

20180821_戦略経営研究会_医療ビジネス研究会_議事録

日 時：2018年8月21日（火）19:00-21:00
場 所：東京/竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア
テーマ：「ヘルスケア×IT＝健康経営」は儲かるか

～ストレスを見える化するベンチャーの挑戦～

発表者：古村敏之さん（WIN フロンティア株式会社 執行役員事業開発部長）

参加者：13人（会社経営、会社員、FP、公務員、NPO 法人理事長、行政書士、司法書士など）

目次：

1. ヘルスケア業界全体像
2. 健康経営とは
3. 具体的事例
4. WIN フロンティアの取組み

発表：

まず、最初に本日の発表内容は発表者個人の見解に基づくものであり、発表者の勤務する会社を代表する意見では無い点にご留意ください。

1. ヘルスケア業界全体像

ヘルスケア産業(公的保険外サービスの産業群)の市場規模は、経産省の推計によると2016年は約25兆円、2025年には約33兆円になると予想されています。それらは、「健康保持・増進に働きかけるもの」と「患者・要支援・要介護者の生活を支援するもの」に分かれます。その中でも、「運動」、「食」、「遊・学」、「保険」、「要介護・要支援者向け商品・サービス」の規模が特に大きくなる見込みです。本日のテーマである「健康経営を支えるサービス」としては、健診事務代行、メンタルヘルス対策などありますが、2016年の市場規模は約5,600億円、2025年の市場規模予測は約7,600億円とされており、規模感は他のサービスよりやや小さいものの、やはり今後拡大が見込まれる分野となっています。

2. 健康経営とは

健康経営の考え方は、アメリカの臨床心理学者、ロバート・ローゼン博士の提唱した「ヘルシー・カンパニー」に基づきます。これは、「経営管理」と「健康管理」を統合的に捉えて、個人の健康増進を行うことで、企業の業績向上へとつなげるというものです。こうした概念を受けて、従業員の健康を経営的視点から考えて、戦略的に実施する「経営手法」として生まれたのが「健康経営」です。医療費の削減だけでなく、生産性の低下の防止や企業の収益性向上など、さまざまな効果が期待できます。健康経営が注目される背景としては、①拡大する公的医療費や介護保険費をめぐるコスト増（企業の負担がますます増えることが予想される）、②労働力不足や労働災害等のリスクマネジメント（人材の確保・定着に悩む企業が多い。また、ストレスチェックへの対応が急務）、③企業の生産性向上に対する志向（パフォーマンス低下の防止や生産性向上による利益確保）などがあります。

日本政府の取組みとしては、次のとおりです。2013年6月、「日本再興戦略」の戦略市場創造プランがスタートしました。この中のテーマに「国民の健康寿命の延伸」があり、これに基づき「健康経営」が本格的にスタートしました。また、2013年4月、官民一体となった「次世代ヘルスケア産業協議会」が設置されました。健康寿命延伸分野の市場創出及び産業育成を

図ることを目的としています。こちらの取組みとして、健康経営に関わる顕彰制度があり、普及が進んでいます。東京証券取引所の上場企業を対象とする「健康経営銘柄」があります（33社）。また、大規模企業と中小規模企業を対象とする「健康経営優良法人」があります。このほか、地方自治体による表彰・認定制度もあります。

たとえば、健康経営銘柄ですと、花王が4年連続で選ばれています。この選定は経産省と東京証券取引所が共同で行っています。原則1業種1社です。健康経営銘柄の株価のパフォーマンスが気になるところです。2015年1月と2017年10月の株価を比較すると、24社平均で、28.3%上昇しています。大規模企業を対象とする健康経営優良法人は2020年までに500社を目標としていましたが、現時点ですでに500社を達成し、認定数は541社となっています。大規模企業による注目度が高いといえます。選定基準は、大規模企業対象の健康経営優良法人の場合、健康課題の把握、ヘルスリテラシーの向上、健康増進・生活習慣病予防対策、メンタルヘルス対策などの項目があります。選定フローは、健康経営銘柄と大規模企業対象の健康経営優良法人の場合、経済産業省が実施する健康経営度調査に回答し、回答結果をもとに要件に適合しているか判定します。健康経営銘柄の場合、健康経営度が上位20%である上場企業を候補として選定し、東京証券取引所にて財務指標スクリーニングを行った後、経済産業省と東京証券取引所が共同で選定します。大規模企業対象の健康経営優良法人の場合、健康経営度が上位50%である企業が申請資格を獲得します。保険者と連名で申請し、認定審査が行われ、日本健康会議にて認定します。認定までには、かなりの手間が企業にかかります。このため、アドバイスをを行うコンサルティング会社もあります。認定による効果についてのアンケート調査（経済産業省実施）によると、自社内の意識の高まりなどが挙げられています。効果を数値化することは難しいですが、企業にとってはプラスになっていることがわかります。また、インセンティブ措置として、金融機関による貸付金利の引下げ、保険会社による保険商品の引き等があります。中小企業にとってはこの辺りもメリットとなっているのではないのでしょうか。

3. 具体的事例

フィットネスなどを展開する某ヘルスケアベンチャーは、ヒアリングやアンケートによる健康状態の可視化等のサービスを法人向けに提供しているようです。直近の財務諸表によると、売上げ約7億円に対して、当期純損失約26億円となっていました。注目されているベンチャーですが、ヘルスケア・ビジネスの難易度は高いといえるでしょう。

「健康経営銘柄」の花王は、2008年、「花王グループの健康宣言」を行っています。社内外に発信し、健康経営を進めています。健康づくりマネジメントシステムとしてPDCAを回しています。また、見える化の取組みとして、2009年から健康データを統計的に取りまとめています。このデータをもとに保健事業計画を立案し、実施しています。具体的には、ウォーキングキャンペーン、マラソンキャンペーンなどを展開し、生活習慣病、メンタルヘルス、禁煙、がん、女性の健康を中心に推進しています。2017年、中期計画「KAO健康2020」を策定し、社員の健康づくりに関連した実績を数値で公表しています。しかし、2018年2月、200万人超の健診データ分析をもとに利用者に健康増進・生活習慣病予防をサポートする「QUIPO」を運営する子会社をSOMPOリスクアマネジメントに売却しました。今後伸びていく分野と思われるが、ヘルスケアのデータをビジネス化するのは難しいのかもしれない。予防にお金を支払う人はまだまだ多くないといえそうです。

4. WIN フロンティアの取組み

NPO法人ウェアラブル環境情報ネット推進機構が母体になっており、NPO法人、人間情報

学会などと密接に連携したユニークな活動をしています。ウェアラブルで「ココロの見える化」に挑戦しています。強みは、解析アルゴリズム、アプリケーション&サービスです。心拍変動解析を中心に、アルゴリズム開発をしています。指先の血液の輝度変化から心拍のゆらぎを検出し、ココロのコンディションを見える化する無料のスマホアプリである「COCOLOLO」(150万ダウンロード達成)も提供しています。

提供している事業は主に以下6つとなります。①解析ソフトウェアの開発や販売を行う「ウェアラブルセンシング事業」②COCOLOLO ライフ magazine という自社メディアを使ってストレスや自律神経等に関連する情報を提供する「COCOLOLO メディア事業」③ストレスチェック義務化(57問の職業性ストレス簡易調査票)に対応した「法人向けストレスチェック事業」④COCOLOLOのコア技術であるCOCOLOLOエンジンのSDKを他社に提供し、他社のアプリ開発や運営をサポートする「ライセンス&アプリ開発事業」⑤COCOLOLOやその他自社アプリを開発・提供する「アプリサービス事業」⑥商品やサービスの癒しや快適性等の効果を定量的に測定(実験)してレポート、または、適宜論文化する「効果測定事業」(クライアントのマーケティングデータや、商品開発に活用)

主力商品としては3種類あり、一つ目のLifescoreは超小型の軽量センサであり、胸のあたりに貼り付けて、1日中の自律神経等の測定が可能で、測定結果のレポートを提供します。2つ目のLifescore Quickは、指先の指尖脈波を測定するセンサを使って、約1分間で「ストレス・リラックス度」と「ココロの柔軟性」の2つの指標からココロのバランスをチェックするシステムです。産業医に面談時に使って頂いたり、企業のリフレッシュルームに置いて頂いたり、また、小売店舗での顧客とのコミュニケーションツールとしても使って貰っています。3つ目のCOCOLOLOはスマホカメラを使ってキモチを見える化します。精度については、専用の指尖脈波センサを用いた心拍変動解析システムと比較したところ、約8割の相関があることを示すことができ、論文でもその旨発表しています。テレビ等で取り上げて頂いたこともあり、150万ダウンロードを達成しています。なお、当社ではエビデンスを重視する取り組みを行っており、ビッグデータに基づく医学論文を多数発表しています。たとえば、自律神経機能の日内変動や、年齢、BMIとの関連等についての分析結果等を発表しています。

今後もストレスマネジメントの総合プラットフォーム企業としてサービスを開発・提供していくことを想定しており、「健康経営」が注目されるなか、法人向けのサービスについても、ニーズにあったサービスを提供していければと考えています。

以上