

ナーズの星セミナー
環境整備での現場の悩み解決Q & A

環境整備を推進させる 院内組織づくりのポイント ～環境クロス選定を例に考える～

医療法人伯鳳会 赤穂中央病院
感染管理特定認定看護師
勝平真司



当院の紹介

医療法人伯鳳会グループ
東京～赤穂まで全国60施設以上



概要

- ・ 兵庫県西部に位置する総合病院（地域基幹病院）
- ・ ケアミックス型（急性期、回復期リハ、特殊疾患、療養病棟）
- ・ 病床数：298床
- ・ 看護基準：急性期（10対1） 回復期（13対1）
- ・ 病床稼働率：85%
- ・ 在院日数：16日（急性期）

感染

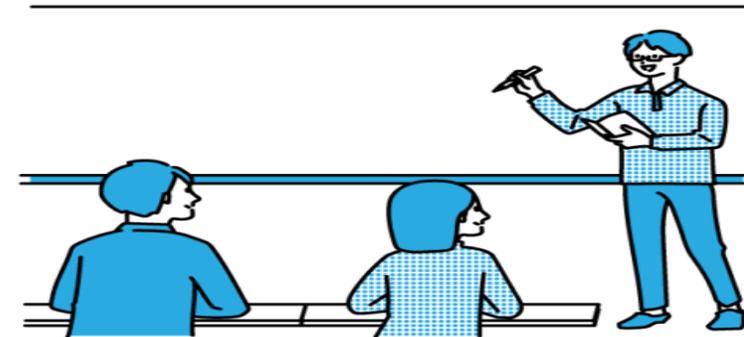
- ・ 2012年～感染対策向上加算1（専従）



本日本話すること

①院内組織づくりに必要な事

②環境クロス選定・導入のコツ

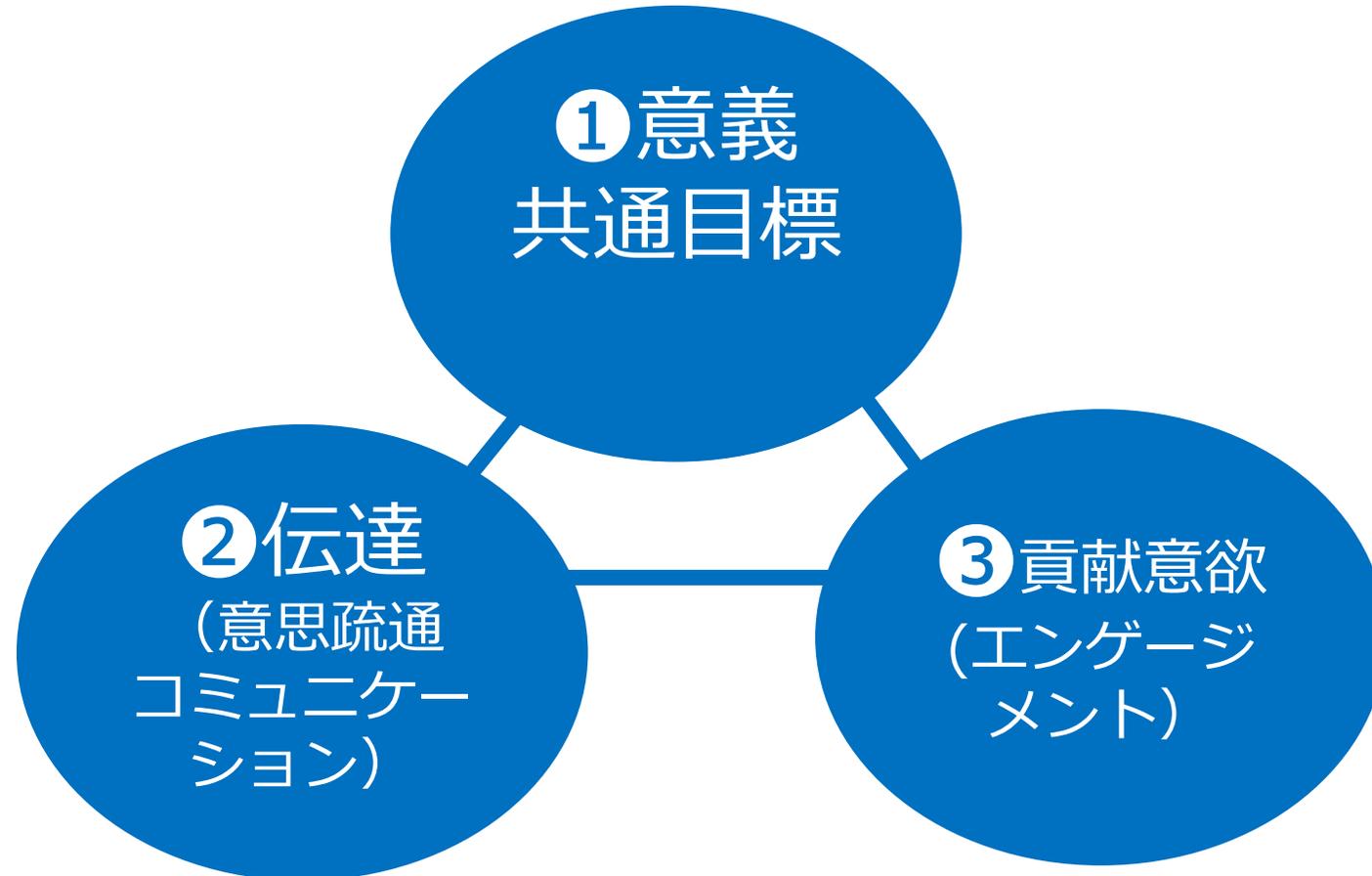


院内組織づくりに必要な事

院内組織づくりって？



良い組織に必要な「3つ」の要素



良い組織：これらが高いレベルで達成出来ている組織が結果を残す

意義目標（例）

環境クロス使用中の看護師に質問あなたは何をしていますか？

看護師A：環境クロスでベッドを拭いています

看護師B：マニュアルを参考に環境クロスでベッドを拭いています

看護師C：患者さんを感染症から守るために環境クロスでベッドを拭いています

意義目標の大切さ

- ・ 意義目標：なぜ？それをするのか？

感染症から患者さんを感染から守りたい（ここ一番大事！！）

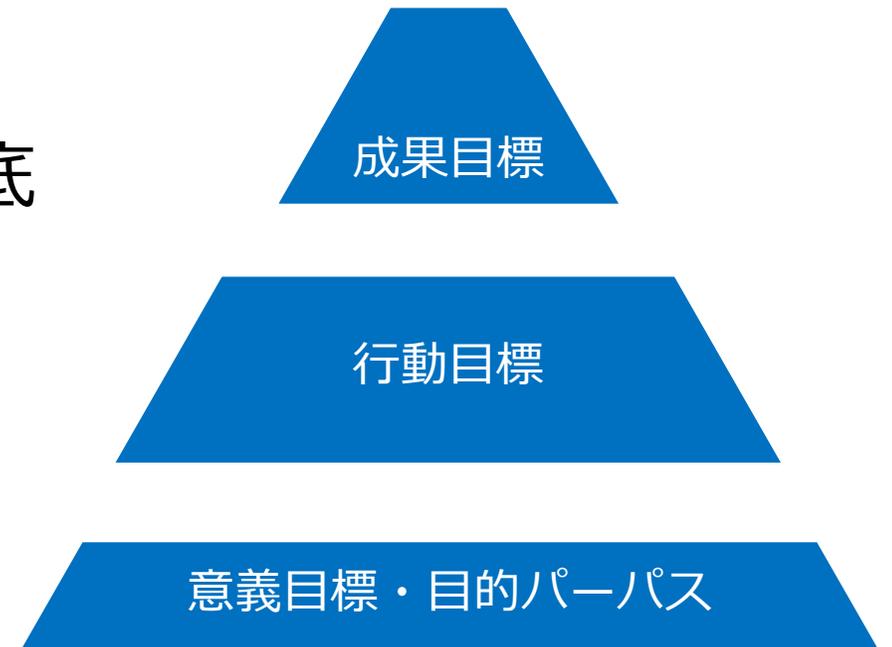
- ・ 行動目標：何をして実現する？

例) 適切な環境クросを用いた拭き消毒の徹底

- ・ 成果目標：具体的な数字

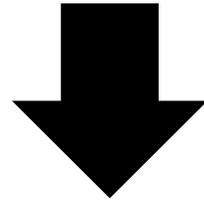
*CDI:クロストリディオイデス・ディフィシル

例)*CDI新規発生「0」/月



エンパワメント

- ・エンパワメントとは医療従事者が持っている**患者を救いたい**
純粋な気持ちとパワーを引き出し**目標を達成させる**
- ・エンパワメントによって【**その気持ち**】を引き出し
組織文化を定着させる



ではその第一歩は・・・

意義目的の明確化と意思疎通、コミュニケーションの質と量

コミュニケーション

目的：現場スタッフの成長を支援するため

方法：感染担当者のスケジュールに落とし込み

短時間でも現場のスタッフとコミュニケーションを取る

時間がない時こそ現場へ行く

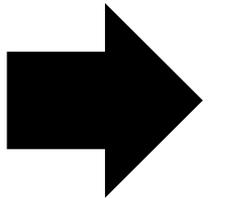
理解してから理解される

共感による傾聴

心理的安全が生まれる

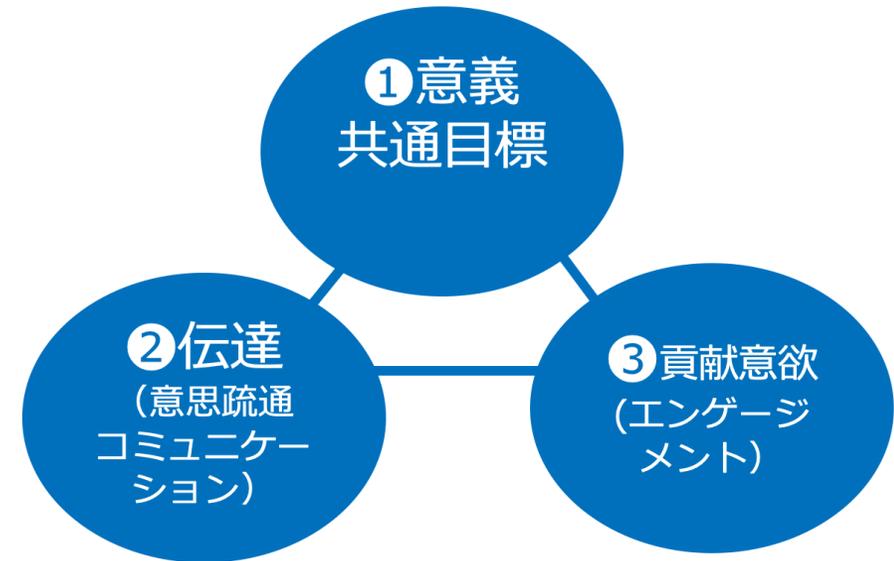
そしてエンゲージメント

- ・エンゲージメントとは組織（感染担当）とスタッフの相互理解
相思相愛の度合い
- ・組織またはチームで一緒に働く事の満足感や幸福度
- ・エンゲージメントを高く保ち、エンパワーメントで感染症から患者を守るために組織づくりはとても重要！！



上層部、スタッフから信頼 を勝ち取るには？

- ・ 組織成立の3要素をイメージし実行
- ・ 自らが模範となり行動に嘘がない姿勢で取り組む
- ・ 最初から完璧を求めない
- ・ コツコツ実績を作る
- ・ アピールする
- ・ 知識をインプット、アウトプット
- ・ とにかくコミュニケーション



組織成立の3要素

環境クロス選定・導入のコツ

環境クロス選定に必要な事

大前提

1.どんな用途で使用するのか？

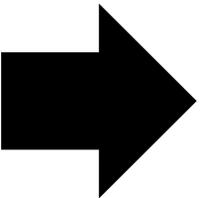
例) 環境整備、清掃用

例) 下痢、嘔吐の患者さんの部屋用等

2.どのくらいの使用量なのか？

例) 大容量の製品→使い切る前に乾いて余る

例) 使用量多く、安価製品を購入→クロスが破れやすい等で使用枚数が増える等



環境クロス選定のポイント

- ①有効成分（除菌成分、環境表面）
- ②クロス材質（マイクロファイバー等）
- ③有効成分とクロス材質の組み合わせ（除菌剤濃度減少）
- ④実際に使用した際の微生物除去効果（欧州規格：EN16615:2015）
- ⑤汚れに対する洗浄効果が伴っているか
- ⑥職員が使いやすいか（クロスの面積、厚さ等）
- ⑦患者から不評でないか（拭き残り跡や臭気等）
- ⑧管理しやすいか（大きさ、使用期限）
- ⑨コストは見合っているか？

感染対策を成功に導くには？

何が一番問題でスピード感を持って対応しないといけないのか？

何を行うか？ (What)

- 環境整備を推進
- 環境クローズを選定

どう行うか？ (How)

- 施設の機能、規模、方針
- マンパワー
- 感染対策の体制

CDIの発生率
が高い！！
早急に対策を
講じる必要が
ある

費用対効果を知る

費用対効果



∟∟ かかったコスト（例：環境クロスの費用）
に対してどれだけの効果（例：CDI感染率低下）
が得られたかを表す指標。

注意点

導入時、単純にコストだけで製品を決めない。
環境クロスの質や購入後のフォロー体制も考慮。

購入に関わる人達の思惑

感染担当

- 品質が良い環境クロスを導入したい
- 購入後の情報提供やアフターフォローも考慮

事務方

- 品質も大事だがより安価な環境クロスを導入してほしい
- 購入後の情報提供やアフターフォローは重視しない

製品選定・購入の流れを知る

手続き

- 例) ①使用したい製品を決める（コストも把握）
②事務方に製品を伝えサンプリング
③製品の比較・検討（サンプリング）

導入の流れ

- 例) ①製品が決まれば現状との比較、コスト試算
②①の結果をプレゼン
③購入
④購入後はPDCAサイクル

現状把握

妥当性を説明できるか？

例) 導入したい環境クロスを使用する事でアウトカム（感染率）が改善する可能性が高い等

使えるデータはあるか？

例) CDIの感染率、現在使用の環境クロスと比較した情報

使えるデータが無い時

例) 他施設の情報や製品のメリット、デメリットの情報をメーカーより仕入れておく

導入前（当院の例）

① サンプルングする製品のカタログ、見積もりを事務方へ渡す

コツ：勝手に進めない。情報共有！

② 購入委員会等あれば申請方法、委員会時期を確認

コツ：計画を立てて購入までの予定を組む！

③ サンプルングする病棟へ連絡し承諾を得る

コツ：使用するのは現場。現場の意見を第一に！！

導入前（当院の例）

そして・・・購入委員会では・・・

コツ：購入委員会では簡潔に説明すること！

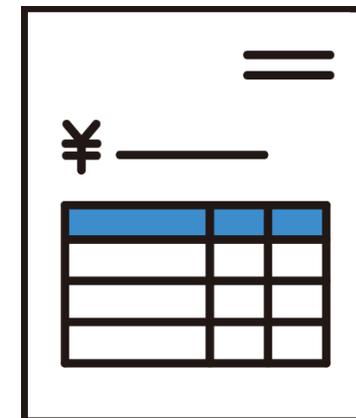
どうしても導入したければ・・・

コツ：購入委員会メンバーに根回しをしておくこと！

導入したい意義目標、メリット（デメリット）、現場の感想、実物を持参し触れてもらう

購入委員会提案書類（当院の例）

- 単価（1枚あたり）
- 年間使用枚数及び使用コストシミュレーション（病棟分で計算）
1日：2枚/1患者/日×298床×単価(枚) = ¥
1年：2枚/1患者/年×298床×単価(枚) = ¥
- CDI発生件数、抗菌薬使用金額
- 現状使用クロス等の比較（現場の声含む）
- 変更する事でのメリット、デメリットをプレゼン



実物を持参し委員に触れてもらう（クロスの性質、クロスの拭き取り範囲等）

導入後

当院の例：環境クローズの場合

①使用感等現場評価

②感染率の減少

③使用量推移（無駄に使用されていないか？チェック）

安価な製品は逆に使用量が増加する可能性

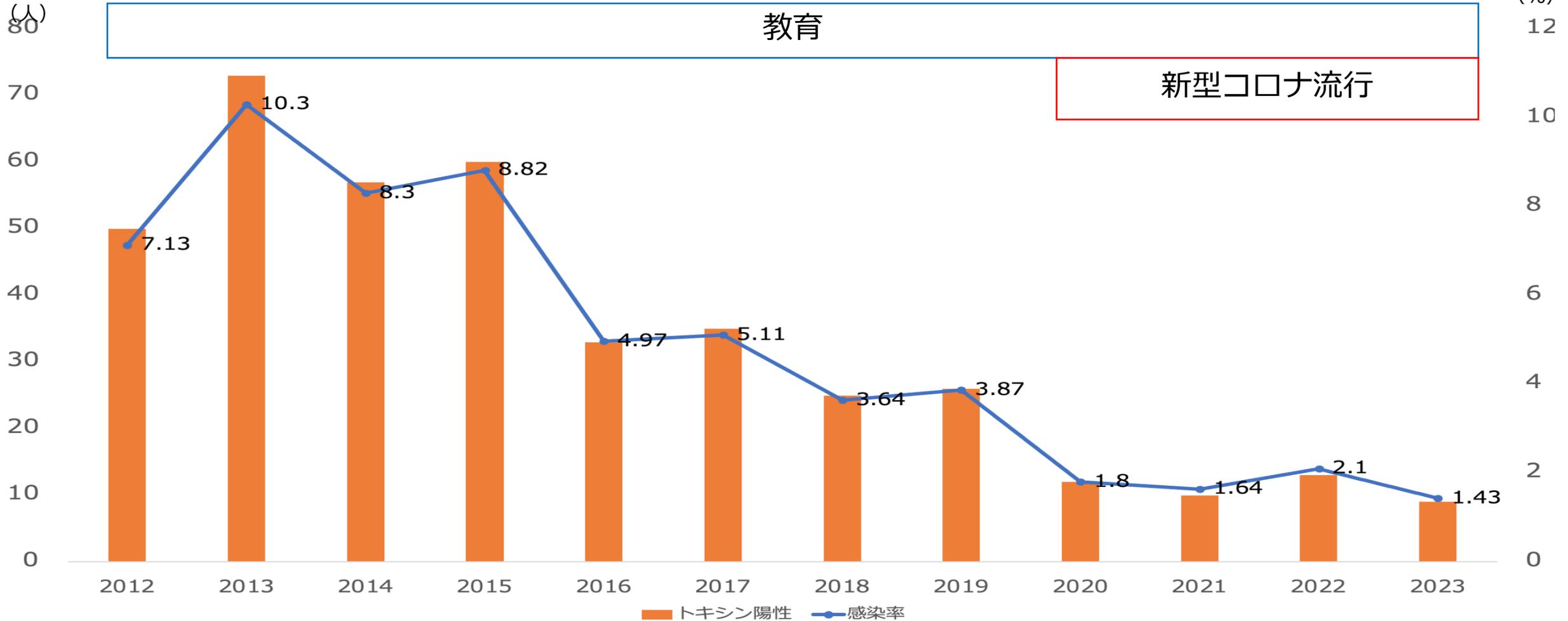
- ・新たな製品が定期的に販売される
- ・より効果的で同等の製品で安価であれば積極的に切り替えを行う



当院のCDI感染率とクロス変遷

陽性者数
(人)

感染率
(%)

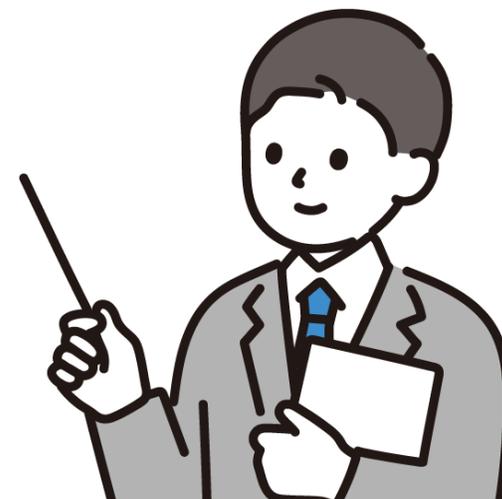


環境 クロス	病棟	サラサイド除菌クロス®+泡ハイター®	サラサイド除菌クロス®+ルビスタ®	バイोटロール®
	特殊			
	事務	サラサイド除菌クロス®+泡ハイター®		サラサイド除菌クロス®

まとめ

- ① 院内組織づくりに必要な事
 - ・ 意義、共通目標
 - ・ 伝達、意思疎通、コミュニケーション
 - ・ 貢献意欲、エンゲージメント
 - ・ エンパワースメント

- ② 環境クロス選定・導入のコツ
 - ・ 環境クロス選定のポイント
 - ・ 導入のポイント（導入前、導入後）



引用・参考文献等

- ・ 草場恒樹, ICTから現場へ, INFECTION CONTROL 夏季増刊号, メディカ出版, 2020.
- ・ 坂本史衣, 感染対策40の鉄則, 医学書院, 2016.
- ・ 笹原鉄平, ココが知りたい清拭クロスを使った清掃・消毒, ヴァンメディカル, 2022.
- ・ 四宮聡, 費用対効果を出す前に考慮すべきポイント, INFECTION CONTROL , メディカ出版, 2013.