

学校で医療的ケア通学支援事業を進めるメソッドの好事例②

～事業者へのはたらきかけを中心に～

【基盤づくり】★PTAや対象でない保護者も巻き込み、学校全体で関心を持つ

- 保護者説明会で事業について管理職から説明。全校保護者へ呼びかけたうえで、改めてPTA役員や対象者(保護者送迎をしている家庭)に重点的に参加を促す。説明会後は、参加者へ個別に不明点や意向について管理職からヒアリングする。
- 対象でない保護者も関心を持つことで、皆が当事者意識を持ち、保護者間でも、制度を利用することについて相談できる雰囲気を作る。
- 職員会議等で教職員(教員・事務職員)への周知を行う。



【事業者の確保と開拓】★車両(福祉タクシー等)の確保と開拓がキーポイント

- 制度の利用を希望する家庭の多くは、日頃より訪問看護ステーション等の利用があり、看護師等の確保に困ることは少なかった。
- 一方で、車両の確保については、事業者を「探す」ところから始まる。
- 登校時間帯に、管理職が、送迎車両事業者へ「追加対応」のヒアリングをする。
例：ピストン運送が可能か？ 同業者の紹介など



【事業者と保護者をつなぐ】★つなぐ前の「下準備」が大切

- 教職員や保護者の制度理解の下地を作った上で、できるだけ多くの事業者(訪問看護ステーション・福祉タクシー等)情報を確保しておく。
- 制度の対象となる児童生徒の保護者に対して、学校からだけではなく、子どもが利用している事業者(訪問看護ステーション)からも、通学支援事業の利用をすすめてもらい、保護者の通学支援事業の理解を深める。



【取組みの成果】

- 保護者が、制度の利用に際して、保護者間でも相談しやすい基盤ができた。
- 制度の利用を考えている保護者へ、「欲しい時に欲しい情報」の提供ができた。
- 学校が、事業者(福祉タクシー等)に、保護者ニーズを伝えることで、通学支援事業への理解が深まり、新規事業者が増えた。

◎学校が、保護者と事業者(訪問看護ステーション・福祉タクシー等)のハブ的機能となり、両者へ迅速に情報提供できる体制を整え、保護者の円滑な事業利用につながった。