

今、供養関連企業において、どのような仕事が開発されているのか。企業における企画・開発・販売・施工、あるいは各企業の横のつながりを構築する各種団体の先導役……さまざまな立場のキーマンたちに、どのような思いでお仕事に取り組んでいるのかを聞く「ビジネス最前線」。

第10回目は、株式会社人とくらしラボ 代表取締役 川畑誠志氏にご登場いただいた。

介護とご供養を結び合せ、より手厚いお見送りを

株式会社人とくらしラボ 代表取締役 川畑誠志

川畑誠志氏は、地域密着した介護事業所を元気にしたいとの思いから、2015年に株式会社人とくらしラボを創業。現在の事業は、介護分野を応援するコンサルティングが主となっている。コンサルティングの内容は、創業時に多かった「介護事業の立ち上げ支援」案件から、「利用者減」「求人」「事業の立て直し」の案件が増加傾向にある他、ご供養の業界とつながりたいという要望も増えてきたという。川畑氏に、介護業界から見る終活からお見送り、ご供養の現状や、将来的な展望などについてお聞きした。



川畑誠志
(かわばた せいじ)
1974年香川県出身。日本福祉大社会福祉学部卒。精神障害者の作業所勤務、グループホーム管理人、精神科のソーシャルワーカー、飲食業界を経て、特養の法人立ち上げに携わる。2015年に株式会社人とくらしラボを創業。社会福祉士事務所人とくらしラボの社会福祉士・成年後見人・介護認定審査会委員としても活動している。

介護施設の課題解決を行う

介護施設のコンサルティングを現在の主要業務としている株式会社人とくらしラボ。代表取締役の川畑誠志氏は、中小の事業所が現場に集中できる環境作りを整えていくことがミッションであると語る。

「コンサルティングでは、経費削減支援を入り口にすることが多いです。初期費用ゼロで可能なコストダウンプログラムを設けているので、経費削減によって生まれた余剰資金でコンサルティングフィーに回してもらいビジネスモデルです。余剰資金の用途としては、経営、求人や人材育成、設備投資などのプランも用意し、外部顧問の紹介も行って、事業所をトータルでバックアップしています」。

加えて、「楽々くらサポ」のポータルサイトを立ち上げ、ビジネス交流会や経営相談会、ラジオ番組放送などを行っている。また、介護と供養の業界をつなぎ、一緒に展開していこうという目的で一般社団法人「くらしのえん」を登録し、終活や供養を前向きに考えていく仕組みづくりにも着手した。介護

業界に長く籍を置いた経験から、介護業界もご供養の業界も、実はこれまで半分しか仕事をできていなかったのではないかという反省からだ。

「介護業界では、生前のサポートは熱心に行いますが、お看取り後のことには非常に戸惑います。私自身、成年後見人として身寄りのない方の葬儀を初めて行なった際には、葬儀社選びもご葬儀のやり方も相続の手続きもわかりませんでした。お看取りの専門家のつもりでいましたが、お看取り後のことは分断されていると感じたのです。その経験から、両者をつなぎ合わせることでご家族のサポートもできるのではないか、と考えるようになりました」。

人口の半数は介護施設で亡くなる時代を迎えた現在。サイトを立ち上げたことで、ご供養の業界は介護業界との繋がりを求めており、プラットフォームを作る動きがあることもわかった。その一方で介護業界は、良い介護を行うことで止まってしまっている。介護がご供養にも関わる必要性や消費者ニーズを訴えていく意義、その風穴を介護から出てきた川畑氏が開ける意義を感じている。

介護の業界にお見送り視点を

介護とご供養の2つの業界にこうしたギャップが生まれた背景には、介護の業界では長く、死を語ることがタブー視され、議論されてこなかったことがある。だが、目をつぶってばかりはいられない。

「ナースを除く介護従事者の大多数は、ノウハウがないことからお看取りを怖がる傾向にあります。そこでご供養やお看取りのプロたちとタッグを組み、彼らのノウハウを職場内研修で導入する提案をしたいのです。さらに、保険や相続などの終活の専門家を招いて、入居者の家族会で勉強を行って、施設、家族、エンディング業界の三角関係の信頼関係を築くこともできるでしょう」。

セミナーを実施したことにより、ご供養業界からの「介護の分野から葬儀を紹介して欲しい」というニーズを掴んだという川畑氏。今後は消費者の側からも求められるだろうという自負がある。将来的には地域ごとにコーディネーターを置き、エンディング事業者と協力関係を作って、介護事業者へのノウハウ供与を進めていく予定だ。

「特別養護老人ホームでは、あと1週間との余命宣告を受けると看取り体制に入り、医師が立会います。コーディネーターをその場で呼ばれ、一緒にお看取りをする存在に育てていきたいのです。このお看取り期間に誰に亡くなったことを知らせるかなどのご葬儀のコーディネートができるように、何年も前から関係を作っていきたいと思います。介護施設の相談員とご家族と利用者様お互いの理解を深めてもらうツールとして冊子なども準備し、家族会で活用法をお知らせしながら、僕らとの関係も作ってもらうことを考えています」。

介護と仏事双方をつなぎ合わせて

また、介護と仏事の2つの業界の実情を明らかにして、思いの繋がる者同士を繋げていく事業も行っていきたいと川畑氏は語る。

「介護の事業者は保健事業という意識が強い上、



セミナーを行う川畑氏

社会福祉法人は収益事業ができないことから民間の事業者には壁を作ってしまう傾向があります。特に介護施設には『その方の生涯を豊かにするために全力を尽くしてきた』という思いがありますから、他の業種・業者のことも、リポートや便利なサービスではなく、『心から全力を尽くす』という姿勢でジャッジしがちなのです。他業界と協業するには、その思いを共有できるかどうかは大きいと考えます」。

株式会社として運営している介護施設はすでに、事業内容の半分は介護保険、残りの半分はそれ以外のサービス事業という意識に変化してきているという。だがそのサービスの内容は介護以前の時間軸に対してであり、介護より後の時間軸のことまで手がける施設は少数派だという。だからこそ協業が重要なのだ。

「少数ながら介護施設が墓地区画を購入し、共同供養墓を設置しているところも出てきました。しかし私は、区画を販売して終わりでは、介護施設の共同



ラジオ番組にも出演
※葬送・終活ソーシャルワーカーの吉川美津子さんと

墓地としての意味がないと考えています。それよりも区画料は無料、供養塔の石代は施設が負担し、ご家族からはご供養の費用をいただくビジネスモデルの方が、ご家族、施設、お寺の3者にメリットがあると考えます。収入的にもそうですが、入所よりも先に墓地を考えている潜在顧客の名簿が蓄積されますし、お客様も施設もお寺との繋がりができます。また、ご供養塔に集まるご遺族も入所の見込み客になることでしょう。

寺院、施設、ご家族をクロッシングすることでビジネスに結びつくケースは、今後も増えていくだろうと川畑氏は考えている。

「今の介護業界には、ご供養の専門性が必要です。供養業界には、たくさん勉強して危機感がある、思いの通ずる方がたくさんいらっしゃいます。介護業界と同じ目線で対等な関係を築き、お互いに協業できれば、双方の業界で良い介護、良いお見送りができるように考えています」。

誰もが安心して暮らせる地域に

同社が今、掲げているのは「誰もが安心して暮らせる地域を目指して」。今後は介護障害者福祉、医療保険制度の統合によって、病気、老化、障害を問わずに社会保障が一貫性をもつようになる。しかし制度の変更だけでなく、それによって地域の中が支えあっていくようにならねばならない。その仕組みをどう作るかを考えていくべきではないか、と川畑氏は指摘する。

「2025年に高齢者数がピークに達して以降の社会

保障について、厚生省はそろばんを弾き終えています。以降の高齢者数は減少していくので、介護のコストは減少し、次は子育て支援に特化していくことになるでしょう。そこで、今から2025年に先駆けて子育ての分野に種まきをしている企業は、その時にスタートダッシュできます。

このように数字は嘘をつきます。

現役1人でシニア2人を支えるというのも、数字の大きな嘘です。私は経験やスキルを持っている65～85歳の人たちにも社会を支えてもらう仕組みを作れば、高齢化率の高い地域ほど潜在的な可能性も一番高い地域になり得るわけです。つまり、人口2割のシニアをうまく活用することが、高齢化社会の構造の変革ではないでしょうか。

地域ネットワーキングによる地元企業での生産活動ができる人たち、NPOとして地域や子供のためのボランティアができる人たち。介護を受けながらもできる役割を果たす互助段階の人たち、いずれの高齢者層も活躍できる仕組みを提唱し、まずは香川県で実現しようと取り組み始めている。

「介護によって豊かに亡くなってもらうことをクローズアップされている一方で、ご葬儀やご供養が簡素化の傾向に向かっているのは、全く反対のベクトルでしょう。そこには、人は亡くなったらそこまでという意識が働いているように思います。もし、ご供養やご先祖の存在の重要性を再認識できれば、社会もそして介護ももっと心豊かになるのではないのでしょうか」。

そのためには、介護とご供養の業界が協業し、ご供養を参列者の気持ちを整える、意味ある儀式にしたいと川畑氏は語った。