

2018年9月3日

**月刊「近代中小企業」への当社製品  
遠隔健康支援サービス「CARENA（カレナ）」掲載の件**

当社製品「CARENA（カレナ）」※についての紹介記事が、月刊「近代中小企業」2018年9月号に掲載されました。同誌は、中小企業経営者および経営幹部を読者とした発行部数15,000部の会員向けビジネス情報月刊誌です。

※CARENA(カレナ)とは、メディカルフィットネスを提供する医療機関の健康運動指導士が、利用者一人ひとりの目標や心身の状態に合わせて運動指導を行うNSDが自社開発したサービスです。NSDでは、CARENA(カレナ)のサービスのオプション機能である、ポイント取得や健康に関するアンケート回答機能を利用して、社員の健康に対する意識の向上に向けた活動を行っています。

本件に関するお問合せ先

株式会社NSD CARENA（カレナ）担当

TEL 03-3257-1095 FAX 03-3257-1096 E-Mail [support\\_wellness@nsd.co.jp](mailto:support_wellness@nsd.co.jp)

2018.09.

September

▶▶▶▶▶ 巻頭・インタビュー

# 個人に見合った運動指導の 動画配信で健康経営を支援

働き方改革と健康経営はセットで考えていくべき課題であるが、健康を目的に経営をしているわけではない。健康を維持することで仕事の効率が高まり、より良いプランやアイデアが出てくる。それを従業員に気付いてもらう取り組みこそが、健康経営のあるべき姿なのだ。

ただし、健康経営が上から指示された取り組みであれば「やらされている感」を持ち長続きしない。従業員が健康経営の大切さに気付いて、自らが進んで実践していかなければならない。つまり、企業側はそのためのサポートを遂行しなければならないのだ。今、それをビジネスチャンスと捉えて様々な企業が健康経営に関する商品・サービスの開発に着手している。

そこで今回は、医療法人とコラボレーションすることでメディカルフィットネス（予防医学の見地に基づいた運動プログラム）で生活習慣の改善をサポートする「遠隔健康支援サービス「CAReNA」、を世に送り出した「株式会社NSD／ビジネス開発本部」の生田目俊雄氏と高橋克典氏にインタビューを試みた。

**編集部**／遠隔健康支援サービス「CAReNA」（以下、*カレナ*）は「医療機関と連携してクライアント先の従業員の方に、スマートフォンを通して生活習慣病の予防、健康維持、増進を目的とした運動指導を提供するサービス」と承っています。このインタビューでは、その開発の経緯や利活用の方法などをお伺いしたいと思います。

まず、お二人が所属する「ビジネス開発本部」の概略から教えてください。また「CAReNA」とい

う商品名の由来などもお願いします。

**生田目**／私たちが所属する「ビジネス開発本部」は「医療・ヘルスケア・教育」関連の自社製品の研究開発を行っております。

弊社は、システム分析・設計の受託やプログラム開発の受託がメイン業務になりますが、自分たちが手掛けたものを直接エンドユーザーの方々で使用してほしいという気持ちを具現化するのが、ビジネス開発本部になります。

## システム開発スキルと医療スキルのコラボレーション

【Interviewee】

株式会社 NSD ビジネス開発本部  
ビジネス開発部医療・ヘルスケアグループ

グループマネージャー  
生田目 俊雄  
コンサルタント  
高橋 克典

【Interviewer】

近代中小企業編集部  
大崎哲也

### 株式会社 NSD（東証一部）

業務内容／システム分析・設計の受託、プログラム開発及び受託、コンピュータ室運営管理、ソフトウェアプロダクト  
本 社／東京都千代田区神田淡路町  
2-101 ワテラスタワー  
設 立／1969年4月  
資本金／72億5千万円  
売上高／580億80百万円（連結）  
2018年3月期

高橋「CARENA」とは、ローマ神話で人間の健康を守る女神とされる「Carina（カルナ）」を由来としており、「a」を入れることで「Care（ケア）」するという意味を掛け合わせています。

編集部「何年ほど前から、医療やヘルスケアに関するビジネスに着手したのですか。」

生田目「約9年前にビジネス開発本部を立ち上げ、当初は、太陽光や風力発電などの再生可能エネルギーを使い環境負荷を抑える次世代環境都市設計、エネルギーや交

通をITを利用して制御し無駄をなくす取り組みなど、所謂スマートシティ系のシステムにも感心がありました。

その後、紆余曲折を経て選択と集中をして最終的に医療・ヘルスケアと教育にターゲットを絞ったのが5年前になります。

編集部「では、そこからどのような経緯で「カレナ」の開発へとつながったのですか。」

生田目「昨今の健康ブームがベールにあるのももちろんですが、医療法人社団「和風会」（石田信彦

理事長）との出会いが大きく影響しています。6年ほど前に現在の「カレナ」とは別のモデルを開発していたのですが、それを、あるビジネス展示会に出展した際に、和風会の関係者の目にとまったのがはじまりです。

弊社のサービスが面白いと興味を持ってもらい、お互いにもう少し詳しく話を聞いてみたいということになり、石田信彦理事長も同席されていたことができました。

そこで、弊社の持つシステム開発のスキルと和風会の持つ医療機関としてのメディカルフィットネスの専門スキルをコラボレーションさせて「社会に役立つ事業を推進させたい」という思いに至ったことが共同開発の出発点です。

編集部「共同開発がスタートしましたが、和風会の持つ医療スキルの特徴を教えてください。」

生田目「和風会は、多摩地区の青梅・所沢エリアを中心に超高齢化



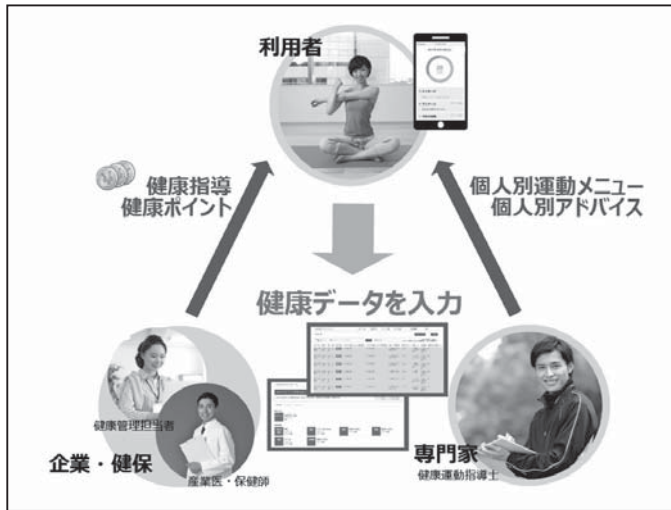
医療法人社団「和風会」  
http://www.wafukai.or.jp

社会を見据えて、日常の健康増進から疾病予防、病気の治療と介護、病後のリハビリと介護、医療・保健・在宅ケアの専門施設をバランスよく整備している医療法人で、特に、予防から治療まで出来る限り薬を使わず、有酸素運動を中心とした療法を用いた医療活動に特徴があります。

これは、まさに弊社が求めているスキルであり、利用者と企業と専門家が三位一体となった健康経営に関わる商品・サービスの核になると確信しました。



図1 ヲカレナ、のメディカルフィットネス



〆カレナ、の主なサービス内容

▶ 個人別運動メニューをわかりやすい解説付き動画で提供

- ・肥満予防
- ・生活習慣病予防
- ・ロコモティブシンドローム予防

▶ 自身の健康状態を毎日記録しグラフで管理・確認

- ・体重、血圧、脈拍、運動、歩数

▶ 毎日の生活状況を確認

生活リズムや運動状況などの簡単な質問に回答し健康運動指導士と情報を共有

▶ 健康運動指導士によるアドバイス・相談

健康コラムの配信や健康運動指導士とのメッセージ交換

▶ 健康ポイントでインセンティブ強化

健康的な取り組みにポイントを付与しランキング表示で自分の順位を把握し、貯めたポイントは健康商品との交換が可能



日付	ポイント	残り
2018.09	460pt	117pt
2018.08	341pt	238pt
2018.07	420pt	117pt
2018.06	405pt	132pt
2018.05	290pt	405pt

編集部/〆カレナ、のサービス内容を教えてください。

サービスの核は、提供者と利用者の人間同士の信頼関係

〆カレナ、の基本で、それをまとめたものが図1になります。〆カレナ、では、医療機関と連携して行う生活習慣病の予防、健康維持、増進を目的とした運動指導が、個々の体質や体力、症状に

生田目/前述した「利用者」と企業と専門家が三位一体となった健康経営に関わる商品・サービス」が

携して行う生活習慣病の予防、健康維持、増進を目的とした運動指導が、個々の体質や体力、症状に

合わせて受けられ、最適な健康づくりが可能となります。また、専門家(健康運動指導士)とは、医療関係者と連携して個人の心身の状態に応じて、安全で効果的な運動を実施するための運動プログラムの作成や指導計画の調整などを行える資格者で「公益財団法人健康・体力づくり事業財団」

編集部/同じようなサービスを提供している同種のシステムもありますが、差別化や強み、また逆に他社で見習うべき部分などがありましたらお聞かせください。

から認定登録され、フィットネスクラブや病院、介護老人保健・福祉施設などで活躍しています。





運動指導例

生田目／他社では、栄養指導という切り口のサービスを実施しているケースが多く見受けられます。また、運動メニューを解説付き動画で提供するメインサービスですが、実際に他社でも同様のサービスを配信しています。

ただし、パーソナルなものではなく、例えば、腰痛に効く、肩こりに効くストレッチという、具体的な配信になっています。『カレナ』の強みは、和風会とジョイントすることでメディアカルフィットネスの専門家と利用者個人が

なることができ、一人ひとりの目標や心身の状態に合わせて、医学的知見に基づいた運動指導が受けられる点にあります。また、同アプリで、全従業員向けの健康ポイントサービスを提供することができ、リスク層から健康層まで幅広い健康施策が提供できます。

高橋／さらに、弊社は脳科学の産業応用に関する新会社に出資しており、将来は脳活動を計測して、心の健康維持に役に立つサービスも提供したいと考えています。

編集部／実際に『カレナ』を活用している企業の事例データなどをお聞かせください。

生田目／『カレナ』のご契約は従業員数10名以上からになります。したがって、小規模な企業でもサービスの提供が可能です。クライアント数も順調に増加しており、約半数は小規模な会社様にご利用いただいております。

『カレナ』がターゲットとする年齢層は、特定健康診査（メタボ

健診）や特定保健指導の真っ直中にいる40～60歳代に加え、35～39歳の予備軍も含まれます。さらに、筋力の低下に伴うリスクを抱えるシニア世代の方々にも、ご利用いただきたいと考えています。

企業によっては、『カレナ』を幹部社員に活用してもらっているケースもあります。これは、社内のキーパーソンに倒れられては困るという企業におけるリスク管理のひとつと言えます。

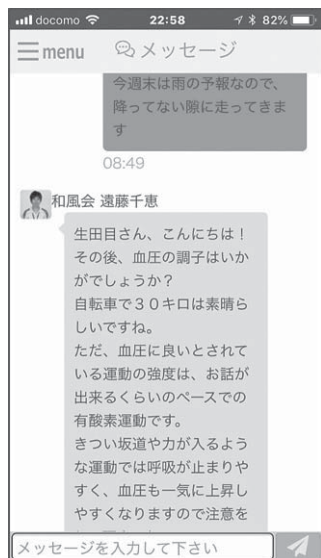
高橋／昨今、AIの将来性が話題になっていますが、不特定多数をターゲットにするのであればAIに判定を委ねるもいですが、医療の場合は、提供者と利用者の人間同士の信頼関係が求められます。『カレナ』の利用者には左写真のような個々人の状況に合わせたアドバイスが専門家から送られる

てきます。また、利用者からの相談もできます。

編集部／最後に、読者へメッセージをお願い致します。

生田目／健康経営の推進は、やはり従業員の皆様の自覚が大切です。間違いなく、健康でいることが会社や家族、個人の幸せにつながります。

弊社では、総労働時間の削減や柔軟な働き方への対応に加え、健康管理の一環として『カレナ』を活用し、健康経営優良法人（ホワイト500）の認定をいただきました。今後もお客様にサービスと活用事例をご提供することで「健康経営」の普及と、皆様の幸せのお役に立てるよう、チャレンジを続けていきます。



専門家からのアドバイス

