



2022年2月9日

## 「要介護高齢者に受診勧奨」ケアマネの9割、介護家族へは8割 ～受診勧奨を後押しする条件が判明～

—ケアマネジャーをパネルにした要介護高齢者の医薬品独自調査『CMNR メディカル』第32回—

全国のケアマネジャー10万人が登録するウェブサイト「ケアマネジメント・オンライン」(<https://www.caremanagement.jp/>)、全国にリハビリ型デイサービス「レコードブック」(<https://www.recordbook.jp/>)を展開するなど、健康寿命の延伸に向け、様々なヘルスケアサービスを運営する株式会社インターネットインフィニティー(本社：東京都品川区、代表取締役社長：別宮 圭一)はケアマネジャーをパネルにした要介護高齢者の医薬品独自調査サービス『CMNR メディカル』にて利用者とその家族への働きかけに関するアンケートを実施しました。

### ■ 調査概要

調査名：CMNR メディカル (第32回) 「利用者とその家族への働きかけに関するアンケート」

期間：2021年12月30日～2022年1月6日

調査パネル：「ケアマネジメント・オンライン」に登録する会員ケアマネジャー(居宅介護支援事業所または地域包括支援センターに勤務)

調査サンプル数：688名

調査方法：WEBアンケート

### ■ 調査結果 (サマリー)

ケアマネジャーは、医療介護連携の要として要介護高齢者(介護保険サービス利用者：以下「利用者」)を医療になが役割を担っています。

また、ケアマネジャーにとって、利用者の介護生活を支える介護家族の健康は重要です。

そこで、本調査では、全国のケアマネジャーを対象に、利用者やその家族への受診勧奨の実態や意欲などについてアンケートを実施しました。

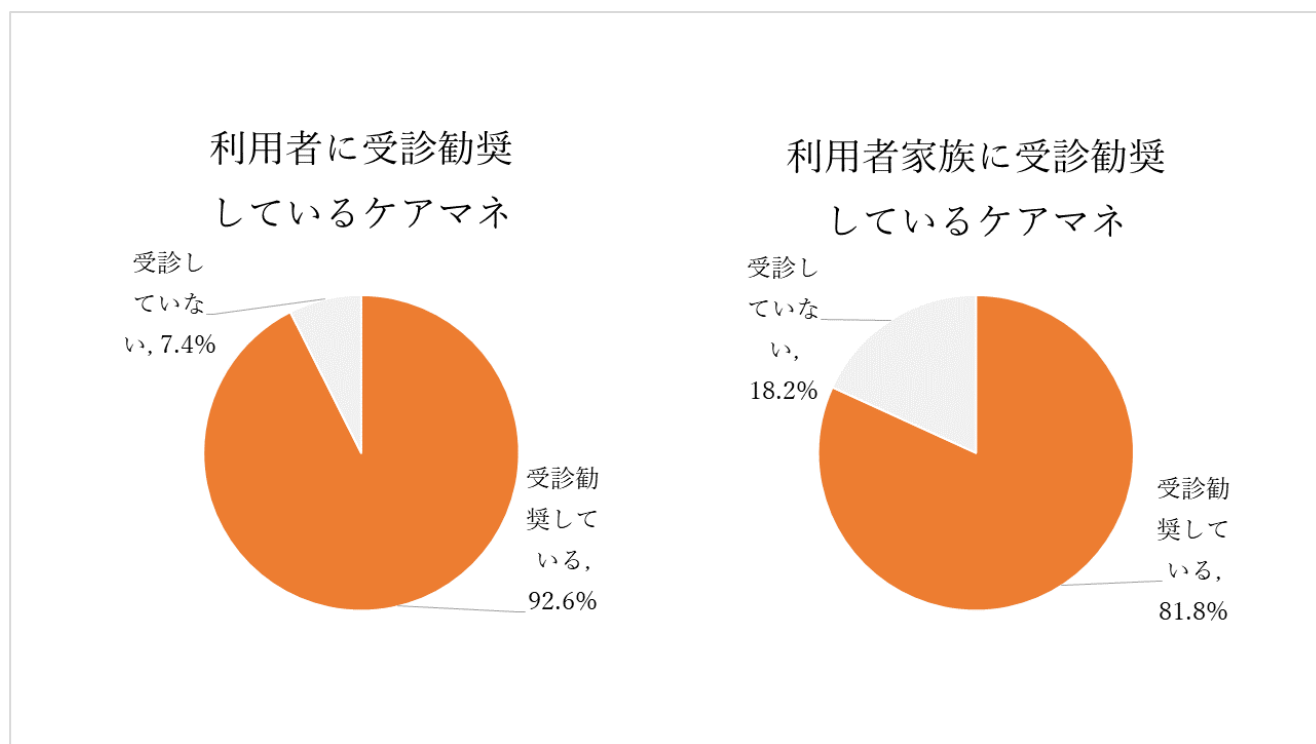
その結果、ほとんどのケアマネジャーが利用者やその家族に受診勧奨しており、中には処方が変わった利用者もいました。また、疾患の知識があることで受診勧奨の意欲は高まり、さらに「チラシ・冊子」があると声掛けがしやすくなるようです。

このことから、まず学びの機会を提供することにより疾患に関する知識を深め、受診の意義を理解したところにチラシなどを提供することで、ケアマネジャーが受診勧奨しやすくなるのではないのでしょうか。

## ■ 調査結果

### □ ケアマネジャーによる受診勧奨の実態

本調査の結果、ケアマネジャーのほとんどが、担当する利用者やその家族に対して受診勧奨していることが明らかになりました。

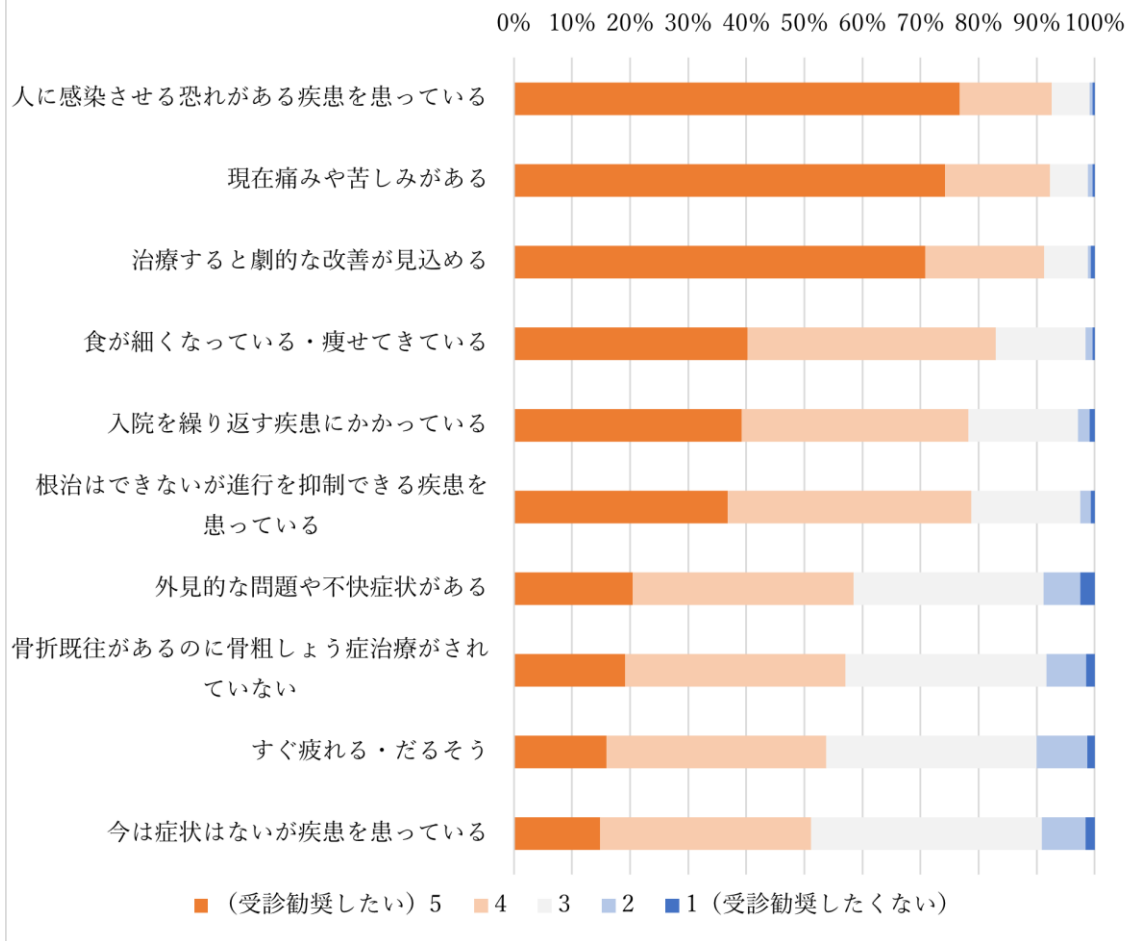


利用者に受診勧奨しているケアマネジャーの割合は 92.6%、利用者家族に対しては 81.8%でした。受診勧奨している利用者の平均は 8.45 人（担当利用者平均 30.7 人）でした。

さらに、ケアマネジャーの働きかけから担当利用者のうち平均 4.0 人（13.0%）の処方が変わっていることが分かりました。

### □ 受診勧奨の意欲に影響を与える要因

## ケアマネジャーが受診勧奨したいと思う状態



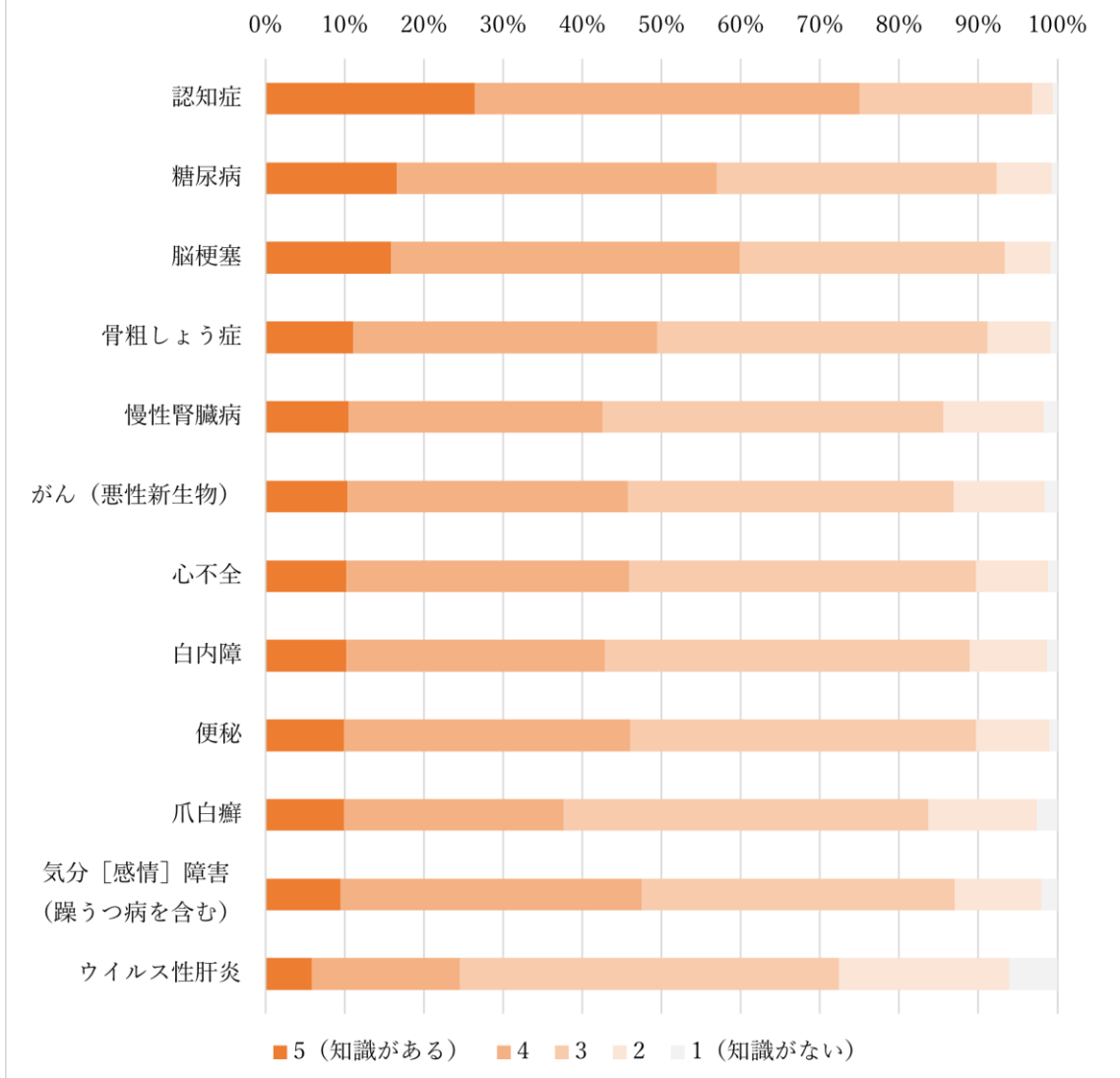
本調査より、ケアマネジャーは、問題が顕在化している状態（「人に感染させる恐れがある疾患を患っている」「現在痛みや苦しみがある」）だけでなく、治療効果が期待できる状態（「治療すると劇的な改善が見込める」）についても受診勧奨の意欲が高いことが分かりました。

一方、受診勧奨の意欲が低いのは「今は症状がないが疾患を患っている」「すぐ疲れる・だるそう」「骨折既往があるのに骨粗しょう症治療がされていない」でした。

このことから、ケアマネジャーが受診勧奨するためには、彼ら自身が治療の意義や疾患を放置するリスクを正しく理解している必要があることが分かります。

しかし、実際には理解できているケアマネジャーは多くなさそうです。

## 受診勧奨するために十分な知識がある疾患

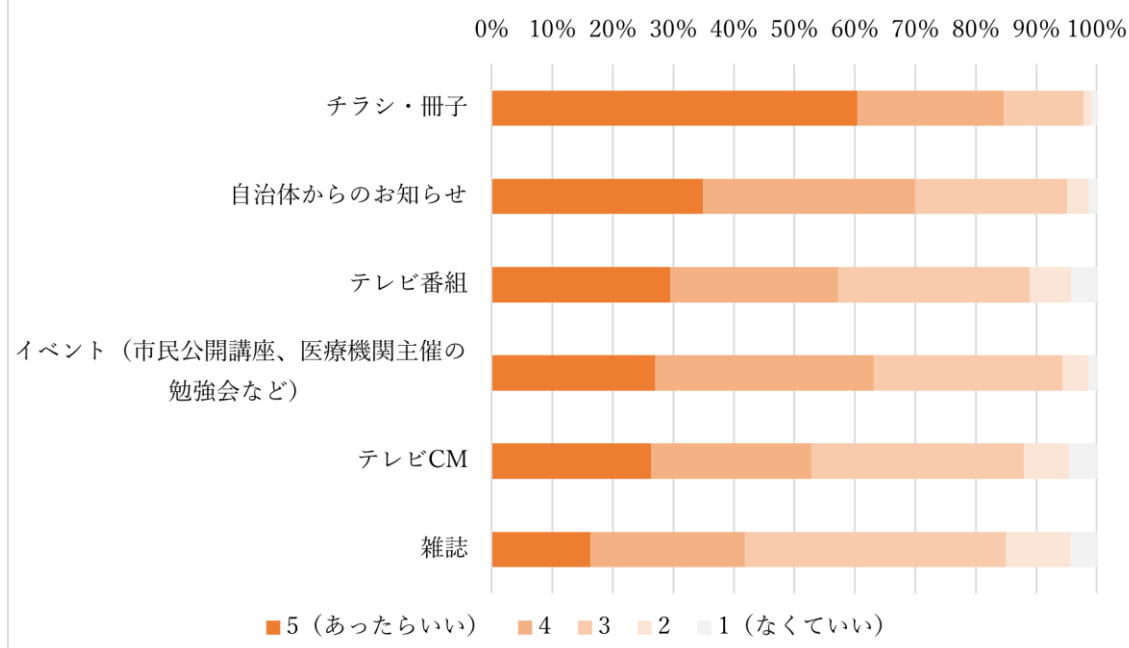


要介護になる原因として最も多く、研修会などのテーマとしても取り上げられやすい認知症においても、「受診勧奨するために十分な知識がある（5）」と回答したケアマネジャーは26.5%でした。

ケアマネジャーが自信をもって受診勧奨するためには、疾患に関する知識を身に付ける機会がもっと必要であると考えられます。

ケアマネジャーの受診勧奨を後押しするもの

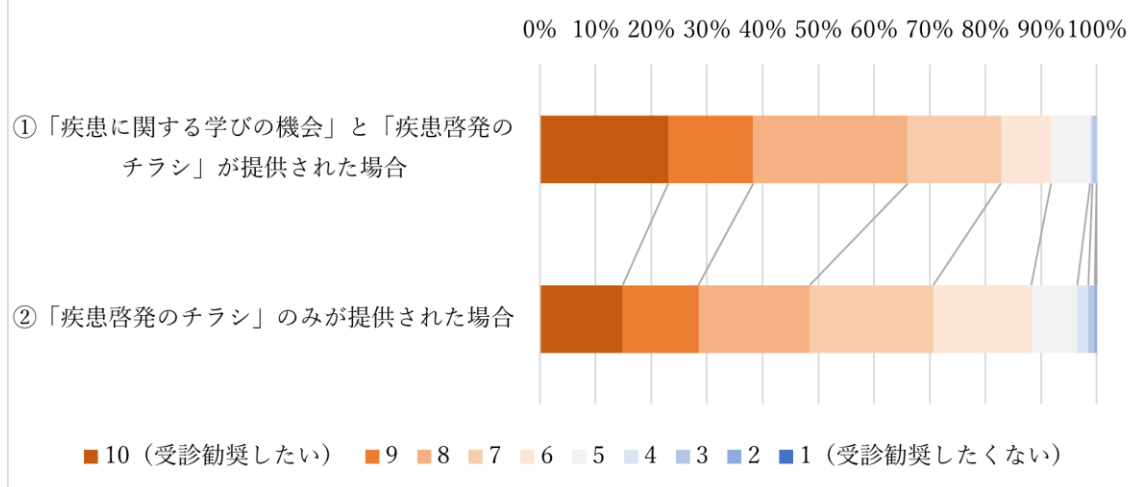
## 健康管理や受診のアドバイスをするとき あったらいいと思うもの



健康管理や受診のアドバイスをするときにあつたらいいと思うものとして、最も高い評価を得たのは「チラシ・冊子」でした。これは、利用者やその家族との会話のきっかけとして使いやすいツールなのかもしれません。

さらに、「疾患啓発のチラシ」に加えて「学びの機会」が同時に提供されることにより、受診勧奨の意欲は高くなることが分かりました。

## 「疾患に関する学びの機会」が提供された場合の 受診勧奨の意欲 (n=256)



回答者の4割が「学びの機会」が提供された場合の方が受診勧奨の意欲が高くなると回答しました。

このことから、ケアマネジャーの受診勧奨をより活発にするためには、疾患に関する知識の啓発が欠かせないことが分かります。

まず疾患に関する理解を深め、受診の意義を理解したケアマネジャーに対し、チラシなどの資料を提供することによって、ケアマネジャーが受診勧奨しやすくなると考えられます。

この他にも、

- ・ケアマネジャーの受診勧奨の成功率
  - ・ケアマネジャーから受診勧奨されている利用者の割合
  - ・ケアマネジャーが受診勧奨したいと思う疾患、したくないと思う疾患
  - ・ケアマネジャーが受診勧奨しやすい疾患、しにくい疾患
- などについて調査を行いました。

## ■ 本調査データ提供のご案内（無料）

製薬・医療機器関連企業ご担当者様には、本プレスリリース未掲載データ等、本調査の抜粋を無料提供します。脳血管疾患や循環器領域のご担当者様、多職種連携や患者への疾患啓発などデマンドチェーンにご関心をお持ちの方は、ぜひお役立てください。

必要事項をご記入の上、「各種リサーチに関するお問い合わせ」を選択してご応募ください。

※過去に実施した調査については、ご関心のある領域等を「ご質問・ご相談内容」欄にご記入ください。（無料）

<https://www.caremanagement.jp/inquiries/company>

過去に実施した調査はこちら

[https://prtmes.jp/main/html/searchrhp/company\\_id/12000](https://prtmes.jp/main/html/searchrhp/company_id/12000)

## ○ 医薬品マーケティングご担当者様へのご案内

インターネットインフィニティーでは、地域包括ケアシステムに対応したマーケティングの実現に役立つメールマガジン「**介護マーケティング通信**」（無料）を配信しています。2020年11月の創刊以来、多くの製薬企業ご担当者様にご購読いただいています。

「病院や医師中心の活動だけでは取りこぼす潜在患者の存在」

「高齢者に通院や服薬を継続してもらうには」

「今後の拡大が確実な在宅医療、どう対応？」

「地域の医師に本当に喜んでもらえる施策とは」

このようなお悩みをお持ちの方はぜひ購読ください。

<購読申し込み方法>

下記の URL または QR コードからお申込みください。（登録 1 分）

<https://www.caremanagement.jp/lp/medical/mail00?k3ad=ad2202pr>



---

## ■ ケアマネジャーへの情報提供（PR）のサポート

弊社では、全国のケアマネジャー10万人が登録するウェブサイト「ケアマネジメント・オンライン」を運営しています。これを利用して、ケアマネジャーを対象とした情報発信のサポートを承っております。また、郵送・FAX などを用いた情報発信や、調査パネルを用いた効果測定も行うことが可能です。これまでに、製薬会社をはじめ各種企業に情報発信の場としてご利用いただいております。

---

### ■ 記事引用時のお願い ■

- ・「ケアマネジメント・オンライン」調べ、と明記ください。
- ・WEB 上での引用に際しましては、「ケアマネジメント・オンライン」に <https://www.caremanagement.jp/>へのリンク付与をお願いいたします。

---

### ■■■ ニュースリリース及びサービスに関するお問合せ先 ■■■

株式会社インターネットイニティー Web ソリューション部（担当：酒井）

TEL: [03-6697-5505](tel:03-6697-5505) FAX: [03-6779-5055](tel:03-6779-5055) MAIL: [ssakai@iif.jp](mailto:ssakai@iif.jp)

### ■■■ その他 IR に関するお問合せ先 ■■■

株式会社インターネットイニティー IR 担当

TEL: [03-6779-4777](tel:03-6779-4777) MAIL: [ir@iif.jp](mailto:ir@iif.jp)