

新興国に向けた医療・ヘルスケア産業の国際展開促進に関する検討会(第2回)

DeNAヘルスケアサービスに関するマレーシア事業展開の検討について

:DeNA

株式会社ディー・エヌ・エー

2026年2月26日

目次

- 国内における医療費適正化・健康増進の取り組みについて
- マレーシアでのフィージビリティスタディ（FS）事業結果
- 今後の事業展開

国内における 医療費適正化・健康増進の 取り組みについて

国内の医療費適正化・健康増進取り組みについて

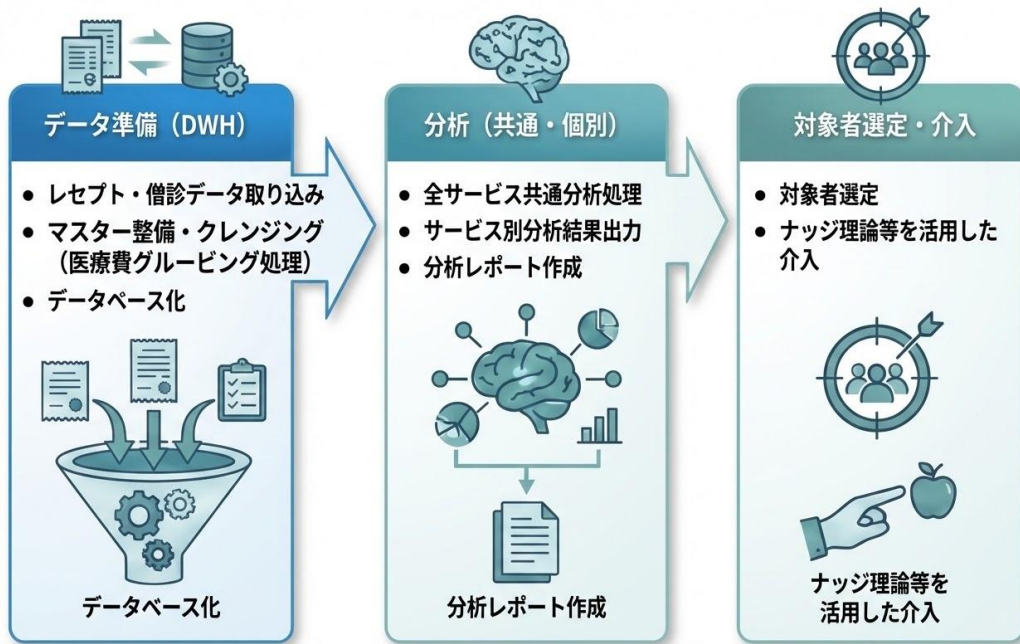
国内保険者向け保健事業リーディングカンパニー

- レセプト（診療報酬明細書）データ等のヘルスデータの分析により、自治体が行う保健事業の計画～実行～効果測定までの効率化を支援
- 自治体中心に「医療費分析サービス」「ジェネリック医薬品通知サービス」「ポリファーマシー対策支援サービス」「糖尿病性腎症重症化予防サービス」等の保健事業を支援するサービスを提供



(2025年3月時点)

当社事業の流れ



マレーシアでのFS事業結果

調査結果Summary

FS事業を通して以下項目について重点的に実施し、マレーシアでの医療費適正化・健康増進事業展開に手ごたえを得た。よって、2026年度に向けてFS事業の結果を活用した実証実験を進めるための計画（予算、体制等）を現在検討中

summary

市場性

- ・生活習慣病による医療費向上の課題感は**民間企業で顕在化**している
- ・マネージドケア事業者が取り扱う医療費は**約3,000億円（初期市場規模）**である
- ・健診の受診率が低く、健診データを十分に収集しているステークホルダーが少ない

自社の製品・サービスの優位性

- ・マレーシアの不完全なレセプトデータに対して、**当社グループの「傷病ごとの医療費」や「現在治療中の傷病」を正確に把握する技術を適用**することで、優位性を築ける可能性がある
- ・未病領域の介入プログラムは実施している企業が少なく、**特定疾患に関する介入プログラム（例：糖尿病性腎症重症化予防）**は、優位なサービスになる可能性がある

事業実施可能性の判断

- ・FSの調査では、マレーシアでの医療費適正化・健康増進事業の展開に可能性があることが分かった。一方で、**ビジネスとして成立するか（対価が得られるか）などの課題はあり、引き続き検証が必要**

マレーシアの市場環境と当社の取り組み

経済産業省（METI）からの補助金事業として、日本の経験・事例をマレーシアに適用する可能性の評価を実施（フィージビリティスタディ）

分析
技術

Experiences

医療費適正化・
健康増進事業
know-how

行動
変容

(Cases in Japan)



#1

包括的な
医療データ分析



#2

通知・勧奨事業



#3

重症化予防指導事業

THE

総保健医療支出*
(THE)

RM84,192m
(2023)



マレーシア
医療費上昇率

15%
2023-2024



東南アジアにおける
成人肥満率

1st

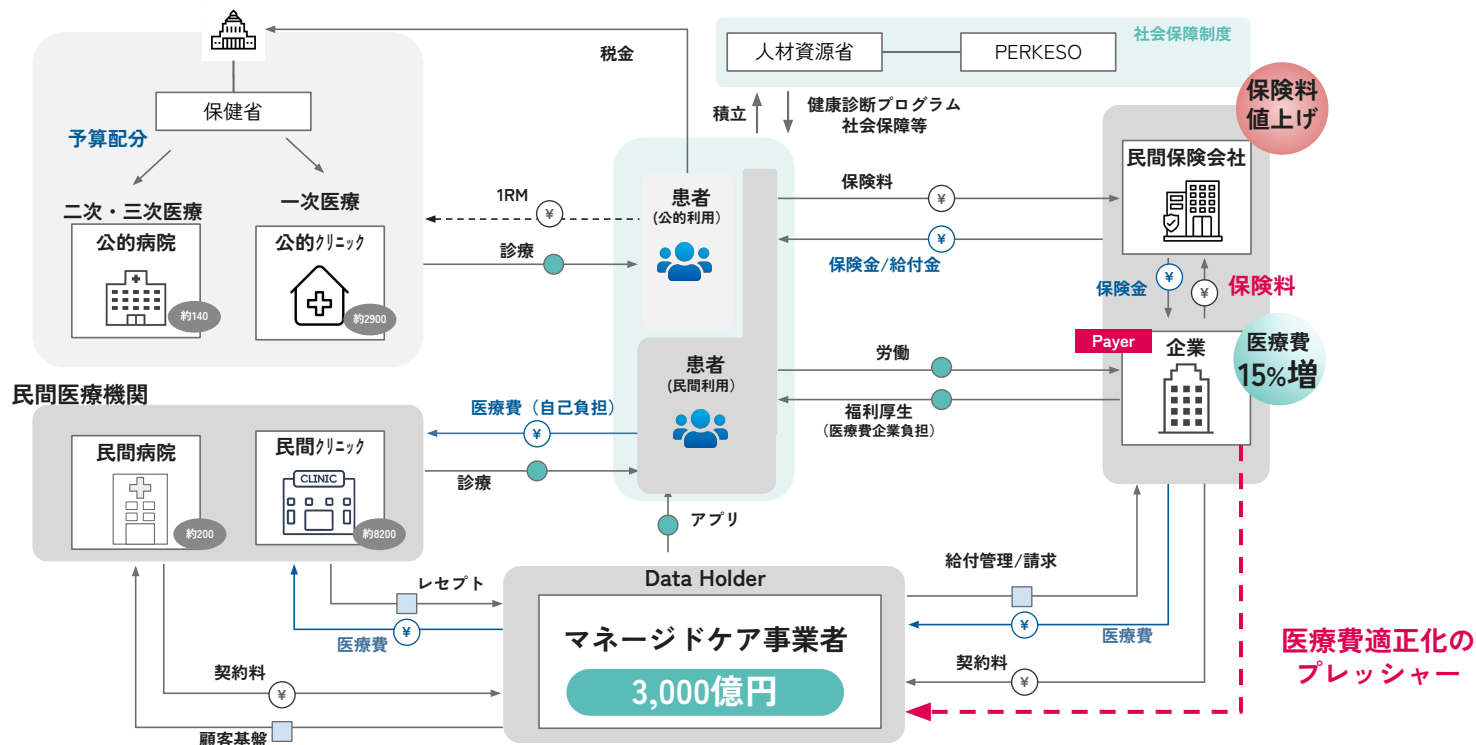


成人糖尿病罹患率

20%
(Asia's highest standard)

調査結果：マレーシアにおける事業環境分析

マレーシアは公的医療保険制度は存在せず、政府支出によって安価に受診が可能な公的医療機関と、患者が自己負担する民間医療機関に分かれている。特に「民間企業」は従業員の医療費負担が直接業績に紐づくため、医療費高騰の課題感が強い



調査結果：顧客分析

民間企業が医療費高騰に対して強い課題感を持っており、昨今ウェルビーイング等の**予防サービスにも関心が高まっている**。また、マネージドケア事業者も、そのニーズに答えるために**ソリューションを模索している**ことから、民間企業およびマネージドケア事業者をターゲットとした

顧客	役割	主な課題	医療費高騰への対応策
民間企業	従業員への医療提供と給付管理。リテンションが主目的	<ul style="list-style-type: none">・毎年15%医療費が増加してきている・民間保険会社の値上げが生じている <p>例) 従業員1万人の企業の年間の医療費は約60億円に上り、さらに年15%増加する見込み</p>	<ul style="list-style-type: none">・高額病院の排除・予防サービスの導入も検討・マネージドケア事業者に依頼
マネージドケア事業者	請求審査、給付管理、病院ネットワークの提供	<ul style="list-style-type: none">・低い利益率・差別化の難しさ・民間企業からの医療費適正化プレッシャー	<ul style="list-style-type: none">・ビッグデータ分析・不正検知の自動化・e-ファーマシー・予防サービスの模索
民間保険会社	団体医療保険（GHS）の提供。支払いの実質的負担者	<ul style="list-style-type: none">・支払い（クレーム）増大による赤字の懸念・プレミアム値上げと顧客維持のジレンマ	<ul style="list-style-type: none">・TPAとの連携強化・保険商品設計の見直し
従業員（生活者）	会社のベネフィットを利用した受診。家族に対する福利厚生も重視	<ul style="list-style-type: none">・健康状態の悪化（NCDsの蔓延）。・自己管理意識の欠如。	<ul style="list-style-type: none">・モバイルアプリでの健康管理・ウェルネス活動への参加（いずれも限定的）。

今後の事業展開

DeNAグループで提供可能なサービス一覧

DeNAグループが有するサービスのうち、**特定疾患に対する重症化予防を主軸とする事業展開**は、マレーシア市場において適合性が認められた。一方で、**サービスに対して対価を得られるかは残課題**であり、実証実験等での検証が必要

分類	サービス名称	ニーズ	データ	主要コメント・課題
分析等	医療費分析 (レセプトデータ)	顕在化	あり	レポートのみでは対価獲得が困難であり介入とセットでの提供でビジネス化の可能性あり
受診勧奨	健康受診勧奨事業	潜在化	なし	健診データおよび支払者（ペイヤー）が不在
重症化予防	糖尿病性腎症 重症化予防事業	顕在化	あり	糖尿病の医療費の順位は高く、他企業の参入も現状少ない。短期的なアウトカム創出の可能性もあり、まずは糖尿病性腎症重症化予防事業でトライ
適正化	服薬情報通知 (多剤・重複服薬)	顕在化	あり	他マネージドケア事業者が既に実施済みのため差別化が必要
健康増進	kencom (健康管理アプリ)	顕在化	-	既存のTPAアプリが普及しており、差別化と導入障壁の突破が課題

今後の展望

短期的に成果が出やすいサービスを実証実験で検討する傍ら、中長期的な事業拡大を見据えて、健診データ収集の仕組み作りの検討に着手。いずれも2026年の実証実験での実施を検討中。

	短期	中期	長期
期待効果	<p>企業の短期的な医療費削減</p> <p>企業へ健康診断の啓発</p>	<p>NCDs早期介入による医療費削減</p> <p>健診受診割合の増加</p>	<p>健康増進による持続的な医療費削減の実現 (未病×患者双方に介入)</p>
データ	<p>レセプトデータ</p> <p>健診データ</p> <p>特定企業のレセプトデータ 健診データの収集開始</p>	<p>レセプトデータ</p> <p>健診データ</p> <p>利用範囲拡大 健診データの蓄積・活用</p>	<p>レセプトデータ</p> <p>医療費適正化 健康増進</p> <p>健診データ</p> <p>レセプト×健診データで未病生活者まで範囲を拡大</p>
サービス展開イメージ	<p>重症化予防 (糖尿病性腎症、心疾患、その他生活習慣病)</p>	<p>企業医療費高騰要因分析レポート</p> <p>服薬情報通知 (多剤・重複服薬)</p> <p>受診行動適正化 (重複・頻回)</p> <p>レセプトエラー検知</p> <p>e-ファーマシー活用による薬剤コスト適正化</p> <p>生活習慣病治療中断者受診勧奨</p> <p>糖尿病性腎症重症化予防</p> <p>健康診査等受診勧奨事業</p> <p>健診異常値放置者受診勧奨</p> <p>がん検診受診勧奨事業</p> <p>SOCSCO受診率向上・SOCSCO健診データ基盤構築</p>	<p>企業医療費高騰要因分析レポート</p> <p>服薬情報通知 (多剤・重複服薬)</p> <p>受診行動適正化 (重複・頻回)</p> <p>レセプトエラー検知</p> <p>e-ファーマシー活用による薬剤コスト適正化</p> <p>生活習慣病治療中断者受診勧奨</p> <p>糖尿病性腎症重症化予防</p> <p>健康診査等受診勧奨事業</p> <p>健診異常値放置者受診勧奨</p> <p>がん検診受診勧奨事業</p>

一人ひとりに 想像を超えるDelightを

:DeNA