

第1回 高齢者・介護関連サービス産業振興に関する戦略検討会
議事要旨

1. 日時 2025年1月31日（金）13:00～15:00
2. 場所 ハイブリッド（経済産業省会議室、Microsoft Teams）
3. 出席者

【委員】（敬称略、五十音順）

| | |
|------------|--|
| 入江 智子 | 株式会社コーミン 代表取締役 |
| 駒村 康平（座長） | 慶應義塾大学 経済学部 教授 |
| 成田 智哉 | 生活協同組合コープさっぽろ 組織本部 地域政策室 室長 ミーツ株式会社 代表取締役 |
| 星 晶博 | ウエルシア薬局株式会社 営業企画本部 地域包括推進部 部長 東京都立大学 |
| 室田 信一（副座長） | 人文社会学部 人間社会学科 社会福祉学教室 人文科学研究科 社会行動学専攻 社会福祉学分野 准教授 |

【オブザーバー】

厚生労働省 老健局認知症施策・地域介護推進室
国土交通省 総合政策局 地域交通課

4. 議事
 - 大東市は大都市に該当するが、住民共助に重きを置いた政策を取っている。その理由は介護の人材不足や介護給付費・予防給付費・医療費削減の必要があるからだ。大都市ほど介護サービスに頼れてしまうので、使いすぎると自治体の介護給付費や住民の介護保険料に跳ねることになる。そのために、介護保険サービスの上手な使い方を住民に対して普及・啓発しており、まずは住民主体のサービスを使い、その次に民間サービス、最後に介護事業者のサービスを利用するルールにしている。
 - どこに議論を置くのかが不明瞭。現在の産業分類は供給者視点であるが、本来はビジネスケアラーが支払う場合、高齢者が支払う場合など、需要側から見た整理が必要ではないか。
 - 互助や共助に加えて、「商助」という概念が必要ではないかと考えている。民間企業が「本業において」地域づくりに貢献するという考え方である。
 - 経済活動を地域のまちづくりにつなげる際、コーディネートに人件費がかかることに

問題意識がある。コーディネーターの人物費をどこが負担するか議論できると良い。ミーツ株式会社のようにシステム化によるコスト削減は可能か。もしくは生活支援コーディネーター（生活支援コーディネーター）のように公的資金による配置が必要か。企業が独自予算を確保すべきか。

- 中山間地域は人的リソース不足があると事務局資料に記載があるが、人口あたりの人的リソースは大都市よりも多いと思う。現在の人材配置についても、議論できると良い。
- 生活支援コーディネーターが民間企業との連携に前向きではない点について、生活支援コーディネーターは企業と直接やり取りするのに抵抗があるのではないか。
- 生活支援コーディネーターは民間サービス活用に積極的ではない側面もあると思う。その理由はなぜか。
 - 公平性の観点から特定の企業と直接関わることが難しいという状況はあるだろう。また、ボランティアのサービスが前提となっている状況もあるだろう。民間サービスが地域資源として捉えられていない。
 - 福祉関係者は価格が固定された中で公的支援の中で支えようとする考えがあり、特定企業と関わることや、利益が出ることに否定的な考え方を持っている傾向がある。民間連携に理解がある職員がいても異動リスク、首長が変わるリスクがある。
 - 生活支援コーディネーターの素質には個人差が大きく、営利企業とのマッチングが得意ではないことが多い。大東市では、第一層協議体に民間企業が参加している。地域課題を参加者全員で解消策を検討する形式にしており、生活支援コーディネーターお一人に頼らない仕組みにしている。
 - 地域ケア会議や第一層協議体に多様な関係者が参加できることは大切だが、その考え方方が十分に浸透しているとは言い切れない感じる。
 - 生活支援コーディネーターに対し、なぜ民間サービスを活用しないのかをヒアリングした。その際、民間企業が何をしてくれるのかが分からないと言っていた。民間企業がいかに伝えるかが重要であるとともに、生活支援コーディネーターの教育ツールの中に民間サービスの情報収集に関する事項を組み込む必要があるだろう。また、民間サービスを使って良いのか、疑問に思っているようだ。加えて、民間企業が儲かることを悪いことだと捉える考え方もあるだろう。
- 互助は民生委員、自治会が見ていたが、ここに継続性のリスクがある。自営業者が減少し、働く高齢者が増える中で、地域産業が商助として本業で地域づくりに貢献することが重要だ。
- 各省庁が地域共生社会や生活支援体制整備事業、地域生活圏等のビジョンをそれぞれ示しているが、コープさっぽろやミーツとして具体的に取り組む際に、どの機関とどのように連携すべきかが分かりにくいと感じる。例えば、社会福祉協議会の動きが活発な

地域では、そこと連携するなど、地域ごとに適切な連携先を模索している。ワンストップで連携が進むと理想的だが、現状では個別の取組を積み重ねていくフェーズにあると認識している。自治体によっては民間との連携に慎重な姿勢を見せる場合もあり、福祉や介護の分野においては、専門性が高いため、外部からの関与に対するハードルがあると感じる。我々としても提案の仕方を工夫し、関係者との理解を深めながら連携を進めていくことが重要だと考えている。

- 本検討会で議論するのは、誰の需要を満たすサービスだと考えればよいか。介護離職を防ぐ場合、現役世代だろう。高齢者は介護保険サービスに加えて、自費負担のサービスを使う金銭的余裕がないことが多い。大東市の場合は、所得の低い方も多く、住民主体のサービスが多い。
 - 民間サービスだからお金がかかるというわけではない。移動スーパー「とくし丸」は移動販売に加えて、売り上げに直結しない見守り機能により信頼を獲得し、利益を上げている。具体的には、同じ商品を連日購入しようとしてするときに、本当に必要か確認を行い、不要な買い物を防いでいる。本検討会の議論対象とするサービスについて、サービスの質や価格、付随性を整理する必要がある。
- 介護離職が必要なケースは家族が認知症で片時も目を離せないような場合だろう。そのようなケースにおいて、買い物が多少不便であることは大きな問題ではない。各家庭の状況によって、同じサービスであってもそれに対するニーズが異なると思われる。
- ウエルシアは地域住民を交えた見守りを醸成しており、見守りサービスを直接提供しているわけではない。地域の支え合いを促すことが我々の役目だ。
- 静岡県島田市において、地域包括支援センターと移動販売が連携した取組を実際に行っている。島田市の規定に則り、個人情報を取り扱っている。ドライバーと市から委託を受けた行政相談サービス員が移動販売車に随行し、最近の出来事や地域の困りごとをヒアリングして、地域包括支援センターに情報共有している。個別事例は多くあるが、地域に合わせた対応をしているため、ビジネスモデルにすることが難しい。市からの補助金で運営しているが、人口減少により継続は難しいと考えている。
- ビジネスモデルを考えるうえで「需要」をどう捉えるかは重要だ。直接的な収益と間接的な収益（将来的な顧客確保）につながるという議論があった。間接的な収益も想定して企業の参入を期待して良いのか、も論点だと思う。
- 事業をモデル化して展開していくことが必要だと思われるが、現状では、個別事例にとどまっている。既存事例は、各地域の状況に合わせて事業を行っているため、モデル化が難しい。
- 自治体との連携がより円滑に進むと良いと考えている。生活支援体制整備事業や重層的支援体制整備事業のネットワークの中に、どのように参画していくべきかが分かりにくいと感じる。コーブさっぽろやミーツの取り組みは、福祉領域にも関連するが、自治体の福祉関係部署や関連制度との連携の入り口が限られているように思う。自治体

の関係者との対話を重ねながら、連携の可能性を模索していきたい。コープさっぽろの移動販売は単独で黒字化しており、持続可能な運営ができているが、自治体からの補助金を活用することで、より広範な支援が可能になるとを考えている。自治体との協力関係を深めながら、持続可能なモデルを模索していきたい。

- 自治体から資金を得られた方がよりスケールするだろう。とくし丸は通常の販売価格に料金を上乗せしている。
- 大東市の住民は価格が理由でとくし丸を使わなくなり、撤退した。
- ウエルシアの移動販売は医薬品や化粧品等の取り扱いにより収益性が見込める地域もある。公共料金の支払いなどの様々なサービスも提供している。しかし、人口の少ない地域では料金を上乗せせずに、食品のみを販売するスーパーマーケットは黒字化が難しいだろう。事業継続の為にもマネタイズできる方法を考える必要がある。ウエルシアは人を集めて通いの場を作る/顧客を増やすという自治体との共通目標を設定しており、何人集まれば良いかを自治体と協議している。ウェルカフェは、自治体と共に価値を創造している。PFS 事業の場の提供として取り組んでいる地域もある。ただ、公費をもらわないと持続できないモデルである。結局は誰がサービスに対する金銭を払うかという議論が必要だろう。
- 地域の名士、いわゆる豪族的な企業が支援を行うケースもあるが、これは地域ごとの状況によって実現可能性が異なるため、一律のモデルとして適用するのは難しい面もあると感じる。
- 民間サービスの活用に躊躇する理由として、費用がいくらかかって、何をしてくれるのかが分からぬことが考えられる。移動販売は価格が分かりやすいため、比較的安心して活用できると思われるが、サービスが定型化していない場合は使いにくいと思われる。その際、市場の不確実性と不透明性、さらにサービス利用者である高齢者には認知機能低下の可能性もあるという、市場特性も考慮する必要がある。
- 居住地や健康・経済状態等の様々な事情がある。経済状態が良ければ、民間サービスを活用できる。また、健康であれば、自分で買い物に行くことができる。どのような地域、状態像の方について議論するか焦点を絞る必要があるだろう。商助が成り立つ対象はある程度の所得がある方に限られる。家族と離れて暮らしている方など、様々なパターンがあり、議論の焦点を絞る必要があるだろう。
- もちろんグラデーションがあるとは思われるが、高齢者・介護関連サービスの市場をセグメント化し、公助・商助としてどこを見るのか、経産省としてどのセグメントの産業振興をめざすのかを整理いただけだと議論しやすい。

以上