

報道関係各位

ニュースリリース

2019年7月26日

株式会社インテージヘルスケア

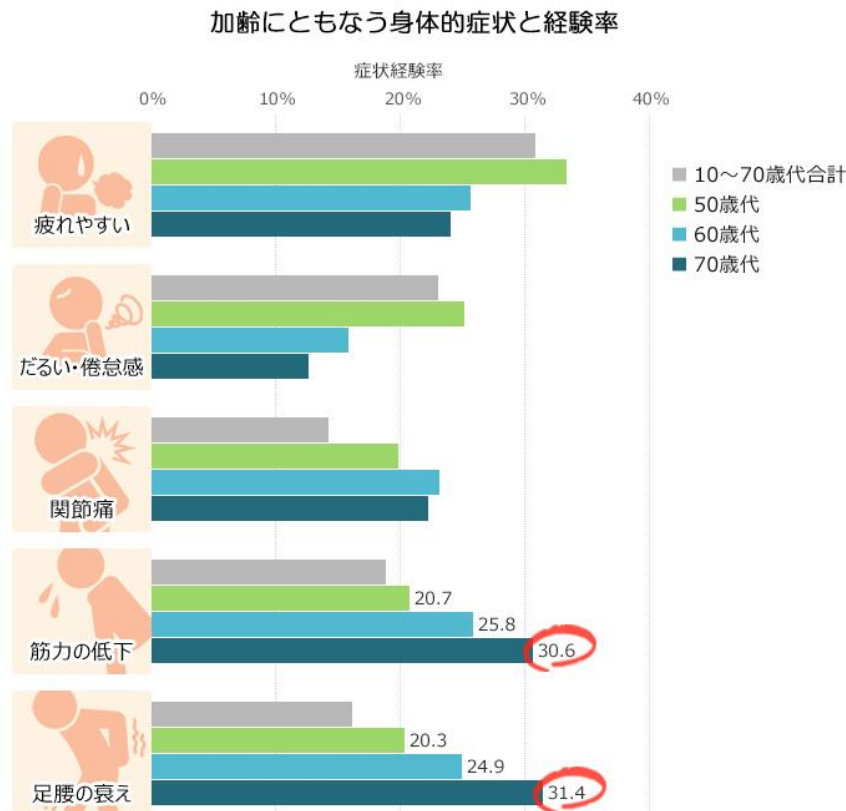
「足腰の衰え」「筋力の低下」、70歳代の約3割が経験 増える高齢者のプロテイン購入 高タンパク食品が介護予防の切り札に？

株式会社インテージヘルスケア（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：仁司与志矢、以下インテージヘルスケア）は、「健康」に関する意識と実態の把握を目的とした自主企画調査「生活健康基礎調査」および全国の小売店の販売情報「全国小売店パネル調査」などのデータを基に、高齢者の身体的症状の経験率や高タンパク食品の購入実態などをまとめました。

◆調査結果のポイント

- 高齢者に多い身体的症状「足腰の衰え」「筋力の低下」の経験率は、70歳代で3割
- 要介護状態の前段階「フレイル（高齢者の心身の活力低下状態）」の概念は、ほとんど認知されていない
- プロテイン市場は3年間で22%伸長、中高年以上の購入経験率も増加傾向
- 高タンパク食品は、介護予防手段の一つとして認知が進めば、さらなる需要の高まりが期待できる

高齢者ほど経験している「足腰の衰え」「筋力の低下」、70歳代では3割以上



データ：生活健康基礎調査2018
© INTAGE GROUP

全国の16～79歳の男女2,632人に最近一年間に経験した健康に関する自覚症状について聞いたところ、加齢にともない現れる「足腰の衰え」や「筋力の低下」といった症状を経験している人は、50歳代で約20%、60歳代で約25%、70歳代では30%を超えており、年齢と日常の運動機能低下は相関していることがわかりました(※1)。

※1 生活健康基礎調査 2018 【最近1年間に、健康に関する自覚症状があったと回答した割合】

プロテイン市場は3年間で22%増の96億円、50～70歳代の購入経験率も増加傾向に

筋肉をつけるために必要なタンパク質などを効率よく摂取できる健康食品の市場を確認したところ、プロテインの全国の売上は2015年度に79億円、2018年度で96億円と、3年間で22%も伸長しています(※2)。

一方、個人の購買状況に着目すると、2018年度にプロテインを購入した経験がある割合は、50歳代で2.7%、60歳代2.0%、70歳代1.2%であり、低い割合ではあるものの増加傾向にあることが確認できました(※3)。50～70歳代でプロテインを購入した人の年間平均購入金額は、2018年度で13,337円となっており、2015年度の11,613円と比べると15%増加しています。

※2 SRI (全国小売店パネル調査) ※3 SCI (全国消費者パネル調査)

プロテイン市場の売上推移



データ：SRI (全国小売店パネル調査) / カテゴリ：プロテイン
© INTAGE GROUP

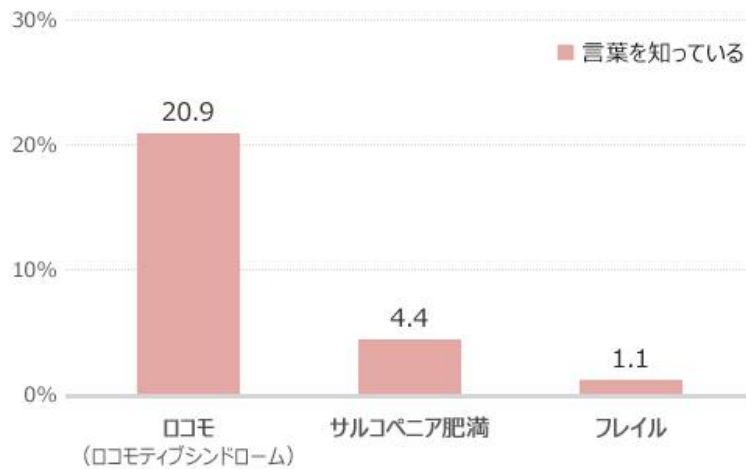
50～70歳代のプロテインの購入経験率



データ：SCI (全国消費者パネル調査) / カテゴリ：プロテイン
© INTAGE GROUP

ほとんど認知されていない、要介護状態の前段階「フレイル」

健康に関するキーワードの認知率



データ: インテージ健康食品・サプリメント+ヘルスケアフーズ市場実態把握レポート © INTAGE GROUP

「加齢とともに心身の活力（運動機能や認知機能等）が低下し、生活機能障害や要介護状態などが進むことで死亡などの危険性が高くなった状態（※4）」のことを「フレイル」と称し、健康と要介護の中間の状態として定義する動きが出ています。フレイルは一般的に、高齢になるにつれ状態が悪くなりますが、適切な介入や支援によって、生活機能の維持が可能とされています。

フレイルの認知度について、全国の15～79歳の男女66,013人に確認したところ、言葉を知っているという人は全体の1.1%にすぎませんでした。最近耳にする機会が増えたロコモティブシンドロームと比較しても極端に低く、ほとんど知られていない実態が明らかになりました（※5）。

※4 平成27年度厚生労働科学研究特別研究（班長：鈴木隆雄（国立長寿医療研究センター理事長特任補佐））

※5 インテージ健康食品・サプリメント+ヘルスケアフーズ市場実態把握レポート2017年度版

【考察】

最近では寝たきりなどを増やさないために、「予防が必要な人（健康と要介護の中間の状態）」を定義する言葉として「フレイル」というワードが広まりつつありますが、実際にこの言葉を知っている人はごく少ないのが現状です。その言葉を知らなくても、自分自身の症状の程度や栄養摂取状況を理解し、足りない点を食品や運動などで補うというセルフケア（予防）市場のニーズは、今後も拡大するものと推察されます。

当社の生活健康基礎調査から、加齢にともなって現れる身体的な経験症状のうち「筋力の低下」や「足腰の衰え」を感じている人は70歳代で約3割という結果でした。「足腰の衰え」などの身体的症状の進行や、タンパク質などの栄養不足によって歩行困難となり、それが進めば寝たきりとなることも危惧されます。そのような症状への予防対策の一つとして挙げられるのが効率的な「タンパク質」の摂取です。当社の個人の購買データ（SCI）で見ると、50～70歳代で高タンパク食品を購入する割合が増加しています。プロテインは今まで、筋肉増強のために若い男性が購入するというイメージがありましたが、現在ではシニア層のタンパク質摂取を前面に押し出した売場づくりをしている大手のドラッグストアも見受けられます。これにより、シニア層がタンパク質摂取を意識して購買しているという事も推測されます。

年齢的に該当するという方は、まずは「じぶん事」として捉えることが、予防への第一歩です。高タンパク食品などの「予防市場」は、今後高齢化が進む日本において、さらなる需要の高まりが期待できるのではないかと考えます。

コンシューマーヘルスケア・ソリューション部

齋藤 聡

- ◆生活健康基礎調査 2018 ◆1991 年調査開始
 生活者の健康状態・健康意識、市販薬の使用実態を捉え、市販薬と生活者との関わりについての経年データを整備しています。

調査対象	16～79 歳の男女個人（2018 年より 70 歳代の調査を追加）約 2,000 人
調査地域	京浜地区（東京、神奈川、埼玉、千葉） 京阪神地区（大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山）
調査手法	郵送調査
調査内容	最近 1 年間の健康状態 最近 1 年間の市販薬・健康食品の使用状況 市販薬の主要薬効の服用実態 薬局・薬店、ドラッグストア、スーパー、コンビニエンスストアの利用実態 その年ごとのテーマ調査
調査期間	4 月中旬から 4 月下旬（2018 年は 4 月 11 日～4 月 27 日）
報告日程	7 月下旬

- ◆SRI（全国小売店パネル調査）
 全国の小売店約 4,000 店舗から、継続的に日々の販売情報を収集。いつ・どこで・何がいくらで販売されたのかを把握できます。

対象業態	スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ドラッグストア、ホームセンター・ディスカウントストア、専門店（ペットショップ、酒専門店、ベビー用品店）
エリア	全国
調査店舗数	3,994 店舗
データ収集方法	POS データのオンライン収集
対象カテゴリー	食品、飲料、アルコール、日用雑貨品、化粧品、医薬品、タバコ （対象カテゴリーのバーコードが付与されている商品のみ）
調査項目	各店舗におけるバーコード別の販売年月日、販売金額、販売個数など

- ◆SCI（全国消費者パネル調査）
 全国の男女個人約 5 万人の買い物調査。誰が、いつ、どこで、何を、いくつ、いくら買ったのかを継続的に把握できます。

対象者	15～79 歳の男女個人 約 50,000 人
エリア	全国
データ収集方法	携帯型端末によるバーコードスキャン、PC 連携入力によるネット調査
対象カテゴリー	食品、飲料、アルコール、日用雑貨品、化粧品、医薬品、タバコ （対象カテゴリーのバーコードが付与されている商品のみ）
調査項目	購入年月日・時間、購入ルート、バーコード、購入個数、購入金額、レシート合計金額

- ◆健康食品・サプリメント+ヘルスケアフーズ 市場実態把握レポート 2017 年度版

調査対象	15～79 歳の男女個人 約 66,000 人
調査地域	全国
調査手法	WEB 調査
調査内容	健康や美容で気にしていること・関心事 健康食品・サプリメントでの対処や対処以降の有無、購入金額 使用している健康食品・サプリメントの購入実態・意識、満足度など
調査期間	2017 年 8 月 25 日～2017 年 8 月 31 日、 2017 年 9 月 1 日～2017 年 9 月 6 日

【株式会社インテージヘルスケア】 <https://www.intage-healthcare.co.jp/>

株式会社インテージヘルスケアは、ヘルスケア領域のマーケティングリサーチおよび医薬品開発・製造販売後調査・安全性業務支援をコアビジネスと位置付けています。インテージグループのヘルスケア領域を担う各社※と一体となり、ソリューションを提供。それにより、ヘルスケア領域のあらゆる課題に対して、「医療消費者」起点のデータの価値化による、最適な意思決定をサポートしていきます。

インテージヘルスケアは2019年4月、株式会社アスクレップと株式会社アンテリオが経営統合し、スタートしました。

※ 株式会社協和企画、株式会社医療情報総合研究所、株式会社プラメド、Plamed Korea Co., Ltd.

【報道関係のお問い合わせ先】

■株式会社インテージヘルスケア

経営企画部 企画・広報グループ 林（はやし）

TEL：03-5294-8393(代)

お問い合わせ：pr-ihc@intage.com

【本調査に関するお問い合わせ先】

■株式会社インテージヘルスケア

コンシューマーヘルスケア・ソリューション部

担当：齋藤（さいとう）

TEL：03-5294-8393(代)

「お問合せフォーム」 <https://www.intage-healthcare.co.jp/contact/service/>