事業名：共同実施による「特定保健指導モデル実施」の効率的な運用モデル構築		
主幹健保名：エーアンドエーマテリアル健康保険組合	参加健保総数：6組合	うち加入者1万人未満の健保の割合：83%

1．事業の目的

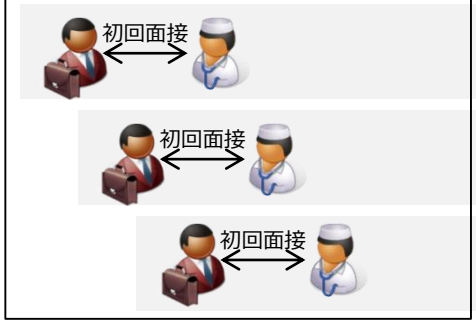
1. 中小規模の健保組合が特定保健指導実施率を向上させるための大きな課題の1つである初回面接の運用効率化を図るため、近隣の事業所を持つ健保間の面接日程共有化・調整し、小規模事業所でも初回面接を実施しやすい仕組みを構築する。
2. 従来の積極的支援よりもハードルが低く継続しやすくローコストな「減量キャンペーン」を活用した特定保健指導モデル実施の共同実施モデルを構築し、特定保健指導実施率の向上及び特定保健指導に係る総コストの抑制に取り組む。

2．事業内容

共同実施

初回面接　2018/11～12

- 初回面接実施期間を全健保で統一
- 近隣の事業所を持つ健保間の調整を実施



減量キャンペーン　2019/1～3（10週間）

ちょこやせ♪
マイナス2kg・2cmチャレンジ

- 事務局から健康コラムの配信（週2回）
- 参加者による週1回の体重・腹囲報告 ⇒ポイント獲得
- 獲得したポイントで賞品GET!
- ▲2kg・▲2cm達成でさらにQUOカードもGET!!

3ヶ月後評価

▲2kg・▲2cm
達成!!

▲2kg・▲2cm
未達成

＜参加団体＞

健康保険組合：
エーアンドエーマテリアル健康保険組合、アマダ健康保険組合、石塚硝子健康保険組合、日本鋳造健康保険組合、富士フイルムグループ健康保険組合、三菱鉛筆健康保険組合

健康保険組合連合会：
健康保険組合連合会神奈川連合会

ヘルスケア事業者：
パーソルワークスデザイン株式会社（旧テンプスタッフ・ライフサポート株式会社）、一般財団法人日本健康増進財団、株式会社インサイツ

3．主な結果･活動報告 (1/3)

■減量キャンペーンによる▲2kg・▲2cm達成状況　⇒達成率：54%

初回面接実施

積極的支援
114名

減量キャンペーン参加

体重・腹囲入力実績あり
100名

ログイン設定未実施、体重・腹囲未入力等　14

体重

平均▲1.7kgの減量

58%が▲2kgを達成

腹囲

平均▲1.5cmの減少

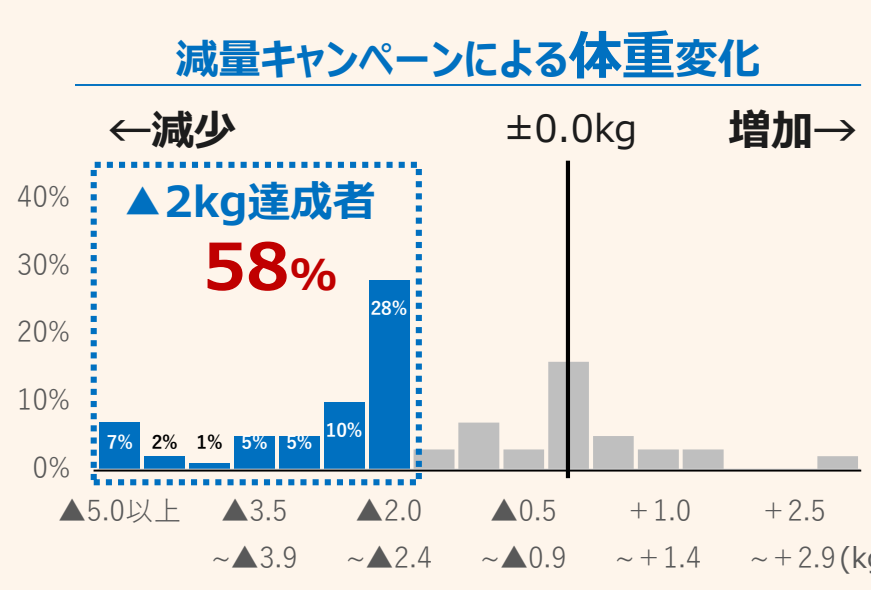
58%が▲2cmを達成

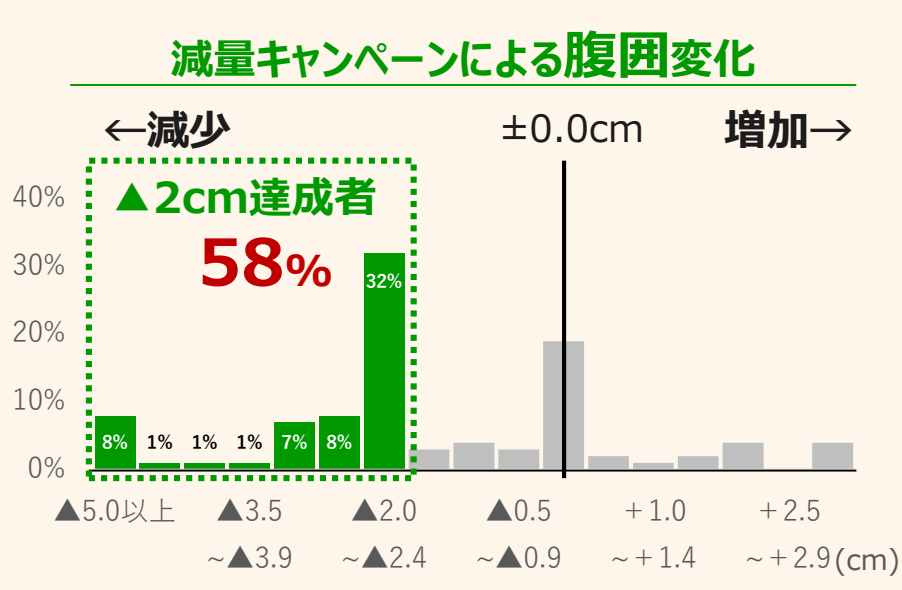
達成評価

54%が▲2kg・▲2cmを達成*

モデル実施終了

*健診時体重に0.024を乗じた値の減少があったものを含む





■初回面接時の体重による▲2kg・▲2cm達成状況の違い

※初回面接時の体重を取得できた53名について分析
※達成者には健診時体重に0.024を乗じた値の減少があったものを含む

健診	初回面接時体重	減量キャンペーン終了後の▲2kg・▲2cm達成率
	+1kg以上増加 13名	達成率：31%(4名)
	▲1kg～+1kg 29名	達成率：52%(15名)
	▲1kg以上減少 11名	達成率：55%(6名)

初回面接時体重
（健診時からの変化）によって
▲2kg・▲2cm達成率が異なる

**初回面接時の状況に応じて
モデル実施の対象者を
再選定する等の対策により
達成率の更なる上昇が可能**

■終了時アンケート結果 ※回収率56%

Q：期間中に取り組んだこと

⇒ **76%が食習慣改善**

⇒ **79%が運動習慣改善**

**Q：過去に特定保健指導に参加したことがある方
…本キャンペーンの良かった点**

⇒ 紙ではなくWEBで入力できる **58%**

⇒ 電話や対面による指導がない **58%**

⇒ 毎週メールが届き入力を忘れにくい **42%**

3．主な結果･活動報告 (3/3)

■特定保健指導の総コスト抑制効果の試算

＜試算1＞
積極的支援の一部を「減量キャンペーン型特定保健指導モデル実施」に置き換えた場合

⇒ モデル実施想定価格 × モデル実施終了率
　＋ 一般的な積極的支援委託単価 × (1 － モデル実施終了率)

約20%のコスト抑制効果

＜試算2＞
「減量キャンペーン型特定保健指導モデル実施」未達成者全員に対して追加支援（180pt）を全て実施した場合

⇒ モデル実施想定価格 × モデル実施終了率
　＋ (モデル実施想定価格 ＋ 追加支援想定価格) × (1 － モデル実施終了率)

約13%のコスト抑制効果

■事業運営委員会による事業評価結果

第1回：平成30年9月26日

第2回：平成31年3月26日

◇アウトプット指標

指標	結果	評価
①体重変化率	▲2.0%	◎
②初回面接後 減量者数／率	25名(42%)	○
③意識変容率	食習慣 76% 運動習慣 79%	◎
④生活習慣の変化	+0.2項目	○
⑤参加者満足度	73%	○

◇アウトカム指標

指標	結果	評価
①前回健診後 体重変化率	**▲2.2%**	◎
②前回健診後 減量者数／率	**54名(54%)**	◎
③特定保健指導 （積極的支援） の総コスト抑制効果	**13～20%**	◎

第2回事業運営委員会の総括（要約）
50%強がモデル実施終了基準を達成したことから、まずまずの成果を得られたと言える。
成果重視型の制度であるモデル実施は、工夫と努力次第で効率よく実施率を上げることが可能。
従来型と組み合わせる柔軟な運用等で実施率向上とコスト抑制のための制度活用が望ましい。

４．本モデル事業に参加してみての感想

○管理サイトで他健保の進捗状況が分かるため、良い意味で競争意識が芽生えた。（エーアンドエーマテリアル健康保険組合）

○非常に質の高いメールの投げ方、コラムであり、参加できてよかった。（アマダ健康保険組合）

○今回の参加を「特定保健指導の改革元年」と位置づけ、これまでの特定保健指導とは違う「ちょこやせ」概念を入れることで、新たな切り口で無関心者へアプローチすることができた。また、今回初めてお願いした保健指導機関の評判がとてもよかった。（石塚硝子健康保険組合）

○従来の保健指導よりもハードルが低く期間も短いので、対象者は参加しやすく、前年度よりも保健指導の目標達成率は向上した。残念ながら実施率向上には至らなかったが、保健事業の総コスト抑制には繋がったため次年度以降も共同事業に参加したい。（日本鋳造健康保険組合）

○健保連からのお声かけで参加でき「モデル実施」を経験できた。良いシステムと思う。課題は、初回面談からちょこやせキャンペーンまでの期間が長いこと。また、継続支援に登録する際、対象者へのフォローが大変だった。PCによる支援だけでは限界もある。他健保との情報共有をさらに図って、次年度以降の特保に活かしていきたい。（富士フイルムグループ健康保険組合）

○特定保健指導の実施率、効果を上げた。対象者が自ら予約して医療機関等へ赴く手間から解放されたことで最後まで完遂できた。参加呼びかけ、アドレス登録、継続入力等の対象者フォローが課題。連合会の枠を超えた広域での共同事業ができたことは今後の施策に役立つと考える。（三菱鉛筆健康保険組合）

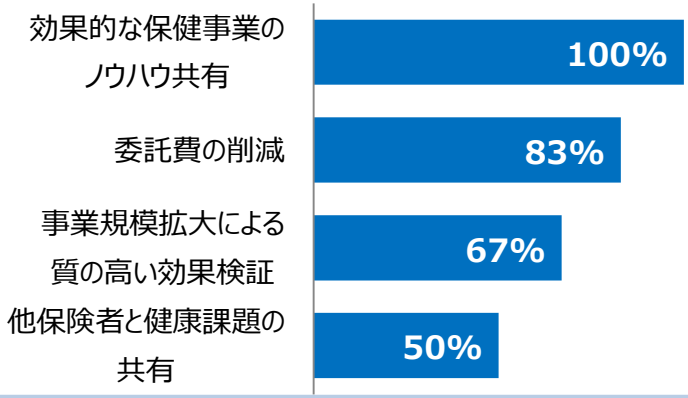
○成果を分かりやすくまとめられたことが良かった。また、本事業で運用課題等も挙げることができたため、更なるブラッシュアップをして次年度に臨んでいきたい。（健康保険組合連合会神奈川連合会）

○従来の特定保健指導とは異なり、数値目標やゴールをより強く意識することにより改善意欲が持続し良い結果に繋がったと考える。今後の課題は、初回面談からキャンペーン開始までの期間短縮やメールアドレスの登録など。（パーソルワークスデザイン株式会社）

○サービス提供者も複数参加の共同事業は、良い意味で健保からサービス比較の評価を受けるため質の高いサービス担保につながり相互向上が期待される。（一般財団法人日本健康増進財団）

○共同事業は、コストメリットだけではなく、健保間コミュニケーションが生まれることによる保健事業の品質向上も期待できる。一方、その推進にはリーダーシップが不可欠。本事業は、健保連神奈川連合会が参加呼びかけを行ったことが成果に繋がった一因と考えている。（株式会社インサイツ）

共同で保健事業を実施してみて感じたメリット　参加組合対象アンケート（n=6）



＜その他回答（主なもの）＞

- 他健保と色々な意見交換ができる。
- 新たな取組みに対しては中々ふみだしにくいが、共同実施によってハードルが下がり参加しやすい。
- 規模の近い健保が参加しているため参考になることが多い。
- これまでの特定保健指導とは違う方法で、不慣れな部分を皆さんで実施することでスムーズに展開できた。また、情報の共有を図ることもできたことはとても勉強となった。
- 当初は健保連の集合契約と並行しての実施となり、一時的に費用は増加するが、実施年度を継続することで健康でノンメタボな加入者が増加することで、結果として医療費の削減につながると考える。

５．共同で実施する保健事業を効果的・効率的に進めていくために必要な手順と留意点

STEP１：事務局の設置

- コンソーシアム組成にあたり、中核となる事務局を先行して設置する必要がある。これにより、実務的な主体者が明確になり、また参加を検討している健保が問合せを行いやすくなる。
- 事務局は、健保連などの取り纏め団体、または複数の健保と取引があるヘルスケア事業者が望ましい。
- 参加健保を募集する際の窓口と、事業運営に係る事務局を分けることも可能。本事業においても、前者を健保連神奈川連合会、後者をヘルスケア事業者（インサイツ）が担う体制を採っている。

STEP２：基本スケジュールの決定

- 複数の健保が共同で実施する事業を進める際には、各健保が参加しやすいスケジュールの設定が重要となる。ただし、健保ごとに事情が異なり、全ての健保にとって都合の良いスケジュール設定は困難であるため、参加健保を募集する前に基本スケジュールを決定した上で、そのスケジュールで対応可能な健保に参加を呼び掛けることが望ましい。

STEP３：標準方式による契約の締結

- 共同で実施する保健事業を継続的な事業とするために、全参加健保が共通の標準契約スキームを事前に設定しておくことが望ましい。
- 尚、その際には、参加する健保にとって手続き面での負担が少なくなるような設計が重要となる。本事業においては、各健保は取り纏め団体としての健保連神奈川連合会と契約し、健保連神奈川連合会が各ヘルスケア事業者と契約するスキームを採用している。

STEP４：健保ごとのカスタマイズ範囲の設定

- 複数の健保が共同で実施する事業においては、健保ごとに異なる事情を反映するための個別対応（カスタマイズ）を実施するかどうかの判断が重要になる。各健保の事情を勘案すると、できる限り個別対応を受け容れることが望ましいが、一方で共同実施事業としての全体最適、本来メリットが損なわれるケースも考えられる。そのため、各健保が挙げる要望への対応可否の判断権限を事務局が持つ体制が望ましい。

STEP５：各健保が相互の進捗を閲覧できるレポートの配布

- 共同で実施する事業の大きなメリットの1つとして、他の健保が同じ時期に同じ内容の事業に取り組んでいることが挙げられる。特に参加者数や継続者数などの事業進捗については、従来の事業では難しかった相対評価が可能になるため、各健保が相互に事業進捗を閲覧できるレポートを事務局から定期配布することが望ましい。ただしこの場合、個人情報に関わる部分については非公開が前提となる。

STEP６：健保間コミュニケーションの促進

- 共同事業において、参加健保間の情報共有や事例紹介を行うことは健保にとってのメリットが大きい。本事業では、事業開始時と終了時に事業運営委員会を開催し、参加健保による意見交換を行ったが、これらに加えて期間中にも同様の場を設けることがより望ましいと考えられる。