

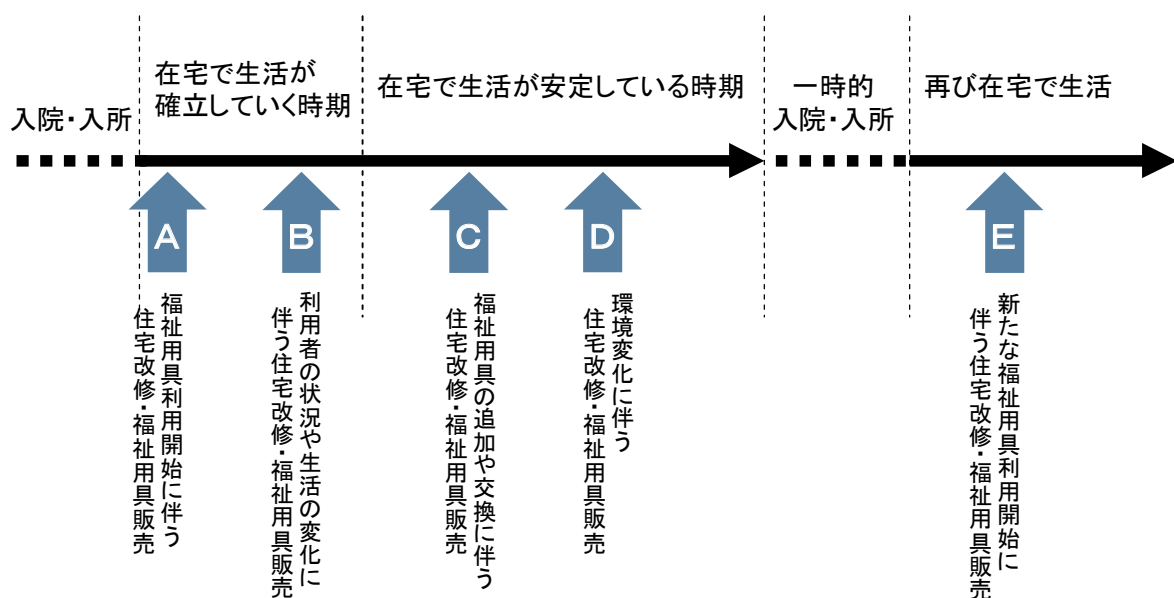
2. 業態連携事例の分析結果

この調査では、次のような業態連携のパターンを設定し、このパターンに沿って、業態連携の実態および効果を整理しています。

ここでの「業態連携」とは、ケアマネジャーによるケアマネジメントの中で、福祉用具貸与サービスとともに住宅改修や福祉用具販売サービスを提供して環境整備を行うことを指します。

福祉用具貸与事業者が住宅改修業や福祉用具販売業を一体的に行う場合や、住宅改修・福祉用具販売の窓口を担う場合、他の住宅改修事業者や福祉用具販売事業者と連携する場合のすべてを含むものとしています。

業態連携が行われる場面として、以下のような想定を置いています。



このようないくつかのパターンにおいて、福祉用具専門相談員として、積極的に住宅改修や福祉用具販売も視野にいれた適切な提案を行っていくこと、サービス間で円滑に連携することで、利用者の生活を総合的に支え、生活の満足度を高めていくことが可能になると考えられます。

2. 業態連携事例の分析結果

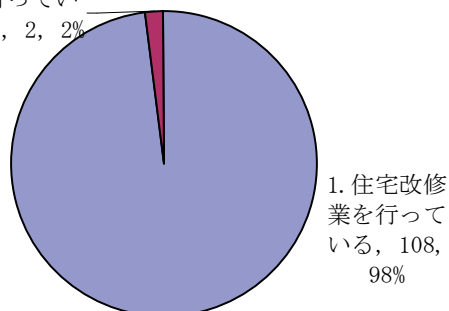
ここでは、平成21年度調査において収集した112事業所からの回答について、集計、分析した結果の中から、主なものをご紹介します。

【住宅改修業、福祉用具販売の実施状況】

(N=110)

【事業所票】住宅改修業を行っているか

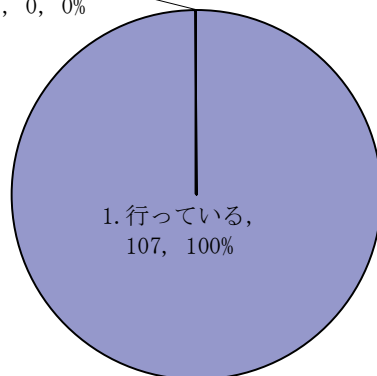
2. 行っていない, 2, 2%



(N=107)

【事業所票】福祉用具販売を行っているか

2. 行っていない, 0, 0%

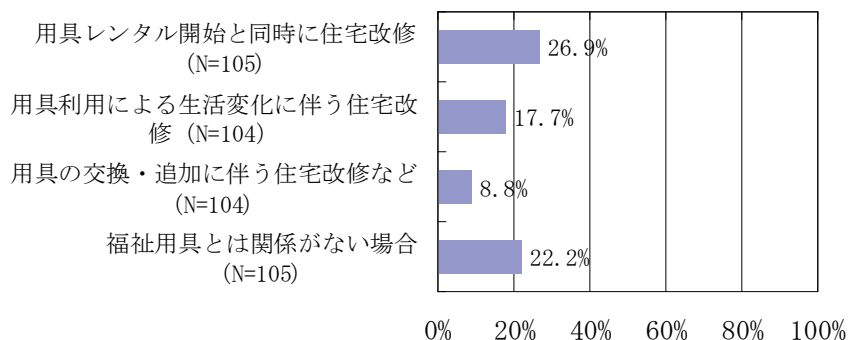


■ 住宅改修業、福祉用具販売ともにほぼ全ての事業所において行われています。

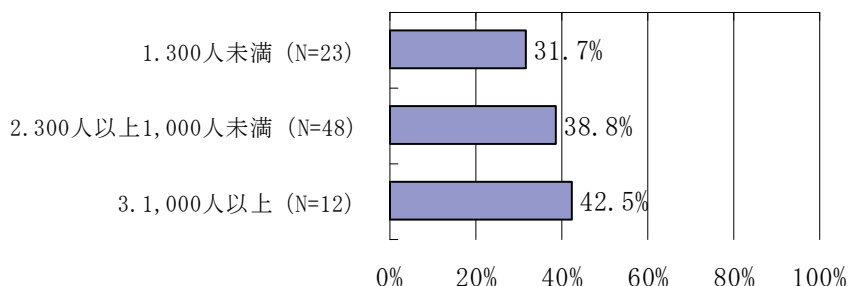
2. 業態連携事例の分析結果

【福祉用具貸与と連携した住宅改修、福祉用具販売の利用頻度】

【事業所票】住宅改修を実施する頻度



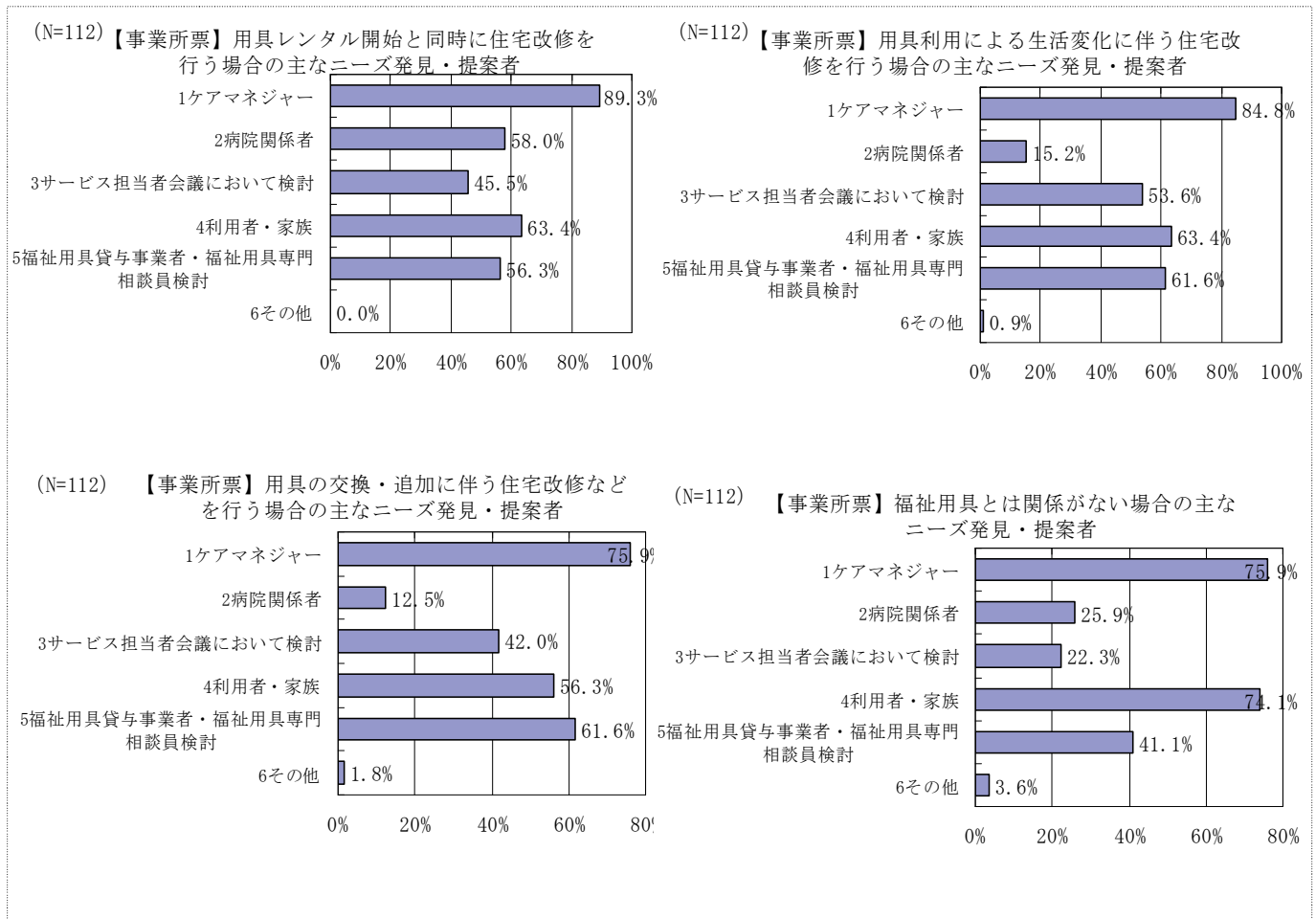
【事業所票】福祉用具販売を利用する頻度（利用者数規模別）



- 住宅改修を実施する頻度については、「用具レンタル開始と同時に住宅改修」のケースが26.9%と最も多くなっていますが、「福祉用具とは関係がない場合」も22.2%と多くなっています。
- 福祉用具貸与を利用している利用者のうち福祉用具販売を利用する頻度は、利用者数300人未満の事業所において平均31.7%、利用者数300人以上1,000人未満の事業所において38.8%、利用者数1,000人以上の事業所において42.5%となっており、規模の小さい事業所では、福祉用具販売を利用する頻度は低い傾向にあります。

2. 業態連携事例の分析結果

【住宅改修の主なニーズ発見者・提案者】

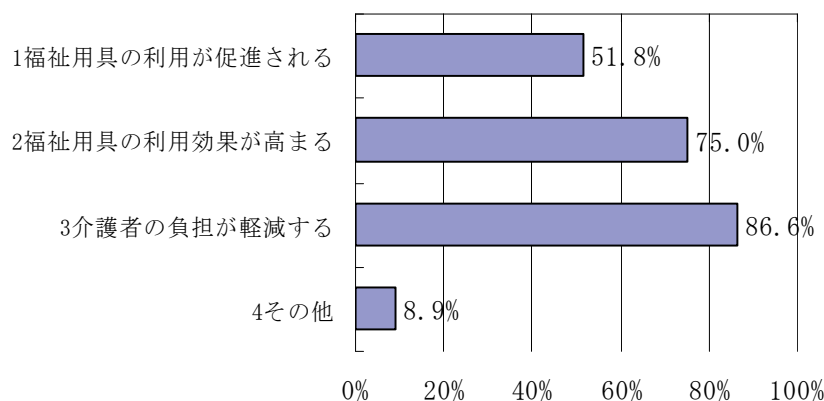


- 用具のレンタル開始と同時に行う住宅改修、用具利用による生活変化に伴う住宅改修、用具の交換・追加に伴う住宅改修を行う場合において、ケアマネジャーが70%～90%程度のケースで、ニーズの発見、提案をおこなっていることがわかります。
- 福祉用具専門相談員は、用具利用による生活変化に伴う住宅改修、用具の交換・追加に伴う住宅改修の場合に約60%のケースで、ニーズの発見、提案を行っています。

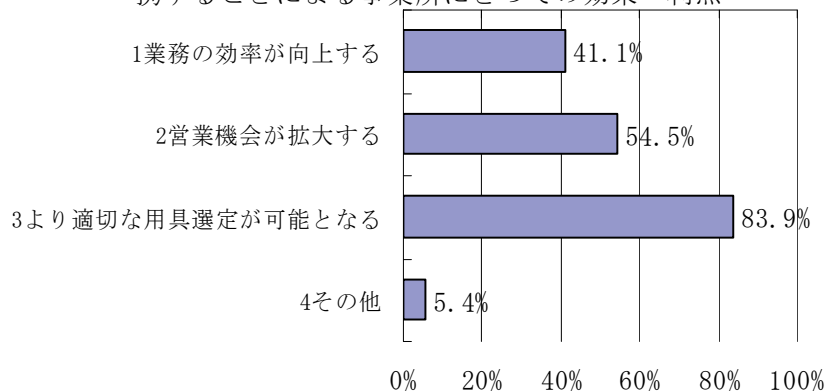
2. 業態連携事例の分析結果

【業態連携による効果・利点】

(N=112) 【事業所票】住宅改修や福祉用具販売サービスと連携することによる利用者・家族にとっての効果・利点



(N=112) 【事業所票】住宅改修や福祉用具販売サービスと連携することによる事業所にとっての効果・利点



- 住宅改修や福祉用具販売サービスと連携することによる利用者・家族にとっての効果・利点については、「介護者の負担が軽減する」が86.6%と最も高くなっていますが、それ以外の選択肢も高い割合となっています。
- 住宅改修や福祉用具販売サービスと連携することによる事業所にとっての効果・利点については、「より適切な用具選定が可能となる」が83.9%と最も高く、次いで、「営業機会が拡大する」が54.5%と高くなっています。