

経済産業省 令和7年度 「産福共創モデル創出事業」

ALLライフサポート事業

作成日：2026.3.10

(NPO法人CLEAR 折川広之)

1. 事業の背景・目的

ポイント

- ・「高齢者と家族が生きがいと安心を実感する」には、現役世代（家族）の負担軽減がポイント。
- ・「遠くの親戚より近くの他人」を事業化することで「新しい家族のカタチ」を提供。

- 東広島市の世帯数 84,847世帯
 - ・そのうち、高齢者がいる世帯数 21,626世帯
(内数：単身高齢者6,518世帯、高齢者夫婦8,804世帯、核家族6,304世帯)
- 背景（ 現役世代がかかえる不安や負担 ）
 - ・家族（高齢者）の突然の入院 / 昨日まで元気だったのに転倒などで入院。
(高齢者単身) 別居する家族が、仕事を休んで、入院手続き・アパートの光熱水費の手続き・日常的な買い物等の対応。
【理由】遠方にいる親（例：親は東広島、息子は東京）の手続きは、自分（家族）しか出来ないと考えている。
(高齢者夫婦) 夫が車の運転免許を持っているが、妻は運転できない。夫が入院したら、妻の買い物等の外出の不安が発生。
妻が入院したら、ご飯を作れない夫の生活が心配。
(現役世代の夫婦と高齢の親) 夫婦が旅行中の場合、緊急時帰らないといけない。そもそも不安で旅行もいけない。
 - ・単身で住む父または母（高齢者）が急死。
アパート家賃を支払っているため、早期に家財処分や退去手続きをしたいが、仕事が忙しすぎて着手できない。
- 目的（ 現役世代の負担軽減 ）
 - ・「遠くの親戚より近くの他人」を事業化し、近くにいる人の適宜適切な支援提供によって負担や不安を解消し、高齢者と家族が生きがいと安心を実感できる「新しい家族のカタチ」を実現したい。
 - ・契約金不要、月定額利用料不要、利用料は必要時のみ、と事業化することで、元気なうちから契約し備え、不安を解消したい。

2. 事業の全体像

ポイント

- ・居住支援、身元保証、生活支援、成年後見、死後事務の5つの柱で一貫した生活サポートを、誰もが利用しやすい**低価格**で提供。
- ・行政・福祉機関のほか、地元企業と連携し、地域における複合的な課題解決を目指している。
- ・事業の新規性：**低価格・最短即日対応・医療福祉専門職の適切支援・5つの柱による重層的かつ事業性が担保された事業。**



3. 事業の創出プロセス

ポイント

- ・組織的土壌：「円陣」は事業内容のブラッシュアップと自治体連携。「起業家支援プロジェクト」は起業資金獲得。
- ・課題の把握：「身寄りがない・お金に余裕がない」をキーワードに、公的支援・民間事業ともに対応できないハザマを発見。

□：企業と自治体がともに行った活動

産福共創モデルの創出プロセス（企業視点）

①組織的
土壌

① 連携のきっかけ ～
② 課題の把握

③ 巻き込み/共創 ～ ⑤ トライアル実証

⑥ 運用設計/仕組み化

⑦ リリース/展開 ～ ⑧ 継続/改善

CLEARの動き

自治体・企業との連携

・東広島市社会課題解決共創型起業プログラム「円陣」に採択。
・呉市「起業家支援プロジェクト」に採択。

①
・「円陣」での産業振興課との連携を継続。
・「東広島市居住支援団体」に登録し住宅課との連携開始。

②
・「東広島市権利擁護ST」在職時に把握した、三千件を超える社会課題への対応を開始。

③～⑤
・市民から最初に相談を受ける、包括、ケアマネ、病院に、実態把握の聞き取りと連携・集客方法を協議・依頼。

⑥
・「お金に余裕がない」方にも利用してもらえるよう、「契約金・定額利用料不要」の低価格サービスを提供開始。

⑥
・一体的支援は支援の重層化に留まらず、収益化困難事業と収益化事業の共存により経営基盤に昇華。

⑦
・包括、ケアマネ、病院（一次相談機関）に対して集客のアプローチを行った。
・自治体が主催し、当事業の事業説明会を市内各所で開催。

⑦
・令和7年4月から、ALLライフサポート事業の提供開始。
・約1年で、450名以上の方から相談を受け、対応件数は4,000件以上。

⑧
・令和8年2月に効果検証のアンケートを実施。
・集計結果、人員体制の強化が大半を占めた。

ポイント①

・社会的信用と事業の専門性も高める方法として、CLEAR理事に、医療・福祉・司法専門職に参画してもらった。それぞれに本業があり、これにより組織の公平性も確保。

ポイント②

・収益化困難事業（身元保証・生活支援・死後事務）は「身寄り・お金がない」方に対する支援方法の創出として必要。
・収益化事業（居住支援・法人後見）は、事業の継続性確保のために必要。

ポイント③

・人員体制がままならない事業開始当初は、あえて市民に広報せず、市民から最初に相談を受ける一次相談機関にアプローチすることで、タイムリーに利用者をつないでもらう体制（集客の仕組み）を整えた。

ポイント④

・大学教員との連携により「幸福度調査」をベースに専門性の高いアンケートを実施。
・人員体制の強化に不可欠な、人件費の獲得方法の検討が急務。

4. 事業の実施事項：各事業の取組内容と実績

ポイント

・全ての事業実績において、年度当初の想定以上の相談があった。それだけ必要としている対象者が多く、また当事業の、設立時の考察とその後の多機関と協働した事業展開が的確であったことの証明と考えている。

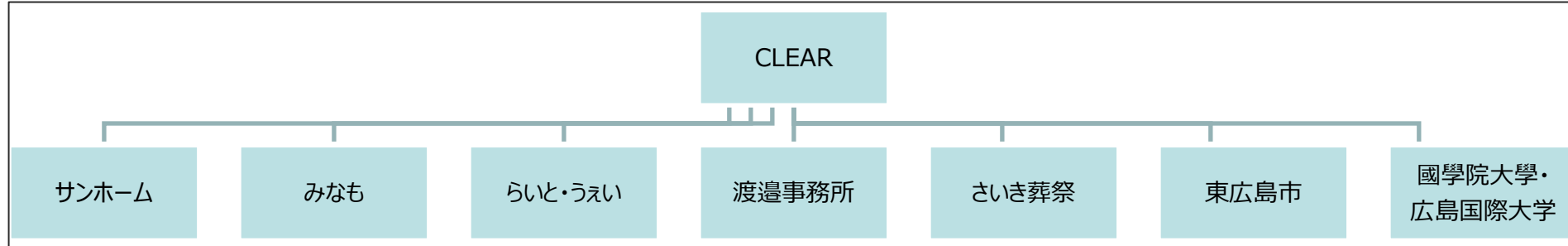
事業	事業の効果	担当者	8月		9月			10月			11月			12月			1月			2月			件数（年間）						
			4	11	18	25	1	8	15	22	29	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15		22	29	5	12	19	26
居住支援	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅確保要配慮者の住居が確保できた。 ・免許返納後、利便性の高い地域への住替えができた。 ・自立準備ホームの委託相談があった。 	CLEAR サンホーム みなも 住宅課	<ul style="list-style-type: none"> ・居住支援住宅の整備。 ・配食サービス仕組み構築 ・居住支援住宅の提供。 ・配食サービス開始。 ・居住支援住宅、配食の振り返り。 ・随時、免許返納者の利便性の高い地域への住替えを支援する。住宅課と連携する。 																								入居支援：69件 退居支援：35件 合計：104件		
身元保証	<ul style="list-style-type: none"> ・医療提供体制健全化。 ・緊急連絡先があることで高齢者が就職できた。 	CLEAR	<ul style="list-style-type: none"> ・随時、安価な身元保証事業があることのでかなう生活があることを情報発信し続ける。 																								合計：102件		
生活支援	<ul style="list-style-type: none"> ・免許返納後、買い物の不安解消 ・安心して外出ができた。 ・見守りを兼ねた自費リハビリで健康の維持向上ができた。 ・草刈等の支援で、能力低下後も自宅生活が維持できた。 	CLEAR 昭和観光 らいうえい	<ul style="list-style-type: none"> ・随時、買い物代行、自費リハビリ、草刈り等の生活支援を行っていく。 ・旅行を計画、実行する。 																								合計：127件		
法人後見	<ul style="list-style-type: none"> ・成年後見利用促進を実現し、これまでくすぶっていた対象者の利用が進んだ。 	CLEAR 渡邊事務所	<ul style="list-style-type: none"> ・随時、渡邊事務所と連携し、適宜適切な制度利用となるよう対応していく。 ・講師選定。 ・研修案内。 ・研修実施。 																								相談件数：95件 受任件数：13件 合計：108件		
死後事務	<ul style="list-style-type: none"> ・当該仕組みがなければ行政葬になっていた対象者に対して、死後事務契約し葬儀執行者として尊厳を守る葬儀執行ができた。 	CLEAR さいき葬祭 地域包括 ケア推進 課	<ul style="list-style-type: none"> ・随時、死後事務の受任、葬祭執行、啓蒙活動を行っていく。 ・相談実績をもとに、より具体的な連携協議。 																								相談件数：31件 実施件数：4件 合計：35件		

5. 事業の実施体制

ポイント

- ・協力企業：連携は随時。多い企業は一日5件以上やり取りすることも。
- ・自治体：連携は随時。仕組みづくりの相談や講演依頼など。市役所全体との連携は産業振興課が中心。

組織図



業務内容

事業所名	担当者名・役職	役割	当該事業推進比率	保有するノウハウ・能力・実績	業務内容
NPO法人CLEAR	折川奈津美・理事長 折川広之・事務局長 西村碧純・ライフサポーター	法人運営の全体統括。法人全事業の実務。プロジェクトリーダー	100%	看護師、社会福祉士・元東広島市中核機関コーディネーター、広島国際大学学生	ALLライフサポート事業の提供、企業との連携、自治体との連携、大学との連携
(株) サンホーム	金光亜美・代表取締役	居住支援	20%	宅地建物取引士	アパート探し、仲介手続き、不要な不動産の売却
健康食レストラン みなも	坂本玉実・代表	健康配食サービス	10%	飲食店経営20年	健康配食サービス提供
らいと・うえい	金友正道・代表	健康維持兼見守り	10%	認定作業療法士	自費リハビリ提供、見守り
司法書士法人 渡邊事務所	木下敬規・司法書士	成年後見利用促進	20%	司法書士	成年後見申立、遺言書作成補助
(有) Aifitグループさいき葬祭	柚木力・代表取締役	終活支援	10%	創業78年	終活の啓蒙活動、葬儀執行
東広島市	地域包括ケア推進課 住宅課・産業振興課	居住支援、終活支援、関係課との連携強化他	20%	居住支援協議会、終活情報登録制度	居住支援協議会、終活情報登録制度、関係課との連携強化
國學院大學 広島国際大学	林行成・教授 徳森公彦・准教授 景山愛子・講師	アドバイザー	20%	経済学・介護予防・健康増進を目指したまちづくり・会計学	事業展開時の運営状況への助言、効果検証時のアンケート内容への助言

6. 事業の実施による効果：ビジネスへの効果（1 / 2）

ポイント

- ・収入：身元保証、生活支援、法人後見、死後事務は当初の想定を上回る状況。当事業の必要性の高さからと考察。
- ・収入：居住支援は、当初の想定を下回る状況。相談は多いが、居住支援専用のアパート確保の困難さが要因と考察。
- ・事業収支：収入の柱である法人後見事業の報酬は、受任の約一年後に受け取れるため、当初より**初年度の赤字は想定内**。
法人後見の受任件数は想定を超えるほど多いため、次年度は余裕をもって黒字化が可能。

【収入】

事業名	件数	収入状況(年間の概算)
居住支援事業	48件	480,000円
身元保証事業	102件	306,000円
生活支援事業	127件	381,000円
法人後見事業（予定額）	13件	3,120,000円
死後事務事業	4件	200,000円
合計		4,487,000円

【支出】

費目	支出状況（年間の概算）
人件費	5,940,000円
事業費	1,380,000円
合計	7,320,000円
事業収支	△2,833,000円

6. 事業の実施による効果：ビジネスへの効果（2/2）

ポイント

- ・件数や金額自体は多くないが、いずれの件数も、これまでは対象顧客でない方が、ALLライフサポート事業でCLEARがコーディネートしたことにより利用に至っている。つまり、対象顧客層の拡大が最も大きな効果。
- ・健康食レストランみなもの実績を今年度は上げることができなかったが、健康食の配食サービスという仕組みがある事によって、公的機関から自立準備ホームの委託相談があるなど、多くの伸びしろが見込める事業。

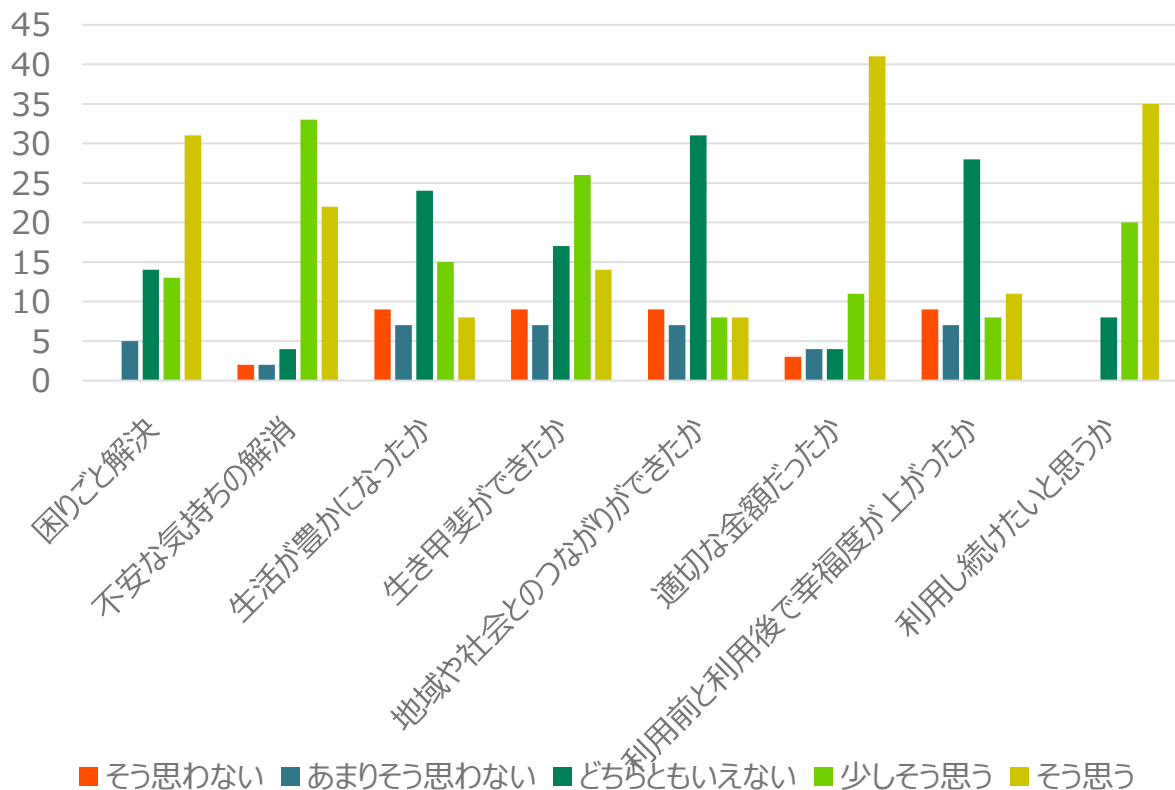
事業所名	実施内容	件数	金額
株式会社 サンホーム	・住宅確保要配慮者への賃貸仲介	20件	300,000円
有限会社 Aifitグループさいき葬祭	・身寄りがない方の葬祭	4件	1,101,940円
司法書士法人 渡邊事務所	・成年後見申立て委任事務 ・遺言書等、公正証書作成委任事務	13件	約1,000,000円
健康食レストラン みなも	・健康食配食サービス ・自立準備ホームへの健康食配食	0件	0円
リハビリの家庭教師® らいと・うえい	・自費リハビリの提供	1件	69,000円

6. 事業の実施による効果：地域課題に対する効果（1/2）「ご利用者、ご家族・親族」

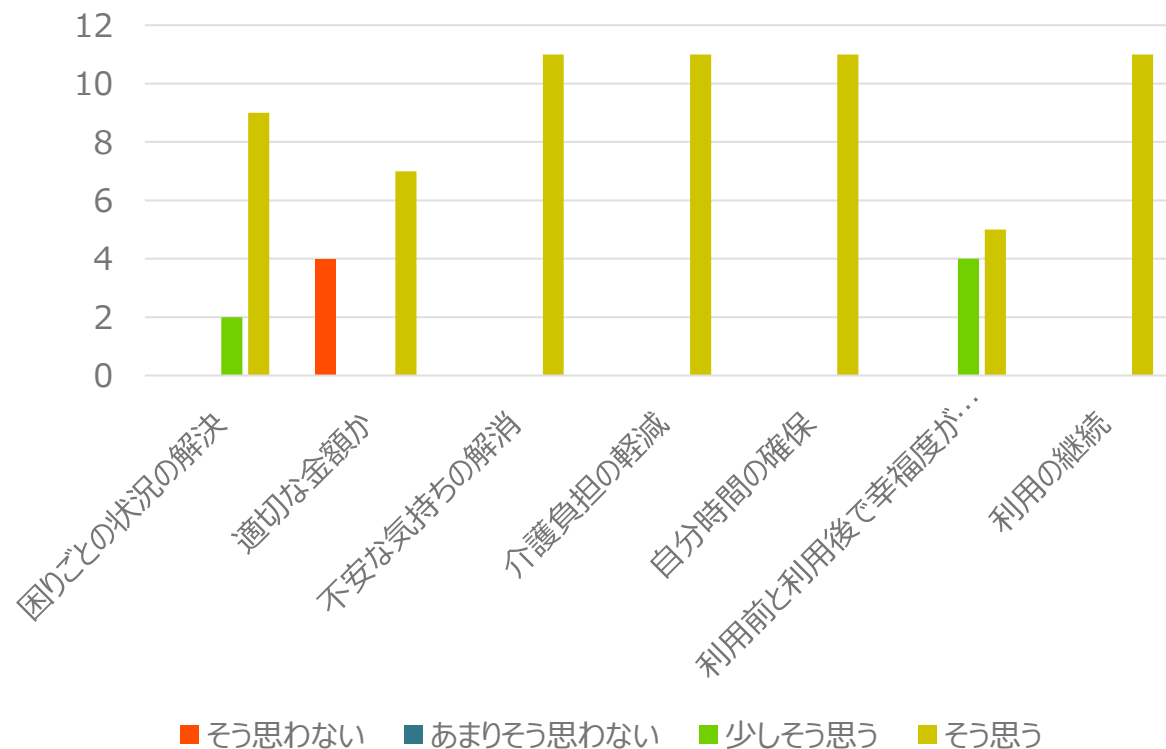
ポイント

- ・全体：利用者本人の将来不安軽減及び、家族の介護負担の軽減。家族として過ごす時間を多くとることが出来るようになった。
- ・全体：利用者、ご家族、支援関係者から「この事業がなければ今の生活はなかった」といった高い満足度と信頼を得ている。
- ・居住支援：一般の不動産で断られた相談者にも住居提供を完了し、従来住居確保が困難だった層の入居支援実現の実績を上げている。
- ・身元保証：適宜の入院手続きが可能となり医療提供体制の健全化が実現した。就職や転居希望者への身元保証提供による自立促進ができた。
- ・生活支援：最短即日の金銭管理支援や受診同行、外出付添といった対応により、生活の質を向上することができた。
- ・法人後見：これまで適切なタイミングで利用開始できておらず、利用者、ご家族、支援関係者が苦慮していた状況を改善できた。
- ・死後事務：死後事務契約により行政葬を回避し、行政葬となる可能性のあったケースで本人の希望に沿い尊厳を守る対応が可能になった。

・アンケート集計結果（ご利用者 63名分）



・アンケート集計結果（家族・親族 11名分）

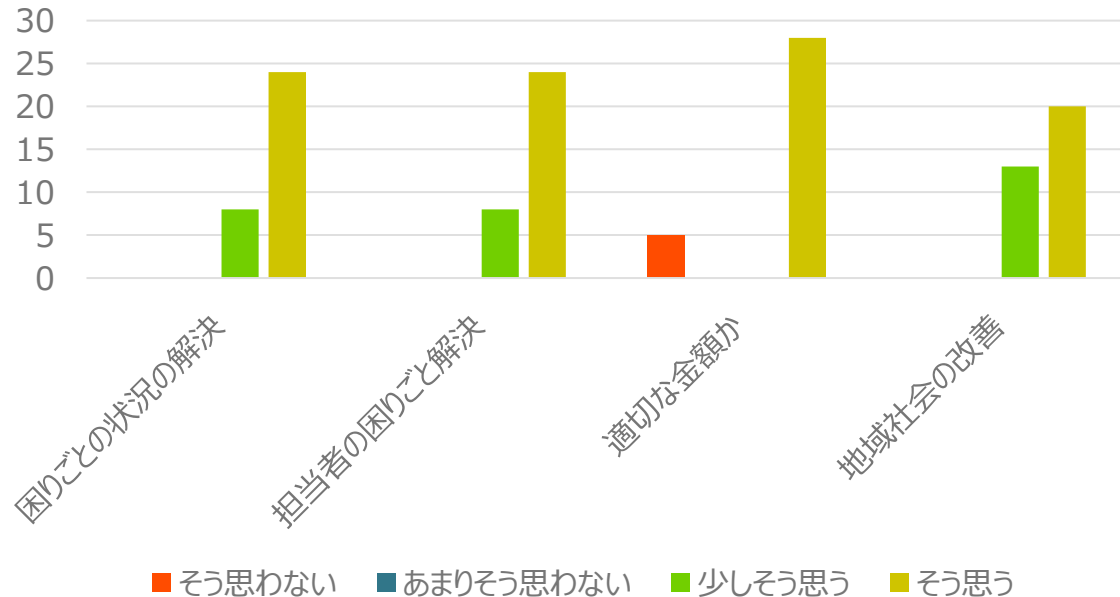


6. 事業の実施による効果：地域課題に対する効果（2/2）「支援関係者」

ポイント

- ・全体：これまで解決方法がなく、支援者も対応に苦慮し、ケアマネが入院手続や入院費の支払代行等をリスクを伴いながら行っていたが、権限をもって対応できる「ALLライフサポート事業」が創出されたことで適切な支援がなされ、支援関係者それぞれの本業に集中できサービス向上に繋がった。
- ・全体：これまで切羽詰まって考える余裕もなく利用している方が多かった終身サポートだが、「契約金・定額利用料不要」という料金体系は「元気なうちに自分で考え備えられる」という、最適な利用開始のタイミングを提供できている。
- ・居住支援：これまで退院先の選択肢は「元の住居か施設」という二択だったが、利便性の高い地域にあるアパートへの引っ越しという三択目ができる。
- ・身元保証：適宜の入院手続が可能となり医療提供体制の健全化が実現した。利用者に、より適切な医療が提供され在宅への復帰率も向上した。
- ・生活支援：最短即日の金銭管理支援や受診同行、外出付添といった対応により、生活の質を向上することができた。
- ・法人後見：これまで利用開始のタイミングがつかめず、利用者、ご家族、支援関係者が苦慮していた状況を改善できた。手続きを一任できるのが助かる。
- ・死後事務：死後事務契約により行政葬の回避し、行政葬となる可能性のあったケースで本人の希望に沿い尊厳を守る対応が可能になった。

・アンケート集計結果（支援関係者 33名分）



7-1. 事業の実施における課題

ポイント

1. 収益事業の組み合わせによる継続性の確保

身元保証事業や生活支援事業、死後事務事業などはニーズが大きい一方、既存の民間サービスでは金銭的負担が重く、より多くの人に利用してもらうためには低料金での提供が不可欠である。しかし、事業の継続性を確保するには収益化の難しさが課題となる。

本事業では、居住支援事業と法人後見事業を組み合わせることで収益を確保している。本事業モデルの横展開においては、事業基盤となる収益事業を複数組み合わせる必要があるが、これには自治体や地元企業、医療福祉関係者との連携や信頼関係が不可欠。

普及率は高くないが、厚生労働省「持続可能な権利擁護支援モデル事業」との親和性が高いため、こうした事業の受託から、継続性や信頼性の獲得を目指していきたい。

2. 関係機関の連携体制と運用フローの強化

自治体、事業者それぞれの役割分担が明確でなく、実効性ある運用フローも未整備である。既存の会議体や情報共有の仕組みを活用しつつ、実務レベルでの継続的な連携体制の確立が必要。

3. 人材確保と対応キャパシティの不足

事業拡大に伴い、ライフサポーターなどの人材確保・育成に遅れが生じるリスクがある。さらに、相談窓口や対応人員が不足しているため、対応能力を超える相談や多様な課題が集中した場合、十分な対応が困難となる恐れがある。

4. 事業の収益化と持続性

現状では各協力事業者の共感や社会貢献意識に依存している部分が多く、マネタイズ（収益化）や経済的な持続性の確保が課題である。手間や負担に対する対価、事業者ごとの収益構造の調整も今後の重要な課題である。

各協力事業者の協力が、社会貢献活動として地域社会に認知してもらえるように取り組んでいく必要がある。

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題

現在

- ・ALLライフサポート事業の提供。
- ・自治体、支援関係者への事業周知。
- ・専門職経由の集客を継続し、相談の質を担保。
- ・人員体制の強化。

次年度

- ・協力事業者との連携が、CSR活動と社会的に認知されるようタウン誌を活用して広報。
- ・居住支援、法人後見利用者増により事業性を高めるため、専門職経由の集客を継続し、相談の質を担保しつつ、タウン誌を活用して、広く市民への事業周知を開始。
- ・ライフサポーターの養成。

次年度以降の展望

- ・前年度と同様の活動を基盤とする。
- ・ALLライフサポート事業の事業性、信頼性の向上、人員確保、事業周知等の観点から、公的機関から委託できる事業を研究し挑戦する。

9. 他地域への横展開の可能性とその課題

ポイント

- ・ ①自法人が同一事業を他地域にて展開するパターン ⇒ 広島市、呉市、竹原市、熊野町にて実施している。
- ・ ②他法人が本事業を参考に類似事業を他地域にて展開するパターン ⇒ 江田島市、三原市、尾道市、福山市で実施予定。
- ・ 課題は、いずれも人員体制の強化に必要な財源の確保。特に①は、移動にも時間を要するため件数上限をすぐに迎えてしまう。

【①広島市、呉市、竹原市、熊野町での横展開】

- ・ いずれの地域からも、居住支援、身元保証、法人後見、死後事務の依頼がある。生活支援は、当法人事業で最も高頻度の支援が必要なことから、近隣市町とはいえ移動に時間を要するため依頼が少ない状況。
- ・ 依頼は、広島県社会福祉士会、広島県精神保健福祉士協会、広島県相談支援専門員協会といった職能団体経由（専門職経由）が大半。理由として、CLEAR理事が各職能団体でも理事を務めており、事業周知を行っているため。
- ・ 特に広島市からは依頼が多く、その中でも居住支援が注目されている。理由として、広島市にある大規模な公営住宅の取り壊しがなされ、住宅確保要配慮者が多数発生しているため。今後の10年で、さらに二か所の取り壊しが予定されている。

【②江田島市での横展開】

- ・ 島の病院おおたと連携
- ・ 令和7年度江田島市協働のまちづくり地域提案型活動支援事業 採択（三年間）
- ・ ALLライフサポート事業の生活支援事業を中心に横展開開始。江田島市の自治体職員や医療福祉関係者、民生委員を対象とした事業説明の研修会を一回、ライフサポート養成講座を一回開催した。ともに20名を超える参加があり、次年度から本格始動する。

【②三原市・尾道市・福山市での横展開】

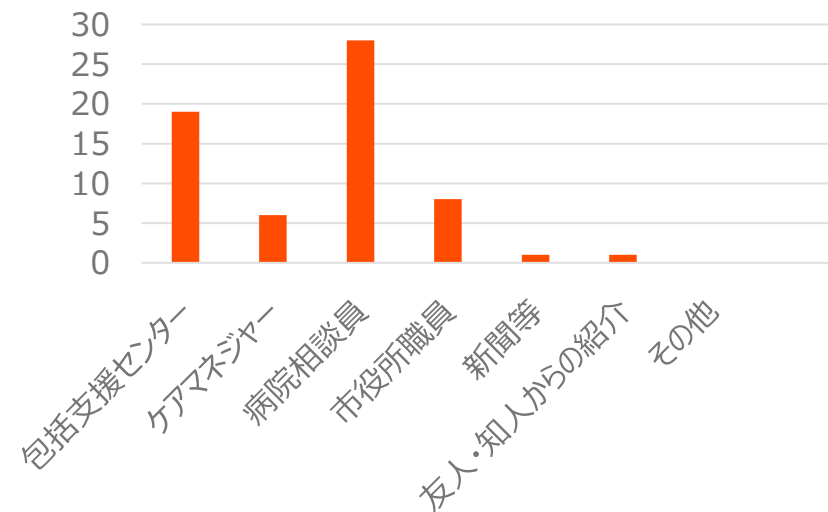
- ・ 社会福祉法人 三誓会と連携（三原市・尾道市・福山市が主要エリア）
- ・ ALLライフサポート事業を広島県単位で実施するための「新たな一般社団法人」の組織化を目指している。一般社団法人化の理由としては公的な委託事業を受託する方法として、単一の法人が単一の自治体で行うよりも、公平性が担保され委託が受けやすくなると考えているため。

(参考) 利用者アンケート集計結果 (基本情報、紹介者、困りごと)

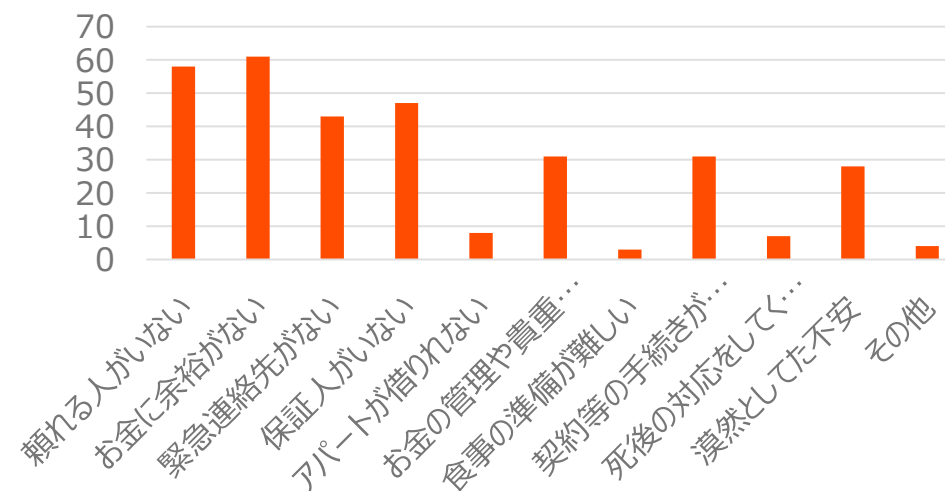
• アンケート集計結果 (ご利用者)

項目	集計結果 ※総数：63名			
性別	男性	24名	女性	39名
家族構成	独居	63名	親族と同居	0名
	その他	0名		
収支状況	余裕がある	2名	余裕ない	14名
	生活保護	47名	その他	0名
ご利用事業	居住支援	8名	身元保証	23名
	生活支援	26名	法人後見	5名
	死後事務	1名		

紹介者



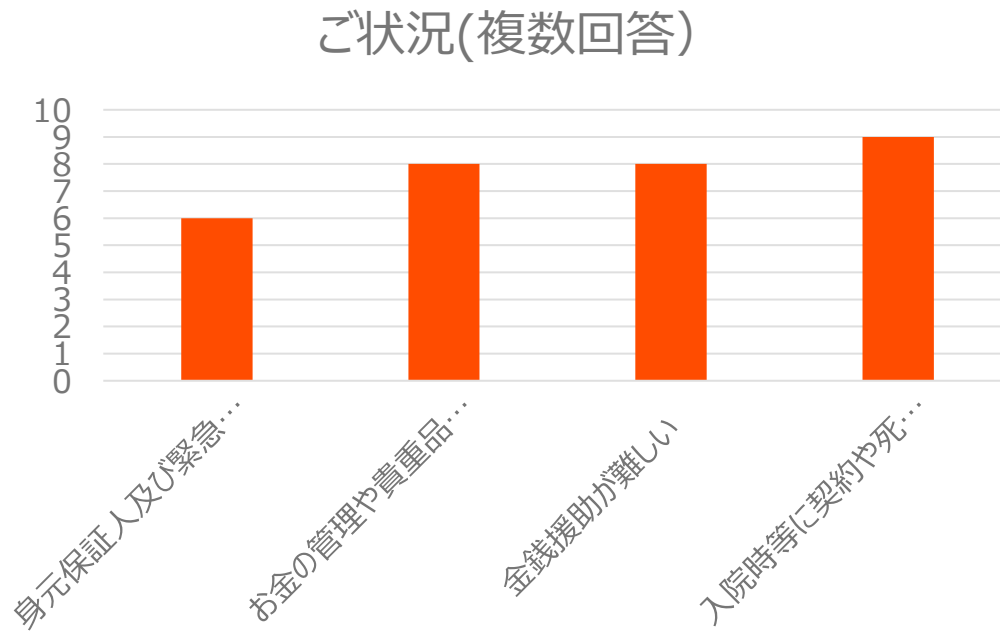
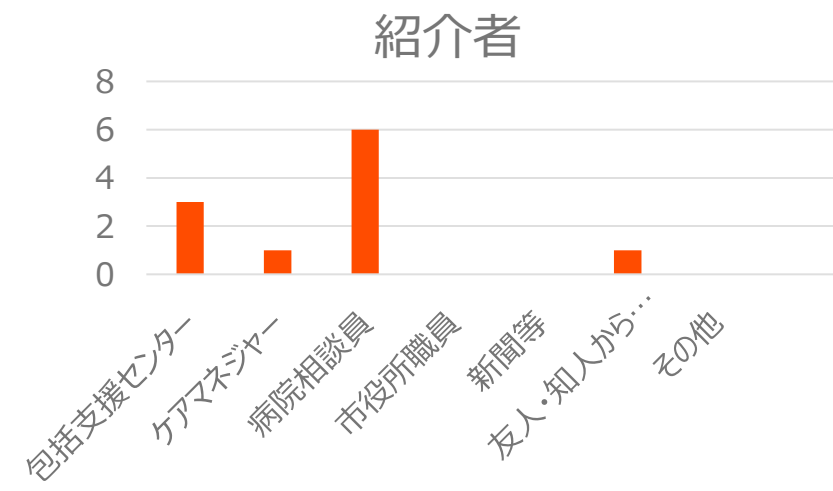
困りごと(複数回答)



(参考) 家族・親族アンケート集計結果 (基本情報、紹介者、ご状況)

・アンケート集計結果 (家族・親族)

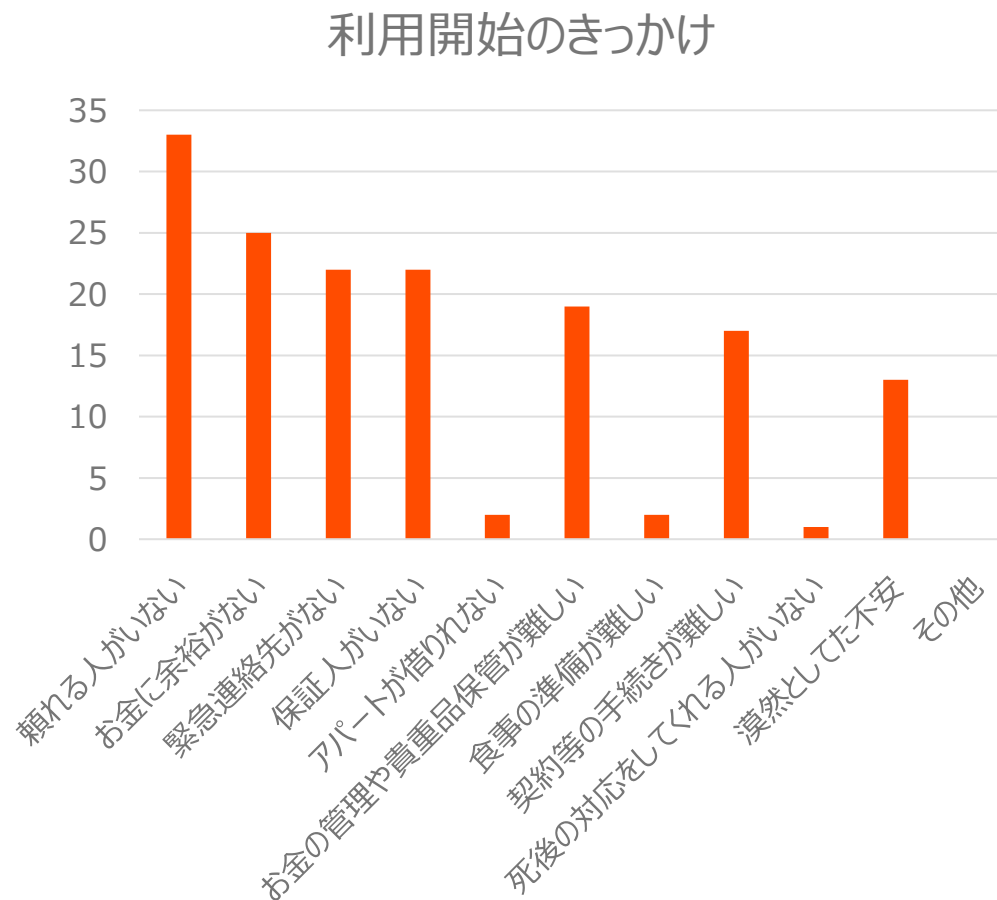
項目	集計結果 ※総数：11名			
性別	男性	3名	女性	8名
家族構成	同居	0名	別居	11名
収入状況	余裕がある	6名	余裕がない	5名
	生活保護	0名	その他	0名
ご利用事業	居住支援	1名	身元保証	4名
	生活支援	3名	法人後見	2名
	死後事務	1名		



(参考) 支援関係者アンケート集計結果 (基本情報、利用開始のきっかけ)

・アンケート集計結果 (支援関係者)

項目	集計結果 ※総数：33名			
性別	男性	15名	女性	18名
役職・職種	地域包括	5名	病院MSW	7名
	ケアマネ	16名	医師	1名
	訪問看護	2名	訪問介護	2名
	紹介事業	居住支援	2名	身元保証
	生活支援	13名	法人後見	6名
	死後事務	1名		



(参考) アンケート集計結果 (当事業の改善点やご要望について) 1/2

職種	内容 (自由記述)
ご利用者	<ul style="list-style-type: none">・電話をしてもなかなかつながらない時がある。電話番が欲しい。・もう少し高頻度で来てもらいたい。
家族・親族	<ul style="list-style-type: none">・夜間の対応をどのようにされているのか、負担が大きすぎるのではないかと感じています。
地域包括	<ul style="list-style-type: none">・人員を増やしてほしい。・もっと市民の方に向けた広報活動をしてほしい。紹介しても、どのような団体かの説明から行う必要がある。
病院MSW	<ul style="list-style-type: none">・人員を増やしてほしい。特に夜間帯の緊急対応は大変と思う。
ケアマネ	<ul style="list-style-type: none">・市民に広報をしてほしい。せっかく良いサービスも知られていないと利用につながらない。
医師 訪問看護 訪問介護	<ul style="list-style-type: none">・入院、退院、在宅療養等、様々な場面で活躍しているが、人手が足りていないと感じる。・独居の方を支えるためには、様々な分野において支援者の力が必要となりますので、誰がどのような関わりをされているのかが分かるようになると思います。支援者が無理なく情報を共有できるツールのようなもの（グループLINE等）があると良いのではないかと思います。

(参考) アンケート集計結果 (当事業の改善点やご要望について) 2/2

職種・事業所	内容 (自由記述)
行政機関	<p>・連携上の問題点・課題点としては、距離感が挙げられる。基本的に当該法人の事業は民間サービスであり、将来的に同様の事業を展開する他の企業や団体が市内でサービスを開始した場合、行政としては公平・中立な立場で対応せざるを得ない。故に、公的サービスに近い事業であると思うが、組織間では適切な距離感を保っていくことが必要と考えている。</p> <p>・ALLライフサポート事業は、住まい探しで困難を抱える方の不安を和らげ、入居につながる可能性を広げる重要な役割を担っていると感じています。そのうえで、相談件数が増えた際にも安定して支援が提供できるよう、無理のない体制づくりを進めていただければと思います。また、行政・不動産事業者・支援団体が利用者へ説明する際に、同じ情報を共有できるよう、支援内容や費用の有無を分かりやすくまとめた資料があると連携がよりスムーズになると感じています。今後も、入居前の不安整理から見守り・身元保証・死後事務までを一体的に支える事業の強みを生かし、地域の支援体制の充実に引き続きご協力いただければ幸いです。</p> <p>・本市が実施している共創型起業プログラム「円陣」で支援した事業者が、経済産業省に採択されたことで「円陣」の成果や知る機会に繋がっている。引き続き、可能な限り支援していきたいと思います。</p>
株式会社 サンホーム	<p>・住宅確保要配慮者が入居できる物件数が不足している。物件を確保できれば、更なる住宅提供ができ、同時にCLEARの収入を上げていくことができる。</p>
有限会社 Aifitグループさいき葬祭	<p>・今後、利用者の増加、また業務の幅も広がることが予測されるため、関連の方々と定期的な情報交換の場を設けていただきたい。</p>
司法書士法人 渡邊事務所	<p>・サポート事業そのものに改善点や要望はない。あるとすれば、次の周辺事項</p> <ol style="list-style-type: none"> ①法律扶助の実費の支援金を上げて欲しい ②サポート支援を求める方に、法律扶助利用かどうかの事前情報をいただきたい。法律扶助を利用するためには、法テラスに申込・審査後に3面契約・着手報告・終了報告とすることが多い。面談時に申込できるように準備をお願いしたい。(診断書や銀行印の準備等)
健康食レストラン みなも	<p>・現状、配食サービスの利用者はいないが、今後控えている自立援助ホーム事業の受託では「健康食の配食サービス」の需要は高まるため、更なる連携を行ってきたい。</p>
リハビリの家庭教師® らいと・うえい	<p>・支援の質の向上、チームの連携強化、新たなサービスの機会の創出に繋がる可能性がありますので、オンラインでのケースカンファレンス、イベントなどでチーム関係者が集まる機会を今後も作っていただけると有難いと思います。また、地域におけるALLライフサポート事業の更なる認知度の向上に繋がるように様々な周知活動も続けていっていただきたいと思います。</p>

経済産業省 令和7年度「産福共創モデル創出事業」

**医療・福祉事業者による高齢者向けサービス・高齢者
送迎サービスの共同提供モデル事業**

2026年3月10日

**社会医療法人仁寿会
原恵理、上田裕一**

1. 事業の背景・目的

- 高齢化が進む中山間地域において、高齢者向けサービスの充足と移動手段を共同提供することにより、高齢者向けサービスのアクセス確保を実現し、地域全体の健康取組を促進させていく。
- **地域背景①：高齢化率が著しい中山間地域(出典：川本町HP)**
 - 島根県川本町は、島根県の中央部に位置し、総面積の約80%が山林で占められる典型的な中山間地域である
 - 2025年6月時点の総人口は2,957人であり、高齢化率（65歳以上の人口割合）は44.7%と非常に高い状況となっている
- **地域背景②：自家用車以外の交通手段提供に課題(出典：令和5年3月 川本町「川本町地域公共交通計画」)**
 - 現在の川本町内での移動手段は自動車を中心となっている(例：通院時の利用交通手段の65.4%が自動車で最多回答)
 - 65歳以上の免許保有者の56.8%は将来的な免許返納を考えている一方、30.5%は免許返納ができないと回答。免許返納できない理由として「自由に移動ができなくなるから」「移動手段が全なくなるから」の回答が多く、自動車以外の交通手段が地域に十分ない
 - 免許保有率は65～69歳が91.9%の一方、80歳以上になると26.3%に低下するなど、高齢になればなるほど自動車以外の交通手段を頼らないといけなくなるが、公共交通を利用する際の困りごととして、「利用したい時間帯の便がない」ことが最多回答となり利用には不便
- **地域事業者の課題：医療・福祉事業者による送迎体制維持・拡大と介護予防サービスの顧客獲得(出典：川本町複数事業者ヒアリング結果)**
 - 公共交通手段が限られているため、各事業者は介護予防サービス提供に加え、送迎サービスを実施している。しかし、利用時間帯に偏りがあるため運転手の確保困難、閑散時間帯のリソース余剰に直面し、低い送迎効率、運営コスト負担増が顕在化し、送迎サービスの維持が課題
 - 高齢者向けサービスの維持には、新たな顧客獲得が必要である。しかし、高齢者は免許返納や歩行が難しくなったことから、介護予防サービスへの参加を断念し、家に引きこもる人数が年々増えている。介護予防サービス再参加実現のために、高齢者に対する送迎サービスの拡大が課題
 - 介護予防サービスは各事業者ごとに日時・場所を別々で実施している。そのため、利用者は事業者それぞれ申込をする必要があり、労力が必要なことから単発での参加にとどまっている。事業者で提供する介護予防サービスを同一箇所で開催し、双方の利用者へ新たな介護予防サービスの提供と同時に新規顧客を獲得すること等を通じて生産性を向上させることが課題
- **本実証の目的**
 - 高齢者向けサービスの共同提供・共同送迎提供により、①高齢者向けサービスへのアクセス確保②事業者の送迎サービス効率化③高齢者向けサービスの利用者拡大を実現し、地域全体の健康取組促進をめざす

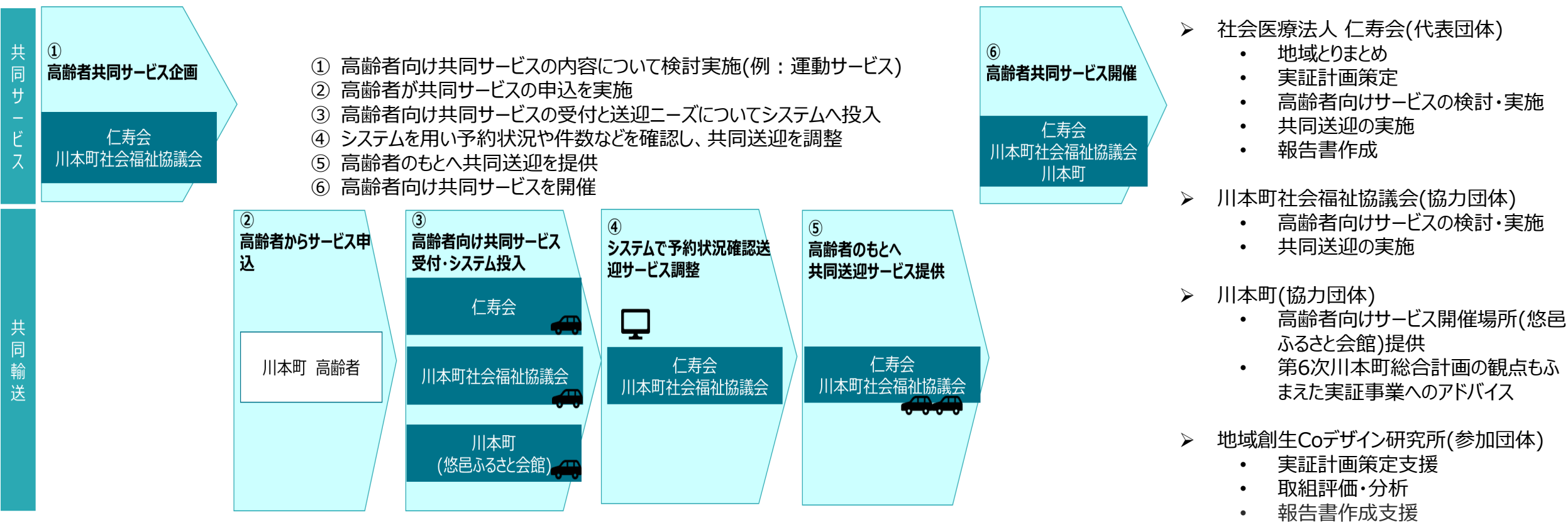
2. 事業の全体像

● 第6次川本町総合計画をふまえ、各事業者が高齢者向けサービスの共同開催と送迎サービス資源の共有化による共同送迎を提供。高齢者・事業者の双方の課題解決をめざす。

- 仁寿会・川本町社会福祉協議会・川本町で高齢者向けサービスを共同開催し、高齢者が受けられるサービス機会を拡大
- 仁寿会・川本町社会福祉協議会・川本町の各事業者送迎サービス資源(車両・運転手)を仁寿会・川本町社会福祉協議会で共有し、各事業者のサービスを利用する川本町の高齢者に対して送迎サービスを共同で提供


実証概要図

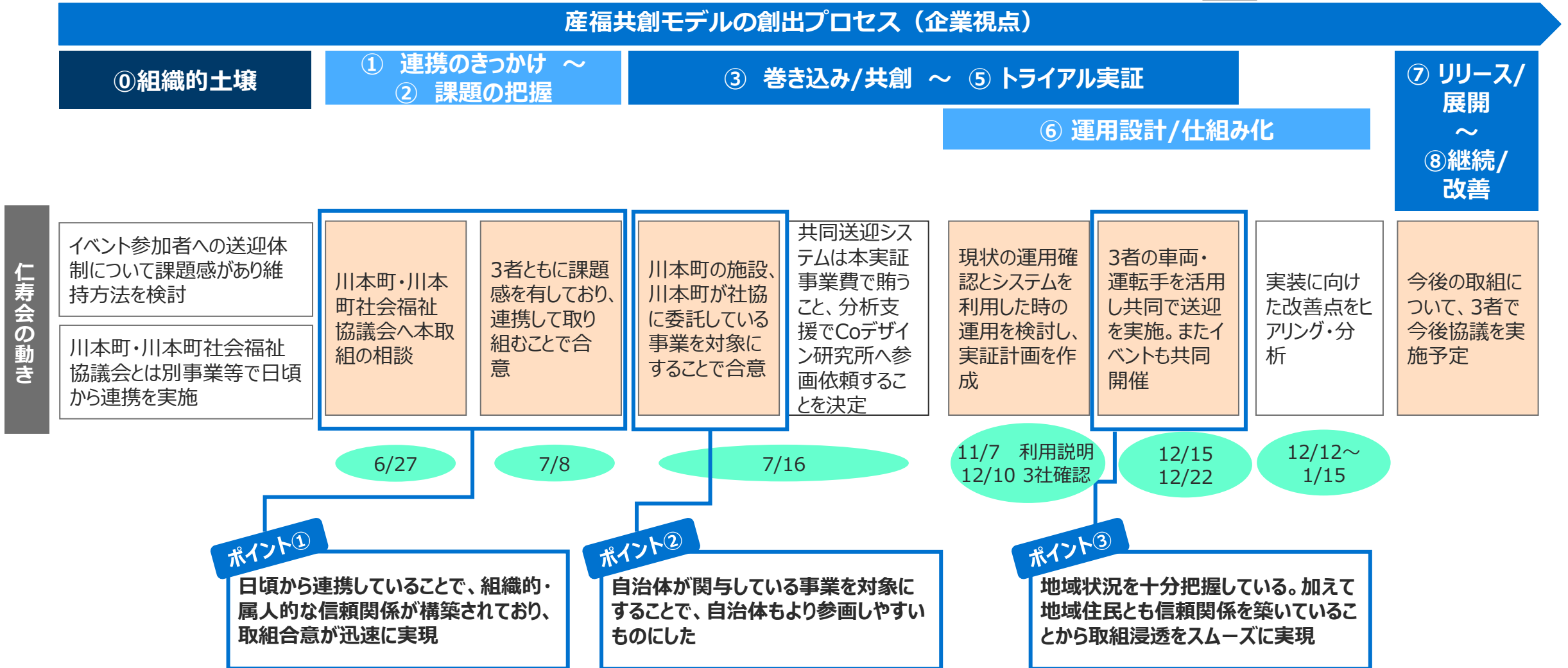
各事業者役割



3. 事業の創出プロセス

- 仁寿会・川本町社会福祉協議会・川本町は、日頃から組織的および属人的な連携体制を構築しており、その結果、本事業における取組の検討から設計、実施に至るまでを円滑に進めることができた。

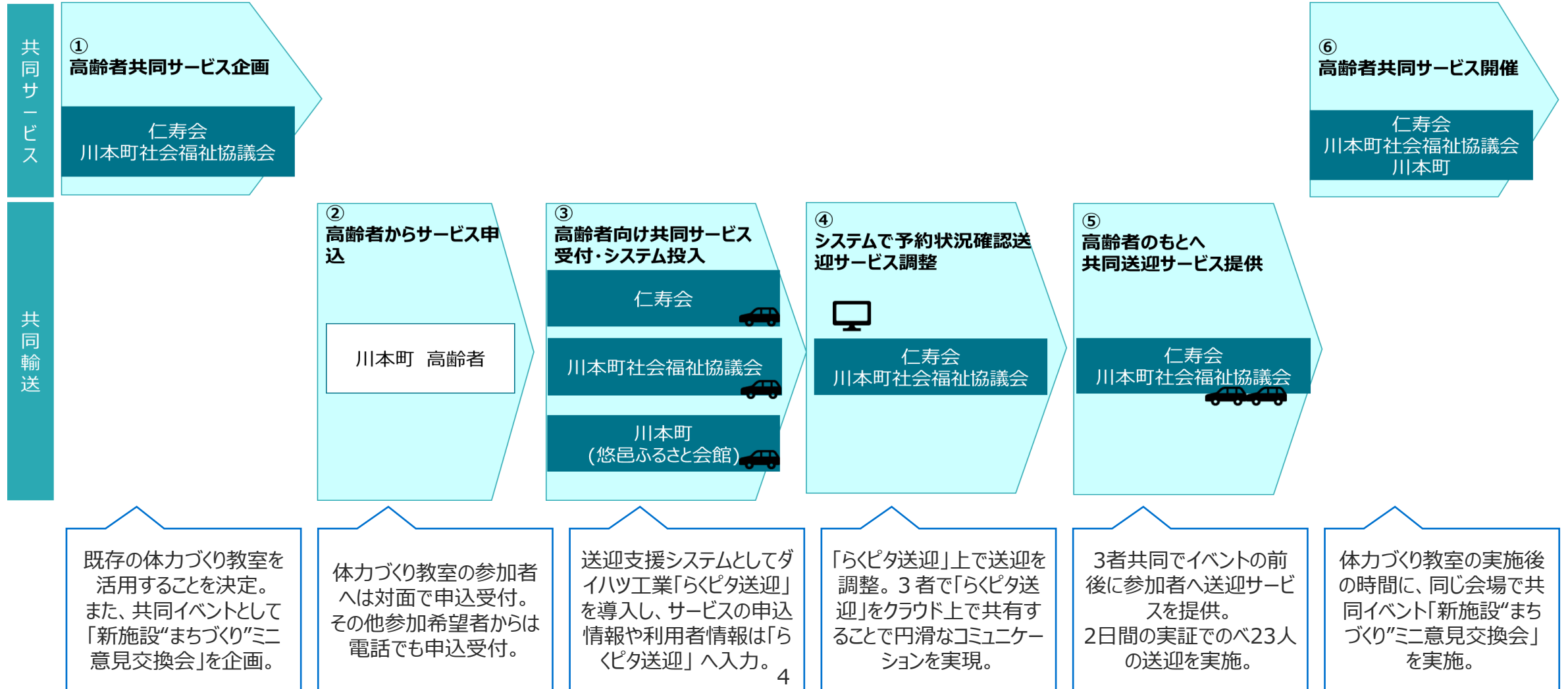
 : 企業と自治体がともに行った活動



4. 事業の実施事項

- 仁寿会と川本町社会福祉協議会のイベントを同じ場所(悠邑ふるさと会館)で開催すると同時に、そのイベントへの送迎を仁寿会・川本町社会福祉協議会・川本町の3者で共同実施した。

実施事項イメージ図



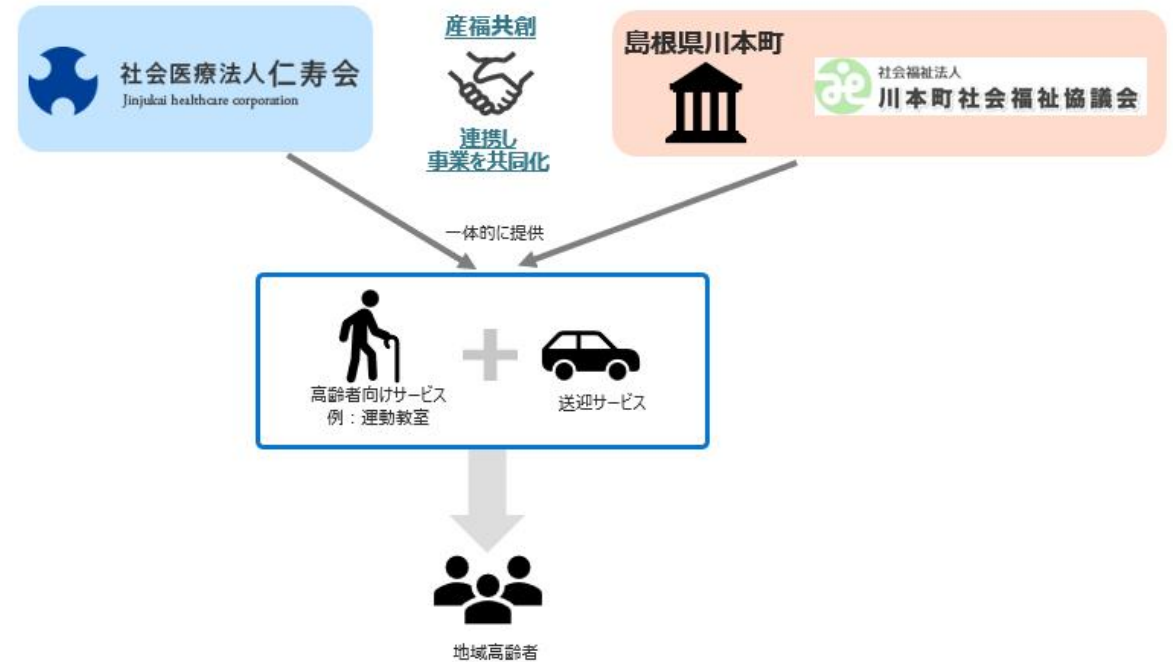
5. 事業の実施体制

- 社会医療法人仁寿会・社会福祉法人川本町社会福祉協議会・川本町が連携して事業を実施。地域創生Coデザイン研究所には実証計画策定支援や取組評価・分析で支援をもらう。

事業実施体制

実施体制	組織名	役職 担当者名	役割	作業内容
代表団体	社会医療法人 仁寿会	原 恵理	プロジェクト マネジャー	①実証進捗管理 ②実証計画・報告書作成 ③サービス検討・実施
		課長 上田 裕一	サプリーダー	①サービス検討
参加団体	株式会社 地域創生Coデザイン 研究所	-	実証実施 支援	①実証計画策定支援 ②取組評価・分析
協力団体	社会福祉法人 川本町社会福祉協議会	-	実証協力 アドバイス	①サービス検討・実施 ②事業アドバイス提供 ③共同イベント開催 ④共同送迎提供
協力団体	川本町	-	アドバイス	①サービス開催場所提供 ②事業アドバイス提供 ③共同送迎提供

事業実施体制図



6. 事業の実施による効果(アンケート結果サマリ)

- ・ 本事業のKPIはイベント参加者の満足度(送迎・イベント)が4段階評価で3以上と設定。アンケートの結果KPI達成を確認した。

アンケート対象者	アンケート結果のサマリ
イベント参加者	<ul style="list-style-type: none">・ 回答対象者の96%が、「送迎サービスがあることでイベントに参加しやすくなる(どちらかといえば含む)」と回答。また、送迎満足度は3.44/4.0と高く、「運転しなくてよい点」や「今後の自分の移動手段を考えると、送迎があることは助かる」といった声が多く寄せられた。・ イベント満足度は3.73/4.0となった。普段は体験できない内容を「見て・触れて」体験できたことや、地域内の複数事業者が連携して取り組んでいる点が高く評価された。
受付担当者	<ul style="list-style-type: none">・ イベント参加者の配車予約から当日受付業務のオペレーションは、全員(4人)が「問題なく対応できた」と回答した。一方で、2人は「予約管理・受付業務の改善にはあまりつながらなかった」と回答している。これは、送迎を利用していない人は別管理となり、紙の運用が残ったことが主な要因として挙げられている。・ システムの操作性についても「問題ない」との回答が多かった。
運転手	<ul style="list-style-type: none">・ 送迎業務については、全員(4人)が「問題なくできた」「どちらかといえばできた」と回答した。また、送迎業務の満足度も3.44/4.0と高く、共同送迎の仕組みが支障なく実施できたことが確認された。・ イベント参加者の多くが健常者であったため、乗降時の介助が不要で、運転に専念できたことも、良好な評価につながった一因と考えられる。・ 運転手アプリの操作性に問題なく、普段ICTツールに触れる機会が少ない運転手でも利用できた。
・ 川本町 ・ 川本町社会福祉高議会 ・ 社医) 仁寿会	<ul style="list-style-type: none">・ 法人の経営者層には共同イベント開催・共同送迎により経営者目線の解決がされるかを確認。・ イベント開催における課題として、参加申込者の「予約・管理方法」や「PRの実施方法」が多く挙げられた。今回のように複数法人が共同でイベントを開催することで、利用者のアクセス面の不便さ解消による積極的なPRの実施や予約・管理の課題が改善されると期待されている。・ 送迎については、「運転手の確保」や輸送車両等の「移動手段の確保」を課題として認識している。今回のような共同送迎は、こうした課題に対する有効な解決手段であると評価されている。

6. 事業の実施による効果(高齢者福祉への貢献度合い)

- 共同送迎の提供により、今後同様のイベントへの参加を続けられる期間が延び、また共同イベントとして開催したことで、1事業者が単独で開催した場合よりも参加者が増加した。これらのことから、本事業は高齢者福祉の向上に大きく貢献する取組であったと考える。

共同送迎によるイベント参加期間の延長

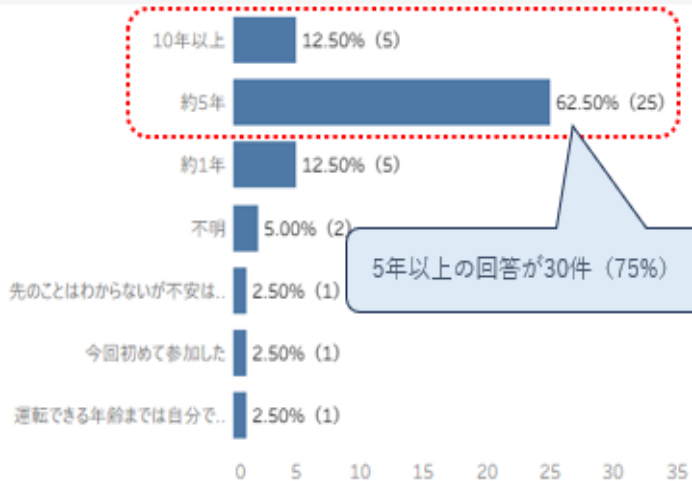
- 共同送迎があることで、高齢者の健康増進向けサービス参加期間を延ばすことが判明(5年以上の長期参加意思割合は共同送迎あることで92.5%に増加)
- 共同送迎は高齢者福祉に大きく貢献すると考える

共同イベント開催による参加者増加

- 共同送迎があることで初めてイベントに参加した人や共同送迎があることで参加を決めた人など、1事業者が単独でイベントを開催する時よりも3~4人参加者が多い結果となった
- 参加者にとっては、共同イベント開催方式により新たな取組機会が創出され、健康意識向上のきっかけになる

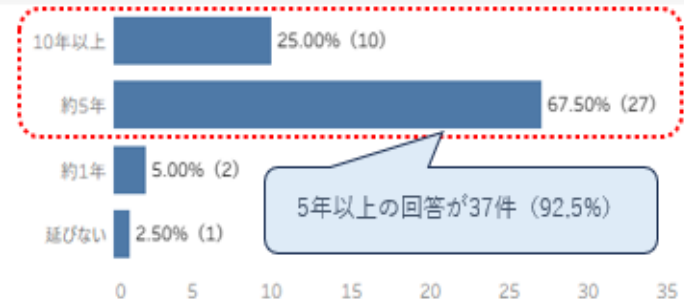
利用期間 (送迎無し)

設問：今回のような送迎サービスを利用できない場合(現状のまま)、今後イベントへの参加を続けられる期間はどれくらいですか。



利用期間 (送迎あり)

設問：今回のような送迎サービスを利用できる場合、今後イベントへの参加を続けられる期間がどのくらい延びますか。



6. 事業の実施による効果（社会的・経済的インパクト①）

- 共同送迎の提供は移動不安を抱える高齢者の課題解決に有効であり、利用料を払ってでも利用したいことが明らかになった。

移動不安の解消

- 移動不安を抱えている人の課題解決策として共同送迎は有効であり、社会的インパクトを与えると考える(本実証の参加された方で移動不安を現在抱えているのは約50%)

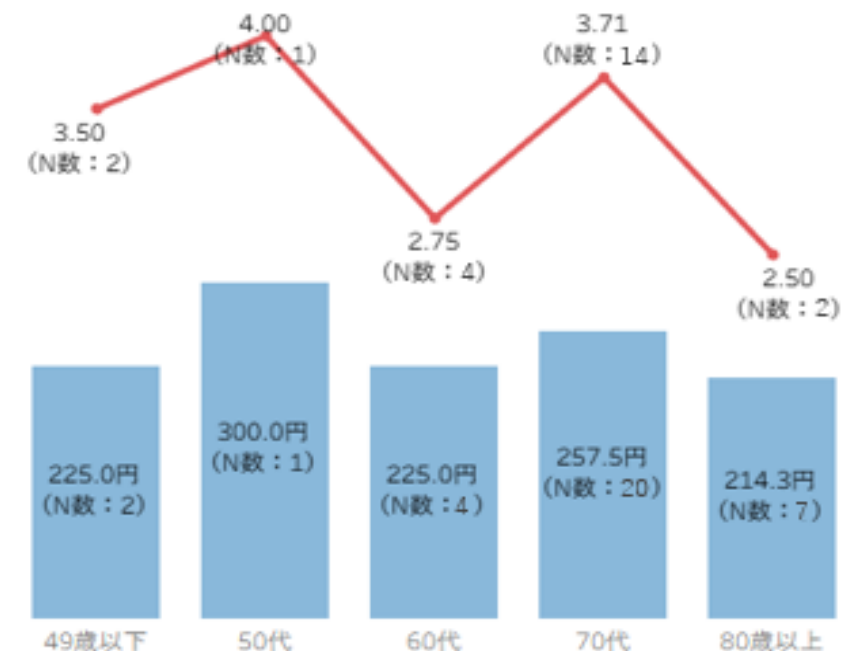
年齢層ごとの移動不安

	49歳以下	50代	60代	70代	80歳以上	総計
今後(5年後)の移動不安			1	8	4	13
自家用車での移動が困難				1	1	2
利用可能な公共交通機..				2		2
今はいいがこの先が不安				1		1
天候不良時など運転に..				1		1
足腰が悪く移動が困難		1				1
雨の日の移動	1					1
総計	1	1	1	13	5	21

利用料支払い意思明確化

- 約80%の人が利用料(平均244円/回)を支払って共同送迎を利用したいと考えており、経済的インパクトも確認

平均金額(年齢)



6. 事業の実施による効果（社会的・経済的インパクト②）

- 共同送迎システムによる業務効率化や車両・運転手のリソース効率化などもあり、本事業は社会的・経済的インパクトは十分あると考える。

共同送迎システム導入による業務効率化

- 共同送迎システムを導入したことで、予約・配車管理は以前よりも効率よくできたと受付担当者や運転手などは感じている
- ICTに普段馴染みのないスタッフや運転手でも問題なく活用でき、関係者間の情報共有や連携などスムーズに行うことができ業務負担が軽減した



送迎中の基本操作（到着・出発ボタン、ナビボタン）



車両・運転手のリソース効率化

- 参加者が増えたことにより、単独事業者では送迎対応しきれなかったが、3者で連携したことにより効率よく送迎対応ができた
- 今後事業規模が拡大した場合には、複数の事業者で車両を共有することにより、必要な車両台数を減らすことができ、車両の維持管理費の削減が期待できる
- 今後、車両や運転手を持たない事業者も共同送迎の仕組みを利用することで、他事業者の空き車両や運転手を活用できるようになれば、車両や運転手の稼働率がさらに向上し、また事業者間でコストをシェアできるため全体の固定費が減少することが期待できる

6. 事業の実施による効果(アンケート結果抜粋)

・ イベント参加者へのアンケート結果一覧

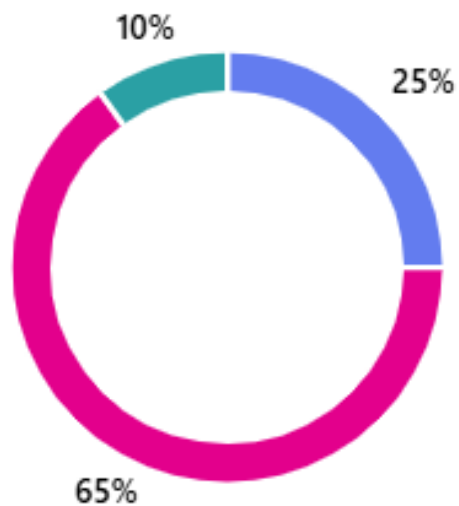
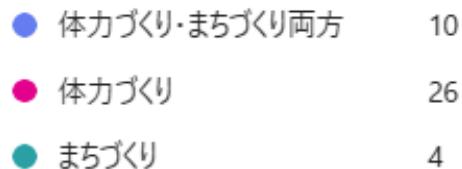
特定層に支持されており、高齢者の健康増進向けサービスへのニーズがあることが分かった。

1. イベント参加日付をお答えください。

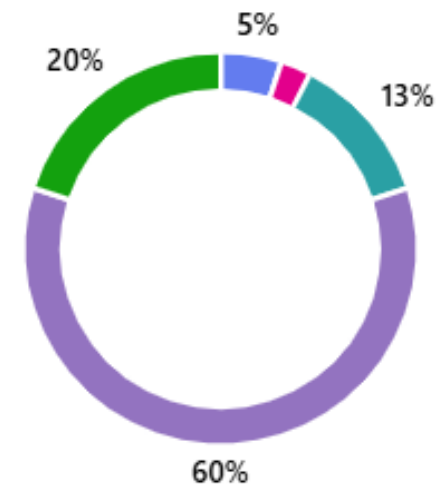
回答

合計40人(12/15:19人
12/22:21人)

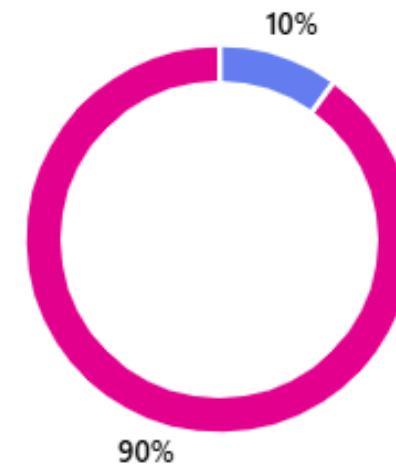
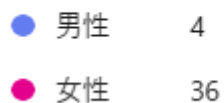
2. 参加されたイベントをお答えください。



3. あなたの年齢層を教えてください。



4. あなたの性別を教えてください。



7. 事業の実施における課題

- 共同送迎による家とイベント会場間の移動だけでなく、他の用事も同時に対応できるような体制・運用作りと共同送迎システムを導入するだけでなく、サービスの受付～終了までの業務DXを実現させていくことが主な課題である。

共同送迎時の寄り道実現に向けた体制・運用作り

- 家とイベント間の共同送迎だけでなく、途中でスーパーや医療機関への寄り道(途中下車)ができるようにして欲しいという要望がイベント参加者の65%から寄せられた
- 送迎時間についても時間帯の変化や拡大などの要望がイベント参加者の18%から寄せられた
- 個々の利用者ニーズに対応すると事業者の負担が増加



イベント開催場所を寄り道の目的地とすることで、事業者が運用可能な範囲で寄り道サービス（例：月1回のスーパー立ち寄り）を提供でき、利用者ニーズへの対応と事業者負担の軽減が図れる。

サービス業務のDX実現

- 一方で、これまでは申込時に運営者が送迎時間を伝えることができたが、共同送迎になると参加者全員の申込後に改めて電話で送迎時間を連絡する必要があり、利用者・運営者ともに非効率となった



共同送迎システムの導入に合わせ、サービス受付～終了までのオペレーション変更・他ツールの導入など、業務DXを実現させることで、運営側の負担が大きく削減される

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題

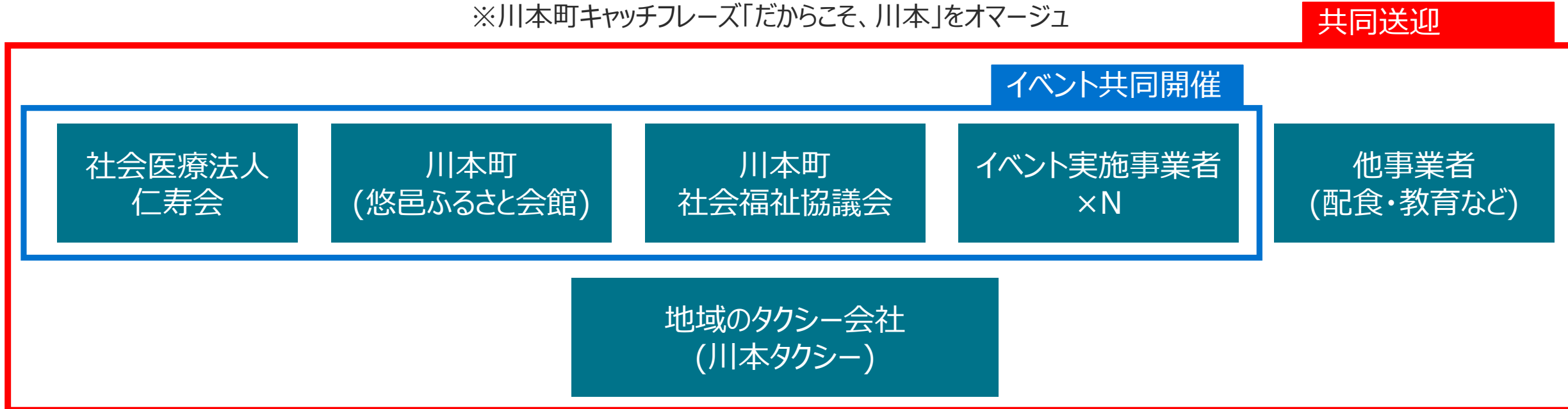
- 各事業者の人手不足・利用者のニーズへの対応が事業の継続実現には必要であり、そのために共同イベント開催促進や地域の他事業者を巻き込んだ連携が重要。この手法を行うにあたっての課題は、事業者は地域内の体制構築・場所の確保・イベント検討、利用者は物理的な移動距離が延びる可能性がある。
- 送迎業務においても、共同送迎により各事業者が削減できた資源(車両・運転手)を元手に地域のタクシー会社等に送迎実施を依頼することで、より柔軟な送迎体制を構築可能。この手法を行うにあたっての課題は、より効率的な送迎サービスの提供が必要である。

“つながるこそ、かわもと”

目指したい体制イメージ図「(仮)川本町地域共同輸送サービス事業組合」

※川本町キャッチフレーズ「だからこそ、川本」をオマージュ

共同送迎

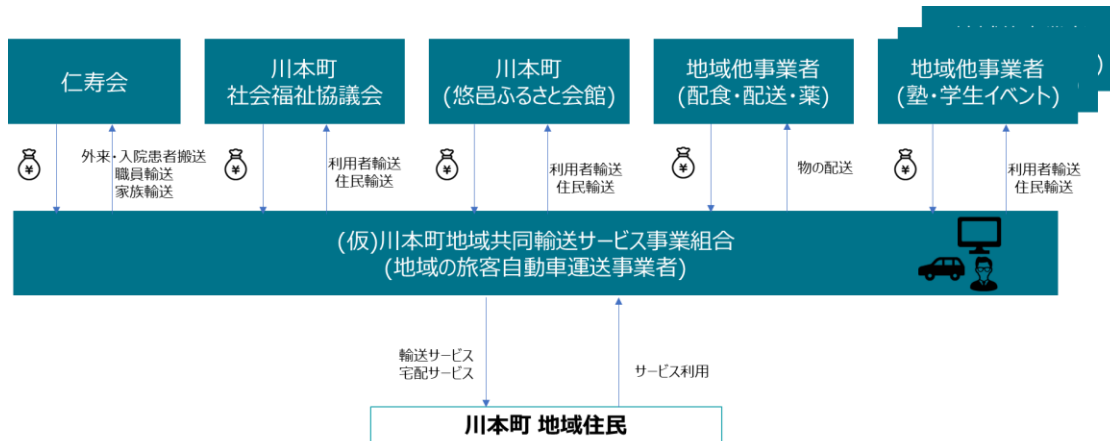


9. 他地域への横展開の可能性とその課題

- 自法人が同一事業を“町内”の他地域に展開する・他法人が本事業を“町外”で展開することは、ともに可能である。
- 自法人は事業を拡大していく上で人員・運用などの体制構築、他法人が他地域で展開する場合は地域内の既存事業者への影響や地域に住まわれている高齢者の状況などを考慮して取り組む必要がある。

① 自法人が同一事業を“町内”の他地域に展開するパターン

- 地域の複数事業者と連携して展開を行い、地域課題・事業者課題を面的に解決していく
- そのうえで、地域事業者間の人員・運用などの連携体制構築が課題



★当該地域のような「人口減少」「移動困難」「事業継続可能性」が課題である地域においては、機能的・人的資源の制約を踏まえ、拠点展開ではなく、連携・タスクシェアによる対応を基本とします。

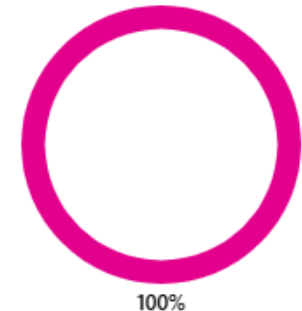
そのため、自法人が町外で本事業を展開することは想定しておりません。

② 他法人が本事業を参考に類似事業を“町外”で展開するパターン

- ①と同様の展開は今回の実証アンケートから他地域でも展開は可能であるという結果がでた

13. 大田圏域以外の地域でも今回と同様の取り組みを実現できると思いますか。

● 思う	0
● どちらかといえば思う	3
● どちらかといえば思わない	0
● 思わない	0



- 他地域で展開する場合、既存事業者への影響や参加者への連絡方法などが地域事情等により対処しないといけない課題

経済産業省 令和7年度 産福共創モデル創出事業

**播磨町でのヤクルトレディ×コミュニティナースによる
相互扶助インフラ共創事業**

2026.3.10

兵庫ヤクルト販売株式会社・宅配事業部・濱本 敦宏

1. 事業の背景・目的

- 人口減・単身後期高齢者増の中で、見えにくい高齢者を地域で支える体制づくりが急務

● 背景 | 高齢化と地域支援の変化

- 播磨町では、総人口は約34,300人（2023年）で横ばい傾向にありますが、将来的には減少が予測されています。一方、高齢化率（65歳以上人口比率）は2020年に27.5%、2030年には約26.6%、2045年には30.3%に達すると予測され、全国平均（約28.7%）を下回るものの、後期高齢者（75歳以上）の比率は2020年時点で12.8%、2045年には15.7%に上昇する見込みです。
- 2020年の世帯数は13,781世帯。そのうち単身世帯は28.2%、高齢者のみ世帯は26.6%を占めています。これは全国平均（23.8%）を約2.8ポイント上回る水準。このように、播磨町では高齢単身世帯が増加しており、「見えにくい高齢者層」が地域で孤立するリスクが高まっています。
- 町内では住民の約40%が「地域の活力が低下している」と感じており、それに伴い見守りや介護ニーズが急増しているにもかかわらず、支援人材の確保が不十分です。民生委員・地域担い手の業務も、認知症・障がい・多文化対応など活動範囲の拡大とともに負担が増し、人材の担い手不足と疲弊が深刻です。
- 加えて、制度や相談窓口へのアクセスが弱く、高齢者が支援につながる前に状態が悪化してしまう「手遅れ型支援」が播磨町でも常態化しています。これらはまさに支援体制の脆弱化、地域内つながりの希薄化という構造的な課題を反映しています。
- 地域には、退職後に活動的なシニア層など、人材として活用しうる資源が存在します。しかし、それらの活力を活かしきれず、世代間交流や相互助け合いの仕組みも十分とは言えません。結果として、播磨町でも地域包括ケアの維持が課題となっているのです。

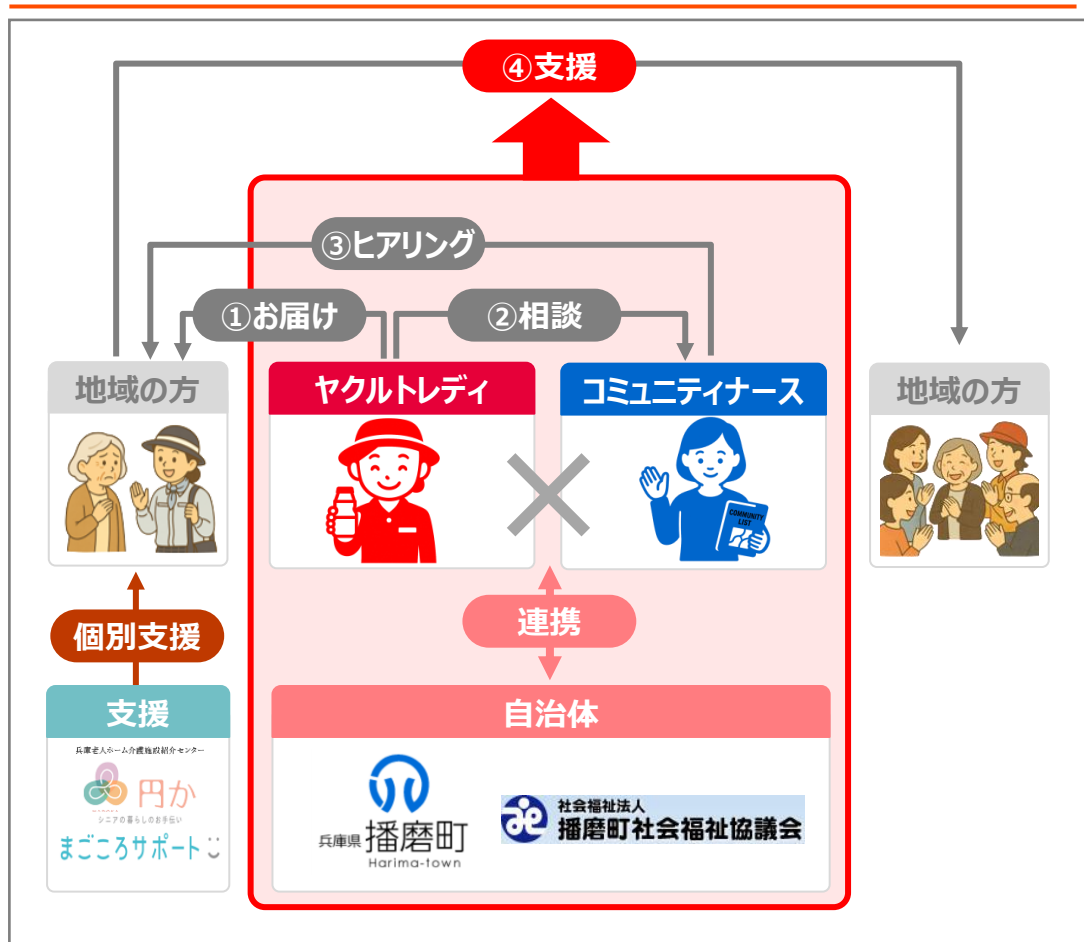
● 本事業の目的

- 「孤独・孤立状態にある高齢者」を早期に発見し、つなぐ地域支援インフラを構築
- 地域住民・民間企業・専門職が連携し支援を担う「重層的相互扶助インフラネットワーク」の形成
- 住民の生活・尊厳・安心を支える持続可能な仕組みづくり

2. 事業の全体像

- ヤクルトレディが気づき、コミュニティナースが繋ぎ、行政・専門機関が解決し、地域住民が助け合う連携モデル

実証事業の概略図



目的

- 地域で心身社会的健康に懸念のある高齢者を早期に把握し、民間・行政・専門機関・地域住民が連携して支援につなげることで、重度化を防ぎ、地域全体で相互扶助による福祉力を高める。

事業内容

- 既存の仕組みではリーチしづらい高齢者を早期に発見し、多セクターが連携して相互扶助につなぐ地域インフラを構築する。
- ヤクルトレディとコミュニティナースにより日常の気づきを起点にした相談・ヒアリング体制を整備する。
- 住民の尊厳と安心を支える持続可能な支援モデルの確立をする。

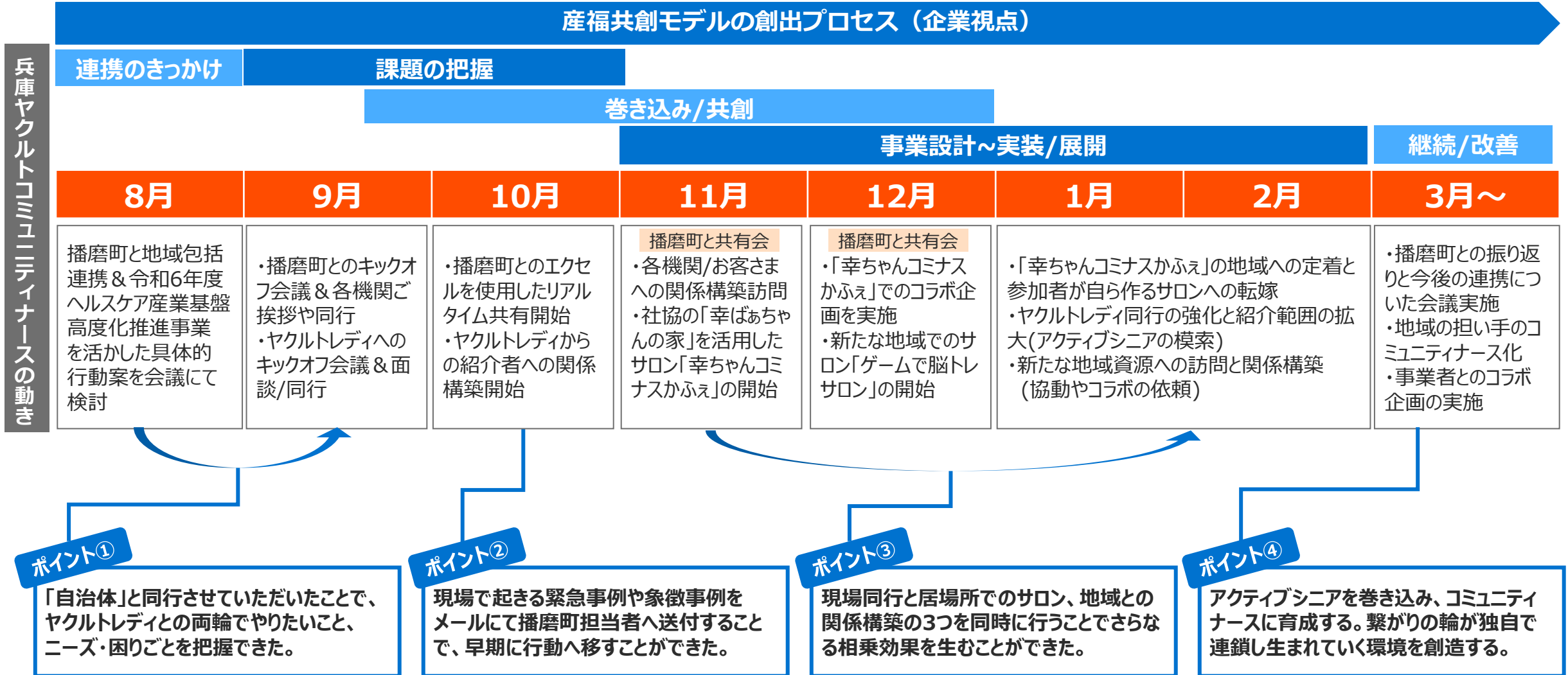
成果物

- 「民間企業から情報提供」を通じて、行政・専門機関がリソース不足で把握しきれない支援が必要な高齢者を早期に把握し、適切な支援に繋げる仕組みを構築する。
- 高齢者に地域での役割や活動の場を提供することで、地域の活性化及び住民の心身社会的な健康を実現する。

3. 事業の創出プロセス

- ヤクルトレディの気づきをコミュニティナースが拾い、同行し深掘りし、情報をリアルタイムで自治体に共有できたことがポイントである。
- 自治体ならではの繋がりを企業である兵庫ヤクルトコミュニティナースに共有いただけただことで、大きな地域の動きに繋がった。

※すべての工程で企業と自治体がともに連携し実施。



4. 事業の実施事項：全体像

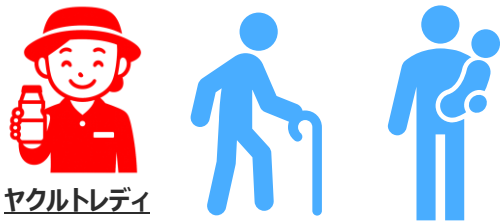
- 事業を通して、コミュニティナースの訪問による地域住民との関係構築、地域住民が必要とする地域資源の案内、ヤクルトレディ・コミュニティナースが把握する情報の播磨町への情報共有、社協と連携した地域サロンの開催を行った。

	実施事項	概要
今年度からの新規取り組み	①コミュニティナースの訪問による地域住民との関係構築	ヤクルトレディからの紹介や地域活動でお会いする地域住民の方に、 コミュニティナースが戸別訪問を実施 。
	②地域住民が必要とする地域資源の案内（幸ばあちゃんの家、まごころサポート等）	①を通じて、関わりができた地域住民に、コミュニティナースが直接アプローチするだけでなく、 必要とする地域資源の案内を実施 。
	③ヤクルトレディ・コミュニティナースが把握する情報の播磨町への情報共有	ヤクルトレディや、コミュニティナースが現場を回る中で得た気づきや情報を リアルタイムで播磨町へ共有 。
	④社協と連携した地域サロンの開催	社協と連携し「幸ばあちゃんの家」という空き家を活用した サロン「幸ちゃんコミナスかふえ」を開催 。

4. 事業の実施事項：①コミュニティナースの訪問による地域住民との関係構築

- ヤクルトレディの日々の訪問時に生活の様子に不安があると感じた地域住民や、その他地域でコミュニティナースとの関わりを必要としている地域住民に対して、コミュニティナースが戸別訪問を行い、困りごとや希望を聞き取り、ウェルビーイングプランの検討実現に繋げた。

コミュニティナースのかかわりが 必要な地域住民との接点構築



ヤクルトレディ

ヤクルトレディの訪問時に生活の様子に不安があると感じた地域住民や、コミュニティナースのかかわりが必要だと感じた地域住民をコミュニティナースに連絡共有する。

写真公開不可

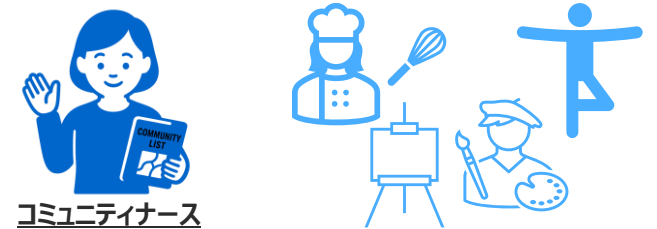
コミュニティナースによる戸別訪問



コミュニティナース

コミュニティナースが地域住民の自宅に訪問し、地域住民のお困りごとややりたいことの聞き取りを行う。

ウェルビーイングプランの検討・実現



コミュニティナース

聞き取りを行った内容を踏まえ、地域住民が希望を叶え、生活するための「ウェルビーイングプラン」を検討、実現に向けてサポートする。

写真公開不可

4. 事業の実施事項：②地域住民が必要とする地域資源の案内

- ウェルビーイングプランの実現にあたり、コミュニティナースだけでは対応しきれないニーズに対応するため、幸ばあちゃんの家、シニアホーム紹介事業「円か」、まごころサポート等の連携する地域資源の案内を行った。

連携先	幸ばあちゃんの家	シニアホーム紹介事業「円か」	まごころサポート
概要	<ul style="list-style-type: none">• 社協と連携し、空き家を活用したサロン「幸ばあちゃんの家」にて「幸ちゃんコミュニティカフェ」を開催。• 地域内の繋がりを求める地域住民を対象とした交流の機会の提供や、手芸や絵画等、趣味作品を披露する場の提供を行った。• 回数を重ねるごとに、地域住民が自分で作る場所としてコミュニケーションを重ね、やりたいことを自分たちで実現する環境が整いつつある。	<ul style="list-style-type: none">• 地域住民の老後や介護の悩みに寄り添い、より専門的な相談を求める方にはシニアホーム紹介事業「円か」の相談員の紹介を行った。• 連携事業であるシニアホーム紹介業「円か」を通じて、サービス付き高齢者住宅等の紹介を実施した。• シニアホーム紹介事業「円か」相談員に対してコミュニティナース研修を実施した。	<ul style="list-style-type: none">• 地域住民の働く場所の創出のため、お仕事をしたいとのニーズのある方へコンシェルジュ(有償ボランティア)として登録を実施した。• 地域住民によるコンシェルジュ(有償ボランティア)が草むしりや電球交換等の日常のちょっとした困りごとに対するお手伝いサービスを提供した。• コンシェルジュ(有償ボランティア)にコミュニティナースの研修を実施した。

4. 事業の実施事項：③ヤクルトレディ・コミュニティナースが把握する情報の播磨町への情報共有

- ヤクルトレディの日々の訪問やコミュニティナースの戸別訪問を通じて把握した情報について、播磨町への情報共有を行うため、情報共有シートを作成した。エクセルファイルをメールでやり取りし、播磨町からもコメントをいただくことで、素早く現場にフィードバックすることができた。

<情報共有シート（例）>

事例No	訪問日(相談日)	共有日	地域	事例タイトル	年齢	性別	ヤクルト飲用歴	担当ヤクルトレディ
7	2025年12月9日	2025年12月11日	〇〇	夫の長期入院で生活がひっ迫している女性	70代	女性	飲用中	〇〇YL
基本情報								
<p>ご本人の状況 ■年齢:78歳、左足骨折後の後遺症あり、人工肛門の閉鎖や乳がん手術歴、転倒・骨折などからも、身体的な負担は大きい。 ・心身の状況: 屋外ではシルバーカー必須、室内でも3点杖、明らかに移動・生活に支援が必要な状況。 ・精神的には「頼る人はいない」と言いながらも、ケアマネジャーとの関係に大きな安心と信頼を感じておられる。 ・夫の状況 ■心疾患で長期入院中、余命を告げられたが半年が経過、経鼻栄養中で、移動はおそらく困難、ご本人にとって精神的にも大きな存在。 ・家族などの状況 ■実子3人は実質的に頼れる状況ではない。 ・介護や心の支えになっているのは「ケアマネジャー」「宅配弁当の配達員」「病院スタッフ」など、地域の人的資源。</p>								
共有内容								写真・資料リンク
<p>12月9日14時 ヤクルトレディより ご本人の夫の入院が長期化、障害手帳や医療の申請をしているが2400円のヤクルトの支払いも難しいと昨日言われた。ヤクルトレディが役場に一緒に電話しようかと提案したが、本人が承諾せずできなかった。前の週に比べて、食事もできているか心配。12月が年金の支払い月。ヤクルトの支払いを数か月前から毎月に変えてもらったと聞く。 同日14時過ぎ コミュニティナースが本人宅に訪問。 しんどいとのことでインターホン越しのお話でよいと許可を取って話す。生活は大変で申請から3か月経ち、主治医もそろそろとのことで待っている。ケアマネジャーにはすべて話しており、対応してくれている。ご本人のお食事は食べられているかと聞くと、「ちゃんと炊くことはできる。週1回宅配弁当も届けてもらっている。」と。ケアマネジャーに相談したかと聞くと、「夫のケアマネジャーだから」との答え。コミュニティナースが、ケアマネジャーと話したいと伝えるが「任せている」と。障がいのことを役場に相談できるので「一緒に確認しますか？」と話す明確な返答なし。また来ますと断って終了する。 ステーションに帰ってから、ヤクルトレディと相談。食事がちゃんと摂れているか心配なため、匿名で地域包括支援センターにご相談を希望。</p>								
播磨町様コメント						その後の対応について		
総合相談がコミュニティナースからの連絡を受け、保健師(総合相談)とケアマネジャーとで、12月15日に本人宅を訪問しています。本人より金銭面の相談がありましたので、手続き支援等の対応をしました。ヤクルトレディからの情報提供により、対応ができましたのでご報告いたします。ありがとうございました。								

4. 事業の実施事項：④社協と連携した地域サロンの開催

- ・ 社協と連携し「幸ばあちゃんの家」という空き家を活用したサロン「幸ちゃんコミナスかふえ」を開催した。
- ・ 全4回のサロンに、96名(地域住民：46名、社員：20名、ヤクルトレディ：14名、役場：2名、社協：9名、見学者：4名、協同者1名)が参加した。

開催日	実施内容	参加者数
第1回： 11月18日（火）	<ul style="list-style-type: none"> ・ フレイルチェック&フレイル歌体操 ・ コミナスと話そう(以降継続) ・ おさがり交換会の実施。(以降継続) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 17名（内訳:地域住民3名、社員3名、ヤクルトレディ6名、役場2名、社協3名）
第2回： 12月16日（火）	<ul style="list-style-type: none"> ・ バリオ門條氏(コーヒーコーディネーター)によるコーヒー提供。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 15名（内訳:地域住民10名、社員1名、ヤクルトレディ2名、社協1名、協同者1名）
第3回： 1月20日（火）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域住民の刺繍/絵を展示。(以降継続) ・ ヤクルト容器工作(雪だるま)を作成。 ・ 血管年齢測定を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 27名（内訳:地域住民15名、社員4名、ヤクルトレディ4名、社協2名、見学2名）
第4回： 2月17日（火）	<ul style="list-style-type: none"> ・ ヤクルト容器工作(ひな人形)/大絵本を読もう/ボールプールで遊ぼうの3つでスタンラリーを実施。世代間交流を促進。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 37名（内訳:地域住民18名、社員12名、ヤクルトレディ2名、社協3名、見学2名）

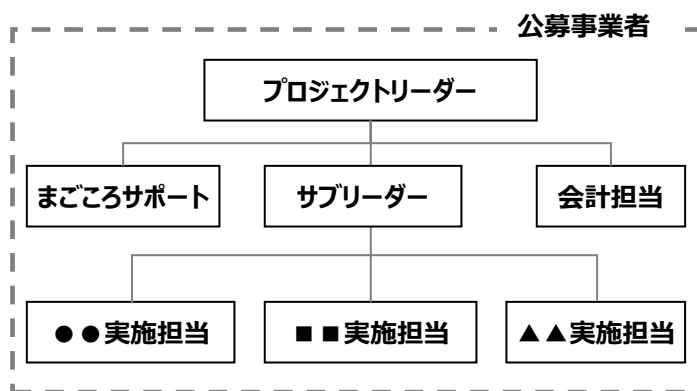
写真公開不可

5. 事業の実施体制

● 事業推進体制および役割分担の全体像

- プロジェクトリーダー 地域包括ケアに関する行政・民間連携の構築経験 / 行政協働プロジェクトマネジメントスキル
- サブリーダー チーム運営./ 報告書作成/ 業務遂行管理
- 会計担当 予算計画の立案と管理/ 支出・経費の処理
- まごころサポート 支援サービスの企画・実行/ 見守り・訪問体制の実行
- 実施担当 地域とのコーディネート
- 実施担当 地域とのコーディネート
- アドバイザー コンサルティング

担当者名・役職	役割	当該事業推進比率	保有するノウハウ・能力・実績	作業内容
森田妙子 執行役員	プロジェクトリーダー	10%	行政協働マネジメントスキル	プロジェクト全体進行・調整
濱辺則子 人づくり推進室次長	サブリーダー	10%	チーム運営	公募事業のKPI管理
瀨本敦宏 宅配事業部主任	実務・会計担当	30%	会計知識	経理処理・予算管理
水田喜久 まごころサポート店長	まごころサポート	10%	高齢者支援	地域住民支援活動
小河畑珠貴 播磨町健康福祉課 課長	地域との コーディネーター	15%	地域支援	地域課題の可視化
生活支援コーディネーター 播磨町社会福祉協議会	地域との コーディネーター	15%	包括ケア支援	多職種連携
山元圭太 株式会社CNC執行役員	アドバイザー	10%	コンサルティング実績	助言・改善提案



公開不可

6. 事業の実施による効果：地域課題に対する効果

- ・本事業を通じて、社会的な関わりを求めている方に対するアプローチや自治体が把握できない地域課題・高齢者の生活課題の情報共有を行うことができた。

■ 社会的な関わりを求めている方に対するアプローチ

- ・コミュニティナースの活動を通じて、お客様106名、お客様以外381名との関わりをもち、その中で、89件の新規相談があった。
- ・そのうち、68件に対してウェルビーイングを叶えるプランを立案し、36件が実現に至った。

お客さま対面数 (人)	お客さま以外 対面数(人)	新規相談件数 (件)	WBP立案数 (件)	WBP実現数 (件)
活動の中でお会いできた ヤクルトのお客さまの数	活動の中でお会いできた ヤクルトのお客さま以外の数	ヤクルトレディや地域との 繋がりから得た相談件数。	対象者のウェルビーイングを 叶えるプランの考えた数	対象者のウェルビーイングを 叶えた数
106	381	89	68	36

■ 自治体が把握できない地域課題・高齢者の生活課題の情報共有

- ・コミュニティナースから、播磨町に対して地域課題や高齢者の生活課題について、10件の情報共有を行った。
- ・自治体が把握できていなかった情報も含まれており、自治体にとっても有益な情報提供ができた。

【コミュニティナースから播磨町に情報提供した象徴事例】

ヤクルトレディより、ご本人の夫の入院が長期化しており、障害手帳や公的福祉サービスの申請を進めているが、ヤクルトの支払いも難しいと昨日言われたとの相談があった。ヤクルトレディが役場に一緒に電話しようかと提案したが、本人が承諾せず実施できなかった。前の週に比べて、食事ができているかも心配とのこと。なお、年金の支払い月であり、ヤクルトの支払いについては数か月前から毎月払いに変更してもらったと聞いている。同日14時過ぎ、コミュニティナースが本人宅を訪問。体調がしんどいとのこと、インターホン越しでの会話の許可を得て話を聞いた。生活は大変な状況で、各種申請から3か月が経過しており、主治医からも「そろそろ結果が出るのではないかと」言われており、現在主治医からの結果報告を待っている状況とのこと。夫のケアマネジャーにはすべて話しており、対応してもらっていると本人より説明があった。本人の食事状況について確認すると、「ちゃんとご飯は炊けている。週1回は宅配弁当も届けてもらっている」とのこと。ケアマネジャーへの相談について確認したが、「夫のケアマネジャーだから」との返答であった。コミュニティナースよりケアマネジャーと話をしたい旨を伝えたが、「夫にすべて任せている」との回答であった。また、障がいに関する事について役場への相談ができるため、「一緒に確認しますか」と提案したが、明確な返答は得られなかった。再訪を伝え、その日の訪問は終了した。ステーションに戻り、ヤクルトレディと状況を共有し相談。本人の食事が十分に摂れているか心配なため、匿名(ご本人の希望)で地域包括支援センターへの相談を希望されたことから、コミュニティナースが播磨町の保健師へ相談した。その後、播磨町保健師とケアマネジャーにつながり、2名で同行訪問を実施。結果として、経済的な問題の解決につながった。

6. 事業の実施による効果：ビジネスに対する効果

- 本事業を通じて、売上や従業員の働きがい向上に対する効果が得られた。

■ 売上に対する効果

- 事業者からの商品注文や、ヤクルトレディの新規顧客増、顧客継続等により、本事業を通じて934,340円の収益が得られた。

	内容	数(件)	金額(円)
顧客増	法人/事業所/企業	3	148,176
	個人(把握分)	9	106,164
顧客継続/売上向上	顧客継続(把握分)	10	10,000
	売上向上(把握分)	1	10,000
他事業売上	シニアホーム紹介事業「円か」	1	550,000
	まごころサポート	10	110,000
合計			934,340

繋がった場所	数(件)	人(名)
【播磨町内】法人/事業所/企業/病院	4	10
【播磨町外】法人/事業所/企業/病院	18	25
【播磨町内】自治体	14	41
【播磨町外】自治体	7	8
【播磨町内】地域団体/民生委員	8	11
【播磨町外】地域団体/民生委員	5	5
合計	56	100

■ 従業員の働きがい向上に対する効果

- コミュニティナースにより、ヤクルトレディ自身の相談も受け付ける体制としたことにより、ヤクルトレディの安心感にも繋がった。
- また、コミュニティナースの活動を通じて、周囲へのお役立ちを感じるといった前向きな回答が得られた。

- **ヤクルトレディ自身からの相談実績**：24名中12名からの相談。

相談内容：腰痛/首の痛み/メンタル/子育て等

ヤクルトレディの感想：「話すことができて楽になった」「安心できた」との声が多数上がった。

- **ヤクルトレディへのアンケート**：

「コミュニティナースの活動についてどう思うか？」との設問に対して80%(とてもいいと思う、いいと思うと答えた方の割合)が前向きな回答。

「周囲へのお役立ちを感じることはありますか？」との設問に対して90%(とてもある、少しあると答えた方の割合)が前向きな回答。※活動前は80%で約12%増。

7. 事業の実施における課題：集いの場までの移動手段に関する課題

- ・「幸ばあちゃんの家」サロン「幸ちゃんコミナスカフェ」にこられる方の移動手段が少なく遠方から来ていただける方は少なかった。

● 各サロンや居場所にて来られる高齢者の移動手段

【課題】

関わった方の30%が杖やシルバーカーを必要としている。また、80%である独歩の方も移動距離や時間が限られ、お買い物やサロンや居場所に自由に足を運んでいただけないことが課題となっている。

【現状の取り組み】

古田西地区にて、コミュニティナース×ヤクルトレディ×社協×地域住民の情報交換会実施。インフラ空白地帯での生活の不便さを解消するための情報収集の場を開催した。地域住民からの声では、移動手段としては家族による支援、タクシー利用が多かった。比較的元気で活動的な方が多かったが、「コミュニティバスの運用」の話もでて、議論を続けていくことが決まった。

【解決策】

まごころサポート事業と連携し、買い物補助を目的としたうえで、移動の途中にサロンに寄る形を模索している。買い物に合わせて、サロンにも足を運んでいただくことで、孤独孤立の防止に繋がり、より大きく地域を動かしていくことができると感じる。

7. 事業の実施における課題：多世代交流に関する課題

- ・同サロンにて、高齢者の参加は定着してきたが、子育て世代の参加は少なく、世代間交流を生む場の創出を定着できなかった。

● サロンでの世代間交流の創出

【課題】

現状のサロンでは高齢者の参加が多く、世代間交流を生む場が創出できていない。今後は、子育て世代の孤独孤立対策の実現のためにも子育て世代の繋がりを増やしたい。また、地域の次世代の担い手としても繋げていきたい。そして、高齢者がお子さまにとっても楽しそうに物事を教える姿を見て、その方のウェルビーイング実現にも繋がると感じている。

【現状の取り組み】

「第4回幸ちゃんコミナスかふえ」にて高齢者×子育て世代向けの世代間交流を生む目的のサロンを実施。お子さまの参加もあり、自身が書いた絵をお子さまに高齢者が説明する姿は意気揚々としていて楽しそうだった。帰りにお話しをすると、「子どもが興味を持ってくれて、嬉しかった。あの子は絶対絵がうまくなる！」と喜ばれていた。

【解決策】

今後、子育て世代が集まる場所や人と繋がりを増やし、コミュニティナースが足を運んだり、サロンに来ていただいたり、コラボイベントを実施したり、行動を続けていきたい。さらに、兵庫ヤクルトならではの「ヤクルトマン」の着ぐるみと呼んだり、食事を作って食べるイベント(例として流しそうめん等)を実施したい。継続して、高齢者、パパママ、お子さまが集まる、そんな場所を目指して今後も取り組んでいく。

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題:コミュニティナースの継続的な育成

- 地域の担い手(自治会長、サロン代表、公民館の管理者等)をコミュニティナース化し、兵庫ヤクルトコミュニティナースの応援者であり分身を創出する。

● 地域の担い手に向けた「コミュニティナース研修」の実施

自治会長、サロン代表、公民館の管理者等に向けたコミュニティナース研修を実施し、兵庫ヤクルトコミュニティナースの応援者であり分身を創出する。そのコミュニティナースがまた次のコミュニティナースを生むサイクルを作っていく。そこに、兵庫ヤクルトコミュニティナースが定期的に訪問し、PDCAサイクルを回す環境を実現する。

【課題】

創出した市民コミュニティナースの活動を継続して管理していくことが難しい。1度きりでは継続できず、自然消滅してしまう可能性がある。

【解決策】

- ・「まごころサポート」の担い手として登録する。有償ボランティアの形での協働も続けていただくことで、繋がりが止まることなく継続した関係構築が可能になる。
- ・一定の活動を継続した市民に対し「地域コーディネーター」等の認定証授与
- ・活動実績の可視化(広報誌での紹介等)

写真公開不可

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題：コミュニティナースの活用促進

- 兵庫ヤクルトコミュニティナース事業化に向けて、社内向けと社外向けでの取り組みを促進する。

● 社内向け/社外向けに、兵庫ヤクルトコミュニティナース活用を促進する

全社員/ヤクルトレディが兵庫ヤクルトコミュニティナースを100%理解し、伝える力を身に着ける。そして、価値を知っていただき、結果、兵庫ヤクルトのファンになっていただくことを実現する。企業や事業所、他の自治体に向けても今回の事例を紹介する中で、連携強化や研修の実施を実現していきたい。

【課題】

- 社内でのコミュニティナースの理解が定着し、業務への落とし込みまでが難しい。
- 企業や事務所、他の自治体に向けての連携強化の中で、助成金等の費用をいただくのが難しい。

【解決策】

- 社内に向けたコミュニティナース研修を定期的実施し、各部門の業務に定型化する。全社員/ヤクルトレディが、発信することでたくさんの繋がりが生まれてくるので、その事例を共有とフィードバックし、社内でのPDCAサイクルを回していく。
- 連携方法とその費用を1枚の提案書として作成し、連携と費用をセットでご提案できるようにする。費用に対する効果と社会的価値を長期的な目線でお伝えし、理解いただく。1度で終わるのではなく、必ず伴走し成功へ繋げていく。

9. 他地域への横展開の可能性とその課題

- まずは、兵庫ヤクルトエリアでの展開を進めていく。そして、全ヤクルトレディをコミュニティナース化する。

● 兵庫ヤクルトが同一事業を他地域にて展開するパターン

現在、兵庫ヤクルトエリアでの地域包括連携協定の締結を全地域で進めている。まずは、播磨町付近の市町村にて、展開を考えている。現状コミュニティナースは3名(現在は明石市、神戸市西区、播磨町を拠点に活動中)いるため、少しずつ展開し、将来的には兵庫ヤクルト担当エリア全ての地域でコミュニティナース×自治体の実現する未来を想像している。そして、全ヤクルトレディがコミュニティナースとして活躍し、地域のどこにでもコミュニティナースがあふれる地域を実現する。最終的には、全地域が集まり、地域を超えて協同し、全員が全員を支えあう未来を実現していきたい。

【課題】

- 各地域ごとにコミュニティナースを必要とする場所や内容が異なるため、各地域に応じた展開が大事になる。その中で、各コミュニティナースが自治体ごとに必要としている部分や地域の課題を拾う時間と人的資源が必要になる。
- 全ヤクルトレディがコミュニティナース化し、活躍していくにあたり活動内容やレベルを統一する必要がある。全地域でたくさんのウェルビーイングの種を叶え、地域を繋いでいくための取り組みを波及できるようにヤクルトレディの研修と育成がより一層大事になる。



9. 他地域への横展開の可能性とその課題

- 兵庫ヤクルトエリア外の法人、自治体、ヤクルト業界からのお問合せもあり、他地域への展開の可能性もある。

● 他のヤクルト業界、他の法人が同一事業を他地域にて展開するパターン

全国のヤクルト業界にて事例共有は行っており、実際に興味を持ってくださる販売会社もある。他法人からも今事業からご興味を持っていただき、実際に23団体(5自治体、18法人)の見学受け入れを行った。現在、4件のコミュニティナース研修のお問合せをいただいている。

現状としては、兵庫ヤクルトコミュニティナースを知っていただくための見学や受け入れが多くなっているが、今後はさらなる展開(兵庫ヤクルトとの協働や研修の実施、コミュニティナース事業のコンサルティング等)を目指し、打ち合わせ等継続していく。

【課題】

・ヤクルト業界への展開については、各販売会社ごとに地域課題や取り組み状況が異なる。そのため、兵庫ヤクルトの先行事例を積極的に共有し、本事業の意義を浸透させる必要がある。直近ではヤクルト本社中日本支店において、コミュニティナースの事例に関する報告を実施した。既に他の販売会社から高い関心が寄せられており、今後はこれらの接点を活かして順次情報共有を加速させる。合わせて、本事業が持つ社会的価値と持続可能な地域共生モデルとしての可能性を広く発信し続け、業界全体での新たな価値創造を目指していく。

・兵庫ヤクルトコミュニティナースモデルを法人、自治体、ヤクルト業界へ展開していく中で、地域によってさまざまな形を創造していく必要がある。その中で、各モデルに対する事業化に向けた課題が発生すると考えている。兵庫ヤクルトとしても長期的な目線での事業化を目指し取り組んでいる中、現状では短期での事業化実現が難しい。今後、さまざまな自治体や法人と関わりを持つ中で、ご意見等いただきながら実現に向けて取り組みを続けていきたい。

経済産業省 令和7年度 「産福共創モデル創出事業」

就労と日常生活を両立する高齢者ライフ支援サービス創出

2026.3.10

(社会福祉法人宗越福祉会 伊藤大悟)

1. 事業の背景・目的（課題の規模）

人口・高齢化の推移と既存交通体系の状況から、移動困難高齢者は相当数に上ると想定される

竹原市の人口・高齢化率推移

竹原市の人口は1980年代の約40,000人から2020年には約23,000人まで減少し、40年間で4割超が消失した。高齢化率は現在43%であり全国平均の29%を大幅に超過。2040年には52.8%に到達すると推計されている。

年	総人口（概数）	高齢化率
1980年代	約40,000人	12.8%
2020年	約23,000人	43%
2040年（推計）	約15,000人	52.8%

全国平均（2020年）：高齢化率 29%

既存交通体系の概況

竹原市内の主要な交通手段はJR呉線（鉄道）、路線バス、福祉バス、乗合タクシー（デマンド交通）である。しかし、いずれも沿岸部の市街地を中心とした運行体系であり、農村・郊外部へのカバーは十分とは言えない状況にある。

福祉バスおよびデマンド交通は導入されているものの、対象者要件や運行範囲、費用面に制約があり、全ての移動困難高齢者のニーズに応えられている状況ではないと想定される。

人口密度の低い農村・郊外部に新たな公共交通を新設することは採算性の観点から困難であり、民間の移動手段（例：農産物運搬車両等）の活用可能性の検討が必要である。


出典：竹原市立地適正化計画、国土数値情報バスルート(R4)・鉄道データ(R2)、国勢調査(R2)


1. 事業の背景・目的（宗越福社会の課題認識と本事業に至る経緯）

竹原市の高齢化率43.0%（2024年）・独居高齢者世帯18.7%という地域課題を起点に、宗越福社会は制度外ニーズへの対応として一般社団法人猫の手を設立。ゴミ出し支援（ふれあい収集事業）を通じた自治体連携モデルの構築が、本事業（産福共創モデル）の基盤となった。

竹原市の高齢化の現状

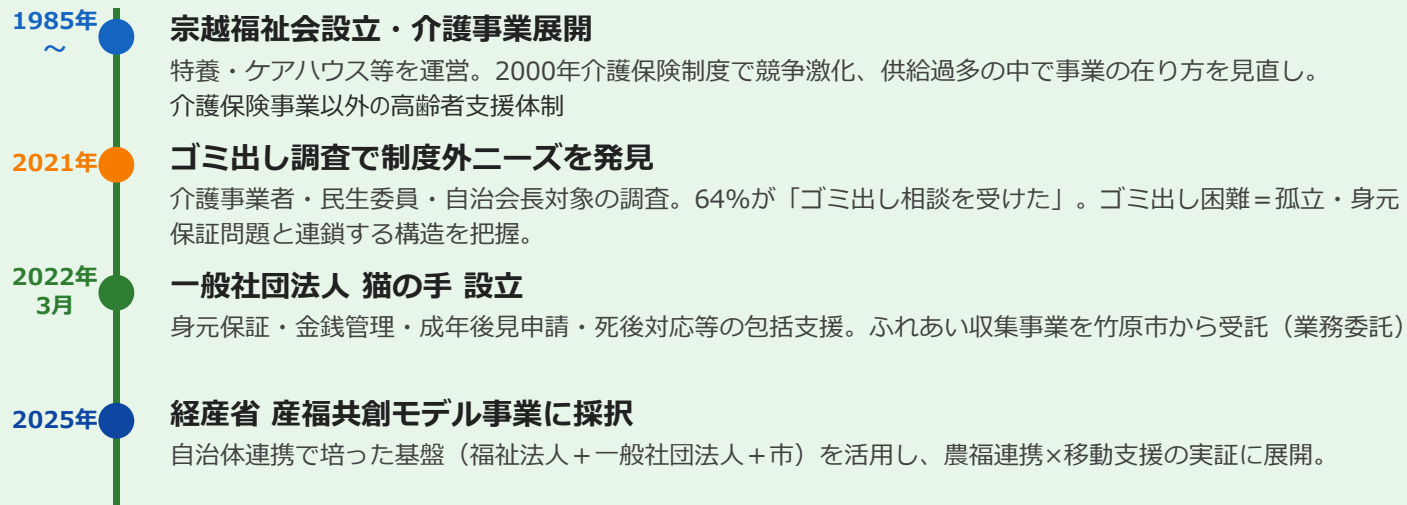
 高齢化率（2024年）
全国平均29.0%を大きく上回る **43.0%**

 2040年推計
市民の半数以上が65歳以上に **52.8%**

 高齢者単身世帯
全世帯の18.7%（2020年国勢調査） **1,991世帯**

 ゴミ出し相談「ある」
介護事業者・民生委員調査（2021年） **64%**

課題認識から本事業に至る経緯



宗越福社会の課題認識 → 本事業への接続

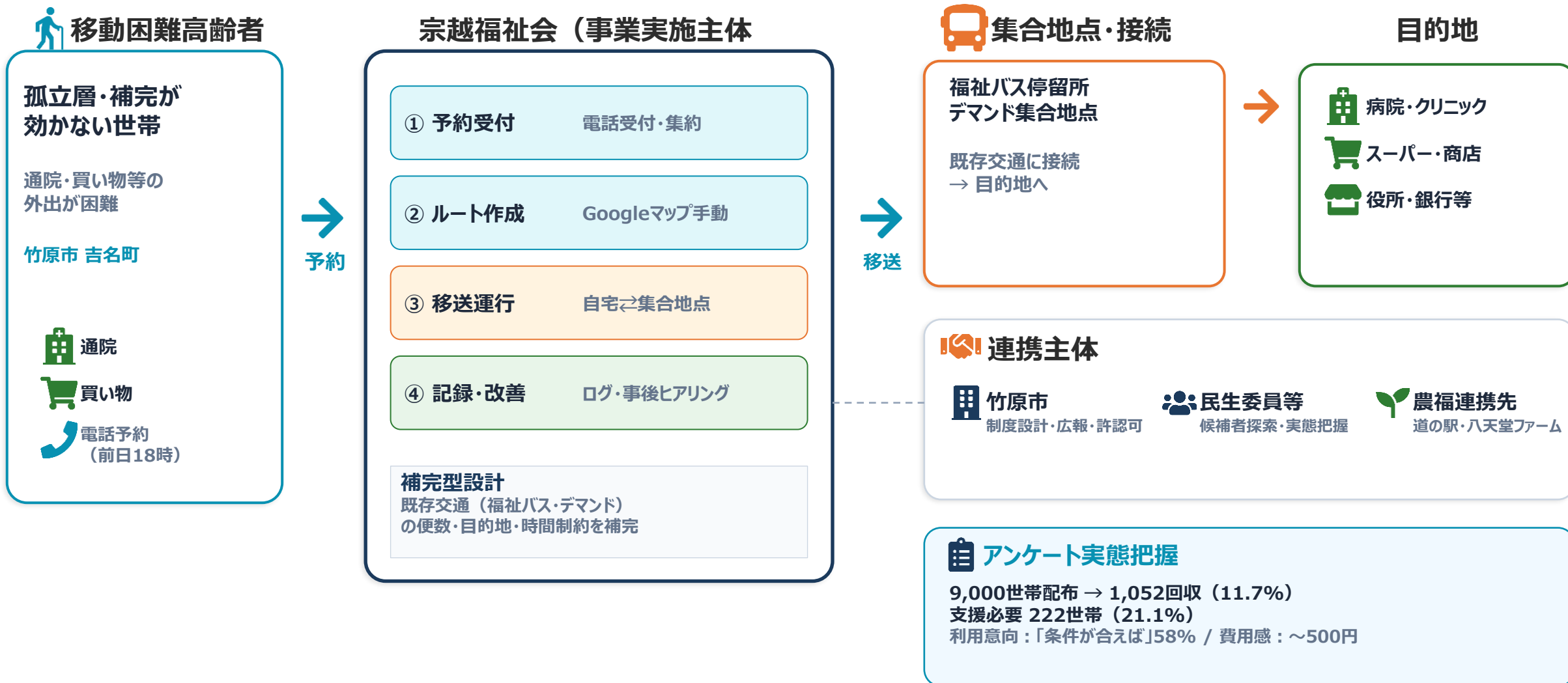
- ・ 制度的支援（介護保険・成年後見等）だけではカバーできない「生活の隙間」（ゴミ出し・身元保証・孤立）が拡大
- ・ 既存の地域コミュニティ（自治会・民生委員）も担い手の高齢化で限界。第三者による専門支援が不可欠
- ・ 生活困窮者の自立支援を目的とした全国に先駆けた農福連携型就労訓練事業モデル（八天堂ファーム・竹原市の連携モデル）
- ・ ゴミ出し支援で構築した「自治体×福祉法人×一般社団法人」の連携基盤が、本事業（農福連携×移動支援）の実装基盤に
- ・ 農福コンソーシアムひろしま 官民共同での共生社会創造に向けたプラットフォーム構築

構造的示唆：本事業は「福祉法人が地域課題に向き合う中で制度外支援の仕組みを構築→自治体との信頼関係を醸成→国事業への展開」という段階的発展の上に成立している。

※ 竹原市の統計データは「竹原市住民基本台帳」「国勢調査」「宗越福社会ゴミ出しに関するアンケート調査（2021年12月）」に基づく。

2. 事業の全体像（事業モデル概要図）

既存福祉交通の制約を補完する「自宅⇄集合地点」型・随時予約制の移動支援モデル



3. 事業の創出プロセス

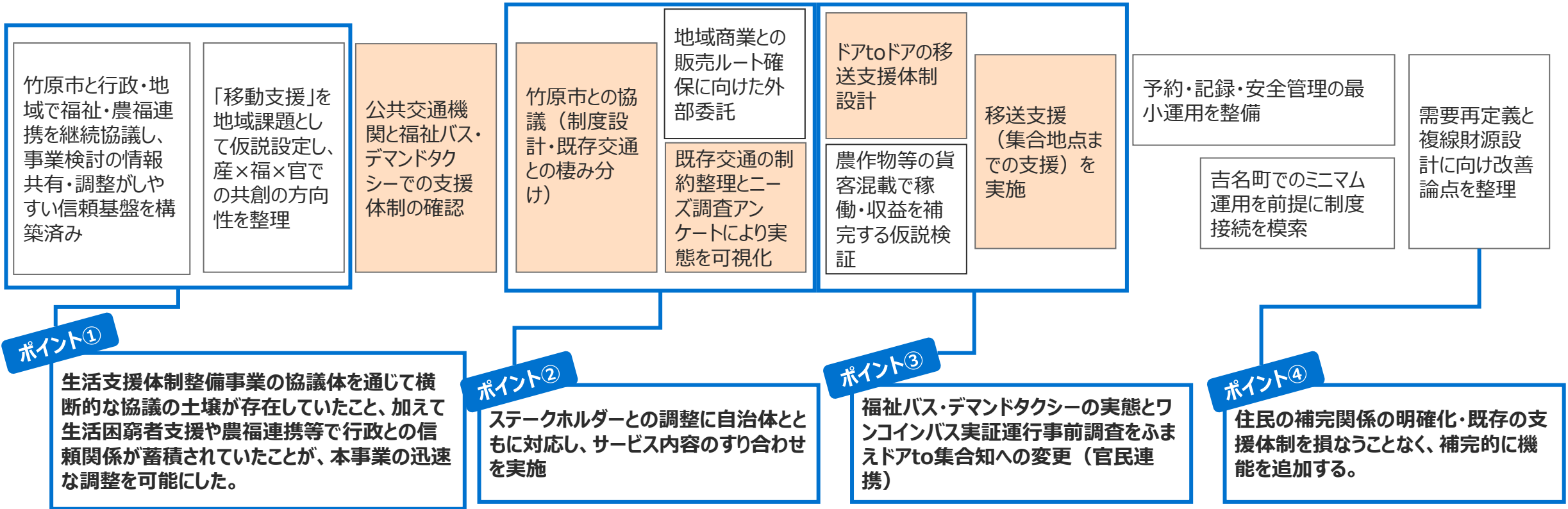
地域実態の検証を重ねながら、当初仮説を修正し、成立条件を明確化したことが本事業のポイントである。

: 企業と自治体がともに行った活動

産福共創モデルの創出プロセス（企業視点）



⑥ 運用設計/仕組み化



4. 事業の実施事項（ニーズアンケートの実施概要）

竹原市の広報12月号に同封して約9,000世帯へ配布し、紙・オンラインで回収（回答1,052世帯）した。

● 目的	移動困難者の実態と運行設計要件の把握
● 配布	竹原市広報12月号に同封 約9,000世帯
● 回収期間	12月上旬～1月31日
● 回収方法	紙（郵送） + オンライン（QR）併用
● 回収結果	1,052世帯（回収率 約11.7%）
● 個人情報	氏名・住所等は取得しない（非特定情報のみ）

調査プロセスフロー

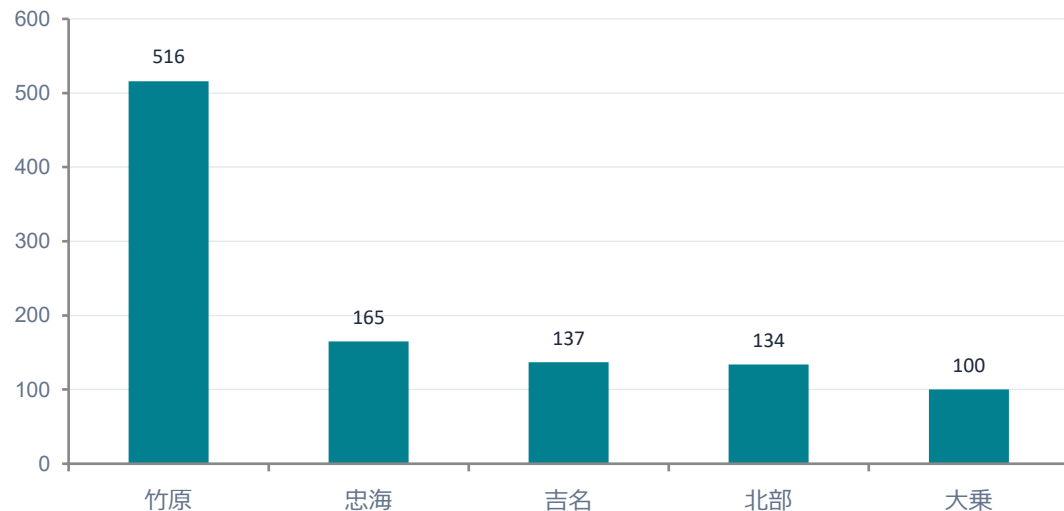


4. 事業の実施事項（回答の全体像（N=1,052））

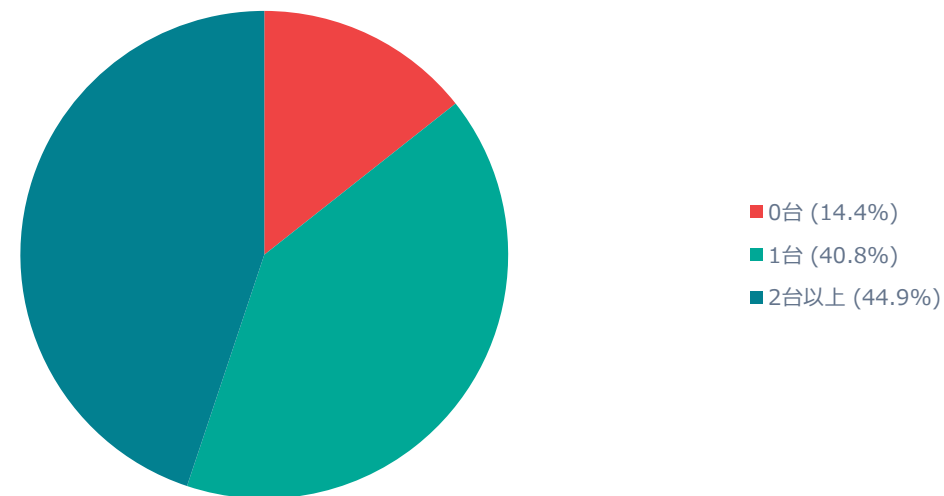
回答1,052世帯のうち、移動支援が必要な方がいる世帯は222（21.1%）で、地区・車保有・連絡手段の基礎情報を把握した。



地区別回答数



世帯の自動車保有



5. 事業の実施体制（組織体制）

事業責任者1名 + 実務担当4名 + 運行担当2名の最小体制で実施し、外部5主体と連携した。


本事業は宗越を実施主体とし、内部に事業責任者（PL） + 実務担当4名 + 運行担当2名の計7名体制で運用した。竹原市・民生委員等・道の駅・スーパー等（外部委託先）・既存交通関係者は「連携先」として整理する。**※実証ではドライバー2名を確保したが、本実施の場合は拘束時間・シフト体制の見直しが必要。**

 **事業責任者（PL）**
1名

意思決定・最終責任
対外窓口・全体統括

 **実務担当**
4名（兼務・代替可）

- ①企画・対外調整（市協議/スコープ管理）
- ②調査（アンケート設計/集計/分析）
- ③運用（予約受付/利用判断/ルート設計）
- ④記録・報告（ログ整理/資料化/報告書）

 **運行担当**
2名 + 代替体制あり

実証運行（送迎・乗降支援）
安全確認（体調・車両点検等）
欠員時の代替担当者を設定済み

外部連携（関与主体）

 **竹原市**

広報配布協力 / 既存交通情報提供 / 協議・調整

 **民生委員等**

地域実態・候補者情報の共有 / 実態把握協力

 **道の駅**

出品支援 / 集荷等の協議（詳細4章・課題7章）

 **スーパー等（委託先）**

販路・販売ルート確保（委託成果物は4章）

 **既存交通関係者**

民業圧迫回避・補完整理に関する協議（7章）

4. 事業の実施事項（利用の流れ）

利用者が予約から移動完了まで進む5ステップ。予約は電話を基本とし、宗越が手動でルートを作成。

利用者は前日18時までに電話（またはWebフォーム）で宗越に予約を行う。宗越は予約情報を集約し、Googleマップ等を用いて手動でルートを作成する（現時点では自動ルーティングシステムは導入していない）。作成したルートに基づき、運行日に各利用者宅を巡回する形で運行を実施する。運行後は結果の記録・利用者へのフォロー連絡を行い、蓄積したデータを次回以降の運行改善に反映させる。



予約手段の設計思想

- 高齢者が無理なく利用できるよう電話を基本とし、Webフォームは並行設置。利用率の比較は4章で整理

ルート作成の運用方法

- 専用システムは未導入。Googleマップにポイントを打って手動作成。予約締切後に翌日ルートを確認・連絡

6. 事業の実施による効果（検証概要と実証結果）

本章の「効果」は提供実績の量ではなく、ファクトとしての検証結果（ニーズ構造・運用条件の把握）を中心に整理する。課題（利用が少ない理由等）は7章に記載。

参加者4名は全員独居高齢者（構造的脆弱層）。満足度は平均4.5と高水準だが「機会があれば利用」が中心で顕在ニーズは限定的。移動困難の前段階にある潜在層の存在が確認され、将来需要に備えた体制整備の必要性が裏付けられた。

実証概要（確定情報）

実証期間	2026/2/10～2/27
運行エリア	竹原市（吉名町中心）
予約方法	電話受付（前日18時締切）
運行形態	自宅→集合地点（既存交通接続点）
貨物輸送	実施せず（法令整理が未了）

実証結果

声掛け人数	24名
利用希望者数	4名
実施回数	3回
実人数/延べ人数	4名
利用目的（買い物等）	買い物
平均所要時間	・平均運行時間：約30分
利用者満足（N少可）	4.5

検証結果として得られたこと：オペレーション（受付→ルート→運行→記録→事後ヒアリング）が実装可能。利用者は全員独居高齢者で満足度4.5と高評価だが、顕在ニーズは限定的。移動困難の前段階にある潜在層の存在が確認され、将来需要に備えた体制設計の基盤が整った。

6. 事業の実施による効果（道の駅協議：移動支援×地域商業の接点）

道の駅「いいね竹原」との協議を通じ、移動支援（人）と地域商業（物）の課題が同時に存在し得ること、また棲み分け条件が明確化されたことは検証成果の一つ。

移送支援の実証と並行して、費用面・持続性を補完し得る産業連携について複数回協議を行った。その結果、移動支援（人）と地域商業（物）の課題が同時に存在し得ることが確認された。

道の駅「いいね竹原」との協議で確認できた事実

- 2020年の運営開始以降、出品者減少が課題。
- 減少要因の一つ：「持っていきたくても持っていけない」（搬入困難）。
- 道の駅側も「ドライバー確保→地域集荷」を過去検討→採算が合わず断念。
- 同様の課題は他の道の駅でも生じている可能性あり。
- 移送支援と併せた集荷の構想については「設計できるなら連携を進める価値がある」との示唆。

協議で明確化した「成立条件」

最大論点：費用負担

品目単価が多様（出品者が価格設定）。距離・手間は一定でも出品物の単価・量はばらつく。一律の移送費で回収が成立するかは不透明。

複合設計の必要性

不足分を補うために：

- ・公的支援の位置づけ（公費がどこまで入り得るか）
 - ・追加サービスとの組み合わせ（トライアングル型）
- など、複合設計が必要。

※「できない」ではなく、実装に必要な論点として整理。

7. 事業の実施における課題（人材・法令・収支・個人情報）

人材確保（高齢ドライバーの業務慣熟・体調変動）、法令（貨客混載未実施）、収支（利用料のみで回収困難）、季節変動（農業兼務の人件費平準化困難）。

⑤ 人材確保・育成・安全

高齢ドライバー：運転技能よりも業務タスク理解（ルート遵守・手順）に時間がかかるケースあり。

体調等による運行延期→代替体制の必要性が顕在化。少人数では欠員が継続性に直結。

⑦ 収支・費用構造

利用料のみでドライバー費用回収困難（低所得高齢者→利用料に上限設定が必要）。随時型への公費予算組みが構造的に難しい。

固定費型（ドライバー1日5時間確保）→利用少時にコストカバー不能。公費投入も既存にデマンド・福祉バスがあるため二重投資の懸念。

継続には「複合収益」設計（利用料＋産業側＋第三サービス）が前提。

⑥ 法令整理（貨客混載等）

受託貨物運搬は法令整理が未了のため実証では未実施。

黒ナンバー等の整理に時間を要する可能性。道の駅集荷はニーズあるが費用設計困難（品目単価差・距離差）。

貨客混載による「産業側補填」仮説を実証で直接検証できない制約。

⑧ 個人情報・事務手続き

事前アンケートは個人情報を取得しない整理で実施。

実装時は予約に伴い連絡先取得→委託事業としての取扱い整備が必要。

※ ⑤⑥⑦は相互に連動。加えて、農業兼務ドライバーは繁忙期／閑散期で吸収力が変動し人件費平準化が困難（季節変動リスク＝複合モデルの構造的限界）。

7. 事業の実施における課題（成立条件の明確化）

移送支援の必要性が否定されたのではない。「成立条件」が明確化したことが本章の成果である。

現時点では補完構造が成立しており顕在ニーズが伸びにくい一方、将来的に補完が崩れた際に顕在化するリスクが高い。対策の実装には以下の3条件が求められる。

条件①

需要（対象）の再定義

孤立層・補完が効かない世帯を優先対象に据え直す。「移動困難高齢者」一般ではなく、「移動したいが手段がない」層をより精緻に特定する。

条件②

既存交通との棲み分け

便数・目的地・運行条件に基づく補完範囲を明文化し、「競合ではなく補完」であることを関係者間で合意する。

条件③

費用構造の複線化

利用料のみでの原価回収は困難。産業側連携（出品支援等）＋公的支援＋第三サービスを組み合わせた複合財源で費用を支える。

課題の結論： 移送支援単体での成立は困難 → 需要の再定義＋棲み分け明文化＋費用複線化の3条件が揃って初めて持続可能な実装が見える。本章で明確化された成立条件を踏まえ、次章で継続手法を整理する。

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題（貨客混載：今後の検討フレーム）

貨客混載の実装には「法令整合」「責任・保険設計」「費用分担モデル」の3条件整理が前提。段階的検証アプローチにより、既存の農福連携事業との接続から着手することが現実的である。

1 Step 1 : 分離運用の継続 (現状)

農作物輸送と福祉的移送を別運用として継続。法令リスクを回避しつつ、それぞれの運行データ（頻度・ルート・時間帯・コスト）を蓄積し、混載可能性のシミュレーション基盤を整備する。

2 Step 2 : 制度設計と試行 (次年度以降の検討)

法令整合の確認（貨物自動車運送事業法・道路運送法との関係整理）、責任主体の明確化、保険設計を整えたうえで、限定的な試行（特定ルート・品目・期間）による検証。費用分担モデルの設計も同時に進める。

3 Step 3 : 本格運用への 移行判断

試行結果に基づき、稼働率改善効果・費用補完効果・安全性を定量評価。本格的な貨客混載運用への移行可否を判断する。Uber Eats型マッチングモデル等の外部サービス連携もこの段階で検討。

未解決の論点（次年度以降の検討事項）

- 道の駅以外の販路（直売所・飲食店等）への展開可能性
- 品質管理（農産物の温度管理・鮮度保持）と車両仕様の検討
- 季節変動（農繁期/閑散期）と移送需要の時間帯マッチング

構造的示唆：貨客混載は8章福祉的移送運用設計A→B→Cの「B段階（外部連携型）」以降で位置づけ可能。Step 1でのデータ蓄積が、制度設計の根拠となる。

8. 事業の継続実現に向けた手法とその課題（福祉的移送運用設計A→B→C）

季節変動による不安定を段階的に解消する設計方針を整理した。A→B→Cの順に機能を複合化し、稼働を平準化する。

▼ なぜ段階が必要か：Aは移送単体で季節変動が大きく不安定 → Bで生活支援を加え稼働を平準化 → Cで地域全体の最適化・広域化へ

第1段階（A）：内部複合型

移送+農作業等

対象

吉名町（検証単位として固定）

内容

自宅→既存交通接続点への移送

複合

農作業支援等との兼務で稼働確保

人材

福祉職員の兼務を想定

課題

季節変動で稼働が不安定

第2段階（B）：生活支援複合型

移送+買い物代行+生活支援

対象

吉名町（Aの延長）

追加

買い物代行・生活支援を複合化

効果

非移送日にも稼働→平準化

人材

兼務ポートフォリオの本格設計

条件

Aの運行実績と需要検証が前提

第3段階（C）：地域マッチング型

事前登録制/相乗り/貨客混載検討

対象

竹原市内の他地区へ拡大検討

設計

事前登録制・相乗りの仕組み化

制度

貨客混載は法令整理後に検討

連携

道の駅等の産業側との接続

条件

Bの平準化達成が前提

※ A→B→Cは自動移行ではない。各段階の成立条件が検証・合意された場合に限り、次段階への移行を判断する。

※ 貨客混載（Cの一部）は制度整理が未了のため、当面は人の移送のみを対象とする。

経済産業省 令和7年度「産福共創モデル創出事業」

**地域連携型 高齢者健康状態の見守り
介護予防支援モデル**

「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト

作成日：2026.03.10

(株式会社リージョナルマーケティング・マーケティング部セールスPR・千葉 謙)

1. 事業の背景・目的

- 高齡化と交通網再編による公助・移動の限界。産福共創の「予防」介入により、高齡者の自立と離れて暮らす家族への安心を提供し、福祉の枠を超えた財政課題解決と持続可能なインフラ構築を目指す。

■ 日高町の「はさみ状の危機」と根源的課題

- 過去40年で人口40%減、高齡者は倍増し、支え手とのバランスが崩壊している。
- 要介護認定率は21.9%にのぼり、調整済認定率でも全国平均を上回る。

■ 深刻化する社会的孤立と交通環境の移行期リスク

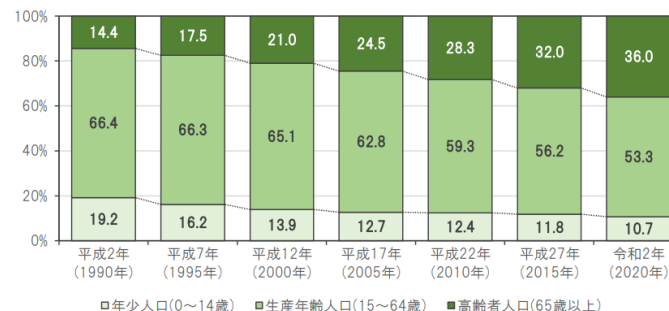
- 高齡者単身・夫婦のみ世帯は合計1,688世帯にのぼり、34.9%が「閉じこもり」リスクを抱えている。
- 人口減少により採算が悪化し維持が困難な町営バスから、サツラHDが推進するMaaS（すこバス等）への移行が不可避となっている。
- この交通網の再編期における移動手段への不安は、高齡者の外出機会を減少させ、それに伴う「健康二次被害（フレイルの進行）」を引き起こす要因となる。

■ 本事業の目的：福祉の枠を超えた「予防インフラ」構築

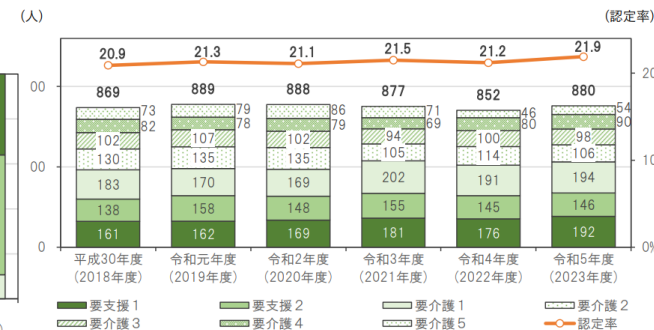
- 既存MaaSと連動した産福連携エコシステムにより、健康寿命の延伸だけでなく町の財政課題へ介入する。
- 高齡者本人への身体的介入と、離れて暮らす家族への見守り提供により、安心の提供と介護離職防止を目指す。



■ 年齢3区分別人口割合の推移



■ 要介護度別認定者数と認定率の推移



出典：令和2年度まで：介護保険事業報告年報、令和3.4.5年度/介護保険事業報告月報

2. 事業の全体像

- 地域ポイントカード「ひだかEZOCA」をハブとし、見守り・健康チェック・専門介入の三層構造（Tier）で「ヒト・モノ・カネ・情報」が循環する、持続可能な産福連携のエコシステムを構築します。

- **資源が循環するエコシステムの構築**

サツドラHDと日高町の包括連携協定を基盤とし、高齢者を中心に据えた仕組みを構築します。「情報」の流れとして、測定された健康データや見守り履歴は、専門職から本人や家族へ還元されます。「カネ」の流れとしては、将来的な受益者負担（参加費）と「ひだかEZOCA」のポイント付与を組み合わせ、地域内で資金と行動が循環する自走モデルを想定しています。

- **三層構造（Tier）による多層的サポート**

地域のインフラと専門知見を活用し、ニーズに応じた3段階の体制を提供します。

- ◆ Tier 1（見守り）

ヤマト運輸と連携したIoT電球「ハローライト」の設置による安否確認体制。

- ◆ Tier 2（健康チェック）

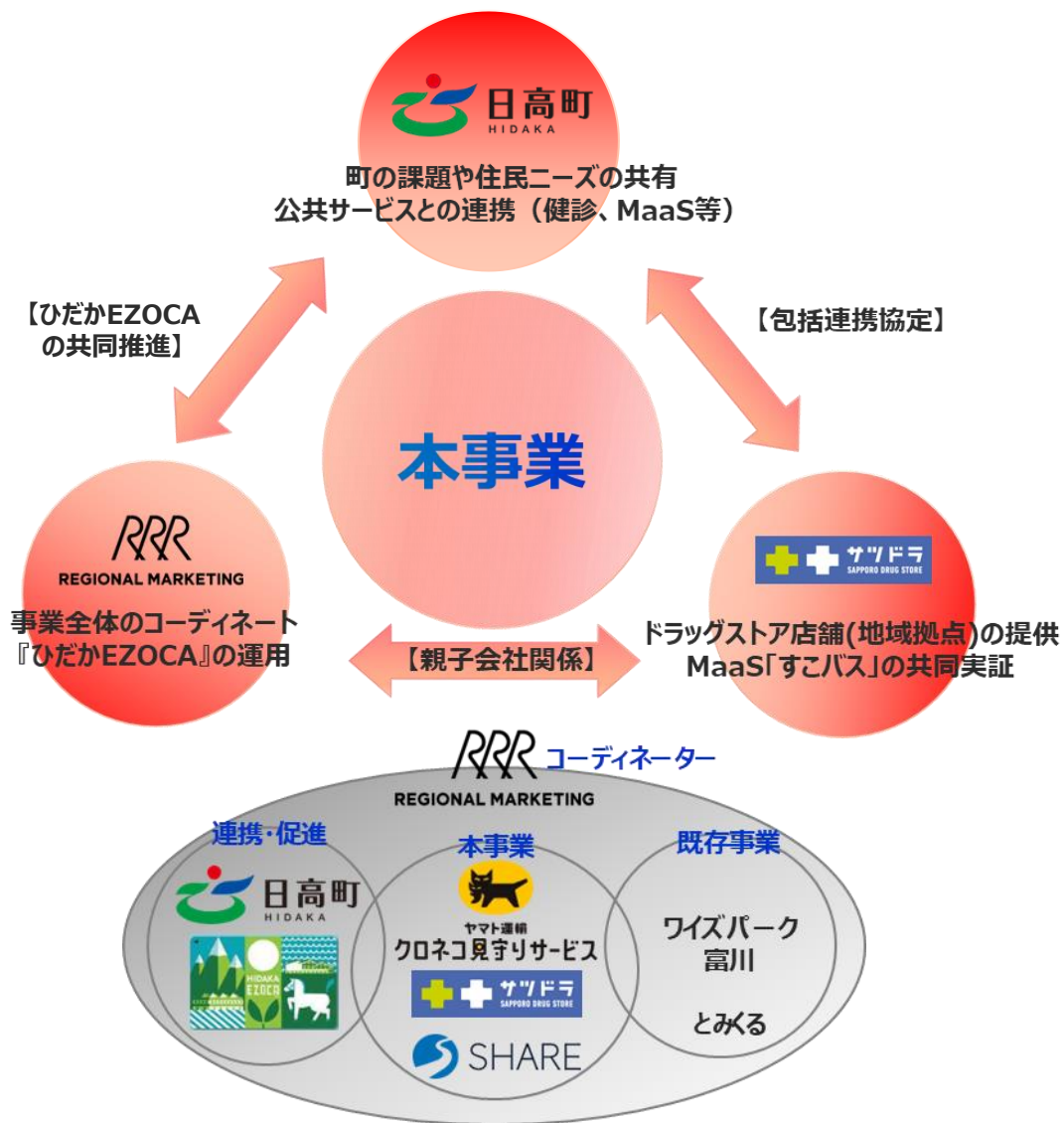
複合施設「とみくる」等を拠点に、管理栄養士が行う気軽な測定と栄養相談。

- ◆ Tier 3（専門的介入）

株式会社SHAREの理学療法士等が提供する、科学的根拠に基づいたフレイル予防運動。日高町の既存事業者のワイズパーク富川と連携。

- **民間資源の統合**

単なる行政サービスの代替ではなく、店舗、物流網、専門人材といった民間資源を統合、自走化を見据えた地域の事業者もステークホルダーとして巻き込むことで、日常の生活動線の中で介護予防が行われる仕組みを実現します。



4. 事業の実施事項

- 「とみくる」を活動の拠点とし、10月から1月まで毎月1回の測定会・運動指導・栄養相談を組み合わせた全4回のプログラムを実施。IoTデバイスによる見守りと専門職による個別介入が、参加者の高い定着率と具体的な行動変容を引き出しました。

■ 実施内容と参加者の定着状況

平均年齢80.6歳の参加者（事前44名）に対し、10月から1月にかけて全4回のプログラムを実施しました。使用ツールとして、ベジチェック、体組成計、血管年齢測定、基本チェックリストを用いた健康状態の可視化と、ヤマト運輸が提供するIoT電球「ハローライト」の設置による24時間の安否確認を行いました。冬季の外出困難が懸念された12月・1月においても参加者数は30名台を維持し、高い定着率を実現しました。

■ 3層構造（Tier）の実装

- ・Tier 1（見守り）：特設ブースにて、ヤマト運輸がIoT電球「ハローライト」のサービス説明と申込受付を実施。
- ・Tier 2（健康チェック）：サツドラの管理栄養士4名体制で測定結果に基づく個別栄養相談を実施。
- ・Tier 3（専門的介入）：株式会社SHAREの理学療法士等がフレイル予防運動を提供。地場事業者のワイズパーク富川も運動時のアイスブレイクに参加し、既存事業「いきいき学校」からの参加者紹介による連携を図りました。

■ 運営の工夫とPDCAによる最適化

毎回のアンケート結果を基に、全ステークホルダー（各事業者・自治体）が参加する定例会議でブラッシュアップを行いました。当初の「2グループ循環方式」において、個別栄養相談が非常に人気を集め、対応に時間を要し待機に関する意見が生じたため、即座に「運動を全員で1回にまとめて実施し、その前後で健康チェックを行う体制」へと柔軟に最適化を図りました。

日高町があなたの健康を応援します!
毎日を元気に、安心して暮らしませんか?

参加者大募集!

「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト

参加費無料!

ひだかEZOCAを持っている方を優先!
参加すると100EZOAポイントをプレゼント!
ひだかEZOCAへの入金およびEZOCAからの取り替えも無料!

運動して健康維持&健康状態をご家族に報告!
10月から1月までの毎月1回

①楽しく運動!
みんなで一緒にフレイル予防!
理学療法士等が考えた、無理なく続けられる運動です。

②気軽に健康チェック!
お買い物ついでに!
サツドラの管理栄養士があなたの健康づくりをアドバイスします。

電球を取り替えるだけで見守るサービスも無料で受けられる!

③いつでも見守り!
電球のON/OFFで安否を確認
異常があればご家族にメールでお知らせ
必要に応じてヤマトのスタッフが訪問

日時 10月29日(水) 11月26日(水)
12月17日(水) 12月28日(水)
フレイル予防運動 13:00~14:30(予定)
健康チェック 12:00~16:00(予定)

会場 富川複合施設とみくる

定員 先着50名
日高町にお住まいの高齢者の方
ご家族の方からのご応募も可能です。
※楽しく運動の健康チェックの生見守りサービスの全てにご参加いただける対象となります。
※運動と健康チェックは上記日時の開催となります(無料)
※見守りサービスの加入が必要となります(無料)
※実施期間 10月29日(水)から12月28日(水)まで

お問い合わせ先:「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト事務局
問合せ対応時間 平日10:00~17:00
日高町企画財政課 01456-2-6181
門別地域包括支援センター 01456-2-6789
リージョナルマーケティング 011-215-0938 / E-MAIL hidaka-genki@ezoclub.jp

申込は裏面へ

5. 事業の実施体制

- 弊社統括のもと、SHARE・サツドラの専門知見と行政の公的支援、ワイズパーク富川の地域網を融合。地場でのフォロー体制を構築し、専門職の外部派遣費を削減する持続可能なコスト構造を検証しました。

■ 実施体制と役割分担

【統括・データ基盤】RM社：全体PM、自治体伴走、EZOCAを活用した集客、効果測定（エビデンス創出）

【専門的介入】SHARE・サツドラ：理学療法士（運動）と管理栄養士（栄養・測定）による現場指導。ヘルスケア産業振興協会の知見アドバイス。

【地域インフラ】ヤマト運輸・日高町・ワイズパーク：IoT見守り提供、公的広報支援、会場提供と地場フォロー体制

■ 全体収支（実証にかかった総費用）

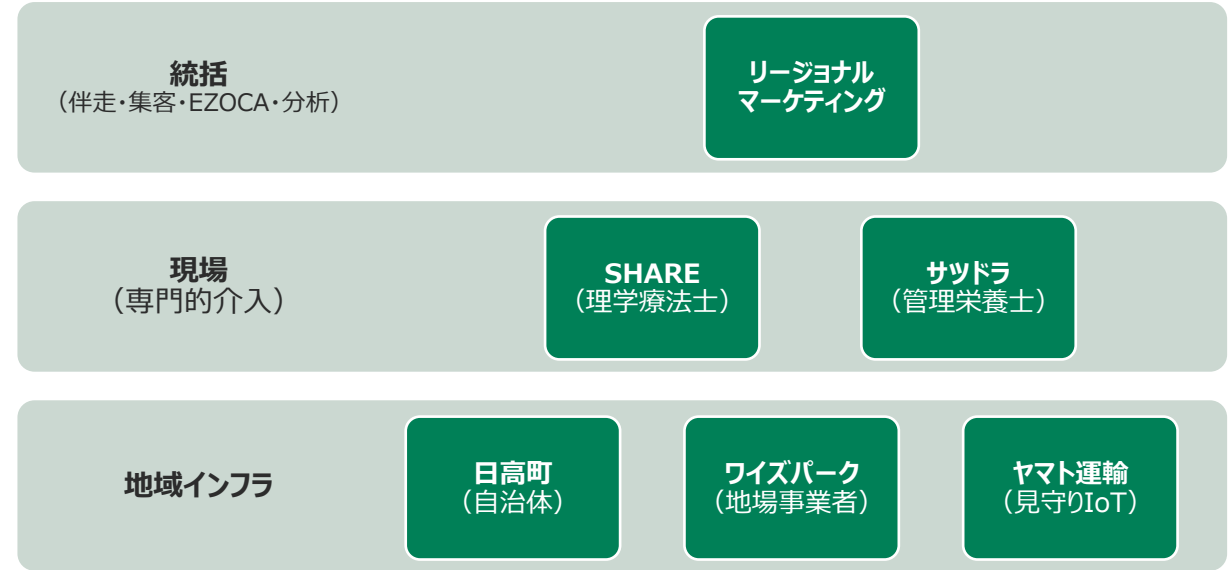
総費用は約400万円です。専門職派遣・IoT導入等の現場費用（約145万円）に加え、企画・集客・分析等のPM・インフラ運用費用と事業実施に関わる実費（約255万円）が含まれます。次年度以降は初期広報等の投資分が圧縮されます。

■ 1回実施あたりの収支比較データ

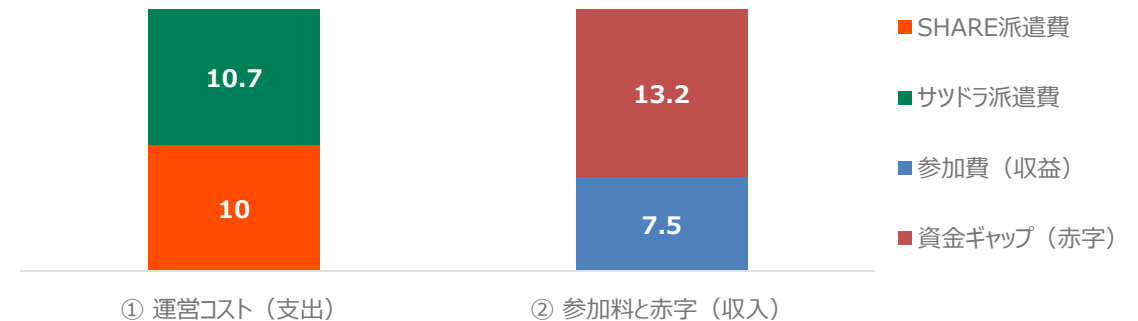
1回（50名定員）の現場コスト（約20.7万円）に対し、アンケートに基づく参加者の支払意欲（約5.0～7.5万円）では、運営費の24～36%しか補填できず、毎回事実上の赤字が発生します。

■ 参加費によるコスト補填の検証結果

算出された比較データにより、1回あたりの必須運営コストに対して、高齢者本人からの参加費（受益者負担）のみで補填できる金額には約13万円の乖離（資金ギャップ）が存在することが確認されました。事業全体のデータ分析やインフラ維持費を含めると、現状の収支構造と参加者の支払意欲の間には大きな隔たりがあるという実態が検証されました。



現場運営コスト20.7万円に対して参加者収益7.5万円 = 13.2万円の赤字



6. 事業の実施による効果 高い満足度と行動変容のメカニズム

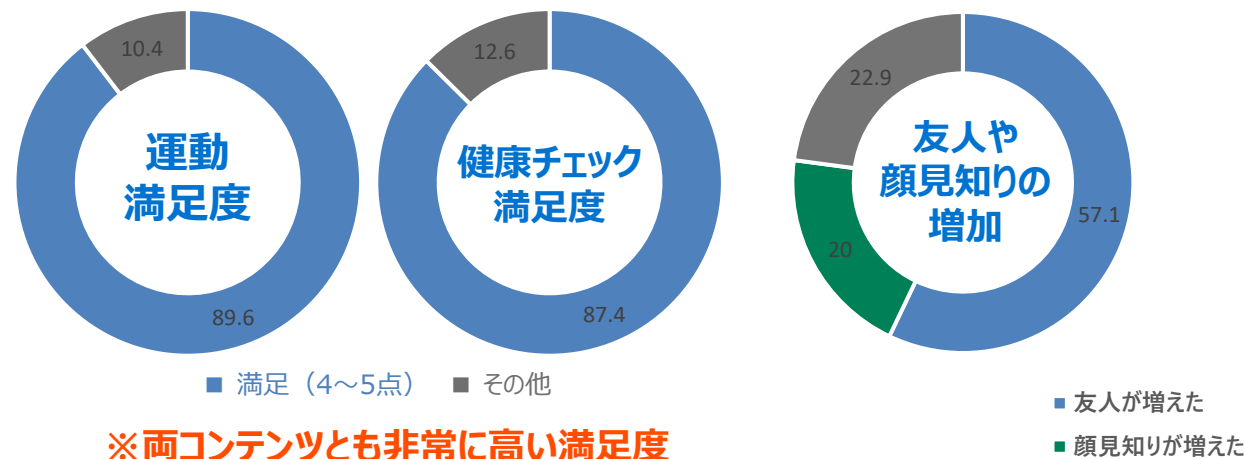
- 全4回のアンケートから、運動・健康チェックに対する極めて高い満足度と行動変容の事実を確認。インセンティブを契機として、健康への内発的動機へと昇華させる事業デザインの成功が実証されました。

■ 異常値とも言える高いプログラム満足度

全4回（延べ127件）のアンケート調査において、**運動プログラムの満足度は平均4.48点（5点満点）、管理栄養士による健康チェックの満足度も平均4.37点**と極めて高い水準を記録しました。この「**運動の楽しさ**」や「**専門職への強い信頼感**」といったポジティブな情動が、参加者の8割以上が「**生活習慣に対する意識が変わった**」と回答する強力な行動変容のドライバーとして機能しています。高齢者支援において最大の壁となる「**継続性**」に対し、本実証では高い満足度が次回の参加意欲を自然に引き出す強固な好循環の形成に成功しました。

■ インセンティブから内発的動機への確実な昇華

第1回の調査（回答者31名）では、実に**87.1%（27名）**が「EZOCAポイントが参加のきっかけ」と回答しており、地域ポイントが強力な集客の初期フックとして機能したことが判明しました。さらに、参加者全員が「**外出する良いきっかけになった**」とし、7割以上が「**新しい知人ができた**」と孤独感の解消（地域の繋がり）を実感しています。29名が「**運動で体が楽になった**」と実感を語っています。回を重ねるごとに「**他者との交流の楽しさ**」や「**自身の健康状態の客観的な把握**」といった内発的動機へと参加理由が明確に変化しました。外部インセンティブで初期の参加ハードルを下げつつ、質の高い体験を通じて自発的な健康維持行動へと意識を昇華させる事業デザインの有効性が証明されています。



6. 事業の実施による効果 健康指標の分析と次期課題の策定

- ベジチェックによる継続的な可視化と専門的介入により、野菜不足リスク層の80%がスコア改善を達成。一方で冬季特有の活動量低下に伴う「筋肉量減少」も浮き彫りとなり、次期に向けた運動指導強化の明確な根拠を得ました。

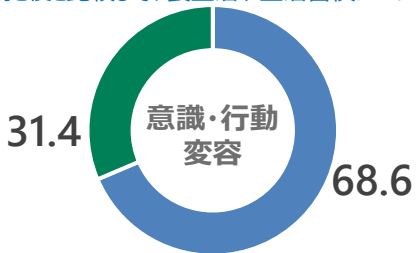
■ 食生活改善効果の定量的な可視化

「ベジチェック」を用いた毎月の継続的な測定と、サツドラの管理栄養士による個別指導により、分析対象の参加者（18名）の平均スコアは事前の6.26点から事後には7.22点へと約1.0点の上昇を記録しました。特に、開始時点で目標値（7.0点）に達していなかった「野菜不足リスク層（15名）」のうち、実に80.0%（12名）が事業期間中にスコアを改善させています。「ミニトマトを意識して食べた」等の声も記録されており、定期的なモニタリングが確実な食行動の変容に直結したことが証明されました。

■ 身体機能の変化と次期介入課題の策定

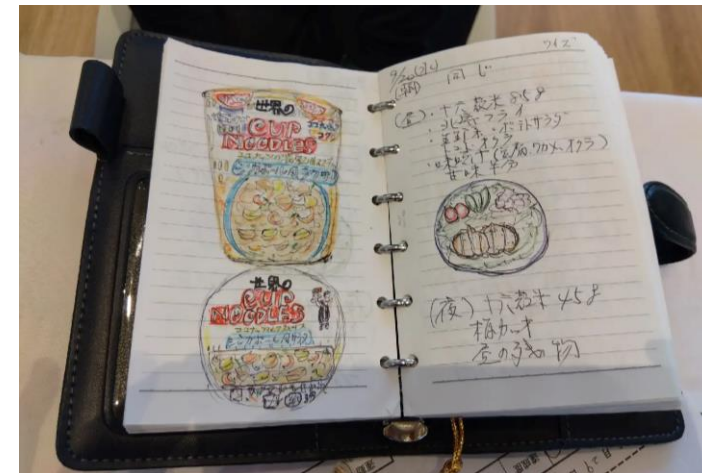
一方、体組成計を用いた身体測定においては、筋肉量（平均0.28kg減）および基礎代謝（平均4.3kcal減）の減少傾向が確認されました。平均年齢80.6歳という超高齢期において、降雪による冬季の活動量低下が筋肉量減少（サルコペニア）のリスクを高めることが客観的データとして現れています。これらの結果は、次年度以降に向けて「SHAREによる科学的かつ専門的な下肢筋力トレーニング」や「筋肉維持のためのタンパク質摂取指導」をさらに継続・強化すべきであるという、明確で論理的な根拠となります。

Q.健康チェックを受ける前と後と比較して、食生活や生活習慣について意識や行動に変化はありましたか？



- 実際にも行動も変わった
- 改善しようと意識するようになった

※健康チェックによる意識・行動変容は100%の効果を記録
(最終回1月のアンケート結果)



6. 事業の実施による効果 見守りサービスの普及障壁と解決策

- 全国的課題である「見守りサービスの普及障壁」を深掘り分析。潜在的な家族共有ニーズ（76.9%）と、現状維持バイアスやUXの摩擦による低い加入率のギャップから、次期ビジネスモデルの要件を抽出しました。

■ 「潜在ニーズ」と「実際の行動」の大きな乖離

アンケート結果から、参加者の76.9%（26名中20名）が「健康チェックの結果を遠方の家族に知らせたい」と前向きに回答する一方、実際のIoT見守り（ハローライト）への加入は申込5件に留まりました。認知度80%、潜在ニーズ70%を超える一方で、実際の利用意向は15%に留まるという大きなギャップから、加入を阻む複合的なバリアとして「今は元気だから必要ない」という現状維持バイアスに加え、見守りサービスが抱える全国共通の現場のリアルな課題が浮き彫りになりました。※見守り申込詳細(申込件数=5件、設置件数=2件、申し込み後キャンセル件数=3件)

■ 加入を阻む複合的バリア（現場のリアル）

心理的・物理的抵抗：一般的な電球であることの周知が不足し「監視されている気がする」「他人が家に設置に来るのが嫌だ」という強い嫌悪感。

デジタルリテラシーの壁：緊急連絡先が「メールアドレス」に限定されており、高齢者が家族のアドレスを正確に把握しておらず、手続きの煩雑さから登録を断念するケースが頻発。

独居等の環境要因：そもそも知らせるべき家族がいない。

■ 課題解決に向けたビジネス要件の提言

見守りの普及には、一般的な「安否確認（監視）」から脱却する必要があります。高い満足度を得た「健康測定のポジティブな結果」を、家族のLINE等へ手軽にレポート共有できる「双方向コミュニケーションツール」へと価値を再定義することが必須です。この付加価値モデルであれば、見守られる当事者からではなく見守りたいビジネスケアラークからの導入もし易くなります。

電球をハローライトに交換するだけ! 初期費用0円/月額1,738円（税込）

ヤマトが届ける、
ちょうどいい見守りのカタチ。

クロネコ見守りサービス

ハローライト訪問プラン



6. 事業の実施による効果 全体サマリー

- 事前事後比較により、要介護リスク点数の改善と血管年齢の若返りを実証。「閉じこもり」リスク該当者も0%となり、次項以降に示す通り、多角的なデータから本事業の予防インフラとしての有効性が確認されました。

■ 要介護リスク点数の有意な低減

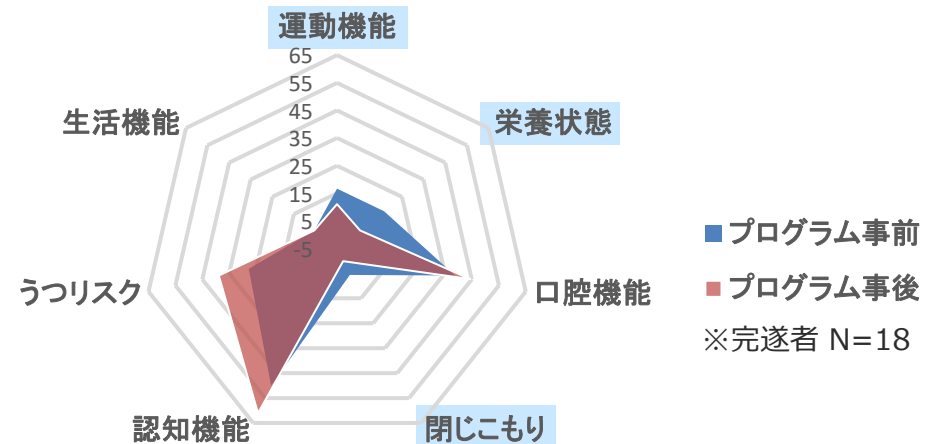
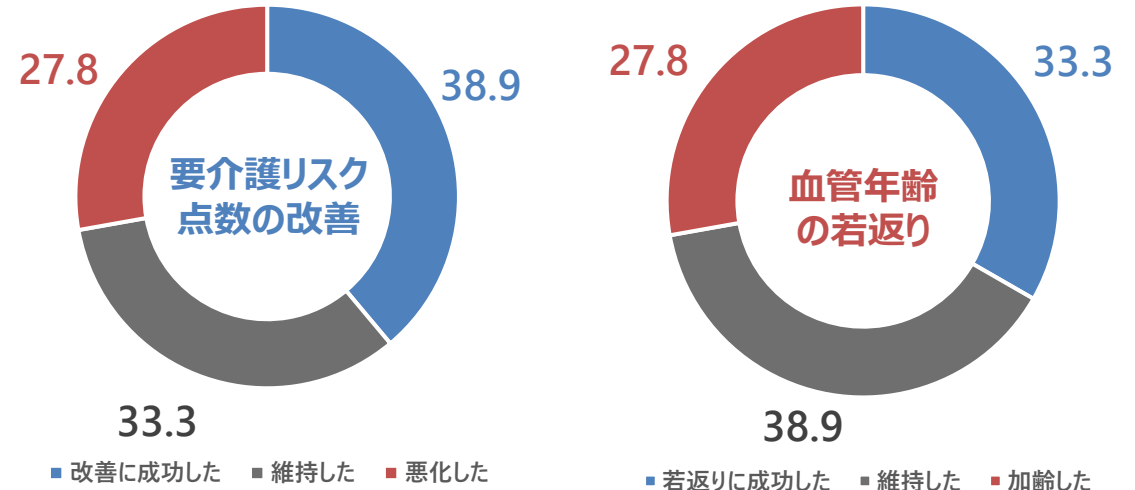
分析対象者（データ完備18名）の基本チェックリスト25項目の回答結果から算出した要介護リスク点数は、事前平均8.6点から事後8.4点へと改善し、全体の38.9%がリスク低減に成功。地域の非参加者（平均5.3点）と比較して、事前の点数が高い（＝支援を要するハイリスクな）層に正確にアプローチできており、早期の専門的介入によって要介護リスクの進行を食い止めた事実を確認。

■ 複合的な改善効果とデータによる証明（基本チェックリスト25項目）

本実証では、リスク点数の改善という単一の指標に留まらず、身体機能や生活機能においても複合的な効果を実証されました。血管年齢においては、参加者の33.3%が明確な若返り（改善）に成功しています。さらに、開始時に5.6%存在した「閉じこもり機能」のリスク該当者が、事業終了時には0.0%へと完全に解消されました。単なる一時的なイベントではなく、定期的な社会参加が精神的・身体的な自立支援に直結しています。次ページ以降では、1,000万円超の社会的インパクトを生み出した本事業の全容と行動変容のメカニズムを詳解します。

■ 自社への事業メリット EZOCA経済圏の拡大とBtoGモデルの確立

本事業は弊社（RM社およびサツドラHD）の主力事業への明確な還元をもたらします。第一に、インセンティブ付与を通じた「EZOCA」の新規会員獲得と地域内での利用促進（売上還流）です。第二に、本実証で得られた「健康データ・行動変容エビデンス」を活用し、本枠組みをパッケージ化して他自治体へ販売展開するBtoG（対行政）ビジネスの強力な商材となる点です。



6. 事業の実施による効果 社会的・経済的インパクト

- 介護費抑制と生産性維持を合算し、50名規模で年間176万円（6年間で1,000万円超）の経済効果を推計。従来の補助金に依存するモデルから、地域課題を解決する「投資」としての予防インフラへの転換を示します。

■ 介護給付費の抑制効果（自治体への財政インパクト）

基本チェックリストの分析（対象18名）に基づくリスク改善（事前8.6点→事後8.4点）から、将来の介護給付費削減効果は6年間累計で約276万円と推計されました。本事業の定員目標である50名規模に換算すると、単年度で約128万円、6年間累計では約769万円の抑制効果が見込まれます。要支援・要介護状態への移行を早期の専門的介入で防いだ、自治体財政への直接的な貢献です。

【推計根拠】日本公衆衛生雑誌（2021年）の研究論文「要支援・要介護リスク評価尺度点数別の累積介護サービス給付費（齊藤ら）」を引用。「基本チェックリストが1点改善することで、1人あたり約3.2万円（6年間累計）の介護給付費が抑制される」という実証データをベースに、本事業の参加者のスコア改善幅を乗じて算出。

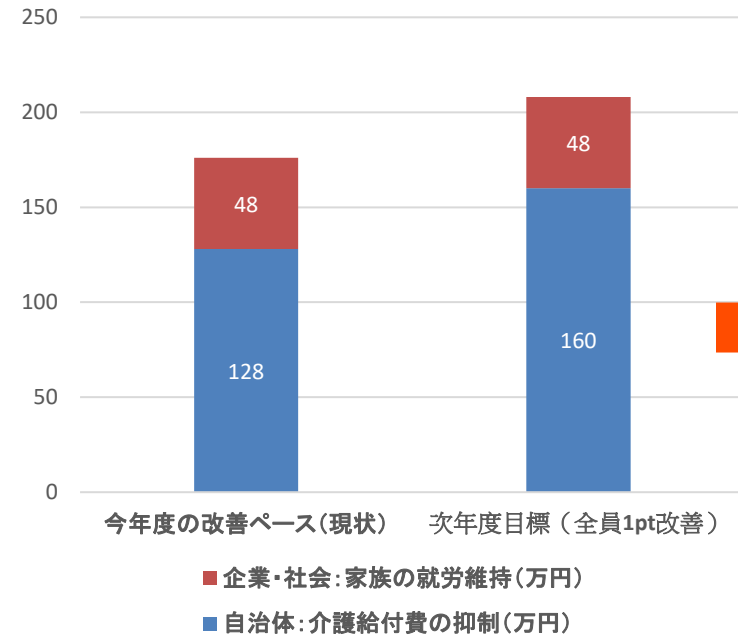
■ 家族の就労維持効果（社会・企業へのインパクト）

高齢者の自立期間延伸は、離れて暮らす家族（ビジネスケアラー）の介護離職防止に直結します。基本チェックリストの改善による要介護認定の回避推計数（50名規模で年間約0.42人）から算出した結果、年間約48万円の労働生産性損失を防ぐ効果が確認されました。

【推計根拠】経済産業省の調査に基づく「ビジネスケアラー1人あたりの年間労働生産性損失額（約113万円）」×参加者の要介護認定回避推計数（約0.42人）として算出。

■ 総合的な経済波及効果

自治体の介護給付費抑制額と、現役世代の生産性維持額を合算すると、50名規模の運用により6年間累計で約1,057万円の総合経済効果を創出します。本事業は従来のコスト型の福祉施策ではなく、明確な経済合理性を持つ「社会的投資」として形成されたことがデータから証明されました。



× 6年間継続

累計で
1,057万円
↓
1,248万円

次年度に参加者50名全員が「基本チェックリスト1pt改善」を達成した場合、1人あたり約3.2万円（6年間累計）の介護給付費が抑制。単年度の介護給付費削減額は160万円に増加し、6年累計の総合経済効果は約1,250万円に達する大きなポテンシャルを秘めています。

7. 事業の実施における課題

- ・ 専門職派遣コストと参加者の支払意欲の乖離による自走化の壁や、高齢者特有の行動特性に伴う運営課題、見守りサービスのターゲット層と訴求の不一致など、地方部における社会実装のリアルなハードル。

■ 収支構造と完全自走化への高い壁

アンケートから抽出された参加者の支払意欲（運動500～1,000円、健康チェック500円程度）では、札幌から専門職を毎月派遣するコストを完全に賄うことはできません。質の高いプログラムを維持したまま受益者負担のみで自走化することは難しく、自治体からの予算補助や、地場指導者の育成を通じた抜本的なコスト削減が不可欠であるという現実的な課題が明確になりました。

■ サービスの便益享受者と訴求対象の不一致

見守りサービスの加入が伸び悩んだ根本原因はアプローチの不一致です。見守りから最大の便益を得る（安心を買う）のは「離れて暮らす家族」ですが、現場の訴求対象は「今は元気な高齢者本人」でした。費用負担者（家族）と利用者（本人）が異なるビジネス構造において、当事者である高齢者への直接訴求だけでは普及に限界があることが、実証の現場から明確に浮き彫りになりました。

■ 地方集客における認知のタイムラグ（口コミ依存）

自治体と連携し全戸配布等で周知を図ったものの、実際の集客において最も強力だったのは「参加者同士の口コミ」でした。地方において新しいヘルスケア事業が認知・信頼され、定員規模までスケールするには一定の「時間（継続性）」が必要不可欠です。逆に言えば、この認知の壁さえ越えれば、潜在的なハイリスク層を取り込み、さらなる大規模な経済効果を創出することが可能です。

1

収支構造の高い壁

受益者負担のみでの自走化は困難

2

ターゲットのズレ

見守りの費用負担者（家族）と利用者（本人）のズレ

3

認知のタイムラグ

地域で信頼されスケールするまでの「時間」