

拓く

健康づくりの
現場から 50

地域の健康支援サービス ニーズをビジネス化し、 多角的に事業を展開する

(株)くまもと健康支援研究所
代表取締役・健康運動指導士
松尾 洋氏

(株)くまもと健康支援研究所は、熊本大学発の健康ベンチャー企業として、熊本大学との共同研究により、県内の自治体・企業を中心に科学的根拠に基づく保健指導や介護予防事業を総合的・多角的に展開。創業から5年あまりでスタッフ三十余名の企業に成長した。地域活性化につながる地域密着型の事業展開で成果を挙げている。

「透き間をつなぎ、 健康サービスを開発・提供

(株)くまもと健康支援研究所(熊本
市。以下、「くま健」)は、熊本大学
発の健康ベンチャー企業である。設
立は平成18年12月。創業して5年あ
まりという若い会社だ。「大学の研究
に裏打ちされた質の高い健康支援
サービスを提供したい」と、健康運
動指導士・松尾洋氏が同大学大学院
博士課程(環境保健医学)在学中に
起業した。32歳であった。

松尾氏は、熊本大学教育学部(学

校保健体育)を卒業し、高校教師を
続けるとともに、スポーツ系NPO
法人に所属し理事として活動してい
た。大学院への入学は、「医師や健康
づくりを担う人と対等に話すために
は専門的な技術・知識のステップ
アップが必要」と感じたからだとい
う。株式会社化について、松尾氏は
「健康運動指導士がメシを食えるこ
と」、さらに「安定して大学から優秀
な人材を得るためには経営基盤の強
化が必要」と考えたためだ。

専門スタッフは、23年4月現在、
総勢34名。健康運動指導士12名、健
康運動実践指導者9名、保健師5
名、看護師2名、管理栄養士5名、
理学療法士1名である。

事業は、熊本大学研究者との共同
研究により、自治体や健康保険組合
が行う保健指導・介護予防のプログ
ラムの作成・実施・評価を中心に、
糖尿病重症化防止対策、各種コンサ
ルティング業務、ヘルスアップコー
チの養成・研修、運動施設の管理運
営など幅広く展開している。22年度
の契約実績は、熊本県および県内外
22市町村・11団体である。

22年からは医療生活産業(ソ

シャルビジネス)として、医療や地
域産業と連携した新たな健康支援
サービスの創出・提供に力を入れて
いる。地域にはさまざまなニーズが
あり、お金はあっても必要なサービ
スが選べないという状況がある。松
尾氏は「介護難民やリハビリ難民な
ど、現行の医療・介護保険制度や保
健事業では対応できない透き間を
埋めたい」と、地域の総合的な健
康づくりを展望している。

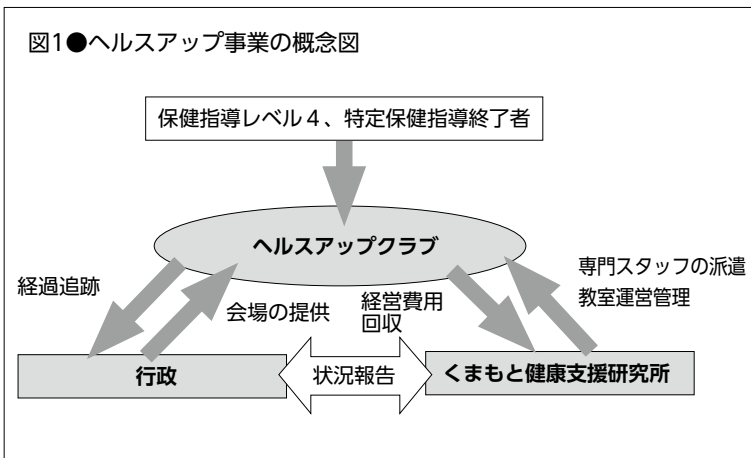
行政・住民との協働による ヘルスアップクラブ

熊本大学研究者との共同研究によ
り、平成18年度から市町村で取り組
んできた事業に、糖尿病等の治療中
の者(保健指導レベル4)や特定保
健指導終了者を対象とした「ヘルス
アップクラブ」(以下、「クラブ」)事
業がある。

この事業は、くま健が専門スタッ
フの派遣とクラブ(教室)の管理運営
を行い、市町村は活動場所を提供、
参加住民は参加費(運営経費)を負担
するという民間・行政・住民の協働
による疾病予防・疾病管理の取り組
みだ(図1参照)。くま健は、教室開



「ヘルスアップクラブ」での運動・栄養指導(上)と、(株)くまもと健康支援研究所の松尾代表取締役



始前に参加者の体調チェック、血圧や体重測定を行うほか、定期的に市町村担当保健師およびかかりつけ医に参加者の状況を報告する。

クラブは、月3〜4回開催という毎週型の教室で、生活習慣のモニタリングと運動プログラム(60〜70分)を実施。月1回、管理栄養士による食講話・相談がある。参加費は単発参加630円、月会費(4回分)2100円程度である。

運動プログラムは、①ボールなど

を用いた体ほぐし(15分) ②柔軟性の向上や関節痛予防・軽減を目的とした個別プログラムによるストレッチ(20分) ③ウォーキングやリズム体操、踏み台昇降運動など、予測最大心拍数40〜50%強度の有酸素性運動(20〜30分) ④基礎代謝向上と関節の保護を目的とした個別プログラムによる筋トレ等である。ストレッチや筋トレは自宅で行えるように指導している。

コンセプトは「くま健ファンをたくさん増やそう」(松尾氏)で、現在、16クラブを運営。地域における特定保健指導終了者の受け皿、持続可能な疾病予防・疾病管理システムとして定着しつつある。このほか、リーダー養成講座・フォローアップ講座を開催し、クラブの育成支援を行い、住民主導によるクラブが県内市町村に数多くある。

「くま健モデル」を構築する

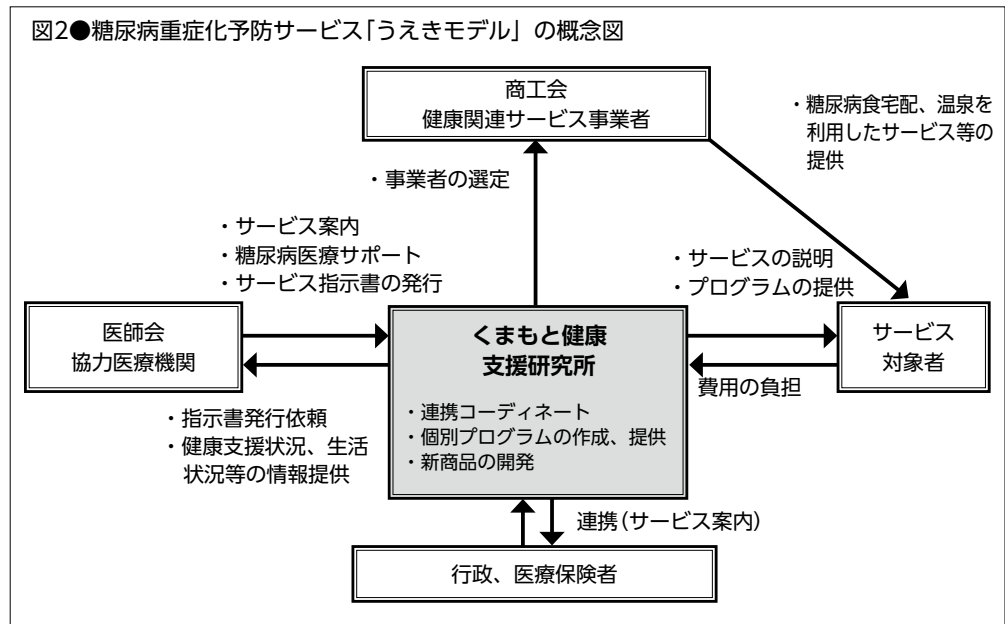
くま健が平成21年度から旧植木町(現熊本市植木町)で取り組んだのが、「うえきモデル」と呼ばれる医商連携による健康サービス事業である。

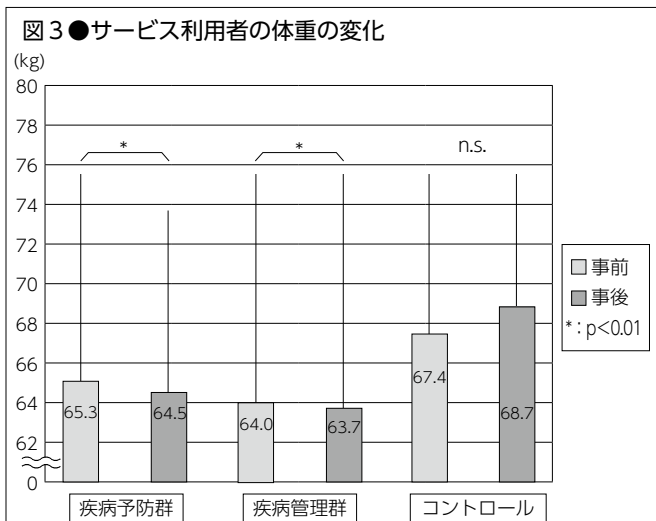
植木町(人口約3万人)は22年3月に熊本市との合併が決まっていたため、疾病予防・糖尿病重症化予防サービスと地域活性化を結びつけて企画したという。くま健は実施主体となり、旧植木町、町商工会、町医師会、植木温泉観光旅館組合とコンソーシアムをつくって経産省のモデル事業として実施した(図2参照)。

事業の流れは、タイアップする医療機関の担当医師がサポートの必要な患者をくま健に紹介。くま健は、医師のサポート指示書を基に個別プログラムを作成し、運動サービスを提供するほか、協力弁当業者・温泉旅館などサービス業者を選定し、サービス事業者が健康療法の適切なサービスを提供する。3か月に1回、担当医師に生活習慣改善支援状況をまとめた「健康支援報告書」を提出するほか、サービス利用

者の健康データは電子化され、担当医師が確認できるようになっている。なお行政は、商工部門や健康福祉部門等が各課横断的な支援を担い、医療保険者は健診データの階層化を行い、サービスの利用勧奨に力を入れている。

図2●糖尿病重症化予防サービス「うえきモデル」の概念図





改善が見られた(図3参照)。協力店舗は、4店舗から23年は13店舗へ増え、参加者は現在150名だ。

21年度は、経産省のモデル事業の間は無料だったが、モデル事業終了後は有料で行っている。利用料は3か月間9000円で、スイカード年会費1000円だ。有料サービスのバリアー対策として、健康弁当の無料お試し期間やスイカードに特典ポイントをつけるなど工夫している。

また、うえきモデルの発展型として、22年10月に町内ショッピングセンターの空き店舗に高齢者のデイサービス事業所を開設。スタッフ付き添いでリハビリを兼ねた買い物ができる介護保険適用以外のメニューを設け、買い物難民・リハビリ難民をターゲットにした自立支援型デイサービスを展開している。利用料は、1か月当たり2000〜4000円だ。さらに、地元の温泉資源を利用した、温泉保養プログラムを開発し、糖尿病患者の日帰り温泉ツアー「湯めぐり」も実施している。

うえきモデルの横展開としては、23年度からスタートした熊本県山

また、健康マイレージ「スイカード」の発行も行っている。スイカードは、熊本市植木町健康福祉センター「かがやき館」での運動1回1ポイント、50ポイントで1000円の買い物券になる。関係事業者とは、マージンではなく、「かがやき館への送客」をノルマにしている。松尾氏は「住民が参加しやすい環境をつくるとともに、事業者間のWIN・WINの関係を構築する」とポイントをあげる。21年度は262千円分の買い物券が発行され、参加者(モニター226名)の大半に体重や血糖値の

改善が見られた(図3参照)。協力店舗は、4店舗から23年は13店舗へ増え、参加者は現在150名だ。

21年度は、経産省のモデル事業の間は無料だったが、モデル事業終了後は有料で行っている。利用料は3か月間9000円で、スイカード年会費1000円だ。有料サービスのバリアー対策として、健康弁当の無料お試し期間やスイカードに特典ポイントをつけるなど工夫している。

また、うえきモデルの発展型として、22年10月に町内ショッピングセンターの空き店舗に高齢者のデイサービス事業所を開設。スタッフ付き添いでリハビリを兼ねた買い物ができる介護保険適用以外のメニューを設け、買い物難民・リハビリ難民をターゲットにした自立支援型デイサービスを展開している。利用料は、1か月当たり2000〜4000円だ。さらに、地元の温泉資源を利用した、温泉保養プログラムを開発し、糖尿病患者の日帰り温泉ツアー「湯めぐり」も実施している。

うえきモデルの横展開としては、23年度からスタートした熊本県山

鹿市で「健康福祉コンビニ温泉プラザ」がある。医療ニーズ(生活習慣病の重症化予防、リハビリ難民)、保健ニーズ(メタボの予防・改善、健康づくり)、介護予防ニーズ(下肢筋力低下、閉じこもり傾向、もの忘れ傾向)、福祉ニーズ(買い物難民)、さらに子育てニーズに対応するサービスを中心市街地で実施している。

事業展開のキギは、産学連携とマーケティング

事業の展開には、(財)熊本県起業化センターの投資をはじめ、県の事業助成金や助成事業、国のモデル事業等を利用した。現在、民間のインキュベーションオフィスに入居しており、経理処理等の会計業務のサポートを受けている。

最大の課題は顧客の獲得。自治体に営業をかけ「とにかく歩いて稼いだ」が、科学的な検証のできる大学の後押しのあることが大きな力になった。「大学との連携は不可欠。大学もフィールドワークの場を求めている」という。

くま健は若い社員が多く、人材育成も課題の一つ。このため保健指導技術

を体系化した「ヘルスアップコーディネーター」(平成20年商標登録)を開発、研修カリキュラムを整えた。社員は、全員がコーチとして指導できるよう、入社後に3か月の研修を受け、修了試験に合格すると「ヘルスアップコーディネーター」として手当がつく。「優秀な人材を一人でも多く地域へ送り出すのも役目」と、ヘルスアップコーチの養成・研修を事業化している。健康づくりや生活習慣病予防、介護予防では、「健康づくりへアクセスしやすい環境が整っていることが重要」と、松尾氏は地域が一緒になって支える態勢の必要性を説く。

くま健は、うえきモデル事業において地域の課題にチャレンジし、異なる組織間を調整するコーディネーター役を担っている。

健康運動指導士には、多角的な視点と地域コーディネーターとして環境調整機能が求められようになってきており、健康運動指導士が活躍の場を得られるかどうかは、「地域のニーズに対して柔軟に対応できるか、マーケティングができるかが一つの分岐点になる」と松尾氏は指摘するとともに、ヘルスプロモーションについて学び、深く理解することを強調した。