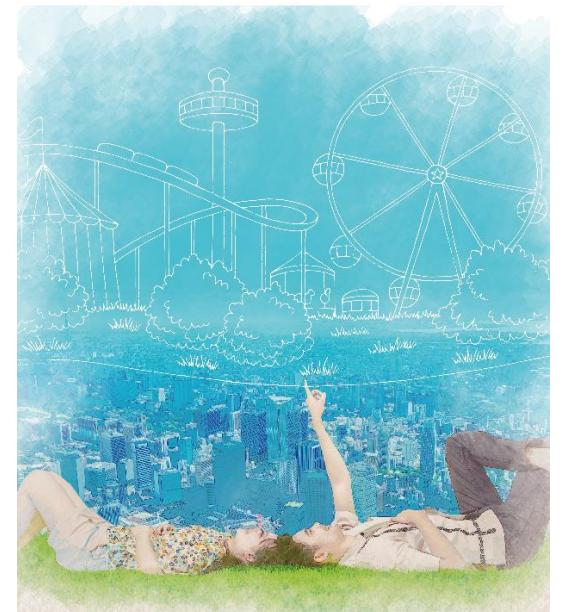


# 介護・シニア事業「egaku」戦略説明会

2023年3月7日

SOMPOホールディングス株式会社



## グループCEOキーノートスピーチ

SOMPOホールディングスと介護・シニア事業	3
日本の介護事業環境とegakuが創出する経済価値・社会的インパクト	4
世界の介護を取り巻く環境とSOMPOの挑戦	5

## SOMPOの介護・シニア事業（全体像）

SOMPOの介護・シニア事業の概要	7
SOMPOの介護・シニア事業の歴史	8
egaku開発の背景	9
SOMPOが貢献できること	10
目指す姿	11
egakuのターゲットマーケット	12

## egakuの商品内容と事業拡大に向けたKSF(Key Success Factor)

egakuの商品内容	14
egakuの商品内容 -データ活用サービスの詳細-	15
egakuで実現する価値（概要）	16
egakuの市場規模 -対象顧客-	17
egaku事業立ち上げのビジョン	18
自社での実績の積み重ね/SOMPOケアでの取組み（未来の介護プロジェクト）	19
アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み/仲間づくりの拡大・深化	20
SOMPOグループのネットワーク活用/金融機関との連携など	22

NDソフトウェアとの協業	23
NDソフトウェアの概要・優位性	24
介護事業者におけるデジタル化の状況	25
NDソフトウェアとのシナジー -データアクセス-	26
NDソフトウェアとのシナジー -顧客・サービス基盤-	27
SOMPO×産総研によるソリューションの創出	28

## egakuのさらなる可能性（在宅版egaku）

目指す姿	30
在宅介護の特徴と課題	31
課題解決のソリューション	32

## 参考資料

egaku事業で目指すインパクト	34
egakuの導入効果（社会的インパクト）	35

## SOMPOの パーパス

“安心・安全・健康のテーマパーク”により、あらゆる人が  
自分らしい人生を健康で豊かに楽しむことのできる社会を実現する

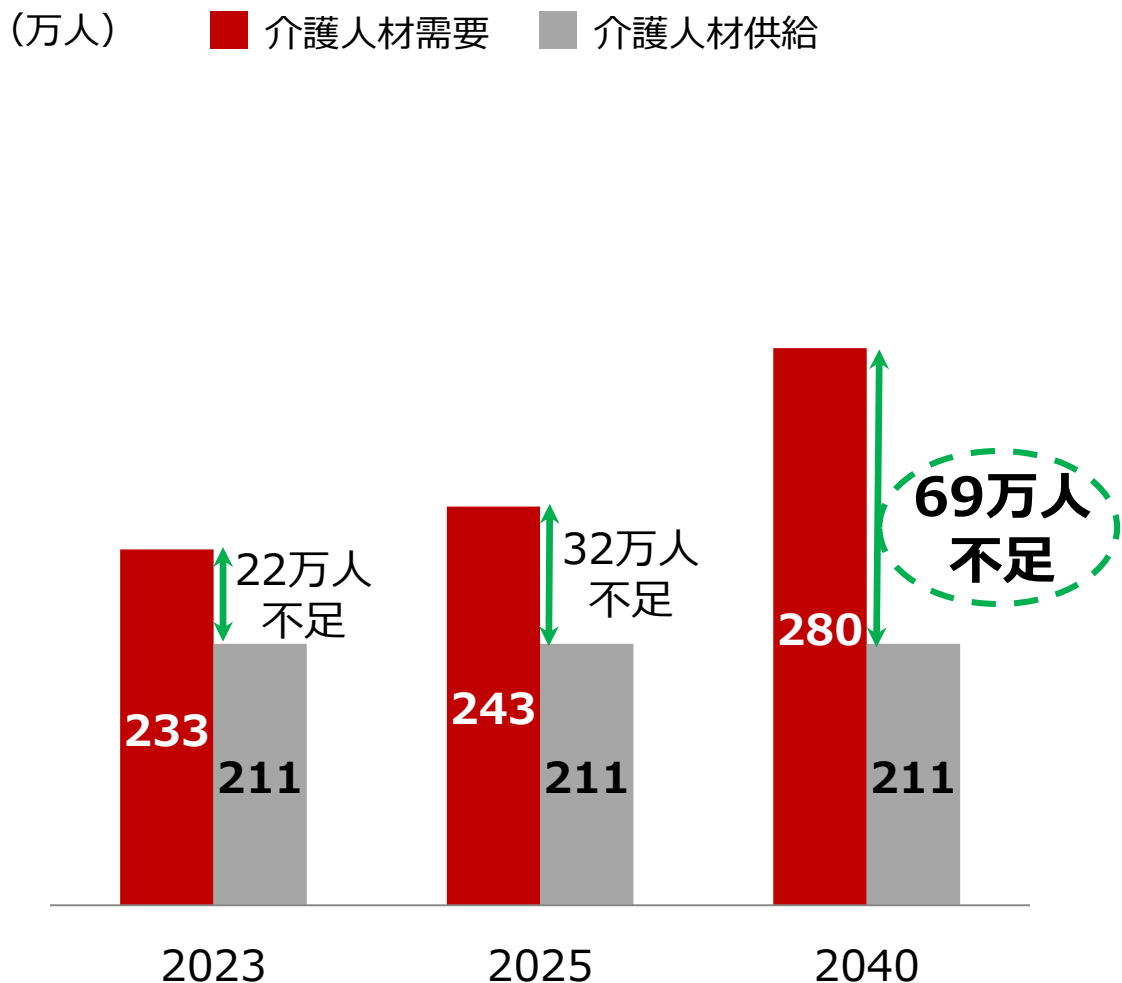


SOMPOホールディングス



2015年度本格参入

## 介護人材需給ギャップの拡大



## egakuが創出する経済価値・社会的インパクト



出典：厚生労働省 第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について

\* 施設系の30%、在宅系の10%にegakuを展開し、導入事業者はSOMPOケア同様に必要人材の減、介護人材の増を達成すると仮定  
1人の介護人材が約4人の高齢者を支える前提とし、88万人の高齢者が介護サービスを受けられない場合のご家族等への影響を1名あたりGDPから最大値で試算

## 北米における介護環境

### 65歳以上の米国人高齢者の数

(百万人)



過去5年平均4%以上  
介護者の人数が増加



現在4,350万人が  
無償で介護に従事

1高齢者に対する  
介護者の比率

2022年  
7:1



2030年  
4:1

## SOMPOの挑戦

### egakuを核とするエコシステム (目指す姿)

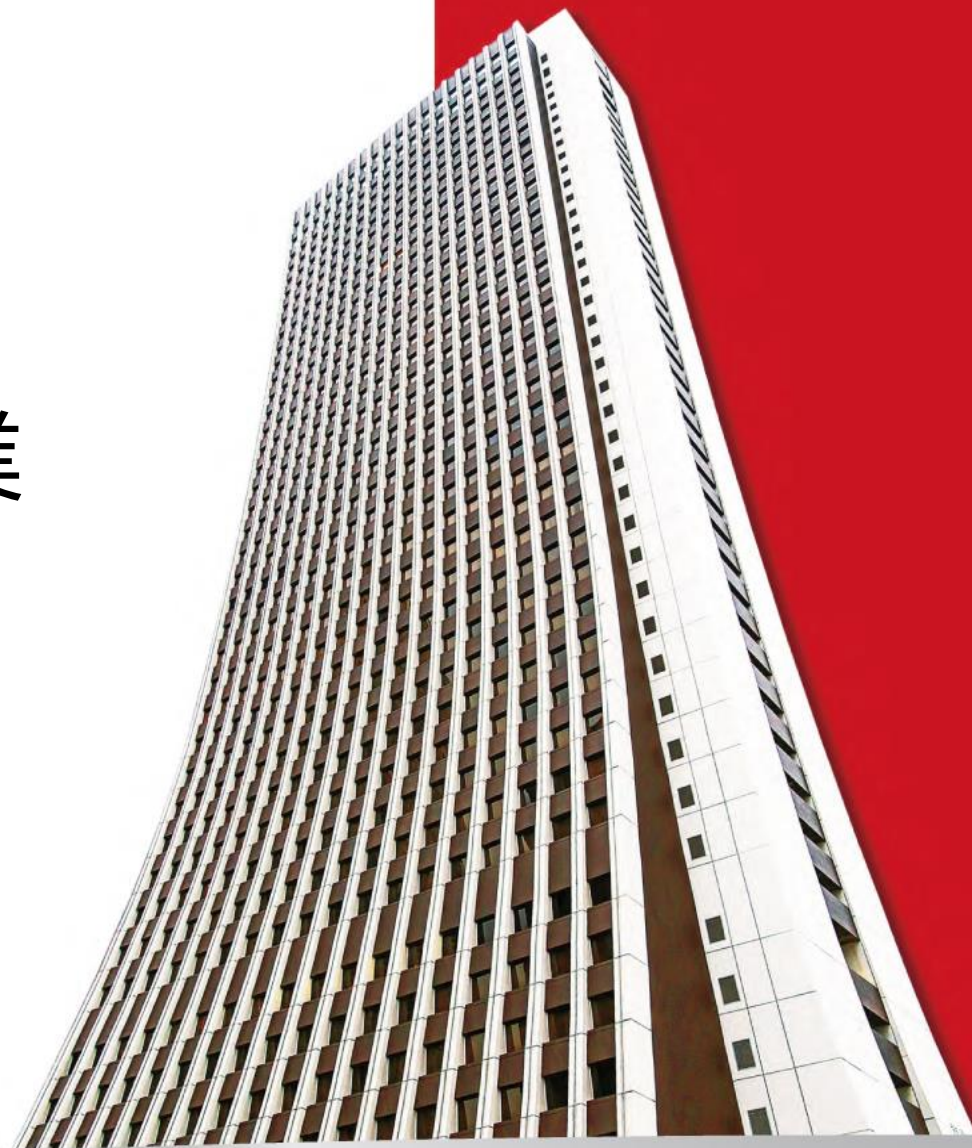


海外パートナーとの連携

海外へのegakuの輸出  
海外家族介護者へのサービス提供

世界の人々のQOL向上に貢献

# SOMPOの介護・シニア事業 (全体像)



# SOMPOの介護・シニア事業の概要

- SOMPOケアの売上高は業界2位のポジション、シニアリビング居室数は業界1位
- 日本全国にサービス拠点を展開し、介護付きホームから訪問や通所など在宅事業所までフルラインナップで介護サービスを提供

## SOMPOケア概要

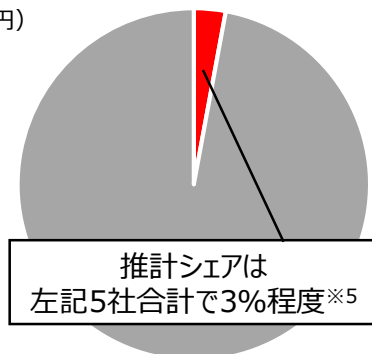
従業員数 (2022年9月末時点)	24,543人
売上高 (2023年3月期予想)	1,504億円
シニアリビング居室数※1	約28,500室
介護付きホーム他※1	322棟
サービス付き高齢者向け住宅※1	146棟
在宅サービス等※1	563事業所

※1 2022年4月1日時点

## 業界売上高順位とマーケットシェア

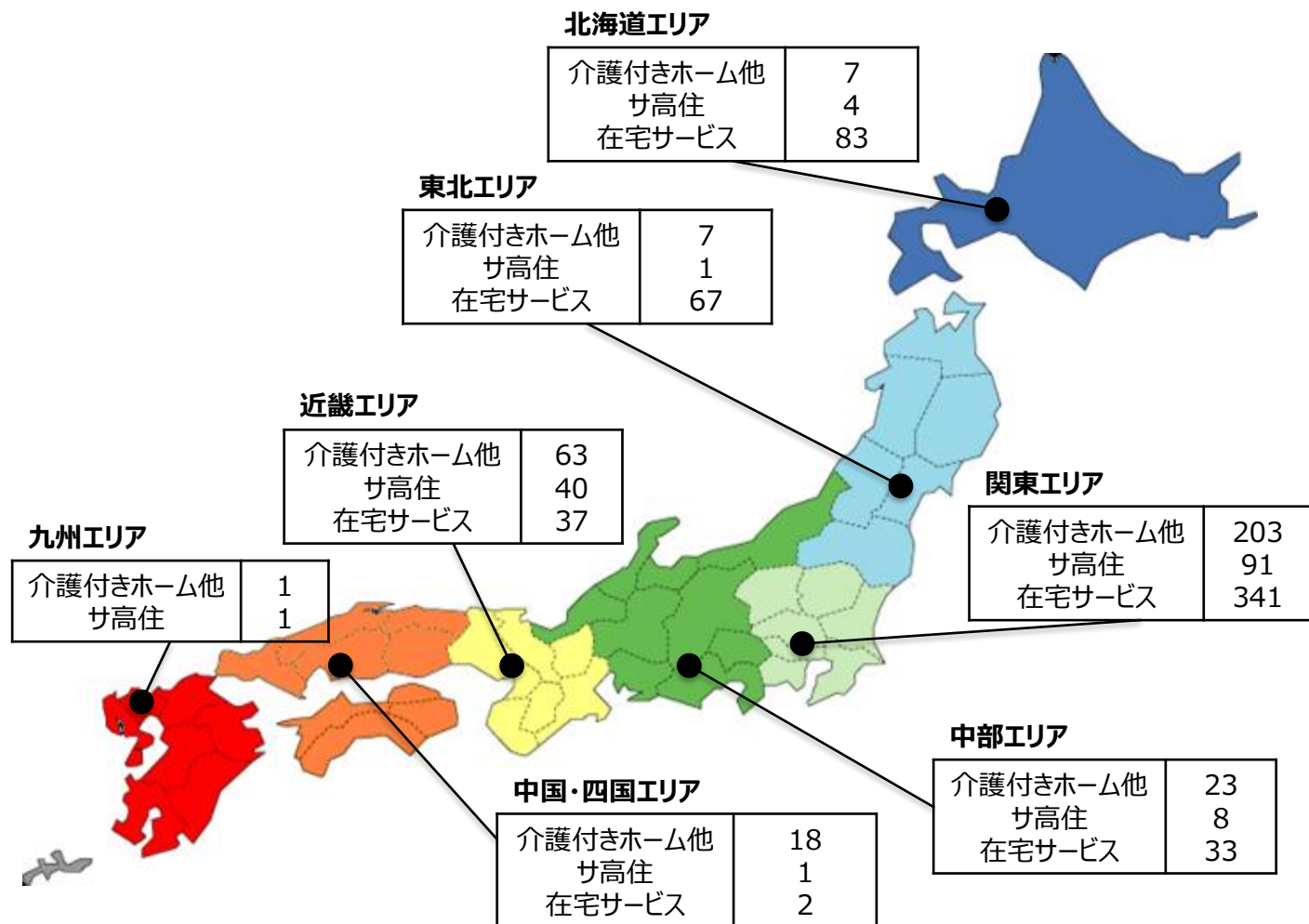
2022年3月期売上高※2 (単位：億円)

A社※3	1,537
<b>SOMPOケア</b>	<b>1,361</b>
B社	1,273
C社※4	932
D社	688



※2 各社公表状況をもとに当社にて作成 ※3 2020年3月期 ※4 2021年3月期  
 ※5 令和3年度 介護給付費等実態統計の概況、各社公表状況をもとに当社で推計

## SOMPOケアのサービス拠点※1



# SOMPOの介護・シニア事業のヒストリー

- 前中期経営計画では教育の充実・介護事業会社の合併・成長への投資を実施、介護オペレーターとしての成長基盤を構築
- 現中期経営計画では新棟開設やM&Aなどによる規模の拡大に加え、品質を伴う生産性向上、成長を支える職員の働きがい醸成にチャレンジ

## 前中期経営計画

## 現中期経営計画

**成長への投資（Future Care Lab in Japan）**  
 ・介護に関するテクノロジーの研究開発・実証・評価を実施




### 2022年度

- ✓ ネクサスケア買収・合併後初の新棟開設
- ✓ 処遇改善第2弾実施
- ✓ 「SOMPO流 子ども食堂」開始
- ✓ 「ケアエール」アプリリリース

### 2021年度

- ✓ 品質を伴った生産性向上へのチャレンジ開始

### 2020年度

- ✓ 東京建物シニアライフサポート(当時)買収

### 2019年度

- ✓ 「Future Care Lab in Japan」設立
- ✓ 処遇改善第1弾実施

### 2018年度

- ✓ 旧社合併によるSOMPOケア誕生

### 2016年度

- ✓ 「SOMPOケアユニバーシティ」開設

### 教育の充実(SOMPOケアユニバーシティ)

- ・業界初の企業内大学を開設
- ・老人ホームを再現した研修施設で入社時研修等を実施



### 2015年度

- ✓ 介護事業への参入
- ・ワタミの介護(当時)買収
- ・メッセージ(当時)買収

### 職員の働きがい醸成(SOMPO流子ども食堂)

- ・2023年1月末までに約450の事業所で運営開始
- ・ご利用者さまに活力と笑顔、職員の更なる働きがい醸成
- ・子どもを取り巻く社会課題解決にも貢献



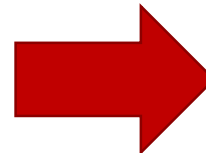


# egaku開発の背景

- 世界に類を見ない日本の介護サービスは介護人材の需給ギャップ拡大により危機を迎えている
- egakuを通じて需給ギャップを解消し、日本の介護の持続可能性向上への貢献を目指す

## 日本の介護サービスの概要と課題

- 日本の介護サービスは世界に類を見ないネットワークと規模
- 多くの高齢者を地域と介護事業者が支える

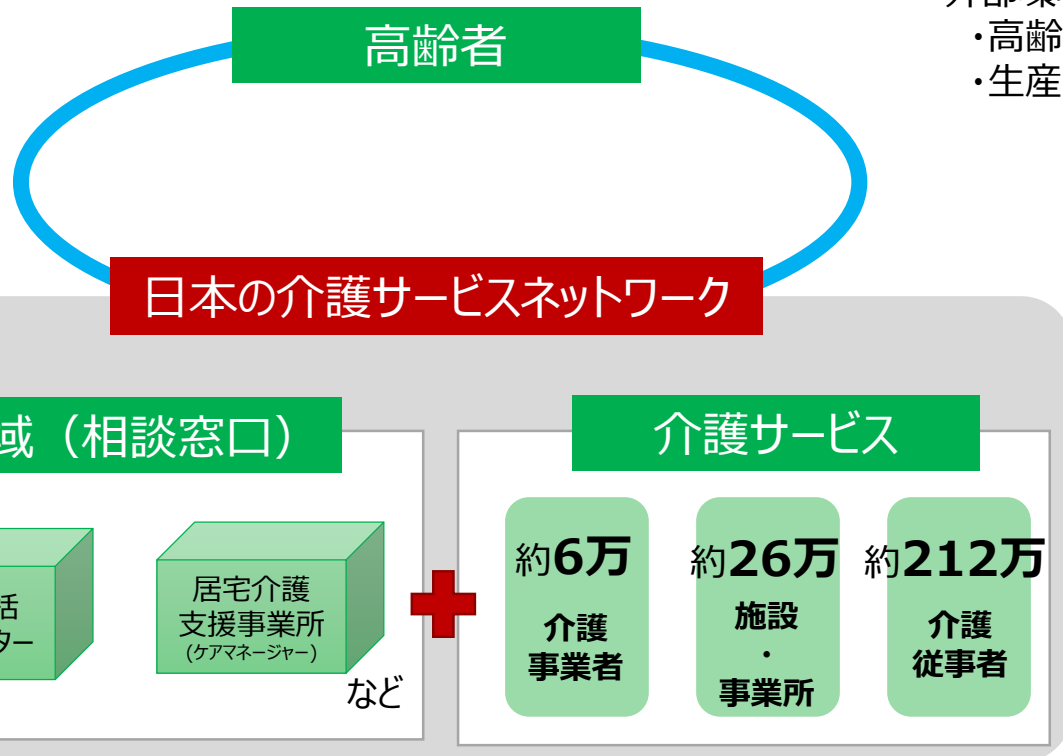



## 介護人材の需給ギャップ拡大

- 2040年までに介護人材を**約69万人**増やす必要がある

外部環境の変化  
 ・高齢化の進展  
 ・生産年齢人口の減少

## 日本の介護の危機





- egakuを通じSOMPOのノウハウを介護事業者を提供
- 以下2点の価値を提供し、需給ギャップ解消を目指す

- 1 介護職員の働きがいを醸成
- 2 圧倒的な生産性の向上（新しい技術の導入、規制緩和）

## SOMPOが貢献できること

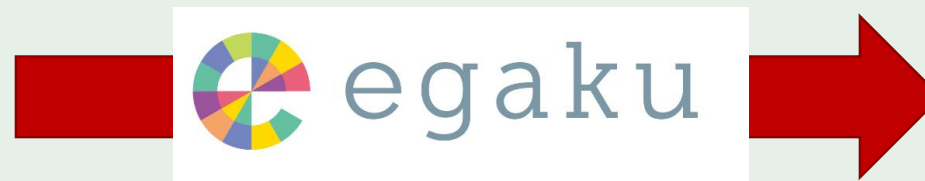
- ・ 介護人材の需給ギャップ拡大に対して、まずSOMPO自身が変革し、M&Aを通じて変革の波を業界に拡大
- ・ 加えて、egakuを通じてそのノウハウを業界のデファクトスタンダードとし、介護の未来を変革することを目指す

### SOMPOとして貢献できること

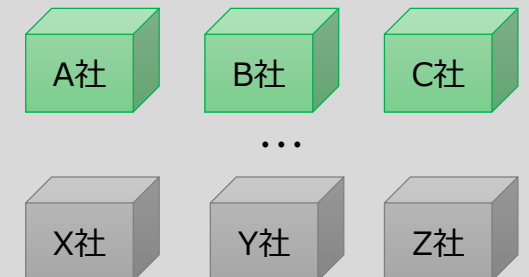
- 1 SOMPOケア自身が変革し、業界をリードする
- 2 M&Aを通じて、変革の波を業界に広げていく
- 3 SOMPOのノウハウを介護事業者へ提供し、業界のデファクトスタンダードを目指す

- ✓ 2020年ソリューション事業立ち上げに続き、**2023年度よりegakuというデータプラットフォームを事業化**
- ✓ **これらの事業を通して、経営理念を実現する（多くの高齢者を支える。介護の未来を変える）**

#### SOMPOが目指す未来の介護



#### 介護業界へ提供



# 目指す姿

- 介護事業参入以降、SOMPOグループ内シナジーを最大限生かし、事業は着実に成長
- 介護オペレーターとしての持続的な成長に加えて、egakuを軸としたパラダイムシフトにより大きく成長を果たす

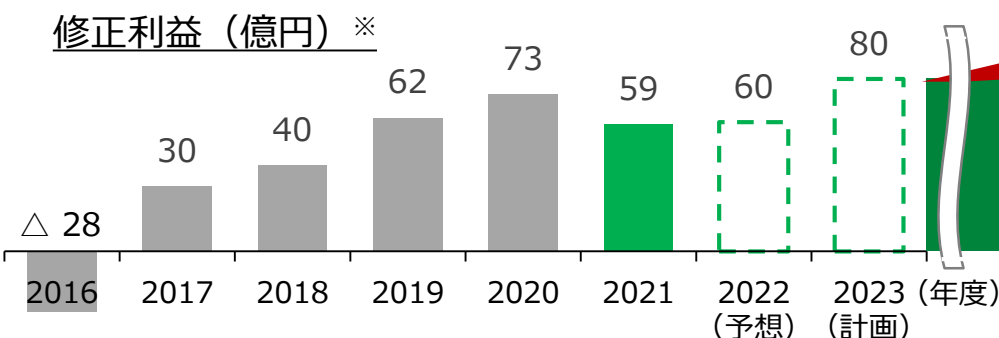


### egakuの強み

- SOMPOのブランドも活かし、前中計から積み上げてきた介護オペレーターとしての基盤、評価
- SOMPOの資本力、有力なパートナーシップを活かし、介護オペレーター自らがPalantir社と製品開発

2023年4月スタート egaku事業	SOMPOケア	NDソフトウェア
デジタル化支援サービス	インフラ整備 業務システム販売 介護テック	請求・記録システム
データ活用サービス	Palantir社 Foundryを活用したソフトウェア提供	シナジー
プロフェッショナルサービス	専門職コンサル マネジメントコンサル 情報提供サービス	

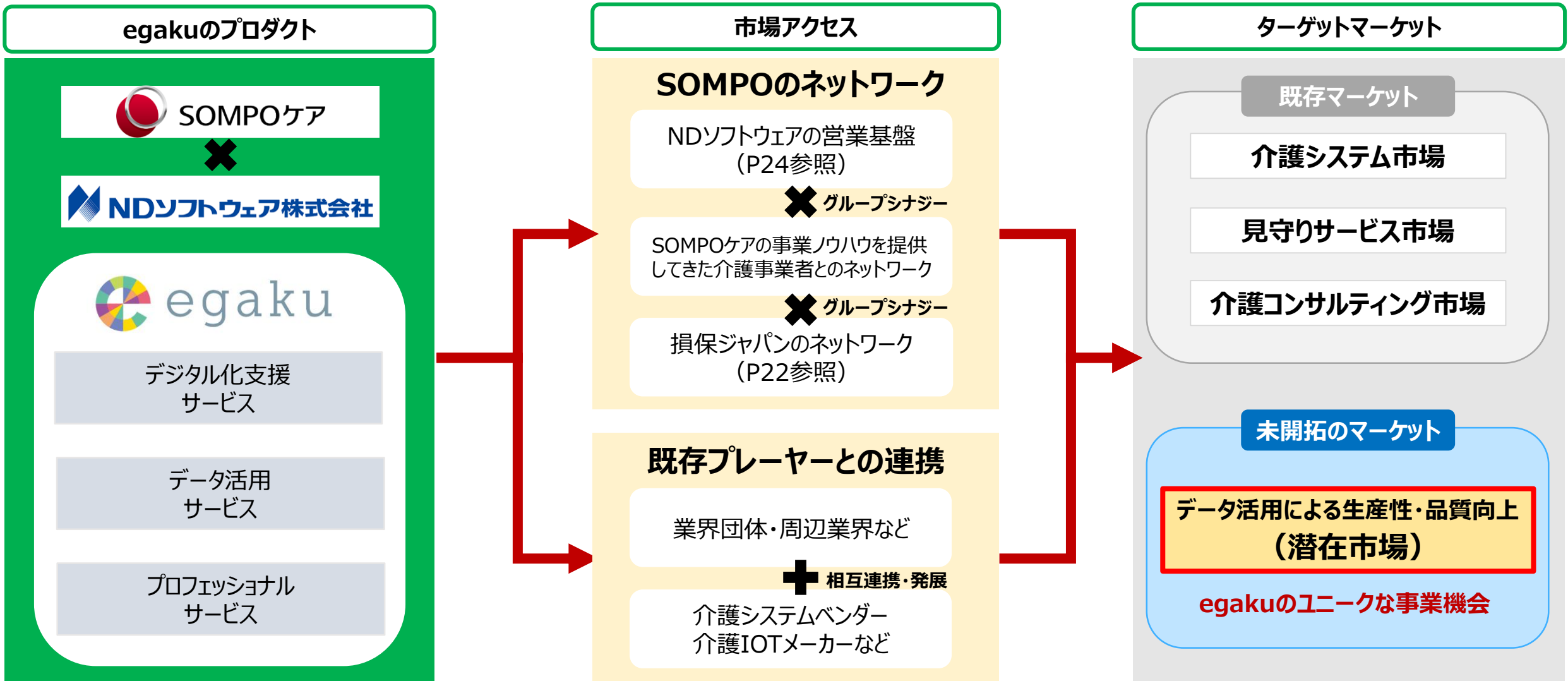
2023年2月末  
子会社化



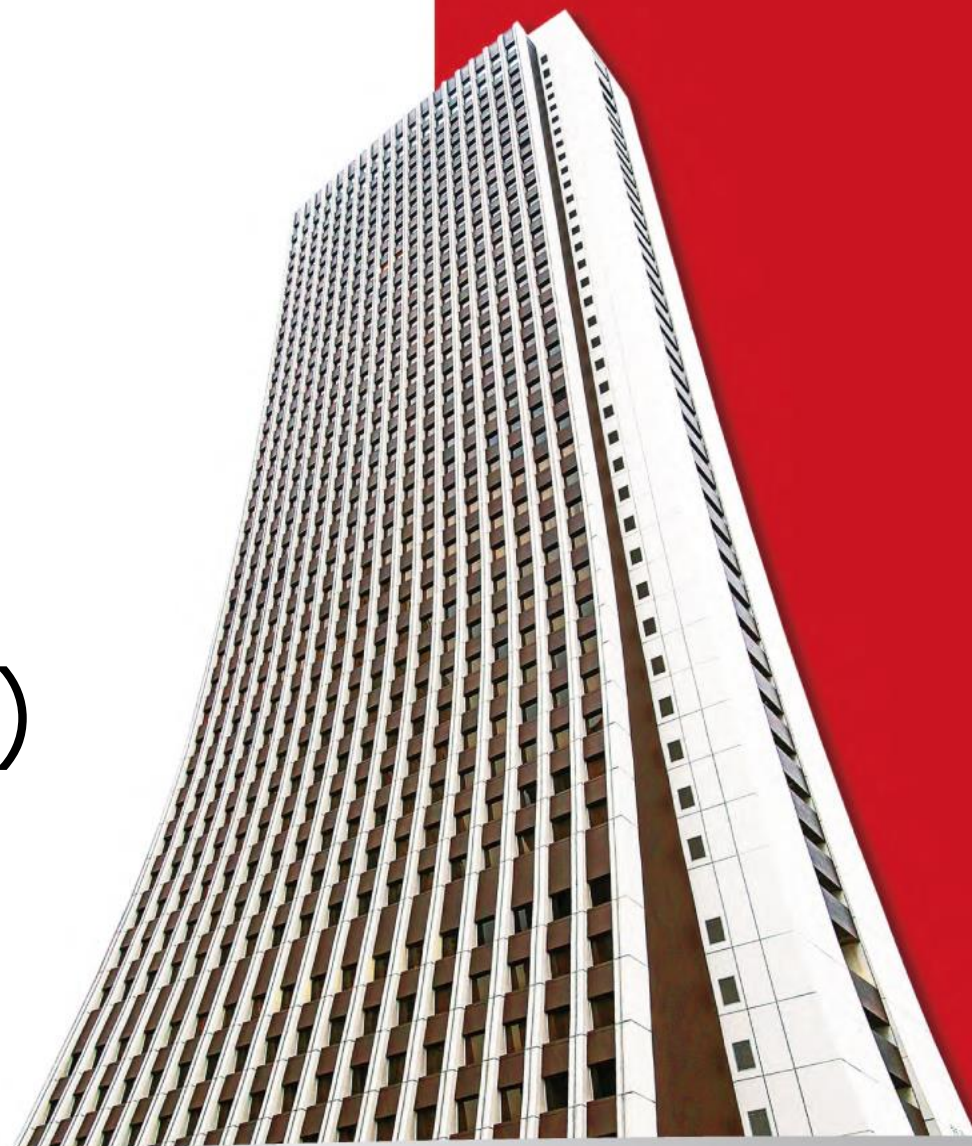
※2020年度以前は介護・ヘルスケア事業

# egakuのターゲットマーケット

- egakuの強みとNDソフトウェアのグループ化により強化された市場アクセスを活かし、未開拓の潜在市場において大きな事業機会を狙う
- 介護施設現場のニーズに合わせ、記録・請求システムの既存プレイヤーや業界団体・周辺業界とも相互に連携・発展が可能



egakuの商品内容と  
事業拡大に向けたKSF  
(Key Success Factor)



# egakuの商品内容

- egakuは、データ活用サービス・デジタル化支援サービス・プロフェッショナルサービスの3種類のサービスで構成
- 介護事業者のデジタル化の状況やニーズに合わせて自由に選択できる形で、幅広くサービスを提供

持続可能な介護のために提供するegakuの3サービス

## データ活用サービス（ソフトウェア）

P15参照

データ活用による生産性・品質の向上

既存の介護業務システム（記録システム・請求システム）との連携も可能なシステムアーキテクチャー

Palantirとの  
アプリ開発

アセスメント

予測する介護

体調管理アラート

施設360

ケアマネジメントサイクルモジュール（CMC）

処方箋取込・分析

LIFE連携アプリ

⇕ シナジー効果

## デジタル化支援サービス

NDソフトウェア社との連携領域

デジタル化によるデータ取得および業務システム導入支援  
（デジタル化されていない約7割の介護施設を支援）

IT化に伴うインフラ整備

業務システム販売

⇕ シナジー効果

## プロフェッショナルサービス

マネジメント手法（CMCモジュール活用）のコンサルおよび  
専門職によるサポート

専門職コンサルティング

情報提供サービス

マネジメントコンサル

# egakuの商品内容 -データ活用サービスの詳細-

- フェーズ1では7つのプロダクトを通じて時間創出という顧客価値を提供
- 時間創出によって、品質を伴った生産性の向上や介護職員のエンゲージメント向上などの課題を解決

## フェーズ1（2023年～）のプロダクト

データ活用サービス	アセスメント	アセスメント V4
	ケアプラン	予測する介護
	ケア提供	体調管理アラート
		施設360
	チェックモニタリング	ケアマネジメントサイクル (CMC) モジュール
	データ化LIFE連携	処方箋取り込み・分析
		LIFE※連携アプリ ※厚労省による科学的介護情報システム

## データ活用サービスによって得られる機能価値・顧客価値

- 各種補助機能（矛盾判定など）が搭載されたアセスメントシステム
- 入居者の健康状態予測にもとづく最適なケアの提案（予測や過去実績からの介入アドバイス）
- 入居者の体調管理サポート（バイタルデータの一元管理や緊急時のアラート機能など）
- 施設内状況把握効率化（入居者の基本情報、ケア記録、バイタルの時系列変化、アセスメント情報や、社員に関する情報などを一元化）
- 入居者のケアプラン、ケアスケジュールと実際のケア分析にもとづく改善
- 処方箋のQR読み取り
- アセスメントデータとLIFEを連携、LIFE提出のためのアップデート機能

## 顧客価値

### 時間創出

#### 時間創出によって解決される課題例

- ケア品質向上**  
一人一人の状況に合わせた個別介護の実現
- 業務のムリ・ムダ・ムラ削減**  
介護士・ケアマネの業務最適化
- 従業員エンゲージメント向上**  
・業務負荷の偏り軽減  
・理想の介護の実践によるやりがいの向上
- 介護報酬最適化**  
加算のスムーズな取得

## egakuで実現する価値（概要）

- ・ 介護現場での人手不足による様々な問題のうち、特に入居率低下や離職率悪化は経営悪化を招く要因
- ・ egakuによって時間を創出することで、職員の働きがい向上、入居率改善を実現し、持続可能な介護サービスの提供につながることを志向

介護現場での  
人手不足が  
生み出す課題

介護施設の現場に  
余裕がない

・入居受入が困難  
・職員の離職  
(入居率低下/離職率悪化)

経営悪化  
・  
社会的機能不全

egakuで  
実現する価値

介護現場に  
時間を創出

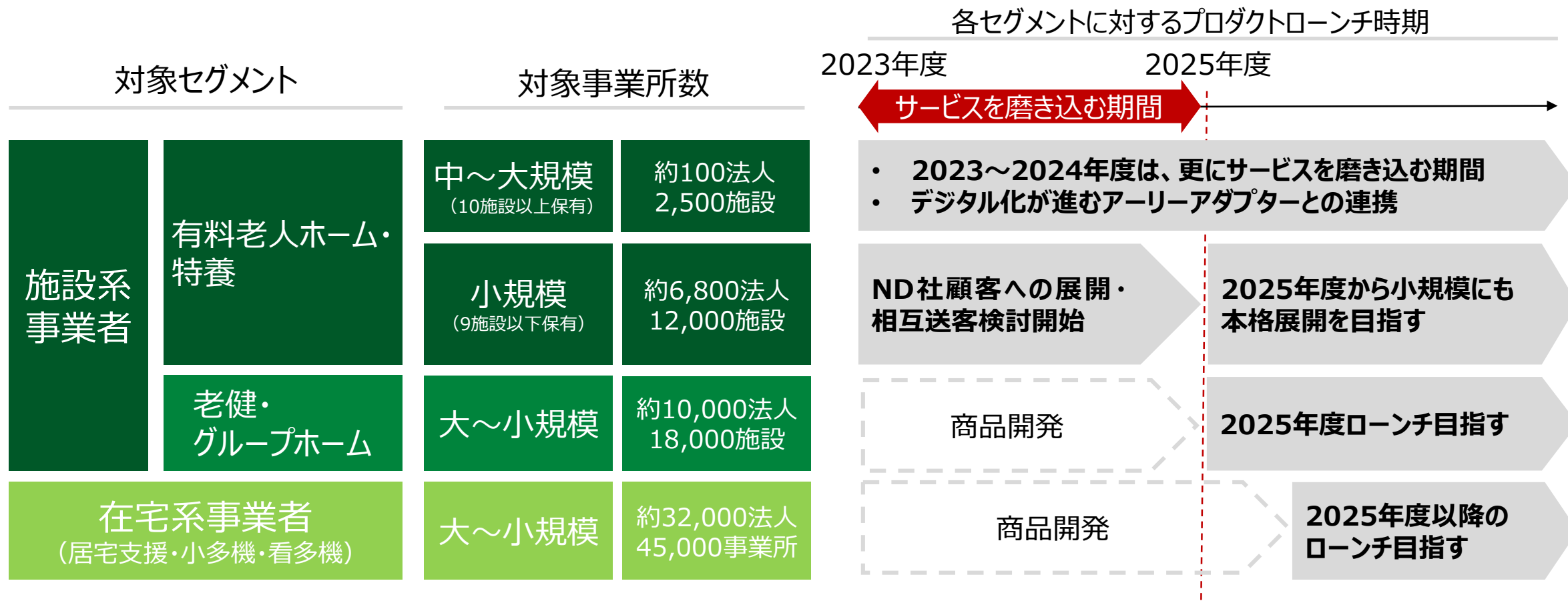
・入居受入体制の構築  
・職員の働きがい・  
エンゲージメント向上

持続可能な介護  
サービス提供



# egakuの市場規模 -対象顧客-

- まずは有料老人ホーム・特養向けに展開、初期メインユーザーは中～大規模でデジタル化が進み、個別介護への関心が高いアーリーアダプター
- デジタル化が進んでいない事業者には、記録システム導入など初期的なデジタル化からサポート



# egaku事業立ち上げのビジョン

- egaku事業の立ち上げ期においては、サービス磨き込み・社内外での活用実績・成果づくりが極めて重要。各種アクションを実施予定
- 小規模事業者向けへの拡大展開のための準備や在宅系サービスの開発も進め、2025年以降の更なる拡販を目指す

	概要	アクション例	参照
事業立ち上げ期 (2023-2024年度)	自社での実績の積み重ね	SOMPOケアでの取組み加速	P19
	アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み	仲間づくりの拡大・深化	P20-21
	SOMPOグループのネットワーク活用	金融機関との連携など	P22
	様々な介護サービスプロバイダーとの連携・協業	NDソフトウェアの顧客基盤へのアプローチ	P23-27
	小規模事業者にも拡大・展開	NDソフトウェアとの協業深化	
	アカデミアとの協業	産総研との協業	P28
	施設系だけでなく在宅系の事業者にも展開	自治体連携・SOMPOケア等での実証	P30-32

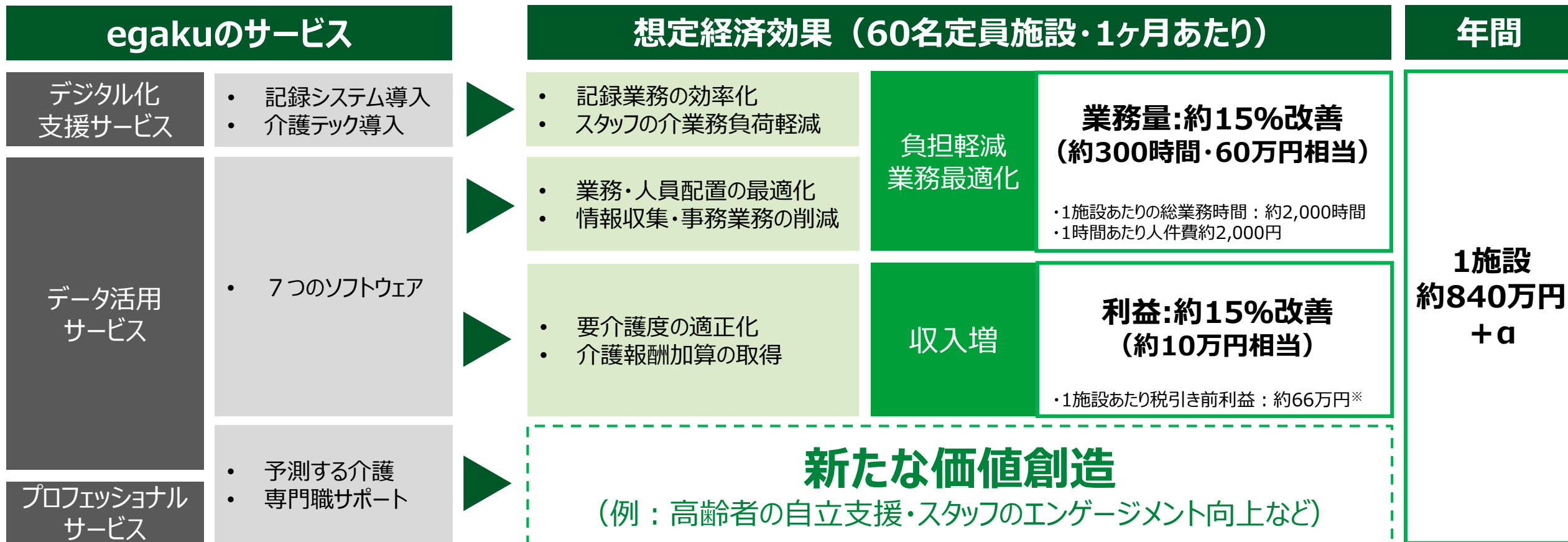


# 自社での実績の積み重ね/SOMPOケアでの取組み（未来の介護プロジェクト）

- SOMPOケアでの業務改善取組み事例として、1施設あたり約15%の業務量改善と、年間840万円程度の利益改善を実現
- egakuは高齢者の自立支援・スタッフのエンゲージメント向上など、新たな価値も創造

## 経済効果

- SOMPOケア（約60名定員施設）での活用事例を踏まえた想定効果



## アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み/仲間づくりの拡大・深化（1）

- アーリーアダプターとの徹底したサービスの磨き込みにより、お客さま・経営・介護現場それぞれの観点から価値のあるインパクト創出を目指す
- 25年以降の拡販を目指し、事業者ごとの差異（業務フローや保有データ）を踏まえて、インパクトが出せるプロダクトへ標準化・汎用化を進める

### 仲間づくりの拡大

- アーリーアダプター約100社が  
初期的な候補

### 経営層～介護施設現場の アラインメント

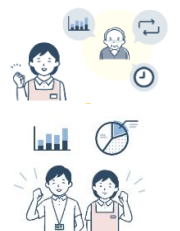
- お客さま目線
- 経営目線
- 現場目線

### インパクト×実現可能性 （業務フロー・保有データ）

2025年度以降、拡販していくためのプロダクト磨き込み（標準化・汎用化）

# アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み/仲間づくりの拡大・深化（2）

- 外部の介護事業者からの初期的なフィードバックは非常に好評
- SOMPOケアと同様の課題が外部でも存在し、課題に対する具体的なソリューションへの納得度が高いことを確認



情報一元化

見える介護

予測する介護

ケアプラン  
作成システム

体調管理アラート



省庁システムとの  
連携



処方箋取込・分析

## 介護施設現場の悩みと egakuの活用方法

### 状態・課題の可視化

- 職員や入居者の情報を可視化
- ケアマネジメントの課題を可視化

### ご入居者への介護品質

- 状態悪化を予測、自立支援
- 最適なケアプラン作成を支援
- バイタルから注意を促す

### 職員の労務負荷

- 介護報酬取得支援・簡素化
- 薬の情報をデジタル化

提供する介護サービスの最適化  
ご利用者さまQOL、職員労務負荷改善

排泄援助のケアが適切でないため、  
業務負担が増大している。

排泄援助を最適化して、ご利用者  
さまのQOL・業務負担軽減を実現  
したい。



A社担当者

処方箋・体調管理 > 入院率改善

処方箋、および高リスク薬の処方箋  
履歴が把握できることで、  
体調変化の原因分析が実現でき、  
入院率が改善できそう。



B社担当者

援助・介護度の最適化  
ご利用者さま・ご家族の納得度向上

援助・介護度最適化の際に、口頭での  
説明だけではご本人・ご家族の納得度が  
低かった。

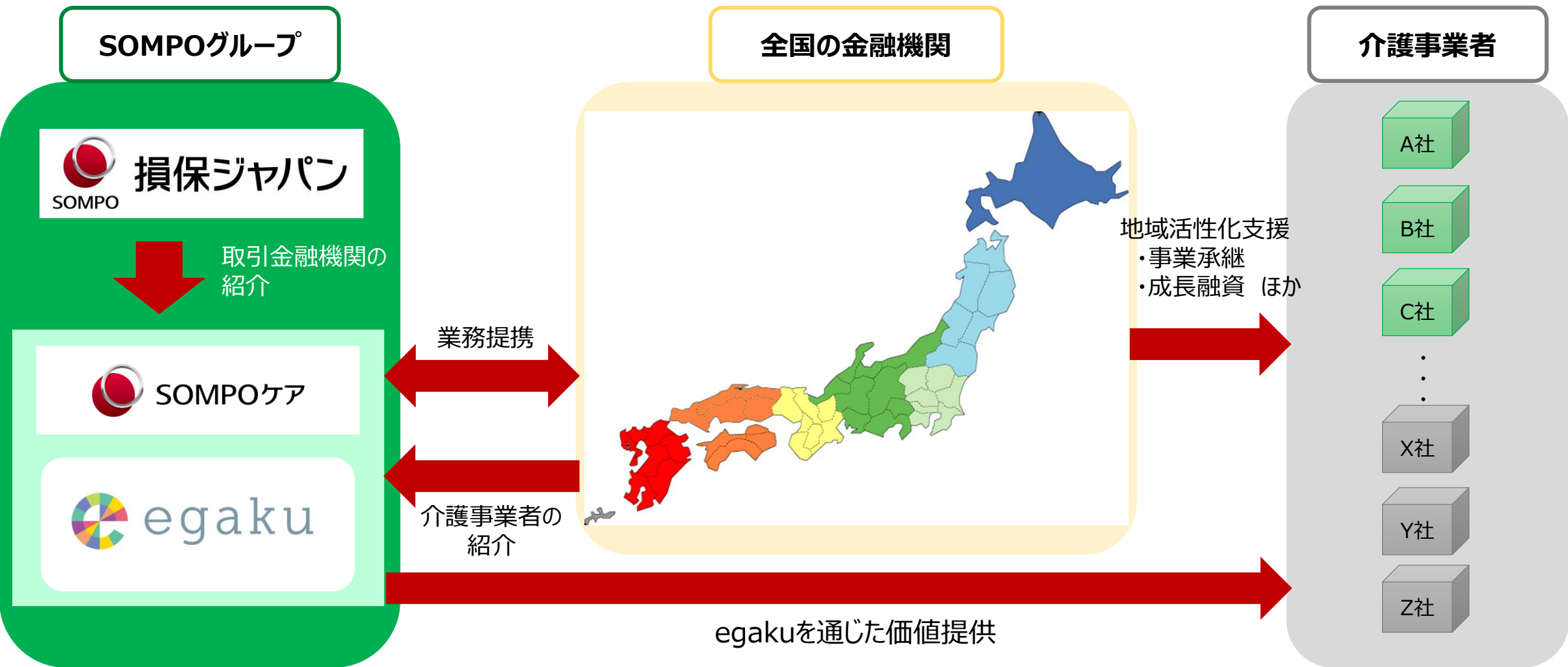
データを元に皆が納得して、ケアの見直しが  
実現できそう。



C社担当者

# SOMPOグループのネットワーク活用/金融機関との連携など

- ・ 損保ジャパンのネットワークを通じて、全国の金融機関とSOMPOケアの介護ノウハウを活用した協業に関する業務提携を交わしている
- ・ まず初期的な候補先であるアーリーアダプターを中心に、金融機関の顧客である介護事業者への価値提供を進める



## NDソフトウェアとの協業

- NDソフトウェアがSOMPOグループとなることによるシナジー創出のための具体的な体制構築や議論を開始
- 100日プランを早々に確定させ、シナジーの早期最大化によるegaku事業の成長を目指す

### Day 1 までの活動

協業領域の  
具体化を進める体制構築

2月22日  
両社役員・主要メンバーによる  
対面キックオフ実施

協業領域のミッション・  
実行計画の検討開始

### 100日プラン（5月末頃まで）

協業によるビジョン策定

協業領域の  
実行計画策定

クイックヒットを含めた  
アクション・プランの実行

シナジーの最大化による  
egaku事業の成長

# NDソフトウェアの概要・優位性

- 2023年2月28日にSOMPOホールディングスの100%子会社化
- 自社開発した福祉業務支援ソフトウェア「ほのぼの」シリーズの開発・販売を行っている、介護業界シェアNo.1の企業

**企業概要**

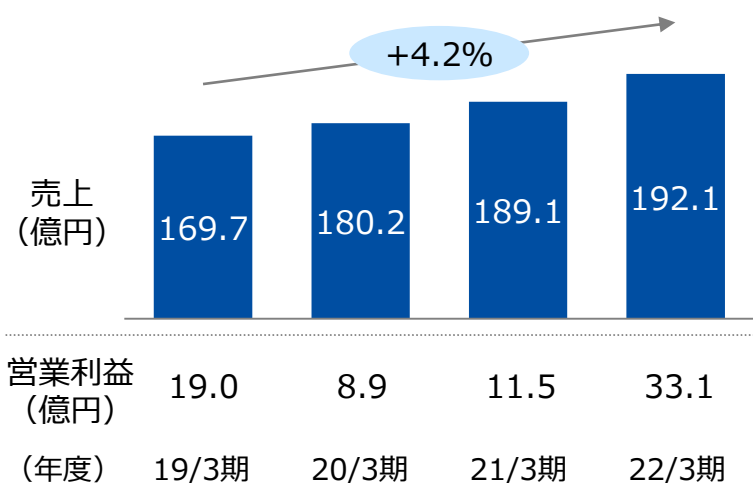
設立年:1976年 (ソフトウェアは1982年から)  
 売上高:192.1億円 [連結:2022/3期]  
 正社員数:954名 [連結:2022/3/31]

**事業内容:**

- 福祉・医療関連オリジナルソフトウェアの開発・保守
- 介護業界シェアNo.1の自社開発の福祉業務支援ソフトウェア「ほのぼの」シリーズの販売・運用サポート



**主な指標 (連結)**



**営業体制**

- ✓ 全国30箇所、約120名の営業員体制 (直販13名、代理店営業86名 (ほか))
- ✓ チャンネル別売上高割合  
代理店大手10社：約55% 代理店中小700社：約20%  
直販：約25%

**エンジニアリソース、開発・運用実績**

- ✓ 大手SIer等が求めるソフトウェア開発に関するQCD (品質・コスト・納期) を達成可能な優秀なエンジニアが多数在籍  
エンジニア数：約550名 (連結ベース)
- ✓ 約5万の介護事業所で利用されているソフトウェアを運用

**販売後の顧客サポート体制**

- ✓ コールセンターは約120名体制
- ✓ 介護事務管理士の資格を持った専任スタッフによる問い合わせ対応
- ✓ 導入時のWebによる操作説明 (7,000回以上の実績・95%が満足)
- ✓ 緊急時や障害時の遠隔操作によるサポート

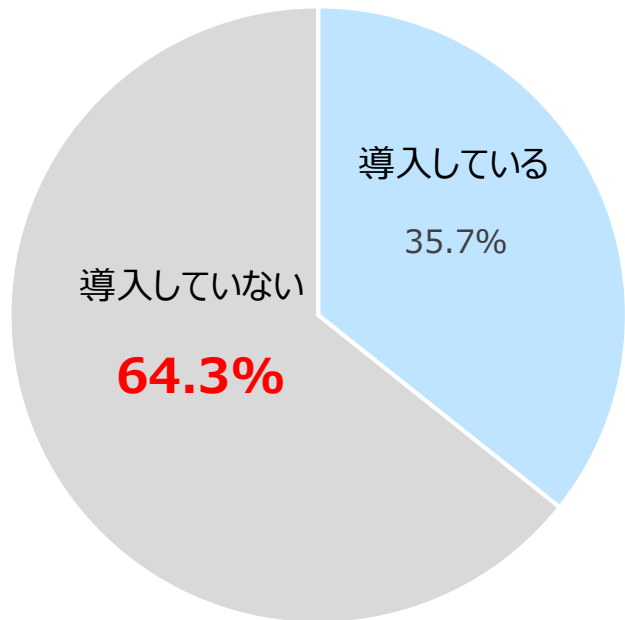


# 介護事業者におけるデジタル化の状況

- 64%の施設系事業者は記録から介護保険請求システムまで一括したデジタル化が出来ていない
- NDソフトウェアの主商品である介護保険記録・請求システムについても、シェアを拡大していく余地があるマーケット状況

## ICT機器の活用状況（介護付きホーム（特定施設））

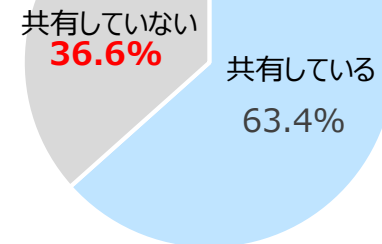
記録から介護保険請求システムまで一括して導入している事業者割合



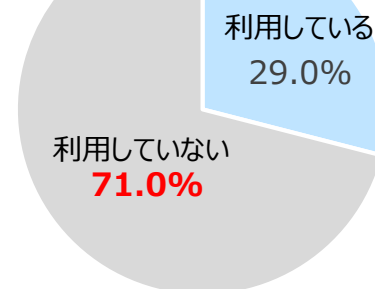
NDソフトウェアの主商品  
記録・請求システムの拡大余地

(参考) 他の設問に対する回答

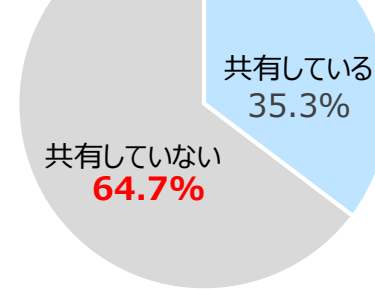
パソコンで利用者情報を共有している



給与計算、シフト管理、勤怠管理を一元化したシステムを利用している



タブレット端末等で利用者情報を共有している



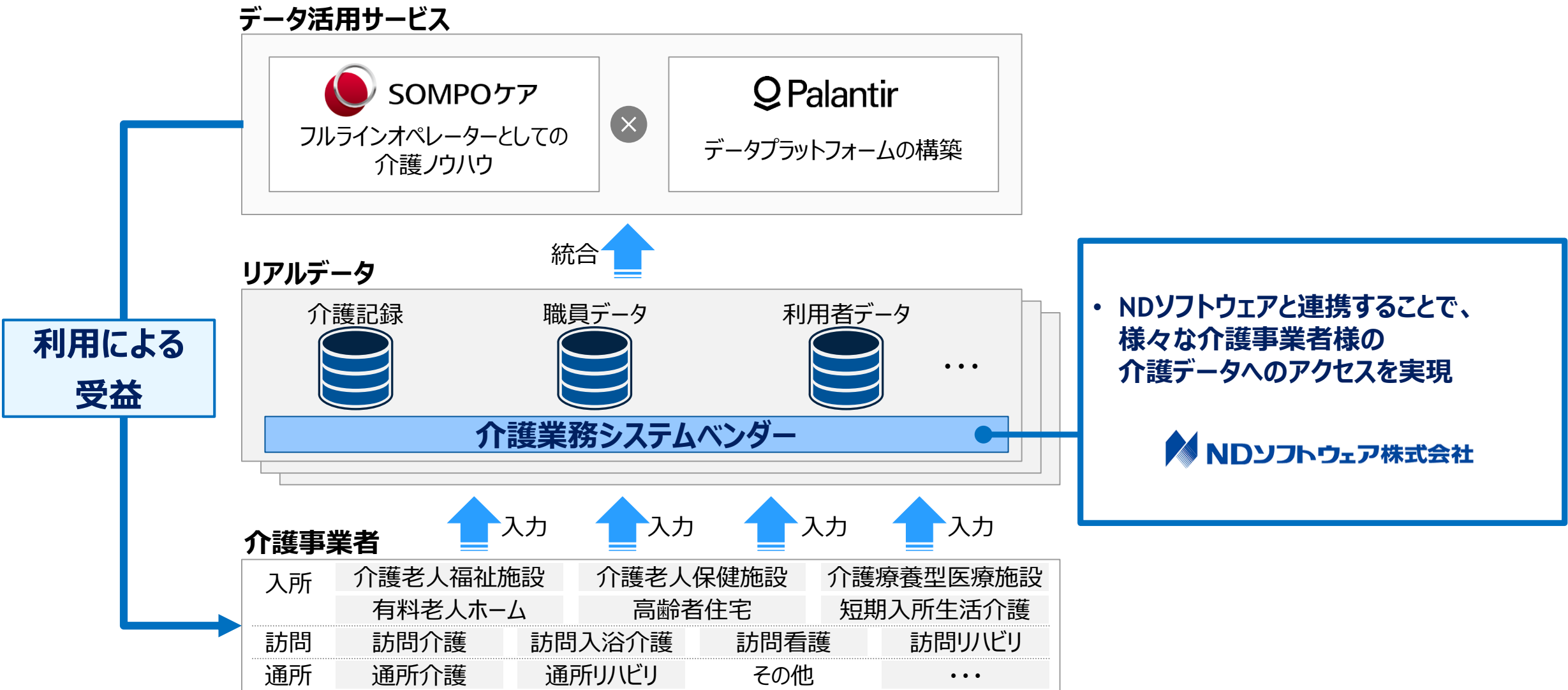
データ出典：公益財団法人 介護労働安定センター  
令和3年度介護労働実態調査「事業所における介護労働実態調査結果報告書」  
特定施設生活入居者介護の回答を抜粋

調査実施期間：令和3年10月1日～10月31日

調査対象：全国の介護保険サービスを実施する事業所のうちから18,000事業所を無作為抽出にて選定  
有効調査数は17,011事業所、有効回答8,809事業所（回収率51.8%）

# NDソフトウェアとのシナジー -データアクセス-

- egaku事業の独自性・核となる「データ活用サービス」の利用には、システムベンダーが管理するリアルデータへのアクセスが必要
- NDソフトウェアとの連携によって、よりスムーズなデータ入力・データ統合が可能となる



## NDソフトウェアとのシナジー -顧客・サービス基盤-

- NDソフトウェアの保有顧客と営業体制は、短期間で業界のデファクトスタンダードを目指す上で極めて有用
- 特に、SOMPOケアが保有していない特養で非常に高いシェアを有しており、プロダクト開発や営業面での連携が期待できる

対象セグメント		市場規模		ND社保有顧客 マーケットシェア	SOMPOへのシナジー
施設系 事業者	有料老人ホーム 特別養護老人ホーム	中～大規模	約100法人 2,500施設	約5,500施設 約35% (※特養のシェアは43%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 顧客基盤へのアクセス</li> <li>✓ 顧客サポート機能</li> <li>✓ メーカー機能</li> <li>✓ SOMPOへのノウハウ共有</li> </ul>
		小～零細	約6,800法人 12,000施設		
	介護老人保健施設 グループホーム	大～零細	約10,000法人 18,000施設	約7,000施設 約35%	
在宅系事業者 (居宅支援・小多機・看多機)	大～零細	約32,000法人 45,000事業所	約9,000施設 約20%		

ND社へのシナジー

デジタル化未導入の事業者へのegaku導入に際し、ND社記録システム等のセット販売によりND社の売上向上を見込むことも可能

# SOMPO×産総研によるソリューションの創出

- SOMPOと産総研の強みを生かした共同研究により、egakuの更なるソリューションを創出していく

## SOMPO-産総研RDP※連携研究ラボ



共同研究等によるエビデンスに裏付けられたソリューションの創出  
～持続可能な社会の実現～

## egakuの更なる展開

- RDP連携研究ラボでは以下の4テーマの研究を実施
- テーマに応じて、学識経験者、介護事業者団体等による**有識者委員会**を設置予定

介護品質の評価方法の開発と標準化

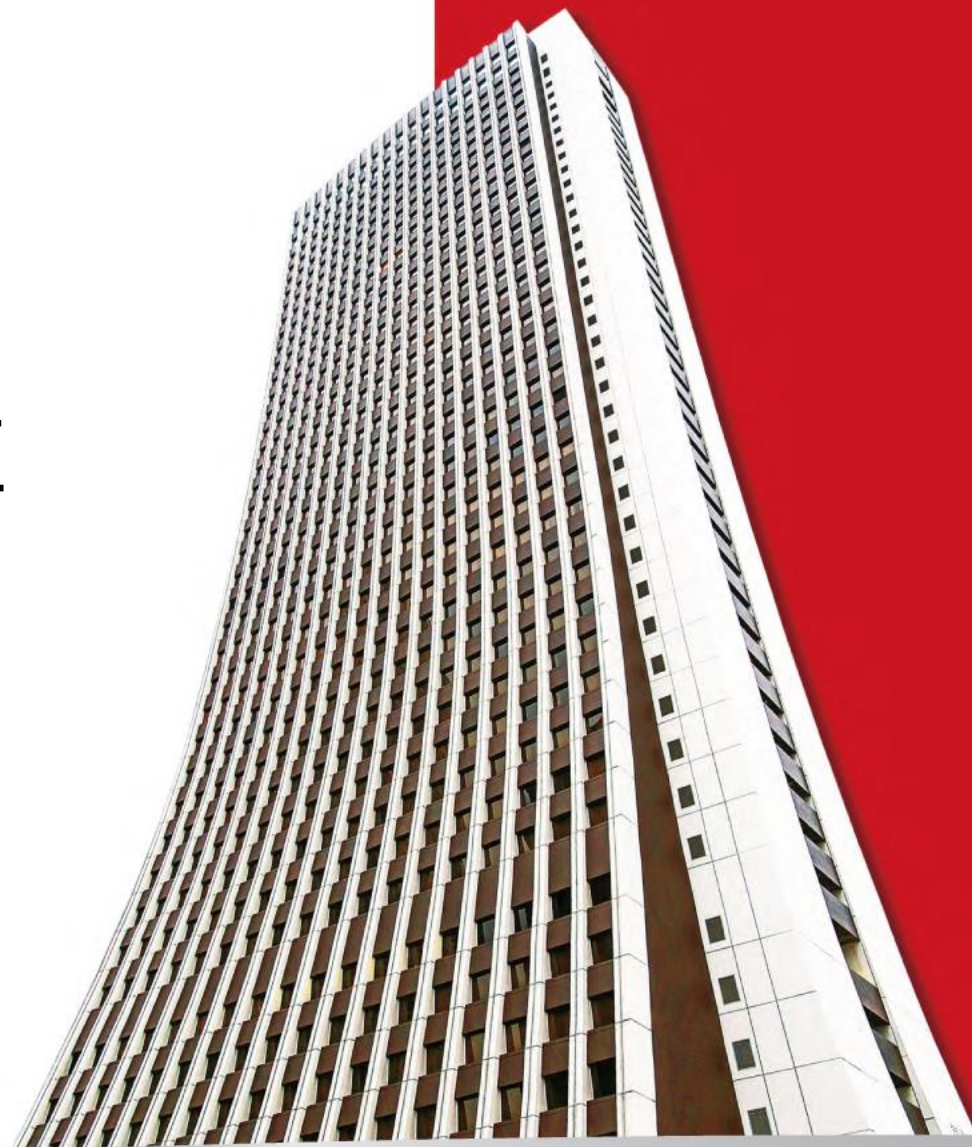
予測する介護の充実化

タイムスタディの簡易化/介護記録自動化

**有識者委員会**

介護Techの評価方法の開発と標準化

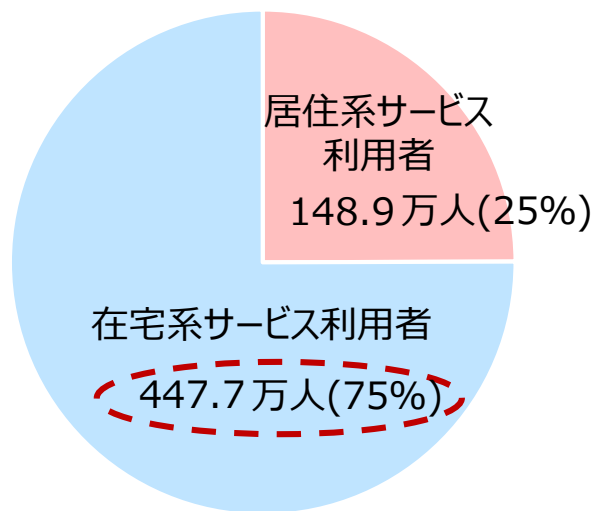
# egakuのさらなる可能性 (在宅版egaku)



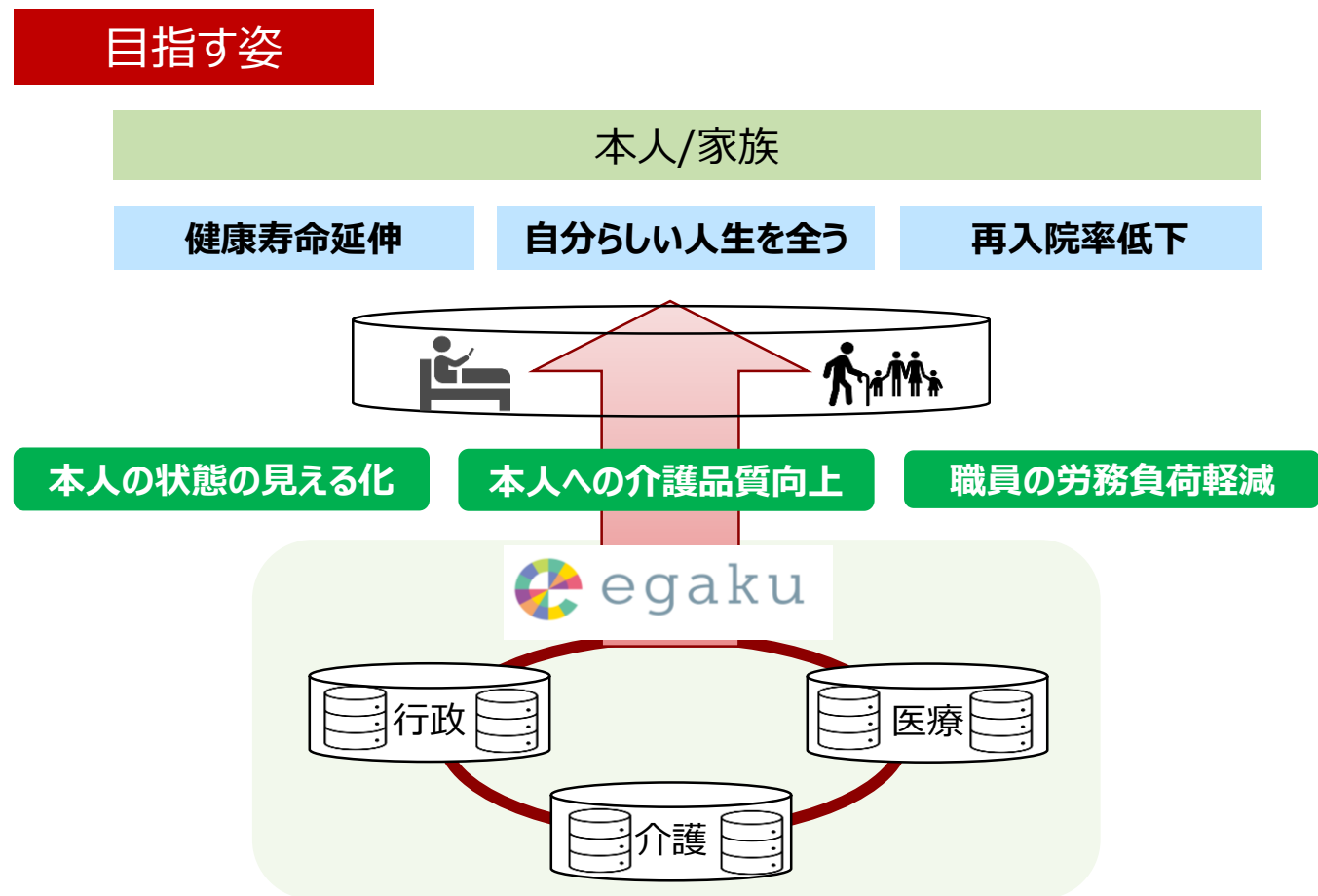
## 目指す姿

- 介護人材の需給ギャップ問題の解消には、介護サービス受給者の75%を占める在宅介護サービスでの品質を伴う生産性向上が必要
- egakuが地域包括ケアシステムの要として、行政・医療・介護の三位一体のデータ活用に貢献し、在宅介護サービスにおいてもデファクトスタンダードとなることを目指す

介護サービス受給者数



## 目指す姿



出典：介護保険事業状況報告の概要（令和4年10月暫定版）を基に作成

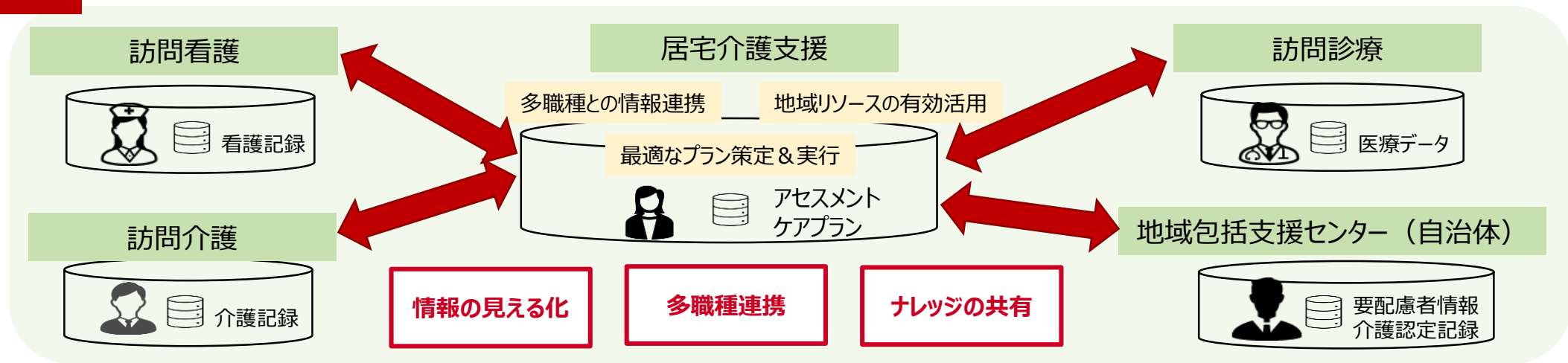
居住系サービス：特定施設入居者生活介護、認知症対応型共同生活介護、介護老人福祉施設、介護老人保健施設、介護療養型医療施設、介護医療院の合計

在宅系サービス：総数から居住系サービスを控除

# 在宅介護の特徴と課題

- 居宅介護支援（ケアマネージャー）、訪問介護、訪問看護、訪問診療など多職種・多事業所が連携してサービスを提供  
※施設（介護付きホーム）では1事業者が全てのサービスを提供
- 各種サービス提供時間が限られ、家族や親族のサポートがケアを補完（⇔施設介護の場合：365日・24時間サポート体制）

## 在宅介護の体制



## 課題

行政

医療・介護現場

利用者/家族

多職種連携

ナレッジの共有

情報の見える化

- 訪問・電話・FAX・手書き等アナログな方法で関係者と連絡
- 高齢者のケアはケアマネの力量に依存、**経験値が体系化されず**、提案プラン・サービスに差  
— 皆保険対象外のサービスを含め、要介護者に適切なプランの提案ができる方が少数
- 夜間対応事業者無し/介護保険の回数上限等で、**状態把握が点となり体調悪化等検知が遅延**
- 在宅にて、**モニタリング項目規定、センサー搭載等がほぼ無く**、適切に評価できない

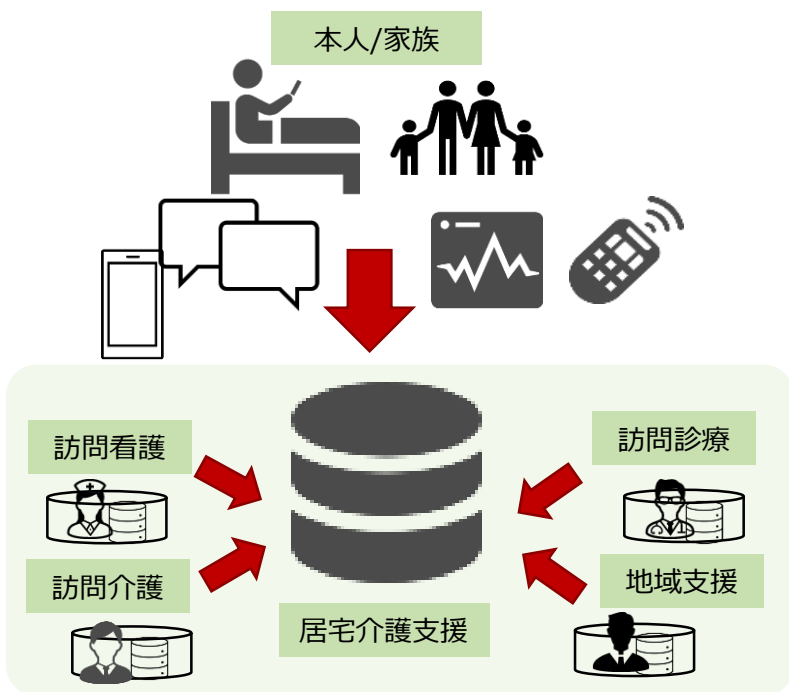
自立支援不足・QOL低下

# 課題解決のソリューション

- 各事業所に散在するデータを居宅介護支援に統合・一元化
- 事業所目線ではなく利用者目線でのコミュニケーションツールや記録の自動化により、限定されたデータを補完

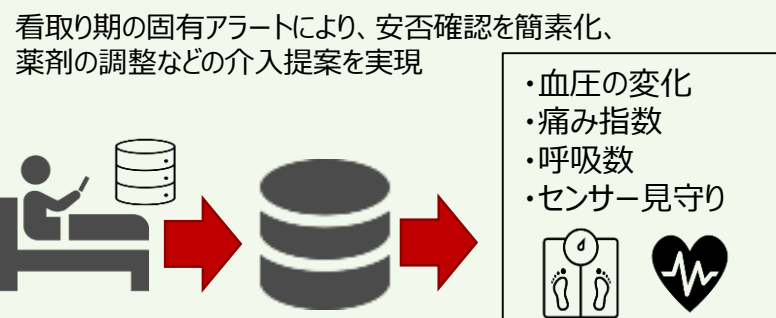
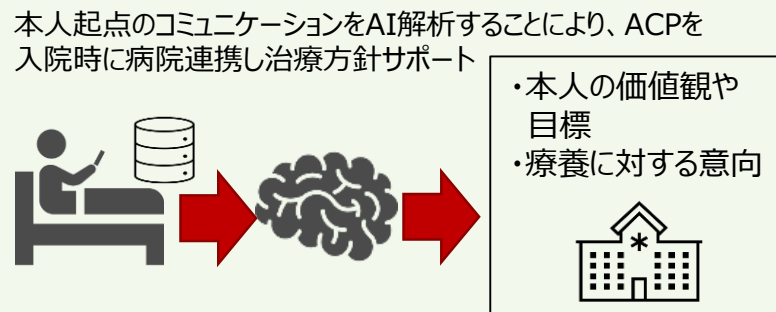
## 1. 本人の状態の見える化

- 本人/家族起点の情報取得 (ケアエール活用、IoTデバイス)
- 各事業所に散在するケア記録等を居宅介護支援に統合



## 2. 本人への介護品質向上

- 統合されたデータを分析し、本人の状態 (疾病、場面) に応じたアラート
- ACP\*サポート機能(ケアエールのコミュニケーションを解析)
- 在宅版「予測する介護」の実装

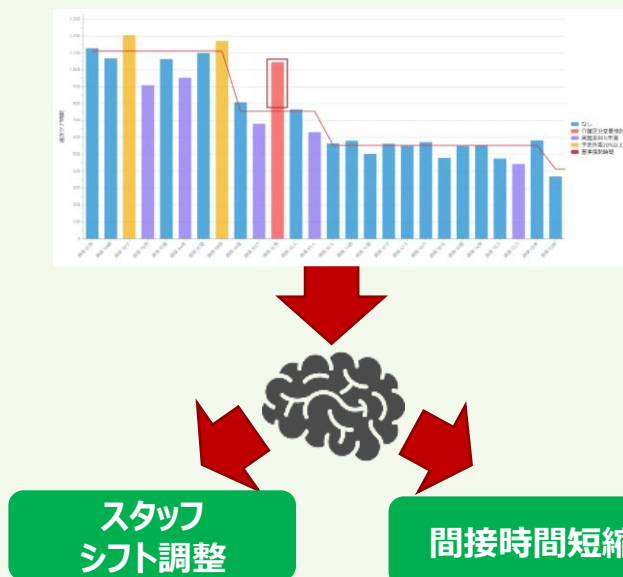


\*Advance Care Planningの略。本人の人生観や価値観、希望に沿った医療やケアを実現することを目的に、本人を主体に家族や医療・ケアチームが話し合いを行い、本人の意思決定を支援するプロセスのこと

## 3. 職員の労務負荷軽減

- ケア時間の最適化 (シフトAIマッチング)

スタッフのサービス業務 (直接時間) と移動時間等 (間接時間) を見える化し、AI解析によりシフト調整をサポート





# 參考資料



# egaku事業で目指すインパクト

- 2023年度にegakuを事業化。サービスを磨き込み、2030年度に営業利益約100億円、介護産業への導入効果約1,000億円を目指す
- 長期的には①介護産業の持続可能性向上、②介護離職など国民生活への影響極小化にチャレンジ

## 事業立ち上げ～拡大期

### 事業立ち上げ期 (2023-2024年度)

- アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み
- 自社での更なる実証と実績の積み重ね
- 様々な介護サービスプロバイダーとの連携・協業
- SOMPOグループのネットワーク活用

### 事業拡大期 (2025年度以降)

- アーリーアダプター以外にも広く展開
- 施設系だけでなく在宅系の事業者にも展開

## 2030年度で目指す事業規模

- 売上約300億円、営業利益約100億円
- 導入事業所数<sup>※1</sup>は、約13,000

**施設系事業所** 約9,000  
シェア約30%

**在宅系事業所** 約4,000  
シェア約10%

**導入した顧客における経済効果約1,000億円**  
(1施設あたり導入効果840万円×導入事業所数13,000)

## 長期ビジョン

### 介護事業全体のデファクト・スタンダード

- 介護事業での拡大に加え、周辺事業、自治体、海外に展開
- 要介護者数<sup>※2</sup>の拡大に伴う持続可能な基盤づくり

- ①介護産業の持続可能性向上
- ②介護離職など国民生活への影響極小化  
⇒介護人材の需給ギャップ解消が課題

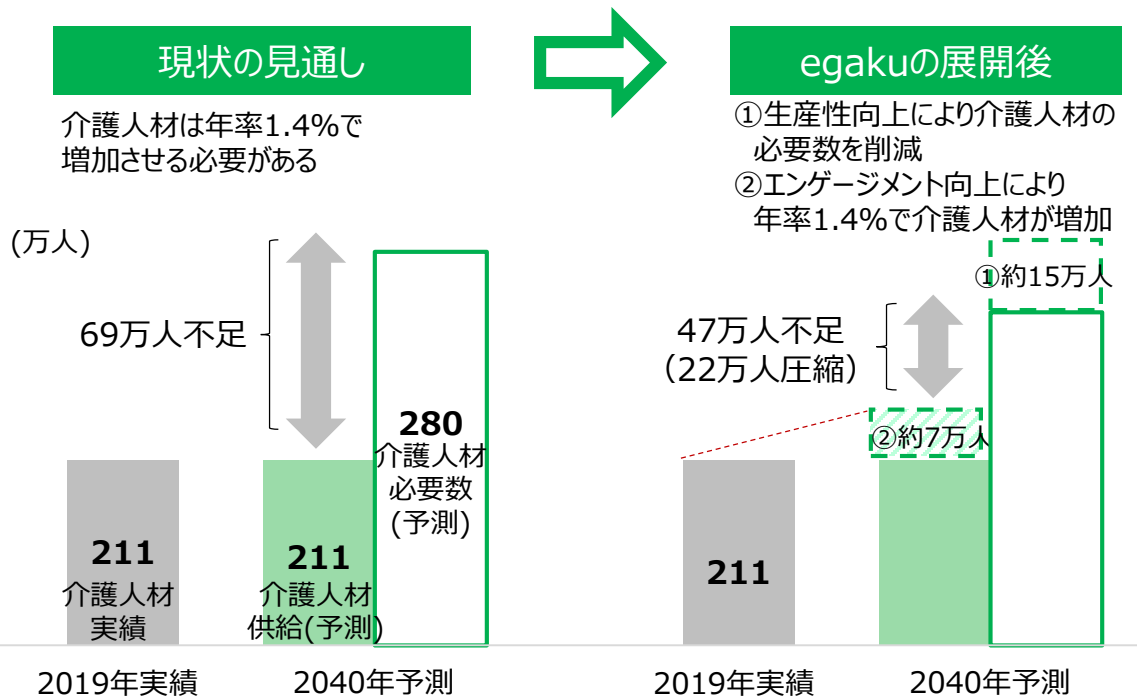


※1 施設系/特養・老健・民間事業者・GH：法人数約17,000、事業所数約32,000 在宅系事業者：法人数約32,000、事業所数約45,000  
 ※2 対2020年で、2030年 約25%増、2040年 約40%増 (第55回社会保障審議会介護保険部会資料を基にSOMPOにて作成) ※3 P35参照

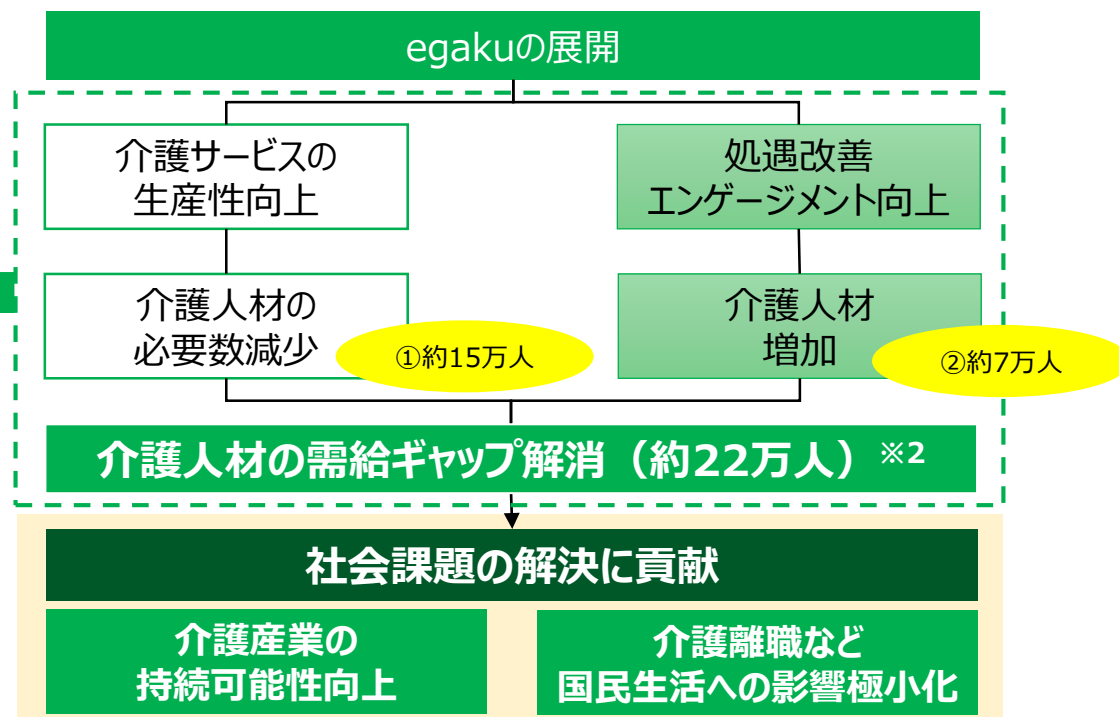
# egakuの導入効果 (社会的インパクト)

- 介護を必要とする高齢者の増加に伴い、2040年には約69万人の介護人材の需給ギャップが発生すると推計
- egakuにより生産性向上による必要数の減とエンゲージメント・介護の仕事の魅力向上による人材の増で22万人の需給ギャップ解消を目指す

## 介護人材の需給ギャップ解消 (イメージ)



## インパクトパスについて※1



(参考) 22万人の介護人材の需給ギャップを解消する効果 (GDP換算)

22万人が支える高齢者※3

約88万人



1名あたりGDP

426万円



GDP換算

3.7兆円

※1 高品質なサービスによる高齢者のADL・QOL維持向上や、これに伴う社会保障給付費抑制の可能性など、想定されるインパクトは他にもあり


※2 施設系の30%、在宅系の10%にegakuを展開し、導入事業者はSOMPOケア同様に必要人材の減、介護人材の増を達成すると仮定

※3 1人の介護人材が約4人の高齢者を支える前提。88万人の高齢者が介護サービスを受けられない場合、そのご家族等に介護を理由とした離職や仕事の制限が発生し、GDPに影響があると仮定したもの。すべてのご家族等が介護を理由に離職してGDPがゼロになるとは限らないので、本試算は影響を受ける可能性のあるGDPの最大値。

## 将来予想に関する記述について

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

### 【お問い合わせ先】

 SOMPOホールディングス株式会社

#### IR室

電話番号 : 03-3349-3913

email : ir@sompo-hd.com

URL : <https://www.sompo-hd.com/>