

「健康循環社会」の構築に挑む かわさきTEKTEK

令和5年10月に開始して以来、登録者は5万人を超え、一時はアップルストアのダウンロードランキング（ヘルスケアフィットネス部門）で一般のアプリと並んで10位に入るほど行政アプリとして異例のヒットを続け、第13回「健康寿命をのばそう！アワード」スポーツ庁長官優秀賞を受賞したかわさきTEKTEK（以下、「TEKTEK」）は、どのような苦勞を乗り越え誕生したのか。その裏側に迫る。

取材・執筆協力：健康福祉局保健医療政策部保健医療政策担当 担当課長 土元 寛人

（1）TEKTEKのはじまり

「歩いて、ポイントを貯めて、子ども達を応援するアプリ。」TEKTEKは、健康と優しさが循環する「健康循環社会」の構築を目指し作られたウォーキングアプリである。世の中にウォーキングアプリは数多く存在するが、行政が作り、そして長続きせずに姿を消していったアプリも少なくない。なぜ、TEKTEKは成功したのか。話は令和4（2022）年の2月に遡る。中・高齢年齢層の日常の運動を促すためにウォーキング等を健康ポイント化するシステム作りと、その成果還元が、地域の子どものに反映されるような健康循環社会の仕組みづくりに注力するため、健康福祉局内に在籍していた土元担当課長（当時、課長補佐）は突如としてこの事業を担うこととなった。4月に「健康事業担当（課長級、係長級各1名）」が設置されるまでの2カ月間は、他都市が実施している健康アプリにはどのようなものがあるのか、健康づくりやアプリに関するWEB記事、さらには新たなサービスのベース

となる既存アプリにはどのようなものがあるのかについて、唯一人の担当として「とにかく片っ端から調べた」という。

（2）他都市にはない政策スキームを考える

他都市の健康アプリを調べてみると、そのほとんどは「一定のポイントを貯めると特典や割引券がもらえる」といったように自分に返ってくる仕組みになっていることがわかったが、その仕組みでは、普段から健康に気をつけている、散歩が好きなど、そもそも健康に対して興味・関心の高い人を中心に訴求してしまい、新たな健康施策を提供する意味合いが少なくなってしまう。「行政課題として働きかけたかったのは健康無関心層」であり、「日頃、特に運動もせず、仕事から帰ってビールを飲んで野球を見て寝るだけ。その人たちがちょっとでも健康に関心を持ってくれる仕掛けって何だろうね、という視点から考えた」（土元担当課長）という。一般的に健康無

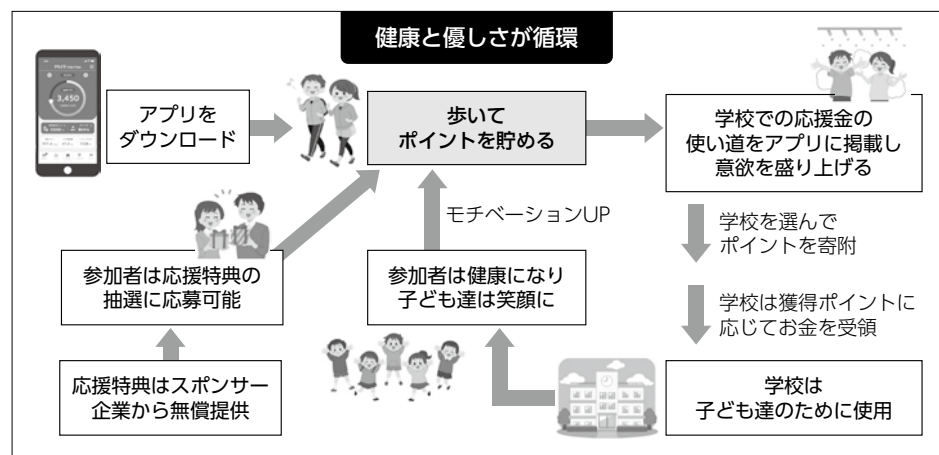


図1 かわさきTEKTEKのスキーム

関心層が運動に関心を持つインセンティブとして挙げられるのは金銭報酬である。しかし、健康無関心層が行動を変えるには、月に数万円の報酬が必要という研究データがあったという。しかし、健康無関心層に行動を変えてもらうのに数万円を支払う、というのは

現実的ではない。その角度をいかに変えるかがTEKTEKの論点となった(図1)。

健康事業担当は他都市の取り組みや既存アプリを徹底的に調べ、様々な仕組みを考えていく中で、「一度、市長の想いを聞かせてもらい、そのうえで事業スキームや持続可能な仕組みを考えよう」という狙いのもと、市長、副市長や関係局長等との意識合わせの場を設けた。この議論の中で「歩いてポイントを貯めること、子ども達を応援すること」が提案されたことで、事態は一気に動き出す。「360度

に可能性が開かれていたものが、アプリを活用してポイントを貯めて、そのポイントを寄附することができる機能を持つアプリに絞ることが可能になり、TEKTEKの仕組みのプロトタイプが組みあがった」という。健康事業担当は自分たちのイメージに近いものがアプリで実現可能かどうか、PPPプラットフォームなど市の仕組みも活用しながら約30社へヒアリングを行った。中には「アプリは作れないですが、この取り組みを応援したいので、できることはありますか」という連絡を受けることもあり、実際にこうした機会をきっかけにコラボレーションやスポンサー協力につながったケースも発生した(図2)。

(3)貯まったポイントは他者のために

様々な角度から技術的な可能性を確認し、実際にTEKTEKの設計に入る段階となった。この中で、どのようにポイントを付与するのかに健康事業担当は頭を悩ませた。

一般的なアプリでは8,000歩からポイントを付与することが多いが、8,000歩という数字は「ちょっと歩く」という感覚からはハードルが高く、参加する気持ちが失われてしまう。一方で、ポイント数がそのままお金の価値を持ってしまうとあまり大胆な配分はできない。出来るだけ参加ハードルを低くし、運動が苦手な方や高齢者でも無理なく参加してほしいとの思いで、何か科学的根拠を持ちながらポイントを付与する方法は無いのか検討した。



図2 応援特典の一例(令和5年度実績)

その中で、東京都健康長寿医療センターの研究データとして「2,000歩で寝たきり予防、5,000歩で介護予防、8,000歩で生活習慣病予防」という科学的エビデンスを発見し、これを基準としてポイントへの割振りをすることにした。2,000歩であれば自宅からスーパーへの往復程度で達成でき、通勤の片道程度でも達成できる。

また、ポイントの還元率を10ポイント1円相当としたことも2,000歩からのポイント付与を可能にした(表1)。

表1 TEKTEKのポイントプログラム一覧

ポイント付与項目	付与ポイント数
1日の歩数2,000歩～4,999歩	5ポイント
1日の歩数5,000歩～7,999歩	10ポイント
1日の歩数8,000歩以上	20ポイント
イベント	イベントごとに設定
バーチャルウォーキングコース	1コース制覇につき30ポイント～
リアルウォーキングコース	1コース制覇につき30ポイント～
スタンプラリー	1拠点制覇ごとに1ポイント～
アプリ紹介	1回20P (ポイント付与は1日1回)
アンケート回答	アンケートごとに設定
新規登録ボーナス	100ポイント

検討の中では、ポイントにお金の価値をつけるという方法も選択肢としてあった。他都市の事例の中には、貯めたポイントを自分のために使うこともでき、また寄附することもできるという仕組みを持つ

歩くインセンティブや歩いた結果を形として「見える化」することができ、「自分たちの学校はいつ掲載されるの?」と期待感や楽しみを醸成することができる。同時に寄附先の説明責任を果たすこともできる。さらに、この取り組みを応援してくれる協賛企業があることも共有できる。実際に学校のPTAのインスタグラムでTEKTEKを広める動画が掲載されるなど、広がりを見せている。

(7) TEKTEK今後の展望

予想外の反響は間違いない。もともとの目標値は3年間で1万5千人(人口比で1%)という設定だった。他都市で成功しているアプリは5~6年程度かけて人口の3%というのが一般的だったからだ。ところが、TEKTEKの利用者は開始から1か月で2万人、今では6万人を超え、1年半を待たずに人口の4%をクリアしてしまった。TEKTEKの今後の展望は検討中であるが、「TEKTEKの良いところは肩肘張らないでできるところ。物事はうまくいくと新たな仕組みを付加したくなる傾向にあるが、TEKTEKは一人一人のユーザーができる範囲でやればいいし、あれやってくれ、これやってくれと言われない点が支持されていると感じている。気軽に参加できることの良さを失わず、ユーザーに負担をかけない仕組みを続けられたら」(土元担当課長)との見解だ。

アプリの検討時に事業者からは「いかに毎日アプリを開いてもらうか」という観点から幾度となく提案を受けたという。あまりアプリを開かないユーザーにはプッシュ通知で警告する仕組みも提案された。しかし、それでは通知を送られてくるのが鬱陶しくなり、通知をオフにし、いずれアプリ自体を開かなくなる。TEKTEKは1か月遡ってもポイントが付く仕組みにしている。押しつけがましくなく、極力参加者の負担を軽くする仕組みにすることにこだわったづくり手側の想いが反映されている。

今後のTEKTEKは政策としてはどのように展開されていくのか。「政策評価」という視点で言えば、約1万人から回答が寄せられたユーザーへのアンケートで、アプリを始める前に日頃から意識的な運動を「あまりしていない」、「全くしていない」と回答した方の6割に該当する約2千人が、「こまめに歩くことを意識するようになった」「歩数が増えた」「運動の習慣化につながった」と回答している。この人数を登録者数

に換算すると、約9千人がTEKTEKをきっかけに運動するようになったと推測されることから、健康無関心層にも相応の効果が出ていると考えられる。

一方で、この事業は必要性が無くなった時に止めることができるように、事業開始時に令和7年度に事業を検証することを計画に盛り込んだ。「良い事業だったとしても、事業を新しく始める時にはしかるべき時期に一度立ち止まって検証をして、続けるのか、バージョンアップするのか、やめるのかを判断できる仕組みを組み込んでおくことが大事だ」という。その観点がないと市の仕事も増加の一途をたどってしまうからだ。

(8) 仕事をするうえで大切なこと

TEKTEKを実現した原動力は何だったのか。土元担当課長は、最初の設計段階で当時の上司から大量のネガティブチェックを受けたことも大きかったと振り返る。その上司からは「これまで数々の都市が厳しい結果に追い込まれている中で、新たにお金をかけて健康アプリを作るというのはどういうことか、本当によく考えなさい」と言われ続けたことで、何度も何度もロジックを考え直したという。その過程で、考え、議論を尽くせば何らかの道が見えてくることも発見した。モットーにしていたのは「とにかく議論をする」ことだ。担当者はその事業について考える時間を一番持っている。しかし一人で考えていても必ず行き詰まる。複数人で多角的な視点を持ち寄り、選択肢を検討することで道を切り開いていける。「役所の仕事はいろんな仕事があるから面白いし、この事業を進める中で、市民に温かい人は多いと感じることが出来た。TEKTEKの事業にこれだけ共感して利用してもらえるのは、子ども達のために何かをしようと思っている人がこれだけ多いということで、日本はまだまだ捨てたものではないと感じている」(土元担当課長)。

仕事の原動力は人それぞれである。しかし、業務自体の面白さや業務を通じて市民に喜んでもらえることを原動力にできれば、これに勝るものはないだろう。土元担当課長のぶれない表情から、改めて気づかされた。



土元担当課長