

# 実績報告書:遠隔環境での新たな高齢者向けサービスの創出 (事業者名:ジョージ・アンド・ショーン株式会社)

## ■ 実績報告書の概要

### 技術実証の概要

- ・ シニア向けオンラインサービス基盤を通して、加古川市内高齢者同士、または地域外高齢者との社会接点を構築する
  - ・ 特に既にコミュニティに参加されているシニアに限らず、閉じこもり高齢者、老々介護等で外出が難しい高齢者の参加を促す
- <検証事項>
- ・ シニアがストレスなく参加、コミュニケーションが可能なタブレットを中心としたデジタル参加基盤の開発と検証
  - ・ 閉じこもりがち高齢者も含めて、参加意欲をもたらすコンテンツや、コミュニティサービスの検討と検証

### 技術実証の実施内容

- <サービス開発>
- ・ ベータサービスの開発/提供を開始
  - ・ 先行トライアル利用者(加古川市外も含む)でのトライアル利用による、サービス参加維持のUI/UX検証
- <利用者獲得>
- ・ ① いきいき100歳体操の既存コミュニティへの募集
  - ・ ② 民生委員会長を中心とした、民生委員の方々への説明  
⇒ 11月中旬にて説明会実施
- <コンテンツ開発>
- ・ 6名/14種のコンテンツ実施講師の獲得

### 取組実績(定量的な目標と成果)・成果物

- <利用者獲得> (目標 / 達成)
- ・ 利用者申込数: 100名 / 18名 (3地区での実施)  
(説明会参加者80名のうち18名)
- <サービス開発と利用促進> (目標 / 達成)
- ・ サービス継続利用率: 80% / 18名、100%(動画視聴のみ)
- <コンテンツ開発> (目標 / 達成)
- ・ 市内講師 2名 / 0名
  - ・ 連携講師 5名 / 6名 ★ 達成
  - ・ コンテンツ種数 15種 / 14種

### 今後の展開

- <加古川市内での提供について>
- ・ G&Sの自費にて提供を継続していくことを想定している
  - ・ 本年度の参加者からのコメントを受けて、サービス提供の方向性を「認知症予防」にさらにフォーカス
- <来期実施のテーマについて>
- ・ 在宅高齢者の取り込み
  - ・ 自宅で一人で実施できるコンテンツの提供と継続性のアップ
- <事業化について>
- ・ 本年度実証を経て、来年度初旬に商用化ローンチを予定

## ■ 技術実証の概要

## 実施タイトル：オンラインを活用したフレイル/認知症予防コミュニティ創出

## &lt;事業概要&gt;

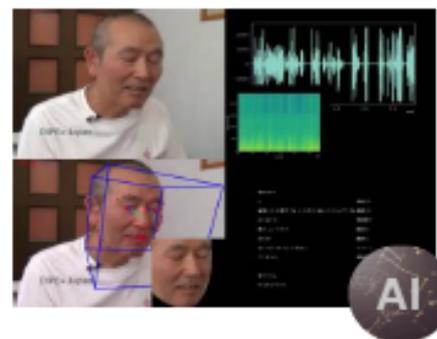
パソコンやタブレットを利用したオンラインサービス（体験教室・講習会など）の受講を通じて、閉じこもり気味となっている高齢者（フレイル/認知症予備群）の社会参画・コミュニティ創出を推進する。また、サービス利用時のデータをもとにAIで認知機能を推定し、当該サービスの利用による介護予防費削減効果を検証する。

## &lt;利用サービス&gt;



■ フレイル/認知症予防  
オンラインサービス基盤  
「brainco」

高齢者がオンライン教室を通じてコミュニティに参加できるG&Sにて開発中の新サービス



■ 認知機能推定AIサービス  
「Cognivida」

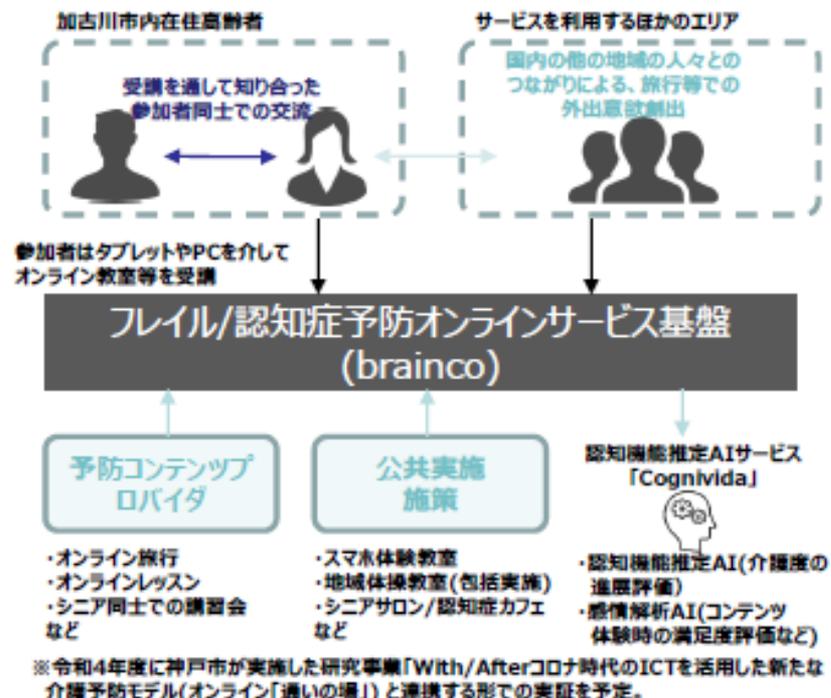
生活習慣データから、脳の認知機能の推定を行うことを目的としたAIサービス

オンライン教室等への参加の様子から推定するAIエンジンをG&Sと三井住友海上および藤田医科大学病院にて開発中

■ 独自補償制度

利用者が任意に加入できる専用補償の提供を検討・開発

## &lt;実施スキーム&gt;



## ■ 技術実証の実施状況

## &lt;サービス開発&gt;

- ・ ベータサービスの開発/提供を開始
- ・ 先行トライアル利用者(加古川市外も含む)でのトライアル利用による、サービス参加維持のUI/UX検証  
トライアルユーザーによる体験会(10月実施)



トライアルでの利用を経て、以下の機能改善、提供方針の変更を行った。2024/3末に新UIリリース

- ・ アカウント作成/ログインの必要性を排除するための、事前IDの作成とログイン状態の維持
- ・ 通信SIMの事前セット
- ・ ビデオ再生、ライブ参加時の操作ボタンの配置
- ・ 参加時に一覧参照できるギャラリービュー
- ・ そのほか、参加導線に関わるUI/UXの再設計

初期段階でのUI(現時点提供のもの)



検討後、更新予定のUI



# 補助対象経費の執行状況

## ■ 打合せ、説明会等実施状況

日付	相手方	内容	場所
9/7	ミズノ株式会社	フィットネスコンテンツの企画打合せ	ミズノ株式会社 本社(大阪)
9/8	ケアパートナー株式会社	シニア操作体験会&フィードバック会企画打合せ	ケアパートナー 伊川谷施設
10/6	民生委員 船原様	シニア・コミュニティ向け展開ご相談	加古川市役所
11/7	中間報告会	施策中間報告会	オンライン
11/8	ケアパートナー株式会社	シニア操作体験会&フィードバック会実施	ケアパートナー 伊川谷施設
11/14	市民	サービス説明会実施	平野公民館
11/16	ミズノ株式会社	フィットネスコンテンツの企画打合せ	ミズノ株式会社 本社(大阪)
11/17	クラブツーリズム株式会社 大広株式会社	動画提供コンテンツの企画打合せ	大広株式会社 本社(大阪)
1/9	市民	サービス説明会実施	東山公民館 西条山手集会所
1/10	市民	サービス説明会実施	西井ノ口公会堂
1/12	クラブツーリズム株式会社 大広株式会社	動画提供コンテンツ追加提供依頼打合せ	大広株式会社 本社(大阪)
2/6	市民	サービス説明会実施	西条山手集会所
2/7	市民	サービス説明会実施	東山公民館

## 取組実績(定量的な目標と成果)・成果物

### ■ 取組実績(定量的な目標と成果)・成果物

<利用者の獲得> 合計参加人数 18名

● 説明会実施について:

以下5つのコミュニティでの説明会を行った

民生委員/船原様 経由でのご紹介

① いきいき100歳体操の既存コミュニティへの募集(50名程度)

② 民生委員会長を中心とした、民生委員の方々への説明

加古川市様経由でのご紹介

③ 東山公民館(30名程度) ⇨ 内利用者 5名

④ 西条山手集会所(30名程度) × 2回

⑤ 西井ノ口公会堂(20名程度) × 2回 ⇨ 内利用者 10名

⇨ 説明会実績から今後への改善点

・ 各説明会において、“タブレットを触る”だけで抵抗感が高い方が多かったが、複数人での操作体験を経て、楽しそうに時間を過ごす方も多く見られた

・ その場での申し込みについては「課金されるかもしれない」、「データが利用されるかもしれない」という不安と、「利用することができない」、「興味がない」という声もあった

⇨ 市の補助事業での実施である点と、コンテンツ実施の魅力度向上が重要と考える

・ 利用したいとして申し込みがあった方々からも、「短期的な施策となり、継続できないのでは意味がない」、「市として援助してほしい」という声も多く挙がった

⇨ “市の補助事業”という文脈は伝えつつ、援助ありきの施策では継続性がないため継続できる提供モデルの模索が必要と考える

## 取組実績(定量的な目標と成果)・成果物

## ■ 取組実績(定量的な目標と成果)・成果物

## &lt;コンテンツ開発について&gt;

- ・当初、利用者の”生きがいづくり”という観点で、講師の獲得、配信を行った
- ・説明会参加者の多くの方々から「認知症予防を行いたい」という声が挙がったことを受けて新たに認知症予防を目的としたコンテンツ開発を推進

## ● アクティブ・シニア向けアンケート調査より (n=877)

Q. 自身の欲求として当てはまるものを教えてください

		全体 (n=877)	男性 (n=460)	女性 (n=417)
健康	いつまでも体も頭も健康でいたい	94.7	92.2	97.2
遠出	コロナを気にせずに、遠出したい	69.5	66.9	72.2
夫婦	夫婦一緒に、自由な時間を楽しみたい	69.2	71.7	65.6
学び	興味のあることや新しいことを学びたい	55.0	53.2	56.8
友人	日常的に会ったり話したりする友人を作りたい	45.0	39.3	50.9
新しい趣味	自分の私生活を充実させる新しい趣味を始めたい	38.9	34.7	43.2
仕事	自分がやりたいと思っている仕事で働きたい、続けたい	33.9	37.5	30.2
社会参加	ボランティアをしたり、社会参加をしたい	26.7	24.1	29.4
褒め	自分の人生や、自分が今までしてきたことを褒められたい	15.2	13.6	16.8
有名人	趣味や興味のあることを芸能人やその道の有名人から教わってみたい	12.0	10.4	13.6

## ● 認知症予防コンテンツの開発と試験提供

## ① 予防エビデンスの高い運動コンテンツ

ミズノ社との連携によりオンライン・フィットネス  
兵庫県内デイ・サービスでのトライアル



## ② 五感刺激を促す手先利用コンテンツ

元美大講師による、クラフトワーク教室

5月より提供開始



## ■ 今後の展開

<加古川市内での提供について>

・ G&Sの自費にて提供を継続していくことを想定している

⇒ 既存コミュニティへの再説明および、別コミュニティへの相談機会について、再度加古川市様にご相談したい

・ 本年度の参加者からのコメントを受けて、サービス提供の方向性を「認知症予防」にさらにフォーカス

<来期実施のテーマについて>

・ 在宅高齢者の取り込み

⇒ 段階的な在宅高齢者の取り込みが必要。実施方針を次ページに記載

・ 自宅で一人で実施できるコンテンツの提供と継続性のアップ

⇒ 高齢者のインセンティブ・アップのための施策が必要と考える。

自社で実施した関連施策での成功体験より、地域商品券との連携をご相談したい

<事業化について>

・ 本年度実証を経て、来年度初旬に商用化ローンチを予定

## ■ 今後の展開： 来年度以降の展開方針について

### <段階的な在宅高齢者の取り込みと継続可能な事業モデルの検討>

- ・ 参加者より、自分たちが楽しめるものであれば、在宅への展開を図りたいという声があった
- ・ STEP2の取り込みまでを見込んでの実施を想定。高齢者サロン等へ集まることができている高齢者が”在宅でも楽しめる”コンテンツで誘致を図る
- ・ 最終的に、既存の自治体予算のROI(対象とできる高齢者の数を増やす)ことで事業化を図る



- ・ 既存の体操教室等を利用して、エリア内のコミュニティの入り口を構築
- ・ コロナ禍を経て、外出意欲が低下してしまった元々参加していた層などの取り込み
- ・ フレイル予防、認知症予防を行うコミュニティとしての構成

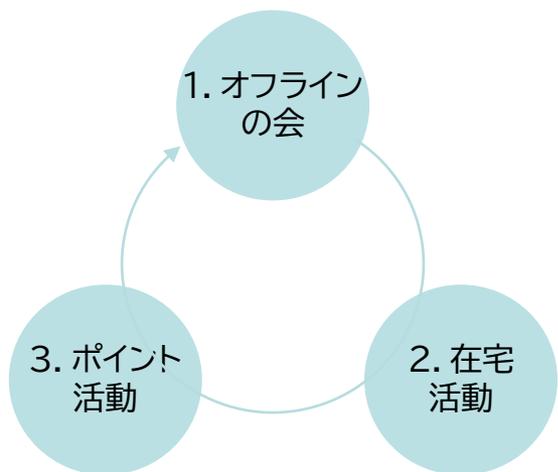
- ・ “在宅”、“オンライン”の浸透を基に相方介護世帯など、本来アクティブな層の取り込みを図る
- ・ アクティブ層からの口コミを起点に、自宅引きこもり層への接点構築を試みる
- ・ 特に男性への接点開拓を進める

- ・ 認知症予防/フレイル予防効果の高いコンテンツの提供
- ・ 予防効果のデジタルを活用した、自動的な計測
- ・ 地域内コンテンツの巻き込みによる、高齢者がより楽しめるPF化

## ■ 今後の展開： シニア向けのインセンティブアップの施策について

<シニア向けのインセンティブアップの施策について>

- ・ 認知症予防活動の維持・継続を図るために、本実証においてリクエストが多かった、自宅に帰ってから一人で行うことができる「在宅活動」を追加していく。
- ・ 実施にあたっては、ゲーム要素を取り入れる、また参加者同士で相互承認をとれることで、シニアの承認欲求を満たすことができるものとしていく。
- ・ また、継続意欲向上のために、認知症予防活動を行うことが「ポイント活動」につながっている、という仕組みをとる。
- ・ 特に、在宅高齢者は、2. から参加することになり、オフラインでの会への参加時にポイント獲得率を上げるなど、オフラインの会への誘致につなげたい



### ● 参加者毎の体験のながれ

・ まずは従来通り、オフラインの参加者へ誘致し、1 → 3の流れで体験してもらう。  
その後、在宅者の誘致に協力してもらう

・ 在宅者は2から活動をはじめ、ポイント活動の一環で、可能な限り

1. のオフラインの会に出てきてもらう