

経済産業省 令和7年度「産福共創モデル創出事業」

**地域連携型 高齢者健康状態の見守り
介護予防支援モデル**

「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト

作成日：2026.03.10

(株式会社リージョナルマーケティング・マーケティング部セールスPR・千葉 謙)

1. 事業の背景・目的

- 高齡化と交通網再編による公助・移動の限界。産福共創の「予防」介入により、高齡者の自立と離れて暮らす家族への安心を提供し、福祉の枠を超えた財政課題解決と持続可能なインフラ構築を目指す。

■ 日高町の「はさみ状の危機」と根源的課題

- 過去40年で人口40%減、高齡者は倍増し、支え手とのバランスが崩壊している。
- 要介護認定率は21.9%にのぼり、調整済認定率でも全国平均を上回る。

■ 深刻化する社会的孤立と交通環境の移行期リスク

- 高齡者単身・夫婦のみ世帯は合計1,688世帯にのぼり、34.9%が「閉じこもり」リスクを抱えている。
- 人口減少により採算が悪化し維持が困難な町営バスから、サツラHDが推進するMaaS（すこバス等）への移行が不可避となっている。
- この交通網の再編期における移動手段への不安は、高齡者の外出機会を減少させ、それに伴う「健康二次被害（フレイルの進行）」を引き起こす要因となる。

■ 本事業の目的：福祉の枠を超えた「予防インフラ」構築

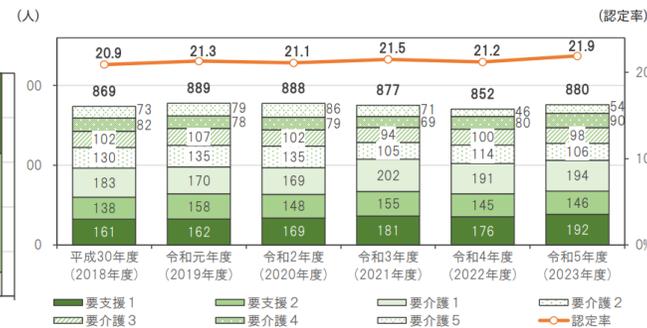
- 既存MaaSと連動した産福連携エコシステムにより、健康寿命の延伸だけでなく町の財政課題へ介入する。
- 高齡者本人への身体的介入と、離れて暮らす家族への見守り提供により、安心の提供と介護離職防止を目指す。



■ 年齢3区分別人口割合の推移



■ 要介護度別認定者数と認定率の推移



出典：令和2年度まで：介護保険事業報告年報、令和3.4.5年度/介護保険事業報告月報

2. 事業の全体像

- 地域ポイントカード「ひだかEZOCA」をハブとし、見守り・健康チェック・専門介入の三層構造（Tier）で「ヒト・モノ・カネ・情報」が循環する、持続可能な産福連携のエコシステムを構築します。

- **資源が循環するエコシステムの構築**

サツドラHDと日高町の包括連携協定を基盤とし、高齢者を中心に据えた仕組みを構築します。「情報」の流れとして、測定された健康データや見守り履歴は、専門職から本人や家族へ還元されます。「カネ」の流れとしては、将来的な受益者負担（参加費）と「ひだかEZOCA」のポイント付与を組み合わせ、地域内で資金と行動が循環する自走モデルを想定しています。

- **三層構造（Tier）による多層的サポート**

地域のインフラと専門知見を活用し、ニーズに応じた3段階の体制を提供します。

- ◆ Tier 1（見守り）

ヤマト運輸と連携したIoT電球「ハローライト」の設置による安否確認体制。

- ◆ Tier 2（健康チェック）

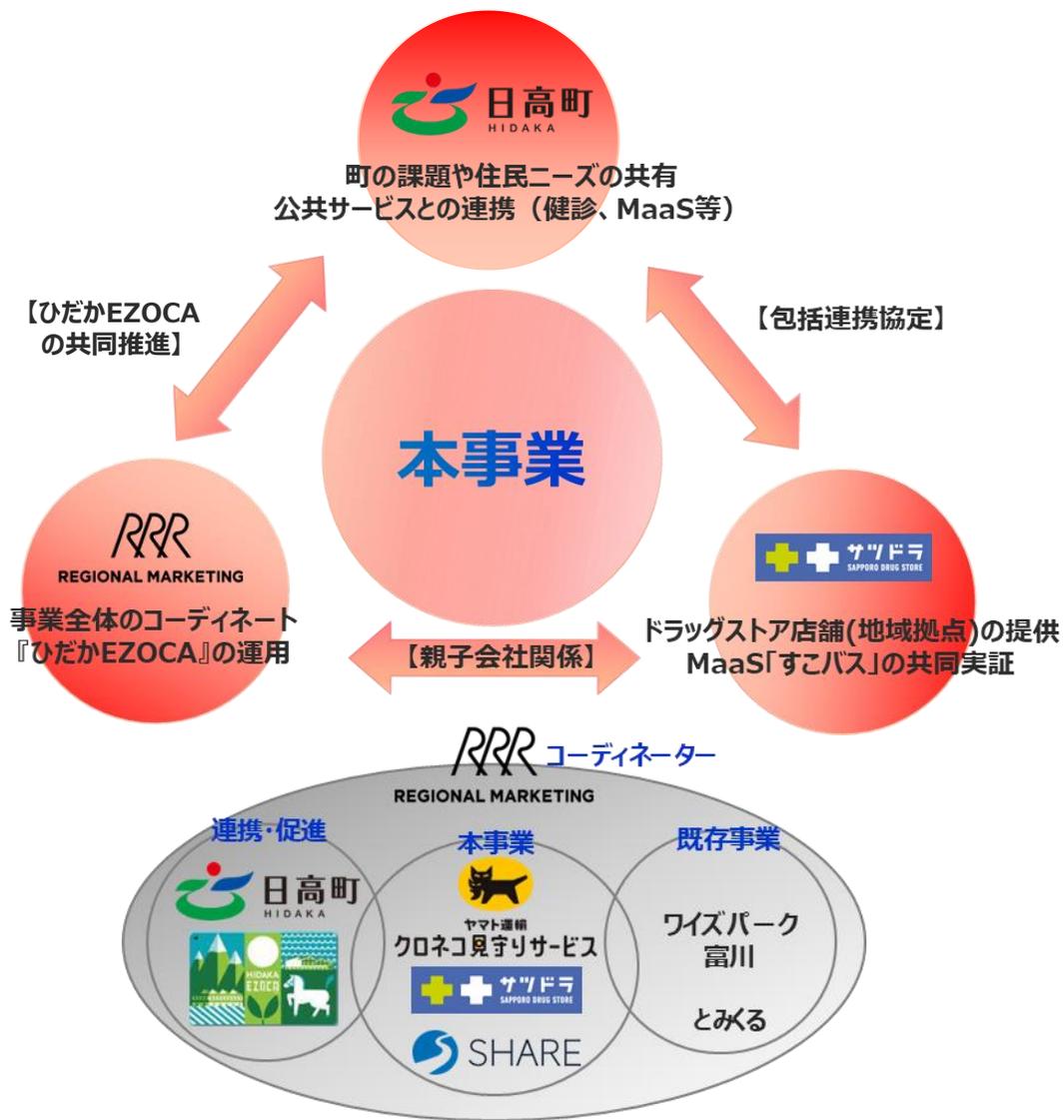
複合施設「とみくる」等を拠点に、管理栄養士が行う気軽な測定と栄養相談。

- ◆ Tier 3（専門的介入）

株式会社SHAREの理学療法士等が提供する、科学的根拠に基づいたフレイル予防運動。日高町の既存事業者のワイズパーク富川と連携。

- **民間資源の統合**

単なる行政サービスの代替ではなく、店舗、物流網、専門人材といった民間資源を統合、自走化を見据えた地域の事業者もステークホルダーとして巻き込むことで、日常の生活動線の中で介護予防が行われる仕組みを実現します。



4. 事業の実施事項

- 「とみくる」を活動の拠点とし、10月から1月まで毎月1回の測定会・運動指導・栄養相談を組み合わせた全4回のプログラムを実施。IoTデバイスによる見守りと専門職による個別介入が、参加者の高い定着率と具体的な行動変容を引き出しました。

■ 実施内容と参加者の定着状況

平均年齢80.6歳の参加者（事前44名）に対し、10月から1月にかけて全4回のプログラムを実施しました。使用ツールとして、ベジチェック、体組成計、血管年齢測定、基本チェックリストを用いた健康状態の可視化と、ヤマト運輸が提供するIoT電球「ハローライト」の設置による24時間の安否確認を行いました。冬季の外出困難が懸念された12月・1月においても参加者数は30名台を維持し、高い定着率を実現しました。

■ 3層構造（Tier）の実装

- ・Tier 1（見守り）：特設ブースにて、ヤマト運輸がIoT電球「ハローライト」のサービス説明と申込受付を実施。
- ・Tier 2（健康チェック）：サツドラの管理栄養士4名体制で測定結果に基づく個別栄養相談を実施。
- ・Tier 3（専門的介入）：株式会社SHAREの理学療法士等がフレイル予防運動を提供。地場事業者のワイズパーク富川も運動時のアイスブレイクに参加し、既存事業「いきいき学校」からの参加者紹介による連携を図りました。

■ 運営の工夫とPDCAによる最適化

毎回のアンケート結果を基に、全ステークホルダー（各事業者・自治体）が参加する定例会議でブラッシュアップを行いました。当初の「2グループ循環方式」において、個別栄養相談が非常に人気を集め、対応に時間を要し待機に関する意見が生じたため、即座に「運動を全員で1回にまとめて実施し、その前後で健康チェックを行う体制」へと柔軟に最適化を図りました。

日高町があなたの健康を応援します!
毎日を元気に、安心して暮らしませんか?

参加者大募集!

「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト

参加費無料

運動して健康維持&健康状態をご家族に報告!
10月から1月までの毎月1回

①楽しく運動!
みんなで一緒にフレイル予防!
理学療法士等が考えた、無理なく続けられる運動です。

②気軽に健康チェック!
お買い物ついでに!
サツドラの管理栄養士があなたの健康づくりをアドバイスします。

③いつでも見守り!
電球のON/OFFで安否を確認
異常があればご家族にメールでお知らせ
必要に応じてヤマトのスタッフが訪問

電球を取り替えるだけで見守るサービスも無料で受けられる!

日時 10月29日(水) 11月26日(水)
12月17日(水) 1月28日(水)
フレイル予防運動 13:00~14:30(予定)
健康チェック 12:00~16:00(予定)

会場 富川複合施設とみくる

定員 先着50名

お問い合わせ先:「ひだかみまもり元気隊」プロジェクト事務局

問合せ対応時間 平日10:00~17:00
日高町企画財政課 01456-2-6181
門別地域包括支援センター 01456-2-6789
リージョナルマーケティング 011-215-0938 / E-MAIL hidaka-genki@ezoclub.jp

5. 事業の実施体制

- 弊社統括のもと、SHARE・サツドラの専門知見と行政の公的支援、ワイズパーク富川の地域網を融合。地場でのフォロー体制を構築し、専門職の外部派遣費を削減する持続可能なコスト構造を検証しました。

■ 実施体制と役割分担

【統括・データ基盤】RM社：全体PM、自治体伴走、EZOCAを活用した集客、効果測定（エビデンス創出）

【専門的介入】SHARE・サツドラ：理学療法士（運動）と管理栄養士（栄養・測定）による現場指導。ヘルスケア産業振興協会の知見アドバイス。

【地域インフラ】ヤマト運輸・日高町・ワイズパーク：IoT見守り提供、公的広報支援、会場提供と地場フォロー体制

■ 全体収支（実証にかかった総費用）

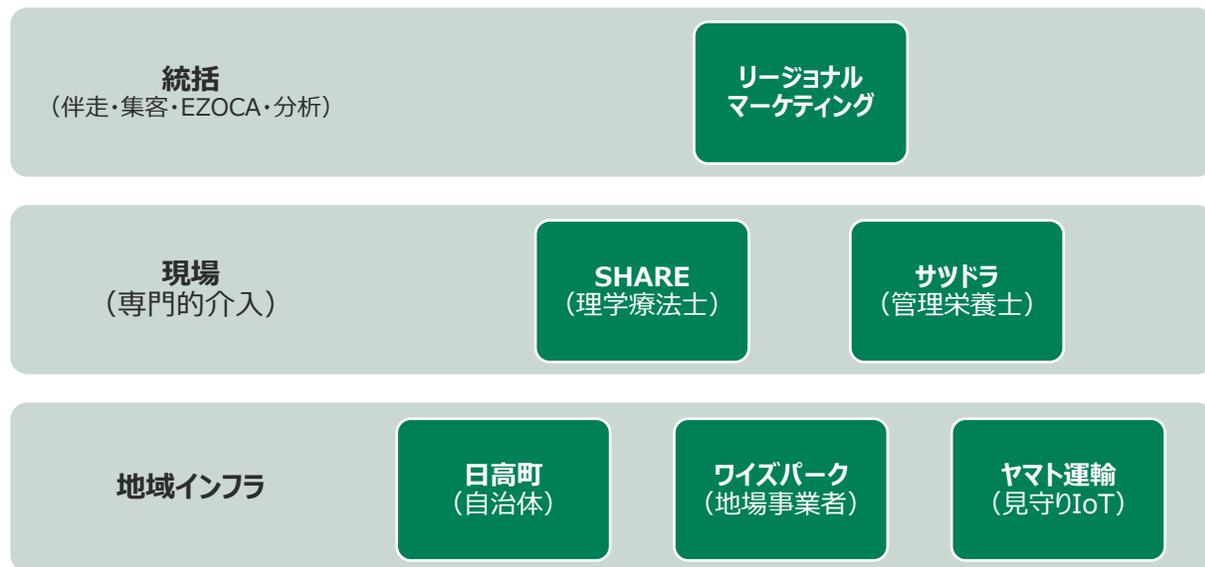
総費用は約400万円です。専門職派遣・IoT導入等の現場費用（約145万円）に加え、企画・集客・分析等のPM・インフラ運用費用と事業実施に関わる実費（約255万円）が含まれます。次年度以降は初期広報等の投資分が圧縮されます。

■ 1回実施あたりの収支比較データ

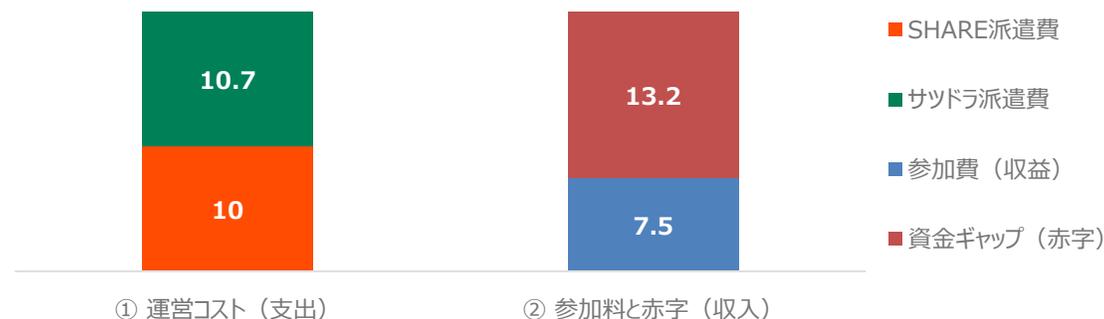
1回（50名定員）の現場コスト（約20.7万円）に対し、アンケートに基づく参加者の支払意欲（約5.0～7.5万円）では、運営費の24～36%しか補填できず、毎回事実上の赤字が発生します。

■ 参加費によるコスト補填の検証結果

算出された比較データにより、1回あたりの必須運営コストに対して、高齢者本人からの参加費（受益者負担）のみで補填できる金額には約13万円の乖離（資金ギャップ）が存在することが確認されました。事業全体のデータ分析やインフラ維持費を含めると、現状の収支構造と参加者の支払意欲の間には大きな隔たりがあるという実態が検証されました。



現場運営コスト20.7万円に対して参加者収益7.5万円 = 13.2万円の赤字



6. 事業の実施による効果 高い満足度と行動変容のメカニズム

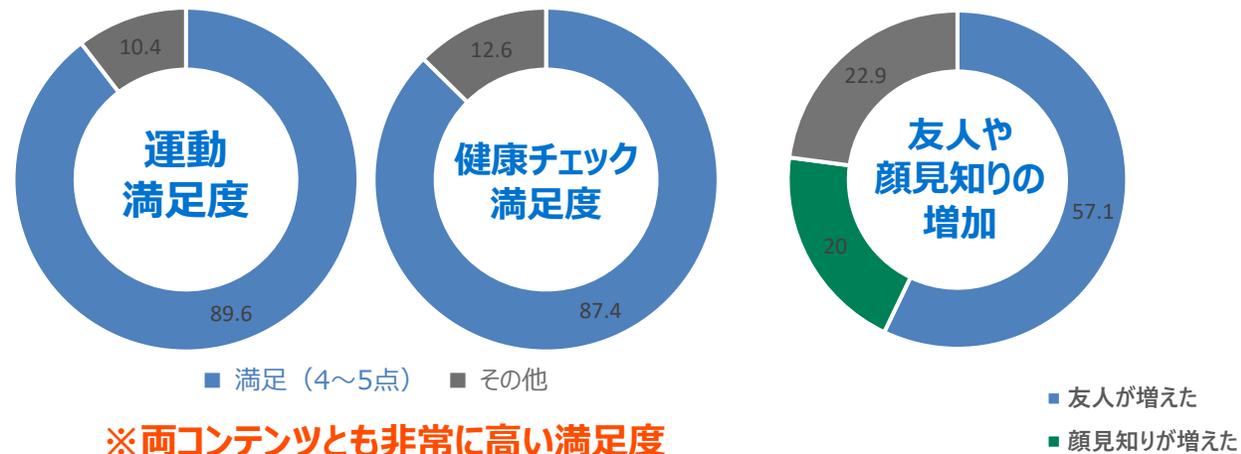
- 全4回のアンケートから、運動・健康チェックに対する極めて高い満足度と行動変容の事実を確認。インセンティブを契機として、健康への内発的動機へと昇華させる事業デザインの成功が実証されました。

■ 異常値とも言える高いプログラム満足度

全4回（延べ127件）のアンケート調査において、**運動プログラムの満足度は平均4.48点（5点満点）**、管理栄養士による**健康チェックの満足度も平均4.37点**と極めて高い水準を記録しました。この「**運動の楽しさ**」や「**専門職への強い信頼感**」といったポジティブな情動が、参加者の8割以上が「**生活習慣に対する意識が変わった**」と回答する強力な行動変容のドライバーとして機能しています。高齢者支援において最大の壁となる「**継続性**」に対し、本実証では高い満足度が次回の参加意欲を自然に引き出す強固な好循環の形成に成功しました。

■ インセンティブから内発的動機への確実な昇華

第1回の調査（回答者31名）では、実に**87.1%（27名）**が「EZOCAポイントが参加のきっかけ」と回答しており、地域ポイントが強力な集客の初期フックとして機能したことが判明しました。さらに、参加者全員が「**外出する良いきっかけになった**」とし、7割以上が「**新しい知人ができた**」と孤独感の解消（地域の繋がり）を実感しています。29名が「**運動で体が楽になった**」と実感を語っています。回を重ねるごとに「**他者との交流の楽しさ**」や「**自身の健康状態の客観的な把握**」といった内発的動機へと参加理由が明確に変化しました。外部インセンティブで初期の参加ハードルを下げつつ、質の高い体験を通じて自発的な健康維持行動へと意識を昇華させる事業デザインの有効性が証明されています。



6. 事業の実施による効果 健康指標の分析と次期課題の策定

- ベジチェックによる継続的な可視化と専門的介入により、野菜不足リスク層の80%がスコア改善を達成。一方で冬季特有の活動量低下に伴う「筋肉量減少」も浮き彫りとなり、次期に向けた運動指導強化の明確な根拠を得ました。

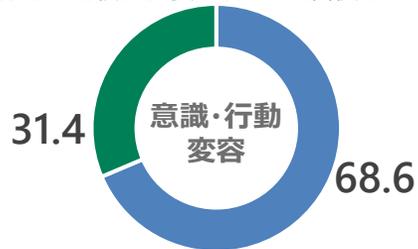
■ 食生活改善効果の定量的な可視化

「ベジチェック」を用いた毎月の継続的な測定と、サツドラの管理栄養士による個別指導により、分析対象の参加者（18名）の平均スコアは事前の6.26点から事後には7.22点へと約1.0点の上昇を記録しました。特に、開始時点で目標値（7.0点）に達していなかった「野菜不足リスク層（15名）」のうち、実に80.0%（12名）が事業期間中にスコアを改善させています。「ミニトマトを意識して食べた」等の声も記録されており、定期的なモニタリングが確実な食行動の変容に直結したことが証明されました。

■ 身体機能の変化と次期介入課題の策定

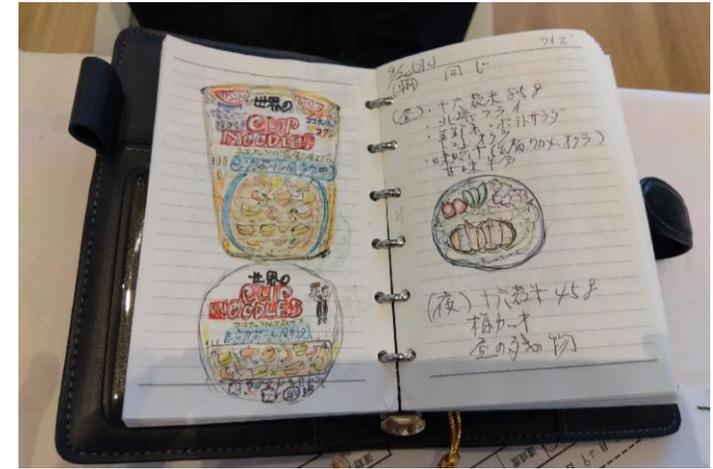
一方、体組成計を用いた身体測定においては、筋肉量（平均0.28kg減）および基礎代謝（平均4.3kcal減）の減少傾向が確認されました。平均年齢80.6歳という超高齢期において、降雪による冬季の活動量低下が筋肉量減少（サルコペニア）のリスクを高めることが客観的データとして現れています。これらの結果は、次年度以降に向けて「SHAREによる科学的かつ専門的な下肢筋力トレーニング」や「筋肉維持のためのタンパク質摂取指導」をさらに継続・強化すべきであるという、明確で論理的な根拠となります。

Q.健康チェックを受ける前と後と比較して、食生活や生活習慣について意識や行動に変化はありましたか？



- 実際にも行動も変わった
- 改善しようと意識するようになった

※健康チェックによる意識・行動変容は100%の効果を記録
(最終回1月のアンケート結果)



6. 事業の実施による効果 見守りサービスの普及障壁と解決策

- 全国的課題である「見守りサービスの普及障壁」を深掘り分析。潜在的な家族共有ニーズ（76.9%）と、現状維持バイアスやUXの摩擦による低い加入率のギャップから、次期ビジネスモデルの要件を抽出しました。

■ 「潜在ニーズ」と「実際の行動」の大きな乖離

アンケート結果から、参加者の76.9%（26名中20名）が「健康チェックの結果を遠方の家族に知らせたい」と前向きに回答する一方、実際のIoT見守り（ハローライト）への加入は申込5件に留まりました。認知度80%、潜在ニーズ70%を超える一方で、実際の利用意向は15%に留まるという大きなギャップから、加入を阻む複合的なバリアとして「今は元気だから必要ない」という現状維持バイアスに加え、見守りサービスが抱える全国共通の現場のリアルな課題が浮き彫りになりました。※見守り申込詳細(申込件数=5件、設置件数=2件、申し込み後キャンセル件数=3件)

■ 加入を阻む複合的バリア（現場のリアル）

心理的・物理的抵抗：一般的な電球であることの周知が不足し「監視されている気がする」「他人が家に設置に来るのが嫌だ」という強い嫌悪感。

デジタルリテラシーの壁：緊急連絡先が「メールアドレス」に限定されており、高齢者が家族のアドレスを正確に把握しておらず、手続きの煩雑さから登録を断念するケースが頻発。

独居等の環境要因：そもそも知らせるべき家族がいない。

■ 課題解決に向けたビジネス要件の提言

見守りの普及には、一般的な「安否確認（監視）」から脱却する必要があります。高い満足度を得た「健康測定のポジティブな結果」を、家族のLINE等へ手軽にレポート共有できる「双方向コミュニケーションツール」へと価値を再定義することが必須です。この付加価値モデルであれば、見守られる当事者からではなく見守りたいビジネスケアラークからの導入もし易くなります。

電球をハローライトに交換するだけ! 初期費用0円/月額1,738円（税込）

ヤマトが届ける、
ちょうどいい見守りのカタチ。

クロネコ見守りサービス

ハローライト訪問プラン



6. 事業の実施による効果 全体サマリー

- 事前事後比較により、要介護リスク点数の改善と血管年齢の若返りを実証。「閉じこもり」リスク該当者も0%となり、次項以降に示す通り、多角的なデータから本事業の予防インフラとしての有効性が確認されました。

■ 要介護リスク点数の有意な低減

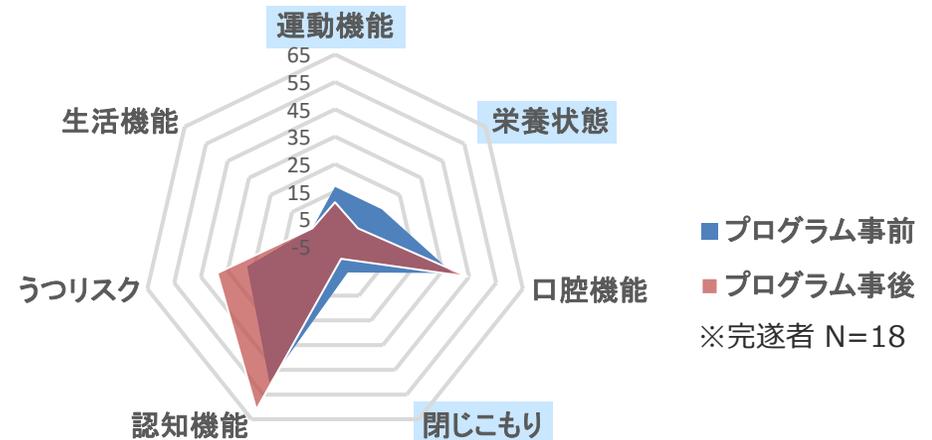
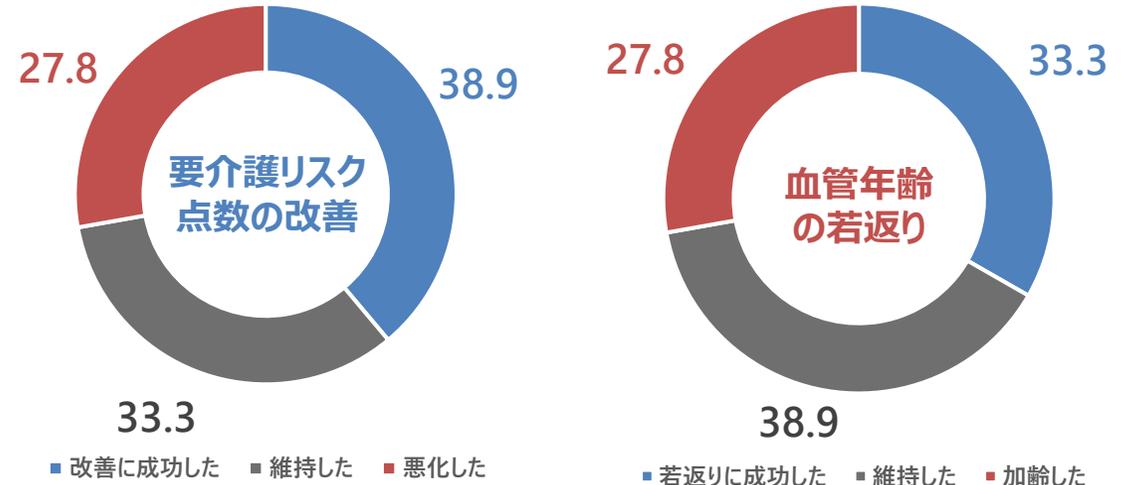
分析対象者（データ完備18名）の基本チェックリスト25項目の回答結果から算出した要介護リスク点数は、事前平均8.6点から事後8.4点へと改善し、全体の38.9%がリスク低減に成功。地域の非参加者（平均5.3点）と比較して、事前の点数が高い（＝支援を要するハイリスクな）層に正確にアプローチできており、早期の専門的介入によって要介護リスクの進行を食い止めた事実を確認。

■ 複合的な改善効果とデータによる証明（基本チェックリスト25項目）

本実証では、リスク点数の改善という単一の指標に留まらず、身体機能や生活機能においても複合的な効果を実証されました。血管年齢においては、参加者の33.3%が明確な若返り（改善）に成功しています。さらに、開始時に5.6%存在した「閉じこもり機能」のリスク該当者が、事業終了時には0.0%へと完全に解消されました。単なる一時的なイベントではなく、定期的な社会参加が精神的・身体的な自立支援に直結しています。次ページ以降では、1,000万円超の社会的インパクトを生み出した本事業の全容と行動変容のメカニズムを詳解します。

■ 自社への事業メリット EZOCA経済圏の拡大とBtoGモデルの確立

本事業は弊社（RM社およびサツドラHD）の主力事業への明確な還元をもたらします。第一に、インセンティブ付与を通じた「EZOCA」の新規会員獲得と地域内での利用促進（売上還流）です。第二に、本実証で得られた「健康データ・行動変容エビデンス」を活用し、本枠組みをパッケージ化して他自治体へ販売展開するBtoG（対行政）ビジネスの強力な商材となる点です。



6. 事業の実施による効果 社会的・経済的インパクト

- 介護費抑制と生産性維持を合算し、50名規模で年間176万円（6年間で1,000万円超）の経済効果を推計。従来の補助金に依存するモデルから、地域課題を解決する「投資」としての予防インフラへの転換を示します。

■ 介護給付費の抑制効果（自治体への財政インパクト）

基本チェックリストの分析（対象18名）に基づくリスク改善（事前8.6点→事後8.4点）から、将来の介護給付費削減効果は6年間累計で約276万円と推計されました。本事業の定員目標である50名規模に換算すると、単年度で約128万円、6年間累計では約769万円の抑制効果が見込まれます。要支援・要介護状態への移行を早期の専門的介入で防いだ、自治体財政への直接的な貢献です。

【推計根拠】日本公衆衛生雑誌（2021年）の研究論文「要支援・要介護リスク評価尺度点数別の累積介護サービス給付費（齊藤ら）」を引用。「基本チェックリストが1点改善することで、1人あたり約3.2万円（6年間累計）の介護給付費が抑制される」という実証データをベースに、本事業の参加者のスコア改善幅を乗じて算出。

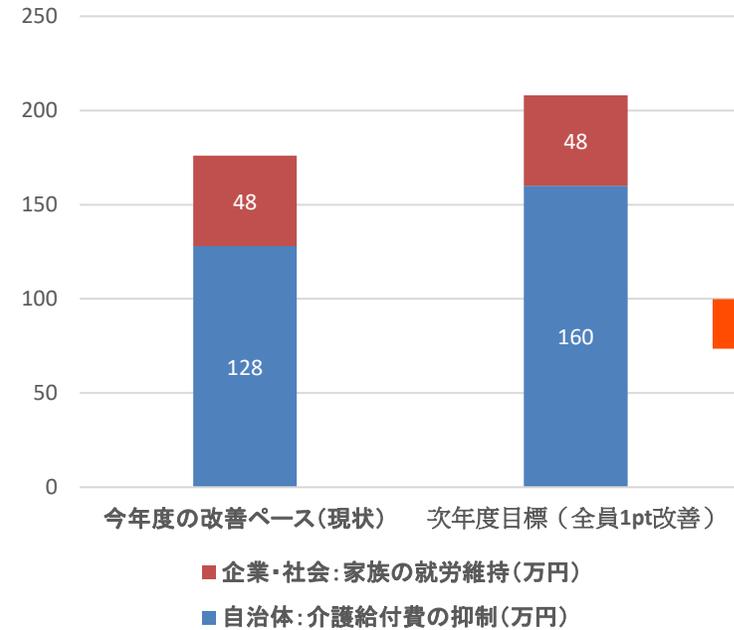
■ 家族の就労維持効果（社会・企業へのインパクト）

高齢者の自立期間延伸は、離れて暮らす家族（ビジネスケアラー）の介護離職防止に直結します。基本チェックリストの改善による要介護認定の回避推計数（50名規模で年間約0.42人）から算出した結果、年間約48万円の労働生産性損失を防ぐ効果が確認されました。

【推計根拠】経済産業省の調査に基づく「ビジネスケアラー1人あたりの年間労働生産性損失額（約113万円）」×参加者の要介護認定回避推計数（約0.42人）として算出。

■ 総合的な経済波及効果

自治体の介護給付費抑制額と、現役世代の生産性維持額を合算すると、50名規模の運用により6年間累計で約1,057万円の総合経済効果を創出します。本事業は従来のコスト型の福祉施策ではなく、明確な経済合理性を持つ「社会的投資」として形成されたことがデータから証明されました。



× 6年間継続

累計で
1,057万円
↓
1,248万円

次年度に参加者50名全員が「基本チェックリスト1pt改善」を達成した場合、1人あたり約3.2万円（6年間累計）の介護給付費が抑制。単年度の介護給付費削減額は160万円に増加し、6年累計の総合経済効果は約1,250万円に達する大きなポテンシャルを秘めています。

7. 事業の実施における課題

- ・ 専門職派遣コストと参加者の支払意欲の乖離による自走化の壁や、高齢者特有の行動特性に伴う運営課題、見守りサービスのターゲット層と訴求の不一致など、地方部における社会実装のリアルなハードル。

■ 収支構造と完全自走化への高い壁

アンケートから抽出された参加者の支払意欲（運動500～1,000円、健康チェック500円程度）では、札幌から専門職を毎月派遣するコストを完全に賄うことはできません。質の高いプログラムを維持したまま受益者負担のみで自走化することは難しく、自治体からの予算補助や、地場指導者の育成を通じた抜本的なコスト削減が不可欠であるという現実的な課題が明確になりました。

■ サービスの便益享受者と訴求対象の不一致

見守りサービスの加入が伸び悩んだ根本原因はアプローチの不一致です。見守りから最大の便益を得る（安心を買う）のは「離れて暮らす家族」ですが、現場の訴求対象は「今は元気な高齢者本人」でした。費用負担者（家族）と利用者（本人）が異なるビジネス構造において、当事者である高齢者への直接訴求だけでは普及に限界があることが、実証の現場から明確に浮き彫りになりました。

■ 地方集客における認知のタイムラグ（口コミ依存）

自治体と連携し全戸配布等で周知を図ったものの、実際の集客において最も強力だったのは「参加者同士の口コミ」でした。地方において新しいヘルスケア事業が認知・信頼され、定員規模までスケールするには一定の「時間（継続性）」が必要不可欠です。逆に言えば、この認知の壁さえ越えれば、潜在的なハイリスク層を取り込み、さらなる大規模な経済効果を創出することが可能です。

1

収支構造の高い壁

受益者負担のみでの自走化は困難

2

ターゲットのズレ

見守りの費用負担者（家族）と利用者（本人）のズレ

3

認知のタイムラグ

地域で信頼されスケールするまでの「時間」