

PFS事業の成果と今後の展望

株式会社くまもと健康支援研究所
代表取締役 松尾 洋



会社概要

概要

設立:2006年12月

資本金:1,500万

代表取締役:松尾 洋

拠点:熊本県



企業理念

熊本大学医学部発の健康ベンチャー企業として、熊本大学研究者との共同研究により、「科学的根拠に基づく健康支援」をテーマに地域・職域における保健指導・介護予防の実践・研究・開発を通して、住民のQOLの向上に、寄与することを目的としています。

事業内容 ※自治体・企業・健康保険組合

介護予防サービス

保健指導サービス

公共施設管理運営サービス

コンサルティングサービス

医療介護周辺サービス

受賞・表彰実績(抜粋)

厚労省

健康寿命を延ばそうアワード 企業部門優良賞(第1回)

経産省

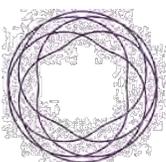
2017はばたく中小企業 表彰
地域未来牽引企業 認定
構造ビジョン2010 事例紹介
生涯現役社会実現に向けた環境整備に関する検討会 事例紹介
中小企業白書2013年度 事例掲載

内閣府

日本再生戦略/経済財政諮問会議 事例紹介

その他

熊本県リーディング育成企業 認定
HAMIQ 第1回ヘルスケア産業づくり貢献大賞 特別賞
九州ニュービジネス大賞 審査員特別賞
日本ニュービジネス協議会 ニッポン新事業創出大賞 優秀賞
くまもと健康志向型プロダクト 認定事業
(厚労省・経産省・農水省)地域包括ケアシステム構築に向けた
公的介護保険外サービスの参考事例集



地域未来牽引企業



在籍有資格者

「エビデンス×多職種連携」
健康づくりをトータルサポート

従業員数(非常勤含)

272名

(2025年12月31日時点)

保健師

看護師

管理栄養士

健康運動指導士

理学療法士

作業療法士 他

本日お話しする内容

1. PFSS事業の概要と成果のご報告
2. 従来の委託事業との違い
3. PFSS導入による効果、PFSS導入による課題
4. 今後の展開等



1. PFS事業の概要と成果のご報告

健康経営推進に向けた従業員家族（被扶養配偶者）を対象とする
特定健康診査等受診勧奨事業

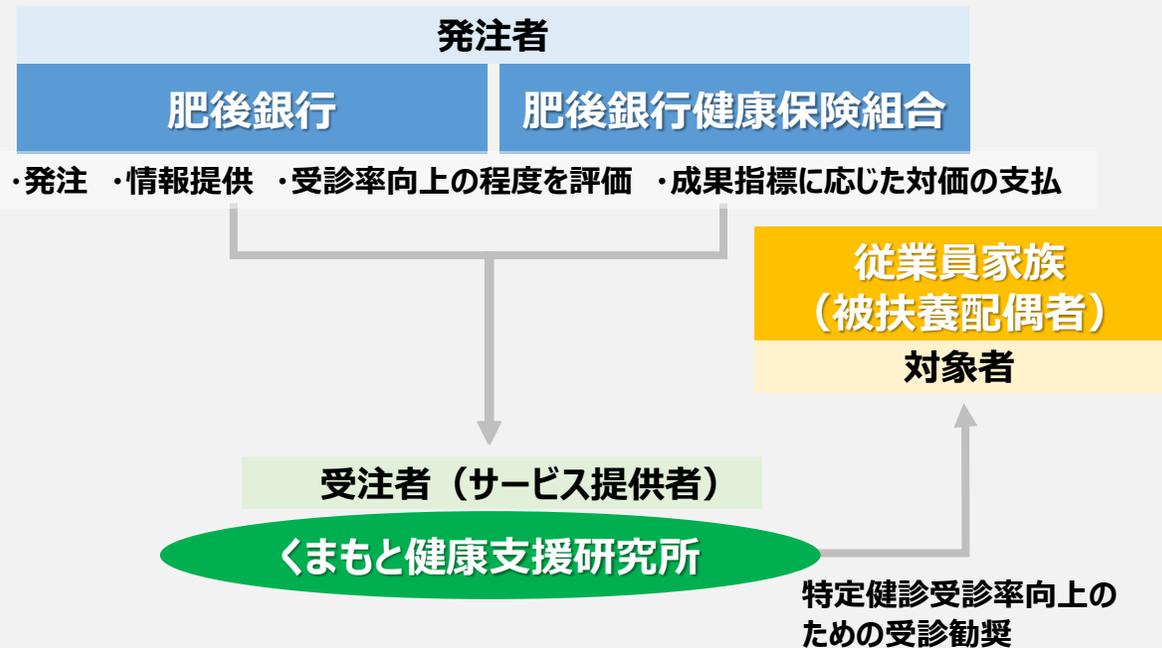
実施内容と成果のまとめ

- ◆本PFS事業は、肥後銀行様の健康経営の理念を背景に、企業と健康保険組合が連携して被扶養者を含めた家族全体の健康づくりを実装し、成果指標（受診率）の向上を実現した取組である。

PFS事業体制・成果指標

事業体制

企業・健保組合の共同発注方式によるPFS



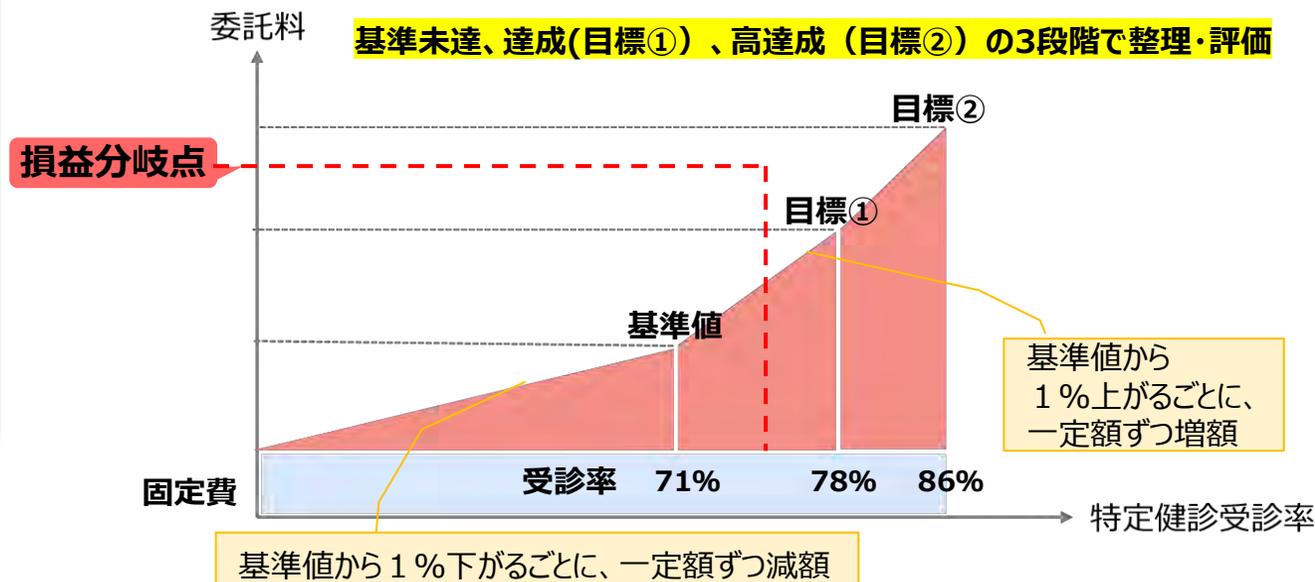
- ・ 健保組合及び企業が一つの発注者となり、業務を委託。
- ・ 発注者である健保組合、企業の役割分担が明確であり、両者が積極的に成果創出にコミットする方式。

企業、健保組合それぞれが保有する情報を一元化し、一体で関与することで、健康情報の総合的な把握に繋がる特定健診受診率の向上を目指す

成果指標

指標	算定式
特定健康診査受診率	40歳以上の被扶養配偶者に占める、特定健康診査（人間ドックを含む）を受診した40歳以上の被扶養配偶者の割合

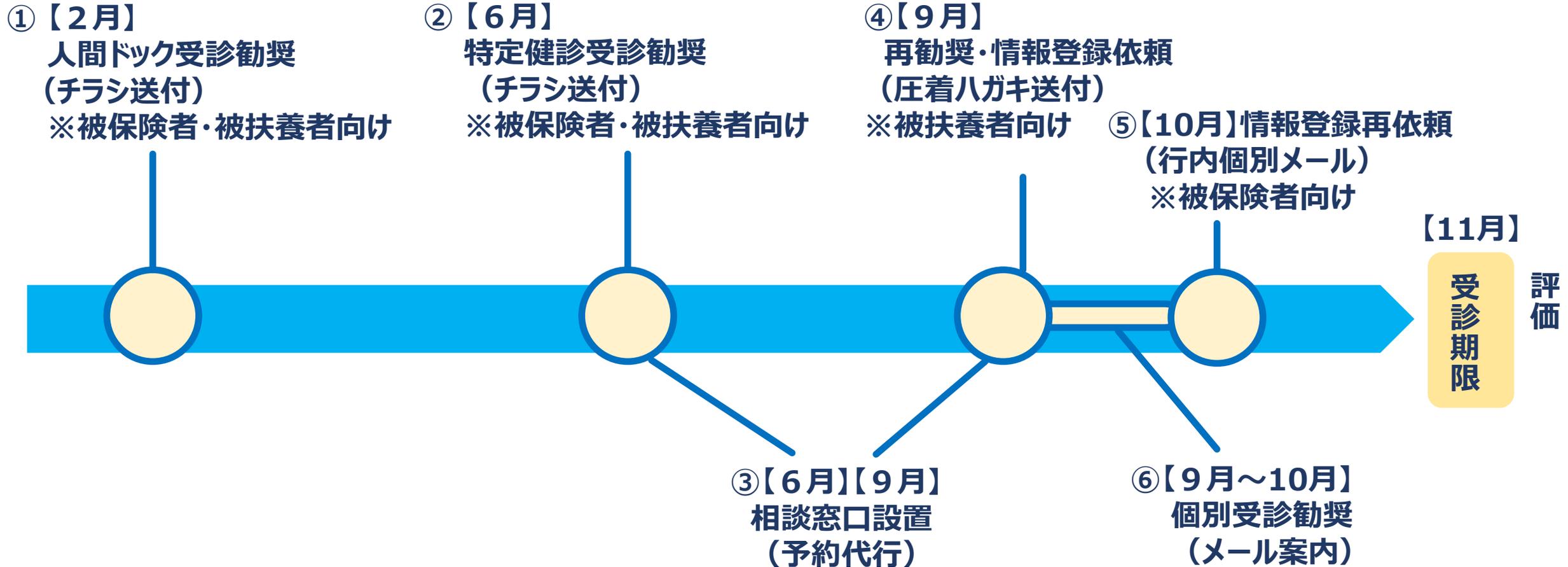
共同体制での取り組みにより受診率の向上が期待できることから、成果報酬払いの基準値を、過去最高の2023年度特定健康診査受診率71%に設定。目標値ごとに、差の大きさに応じて増額を設定。



受診勧奨事業の流れ

～成果創出を意図した段階的・重層的なプロセス～
(各アクションの反応を踏まえ次のアクションを改善する設計)

- ・周知→行動支援→個別対応へ対象者の行動段階に応じて施策を深化
- ・被保険者を介した働きかけにより、行動変容を補完



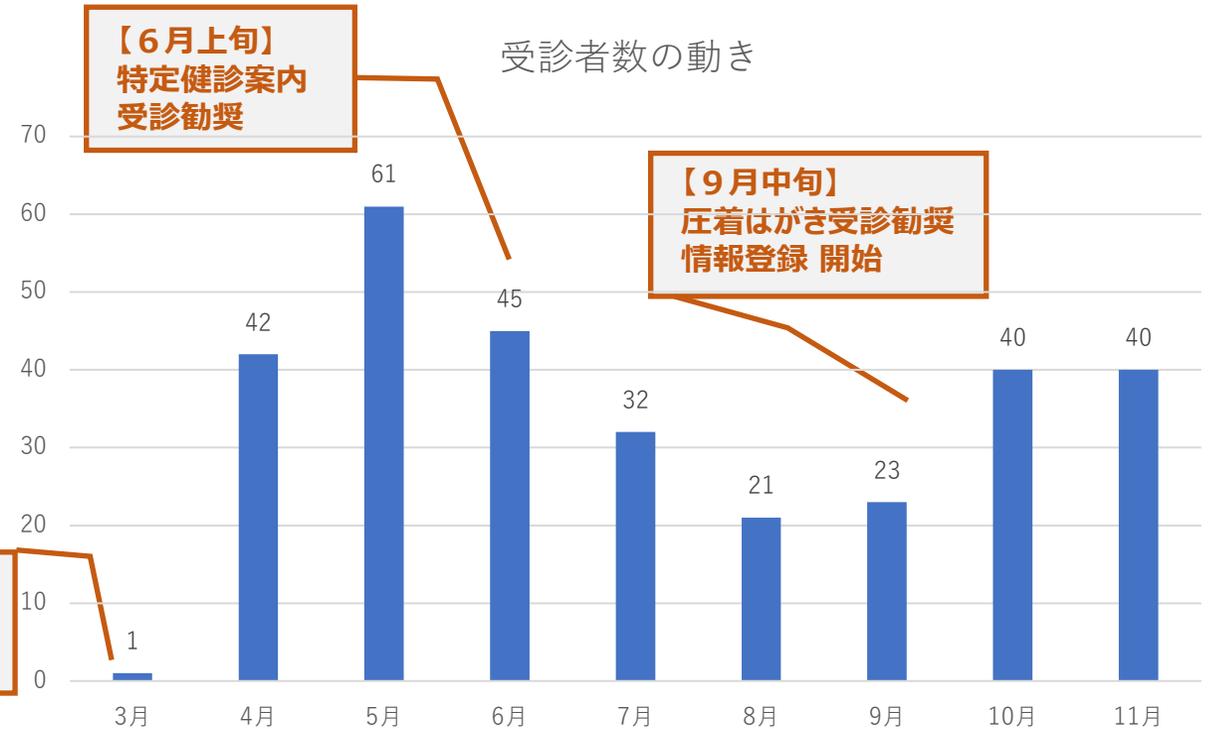
⑥ 受診実績（成果）

2025.1.26現在

受診状況	人数	比率
受診者数	305	81%
未受診者数	70	19%
計	375	

基準値71%（2023年実績）を上回り、**10%の伸び**という成果につながり、**PFS成果指標①を達成。**

● 受診者数の推移



【2月上旬】
人間ドック案内
受診勧奨

⑧ 成果創出要因まとめ

- ▶ 主に下記3点が相互に作用し、**基準値（71%）を上回る受診率を達成**
- ▶ PFS事業として、**データ分析・施策設計・コラボヘルス・行動支援が一体となった成果創出**

① データに基づく受診勧奨資材の設計（チラシ）

- ▶ 受診勧奨の初期段階で「自分ごと化」を促進

※過去の受診者データを分析し、**年代別・受診歴別に健康リスクを可視化**

※対象者の状況に応じた**パターン別チラシを作成。自分に当てはまる内容として受け取れる設計**

② 段階的・重層的な受診勧奨プロセス

- ▶ 単発施策に終わらせず、**行動変容の機会を継続的に提供**

※2月～10月にかけて、**周知 → 行動支援 → 個別対応**へと施策を段階的に展開

※初回勧奨の反応状況を踏まえ、**再勧奨・相談窓口・個別フォロー**へと次の施策を接続

③ 健康経営の理念に基づくコラボヘルスと行動支援

- ▶ **健康経営の理念と国の制度要請を、実際の受診行動に落とし込む組織的な仕組みを構築**

※被扶養者の健康を、**行員本人の健康・生産性と一体で捉える健康経営の考え方を重視**

※健康保険組合と企業本体（人事部）が連携し、**被保険者を介した家族への声かけを促進**

※特定健診・保健指導が**国により義務付けられた制度**であることを明示したうえで、予約代行といった**実行支援をセットで提供**

2. 従来の委託事業との違い

○企業と健保組合の共同発注により、コラボヘルスがより推進された。

【コラボヘルスにより強化されたアプローチ】

1

人事から従業員(被保険者)へのアプローチ

2

従業員(被保険者)から被扶養者へのアプローチ

○PFSS方式により、成果指標達成に向けて発注者事業者共に、成果達成に向けた継続的な協議が強化



3. PFS導入による効果、PFS導入による課題

PFS導入の効果

○成果指標の達成に向けたアウトカム重視の事業実施

PFS導入の課題

○成果指標及び支払い条件の協議・設定



4. 今後の展開等

○被扶養配偶者の健診受診率向上の課題を抱える
健保組合は多い

○PFS×コラボヘルスによる被扶養者配偶者対策
を、銀行健保を中心に横展開していきたい。



健康経営の「次の一手」として

こんなお悩みはございませんか？

✔ 被扶養配偶者の健康管理まで、十分に手が回っていない

✔ 施策の継続判断を、感覚ではなく成果で行いたい

✔ 成果連動型(PFS)での解決手法に興味がある

成果が見える、だから続く

民間企業の専門知見を活用し、貴社の健康課題を成果につなげる健康経営を支援します。

 成果指標の“明確化”と“可視化”

 成果に応じた報酬設定
(コストの最適化)

 高い参加率と行動変容を生む
”仕組みづくり”

まずはお気軽にご相談ください



問合せメール(h-matsuo@kwsj.co.jp)

