

超高齢化社会における健康長寿ビジネスとは？—海外最新事例から見た方向性



MITSUI & CO.
GLOBAL STRATEGIC
STUDIES INSTITUTE

三井物産戦略研究所

技術・イノベーション情報部 加藤貴子 澤野健史

産業社会情報部 大西勝

Summary

- 高齢者の健康的な生活および経済的な安定を支える「健康長寿ビジネス」への注目が高まっている。
- 健康寿命¹延伸に貢献する抗老化サプリメント、健康長寿を支えるウェルネスサービス、テクノロジーを活用した高齢者向けの新たな金融サービスの成長が見込まれる。顧客の利便性を考えると、分野を超えた統合サービスの構築が求められる。
- 健康長寿ビジネスの成長に必要な要素としては、サービスの信頼性確保、リアルとオンラインの最適化、高齢者向け製品・サービスの個別化、高齢者の意思尊重、家族・介護者との連携などが挙げられる。本ビジネスの成長により、高齢者視点を生かす健康長寿社会の実現を期待したい。

目次

1. はじめに	2
2. 健康長寿の実現に向けた抗老化製品の開発	3
2-1. 活発化する抗老化領域の概況	3
2-2. 老化の特徴に直接アプローチする新しい抗老化サプリメントの事例	4
2-3. 抗老化サプリメントの普及に向けた課題と今後の見通し	8
3. 健康長寿を支えるウェルネスサービス	10
3-1. 健康長寿を支えるウェルネスサービスの概況	10
3-2. 高齢者特化型クリニックチェーン、先進的な在宅支援サービスの事例	10
3-3. 課題と今後の見通し	13
4. 健康長寿を支える金融サービス	14
4-1. 健康長寿を支える金融サービスの概況	15
4-2. 先進的な高齢者向け金融サービスの事例	15
4-3. 今後の課題と見通し	16
5. 健康長寿ビジネスの成長に向けて	18

¹ 健康上の問題で日常生活に制限のない期間を指す（出所：[内閣府ウェブサイト](#)から引用）

1. はじめに

WHOによると、2030年までに、世界の人口の6人に1人が60歳以上となり、60歳以上の人口は14億人に達すると予測されている²。先進国の中で高齢化率がトップの日本は、総人口に占める65歳以上の人口の割合が、2023年には29%³にのぼり、総人口減少と高齢者増加により、2038年には33.9%で3人に1人が高齢者となる見込み⁴である。世界的に高齢化が加速する中、国連は、2021～2030年を「健康な高齢化の10年⁵」と位置付け、高齢者とその家族の生活の向上や、エイジフレンドリー⁶な地域社会の構築を目指している。健康長寿とは、「身体的・精神的・社会的な健康を維持すること」を指す。近年、老化のメカニズムを解明することで、若返りや老化制御を追求する抗老化研究が進展しており、高齢者の健康的かつ自立した生活を支える健康長寿ビジネスへの期待が高まっている。

高齢者は、退職前後の時期に、住まい・お金・健康・つながり・移動・労働などに不安や悩みを抱えている（図表1）。健康長寿の実現には、これらの不安に寄り添い、高齢者が健康的な生活を送り、経済的に安定することが重要となる。本稿では、退職前の層から老年期⁷の高齢者を対象とした健康長寿に関連する新たなビジネスに注目し、富裕層にとどまらず広範なマスマーケットをカバーする製品やサービスに焦点を当てている。

第2章では、抗老化研究から生まれた最新の抗老化製品（サプリメント）、第3章では、増加する健康長寿人口を対象としたウェルネスサービス（高齢者特化型クリニックチェーン・先進的な在宅支援サービス）、第4章では、高齢者の経済的安定のための新たな金融サービス（家計・住宅・保険）を紹介する。

海外先進事例の分析を通じ、健康長寿ビジネスの課題や将来の方向性について考察することで、より多くの人々が豊かな老後を迎えるための環境づくりのヒントを提示したい。

図表1：高齢者の抱える不安や悩み



出所：三井物産戦略研究所作成

² [WHOウェブサイト](#)（2024年7月1日アクセス）

³ [令和5年9月17日総務省報道資料](#)（統計トピックスNo. 138）

⁴ 国立社会保障・人口問題研究所、[「日本の将来推計人口」報告書](#)

⁵ [国連ウェブサイト](#)、[日本WHO協会](#)（2024年7月1日アクセス）：国連の提唱する「UN Decade of Healthy Ageing」を日本WHO協会では「健康な高齢化の10年」と日本語訳している。

⁶ エイジフレンドリーとは、どの年代にも優しく、年代ごとの特性に合わせること。

⁷ [Qlifeウェブサイト](#)（2024年5月29日アクセス）によると、「人の発達段階からみると、老年期とは成人期に引き続く人生最後の時期と定義されており、その境界となる年齢は一般に65歳」としている。

2. 健康長寿の実現に向けた抗老化製品の開発

老化に伴う身体機能（認知機能や運動機能、代謝機能など）の低下を対象とした研究開発が進展し、特に日本では、数多くの機能性サプリメントが現在上市されている。さらに近年では、“老化そのもの”にアプローチすることで全身の健康維持を目指す、新しいコンセプトの抗老化製品（サプリメント・医薬品）の研究開発が世界的に注目を集め始めている（図表2）。医薬品は安全性審査や規制が厳格で、上市に至るまでに膨大な時間と開発費用がかかる一方で、一般的に食品として区分されるサプリメントは、上市のハードルが比較的安く、抗老化領域での製品化が始まっている。そこで本章では、老化の特徴とそれらに対応した抗老化サプリメントの事例について解説し、今後の見通しについて考察する。

図表2 老化そのものにアプローチする新しい抗老化サプリメント



出所： 各社ウェブサイト ([Rejuvant](#), [Tru Niagen](#), [Life Extension](#), [NOVOS](#), [サントリー/オメガエイド](#), [ファンケル](#), [ヤクルト](#), [富士フイルム](#), [サントリー/ロコモア](#), [キリン](#)) から三井物産戦略研究所作成

2-1. 活発化する抗老化領域の概況

2021年1月、ライフサイエンス界で権威の学術誌“Nature”から老化に特化した専門誌“Nature Aging”が誕生した。これ以降、健康長寿を目指した抗老化研究に対する注目がより一層高まっている。同誌に寄稿された論文によると、米国における平均寿命延伸による経済効果は約38兆ドル/歳と莫大な金額が試算されている⁸。さらに長寿ビジネスへの投資に特化したVCファンド（米）Longevitytech. fundのレポートによ

⁸ [The economic value of targeting aging | Nature Aging](#)

ると、本領域の投資額は過去10年間で順調に伸長し、2022年には米国企業を中心とする約130社に、52億ドルを超える巨額の投資が実行されている⁹。このように抗老化領域は活況であり、人々のいわゆる“若返り”に対する注目が年々高まっている。

2-2. 老化の特徴に直接アプローチする新しい抗老化サプリメントの事例

現在、老化は12個の特徴で定義されており、それぞれに対応した抗老化研究が進められている（図表3）。中でも特に、i. DNAメチル化パターン¹⁰の調節、ii. ニコチンアミドアデニンジヌクレオチド（NAD+）の増強、iii. 老化細胞除去を対象とした抗老化サプリメントの研究開発が活発化している。

図表3 老化の特徴とサプリメント等による介入例

老化の生物学的特徴	サプリメントによる介入例
① ゲノムの不安定性	
② テロメアの短縮	
③ エピジェネティックな変化	DNAメチル化パターンの調節 (α -ケトグルタル酸カルシウム)
④ タンパク質恒常性の喪失	
⑤ オートファジーの機能低下	NAD+の増強 (NR & NMN)
⑥ 栄養感知の異常	
⑦ ミトコンドリアの機能異常	脂肪酸酸化の増強 (カルニチン)
⑧ 細胞老化	老化細胞除去 (ケルセチン・フィセチンなど)
⑨ 幹細胞の枯渇	
⑩ 細胞間コミュニケーションの変化	
⑪ 慢性炎症	
⑫ 腸内細菌叢の変化	有用菌の投与 (<i>Akkermansia muciniphila</i>)

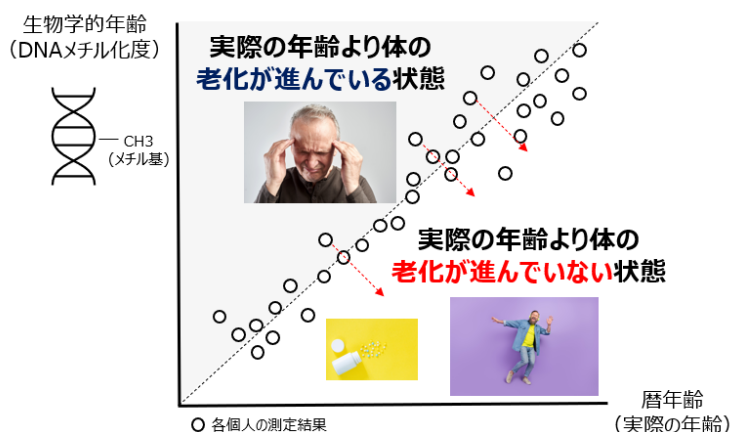
出所：[Cell 186\(2\):243-278, 2023](#) から三井物産戦略研究所作成（2024年7月22日アクセス）

⁹ [Annual longevity investment report 2022 Archives - Longevity.Technology](#)

¹⁰ DNAの塩基配列の変化を伴わない後天的な化学的修飾の一種で、メチル化パターンの変化により細胞における遺伝子発現が制御されている。

i. DNAメチル化パターンの調節（図表4）

図表4 DNAメチル化の調節による抗老化のイメージ図



出所：三井物産戦略研究所作成

DNAのメチル化とは、DNAの特定の部分にメチル基という小さな化学構造が付加される現象である。これは細胞が遺伝子を制御するための一種のスイッチのようなもので、遺伝子がオンになるかオフになるかを決めるサポートをしている。正常なDNAのメチル化は遺伝子が適切に働くために不可欠である一方、異常なDNAのメチル化は、細胞や組織の老化度と強く相関し、がんや各種疾患の発症リスクを高めることが明らかになっている¹¹。近年、唾液や血液等の生体試料を用いてDNAメチル化パターンを分析することで、個人の生物学的年齢^{12, 13}を推定できるようになった。これにより、個人の体の実際の老化度を反映した、いわゆる体内年齢を把握し、老化や疾病リスクに対して早期に対処することが可能になっている。

(米) Ponce de Leon Healthは、DNAのメチル化パターンの調節に関与する α -ケトグルタル酸カルシウム (Ca-AKG) を主成分とする抗老化サプリメントRejuvantを上市した。臨床試験も進められており、同サプリメントの継続摂取により、健康な高齢被検者の生物学的年齢を約8歳若返らせたことを報告している¹⁴。

¹¹ [DNA methylation age of human tissues and cell types | Genome Biology \(springer.com\)](https://www.nature.com/articles/nrg1858)

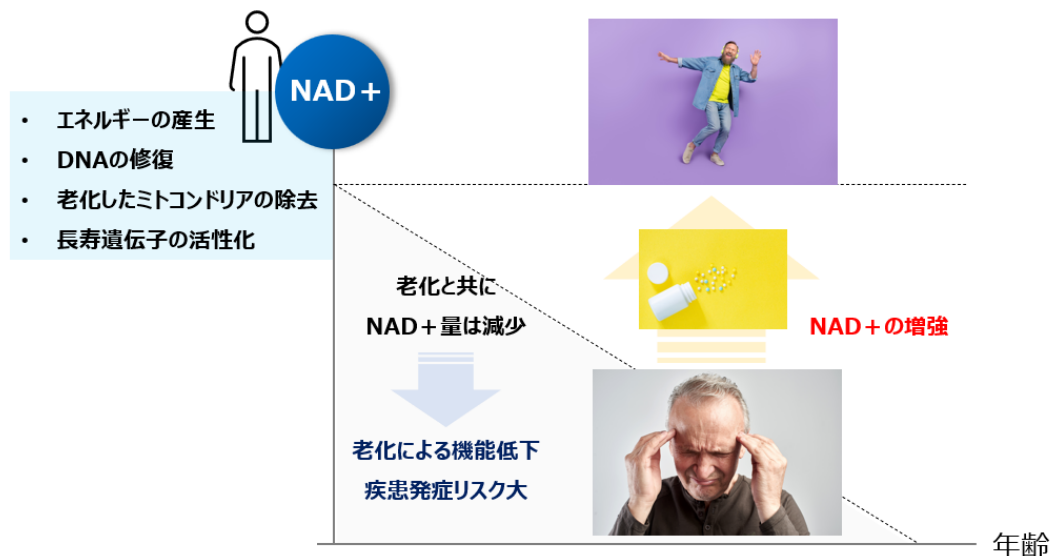
¹² 誕生からの経過日数より求められる「暦年齢」 (Chronological Age) とは別に、組織・細胞の老化の程度から求められる「生物学的年齢」 (Biological Age) という考え方 (出所：[フナコシウェブサイト](#)から引用)

¹³ [Epigenetic profile of Japanese supercentenarians: a cross-sectional study - The Lancet Healthy Longevity](https://www.thelancet.com/journal/S0140-6736(20)31862-2)

¹⁴ [Rejuvant®, a potential life-extending compound formulation with alpha-ketoglutarate and vitamins, conferred an](#)

ii. ニコチンアミドアデニンジヌクレオチド (NAD+) の増強 (図表5)

図表5 NAD+の増強による抗老化のイメージ図



出所：三井物産戦略研究所作成

NAD+は、我々の体の中で重要な役割を果たす分子である。例えば、細胞のエネルギーを作り出すプロセスや、DNAの修復、機能不全に陥ったミトコンドリアの除去、さらには長寿遺伝子の活性化など、細胞の老化を遅らせる働きに参与している。老化に伴うNAD+の減少が、身体機能の低下および各疾患の発症と密接に関連していることが報告され^{15,16}、抗老化の有望な標的として近年注目されている。

具体的には、NAD+の材料となるニコチンアミドリボシド (NR) やニコチンアミドモノヌクレオチド (NMN) を摂取することで、老化により減少したNAD+の量を補うことができ、代謝機能の低下や神経変性疾患等の病態改善につながる事が動物実験で証明されている¹⁷。さらに最近では、ヒトでの安全性や有効性についても報告され始めている¹⁸。現在、(米) ChromaDex、(米) NOVOS など多くの企業からNR、NMNを配合した抗老化サプリメントが上市されている。

[average 8 year reduction in biological aging, after an average of 7 months of use, in the TruAge DNA methylation test | Aging \(aging-us.com\)](https://aging-us.com/average-8-year-reduction-in-biological-aging-after-an-average-of-7-months-of-use-in-the-truage-dna-methylation-test/)

¹⁵ [NAD+ in aging, metabolism, and neurodegeneration | Science](#)

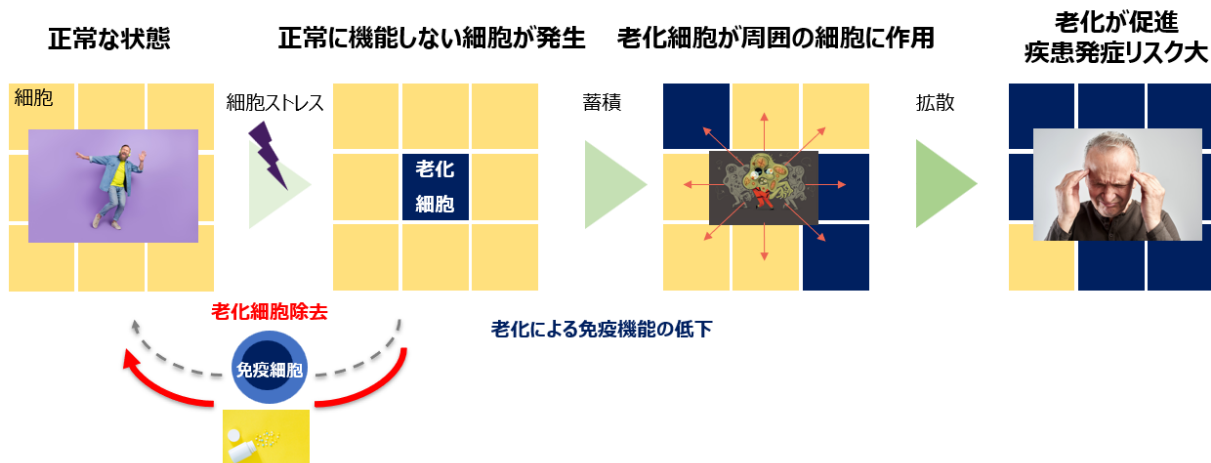
¹⁶ [NAD+ and sirtuins in aging and disease: Trends in Cell Biology](#)

¹⁷ [NAD+ Intermediates: The Biology and Therapeutic Potential of NMN and NR: Cell Metabolism](#)

¹⁸ [Nicotinamide mononucleotide increases muscle insulin sensitivity in prediabetic women | Science](#)

iii. 老化細胞除去 (図表6)

図表6 老化細胞除去による抗老化のイメージ図



出所：Nature ダイジェストから三井物産戦略研究所作成（2024年7月22日アクセス）

我々の体は日々、多くの細胞が新陳代謝を繰り返し、新しい細胞が生まれ、古い細胞が取り除かれることで健康が維持されている。正常に機能しなくなった古い細胞、いわゆる老化細胞は、通常は体内の掃除役である免疫細胞によって取り除かれるが、加齢や肥満、ストレスなどにより免疫細胞の働きが弱くなり、老化細胞が徐々に蓄積してしまうことが明らかになっている。また蓄積した老化細胞が炎症性物質の分泌を介して周囲の正常細胞に悪影響を及ぼし、身体機能の低下や疾患の病態を悪化させることが明らかになっている。こうしたことから、老化細胞を選択的に除去する抗老化サプリメントの開発が進められている。

具体的には、タマネギに含まれる成分のケルセチン、またイチゴに含まれる成分のフィセチンは、動物実験で老化細胞除去作用が証明されている^{19, 20}。特にケルセチンは、抗がん剤であるダサチニブとの併用により、糖尿病性腎症患者の老化細胞を特異的に減少させたことが報告されている²¹。現在、(米) NEUROHACKER COLLECTIVE、(米) Life Extensionなど多くのサプリメント企業からケルセチンおよびフィセチンを配合した抗老化サプリメントが上市されている。

¹⁹ [Senolytics improve physical function and increase lifespan in old age | Nature Medicine](#)

²⁰ [Fisetin is a senotherapeutic that extends health and lifespan - eBioMedicine \(thelancet.com\)](#)

²¹ [Senolytics decrease senescent cells in humans: Preliminary report from a clinical trial of Dasatinib plus Quercetin in individuals with diabetic kidney disease - eBioMedicine \(thelancet.com\)](#)

2-3. 抗老化サプリメントの普及に向けた課題と今後の見通し

抗老化研究の進展により健康長寿の実現に貢献しうる抗老化サプリメントは続々と誕生している（図表7）。これらの機能性・安全性について、臨床エビデンスを蓄積していくことが第一の課題である。さらに今後は、抗老化サプリメントをいかに多くの高齢者に届けることができるかが課題となる。例えば、米国で7割を超えるサプリメントの利用率は、日本においては3割前後と長期的に停滞している^{22,23}。これは主に、両国における医療保険制度の違いの影響も大きいですが、大規模な健康被害が蔓延する事例²⁴などもあり、消費者のサプリメントの安全性に対する不安は根強く存在する。一般消費者にとってはサプリメントの価格は決して安価なものではなく、自身の健康維持に必要なものと思ってもらえるかが鍵である。課題解決に向けた取り組みとして、民間企業は品質保証のさらなる強化、コストパフォーマンスに優れた製品開発、また公的研究機関とのパートナーシップによる科学的エビデンスの拡充を通じて、消費者に安心安全かつ、効果実感の高い製品を提供することが求められる。さらには広告やメディア、機能性表示制度²⁵の活用を通じて、消費者にサプリメントの機能をわかりやすく訴求し、根本のサプリメントユーザーを増やしていく努力を並行して行っていくことが重要であると考えられる。

²² 矢野経済研究所、2023年版 健康食品の市場実態と展望 ～市場調査編～

²³ [米CRN調査、サプリ利用率74% ユーザーの9割、「健康維持に不可欠」 | 健康産業新聞 \(kenko-media.com\)](#)

²⁴ [小林製薬の紅麹サプリ死亡事件、健康被害拡大を招いた失策の深層 | 日経クロステック \(xTECH\) \(nikkei.com\)](#)

²⁵ 機能性表示食品制度とは、国の定めるルールに基づき、事業者が食品の安全性と機能性に関する科学的根拠などの必要な事項を、販売前に消費者庁長官に届け出れば、機能性を表示することができる制度（[消費者庁ウェブサイト](#)から引用）

図表7 抗老化サプリメントを展開する企業リスト

企業名	対象	詳細
(米) Ponce de Leon Health	DNAのメチル化	α-ケトグルタル酸カルシウム (Ca-AKG) を主成分とする抗老化サプリメント Rejuvant を展開。同製品の介入による臨床エビデンスも取得。
(米) ChromaDex	NAD ⁺	ニコチンアミドリボシド (NR) 研究の先駆者である Charles Brenner 博士が有する特許と、独自の技術力を掛け合わせて開発された TRU Niagen を展開。
(米) NEUROHACKER COLLECTIVE	NAD ⁺ 老化細胞	脳・睡眠・腸内環境などの老化に伴う機能低下対策に加え、健康的な老化に貢献するサプリメント Qualia シリーズを販売。ニコチンアミドリボシド (NR) を主成分とする Qualia NAD ⁺ 、ケルセチン・フィセチンをベースに各種植物エキスを配合した Qualia SENOLYTIC を展開。
(米) Life Extension	NAD ⁺ 老化細胞	1981年創業の老舗サプリメントメーカー。40以上のカテゴリーにおける機能性サプリメントを展開。ニコチンアミドリボシド (NR) を主成分とする NAD ⁺ Cell Regenerator、ケルセチン・フィセチンを主成分とする Senolytic Activator を展開。
(米) Elysium Health	NAD ⁺ 老化細胞	老化・若返り研究の権威である Leonard Guarente 博士が共同設立者兼チーフサイエンティストとして関わる抗老化サプリメント企業。NMN を配合した Basisをはじめ、ケルセチン・フィセチンを配合した Format など複数の抗老化サプリメントを展開。生物学的年齢を測定する血液検査キット Index も展開しており、検査からソリューション提供まで幅広く事業を進めている。
(米) Tally Health	DNAのメチル化 NAD ⁺	老化・若返り研究の第一人者の David A. Sinclair 博士が共同設立者として関わる抗老化サプリメント企業。複数の抗老化成分 (α-ケトグルタル酸カルシウム (Ca-AKG)、レスベラトロール、ケルセチン、フィセチン、スペルミジン) を配合した VITALITY を展開。独自の機械学習モデルに従って生物学的年齢を測定する血液検査キット TallyAge も展開しており、検査からソリューション提供まで幅広く事業を進めている。
(米) NOVOS	DNAのメチル化 NAD ⁺ 老化細胞	ハーバード大、MIT、ワシントン大などの著名な専門家によるアドバイス、第三者研究機関による400を超える科学的エビデンスに基づき、高純度のNMNを配合した抗老化サプリメント NOVOS Boost、α-ケトグルタル酸カルシウム (Ca-AKG) ・フィセチンを配合した抗老化サプリメント NOVOS Core を展開。生物学的年齢を測定する血液検査キット NOVOS Age も展開しており、検査からソリューション提供まで幅広く事業を進めている。

出所：各社ウェブサイトから三井物産戦略研究所作成

3. 健康長寿を支えるウェルネスサービス

抗老化研究の進展に伴い、健康長寿社会の実現が期待される。一方、人口高齢化による医療費や介護費の増大は、社会的課題である。高齢化先進国の日本において、介護が必要になった主な原因は、認知症（18.1%）、脳卒中（15%）、高齢による衰弱（13.3%）、骨折・転倒（13%）である²⁶。近年、健常と要介護の中間の状態である「フレイル²⁷」と呼ばれる段階で適切な介入を行うことで、フレイルの進行を遅らせる試みも始まっている²⁸。また、高齢者のこころの健康や社会的孤立の対策も急務とされる。

健康長寿を支えるウェルネスサービスは多岐にわたる。本章では、高齢者やその家族の生活の質向上や、自宅で自立した生活を送るためのアプローチとして、①高齢者特化型クリニックチェーン、②先進的な在宅支援サービスに取り組む企業について解説し、今後の見通しについて考察する。

3-1. 健康長寿を支えるウェルネスサービスの概況

高齢者の健康は、治療のみならず、予防、服薬管理、栄養管理、社会的な関わりの保持、健康的な住環境の整備、交通の確保など、生活環境の管理が大きく影響する。米国では、高齢者の加齢性疾患²⁹や生活環境に注目し、健康維持、重症化予防、入院・再入院率低下を目指した高齢者特化型クリニックチェーンの買収や提携が進む。

他方、健康で自立した生活を支える在宅支援サービスは、ソーシャルワーカー、介護スタッフ、訪問看護師、理学療法士など多職種が関わり、アナログでサービスも細分化されている。この課題へのソリューションとしてデジタル技術を活用した個別化サービスや、多職種連携によるオールインクルーシブケアの提供などが欧米で進む。また、社会的孤独の解消やリハビリのためのマッチングアプリの利用も拡大している。

3-2. 高齢者特化型クリニックチェーン、先進的な在宅支援サービスの事例

先進的な取り組みが多い欧米における事例を以下に記す。

①高齢者特化型クリニックチェーン

2020年、Fortune誌で世界を変える企業に選出された（米）ChenMedは、予防重視の取り組みで高齢者医

²⁶ [内閣府令和4年版高齢者白書ウェブサイト](#)（2024年6月25日アクセス）

²⁷ [厚生労働科学研究費補助金（長寿科学総合研究事業）統括研究報告書](#)（2024年5月30日アクセス）によると、フレイルとは、「加齢とともに心身の活力（運動機能や認知機能等）が低下し、複数の慢性疾患の併存などの影響もあり、生活機能が障害され、心身の脆弱性が出現した状態であるが、一方で適切な介入・支援により、生活機能の維持向上が可能な状態像」と定義している。

²⁸ 飯島勝矢監修、「文系のための東大の先生が教える70歳の取扱説明書」、ニュートンプレス、2023年12月5日

²⁹ [CRDS研究開発センター](#)によると、健康寿命の延伸を阻害する主な要因は、加齢性疾患（循環器疾患、筋骨格疾患、がん、脳神経疾患、感覚器疾患など）である。

療に革命を起こすことを目指している。現在、65歳以上を顧客としたクリニックを15州130施設³⁰で運営している。毎月行う定期診療や包括ケア³¹により、救急と入院を33%削減³²し、医療費削減につなげている。図表8で示すように、医師は、給与制で、従来型クリニックと比較すると小規模の450名ほどの患者グループを担当している³³。1人当たりの診療に時間をかけることで、個別化されたサービスの提供や、質が高くコストの安い医療（バリュー・ベースド・ヘルスケア）の実現を目指している。また、予防対策として、週1回の無料運動教室の開催や、即日食品宅配の（米）Instacartと提携した心臓病患者向け食材を注文できるサービスなどを提供している³⁴。

図表8 従来型クリニックと高齢者特化型クリニックの比較

	従来型クリニック	高齢者特化型クリニック
1医師当たりの担当患者数	2,000～3,000名	450名程
定期的な診察の頻度	年に1～2回	3～4週に1回
1回当たりの診療時間	5分程度	20～40分
保険者からの医療費支払い	出来高払い	人頭払い
医師の雇用形態	個人事業主	給与制+パフォーマンスボーナス
患者のメリット	－	かかりつけ医、個別化サービス
特徴	症状がある際に通院する	予防重視、バリュー・ベースド・ヘルスケア (データを活用して質が高くコストの安い医療)

出所：弊社ヒアリングから三井物産戦略研究所作成

同じく高齢者向けクリニックチェーンを運営する（米）Oak Street Healthは（25州200以上の施設³⁵）、2023年にドラッグストア大手CVS Healthによる買収で注目を集めた。医師は、3週間ごとの定期診察、徹底した検査や服薬管理などを通じて予防に力を入れている。これらの取り組みにより、入院を約51%削減、30日間の再入院率を42%削減、救急外来受診を51%削減している³⁶。米国最大のシニア会員制コミュニティAARP（会員数3,800万人³⁷）の推奨クリニックであることを打ち出すことで差別化につなげている。

高齢者特化型クリニックチェーンは、上記以外では、（米）CenterWell（250施設³⁸、大手民間医療保険Humana傘下）や（米）Iora Health（47施設/2021年³⁹、Amazon傘下）などがある。（図表9）

³⁰ [ChenMedウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³¹ 包括ケアとは、自立した生活が続けられるように、医療・介護・予防・住まい・生活支援を包括的に行うこと。

³² [ChenMedウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³³ 弊社ヒアリングによると、米国の一般的なプライマリケア・クリニックでは医師1人当たり2,000～3,000名を担当するケースが多いとのこと。

³⁴ [Instacartウェブサイト](#)（2024年5月24日アクセス）

³⁵ [Oak Street Healthウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³⁶ [Oak Street Healthウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³⁷ [U. S. Newsウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³⁸ [Humanaウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

³⁹ [mobihealthnewsウェブサイト](#)（2024年5月23日アクセス）

図表9 高齢者特化型クリニックチェーンを展開する企業リスト

企業名	施設数	特徴	提携
(米) ChenMed	15州130施設 (2024年)	・予防重視の取り組みで、救急と入院を33%削減、医師と患者の対面時間を10倍確保している。(ChenMedウェブサイト) ・2023年にWalmartによる買収検討がニュースとなる。	・大手民間医療保険会社と提携。 ・健康食宅配のInstacart、交通サービスのLyftと提携(2022年)。
(米) Oak Street Health	25州200施設以上 (2024年)	・2023年、大手ドラッグストアCVS Healthにより買収(企業価値約106億ドル)。 ・3週間に1度の診察、定期的な健康診断・検査などにより、メディケアのベンチマークと比較して、入院を約51%削減、30日間の再入院率を42%削減、救急外来受診を51%削減している。(Oak Street Healthウェブサイト)	・大手民間医療保険会社と提携。 ・AARP(全米最大の50歳以上の有料会員コミュニティ)、薬局チェーンWalgreensと提携。 ・高齢者向け予防医療の強化にむけてAgilion Health買収(2024年)。
(米) CenterWell	250施設 (2024年)	・民間医療保険Humanaの一部門が、高齢者特化型クリニックチェーンCenterWellとして再編(2021年)。 ・保険プランと連携した統合ケアモデルで、特定の健康ニーズに対応。	—
(米) Iora Health	47施設 (2021年)	Amazon傘下。2021年、現在Amazon傘下のOne MedicalにIora Healthは買収。	—

出所：各社ウェブサイトから三井物産戦略研究所作成

②先進的な在宅支援サービス(在宅ケア・リハビリ)

(英) Birdieは、在宅ケアをデジタル化した企業である⁴⁰。同社は、BtoB向けデジタルプラットフォームを構築し、介護サービスの管理・評価、個別化ケアプランの作成、センサーやウェアラブル機器によるモニタリングなどを行っている。また、膨大なケアデータから「集合知」を生み出し、ケア最適化やリスク予測を行っている。複数コミュニティの運営も行っており、在宅ケア分野における人材のネットワーク化を進めている。2023年、政府機関認証のデジタルサプライヤーとして仲間入りしたことで、機密情報を扱う事業社としての信頼度も高まり、今後の成長が期待される⁴¹。

(米) InnovAgeは、高齢者向けオールインクルーシブケア(InnovAge PACE⁴²)を提供する企業である(全米6州、デイケアセンター19施設、約6,820名の高齢者へサービス提供⁴³)。利用者は、InnovAgeネットワーク内で入浴支援などの生活サポートから、健康管理・救急対応・服薬管理などの医療サービス、家族のレスパイトケア⁴⁴などを受けられる。また、送迎付きでクリニック、ジム(理学療法など)、食堂(栄養指導や食事の提供など)などが完備されたデイケアセンターを利用しながら、できるだけ長く自宅で自立した生活を過ごすことを目指している。本モデルは、登録した利用者ごとの定額制⁴⁵のため、限られた予算

⁴⁰ [Birdieウェブサイト](#) (2024年5月24日アクセス)。PitchBookによると、Birdieの企業価値は1.5億ドル(2022年5月20時点)

⁴¹ [Birdieウェブサイト](#) (2024年5月27日アクセス)

⁴² PACEとは、Program of All-Inclusive Care for the Elderlyの略で、米国のメディケア・メディケイドが運営する公的プログラム。

⁴³ [InnovAgeウェブサイト](#) (2024年5月24日アクセス)

⁴⁴ レスパイトケアとは、一時的に介護者から要介護者が離れる時間を持つことで、介護者が休養をとるためのサービス。

⁴⁵ 費用は、各個人の保険プランやリスクスコアによる。

内で個人に最適化されたケアを提供する必要がある⁴⁶。InnovAgeは、米国におけるPACE対象者を220万人と見積もり、潜在市場規模を2,350億ドルと試算している⁴⁷。

上記以外では、高齢者対象のマッチングアプリを提供する（米）Papaや（米）Lunaが挙げられる。Papaは、高齢者の社会的孤立を防ぐために、「Papa Pal」と呼ばれる21歳以上の孫世代とマッチングするアプリを運営している。Papa Palは、時給13～18ドルで、高齢者の話し相手になったり、送迎や家事を行ったり、スマホの使い方を教える、などを行う。Lunaは、公的医療保険に加入している高齢者を中心とした在宅リハビリサービスを提供し、28州で3,000名以上⁴⁸の理学療法士とマッチングできるアプリを運営している。

図表10 先進的な在宅支援サービスを展開する企業リスト

企業名	事業概要
（英）Birdie	<ul style="list-style-type: none"> 在宅ケアサービス提供者向けにAll-In Oneのデジタルプラットフォームを構築。 ケアデータを活用して、ケア最適化や高齢者のリスク予測を行っている。 2023年、デジタルサプライヤーとして政府機関認証を受けた。
（米）InnovAge	<ul style="list-style-type: none"> 高齢化向けオールインクルーシブケア（InnovAge PACE）を提供。 利用者は、InnovAgeネットワーク限定の生活サポート、健康管理、救急対応、服薬管理などを受けられる（ネットワーク外は自費）。 全米6州、19のデイケアセンターを拠点に、約6,820名にサービス提供。
（米）Papa	<ul style="list-style-type: none"> 「Papa Pal」と呼ばれる21歳以上の孫世代とマッチングするアプリを運営。 Papa Palは、時給13～18ドルで、若者が高齢者の話し相手、送迎、家事、スマホの使い方を教える、などを行う。
（米）Luna	<ul style="list-style-type: none"> 公的医療保険メディケアに加入している高齢者向けに在宅リハビリサービスを提供。 全米28州で3,000名以上の理学療法士とマッチングできるアプリを運営。

出所：各社ウェブサイトから三井物産戦略研究所作成

3-3. 課題と今後の見通し

医療や介護などのウェルネス分野は、制度そのものの複雑さに加えて、サービスが細分化され、品質の確保が難しい。また、デジタル化が進む一方、高齢者ケアはデジタルだけでは解決できない側面も多い。そのため、認知症の重症化に伴いサービスを継続できないケースなどでは、家族を巻き込んだ展開も重要となろう。退職後の医療や介護の費用負担は重く、高齢者の生活環境や社会的要因を理解した上での個別化サービスが求められる。上記企業では、医療保険などの財源を確保した上での、ワンストップ型サービスやデジタル技術を活用したシンプルで効率的なサービスに特徴がある。今後、医療や介護の枠を超えた高齢者向けデジタルマーケットプレイスを構築する（米）The Helper Beesのような企業への注目も高まる

⁴⁶ 「人頭払い」と呼ばれている仕組み。利用者は、医療サービスに関しては、InnovAgeのネットワーク内の医療機関を受診する必要があり、ネットワーク外の医療機関を受診した場合は自費となる。

⁴⁷ [InnovAge 2023年アニュアルレポート](#)（2024年6月3日アクセス）

⁴⁸ [Lunaウェブサイト](#)（2024年5月24日アクセス）

だろう⁴⁹。同社は、顧客がどの程度の支援が必要かを定めるアセスメントをオンライン化し、それに従って保険会社は顧客が受けられる支援の範囲や金額を決定する。その結果、顧客は、同社コンシェルジュのサポートを受けて財務的に可能な保険内サービスと自費サービスを選択し、プラットフォーム上のさまざまなサービスを選択することができる（サービスを提供する認定プロバイダーは数千社を超える。2023年9月、SOMPO子会社の米Sompo Horizonと提携している。）。

4. 健康長寿を支える金融サービス

人のお金との向き合い方は、人生のステージによって大きく変わる。高齢者層は、退職を境に富の蓄積（accumulation）から取り崩し（decumulation）に変化する。前章で取り上げた抗老化製品やウェルネスサービスがいかに魅力的であっても、限られた家計の中で、高齢者自身が複雑な金融サービスを活用して健康支出を管理することは容易ではない。健康長寿を長期にわたり享受するには、経済的な余裕と家族や社会との関わりが必要となる。高齢者の経済的な自立は、社会的な自立と密接に関係している。高齢者の家族にも経済的な負担を強いる可能性もあり、経済損失額が2030年時点で9兆円（日本）とも試算されるビジネスケアラーの問題にもつながる重要な要素だ。ただし、多くの高齢者にとって、経済的自立に必要な金融に関わるリテラシーは、必ずしも高いとはいえない状況にある。アクサ生命が行ったアンケート調査によると、「人生100年時代を楽しむために必要だと思うリテラシー」に関して、世代を通じて「健康」に並び「金融」が高位に挙げられているが、特に60代以降で数値の高さが顕著なのは、退職後の生活に対する不安を表していよう（図表11）。

図表11：人生100年時代を楽しむために必要だと思うリテラシー

	健康	金融	情報	IT	家事	介護
20代	37.5	46.0	38.0	36.0	31.5	20.5
30代	56.5	49.0	47.5	39.0	36.0	33.0
40代	51.5	54.0	40.0	35.0	32.5	34.0
50代	46.0	46.0	37.5	32.0	33.0	25.5
60代	66.5	55.0	44.5	40.0	42.5	39.5
全体	51.6	50.0	41.5	36.4	35.1	30.5

注：調査期間：2021年11月10日～11月12日、調査対象：全国の20歳～69歳の男女1,000名
 出所：[アクサ生命のアンケート調査](#)から三井物産戦略研究所作成（2024年7月1日アクセス）

⁴⁹ The Helper Beesは、「The Helper Bees Aging-in-Place Platform」を構築。在宅ケアに加えて、交通手配、買物支援、遠隔リハビリ、住宅補修、害虫駆除など、高齢者の生活を幅広くサポートしている。

本章では、必ずしも金融リテラシーの高くない高齢者層が、生産年齢期に蓄積した富を、高齢期に入り有効・安全に取り崩し、「長生きリスク」を軽減するためのソリューションを、どのような形で、誰が提供するのがユーザーと事業者双方にとって効率的であるかについて考察する。

4-1. 健康長寿を支える金融サービスの概況

これまで高所得者層向けに偏っていた金融サービスは、手続きが複雑で時間を要するものも多かったが、生成AIなどのテクノロジーを活用し、低コスト化したことで、多くがマス層向けでも事業が成立するようになった。また、日本では、規制緩和による追い風も吹いている。例えば、銀行法の改正等により、金融機関が地域商社を設置できるようになり、高齢顧客の潜在ニーズが大きいと見られる非金融分野を含むサービスの提供が可能になった。他にも、金融機関が後見制度支援預金⁵⁰の取り扱いを始めたり、AIを活用した口座の取引制限などの「口座見守り」サービスを提供したりするなど、高齢者向けサービスに積極的に取り組んでいる（図表12）。健康長寿の進展に伴い、関連市場も拡大することは必至であろう。

図表12：高齢顧客層の不安や悩みに対する金融機関の対応事例

様々な企業等と連携して非金融まで含むワンストップでの生活支援や終活支援を行う取り組み。
あらかじめ代理人を届け出してもらうことにより、本人が認知症を患った場合などに、当該代理人による預金手続きを円滑に行えるようにする取り組み。 <ul style="list-style-type: none">• 後見支援預金、民事信託などのサービスと組み合わせた提供も。
AIを活用した口座の取引額の制限や、取引の動きの異常が検知された場合には、親族に通報する「口座見守り」サービスの提供。 <ul style="list-style-type: none">• AI活用に関しては認知能力測定アプリなど生活面の支援にも導入する動きも。
高齢顧客との接客の様態を記録し、個人情報の取り扱いに配慮しつつ、問題が確認された場合には、地域包括支援センターなどと連携する取り組み。

出所：[日本銀行資料](#)から三井物産戦略研究所作成（2024年7月1日アクセス）

4-2. 先進的な高齢者向け金融サービスの事例

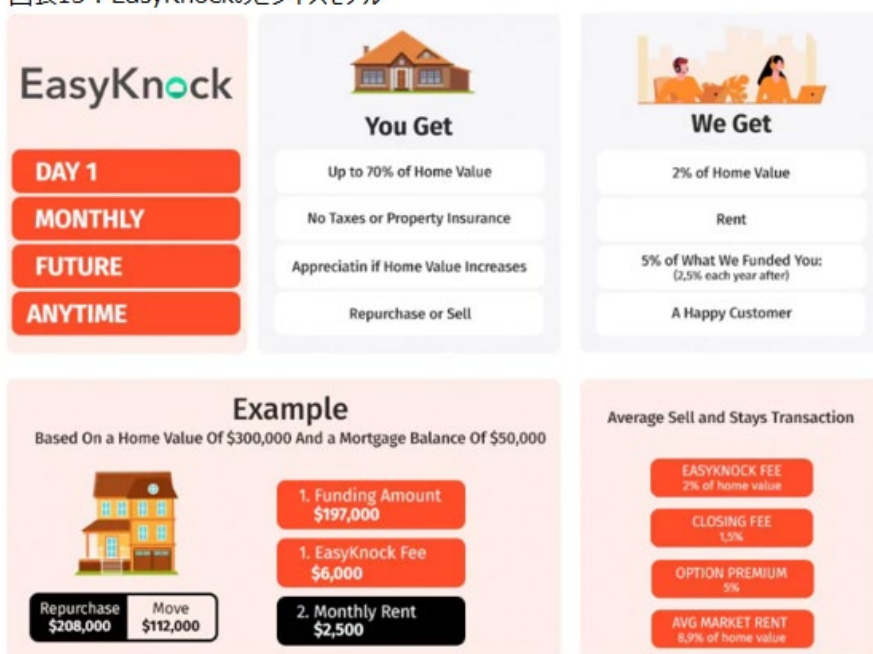
高齢者向け金融サービスに関しては、[戦略研マンスリー2024年3月号](#)でエイジテック⁵¹関連スタートアップ

⁵⁰ 高齢者本人の財産のうち、日常的な支払いをするのに必要十分な金銭を預貯金等として後見人が管理し、通常使用しない金銭を後見制度支援預金口座に預け入れる仕組み。通常の預貯金と異なり、後見制度支援預金口座に係る取引（入出金や口座解約）をする場合には、あらかじめ裁判所が発行する指示書を必要とすることで、後見制度支援信託と同様に、本人財産の保護を簡易で確実に行うことができる。

⁵¹ 高齢者が直面するさまざまな課題をテクノロジーにより解決を図るサービスのこと。医療、健康に関わるものが多いが、金融に直接的・間接的に関わるものも少なくない。

を中心に紹介した。対象となるサービス分野は、家計、不動産、保険など多岐にわたる。例えば家計関連では、(米) True Link Financialは、自身での支出管理が困難な高齢者に、利用制限付きのデビットカードを発行している。そのカードで決済が行われた際は、リアルタイムで家族やソーシャルワーカーなどにアラート通知が送られ、購買行動を管理・モニターできる。また、住宅関連では、居住中の自宅を担保に老後資金を借りるリバースモーゲージの欠点を補うセール&リースバックと呼ばれるサービスを、テクノロジーを活用して簡易なプロセスで提供するスタートアップも現れた。リバースモーゲージは、担保不動産の価値の変動により期限前返済が必要になる可能性があり、存命中に契約期限を迎え、元金と利息の一括返済を迫られるケースもある。これに対して、(米) EasyKnockが提供するセール&リースバックサービスは、住宅所有者から物件を即時に買い取り現金を支払い、その顧客に同物件を賃貸するものだ(図表13)。顧客は、住宅の所有権を手放すことになるが、年齢や収入に基づく審査を受けずに住み慣れた住居に住み続けることができる。また、物件の所有者でなくなることで、固定資産税、保険、維持管理費などの負担から開放されるうえに、賃貸のため価値下落の影響も受けないことから、高齢者向きの仕組みといえる。

図表13：EasyKnockのビジネスモデル



出所：JATAPウェブサイト（2024年7月1日アクセス）

4-3. 今後の課題と見通し

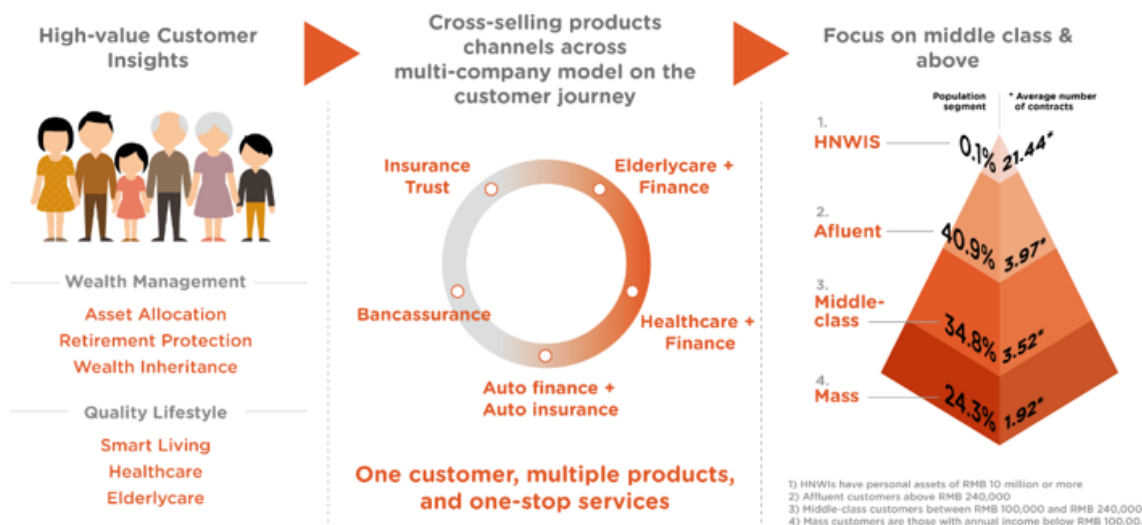
金融分野の高齢者向けサービスは、事業分野としては有望ながら、今後、それらが単独で事業を展開していくには、克服すべきいくつかの課題がある。まず、高齢者のデジタルリテラシーの問題だ。昨今の高

齢者でも、エイジテック企業が提供する機能をフル活用することは容易ではない。エイジテック企業には、同層のリテラシーレベルに合わせたサービス、UI/UXを提供する技術力が求められる。また、お金に関わるサービスは、事業者の信用力が利用者心理に大きく影響するため、技術力は高くても、スタートアップの信用力には限界があろう。この二つの課題のうち、前者は自社の努力で克服可能だが、後者は、会社へのイメージに加え、財務規模なども関係するものであり、克服は容易ではない。また、顧客目線では利便性の高さから、事業者目線では規模拡大と効率性の観点から、サービスの統合化が志向されるのではないかと思われる。それらを踏まえると、保険を起点に多様な金融サービスを展開する（中）平安グループの動向が参考となる。同社は、保険業に加え、銀行業、証券業といった複数の金融サービスを個人向けに提供している。

統合化に向かうと考えられる高齢者向け金融サービスだが、その対象は金融分野に限られるのか、健康分野も含む形となるのかについては議論の余地がある。顧客の利便性、事業者の規模拡大の可能性を考えると、健康と金融を合わせたサービスが、需給双方の要因から拡大する可能性がある。実際、海外ではすでにそのような事業展開を行う企業も現れている。代表例が、上述の平安グループだ。同社は、金融関連事業だけでなく、ウェルネス事業も展開している。24時間体制のオンライン高齢者ケアコンシェルジュサービスや、子会社の平安生命を通じて高齢者向け在宅介護サービスも開始した。同社は、専門的な「ファイナンシャル・アドバイザー」、「かかりつけ医」、「高齢者ケア・コンシェルジュ」などのサービスを提供し、「心配なく、時間を節約し、お金を節約できる」金融・ヘルスケアサービス体験の提供に取り組んでいる。同社のヘルスケアのネットワークは、17の健康管理センターと中国の全ての三級病院⁵²に及び、それには約54,000人の医師と契約医師、228,000の薬局が含まれる。2023年9月までに、同社が抱える2億3,000万人の金融サービス顧客の64%近くが、上述の健康に関わるエコシステム内のサービスを利用している（図表14）。

⁵² 中国の病院は、その機能と業務内容によって、級の高い順に三級、二級、一級病院に分けられている。

図表14：平安グループの金融とヘルスケア関連事業の展開



出所：平安グループウェブサイト（2024年7月1日アクセス）

非金融機関が金融事業を行う場合、金融に関わる規制、ノウハウ、信用力が事業展開の制約要因となるが、「埋め込み型金融」を活用することで、それらの問題に対応できる。これは、フィンテック企業が提供する金融サービスを事業会社の事業に埋め込んで提供するものだ。最終顧客からは、事業会社が直接、金融サービスを提供しているように見えるが、裏側にその機能を提供している金融機関、フィンテック企業が存在する。その事例としては、米国ではAppleやTeslaなどの大手企業に加え、中小零細企業にも広がっている。日本でも、JALが「JAL NEOBANK」という事業のもと、預金や振込などを自社アプリ内で完結させるサービスを提供したり、ヤマダデンキが同社グループの住宅購入者向けに家電購入費も組み込める住宅ローンを提供したりするなど、大企業を中心に徐々に普及し始めている。

5. 健康長寿ビジネスの成長に向けて

当該分野における企業、研究者、メディア等へのヒアリングを行い、安心・安価で透明性と質が担保されたサービス、高齢者ニーズの把握と継続的なサービス提供などが、「健康長寿ビジネス」の事業成長への課題として認識した。その点、顧客接点の場として、リアルとオンラインのサービスのバランスを最適化することが、それらの課題への解決策となろう。高齢者向けサービスは、対面の場の比重が大きく、それが顧客の安心感や信頼を得る上で重要な要素となる。一方、オンラインサービスは、コスト効率の高さがメリットだ。また、お金や病気に関わるようなサービスの場合、秘匿性の高いオンラインサービスの方が適している場合が多い。リアルとオンライン双方の利点を生かし、信頼性とコスト効率性を両立させたサービスを提供することが、顧客の満足度向上につながろう。それにより、自社の経済圏内に顧客をとど

めることができれば、経常的な収益の水準が高まり、ネットワーク効果により新規顧客の獲得にも有利に働くようになる。「健康」と「金融」といった複数の産業をまたぎ、リアルとオンラインが混在した統合サービスは、かつての高齢者層からは、その複雑さから忌避され、事業展開は困難であった。しかし、デジタルリテラシーの向上が顕著な現代の同層には、UI/UXが優れていれば、統合サービスも受け入れられやすいであろう。

また、ターゲット層の解像度を高めることも重要だ。「高齢者」といってもひとくくりにはできず、健康状態や経済力、社会経験などのバックグラウンドや嗜好はさまざま。あらゆる顧客接点を通じて個人個人のサービスのニーズを的確に把握し、個別化されたサービスを提供することが成功の鍵を握る。一方、多くの高齢者で共通しているのは、退職後も薄れない社会への帰属意識だ。社会貢献への関心が高い高齢者も多い。それらの層に対しては、「～してあげなければならない」といった発想ではなく、「やりたいことをサポートする」という意識が求められよう。単に健康やお金といった現実的で即物的な内容だけではなく、「楽しさ」や「生きがい」といった高齢者の幸福感の向上にも注力することが重要だ。

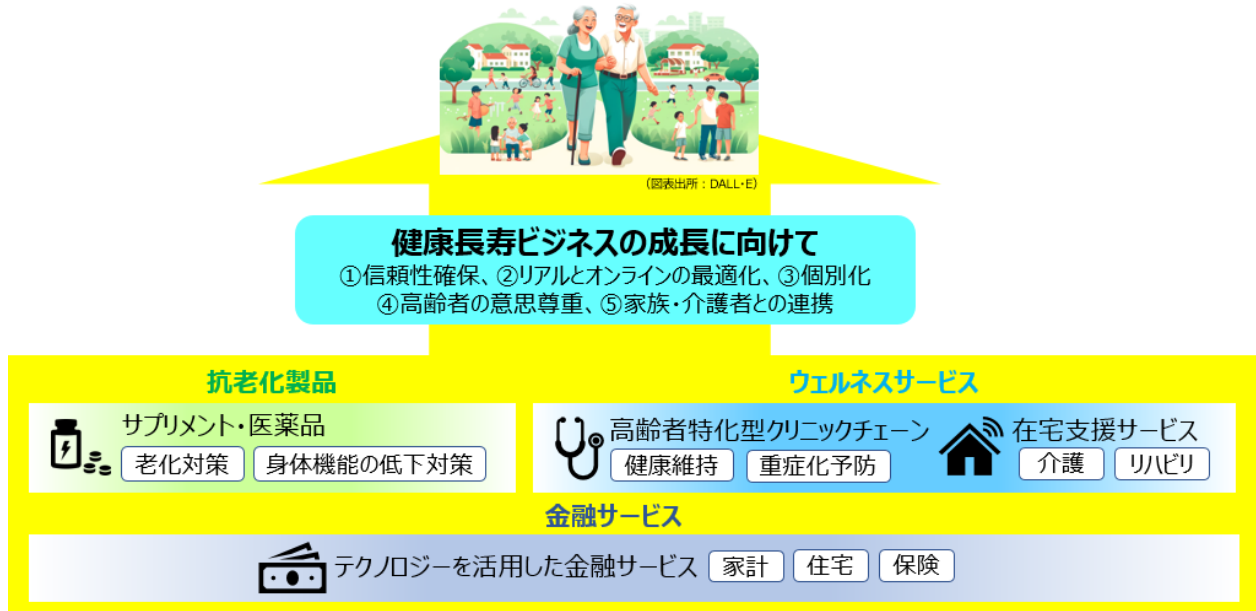
本稿で挙げたような製品・サービスは、基本的に老年期に必要とするものだが、その中でも早い段階向け、遅い段階向けがある。事業者からすると、退職前後の段階から顧客を囲い込むことで、顧客がその後のライフステージに進むたびに必要なサービスを持続的に提供することが容易となる。それにより、トータルサービスにおける顧客獲得コスト（CAC）が低下し、顧客生涯価値（LTV）⁵³が向上することが期待される。顧客の早期の囲い込みには、対象顧客のみならず、その家族や介護者などへのアプローチも必要だ。顧客本人がどのような健康・家計の状態であれ、高齢者の生活に家族などの関与は欠かせず、情報感度の高い若年世代の意見の影響力は小さくない。事業者はそれらの世代も取り込むことで、高齢者の意思決定において自社サービスが選ばれる可能性が高まることが期待される。その点、メディアの果たす役割も大きく、高齢者向け媒体だけでなく、若年層向けメディアの活用も必要となるだろう。

将来的には、医療・介護・金融のデータを集積・分析することで、より精度の高い個別化サービスの提供が可能となろう。例えば、健康のリスク予測（医療情報や購買履歴からの認知症の兆候検知など）や、予測に基づいた抗老化サプリメントの紹介、ソーシャルワーカーによる早期介入やケアプラン策定などが考えられる。

これらにより、健康長寿な人口が増加し、幸福な老後を送れるような社会が形成されるだろう。「課題先進国」である日本において、先進的な取り組みを積極的に進め、高齢者視点を生かした健康長寿社会の実現に期待したい。

⁵³ 1人の顧客からサービス提供期間に得られる収益の合計。

図表15：健康長寿ビジネスにおける“抗老化製品・ウェルネスサービス・金融サービス”の位置付け



出所：三井物産戦略研究所作成

 当レポートに掲載されているあらゆる内容は無断転載・複製を禁じます。当レポートは信頼できるとされる情報ソースから入手した情報・データに基づき作成していますが、当社はその正確性、完全性、信頼性等を保証するものではありません。当レポートは執筆者の見解に基づき作成されたものであり、当社および三井物産グループの統一した見解を示すものではありません。また、当レポートのご利用により、直接的あるいは間接的な不利益・損害が発生したとしても、当社および三井物産グループは一切責任を負いません。レポートに掲載された内容は予告なしに変更することがあります。