

C-SR顧問レポート 2018年 7月号 (第68号)

今月の担当



C-SR 介護保険法顧問
株式会社東邦マルニサービス
代表取締役副社長
長田賢士 (おさだけんじ)

【事業内容】 介護事業所開設の支援(指定申請指導含む)
 介護事業所運営の支援
 介護事業経営者のご紹介
 法人設立支援(設立支援・融資アドバイス等含む)
 土地・建物の有効活用の提案
 高齢者住宅等の企画提案プランニング
 事業計画書収支予算書作成
 社会保険労務士・税理士・会計士のご紹介

居宅介護支援事業所開設のすすめ

C-SR会員の皆さま、こんにちは。
 東邦マルニサービスの長田です。先生方の顧問先事業所様は、4月に行われた介護報酬改定も一段落したところでしょうか。今月末は、介護職員処遇改善加算の実績報告の期限となっておりますので、今一度ご周知をよろしくお願い致します。
 さて、今回のテーマは「居宅介護支援事業所開設のすすめ」です。

居宅介護支援事業所＝ケアマネ事業所

皆さんは、居宅介護支援事業所の事業運営と聞いてどう思われるでしょうか。「居宅介護支援＝利益が出ない」と考えている事業所様も多いと思います。居宅介護支援事業は、ケアマネージャー業務を主とした事業で一人当たりが担当できる件数も上限があるため、確かに利益を出すことは難しいかもしれませんが、それもやり方次第です。今日のテーマは、介護経営という観点からお伝えしていきたいと思ひます。
 まずは、居宅介護支援事業所の開設について説明します。

<人員基準>

①管理者

資格：主任介護支援専門員研修を修了している介護支援専門員

※1員数：常勤専従で1人

※1経過措置として、平成33年3月31日までは主任介護支援専門員研修を修了していない介護支援専門員の従事が可能

②介護支援専門員

資格：介護支援専門員

員数：常勤1人以上

その他：利用者35人又はその端数を増すごと1人以上が基準

<設備基準>

- ①事務室：事務を行うのに必要な広さの専用区画
同一法人の他事業所と兼用可能（他法人の場合は不可）
- ②相談室または相談スペース：相談の内容が漏えいしないよう配慮されていること
- ③サービス提供に必要な設備及び備品等：利用者の個人情報を保管する鍵付き書庫

開設までのスケジュールについては、担当自治体によって異なりますので省略させていただきます。（札幌市の場合、毎月1日の許可のみで前月15日までに申請書類提出）まず、居宅介護支援事業は人員が一人で開設できます。（管理者と介護支援専門員を兼務）
 設備基準も、事務所、相談室（相談スペース）、鍵付き書庫が最低限必要で、デスク、椅子、パソコン、コピー機、居宅介護支援業務ソフト等があれば業務に支障はありません。開設までは、比較的時間もお金もかけずにできます。特に法人内で他の介護事業を既に行っている場合、事務所の兼用も可能なので、場合によってはさらに初期投資が少なく済みます。また、介護支援専門員が一人当たり担当できる件数は原則35件となっています。過去には、一人当たりの担当件数50件という時もありました。当時は「ケアマネ＝他の職種に比べ給与が高い」ということもありましたが、現在の給与水準はそこまで高くありません。ケアマネージャーの場合、自分の担当している件数から売上を把握することもできます。

介護報酬からみると、要介護1、2＝1053単位/月、要介護3、4、5＝1,368単位/月（いずれも居宅介護支援Ⅰの一人当たりの基本報酬単価）となっています。1単位10.00円の地域だと要介護3、4、5の担当件数を35件もった場合の介護報酬は1,368×10.00×35＝478,800円となります。35件全てを要介護3、4、5というのは極端かもしれませんが、ケアマネージャー一人当たりの平均売上は約380,000円～420,000円程度になります。

C-SR顧問レポート 2018年 7月号 (第68号)

上記から考えたとき、人員が一人の場合の居宅介護支援事業では、利益を確保することが難しく、他事業との併設の場合は居宅介護支援を行うことでの相乗効果

(自社の担当ケアマネージャーが自社の介護サービスを利用するケアプランを作ることで介護事業所の売り上げがあがる)を見込んでの運営が大半です。

つまり、居宅介護支援事業の直接売り上げはブライミ0でも、居宅介護支援を行うことで併設する他の事業所の売り上げが上がるということです。いわゆる囲い込みです。しかし、それも今回の介護報酬改正で簡単にはいけなくなりました。今回の介護報酬改正の一部を抜粋すると、「利用者の意思に基づいた契約であることを確保するため、利用者やその家族に対して、利用者はケアプランに位置付ける居宅サービス事業所について、複数の事業所の紹介を求めることが可能であることなどを説明することを義務付ける。また利用者の意思に反して、集合住宅と同一敷地内等の居宅サービス事業所のみをケアプランに位置付けることは適切ではないことを明確化する。」これはあきらかに囲い込みを防止するものです。

では、どのように事業運営をしていくのか。

弊社の事業運営を例にとってお伝えします。

まず、皆さんもご存じの通り介護保険事業には各種加算減算があります。居宅介護支援における加算減算定は図1を参照下さい。

弊社の場合、訪問介護事業とサービス付高齢者向け住宅を運営していますが、居宅介護支援事業との連携(囲い込み)はあまり行っていません。

居宅介護支援事業所は2か所運営しており、どちらも6名体制で管理者に主任介護支援専門員を配置。特定事業所加算Ⅱ(400単位/月)を算定しています。1か所は訪問介護事業と事務所を兼務していますが、1か所は単独で事務所を構えています。

居宅介護支援事業の運営の場合は、特定事業所加算を算定できるかどうか事業経営のポイントとなります。仮に4名が35件ずつ計140件のケースを抱えて運営していたとしましょう。特定事業所加算Ⅱを算定するだけで、 $400 \times 10.00 \times 140 = 560,000$ 円、毎月560,000円が加算分としての売り上げに値します。

これは、非常に大きいウェイトを占めています。

弊社の場合は、加算を算定していることもあり介護支援専門員には年2回賞与を支給することもできます。

もちろん加算の算定要件を満たさなければ加算は算定出来なくなるので、算定要件を常に満たすようリスク管理もしなければなりません。また、あえて2か所で運営しているのは、お互いの事業所が良い意味で切磋琢磨できること、競争意識を生まれること、共同の研修ができること、少ない職員で管理業務が行き届くことを考えて行いました。4名以上のケアマネージャーを配置して、特定事業所加算を算定できると、居宅介護支援事業単独でも十分な収益をあげることができますし、他の併設事業所があれば間接的な売り上げも含めるとその効果はさらに大きなものになります。

いかがでしたか?このレポートで全てを伝えることは難しいですが、顧問先に居宅介護支援がない場合はぜひ居宅介護支援事業の開設を進めてみてください。

【図1】

加算種類	単位
入院時情報連携加算Ⅰ 入院時情報連携加算Ⅱ	200単位/月 100単位/月
退院・退所加算 カンファレンス参加無 カンファレンス参加有	連携1回450単位 連携2回600単位 連携1回600単位 連携2回750単位 連携3回900単位
特定事業所加算Ⅰ 特定事業所加算Ⅱ 特定事業所加算Ⅲ 特定事業所加算Ⅳ	500単位/月 400単位/月 300単位/月 125単位/月
ターミナルマネジメント加算	400単位/月