

## 加盟店舗様の声

ポシブル防府  
2014年4月  
OPEN



運営会社社長 澤崎様  
管理者として現場業務にも  
注力しています。

### ★ ポシブルを選び、契約を決断できた理由

介護保険という、変化する制度の事業として、最新の制度情報が発信されている事と、ぶれないリハビリに対する想いが私どもの想いと一致したので契約を決断致しました。また、初めて介護事業参入ということで不安が多くありましたが、その不安を根拠と具体的な事例をもとに説明して頂きながら解消して頂きました。

今現在、契約から数カ月が経ちますがポシブルを選んだことは良かったと感じています。

### ★ 本部とのコミュニケーション、サポートについて

オープン前は何度も担当の方に連絡していました。担当の方は一つ一つ根拠を示しながら説明してくださいました。以前、質問を10項目ぐらいメールで送ったことがありますが、その際も早々に回答が返ってきたことで、すぐ次のことに取りかかれました。おかげでスムーズにオープンすることが出来ました。

今は月に1度のレッドコードプログラムの配信と本部からの臨店に非常に感謝しています。多くの事業での臨店は、悪い所、出来ていない所を指摘して帰るイメージがありますが、しかし、ポシブル本部の臨店は、前向きに指摘して頂いて地域の特性や加盟店の意見を尊重した指導をして頂けるので、意欲的に改善することが出来ています。そして、レッドコードプログラムを配信して頂けることで、他でまね出来ないレッドコードサービスの質を確保出来ています。

### ★ 今後の目標

今後はポシブルのコンセプトを具体的に実施し、利用者さま一人ひとりの生活や、家族背景を考えられる加盟店を目指します。

## ★ 研修中の様子、エピソード等



機能訓練指導員 大深様  
言語聴覚士としてサービス  
統括しながら、ほかの社員へ  
の指導も行っています。

『マシンやレッドコードにおいては使い方や効果の理解など、後々でもマニュアルを参考にして学べる。一番学んでほしいのは「利用者さま一人ひとりをしっかり見て、いかにその人を改善に導くか」という部分だ』という教えが印象に残っています。基本的にはマシンやレッドコードという集団で行える方法で対応しつつも、その人その人に合わせた配慮や、その人だけの練習を工夫しているところ。利用者さまに目標をしっかりと実現できる形で提案し、実施、指導していくところです。限られたケースではありますが、色々なご利用者に対してのその具体的な場面を見せていただき、ご指導いただいたことで、機能訓練指導員としての一番重要なところを本当に重視して教えてくださったのだなと思い起こされます。

## ★ 苦勞した、しているところ

幸せなことに地域から好評で、新規利用者さまの問い合わせが多く、開設から毎月10～20人ずつというハイペースで利用者さまが増え続けていました。しかしスタッフは介護の仕事が初めてという者、介護経験はあるがリハビリという点においてこれから勉強していく者ばかりであったため、スタッフを教育する時間を取りながら増える利用者さまをしっかりと受け入れる業務的な部分も回していかなければならないという事でなかなか落ち着いた状況ではありません。

そういった中でも、教育において「何を学ばねばならないか」という部分は、様々な部分をしっかりとマニュアル化されているポシブルの良さを実感しました。

## ★ 良かったところ、自信、やりがいについて

「このトレーニングを行うことでこういった効果が出てきます」といったしっかりとした裏付けのある訓練を提供できること。レッドコードなどその最たる部分ですが、そういった部分をしっかりとマニュアルに落とし込んであることは非常に助かっています。

自分は「地域の高齢の方々が一人でも多く元気な状態でいられることで、高齢者にかかる公的財源が減り、ひいては働く世代の税金負担軽減につながるはず」といった思いで取り組んでいます。リハビリを提供する、運動を提供するだけではなく「いかにその人を元気な状態に導けるか」が重要になりますが、自分の思いを実現するのにポシブルの方針、やり方は見事にマッチしていると感じています。

自分の実現したい夢と仕事がリンクしていることに、やりがいを感じないわけがありません。また、その実現のための具体的手法にポシブルという大きな支えがあることを、とても力強く感じています。