

東北における医療・介護・生活関連産業の ビジネスモデルに関する調査研究

報告書

2014年5月

公益財団法人 東北活性化研究センター
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

目次

はじめに	2
調査研究の体制	3
調査研究の実施フロー	4
要旨	5
1. 調査対象領域	6
2. 東北地域に適したビジネスパターン	9
3. 調査仮説に対する自治体及び事業者インタビュー結果	20
4. 東北地域でのビジネス活性化に向けた考察	28
資料編	
・既存ビジネス事例	36
・インタビュー結果	67
・参考資料	84
・別添	89

はじめに…背景・目的・内容など

東北地域(東北6県および新潟県)は全国に先駆けて高齢化が進んでおり、医療・介護サービスの不足のない提供とそのコストの抑制が課題となっている。また、医療・介護そのものではないが、それらの周辺領域である健康増進、認知症予防、見守り、食事宅配などのニーズも多くなっており、民間事業者の参入も見られる。

本調査研究では、それら周辺領域のサービスを「医療・介護・生活関連産業」と名付け、どのようなビジネスモデルが有望なのかを検討した。具体的には、6つのパターンのビジネスを設定し、それぞれについて、自治体や民間事業者へのインタビュー調査を行った。

その結果、民間事業者、自治体(市町村)、住民(高齢者)の三者がそれぞれ積極的に関わり、それぞれがメリットを享受する「三方一両得モデル」(官民連携で住民に健康増進サービスを提供)を抽出することができた。(メリットとは、民間事業者の事業収益、自治体の医療・

介護コストの抑制、住民の健康と生きがいである。)また、このモデルの必須要素として、医療・介護コストの抑制効果のエビデンスの重要性を指摘した。

本調査研究が関係者の今後の活動の有益なヒントとなり、実践に活かされることを望みたい。

謝辞

インタビューにご協力いただきました自治体および事業者の方々に心より御礼申し上げます。

また、竹上座長をはじめとする有識者委員の方々には、ご専門の見地からのご助言を賜りました。ここに厚く謝意を表します。

2014年5月

公益財団法人 東北活性化研究センター 調査研究部

調査研究の体制

医療・介護・生活関連産業などに関する有識者で構成される委員会を立ち上げ、適宜、指導・助言を受けながら調査を実施。

有識者委員会メンバー(敬称略)

- 座長 竹上 嗣郎
前 東北大学未来科学技術共同研究センター副センター長 教授
- 委員 村田 裕之
村田アソシエイツ(株)代表取締役
- 委員 安宅 龍明
独立行政法人 産業技術総合研究所 つくばイノベーションアリーナ推進本部共用施設調整室招聘研究員
- 委員 小松田 守本
(株)シグマコミュニティ代表取締役社長
- 委員 関 日路美
仙台市経済局産業政策部新産業創出担当課長

事務局

- 宮曾根 隆
公益財団法人東北活性化研究センター 調査研究部長
- 伊藤 孝子
公益財団法人東北活性化研究センター調査研究部 研究員
- 吉本 陽子
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) 主席研究員
- 赤土 大介
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) 副主任研究員
- 家子 直幸
三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) 副主任研究員

有識者委員会(会場:東北活性化研究センター 会議室)

- 第1回 平成25年7月19日
- 第2回 平成25年10月11日
- 第3回 平成25年12月26日

調査研究の実施フロー

昨年度得られた視点及び国の政策動向を踏まえ、事例調査結果から調査仮説として東北地域に適するビジネスパターンを検討。これをインタビューにより検証し、結果を考察としてとりまとめた。

ターゲット分野の再検討

平成24年度調査で得られた3つの視点に加え、国の動向を踏まえ有望と思われる分野を追加

＜平成24年度調査より＞
在宅分野：訪問系サービス、
疾病経験者等を対象にした健康
管理・予防サービス

サービスの担い手不足を
いかに克服するか

住民・行政やサービス提
供主体との連携による
ニーズ・地域特性の把握

患者・家族への「安心」の
提供や患者の「自立」促進



＜社会動向を踏まえ追加＞
いきがづくり・社会参加促進
関連分野、生活支援サービス
分野、健康増進分野

事例調査による エッセンスの分析

ターゲット分野に関する既存の
ビジネスを基に、ビジネス成立
の鍵となっている3つの要素を
分析

既存の
ビジネス → 鍵となる
3つの要素

事例A

誰を対象に

事例B

⋮

どのような
価値を

事例N

事例O

どのような
価格で

＜調査仮説の構築＞

東北地域に適するビジネス
パターンの検討結果より、
B to G to Cによる組合せ型
のサービスが有望なのは

追加調査による 調査仮説の検証

調査仮説で示したビジネスパ
ターンやサービスの組合せ案を、
自治体や事業者へのインタ
ビューを通じて具体的に検証

＜自治体へのインタビュー＞

- 地域のニーズ
 - ・高齢者に関する地域課題
 - ・その背景となる地域の事情
 - ・拡大が見込まれるサービス
- 住民ニーズを踏まえた今後のサービス展開方策
 - ・今後の対応方針
 - ・仮説についての意見

＜事業者へのインタビュー＞

- 既存利用者のニーズ
 - ・既存利用者の個別課題
 - ・その背景となる地域の事情
 - ・拡大が見込まれるサービス
- 利用者ニーズを踏まえた今後のサービス展開方策
 - ・今後の対応方針
 - ・仮説についての意見

東北地域でのビジネス 活性化に向けた考察

検証結果を踏まえた本調査研
究の結論として、東北地域に適
するビジネスの具体的活性化
方策を整理

＜考察＞

- 有望と考えられるビジネスモデル案の検証結果および考察
- 市場機会や参入方法等、民間企業への示唆
- 規制緩和や必要な行政施策等、行政への提言

調査仮説: 東北地域に
適したビジネスパターン

○東北地域で有望なビジネスパターン

- ・民間事業者が取り組むべきものとして6つのビジネスパターンと、さらにそれらを分類した2つのビジネスを検討

(既存ビジネス事例及び有識者意見より)

- ①健康増進
- ②認知症予防(指導者育成)
- ③外出支援
- ④配食
- ⑤見守り・介護者支援
- ⑥ワンストップ(プラットフォーム)

ー通所系ビジネス(①+②+③)

ー訪問系ビジネス(④+⑤+⑥)

○BtoGtoC型※のビジネスモデル

- ・東北では民間事業者が単独で事業展開するには厳しい地域が多い。そこで民間事業者は自治体から事業継続に必要な収益性を確保することでビジネスが展開できる

(有識者意見)

※ B to G to C型とは官民連携であるが、民間事業者が積極的に自治体へ事業提案し、ビジネスを推進することからBを先頭に来る形で表現

調査仮説に対する自治体
及び事業者インタビュー結果

○BtoGtoC型のビジネスモデルは十分な実現可能性あり

- ・民間活力に対する自治体の期待は高く、さらにコミュニティづくりや自助・互助力の向上、雇用創出等の効果も期待(仙台市、秋田市、魚沼市、西和賀町)
- ・民間事業者は自治体の事業を受託することで運営を安定化(事業者)

○東北の多くの地域では通所系ビジネスの展開の可能性が大きく、特に健康増進・認知症予防に対する自治体の高い関心が得られた

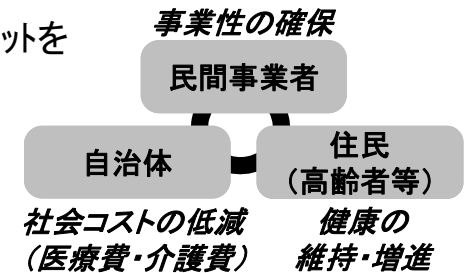
- ・通所系ビジネスは商業施設や運転代行等の異業種との連携など地域コミュニティの活性化が期待される(仙台市、秋田市、魚沼市、事業者)
- ・訪問系ビジネスは自治体と既存事業者等が連携体制を構築。またサービス提供に伴い、過疎地への配送・移動コストの負担が大きいこと等から相対的に通所系ビジネスが有望(仙台市、秋田市、魚沼市、西和賀町)
- ・健康増進・認知症予防に対して自治体、住民ともにニーズが高い。自治体の課題解決に有効な事業が実施可能(仙台市、魚沼、秋田市、西和賀町、見附市)

考察: 東北地域でのビジネス活性化に向けて
ー官民連携による健康増進ビジネスを考察ー

○「三方一両得モデル」の構築

医療・介護コストの抑制効果に着目した健康増進サービスに民間事業者、自治体、利用者が積極的に関わり、それぞれが利益を得る仕組み「三方一両得モデル」を構築

- ・三者は右記のメリットを享受する



- ・各主体に期待される役割
 - ー民間事業者は効率性と利便性の高い公共サービスを実現
 - ー自治体は民間事業者を積極的に側面支援(事業場所の提供など)
 - ー利用する住民も、地域社会におけるサービスの新たな担い手として知識・経験を還元

○特に留意すべき事項

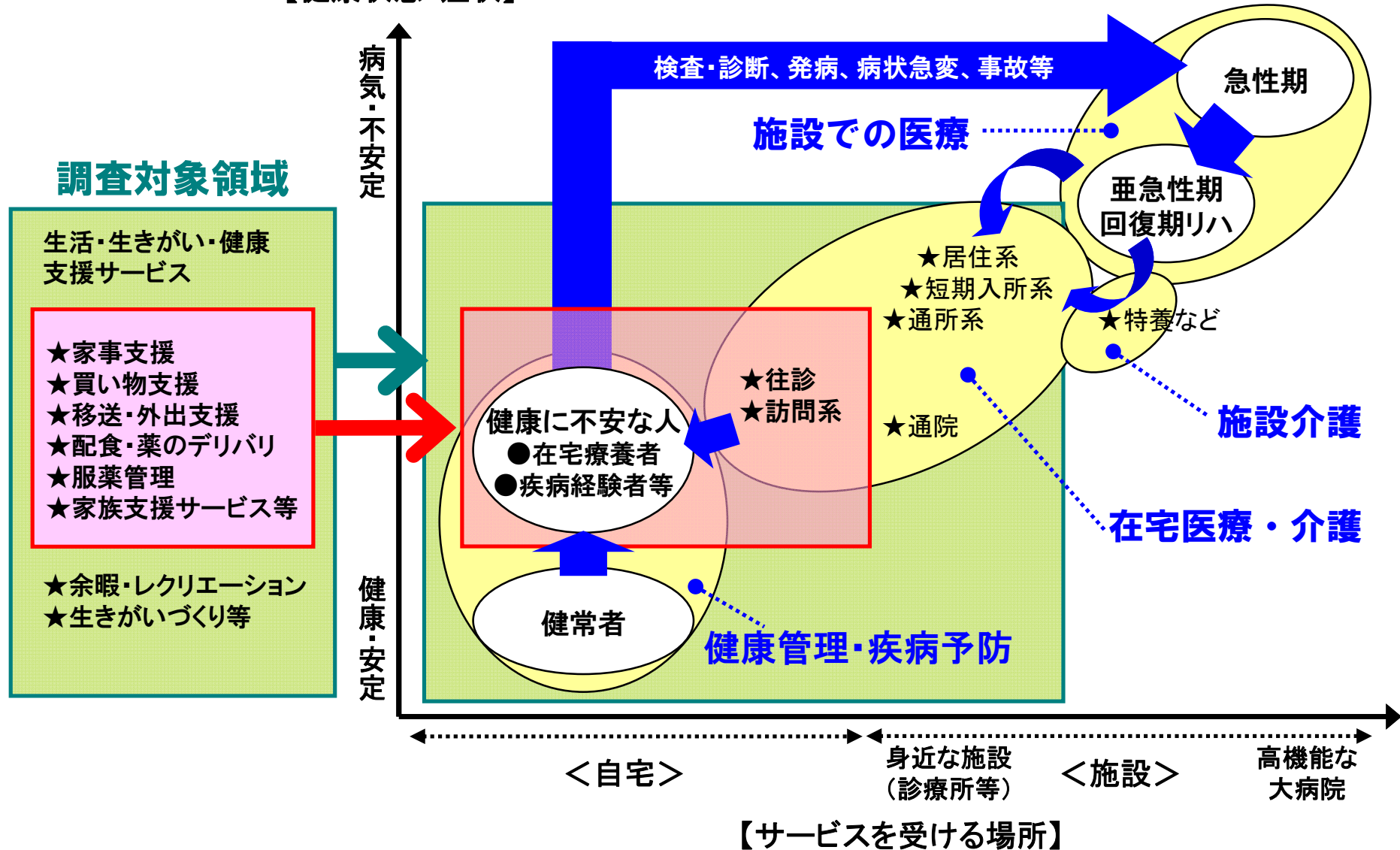
- ・実証的な効果測定手法によって事業の実施効果を分析し、社会コスト低減効果のエビデンスを確立
- ・部局間の連携強化により様々な施策を整理し、包括的事業実施のため予算を弾力的に運用
- ・市町村の努力が適切に反映されるよう、国・都道府県が明確なインセンティブを付与

1. 調査対象領域

1. 調査対象領域

平成24年度調査で定義した「生活医療・介護」※分野とその周辺分野のサービスを医療・介護・生活関連産業と名づけ、調査対象領域とした。

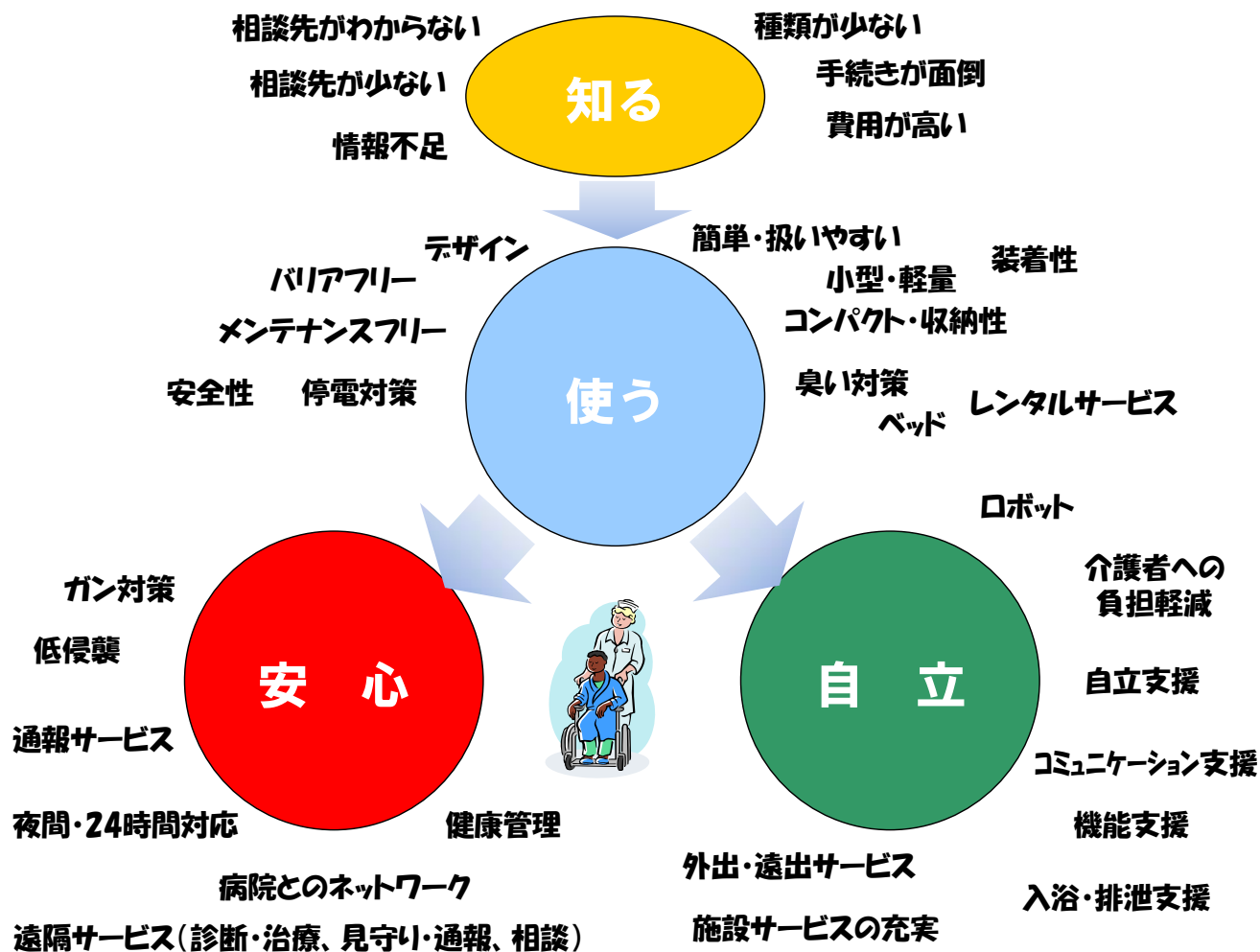
【健康状態・症状】



※在宅療養者やその家族のQOL(quality of life)を高め、安心な生活を支援するサービス

(参考) 生活医療・介護等に対する住民ニーズ

平成24年度調査で実施した住民アンケートの自由回答から、在宅医療・介護等に対する住民ニーズを分析。在宅医療・介護のことを「知る」、機器・サービスを「使う」、見守りや夜間・24時間対応等による「安心」、介護者の負担軽減等につながる「自立」に関連するキーワードを抽出。

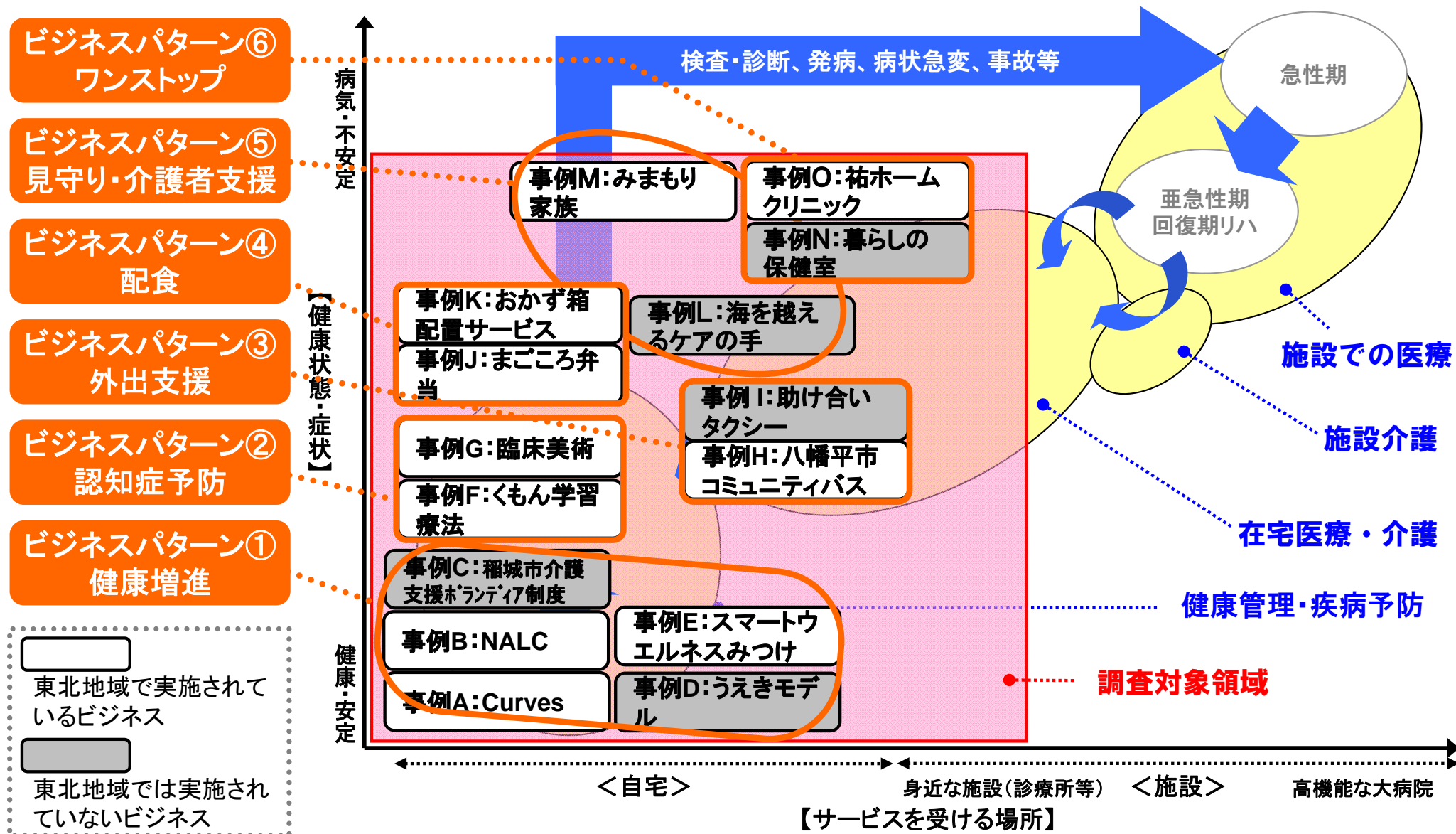


【H24年度調査「住民アンケートの自由回答にもとづくキーワードの類型化」】

2. 東北地域に適したビジネスパターン

調査仮説（1）東北地域で有望なビジネスパターン

調査対象領域からの参考事例を調査し、有望と考えられるビジネスパターンを6種類抽出。



ビジネスパターン①：健康増進

商圈設定や利用者の動機付けが重要な分野。日常的に人が集まる既存施設に出店することで、人口密度の低さの問題を解決しつつ、「ついで利用」を促せる可能性があるのではないか。

参考事例からの示唆

<Curves>

- ・(マーケティング)30分という手軽さ、店舗運営の身近さにより、既存フィットネス等とは異なる新たな顧客層を開拓
- ・(立地)住宅街や商店街の外れで、比較的安価
- ・(商圈設定)半径1~2キロ圏内にターゲット人口3,000人以上

<NALC>

- ・(安心感)時間預託制度によりサービスを将来に預けられる
- ・(動機付け)会員のネットワーク化により活発な活動が継続

<稲城市介護支援ボランティア制度>

- ・(動機付け)介護保険料負担軽減が受けられる

<うえきモデル>

- ・(動機付け)運動すると商品券が手に入る

<スマートウエルネスみつけ>

- ・(行政コスト)医療給付・介護給付を抑制
- ・(産業振興)民間事業者のビジネスチャンス創出

東北地域の現状と課題

- ・人口密度が低い地域が多く、商圈内に十分な顧客数を抱えにくい。また、そのような地域が増加する見込み
- ・公共交通が不便で、高齢者の閉じこもり傾向が強まりやすい
- ・介護予防の自発的な継続は今後の重要な政策課題の1つ

東北地域での適応の工夫

- 日中などに人口密度が高い「空間」(既存施設)を活用すれば、人口密度の低さの問題を解決でき、ある程度過疎化が進行した地域でも展開できる
- 用件の「合間」を活用すれば、健康増進サービス単体での集客を行わなくてもよく、「ついで利用」が期待できる
- 既存施設と連携すれば、初期投資を最小化できる



日常的に人が集まる既存施設で、15-20分程度で利用できる低価格な健康増進サービスを実施してはどうか

誰を対象に	用件が済むまでの待ち時間を持て余している層
どのような価値を	空いた時間で「ついで」に健康づくりができる
どのような価格で	500円～

<具体例>

- ・いわゆる医療法第42条施設として、診察待ち・付き添い待ちの時間に利用できるフィットネスセンターを医療機関内に設置
- ・買い物付き添いの配偶者等が空き時間に利用できるトレーニング施設をショッピングセンター内に出店

ビジネスパターン②：認知症予防（指導者育成）

一定の講習を受講してもらうことで、元気高齢者に地域内での「サービス提供者」という役割を創出。担い手が少ないという地域課題の解決と介護予防施策の促進を両立させられるのではないか。

参考事例からの示唆

<くもん学習療法>

- ・(信頼性)認知症の予防・改善の科学的エビデンスあり
 - ・(認証)指導者は指導方法の講習を受講し、オリジナル教材を用いた指導方法を学ぶ必要あり
 - ・(役割創出)元気高齢者が地域内の他の高齢者に指導
- <東北福祉大学 社会貢献センター 予防福祉健康増進推進室／臨床美術せんだい>
- ・(信頼性)認知症の予防・改善の科学的エビデンスあり
 - ・(認証)資格制度により習得度の水準維持が可能

東北地域の現状と課題

- ・地域内での社会的役割が乏しいことが原因となり、閉じこもり傾向の出現や社会的孤立の進行によって、生活意欲や身体・認知機能が低下する懸念がある
- ・介護予防が日常生活総合支援事業に移行することで、今後さらに自治体の創意工夫が求められる
- ・サービスの担い手が少ないため、元気高齢者が担い手となることが期待される
- ・サービスを提供する側になることで、介護予防としての効果が期待できる

東北地域での適応の工夫

- 資格制度や講習等により技能をオーソライズすることで、地域内での活躍の場が創出しやすくなる
- サービス提供者となる高齢者は、ボランティアとしての活動を望む場合も多い
- サービスの担い手が少ないという地域課題を活用し、元気高齢者に提供者側になってもらうことで解決する



元気高齢者に認知症予防の指導者講習を受講してもらい、地域内でのサービス提供の役割を担ってもらってはどうか

誰を対象に	地域に貢献したいと考える高齢者、および介護予防施策を推進したい行政
どのような価値を	社会的役割の創出、元気高齢者による介護予防施策の推進
どのような価格で	講習受講料:1人3~5万円、会費:年2~4千円 (受講料は自治体からの補助等)

<具体例>

- ・大学等の高等教育機関が指導方法の講習を実施することで、社会的な権威付けと動機付け
- ・昔ながらの寺子屋形式として、地域内の寺院や寄合所を会場にする

ビジネスパターン③：外出支援

生活路線確保のため、行政コストを投入せざるを得ない地域が多いと考えられる。その際、なるべく地域に負担を掛けないよう、生活路線までの「つなぎ輸送」確保が効果的なのではないか。

参考事例からの示唆

<助け合いタクシー>

- ・(自立支援) 過疎地域ながら、高齢者自身で通院等が可能に
- ・(行政コスト) 住民からの会費、高齢者の利用料、有償ボランティアによる運転等の工夫により、行政補助無しで運営
- ・(利便性) 運転手が農作業支援や生活相談、安否確認等の生活支援も実施

<八幡平市コミュニティバス>

- ・(自立支援) 患者輸送バスを買い物等にも使えることに
- ・(利便性) 運行回数が増えたことに伴い乗客数も増加しており、医療・介護施設等への「足」として機能

東北地域の現状と課題

- ・公共交通が利用できない、または利便性が低い地域が数多くあり、現在も増えつつある
- ・公共交通自体に多額の行政補助が投入されており、地域の財政を圧迫させる要因の1つになっている
- ・クルマ社会である地域の高齢化の進展によって、車を運転できない高齢者が孤立してしまう
- ・豪雪地帯では特に孤立につながりやすい

東北地域での適応の工夫

- 過疎地域であっても、通学や患者輸送など固定需要が存在するため、それらと高齢者の生活支援を統合すれば一定の乗客数が確保できる
- すべての地域に公共交通網を張り巡らせなくとも、人口が少ないため、むしろフィーダー輸送やデマンド交通で対応が可能な地域も多い



基幹となる生活路線を患者や学生等の専用バスと一元化し、その他をフィーダー輸送で対応すればよいのではないか

誰を対象に	過疎地域に住む、自分では車の運転が難しくなった高齢者
どのような価値を	フィーダー輸送(生活路線までのつなぎ輸送)
どのような価格で	150-200円/km

<具体例>

- ・生活路線は乗客増を測ることで、路線バスの定期運行を確保する
- ・生活路線から過疎地域の自宅までは、地域ごとにフィーダー輸送で対応する

ビジネスパターン④：配食

過疎地域であってもニーズが想定されるが、デリバリーコストが高いのが難点。行政が調整役割を積極的に担い、民間活力を発揮できる環境を整備することで行政コストも削減できるのではないか。

参考事例からの示唆

<まごころ弁当>

- ・(利便性)基本的に年中無休で配達を実施
- ・(利便性)見守りや家事代行等の関連サービスも提供
- ・(商品開発)飽きがくるのを防ぐために日替わり献立を充実

<おかず箱配置サービス>

- ・(付加価値)定期訪問による見守り効果
- ・(地域内連携)地元の農業者から規格外農産物を受け入れ地産地消に貢献

東北地域の現状と課題

- ・地方～過疎地域では住居が点在しており、デリバリーコストが高く配食サービスの効率性が低い
- ・高齢期の食は身体機能を維持する上で重要な役割を果たすが、地域課題としての認知度が低い
- ・行政による配食サービスは行政コストが高くなりがち
- ・豊富な資源を有しており、多様な食関係のプレイヤーがいる

東北地域での適応の工夫

- 食は誰にとっても不可欠なサービスであり、規模を問わずあらゆる地域でニーズがある
- 地域内で、食に関わる多様なプレイヤーが連携することで、コストの削減と付加価値の向上が両立できる
- 高齢者の食の課題は行政に集まるため、行政が調整機能を発揮するとうまくいく可能性が高い



利用者と事業者のコーディネート機能を行政が担い、デリバリー機能は一元化すれば安価に提供できるのではないか

誰を対象に	自宅での調理が難しくなってきた高齢者
どのような価値を	自宅まで配達される、個別のニーズに応じた食事
どのような価格で	1食約500～700円 (利用者と事業者の調整コストは行政が負担)

<具体例>

- ・行政(地域包括センター等)が主体となり、食事提供事業者と配達事業者をコンソーシアム化
- ・同一自治体内でも、交通の便が悪い条件不利地への配達には行政の補助を出す等、きめ細かく対応

ビジネスパターン⑤：見守り・介護者支援

家族不在時の外出支援や、遠隔地在住家族のための緊急時対応などにニーズあり。ただし高齢者世帯は所得が低いため、費用負担者を子世代にする等の工夫が必要ではないか。

参考事例からの示唆

<海を越えるケアの手>

- ・(利便性)暮らしに必要なことすべてを解決するためのワンストップサービスを提供しており、基本的にオーダーメイド対応
- ・(利便性)入退院時手続き代行や施設探しなど、多忙な家族に代わり専門職が知識を活かして対応

<みまもり家族>

- ・(利便性)日常の見守りからライフエンディングまで、高齢者のライフステージに合わせて幅広く対応
- ・(利便性)日常生活支援を家族に代わって実施
- ・(安心感)研修を受けたスタッフが緊急時に駆け付け
- ・(安心感)家族に迷惑を掛けたくないシニアのニーズに対応
- ・(費用負担)子から親への「親孝行ビジネス」としても利用増加傾向

東北地域の現状と課題

- ・高齢者世帯は所得が低い
- ・単身世帯や高齢者のみ世帯の増加により、血縁や地縁による互助的機能が低下した地域が増える傾向にある
- ・単身でも自宅で安心して暮らせるような施策が求められる

東北地域での適応の工夫

- 遠隔地在住や日中不在の家族にとっては「不在時の対応」「いざという時の対応」が安心につながる
- 日常的な見守りとパッケージ化して提供することで、高齢者本人も家族もサービスを購入しやすくなる
- 費用負担は高齢者本人ではなく、行政や子世代が担うことも想定できる



日常的に見守りを行う事業者が、パッケージの一部として「不在時の対応」「いざという時の対応」を担うとよいのではないか

誰を対象に	東北地域に住む単身または高齢者のみ世帯を持つ、遠隔地在住の子世代
どのような価値を	不在時、いざという時(緊急時)の家族機能代行
どのような価格で	1回あたり3~5万円程度(子が支払うことを想定)

<具体例>

- ・通院等の日常的なイベントにも見守り事業者が個別対応する
- ・転倒骨折等による急な入院時には、事業者が手続きの代行を行うことを予め取り決めておく

ビジネスパターン⑥：ワンストップ（プラットフォーム）

多様なサービスの情報を一元的に集約し、コーディネート機能により利用者の選択を支援。地域プラットフォーム等を通じた行政と民間事業者の連携により地域経済循環を促進できるのではないかな。

参考事例からの示唆

<暮らしの保健室>

- ・(地域内連携)看護師などの専門職が相談を受け付け、適切な地域の医療・介護資源につなぐ役割を担う
- ・(利便性)ワンストップで多様な地域資源にアクセス可能
- ・(利便性)医療機関ではないところで医療的助言が受けられるため、気軽に利用可能

<祐ホームクリニック>

- ・(地域内連携)高齢者のニーズを把握した上で、必要な支援を提供するため、点在する適切な支援事業者とマッチング
- ・(利便性)生活産業に関わる民間事業者も巻き込み、包括的なワンストップの社会プラットフォームを構築
- ・(利便性)ICTを活用しており、遠隔地から家族が具体的にオーダーすることも可能
- ・(産業振興)民間事業者のビジネスチャンス創出

東北地域の現状と課題

- ・地域資源が少ない上に、民間事業者が点在しているため、サービスが高コストになる
- ・高齢者にとっては民間事業者の横断的な情報収集は困難であり、ニーズがあっても利便性が低い
- ・民間事業者にとっても、現状では高齢者にアクセスする方法が乏しい

東北地域での適応の工夫

- 地域に点在するサービス情報を集約することで、高齢者への情報提供とサービス提供を円滑に行える
- 事業者同士で重複する業務を集約化することで、業務の効率化により多様なプレイヤーの参加が期待できる
- ICTを活用すれば初期費用やランニングコストが抑えられる
- 地域規模を問わず展開が可能で、行政コストも低減できる



多様なサービスの窓口を集約化する地域プラットフォームの構築により、事業の効率化・円滑化が図られるのではないかな

誰を対象に	自立、要支援、要介護に関わらない全ての高齢者とその介護者、遠方に住む家族
どのような価値を	本人のニーズに基づいた医療、介護、生活に関する様々なサービス
どのような価格で	(本パターンがビジネスとして成立するには、プラットフォームを通じてサービスを提供する事業者から利用料等を徴収する必要がある)

<具体例>

- ・行政や委託事業者等がICTを活用したプラットフォームを構築する
- ・これまで行政が担っていた業務を集約化し、最適な民間事業者に分散、行政コストを削減する

各ビジネスパターンの成立可能性

有識者の意見を基に、各ビジネスパターンを単体でみた場合に成立可能性が高いかどうかを整理。ただし、それぞれをビジネスとして成立させるためには課題も存在。

	行政施策としてのアプローチ		ビジネス(民間)としての成立要件	
①健康増進	○	<ul style="list-style-type: none"> サービスそのものではなく会場の提供は可、コミュニティとしての活用に期待 高齢者福祉施策や商店街の活性化施策との組み合わせが考えられる 	○-△	<ul style="list-style-type: none"> 目標設定やネットワーク、コミュニティの要素が必要 移動手段が課題 介護施策の見直しによりニーズは拡大
②認知症予防 (指導者育成)	○	<ul style="list-style-type: none"> 認知症予防は行政だけでなく介護施設でもニーズが高く、セミナーなどの提供に期待 	○-△	<ul style="list-style-type: none"> 出張カルチャースクールなど様々な形態でのビジネス展開が可能
③外出支援	△	<ul style="list-style-type: none"> 行政施策として期待されるが、予算的に厳しい 	△-×	<ul style="list-style-type: none"> 福祉有償運送など展開しているが、単独では利益に結びつきづらい 他のサービスとの組み合わせが要件
④配食	×	<ul style="list-style-type: none"> 民間ビジネスが成立しており、行政支援の必要性は低い 	◎-○	<ul style="list-style-type: none"> 過疎地への配達コストが課題(行政が支援する可能性あり) 事業規模と品質のバランスが重要
⑤見守り・介護者支援	◎	<ul style="list-style-type: none"> 見守りについては民生委員等が担うべきとの認識あり 	○	<ul style="list-style-type: none"> ニーズに対応するカスタムメイドサービスが可能(ライフエンディングプラン等)
⑥ワンストップ (プラットフォーム)	△	<ul style="list-style-type: none"> 相談窓口と考えた場合、地域包括支援センターなどとの住み分けや連携が課題 	△-×	<ul style="list-style-type: none"> 単体では事業として成立困難

第2回有識者委員会より(2013年10月11日開催)

調査仮説（2）複数のビジネスパターンの組合せ

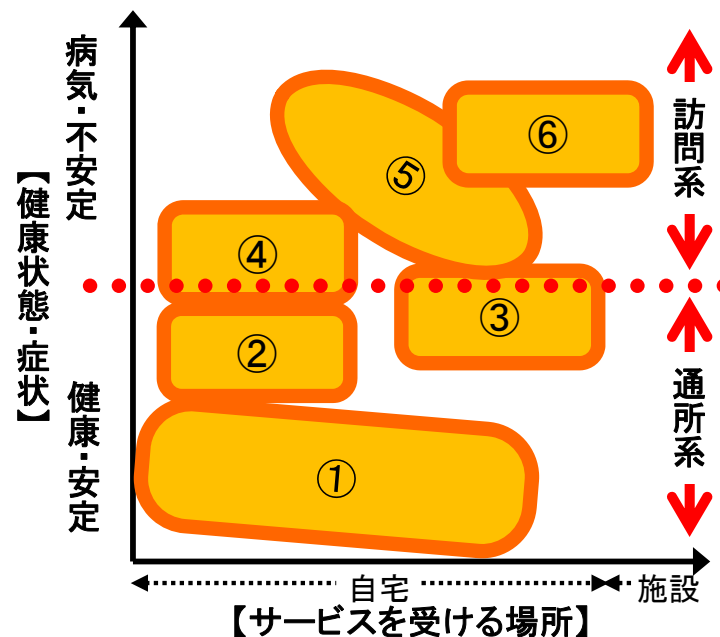
単独のビジネスパターンで事業収支を考えるのではなく、健康状態・症状に着目し複数のパターンを組合せた新たなビジネスを創出すべきではないか。

＜複数のビジネスパターンを組み合わせる意義＞

- ・6つのビジネスパターンには単体で実施するうえでの課題もあり、東北地域で提供するには市場規模への適応等、何らかの工夫が求められる
- ・組み合わせることで、単体で提供するよりも利便性・採算性が向上する可能性がある

＜ビジネスパターンの組合せ＞

- ・極めて多くのパターンが想定されるが、利用者の健康状態・症状（健康で安定しているのか、病気を有し不安定なのか）によるニーズの違いに着目
- ・より健康状態が安定している利用者には①健康増進 ②認知症予防（指導者育成） ③外出支援を組合せた「通所系ビジネス」が適しているのではないかと
- ・より健康状態が不安定な利用者には④配食 ⑤見守り・介護者支援 ⑥ワンストップ（プラットフォーム）を組合せた「訪問系ビジネス」が適しているのではないかと



	組合せイメージ	行政の役割	民間の役割	想定される利用者にとってのメリット
通所系	①健康増進 ②認知症予防（指導者育成） ③外出支援	(③)	①②③	<ul style="list-style-type: none"> ・生活習慣病予防及び介護予防効果 ・食事や運動、脳トレ等による認知症の予防 ・閉じこもり防止のため外出支援もセットで提供 ・外出の「ついで」に通院や買い物等も支援
訪問系	④配食 ⑤見守り・介護者支援 ⑥ワンストップ（プラットフォーム）	(⑤⑥)	④⑤⑥	<ul style="list-style-type: none"> ・主に高齢者に対しトータルな生活支援を常時提供 ・状態像の変化等、突発的なイベントにも迅速に対応 ・高齢者の家族負担が軽減されるため、家族も受益者になり得る ・プラットフォームを通じ、多様な事業者のサービスから選択することが可能

調査仮説（3）官民連携によるBtoGtoC型のビジネスモデル（仮説(1)(2)とは別の視点）

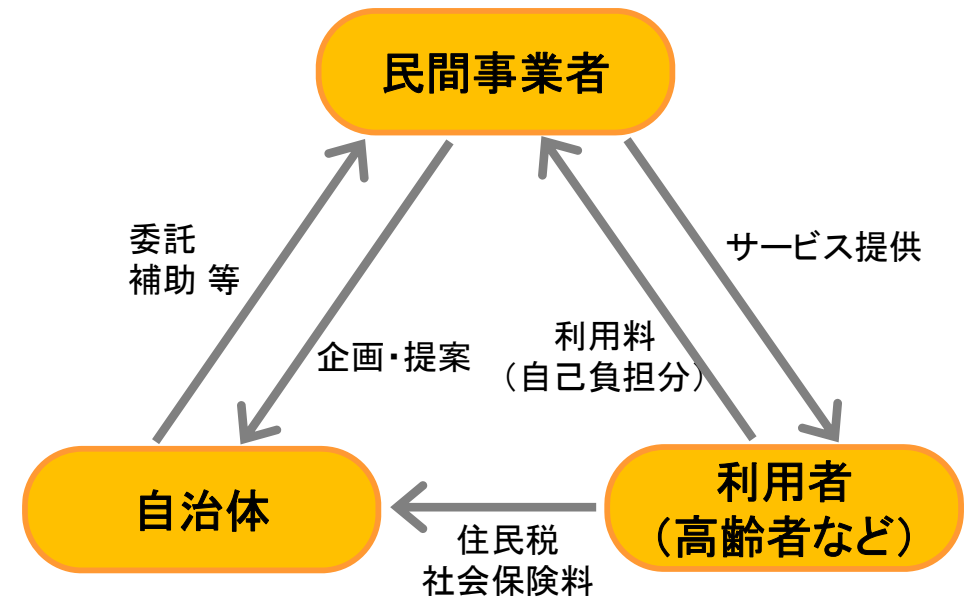
東北地域は民間事業者が単独で事業展開するには厳しい地域が多いため、自治体から事業継続に必要な収益性を確保するBtoGtoC型のビジネスモデルが適しているのではないか。

<BtoGtoC型ビジネスモデルに着目する理由>

- ・(比較的市場性の低い地域であっても)民間事業者としては自治体の支援を受け、事業継続に必要な収益性を確保しやすい
- ・自治体は民間事業者の活用によって、効率的・効果的な公共サービスを実現する
- ・所得の低い世帯へも必要なサービスを提供しやすい

<民間事業者がサービス提供を担う意義>

- ・事業で培ってきた経営ノウハウにより、公共サービスを効率的に提供できる
- ・利用者のニーズに細やかに対応することで、サービスを効果的に実施できる



※BtoGtoC型とは官民連携であるが、民間事業者が積極的に自治体へ事業提案し、ビジネスを推進することからBを先頭に来る形で表現

3. 調査仮説に対する自治体及び事業者インタビュー結果

仮説検証のための追加調査（1）：自治体インタビュー

調査仮説について、行政の立場からみた事業展開の可能性（行政コストの低減につなげられるか、事業者との連携が容易かどうか等）を把握する。

対象自治体

- 人口の規模・密度や高齢化状況等に応じて3パターンに分類し、それぞれの類型に当てはまる自治体の中から抽出
- 可能な限り、産業振興部局と高齢者福祉部局の両方にインタビューを依頼

都市型

県庁所在地、あるいはそれに次ぐ広域的な中心都市

宮城県仙台市

（人口107.0万人、人口密度3,067.7人/km²、高齢化率18.3%）

秋田県秋田市

（人口32.2万人、人口密度1,128.5人/km²、高齢化率24.0%）

郊外型

上記にも下記にも属さない中間的な地域

新潟県魚沼市

（人口4.0万人、人口密度277.6人/km²、高齢化率29.7%）

過疎地型

人口密度が低く、高齢化率が高い地域

岩手県西和賀町

（人口0.6万人、人口密度61.6人/km²、高齢化率43.0%）

質問項目

○医療・介護・生活支援分野における地域課題

- ・高齢者が抱える地域課題（老老・単身世帯の増加、高齢者の孤立化、移動手段の確保等）
- ・その背景となる地域の事情（人口集積、世帯・住宅動向、医療・介護資源の分布状況等）
- ・今後住民ニーズが拡大すると考えられる医療・介護・生活支援関連サービス

○地域課題を踏まえた今後のサービス展開方策

- ・今後の地域動向（高齢化の進展等）や介護保険制度の見直し（日常生活総合支援事業等）の可能性等を踏まえつつ、行政としてどのように対応すべきか
 - 行政施策の展開に係る今後の展望（行政としてどのように対応していきたいか）
 - 民間事業者等との連携可能性（官民連携によりどのような対応が可能か）
 - その他民間事業者等への期待（行政関与は難しい領域において、どのような民間サービスを期待しているか）

○調査仮説についての意見

- ・当該サービスにおけるニーズの有無（単体／組合せ）
- ・BtoGtoC型ビジネスモデルの事業展開の可能性（行政単独、民間同士の連携の促進等含む）

仮説検証のための追加調査（2）：事業者インタビュー

調査仮説について、サービスを提供する立場からみた事業展開の可能性（既存利用者のニーズとのマッチング可能性、事業としての実施可能性等）を把握する。

対象事業者

○複数の種別のサービスを提供しており、今後はさらに別事業へも進出することを検討している事業者に依頼

シンフォニーケア株式会社

宮城県仙台市泉区および塩釜市に事業所を展開。小規模多機能型居宅介護、通所介護、リハビリ特化型通所介護、高専賃等を運営。

株式会社ドリームライト

宮城県富谷町にある「ひかりの里」(通所介護、ショートステイ、グループホーム等)を運営。

NPO法人エンジョイスポーツクラブ魚沼

新潟県魚沼市において総合型地域スポーツクラブとして多種多様なスポーツ事業を展開。高齢者を対象とする介護予防事業等を自治体から受託し実施。

質問項目

○既存利用者のニーズ

- ・既存利用者が抱える個別課題(老老・単身世帯等の背景、社会的孤立の進行、移動手段の確保等)
- ・その背景となる地域の事情(人口集積、世帯・住宅動向、医療・介護資源の分布状況等)
- ・今後利用者のニーズが増加すると考えられる医療・介護・生活支援関連サービス

○利用者ニーズを踏まえた今後のサービス展開方策

- ・今後の地域動向(高齢化の進展等)や介護保険制度の見直し(日常生活支援総合事業等)の可能性等を踏まえつつ、事業者としてどのように対応すべきか
 - 自社での対応可能性(自社ビジネスとしてどのように対応していきたいか)
 - 行政や他の民間事業者等との連携可能性(官民連携等によりどのような対応が可能か)
 - 事業採算性の確保に向けた留意点(事業展開エリア、価格設定等)

○調査仮説についての意見

- ・当該サービスにおけるニーズの有無(単体／組合せ)
- ・BtoGtoC型ビジネスモデルの事業展開の可能性(自社単独、民間同士の連携等含む)

インタビューの結果概要（1）

高齢者の増加と多様性に伴うニーズの拡大に対して、自治体が民間事業者に寄せる期待は大きい。B to G to C 型のビジネスモデルは十分な実現可能性あり。

地域の現状、B to G to C 型ビジネスへの期待	ビジネス化に向けた課題・ヒント
<ul style="list-style-type: none">■ 高齢者の増加と多様性に伴い、現行水準の公的サービスでの対応には限界があり、インフォーマル・サービスへのニーズが拡大（仙台市、秋田市）【①】■ 民間事業者の活力・創意工夫に対する期待は高い（仙台市、秋田市、西和賀町）■ サービスの提供だけでなく、コミュニティづくりや自助・互助力の向上、雇用創出等の効果も期待（秋田市、魚沼市）■ 民間事業者のコンサルティングを受け、効果的な事業が実施可能（見附市）※■ 自治体の事業を受託することによって事業運営が安定化（魚沼市「エンジョイスポーツクラブ魚沼」） <p>※既存ビジネス事例より記載</p>	<ul style="list-style-type: none">■ ボランティアや遊休社会資源の活用により事業採算性の向上が可能（魚沼市「エンジョイスポーツクラブ魚沼」、(株)ドリームライト、シンフォニーケア(株)）■ 活躍の場を提供することにより、高齢者の地域貢献意欲を有効活用（魚沼市、(株)ドリームライト）【②】■ 民間事業者と自治体だけでなく、地域において様々な関係主体間がビジネスにかかわり、win-win関係を構築（シンフォニーケア(株)）■ 民間事業者から自治体への積極的な事業提案（シンフォニーケア(株)）

備考：【 】内の丸数字については、次ページに具体的なインタビュー内容を掲載

具体的なインタビュー内容

自治体及び事業者インタビューより抜粋

①高齢者の増加と多様性に伴い、現行水準の公的サービスでの対応には限界があり、インフォーマルサービスへのニーズが拡大

- 介護サービスの対象者と元気な人との間にいる中間層への対応が課題。しかも、ニーズは多様化しているため、単一のサービスでカバーするのは困難(秋田市)
- 今後は公的な介護サービスでは拾いきれないインフォーマルな領域でのニーズが高まるだろう(仙台市)

②活躍の場を提供することにより、高齢者の地域貢献意欲を有効活用

- 60～70歳代は非常に元気で地域を牽引。加えて、高齢者には指導者になる潜在的な力があるので、彼らが活躍できる場を提供することが重要(魚沼市)
- ボランティアでもいいので働きたいと考える高齢者は多い(株)ドリームライト)
- スタッフ不足に悩む介護サービス事業所にとって、高齢者の働きたいというニーズは担い手不足を解消し、双方にとってメリットを生み出す(株)ドリームライト)

インタビューの結果概要（2）

東北の多くの地域では通所系ビジネスの展開の可能性が大きく、特に健康増進・認知症予防に対する自治体の高い関心が得られた。

	地域の現状、ビジネスへの期待	ビジネス化に向けた課題・ヒント
通所系ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 健康増進：住民の利用意向は強く、自治体としても重要性を認識（仙台市、魚沼市、西和賀町） 事業実施効果は未検証の自治体が多いが、科学的根拠に基づいた検証を行い医療費抑制効果が得られる（見附市）※ ■ 認知症予防：継続利用ニーズが強く、行政課題としても重要（仙台市、秋田市）【③】 ■ 地域コミュニティの活性化に期待（仙台市、秋田市、魚沼市）【④】 <p>※既存ビジネス事例より記載</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 健康増進：“ついで”利用の促進等、継続的な利用を促す仕掛けづくり（仙台市、秋田市、魚沼市）【⑥】 ■ サービス提供場所までの「足」の確保に加え、外出意欲の喚起も重要（仙台市）【⑦】 ■ 商業施設や運転代行をサービス提供会場や送迎に活用するなど異業種と連携（シンフォニーケア株）【⑧】
共通		<ul style="list-style-type: none"> ■ 複数サービスをパッケージ化して提供（秋田市、株ドリームライト）
訪問系ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 訪問・配達における移動コストの負担大（秋田市、西和賀町）【⑤】 ■ 配食：利用に対する女性高齢者の抵抗感大、残食確認など食後のフォローも必要（秋田市、株ドリームライト） 行政補助を行い既存事業者が提供、新規事業者の積極的な参入意欲は顕著ではない（仙台市） ■ 見守り：緊急通報装置の貸し出し等を実施、社会福祉協議会や民生委員などが見守りを担う（仙台市、魚沼市、西和賀町） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 見守り：ITツールのみ依存せず、人と人とのつながりも活用する必要がある（仙台市） ■ ワンストップ：多様なニーズに対応できるコーディネーター等、人材の育成・確保が課題（仙台市、西和賀町、株ドリームライト）【⑨】

備考：【 】内の丸数字については、次ページに具体的なインタビュー内容を掲載

具体的なインタビュー内容

自治体及び事業者インタビューより抜粋

③認知症予防：継続利用ニーズが強く、行政課題としても重要

- 認知症対応や介護予防は重要な行政課題(仙台市)
- 動機づけのための行政事業として導入しているくもん学習療法は住民に好評で、継続利用ニーズがある(秋田市)

④地域コミュニティの活性化に期待

- 市民活力をうまく活用したコミュニティづくりに期待(秋田市)
- 継続させるためのきっかけとしてコミュニティづくりが重要(魚沼市)

⑤訪問・配達における移動コストの負担大

- モデル的に実施した買い物宅配サービスでは、配達エリアが広範囲に及んだため、燃料費負担が大きく採算確保が困難(秋田市)
- 以前は地元スーパーも移動販売を行っていたが、現在は中止。移動販売に係る燃料費負担がネックになっている(西和賀町)

⑥健康増進：“ついで”利用の促進等、継続的な利用を促す仕掛けづくり

- 介護予防においては自発的な継続が重要(仙台市)
- 利用を促す“その気にさせる”ための仕掛けが必要(秋田市)
- 何かの「ついで」に運動することの重要性を周知したり、習慣づけることがポイント(魚沼市)

⑦サービス提供場所までの「足」の確保に加え、外出意欲の喚起も重要

- 2次予防対象者は介護予防教室への参加が低調。公共交通機関を使っての移動が難しい人のほか、移動手段があっても外出意欲が低い人も多いため、それを萌芽させるような仕掛けが必要(仙台市)

⑧商業施設や運転代行をサービス提供会場や送迎に活用するなど異業種と連携

- デイサービス終了後に介護保険外のリハ特化型フィットネスを実施(シンフォニーケア(株))
- 運転代行サービス事業者と連携し(昼間空いている車両を有効活用)、通所サービスの送迎を効率化(シンフォニーケア(株))
- 商業施設のバックヤード内の余ったスペースを通所サービスに活用(シンフォニーケア(株))

⑨ワンストップ:多様なニーズに対応できるコーディネーター等、人材の育成・確保が不可欠

- ある程度“その場”で解決することが必要。多岐に渡る相談内容(身体的な不安、家庭内や対人関係での悩みごと等)に対応するためには高度な能力・ノウハウ・知識が要求される(西和賀町)

4. 東北地域でのビジネス活性化に向けた考察

B to G to C型の連携手法を用いた通所系ビジネスを考察することとした。

「三方一両得モデル」の構築

前述のB to G to C型の一般モデルから医療・介護コストの抑制効果に着目した官民連携の健康増進サービスを抽出し、「三方一両得モデル」と名付けた。

「三方一両得※」の仕組み

○民間事業者、自治体、住民それぞれが積極的に関わり、それぞれが左記のメリットを享受する。

○各主体に期待される役割

＜民間事業者＞

- ・効率性と利便性の高い公共サービスの実現
- ・官民連携ビジネスの企画、自治体への提案
- ・効果的なプログラムの提供

＜自治体＞

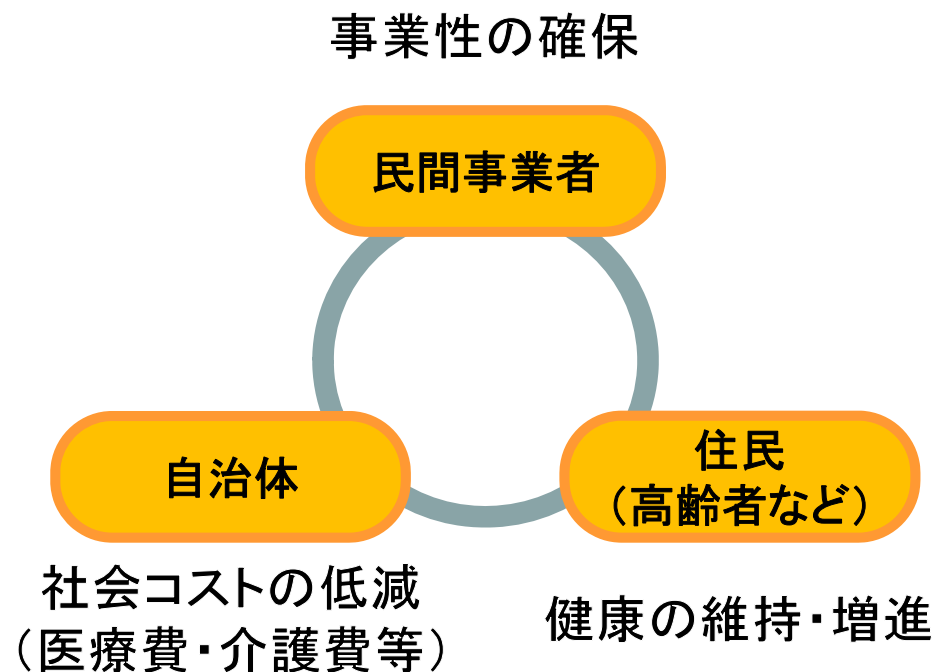
- ・民間事業者への積極的な側面支援(事業場所の提供など)
- ・事業継続のための予算確保

＜利用する住民＞

- ・地域社会におけるサービスの新たな担い手として知識・経験を還元
- ・健康増進への積極的な取り組み
- ・サービス利用料の支払い(負担能力に応じて)

※「三方一両得」とは講談・落語の一である「三方一両損」をなぞらえ、三者が得(メリットを享受)する仕組みとして示した。

「三方一両損」は無欲な職人二人の意地の張り合いを大岡越前守が巧みに裁くという筋である。左官金太郎が三両拾い、落とし主の大工吉五郎に届けるが、吉五郎はいったん落とした以上、自分のものではないと受け取らない。大岡越前守は一両足して、二両ずつ両人に渡し、三方一両損にして解決する。



(参考) 官民連携ビジネスの成立可能性を高める工夫

官民連携ビジネスの成功と同時に地域の持続可能な発展を目指すことが重要。

主に民間事業者が担うべき役割	利用者の外出意欲向上	<ul style="list-style-type: none"> ・個別のプランニングによって、利用者の意欲を引き出すような自立支援型のサービスを提供 ・利用者のレベルに応じた段階的なプログラムの提供や特典の付与等、動機付けの仕組みを構築
	サロンの機能的確保	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者間の交流を促し、居場所づくりや仲間づくりに寄与 ・情報提供や相談対応などの機能を担い、利用者の生活をサポート
	ついで利用の促進	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街・医療機関・銀行・郵便局など高齢者の日常的な動線上に事業所を設置し、頻回かつ気軽な利用を促進 ・配達や声掛けなどサービス向上のため、商店街等と連携
	洗練されたデザイン・メッセージ	<ul style="list-style-type: none"> ・多世代を対象としたデザインやメッセージを採用 ・高齢者にとっても利用しやすいユニバーサルデザインの発想で事業を展開
主に自治体が担うべき役割	サテライト展開等の支援	<ul style="list-style-type: none"> ・過疎地では常設ではなくサテライト方式とし、曜日固定等で実施 ・事業効率の悪い地域での事業展開は移動コストが高くなるため、外出支援の外部化や有料化、燃料代・手当等で配慮
	地域内の関係者への協力依頼	<ul style="list-style-type: none"> ・地域内の高齢者の状況を把握している自治会や民生委員にも協力を仰ぎ、参加の必要性が高い高齢者へ優先的に声掛け ・事業者が地域内での円滑な事業実施のため、事業者と地域の連携体制構築を支援
	広報による集客支援	<ul style="list-style-type: none"> ・自治体の広報誌や各種窓口等で集客を呼びかけ ・スクリーニングにより事業利用の必要性を把握している場合は、個別の声掛けにより事業参加を勧奨

特に留意すべき事項〈社会コスト低減効果のエビデンスの確立〉

自治体の予算確保・事業化を促すため、事業の実施が社会コスト低減に寄与するというエビデンスの確立が期待される。

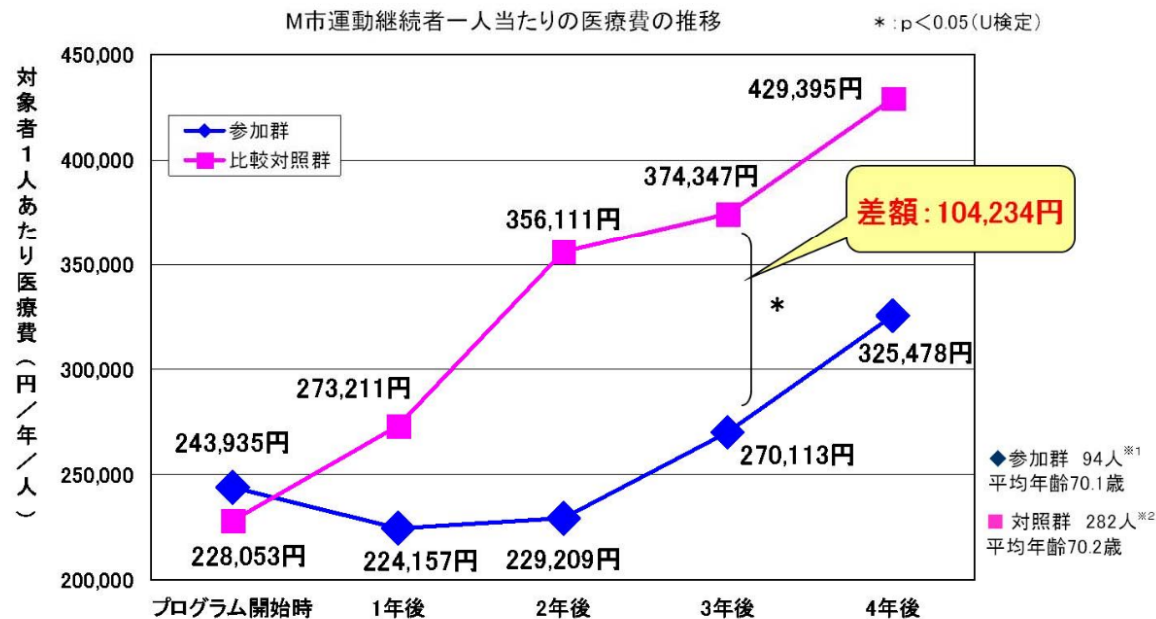
〈エビデンスの一例〉

(株)つくばウエルネスリサーチ・新潟県見附市

- 見附市が実施する「健康運動教室」の事業実施効果は(株)つくばウエルネスリサーチ(以下、TWR)の科学的な実証によって測定され、体力年齢の若返りと一人当たり10万円の医療費抑制効果というエビデンスが確立される。
- 明確なエビデンスによって、市として事業継続の意義はあるとされる。
- 見附市を中心とした1府4県7市とTWR等の団体がスマートウエルネスシティ総合特区協議会を組織し、7自治体の住民の健康や地域環境などに関するデータを一元管理し、総合的に分析・評価することにより、健康施策の立案と効果評価を行う「自治体共用型健幸クラウド」を開発。

医療費抑制・削減効果

プログラムを数年間にわたって継続していくと、医療費の抑制効果が統計的にも認められている。



※1 参加者228人中4年間継続で国民健康保険の被保険者であった者

※2 運動群と比較のために性・生年および総医療費を合わせ、国民健康保険4年間継続加入者から3倍の人数を抽出

エビデンスの蓄積・確立に向けた方策

- 民間事業者:社会コスト低減の事業案を自治体に働きかけ。大学、研究機関等と共に実証的な効果測定手法によって事業実施効果を分析。結果をもとに事業をより効果的なものへ改善し、さらに広域的に事業を推進する。
- 自治体:事業化の推進に伴い社会コスト軽減とQOL向上が両立することへの住民理解を醸成し、エビデンスの蓄積・確立を支援。

資料:(株)つくばウエルネスリサーチウェブサイト

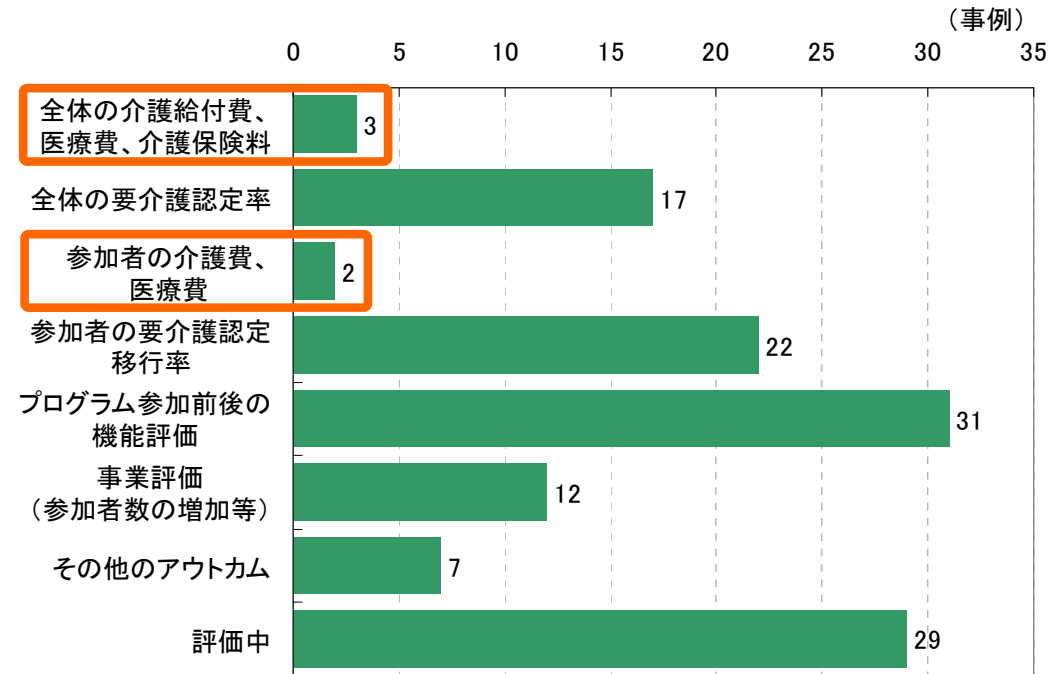
(参考) 自治体における社会コスト低減効果の検証状況

<自治体における検証状況>

- ・医療費や介護費をはじめとする社会コストの低減効果は、一般に【社会コスト低減額＝人数×効果(金額換算)×期間】で表される。
- ・ただし、例えば「人数」を地域全体とするか、事業参加者に限定するか、その場合参加者の何%とするか、といったように、政策の目的に照らして各項目の設定方法を十分に議論する必要がある。
- ・右図は、厚生労働省が介護予防事業の効果的な取組事例として収集した123自治体で、どのような評価指標を用いているかを分類した結果である。社会コストの低減効果を指標として用いているのは5自治体(枠囲み)にとどまり、多くの自治体で明示的に行われていないのが実態となっている。

<検証が行われている事例>

- ・本調査における自治体インタビュー、および厚生労働省「介護予防事業の効果の見込み方について」(平成23年11月)をもとに、社会コスト低減効果の検証が行われている4事例を下記に整理した。



資料:厚生労働省「介護予防事業の効果の見込み方について」(平成23年11月)

No.	自治体の状況	評価指標	社会コスト低減効果
1	人口45,378人、高齢化率22.8%、高齢者数10,351人、	参加者の医療費	・参加者588人の医療費(市町村国保)が、非参加者と比較して一人あたり78,246円/年の減少
2	人口42,254人、高齢化率26.4%、人口密度542.0人/km ²	参加者の医療費 プログラム参加前後の機能評価	・医療費が3年経過後に一人あたり10万円/年程度の抑制効果 ・体力年齢が30か月経過後に約15歳の若返り効果
3	人口49,774人、高齢化率21.4%、高齢者数10,639人	参加者の要介護認定移行率	・参加者の3.5年後の要介護認定移行率が、非参加者と比較して9.8ポイント低い2.7%にとどまる
4	人口40,639人、高齢化率29.1%、人口密度42.9人/km ²	プログラム参加前後の機能評価	・5年継続者33名の新体カテスト得点合計が向上 ・高血圧(140/90mmHg以上)の参加者が6か月後に血圧改善

特に留意すべき事項〈部局間の連携強化による予算運用の弾力化〉

国の縦割り政策により細分化された施策を整理。柔軟な予算編成によってまとまった予算を確保し、包括的な事業の展開を促進。さらに住民へもわかりやすい事業が提供可能。

見附市は市長のリーダーシップによって各部局の縦割り運営を解消。

〈見附市「健康運動教室」事業〉

○財源

約4,600万円(平成24年度):一般会計、介護保険特別会計、国民健康保険特別会計、他

○主体

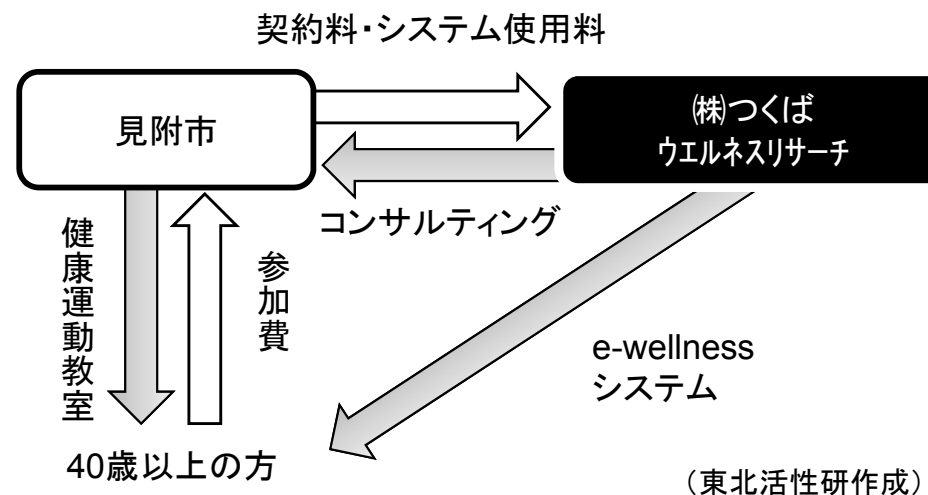
自治体(コンサルティングは筑波大のベンチャー企業)

○対象者

40歳以上

○特徴

- ・市長のリーダーシップにより部局間の連携を強化し、部局横断的に事業を実施
- ・エビデンスあり



(東北活性研作成)

特に留意すべき事項〈市町村の事業実施インセンティブの強化〉

市町村の事業実施努力が適切に反映されるよう、国や都道府県による市町村への事業実施インセンティブを強化する施策が期待される。

インセンティブ強化に向けた方策案

- 国及び都道府県は市町村の事業実施の取組み(実施効果や進捗度合い)を評価し、明確な財政的支援を実施。同時に市町村の取組みを社会コストの低減とQOL向上を両立する先進モデルとして認証し、ベストプラクティスを共有。
 - ・ 市町村は市町村国民健康保険と介護保険の保険者であり、医療費・介護費抑制のために積極的な取組みが求められている。また、両保険とも給付費の公費負担は市町村だけでなく、国及び都道府県も負担しており、市町村の効果的な事業実施は国や都道府県にとっても有益である。

〈インセンティブ制度の例〉

(宮城県「市町村振興総合補助金」)

- 宮城県では、既存の補助金(県単事業)の統合等により、市町村が柔軟に補助金を活用できる仕組みを導入。
- 市町村の事業実施インセンティブを高めるために市町村提案枠も設けている。

〈採択事例〉

医療・介護分野では、提案枠の一つとして、栗原市の「地域力・健康増進調査事業」が採択(平成25年度)。

栗原市「地域力・健康増進調査事業」

事業の目的	<ul style="list-style-type: none">・ 高齢者が元気で自立し長生きできる将来の介護予防事業の一つとして可能性を探り、また限界集落になっても高齢者が交流を楽しみ地域のコミュニティを維持して、災害等への対応力を高め安心して暮らせる社会を実現するための事業構築を目的とする。
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 市と慶應義塾大学で共同研究を行い、研究調査対象地区の選定、調査するための研究事業「いきいき健康サロン」の企画・運営、調査結果の分析を行う。・ 市内で4地区を対象とし、各地区20名程度、合計80名を研究対象としてサロンの開催と健康づくり実践(保健師や管理栄養士等の専門家による講話、健康体操等)、バイタルデータの定期測定(血液検査、歩数、血圧、体重)とレポートの受け取りにより研究事業前後の効果を検証する。

資料編

p37	事例A	Curves
p39	事例B	ニッポン・アクティブ・ライフ・クラブ (NALC)
p41	事例C	稲城市介護支援ボランティア制度
p43	事例D	医商連携まちづくり「うえきモデル」
p45	事例E	スマートウエルネスみつけ
p47	事例F	くもん学習療法
p49	事例G	東北福祉大学社会貢献センター予防福祉健康増進推進室／臨床美術せんだい
p51	事例H	八幡平市コミュニティバス
p53	事例I	助け合いタクシー
p55	事例J	高齢者向け配食サービス まごころ弁当
p57	事例K	おかず箱配置サービス
p59	事例L	海を越えるケアの手
p61	事例M	みまもり家族
p63	事例N	暮らしの保健室
p65	事例O	祐ホームクリニック

事例A：Curves

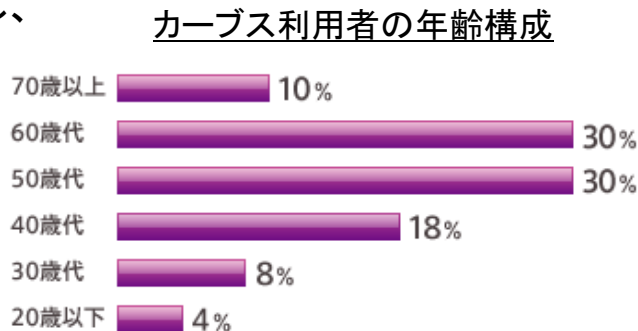
脂肪燃焼効果を高めたワークアウトプログラムと、「女性だけ」「わずか30分」等のユニークなマーケティング戦略を展開。フィットネス業界が取りこぼしていた顧客層を開拓。

事例の概要

＜独自のワークアウトプログラム＞有酸素運動と筋力運動を組み合わせたサーキットトレーニングとストレッチを計30分のプログラムとして提供。従来の有酸素運動の3倍の脂肪燃焼効果を実現。基礎代謝を高め減量に効果があること、サイズダウン効果があること、血中脂質を改善し心臓病の予防に役立つことなど、減量や健康に効果があると科学的に証明されている。さらに、2011年6月より東北大学加齢研究所の川島隆太教授と脳の活性化について共同研究を開始。

＜事業戦略＞「女性だけ」「わずか30分」「プールもシャワーもないシンプルな設備」「住宅街や商店街の外れの立地」「今まで運動とは無縁の女性を顧客にするマーケティング戦略」等、業界の非常識と言える戦略が実績を上げている。

＜ユーザーの年齢構成＞40～60歳代が中心。「NO MEN, NO MAKE UP, NO MIRROR」など、女性にとって居心地が悪くなる要素を徹底的に排除し、心地よい環境のなかで、親しい友人やトレーナー（女性）と楽しくお喋りしながらのワークアウトを提供。



資料：(株)カーブスジャパンウェブサイト

実施主体

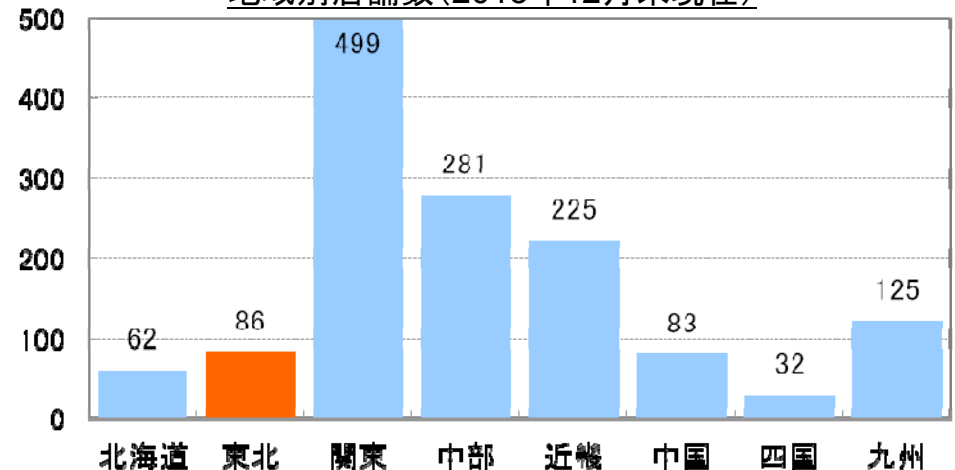
＜株式会社カーブスジャパン＞

- ・本社：東京都港区
- ・設立：2005年2月28日
- ・従業員数：137名（2012年8月末）
- ・フランチャイジー企業：440社

実績

・フランチャイジー企業の出店希望立地に対してカーブスジャパンが商圈診断を行い出店場所を決定。店舗展開目標は2014年時点で1,500店舗、既に1,400店舗近く出店しているため、出店終了地域も多数。

地域別店舗数(2013年12月末現在)



資料：(株)カーブスジャパンウェブサイト

店舗の商圈設定や収支構造のモデル、損益分岐点となる会員数も示すなど、フランチャイジー企業が運営イメージを持ちやすいように工夫。

月間収支の試算(会員数450人、スタッフ3人、家賃400千円の場合)

事業内容

- ・<事業目的> 病気と介護の不安のない高齢化社会をつくる
- ・カーブス本部によれば、2013年12月末日現在で店舗数1,393店舗、会員数約60万人、平均会員数約430人
- ・損益分岐点は会員数300人前後

標準開業資金	約2,000万円(加盟金・マシン費・研修費・開業費・施工費・運転資金・その他雑費含む)
ロイヤルティー	売上に対する5%
広告分担金	売上に対する3%
事務手数料	入会時のみ1会員あたり1,000円。月1会員あたり300円
システム使用料	月額27,000円
店舗商圈	半径1キロ~2キロ圏内にターゲット人口が3,000人以上
損益分岐点	会員数300人弱

項目	売上(千円)	備考
収入	2,655	@5.9
経費	人件費	510 @180~165
	家賃	400 上限400
	ロイヤルティー	133 売上対5%
	広告分担費	80 売上対3%
	事務手数料	14 @0.03
システム使用料	2.7 月額2.7	
総費用	1,139.7	
粗利益	1,515.3	
初期コスト	780	(回収期間2年弱)
営業利益	735	

備考: 東北活性研試算

誰を対象に	運動に無縁だった層も含む、主に40~60歳代の女性
どのような価値を	手軽に、誰でも、何歳でも利用できる健康体操教室
どのような価格で	<利用者> 入会金15,000円、月会費5,700円もしくは6,700円(税抜) <フランチャイジー企業> 売上に対する5%(ロイヤルティーとして)

事例B：ニッポン・アクティブライフ・クラブ（NALC）

中高齢者のボランティア活動を推進する自主的な全国組織。地域ごとの組織化と地域間のネットワーク化により、会員同士で自主プロジェクトが立ち上がるなど活発に活動。

事例の概要

＜活動内容＞生きがい志向の中高齢者が結集し、助け合いや地域貢献のために時間預託制度を利用し、様々なボランティア活動を推進している。
社会貢献活動、高齢者支援、介護・介助サービス、子育て支援、地域づくり、出版物の発行、各種集会や教室の開催等を実施。

＜運営＞特定の団体に偏らず、会員の年会費とNALC活動に賛同した民間諸団体からの寄付金、助成金とNALCの目的に添った事業収入で賄っている。
会費：年間 3,000円（夫婦会員でも3,000円）
賛助会費：団体1口 10,000円、個人1口 5,000円
拠点収入：交付金、賛助会費、チャリティバザー収入、運営寄付金、助成金 事業収入など

＜理念＞社会と人に尽くす喜びを生きがいに。
「自立」：いつまでも健康で、精神的に自立し、「質の高い」人生を送る。
「奉仕」：ボランティアを生き甲斐にし、社会と人に貢献する。
「助け合い」：会員相互が時間預託制度で助け合い、生活を豊かにする。



資料：NALCウェブサイト

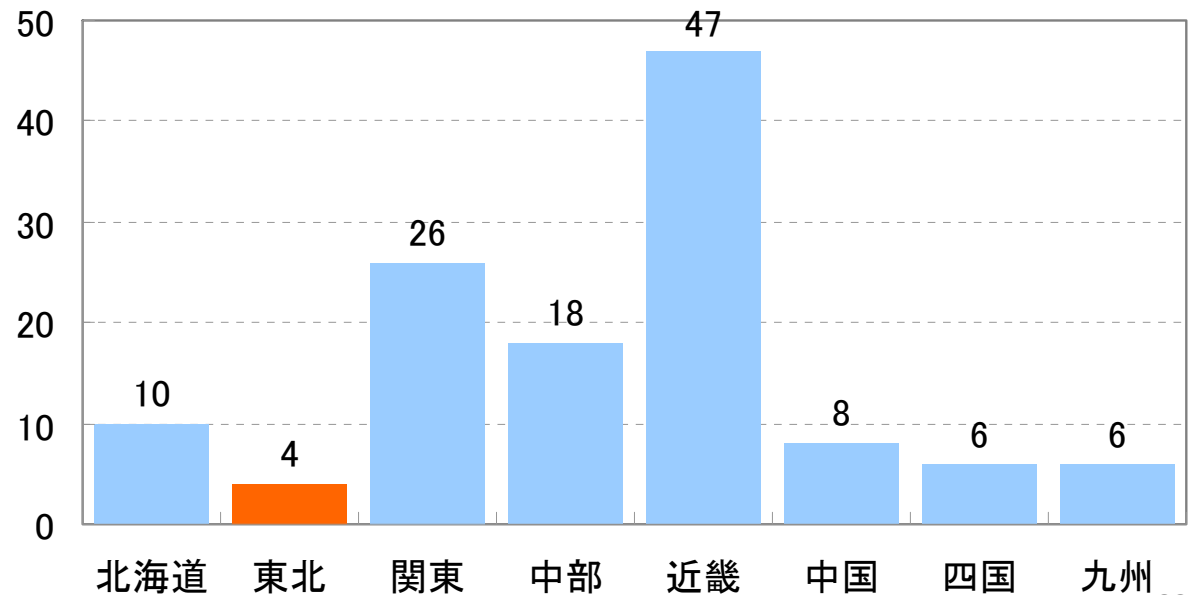
実施主体

＜特定非営利活動法人ニッポン・アクティブライフ・クラブ（NALC）＞
・本部：大阪府中央区
・事務所：東京都港区（東京事務所）
・設立：1994年4月20日
・会員数：約30,000名
・国内活動拠点：126箇所（2014年3月現在）

実績

・2014年に創設20周年を迎え、仙台で開催される記念総会には全国から1,300名超が参加予定など、活発に活動。

地域別店舗数（2014年3月現在）

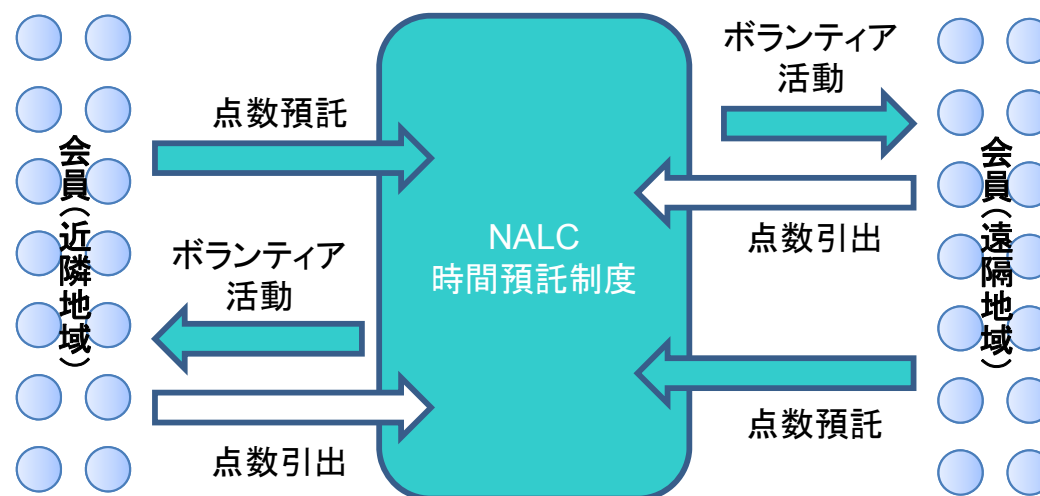


ボランティア活動の時間を点数化し、将来の支援として受け取ることが可能に。会員組織のネットワークにより生きがいと健康維持の効用も期待。

事業内容

<時間預託制度>

- ・会員相互の助け合い活動の中で、ボランティア活動をした時間1時間を1点としてNALCに点数を預託(貯蓄)。
- ・会員本人においてボランティアが必要になった時には預託しておいた点数を引き出し、点数分のボランティアが受けられる。
- ・遠隔地で暮らす両親に対して離れて住む子が自分の預託時間を提供して、遠距離介護のボランティアを依頼することも可能。
- ・預託点がない場合は、事務所の運営費として可能な範囲で寄付を行いボランティアを利用。
- ・ボランティア内容: I.家庭内外の仕事援助ならびに精神的援助、II.家事援助、III.介助・介護(主に身体の接触が少ないもの)、IV.子育て支援。



誰を対象に	生きがい志向の中高齢者で、なるべく夫婦会員での登録を推奨
どのような価値を	時間預託制度により、将来的に支援の必要性が生じることへの安心感を提供する ネットワーク内の仲間とともに行うボランティア活動を通じて生きがいを提供する
どのような価格で	<年会費> 3,000円(夫婦会員でも3,000円) <ボランティア依頼> 預託したポイントの引き出し、または任意の寄付

事例C：稲城市介護支援ボランティア制度

高齢者による介護支援ボランティアへの参加を促すことで介護予防を推進するとともに、ボランティア実績に応じた交付金支給（実質的な保険料負担軽減）が受けられる制度。

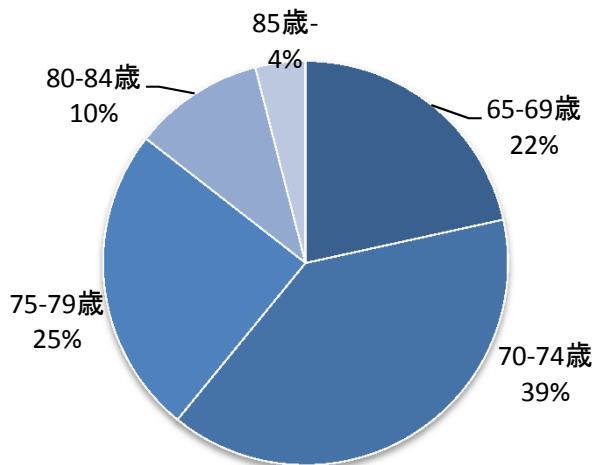
事例の概要

＜高齢者による高齢者支援＞高齢者の介護支援ボランティア活動による地域貢献を積極的に奨励・支援し、高齢者自身の社会参加活動を通じて介護予防を推進する。同時に、高齢者の介護支援ボランティア活動実績を評価したうえで評価ポイントを付与し、当該高齢者の申出により、当該評価ポイントを換金した「介護支援ボランティア評価ポイント転換交付金」を交付する制度（一定の社会参加活動をした者に対し、活動実績に応じて、実質的に保険料負担を軽減）。

＜対象者＞あらかじめ管理機関へ登録した介護保険第1号被保険者

＜評価ポイント＞1時間程度の活動でスタンプを1個押印。10～19個で1,000ポイントとなり、1,000円と交換（年間上限は5,000円まで）。

ボランティア登録状況（2012年3月現在） 登録者 468名



実施主体（管理機関）

＜社会福祉法人稲城市社会福祉協議会＞

・東京都稲城市

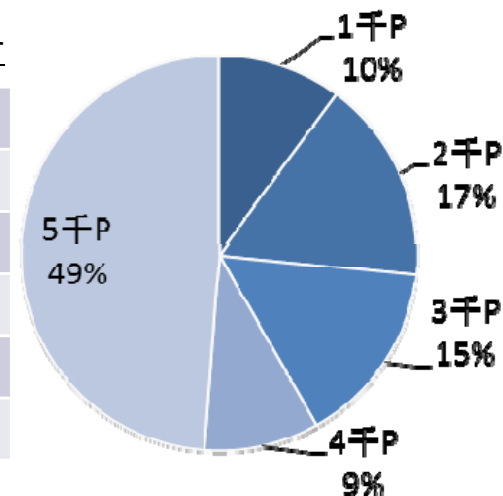
（財源は地域支援事業交付金（H24年度予算180万円））

実績（平成23年度）

- ・介護支援ボランティア受入指定を受けた団体は20団体（社会福祉法人が6団体、株式会社が5団体、NPO法人が4団体、医療法人が1団体、公共団体が1団体、有限会社が1団体、その他の団体が2団体）となっている。
- ・指定を受けた活動内容は「レクリエーション等の指導、参加支援」（19団体）、「お茶だし、食堂内の配膳、下膳などの補助」（12団体）「喫茶などの運営補助」（10団体）など。

評価P付与状況及び交付金申請者

1,000P	26名	26,000円
2,000P	42名	84,000円
3,000P	39名	117,000円
4,000P	24名	96,000円
5,000P	125名	625,000円
合計	256名	948,000円

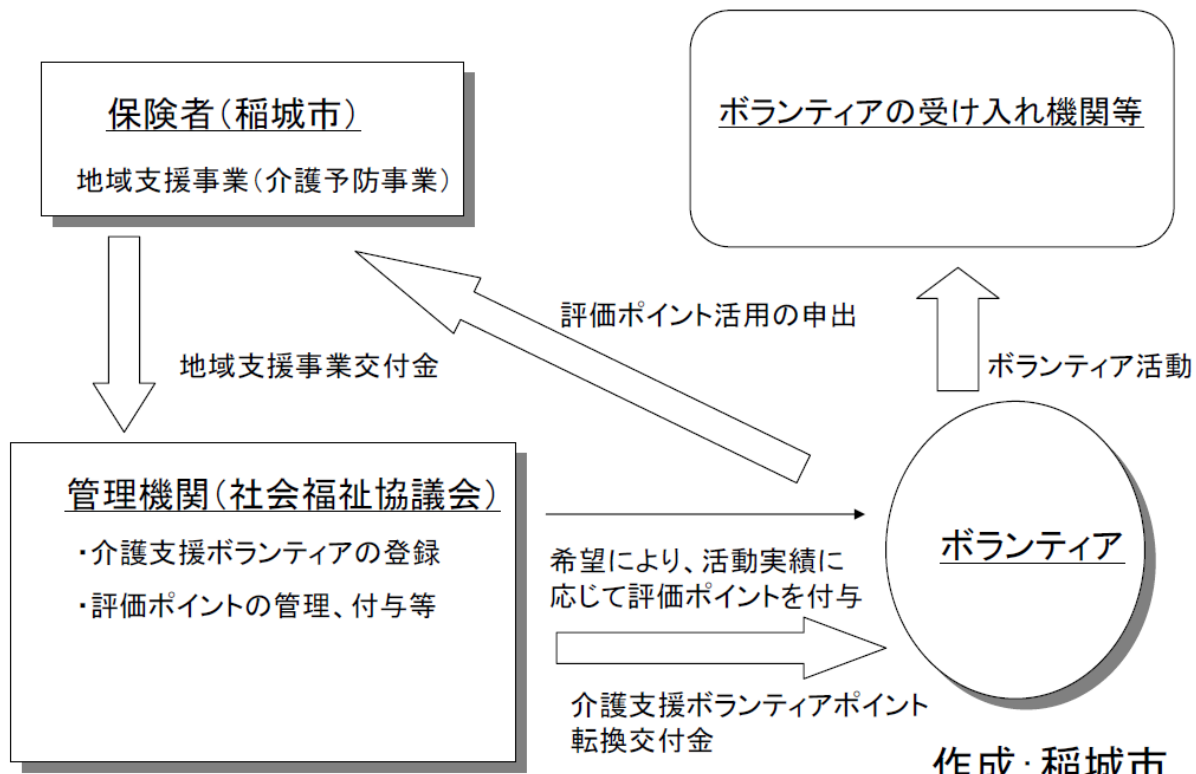


高齢者自身の社会参加を促し、市民の共同連帯の理念に基づき、いきいきとした地域社会形成を目指す。

事業内容

- ・介護支援ボランティアの登録、介護支援ボランティア手帳の交付、介護支援ボランティア評価ポイントの付与及び管理並びに介護支援ボランティア評価ポイント基金管理の業務は、介護支援ボランティア管理機関が行う。この管理機関は、稲城市社会福祉協議会とし、稲城市からの委託を受けて管理機関としての業務を行う。

稲城市介護支援ボランティア制度の実施スキーム



作成：稲城市

(注)ポイントや活動実績は第三者に譲渡できない

誰を対象に	<p><対象者>あらかじめ管理機関へ登録した介護保険第1号被保険者</p> <p><場所>稲城市内の施設又は場所における介護支援活動(介護保険事業でヘルパー業務は除く)</p>
どのような価値を	<p>社会参加活動等に参加する元気な高齢者の増加、介護給付費等の抑制、地域ケアの推進に不可欠な住民参加に関する認識や要介護高齢者等に対する介護支援ボランティア活動への関心の高まり</p>
どのような評価で	<p>登録者が活動実績を申請すればポイントとして評価し、年間上限5,000円まで交付</p>

事例D：医商連携まちづくり「うえきモデル」

住民が運動に励むと商品券が貰えるというユニークな仕組みを構築。住民の健康づくりと地域活性化の両方に貢献する一石二鳥型ビジネスを展開。

事例の概要

＜仕組み＞科学的な根拠に基づく健康支援サービス(疾病予防・疾病管理・介護予防)を地域住民に提供。健康づくりに対する住民の取り組み意欲を醸成し、行動変容も促進。同時に、地域住民のサービス利用をポイント(健康マイレージ)として蓄積する制度を導入することで、地域の消費行動につなげる地域社会システムの仕組みを構築。

＜健康マイレージ＞地元の健康福祉センターである指定運動療法施設「かがやき館」において「かがやき健康倶楽部」に入会すると、同館のトレーニング室とプールが使い放題。1日の利用につき、1ポイントが「スイカード」と呼ばれるポイントカードに貯まり、50ポイントで1,000円分の商品券と交換できる。商品券はショッピングセンターや飲食店、スポーツ用品店などの協力店で利用可能。

指定運動療法施設「かがやき館」



実施主体(企画・運営)

＜株式会社くまもと健康支援研究所＞

- ・本社:熊本県熊本市
- ・設立:2006年12月26日(熊本大学発ベンチャー企業)
- ・資本金:1,500万円
- ・従業員数:44名 うち常勤40名、非常勤:4名
(2012年7月現在)

実績

＜初年度:実証事業＞

- ・2009年10月～2010年1月の3ヶ月間、経済産業省委託事業として試行的に実施。
- ・226名のモニターが参加し、運動プログラムに取り組んだ結果、大半の参加者において体重や血糖値等の数値が改善。合計で約26万円分の商品券を発行。

＜2年目以降:本格展開＞

- ・2010年6月から課金型の独自事業として本格展開。
- ・2011年度は40万円分の商品券を発行。
- ・利用者は毎年増加しており、延べ会員数は約150人(2012年12月時点の情報)。

資料:熊本市植木 健康福祉センター かがやき館 ウェブサイト

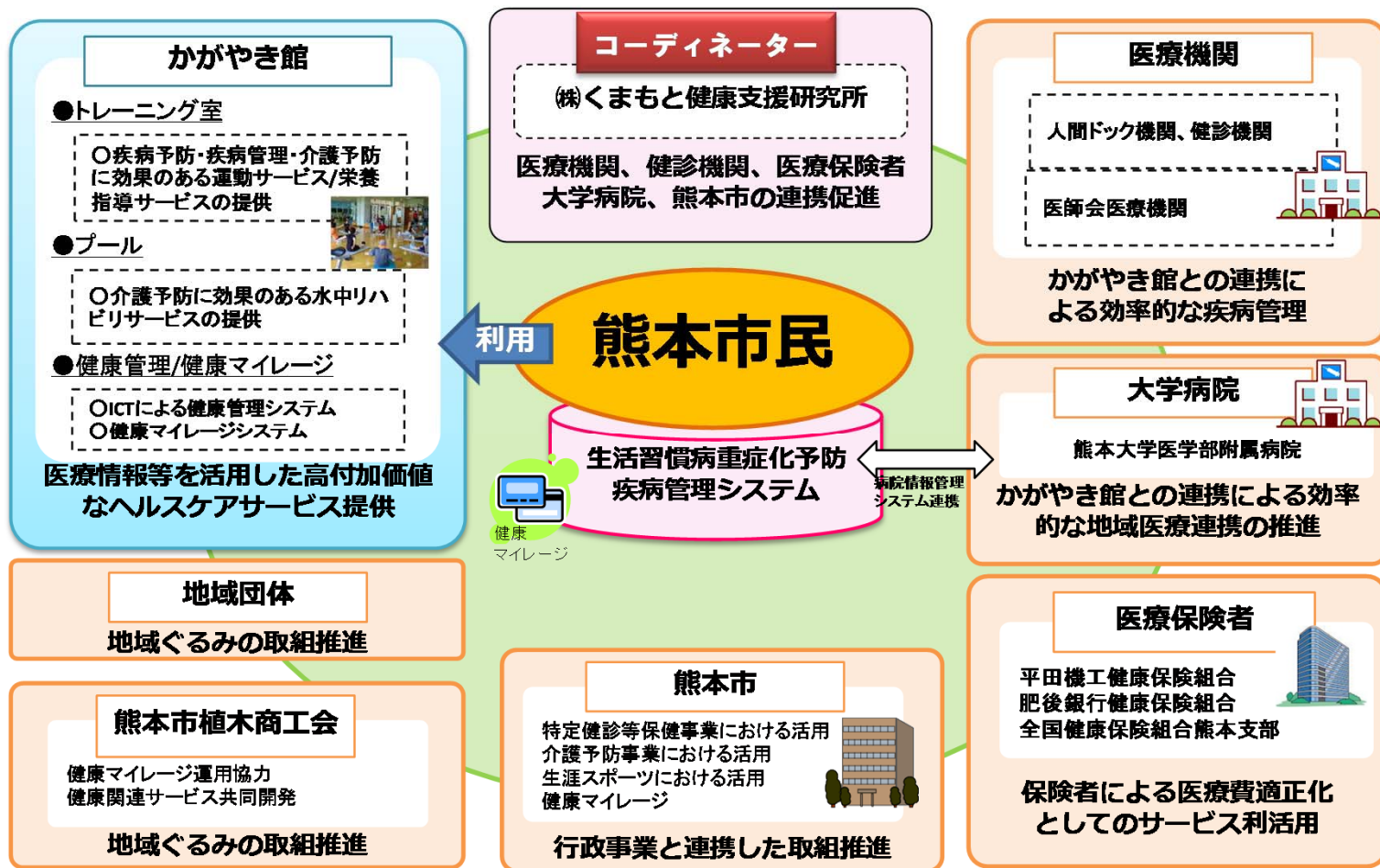
住民の自発的かつ継続的な健康づくりを促進するための環境整備によって、ビジネスとしての持続可能性も向上。

医商連携まちづくり「うえきモデル」の仕組み

事業内容

<医商連携による地域経済循環の実現>
 ・住民の健康づくりを軸に、運動・配食といったサービス需要を創出し、小規模ながら地域で実際にお金が循環する仕組みを構築。

- ① 提携する医療機関において生活習慣病などと診断された住民に対し、医師が「かがやき館」(指定管理者は同社)を紹介。
- ② 同社のコーディネーターが、医師の指示書にもとづいて、疾病予防・疾病管理等に効果のある運動プログラムを個別に作成し、健康サービス事業者に顧客紹介を行う。
- ③ そのサービス事業者が顧客(住民)に対して運動支援や配食などのサービスを提供。
- ④ また、住民が「かがやき館」で運動するとポイント(健康マイレージ)が貯まり、地元の商店街等で利用可能な商品券と換金できる。協力店には同館から利用額が支払われる。



資料:くまもと健康支援研究所提供資料

誰を対象に	糖尿病患者や介護予防が必要な人(年齢層は30代~70代まで幅広いが、60歳以上の人を中心) ※フィールドは熊本市北区植木町
どのような価値を	<住民>科学的な根拠に基づく健康支援サービス(疾病予防・疾病管理・介護予防) <健康サービス事業者・地元商店街等>多様な世代の顧客獲得
どのような価格で	ポイントカード「スイカード」の年会費:1,000円 施設利用料:9,000円(3ヶ月ごと)

資料:くまもと健康支援研究所ウェブサイト

事例E：スマートウエルネスみつけ

ウエルネス（健幸）をこれからのまちづくり政策の中核に据え、市民誰もが参加し、生活習慣病予防及び寝たきり予防を可能とするまちづくりを目指す。

事例の概要

＜政策の位置づけ＞「スマート ウエルネス みつけ」は第4次見附市総合計画 後期基本計画（期間：H23年度～H27年度）の重点プロジェクトのひとつ。

＜市民全員参加＞「食生活（食育）」「運動」「生きがい」「検診」の視点による健康づくり事業への参加を呼び掛けることに加え、健康に対するの関心がやすい市民でも自然と健康になれるようなハード整備や仕組みづくりなどを通じて総合的に「快適で健幸なまちづくり」（スマート ウエルネス みつけ）をすすめ、『日本一健康なまち』を目指す。

食生活	食育の推進、日本型食生活の推進
いきがい	ハッピーライフ事業、市民ぐるみの景観緑化、心の健康
運動	健康運動教室、脳の健康教室
検診	検診の充実、健康の駅

＜Smart Wellness City首長研究会＞自治体自らが超高齢・人口減社会によって生じる様々な社会課題を克服するため、危機感を共有する首長が集結し研究会を発足（見附市長が会長）。健幸をこれからのまちづくりの基本に据え、政策を連携しながら実行することにより、最新の科学技術や科学的根拠に基づく持続可能な新しい都市モデル『Smart Wellness City』の構築を目指す。

インタビュー実施 見附市企画調整課健幸づくり戦略室2013年8月22日 資料：見附市ウェブサイト、Smart Wellness City首長研究会ウェブサイト

実施主体

＜新潟県見附市＞

実績（健康運動教室のケース）

・寝たきり予防、生活習慣病予防を目的として、健康運動教室を開催。運動指導は筑波大学発のベンチャー企業である（株）つくばウエルネスリサーチ（代表：筑波大学 久野教授）が開発した「e-wellnessシステム」を使用。

健康運動教室（いきいき健康づくり）の概要と参加者数

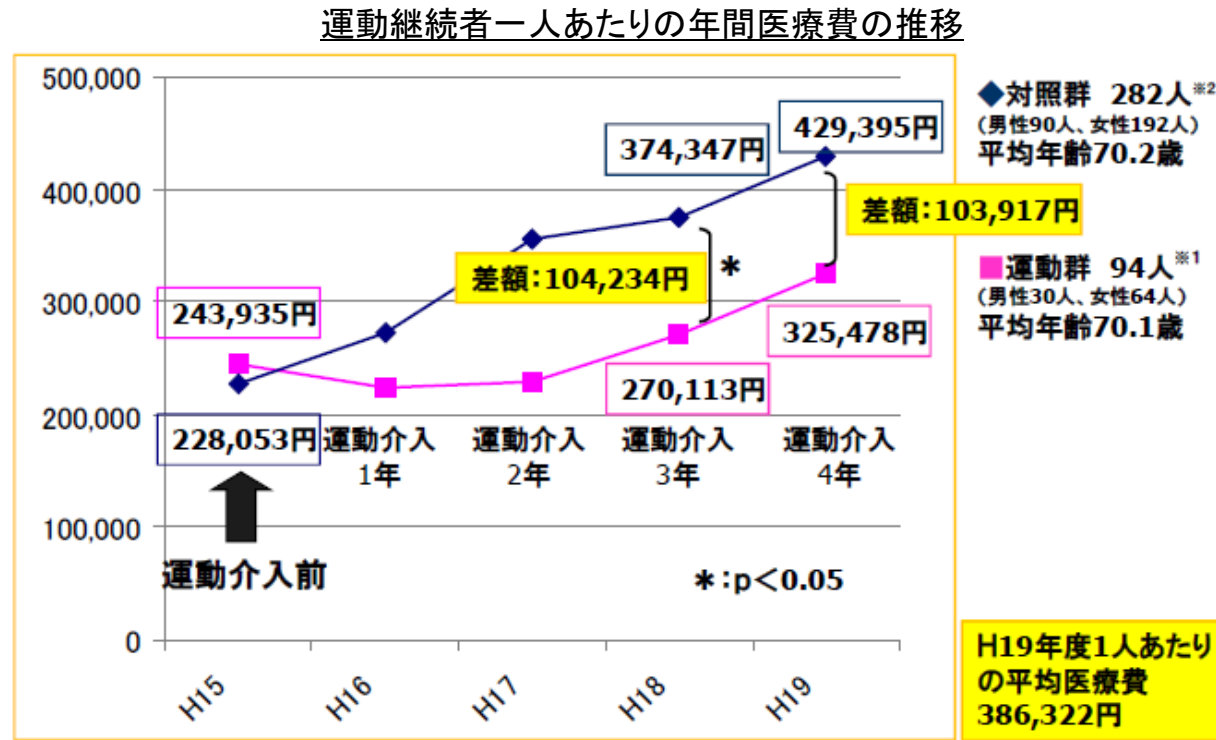
対象者	概ね40歳以上の市民、または市内の事業所等に勤務している方
参加費	月額1,500円（初回購入として専用歩数計5,000円）
参加者数	参加者累計2,787人（継続者1,381人）※2012年9月現在
システムの特徴	一人ひとりの身体活動量、ライフスタイルに応じた個別の運動・栄養プログラムを提供 高性能歩数計を装着し、日々の実施状況や身体状況がモニタリングでき、効果的に運動を継続することが可能
主な効果	体力年齢の変化として約15歳の若返り効果（30ヶ月経過後）、医療費の抑制として年間一人当たり10万円程度の抑制効果（3年経過後）が得られ、エビデンスが確認される。

健康施策への様々な取り組みを打ち出し、医療費・介護費抑制という行政コストの低減が可能。

事業内容

- 健康運動教室の実施はエビデンスが確認されており、市として事業継続の意義はあるとされる。
- e-wellnessシステムや学習療法（東北大学の川島教授開発、認知症予防・改善効果あり）も取り入れ、さらに物忘れ自己判断システム（鳥取大学の浦上教授開発）の採用も検討し、積極的な健康施策に取り組む。
- 1府4県7市の広域連携で実施する「健幸長寿社会を創造するスマートウエルネスシティ総合特区」の事業として自治体共用型健幸クラウドの開発を行う。住民のレセプトデータや健診データの一元化し、健康づくり施策の推進に役立てる取り組みにも着手。

一人当たりの医療費(円/年/人)



開始3年後(平成18年度)において統計的に有意差が認められた

e-wellnessによる運動教室を推進することによって、体力年齢の若返りと一人当たり10万円の医療費抑制効果が確認される。データ出典: (株)つくばウエルネスリサーチ

ネーブルみつけでの健康運動教室風景



健康運動教室では、筑波大学発のベンチャー企業である(株)つくばウエルネスリサーチが開発した「e-wellnessシステム」を使い運動指導(月額1,500円)資料: 見附市ウェブサイト

誰を対象に	概ね40歳以上の市民、または市内の事業所等に勤務する者
どのような価値を	体の健康のみならず、こころの健康も高めて、人々が生きがいを感じ、安心して豊かな生活を送れる状態を「健幸(けんこう)＝ウエルネス」を提供(月額1,500円)
どのような価格で	実施運営の財源は一般会計、介護特会、国保特会、その他補助金、税金。(健康運動教室の実施効果は医療給付及び介護給付の抑制という行政コストの削減に)

※(別添)研究ノート参照。見附市及び魚沼市が取り組む健康増進ビジネスを考察。

インタビュー実施 見附市企画調整課健幸づくり戦略室2013年8月22日 資料: 見附市ウェブサイト、Smart Wellness City首長研究会ウェブサイト

事例F：くもん学習療法

科学的エビデンスに基づいた認知症の予防・改善プログラムであり、学習支援方法と教材をセットで提供。東北地域でも140以上の高齢者施設で導入されている。

事例の概要

＜学習療法とは＞ 大脳の前頭前野を活性化させることにより、その機能を回復させ、認知症を予防・改善するもの。音読と計算を中心とした紙の教材(学習プリント)を使って、学習者と支援者が、コミュニケーションをとりながら行う。東北大学加齢医学研究所の川島隆太教授と公文教育研究会などとの共同研究チームにより開発され、効果が実証済み。

＜教材の構成＞ 読み書き教材と計算教材の2種類があり、それぞれA、B、Cの3ステップに別れており、各種類全18教材。

＜学習体制＞ 週3回以上の学習が好ましいとされる(家族の協力が得られる場合は家庭でも学習)。学習支援者(研修を受けたスタッフ)1名に対して学習者2名1組として学習を行う。半年おきに脳の機能検査を行い、検査結果によりレベルに応じた教材を選択。

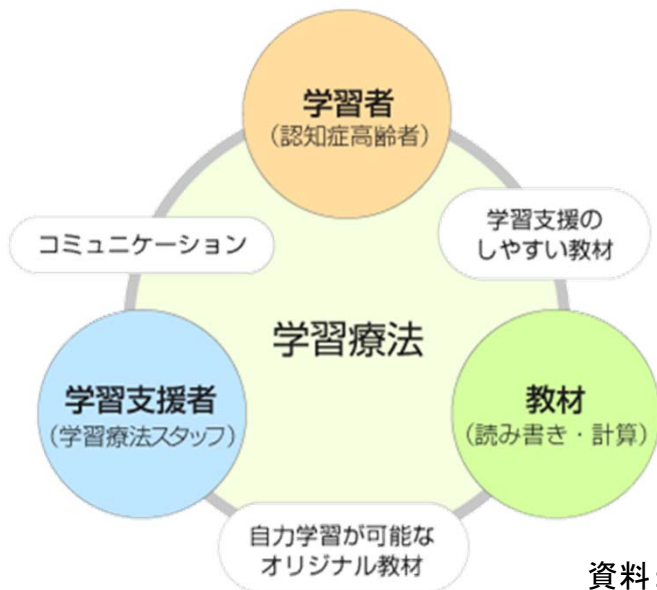
実施主体

＜株式会社日本公文教育研究会 くもん学習療法センター＞

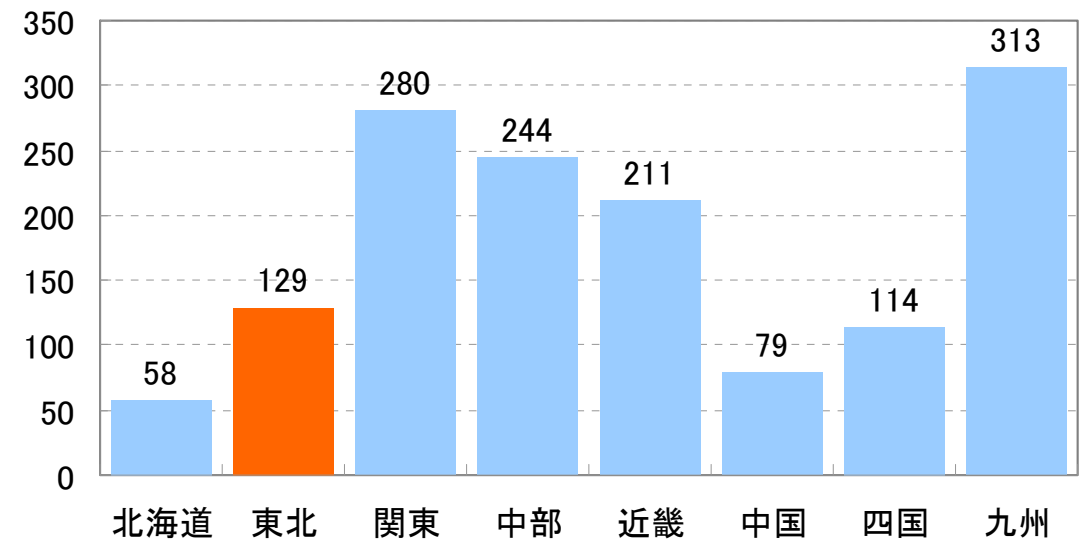
- ・本社: 東京都港区
- ・事業所: 札幌・仙台・東京・岐阜・大阪・岡山・福岡
- ・設立: 2004年7月1日
- ・従業員数: 50名(2012年4月1日現在)

実績

- ・全国1,500以上の介護施設で18,000人が利用。その他、健康な方向けの認知症予防プログラム「脳の健康教室」は全国の自治体約400会場で5,000人以上が参加。



資料:くもん学習療法センター資料



資料:くもん学習療法センターウェブサイト

施設職員や地域ボランティア等への導入研修により学習支援者を育成。学習支援者の組織化・役割化によって、より効果的に学習療法を実施し利用者の認知症を予防。

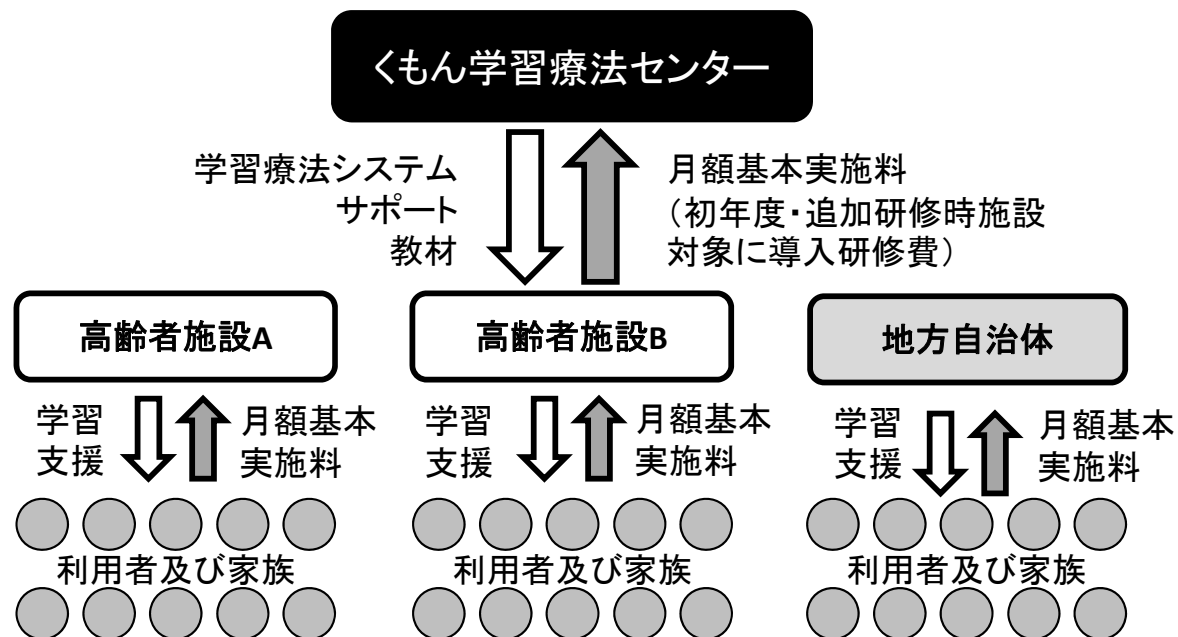
事業内容

＜高齢者施設を対象にする場合＞

- ・施設職員の中から学習療法スタッフになる職員を決め(職種不問)、所定の講習を受講してもらう。
- ・学習療法スタッフが施設利用者に対し学習療法を提供。
- ・高齢者施設が利用者及び家族から月額基本実施料を徴収し、教材費をくもん学習療法センターに支払う。

＜地方自治体を対象にする場合＞

- ・公募で集まった地域ボランティア等が学習サポーターとなり、スタート研修を受講してもらう。
- ・(以降は高齢者施設の場合と同様)



誰を対象に	<p>＜学習療法＞介護施設を利用している認知症患者及びその家族</p> <p>＜脳の健康教室＞介護予防(認知症予防プログラム)を提供する地方自治体</p>
どのような価値を	<p>左右脳の前頭前野が活性化し、それが効果的な刺激となって低下しつつある脳機能を向上させることができ、認知症の予防・改善に効果がある(東北大学加齢医学研究所の川島隆太教授らにより実証済み)</p>
どのような価格で	<p>学習者一人あたり月額2,100円(税込) ※1ヵ月分の教材費含、導入している施設の多くが利用者負担</p> <p>＜導入時の準備費用＞初期費用1~2万円(備品購入)</p> <p>＜研修費用＞31,500円(税込) ※1施設当たり、追加研修10,500円/回</p>

事例G：東北福祉大学 社会貢献センター 予防福祉健康増進推進室／臨床美術せんだい

芸術的な創作活動やコミュニケーションを通して、脳とところを活性させ、認知症の予防や改善、心の問題のケアを行う臨床美術（クリニカルアート）を提供。

事例の概要

＜臨床美術（クリニカルアート）とは＞独自のアートプログラムに沿って創作活動を行うことにより脳が活性化し、認知症の症状が改善されることを目的として開発された。臨床美術士が一人ひとりの参加者にそった働きかけをすることで、その人の意欲と潜在能力を引き出していく。臨床美術は主に認知症高齢者、MCI（前認知症の人）、心に問題を抱えた子どもや発達に気になる子どもなどを対象に実施されている。

＜臨床美術士とは＞2002年より日本臨床美術協会が専門的な訓練を受けた合格者を「臨床美術士（クリニカル・アーティスト）」として資格認定し、その水準維持に努めている。経験や習得度により5～1級までの段階がある。

＜シニア世代とかかわる主な活躍の場面＞

- ・福祉施設などで認知症対策の導入として働きかけ
例：通所リハビリ施設などで臨床美術を展開
- ・地方自治体の介護予防事業への働きかけ
例：予防福祉健康増進推進室／仙台元気塾や介護予防事業のクリニカルアート教室など（「予防教室」を開催し、住民の方に気軽に臨床美術を体験してもらう）
- ・シニア世代の豊かなセカンドライフをサポート

実施主体

＜特定非営利活動法人日本臨床美術協会＞

- ・事務局：東京都千代田区
- ・登録団体：14団体（2014年2月現在）

＜東北福祉大学社会貢献センター予防福祉健康増進推進室＞
（臨床美術士養成講座指定校）

- ・所在地：宮城県仙台市青葉区（東北福祉大学雄翔館1階）

＜臨床美術せんだい＞

- ・所在地：宮城県仙台市青葉区（東北福祉大学雄翔館1階）
- ・設立：2007年（臨床美術士養成講座「仙台校修了生の会」として発足）
- ・認定：2010年2月（日本臨床美術協会より第6号登録団体として認定）
- ・構成人数：76名（2014年3月現在）

実績

- ・臨床美術士が高齢者福祉施設等に出向いて臨床美術のオリジナルアートプログラムを用いた活動を展開

デイサービスでの活動風景

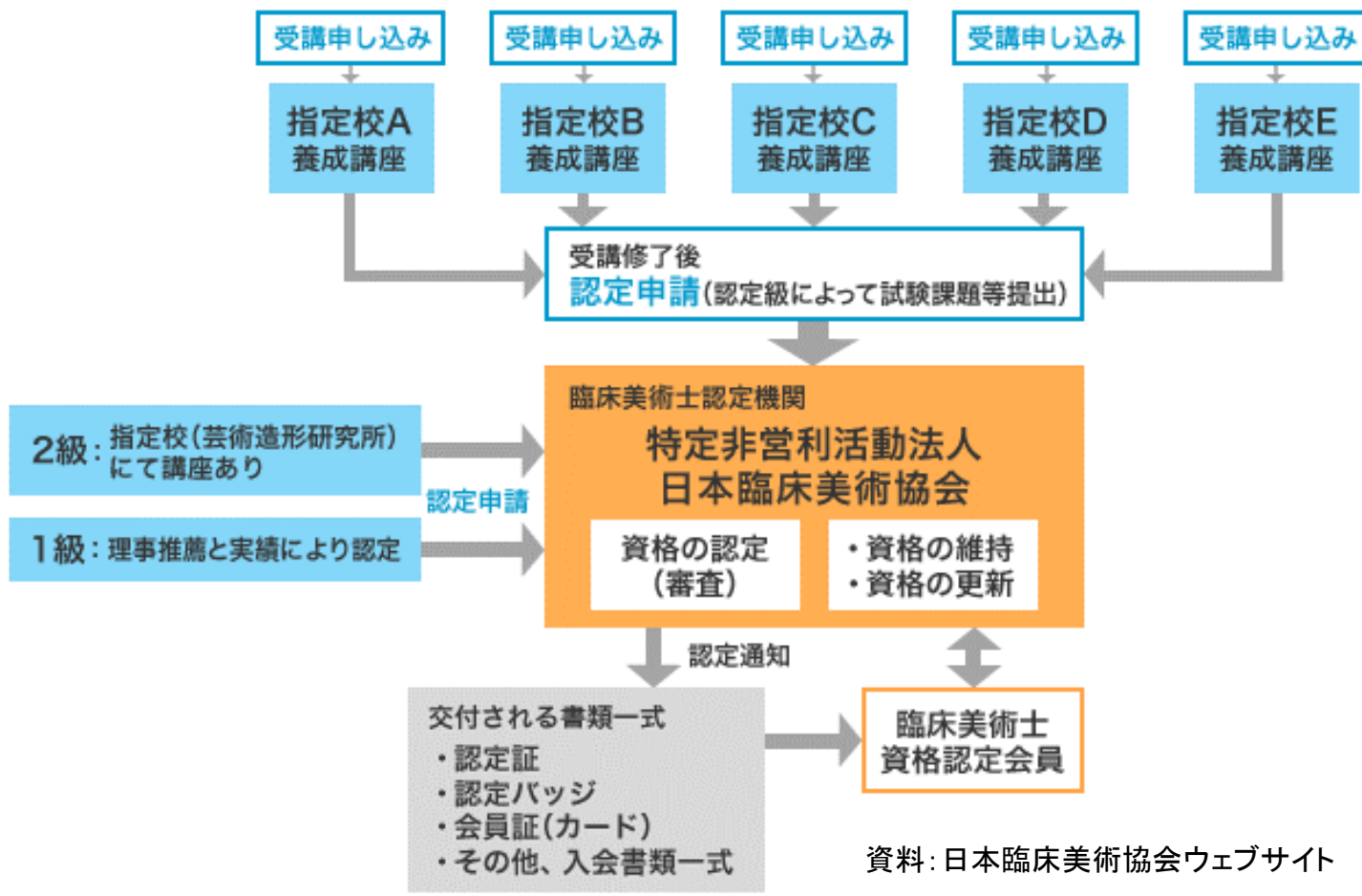


資格認定を受けた臨床美術士が介護施設や地域における「認知症予防教室」などで活躍している。

事業内容

- ・臨床美術のオリジナルアートプログラムを用いた認知症予防教室等の実施
 - ・臨床美術士の養成
- <臨床美術士の資格制度について>
- ・臨床美術士として認定されるには、臨床美術士養成講座を修了し、日本臨床美術協会の会員(資格認定会員)であることが前提となる。
 - ・資格取得者は地域の施設や活動団体を通じて臨床美術を実践。施設職員や美術教室の講師が、自身の仕事の幅を広げるために資格を取得する例もある。
- <臨床美術士養成講座の受講費用と取得時間>
- ・日本臨床美術協会指定校の1つである東北福祉大学社会貢献センター予防福祉健康増進推進室では、5級(162,600円、約1.5ヶ月)、4級(262,900円、2ヶ月)、3級(957,000円、約9ヶ月)までが取得できる。※受講料には受講料、教材費、テキスト代、認定試験料が含まれている(資格認定まで1~2ヶ月)。なお、受講料は2014年3月時点。

臨床美術士養成講座(指定校)と日本臨床美術協会との関連図



誰を対象に	一般高齢者、認知症高齢者、MCI(前認知症の人)、子どもとその保護者など
どのような価値を	認知症予防、認知症の改善、心のケア(震災ケア)、子どもの感性教育に適しており、介護施設などでは施設のアクティビティとしても楽しめる。
どのような価格で	参加費:3,800円/回(目安)

事例H：八幡平市コミュニティバス

一般路線バス、廃止代替バス路線の一部、患者輸送バスをコミュニティバスに一本化し、利用者の増加、事業者の営業利益の拡大といった効果がもたらされている。

事例の概要

＜地域住民の移動手段＞コミュニティバスは、路線バスが運行していない地域住民の移動手段の確保と、高齢者にとっても住みやすい生活交通環境の構築を目指すため、利用目的が制限されている患者輸送バスを通院や買い物など日常生活の様々な移動目的に利用できるバスへと転換し、平成20年4月に安代地区から運行を開始。

＜対象者＞誰でも利用可能で、区間・距離に関係なく、一人一乗車100円、中学生まで無料。(ただし安代地区の一部区間を除く)

＜普及度合い＞現在、西根・松尾地区の6ルート、安代地区は2ルートを運行。



実施主体

＜岩手県八幡平市＞
＜県北バス＞

実績

・再編により利用者が増加。

再編による効果

＜平成20年度＞

利用者の増加

(再編前)
44千人

患者輸送バス : 35千人
一般路線・廃止代替バス : 9千人

＜平成23年度＞

(再編後)
45千人

コミュニティバス : 39千人
廃止代替バス : 6千人

資料:(公財)交通エコロジー・モビリティ財団 第1回地域バス交通活性化セミナー資料(2013年2月18日、
(株)みちのリホールディングス代表取締役松本順氏の講演資料)

備考:原出所は八幡平市地域振興課「コミュニティバス」、岩手県北バス

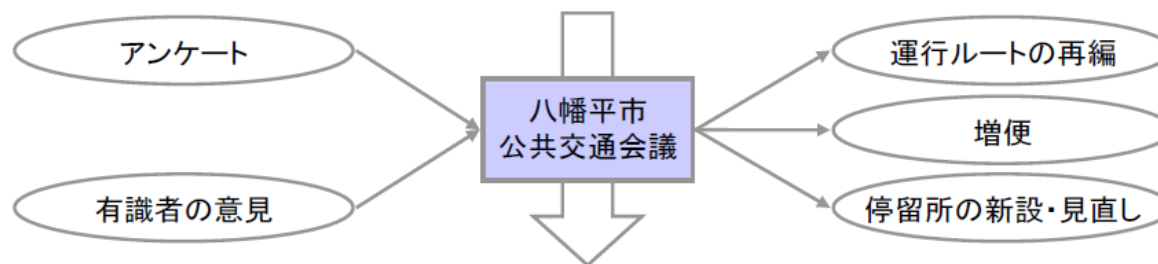
医療・介護施設、サービス事業所等への「足」としても活用を検討。

事業内容

- ・市が運行する「患者輸送バス」について関係者が協議し、コミュニティバスへ改編。
- ・停留所の場所、運行回数なども検討を重ねて、現在、6系統のコミュニティバスを運行中。

八幡平市における路線バスの再編(八幡平市西根、松尾地区)

	運行主体	系統数	運行回数	利用客	運賃	停留所
一般路線バス	県北バス	4	4回/日	誰でも	通常	130ヶ所
廃止代替バス	県北バス	2	2回/日	誰でも	通常	
患者輸送バス	市	7	7回/日	患者のみ	無料	〇〇公民館前、〇〇さん宅前等、地域の皆知っている場所(停留所は設置せず)



	運行主体	系統数	運行回数	利用客	運賃	停留所
コミュニティバス	県北バス	6	21回/日	誰でも	100円	150ヶ所

資料:(公財)交通エコロジー・モビリティ財団 第1回地域バス交通活性化セミナー資料(2013年2月18日、株みちのリホールディングス代表取締役松本順氏の講演資料)
備考:原出所は八幡平市地域振興課「コミュニティバス」、岩手県北バス

誰を対象に	誰でも利用は可能
どのような価値を	利便性(地域住民の移動手段の確保)と快適性(高齢者にとっても住みやすい生活交通環境の構築)
どのような価格で	区間・距離に関係なく、一乗車100円、中学生まで無料。(ただし安代地区の一部区間を除く)

事例Ⅰ：助け合いタクシー

過疎地域で交通手段を持たない高齢者を支えるため、地域住民が運転手を務めるデマンドタクシーを運行。農作業支援や生活相談なども実施し、住民相互の支え合いのプラットフォームとして機能。

事例の概要

＜地域の特性・課題＞徳島県美馬市木屋平地区は、1,500メートル級の山々に囲まれており、山林が95%を占める地域に民家が点在。人口(約900人)の50%以上が65歳以上で、うち約120人が一人暮らしという限界集落。

交通手段については、かつてはタクシーを貸し切り、高齢者を診療所に送迎していたが、市町村合併をきっかけに廃止。離れた国道に停車する1日3往復のバスのみとなり、高齢者の移動手段の確保が急務となる。

＜サービス内容＞

過疎地有償運送：同じ地域に住むボランティア住民が運転手となって、デマンド方式(予約制)のタクシーを運行。運送車両は、ボランティア運転手の自家用車両。事前(原則利用日の3日前の正午まで)に電話等で予約を行った会員に対し、通院・買い物等のための送迎を行う。

高齢者生活支援等：運転手が月数回、お年寄り宅を巡回して安否確認を行うほか、森林の伐採や間伐、果樹の収穫、草刈り等といった農林業作業支援事業なども行う。

実施主体

＜NPO法人こやだいら＞

- ・法人認証：2007年12月07日
- ・所在地：徳島県美馬市

資料：国土交通省「生活交通のサバイバルに向けた地域の取組～全47都道府県の事例集～」2012年4月26日

実績

- ・2008年4月1日より運行開始。
- ・運行状況：約8,200km(2008～2009年度の実績)
- ・運転者数：45人(2011年3月時点)
- ・登録会員数：357人(2011年3月時点)



住民同士の支え合いネットワークにより、行政に頼らない持続可能性の高い交通システムを構築。会員からの年会費と運送収入で事業経費を賄っており、補助金に頼らない運営を実現。

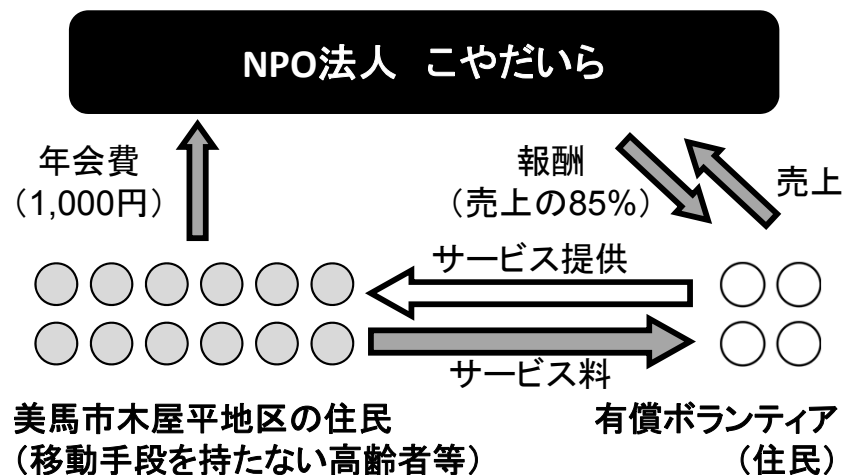
事業内容

<黒字化>

- ・運賃は130円/km、待ち料金100円/30分と民間タクシー会社の半額程度。
- ・運賃収入の85%を運転手に、残りをNPOの運営費に配分。
- ・年間の売り上げは450万円程度。経費を差し引くと、65万円の利益を出している。

<運転手の高齢化が課題>

- ・運転手の平均年齢は約60歳で、若い人の新たな参加がない状況。運転手数も減少傾向で、若い担い手の呼び戻しが大きな課題に。
- ・また、地区内には食料品を扱う商店が少なく、その上数少ない商店においては高齢化により跡継ぎもいない。この対策として、近隣の町で仕入れた商品を宅配するなどのシステム作りも課題。



誰を対象に	徳島県美馬市木屋平地区に住む、移動手段を持たない高齢者等
どのような価値を	利用ニーズに応じて(但し事前予約制)、通院・買い物等のための送迎サービスを提供。運転手による月数回の安否確認等の生活支援のほか、農林業作業支援サービスも実施。
どのような価格で	年会費:1,000円 利用料:運賃(130円/km)+待ち料金(100円/30分)

事例J：高齢者向け配食サービス まごころ弁当

配食事業のフランチャイズとしては業界第1位の店舗数で、46都道府県に展開。安否確認や家事代行等、訪問を伴う関連サービスも充実。

事例の概要

＜商品＞普通食、カロリー調整食、低たんぱく食、ムース食の4種類を宅配にて提供。特徴として、原材料へのこだわり、高齢者向けの食べやすい調理、栄養バランスがとれた日替わり献立、常にリニューアルされる季節感のあるメニュー、さらにアレルギーやおかゆ・きざみ食などへの個別対応を挙げている。

まごころ弁当の献立の一例



資料：(株)シルバーライフウェブサイト

＜関連サービス＞

「安否確認のみサービス」：配食を行わない日でも、昼または夜に1回ごとの課金制でサービスを実施。

「まごころ食材サービス」：高齢者施設向けの加工済み食材配送サービス。開封または湯煎のみの簡単調理。

「まごころ訪問マッサージ」：医療保険が使える訪問マッサージで、歩行困難・拘縮疾患・まひ疾患等を対象にリハビリマッサージや運動療法を提供。現在、東京23区内のみ対応。

「まごころ家事代行サービス」：30～60歳台前半までの女性スタッフが訪問し、掃除・洗濯などの家事全般や買い物・振込みなどの代行業務、話し相手や付き添いなどを行う。現在、東京・神奈川・千葉・埼玉のみ対応。

実施主体

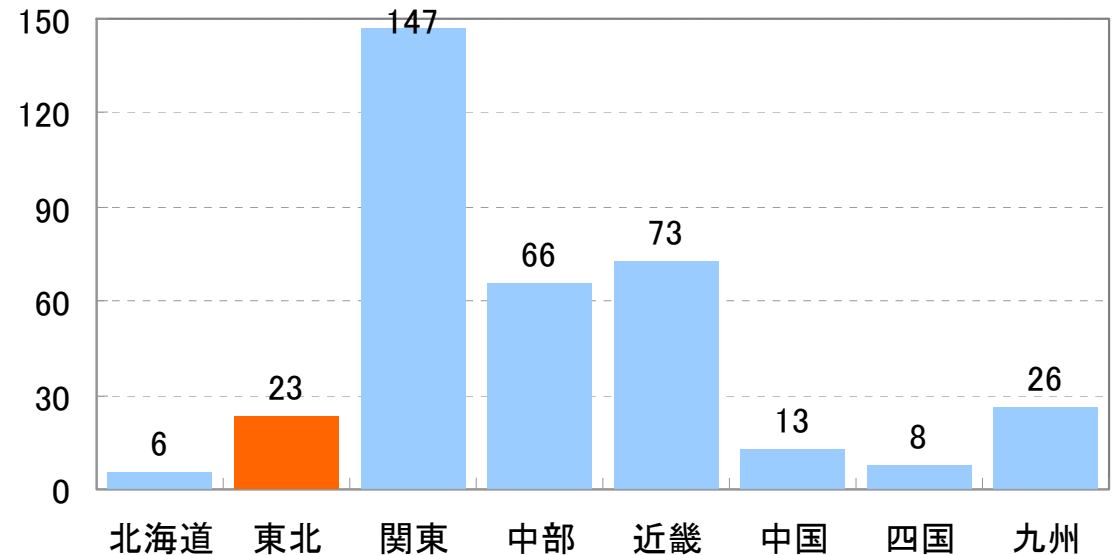
＜株式会社シルバーライフ＞

- ・本社：東京都新宿区
- ・事業所：群馬県邑楽郡邑楽町（関東工場）
- ・設立：2007年10月
- ・従業員数：180名（パート・アルバイト含む）

実績

- ・全国46都道府県に計362店舗を有しており、高齢者向け配食業界第1位の店舗数を誇る。

地域別店舗数(2013年9月現在)



資料：(株)シルバーライフウェブサイト

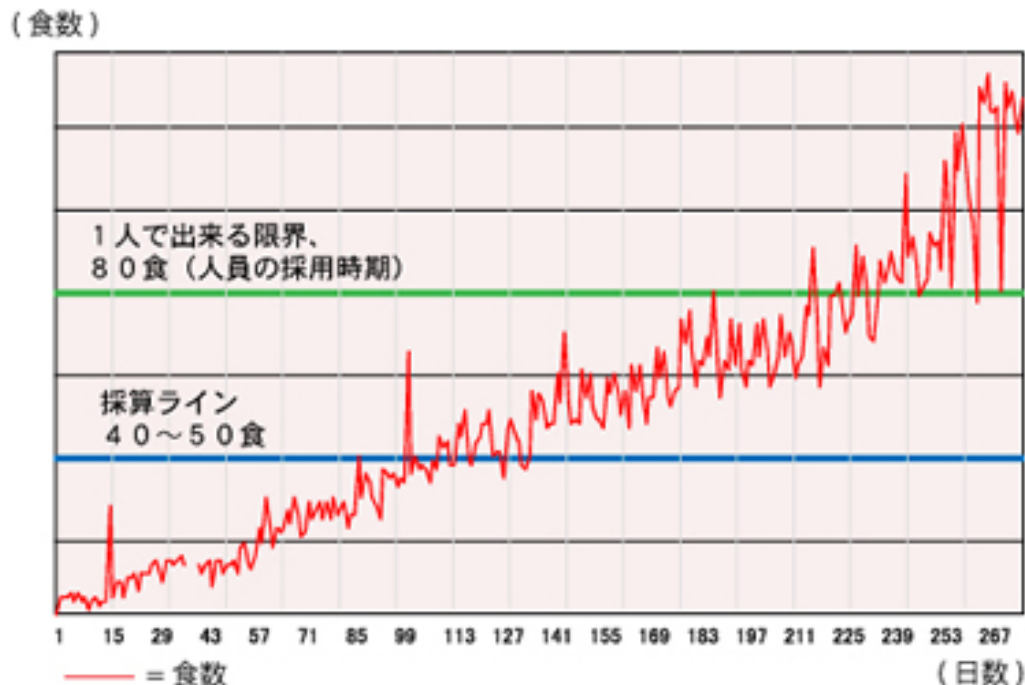
基本的に年中無休で昼と夜の毎食ごとに配達。飽きがくるのを防ぐため、日替わり献立を充実させるとともに、高度な調理技術を活用し食味を担保。

事業内容

- <毎日、毎食ごとの配達>
- ・正月三が日以外は基本的に年中無休としている。
 - ・昼と夜、毎食ごとに、1食単位から配達を行う。
 - ・日替わり献立で飽きないよう工夫。

- <小規模からのスタートが可能>
- ・オーナー1名でも運営できるシミュレーションとノウハウを提示。
 - ・初期投資費用を100万円程度に抑えられる可能性あり。

採算ラインとオーナー1名で運営可能な食数のイメージ



資料: (株)シルバーライフウェブサイト

初期投資費用イメージ(ゼロプランの場合)

加盟金	ゼロ
保証金(解約時返金)	ゼロ(審査あり)
ロイヤリティ、システム料	ゼロ
会費	3万円/月
研修費(2名まで)	ゼロ
厨房機器費 (中古厨房使用可)	80~120万円
備品(販促物含む)	20万円

※その他の要件: フランチャイズ加盟契約は5年単位、標準的な店舗規模は7~10坪、店舗総合保険への加入

誰を対象に	生活機能が低下しつつある元気高齢者や要介護・要支援高齢者、およびその家族
どのような価値を	原材料にこだわり高齢者向けに味付けや栄養バランスなどに配慮した弁当を、飽きがこないように日替わり献立で毎食ごと、1食単位から配達する
どのような価格で	<配食サービス> おかず+ごはんの場合、普通食は450円~、カロリー調整食は762円~ 等 <関連サービス> 安否確認のみサービスは1回あたり250円、まごころ訪問マッサージは1回あたりの自己負担額300~500円、まごころ家事代行サービスは1時間あたり3,000円 等

資料: (株)シルバーライフウェブサイト

“富山の薬売り”方式を参考に、高齢者向けレトルト食品を「おかず箱」として届ける配置サービスを展開。高齢者宅の定期訪問を通じて地域の見守りサービスも実施。

事例の概要

＜サービス内容＞「薬箱のように、手元にあっていつでも使用できるおかずがあれば、便利」というアイデアを手掛かりに、常温保存ができる様々な総菜等を利用者の自宅に置いてもらう「おかず箱」事業を考案。

＜在宅高齢者向け訪問生活支援事業＞ごはん類、和・洋・中の惣菜、汁物合わせて50種類の豊富で美味しいメニューを常温(レトルト製法)で、各地の家庭に無料で配置。

週1回程度、利用者宅を訪問する際に安否確認・健康サポートを実施するとともに、利用分の商品代金の集金とメニューの補充を行う。

利用者は独居高齢者も多く、買い物が困難であっても、このサービスを利用することで、手軽に充実した食生活を実現。

「おかず箱」



実施主体

＜株式会社岩城のかあさん＞

- ・本社：秋田県由利本荘市
- ・設立：2001年11月
- ・資本金：1億円
- ・従業員数：59名

実績

- ・2001年創業の同社は、一時、業績が低迷し、従業員が1名になるなど、ほとんど休眠状態に陥ったが、2007年、外部より新しく社長を迎え入れ、再出発を図る。
- ・当時は、1種類のジャムを扱う小さな会社だったが、事業を立て直すためには売上増が必要と考え、新商品開発に取り組み、このおかず箱ビジネスに着手。
- ・2012年3月期の売上高は6,500万円。さらに増収を図る計画であったが、2013年10月に事業停止。

地元貢献に対する高い意識のもと事業活動を展開。食材の多くは地元の農産物を利用しているほか、廃校となった地元小学校の校舎を工場として再活用。

事業内容

<地域貢献>

- ・廃校を活用して食品製造工場を2012年11月に新設し、地元の農協・農家と、惣菜等の製造業者や学校給食会を結ぶ、野菜の一次加工事業(カット・冷凍)を実施。
- ・食材の多くは地産地消。さらに、形の揃っていないものを市場価格に近い価格で買い取る。
- ・契約栽培を行うなど、農業振興にも寄与。

<高齢者特性・地域特性を考慮した商品設計>

- ・高齢者の食に対する多様なニーズに対応するため、レトルト食品の配置サービスでは50品目程度を基本としつつ、80品目以上のメニューを用意。白米粥等のごはん類、カレー、ハンバーグ、スープ類など多岐にわたる。
- ・1品あたり160～300円と手頃な価格を設定。また、1パックあたりの分量は高齢者に配慮して少な目。
- ・関東や関西など地域によって味付けを変えるなどの工夫も。

誰を対象に	全国の在宅高齢者など
どのような価値を	温めてすぐ食べられるレトルト食品を使いやすい適量パックで提供。 同時に、定期訪問の際に安否確認・健康サポートも実施。
どのような価格で	50種類のメニューがそれぞれ1個ずつ入ったおかず箱基本セット:12,480円(税・送料込) ※内容物:ご飯類(4種類)、和のおかず(30種類)、洋のおかず(5種類)、中華のおかず(5種類)、 スープ・味噌汁(6種類)

資料: 中小企業庁「中小企業白書」2013年版、平成24年度農林水産省補助事業「食料品アクセス問題の現状と対応方策 報告書 ～要介護・要支援高齢者を中心として～」2013年3月(三菱UFJリサーチ&コンサルティング)、農林水産省東北農政局「平成24年度 東北 食料・農業・農村情勢報告」

事例Ⅰ：海を越えるケアの手

遠くに離れて暮らしていたり、仕事が忙しいなど思うように高齢の親の世話ができない家族に代わって、暮らしや介護をサポートする高齢者支援のコンシェルジュ事業を展開。

事例の概要

＜海外遠距離介護支援団体として発足＞海外赴任の際、日本に残す高齢の親の介護をサポートすることを目的に発足し、今では働く人々の高齢の親の介護支援も広く手がけている。

＜高齢者支援のコンシェルジュ＞高齢の親の世話や心配事にかかるどのような悩みも解決に導くサービスを提供。

＜質の高いワンストップサービスを提供＞介護だけではなく、高齢者の暮らしに必要なことをすべて解決するワンストップ・サービスを提供。シーケアの高齢者支援担当者は、保健師・看護師・社会福祉士・介護福祉士・ケアマネジャーなど、全員が有資格の専門職。

＜高齢者サポートプログラム＞介護保険で受けられるケアサービスに限定されることなく、対象高齢者やそのご家族が希望するサービスが幅広く利用できるようカスタマイズしたプランを作成。プランの実施にあたっては、シーケアが手続きの全てを代行する。また、サービスの効果や利用者の満足度をフィードバックさせ、プランの内容も見直していく。

実施主体

＜特定非営利活動法人 海を越えるケアの手＞

- ・所在地：東京都中央区日本橋茅場町
- ・設立：2002年6月
- ・代表者や特別顧問には財界人などが多い
(代表理事・会長の勝部氏は、元三菱住友シリコン(株)常勤監査役、元住友金属工業(株)欧州事務所長)

実績

- ・個人向け支援プログラムと、企業・団体向けサービス(会員企業の社員が対象)を提供しているが、2014年3月現在、法人会員には以下のような大手企業が数多く加入している。

主な法人会員

住友商事、新電元工業、ダイキン工業、住友電気工業、シャープ、丸紅、双日、神戸製鋼所、全日本空輸、NTTデータ、トヨタホーム、三菱レイヨン、花王、ミサワホーム、新日鐵住金、富士電機、大成建設、防衛省、コクヨS&T、他

企業向け「介護セミナー」



利用者のどのような困りごとにも、希望にも対応し、高齢者の暮らしや介護に必要なことすべてを支援する、究極のオーダーメイド、ワンストップサービスを提供。

シーケアプログラムの利用料金

事業内容

<介護119番プログラム> 高齢者への支援の窓口は医療・介護・保健・福祉と多岐にわたり、一つの支援サービスを利用するにも申込書類の受取り・記入・提出・相手窓口からの質問への対応など、手数と時間がかかる。個人向け支援プログラム(シーケア)では、高齢の親と離れて暮らす家族や多忙な家族に代わり、専門知識・地域の情報に詳しい専門職が手続き代行などのサービスを提供している。

～ 介護保険申請など諸手続きの代行、入退院時の支援、転院先探し、高齢者施設探し、旅行アテンドなど特殊な支援サービスの提供者探し、等

<高齢者サポートプログラム> 公的サービスをうまく使いこなすため、オーダーメイドの支援プラン(=個別支援プラン)を作成し、必要な手続きを代行するなどしてプラン内容の実現を図る。定期的に高齢者の住まいを訪問する見守りを実施し、サービス利用効果や高齢者の満足度を確認し、必要に応じてプランの内容を見直す。

個人年会費	24,000円(別途法人会員費あり)
介護119番プログラム	担当者が半日以内で完了できる依頼 15,000円 担当者が1日以内に完了できる依頼 25,000円
高齢者サポートプログラム	1. 個別支援プラン作成 対象高齢者が一人 35,000円 対象高齢者がご夫婦 45,000円 2. プラン内容の実現 担当者が半日以内で完了できる依頼 15,000円 担当者が1日以内に完了できる依頼 25,000円 3. 見守りのための訪問 1回につき15,000円 ※上記2と3のサービスでは依頼者にレポートを提出

資料: 海を越えるケアの手ウェブサイト

誰を対象に	高齢の親を持つ家族(全国すべての地域が対象)
どのような価値を	親元から離れて暮らしていたり、日々の仕事が忙しくて、自身では親の支援が思うように出来ない家族の悩みを解消し、高齢の親には質の高い安全・安心・快適な生活サービスを提供。
どのような価格で	個人年会費 24,000円(消費税別)※別途、法人会員会費あり 支援メニューごとに15,000円～45,000円(消費税別)がかかる

資料: 海を越えるケアの手ウェブサイト

事例M：みまもり家族

主に単身高齢者を対象に、ライフエンディングサポートを包括的に提供。親孝行サービスとしての利用や、会員同士の交流要望なども増加傾向。

事例の概要

＜サービス内容＞身寄りのない高齢者・障害者本人を対象に、家族代わりの支援をサービスとして提供。転居や入院・入所時の身元保証、日常生活の暮らしのサポート、24時間365日の危篤・死亡時対応、葬儀・納骨支援、お墓参り・墓地管理など、エンディングサポートを幅広く提供。生活機能や認知機能が低下してきたり、体調急変等の不安が強い高齢単身世帯や高齢夫婦世帯が主な対象。

＜関係機関との連携＞福祉関係としては、行政（地域包括支援センター）、社会福祉協議会、居宅支援事業所、医療機関、高齢者施設、寺社などと利用者に関する調整を図っている。法曹関係としては、日本ライフ協会の活動理念に賛同した弁護士・司法書士・行政書士・税理士の事務所が、みまもり家族の契約に関わっている。他にも、銀行、葬儀社、不動産業者、家財処分業者と連携。

＜独自の資格制度＞みまもり福祉相談員の養成講座を実施。また、当該資格取得者による高齢者の生活や福祉に関する相談援助事業「陽だまり相談室」を実施。今後はサテライト・オフィスとして各都道府県事務所の下部組織に位置付け、活動展開を計画中。

実施主体

＜公益財団法人日本ライフ協会＞

- ・本社：東京都渋谷区
- ・事業所：津、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡、さいたま、千葉、藤沢、静岡、神戸、熊本、北九州、京都、東京
- ・設立：2003年6月11日

実績

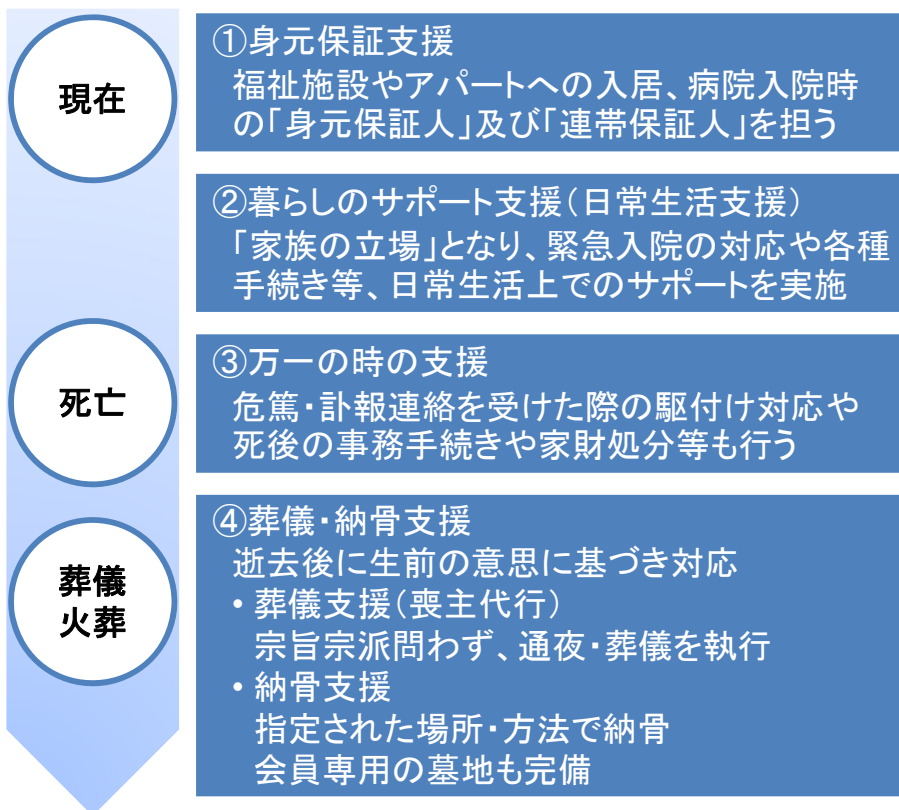
- ・契約中の会員数は1,539名（2014年2月28日時点）。
- ・「親族には迷惑を掛けたくない」といった本人からの相談や、「離れて暮らす親を心配している」といった子からの相談など、地方で暮らす親または都心で生活する子のいずれかが心配になり相談・契約に至る、いわゆる「親孝行サービス」としての利用が増加傾向にある。
- ・行政との連携を進めており、宮城県登米市では、生活保護受給者契約の費用を行政が負担する全国初のケースが出ている。
- ・会員同士での交流を希望する声が各地で上がってきており、不安解消のための勉強会開催を企画するなど、対応方策を検討中。

資料：日本ライフ協会ウェブサイト、経済産業省委託事業「平成24年度総合調査研究 少子高齢化の中での地域社会・経済の持続可能性に関する調査」報告書（受託者：三菱UFJリサーチ&コンサルティング）

利用者が元気なうちは身元保証人として、支援が必要になれば生活支援者として、死亡した場合は各種手続きや葬儀代行として、ライフイベントに応じたサポートを預託形式で実施。

事業内容

<トータルサポート>
 ・親族に迷惑や負担をかけたくない、頼れる親族がいないといった高齢者や障害者の家族の代わりとなり、彼らが意思の実現を図り、安心して暮らせるように①～④のサービスを提供。
 ・①、③、④のサービスについては原則入会時に支払い、②については利用したサポート費用を月ごとに支払う。



契約時の預託費用(本人との2者契約の場合)

入会金	見守り家族会への入会金	240,000円
事務管理費	会員登録及び死後の台帳管理費用	51,429円
会費 選択	i 終身一括支払い ii 月額支払い	360,000円 5,000円
身元保証料① (終身保証)	病院・施設・アパート等の身元保証(終身にて保証)	360,000円
万一の支援③	必要な手続き等	154,286円
支援清算費	死後の支援に関わる費用(人件費)	100,000円
葬儀費用④ 選択	葬儀一式(喪主代行含む)	308,572円

資料: 日本ライフ協会パンフレット(平成26年4月～)

誰を対象に	親族に迷惑や負担をかけたくない、頼れる親族がいないといった高齢者や障害者本人 (遠隔地に住む家族、家族機能代行者を探している自治体の場合もあり)
どのような価値を	意思の実現を図り、安心して暮らせるための「いざという時」のトータルサポート
どのような価格で	<終身会費・葬儀ありの場合> 約157万円+実費(暮らしのサポート利用分)

事例N：暮らしの保健室

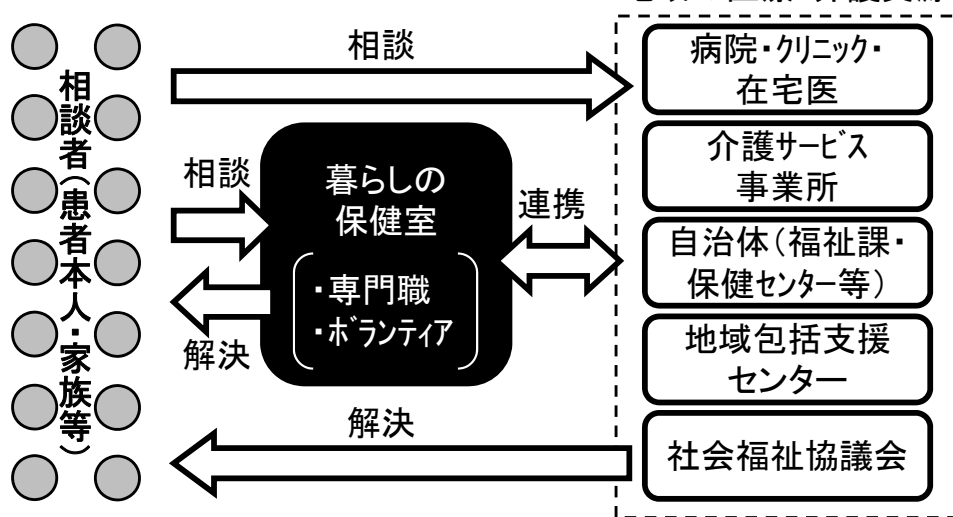
大規模団地の空き店舗を利用して、住民の相談に応える「暮らしの保健室」を開設。ボランティアが迎え入れる暖かい雰囲気の中で、病院とは違ったサロンの空間を創出。

事例の概要

＜サービス内容＞「病院に行くほどでもないがちょっと気になる」「病院の先生に言われたことが分からない」「病気についてもっと知りたいのに病院では聞けない」「がん患者やその家族にどう接すればいいのか分からない」など、医療・介護やがん療養に関する様々な悩み、暮らしの中でのちょっとした困りごと等に対して、「学校の保健室」のように気軽に立ち寄れる相談支援の場を提供。

＜サービス体制＞看護師や保健師、薬剤師、栄養士といった専門職が無償で受け付けている。また、約30人のボランティア（大半が在宅介護経験者）が交代で2～3人ずつ常駐。

地域連携によるワンストップサービスのイメージ



＜広範囲にまたがる相談領域をトータル的にカバー＞高齢者等が抱える生活上の課題や心身の変化に気付き、個別のニーズをいち早くキャッチ。医療と介護、福祉といった広範囲に跨がるが故にどこで相談しても十分な支援が受けられなかったり、困っている本人がどこに相談すればよいのかわからないまま事態が深刻化していく事態を回避。

＜住民と地域をつなぐワンストップ窓口＞相談支援だけではなく、医療・介護コーディネーターとしての機能も有しており、秋山氏や相談スタッフらは、長年に渡る訪問看護において築いてきた地域ネットワークを活用しながら相談者をサポート。相談者を他の地域資源(医療・介護施設等)につなぐこともあれば、逆に病院や地域包括センターなどから相談者を受け入れ、専門職がゆっくりと話を聞くケース等もある。

実施主体

＜暮らしの保健室＞

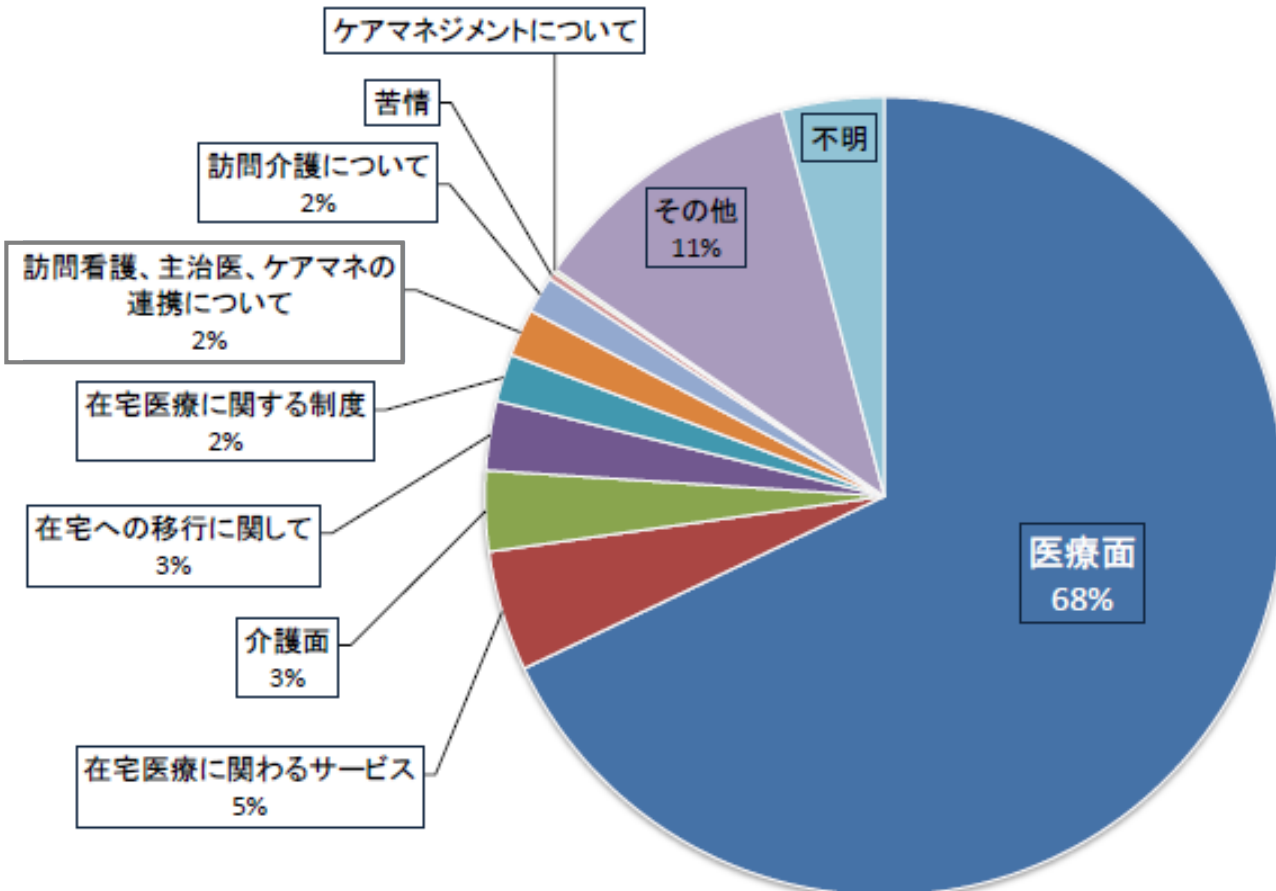
- ・設置者：株式会社ケアーズ
白十字訪問看護ステーション 統括所長
暮らしの保健室 室長 秋山正子氏
- ・設置場所：東京都新宿区(都営戸山ハイツ内)
- ・事業開始：2011年7月
- ・2011～2012年度在宅医療連携拠点事業(厚生労働省)に採択。

資料：ニッセイ基礎研究所「暮らしの保健室－高齢者の困りごとをサロンの雰囲気ですくい上げる」基礎研レポート(2013年7月12日)等

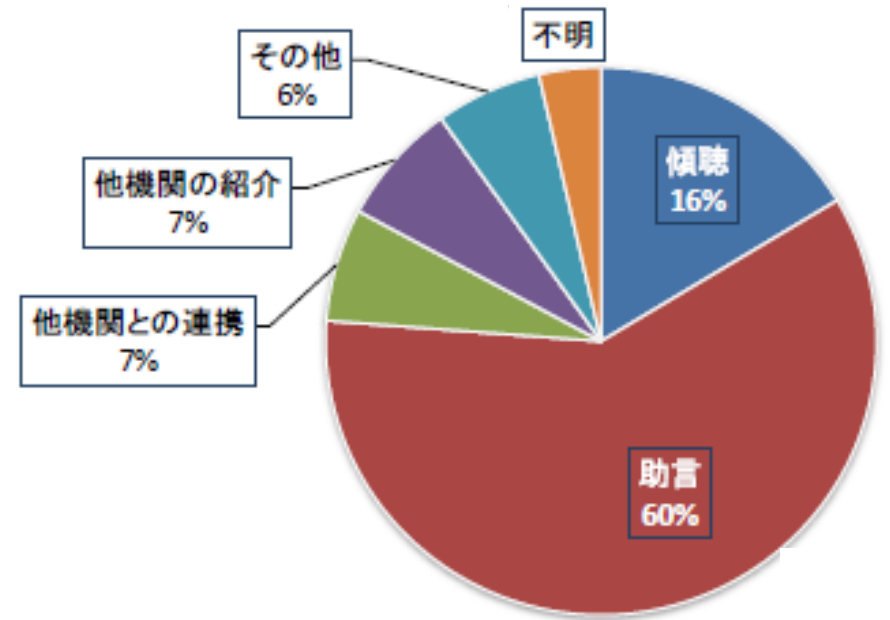
実績

- ・2012年4月～2013年1月までの10ヶ月間の相談件数は603件。医療面に関する相談が最も多く、68%を占める。
- ・対応方法別では、「助言」60%が最多で、「傾聴」16%がこれに次ぐ。
- ・また、603件のうち、他機関とした連携した98事例の連携先機関をみると、医療機関81件が最も多く、以下、公的窓口21件、民間の支援者10件、介護事業者6件の順。

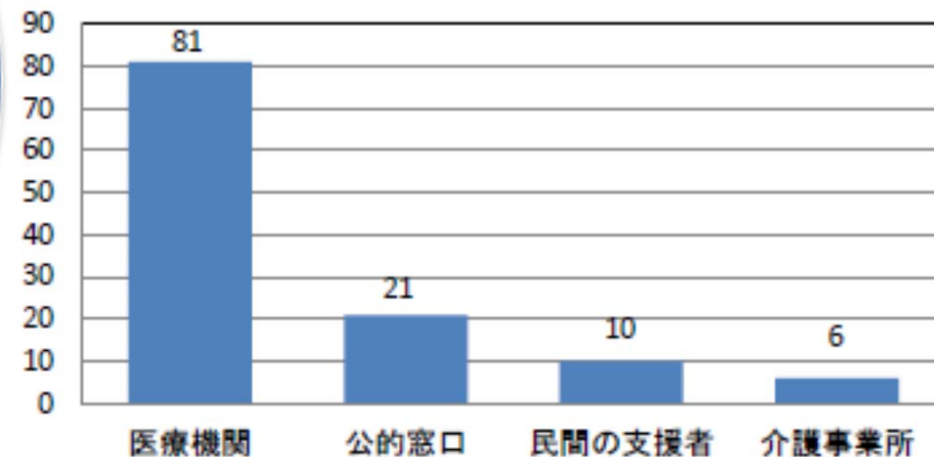
相談内容の内訳
(全相談件数 603 件、678 の内容を分類)



具体的な内容の内訳
(全相談件数 603 件、678 の内容を分類)



連携先の内訳
(全相談件数 603 件のうち、98の連携を分類)



資料：厚生労働省「平成24年度在宅医療連携拠点事業成果報告」

事例〇：祐ホームクリニック

在宅医療・介護を起点とした、高齢者の健康と生活を包括的に支える社会プラットフォームを構築し、経済循環モデルの確立を目指す。

事例の概要

＜高齢者ケアクラウド＞高齢者ケアクラウドは、「高齢者を皆で支えあう社会へ、ICTで貢献」をコンセプトに「在宅医療・介護」「地域・NPO」「生活産業」といった高齢者を支える関係者をICTで支援するソーシャルクラウドサービスである。「在宅医療・介護を起点とし、高齢者の健康と生活を包括的に支える社会プラットフォームの構築」を目指している。「在宅医療・介護」、「地域・NPO」、「生活産業」のそれぞれに対して「往診先生」、「健康・生活アセスメントクラウド」、「高齢者生活支援プラットフォーム親孝行モデル」が対応。

実施主体

- ＜医療法人社団鉄祐会＞
- ・祐ホームクリニック(東京都文京区)
 - ・祐ホームクリニック石巻(宮城県石巻市)
 - ・設立:2010年3月法人設立
2011年9月石巻分院開設
- ＜富士通株式会社＞
- ・設立:1935年6月20日

実績

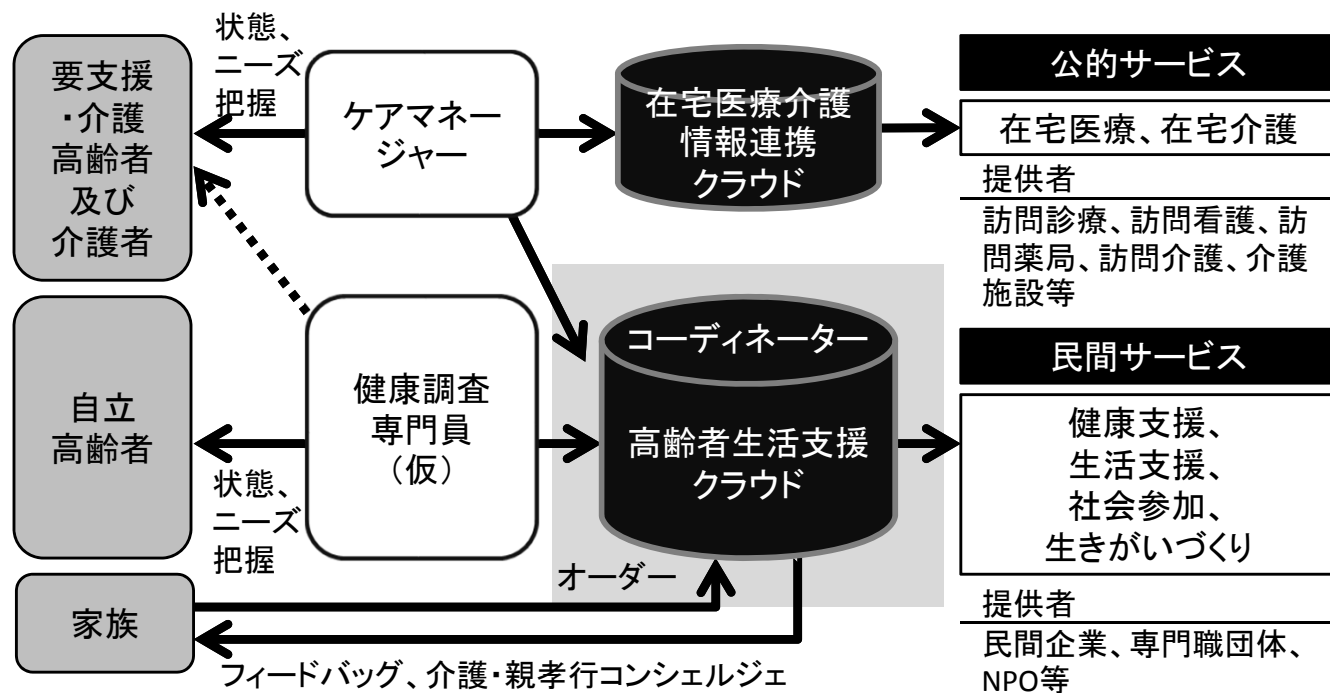
- ・2012年8月～2013年3月まで総務省の健康情報活用基盤構築事業として在宅医療・訪問介護連携モデルの実証実験を実施。
- ・2013年6月～2014年3月まで総務省の平成24年度補正予算 ICT超高齢社会づくり推進事業として実証を推進。
- ・2013年より在宅医療／介護に特化したクラウドサービス「Fujitsu Intelligent Society Solution 往診先生」の提供を開始。順次、生活支援に特化するクラウドサービスも提供予定。(富士通株)
- ・在宅医療・介護の情報連携システムのスタンダード確立を目指す。



公的サービス外の多様なサービス事業者（地場企業）が連携し、各事業者は高齢者への最適なサービス提供を図る。

事業内容

- ・祐ホームクリニック及び富士通(株)が協働し、高齢者の安心、自立、生きがいある生活の為に、公的サービスだけでなく公的外サービスも包括するプラットフォーム「高齢者生活支援クラウド」を構築する。
- ・高齢者の状態やニーズを健康調査専門員（仮）が把握し、コーディネーターが必要な事業者やサービスを紹介。
- ・健康支援、生活支援、社会参加・生きがいづくりに関する民間サービスを提供するため地域事業者と連携し、事業者がプラットフォームを通じてサービスを提供。
- ・遠方に住む家族からのオーダーにも対応。



誰を対象に	自立、要支援、要介護に関わらない全ての高齢者とその介護者、遠方に住む家族
どのような価値を	高齢者の安心と自立の促進を図り、経済活動も含めた社会参画を促すことと、高齢者の生活の質向上やその活力を引き出す地域社会の実現
どのような価格で	(現在、検証中)

インタビュー結果

<自治体インタビュー>

- p68 (1) 宮城県仙台市
- p71 (2) 秋田県秋田市
- p75 (3) 新潟県魚沼市
- p77 (4) 岩手県西和賀町

<事業者インタビュー>

- p80 (1) 株式会社ドリームライト
- p82 (2) シンフォニーケア株式会社

自治体インタビュー（1）：仙台市

地域住民が住み慣れた地域において主体的・継続的に介護予防の運動等に取り組む自主グループの育成を支援。今後、住民同士の自助・共助による助け合いと支え合いを促進。

地域の現状・課題

- ・高齢化率：約20%（＜全国平均25%）
- ・生産年齢人口の減少、高齢者人口の増加が予測。
- ・在宅の後期高齢者を対象にした調査によると、高齢者のみ世帯が5割弱（1人暮らし：17%＋2人世帯等：30%）
- ・相談できる人が市内にいる割合は5割超（上記調査結果）。

<相談窓口>

- ・身近な相談対応としては、市内49カ所の地域包括支援センター（おおそ中学校区単位に配置）と各区役所に相談窓口を設置。
⇒ 地域包括支援センター宛の年間相談件数：5.4万件（H24年度）
- ・認知症に関しては、「認知症の人と家族の会」宮城県支部でも相談窓口を設置。

介護サービスに対する今後の課題・ニーズ

- ・老老介護や身よりのない高齢者のケアといった課題が今後顕在化。
- ・フォーマルな介護サービスは比較的充実も、高齢者の増加に伴い、現状規模のサービスを維持していくのは困難。
- ・今後は、予防や地域での支援、公的な介護サービスではカバーしきれないインフォーマル・サービス等に対するニーズが拡大するとの見方。
- ・公的な支援に頼っていたものを自助・共助でカバーしていく必要がある。
⇒ 地域での身近なつながりがキーポイントに。

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
①健康増進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 介護予防においては自発的な継続が重要。 ■ 医療機関内でのフィットネスセンター設置は難しいだろう(場所を分ける等、元気な人や病気で抵抗力の弱い人等の感染症への配慮が必要)。 <ul style="list-style-type: none"> ⇔ 買い物施設との連携は興味深い。 ■ 商店街の一角などに、子どもや高齢者など多世代が気軽に立ち寄って相談できるサロン(専門的な相談員を配置)があればよいのではないか。
②認知症予防	<ul style="list-style-type: none"> ■ 認知症対応や介護予防(2次予防)は重要な行政課題。 ■ 介護予防は健康づくりの延長線にある。若い世代から健康づくりに取り組むこと、そのための意識づけが重要。 ■ 認知症の普及啓発(認知症に対する正しい理解を促進、偏見をなくす等)が必要。 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 仙台市では、認知症等に対する普及啓発活動が活発 <例>演劇を通じて介護予防・認知症等に係る普及啓発に取り組むNPO・ボランティア団体、民生委員等 <p>【参考】仙台市には、NPO活動が活発な素地あり(配食サービスも市民活動の一環として誕生等)。</p>
③外出支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 仙台市は、地下鉄・バス等公共交通網が比較的発達。 ■ 2次予防対象者は、基本的に自分一人で移動できるが、外出意欲が低いことや、運動機能の低下等により、公共交通機関を使っでの移動が難しい方も多い。介護予防教室への参加も低調。 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 移動手段があっても外出しない。外出意欲を萌芽させるような仕掛けが必要。

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
④配食	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安否確認も兼ねた配食サービスに対しては行政が委託。 ■ 対象者は1人暮らしで65歳以上(1日1食まで)。利用者負担が500円、市委託が300円。 ■ どの配食事業者も、それほど利益が出ていない模様。 ■ 市の委託事業としては、新規事業者の積極的な参入意欲が顕著に見られる状況ではない。
⑤見守り・介護者支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 仙台市:みやぎ生活協同組合と高齢者の見守り活動に関する協定を締結。 ■ 社協:小地域ごとに小地域福祉ネットワーク活動を展開しており、地域での見守り機能を担っている。 ■ ITだけでは把握しきれないので、最後は人と人との関係・つながりが重要。
⑥ワンストップ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市内では、NPOなどが介護保険対象外の領域において生活支援サービスを実施。 ■ 市としては、市内における介護保険外サービスの提供状況を詳しく把握していないが、生活支援分野における高齢者のニーズの見極めや相談員の育成が必要と思われる。 ■ 地域包括支援センターといった既存の枠組みとの棲み分けが難しいのではないか。
その他留意点など	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネスを構築する際には、コスト負担者とサービスの受益者が異なるという課題をいかに克服するかがポイント。 ■ 豊かな生活の実現、選択肢の多様化など、高齢者のQOL向上に資する高付加価値サービスは行政が担えないので、比較的な裕福な人(本人及びその家族)を対象とした民間サービスに期待。

自治体インタビュー（2）：秋田市

高齢者に優しいエイジフレンドリーシティ構想の推進。

取り組みの背景

- ・高齢化率日本一の秋田県の県都(将来的には3人に一人が高齢者)
- ・高齢社会、高齢者に対する考え方の転換
→今の社会は、先人の努力がもたらした、誇るべき長寿社会。高齢者は、「支えられる人」から、自身の経験や培った知識を生かして活躍する、「社会の支え手」に。
- ・市長の選挙公約
- ・第12次秋田市総合計画(平成23年度～)における成長戦略の一つに位置付け

取り組みの経緯

- ・全庁的な職員勉強会(2009年度)からスタートし、秋田市エイジフレンドリーシティ構想推進協議会の立ち上げ(2010年度)、市民フォーラムの開催(2011年度～)等を経て、2012年度から行動計画の策定に向けた作業に着手。
- ・市民の行動計画を考える庁外作業部会を設置。高齢者を始めとする市民やNPO・企業関係者等がメンバー。実効性のある計画を考えてもらうのが目的。
- ・ワークショップを2テーマ×6回＝12回開催。

⇒ 2013年8月、秋田市エイジフレンドリーシティ行動計画策定

インタビュー実施 秋田市福祉保健部長寿福祉課及び商工部商工労働課 2013年11月25日

取り組み内容

行政の施策および市民の活動全般において、エイジフレンドリーシティの観点から検証・検討された取組を実施。

<高齢者向けコインバス事業>

- ・市が交付する資格証明書を提示すると、市内1乗車一律100円で乗車できる。
- ・利用年齢を70歳→68歳に引き下げ。
- ・従来の回数券支給型→ワンコイン化により利便性が向上。
- ・遠くの観光・レジャー施設等への外出誘発効果もみられる。

<介護支援ボランティア>

- ・要介護認定を受けていない65歳以上の高齢者がボランティア登録し、自身の介護予防等のため、介護保険施設等でボランティア活動を行う。活動に対してポイントが付与され、ポイントに応じ、最大で年間5千円の交付金。

<傾聴ボランティア養成>

- ・傾聴スキルを習得してもらい、実際のボランティア活動につなげることを目標とする。

<タブレット端末を使った実証実験>

- 総務省の「ICT超高齢社会づくり推進事業」の採択を受けて委託実施。
- ・タブレット端末による高齢者の生活支援の可能性を探るための実証事業。端末を市民214人に配布。
- ・民間事業者からの提案を受け、秋田市と当該民間事業者がコンソーシアムを組み、秋田市において実施。
- ・端末に組み込む情報提供・生活支援システム(秋田市きずなシステム)は、民間事業者が構築。

<市民活動>

- ・2013年3月、庁外作業部会の有志が中心となり、市民活動組織「エイジフレンドリーあきた市民の会」が誕生。街歩きイベントやエイジフレンドリーコンテストなど、各種自主事業を実施。

買い物弱者支援「市場メイト便」を実施し、買い物弱者支援に係るビジネスモデルを構築。

取り組みの背景

- ・買い物状況に関するアンケート調査(2009年度)、および商店街のニーズ調査(2011年)より、買い物弱者の存在が明らかになる。
- ・買い物弱者のニーズを商業事業者のビジネスチャンスに転換できるかどうか、可能性を検討。
⇒ アイデア公募し、秋田市民市場メイトを採択。
- ・事業費:約1,200万円(秋田県緊急雇用創出等臨時対策基金)

サービスの特徴(事業者:秋田市民市場メイト)

- ・会員登録が不要(新聞の折り込みチラシで申し込みが可能)
- ・2000円以上購入で配達料無料
- ・地域パートナー(同社と利用者との間で商品の受け渡しなどを行う事業者)までに取りに行けば配達料無料
⇒ ほとんど利用実績なし
- ・1,500円以上購入で10分間程度のお手伝いサービスが利用可能(途中から導入)
⇒ 好評(しかし10分で終わらないケースもあり)

実績

- ・広報誌への掲載やテレビ報道(全国ネット)を通じて認知度が徐々に高まり、リピーター利用等により利用数は増加。
- ・しかし、当初想定の目標値を大きく下回っている。
- ・25年度は、行政支援を受けずに事業継続。資金が乏しいため、大がかりな宣伝は行わず、リピーターに着目し事業展開中。

取り組みに対する評価

- ・配達エリアが広範囲に及ぶため、燃料費が高つく。市の補助がないと、採算的にかなり厳しい状況。
- ・短期間で採算に乗せるのは難しい(事業者サイドの意見)。
- ・行政としても広報面等の支援を行ったが、サービスが浸透するまでには時間がかかる。
- ・大手スーパーやコンビニも類似サービスを実施しており、競争が厳しいとの意見も。
- ・自分で店や商品を選ぶなど、買い物という行為を楽しみたいというニーズもある。

今後の課題

<多様化するニーズへの対応>

- ・既に配食やヘルパーによる買い物支援等の行政サービスを利用している人達と、買い物に不自由していない人との間にいる中間層へのサービスをどうするかが課題。ニーズは多様化しているので、単一のサービスでカバーするのは難しい。

<コミュニティづくりが重要>

- ・ビジネスを通じて形成されたコミュニティ形成と既存コミュニティを活用したサービス提供という両方のアプローチが考えられるが、ビジネス醸成までには時間がかかる。

<行政が果たすべき役割>

- ・事業者のチャレンジを促すための情報提供(報告書公開、失敗要因についての情報提供等)。

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
①健康増進	<ul style="list-style-type: none"> ■ どのような付加価値をいくらで提供するかが重要。 ■ 現在サービスを利用していない人を“その気にさせる”ための仕掛けが必要。 ■ 既存の行政サービス(介護予防事業等)や民間サービス(カーブス等)と差別化を図るための「+α」や、利用者がコストを負担するためのインセンティブが必要。 例) 友達がいる、話を聞いてもらえる、くつろげる等 ＜サロンのような場所の創設可能性＞ ■ コミュニティづくりに行政が支援してもあまりうまくいかない。市民組織をうまく活用したコミュニティづくりに期待。【福祉サイド】 ⇒ エイジフレンドリー秋田市民の会では、自主イベント実施時に、「おせっかいカフェ」というお茶会を開催 ■ 商店街の一角をサロンに活用したいが、協力してくれる事業者がいない。【商工サイド】
②認知症予防	<ul style="list-style-type: none"> ■ くもんの脳トレを地域支援事業として実施しており、非常に好評。 ■ 動機づけのために行政事業として実施しているが、住民には継続利用ニーズがある。
③外出支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ コミュニティバスの利用実績が伸び悩んでいる。無いと困るが、積極的利用にはつながっていないという実態。 ■ 自家用車の保有率が高く、クルマ利用が多い。

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
④配食	<ul style="list-style-type: none"> ■ 今の女性高齢者は配食利用に対する抵抗感が強いのではないか(近所の人に知られたくない)。 ■ インフォーマルなサービスはいろいろあるが、住民のもとに情報が行き届いていない可能性あり。サービスのPRが重要。 ⇒ 買い物支援サービスのことを知りたいという住民の声も寄せられている。 ⇔ ただし、営利に係わるため、行政支援がそぐわない側面もある。
⑤見守り・介護者支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 福祉施策としてではなく必要と思われる。 ■ パッケージ化して提供する点はよい。
⑥ワンストップ	<p>＜タブレット端末を活用したビジネスの可能性＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 端末供給型事業はビジネスとして難しい面がある。アプリケーション提供型のビジネスに期待。 ■ 地域ニーズに合わせてサービス・メニューをカスタマイズ・拡充していくことができれば、商店街と利用者とのつながりが生まれるのではないか。
組み合わせ可能性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外出支援(ワンコインバス等)と何かを組み合わせればよいのではないか。

自治体インタビュー（3）：新潟県魚沼市

いつでも、どこでも、誰とでも、いつまでもスポーツができることを目指した総合型地域スポーツクラブが自治体の委託により高齢者向けの若返りトレーニング教室を実施。

「エンジョイスportsクラブ魚沼(e-spo)」の設立

- ・平成15年に市町村においてスポーツの指導・助言を行う体育指導委員らが中心となり、行政の委託事業を実施するために設立。
- ・生涯スポーツ事業や保健事業も受託。さらに高齢者だけでなく子どもから大人まで多種多様なプログラムを提供。

若返りトレーニング教室(地域支援事業)

<講習内容>

- ・市内の各地区で高齢者を対象に筋力向上トレーニング教室(筋トレ+有酸素運動)を開催。トレーニングだけではなく、会員の親睦を兼ねたお茶のみ学習会も開催。
- ・参加費は1,000円/月(週1回)、2,000円/月(週2回)。
- ・利用者は70代が多く、8~9割が女性。

<特徴>

- ・市との役割分担のもと協働のパートナーとして主体的に事業展開。さらに継続性のある教室運営が可能(⇔他地域では〇回コースというように期間限定的)。
- ・筋トレだけでなく、認知症予防的なプログラムも提供。
- ・トレーニング指導だけでなく住民間のコーディネイト役も担う(コミュニティが形成される)。

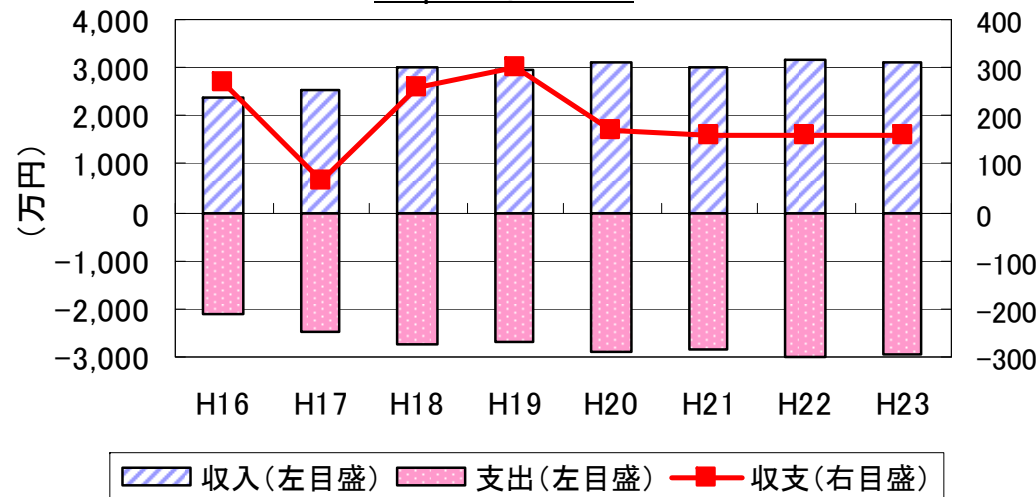
<実施効果等>

- ・医療費削減効果については定量的に把握していないが、運動効果として①新体力測定得点合計の向上(5年継続者33名)、②高血圧の改善(開始時血圧140/90mmHg以上の例の6ヶ月後の血圧変化)が見られる。

事業採算

- ・行政支援(施設使用料の無料化、地域支援事業や生涯スポーツ事業や保健事業等の受託費)のもと、事業収支は黒字化。

e-spoの事業収支



資料:e-spoウェブサイト

今後の課題

- ・事業全体として高齢者へのサービス提供に重点が置かれ、働き世代がカバーできていない。
- ・それぞれの受託事業が対象者年齢やプログラム内容等の制限があり事業展開が柔軟にやりにくいことも指摘される。

インタビュー実施 魚沼市福祉課介護福祉室及び エンジョイスportsクラブ魚沼 2013年11月29日
※(別添)研究ノート参照。魚沼市及び見附市が取り組む健康増進ビジネスを考察。
※エンジョイスportsクラブ魚沼のスタッフの方からのインタビュー内容が主となる。

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
①健康増進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日頃運動していない人(特に、体力に自信がある働き世代)を取り込む必要がある。 ■ 認知症予防のためといった触れ込みで人を集めようとしてもうまくいかないだろう。何かの「ついで」に運動することの重要性を周知したり、習慣づけることがポイント。 ■ 継続させるためのきっかけとして、コミュニティづくりが重要。 ⇒ トレーニング教室に通って元気になったおばあちゃんから家族の参加を呼び込んでいく等
②認知症予防	<ul style="list-style-type: none"> ■ 認知症予防と健康増進を分ける必要はないのでないか(分ける方が難しい)。 ■ 地域でのつながりを活かして、サークルを作ってはどうか。 ■ 60～70歳代は非常に元気であり、地域を牽引。高齢者には指導者になる潜在的な力があるので、彼らが活躍できる場を提供することが重要(地域づくり、まちづくりの視点)。 ■ 若トレを通じて生まれた高齢者とのネットワークを活かしながら、そのような地域のパワーを呼び起こしていきたい。
③外出支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高齢者福祉サービスの一環として、医療機関への通院支援のためにタクシー券を給付(500円券×24枚)。対象は65歳以上。
④配食	<ul style="list-style-type: none"> ■ 65歳以上の高齢世帯を対象に行政補助(平日週2回を上限に安否確認を兼ねて配達、個人負担額は住民税非課税者で200円、課税者は300円) ■ 弁当づくりは2事業者に委託、配達はシルバー人材センターが行っている。
⑤見守り・介護者支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 緊急通報装置を導入している。⇒ 何かあった時に警備会社に通報 ■ 見守りに関しては、民生委員が対応している。

自治体インタビュー（４）：岩手県西和賀町

社会福祉協議会、地域スーパー、宅配業者が連携・協働して、高齢者の見守りと買い物支援サービス「まごころ宅急便」を提供。

地域の現状・課題

- ・人口は約6千人、高齢化率は約4割。
- ・2町村の合併により南北50キロに及ぶ広いエリアに。

<豪雪地帯>

- ・時期・地域によっては3メートルを超えることもある。高齢化が進む中、除雪が大きな課題。
- ・高齢者向けの冬期居住施設を整備（2箇所、計20室強）。
- ・社協がスノーバスターズ（雪かきボランティア）として活動。

<医療・介護資源>

- ・医療施設は人口規模に対して充実している。
- ・但し、自治体病院では常勤の医師が1名のみで、他地域から応援を頼んでいる状況。
- ・介護関係の事業所・施設も他の市町村に比べて充実（特養、老健、グループホーム等）。事業主体は社協やNPOが中心で、民間事業者の参入はない。

<地域の課題>

- ・人口減少とともに隣近所までが遠くなり、住民の支え合いが低下。
- ・独居高齢者の見守りが最大の課題。

<高齢者見守りシステム（3種類）の導入の現状>

- ①従来型の緊急通報システム：緊急時に社協等へ通報
- ②岩手県立大のお元気見守りシステム：電話による日々の“お元気”発信（高齢者による能動的な情報発信）
- ③人感センサーを活用した見守りシステム（実証実験中）
 - ・人感センサーで高齢者の活動状態を把握。遠隔地に住む家族が携帯やPCで見守ることができる。
 - ・ボタンを押すだけの通信装置も装備（緊急通報、御用聞き等）。
 - ・利用料は今年度まで無料。実証実験が終了する来年度からは自己負担（月2.0～2.5千円）となり、家族による負担を想定。

まごころ宅急便

- ・厚労省のモデル事業（安心生活創造事業）において、地域で買い物できるお店がない、移動販売では食べたいものがなかなか手に入らない、といった課題が明らかになる。
- ・宅配送と連携すべく、社協の局長がヤマト運輸に話をもちかけたところ、社会貢献意欲が高かった同社も賛同。

<仕組み>

- ・高齢者から社協が電話で注文を受け、地元のスーパーが注文内容をピックアップ。宅配業者が高齢者宅まで配達する。

<課題>

- ・1箱あたりの運賃が均一のため、注文量が少ないと割高に。
⇒ 地域で注文をとりまとめるコーティネーターが必要。

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
①健康増進	<p><健診></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 特に若い世代では健診の受診率が低い。受けない人を受けさせるための取り組みが必要。 ⇒ 受けたい時に受けられる体制づくり等 <p><介護予防・健康増進></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 町内数カ所のモデル地区で介護予防教室を実施(ニチイ学館に委託)。 ■ 町内には温泉プールがあるので、それを活用した運動療法プログラムを考えていきたい(過去には県の水泳協会に講習を依頼したことがある)。 ⇒ 定期的開催が理想だが、冬場の利用者確保が課題。
③外出支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 公共交通が不便であるため、高齢者であってもなかなか免許を手放さない。 ⇒ 過去には福祉タクシー等を検討したこともあったが実現せず ■ 各地区を回る患者輸送バス(週1回運行)を通院以外の目的でも利用できるようにしたが、融通が聞かないという理由で利用が進まず。 ■ 公共交通の確保は重要な課題。今後は、デマンド型、巡回型バス等の公共交通手段の導入について検討していく必要がある。
④配食	<ul style="list-style-type: none"> ■ 行政補助を行っている(週7食を上限。1食あたり町負担500円、本人負担が380円) ■ 個人商店が弁当を配達しているほか、秋田県内の事業者が移動販売を行っている。以前は、地元スーパーも移動販売を行っていたが、現在は未実施。移動に係る燃料費負担がネックになっている模様。

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
⑤見守り・介護者支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現在、3種類の見守りシステムを導入。 ■ 隣近所の見守りであればビジネスにならないと思われるが、遠隔地に住む親の安否を心配する家族向けのビジネス(子供等がコストを負担)としては可能性があるのではないか。
⑥ワンストップ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現状では、民生委員や行政区長がワンストップ的に相談を受けている。 ■ 利用者にとって「ここに相談すれば話は聞いてもらえる」というワンストップは魅力。 ■ ある程度、その場で解決することが必要。入ってきた情報をそのまま流すだけではワンストップの意味がない。 ■ 高齢者の相談内容は幅広い(身体的な不安、家庭内の悩みごと、除雪、金銭の貸し借り等)ので、これらに対応するためには高度な能力・ノウハウ・知識が要求される。

事業者インタビュー（１）：株式会社ドリームライト

宮城県富谷町においてデイサービス、グループホームを展開。就労意欲のある高齢者や商業施設など、様々な社会資源を組み合わせたプラットフォームの構築に期待。

地域の現状・課題

- ・地域がコンパクトで、行政が住民の状況を把握。
- ・地域では、防災やパトロールなど地域コミュニティ活動が積極的に展開。
- ・介護関係事業者、住民、社協等だけでなく、最近では地元事業者も連携（商業施設が地域のお祭りに協力等）。
- ・但し、社協等ではボランティアの確保に苦勞。
- ・高齢化が進んだ団地では、日中、近くの商業施設で過ごす高齢者が多い。

事業展開

- ・デイサービス、グループホームを運営。
 - ・介護保険サービスだけでは対応できない領域を補うため、自主事業として宿泊サービスを実施。
- ＜商業施設との連携＞
- ・地域住民にとっての身近な相談窓口として、住宅街に戸建の居宅介護支援事業所を展開。
 - ・居宅介護支援事業の一環として、近くのショッピングセンター内に相談窓口を開設予定。

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
②認知症予防	■ 行政からの委託を受け、介護予防事業の一環としてクリニカルアート講座を実施。こうしたサービスには送迎が必須。
③外出支援	■ サービス料金の支払いについて、団塊世代は現金よりもプリペイドカード方式といった利便性の高い支払い方法を導入するのがよいのではないか。
④配食	■ 既存サービスでは、同じ味で飽きる、日曜日に利用できない、食後のフォロー（残食確認）等が課題。 ■ 在宅生活においては「食」の確保は重要。自宅で食事を作るためには、商業施設への送迎やヘルパーによる買い物代行など買い物に関連したサービスの提供が必要。そのため、コンビニといった身近な場所でのデイサービスに期待。

ビジネスパターン	ビジネス可能性等
⑥ワンストップ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 訪問看護、訪問ヘルパー、デイサービス、入浴サービス、配食といった様々なサービスが一つのプラットフォームでつながっていて、高齢者のライフスタイルに合わせて生活をサポートできるのが理想的。 ■ 商業施設、ボランティア人材、行政、農家といった様々な社会資源をワンストップ的に集約したプラットフォームに期待。 ■ 例えば、ショッピングセンターに設置されている掲示板のような場所に、ニーズ側・シーズ側の双方が様々な要望を貼りつけ、それらをコーディネートすれば、マッチングできるのではないか。 ■ コーディネーターの役割が鍵。
その他留意点など	<p><高齢者雇用></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ボランティアでもいいので働きたいと考える高齢者は多い。 ■ スタッフが集まらず開店休業状態に陥る介護サービス事業所にとって、高齢者の働きたいというニーズは担い手不足を解消し、双方にとってメリットを生み出す。 ■ 介護施設のユニット化に伴い居室空間が広くなったため、死角での高齢者の転倒が増加。転倒防止のための見守りニーズもある。 <p><スタッフのモチベーション確保></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の持続可能性の観点からは、スタッフのモチベーション確保が重要。 ■ また、スタッフに対しては明確なビジネス・ビジョンを提示するとともに、利用者との対話の必要性を示していく必要がある。

事業者インタビュー（2）：シンフォニーケア株式会社

仙台市泉区将監地区において、小規模多機能型居宅介護事業を中心に複数サービスを組み合わせた事業を展開。高齢者が住み慣れた地域で長く住み続けるための仕組みづくりを目指す。

地域の現状・課題

- ・高齢化率は28%と仙台市内では高い水準。
- ・昭和40年代に整備された公団団地のほか、県営住宅があり、老老世帯、独居高齢者が多い。その一方で、官舎も多いため、30～40歳代のファミリー世代も多い。
- ・認知症の疑いのある高齢者が認知症への正しい理解がなく医療機関の受診や専門家への相談ができていない。そのため必要な治療や支援が受けられず、地域の中で孤立してた生活を送っているという現状がある。

事業展開

<小規模多機能型居宅介護>

- ・将監地区に住む高齢者の在宅生活を支え、地域で長く住み続けるための仕組みとしては小規模多機能型居宅介護事業が最も適していると考え、平成17年4月、シンフォニー将監を開設。
- ・また、在宅生活が難しくなってきた人が地域での生活を継続できるよう、高齢者専用住宅も整備。

<その他>

- ・理学療法士や作業療法士等の専門職によるリハビリ特化型短時間デイサービスを展開。他事業者との連携のもと、仙台市内とその周辺地域にサテライトケアセンターを設置。
- ・地域住民がこれまで住んできた地域で子育てできる環境を構築することを目的に、保育園を開設。

今後の展望

- ・介護保険ビジネスのみに依存するのは危険。制度改正による収入変動は、企業経営上リスクが高い。
 - ・新たなビジネスを創出するためには、事業所・施設に組み込まれている既存の機能をバラバラにし、一端シャッフルしてからもう一度組み合わせることを考えていけばよいのではないかと。
- <例> デイサービス終了後の時間を活用し、PT・OTといった専門職によるリハビリ系フィットネスサービス等

東北地域で想定されるビジネスパターンについて

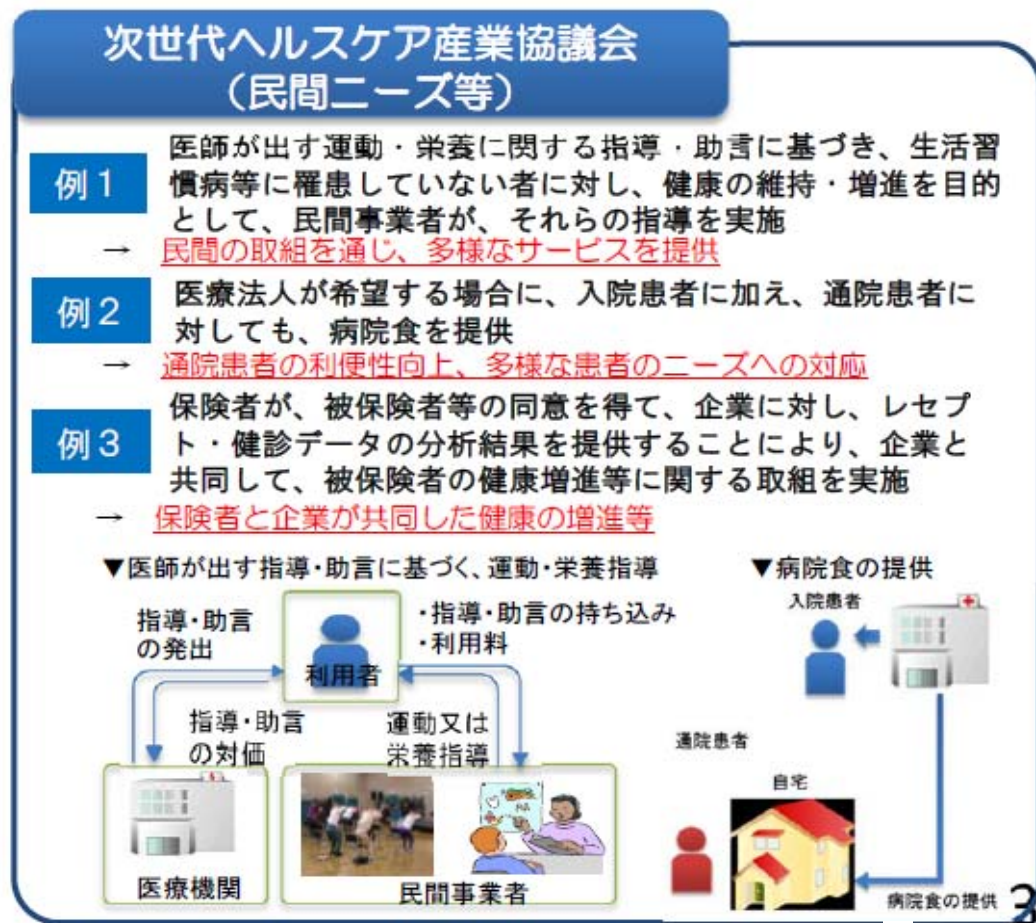
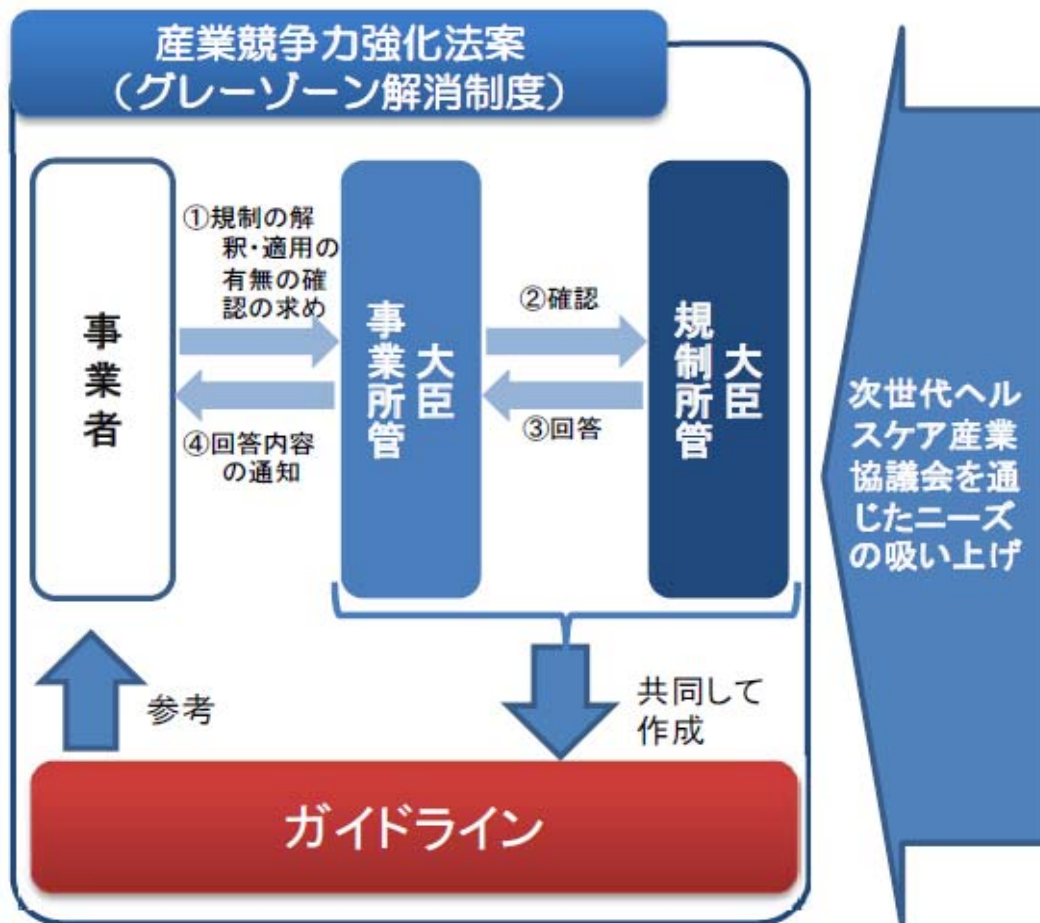
ビジネスパターン	ビジネス可能性等
③外出支援	<ul style="list-style-type: none"> ■ デイサービスでの送迎業務の改善(効率化等)が課題。 ■ 仙台のような車社会の地方都市では、運転代行サービス事業者との連携可能性に期待。昼間空いている車両を有効活用できるのではないか。
⑥ワンストップ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高齢者の生活を支えるためのトータル・コーディネーターが必要。 ■ 地域で一人暮らしの高齢者を支えようとしても、単独の事業所だけでは限界があるため、高齢者と地域との関わりを増やすべき。 ■ 例えば、近所の人がゴミを捨てに行く際に、高齢者も一緒に誘ってもらう、といった関係を構築できると、高齢者はもっと安全に生活することができる。
その他留意点など	<p><商業事業者との連携可能性></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 商業施設のバックヤード内の余ったスペースを活用できる可能性。 ■ 複数の事業者が連携する場合には、双方にとってメリットがある関係(win-win)を構築することが重要。 <p><官民連携></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 今後は、事業者から行政に積極的に提案を行い、協力し合いながら取り組む時代。 ■ 人口規模が3万人程度の自治体では、担当職員のフットワークが軽く、課長クラスの人が権限を持っていることも多い。取り組み意欲が高い自治体とはパートナーシップを組める可能性がある。

p85	産業競争力強化法
p86	市町村振興総合補助金
p88	後期高齢者支援金の加算・減算制度

(参考資料) 産業競争力強化法

- ・日本再興戦略の実行を図るために5年間の集中措置として、「規制改革」の推進や「産業の新陳代謝」の促進を図るための制度が創設された(2014年1月20日試行)。
- ・「規制改革」を強力に推進するための制度としては、企業の提案に基づき規制改革を実行するという点が重視され、意欲ある民間の創意工夫や挑戦を支援するために、①企業実証特例制度(通称)と②グレーゾーン解消制度(通称)が創設された。

- ・「グレーゾーン解消制度(通称)」とは、企業が、現行の規制の適用範囲が不明確な分野においても、安心して新分野進出等の取組を行えるよう、具体的な事業計画に即して、あらかじめ、規制の適用の有無を確認できる制度。事業開始後における規制当局又は利害関係者とのトラブルリスクを未然に回避することを目指す。
- ・特に、公的領域である医療・介護分野との関係が深く、事業者のニーズが大きい分野については、関係省庁が連携し、ガイドラインを策定し、適法かつ適正な事業実施につなげていく。(以下は次世代ヘルスケア産業協議会の取り組み)



(参考資料) 市町村振興総合補助金

<制度概要>

- 宮城県では、住民に身近な自治体である市町村等ができる限り地域の課題を総合的・主体的に解決できるようにするため、既存の県単独補助事業の統合等により「市町村振興総合補助金」を設置。
- 既存の県単独事業を統合・メニュー化し、その中から市町村自らが必要な事業を選択し、個性的・重点的な事業が推進できるようにしている。

<市町村にとってのメリット>

従来の補助金は事業ごとに予算枠があり、その枠内での対応しかできなかったが、当補助金では複数メニューからの選択方式となるため、市町村は個々の事業ごとの予算枠に縛られることなく、地域の課題に即してメニューを選択し、重点的な事業実施が図ることができる。

<仕組み>

- 既存補助金を統合した「通常枠」に加え、市町村が自主的に提案できる「提案枠(市町村提案事業)」が設けられており、市町村の裁量の幅がより拡大するような仕組みとなっている。

H26年度メニュー事業構成

予算枠区分	担当部局	事業数	予算(千円)
通常枠	総務部	1	660,000
	震災復興・企画部	3	
	環境生活部	3	
	保健福祉部	14	
	経済商工観光部	5	
	農林水産部	17	
提案枠(市町村提案事業)		1	20,000
合計		44	680,000

<市町村提案事業>

- 市町村の独自の課題や住民ニーズを的確に反映した事業で、事業実施の枠組みなどに創意と工夫が認められる先進的・モデル的事業のこと。
- 基本的にソフト事業を対象とし、ハード事業は、そのソフト事業を実施するために必要不可欠な場合にのみ対象とする。
- 事業採択の際には、以下のようなポイントが評価される。

地域の独自性	地域の個性や特性に応じたまちづくり施策か
先進性・モデル性	新たな手法を伴うなど新規性、先進性を持っているか
市町村独自の創意・工夫	市町村の独自の政策形成・企画立案であるか
必要性・緊急性	事業が必要とされる背景・緊急性はあるか
住民意向・要望	事業に対する住民の要望はあるか
有効性・効率性	事業の熟度や事業効果があるか
県の政策誘導	県の重点施策等との整合性はあるか

<実績>

- 直近5ヶ年度における配分実績は以下のとおり。

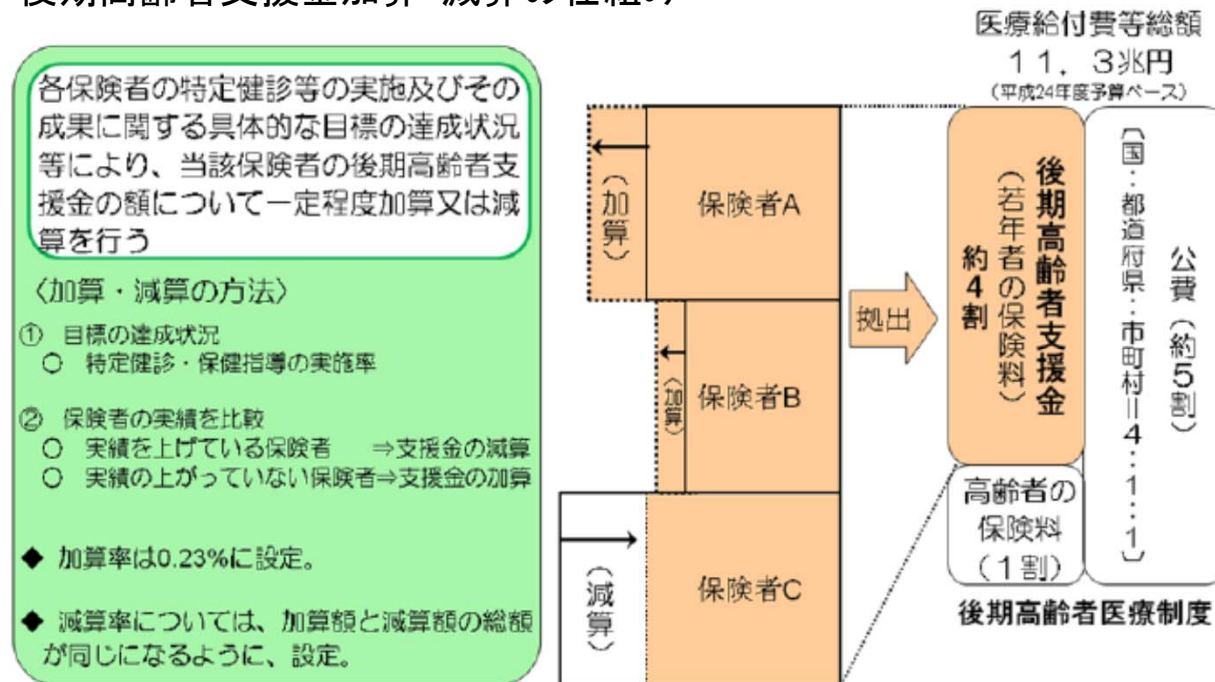
市町村振興総合補助金の配分実績

予算枠区分	H22年度	H23年度	H24年度	H25年度	H26年度
通常枠(千円)	642,413	528,628	532,091	665,100	655,540
提案枠(千円)	9,824	10,000	24,690	14,900	20,243
(採択事業数)	(3)	(5)	(3)	(5)	(6)

(参考資料) 後期高齢者支援金の加算・減算制度

- 後期高齢者支援金とは「後期高齢者医療制度(75歳以上の高齢者が被保険者)」(2008年創設)の財政負担として、全体の約4割を若年者の医療保険から拠出される支援金をいう。
 - 各医療保険者(市町村含む)は生活習慣病予防のため、40歳~74歳の被保険者を対象とした特定健康診査・特定保健指導の実施が義務付けられた。その健診受診率や保健指導実施率、さらにのちの目標到達度によって各医療保険者が負担する後期高齢者支援金が±10%の範囲内で、加算・減算等の調整がなされる(第1期:計画期間2008~2012年度は、2012年度実績を2013年度支援金に反映)。
 - 各医療保険者が積極的に生活習慣病対策を推進すれば将来の後期高齢者の医療費適正化につながることを踏まえ、医療保険者の努力を評価し、後期高齢者支援金の加算・減算制度※によってインセンティブを付与する仕組み。
- ※実施状況、関係者からの意見、特定健診・保健指導の効果と検証を踏まえ、より良い仕組みを検討することとされる

後期高齢者支援金加算・減算の仕組み



研究ノート

東北における健康増進ビジネスのあり方～新潟県2市の取り組みから～

機関紙「東北活性研Vol.14」公益財団法人東北活性化研究センター、2014年2月

東北における健康増進ビジネスのあり方

～新潟県2市の取り組みから～

調査研究部長 宮曾根 隆 / 研究員 伊藤 孝子

はじめに

当センターでは今年度事業として、医療介護の周辺領域におけるビジネスモデルについて調査研究を行っている。その中で官民連携の健康増進ビジネスを推進している自治体にインタビューする機会を得た。本稿では、医療介護を巡る地域課題に言及しつつ、上記自治体の取り組みを紹介する。

1 医療費・介護費の現状と市町村の取り組み

1.1 医療費・介護費の推移

厚生労働省の『社会保障に係る費用の将来推計の改定』（平成24年3月）によれば平成24年度から平成37年度までの医療給付費は35.1兆円から54兆円へと1.5倍に増加するとされている。その主な要因として老人医療費の増加が指摘される。

同省『第6期介護保険事業（支援）計画の策定準備等に係る担当者等会議資料』（平成25年7月29日）によれば介護保険の総費用は平成12年度の3.6兆円から平成24年度の8.9兆円へと約2.5倍に増加した。平成37年度には21兆円程度（改革シナリオ）と予測される。65歳以上の高齢者が支払う保険料の全国平均については2,911円（第1期：平成12年～平成14年度）から4,972円（第5期：平成24年～平成26年度）と2倍近くの増額を示し、平成37年度には8,200円程度と予測される。

1.2 市町村の取り組み

医療費、介護費抑制のために市町村が担う役割は大きい。

平成25年版厚生労働白書によれば医療費の伸びを適正化するため国と都道府県において平成20年度から医療費適正化計画（5年計画）が定められてい

る。生活習慣病予防による医療費適正化は計画目標の一つとして、都道府県の指導のもとに各保険者（健康保険組合や全国健康保険協会、共済組合など）は特定健診・特定保健指導の実施が義務付けられている。市町村についても国民健康保険の保険者として、40歳以上の被保険者を対象とした効果的かつ効率的な国保保健事業への取り組みが求められている。

高齢者の要支援・要介護状態の予防や改善を図るために平成18年より介護保険制度において地域支援事業が実施されている。地域支援事業は実施主体が市町村となり、「介護予防事業」、「包括的支援事業」、「任意事業」の3つに分類される。その中核とされる「介護予防事業」は運動器の機能向上、栄養改善、口腔機能の向上、認知症予防、うつ予防、閉じこもり防止など事業を実施する。要支援・要介護状態に陥る可能性のある高齢者（二次予防対象者）、65歳以上の全ての高齢者（一次予防対象者）を対象とする。

厚生労働省『平成24年度地域包括ケア推進指導者養成研修（中央研修）資料』（平成24年10月17日）によれば、市町村は地域の実情に合わせた介護予防事業に取り組んでいるが、介護予防事業そのものへの認知度が低い、効果が分かりづらい、魅力的なプログラムが提供されていない、期間限定的な開催であるなど課題は多い。同省は現在限られた地域で実施されている介護予防・日常生活支援総合事業を平成29年4月までに全市町村で開始することとし、市町村がより積極的に介護予防に関与することを求めている。

2 健康増進ビジネス発展の参考となる2事例

市町村が実施する上記事業が一定の成果を挙げている新潟県2市の事例を紹介する。一つは見附市が直接展開する事業、二つ目は魚沼市が民間事業者に包括的に委託して展開する事業である。(以下、順に説明するが、両市の事業の全体概要を本稿最後に表形式で掲載)

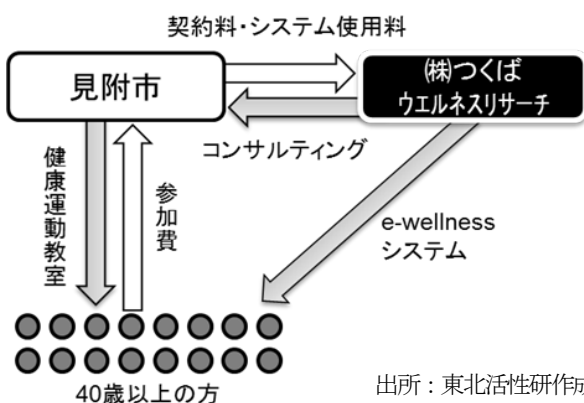
2.1 見附市「健康運動教室」

見附市は新潟県の中央部に位置し、人口42,254人、高齢化率26.43%の都市である(平成24年3月末)。

久住時男市長のリーダーシップのもと、ウェルネス(健幸:個々人が健康かつ生きがいを持ち、安心安全で豊かな生活を営むこと)を政策の中核に据えたまちづくりを行う。健康に関心のある層だけが参加するこれまでの施策から脱却し、市民誰もが参加し、生活習慣病予防及び寝たきり予防を可能とするまちづくりを目指すものである。

さらに、見附市だけでなく自治体間の連携により、まちづくり政策を推進するために Smart Wellness City 首長研究会が組織されている。久住市長が会長となり、23都府県39市町(平成25年12月現在)が最新の科学技術や科学的根拠に基づく持続可能な新しい都市モデル「Smart Wellness City」の構築を目指している。

<見附市における「健康運動教室」事業>



「健康運動教室(いきいき健康づくり)」(平成14年~)は第4次見附市総合計画の基本施策として、市が直接事業を運営する。事業費は約4,600万円(平成24年度)で、一般会計、介護保険特別会計、国民

健康保険特別会計、その他補助金で賄われる。40歳以上の市民を対象に、月額1,500円(週1回、週2回コース)で寝たきり及び生活習慣病の予防を行う。

事業運営は(株)つくばウェルネスリサーチ(茨城県つくば市、以下、「TWR」)がコンサルティングとして見附市をサポートする。

TWRは筑波大学発のベンチャー企業であり、筑波大学大学院人間総合科学研究科の久野譜也教授が平成14年に設立した。全国50以上の自治体、企業健保等に対して健康づくりシステムの構築に向けたコンサルティングを行い、さらに対象者に対して科学的根拠に基づいた個別の健康支援プログラムを提供する。

当該事業では参加者への運動指導にTWRが開発した「e-wellnessシステム」を活用している。これはICT(情報通信技術)を利用し、数万人のデータをもとに各参加者への個別プログラムを作成し、トレーニングメニューを提供している。

トレーニングの成果として、①体力年齢の若返りと、②医療費の削減効果が次のように実証されている。

① 体力年齢の若返り

利用者2,132名の体力年齢を調査したところ、プログラム開始後3ヶ月経過後に4.5歳の体力年齢の若返り効果が見られた。

② 医療費の削減効果

下図は平成15年のプログラム導入後3年間で、市民(平均年齢70歳)の医療費を調査した結果である。平均医療費は非利用者より年間一人あたり10万円程度抑制されたという成果が得られた。



出所:筑波大学久野研究室

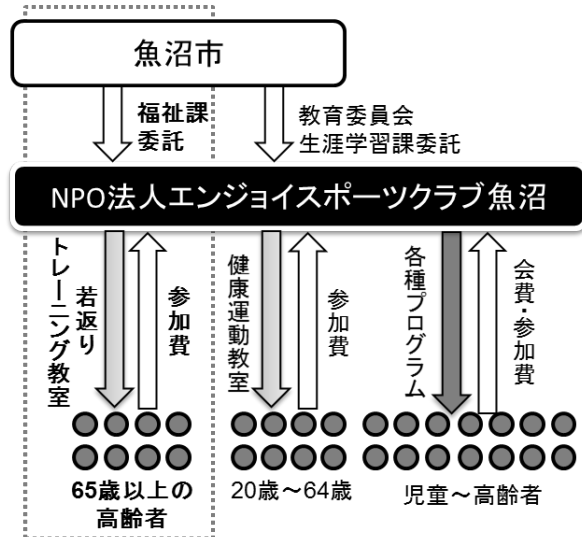
この結果から、市が負担する後期高齢者医療制度と介護保険制度の給付費（それぞれ給付費全体の約1/12、12.5%）は長期的に抑制される可能性がある。見附市は二つのエビデンス（効果を証明する根拠）に裏付けられた「健康運動教室」の事業継続の意義は大きいと認識する。

事業展開における今後の課題としては、新規参加者、継続参加者数の伸び悩みに対して動機付け、継続意欲対策、健康意識の変革が必要とされる。

2.2 魚沼市「若返りトレーニング教室」

魚沼市は新潟県の南東部に位置し、人口 40,639 人、高齢化率 29.07%の都市である（平成 24 年 3 月末）。

<魚沼市における「若返りトレーニング教室」事業>



出所：東北活性研作成

「若返りトレーニング教室」は魚沼市福祉課の地域支援事業として、NPO 法人エンジョイスポーツクラブ魚沼（地元の NPO。以下、「e-spo」）が受託し事業を実施する。事業費は約 2,000 万円で、介護保険特別会計で負担される。65 歳以上の市民を対象に、月額 1,000 円（週 1 回）と 2,000 円（週 2 回）で筋力の向上を行う。

当該事業はもともと e-spo が設立準備期に開催した高齢者向けの教室であった。当初 20 名程度の規模で計画したところ予想以上の参加希望があり、その反響を受けて平成 15 年度より市が事業を推進し毎年実施されることになった。

e-spo は理事長である上村伯人医師（スポーツドクター）と市町村においてスポーツの指導・助言を行う体育指導委員らが中心となって平成 15 年に設立された。魚沼市全域を対象とし、多種多様なスポーツ事業の展開による地域の健康増進やスポーツ振興、コミュニティづくりを行っている。

「若返りトレーニング教室」では、医師の問診と体力測定をもとに個人プログラムを作成し、トレーニングメニューを提供する。随時、トレーナーが参加者の日常生活動作の不具合を把握し、機能的なトレーニングを取り入れる。さらには認知症予防につながるようなトレーニングも提供する。お茶のみ学習会などコミュニティとしての場を提供することで、継続して教室に参加する工夫も行っている。

トレーニングの成果として、医療費・介護費の抑制効果は数値としては確認できていないが、①文部科学省の定める体力測定得点合計の向上（5 年継続者 33 名）、②高血圧の改善（開始時血圧 140/90mmHg 以上の例の 6 ヶ月後の血圧変化）が見られる。事業に対して参加者からの評価が高く、市長を始め魚沼市としては事業継続の必要性を認識している。

e-spo は上記以外にも、生涯スポーツ事業や保健事業を受託し、それらを財源とし法人運営を安定化させている。さらに、市から受託費だけでなく、事業実施に伴う情報提供や会場・設備等の支援を受けるなど良好な官民連携となっている。

またスポーツ事業だけでなく、地域のコーディネーターとしてコミュニティの形成や地域を支える人材の育成に寄与するなど、市との役割分担のもと協働のパートナーとして主体的に事業を展開している。

事業展開における今後の課題は、e-spo の事業全体として高齢者へのサービス提供に重点が置かれ、働き世代がカバーできていないことが挙げられる。その他、受託事業が縦割り予算の枠内に縛られ、対象者年齢の限定やプログラム内容の制限など事業展開が柔軟にやりにくいことも指摘されている。

3 考察

3.1 両市における健康増進ビジネスの意義

見附市、魚沼市の健康増進ビジネスは、地域課題を官民連携で解消しようとするものである。この場合の地域課題は、いずれ大きな問題となるであろう医療費、介護費の負担増である。健康増進ビジネスは純粋に民間ビジネスとして成立する場合もある（代表例として、女性専用 30 分筋肉トレーニングの「カーブス」）が、東北の多くの地域では、純粋民間として成立することは難しい。そこで官民連携^[註]が必要になる。すなわち、社会コスト（この場合は医療費、介護費）の（将来の）削減を担保として、行政予算を投入するという考え方である。

一方、民間事業者側からこのビジネスを見ると、マイケル・ポーターの提唱する CSV（Creating Shared Value 共有価値の創出）概念に合致するものと言える。CSV とは企業が自らの経営資源を社会問題の解決のために提供してビジネス化することである。「NPO 法人エンジョイスポーツクラブ魚沼」はまさに CSV を実践していると解釈できる。

3.2 成功要件仮説

筆者はこのビジネスの成功要件仮説として、両市の取り組みの特徴をミックスさせた、次の 3 点を提示したい。

第一に、首長の理解とリーダーシップである。これは、市町村が関与する多くの事業に共通すると思われる。見附市では久住市長のリーダーシップにより行政の縦割り運営も解消されており、事業が良好に推進されている。

第二に、民間事業者主体の運営である。魚沼市では NPO 法人がサービスの担い手である。このことは、行政主体であるよりも次のような効果が出やすいと考えられる。

- ・複合的サービスを柔軟に提供
- ・範囲の経済性によるコスト効率向上
- ・これらによる利用者満足の向上

第三に、エビデンスの存在である。見附市では提携している筑波大の久野教授による効果測定を開示

している。市の担当者によれば、これにより住民、議会の理解が得られ、事業が継続できるとのことであった。

3.3 検討すべき課題

両市の取り組みはこれまでのところ、いずれも成功していると考えられるが、次の 3 点を課題として指摘しておきたい。これらは、両市に限らず、どの市町村でも同じである。

第一に、市町村の努力が報われる明確な仕組みがあつてしかるべきである。国民健康保険、介護保険の制度では、国、県、市町村（住民からの保険料）がコストを分担している。現状では、市町村の努力による医療費、介護費の削減分のすべてが市町村に帰属するわけではない。したがって、国、県によるなんらかのインセンティブ制度の導入が望ましい。

第二に、国の縦割り政策により乱立気味の事業の整理が必要であろう。前段でも述べたが、市町村は政策により医療費、介護費の抑制のため、さまざまな事業を行っている。この状況は行政側の手間、コストも大きく、住民にとってもわかりにくいのではないだろうか。本稿で述べたようなエビデンスのある事業中心に集約することが望ましい。

第三に、住民が積極的に健康増進に取り組むような何らかのインセンティブを付与する仕組みが必要である。官民連携により健康増進ビジネスをいくら展開しても、住民の関心が高まらなければその効果は限定的である。インセンティブ付与に関しては、(株)くまもと健康支援研究所（熊本市）が実施する地域総合健康サービス「うえきモデル」が興味深い。住民が健康増進に励むと商品券が貰えるというユニークな仕組みである。さらに、その商品券は地域の商店で利用することができ、地域経済の活性化にもつながっているという。

おわりに

以上、2 つの市における健康増進ビジネスを紹介し、東北におけるあるべき姿を考察した。上述の知見を参考に東北において当該ビジネスが普及することを望みたい。

[見附市、魚沼市の当該事業の概要]

出所：東北活性研作成

	見附市「健康運動教室」	魚沼市「若返りトレーニング教室」
市概要	新潟県の中央部 人口：42,254人、人口密度：541.99人/km ² 高齢化率：26.43%（平成24年3月末）	新潟県の南東部 人口：40,639人、人口密度：42.92人/km ² 、 高齢化率：29.07%（平成24年3月末）
事業概要	第4次見附市総合計画の基本施策として、日本一健康なまちづくりを目指し、「健康運動教室」（H14～）を開催。国保保健事業、地域支援事業などとしても市が直接運営。（株）つくばウエルネスリサーチがコンサルティング業務を受託し、事業運営を支援する。 <目的> 40歳以上の市民への寝たきり予防、生活習慣予防 <参加費> 月額1,500円（週1回、週2回コース共） ※専用歩数計5,000円の購入あり <内容> e-wellnessシステムによりプログラムされた有酸素運動と筋トレ、ストレッチ（拠点施設2箇所、地域会場14箇所） <参加者> 1,436名、平均年齢65.1歳、女性が約2/3、男性約1/3（平成25年10月）	NPO法人エンジョイスポーツクラブ魚沼が設立準備期に自主事業として高齢者向け「若返りトレーニング教室」を開催。その後、教室が市民からの支持を得て、魚沼市が地域支援事業として委託。（H15～） <目的> 65歳以上への市民の筋力向上 <参加費> 月額1,000円/週1回、2,000円/週2回 <内容> 体力測定の結果をもとにプログラムされた有酸素運動と筋トレ、ストレッチ（会場7箇所） <参加者> 約400名（毎年）、利用者は70代が多く、8～9割が女性
事業費	事業費 約4,600万円（H24年度） 内訳：一般会計、介護保険特別会計、国民健康保険特別会計、その他補助金	事業費 約2,000万円（H24年度） 内訳：介護保険特別会計
エビデンス	①体力年齢の約15歳の若返り効果（30ヶ月経過後） ②医療費は年間一人当たり10万円程度の抑制効果あり（3年経過後）	医療費・介護費の抑制効果は数値としては確認できていない 運動効果として①新体力測定得点合計の向上（5年継続者33名）、②高血圧の改善（開始時血圧140/90mmHg以上の例の6ヶ月後の血圧変化）
その他	<当該事業以外に実施する健康増進事業> ナイトウォーキング、早朝ラジオ体操、元気アップ教室、いきいき貯筋教室、筋力アップ教室、介護予防教室、生活機能向上支援事業（ますます元気アップ教室）	健康運動教室、機能向上トレーニング、すっきりスリム教室、転倒骨折予防教室、運動器の機能向上事業

[主要参考文献]

- ・厚生労働省「社会保障に係る費用の将来推計の改定」（平成24年3月）
- ・同 「医療制度改革大綱による改革の基本的考え方」（平成18年1月31日）
- ・同 「第6期介護保険事業（支援）計画の策定準備等に係る担当者等会議資料」（平成25年7月29日）
- ・同 「平成25年版厚生労働白書」（平成25年9月10日）
- ・同 「平成24年度地域包括ケア推進指導者養成研修（中央研修）資料」（平成24年10月17日）
- ・見附市 HP
<http://www.city.mitsuke.niigata.jp/>
- ・Smart Wellness City 首長研究会 HP
<http://www.swc.jp/about/about1/>
- ・(株)つくばウエルネスリサーチ HP
<http://www.twr.jp/>
- ・魚沼市 HP
<http://www.city.uonuma.niigata.jp/>

- ・NPO 法人エンジョイスポーツクラブ魚沼
HP <http://espouonuma.com/>
- ・健康ビジネスサミットうおぬま会議 2013
平成25年11月29日開催資料
- ・(株)くまもと健康支援研究所 HP
<http://www.kwsi.co.jp/>

[インタビュー]

- ・見附市企画調整課健幸づくり戦略室 平成25年8月22日実施
- ・魚沼市福祉課介護福祉室及びNPO 法人エンジョイスポーツクラブ魚沼 平成25年11月29日実施

[注]

見附市における民間パートナーは TWR であるが、魚沼市のように地元民間事業者に事業を委託すれば地元同士の官民連携となる。