

こんにちは開業保健師です



特定非営利活動法人

マイママ・セラピー
ナーシングクリエイト
(株)

押 栗 泰 代

起業動機

子どもを産んだとき、
私のほしい支援がなかった

地域の中で私を求めてくれる人がいた

仕事のスタイルを変えたかった



自分で作ろう・自分で変えよう



0歳児の母親が抱える私の不安

未経験の不安

女性としての見通しが持てない不安



オリジナルプログラムの作成



教室の5つの柱

1. 学習をする
2. 経験をする
3. 交流をする
4. 情報の整理をする
5. 友達を作る



変化してきた関係

サービスを受ける母親と提供する私と社会の間に
相乗効果が生まれてきた

ここへ来れば救われると聞いて・・・

1年を通じて、各方面から教育の依頼が来るようになった

参加した母親が自分たちでサークルを立ち上げる

今後の課題

夜間救急の利用を減少させる

小児医療費の削減

社会貢献ビジネス



法人格の取得と拠点の整備



マイママhouseの設置

開業保健師という仕事

独立採算で事業を展開する保健師

- ▶ 株式会社
- ▶ 有限会社
- ▶ 個人事業主
- ▶ NPO法人

これらを経営または運営し、事業所得を自分で申告している人

- ▶ 日本国内において、開業保健師の数は定かではない。

(保健衛生業務報告：平成20年度)



複雑・多様化する社会の変化

ニーズの複雑・多様化



個性

多様なサービス

社会のサービスは、利用者のニーズから生まれてくるものである

自分らしさを求める時代



社会情勢の変化による新たな保健課題が出現

多様なニーズと隙間で起こる支援からもれる人への対応をする

★住民ニーズの変化と法律や制度の隙間★

健康維持や増進のために、自らサービスを求めてくる人が増加

法律や制度のはざままで支援を受けられない人の存在

小さな社会の保健課題を解決するために、
個人の価値や行為を変える支援が必要となってきた



1. 保健師の専門性

個と集団を行き来しながら、健康増進と疾病予防に従事

住民の健康問題を解決するための事業開発

地域の特性を反映させた施策の実現

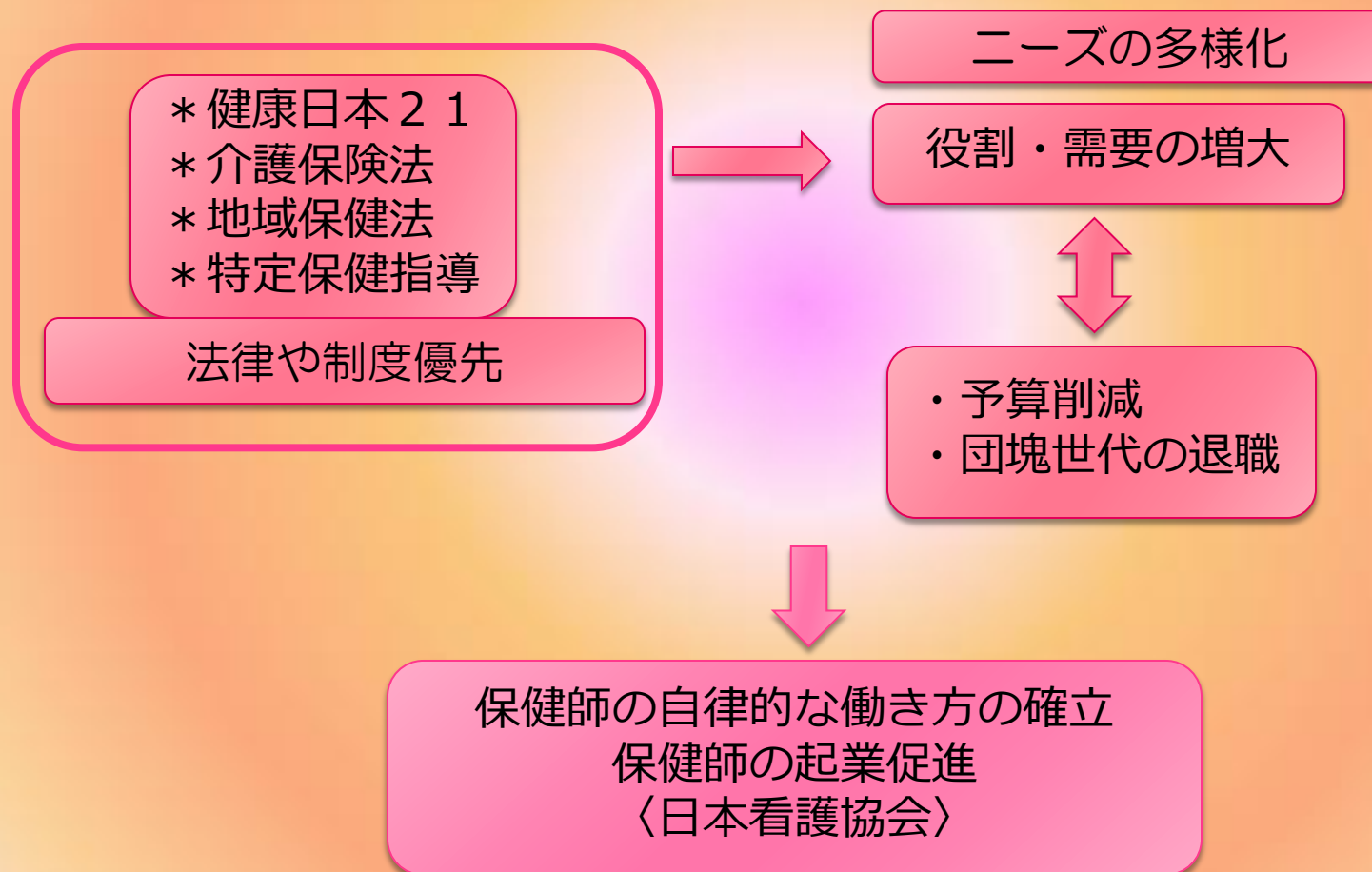
直接的支援に加えて、住民参加の仕組みを作り行政へ働きかける

援助が必要であるにもかかわらず援助を求めてこない人のニーズを的確にとらえて早期に対応する

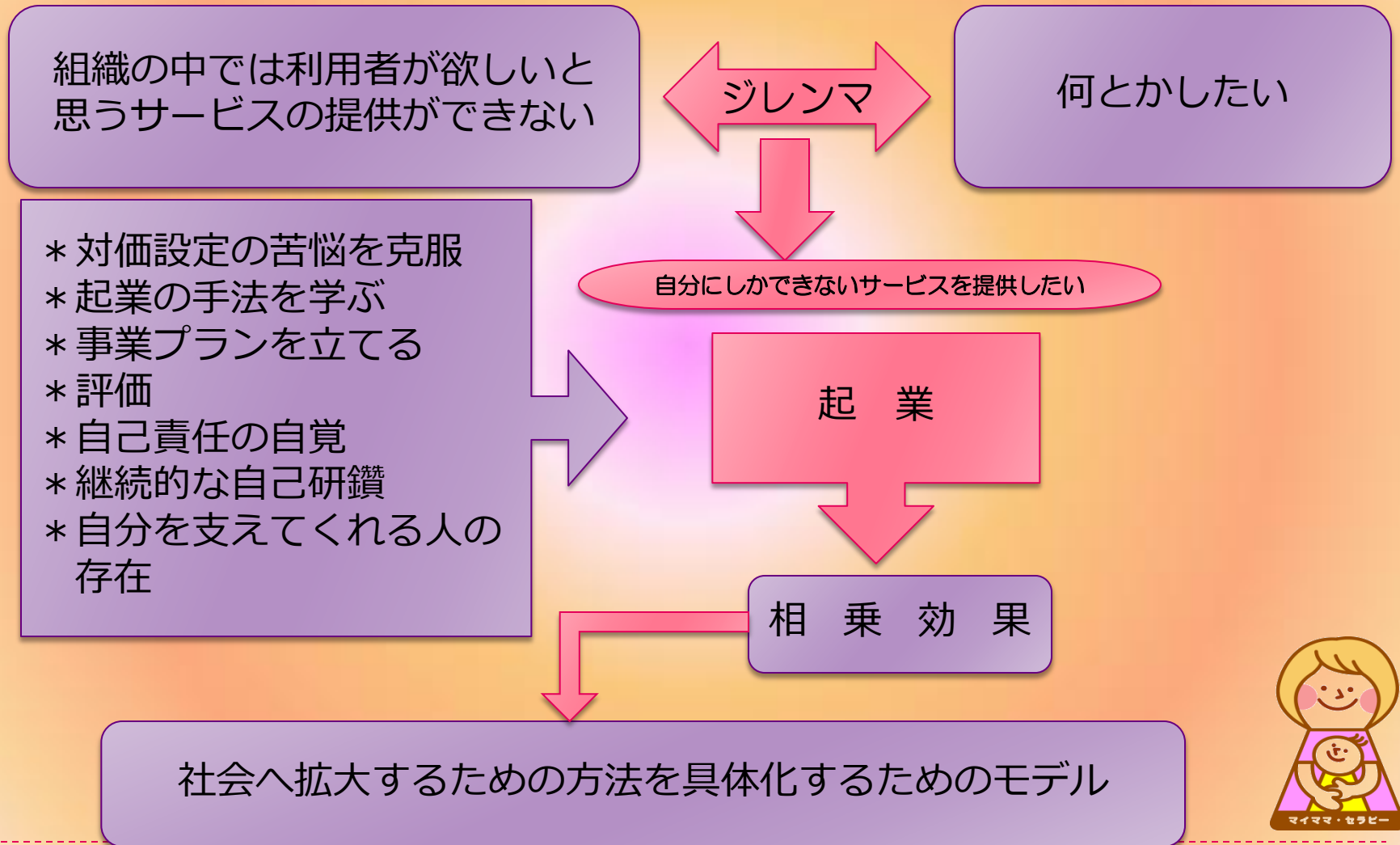
日本の制度におけるセーフティネットとして、無料で提供されてきた日本特有の専門職であり、政策にかかわりながら、率先して保健行政を推進してきた。

保健師の役割・・・

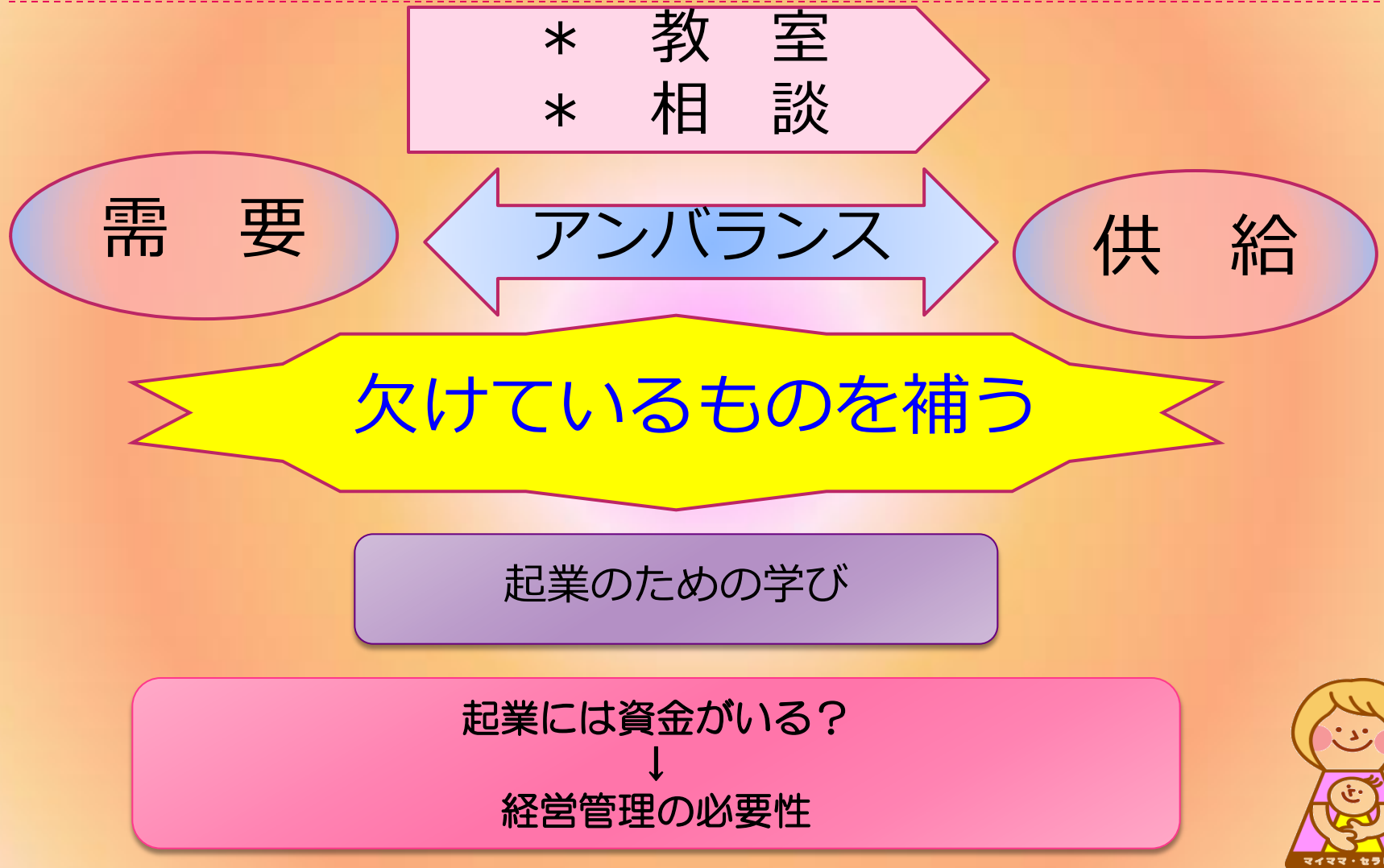
地域を生活の場とする人にかかわり、地域や住民が必要としていることに法定事業を活かして解決する。



開業保健師の起業プロセス



好きだけでやるとどうなるか



保健指導は無料？ 有料？

対価設定に対する苦悩

保健指導にお金をいただいてもいいのかしら？

今まで無料で提供してきたものを有料にしてもいいのかしら？

私の指導に対価をつける価値はあるのかしら？



アセスメント（事業評価）の指標

- ▶ 提供するサービスは母親の必要とする内容か
- ▶ 個性的なサービス内容になっているか
- ▶ 画一的になっていないか
- ▶ このサービスを提供することで出てくる効果
- ▶ 社会に与える影響効果
- ▶ 時代の流れにそっているか
- ▶ 自己満足ではないか
- ▶ アンバランスの原因は何か



メリットはあるのかしら？

母親から見たメリット

サービス内容を見て自分で選択できる

受益者負担により、自分で健康を買う



社会のメリット



健康意識の高まり

医療費の削減

提供者から見たメリット

自由にプログラム作成ができる

継続して支援ができる



デメリットはあるのかしら？

基本的にはない！！

なぜか？

自分の好きなことをしているから

デメリットではなく、それは課題

ただし・・・

すべて自分が責任を負う自覚が必要



新しい公共性を作り上げるために

1. 開業保健師のロール・モデルの策定
2. 開業保健師の周知
3. 経営に関する教育の強化
4. 職能団体としての取り組み
5. 公平なサービス提供ができるモデル



新しい公共性

