

被扶養者の特定健診受診率の 向上をめざした取り組み

富士通健康保険組合

© bigfoot - Fotolia.com

**受診率の向上が、
健保組合サイドの
やりがいにもつながる**

富士通健康保険組合では、特定健診の受診率が被保険者より低い被扶養者（配偶者等）の受診率向上をめざし、受診機会の拡充や受診勧奨等に取り組みほか、レセプトと健診データを複合的に分析して、健診結果の評価や疾病予防施策に活かしています。具体的な取り組みについて、富士通健康保険組合の保健福祉グループの山本紀子さんにお話をうかがいました。

——被扶養者向けの特定健診に意欲的に取り組まれています。きっかけは何だったのですか？

山本 ● 当健保組合では1986年から「主婦健診」として被扶養者への健診制度を開始しているのですが、実のところ、2007年度まで受診率は10%程度と非常に低い状況が続いていました。特定健診がスタートして被保険者（社員）同様、家族の方にも疾病の早期発見・早期治療を促すために健診受診を推進していく過程で「健診受診者」と「未受診者」の一人あたりの年間医療費を比較したとこ

ろ、健診を受診している方の医療費が未受診者よりも低いことがわかり、それがひとつのきっかけとなりました。

——特定健診の受診率が飛躍的に向上していますが、どのような工夫をされたのか教えてください。

山本 ● 「あらゆる手段でできることをやってみる」と決めた。まず巡回型の健診をトライアルで行いました。施設健診に比べて受診者はどう思われるか心配がありましたので、受診者にアンケートを実施したところ、「待ち時間が少なく、短時間で受診できてよかった」「自宅の近くで受けられてよかった」など、大変好評でした。

そこで、2008年度にトライアルで6回実施（受診者数397人）したものを、次年度には36回（受診者数2581人）に増やし、さらにその翌年には他

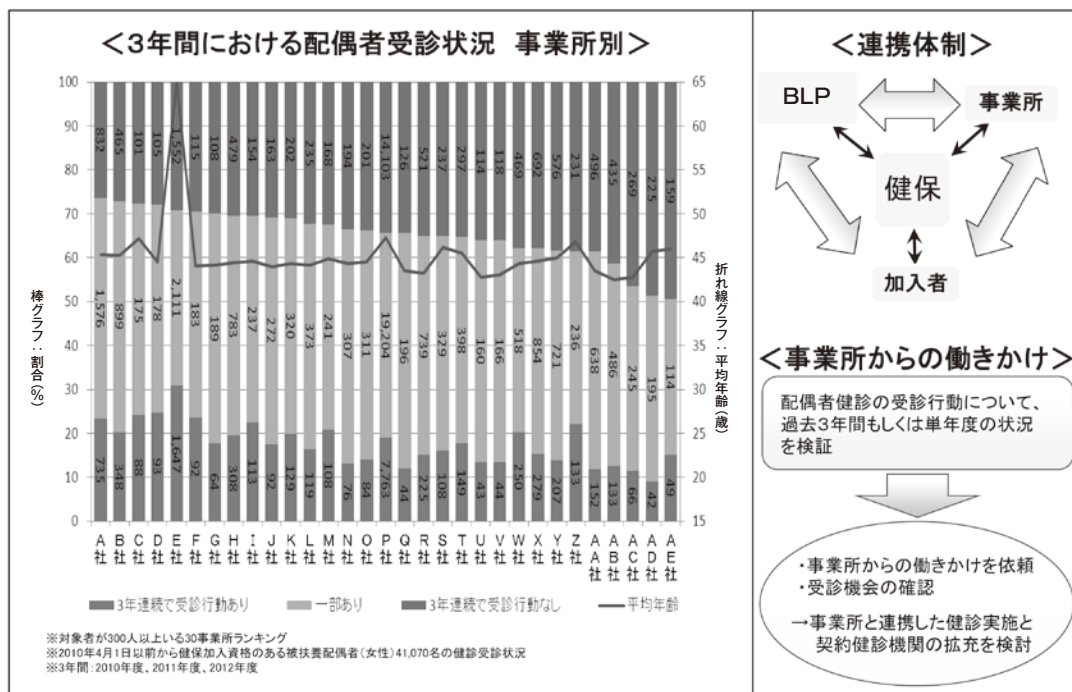
の健保組合と合同の巡回健診を導入して全国へ展開しました。現在では年間約1000回実施しており、契約健診機を増やすことも含めて継続的に受診機会の拡充を図り、受診しやすい環境を提供できるよう心がけています。

また、定期的に受診状況を確認し、未受診の方へは個人の状況に応じ



保健福祉グループのヘルスケアチーム

図表1 受診勧奨一例～事業所連携～



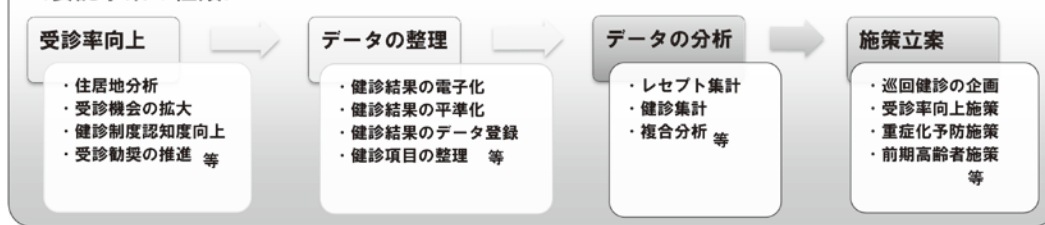
て、一歩踏み込んだアプローチをしています。その方法は、受診者本人に対する「電話による受診勧奨」、被保険者に対して「トップメッセージ」

や「メール」を発信し、ご家族の健康管理の大切さを伝え、健康診断を受けるように勧めてもらうようお願い、そのほか、事業所と連携した働きかけ

図表2 委託状況について

サービス		2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度
データ保管管理	PHR-DB	一元管理された健康DBをコアにした施策展開と事業評価				
	データ変換					
被扶養者健診 被保険者婦人科健診	施設健診	全衛連 ※個別契約は健保			全衛連+個別契約(650機関)	
	専用巡回健診	6開催	36開催	57開催	88開催	156開催
	共同巡回健診			663開催	755開催	846開催
	婦人科健診	※健保対応			実施	
特定保健指導		※健保対応			実施	
受診支援	予約システム	実施				
	コンタクトセンター	健診前リマインドコール	実施			
		受診勧奨(ハガキ、電話)			トライアル	実施
企画立案事業評価	事業分析	巡回健診・施設健診等企画				実施
	データ複合分析	実施				

<委託事業の種類>



「メールが何度も届いたから、(配偶者の)機嫌の良さそうなきに健診を勧めたら受診しました」とか、「電話で健診の受診を勧められたので受けたところ、乳がんを早期発見することができたので、ほかの方々にも健診の価値を訴えていきたい」という感

です。情報システム(BLP)に委託。情報システムで一元管理し、受診状況やお問い合わせ履歴を共有し、加入者ひとりひとりに適切なフォローを実施して

ます(図表2)。
※健診実施は全国健康増進協議会(全健協)
加入者(被保険者、被扶養者)の反応はいかがですか?
山本●被保険者に会う機会があると必ず受診状況を確認するようにしています。

わいせ履歴を共有し、加入者ひとりひとりに適切なフォローを実施して

謝のお手紙をいただくこともあり、それが私たちチームのやりがいにもつながっています。加入者の皆さんに健保組合をもっと身近に感じていただけるよう、コミュニケーションツールなども広げていきたいと考えています。

「レセプトや健診データを分析して事業に活用されているそうですが、分析からどのようなことがわかりましたか？ また、具体的にどのように活用されているのですか？」

山本 ● 一例ですが、女性加入者のがん罹患患者数を部位別年代別にグラフにすると、35歳ごろから40歳にかけて「乳がん・子宮がん」が急増していることがわかりました。さらに、健診データを組み合わせると「受診あり」と「受診なし」で比較すると、「受診あり」のほうが診療日数も医療費も低いということがデータで示されました。そこで、若いころから毎年の健診受診を習慣化し、病気の早期発見・早期治療につながることを大切であることなどを訴えかける、事業所や加入者への広報ツールとして活用しています。また、全事業所別統計データを提供して事業所での意識を高めていただき、各種保健事業の

推進にご協力いただくようにしています。

「事業に取り組みされているなかで、ご苦労されていることは何ですか？」

山本 ● 一番頭を抱えていることは、広報の方法です。どんな事業でも、伝えたいことが十分に伝わっていない。まず、見て知ってもらうための広報の工夫が大きな課題だと思っています。

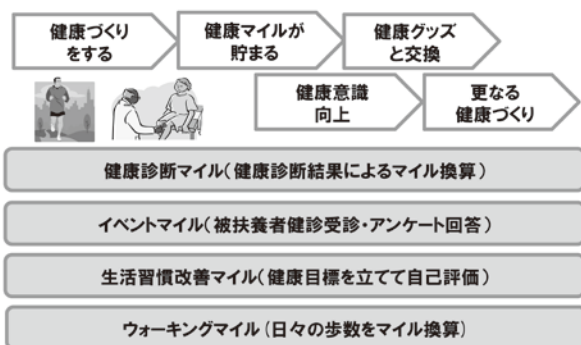
「今後の抱負をお聞かせください。」

山本 ● 健診の受診は病気の早期発見や早期治療につながる有効な手段ですので、チーム一丸となり知恵や工夫を凝らして、引き続き被扶養者の受診率の向上に努めていきたいと思っています。

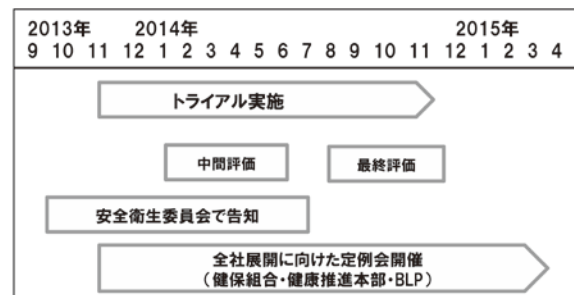
また、データヘルス計画に向けて「健康増進マイレージプラン」(図表3)のトライアル実施や「重症化予防施策(前期高齢者を含む)WG等を進めていますので、今後は「健診データ」と「レセプトデータ」を複合的に分析し、ヘルスリテラシーの醸成も考えたポピュレーションアプローチや病院の受療勧奨などハイリスクアプローチにも取り組んでいきたいと考えています。

図表3 健康増進マイレージプラン トライアル実施について

【富士通健康増進マイレージプランの概要】



【スケジュール】



(実施会社: 株式会社ベストライフ・プロモーション)

【マイル取得イメージ】

従業員・家族全員に提供する健康管理ツール「ヘルスアップF@mily」上で、健診データの登録や日々の健康記録入力、健康目標の入力などが行なわれる事により、マイルが蓄積される。



利用可能な健康マイレージ: 1912 btp (2014年03月31日まで)

年月	表示			
2013年07月				
※[目的]、イベント、入、歩39ヘルをクリックするとソートされます。日々の歩数以外の場合は、合計の値に実際とは異なる値が表示されます。				
日付	イベント	入	出	合計
2013/07/01	健診管理入力(2013/07/01)	1 btp		4028 btp
2013/07/01	歩数(2013/06/30)	5 btp		4033 btp
2013/07/01	歩数(ボーナスポイント)(2013/06/30)	5 btp		4038 btp
2013/07/01	ログイン	1 btp		4039 btp
2013/07/01	健康目標入力(2013/07/01)	9 btp		4048 btp
2013/07/02	健診管理入力(2013/07/02)	1 btp		4049 btp
2013/07/02	歩数(2013/07/01)	5 btp		4054 btp