

平成29年度 介護職員勤務環境改善支援事業 介護リフト試用コンサルティング報告

平成30年2月6日(火)
宮城県総合教育センター

社会福祉法人 宮城県身体障害者福祉協会
障害者支援施設 杏友園
理学療法士 伊東正実

コンサルティング先(クライアント)

特別介護老人ホーム 敬風園

所在地:大崎市鹿島台

利用定員:224名(長期利用200名 短期利用24名)

施設構成:2階建て×2棟 計4ブロック

各ブロックに個室×10 2床室×3 4床室×10

今回は1ブロックのみをコンサルティング

介護リフト正規導入を検討している

コンサルティングの目的は、

「導入するか／しないか」ではなく、

「なにを導入するか／どのように導入するか」

契約期間:平成29年11月～3月 5ヶ月間

契約内容:月に2回の訪問 計10回

1回4時間(半日)

移動時間も含むため実質2時間程度

(14:00～16:00)

訪問日数・時間が限られているので、直接訪問しなくてもできることはメール・電話で対応。

連絡の窓口は事務系職員。

現場職員から1名 **リフトリーダー**を選任。

基本的に、コンサルタントが提案し、クライアントが決定するスタイル。

契約までの経緯

8月初旬

「コンサルタントとして紹介したい施設がある」と打診

9月11日

クライアント(非公式)訪問 契約内容打ち合わせ

9月19日

クライアントと電話打ち合わせ(契約内容)

10月11日

クライアントがコンサルタント勤務施設を訪問

コンサルティング業務委託を依頼

介護リフト先行導入施設見学

経過

10月17日

契約締結 業務受託決定

11月15日 **1回目訪問**

現場調査 レンタル業者同行

床走行式リフト 機種提案

現場調査の結果を受けて、レール走行式リフトの
機種・仕様・設置場所・使用目的(介護)提案

対象者選定

→後日、メールでクライアントの返答を受け決定

機器(機種)選定

契約締結前(8月~9月)からレンタル業者・メーカーに相談
提案機種のカatalog・見積書を事前に準備

床走行式リフト: 実質的に選択肢無し

レール走行式リフト:

面レールリフトと線レールリフトを提案

それぞれ別メーカー

クライアントは全て居室に設置を検討

コンサルタントは脱衣所に面レールリフト設置を提案

トイレは構造的にレンタル品では設置不可

→全て居室に設置することに

対象者選定

クライアントから10名の候補者 うち3名が本命
コンサルタントは助言のみ

レール走行式リフトであれば、
車イス⇔ベッドだけではなく、車イス⇔床も可
むしろ、非常に有効

→本命の3名に決定

「誰に、どのリフトを使用するか」もコンサルタントは決定
せず

経過

11月28日 2回目訪問

床走行式リフト 納入

リフト実機を用いてリフトリーダーへ使用方法デモンストレーション

12月5日-6日 リフトリーダー養成研修

対象者3名にスリングフィッティング

スリングについても事前に提案商品を決定

カタログ・見積書を準備

フィッティング用デモンストレーション品を準備

→後日、クライアントが購入品を決定

経過

対象者3名にスリングフィッティング

Aさん ベッド上でフィッティング

車イス確認

面レールリフト試用 個室

Bさん 車イス上でフィッティング

線レールリフト試用 4床室

車イスと身体の適合不良
スリング装着難易度高

Cさん ベッド上でフィッティング

車イス未確認

床走行式リフト試用 4床室

明らかな困難ケース

経過

12月8日

メールにてBさんへのシーティングデモを提案

12月11日 3回目訪問

車イスからの転落リスク

面レールリフト 納入

スリング納入

Aさん(面レールリフト試用者)へのデモンストレーション

床走行式リフト 面レールリフト 試用開始

Bさん(線レールリフト試用者)のシーティング評価

身体評価 使用車イス仕様確認

車イス調整での適合性向上は無理と判断

経過

12月20日 4回目訪問

線レールリフト 納入

Bさんへのデモンストレーション

Bさんへのシーティングデモンストレーション

試用車を貸出し

線レールリフト 試用開始

床走行式リフト デモンストレーション

明らかな困難ケース

車イスと身体の適合著しく悪い

比較的取り扱いづらい床走行式リフト

不安であれば試用を中止することを提案

経過

1月15日 5回目訪問

マニュアル、指導教材、OJTカリキュラム 作成相談

文章構成や画像活用方法などの助言

施設備品車イス 相談

適正機種選定 運用方法

1月26日 6回目訪問

床走行式リフト試用 困難ケース 助言

Cさんへのリフト試用は継続

試用リフトを変更 床走行式リフト→線レールリフト

シーティングデモ実施

予定

2月① 7回目訪問

困難ケースCさん対応

試用リフト変更

順調に試用できている線レールリフト、面レールリフト
対象者に床走行式リフトを試用することを提案

2月② 8回目訪問

正規導入に向けて現場調査

導入計画作成

施工図面・見積書作成

購入機器提案(提案理由説明)、見積書作成

考察

コンサルタントがおこなうべき業務は何か

コンサルタントに望まれる専門性はいかなるものか

今回のコンサルティングが成功したとするならば、その要因は何か

①試用計画の策定 試用計画≒導入計画

②失敗－軌道修正－成功を体験

③リフト導入の目的を明確化 体験

④コーディネーターの必要性

①試用計画の策定 試用計画≒導入計画

②失敗－軌道修正－成功を体験

コンサルタントはあくまで**今回の試用事業のみ関与**。
正規導入時には不在。

クライアントが「正規導入計画を策定できるよう」、「導入後に軌道修正できる対応力を得られるよう」にサポート。

試用している間に上手く失敗を経験し、正規導入時にその経験を活かせるようナビゲート。

自分たちは機器を使いこなせるか、どの程度の支援ができるか、を自己判断することを促す。

支援能力アセスメント

③リフト導入の目的を明確化 体験

本事業の目的は、

「介護職員の勤務環境改善」

＝「腰痛予防」「身体的負担軽減」

介護リフト導入の本来的な意義は、

「要介護高齢者の本来あるべき生活を実現する」。

活動充実・参加拡大

介護リフト

移乗の道具

離床の道具

活動充実・参加拡大の道具

③リフト導入の目的を明確化 体験

要介護高齢者の **活動充実・参加拡大** を事故なく、

安全・安楽 に実現するためには、

介護者に大きな身体的負担を強いてしまう。

また、そもそも要介護高齢者の生活で

介護者が不在 になることがあってはならない。

介護リフト

移乗の道具

腰痛予防の道具

離床の道具

活動充実・参加拡大の道具

③リフト導入の目的を明確化 体験

コンサルタントは、クライアント施設の日課や職員配置までは関与しない。

しかし、せめて「**適正な離床**」を実演することはすべきでは？

シーティングデモンストレーション

適正な車イスと**適正な移乗介護**があれば、
少なくとも安全・安楽な離床生活を過ごすことはできる。

と言うより、**車イスが適正なものでなければ、介護リフトを有効活用することはできない。**

使用することすら難しいこともある。

車イスからの転落リスク

④コーディネーターの必要性

契約までの経緯

8月初旬

「コンサルタントとして紹介したい施設がある」と打診

9月11日

クライアント(非公式)訪問 契約内容打ち合わせ

9月19日

クライアントと電話打ち合わせ(契約内容)

10月11日

クライアントがコンサルタント勤務施設を訪問

コンサルティング業務委託を依頼

介護リフト先行導入施設見学

介護リフトを導入したいと考えている施設が、
コンサルタントを見つけるのがそもそも可能なのか？