

特集 元気な中小企業訪問記17

第2章

元気な高齢者を増やす 次世代訪問看護に挑戦



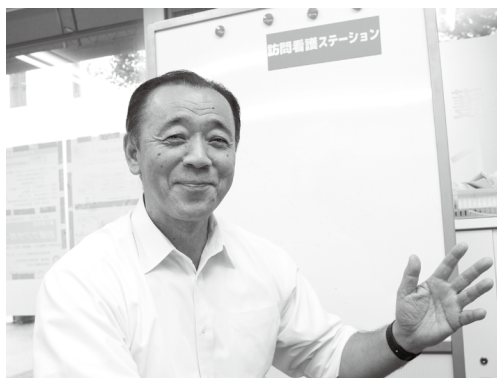
井上 雅之

東京都中小企業診断士協会／神奈川県中小企業診断協会

会社名：フローカ合同会社
代 表：代表社員 須藤 一英
資本金：100万円
従業員：15名
所在地：東京都品川区南大井6丁目13-8
TEL：03-6665-0891
URL：https://www.floca.co.jp/

元気な高齢者を増やす次世代訪問看護サービスに挑戦する会社がある。東京都品川区・大田区を中心に訪問看護サービスを手がけるフローカ合同会社である。

同社は、日常生活に支援が必要な要支援から終末期のケアまでをトータルにカバーし、リハビリを通じて高齢者が活動的で自立した生活を自宅で送れるよう訪問看護および訪問介護サービスを提供している。



フローカ合同会社の須藤一英代表

現在、同社は利用者が居住する専用アパートを活用した次世代訪問看護に挑戦している。挑戦の原動力を同社の須藤一英代表に伺った。

1. フローカ合同会社の成り立ち

(1) 逆境を乗り越えて

須藤代表は35歳のときに激痛を伴う腰痛に苦しみ、車椅子の生活を余儀なくされた。「この腰を取ってしまいたい」と思うほど日常生活に支障を来し、多くのスポーツ選手も通う病院にたどり着き、わらにもすぎる気持ちで手術を受けた。

同病院でスポーツ選手とともにリハビリし、日常生活に支障がなくなるにつれて、リハビリの効果を感じるようになった。「人間は適切なリハビリをすれば必ず自立した生活に戻る」と確信するに至る。

須藤代表は、2011年までは今の事業とは異なる別の会社を経営していた。しかし、東日本大震災の影響でやむを得ず会社を廃業せざるを得なくなり、途方に暮れた。「このまま人生は終われない」。再起のため次に何をすべきか逡巡した。

(2) 再起をかけた会社設立

日本の人口動態を見れば高齢化の影響で、今後介護市場が伸びるのは明らかであった。一方、高齢者の実情を考慮すると、須藤代表が描いていた理想とは必ずしも一致しなかつ

た。「ほとんどの高齢者は病院のベッドで最期を迎える」ことに「何かが違う」と違和感を抱くようになった。それと同時に、自分の過去を振り返り、リハビリで歩けない状態から回復した35歳の成功体験の記憶が蘇った。

須藤代表は、高齢者の現状と自分自身の置かれた状況を重ね「人間、どのような状況に置かれようが必ず再起できる」、「やるしかない」と運命に導かれるように、リハビリを基礎とした訪問看護・介護の事業に取り組む現在の会社を設立した。

「リハビリの力で歩けない高齢者を歩けるようにしたい。高齢者をもっと元気に」という信念を持って日々の事業に向き合っている。

(3) 都内に広がるリハビリの力

会社設立後、須藤代表は、以前の会社で培った営業力を武器に、品川区・大田区を中心に活動範囲を拡大してきた。業界内での認知も高まり、知人の紹介で経営課題を抱える事業所を引き受け、池袋と板橋に新たな事業所を設立。現在では4つの事業所を運営する。「リハビリの力で歩けない高齢者を歩けるようにしたい」という須藤代表の思いに対する共感が事業拡大につながっている。

2. 高齢者をもっと元気に

(1) 施設の形態とサービス提供の現状

① サービスが提供される施設の形態

看護・介護サービスが提供される施設（老人ホーム）と一口に言っても、形態は多岐にわたる。たとえば、利用者が特定施設に入居し、特定施設の職員から手厚い介護サービスを受けることができる「一般型介護付有料老人ホーム」、フローカ合同会社が今後進出を考えている、生活支援などのサービスが付いた「住宅型有料老人ホーム」などがある。

② 介護の必要性とレベル分け

介護の必要性とレベルは、利用者の日常生活の自立度で異なり、要支援1～2と要介護1～5の7段階の要介護度で定義される。



事業所の様子（画像提供：フローカ合同会社）

③ サービスに関与する人

多様な利用者の状況に対応するため、多様な専門家が看護・介護サービスに関与している。病院の退院に際して、1人の患者に必ず1人のケアマネジャーが担当となる。医療と介護の連携は非常に重要であり、病院からの退院計画にはソーシャルワーカーやケアマネジャーが関与し、利用者のスムーズな移行を支援する。退院後の生活では、ケアプランに基づき必要な看護や介護サービスが提供され、これにより利用者のQOL（日常生活の質）の維持が図られる。

④ 訪問看護・介護サービス業界の現状

一般の法人でも訪問看護・介護サービスの開業が可能となり、今では訪問看護と訪問介護は合計で約5万ヵ所の事業所が設立されている。しかしながら、その運営は容易ではない。特に東京都内では、「毎年多くの事業所が新たに設立されるものの、その大部分の経営は苦しい状況が続いています」と須藤代表は現実の厳しさを語る。

(2) 看護・介護現場のリアル

同社で看護・介護サービスを提供する利用者の8割は高齢者のみで生活する世帯で、その大半が独居である。高齢者の個々のニーズに応じたケアを行うために、多くの職員が尽力している。特に、自宅での生活を支援する際、監視が必須となるケースが多く、居住地が広範囲にわたると、多くの利用者へのサービス提供が困難となる。



訪問看護に向かう職員（画像提供：フローカ合同会社）

高齢者が自宅で独立して生活できるよう支援することは、看護・介護職にとって重要な目標である。しかしながら、実際には多くの高齢者が食事や日常生活の基本的な動作に介護が必要な状況にあるという。

(3) 次世代看護事業に挑戦

現状では、介護付き有料老人ホームに入所できるのは一部の富裕層に限られる。同社の訪問看護・介護サービスを利用する高齢者の約8割が独居で収入も限りがあるため、上記の老人ホームへの入所は困難である。

そこで、新たな事業形態として、従来型の介護付き有料老人ホームではなく、専用アパートに住む高齢者への訪問看護・介護サービスを考えている。

専用アパートに入居するメリットは費用面だけではない。通常、自宅から老人ホームに入所するとケアマネジャーの交代が発生してしまい、看護・介護サービスの一貫性が損なわれてしまう。老人ホームではなく専用アパートに入居してもらい、訪問看護・介護の形態を取ることで、入居前と同じ方針のサービスを受けることができるのだ。

(4) 高齢者の精神的自立支援

「看護・介護の重要な側面の1つは、高齢者が精神的にも自立して生活できるよう支援することだと考えています」と須藤代表は語る。これを実現するため、サービスを提供する職員の教育は欠かせない。同社の職員は心

理的支援を提供できるよう専門的な訓練を受けているという。

「精神的なサポートは、高齢者が健康で活動的な生活を送るために不可欠と考えます」と須藤代表は続ける。

3. 対面へ回帰するアフターコロナ

(1) コロナ禍の医療現場

コロナウイルス感染拡大の影響で、多くの医療従事者がほかの業務から離れて、コロナ対策に専念することが要求された。その結果、コロナ対策の医療従事者が従来の業務に戻れない状況となり、さらに、新規の人材募集も困難になった。これは、訪問看護・介護サービスでも同様の状況となった。

特に、コロナ禍の初期段階では、不確実性が高く、まだワクチンも開発されておらず、訪問看護もできない状況であった。しかし、ワクチンの導入と感染症対策の進展により、2021年以降、徐々に状況は改善し、訪問看護・介護も通常の業務に戻っていった。

(2) 対面の重要性の再認識

コロナ対策として導入された新しい勤務形態や、遠隔での業務遂行が可能になるなど、多くの変更があり、これにはWeb会議の導入も含まれる。当時はWeb会議を活用して、いくつかの業務が行われたが、現状では、対面での会議が重要であるとの認識に戻っている。

特に、高齢者ケアの対応に関する議論においては、直接的なコミュニケーションが極めて重要であると再認識されている。これは、一対一の会議ではWeb会議ツールが有効だが、多人数が関与する複雑な看護・介護現場ではコミュニケーションの質が担保されないことがあるためである。

コロナ禍がもたらした変化は、訪問看護・介護業界においても多くの教訓を与えており、これからの運営や高齢者ケアの在り方についてより考えさせられるものであった。同社も、

この経験を生かして、利用者中心の訪問看護・介護サービスの提供を目指している。

(3) 続く人材不足と看護業界の対応

コロナ禍で介護業界では人材不足が深刻化し、人材紹介料が職員の年収の3割にまで上昇する状況が、現状も続いている。

介護業界にはもともとあった制度だが、看護業界でも「処遇改善加算」という新たな制度が2024年に導入された。この制度では、利用者も一部料金を負担し、看護職員の処遇改善を図る。「この処遇改善により看護業界へもっと人材が入ってきてほしい」と須藤代表は期待する。

4. 今後の展望

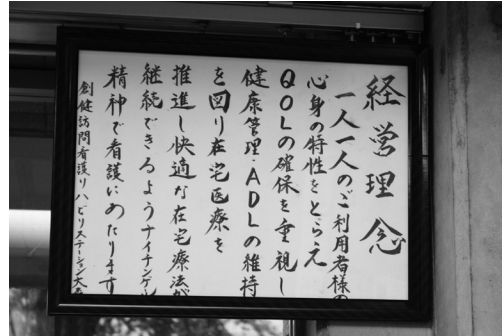
今後の展望として、まず東京都大田区、板橋区内の既存利用者を対象に、専用アパートを活用した住宅型有料老人ホーム事業を展開する予定である。

「これらの取組みを通じて、専用アパートのオーナー、銀行、高齢者、訪問看護・介護事業者間の好循環を生み出し、急速に高齢化する都内の地域課題の解決に貢献し、高齢者個々の特性に応じたQOLの確保を目指します」と須藤代表は自信を見せる。

そのためには、家族や地域の理解と協力も必要である。「今後の新規事業の実現可能性については、これまでの決算書で実績を示しながら、丁寧に対話を重ねていくつもりです」と須藤代表は持ち前の営業力をのぞかせる。

同社では、経営理念として、「一人一人のご利用者様の心身の特性をとらえ、QOLの確保を重視し、健康管理・ADLの維持を図り在宅医療を推進し、快適な在宅療養が継続できるよう、ナイチンゲール精神で看護にあたります」と掲げている。

「一人でも多くの高齢者を歩けるように」という目標のもと、リハビリの力を信じ、「元気な高齢者を増やす次世代訪問看護」サービスの実現に向けて、挑戦は続く。



事務所に掲げられた経営理念

5. 人生100年時代を支える希望

筆者の両親も介護が必要となる年齢に差しかかり、自分ごととして本インタビューに臨むことができた。1人の高齢者を支えるためには、多くの制度の理解や看護・介護の専門知識、そして高齢者と接する高度なコミュニケーション能力が必要であることを学んだ。また、「歩けない高齢者を元気に歩けるようにしたい」という須藤代表の熱い思いがひしひしと伝わってきた。

須藤代表は、その理想を実現するために富裕層だけでなく、一般の高齢者にも適正な価格で訪問看護・介護サービスを提供することに尽力している。その姿には深い感銘を受けた。さらに、サービスを支える職員の処遇改善に向けた取組みが進んでいることも、明るい未来への希望を感じさせる。

人生100年時代を元気に過ごしていけるよう、須藤代表のような看護・介護関係者の献身的な努力に心から敬意を表したい。

井上 雅之

(いのうえ まさゆき)

東京工業大学大学院博士課程短縮修了。博士（工学）。大手通信会社を経て、現在、大学教授兼経営研究所代表。2022年中小企業診断士登録。経営コンサルタント、試験委員、論文・書籍執筆、講演、企業研修など多方面で活動している。

