を実現するためにも、**「加算型から超強化型までの期間をいかに短くできるか」**は重要です。加算型・強化型は**在宅復帰率が30%を超えてきており、稼働率が落ちやすい一方で、リハビリ職や相談員の人員配置を強化する必要がある**ため、**「良い施設なのに赤字に陥りやすい」**期間であるからです。

家族が在宅復帰を受け入れるという土台作りに1年から2年かかりますが、その後は在宅復帰は転換当初と比較してスムーズに進みます。加算型から超強化型までの間では退所者数だけでなく入所者数を安定させ、**ベッド回転率を上げることが最重要ターゲット**に替わります。

②在宅復帰・在宅療養支援等指標の攻略法

在宅復帰・在宅療養支援等指標：下記評価項目（①～⑩）について、項目に応じた値を足し合わせた値（最高値：90）				
①在宅復帰率	50%超 20	30%超 10	30%以下 0	
②ベッド回転率	10%以上 20	5%以上 10	5%未満 0	
③入所前後訪問指導割合	30%以上 10	10%以上 5	10%未満 0	
④退所前後訪問指導割合	30%以上 10	10%以上 5	10%未満 0	
⑤居宅サービスの実施数	3サービス 5	2サービス 3 ⇒2サービス（訪問リハビリテーションを含む） 3	1サービス 2 ⇒2サービス 1	0サービス 0 ⇒0、1サービス 0
⑥リハ専門職の配置割合	5以上 5 ⇒5以上（PT、OT、STいずれも配置） 5	3以上 3 ⇒5以上 3	（設定なし） ⇒3以上 2	3未満 0
⑦支援相談員の配置割合	3以上 5	2以上 3	2未満 0	
⑧要介護4又は5の割合	50%以上 5	35%以上 3	35%未満 0	
⑨喀痰吸引の実施割合	10%以上 5	5%以上 3	5%未満 0	
⑩経管栄養の実施割合	10%以上 5	5%以上 3	5%未満 0	

超強化型の算定を受けるためには「在宅復帰・在宅療養支援等指標」で70点以上、「充実したリハビリの実施」が必要となってきます。

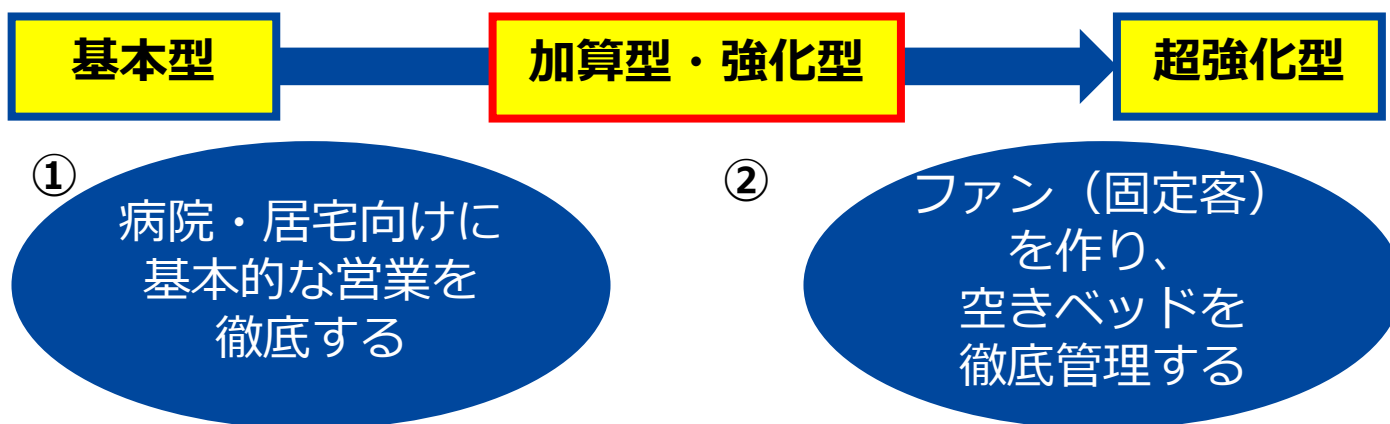
特に在宅復帰・在宅療養支援等指標については項目が10個で90点満点となっていますが、**すべての項目で満点を目指すというのは得策ではありません。**90点満点の中で40点分を占める「在宅復帰率」「ベッド回転率」が重要項目となります。

「比重（配点）の大きな項目」「取り組みやすい項目」「結果が見えやすい項目」それぞれの項目の特徴を押さえ、順序だててクリアしていくことが重要です。中でも「結果の見えやすさ」は、**年単位の時間を要する転換において停滞感を防ぐ**意味でも重要なポイントです。

最も効率的で、効果が見えやすく職員のやる気が持続する順序については、セミナー講座の中で詳しくお伝えします。



③退所者数の増加に耐えられる、 土台となる安定した稼働率



稼働率が特に重要となるタイミングは2回あります。①在宅復帰支援を始める前②ベッド回転率を上げて10%を目指す際 この2回です。それぞれでの局面で意識すべき内容が異なります。①については基本的にイメージが付きやすい内容が多いかと思しますので、今回は②について解説いたします。

秘訣は、ショートステイについて3ヶ月先までの予約を埋めていくことと、声をかければすぐに利用してくださる“お得意様”のようなリピーターを増やしていくということです。

3ヶ月先までのショートの予約状況を洗い出すことは、時間はかかりますが誰でも実践できる内容かと思えます。

そのうえで、ショート利用が可能な日程を可視化し、相談室全員で把握しておくことで、柔軟な受け入れに繋がります。

③退所者数の増加に耐えられる、 土台となる安定した稼働率

利用状況の整理

日	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
曜日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金
月初予定数	88	88	87	86	86	86	88	89	89	89	88	88
月初実績数	88	88	87	86	86	86	88	89	89	89	88	88
月初未調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
実績利用数	88	88	87	86	85	83	85	86	87	88	86	85
変動	0	0	0	0	-1	-3	-3	-3	-2	-1	-2	-3
ロング	78	78	78	78	78	76	77	78	80	80	79	77
ショート	10	10	9	8	7	7	8	8	7	8	7	8
入所数	2	2	0	0	1	3	2	2	1	0	1	1
退所数	2	1	1	2	4	0	2	2	0	3	3	3
ロング/入院	4	4	4	5	6	6	6	6	5	6	7	6
ロング/在宅	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ショート/在宅	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
退所	0	0	0	0	0	1	1	0	1	2	1	1

柔軟な電話対応



先日Aさんとお話させていただきました
〇〇居宅のBと申します。
短期利用希望の方がいらっしゃるのですが、
本日Aさんはいらっしゃいますか？

お電話ありがとうございます！
本日Aは休みをいただいておりますが、
私に対応させていただきます！
直近だと〇月〇日であれば
ご利用いただけます！



一方で“お得意様”作りについては、一朝一夕で成されるものではありません。在宅と老健を行き来する方ですので、**地域の居宅とどれだけ関係性を作れているか**がポイントとなります。

場合によっては感染症のリスクから訪問を断られてしまうケースもあるかと思いますが、**無理のない範囲で可能な限り訪問営業を繰り返し**、
継続して地域のケアマネと接点を増やしていくなど、**地道な取り組みの積み重ね**が大切です。

訪問営業の際に意識していただきたいこと、**実際にお渡しいただく営業ツール**などより具体的な内容についても、セミナー内の講座にてお伝えさせていただきます。



レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

超強化型老健転換セミナー

超強化型老健転換を最短・最速で実現する方法を大公開！
具体的な転換ストーリー/どんな施設も実践できる手法を解説！

WEB開催

2021年10月

4日(月) 13日(水) 19日(火) 21日(木)
13:30~17:00

今回誌上講座としてお伝えする内容は以上となります。ここまでお読みいただきありがとうございました。

紙面でお伝えさせていただいた内容のほかにも、まだまだお伝えしたい内容がございます。ゲストストーリーとしてお伝えさせていただいた医療法人 友仁会 事務長高橋孝治 氏にも実際にご講和いただき、より詳しい経緯をお伝えいただくほか、私からはより実践的な手法や営業時に使用するツール類など、貴施設でも実践いただける手法をお伝えさせていただきます。

皆様の中には「超強化型に転換できたらいいけど、難しいだろうな・・・」と感じられている方もいらっしゃるかと思います。そのような方にこそ、「なぜ転換しなければならないか」「どうすれば転換できるのか」をお伝えしたく思います。ぜひこの機会をご活用ください！



2021年 10/4 (月) オンライン開催

申込締切日:9月30日 (木)

2021年 10/13 (水) オンライン開催

申込締切日:10月9日 (土)

2021年 10/19 (火) オンライン開催

申込締切日:10月15日 (金)

2021年 10/21 (木) オンライン開催

申込締切日:10月17日 (日)

開催時間 : 13 : 30 ~ 17 : 00 (ログイン開始 13 : 00 ~)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

講座	セミナー内容
第1講座 13:30~14:00	なぜ“今”超強化型老健転換に 取り組まなければならないのか？
第2講座 14:10~15:10	実際に転換を実現した 介護老人保健施設アロフェンテ彦根のストーリー
第3講座 15:20~16:20	3年間で超強化型老健転換を実現する具体的な方法
第4講座 16:30~17:00	本日のまとめ

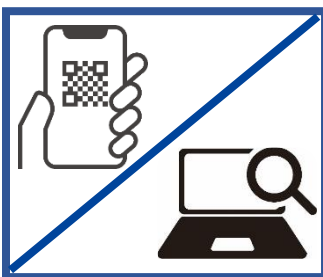
一般価格

税抜 10,000円 (税込 11,000円) /1名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 8,800円) /1名様

申込み方法は簡単！4ステップで簡単受講！



DMのQRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNoの数字6桁を
船井総研HPで検索



お申込み時に
クレジットカード・
銀行振込のご選択が可能



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメー
ルで案内。マイページにも
セミナー視聴サイトが表示



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。ご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索！

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームよりお申込みください。
セミナー情報を下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077838>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

