

選ばれるデイ の条件と実際の取り組み

700軒以上の事業所を見学してきた
経験則から解説!

介護ふらす 代表者/介護コーディネーター

山川 仁



1979年北九州市生まれ。2004年に訪問介護事業所の新規立ち上げを行い、管理者として勤務。その中でホームヘルパーの派遣だけでなく、老人ホーム選びで悩んでいる家族（介護者）の相談も多数受ける。そこで北九州市内の介護施設700軒以上の見学を実施。その後、2011年に在宅の介護サービスの導入から老人ホーム探しまで幅広く対応できる相談窓口「介護ふらす」を開設。現在に至る。2018年10月に、これまでの経験を基に執筆した書籍『仕事と介護の両立に悩んだとき読む本』（日本能率協会マネジメントセンター）を出版。

介護保険に依存しない 介護予防サービスで利用者獲得!?

●そもそも利用者は介護や 支援が必要な状態になんて なりたくない!

高齢者が要介護状態になることの予防、または要介護状態の軽減もしくは悪化の防止を目的として行う介護予防。団塊の世代が75歳以上となる2025年に向けて、保険者である市町村や介護事業所の取り組みは、年々活発になっています。介護予防・日常生活支援総合事業の導入やリハビリ特化型デイサービスの増加などがそれに当たります。

そうした中、介護事業所には、介護予防サービスを提供することで利用者が自立した生活を送れるよう支援する役割が求められています。しかし、訪問介護事業の運営に携わった私の体験からお話しすると、「利用者が元気になるのはうれしいことだけど、要介護認定が軽くなってしまうとヘルパーの仕事がなくなってしまう…」と考えてしまう自分がいました。ここで、そのようなことを考えてしまうのは私だけでしょうか？ ただ、本来は利用者も「誰からの支援も受けずに自立した生活を送りたい」と望んでいます。したがって、今後はそうした高齢者の願いを実現させる介護予防サー

ビスの需要が高まるはずですよ。

そこで今回、利用者が求める介護予防サービスを提供する会社として、以前から注目していた「株式会社サムライト」代表取締役の光岡真里さんから、現在行われている「^{のうか}脳若トレーニング」（以下、脳若）について、いろいろなお話を伺いました。

インタビュー

株式会社サムライト

みつおか まり
代表取締役 光岡真里さん

Q 光岡さんが「脳若トレーニング」を始めた理由を教えてください。

A この「脳若」を始める前は、福岡県大野城市内にある公民館の部屋を借りて、パソコン教室の運営をメイン事業として行っていました。

パソコン教室は、子育て中に覚えたパソコンが面白くなり5台のパソコンからスタートしましたが、起業時から極力経費をかけないよう、「広告費は最初の1回のみ」「備品はその都度買い足し（借金しない）」「箱（事務所）を持たない」ということを



徹底しながら運営していました。

当時はパソコン教室の案内チラシを回覧板で回してもらえたので、広告費として唯一必要だったのはチラシのコピー代でしたが、近くのコンビニエンスストアで済ませていたので、掛かった費用は83世帯分のチラシ印刷代830円だけでした。実際に、このチラシの配布で7人から申し込みの連絡をもらいましたが、申込者全員が高齢者だったことは、「脳若」を始めるきっかけの一つとなりました。そして、2003年に始めた高齢者向けのパソコン教室も2008年には40教室を運営することになり、生徒数は延べ1,000人を超えました。そこで多くの高齢者と出会う中で、「介護予防」に興味を持つようになったのです。

また、実際に父親を介護した経験も「介護予防」に興味を持つことになった理由の一つです。私の父親は17年間、ほぼ寝たきりの状態で病院への入院や転院を繰り返し、最後は特別養護老人ホームに入所することになりました。こうした父親の姿を見て、「介護予防」の大切さを身に染みて感じるようになりました。

こうしたことから、パソコン教室で高齢者にただ操作方法を教える講座ではなく、「介護予防を切り口に、何か新しい事業ができないかな？」と考えるようになったのです。そこで、デイサービスや老人ホームなどで無料講座を行って見ましたが、事業化することがなかなかできませんでした。どの介護施設も「ボランティアならいくらでも来てくれていいよ」と言ってくれましたが、有料になると途端に講座を導入してくれなくなったのです。

当時は介護業界の人脈はありませんし、介護予防につながるエビデンスも全くあり

ませんでした。そのため、「脳の若返り教室」と講座に名前を付けても、誰も注目してくれない日々が続きました。

そうした中、老人ホームに入居している認知症の男性との出会いが私の事業化の決意を固めてくれました。「脳の若返り教室」は、パソコンではなくiPadを使用していました。いすに座ってぼんやりとした様子で講座に参加していたその男性がiPadに触れた時、急に覚醒して私に話しかけてきたのです。現役時代のことをうれしそうに話し、講座が終わった後に「おい、おまえ、また来いよ」「頼むよ」と言いながら私が部屋から出るのを最後まで見送ってくれる男性の姿を見て「あ、この事業、絶対にやらなきゃ」と思ったのです。この出会いが「脳若」を始めた原点になっています。

Q 脳若の特徴を教えてください。

A 「脳若」という名称から、数ある脳トレの一種だととらえられることも多いのですが、世間一般で言われる脳トレとは異なります。一般的に脳トレとは、“脳を鍛える”という意味で用いられますが、脳若の教材ではそういったことを特徴にしてはいません。もちろん脳トレ的な教材もありますが、それ以上に重視しているのは次の3つの考え方です。

- ① 外出機会を増やすことを第一目的とする
- ② 人とのコミュニケーションを大切にしたい、インタラクティブな教材である
- ③ 自分のためだけに予防するのではなく、世の中に貢献する

実際、世の中にはさまざまな脳トレが存在しますが、ただ単純に計算問題やクロスワードパズルを続けることができる人はどれくらいいるのでしょうか。初めは、「認知症を予防するため」と思いながら脳トレ

を続けることができるかもしれません。しかしながら、1人で黙々と続けることがだんだん億劫になり、結局止めてしまう人の方が多いのではないのでしょうか。

そこで、脳若では、先ほど話したように1人で行える教材ではなく、インタラクティブな教材をつくることに力を入れています。現在、脳若講座で行われているトレーニングは13種類あり、教材数も900種類を超えました。今後はいわゆる団塊の世代が高齢者層に入っていくため、回想法などは特にバージョンアップが必要と考えています。そうすることで、受講生は飽きることなく講座を楽しむことができます。

なお、脳若では、「まずは外に出て人に会う」ことを推奨しています。“外出する際はどのような服を着るのか？”“約束の時間に到着するためには何時に自宅を出発しなければならないのか？”などということを考えるのも脳の活性化に役立つからです。

そして、主にiPadを使って、コミュニケーター（講師）を中心に学校の授業のような形式で講座を行っています。ただ、授業のような形式と言っても、説明を聞くだけの受け身のものではありません。受講生同士顔を見合わせながら対話したり、iPadや言葉などを使いながら一人ひとりの創造力を用いて相手に伝えたりする講座となっています。こうした交流が脳を活性化させ、受講生をイキイキ・ワクワク若返らせるのです。脳若を受講することで切磋琢磨する仲間と出会える機会にもなりますし、その中で自然と養われる「相手のことを思う」「相手に寄り添う」「相手に委ねる」という姿勢を保ち続けてもらいたいと考えています。

また、コミュニケーターはその名のとおり、受講生同士の発話を促し、コミュニケー

ションを促進しながら一人ひとりの脳を活性化させるという役割を担っています。このように、ただ単に人が集まる場所を提供するだけではなく、集まった人に「また、ここに来たい」と思ってもらえる場所をつくれるのが脳若の強みです。

Q 現在、脳若を活用している介護事業所は、どのような理由で導入したのでしょうか？

A 導入理由として多いのは、「特色あるサービスを打ち出したい」「デイサービスや老人ホームで働くスタッフの仕事の負担を軽減したい」の2つです。

介護保険が施行されて約20年になりますが、デイサービスの事業所数も年々増加してきたため、他社との差別化が難しくなってきました。その中で、テレビや新聞で取り上げられた脳若の取り組みやホームページを見た介護事業所から問い合わせをもらう機会が増えています。現在、介護予防のサービスを提供するデイサービスなどはたくさんありますが、運動プログラムに力を入れている事業所の方が多いようです。その点、脳若は同じ介護予防でも、認知症の予防を強みとしています。こうしたことから、デイサービスの運営者も「施設の特徴として打ち出しやすい」と考え、導入してもらえるのではないのでしょうか。

なお、認知症の予防を特色にしている脳若ですが、もちろん運動プログラムを取り入れた教材もあります。「体を動かすこと」と「脳を使うこと」を同時に行う“BB体操”。そして、移動時の転倒を未然に防ぐためにストレッチなどを行う“リラックス体操”です。例えば、BB体操の1つである「胸ゲー胸パー」では、アニメーションの「若ちゃん」が教えるルールを頭の中で認識しながら体を動かすのですが、動作が

複雑になったり、ルールが難しくなったりすると脳が混乱して、私でさえも間違えそうになります。



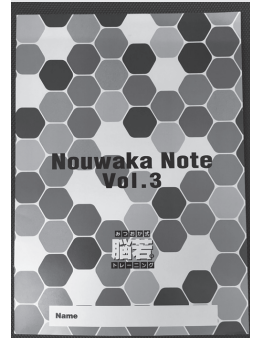
実際、初めて参加された人は気恥ずかしくて、うまくできないものです。しかしながら、BB体操は点数を競い合うわけでもありませんし、たとえ間違っても笑って済ませればよいのです。そのような状況でゲラゲラ笑いながらでも少しずつ回を重ねていくうちに、ある瞬間から受講生の皆さんが真剣になるという現象が起こります。それは、ものすごい一体感です。このように、脳若では脳を鍛えるだけではなく、皆さんで楽しみながら体を動かすプログラムづくりにも力を入れていますので、他のデイサービスとの差別化に貢献できるのではないのでしょうか。

そして、もう1つの理由として挙げた「デイサービスや老人ホームで働くスタッフの仕事の負担を軽減したい」についてです。デイサービスを適切に運営するためには、利用者に楽しんでもらえるプログラムを提供し続けなければなりません。そのプログラムがいつも同じ内容では利用者も飽きてしまいます。とは言え、日々の介護業務に追われているスタッフに対して、常に新しいプログラムづくりをお願いするのは申し訳ない…。そう思って、脳若を導入するのです。実際、脳若の教材は毎月クラウド上に配信されているので、ダウンロー

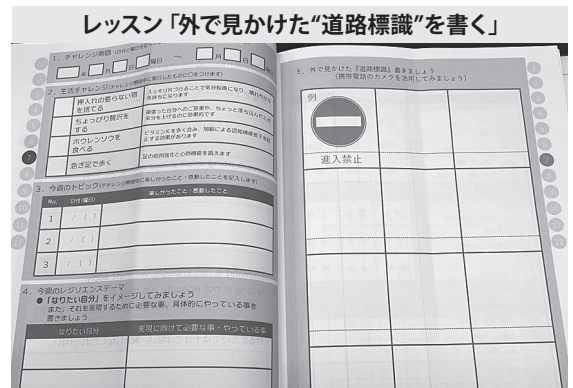
ドして使える教材が2019年3月現在で940種類となりました。すでに使いきれないほどの数ではありますが、これからも新しい教材を毎月配信していきます。

なお、クラウド上に配信するだけではなく紙のプリント教材や、行動の変容を促すことを目的とした脳、運動、栄養、口腔に関するコンテンツが盛り込まれた総合的な介護予防教材「NOUWAKA NOTE」も利用できます。

総合的な介護予防教材「NOUWAKA NOTE」



例えば、「法隆寺の書き写し」や「外で見かけた“道路標識”を書く」というレッスンなどです。これらのレッスンで集中力を高めたり、高齢者の外出を促し普段気にしていないことにも興味を持ってもらったりすることを狙いとしています。



データをダウンロードして使用するプリント教材は400パターンあり、毎月新しいものを2枚ずつ追加でダウンロードできる仕組みになっています。講師役の介護スタッフは利用者の要望などに合わせてさまざまな教材を組み合わせることもできますし、利用者は宿題として持ち帰ることもできます。

また、一つひとつの教材に対して「トレーニングの時間」「参加人数」「ルール説明のポイント」などを踏まえた参考動画をYouTube上で限定公開していますので、講師役も事前に講座の雰囲気や視覚的に確認することができます。

Q 脳若を導入したデイサービスでは、どのような効果がありましたか？

A 脳若を導入してくれているデイサービスからよく聞くのは、「ケアマネジャーから驚くほど感心されました」「iPadは集客にダイレクトにつながる新しいツールですね」「使い方次第でこれから来る人材不足を解消できます」「脳若スタッフは1人でかなりの生産性向上だ」といった声です。

特に、ケアマネジャーに対する営業ツールとして活用してほしいのは、「脳若チャレンジ」です。この「脳若チャレンジ」で使用している評価スケールは、独自に開発したNoAH (Nouwaka Assessment on Hierarchy) を使用しています。これは、iPadの特性を活かして誰でも簡単に認知機能を測定できることを目指しています。実際に測定した結果は、トレーニング結果と共に利用者ごとに記録できますが、この機能により、長期的に利用者の変化をとらえることが可能です。また、利用者一人ひとりの記録はPDFデータに変換することができますので、担当のケアマネジャーに対する月末の報告資料としても活用できます。



また、その他にも「介護スタッフの人材育成にも役立っている」という声をもらう機会も増えてきました。脳若のコミュニケーターになるためには、導入キット（テキスト11冊、DVD7枚の教材）で基礎から学んでもらうのですが、この教材は脳若事業の立ち上げに必要な講座から人材の育成まで学べる内容になっています。それだけではなく、毎月開催の脳若アカデミー（1日コース）でコミュニケーターを育てるトレーナーになるためのスキルを学んでもらったり、認定者（コミュニケーター、トレーナー）向けのフォローアップ研修を全国各地で定期的で開催したりしています。こうした人材育成の仕組みが、介護や医療の専門家の評価につながっているのです。将来的には介護の専門職ではなく、「地域資源をうまく使った人材育成を介護施設が担う」ことの実現を目標にしています。地域住民が脳若のコミュニケーターとして活躍するのです。この考え方は、地域包括ケアシステムを構

築していく国の方針と非常にマッチしたものです。まだまだ眠っている地域資源を掘り起こしながら通いの場を増やし、介護予防を活発化していくことは、地域の介護事業者として必要なことだと考えます。

人材育成の仕組みが詰まっている導入キット



Q 今後の御社の目標などを教えてください。

A 現在、脳若が「認知症の予防につながる」という考えの下に事業を運営していますが、この事業をもっと広めるために科学的根拠（エビデンス）を集めていきたいと考えています。以前は、「受講生に喜んでいただければそれでいいじゃないか。だから、エビデンスなんかいらない！」と割り切っていた時期もありました。しかし、2012年6月に行われた日本政策投資銀行主催の「女性新ビジネスコンペティション」の最終審査に残った時、審査員の総評に「エビデンス」の必要性を指摘されてから、私の考え方は大きく変わったのです。

それからすぐに、以前からお世話になっていた福岡県粕屋町の役場の駐車場で、早朝から福祉課の担当者が出勤してくるのを待ち伏せ、エビデンスプロジェクトに協力してくれるよう直談判したのです。「研究費を確保するために国の補助金を当てに待っていたら、いつまでたっても始められません。自腹でやりますから協力してください！」と。これがきっかけで始まったエ

ビデンスプロジェクトでは、町内の65歳以上の高齢者100人を対象に実証実験を行い、九州大学大学院人間環境学府（当時）の北野祥子氏による実験計画・評価の支援も得られました。そして、2014年10月には「第9回日本応用老年学会大会」で研究結果を発表することができ、その翌年の9月には「第5回日本認知症予防学会学術集会」にて再び発表を行いました。

こうした研究は今でも継続されており、2018年には福岡市で行っている『福岡100』プロジェクト「福岡ヘルス・ラボ」平成30年度効果認証型実証事業として採択されました。実証実験の名称は、“行動変容・レジリエンスをうながすチャット型コミュニケーション「脳若365」”です。弊社で開発した「脳若365」を活用して九州大学と共同で行う実験になりますが、おおむね50歳以上の人を対象にしたスマートフォンを通じたコミュニケーションで、認知機能低下やフレイル（虚弱）をどのように予防できるかを検証するものです。メッセージ機能でユーザーに毎日届ける「今日のお題」に取り組んでもらうことにより、認知機能低下防止、外出や新しい行動・習慣の増加、自己効力感（幸福感）の向上につなげていきたいと考えています。

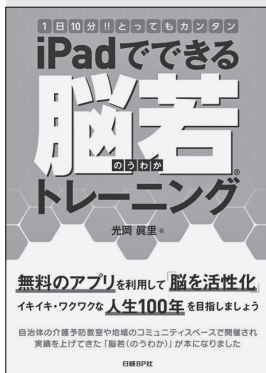
そして、2019年5月からは広島大学との共同研究で“0歳～100歳までの健康寿命延伸の為の「脳と運動」全国実証実験プロジェクト”が始まります。介護予防（認知症予防）においてはその効果が見えにくいのが現状ですが、「脳と運動」という観点から、全国90市町村や自動車教習所で実績のある脳若の受講生を対象に、“「脳若」に「運動」を併せた講座を実施し、その効果について全国規模で実証実験を行う”と

いうプロジェクトです。こうした実証実験を基に、国民一人ひとりの予防意識を高め、生活習慣の改善、また健康寿命延伸に寄与できるよう励んでまいります。すごく壮大な夢のようですが、ゼロから始めたこの事業を形にしたいと思っています。

● これからの高齢者向け ビジネスは高齢者が 元気な時からかわる!?

光岡さんのお話はいかがでしたか？ 長年、介護業界に身を置く私には考えつかない脳若事業。この事業はあくまでも予防にこだわり、一般高齢者から二次予防事業対象者、そして要支援から要介護2までの軽度者をターゲットにしていますが、人生100年時代における新しい高齢者層へ向けてのビジネスモデルと言えるのではないのでしょうか。要介護認定が下りた利用者だけかかわる介護事業所。高齢者の自立した生活を支えながら、いざという時も介護サービスの提供で在宅生活を支えることができる介護事業所。これからの社会でより求められるのは、一体どちらの事業所でしょうか？

光岡氏の著書『1日10分!!
とってカンタンiPadで
できる脳若トレーニング』
(2017年12月出版)



本稿で「脳若についてもっと知りたい」と感じた人は、脳若の公式ホームページ (<https://nouwaka.com/>) や、光岡さんの著書『1日10分!! とってカンタンiPadでできる脳若トレーニング』(日経BP社)なども併せてご覧ください。