

食やヨガを通じて「地域の健康コンシェルジュ役」を目指す

● 異業種から介護事業へ参入

元々金融業界で働いていたが、「健康なうちから病気を予防する」ことで地域へ貢献できる事業で起業したいと考えて、退社。まず「食」の部分で野菜の引き売りなども行った後、2011年には海外で心身両面に効果が実証されているヨガに注目して、空き店舗を使い、産直野菜の八百屋とヨガスタジオを併設した店舗を商店街にオープン。

ヨガスタジオのご利用者の中では高齢の方も多く、母がヘルパーとして介護に関わってきたこともあって、2013年に介護保険事業としてデイサービスにも参入（東京マルシェ池上）。

● 「地域の健康コンシェルジュ役」を目指して

当社の目指すビジョンは「地域の健康コンシェルジュ」。「予防」の観点から事業展開を行い「薬に頼らない本物の健康」を目指して、地域の人々の健康生活を「タベルコト」「ウゴクコト」の両面から支援したいと考えている。高齢者がいつまでも生き生きと暮らし、敬われ、「より良く歳を重ねる」ことをサポートすることが当社のミッションだと考えている。

同一拠点で保険内外のサービスを展開し、質と採算を両立

【事業採算性の確保】

● 複数事業で採算を確保

東京マルシェ池上は、同じ店舗で午前中は介護保険のデイサービス、午後や夜は一般のヨガスタジオという二毛作のモデルである（野菜販売を入れると三毛作）。スタッフもデイサービスのスタッフがヨガスタジオの講師も務めている。産直野菜を使ったランチ、理学療法士資格を持つスタッフなど、質にこだわりながらも、同一拠点で保険内外の複数の事業を手掛けることで企業としての採算を確保している。今後はここに「健幸TV」を加えることで、更なる収益の拡大を果たし、スタッフの処遇改善などにつなげていきたい。

【提供体制】

● 理学療法士など専門性の高いスタッフが 保険内/保険外双方のサービスを提供

理学療法士の資格を持ったヨガのインストラクターや、太極拳の世界選手権金メダリストなど、業務委託も含め専門性の高いスタッフが多数所属している。保険内のデイサービスのスタッフであると同時に、保険外のヨガスタジオの講師も務める。配信プログラムの企画運営にも携わる。

【自治体・他社との連携】

● 地域の高齢者、地域の商業、自治体、それぞれに メリットのあるスキーム

28年度以降大田区で予定されていることをはじめとして、各地域の自治体の介護予防プログラムとして、健幸TVを活用してもらうことを計画している。

ある自治体では、新総合事業の一環として、商店街の空き店舗にカフェとして住民に集まってもらい、そこに「健幸TV」のヨガプログラムを配信する予定である。理学療法士やヨガインストラクターといった人がいない地域であっても、専門的な運動プログラムを受けることができ、介護予防につながれば自治体にもメリットがある。住民がカフェに参加料を支払うことで、商店街にもお金が落ちるなど、それぞれにメリットがあるはずである。

また、実際にスタジオがあり、講師がいる利点を生かし、「ライブ配信（生放送）」できるのが当社の特徴である。ラジオの生放送のように、電話やFAXで、「肩こりに効く体操をやってほしい」といったリクエストに対応するなど双方向の展開も計画している。

薬に頼らない本物の健康を



Tokyo Marche

健幸TV

www.tokyo-marche-tv.jp



「健幸TV」の配信先を広げて、地域の介護予防に貢献

● エビデンスの確保

ヨガについてはストレス軽減効果や自律神経を整える効果など、海外でかなり実証研究が進んでいる。

当社が「健幸TV」にて提供する椅子を使ったコグニサイズ体操は国立長寿医療研究センターが開発したプログラムを元に展開している。当該センターへの登録申請は行っているが、今後は更なる連携を行い、エビデンスを明確にしていきたい。

● 「健幸TV」を全国に

今後、東京マルシェ池上のような「デイ+ヨガスタジオ」のようなリアル店舗を多店舗展開していくことは品質確保の面で

難しい。むしろ、「健幸TV」の配信先を全国に広げることで、各地域の介護予防、認知症予防に貢献していきたい。自治体の介護予防教室サロンの他、介護施設での配信も予定されている。健幸TV配信先を全国に1,000ヶ所作ることが目標である。

また、介護予防、認知症予防のためには、週に1回程度のデイサービスでの運動では限界があり、在宅や地域コミュニティでの日々の運動習慣が重要である。在宅や地域コミュニティでの介護予防、認知症予防に「健幸TV」が役立つ存在となることを目指している。

事業者からの、ご利用される方やケアマネージャー・自治体の方へのメッセージ

代表取締役 小瀧 歩

東京都大田区では「新総合事業の受け皿ツール」としてご利用いただくことが決まっておりますが、今後は首都圏地域よりも、特に地方において、理学療法士等の専門スタッフ不足による「介護予防格差」が顕著になっていくもの予想しております。費用をあまりかけずに地域住民主体の「介護予防サークル」を立ち上げていくためのツールとして、日本全国の市町村にご提供していければと考えております。

公的サービスと自費サービスを一貫提供し、地域に新たな市場を創出

元気が出る学校・大学（循環型介護予防エコシステム）

株式会社くまもと健康支援研究所

ポイント

【利用者からみて】

1. 公的な予防事業の終了後も同じメンバー同士の自費サービスに参加できる
2. フィットネスクラブなどの社会資源が充実していない地域でも介護予防サービスが受けられる

【事業として】

1. 公的事業と自費サービスを切れ目なく提供することにより、自費サービスへの高い移行率を確保
2. 商店・旅館など、地域の民間遊休資源を有効活用し、コストをおさえる

● 介護サービス、介護予防サービスともに「卒業後の受け皿」が不足しているという課題を解決

● 社会資源を活用しつつ、公的サービスと自費サービスを切れ目なく提供し、新しい市場を創出

集客

- まず公的サービスで体験してもらい、そこでできたコミュニティを自費の段階でも途切れないようにすることで、3~4割の方が自費サービスに移行

採算の確保

- 商店街の空き店舗や旅館といった民間の遊休スペース＝地域の社会資源を有効活用

働き手

- 看護師・理学療法士・健康運動指導士といった有資格者を組織化して、各地域でサービス提供

● 「受け皿」が充実していない他の地域に対しても、新しいサービスを創っていく

商品・サービス概要

公的サービス「卒業」後の受け皿として自費サービスを一貫提供

【商品・サービス】

● 元気が出る学校（公的サービス）

自治体からの委託を受けて実施する公的な介護予防サービス（二次予防事業もしくは総合事業の通所型サービス）。送迎し、半日程度でストレッチや筋力向上、個別のトレーニングなどの運動を行ったり、食事をする。最長半年で「卒業」してもらおう。

● 元気が出る大学（自費サービス）

「元気が出る学校」の「卒業後」に希望者が参加する自費サービス。サービス内容は「元気が出る学校」と同様、送迎があり、半日程度で食事や入浴、理学療法士や看護師等のトレーナーのもとで運動トレーニングを行う。「大学院」としてお出かけ・旅行などのQOLサービスも行っている。

【価格例】

● 元気が出る大学

1回あたり1,500~2,000円。週1回利用で月6,000~8,000円。



主な利用者とQOL向上のポイント

継続して通える場があることで健康維持・介護予防へ

- 利用者のプロフィール：入口は公的サービスであり、二次予防対象者や要支援の方々。概ね、3~4割の方が、公的サービスから、自費サービスへ移行される。公的サービス「卒業」に、フィットネスクラブ等の社会資源が充実しておらず、「受け皿」が希薄な地域（自治体）の方が対象となっている。
- QOL改善・向上のポイント（対応するニーズ）：公的サービスを卒業しても困らない「受け皿」を提供することで、利用者の介護予防を支える環境を整備することが当社のミッション。公的サービス卒業後も、定期的に外出し、運動を行ったり、同じ人たちと交流が行える社会参加の場があることで、健康維持・介護予防につながっている。民間の遊休資源を活用し、商業者を要支援高齢者を支える担い手にすることで、高齢者の方々の社会参加や交流の場所を作ることができていると思う。

● 公的サービスから「喜んで卒業」できる仕組み作りを目指して

地域包括ケアの中では「自助」や「互助」が欠かせないが、いったん「公助」（介護保険）の世界に浸かってしまった人はなかなか抜け出るのが難しいのが実態である。デイサービス等の介護施設が「通う場所」になっているし、そこでコミュニティが出来てしまうので、なかなか「卒業」できない。二次予防事業や総合事業も同様で、介護予防教室や通所サービスに参加しなくなった後に健康状態が悪化するケースが多い。

そこで、公的サービス利用後の「受け皿」を作り、公的サービスを「喜んで卒業」できる仕組みを作りたいと考えたのが当社のサービスの背景である。

● 健康になれる環境作り

元々大学で公衆衛生分野の研究をしており、大学院生時代に当社を起業。地域では資源が足りない上に、資源があったとしても「つなぐ」役割を担う人間が不足していると感じていた。

地域で資源を作ったり、資源をつなぐことにより、住民が地域の中で健康になるためのサービスを受けられる、選べる環境を作ることが必要だと考えた。

【集客】

● 公的サービスと自費サービスを切れ目なく提供

公的サービスである「元気が出る学校」は、一定期間後に終了（卒業）するものなので、「卒業」を喜んでもらうための仕掛けとして「学校」形式としている。（健康状態・運動機能等についての）「通信簿」も出すし、卒業後の「進路指導」も行う。

「元気が出る学校」卒業後に3~4割は自費の「元気が出る大学」に進む。いきなり全額自費だとハードルが高いが、はじめの「元気が出る学校」の部分が公的サービスで無償もしくは一部の自己負担で利用できるため、「体験」したうえで納得して自費に進む方が多い。

また、同じ場所で公的サービスの「学校」を午前、自費の「大学」を午後にして、昼食は「学校」「大学」で一緒にとるようにしている。こうすることで、公的サービス卒業後もコミュニティが途切れることがない。公的サービスでできたコミュニティをいかに自費サービス側でも維持・活性化するかが重要だと考えている。

日帰りのお出かけや旅行などのQOLサービスもコミュニティ形成、コミュニティへの帰属意識を高めるのに役立っている。

【事業採算性の確保】

● 商店街の空き店舗や旅館など民間の遊休スペースを有効活用

株式会社が運営しているため、公民館などの公的施設を使うには制約が多いため、地域の社会資源である民間が保有する空きスペースをうまく活用して、場所代をおさえている。

例えば、平日昼間の旅館の一角やショッピングセンター

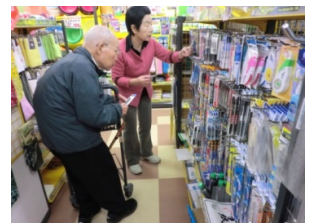
のフードコートを使ったりしている。喫茶店やスナックを利用しているケースもある。さらに住民ボランティアにも有償で参画いただいている。

【提供体制（働き手の確保）】

● 資格者を社員・登録で抱え、各地でサービス提供

「元気が出る学校・大学」の運営のために、看護師や理学療法士、健康運動指導士などの有資格者が従業員として60名程度所属。登録している退職後や子育て中の非常勤スタッフも含めると150~160名在籍している。

各地で退職後や子育て中の有資格者を積極的に発掘・採用・育成するとともに、当社のスタッフが各自治体に出向いて行ってサービス提供する形である。



● 「熊本」以外の地域での展開

熊本県内では4~5割の自治体で、介護予防サービス、コンサルティングサービス等を提供している。

既に福岡、大分、長崎などでは展開を始めており、提供エリアを広げていきたい。都市部はフィットネスクラブ等社会資源が充実しているため、公的サービス卒業後の受け皿もある。問題はそれらの社会資源が充実していない地域で、そうした場所に新しい自費サービスを作り上げていき、地域の事業者を

要支援高齢者の支援者に据え、自治体、住民ボランティアとの協働による支援環境整備が当社の役割だと考えている。

● 共助、公助と共存・並走

ボランティアとも並走していきたい。ボランティアは善意で成り立つものなので、利用者が使いにくい側面もある。

一方、介護保険事業者は中重度の方や認知症ケアなど専門的なケアを担い、当社のような事業者が予防や軽度の方向けのサービスを担うといった役割分担ができると思う。

事業者からの、ご利用される方やケアマネージャー・自治体の方へのメッセージ

人口減少地域においては、地域事業者を巻き込んで、自治体、地域が一体となって個人の健康づくり・介護予防の技術強化とそれを支える環境整備をまちづくりの視点で進めていくことが重要だと考えます。私たちは、健康寿命延伸に取り組む社会企業として自治体（福祉部局、商工部局）との横断的な協働により、地域にある社会資源（民間遊休スペース、潜在有資格者、住民ボランティア等）を活用して、健康寿命延伸と地域経済活性化、社会保障費適正化の一石三鳥のビジネスモデルに真摯に取り組んでいます。

本サービスは、市場サービスやボランティアなどの社会資源が乏しい地域において、特に必要とするサービスであると考えています。利用者とその家族が介護保険からの卒業を喜ぶことができるまちづくりに向けて、課題意識を共有する自治体との協働で環境整備にあたっていきたく思います。

FC展開に加えて高齢者向け教科書などの「メソッド」を外販

「学校」形式のデイサービス 「おとなの学校」

株式会社おとなの学校

ポイント

【ご利用者からみて】

●通常の介護にある「してもらう」から、「自分でする」空間を提供することで、心理変化を促し機能向上をはかる

- ・一般的な介護現場はどうしても「自分は〇〇ができない」と心理的に「落ちる」場である。そうではない場を作るため、「自分でする空間」を提供している。
- ・相手が介護士や看護師だと思っから車いすも「押して」となるが、相手が「先生」だと思っると「自分でする」となる。

☑「学校」という場をつくることにより、「学生＝未来がある」という場にしたいと考えている。

【事業として】

●フランチャイズ展開やメソッドの外販によってサービスの広域化と収益化をはかる

- ・「おとなの学校」そのまま形態のデイサービスをフランチャイズにて展開。事業所の開発からノウハウの伝授など「おとなの学校」をフルスペックで提供し広域展開をはかる。
- ・教科書等の教材制作をきっかけに、デイサービスや有料老人ホーム等幅広い事業所にアクティビティの一部として高齢者向け教科書や先生向け教則本などのメソッドを提供している。

商品・サービス概要

「おとなの学校」とは30分間単位で「授業」を行う「学校」形式のデイサービス

【商品・サービス】

●「おとなの学校」

- ・30分間単位で「授業」を行う「学校」形式のデイサービス。チャイムがあり、スタッフが「先生」となって、授業が行われる。入学式や卒業式、「甲乙丙」の通知表もある。
- ・脳の機能をトレーニングする「脳トレ」ではなく「回想法」を実践している。
- ・認知症の高齢者の方にとって、「今のこと」は言ってみれば「アウェイ」であるが、「昔のこと」は空気として残っており、心理的には「ホーム」である。「おとなの学校」は心理的な「空気」「場の力」を用いて心理的にご高齢者の方々の「ホーム」に戻すことを狙い機能改善をはかっている。

●「おとなの学校」メソッドの販売

- ・「おとなの学校」の広域展開のため、メソッド導入を希望する介護事業者に対して導入研修を行うとともに、毎月分の教科書と教則本を提供。
- ☑現在、メソッドを導入している介護事業者は全国で約30ヶ所（2015年10月現在）。老健、デイサービス、サービス付高齢者住宅など様々な事業所で利用されている。

【価格】

●「おとなの学校」メソッドの導入価格

- ・価格例：定員20人、登録50名のデイサービスで
初期費用15万円、教材費毎月75,000円が目安

「おとなの学校」とは？

学校には“学び”があります。
“学び”のある毎日は、感謝と感動で溢れています。

「おとなの学校」では、全てのものが“学校”であるために準備されています。ここは、お客さまもご家族も、そしてスタッフまでもが感謝と感動を生み続ける場です。



主な利用者とQOL向上のポイント

重度の認知症も対応。「感謝」と「感動」の場から高齢者を元気に

- 利用者のプロフィール：デイサービスや特養などメソッドが展開される事業所によって要介護1～5まで様々。
- QOL改善・向上のポイント（対応するニーズ）
 - ・FIMの認知項目のスコアがあがるといった機能改善が期待される。
 - ・重度の認知症であっても、授業内容に従って教科書に文章を書いたり、授業の30分間座ってられる方がほとんど。「5分と座ってられないので何とかならないか」といったご家族からの要望にも応えられている。
 - ・“学びの喜び”や“同級生の仲間たち”によって意欲を高め、諦めず前向きになっていただける心理変化を促している。