科目名	健康サービス論				
担当教員名	西根　英一				
学部等	サービス創造学部	開講学期	2026年度秋学期		
ナンバリング		学年	2年	単位	2単位

副題	ヘルスケア(健康分野)サービス創造論
科目情報補足	
事前に履修することが望ましい科目	マーケティング入門を受講していることが望ましい（ただし、条件ではない)。

この科目を通じて身につける能力要素	
全学共通の能力要素	＜2025年度以降入学者＞批判的思考【○】、倫理的推論【○】 ＜2019年度～2024年度入学者＞専門的な知識・技能【◎】、チャレンジ精神・実践力【○】、社会規範意識・誠実さ【○】
学部固有の能力要素	＜2025年度以降入学者＞サービス創造の発展的思考力【◎】
能力要素と授業内容の関係	＜2025年度以降入学者＞ 健康サービスに係る知識の習得によって、世の中に流布する健康情報に係る批判的思考を育むとともに、本当に求められる健康サービスに係る倫理的推論を高め、サービス創造の発展的思考力の向上に努める。 ＜2019年度～2024年度入学者＞ 健康サービスに係る知識の習得によって、健康に係る専門的な知識・技能を高め、健康サービスの創造へ向けたチャレンジ精神・実践力を育むことで、健康づくりを基盤とした社会規範意識・誠実さを獲得する。
能力要素の詳細	https://www.cuc.ac.jp/about_cuc/educational_policy/ability/index.html（2024年度以前入学者のCUC6つの能力要素は、「全学共通の能力要素」に記載します）

科目概要

ヘルスケア(健康分野)は最も成長する分野として期待され、企業が事業化、自治体が産業化、大学が講座化を目指し、大いに注目を集めている。それは、ヘルスケアの課題解決が、生活と経済に「好循環」を生み、ひとと社会の「善循環」をもたらすからであろう。
当講座は、ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスのベースとなる理論と手法の習得を目指し、介入支援によるアウトカムの検証、再現性と適応性を担保するエビデンスの実証から、ヘルスケアプロジェクトを社会実装するまでの道筋を習得するためのものである。

補足
西根英一は、ヘルスケアに係るプロジェクトの専門家としてビジネス(企業案件)とパブリック(行政事業)とアカデミア(学術研究)の３領域で指揮をとる。
・実務について　https://www.healthcarebiz.jp/
・研究について　https://researchmap.jp/nishine
・公務について　国立研究開発法人AMEDの「ヘルスケアサービス実用化研究事業 *1」と「予防・健康づくりの社会実装加速化事業 *2」のPS(Program Supervisor 事業全体統括者)
*1ヘルスケアサービス実用化研究事業　https://www.amed.go.jp/content/000139978.pdf
*2予防・健康づくりの社会実装加速化事業　https://www.amed.go.jp/content/000141406.pdf

この科目の学修目標

ヘルスケア(健康分野)とそのビジネスの理論を学び、ケースを検証し、サービスを創造できるようになる。

授業の特徴（指定科目のみ掲載）

ヘルスケア(健康領域)のサービス等のビジネスを創造するためのレクチャーと課題レポートを実施する。

履修上の注意

指定教科書『ヘルスケアビジネスの図本～ヘルスケアビジネスの要件を満たすための50の開発目標』(2,000円＋消費税)を用いて講義を行う。
※大学生協(047-372-0189, cuc-coop@univ.coop)にて事前に教科書を入手すること。あるいは直販サイト(https://healthcare.official.ec/)から購入可。

実務経験を活かす授業	○	実務経験内容等	健康関連会社での実務経験を活かし、ヘルスケアとそのビジネスの理論を学び、ケースを検証。グループワークでの企画提案をゲスト招聘したヘルスケア関連会社に行うなど、実践的講義を展開。
PC必携		使用するソフトウェア等	

データを活用する授業

データ分析を行う		外部機関（企業等）のデータ活用する		その他	

アクティブ・ラーニングの要素

グループワーク		プレゼンテーション		実習、実技、フィールドワーク	

PBL（課題解決型学習）	○	双方向型学修（クリッカー等）		ディスカッション・ディベート	
反転授業		その他			

授業計画

授業回	各回の概要	各回の事前事後学修	事前事後学修時間
第1回	・オリエンテーション　３０分 ・レクチャー　１５分×３項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×３項目） ＃０１　事業のスタートは、めじるし・やじるし・ものさし ＃０２　すべての政策はバックキャスティング発想 ＃０３　健康とは、健やかで幸せ（＝健幸）なこと ・課題出し（説明含む）とレポート提出方法　１５分	事前学修として、教科書(該当頁#01～03)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第2回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃０４　まずは三原則から「健康」を捉えるアプローチ ＃０５　つぎに「健康」を「健幸」と捉えるアプローチ ＃０６　未病というグレーゾーンを整地して開発する ＃０７　未病を定義づけて未病者を見つける ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#04～07)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第3回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃０８　未病者ニーズから発想するヘルスケアビジネス ＃０９　ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスの兼業人材に期待 ＃１０　政策融合がますます加速していくヘルスケア ＃１１　ヘルスケアの領域を分ける予防焦点のHealthと促進焦点のWellness ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#08～11)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第4回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃１２　ヘルスケアの商材は商品かサービスか施設か ＃１３　ヘルスケアビジネスは、横４列×縦３列＝計12マスの展開が可能 ＃１４　異分野と共創するヘルスケアビジネスをつくり上げる ＃１５　社会が善循環するヘルスケアビジネスをつくり上げる ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#12～15)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第5回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃１６　刺激によって強くなる動機 ＃１７　アイデア発想に大切なのは“お遊び”気分 ＃１８　事業のビジネスアイデアは、シーズ×顕在的ニーズ×潜在的ニーズ ＃１９　事業のビジネスアイデアをホンネから探り当てる ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#16～19)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第6回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃２０　事業の構想立案は、できること×したいこと×すべきこと ＃２１　事業の構想計画は、新規性×成長性×社会性 ＃２２　事業の社会性は、CRM、CSR、CSVのいずれか ＃２３　事業のビジネスローンチは、３軸の掛け合わせの繰り返し ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#20～23)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第7回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） ＃２４　あなたの正しいものを、あの人のいいものへ ＃２５　SWOTしたいなら先立つことをはじめに ＃２６　PESTは毎日の情報収集の積み重ねから ＃２７　３Cは高い洞察力とともに強い行動力で ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#24～27)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第8回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設け	事前学修として、教科書(該当頁#28～31)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テ	4時間

	る。５分×４項目） 　＃２８　「どんな人にどんなことすると行動するのか」の＃を探る 　＃２９　「どちらがどこでどれくらい優れているのか」のエリアを探る 　＃３０　「こうすれば勝てる、こうなれば勝てる」の戦略を練る 　＃３１　マーケティング戦略とコミュニケーション設計は一気通貫で ・課題出し（説明含む）　１０分	ーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	
第9回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） 　＃３２　ブランディングの前に必ずブランド分析しよう 　＃３３　機能的価値に、センスのいい情緒的価値を着せてあげよう 　＃３４　情緒的価値に、ココチのいい社会的価値を合わせよう 　＃３５　イシューイングの前に必ずイシュー分析しよう ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#32～35)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第10回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） 　＃３６　世の中に、わかりやすくて＋とっつきやすい空気を送り込もう 　＃３７　世の中の16%に、正しい理解のある＋熱のある空気をつくり込もう 　＃３８　マーケティングの前に必ずマーケット分析しよう 　＃３９　販路の開発とともに市場を創造していこう ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#36～39)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第11回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） 　＃４０　ターゲティングの前に必ずターゲット分析しよう 　＃４１　個別最適化して語り掛けると、必ずオチます 　＃４２　行動変容モデルをマーケティングモデルにしてみよう 　＃４３　行動変容ステージを樹系図にして、行動をターゲティングしよう ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#40～43)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第12回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×４項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×４項目） 　＃４４　プロモーションのルールをつくり上げ、壁に貼っておこう 　＃４５　ヘルスケアビジネスに求められる情報を振り分けよう 　＃４６　広告コピーはマーケティング理論を言葉に置き換えたもの 　＃４７　履歴書出していきなり付き合ってください！はナシよ ・課題出し（説明含む）　１０分	事前学修として、教科書(該当頁#44～47)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間
第13回	・レポートの全体講評と優秀レポートの発表　１５分 ・レクチャー　１５分×３項目（＋各項目の後に質問応答タイムを設ける。５分×３項目） 　＃４８　気持ちよく目標行動に導くための意思決定支援 　＃４９　すべてのヘルスケアビジネスにパブリック活動とアカデミック活動を 　＃５０　最後に、設計図をビジネスモデルに置き換えよう ・クロージング　３０分	事前学修として、教科書(該当頁#48～50)を読み込むこと、事後学修として、授業内に提示した課題テーマについてさらに深耕し、社会実装のイメージを投影して考察すること。	4時間

成績評価の方法	・授業への貢献度［参画点（20%）］ ・課題レポート評価［課題点（80%）］
課題（試験やレポート等）に対するフィードバックの方法	課題レポートは、次週に全体を講評してフィードバックし、優秀なレポートを発表する。
テキスト・教科書	指定教科書『ヘルスケアビジネスの図本～ヘルスケアビジネスの要件を満たすための50の開発目標』(2,000円＋消費税) 講義はこれをもとに進行する。また予習においても必携である。 ※大学生協(047-372-0189, cuc-coop@univ.coop)にて事前に教科書を入手すること。あるいは直販サイト(https://healthcare.official.ec/)から購入可。
参考文献	https://researchmap.jp/nishine