

# メタボリック シンドロームと 保険提案

## 「健康」をテーマに、生活習慣病予防から 医療保険販売へとつなげる

40～74歳の男性の2人に1人、女性の5人に1人は、  
「メタボリックシンドローム」(内臓脂肪症候群)が強く疑われる者またはその予備群とされています。  
その一方で中高年の健康志向は未だ衰えを見せません。  
「ウエストが苦しくなった」「運動不足が気になる」一方で、自身の健康が気になり、  
将来への不安もあるが、生活習慣の改善にはなかなか踏み切れない——  
これが多くの現代人が抱える悩みでしょうか。  
本特集では、そんな現代人の関心の高いメタボリックシンドロームに焦点を当て、  
生活習慣病の予防提案をテコに、医療保険販売につながる話法を紹介します。

※なお、当社発行の新刊小冊子「あなたの健康ほんとに大丈夫？——メタボリックシンドロームの予防と医療保障知識——」と併せてお読みいただければ、より理解が深まる構成となっています。

### 「内臓脂肪型肥満」は 病気への第一歩

今では世間に定着した感のある「メタボリックシンドローム」(直訳は代謝症候群、一般には内臓脂肪症候群)ですが、わが国にこの言葉が広まったのはつい2年前のこと。平成17年4月、メタボリックシンドローム診断基準検討委員会(日本動脈硬化学会、日本肥満学会、日本糖尿病学会など8学会から選出されたメンバーで構成)が、日本内科学会総会で診断基準を発表したのがはじまりです。

内臓脂肪型肥満と高血圧・高血糖・高脂血症など生活習慣病のリスクが高い状態を、具体的な数値による基準で表したということもあって大きな反響を呼び、連日メディア

のニュースや情報番組で紹介され、今ではすっかり定着しました。それだけ現代人の「健康」に対する意識の高さがうかがえます。

メタボリックシンドロームの診断基準は次のとおりです。

**ウエストサイズが基準値以上あり、以下の①～④のうち、2項目以上に該当する場合はメタボリックシンドロームです。**※1つでも該当すれば予備群です。

内臓脂肪蓄積肥満である  
(ウエスト周囲径が男性**85cm**以上、女性**90cm**以上)  
+

- ①中性脂肪値が高い(150mg/dl以上)
- ②善玉コレステロール値が低い(40mg/dl未満)
- ③血圧が高い  
(最高血圧130mmHg以上、最低血圧85mmHg以上)
- ④空腹時の血糖値が高い(110mg/dl以上)

不摂生な日常生活が続くとお腹周りに脂肪が付くタイプの肥満(いわゆるリンゴ型肥満)になりやすく、また、高血圧・糖尿病・高脂血症などの危険因子をも誘引します。現在では、生活習慣病と内臓脂肪型肥満とは密接な相関関係にあることが分かっています。生活習慣病のいずれもが自覚症状に乏しいため、多くの人は診断を受けても不摂生を断ち切れずにいます。そしてこのような状態が続くと、動脈硬化が次第に進行し、日本人の死因の60%近くを占める三大疾病(平成18年人口動態統計)のうちの二つ、心疾患または脳血管疾患の引き金となってしまうのです。

### メタボリックシンドロームが 新たな市場を生み出す

高血圧・糖尿病・高脂血症などは、不規則な食生活、運動不足、喫煙、アルコールなど日ごろのライフスタイルと密接な関わりがあることから生活習慣病と呼ばれています。今、生活習慣を改善して、これらの病気の予防や改善をサポートするビジネスがサービス産業に広がっています。一大ビジネスチャンスととらえられており、しかも、こうしたサービスへの潜在的な需要は、とてつもなく大きいのです。

例えばフィットネスクラブ業界一つ見ても、全国に1,881事業所あり、年間売上高は3,858億円、個人会員数は385万人に達しています(経済産業省「特定サービス産業実態調査」平成17年調査)。業界大手のコナミスポーツやセントラルスポーツなどのホームページでも、メタボリックシンドロームの情報を提供しています。

仮に、生活習慣病の持ち主及び予備群を800万人と見積もったとして、その30%が改善サービスの買い手となり、1人1カ月に5,000円を改善サービスに費やすとすれば、その規模は年間約1,500億円の市場が生まれます。

スーパーの食品売り場などには、「特定保健用食品」(通称トクホ)と呼ばれる生活習慣病リスクの低減・除去に役立つよう工夫された食品が陳列されています。いわゆる健康食品と大きく異なるのは、どのような健康維持機能があるのかについての表示をした上で、厚生労働省が効用を認め、許可しているという点です。

つまり、その食品の効能は国のお墨付きというわけです。

平成19年5月現在、678商品(許可)と2食品(承認)があり、市場規模は6,299億円になります。

一方、原材料や製法にこだわった食品等を販売しているコンビニエンスストアの実験店「ナチュラルローソン」では、首都圏1,700の医療機関と提携し、生活習慣病とその予備軍の食生活をサポートするため、カロリーに気を遣った食品、野菜をたくさん採れる食品、健康な体作りに役立つアイテムを販売し始めました。コンビニと医療機関がコラボするというのは画期的なことです。

また肥満と運動不足の解消、あるいは糖尿病の人にはインスリンの分泌を促すため、ウォーキングが流行しています。ウォーキング・イベントが全国各地で開催され、ウォーキングシューズの販売数も伸びています。

ある歯科医院の待合室には『メタボリックシンドロームと歯の健康』という冊子が置いてありました。表紙には「歯の健康がウエストサイズに影響します!」と謳っており、よく噛むことが肥満対策になること、チューインガムには体重減少効果があること、歯科医師や歯科衛生士がメタボリックシンドローム予防をお手伝いしてくれる、といった内容でした。

このようにあちこちで話題となっている「メタボリックシンドローム」ですが、ぜひとも保険営業に結びつけたいものです。では、そのための方策はあるのでしょうか。

厚生労働省保険局の調査によれば、糖尿病(生活習慣病)の予防や治療に関する情報源は、何から得ているかと尋ねたところ(複数回答)、男女とも「テレビ・ラジオ」がトップでした(男性63.7%、女性74.1%)。「病院・診療所」と答えた人は男性25.8%、女性20.8%でその割合は年齢に比例して高くなる傾向が見られました(厚生労働省健康局「平成14年度糖尿病実態調査報告書」)。

また興味深いデータとしては、インターネットでどんなキーワードがどれくらい検索されているかを調べたところ、最近では「メタボリック」という言葉を含んだキーワードが1カ月あたり十万回以上検索されています。そしてそのキーワードと一緒に「予防」や「対策」を検索しているのが目立つそうです(無料登録ドットコム——キーワードア



