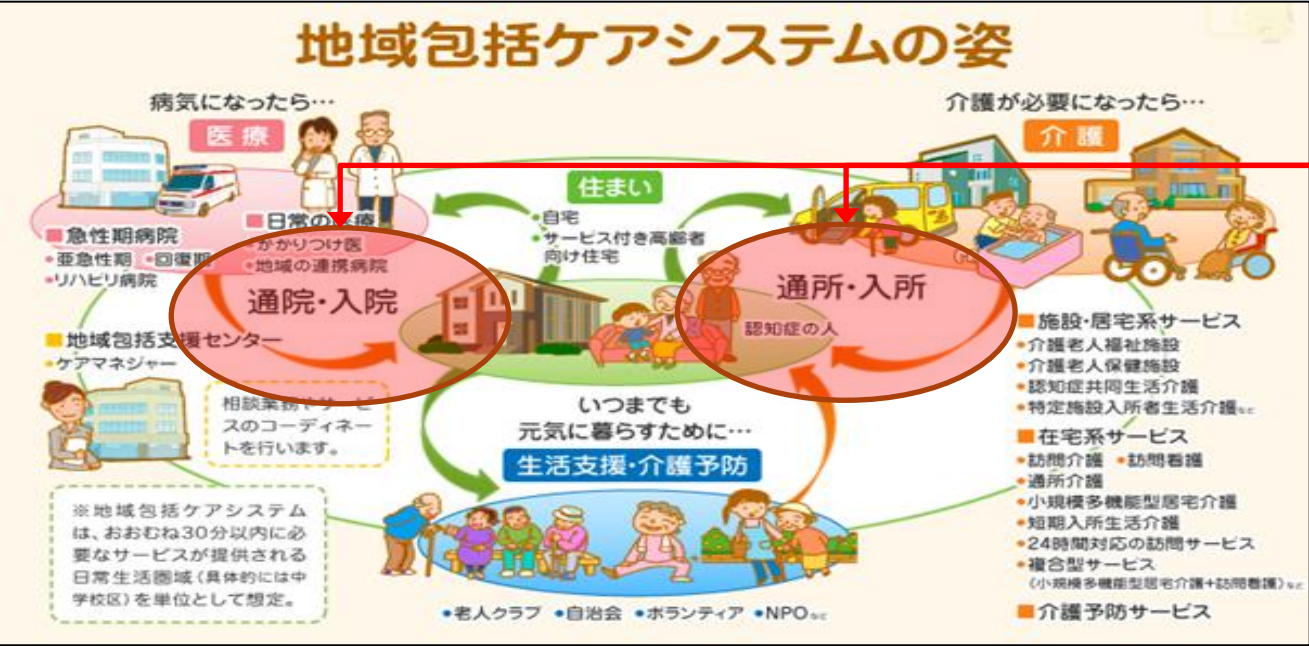


高齢者向け住まい紹介事業者の業務内容、役割

株式会社ソナエル、東京ロイヤル株式会社

1. 地域包括ケアシステムでの立ち位置



高齢者向け紹介事業者が活動している領域

関係者	ケース	紹介会社を利用しない場合	紹介会社を利用する場合
利用者・家族		ネットやパンフにてご自身で情報収集し、ホーム見学等を実施する。	膨大な情報の中から自身に最適な情報収集・選択の支援を求めたい場合。
MSW・CM		患者、ご利用者にご自身の知りうる情報を提供する。	患者、ご利用者に対して、自身が知りうる範囲を超えた情報提供が必要と判断した場合。
有料老人ホーム運営事業者		専任/兼任での入居営業体制を自前で雇用し組織化、あるいは、他の入居チャネルを確保。	事業所に十分な営業体制がなく、広告や営業社員の雇い入れの代替として、成果報酬型の委託業務を活用すると選択した場合。

2. 紹介事業者の種類と提供サービス

紹介業種類	相談流入経路	対応可能事項	対応困難事項
対面型 紹介事業者	・ 病院MSW ・ 居宅支援事業所CM ・ 地域包括CM ・ ご家族 ・ 知人ご紹介	・ 対面での相談 ・ 見学同行（数日を要する見学対応を実施） ・ 病院や居宅との連携 ・ 契約立ち合い対応 ・ 入居立ち合い対応 ・ 独り身の方の入居サポート：関連サービスの手配やご紹介（引っ越し業者、家財処分業者の紹介や手配等）	・ 全国対応 ・ 人員以上の相談対応（多くの相談が集中した場合等）
Web型 紹介事業者	・ HP経由 ・ Mail ・ TEL	・ HPに情報を掲載し全国のホーム紹介が可能 ・ 相談者の都合の良い時間に問合せ可能 ・ 対面を嫌がる方でも比較的に利用しやすい ・ HPへの施設情報掲載課金の場合もあり	・ 対面での手厚い対応 ・ 見学同行



紹介事業者の役割

- ・ ホームとの情報連携 : **最新の施設情報の収集**（新規施設開設情報、空室情報・受け入れ態勢、入居対応可能疾患 等の施設情報を常時アップデート）
- ・ 専門的スキルの蓄積と向上 : **MSWやCM対応における専門的スキルとの情報共有**、医療介護ケアの必要性などを理解する為の必須となる専門的知識の取得と向上+ご相談者様
- ・ 地域包括ケアシステムとして : MSWやCM、ご家族だけでは収集・対応出来ない情報を整理し、**地域包括ケアシステム構想内の一助になるサービスの提供**を実施

3. 紹介事業者の業務内容（対面型紹介事業者）

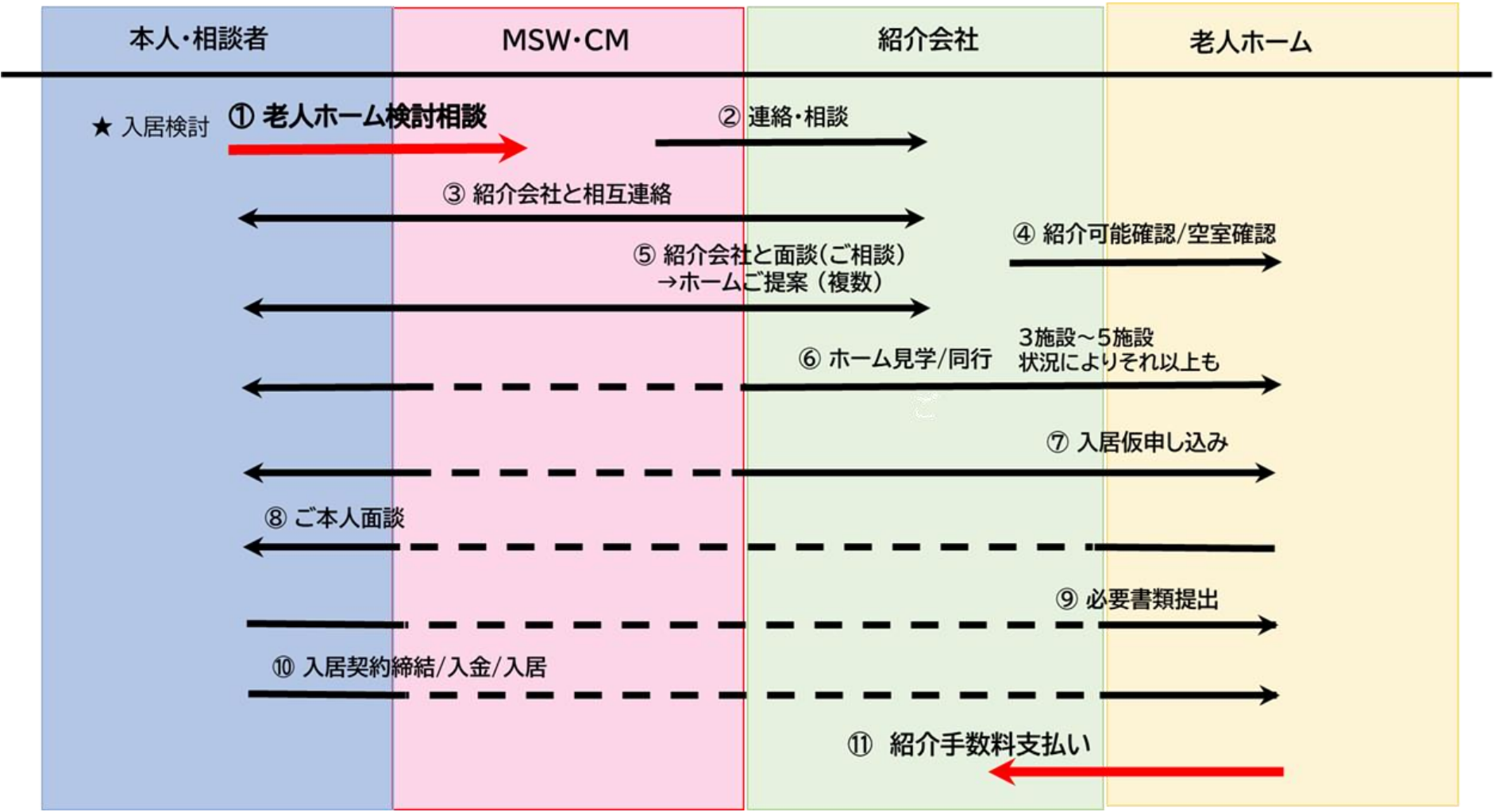
ヒアリング事項（医療機関様との連携のケース）

- (1) ご本人様、ご家族様の希望ヒアリング
 - ① 予算 入居時費用予算/月々の予算
 - ② 地域 最寄り駅・自宅（家族宅）からの距離等
 - ③ 入居後に希望する具体的な生活内容
 - ④ 希望居室面積/部屋向き
 - ⑤ 希望共有設備
 - ⑥ 引っ越し業者の手配/紹介の必要可否
 - ⑦ 身元保証業者の紹介必要可否
 - ⑧ 介護認定申請のアドバイス
 - ⑨ 地域包括支援センターの紹介 等
- (2) 介護・医療情報に関するヒアリング
 - ① ADL評価
 - ② 介護度、認知症重症度
 - ③ H0T（在宅酸素）
 - ④ ヤール重症度 I度～V度（パーキンソン疾患）
 - ⑤ 疾患による必要となる医療的ケア・通院頻度の確認
 - ⑥ 褥瘡評価スケール
 - ⑦ インスリン回数
 - ⑧ 透析の有無/回数
 - ⑨ ターミナルケアの有無/看取り
 - ⑩ 提携医療機関先
 - ⑪ 24時間看護師対応の要・不要 等

ホームのご提案

- (1)
ヒアリング事項に基づき、以下内容を整理の上、関係者での協議を実施
 - 優先順位の整理
 - ご本人様の希望
 - ご親族様の希望 等↓
- (2)
複数ホームのご提示
 - 各選択肢の特徴をまとめたご案内
 - ご検討材料としての比較ポイント
 - それぞれの施設の魅力と懸念点 等↓
- (3)
見学のご案内、面談
- ↓
- (4)
入居までのサポート

4. ご相談から入居までの流れ



5. 紹介事例

紹介事例（1）

- a. 医療機関（ソーシャルワーカー様）からのご紹介。
- b. ご本人様は交通事故により入院、廃用症候群。
- c. ご長男様がキーパンソンとなり、退院後の有料老人ホームを探す。
- d. 5つのホームを検討、見学し入居に至る。

紹介事例（2）

- a. 在宅介護のケアマネージャー様からのご紹介（ご家族様への提案依頼）
ご本人様およびご家族3兄妹間でも意見調整がままならない状態であったが、以下理由から有料老人ホームの提案依頼に至ったもの。
 - ご本人様の清潔保持および環境整備ができていない
 - 外出することも無く外部との接点も無い
 - 更に筋力・認知機能低下にも繋がるのが懸念
 - このままでは今後の清潔保持も難しい
- b. ご本人様の状態に鑑み、有料老人ホームへのご入居をご家族様に提案
- c. 1週間の仮入居期間を設け、その前後でのご本人様、ご家族様、ケアマネージャー様との意見調整を経て入居に至る。

6. 関東圏での紹介手数料テーブルの事例

手数料体系のサンプル(※)

	ホームの料金設定		手数料
	【月額費用】 家賃、管理費、食費の合計	【ご参考】 前払金設定がある場合の 金額規模	
1	13万円～15万円程度	－	5～15万円ほど
2	15万円～25万円程度	100万円以下	10～20万円ほど
3	15万円～30万円程度	100～1000万円	20～50万円ほど
4	20万円～40万円程度	1000万円～	入居金の3%～100万円
5	生活保護の方の受入れが可能なホーム		0円～2万円ほど

(※) 上記はキャンペーン手数料価格を含めた料金相場の参考値。地域、提携するホーム運営事業者ごとに異なる。前払金はホームの価格帯イメージの参考表示