

1. 事業の目的

背景

- ◆ 生活習慣病ハイリスク者対策は、早期特定・早期対策が重要であり、事業主と健保組合との連携によって大きな改善効果が期待できる。一方で、対象ごとの施策に対象者を誘う効果的な手法検討は進んでおらず、多くの施策において参加率向上が課題となっている。
- ◆ 特に、事業主側の産業保健が脆弱な体制であることが多い中小規模の健保組合や小規模事業所を多く抱える健保組合においては、コストやノウハウ不足の観点から十分な対策が講じられていない実態が想定される。

事業実施の目的

- ◆ すかいらーくグループ健保組合（代表組合）では、H29年度に実施した「ICTを活用したハイリスク対策の共同事業」を通じて、効果的なハイリスク者対策における事業主との連携方法に関する示唆を得た。
- ◆ そこで、上記背景も踏まえ、本事業では特に中小規模の健保組合および小規模事業所を多く抱える健保組合を対象として、①事業主との対話ツールを活用したコラボヘルスの推進、②ICT（スマホアプリ）を活用した効果的な介入の枠組み構築（全体業務フロー構築）等に向けた手法検討を行う。
(→ 複数の異なる実態の健保組合で事業を行うことで、業務・事務フローの効率化・標準化、対話手法のノウハウ・事例共有を目指す。)

本事業で確認するメリット・効果等

《共同事業により期待されるメリット》

- ✓ ICTを活用した共同事業とすることで、同時期での一斉案内や再連絡が可能。
- ✓ 共同事業全体で一元的に事業者委託し、共通帳票等を活用することが可能。（…効率化・コスト削減）
- ✓ 様々な実態にある事業主毎に適した連携方法をノウハウとして蓄積し、参加健保組合間で共有することで、円滑な保健事業への誘導を図ることができる。（…ノウハウ共有）
- ✓ 各健保組合が有する健康関連データを共同事業参加健保組合で統合・分析することで、健保組合間の比較を実施。これによって、健康課題の明確化を進めることができる。（…参加健保組合間の比較）

《事業実施による効果》

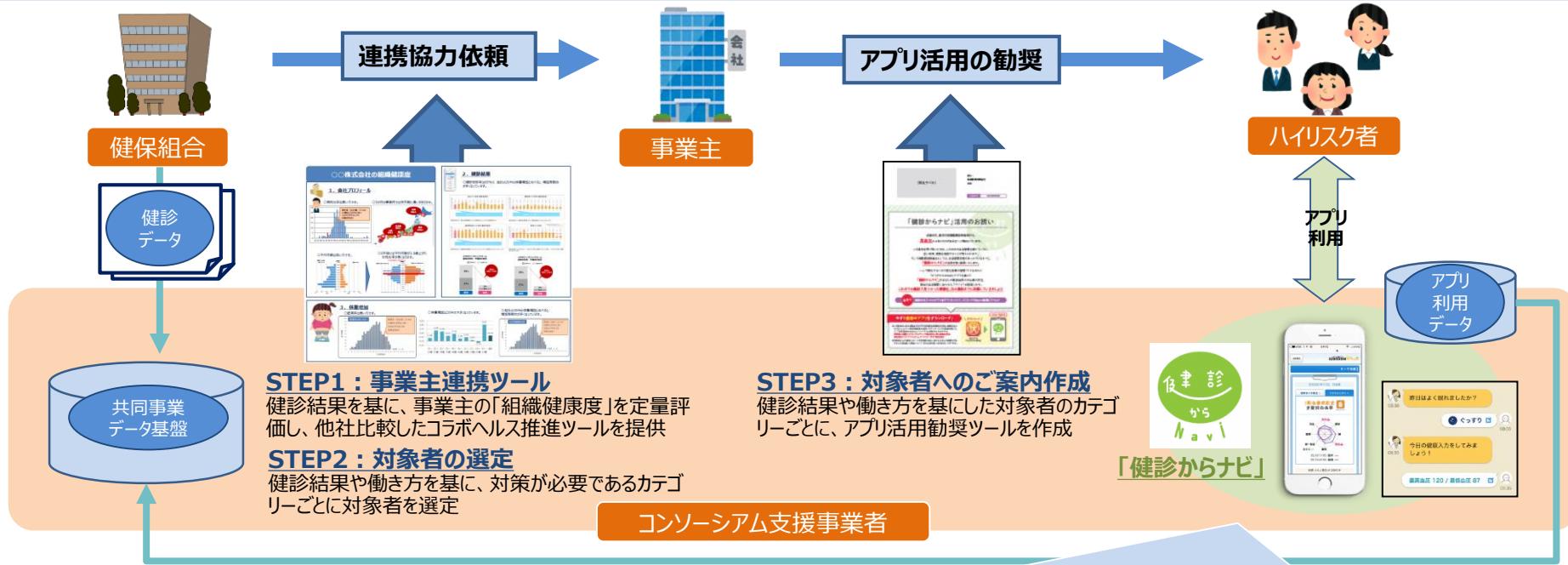
- ✓ 事業主との対話ツールを活用してコラボヘルスを推進することで、事業主が保健事業に積極的にかかわり、事業主の職制を通じた案内や事業主の資源を利用した案内を行うことが可能となり、対象者の保健事業の参加率を向上させることができる。
- ✓ ICTを活用することで、従来アプローチすることができなかった対象者の参加を促すことができる。
- ✓ 事業主の職制を通じたアプローチ（コラボヘルスの推進）を行うことで、健康意識の低い層の参加を促すことができる。

《事業の汎用性・発展性》

- 多くの健保組合に共通して存在する課題（ハイリスク者への効率的な介入、事業主との効果的な連携等）であり、特に「データ分析に基づく健康課題の特定（介入対象者選定）」から、事業主との対話、介入対象者への案内実務まで、一気通貫で運用実務をサポートする事業に対する期待は高い。
- 今後、事業主別のスコアリングレポートを活用した事業主との対話を進める上でも必要なノウハウとなる。

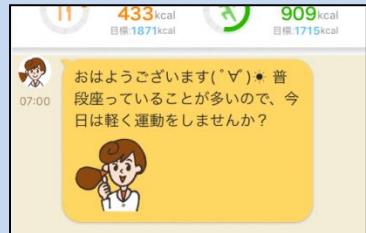
2. 事業内容

- 事業主別のレポート提供、介入対象者選定、介入プログラム提供、それぞれを単独で提供する民間事業者は存在するが、ノウハウ不足等を主因として、実務レベルで運用が回らないケースが散見されるのが実態である。
- そこで、本事業では円滑な事業な運営のため、以下の通り、STEP 1～STEP 3までコンソーシアム全体において一気通貫でサポートする。STEP 1～2において、参加健保組合が事業主から連携の協力を得られるための支援、STEP 3では、事業主の実態に併せた介入対象者への案内そのための支援を行う。



アプリで生活習慣改善意識を向上！

働き方や生活状況、健診結果に合わせて毎日のアドバイスやお声かけをします。

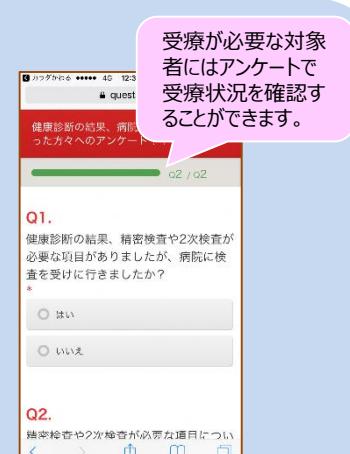


食事を写真に撮って登録すると、リアルタイムでアドバイスが届きます。

対象者に合わせた行動目標を毎週ご提案。



小さな目標達成を繰り返すことで、生活習慣改善とアプリの利用継続を促します。



3. 主な結果・活動報告 (1) 活動報告

- 共同事業を実施するにあたって、対象者の選定基準やリスクごとのプログラム内容等、実施基準となるルールを策定し、対象者選定や事業実施における効率化を図った。ルールの共有を通じて、こうした事業を実施したことのない中小規模健保組合にとってのノウハウ共有にも寄与している。
- 事業開始時に事業運営委員会（1回目）を実施し、共同事業の目的・意義を説明するとともに、策定したルールや運営方法を提案・確定した。
- 事業の後半で事業運営委員会（2回目）を実施し、各健保組合の取組み事例を共有する場を設けた。
- また、プログラム実施期間中においては、事務局よりメールマガジンを発信し、タイムリーに各健保組合のアプリ登録率・利用率や、登録率の高い健保組合の取り組みを共有した。

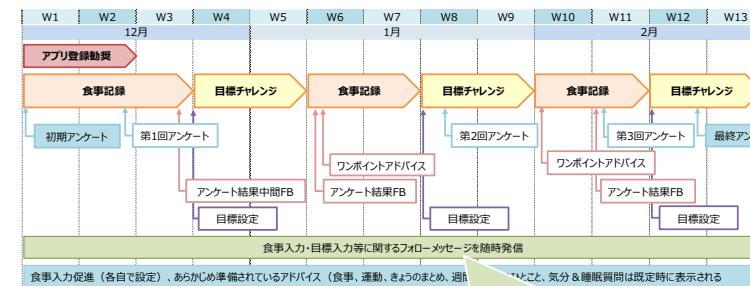
基準ルールの策定

【リスクごとの対象者選定基準】

課題（リスク）	概要	プログラム対象者選定基準値
① 高血圧	高血圧該当者	140 <=収縮期血圧 < 160 または 90 <=拡張期血圧 < 100
② 糖尿病	糖尿病該当者	110 <= 空腹時血糖 <=125 6.0 <= HbA1c (NGSP値)
③ メタボ	メタボ指導対象者	●以下の一いずれか一つでも当てはまる ・BMI 25以上 ・腰囲 男性：85cm以上、女性：80cm以上 ・血圧（収縮期）130mmHg以上 ・血圧（拡張期）85mmHg以上 ・中性脂肪 150mg/dl以上 ・HDLコレステロール 39mg/dl以下 ・LDLコレステロール 120mg/dl以上 ・空腹時血糖 100mg/dl以上 ・HbA1c 5.6%以上
④ 受診勧奨	①②③以外の受診勧奨対象者	各健保で選定
⑤ 痩せ	低体重者該当者	BMI<17.5 (<18.5低体重、<16.5非常に痩せすぎ)
⑥ 生活リズム	働き方によって、生活リズムを整えることが難しい方	各健保で選定

リスクごとに対象者選定の統一基準を策定。

【プログラム実施内容・スケジュール】



リスクごとにプログラム内容を設計し、健保共通のプログラムを実施

事業運営委員会の開催

【事業運営委員会開催概要】

第1回事業運営委員会

- 共同事業の目的、意義【主幹健保：すかいらーくG健保】
- 事業運営方法、基準ルールの共有・提案【事務局：TRC】
- 共同事業実施に当たってのアドバイス【アドバイザー：東京大学】

第2回事業運営委員会

- 事業実施結果中間報告【事務局：TRC】
- 取組み事例の共有【参加健保】
- 事業の講評およびアドバイス【アドバイザー：東京大学】

【事業運営委員会開催風景】



事業実施中の情報共有

定期的なメールマガジンで進捗状況（登録率・利用率等）や取組み事例を共有



3. 主な結果・活動報告 (2) 実施結果

- アプリ登録数は全健保組合で489名（7.2%）であった。登録率は案内配布直後に大きく伸びており、案内配布時のタイミングで閲覧率が上昇すること、上昇した後の入力率も維持されることが確認され、アプリ内の定期的なコンテンツ配信の重要性も示唆される。
- また、アプリ内でアンケート・コラム等のコンテンツを配信するタイミングで閲覧率が上昇すること、上昇した後の入力率も維持されることが確認され、アプリ内の定期的なコンテンツ配信の重要性も示唆される。（プログラム終了時でも約25%がアプリを継続利用している。）

アプリ利用における全体分析

【アプリ登録者数】

年齢階層	対象者数（人）						登録者数（人）							
	合計	高血圧	高血糖	メタボ	受診勧奨	痩せ	生活リズム	合計	高血圧	高血糖	メタボ	受診勧奨	痩せ	生活リズム
20歳未満	21	3	2	7	-	9	-	0	0	0	0	-	0	-
20代	834	118	61	355	5	230	65	21	1	0	11	0	5	4
30代	1446	282	160	663	40	185	116	61	2	5	29	1	7	17
40代	1639	441	240	460	173	238	87	134	31	23	37	9	13	21
50代	1778	620	380	290	273	187	28	147	48	41	33	12	5	8
60代	597	186	146	102	109	37	17	52	12	15	13	10	0	2
70歳代以上	21	11	4	2	4	-	-	0	0	0	0	0	-	-
不明	458	51	19	148	10	12	218	74	2	1	6	0	0	65
合計	6794	1712	1012	2027	614	898	531	489	96	85	129	32	30	117

- 対象者におけるアプリ登録者数は全体では489名（7.2%）であった。
- プログラム別では「生活リズム」の登録者割合が22.0%と一番高く、「痩せ」が3.3%で一番低い結果となった。
- 年代別では40代、50代、60代の登録率がそれぞれ8%を超えた一方で、20代、30代は2.5%、4.2%と低く、年齢によって登録率に大きく差が出る結果となった。

【アプリ登録者数の推移】



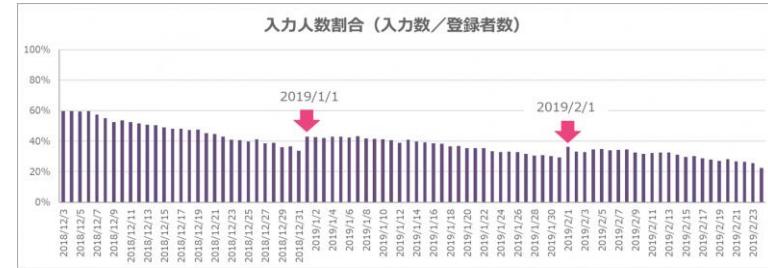
- アプリの登録率は、案内配布直後に登録者が増え、その後は緩やかに上昇。
- 案内配布後、タイミングで登録を促すことで、登録を促すことができる予想される。
- また、案内配布期間終了後、改めて案内を実施することで登録者が増える可能性もある。

【アプリ閲覧率の推移】



- アプリ登録者のうち、1日1回でもアプリを閲覧した人の割合は、プログラムスタート時には約50%で、プログラム終了近くでも約25%が継続していた。
- プログラム終盤では、「ワンポイントアドバイス」や「アンケート結果」を通知することで閲覧率が上昇した。

【アプリ入力率の推移】



- アプリ登録者のうち、1日1回でもアプリに入力をした人の割合は、プログラムスタート時には約60%で、プログラム終了近くでも、約25%が継続していた。
- 入力率においては、一度入力率が高くなると、そのまま維持されているため、入力のきっかけづくり、後押しを行うことで、継続してアプリを利用していく可能性がある。

3. 主な結果・活動報告 (2) 実施結果

- 参加健保組合は各健保組合ごとの課題に沿って、利用するプログラムを選択し、それぞれのプログラム対象者へアプリを案内した。
(→ アプリ登録率は全体で7.2%であったが、1.5~37.3%と登録率に差が生じていた。)
- 参加健保組合へのアンケートを通じて、コラボヘルス確立度が高い健保組合においてアプリ登録率も高いことが分かったことから、コラボヘルスの好取組事例としてコンソーシアム全体でその取り組み内容を共有した。

各健保組合の取り組み結果

【健保組合ごとのプログラム選定一覧】

健保	高血圧	糖尿病	メタボ	受診勧奨	痩せ	生活リズム
A	○	○	○	○		
B					○	
C	○	○	○	○	○	○
D	○	○	○		○	
E	○	○		○	○	
F	○	○		○	○	
G	○	○		○		
H	○	○	○		○	
I	○	○		○	○	
J					○	○

※12健保のうち1健保においては、本事業に参加したもの、データ整備に時間がかかり、アプリ未使用。
また、1健保においては本事業のスキームを利用し、別プログラムを実施。

【健保組合ごとの対象者数・登録者数】

健保	対象者数(人)	登録者数(人)	登録者率
A	302	102	33.8%
B	61	2	3.3%
C	1292	44	3.4%
D	1020	15	1.5%
E	753	38	5.0%
F	201	7	3.5%
G	489	39	8.0%
H	1981	85	4.3%
I	387	42	10.9%
J	308	115	37.3%
K	60	4	6.7%
合計	6854	493	7.2%

コラボヘルス確立度と登録率

- コラボヘルス確立度と登録率の関係について調べるために、参加健保組合にアンケートを実施し、コラボヘルス確立度が高い健保組合と低い健保組合のアプリ登録率を比較。

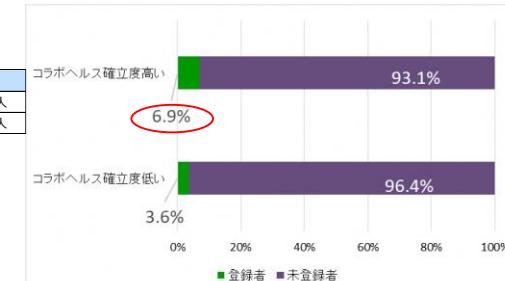
【コラボヘルス確立度アンケート内容と分類】

回答内容	分類
保健事業について事業主と話ができるない	コラボヘルス確立度低い
保健事業について事業主に説明または報告ができる	
保健事業について事業主と意見交換ができる	
保健事業について事業主と具体的な検討ができる	
保健事業について事業主と一緒に運用ができる	コラボヘルス確立度高い
(実施計画を立てる、役割分担を明確にする、一緒に実施する等)	

- コラボヘルス確立度が低い健保組合については平均登録率が3.6%だったのに対し、コラボヘルス確立度が高い健保組合の平均登録率は6.9%と、2倍近くの登録率となった。
- コラボヘルスが進んでいる健保組合においては保健事業における対象者の参加率が高いため、コラボヘルスを推進していくことで、健保組合が実施する保健事業の実施率を高めることができる。

【コラボヘルス確立度と登録率比較】

	登録者	未登録者	合計
コラボヘルス確立度低い	63人	3.6%	1708人
コラボヘルス確立度高い	273人	6.9%	3689人



好取組事例

健保組合と事業主の連携

1.事前取組み説明

事業開始前に、事業主側の担当者が集まる会議で、本事業への参加報告と協力依頼を実施。

2.対話ツールの活用

事業主との対話ツール（組織健康度レポート）を活用し、各事業所の担当者と個別に対話し課題を共有。

課題の対策として保健事業への協力を依頼し、事業所の担当者から対象者への案内配布を実施。

事業主からの積極的な案内

1.事業所の健康推進最高責任者（社長）からの事前説明

全従業員が集まる研修の場を利用し、健康推進最高責任者である社長から本事業の意義と積極的な参加の呼びかけを実施。

2.案内配布前に対象者へメール発信

アプリ利用時に必要となるバスクードを記載した案内を対象者へ配布する前に、事前案内をメール発信し、事業概要やスケジュール等を連絡。積極的に参加するよう呼びかけた。

3.職制を通じた案内

対象者へ案内を配布する際に、事業主の職制を通じて配布。

4.定期的なフォロー

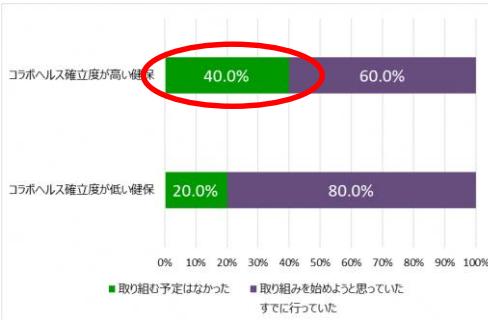
事業所の健康推進担当者より、アプリ利用による効果（実例）や登録人数等を定期的に発信し、アプリの利用を呼び掛けた。また、アプリ未登録者宛にバスクードを再度案内した。

3. 主な結果・活動報告 (3) 参考：コラボヘルスの効果に関する分析

- コラボヘルス確立度が低い健保組合では健康意識が高い参加者の割合が高い一方で、コラボヘルス確立度が高い健保組合においては健康意識が低い対象者の参加割合が高くなっていることが分かった。
 - 保健事業に事業主が積極的に参加することで、健康意識が低い加入者も保健事業の参加者が多くなる可能性が示唆される。
- 更に、アプリ使用開始前に健康に関する取り組み意識が低い参加者において、85.7%が健康に対する意識や行動に改善が見られた。
 - 健康に対する意識が低くても、事業に参加することで健康意識や行動が改善することが示唆される。

コラボヘルス確立度と参加者の健康意識

【コラボヘルス確立度と参加者の健康意識】



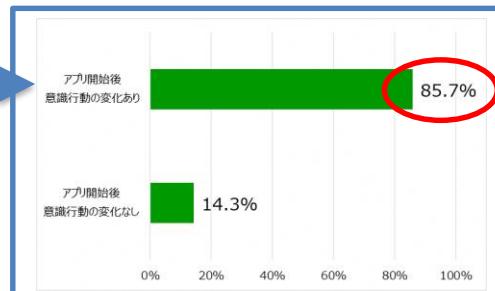
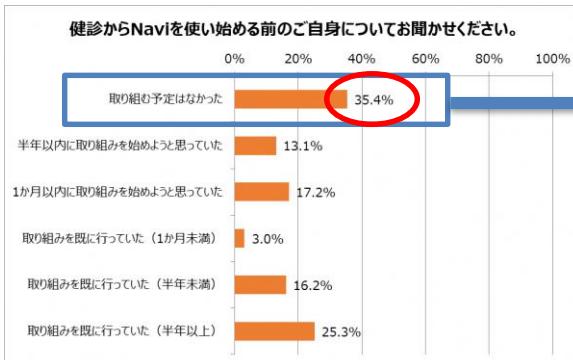
【参考：（事業実施前）生活習慣改善の取り組み状況アンケート回答分類】

回答内容	分類
取り組む予定はなかった	取り組む予定はなかった
半年以内に取り組みを始めようと思っていた	
1か月以内に取り組みを始めようと思っていた	・取り組みを始めようと思っていた
取り組みを既に行っていた（1か月未満）	
取り組みを既に行っていた（半年未満）	・すでに実行していた
取り組みを既に行っていた（半年以上）	

- アプリに登録した参加者に対し、アプリ使用開始前の健康に対する取り組み意識および、使用開始後の変化についてアンケートを実施した。
- コラボヘルス確立度が低い健保組合では健康意識が低い参加者が20%であったが、コラボヘルス確立度が高い健保組合においては40%と割合が高くなっていること、健康意識が高い対象者のみならず、低い対象者も多数参加していることが分かった。
- 保健事業に事業主が積極的に参加することで健康意識が低い加入者も保健事業に参加する者が多くなる可能性が示唆される。

事業参加者の意識・行動の変化

【事業実施前：生活習慣改善の取り組み状況アンケート回答結果】



- アプリに登録した参加者に対し、アプリ使用開始後の生活習慣に対する意識や行動の変化についてアンケートを実施した。
- アプリ使用開始前では健康に関する取り組み意識が低いと回答した参加者のうち85.7%において、健康に対する意識や行動に改善が見られた。
- 健康に対する意識が低くても、事業に参加することで健康意識や行動が改善することが示唆される。

【事業実施後：生活習慣改善の取り組み状況アンケート回答結果】

回答内容	分類	アプリ使用後 意識・行動の変化あり	アプリ使用後 意識・行動の変化なし
自分の生活習慣を意識するようになった			
アプリを活用して生活習慣を記録するようになった			
食事、運動、睡眠について改善を始めた			
食事、運動、睡眠以外の生活習慣を意識するようになった			
食事、運動、睡眠以外の生活習慣の改善を始めた			
健診からNavi（アプリ）を使い始めてから上記のような変化はない			

4. 本モデル事業に参加してみての感想

【共同での事業実施について】

- 保健事業は各健保独自に実施していることが多いため、同じ事業を実施した他健保の状況や課題、運用方法などを直接聞ける機会があるということは非常に貴重だった。単独で実施する場合は費用面や打合せの手間などを考えるとなかなか「お試し的」なことをするのは難しいが、共同事業という形で参加することでそのハードルは下がったと感じている。（健保組合）
- コンソーシアムに参加することで、他健保組合の取組み事例や他健保ならではの考え方をお聞きすることができ、今後の事業に大変効果的だと思った。（健保組合）
- もっと情報交換の機会の頻度が高い（月に1回程度）と更によかった。（健保組合）

【ICTを活用した保健事業（アプリ）について】

- 加入事業所が全国にあるため、ICTの活用はこれから保健事業に欠かせないものと認識している。（健保組合）
- 必要なデータの整備が間に合わず、アプリの利用に関しては実質的に参加できなかった。事業に参加することにより日頃からのデータ整備の重要性を実感した。（健保組合）
- これまでの保健事業とは異なる内容や対象者へのアプローチ方法を試した結果、これまでやってきた方法の良かったところや課題も見えてきたのが良かった。（健保組合）
- 食事習慣に関する気付きに加え、運動と併せ健康スコアとしてわかりやすく見える化されることで、社員の健康保持・増進に関する啓発・動機付けとして非常に有効だった。（事業主）
- 健康に関心のある人は興味深く使ってもらえるが、本当に使ってほしい人にどうやって使ってもらえるかが難しいと感じた。（健保組合）
- 組織として取組みの盛り上げを図る観点から、参加者の取組み状況を見えるようにできる等の仕組みがあるとなお良いと思った。（事業主）

【コラボヘルスについて】

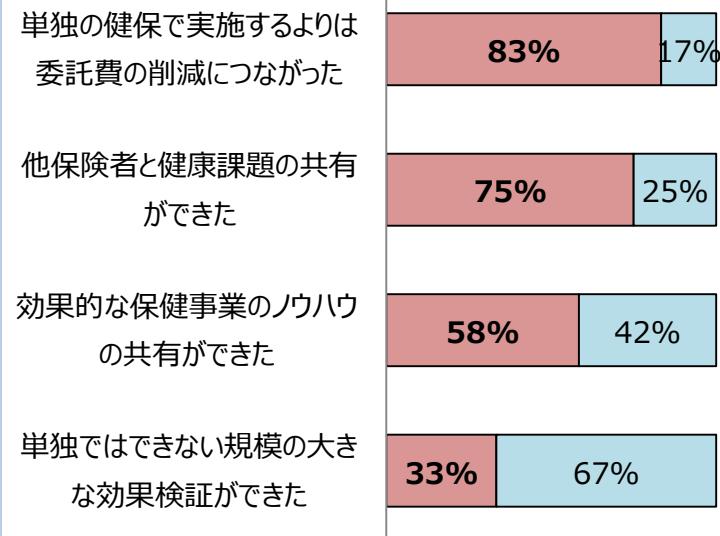
- 当健保の加入事業所の性質から健保主導ではなく、事業所の担当者を巻き込んでの事業展開が必要であると感じた。（コラボヘルスの重要性）（健保組合）
- 以前から参加事業所と連携していたためこの事業をきっかけに新たに実施したことはあまりないが、参加事業所と健保とで役割分担しながらさらに連携を強めることができた。（健保組合）
- こういったものは始めてしまえばある程度の効果は見込めるものの、始めるまでのハードルが高く、そこまでを実施者（健保・事業主）がしっかりフォローしていかないとと思ったような結果は得られないと感じた。（健保組合）
- 健康経営の主要施策の一つとして参加を決定した。（事業主）

【その他全般】

- 事業対象者に関して、参加・不参加別に、事業実施後の健診結果や本人の受診行動や健康意識の変化について年度をまたいで検証するところまでが一連の事業となればよいと思う。（健保組合）
- 事業の最終目的であるリスク保有者数の減少に資する取組みであり、効果検証という観点では継続的に健診結果等を捕捉していく必要がある。（健保組合）
- 非常に機微な情報を扱う事ということで、細心の注意を払い対応をさせていただいたが、前年度に実施・運用することで培った経験もあり、滞りなく対応できたのではないかと考えている。（委託事業者）

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=12)

■ YES □ NO



その他回答（主なもの）

- これまでカバーできなかった層への事業にチャレンジ出来たことがとてもよかったです。
- 自健保単独では実施困難なので、参加できたこと自体が大変ありがたかったと感じている。
- 今後のICTを利用した生活習慣病ハイリスク対策の実施の際に参考となる。

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：共通課題を有する健保組合への提案（委託事業者との連携）

【手順】

- ・ 保健事業を実施する上で、健保が抱えている課題を明確化する。
- ・ 課題解決に資する保健事業を検討し、当該事業に関するノウハウを有する事業者を選定する。
- ・ 共同事業とすることで、事業の効率化や質の向上、コストメリット等を得ることができるかを検討、評価する。
- ・ 共通の課題を有する健保組合に参加を呼びかけ、コンソーシアムを組成する。（事業者が有しているネットワークも効果的に活用）
- ・ 参加健保組合間での効率的な情報連携・論議の場として、定期的な事業運営委員会の設営、メーリングリストの開設を行う。

【留意点】

- ✓ 事業者を選定する際は、健保組合の課題を理解し、課題解決のソリューション（施策だけでなく、体制構築を含む）を提案できる事業者を選定する。
- ✓ また、参加健保組合の募集を効率的に行う観点から、健保組合（または事業主）とのネットワークを有している事業者であることが望ましい。
- ✓ 共同事業で得られるメリットは、「①効率化」、「②コスト削減」、「③ノウハウ共有」、「④競争・比較（データ統合による比較等を含む）」に類型化される。これらのメリットを実現できる事業であるかどうか、を検討することが必要である。
- ✓ 共同事業では主幹健保組合のリーダーシップが極めて重要であり、参加健保組合を取りまとめ、代表して事業者と契約内容（事業内容）の確認や価格交渉を行うことで、効率化やコストメリットを最大限に高めることができる。

STEP 2：共同事業を効率的に実施するための事業実施基準・ルールの策定

【手順】

- ・ 事業者と連携し、実施するソリューション（保健指導プログラム等）の内容や対象者の選定基準について、参加健保組合における統一的な実施基準・ルールを策定する。（例：糖尿病重症化予防の対象者の抽出基準（健診項目や基準値等）や保健指導プログラムを統一化する等）
- ・ 事業運営委員会で実施基準を参加健保組合に共有・提案し、事業内容の詳細やスケジュール等を決定する。

【留意点】

- ✓ 統一的な実施基準を策定することで、共同事業の運営が効率化されるとともに、同一条件での効果検証や健保組合間の比較が可能となるため、各健保組合（および事業主）の個別ニーズ・事情に配慮しつつも、最大限統一化を目指すことが必要。
- ✓ 事業実施スケジュールは、参加健保組合の作業効率化および対象者の参加率を高めるため、各健保組合の繁閑時期や他の保健事業の実施スケジュールを考慮する。

STEP 3：共同事業の効果を高めるための目標設定・事業準備

【手順】

- ・ 事業の効果を最大限に高めるため、コンソーシアム内での共通の目標設定や健保組合間の競争等の仕組みを検討する。
- ・ 実施基準に従い、各健保組合での対象者の抽出や対象者への案内等、必要な準備を行う。

【留意点】

- ✓ 事業主の協力を得るため、コンソーシアム内でのデータ分析に基づく健康課題可視化の結果（横比較）等を、事業目的と併せて事業主と共有することも効果的（コラボヘルス推進）。（例：事業主が関心を持つ切り口や項目（事業所内や他社との比較・労災関連分析）を入れることで、事業主との連携を促すことも可能）
- ✓ 効率化的観点から、対象者への案内については参加健保組合共通のフォーマットを使用する。（健康課題に応じてプログラムを複数実施する場合は、各健康課題に沿った内容の案内を用意し、参加率向上を図ることが望ましい。）
- ✓ コストメリットの観点から、対象者への案内の印刷・封入作業は事業者にて一括して実施することが望ましい。

STEP 4：事業実施および進捗状況・ノウハウの共有

【手順】

- 各健保組合で事業を開始した後、定期的に事業運営委員会で進捗状況の確認等を行い、必要に応じて実施方法等の見直しを検討する。
- 事業の進捗および結果が良好な健保組合がどのように成功しているかをコンソーシアム内で共有する（好取組み事例の横展開）。

【留意点】

- 取組みの進捗状況（例：健康アプリの登録率）を定期的に共有することで、参考にできる健保組合を明らかにすることが重要。
- 取組みが上手く進んでいる健保組合がどのような工夫を行っているかについて、コンソーシアム内で共有し、他健保組合でも横展開する等、事業実施期間中においても、各健保組合の個別事情を踏まえつつ、適宜実施方法等を改善すると効果的。

（例）健康アプリの登録率を向上させるための工夫

- 対象者へ案内を配布する前に、事業主内のインターネット等で事前告知を実施する
- 汎用の案内文書以外に、事業主または健保組合独自の案内を同封する
- 対象者へ案内を配布する際には、事業主の職制を通じて配布する
- 対象者を集めた説明会を実施し、その場でアプリを登録してもらう
- 案内文書の配布直後にアプリ登録が増加する傾向がみられるため、案内文書は複数回送付する（手紙だけでなくメールなど、違う媒体を利用）
- アプリの登録方法・操作方法の簡単な説明を案内文書に掲載する

STEP 5：効果検証・振り返り

【手順】

- 健診等の基礎データや当該事業の結果データ等を統合して事業効果の分析を実施する（事業者と連携）。
- 各健保組合の取組み状況、共同事業実施による保健事業運営上の効果、事業実施における課題をヒアリングする。
- 事業運営委員会で分析結果を報告するとともに、参加健保組合の事例を共有する。
- 分析結果と参加健保組合のヒアリング内容を整理し、改善点を踏まえた次年度以降の保健事業計画を策定する。

【留意点】

- 単年度事業では、アウトプットや短期的なアウトカム等、検証可能な項目が限られるため、可能な限り複数年度継続し、中長期的なアウトカムを評価することが望ましい。
- 事業の共同化による効果（事業効率化、コストメリット、分析規模の拡大、ノウハウ共有、競争意識の醸成等）についても評価し、効果検証を行うことが重要。（適切な事業評価に加え、次年度以降の新たな健保組合への参加提案にも資する。）