

ライフケアガーデン湘南 増田 智彦(営業マネジャー)

功 績	2006年開設以来、初の満室を2022年5月に達成した功績様々なアイデアで4月に過去最高の82.8名稼働(特定78.2名・短期4.6名)とご利用者には輝きの一日を、ご家族には安心を超える感動を、地域には貢献できるよう介護福祉士や介護支援専門員としての経験を活かし多職種と連携し業務に取り組んだ功績。
推 薦 者	小清水 一雄(ホーム長)
推 薦 理 由	2006年4月開設から16年間で初めて満室にし予算達成した事。これ迄の課題を洗い出し、PDCAサイクルを廻し、解決の為のアイデアを考案・実行し、結果を出したことは職員の模範であり、理事長賞に推薦いたします。

内 容

候補者は入職4年目、営業職として紹介業者との密な連携や地域の病院のソーシャルワーカーとの関係性に着目した活動で、これまでも新入居者獲得に大きく貢献しておりました。しかしながら、看護師24時間常駐し医療依存の高い方の受入れが多い当ホームはどうしてもご逝去による退去も多く、なかなか満室を達成するに至りませんでした。

入居予約の段階で満室となっても実際のご入居前にご逝去されてしまうというタイミングのずれの問題を解決するためには入居待機者を増やす必要があると考え、営業先の見直しを行いこれまでと違う角度の活動を追加しました。

その一つが、地域住民へのちらし配布(ポスティング)です。新入居の直接案内のみならず併設事業のショートステイやデイサービスの案内を在宅介護の方へ行くことで併設事業の利用者を増やし全体の底上げを図りました。また、デイサービスやショートステイ担当者と一緒に居宅介護支援事業所のケアマネジャーへのアプローチにも積極的に関わり、地域のニーズ把握に努めました。地道な活動ですが、ちらしを見た方からの新入居(1名)もありました。

また、ショートステイを長期利用しながらご希望の居室が空くのを待っていただくというアイデアも彼の発案によるものです。これによりショートステイの安定稼働、新入居者の希望にそったご入居、また空室状態の短縮といった三方良しのアイデアが功を奏し、2名の新入居と今回の満室達成ができました。

そして付け加えたいのは、営業として単に数字の達成を目指すだけでない彼の人間力の高さも推薦に値すると思います。満室を目指すに当たり業務量の増加は得てして現場スタッフの不満やモチベーションの低下に繋がりがかねないのですが、介護福祉士や介護支援専門員としての経験から現場の状況を察し自らレクの補佐や受診の付き添い、スタッフへ声掛けを多くするなど営業以外の仕事も率先的にこなし、ワンチームとしての力量が落ちることがないよう積極的に関わりを作っています。