

レセプト・健診情報等を活用したデータヘルスの推進事業 公募説明会

2019年6月
厚生労働省保険局保険課

高齢者医療運営円滑化等補助金について

- 本公募事業は、令和元年度 高齢者医療運営円滑化等補助金における「レセプト・健診情報等を活用したデータヘルスの推進事業」として実施する。
- 本事業の実施にあたっては、「高齢者医療運営円滑化等補助金交付要綱」ならびに公募要領の定めによるものとする。

令和元年度 高齢者医療運営円滑化等補助金



被用者保険運営円滑化推進事業費



レセプト・健診情報等を活用したデータヘルスの推進事業



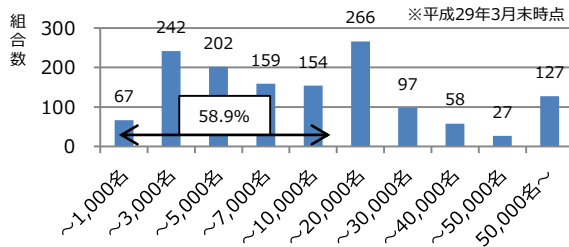
令和元年度 保健事業の共同実施に関するモデル事業
(本公募事業)

保健事業の共同実施に関するモデル事業

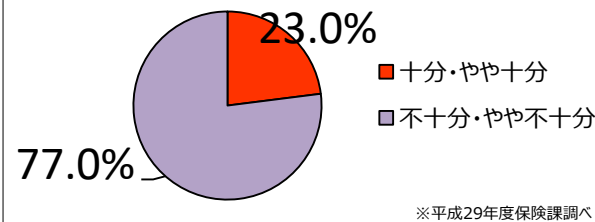
(令和元年度 レセプト・健診情報等を活用したデータヘルス推進事業)

- 健康保険組合の半数以上は加入者1万人未満の中小規模の保険者であり、その多くが保健事業を十分に行えていない。また中小規模の保険者はコストや事業規模の関係で、民間のヘルスケア事業者を活用した保健事業が難しいケースがある。
- 中小規模の保険者を含む保険者全体の機能強化や保健事業の効率化を推進するため、業種・業態等で共通する健康課題に対して、複数の保険者や民間のヘルスケア事業者等が連携して実施する、共同による保健事業のスキームを構築・展開する。

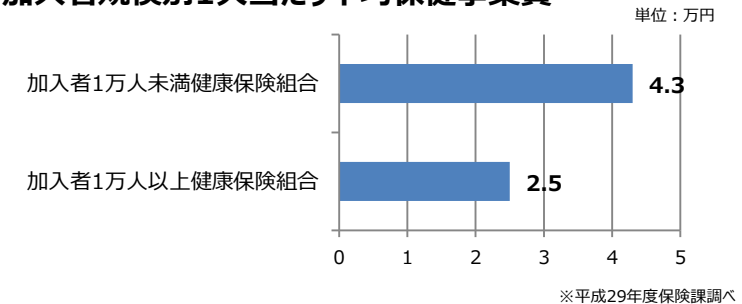
健康保険組合 規模別分布



加入者1万人未満の健康保険組合 保健事業の取組状況(n=587)

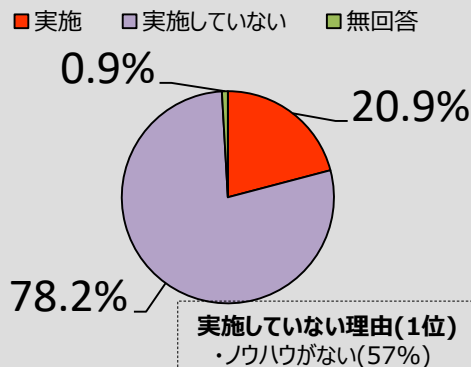


加入者規模別1人当たり平均保健事業費

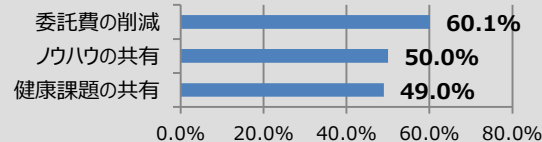


共同による保健事業の現状

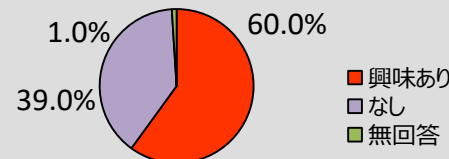
他の保険者と共同による 保健事業の実施割合 (健康保険組合 n=1017)



共同で保健事業を実施する目的(上位3つ) (共同による保健事業を実施している健康保険組合 n=213)

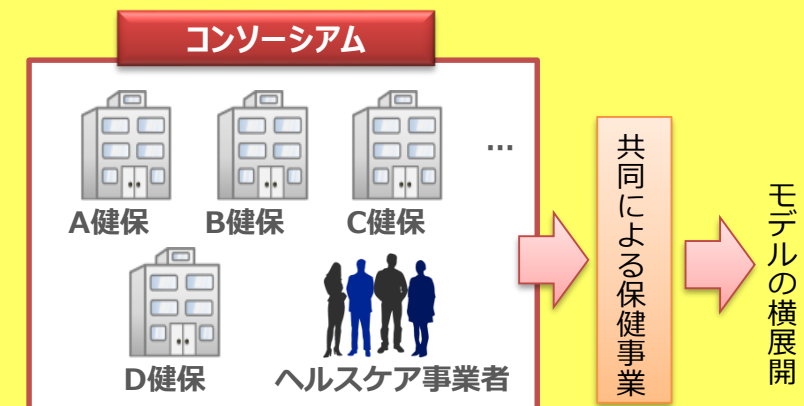


共同による保健事業への興味・関心 (共同による保健事業の存在を知っている健康保険組合 n=611)



事業のイメージ

保険者で共通する健康課題に対して共同で保健事業を実施



(例) 業種・業態で共通する健康課題をもつ健康保険組合らで構成するコンソーシアム

<事業目的>

- 本事業は、中小規模の保険者を含む複数の組合が、加入者の健康課題や保健事業を実施するうえでの課題を共有したうえで、同一の保健事業を共同で実施し、事業の効率化やコストの適正化につながる保健事業の共同実施モデルを構築することを目的とする。

<事業内容>

- 本事業を申請する組合は、民間のヘルスケア事業者等（大学、研究機関、健診機関等を含む。）を含む複数の組合等からなるコンソーシアムを構成した上で、業種、業態、職種に応じて共通する健康課題の解決につながる保健事業を共同で実施し、その手順やノウハウ、留意点等を報告書としてまとめるなど、共同実施モデルの横展開に資する基礎資料を作成する。

<応募要件>

- ① 申請事業単位で事業運営委員会を設置し、定期的に事業運営委員会を開催すること。
事業運営委員会では、事業の進捗を共有する他、参加組合の健康課題や保健事業のノウハウなどを共有し、事業目的の達成に向けて、効果的・効率的な事業運営に努めること。
- ② コンソーシアムの構成メンバーには、複数の組合とヘルスケア事業者等（大学、研究機関、健診機関等を含む）が含まれること。また加入者10000 人未満の組合が占める割合を50%以上とすること。

$$\text{(計算式)} \quad \frac{\text{コンソーシアムに含まれる10000 人未満の組合の数}}{\text{コンソーシアムに含まれる組合の数}} \geq 0.5$$

- ③ 今年度一年間の実施のみならず、長期的に事業を継続する意思があること。
- ④ 事業実施、外部への事業委託等に当たっては、安全性に十分留意するほか、個人情報保護法等を遵守するなど加入者のプライバシーに十分配慮すること。
- ⑤ 事業運営委員会は、分析に資するアウトプット指標、アウトカム指標などのデータを適切に取得し、事業の実証およびモデルの提示を行うこと。

参考：2018年度 実施例

* 2018年度のすべての実施例は、厚生労働省ホームページにて公開予定です。

平成30年度レセプト・健診情報等を活用したデータヘルスの推進事業 採択された健康保険組合の特徴の整理

共同で実施する保健事業の7つの分類

① 共同設置保健師が中心 となり実施する共同事業

- 北陸銀行健康保険組合
⇒重症化予防事業
- 新興プランテック・ニイガタ健康保険組合
⇒被扶養者（女性）の健診事業

② 地域単位で取り組む共同事業

- 大同特殊鋼健康保険組合
⇒2次予防・3次予防事業
- 豊島健康保険組合
⇒服薬者を対象とした保健事業
（薬局との連携）

③ 職種で共通する健康課題 に着目した共同事業

- グラクソ・スミスクライン健康保険組合
⇒営業職の特性と健康課題に着目
した保健事業

④ 地区方面会を活用した 共同事業

- 日輝健康保険組合
⇒若年者を対象としたメタボ予防

⑤ 小規模健保特有の課題 解決に向けた共同事業

- エーアンドエーマテリアル健康保険組合
⇒特定保健指導における初回面談
の効率化。近隣事業所の面接日程
を共有。1万人未満の健保83.3%。

⑥ 業態で共通する健康課題 に着目した共同事業

- 花王健康保険組合
⇒化学5健保（花王・資生堂・ライオン・
ADEKA・日油）によるシニア層を対象
とした保健事業

⑦ 共通する健康課題に 着目した共同事業

- ディスコ健康保険組合
⇒共通する健康課題である「喫煙」に対し
て、共同で保健事業を実施
- ボッシュ健康保険組合
⇒共通する健康課題である前期高齢者の
医療費の高騰に着目し、宿泊型の
保健事業を共同で実施
- 日本航空健康保険組合
⇒1健保では対象者が少なく、実施が困難
な重症化予防事業を共同で実施
- トーマツ健康保険組合
⇒健康リテラシーの向上を目的とした保健
事業をICTを活用して実施（委託事業
を中心とした呼びかけ）
- すかいらーくグループ健康保険組合
⇒ハイリスク者を対象にICTを活用した
重症化予防事業を実施。

1. 事業目的

営業職の従業員をターゲットとして、ICTツールを活用したメタボリックシンドローム予防プログラムを健保組合横断で実施し、その効果を検証する。また、今後の共同事業の普及に資するため、共同事業を効果的・効率的に実施するためのポイントや、共同事業を実施したことによる副次的効果を整理することを目的とした。

2. 事業概要（サマリー）

1 コラボヘルス促進のためのワークショップの開催



- 介入プログラムの実施に先立ち、**参加健保組合と母体企業の担当者を対象としたワークショップを開催**した。
- コラボヘルスによる職場でのプログラム実施率の向上と、営業職の健康課題とその背景（職場環境、働き方）の事前整理・共有を目的とした。

3 営業職に共通する健康課題とその背景等の整理

- ワークショップにはコンソーシアムメンバーの健保組合・母体企業12社のうち、10社から計21名が参加した。
- ワークシートを用いて営業職共通の課題、本事業の実行性を上げるためのポイントを整理した。
- 営業職に共通する健康課題として、**運動不足、食事が不規則、長時間労働**などが挙げられた。
- 本事業の実行性を上げるために、**上下ラインを通したアプローチ、競争意識**などのポイントを取りまとめた。

5 共同事業の効果分析とポイントの整理

- 参加組合・企業へのアンケート、ヘルスケア事業者へのヒアリング等を通じ、**共同事業の効果について分析、整理**した。
- さらに、**共同事業を効果的・効率的に進めるためのポイント**を、**事業のPDCAに沿って整理**した。

2 企業対抗！ダイエットレースの企画・実施



- **健保組合横断で、企業・チーム対抗のダイエットレースを実施**。歩数イベントと、食生活改善プログラム（My栄養コーチ）を組み合わせたプログラムを提供した。
- 歩数記録、体重記録、栄養コーチへのアンケート回答、減量成功の有無により、各チーム・企業の平均獲得ポイントを算出し、毎週ランキングを発表した。
- ランキング上位の企業には賞状を、チームには景品を贈呈した。

4 介入プログラムの効果に関する分析

- 介入プログラムの効果を検証するため、アプリを通じて収集した介入前後のアンケート結果、イベント期間中の歩数データ、体重記録データ、栄養コーチによるアンケート回答回数、減量成功の有無に関するデータを用いて分析を行った。
- その結果、**体重が有意に減少し、運動習慣や食生活、主観的な健康状態で改善効果**が見られた。
- また、アンケート回答者の6割以上が、**イベント期間中の職場のコミュニケーションが増加**した。

共同事業を効果的・効率的に進めていくためのポイント

1. 対象者の特徴（健康課題と働き方）に合った介入プログラムの設計
2. 参加組合・対象者の参加率・継続率を高める仕組みの導入
3. 共同事業の運営・管理の効率化・円滑化
4. 共同事業の評価を踏まえた振り返り

3. 事業内容

- 営業職は、仕事の特性上食事時間の確保が難しく、早食い、主食単品の食事で済ませる、食事のタイミングが不規則など、食習慣が乱れがちである。また、特に地方では自動車で営業先に訪問するケースが多く、日常的に運動不足になりがちである。さらに、外回りが多いため、対面での健康教育や保健指導が困難といった課題がある。
- こうした背景を踏まえ、以下の4つの基本方針に従って共同事業を実施した。

《本事業の基本方針》

1 営業職の特性と健康課題に着目した介入プログラムの提供

《営業職の特徴》

- ・ 営業職は食習慣と運動習慣に問題がある場合が多い。
- ・ 営業職は他社・他事業所との競争や、数字による比較を好む特性がある。

《実施方針》

- ・ 食事及び運動習慣の改善を促すプログラムを採用
- ・ 数値による成果の見える化や他者との競争の仕組みを導入
- ・ 参加健保組合に同業他社を複数含め、競争意識を高め、プログラムの参加率及び効果を向上させる工夫

3 コラボヘルスの起点となる共同事業の実施

《営業職の特徴》

- ・ 営業職はオフィスを不在にしていることが多く、健保組合からの個別のアプローチは非常に難しい。
- ・ 営業職は自社の売上に直結しない事柄に対し、あまり協力的でない傾向がある。

《実施方針》

- ・ 共同事業をコラボヘルスの起点と位置づけ、参加組合の母体企業にも参画してもらい、企業が主体的に取り組める事業内容とした。
- ・ コラボヘルスの観点から、営業職の健康状態の改善だけでなく、職場のコミュニケーションや一体感を高めることで生産性やワーク・エンゲイジメントの向上を図る介入プログラムを実施した。

2 営業職の働き方や職場環境にフィットする介入プログラムの提供

《営業職の特徴》

- ・ 営業職はオフィスでの机上業務は少なく、一日の多くの時間を営業先への訪問に費やすため、集合研修のようなプログラムの場合、参加率や継続率が低くなることが想定される。

《実施方針》

- ・ 営業職が通常業務でもよく使用しているスマートフォンを活用
- ・ 移動先でも効率的に実施可能なプログラムを採用

4 保険者機能を高め、ステークホルダーにとっても意義ある共同事業のポイントの整理

《実施方針》

- ・ 共同事業の普及に資するため、保険者機能を高め、かつ加入者、企業、ヘルスケア事業者それぞれに効果やメリットが得られるような共同事業を行うためのポイントを整理
- ・ 共同事業のメリットや効果、課題について整理し、今後共同事業を普及させるための方策について検討。
- ・ 共同事業を実施することで得られる副次的な効果も整理

3. 事業内容

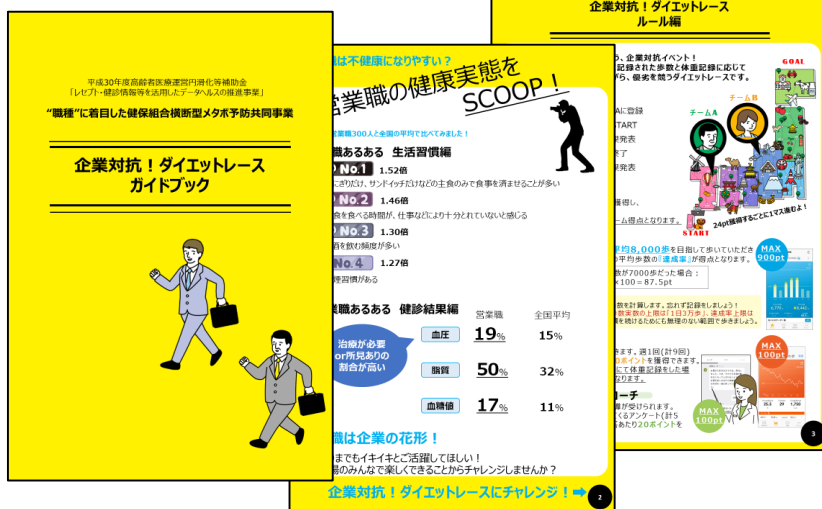
3-2. 企業対抗！ダイエットレースの企画・実施

- 営業職の特徴に着目して、健保組合横断で行うメタボ予防プログラム『企業対抗！ダイエットレース』を実施した。具体的には、企業・チーム対抗の歩数イベントと、食生活改善プログラム（My栄養コーチ）を組み合わせたプログラムを提供した。
- 健康だけでなく、コミュニケーションを促し、職場の一体感につながるようなプログラムとした。
- 参加者にはガイドブックを配布するとともに、各事業所で説明会（セミナー）を開催し、プログラムの利用を促した。
- 歩数記録、体重記録、栄養コーチへのアンケート回答、減量成功の有無により、各チーム・企業の平均獲得ポイントを算出し、ランキング。
- レース期間中は毎週1回ランキングの中間発表を行った。ランキング上位の企業には賞状を、チームには景品を贈呈した。

《企業対抗！ダイエットレースの概要》

- ✓ **開催期間**：2018年10月～2018年12月
- ✓ **参加企業**：14社
- ✓ **ルール**：
 - ・ 3～8人1チームのチーム対抗戦。
 - ・ 営業職が対象（メタボか否かは問わない）
 - ・ 歩数記録、体重記録、栄養コーチへのアンケート回答、減量成功の有無によりポイント化。企業、チームの平均総得点で競う。

《参加者向けガイドブック》



《プログラムの内容》



企業対抗・チーム対抗の歩数イベントを実施。

歩数記録、減量成功等をポイント化して競争。毎週ランキングが可視化される。



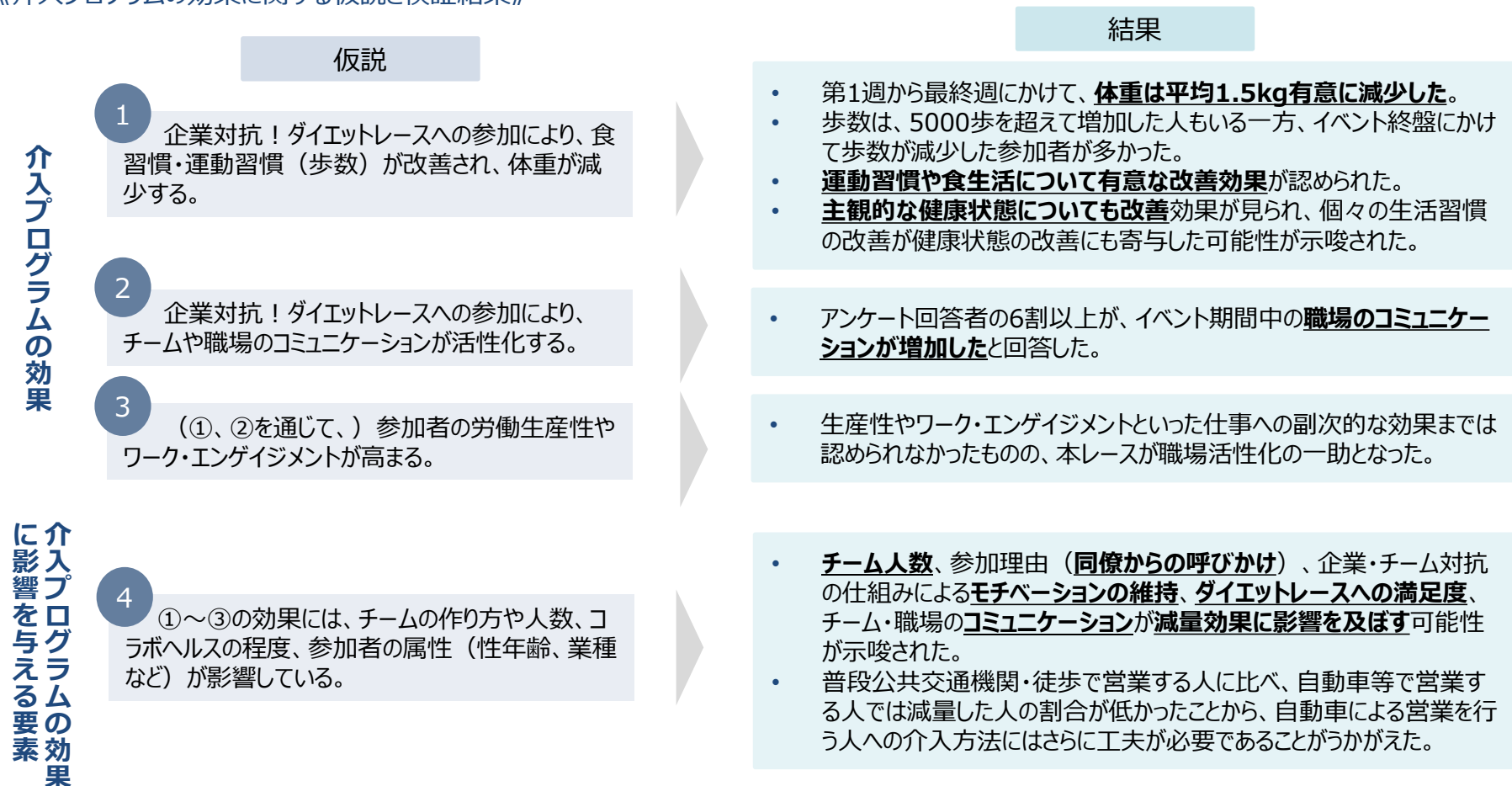
栄養コーチとのチャットを通じ、食生活の改善が促される。

4. 活動報告と主な結果

4-2. 企業対抗！ダイエットレースの効果検証

- 介入プログラムの効果を検証するため、アプリを通じて収集した介入前後のアンケート結果、イベント期間中の歩数データ、体重記録データ、栄養コーチによるアンケート回答回数、減量成功の有無に関するデータを用いて分析を行った。また、介入プログラムの効果に影響を与える要素について、分析を行った。
- その結果、**レース前後で体重が有意に減少し、運動習慣や食生活、主観的な健康状態で有意な改善効果**が見られた。また、アンケート回答者の**6割以上で、イベント期間中の職場のコミュニケーションが増加**していた。
- また、**チーム人数やレースへの参加理由、企業対抗・チーム対抗によるモチベーションの維持、職場やチームのコミュニケーションが、減量効果に影響を及ぼす可能性**が示唆された。

《介入プログラムの効果に関する仮説と検証結果》



5. 本モデル事業への参加組合からの意見・感想

効果1 被保険者の健康課題とその背景となる働き方が分かった

- 他組合と比較できたことで、自健保が相対的に歩数が少ないことが確認できた
- 地域による健康課題の違いがあることが理解できた
- 車を使用が原因の営業職の慢性的な運動不足や、食生活の乱れが理解できた

効果2 共同事業の企画・運営について今後に活かせる知見が得られた

- 異なる健保と保健事業を実施することによる効果を認識できた
- アプリの有用性を確認できた
- 業種業態による特性を自健保に活かせる結果になった
- 調整・相談窓口・リード役として事務局は必須
- 単一健保だけでは踏み込めないデータ分析をしていただけた

効果3 他組合、他企業とのネットワークが構築できた

- 他健保の事例を聞くことができ、自健保で活用できる要素が多くあった
- 他健保・企業の状況や考え方を聞く良い機会だった

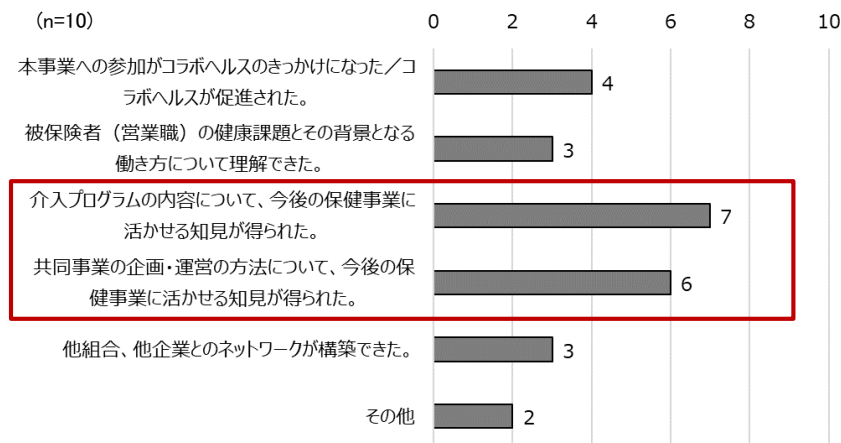
効果4 介入プログラムについて、今後に活かせる知見が得られた

- チームを組んだ方が継続性および結果が出やすいと改めて感じた
- イベントを盛り上げるためには、チーム対抗という仕組みは必要
- 企業・チームでそれぞれの順位が出ることは、参加者の励みになったと思う
- 社内コミュニケーションの一助となった
- チームを組むことで、目標設定が容易になり、主体性に繋がる
- イベント中の声掛けや歩数の見える化がモチベーションアップにつながることでデータから読み取れた

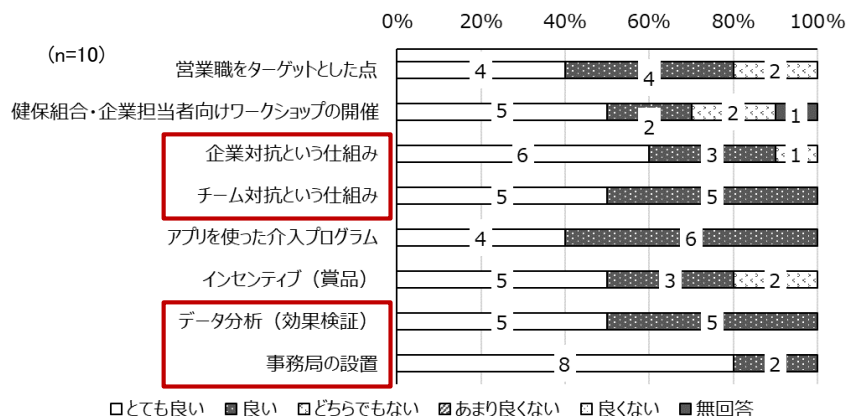
効果5 コラボヘルスのきっかけとなった

- 社内の新たな部署とコラボするきっかけになった
- 関係会社との連携により、健康経営のさらなる推進につながった

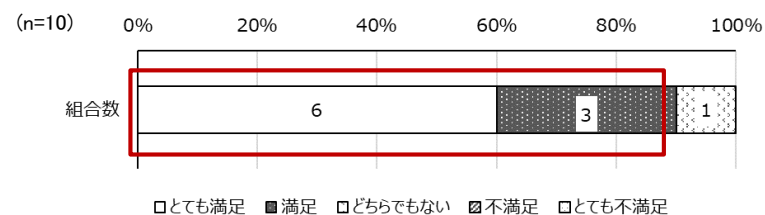
《共同事業に参加したことで得られた知見や示唆》



《今回の共同事業に対する感想・意見》



《今回の共同事業の満足度》



5. 共同事業を効果的・効率的に進めていくためのポイント

1 対象者の特徴（健康課題と働き方）に合った介入プログラムの設計

参加者の健康課題とその背景に着目した事業設計

- 営業職特有の健康課題と、その背景となる働き方を理解したうえで、介入プログラムを設計することが重要である。

普段の働き方にフィットする介入方法の採用

- **外回りが多い営業職にとって、時間や場所を選ばない介入プログラムが有用。**
- 通常の業務で使用するスマホのアプリを活用した健康イベントについて、参加者の8割が参加・継続しやすいと回答していた。

2 参加組合・対象者の参加率・継続率を高める仕組みの導入

《健保組合・企業の参加率・継続率を高める仕組み》

コラボヘルスを目的としたワークショップの実施

- 多忙な営業職にアプローチするには、**事業主とのコラボヘルスが不可欠**である。ワークショップにより従業員の健康課題を事業主と共有することで、健保組合が実施する保健事業のねらいや意義を理解してもらえ、従業員の参加率・継続率の向上に向けた協力が得られやすい。

参加者リクルート方法の工夫

- 営業職は上下のラインの影響が強いという特徴があるため、**キーパーソンをいかに巻き込むかが参加率向上のためのポイント**となる。
- 効果が出やすいのは、上司からの呼びかけで参加した人よりも、同僚からの呼びかけで参加した人だった。上司からの呼びかけに加え、現場の若手リーダー等のキーパーソンを巻き込み、**ボトムアップで参加を促す仕掛けが重要**である。
- 参加者の脱落を防ぎ、やる気を喚起するために、**共同事業の目的を十分に共有することが大切**である。

《対象者の参加率・継続率を高める仕組み》

競争意識を喚起（企業・チーム対抗の仕組み）

- 競争や数字での比較を好むという営業職の特性を利用し、**企業対抗やチーム対抗の仕組みを取り入れたことで、参加者のモチベーションを喚起し、参加率・継続率の向上につながった**。特に同業種の企業を意識するとの声が聞かれた。
- 今回の共同事業では、チーム人数が多いほうが効果が出やすいとの傾向が見られた。

チーム単位のインセンティブ付与

- チーム対抗の仕組みを導入したことで、**チームのコミュニケーションが増えた**。
- チームビルディングに資するという意味では、賞品も個人単位ではなく、チームメンバー全員で楽しめるものが良い。

参加者への適時適切なコンタクト

- 営業職は特に多忙であるため、いつまでに何をすればよいのかを短いメッセージでコンパクトに伝えることが重要。
- レースの中間結果発表を週1回行う、健保組合や企業から応援メッセージを発信するなど、**イベントを盛り上げていくことがモチベーション維持に効果的**である。

5. 共同事業を効果的・効率的に進めていくためのポイント

3 共同事業の運営・管理の効率化・円滑化

事業運営委員会による進捗管理

- 共同事業の運営・管理を円滑に行うため、**月1回程度の委員会を開催することは有用**である。

メーリングリストを活用した健保組合・企業担当者の情報共有

- 事業の進捗状況や検討事項、課題を共有するため、**専用のメーリングリストを活用**した。
- 事務局からの情報提供以外にも、参加組合同士の意見交換にも活用できる。

事務局の設置

- 複数の健保組合で共同事業を実施する場合、事務手続きや運営管理が煩雑になる、意見や方針を統一させることが難しいなどの課題がある。そのため、**第三者的な立場にある事務局機能は必須**となる。マンパワーが不足している中小規模の健保組合にとっては、事務局機能を外出しできることは、**コスト面からも大きなメリット**となる。

アドバイザーの活用

- 事業の運営や分析方針などについて、**専門的な立場から助言、評価するアドバイザーを活用**することで、より円滑で効果的な事業と適切な効果検証を行うことができるとともに、今後の事業への示唆を得ることが可能となる。

4 共同事業の評価を踏まえた見直し

定量的な評価

- 共同事業は複数の健保組合から参加者を募るため、参加者が数多く集まり、定量的な分析を行うことが可能となる。
- 共同事業の効果を評価するためには、**評価指標と評価のタイミングを前もって設定しておくことが重要**である。
- また、本事業では、効果を適切に検証するために、東京大学がアドバイザーとしてコンソーシアムに参画した。

イベント参加者からの意見収集

- 事業の評価を行うには、参加者の意見を収集する仕組みが必要である。
- 本事業では**アプリを通じたアンケートを実施**し、参加者からの意見や感想を収集し、今後の参考とした。

健保組合やヘルスケア事業者からの意見収集、意見交換

- 介入プログラム自体の効果だけではなく、共同事業を実施したことに対する評価を行うことも、保健事業のPDCAを回すという観点から重要である。そのためには、健保組合・企業の担当者やヘルスケア事業者からの意見を収集することが重要である。
- 本事業では、**健保組合・企業担当者へのアンケートを実施**するとともに、**ヘルスケア事業者に対してはヒアリング**を行って、共同事業のメリットやデメリットも含めたご意見を収集した。
- また、健保組合やヘルスケア事業者が**意見交換をする場を設けた**ことで、**共同事業の効果や工夫点、今後の課題等を共有することができた**。