

ほっとらいん
ふるむ
ほんごう

ビュートゾルフのノウハウをベースにした 訪問看護の運営サポート事業が始まる

2017年5月18日(木)、東京都中央区で Buntzorg Services Japan 株式会社主催、オランダ王国大使館、一般財団法人オレンジクロス後援の「訪問看護事業セミナー」が開催された。世界的にも注目されるビュートゾルフのノウハウを学ぼうとする参加者で会場はあふれた。

創設者ヨス氏自ら語る ビュートゾルフの事業展開

ビュートゾルフ創設者兼CEOのヨス・デ・ブロック氏はまず、2007年のビュートゾルフ創設の経緯から現在までの事業展開について解説した。

ヨス氏が看護師として働き始めた1980年代当時、オランダではケアの断片化が起きており、コストは上がり、ケアの質は下がっていた。その状況を疑問視したヨス氏は仲間4人とともにビュートゾルフを創設。看護師に自立性を与え、看護師が自ら考えてベストのケアを提供するという明確なビジョンを掲げてスタートさせた。

現在の事業規模は看護師1万人、ケアワーカーが4000人、本部事務スタッフ50人、看護師をサポートするコーチ18人。利用者数は年間7万〜8万人、年商は3億5000万ユーロ(1ユーロ124

円として約43.4億円)とその活動は大きく広がった。

ビュートゾルフのビジョンをより明確に示したのが「玉ねぎモデル」である。看護師の役割は利用者の自立サポートで、そのためには利用者を取り巻くインフォーマルな関係を理解し、ときには周囲の人へのケアも必要になることを示した。

また、組織は看護師が自律して働ける環境をつくるため、できるだけシンプルにし、ICTシステムを活用して、煩雑な事務処理をなくした。

チーム人員は最大12人、利用者は最大40〜50人。いわゆる「管理職」はいない。課題にはソリューション指向の問題解決思考で、メンバー全員であった。

そして、質の管理のために導入したのがアセスメントツール「オマハシステム」(本誌連載568頁参照)である。自分たちが提供したサービスの成果を評価できることが特徴で、これもICTシステムに組み込まれている。さらに教育ツールも、タブレットを使って好きな時間にトレーニングができる。

短期間で急成長できたのは、質の高いケアを提供するというコンセプトを明確にうたい、また同時に財務的に持続可能

なシステムをつくったことが大きい。また、各チームが自分たちの財務状況にも責任をもっていることも見逃せない。

ビュートゾルフ型訪問看護の 日本におけるビジネスモデル

Buntzorg Services Japan 株式会社代表取締役の高橋英太郎氏は、同社のビジネスモデルを紹介。高橋氏は、介護保険サービス事業に従事してきたなかで、地域で看護師の力が発揮されれば利用者の生活が豊かになることを経験してきたという。そしてビュートゾルフの存在を知り、その理念や取り組みに共感し、日本での事業開始に至ったと説明した。

事業内容は、ビュートゾルフのモデルにならない、同社のネットワークに加盟した事業所に対して、訪問看護事業の運営をサポートすること。具体的には、「ビュートゾルフ」の名称・商標・ロゴの使用を認める。また、事業経営やスタッフ教育をサポートする Buntzorg WEB システムを提供し、オンラインの教育研修や、医療保険・介護保険請求システムが利用できる。これに加え、オプションで事業所開設のサポートやチームマネジメント研修、コーチング研修、オランダ現地研修などのプログラムも設けられて



いる。2017年5月時点で加盟した「ネットワーク事業所」は2か所、看護師は約10名が在籍している。

高橋氏は、ネットワーク加盟のメリットとして、法人が違っても共通の理念のもとに集まった看護師が個々の成功体験を出し合い、それを共有することでナレッジが蓄積されること、小規模の事業所が抱える課題についてネットワーク全体で解決していけることを強調した。そして、やりがいのある労働環境の整備が看護師の採用、定着に直結し、ひいては事業の健全化、社会貢献にもつながるとして、訪問看護事業のサポートに注力していきたいとの抱負を述べた。

*ビュートゾルフ関連の詳細は、**「整誌21巻」**、**19巻6号**を参照してください。