



いま、在宅介護・在宅医療対応の住宅提案が必要な理由

今回の日合商解説（vol.122）では、在宅介護・在宅医療対応の住宅提案が必要な理由について解説します。2025年以降、高齢化と医療・介護人材不足が加速しています。自宅で療養・介護を完結できる住宅提案が住宅業界の新たな必須課題となってきました。

INDEX

- ① 在宅介護・医療の必要性と住宅業界の役割
- ② 住宅が担う介護・医療インフラ機能
- ③ 住宅業界の新たな使命と市場機会

① 在宅介護・医療の必要性と住宅業界の役割

日本は急速な高齢化と介護・医療人材不足に直面し、施設や病院だけでは需要を支えきれない状況となってきました。

このため、住み慣れた自宅での療養や介護を受ける「在宅介護・医療」の重要性が高まっています。国も地域包括ケアシステムを推進し、介護・医療・生活支援が地域で一体的に提供される体制づくりを後押ししています。

この流れの中で住宅は、単なる居住空間ではなく、介護・医療を支える「生活の基盤」としての役割を担うようになります。安全で快適な暮らしを確保するためのバリアフリー化や介助スペースの確保、医療機器の安定稼働に必要な電源や通信環境の整備など、住宅の機能は多様化していきます。

住宅業界は、こうした社会的要請を的確に捉え、地域や専門職と連携しながら、在宅介護・医療に対応できる住環境の提案・提供を行うことが求められるようになってきそうです。

② 住宅が担う介護・医療インフラ機能

在宅介護や在宅医療の普及が進む中、住宅は単なる居住空間から、医療・介護を支えるインフラとしての役割を担うようになっていきます。高齢者や障がい者が自宅で安心して暮らし続けるためには、**日常生活動作のしやすさと安全性を兼ね備えた環境が不可欠**です。

基本的な対応として、バリアフリー設計、段差解消、手すり設置、滑りにくい床材への変更などがありますが、それに加え、介助スペースの確保や介護用ベッドの設置、入浴や排泄を容易にするユニットバスやトイレの改修といった、より専門的な住宅改修も求められます。

また、在宅医療では酸素濃縮器や人工呼吸器、吸引器などの医療機器を使用するケースが増えており、安定した電力供給は生命線となります。**停電や災害時にも機器を稼働させ続けるために、家庭用蓄電池や太陽光発電システムの導入が有効であり、これらは住宅のレジリエンス機能向上にもつながります。**

さらに、ICT技術の発展により、遠隔診療や在宅モニタリングサービスが広がってきています。血圧や心拍、血糖値などの健康データを医療機関とリアルタイムで共有するシステムなど、医療と住宅がデジタルでつながる仕組みが拡充しつつあります。これに対応するためには、住宅における通信環境の整備や、専用機器の設置スペース確保も必要です。

こうした住宅の介護・医療インフラ化は、地域包括ケアシステムの実現に直結します。地域内の医療機関、介護事業者、自治体、住宅事業者が連携し、災害時にも機能する地域密着型の在宅ケアモデルを構築することで、入院や施設依存を減らし、本人のQOL（※）向上と社会保障費の抑制を両立できるのです。

今後は、**設計・施工段階から介護・医療視点を盛り込み、将来的なライフステージの変化に柔軟に対応できる住宅づくりが不可欠**です。住宅が「安心の拠点」としての役割を果たすためには、業界全体で介護・医療インフラとしての機能を理解し、提案に組み込むことが重要となってくるでしょう。

なお、在宅医療・介護に対応できる住宅は、必ずしも「**高齢者だけのための家**」ではありません。段差のない動線や広い出入口、使いやすい水回り、安定した電源・通信環境などは、子育て世帯や働く世代にとっても利便性が高い要素です。つまり、**全世代が使いやすいユニバーサルデザイン住宅**とすることで、**長期的な住み替え需要にも耐え、資産価値を維持・向上させることができます。**この視点は、住宅の販売・提案においても大きな差別化要素となります。

※Quality of life・・・ひとりひとりの人生の内容の質や、社会的にみた『生活の質』のこと

③ 住宅業界の新たな使命と市場機会

住宅業界にとって、在宅介護・医療対応住宅の提案は単なる付加価値だけではなく、今後の市場競争における差別化の柱にもなります。

国や自治体は、高齢化対策・地域医療体制強化の観点から、在宅ケアの推進を積極的に支援しています。補助制度や税制優遇措置、リフォーム支援などの政策は、住宅市場において確実な追い風です。

また、在宅介護・医療のニーズは都市部・地方を問わず拡大していくと予想されています。特に地方では医療機関や介護施設までの距離が課題となることが多く、自宅を拠点としたケア体制が生活の質を左右します。

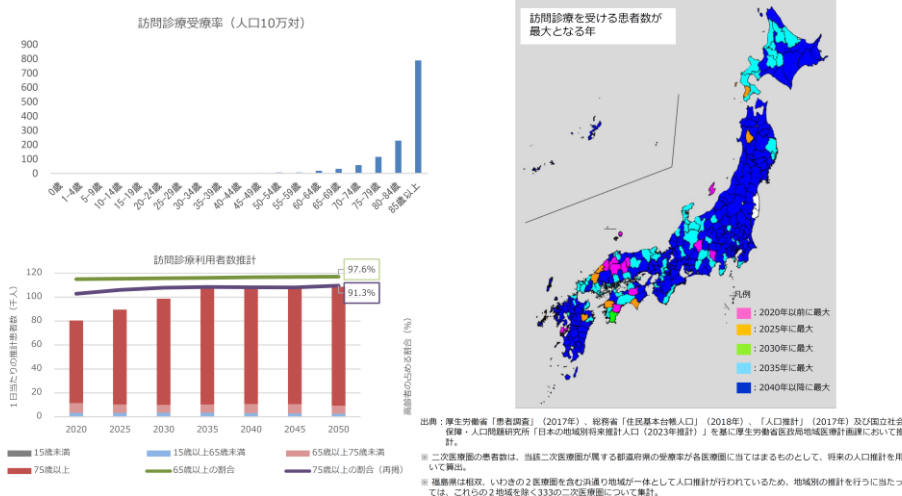
こうした地域特性に合わせた住宅提案は、地域密着型の工務店や販売店にとって大きなビジネスチャンスです。

加えて、人口減少と住宅ストックの増加により、新築市場は縮小傾向にあります。既存住宅の改修・リフォーム市場は拡大が見込まれます。

介護・医療対応を見据えたリフォームは、将来の安心感を提供すると同時に、顧客のライフステージに寄り添う長期的な関係構築にもつながります。

医療需要の変化③ 在宅患者数は、多くの地域で今後増加する

- 全国での在宅患者数は、2040年以降にピークを迎えることが見込まれる。
- 在宅患者数は、多くの地域で今後増加し、2040年以降に237の二次医療圏において在宅患者数のピークを迎えることが見込まれる。



出典：厚生労働省「新たな地域医療構想」

さらに、ICTやスマートホーム技術の進化により、在宅介護・医療の効率化が進んでいます。遠隔診療機能を備えた住宅や、センサーによる見守り、AIによる健康データ分析など、住宅とデジタル技術の融合は新たな価値提案の可能性を広げます。

これらを組み込んだ提案は、単に「住まい」を売るのではなく、「安心と快適な暮らし」を包括的に提供するものとなります。住宅業界は今、社会課題の解決とビジネスチャンスの創出を同時に実現できる地点に立っています。在宅介護・医療対応住宅の普及は、住まいの価値を「世代を超えて活用できる資産」へと進化させ、地域社会に持続可能な暮らしの基盤をもたらすでしょう。

住宅業界の最新情報を常に発信

コンサルティング・WEB講演会
ホームページまでお問い合わせください

SHIMIZU HIDEO JIMUSHO

https://au-shimizu.co.jp/seminar_colum