



委託業務実績報告書 〈概要版〉

1) 構築したビジネスモデル

課題

個人や保険組合にとって、**医療費の増大**は重要な課題となっております。中でも**糖尿病とメタボ**は潜伏含め患者数が多く、改善や予防が求められます。しかし、**特定保健指導や生活習慣病重症化予防の指導**については、**参加率・終了率・改善率が低い**という現状があります。

弊社の取り組み

弊社は保険者に対して既に、ウェアラブルデバイスとアプリを活用した特定保健指導サービスを展開しております。昨年度の実績では、3カ月間の保健指導サービスにおいて、参加者の**70%以上が2キロまた2センチの改善**をしております。

ご提案

ICT機器の体験ができ、温泉旅行にも行ける、重症化予防指導プログラムをご提案します。弊社が展開するICTを活用した特定保健指導プログラムの実績に基づき、糖尿病重症化予防の保健指導の新たなモデルを構築し、地域産業活性・健康増進・医療費抑制に革新的なアプローチを提供します。

○ プログラムのターゲットとゴール

ターゲット

糖尿病の発症リスクを抱える人々を対象にし、予防と管理のためサービスを構築します。
既に通院している方でも対象とします。

自助努力による継続的な行動変容

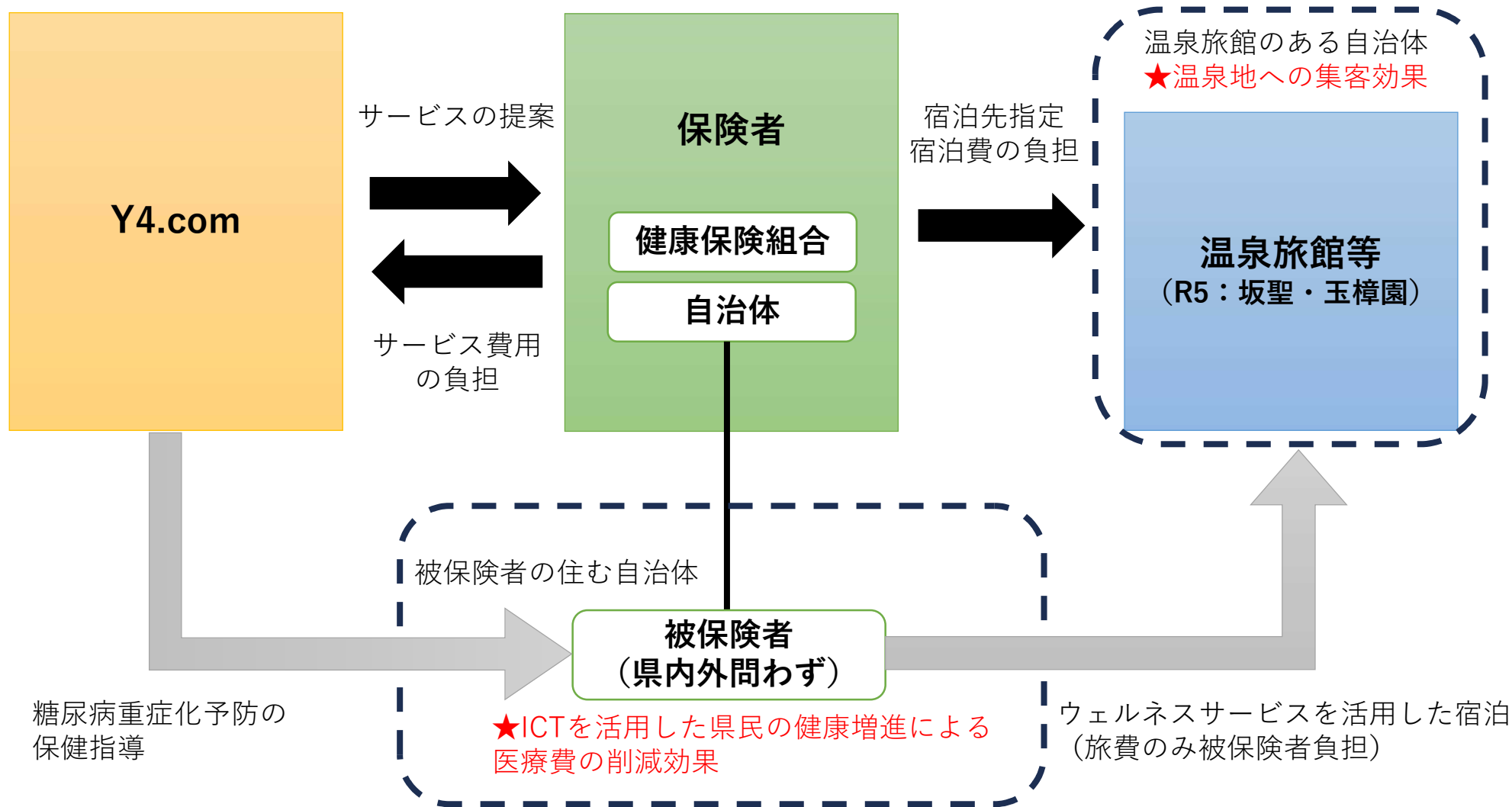
参加者に対して、継続的な行動変容の取り組みを行っていただく為、本サービスは引き続き遠隔支援を行い、前年の健診から翌年の健診まで、アプリを通してフォローします。

体験価値

健診データから、AIによる1年～6年後までの疾病リスク把握をして頂いた上で、指導員の介入の下、体重及び腹囲の改善の取り組みを開始。血圧や血糖値をコントロールする方法について、ICT機器を活用し体験。3カ月間で体重と腹囲において、2キロまたは2センチの改善した上で、HbA1cの0.2以上の改善を目指して頂きます。

1) 構築したビジネスモデル

スキーム図



2) トライアル実証



実施体制

株式会社Y4.com

営業担当 (2名)	事業全体の管理/県及びユーザーからの問い合わせ対応
管理部 (2名~)	事業全体の経費/法務/再委託先への指導等の管理
開発部 (10名~)	システム開発・プラットフォームの運用保守・ 問い合わせに対する調査・改善策の提示
CS担当 (2名~)	メールやアプリを通しての問い合わせへの返信対応
管理栄養士 (2.3名)	保健指導の面談対応・利用者の継続フォロー
再委託先 京都ビジネスアナライズ株式会社	レポート作成のための分析業務
再委託先 株式会社大賀薬局	保健指導の面談対応 ※弊社指導員で対応できない日程の場合のみ

2) トライアル実証

実施期間



参加者は規定の期間内にオンライン面談を、集団ではなく個別に受けるため、初回面談日や中間面談日（温泉旅館宿泊日）など個々にばらつきがある。1月末には必ず指導が終わるよう、募集期間は2023年10月1日～11月8日とした。

2) トライアル実証

実施内容

オンライン型血糖値改善プログラム モニター参加者募集中！

全員にICT機器のプレゼント♪

さらに！**先着25名様限定**で
1泊2日の温泉旅行付きコースもご選択いただけます♪

プレゼント詳細は裏面へ▶





参加条件：BMI25以上で、血糖値にお困りの方
2回のオンライン面談を経て、最後まで取り組んでいただける方
リプレ(針のついた血糖値計測器)を計2回、2週間ずつ装着可能な方
応募受付期間：2023/10/1～2023/10/31 ※枠が無くなり次第終了
応募方法：本webサイトからご希望のコースを選択しお申し込みください
※vitalgainユーザーの方は、[vitalgainアカウント所持]と記載のあるコースをご選択ください。

プログラムの流れ(約3ヶ月)



参加応募 → 1週間後 → リプレ装着 / 体重計測 / 腹囲計測 → 2ヶ月後 → リプレ装着 / 体重計測 / 腹囲計測 → 2週間後 → 終了

温泉コースを選択した方は中間面談を温泉旅館にて行います。

主催：株式会社Y4.com
※本事業は静岡県新産業創成課からの委託事業の中で実施しています
(お問い合わせ)
株式会社Y4.com
Mail: support@vitalgain.jp
Tel: 050 3528 6944

住む人や訪れる人が身も心も元気になる
伊豆地域を目指して



izu Health Care Onsen Innovation Project



★モニター参加者様への特典内容★

1：全員が必ずもらえる特典

ウェアラブルデバイス
「BSband」



体組成計
「Renpho」



血糖値計測の為に
リプレセンサー
(2回分)



全データを一括管理する
アプリ「Vitalgain」
1年間の有料版アカウント



※途中で辞退された場合ご返却いただけます。
※リプレは初回面談前に装着しないでください。
※初回面談前までにアンケートのご協力をお願い致します。

2：温泉コースを選択された25名様ももらえる特典

西伊豆 土肥温泉旅館「坂聖・玉樟園」でのお食事付1泊2日温泉旅行

～夕食の一例～



～お部屋～



～大浴場～



～朝食の一例～



※お連れ様は1名あたり25,000円でご案内いたします。宿泊当日、旅館にてお支払いください。
※温泉までの交通費は5000円まで請求可能です。領収書をご用意ください。
※部屋タイプのアップグレードやコース外のオーダーは別途料金がかかります。

▷ 旅のしおり



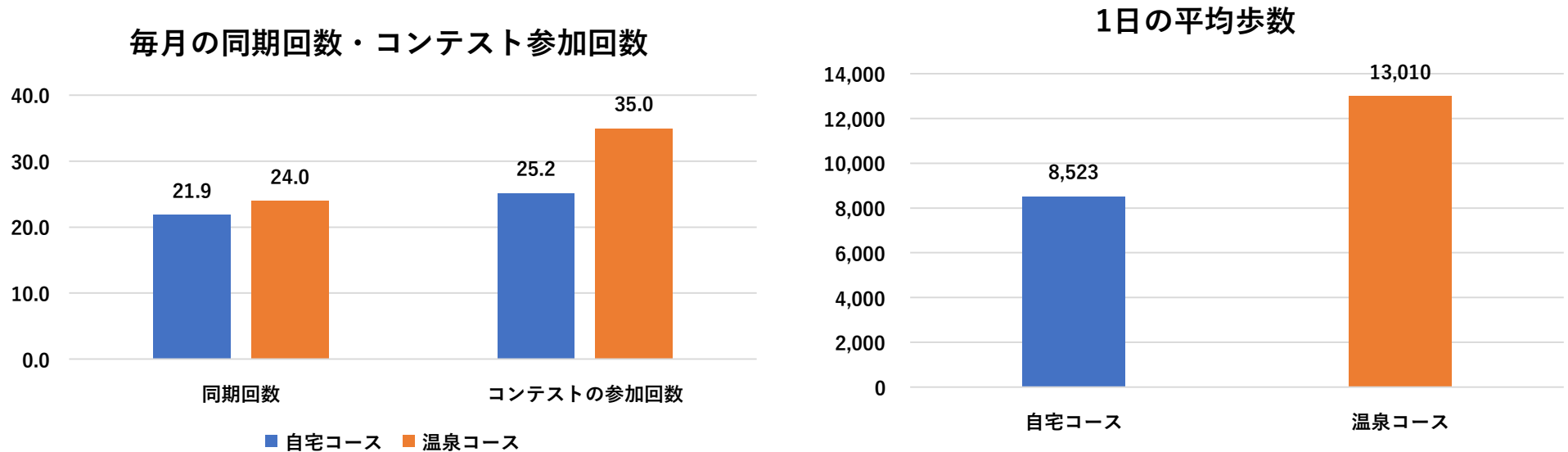
▷ 旅館HP



本プログラムでは、血糖やBMIに課題を感じているVitalgainアプリユーザーを対象とし、2~3ヶ月間で、健康管理アプリとICT機器を使い、「体重-2kg又は腹囲-2cm、かつ推定HbA1c-0.2%」の目標達成を目指す。今回はそのプログラムの実証のため、温泉コース（中間評価で温泉へ行く群）と、その比較データ取得のための自宅コース（中間評価を自宅で行う群）に分けて指導を行った。

2) トライアル実証

検証結果～取り組みへの姿勢～



全参加者の10月～1月の4ヶ月間の平均値を算出すると、

- ・アプリの毎月の同期回数は自宅コースより2.1回多い
- ・アプリのコンテストの毎月の参加回数は自宅コースより9.8回多い
- ・1日の平均歩数は自宅コースより4,487歩多い

など、温泉コースのほうが積極的な参加が見られた。

2) トライアル実証

検証結果～最終結果～

比較項目	女性-温泉	女性-自宅	男性-温泉	男性-自宅	合計-温泉	合計-自宅
年齢	47.67	48.44	53.25	51.83	50.86	50.38
身長	160.57	162.57	170.25	171.58	166.10	167.71
BMI改善幅	-1.21	-0.06	-0.46	-0.23	-0.78	-0.16
グルコース値の改善	-0.67	1.60	-1.25	-2.00	-1.00	-0.50
体重の改善	-3.17	-0.14	-1.30	-0.68	-2.10	-0.45
腹囲の改善	-2.73	1.47	-0.50	-1.20	-1.46	-0.06
推定HbA1cの改善	0.00	0.13	-0.03	-0.03	-0.01	0.04
差分・血糖値平均 (mg/dL)	-0.64	0.24	-3.36	0.54	-2.68	0.46
装着率比較	0.11	-0.05	0.00	-0.02	0.04	-0.03
2 扣 or 2cmの改善率					86%	48%

- ①年齢及び身長から温泉群及び自宅群の差はほとんどありません。
 ②BMIの改善は温泉群が自宅群の約4.8倍
 ③グルコース値の改善は温泉群が自宅群の2倍
 ④体重の改善は温泉群が自宅群の約4.6倍
 ⑤腹囲の改善は温泉群が自宅群の約24倍
 ⑥HbA1cの改善は温泉群は改善、自宅群は約4倍悪化
 ⑦血糖値平均の改善は温泉群は改善、自宅群は約5.83倍悪化
 ⑧装着率の変化は温泉群は上昇。自宅群は約1.33倍の装着時間の短縮。
 ⑨2 扣or 2 cmの改善率は1.79倍です。

これらの点を踏まえて、温泉群は自宅群に比べて、BMI、グルコース値、体重、腹囲、HbA1cの改善、そして血糖値平均の改善装着率の変化において顕著な効果を示しています。

2) トライアル実証

検証結果～ビジネスモデルの有効性～

【1.旅館パートナーとの関係性】

本プロジェクトのパッケージとしては、血糖改善のプログラム×温泉の企画の中で重要なパートナーとなる旅館に対して、メリット（簡単に手間がかからず集客できること、売上が見込めること）を感じてもらい、継続してパートナーとして企画に協力してもらうことがまず第一歩であった。

その中で、今回の実証では運用面について最初は苦労したものの、

- ・ 同伴者を連れていきたくなる料金体系として、もともと1名25,000円のプランのみだったが、お食事内容が変わるが料金が安くなる9,800円のプランも用意をしたこと
- ・ 旅館の周囲のウォーキングマップを作成したこと

など協力した体制で運用を行うことができた。

最終的には旅館にとって収益も上がり、“またぜひ参加したい”とっていただけたことは、今後のビジネスモデルの展開の1歩としては非常に期待できることだった。

【2.宿泊者との関係性】

温泉コース参加者とは、保健指導員、プロジェクト担当、旅館の仲居さんなど、関わる企画側の人間が自宅コースよりも多く、その印象として丁寧な対応で真面目に企画に参加していただく方が多かった。

実際に、全参加者の10月～1月の4ヶ月間の平均値を算出すると、

- ・ アプリの毎月の同期回数は自宅コースより2.1回多い
- ・ アプリのコンテストの毎月の参加回数は自宅コースより9.8回多い
- ・ 1日の平均歩数は自宅コースより4,487歩多い

など、温泉コースのほうが積極的な参加が見られた。

2) トライアル実証

検証結果～ビジネスモデルの有効性～

【3.健康保険組合や自治体への提案】

今回は実施スケジュールがタイトな関係でお断りされたが、実証結果を踏まえて運用面も実績も固まった上で提案をしていくことで、既存顧客（特定保健指導や介護予防での導入先）へのパッケージの提案や新規顧客への提案も前向きに進められると考える。

また前例のない珍しい取り組みであることから、先進的な取り組みに興味がある健康保険組合や、ICT化を進めていきたい自治体で特に展開が見込める。

自治体や健康保険組合での導入が進んだ先には、日本の温泉と保健指導に興味のある海外の市場でも展開が見込める。

【4.さらなる展開に向けての改善点】

✓ 機器利用マニュアルを簡潔にまとめること

-利用機器が多く、指導員への問い合わせが多かった。指導員ではなくアプリ内からのCSへの問い合わせへ誘導したり、よくある質問については事前にマニュアルへ載せておくなど工夫が必要

✓ 旅程調整の運用を検討すること

-今回は営業担当が間に入って宿泊者と旅館を繋いだが、直でやり取りができるよう、予約システムの活用など双方にメリットのある形で検討が必要。

✓ 募集方法を検討すること

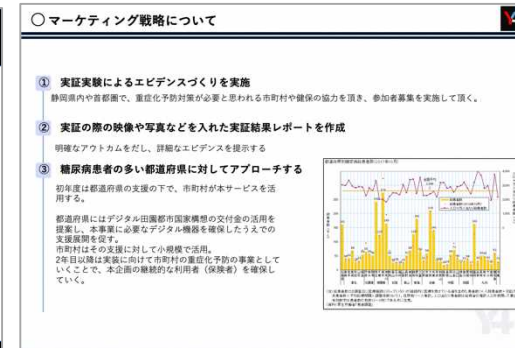
-今回はスケジュールの関係で明確な参加基準を満たしているかどうか（BMI25以上、HbA1c7以上など）事前にチェックすることができなかった。血糖に問題があり、中でもBMIの高い人に確実に絞って、このプログラムを提供できるよう（参加者からも保険者からも弊社からもメリットになる層へ提供できるよう）、募集段階での絞り込みは方法を検討する必要がある。

3) マニュアル



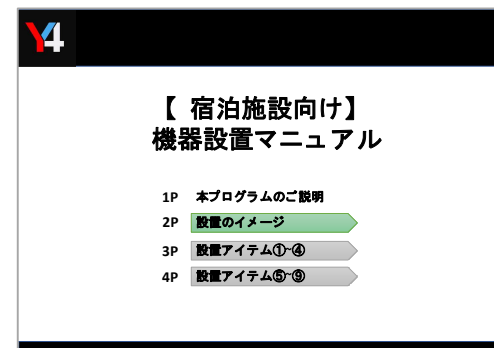
[保険者向けご提案資料]

健康保険組合や自治体へ提案をする際の資料で、プログラムの流れ、マーケティング戦略、ビジネスモデル、企画参加のメリット、実証実績（今回のICOIプロジェクトでの結果）などを記載している。



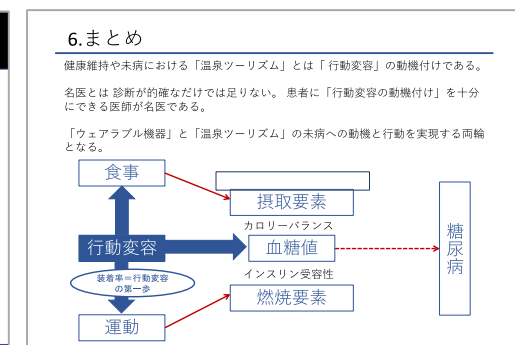
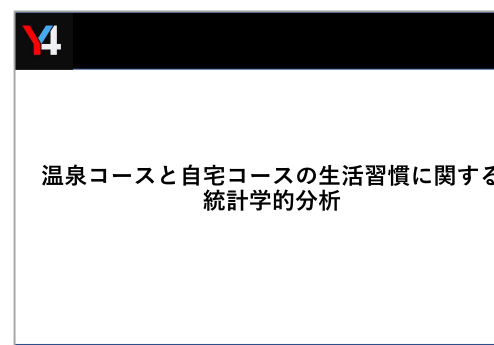
[宿泊施設向け機器設置マニュアル]

協力してプログラムを実施する温泉旅館に向けての、機器設置のマニュアルで、機器の説明や設置の際の注意事項を記載している。



[温泉コースと自宅コースの生活習慣に関する統計学的分析]

[保険者向けご提案資料]でも触れている実証結果の詳細。38名中、データクレンジングを経て28名となったデータ（温泉コース7名、自宅コース21名）から、生活習慣に関する分析を行った。体重、腹囲、血糖値において温泉コースのほうが期待できるという分析結果となっている。



4) 考察

① 実証実験によるエビデンスづくりを実施 ✓

静岡県内や首都圏で、重症化予防対策が必要と思われる市町村や健保の協力を頂き、参加者募集を実施して頂く。

② 実証の際の映像や写真などを入れた実証結果レポートを作成 ✓

明確なアウトカムをだし、詳細なエビデンスを提示する

③ 糖尿病患者の多い都道府県に対してアプローチする [今後の展望]

初年度は都道府県の支援の下で、市町村が本サービスを活用する。

都道府県にはデジタル田園都市国家構想の交付金の活用を提案し、本事業に必要なデジタル機器を確保したうえでの支援展開を促す。

市町村はその支援に対して小規模で活用。

2年目以降は実装に向けて市町村の重症化予防の事業としていくことで、本企画の継続的な利用者（保険者）を確保していく。

