

デジタルプラットフォームを通じた慢性病患者へのヘルスケアの提供

2 原価をゼロに

3 すべての人に健康と福祉を

17 パートナリシップで目標を達成しよう

ナイジェリアで2016年に創業された同社は、慢性病に苦しむ低所得者に対して、デジタルプラットフォームを通じたヘルスケアサービスを提供している。ユーザーの83%が女性であり、利用者は着実に健康を改善させている。



背景にある社会課題

- 非伝染性疾患（NCD）は慢性病としても知られ、特に低所得国に死者が集中している
- ナイジェリアの医療システムは急性疾患へのケアで手一杯で、慢性病へのケアは遅れている

ビジネスモデルと製品の特徴

- ナイジェリアはアフリカ最大のモバイル通信市場があり、これを強みとして、同社では「慢性病患者」を対象とする「統合的ヘルスケアサービス」を提供。
- 栄養士、コーチなどのチームが生活習慣や健康に関する助言を行なっている。
- 医療機関のDBを自社で整備し、ユーザを適切な機関にも紹介。

SDGビジネスへのアプローチ

- ヘルスケア分野でのビジネスであるが、医療に関わる全てをカバーするのではなく、慢性病に特化。この方針により、独自性の高いサービスを構築している。
- 携帯普及率自体は高いものの、その利用に関するリテラシー（基礎的な知識や操作の能力）は十分ではないことに着目し、ユーザーを観察し、開発プロセスにも参加させるなど、徹底して「ユーザー中心」で「使いやすさ」を重視したアプリケーションを開発。SMS等でテキストベースの支援を提供するなど、マルチチャンネルで展開し、「誰も取り残さない」サービスを実現。

SDGsへのインパクト

- 「15,000人」を超えるアクティブユーザーを持ち、その96%が自己管理の改善、83%が健康知識の改善を実感し、平均運動時間は「約3倍」に増加。
- ユーザーの血圧、空腹時血糖などを改善し、慢性疾患の罹患率及び早期死亡率の改善に寄与。

成功のポイント

- ① 慢性病という**特定のニーズに特化**することで独自性の高いサービスを構築
- ② 携帯を使いこなしていないユーザーを前提に、**使いやすさを重視したプラットフォーム開発**
- ③ 政府が医療機関データベースを持っていないければ自社で構築する等、**事業環境の主体的な整備**

