

きくすい荘に関するサウンディング型市場調査ヒアリング結果について

4月26日（水）・27日（木）実施、参加事業者数 6事業者

以下の①～⑨の項目について、ヒアリングを行いました。

①参加した理由、動機について

- ・120床全室ユニット型施設をしているので、参考になればと思います。
- ・町に貢献できるところは一緒にやっていきたい。協力していきたい。

②特別養護老人ホームの経営及びサービス内容について

- ・町の現状を見ないと淘汰される。町全体のベッド数でどのくらいのベッド数にするのか考えた方がいい。
- ・有料老人ホームやサ高住など競合が多く、要介護3以上の特養に回ってこない状況。
- ・特養の必要性はある。
- ・人件費は65%～72%程度で経営している。

③デイサービスセンターの経営及びサービス内容について

- ・デイサービスは車の送迎等のリスクが多いので必要ない。
- ・デイ利用者が減ってきている。閉鎖したところも多い。
- ・三加和地区もデイ閉鎖となっている。
- ・競合も多く定員に達していないところもある。（デイ→ショート→入所の流れで、経営メリットもあるが…。）

④建替えを行う施設の仕様規格について

- ・（職員が）働きやすい施設。人が少なくてすむ導線にする。コンパクトに介護導線を考えて設計する。
- ・2階建て程度くらいがちょうどいい。階層を高くすると避難誘導も大変。
- ・金銭面が多床室だと収入が少ない人にとってはいい。
- ・自分が住みたいと思える施設。

⑤人材の育成確保について

- ・人手不足。人材確保が大事、職員が残ってくれるかが心配。
- ・外国人材では、人件費の抑制にはならない。
- ・退職率が上がっている。たぶん給与面。公務員並みの人件費がないと人がこない。
- ・人材派遣だと高くなる。

⑥現時点における町の建替え等の計画について

- ・80床は多い。60床で4ユニット、ユニットの方が職員も楽。混合型でも2人部屋40床、個室20床で2ユニット、ショートは必要。
- ・50～60床程度の多床室、居場所とプライバシーを確保。一緒にいる共用スペースを充実させる。
- ・仮に60床ならば多床室40床、ユニット型個室20床、ショート10床あれば。
- ・施設の魅力・特色を出す必要がある。

⑦民設民営・公設民営（指定管理者）等の事業運営方式について、民設民営の意欲はあるか？

- ・現時点ではない。
- ・自分の施設も待機者が減っているので将来の見通しができない。満床であれば検討の余地がある。
- ・売上と収益、軌道にのってからじゃないと受けられない。
- ・スタッフを集められるのかが心配。給与が下がるのであれば、人は集まらない。あとは休暇制度。
- ・共生型（介護や高齢者以外も受け入れられるよう制度改正されたので、障がい者、児童デイ等を一緒にやる。）

⑧事業実施に当たって、町に期待する支援や配慮について

- ・譲渡価格。
- ・投資コストの回収もあるが、職員が確保できるかが最大の課題。賃金分を何年か支援とか。
- ・健康寿命を延ばす（健康体操）、介護と別に地域の縁側の役割が必要。
- ・人件費を削減して、赤字を解消できれば検討したい。

⑨その他、事業の将来性や方向性等についての中長期的な展望について

- ・民間譲渡ありで高齢施設専門のM&A。
- ・地元にとっては安心感があり、特性のある（ここにしかない）施設。
- ・介護サービスだけでは厳しい。人件費は質の確保のために必要（給与が高いと良い人材がくる）。
- ・高齢人口も減少傾向で不透明。
- ・魅力的な施設になるかは、オーナー次第。
- ・多面的より、多角的な地域の交流施設となるような施設づくりが将来性がある。

【意見まとめ】

- 和水町の人口規模で、特養80床は将来的な経営が困難となる恐れがある。
- 民設民営や公設民営（指定管理）については、現時点での民間事業者の意欲はなかった。
- 一番の課題は、介護職や看護職人材確保、職員の高齢化などの人員不足の解消。

※高齢者施設専門M&A：異業種からの参入により、事業領域の拡大や関連事業との相乗効果、対象企業が持つノウハウ・人材確保を目的に、老人ホーム・介護施設を買収。自社のノウハウと融合させた新サービスを提供したり、自社の事業に介護事業のサービスを加えたりと、他社との差別化・トータルケアへの展開を目指している。