

「ささえ」

2014年4月発行 情報誌 第47号

発行NPO福祉用具ネット事務局

住所: 福岡県田川市伊田4395(福岡県立大学内)

TEL/FAX: 0947-42-2286

E-mail npo-fukusiyougunet@sage.ocn.ne.jp

HP <http://www10.ocn.ne.jp/~npofynet/enter.htm>

情報誌「ささえ」は年4回(1月・4月・7月・10月)発行しています。

印刷 よしみ工産(株) 北九州市戸畑区天神1丁目 13-5

福祉用具はあなたの自立をささえます。

あなたのささえがNPO福祉用具ネットを元気にします。

【商品名】自動排泄処理装置
尿吸引ロボ「ヒューマニー」



夜ぐっすり眠れるから
昼間頑張れる！



【発売元】ユニ・チャーム ヒューマンケア(株)

【商品名】床ずれ防止用ハイブリッドマットレス
「アルファブラ ソラ」



新発売
ハイブリッド型
車いす用クッション

【商品名】

アルファブラ
ソラ クッション



【発売元】(株)タイカ



特定非営利活動法人
NPO福祉用具ネット

「大切な芽を皆さんのやさしさに包まれながら育てていきたい…」

シリーズ1 福祉用具メーカーから介護現場の皆様へ

ユニ・チャーム ヒューマンケア(株)代表取締役社長 白井光比呂

1. 高齢者介護における排せつケアの意味

ユニ・チャームでは、在宅介護者の皆さんに定期的に大規模調査を行っている。その中の「最も辛い介護は？」という質問に、圧倒的の第1位に挙げられるのが排せつケアだ。70%超の方が第1位として挙げ、第2位の入浴ケアを大きく引き離す。

2つの理由が考えられる。1つは不潔物を扱うという心理面での負担、2つめには、日に何度もオムツ交換や介助をしなければならないという身体的負担。

過去ユニ・チャームは、「寝たきりゼロをめざして」というスローガンのもと、リハビリパンツという価値を創出、トイレでの自力排せつを推奨することで、日本独自の排せつケアの常識作りに貢献してきた。これは、厚生労働省が志向する「自立支援」というコンセプトとも合致し、排せつケアを巡る世論を正しい方向に導いてきたという自負がある。

にも関わらず、リハビリパンツ発売後既に20年近くの時間が経過しようとしている現在、未だ多くの介護者が最も辛い介護として排せつケアを挙げてしまう現状は一体どうしたことだろう。

2. 理念なき「自立支援」の迷走

厚生労働省の指導により、現在日本の介護現場は自立支援一色だ。サービス提供者は全員そのスローガンに沿って、一所懸命に取り組んでいる。

では、自立支援とは一体何だろう？ここで私見を述べさせていただければ、私自身「自立とは、心身共に前向きに生活すること」だと考えている。であるとすれば、こういった生活の実現には自ずと前提条件が必要で、それこそが「夜間はぐっすりと眠ること」ではないだろうか。私たち現役の職業人も、徹夜や寝不足が続けば意欲的で前向きな仕事なんてできない。増して、心身ともに虚弱な高齢者にとっては尚更だ。

しかるに、現在の介護サービスは本当にご本人、介護者の安眠を迫及しているだろうか？残念ながら私にはそうは思えない。これが、私の考える「理念なき自立支援の迷走」だ。これは、介護の根幹に関わる大変な問題だと思う。

排せつケアの分野は、その典型だ。私どもの調査によれば、夜間何らかの理由でオムツ交換をされている在宅介護者は、未だ4割弱に上る。一晚

中の尿を吸収できるというオムツがこれだけ多く販売されているにも関わらずだ。これでは、昼元気に前向きにと言っても無理な相談だ。又、障がいを持たれた方々も、日々の生活において、常に自らの排せつ条件を満たすトイレの所在を事前に確認し、その場所にしか外出できない。生活の場面が大いに狭められていると言わざるを得ない。

3. 排せつケアイノベーションへの確信

こういった環境下、2009年3月にユニ・チャーム(株)、日立製作所の共同出資でユニ・チャームヒューマンケア(株)は設立された。尿吸引ロボヒューマニーの普及促進のみをミッションとする会社だ。おかげさまで過去5年間、ヒューマニーは多くのお客さまにご使用いただき、沢山の感謝の言葉をいただいた。そのうち、いくつかの事例を簡単にご紹介したい。

長期にわたる夜間オムツ交換による不眠の蓄積で、心身ともに疲弊しつくし自殺まで考えていたが、ヒューマニーによって救われたと言って涙を流してくださった老々世帯の奥さまがいらっしゃった。

或いは、身体障がいによる排せつ問題で、仕事も私生活も活動範囲を限定されていたが、ヒューマニーによって、どこにでも出かけられるようになったと明るく話してくださった男性ご本人とその奥さまがいらっしゃった。

又、学校でのオムツ交換が不憫だというお母さまの心配りで、小学校5年生からヒューマニーを使い始めた脳性マヒの男の子は、今年から中学校に通うようになり、演劇部に入ったとご両親とともに、わざわざ報告に訪れてくれた。この春休みには、ご両親と3人でハワイに卒業旅行に行ってきたと教えてくれた明るい笑顔がとても印象的だった。

これらの事例から、私たちはヒューマニーの普及は、間違いなく在宅排せつケアにイノベーションをもたらし、自立支援に貢献できると確信を深めたものだ。

4. 特定福祉用具から貸与対象品目へ

結果、排せつケア改善の重要性、ヒューマニーの有用性は厚生労働省にもご理解いただけることとなり、2012年4月からは、それまでの「特定福祉用具」から「貸与品目」へと変更されてい

る。名称も、「特殊尿器」から「自動排せつ処理装置」へと改称された。

貸与への変更目的は3点。1つめは、ご利用者さまがより少ないコストで、気軽にご使用いただける環境を整えること。2つめには、貸与品目とすることで、ケアマネジャーの関与度をより高め、対象者発見を加速すること。3つめには、貸与事業者の現場関与度を増し、使い始めに起こりがちな失敗や、使い慣れまでの心理的ハードルをサポートいただく体制を作ることにあった。

この制度変更によって、厚生労働省も私どもも、介護ロボットの先駆けであるヒューマニーによる在宅排せつケア改善を大いに期待した。

5. 立ちはだかる普及への壁

にも関わらず、尿吸引ロボヒューマニーは未だ大きな普及の壁に阻まれており、貸与品目変更後もその普及は遅々として進んでいない。その要因は、大きく2点に集約できる。

1つめは、事実上の福祉用具導入意思決定者であるケアマネジャー、或いは福祉用具専売権を有する貸与事業所という組み合わせが、典型的な身体介助分野である排せつケアとの相性が悪いという問題だ。福祉用具導入には、導入に適すると思われる対象者の発見、適合性判定、導入に際しての使い方指導、アフターフォローというプロセスが必要となるが、いずれのプロセスも日々の身体介助への関与度が低いケアマネ、専門相談員には荷が重い。よって、先ずは最初のハードルである対象者発見の効率が極めて悪い。又、例えば対象者を発見できたとしても、身体介助が不得手な専門相談員では使い方指導が満足にできず、実使用場面で多くのトラブルを抱えることとなる。結果、いくつかの失敗体験がケアマネ、専門相談員のモチベーションを低下させ、積極的なご利用者さまへの紹介活動、導入が図られないというバッドサイクルを生み出してしまう。

そもそも排せつケアという分野は、対象者の体格や身体条件の差が大きいいため、例えば紙オムツでさえ十分に使いこなすには相応の時間が必要だ。そのため、ベッドやマットレスのように手離れ良く導入を図ることが難しい。しかし、多くの手間をかけてまで自分たちの苦手とする分野に積極的に取り組もうとする貸与事業者は稀で、櫛の歯が抜けるように取扱い事業者が減少している現状がある。

結果、貸与事業者からケアマネへの紹介活動が行われず、ケアマネ自体の商品知名度が全く向上しないという事態に陥る。これが2つめの要因だ。ユニ・チャームでは毎年ケアマネがどれ程ヒューマニーを認知しているかを調査しているが、発売

から3年半を経過し、貸与品目への移行後半年が経過した昨年11月時点においても、ヒューマニーのケアマネ知名度はわずか14%という絶望的な数値であった。残念ながらこの状態では、必要なお客様に情報は伝わらない。

この事実は、今後如何に優れた製品、ロボットが開発されようとも、それが身体介助に近ければ近い程、導入に手間がかかればかかる程普及が難しいということを端的に表している。リフト、昇降機等の普及が遅々として進まない現状からも、この問題の根深さをご理解いただけるものと思う。

6. 介護ロボット普及の肝は、作る工夫より普及させる工夫

今後益々深刻化する高齢化にあって、厚生労働省は介護の場として在宅に大きく舵を切っている。多くの国民も自宅での介護を望んでいる。しかし残念ながら、現在の人力に頼る介護を継続すれば、この希望を叶えることは難しい。労働力不足はもちろん、万が一人手を確保できたとしても、このやり方では、財源は限りなく肥大化してしまう。

であれば、今こそ人力を用具に置き換える大胆な発想の転換が必要だ。住宅環境を整備し、必要な用具を全て導入し、最低限の人手で介護を行う。しかしその理想を実現するには、これまでヒューマニーが経験してきたような普及ハードルを越えるための条件整備がなされることは絶対条件だ。課題の本質は「作るより普及することにある」ということを、私たちは今一度肝に銘じたい。

簡単に売れる商品だけが良い商品なのではなく、私たちには良い商品をお客様に届けるための努力を継続する使命がある。その気概がなければ、国民の税金や保険から生業を得る資格はない。

先日、国際福祉機器展期間中に、NHKで介護用ロボットの特集が組まれ、その中でヒューマニーをご紹介いただいた。その直後から、我社にはお客様からの問い合わせ電話がひっきりなしにかかり、「番組を見たので現物を見たかった」と言って、多くの方に弊社ブースを訪れていただいた。その方たちが異口同音に語っていたのは、「これまで誰もこんな商品があることを教えてくれなかった」「もっと早く知っていたかった」という内容だった。ある女性は、眠れない生活に疲弊しつくしており、「まるで神様に会ったようだ」と涙ぐんだ。

9. 今こそ、全体最適を実現するための理念、ビジョンが必要

直近介護用ロボットへの開発助成が盛んに行われている。本年度も重点分野、重点テーマに多くの予算が割かれている。しかし、敢えて今一度言わせていただくなら、現在の福祉用具を巡る規制等の現状を放置したま

までは、どんな優れた製品が登場したとしても普及へのハードルは相当高いのではないかと思います。
あらゆる部分に問題があり、課題がある。それをモグらたたきに対処していたのでは、全体最適は得られない。重要なのは、目の前の問題を解決するための手段、方法論に終始するのではなく、あるべき介護生活と現状とのギャップを正しく認識し、その課題を解決するためのプロセスを思い描く演繹的発想と、業界全体をひとつの方向に収斂させる理念・ビジョンなのではないだろうか。
そこから、部分毎の問題や課題を解決するためのシナリオを描くことで、全体最適を導く。そんな強いリーダーシップこそが求められており、このことこそが介護用ロボット普及には絶対に欠かせない条件なのではないかと考えている。

NPO 福祉用具ネット 2014 年度研修会講師のご案内

Part 1 講師；大淵哲也先生 理学療法士

案内人；NPO 福祉用具ネット理事 長谷川節子（田川市立病院 PT）

私ども、NPO 福祉用具ネットが開催する研修会の講師陣は、全国的に有名でさらにその講義内容が充実しており、魅力的な先生ばかりです。そのような先生方に講演の依頼をおこない、スケジュールを空けてもらうことだけでも、ひと苦労ですが、なんとか皆様にその一流の充実した講義を受けていただき、一緒にスキルアップをしていきたいと考えており、研修会を開催しております。

中には、講師の先生方やその講義内容をイメージしづらい方もおいでだと思います。

2014 年度の研修会は、情報誌「ささえ」紙面をお借りして魅力的な講師陣をご紹介します、興味を持っていただき、多くの方の参加をお待ちしております。

最近、「臨床に役立つ実践セミナー」などと銘打った各種研修会が各地で行われるようになりました。研修やセミナーを専門にやっている会社もありますね。その分野ではかなり著名な講師の話が聴けるということで、受講料はちょっとお高かったりしますが、私もよく参加します。先日、次のような研修会に参加しました

テーマ：

「食事場面の車いすシーティング。すぐに使えるシーティングの知識と技術」

講師：大淵 哲也先生

皆さん、大淵哲也先生をご存じですか？

大淵先生は理学療法士であり日本リハビリテーション工学協会でもご活躍のです。わざわざ新潟から大雪の中、本業を終えてからの移動。講演が終わればまたとんぼ返りというフットワークの軽さと何しろ話のおもしろさとお人柄で、人気の講師です。1日の講義、ためになるお話ばかり。現在特別養護老人ホームの施設長という肩書きで、しっかりと入所者によりそって、身体機能・生活場面をみていらっしゃいます。「車いすシーティング」というと、ちょっと難しく、りっぱな車いす

も満足に準備できない施設の環境では話を聞いても実践できないかも・・・と心配するなかれ。先生は、ちょっとした工夫やアイデア、安く手に入れた道具を使ってみごとに環境を変えてしまいます。たとえば、体の傾きが激しい（脊柱側弯）方に、なんとかまっすぐに座って安楽な座位姿勢を考えると、30年理学療法士をやっているガチガチの頭のPT（私です）は、「座位保持装置？」などと考えてしまうところですが、先生はバスタオルロール（普通のバスタオルを丸めてヒモでくくったもの）なるものをつくって骨盤と体幹を整えます。もちろん、どこで体重を支えるか、よく考えて。さらにリサイクルショップで買ってきた食卓椅子の脚を切って左右非対称にし、その人にとって座り心地のよい椅子をつくってしまいます。そもそも車いすは「移送」のために使われるもので、特に日本では折りたたんでコンパクトにすることが優先されているため、椅子としての機能はほとんど重視されていない現状があります。ですが、施設や病院で、椅子がわりに長時間座っていることが多いのも現実。だからせめてクッションを！というのはあたりまえ。大淵先生はクッションを入れる際の大きな落とし穴についても熱く語ります。現場で仕事をしている私たちには思いあた

ることがたくさん。しかも先生のお話は決してハウツーではありません。だって、介助の仕方に絶対的な○か×かなんてないわけですから。「さまざまな視点から根拠を明確にして、適応や応用を考えるとときに必要なのはいろいろな経験・知識に基づいた引き出しの多さです」という先生の言葉には感動します。そんな大淵先生のお話を田川で聞くことができます。**26年6月14日・15日の2日間** NPO 福祉用具ネットの研修会に来ていただけることになりました。みなさん、引き出しを増やしませんか？

特集：施設職員、デイサービス職員たちの独り言

NPO 福祉用具ネット情報誌 「ささえ」 編集委員会

日頃感じている思い

- 利用者の体調等を考慮したり、感染症流行による行事中止の判断は大切だが、もう少し行事（外出）を増やしたい。
- 利用者が「行きたい」「こーいうことをしたい」と言うことをなるべく叶えたい。
- もっと一人ひとりの要望に応えられるといいなと感じている。
- 男性利用者はどのようなレクリエーションや作業等をおこなっていくべきか迷う。
- 利用者が満足するサービスを提供できているかと常に考えている。
- 利用者が話したり、運動したりすることに苦痛を感じないか気をつけている。
- デイサービスに来るのが楽しみと思ってもらえるように、極力話かけるようにしている。
- 1人1人名前を呼んで話をするようにしている。
- 利用者様がとにかく、元気で笑顔で過ごして頂ける様に出来ることはなるべくしてもらっている。たとえば、これからの季節は施設の裏に竹やぶがあるので筍を掘ってもらい、茹でて袋づめし、商店街に売りに行く。職員も手伝っているが、ほとんどの作業を利用者様がしている。利用者様は人生先輩で沢山の知識を持っており感動する。

ちょっとした愚痴

- 人員配置的には職員数は足りているが、あと1～2人いたら、もっと利用者と交流が図れるし、レクリエーションや行事など、いろいろなことができるのと思う。
- 自分に余裕がないときは、きちんとした対応ができていないと思う。
- 上司から「計画的に…」「予算どおりに」と言われることがあるが、なかなか計画通りに行かないこともある。
- もっと戸外活動を実施しては？と言われるが、入浴や人員等の調整が難しく、たくさん取り入れることができない。
- 介護の現場は人手不足。若い人には是非介護の仕事をして欲しい。

関係者へのお願い

- 介護支援専門員や看護師からいろいろな視点でアドバイス等を頂き、助かっている。時折、方向性の違いで悩んだり衝突することもあるが、今後ももっとたくさんのアドバイスを頂きたい。
- デイサービスをどうしたら利用できるか、家族向けのQ&A方式の広報がなされるといいかも。
- 今度、春祭があるので、ケアマネさん達には是非見に来ていただき、家では見れない利用者の姿を見て、ケアプランに役立て欲しい。

今、思うこと。「福祉用具の開発に王道なし」

(その 36)

NPO福祉用具ネット 理事 坂田 栄二

(九州ヘルスケア産業推進協議会 コーディネータ)

シャワーは、わが子！

大山の雰囲気を感じたのか、その大手販売会社の企画者は、

「なかなか良い商品ですね。これほどすっきりとしたコンセプトの商品はめったにありませんからね……」
と、大山の気分を損ねないように言った。

しかし、大山は表情を全く変えない。

大山は、デビューが 6 か月先になることが最も不満だったが、そのほかにも原因はあった。

その販売会社の条件は、

- ① カタログには無料で、シャワーを掲載する。
- ② 注文のあった分だけ、NPOに発注する。
- ③ 発注があったら、ただちに納めること。

この条件では、NPOは見込み生産をしなければならない。いくつ売れるかも分らず、余分な在庫を持たなくてはいけない。そんな販売会社ばかりが有利な話があるのか？

まだ、福祉業界の販売形態に不慣れな大山は、

“そんな馬鹿な話があるか。良い物はすぐにでも世に出して、困っている人たちを手助けするのが福祉用具ではないのか。こうなったら、自分で販売するしかない。それが一番だ。”と決心した。

これ以上は無理だと思った販売会社の企画者は、
「HCRが終わったら、ここに書類を送ってください。」
と言い残して、そそくさと立ち去った。

断ってよかった？！

大山にしてみれば厄介払いができた “ほっ” とした表情を表して、松原の方に顔を向けた。

松原は不満げな顔のまま。

「大丈夫よ。松原さん！もっと良い販売会社が現れるよ。まだ今日は展示会の初日だし。」

松原をなだめるかのように、肩をポンとたたいた。松原は、どこまであきらめたのかはわからないが、先程の企画者に説明していた時に散乱させたシャワーの展示を、しぶしぶ片付け始めた。

松原にしてみれば、大手と取引ができる一大チャンスだった。その思いを拭ききれなかった。

しかし、その思いは杞憂だった。

展示会の屋からは、人出も多くなり、会場内は熱気に溢れていた。

勿論、シャワーの問い合わせもひっきりなしだった。説明担当の松原は、休む暇もなく対応を迫られた。

“すごい人だなー。すごい人気だなー”

松原の説明する声も、ひときわ大きくなってきた。その声の大きさに魅かれるかのように、人が集まる。

松原は、シャワーの人気に驚かされるとともに、先程の大手販売会社にこだわった自分を、忸怩たる思いで悔むとともに、大山がうまく捌いて断ってくれたことに感謝した。

さあ、アクティブ営業開始だ

激動のHCR展示会が終わって、一息ついたものの、どこからもシャワーの注文はおろか問い合わせも来ない。

何がだめなのか、どこが満足していただけないのか、全力開発したつもりの松原は、不評に思い当るところがなかった。

“価格が高すぎたのか。いいや、あれだけ他社品を調査し、アンケートまで取って価格設定したのだから、高過ぎるはずはない。大山さんも納得してくれていたし。”と松原の悩みは尽きない。

すっかりしょげかえってしまっている松原を見て、大山は、“商品の出来栄えは間違っていない。本当に欲しい人のところにシャワーの情報が届いていないのでは。もっと多くの人に知ってもらえないといけない。そうだ、NPOのホームページに載せよう。”と動き始めた。

NPOにとっては初めての商品で、福祉用具の業界にどうやって販売すれば良いのかまだ判っていない。卸問屋経由やカタログ販売、訪問販売など商品販売ルートは業界により色々ありそうだが、まだ出来立てのNPOを商売相手として認めてくれるような販売会社などあるはずもない。しかし何としてもデビュー成功させたい。

ホームページで宣伝するぞ

そこで大山が選んだ結論は、“今、NPOに出来る販売は、直接販売しかない。”

それも楽天やYahooなどのネットショッピングではなく、NPOのホームページを使ったネット直接通販だ。

では、どうやってホームページに載せれば良いのか。大山は、部屋を出て斜め向かいの部屋のドアをノックした。

この部屋の主が、パソコンに詳しい師匠である。部屋のドアを開けると、

「中藤さん！ホームページにシャワーの宣伝を載せたいんだけど、どうしたらいい？」

中藤さんは、大学の生涯福祉研究センターでもちや図書館を主宰しているベテランの助手である。地域に向けて福祉関係の様々な情報を発信している。大山はこれまで、ホームページの立ち上げから、更新のやり方までアドバイスをもらって

きた。いまでは、いろんな情報を発信できるまでマスターしているが、チラシのような印刷物を掲載するのは初めてだから、中藤助手に手伝ってもらいたかったのだ。

大山に引っ張られてやってきた中藤助手は、「わたしも、印刷物を載せたりしないから、出来るかしら。多分、こうやって・・・。」と、パソコンの前でござそ始めた。いつも控え目な言い方をしながら、ちゃんとやり遂げる、それが中藤流アドバイス法だ。

シャワーのチラシをコピーし、NPOのホームページにアップさせた。やり方が判れば、あとは大山がハデな見出しでページ完成。ここまではスムーズに進んだ。

ホームページを見たんですけど

しかし、それでもまったく音沙汰なし。

ところが、3 か月たったころ思いもかけないところから電話があった。

「ホームページを見たんですけど、カタログを送ってもらえませんか？」

「ありがとうございます。どちらにお送りすればよろしいですか。」

いつになく丁寧な対応。この客を逃がしてはなるまいと、精一杯のやり取りをしているのが判る。

横で電話を聞いていた坂田は、これまで聞いたことのない会社名の正体を知りたかった。

横でこっそりとWebで会社名を調べてみると、“ある、ある。ちゃんとした立派な会社だ。”

「どういうところで使うんですか？」

大山は、色々聞き出そうと電話を握りしめている。

湯灌にピッタリ

「えっ！葬儀屋さんで湯灌？」

驚きの声をあげた。

湯灌といえば、棺に納める前に湯水で洗ってあげることではないか。ご遺族の中には洗髪をして顔周りを洗ってほしいとのご要望があるという。

その際に、ご遺族の感情を考えると、お湯の交換のために安置場所とお風呂場を、バタバタと何度も行き来することはできない。そこでネットで探していたら、NPOのホームページに行き当たった。バケツ一杯で洗髪できるこのシャワーが最適だし、セットしたり片付けののも簡単でご遺族様にいやな思いを与えずに済むとのこと。

NPOはこれまで、入院患者や介護の現場を想定して商品開発してきた。確かにこのお客の言う通り、使ってもらえそうだ。

この会社は、葬儀用具の卸問屋さんで、取引先にぜひ紹介したいという。

大山は、この話に心底納得した。

「すぐにお送りします。ありがとうございます。」と、電話を切るなりチラシを封筒に入れて、発送の仕度を始めた。

数日過ぎて、注文書がFAXで送られてきた。その注文数は、大量(当時のNPOにしてみれば)だった。

このとき、大山は営業の難しさと楽しさを知った。思い込みだけでは商売はできない。大山がもっとも重視したのが、どう使われるかという使用シーンの想定だ。そのためには、商品の性能や特性をしっかりと理解しておかなくてはいけない。大山は良い勉強をさせてもらったことを感謝した。それからというもの、“待ちの商売”はダメだと、商売熱心になった。

“いい商品だから、もっとたくさんの人に、もっと使ってもらいたい。”

そのための努力を惜しまなかった。

チャンスか？2回目のHCR

この姿勢は、翌年の2回目のHCRでさらに発揮された。

松原が準備したシャワーの展示デモは、昨年と同じだったが、もっと目立つように場所を2倍に広げ、お客が自由に触りやすいようにした。しかも展示説明員に事前教育をする徹底ぶりだった。



2004年国際福祉機器展のシャワー展示

松原も2年目となると、説明も流暢である。もちろん、湯灌のこともまじえ、いろんな使い方を説明している。

そんなとき、2人連れのスーツ姿の男性客がやってきた。

「これですよ。これがいいんじゃないですか？」シャワーを手にとって2人で何やら相談中。

松原は、“また来たか！”と身構えた。実はその2人が救いの手を差伸べるとも知らずに。(つづく)

事務局だより<1月から3月まで>

1月

- 1月5日 ホームページ更新
- 1月6日 開発品検証のため介護施設訪問(飯塚市)
ものづくり支援センター業務打ち合わせ(事務局)
- 1月14日 企業とのコンソーシアム事業打合せ会議
1日間(事務局)
- 1月15日 開発相談(東京)
- 1月16日 開発相談(東京)
- 1月20日 介護施設検証打合せ
- 1月21日 開発品検証への立会(北九州市)
- 1月22日 介護ロボットセミナー参加(北九州市)
- 1月24日 医工連携マッチングセミナー参加(戸畑)
- 1月25日 介護施設訪問(飯塚市)
- 1月27日 介護施設訪問(飯塚市)
障害者施設訪問(篠栗町)
- 1月28日 ヘルスケア産業IT融合分野向け知財活用セミナー参加(福岡市)
- 1月29日 ものづくり支援センター業務打合せ
(事務局)
- 1月30日 企業とのコンソーシアム事業打合せ会議
1日間(事務局)
FJC協会見学会画書4件提出

2月

- 2月1日 ものづくり支援センター主催研修会
(柳川市)
- 2月6日 事例訪問(福岡市)
- 2月7日 事例訪問(福岡市)
企業訪問 試作品検討(福岡市)
九州経済産業局(福岡市)
- 2月10日 東九州メディカルバレー構想推進大会参加(大分市)
- 2月11日 企業とのコンソーシアム事業打合せ会議
1日間(事務局)
- 2月12日 コンソーシアム事業の企業訪問(福岡市)
- 2月14日 介護施設訪問(飯塚市)
- 2月17日 携帯電話機種変更手続きのため福岡市
コンソーシアム事業について経済産業省訪問(東京)
- 2月18日 開発相談(東京)
企業との打ち合わせ会議(事務局)
- 2月19日 企業との打ち合わせ会議(事務局)
- 2月20日 介護施設排泄ケア勉強会(飯塚市)
- 2月26日 開発相談(事務局)
- 2月27日 特許登録申請完了
- 2月28日 介護施設訪問(飯塚市)
開発会議(事務局)

3月

- 3月2日 介護施設訪問(飯塚市)
認知症研修会参加(福岡市)

- 3月4日 排泄ケアアドバイザー研修会(東京)
- 3月5日 排泄ケアアドバイザー研修会(東京)
- 3月6日 開発品モニター試験打合せ(事務局)
- 3月7日 介護施設訪問(飯塚市)
HAMIQサービス部会出席(福岡市)
- 3月10日 介護保険制度改正対策セミナー(福岡市)
- 3月11日 介護施設排泄ケア勉強会打合せ
介護技術コンテスト審査打合せ
開発相談(東京)
- 3月12日 介護施設排泄ケア勉強会(飯塚市)
- 3月15日 介護福祉科介護技術コンテスト(直方市)
- 3月16日 事例訪問(佐賀市)
- 3月22日から施設内検証スタート(飯塚市)
- 3月26日・27日試作品モニター試験(事務局)
- 3月28日 理事会
- 3月31日 ささえ47号発行(発送手配)

今後の予定 確定分

- 4月から 福祉用具研究会スタート
- 5月10日 通常総会&第1回会員交流会
・交流会テーマ【介護美容について】

介護技術セミナー

- 【健康増進のためのポスチャリングケアPart1&2】
- 6月14日「座位姿勢を見直そう〜パート1」
すぐに使える食事場面の座位姿勢について(車いすから家具椅子まで)
- 6月15日「座位姿勢を見直そう〜パート2」新しい
視点からの拘縮予防と褥瘡予防のためのファールー
位とギャッジアップケアについて。
・講師 大淵哲也氏(PT)
- 7月26日【老いの観方・感じ方〜認知症ケア〜】
宅老所よりあい代表 村瀬孝生氏
- 8月30日【排泄ケアやおむつの選択を通して、一人
ひとりの暮らしを支えるーその視点と用具につい
て】・講師 むつき庵代表 浜田きよ子氏
- 9月19日・20日・21日(3日間)

- 【動作介助とポジショニング技術 フォローアップ
コース&技術習得コース】・講師うえるば高知代表 下
元佳子氏

福祉住環境コーディネーター協会主催施設見学

興味のある方は事務局にお問い合わせください。

- 4/26 社会福祉法人 絆の会 療養介護事業所
ひなた家(北九州市)
- 5/23 総合せき損センター(飯塚市)
- 6/13 長崎リハビリテーション病院(長崎市)
- 7/12 山口夢のみずうみ村デイサービスセンター
(山口市)

【平成26年度会員募集中】

平成26年度新規会員の募集受付を1月より開始して
います。継続会員の手続きがお済みでない方も早め
に会費のご入金をお願い致します。