

エグゼクティブサマリー

<内容について>

- ◆ 特定保健指導費と医療費低減のため肥満傾向の被保険者200名を募集し、2か月間の生活習慣改善プログラムを実施。講義で学んだことを期間中に実践し体の変化を実感してもらう内容。委託先はRIZAP株式会社。
- ◆ セミナーはオンラインで実施し、アーカイブ受講も可とした。各曜日40名のチーム制で座学とトレーニングを行い、ライブではチャットで仲間たちと情報共有を行った。
- ◆ モチベーション維持のため、ほぼ毎週セミナーを開催。個人に対してICTを通じての連絡、食事管理アプリによる食事指導でタッチポイントを増やし、前年実績との比較を実施した。

<成果指標について>

- ◆ 成果指標として「修了率」および「体重減少率」を設定。なお、修了率算出時は初回セミナーから不参加など想定外事由による脱落者は除外することとした。
- ◆ 結果として修了率・体重減少率は前年実績、目標値ともに上回った。

	受講対象	初回受講①	修了者②	修了率②/①	体重減	体重減少率
今年度	200人	160人	113人	70.6%	-2.6kg	-3.7%
前年度	200人	149人	94人	63.1%	-1.5kg	-2.4%

- ◆ 修了者113名が「健康意識が高まった」100%、「食事内容や量を注意するようになった」100%、「運動頻度が増えた」82%、「体型を気にするようになった」95%、「ポジティブになった」75%、「自分に自信が付いた」57%と回答。

<課題>

- ◆ 40歳未満（特定健診項目なし）は危機感が希薄なのか応募が少ない。
- ◆ 初回からの不参加者と中間セミナーまでの脱落者が多い。
- ◆ 成果をどこまで追求するか、費用対効果の面で再考が必要である。

1. 目的

<保健事業としての目的>

特定保健指導対象となる被保険者が増加傾向にある。

この課題に対し、前年度から生活習慣病予防対策として減量プログラムを開始したが、参加率、修了率に課題があり、行動変容や習慣化による医療費低減について検証ができていない状況である。したがって、今回、今年のプログラムを土台に以下の2つを目的として事業を実施。

- ① BMIの改善と適正BMIの維持、翌年以降の健診数値改善で保健指導費と将来的な医療費を低減
- ② オンラインプログラムの効率化のための検証

<PFS事業としての目的>















前年度セミナーでは修了者個人の成果は出たが、アンケート未回収で検証できない者や脱落者が多く、保健事業としての費用対効果には疑問が残る結果となった。

今回、修了率と体重減少率の成果連動型契約とすることで、委託先の創意工夫と結果収集への意欲を引き出しさらに効果的な事業にできると期待。

2. 事業内容

■ 2カ月で3%減量を目標にしたRIZAPウェルネスプログラムを実施

【メインプログラム】

内容	回数	1w	2w	3w	4w	5w	6w	7w	8w
セミナー 内4回はフォローアップセミナー	7回	 90分		 フォローアップセミナー/30分		 90分	 フォローアップセミナー/30分		 90分
アーカイブ 各回4週間	3回	 4週間				 4週間			 4週間
個別食事指導 アプリ支援	4回								

【サブプログラム】

内容	1本あたり時間	視聴期限
5min動画 10本1セット	10分~15分	1カ月



オンラインセミナー

チャット機能を活用して講師と参加者相互コミュニケーションを実現
 ○ 導入・中間・終了の全3回（各90分）



リアルタイムセッション

日々の疑問や悩みを直接講師に相談できるLIVEフォローアップコンテンツ
 ○ 各オンラインセミナーの間に開催（30分×4）
 ○ 動画配信によるフォロー



RIZAP touch

正しい食事の知識も習得と管理を目的としたレコーディングツールを参加者に提供
 ○ 約40万種の食事の中から検索
 ○ 健診結果から個人々の目標値を設定

セミナーごとに参加者アンケートを実施し、質問の受付や、体調変化、行動変容等の状況の収集を行う。

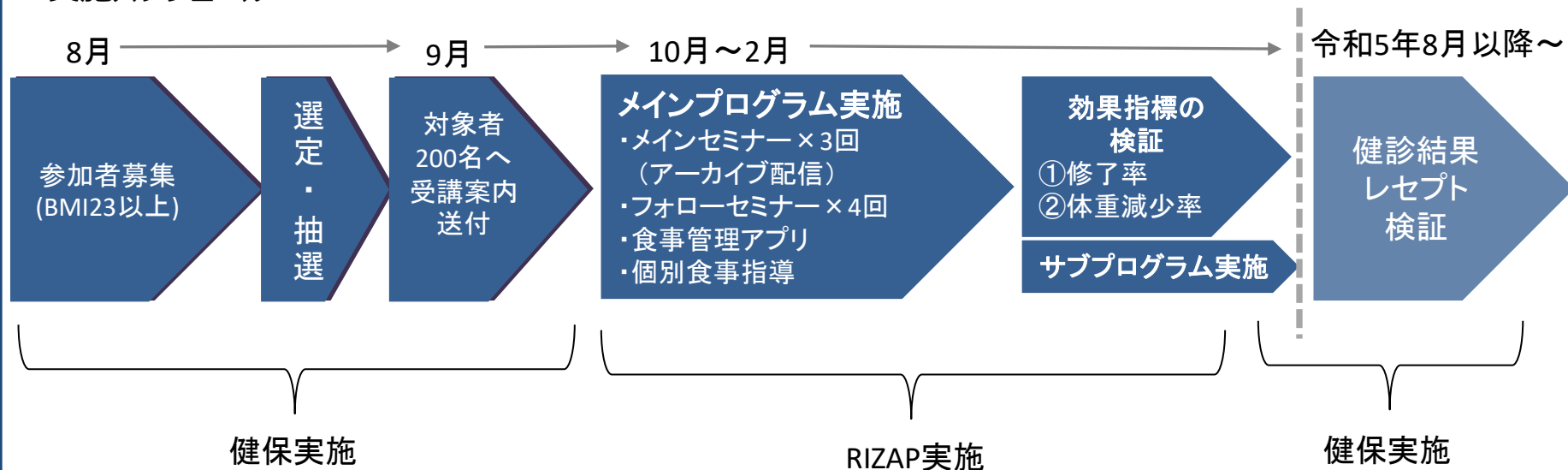
* メインプログラム終了後に継続支援としてトレーニング動画（サブプログラム）を1カ月配信。

* リアルタイムセッション（フォローアップセミナー）や個別食事指導、健保のICTによるセミナー情報発信等、タッチポイントに対する参加者の反応をアクセス数、開封率から測定し、セミナー修了率への効果を検証する。

* 健康行動の習慣化や健診数値の変化を前年度受講者の健診結果と比較し、より効果的・効率的なオンラインプログラムの構築につなげる。

2. 事業内容

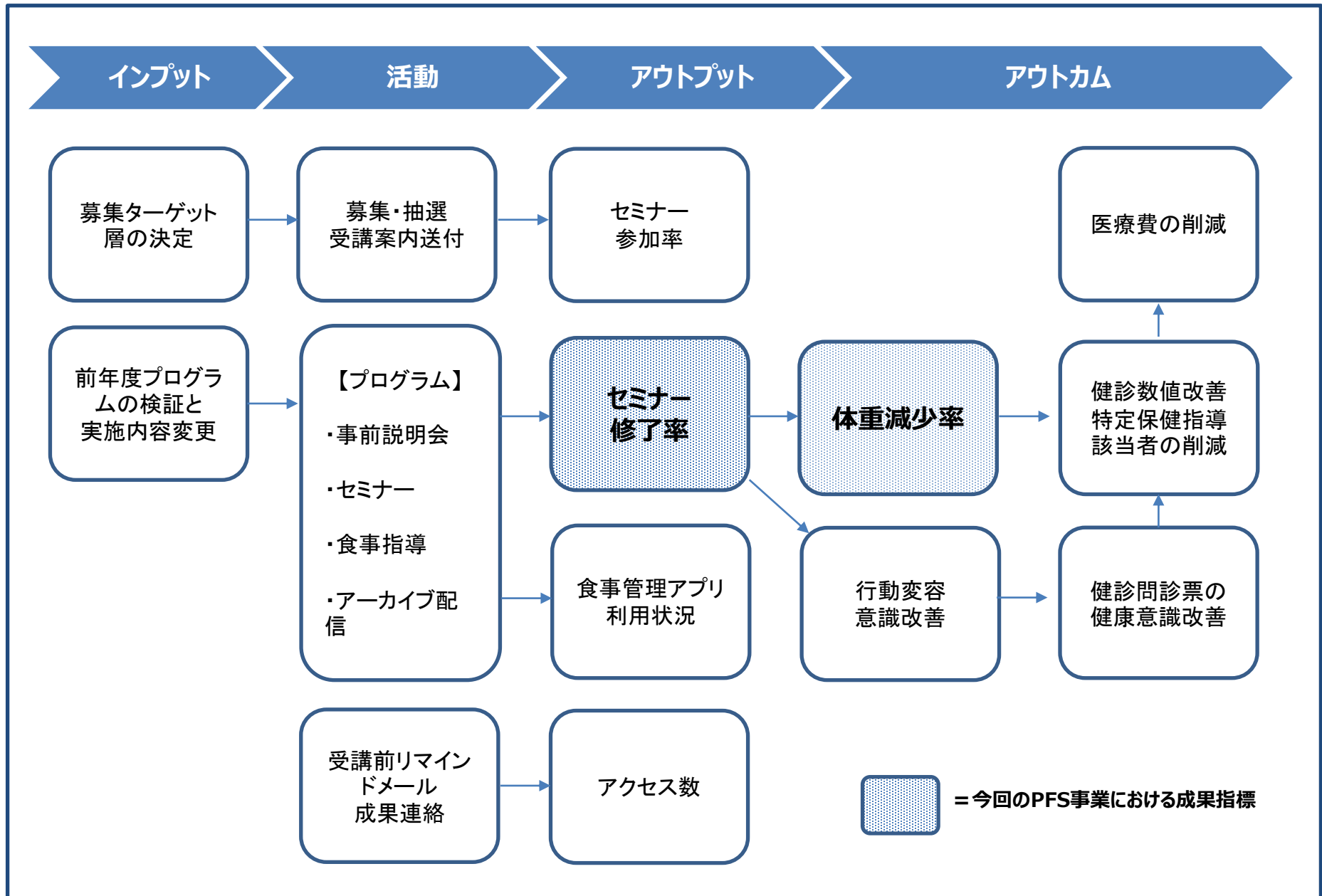
■実施スケジュール



■検証スケジュール (※は成果指標)

区分	アウトプット・アウトカム	情報資源	検証時期
保健指導対象者削減	参加率	セミナーアクセス数	令和5年2月
	修了率※	アンケート	令和5年2月
	体重減少率※	セミナー時アンケート	令和5年2月
	意識変化・行動変容	アンケート	令和5年2月
	健診数値改善	特定健診問診	令和5年8月以降
	医療費削減	レセプト	令和5年8月以降
プログラム効率化	各タッチポイント反応	アクセス数	令和5年2月
	食事アプリ利用者数	レコーディング状況	令和5年2月

3. PFS事業の支払条件・ロジックモデル



3. PFS事業の支払条件・ロジックモデル

■ 成果指標の設定

成果指標は「修了率」と「体重減少率」の2指標とした。

① 修了率

指標の定義	初回セミナー受講済の者のうち、最終セミナー受講済の者の割合。セミナーアンケートへの回答があり、結果検証ができる者を「受講済」とみなし、アーカイブ受講も可とする。
指標の採用理由	ヘルスリテラシー向上と食事コントロールや運動をセミナーで習慣化させることを目的とし、プログラム修了率を採用
計算方法	最終セミナー受講済者数 ÷ 初回セミナー受講済者数
データ入手方法	セミナーアンケート
目標値	67%以上
目標値の根拠	前年度の状況と実績63.1%をもとに設定

② 体重減少率

指標の定義	初回セミナー時と最終セミナー時の体重差をプログラム修了者数で平均したもの
指標の採用理由	セミナー実施の目的であるため
計算方法	$(\text{初回時体重} - \text{修了時体重}) \div \text{初回時体重} \times 100$
データ入手方法	セミナーアンケート
目標値	3%以上
目標値の根拠	健診数値に効果が出ると言われる3%以上の減少を目指す（前年度実績2.4%）

3. PFS事業の支払条件・ロジックモデル

■ 報酬の支払い条件

プログラム実施準備やスタッフ手配等の固定費を基本料とし、そこに成果報酬を5段階評価に従いプラスする。2指標の成果報酬のウェイトは修了率30%、体重減少率70%とし、支払合計額に占める成果連動分の割合は51%で設定。

修了率	
評価ウェイト	30%
目標値	67%以上
評価ランク	ピッチ
5	78%~
4	67%~77%
3	56%~66%
2	45%~55%
1	~44%

体重減少率	
評価ウェイト	70%
目標値	3%以上
評価ランク	ピッチ
5	4%~
4	3.5%~3.9%
3	3.0%~3.4%
2	2.5%~2.9%
1	~2.4%

※ 外部要因による影響が生じた場合の支払い条件

一度も参加せずプログラム受講を放棄する応募者が一定数いるため、初回セミナー受講者を実質人数とみなし、人数に応じた支払いパターンを4段階で設定し大幅な単価上昇を防止した。

4. 主な活動報告

■ 募集について

当組合が被保険者に提供している個人向け健康ポータルサイト（現在11万人登録）を通じて、広くプログラム募集を呼びかけ、応募者から以下の基準で受講者を選定することにした。

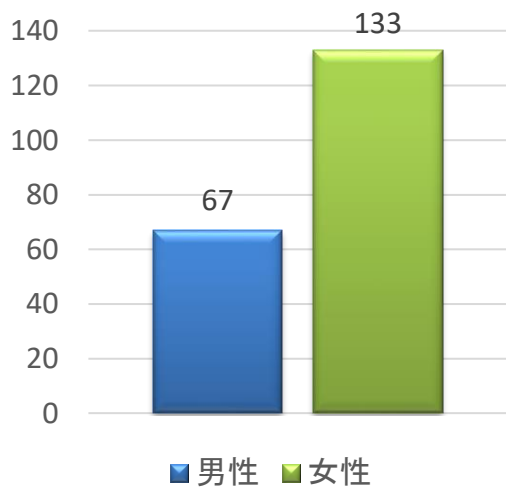
- ①特定保健指導の対象ではない被保険者でBMI23%以上*
- ②BMI23%以上で投薬を受けている者（受講について医師の了承を得る）
- ③主に40代の肥満が増加していることから年齢が若い応募者から選定、定員200名を超えた場合は抽選とする。

* 当組合では適正値のBMI23台の3割、24台の半数が10年後に肥満域になっていたことからBMI23以上を対象とした。

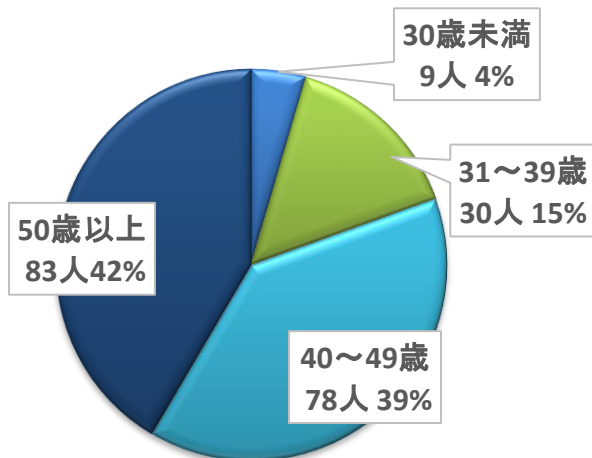
結果、受講対象200名の内訳は以下の通り。

■ 受講者（応募時）の属性

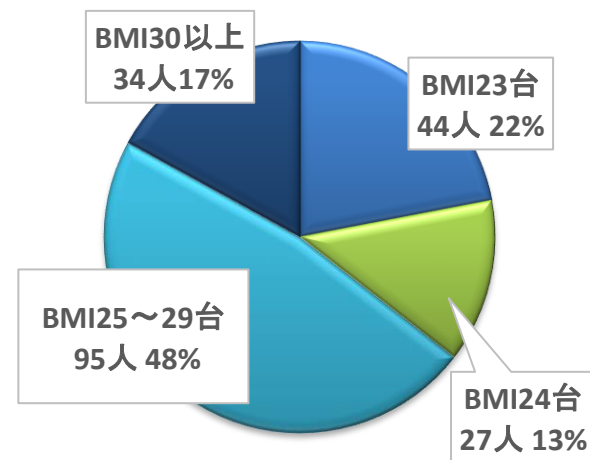
<性別>



<年代別>



<BMI別>



4. 主な活動報告

■ オンライン受講のフォローについて

- ・受講案内とZOOMと食事管理アプリの利用マニュアルを送付（郵送とICT）
- ・本番開始前に食事管理アプリの利用説明会をオンラインで3日間開催（自由参加）。
- ・ICTを利用し、毎回オンライン受講前日にリマインドで受講URLを配信。
- ・セミナーを録画し、アーカイブ（1か月視聴可）での受講も可能とする。

■ ICTを通じたプログラム連絡の配信について

発信文書	平均開封率	受講 (視聴)数
アーカイブ配信（第1回90分セミナー）	70.9%	558人
アーカイブ配信（第2回90分セミナー）	67.3%	290人
アーカイブ配信（第3回90分セミナー）	63.7%	116人
☆リマインド【RIZAP第1回】明日は90分のセミナーです！	76.8%	138人
☆リマインド【RIZAP第2回】明日は90分のセミナーです！	71.3%	113人
☆リマインド【RIZAP第3回】明日は90分のセミナーです！	66.0%	102人
☆リマインド☆明日は第1回RIZAPフォローセッションです！	70.4%	122人
☆リマインド☆明日は第2回RIZAPフォローセッションです！	68.3%	82人
☆リマインド☆明日は第3回RIZAPフォローセッションです！	67.8%	96人
☆リマインド☆明日は第4回RIZAPフォローセッションです！	62.7%	91人

ICTを通じたメール開封率は最高76.8%から最低62.7%と後半になるにつれ低下し、出席率も低下した。初回から約25%が開封せず、この数値は、初回欠席者とほぼ同じ数値であった。

5. 保健事業としての成果と評価

■ 各セミナーの受講人数推移と修了率について

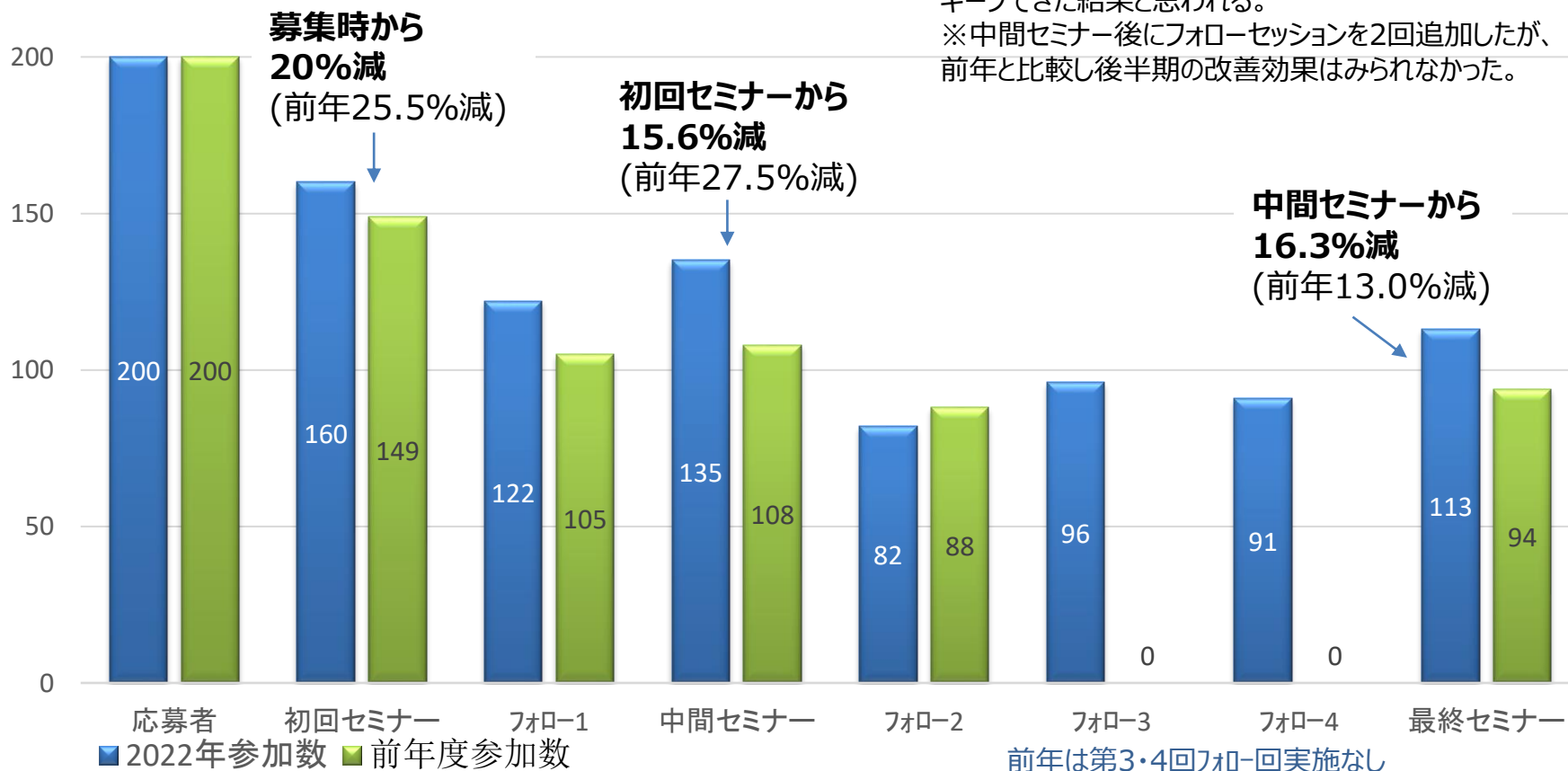
初回セミナー受講者数は受講決定200名の80%となる160人となった。最終セミナー受講者数は113人で修了率は70.6%。前年より7.5%上げることができた。

初回セミナー受講者	160名 (ライブ：137名 アーカイブ：23名)
最終セミナー受講者	113名 (ライブ：97名 アーカイブ：16名)
修了率	70.6%

※初回セミナーは前年度よりも出席率が5.5%改善したが、20%と欠席率大きい(評価指標対象外)

※初回セミナーから中間セミナーでの脱落者は昨年より8.1%改善。3週連続でセミナーを実施しモチベーションをキープできた結果と思われる。

※中間セミナー後にフォローセッションを2回追加したが、前年と比較し後半期の改善効果はみられなかった。

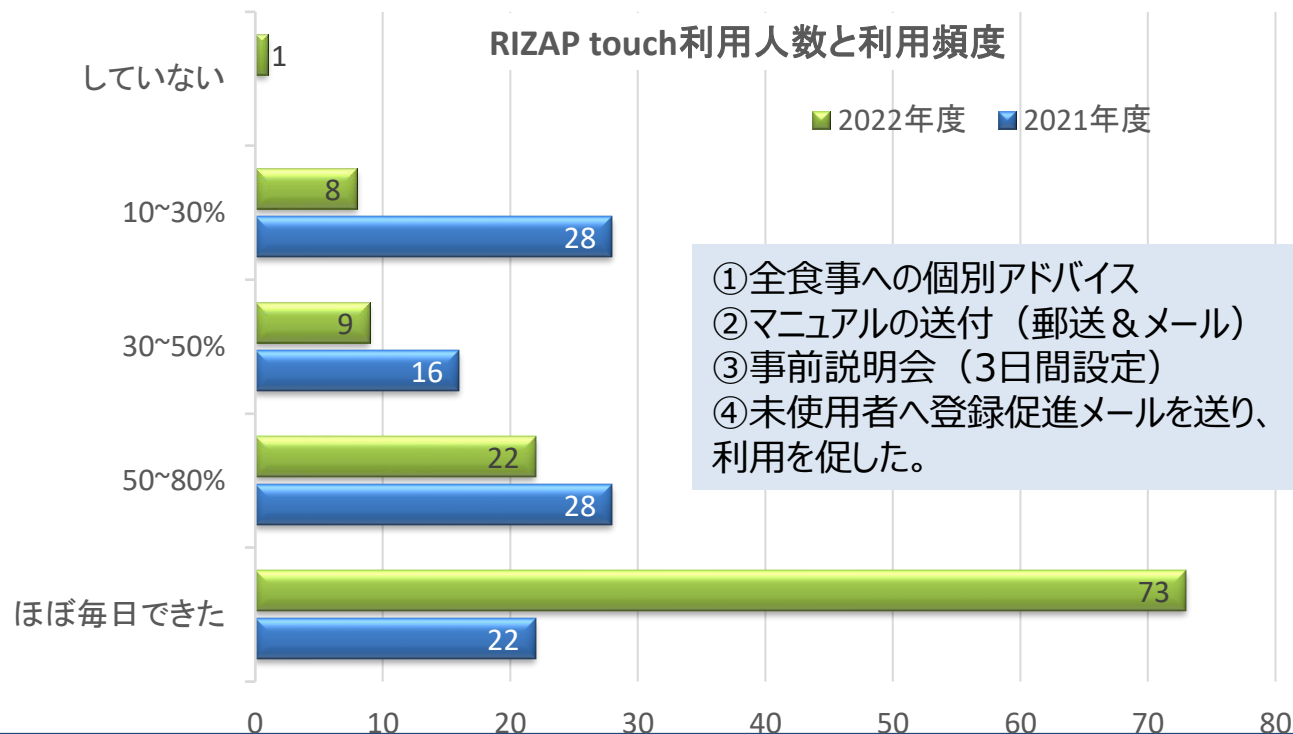


5. 保健事業としての成果と評価

■ 食事管理アプリ利用状況

食事管理アプリ「RIZAP touch」を50%以上活用できた者が84.1%と、前年の53.2%から大幅に増え、体重減少にも大きく影響したほか、食事・体重コントロールの習慣化も期待できる結果となった。

	ほぼ毎日	50~80%	30~50%	10~30%	していない	合計
2022年度人数	73	22	9	8	1	113
	64.6%	19.5%	8.0%	7.1%	0.9%	100.0%
前年度人数	22	28	16	28	0	94
	23.4%	29.8%	17.0%	29.8%	0.0%	100.0%



5. 保健事業としての成果と評価

■ 修了者の体重減少率について

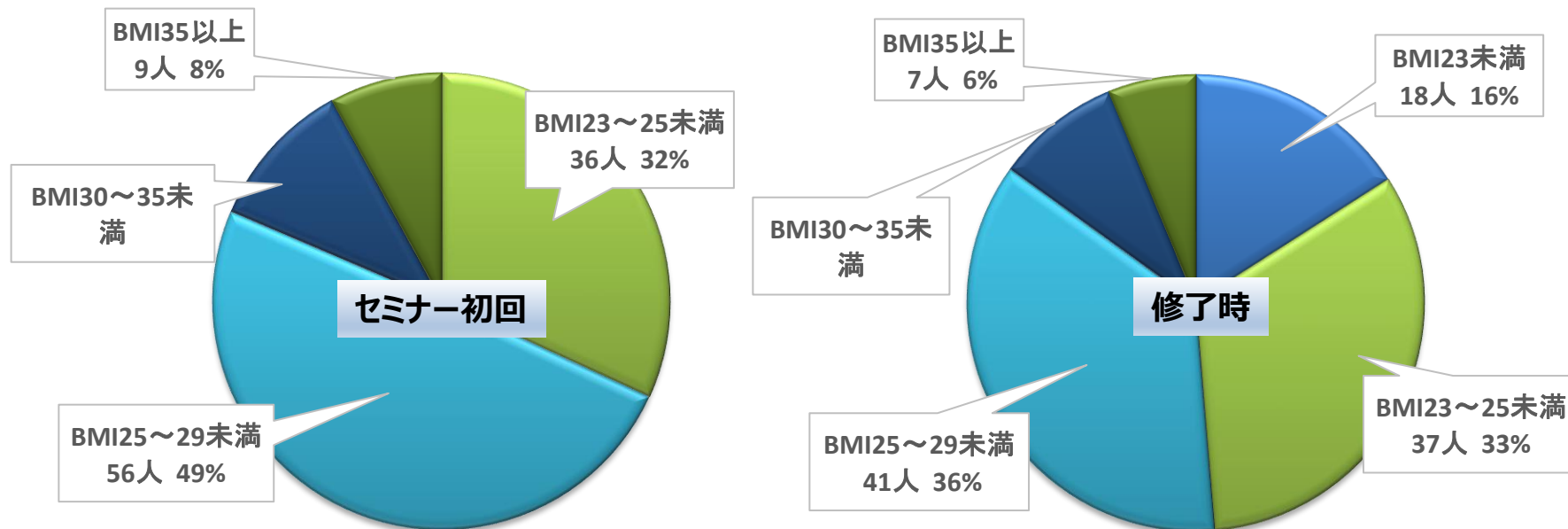
体重減少率は前年度より1.3%アップ、目標値より0.7%アップとなった。

要因としては、今回追加したトレーナーによる個別の食事指導と食事管理アプリの利用者増が大きい。

	初回体重平均	最終回体重平均	減少率（評価指標）	前年実績	目標値
体重減少	71.1kg	68.5kg	-3.7%	-2.4%	-3.0%

<修了者113名のBMIの分布>

肥満域77名(68.1%)のうち19名が最終セミナー時点でBMI適正值に移動し、肥満域の人数は58名(51.3%)に減った。修了者113名のうち101名の体重が減少し、全体の体重減少率は3.7%となった。

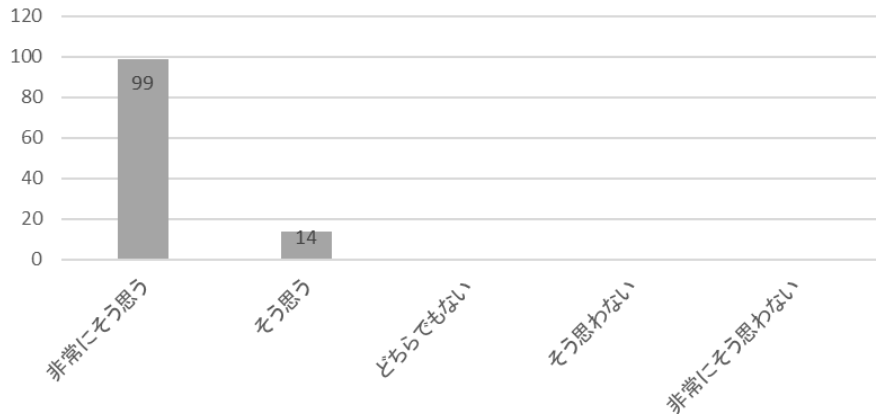


5. 保健事業としての成果と評価

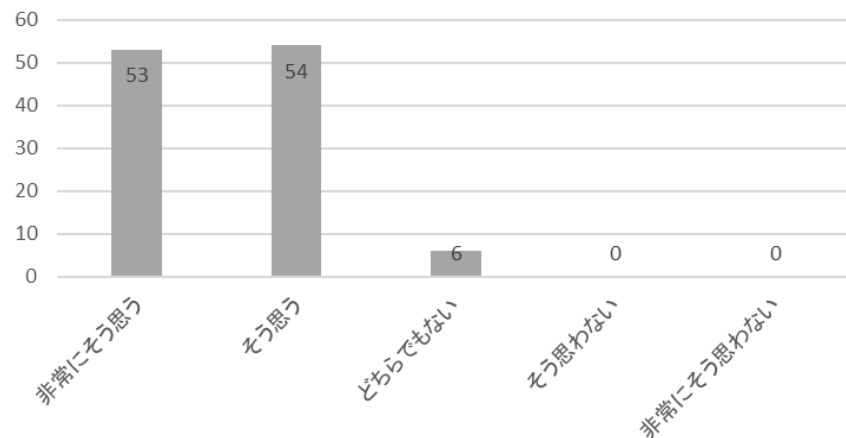
■ 行動変容評価 1

修了者113名に対し、健康意識・行動変容調査を行った。

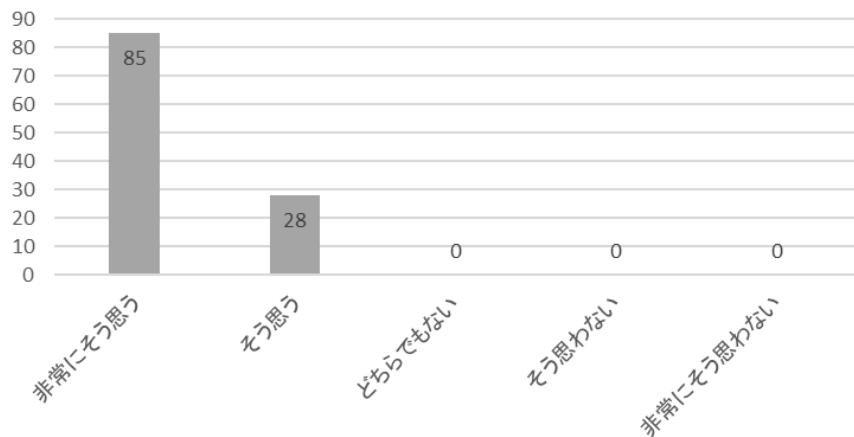
健康意識が高まった ➤ 意識変化100%



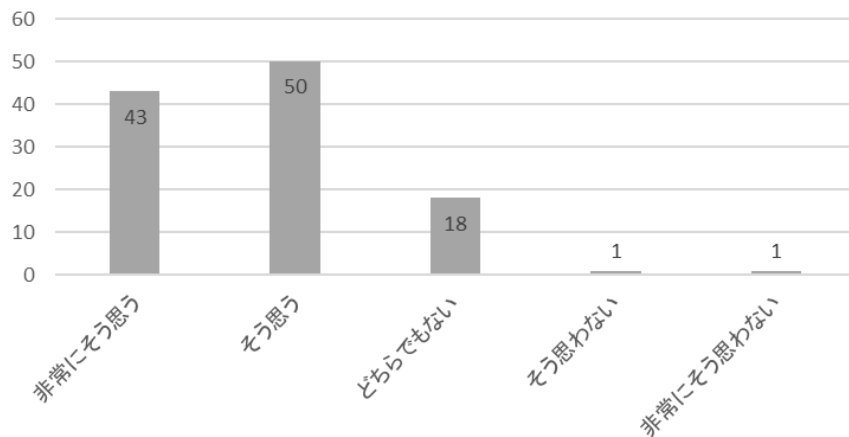
体型を気にするようになった ➤ 意識変化95%



食事内容や量を注意するようになった ➤ 意識変化100%



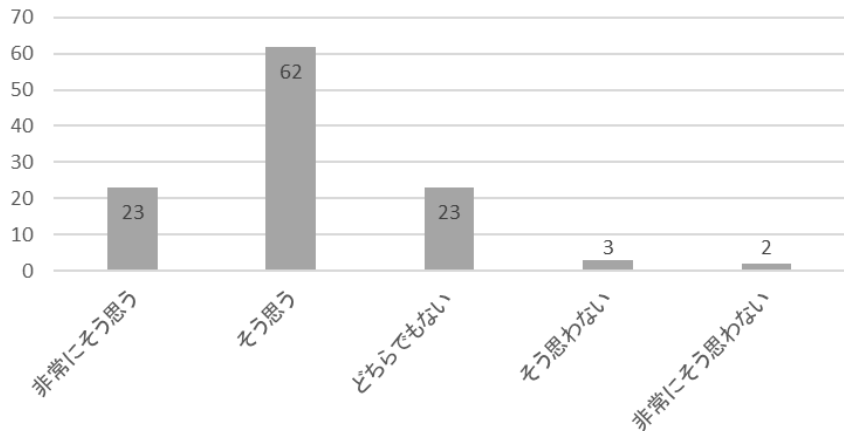
運動頻度が増えた ➤ 意識変化82%



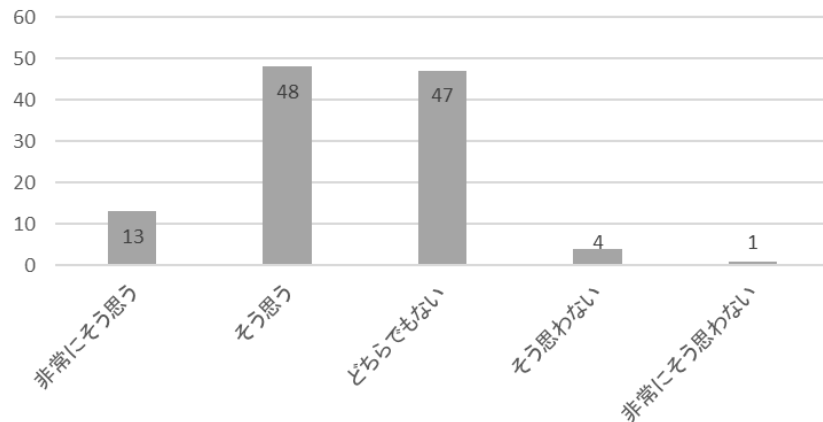
5. 保健事業としての成果と評価

■ 行動変容評価 2

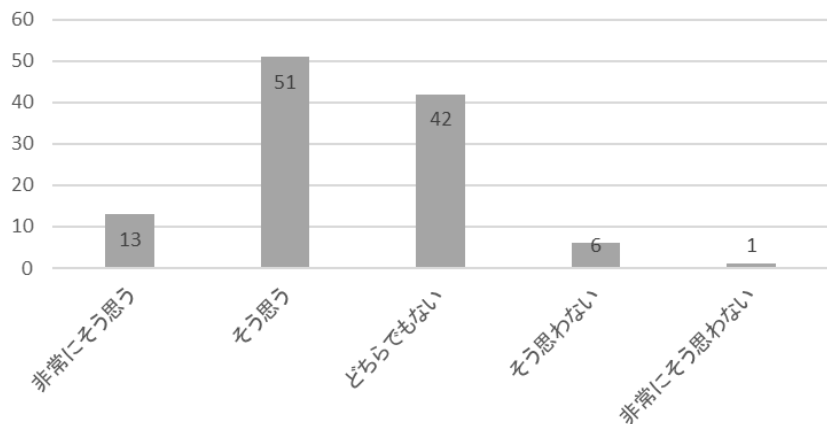
ポジティブになった ➤ 意識変化75%



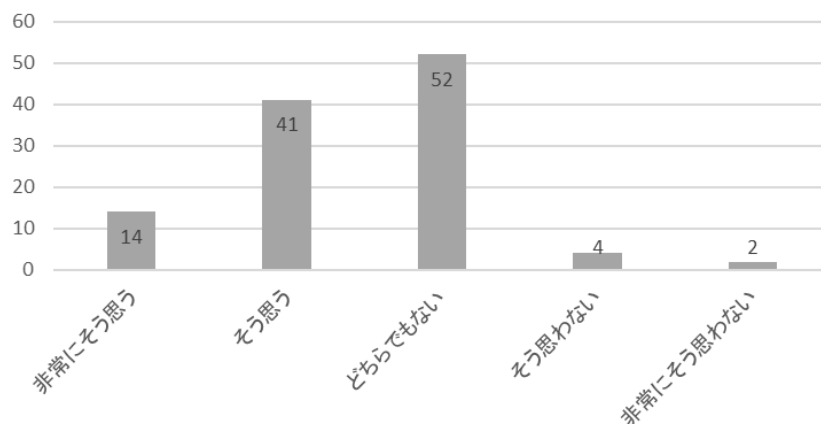
疲れにくくなった ➤ 意識変化54%



自分に自信がついた ➤ 意識変化57%



睡眠の質が高まった ➤ 意識変化49%



5. 保健事業としての成果と評価

■ 費用対効果について

プログラム対象の200名に特定保健指導を実施した場合の費用対効果と比較した。

- ・当組合の保健指導実績(R3)率84.2% 一人当たり1回平均40,765円（諸費用・未修了分含む）
- ・特定保健指導参加者の5年間の一人当たり入院外医療費削減効果を平均31,985円(男性34,480円、女性29,170円)*とする。

*「特定健診・保健指導の医療費適正効果等の検証のためのワーキンググループ経年分析報告（平成20年度～平成25年度）」の特定保健指導(積極的支援)の参加者と不参加者の5年間の一人当たりの入院外医療費の差より

① 特定保健指導を受けた場合の5年間の費用対効果試算

保健指導費 8,153,000円 終了人数168人 5年間の医療費削減効果 5,373,480円
(40,765円/人) 費用対効果 ▲2,779,520円

② 今回のプログラムの5年間の費用対効果試算

プログラム費用 7,866,240円 修了者113人 5年間の医療費削減効果 3,614,305円
(39,331円/人) 費用対効果 ▲4,251,935円

現時点の試算では費用対効果が1,472,415円減少。

<評価>

前年よりも修了率はアップしたが、事業所の強制力が効く特定保健指導の修了率には及ばず、試算上では費用対効果が低減。しかし、プログラム実績としては平均3.7%の体重減少となり、最終アンケートでも健康意識・行動変容に大きな成果が出ているため、今後の健診結果やレセプトによる継続状況や医療費実績等の検証で最終評価したい。

6. PFS事業としての成果

■ 各指標（修了率・体重減少率）について

	受講対象	初回受講①	修了者②	修了率②/①	体重減	体重減少率
今年度	200人	160人	113人	70.6%	-2.6kg	-3.7%
前年度	200人	149人	94人	63.1%	-1.5kg	-2.4%

①修了率・・・最終セミナー受講済者数÷初回セミナー受講済者数（アンケート提出で受講済とみなす）

②体重減少率（初回時体重－修了時体重）÷初回時体重×100（アンケートによる集計）

■ 成果指標の目標設定と結果について

修了率目標は前年度実施した同様のプログラム実績をもとに、委託先の納得を得られるレベルで設定し、体重減少率目標は、健診数値に効果が出ると言われる3%以上とした。成果指標を採用したことで、既存のオンラインプログラムにはなかった個別食事指導を導入し、個人に寄り添った指導やタッチポイントの変更とその検証ができた。また、各セミナー終了後はトレーナーによる受講者のアンケート回収が徹底して行われ、修了率・体重減少率ともに目標以上の成果を出せた。

■ 成果指標に対する支払条件について

修了率、体重減少率ともに5段階の評価を設けた。修了率は事業者の手が及ばない初回セミナー欠席分が影響しないようにし、事業者・健保協同で修了率向上に取り組めた。今回の取り組みで達成可能な修了率・体重減少率が把握でき、体重については短期間に急激な減少を求めるものでもないため、今後はシンプルに最低保証率のような契約にしたい。

■ 費用対効果について

最終的な費用対効果は今後の健診と医療費実績での検証となるが、オンラインプログラムでどこまで成果が出せるかを追求した結果、ほぼ毎週のセミナー実施と食事の個別指導という中身の濃い割高なプログラムとなった。次回はメニューの取舍選択でプログラムをスリム化するとともに、初期フォローに注力し欠席者・脱落者を防ぐことで費用対効果を上げたい。

7. 今後の事業方針

■ プログラム内容について

プログラム後半期にタッチポイントを増やしても修了率に関してはあまり効果がなく、個別の食事指導の機会があれば、質やモチベーションを維持できると思われたため、フォローセミナーの回数を減らし、その分費用を縮小したい。

アーカイブ受講はシフト勤務が多い当組合の被保険者に好評であり、回線の不調でアクセスできないトラブルにも対応できるため、オンライン形式のプログラムでは必ず取り入れたい。

■ 募集について

40歳未満の応募が少ないため、事業所の協力も得て募集をかけるなどアプローチ方法を工夫したい。

■ 修了率向上について

今回、募集・当選連絡・セミナー連絡はICT（個人向け被保険者ポータルサイト）を通して行ったが、見逃し等も多いと見受けられるため、今後はセミナー応募時に電話番号も収集し、初回欠席者への早めのアプローチを試みたい。

■ 食事指導について

食事管理アプリを通してのトレーナーからの個別アドバイスは、食事改善の実践と修了率および体重減少率の向上に直結するため、プログラム単価を上げる要素でもあるが今後も取り入れたい内容である。

■ オンライン形式のグループセミナーについて

同じ目標を持つ仲間と一緒に取り組むことが励みになったという受講者もあり、グループ受講は継続したいと考える。メニューをスリム化し、一度に実施できる人数を増やせる仕組みにしたい。