

事業実施結果概要（1/3）

- 2025年度の振り返りを元にして、①より“フレイル予備軍”となり得る方をターゲットとし、②アプリDL促進の仕組み検討、③健康相談定着までのインセンティブ設計、④実施自治体を拡張する等を2026年度で取り組む。

2025年度を実施しての振り返り

20数名にて医学的KPIの検証を実施したものの、フレイル予防効果を示すエビデンスは取得できなかった。そもそもの健康度が高く、改善の余地が少ない母集団をターゲットとしていた可能性

- 実証における集客（アプリDL数）自体は200強および実際に健康関連の3種類のアンケートについて、1回目および2回目も回答して頂いた方は、それぞれ20件以上と十分なデータ量は集まった。
- 一方で、アンケート回答者の属性として、そもそもの1回目のアンケート回答結果が良い（健康度が高い）母集団を中心として、データが集まっていた。
- 確かに、回答者の属性は自治体の健康イベント等に出席するような方々ではあるので、“フレイル予備軍”とは言い難い母集団を集めていた可能性あり。

2025年度の集客においては70歳以上の方々が多くなり、アプリのDLが難しかったり、健康相談自体の時間的工数がかかり、事業運営の効率的な運用については、課題が散見された

- 50歳以上をターゲットにしていたものの、ゴールデンクラブ等のイベントを主として集客を実施していたこともあり、実際にDL促進していたユーザーは70歳以上となっている場合が多かった。
- その際に、DLやアプリ登録が難しかったりする等で、2025年度においては、当該課題を解決できるような効率的な運営方法を企図できていなかった。

リアルな取り組みとして、健康相談の初回相談は一定あるものの、2回目以降が殆どない状況だった

- 初回の健康相談については、インセンティブ（お醤油プレゼント等）を設計し、来店して頂くことができたものの、継続的な健康相談となったケースが殆どなかった。
- 元々健康相談をしていない人が、アプリの歩行体験を通じて、健康相談を自発的に実施することは難しいことが分かった。そのため健康相談が定着化するまで、2回目、3回目、それ以降等で各種インセンティブを設計する必要がある。

2026年度の実証で改善+取り組むこと

①医学的KPIの検証のため、より“フレイル予備軍”に該当するようなターゲットの集客を実施する

- “フレイル予備軍”に該当する、独居の方等を対象として、集客を実施する。
- 喫緊でフレイル予防が必要な人達に対して、本事業が医学的検証が可能かどうかを見極める。

②高齢者であってもアプリDLが可能な仕組みや健康相談を効率的に運用できる仕組みを検討していく

- 70歳以上の場合、アプリのDLについては人の補助がないと実施できない場合が多かった。そのため、各種アプリDLについて店舗や自治体の人達の輪の中で、人がサポート可能な仕組みを検討してみる。

③健康相談の複数回来店促進のためのインセンティブを設計する

- スギ薬局アプリのポイントバックや継続的な健康相談実施のためのコミュニケーション（Push通知やメール等）を実施していく。

④上記に加えて、本事業については、他の自治体についても実証を実施し、よりサービスを拡張を企図していく

事業実施結果概要 (2/3)

- 本実証実験の各種KPIの結果は以下の通り。

スギサポWalk+サービスリリース (6/23)

2025年度		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
本実証実験参加者集客に向けた イベントスケジュール	凡例				●		●	●	●		●		
	● 小規模イベント(公民館)				長草		北山	共長	神田				
	● 大規模イベント(健康フェア等)				森岡		健康フェア	東山	スポーツ大会				
本実証実験参加者における スギサポWalk+の DL数	目標				300	300	300	300	300	300	300	300	300
	累計実績	N/A サービスリリース前			44	46	157	182	217	217	223	223	223
	進捗率				14%	16%	51%	61%	73%	73%	74%	74%	74%
本実証実験参加者における Monthly Active User数(MAU)	目標				150	150	150	150	150	150	150	150	150
	累計実績	N/A サービスリリース前			N/A	N/A	143	167	176	156	144	129	128
	進捗率				N/A	N/A	95%	111%	117%	104%	96%	86%	85%
本実証実験参加者における データ連携率	目標				20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
	累計実績	N/A サービスリリース前			84%	83%	36%	34%	33%	33%	32%	32%	32%
	進捗率				420%	415%	180%	170%	165%	165%	160%	160%	160%

事業実施結果概要 (3/3) - 医学的検証KPIの結果

結論：有意な改善は未確認 (全て $p>0.05$)

示唆

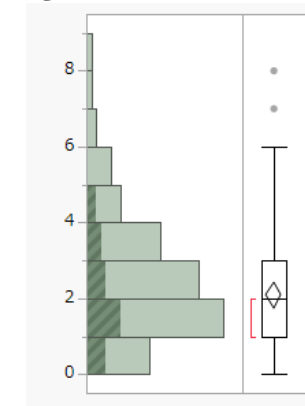
- 前後比較 (対応のあるt検定) では、いずれも有意差なし
- 方向性：フレイル=悪化傾向/QOL=改善傾向/HLS=変化なし
- 2回回答者は初回のみ回答者より良好な傾向 (選択バイアスに注意)

主要結果 (回答2回の人のみ)

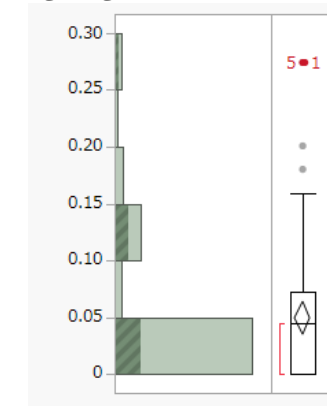
指標	方向 (平均との差)	n	p値	解釈
フレイル12	+0.36 (悪化)	22	0.088	有意差なし (悪化傾向)
EQ-5D-5L	-0.020 (改善)	20	0.130	有意差なし (若干の改善傾向)
HLS-Q12	ほぼ0	21	0.969	変化なし

参考：初回のみ vs 2回回答者 (ベースライン)

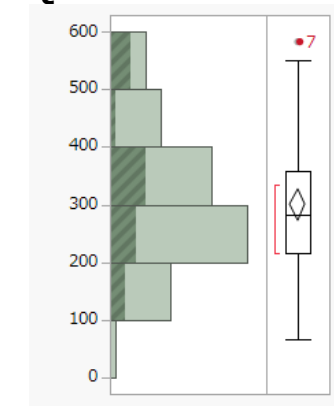
Q1 フレイル



Q2 QOL



Q3 HLS



注) 前後比較は回答2回の人に限定 (n=20前後)。初回のみ回答者との比較は因果を示さない (属性差の可能性)。