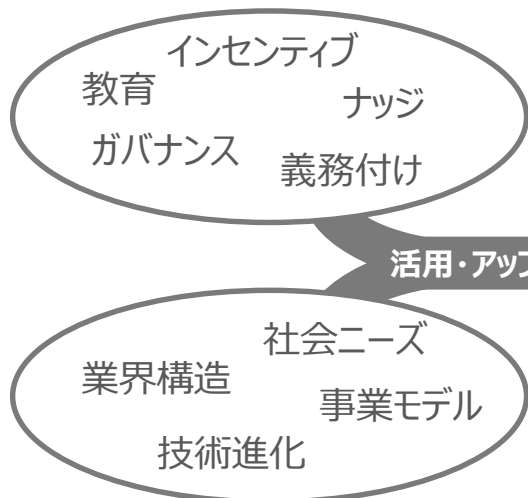


明るい社会保障を実現する 「予防・健康」の振興

株式会社ミナケア 代表取締役
山本 雄士

予防を普及させるための取り組み

医療や社会に新たな仕掛けを作る



新しい概念の普及・啓発

- 健康を守り、育てることの意義と効果的な実践方法の教育

新たなエビデンスの蓄積

- 健康の社会・経済的インパクトとその科学的な向上策の探求

新規産業の創出支援

- 健康に投資するためのサービス産業と市場の形成を振興

予防を普及させることの難しさ

健康の価値

健康は個人の責任という感覚が根強く、社会の資産だという認識が普及していない

「健康という資産」を守り育てることの優先順位がお金などのそれより低く、かつ失うまで気づかない

人の嗜好

将来のリスクよりも目先の利益を重視してしまうため、健康を後回しにする

負担・我慢のほうが喜び・快樂より強く感じてしまうため、健康志向の行動をとりにくい

生活環境

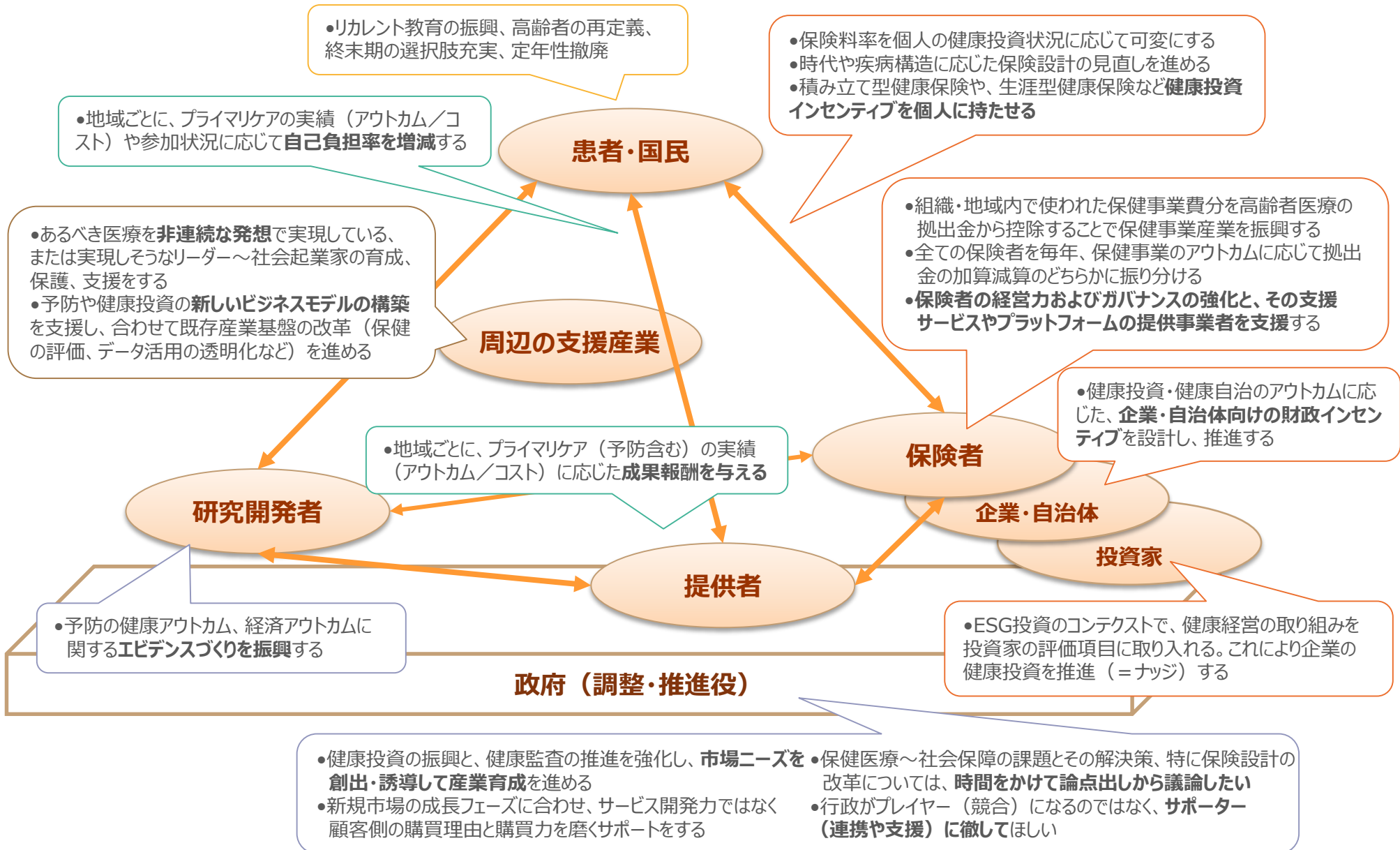
健康に負担をかける娯楽・嗜好品がたくさんあり、かつ入手しやすい

元気な時ほど、健康に投資する（将来を見据えて健康を守る）強い理由がない

社会認知

医療は病気になってから始まるもの、という後手の発想が浸透している

予防で医療費が下がらない、健診には意味がない、という誤解がある



健康経営とブランド化を支援、社員教育支援も

健康経営に取り組むメリットを明示する企業や自治体の経営・運営方針を、より健康志向に転換し、働き方改革にもつなげる組織・業務の改編や社員研修も積極的に支援し、恒常的な取り組みへと変革



保険者の認知を上げ、企業の動機づけを強める

保険者、医療職、行政、経営者の合同イベントを開催し、経営側とのコミュニケーション、動機付けを活性化
産業医などとの共同事業も（～コラボヘルス）



健康志向の商品やサービスと生活の接点を増やす

コンビニで健康志向の食品を開発するよう要請し、不要なカロリー摂取をさせないようにする
健診をコンビニで受診できるようにする
歯科予防の新たなITサービスを開発



保健事業プラットフォームによる保険者業務の進化

業務時間を99%、外部委託費を90%削減！
1年サイクルだった業務サイクルを月単位に短縮し、保健事業に戦略性と事業性を持たせ、さらに効果も見えやすく



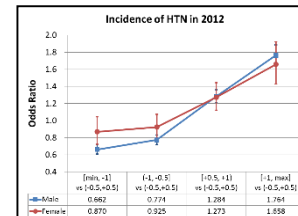
家庭内での健康づくりナッジを実現

中学生から「お父さん・お母さんステキ化計画」を実施
家庭内コミュニケーションの活性化と、それを通じた健康投資ナッジの推進



健康投資の知見を医師会や学会で共有・報告

保険者データから日本人における体重変化と血圧変化の相関を定量的に国際学会で発表
地域医師会向けに健康リスク状況を共有し、課題解決策を共同検討





おせっかいな医療、始めました。

今までは、データ解析で「なるほど」を追求してきました。

「なるほど」だけでは病気を減らせないことに気づきました。

これからは、「できた」と言われるまで伴走し

病気にさせない医療を実現します。

投資型医療®のミナケア