

① 受益者個人

健康維持・増進は個人のQOLの向上に役立つ(本来は、個人が負担すべき)
but 個人が健康維持にお金を払うという意識に乏しい(一部にフィットネスや健康食品に対する投資あり)

→ 健康価値の「見える化」

- ・個人に対する啓蒙普及(現状と行動変容による結果の提示、将来のQOL低下予測の提示など)
- ・健康価値を実感している対象への集中的アプローチ(初期段階では、「ポピュレーション・アプローチ」より効果的?)
- ・個人が行動変容を継続しやすいプログラムの提供(一過性で終わらないための工夫)
- ・健康であることの金銭的メリット(デメリット)の提供
(e.g. 個人の医療保険・生命保険、保険者による医療保険料率を健康状態に応じて差異化)

② 保険者(企業、自治体)

・医療(介護)費の増加を抑制するための予防措置として実施
・従業員(住民)のQOL向上による生産性の上昇、イメージアップ
but 目の前の財政の逼迫する中、十分な予算が充当されない(特定検診・保健指導におけるモラルハザード問題)

→ 先進的(危機意識を持つ)保険者との連携

- ・先行した企業・自治体での成功事例(費用対効果の明確化)
- ・社会全体で健康価値を評価する仕組み(e.g. 健康会計、環境のアナロジー)

③ グーグルモデル

・新製品・サービスのテスト・PRのために企業等が支出
・収集(無名化)された情報の二次利用による収入
but EHR/PHRを構成する参加者が少ないため、メリット小

→ EHR/PHR間の連携・拡大

- ・連携による規模拡大により、クリティカルマスを超える集積を形成(「接続性の担保」が必要)
- ・二次利用サービス提供者との連携(「二次利用ルールの確立」が必要)

④ その他???

・新たなポケットの創出が必要

→ 例えば

- ・サービス提供者(フィットネス、食事、医療機関など)が、自身の本業のサービス・魅力向上のために提供
- ・出産時に生涯にわたるEHR/PHRの登録権をプレゼント(両親・祖父母)

関係者が協力して

- 健康維持に対価を払う機運の醸成
 - 「規模と範囲の経済」の実現によるコスト削減と豊富なサービスの提供
 - 複数のポケットの活用による個々の負担軽減
- を実現する新たなビジネスモデルの構築が必要！！