

# C-SR顧問レポート 2017年 1月号 (第50号)

社会保険労務士法人オーク  
〒737-0143 呉市広白石2-6-37  
TEL(0823)74-9606 FAX(0823)74-9609  
URL: <http://www.oak-sr.jp/>  
(担当: 佐藤)

## [今月の担当]

C-SR(社) 医療介護経営研究会  
介護保険法顧問



**西村 栄一 氏**  
(にしむらえいいち)

株式会社ヘルプズ・アンド・カンパニー  
代表取締役  
mail: [info@helpz.jp](mailto:info@helpz.jp)

全国の介護事業者に「法令順守経営改善」「実地指導対策」「リスクマネジメント」の支援を行っている。91年早大卒。人材派遣会社で人事マネジメントと店舗運営。米国の州立大日本語講師、ディズニーワールド衣裳店長勤務後帰国。04年コムスン入社。クレーム、債権、行政対応と後任育成に取り組み、環状関西副支社長。10年ヘルプズ&カンパニー設立。前年176事業所指導と29行政対応、講演48回、専門6誌コラム定期執筆中。



## 2017年介護事業所の心構え

介護保険制度改定と報酬の改定にかかる周辺法案提出についての動きが徐々に活発化しつつあります。特に法案に至っては結論ありきのそこまでの道程をつけるための話し合いであります。いずれにせよ目が離せません。特に、現在、介護サービスの負担は1割と一定の所得者は2割であるが、平成30年8月より3割負担と対象である2割負担の一定の所得者範囲が広がることになり、ゆくゆくは介護の負担率は3割がほとんどを占めるであろう。使いやすかった介護サービスのハードルを上げることで、国民の「介護のお世話になりたくない」という意識を今以上に高めていくことが国策として上がってきています。(好きで介護のお世話になっている人はいないはずなのに・・・)

昨年11月10日の「第二回未来投資会議(介護医療編)」で安倍首相がおっしゃる「これからの介護は、高齢者が自分でできるようになることを助ける自立支援に軸足を置きます。本人が望む限り、介護が要らない状態までの回復をできる限り目指していきます」とのこと。これは、現在、先生方々がお取引されています顧問先にダイレクトで間違いなく影響します。

首相の言葉は裏を返せば、「今のままの介護事業所数は多すぎる、今のままのサービスを続ける事業所はなくす」とさえ暗におっしゃっているのです。

介護事業所の数は高齢者数の増加に合わせ増えるどころか、減っていきます。では、どのような事業所が淘汰されていくのか?

今まで通りの見守りや預かりのサービスしか継続できない介護事業所です。

それが介護インセンティブ(ご褒美)と、まさかのディスインセンティブ制度(罰金?)の導入とさえ言われています。新しい「新成長戦略」(多分今年の6月くらい)には、介護に対する厳しい注文が入るのではないのでしょうか。この10年は予防介護として「機能訓練」に散り組んできたつもりでも、ほとんど成果が上がっていないとされています。このような道程を経て、次の法改正からの報酬改定では「介護サービスの結果」に加算。結果が出なければ、ディスインセンティブ。そんな介護経営が迫られてきているのです。こうなってくると先に述べたように介護事業所の数も減っていくと言うのも合点がいきます。

さらに、小さな介護事業所は中堅や大規模事業所に集約され、不足するプロ介護職を補完するように地域のボランティアやアクティブ高齢者の活用が必須となります。(介護予防・日常生活支援総合事業のサービスA型等)新しいことにチャレンジしようとする介護職員と、どうか今のままで給与のアップだけを期待している介護職員も差がついてくるのは当然の成り行きとなるでしょう。



一般  
社団  
法人

医療介護経営研究会(C-SR)

## C-SR顧問レポート 2017年 1月号 (第50号)

社会保険労務士法人オーク

〒737-0143 呉市広白石2-6-37

TEL(0823)74-9606 FAX(0823)74-9609

URL: <http://www.oak-sr.jp/>

(担当: 佐藤)

逆に、経営者が淘汰されてくるのに、介護職員だけが荒波を被らないわけにはいかないでしょう。そのため、処遇改善の改定であり、キャリアパスや人事評価制度のバージョンを高めていかなければならないのです。

さらに、それらの向上は「地域ケアシステムの深化・推進のための基盤整備等」で、言われている「共生型社会」の実現につながります。人材の世界ではダイバシティと言われていますが、ここ介護の世界でも同じことが共鳴する必要があるのかもしれない。

そして、ダイバシティ化した社会が実現した介護サービスは、介護財源に縛られない「新たな保険外サービス」も期待されてくるでしょう。介護事業所のほとんどは、今のままで介護保険外サービスだけを導入しようとしても、身の丈サイズではないので無理があるのではないのでしょうか。まずは買い手側にはどのようなサービスが受け入れやすいのか、売り手側にはどのようなサービスなら提供しやすいのか。そして、福祉全体が潤うという保険外サービスの導入は介護事業所の最終兵器として「三方よしの見せ所」でもあるのです。

ここまでご精読して頂いた方には薄々感じて頂けると思います。今、事業所が黒字でどうにか頑張っている、「変化についていけない」のであれば、事業売却も視野に入れてもいいのかもしれない。そのくらい大変なことが起きようとしているのです。

例え話が良くないかもしれませんが、私も熊本出身で、震災で被害を受けた商店街が集まり、生き残りに団結したりしました。同じくらいの激震が介護でも来ることがわかっていながら、中小規模の事業所は、いつまで地域で競合し続けるのでしょうか。

しかし、その最終目的は、「開催すること」や「ブランディング」よりも、起業時の「思い」が、今の「経営理念」に活かされているのかを考える機会にして欲しいのです。

それが「地域ナンバーワンの介護」だったとしても「地域」という言葉がある以上、理想の経営は唯我独尊、我田引水ではないはずですから。

もちろん、開放しすぎて、子供たちも混じってしまって、なんだか会議なのか、イベントかわからなくなることはいいませんが、「デイサービスの地域交流会」という名義で、3時間のうち前半1時間を運営推進会議、後半2時間をデイの試食会や認知症セミナー、もっとわがまを言えば、運営の実態を知っていただくための「わかりやすい介護保険セミナー」等をテーマにして、市民の皆様にも介護という「聖域」を超えた、生活必需品として、当たり前のライフラインとして浸透していかなければならないと思います。

その機能は地域の福祉を先導する情報発信所としても期待できるのです。

これから私たち経営者は行政の指導や期待以上の「地域連携」を率先していくことで、ただの災害の避難所というだけでなく、社会資源の情報サロンとしても、ボランティアの連携サロンとしても、不明者の連絡先機能としても、あらゆる貢献が行政以上に期待されるべきなのです。

災い転じて福となす。まだ熊本出身の私としても苦しい言葉ですが、地域の復興・活性化は介護事業所にとっての緊急をも救う機会なのかもしれません。「人手不足」や「利用者獲得」の問題への取り組みも熱意があれば地域にますます周知いただけるはずです。

このレポートに掲載の文章等の無断転載を禁じます

(C-SRの会員を除く)