

2025年度 公益社団法人インテリア産業協会 調査・研究活動助成事業

調査・研究成果報告書

親の暮らし、自分の未来を考える

高齢者の住環境を見直すインテリアセミナー



2026年3月

りの+とこ

目次

はじめに	・・・p4
本調査・研究の目的とアプローチ	・・・p6
第1章 調査概要と実施内容	
1.1 調査の全体像と実施方法	・・・p8
1.2 調査対象者の属性	・・・p10
1.3 「インテリア活用セミナー」のプログラム概要	・・・p11
第2章 【受講前】高齢者の住まいに対する意識と課題	
2.1 親の住まいに対する漠然とした不安	・・・p13
2.2 親への提案に対する心理的ハードル	・・・p14
2.3 【福井県の住宅事情】データで見る住まいの現状と不安	・・・p15
2.4 受講前のインテリアに対する認識	・・・p17
第3章 【DAY1セミナー受講後】「機能的価値」の再発見と行動意欲の芽生え	
3.1 印象に残った内容：具体的な改善策への高い関心	・・・p18
3.2 知識の深化と意識の変容	・・・p20
3.3 行動意欲の喚起と具体的な計画	・・・p23
3.4 DAY1のまとめ：知識獲得が促す「自分ごと化」と行動意欲	・・・p26
第4章 【DAY2セミナー受講後】「情緒的価値」の理解とコミュニケーションの変容	
4.1 DAY2で得られた新たな視点：空間認知とインテリアの心理的効果	・・・p28
4.2 「心・身体・健康」への影響の理解深化	・・・p29
4.3 DAY2受講による意識の変化と「自分ごと化」への視点転換	・・・p30

目次

第5章 セミナー2日間を通じた意識・行動の変容と実践への決意	
5.1 インテリアの重要性に対する確信	…p32
5.2 「親の家」への当事者意識の高まりと不安の整理	…p33
5.3 「自分ごと」としての将来設計への意識拡大	…p34
5.4 行動への決意と具体的な計画	…p35
5.5 自由記述に見る「実践知」としての学びと波及効果	…p36
5.6 総括：セミナーがもたらした意識と行動の連鎖	…p38
第6章 介入効果の比較検証(事前・事後アンケート分析)	
6.1 インテリアの影響認識に関する比較	…p39
6.2 自分の将来の住まいへの意識(自分ごと化)の比較	…p40
6.3 比較分析の結論：セミナーがもたらした確信と「自分ごと化」	…p41
第7章 まとめ／提言	
7.1 総括：調査結果から見えた「インテリアの力」	…p42
7.2 一般住まい手への提言	…p44
7.3 IC・住宅業界への提言	…p45
おわりに	…p46
参考文献	…p48

はじめに

急速な高齢化が進む現代日本において、多くの人々が直面するのが「親の家の問題」である。加齢に伴う身体機能の低下は、住み慣れたはずの家を危険な空間に変え、転倒などの家庭内事故のリスクを高める。内閣府の調査[1]によれば、65歳以上の高齢者の事故発生場所は「住宅」が77%以上を占めており、その対策は喫緊の課題となっている。

特に、本調査の舞台である福井県は、三世同居率が全国2位と高い一方、住宅の耐震化率が全国平均を下回るなど、特有の課題を抱えている。また、住まいの将来に不安を感じている住民の割合が73.9%と全国5番目に高く[2]、住まいの問題は福井県民にとって身近かつ切実なテーマである。

しかし、子ども世代が良かれと思って住環境の改善を提案しても、親世代の抵抗に遭い、計画が頓挫するケースは少なくない。そこには、単なる物理的な問題だけでなく、「思い出の品を捨てられない」「変化を好まない」といった親の心情や、住まい改善に対する具体的な知識の不足といった根深い問題が横たわっている。

本調査・研究は、こうした課題に対し、「インテリア」という切り口からアプローチする。これにより、子世代が親の住まいに対して抱える漠然とした不安を言語化し、住まいを整える意義を明確にする。さらに、親の住環境を見直すプロセスを、翻って子世代自身が豊かな老後を迎えるための予行演習と位置づけることで、参加者自身が将来の住まい方を前向きに考える機会を創出することを目的として実施した。

具体的には、りの+とこが企画・運営した2日間の「インテリア活用セミナー」の参加者を対象に、受講前・受講後(DAY1、DAY2)の3時点でアンケート調査を実施した。参加者の意識や行動意欲がどのように変容したかを定量・定性の両面から分析し、インテリアが持つ「機能的価値(安全・安心)」と「情緒的価値(心地よさ・豊かさ)」が、人々の意識と行動にどのような影響を与えるかを明らかにした。

【調査・研究グループ紹介】

◆りの+とこ

福井市を拠点に、リノベーション・インテリア提案・暮らしの啓発活動を行うチーム。「親世代の安心と、自分たちの未来の快適さを両立する住まいづくり」をテーマに、専門家や地域団体と連携したセミナー・研究活動を企画している。

メンバー



桂木紀美代

株式会社IZUMI. 代表取締役

ちょっとした世間話から「くらしのリズム」や「理想の生き方」を読み解き、たった1センチの差で生まれる使いやすさを、理論的根拠に基づきご提案。価格や機能、使えればいいという価値観だけでなく、「素敵」も「便利」を叶えるサポートをしている。相談・設計から施工現場、引き渡しまで、一貫して担当。安心してご依頼いただき、リフォームをきっかけに【笑顔がつながる家づくり】を実現。

2020年～2025年 福井インテリアコーディネーター協会会長就任

保有資格

- ・インテリアコーディネーター
- ・福祉住環境コーディネーター
- ・整理収納アドバイザー
- ・二級建築士
- ・住宅収納スペシャリスト



國影 こそ江

K'z door 代表

フリーランスのインテリアコーディネーターとして活動。主に、新築住宅・リフォーム・マンションのコーディネートに携わる。ライフスタイルに合わせた収納計画からリノベーションまでをトータルでサポート。デザイン性だけでなく「使い勝手」や「暮らしやすさ」に配慮したきめ細やかな提案を得意とする。

「適収適所」によって暮らしが劇的に変化することを提唱。「収納→飾る→おもてなし」そのプロセスを通して暮らしを愉しみ、「自分の家が一番好き」と言える人を増やすべく日々活動を続けている。

保有資格

- ・住宅収納スペシャリスト認定講師
- ・インテリアコーディネーター
- ・整理収納アドバイザー2級認定講師
- ・福祉住環境コーディネーター
- ・二級建築士
- ・キッチンスペシャリスト

本調査・研究は、「親の家の安全・安心の確保」および「それに伴う住環境改善への心理的・知識的ハードル」という課題に対し、その具体的な解決策を提示すべく、以下の目的とアプローチに沿って実施した。

1.本調査研究の目的

当事者である高齢者本人や、支援しようとする子ども世代が具体的な解決策を知らないために対策が遅れている現状に対し、本研究は「インテリア」という身近なツールが問題解決の鍵になり得るという仮説を立てた。その上で、インテリアの介入が住まいの改善に対する認識不足を補い、具体的な行動変容をもたらすか、その有効性を実証的に検証することを目的とする。

2.調査研究の具体的なアプローチ

上記の仮説を検証するため、インテリアの「機能的価値(安全対策、身体機能の補助)」と「情緒的価値(心地よさ、自分らしい暮らし)」の両側面からアプローチする2日間のセミナーを実施した。

DAY1では作業療法士を講師に迎え、高齢者の身体機能の変化と住環境の関係、転倒予防のための具体的なインテリア計画について学習する場を設けた。

DAY2では環境心理学の専門家を講師に迎え、インテリアが人の心や行動に与える影響、心地よさと自分らしさを育む空間づくりについて考察した。

これらの介入効果を測定するため、セミナー前後(DAY1、DAY2)の計3時点でアンケート調査を実施した。参加者の意識・行動意欲の変化を定量・定性の両面から測定・分析している。なお、アンケートは会場でのリアルタイム回答と、後日の録画視聴による回答の両方を対象とした。



3.本調査研究が目指す成果

本調査・研究は、以下の3点を成果として明確化し、社会に提示することを目標とした。

① 意識変容プロセスの可視化

インテリアに関する正しい知識の獲得が、親の住環境に対する漠然とした不安を「具体的な行動計画」へと転換させ、さらには親に提案する際の心理的ハードルを下げて親子間のコミュニケーションを円滑にするプロセスを明らかにする。

② 「機能的価値」と「情緒的価値」の相乗効果の立証

安全対策という物理的な機能面だけでなく、心地よさという情緒面の視点を取り入れることが、当事者の行動意欲にどのようなプラスの影響を与えるかを実証する。

③ 自分ごとの住まいづくりへの波及

親の住まいを見直すプロセスが、翻って子世代自身が豊かな老後を迎えるための「自分自身の将来の住まいづくり」への意識向上に繋がることを提示する。



1.1 調査の全体像と実施方法

本調査は、2日間のセミナー参加者を対象とした3時点でのアンケート調査を主軸とする。各アンケートの概要は以下の通りである。

調査時点	実施方法	主な測定項目	有効回答数
事前アンケート	セミナー申込者へのオンライン配信	親の住まいへの不安度、提案の心理的ハードル、インテリアへの初期認識	81名
DAY1 事後アンケート	会場記入・録画視聴 後記入	意識変化、行動意欲、具体的な行動計画、満足度、自由記述	80名 ※1
DAY2 事後アンケート	会場記入・録画視聴 後記入	5指標(安全への意欲等、詳細は後述)の変化、行動意欲の深化、満足度、自由記述	64名 ※2

(※1) DAY1の総回収数は84名であったが、重複・無効回答を除外した80名を有効回答として分析した。

(※2) 日程の都合等による離脱や重複回答の除外を経て、DAY2まで継続して有効な回答が得られた64名を対象に分析を行った。

本調査では、各設問に対して5段階のリッカート尺度(1:全くそう思わない～5:非常にそう思う)を用いた定量評価と、自由記述による定性評価を組み合わせた混合研究法を採用した。定量データについては、記述統計(平均値、度数分布)を算出し、定性データについては、KJ法に準じたカテゴリ分類を行った。

◆調査設計の特徴と工夫

本調査の設計において、特に以下の3点を重視した。

1. 3時点測定による縦断的把握

事前・DAY1セミナー後・DAY2セミナー後という3時点でのアンケートにより、セミナーによる意識・行動変容のプロセスを時系列で追跡することが可能となった。単一時点の測定では捉えられない「変化の軌跡」を可視化することが、本調査の最大の特徴である。

2. リアルとオンライン(録画)のデータ収集

高齢の親を持つ子世代は多忙な年代(40～50代)であるケースが多いため、会場でのリアルタイム参加だけでなく、後日録画視聴による参加・回答も許可した。これにより、時間的制約による脱落を防ぎ、より実態に即した幅広い層からのデータ収集を実現した。

3. 定量・定性の統合による「背景」の深掘り

リッカート尺度による定量的な数値変化だけでなく、自由記述欄を広く設け、定性的な声(なぜそのように意識が変わったのか、どのような葛藤があるのか等)を収集した。これにより、数値だけでは見えない心理的ハードルや行動の障壁を立体的に浮かび上がらせる設計とした。

1.2 調査対象者の属性

本調査のベースラインとなる事前アンケートからは、81名の有効回答を得た。その属性分布(図1)は、本テーマである「親の住まいの改善」に対する潜在的な関心層の実態を明確に示している。

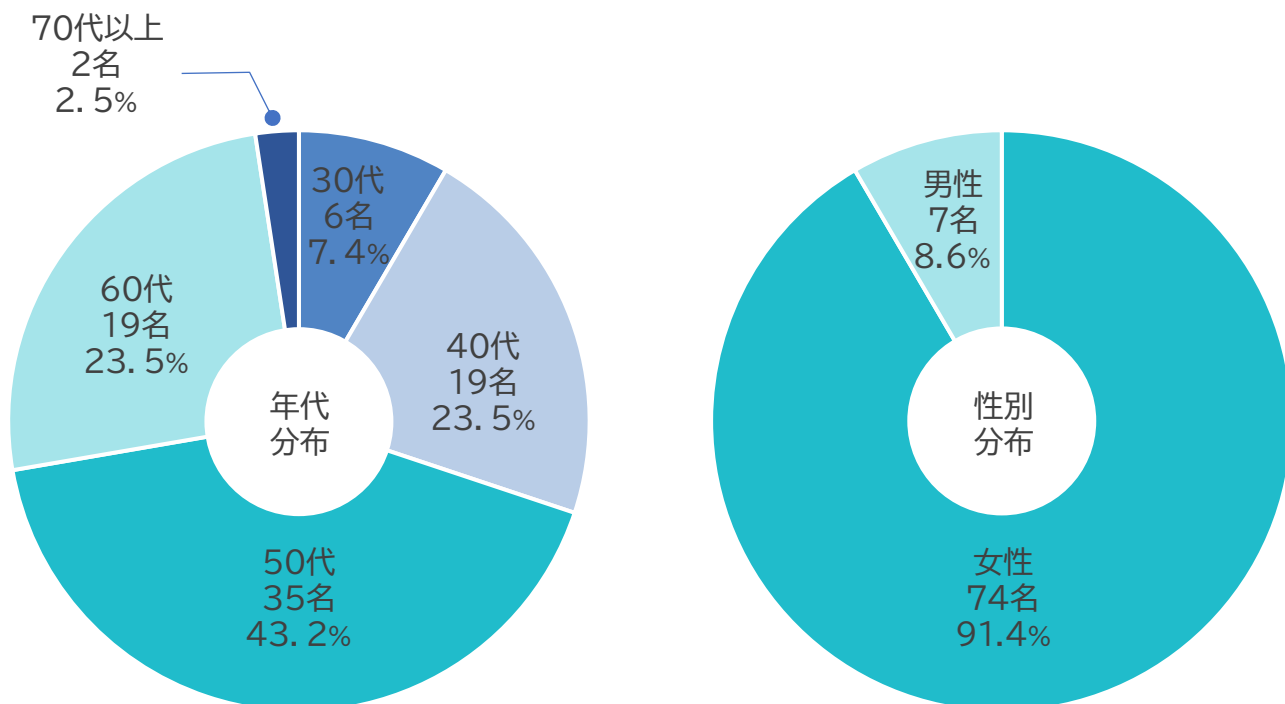


図1 参加者属性(年代・性別分布、有効回答 N=81)

◆年代分布について

年代別に見ると、50代(43.2%、35名)が最も多く、次いで40代と60代が同数(23.5%、19名)で続いた。30代(7.4%)から70代以上(2.5%)まで幅広い年代からの参加が見られたが、中心層は40～60代のいわゆる「プレシニア層」および「アクティブシニア層」によって構成されている。

この年代構成は本研究において非常に示唆的である。40～50代は、自身の親が70～80代を迎え、実家の老朽化や親の安全確保といった課題が「自分ごと」として現実味を帯びてくる時期に重なる。同時に、自身が60代を迎える、あるいはすでに60代である層にとっては、自身の終の棲家を本格的に見直す時期でもある。すなわち、本セミナーの参加者は、「親の住環境整備のため」と「自分自身の将来の備えのため」という二重の動機(デュアル・モチベーション)を抱えて参加していると推察される。

◆性別分布について

性別分布においては、女性が91.4%(74名)と圧倒的多数を占め、男性は8.6%(7名)にとどまった。この極端な偏りは、同居の主な介護者の約7割(68.9%)を女性が担っているなど、日本の一般的な家庭において親のケアや住環境整備に対する関心・主体性が、依然として女性側に高く偏在している社会的背景(※3)を反映していると考えられる。

1.3 「インテリア活用セミナー」のプログラム概要

本調査の介入手法として実施された「インテリア活用セミナー」は、参加者がインテリアの持つ多様な価値(機能面・情緒面)を体系的に理解し、具体的な行動変容へと繋げることを目的に、以下の2日間のプログラムで構成された。

◆DAY1:安全・安心な暮らしのための「機能的価値」

項目	内容
テーマ	「ころぶ・おぼれる・つまるを防ぐインテリア術」
講師	松本理絵 先生/作業療法士・インテリアコーディネーター
主な内容	①高齢者の身体機能の変化と家庭内事故の実態 ②転倒・溺水・窒息を防ぐための具体的なインテリア計画 ③手すりの設置・照明の見直し・床材の選択・家具の配置など実践的な知識

DAY1では、作業療法士という専門職の視点から、「なぜ高齢者は家の中で事故を起こしやすいのか」というメカニズムを科学的に解説し、それに対応するインテリアの具体的な解決策を提示した。医療・リハビリテーションの専門家が「インテリア」を語ることで、参加者に「これは命に関わる問題だ」という切実感と、「具体的に何をすれば良いかわかった」という安心感を同時に与えることをねらいとした。

◆DAY2：心豊かに暮らすための「情緒的価値」

項目	内容
テーマ	「インテリアが人の心と行動に与える影響」
講師	松本佳津 教授/愛知淑徳大学
主な内容	①環境心理学から見たインテリアの影響 ②心地よさ・自分らしさを育む空間づくり ③高齢者の心情に寄り添った提案の方法

DAY2では、環境心理学という学術的視点から、インテリアが人の感情・行動・認知に与える影響を解説した。「安全のため」という論理的アプローチだけでなく、「心地よさ」「自分らしさ」という情緒的価値を理解することで、参加者が親の気持ちに寄り添いながら提案する方法を習得することを目指した構成となっている。

セミナー受講前の参加者は、親の住まいに対してどのような意識を持ち、どのような課題を感じていたのだろうか。事前アンケート(有効回答 N=81)の結果は、多くの人が抱える「漠然とした不安」と「行動へのためらい」を鮮明に浮き彫りにした。

2.1 親の住まいに対する漠然とした不安

「親の住まいの安全性について、どの程度不安を感じますか？」という問いに対し、すでに親が亡くなっている等を除いた対象者(N=66)の回答は以下の通りであった。

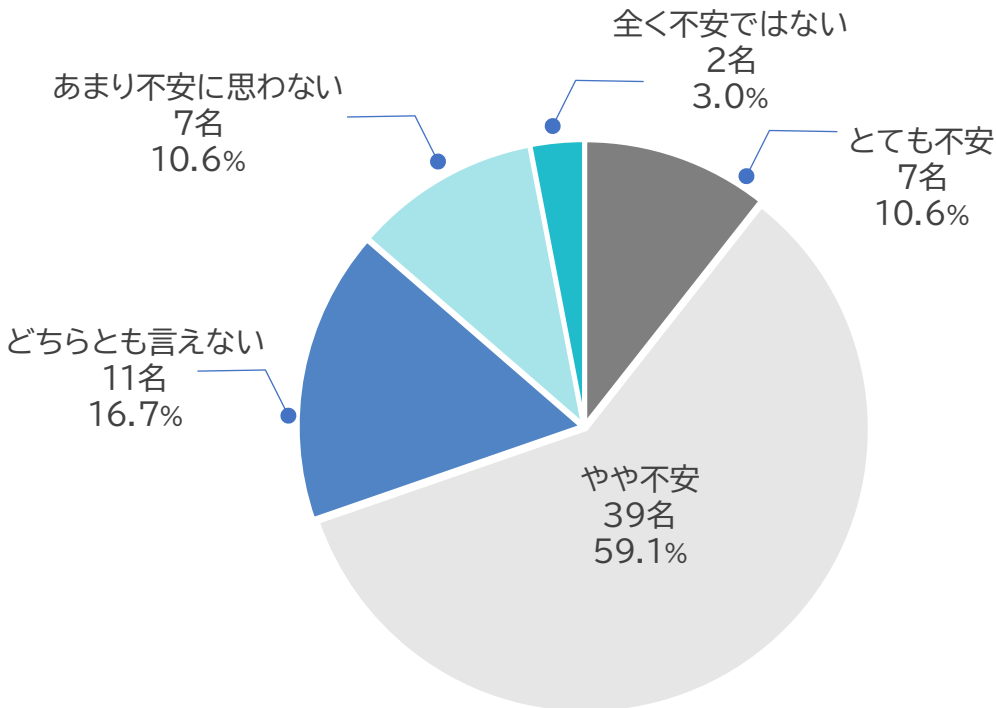


図2: 親の住まいの安全性に対する不安度(N=66)

「とても不安」(10.6%、7名)と「やや不安」(59.1%、39名)を合わせた69.7%が何らかの不安を感じていることが明らかになった。平均値は3.64(5点満点中)と高い水準にある。

この数値は、参加者が単なる「関心層」ではなく、すでに問題意識を持った「課題認識層」であることを示している。しかし、不安を感じながらも多くの人が具体的な行動に移せていない。その理由の一つが、次節で示す「心理的ハードル」の存在である。

自由記述では、「転倒が心配だが、どこをどう直せばいいかわからない」「親が元気なうちは言いにくい」「リフォームは費用がかかるイメージがあって踏み出せない」といった声が多く聞かれた。不安の内容は明確であっても、具体的な解決策やアプローチ方法が見えていないという知識の欠如(あるいはリテラシーの不足)が、行動を阻む大きな要因となっていることがわかる。

2.2 親への提案に対する心理的ハードル

「親に住まいの安全対策を提案することに、どの程度心理的な抵抗がありますか？」という問いでは、以下の結果が得られた。

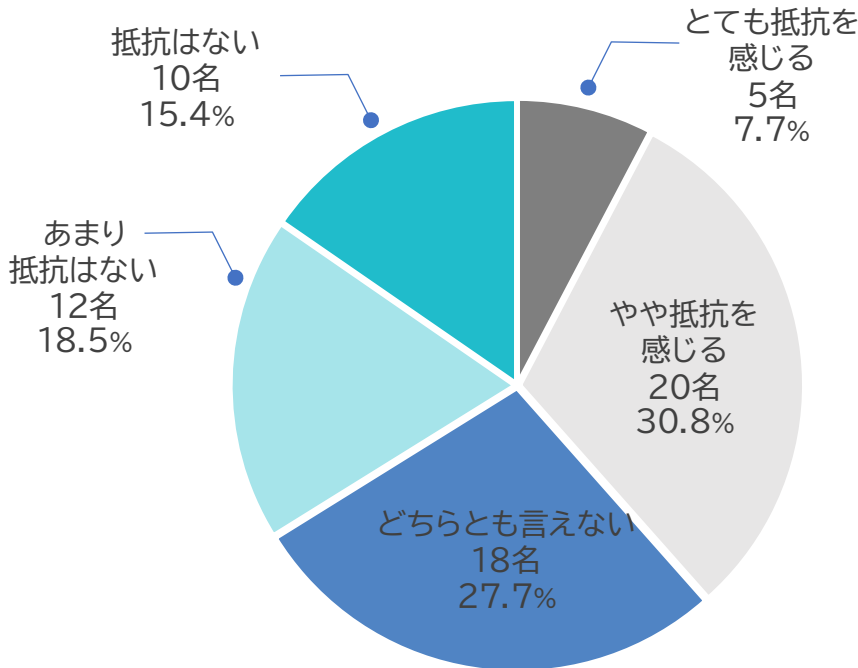


図3：親への住まいの安全対策提案における心理的ハードル(N=65)

「とても抵抗を感じる」(7.7%、5名)と「やや抵抗を感じる」(30.8%、20名)を合わせ、38.5%が提案に困難を感じていた。平均値は2.97(5点満点中)と中程度の値を示している。

注目すべきは、「やや抵抗を感じる」層に次いで、「どちらとも言えない」が27.7%(18名)と大きなボリュームを形成していることである。これは、決して無関心なわけではなく、「言うべきかどうかわからず迷っている」という葛藤状態を示しており、適切な知識やアプローチ方法があれば行動に移せる可能性を持つ「潜在的行動層」と解釈できる。

この心理的ハードルの背景には、自由記述から読み取れるように「親のプライドを傷つけない」「老いを認めさせるようで申し訳ない」「過去に提案して断られた経験がある」といった感情的な障壁が存在する。これらは、単に安全対策の「情報」を提供するだけでは解消できず、親子間のコミュニケーションの質に深く関わる問題であることがわかる。

2.3 【福井県の住宅事情】データで見る住まいの現状と不安

こうした不安の背景には、福井県特有の住宅事情も影響していると考えられる。

福井県の住まいの不安：全国5番目の高さ

住友林業ホームテックが2020年に実施した調査[3]によれば、福井県在住者(30～60代の世帯主)のうち、住まいの将来に不安を感じている人は73.9%にのぼり、これは全国で5番目に高い数値である。

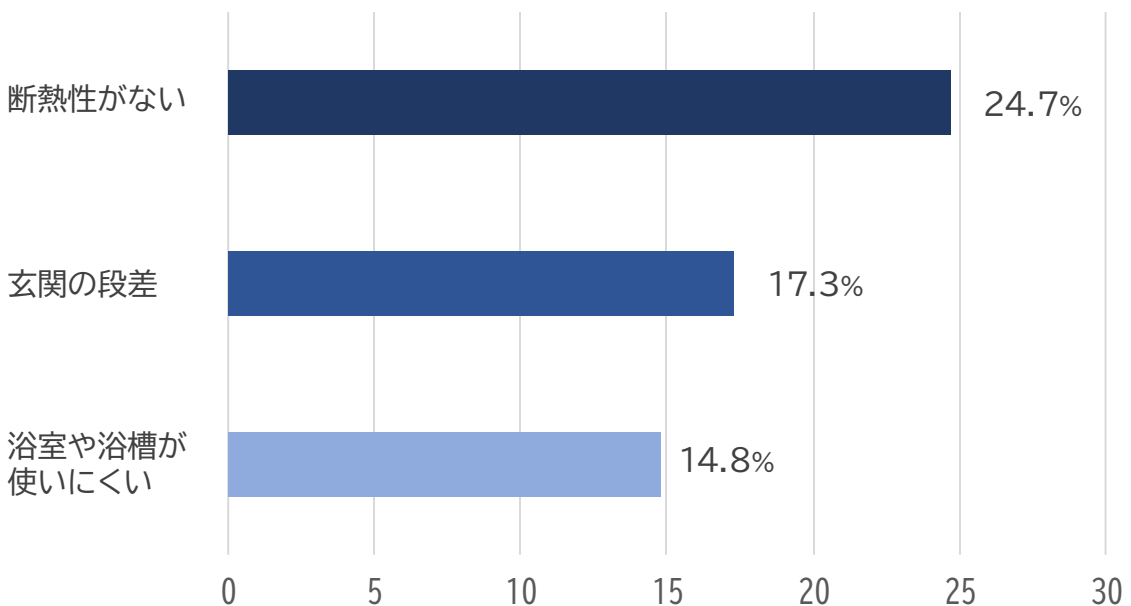


図4：福井県在住者(戸建て)の住まいの不安・困りごと上位3項目(文献3より引用)

特に戸建て住宅における不安の上位項目を見ると、「断熱性がない」(24.7%)に次いで、「玄関の段差」(17.3%)、「浴室や浴槽が使いにくい」(14.8%)が挙げられている

これら「段差」や「浴室」に関する住環境の課題は、高齢者の家庭内事故の典型である「転倒・溺水」に直結するリスク要因である。本セミナーのDAY1において「ころぶ・おぼれるを防ぐインテリア術」をテーマに設定したことは、まさにこうした福井県民の潜在的な不安と地域課題に直接的に応えるものであり、本研究における介入アプローチの妥当性を強く裏付けている。

◆福井県の住宅事情

福井県は、一戸建率が全国4位、持ち家住宅率が全国7位、1住宅あたりの延床面積は全国2位[4]と、住宅の規模・所有率においては非常に恵まれた環境にある。しかし一方で、住宅の耐震化率は73.2%と全国平均を約10ポイント下回っており、1981年の新耐震設計基準以前に建てられた古い住宅が多く残存している実態がある。

さらに、福井県は冬場の降雪量が多く、平野部でもまとまった雪が積もるなど、寒さの厳しい地域である。この冬の厳しい寒さに加え、断熱性の低い住宅が多いという事情が相まって、住宅内では急激な温度差(ヒートショック)が生じやすくなっている。これが、特に高齢者の入浴中における事故リスクを著しく高める要因となっている。



コラム：高齢者の家庭内事故の実態

序章でも触れた通り、日本では不慮の事故による死亡者数は年間約3万人にのぼり、そのうちおよそ半数が「家庭内」で発生しているとされている。家庭内の不慮の事故死の主な原因は、溺死・溺水が約4割、次いで窒息、転倒・転落がそれぞれ2割前後を占めていると報告されており[5]、なかでも転倒・転落は骨折から寝たきりへと至るリスクが高く、要介護状態の大きな引き金となることが指摘されている。

福井県においても、冬季の積雪・凍結による屋外での転倒リスクに加え、いわゆるヒートショックに関連した浴室での溺死が深刻な社会課題となっている。厚生労働省「令和5年人口動態統計」をもとに福井県が作成した資料によれば、福井県における「不慮の溺死及び溺水」の死亡率は、人口比で全国平均を明確に上回る傾向にある。[6]こうした冬季に多発する入浴中の事故を防ぎ、高齢者の命を守るためには、浴室等の温度差を緩和する断熱改修や暖房設備の導入など、住環境整備(住宅の機能的価値の向上)が急務であることが、消費者庁の注意喚起でも繰り返し強調されている。[7]

2.4 受講前のインテリアに対する認識

「インテリアが住まいの安全・快適性に影響すると思いますか？」という問いに対し、以下の結果が得られた。

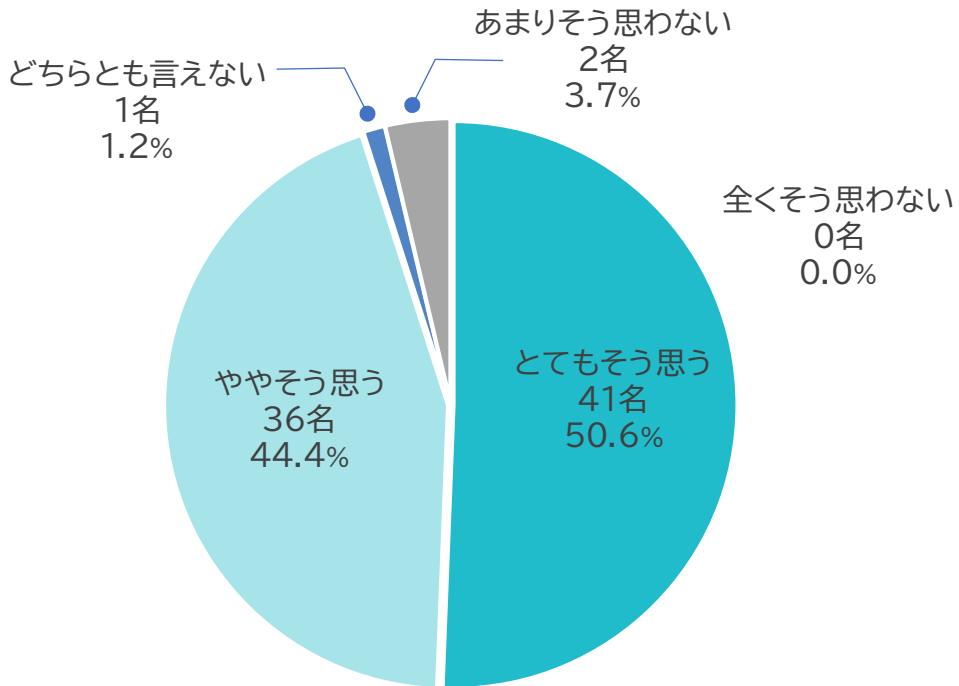


図 5 インテリアが住まいの安全・快適性に影響するという認識(事前 N=81)

「とてもそう思う」(50.6%、41名)と「ややそう思う」(44.4%、36名)を合わせ、実に95.1%がインテリアの重要性を認識していた。平均値も4.42(5点満点)と極めて高く、参加者の間に潜在的な期待感や課題意識が広く共有されていたことがわかる。しかし、前節までに見た通り、この時点での認識は「なんとなくそう思う」という漠然としたものであり、「具体的に何をすれば良いのか」という実践的な知識には結びついていなかった。「認識はあるが行動できない」という状態こそが、本セミナーが解決すべき最大の課題であった。

DAY1セミナー受講直後には、有効回答者80名からアンケートを得た。本章では、セミナーが参加者の「知識」「意識」「行動意欲」にどのような変化をもたらしたかを定量・定性の両面から詳細に分析する。

3.1 印象に残った内容:具体的な改善策への高い関心

まず、セミナーで特に印象に残った内容を自由記述で3つ挙げてもらった(有効回答76件)。回答を内容に基づきカテゴリ分類した結果が図6である。

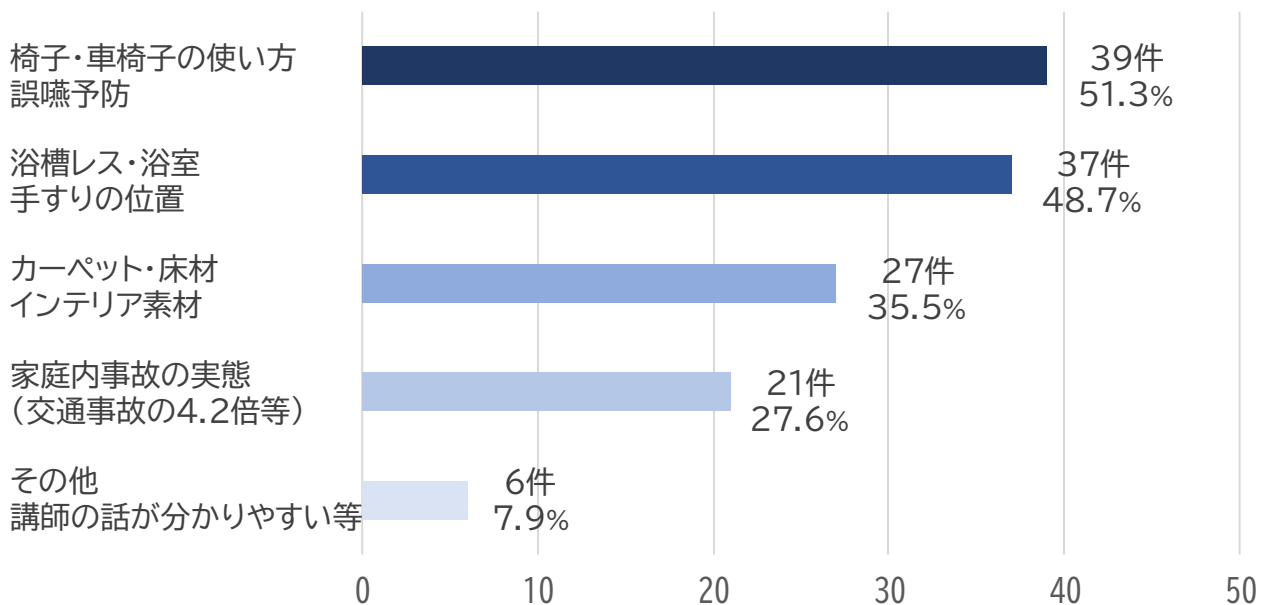


図6:Q1「印象に残ったこと」のカテゴリ分類(有効回答76件、複数回答可)

最も多くの回答者が言及したのは「椅子・車椅子の使い方・誤嚥予防」(39件, 51.3%)であり、次いで「浴槽レス・浴室・手すりの位置」(37件, 48.7%)であった。これらは、日常生活に直結する具体的な改善策であり、参加者が即時的な解決策や実践的な知識を強く求めていることを示唆している。

さらに注目すべきは、「カーペット・床材・インテリア素材」(27件, 35.5%)や、「事故の事実(家庭内事故が交通事故より多い等)」(21件, 27.6%)への言及の多さである。自由記述の詳細を見ると、単に「手すりが必要」といった一般的な認識を超え、これまで参加者が常識だと思っていたことが専門的な知見によって覆されたことに対する「驚き」が多数記録されている。

【代表的な自由記述コメント(Q1より抜粋)】

① これまでの常識が覆された驚き

「家庭内の事故が交通事故の4.2倍多いという事」

「カーペットはハウスダストの原因では無く、むしろ、フローリングよりもいい面もあるということ」「浴槽をつけない住宅(浴槽レス)という考え方もあること」

② 専門的・医療的視点からの気づき

「食事する際は車椅子は不適合(座り心地が悪く体勢が崩れやすい)」

「高齢になると、色は統一させるよりもコントラストを持たせたほうが視認性がよい」

「よくあるトイレの手摺りの位置が、適切に使える場所ではない(立ち上がり時に力が入る場所が大事)」

③ インテリアの価値の再発見

「インテリアを用いて、現状のマイナスを0にするだけでなくプラスにするという考え方に感銘を受けた」

「インテリアは未来をより良く生きるための手段」

これらの結果から、DAY1における「機能的価値」の提示は、参加者に単なる危機感を与えるだけでなく、医療的根拠(理屈)に基づいた「目から鱗の知識」を提供することで、住環境への強い関心と納得感を引き出すことに成功したと言える。

3.2 知識の深化と意識の変容

次に、セミナーによる知識・意識の変化を定量的に測定した(有効回答 N=80)

図7は、家庭内事故予防に関する知識の理解度を示している。「新たに知り、よく理解できた」(66.3%、53名)と「新たに知り、まあまあ理解できた」(16.3%、13名)を合わせると、**実に82.6%の参加者が新たな知識を獲得した**と回答しており、セミナーの教育的効果の高さがうかがえる。「前から知っていたが、重要性を再認識した」(10.0%、8名)を含めると、9割以上にとって有意義な情報提供であった。

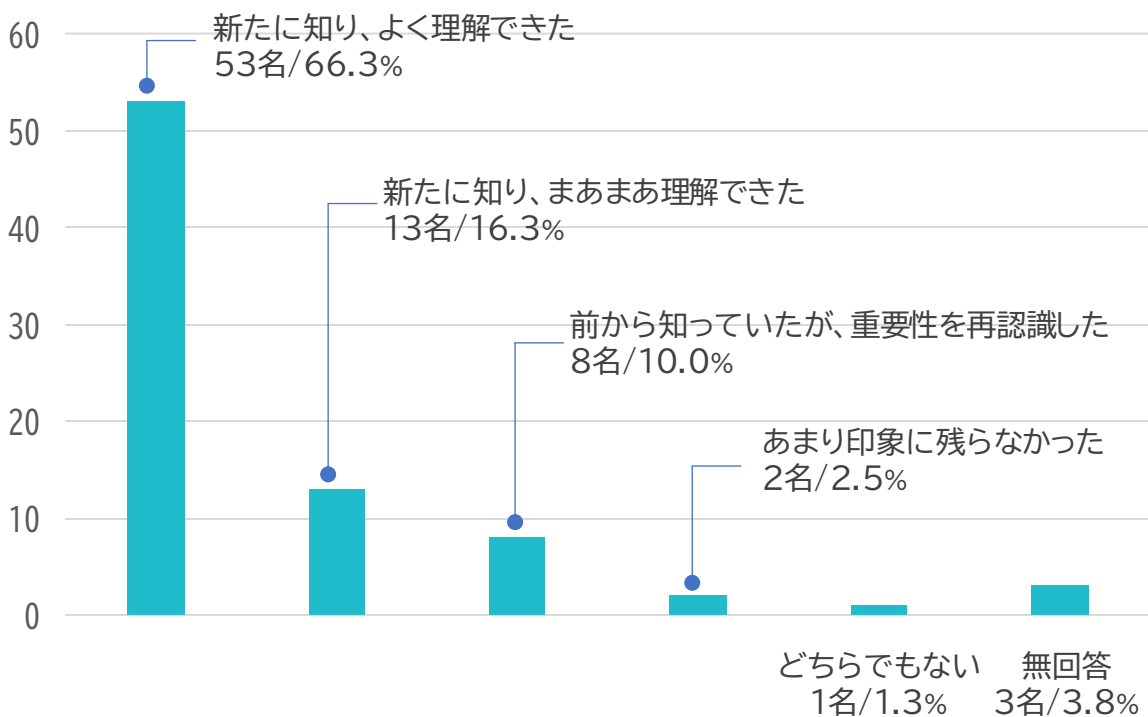


図7: Q2「家庭内事故予防に関する知識」の理解度(N=80)

さらに、図8に示す通り、セミナー受講による意識変化(Q3-1)については、「とてもそう思う」(43.8%、35名)と「そう思う」(51.3%、41名)を合わせて**95.1%(76名)**が「意識が変わった」と回答した。無回答(2.5%、2名)や「どちらでもない」(2.5%、2名)を含めた全体母数(N=80)に対する割合としても極めて高い数値であり、セミナーが単なる知識提供に留まらず、参加者の内面的な変容を強く促したことを示唆している。

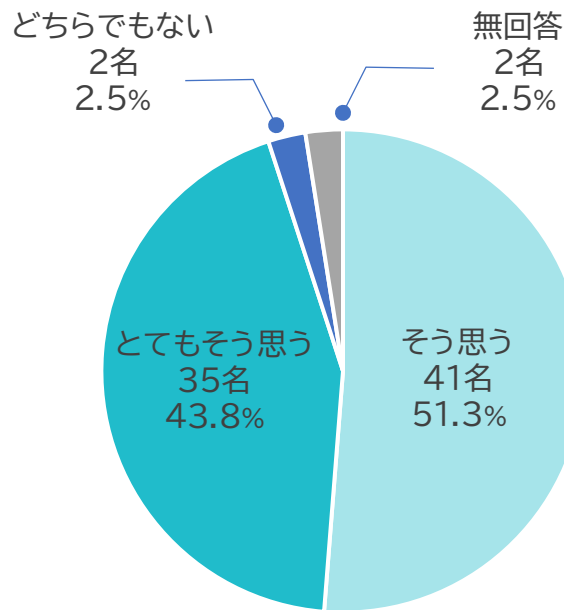


図8:Q3-1「受講前と比べた意識変化」(N=80)

では、具体的に「何が」変わったのか。続く図9は、その意識変化の内訳(複数回答)を示したものである。

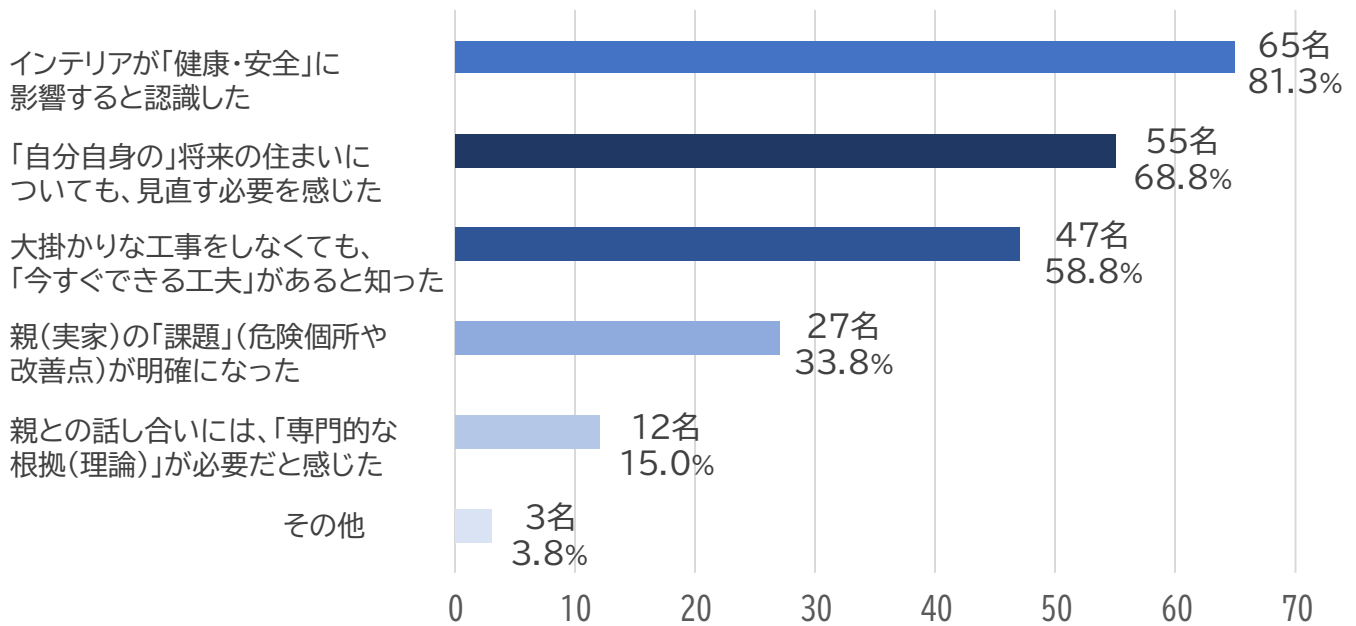


図9: Q3-2「特に変化した意識」の内容(有効回答 N=80)

具体的に変化した意識の内容(図9)を見ると、最も多かったのが「インテリアが『健康・安全』に影響すると認識した」(81.3%、65名)であった。これは、第2章で確認した「なんとなく重要だとは思いますが具体策がわからない」という受講前の漠然とした状態から、専門的な根拠に基づく確信へと認識が深化(アップデート)したことを示している。

また、『「自分自身の」将来の住まいについても、見直す必要を感じた』(68.8%、55名)が次点に入っており、「親のため」に参加した層が、自らの問題として「自分ごと化」し始めているプロセスが明確に表れている。

また、「大掛かりな工事(リフォーム)をしなくても、『今すぐできる工夫』があると知った」(58.8%)という回答も半数を超えており、手すりの位置、椅子の高さ、照明の見直しといった、比較的手軽に着手できる改善策が、行動へのハードルを下げた可能性が考えられる。

3.3 行動意欲の喚起と具体的な計画

意識の変化は、具体的な「行動意欲」へと繋がっている。図10に示すように、「本日のセミナーを受け、今後行動したいと思えましたか？」という問いに対し、「そう思う」(53.8%、43名)と「とてもそう思う」(42.5%、34名)を合わせた96.3%(77名)が明確な行動意欲を示した。

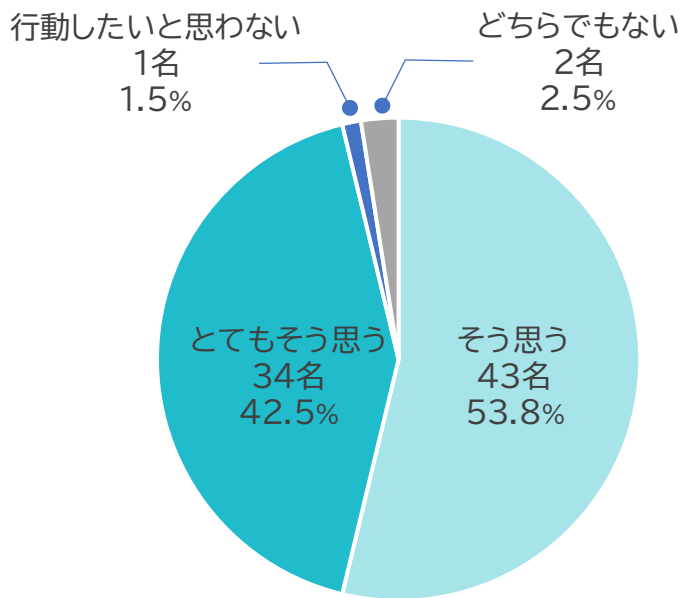


図10:Q4-1受講後の行動意欲(N=80)

さらに、その具体的な行動計画(図11)を見ると、『『自分自身の』住まいも見直してみようと思った』(67.5%、54名)が最も多く、ここでも親の問題にとどまらない「自分ごと化」の傾向が顕著に表れている。次いで「実家(親)の危険箇所を『点検』してみようと思った」(46.3%、37名)が多く、まずは現状把握から始めようという堅実な姿勢がうかがえる。

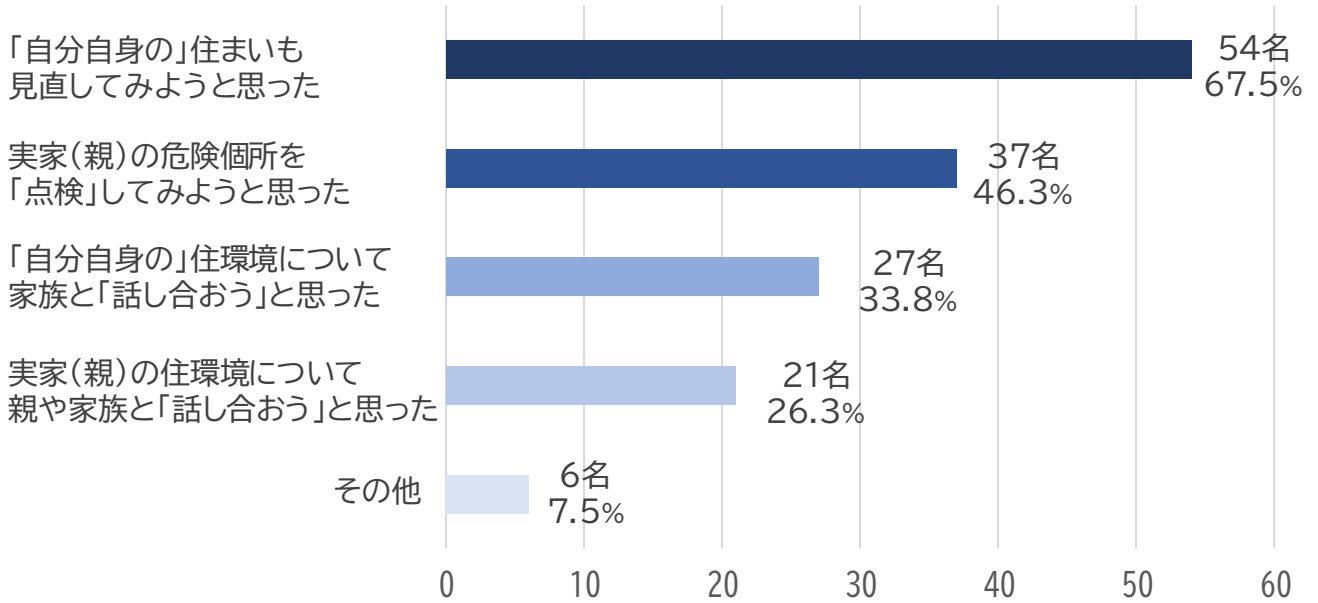


図11:Q4-2 どんな行動をしたいか(複数回答可)

自由記述(Q6)からも、セミナーで得た知識を基に具体的なアクションを検討し始めた参加者の熱量が高いことが多数寄せられた声から確認できる。

【代表的な自由記述コメント(Q6より抜粋)】

「自宅の危険な場所、気をつけなければいけない事が明確になって、今後の生活を見直すいいきっかけになりました。」

「一番最初に整えたらよいのは『食事用の椅子』だと思った。」

「色々手すりにしてもじゅうたんにしても気になる所が沢山！！できる事から進めていこうかと思います。」

また、次のような声も寄せられている。

「実家の両親には話しにくいですが、きっかけになりそうです。」

このコメントは、DAY1の「機能的価値」の提供によって行動意欲は十分に高まったものの、それを実際に親へ提案・実行に移すための「コミュニケーションの壁」が依然として存在することを示唆している。これはまさに、続くDAY2で展開される「情緒的価値(人の心や行動に与える影響)」のアプローチの必要性を強く裏付けるものである。

3.4 DAY1のまとめ:知識獲得が促す「自分ごと化」と行動意欲

DAY1受講後のアンケート結果の分析から、本介入(機能的価値の提供)の効果として以下の3点が明確になった。

1. 具体的な知識の獲得(機能的価値の理解)

参加者は、手すり、椅子、浴槽といった具体的なアイテムに関する医療的・実践的な知識に強い関心と納得感を示した。

2. 「自分ごと化」の発生

セミナーを通じて、多くの参加者が「親の課題」を「自分自身の将来の課題」としても認識し直す(自分ごと化する)プロセスが確認された。

3. 高い行動意欲への転換

9割以上の参加者が具体的な行動意欲を示し、特に「自分自身の住まいの見直し」や「実家の点検」といった初期アクションへの関心が高まった。

これらの結果は、専門的かつ実践的な知識の提供が、参加者の当事者意識を強く喚起し、具体的な行動変容への第一歩を促す上で極めて有効であることを示している。DAY1は、参加者が事前アンケートで抱えていた「漠然とした不安」を「解決可能な課題」として捉え直し、行動を開始するための強固な動機付けとして十分に機能したと言えるだろう。

◆残された課題

一方で、前節の自由記述において「実家の両親には話しにくい…」といった葛藤が吐露されたように、知識と意欲を獲得してもなお、それを「実際の親へ提案し、実行に移すための心理的ハードル(コミュニケーションの壁)」が依然として高く存在していることも同時に浮き彫りとなった。

次章(第4章)では、この心理的ハードルを乗り越え、親の心を動かしながら実環境の改善を進めるための「情緒的価値(環境心理学に基づくアプローチ)」に焦点を当てた、DAY2の介入効果について検証していく。

本章では、DAY2セミナー受講直後のアンケート結果(有効回答N=64)に基づき、インテリアの「情緒的価値」に焦点を当てた介入効果を検証する。

【環境心理学の視点:なぜ親は提案に抵抗するのか】

DAY2のプログラムは、環境心理学の知見を理論的背景として構築された。環境心理学において、住環境は単なる「物理的な容れ物」ではなく、居住者のアイデンティティや自己効力感、幸福感に深く関わる「心理的な場」として位置づけられている。

特に高齢者にとって、長年住み慣れた家は強い「場所への愛着」の対象であり、その空間に変更を加えることは、自己の歴史やアイデンティティの一部を否定されるような心理的負荷を伴う。DAY1で確認した通り、子ども世代が「安全のため(機能的価値)」という正論でリフォームや片付けを提案しても、親がしばしば強い抵抗を示す根本的な理由はここにある。

この課題に対し、DAY2の講師を務めた松本佳津氏(愛知淑徳大学)は、論理的・機能的な説得に留まらず、「親の生き様や好みを尊重し、心地よい空間を共に創り上げる」という情緒的アプローチの重要性を提示した。

以下では、この「機能から情緒へ」の視点の転換が、参加者の知識や意識、さらには親へのアプローチ(コミュニケーション)に対する意欲にどのような変容をもたらしたかを分析する。

4.1 DAY2で得られた新たな視点:空間認知とインテリアの心理的効果

DAY2で「特に印象に残った内容」(Q1、自由記述)をカテゴリ分類して分析した結果(図12)、DAY1の「機能的価値」に関する学びとは質的に異なる、「情緒的価値」や「心理的効果」に関する発見が際立った。

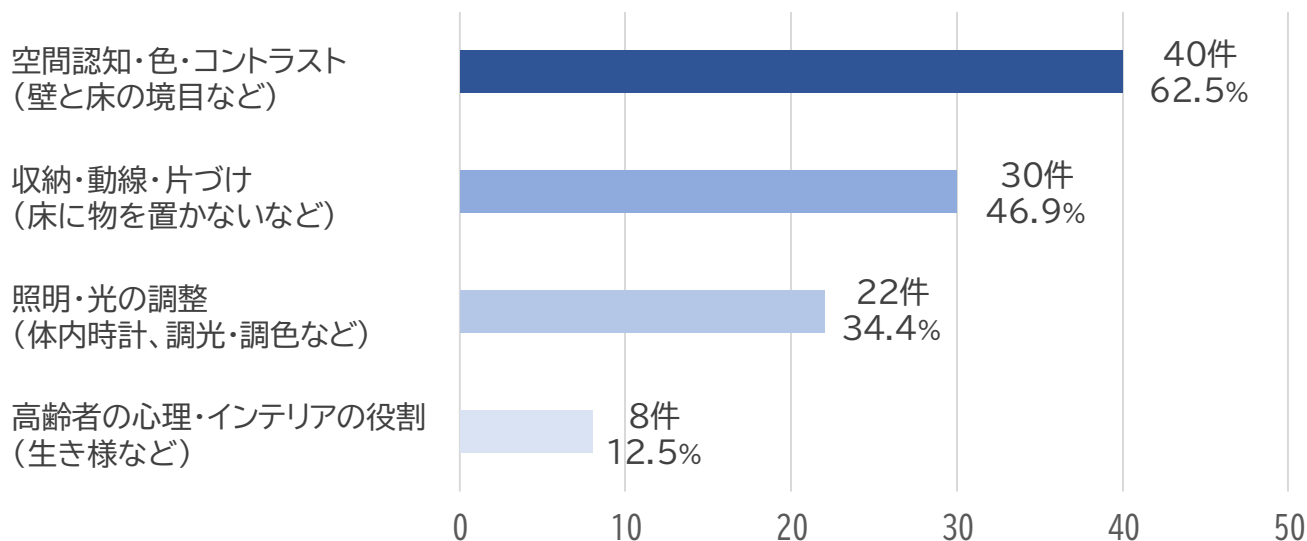


図12: DAY2 Q1「特に印象に残った内容」のカテゴリ分類
(有効回答 N=64、複数要素を含むため合計は100%を超える)

特に言及が集中したのは以下の要素である。

- ・空間認知とコントラストの重要性(62.5%、40件): 加齢による視覚の変化(黄色く見える、コントラストを感じにくい等)を踏まえ、「壁と床の境目を明確にする」「色の反射率を考慮する」といった空間認知を助ける工夫に多くの関心が集まった。「明るい床に暗いカーペットは穴に見えることがある」という具体的な指摘は、参加者に強いインパクトを与えた。
- ・収納・動線の最適化(46.9%、30件): 「床に物を置かない」という安全対策の重要性を再認識するとともに、「収納はしまい易さではなく、使い易さを意識する」「ダイニングテーブルの一時置きをやめる」といった、生活動線をスムーズにするための具体的な工夫が目立った。
- ・照明・光の心理的効果(34.4%、22件): 体内時計を整えるための調光・調色の工夫や、間接照明によるリラックス効果など、光が心身に与える影響についての言及が目立った。

さらに自由記述の詳細を見ると、「その人らしさがインテリアである」「親の生き様を尊重したインテリア」といった、高齢者の心理とインテリアの役割(12.5%、8件)に触れる声も寄せられている。

これらの結果から、参加者はDAY2のセミナーを通じて、インテリアが単なる「安全対策(機能)」に留まらず、人の認知や心理に深く作用し、自己の尊厳や生活の質そのものを向上させる「情緒的価値」を持つことを発見したと言える。

4.2 「心・身体・健康」への影響の理解深化

DAY2の介入(情緒的価値の提供)が参加者の理解度にどう繋がったかを、「インテリアが心・身体・健康に及ぼす影響を理解できましたか」(Q2)という設問で検証した。

結果は図13の通り、「新たに知り、よく理解できた」(40.6%、26名)と「新たに知り、まあまあ理解できた」(35.9%、23名)を合わせ、76.5%(49名)が新たな知識として影響を理解したと回答した。

さらに、「前から知っていたが、重要性を再認識した」(17.2%、11名)を含めると、実に93.7%(60名)がインテリアの心身への影響をポジティブに認識していることになる。

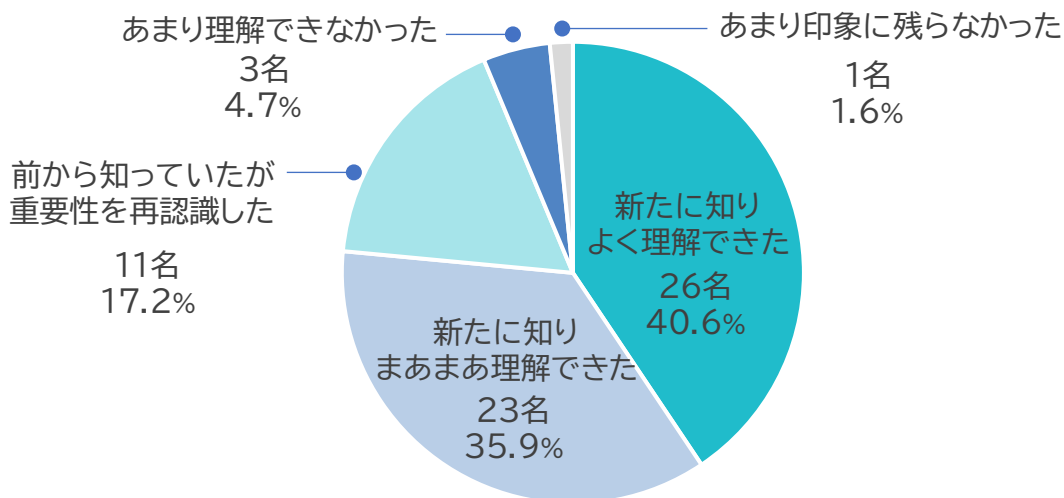


図13: Q2「インテリアが心・身体・健康に及ぼす影響」の理解度(有効回答N=64)

DAY1で扱った「機能的価値(転倒防止など)」の理解に続き、DAY2で扱った「情緒的価値(心理的効果)」に関しても、講義が参加者の理解を大きく深め、確かな気づきを与えたことが裏付けられた。

4.3 DAY2受講による意識の変化と「自分ごと」への視点転換

DAY2受講による意識の変化を、「受講前と比べて意識に変化はありましたか？」(Q3)および「具体的に变化したもの」(Q4)の設問から分析した。

まず、Q3(図14)において、「とてもそう思う」(31.3%、20名)と「そう思う」(56.3%、36名)を合わせ、87.6%(56名)が「意識が変化した」と回答した。

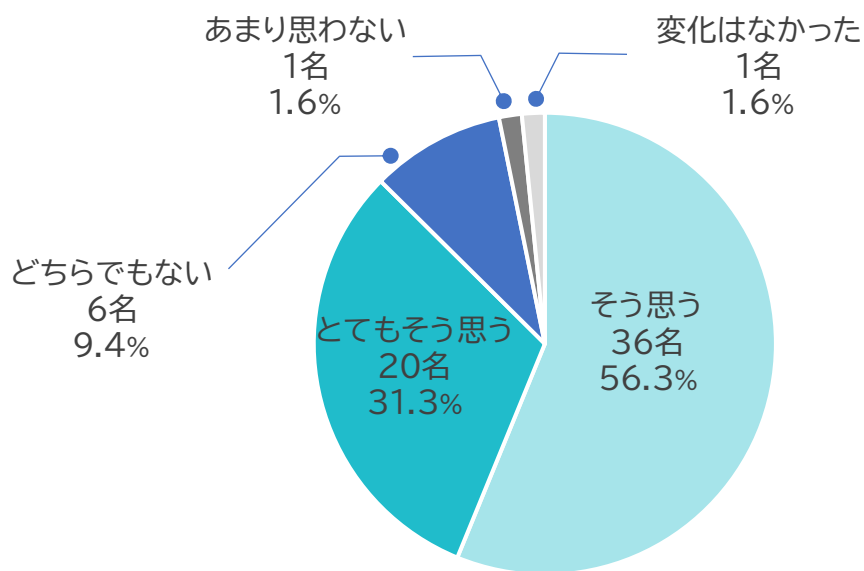


図14: Q3「受講前と比べて意識変化」(有効回答 N=64)

さらに、Q4(図15)で変化の内実(複数回答)を見ると、「インテリアが『健康・安全』や『幸福度』に影響すると認識した」(78.1%、50名)が最多となった。これはDAY2のテーマである「情緒的価値(幸福度や心理的充足)」が、参加者の意識変容の中核を成したことを強力に裏付けている。

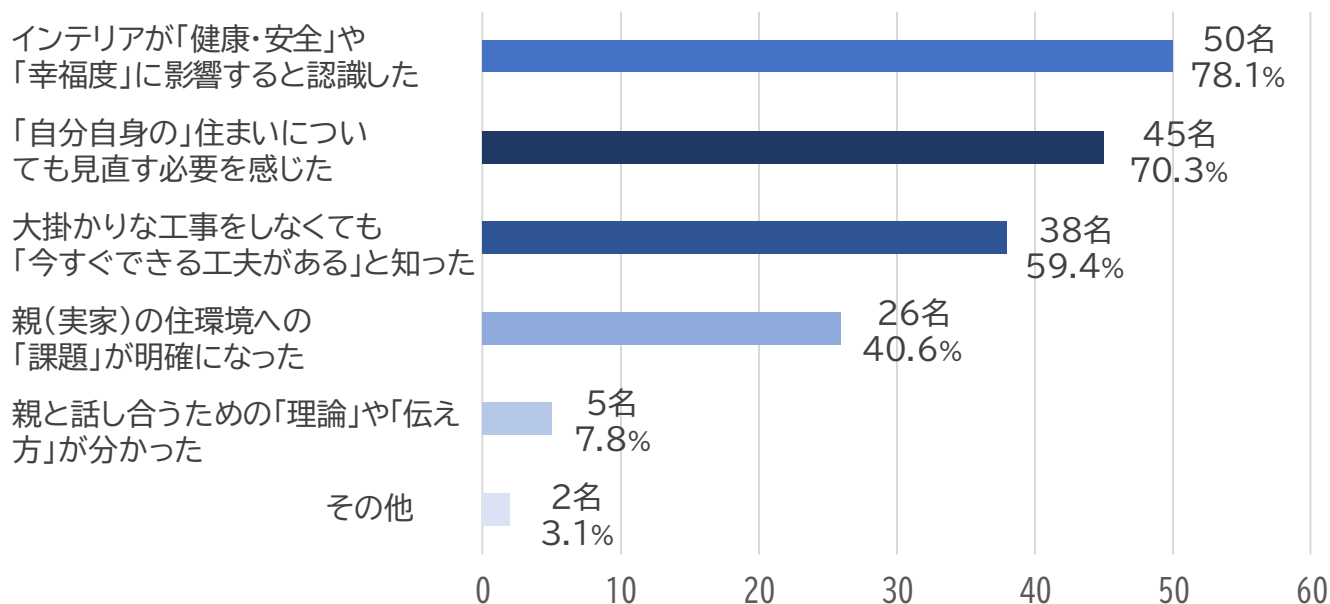


図15: Q4「変化した意識の内容」(有効回答 N=64、複数回答可)

また、次いで「『自分自身の』将来の住まいについても見直す必要を感じた」(70.3%、45名)、「大掛かりな工事(リフォーム)をしなくても、『今すぐできる工夫がある』と知った」(59.4%、38名)が上位に続いた。

これらの結果は、DAY2の情緒的アプローチが、参加者の視野を「親の家」という他者事から「自分の将来」という自分ごとへと完全に広げ、かつ実践的な行動への心理的ハードルを大きく下げる効果を持ったことを示唆している

次に、2日間のセミナー全体を通して、参加者の意識や行動意欲がどのように変容したかを分析する。

5.1 インテリアの重要性に対する確信

セミナー全体を通して、インテリアの重要性に対する認識がどう変化したかを「インテリアは身体の安全や心理状態に影響すると思いますか？」(Q7)で測定した(図16)。

結果は、「とてもそう思う」(60.9%、39名)、「そう思う」(39.1%、25名)となり、回答者全員(100%、64名)がインテリアの重要性を肯定的に認識しているという特筆すべき結果となった。事前アンケート(図5)では同趣旨の設問に対し肯定的な回答が**95.1%**であったことから、2日間のセミナーが、参加者のインテリアに対する認識を「確信」のレベルにまで高めたことがわかる。

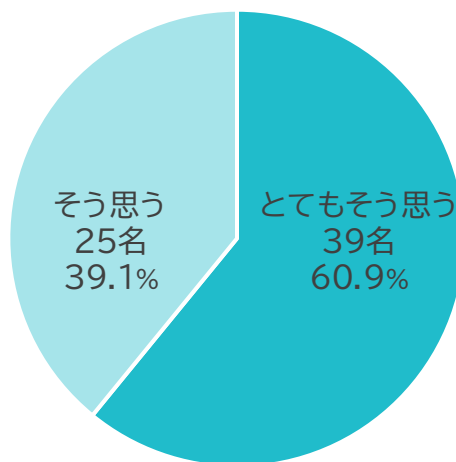


図16:Q7「インテリアは身体の安全や心理状態に影響するか」(N=64)

5.2 「親の家」への当事者意識の高まりと不安の整理

セミナーを通じて、参加者の「親の家」に対する意識がどう変わったかをQ8とQ9で分析した。

Q8「親(実家)の住環境への関心は高まりましたか？」(図17)では、82.9%(53名)が「関心が高まった(とてもそう思う+そう思う)」と回答した。DAY1の機能的価値、DAY2の情緒的価値の両面からのアプローチが、参加者の当事者意識を効果的に引き出したことが示される。

さらに、Q9「漠然としていた介護や実家への不安は整理されましたか？」(図18)では、62.5%(40名)が「不安が整理された(とてもそう思う+そう思う)」と回答した。これは、セミナーで得た知識や視点が、漠然とした不安を「何をすべきか」という具体的な課題へと転換する手助けとなったことを示唆している。「どちらでもない」が34.4%(22名)存在することから、不安の完全な解消には至らないケースも多いが、半数以上が思考の整理を実感している点は重要である。

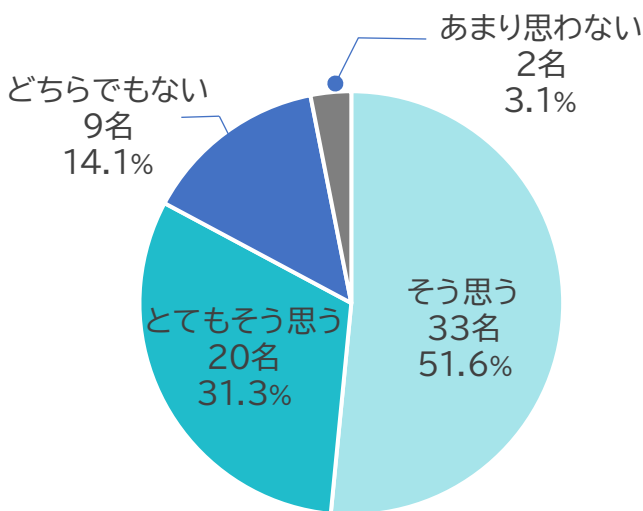


図17:Q8「親の住環境への関心変化」(N=64)

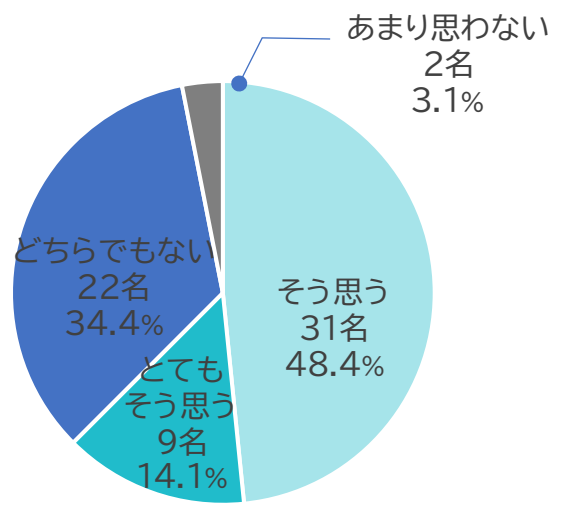


図18:Q9「漠然とした不安の整理」(N=64)

5.3 「自分ごと」としての将来設計への意識拡大

本セミナーの重要な目的の一つである「参加者自身の将来への意識喚起」がどの程度達成されたかを、「親のことだけでなく、『自分自身の将来の住まい方』についても考えるきっかけになりましたか？」(Q10)で検証した(図19)。

結果は、「とてもそう思う」(56.3%、36名)、「そう思う」(40.6%、26名)と、合計96.9% (62名)という極めて高い割合の参加者が「自分ごと」として将来の住まいを考えるきっかけになったと回答した。これは、親の家の問題を学ぶことを通じて、参加者が自身の「プレシニア期」における住まいのあり方を具体的に構想し始めたことを示す、本セミナーの最大の成果の一つと言える。

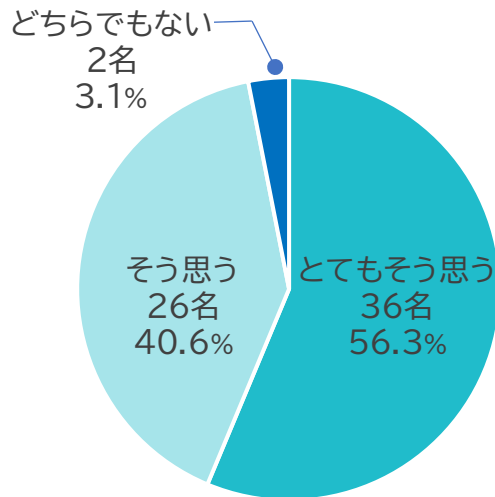


図19:Q10「自分自身の将来の住まい方への意識」(N=64)

5.4 行動への決意と具体的な計画

最終的に、セミナーで得た学びが具体的な「行動」に結びつくかをQ11とQ12で測定した。Q11「今後、住環境改善のために『行動を起こそう』という意欲は高まりましたか？」(図20)では、90.7%(58名)が「意欲が高まった(とてもそう思う+そう思う)」と回答し、高いレベルの行動意欲が喚起されたことが確認できる。

そして、Q12「具体的に、どのような行動をしようと考えていますか？」(図21)では、その行動の内訳が明らかになった。最も多かったのは「『自分自身の』住環境も見直してみようと思った」(71.9%、46名)であり、Q10の結果を裏付けるように、まずは自身の足元から改善を始めようという意識が強いことがわかる。次いで、「まずは自分で実家(親)のインテリアを『点検』してみようと思った」(51.6%、33名)、「実際に、実家の片付けや家具の配置換えなどを提案・実行したい」(46.9%、30名)が続き、親の家への具体的なアクションを計画している参加者も半数近くに上る。また、「親や家族と『話し合おう』と思った」(20.3%、13名)という回答は、DAY1で課題となっていた「コミュニケーションのハードル」を乗り越えようとする意識の表れと解釈できる。

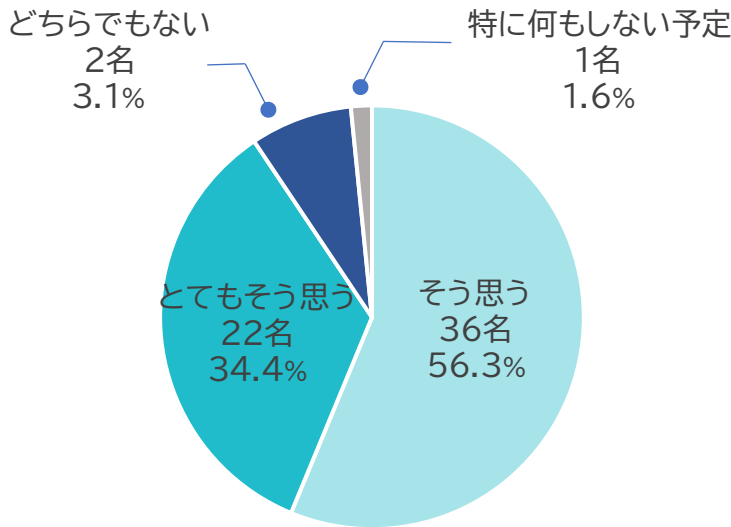


図20:Q11「住環境改善のための行動意欲」(N=64)

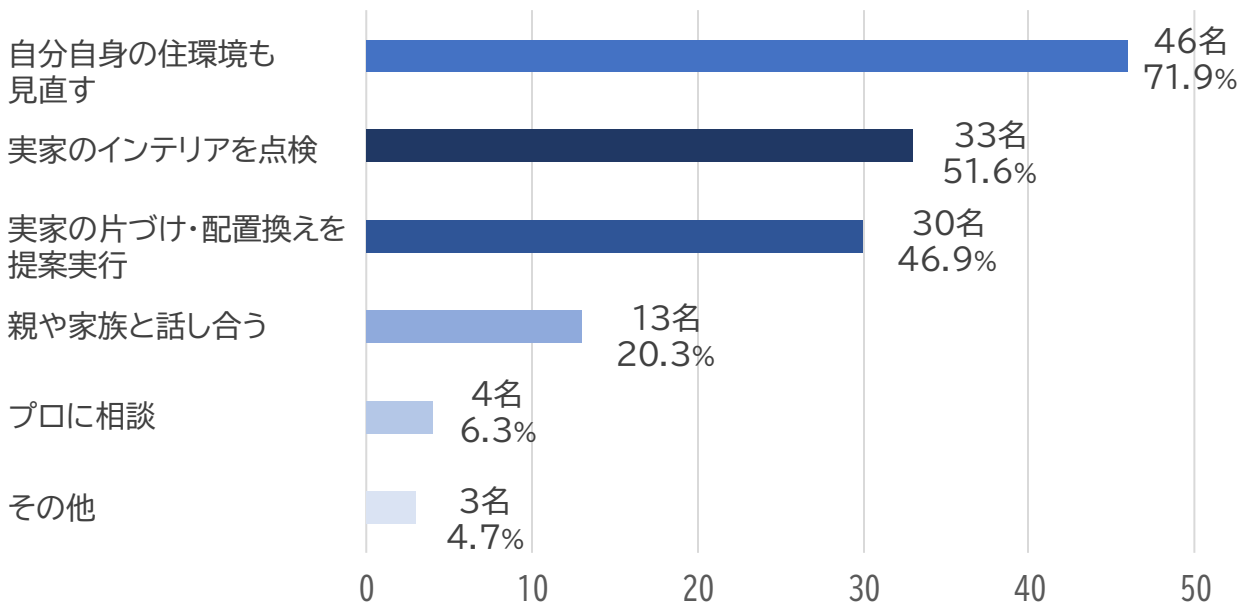


図21:Q12「今後の具体的な行動計画」(N=64、複数回答可)

5.5 自由記述に見る「実践知」としての学びと波及効果

こうした高い行動意欲と実践への決意は、セミナー全体を通じた自由記述(Q14)の回答にも鮮明に表れている。

回答内容(有効回答 N=64に対する割合)を分類したところ、最も多かったのは「内容への高い評価・意識の変化」(64.1%、41件)であり、2日間の学び全体への感謝や気づきが述べられた。次いで「実践への意欲」(17.2%、11件)が多く、セミナーが具体的な行動変容を促したことがわかる。

【代表的な自由記述コメント(Q14より抜粋)】

「高齢者の親の事、また、自分達の将来を据えたインテリアと介護の関係で、色々学べて良かったです。」

「インテリアの認識が変わりました。とても興味深く学びました。」

「立派な先生方のお話を聞いて参考になりました。親のためにと参加しましたが、今後の自分達のために考えていかないと感じました。」

「高齢者の為の住宅と言えば、安全重視でデザインは後回しというイメージでした。今回、デザインが安全に繋がる、そのインテリアの可能性を見せて頂いたのはとても大きな収穫でした。」

「身近に迫っている住まいの問題に目を向ける、貴重な機会になりました。」

「現在11月～2月にかけて、耐震工事リフォームをします。今回のセミナーでたくさんの参考になるお話があり、いろいろと取り入れています。」

「現状介護中のため、即実践していきたいと思います。」

「ただ暮らすだけでなく、将来を見据えた生活空間を作ることが必要だと感じました。目先の親世代の改善を考えていましたが、自分たちの将来についても子供たちが寄りやすい環境に心がけたいと思います。」

「建築やインテリアの仕事をしていてわかっているつもりでも知らなかったことが多々あってかなり勉強になりました。」

これらのコメントは、DAY2までの学びが単なる知識の習得に留まらず、参加者自身の生活・仕事・将来設計に直結する「実践知」として受け取られたことを示している。特に「親のためと思って参加したが、自分自身のためにもなった」という趣旨のコメントが複数見られたことは、本セミナーの波及効果の大きさを裏付ける重要な証左である。

5.6 総括:セミナーがもたらした意識と行動の連鎖

DAY2終了後のアンケート結果は、2日間のセミナーが参加者にもたらした「意識と行動の連鎖」を明確に示している。

DAY1で「機能的価値」を学び、DAY2で「情緒的価値」を発見することで、参加者のインテリアに対する認識は「確信」へと深化した。この確信が、「親の家」への当事者意識を高め、漠然とした不安を具体的な課題へと整理する土台となった。そして、その学びは親の家に留まらず、参加者自身の「将来の住まい」という「自分ごと」の課題へと発展し、最終的に9割以上の参加者が具体的な「行動」を起こす決意を固めるに至った。この一連の変容プロセスこそ、本セミナーが提供した価値の核心であると言えるだろう。

本章では、インテリア活用セミナーの「事前アンケート」と「2日間受講後(DAY2事後)アンケート」の結果を比較し、本介入(セミナー)が参加者の意識にどのような定量的な変化をもたらしたかを分析する。

6.1 インテリアの影響認識に関する比較

「インテリアは身体の安全や心理状態に影響すると思いますか?」という同趣旨の設問に対する回答の変化を比較した(表X)。

表X:比較① インテリアの影響認識

回答カテゴリ	事前(N=81) %	事後(N=64) %	変化 ポイント
とてもそう思う	50.6	60.9	+10.3
ややそう思う	44.4	39.1	-5.3
どちらでもない	1.2	0.0	-1.2
あまり思わない	3.7	0.0	-3.7
全く思わない	0.0	0.0	±0.0
肯定的回答計	95.1	100.0	+4.9



【考察】

セミナー受講後、肯定的回答(とてもそう思う+そう思う)の合計は100%に達した。これは、2日間のセミナーを通じて、参加者全員がインテリアの重要性を完全に理解し、確信したことを示す特筆すべき結果である。特に、「とてもそう思う」の割合が+10.9ポイントと大きく増加しており、セミナーで得た具体的な知識(機能的価値・情緒的価値)が、漠然とした認識を「強い確信」へと深化させたことがわかる。また、事前に7.9%存在した「あまり思わない」という否定的・懐疑的な回答が0%になった点も、本プログラムの強力な説得力を物語っている。

6.2 自分の将来の住まいへの意識(自分ごと化)の比較

事前アンケートの「自分の将来の住まいを考えるきっかけが欲しいと思いますか?」という設問と、事後アンケートの「『自分自身の将来の住まい方』についても考えるきっかけになりましたか?」という設問を比較した(表Y)。

表Y:比較② 自分の将来の住まいへの意識

回答カテゴリ	事前(N=81) %	事後(N=64) %	変化 ポイント
とてもそう思う	39.5	56.3	+16.8
ややそう思う	45.7	40.6	-5.1
どちらでもない	9.9	3.1	-6.8
あまり思わない	3.7	0.0	-3.7
全く思わない	1.2	0.0	-1.2
肯定的回答計	85.2	96.9	+11.7



【考察】

セミナー受講後、「自分自身の将来の住まいを考えるきっかけになった」という肯定的回答は96.9%という極めて高い数値を示した。これは、セミナーの目的の一つであった「自分ごと化」の促進が、ほぼすべての参加者において達成されたことを意味する。事前アンケートで「きっかけが欲しい」と回答した84.5%の期待に応えただけでなく、それを大きく上回る結果となった。とりわけ、「とてもそう思う」が+14.7ポイントと劇的に増加しており、参加者が「親の家の問題」を通じて、自身の将来の住まいについてより具体的かつ強い意欲を持って考える段階へと移行したことが明確に示されている。本セミナーが、参加者の長期的なライフプランニングにポジティブな影響を与えた、最も重要な成果の一つである。

6.3 比較分析の結論:セミナーがもたらした確信と「自分ごと化」

以上の事前・事後アンケートの比較分析から、本セミナーが参加者の意識に以下の2つの大きな変化をもたらしたことが証明された。

1. インテリアへの「確信」の醸成

セミナーを通じて、インテリアが心身の健康や安全に与える影響についての理解が深まり、その重要性に対する認識が「確信」のレベルにまで高まった。

2. 「自分ごと化」の強力な推進

「親の家の片づけ」という具体的な課題から始まったセミナーが、最終的には参加者自身の「将来の住まい」を考える重要なきっかけとなり、極めて高いレベルでの当事者意識の醸成に成功した。

これらの結果は、専門的な知識の提供と、機能的・情緒的両面からのアプローチを組み合わせた本プログラムが、住環境改善に対する人々の意識と行動をポジティブに変容させる上で極めて有効な介入であったことを示している。

◆データの解釈に関する留意点(バイアスの影響)

なお、本調査の対象者は自発的にセミナーに申し込んだ層であり、ベースラインとして住環境に対して一定の課題意識を持っている(選択バイアスが存在する)点には留意が必要である。しかし、そうした関心層であっても、事前の「漠然とした不安」が、介入を経て事後には「強い確信」や「具体的な行動意欲」へと劇的にシフトしたという事実は、本プログラムの機能的・情緒的アプローチの強力な有効性を示すものとして高く評価できる

7.1 総括:調査結果から見えた「インテリアの力」

本調査の主要な数値成果

本調査・研究を通じて得られた主要な定量的成果を以下に整理する。

指標	事前	受講後	変化
親の住まいへの不安度 (平均)	3.58	—	—
住まいの安全意識 (平均)	3.58	4.42	+0.84
インテリア影響認識 (平均)	4.30	4.50	+0.20
親への提案意欲 (平均)	2.78	3.89	+1.11
自身の将来住まい意識 (平均)	3.45	4.15	+0.70
専門家活用意向 (平均)	3.20	4.05	+0.85
意識変化あり (DAY1後)	—	95.1%	—
行動意欲あり (DAY1後)	—	96.3%	—
行動意欲あり (DAY2後)	—	90.6%	—

本調査・研究を通じて、インテリアが持つ力が多角的に明らかになった。それは、単に空間を安全・快適にするだけでなく、人の意識を変え、行動を促し、家族のコミュニケーションをも変容させる力である。

① 知識が不安を「行動」に変える

漠然とした不安は、専門家による客観的で具体的な知識を得ることで、「何をすべきか」という明確な行動計画へと変わる。本調査では、事前に「不安を感じている」と回答した層が、DAY1受講後には97.6%が「行動したい」と回答するに至った。特に「親への提案意欲」が事前の平均2.78から受講後3.89へと大幅に向上したことは、知識が対話のハードルを下げることを証明している。

② 機能と情緒の両輪が重要

DAY1の「機能的価値」で安全への意識を高め、DAY2の「情緒的価値」で親の心情への配慮を学ぶ。この両輪があって初めて、実効性のある円滑な住まい改善が可能になる。「安全のため」という論理的アプローチだけでは、親の抵抗を招きやすい。そこに「心地よさ」「自分らしさ」という情緒的価値を加えることで、「親のために」ではなく「親と一緒に」という協働的なアプローチが可能になる。

③ 「自分ごと」化による意識の深化

当初は「親の問題」として捉えていた参加者が、セミナーを通じて「自分自身の将来の問題」として当事者意識を深めていった。「自身の将来住まい意識」が3.45から4.15へと上昇したことがこれを示している。この視点の転換こそが、持続的な関心と行動の源泉となる。

④ 段階的変容プロセスの確立

本調査を通じて、参加者の意識変容は以下の5段階を経て進行することが明らかになった。

段階	変容の内容
第1段階	課題の明確化: 漠然とした不安が「解決可能な具体的課題」へ
第2段階	知識の獲得: 「知らなかった」から「知った」への転換
第3段階	解決策の発見: 「何をすれば良いか」の具体的計画
第4段階	当事者意識の醸成: 「親の問題」から「自分の問題」へ
第5段階	行動の具体化: 「いつ、何をするか」の決意

コラム:行動変容ステージモデルとセミナーの効果

Prochaska & DiClemente(1983)の行動変容ステージモデル[8]によれば、人の行動変容は「無関心期→関心期→準備期→実行期→維持期」の5段階を経て進行する。本調査の参加者は、セミナー参加という行動自体が示すように、多くが「関心期」から「準備期」にあったと考えられる。セミナーを通じて具体的な知識を得ることで、「準備期」から「実行期」への移行が強力に促進された。今後の課題は、この「実行期」の参加者が「維持期」に移行し、長期的に住まいの安全対策を継続できるよう、フォローアップの仕組みを構築することである。

7.2 一般住まい手への提言

提言① 少しの知識が選択肢を変える

「転倒しやすい場所はどこか」「どのような照明が安全か」といった基本知識があるだけで、日常の住まいの見方が変わる。「知ること」が変容の第一歩であり、学びの機会を積極的に活用することを強く推奨する。

提言② プロの客観的視点をもっと活用すべき

親子間の対話は感情的になりがちである。第三者の専門家(IC等)が介在することで、客観的な視点から最適な解決策を提示でき、円滑な合意形成を促すことができる。「プロに頼むのは最善の投資」という認識を広めることが重要である。

提言③ 「今」行動することの重要性

事故が起きてから改修するのではなく、事故が起きる前に予防的に対策を講じることが、本人のQOL維持と介護予防の両面から極めて重要である。

提言④ 親子で一緒に学ぶ機会の創出

「子に言われたから」ではなく「自分で必要性を理解して」という主体的な意思決定を促すため、理想的には親世代と子ども世代と一緒にセミナー等に参加し、共通の知識と認識を持つことが最も効果的である。

7.3 IC・住宅業界への提言

提言① 「プレシニア層(40~50代)」へのアプローチ戦略は有効

40~50代は、「親のため、そして自分の将来のため」という二重の動機を持つ巨大な潜在市場である。「介護リフォーム」という後ろ向きなイメージではなく、「インテリアによる住まいのアップデート」という前向きなフレーミングでの訴求が極めて有効である。

提言② 異分野連携による提供価値の向上

IC、建築士、作業療法士といった各分野の専門家が連携することで、安全・安心と心理的な快適性を満たす高付加価値のサービスを提供できる。これは新たなビジネスモデル創出の大きなチャンスである。

提言③ 「介護リフォームの前」という新たな市場の開拓

介護が必要になる前の「プレシニア層」をターゲットとした、介護保険適用外の自由度が高くデザイン性を両立させた予防的改修市場は、IC・住宅業界にとって新たな成長領域となる。

提言④ 「セミナー型マーケティング」の有効活用

「売り込み」ではなく「学びの提供」という形で顧客との関係を構築することは、高齢者住宅市場において特に有効である。専門知識を持つICが「先生」として信頼関係を構築することで、継続的なビジネス関係へと発展させることができる。

提言⑤ 地域行政・医療・福祉との連携

高齢者の住まいの問題は、業界単独ではなく、地域行政(補助制度)、医療(作業療法士)、福祉(ケアマネジャー等)との連携が不可欠である。ICがこれらの制度や専門家ネットワークを熟知し、各専門家をつなぐ「ハブ(コーディネーター)」としての役割を果たすことで、地域社会において最も信頼される「住まいのパートナー」としての地位を確立できる。

福井県においては、県・市町の住宅改修補助制度、高齢者向け住宅相談窓口など、様々な支援制度が存在する。ICがこれらの制度を熟知し、適切に活用・紹介できることは、顧客への付加価値提供と信頼構築において重要な差別化要因となる。

以下に、理想的な連携モデルを示す。

連絡先	役割	連携の内容
作業療法士	身体機能評価	転倒リスク評価・ADL評価・手すり位置指示
ケアマネジャー	ケアプラン	介護保険住宅改修の設定・紹介
地域包括支援センター	地域資源	相談窓口・地域サービスへの紹介
建築士・設計士	構造評価	改修可能範囲の確認・構造設計
福祉用具専門相談員	用具選定	手すり・歩行補助具の適切な選定
インテリアコーディネーター	空間設計	安全・快適・美観を統合したデザイン提案

◆おわりに

本調査・研究は、インテリアというツールが、高齢化社会における住まいの課題解決、ひいては家族関係の再構築において、極めて有効な触媒となり得ることをデータに基づいて示した。知識は意識を変え、意識は行動を変え、そして行動が未来の結果を変える。この連鎖を生み出す上で、インテリアの専門家が果たすべき役割は、今後ますます大きくなっていくだろう。特に、「プレシニア層」という新たな顧客層に対し、「安全・安心」と「心地よさ・豊かさ」の両面からアプローチできるインテリアの専門家の存在は、超高齢社会において社会的に重要な意義を持つ。

本調査を通じて得られた最大の所感は、「人は知ることで変わる」ということである。漠然とした不安を抱えながらも行動できなかった参加者が、専門家の知識に触れることで、わずか2日間で「すぐに行動したい」という明確な意欲を持つに至った。この変容のプロセスは、インテリア教育・啓発活動の持つ力を雄弁に物語っている。

◆今後の研究課題

今回のセミナー受講者が、実際にその後どのような行動(リフォーム、家具購入、親との対話など)を起こしたかを追跡する縦断調査の実施が急務である。半年後、1年後といったスパンで効果測定を行うことで、セミナーの長期的な有効性を検証し、プログラムのさらなる精緻化に繋げることができるだろう。また、今回は女性参加者が中心であったため、男性参加者を含めた調査や、地域・年代を広げた比較研究も今後の課題として挙げられる。

最後に、本調査・研究の遂行にあたり、学術監修および講師として多大なるご指導を賜りました愛知淑徳大学の松本佳津教授、ならびに作業療法士の視点から貴重なご講演をいただきました松本理絵先生に、心より御礼申し上げます。そして、貴重な時間を割いてアンケートに真摯にご回答くださった参加者の皆様に、深く感謝申し上げます。

◆参考文献

[1] 内閣府. (2022). 令和4年版高齢社会白書. 内閣府.

<https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w2022/zenbun/04pdf/index.html>

[2] 総務省統計局. (2020). 令和2年国勢調査 人口等基本集計. 総務省統計局.

<https://www.stat.go.jp/data/kokusei/2020/index.html>

[3] 住友林業ホームテック株式会社. (2020, May 15). 福井県在住の方で、住まいの不安や困りごとがある方は73.9%! .暮らしのこれから.

<https://www.sumirin-ht.co.jp/oyakudachi/survey/000053.html>

[4] 福井県. (2024). 令和5年住宅・土地統計調査 住宅および世帯に関する基本集計. 福井県.

<https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/toukei-jouhou/jutyo5.html>

[5] 生命保険文化センター「家庭内の事故で亡くなる人はどれくらい？」

<https://www.jili.or.jp/lifeplan/lifesecurity/8478.html>

[6] 福井県「令和6年度 福井県における死亡の現状について」

https://www.pref.fukui.lg.jp/doc/iryuu/iryuujouhou/r7shiin_d/fil/shiryuu1.pdf

[7] 消費者庁「冬季に多発する高齢者の入浴中の事故に御注意ください！」

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_safety/caution/caution_042/

[8] Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Stages and processes of self-change of smoking: Toward an integrative model of change.

Journal of Consulting and Clinical Psychology, 51(3), 390–395.

<https://doi.org/10.1037/0022-006X.51.3.390>