

パワボの補足です。

創業のきっかけは、看護学生 1 年の時の糖尿病患者さんとの出会だった。足壊疽の患者さんは 10 年以上健診を受けていなかった。怖い病気であり、生活習慣病が個人の人生に大きな影響を与えらると思った。さらに驚いたのは、その方の人工透析の費用が年間 600 万円。私たちの税金や保険料まで使われており、生活習慣病は社会にとっても大きな影響を与えていた。なぜ健康診断を受けていないのか。しかも、健康診断を 1 年以上受けていない日本人は 3600 万人もいるというではないか。私はこのような方々を「健診弱者」と定義付け、誰もが気軽に健康の気づきを得て、生活習慣病予防と医療費抑制をミッションとする取り組みをしていきたいと決意した。

大学 3 年になると米国 Mayo

Clinic への研修の際にたまたま入ったウォルマート（スーパーマーケット）の中で、ミニッツクリニックを発見した。ナースプラクティショナーがワクチン接種や風邪薬の処方、健診等を提供しており、日本でもこのようなサービスが提供していきたいと思った。ただ、日本の法律の中で、どのようにしたらいいか、アイデアはなかった。

東京大学病院の看護師として糖代謝内科に勤務しながら、東京大学医療政策人材養成講座に通って、ビジネスプランを作っていた。当時は、エキナカ保健室という構想で、通勤や通学、買い物の途中に、ちょっと立ち寄り、ちゃんと健康をコンセプトとした、駅での健康支援サービスを考えていた。そして、安い・早い・手軽な健康チェックへのニーズに対応するために、自己採血であれば医療行為にならず、コストを抑えることができることがわかった。

そして、サブカルチャーのメッカ、中野ブロードウェイで、ワンコイン健診を開始。予約・保険証不要、1 項目 500 円からその場で結果がわかる。20 年以上健診を受けておらず、奥様とたまたまいらっしやった 50 代の男性の方は、血糖値が 600 以上もあった。お聞きすれば一日 6 リットル以上もの水分摂取。しかし、それが糖尿病の症状だとはわからなかったのだ。正しい知識や定期的な健康診断の機会の重要性を改めて思い知らされた。この方はすぐに入院して 3 ヶ月で HbA1c は 18 から 6 に改善して一命を取り留めた。このような方が沢山おり、ケアプロがなかったらどうなってしまったのだろう、と思った。

しかし、東急横浜駅店やイオン与野店などは、保健所の行政指導で撤退した。自己採血検査の法的な位置づけが明確ではなかった。それでも、諦めきれず、仲間たちと創意工夫していった。店舗ではなく、催事であれば OK という自治体もあり、エキナカやスーパー、ショッピングセンター、パチンコ店、フィットネスクラブ、ドラッグストアなど様々なところで催事開催をしてきた。

2013 年、産業競争力会議で「ワンコイン健診の普及」が提言され、2014 年 4 月に検体測定室のガイドラインが厚生労働省から出された。2014 年 11 月時点でケアプロ以外の検体測定室は 700 箇所を超え、ケアプロの取り組みが制度を動かした。ケアプロは今後 5 年間で 50 箇所程度の店舗を駅周辺に出店していく。2015 年 1 月に小田急登戸駅にまず出店する。そして、インドなど海外展開も視野に入れている。

ケアプロとは、革新的なヘルス「ケア」サービスを「プロ」デュースして健康的な社会づくりに貢

献する会社。ワンコイン健診に続き、新しい取り組みとして訪問看護もスタートした。きっかけは被災地で孤独死の問題に直面したことだ。在宅医療充実が必要であり、24時間対応できる訪問看護ステーションを増やしていくことを決意した。

24時間対応のために体力があり、独身が多い、若い看護師の力が必要だ。しかし、ベテラン看護師でなければ訪問看護は出来ないというのが常識。ケアプロでは新卒も採用し、300万円ほどの初期教育費用をかけて、中長期的に投資回収できるモデルを作った。また新卒教育プログラムを聖路加国際大学と一緒に他の訪問看護ステーションに情報発信するセミナーを開催している。

さいごに、「儲かるか、制度に触れないか、ではなく、本当に社会に必要か」。そのために、儲からないと思われることでも予算をつけ、儲かるようなビジネスモデルを作り、制度に壁があるならば、制度を変えていくくらいのリーダーシップを発揮していく。それが医療のプロフェッショナルである。

川添高志