

化粧品や美容が身体・精神にもたらす良い効果を再認識

●入院中のお化粧が周囲を明るくした

「入院中に化粧行為を続けたことにより、周囲の患者も含めて表情が生き生きとし、雰囲気明るくなった」という代表理事自身の経験が、化粧品や美容の効果を再認識するきっかけになった。

●研究機関や大学、病院とのネットワーク

経験を実証すべく各種研究機関、大学、病院とのネットワークを構築し、研究や調査を推進。免疫力の向上などについてのデータが収集できた。

●被災者とのコミュニケーション

2011年の震災後、福島など被災地で「疲れをいやしてもらえないものはないか」という問合せがあったと聞き、ハンドマッサージのボランティアへ赴いた。

被災者の方々へのハンドマッサージにより、精神的に落ち着いた様子が見られたことなどもあり、男女限らず、効果を実感。継続するためにはビジネスの形にする必要があると考え、協会設立に至った。

認定制度による専門性の確保がポイント

【商品・サービスの企画】

●サービスのバージョンアップ

調査・研究事業によってデータ収集・検証をしているため、常に内容は更新しており、バージョンアップを行っている。

●参加型で、男性にも可能なサービスの提供

自立支援を目標にしているため、自発的に化粧やマッサージに取り組んでもらえるよう「参加型」で実施している。結果、化粧品の蓋が開けられるようになるなど、ADLが向上する。メーキャップだけだと男性は難しいが、ハンドセラピーやフェイシャルセラピーを男性にも提供する。高齢者同士でペアトレーニングを行うなどケースによって工夫している。

【人材の確保】

●資格認定により応募者を募り、シニアの就業支援にも

協会の事業として最も重要なのは、サービスを提供する人の確保とその質の担保。そのためにも、希望者に広く門戸を広げる。2016年2月末現在615人の応募があり、合格者527人、21～78歳のセラピストが誕生している。

中でも、60歳以上が92人と17.5%に上っており、シニアの就業支援にもつながると考えている。

【人材確保】

●幅広い知識習得とフォロー教育による専門性の確保

基本講座は3か月42時間+OJT15時間であり、介護の基礎知識から高齢者独自の課題、社会政策、福祉用具、接客、身体知識、最新の調査結果など幅広く学んでもらう。

顧客の個別性に対応するための傾聴スキルや、提供場所である高齢者施設との情報共有のための記録作りなども含まれる。

また、認定後も3か月ごとにフォローアップ教育を受ける必要があり、最新の調査結果を教育に組み込んでいる。



エリアの拡大、インストラクター養成、セラピーハウス設立でサービス普及へ

●エリアの拡大

現在、セラピストが多いのは九州・関西・中部・関東。2016年は四国・中国、17年は北海道・東北と順次地域を拡大したい。

●インストラクター制度

サービス普及のためにはセラピストの拡大が必須。何千人という単位でセラピストを養成するためには、インストラクター制度を整備することが必要であると考える。

●セラピーハウスの設立

サービス提供の場として、また高齢者が集える場を形成するという意味で、セラピーとカフェが合体したような「セラピーハウス」もつくりたい。併せて地域包括ケアや空き家対策にもなれば理想だと考えている。

●高齢者向け化粧品の開発

高齢者の肌は非常に繊細で敏感であり、専用の化粧品の開発が必要であると考えている。また、容器については、もっと機能が低下した人でもチャレンジできる工夫ができると感じている。

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

代表理事 谷都美子

介護施設では、睡眠の改善や認知症の方が落ちつく等の効果が、たくさん寄せられています。きっと、30分間対面して、一人ひとりに寄り添うことが「笑顔」「元気」「自立支援」の大きな糧となっているのではないのでしょうか。そして、セラピーを実施するセラピストにも「更なる喜び」が感じられるから続けられるようです。セラピー後は、施設の中がとてもしゃんと明るくなるので、働く人にも・高齢者にもオススメです。施設内でセラピスト養成も大きなニーズとなっています。

一方、在宅の高齢者の健康寿命延伸対策として、訪問美容はもとより、地方自治体との活動も年々盛んになっています。「社会福祉協議会」「公民館」「いきいき教室」「まちの保健室」をはじめ、さまざまな形でのコラボも進化していますので、高齢者が明るく、希望のもてる社会になるよう支援していきたいと考えています。

「これまで通っていた“街の美容室”」を訪問サービスで再現 訪問理美容サービス

LLP全国訪問理美容協会

ポイント

【サービス利用者からみて】

要支援・要介護になっても、自立の状態と同様の理美容サービスが受けられ、安全におしゃれを楽しむことが可能

【美容師にとって】

要支援・要介護者向けの理美容技術の取得、およびビジネス継続のためのサポート（営業、保険、相互フォロー、機器・物品の共同購入など）が受けられる

【協会として】

美容室や個人美容師の、訪問理美容サービスへの参入を促進しネットワーク拡大

- 外出や移動が難しい人たちへ、それまで同様の理美容サービスを提供しようとしたのがきっかけ
- サービス定着には、訪問理美容ならではの技術だけでなく、ビジネスとして継続できることが重要であるとの認識から協会設立

商品・サービスの企画

- 訪問理美容に特有な技術や機械・道具、個別対応の方法などを随時収集、研修にて共有。
- 利用者だけではなく、美容師のリスクにも着目し、必要な情報提供を実施。

集客

- 高齢者の施設やコミュニティへの営業に必要な書類などは、協会がひな形を作って案内。
- プロならではの技術により、施設スタッフの労力を削減し、施設との関係を構築する。

- 安全なサービス提供と定着に向け、技術研修に注力するとともに、認定制度の立ち上げを視野に入れ、全国へ拡大していく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

ご利用者には、いつまでも美しく/美容師にはトータルサポートを提供

【商品・サービス】（サービス利用者向け）

● 訪問理美容サービス

通常美容室・美容院で行う施術を訪問にて提供。ヘア・カットやパーマ、ヘア・カラーのほか、エステなども提供することがある。

<主なメニュー及び価格例（税込）>

施設	メニュー	在宅
2,900円	ヘア・カット	3,900円
7,900円	パーマ(カット込)	9,900円
7,900円	ヘア・カラー(カット込)	9,900円
3,500円	ベッド・カット	4,500円
1,500円	シャンプー(ドライ込)	1,500円
1,500円	シェービング、髭剃り	1,500円

出所:会員企業「株式会社 出前美容室 若蛙」(2015年12月現在)

【商品・サービス】（会員企業向け）

● 研修

訪問理美容技術に加え、介助技術、高齢者・障がい者への理解、接遇やコミュニケーションの仕方、関係する法制度、営業の進め方、リスクヘッジや保険情報の提供など、サービス提供に必要な情報をトータルで学ぶことができる。

● 営業

サービス利用者の集まる施設やコミュニティへの営業活動及びそれに必要となるツール類を提供。

● ご利用者のあっせん

サービス事業所立ち上げの際、利用者へ美容師を紹介。

● 機器・物品の共同購入

<費用>

- ・入会費 3,000円
- ・月会費 2,000円
- ・研修受講費 20,000円
- ・利用者紹介 初回サービス利用額の15%

※いずれも価格は2015年12月時点。

主な利用者とQOL向上のポイント

要支援・要介護者を笑顔に/引退美容師などの再活躍も

● 利用者のプロフィール

<サービス利用者> 要支援・要介護者で、自分で理美容室に通えない人たちが、これまでと同じように、理美容サービスを受けることができ、生きる糧や喜びを感じる。サービスを通してコミュニケーションができる。

<理美容師> 一度美容師を引退したが訪問理美容師として社会貢献したいと考える人や、通常美容室に加えて訪問理美容師として活動したい人など。

高齢者にとって敷居が高くない美容室づくりがきっかけ

● 高齢者が安心して理美容サービスを受けられるように

美容業界は、「低価格で短時間で仕上げる」タイプと、「ガラス張りのおしゃれな美容室」に二極化しており、どちらも高齢者にとっては敷居が高い。そのため、高齢者がこれまで通っていた“街の美容室”を再現することが重要だと考え、開業した。

● ビジネスが継続できなければサービスが拡がらない

訪問理美容を手がけると、ビジネスとして継続できるよう、理美容技術にとどまらず、ノウハウの蓄積や体制の整備などが必要であることがわかった。

同じ志を持った人たちと情報交換し、ネットワーク化することで協会を立ち上げた。

ご利用者に安心してサービスを受けてもらうためのノウハウを提供

【商品・サービスの企画】

● 訪問理美容に必要な技術、特殊機械・道具の勉強

通常の理美容サービスとは違い、寝たきりの方へのサービスや、一人ひとりにあったカラーの調合などが必要となってくるため、技術研修や、新たな機械・道具の勉強が非常に重要である。協会ですぐ話し合い、研修や共同購入に活かしている。

● 美容師も安心してビジネスが継続できるしくみ

訪問理美容は、サービスを受ける側だけではなく、提供する方もリスクや心配がある。個人情報保護に関する理解、徹底した衛生管理の知識、損害保険の加入などは、サービス提供側のリスクを軽減するために必要であり、協会員に対する教育を実施している。

研修内容
訪問理美容技術
介助技術
高齢者・障がい者に関する理解
接遇・コミュニケーション
関連法規
営業方法

【集客・顧客（利用者）との関係構築】

● 価格だけで勝負しない「プロの技」での関係構築

実は、訪問理美容は、やろうと思えば一人で始められるサービスであり、ビジネス立ち上げ当初は低価格を武器に集客することもできるが、長く続かない上に、リスクが伴う。施設などでは、入居者の洗髪に介護スタッフは30分かけて行っており重労働であるが、専門美容師の手で5分で仕上げることにより、施設スタッフの労力軽減につながることを理解してもらい、関係構築につなげる。また、カラーやシャンプーは好みが強くなるサービスであり、徹底した個別対応により、選ばれ続けることを目指している。

● ビジネスサポートとしての営業支援

高齢者施設やコミュニティに向けての営業は、理美容師にとっては未経験であるため、必要な紹介・説明資料や、チラシおよび契約書類等のひな形などは協会ですぐ準備し、活用できるように整えている。協会に問合せされた利用者を会員に紹介することもある。



安全面が第一、認定制度整備も含め全国で統一的な動きへ

● 技術研修に注力し、認定制度を整備したい

サービス利用者の身体的状態、健康状態はさまざまであり、それに対応してサービスを提供するのが訪問理美容。サロンでのサービス提供とは全く違った技術や接客が求められる。

そのため、今後はより一層訪問美容の技術研修には注力したい。経験や技術によってレベルを分ける認定制度を作りたいと考えている。

● エリアを全国に広げる

現在の会員は約70社（2015年12月時点）であり、地域は秋田から熊本までとなっている。協会としてはまず全国に仲間を広げ、訪問理美容サービスを根付かせたい。

● 利用者向けの新たなサービス開発も

「いつまでもきれいでいたい」というニーズは年齢に関わらずある。担当日にお花を贈る感覚で、離れて暮らす親世代に、子供から「おしゃれカード」のプレゼントがあり、サービスが受けられる、というような企画も今後考えていきたい。協会ですぐ美容師をネットワークしており、技術や経験も把握できているからこそ、実現するサービスだと考えている。

利用者はいくつになってもおしゃれを望んでいる。おしゃれが生きる糧、喜びになる。その思いを高齢者をはじめとする福祉に関わる全ての人（国や自治体、ケアマネージャーなど）に理解してもらいたい、訪問理美容サービスの必要性を強く認識してほしい、と考えています。また、安心して受けられるサービスにしていくために、全国で統一した動きをしていく支援もお願いしたいです。私たちは、「ありがとう」もうれしいけれど、「またきてね」と言われることが最もうれしい。生きていくのが楽しいと思っている受け皿にもっとなれるようにしたいです。

レクリエーションの活性化で介護現場により多くの笑顔を

レクリエーション介護士

スマイル・プラス株式会社

ポイント

【利用者（資格受講者）からみて】

介護職や介護の現場に関わりたい人が「レクリエーション」についての専門的な知識・ノウハウを学ぶことができる

【事業として】

1. 介護現場の声や専門家の意見に基づく体系的な教育を通信・通学・団体などの幅広い形で提供
2. 素材提供サイト、人材育成、人材マッチングと収益源を多角化
3. 地域コミュニティ作りや介護予防を目的とした「レク・カフェ」も展開

- 高齢者の「生きる喜び」や「楽しみ」を見出す支援をし、介護現場により多くの笑顔をもたらすべく、専門的・体系的教育が行われていない「レクリエーション」に着目して資格化

レクリエーション
介護士資格

- 200以上の介護施設を訪問し、現場の声を聞きつつ、専門家の知見も踏まえて教育内容を策定
- 通信教育事業者、介護教育事業者と組んで、通信・通学、団体での受講が可能

事業採算性

- 素材サイト「介護レク広場」、人材育成事業「レクリエーション介護士」、求人サイト「介護レクワーク」の3事業で採算確保を狙う

- 商店街の空き店舗を活用し、介護レクリエーション人材の育成や高齢者の憩いの場の創出を目指す「レク・カフェ」の展開にも着手

商品・サービス概要

“人を支える人”を支える”を理念に、素材・人材からレクをサポート

【商品・サービス】

● レクリエーション介護士

介護従事者、介護業界に興味のある人、介護が必要な方の家族、ボランティア希望者などを対象にしたレクリエーションに関する民間資格。「高齢者とスムーズに接するコミュニケーション力」、「高齢者が楽しめるレクリエーションを企画する力」、「アイデアを実践する力」を身につけることができる。個人で受講する場合は約3ヶ月の通信講座が2日間の通学講座で取得できる。介護施設等の団体での受講にも対応している。

（一般社団法人 日本アクティブコミュニティ協会が認定）

● 介護レク広場

介護レクリエーション素材を無料でダウンロードできるサイト。5,000点を越える塗り絵や計算問題が利用でき、全国で7万人以上が会員登録している。

● 介護レクワーク

介護レクリエーションに特化した成功報酬型人材マッチングサイト。レクリエーション介護士の資格を取得し、介護現場で働きたい人と、レクに力を入れている介護事業所とをマッチングさせる。



主な利用者とQOL向上のポイント

- 利用者のプロフィール(レクリエーション介護士受講者):レクリエーション介護士の合格者は7割は介護現場で既に働いている人だが、3割は介護現場での勤務経験のない人である。レクリエーションを通じて、介護現場で働く人の裾野を広げたいと考えている。
- QOL改善・向上のポイント(対応するニーズ):レクリエーションに積極的に取り組んでいる介護施設では、「日々の生活の中に、生きる喜びと楽しみ」や「笑顔」が生まれる。それによって現場の介護士のやりがい、モチベーションにつながっている。