

次代への挑戦 —社会保障領域での事業確立—

取締役兼執行役員
社会保障ビジネス業務担当
社会保障ビジネス本部長

加藤 肇



1. こうして社会保障に取り組むことになった

当社はこの50年の歴史の中で、信託銀行様向けに企業年金にかかわるシステムの受託開発を数多く行ってきた。「年金」というものが当社にとって特化分野となったのも、こうした経験を踏まえてのことである。しかし信託銀行の統廃合が進み、また年金の制度が著しく変化する中で、当社にとっての市場も縮小し、改めて年金にかかわるビジネスを再考する必要性に迫られた。

2012年10月に「一般社団法人年金総合研究所」の設立趣旨に賛同し、その設立をお手伝いさせていただいた。これは社会貢献という意味合いが強いのだが、当社にとっての新たな年金ビジネスを模索するための投資という意味合いもあった。

時を同じくして企業年金の共通インフラとなりえるシステム基盤を構築しようと大型投資を計画し、実行に移した。当社は過去を振り返ってもこれほどの規模の業務アプリケーションパッケージを開発したことがない。しかし市場が縮小し、新たな顧客を獲得するためには、初期導入コストを極力抑えた、従量課金型のサービス提供をしないと判断したのである。顧客に対して、「作る」から「使う」という意識の変化を求めたということでもある。

またシステムの提供だけでなく、数理人業務や管理業務も受託できるように体制を整備し、まだまだ小さいながらもシステムと業務の一括受託も可能な形を作り上げてきた。

このように企業年金分野においてはサービス内容を進化させてきたわけだが、当社がさらに飛躍するためには、もっと別の要素が必要であると考えに至った。この考えに至るにあたっては先にあげた年金総合研究所の存在が大きい。この研究所での活動を通じて面識を得た社会保障にかかわる方々との意見交換や助言によって、当社が新たな領域に踏み出す決意を固めたといっても過言ではない。年金にとどまらず、広く社会保障分野において何かをするべきである、という

意識が生まれたわけである。

ある大学教授は述べている。「今の社会保障の領域で年金は確かに多くの問題を抱えているが、所詮数字の問題であり、解決は可能である。一方、育児、医療、介護といった『人が介在する領域』は単純にお金だけの問題ではないため、解決は非常に難しい」。

社会保障の中で年金が非常に重要な領域であることは否定できない。しかし少子化・高齢化が進んでいるこれからの日本を考えると、育児や医療や介護といった、お金だけでは解決できない領域こそITの更なる活用をすべき領域なのではないだろうか。

こうした思いを形にしていくために、2015年初め、当社に社会保障ビジネス本部という組織が生まれた。対象領域は社会保障全般。その中で当社として何を目指そうとしているのか、を次章以降で述べたいと思う。

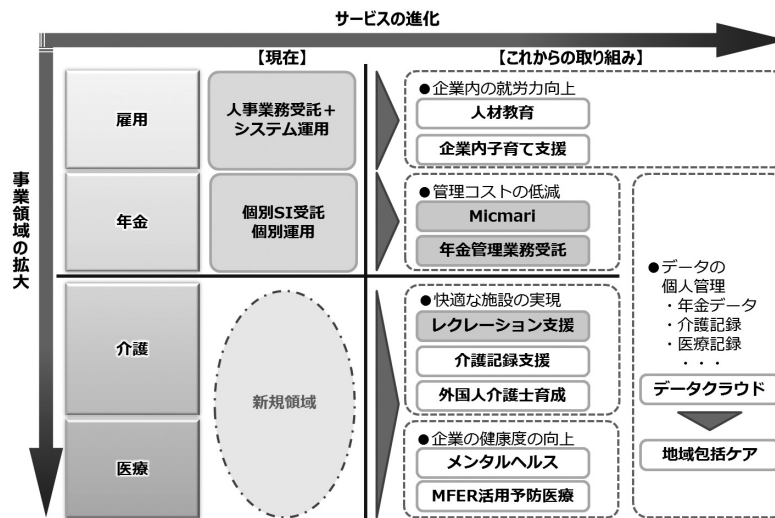
2. 当社が取り組む社会保障領域

平成28年度の厚生労働省の一般会計予算案は約30兆3,000億円。平成27年度と比較すると約4,000億円の増額となっている。またこのうち年金、医療等の社会保障にかかる経費の予算は29兆9,000億円で、前年比4,000億円の増額である。この4,000億円の増額理由は「高齢化等に伴う増額」と謳われている。このように国家予算に占める社会保障費の割合は非常に高く、かつ膨らむ一方というのが現状である。

また厚生労働省は平成28年度の主要施策として大きく2つのことを掲げている。

1つは「女性・若者等の活躍推進 ～人口減少社会への対応～」というもの。もう1つは「健康長寿社会の実現」。この「健康長寿社会の実現」の中には、「予防・健康管理の推進」と「医療・介護等の充実」の2つのテーマが掲げられている。お気づきかと思うが、「年金」というキーワードはどこにも見当たらない。

図1 当社の社会保障ビジネスの方向性



繰り返しになるが、年金を軽視することはできない。しかしそれ以上にやらなければいけないことがある、ということなのである。当然当社もこうした時流に合わせていく必要がある。その結果まとめた方向性が図1である。

事業領域を大きく4つに分けた。「雇用」、「年金」、「介護」、そして「医療」である。以下それぞれについて簡単に方向性を述べてみたい。

「雇用」は現在の給与計算等の人事業務アウトソーシングサービスから発展させ、「企業内の就労力向上」をテーマとしたビジネスの展開を図る。企業が有する人的資源の質の向上を図る「人材教育」ビジネス。そして量の拡大を図る1つの策としての女性労働力の確保のための「子育て支援」ビジネスである。特に2つ目の「子育て支援」は厚生労働省の平成28年度の主要施策にも「女性の活躍推進」として掲げられており社会的にもますます重要になってくると思われる。

「年金」は信託銀行や生命保険会社等の受託機関、もしくはI型基金等の「年金管理コストの低減」をテーマとして掲げている。当社が開発した年金管理パッケージ『Micmari』は現在莫大なコストがかかるシステム導入コストを半分以上に抑えることができる。またI型基金の場合にはシステム導入コストがほとんどかからない。これにより年金管理業務全体のコストを下げるができる。加えて2014年8月に厚生労働省から政令指定法人の認可を受けたので、年金数理業務や年金管理業務の受託も可能である。したがってシステムと業務の一括受託をすることで、顧客の年金管理コストをより低減化する提案が可能となったのである。

「介護」領域では様々なターゲットが想定されるが、当社としてはまず介護施設を考えている。したがってテーマも「快適な施設の実現」。「快適な施設」とは入居者はもちろんのこと、

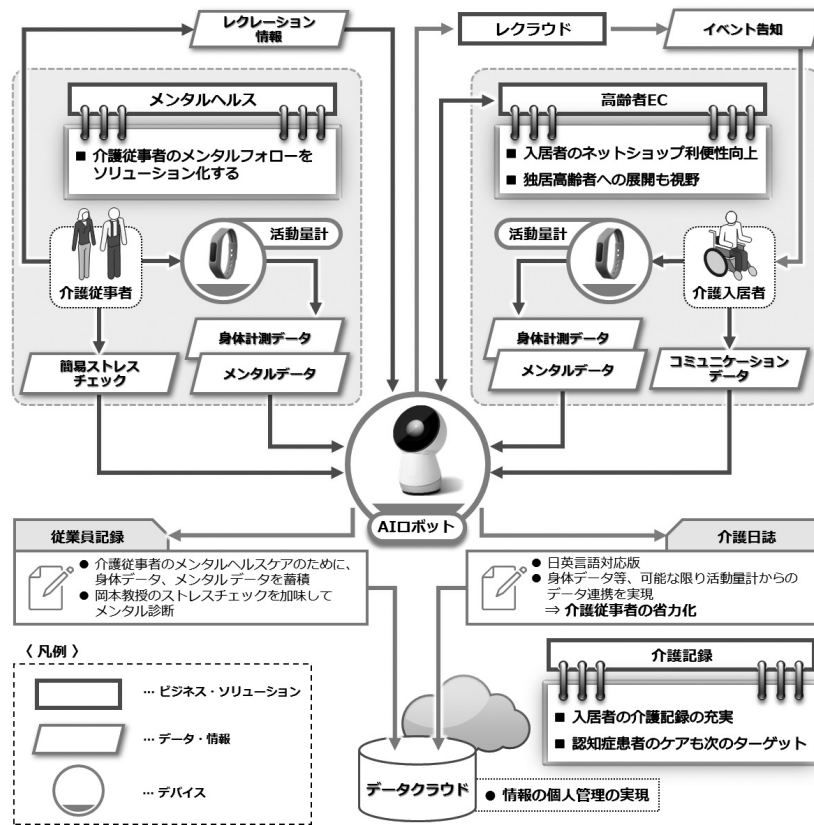
施設従事者にとっても快適であることが必要と考えている。また家族の介護をするためにやむなく仕事を辞めるという介護離職者が1万人を超えていると言われるが、これも介護施設、特に介護従事者の不足に因るところが大きいのではないかと考え、外国人の介護士育成事業も検討している。これは先に述べた「雇用」における「人材育成」とあわせて教育事業の一環と位置付けている。

最後に「医療」であるが、テーマは「企業の健康度の向上」。「企業の健康度」とは、企業の経営の健全性とかを指すのではなく、そこに従事している従業員の健康度を指している。従業員の健康度が高い企業は、当然のことながら生産性も高まり、企業としての目的を全うできると考えているからである。具体的にはメンタルヘルスに関するサービスを考えている。2015年12月から50名以上の従業員を抱える企業は年に一度のストレスチェックが義務化された。しかし今回義務化された制度だけでは、真のメンタルケアは難しいのではないかと考えている。もっと客観的に、かつ定量的にメンタルの状態を把握し、そしてしっかりとケアできる仕組みが必要である。さらに予防医療の観点からMFER*を活用した心電読図ビジネスを考えている。MFERとは医用波形の世界標準規格である。残念なことにまだ世界ではこのMFERを活用した医療は行われていない。したがって当社が参入する余地は十分にあるといえるし、先々グローバルにビジネスを広げること可能である。

そしてこれら「年金」、「介護」、「医療」に共通する将来構想としてはデータの個人管理をあげておきたい。世の中には個人に関する情報がたくさんあるが、それぞれがバラバラに管理されており、かつ本人がその詳細を知らないというのが現状である。社会保障領域において最近しきりに話題に上が

* Medical waveform Format Encoding Rules, 医用波形標準化記述規約

図2 介護施設における情報の個人管理モデル



る地域包括ケアがあるが、実態としては各自治体に任されている。こうなると自治体間の連携は非常に難しくなってくる。ある患者がA市の介護施設を利用しているのだが、利用している医療機関がB市にある、というケースはままあることである。この場合、自治体を跨ってしまっているため地域包括ケアは全く機能しない可能性が高い。しかし自身の情報を個人で管理すれば、自治体がどこであろうが、その情報を個人の責任のもと開示すれば情報連携が実現することになる。

このような情報の個人管理についてはまず介護施設での適用を検討しており、そのビジネスモデルは図2のようになる。

将来的には図の中心にあるAIロボットの活用を実現したいのだが、まずは介護記録について入居者もしくはそのご家族が管理できるようにしていきたいと考えている。このモデルはまだ大学との共同研究の段階であるが、早晚実現できるものと考えている。

加えて介護施設で働く方々の情報も同様に蓄積し、それらのデータはメンタルヘルスにおいて利用していきたいと考えている。先に2015年12月より開始されたストレスチェックのことに触れたが、介護施設は従業員が50名未満のところも多く、当

制度の適用外となることが想定される。しかも介護施設従業員は他業種と比較しても、かなりメンタル面での問題を抱えている場合が多い。こうした従業員のメンタル面での問題解決に寄与することで、従業員にとっても快適な介護施設にしていきたいと考えている。

3. 最後に

当社にとって「介護」や「医療」は未知の領域であった。しかし約2年にわたって様々な有識者の方と出会い、議論し、少しずつではあるが当社がやるべきビジネスの方向性が見えてきた。これからも大学や研究所をはじめとする学術機関との共同研究を予定している。またそれぞれの分野で既にサービスを展開している企業との連携もますます強めていくつもりである。

当社の取り組みは、現時点ではまだまだ「点」でしかない。これらが「線」となり、「面」となるにはもう少し時間が必要である。しかしできる限りのスピード感をもって小さいながらも面となるようにしていきたい。