

「健康福祉ビジネス論」授業 「感想」による『共学』的教材研究

芳野俊郎

はじめに

本稿のねらいは、「健康福祉ビジネス論」講義における教材の配置及び提供した素材の妥当性と有効性を、授業終了時点で学生に記入してもらった「感想」内容から検討し、教材配置と素材内容を再検討する一助として活用するためのものである。

「健康福祉ビジネス論」の講義を非常勤講師として2つの大学（経済学部系での夏の集中講義，社会福祉学部系での後期科目）で担当して，2～3年が経過している。社会福祉学部系大学での後期配当科目では，04年度で実質13回（暴風警報休校のため1回分減少）の講義を実施した。ここでは毎回の授業終了時点で，学生に「感想」（B6版の12行罫線入り用紙）を記入してもらっている。この「感想」用紙は，授業開始時に手渡しで配布（遅刻者には入室時間記入で手渡し）して最後に回収するので，出欠・遅刻時間管理にも利用しているが，平均値では毎回約30名分の回収となる。また社会福祉系のために実習が公欠とされるために出欠管理は必須となる（公欠該当者は，定期試験受験者45名中の40名であり，その公欠回数平均値は3.3日，つまり約1ヶ月間の実習期間となっているものが多い）。

この福祉系学部での授業実践の「特徴1」は，「感想」記入とその次回授

業での紹介（質問点や疑問点，苦情や要望，学生の指摘する論点や視点），そして簡単なコメントをつけての返却（最終の定期試験時にすべて回収）にある。講義担当者は学生から学び，学生同士は受講者の個性的論点や視点を共に学び合う「共学」の仕掛けとして「感想」を活用している。「特徴2」は，「緑線」手法の活用にある。これは，齊藤孝著『読書力』（岩波新書02年）の「三色ボールペン手法」を応用したものである。「黒線」は，不明点（自分で調べて発表させる場合もある）に付す。「赤線」は，自分の発見した「ポイント」（ぎりぎりまで要約し，キーワードとして理解させる場合もある。なお「専門用語」には，「赤枠」をつけるように指示）に付す。「緑線」は，「感動」「再発見」「驚き」部分（個性的情意的感性的認識の明確化，他者との比較による個性的認識の自覚。テーマ発見力・課題認識力の裾野を広げることでレポート課題発見力としても発展させたい）に付す。従って，「感想を書いてください」という場合にも，あえて「この箇所についての『緑線感想』を，『感想1』として記入して下さい」という場合がある。また，配布教材に「三色ボールペン作業」を実施すると，学生の教材に対する理解度や思考状況が一目瞭然と表出されて，机間巡視の際に視角的にもそれらが把握できるという利点がある。

「もともと経済に興味がある方ではないし，ややこしい，難しい，自分には分からないものというイメージ」をもち，「福祉系専門的サービス提供者としての側からしか考えたことがなかった」彼女や彼たちが，「私自身のいつもの生活の中ですごく身近なものであること」をどのように感じとったのか，さらには「自分がビジネスをしていく立場」や「福祉を経営する」ということの実態にどのように接近し得たのかを，以下において「感想」内容から読み取っていきたい。

学生の「感想」内容の引用については，学生の提起した「視点」には~~~~線を，新聞記事用語には.....線を，講義で提起したポイントには.....線を付すことで，注記挿入の煩を軽減する。また，講義の主内容の解説では，参考文献として学生にも提示している岡崎祐司他編『講座21世紀の社会福祉 第5巻 現代地域福祉の課題と展望』（かがわ出版，2002年）所収の拙稿「第4章 地域

貢献型福祉関連事業の振興と地域福祉」の記述と重なる部分は、項目のみにとどめることにする。また、主内容に関する項目において「論点整理」と明記したものは、配布教材に「三色ボールペン作業」を実施したものである。

第1回 (04/9/27) 講義の主内容と感想

：主内容

1. 「介護ビジネス市場」4兆円と「シルバービジネス市場」36兆円
 - 介護保険サービス利用状況と4兆円規模マーケット—要介護認定者数321万人 (02年7月) / 受給者251万人 / 第1号被保険者数中の要認定者数比率11.4% / 要認定者数中の居宅介護サービス受給者数比率55% (同前, 施設介護サービス受給者比率25%)。介護保険サービス利用額4.6兆円 (01年7月からの1年間), 00年度介護保険サービス従事者数総数72万人 (うちホームヘルパー総数は5.7万人, ただし資格取得者数は99年で17万人)。
 - 02年版「第20回サービス業総合調査」における売上高伸び大の業種—「在宅介護・在宅入浴サービス」や「有料老人ホーム」など。
 - 「年齢階級別通院者比率」と高齢者医療費13兆円 (01年度)。
 - 介護保険対象外となる高齢者向けシルバーサービス—生きがい支援等細目22種類で, 01年36兆6,000億円 (「シルバーサービス振興会」資料)。
2. 「ゴールデンマーケットを拓く—高齢者を知ればチャンスが広がる」(国民生活金融公庫総合研究所『調査月報2003年8月号』)の「論点整理」
 - ①高齢者のキーワードは SILVER—Shopping/Independence/Loneliness/Vitality/Ever—young/Rich。②高齢者世帯の貯蓄分布。③高齢者市場の「3のゾーン」—「生活サポート型」領域/「生活改善型」領域/「生活エンジョイ型」。④高齢者市場を攻略するための3「C」—Convenience, Customization, Communication。そのための企業課題。⑤高齢者市場を制すればすべての市場を制する—ユニバーサルデザイン・イン=『ゴールデンマーケット』。
3. 介護ビジネスチャンス論とエルダービジネス10兆円市場論の「根拠」

- 「民間活力の活用」と都道府県の役割—「民間企業，農協，生協，住民参加型非営利組織等の民間事業者拡大」と民間委託推進指導。
 - 介護市場は，介護費用推計額の4.2兆円に，高齢者向けサービス市場年間6兆円（高齢者世帯貯蓄総額の2分の1が20年間で消費されるとして）を上乗せして「エルダービジネス10兆円市場」へ。「介護の民営化」を起爆剤とする「介護の社会化」を，「創生される市場に介護の生産者として企業が登場する歴史的必然の到来」と見る介護ビジネスチャンス論の登場。
4. 地域信用金庫の融資先としての「ケアハウス」への期待（「期待されるシルバービジネス—元気な高齢者の潜在需要『ウォンツ』を狙え（『信金中金月報2003.2』所収論文）の「論点整理」—高齢者向けシルバービジネスはコミュニティビジネスであり，「ケアハウス」は政府の「530万人雇用創出計画」では約15万人の雇用創出と見込まれ，1人当たり月額15万～20万円の利用者負担で試算すると新たに年間1兆円前後の市場が生まれる。政府はPFI方式などを積極的に採用する考えで，「ケアハウス」施設の総建設費は1件あたり3億～4億円である。信用金庫が扱う融資枠内の事業であり，総額で3兆～4兆円の資金需要が見込める新規貸出マーケットである。

：感想（21人分から）

1. もともと経済に興味がある方ではないし，ややこしい，難しい，自分には分からないものというイメージがあります。でも，私自身のいつもの生活の中ですごく身近なものであることを感じました。自分が「ビジネスをしていく立場」を考えたことがなかったので，すごく新鮮でした。／初めて聞く，知られることがほとんどで，今まではサービス提供者としての側（福祉関連専門職志向の意—引用者注記）からしか考えたことがなかったので，何もかも新鮮に感じた。／福祉を考える上で，経済学という知識が必要であるということを改めて感じた。「売れないのは企業の責任。ウォンツをとらえる!!」という考え方はとてもいいと思うが，それを福祉の中に取り入れていくのはいいのだろうか？ まだよく理解できません。／プロダクトアウトの

発想に驚いた。／若者の曲が売れるかどうかというマーケットインの話で衝撃を受けました。ニーズに入り込んでいく。まさに言葉通りで、若者の街の中で宇多田ヒカルの曲を聴いているのを想像するだけでぴったりと若者のイメージにはまります。マーケットインの具体的な話はわかりやすく、とても納得しました。／小泉構造改革って何の構造改革なのか分からなかったが、先生がわかりやすく説明してくれたので、だいたい分かったと思う。／需要サイドの経済学を無視してやっても、いつまでたってもうまくいかないのではないか。／やっぱり購買力がない人が今の時代多いのではないかな、と私は思いました。／「構造改革」が健康福祉ビジネスを経営していく上でどうつながっていくのか詳しく学びたい。

2. これまでに、地域活性化(化)を経済学の視点から捉えるということがなかったために、今回の授業全体が新鮮に思えた。雇用の創出の話聞いたあとで、雇用のユニバーサル・バリアフリー(どのような人でも雇用する)という状態はつくりだせるのか。もしできるのならば、どのような方法があるのかと考えた。／KEYWORDの「SILVER」の6つは、ちょっとこじつけっぽい。／高齢者はお金持ちだというイメージがありましたが、高齢者の貯蓄分布では3600万円以上の世帯が1番多かったのですが、その次は600万円未満というのが意外でした。高齢者がビジネスの中心(?)になっていることにすごく驚きました。

第2・3回(10/4, 10/18)講義の主内容と感想

：主内容

1. 前回分の補充—介護保険制度の概要の理解

①介護保険制度の概要図(「週刊エコノミスト」04/9/14)

- 保険料収入で財源の50%が規定され、その同額分50%を税金から上積み
／介護サービスの事業規模額の推移／在宅サービス事業者数の推移／介護保険事業報告(保険者数, 受給者数, 要介護認定者数)

②介護認定(「要介護度が担う介護給付の調整弁」ニッセイ REPORT04/9/2)

- 要介護認定の流れ（79項目調査／1次判定／2次判定）、受給要件と支給限度額。
- 2. 介護サービス事業に参入した営利法人数（00/4/1現在）—居宅介護支援事業所指定数は21,105（うち営利法人は4,617社で22%）、居宅サービス事業所指定数は33,721（うち営利法人は8,833社で26%）。
- 3. 介護サービス事業者の経営状況—回答総数50事業者平均では178万円の赤字。黒字13事業者の平均売上単価（利用顧客単価）は83,538円で対全事業者比1.1倍（日本在宅サービス事業者協会による2000年5月単月での事業者調査。『商工金融』00年12月号）。
- 4. 事業経営体の採算割れの状況—赤字事業所のうちリストラを予定しているのは19%に過ぎず、逆に増員を予定しているのは39%。「赤字かつ増員予定事業所」の戦略は、「パート・ボランティア等低コストで雇える新規採用増」による「利用者拡大・囲い込み」（日経00/11/20）。
- 5. コムスの主張—「自治体と社協の厚き壁」によって「民間業者のコムスは選択の土壌にも乗せてもらえないケースさえありました」。「介護ビジネスにインターネットベンチャーの経営者的発想を持ち込んだ」と評されたコムスの戦略は、「インフラ」（=拠点）の「効率的」「スピード」整備と広告費50億円による在宅介護トップ企業化にあった。99年7月の店頭市場公開時点での拠点計画100カ所を、00年の公募増資による230億円調達直後に1200カ所に引き上げたが、顧客を確保できず株価は01年1月5日に13万4千円（公開最高値の約40分の1）にまで大幅下落。採算ライン到達を至上命令として「拠点統廃合の上乗せ」と「社員と顧客の提携先への横流し」で投資家への信頼回復と株式の時価評価アップを図ろうとした。介護ビジネス・ベンチャー企業にとって、地域とは株主利益短期実現のための営利空間に過ぎないことを示すものであろう。
- 6. 相対価格「不適切」論（日銀レポート「介護保険制度と介護市場の分析」00年12月）の「論点整理」—「身体介護：家事援助サービス提供時間比率＝2：1」として身体介護単価を家事援助に比べ高めに設定し、事業者に参入のイ

ンセンティブを与えようとした。家事援助への利用集中は、この「相対価格の問題」に起因。自己負担率軽減などの安価な福祉は過剰な需要を招き、結果的に保険収支を悪化させ、制度成立の根幹を揺るがす。

7. 補足資料 (新聞記事8本) —「介護保険／伸びる利用／財源に課題」(朝日新聞04/06/17)。「たいへんの内容」(父の介護の日々のなか、わたしの自律神経がへんてこになるほどの理由, 朝日新聞04/06/15)。「くらしは②—介護保険」(要介護度が下がるのを歓迎しない高齢者や家族は少なくない。朝日新聞04/05/24)。「長寿社会／介護の現場から—安心できる暮らし」(朝日新聞04.08/28)。「高齢者の機能向上とりハビリ」(廃用症候群モデル』と『介護予防』, 朝日新聞04/04/26)。「施設サービスの活用」(朝日新聞03/09/1), 「ケアマネージャーの仕事」(朝日新聞03/11/22)。「マンションで老後ケア／便利さ・安心が好評」(朝日新聞03/4/26)。

: 感想 10/4 (19名から), 10/18 (15名から)

1. 公定介護報酬単位決定の仕組みを学んで、少しは理解できたように思う。でも、結論として価格は下げないとすると、利用者側にとって苦しいのではないのか。あと、ベンチャービジネスの株の仕組みがよくわかりません。／今日の講義で初めて介護報酬が国によって定められていたことを知った。
2. 「供給サイドの経済学」

: マーケット・インでウォンツ発掘に関連して、自分はちょうどジェネレーション・Y (1964年から1978年生まれの「X」が悲観的等ネガティブな言葉で表現されるのに対し、1978年以降の「Y」はパソコンをおもちゃ代わりに使って遊び、マーケティングを熟知した子供として成長し、団塊世代が持っていた前向きでポジティブな価値観を保持しているとされる)で、まんまとはまっているんだと感じた。社会福祉を経済の方向から捉まえることはとても難しい。今までそのような勉強をしていなかったので理解しづらい。でも社会に出て行く中で、とても必要な知識だと思う。／「エロガンス」(露出をさけた上品な“エロチック”に“エレガンス”を合わせた造語で、2004年の渋谷の夏に新たなファッションとして登場)の

話は、ニーズが日々変わっていると言うことをわかりやすく教えてもらった。／「6つのポケットを持つ子供」（ベビー用品や玩具産業等が、少子化時代の子供には祖父母2組と両親をあわせて『6つのポケット』がある。おじさんやおばさんを含めれば10のポケットを持つ有力市場という新規顧客開拓戦略）をターゲットとするウオントツ発掘の考えになるほどと思いました。／これから福祉産業はますます盛んになってくると思っていたけど、今回の授業でそうでもないのだと言うことがよく分かった。よく考えてみれば、要介護認定を受ける人がそんなにお金を持っているとも思えないし、1割負担とはいえ生活に関わる問題になると思う。

3. 介護保険の話も初めて聞いた気がした。第1号やら第2号とつけて欲しくない。／赤字業者と黒字業者の違いとは何か。売上単価の違いが大きいことに気づいた。／福祉サービス事業者の採算割れや経営の実態を知り、ビジネスの難しさを知った。福祉は利益を考えることより心とか援助とかお金に換算できないものが主だと思っていたからいい刺激になりました。／これまで、「民間企業の福祉参入はこれまでの福祉理念を覆すものだ」と習ったが、民間企業の福祉参入状況がいったいどんな現状にあるのかと言うことは初めて聞いたし、「社協敵視論」や「規制緩和」などがどうして生まれて来たのかという背景を理解することができた。福祉を「経営する」ということの実態が少しずつ見えてくるので、この講義は興味があります。／エルダービジネス10兆円規模が、外食産業と同じくらいだと聞きすごい大きな規模なんだとビックリしました。しかし、実際は要介護（要支援）を受けた人の半数しかサービスを受けていないのはなぜだろうと思いました。

4. 民間企業について、コムスンなどはもともと楽にこの福祉業界に参入できたかと思っていました。社協の厚き壁があり、大リストラなどを経て、成り立ってきた企業ということを知りました。／コムスンのことについて学んで、介護保険制度のリスクがよくわかった。でもそれをどうやって改善して行くべきなのか、わからない。／「ベンチャー・ビジネス」の話で「キャピタル・ゲイン」と「エンゼル」がどういうものか少しわからなかったのによければ

また説明して下さい。

5. 相対価格「不適切」論の話はとてもわかりやすかった。私も世間で考えられていたことと同じように高齢者はたくさんお金を持っていると思っていたが、実際は国民年金で生活している人が多いということを知り、サービス費用の1割自費でさえ、大変だという人もいるということを知った。／これ以上保険料を上げることは、国にとして間違っているように思える。ただ自分が払いたくないとかではなく、国民年金支払額が5～6万円に対しての保険金額が高すぎるように思える。また、それをもらっているのは日本国籍の人だけで、生まれも育ちも日本でも年金無しの生活を送っている人もいる。国はもっと深く今まで以上に考えるべきだと思う。／国は介護サービスの質の低下や利用する人間の負担などは目を向けておらず、公共の負担をいかに減らし自己負担を多くすることを目的として政策を行っているのではないのだろうか。

第4回・第5回（10/25, 11/8）講義の主内容と感想

：主内容

1. 営利体の戦略 ①コムソンの1200拠点戦略と撤退、及びHNI社長春山満氏の批評。②戦略転換（施設系・異業種連携・大手企業「連合」と「掛け算型ビジネス」戦略）。
2. 保険者である自治体の戦略の4類型 ①従来なみ事業継続型、②広域市町村連合型、③地域NPO立上型、④福祉サービス産業育成型
3. 地域密着型事業体による周辺業務的しみ出し型参画 ①「朱雀工房」（授産施設・京都市、配食）、②「全京都建築労働組合の健康保険組合」による健康日本21推進本部事業（福祉住宅1割負担代替）。
4. 「介護保険法への市民の提言」（介護保障制度を考える市民の会98年8月）の「営利企業の参入禁止」の「論点整理」—営利企業（株式・合名・合資・有限会社）がサービス事業提供者及びケアプラン作成機関となることの禁止
5. 営利企業サイドからの「参入禁止」への「反論」（大内俊一他著『福祉ビジ

ネス 見えてきた巨大大マーケット』日本評論社99年)の「論点整理」

6. 「営利企業体の参入」が現実化したもとの、公的介護サービス市場や福祉用具市場における「民間企業」や「営利企業」の事業展開をどう見るのか。
7. インタビュー記事（『エコノミスト』04/9/14）—コムスン会長「施設系のニーズに応えブランド力で全国展開」／日本ロングライフ社長「介護保険に依存せず『満足』を提供」／「介護ビジネス企業データ」（9社の12事業分野の売上構成、売上高や営業利益率）の紹介
8. 「属人営業」から「営業の顧客関係性マネジメント」へ—組織営業のメリット、マネージャー機能、営業とマーケティングの峻別（石井淳蔵『営業が変わる』岩波アクティブ新書04年）

: 感想（32名から）

1. 訪問介護から施設介護サービスへの戦略転換は、介護保険導入の理念と矛盾している。入所待ちにならないために在宅サービスを充実させるんじゃないのか。現実と理想はやはり違いますね。／施設系へ展開されると、訪問介護を必要としている人たちはどうなるのか？ この授業を受けていると、福祉に営利の視点が入ることが良いのか悪いのか、改めて考えさせられる。
2. 介護保険のサービス提供の担い手の事例がいろいろ知れてとても興味深かった。第3類型の住民主導のNPOという発想が良いなあと思ったが、専門知識の不足など問題点はないのだろうかと思った。
3. 営利型企業の参入禁止は、国民に等しく福祉を提供する、資金の大小が福祉の質を決めるわけではないという視点では正しいと思える。しかし、完全に福祉を公共化した場合に、提供するサービスが発展することが進まなくなり、全体のサービスの質が低下するのではないかと考えた。／先週まで実習に行っていた為今日初めて授業に出席しましたが、聞き慣れない言葉や用語が多く理解するには時間がかかりますが、話を聞いていて将来どんな所に就職するのであっても大切な話であると思いました。最近では福祉サービスの領域にビジネスが入ってきていることを実感しました。けれど、ビジネス

や民間企業が参入してくることは、利用者にとって本当に良いことなのだろうかと疑問に感じました。

4. 営利企業の考えは、お客がサービスを選ぶということが「競争」である。そこで、各会社で「値下げ競争」が起こるから営利型企業がのさばることはない、ということだが、実際にはお客が選ぶメニューの中には高すぎるものもある。さらに営利型のものしかないかもしれない。企業は利潤を求めて、ヘルパーなどの報酬をコスト削減させる。つまり質の低下したメニューを選ばざるをえない状況があるということ、よかったですか？。／福祉サービスで「極大利潤の追求」を目指す企業は、客を得るために他の企業と競争して価格を引き下げ、利用者は質の悪い商品・サービスの中からしか選択できないことがわかった。また、大手企業のコスト削減は現場で働く人達にしわ寄せがくるので、それは問題だと思う。需要があればどんな企業も金儲けの為に参入してくるのはこわいと思った。／利潤追求ということに対し、利潤ばかりを考えてはいけませんが、儲けがあるからこそさらに上のサービスを提供することが出来るということに合わせて考えれば、利潤追求はサービス向上の追求に直接つながっていくと感じた。／措置から契約になり、いろいろと問題が出ているけれど、私にも未だにどちらが良いのかわからないです。また、サービスは利潤が無ければ出来ないということを知り、確かに利潤が伴わなければサービスを提供するなんて出来ないなと思いました。私達は一つの部分だけを見て物事を判断しがちだけれど、あらゆる面から見ていかないとわからないことってたくさんあるなと感じました。／営利企業が介護福祉事業に参入することでコスト削減の為にどんどんサービスの質が低下していくんですね？ では営利型ではなく非営利の方でもサービスの質には限界があるとは思いますが、それはもう国の福祉に対する予算を増やさないと今以上の質の向上は考えられないという考えでいいのでしょうか？／実習から帰ってきて、1ヶ月ぶりの授業でした。わかったような、わからんような感じなので、たぶんわかってないんだと思います。介護保険→お客が選ぶ→企業が競争→価格引き下げ→賃金低下→質下がる…の悪循環はなんと

くわかったが、それをどうするのか、先が見えなくて気分が暗くなった…。
／サービスはお客様が選ぶ権利があるというが、そのサービスが企業の競争により質が下がっているのなら、質の良いサービスではないので利用者は満足できないだろう。かと言って営利企業がうけ持つと、株式と同じ様にサービスの質が上げれば価格も上がり、それは利用者の介護保険の負担も上がるということであり、サービスがよくても負担額が上がれば受けられない人も出てくると思う。なんでこんな悪循環が生まれてくるだろうか。利潤の追求という考え方を見直すべきではないか。サービスは利益の為にするものではないと思う。利用者が満足できるようにするものだと思う。／「利潤を事業に再投資して、設備を更新したり人材を育成してサービスの質を向上させていく。利潤がなければどうやってサービスの向上をしようというのでしょうか」とあるけれど、サービスの質の向上などは誰もが求めていることである。しかし、利潤ばかり求めていくのは疑問を感じている。実習明けの初めての講義だったので、まだまだ勉強が必要であると感じました。もっと頑張ります。／「営利企業は儲け主義」という考えは、すべてがすべてそうであると自分は思わない。例えば、日本はまだ福祉に対し“無償”という想いが強いようだが、他の国ではボランティア一つとっても有償のものが多い。“有償”という考えがあたり前にならないうちは、日本の福祉産業はいつまでたっても潤わないと思う。国もサービス利用者も、もっとお金を出すべきである。

5. 今回の講義で一番興味をもてたところは、「NPO型周辺業務から参画」である。私自身、京都における福祉事業に関して興味を抱いているのでいつも以上に耳を傾けて講義を受ける事が出来た。機会があったら調べてみたい。／京建労の取組に対する厚生労働省の要望（自己負担1割分代替を除いた9割分に1割自己負担を指示）は、少しお金を執着しすぎているように感じた。
6. 今回の講義でレジュメの「営利」追求型企业と「地域貢献」発想型企业の部分^がが少しわかりにくかったので、もう一回読んで復習します。／大企業が全国展開しても利潤は地域のためにはならないので、中小零細企業が地域の

中で介護サービスを展開していくことは大企業のそれと区別すべきであるという話はわかったが、大企業は結局質の低いサービスしか陳列できないというあたりが分からなかったです。大企業でも措置時代のような高品質なサービスを提供できる可能性は全くないのでしょうか。また、中小企業でもコスト削減のためにサービスの質を低下せざるをえない状況はありえるのではないでしょうか。／今日はほお〜と思ったんですが、街の中で物を作り、売ってそのお金で商品を手に入れる。域内所得循環形成と域内再投資主体形成というのが、ホンマに重要だと思った。

7. 日本ロングライフ社長のインタビューの、介護保険サービスでみるのではなく有料老人ホームでの「満足」の提供というのは、やはり利益を追求しているからだと思う。このような企業がどんどんシェアを広げていってしまうと、お金を持っていない介護保険でサービスを受けている利用者のサービスの質の低下につながっていくと思います。そうになると、お金のある・なしによって受けられるサービスの差が出てきてしまい、お金のない層の利用者の生活はどうなるのか心配になりました。
8. “営業の関係性マネジメントづくり”という考えのもとでやる「営業の考え方」というのが、私にとってとても新鮮であった。“そういう考えをするのか…”と思った。それでもまだ自分の中で営業職に抵抗があるのは、具体的にその関係性をイメージできないからなのだろうか。結局、営利企業のイメージがダウンしたが、国がまず介護制度というものに責任をとって、その上で営利企業の選択競争があるべきではないのだろうか。

第6回 (11/15) 講義の主内容と感想

：主内容

1. 地域密着型経営の事例 ①「協同組合」方式 (パートさんも出資者に)、②異業種連携・地域型協同組合づくり、③先行着手から周辺業務への拡大、④本業の業態転換、⑤介護保険外サービスへの掛け算型展開—三愛ケータリングサプライ (高齢者の枕元密着路線=「声をかければ新たな消費に向かう」の「論点

整理）

2. 介護サービス事業者の「経営見通し」4 視角—①足し算型ビジネス，②介護・医療ワンセット経営，③生き残りのためには，「ISO 取得・従業員の雇用保険加入」の中堅企業に，④掛け算型ビジネス。
3. 社会貢献型ビジネスの新しい潮流—利益至上主義型企业活動への疑問と社会起業家の登場

：感想（32名から）

- 将来、福祉関係の企業に就職したいと思っています。大手企業よりも地域密着型の企業に就職して、地域の高齢者の方の生活をより良いものにしていただければ良いと思う。／今まで学んできた授業ではほとんどが利用者主体の立場に立った援助技術法だったので、ビジネスという視点で福祉サービスを考えることがなかった。その意味でこの講義はとても新鮮です。実習だったためこの授業に出るのは3回目ですが、授業に出るたびに新しい世界が広がっているような気がします。専門職を目指すうえにおいても、企業的な考え方も時には必要なのかなと思いました。
- 1. 生協で行っている有償ボランティア活動に興味を持った。／地域密着型の事業経営において「地域からの信頼」が大きな意味を持つことがわかった。／異業種連携は、地域密着の組織であると対象者のニーズに答えやすいと思います。介護保険外サービスへの掛け算型展開はまいちいい感じはしません。会社にとってはいろいろ利益はあるだろうけど本当にそのサービスが高齢者に必要かどうか大事だと思う。あれもこれもとお金をださしているとだましているように思ってしまった。
- 2. 三愛ケータリングサプライの報道記事の社長の言葉は、企業の売上を増やすための戦略ではあるけれども、痴呆老人や身体が不自由になってしまった高齢者の弱いところにつけこんで、お金をださせようとしているような気がして本当に、こんなやり方がいいのかなぁと思いました。／「ボケればボケるほど収益が上がる」という見方は、それは逆に恐いことでもある。／今日

の最後の話には、とても考えさせられました。足りなくなってきたから買ってくる、必要やと思うから買ってきた等相手のことを思っただけの行動なのですが、ビジネスとして考えたときに、寝たきりの方の方が収益が上がっていくようになっていくと感じ、福祉もビジネスになっていることを改めて実感させられました。少し複雑な気持ちになりました。／今日の率直な感想は、何でも福祉の消費者を取り込むのが商売になるのかと思ったことである。連携を申し入れた牛乳販売業者からも手数料をとって仲介するなんて驚いた。より多くの顧客を獲得するためには、ここまで貪欲になる必要もあるのかもしれない。／今日、様々な事例を見てきて、どこに着目して事業を展開していくかということがポイントなのかなあと感じました。業務管理ソフトなんて私はとても思いつかないなあと思います。

3. 社会貢献型の企業の仕組みをスターバックスとドトールの比較で示してくれはったのがとても分かりやすかった。／社会貢献企業であっても、その“貢献”をインターネットや広告に全面に出すことによってそれを売りにしてしまうと営利企業になっているのでは。地域に密着・貢献していくことが営利であれ非営利であっても重要だと改めて感じた。／パタゴニアやスターバックスといった企業がそれぞれ農家からの公正取引によって成り立っているものだという事は、その方法により独自性や社会的に貢献できるのでどんどんやっていくべきだと思った。／社会貢献や地域密着型経営戦略ということは新たな視点だった。

第7回 (11/22) 講義の主要内容と感想

：主要内容

1. 「福祉で町がよみがえる」(介護保険ビジネス=「地域おこし」の絶好のチャンス、山形県最上町の事例(岡本祐三他『福祉で町がよみがえる』日本評論社98年)
2. 自分たち市町村の介護サービスを「大きな円」(「1号被保険者が多めに負担して総給付額を大)にする。ケアマネージャーは「冷静なマネジメント頭脳体」へ(同前『福祉が変われば経済が変わる』東洋経済新報社98年)。

3. 金融機関勤務を経て高齢者総合福祉施設長に就任したM氏の実践から一
ケアのモジュール化（地域分散型サテライトケア）の実践。「施設勤務経験者は
採用しない」素人集団の教育で「自分たちが嫌なことはお年寄りにしない」
（『介護ビジョン』03/10/4）。

：感想（24名から）

1. 「福祉で町がよみがえる」という題であったので、なんていい言葉なのか
と思ひ期待して授業を聞いていた。「介護保険が地域での二次支出先があれば
地元ビジネスを生み出す力を持っている」という考えは、今からの時代に
生きるには必要ではないかと思った。／介護保険制度により、町が活性化
し地域社会がよみがえるという考え方は、高齢者をビジネスの手段としてし
か考えてない気がする。ビジネスや企業の視点を導入することは良いと思う
が、その視点到重点を置きすぎると利益ばかりに目が行き、本当に利用者
のことを考えたサービスができなくなるのではないかと思う。逆に利用者の視
点に立ちすぎると、経営が成り立たなくなるし、福祉サービスの企業は難し
いと思った。／“老人ばかり”の所では、地元のビジネスをまわすのは無理
だし…イマイチしっくりこなかった。お金がない人は十分な介護を受けられ
ないのか…と思うと、とても悲しくなる。ビジネスというものが分からなく
なってきた。（最初から分かってないけど…）。
2. 今日の講義で気になったのは、「大きな円」という所です。はじめの「福
祉で町がよみがえる」は、町が活気づきとても良いことだと思ったが、「大
きな円」の所では受益者応能負担にするや「介護はハート」といった情熱的
アプローチを戒めるや保険料の2倍化など、これはサービスの質というより
利用者（住民）の苦しみを増やしてしまうだけなのではないかと思った。／
「大きな円」を描くために、月額保険料を2倍にしたとしても、住民負担も
増えるし、国からの補助金の獲得をしなければならない。つまり住民にとっ
ては、出費が増える。果たしてそれ以上に地域の経済は発展するのだろうか？

3. M施設の「扉は一切施錠しない」というのは、一番初めは賛同できなかった。理由を見てからは、このような考え方もあるのかという様に納得させられた部分もあった。／「顧客争奪戦」という言葉には少し抵抗を感じた。また、「専門家はいらない」という方針はこれまでの施設を全否定しているように感じた。
4. 質問・不明点—「介護移民」, 「モジュール化」。

第8回 (11/29) 講義の主内容と感想

: 主内容

1. 事業分析 (『訪問介護事業の Key For Success』 <http://www2.odn.ne.jp/aah13060>)
 - 客単価 (効率を示す) × 客数 (規模を示す) = 売上,
 - 事業拡大戦略
2. 事業収支シミュレーション (「問われる介護ビジネスの魅力—事業収支シミュレーションを通して—」ニッセイ基礎研 REPORT99・07) —訪問介護とショートステイの事例
3. 介護のバリューチェーン構築 (「介護のバリューチェーン構築に向けて—介護事業の今後の経営戦略」ニッセイ基礎研 REPORT01/3) —①介護サービスにおける商品企画・開発, ②ケース発見 (マーケティング・販売機能), ③ケアプラン作成・サービス調整 (サービスの受発注・調達機能), ④マンパワーの確保・サービス提供 (生産・デリバリー機能)
 - 介護のバリューチェーンを支える4つの柱 ①ケアマネジメントの重視, ②品質管理と標準化・規格化, ③IT技術の総合的活用, ④介護サービスと経営の安定性の観点
4. ファンドマネージャーの介護サービス企業の相場の見方 (「ニュー・エコノミー」00/6/19)

：感想（27名から）

1. 事業分析・事業拡大戦略

・「顧客の要介護度を把握する」というところで、『対顧客売上シェア』をできるだけ『潜在売上規模』に近づけたいとして、顧客が複数の施設に通っている場合というのはないのでしょうか？／顧客のニーズ（苦情）を情報源にして現場でどう受け止めて、そこからどのように改善していくのか。／もう少しゆっくり進めて欲しいです。企業を経営するにあたって「コンセプト」化は大事だ。顧客単位を上げるための経営が理解できた。／現状では、利益・収益を上げるためにコストを削減しなくてはならない→常勤からパートへ変える→人権（人件）費を削る→サービスの質の低下というような企業の利益の為に、お金を払っている顧客に被害がきていると感じた。また、個別の売上シェアでは潜在売上規模の2割程度という結果から、企業の営利目的の為に顧客が必要もないのに限度額ギリギリまで払わされて必要のないサービスを受けさせられるといったサギまがいのことをされる可能性もあるんじゃないかと思った。

2. 事業収支シュミレーションを見て、質の高いサービスを利用者に提供するために、ヘルパーを多く雇って事業を展開しては赤字になる一方だと思った。そして、それを補うためのコスト削減として、人権費（人件費）のかかるヘルパーを減らし、また、常勤ヘルパーからパートなどの非常勤に変えないと経営が成り立たず、その結果サービスの質が下がってしまうという悪循環が起こっているのが、今の福祉社会の現状であると思った。もっと公的援助が必要ではないだろうか。サービスの追求は難しい。／20年以上かかって黒字にするような事業を、20年も続けていけるのかと考えると確かに一歩引いてしまうと思う。／サービスの充実という考えだけでは経営できないが、ギリギリの中で現在もサービスがなされているのだと感じた。そう考えると、マネージメントするケアマネの立場は重要だと感じた。

3. 介護のバリュチェーンの構築では、介護事業の経営課題が出てきて、経営戦略を見て聞いてなるほどと思えた。ケアマネジメントを重視し確実にや

っていくことが大切だと思った。／今日の講義では介護現場のマネジメントのあり方を特に考えさせられた。R&Dに始まり、モニタリングに至るまでの過程を介護のバリューチェーンの中に当てはめていくことはサービスの効率化を今以上に上げていくために重要であるとは感じた。／ケアマネージャーがいかに顧客単位を上げるかが課題になっているということだが、利用者が必要以上のサービスを受けることになってしまうと、本来持っている利用者の能力を低下させることにつながってしまうのではないかと感じました。／介護サービスに対する売上シェアを延(伸)ばすにあたり、売上のことばかりを考え、その方にとって必要なサービスであるかどうかをしっかりと考える前に提供してしまつてはサービスの質は落ちていくばかりであると思う。しかし、サービスを職業としている側にとっては、売上を伸ばさなければ経営が成り立たないという状態でもある。難しいことだと感じた。／実習先でお世話になった施設では、パートさんが1/3、残りの2/3の半分以上が契約社員の方でした。その法人自体がここ何年か正社員を取らず契約社員ばかり採用しているそうです。正規も契約も仕事内容は変わらず、夜勤も普通にあるようです。しかし、基本給や手当が違ふ、それでいてサービスの質は統一しなければいけないというのはおかしいと思いました。けれど実際採用があるのは契約社員ばかりというのも事実であると思いました。／「A事業所らしさ」というのは他の授業でも多く聞く言葉であるが、どうしたら「〇〇らしさ」が出るのかということはあまり今まで理解していなかった。今日、苦情を大事な情報源として信頼性、統一性を築いていくことだということを学び、納得した。また、保険料を上げればいい、介護報酬単価を上げればいいという簡単なことでは決して問題が解決されないという現実の厳しさを改めて知った。

4. ファンドマネージャーの介護サービス企業の相場の見方

- 経営することは収益を求めることになるし、福祉と収益とかっていうのはなんか矛盾があると感じていたけど、経営というのは自分たちのケアに対する思いを実現するための道具にすぎないというので安心できた。コスト削減と

なると、1番は人件費になるし、そのせいでヘルパーの質が下がってるのも事実だと思うが、じゃあもし人件費を下げないならどこでコスト削減したらいいんだろう？ やっぱ悲しい話だけど人件費になってしまうのでは？／私の知らないところでお金がたくさん動いており、それにともない人やサービスも変動していてすごく複雑でした。赤字になるとその分のお金は人件費から削減されることになり、しかし人件費が減ると質が低下してしまうサービスが増えて、その結果保険を払わず自分のお金でサービスを受けるという悪循環が起こる。介護保険の世界では、どこかがバランスを崩すと他のことまでガタガタと崩れて成り立っていかないのではないのでしょうか。

第9回・第10回（12／6，12／13）講義の主内容と感想

：主内容

1. 前回の復習（「感想」にだされた疑問点や質問点をふまえて）

- 利益と減価償却
- 「感情労働」の概念について一企業社会のもとでの感情労働を、客室乗務員（サービスの提供）と集金人（代価の取り立て）の2極で説明し、「感情労働者の3つの難問」を指摘（参考文献ホックシールド『管理される心—感情が商品となる時』世界思想社00年）
- 2. 「株式会社やさしい手」インタビュー記事の「論点整理」と「緑線」感想（22歳で独立／業界最速で黒字化に成功／過去5年間平均売上伸長率150％／在宅サービスまっしぐら人生を語る／経営者として39年のキャリアを持つ香取眞恵子（62歳）インタビュー記事から（「ニュー・エコノミー」00/6/19）。

：感想（33名から）

1. 介護サービスと一般のサービスの相違点を明確に知ることができる。また、感情労働についても、相手方の感情に寄り添いながら、自己感情もコントロールしつつサービスを進めていくのは、とても精神が必要だと感じた。／介護サービスを提供する事業者と他の事業者との大きな違いが理解できた。利

用者の生活を支えるためのものなので、他の事業者よりもその人のことを考えてサービスを提供する「感情労働」になっていくのだと思った。／本日の講義で思ったことは、ケアマネージャーの大変さと重要さです。1割の自己負担が導入されたため、利用限度額いっぱいサービスを利用してもらえなくなった。お金持ちは、よりよいサービスをいっぱいお金で買っている現状。誰もが同じ金額で同じサービスを提供できることができたなら一番ベストなのだができないし、廃用症候群と言われてしまうと、よりサービス提供が難しくなってくる。人によって自立の限度の違いもあるし、どこまでその人に踏み込んだサービスを考えるのが重要だと思った。

2. 授業の最初に説明された減価償却費。以前に比べると理解できた。もとのお金から原材料費や労働費を引いたものが粗利益。そしてそのお金からの次の新しい機械を買うために積み立てしておくお金が減価償却費で、いいんですか？／パソコンの耐用年数を短くすると企業にとって有利か不利かとの問いで、「何となく不利だ」と思っていたが、専門的に考えると減価償却費が上がり粗利益が下がり法人税が下がるので企業にとっては有利になる場合もある、ということが理解できた。経営学のことはほとんど全く知らないののでいろいろなことが初めて分かり、勉強になると思った。／減価償却費のことがチョークの具体例とかで理解できました。介護サービスにおいて、サービスの継続性が重要というのはとても納得しました、継続を考えていくためにも広い視野でサービス提供する姿勢が重要ではないかと思います。また、感情労働という言葉は初めて聞いたんですけど、感情をコントロールするということまでが市場で展開されることに驚いたのと同時に、必要なことなのだなあと感じました。

3. 感情労働という言葉は初めて聞きました。確かに福祉労働は感情労働であると感じました。どんなに機嫌の悪い日でもサービスを提供する利用者の方に自分の感情をむき出しにすることはできず、常に利用者にごうすれば良い援助が提供できるのか考えていかなければならないと思います。そこに福祉労働者の専門性があると私も思っています。ただ単に援助を提供するだけで

はない、利用者のことを思った援助が提供できることが一番だと考えています。／やはり経営の話は難しく1回だけでは理解しにくい。福祉関係と結びつけてやっとわかるかなというくらいだと思った。福祉労働はコミュニケーション労働ということは聞いたことがあっても、介護サービスを感情労働ということは初めて聞いた。介護に携わる人の専門性であるなあと考えた。

4. 「株式会社やさしい手」香取インタビュー記事

- ：みんなの緑線部分の感想を聞いて，“へえ”と思う部分が多々あった。また人それぞれ驚くところも違うし感じ取り方も違っているんな考え方、とらえ方があると思う。線を引いて後で見直すことで、自分はどういったことに驚き、考え方を持っているのか見つけることができると思う。／今日は、緑線部分の話がとても勉強になりました。自分の感じたことを大切にしていきたいと思います。また、やさしい手を読んで、人間には“心”があるというあたりの文章がとても良かったです。ビジネスの話には“心”部分をあまり感じれないことがあったので少し安心しました。／『心の自立』とは、どこからが『心の自立』と呼べるのか大変気になった。自分的には、全ての悩み、問題が解決するのは死んだときだと思っていたがどうなんだろうか。
- ：何か疑問をもち、そこから自分の力で会社を設立し、行動をおこしていくことができる人、実際に行った人を本当に尊敬します。そこまで何か疑問を持つたり強く思ったりすることって私の中にあるのかなと大学3年、今頃になってもわからず不安で焦ってしまいます。すいません、あまり関係ないことで。／株式会社やさしい手について私が驚いた点は、香取さんが1960年代において女性がまだまだ社会進出していない中で「女性も職業を持ち、働くことで自立していくべきだ」という考えを持ったことだ。さらにその思いが会社設立にまで至るほど強く、今日の事業展開につながっていることに非常に驚き、関心を持った。また、香取さんは強い思いだけでなく、事業を拡大していくために、利用者のニーズを明確にとらえ、より質の高いサービスを提供する努力を日々続けていることが成功の秘訣だと感じた。また、介護サービスが何でも面倒を見ればいいものではなく、高齢者の自立を支援する

ためのものだということが大事に感じた。／感想1. 「女性もいきる夢を持つべきだ。職業を持ち、働くことで自立していくべきだ」というところが印象的でした。当時の社会は、男が働くと言うことが大前提になっている動きが大部分を占めていたと思うので、そんな中で学んできた分野と全く違う分野で営業を確立して受け入れてもらうのは、とても大変なことだったのではないかと感じました。

- ：感想1. 緑線を引いたところは14ページの13行目のヘルパーの質（知識・技術）が在宅介護サービス事業者の質を左右するという所です。やっぱり利益を求めるなら、サービスの質が求められると思うし、やっぱりそうするとヘルパーの質が良くないとできないことだ。／感想1. P14の下から12行目の「介護されるご利用者は、環境・体格・性格・嗜好すべて違う」という部分が今回実習を行ったことでよく理解できていたので、事業者側はご利用者の意にどれだけ寄り添った介護ができるかが重要になる、というのは本当に大切だと思った。／感想1 「新たな拠点を設ける場合、既存の拠点を分割」—企業の拡大を考えた時、単純に考えると全国各地に新たに事業所を作れば良いと思っていたが、知名度を活かして地道に広げていく方法の方が介護に必要な高齢者層へのアプローチとして向いていると納得できた。／感想1. やさしい手で線を引いたところ—求める人材は…社会福祉を専攻した人だけでなく、経済や法律などを勉強した人が当たり前のように福祉の世界に入ってくるように…のところ。／これまで私は福祉の勉強をしていなければ福祉労働には携われないとっていました。なぜならば福祉の勉強を通して利用者のニーズに寄り添った援助ができると思っていたからです。だから福祉以外の勉強をしている人が福祉職に就くということは驚きでした。／“やさしい手”で私が関心を持った箇所—従業員数（常勤社員とその他の比率）・拠点を絞る経営戦略・信頼関係とヘルパーの質の向上←マニュアルだけではだめ・必要な人材←ビジネス感覚。コムスンとは違い、高い理念を持った企業だと感じた。しかし、されど企業。やはり利益がないと始まらないから、優しさだけではだめなんだと思った。

：介護業界におけるサービスとは、いわば製造業にとっての製品と同じという言葉に驚かされました。初めは大量生産の意味を言っているのかと思ったが、ISO取得で品質保証の精神を導入し、それによって責任と権限が明確になったということがわかり、そういうとらえ方があるのかと思ひ、そのことはとても良いことだと思った。／ISO取得とマニュアル化のところ、[暗黙知]の「言語化」と「形式知」化の意味が分かりにくかった。／[アゼリア会]のところに緑線。お客様に満足してもらえるサービスを提供するためには、働く者がある程度、気持ちよくいい状態であることが大切であり、利用所と直接関わっていくヘルパー達が意見や悩みを交換し、交流できる場をあえて持つことはとても重要なことだと感心した。／今私が登録している事業所では、まさに「直行直帰」でお金をなるべくかけずにサービスを提供するやり方を取っていて、ヘルパー同士で悩みを相談などできないし、何よりも利用者さんに提供しているサービスが違ってきている。このようなことにも目を向け、利用者が快く利用できてヘルパーも生き生き働けるというのはとてもいいやり方だと感じた。簡単そうでなかなかできないことだと思う。／私はP13の家族のいない施設で暮らす底知れない寂しさというところに線を引いたんですが、改めて施設入所の寂しさを感じた。またヘルパーの質が在宅介護サービス事業者の質を左右するということにも線を引いた。本当にその通りだと思う。どれだけ地域に密着し、ネットワークが作れているかで介護サービスは変わってくると思う。

第11回（12/20）講義の主内容と感想

：主内容

1. 在宅介護サービス有望産業論の「論理整理」（池田省三寄稿記事，日経流通新聞00/10/24）→中期的には団塊世代で需要は急増する。成長産業化の4段階見通しとそのための「3つの留保条件」。
2. 介護報酬見直し（03年度）と経営戦略の変化（03/04/21付新聞記事等より構成，その項目は以下の通り）

- ・介護保険事業計画作成の流れ／日経新聞社説「3年過ぎた介護保険のこれからの課題」／介護保険料平均3293円／介護保険介護費13%増加／厚労省が報酬見直し案（在宅介護サービス拡充，利用者選択肢増す）／ケアマネジメント採算改善に期待／ヘルパーなど採用拡大（主要10社で5000人）／コムスン，ヘルパー養成／コムスン訪問拠点を拡大／介護認定者01年度16%増（保険事業収支黒字1000億円）／『特養』不足 待機者減らず（建設費が足かせ）／訪問介護各社，入居施設を増設／介護事業，収益拡大期に（本社調査 特養参「入しない43%」）／訪問介護報酬平均2.3%上げ（企業収益，影響は小幅）／介護サービス市場の行方（ニチイ学館社長「需要高まり雇用創出」，フランチャイズ型の登場）／公的介護の枠外に商機（リハビリ施設やホテル併設）／異業種からの参入相次ぐ（本業に結びつけ相乗効果，マクドナルドやゲーム会社）／特養の利用者単価の変化は？（施設サービス4%引き下げと改定前との入所者負担軽減差額表。他方で京都市の保険料は30%アップで3866円となり広島市に次いで2番目の高さに）／介護事業者の経営概況調査（厚労省01年9月末，特養ホーム収益13%に大幅改善，居宅支援マイナス16%で最低に）

：感想（31名から）

1. 「介護報酬見直し（03年度）と経営戦略の変化」のところで『利用者は必ずしも保険負担を嫌がってはいない』という事実に驚いた。社会保障論の授業で2回生の時に学んだが，介護保険料は自己負担する金額は決して安いとは言えない。それでも負担してもいいという意見が出たのは，それだけ利用者が自分が生活する施設の質の向上を求めているのがわかる。
2. 進む介護保険見直し—『特養』不足 待機者減らず（建設費が足かせ）（日経03/8/4）を読んで
 - ・介護保険制度になることでサービスを自由に選べるはずだったが，実際は希望通りになどほとんどならないことがショックである。入居待機が千人以上を大幅に越えていることにまず驚いた。それならば新しい特養を作ればいいとも思いますが，保険料の値上がりや質の低下などに影響が出てきて大変

になり、一体どうすれば一番いいのかがわからない状況だ。／住所地特例を避け、利用者が保険料を払うようにして解決はできないだろうか。／痴呆高齢者ケアに最適と言われるグループホームなどの増設も、費用面での問題でできないという現実があり、福祉としての理想を実現していくのはそう簡単なことではないのだと感じた。／各自治体は特養の建設を拒んでいるということに驚いた。その背景には建設費がかかりすぎと保険料が上がるからというのがあるそうだが、どうして特養を建設すると保険料を上げなければならないのか、イマイチ理解できなかった。

3. 介護サービス市場の行方（ニチイ学館社長「需要高まり雇用創出」，フランチャイズ型の登場，日経02/12/02）の「論点整理」より

- ヘルパーの人員不足とあるが、平均8割以上がパートタイマーであることに驚いた。今後利用者が増えていく上で、ヘルパーの確保は更に厳しい問題になるのではないだろうか。／ヘルパーの低い報酬は、ヘルパーを仕事にしようとする人にとっては厳しい。実際私の知人も資格を取ってパートとして働いたが、1年ほどでやめてしまった。これから需要も増えてくるし、こういった状況にならないような措置をすべきであると思う。／ヘルパーの低い報酬が壁となっているのは実習に行った時も思いました。決して楽な労働ではないし、つらいことも多いとヘルパーさんもおっしゃっていました。ビジネスとして見ると報酬というのは大変重要だと思います。／ヘルパー報酬の劣悪さによる有資格者不就労現象化というところが気になりました。／外国からの労働者が入ってくることで、給料額が全体に低くなることは考えられますよね？／介護サービスのシェアの半分以上は福祉法人が占めていて、民間の事業（「営利企業」）は税や補助金の面から見ても不利であるということを発見した。／老人太陽族や団魂世代へと高齢者世代が変化すればこういった事業は伸びていきそうに感じられるのですが、それもやり次第ということなんだということがわかりません。

: 主内容

1. 福祉用具「産業の高度化」のねらい—福祉用具需給の現状とその問題点、21世紀の新規事業機会の創出としての福祉用具「産業の高度化」政策と「産業構造の自立的内発的発展」(=「シナリオ Y」)への転換をいう『報告書』の「論点整理」。
2. 次世代型福祉機器開発をめざすインターネット上の「バーチャル福祉工房」
3. 福祉用具の「目的と対象」の拡大—「2005年で6.2兆円市場」
 - 福祉用具市場予測「3つのシナリオ」—シナリオ A=1.7兆円, シナリオ B=2.2兆円, 利用形態が大幅に変化して規模の飛躍的拡大を予想したシナリオ C=6.2兆円(流通の多様化や自費購入の増加による新領域の福祉用具の成長による「福祉用具の『一般消費財(コモディティ)』化, 「ニーズ対応即消費財化の実現」を暗黙のうちに前提)。
 - 介護ベッドや車いすの大手メーカーの増産体制—需要の「失速」と「減産」。
4. 福祉用具産業「高度化」政策における地域産業振興の位置づけ
 - 「福祉用具の利用は生活現場に関わることが多く, ニーズの個別性や顕在化に対応するには, 地域に事業の拠点を置くことになじみやすい」が, ①地域レベルでは「研究開発に必要な現場のニーズや流通確保の知見が共有化されていないハンディ」がある, ②地元流通業者からの優先調達という「個別の地域を前提にする発想と制度運用のあり方は, 市場を閉鎖的にし歪曲」するとして「否定的立場」にシフト。あわせて, 「福祉用具流通業の現状」を, 零細性, 低採算, 市場低密度・経営低効率にあると指摘。

: 感想 (39名から)

1. 福祉用具産業が発展しにくい一つの原因として, 公的財源への過度の依存構造と言うことが大きくとり上げられていた。確かに, 公的財源ということでは市場原理や自由競争がなくなってしまうということもあるかもしれないが, 1割程度なら関係がないように思う。福祉用具というのはやはり個人に合っ

た物を作らなければ意味がないと思うので大量生産するものではないと思った。でも、それでは産業として成り立たないと知り、難しい問題だと思った。／政府は1割負担を過度の依存というが、もしも公的負担がなければ障害があることが自己責任だけになってしまうのではないだろうか。全て自己責任になってしまうのはおかしいと思う。また福祉用具は個人にあわせたものを作る必要があり、単に大量生産をしたからといって生産性が伸びることはないと思う。

／公的財源の過度の依存といっても10.7%で、全て消費者に買ってもらうことで自由競争を活発にしていこうという動きがあるということだが、障害や高齢によって日常生活が困難になり、福祉用具が必要となった場合は国がそれをきちんと保障するべきではないんですか？ 障害や高齢になること全部が自己責任ではないと思うので、国が保障するべきだと私は思います。国の財源を減らしたいという言い訳のように思えるのですがどうなんですか？／公的財源への「1割」依存が高度化を妨げていたということを知ると、この大きさも感じました。ケアマネージャーのかわりに福祉用具スーパーバイザーを養成する話を聞いて、百貨店などにいるアドバイザーみたいな親しみやすい存在なのかなあと思いました。／利用者のニーズの中の「欲しい」だけが産業の中に伝わり、産業だけが発展している様な気がする。本当に産業を発展させるためにも、消費者の「欲しいけどお金がないから買えない」というニーズを理解するべきだと感じた。／「ニーズがある＝売れる、欲しい＝買う」ではないことというところは、私自身も納得できた。消費者もとても慎重になっているのだと感じる。

2. 福祉用具産業を高度化する事によって、自由競争が出来るようになるのは良い事であると思います。それによって質の高い商品が低料金で購入する事が出来るからであるが、その質が行き過ぎてしまい人間が持つ潜在能力を下げるような商品を生産するのは間違いだと思います。また、福祉用具開発にあたって生活領域性視点はとても大切であると思います。／福祉用具産業の高度化はただ単に生産性を高めているだけで、要介護者ニーズとマッチして

いけないのではないかと感じました。そして生産性を高めた結果、思うように需要が伸びなかったのではないのでしょうか。同じものを大量生産することよりも、一人一人のニーズにあった福祉用具をつくっていくことが今後大切なのではないかと感じました。／福祉用具がユニバーサル的で汎用型商品として「便宜的」に開発されていくことはとてもいいことだと思った。しかし、ハイテク化などを追求しすぎて、人間としての尊厳さえも無視するようなものでは絶対にだめだと思う。顧客のニーズにあわせた開発を進めるには現場で働いている人、介護を受けている本人のリサーチが必要となると思う。そして、より使いやすい用具が普及すればよいと思う。／人間の尊厳を無視することにもつながりかねない、ハイテク化による省介護化開発の危険性を痛感した。福祉用具産業の高度化の裏には、便宜的と人権を無視する危険性がとなりあわせに存在していると思った。／介護省力化の背景に生まれた介護ベットについての話は、すごく印象に残った。企業はニーズに対応していくことが顕著であるのは確かであるが、介護される側をどのような対象としてとらえるのかは大きな課題であり、また一番に目を向けていかなければならない部分であると感じた。福祉用具スーパーバイザーとはどのような資格なのですか？（取得が必要なのですか？）

3. 福祉用具の今後のシナリオ X・Y の2通りについて考えてみたんですが、今まで通りでは未熟なものに留まり、新たな産業に展開しようとする市場原理となり、マイノリティー的な存在の人達が十分に利用できなくなってしまう。良いもの、自分に合ったものを使いたいと思うと、何でもそうだがやはりお金がかかる。「ニーズ対応即消費財化」というような理想には、現実にはなかなかついていけないものである。やはり、ユニバーサルデザインが必要であると思った。誰もが使えるものになれば、多少お金はかかっても使える頻度等を考えると逆にお金がかからないかもしれないと改めて感じた。／福祉用具の話題がけっこう興味もあったし、真剣に聞け、内容も理解できました。市場原理を進めると、大量生産になり、福祉の本来大切なことである個別ニーズの対応がおろそかになることは、分かるはずなのに大量生産して失

敗して…。気の毒です。また、ニーズを信頼関係も含めて理解しやすいと思われる地域密着型でいいんじゃないか。系列参入して型にハマってしまうのはおもしろくないです。個人的には…。／措置から契約という形になって、利用者の自己決定や利用者本位が言われている中で利用者の個別化が進んでいるのだと実感した。福祉用具も個別化され、オーダーメイド化されているのだと知った。利用者の事を一番に考えるのであればその人にあった福祉用具が必要だが、民間企業にとっては大量生産による生産性を上げる利益重視も考えていかなければならないと思った。／福祉用具産業の現場でも、様々な考えを用いなければ競争に負けてしまうということに少し驚いた。今後更なる超高齢社会が待ち受けている中であるのに、すでに福祉用具のその後を見越した考え方で企業が動いていることはすごいことだと思う。／福祉用具産業の実態が見えてきた。私は、高齢化社会にどんどん進んでいる日本において、福祉用具産業は「安定している」「利益がある」「発展し続けている」という考えがあった。しかし市場のこと、ニーズのこと、民間企業のことなど複雑な現状にあることを知った。職業活動する上でも、企業について福祉用具への取り組みなど調べるべきだと感じた。

4. この福祉用具の分野は、1回生の頃から興味を持っている分野で、とても関心を持って講義を受けることが出来た。「地域産業振興の位置づけ」というところについてもっと具体的に説明をして欲しいと感じた（専門的にということ）。また大手企業等、具体的な企業の名前等を知りたいと感じた。／福祉用具産業が発展していくには、地域密着型小規模よりも、大手流通資本への系列参入をしなければ福祉用具は高度化しないという事であったが、福祉用具は利用者にあった福祉用具が必要であるし、大量生産大量消費も必要だが個別ニーズを考えたビジネスも必要じゃないだろうか。
5. 日常の生活動作能力の支援から社会活動支援の分野へと領域の拡大するということで、そのことで今でもバス停まで凹凸があるのだが、健常者にもその用具の意味と必要性を理解してもらう必要があると思った。どれだけ用具を考えてもそれを妨げるものを作っているのも私たちだから。／車いすのバ

スケッチボール選手のあの車いすは、50万から100万円するなんて驚いた。個別ニーズに対応した福祉用具を作るのは大変なお金があると思う。うちは祖母は障害者手帳を持っていて福祉用具は安くつくけれど、祖父も耳が聞こえないが手帳は持っていない。そのため用具はすごく高い。それではお金が払えない人たちは基本的な生活ができないと思う。需要と供給のバランスをもっと考えるべきではないだろうか。またハイテク化を追求し、それを使う人の安全、人権が守られにくくなるというのはおかしいと思う。その人が生活し易いための用具であるので、利益よりも何がその人のためになるかを考えるべきだと思う。／福祉用具と言えば、その内容は多く範囲も広い。今はユニバーサルデザインという理念のもとに、障害のある人やお年寄りのみが対象ではなくなってきている。便利になった商品をどれだけの人が認め、今使用しているものから乗り換えてくるかはまったく予想できない。ニーズ予想も本来の需要ではなく、興味・関心がある層をニーズと捉えており、実際の売り上げには必ずしも結びつかない。用具産業がどこまで家庭に入りこめるかが市場拡大のポイントである。／以前、ボランティアで高齢者の家に訪問介護をしに行った時に、ユニバーサルデザインの食器をどこで手に入れたらよいのかと聞かれたことがあります。僕はその時、質問に答えられなかったんですが、福祉用具のレンタルサービスなど、「どこで、どうすれば」と言う身近な疑問をもっと解決するべきだと思う。／レジユメに書かれていたように、福祉用具は個別性・生活領域性視点から考えたときに欠けている部分が大きいと思いました。要介護者が求めていることに答えることができるように工夫をすることで、もっと介護用品を使う人が増えると思います。／実習に行かせていただいた施設にあったちょっとした福祉用具の値段を聞いて驚いたことを思い出し、「レンタル」という形はうまくやればこの先需要がもっと増えてくると思う。その一方で、個別のニーズは高まってくるので、その対応が大切になってくると思う。

：主内容

1. 中小規模福祉用具製造事業者の現状と経営革新のための課題認識
 - 1) 福祉機器の製造・販売事業者の地域実態調査報告書から
 - 2) 小規模事業者の福祉用具開発への挑戦—ヒヤリング事例から—
2. 日本型「地域福祉用具センター」を「スウェーデンの補助器具センター」に転換する条件—滋賀や東京の先進的福祉用具センターが発展して「スウェーデン等の補助器具センターに当たるものが地域に実現する」の「論点整理」
 - 1) スウェーデン社会の「障害」認識及び「ユーザーニードを叶えるのがコミュニティの義務」という見方の「論点整理」
 - ①「障害」観。②「テクニカルエイド（＝自立支援機器／TA）の効果的活用の目標と「ユーザーニード至上」・「コミュニティの義務」視点。③新製品テストの北欧間の共同化・公的責任システムの構築。④スウェーデン憲法と社会サービス関連法に基づく福祉行財政システムとTAの研究開発システム。⑤メーカーや販売会社は、三ヶ国で分担された「合格の品目表の作成・通知」をうけて価格交渉にはいるという独自システム（一国全体の購入量を背景にして交渉に当たる機関＝SUBから、購入対象リストとでもいふべき「価格評価概要表」が各県レベルのTAセンター長に通知され、そこが支給補助具を決定し市がその費用を負担）。⑥基礎的な補助具は市地区内の専門センターで処方、改造等の特別対応は県レベルのTAセンターで処方（スタッフはTA関連の専門学校卒業生）。⑦福祉理念に基づいてTAに関わる問題を具体的に解決するプロジェクト集団の場が県レベルのTAセンター。
 - 2) 県のTAセンターは、車椅子ユーザーから精神的要素や反射的動作機能、生活環境から行動範囲・交流状況を含めた希望をニードとして把握し、全体で5万種類（展示可能はせいぜい3千まで）の中から2～3種類を取り寄せ調整して選択。
 - 3) 県のTAセンター所長が「補助器具生産者に必要とされる視点」として示した11項目プラスα内容の「論点整理」

①グッドな機能②イージーな手動・自動操作③イージーな設置と移動④高い耐久性 (高価でも「耐久性有り」が安上がり) ⑤モダンで審美的なデザイン⑥イージーな修理修繕⑦軽い⑧イージーなクリーニング⑨モジュール化⑩リサイクルシステムへの対応⑪価格, プラスα「製造者のサービス」(注文後1週間で配達, 修理・部品交換の単価やりザープ価格対応) (デンマーク・ストワストローム県補助器具センター所長アンナ・ホルム女史からヒヤリング99/5/2)

- 「この人に合ったものしか, こういうタイプしか造らないというオンリーワン型ミニ企業も, そして改造専門業者も存在」し, アイデアと改良案で作り始め, 道具造り・ユニット化・試作・製品化で約3年とする「小さい国の小さな企業のTA開発」国としてのデンマーク。

3. 石川県の福祉機器開発推進体制の「論点整理」

4. 施行後5年目の見直し案

5. 指定者管理制度とは何か

6. 自治体の福祉産業創出戦略

- 仙台市 (フィンランド健康福祉センター), 福岡市 (アジアに売り込む介護ビジネス拠点構想) の「論点整理」

7. 福祉用具事業者等の6事例—「あの日が出発点, 指失った右手が宝, 自助具の発明は尽きず, 加藤源重さん (68歳) 福祉工房あいち代表」(24人のボランティアと, 材料費光熱費及びその1割の「協力金」で製作を請け負う (朝日新聞04/5/22) など。

: 感想 (42名から)

- 正直, 今日の授業はかなりのスピードで, 斜め読みが苦手なため授業についていけなかった。福祉用具のことが知りたくて, この授業をとったのでその部分がかかなり速かったことは残念でした。 社会問題(?) とビジネスは密接な関係だと思った。個別のニーズに沿うことは難しいが, それを安く多くの人に提供できればいいと思った。

- 福祉用具開発コンセプトの2極化（個々の身体条件に対応した自立支援機器開発か、誰にでも使いやすいユニバーサル製品開発か）に興味を持った。私は将来、福祉用具に関わる企業への就職を考えている。その中で、企業によっての特徴と、この2極化についても視点を広げてみていきたいと感じた。この2つのコンセプトは、両方とも今後の日本になくってはならない存在である思った。
- 1. 福祉機器は中小企業が主に力を入れている現状で、中小企業オンリーワン志向型の福祉器具研究・開発の取り組みには、大企業には出来ない事を取り組んでいると感じた。中小企業は大企業に比べ資本金も少なく経営も大変であるが、「地域密着」という事が行きやすいのでニーズにも応えやすいのではと思った。／高齢者の増加や介護度が上がっていることから、福祉用具開発の基本コンセプトの「個々の身体条件に対応した商品開発」が重要であると考えられる。100人の高齢者がいれば100人の介護方法がある様に、福祉用具も全部同じものでは生活は改善されていかない。
- 2. 「OEM生産」（[original equipment manufacturing] 相手先ブランドで販売される製品の受注生産）という言葉は初めて聞いた。OEM生産で下請けになっている企業はどれくらいあるのかなと思いました。／福祉機器の製造は資本金が3千万円以上の小規模業者ほど専門特化しているのはなぜなのか？ 大規模事業者の方が研究開発にかけられる金額が多いから専門特化しているのかと思っていたけど、そうではなかったのなぜだろうと思った。また、OEM生産は相手側のブランド製品を製造すると言われていたが、なぜそんなことをするのだろうかと思った。全ての工程を一つの会社ですでたら、自社で製造してもコストは同じなのではないかと思った。
- 3. 日本での福祉用具産業は大企業よりも、資本金が少ない企業の方が割合を占めているとはじめて知った。個別のニーズに合わせて作ることがやはり重要となってくるものなので納得できた。スウェーデンでのことを聞いて、日本とは福祉に対する考え方が基本的に違うのだと思った。当事者にとってはスウェーデンやデンマークの方がやっぱり暮らしやすいのだろう。福祉用具産業に興味があったのでこの授業を受けて、くわしくわかったのでよかつ

たです。／民間企業の中でも福祉用具産業をする企業が2極化しているということは良く分かった。大阪の例では、「企業は金もうけのことしか考えていない」という意識が強く根付いているように思えた。実際私も以前はそのような意識しか持っていなかったが、この講義で福祉用具開発企業が頑張っている姿を見たら、そのようなイメージは単なる偏見にすぎないということが分かった。／企業が近隣地域の専門施設や専門家を訪問した時、反発やとまどいがあったという話で、私もその立場ならとまどうかもしれないと思った。福祉と企業がなかなか結びつかないかもしれない。しかし、この1年間、福祉とビジネスのつながりを学んできて考え方が大きく変わった。福祉を国だけに任せているよりも企業の行動力、発想力でより良いものにだってなるのだ。福祉を考える時、様々な視点で考えてみると違ったものが見えると感じた。／福祉用具への取り組みは、政府の補装具交付基準額が低いために製造業者の新製品価格設定にかなりの苦勞があることがわかった。また、身体機能の変化に漸次的に対応した給付ができない点などの限界をもっと指摘していく必要があると強く感じた。／車イスの話に1台では自分に合ったものに出会う確率は少なく何台か変えていくにつれて自分に合うものに出会っていく。一生車イスを使う人からすると何台も続々と変えていくにはお金もかかると思うし、浪費してるだけと思うだろう。初めから個人個人のニーズに合わせてくれたらどんなにいいだろうか…。でもそれにはお金もかかるし労働力もかかる。それでも私はいずれそういう社会になればいいと思います。／私は岡山出身なので、小規模企業がきちんとニーズインして無痛松葉杖を作ったことを知ってうれしかった。神奈川県への要望にあった「開発の基礎データとなる人間工学の公的データの作成」というのは、具体的にどういふものなのか分からなかった。／福祉用具開発もさまざまなやり方で進めているのだと驚いた。まだまだ施設では営利を目的としている企業の参入には抵抗があるようだが地域社会貢献という基本理念を継続していくべきだと思った。／福祉の分野への民間企業の参入は、社会の風潮からしてあまり歓迎されるものではない。しかし、企業同士が競いあって価格や性能を上げる

なら、私達は受け入れて意見していかなければならない。／どれだけ製品の内容が良くても、やはり価格の低いものを必要としている利用者が多いのだなと改めて感じました。現実的に考えたら価格のことはとても重要ですものね。また、福祉の用具だからといって福祉関係だけで力をつくしているのではないということも改めて思い知らされた気がします。あらゆる企業の協力があってこそ成り立つものだなと思いました。／元から企業がつくってきたものを「儲け」という考えから排除されてきたという過程は、企業にとってみれば本当に苦しい状況だったと思う。国の支援策がどこまで希望通りに行ってもらえるのかは分からないが、それによりニーズに応じた製品づくりができるのであれば、受ける側も満足度は高い。／福祉用具を生産する企業は、施設で働く専門職場等から見てみると「利益追求」をするために行っていると考えてしまいがちだが、利用者のニーズにあった福祉用具を作ろうとする企業側のがんばりも評価する必要があると思った。利用者のニーズにあった製品を作ろうと企業が努力しなければ、良い製品というものはいずれ生まれてこないと思います。こうした企業の働きを評価していきたいと感じました。／最後に読んだ「福祉工房あいち代表」の記事を読んでも、ここでの福祉用具はハンドメイドのものなので、工場で生産されたものの水準に追いつくことは難しい＝商売にするのが難しいのでは、と感じました。介護保険については20代から被保険者に、というのは少し想像しにくいなあというのが正直な所です。／現在、民間企業とコミュニティとのつながりがうすくなっているような気がする。年々改善されてきているとは思いますが、昔のような地域に根づいた企業が少なくなっているようだ。福祉器具の改良・発展はもっと企業が地域と密接する必要があると思う。

4. スウェーデン社会の「障害」の概念が、「各個人に属する特性ではなく、個人とその個人を取り巻く環境が接する際に生じる問題であり、環境をかえることによって基本的に取り除くことができる」という言葉が当たり前のことだが、気づきにくいことであると思った。障害は、個々人それぞれ違うのだから、そのニーズに応じていくことは大変であろう。／今の日本は大量生

産の方向が強いと思います。デンマークの11項目プラスアルファの内容があたり前に実現される世の中になれば、もっとより良く変化していくと思いました。／今回の講義で一番興味を持てたところは、日本型「地域福祉センター」を「スウェーデンの補助器具センター」に転換する条件というところである。私は、スウェーデンにおける福祉の開発等の部分にとっても興味を持っており、いつも以上に耳を傾け、先生の話聴くことが出来た。また、仙台市は私の地元であり、フィンランドとの提携の話は初めて聴きとても興味を示すことが出来たので、今後様々な手段を使い深く研究・追求していきたいと考える。この講義の内容は自分自身好きな分野であり、楽しく受講することが出来た。この講義がきっかけで、私は福祉系の一般企業を受けたいと考えております。約半年間ありがとうございました。

：スウェーデンやデンマークの組織や企業のあり方を取り入れる姿勢はとてよよいと思ったが、取り入れたものを日本にあったものにしていかないと結局、利用者・消費者にしわよせがくるのではないか（もうきてるのか!?!）。福祉産業もモトをとらなければやっていけないなんて、せちがらい世の中だと思う。しかし、結局どんなに理想をかかげてもそういう社会に飛びこんでいかなければならないのだろう。／外見をスウェーデンにならって変えていくだけでは無理、スウェーデンの考え方、障害に対する意識、精神という根底の部分から習っていくことが大切だというところはとても納得できた。福祉用具のセカイはとて幅広く広がっているのだなあと感じた。

5. 福祉用具が必要な人の80%は現在市販されている福祉用具で対応できるが、15%は改造が必要で、うち5%は一から作る必要があるということにとて驚きました。／改造を必要とする20%の人達の残存能力の把握のためにも、情報の共有は必要不可欠だと感じた。自立を応援していく小さな集団としてまず地域など挙げられるが、どの様な面においても地域に結びつくものだと思った。／今日は、多くの企業の事例を見たが、改修、改造という点で力を入れている会社に興味をそそられた。しかし、企業という名前（看板）から、よく思われたいというのが残念だと思った。この誤解を解く為にも、正しい

知識を住民に知ってもらわなければならないと思いました。／福祉分野のビジネスに関して学ばさせていただいたが、やはり難しかった。福祉器具に関しては実習で特養に行っていたとき、個人個人に本当に合っているのか？と思うことが何度もあった。やはり器具は個人に合ったものを使うべきでデザインもそれぞれ違うものにすべきであると思う。今後も福祉ビジネスに関して考えていこうと思う。／福祉用具とは生活しやすくするため障害を持った方のものとなるのだから、ニーズに対応したもの、既存製品を改良したりすることが大切だと思った。始めは、福祉とビジネスってどんな関係があるのかと思っていたが、民間企業が福祉に参入する事で生まれる問題・課題などを知ることができてよかった。そしてまだまだ見直していかなければいけないこともある事が分かった。／健康福祉ビジネス論を通し、今まで考えたことのなかった「ビジネス」という企業側からの視点で様々なことを学べたのは、自分にとって非常に視野が広がったと思う。今までは、利用者の立場に立ってその福祉的観点で考えることがほとんどだったが、その福祉的視点に加え、これから社会人として働いていくうえで、ビジネス的視点はとても重要であるだろうと思う。今後、福祉とビジネスが地域社会に共存できるようになれば良いと思う。

6. ユニバーサルデザインはすべての人に対し、誰もが使いやすいことを掲げているが、福祉用具の場合は本当に身体の状態にフィットしたものであることも大切であり、その為には、ユニバーサルデザインであっても使いにくく感じる人がいるということに着目することも重要なんだなと感じました。／ユニバーサルデザインの商品はひとりひとりの消費者にマッチしないのなら、必然的に個々にマッチする商品を手間と時間とお金をかけて生産しなければならないが、消費者の一番求めているものが安さだという点で、これはなかなか解決できるものでないと思う。これから一番にこの問題を乗り越えた企業は莫大な利益を得られるのだろうなあ、と感じた。／今日は話が難しかった。介護予防にフィットネスクラブ利用というものが言われているが、それに関する費用負担とかはどうなんだろう。／オンリーワン志向の会社が出

てきて、それがいいと認識される時代になってきた。しかし、オンリーワンの福祉用具はユニバーサルの商品より値は高くなる。ユニバーサルの商品を改造、改修する中で、オンリーワンのものにして行けるような技術を改造、改修する業者が持てるようになればいいのではないのか。なんて素人が考えてるより、簡単ではないですよ。

7. 石川県が福祉ビジネスの最先端というのは初めて知りました。マーケットイン視点と技術的アドバイスの必要性をすばやくキャッチし、すぐに「行政のバリアフリー化」につなげていったことが成功のカギだということがわかった。これからも、そのように体制づくりを整えていく都道府県が増えていく必要があると考えます。／各都道府県で、様々な動きがあることを知った。外国の企業を参考にしながら、発展を目指す企業が多いことは意外だった。日本の介護保険制度下で利益向上に苦しむ中、独自性を持った企業として成長することが生き残りとなるのだろう。福岡市がアジアに目を向けている点については今後日本の介護事情をどう利用していくかという面で注目した。

まとめにかえて

1. 「今まで学んできた授業ではほとんどが利用者主体の立場に立った援助技術法だったので、ビジネスという視点で福祉サービスを考えることがなかった。その意味でこの講義はとても新鮮」「専門職を目指す上（でも）企業的な考え方も時には必要」とあるように、導入部分では成功している。
2. 「福祉は利益を考えることより、心とか援助とかお金に換算できないものが主だと思っていたからいい刺激になりました」や、「民間企業の福祉参入はこれまでの福祉理念を覆すものだ（と習ったが）福祉を『経営する』ということの実態が少しずつ見えてくるこの講義は、興味があります」という期待に十分応えられたかどうかについては、不十分であったと言わざるを得な

い。その理由の一つには、「営利企業体の参入」が現実化したもとの、公的介護サービス市場や福祉用具市場における「民間企業」や「営利企業」の事業展開をどう見るのか、の論理展開が明確化されていないところにあったといえる。つまり、「営利追求型企業と地域貢献発想型企業の部分が少しわかりにくかった」という指摘を受けているのは、その反映である。それはまた、「株式会社やさしい手」香取インタビュー記事の教材配置の位置づけが明確でなかったことにもよる。この記事に関わっては、学生の感想内容は実に多面的で主体的具体的実践的な受け止め方と見方となっている。しかし、素材提供者の意図にあった「営利追求型企業と地域貢献発想型企業の違い」を読みを取ってもらえるかなという「暗黙の思い」は、通じ難かった。明瞭な課題提起が必要な場合もあるということ強く感じた。

3. 第12回及び13回で扱った「スウェーデン型『地域福祉用具センター』づくりの条件」の分野に関しては、「正直、今日の授業はかなりのスピードで、斜め読みが苦手なため授業についていけなかった。福祉用具のことが知りたくて、この授業をとったのでその部分がかなり速かったことは残念でした」という率直な意見や、「私は将来、福祉用具に関わる企業への就職を考えている」学生も存在することから、十分な時間配当のもとで展開する必要がある。この分野については、この大学の前期科目で担当する『「地域経済論」に「地域福祉産業—福祉用具産業の現状」として取り込むべく考えている。なお、健康福祉ビジネス論の講義では、全面カットではなくて、教材精選によって最小限の内容で展開する必要があると思う。
4. 多くの学生が介護施設等に「実習」にいつていることや、「NPO 型事業体」に関心を示していることをふまえて、実習先で何を見て欲しいのか・考えて欲しいのか・質問して欲しいのかなどを可能な限り事前に提起し、フィールド・レポートしてもらえないかと思っている。感想文中にあった「福祉用具の課題」、さらには「事業収支分析」の素材収集やヒヤリング、「マネジメントの現状と改善提案するとしたら…」等が想定される。また、卒業後の就職候補先としての業界分析や就職希望先（その関連で福祉関連取得資格項目

にも敏感である）の事例研究としての期待も寄せられている。マネジメント体の丁寧な事業分析を要請されていると受け止めたい。なお、学生の出身地に関連した教材には、郷土愛着的反応を多々示している（授業中に「ニヤニヤ」していたのはこの反映かも知れない）。個別地域性をつなげた教材の使い方も、学生が「私の地域の地域型福祉産業」を具体的にイメージ化する上でも有効な手法となるであろう。

5. 学生の提示したさまざまな「視点」については、それらの「視点」の絡み合いを解きほぐし、かつ「新たな視点・視角」を参考にして、教材配置の論理を補強・明確化する必要がある。また、それら「視点」を教材として配置できるように、今後一層の吟味を深めたいと考える。