

株式会社ナリコマエンタープライズ

高齢者食のパイオニアが「急性期・回復期病院食」に本格参入

人材不足解消、コスト削減など
高齢者施設での実績を引っ提げ、
全国展開へ



クックチル献立「やすらぎ」
2021.6.1 提供開始

従来当社献立よりも
+5% UP!

「やすらぎ」3つのポイント
Point 1 安定した実働で院内標準の医療食へ展開しやすい
Point 2 28日のサイクル献立で事務作業負担が軽減
Point 3 院外調理で人手不足にも対応、厨房業務も安定化!

ナリコマグループ本社: 1532-0004 大阪市淀川区西成1-4-22ナリ
株式会社 ナリコマエンタープライズ TEL: 06-6396-8020 受付時間 9:00~17:00(土日祝)

栄養価など、急性期・回復期病院では利用が難しかった点を変更して、2021年6月1日から提供が始まるクックチル献立「やすらぎ」のDM表面と竹内美夫社長の思いが記された裏面。

「入院患者の73%が高齢者」の時代

1990年に「高齢者食の専門企業」としてスタート以来30年、2020年段階で日本全国1919カ所の福祉施設、病院へ食事提供する株式会社ナリコマエンタープライズ。

2006年段階での契約施設数は375カ所で、この15年弱でその数は5倍になった。

そんな同社の成長を支えたのが、2004年から販売された高齢者施設向けクックチル献立の「すこやか」「普通食」「ソフト食」「ミキサー食」「ゼリー食」の4形態で作る“多品種大量調理”の製法で、バラエティさとおいしさを兼ね備えた食事サービスである。

「弊社の代表取締役 竹内美夫が志向した『365日変化のある家庭的な食事』によって、ご高齢者の皆さまに生きる喜びを感じていただくことを使命とし

てこの会社は成長してきました」(青木健 営業統括本部副本部長)

と同時に、同サービスは各施設の厨房で温めと盛り付けのみで提供できる手軽さから、厨房作業を軽減、それはそのまま人件費などのコスト削減に直結してきた。

2020年3月末段階で、契約施設数の50%以上は特別養護老人ホーム。いかに介護の現場から信頼されているかがこの数字から見て取れる。

ところが、そんな同社が2021年6月1日から「急性期・回復期病院」向けのクックチル献立「やすらぎ」の提供を始める。

実は、ナリコマには病院食の提供経験はあるが、病院食は治療と療養のためのもの。患者の年齢、疾患の状況に応じて求められる栄養価は大きく変わるうえ、献立の多彩さを売りにするナリコマの食事には、時に消化系に負担のかかる食事も混在する。そのため利用は慢性期病院や精神科病院などに限られてきた。



青木健 営業統括本部副本部長(左)とクックチル「やすらぎ」を直接担当する春野史彰 営業統括本部メディカルセールスディレクター

しかし、今、「入院患者のおよそ73%が65歳以上であり、『病院』と『高齢者』が重なる部分は大きい」(青木副本部長)。ならば、これまで培ってきた「嚥下機能の低下」「咀嚼機能低下」などを考慮した商品作りは病院食でも花開くはず…。

その一方で、病院側から食事提供を委託されてきた業者は慢性的な人手不足に苦しみ、委託見積額は上がり続けている。

入院時食事療養費は2020年の診療報酬改定でも1食640円(1日1920円)で、この額では委託による食事提供では賄いきれず、1人の患者1日当たり500～600円の赤字となる病院も少なくない。

そんな最中の2017年10月、ナリコマは千葉県下の某急性期病院から「クックチル献立を使った食事提供をできないか」との申し出を受ける。

この時、同病院では1人1日当たりの食事費は3000円を超え、厨房運営でこれだけの赤字が出ていては、早晚、病院経営全体が立ち行かなくなるところだった。

数十種類のみそ汁を3種類に

ナリコマは依頼を受けて1カ月間、実際に食材を提供しながら、担当者を毎日朝から晩まで厨房に通わせ、「病院給食にとってのナリコマのいい部分と悪い部分」を徹底精査、急性期病院向けの改善点を洗い出していた。

「ナリコマのメリットである『365日、日々違う献立』は病院では、メリットにはならない。『月平均

で栄養価を目標値に収めるのは介護施設の考え方であって、治療現場で『今日はお正月ですからごちそうです』と出されても困る』とよく言われました」(春野史彰 営業統括本部メディカルセールスディレクター)

病院食に求められるものは1日の栄養価の一定さである。また、ナリコマの提供する食事は高齢者用とあって病院食としては200キロカロリーほど低い設定であった。

そうした部分を付加食材で調整し、一つの献立サイクルを作って回していけば栄養価の平準化を実現できるのではと考えた。

また、同病院では委託業者に対して様々な要望を出し、業者側は金額を上乗せする形で実現していた。ナリコマ方式を採用した場合、届いたパックを厨房で病院が雇った方が温めて提供する事実上の「直営」となる。

そこで、病院側が委託業者に出していた「個別対応」を整理していくと、病院側もその見直しに耳を傾けてくれた。

例えば、おかゆの種類も以前は全粥、五分粥、三分粥と3種類あったものを1つに統一。みそ汁は「入院患者に合ったとろみ具合が全員違う」との理由から、専門に行く人が毎日3時間ほどかけて190食分も作っていたが、3種類に絞り込んだ。

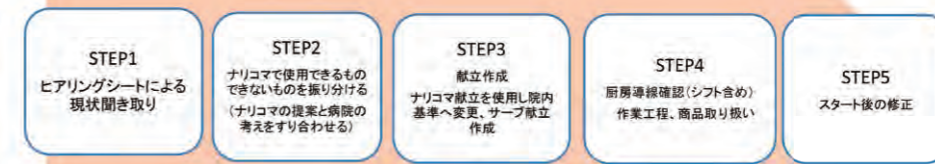
さらにアレルギー対応、嗜好対応なども数種類に絞り込み、食材費だけは以前と同額のままで、現場の調理作業は半減、人件費は激減した。

ナリコマ導入後、同病院では厨房運営費が月800万円、年間で1億円の削減、前年比でコスト半減となったのである。

最終的に、1食当たりナリコマの「すこやか」プラス5%のコストで献立ができ上がり、そのプラス5%分を補って余りあるほどの厨房人件費削減が実現した。

この病院での試行錯誤の過程で、ナリコマ社内では、食事形態の見直しや、開発コストの面からロスが少ない冷凍食品での議論も出たが、「冷凍食品では他社でもできる。開発に時間がかかってもナリコマらしくおいしさを保てるチルドで行くべき」との現場の声が通った。

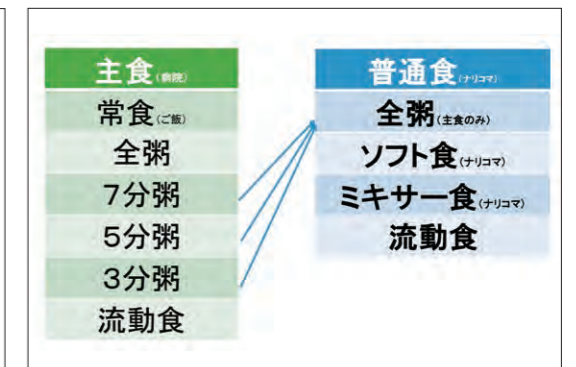
図① ナリコマ、病院導入のステップ



図② 某急性期病院の選択肢



図③ 某急性期病院の主食の整理



病院厨房のトータルコンサルタント

ナリコマは単なる食事販売の会社ではなく、自社の商品の納入に際して、現場が正しく運用できるように一緒に考え工夫したり、厨房運営を経営視点から支援するなどトータルコンサルティングも行っている。

契約顧客専用のオンラインアプリ『ナリコマポータル』を新設。成功事例などのノウハウを共有する情報交流の場になっている。施設や病院の慢性的人材不足を解消するため、採用代行サービスや外国人材の受け入れ支援、厨房人材の派遣業なども強化している。

「それプラス、弊社には、例えば、『ナリコマの商品をうまく使ってシフトを適正化しませんか』と現場の管理栄養士さんに論理的に提案できる人材が揃っていると思います」(春野メディカルセールスディレクター)

現在、営業部隊は総勢50数名いるが、「やすらぎ」専用の「メディカルセールス」という病院食対応チー

ムを創設。関東、東海、近畿(本社)、中四国、九州の5支店で専任の営業パーソンを選出して、これまでの病院食対応の経験を共有した。

次年度の売上げのうち、4割は病院(全病床機能)向けで実現できると踏む。

折しも、「やすらぎ」は開発のきっかけとなった病院でも、これまでの献立に代わって6月1日から導入される。

1食当たりのコストも、「やすらぎ献立への切り替えにより、同病院のさらなるコストダウンにつながる目算はある」と語る春野メディカルセールスディレクターの目論見は、日本全国の病院へと広がっていきそうである。

株式会社ナリコマホールディングス
本社所在地：大阪市淀川区西宮原1-4-2 ナリコマHD新大阪ビル
TEL：06-6396-8020 FAX：06-6396-8340
代表者：代表取締役 竹内美夫
設立：2013(平成25)年12月
グループ連結売上高：321億4700万円(2020年5月31日現在)

株式会社ナリコマエンタープライズ
本社所在地：大阪市淀川区西宮原1-4-2 ナリコマHD新大阪ビル
TEL：06-6396-8020 FAX：06-6396-8340
代表者：代表取締役 竹内美夫
設立：1990(平成2)年12月