



鈴木誠二
株式会社ウェル・ビーイング
代表取締役社長
名古屋大学大学院農学研究科博士課程修了後、看護専門学校講師を経て、1986年、株式会社テルモ入社。山梨医科大学大学院生、(株)テルモ生物評価センター主任研究員を経て、2001年、株式会社ウェル・ビーイングを設立し、代表取締役に就任

健康保険組合の医療費は確実に減らせる

保険組合特化型コンサルティングで、医療構造の健全化を目指す

目覚ましい医療技術の進歩に比例して加速する高齢化社会。低迷する日本経済の中、医療費は莫大に膨れ上がり、企業における健康保険組合への負担も増すばかりだ。こうした現状に対して、予防医療の観点から健康保険組合向けコンサルティングという前例のない取組みで国内医療の健全化を目指す、株式会社ウェル・ビーイング。「医療機関依存型の現状から、自立(自律)型へシフトすることで、日本の医療構造の改善に貢献したい」と語る鈴木誠二社長に、我々を取り巻く健康問題とその改善策について話を聞いた。

日本医療の危機的状況から、会社設立を決意

「日本の健康保険組合は危機的状況にある」

株式会社ウェル・ビーイング創業者の鈴木誠二社長は、増え続ける医療費問題を抱える健康保険組合に対して警鐘を鳴らす。

従業員と企業が相互に保険料を負担し、従業員の福利厚生を充足させる目的で設立された健康保険

組合だが、そのほとんどが赤字に陥っている。高齢化の影響から国民医療費は年々増加。今や約三十三兆円に膨れ上がり、十年後には八十兆円を超えるとも言われている。こうした状況を招いた理由を、鈴木社長

は「健康保険組合に本来の意味でのプロがいなかったため」と断言する。起業の背景には、日本医療が抱える重大な問題があった。

大手医療機器メーカー・テルモ株式会社で、十六年間医薬品の開

その上で、マイケル・E・ポーターが唱える『質の高い医療は低コスト』の具現化を経営者層に提言しています」(鈴木社長)

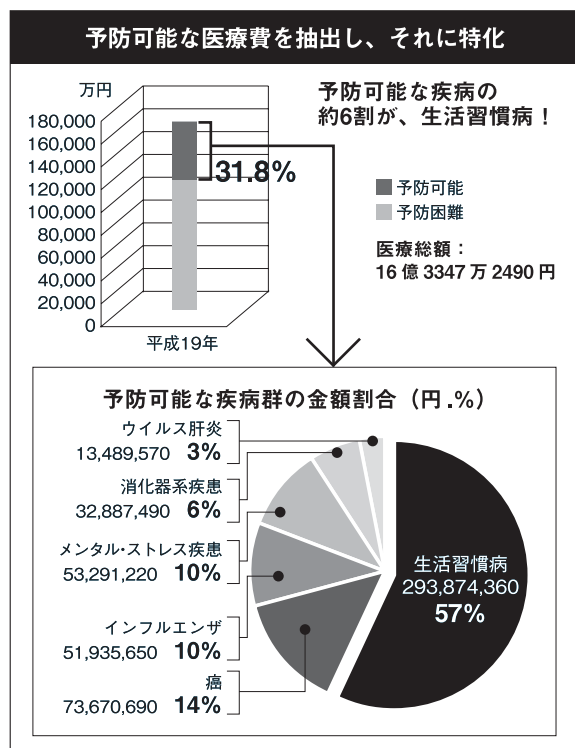
社員の健康意識を高め、疾病リスクを抑制

過剰でも不足でもない適切な健診を行うことは、受診者自身が健康状態を把握する上で重要である。しかし、それ以上に重要なことは、問題があった場合にそれを放置し

ないことである。そこで同社では、自立(自律)的な健康行動や受療行動を促す「気づき」を引き出すためのサポートも行っている。

「企業の生産資本の七十五%は人的資本、つまり従業員です。人的資本を最大限に活かす為には、従業員一人ひとりの健康維持が不可欠。その第一歩として、従業員が健康維持へのプライオリティーを高めることが重要です」

企業のCSR(社会的責任)やリスク管理の観点からも、自律的



図を見ても分かるように、全体の3割、実に5億円の医療費が予防可能である。そのうちの6割が生活習慣病であることから、いかに普段の行動が健康にとって大きなウエイトを占めているかがうかがえる(A健康の解析事例)

発に携わっていた鈴木社長は、学会でアメリカを訪れた際、日本の医療費が異常なまでに高額である事を知った。さらに日本の医療経済は破綻しているのではと危機感を覚え、予防医療の必要性を痛感したという。

「日本は欧米に比べて予防医療への認識がまだまだ甘いと言わざるを得ません。その原因の一端に、国民皆保険制度への過度の依存があります」(鈴木社長)

二〇〇一年五月、健康保険組合向けコンサルティングという、独自のビジネスモデルを構築した鈴木社長は、「健康保険組合の経営の効率化を通じて、従業員とその扶養者の健康に寄与し、日本の医療構造を健全にすることが我々の使命である」と並々ならぬ決意を持って語る。

健診項目の見直しもたらす圧倒的なコスト削減効果

「多くの健康保険組合は、これまで本当の意味での『経営』をし

な健康維持は極めて費用対効果が低い。

「人間は、肉体はもちろんのこと、精神面、経済面など多様な要素がバランスを保ってこそ健康でいられます。そのためのアドバイスには医学や疫学だけでなく、社会科学や経営学など、多様な知識が要求されます。残念ながら、現状の健康保険組合にはそのような人材は稀ですので、我々がプロのシンクタンクとしてバックアップしていきます」(鈴木社長)

well-beingが目指す医療構造の健全化

「多くの日本人は病気になる前から病院に行き、治療や薬によって健康が維持できると考えています。しかし、本来は病気になる前に

「多くの日本人は病気になる前から病院に行き、治療や薬によって健康が維持できると考えています。しかし、本来は病気になる前に」とが重要なのであって、いかに人間が本来持っている免疫力や自然治癒力を高めるかに焦点が当てられるべき。well-beingは健康であることのメリットを、今一度皆さんに認識して欲しい」(鈴木社長)

企業経営者としての顔以外に、

ませんでした。経営努力をせずとも資金が確保できるため、健康管理に対する費用対効果比という発想が起りにくかったことが原因と言えるでしょう。保健事業費の約八割を占める健康診断も、どのような健診項目がその人にとって最低限必要か?といった視点からは行われていませんでした。我々は、健康管理を行う上でROI(リターン・オブ・インベストメント)とQOL(クオリティー・オブ・ライフ)の二つの観点から、健診の目的が最も効率よく達成される健診メニューを提案しています」(鈴木社長)

実際、同社の提案を導入したある大手化粧品会社は、健診項目の見直しによって、年間1400万円もの健診費用の削減に成功している。

「保険料は企業の総労務費と従業員の給与の一部から出し合う『経費』です。企業である以上、最小の費用で最大の効果を生み出すのは当然のこと。我々はまず、保険給付費と健康診断のデータを分析し、数字から問題点を明確にします。

鈴木社長は二〇〇六年にNPO法人「からだところの発見塾」を設立し、学校教育の現場でも活動している。農学博士の学位も持ち、基礎的な医学知識はもちろんのこと、心理学や統計学にも造詣が深い。そのノウハウをもとに、健康保険組合への経営コンサルティングだけでなく、執筆活動やメンタルヘルスをテーマとした講演会などフィールドを選ばない積極的な活動を続けている。

「将来起こりうる医療費増大への懸念が、現在の消費不振の一因に繋がっていると考えます。健康への意識改革を通じて治療中心の医療構造を、予防中心へとシフトさせる。そのことで医療費の削減を具現化し、国民の医療保障に対する不安を軽減したいと考えています」(鈴木社長)

二〇一〇年四月、大手サービスプロバイダーと事業提携し、その活動範囲を全国に広げる株式会社ウェル・ビーイング。鈴木社長の熱意が、日本企業、ひいては日本を元気にしてくれることを願ってやまない。