

積水ホームテクノ
株式会社
事業統括部長
宇多晃彦氏

日立キャピタル株式会社
業務役員
東京医療営業本部
本部長
池野芳樹氏

酒井医療株式会社
販売促進部 担当部長
入浴装置販売促進課長
松本明彦氏

スペシャル座談会

積水ホームテクノ×酒井医療×日立キャピタル

入浴者の身体状況に合わせて浴槽レイアウトを変更 「介護施設向け浴槽リースサービス」が スタート

介護施設でのユニットケアの広がりや高齢者専用賃貸住宅の増加により、システムバスで一人ひとりが入浴する「個浴」へのニーズが高まっています。そのため、入居者それぞれの身体状況に合わせて、加齢による入居者の身体状況の変化に対応できるシステムバスが求められるようになってきました。このニーズに応えることができる、自由に浴槽レイアウトを変更可能な「可変性」を備えたシステムバスが、積水ホームテクノ、酒井医療、日立キャピタルの3社の協力により誕生しました。より安全で快適な高齢者住宅を実現する新しい「介護施設向け浴槽リースサービス」について、事業の責任者にお話を伺いました。

「可変性」が「個浴」のキーワード

—皆様の会社では、いつごろから医療・福祉分野に取り組まれていますか。

宇多●積水ホームテクノは、1990年代から高齢者向けのユニットバスの販売を始めました。同時に、SH(シルバーハウジング)研究室を設立し、人間生活工学に基づいた基礎研究を行ってきました。人間は年齢を重ねていくに従って、身体の動き方や身体状況が変わっていきます。ずっと同じ設備を使うのではなく、身体の変化に合わせて設備を変えることのできる浴室という視点で商品開発を行ってきました。高齢者の介護専用設備機器の開発は1999年から始め、そのキーワードを「可変性」としました。

松本●酒井医療は1881年に創業して以来、リハビリテーション分野を中心にビジネスを展開して参りました。介護用機器については、高齢化が目ざされ始めた1970年代から特別養護老人ホームなどの施設向けの商品を販売しています。当社は「自立支援」をコンセプトにリハビリテーション設備を開発してきました。入浴装置もその延長上にあるとらえ、自立を支援するための浴槽という切り口で商品の開発に取り組んでいます。

池野●日立キャピタルでは医療・介護・福祉分野を重点分野と捉え、2007年4月に東京医療営業本部を新たに設立し、介護・福祉分野専任担当者を配置しています。介護福祉分野では従来のリースだけではなく、なかなか新しい顧客を開拓するのが難し

という現状がありました。

そのため、当社の持っているさまざまな商品を複合的に提案するなどの取り組みを行い、この分野のマーケットを広げていきたいと考えていました。

—今回始まった新しい浴槽のリースサービスは、どのようなきっかけから生み出されたのでしょうか。

宇多●直接のきっかけは、ユーザーから当社のユニットバスに酒井医療さんの個別ケア浴槽「バンジー」を取り付けて欲しいという要望をいただいたことです。さらにユーザー調査により、入居者の介護度によって通常の浴槽と「バンジー」を使い分けていることが分かりました。商品開発では、当初から入居者の身体状況に合わせて「可変性」をテーマに取り組んでいましたが、機械での介助が必要な方については「バンジー」を利用いただくことで、介護度の変化に合わせて、より幅広い「可変性」を実現できると考えました。松本●リハビリテーション機器では、患者それぞれの症状に合わせて「可変性」は常にマーケットから求められていたニーズでした。今回のサービスでは、まさにその「可変性」を具現化できたと考えています。

これはリハビリテーション機器メーカーだけでは不可能で、住宅設備メーカーと協力することによって初めて実現できたと思っています。

可変性を実現するリースの利点

—なぜ、今回はリースという方式を選択されたのでしょうか。

宇多●「可変性」の実現のためには、設備的な問題のほかにコスト面での問題がありました。初期投資でユニットバスと浴槽の費用をすべて賄おうとすると、入居者の身体状況の変化に応じて、設備を入れ替えることが難しくなるのが現状です。しかし、リース契約であれば、契約期間が終われば、自由に取り替えることができます。池野●ユニットバスは建物の一部であり、リースにはあまり向いていない商品であるというのが従来までのとらえ方でした。しかし、今回の「可変性」というコンセプトはリース商品として非常に優れていると判断しました。

また、「個浴」の広がりやひとつの施設にいくつもの浴室が必要になるという側面を持ちます。施設の新設費用を抑え、施設運営者の初期負担を少なくするという面でも大きなニーズがあると期待できました。

—今回のサービスは介助者にもメリットがあるのでしょうか。

宇多●はい。最初はお自身で入浴されていた方が、その後、入浴介助が必要になった場合、通常の浴槽では介助者の負担が非常に大きくなってしまいます。しかし、入居者の身体状況に合わせて、介助用の機械を取り付けるなど設備を更新できれば、介助者の負担も大きく減らすことができます。

—施設運営者にはどのようなメリットがあるのでしょうか。

宇多●入居者の身体状況の変化に合わせて設備や介助者のサポートを変えていくことができるということは、入居者の快適性の向上にもつながります。介護度が低い場合には、通常の浴槽のほかに檜の浴槽などを選択して、より高級感を演出するなど、施設の差別化にも役立ちます。施設運営者にはさらにコスト面のメリットもあります。初期投資である建築費を抑えながら、運営経費の中で入居者の変化、ユーザーのニーズに対応できます。この点はぜひ強調したいです。松本●当社は「バンジー」などで、機械浴の小型化を進めてきましたが、今回のリースサービスによって、施設運営者にも幅広い選択肢を提供できると考えています。宇多●リースという形式は、ハード・ソフトの両面で入居者のニーズに施設運営者が柔軟に対応できるという環境を提供できます。これは、今後増加が予想される高齢者専用賃貸住宅などにおいて、設備面やソフト面で他の施設と差別化を図り、活用していただける方式だと確信しています。

—今後の浴槽リースサービスの展開をどのようにお考えですか。

池野●療養病床の再編が本格化し、今後、高齢者専用住宅へ転換されるなど大

きな需要が見込まれます。当社は医療・介護施設のお客様にお薦めするだけでなく、医療・福祉分野に携わっている設計会社やコンサルタント会社等にも提案を実施していく予定です。

松本●「バンジー」のラインアップの強化を計画しています。まず、リフトを単体の商品として販売できるようにします。また、現在は介護度4までしか対応できませんが、介護度5に対応した商品を開発して、このリースサービスをずっと安心して利用していただける体制を整えます。さらに、浴室環境全体をとらえた周辺機器を開発していく予定です。宇多●ユーザーニーズの高度化やユニットケアの今後の広がりを考えますと、施設用浴室へのニーズは大きく、これに対応していきたいと考えています。介護度の高いユーザーについては今後とも酒井医療さんと協力していく予定です。また、その一方で高級化、差別化といったニーズもあります。こちらについては、日立キャピタルさんの協力を得て、ユーザーニーズに対応していきたいと思えます。今後は、小さな浴室でもリースサービスを利用していただけるような商品のラインアップを充実させていきます。また、「可変性」をコンセプトに掲げたサービスを、浴室以外のキッチンシステムや洗面システム、手すりなどにおいても提供していきたいと思っています。

介護・自立を支援する「浴槽可変システムバス」

積水ホームテクノ株式会社は介護施設向けの入浴設備として、3種類の浴槽(FRP製可変式浴槽、檜浴槽、小型機械浴槽)とその周辺部材をリース販売する「個浴」向けシステムバスの販売を6月より開始している。

システムバス本体を設置後に浴槽を変更できるため、入居者の身体状況に合わせた運用が容易に可能となる。また、介護度に応じて浴室内のレイアウトを変更できる「ユーザー可変」機構により、介助者の負担を軽減する。

小型機械浴槽には酒井医療の「バンジー浴槽」を採用し、そのほかにも移乗台や腰掛けボード、浴室介護リフトなどがリース対象になっている。リースは日立キャピタルが担当する。



身体状況に合わせて変更

本座談会の詳しい内容は、各社のホームページでご覧いただけます。

【問い合わせ】

SEKISUI
HOMETECHNO

積水ホームテクノ株式会社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-15-17
住友不動産西新宿ビル3F
TEL.03-5331-6351 FAX.03-5331-8526
<http://www.sekisui-hometechno.co.jp/>
<http://www.kaigoshien.com>

SAKAimed

酒井医療株式会社
〒113-0033 東京都文京区本郷3-15-9
TEL.03-3814-8590 FAX.03-3814-9198
<http://www.sakaimed.co.jp/>

日立キャピタル

日立キャピタル株式会社
〒102-8105 東京都千代田区飯田橋2-18-2
マクセル東京ビル
TEL.03-3514-3103 FAX.03-3514-3077
<http://www.hitachi-capital.co.jp/>