

茹で上がる前に跳べ

あらゆる企業がヘルスケア事業者になる

ピー・アンド・イー・ディレクションズ
ディレクター 長谷川幸生

ヘルスケア領域は日本では数少ない成長市場とみられている。健康維持・増進目的も含めて広義に捉えると、産業規模は20年で約28兆円、25年には約33兆円になると推定されている。加えてヘルスケア産業の収益性は他産業と比べて高い傾向にあることも魅力だ。

異業種からヘルスケア領域に参入する場合には、現存するヘルスケアの製品・サービス・商材の市場に参入するよりも、現業にヘル

スケアの価値をつけて事業展開するパターンが多い。既存のビジネスの足場を活用して生活のなかに入り込み、ヘルスケアの価値を持つサービス・商材を提供する参入方式だ。

3つの新規参入モデル

ヘルスケアの価値を取り込むパターンは以下の3つのモデルに分類できると考えられる(図)。

I. 拡張型 現業のプラットフォーム上に新たにヘルスケアのサービス・商材を載せて参入するパターン。自社のモノではなく、現在のサービス・商材提供者と利用者をプラットフォームでつなぐ形態になる。これは、LINEやアマゾンが採った手法だ。

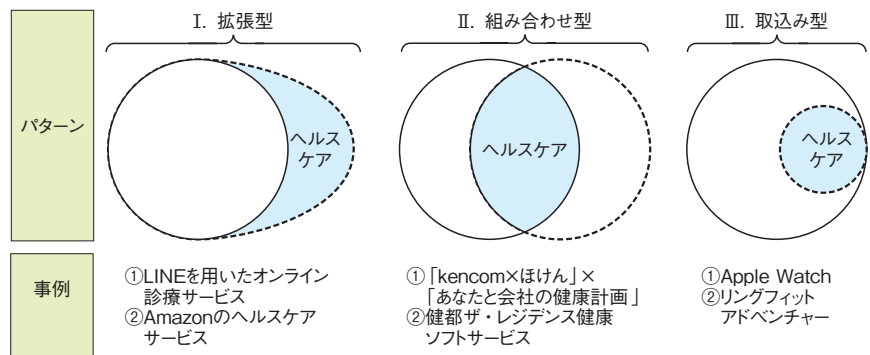
LINEはエムスリーと19年4月に共同設立(出資比率は51:49)した「LINEヘルスケア」で、20年夏をメドにオンライン診療サービスに参入する。LINEは国内だけで8400万人のアクティブユーザーを抱え医療従事者にも浸透したSNSである。LINE

Eを通して、エムスリー会員の医師が診療するサービスを提供する。診察料などの支払いにはLINE Payなどのキャッシュレス決済が可能とすることをめざしている。アマゾンは自社の流通網、リコメンド機能、AIAアシスタント「ア

レクサ」などで構成される世界最大級のECプラットフォームを活用して、総合的なヘルスケアサービスを提供する構想を持っている。アレクサを家庭内での健康コンシェルジュ」と見做し、予防から診断、治療、その後のモニタリングまで一貫通貫でサポート、アマゾンユーザーを徹底して囲い込むヘルスケア・ポートフォリオを構築する。19年10月には、アマゾン社員限定のサービスとしてアマゾン・ケアを立ち上げた。

LINEはSNSで、アマゾンはECで多くの登録ユーザーを抱え、日常的に使うアクティブユーザーが多い強固なプラットフォームだ。これを活かして、消費者にヘルスケアサービスへの新たな接点を提供することで新規参入を果たした。自社は消費者(需要者)とヘルスケアサービス(供給者)をつなぐ。規制上、狭義のヘルスケアサービスを提供することはチャレンジだが、新型コロナウイルス感染症による特定期間や社員限定などの条件で取り組んでいる。

図 ヘルスケアの価値を取り込む3つの新規参入モデル



II. 組み合わせ型 他業種の企業

とヘルスケア事業者とが現在提供

しているサービス・商材を持ち寄り、それらを組み合わせる新しいヘルスケアビジネスに仕立て上げるパターン。DeNAとメットライフ生命は、DeNAのエンタメ系健康増進アプリの保険会社向けバージョン「kencom × ほけん」をメットライフ生命の企業・団体の健康経営を推進するための保険「あなたと会社の健康計画」に組み込んで19年6月から販売している。

また、近鉄不動産、大和ハウス工業、名鉄不動産などの複数の不動産デベロッパーと国立循環器病研究センター、N T T西日本、ドコモ・ヘルスケアが予め不動産物件にヘルスケアサービス「健都ザ・レジデンス健康ソフトサービス」を組み込んで販売する事例もある。

「健都ザ・レジデンス」は吹田操車場の跡地に構想された「北大阪健康医療都市」のなかに建築された。居住者のバイタルデータを北大阪健康医療都市内にある国立循環器病研究センターに送り、同センターのシステムで解析、医療の専門家からアドバイスを受けられるサ

ービスが提供されている。

組み合わせ型の参入は、複数の企業が持つサービス・商材やデバイスリテリを持ち寄って新しい市場を創出する試みだ。「あなたと会社の健康計画」では、健康管理と法人向けの保険という比較的関連性の高い組み合わせで法人の従業員の健康管理ニーズという新しい市場に向けたソリューションとしてデザインしている。また、「健都ザ・レジデンス健康ソフトサービス」では、建物にセンサーや通信機器、管理システムを一括して設計、多くの企業が参画して実験的に地域医療と生活拠点をつなぐサービスを構築することで、居住者の利便性を高めている。

III. 取込み型 すでにある自社のサービスや商材に自社開発のヘルスケア機能を付加するパターン。健康状態をモニタリングできるアップルウォッチやニンテンドースイッチを健康維持のツールとして活用できるアプリ「リングフィットアドベンチャー」がこれにあたる。

アップルは、15年に「アップルウォッチ」をリリース以降、バイ

タル情報を取得するセンサーを搭載し、健康管理のウェアラブルデバイスへと進化させてきた。20年5月時点では、心拍数計測、心拍数急変通知、心電図(一部地域のみ)、心拍異常検知(一部地域のみ)、騒音測定、転倒検知、月経周期の記録などが利用可能だ。フィットネス機能も増強され続けている。加速度計とジャイロスコープ、心拍センサーの情報をもとに、全身の動きをより繊細に検知し、より正確に消費カロリーを把握できるようにになった。

「リングフィットアドベンチャー」はニンテンドースイッチと専用コントローラー「リングコン」を連動させ、体を動かしながら冒険を楽しめるアドベンチャーゲームだ。「リングコン」は柔軟な素材ででき

ており、ゲームをしながらさまざまな腕の筋肉を動かすことができ。さらに、足にベルトでコントローラーを設置することで、足の動きもゲームと連動する仕組みになっている。冒険の過程で自分が移動したり、敵を倒したりしながら、さまざまな筋トレやヨガの動

きができるため、自然とフィットネス効果があり、運動不足解消や筋トレ効果が期待できる。

取込み型の事例は、さまざまな機能を変えることができデバイスプラットフォームにヘルスケアのプラットフォームを取り込むことで、ヘルスケア領域に参入する方法と言える。十分に普及しているプラットフォームであれば、認知される機会も多くなり、ヘルスケアアプリの魅力がプラットフォームの普及にも役立つ相乗効果が期待できる。加えて、継続的に蓄積することでより価値が高くなる利用者個人のバイタルデータをできるだけ早く、多く蓄積することで、利用者のプラットフォームへの依存度を高めていくことが可能となる。

最終回となる次回では、ヘルスケア領域の構造変化の3つの方向性を示すとともに、今回紹介した3つの新規参入モデルと、既存の狭義のヘルスケアサービス・商材が3つの方向性のなかでどのように位置付けられるのか、議論を深めていきたい。