

# 次代の福祉用具経営者座談会 2040年の介護を展望する

## 自動運転する車いすが登場している



ウェルファン 清水 義生 社長  
1976年大阪府生まれ。大学卒業後、他業界の企業勤務を経て2004年に入社。営業、物流企画等の事業全般を経ながら、一貫してシステム設計企画を担当。経産省IT経営力大賞優秀賞受賞。2013年に代表取締役役に就任。趣味はアイスホッケーとスポーツ観戦。

### 人手不足の問題が最大の経営リスク

——まず、自己紹介からお願いします。  
清水 ウェルファンの清水義生です。わが社は福祉用具の卸業をしています。いま43歳ですので、2040年には63歳になっています。流通業は社会や制度の変化による影響を受けやすい業種なので、正確に未来を予測するのが難しい部分もありますが、よろしくお願ひします。

山下 福祉用具サービスを提供するヤマシタの山下和洋です。年齢は31歳です。小学生の時に「介護保険制度」をテーマに論文を書きました。その後、20年が経ちましたが、介護保険や福祉用具によって、多くの人が自分らしく暮らせる社会が実現していることを嬉しく思っています。本日はよろしくお願ひします。

池田 フランスベッドの池田一実です。今年で42歳になります。わが社は家具メーカーとしてスタートしましたが、1983年に日本で初めて家庭用の医療ベッドのレンタルを行う事業（メディアカルサービス）を立ち上げました。介護保険が始まったことでメディアカルサービスの収益が大きく伸び、2009年に家具事業とメディアカル事業を一本化して今日に至ります。社名も同じですが、中身は創業当時とは別会社になっています。今日は今後の事業を考えるヒントを掴めればと思っています。よろしくお願ひします。

——皆様は次の時代を担う経営者の方々ですが、2040年を占った時に、事業経営において、どのようなことがリスクとして考えられるのでしょうか。  
池田 私が一番心配しているのは、人手不足の問題です。日本の生産年齢人口の減少によって、わが社でも極端な話、家具は造れても、それを運ぶ人がいない時代になってきています。この流れは、今後もおそろしく続いていくことが予想されますので、定年を迎えた人などに配送を手伝ってもらったりとか、今までにない発想で問題を解決しないといけないと思っています。

清水 配送の問題については、流通業のわが社も同じ課題を抱えています。2040年という時間を軸で見ると、

現役世代が減少し、高齢化率がピークを迎える2040年。支える側と支えられる側のバランスが大きく崩れ、社会保障の財源確保もままならない状況で、介護の難局を乗り越える切り札となるのが福祉用具だ。2040年問題を担う次代の福祉用具企業の経営者に、日本の介護の将来を大胆に予想してもらった。

た時に、テクノロジーの進化によって、例えば完全自動運転のトラックなど、人を使わずに24時間物が運べる時代になっていけば、配送コストの低下やサービスの質の向上が期待できます。

介護現場でも、施設で職員が車いすを押さなくても、自動的に食堂やトイレに誘導してくれる車いすなど登場している可能性はあります。自動運転技術は、あと20年あれば形になっていくのではないのでしょうか。

### 外国人材活用の可能性

——人手不足の問題で言うと、今年度から入管法を改正して、介護分野でも外国人材の活用が始まっています。  
清水 将来、必要とされる介護人材のうち、どこまで外国人に頼っていくのかと考えた時に、いま政府が掲げている数値目標は、「今後5年

度から入管法を改正して、介護分野でも外国人材の活用が始まっています。今年度から入管法を改正して、介護分野でも外国人材の活用が始まっています。今年度から入管法を改正して、介護分野でも外国人材の活用が始まっています。

## 地域包括ケアの基盤に福祉用具

### 福祉用具がインターネットとつながる

#### ネット通販にはない選定・相談機能

——いま、清水社長から福祉用具そのものに関する技術的インベションの話がありました。他にどのような進化が期待できるのでしょうか。  
池田 全般的にインターネットとつながる福祉用具は増えてくるのではないのでしょうか。弊社でも、いま介護ベッドとスマートスピーカーを連動させ、自らの意志と声で起き上がりができる介護ベッドの開発に取り組んでいます。

清水 音声認識のインターフェースは、福祉機器と非常に相性がいいですね。リモコンの使い方が分からない方に、それを音声で動かすことができれば便利ですし、自立支援という観点からも良いかもしれせん。もちろん安全性には十分に配慮しないといけないですね。



ヤマシタ 山下 和洋 社長  
1987年生まれ。2010年慶應義塾大学卒業後、ヤマシタコーポレーション（現ヤマシタ）入社。2013年代表取締役専務を経て、25歳の若さで現職に就任。全国福祉用具専門相談員協会副理事長、日本福祉用具供給協会理事などを務める。

現場で働いている人達の生産性の向上や業務の効率化をいかに図っていくかだと思います。個人的にはそうした施策でも追いつかず、結局は70歳で引退できない世界になってくると思っています。

山下 私たち介護サービスを提供する事業者にとっては、利用者とのコミュニケーションが命です。そう考えた時に、サービス現場では、文化の違いもありますが、言語の違いが大きな壁として立ちふさがります。そこを教育するコストというのは、将来的に上昇し続けていくはず



フランスベッド 池田 一実 副社長  
2001年3月 東京理科大学卒業。海外留学を経て2008年7月にフランスベッドに入社。2011年6月に同社の取締役役に就任。主に営業部門を担当し、2019年6月より同社代表取締役副社長執行役員経営企画部長。また、2018年6月に同社代表取締役専務。

が、画像や周辺の空間を認識し、現実とデジタル情報を合成した映像をリアルタイムに表示するAR（拡張現実）の技術などは、住環境や福祉用具の利用状況を把握したりする上で応用できる可能性があると思っています。また、IoTチップなどがもっと安価になってくれば、先ほどお話しした利用効果のエビデンスをとるために、福祉用具に実装されることも考えられます。

——IoT技術が進化していく中で、福祉用具専門相談員の新たな役割として、IoT機器の設定やプロ

割として、IoT機器の設定やプロ

です。多くの人が外国人に期待しているのは、コストのメリットであり、マンパワーのメリットであり、たりすると思いますが、コストについても日本人と同様、上昇していくので、人手不足の根本的な解決策にはならないと思います。

池田 コストという観点から言うと、そもそも、将来にわたって外国人が日本の介護現場に来てもらえるのかということも心配です。いま、東南アジアの国々では、国民の所得が上がってきています。こうした状況がこれから先も続いた時に、日本で働くこととどこまで魅力を感じてくれるのかといえば、疑問があります。外国人に期待するのであれば、賃金とは別の部分で、魅力ある介護現場にしていかなければなりません。

### 口コミや評判が新たな売上を生み出す

——2040年の介護保険制度はどのような姿になっていると思われるか。  
山下 人口構造の面から考えて、社会保障の財政はどう考えても厳しくなっていくと思います。介護保険は、

2040年の福祉用具についてはいかがでしょうか。  
山下 20年後の介護保険はおそらく、エビデンスベースで財政配分が行われるようになっていくと思います。

グラミングなどが必要になる時代が来るかもしれないですね。介護保険制度以外の部分で、技術革新が福祉用具事業に変化をもたらすものはありますか。  
池田 インターネット上で商品を販売するECサイトによって、福祉用具が売買されるケースは確実に増えていくと思います。スマートフォンなどの普及により、ご自分で必要な情報を入力して、物を買っていくのが当たり前の時代になっていくからです。その中には、介護保険でレンタルや購入ができる商品も入っているはずですが、例えば、インターネットの通販サイトで「車いす」と検索すれば、たくさん商品が出てきます。福祉用具事業者の立場から言えば、大事なものが本当にその人に一番合った福祉用具かどうかという点です。介護保険を使えば、福祉用具専門相談員がアセスメントを行い、住環境や心身状況を評価して、最も適した福祉用具を提案する機能がありますが、ネット通販の世界にはその機能はありません。

清水 親の介護に不安を感じる家

将来的には利用者の自己負担の割合が大きく変わっていくと思っています。そうした時に、利用者が費用対効果を考えながら、それぞれのサービスや事業者を選んでいく時代になっていくイメージです。その時に、福祉用具はコストパフォーマンスが高いサービスとして、国民から高く評価されるサービスになっていくと思います。介護サービスの人件費が上昇していく中で、マンパワーに依存せず、介護保険が目指す自立支援につながるの福祉用具であり、口コミが広がる世界で今後ますます評価されていくはず。もちろん、福祉用具だけで利用者の生活すべてを支えられるわけはありませんが、地域包括ケアの基盤となる、住まい、環境整備の部分で大事な役割を果たしていくと思っています。

池田 そのためにも、どうやってADLやQOLを向上させたのかというデータを収集していかないとダメですね。あとは介護負担の軽減や、認知症の人や家族を支援する観点から、介護ロボット、GPSなどを積極的に介護保険のレンタル対象に加えていくべきだと思います。

清水 私は福祉用具の「進化」に対する期待感というのが大きいです。福祉用具は、他の介護サービスと違って、他業界や他分野の技術的インベションを取り入れやすい側面があります。バッテリーやモーターが小さくなるとか、耐久性が良くなるか、そうしたテクノロジーの進化が福祉用具にも活かされ、介護の世界をもっと長くしていくという期待感です。

池田 体に合わない車いすに座り続けることは、人体には良くないことです。安全性を担保する観点から、処方箋が必要かもしれませんが、福祉用具専門相談員の評価・適宜・助言があって、購入できるような仕組みが必要だと思っています。

——介護保険だけでなく、インターネットを通じて福祉用具が普及していく時代が訪れる中で、福祉用具専門相談員の必要性や役割が、ますます高まっていくように感じます。最後に2040年に向けた抱負をお聞かせください。  
池田 我々は、世の中になくはないものをクリエティブに作り出していくことを会社のミッションに掲げてい

ことを会社のミッションに掲げてい

す。それを軸に、サービスごとに自分たちのコストパフォーマンスがいかに高いかというPR合戦が行われているイメージです。その時に、福祉用具はコストパフォーマンスが高いサービスとして、国民から高く評価されるサービスになっていくと思います。介護サービスの人件費が上昇していく中で、マンパワーに依存せず、介護保険が目指す自立支援につながるの福祉用具であり、口コミが広がる世界で今後ますます評価されていくはず。もちろん、福祉用具だけで利用者の生活すべてを支えられるわけはありませんが、地域包括ケアの基盤となる、住まい、環境整備の部分で大事な役割を果たしていくと思っています。

池田 そのためにも、どうやってADLやQOLを向上させたのかというデータを収集していかないとダメですね。あとは介護負担の軽減や、認知症の人や家族を支援する観点から、介護ロボット、GPSなどを積極的に介護保険のレンタル対象に加えていくべきだと思います。

清水 私は福祉用具の「進化」に対する期待感というのが大きいです。福祉用具は、他の介護サービスと違って、他業界や他分野の技術的インベションを取り入れやすい側面があります。バッテリーやモーターが小さくなるとか、耐久性が良くなるか、そうしたテクノロジーの進化が福祉用具にも活かされ、介護の世界をもっと長くしていくという期待感です。

清水 これまで以上に効率性が求められる時代に入ってきている中で、福祉用具業界が今後も発展していくためには、メーカー、事業者、利用者それぞれをつなぐ役割が非常に大事になってくると思っています。そこを最大限支援できる企業になってほしいです。

山下 環境の変化に対応できる人材を育てるというのが会社の使命です。それをサービスとして提供することが、私たちが約束する「からだ、こころ、くらしの豊かさを届け続ける」ことにつながります。環境が変化しても、利用者には選ばれるサービスを提供し続けること。また、世の中で一番良いと思われる福祉用具サービスを提供することが、社会課題の解決にもつながっていくと信じています。さらに、今後力を入れていくことが、グローバル化の実現です。日本の優れた福祉用具を世界に発信・展開していくことは、2040年までには絶対に行っていたいなと思っています。

——明るい未来が期待できそうですね。本日はありがとうございました。