

地域における健康づくりシステムの構築と大学発ベンチャー企業

久野譜也
体育科学系講師

はじめに

私は、平成8年4月に母校である筑波大学の先端学際領域研究センター(TARA)及び体育科学系に着任し、その時から同時に茨城県大洋村との健康増進プロジェクト(通称大洋村プロジェクト)を立ち上げました。このプロジェクトは、1)図1にあるように、高齢者の大部分にあたる介護や援助を必要としない層の健康増進に着目し、2)科学的に確認された健康度のガイドラインに基づ

き評価を行い、3)効果と安全性が確認された運動プログラムを実施する、4)高齢者の運動プログラムにはほとんど取り入れられていなかった「筋トレ」を位置づける、5)地方自治体で実際に使えるシステムを作成する、6)大洋村でサクセスストーリーを作り、全国に普及する、といった観点で進めてきました。

このプロジェクトは、平成9年度より筑波大学TARAプロジェクトに採用され、平成11年度より科学技術庁(現在は文部科学省)の大型プロジェクトである科学技術振興調整費の課題として13年度までの3年間実施し、さらに14年度から3年間の継続が認められています。

このような経緯のもと、約6年間研究を進めてきました結果、高齢者のための1)生活機能の観点からのガイドラインの策定、2)生活機能を維持・向上するための具体的な運動プログラムの策定、3)医療費の削減効果、などの成果を得

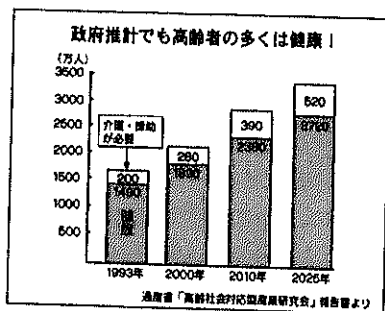


図1 日本における今後の高齢者人口の予測

ることができました。そして、当初からの目標のとおり、これらを全国に普及するためには、研究組織だけで対応することは不可能であり、それを可能とする受け皿作りが必要であることを一昨年の夏頃から強く感じ始めていました。そこで、具体的な受け皿の答えとして行き着いたのが本年7月1日に設立しましたベンチャー企業(株)つくばウエルネスリサーチ (TWR:資本金2800万円)の立ち上げでした。TWRには、私が代表取締役社長として、体育科学系の松田光生教授が代表取締役副社長で参画しています。そこで本稿では、我々が何を考えこのベンチャー (TWR) を立ち上げ、今後何をしたいのかをご紹介しますと思います。

1. ビジネスプランの内容

本ビジネスプランの基本概念として、社名にもなっているウエルネスは、従来の疾病対策中心の健康対策とは異なり、高齢になっても自立でき社会貢献できる健康状態を目指すことを意味します。したがって本プランは、国民の健康寿命を増すための支援そのものを事業化しようとするものです。具体的には科学的根拠に基づく運動プログラムを中心とした健康増進支援策の提供が主軸となります。

設立3年間は、自治体の健康増進策の

コンサルティングを中核に据え、同時にITを利用した健康づくりシステム (e-health) の実用化を目指します。基盤が出来た3年以降は、全国の個人を顧客として取り込み、企業の健保組合、スポーツクラブなどにもビジネスを拡大していきたいと考えています。

また、常に最先端のデータベースを保有し、他社に追随を許さないコンテンツを提供していくために、「新しいソフト開発のための実験場の運営」[大学発ベンチャーとしての強みを生かしたウエルネス領域に関わる受託研究]等を行う予定です。

2. ビジネスプランの社会的背景

我が国は超高齢社会をまもなく迎えますが、昨今介護保険や医療費の増高など陰の面ばかりが強調されています。しかしながら、実は今後アクティブシニアといわれる新しい価値観を持った世代の誕生が期待されています。この層は、活動的なライフスタイルを維持するために価値を認めたサービスに対しては、投資意欲を持っている事が示されています。さらに、すべての個人が地域で生活していることを考慮しますと、地域における健康増進策の充実がこの層のニーズに応えることになり、結果的に社会活力の増大

をもたらし、2次的には医療費の削減等が期待されます。まさしく今、地域でそして個人で、これまでの疾病予防第一主義的な健康対策から、生き生きとしたコミュニティライフを過ごせる健康づくりが求められているのです。

3. ビジネスプランの特徴

特徴としては、以下の通りです。

- 1) 6年間にわたる筑波大学と大洋村との共同プロジェクトにおける研究成果(約300名の中高齢者に対して、従来の有酸素運動に加え、安全性の面から自治体が指導できなかった筋力トレーニングも導入し、生活機能や精神的健康度、さらには医療費の削減に対する効果を確認した)を基本に事業化する。
- 2) 自治体や個人に対する健康づくりのコンサルティングは、寝たきり予防を主眼としたパーソナルプログラムなどにより構成される健康増進システムに基づくものである。
- 3) これらの研究成果を自治体がすぐ施策として使えるように、①ニーズ別の身体的健康度ガイドライン、②心身における健康度のチェック表の開発、③マニュアル化された健康増進策のソフト(例、寝たきり防止のための筋機能向上プログラム)、④ITを使ったそれ

らの普及システム、などを製品として用意する。科学的根拠に裏付けられたこのようなソフト類は他にはみられず、優位性を持つと考えられる。

- 4) TWRの健康増進プログラムは、①プログラム参加前の体力チェック及びニーズ調査、②パーソナルプログラムの提供、③3ヶ月間のプログラム実施、④効果判定及び新プログラムの提供、といった3ヵ月サイクルで進む。効果判定には、プログラム参加者における日々の身体活動量と栄養摂取量の情報も加味し、きめ細かい解析結果から次のステップのプログラムが決定される。このようなシステムで、科学的にプログラムを供給するのは本邦初めてである(図2)。

- 5) 上記システムは、1)自治体の組織の利用、2)ITの利用、のいずれかで

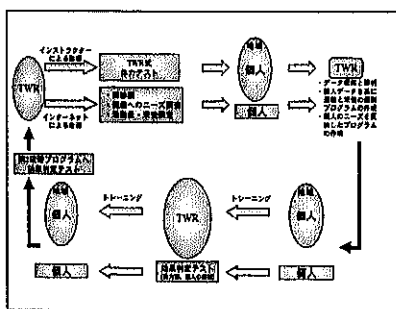


図2 中高齢者用の健康増進プログラムのスキーム

事業展開する。とくにITを利用したe-healthは、相互通行が可能な特性を利用して、個人のその日の体調なども加味された完全なパーソナルメニューが提供される。また、システム管理者は、多数の個人の状況もリアルタイムで把握することが可能となることより(危険信号の察知も可能)、多数のインフラを必要とせずにより多くの参加者を募ることができる。これにより、リスクファクターの高い高齢者の参加も可能となり、日本でも有数のエキスパートによるデータ解析により、管理者及び参加者の双方に安心感を与え、同時にやる気の継続を促せるのが特徴である。

5. 類似ビジネスとの違い

TWRは、研究機関との連携が強いので、他社と比較して顧客のニーズをより反映した健康増進関連のコンテンツ開発が容易であると考えられます。また、比較的少ない人員及び設備投資で事業に集中して取り組むことができ、質の良い比較的安価なコンテンツを提供できるメリットを持っています。さらに、自治体やフィットネスクラブなどは、運動のためのハードとプログラムは手に入れられても、その特性に合致させるようなノウ

ハウ、及び対象者の多くが継続していくための人的・物的環境を整えるノウハウについてほとんど持ちあわせていないのが現状です。それに対しTWRは、エキスパート(健康科学、スポーツ医学及び健康ビジネス出身者)で構成されており、コンサルティングにおいても他社に比べて優位性を持つことが予想されます。

6. 販売ターゲット(顧客)及び予想される市場規模

販売ターゲットは、医療費の削減を望む市町村と、活動的なライフスタイルの維持を望むアクティブシニアといわれる世代の個人、企業の健保組合などとなります。市場規模としましては、積極的健康指向層が20歳以上人口の18%との報告があり、これをスポーツクラブ加入者(3000億円マーケット)と仮定し、回復指向層(13.8%)及び健康維持指向層(52.2%)を対象とすると、健康事業のマーケットは1.67兆円と試算できます(介護・福祉系事業は含まない)。さらに、今年度より10カ年の予定で始まっている厚生労働省による「健康日本21」のナショナルプランは、今後の地域保健を疾病対策第一主義から地域における予防活動(健康寿命の延長)の取り組みを重視することを市町村に課しています。これ

