

島根発ヘルスケアビジネス事業化補助金成 果報告書 -補足資料-

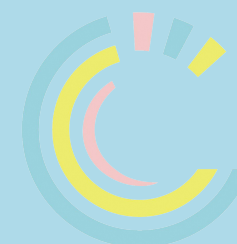
2021/03/10

Community Nurse Company株式会社



Community
Nurse
Company

事業の成果

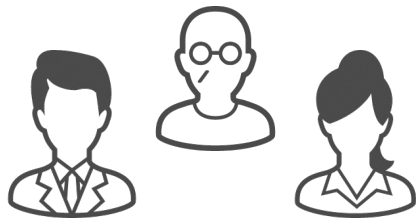


Community
Nurse
Company

①定性的成果

顧客数は計画通りの早さでは獲得できず、それに伴い経費も計画よりも減少。
営業や協力要請を働きかける過程で、応援パートナーを多く獲得。

顧客数



4世帯(7名)

収支

総売上

176,647円

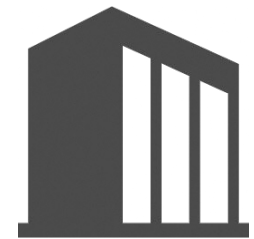
総経費

2,781,578円

利益

-2,604,931円

応援パートナー数

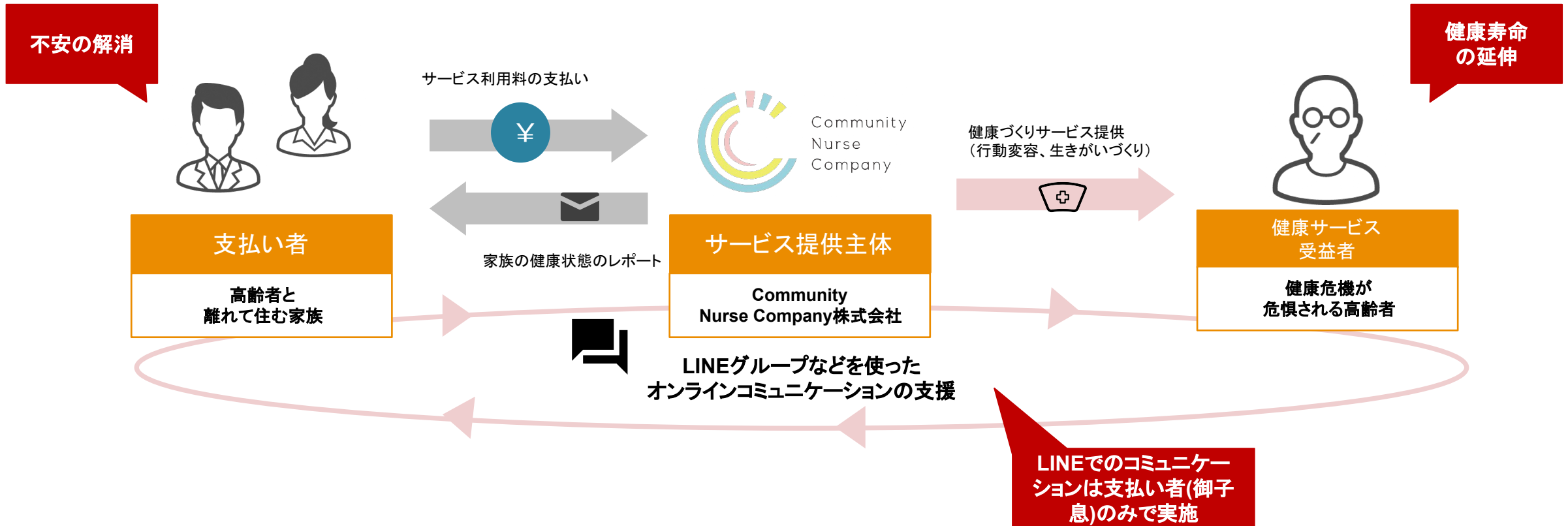


9社

※応援企業：
ヒアリングや面談などナスくるに関する直接のお願いに応じていただいた企業や団体

②ビジネスモデル

申請時に想定していたモデルで問題なく機能し、顧客の満足度も高かった。
訪問先のご家族もLINEグループに入ってもらおう計画もしていたが、
シンプルに支払い者(御子息)のみに限定してコミュニケーションを実施。



③サービス提供方法

基本プランのサービス提供の流れ・方法は、申請時の計画通り実行
初回カウンセリングを無料にし、サービスを試すハードルを下げた

無料で提供し、とにかく試してもらおう

事前ヒアリング

＜対支払い者への確認＞

- ・ したいけどしてあげられていないこと
- ・ 健康/生活で気になっていること

初回カウンセリング

＜対高齢者＞
ヒアリング

- ・ 現在の健康状況、不安なこと
- ・ 生活状況、楽しみ、困り毎

＜対支払い者＞
訪問時の様子のご報告と今後についてのご報告

月2回の健康づくり機会の提供

＜対高齢者＞
バイタルチェック

- ・ 血圧、心拍数、自覚症状等の健康確認

＜対高齢者＞
状況に合わせた健康づくり活動

- ・ 室内運動
- ・ マッサージ
- ・ 不用品整理 等

＜対支払い者＞
訪問報告

＜サービス提供イメージ＞



現時点で高齢者からは「誰かと話せること」にもっとも強いニーズ
ex)せっかく来たんだからもっと話して・・・

＜支払い者への報告イメージ＞

2020,7,24 10:00~10:30
さん

本日のお元気応援です！
血圧、脈拍、体温共にお変わり無しのお元気です！

楽しみの一つなのよとお話しされていた「知人/友人とのお茶の時間」がいとこさんやご親戚の方と偶然始まり、本当に楽しそうな笑顔をされているのが印象的でした😊

お渡しした膝の筋肉づくり体操ですが、椅子に座られた時など、ぜひ10回を目安にやってみてください😊
また様子を聞かせてくださいね。

来週のお元気応援は、7月31日（金）10:00~10:30 です

それでは、今週もお元気で頑張りましょ～！

③ サービス提供方法

基本プランに加え、3つのオプションを用意
それぞれ基本プランの料金(10,780円)に+5,500円で利用可能

安心オプション



月の訪問回数を1回追加

運動オプション



専門家(作業療法士)による
室内での個別運動指導

栄養オプション



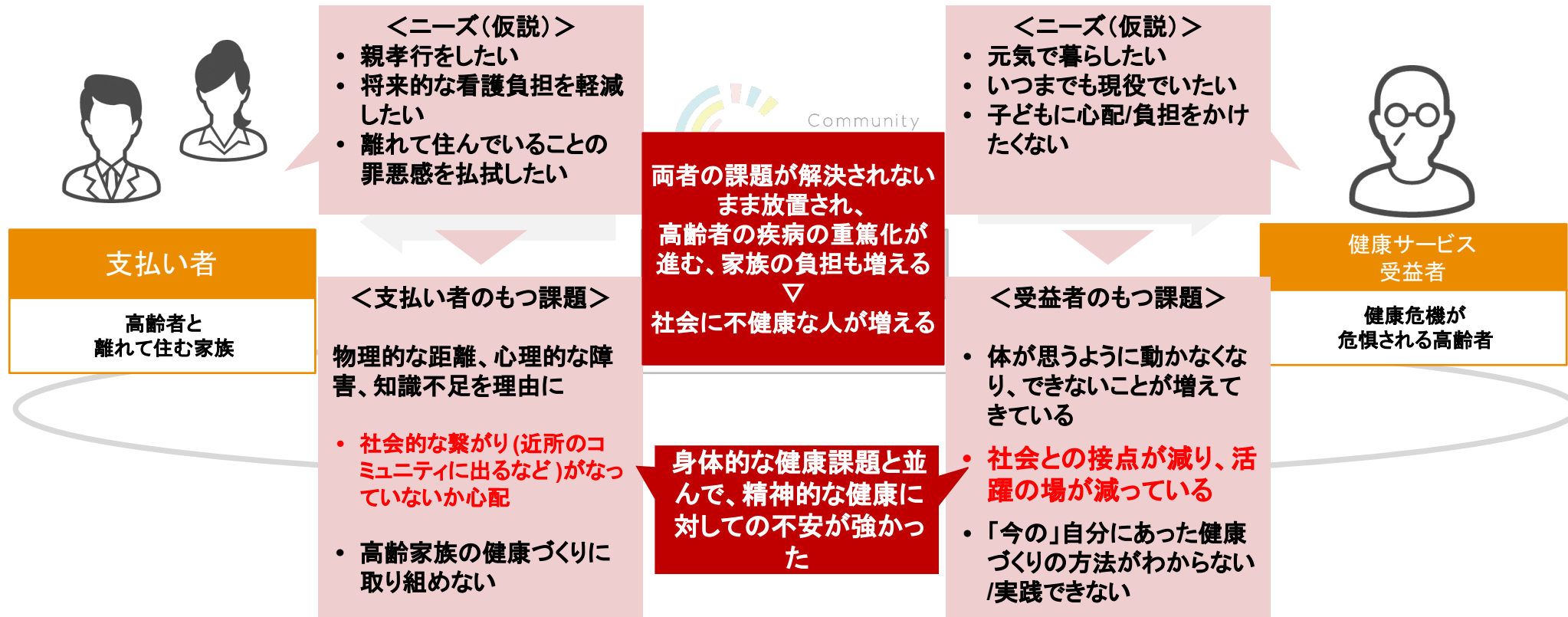
専門家(栄養士)による
栄養指導・自宅での調理

④顧客の課題と提供価値

申請時に仮説として挙げていた身体的な健康に関する課題は存在していたが、それと並んで「**精神的健康**」への課題感が強いことがわかった

※顧客ヒアリング表に詳しいヒアリング結果あり

<申請時>



④顧客の課題と提供価値(ヒアリングまとめシート)

ヒアリングストックDocument		
NO.	ご利用者居住地	ニーズ
1	浜田	<ul style="list-style-type: none"> 「訪問」と聞くとヨボヨボになった高齢者が使うイメージ 社会と触れ合いながらやりたいことをやって欲しい →それにナスくるスタッフが伴走するイメージ 心身の健康を増進して欲しい 介護を探える顔を持つ息子娘側のコミュニティも欲しい
2	出雲	<ul style="list-style-type: none"> コミュニティ的なものは高齢者でも必要 見守りとなると1人で抱えきれないこともあるから第三者がいてくれたら心強い。12万は安く感じる。 おじちゃんおばあちゃん史みたいなのは欲しい
3	出雲(斐川)	<ul style="list-style-type: none"> 親の気力をあげてもらいたい 介護という話よりもwell-beingをあげることが価値 健康、医療とかよりもコミュニケーションが価値
4	松江	<ul style="list-style-type: none"> 距離がどれだけ離れているかが一番の不安 健康寿命延ばしたいからその事例などあればイメージできそう 田舎は近所の目とかハードルが高いので、民生委員とかに協力してもらってブランディングするといいかも
5	出雲	<ul style="list-style-type: none"> 退職や子供が社会人になってからのエネルギーの予先としてナスくるを使うのは良さそう 施設に入って欲しいくない、存分に自分の好きなことをして人生を楽しんで欲しい
6	松江	<p>(広島①転業)</p> <ul style="list-style-type: none"> 障りが不安をちょっと感じられるレベルになるとお困りしたい。 親さんがの片方が亡くなられて一人になると使いたい。 買い物、運転が不安。 認知症予防として 親のことが毎日心配。(気になりだすと、) 親と人間関係を作って欲しい。 看護部ならではの支援をもらえるのであれば、価値を感じる。
7	松江	<p>(広島②転業)</p> <ul style="list-style-type: none"> 安否確認はしたい 既存のサービスや既存のコミュニティではやってくれない情報を届けてくれるというところは嬉しい。 残された親との時間を有意義にするために使えそう。 若い人と話すことは高齢者さんが喜ばれそう。
8		<ul style="list-style-type: none"> 10年前大家だったので、そばにいてくれるだけでありがたい 要介護知識がある人が受診の後押しをしてくれる
9	雲南	<ul style="list-style-type: none"> お客さんを定期的に迎えることが生活にハリ 社会的なつながりを持って欲しい 人力Facebookいい！地域の人たちを繋げて欲しい
10	安来	<ul style="list-style-type: none"> 両親の健康の障りが見えたら、まずは自分が同居できるか考える 安否確認→健康づくり→付加価値として生きがいづくり？と受け取った 1年のアルバムがあるのは、自分史が溜まっていくようがいい
11	雲南	<ul style="list-style-type: none"> 社会とのつながりを維持してくれるのはとてもいい 密接な関わり合いは価値
12		<ul style="list-style-type: none"> 元々おばあちゃんのがちを聞いてた自分が東京に出たので、おばあちゃん口の社口がなくてストレスためてないか心配。 今のHPは看護婦さんがくるんだ！と、介護っぽいという写真の印象がある。 →まだ遠いから、家族と一緒に住んでいるからいいかなという印象
13		<ul style="list-style-type: none"> 子育てめちゃ手伝ってもらったので親孝行したい 母親は大丈夫だが、父があまり外に出ないで心配
14		<ul style="list-style-type: none"> 高齢者＝ダサイ趣味、ファッションというのが疑問なのでそこを解決したサービスだったら嬉しい

15		<ul style="list-style-type: none"> 今のHPだと訪問看護っぽいイメージ 家族新聞とするならそれ相応のアウトプットイメージがいる。デザイン性とか スタイリッシュな趣味のコミュニティとかあったら親に使って欲しい
16		<p><ごうざん大坂支店御評></p> <ul style="list-style-type: none"> 値段高いと思わないいいと思うが、でも自分は末っ子なのでニーズなし スマホを教えて欲しい どんな人がくるかわからないのでそれを知りたい、信頼関係構築をした上で利用するならしたい →ZOOMとかもあった方がいいと思う メディアパターンいいと思う、親に説明がしやすい いきなりサブスクはハードル高いので、単発のプランが欲しい 親から使いたいって言われたら絶対やる！ →親から息子娘に頼むような準備作れないか <p><ごうざん神戸支店御評></p> <ul style="list-style-type: none"> 健康な親であれば月1回とかの利用ニーズはありそう コミュニティが何かわからない 訪問するスタッフの属性が気になる。どこ出身、どんな能力？ スタッフを3にののうちから1人選ぶとかにして欲しい
18	雲南	<ul style="list-style-type: none"> 息子としては若い人と一緒に健康寿命を伸ばせるというのはいいと思うが、親から使いたいというのは絶対に言ってこないと思う
19		<ul style="list-style-type: none"> 親が心身ともに弱っているのではないかと、自分が時間が割けないので、代わりに様子を見て気にかけてほしい
20		<ul style="list-style-type: none"> 生活習慣病や高齢者の自殺者数とか、社会的繋がりが減っていることによってどんな社会的問題が出てきているか、データを用いて問題提起してそれに対してどう解決にナスくるとして向かっているかという社会正義のストーリーを作るべき。
21		<ul style="list-style-type: none"> ナスくるを利用したメリットを具体的に示して欲しい。何年介護が先延ばしになるのか？保険屋さんと協業するのはどうか？未だどれだけ得をするのか、を具体的に説明。本当に利用者したら嬉しいんですよ！というのをしっかり伝える必要。
22		<ul style="list-style-type: none"> 最初HPとチラシでみたナスくるの印象と野津の説明とで理解があった。 もっと利用の価値のイメージがあった。コミュニティが生活に寄り添って楽しさを提供するという要素が今の媒体だとかかっている。
23	太田	
24		<ul style="list-style-type: none"> 母親が施設での孤独でお亡くなりになった経験から、社会的な繋がりが寂しさの軽減はとても大切だと思う。 ナスくるは公的なサービスではないから不安もある。 報告に動画も欲しい。子供からのメッセージも親に伝えてあげたい。 趣味あって共通の話題がある人がスタッフだと嬉しい
25	出雲	<ul style="list-style-type: none"> 両親は車も乗れるしまだ必要ない。 自分が報告で満足するかどうかより、親がちゃんと満足してくれるかに関心がある。
26	出雲(十六鳥)	<ul style="list-style-type: none"> まだ足元しっかりしてるから必要なさそう 外に出て買い物やノリ探取が趣味で、それができなくなったら欲しくなるかも
27	安来	<ul style="list-style-type: none"> 距離によって安いと感じるか高いと感じる間、安来なので高いと感じる。 何か倒れたりとかきつかけがないと、自分がいいと思っても親に勧めるときに説明が難しい。だから進めづらい。 将来かかるかもしれない介護費と値段を比べたら安く感じる
28	出雲	<ul style="list-style-type: none"> 夫婦で畑とか庭とか元気にやってるから必要ない 息子側からの動画とかきたら親が喜びそう
29	出雲	<ul style="list-style-type: none"> 親に対して心配されていると感じさせない方法でのサービスがいいと思う。双方向のコミュニケーションとか。 逆にどこかに自分できてもらうとか、サロンとかの方が見守られてる感じがしないのでは？

④顧客の課題と提供価値

ヒアリングの結果傾向から、ナスくるのターゲットの課題の重きを(身体的な健康に対する価値も持ちながら)「**社会的なつながりの不足**」というポイントに捉え直し、
サービス提供の力を入れる点の明確化、営業提案時の伝え方を修正を行った。

ナスくる とは
N U R S E K U R U

離れて暮らす家族への想いをつなぐ。
訪問型**健康応援**サービス



© Community Nurse Company All rights reserved. 18

ナスくるで**社会的なつながり**をつくる

月2回の応援

- 生活上の楽しみをお話
日常会話、世間話、
- 予兆検知
(血圧・脈拍・体温の測定・
問診・自覚症状の確認)


お元気レポート

ご様子を文章と写真を
交えてお伝えします。

ご本人に合わせた**社会的な関わり**をつくる

2週に1度、いつも来てくれるスタッフと楽しくお喋り。
他愛のない世間話から身体の気になることまで。

時には特技を生かしてイベントも。
一緒に新しいつながりや楽しみをつくります。

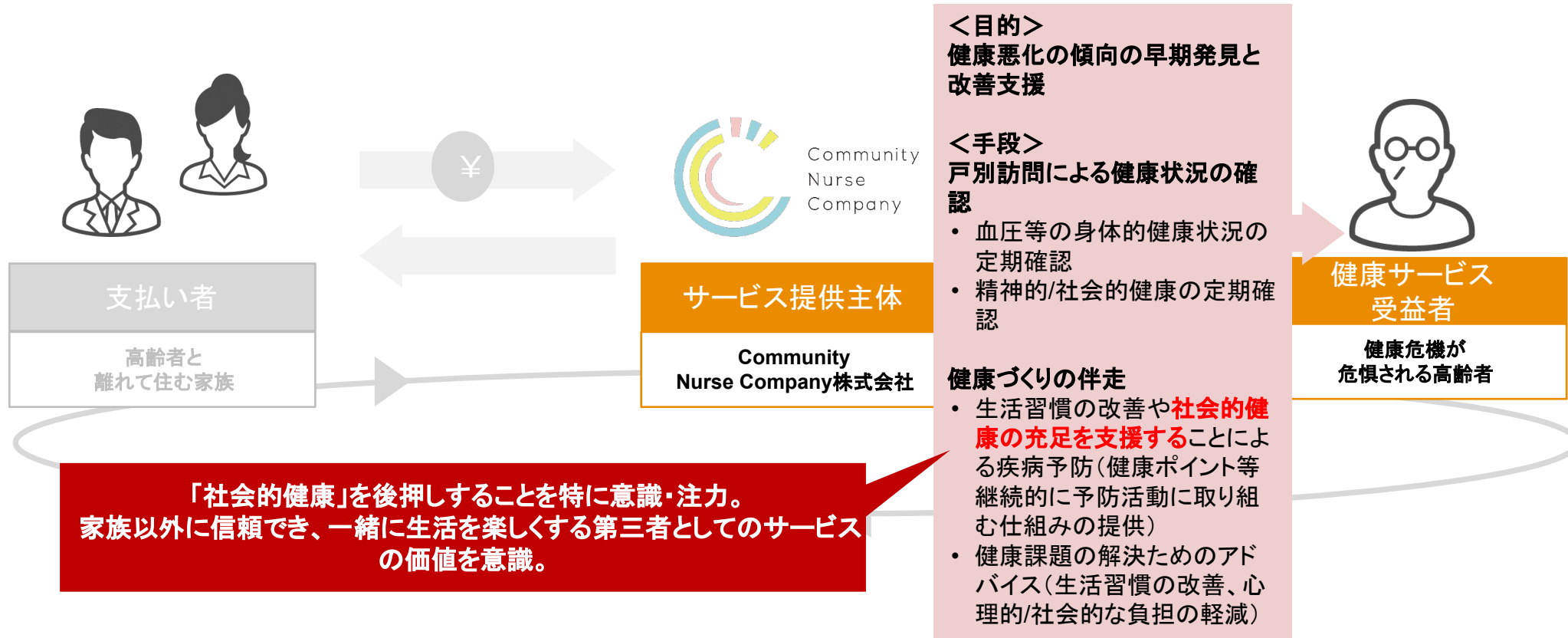


© Community Nurse Company All rights reserved. 9

社会的なつながりをつくるという価値にフォーカスし、営業資料も修正を繰り返した

⑤提供先へのアプローチ方法

申請時に挙げた「健康悪化の傾向の早期発見と改善支援・伴走」に加え、「社会的なつながりを作り精神的健康を後押し」としていくという価値を意識して訪問



⑤提供先へのアプローチ方法

申請時の仮説通り、
支払い者に対しては、現在ある不安の解消をスタートに良き相談相手(第二の親戚)となるよう意識しコミュニケーション



⑥ サービス提供事例

”楽しい”が健康をつくる

そば打ちが趣味のお父さんの「蕎麦屋をやってみたい」という夢をナスくるで全力応援。ナスくるの関係者や地元の人を集めて、「1日蕎麦屋」を開店した。みんなで蕎麦を打って、美味しく食べる。イキイキしながら参加者にそば打ちや蕎麦の知識を教えるお父さん。元々痛かった膝の痛みも忘れ、「またやるぞ！」と意気込んでいた。

受益者: 出雲市在住 70代男性
支払者: 松江市在住 50代男性



継続的な関わりで異変を察知

訪問すると、少し様子がおかしい。いつもこたつにいるお父さんは、布団に寝ている。ご家族は、「お父さん、体調悪いみたいだから、一晩寝かせて、様子を見てみるわ」と言う。スタッフが様子を見ると、脳梗塞の初期症状を察知。救急車よりも自分の車で運んだ方が早いと、お父さんを病院に搬送。診断は「脳梗塞」。ギリギリ処置が間に合い、生活復帰できる状態に回復する見込み。病院への搬送があと少しでも遅れていたら、命が危なかった。

受益者: 雲南市在住 90代男性
支払者: 受益者と同居 70代男性



⑦その他、生まれた価値

日本各地でナスくるを一緒にやりたいと声をかけてくださる個人・団体が多く現れた

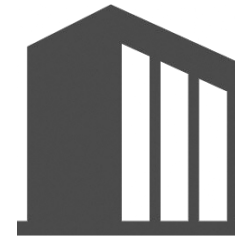
個人



全国の地域の健康に対する仕事や取り組みをしている個人

- ・神奈川県横須賀
コミュニティナース講座
卒業生
- ・鳥取県米子市
コミュニティナース研究所
の会員
- ・伊豆諸島新島
離島でもナスくるをやりたい

応援企業・団体



島根発のソーシャルビジネス「ナスくる」に対して、地域を思い愛する企業・団体からの支援

- ・愛媛県久万高原
独自で行政から予算を調達しナスくる事業を今年中にスタート
- ・島根の地場企業
HPにも「ナスくる応援パートナー」という形で掲載
- ・JR熊谷
駅ビルを新たな居場所にナスくるを活用

※これまでご協力いただいた個人・企業・団体をまとめたリストあり

⑦その他、生まれた価値(協力者リスト)

ナスくる営業リスト(ナスくるのビジョンに共感してくれて、島根県人の人脈が濃い人をリストアップ)

記入者	所属	所在地	名前	面談済	巻き込みor顧客
(例) 野津	島根県庁商工労働部 企画政策課	島根	那須くるよ	済	巻き込み
1 矢田	松江商工会 元会頭	島根	古瀬 誠	済	巻き込み
2 矢田	現雲南市長	島根	速水 雄一	済	巻き込み
3 矢田	東京松江の会	東京			巻き込み
4 野津	島根県大阪事務所(元県庁職員)	東京	小豆澤勝	済	巻き込み
5 野津	松江市専門官	島根	矢野正紀		巻き込み
6 野津	松江高専のOB会 遣島使	東京	境 真樹	済	巻き込み
7 野津	双松会 事務局	東京	嵯峨崎 泰子	済	巻き込み
8 野津	松江市役所 副主任	島根	土江健二		巻き込み
9 野津	松江市役所 人事	島根	福田一斎		巻き込み
10 野津	元 東京事務所所長 現 雲南副市長	島根	吉山 治		巻き込み
11 外山	株式会社PRハウス 代表	東京	船岡愛泰	済	巻き込み
12 外山	山陰合同銀行	島根	江木真(ただし)	済	巻き込み
13 野津	松江市社会福祉協議会	島根	豊田俊	済	巻き込み
14 野津	株式会社田部	島根	田部長右衛門	済	巻き込み
15 外山	東京松江の会 会長	東京	オクムラコウ		巻き込み
16 外山	山陰中央新報	島根	白築 昂		巻き込み
17 外山	ディレクトフォー 代表理事	東京	段谷芳彦	済	巻き込み
18 野津	株式会社かもす	東京	三島俊介	済	巻き込み
19 外山	遣島使	東京	嶋啓祐		巻き込み
20 外山	内閣府	東京	伊藤明子さん	済	巻き込み
21 野津	地方創生三田会	東京	押切さん		巻き込み
22 福永	AKATSUKI	東京	塩田さん		巻き込み
23 福永	モンスタラボ	東京	錦川さん	済	巻き込み

24	福永	Ruby松本さん	島根	松本さん		巻き込み
25	野津	大阪そーしょうかい	大阪			
26	野津	東京松江会	東京	石倉さん	済	巻き込み
27	野津	イング総合研究所	東京	斎藤さん	済	巻き込み
28	野津	イーウェル	東京		未接触	未接触
29	福永	リロクラブ	東京		未接触	未接触
30	野津	ジョイメイト	島根		未接触	
31	野津	東京の金融系の会社 遣島使	東京	金子さん	済	巻き込み
32	野津	一般財団法人ベターリビング	東京	長崎さん	済	巻き込み
33	野津	県庁広報課(遣島使担当)	島根		電話	巻き込み
34	野津	島根県事務所の若手	東京			巻き込み
35	野津	モンゴメリー	東京	福井さん	済	巻き込み
36	野津	島根銀行(SBI)	島根	佐野さん		巻き込み
37	野津	島根信用金庫	島根	角さん		巻き込み
38	野津	東京経済クラブ	東京	不明	済	巻き込み
39	野津	島根県青年会議所	島根	不明		巻き込み
40	野津	島根マインドの会	東京	不明		巻き込み
41	野津	居酒屋かば	東京	不明		巻き込み

ナスくる営業リスト(ナスくるのビジョンに共感してくれて、島根県人の人脈が濃い人をリストアップ)

記入者	所属	所在地	名前	面談済	巻き込みor顧客	
42	野津	双松会会報	東京	不明	済	巻き込み
43	野津	東京双松会WEB	東京	不明	済	巻き込み
44	野津	島根県人会事業プレゼン	東京	不明		巻き込み
45	野津	東京双松会会長 井原さん	東京	伊原さん		巻き込み
46	野津	出雲42会(1980)	島根	米田としお	済	巻き込み
47	福永	山陰合同銀行 雲南市店	島根	支店長	済	巻き込み
48	野津	山陰合同銀行 広島支店	広島	支店長	電話	巻き込み
49	野津	大阪支店	大阪	支店長	電話	巻き込み
50	野津	岡山支店	岡山	支店長	電話	巻き込み
51	野津	神戸支店	兵庫	副支店長	電話	巻き込み
52	野津	松江市役所	島根	地域振興部	済	巻き込み
53	野津	安来市役所	島根	地域振興部	未接触	巻き込み
54	野津	出雲市役所	島根	地域振興部	未接触	巻き込み
55	福永	藤井勤	島根	元副市長	済	巻き込み
56	福永	速水雄一	島根	元市長	済	顧客
57	野津	a.dot伊達さん	東京	伊達さん	済	巻込兼顧客
58	野津	島根県丸山知事	島根	丸山さん	未接触	巻き込み
59	福永	ジュンテンドー 飯塚正さん	不明	飯塚さん	未接触	巻き込み
60	福永	松江市長	島根	松浦さん	未接触	巻き込み
61	野津	島根電工 荒木社長	島根	荒木さん		巻き込み
62	野津	MIC	島根	宮脇さん		巻き込み
63	野津	一畑グループ	島根	不明		巻き込み
64	福永	吉田くん(フログマン、DLE)	東京	不明		巻き込み
65	野津	カナツ技研	島根	福島さん		巻込兼顧客
66	野津	島根県商工労働部参事	島根	田中まりさん		巻込兼顧客
67	野津	山陰酸素株式会社	島根	並河元さん		巻込兼顧客

⑧見つかった取り組むべき点、課題

顧客獲得の壁の高さ

⑦事業計画に対する進捗でも述べたが、まだ世にないかつ、予防的観点の強いナスくるのサービスを購入してもらうまでのハードルが想像以上に高いことがわかった。
加えて、一番価値を伝えたい支払い者である御子息が、サービスの設定上島根県外におり、あまりまとまりがないこともあり、ナスくるの営業機会もなかなか数を増やせなかった。

サービス価値の伝え方

ナスくるは、介護などを現段階では必要としない元気な高齢者を利用者のターゲットにしている。そのターゲットにサービスの価値を伝える際、あまりにも「健康増進」ため、「ボケ防止のため」などと伝えると「まだそんな段階にない（元気だ）から利用しない」という反応になってしまう。実際に、御子息は価値を感じて利用したいと言ってくれても、ご家族（親御さん）が、まだ息子の世話にはならんと利用を断られてしまったことがあった。

補足：販促媒体①(2021年3月頭現在)

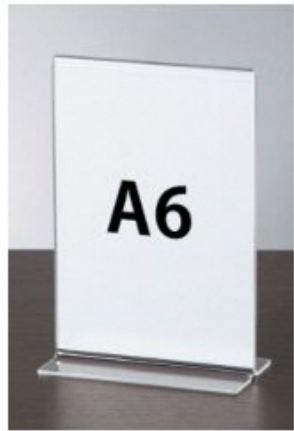
サービスページ
nursekuru.com

チラシ



補足：販促媒体②(2021年3月頭現在)

卓上ポップ



A6(タテ：14.8cm/ヨコ：10.5cm)



表



裏

※もう少し内容を絞って文字も見えるようにする予定です。

ポスター



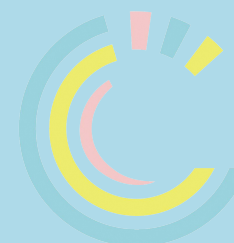
離れて暮らす両親に
親孝行をプレゼント

それぞれ、いきる
ナスくる

つながりとトキメキのある日常を一緒につくろう

Community Nurse Company 株式会社 / 〒699-1311 鳥取県雲南市木次町里方422番地 / 0854-47-7272

事業遂行結果及び 今後の展開



Community
Nurse
Company

①事業計画に対する進捗

世にない、かつ予防的な価値のあるサービス購入へのハードルが想像以上に高く、数字上の事業進捗は遅れた

■5年後のビジョン

事業初年度
R2の目標

有償契約顧客数: 200件

- コアサービスの同定
- 実績の創出とブランドの確立
- サービスオペレーションの構築

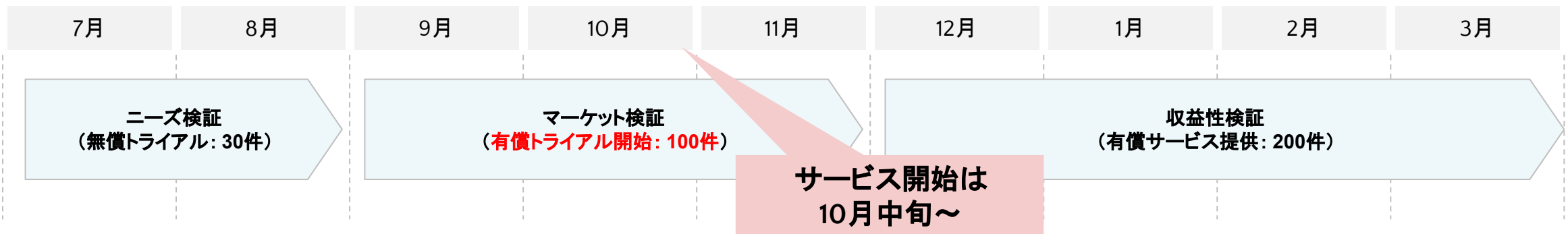
4(7名)件

＜コアサービスの同定＞
仮説検証中ではあるが基本プランは定まった。

＜実績の創出とブランドの確立＞
サービス価値を証明する事例が複数生まれたが、認知が低く、ブランドの確立までには至っていない。

＜サービスオペレーションの構築＞
各種マニュアル、申し込み同線やスクリプトなどを作成構築中。
基本的にはナスくるの業務をやり始めた人でもわかるような仕様にはできている。

■初年度のマイルストーン



②収支計画についての進捗

申請時の計画

- ・ R2年度売上
月収:2,304,000円
年収:16,128,000円
- ・ R2年度経費
収益連動費(変動費):14,076,000円
固定費:9,200,618円
経費合計:23,270,618円
- ・ R2年度利益:-7,142,618円



現在(2021年2月)の進捗

- ・ R2年度売上
月収:14,720円
年収:176,647円
※2020/10~2021/2まで4ヶ月間総計
- ・ R2年度経費
収益連動費(変動費):14,076,000円
固定費:9,200,618円
経費合計:23,270,618円
- ・ R2年度利益:-7,142,618円

顧客獲得に苦戦

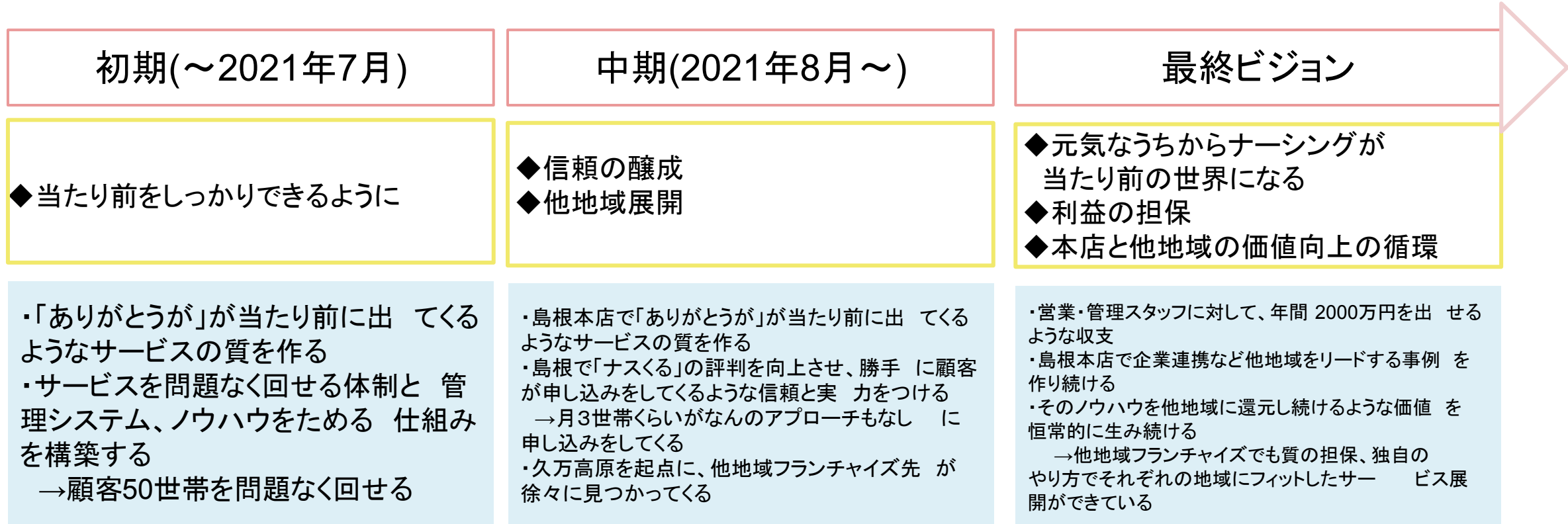
売上が減 スタッフの
稼働減

経費減

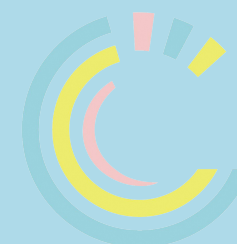
詳細の経費内訳は
様式7に記載

③今後の展開

顧客獲得・オペレーション改善などサービスの質の追求を継続。
安定した価値提供ができてきたら、他地域への展開に注力。



その他参考資料



Community
Nurse
Company

ナスくる参入市場について

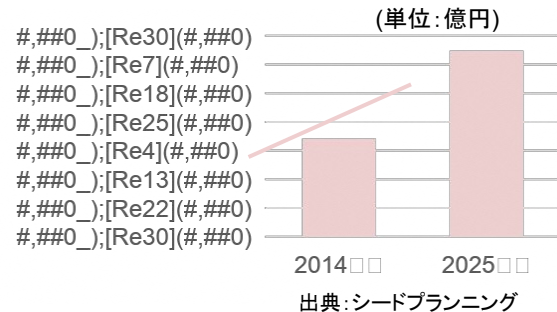
社会的なトレンドを追い風として、雲南/出雲/松江の3市合計3.2万世帯をターゲットに3年後470件の契約件数を目指す。

全国的な市場規模

高齢者が要支援・要介護状態になることを防止するサービス市場(フレイル市場)は急成長中

加齢を要員とした運動機能、認知機能、心身機能の低下への対策、要介護状態への進行を防ぐサービス市場＝フレイル市場は、シードプランニング社の調べによると日本全体で 2014年 6,800億円 ⇒ 2025年 1.3兆円と大きく伸長することが見込まれている。

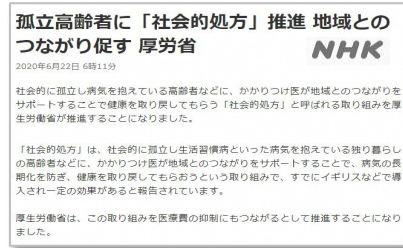
介護予防・生活支援サービスの市場規模予測



市場トレンド

厚生労働省がR2より「社会的処方」の推進を宣言

身体的健康や精神的健康を維持することに加えて、本事業は「社会的処方」の考え方を取り入れ、地域とのつながり、個人の活躍の機会の創出による健康増進を目指す。



出典: NHKニュース(2020/06/22)



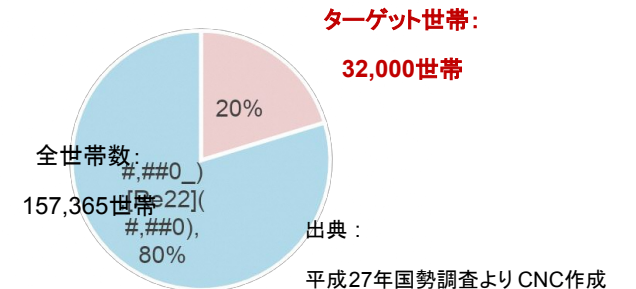
関連書籍の刊行

ターゲット世帯

コアターゲットは3市合算で3.2万世帯(全世帯の約20.3%)

本事業のコアターゲットとなる 65歳以上の高齢夫婦のみ世帯/独居世帯数は雲南市、出雲市、松江市で全世帯の 20.3%を占める3.2万世帯となる。

雲南市、出雲市、松江市の全世帯に占める65歳以上の高齢夫婦のみ世帯/独居世帯の割合



社会的処方への健康エビデンス例

2018年02月01日

「社会的つながり」が多いと認知症リスクが46%低下 国立長寿センター

キーワード: ● ストレス関連疾患/適応障害 ● 三多(多動・多休・多接) ● 「多接」
多様なつながり ● 認知症

高齢者は「社会とのつながり」(親しい人との支援のやりとりや交流、地域への参加や就労)が多様であるほど、認知症の発症リスクが低下し、最大で46%低下するという研究を国立長寿医療研究センターなどがまとめた。



社会的つながりが多い高齢者、認知症リスク46%減

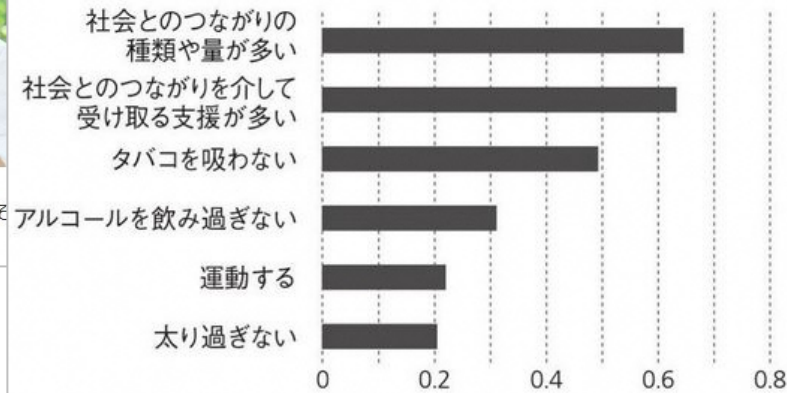
研究チームは、日本老年学的評価研究(JAGES)プロジェクトが2003年に要介護に非該当と認定した65歳以上男女を対象に実施した調査データから、1,3984名のその後認知症を伴う要介護発生状況を3436日(約9.4年)追跡した。

「孤独」を感じてる人は、心臓病になるリスクが29%高い—英研究

国際 2016.05.09 ★ 45 by 貞賀 三奈美



図1 ● ライフスタイル別での長寿への影響の比較



数字は、死亡率の低さに与える影響の大きさを表す。

ゼロの場合、影響がないことを意味する。

出典: Holt-Lunstad J, Smith TB, Layton JB. Social relationships and mortality risk: A meta-analytic review. PLoS Medicine 2010; 7(7): e1000316. (論文より筆者が図を作成)

リーンキャンバス(参考)

<p>①課題 ターゲットが感じている解決すべき課題</p> <p>[支払い者]</p> <ul style="list-style-type: none"> 親の喜ぶこと(頻繁に会う連絡する)をしてあげたいが、時間的/心理的コストがかかりできていない 親にいつまでも精神的身体的/社会的健康でいて欲しいが、効果的な手段を知らない/実践できていない <p>[受益者:高齢者]</p> <ul style="list-style-type: none"> 人生の統合をしたいが、社会との接点が少なくなりその機会を逃している 離れて暮らす家族(息子や娘)と繋がってみたいが、上手くコミュニケーションをとれず実現できていない 	<p>④ソリューション どうやってその課題を解決するか</p> <ul style="list-style-type: none"> コミュニティナースが高齢者のもとを訪ね、家族(支払者)と一体になった健康の見守りを行う -バイタルチェック -日常会話(関係性構築) -健康づくりの支援 -LINEグループで情報共有 	<p>③独自の価値提案 どうなれば独自の価値を感じてもらえるか</p> <p>[支払い者への価値提案]</p> <ul style="list-style-type: none"> 両親との距離に関係なく健康の見守り(疾病の早期発見/予防)ができる(vs. 危険早期察知を促すセンサー型見守りサービス、両親と同居している兄弟姉妹など) <p>[共通]</p> <ul style="list-style-type: none"> (従来のCN活動を背景とした)地域コミュニティへの誘い。=訪問時以外でも不安の解消が行われる=コスパがいい(vs. 従来の介護サービス、家事代行サービス、見守りサービス) <p>[高齢者への価値提案]</p> <ul style="list-style-type: none"> 家族や家族以外の人と繋がり、認められる機会の増加(vs. 従来の介護サービス、フィットネスジム、家事代行サービス) 	<p>⑨コアコンピタンス 他者に真似されないものは何か</p> <p>(希少性)</p> <ul style="list-style-type: none"> 看護(医療)知識 働きかける力、行動をかえる力(コミュニケーションを軸に据えたサービス設計) <p>(組織)</p> <ul style="list-style-type: none"> 従来のコミュニティナース活動を通して培った顧客候補、協力者のネットワーク 信頼感(ブランド) 健康づくり活動の形式知化、システム化(※今後強化していく) 	<p>②顧客セグメント どんな人がターゲットなのか</p> <p>(コアターゲット)</p> <p>支払者:50代の男女</p> <ul style="list-style-type: none"> 両親と離れて暮らしている 両親が夫婦のみ世帯独居世帯 両親と頻繁に直接会えない 本人の日常生活で両親をケアするほどの時間的余裕がかけられている 所得が平均以上ある <p>高齢者:</p> <ul style="list-style-type: none"> 要支援/介護認定を受けていない <p>(アーリーアダプター)</p> <ul style="list-style-type: none"> CNの活動(特に社会的処方)について理解がある 仕事以外の行為の民間サービスへのアウトソーシングに対する心理的障害が少ない(ベビーシッターや家事代行等の利用) (松江市/出雲市/雲南市に両親がいる) (現在のCNCメンバーへの期待、信頼がある)
<p>⑦コスト構造 コストはどれくらいかかるのか</p> <p>人件費(1500円/h)+移動費・備品等の諸経費(500円/1回)+広告費(x円) =1訪問(30分)あたり4000円の支払いがあり、1スタッフあたり5名担当ができています 収益化ラインと設定</p>	<p>⑥収益の流れ どのように収益化されるか</p> <ul style="list-style-type: none"> 支払い者(家族)からの基本利用料 + (今後)オプションサービスの提供(声掛け以外の時間がかかる元気づくりサービス:例、長時間の外出支援) 			

ターゲットペルソナ—支払い者(参考)

支払い者



小田健二

- 東京在住
- 地方出身
- 夫婦共働き
- 世帯年収 1,500万円
- 子どもあり
(中学生と小学生)
- 48歳
- 両親の年齢:72歳

生活の状況

- 仕事、子育て、自身の趣味など日々の生活は忙しいが充実している

理想の状態

- 両親が病気/認知症にならずに元気に暮らしてつづけてくれる
- 両親の生活に対するケアは時間的にも金銭的にも最小限におさえたい

現在の困りごと

- 将来的な両親の健康に不安があるがどうしていいかわからない
- 両親が喜ぶような何かしてあげたいが時間的/物理的に頻繁に通うのは難しい

心の声

なんかあったら
ぱっと来てくれ
る人が地元
ほしい

両親の老いを
感じている

親孝行したい

両親が幸せに
暮らしてほしい

筋肉おちてき
てるのが心配

認知症になっ
たら誰がケア
するんだ。

両親のことがよ
くわからない

重要なことはあ
まり相談してく
れない

自分の言うこと
に対して両親
は聞く耳をもた
ない。

親だから
言いづらい

友達はあるの
か。趣味はち
るのか

健康状況はど
うなっているの
か。

生活に困って
いることはない
のか。

ターゲットペルソナ — 受益者(参考)

受益者



小田幸男・和美夫婦

- ・島根県雲南市在住
- ・夫婦のみ世代
- ・世帯年収:—(年金生活)
- ・72歳
- ・旦那さんは2年前に脳梗塞を患い要介護認定1(週1度、デイサービスを利用)
- ・奥さんは元気

生活の状況

- ・リタイア後、生き甲斐が見つからず孫に会うことを楽しみに生きている
- ・地域に友人が少なく定期的に会話をする相手は夫婦だけ
- ・家庭菜園程度の畑仕事をしているが余らせている
- ・男性の介護認定もあり、気晴らしの旅行等にもなかなかでかけられない

理想の状態

- ・老後を楽しく暮らしたい
- ・息子、娘にはあまり迷惑をかけたくない

現在の困りごと

- ・奥さんは介護づかれが溜まり不満と不安が溜まっている
- ・日々の生活に大きな変化がなく退屈している
- ・老人ホーム等のいわゆる老人向けのサービスは受けたくない

心の声

定期的にきて
らわなくてもいい

老老介護に疲れた

できていたことが
できなくなってきた

膝が痛い

趣味ができなくなった

検診に行っても
数値だけ見せられても何を
していいかわからない

生活を大きく変えられない

仲間がどんどん亡くなっていく

子どもに心配させたくない

年寄りっぽいところにはいきたくない

外にでたくなる、でる理由がなくなる

家事が億劫になってきた

新しいことが覚えられない

Thank you!