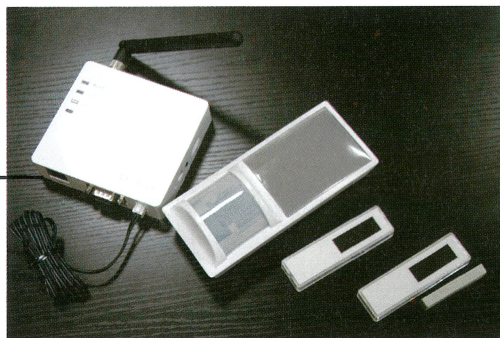
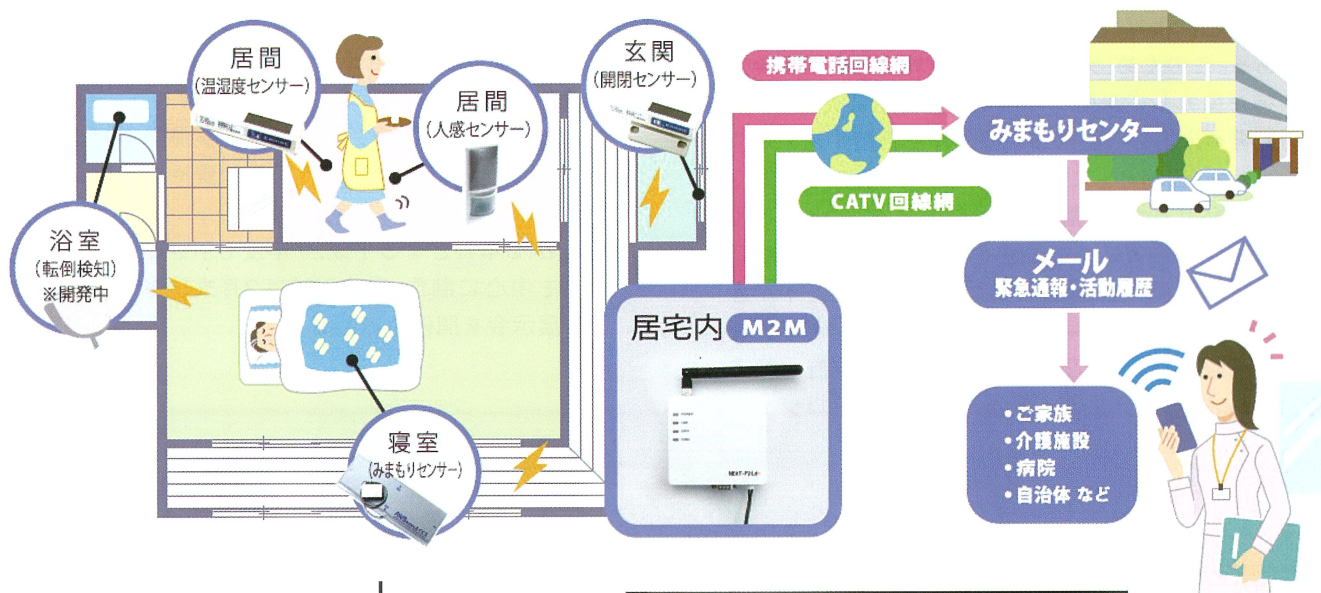


独居老人みまもり支援サービス

株式会社 エイビス

在宅介護・在宅看護向けの『みまもり支援システム』のイメージ図



居宅に設置される M2M機(写真左) と各種センサー

企業情報

会社名 株式会社 エイビス
 代表者 代表取締役 吉武 俊一
 所在地 〒870-0026 大分市金池町3-3-11金池MGビル
 TEL.097-536-0999 FAX.097-536-0998
 URL <http://www.aivs.co.jp>
 E-Mail m_kubo@aivs.co.jp (担当 久保 雅紀)
 事業内容 コンピュータソフトウェアの開発及び販売
 資本金 2,000万円
 設立 1997年9月9日
 社員数 55人



概要

独居老人の孤独死等、悲惨な事故を未然に防ぐことを目的とし、独居老人の宅内に各種センサーを設置し、一定時間動きが無い等の生活習慣に異変が発生した場合、センターから利用者のご家族などに警告を発信するサービスを提供する。

背景・経緯

独居老人に向けた 新しいみまもり支援サービス

株式会社エイビスは『水質検査システム』『大気測定システム』等、環境分野に特化したパッケージソフトの開発を手がけるIT企業。2008年には大分県ビジネスグランプリで優秀賞も受賞している。

同社では2009年に医療・介護分野への進出に着手。特許を持つ直径約2センチの円形センサー2つをベッドのフレームに取り付け、ベッド上の要介護者による上床、離床、離床行動、異常行動等で生じた振動をセンサーが感知し、映像配信する試作装置を開発するに至った。

試作機は大分市内の介護施設の協力を皮切りに、各施設の協力を得て検証を実施し、完成度を高めていったが、利用者からの意見・要望を取りまとめたところ、訪問介護・訪問看護の一環として、独居老人のみまもり確認に対する要望が多いことに着目。現状の有線LANを利用した機器に加えて、携帯電話回線や無線LAN対応受信機を組み合わせることで24時間365日のみまもり体制により、一人暮らしの老人にも安全・安心のサービスを提供する「みまもり支援システム」を作り上げた。ものづくり補助金を、試作機開発に至るまでの材料費、人件費、加工費等に活用した。

内閣府の高齢社会白書によると、2010年に約465万人の老人一人暮らしの世帯数は、2015年に約562万人、2020年には約631万と年々増加傾向にあると予測されている。そのうち要支援、要介護の老人の割合は約半数を占めると推定。年間約1.5万人ともいわれる孤独死も社会問題化しており、人的支援ネットワークの広がりと一緒にITを活用したみまもり支援サービスの早期普及が望まれている。

ところが、独居老人向けみまもり支援サービスに対する潜在的ニーズは高いものの、実際の加入者数はごく少数であるというのが実態である。その要因は導入ならびに運用における費用面、現行システムの性能面や使いやすさにあると同社では判断。実証実験を行うことにした。

事業内容

安価で使いやすい ユーザー目線のシステムを完成

エイビスが独居老人向けに開発した「みまもり支援システム」は、居間、寝室、浴室、玄関等に設置したセンサーが独居老人の生活行動を各種センサー（人感センサー、温湿度センサー、ドアの開閉センサー等）が検知。検知した情報は居宅内に設置したM2M機が集約し、クラウドセンター（みまもりセンター）を通じて定期的に安否情報を家族や介護施設等の特定者へ

メール連絡する。一定時間、生活反応がなかったり、夜間に居室の扉を開けて室外へ出たり、居室や浴室で転倒したりといった情報も、随時メールで連絡していく。オプションで様々なセンサーの追加も可能だ。

同社では、本サービスを初期費用1万円、月2,000円と破格的な料金設定で提供し、他社製と比較して経済的負担を少なくしている（他社は平均初期費用約2万円、月約3,000円が相場）。またインターネット環境がない世帯でも携帯電話回線を使ってクラウドセンターへ通報できるようにしており、ネット契約により生じる経済的負担も軽減。センサーもソーラー電池を使用しているため電源の心配も少なく、設置も簡単にしている。

このように、一連のユーザー目線に立ったサービス内容をセールスポイントに、多数の契約者を獲得する見込み。みまもり支援サービスの普及に向け、大きな弾みにしていく狙いである。

成果

ケアマネージャー等を通じて 販路開拓に邁進

2015年4月、エイビスは本システムの販売を開始。介護施設のケアマネージャーや病院、NPO法人、自治体等を通じての販路拡大計画を立てており、介護施設を対象にした代理店を増やす一方で、東京支店を置く関東地区においては個人ユーザーからの問い合わせも多いという。

まずは2016年8月までに200先の契約を目標にし、販売開始5年後の2020年には大分県内1,000先、関東地区を含めて1万1,000先の契約確保を目指している。

展望

本事業で得たノウハウを活かし 新規分野での地位を確保へ

超高齢化時代が本格化し、介護業界における社会的使命は日増しに高まっている。そのようななか、本事業を進めるにあたり同社が積み上げてきたノウハウの存在は大きい。防犯サービスへの応用も考えられよう。

新分野での挑戦は、まだまだ始まったばかりだ。

まとめ

point

社会的要求が高まるなか、独居老人向け見守り支援システムをユーザー目線で開発する。