

事業計画

黎明期を迎えた。真の成長はシナジーから生まれる。

(1) 訪問看護ステーションのスタート

多様な人生を支える在宅ホスピスケア（訪問看護）を実施したい。

現在、多くの方が病院にてお亡くなりになっています。

弊社が看護・介護付き添い旅行サービスを実施する中で、緩和期、また入院中の重篤な疾病を患う患者やその家族から連絡を頂いたことが多々ありました。その多くは、里帰りやお墓参り、家族との思い出を作るための旅行などの要望でした。患者やその家族は受け入れがたい現実に苛まれながらも、外出や一時帰宅のお話をされるその時の眼には一筋の希望が映し出されていました。しかし、結果として殆どのケースでは主治医からの外出の許可が下りず、病院のベッドの上で最期を迎えることとなりました。そのような姿を見る度に、少しずつでも患者やその家族が望む死に方に近づけていくことはできないだろうか考えるようになりました。

病院で最期を迎えるということ自体が決して悪い選択肢であるわけではありません。家族の負担や病状の変化への対応を中心に考えればその選択をする患者や家族もいることでしょう。しかし、人はそれぞれに生まれてからの歴史があり物語があります。住み慣れた家や地域には、そこを中心とした人間関係があり、使い慣れた物、自分が生きてきた証である思い出等で溢れています。そのような、自分自身に密接に関わる空間の中で迎える最期というものもまた一つの選択肢としてあるはずですが、そして、そのようなそれぞれの患者自身を尊重できるような環境で迎える最期こそが、

患者やその家族の心の満足に繋がっていくことであると私たちは確信しています。

これから迫り来る多死時代に向け、その受け皿づくりが急ピッチで進められています。その中で私たちは医療・介護者の都合ではなく、できるだけ本人やその家族の希望に沿う形で最期を迎えられるような柔軟なケアを目指し、訪問看護ステーションをスタートいたします。関わる方々の過去の人生やこれからの生き方を最期の最期まで尊重し、「生の質」「死の質」を追求してまいります。

(2) 訪問看護ステーションとしゃらく旅倶楽部とのシナジー効果

訪問看護ステーションは、いわば制度内事業であるため、主だった収入は介護保険法・医療保険法の積算のもとに得る形となります。また、利用者の日常生活における医療的ケア・リハビリを実施するため、深く利用者の「日常」に関与する形になります。

その訪問看護ステーションの開始により、下記4つのシナジーを生むことを本年の最大の事業方針とします。

① 日常と非日常両方の支援

今日までしゃらく旅倶楽部単独では「非日常」的関与しかできていなかった。訪問看護ステーションが加わることにより日常的な関与も出来るようになり、よりニーズに沿ったサービス提供が可能となる。

② 経験と実績ある看護スタッフが 日常も非日常も支援

ステーションで日常の支援をしている利用者様

がお墓参り・孫の結婚式の参加・里帰り等の制度外サービスも同時に提供することができ、より安全で安心な旅行サービスを提供することが出来る。

③訪問看護ネットワーク構築による新たな顧客増

神戸市内にある100を超える訪問看護ステーションや居宅事業所とのつながりが強くなり、訪問看護だけでなく旅行部門の周知及び認知度UPに繋がり新たな顧客発掘につなげる。

④旅行実績だけでなく、医療的ケアの信用力のUP

緩和期・重度の方の場合だと、行きたい気持ちはあるが医療的ケアなど心配要素が大きく旅行に繋がらないケースが多々あった。しかし、訪問看護ステーションの運営により、その信用の担保が今後は容易になり実現可能性は高まる。

訪問看護ステーションとしゃらく旅倶楽部事業部の強みを双方で生かしていくことが出来れば、低成長であった昨年度までの主力事業を脱皮し、新たな成長へと進めると確信している。

(3) しゃらくの「夢」の確立 10年先にしゃらく憩いのハウスの建築

がん患者や家族、遺族の方などが、いつでも気軽に立ち寄れる場所、病院でもなく自宅でもない第三の場所である「しゃらく憩いハウス」の設立に向け、しゃらくfamilyが一致団結し徐々にではあるが準備を進める。

※目標 2026年度スタート / しゃらく20周年記念

(4) 絶対経営方針のための構造改革

「働く」も豊かに「私生活」も豊かに、を絶対経営方針とし、やりがいと効率的な仕事体制を構築する為、オフィスディレクターを配置する。オフィスディレクターの主な業務は、お金を生む中核業務とそれに付随する周辺業務を仕分け、その周辺業務をサポートすることにより、より営業職が中核業務に注力できる体制を構築する。

(5) 絶対黒字化と内部留保を20%増

絶対黒字化を目標とするだけでなく、毎年数回ある資金繰りの問題を解決するため、2014年度3月末比、内部留保の財産を20%以上UPを目標とする。その為に、大型投資をしばらく控え、2年後の2017年度には現金財産を1,500万円を目標に内部留保を蓄えて行くこととする。

この指とまれツアー

前年度と引き続き、神戸市在住の65歳以上高齢者を対象に新規顧客獲得を目指す。今年度の数値目標は会員数200人、年間の売上金額220万円とする。その手段として以下の営業・宣伝活動を行っていく。

- 現会員への個別営業活動
- 主に神戸市内の高齢者賃貸住宅・有料老人ホームへの営業活動

全ての旅行商品の入り口となる「この指とまれツアー」の新規顧客獲得は収益安定化の成否の鍵となる。現登録メンバーへの友人勧誘の働きかけを更に強化するとともに、主に須磨・垂水・長田の各区の居宅介護支援事業所に対し、訪問看護ステーションうみのPRとあわせて営業活動を行っていく。

パックツアー

ここ数年続けて少人数のパックツアーの販売を行ってきたが、未だ1度の催行もない状況である。いわゆる介護付きパック旅行は全国的にもほとんど催行されていないのが現状であるが、その主な要因としては、対象となる要支援～要介護2の高齢者のほとんどが、「介護が必要のない状態」から「見守りや介護が必要な状態」に変化してからあまり時間の経っていない方々であるため、金額的なものも含めた心理的抵抗が大きく働いていると考えられる。そのハードルを取り除くためにも、まずは「この指とまれツアー」への参加をステップに、要介護度の進捗とともにパックツアーへと移行していく流れを作ることが必要である。

本年度はパックツアー企画作成前からランドオペレーターとのパイプ作りを進め、販売価格をより抑える。また、透析患者や脊椎損傷、人工肛門の患者さんなど、特定の疾患を持つ方の会への営業活動により、販路拡大を目指す。目標は催行最低3回、売上金額は50万円とする。

オーダーメイド旅行(手配旅行含む)

前年度まで主に添乗・乗務員として働いていた辻、企画手配・乗務員を担っていた国本が退職した。本年度は新たに藤田が添乗・乗務員として加わり、新たな体制でのスタートとなる。オーダーメイド旅行については小倉・

須貝・藤田の3人体制で精度を上げながら業務の効率化を図り、前年度以上の案件数、売り上げ目標を目指す。

また、今年度から訪問看護ステーションうみが立ち上がり、看護スタッフが3名新たに加わることとなった。以前から「重度・緩和期のお客様に強い」という対外的なイメージはあったが、より実質的なものを目指せる体制になったと言える。今年度はスポット的ながら訪問看護スタッフ3名にも添乗経験を積んでいただき、訪問看護(日常)と旅行(非日常)とシナジーを生み出すための地盤作りを進めていく。

今年度のオーダーメイド旅行(手配旅行含む)の売上目標は1,400万円とする。

古民家再生バスツアー

ボランティア「作業」が減少し、特別な技術や財力を持たない一般ボランティアの関われる領域が失われつつある中、ツアーを催行し続けることによって、主に西日本の志願者が現地を目にする機会を保障し、当事者意識を持って復興のあり方とそれに至る道筋を見出すべく努める人材を一人でも増やすことが、旅行業者である私たちが事業を通じて目指すところの到達点である。

しかし、震災発生から4年が経ち、西日本在住者の意識の中では、「東北」への思いが確実に薄らぎつつある。これはツアーへの申し込み状況からも如実にうかがい知れる。

これまでツアーの出発地は神戸・大阪の2か所としてきたが、今年は愛知県を加えることとする。近畿圏の市場がやや停滞する傾向にある中、中京圏から新たな顧客を獲得するための試みである。昨年度の最終便で試験的に実施したが、(リピーターを除く)初参加者の半数以上が中京圏からの参加となり、実際にある程度の手ごたえをつかんでいる。

同時に、昨年度の初便と最終便は、参加者の約半数がリピーターとなった。一般的な「ボランティア」色が薄まる中、すでに現地の魅力を知るリピーターの存在は重要度を増している。今年度はこれまで以上に働きかけを強め、さらなるリピート率の向上に努める。

NPO 向けコンサルティング事業

生きがいしごとサポートセンター神戸西、NPO 法人設立・運営相談窓口神戸西、生きがいしごとサポートセンター全県展開事業を前年度に引き続き実施する。2015 年度も他団体との協働を軸に、限られたリソースを最大限活用する。特に、介護保険制度の制度外事業、および社会福祉法人の社会貢献の義務化というトレンドに対応する事業を実施する。

従来は支援先からは「待ち」で対応していたが、今年度はこちらからもアプローチを掛けていき、「攻め」としていきたい。そのためには、支援先のフォローアップを継続的に行う体制づくりをしなければならない。また、新スタッフ加入の育成を進めるという意味でも、社内での情報共有を積極的に行う。

協働コーディネーター事業

さまざまなセクターとのネットワークづくりをさらに進め、神戸市協働と参画のプラットフォームが効果的な施策を立案するための政策提言を行う。特に、神戸市協働と参画のプラットフォームは市内の NPO、または行政内部においてもその役割や業務があまり可視化できていないので、協働推進の施策や協働事例の見える化、さらには大学と地域・NPO などとの協働推進も手掛けていきたい。

一方、神戸市の NPO 支援策は 2014 年度からいくつかりリニューアルしたため、それらの施策が十分に周知されるように協力を図っていく。

また、新スタッフが当事業を部分的に担当することをひとつの契機に、それぞれの支援先とのコミュニケーションを密に行い、より関係性を深めていきたい。

中間支援事業

IT・DTP 事業は引き続き実施する。ただし、DTP 事業は担当スタッフの変更もあるため、新規案件は控えるようにする。IT 事業はスタッフ間の業務フローの整理ができているため、新規・継続案件ともに受託していく。しかし、しゃらく内で事業の立ち上げが矢継ぎ早に続いているため、まずは社内のクリエイティブ制作を優先して行う。

また、2014 年度のシンポジウムやアンケートの委託事業などの案件も依頼があれば、その都度対応する。

インターンシップ事業

2015 年度から実施することを予定している。神戸市近郊の大学に通う学生が、企業などで長期インターンシップすることをコーディネートする。在学中の学生にとってはキャリアプランを明確化するきっかけとなり、企業等にとっては試験的に実施したい新しい事業を学生の力を借りて実施することができ、また、神戸市という地域にとっては新しい協働の形を提示することが可能となる。最終的には、企業が新規事業を立ち上げ新しい事業が興り、学生が卒業後も神戸で働くことができるようにしたい。また、当事業をきっかけとして、しゃらくが企業との連携を深めることで、NPO やソーシャルビジネス支援においても企業の力を引き出せるように関係づくりを行い、NPO やソーシャルビジネスのエコシステム（生態系）をつくっていくことを目指す。

初年度は助成金を活用することを念頭に置くが、2016 年度以降は自主事業で実施できるようにすることもひとつの目標である。インキュベート事業は、従来から行政の委託・補助割合が非常に高く、収益の分散化が課題であった。インターンシップ事業が自主事業として成立し、収益の分散化を図れるようにしたい。

設立にあたって

「住み慣れた自宅で人生の最期を迎えることができる」在宅看護を目的に、2015年4月1日「しゃらく訪問看護ステーション うみ」を立ち上げた。(同日、神戸市の指定許可：事業所番号:2860790233を取得)

事業所の管理者に、全国で1641人、兵庫県内には64人という緩和ケア認定看護師の資格を持つ奥崎久美子氏を迎えた。



このほか、訪問看護歴14年の岸本灯加流氏、日本財団在宅ホスピス研修修了の山口浩美氏の計3名の看護スタッフでスタート。いずれも、看護の技術、人脈、人柄も優れたベテラン揃いという素晴らしい体制が整えられた。

オフィスは、“看護スタッフが訪問から帰った時、ほっとできる場所”がコンセプト。日本財団様から助成金をいただき、整備した。



理念

”さいごまで「生きる喜び」を提供する”

現在、社会ではこれから迫り来る多死時代に向け、その受け皿づくりが急ピッチで進められている。その中で、私たちは医療・介護者の都合ではなく、できるだけ本人やその家族の希望に沿う形で最期を迎えられるような柔軟なケアを目指し、訪問看護ステーションを設立した。関わる方々の過去の人生やこれからの生き方を最期まで尊重し、「生の質」「死の質」を追求していきたいと思っている。そのために、「できない理由」を利用者様にお伝えするのではなく、「できる理由」をご提案するステーションであり続けたい。

サービス内容

【保険適用の具体的なサービス一覧】

・療養上のお世話：身体の清拭、洗髪、入浴介助、食事

や排泄などの介助・指導

- ・医師の指示による医療処置：かかりつけ医の指示に基づく医療処置
- ・病状の観察：病気や障害の状態、血圧・体温・脈拍などのチェック
- ・医療機器の管理：在宅酸素、人工呼吸器などの管理
- ・認知症：利用者や家族の相談、対応方法の助言など
- ・家族への支援・相談：介護方法の助言、病気や介護の不安の相談など
- ・ターミナルケア：がん末期や終末期などでも、自宅で過ごせるよう適切なお手伝い
- ・床ずれ予防の処置：床ずれ防止の工夫や指導、床ずれの手当て

【特色】

要支援1・2 / 要介護1～5 / 生活保護 / 在宅での看取り / ターミナルケア / 麻薬を用いた疼痛緩和 / 24時間対応

今後の活動

今後は、近隣の在宅医や中核規模の病院、さらには地域のケアマネジャーと連携を深めながら、利用者獲得に向けて営業戦略の実施・受入体制の構築を進めていく。そして、ご利用者様やご家族様の持てる力が発揮でき、生きている喜びを感じながら、自分らしい刻(とき)を刻むために、あらゆる可能性を一緒に考え思いをかたちにしていくことを目標とする。

8月には作業療法士の参画が決まっており、訪問看護の予防リハビリテーションを実施予定。

9月には訪問医療の先駆者である鎌田實先生の講演会を開催し、当ステーションの存在を地域に広く知らせる。平成27年度末には単月決算の黒字化、売上目標1,400,000円/月を目指す。

また、介護保険等の制度内事業のみならず、私たちが得意とする旅行や外出、その他生活に関連するニーズを、多様なネットワークを活用し、地域住民の方々の生活に寄り添っていければと思っている。そして、それらの活動が地域ケアの多様化の一助となるよう、ご利用者のご家族様はもちろん、地域住民の方々も巻き込んだ講演会・勉強会などの開催も目指し、未だ看護や介護を必要としていない方々が、これから迎える老いの中で自分の生活や生き方を選んでいけるための情報発信の場を提供していく。