

情報共有シート

NO.	法人名	氏名	ページ番号
1	株式会社 あうん	福岡 真理子	1
2	社会福祉法人あかね	下堂 和美	3
3	社会福祉法人あかね	花崎 宜貴	6
4	社会福祉法人あかね	森本 真司	9
5	社会福祉法人あけぼの会	高橋 啓太	11
6	社会福祉法人安曇野市社会福祉協議会	佐藤 久伸	15
7	社会福祉法人永寿荘	濁川 陽太	16
8	有限会社エイミ	戸矢 政江	18
9	ever onward 合同会社	森谷 和義	19
10	株式会社エルダーテイメント・ジャパン	布津 優子	21
11	社会福祉法人江寿会	萩元 俊	22
12	株式会社創心會	藤田 聖也	23
13	株式会社創心會	本多 功実	26
14	社会福祉法人貞徳会	林 孝真	28
15	社会医療法人博愛会	外山 史教	29
16	社会医療法人博愛会	高橋 俊明	30
17	社会医療法人博愛会	中野 聖	31
18	社会医療法人博愛会	安田 亜里	32

法人名	あうん介護センター	氏名	福岡真理子
-----	-----------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 自社の社員からおとす！
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 > デイサービスの実績が伸び悩んでいる。事業所としても相談し合うがなかなか他事業のことまで自分のこととして考えられていない。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 > 自社のケアマネに利用してもらえるようにする。（各ケアマネが 2 人以上の利用者をデイに結び付ける）
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ 1. 経営会議でデイの経営内容を再度確認する 2. 他の事業の職員にもデイの経営状態を知ってもらい補うためにどうするか検討する 3. 自社のケアマネがデイの様子を一日見学する（ケアマネが新たな利用者を生み出すことができるため、ケアマネにデイを知ってもらう必要がある。） 4. ブランディングチェックリストをデイの管理者と考える 5. ブランディングチェックリストの内容をデスタッフ全員と確認する 6. デイのスタッフ間で何から取り組めるか相談する 7. 取り組みをまずは自社のケアマネにアピールする。
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ 1. 各部署（デイ、訪問看護、訪問介護、居宅）の責任者がデイの売り上げのマイナス状況を理解することで全体の利益を上げるためにも全員が意識し取り組む必要があることを認識する。いままでは自分達の部署の売上、報告のみで他部署のマイナスをどうするかまでは検討できていなかった。自分達の部署で利益を上げて他の部署でマイナスになっていたら会社全体としての売上はマイナスになることを再認識する。 2. 自分の部署（居宅）の職員にも経営状態を伝えケアマネが利用したいデイを検討する。同じ会社のケアマネとしては現在のデイは利用したいとは思えないという考えが強い。 （内容が薄い、連携がとりにくい、利用者に勧めるものがない、何を売りにしているかわからないなどの理由）

	3. デイを部分的にしか見学したことがなかったため一日を通しての様子を確認する。 4. ブランディングチェックリストをデイの管理者と考えることでデイの管理者の考え、思いを理解することでデイサービスの取り組みを改めて確認する。デイの管理者はこのことで「自分の思い」の大切さを再認識したという。 2. 3. 4の結果を居宅で話し合い 何か強みが必要であること、加算をとれる体制を作ること、職員数が多すぎることなどの意見を出し合う。 5. (5. 6) はデイの会議が8月後半のためそこで実施する予定 7. (5. 6) を実施後自社のケアマネに今後のデイの取り組みをアピールしてもらうことで自社のデイを利用者に勧めることを意識してもらう。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 特になし

法人名	社会福祉法人 あかね	氏名	下堂 和美
-----	------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 「自分が主役！」のデイサービスづくり
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 >現状の利用者像 ⇒ 理想の利用者像「人生の主役は自分だ！」 ① 平均介護度 Av. 1.8~1.9 ⇒ Av.1.5 程度、J1~A2、Ⅰ~Ⅱb ② 家族の希望で利用：8 割 ⇒ 利用者本人が楽しみで利用：8 割 ③ 利用曜日・回数が固定：9 割 ⇒ 利用日は自分で決める：7 割 ④ 他のデイより良いかも ⇒ オデオンの大ファン！
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 >利用者本人が、利用日を決めるデイサービスづくり 達成要件 ①+②の利用者割合が7割↑ ① カリキュラム（行事広報）で利用日全てを決める利用者割合 2割↑ ② 定期利用日+αで興味のある行事に参加する利用者割合 5割↑
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ >利用者自身が利用日を選択・決定できる仕組みをとことん行う 自分が利用日を決める = 自分が主役でデイサービスを楽しめる = デイ全体が盛り上がる = 楽しいからもっと利用したい =実績向上 ① 毎月行っているカリキュラムの配布率 10割 ② 公式LINE でカリキュラムとイチオシを紹介することを毎月恒例化 ③ イベント参加聞き取りを希望者のみ ⇒ 目標：聞き取り率9割↑ (チェックリストを更新、使用) ④ イベント参加までの申し込み～家族・CM への連絡～参加決定まで スタッフが支援する（支援が必要な場合） ⑤ 利用日変更はいつでも受け入れ OK（月途中でも、前日でも参加 OK） ⑥ CM への営業として実績報告時、営業担当スタッフより訪問時に カリキュラムを配布 ⑦ イベント・レクのコンテンツを充実させる (現行+リラクゼーションマッサージ、リハビリコラボ行事など) ⑧ 主役は利用者：レクや体操等できることから利用者主体で実施

実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ① 実施 ⇒配布確認が必要な利用者はリストアップし、管理 ② 実施 ⇒8月～ 季節レク（夏祭り、スイカ割り等）を特に広報 ■反省点：8/1に実施。予定を立てる調整期間も必要であるため、9月より配信時期をカリキュラム完成次第へ変更。 ③ 実施 現行 4割弱（72/186名） ※目標 7割↑ ■反省点：「ちょっと行事・レクに興味はあるが、意欲的に参加までに至っていない利用者」グループに特にアプローチし、達成速度を上げる。 ④ 実施 カリキュラム配布～利用予約までの流れを習慣化できるサポートを行う。 ■反省点：利用者本人が予約できる割合を増やし、支援が必要な利用者に集中できるようにする。 ⑤ } 実施（現状通り） ⑥ } CM・利用者家族からは「融通を聞いてくれるデイ」として認知してもらえている。 ⑦ 計画中 ○リラクゼーションマッサージ 9月～利用日の少ない曜日固定で、2日/w程度予定 ○リハコラボ企画再開 企画中（川沿い散歩、買い物など） ⑧ 実施（再開）現状はラジオ体操・リズム体操の先導役を交代で行っている。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① >R2.8月度カリキュラム（行事広報紙）

LOTUS ODEON CULTURE CLUB 8 月

今月のおすすめイベント カリキュラム

おすすめイベント

26日(水)
スタッフイベント
今月は
★桜イベント★

28日(金)
今年も開催!
オデオン
★夏祭り★

中継レク!

8(土) 10(月)
15(土)
高く積み上げる!
施設対抗
カップタワーチャレンジ

あんまマッサージ

14(金)午後のみ
27(木)午後のみ

外出イベント

3(月) 13(木)
18(火)
オデオンカフェ

5(水) 6(木)
19(水) 21(金)
中国料理「四川」
外食ツアー

14(金) 24(金)
「蓮こん」
外食ツアー

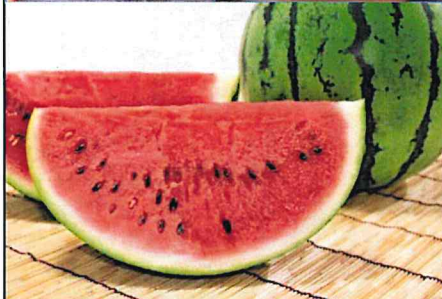
パン教室

第一・第三
木曜日
定員制のため
参加希望の方はお早めに
ご予約お願い致します。

月に二度開催! プロイベント!

9日(日)
世界民族音楽シリーズ 2020
♪ヒーリングミュージック♪
8月9日(日)
8月9日(日)
AM10:30~11:30
天河草子
PM2:00~3:00
天河草子
ジャズピアノの華麗なる
パフォーマンスをお楽しみ下さい!

22日(土)
「通天閣のアイドル」姫百合と呼ばれる
熱いステージを繰り広げる人気歌手。
弥栄 真理子
懐かしの歌謡ショー



※外出イベント参加について※
複数日設定の同一外出
イベントへのご参加は、
お1人様1回のみ参加
とさせていただきます。

※参加費について※
当日現金にてお支払い
後目ご利用料と
合わせてご請求

8月も外食ツアーを開催する事となりました。
外食先の中国料理「四川」では、マスクの着用、手指の消毒、検温の実
施など新型コロナウイルス感染防止対策を徹底されています。
また、席数を減らしソーシャルディスタンスの確保を行っており、個室で
のご利用となります。
1回のツアー参加人数が10名までと限定されますので、参加希望者多
数の場合は日程変更などご相談させていただきますのでご了承ください。

土
1(土)
写真で振り返る
7月のイベント
スライドショー

日
2(日)
オデオンシネマ
懐かしの映画
上映会

3(月)
8月もやります!
オデオン
カフェ①

4(火)
癒しのエステ
オデオン
ビューティー

5(水)
外食ツアー
中国料理
「四川」①

6(木)
外食ツアー
中国料理
「四川」②

7(金)
ご長寿に感謝
8月誕生日会
★尼崎八朗様★

8(土)
施設対抗中継レク
カップタワー
チャレンジ第3戦

9(日)
兵庫県芸術協会
♪ヒーリング
ミュージック♪

10(月)
施設対抗中継レク
カップタワー
チャレンジ第4戦

11(火)
どれをやるか
オリジナルかるた
大会

12(水)
夏真っ盛り!
夏の風物詩
☆スイカ割り☆

13(木)
8月もやります!
オデオン
カフェ②

14(金)
外食ツアー
「蓮こん」① &
あんまマッサージ

15(土)
施設対抗中継レク
カップタワー
チャレンジ最終戦

16(日)
ご長寿に感謝
8月誕生日会
★尼崎八朗様★

17(月)
大人気教室
フラワー
アレンジメント

18(火)
8月もやります!
オデオン
カフェ③

19(水)
外食ツアー
中国料理
「四川」③

20(木)
書を学ぼう
大人の
書道教室

21(金)
外食ツアー
中国料理
「四川」④

22(土)
弥栄 真理子
懐かしの歌謡ショー
& ハンドマッサージ

23(日)
みんなで歌おう
第8回
のど自慢大会

24(月)
「蓮こん」外食②
31(月)
ビンゴ大会

25(火)
高得点をねえ!
テーブル
カーリング大会

26(水)
スタッフイベント
今月は
★桜イベント★

27(木)
何枚とれる?!
百人一首大会 &
あんまマッサージ

28(金)
今年も開催!
オデオン
★夏祭り★

29(土)
ドキドキハラハラ
ジェンガ
大会

30(日)
好きな歌をリクエスト!
♪ FM ODEON ♪
★Hyper★

法人名	社会福祉法人 あかね 銀の権	氏名	花崎 宜貴
-----	----------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ ご存じですか？ 視覚から身体改善プロジェクト
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 >①施設規模 デイ（定員 平日 55 名 日曜 45 名） ②地域性 - 平成 12 年に建設。地域ではある程度知名度あり。 - 当初は重度（介 3～5）の利用者様をターゲットに運営。 →ターゲット層がかわってきている。 ③特色 - 施設建築、無農薬野菜の食事、リハビリ、短時間対応（他施設と比べて、特化する事項はなし） ④リハビリ ・マシントレーニング、レッドコード、作業療法、集団体操 ⑤他施設のリハビリ - マシントレーニング（リハビリ特化型短時間の場合） - 集団体操、作業療法 →CM には知られている施設ではあるが、目立つ施設ではない。 →リハビリ目線で、目立つ施設を目指す。 →他施設で取り上げていない「ビジョントレーニング」に目を付け取り組んでいる。 ※姫路市内では取り組んでいる施設なし。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 >ステップ①利用者さまのニーズを確認 （期限：R2.7 末まで） ステップ②検証→効果の立証 （期限：R3.7 末（1 年）） - 効果が出た利用者数 25 名（機能維持は含めない（数値改善のみ）） ステップ③CM へのアピール （期限：途中経過を 3 カ月ごとに報告） （紹介数の増加、新規 CM の獲得） - 現在新規顧客 5 名/1 か月 →8 名/1 か月（うち、リハビリ目的 4 名） ステップ④差別化を数値で実感する （期限：R3.7 末（1 年）） ※ステップ③と同様。

実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞ステップ① 実施済み ・利用者数（実人数 118 名）のうち、機能訓練対象者 106 名 →（支 1～介 2 74 名） の 85%ほどが歩行や物忘れなどに不安を感じている。 ステップ② 実施中 ・ビジョントレーニング（集団（体操・スクリーン）、個人（PC））を実施中 ・評価（体力測定・眼球運動測定）を実施中 ※3 カ月ペースで評価し、CM 報告予定 ステップ③ 実施中 ・先行して、リハビリ見学会を実施済み ※リハビリに特化していることもアピールするため (リハビリが弱いと言われていた時代もあったため) ステップ④ 計画中 ・規契約時にアンケートを実施し、リハビリ目的かどうかを調査
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞ステップ①② ・実施内容は利用者さまに好評。 ・個別（PC）でのトレーニングもニーズあり （団塊の世代 へのアプローチともなる） ステップ③ ・新しい取り組みとして、高評価を頂いている CM あり。 ・始めたばかりなので、評価が気になる CM が多い。 →「期待もある」と考える。 ステップ④計画中
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい

ビジョントレーニング(説明)

R2.7.21

銀の禧 リハビリスタッフ一同

今後の「銀の禧」リハビリについて説明します。

【ビジョントレーニングとは】
「視覚機能」を鍛えることにより、老化による運動機能低下や脳の情報処理低下を防止改善するトレーニング

見るチカラ、衰えていませんか？

視力の低下が認知機能に影響する要因

脳への情報や刺激が減少

日々の活動量や交流が減少

視覚機能の維持・向上を目指し、トレーニングする必要がある

【集団レクリエーション】
内容:
・スクリーンでのビジョントレーニング

【PCでのトレーニング】
内容:
・PCでの個別トレーニング

【集団体操】
内容:
・体を動かしたビジョントレーニング
・道具を使ってビジョントレーニング

【1日リハビリ】

午前		午後	
9:50～	ラジオ体操	14:00～	ビジョン
10:20～	マシン	15:20～	レク
11:00～	リハビリ体操	16:30～	歌レク
ストレッチ	レッドコード		(参加型)
腹式呼吸			
生活リハビリ		個別リハビリ	

【目指すリハビリ】

- さまざまな角度からのアプローチを実施するリハビリ
- 団塊の世代、また健康寿命維持を目指す層への充実したリハビリ

資料① >

CM 見学会の資料一部

資料② >



ビジョントレーニングで使用している資料の一部

法人名	社会福祉法人あかね デイサービスリゾート 杣緑	氏名	森本 真司
-----	----------------------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 部活動 100 個作成・実施！
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞部活動 100 個実施（現在 50 個実施、） 杣緑は比較的元気な利用者様が多く（平均介護度 1.52）、趣味も多彩で普通のレクリエーションをやっていても楽しんでもらえないことが多い。 趣味活動の継続を望む声も多く、他のデイサービスではやっていないレクリエーションや部活動をどんどん増やしていこうとスタッフで話し合ったのがきっかけ。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞ 日曜日の平均利用数を 100 名に。
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞実施内容 パターゴルフ部開始 日曜日のスタッフイベント実施 ＞今後の実践計画 ・日曜日の平均利用数が現在 85 名程度→100 名へ ・日曜日にしか体験できないこと、日曜日にしかない部活動実施
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞新部活動立ち上げ グリーン完成に伴い、パターゴルフ部開始。毎日実施（AM,PM） 猛暑日はマットを敷いて室内で実施。ゴルフをしていた利用者様も初めての利用者様も興味を持ち、楽しみが増えたと喜んで頂けた。また、毎日実施しているので、休みの振替で来られてもパターゴルフができることが喜ばれた。 ＞反省点 コロナ禍で、室内で過ごすことよりも外での活動ができる用に今後も取り組んでいく。

法人名	社会福祉法人あけぼの会	氏名	高橋 啓太
-----	-------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	「ケアマネをファンに！あけぼの会モニタリングツアー！」
実践のきっかけ	誰に：生活をする上で困っており、「歩きたい」「話したい」「暮らしたい」というオモイを持っている方が対象。 現在、事業展開しているエリアの方だけではなく、他のエリアの方も対象に。 何を：「歩行」と「言葉」に特化した「リハビリ」をして「暮らし」の悩みを解決できるデイサービス2号店を、他エリアでも展開し、多くの方を幸せにする。 どのように：現在、事業を展開しているエリアではあけぼの会のことを認知して頂いているが、初進出エリアでは無名。ケアマネジャーに当法人のことを知ってもらおう機会を作りたいと思った。
目標	初進出エリアのケアマネジャー向けに、当法人全体の取り組みや自慢のスタッフを直接見て頂き、当法人のファンになって頂く。結果、新規デイサービスの利用に繋げる。
実施内容 (または実践計画)	① 「あけぼの会モニタリングツアー」の目的を共有し、企画全体の計画を立てる ・本企画の目的を共有 ・プレショー、メインショー、ポストショーをふまえた企画構成や時間配分、各部門へ協力依頼 ・来て頂けるような「企画リーフレット」の作成 ② 企画リーフレットを持って居宅事業所周り ・「企画リーフレット」を短時間でわかりやすく説明できるように、台本を作り練習 ・法人として「在宅復帰」「在宅支援」の両方を行っていること、実際に一度足を運んで頂きたいことを伝える ③ 企画準備 ・部門長から各スタッフへ目的、内容の共有 ・各部門で紹介をする内容の打ち合わせ ・新規デイサービスの紹介(スライド、動画) ・前日リハーサル ④ 企画実施 ・サービスはもちろんだが、サービスよりもあけぼの会の一番の自慢であるスタッフを見て頂く ・企画終盤、意見交換やアンケート記入の機会を作った。参加者に企画内容をフィードバックしてもらい、紹介したい方をイメージして頂いた ・一番褒めて頂いた現場スタッフへ参加者の声をしっかり伝える ⑤ 企画終了翌日に、参加者へ感謝を伝える ・サンキューレターを作成し、企画終了翌日に足を運び、直接感謝を伝える ・参加者から実際に利用していただける対象者がいるのか確認
実践の結果	成果 ・初進出エリアではあったが、3日間で10事業所29名のケアマネジャーの参加。 ・結果、参加ケアマネジャーから新規デイサービスへの紹介を2件頂いた。また、入所部門への紹介1件にも繋がった。 ・「感動して涙が出そうだった」「横手で待っていますね」等の言葉を頂き、何よりも参加してくれたケアマネジャーの方々と関係性が築けた。 ・参加者からの感想を通じて、自法人の強みを再認識でき、新規デイサービスへの自信にも繋がった。今後行う内覧会にも繋がる様に感じた。 反省 ・初めての企画だった為、実施時の部分で細かな不備が生じた。(時間オーバー等)
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① >モニタリングツアー案内リーフレット 資料② >参加者へのサンキューレター

ケアマネさん限定！

あけぼの会 フォーカス！ モニタリングツアー



AHK91

PRESENTS



地域密着型特別養護老人ホーム
なごみの家



企業主導型保育園
なごみ保育園



地域密着型通所介護
歩行と言葉のリハビリ空間なごみ



老人保健施設なごみのさと
温水歩行プール棟なごみ夢WALK

要予約

日時

2020年8月4日火 5日水 6日木

10:00～12:30

【受付開始9:30～】

令和2年9月横手市八幡石町にリハビリ特化型の半日デイ
を開設することになりました。

横手進出を機に、あけぼの会が大仙市で行ってきた取組
みや頑張っているスタッフを皆さんに知って頂くための「モニタ
リングツアー」の機会を設けさせていただきます。

このご時世の為、今回は対象をケアマネージャーさんに
限定して行わせて頂きます。是非、ご参加お待ちしております！



歩行と言葉のリハビリ空間なごみ横手
管理者 高橋 啓太

場所

地域密着型特別養護老人ホーム「なごみの家」

〒014 - 0057 大仙市大曲船場町1-1-43

対象者

居宅介護支援事業所ケアマネージャー様

定員

1日あたり15名程(数名グループで移動)

なごみのさと 隣



あけぼの会とは

平成9年介護老人保健施設なごみのさとを開設しました。今年6月には地域密着型特養「なごみの家」を開設し、現在、**大仙市大曲に7つの事業を展開**しております。**リハビリテーションを軸に、老健は超強化型として、通所リハビリテーションは県内最大級の定員60名で大規模型Ⅱとして、「在宅復帰」、「在宅支援」に力を入れております。**何といても一番の自慢は「スタッフ」です！**地域の方々の幸せに役立てる法人**を目指し、日々精進しております。

当日のスケジュール

- 9:30 受付
- 10:00 ツアーの説明・スタッフ紹介
- ↓
- 10:15 地域密着型特別養護老人ホーム「なごみの家」
- ↓
- 10:40 老健入所部門
在宅復帰支援「リハビリステイ」
- ↓
- 10:55 大規模型Ⅱ 定員60名
通所リハビリテーション
- ↓
- 11:30 リハビリ特化型地域密着型通所介護
歩行と言葉のリハビリ空間なごみ
- ↓
- 11:55 横手店プレゼン
質疑応答・アンケート

6月
OPEN

超強化型
老健

県内
最大

横手店
同モデル

大仙市大曲で「自立支援」をコンセプトに
地域の方に喜んで頂いております！
横手市でも、「同モデル+α」で
地域の方に喜んで頂ける様頑張ります！
一度足をお運びください！

お申し込み方法

別紙「参加申し込み書」にご記入の上**7月31日(金)**まで
FAXにてお申し込み下さい。

歩行と言葉のリハビリ空間なごみ横手
管理者 高橋 啓太



歩行と
言葉の

リハビリ空間なごみ

TEL 0187-88-8116

FAX 0187-88-8136

お気軽に
お問い合わせ
ください♪

Webサイト



あけぼの会

<http://nagomi-a.jp/>

検索

(歩行と言葉のリハビリ空間なごみ 担当：わたなべまどか(生活相談員))

法人名	社会福祉法人安曇野市社会福祉協議会 デイサービスセンター三郷	氏名	佐藤 久伸
-----	-----------------------------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ ゆっくりお風呂に入ろうよ
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞現状は、「お昼までに入浴を済ませる」という施設側の考えが強く、利用者様からゆっくり入りたいという声が多々ある。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞午前・午後と分けて入浴を行ない、音楽等かけたりして利用者様にゆっくりとお風呂を楽しんでもらう。
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞ ・利用者様のご希望に合わせた入浴時間の提供 ・午前・午後入浴の利用者のリスト化 ・ゆったりと入浴が出来る雰囲気作り。
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞ ・現在もやっているが、バラ湯やリンゴ湯等は機械浴でも出来るが、入浴剤を使うと機械が故障してしまうので、入浴剤を使っでの入浴が出来ない。 ・浴室があまりにも殺風景なため、入浴を楽しんでいただけるよう風景画、写真等を印刷しラミネート加工でタイルに貼って旅行に行ったような雰囲気作りをしたほうがいいかもしれない。 ・午前・午後入浴についての計画がまだこれから実施したいことなので利用者のリスト化がまだ出来ていない。 ・できそうなことから少しずつ行いたいと思った。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① ＞ 資料② ＞

法人名	社会福祉法人永寿荘 ご福あげお	氏名	濁川陽太
-----	-----------------	----	------

テーマ (作戦名)	「園庭改造計画」 日常の中で新たな楽しみを提供と稼働率の向上を目指して
実践のきっかけ	普段の生活の中で新たな楽しみをご入居者様に提供したいと思った。 また、園庭を活用した実績を上手く使い、集客や稼働率アップに繋がれるのではないかと考えた為。
目標	1. 屋上園庭の模様替えを行い、ご入居者様が興味を持って利用して頂ける様な環境を作る。 2. 模様替えした園庭を実際に活用し、食事やお茶、レクリエーションを行う。 3. ご家族様との交流の場として、面会時に新たな活用を目指す。 4. 活用実績を記録し、施設見学や営業の場面でアピールを行い、稼働率の向上を目指す。
実施内容 (または実践計画)	1. 園庭の整備と模様替えの実施。 →今まで園庭には花壇以外何もなかったが、新たにテーブルと椅子を設置。またテーブルクロスやチェアシート、座布団、花瓶を組み合わせ見栄えを改善。(今後はパラソルも購入予定) 2. 模様替えを行った園庭の活用。 →おやつ時間に園庭を利用し、実際におやつや紅茶を楽しんで頂く。 3. 今後の展望 →①ご入居者様だけでなく、ご家族様との交流の場として活用し面会の際に活用していきたい。 ②施設見学の際や営業にアピールポイントとして活用し、活用の様子をその場で直接または動画や写真で見え頂き集客に繋げる。

実践の結果	(成果) ① 実際に園庭を利用した実績を作る。園庭を利用する事の習慣化とまでは行かなかったが、多くの方に利用して頂き、認知して頂く事が出来た。 ② 楽しんで頂いている様子や表情を記録に残す。今後編集等を行い、資料を作成し集客アップの為に活用したい。 (反省・課題) 園庭を認知しただけでなく、再度利用(リピーター)となって頂く為の工夫が必要だと感じた。また稼働率アップの為のツールとして利用する為には、他部署(相談員や経営企画部)との連携が必要であり、情報共有や方向性の確認が不足していると感じる。
貼付資料	資料① > 資料② >

法人名	有限会社エイミ	氏名	戸矢 政江
-----	---------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ おもてなしで、みんな笑顔。
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 >これから団魂の世代の利用者様が増えていく中、待遇マナーってなんとなく分かるけど、しっかりと理解できていない職員がほとんどだった。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 >一人一人を尊重し、利用者様やご家族様それぞれに合わせた待遇で安心感や満足へと繋がり「心地よい居場所」になり、働きやすい職場もなる。
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ >待遇マナーのスキルアップ ・自分の待遇マナーがどうなのか知る。(チェックシート) ・介護現場で必要な待遇マナーの研修。 ・施設にとって必要な待遇とは何かを知り、全職員が同じおもてなしができる。
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ >
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	Ever onward 合同会社	氏名	森谷和義
前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。			
テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 身体を動かしてお風呂でさっぱりしよう！		
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞入浴拒否または機能訓練拒否の利用者様が多々いらっしゃいますのでその方々に両方楽しく行って頂くため。		
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞入浴拒否の利用者様にはお風呂でのマッサージも機能訓練とし入浴して頂く。機能訓練拒否の利用者様には入浴の後、座っての軽いマッサージから可動域訓練などにつなげていく。		
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞入浴拒否の利用者様にはまず機能訓練を先に実施し訓練の仕上げとして入浴を促しました。訓練部屋から浴室までが近い利点を生かして入浴が嫌いな方にもスムーズに移行出来るように準備し湯船の中での軽い可動域訓練の効果を説明しました。 機能訓練拒否の利用者様にはご入浴の後、休まれる形でベッドへ誘導し休息の後、軽い可動域訓練を実施。		
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞入浴拒否の利用者様に機能訓練の延長として入浴の理由付けを行いました。結果、拒否の回数は減りました。しかし機能訓練の後の入浴になりますので注意が必要なのと職員の連携がカギなの分かりました。また毎回上手いくわけではないので更に工夫が必要だと思います。機能訓練拒否の利用者様には入浴後のベッドでのマッサージからの可動域訓練は評判が良く上手くいったのかなと感じています。しかしこれも職員の連携や出来る利用者様が限定されるので解決策とまではいけてないと思います。		

貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >
------	--

法人名	リハビリスタジオていだ真砂	氏名	布津優子
-----	---------------	----	------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 「旅行を止めるな」
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 今年はコロナ感染流行のため旅行企画がすべて中止になり、今後も団体旅行はしばらく難しいと思われるので、個人的な旅行なら可能ではないか。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 > 外出同行サービス実施にむけての仕組み作り
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ > 外出に必要な覚書作成 料金、条件設定（手配にかかる負担をどうするか） 手配マニュアル作成 外出時のトラブル対応マニュアル作成 保険について調査する 募集チラシ作成 ・モデルになっていただける方を一人ピックアップし、協力を得る。 ・モデルプランの作成、課題の洗い出し ・モデルプラン実施、撮影（10月） ・パンフレット、ポスター、動画作成→施設内、ホームページ等に掲載
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ >
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	社会福祉法人江寿会	氏名	萩元 俊
-----	-----------	----	------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ お風呂改造計画
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞現状として、入浴に関して人数配置や実施手順に関して問題点があります。 問題点①入浴におけるスタッフ数が多すぎる（平均 7 名） ②男性、女性が混在する時間があり、プライバシーの保護が必要 ③スタッフの負担と利用者様の負担が大きく、リスクが高い ④デイフロアなど見守りが少なくなり、サービスの質が低下 ⑤入浴が中心になってしまい、新しい取り組みが難しい
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞①入浴に関する取り組みを見直し、男女を分けて入浴する ②スタッフの休憩時間をずらし、安全に入浴を行う ③デイフロア含め、人数の配置を改善する（午前、午後入浴実施）
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞実施内容 ① 男女分けて入浴 ② スタッフの休憩時間ずらし、11:30 で休憩に変更（普段は 2 人抜ける） ③ 脱衣スペースを広く使用し、リスク管理（移動時の事故軽減） ④ フロア内の人員配置を改善し、見守り強化 ⑤ 一人一人の利用者様にゆっくり入浴して頂く
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞結果 ① 利用者様は負担少なく、広く脱衣所を使用出来たため、安全に移動もできていた。 ② スタッフの負担軽減ができ、利用者様の体調不良者が出なかった。 ③ 午後の取り組みや利用者様に対する見守りの強化ができた。 ④ 今回の結果により、スタッフの周知ができたため、今後のシミュレーションの変更が可能となった。

法人名	株式会社創心會	氏名	藤田 聖也
前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。			
テーマ (作戦名)	○ビジョントレーニングの強化 ○ご利用者の運動に対する主体性の向上		
実践のきっかけ	○弊社では、転倒予防で筋力トレーニングやステップ動作訓練だけでなく、ビジョントレーニングに力を入れています。障害物を認識する→脳で処理を行う→適した動作を行うといったプロセスにアプローチを行っており、独自性のあるサービスであると考えます。 ○当デイサービスの理想のお客様増をスタッフに尋ねると、目標や生活課題がはっきりしている方や主体的に運動メニューに取り組んでくださる方が挙がった。機能訓練特化型デイサービスとして、個別の徒手訓練やマシントレーニング、集団体操を中心にメニュー提供していましたが、長く利用されているご利用者様ほど、新たな目標が設定できておらず、デイサービスでの運動が作業化・義務化してきている現状がある。		
目標	①ビジョントレーニングとして提供しているサービスを量的・質的に強化する。 ②ご利用者様が主体的に目標に取り組めるよう目標の設定・更新を定期的実施する。 個別メニュー表の作成・ご利用者様が見ながらメニューに取り組めるようなツールの作成		
実施内容 (または実践計画)	①ビジョントレーニングとして提供しているサービスを量的・質的に強化する ・ビジョントレーニングに関係するメニューや機会を増やす。 R2 年 7 月までは、10～20 人程度の集団で 1 日 2～3 回、利用者様の自主参加制で行っていた →7 月からは、今までの訓練に加えてビジョントレーニングの必要性のある方に対して個別または 5 名以下の小集団で訓練を行う機会を作っています。(毎回ではないですが…) ・提供するスタッフのビジョントレーニングの理解を深め、サービスの質的強化。 →勉強会を実施し、ビジョントレーニングに対してパート職員も含めて理解を深め、より理論や根拠にそったサービスにしていきたいと考えています。 ②一人一人目標を一緒に考え、そのための個別メニューを立案。目標と個別メニューを載せたリハビリカードを作成し配っています。(現在は要支援の方のみ)		

実践の結果

①今までの提供は、全員座位で行っており、ネガティブなイメージを持ってほしくないことから負荷量は集団の中で低い方に合わせていたが、個別・小集団で行うことでより適した負荷量や課題設定を行えています。

歩行しながら「色々なところに貼っている絵を見つける」「見つけた数字カードを足していく」などのマルチタスク課題を行ってみたところ、高齢になるほど、目線の高さ以外を見落とす方が多くいました。外出時に障害物や危険、信号・標識などを認識できるよう、歩行時に多方向へ注意を向ける課題は続けてみてもいいのではないかと感じました。

②要介護の方は個別機能訓練加算Ⅰ・Ⅱをとっており、徒手訓練やマシントレーニング・集団体操・ケアプランに沿った動作訓練などを行っています。要支援の方は運動器向上加算をとっており、要介護の方と比べて機能訓練のサービスの提供数自体が少ないため、目標・個別メニューを記載したリハビリカードを作成しました（資料①）。マシントレーニングや個別メニューは禁忌であるものは注意書きやメニューに入れないなどの配慮をしています。負荷量も調整しています。肩掛けできるように作成し、特に女性のご利用者様は積極的に使用して下さっています。また、機能訓練指導員以外のスタッフもリハビリカードを確認することで、運動への声掛けや促しが以前よりもしやすくなっています。

注意点ややり方がいまいち分からないという声もあり、現在は写真を使って運動の注意点・ポイントをプリントにまとめ、ラミネートし、ご利用者様が見ながら自主的にいろいろなメニューを行えたり、介護スタッフが見ながらご利用者様に指摘・指導できたりするツールの作成に取り組んでいます。ご利用者様の目に入りやすいようにどこに・どういった置き方をすればいいのかは検討している途中です。

今後の展望としては、必要に応じて要介護の方にも配布していき、一人でも多くのご利用者様が、目標や目的をに向かって主体的に、いきいきと運動に取り組んでもらえるようになってもらえればと思っています。そしてご利用者様の中から目標達成できた方を事例としてまとめ外部に対して、事例を紹介していきたいと考えています。そして、「当デイサービスを利用することで、ご利用者様の望む生活が送れるための機能訓練を受けることができる」という価値をもった施設にしていきたいと考えています。

貼付資料	資料①	様					
	目標			個人メニュー			
	マシントレーニング		①				
	エアロバイク	10分	※				
	プレスステップ	10分	②				
	滑車運動(プーリー)	10分	※				
	プレミアムジム	10分	③				
	腕引き(ローイング)	5分	※				
	脚開き	5分	④				
	脚閉じ	5分	※				
	足のストレッチ(傾斜台)	10分	⑤				
	ぶるぶる君	5分	※				
	シンガン		体調に合わせて無理なくおこなってください！				

法人名	株式会社創心會	氏名	本多 功実
-----	---------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	五感刺激を通して、一人一人の役割の創出へ
実践のきっかけ	認知症になり、家庭や仕事といった「役割」を喪失した方、それによって居場所を失った方が理想の顧客であると設定した。認知症の方が五感アプローチを手段として、ご自身の役割を創出すると共に居場所づくりに着目した。
目標	・ご利用者様の生活歴を改めて見直す（8月中） 現在のご利用者様約 20 名の生活歴を見直すことで、その方に合わせた五感アプローチを把握し、提供していく。 ・五感アプローチによる役割づくりの成功事例を外部発信に活用する。（チラシ作成は 8 月中、配布を 9 月から実施）
実施内容 (または実践計画)	・五感アプローチの強みの洗い出しをすることで、サービスを見直す。 スタッフ間で五感刺激を分類して考え、どの感覚刺激にアプローチしているのかに意識を向ける。 (例：昼食時は味覚に集中してもらうため、雑音や視界に入るものを排除する) ・個別対応、生活歴に沿った対応が強みであることをスタッフ間で共有し、強化することでサービスの質を上げる。 (例：以前畑作業をしていた方→畑で作物のお世話をお願いし、役割をつくる→できた作物を昼食で提供し、他社からの反応で居場所づくりにつなげる。 ⇒この一連のアプローチをスタッフ間で話し合う) ・チラシを作る。 成功事例、理想の顧客増（役割・居場所の喪失した方）を載せることで、外部の方から該当の方を紹介していただけるようにする。 ・チラシを配布（9 月～11 月）

実践レポート

実践の結果	・話し合いの機会を設けることで、スタッフ一人一人の意識を統一できた ⇒スタッフからは、普段当たり前にしていることが強みであることを認識できた一方、その強みを外部に伝えきれていないことがあることを自覚したと意見がでた。 ・改めて生活歴を見直すことで個別対応を深め、役割創出につながった ⇒デイサービスで落ち着きがなく不安になる方がいたが、改めて生活歴を見直すことで主婦歴が非常に長かったことに着目した。昼食やおやつづくりのお手伝いをお願いすると、一生懸命取り組まれており、落ち着いて一日を過ごせている。 ・新しい営業ツールを作れた ⇒外部からの反応は 9 月以降。今後、毎回新しいツールがつかれるようサービスの充実を図り、事例をまとめていく。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	社会福祉法人 貞徳会	氏名	林 孝真
-----	------------	----	------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 機能訓練のあるショートステイで稼働率アップ
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 >3 年前にショート専属の PT を配置した時に広報活動をした。それ以後特に何もしていないこともあり稼働率アップにうまく活かせていない。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 >目標稼働率 98%。(4 月～6 月の平均稼働率は 93%) 1 か月の空床数を 11 日以下にする。
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ >居宅やご利用者への広報で新規を増やす(実践中) ・チラシを作製、配布、説明。 >リピートを増やす ・利用中のリハビリ風景を写真に撮り、ケアマネやご家族に伝える。 ・リハ職員が直接ケアマネやご家族に在宅での移動方法や福祉用具のアドバイスをしていく。
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ >7 月の稼働率は 94%、空床は 32 日だった。先月よりはアップしたが、目標にはまだ足りていない。機能訓練を再度アピールした事が直接稼働率アップに結び付いたのかがまだわからない。 >良かった点は、リハ職員の顔や名前がケアマネやご利用者に認知されるようになった事。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	社会医療法人 博愛会	氏名	外山 史教
前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。			
テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 法人ベッドコントロール会議～施設単位での稼働率向上からの脱却！！～		
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞法人内施設入所者が入院をした際に入院期間があいまいになりがちで無駄な空床が生まれてしまっていた。		
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞入院による空床を利用できるよう、治療進捗と施設希望状況を共有し、稼働率の下がり幅を最小限（空けておくのは 1 週間以内）にする。		
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞法人内各施設（従来型老健、ユニット型老健、小規模多機能、グループホーム、小規模特養 2 施設、）の調整責任者を集め、毎週会議をする。 ①現在のベッド状況と申し込み状況を共有 ②当該施設入院利用者の治療進捗の共有 ③当該施設新規利用希望者の状況も共有 ①～③を基に、最適なベッド運用を立案～実施 毎週の会議で最新状況が共有できている為、会議時以外の急ぎの案件も対応がスムーズになることも目的の 1 つ。		
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞成果：不透明であった互いの状況が共有できることで、「いつ退院になるか分からないから空けて待っている」が無くなったこと。また、退院の目安が分かることで数日程度の緊急短期入所の受け入れが可能となり、逆に緊急短期入所の予定に応じて退院日の調整も事前に出来るようになった。 反省：法人外の新規ケースも含めた優先順の判断は依然担当者の裁量に委ねられており、担当者によって調整速度に差が出てしまっている。ルール化や考え方の統一が不十分であり、介入しきれていない状況。		
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >		

法人名	社会医療法人 博愛会 ヴィラかいせい	氏名	高橋 俊明
-----	--------------------	----	-------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	デイケアの顧客満足度向上を目指して（稼働率＝満足度）
実践のきっかけ	稼働目標に対して、現状を分析して何かを取り組んだり、なぜ達成できていないのか振り返りをする機会がないまま日々が過ぎているため。
目標	年間平均稼働率 85%
実施内容 (または実践計画)	>>8月中に日々の稼働率を算出できるフォーマットを作成し、現場で稼働率を意識できるようにする。 >>稼働の状況を把握して、結果をもとに営業活動やイベント、ウリを構築する。 >>8月の分析結果をもとに、9月に行動する内容を一つ決め、実行する。 >>月に1回のミーティングで振り返りをする。
実践の結果	>>現在フォーマットを作成中。担当者と内容を詰めて、8月24日より運用を開始する予定。その後も分析を進めていけるよう担当者と打ち合わせを進めています。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	社会福祉法人 博愛会	氏名	中野 聖
-----	------------	----	------

前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。

テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 安心して最後の時を過ごしてもらいたい！
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 ＞当施設では、入居者様・ご家族が希望された方に対して看取りケアを実施、毎年2～3名の方のお看取りを実施している。しかし、状態像的に看取りケアの対象であるにも関わらず、看取りケアを希望されず、医療機関に転院された方も数名いる。終末の迎え方はその人それぞれの価値観によるものの、安心して最後の時間を当施設で過ごして頂けるように、工夫したいと考えた。
目標	Point! 目標を明確に（具体的に）立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 ＞退去者に占める看取りケア実施者の割合を現状の3割程度から5割程度に向上させる。
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ ＞元気なうちから、終末についてのご意向を確認する。延命治療希望の有無、どこで最後を迎えたいか、どんな最後を過ごしたいか、日頃の会話の中から希望をお聞きする。 ・入居者様の体調について、ご家族への情報提供を普段からこまめに行う。体調の異常を早めに伝えることで、信頼関係の構築を図る。また、ご家族と今後起こるであろう心身の衰弱の見通しを共有し、終末に向けた心の準備をして頂く。 ・看取りケア方針、提供できる・できない医療サービス等を早めに入居者様・家族に説明する。
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ ＞看護師・介護士とは、上記旨の打ち合わせを行い、了解得た。 ・毎月請求書を郵送している封筒の中に介護士・看護師からの「お手紙」を同封し、日々の体調の変化を伝えている。 ・施設サービス計画書（看取り介護計画書）に看取り期のケアを分かりやすく記載するようにした。
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料① > 資料② >

法人名	社会医療法人 博愛会	氏名	安田 亜里
前回の宿題事項について、すでに実践していること（または、今後、実践しようと考えていること）を記入して、次回の定例会前にご提出下さい。			
テーマ (作戦名)	Point! 何かを実行するには「ネーミング」が大事です！作戦名を考えてみよう！ 「苦手克服！～いつまでも元気に過ごす運動～」(仮)		
実践のきっかけ	Point! まずは、現状を分析しましょう。 デイサービスを利用する目的が、本人の中で漠然としているケースが多い。具体的にどこが低下しているという事が伝わりにくい。(仮)		
目標	Point! 目標を明確に(具体的に)立てましょう。抽象的な目標は失敗します。 利用開始前に利用者様・ご家族に通う目的を明確に持って頂く 法人・施設理念、りすたの利用目的をスタッフ間で再確認し、その方の利用目的を共有するリーフレットを作成し、ケアマネ事業所に営業→りすたの対象とする方の理解を得る		
実施内容 (または実践計画)	Point! 実施内容は、そのプロセスをしっかりと見極めよう！ (仮) ・フローチャートの作成(運動目的の細分化) - Ex.) バランス改善・筋力向上・摂食嚥下改善等 ・各目的に応じた運動メニューの作成：PT ・ケアマネへの営業(上記リーフレットをもって営業)：相談員 ・目標の聞き取り・フローチャートで適した運動コース確認(暫定)：相談員 ・身体機能評価：PT ・運動実施：介護員 ・再評価：PT ・目標再確認：(相談員)		
実践の結果	Point! 実践した結果については、常に「成果」と「反省」を合わせて振り返ろう！ 7月異動 8月管理者変更の為、具体的な実施には至っていない。 今現在は経営分析シートを作成し、休みの理由別に割合を把握し出来る体制を整えた段階合わせて相談員に利用目的として多い内容、ケアマネからの問い合わせとして多い内容の聞き取りを行い、まずは相談員に上記内容について今後実施していく考えであることを伝えていく段階。		
貼付資料	実践の際に、作成した資料などがありましたら、資料として提出して下さい 資料② >		