

矢富先生講演『高齢者の社会参加を促進する』

高齢者の就労について今、研究をしている。高齢者の社会参加を推進するという観点で今日は講演する。

高齢者は、生きる目的が希薄になってくる。「よりよく生きたい」という目的意識がなければ、社会参加の意味がない。社会参加の基盤となる条件は、4つある。健康であり続けること。社会参加からの離脱の理由にはひざ痛などの健康障害がある。趣味やボランティアには金銭負担が必要になるため、経済的余裕が不可欠。第三に人と交わることを楽しめること。そして、その人がやりたいことをできる、生き甲斐となることを持っていることが必要になる。

人々が生き生きと自分のやりたいことをやっていける環境を作るかが重要。それが健康で長生きを達成する重要な要件である。それでは山梨県はなぜ日本一健康長寿なのか。山梨県が行った調査の結果では、仕事がある、旅行仲間がいる、役割がある、無尽講（一月1回集まって酒を飲んで交流する）を楽しんでいるという結果が得られている。厚生労働省の研究に参加して、一万人を対象に認知機能が低下した人と低下しなかった人の差を調べた。違いは病気を持っている、うつ的である（活動が不活発である）。一人暮らしの方が「よい」という定説から外れた結果も出た。同居家族がいれば家族を頼っていれば済むが、一人暮らしは自分で全部やる必要があるのも、そのことで機能を落とさない結果が生まれる。いざという時に助けてくれる人がいる、というのも「よい」。

今の介護予防事業はお金をかけた割には効果がないことをやっている。65歳以上の人たちに介護のリスクがあるかどうかをスクリーニングするという介護予防対象者把握事業がおこなわれている。その結果、怪しいと思ったら介護予防事業に誘う。例えば、筋力が落ちていると判断されれば、筋トレに誘う。しかし、来ない。自分がそういう人間だと思いたくないから。そんなプログラムに一人数十万の費用をかけている。

私は「何をやりたいか」聞こうと提唱している。加えて、「1週間に1回以上何をやっているか」、それをしているなら、「どんなところで、どんな団体でやっているか」も質問する。そんな調査をすべきだと提案している。ウォーキングがしたいという人に、あなたの地域では、ウォーキングしている人は、どのような団体でウォーキングをしていますという情報を提供して、ウォーキングしている人と結び付ける。そういう地域情報（社会資源）とニーズを結びつける事業をすべき。横浜市は提案を受け入れてくれた。金沢区でモデル事業を興すことになった。ニーズのマッチングは、今は紙だが、これからはウェブで行うようになるだろう。

柏市で高齢者の就労を生みだしていこうというプロジェクトを始めている。高齢者就労といえば、シルバー人材センターがあるが、そこには草むしりなどの軽作業や駐輪場の管理のような仕事しかない。柏市には団塊の世代が毎年4千人戻ってきている。退職1年目はルンルンだが、むなしくなっていく。生きがい、やりがいのあることをしたいが、地域でピ

ューはむずかしい。そこで働くことは、今まで働いてきた人たちにはハードルが低い社会参加の形であるが、シルバー人材センタでは、プライドを捨てて、考え方を変えない限り仕事は来ない。

そういう人たちに仕事を提供できないかと、次のようなワークシェアリングを提案している。農業といっても農家の経理を助ける仕事で、何人の経験者がグループでいくつかの農家の経理を請け負う。例えば老人施設で、朝の忙しい時間帯で、高齢者が介護直接ではない食事の補助をすること、たとえば刻み食を作る作業をすることで、正規の職員は介護の仕事に専念できる。年金があるのでプラスアルファの収入があればよい、という人が就く仕事を作り出していく。ワークシェアリングで、仕事をする。通常一人分の仕事を3人でやることによって、高齢者のライフスタイルに合った柔軟な働き方ができる。1週間一人が海外旅行に行くならば、ほかの仲間がその穴を埋めてくれる。そういう働き方の人を増やしている。ワークシェアリングするには、連絡調整が頻繁に必要だ。今は、電話だが、iPadを渡して連絡調整を行う実験を進めている。東大とNHK、IBMと協力してテレビをつけるとワークシェアリングの情報が最初に出るようなシステムを作ろうとしているところ。テレビのように、利用する必要性が高いものとセットにすることで、利用しやすいものにしてしようとしている。

柏市では、地域に生活支援のコミュニティビジネスも立ち上げようとしている。高級住宅街でも高齢化が進むとスーパーマーケットが撤退する状況がある。そこでこれ以上生活を落とさないために何ができるか。アンケートを取ったら、緊急時に助けが得られる、という希望が多かった。住民同士がセコムの代わりにするためには何をすればよいか。第二の希望は庭木の剪定。「病院の送り迎え」「買い物代行」は少なく、「パソコンを学びたい」「文化的な情報が欲しい」が多かった。また、「病院選び（腕の良い専門医を知りたい）の相談」「住宅のリフォーム相談」などの専門的な相談サービスも多かった。そのようなニーズを知ることから始めるべき。ウェブも利用できる。

サービスを利用したいが8割、サービスを提供したいが4割。しかし、サービス提供側の大半は「病院の送り迎え」的な単純な労務の提供。その中でニーズとサプライのマッチングはまさにウェブの得意とするところ。

質問：近所の人を助けを借りたいと人は考えるのか。

回答：日常生活で顔を合わせる人からのサービス提供には拒否反応は強いが、専門家であれば近隣者であることは抵抗が少ない。

質問：域内で本当に支えあえられるのか。

回答：若い人たちの多い地域に他の地域から高齢者が手伝いに行く、というように地域間交流を付け加えれば、ソーシャルビジネス・コミュニティビジネスが発展する可能性がある。子育て層の主婦、子育てを終わった主婦、退職した男性をどう組み合わせるかが大切。

質問：他人嫌い以外に閉じこもる理由はあるのか。

回答：複合していることは確か。うつ的、認知症、体力低下など様々な要因がある。その中で他人嫌いは大きな割合を占め、それに他の要因が重なっていると思われる。それを破るには、小学校の同級生が誘うというような、友達が大切。

質問：地域特性が大きく影響しているのではないか。

回答：地方でも何もしないと何も変わらない。リーダが10年くらい頑張るといのが、変わるきっかけになる。リーダはどこにいるか。農家などは仕事があるので、地域を変えようという気が起きない。公務員、教員などが活動するのがよい。首長が「退職前2年間は地域活動にトライせよ」というくらい励ますべき。それに対して、アパートだらけの新興住宅地などではむずかしい。その中でも、リーダを作り出していく努力が必要である。