

指圧全てを学べる学校は少なく競争率は10倍だったそうです。篠崎さんは以前からボランティアやNGOに強い興味があり人の役に立ちたい、社会貢献をしたいという思いがありました。卒業後は介護予防研究会に参加。高田馬場の接骨院で2年働いたのち41歳で独立しデイサービスを開いたのでした。篠崎さんはこの商店街がとても気に入っています。商店街は季節感があります。イベントも多く利用者さんにとっては家に閉じこもるよりずっといい場所です。またデイの送迎ついでに買い物して帰る人もいます。それが商店街の地元貢献にもつながります。

◆2つのデイサービスと篠崎さんの強運

1号店のオープンは平成18年3月。オープン1カ月で半分埋まり、3か月で満員になるという順調な滑り出しでした。その後キャンセル待ちが増えていったので2号店の物件を探していた昨年春のこと。1号店ではスタッフが成長し独立退職の話が出ていました。そこで新たにスタッフの募集をかけたところ、素晴らしい人材がたくさん応募してきました。この人たちを見逃すのはあまりにももったいない。そう思っていた矢先、目をつけていた物件が空いたという知らせ。これは2号店をオープンしなさいという天の声ではないでしょうか？

これと似た事が実は1号店のオープンの時にもありました。当時働いていた接骨院が廃業するというのです。篠崎さんは丁度独立に向けて物件を探していたので、これまで一緒に働いていた接骨院のスタッフをそのままもらってデイサービスを開業させたという運の強さを持ち合せて

います。

◆経営について

1号店は利用者総数80人で、いろいろやりくりをして、おかげ様で何とか黒字です。1店を出すのに400~500万はかかりますが2号店も順調で今は投資を回収中です。また訪問診療は、スタッフが交代で月平均50軒回り、月80万~90万の売り上げになります。余談ですがデイの節約例はお茶。年配の皆さんはお茶にはうるさいので出すならいいものを。普段はスポーツドリンクを粉末で買って、甘過ぎないように薄めて出すと体にも経済的にもいいようです。

◆今後について

今後の事は来年4月の介護法改正の方向を見ながら決めてゆくつもりだそうです。目下の課題は2号店。定員を6人から8人に増やす予定です。篠崎さんがデイサービスをオープンさせた当時考えていたNPOの理念と社会貢献。それが軌道に乗った今はさらに上の段階、つまり売り上げを増やして従業員の待遇を良くしたいという思いを強くしています。もう一つの願いは治療の質を高める事。PTの勉強もして「リハビリ」+「ハリ」の可能性を追求したいのです。例えて言えば3つの輪。1つは病院などの理学的なりハビリ体系。2つ目は鍼灸院や整骨院の治療技術。3つ目はデイサービスの介護システム。

この3つの輪の接点に自分の目指す世界があると篠崎さんは確信しています。

(注 写真参照:顔面神経麻痺はここにハリを打ち、低周波パルスをかける。100発100中とのこと。)



鬱病だったとは思えない藤森さんの笑顔



顔面麻痺のハリ



91歳とは思えないお肌ツツツヤの工藤さん



歩いて帰る工藤さん



愛される商店街