

# 予防・健康づくりに向けた 戦略的投資と 個人インセンティブ

Y G健康保険組合モデル  
健康づくり施策および  
インセンティブ提供に関する事例報告

---

2026年2月16日  
Y G健康保険組合

# YG健康保険組合について



- 2018年4月設立 LINEヤフーグループの単一健保組合
- 加入事業所数: 14事業所 [加入事業所一覧](#) (2026/1 現在)
- 被保険者数: 17,490人 被扶養者数: 10,258人  
総加入者数: 27,748人
- 平均年齢: 38.0歳
- 扶養率: 0.58
- 一般保険料率 8.14%

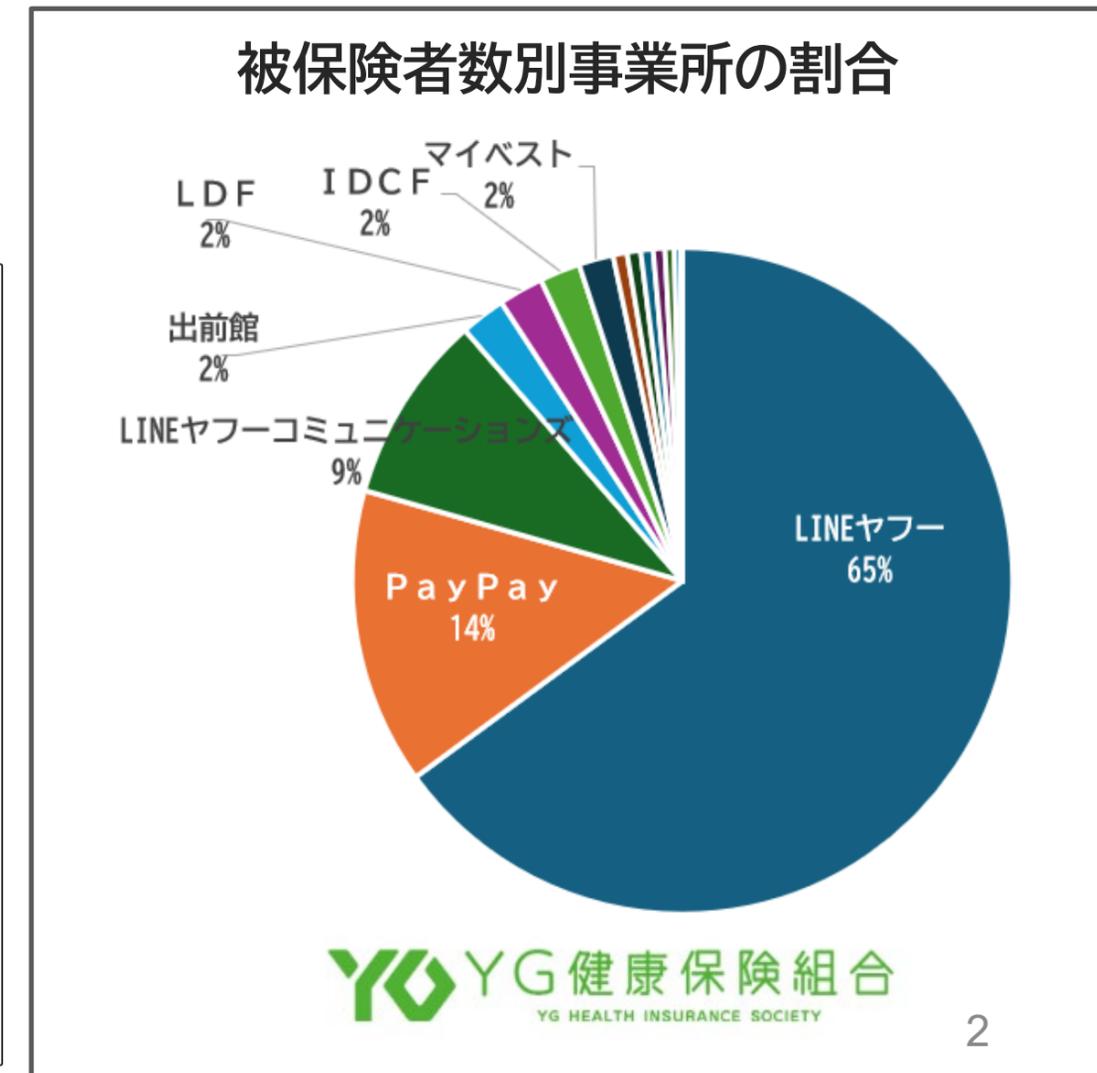
## 保健事業実績:

・令和4年度及び令和5年度連続  
後期高齢者支援金 減算第2区分

・2026年度厚労大臣認定  
予防・健康づくり推進優良組合  
全国33位



予防・健康づくり  
推進優良組合



# 背景と課題：高ITリテラシー・テレワーク主体の加入者特性

## 基本属性

平均年齢：**38.0歳**（若い）

勤務形態：テレワーク**約8割**

## 健康課題

- ❗ 最大の問題点：「飲酒」よりも「間食」が深刻
- ❗ 脂質異常症の割合が高い
- ❗ 朝食欠食率が高い / 運動習慣者が低い

## 強み：高ITリテラシー

LINE/Yahoo等のサービス関連者が多く、スマホ・ウェアラブル保有が前提。

## 戦略的示唆

従来のアナログ施策は不向き。  
「**オンライン完結型**」かつ  
「**隙間時間**」で可能な施策が必須。



# Y G 健保の保健事業 全体像

4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月



# 健康ポータルサイト「Pep Up」のプラットフォーム



登録率 **87.6%**  
(極めて高い水準)

## ユーザー体験 (UX)

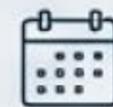


即時性：アプリ内で進捗とポイントが可視化



被扶養者対応：世帯単位での管理・ポイント集約

## 予算管理 (Budget Control)



期間限定ポイント：単年度予算消化を確実にする仕組み



1ポイント = 1円相当

# 参加意欲を高める心理学的アプローチ（ナッジ理論の活用）



# Phase1：参加型・努力型（ゲーミフィケーションによる導入）

参加のハードルを極限まで下げる



Walking Rally (ウォーキングラリー)

**参加率 34% (6,082名)**

**報酬：最大 2,300pt**

- 内訳：個人1,000pt + チーム1,000pt + 記録300pt
- 特徴：チーム対抗戦で連帯感を醸成。スマホ連携のみで不正防止。



Weight Challenge (体重測定)

**参加率 19% (3,371名)**

**報酬：最大 1,000pt**

- 仕組み：段階的報酬（5割/7割/9割達成で配分）
- 目的：年末年始の「太りやすい時期」に体重増加を抑制。

記録率 50%

記録率 70%

記録率 90%



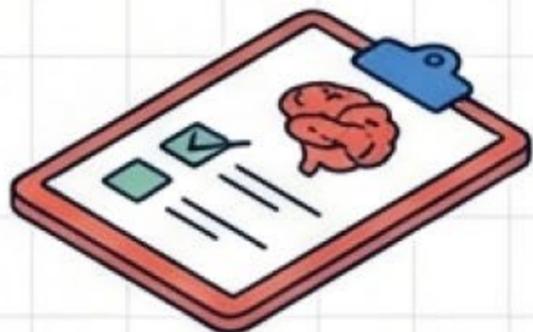
500pt

700pt

1,000pt

# Phase2：行動変容・データ収集（ナッジによる行動喚起）

行動変容に対する報酬と、結果提供に対する謝礼



## 健康クイズ

参加率 **22%** | 6カテゴリー正解  
で最大**1,000pt**



## e-Learning

参加率 **11%** | テーマ：歯科、  
子ども医療、女性の健康

入社時の一律付与を廃止し、受講完了への対価（**550pt**）へ変更

## Data Collection Strategy

### がん二次検査 受診確認

回答率  
**45.3%**



勧奨通知



本人回答



500pt付与

### Key Insight Box

「未受診」の報告にもポイントを付与。受診有無に関わらず、データ収集(回答)そのものを評価。

# Phase3：成果型（アウトカム達成への高額報酬）

結果を出した人を正当に評価



## 特定保健指導 (Metabo Measures)

Condition: アウトカム達成  
(体重2kg減 and 腹囲2cm減)

Reward: **3,000pt**

Result: 2024年度 達成率 **61.6%**



## 健診結果改善 (Health Checkup)

Condition: BMI適正 (1,000pt) +  
健康年齢改善 (Max 2,000pt)

Reward: **Max 3,000pt**

Scope: 全被保険者の**64%**が獲得

# 試行錯誤と学習：中止した施策とその理由



## オンライン卒煙プログラム ×

**Action:** 成功報酬ポイント

**Result:** 自己申告の虚偽（ポイント狙い）が多発

**Status:** 中止 (Discontinued)



## ウォーキングの手入力 ×

**Action:** 歩数の手動登録

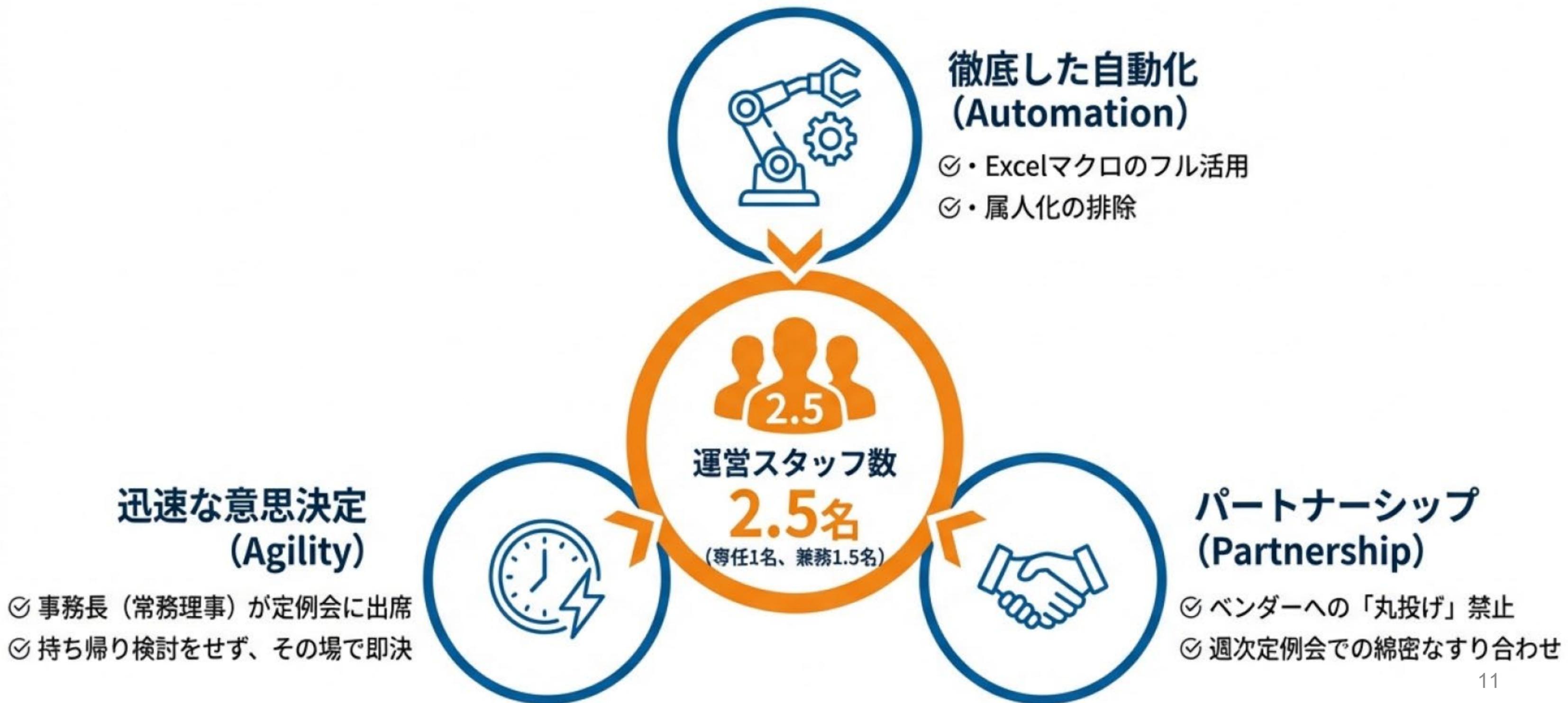
**Result:** 不正入力（20,000歩の連日入力など）

**Status:** 廃止 → デバイス自動連携のみに限定

## 教訓:

性善説に頼らず、客観的データ（デバイス連携・検査値）に基づく評価設計が必須

# 運営体制：2.5名体制での効率化戦略



# 効果検証とPDCAサイクル：データに基づく継続的改善

## CHECK（評価指標）

- KPIは全ての企画で必ず設定
- 定量指標：イベント参加数・達成率・ポイント消化額
- クロス分析：健診・特定保健指導・レセプト分析

## ACT（見直し）

- ポイント単価調整：参加率を見ながら単価を年度ごとに最適化
- 投資配分：回答率の低い「定性アンケート」や注力施策にインセンティブを重点配分

## ANALYZE（考察）

- 因果関係の壁：人員の入れ替わりが激しく、単純な経年比較は困難
- 相関の確認：イベントの参加回数が多い層ほど、健診結果が良い傾向を確認

# 財源戦略：「一律給付」から「健康努力・成果への配分へ」

## 従来の福利厚生（カフェテリアプラン）



一律給付

約**2億円**削減  
(Scrap)

## 戦略的健康投資（成果連動型インセンティブ）



ターゲット配分

保健事業費予算 **11%**

11%

↑ 加算・減算制度還付金  
(500~600万円) の**増加**へ寄与

漫然としたバラマキを廃止し、データを活用したターゲティング投資へシフト。

# 次年度戦略：エンターテインメントを活用した「ディスプレイセンティブ」

既得権益の喪失を回避させるアプローチ



Goal：健診受診率100%受診を目指す強力な動機付け

# Y G 健保モデルの成功を支える3つの柱

## Digital Fit (ユーザー適合性)



高リテラシー層に最適化したUX  
**Pep Up**エコシステムの構築

## Agile Operations (機動的運営)



少人数 × 自動化 × 即決  
**外部リソース(補助金)**の  
柔軟な活用

## Data-Driven Nudge (データに基づくナッジ)



参加→行動→成果の段階的設計  
**予算連動型**のポイント戦略

# Appendix

# Appendix：インセンティブ施策・ポイント一覧

施策名	型	参加率	報酬 (Max)	備考
ウォーキングラリー	 努力型	34%	2,300pt	 7,000歩目標 / スマホ連携
体重測定チャレンジ	 努力型	19%	1,000pt	 年末年始 / 記録率重視
健康クイズ	 努力型	22%	1,000pt	 リテラシー向上
がん二次検査報告	 努力型	45.3%	500pt	 受診状況報告 (未受診含む)
被扶養者健診提出	 努力型	-	1,000pt	 外部受診結果の提出
eラーニング	 努力型	11%	1,000pt	 完了テスト必須
特定保健指導	 成果型	61.6%	3,000pt	 体重2kg減 or 腹囲2cm減
健診結果改善	 成果型	64%	3,000pt	 BMI適正 / 健康年齢改善

# 【PFS事業】 40歳未満メタボ対策や睡眠習慣改善プログラム

厚労省の成果報酬型の補助金事業にもエントリーし、補助金1000万円を採択いただきました。令和5年度には40歳未満メタボ対策プログラム「やせテク」を実施。広く反響をいただきました。令和7年度では、睡眠改善にフォーカスし「ねむりえ」プログラムを実施中です。補助金事業でトライアルして、結果が良ければ、減算制度を活用し定常化していく良い流れが出来ています。



「やせテク」プログラムのご案内

筋肉を落とさず、脂肪を落とす

**—5歳**を目指す

「やせテク」プログラム

プログラムに参加する /  
申し込みはこちら

～YG健康保険組合 提供～

[40歳未満生活習慣見直しプログラム「やせテク2025」のご案内 | YG健康保険組合](#)



“ねむりえ”プログラムのご案内

「睡眠」を制して  
ライフワークバランスを整える

働く男性へ送る  
「ねむりえ」プログラム

ご案内が届いた方のみ無料で参加いただけます。

いますぐ申し込む

～厚生労働省PFS事業 参加者募集～

[睡眠習慣改善「ねむりえ」プログラムのご案内 | YG健康保険組合](#)

# デジタルと行動経済学で実現する「YG健保型」戦略的健康投資モデル

高いITリテラシー層に最適化された、最小リソースで最大成果を出す保健事業の戦略的枠組み

## 成功を支える「3つの柱」と戦略的運営

### 2.5名の少人数による機動的運営

Excelマクロによる自動化の徹底と、事務員が定例会で即決する迅速な意思決定プロセスを確立。



### 性善説に頼らない客観データの評価

自己申告の虚偽を防ぐため、デバイス連携や検査値に基づく「客観的データ」のみを報酬対象に限定。

## インセンティブ設計と財源の戦略的シフト

従来の  
カフェテリアプラン



約2億円  
削減



従来の  
カフェテリアプラン



健康努力と成果へのインセンティブ「一律給付」から「成果配分」への大胆なシフト  
従来のカフェテリアプラン約2億円を削減し、健康努力と成果に対するインセンティブへ原資を集中。

### 参加意欲を高める3段階のナッジ設計



高リテラシー層に最適化したUXを提供し、スマホ・ウェアラブル連携を前提としたエコシステムを構築。



### エンタメを活用した喪失回避アプローチ

健診未受診者に対して「Netflix見放題」等の既存権益を停止するディスインセンティブ戦略を導入。

## 施策タイプ別 参加率と報酬のバランス



\*注: 全被保険者の64%が何らかの改善報酬を獲得。