



随行サービスには、障害者総合支援事業の移動支援のノウハウが活かされている



旅行時の写真をまとめたオリジナル写真集、利用者の家族などに好評だ



表 「生きがい支援事業」の基本料金

利用者の状態	基本料金		
	1日(8時間)	半日(4時間)	1時間
自立	21,600円	11,400円	3,000円
軽度 (要支援程度)	25,200円	13,700円	3,500円
中度 (要介護1、2程度)	27,360円	14,440円	3,800円
重度 (要介護3、4、5程度)	29,500円	15,580円	4,100円

*基本業務時間(8:00~20:00)は、同行1日12時間で介護実働6時間以内、半日では実働4時間以内が基準。超過料金は、1,500~2,050円(30分単位)。その他、同室宿泊・夜間介護・指名料等で追加加算もあり

株式会社アイビー

住所：東京都中央区銀座 2-12-12 たちばなビル3階
 居宅介護サービス アイビー立石営業所
 住所：東京都葛飾区立石 2-7-11 ウィステリア立石 102
 TEL：03-3691-9179
<http://www.ivy-ivy.jp/company.html>

Let's try! 介護保険外サービス

経営安定・サービス充実のヒント

第61回 オーダーメイドによる随行サービス 株式会社アイビー

に増加中だ。
 同事業は、利用者個々人の要望に合わせた、いわばオーダーメイドが特徴。依頼を受けた後、何度も利用者のもとに足を運び、希望に沿ったオリジナル・プランを策定する。前出の女性の場合、募参りだけでなく、観光、買い物、食事などのプランも加え、半年間かけて計画を練り上げた。女性が入居する施設職員とも打ち合わせを重ね、同行時の注意点や事故が起こった場合の対応などを確認。訪問先での車いすの受け入れ態勢など行程に支障が出ないかについて、入念なチェックも行った。

楽しみと自信、そして、生きがい
 生まれることが最大の効果
 真鍋社長は、生きがい支援事業の優れた点を次のように語る。
 「まず、計画を立てることで楽しみが生まれ、実現に向けて利用者自らが体調管理に気を使いリハビリにも精力的に励むようになります。さらに諦めてしまっていたことが叶えられれば、自信が生まれ、また次の楽しみにつながる。その点が大い」
 事実、京都旅行で自信を得た女性、その後外出への意欲が高まり、再度同社のサービスを利用し

て東京湾クルーズにも挑戦した。また、旅行中の様子をオリジナル写真集として洒落た小冊子にまとめる特典(有料)もつけ、利用者本人はもとより、家族への新サービスとして市場の開拓に積極的だ。
 料金体系は、依頼者の要介護状態、サービス内容、時間によって異なる。プラン作成や事前リサーチなどは無料で請け負う。随行ヘルパーの旅費・交通費・宿泊費等は別料金扱いだが、こうした経費については利用者との話し合いで柔軟に対応している。
 今後の目標について真鍋社長は、「もっと多くの人に『生きがい支援

事業』の内容を知ってもらおうこと。わが社のようなサービスを行っている会社自体まだ少ないので、相手にイメージしやすいように伝えることが重要と語る。今後は、施設職員や利用者向けにパンフレットや同社のホームページを使った営業活動を活発に行い、将来的には全国展開も視野に据えている。
 「別世界で働いていたので、従来の介護とは違う発想が生まれやすいのかもしれない。『生きがい支援のための事業をやりたい』という当初の思いは今でも変わりません。自分がいとおもうことを、今後も続けていきたいと思います」(真鍋社長)

1 丁業界から介護の世界へ
 26歳で会社を設立
 2008年9月、真鍋圭彰社長が26歳のときに設立した株式会社アイビーは、当初、介護保険サービスでは対応できない自費サービスを提供する事業所としてスタート。間もなく、介護保険および障害者総合支援の指定事業所の認可を取得し介護保険・障害者総合支援事業にも参入するが、会社設立の動機となった自費サービスの開発には、同社ならではのこだわりと、戦略が垣間見える。
 前職はIT企業のサラリーマン。介護とは縁がなく、知識もまったくなかった真鍋社長が、この業界に参入したのは、「祖母が入居して



真鍋社長(中央)とスタッフたち。平均年齢は29歳

いる特別養護老人ホームを訪れたときに、楽しそうに職員と交流しているのを見て、祖母の生活を助けたいという仕事に興味を持ったことがきっかけだそう。IT企業退社後は、介護施設でアルバイトをしながら、夜間は介護福祉士の学校に通う生活を続けた。アルバイト先の介護施設

利用者にも自信とやりがいを喚起 「生きがい支援事業」の成果と今後

株式会社アイビーは、東京都葛飾区を中心に訪問介護・居宅介護支援事業のほか、障害者総合支援事業なども運営している。利用者にも自信と生きがいを持ってもらうため、介護保険サービスではフォローできない旅行や趣味での付き添いサービスの提供を目的に設立された会社というだけあって、保険外サービスの開発・普及にも意欲的だ。同社の取り組みを取材した。(取材文 坂野有徳)

で、施設内で介護するだけで、ちょっとした外出や趣味など入居者が本当にやりたいことに十分に対応しきれない現実を目の当たりにして、そうしたニーズに応える事業所すらない事実を知った。介護保険サービスの限界を感じ、自ら起業を決意。その際に軸にしたのが、旅行、映画鑑賞、ショッピング、スポーツ観戦など、利用者が真にわくわくできる自費での「生きがい支援サービス」の提供だ。もっとも、当初は主に富裕層向けのサービス展開を考え、社屋は銀座に構えた。介護関連の事業所などに営業に行ってもまったく相手にされず、詐欺と間違われたこともありましたが、真鍋社長は苦笑する。信用を得るため、08年12月に訪問介護事業所を「当時、高齢者の数に比べ事業所数が少なかった」東京都葛飾区内に開設。介護保険事業に専念する傍ら、「生きがい支援サービス」のPRを続け、11年9月に車いすの女性から「かつて住んでいた京都で募参りしたい」という初めての依頼を受けた。これを機に「生きがい支援事業」と銘打ち、同サービスの開発・普及に意欲的に取り組んでいる。利用者数も徐々