



## 「あんしん」を “見える化”しませんか

私たちが高齢者住宅を計画した1990年代は、高齢者住宅への入居に抵抗感をもつ方の割合が多かったのですが、それから20年近くを経て、この割合はすっかり逆転しました。いまや高齢者住宅は、老後の暮らしになくてはならないものになっています。

高齢者住宅経営者連絡協議会(高経協)の啓発的な活動、老後の住まいを考えるシンポジウムや、すばらしい高齢者住宅を表彰する「リビング・オブ・ザ・イヤー」(ジャンルにとらわれないという、ありえないほど大胆な企画)等は、日本人の高齢者住宅に対する認識を変え、老後の不安を取り除く点に少なからず貢献してきたのではないのでしょうか。

もちろん、これらの企画が始まる以前から高経協には各種委員会があり、行政への提言や、消費者委員会から業界へのクレーム等にも真摯に対応してきたこと、なにより第二の家族として、住む方々を支えてきた現場の努力があってこそそのものです。

一方、1990年代から変わらないのは、「あんしん」という高齢者住宅を測るマーカーです。その実現のために、多くの事業者がスタッフとともに工夫と努力を重ねてきました。「あんしん」な住まいこそ経営持続力を強めると、みんなが考えてきたからです。いまや建物品質、サービス品質とも、当時めざした標準をはるかに超えています。

ところが、標準品質を超え、入居への抵抗感が減り、高齢者人口が増えてマーケットも拡大しているにもかかわらず、入居が進まないケースも出てきています。このようなケースは、私たちに創業時の苦労や不安を思い出させるとともに、高齢者住宅の運営に取り組もうという勇気をせき止めてしまいます。一体、何が原因なのでしょう。

その原因が、第37回高経協総会でみわかりました。応用地質株式会社による、「高齢者住宅、立地についての災害リスク調査」の講義を聞いたときです。“住まいの「あんしん」を語るなら、「エビデンス」で示せ”という趣旨のお話でした。地質、地歴、周辺環境等、災

害について考えられるリスクを、プロの目で検証し、入居検討者に見えるように資料を作った事例でした。

介護保険制度の施行から十数年を経た今、「提携医療機関がある」「看護師がいる」というサービスメニューを示すのではなく、その先の、「だから〇〇ができた(できる)」という入居メリットを、エビデンスで示すことが求められるようになったのだと思います。講演を聞きながら、マーケットの目線の変化を感じたのです。

私は現在、会員でありながら高齢者住宅の運営に携わっていないため、傍目八目の意見としてお聞きください。私がもし今、高齢者住宅の運営を再開するとしたら、「あんしん」というキャッチフレーズではなく、「軽度認知障害の方の回復・改善を請負う住まい」のような、具体的なエビデンスを示しやすいテーマを掲げるでしょう。

とくに認知症予防への期待は大きく、稀少で訴求力が強いからです。そしてなにより、認知症には障害の程度を測るスケールがあるので、改善の程度、取り組んで改善した方の割合などのデータを取りやすいからです。発症の機序もわかってきて改善のエビデンスがわかりやすく示せます。

高齢者住宅では、それが正確に取れるはずですが、どうか皆様、入居者募集に行き詰まったら、このようなアプローチで語ってみてください。

### 碓田 茂

うすだ・しげる

#### ● PROFILE

平成10年株式会社サミュエル設立。平成12年有料老人ホームヒルデモア開業。平成14年医療法人社団ヒルデモア(現folkモア)設立。平成18年東京海上日動サミュエル株式会社取締役社長、平成20年同取締役退任。平成28年医療法人folkモア常務理事。

