

産学共同の健康増進プラットフォームによる 「新しい健康生活産業」創出事業

実施地域: 全国

コンソーシアム代表団体: マルマンコンピュータサービス株式会社

参加団体: 国立大学法人弘前大学医学部、日本事務器株式会社

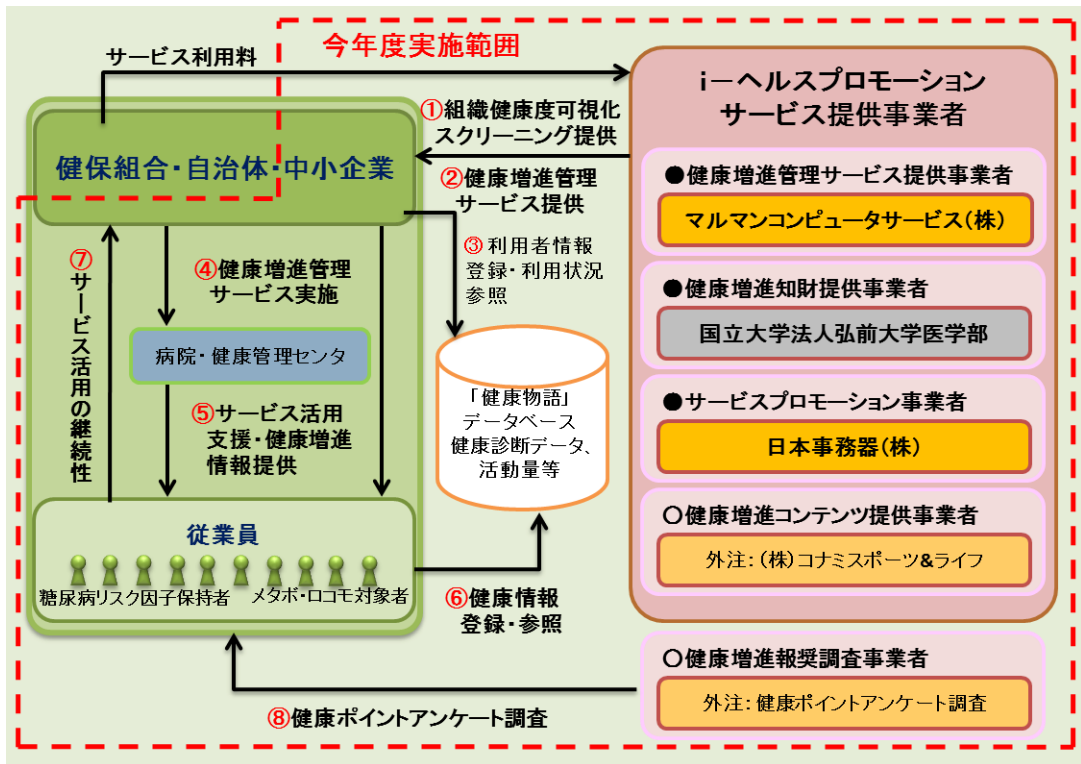
背景・目的

高齢化の進展、慢性疾患の増加等により我が国の医療費は増加の一途を辿り財政の重い負担となっている。中規模事業者を中心とした職域における健康増進への取り組みを促進する仕掛けとサービスを提供することにより、健康づくりの継続を目指す。

事業概要

職域における医療費増加抑制および生産性の向上を目的として、「健康度の見える化」により事業主（経営者）に健康増進の必要性を認識させ、従業員個人では難しい健康増進管理が可能なパッケージ「健康物語」導入の動機づけを行い、体験から改善効果を認知することにより継続利用、購入へつなげる仕組みづくりとその検証を実施した。職場を健康づくりの直接のフィールドと捉えることにより、中規模事業者の健康増進への取り組みを促進させ、組織の健康と労働意欲向上の関連を認識できる仕組みを創出した。

創出を目指す事業モデル図



- ①組織の健康度可視化スクリーニング提供により、従業員の健康への意識や取り組みが全体の傾向として把握可能となり、事業者の健康増進取り組みへ導入要因を明示
- ②中規模事業者または体験希望団体へ健康増進管理パッケージサービス提供、バイタル機器レンタルやクラウドサービスによる利用が可能
- ③事業者または健康管理センターは、従業員の健康診断情報を登録、随時利用状況の確認が可能
- ④事業者は、従業員に対し健康増進サービスを実施
- ⑤従業員は、健康増進行動を継続的な改善サイクルにより実施、担当者または健康管理センターからの活用支援を受けることが可能
- ⑥従業員は、健康情報を登録、参照
- ⑦事業者はサービス利用の継続性を確認
- ⑧健康増進の動因の有用性と継続性に対する報奨要件をアンケート調査

本事業での実施内容・結果

中規模事業者の経営者に対して、「組織健康度を可視化」することにより、従業員の健康づくり環境の必要性を喚起し、健康増進ツールを体験利用することで、組織の健康度が生産性の向上につながる仕組みづくりを提示した。

事業主(経営者)に対して、従業員の健康状態把握や企業の健康診断受診促進、健康増進行動への取り組みを導く「健康度判定調査票」を作成、地域の産業医とひろさき産学官連携フォーラムを通じ、「健康度判定」対象企業を募集開始、青森県においては、県が推進する「青森ライフイノベーション戦略」の一環として、「健康企業を目指そう！プロジェクト」として公募を実施した。

応募は、19団体 2,000名弱の従業員から健康度判定調査票を収集、経営者へ報告するとともに、60%の団体から新たに健康増進への対策を実施する意向を得ている。また、体験導入した企業の複数社から、継続利用したいとの評価を得ている。また、弘前市が健康経営に取り組む企業を認証する制度を創設しており、企業の健康管理ツールとして利用される可能性が高まっている。

【実際のサービス提供場面】

健康企業を目指そう！プロジェクト

CHALLENGE! Smart Company

働く人たちにとって、一日の最も大きな時間を占める職場を健康づくりの場と捉え、組織の健康、生産性を向上させる仕組みづくりへの取り組みを加速させることをねらいとしたプロジェクトです。

企業または団体における**健康度を可視化**した結果票をお届けします。健康度判定調査票を全従業員に回答いただき、企業または団体単位の健康度を集計、様々な角度から分析した現状をわかりやすく提示いたします。従業員の健康への意識や取り組みを、事業所全体の傾向として把握することが可能となります。

ご希望の事業所へ調査票をお届けします。以下のステップで簡単実施！

- Step1** 健康度判定調査票配布→回答
全従業員に健康度判定調査票を配布し、ご回答いただきます。個人情報は収集しませんのでご安心ください。
- Step2** 健康度判定調査票回収→集計→送付
事業所ごとに健康度判定調査票を回収し、ご回答いただいた調査票を、健康度判定結果票として送付いたします。
- Step3** 健康度判定結果票確認
健康度の現状をお届けします。2日目は、前回の結果と、企業単位の健康度を比較し、企業単位の健康度を把握いただけます。健康度判定結果票を参考に、事業所全体の傾向として把握することが可能となります。

健康度調査票

健康度調査結果

【健康が一歩プログラム化(事業所)】 あらゆる健康増進コンソーシアム

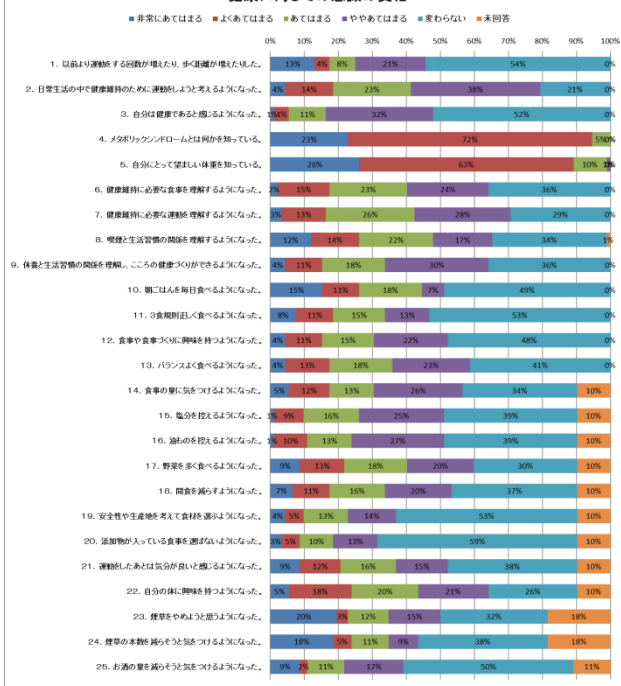


◀ 事業主から、取り組みについての背景と目的の説明があり、健康づくりの継続を目指します。

▲ バイタル機器の使用方法を案内。スマホで簡単にデータ送信が可能です。

▲ 健康増進管理パッケージ「健康物語」実施検証の説明会。実際に動かして確認します。

健康に対する意識の変化



今後の取組と求めるパートナー

本健康増進管理パッケージを機能強化し、競争力のある商品として市場に流通させるために以下項目を実施する。

- 本健康増進管理パッケージを使用することにより、運動のみならず食事への関心が深まることが想定されるため、各利用者の現状の健康状態に合わせた、食生活改善レシピを提供できる事業所またはコンソーシアムとの連携を求める。
- メンタルヘルスの分野において、ストレス感知を研究する事業所またはコンソーシアムとの連携を求める。
- 地域(国保)の健康増進に関わる団体、個人の健康増進管理が可能な団体との連携により、当コンソーシアムとの連携により、健康管理を望む高齢者や被保険者への健康づくりのツール提供を目指す。

総合的ヘルスケアサービスソリューションの構築事業

実施地域:全国

コンソーシアム代表団体：株式会社ローソン

参加団体：株式会社 ミナケア

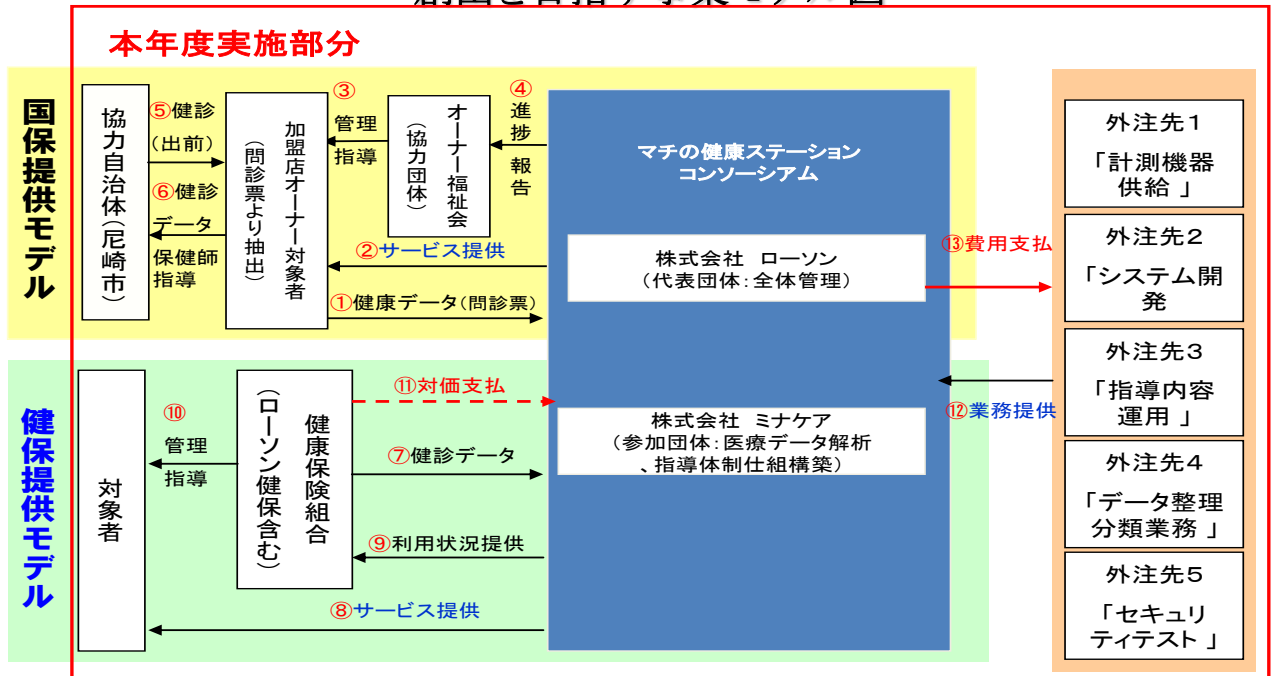
背景・目的

昨年、社員に向け「健康アクションプラン」【健診結果分析⇒対象者の明確化⇒健康アプリ(スマホ)・歩数計の提供⇒生活習慣改善の為の様々な仕掛け作り⇒全社としての健康への取り組み(ディスインセンティブ)】を展開。本年度は、この施策を「マチの健康ステーション」の担い手である「ローソンのオーナー」と一部企業健保へ拡大。同時に「尼崎市」「松本市」と「健康協定」を締結し、地方自治体(国保)との、新たな「健康サポートサービス」の取り組みを開始。これらを通じ市民(国民)が主体的、積極的に健康増進・健康維持に取り組む事で医療費の削減や、社会の成長を目指す。本事業を通じ健康(ヘルスケア)ポイントを基軸とした、「ヘルスケアサービスの体系的な提供」が重要となって来た。

事業概要

全国のローソン店舗、店頭端末「Loppi」を活用し、前年度に開発した「運動・食」を中心とした「健康アクションプラン」を更に強化、改善し、国保加入者へ対象者を拡大。具体的には、健康診断データ分析に代る「問診票」試行、それに基づく適切な保健指導と上記サービスの一体提供を行い「生活習慣病等の低減」を目指す。更に協力「地方自治体」と連携し、健診率向上の為の「出前(簡易)健診」等を試行展開。

創出を目指す事業モデル図



- ①全国の加盟店オーナーに参加案内。「新問診票」で健康データを収集(補完)。
- ②健康データを解析、対象者抽出分類しサービス提供。
- ③対象者への「利用促進・習慣改善」等の進捗管理を実施。
- ④利用状況について指導。(管理画面提供)
- ⑤尼崎市と「出前健診」を実施(ローソン店舗)
- ⑥尼崎市の加盟店オーナー 受診率100%。市よりの保健師指導開始。
- ⑦健保より健診データを開示
- ⑧健康データを解析、対象者抽出分類しサービス提供
- ⑨利用状況について進捗を報告(管理画面提供)
- ⑩対象者への利用促進など管理を実施
- ⑪保険者よりサービス対価を支払
- ⑫必要機能について外注先から業務を提供 ⑬費用を支払い

本事業での実施内容・結果

1:「健康アクションサポート」の開発

より楽しく続けられる「スマホアプリ」に機能拡充

- ①月次での評価とコーチング指導
- ②ごほうびクーポン(習慣、目標達成)
- ③おすすめ商品(具体的なソリューションメニューの提示)



2:「国保加入者向けサービスモデル」の構築(加盟店オーナー【国保】への試行)

「健診データの無い方でもサービスに参加できる仕掛け作り。」

⇒WEB問診票を作成。全国加盟店オーナーへ試行展開(任意参加)

参加者 140名

3:「社員への継続展開と効果検証【健保モデル】」

社員へのアクションサポートの継続使用を実施

⇒2013年度健診結果(2012年度参加者 全270名)

「BMI改善 63%(163名)」、「腹囲改善 66%(171名)」、「血圧改善 56%(145名)」、

「HbA1c改善 55%(142名)」(本年度 実施対象者 454名)

⇒健康意識の改善が顕在化

「定期健診早期100%受診(4月～6月)」、「受診勧奨者の再受診率 94%(2014年2月現在)」

4:「健康アクションサポート」の事業化検証

1)自治体(市町村国保)との連携

⇒「健康協定締結」

■ 尼崎市 10/8 「出前健診」「健康施策連携」「情報発信」

■ 松本市 11/18 「まちかど健診」「福祉ひろば連携」

2)他企業健保での「健康アクションサポート」試行

⇒2013年12月～2014年2月※無償提供



【本事業の成果】 本事業において実施した出前健診を通じ、国保保険者へのアプローチとLoppiを活用した健康アクションサポートの提供による、個人顧客獲得が可能になった。また、健康アクションサポートサービスの企業健保に向けた試行提供を通じて、次年度以降の他健保組合含めた有償サービス提供の可能性についても確認された。

コンビニの店舗網を活用した健康増進に向けた取組は、地域住民の健康維持・増進、自治体国保の医療費削減等も期待できる。またコンビニ含め、全国展開する流通インフラの活用により、時間と場所を制限せずに利用者への健康増進に向けた働きかけが可能であり、今後全国的な展開が期待できる。

今後の取組と求めるパートナー

1. 2014年秋頃「健康アクションプラン」本格展開

1)健康管理アプリを「ボンタ会員」に向け提供予定。

2)健診データ解析、コーチングなど一部サービスは有償提供を計画。

2. 地方自治体連携の強化

1)「健診受診率向上」を目指し、市民に浸透する施策の共同開発と展開強化。

2)「健康ポイント」の活用モデル(貯める・使う)の展開。

3. 「健康ポイント」連携強化

1)ヘルスケアサービスの体系的な提供に結びつく施策のベクトルを「健康ポイント」で繋ぎ、実効を上げる。

遺伝子栄養情報に基づくテラーメイドな食ライフスタイル改善サービス構築による生活習慣病予防ビジネスモデルについての持続可能性の検討並びに 当該モデルの課題解決のための調査事業

実施地域: 全国/ 春日部市

コンソーシアム代表団体 : 株式会社ゲノフ

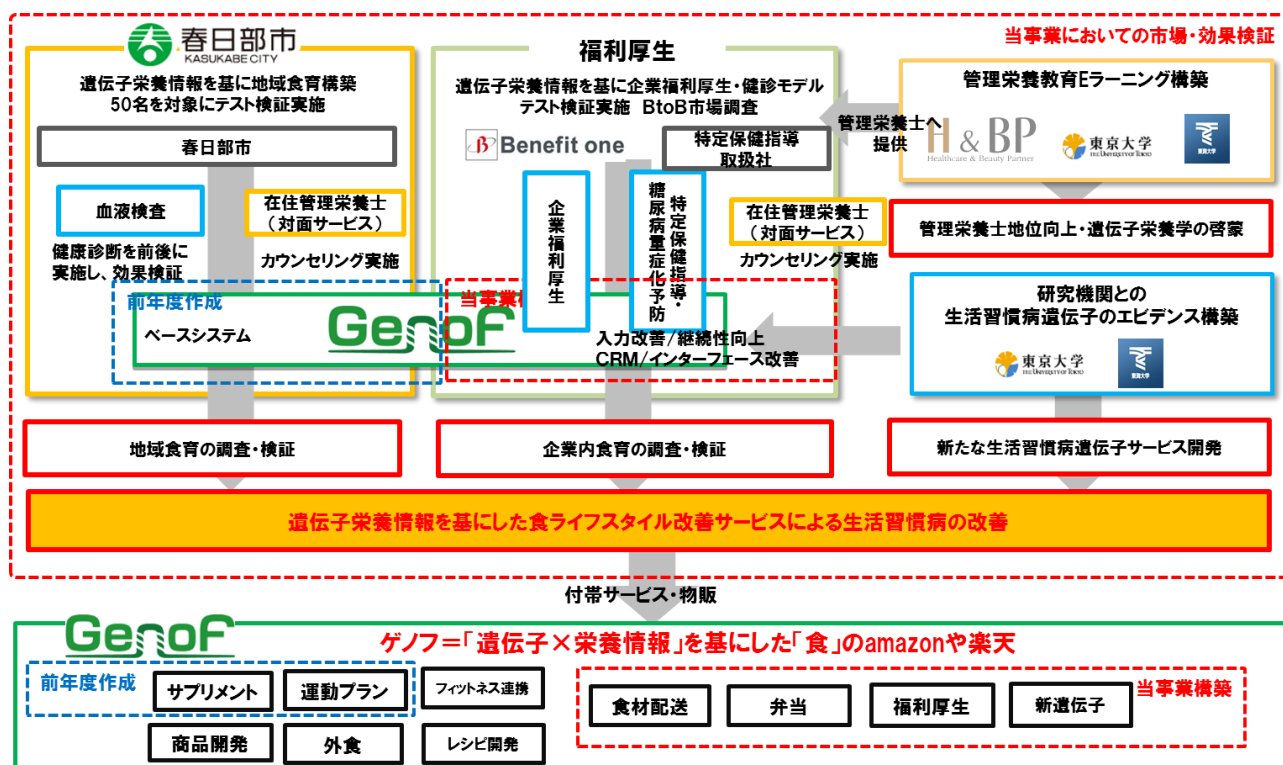
参加団体 : 株式会社ゼンショーホールディングス、株式会社ヘルスケアアンドビューティパートナー

背景・目的

近年、疾病関連を含む遺伝子検査とそれに付帯する生活習慣病予防サービスが脚光を浴び始めているが、特に日本においては、エビデンスの構築が急がれること、疾患リスクとその改善を提供するビジネスモデルが未完成であること、倫理規制環境が不透明なこと、医師や患者への啓発が進んでいないことについて環境構築をする必要性に迫られている。すでにアメリカなどにおいては一定のルール化が進んでおり、当コンソーシアムはこれらの課題に対して、真正面から遺伝子解析による予防医学の事業化に取り組み、生活習慣病予防に対しての食事アドバイスについて、新たなヘルスケアビジネス構築のため、事業化を昨年度に引き続き進めていきたいと考えている。

事業概要

創出を目指す事業モデル図

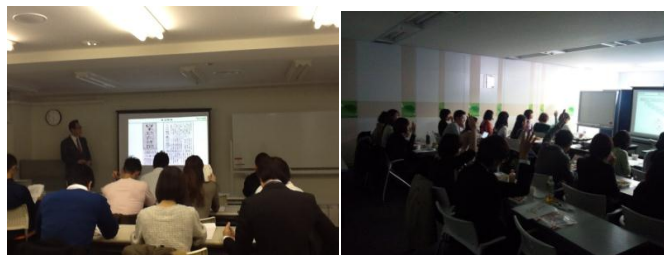


- ①春日部市における遺伝子栄養情報を基にした「食育」セミナーマーケティングモデルの構築
- ②ベネフィット・ワンと連携し遺伝子栄養情報を基にした企業内福利厚生セミナーマーケティングモデルの構築
- ③特定保健指導サービス取扱企業と連携し遺伝子栄養情報を組み込んだ特定保健指導サービスモデルの構築
- ④新たな管理栄養士育成の為にEラーニング教育モデルの構築
- ⑤生活習慣病に関わる新たな遺伝子のエビデンス構築及び実用化

本事業での実施内容・結果

①春日部「食育」セミナーマーケティング

春日部市保健センターとのセミナー日程調整に苦心し、市役所とも協議をしたが、今回の検証は春日部市で行わす、神奈川県での実施となった。地方自治体との取り組みとして、神奈川県庁でセミナーを実施。



②企業内福利厚生セミナーマーケティング

企業セミナーを17社実施した。セミナー毎にアンケート調査を行い、満足度80%の回答や50%以上のサービス購買率となった。今後はベネフィットワンと連携、マーケティングを行う。

【実際のセミナー風景】

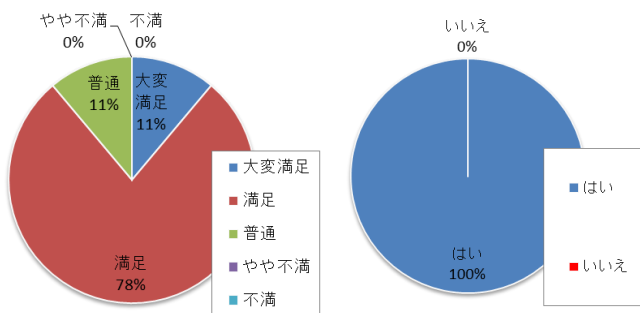


③特定保健指導サービスモデルの構築

通常の特定保健指導に対して、肥満遺伝子検査を組み、行動変容や購買行動への誘導について調査をした。ベネフィットワンヘルスケア社での特定保健指導対象者50名に対して、ベネフィットワンヘルスケア管理栄養士・保健師が訪問でのカウンセリング、メールや電話指導を実施。検証後有効なサービスとなれば、ベネフィットワンヘルスケアのWEBシステムに組み込む。

【満足度】

【食事で改善するか】



初回面談時のアンケートからは、90%の対象者が遺伝子検査を組み込んだ、面談に満足と回答があった。また「食事で改善する」と答えた対象者は100%であった。

④遺伝子栄養学Eラーニング教育モデルの構築

2月上旬より、数名の管理栄養士によるテスト運用を開始。

市場にないサービスの為、適正販売価格の設定やサービス訴求に時間がかかるが、栄養士・管理栄養士を対象とした検索エンジンへの広告の掲載を行いつつ、WEBにて販売を開始している。

⑤生活習慣病関連遺伝子のエビデンス構築

肥満関連遺伝子 (FTO、TFAP2B、GIPR) と生活習慣病関連遺伝子 (高血圧関連、糖尿病関連、脂質異常症関連、脳卒中関連) のエビデンス構築と実用化に向けて、システム化を実施。

2月中旬より、販売を開始している。

⑥実施項目1～3におけるWEBサービスの改善

11月に食材リコmend・サービス開始

2月初旬にスマートフォンでの入会対応、入力機能向上などのシステム改善を行い、より継続性の高いサービスを実現し、2月中旬より販売を開始している。

【実際のWEBサービス画面】



【本事業の成果】本事業において提供した食事改善サービスは、利用者の満足度や食事によるライフスタイル改善の意識を高めることが確認された。学術的エビデンスの提示が、利用者の健康への動機付けを高める効果も期待されることから、今後は学術的エビデンスの拡充に努め、食・栄養以外の分野への展開と当該領域におけるヘルスケアサービスの利用促進につなげる。

今後の取組と求めるパートナー

- ①アプリ・食事入力アプリ・PHRサービス会社様
- ②システム開発ベンダー様
- ③スポーツクラブ・フィットネス様

- ④食品やPB商品を開発しているメーカー様
- ⑤福利厚生として導入検討している企業・自治体様
- ⑥管理栄養士向けEラーニングを導入したい企業様
- ⑦健康増進サービスを検討している健保組合様

HESCO(Health-up Service Company)事業 ～削減した医療費を財源とする健康版エスコ事業～

実施地域: 北海道枝幸町

コンソーシアム代表団体: 特定非営利活動法人 健康保養ネットワーク

参加団体: TIES STORY 有限会社

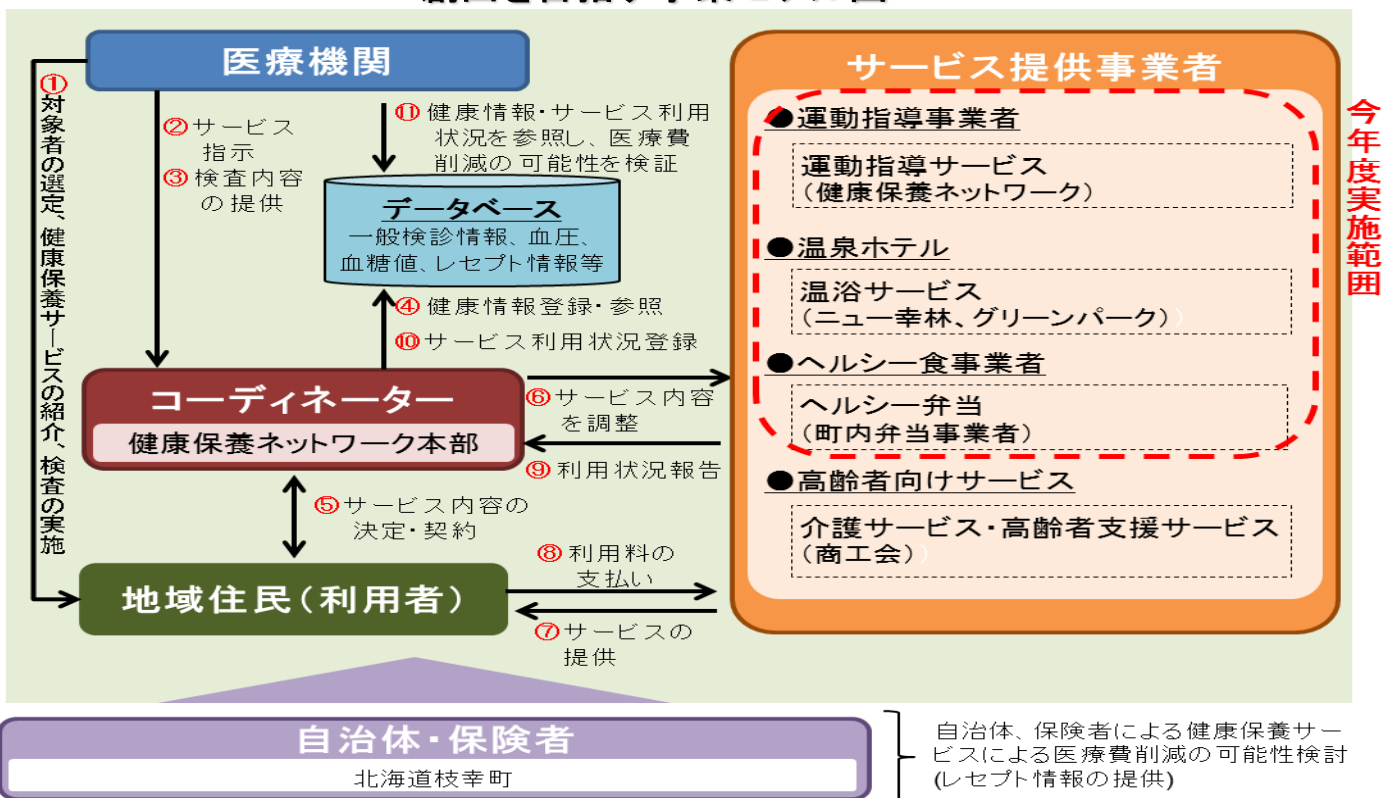
背景・目的

- ・高齢化と人口減少が進む地方部の住民の健康づくりと、財政負担となっている公営温泉施設の再生・地域活性化という2つのテーマの両立を目指す。

事業概要

- ・公営温泉施設に健康保養という新たな機能・サービスを付加し、地域住民や企業従業員等に提供する。
- ・健康保養サービスの提供による効果(医療費削減効果等)を定量評価し、コスト負担等を保険者に求める健康版エスコ事業を構築する。

創出を目指す事業モデル図



- ① 医療機関が、運動・栄養指導等の保健サービス利用が必要な対象者を選定し内容を紹介
- ② 医療機関からコーディネーターに対し、対象者への保健サービス提供時の忌避・注意事項等を指示
- ③ 健康診断等の健康情報の提供
- ④ データベースに健康情報を登録
- ⑤ 医療機関からの「サービス指示書」と健康情報を基に、健康運動指導士、管理栄養士が個々の対象者に適した保健サービス内容を策定・同意のもとに決定し、対象者と契約
- ⑥ 決定した保健サービス内容を、保健サービス提供事業者に指示
- ⑦ 保健サービス提供事業者より、対象者に保健サービスを提供
- ⑧ 利用者から保健サービス提供事業者へ利用料の支払い
- ⑨ 保健サービス提供事業者よりコーディネーターに、保健サービス提供時の対象者の利用状況を報告
- ⑩ コーディネーターは、対象者の保健サービス利用状況をデータベースに登録
- ⑪ 医療機関は、データベースに登録された保健サービス利用状況を参照し、対象者の健康状況の改善を評価するとともに、保健者の医療費削減の可能性についても検証

本事業での実施内容・結果

住民ボランティアを対象とし、健康の三領域からなる温浴・運動・食を中心とした健康増進プログラム(11月～1月)を実施し、その健康増進効果を評価する疫学フィールド調査を設定した。

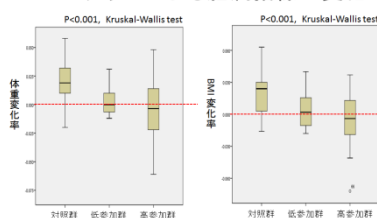
- 対象者:①対照群(21名)、②低参加群(教室参加7回以下、12名)、③高参加群(同8回以上、78名)
- 健康増進プログラム:①運動・身体活動領域(週1回、計10回の運動教室と運動施設の自由利用)、②食・栄養領域(12回の健康食の提供)、③休養・保養領域(温泉施設の自由利用)、④健康に関する講話
- 健康増進効果の評価指標:①プログラム前後の医学的検査(身体計測、血液生化学、生理学、精神・心理学、運動機能など)、②住民健康診査データ、③国民健康保険医療費(レセプト)。
③に変化が及ぶにはある程度の時間を要するが、今回の事業期間内にある程度の評価を行うために、疾病発症に直結しやすい検査を行うこととし①をプログラム開始前後に行った。

【結果と考察】

【運動教室の様子】

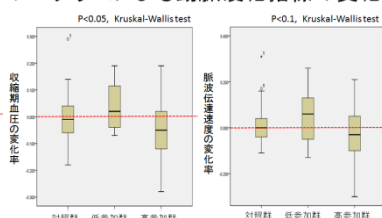


プログラムによる肥満指標の変化



・年末年始をはさみBMIの増加が見られた対照群に対して、プログラム参加群は増加が抑えられた。BMIの大きく減少した者も見られた。

プログラムによる動脈硬化指標の変化



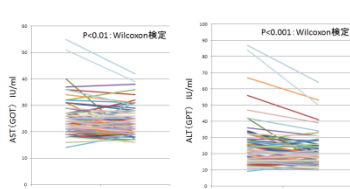
・高参加群において脈波伝達速度の低下傾向が見られ、動脈硬化度の改善傾向が観察された。

【ヘルシー弁当の例】



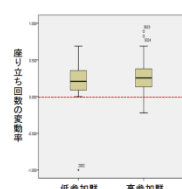
健康保養サービスの一環として、食生活の改善に向けた講話とヘルシー弁当を参加者に提供した。

プログラムによる肝機能検査値の変化(高参加群)

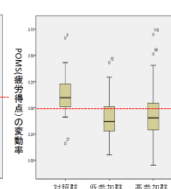


・AST(GOT)、ALT(GPT)ともに、教室参加前に軽度高値であった者のプログラム参加による低下傾向が大きい。

運動機能の変化



心理機能の変化



・プログラム実施により、プログラム参加者群で筋力の増強傾向、疲労得点の減少傾向があった。

【本事業の成果】

- プログラム実施の前後の検査データの比較では、肥満指標、血液生化学、生理学、運動機能、精神・心理など項目で、改善する者が多い傾向が認められ、健康度の向上が確認された。
- 実施前に健康状態の良くなかった者に限定して解析すると、その改善率は高い傾向にあった。
- 長期の観察が行われれば、医療費の削減にまでつながる事が推測できた。

今後の取組と求めるパートナー

● 求める役割

- 地域住民及び保険者に対する有益な情報やサービスの提供
例)健康保養サービス(運動、保養、各種文化的サービス)提供者
健康食等を提供することが出来る、飲食店、仕出し・弁当製造業、宅配事業者等
国民健康保険および、企業・各種団体などの社会保険組合(サービス受給者として)
- 収益性に寄与する取り組み(新サービスの有償モニター募集等)

● 連携事業者提供できるメリット

- 町内におけるサービスや商品の提供による効果を医学的側面を含めて検証することで、住民の健康度の向上に貢献する企業イメージ向上、商品アピールを可能とする

アートによる高齢者の予防医療、及びアート活用 (産業、社会、教育活性化)の基盤作り

実施地域: 東京都、愛知県

コンソーシアム代表団体: 一般社団法人アーツアライヴ

参加団体: 国立長寿医療研究センター、湖山医療福祉グループ

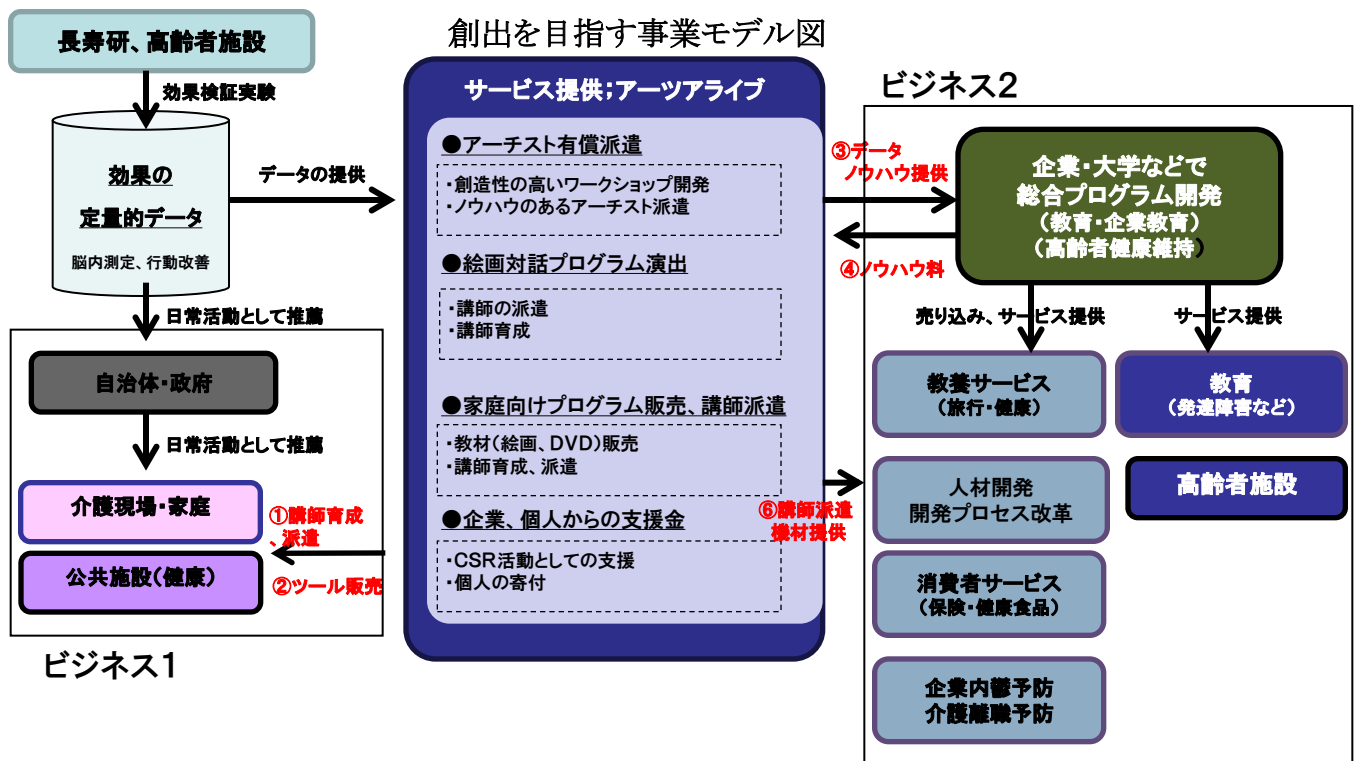
背景・目的

高齢化社会で急増が予想される認知症、鬱病に対して、現状の医療介護制度では予算、QOL向上の観点で限界がある。心に直接働きかけ、創造性、コミュニケーションを向上させる創造的アートにより、高齢者等の心のQOL向上と生きがい創出を図る。これを産業化し、国民のQOL向上と財政課題の双方の解決する。

事業概要

日本ではアートの効果、アートそのものへの不理解がある。産業化を図る前提として

- ①医学的実証による社会的信用増加 (国立長寿医療研究センターで実施)
- ②高齢者施設での検証
- ③関連産業、企業へのマーケティング
- ④普及しやすいプログラム(名画対話、高齢者向けダンス)のマニュアル化、ツール準備 を行う



①講師派遣、育成

- ・公的施設での実施に際しては無償有償の双方が考えられる
- ・有償の場合は公認した実施者を派遣
- ・自治体が家庭での普及を目的に一般人にノウハウを教育する場合は講師を派遣

②ツール供給

- ・家庭や現場で実施するための絵画プログラム用マニュアルと絵画を供給
- ・高齢者向けダンスDVDを販売

③データ、ノウハウ提供

- ・総合プログラム作成の為に、実績に基づく経験、実施プログラム、データを供給

④ノウハウ料

- ・対価としてノウハウ料、コミッションを徴収

⑤講師派遣、機材提供

- ・企業で有償サービスとして実施に対して講師派遣
- ・サービスを実施するための絵画プログラム用マニュアルと絵画を供給、ダンス用DVDを販売

本事業での実施内容・結果

国立長寿研究センターでアート参加実験は体験者にQOL向上と生きがい創出をもたらした。これらは体験者の作品の進歩、表情、生活習慣等から定性的に判断される。実験が短期であったため、医学的に十分な検証はできなかったものの、認知症やうつの改善に対して一部定量化できた効果もあった。

名画対話プログラムでは、重度の認知症患者から「楽しい」、「また参加したい」との反応が確認され、「感動」の重要性が再認識された。企業訪問では、アートプログラムに対するポジティブな期待と、ネガティブな現状が明らかになった。アートプログラムの販売提供方法については今後も検討が必要である。

【本事業の成果】 本事業の実施により、アートプログラムは、①利用者のQOL向上と生きがい創出に貢献可能であること、②高齢者や企業従業員等のうつ病対策に使用可能ということ、③一定のサービス購入ニーズが存在することが確認できた。

【実際のサービス提供場面】



プロのアーティストが参加者の自主性を引き出す形でワークを行う

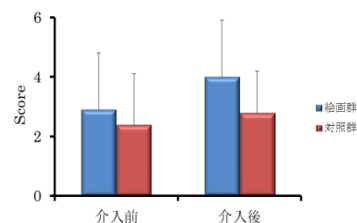


短期間で絵画が著しく進歩。
興味が、生活習慣、自信を向上
させた結果

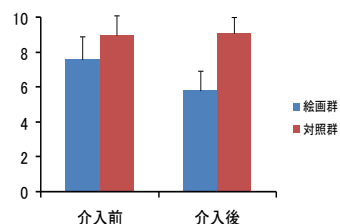


名画プログラム。認知症患者の
活き活きとした反応には驚く

【医学的検証結果(一部)】 ※「絵画群」=アートプログラム参加者群



単語記憶能力の向上



うつ傾向の改善

今後の取組と求めるパートナー

基本的には

- ①期待やリテラシーの高い組織と組んで、実験の上で結果を出す
- ②身近な現場で実験し、現場の声を集約することで説得力を増す
- ③ブランディング、マネタイズ、広報などの営業戦略
- ④理解者と実践者を育てる教育

を組み合わせ、理解の低い組織を説得することが、普及に繋がり、産業化をもたらす。
そのために必要なパートナーとしては

- ①共同実験を行った上で、結果を理論化できる研究組織や企業
- ②現場で実践(実験)できる施設や個人
- ③アートを組み入れて産業化をする意図のある企業や個人
- ④金銭的な支援(投資、CSR)頂ける企業や個人

が考えられる。

認知症患者を含む誰もが心から歓べる貴重なプログラムを活かせるよう、事業化と普及を行いたい。

民間フィットネスクラブにおける高品質運動プログラム提供及びその為の人材育成研修

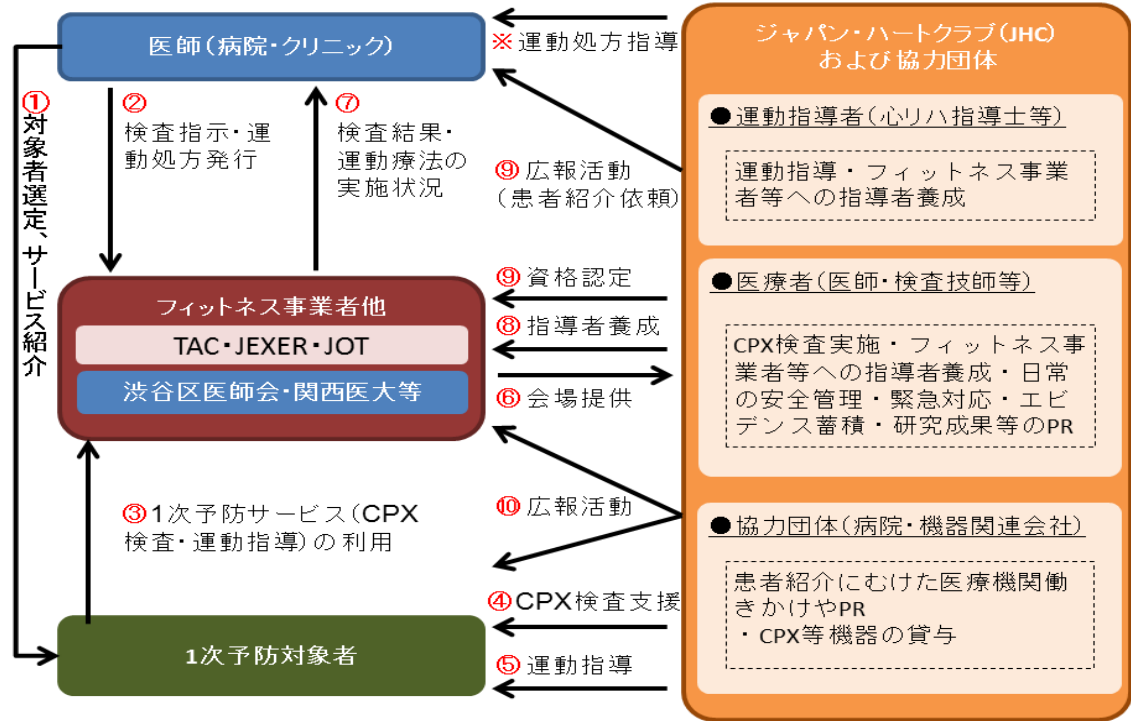
実施地域: 東京、大阪
コンソーシアム代表団体 : NPO法人 ジャパンハートクラブ(略称: JHC)
参加団体 : なし

背景・目的

わが国は先進国と比べ運動を活用した予防医療の進展が遅い。当団体は、この分野で先進的な取り組み実績と知見を持つ医療者・医療機関・運動指導者らを中心とし「医療的な効果と安全性が担保される運動指導プログラムの実践」と「医療者との連携に耐える運動指導者の育成」を長年行ってきた。これを更に進め、民間フィットネス事業者へ普及することが今回の目的である。

事業概要

当団体(JHC)が進めてきた運動指導プログラムと運動指導者育成プログラムを実践・グレードアップすると同時に、民間フィットネス事業者をはじめ健保組合など、質の高い運動指導を組み込んだ健康増進(1次・2次予防)事業を進めたい企業・団体との協業の可能性を検討する。



フィットネス事業者
と医療機関との連
携による運動指導

- ① 1次予防対象者を運動指導会場(フィットネス等)へ紹介
- ② CPX(心肺運動負荷検査)に基づく運動処方発行
- ③ 近隣の運動指導会場(フィットネス等)にてCPX検査・運動指導実施
- ④ 医師の指示に基づきCPX実施。(JHCから検査技師など支援も可)
- ⑤ 運動処方に基づく運動指導(将来はフィットネスクラブ自身で行う)
- ⑥ フィットネスはJHCに場所を有料提供しつつ進め方を学ぶ
- ⑦ 検査結果・運動指導状況等を医師に提供

指導者認定・育成

- ⑧ スポーツトレーナーとの共同指導、および講習会の実施
- ⑨ 上記の実施後に、JHC認定運動指導者資格を付与

利用促進に向
けた広報活動

- ⑩ 医療機関からの患者(利用者)獲得、参画するフィットネス事業者の取り込み、一般消費者の理解促進のための広報。日本経済新聞に意見広告を掲載(2013年11月29日)

本事業での実施内容・結果

現在全国23会場で約230人の利用者が定期的に参加し、明確な臨床効果が得られている。また医師と連携できるトレーナー育成のための研修会を実施(認定資格制度を準備中)。

この中でJHCは日々の運動指導の品質管理、利用者データの管理・解析、かかりつけ医への支援(CPX検査の代行等)、指導者育成プログラムの企画と実施を行っている。

かかりつけ医(+JHC関連医療機関)



- CPX検査(心肺運動負荷試験)に基づく「運動処方」を作成

運動処方



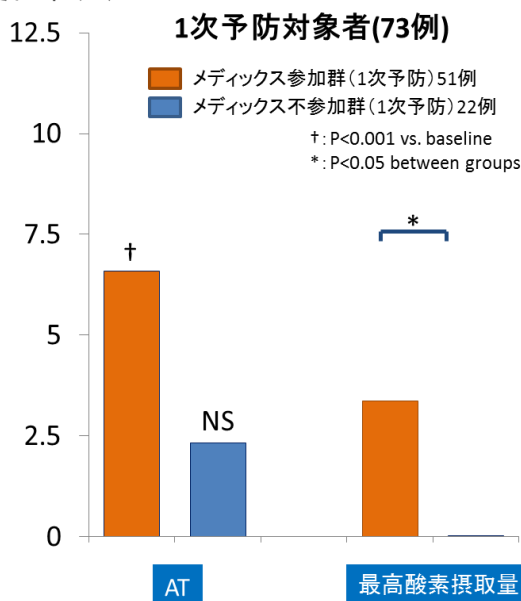
- JHCの研修を修了したトレーナーによる運動指導
※運動処方通りの有酸素運動は意外と“楽”である

フィットネスクラブなど

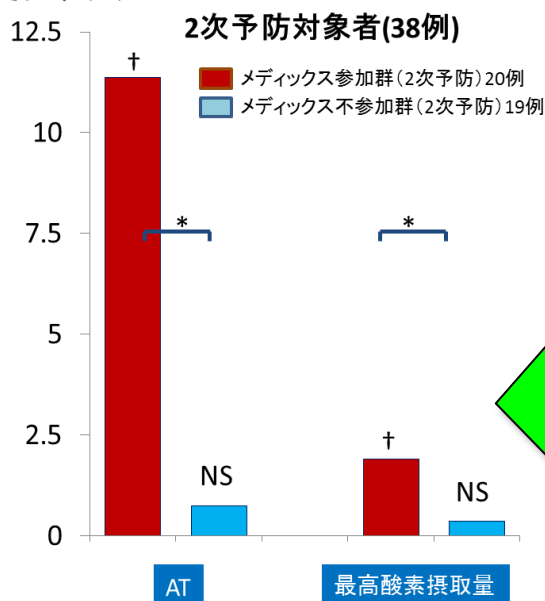
【医療機関と連携できるトレーナーの育成(JHC主催)】

専門医らによる実践的なノウハウをスポーツインストラクターに指導・・・「運動処方」の理論、カルテの読み方、運動中の血圧測定実習 などユニークな内容である
(※対象は健康運動指導士資格保有者に限定している)

変化率(%)



変化率(%)



約7カ月間の運動プログラムの結果・・・
死亡率を約3%～4%抑制できた
(注:「最高酸素摂取量(PeakVO₂)」は最大運動能力を示す指標 3.5ml/min/kg 上昇で死亡率は12～18%減少するという研究結果がある。)

本事業を通じて、民間フィットネス事業者と協業した高品質な健康増進(1次・2次予防)事業の展開の可能性、並びに健保組合等保険者向け事業としての展開可能性についても確認された。

今後の取組と求めるパートナー

- 当法人の活動を組み込んだ事業を展開したい企業・団体との連携を求めています。お気軽にお問い合わせください。運動プログラムの体験利用も歓迎です。

ジャパンハートクラブとの連携メリット

- しっかりとした診断・指導・運動の品質管理ができる医師・医療機関のネットワークが得られます
- 蓄積された医学的エビデンス、知見、データ分析力で、貴社の研究・開発を支援できます
- JHCメンバーの健康運動指導士や心臓リハビリテーション指導士が直接指導してくれる運動実践の場「MedExClub」を全国主要都市に展開中。運動プログラムを気軽に体験できます。
- 医師が主体の団体なので、医師向けの講習会など医療機関へのサポートが可能。貴社と医療機関との橋渡しができます
- 健康運動指導士の単位が認定される研修も既に行われており、スポーツインストラクターの方にとっての学びの場となります

産業保健領域への理学療法士の介入研究 (講習会とメール指導)

実施地域: 全国

コンソーシアム代表団体: 一般社団法人 産業理学療法研究会

参加団体: なし

背景・目的

本邦の勤労者の85%が腰痛を経験し、15%が4日以上以上の休業となり大きな社会問題になっている。また近年、腰痛発生と慢性化の原因にストレスが関わっていること、その改善によって腰痛の新規発生や慢性化が低下することは明らかである。当産業理学療法研究会の理学療法士は、腰痛を医学面、人間工学面、そして心理学面を踏まえて身体機能のアップ、ストレス軽減から腰痛発生と慢性化を予防する事業を展開している。

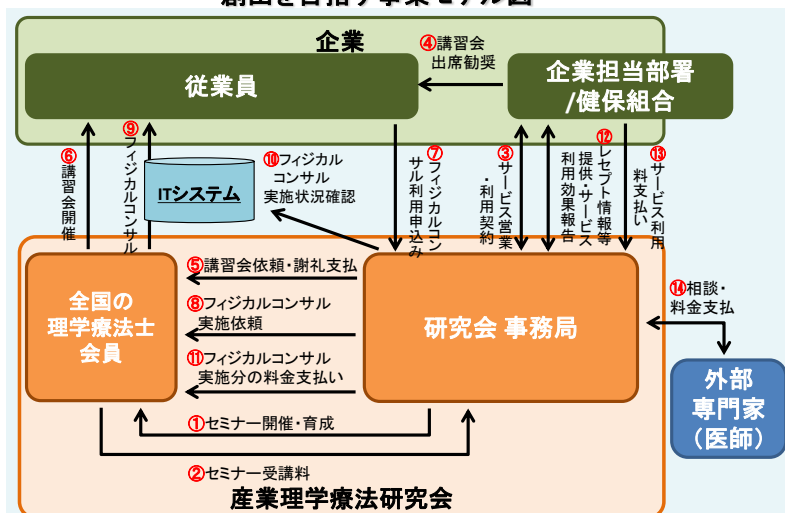
今回の事業では、①腰痛をストレス面からも捉えること、②集団指導そしてメールでの個別指導で腰痛予防に向けた行動変容に導くこと、の2つのコンセプトを基づき、理学療法士活用のスキームの構築を目指した。

事業概要

腰痛予防に関心のある企業の従業員を対象として、理学療法士が腰痛予防講習会として「ストレスなどを考慮した最新の腰痛予防プログラム」を提供し、集団効果を利用した行動変容を促進させる。その後、全国の理学療法士がITを活用して「いつでも・どこでも」相談可能なフィジカルコンサルティングを実施し、講習会で得た腰痛予防の知識と運動行動を定着させるサポートを実施する。

一連のサービス提供の対価は、企業や健康組合から得ることを想定し、将来的にはレセプトデータ等を活用したサービス提供による医療費等の削減効果を提示することを目指す。

創出を目指す事業モデル図



- ① 産業理学療法研究会事務局(以下、「事務局」)は、全国の当研究会の理学療法士会員(以下、「会員」)の希望者に対して、セミナーを開催し、講習会やフィジカルコンサルティングサービスが実施できる人材に育成する。
- ② セミナーを受講した会員は、受講料を事務局に支払う。
- ③ 事務局は、企業の担当部署(以下、「担当部署」)や健保組合に対して腰痛予防プログラムサービスの営業を行い、両者間で利用契約を締結する。
- ④ 担当部署は、自社の従業員に対して、腰痛予防講習会への出席を勧める。
- ⑤ 事務局は、講習会講師を会員の中から選任し、企業へ派遣する。また、会員に対して講師謝礼を支払う。
- ⑥ 講習会講師となった会員は、企業の従業員に対して腰痛予防講習会を開催して、腰痛予防の知識を伝える。また、ITシステムを介して腰痛に関して相談できるフィジカルコンサルティングの利用希望者を募る。
- ⑦ 従業員のうち希望者は、事務局に対してフィジカルコンサルティングの利用申込みを行う。
- ⑧ 事務局は、利用申込者に相談対応する会員を選定し、フィジカルコンサルティングの実施を依頼する。
- ⑨ 会員は、従業員から腰痛相談があった場合に、ITシステムを介して解決策を提案するなどの相談対応を行う。
- ⑩ 事務局は、フィジカルコンサルティングの実施状況を適宜モニタリングし、利用実績を把握する。
- ⑪ 事務局は、利用実績に基づき、フィジカルコンサルティングを行う会員に対して対応料を支払う。
- ⑫ 事務局は、フィジカルコンサル実施状況や、健保組合から提供されるレセプト等情報を基に、腰痛予防プログラムサービスの利用効果について報告する。
- ⑬ 企業や健保組合は、腰痛予防プログラムサービスの利用実績に基づき、利用料を事務局に支払う。
- ⑭ 事務局は、腰痛予防プログラムサービスを提供する過程で必要に応じて外部専門家(医師)に助言を求める。

本事業での実施内容・結果

【腰痛予防講習会の開催】

2社の協力企業(新日鉄住金株式会社、NTN株式会社)の従業員計40名に対して、講習会を開催した。

アンケートの結果、「何らかの腰痛を感じている人」は31名(全体の約78%)、そのうち「ストレス性の腰痛と捉えられる人」は28名(全体の70%)であった。

【フィジカルコンサルティングの提供】

今年度は電子メールを活用し(将来的にはITシステム利用を予定)、講習会参加者のうち希望者20名を対象に腰痛に関する相談対応サービス提供を行った。参加者20名のうち、実際に相談を寄せサービスを利用した者は11名であり、アンケートではその11名全員がサービスが有用だと回答した。

相談内容の主な原因と返信対応方針

- | | |
|-------|---|
| ①運動不足 | 日常でも可能な運動を個別に提示し、実施した報告があれば称賛 |
| ②同一姿勢 | 仕事の際に長時間の同一姿勢による筋疲労に対して、休憩の取り方、休憩時のストレッチ方法、及び快適な姿勢を個別にアドバイス |
| ③ストレス | ストレッサーを自覚していただき、具体的な対処法としての運動を提示した上で、相談者に共感したフォロー |

担当性・個別対応という安心サポート

【本事業の成果】

本事業においては、理学療法士が企業・健保組合と連携して、従業員に対する腰痛予防講習、及び遠隔による腰痛相談サービスの提供を行った。腰痛相談サービス利用者全員がサービスの有用性を示す結果が得られた。従業員の腰痛は、特に製造業等において企業の生産性にも影響を与えていることから、医療費削減のみではなく、生産性の観点から本サービス利用促進・展開により、企業の健康投資を促す効果も期待される。

今後の取組と求めるパートナー

今後はメタボリックシンドロームやメンタルヘルスなどの分野へもサービス展開を考えている。また、当研究会では、ビジネススキームを作る上で、厳しい世界でしのぎを削っている前向きなパートナーとの連携を希望している。

【求めるパートナー条件】

- ① 従業員の健康の維持増進に運動を考えている
- ② 当研究会のサービスを企業へ広報していただける
- ③ 指導や教育、広報のための媒体(冊子・ポスター・DVDなど)を作成していただける
- ④ 成果物の販売やその方法を支援していただける
- ⑤ ビジネスの中で理学療法士の活用を検討されている

【当研究会から提供できるメリット】

- ① 理学療法士の活用による新たなビジネスチャンスの拡大
- ② 多くの医学学会における発表等でのアピール機会提供

消費行動変容型ヘルスプロモーション事業

実施地域: 関東・関西

コンソーシアム代表団体: 国立大学法人 大阪大学 医学部

参加団体: エクセルエイド少額短期保険 株式会社、株式会社 ウェルネス阪神、
公益財団法人 三越厚生事業団、日本健保 株式会社

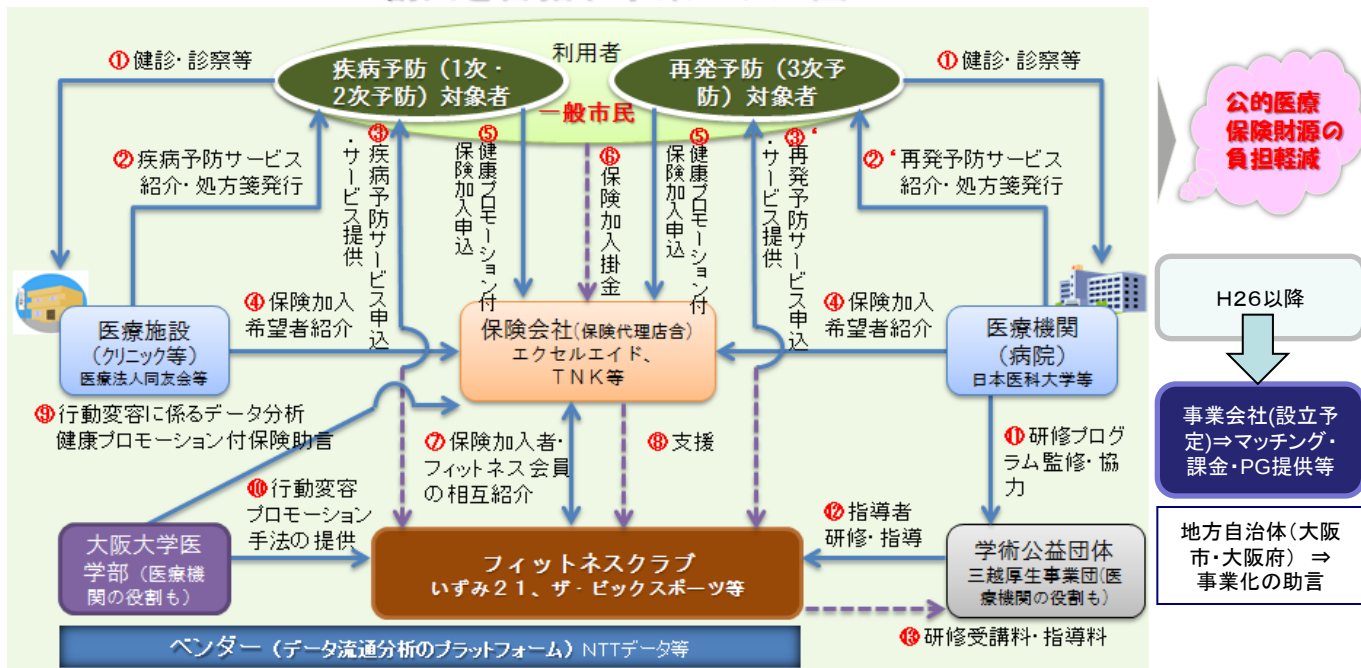
背景・目的

将来の保険事故(入院加療等)、疾病負担の軽減等を経済的な価値とし、医療機関(介護含)、フィットネス事業者、医療保険事業者(保険代理店含)、一般市民(罹患者等含)の4者が相互にWin-Win(消費行動の変容)となる新たなヘルスプロモーションサービスを展開し、医療周辺の産業創出を行うと同時に、国民の健康増進と公的医療費の軽減に資するのを目的とする。

事業概要

民間保険への加入者増やその健康増進による支払い額(保険事業の費用)の低減を原資に、フィットネスクラブの会員数の増加や単価の改善、医療者の新サービスの構築、それに伴う各種サービス産業の拡大と収益増を目指す予定である。主に、疾病予防者(1次・2次予防: 一般市民・健診者等)、再発予防者(3次予防)を適度な食事・運動習慣へプロモーションするために、金融商品および保険ビジネスの特性(長いライフステージを視野に入れた商品設計等)を利用する。公的医療システムとは異なり、消費者と支払者の関係(受益や負担)を直接リンクさせ、新規の保険商品(例: 健康成果に応じた料率変更)や費用効果の高い運動栄養プログラムを開発し提供する。

創出を目指す事業モデル図



- ①医療機関(病院・クリニック(開業医))において健診または診察
- ②‘利用者の健康状態に応じ、疾病予防・再発予防サービス紹介・処方箋
- ③③‘疾病予防・再発予防サービスの申し込みと、民間事業者によるサービス提供
- ④医療機関は健康プロモーション付保険を希望者に紹介
- ⑤⑥保険加入の申し込み・掛金支払
- ⑦保険会社、民間フィットネス事業者は、一般市民の勧誘、または相互会員・加入者の共有化(サービス紹介)
- ⑧保険会社はフィットネス事業者のプログラムに参加した保険加入者の健康活動に応じフィットネス事業者へ支援
- ⑨⑩大学は健康プロモーション付保険への助言や相互集客モデルにおける行動変容プロモーション手法を提供
- ⑪医療機関は特に再発予防サービスを実施する民間事業者のための研修プログラム等設計に対する監修
- ⑫公益団体は医療機関の助言・協力で、民間事業者に研修・指導を実施
- ⑬民間フィットネス事業者は研修受講料・指導料を公益団体等に支払う

本事業での実施内容・結果

プロモーションと契約者等の市場分析、運動・栄養プログラムの開発や事業化の策定を行った。

◆実施内容1:健康プロモーション付保険事業(保険会社)

保険商品(主に少額短期保険)の募集のプロモーションを実施(パンフレットデザイン、マテリアル一式作成;約12,000件)。セミナーを含む複数のチャンネルで十数名の新契約者を確保

◆実施内容2:健康プロモーション付保険事業(フィットネスクラブ)

上記の実施内容1を共同で推進。併せて、募集行為に必要な代理店契約(保険商品)の交渉・締結等を実施(約2社)。保険商品の募集要件である「生保募集人」のフィットネス各店舗への配備(採用・試験等)。十数名の参加者を確保しつつ、保険会社等との連携(契約)手法を検証

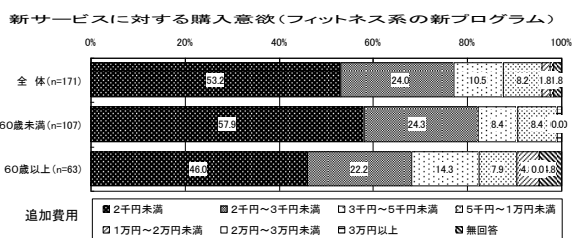
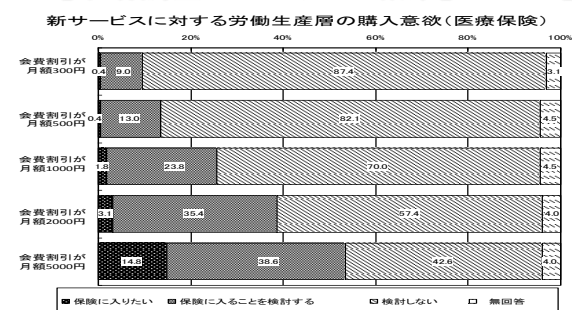
◆実施内容3:運動・栄養指導事業(医療機関係、学術公益団体系)

中・長期の疾病イベント(糖尿病重症化や心血管イベント)を予測することが可能で、フィットネス現場または一般医療機関が測定可能かつ効率的・効果的(費用効果に優れた)なプログラムを検討。10名程の母集団で各パラメータ(ストレス指標、血管内皮機能、中心血圧等)の実効性を検証

◆実施内容4:インフラ構築事業(コンソーシアム全体)

従来にない臨床指標と経済指標を融合した新データベースの倫理委員会申請。個人情報や2次利用に関わる同意取得の確認(通常の売買契約で対応)。行動変容型のヘルスプロモーションに関する特許出願。事業推進の中核となる受け皿の検討(有限会社等の準備)。運営コスト削減のための新規のデータ登録モデル(SNS系)の検討

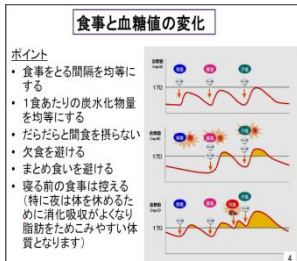
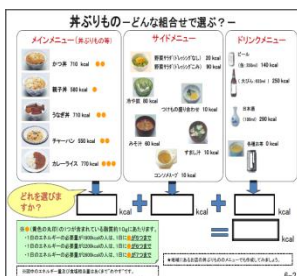
【市場調査のアンケート結果】



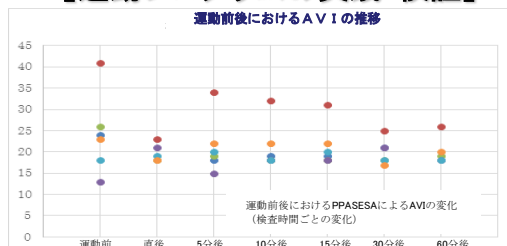
今後の取組と求めるパートナー

H25は短期間の中での実施となったため、引き続き、保険業法第300条第1項第5号等に留意しつつ、既存の商品・サービスを活用して新たな保険商品や運動・栄養プログラムの開発(ステップ2)に必要なデータを収集する。なお、当面は糖尿病・心疾患をターゲットにするが、ガン保険等を除く保険商品の多くを対象とすることが可能と考えられる。将来的には、生命保険の新契約者約71万件/年の5%程度を主な対象にする。価格水準は、運動・栄養プログラム一般を5千円前後/年、およびインセンティブとして付帯サービス(個人トレーナー/栄養指導等)を予定する。また事業会社としては、保険のコミッションおよびフィットネスの収入の数%程度の手数料収入等を目標にする。さらに、事業化促進や体制強化として、事業会社の人材(社長等)のリクルート等を検討する。

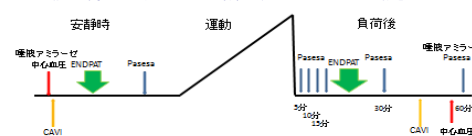
【プロモーションサービスの一案の栄養指導】



【運動プログラムの実践・検証】



運動・栄養プログラムにおける各種測定のプロトコルの概念



地域薬局を活用した慢性疾患を持つ高リスク患者に対する自己管理支援／
コーチングサービス及び高齢在宅患者を対象とするCMR(Comprehensive Medication
Review: 包括的薬物療法レビュー)サービス事業

実施地域: 東京都(中野区、多摩市)

コンソーシアム代表団体: 株式会社データホライゾン

参加団体: 株式会社マディア

背景・目的

背景

予防分野への取組として、糖尿病性腎症を中心とした重症化予防への取り組み、方針が明らかにされた。重症化予防において、リスクの高い糖尿病や高血圧などの慢性疾患患者に対し、自己管理を含む効果的な治療および指導が求められている。とりわけ、患者個々に適した薬物療法に加え、患者自身の生活習慣の変容に資する指導への取組が喫緊の課題とされている。

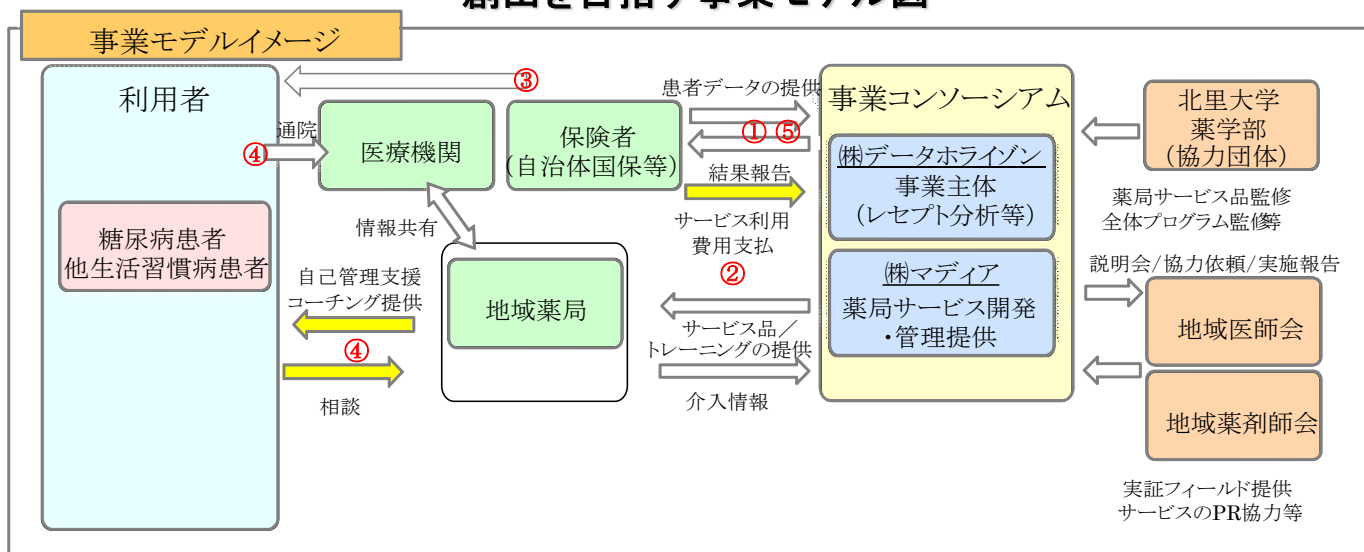
目的

- ①地域の調剤薬局を活用し、生活習慣病の重症化予防の支援を行うことで、地域住民の健康寿命の延伸をはかり、地域薬局の新たなサービス事業を創出することを目指す。
- ②プログラム終了後の継続的なフォローアップ体制の確立と、従来の保健指導会社が行っている保健師、看護師を派遣する業態では、指導効率の面から十分にカバーしきれない地方都市での生活習慣病の重症化予防における指導体制の確立を目指す。

事業概要

地域住民の健康寿命を延伸し、医療費を適正化するために、米国で検証された手法を応用して薬局店頭で薬剤師が慢性疾患患者(当面は糖尿病性腎症患者に限定)に対し重症化予防のためのコーチングを実施する。患者の生活圏にある、利便性の高い地域密着の薬局を活用して展開することで、大手チェーン薬局の台頭や社会保障費の抑制等により経営状況が悪化することが予想される薬局の活性化につなげる。

創出を目指す事業モデル図



- ① 保険者に対し、サービス提供者がレセプトデータからサービス利用候補者抽出(パイロット事業では対象外)
- ② サービス提供者は地域薬局、地域医師会、薬剤師会の承諾と協力を得て、地域薬局へ参加促進、研修を実施
- ③ サービス利用者に対し、自治体から案内(パイロット事業では対象外)
- ④ 希望者がかかりつけ医に相談、医師が確認後地域薬局でサービスを利用
- ⑤ サービス実施結果を事業者から自治体等報告(パイロット事業では対象外)

本事業での実施内容・結果

1. 自治体向けスターターズキット作成

保健事業の提案、糖尿病性腎症の重症化予防事業の契約の流れ、予防事業の実施の流れ等について必要十分な情報を提供する目的で以下の項目の資料を作成した。

- ①「データヘルス事業」総合的保健事業・医療費適正化事業の提案
- ②重症化予防事業業務実行フロー図・重症化予防事業業務実行チェックリスト
- ③かかりつけ医・患者向け各種案内文書

2. 薬局向けスターターズキット作成

事業内容ならびに、準備から実施までの流れ、コーチング方法や患者説明資材等、薬局が必要とする情報を網羅する形で資料を作成し、薬局向け説明会で検証した。

3. 薬局（薬剤師）支援体制確立

専用窓口を設営し、電話、メールにて薬剤師からの問合せに対応し、かつ、定期的な薬局訪問により不明点を解決し、結果をFAQにまとめた。

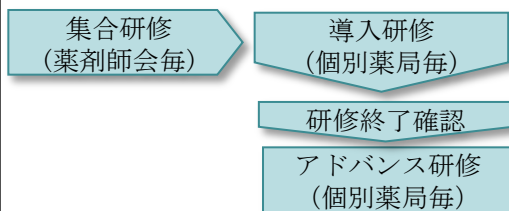
4. 薬局トレーニング実施

地域の薬剤師会の支援の下、開始前に集合研修を行い、参加希望薬局には個別研修を行った。個別指導（コーチング）を行う薬剤師の適格性は、糖尿病療養指導士が確認し研修修了とみなした。患者へのコーチングを開始した後に、コーチングについてのアドバンス研修も行った。

【医師会・薬剤師会への事業説明会】



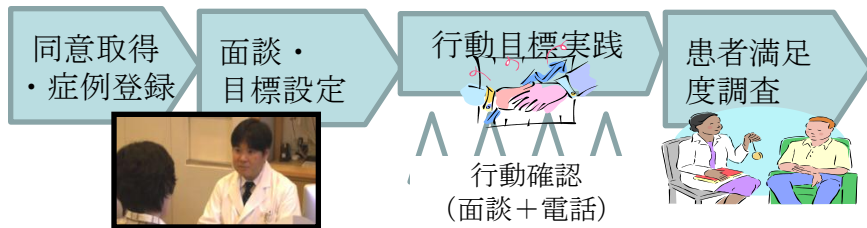
【薬局トレーニングステップ】



5. セルフマネジメント、コーチングサービス実施

月1回の面談と隔週の電話にてコーチングを行う全6ヶ月間のサービスを25名の患者に開始した。開始後3ヶ月を経た患者2名では、行動変容が認められた。

【セルフマネジメント支援プログラム】



6. 自治体向けアンケート結果

619の自治体に対して本事業についてアンケート調査を実施したところ、107の自治体から回答を得た(回収率17.3%)。回答を得た自治体のうち、45%で本事業の詳細説明、あるいは詳細資料の入手を希望しており、関心の高さをうかがえる。

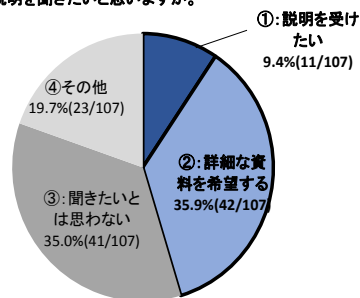
7. 本事業の成果

本事業において実施した地域薬局を活用したセルフマネジメント、コーチングサービスについては、国保保険者である自治体の関心も高く、また地域薬局の活性化・人材の有効活用につながる可能性も高いことが確認された。

本事業において構築した事業モデルについては、地域医師会・薬剤師会等と連携しながら、今後自治体国保等に広く展開していく。

【自治体アンケート結果】

呉市の保健事業モデルを含め、同封資料の保険調剤薬局モデルの詳細説明を聞きたいと思いませんか。



今後の取組と求めるパートナー

現在、保険者向け営業活動は自社もしくは既存の事業パートナーで行っており、改めて事業パートナーを募る予定はない。

センシング技術導入リハビリ運動システム実用化事業

実施地域：関西

コンソーシアム代表団体：アルカディア・システムズ株式会社

参加団体：凸版印刷株式会社・京都大学医学部付属病院

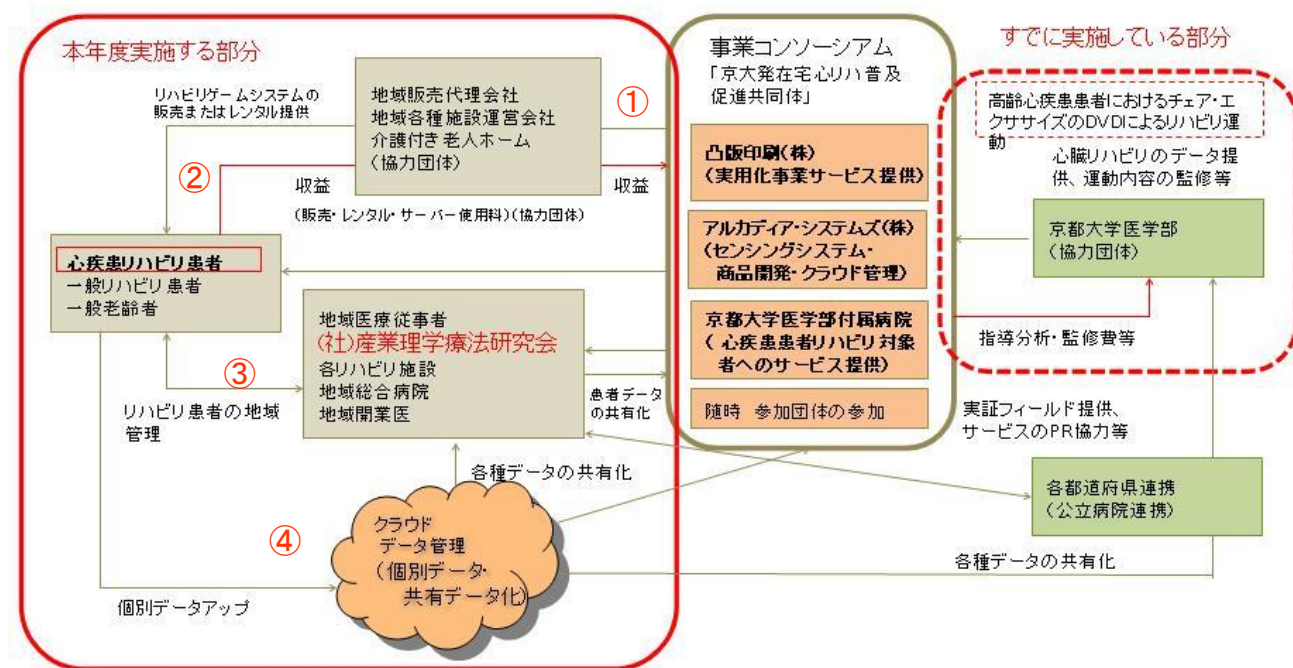
背景・目的

日本人の心血管疾患死亡は年間34万人で、死亡原因として第2位である。手術等の治療後に行う心臓リハビリは医療保険適応期間(150日)後の実施率が低く、心疾患再発の低下につながっていない。これらを背景とし、在宅におけるリハビリ運動の継続性を高める仕組みを構築する。

事業概要

心疾患患者の在宅運動療法プログラムをベースにセンシング技術活用による運動時の心拍数・運動量をリアルタイムにデータ化し、リハビリ運動患者が在宅時においても安全に楽しく継続的に行える運動療法のシステム提供事業を行う。運動データはクラウド化し大学病院や地域医療機関、各種施設等必要とされる施設で情報共有を行い患者を地域連携で継続管理を行う。

創出を目指す事業モデル図



- ①事業コンソーシアム参加団体の凸版印刷株式会社を主体として、京都大学医学部附属病院他、全国の心臓リハビリテーション実施病院へアプローチ。並行して、販売代理店・施設運営会社・老人ホームなどの協力団体を介して、当システムの販売・レンタルを実施する。
- ②病院の医師より当システムの紹介をいただき、WEB告知やリーフレットにより個人での購入希望があった際には、かかりつけの病院・医師の確認後に購入のご紹介いただく。
- ③病院や施設より当システムを購入もしくはレンタルいただいた患者様には理学療法士等のサポートスタッフからの励ましメールによる継続率のアップを図る。またオプションとして、電話や訪問による励ましサービスも提供する。
- ④患者様の運動データはサーバに蓄積され、担当医師がいつでも参照できるようにすることでリハビリを正確に継続的に行っているか確認できる。

本事業での実施内容・結果

- 試作機による心疾患患者テストの実施(京都大学医学部附属病院にて21名実施)。
- 京都大学医学部附属病院との連携により全国の心臓リハビリテーション実施病院497施設へのアンケートを実施。97%が導入・紹介意向(重複回答:回答率53.1%)
- 京都大学医学部附属病院との連携等により関西・九州の10箇所の病院・クリニック・ディケアセンター・リハビリセンターへのインタビューを実施。心疾患再発予防効果と事業性を確認。
- 本年7月に開催される日本心臓リハビリテーション学会への出展を検討。

【本事業の成果】 本事業において開発した、維持期の心臓リハビリ運動の継続化サービスについて、京都大学医学部附属病院にて21名の心疾患患者にテスト提供し、一定の心疾患再発予防効果が確認された。また医療機関アンケート等において、維持期の在宅リハ患者へのサービス提供について肯定的な意見が多く、医療機関と連携した再発予防サービスの事業性が確認された。

【実際のサービス提供場面】



自宅のテレビに機器本体と小型カメラを取り付け、患者様はテレビ画面に映し出される自分の姿とインストラクタの映像を見比べながら、運動を行う。



センサで心拍数と運動量をチェックでき、サーバにたまったデータを医師が確認出来る。

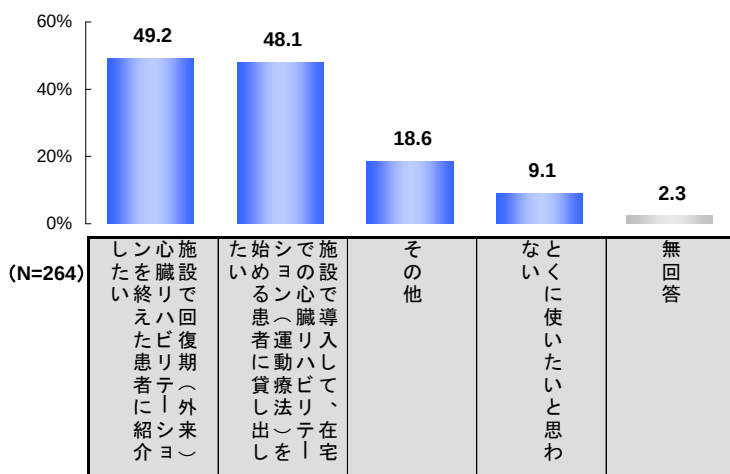


ゲーム感覚で楽しみながらリハビリが行える。継続的な運動をサポートスタッフがバックアップ。



【病院アンケート結果】

心臓リハビリテーションを実施している全国の医療機関497施設へアンケート調査を実施。264の施設から回答をいただく。***回答率53.1%**



【医師インタビュー】(一部抜粋)

- 患者のモチベーションアップにつながる
- 自宅での運動状況の把握が期待できる
- 糖尿病の運動療法や肥満予防にも活用できそう

今後の取組と求めるパートナー

本事業は心臓リハビリテーション領域にとどまらず、全国約270万人の糖尿病患者をはじめとする生活習慣病の運動療法や肥満予防エクササイズなどでの展開も視野。

サーバに蓄積された心拍データや運動データは運動指導に活用できるため、健康保険組合の生活習慣病予防指導やスポーツクラブでの運動指導などに利用可能。

また、正確・継続的な運動によって得点を競うなど、ゲーム感覚で楽しめることから、高齢者住宅・施設や公民館などの地域コミュニティ施設での利用提案を予定。

本システムを活用した事業展開をめざすパートナーを広く求めたい。

血液検査を利用したストレス把握とうつ病発症回避サービスの提供

実施地域：大阪

コンソーシアム代表団体：株式会社 健康開発

参加団体：株式会社 大正オーディット 株式会社 テレネットサービス

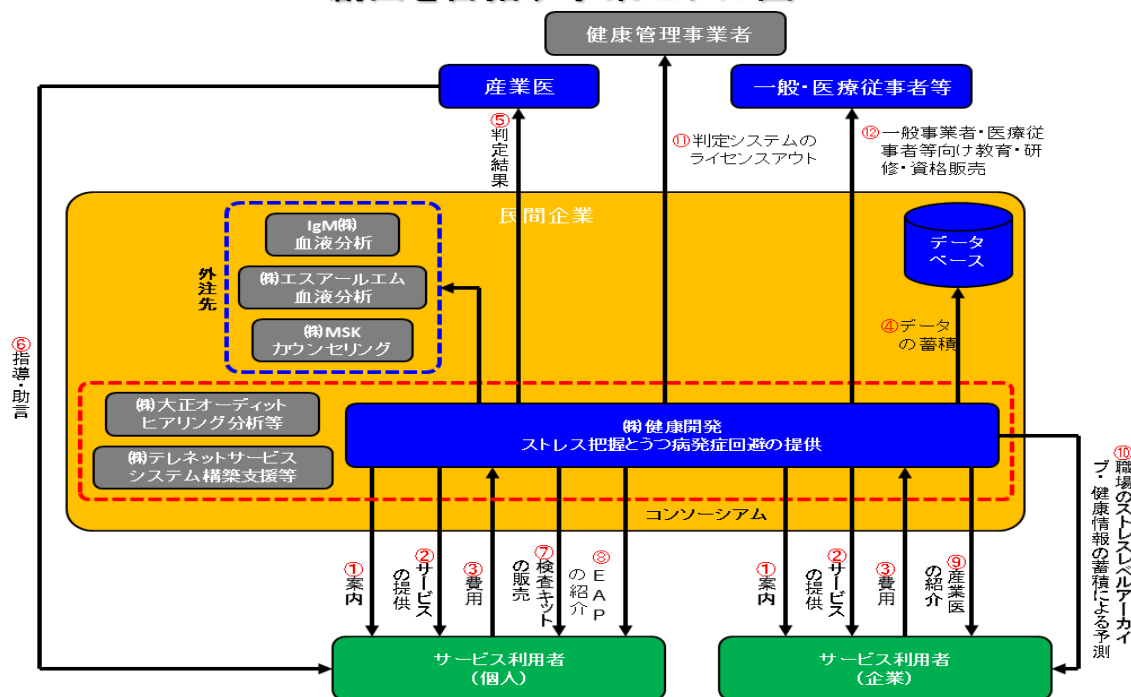
背景・目的

ストレスによる不祥事や休職、離職、そしてうつ病による社会的負担は3兆円を超える。うつ病などのメンタルヘルス問題は、適切な支援によって発症回避できるにもかかわらず、うつ病患者数は15年間で2倍以上に増加している。適切な支援のために、ストレスレベルや発症の危機を察知する検査技術が求められていた。先進検査技術を用いて、高ストレス者に支援を提供するサービスの構築を目的とする。

事業概要

先進的特許技術である血液検査(HAO技術)を利用したメンタルヘルス支援を普及拡大していくことで、うつ症状を発症する危険性の高い状態にある人々やうつ病やその周辺症状を発症前に発見し、効果的に支援。先制介入によるうつ病発症回避、うつ病の減少、うつに起因する自殺の減少をもたらし、医療費並びに社会保障費の大幅な減少、経済のさらなる活性化に資することを目的としている。

創出を目指す事業モデル図



①ストレス把握サービス利用者に対し(株)健康開発が案内

②サービス利用者にサービスを提供

- ・ストレスを判定し、判定結果を提供、必要に応じて、サービス利用者にカウンセリング等を実施
- ・サービス利用者は企業と個人を想定

③サービス対価の支払

④検査に関するデータの蓄積

⑤サービス利用者(個人)の事前承諾に基づき、サービス利用者が属する企業の産業医に判定結果を提供

⑥産業医によるサービス利用者(個人)に対する指導・助言

(以下次年度以降の実施)

⑦個人用検査キットの販売

⑧サービス利用者(個人)へのEAP(Employee Assistance Program)の紹介

⑨サービス利用者(企業)への産業医の紹介

⑩健康情報データベースの構築による職場のストレスレベルアーカイブ・健康情報の蓄積による予測

⑪健康管理事業者判定システムのライセンスアウト

⑫認定機関設立も視野に入れた一般事業者・医療従事者等向け教育・研修・資格販売

本事業での実施内容・結果

従来把握が困難であった定量的なストレス把握を、「血液検査」によって行うことで、企業ニーズに合致した新たな健康診断の事業性を検証した。

【本事業の成果】

実証として、7社約400名の方に、25,000円/人の価格で、先進のストレス・メンタルヘルス検査とその後の支援サービスを提供した。検査を受けた方たちのうち、90%以上がこころとからだの健康増進のためのセミナーに参加。個別面談はおよそ60名におよんだ。特に、法定健診時の血液採取と併せて、このサービスを活用することが有効であるとの結果を得た。

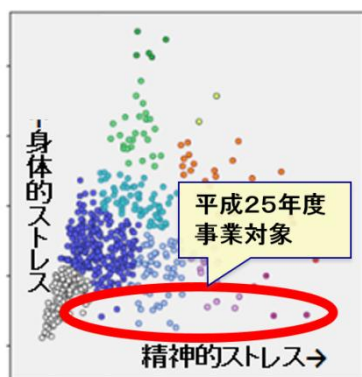


図2. 血液でストレスを見える化

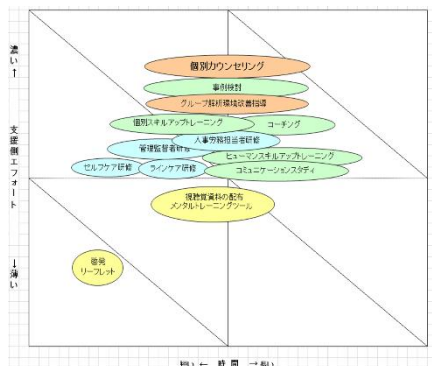


図3. ネットワークを生かした
多彩な支援サービス

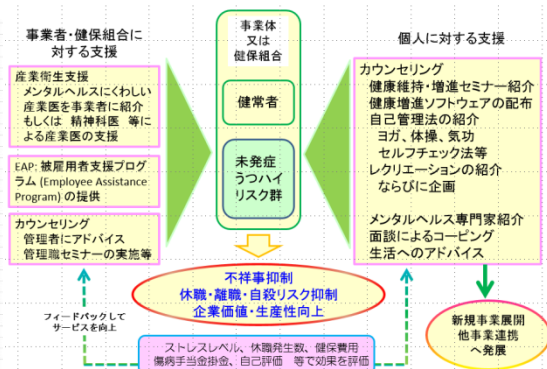


図4. 企業価値向上、疾患コスト削減

ウェルネスレベル（元気度）の正確な測定を可能にした先進の血液検査技術 H.A.O.

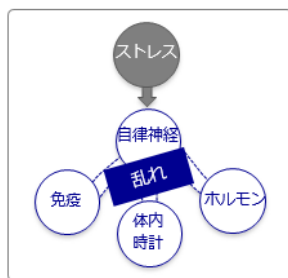


図2. ストレスを見える化:H.A.O技術
(human analyze and objectify method)

血液中のサイトカイン・ケモカイン濃度パターンで
ストレスをチェック (マスコミ報道、学会シンポジウム等多数)

ストレスがあると、からだのなかの共同関係（バランス）が乱れる。バランスをとるためにサイトカインやケモカインの量が調節されるが、そのとき血液中に特有の濃度パターンが生じる（バイオマーカー）。この特性をもとに、個人のウェルネスレベルを測定する。

からだのわずかな乱れも「見える化」できることで
問診票や生活習慣調査だけではできなかった
ウェルネスレベルの正確な評価をサポートとを実現した。



図5. くつろぎの環境

今後の取組と求めるパートナー

個人、法人に健康維持サービスを提供、ストレスフリーな活力ある毎日の実現を支援する。そのため健康危機の判定と支援にとどまらず、ストレス状況にマッチした、ニーズに適合した支援の提供を図る。事業者の活性化のため、健康保険組合の持つレセプトデータや検診データも積極的に活用、ストレスデータと結合して分析、支援効果のモニタリングも行い、適切な経営管理の実現を支援する。

この実現のために以下のパートナーを求めています。

ストレス情報、ストレスの見える化の推進のため、
個人、法人のサポートのため 経営コンサルタント、社
健康データベース構築、サービスを充実するため
健康への投資の価値を享受いただくために
コンセプトへの理解喚起、継続的な参加を維持するため
データベースを用いた、さらなるサービスの開発のため

健康診断事業者様、EAP事業者様
士、税理士、弁護士、同法人の方々
医療データ事業者様

自社をかがやかせたいとお考えの事業者様
プロモーション実施事業者様、広告代理店様
ヘルスケア、医療機器開発事業者様

スマートストレス・マネジメント・ハブ

実施地域:大阪・梅田周辺地区、グランフロント大阪（関西イノベーション国際戦略総合特区）

コンソーシアム代表団体 :株式会社 電通 関西支社

参加団体 :パナソニックヘルスケア株式会社 トータルフィット株式会社

背景・目的

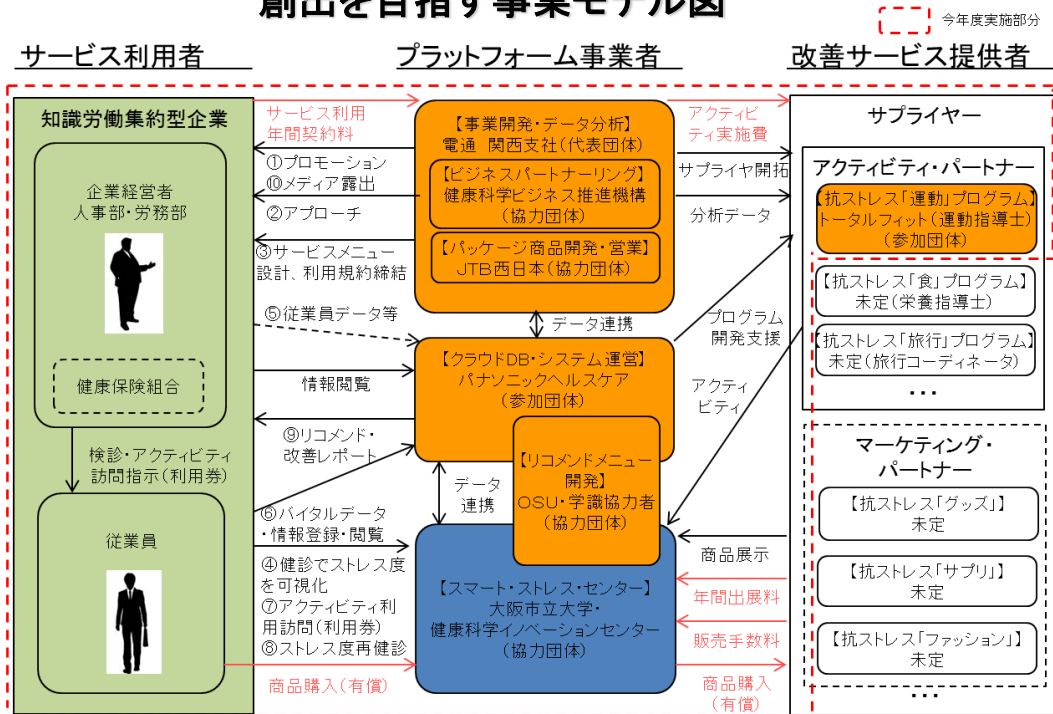
【背景】企業におけるメンタルヘルス対策は社会的課題となっており(社会的損失:2.7兆円以上と推定)、企業担当者も重大性を認識しつつ「実施方法」「効果」を把握できていない。

【目的】従業員に気づきの機会と適切なマネジメント方法を提案、成果を従業員・企業にフィードバックし、ワークライフバランス適正化と生産性向上を実現、新たな産業の基盤構築を目指す。

事業概要

- ・ 知的労働集約型企業を対象に、ストレス度を計測・見える化し、従業員と企業双方にアドバイス、適切でエンタメ性高い改善手段を提供し、その結果をフィードバックする。
- ・ 部署・企業・業界ごとの違いを可視化し、従業員・企業の気づきを促進しつつ、適切な改善サービスを推奨・提供する。
- ・ 従業員・企業の取組・成果・満足度を社会的にアピールすることで、企業ブランディングと「健康経営」といった新たな価値観の浸透にも貢献する。

創出を目指す事業モデル図



- ① ストレスマネジメントセミナーやマスメディア露出でプロモーション実施
- ② 健康科学ビジネス推進機構加盟社や提携各社の既存クライアントへアプローチ
- ③ 各企業に応じたサービスプランを設計、サービス利用規約の締結
- ④ 測定機器と問診によりストレス度を計測
- ⑤ 健診を受けた従業員の基本データを登録
- ⑥ バイタルデータの登録、時系列や同年代・同業界内での比較データを閲覧
- ⑦ スマート・ストレス・センターや他チャネル経由で、改善アクティビティを利用
- ⑧ 再計測を行い、プレゼンティズム概念で向上度合を分析
- ⑨ 集計データ、改善レポートを導入企業に提供、業務改善コンサルティングを実施
- ⑩ 「健康経営」ランキングなど各種PRで取組企業の認知度やCSR評価の向上

本事業での実施内容・結果

【本事業の成果】

本事業においては、知的労働集約型企业2社において、従業員のストレス計測・可視化、アドバイス、改善(運動)を行うワンストップ型サービスの提供を行った。サービス提供によりストレスと生産性に関する改善効果が見られ、導入先従業員と企業担当者の満足度も高いという結果が得られた。企業の関心の高いメンタルヘルスの領域を足掛かりとして、そのストレス改善方法としてアクティブな運動等のサービスを提供する本事業スキームは、企業の生産性向上のための健康投資の重要性を企業経営層に対して認識させ、今後の健康投資促進の効果も生み出すことが期待される。

【実際のサービス提供場面】



【計測】

自律神経測定×セルフチェック
150人分のデータを蓄積



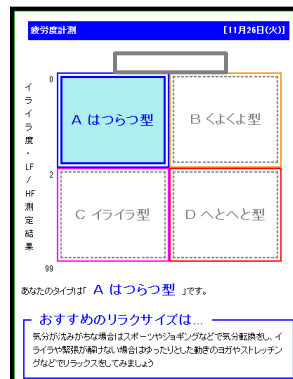
【アドバイス】

計測者全員に面談機会を用意。
ストレス度データとヒアリング情報
から適切な改善方法をアドバイス



【運動】

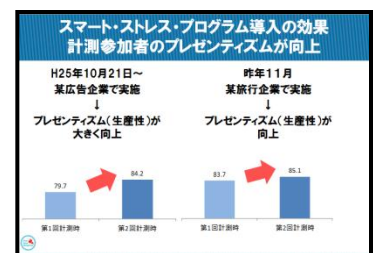
ストレスタイプに応じた
2種類の運動を実施



【見える化】

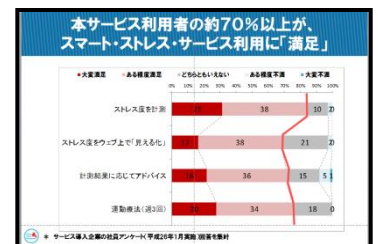
ストレス度データ・生体データ・
生活習慣データ・運動履歴データ
とアドバイスを表示

【実施効果・アンケート結果】



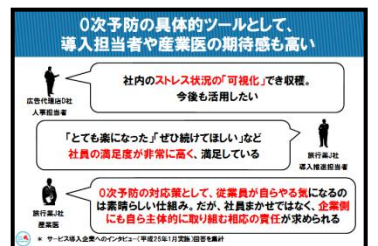
【導入効果】

実施した2社とも生産性向上



【従業員満足度】

7~8割が「満足している」



【担当者満足度】

概ね満足、継続を希望

今後の取組と求めるパートナー

【今後の取組】

・今期の成果を元に本格的な営業活動(既存チャネル活用)とサービス提供を、まずは関西地方を中心に推進する。

【求めるパートナー】

・改善サービスのパートナーとして、ストレス改善と導入企業の経営改善に繋がる商品・サービスを提供していただきます。提携いただくことで、ストレスに関する様々な健康データ活用と、効率的な商品認知・顧客獲得が可能となります。

- ⑨コーディネーターは、決定したサービス内容をサービス提供事業者に指示。サービスの委託料をサービス提供事業者に支払う。
- ⑩健康情報連携基盤は、サービス提供事業者健康増進プログラムを提供。
- ⑪サービス提供事業者は、健康情報連携基盤から得られた健康増進プログラムをサービス利用者に提供。
- ⑫サービス提供事業者は、サービス提供時の気づきや申し送り事項等を登録。
- ⑬コーディネータは、利用者の状態や要望に応じて近隣のフィットネスクラブに利用者を紹介。
- ⑭近隣フィットネスクラブはサービス利用者の紹介の対価を、コーディネーターに支払う。
- ⑮地域住民は個人のインターネット環境から、健康情報連携基盤提供サービスを利用。
- ⑯医療機関は健康情報連携基盤に蓄積されたサービス提供履歴や健康情報等を確認。
- ⑰地域の大学はコーディネーターに教室の開催スペース等を提供。

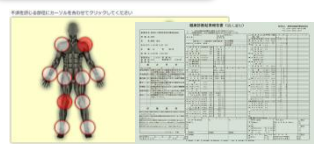
本事業での実施内容・結果

1. 地域のスポーツ施設、大学保有施設を活用し、運動系教室3種類(メタボ対策、ロコモ対策、介護予防)を計6教室、認知・メンタル系教室2種類(シナプソロジー、メンタルタフネス)を計4教室を有料で開催した。(各教室とも全12回の開催)各教室の参加者数上限は13名で募集し、10教室併せた参加者数は102名であった。
2. 運動系教室では、健康診断結果、事前の健康チェック結果、当日の問診結果をもとに、iPadを活用して1人1人に最適な運動プログラムを作成し、参加者1人1人に教室開催の都度提供した。
3. iPadのシステムは自宅でも利用できるwebサービスとしても有料で提供した。(申込率:53.6%、申込者平均年齢:62.6歳)
4. 運動等による改善効果を検証するため、体力測定や認知機能テストを実施した。
5. サービスの事業性を検証するため、事業参加者、自治体、指定管理者、フィットネスクラブ等にアンケート(200件)、ヒアリング(10件)を実施した。

【本事業の成果】本事業において実施した、iPad活用による新しいスタイルの教室型運動サービスは、地域住民の健康増進を促すうえで、その効果及び満足度が高いことがわかった。今後は自治体への事業展開を進めるとともに、健診機関との連携による利用者拡大につなげる。

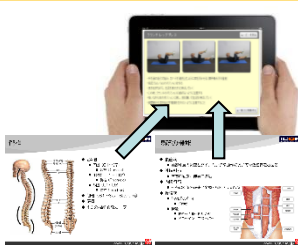
【運動系教室のサービス提供場面】

特長



[簡易問診] [健診結果]

- ・ **健診結果等の解析**結果に基づき、**1人1人の状態に最適**な運動メニューを作成
- ・ **解剖学をベースにした100種類以上**のエクササイズから運動メニューを構成



ご高齢の方でも簡単に自分専用の運動メニューが作成可能



専門のトレーナーが運動のコツを細かく指導

【認知・メンタル系教室のサービス提供場面】

講義

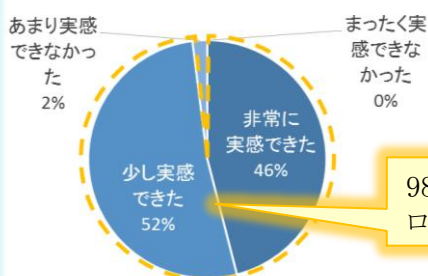


講義と実技を1時間の教室で実施。「脳の認知機能への刺激」を与え続け、楽しく身体を動かしながら、脳の機能を活性化

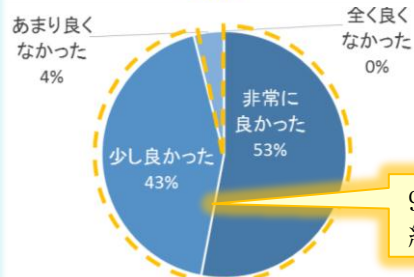
実技



【サービス提供結果】



98%が身体に合ったプログラムだと実感



96%がiPadを使った取組を評価

今後の取組と求めるパートナー

- ・ (今後の取組) iPad活用による個別指導と集団指導の両メリットを持つ新しいスタイルの運動教室を、自治体や指定管理者が実施する健康教室として採用されるよう展開する。
- ・ (求めるパートナー1) 健診データを活用した住民向けの健康サービスに関心のある地方自治体
- ・ (求めるパートナー2) 健康診断を受託している中小規模の医療機関等
- ・ (求めるパートナー3) 地域の大学や公共スポーツ施設、小規模スタジオ等の施設提供可能な事業者

徳島地域糖尿病予防サービスモデル事業

実施地域：徳島県

コンソーシアム代表団体：株式会社徳島データサービス

参加団体：国立大学法人徳島大学、公益財団法人とくしま産業振興機構

背景・目的

徳島県は糖尿病死亡率14年間ワーストワンという状況で、県を挙げて糖尿病の克服に取り組んでいる。昨年度の経済産業省において取り組んだ「ICTを活用した個人の健康データ「見える化」サービス」に、徳島大学で開発している糖尿病の先進的検診プログラムや生活指導プログラムを組み合わせ、重症化ハイリスク者等に一層の「気づき」を提供することにより、さらに継続性と即効性のある疾病予防のための行動変容サービスを生み出すことを目指し、保険者と連携してモデル事業を実施するとともに、検診・生活指導機能を有するサービス提供事業者が経営的・技術的に成立するか検証するものである。

事業概要

事業主体は、各健康保険組合に対して、以下のサービスを提供する。

1 対象者抽出

① 一昨年度の調査事業で検討された「ICTを活用した個人の健康データ「見える化」サービス」を受けていて、HbA1c 6.5以上の者を健康保険組合で抽出する。なお、当事業者は、抽出に関する支援を実施する。

② 抽出された人が、本サービスの趣旨及び本サービスでの個人健康データの活用を承諾するかどうか健康保険組合で確認する。なお、当事業者は確認に関する支援をする。

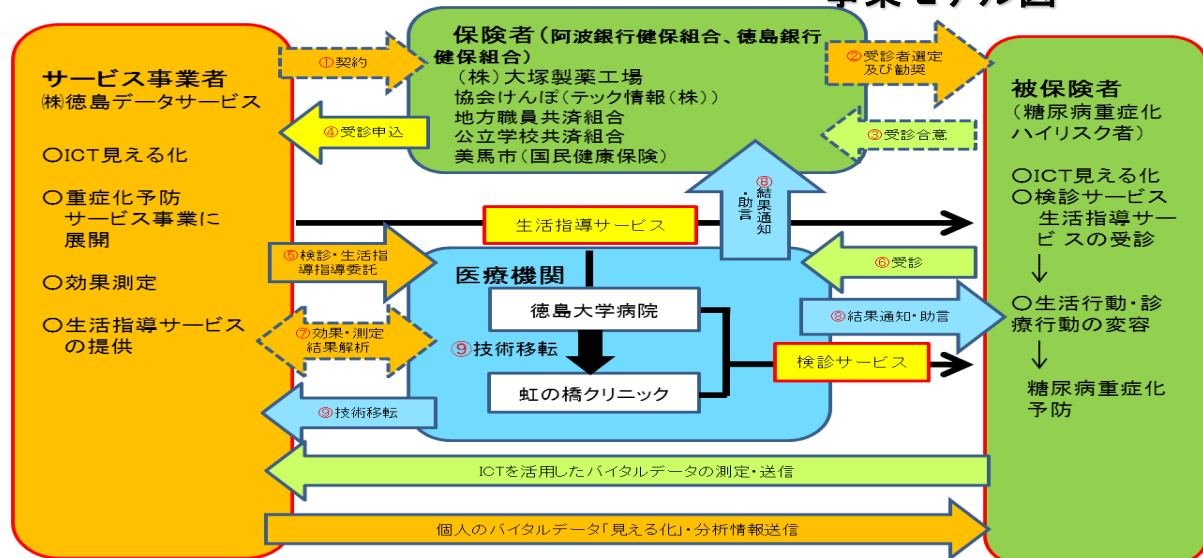
2 サービスの提供

徳島大学医学部で研究・開発された、糖尿病の先進的検診サービス(遺伝子検査、インシュリン分泌機能検査、血管機能検査、尿検査・腎機能検査等)及び生活指導サービスを受診する。

3 効果の確認

検診サービスでの結果に基づいた「気づき」をベースに、月1回の生活指導サービスにより、目標値の設定、目標値達成への行動計画の作成・実行による「行動変容」で健康データ(HbA1c, 血糖値、体重、血圧等)の改善状況を確認する。

事業モデル図



- ① サービス事業者は保険者と本事業に関する契約を締結する。
- ②③④ 保険者は、受診者を選定し、サービス事業者に受診申込をする。
- ⑤ サービス事業者は医療機関と検診、生活指導委託契約を締結する。
- ⑥ サービス事業者は、対象者に連絡し、契約先医療機関への検診受診を依頼
- ⑦ サービス事業者は本事業の各サービスの効果・結果を解析し、検証する。
- ⑧ サービス事業者及び医療機関は受診者および保険者に受診結果を通知・助言する。
- ⑨ 徳島大学病院より検診サービスの技術移転を実施する。

本事業での実施内容・結果

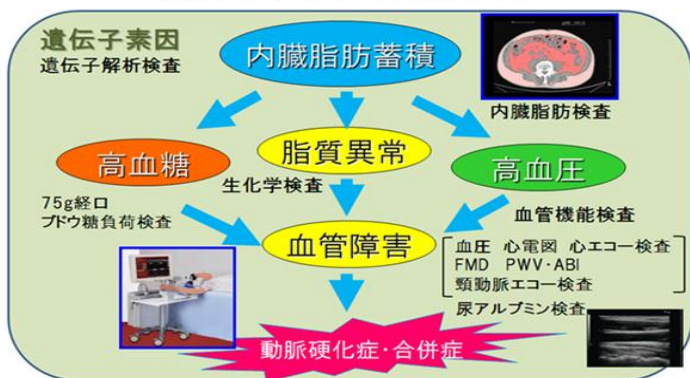
各種健康保険組合で、HbA1c6.5以上の方で本事業参加希望者を募集し合意形成の下、徳島大学医学部で開発した糖尿病の先進的検診を受診して、遺伝子解析検査による合併症リスクの検査及び各種検査で血管障害、腎臓の状況を検査する。

上記検査実施後、対象者の重度に応じ管理栄養士及び保健師による「生活指導」を毎月1回実施する。本「生活指導」は、まず対象者のバイタルデータ、血糖値、HbA1c、摂取した食事等のデータを基に面談する。面談ではカウンセリング手法を取り入れ、対象者が食事、運動に関し生活面で可能な方法を自ら考えて、自ら答えを出し実践するという特徴がある。

本事業期間において、33名に生活指導サービスを実施した結果、HbA1c、体重、腹囲の変化は以下のグラフの通りであり、全てのデータが改善され、本サービスの有効性が確認された。

また、本サービスを受けた33名全員よりアンケート内容を得たが、その結果も以下の通りである。今後は利用者の動機づけに必要な先進的検診実施可能な医療機関の拡大を図りつつ、本サービスの面的展開を図る。

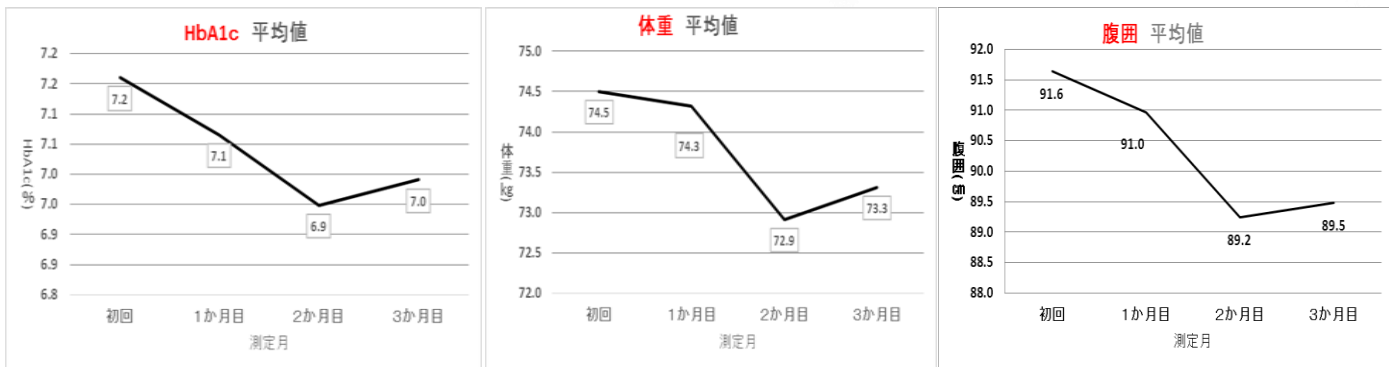
糖尿病の先進的検診



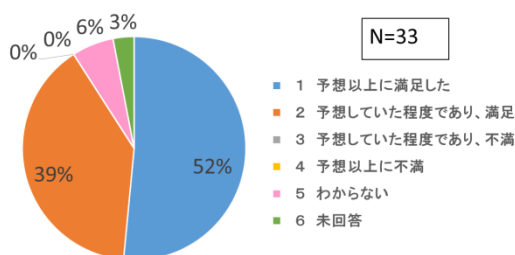
生活指導



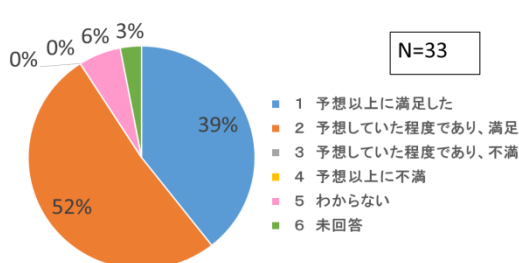
生活指導サービス実施結果 (HbA1c、体重、腹囲の変化)



アンケート実施結果 ①糖尿病検診について



②生活指導について



今後の取組と求めるパートナー

今回は、HbA1c6.5以上の糖尿病を強く疑われる方が、対象であったが、今後境界型等予備群の方にも広げて対象者を拡大していきたい。

なお、事業パートナーとしては、糖尿病に効果のあるサプリメント、補助食品、弁当、検査機器等の関連メーカーと連携して総合的糖尿病ソフト、ハードサービス提供業を目指していきたいと考えている。

サンテペアーレの活用による地域健康づくり拠点構築・推進プロジェクト

実施地域：香川県丸亀市

コンソーシアム代表団体：社会医療法人財団エム・アイ・ユー麻田総合病院(MIU)

参加団体：瀬戸健診クリニック

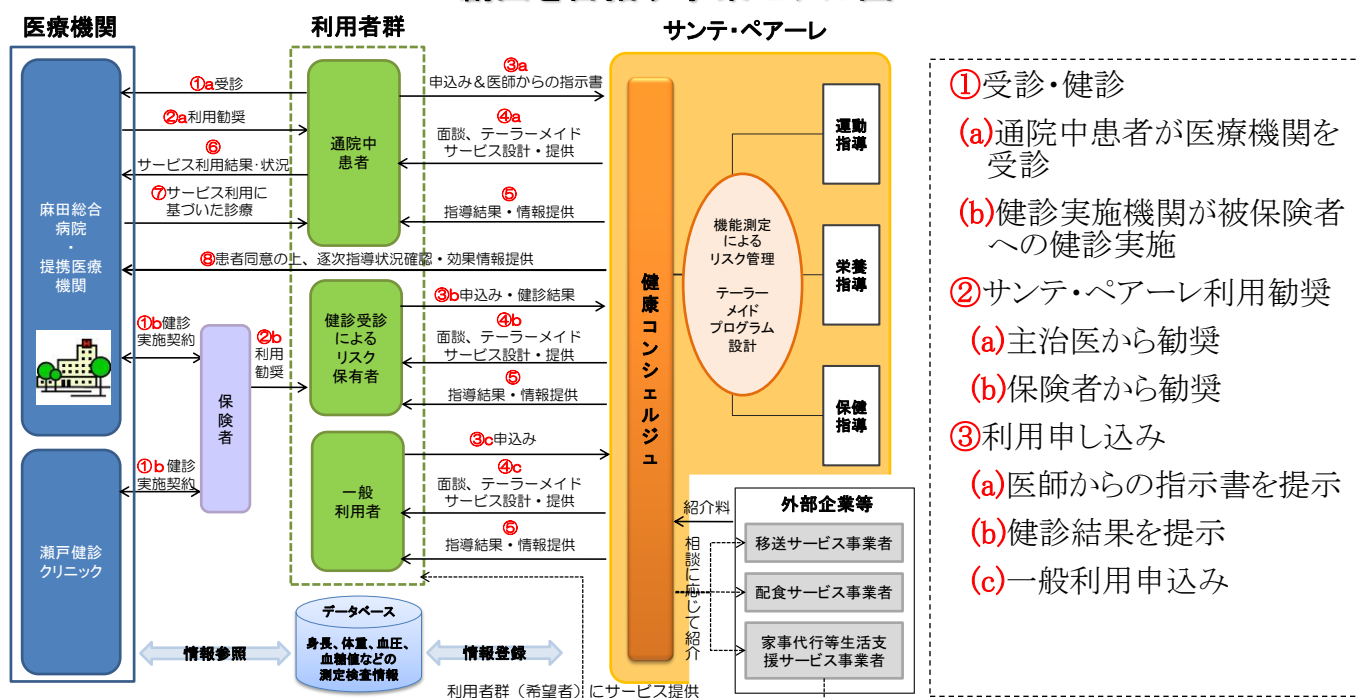
背景・目的

- 香川県は、糖尿病患者の受療率が全国で最高率にあるなかで、その重症化を回避するため、患者および予備群者の意識改革のみならず、行動変容に結びつく保健指導・栄養指導・運動指導を組み合わせた効果的なプログラムの提供、実践が喫緊の課題とされている。
- 本事業では、地域医療機関との連携を進め、自院での治療中の者だけでなく、広く医療的サポートの必要な小児から高齢者まで対象を拡大し、医療専門職の役割をより大きくすることで、医師と連携し、診療計画と連動した運動指導、栄養指導を展開するサービス提供を図ることを目的としている。

事業概要

利用者は医療機関通院中の患者、健診による要観察等のリスク者及び一般利用者の3パターンであり、それぞれの利用者に対し、健康コンシェルジュが利用者の身体機能・健康状態等測定によるリスク管理を踏まえ、個々の利用者に応じたテラーメイドの健康プログラム(運動指導・栄養指導・保健指導)を提供する。

創出を目指す事業モデル図



本事業での実施内容・結果

◆ 利用者の身体的リスク管理手法の構築

「**患者群**」へは主治医からの運動処方と負荷心電図の結果を基に指導プログラムを作成する。また運動負荷の上限については主治医と同意を得ることで身体的リスクを回避する。

「**リスク保有者群**」へは、健診結果を基本に、主治医がいる場合は「患者群」と同様とし、それ以外は健康日本21の基準及び 負荷心電図の結果を基に指導プログラムを作成し身体的リスクを回避するとともに、実施に当たっては血圧の自己測定や問診などを行った。

「**一般利用者群**」のうち、コンシェルジュ利用者については、リスク保有者と同様とした。ただし、運動指導を受けない利用者については負荷心電図をとらないこととした。

◆ テーラーメイド型サービスを構築する各種メニューの開発

利用者の身体状況に応じて、コンシェルジュが最適なサービスが提供できるよう疾患別等の標準プログラムを作成する。

◆ 利用者及び医療機関との情報共有基盤の改修

医療機関・利用者・サテ・ペアーレの間で情報を共有するため、指導内容の取り込み、運動・保健指導等指導実績の記録、実施後の利用者の経時的データ表示を含めた総合評価書の出力などのシステム化を行った

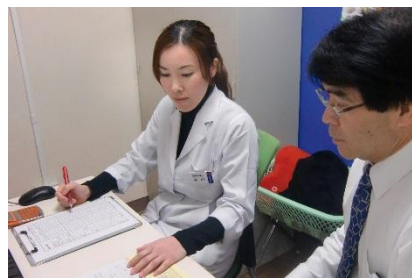
【**本事業の成果**】本事業においては、階層化されたリスク層に対し、個別プログラムを医療機関と情報共有を行いながら提供した。利用者からの評価は高く、また定期的な出張での指導サービス提供や、各種健康関連の情報提供を望む声があった。

出張型については、移動等に係るコスト・人件費等含め収益面を検討したうえで今後展開を検討する予定である。

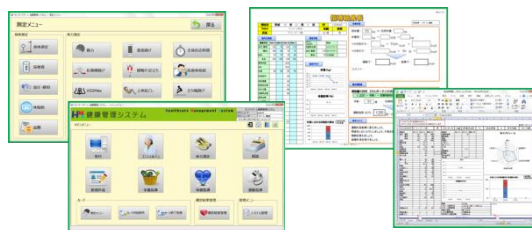
【実際のサービス提供場面】



利用者の身体状況に応じて最適なサービスが提供できる「**疾患別標準プログラム**」を作成した。

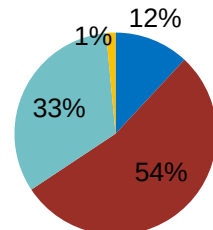


個別の運動指導、栄養指導プログラムを実施している様子



各指導実績の記録、利用者の経時的データ管理、総合評価出力など医療機関との連携を円滑にする「**情報共有基盤を強化**」した。

【指導実施後のアンケート結果】 (利用者の要望)



- 医療スタッフの指導の下で運動を希望
- 定期的な出張サービス希望
- 健康と運動及び食事に関する講義を希望
- その他

(総括) 出張サービスを希望される方が多い。今後は本施設以外での実施方法の検討が必要と考える。(講座も含む)

今後の取組と求めるパートナー

- 疾患別標準プログラムの追加開発と地域医療連携パスを構築予定
高脂血症、高血圧症、動脈硬化症などに対応したプログラムを順次、開発し他医療機関との連携体制を構築します。
- 生活習慣病の疾患別の運動指導プログラムや栄養指導プログラムを有する事業者
同じようなサービスを提供している事業者との情報交換を希望します。

後見機能実装型生活支援サービス創出支援事業

実施地域: 埼玉県さいたま市

コンソーシアム代表団体: 国立大学法人東京大学

参加団体: 一般社団法人後見人サポート機構、特定非営利活動法人市民後見センターさいたま

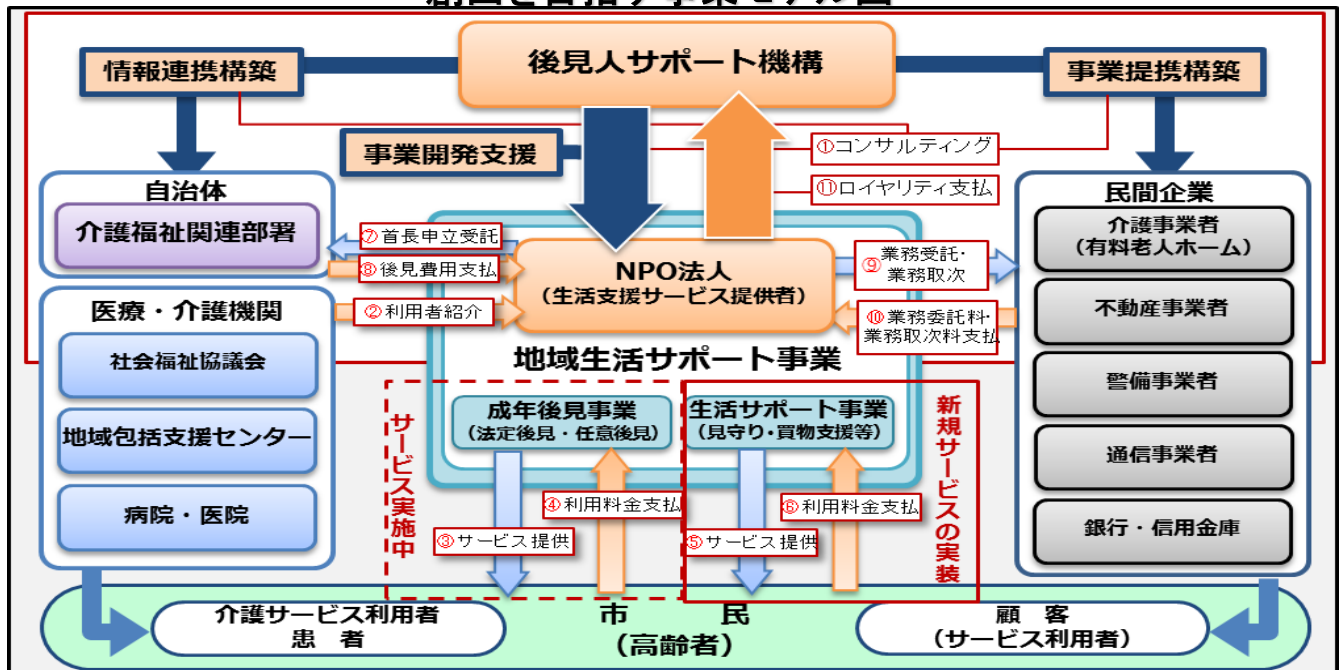
背景・目的

親族と別居ないし身寄りのない高齢者独居世帯が増加している中、高齢者の地域社会での孤立化が顕在している。加齢とともに身体能力や判断能力が低下していく高齢者が、地域社会において安心・安全に暮らしていける生活環境を整備することは、各地域の共通の課題となっており、その環境整備のための仕組み創りを行うことが強く求められている。

事業概要

現行の公的給付サービス(介護保険サービス等)ではサービス内容として利用できない、時間的制限がある家事支援サービスを高齢者へ提供する「生活サポート事業」と認知症の発症等によって契約等を行うことが難しくなり、医療・介護サービスの利用や消費活動などが困難になった高齢者の身上監護、財産管理を行う「成年後見事業」の2つの事業を実施することにより、高齢者の日常生活をトータルにサポートする「地域生活サポート事業」を、事業実施主体として成年後見受任機能を有する全国各地のNPO法人等へ実装させていくための事業開発支援(コンサルティング)事業。

創出を目指す事業モデル図



- ①②～⑩の「地域生活サポート事業」を後見NPO法人等へ事業化するためのコンサルティング業務を行う
- ②地元の医療・介護機関から利用者候補を紹介してもらう
- ③サービス提供事業者の後見NPO法人が成年後見制度(法定後見、任意後見)を必要とする高齢者に後見制度の説明、申立て支援、後見受任サービスを提供
- ④成年後見サービス利用者は利用料金を支払う
- ⑤サービス提供事業者の後見NPO法人が生活サポートサービス(見守り訪問、買い物支援、通院付添い等)を高齢者に提供
- ⑥生活サポートサービス利用者は利用料金を後見NPO法人へ支払う
- ⑦自治体からの成年後見の首長申立て案件を受託
- ⑧自治体は後見業務委託料金を後見NPO法人へ支払う
- ⑨自社顧客に対して生活サポートサービスの利用を考える民間企業からの業務委託、生活サポートサービス利用者に対して商品・サービスを販売・提供したい民間企業からの取次
- ⑩生活サポートサービス業務委託料、商品・サービスの取次手数料を後見NPO法人へ支払う
- ⑪②～⑩の「地域生活サポート事業」の事業化コンサルティング料として後見NPO法人は売上に対するロイヤリティを後見人サポート機構へ支払う

本事業での実施内容・結果

1. 後見NPO法人における地域生活サポート事業化支援

(1) サービス内容の検証・需要調査実施

【内容】①実施対象者数:75歳以上の単身および夫婦世帯高齢者 計49名
②調査内容:各種生活支援サービス、成年後見の利用状況、利用意向ならびにICT端末の利用意向を調査

【結果】サービス内容の検討材料として活用(サービスパンフレット作成)

(2) 事業計画の策定(事業戦略・収益計画の策定)

【内容】事業実施主体となったNPO法人市民後見センターさいたまにおける「地域生活サポート事業」のビジネスプランを策定

【結果】事業計画書作成

(3) 事業サービスの試行

【内容】「地域生活サポート事業」の利用者獲得に向け、サービス利用候補者ならびに利用者の紹介が見込める企業・団体に向けたサービスの告知活動を実施

【結果】生活支援サービス2件契約、法定後見(首長申立て)1件受任

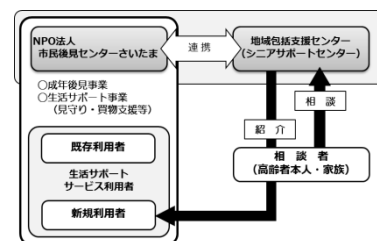
<ヒアリング調査>



<協業サービス案内チラシ>



<介護関係機関との情報連携>



2. 後見NPO法人の事業提携構築

【内容】「地域生活サポート」の利用が見込まれる高齢者を顧客とし、主として生活関連事業を展開する民間企業との事業提携を検討

【結果】高齢者住宅支援サービス事業者との協業サービス実施、不動産事業者との成年後見事業の連携

3. 後見NPO法人の情報連携構築

【内容】「地域生活サポート事業」のサービス利用希望者の情報提供や紹介などを円滑に進めることを目的とし、地元医療・介護関係機関との情報連携構築を図る

【結果】認知症専門病院、地域包括支援センター、社会福祉協議会との連携スキームの構築

4. 事業化支援サービスの事業モデル構築

(1) 事業化支援サービス内容の検証・需要調査実施

【内容】①調査対象:後見人サポート機構会員の後見NPO法人へアンケート調査およびヒアリング調査
②調査内容:現状の事業課題、「地域生活サポート事業」の取組意向

【結果】サービス利用見込法人の顕在化

(2) 事業化支援サービスマニュアルの策定

【内容】「地域生活サポート事業」事業化支援サービスの提供者である一般社団法人後見人サポート機構が後見NPO法人へのサービスの提供において、コンサルテーションを効率的、効果的に遂行していくための業務マニュアルを策定

【結果】サービス支援マニュアル

【本事業の成果】高齢者向けの「地域生活サポート事業」の開発において、サービス提供者である後見NPO法人が地域資源である介護福祉機関からの紹介を受け、サービス利用者である高齢者から生活支援サービス契約が2件締結、自治体からの後見受任対応依頼の1件を受任することができ、地域生活サポート事業のニーズがあることを把握、認識できた。

今後の取組と求めるパートナー

1. 高齢者を顧客層としている、または顧客層として検討する事業者・団体との業務連携
・介護事業者 ・不動産(賃貸アパート・マンション管理)事業者 ・スーパー、CVS
2. 成年後見制度の利用が見込まれる高齢者やその親族を顧客とする事業者・団体との業務連携
・金融機関(銀行、信用金庫、生命保険) ・地方自治体 ・社会福祉協議会

ライフイノベーションフォーラム構築事業

実施地域: 大阪を中心とする近畿圏

コンソーシアム代表団体: 公益財団法人大阪市都市型産業振興センター

参加団体: NPO法人MVCメディカルベンチャー会議、スマイル・プラス株式会社

背景・目的

近畿圏では65歳以上の高齢者の独居率が高く、高齢化における社会課題の一つに挙げられている。そのことから昨年度、本事業では、医療・介護事業者など「ニーズ機関」と製品・サービス開発企業である「シーズ企業」とのマッチングを通じて、高齢者等の課題解決がなされ、新たなサービスを創出することを目的として、製品・サービス開発のためのプラットフォーム(=医師や介護従事者、企業が登録し、プロジェクトの事業化をめざす共同体・ライフイノベーション・フォーラム)の構築を行った。

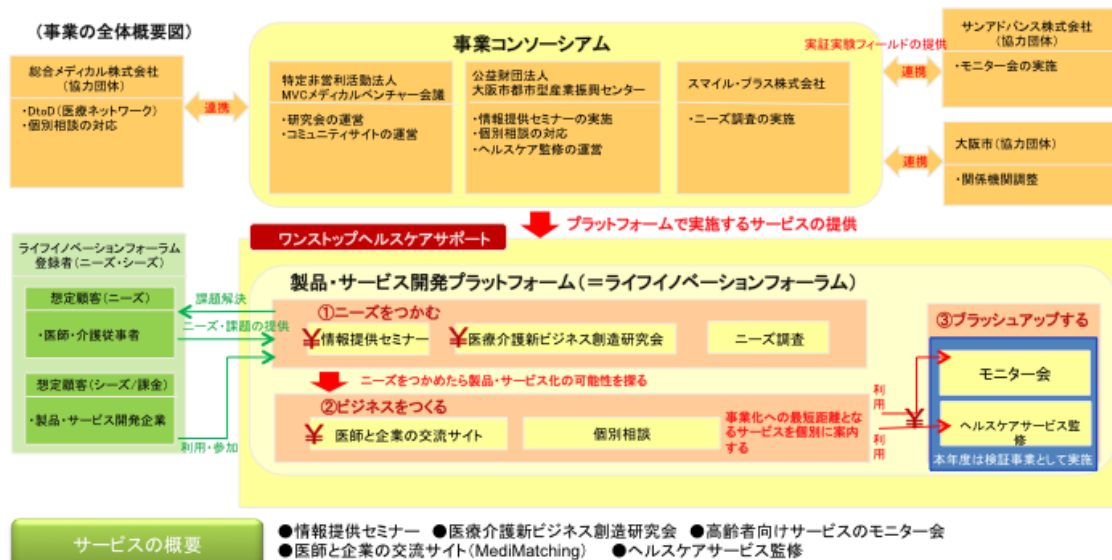
こうした取り組みの中でも「在宅医療・介護」への関心がフォーラムに参加する医師・介護所業者において高かった。在宅現場の中心的役割を担う医師は「在宅医療に注力したい想い」があっても、通常業務と並行して効率的に実施することが困難だと感じていることが多いとわかった。そこで、今年度はテーマを「在宅医療・介護」に特化し、在宅現場において中心的な役割を担う医師の現場の課題・ニーズを解決することを目的にプログラムを行った。

事業概要

新たなサービス・製品の開発を検討するサービス開発企業と、現場の課題を解決したいと考える医療・介護従事者からなるフォーラムとして、「ライフイノベーションフォーラム」の参加者ネットワークを構築し、サービス開発企業と医療・介護従事者向けの情報提供セミナー、現場の課題から新たなサービス開発を検討する研究会、現場のニーズを探るニーズ調査、開発されたサービスの販路開拓を支援するとともに市場のニーズをフィードバックする高齢者向けサービスのモニター会を実施する。

またプロジェクト創出が促進されることを目的に医師・介護事業者・企業のコミュニティサイト「Medi Maching」を開設、テスト運用を実施、ヘルスケアサービス監修事業と併せて次年度以降の自立化を「事業自立化検証委員会」で議論する。

事業モデル図



本事業での実施内容・結果

【実施内容】

- 1) 第1回情報提供セミナー 日時:平成25年9月26日 17:30～19:30 参加者:35名
■講演:「ビッグデータと疫学が切り拓く新しい医療の展開」 他
- 2) 第2回情報提供セミナー 日時:平成25年12月5日 13:00～16:30 参加者:50名
■講演:「健康寿命延伸産業の創出による国民の健康寿命の延伸と経済成長について」
■事例紹介:「企業の健康投資促進について」
■講演:「慶應大学が取り組む医療・ヘルスケアサービス認証事業」 他
- 3) 第3回情報提供セミナー 日時:平成26年2月17日 14:00～16:30 参加:55名(2/13現在)
■講演:「医療分野参入の基礎知識」
■講演:「医療業界参入のための薬事基礎知識」
■講演:「介護分野への参入とビジネスチャンス」
- 4) 第5回医療・介護新ビジネス創造研究会「メディサロン」(食編)
日時:平成25年10月5日 18:00～20:00 参加者:14名 参加医師3名
- 5) 第6回医療・介護新ビジネス創造研究会「メディサロン」(アンチエイジング編)
日時:平成25年11月9日 18:30～21:00 参加者:18名 参加医師4名
- 6) 第7回医療・介護新ビジネス創造研究会「メディサロン」(介護編)
日時:平成26年1月25日 18:30～21:00 参加者:15名 参加医師3名
- 7) 第8回医療・介護新ビジネス創造研究会「メディサロン」(アレルギー編)
日時:平成26年2月22日 18:30～21:00 参加申込:10名 参加医師3名(2/13現在)
- 8) ニーズ調査「介護現場が望む商品・サービスに関する訪問調査」
スマイル・プラス(株)が運営する「介護レク広場」(<http://www.kaigo-rec.com/>)の会員
(医療・介護従事者約5万人)を対象に勤務介護事業所のヒアリングを実施。
- 9) 高齢者サービスモニター会
複数の協力施設にて「ライフイノベーションフォーラム」参加企業5社の製品、サービスについて高齢者及び介護職員へのモニタリングを実施。実施前には専門家、施設関係者に集まっていただき検討会で安全面、運動機能面、また法的に問題ないか検討したうえで実施。
- 10) 医師と企業の交流サイト「MediMatching」、ヘルスケアサービス監修事業
2013年11月～2014年2月までテスト開設 <https://medimatching.mvc-online.com/>
上記メディマッチングで企業より提案のあったプロジェクトをヘルスケアサービス監修事業で監修予定。



(第2回セミナー)



(第5回メディサロン)



MediMatching

【実施結果】 ※2014年2月13日現在

1. 新規利用者数	目標40	実績41	2. マッチング件数	目標40	実績103
3. プロジェクト創出	目標8	実績12	4. 事業化プロジェクト	目標2	実績4

【本事業の成果】 本事業の実施により、プラットフォームの提供するサービス(メディサロン等)を有償化しても相当のニーズが存在し、次年度以降に事業化することが可能と判断できた(プラットフォーム自体の自立性検証ができた)。また、次年度以降における事業実施主体の選定を含め、事業基盤をより強固にすることができた。

今後の取組と求めるパートナー

ヘルスケアサービス監修事業、コミュニティサイト事業、「メディサロン」を中心に自立的な事業を展開予定。

しこく医療介護周辺産業コーディネート事業

実施地域：四国地域

コンソーシアム代表団体：日本システムサイエンス株式会社

本事業は以下の「協力団体」の協力を受けながら実施した。

協力団体：徳島県、香川県、愛媛県、高知県、四国経済産業局、香川県ケアマネジメントセンター株式会社、株式会社STNet、有限会社ライム調剤薬局

背景・目的

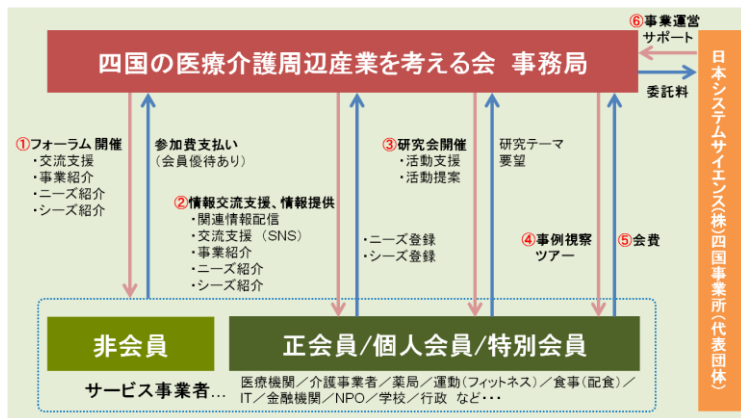
増大する医療介護サービス等の需要、あるいは多様化するニーズ、高質なニーズに対応するため、公的保険サービスや、地方行政の取り組みの充実とともに、これらサービスを補完する、あるいはこれまでの概念になかったような新しいサービスが保険外で生まれ、既存サービスとの協調や地域コミュニティとの協働など地域力を結集した取り組みが期待されている。

一方、四国地域は、高齢化の進展や生活習慣病死亡率の増加など全国に先駆けて健康・医療に対する課題に直面しており、早急な対応が求められている。

事業概要

「四国の医療介護周辺産業を考える会」を設立し、四国地域に事業所を持つ医療・介護関連機関およびその周辺に位置するサービス事業者、行政機関、ボランティア団体、大学、金融機関などが、県域を越えて相互連携を行うことで、四国地域における医療介護周辺産業の創出・振興を実現させることを目的に、事業者に対して関連情報の提供、交流機会の創出、連携事業の検討支援を行うことで、事業者同士の協業活動のサポートを行った。

創出を目指す事業モデル図



①「四国の医療介護周辺産業を考える会」事務局(以下、「事務局」とする)は、会員及び非会員に対して医療介護周辺サービスの先進事例の講演、参加者による関連活動の紹介、現場が求める周辺サービスへのニーズの披露のほか、会員間マッチング交流会など、参加者が医療介護周辺サービスについて学び、新サービスを考え、参加者相互の理解を深め、事業連携につながる活動を実施する。

※正会員/個人会員:500円 非会員:5,000円

②事務局は、IT基盤(HP、SNS交流サイト、会員専用SNS、メールマガジン、マッチングシステム)を介して、活動PRや関連情報の提供、さらにフォーラム外でも会員同士が交流できるような双方向のコミュニケーションを行う環境を会員に対して提供する。

③事務局は、ポイントを絞ったテーマや分野に関する知識やノウハウをより深く知りたいサービス事業者の会員に対して、産業創出につながる専門的な知識を得るための研究会、あるいは具体的なコンソーシアム形成をイメージした研究会を会員の要望に応じて開催する。

④事務局は、医療介護周辺産業創出の参考となる事例視察先を、事務局もしくは会員の提案から選定し、事務局が事例視察先と視実施プログラムを調整した後、会員内の視察希望者と共に事例視察を行う。(ツアーに係る実費は参加者負担)

⑤会員は、①～④のサービスを受ける対価として、会費を事務局に対して支払う。

※正会員:10,000円 個人会員:5,000円

⑥日本システムサイエンスは、「考える会」から委託料を受けて、①～④のサービス事業の運営サポート、「考える会」と類似する他事業を実施する事業者間連携の検討・実現支援など、事業運営全般を支援する。

本事業での実施内容・結果

①「四国の医療介護周辺産業を考える会」フォーラム活動

＜第1回フォーラム＞

(2013年12月5日 愛媛県松山市で開催)

参加者数:64名(会員:59名、非会員5名)

- ・「周辺産業に求めること」をテーマに行政、医療、介護の視点から講演
- ・会員からの活動紹介および企業展示
- ・交流会(名刺交換会)

＜第2回フォーラム＞

(2014年2月10日 香川県高松市で開催)

参加者数:91名(会員81名、非会員10名)

- ・行政からの医療介護周辺産業の動向説明
- ・会員からの活動紹介
- ・「情報技術を活かした健幸な地域づくりの推進」をテーマに医療、産業等の視点から講演



第1回フォーラム開催風景

第2回フォーラム開催風景

②研究会開催

- ・お困りごとを考える会 for 介護

(2014年1月10日 香川県高松市開催 第2回フォーラムと併催)

- ・「楽しみながら健康長寿につながる街づくり」研究会

(2014年2月10日 香川県高松市開催)

- ・「一病息災を支える新たな安心サポートづくり」研究会

(2014年1月10日 香川県高松市開催 第2回フォーラムと併催)



お困りごとを考える会

③情報配信活動

- ・ホームページ <<https://www.switch-co.jp/>>

- ・Facebook(「考える会事務局」の名で情報発信)

- ・メールマガジン

(登録会員に向けて、直近のイベント情報、行政からの補助金情報などを配信)

- ・マッチングサイト‘switch’(考える会HPよりアクセス可)

(四国地域内の「ニーズ」と「シーズ」を引合せ、相互理解を深め、医療介護周辺産業創出の機会を促すための、コミュニケーションサービスサイト)



～ facebookサイト ～



～ マッチングサイト“switch” ～

【本事業の成果】本事業においては、医療・介護機関、その周辺サービス事業者、大学、行政機関等の相互交流と事業マッチング等を支援するため、フォーラム活動・研究会の開催やWebを通じた情報配信を行った。登録会員数は増加しており、産業創出を支援する事業体として、今後も継続的な活動を行い、医療介護周辺産業の創出と、さらなる新規参入促進等にもつなげ、四国地域の振興にも寄与していく。

今後の取組と求めるパートナー

- ・四国でのサービス展開を考える事業者やコンソーシアムを対象に、フォーラムでの事業紹介、Webを使った情報配信を今後も継続的に実施する。
- ・研究会についても今後検討テーマを増やして継続的に実施する。
- ・事業者等のマッチングを図るワーキングを開催し、新たなサービスの四国地域展開を支援する。
- ・四国地域内外に問わず、ニーズやシーズを持たれている産業創出関連コンソーシアムとの事業連携を希望している。具体的には、webによる相互リンクやイベントの併催、ニーズやシーズの情報連携、先進事例先の紹介などを図り、事業間交流による双方の産業創出事業の活性化を図っていきたいと考えている。