

# 福祉用具に限らず、 広く高齢者の生活全般に目を配り、 老老介護を補う仕事がしたい

新型コロナウイルスの感染拡大やロシアのウクライナへの軍事侵攻など、ここ数年、世界は想定外の重大事変への対応に追われ、その影響はあらゆる産業・経済に及んでいる。介護業界も例外ではなく、介護サービス事業者や福祉用具メーカーを取り巻く環境は、コロナ前とは大きく変わった。何が起き、また何が変わろうとしているのか。フランスベッド(株)の池田茂社長に聞いた。



フランスベッド株式会社  
代表取締役社長  
公益財団法人  
フランスベッド・メディカル  
ホームケア研究・助成財団  
理事長  
**池田 茂氏**

## コロナ禍で、逆に大きく 伸びた福祉用具レンタル

—新型コロナの5類移行が正式に決まり、いよいよ先が見えてきた感じがします。3年余りのコロナ禍の期間を振り返り、特に印象に残っていることは。

やはり、会社の稼働率が大きく落ち込んだことですね。当社でも感染のピーク時は、本人が感染したのと、家族の感染による自宅待機を含め、毎日80～90人が会社を休んでいました。この5月から



バイオネス NESS L300

は季節性インフルエンザと同じ扱いになり、家族が感染しても、本人(従業員自身)は出てこれるようになるのでホッとしています。

人が休むのと同時に営業の機会が奪われました。これも痛かったですね。当社の営業は、病院の医師や介護施設のOTやPTに向け新製品の紹介をしたり、使い方の説明をするのですが、ウイルスが持ち込まれては困るので来ないでくれと。ダブルパンチですよ。

『バイオネス NESS L300』は

その典型です。脳卒中患者の歩行トレーニングに顕著な効果が期待できると、興味を示してくれる医療機関がいくつもありました。一昨年ようやく保険適用になり、これからというときにコロナと重なってしまいました。でも、今年の夏以降、福祉用具や医療機器の営業活動は一気に活性化すると思いますよ。

一方で在宅介護需要、すなわち福祉用具レンタルは大きく伸びました。一昨年は過去一番と言えるほどに。なぜだか分かりますか？ 病院がコロナ患者を優先した結果だと私は思います。入院患者の受け入れをされた、あるいは拒否される高齢者が増えた結果、在宅に留まる人の率が一時的に高まったのではないのでしょうか。当時貸し出したレンタル品の返却が、去年の10月あたりから一気に増えたのを見ると、病院に余裕ができてまた受け入れを始めたのだと思います。

## メンテナンススタッフの 拡充が急務に

—昨年5月、東京都小平市に新しい事業拠点「メディカレント東京」を開設しました。これは、東京都の後期高齢者人口の増加に伴い加速するレンタル需要の拡大に備えたものと言われています。

当社の場合、自社でつくった製品をレンタルするほか、他社の福祉用具についても代理店として取り扱っていますから、メンテナンスの量はアイテムにして2000超と膨大なものになります。

レンタル事業というのは再利用が大前提ですから、お客さんから戻ってきた福祉用具をメンテナンス



メディカレント東京

して、つまり洗浄・消毒して、不具合があれば調整して新品同様にしたりまた貸し出さねばなりません。当たり前のことですが、貸し出せば貸し出すほどメンテナンスの必要量も増えていく。

メディカレント東京は、東京都全域の福祉用具レンタル商品のメンテナンスを行うサービスセンターで、50人を超えるメンテナンス要員が働いています。今後は、北海道(千歳)、大阪、名古屋、千葉というように、全国の事業所やショールームを統廃合していく形で同様の拠点を設けていく計画です。

については、メンテナンス要員の確保が最大の課題。介護業界はどれも人手不足で、ヘルパーさんが足りないのと同じように、メンテナンスする人も足りなくて困っています。時給を上げると同時に、生産性を



メンテナンス作業



上げるために今後は機械化を中心とした設備投資を進めていく必要があります。

## レンタルに適した商品開発 とレンタル商品の有効活用

—同施設では重点目標として、「レンタルに適した商品開発」「レンタル商品の有効活用」を挙げています。

当社の場合、ほとんどの商品が3年償却なのですが、実はその前に随分廃棄しています。なぜかという、洗浄・消毒しても匂いが取れないために。例えばリフティングチェ



メディカレント東京



アー。失禁でしみこんでしまった匂いがとれないからと、丸ごと1台捨ててしまう。その場合も、その部分だけ捨てるような構造にしたらいいでしょう。

いちばん廃棄が多いのが床ずれ防止器のマットでしたが、専門の洗濯業者をようやく見つけたので何とか改善できそうです。レンタルとは



メンテナンス作業

いえ、もちろん法定耐用年数の範囲内でなるべく長く使うのが今のSDGsの流れにも沿っています。

革新的な介護ベッドと好評な「離床支援マルチポジションベッド（通称マルポジ）」にしても、もう一工夫できたと思います。というのは、介護度2～3を対象につくったものの、実際には4～5の重度の利用が多いため、床ずれが発生したケースが多く報告されました。

そこで、マルポジ専用の床ずれ防止器を開発し、この夏からレンタルを開始します。寝姿勢から立ち上がり姿勢まで4つのポジションに変形する電動ベッドは世界中探しても我が社以外にはないので、ここからさらなる普及に結び付けていきたいですね。

**▶ 老老介護を助けるという視点に立った福祉用具開発も**  
——「マルポジ」や「自動寝返り支援ベッド」もそうですが、福祉用具の介護ロボット化が進み、最近ではICTによる高多機能・システム化が顕著になってきました。



マルチポジションベッド

介護ロボットやICTも確かに一つの方向性で、この先どんどん進んでいくでしょうが、私はもう一つの方向性として、“老老介護”を助けてくれるような福祉用具の開発があると思いますよ。

お年寄りがお年寄りを看る老老介護の状況は、今後、施設でも在宅でもますます進んでいきます。ただ、頭さえしっかりしていれば相手の世話をすることはできます。それを考えると、力仕事を代わりにやってくれる、お年寄りの小さな力で動かすことができる福祉用具という方向性はありだと思えますね。特に在宅の場合、複雑な機械操作やリモコン設定が必要な介護ロボットはなじまないと思う。施設の場合は職員がいるから、介護ロボットやICTはどんどん入っていくと思いますが、在宅の福祉用具は完全に「老人が老人の面倒を見る」という前提で開発していかないと。

老老介護の時代はあと20～30年は続くと考えられます。高齢者は病気も障害もそれぞれ一人ひとり違います。ですから大事なものは多品種少量への対応。1か月に一定程度の依頼しかないようなレンタル商

品も扱っている当社としては、個々のニーズにきめ細かく対応していく姿勢を堅持していくことが今後も大切です。何か困ったときは、「フランスベッドに相談してみたら」と言われるような会社でいたいですね。

**▶ 財産分与もお墓の問題も何かあったらみなケアマネに**  
——団塊の世代が後期高齢者となり、超高齢化社会はますます深化していきます。福祉用具以外にも、新たに参入したい事業分野はありますか。

昨年、認知症がひどくなって有料老人ホームに入った親族を世話した際に、身をもって当事者の大変さを知りました。まず、もろもろの手続きに苦労しました。本人名義の口座に入会金を振り込む、そのために銀行から金をおろす、こんな普通のこと代行で行おうとすると難しい。引越しの際、テレビ、冷蔵庫、電子レンジなどの家財道具を処分するのに30万円もかかりました。亡くなったときの後始末を考えたら大変ですよ。みんな捨てなくちゃいけないから。

だったらいっそのこと、みんな貸してしまったらどうだろうかと思いました。当社のレンタル事業は福祉用具と一部医療機器だけですが、もっと生活全般に対象を広げた方が皆さん助かるんじゃないかと考えました。亡くなった場合は、これに遺産相続や財産分与、お墓の問題も加わります。この間、ケアマネジャーにアンケートをとったのですが、いちばんやってほしい研修がなにかというと「成年後見制度」に関する研修でした。

高齢者が最後に相談する相手はケアマネジャーです。間違いなくケアマネジャーが一番頼られる存在。他に相談する相手がいないから。中には、遺品整理やその後の財産分与などの話もあります。もしも家族や子どもが遠方に住んでいたらどうするのでしょうか。弁護士や司法書士にするような相談ごとにケアマネジャーが答えられるはずありません。

今まで福祉用具のことばかり考えてきましたが、これからは生活全般、それもモノに限らず終活のソフトに至るまでの広範な知識が必要になってきます。そこで困るのはケアマネジャーですよ。何かあったらみなケアマネジャーのところに行ってしまう。聞かれたケアマネジャーも、誰に聞いたらいいのかわからず途方に暮れてしまいます。フランスベッドもしくは財団は、そこまで考えて情報提供をしていく必要があるのではないかと思います。

——「ふれあいの輪」が次号からWebになります。その狙いと期待

される役割について、最後にひとことお願いします。

現状の紙のままだと、手にしたごく一部の人が見られますが、Webになれば不特定多数の人が、スマホやパソコンを通じていつでも、どこでも見られるようになります。また本編の記事のほか、例えばケアマネ研修講座や福祉用具の新製品情報などを、動画配信することもできます。いわゆるeラーニングとしての使い方ですね。先ほどの成年後見人問題にしろ、動画を別に製作してコンテンツとして盛り込めばいい。

財団は毎年、在宅ケア、福祉機器等開発に関わる講演会（シンポジウム含む）を、年間50回近く、全国に出張してお届けしていますが、そのための経費や時間を大幅に削減することもできます。

介護現場や病院との目に見える接点がなくなると心配する向きもありますが、そこは社員に新たな営業努力を求めたいですね。

