

## ケアリハをより身近なものへ

## ケアリハプロジェクト

## 一般社団法人 変わる！介護

## ポイント

## 【利用者からみて】

1. 「ケアリハ検定」では、介護職や家族がケアリハについて学ぶことができる
2. 施設入居者などでもサービスを利用可能

## 【事業として】

1. 専門職(理学療法士)の専門的なスキル・ノウハウの一部を習得しやすいようにプログラム化
2. 検定による人材育成、自費サービスでの派遣による相乗効果も狙う

- 「ケアリハで人生が豊かになる社会」を目指し、ケアリハの概念・知識の普及を図る
- 「ケアリハ検定」は3級～1級、専門的な「インストラクター」「セラピスト」と入門者からプロの知識までが学べるプログラム
- 「ケアリハ検定」の受講者拡大を進めつつ、施設・事業所の認定など、「ケアリハ」の普及をさらに進めていく

## 商品・サービス概要

## ケアリハ民間資格の教育・認定と自費の宅リハサービスを提供

## 【商品・サービス】

## ● ケアリハ検定

誰もが日常のケアの中で安全かつ効果的なケアリハを実施できるために認定資格と教育カリキュラムを設けて人材育成を実施。介護スタッフやご家族など、リハビリの知識がない方でも、ケアリハの考え方や解剖学・運動学の知識を学ぶことができる。

## ● 宅リハ

介護付き有料老人ホーム、特別養護老人ホームの入居者の方などに対して自費でのサービスを提供。

## ● もしリハ

「もしも、介護従事者がリハビリを学んだら」というコンセプトのもと、ケアリハの概念を知るための入門編の有償セミナーを開催。

## 【価格例】(平成28年1月時点)

## ● 宅リハ料金

個別ケアリハ: 1,400円(税込)/10分(1回あたり20分～)  
グループケアリハ: 1回5～10人程度、1人あたり2,000円/45分



## 主な利用者とQOL向上のポイント

## ケアリハ概念・知識の普及によって、ご高齢の方のADL・QOLを向上

## ● 利用者のプロフィール

- ・ケアリハ検定受講者: 介護職、ケアマネの他、飲食業など従来介護に関わりのない方も受講されている。
- ・宅リハ利用者: 介護付き有料老人ホームや特養に入居されている方などに利用されている。

## ● QOL改善・向上のポイント(対応するニーズ)

- ・ケアリハ検定・もしリハ: 介護職やご家族なども、ケアリハの考え方や知識を学ぶことで、日常の中でそれを実践することができる。そのことが結果として、自宅や介護施設で暮らす方のADL・QOL向上につながると思う。
- ・宅リハ: ケアリハサービスを提供することで、ADL・QOL向上につながっている。ニーズは非常に強く、人によっては「毎日でも来てほしい」という方もいる。

●「支えるケア」から「良くなるケア」へ

法人の活動理念として、「支えるケアから良くなるケアへ」を掲げている。現在の介護は、「自立支援」を目的とした介護にはなっておらず、介護される側が介助者に依存してしまうリスクがある。しかし、適切な知識の元、アドバイスや支援ができれば、身体機能が向上し、生活の中でできることが増えていく可能性は十分ある。

リハビリテーションの語源はラテン語で、re（再び）+ habilis（適した）すなわち、「再び適した状態になること」「本来あるべき状態への回復」であり、専門職のみならず、支援してくれる人や環境、社会もすべてがある程度のリハビリテーションになりうる。ご本人の周りの支援者にリハビリに関する理解を少しでも持ってもらい「ケアリハで人生が豊かになる社会を創る」ことが目指す目標である。

●宅リハは「もっとリハビリを続けたい」というお客様の声から

自費の「宅リハ」を始めたのは、「もっとリハビリを続けたい」というお客様の声からである。老健や回復期リハ病棟などで専門的なリハビリが受けられる期間は決まっている。その後もリハビリを続けたいという声を回復期の施設で数多く聞いたことから、このサービスを始めた。

【ケアリハ検定】

●リハビリ専門職である理学療法士等が講師をつとめる

3つの認定講座と5つの認定資格で構成された資格認定制度

ケアリハ検定は3級から1級までを設けている。

3級は「入門編」の位置付けで半日程度のカリキュラムで講義やグループワークを通じて、リハビリの考え方や基礎的な知識を学んでもらう。2級、1級と上がっていくに従い、期間も長く、また技術・実技など内容もより専門的なものになっていく。

1級の上には、既に理学療法士等国家資格を持ったセラピスト向けの

「ケアリハインストラクター」と「ケアリハセラピスト」の認定資格も設けている。

「インストラクター」は当法人が実施する自費の「宅リハ」に対応できたり、1～3級の講師になる資格がある認定。

自費のリハにおいては、ケアマネジャーが介入しない場合が多いため、それを補完すべく、ケアリハの「マネジメント」を行える人材を「ケアリハセラピスト」として育成していく。



【宅リハ】

●訪問マッサージ事業者とも連携し、介護施設等へ理学療法士を派遣して自費でのケアリハを実施

訪問マッサージ事業者から紹介を受けて、介護施設等への自費のケアリハサービスを提供している。施設側が費用を負担するケース、個人が費用を負担するケースの双方がある。

ニーズは非常に大きく、現在の当法人のスタッフだけでは対応しきれない状況である。

今後は、ケアリハ検定の普及を一層拡大していきたい。

●まずはケアリハ検定受講者の拡大が課題

まずはケアリハ検定の認知を広げて、受講者を拡大していきたい。介護士や家族など、仕事や家庭で介護に関わる方々はもちろんのこと、一般の飲食店やサービス業で働く方にも、ケアリハ検定を受講してほしい。介護以外の職種でもリハビリの概念や知識がひろがることで、バリアフリーな社会の実現につながると考えている。

●施設・事業所単位の検定・認定も

ケアリハ検定は現在は個人向けのものであるが、この発展形として、施設単位でケアリハのプログラムを受講してくれた介護施設・事業所を「ケアリハの認定施設」として認定していくことも考えている。各施設・事業所の提供サービスの質を高めるとともに、利用者や家族にとっても、より施設・事業所の選択がしやすくなるはずである。

また、訪問理美容など、他の保険外サービス事業者との連携も進めているところである。例えば、理美容についても、介護やリハの知識・技術がなく実施しているケースも多く、こうしたところにもケアリハのノウハウ・技術を伝えていきたい。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

一般社団法人 変わる！介護 代表 森惣次郎

●80歳から生きがい・やりがい溢れる社会を目指して

これからの日本はますます超少子高齢化社会になっていき、リハビリを必要とする高齢者や障害者の方はますます増えていきます。そんな中、まずは①良くなるケアを社会生活の中で当たり前にしていくこと、②社会復帰まで視野にいれた良くなるケアが必要、と思い「ケアリハ」を創設しました。今後、このケアリハを根拠とした「良くなるケア」が当たり前になっていき、「80歳になっても望みが叶えられる社会」に向けて事業を運営させていきます。

終末期を支え「穏やかな時間の創出」をサポート

## オーダーメイド型訪問看護（保険外型の訪問看護）

株式会社ホスピタリティ・ワン

### ポイント

#### 【利用者からみて】

一時帰宅や在宅での看取りなどを保険外の訪問看護の専属の看護師がサポートしてくれる

#### 【事業として】

1. 柔軟な勤務体系で潜在看護師も活用
2. 「一般社団法人訪問看護支援協会」を立ち上げ専門人材（「エンディングコーチ」）の育成や、他の訪問看護ステーションとの協働にも取り組む

- 「自宅で最期を」というニーズに応えつつ、「訪問看護ステーションの経営力強化の一助になれば」との思いで始めたサービス
- 人材として潜在看護師も活用しつつ、民間資格にてサービスの質・専門性を担保

利用者獲得 ● 病院のソーシャルワーカーからの紹介が主。

働き手 ● 多様な働き方が可能のため、潜在看護師の働く場となっている。年代や経験から、家族とのコミュニケーションをとりやすいメリットも。

付加価値 ● 終末期の「トータルペイン」を理解し、ケアできる専門人材「エンディングコーチ」を育成。

- 「訪問看護支援協会」を通じて他の訪問看護ステーションと連携、保険会社をはじめとする民間企業とも連携し、「自宅で最期を迎えられる」環境作りの一助となる

### 商品・サービス概要

医師・看護師・ケアマネとも連携しつつ、保険外の看護サービスを提供

#### 【商品・サービス】

- 保険外サービスとして、医師の指示の下、看護師、ケアマネジャー等とも連携しつつ以下のサービスを提供

<医療の依頼内容例>

点滴、中心静脈栄養・胃ろう、腹膜透析の管理、吸引、服薬管理、疼痛コントロール、褥瘡の処置と予防、酸素管理など

<介護の依頼内容例>

病院・施設への付添い、長時間の見守り、認知症のお世話、食事・トイレ・入浴の介助、買い物同行、リハビリのお手伝い、旅行のお手伝い、ハプティックセラピーなど

【価格例】(平成28年1月時点)

- 時間制による料金

1時間のみのご利用…9,800円/時間、2～3時間のご利用…7,500円/時間

4時間以上のご利用…6,000円/時間



### 主な利用者とQOL向上のポイント

一時外出や転院のサポートから、ご自宅での看取りまで

- QOL改善・向上のポイント(対応するニーズ): 終末期でのご利用が多く、主なご利用のシーンは以下の3つ。

#### ①一時外出

「自宅に帰って家族と過ごしたい」といった終末期の一時外出のニーズにお応えするケース。日帰りや一泊等で自宅に戻られ、家族と食事を一緒にされるなど、穏やかな時間を過ごされる間の付き添いや医療処置を行う。短期間であるため、料金も1回数万円であることから、経済力に関わらず幅広い方がご利用されている。

#### ②転院のサポート

「地元に戻って最期を迎えたい」と東京等から地方に転院される際の付き添いを行うケース。特に遠距離の場合など、我々の自費看護サービスを使えば、新幹線も使えるため、介護タクシーや民間救急車といった他の手段と比べて移動時間も短い上に、料金も低く抑えられるなどメリットが多い。

#### ③ご自宅での看取り

病院ではなく、自宅で最期を迎えたいとお考えの方に、3ヶ月間など、長期にわたって24時間の看護サービスを提供するケース。累計の費用は高額になるため、入院先の選択肢が少ない都市部以外の富裕層の方等のご利用がある。

●「慣れ親しんだ自宅で最期を過ごしたい  
・ 過ごさせてあげたい」という思いの実現

創業前後から「保険外看護サービス」の可能性を探る中で、実際にご要望が多かったのは、「看取り・終末期」の場面であった。終末期の療養は病院が当たり前であり、病院で亡くなる方が大半を占める中、「慣れ親しんだ自宅で最期を過ごしたい」「過ごさせてあげたい」というご本人・ご家族の思いに応えたいと考えた。

●訪問看護ステーションの経営力の強化に向けて

公的な保険制度による収入のみならず、ある程度の「保険外」の収入を確保することは、特に営利法人が運営する訪問看護ステーションにおいて、経営力の強化のために効果的な方法の一つであると考えている。当社はそのためのラボ（実験室）の位置付けである。当社でメニュー化・プログラム化したものを全国の訪問看護ステーションで活用してもらいたいと考えている。各地の訪問看護ステーションが安定した経営を続けることが、それぞれの地域の看護師や利用者の方を守ることに繋がるとつながるはずである。

【利用者の獲得】

●病院のソーシャルワーカーを介しての利用者紹介

サービスの特性上、病院のソーシャルワーカーを介してご利用を希望される方を紹介されるケースが多い。関東を中心に30を超える病院から依頼を受けている。

【提供体制（働き手の確保）】

●潜在看護師の働く場として

現在当社には約40名の看護師が登録しているが、そのうち、10名程度は「看護師の免許は持っているが働いていなかった」という「潜在看護師」である。「ご家族の不安に寄り添う」サービスなので、主婦層などの看護師は年代的にもご家族とのコミュニケーションがとりやすく、このサービスにあっている。また多様な働き方ができる余地が大きく、潜在看護師の働く場として有効である。

それ以外には、看護の大学院生や終末期ケアで専門性を高めたいと考える看護師など、多様な人が登録している。人材紹介会社は使わず、口コミや当社が実施するセミナー等で興味を持ってくれた人たちである。

【付加価値】

●民間資格「エンディングコーチ」として専門性を追求

「一般社団法人 訪問看護支援協会」という協会を立ち上げ、「エンディングコーチ」という民間資格の教育・認定を行っている。当社の登録スタッフ以外にも受講者を募っており、修了者は全国で250名を超える。

「痛み」とは身体的なものだけではなく、  
1. 身体的、2. 心理的、3. 社会的、4. スピリチュアルな（霊的）痛みの4側面がある、という臨床心理学の「トータルペイン（全人的苦痛）」という考え方にに基づき、4つの痛みに対して、横断的にアセスメントできる専門性のある人材を育てることが「エンディングコーチ」の狙いである。



●一般社団法人 訪問看護支援協会を通じて、  
他の訪問看護ステーションとの連携を拡大

自費での看護サービスのニーズに対して、当社だけで対応するのではなく、他の訪問看護ステーションと案件やノウハウを共有していきたいと考えている。そのために「一般社団法人 訪問看護支援協会」を立ち上げてネットワークを作っている。首都圏の営利法人の訪問看護ステーションを中心に、60社程度が加盟している。

●様々な事業者との連携

マンション管理会社の入居者向け優待サービスの一つとして、当社のサービスが紹介されるケースも出てきている。できるだけ希望される多くの方にサービスをご利用いただけるように、サービス利用原資を確保いただく手段として金融商品との組み合わせも模索・検討しているところである。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

株式会社ホスピタリティ・ワン 代表取締役 高丸慶

「理想とする最期」や「ご家族のおだやかな時間」といったご利用者様のニーズを実現するために、保険外のサービスを利用することも選択肢の一つとしてあると思います。これからのケアプラン策定の際に、ご利用者様のニーズ・目的を達成するための一つの選択肢として、保険外訪問看護の活用をご検討いただければ幸いです。

## 地域特性に合わせて地域コミュニティをプロデュース

## 高齢者向けコミュニティ住宅「ゆいま〜る」

株式会社コミュニティネット

ポイント

## 【ご利用者からみて】

- 子供から高齢者まで多世代が共に暮らせる100年コミュニティづくり  
子どもから高齢者まで、さまざまな価値観を持つ人たちが、世代や立場を超え、お互いの生活を尊重しながら、ともに支え合う仕組みのある「100年コミュニティ」づくりを進めている
- 高齢者が“自分らしい暮らし”を続けられる高齢者向け住宅“ゆいま〜る”を開発
  - 「施設」ではなく、「生活としての住まい」
  - 安心して最後まで暮らせる仕組み+医療と介護の連携
  - 居住者主体のハウスづくり。ともに育むコミュニティ

## 【事業として】

## ● 地域特性に合わせた高齢者向け住宅の開発

- ・ 過疎地から都市部駅前など、地域特性に合わせた異なる高齢者向け住宅を全国8カ所で企画・開発（2016年2月現在）

## ● 住宅開発の特徴は“参加型アプローチ”

- ・ 開発検討段階から入居者候補の人達の意見・希望を取入れながら開発。開発後も、コミュニティ形成のため利用者の主体的な取組みを重視した支援を行う
- ・ 地域資源をコーディネートし、未来図を描き、自らリーダーとなって地域をデザインしていく“地域プロデューサー”を育成し配置することで参加型アプローチを促している

## 商品・サービス概要

地域特性に応じた高齢者向け住宅の企画・開発  
様々な仕組みで高齢者の「自分らしい暮らし」を実現

## 【商品・サービス】

## ● 高齢者向け住宅「ゆいま〜るシリーズ」

- 親しい人に囲まれ、楽しく、自由な暮らしを満喫し、老いが進むにつれて受けるサービスを手厚くし、看取りや身辺整理も託すことのできるコミュニティのある暮らしを実現する高齢者向け住宅「ゆいま〜る」を企画開発。
  - ・ 独立した居室・キッチン・浴室などがあり、プライバシーを保つことで「施設」ではなく、「生活としての住まい」を提供
  - ・ 生活コーディネーターによる相談、必要に応じて入退院の付添いや介護関係の手配するなど、安心して最後まで暮らせる仕組みを構築
  - ・ 居住者同士が助け合い・支え合い、地域社会ともつながりを持てるよう、地域に開かれたコミュニティスペースの設置や、地域イベント等を企画
  - ・ これまで北海道厚沢部のような過疎地から、神戸の駅前開発型といった地域特性に合わせて異なるモデルで8カ所開発している

&lt;2016年2月現在のゆいま〜るシリーズ&gt;



## 【価格】

- 地域特性に応じて各ゆいま〜るごとに賃料等を設定

## 主な利用者とQOL向上のポイント

## 元気なうちから安心して最後まで自分らしく暮らす

- 入居者のプロフィール：平均年齢は70代～80代、独居が7～8割程度、女性が7～8割程度。基本的に自立した高齢者を入居対象としているが、介護を必要とする方も入居可能
- QOL改善・向上のポイント（対応するニーズ）
  - ・ 元気なうちに最後まで暮らせる「終のすみか」に移り住むことで、安心して自分らしく暮らせることができる
  - ・ 特に、入居者同士や地域社会とのつながりを促すことで、共に支え合うコミュニティを形成している

商品・サービスが生まれた背景

建物というハードではなく、生活を見直し、社会的弱者が生き生きと暮らせるような仕組み＝ソフトをつくりたい

「高度経済成長が終わると、これまで効率一辺倒だったことの歪みが出てきます。それがもっとも顕著に現れるのは高齢者などの社会的弱者です。この問題を、コミュニティづくりを通して解決していきたい。建物というハード

ではなく、生活を見直し、社会的弱者が生き生きと暮らせるような仕組み＝ソフトをつくりたい」。このような思いで事業を開始し、現在に至っている。

サービス提供に関する独自の取り組み・工夫

多世代が共に暮らせる100年コミュニティづくりを目指す“参加型”アプローチによる住宅・地域開発

●多世代が住むコミュニティにより介護保険に頼らない社会を目指す

・子ども、若者、中年、高齢者と誰にでもケアは必要。それは身体的あるいは精神面のサポートであったり、子育てや就労の支援であったりと様々である。しかも高齢者の多くは高齢者だけで住みたいと思っていない。したがって、多世代が住むコミュニティを目指すことで、みんなで集まって支え合い、生きがいを見つける。それがひいては認知症や寝たきりの予防となり、結果として介護保険を支える役割を果たすと考える。

●“参加型アプローチ”による住宅開発

・当社による住宅開発の特徴は“参加型アプローチ”であり、開発検討段階から入居者候補の人達に「住み続けるために必要なサービス」「近隣のイベント状況」などを、見学時やアンケートによって事前確認や共有を行う。  
・開設後も入居者に運営に積極的関わっていただく。入居者自らが実施したいイベントのサポート等を行い、コミュニティ形成のための利用者の主体的な取組みを重視し支援する。

●地域特性に応じた地域力を向上させるため“地域プロデューサー”を育成

・多世代コミュニティを実現させるためには、地域特性に応じた地域力の向上が必要である。  
・地域の様々な組織、個人と連携し、“参加型”で地域の問題解決をはかり、地域力をアップさせる。  
・これらの役割を担うのが“地域プロデューサー”。地域プロデューサーは、地域にある「ひと・もの・かね」などの資源をつないで、未来図を描き、自らリーダーとなって地域をデザインしていく地域づくりのスペシャリスト。  
・当社では、(社)コミュニティネットワーク協会による養成講座等により地域プロデューサーを育成している。

<地域力を向上させる“地域プロデューサー”>



<(社)コミュニティネットワーク協会による地域プロデューサー養成講座>

**第3回 地域プロデューサー養成講座**

塾生30名募集集中! ◆申込〆切 2015年4月24日(金)まで◆

●地域プロデューサーとは?

持続可能なまちづくりの実現に向けて、自治体や企業、地元住民、NPOなどの連携を促し、地域活性化、資金調達、人材の育成、自治体と市民とのコーディネートをするなど、さまざまな役割をもつプロデューサーを行う“地域づくりのスペシャリスト”です。

●対象者は?

- ・まちづくり実践の経験のある方
- ・まちづくり実践の指導・助言業務経験のある方
- ・参加費を自主的に拠出できる方
- ・当協会の賛助会員に加入して頂ける方(年会費5,000円)

●終生の特典

講座終了後、当協会が支援する、地域プロデューサー養成講座に参加することができます。当協会の、事業創出、企業会員、個人会員などのサポートを受けることができます。今後、開講予定のステップアップ講座を受講できます。

●費用は?

3万円(税別)

今後の展開

“ゆいま～るシリーズ”を全国に1,000カ所開発

●今後はコンサルティング支援という形で携わりゆいま～るを開発

・当社では、全国に1,000カ所ゆいま～るを作る事を提唱している。今後は、原則、当社が直接開発するのではなくコンサルティング支援という形で携わる予定である。各地域でコミュニティを作るのはその地域の事業者がふさわしいと考えており、企画等の足りないところを当社が補っていく、という役割分担が相応しいと考えている。

●カレッジリンク型のゆいま～るを開発

・町田市におけるプロジェクトが進行中であり、桜美林大学との連携でカレッジリンク型の“ゆいま～る”を開発する予定である。このプロジェクトでは、桜美林大学が開発主体であり、ノウハウを提供している。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

運営部長 玉井美子

高齢者のみなさんは、自宅で最期を迎えたいという方がほとんどです。しかし、多くの施設入居の方々はその人自身の意思ではなく、家族の意思で入られている方が多いのが現状です。

元気な方々が自分の意思で入居したいという住まいづくりのためには、その人自身が住まいづくりに関わるのが一番です。それを実現しているのがゆいま～るシリーズであり、そのようなニーズはこれからも増えていくと考えています。

## 障害者、高齢者、地域住民が交わり、支えあう地域コミュニティ

## シェア金沢

## 社会福祉法人佛子園

## ポイント

## 【利用者からみて】

1. 温泉、食堂、雑貨店等があり、高齢者だけではなく、地域の様々な人が集う街
2. 希望すればボランティアや働く場など、自分の「役割」を持ち続けられる

## 【事業として】

1. 住民の声を聞き、住民が主体となる「住民参加型」の街づくり
2. ソフト・ハードの両面の工夫で「交流」を生み出す

- 障害を持った子どもたちの入所施設の移転をきっかけに、色々な人が自然と集い、ふれあう街を目指して開設
- 福祉施設、高齢者住宅等に加えて、温泉や食堂、カフェ、ドッグランなど多様な魅力で地域住民が自然と集うことを目指す
- 高齢者も「支えられる側」だけではなく、街の担い手として、自分の役割を持つことができる
- シェア金沢での経験も活かし、「福祉×街づくり」の取組みを他の地域でも展開

## 商品・サービス概要

## 高齢者向けの住宅、障害者施設、温泉、食堂などが集まった街

## 【商品・サービス】

- 福祉施設、温泉、食堂、カフェ、ドッグランなどからなる「ごちゃ混ぜ」の街  
平成25年開設。約1.1万坪の敷地内に、障害を持つ子どもたち向けの児童入所施設、サービス付き高齢者向け住宅、学生向け賃貸住宅といった居住施設、高齢者デイサービス等がある。運営するのは社会福祉法人の佛子園。地域住民を含めて誰もが利用できる天然温泉や食堂、ギャラリーがあるほか、雑貨店、カフェ&バー、ボディケア店、クリーニング店、料理教室などがテナントとして入居する。敷地内にはドッグランやアルパカ牧場、全天候型グラウンド等の施設もある。地域住民も自由に行きかうことができ、子どもから大学生、高齢者まで世代や障害の有無を越えて様々な人が暮らす街である。  
ハロウィンイベントなど、地域交流イベントを積極的に開催しており、周辺の幼稚園の児童が遊びにくるようになっている。

## ● サービス付き高齢者向け住宅

シェア金沢内には32戸のサービス付き高齢者向け住宅がある。希望すればボランティア活動に参加したり、働きたい人には仕事もある。また、介護が必要になった場合は、敷地内にあるデイサービスや訪問介護事業所を利用できる。



## 主な利用者とQOL向上のポイント

## 高齢者も自分の「役割」を持って暮らし続けられる街

- 利用者のプロフィール(サービス付き高齢者向け住宅): 近隣の住民の入居を想定していたが、賃料の高い都会に比べてゆとりのある広さが提供できることもあるためか、約半数が県外からの入居である。ただ、残り半分は地域の方々なので、この方々と交流することで、他県から移住された方もスムーズに地域に溶け込むことができている。
- QOL改善・向上のポイント(対応するニーズ): 「お世話する側、される側」といった一方的な関係ではなく、「時には支え、ときには支えられる」という双方向の関係を目指しており、住民の方々がそれぞれに「役割」を持って暮らすことができるようにしている。ボランティア活動のほか、敷地内に高齢者や学生など住民がオーナーとなっている日用品・生活雑貨の売店もあり、スタッフとして働くこともできる。デイサービスでヘルパーとして働いている方もいる。

商品・サービスが生まれた背景 **障害のある方、高齢の方、地域住民、色々な人が自然とふれあう街を目指して**

● **障害を持つ子供たちが、自然とそこにいる、地域の方々とも自然とふれあう街を目指して**

佛子園の創始者はお寺の住職であり、戦後に戦災孤児の預かりをしていた。そこから昭和35年には、社会福祉法人として、障害のある子どもたちの入所施設を開設。以後、障害者福祉の分野を中心に石川県内で様々な事業を展開している。障害児向けの入所施設の老朽化に伴い、移転先を探していたところ、出会ったのが国立若松病院跡地である現在のシェア金沢の土地であった。

移転するにあたって、障害を持った子どもたちだけの特殊なコロニーにするのではなく、学生、高齢者の方、地域の方々など、様々な人と自然にふれあえる街を目指そうと考えた。

● **良き地域コミュニティの再生 ～西園寺での取り組み～**

シェア金沢のモデルとなったのは、当法人が運営する西園寺での地域コミュニティ再生である。小松市にある西園寺という460年の歴史のある廃寺を改装し、高齢者向けのデイサービスと障害者向けの就労継続支援B型などの福祉拠点とした。その際に周囲の野田町の方々に開かれた拠点にしたいと思い、温泉を掘って地域の方が利用できる日帰り温泉を作ったり、改装した本堂を昼間はデイサービス、夜は居酒屋として利用できるようにした。結果として、西園寺は高齢者、障害のある方、野田町の住民の方々が集うコミュニティ拠点となっており、さらには過疎地であったこの地域で世帯数が増加する効果も生んでいる。

サービス提供に関する  
独自の取り組み・工夫

**高齢者も街の担い手となる、参加型の街づくり**

● **サービス付き高齢者向けに入居する方も含めて、住民一人ひとりが街の担い手**

シェア金沢にサービス付き高齢者向け住宅を開設する際、当法人では高齢者住宅は初めての取組であったため、WTOの「高齢者にやさしい街」(エイジフレンドリーシティ)の8要素を参考に街づくりを行った。「市民参加と雇用」「社会参加」等の要素を実現するために、外部の方々テナントや住民として参加いただいている。具体的には、それぞれに地域貢献活動を1件以上実施してもらうことを条件に、NPO法人事務所、料理教室、ボディケア店、カフェ等を誘致している。学生向けの賃貸住宅も周辺相場の半額程度で貸し出すかわりに、ボランティア活動を行ってもらっている。

サービス付き高齢者向け住宅に入居する方も、この町の担い手であり、ボランティアや働き手となることができる。実際に、入居後にヘルパーの資格を取って、敷地内の障害者施設やデイサービスで働いている方もいる。

また、サービス付き高齢者住宅は、清掃等に関して、障害のある方の就労の場にもなっているなど、住民同士が互いに支えあう関係となっている。

● **自然な触れ合いを生み出す空間設計**

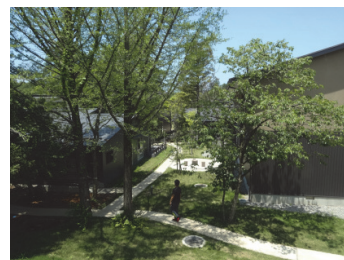
住民同士が顔を合わせて声を掛け合いやすいように、障害のある方、高齢の方、学生等それぞれの居住施設をごちゃ混ぜに配置したり、道をわざと細くくねらせたりしている。(グッドデザイン賞も受賞)

● **地域の方々の声を丹念に聴いて、街づくりに反映**

シェア金沢の開発が決まってから、1年ほどかけて色々な集まりに参加して、地域の方々の声を聞いた。そこでのご意見を踏まえて、敷地内にドッグランや屋根つきのバス停を作ったりした。

WTO 高齢者にやさしいまち  
(エイジフレンドリーシティ)

1. 屋外スペースと建物
2. 交通機関
3. 住居
4. 社会参加
5. 尊厳と社会的包括
6. 市民参加と雇用
7. コミュニケーションと情報
8. 地域社会の支援と保健サービス



今後の展開

**地域との一体化を深めつつ、「福祉×街づくり」を他の場所でも展開**

● **シェア金沢と地域の一体化を更に深めていく**

近所の園児が写生大会にきたり、小学校のマラソン大会にシェア金沢の敷地を利用する等、徐々に地域の住民が気軽に足を踏み入れるようになってきているが、まだ西園寺ほど地域に根付いているわけではない。引き続き、地域との交流を深めていき、様々な人が集い、交わる街にしていきたい。

● **拠点施設を中心として支援ネットワークを構築するタウン型を展開**

西園寺やシェア金沢での経験を活かし、輪島市や白山市での地域活性化・街づくりにも取り組んでいく。シェア金沢のように敷地内に全てを集めるのではなく、白山市では、拠点施設で保育、障害者・高齢者支援等の福祉サービスに加え、温泉、クリニック、ウェルネス、料理教室、カフェ等を運営し、さらに地域の障害者グループホームやサ高住、クリニック、薬局等を繋ぐタウン型の開発を計画している。輪島では、ケーブルテレビを利用した住民との双方向ネットワークシステムとカート車両を利用した交通システム、地場産品である漆を活かした地域のブランディングにも取り組む。金沢大学との連携では、県内全域で若者の定着化や地域開発の人材育成にも取り組んでいく。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

社会福祉法人 佛子園 常務理事 奥村俊哉

「私がつくる街」Share金沢。人びとが年齢や疾患、障害の有無に関わらず、地域の中で関わり合って暮らしています。私たち社会福祉法人だけではなく企業、NPO、一般社団法人や個人など、そして何よりシェアの住民と地域の人たち、それぞれができることを考え、役割を担って創る街。人びとが暮らし、集う、Share金沢が目指すのは「ごちゃまぜ」の社会(多世代創生社会)です。



## デイサービスに隣接した団地内のコミュニティ拠点 カフェオーリ

### 麻生介護サービス株式会社

#### ポイント

#### 【利用者からみて】

デイサービスの利用者に限らず、地域住民が広く利用できるカフェ、コミュニティスペース。ちょっとした家事代行も利用可能

#### 【事業として】

1. デイサービスの内容も含め、地域の要望を取り入れた拠点開発
2. 「介護施設っぽさ」「高齢者色」を出さないことで色々な人が集う
3. デイサービスやカフェで地域住民との関係を作った上で、自宅（家事代行）へとサービスを拡大

- 団地の高齢化に対応して介護サービスや生活支援サービスを提供
- デイサービスやカフェ等、全てにおいて地域住民の意見を反映、対話型での拠点作りを実践

#### 商品・サービスの企画

- 団地の自治会など地域の方々と対話を重ねて、サービス内容を企画し、特色のあるデイサービスや、多世代交流拠点となるカフェを開設・運営。
- まずデイサービス、カフェで地域との関係を作ってから、家事代行を提供する等サービス展開の「順序」も重視している。

#### 集客

- 「介護施設っぽさ」「シニア色」を廃して、多世代の集まる場を実現している。
- 自治会、自治体、学校など地域の関係者と関係を作り、地域に根ざす。

- 今後も住民との対話を重ねながら、ニーズに即したサービスを拡充していく

#### 商品・サービス概要

#### 団地内にある介護サービスとカフェの複合拠点

#### 【商品・サービス】

#### ● 介護保険内サービス（デイサービスなど）

半日型の機能訓練に特化したデイサービスには、リハビリマシンを多数設置し、理学療法士や鍼灸あんまマッサージ師も配置。機能訓練特化型のデイとしては珍しく、入浴設備もある。訪問介護、ケアプラン、訪問入浴等の事業所も併設している。

#### ● カフェオーリ

デイサービスに隣接し、誰でも利用できるカフェ。ランチとしてカレーや定食などのメニューを提供。弁当の販売もしている。地域住民に向けたセミナーやイベントも実施している。

#### ● 家事オーリ

カフェオーリが実施する家事代行。下大利団地の住民の方向けに、「ワンコインからの家事代行」として15分500円から様々なニーズに対応する。

#### <主なメニュー>

- ・ 家事（60分～）：定期プラン60分1,500円、不定期60分2,000円  
買物代行、掃除、洗濯、調理、見守りなど
  - ・ 住まいのお困りごと（15分～）：15分500円、30分800円、60分1,500円  
水漏れ小修理、電球交換、家具の配置換えなど
  - ・ ゴミ出し：週1回 月額1,000円、週2回月額2,000円
- ※いずれも価格は平成28年1月時点。消費税込



#### 主な利用者とQOL向上のポイント

#### 介護施設の利用者に留まらず、多世代が利用

#### ● 利用者のプロフィール

<デイサービス> 比較的軽度の方を中心に、「介護施設っぽくなさ」を評価してくる方が多い。男性比率も高い。  
<カフェ> デイサービスの利用者だけではなく、子供を持つママのランチ会等にも使われている。以前は駄菓子屋があった場所なので、店舗の一角に駄菓子も置いており、近隣の小学生も多く訪れるなど、多世代が交流する場所となっている。

● **団地の高齢化への対応した  
介護・生活支援サービスの拡充**

大野城市は博多中心市街地からの距離も近く、市全域で見れば若い世代の流入も進んでいるものの、ここ大野城市UR下大利団地に関しては、約1,300世帯2,300名の住民のうち、65歳以上の方が3割を占めるなど、高齢化が課題であった。そこで、自治会からの要請もあって介護サービスやコミュニティスペースの運営についてURが公募を行い、当社が入札に参加したのがきっかけ。

入札の際の条件として、デイサービス、訪問系の介護サービス、介護相談窓口を設けること、生活支援サービスを提供することなどがあった。元々、当社は大野城の他の場所で訪問介護サービスを提供していたので、それを移転し、デイサービスや生活支援サービスについては、地域の方々のご意見を聞きながら作り上げていった。

【商品・サービスの企画】

● **団地の自治会など地域の方々と対話を重ねて、  
サービス内容を企画**

自治会や老人会等を通じて、地域の方々との対話を重ね、ご要望をくみ取ってサービスを作り上げてきた。デイサービスも、「エレベーターのない団地でもあり、足腰を鍛えたい」というニーズが多く、一方で「お風呂に入りたい」という声も多かったため、両方のご要望にお応えするために「入浴設備もある半日タイプのリハビリ特化型デイ」という珍しい形態となっている。

カフェを併設したのも「コミュニティスペースを設けてほしい」という住民のご意見からである。元々駄菓子屋があった場所でもあり、「高齢者だけではなく子供も立ち寄れる場所にしてほしい」という要望があり、これを具現化したのがカフェオーリである。

● **住民との徐々に関係を作りながら、段階を追って、  
サービスを提供**

デイサービス、カフェオーリを下大利団地内に開き、地域との信頼関係、人間関係ができたところで開始したのが団地の居住者向けの家事代行の「家事オーリ」であり、この順番が重要だと考えている。家事代行も家具移動や専門清掃等の場合を除き、カフェのスタッフが自宅に訪問する形としているため、普段カフェで顔を合わせている人が来てくれる安心感があると思う。

【集客】

● **「介護施設っぽさ」「シニア色」を出さない空間作り**  
団地という場所柄「通って恥ずかしくない施設にしてほしい」「介護色の強い施設は嫌だ」というご意見が多く、それに応える形で、デイサービスも一般のフィットネスクラブの

ような空間にした。前面をガラス張りにしてオープンな雰囲気を出し、落ち着いた色調の内装、間接照明、ジャズを中心としたBGMなど、「介護施設っぽくなくさ」にこだわっている。

● **多世代を意識した地域との関係構築**

カフェでは「無料法律相談」や介護保険に関するセミナーの他、子育て世帯が参加できるイベントやワークショップも開催している。小学校との関係も築いており、社会見学として小学生を受け入れるなどしている。オープニングに市長に来ていただく等、自治体との関係も大事にしている。



● **団地の住民のニーズを踏まえて、更なるサービスの  
拡充を図る**

現在はカフェで弁当を販売しているが、要望をくみ取りながら、団地内に向けて「宅配」ができないか検討している。当社が他の場所で実施している階段昇降サービスなども、住民のご意見を聞きながら、必要に応じて投入していきたい。

● **地域包括ケアの担い手として、より地域に溶け込む  
ことを目指す**

介護サービスやカフェ、保険外の家事代行など、団地内の住民の方々とは様々な点で接点を持つことを活かし、地域ケア会議に参加するなどして、地域包括ケアの担い手としての役割を果たしていきたいと考えている。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

白水貴行 事業開発本部マネージャー

高齢化が進むUR下大利団地及び周辺地域住民の皆様が、安全・安心に暮らせる為の地域の福祉拠点として開設しました。いつまでも健康で元気にすごせる様、身体機能の維持向上ができるリハビリ特化型デイサービスや、食を中心とした多世代が交流できるコミュニティカフェスペース、介護相談ができる居宅介護支援事業所、自宅での生活をサポートする訪問系サービスなど活用して頂きたいと思っております。今後も団地及び周辺地域における福祉拠点及び地域コミュニティ拠点の形成を、地域住民や関係各所と交流・連携し進めていきたいと考えております。

## 介護のプロが多様な介護相談に応じて介護離職防止をサポート “産業ソーシャルワーカー” BtoB受託事業

株式会社エムダブルエス日高

ポイント

### 【ご利用者からみて】

介護離職が社会問題となる中、企業の福利厚生の一環として、介護のプロによる家族介護相談機会を提供する“産業ソーシャルワーカー”機能を設置することで、優秀な社員の介護離職を防ぐ

### 【事業として】

介護保険のプロである居宅介護支援事業所と一般企業がBtoB（企業対企業）で契約し、ケアマネジャーが産業ソーシャルワーカーの役割を担う。将来的に、当該エリア企業の介護離職者をゼロにできたら素晴らしいと考えている

- 産業ソーシャルワーカーをアウトソーシングすることで、以下の介護離職問題に関する企業課題に対応。
  - ・ 介護離職問題は福利厚生の一環として企業の支援が求められているものの、多様な介護問題に常時対応することは非常に困難。産業ソーシャルワーカーをアウトソーシングすることでこれら企業課題に対応
  - ・ 介護問題は会社に相談しづらいとされ、隠れ介護などと揶揄されている。匿名性を有する第三者によるサポートが必要であり、外部にアウトソーシングすることと親和性がある。

商品・サービス概要

介護のプロであるケアマネジャーが様々な相談機能を提供することで契約企業の社員をサポート

### 【商品・サービス】

#### ● サービス内容

＜匿名性を重視した介護相談機能の提供＞

- ・ 電話相談窓口の開設
- ・ 電子メールによる対応

＜企業向け介護に関する情報発信＞

- ・ 社員向けの介護セミナーの開催
- ・ 各種介護サービスの見学ツアーの開催

### 【価格】

- 従業員数の企業規模に応じて月額数万円～10万円の委託料（いずれも税抜。価格は2015年12月時点のもの）
  - ・ ケアマネジャーによる出張相談

家族の介護について専門家が相談に乗る窓口  
“産業ソーシャルワーカー”委託契約

# 介護離職を防げ!

優秀な社員が突然の離職!?  
多様な介護問題に自社対応困難!?

介護のプロが御社の社員をサポートします!

- ケアマネジャー出張相談
- 「電話相談窓口」の開設
- Eメールによる気軽な相談
- 社員向けセミナーの開催
- 各種サービスの見学ツアー

群馬県南毛郡いきき町企業経営者支援イノベーションアワード大賞

(株)エムダブルエス日高  
高崎市岡高町349  
電話027-362-0691  
http://mwsnidaka.com/  
MWS日高 検索

日高会グループが総力  
人間ドック・セカンドオピニオン・緩和ケア

主な利用者とQOL向上のポイント

企業規模を問わず様々な業態に対応。目標は、所在エリアにおける介護離職者ゼロ

- 契約企業のプロフィール：契約企業は従業員十数名から数千人までと規模は様々。また、社員以外にもパート従業員向けにも窓口を設定する企業もある
- QOL改善・向上のポイント（対応するニーズ）：企業内の多様な介護問題に、匿名性を有した介護のプロが常時対応する機能を設けることで、介護離職者ゼロを期待

商品・サービスが生まれた背景 **介護離職が社会問題となる中、従業員の家族介護問題を救う試みとして開始**

- **企業にとって従業員の家族介護問題への対応はますます困難を極めると想定し、2014年11月に事業を開始**  
 今後も加速する少子高齢化と企業の人材不足を補うために、定年は事実上65歳まで延長され、配偶者を介護する可能性も高くなる。  
 一方で、家族介護はある日突然やってくるケースが多く、備えが全くできていない。  
 このような中、今後多様な介護ニーズに企業内での対応は困難を極めると想定される。  
 そこで、介護離職が社会問題となる中、従業員の家族介護問題を救う試みとして、2014年11月に開始した。

サービス提供に関する  
独自の取り組み・工夫

**当社グループ経営資源を活用し親密かつ付加価値のある対応を提供  
企業アプローチは銀行と連携**

- **当社グループの経営資源を活用**  
 相談地に近い県下にある居宅介護支援事業所のケアマネジャーが対応することで、相談者と親密な対応を可能としている。  
 また、当社グループの医療法人と連携することで、セカンドオピニオンや緩和ケアといった医療に関する相談対応も必要に応じて提供している。

- **地域有力銀行と連携して企業アプローチ**  
 法人契約を獲得するために、地域有力銀行と連携して企業アプローチを行っている。

- **SNSや当社独自のネットワークサービスで情報発信**  
 拡散性が高いフェイスブックを活用し、介護・医療に関わる情報をリアルタイムで発信している。誰でも閲覧できるため、利用者への訴求には非常に効果的である。  
 なお、当社が独自開発のウェブサイト「福祉きっとコム」といった介護事業所・施設総合サイトにより様々な施設を紹介している。紹介施設に関しては、登録制で、将来的には全国の優良施設を紹介できるようにする予定。

＜「福祉きっとコム」による施設紹介＞



今後の展開

**産業ソーシャルワーカーの必要性・有用性の啓蒙**

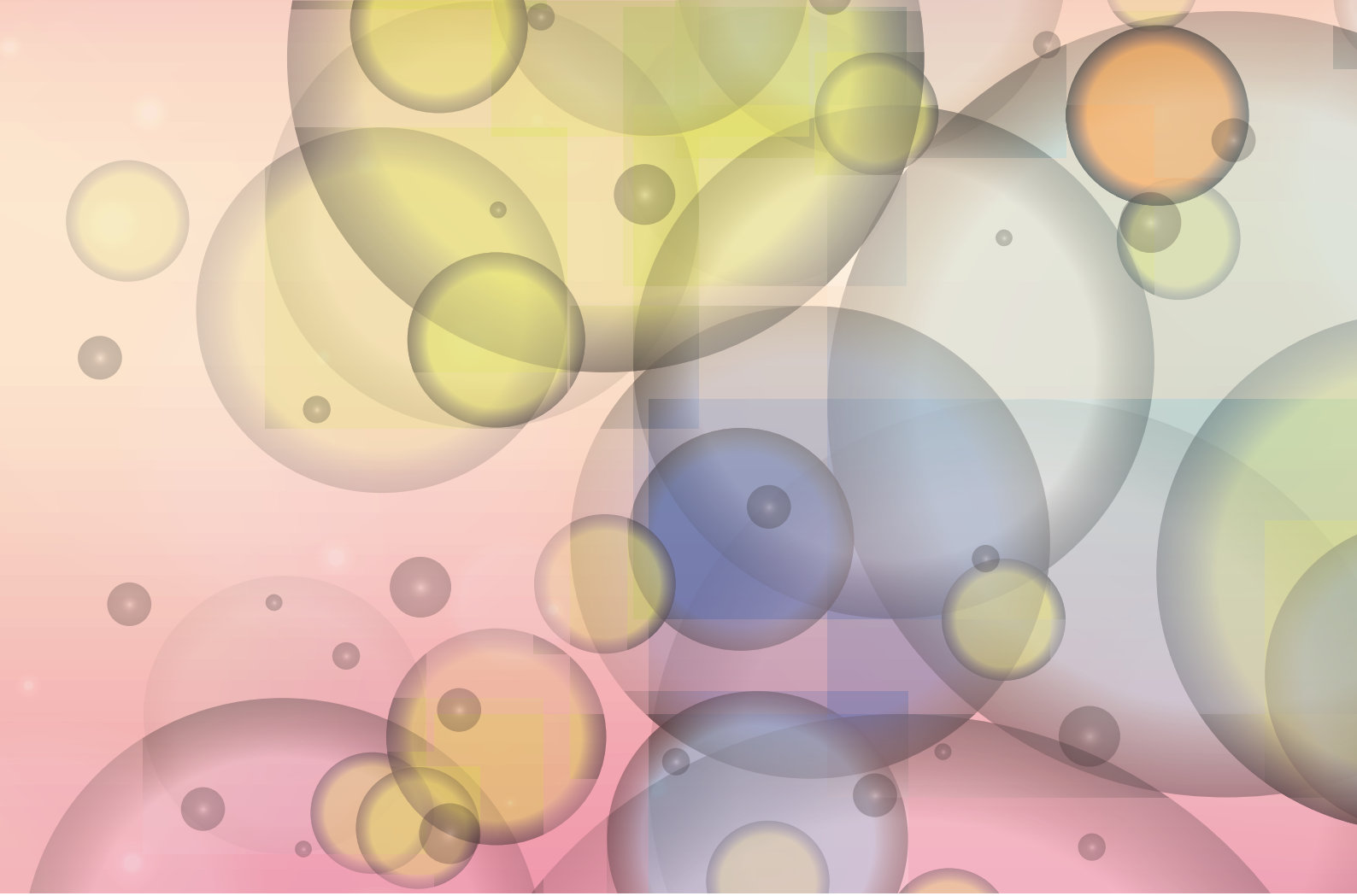
- **契約企業の獲得**  
 近年の介護離職ゼロへの機運が盛り上がる中、産業ソーシャルワーカーの必要性・有用性を啓蒙し、契約企業の獲得を続ける予定である。
- **産業ソーシャルワーカー利用の促進**  
 導入されている企業においても、総じて一般社員の利用は未だ少ないと想定している。「会社には相談したくない」という心理的影響を考慮しても、契約会社内部で普及啓発し、産業ソーシャルワーカー利用を促進していく。

事業者からの、ご利用される方やケアマネジャー・自治体の方へのメッセージ

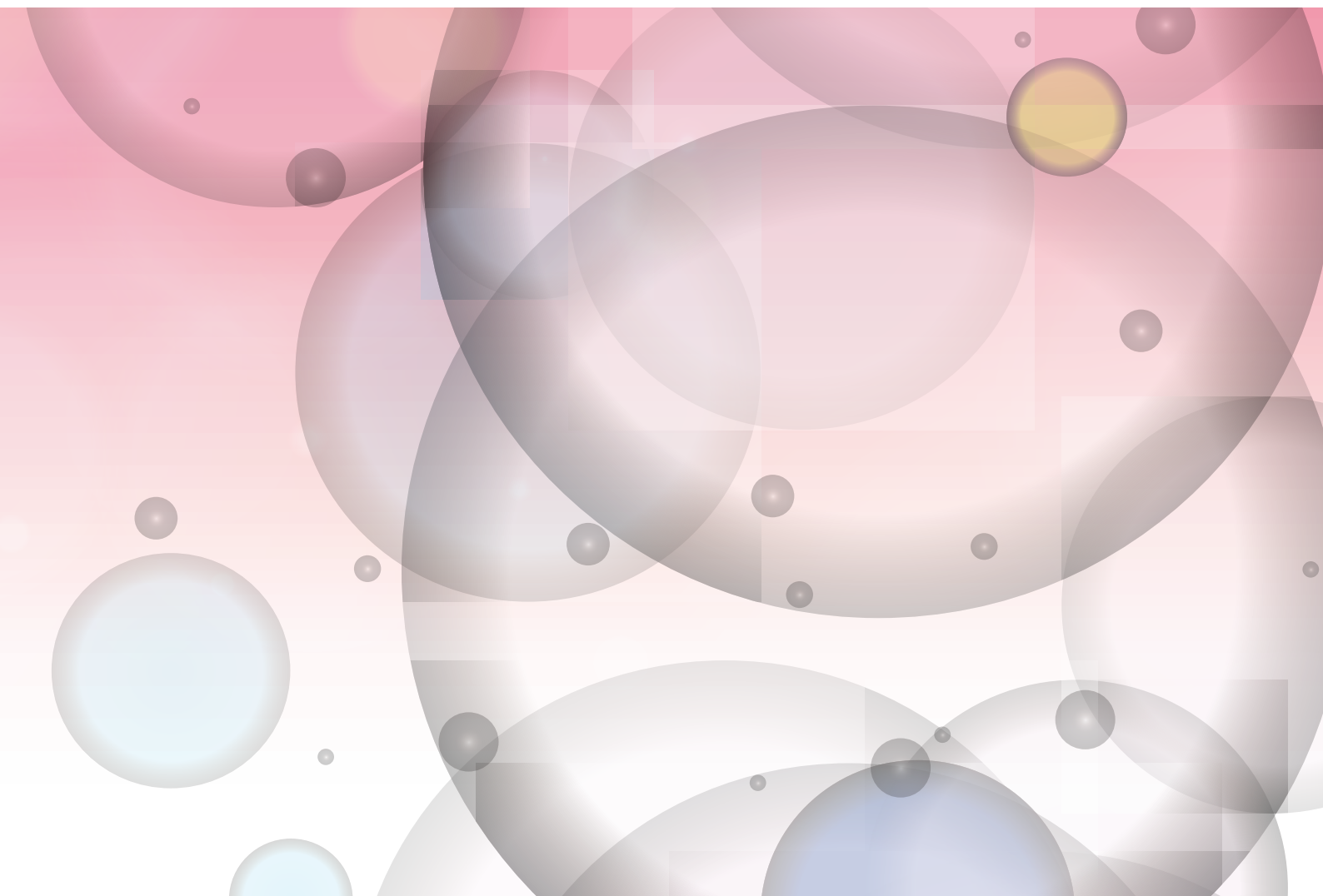
事業開発推進部 課長 小此木洋平

医療・介護業界は、単なる介護が求められているのではなく、飲食業界や流通業界のようにサービスの質が問われる時代になったと感じています。そして、今年度の介護保険法の改正により、従来どおりのサービス提供だけでは運営が困難になってしまっており、介護事業所では様々な仕組みを考えることが必要になっています。前述させていただいたように、サービスの質によって利用者様が選んでくれるような施設づくりや、他の施設では取り入れていない新たなサービスを提供することが今後重要なのではないのでしょうか。  
 今回ご紹介させていただいた事業につきましては、介護という軸からぶれることなく、収益性のある社会事業として考案し、スタートした一例です。当社は、このような状況下でも社会事業性が高い革新的なサービスを創出し、介護業界のイノベーターとして成長し続けたいと思います。





自治体向けのメッセージ





## 3.自治体向けのメッセージ

### 3.1 保険外サービスの活用に関する基本的な考え方

#### 保険外サービスの有効活用は地域包括ケアシステムの構築にとって重要

これからの高齢社会をより質の高いものとしていくためには、一人ひとりの高齢者（生活者）が、自分のニーズや生活スタイルにあった多様なサービスを選択できるようにしておくことが重要である。

公的介護保険だけで高齢者一人ひとりのきめ細かいニーズや生活スタイルに合わせたサービスの全てを提供することは難しい。これらのニーズに応じたサービスは、地域の実情に応じて「自助」や「互助」の領域を充実させることで確保することが効果的である。

また、保険外サービスの充実、一人ひとりのニーズに応じたサービスを充実させるのみならず、住み慣れた地域での生活の継続を支えたり、要介護状態になることを穏やかにしたりすることによって、結果的に介護保険制度の持続性を高めることにもつながる余地がある。

#### 「自助」の充実とともに高齢消費者のエンパワメントが必要

「自助」のサービスの選択と決定は、一人ひとりの高齢者自身が行うものである。しかし、必ずしも十分な情報が届いていなかったり認知機能が低下したりすると、適切な選択と決定が出来ない場合がある。

つまり、「自助」を充実させていくためには、同時に高齢消費者のエンパワメントが必要となる。具体的には「自助」のサービスについての情報が入手しやすいようにしたり、どのように選択や決定すれば良いかを考える方法を身に付けたり、そうした判断に対する支援を充実させることが求められる。

### 3.2 自治体の役割

#### 地域にある「自助」の情報を把握・発信する

本事例集で取り上げた事例に見られるように、地域包括ケアシステムの構築に資する保険外サービスの創出を推進していくためには、まずは地域にある様々な「自助」のサービスの情報を集め、しっかりと内容や効果を把握したうえで、適切に発信していくことが必要である。

#### キーパーソンに情報を伝える

高齢者が利用する「自助」のサービスについては、高齢者本人だけでなく、家族や



自治体、地域包括支援センター、ケアマネジャー、医療機関・介護事業者などがキーパーソンとなって情報を提供し、利用につながる場合も多くある。したがって、高齢者本人だけでなく、こうしたキーパーソンを対象に「自助」のサービスの情報を提供していくことやアクセスしやすい環境を整備するため、保険外サービスの情報を一元化することも有効である。

加えて、公的介護保険と「自助」のサービスを併せて高齢者に提供することが必ずしも地域に根ざしていない現状においては、自治体が、高齢者のQOL向上の観点から、地域包括支援センター、ケアマネジャー、医療機関・介護事業者等のキーパーソンに対して、高齢者や家族のニーズに応じた「自助」のサービスの活用の重要性を伝えていくことも必要である。

### サービス提供主体同士のつながりを支援する

本事例集に取り上げた事例にも見られるように、生活全体を支えていくためには一事業者だけで全てのサービスを提供することは難しく、むしろ複数の事業者が連携し、それぞれの強みを生かしたサービスを組み立てていくことが重要である。例えば、自治体が主導し、介護保険制度における生活支援体制整備事業で設置する協議体や地域版次世代ヘルスケア産業協議会など、地域でサービスの提供主体が集まる会議体等を活用し、サービス提供者の連携のきっかけを作る取り組みも有効である。

## 3.3 今後の課題

### 地域包括ケアシステムの構築に資する保険外サービスの積極活用

平成27年度より改正介護保険法が施行され、地域の実情に応じて地域資源を活用した介護予防や生活支援体制の整備を行う事業がスタートしているが、保険外サービスを地域資源として有効活用して地域づくりを進めている事例はごく僅少である。保険外サービスの有効活用が地域包括ケアシステムの構築にとって重要であることを踏まえ、まずは自治体自ら高齢者の生活の質をより良いものにしていくための保険外サービスを把握、理解したうえで、適切に推進されていくことが必要である。

### 高齢者自身の判断や決定の支援方法の検討

認知機能が低下した高齢者による「自助」サービスの判断・決定など、情報を集め判断し、決定・契約することの支援については、地域全体の課題として支援の具体的な方法や体制を整備していく必要がある。

例えば介護給付サービスを利用している高齢者が「自助」のサービスを利用する場合は、介護支援専門員によるケアマネジメントを活用することが期待されるが、要介護認定とならない高齢者に対し、誰がどのように保険外サービスの情報を提供し、コーディネートしていくかなど今後さらに具体的な検討が必要である。

### 高齢福祉・介護保険担当部局と産業振興担当部局との連携

「自助」のサービスを充実させることは、高齢福祉の観点に立てば高齢者の生活を支える社会資源の充実という側面を持つが、産業振興の観点に立てばサービス産業を中心とした地域の産業振興という側面を持つ。また、サービス産業は地域の中で雇用を生むという特徴を持つため、長期的に見れば雇用創出への効果も期待される。

「自助」の充実は、地域包括ケアシステムの構築の一環として取り組まれることが重要だが、高齢福祉・介護保険担当部局だけではなく産業振興担当部局も参画し、庁内連携体制を構築しながら推進することが必要である。

地域包括ケアシステム構築に向けた  
公的介護保険外サービスの参考事例集  
保険外サービス活用ガイドブック

平成 28 年 3 月

厚生労働省 農林水産省 経済産業省  
(事務局 株式会社日本総合研究所)

