

#7-A 乃木坂スクール後期コース始まる！

国際医療福祉大学大学院・乃木坂スクールでは、「常に最高の福祉用具専門相談員を目指すあなたのためのレベルアップ講座①～福祉用具個別援助計画のスキルアップを身につける～」をテーマに、福祉用具個別援助計画書、モニタリングシートに関する講義、演習を行っている。去る9月13日に第1回目の講義「福祉用具個別援助計画書とは～先行事業者が語る～」が行われた。

福祉用具個別援助計画書（ふくせん様式）の説明をする東島氏



義務化が検討される福祉用具個別援助計画書

第1回目の講師を務めたのは、東島弘子氏（国際医療福祉大学大学院専任講師）。導入として、福祉用具個別援助計画書（以下、計画書）の考え方について説明した。

計画書（ふくせん様式）の開発に携わった東島氏は、ふくせん様式の利点について、「留意点があるところ」と言う。留意点は他の専門職との情報共有や認識を共通させるツールとなり、実際に計画書を見たケアマネジャーからも「自分が注意すべき点がわかり役に立つ」との声があがるそうだ。ふくせん様式はあくまで標準であり、事業者ごとにカスタマイズされた計画書もあるだろう。東島氏は、「留意点の項目は残すことを勧めたい」とした。

東島氏は、「計画書のねらいは、何を解決したいか、どの福祉用具なら目標を実現できるかを可視化することです」と強調する。来年度からの計画書の作成義務化が検討され、不安を抱える事業者もいるだろう。東島氏は、「義務感で作成すれば負担感は増します。誰のために、何のために作るのか、そこを大切にしてください」と呼びかけた。

先行事業者が語る 「熱意」をもって対応を

後期コースの目玉は、実際に福祉用具貸与事業所で業務を行っている福祉用具専門相談員の「体験談」だ。今回体験談を語ったのは鹿児島県・株式会社カクイックスウィングの肥後一也氏（宮崎営業所所長）。カクイックスウィングは、計画書が開発される以前から、独自の「アセスメント表」で利用者に質の高いサービスを提供してきた先進的な企業である。



→ 体験談を語る肥後氏

「モノのオーダーをもらうのではない。アセスメントのオーダーをもらうのだ」。これは同社の岩元社長の言葉だ。数年前までは「3モーターベッドの在庫ある？」というのがケアマネジャーのオーダーだった。しかし、独自のアセスメント表を使い始めてからは「この状態の人にはどの福祉用具がいいか一緒に見てほしい」というオーダーに変わったという。ケアプランすらもらえない福祉用具専門相談員がいる現状だが、肥後氏は「利用者のことを知りたいという『熱意』を伝えればきっとケアマネジャーの共感は得られます」と語る。地道な関係作りが大切なようだ。

しかし、計画書の作成が義務化されれば、ケアマネジャーが管理する書類が増えることになる。肥後氏は、「ケアマネジャーは『利用者よりも書類と向き合う時間が長い』と言っても過言ではないほど、管理している書類が多い。最初は計画書に対して理解が得られないかもしれないが、読んでもらう工夫をすること、計画書に対するぶれない『熱意』を持ってやり抜くことを大切にしてほしい」と述べた。

肥後氏の話で印象的だったのは、計画書を活用した保険者への働きかけだ。特定福祉用具を販売する際は、保険者に対し福祉用具が必要な理由を別紙で提出し、受理してもらわなければならない。肥後氏は、この支給申請書の「福祉用具が必要な理由」の記入欄を計画書で代用してもらうよう働きかけ、鹿児島県、宮崎県の一部の市町村ではこれが認められているという。事務作業量の削減、また計画書の認知・普及の上でも、これは画期的な取り組み事例ではないだろうか。

福祉用具専門相談員の体験談は、第4回目（10月4日）にも行われる予定。また、4回目には、実際に計画書を作成するという課題が与えられる。なお、今回は定員に達したため募集は締め切っている。