



DATA

株式会社プラスロボ

●東京都港区西麻布 4-11-2-406  
URL [www.plusrobo.co.jp/](http://www.plusrobo.co.jp/)



代表取締役 CEO の鈴木亮平さん

# 介護施設でのお手伝いから 地域全体で支え合う 令和版の互助インフラ

株式会社プラスロボが展開する「スケッター」は、有償ボランティアと介護施設・福祉施設をつなぐマッチングサービスだ。どのようなシステムなのか、代表の鈴木亮平さんに話を聞いた。

(取材・文／長北健嗣)

## Next Point 01

未経験者・無資格者でもできる業務に限定し幅広い年代にアピール

## Next Point 02

事業所の業務の“切り出し”もサポートし、依頼を容易に

登録者の年代は幅広く  
メインは30代以下

スケッターの特徴は、介護施設が有償ボランティアに依頼する業務を未経験者や無資格者でもできる。ちょっとしたお手伝い〴〵に限定している点にある。マッチングはスケッターのサイトから、有償ボランティアの希望者が事業所の募集記事の中から手



幅広い世代が登録しているが、学生や20〜30代が大半を占める

〇の鈴木亮平さんは説明する。募集される業務の内容は、レクリエーションや配膳、下膳、食器洗いのほか、動画やチラシの作成、SNSの立ち上げなど。手伝ってもらうだけで職員の業務負担の軽減になる作業が多い。利用料は介護施設側からのみ徴収している。現在は定額制だが、応募料金を検討中だ。

大学生の頃から社会問題に関心を抱いていた鈴木さんは、卒業後メディア企業に就職したものの、介護業界の人手不足問題を一番根深い社会問題として捉え、2017年に株式会社プラスロボを立ち上げた。テクノロジーで人手不足問題を解決すべく走り出したが、介護ロボットではすべてを代替できないことに気づきビジネスモデルを再考。人材に舵を切り、「スケッター」をリリースした。ヒントになったのは、家事代行

「インターネットで情報が容易に見つかり、応募のやり取りも気軽にできるため、若年層にとって使いやすいインターフェースになっています」と同社代表取締役CE

サービス。「家事代行アプリに何百万人も登録するのなら、介護現場の周辺業務を手伝ってくれる人も集められるのではないのか」と考えたのがきっかけになったという。当初は有資格者限定のマッチングサービスを考えたが、同種のことや、有資格者だけでは人材に限りがあることから、地域や社会全体を巻き込める可能性のある周辺業務にフォーカスした。



スケッターでの経験から、介護の道に進んだ人もいるという

人たちの時間を融通してもらうこと。地域の人たちで少しずつ支え合う仕組みをつくるのが、人材不足の解決策として有効だと考えました。苦労したのは、使いやすいプラットフォームをつくること。加えて、未経験者や無資格者でもできる業務を事業所から引き出すことだった。有償ボランティアの活用には、業務の切り出し〴〵がポイントになるといい、たとえば、お茶出しはスケッターの人に全部任せるといった「切り出す〴〵概念と発想を理解してもらうことに腐心したという。そこで、マッチングで得た統計データをもとに、有償ボランティアに任せる業務を網羅した「お手伝いカタログ」を作成した。

「導入いただく際、業務のどこを任せるか、切り出すかを事業所の人たちと念入りに打ち合わせしました。この部分のサポートがポイントです」と鈴木さんは胸を張る。人材採用に向けた職場体験ツールとしても

現在、有償ボランティアの登録



活動内容や体験のなかで感じたことを書く「体験レポート」。施設での様子が見える

者は約4000人で、事業所の登録は400カ所を数える。

「介護施設側の求人登録してすぐれるユーザーを増やしていくのが喫緊の課題」と話す鈴木さん。最近、スケッターに関心を示す自治体が増えていくそう。たとえば、茨城県大子町では、町の公式ホームページでスケッターの登録者を募集しており、もっと自治体でのスケッターの活用を願っている。また、大学など教育機関との連携も加速している。大学の授業の中にカリキュラムとして導入したり、鈴木さんが講義に立つこともあるといい、学生からの反応には興味深いものがあるようだ。

「介護施設には資格がないと足を踏み入れてはいけない、と思い込んでいる学生が少なくありません。そのため、私が話をする、無資格でも役に立てることに驚く学生が多いですね」

最近では有償ボランティアとして事業所を訪れる学生に着目し、スケッターを新卒採用の一環として活用する事業所も現れ始めた。「たとえば、『利用者さんと一緒にジェンガやりませんか?』とボランティアを募ると、1カ月の間に10人、20人の学生が参加します。学生は気軽に現場が体験でき、事業所は効率よく学生と接点もてるわけです。人材採用は現場に来てもらうのが一番効果的なので、スケッターは広報ツールとして使えたと自負しています」と鈴木さんは強調する。

また、1年前から体験レポートの機能を開始した。驚くべきことに、参加した3人に1人が自主的に投稿し、すでに記事数は350にのぼっている。これは、思わず書きたくなるような体験ができている証であり、スケッターの将来性を示したのと言えるだろう。