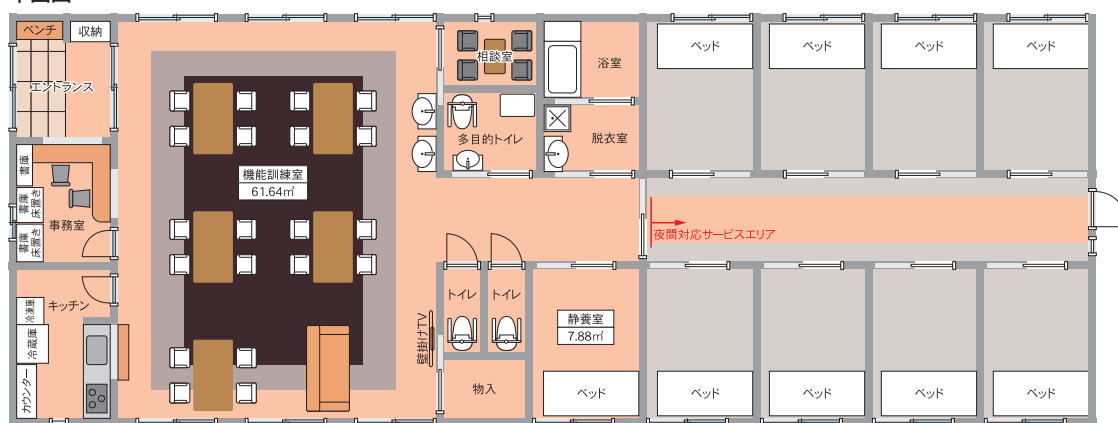


平面図



制度の方向性＝地域社会のニーズ、中重度・認知症に対応できる事業づくり

代表取締役 副社長の大場隆幸氏は、Premium Careを作り出したきっかけについて「主眼を2つに置いて考えた。一つは、社会問題になっている認知症に対して専門的に対応できる通所介護を作っていくこと、もう一つは民間の営利事業としてしっかりと残っていけるような事業形態を作ること。中重度や認知症の方の在宅生活を支援するサービス構築を考えたとき、家族のレスパイトという絶対的なニーズをかなえるためには自費の一時預かり（以下、宿泊サービス）を併設するモデルに行きついた」と話す。実際に開設当時から宿泊サービスへのニーズは高く、半年ほどで宿泊の稼働率が8

～9割に達し、同時に通所介護の稼働率も7割を超えた。「宿泊を併設していることは強み。一般的なデイサービスであれば、お盆やお正月は利用者が減りがちだが、当事業所は増える傾向にある。近隣にショートステイはあるが、『活動的だから』という理由で当事業所を選んでくださるご利用者は多い。デイサービスでは、機能訓練をしっかりと行い、元気になって帰ってもらうという思いを持っている」と話す。



副社長の大場隆幸氏



夜間は訪問看護と連携

宿泊はすべて個室で最大9名が利用可能。居室（7.88㎡）などの広さや設備、夜勤従業者の配置は自治体が定めるガイドラインにのっとり、近隣にある同法人の訪問看護の看護師と連携して医療的ケアへの24時間対応も可能な体制を取っている。宿泊の運営で課題となり得るのが夜勤従業者（1人以上）の確保だが、Premium Careでは夜勤専任スタッフを2名雇用することで、通所介護と分けてシフトを調整している。「現在は、月に1～2回通所介護の職員がシフトの調整のため夜勤に入ることはある

が、基本的には日勤と夜勤をしっかりと分けることで職員配置と労務を担保している」と大場氏。

お泊り日の概要

宿泊室数・広さ	・個室9室 ・1室あたり約7.88㎡ （自治体が定めるガイドラインにのっとり広さ）
連続利用	7日程度に限定
宿泊費用	1泊1,800円
収支（直営）	売上620万円、利益145万円