

介護業界の未来は本当にバラ色か？ 対談①



青木正人
株式会社ウエルビー
代表取締役

藤森克彦
みずほ情報総研株式会社
社会保障・藤森クラスター
主席研究員

世界に例を見ない高齢化の急激な進展を見据え、2000年にスタートした介護保険制度。制度開始から十数年を経た今、介護業界は「成長産業」として期待される一方で、現場では多くの課題に直面している。人材確保・育成、経営の安定化など難題が山積するなか、特集冒頭の対談では、制度ビジネスとしての構造的問題を検証し、「成長産業」としての介護業界の今後の「可能性」と「限界」について改めて考えてみたい。介護業界は本当に「成長産業」たりえるのか？ 経営コンサルタントとして活躍する株式会社ウエルビーの青木正人代表取締役と、「単身急増社会の衝撃」の著者であり、医療・介護に精通するみずほ情報総研株式会社主席研究員の藤森克彦氏に、忌憚のない意見を聞いた。

「介護」という狭い枠組みではなく
地域全体の問題解決のための
コミュニティ事業としてのあり方が求められている

介護サービス事業は
福祉なのかビジネスなのか

「介護サービスは公的保険に依拠した事業ゆえ、内容の制約や3年に一度の報酬改定による制度リスクは避けては通れません。しかしその一方で、医療と違い混合サービスが認められ、サービスの選択も利用者側に委ねられています。現在、医療機関、社会福祉法人、NPO法人、民間企業など異なる運営形態のサービス提供者が混在し、さまざまなサービス提供を行っています。こうした状況は他産業では見られないものです。そのことを踏まえてお聞きいたします。「介護は成長産業」という言葉を頻りに耳にしますが、そもそも介護サービス事業は、福祉なのか、ビジネスなのか？ まずは、この点を再確認しておきたいと思います。

青木 介護サービス事業には、「福祉」と「ビジネス」という2つの側面があることは、これまでも指摘されてきました。福祉の部分については、介護給付費の年総額が8兆円程度だったこれまでの、ある程度うまく機能していましたが、介護保険の財源が潤沢なら、今後もおおむね間所者を原則要介護3以上に限定するなど、軽度者は少しの動きが活発化しています。一方で、税と社会保障の一体改革を錦の御旗にした消費増税や介護保険料および自己負担額の引き上げなど、介護保険制度もここに来て大きな岐路に立たされています。こうした動きを踏まえ、制度ビジネスとしての介護業界の今後の「可能性」および「限界」についてお聞かせください。

青木 やはり、財源の限界が見えてきたということでしょう。要支援切りなどは制度持続を大前提とした青写真ゆえの処置でしょうか、仕方ない面もあります。しかし、その前に大事なことがあります。基本的に政治は、制度改正後の社会の将来像を語らないといけない。先がわからないということが、高齢者にとって一番の不安です。払う金額と受けられるサービスについての具体的なビジョンを示すことで、初めて保険料を払う側に判断と選択が可能になるのです。予防給付の地域支援事業への委託により、どのような地域ケアが構築されるのか、国は具体的なビジョンをもっと説明すべきです。

題なく進行していくはずですが、しかし、介護給付費の急増で財源問題が徐々に浮上し、制度開始時には予想だになかった「ほころび」がさまざまな部分で生まれてきています。

では、ビジネスの面ではどうでしょう。今のところ介護保険サービスとそこから派生する上乗せサービスにとどまっており、保険外サービスも含め業界の規模は当初想定したレベルにまで達していません。国内で大きな内需を生む成長産業としては不確定の要素が多く、製造業などに比べ政策的にもあまり関心が持たれていないというのが現状でしょう。今後は、両者のバランスをどうとっていくのが、より重要となるはずです。

しかしだからといって、「成長産業」たりえないかということではありません。介護保険制度および介護サービス事業には、誇るべき面がたくさんあります。東南アジアや中国、韓国において介護サービスへの需要は高まっていますし、実際、私のところにも介護事業に関する海外からの相談依頼が増えています。私は常々、「海外には原発より介護を売るべき」と言ってきました

が、日本で蓄積された介護サービスのノウハウを輸出したほうが、高齢化が進むアジア市場ではずっと有利です。もちろん、そうなるには、介護業界のこれまで以上の発展・成長は不可欠です。現場で働く職員の声をしっかりと反映させ、官民が一体となって育てていくような環境づくりが急がれます。

藤森 私も介護サービス事業は、福祉とビジネスの両面をもっていると考えていますが、「福祉」という側面は重視すべきだと思います。介護保険は、要介護の状態になっても所得の多少を問わず、尊厳をもち自立した生活を送れることを目的にした「社会的基盤」です。そのため、一般市場と異なり、介護報酬が設定されるなど「準市場」で運営されています。他方で、営利企業を含め、多様な主体が「準市場」に参画して、サービスの質などの面で競争が行われています。「社会的基盤」であることを堅持しながら、上乗せサービスや保険外のサービスなども合わせてビジネスとして成長させていく。その両立が、重要だと思います。

青木 注意すべき点は、介護保険事業はあくまで「疑似市場」だとい

うこと。市場原理に基づく価格競争がそこにはありません。にもかかわらず、民間企業にとって業界参入へのインセンティブが多少なりともあったのは、効率化によって価格を下げ利用者を獲得する企業戦略ゆえというより、単にそこに新たな市場があったというだけの話です。現在は、むしろ淘汰が始まっています。利潤が期待できるのは、介護保険サービスと外付けサービスの混合サービスの需要が同時に期待できる有料老人ホームなどの限られた業種だけです。100%介護保険サービスで運営している民間事業所の多くは頭打ちです。訪問介護事業所も廃業に追い込まれるところもたくさんありますし、デイサービスにいたっては、「お泊まりサービス」などの公的保険制度の矛盾をついたサービスで凌いでいるのが現状でしょう。今後、福祉とビジネスとのバランスをどのよう

にとっていくのかは、とりわけ民間事業者にとっては大きな課題です。

「制度ビジネス」としての可能性と限界

「予防給付の一部を市町村が行う地域支援事業に移行したり、特養入

員数は約149万人ほどですが、25年度にはその1.5〜1.7倍の人員が必要と言われています。毎年5〜7万人ずつ増やさなければいけない計算です。切迫した問題ですが、やはり介護保険料を引き上げて、職員の処遇改善を図ることが根本的な解決策だと思います。

青木 私、まずは雇用の安定化、処遇改善などの労働環境を良くすることが重要だと思います。それには、「介護の仕事が保険料に依存したサービス業」というイメージを払拭させ、その価値をもっと広くアピールすることが不可欠です。介護サービスの「生産性」は、明確に数値化できるものではないため積極的に語られることはありませんが、介護保険制度があるからこそ暮らしていける高齢者にとってはなんにも代えがたい存在です。そのことが超高齢社会において国が享受する最大の付加価値です。

藤森 介護との関連で、最近気になっているのは、住まいの問題です。厚生労働省は、いわゆる地域包括ケアシステムの構築により、在宅ケアの推進を図ろうとしています。サービス付き高齢者向け住宅（以下、サ高住）などの普及も、そうし

藤森 高齢化の急速な進展という現状を考えれば、保険料の引き上げなどの負担増はやむを得ないと考えています。実際、GDPに対する日本の社会保障給付費の割合は、主要先進国のなかでアメリカに次いで低い一方で、日本の高齢化率は約23%と最も高い水準です。社会保障給付の効率化・重点化は進めなくては行けません。その一方で、負担を高めて社会保障を強化すべき面もあると思います。

たとえば、今後介護スタッフの不足が一層深刻になっていくことが懸念されます。そうしたなかで、介護保険料などを引き上げることで、介護職員の処遇を改善していく必要があります。そうしないと、今後大都市圏を中心に爆発的に増えていく介護需要に対応できないことが懸念されます。負担増の目的をきちんと説明し、国民に納得していただかないと、抜本的な問題解決には至りません。ただし、負担を高める際にも、「負担能力に応じて負担をする」という原則が重要だと思います。

認識しなくてはいけないのは、これまで通りの借金頼みの財政運営は難しいという点です。2013年度



技術革新、効率化の側面から
介護ロボットなどの福祉器具の
開発がより注目されるはず

藤森克彦 みずほ情報総研株式会社 / 『単身急増社会の衝撃』著者

ふじもり・かつひこ ■ 1965年長野県生まれ。国際基督教大学大学院修了後、富士総合研究所（現みずほ情報総研）入社。社会調査部、ロンドン事務所駐在などを経て、04年より社会保障・藤森クラスター主席研究員。専門分野は社会保障政策・労働政策。主な著書に『マニフェストで政治を育てる』（共著、雅粒社）、『単身急増社会の衝撃』（日本経済新聞出版社）など。

た施策の一環として行われていきます。しかし、サ高住に住むには月額15万円以上の料金を要するといわれています。都市部の厚生年金受給者ならば支払える額ですが、国民年金の受給者（月額で月6・6万円の年金額）では入居は難しいと思います。本来であれば、身寄りのない低所得高齢者の住まいは、

公営住宅などが受け皿になるべきですが、日本では持ち家政策を中心にしてきたため、公営住宅の絶対量が他の先進国に比べて少ない状況です。そこで近年、低所得高齢者の住まいとして、空き家などを活用して介護サービスや生活支援サービスを提供しているNPO法人が出てきました。おそらく今後

低所得の一人暮らし高齢者が一層増えていくと思います。その方々が要介護になった場合、どこで暮らしていけばいいのか。その受け皿について考えていかなければいけないと思います。

青木 UR都市機構などが主導的になって受け入れ体制を整えていけばよいのですが、なかなか難しい

の国の一般会計歳出をみると、その24%は国債の元利払いに使われています。社会保障関係費の割合が31%なので、国債費がいかに大きな割合かがわかります。それでも、金利が低いためにこのレベルの国債費に収まっているのです。もし金利が上昇すれば、大規模な増税と歳出削減が必要になるでしょう。介護を

含め社会保障費も大幅にカットしなくてはなりません。今後金利が上昇するかどうかは、誰にもわかりませんが、日本は大きなリスクを抱えています。したがって、超高齢社会のなかで必要な財源は、借金ではなく、税金や社会保障料で負担をしなければいけません。

——財源問題も重要ですが、そこ

ら派生する介護職員の待遇も大きな問題です。低賃金ゆえ、現場では人材不足という慢性的な問題に悩んでおり、いまだ有効な解決法が見出せていません。業界としては、こちらも大きなリスクです。

藤森 2012年度現在、介護職



今後、福祉とビジネスのバランスを
どうとっていくのかが
民間事業者にとって大きな課題

青木正人 株式会社ウエルビー代表取締役 / 介護経営コンサルタント

あおき・まさと ■ 1955年富山県生まれ。神戸大学経営学部卒業。2000年、株式会社ウエルビー設立。介護福祉ビジネスの経営・人事労務・教育分野ならびに自治体の福祉施策などのコンサルティングを展開。介護経営指導の第一人者。日本介護経営学会会員・現代経営学研究所会員。主な著書に『新入介護職員 早期戦力化マニュアル』『介護経営白書』（日本医療企画）など。

面もあるようです。国の家賃補助制度などありますが、低所得者のための救済活動をしているNPO法人もあり、そうした組織が連携して助けていくしかないでしょうね。介護保険サービス事業者の役割として、こうした高齢者に対して今後どのようなサービス提供が可能かは、これから考えていかなければいけない重要な課題です。

より重要視される「地域」の役割

先ほど、介護事業には「福祉」と「ビジネス」のバランスが重要という話が出ましたが、財源問題により軽度者はずしや給付枠の縮小などの措置が強化されていくことが予想されるなか、今後はよりシビアな事業運営を余儀なくされることが予想されます。しかしその一方で、最近では、医療・介護などのヘルスケア産業を軸にした地域再生事業などへの取り組みが注目され始めています。需要増という追い風のなか、今後、介護サービス事業が「成長産業」として発展していくには、どのような事業モデルが理想的といえるのでしょうか?

藤森 私が注目しているのは、各

地で「地域再生」をキーワードに活躍されているNPO法人の存在です。地域づくりのイノベーションをやっている、学ぶところが大きいと思います。数年前から、生活支援などを行うNPO法人を視察してきましたが、カリスマ的なリーダーのもと、地域のなかで重要な役割を果たす団体がいくつもありました。そこに参加するスタッフは、賃金ではなく、思いを共有して集まっております。優秀な人材が多いと感じました。

地域で不足している社会資源があれば、それを自分たちでつくり出すなどして積極的に関わっています。たとえば、生活困窮者支援のNPO法人が、高齢者向けのカフェをオープンさせたり、配食などのサービスも同時に提供しています。また、高齢者介護に乗り出したNPO法人もあります。まさに「地域づくり」なんです。利用者の暮らしの視点にたつて、介護だけでなく、さまざまなサービスを生み出していく。その結果、そこで暮らす高齢者にとってもよい環境が整備されていくという好循環を生んでいます。

青木 大規模経済主体の時代から

法人は、リーダーのカリスマ性に負うところが多いのが現状でしょう。どう普遍化し広げていくのが課題です。それには、やはり制度による強い後押しも必要です。

「成長産業」として「介護業界がめざすべき未来

——そうした地域再生事業へのアプローチと併せて、国は「成長戦略」のなかで医療とともに介護サービス事業を「成長産業」として捉え、事業育成に向けた施策を講じています。制度・ビジネスゆえの不安定な経営、慢性的な人材難などの課題が山積するなか、介護サービス事業が文字どおり「成長産業」として発展していくには、保険外サービスなどの可能性も含め、今後どのような選択肢が考えられるのでしょうか?

青木 やはり、技術革新や効率化という側面から、介護ロボットなどの福祉機器の開発がより注目されていくのではと見えています。藤森さんはそういった方面の研究もされていますよね?

藤森 はい。先日デンマークの福祉機器事情を視察してきました。デンマークでは、ローテク、ハイテク

「地域の時代」へと今後は移行していくのではないのでしょうか。これからは、「介護問題を解決しよう」という狭い枠組みで考えるのではなく、地域全体の問題解決を軸にしたコミュニティ事業のあり方が求められていくと思います。

徳島県のある町で、おばあちゃんたちが日本料理のつまみに使う葉っぱを収穫して販売し、数億円のビジネスにしたという話があります。土地と暮らしに根ざしたところから発信される事業の可能性にも目を向けるべきです。介護を含めたヘルスケア事業は、地域ビジネスとが上手く連携し合える部分も多いというところは重要です。そして、こうした地域再生事業の担い手には、リタイアした団塊世代に期待したいところです。

藤森 私が進めている単身世帯の研究からも、地域の重要性は感じています。2010年に全国で125万人だった80歳以上の一人暮らしの女性が、30年には256万人になり、2倍に増えると推計されています。一方で、これまでの一人暮らしの高齢者は、伴侶に死別されたケースが中心だったのが、今後は未婚の一人暮らし高齢者が男性を

することになります。また、同セクターには福祉機器の修理技師がいて、機器の寿命を伸ばすことも行われていました。

青木 残念ながら、福祉機器の導入は、日本ではあまり進んでいません。事業者側もそのメリットをまったく自覚すれば導入も進むと思います。職員にとっても優しい環境づくりになりますし、新規職員を募集する際に有利になることもあります。さらに、人件費の削減につながれば、事業者にとってメリットは大きいはずです。開発側と介護現場の意志疎通を円滑し、デンマークのような合理的なシステムを整備すれば、日本でもっと普及するはずだと思います。

藤森 日本でも、介護保険による福祉機器のレンタル制度や介護事業者への助成金制度などがありますが、長期的戦略に基づく整備が弱いように思います。また、機器への需要が「見える化」されておらず、福祉機器市場が十分に育っていないことも課題です。高齢化を福祉機器で乗り切る戦略は、高齢化のトップランナーである日本こそ求められていると思います。

青木 排泄の処理を福祉機器に

中心が増えていきます。10年の「国勢調査」によれば、すでに東京都在住の65歳以上の一人暮らし男性の約27%は未婚者です。未婚の一人暮らしは、配偶者がいないだけでなく、子どももないことが考えられるので、老後を家族に頼ることが一層難しくなります。こうした現状から、地域全体で支え合える仕組みの構築が必要になっていきます。

青木 地域社会では、介護サービスを軸にしたいわゆる「コミュニティビジネス」のような新しいビジネスモデルの可能性を強く感じています。大小の企業が共存しながら、多様でユニークなケアが実現できるのではないのでしょうか。介護、農業、環境事業、子育て、IT産業などの相互連携も可能でしょう。しかも、介護保険だけに依拠した事業ではないので、ビジネスとしては無限の広がりが期待できます。実現化させるには相応の規制緩和が必要ですが、超高齢社会におけるサービス産業としてのバラ色の未来は、こうした地域再生事業にこそ可能性があると感じています。

藤森 もっとも、今のところこうした先駆的な試みを行っているNPO

よって効率化させるという方法もあります。福祉機器の開発会社はもっと親身になって現場の声を聴くべきだと思います。福祉機器の分野は、人手の足りない労働集約型サービス産業である介護業界の構造的な問題を考えると、より、需要が高まり発展が期待できる要素はたくさんあります。

今後は、制度改革への対応、地域での連携事業、福祉機器の導入など、介護業界にはクリアすべき課題はたくさんあります。しかし、介護という仕事はどんなに効率化しても、最後は人と人の触れ合いがものをいう、人間にしか担えないサービスでもあります。そこに社会的ニーズがあり、その点がこれからはますます重要視されていく時代になっていくと思えます。

藤森 すべてのバラ色とは言えないですが、介護サービスへの需要は確実に高まっています。緩やかではあっても、成長の可能性は高いと思います。「地域づくり」の視点をもちながら、介護サービスを提供していくことが重要だと思います。

——本日はありがとうございました。(構成:まこと・山辺健史 撮影:関口宏治)