

スポーツ×医療・ヘルスケア・食に关しまして、スポーツ関連産業の動向と参入のコツというタイトルで発表させていただきます。

本日の目次といたしましては、まず自己紹介、そのあとにスポーツ×ヘルスケアの動向について、スポーツ×ヘルスケアの参入のコツについてという、大きく3つに关しまして、発表させていただきます。

まず私の自己紹介となりますけれども

現在、NTT データ経営研究所のビジネストラנסフォーメーションユニットというところに所属しております。

もともと総合病院大学附属病院で臨床経験をしてまして、そのあとですれ東京理科大学発のベンチャー企業。

また、1000 万ダウンロードしておりますヘルスケア関連のアプリの会社をを経て現職という形になっております。

現在、日本理学療法士協会代議員であったり、スポーツテックビジネスラボという早稲田大学とNTT データ経営研究所が立ち上げたスポーツの関連するラボの事務局長代理等をしてます。

またスポーツ関連で言いますと、Web3 時代の最先端技術に相关するビジネスの可能性であったり、AI でスポーツを行うのかという、スポーツ×デジタルの世界というような形でも執筆活動もさせていただきます。

まず動向についてということですが、近年ですれ、スポーツ×ヘルスケアの分野において医療業界以外の異業種からの参入も増えているという現状があります。

主にですれ3つの類型がありますけれども、一つとしては、地域産業やスポーツ×ヘルスケア関連産業等との連携ということで、異業種からの参入として通信事業、化粧品の製造販売、旅行代理店業、またエンタメ産業等といったところからの参入が多く最近見られています。

また、公的保険外の運動栄養保健サービス等という形で、スポーツクラブの運営会社、また、医療関連情報サービスの開発提供者の参入も見られています。

また、医療というイメージが一番大きいかと思えますけれども、公的医療保険、介護保険分野ということで、診療所、総合病院、介護予防、保健指導サービスがあります。

ここで、スポーツ×ヘルスケアにおいてなぜ異業種からの参入等も増えているかという点について少し補足をさせていただければと思います。

まずヘルスケアサービスのそもそもの価値とはということですが、健康のためですね、健康主義者というものはそもそも多くないと。

ユーザー・生活者がヘルスケアサービスに求めているのは、不自由のない生活であったり、趣味を楽しむことといった QOL、クオリティーオブライフの向上であり健康はあくまでも手段であると。そのために健康以上の価値を訴求することで、顧客を獲得維持、継続維持する必要があるかと思えます。

例えば運動食事に关しまして不自由のない暮らしであったりいつまでも若くいたい。

その手段として健康になるというものがありますので情緒的価値や合理的価値を追求したサービスの開発等が非常に、スポーツ×ヘルスケアとか予防分野では重要になってきているという現状があります。

実際にですね参入のコツ等についてなんですけれども、幾らかの軸に置いてですね分類をしてみると、比較的参入しやすいところ等がわかってくるのかなというところで参考にさせていただければということでも現在表示しています。

凡例といたしまして、赤枠が医療健康分野2～3次予防、青枠が介護予防 2～3 次予防、黄色枠が0～1次予防と分けさせていただいていますが、課題の切迫度、緊急度が高いかつ、事業化が容易な分野をですね 4 象限で分けてみると、医療健康分野ではがん対策や生活習慣病の予防、また介護予防分野では介護人材の確保、介護予防等というところが、現状としては考えられています。

また、単価が高く、かつ対象者が多いというところでの軸で 4 象限に区切ってみますと、医療健康分野では生活習慣病の予防、がん対策、予防接種向上等が挙げられます。

また介護予防分野では、認知症の予防、介護予防・介護人材確保等が挙げられています。

これらですね、参入について説明させていただきましたがその中でですね認知症予防というものが

ありましたので認知症予防を軸に、どのようなサービス等があり得るのかというところを図にしました。

まずですね、生活課題ニーズのみを抽出した形で5階層ですね自己実現、経済活動、社会性、生活の基本要件、生理的要件に整理しています。

また横軸に関してはですね時系列で健常、軽度、中等度、重症という軸で分かれています。自己実現にとっては、スポーツ×ヘルスケアの分野として後程ですね詳しい説明の方はさせていただきますが事例等も交えてエンタメコミュニティーや美容フィットネスという分野、そして経済活動等に関しましてはチームのトレーニング支援、社会性という意味では、移動バスですねスポーツでも移動バス使いますし、ヘルスケアでも移動バス使いますので、それらですね相互利用という面も含めた移動バスの有効活用、また生活の基本要件としては、スポーツ×ヘルスケアとして住環境空間の知見の活用。また整理的要件として、昨今、スポーツの知見、ヘルスケアの知見を両方生かしてメディカルフィットネスというような分野が多く見られるかと思っています。

実際にですね、連携をした事例等について説明させていただければと思いますが、奈良県のeスポーツを活用したフレイル予防事業の事例となります。

PREVENTという名古屋大学発のベンチャー企業やスポーツクラブ、自治体が連携した事例となっておりまして、ジュニア世代からシニア世代まで運動機会を提供するスポーツクラブ等とベンチャー企業等がコンソーシアムを形成し、eスポーツのシニア世代に対する身体的並びに認知的、心理的なフレイルの予防効果、精神心理機能への変化を実証事業にて検証した事例があります。

また食×スポーツ×ヘルスケアという文脈ではジュビロ磐田というサッカーチームがあるかと思いますが、そのですね健康プロジェクトということで、栄養のバランスがとれた磐田市産の食材を使用したメニューと運動を合わせて、楽しみ健康で幸せな生活を指すことを目的として始まったジュビロ飯というものがあります。

健康づくりに役立つ栄養バランスのとれた食事や、食事の初めは野菜から食べるベジファーストの情報と日常生活の中で必要な運動情報等の提供を、ジュビロ磐田とも連携してジュビロ飯をですね、認定してる店舗から市民に提供することで地域を健康にする。このような食×スポーツ×ヘルスケアの取り組み等も、昨今では産地消耗の意味も含めて見られてきている現状があります。

幾らかですね、説明をさせていただきましたけれども、スポーツ×ヘルスケアのサービスというものは様々な軸で検討していく必要があるかと思っています。

健康ニーズの軸であったり住民患者の軸、そして顧客の軸、サプライヤーの軸、そして自社の強みの軸、があると思いますがその点を含めたサービスが必要かと思っています。

まとめとなりますが、動向としてはスポーツヘルスケアの分野において医療業界以外からの異業種からの参入も増えてきています。

そしてスポーツ×ヘルスケアのサービスは様々な軸で検討していく必要があります。  
これらの概要等について説明させていただきましたけれども、これから埼玉県内でいろいろなヘルスケア、といってもいろいろな軸でスポーツ×ヘルスケアビジネスを展開しているお二方をお呼びして、県内の実践事例について説明していただければというふうに思っています。