

今後の高知県における視覚障害者自立
支援システムの発展の方向性について
—ルミエールサロン設立が残した二つの
宝物から学ぶ—

2011年12月3日高知にて

視覚障害リハビリテーション協会
吉野由美子

記念誌の中から印象的な一言

- ○ 安心とささえをくれるルミエール
- ○ パソコンが今は最高のパートナー
- —うちのばーさん 怒るかな—
- ○ ルミエールサロンを知ると知らぬは最大の格差
- —5年前「こりゃ何だ、喫茶店か」—

10周年おめでとうございます

- この式典に呼んでいただき、講演をさせていただきありがとうございます。本当に感謝しています。
- ○ ルミエールサロンを知ると知らぬは最大の格差
—5年前「こりゃ何だ、喫茶店か」—
「最大の格差」と言っていただけで、涙があふれて来ました。

ルミエールサロン設立とその運用 の中で確認した事

高知で1998年までの視覚障害者 生活訓練事業の県予算は20万円

視覚障害リハに対する絶対的情報不足



「視覚障害者になったら何も出来ない」という誤った
イメージと視覚障害リハに対する無知



視覚障害リハに対するニーズはないと行政も支援する
専門家も一般の人たちも考えていた

この専門家を高知につなぎ止めるために

- 1999年3月に、別府さん視覚障害者生活訓練指導員認定資格を取って、高知に戻る
- 1999年6月に吉野別府さんと会う
- 「この人高知に止まってもらわないともったいない」と思う。
- ニーズがなければ、新しいサービスは成り立たない。
- どうやってニーズを引き出すかが勝負

視覚障害者自立支援システム確立のため ニーズ掘り起こしは絶対的条件

- 福祉サービスを拡充するには、そのサービスに対するニーズの存在が一般社会に認識されることが不可欠



- ニーズを顕在化させなければ、サービスを拡充することは不可能

ニーズとは？

－掘り起こしの前提となる考え方－

- (1) 専門教育・生活訓練に対するニーズはあるが顕在化していない。
- (2) ニーズが本物になるには、そのサービスを利用して「良かった」と実感する経験を経なければならない。
- (3) 絶望し、気力が萎え、自ら移動できない中途視覚障害者に「良かった」と言う経験をしてもらうには、サービスが出向いて届けるしかニーズを掘り起こす有効な手段はない。

出前サービスがニーズ掘り起こしのキー

視覚リハシステム普及活動1

●1999年度 吉野由美子 高知県立高知女子大学着任

- 視覚障害者生活訓練指導員仕事開始
- 新聞・ラジオ・テレビなどのマスメディアを駆使しての啓発活動開始
- 訓練事業予算年間80万円

●2000年度

- 県立療育福祉センターの事業として巡回相談開始
- 県が中途視覚障害者ニーズ調査の実施
- 吉野が平成13年度予算に向けての県職員提案事業に応募、採択される

視覚リハシステム普及活動2

●2001年度 県職員提案事業

- 「視覚障害者自立支援事業」開始
- 盲学校に視覚障害者用常設機器展示室「ルミエールサロン」開設〈6月〉
- 出張機器展示開始、巡回相談時に盲学校教育相談部同行

●ルミエールサロン運営の原則

- いつでもどこでも必要な所に出て行く
- 機器の説明は専門家が行う
- 機器の紹介は、視覚障害当事者の意欲を高める手段である。

新しいものではなく既存の資源 をつなぎ活性化

- 財政が厳しい高知、視覚リハのための新しい建物・設備・人員増を望むことができない



- 視覚障害者の抱える困難を実際に解決する過程の中で、視覚障害者生活訓練指導員の有用性を知ってもらう
- ケースのやりとりを通して連携を構築していく

職員提案事業内容1

- 1 盲学校の中に視覚障害者向けの機器を展示する。
- 2 展示した機器を使って、視覚障害リハに関する講座を開く
- 3 県内に出張して機器展示を行う
- 4 視覚リハの先進地域から講師を招き講演会を行う。

職員提案事業の内容2

- (5) 上記4つの事業などを円滑に進め、相互理解を深めるため、県障害福祉課に調整役をお願いして、連絡会議(事例研究会のような形式張らない会議)を開催する。



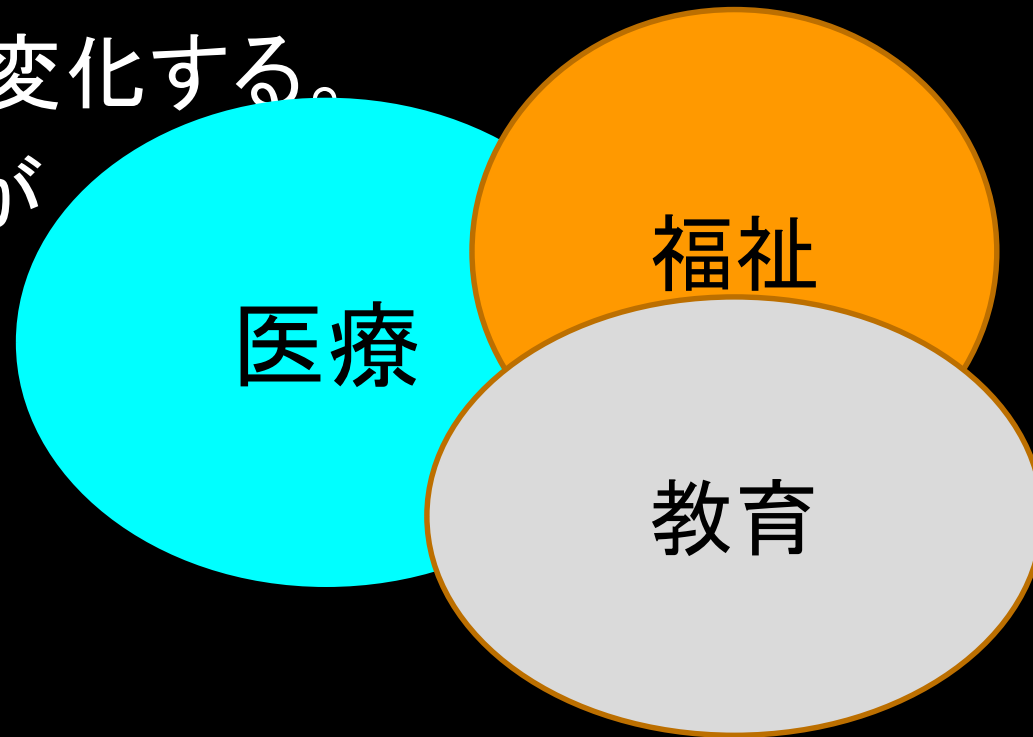
- 視覚障害者生活訓練指導員の人件費を県で一人分保障すること

立場と役割を守った上での連携 ができたからこそ

- 福祉やりハの立場での思い
- 教育の立場からルミエールサロンを受け入れてくださった方の思い
- 予算執行者として関わってくださった方の役割と思い

相互に重なり合う連携の形

- 重なり合った部分は誰かがキーになる
- いつも変化する。
- メンテが
- 重要



ロービジョンケアの普及を狙って

- 視覚障害者の9割を占める、ロービジョン(弱視)のケア向上を目指し、2004年に再び職員提案「視覚障害者自立支援事業(ルミエールプランのステップアップ)」を行う
- これをきっかけとして、医療との連携がより緊密となる。

医療との連携①

高知日赤眼科(総合病院)における ロービジョンケア

- 開始 2004年7月
- 方法 大学研究者・視覚障害者生活訓練指導員が、月に1度、医師から紹介のあったケースについて眼科外来に出張して、主に機器の紹介、生活相談などに応じる
- 1回の相談に平均1人
ルミエールサロンへの来場や、生活訓練などへのアプローチを容易にすることを目的とする。

医療との連携②

町田病院(眼科単科病院)における ロービジョンケア

- 開始 2005年4月より
- 方法 視能訓練士2名を中心に実施
- 2005年4月から2006年6月末まで99人のロービジョンケアを行う

院内で完結・継続 71

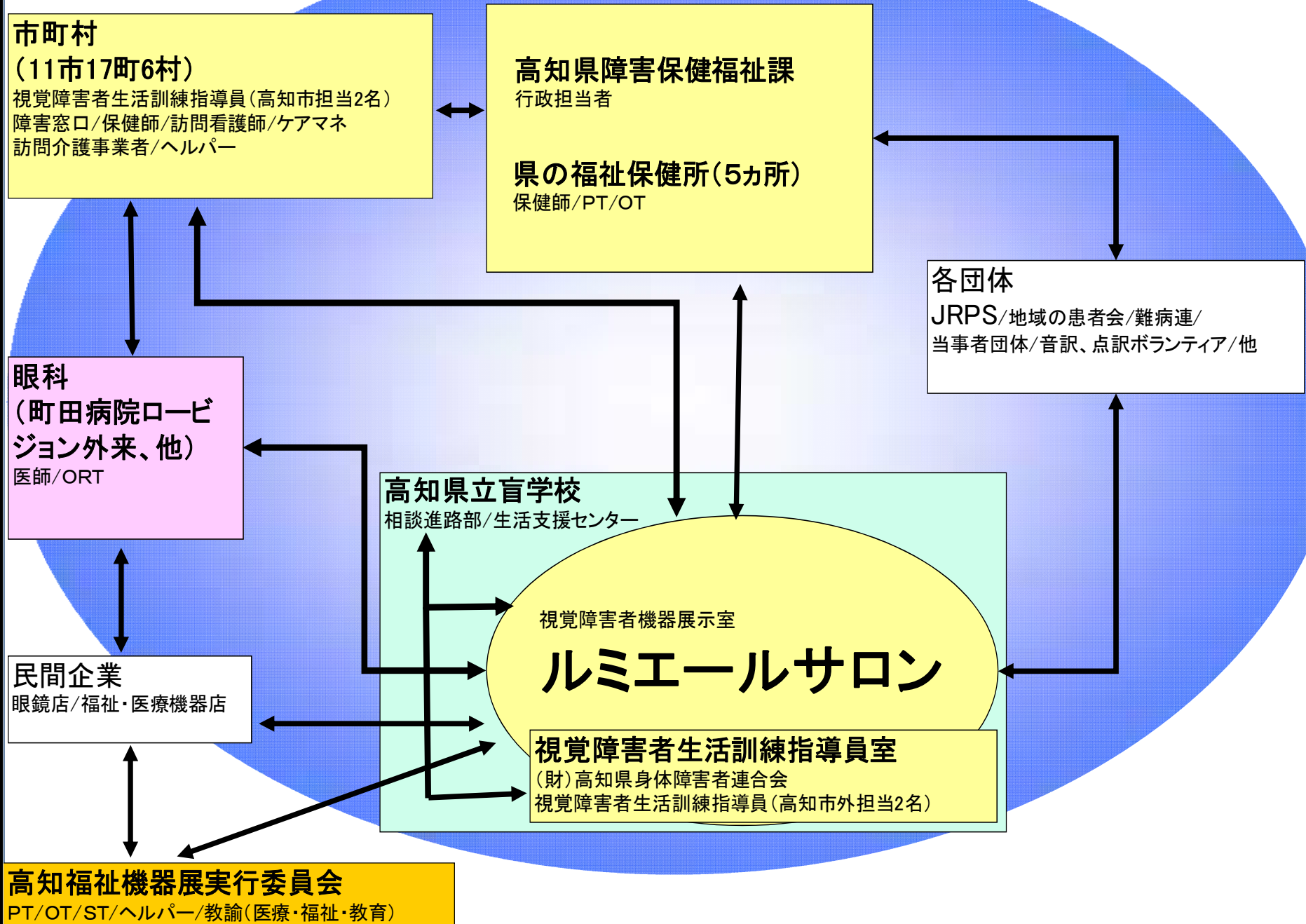
ルミエールサロン紹介 14

訓練指導員など紹介 14

連携作りのために

- 高知福祉機器展へのルミエールサロン
出店
- 難病連絡協議会主催の難病相談への
参加
- 日本網膜色素編成症の会高知県支部
設立を支援
- 盲ろう者友の会高知県支部の設立を支援

高知県視覚障害者自立支援システム2011



これからの高知県の視覚リハ
システム発展のために

視覚障害者生活訓練指導員が
システムのキーパーソンである
事の重要性

専門家(プロ)とは

- いつでもどこでも、勤務時間であるかないかにかかわらず、自分の専門分野について、学修し、工夫し、その専門分野を極めようとする人たち
- 勤務時間中には、専門分野の仕事に専念する人たち
- 視覚障害者生活訓練指導員の何人が上記のような専門家として仕事をしているのか??

なぜ専門家が必要か1

- 視覚障害は一般に重い障害と認識されている。
- 高齢で中途の視覚障害者も家族も支援する側も「何もできない」とあきらめきっている
情報障害者で、移動も一人でできず、孤立している



あきらめきって無気力
自ら動けない(動こうとしない)

なぜ専門家が必要か2

- 無気力・あきらめている人のニーズの掘り起こしには、多大な時間とエネルギーが必要
- 移動も不自由だから、サービスが出て行く必要あり
- 高齢・中途の視覚障害者のリハや、重複障害者のリハの方法論は確立していないので、常に工夫と学習が必要
- 兼務では、視覚リハに対するニーズの掘り起こしも啓発活動もできない

高知県福祉保健担当区域

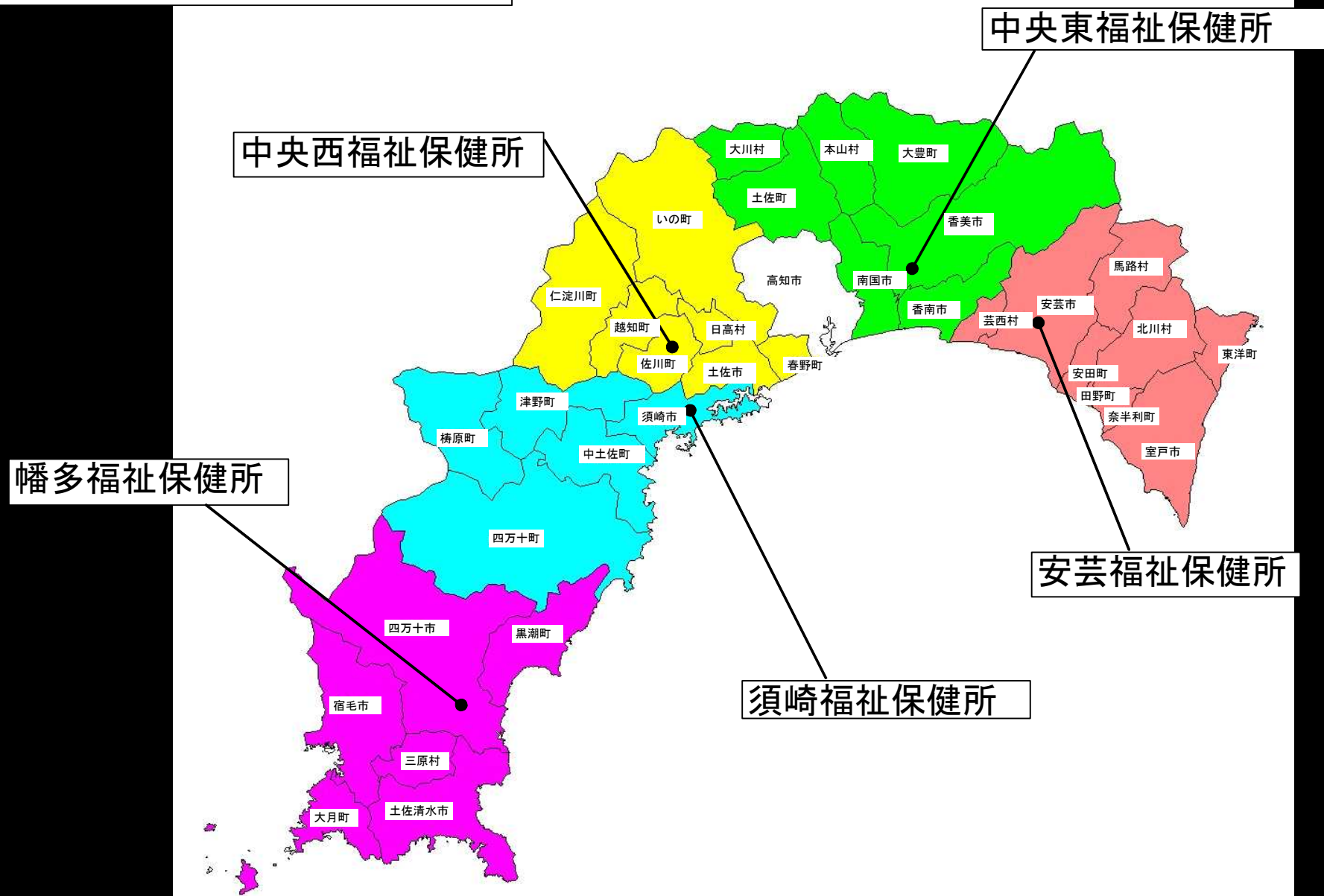


図2. 高知県福祉保健領域管轄地図

5つの地域にそれぞれ一人

- 視覚障害者は希少であるから、各市町村で専門家を抱えるのは無理。5つの地域で一人ずつの専門家が必要
- それぞれの専門家が集まれる公益的なシステム確保が必要

ニーズの掘り起こし、サービス提供には各分野の連携が必要

- 視覚障害者を最初に発見するのは眼科
- 地域での発見は保健師さんや福祉の窓口
- 高齢視覚障害者に対してはケアマネージャーの力が重要
- 乳幼児・児童では、療育センターなど
- 重複障害の場合、PT・OT・STなど

日本眼科医会スマートサイトの動き

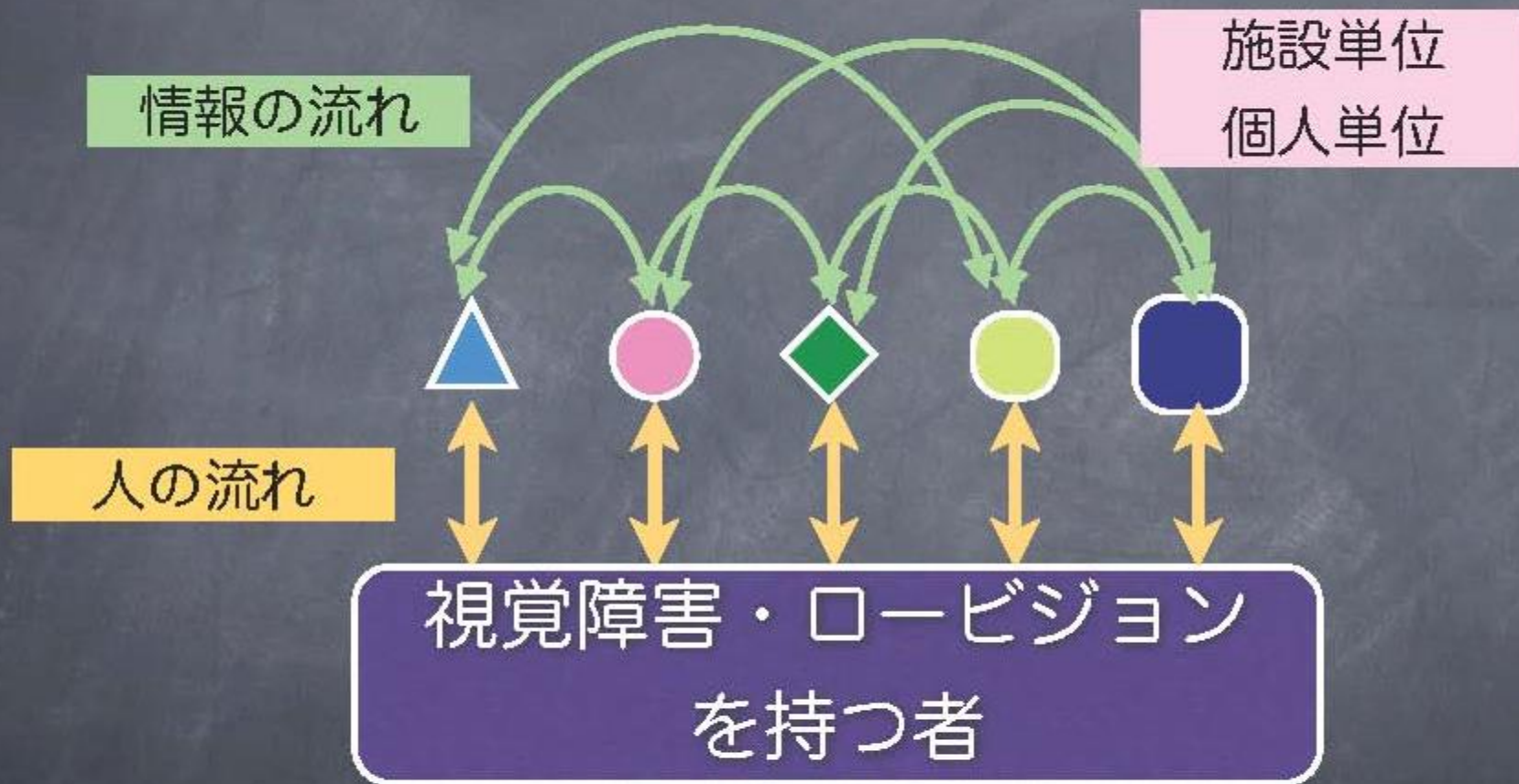
☆ SmartSight™とは

アメリカ眼科学会 (American Academy of Ophthalmology) のインターネットサイトからダウンロードして利用する視覚障害リハビリテーションに関する情報ハンドアウトで、視力が0.5 (20/40) 未満、暗点のある患者、視野欠損のある患者、コントラスト感度の低下している患者に全ての眼科医が手渡す目的で作られている。

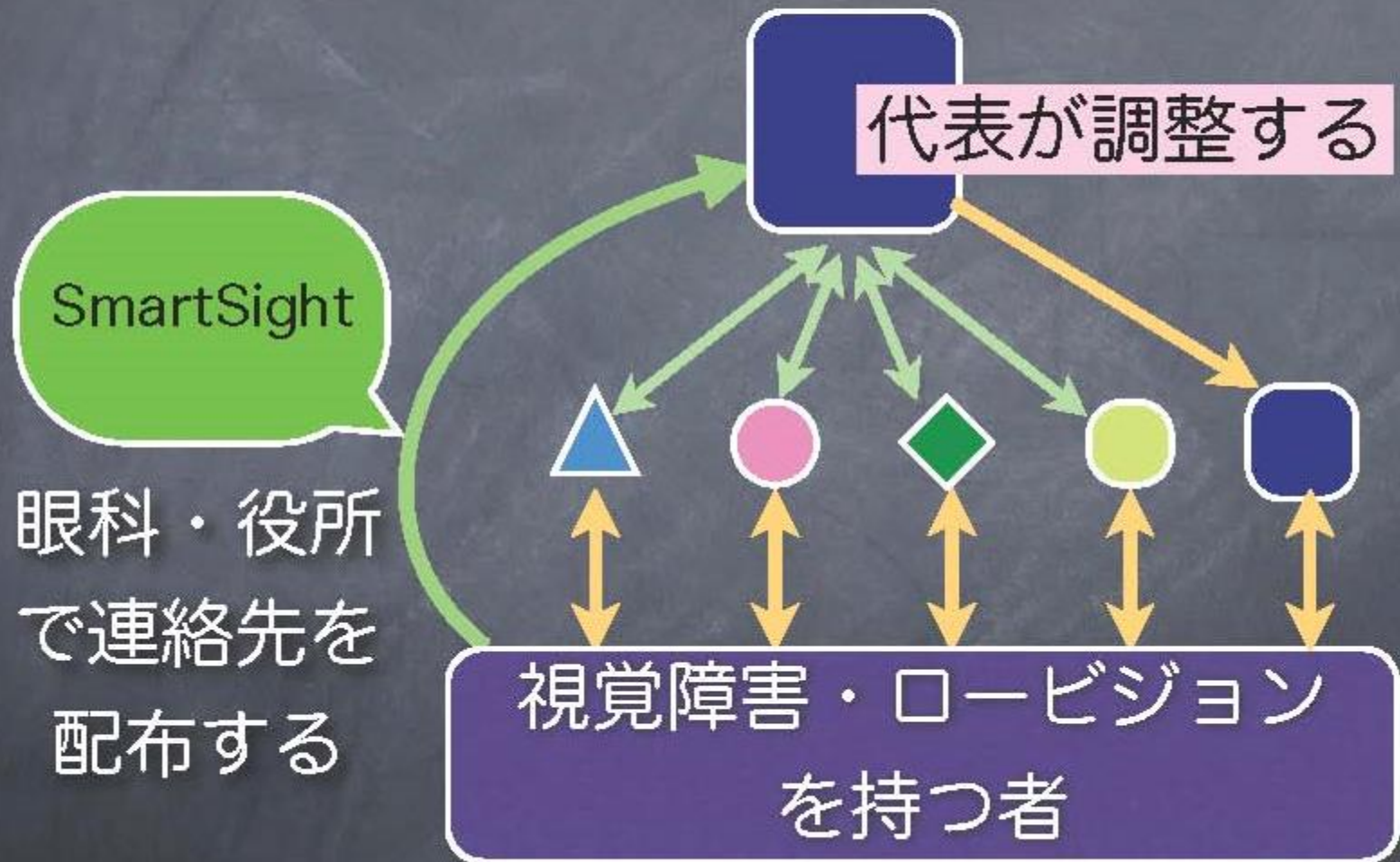
このハンドアウトには残存視機能の活用法など生活に役立つヒント、および視覚障害リハビリテーションを受けられる施設が紹介されている。そして、患者の近隣の支援施設の検索が用意にできるHelp Near Youのサイトの紹介がある。

仲泊氏のシステム提案

これまでの連携



スマートサイト計画



吉野の高知流 スマートサイト提案

- 眼科で良い方の眼の矯正視力0.4以下・視野欠損1/2以上の患者さんがいたら
- 眼科医が本人の同意を得た上で、その患者さんの資料を各地域を担当する視覚障害者生活訓練指導員に送る。
- ↓
- 眼科医から資料が送られて来たら、訓練指導員は、居住地の福祉・保健関係者と、本人の家庭を訪問する。

手帳所持者のニーズ調査を

- 現在視覚障害関係で手帳を所持している方の所を、地域の福祉・保健関係者がすべて家庭訪問する。
- 現在の視覚リハなどに関する制度の説明をするとともに、ニーズ調査を行う
- 専門家が必要と考えたら、視覚リハ担当者に本人の同意を得て連絡する。

吉野の提案2

- 家庭訪問の際に、当事者が受けられるサービス等を丹念に説明する
- 説明しながら、ニーズ調査を行う
- 当事者がサービスの利用を望めばサービスを開始する。望まなければ、その時はそれで終わり
- サービスの存在を知ってもらうだけでもプラス

訪問することの効果

- スマートサイトでパンフレットを渡しても、
実際利用する人は1割に満たないが、こちらから出て行けば、もっとニーズが掘り起こせる
- 地域の関係者が、その地域の視覚障害者について把握し、対策を立てることができる。
- 視覚障害だけでなく、すべての障害に対して行って見たら

医療との連携の強化計るには

- 高知医大との連携への模索
- 高知医療センターへの連携の模索
- ロービジョンケアをより強化するには、ルミエールサロンの中に、視能訓練士を雇用することが必要

関係者の皆さんに伝えたい事

行政担当者の方へ

- 市町村重視、地域の事は地域でと言うけれど、視覚障害者をはじめ障害者は人数も少なく、ケアに高い専門性が必要なので、公益的なシステムが必要
- 人材育成を第一に
- 出前サービス(在宅)を大切に

視覚リハ専門家の方たちへ

- 新しいニーズの掘り起こしと、より難しい事例への挑戦を常に忘れないで。
- ニーズは常に変化するものだという事を忘れて、知識・技量の研鑽を続けて。
- ニーズがなければ、サービスシステムはないということのを忘れずに

今ルミエールを活用している 視覚障害当事者の方へ

- 後輩に、視覚リハについての情報を提供して
- 自立支援事業は、ごく初歩の力をつけるためのシステム。より高い部分を望むのであれば、それにふさわしい専門家の配置などを、さらに要求して
- 当事者グループを活性化して

ご静聴ありがとうございました