PFS 事業の取組事例

評価指標・ロジックモデルの策定、
事業評価など、PFS のコツを解説

令和 7 年度 厚生労働省委託事業

第 3 期データヘルス計画及び成果連動型民間委託契約方式保健事業のデータ分析・調査等業務一式

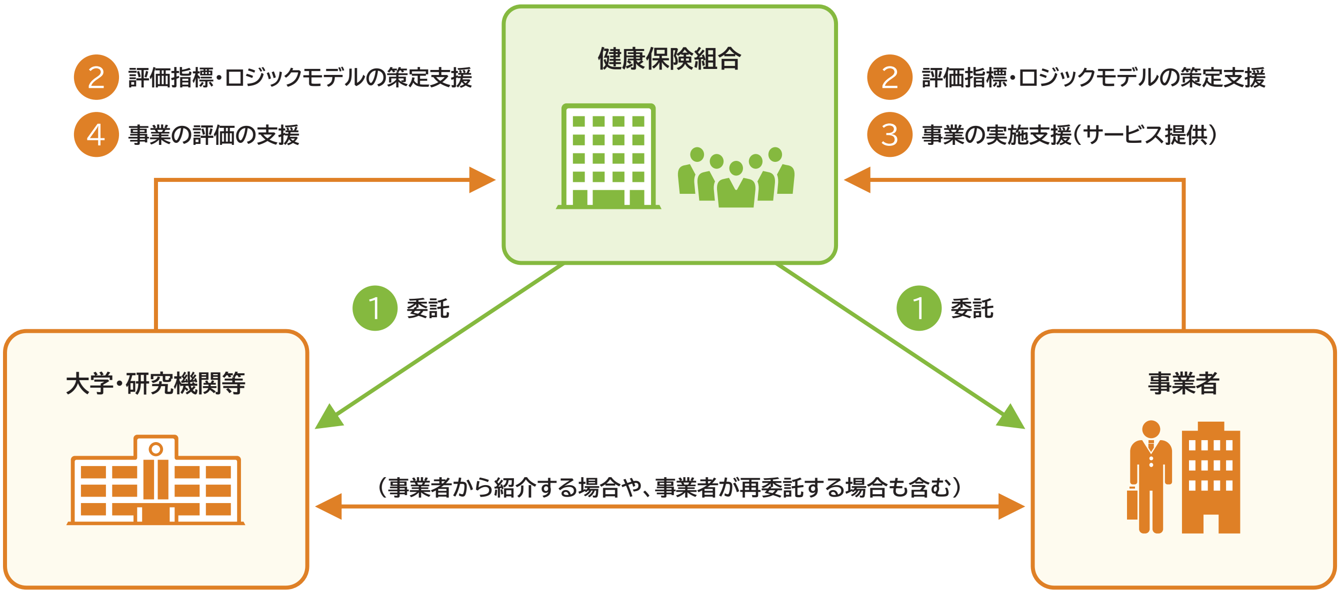
はじめに

成果連動型民間委託契約方式（PFS：Pay For Success）とは、社会課題の解決に対応した成果指標を設定し、その改善状況に連動して委託費等を支払う契約方式です。

保険者が民間事業者に委託して実施する保健事業に PFS を導入することで、成果指標の改善状況に応じて事業者が一定のリスクを負うこととなり、より事業の費用対効果が高まり、効果的・効率的な保健事業の実施につながることが期待されます。また、データヘルス計画における課題抽出から評価・改善までの PDCA において、PFS は成果を重視した保健事業の実施を後押しする手法です。

本事例集では、保健事業の一連のプロセスにおいて、PFS を導入する際に各段階で参考となる事例や工夫点を整理しています。PFS の導入を検討している保険者はもちろん、既に PFS を活用している保険者においても、事業の質向上や次年度以降の計画立案にぜひご活用ください。

PFS 事業の流れ・スキーム図



健保組合が PFS 事業を実施するメリット

1. 保健事業の評価指標・ロジックモデルを検討する機会になります

悩み 保健事業の PDCA を実践できていない・・・

事業成果が委託費等に連動するため、成果を測るための評価指標やロジックモデルを検討する機会となります。
事業者や大学・研究機関等と連携することで、外部の知見を活かした設計ができます。

2. 効果の見通しを立てづらい新規事業に挑戦することができます

悩み 新たな健康課題を認識しても、確実に効果が上がるか分からない新規事業には手が付けづらい・・・

成果に応じた支払いとなるため、効果が上がるか分からない事業にもリスクを抑えて挑戦することができます。
少ないリスクで事業の効果を検証することができ、翌年度以降の事業計画策定や予算編成に役立ちます。

3. 費用対効果が低い既存事業の見直しにつながります

悩み 長年続けている保健事業だが、効果がいまひとつ出ていない・・・

成果に連動するリスクを事業者が負うこととなるため、事業者のより積極的な取組みにつながります。
ロジックモデルに従った評価を行うことで、事業実施上のボトルネックと改善点が明確になります。

プロセス一覧

段階	プロセス	好事例のポイント	該当ページ
計画作成	健康課題の抽出	● 既存の保健事業では対応できていない課題を特定する ● 事業主の健康課題に着目する	P.4
計画作成	実施事業の検討	● 成果連動型の報酬体系を活かす ● 共同で実施してスケールメリットを出す	P.6
計画作成	事業者の選定	● PFS 事業の実績がある事業者を探す ● 複数事業者で役割を分担する	P.8
計画作成	大学・研究機関や専門職との連携	● 事業評価等に関して大学・研究機関や専門職から知見を得る	P.10
計画作成	評価指標・ロジックモデル・支払条件の設定/目標設定	● 健保組合・事業者の過去の事業実績を参照する ● データヘルス計画の KPI と連動させる	P.12
実施	対象者の抽出	● 健康課題解決のために支援が必要な対象者を絞り込む	P.14
実施	参加勧奨・プログラム実施	● 事業主との連携(コラボヘルス)を活かす ● 事業者が持つリソースや特徴を活かす	P.15
効果検証	評価	● 事業実施前後のデータを比較する ● 健診・レセプトデータ等を複数年追跡する	P.17
翌年度の検討	翌年度以降に向けた見直し	● 翌年度以降の事業設計や内容を検討する	P.19
翌年度の検討	継続事業の契約形態	● 成果連動型契約で継続する ● 非成果連動型契約で、評価の実施を継続する	P.20

翌年度計画に反映

既存の保健事業では対応できていない課題を特定する

特定保健指導非該当のハイリスク者に着目

組 合 名	東京エレクトロン健康保険組合
事 業 名	糖尿病重症化リスク者に対する CGM 測定を活用した受診勧奨プログラム
事業者名	株式会社 JMDC

単一 / 総合：単一
機械器具製造業
小規模 / 大規模：大規模
新規 / 既存：新規
個別 / 共同：共同

- 被保険者において糖尿病重症化リスクが高いと判断された者のうち、糖尿病での通院を確認できない者の割合は 21.0%であり、このうち 52.8%は特定保健指導の非該当者であった。
- これまでも特定保健指導と糖尿病性腎症重症化予防プログラムはそれぞれ実施していたものの、**糖尿病重症化リスクが高く、かつ特定保健指導非該当者に対する介入は行っておらず**、生活習慣の改善や適切な医療機関の受診を促す機会が設けられていなかった。
- そこで、**「糖尿病重症化リスクが高く、医療機関未受診の者」を減らすことをひとつの目標とした。**

30 代～40 代女性の睡眠不足への対策を検討

組 合 名	野村證券健康保険組合
事 業 名	働く女性の睡眠習慣改善サポート事業
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen

単一 / 総合：単一
金融業・保険業
小規模 / 大規模：大規模
新規 / 既存：新規
個別 / 共同：個別

- 働く女性は仕事・家事・育児・介護・女性特有疾患の治療等との両立を行う中、自身の睡眠を犠牲にしていることが多い。定期健診では女性被保険者の方が男性被保険者よりも睡眠不足と回答する割合が高く、特に 30～40 代で顕著だった。
- これまでに生活習慣病を対象とした事業には取り組んできたものの、**睡眠習慣の課題に対しては保健事業として手を打てていなかった。**
- そこで、**30 代～40 代の女性を対象としたオンラインの睡眠時間改善プログラムを提供**した。

小規模：加入者数が 10,000 名未満の組合を指す
大規模：加入者数が 10,000 名以上の組合を指す
新規：PFS 補助金事業の採択をきっかけに開始した保健事業を指す
既存：PFS 補助金事業の採択以前から実施していた保健事業を指す
個別：自組合のみで実施する保健事業を指す
共同：複数の健保組合が共同で実施する保健事業を指す
（以降同様）

事業主の健康課題に着目する

事業所の悩みであった喫煙率の高さを健保組合の優先課題に

組合名	FR 健康保険組合
事業名	ascure 卒煙指導（成果連動型契約でのオンライン禁煙支援）
事業者名	株式会社 CureApp

単一 / 総合
飲食料品以外の小売業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 加入者の喫煙率が全国平均よりも高く、かつ悪性新生物、呼吸器系疾患、循環器系疾患等の喫煙による影響が大きいとされる疾患の医療費が高かった。
- 母体企業が接客業であり、従業員の喫煙がクレームにつながるケースもあった。**事業所ごとに就業中の禁煙や休憩室の分煙などを実施したが、なかなか成果が出ていなかった。**
- そこで、**健保組合としても喫煙率の高さを優先課題**とした。

雇用期間の延長が進む中で、従業員が長く健康に仕事を続けることを目指す

組合名	肥後銀行健康保険組合
事業名	成果連動型前期高齢者健康づくり保健事業
事業者名	株式会社くまもと健康支援研究所

単一 / 総合
金融業・保険業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 雇用期間の延長が進む中で、事業主としては**従業員が長く健康に仕事を続けてほしい**という想いがあった。
- 健保としても、前期高齢者の健康増進・重症化予防が課題であり、対策を通じて前期高齢者納付金の抑制を目指していた。
- 母体企業と健保の双方の課題を解決するために、前期高齢者向けの健康づくり保健事業を実施した。

成果連動型の報酬体系を活かす

計画作成
実施
効果検証
翌年度の検討

新規事業にかかる初期費用を成果連動分として設定

組 合 名	アクセンチュア健康保険組合
事 業 名	HbA1c 高値者に対する歯周病検診 PISA ドック
事業者名	株式会社イービーエス
単一 / 総合 学術研究・専門・技術サービス業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 2型糖尿病(及び耐糖能異常)の医療費が増加している点が課題であった。また、就労者の生産性低下にもつながっている点も課題として認識していた。 ● 血糖コントロールには歯周病対策が有効であるというエビデンスに基づき、歯周病検診事業の一種である PISA ドックの実施を検討した。一方、PISA ドックを実施するには、歯科医の業務負担を軽減するシステムの開発が必要であり、多額の初期費用が必要であった。 ● そこで、**システム開発にかかる初期費用を成果連動分として設定し**、事業を実施した。これにより、健保組合と事業者がリスクをシェアする形となり、Win-Win の関係を構築できた。

成果連動型の報酬体系を活用して新規事業を試行

組 合 名	計機健康保険組合
事 業 名	個人へのインセンティブ提供の仕組みを活かした「上手な医療のかかり方」の普及事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社 株式会社三菱総合研究所
単一 / 総合 機械器具製造業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 30～40 代の加入者の医療費が、同業種平均よりも 10%高止まりしているという課題があった。従来の施策だけでは不十分であり、若年層の医療費適正化に資する施策が必要だった。 ● 一方、保健事業で活用できる予算は限られており、どの程度効果があるか分からない新規事業に多額の予算を確保するのは困難であった。 ● そこで、成果連動型の契約で事業を実施することで、**効果に見合ったコストを支払う**こととした。また、**医療費適正化効果を測定し、加入者の行動変容及びアウトカムを出すために必要な事業コストのデータを蓄積**した。

共同で実施してスケールメリットを出す

地域のつながりを活かしたコンソーシアムを形成

組 合 名	北陸銀行健康保険組合
事 業 名	健康支援ツール（Well くんの活用を核とする成果連動型適性健康行動支援体制の構築）
事業者名	株式会社ウェル・ビーイング
単一 総合 金融業・保険業 小規模 大規模 新規 既存 個別 共同	● これまでハイリスク者に対する個別受診勧奨事業を実施した中で一定の効果がみられたため、そのノウハウを用いて加入者全員の健康リテラシー向上に資する事業（ポピュレーションアプローチ）の実施を検討した。 ● しかし、対象者の増加に伴いプログラムの規模を拡大するには、追加の費用が必要であった。 ● そこで、**都道府県連合会がハブとなって地域の健保を集めてコンソーシアムを組む**ことで、単独では実施できない規模の事業を実施できた。

複数健保組合で同一の保健事業を実施し、適切な受診勧奨のタイミングを分析

組 合 名	サンデン健康保険組合
事 業 名	低頻度健診受診者の減少を狙う「PFS 活用型被扶養者受診率向上事業」の標準モデル構築
事業者名	株式会社インサイツ
単一 総合 機械器具製造業 小規模 大規模 新規 既存 個別 共同	● 被扶養者の健診受診率が低いという課題は、多くの健保組合に共通する課題であった。 ● そこで、低頻度受診者の減少と健診受診率向上に向けた標準モデルの構築を目的として、複数の健保組合で共同事業を実施することとした。 ● 共同事業では、複数の健保組合で同様の介入を行うため、**受診勧奨の適切なタイミングについて、単独の健保組合で実施するよりも多くのデータをもとに分析**することができた。また、参加健保で**初期費用を分担**できた。

PFS 事業の実績がある事業者を探す

既存の取引業者の中で、成果連動型の契約が可能な事業者を選定

組 合 名	神戸機械金属健康保険組合
事 業 名	服薬適正化事業（多剤・重複服薬通知および薬剤師による服薬適正化介入）
事業者名	株式会社日本医薬総合研究所

単一 / **総合**
機械器具製造業
小規模 / 大規模
新規 / **既存**
個別 / 共同

- 高血圧症・高脂血症などの生活習慣病が医療費に占める割合が高く、併せて血圧降下剤や高脂血症用剤の使用率が高いことが課題であった。これまでも服薬適正化事業を実施していたが、多剤投与対策のみを実施しており、重複服薬の解消に取り組む必要があった。
- 事業の実施にあたり、服薬適正化事業は明確に数値化しやすいことから PFS に馴染むのではないかと考え、**既存の取引業者の中で、成果連動型の契約方式に対応可能な事業者**を選定した。特に、ハイリスク者の薬剤削減率を重点的に評価するため、**全対象者の薬剤数削減率よりハイリスク者の削減率が高い場合には、事業者への支払額を上乗せするように設計**した。

過去に PFS 補助金事業に採択された経験がある事業者を選定

組 合 名	YG 健康保険組合
事 業 名	40 歳未満の若年層に向けた生活習慣改善サポート事業
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen

単一 / 総合
情報通信業
小規模 / **大規模**
新規 / 既存
個別 / 共同

- 加入事業所の多くが IT 関連の事業所であるため、被保険者は若年層が多く、かつデスクワーク・在宅勤務者が多いという特徴がある。一方、40 歳未満への対策までは行っていなかった。
- そこで、特定保健指導の新規流入者数減少を目的に、中性脂肪の値が高い、または肥満傾向にある若年層を対象とした生活習慣改善サポート事業を成果連動型契約にて実施した。
- 事業者の選定にあたっては、**成果連動型契約の実績や、官公庁事業および類似事業の経験、健保組合が抱える健康課題との適合性を評価の基準**とした。

→詳しい情報は、事例 3（P. 27）に記載

複数事業者で役割を分担する

計画作成
実施
効果検証
翌年度の検討

課題ごとに委託する事業者を分けて契約

組 合 名	計機健康保険組合
事 業 名	個人へのインセンティブ提供の仕組みを活かした「上手な医療のかかり方」の普及事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社 株式会社三菱総合研究所
単一 / **総合** 機械器具製造業 小規模 / **大規模** **新規** / 既存 **個別** / 共同	● 医療費適正化に繋がる「上手な医療のかかり方」の普及をテーマとした保健事業を実施することになったが、適用事業所数が 450 ヶ所以上に及ぶことから、保健事業の周知が難しいという課題があった。 ● 同事業ではセルフメディケーションの周知のみならず、これまで機関誌やホームページ上で実施していた情報発信を強化したいという想いがあった。 ● そこで、医療費分析及びセルフメディケーションに関するサービスと、加入者への情報提供を強化するサービスを、**それぞれ異なる事業者に委託**した。

3社と連携して総合的に課題を解決

組 合 名	アドバンテスト健康保険組合
事 業 名	健保と複数の民間事業者が連携したデータヘルス計画全体の成果連動報酬型保健事業
事業者名	株式会社エス・エム・エス 株式会社 QOLead みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社
単一 / 総合 機械器具製造業 **小規模** / 大規模 新規 / **既存** **個別** / 共同	● 特定保健指導該当者を減らすことを最重要課題としていたが、そのためには運動・食事習慣の改善、禁煙支援、ハイリスク者の重症化予防、若年層向け保健指導といった総合的な対策が必要であった。 ● そこで、**民間事業者 3 社と連携した PFS 事業**による課題解決を試みた。エス・エム・エス社は専門職による指導をおこない、QOLead 社はアプリケーションの提供、みずほリサーチ＆テクノロジーズ社は医療費の成果評価を担当し、それぞれの事業者が役割分担・連携をすることで、保健事業を実施した。 ● 事業実施期間中、**データヘルス計画の成果目標を関係者全体で共有**することで、事業目標である特定保健指導該当率の減少に取り組んだ。

事業評価等に関して大学・研究機関や専門職から知見を得る

事業者を経由して評価を行う第三者機関を選定

組 合 名	iDA 健康保険組合
事 業 名	アプリを利用した成果連動型生活習慣病予防プログラム
事業者名	avivo 株式会社 株式会社健康長寿研究所 株式会社ベイズ研究所

単一 総合 ／ 労働者派遣業 ／ 小規模 大規模 ／ 新規 既存 ／ 個別 共同

- 加入事業所が全国に展開しているため、全ての事業所を対象とした保健事業を対面開催することは難しい状況にあった。また、加入者の平均年齢が若く、紙媒体での参加勧奨の効果が低かった。
- そこで、アプリを活用した保健事業を実施することにした。様々な健康課題を抱える加入者に対して効果的にアプローチするため、「食事・運動・体重記録・動画閲覧」の 4つの要素を含んだ複合的な事業とし、参加率の向上を目指した。
- 事業の効果を正確に把握するためには専門的な見地からの検証が必要であると考え、**委託先の事業者に依頼し、民間の研究機関を紹介してもらった。**

第三者機関にもメリットがある仕組みを構築

組 合 名	石塚硝子健康保険組合
事 業 名	成果連動型特定保健指導標準モデルの構築
事業者名	株式会社インサイツ

単一 総合 ／ 化学工業・同類事業 ／ 小規模 大規模 ／ 新規 既存 ／ 個別 共同

- 特定保健指導の実施には多額の費用や職員の業務負担を要するものの、効果検証が困難であるという課題があった。
- そこで、成果連動型契約で特定保健指導を実施することで、事業者も巻き込んで特定保健指導の評価手法の開発を目指した。
- 事業実施にあたり、第三者評価機関として慶應義塾大学に効果検証を委託した。**検証結果を研究成果にできる形としたことで大学側のモチベーションにつながり**、最終的に事業成果は学会でも発表された。

→詳しい情報は、事例 1（P. 23）に記載

事業評価等に関して大学・研究機関や専門職から知見を得る

事業者に所属する専門職や連携しているアカデミアの知見を活用

組 合 名	三菱商事健康保険組合
事 業 名	医療費適正化に繋がるセルフメディケーション推進事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社

単一 総合 / 卸売業 / 小規模 大規模 / 新規 既存 / 個別 共同

- 花粉症や皮膚疾患など重症度の低い疾患にかかる医療費の割合が比較的大きいという課題があった。
- そこで、上手な医療のかかり方を普及することで、加入者の健康維持増進および重症度の低い疾患の医療費適正化をめざした。
- ロジックモデルの策定や対象者抽出の基準設定は、事業者が主体となって実施した。**事業者には薬剤師や公衆衛生の専門家が所属しており、さらに東京大学の研究者とも連携**していたことから、専門的知見に基づく検討を行うことができた。

→詳しい情報は、事例 6（P. 33）に記載

事業者が過去の PFS 事業でアカデミアと作成した評価指標を活用

組 合 名	古河電工健康保険組合
事 業 名	生活習慣病治療中の方に対するスマートフォンアプリを活用した重症化予防
事業者名	株式会社 PREVENT

単一 総合 / 金属工業 / 小規模 大規模 / 新規 既存 / 個別 共同

- 生活習慣病治療中の加入者が増加傾向にあり、特に就業不能が懸念される脳血管疾患・虚血性心疾患のリスクが高い層への対策が課題であった。
- そこで、生活習慣病治療中の加入者のうち脳血管疾患・虚血性心疾患の高リスク者を対象に、スマホアプリ・モニタリング機器・電話面談を組み合わせた 6 か月の生活習慣改善プログラムを実施した。
- 事業者は過去に PFS での事業を実施した経験があった。その際に**アカデミアと連携して評価指標を検討しており、今回委託した際にもそれらの評価指標を活用**した。

→詳しい情報は、事例 5（P. 31）に記載

健保組合・事業者の過去の事業実績を参照する

支払条件にアウトプットとアウトカムをバランスよく設定

組 合 名	FR 健康保険組合
事 業 名	ascure 卒煙指導(成果連動型契約でのオンライン禁煙支援
事業者名	株式会社 CureApp

単一 / 総合
飲食料品以外の小売業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 事業者は、過去の実績において高い禁煙成功率を記録していた。そこで、「禁煙成功率」を成果連動分の評価指標として設定した。
- 一方、禁煙成功率が低くなってしまった場合、事業者が大きなリスクを負いかねない。そこで、成果連動分の評価指標にプログラム申込率と完遂率も追加することで、事業者への最低限の報酬を確保する形で契約した。
- **支払条件にアウトプットとアウトカムをバランスよく設定することで、事業者とリスクとリターンを共有しつつ事業に取り組む**ことができた。

類似事業の実績を参照しつつ、健保として重視する指標の目標は高い水準に設定

組 合 名	東京西南私鉄連合健康保険組合
事 業 名	政策と保険者機能の発揮による、適正服薬とメンタル系対象者の支援強化
事業者名	株式会社日本医薬総合研究所

単一 / 総合
運輸業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 成果連動分の評価指標の目標設定にあたっては、事業者の過去実績(最高値・最低値・平均値等)を参照した。「重複服薬の解消率」等の指標については過去実績と同等の目標値としたが、**特に健保として重視した「理解・貢献率」や「意識・行動変容率」は高い水準で目標値を設定した。**
- 支払条件には、外部要因により甚大な影響が生じた場合についての規定を定め、プログラム期間中に医療環境の激変や高額医療に該当する新規疾患の罹患等が発生した場合は、双方合意のもとで検証対象から除外するなどの措置を講じた。

データヘルス計画の KPI と連動させる

アウトカムにデータヘルス計画の評価指標を採用

組 合 名	YKK 健康保険組合（単一、その他の製造業）
事 業 名	コラボヘルス推進に対する成果連動型保健事業
事業者名	株式会社 QOLead みずほリサーチ＆テクノロジーズ株式会社
単一 / 総合 その他の製造業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 健康意識の向上および運動習慣改善のため、健康増進アプリを通じた健康づくり事業を実施した。 ● **意識変容や行動変容に関する評価指標はデータヘルス計画の KPI として設定している指標を採用**し、目標値もデータヘルス計画に基づいて設定した。データヘルス計画の作成にあたっては母体企業の産業医も携わっており、そこで設定した KPI に基づいた事業設計とした。 →詳しい情報は、事例 8（P. 37）に記載

データヘルス計画の成果目標をロジックモデルに組み込み、関係者全体で共有

組 合 名	アドバンテスト健康保険組合（単一、機械器具製造業）
事 業 名	健保と複数の民間事業者が連携したデータヘルス計画全体の成果連動報酬型保健事業
事業者名	株式会社エス・エム・エス 株式会社 QOLead みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社
単一 / 総合 機械器具製造業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 特定保健指導該当者を減らすことを目的とし、民間事業者 3 社と連携して総合的な対策を行った。 ● 当健保の**データヘルス計画の KGI として「医療費適正化」、KPI として「特定保健指導対象者割合の減少」を掲げており、これらをロジックモデルに組み込んだ**。ロジックモデルの中では KGI、KPI につながる評価指標についても事業者の協力を得て整理した。 ● 事業実施期間中、**データヘルス計画の成果目標を関係者全体で共有**することで、複数の事業者が関わる中でも同じ方向を向いて事業に取り組むことができた。

事業所と共同実施している定期健診のデータを活用し、40歳未満のハイリスク者を抽出

組 合 名	YG 健康保険組合
事 業 名	40 歳未満の若年層に向けた生活習慣改善サポート事業
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen

単一 / 総合：単一
情報通信業
小規模 / 大規模：大規模
新規 / 既存：新規
個別 / 共同：個別

- 特定保健指導の新規流入者数減少を目的として、若年層向けの生活習慣改善サポート事業を実施した。その際、事業の対象者を 40 歳未満の被保険者から抽出する必要があった。
- 当健保は**定期健康診断を事業所と共同で実施しており、健診データが共有**されていたため、40 歳未満で中性脂肪の値が高く、かつ BMI の値が高い被保険者を健保で抽出することができた。

→詳しい情報は、事例 3（P. 27）に記載

重複・多剤投薬を解消できる可能性の高い患者に着目

組 合 名	クボタ健康保険組合
事 業 名	服薬適正化事業
事業者名	株式会社日本医薬総合研究所

単一 / 総合：単一
機械器具製造業
小規模 / 大規模：大規模
新規 / 既存：既存
個別 / 共同：個別

- 社会構造の変化に伴うメンタル系疾患の増大や医療機能細分化による多科受診の一般化により重複・多剤投薬のリスクが高まっているため、薬剤費適正化を目的とした服薬適正化事業を実施した。
- 対象者の抽出では、**処方薬剤数が多いがん等の重篤な疾患の患者以外で、重複・多剤投薬状態にある患者を対象**とした。レセプトデータからロジックに基づいて抽出後、薬剤師による精査の上で対象者を選定した。
- 多剤状態の加入者には服薬通知を実施し、重複・禁忌服薬状態の加入者には服薬通知および薬剤師による電話指導を実施した。

→詳しい情報は、事例 7（P. 35）に記載

事業主との連携(コラボヘルス)を活かす

事業所の担当者の保健事業への理解を深める取組みを通じて参加勧奨を強化

組 合 名	トヨタ販売連合健康保険組合
事 業 名	高喫煙率職種×高リスク層を主要対象とした成果連動型オンライン禁煙事業
事業者名	株式会社リンケージ

単一 / 総合
飲食料品以外の小売業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- これまでも事業所の担当者に保健事業の参加勧奨に協力してもらう体制を構築していた。
- 一方、事業所の担当者の多くは健康意識が高く保健事業の対象になったことがなく、実際の保健事業を経験したことのある担当者は少なかった。
- そこで、**事業所の担当者向けセミナーによる周知を行った。**また、別の事業では、**事業所の担当者向けの体験プログラムを企画**した。こうした取組みにより、事業所担当者の保健事業に対する理解が深まり、これまで以上に丁寧な参加勧奨につながった。

→詳しい情報は、事例 4(P. 29)に記載

事業主が健康経営の取組みを強化するきっかけに

組 合 名	肥後銀行健康保険組合
事 業 名	成果連動型前期高齢者健康づくり保健事業
事業者名	株式会社くまもと健康支援研究所

単一 / 総合
金融業・保険業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 雇用期間の延長が進む中で、事業主としては従業員が長く健康に仕事を続けてほしいという想いがあり、前期高齢者の健康づくりに協力してもらった。健保担当者、事業主の人事部担当者、委託先の担当者で相談しながら事業の検討を進めた。
- 対象者の多くは現場の銀行員であり保健指導の時間確保が難しいという課題があったが、各事業所で業務時間内の実施に協力してもらった。また、職制を通じた声がけによって対象者の意識も高まった。
- 本事業によって**事業主とのコミュニケーションがより活性化されたとともに、事業主の健康経営の取組みを強化するきっかけにもなった。**その後、健保と事業主の共同発注による成果連動型の保健事業にも取り組んでいる。

事業者が持つリソースや特徴を活かす

薬局を活用し、被扶養者が参加しやすいプログラムに

組 合 名	佐賀銀行健康保険組合
事 業 名	被扶養者を対象にした成果連動型遠隔・訪問健康支援事業
事業者名	株式会社ミズ

単一 / 総合
金融業・保険業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 被扶養者の特定健診・保健指導の実施率の低さが課題であった。その原因のひとつが、被扶養者の居住地が県内全域にわたっており、契約していた健診機関等へのアクセスの悪さがあった。
- そこで、訪問での健康支援やオンラインでの保健指導に加え、**事業者が運営する調剤薬局にて保健指導を実施したことで、被扶養者が参加しやすい体制を構築**した。

→詳しい情報は、事例 2（P. 25）に記載

ハイリスクな対象者には電話での勧奨を追加し、受療率を改善

組 合 名	東京貨物運送健康保険組合
事 業 名	成果連動型「健康スコア」を活用した重症化予防受療勧奨事業
事業者名	合同会社生活習慣病予防研究センター

単一 / 総合
運輸業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- これまでも受療勧奨には取り組んでいたが、事業の成果をさらに高め、かつ事業の評価をより精緻に行いたいと考え、成果連動型契約に切り替えた。
- 従来の勧奨は、対象者本人宛に送付する文書通知のみとしていたが、**勧奨効果を高めるために、よりハイリスクな対象者へは電話による受療勧奨**も行った。事業者も成果を上げるために積極的に対応し、これまでよりも高い受療率となった。
- 事業評価にあたっては**勧奨方法（文書、電話）や、リスクの種類（血圧）、血糖、脂質異常、慢性腎臓病）による受療率の違いを分析**した。

事業実施前後のデータを比較する

介入後のアンケートや血液検査で、より正確な評価を実施

組合名	野村證券健康保険組合
事業名	オンラインによる飲酒習慣改善サポート事業「ほど酔いプログラム」
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen
単一／総合：単一 金融業・保険業 小規模／大規模：大規模 新規／既存：新規 個別／共同：個別	● 飲酒習慣改善プログラムの実施に伴い、**事前事後にアンケートや管理栄養士からの飲酒量聞き取り調査**を行うことで、1日平均のアルコール摂取量を算出。得られたデータを健康日本 21 が定める適正量範囲に照らし合わせた。 ● また、介入前の健診で肝機能が基準値外（ハイリスク）である参加者に対しては、**介入後に郵送の血液検査を実施し、介入効果を評価**した。

プログラム実施前後のアンケートで、健康意識の変容を評価

組合名	iDA 健康保険組合
事業名	アプリを利用した成果連動型生活習慣病予防プログラム
事業者名	avivo 株式会社 株式会社健康長寿研究所 株式会社ベイズ研究所
単一／総合：単一 労働者派遣業 小規模／大規模：小規模 新規／既存：新規 個別／共同：共同	● 生活習慣病予防プログラムの実施に伴い、**プログラム実施前後で健康意識や食生活、運動習慣に関するアンケートを実施**することで、プログラムの参加によって健康意識の変容が起きたかを検証した。 ● アンケート結果から、プログラム実施前に「改善するつもりである」と回答した層が、プログラム実施後には「すでに改善に取り組んでいる」に変化していることが分かった。

介入前後の複数年間のレセプトを分析し、効果を検証

組 合 名	社会保険支払基金健康保険組合
事 業 名	データに基づく薬局選択に係る行動変容促進のためのモデル構築事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社 東京海上日動メディカルサービス株式会社
単一 / 総合 医療・福祉 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 加入者の健康増進及び医療費適正化を目的として、かかりつけ薬剤師やリフィル処方箋についての周知・啓発事業を実施した。 ● 効果検証では、「かかりつけ薬剤師登録者数の向上」を評価の対象とし、加入者からの報告のみならず、レセプトデータから**事業実施前後 4 年間における「かかりつけ薬剤師指導管理料」の算定患者数の推移を分析**した。

複数年分のデータ分析から実施方法の違いがアウトカムに与えた影響を評価

組 合 名	計機健康保険組合
事 業 名	個人へのインセンティブ提供の仕組みを活かした「上手な医療のかかり方」の普及事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社 株式会社三菱総合研究所
単一 / 総合 機械器具製造業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 事業者と3カ年で契約し、事業を実施。これまで保健事業の中長期的なアウトカムまで検証できていなかったが、**複数年度分のレセプトデータを用いた分析を実施することで、最終アウトカムである医療費適正化の効果を検証**できた。 ● 3 カ年の事業実施期間のうち、1 年目の効果検証を 2 年目の初旬、2 年目の効果検証を 3 年目の初旬に実施することで、改善点を事業内容に反映できた。また、改善後の事業効果を検証することで、**実施方法の違いがアウトカムに与えた影響を評価**できた。

翌年度以降の事業設計や内容を検討する

他の事業と組み合わせた事業展開やアプローチ方法の多様化を検討

組 合 名	クボタ健康保険組合
事 業 名	服薬適正化事業
事業者名	株式会社日本医薬総合研究所

単一 / 総合
機械器具製造業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 加入者の服薬に関するリテラシーの向上及び服薬行動の適正化を目指し、多剤服薬通知、重複(禁忌)服薬通知及び薬剤師による電話指導を実施。薬剤数や薬剤金額の削減につながり、服薬行動の適正化に一定の効果があった。
- 多剤服薬通知については、**初期の生活習慣改善や早期受診による疾患コントロールと組み合わせた事業展開**を検討。重複(禁忌)服薬通知については**電話だけでなくオンライン等の活用も含めたアプローチ方法の多様化**を検討。いずれも**マンネリ化防止のため通知内容等は見直し**ている。

→詳しい情報は、事例 7(P. 35)に記載

事業の対象者を変えることでマンネリ化を防止

組 合 名	古河電工健康保険組合
事 業 名	生活習慣病治療中の方に対するスマートフォンアプリを活用した重症化予防
事業者名	株式会社 PREVENT

単一 / 総合
金属工業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- プログラムの提供により、対象者の体重の改善や、開始時に管理不良状態であった身体活動量と食塩摂取量が改善したことから、加入者の健康寿命の延伸および中期的な医療費適正化に有効であると認められた。
- 一方で、同じ事業を複数年継続することで対象者の健康状態は改善され、プログラムの参加者数は徐々に減少する。そこで、翌年度以降は**事業者を変更し、プログラム内容を変えながら事業を継続**している。

→詳しい情報は、事例 5(P. 31)に記載

成果連動型契約で継続する

対象者層を拡大し、共同事業として PFS を継続

組 合 名	三菱商事健康保険組合
事 業 名	医療費適正化に繋がるセルフメディケーション推進事業
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社
単一 / 総合 卸売業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 花粉症を対象としたセルフメディケーション推進事業を実施した結果、対象疾患による通院患者の減少等、一定の成果が認められた。 ● そこで、**翌年度より対象疾患を花粉症・皮膚疾患・肩こり腰痛に拡大するとともに、複数健保による複数年度での共同事業として実施**した。 ● 複数年度にわたる共同事業とすることで、介入効果を高めるデータ分析やコラボヘルスの好事例などを参加健保間で共有することができた。

成果連動型契約を結ぶ事業者を追加

組 合 名	大阪紙商健康保険組合
事 業 名	睡眠センサーを活用した特定保健指導の民間委託事業（新規、個別）
事業者名	NTT PARAVITA 株式会社
単一 / 総合 飲食料品以外の小売業 小規模 / 大規模 新規 / 既存 個別 / 共同	● 特定保健指導のメニューを多様化するため、睡眠センサーを活用したサービスを活用した。成果連動型としたこともあり、事業者が参加勧奨等に対して積極的に取り組んでいた。 ● 本事業の支払条件の設定においては、成果連動分を満額支払うこととなった場合であっても健保の予算の枠に収まるようにしていたため、翌年度以降も PFS にて事業を継続した。また、**他の事業者に対しても特定保健指導を成果連動型契約で委託した。**複数の事業者に対して成果連動型契約で委託することにより、事業者間の成果の差を評価しやすくなった。

非成果連動型契約で、評価の実施を継続する

PFS で用いた評価指標を活用して、非成果連動型契約にて評価を実施

組 合 名	YG 健康保険組合
事 業 名	40 歳未満の若年層に向けた生活習慣改善サポート事業
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen

単一 / 総合
情報通信業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- ダイエット食品やライフログトラッキングデバイスを用いた若年層向けの生活習慣改善サポート事業では、プログラム参加者の血清中性脂肪値・純アルコール摂取量について有意な減少が確認された。
- 成果連動型契約の期間中に効果検証を行い、**評価指標の妥当性を検証できたため、翌年度以降はこれらの評価指標を活用して非成果連動型の契約方式を採用**して事業を継続している。

→詳しい情報は、事例 3(P. 27)に記載

使いやすい評価指標を選別して、非成果連動型契約にて評価を実施

組 合 名	北陸銀行健康保険組合
事 業 名	健康支援ツール(Well くん)の活用を核とする成果連動型適性健康行動支援体制の構築
事業者名	株式会社ウェル・ビーイング

単一 / 総合
金融業・保険業
小規模 / 大規模
新規 / 既存
個別 / 共同

- 健診データから算出する「リスクポイント」を成果連動分の評価指標として複数健保による共同事業を行った。特にハイリスク者においては、「リスクポイント」の悪化を阻止することができた。
- 一方、事業の中では「リスクポイント」と生活習慣病関連医療費との相関を検証し、より精緻な事業評価を実施することも計画していたが、個人情報保護の観点から参加組合間でのレセプトデータの共有ができず、検証を行うことができなかった。
- 保健事業としては効果が確認され、かつ**「リスクポイント」による評価までは参加健保共通で行うことができたため、この評価指標を用いて非成果連動型契約で継続実施**している。

詳細事例　目次

詳細事例では、保険者が直面しやすい健康課題に対応し、実際に成果を上げた保健事業の取組を紹介しています。特定健診・保健指導、若年層対策、重症化予防などの多様なテーマを取り上げています。また、それぞれの事例では事業実施の背景や目的、事業内容、成果指標の設定や効果検証における工夫について整理しています。

実践的なポイントを中心にまとめていますので、事業の企画や事業者の選定、成果を重視した事業運営の検討などに是非ご活用ください。

特定保健指導がマンネリ化している

事例１　成果連動型特定保健指導標準モデルの構築　P.23

被扶養者の特定健診受診率が上がらない

事例２　被扶養者を対象にした成果連動型遠隔・訪問健康支援事業　P.25

若年層への介入がうまくいっていない

事例３　40 歳未満の若年層に向けた生活習慣改善サポート事業　P.27

喫煙率が下がらない

事例４　高喫煙率職種×高リスク層を主要対象とした成果連動型オンライン禁煙事業　P.29

生活習慣病ハイリスク者への介入がうまくいっていない

事例５　生活習慣病治療中の方に対するスマートフォンアプリを活用した重症化予防　P.31

スイッチ OTC が進まない

事例６　医療費適正化に繋がるセルフメディケーション推進事業　P.33

重複・多剤投薬を受けている患者が多い

事例７　服薬適正化事業　P.35

ポピュレーションアプローチの基盤が整っていない

事例８　コラボヘルス推進に対する成果連動型保健事業　P.37

成果連動型特定保健指導標準モデルの構築

事業プロファイル

組合名	石塚硝子健康保険組合
事業者名	株式会社インサイツ

単一 総合 化学工業・同類事業 大規模 小規模 新規 既存 個別 共同

背 景

- 特定保健指導の実施には多額の費用や職員の業務負担を要するものの、効果検証が困難であるという課題があった。令和3年度当時は保健指導のプロセスを重視しており、アウトカムの評価までは十分にできていなかった。

目 的

- 成果連動型特定保健指導の共同実施と標準評価指標の検証を通じて、体重・腹囲などの実際の健康改善成果を基準に費用を支払うモデルを構築することで、特定保健指導をプロセスではなくアウトカムで評価する仕組みを確立し、費用対効果を明確にすることを目指した。

内 容

- 特定保健指導によって体重 2kg 減・腹囲 2cm 減とすることを目標に、「マイナス2・2チャレンジ」を実施した。プログラムでは ICT を活用し、専門職との面接にて自身で実施可能な目標を定めた。
- 複数健保による共同事業として実施し、効果検証は第三者評価機関の慶應義塾大学が行った。また、事業運営委員会を3回実施し、参加組合、事業者、第三者評価機関の関係者による進捗共有や情報交換を行った。

事例選定のポイント

POINT 1 アウトカム重視の特定保健指導に、成果連動型契約を活用

- 従来型の特定保健指導と異なり、アウトカム指標(体重 2kg 減・腹囲 2cm 減)に連動した成果報酬とすることで、アウトカムを重視した事業運営につなげた。

POINT 2 大学が事業の検証結果を研究成果として活用できるような仕組みを構築

- 慶應義塾大学に効果検証を委託した際、検証結果を研究成果にできる形としたことで大学側のモチベーションにつながった。最終的に事業成果は学会でも発表された。

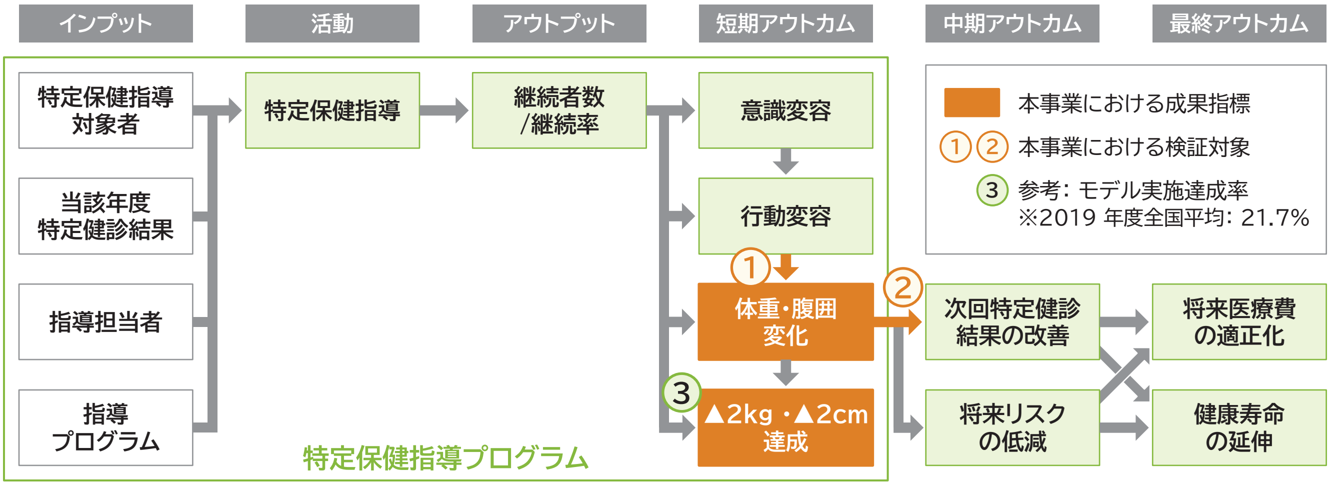
POINT 3 共同事業によりスケールメリットを生み出す

- 共同事業とすることで、特定の健保に事業運営上の課題が発生した場合であってもリスク分散可能な仕組みとなった。また、対象者数を多く確保することができるため、より精度の高い効果検証につながった。

POINT 4 翌年度からはコンソーシアム内で健保ごとに契約形態を選択可能に

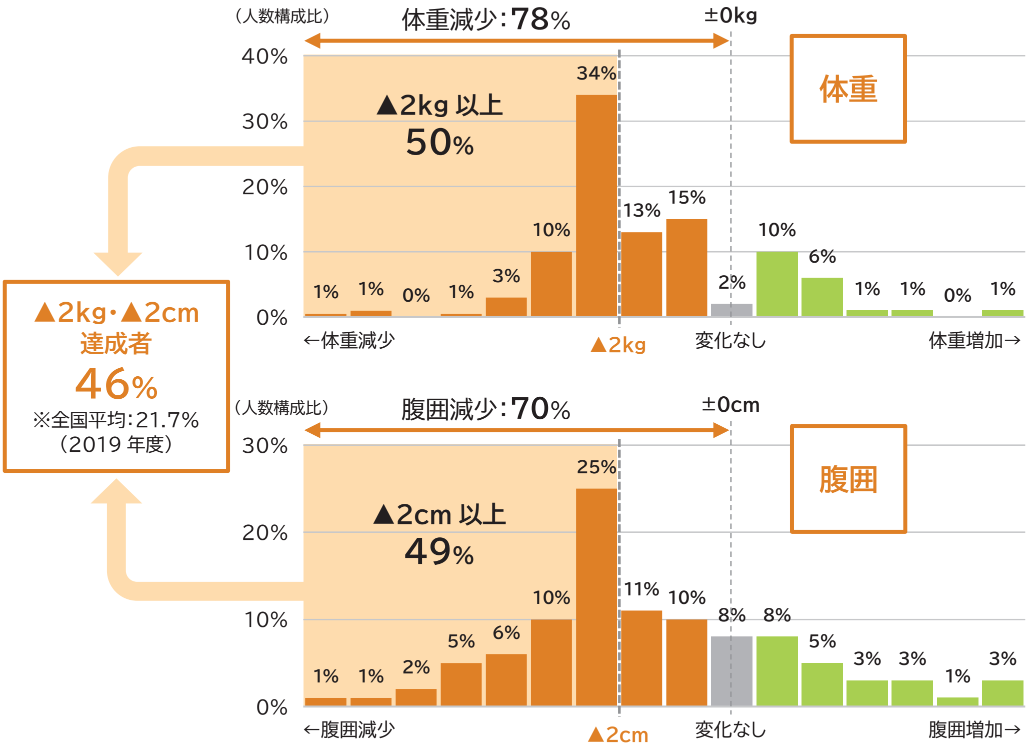
- 翌年度以降のコンソーシアムにおける契約形態として、従来型の従量課金方式と成果連動型方式の選択制を導入し、各健保で支払体系を決められるようにした。従量課金方式の場合においても、事業評価として重要指標である「体重 2kg 減・腹囲 2cm 減」の計測を続けている。

ロジックモデル



事業成果

- プログラム参加者のうち、体重 2kg 減の達成率は 50%、腹囲 2cm 減の達成率は 49%、体重・腹囲双方の基準達成率は 46%で、当時の全国平均（21.7%）の 2 倍以上という結果だった。
- 3 か月間で 10 週以上体重入力を行った参加者は、未入力者に比べて達成率が 6 倍以上高く、行動の見える化と習慣化が成果に直結することが示唆された。加えて、体重 2kg 減・腹囲 2cm 減未達成者の翌年度の特定保健指導該当率は、達成者と比較して 3.3 倍高く、該当年度の結果が翌年度の健康状態改善にも影響を与えることが示唆された。
- 成果連動型契約により、「成果を生まない事業に対する支出が減る」ことや、「健保組合・委託先の両者がともに成果を重視した取組みを行うことができる」ことにメリットを感じた組合が多かった。



被扶養者を対象にした
成果連動型遠隔・訪問健康支援事業

事業プロファイル

組合名	佐賀銀行健康保険組合
事業者名	株式会社ミズ

単一　総合　｜　金融業・保険業　｜　大規模　小規模　｜　新規　既存　｜　個別　共同

背 景

- 被扶養者の特定健診・保健指導の実施率の低さが課題であった。その原因として、被扶養者の居住地が県内広域にまたがっていることにより健診・保健指導へのアクセスが悪いこと、被扶養者の健康意識向上へのアプローチが難しいことがあった。
- これまでは被扶養者の特定健診受診に対して金銭的なインセンティブを与える取組みを行っていたものの、効果は不十分であった。

目 的

- 健診・保健指導を受けていない被扶養者に対するアプローチを多様化するとともに、保健指導のプログラムを充実させることで、被扶養者の特定健診・保健指導の実施率向上を目指した。
- さらに、成果連動型契約を通じて保健事業としての費用対効果の効果検証と、地方銀行健保の標準モデル構築も志向した。

内 容

- 被扶養者を対象に、①対象者抽出、②特定健診受診勧奨、③保健指導※参加勧奨・実施、④効果測定、⑤事業検討会議を実施。健保は対象者抽出・事業周知・データ提供、事業者は参加勧奨・保健指導実施・評価を担当した。生活習慣改善は身体活動・野菜摂取・飲酒・喫煙を評価し、行動変容ステージを比較して効果を測定した。

※前年度特定健診受診者のうち、肥満、血圧、脂質、血糖のいずれか１つ以上が保健指導判定値であった被扶養者が対象

事例選定のポイント

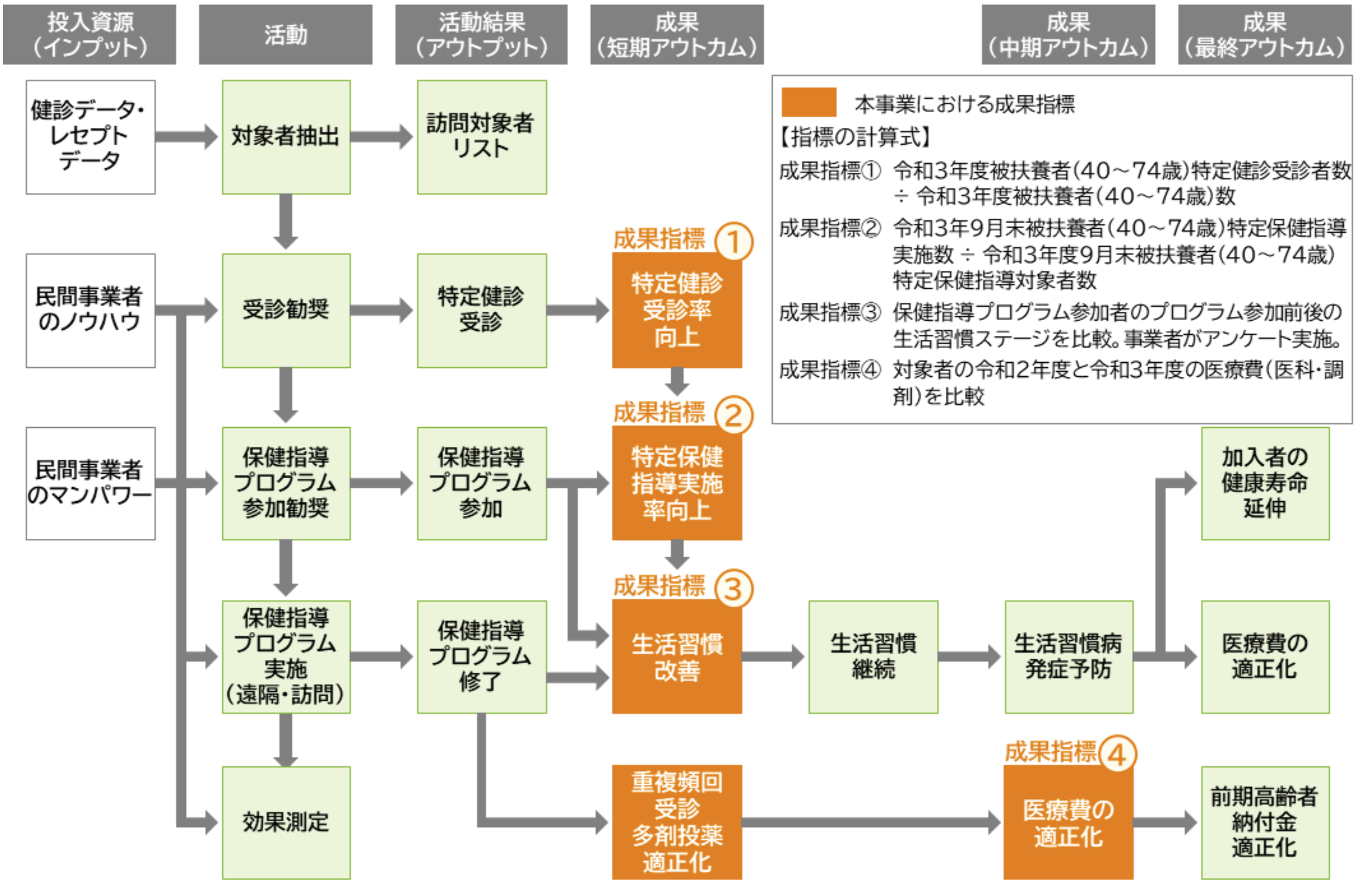
POINT 1 被保険者を通じて被扶養者の連絡先を取得

- 被保険者を通じて被扶養者の連絡先を取得した。事前に被保険者の会社のメールアドレスに対して連絡した上で、架電して協力依頼を行ったことにより、被保険者にも安心して対応してもらえた。

POINT 2 保健指導の実施メニューを充実させ、アクセスの悪さを克服

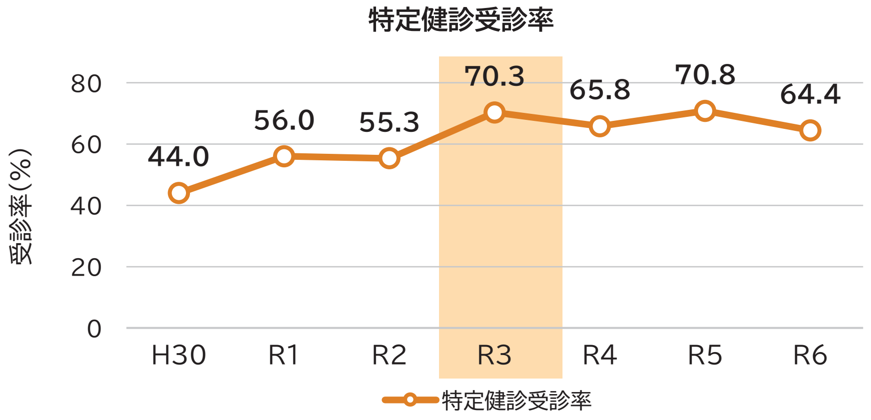
- 被扶養者のアクセス改善を目的として、「自宅でのオンラインまたは電話保健指導」と「調剤薬局でのオンライン保健指導」の2パターンを用意。対象者の希望で選択できるようにした。
- 調剤薬局を保健指導実施の場とし、事業者のリソースやノウハウを活用した。

ロジックモデル



事業成果

- 被扶養者の特定健診受診率は、前年度の 55.3%から 70.3%へ改善した。被保険者を通じた連絡先の取得により、効果的な参加勧奨につなげられた。
- 保健指導への参加率は 40.3%であり、薬局での初回面談実施率は 24.0%だった。また、保健指導に参加した者のうち、82.8%において生活習慣（身体活動、野菜接種、飲酒、喫煙のいずれか1つ以上）の改善がみられた。
- 県内広域に居住する被扶養者に対してアプローチする方法を整備することができた。また、PFS 事業を通じて検討したロジックモデルや評価指標を活用することで、翌年度以降は健保組合単独で事業を運営できるようになっている。



事例３

40 歳未満の若年層に向けた生活習慣改善サポート事業

事業プロファイル

組合名	YG 健康保険組合
事業者名	株式会社 ORANGE kitchen

単一 / 総合　情報通信業　大規模 / 小規模　新規 / 既存　個別 / 共同

背 景

- 加入事業所の多くが IT 関連の事業所であるため、被保険者は若年層が多く、かつデスクワーク・在宅勤務者が多いという特徴がある。一方、40 歳未満への対策までは行っていなかった。

目 的

- 40 歳未満の若年層に対し、生活習慣の改善と飲酒・食習慣・運動の行動変容を促すことで、特定保健指導対象者となる前から健康保持・増進を図るとともに、将来の医療費増加抑制と組合財政改善を目的とした。

内 容

- 中性脂肪 150mg/dL 以上・BMI23.5～30.5 の 40 歳未満を対象に、2 か月間のオンライン面談と専用 WEB サイトを活用した行動変容支援を実施。管理栄養士による 5 回の個別面談、ライフログトラッキングデバイスの活用、低脂質食品の配布などを組み合わせ、食習慣・飲酒・運動の改善を支援した。
- 成果指標として参加率・飲酒習慣改善率・中性脂肪改善率を設定し、介入前後で血液検査とアンケートを行った。

事例選定のポイント

POINT 1 定期健診のデータを活用して 40 歳未満の加入者データを分析

- 定期健診を事業主と共同で実施し、健保が全加入者のデータを一元的に把握している。そのため、40 歳未満の健康課題の把握から事業対象者の抽出までをスムーズに行うことができた。

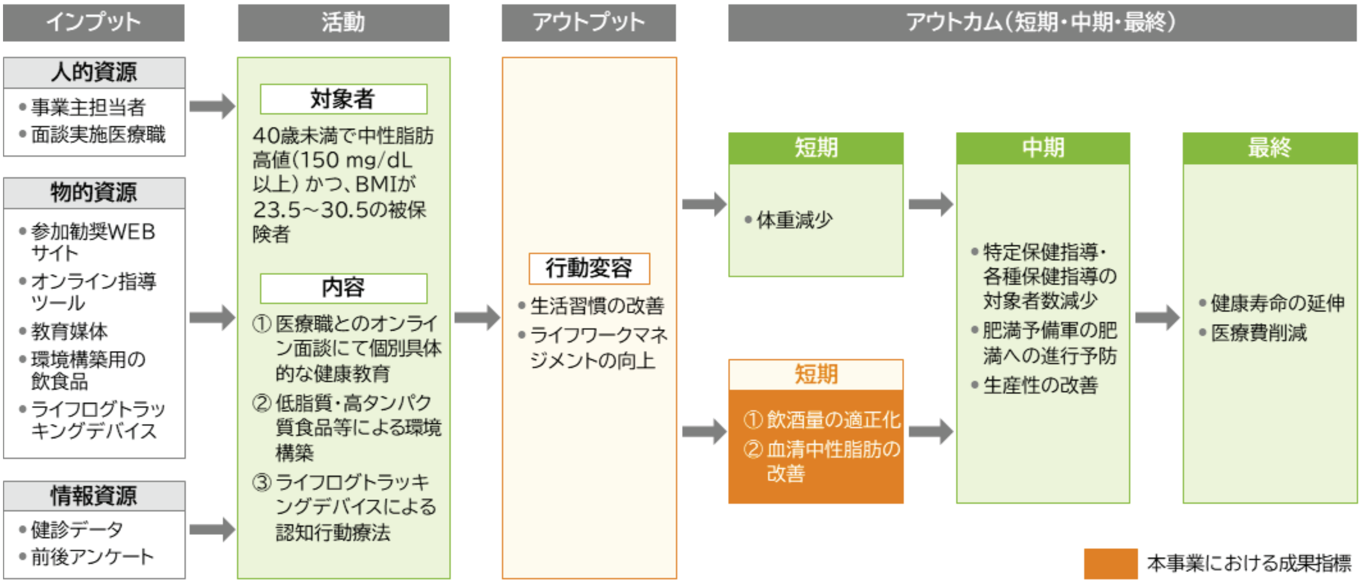
POINT 2 PFS 事業の実績がある事業者を選定

- 事業者の選定にあたっては、成果連動型契約の実績や、官公庁事業および類似事業の経験、健保組合が抱える健康課題との適合性を評価の基準とした。
- 評価指標・ロジックモデルは事業者が初案を作成し、健保からも意見を出して調整した。目標値は事業者の過去の実績を参考に設定した。

POINT 3 若年層の関心や働き方に合わせたプログラムを提供

- 事業周知・参加勧奨の際には体重や腹囲には触れず、「マイナス 5 歳」などキャッチーな表現を用いることで、若年層の興味を引くように工夫した。また、プログラム全体がオンラインで完結することで、在宅勤務者にも実施しやすい仕組みとした。

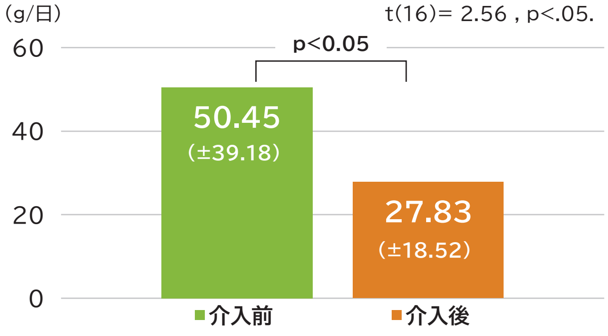
ロジックモデル



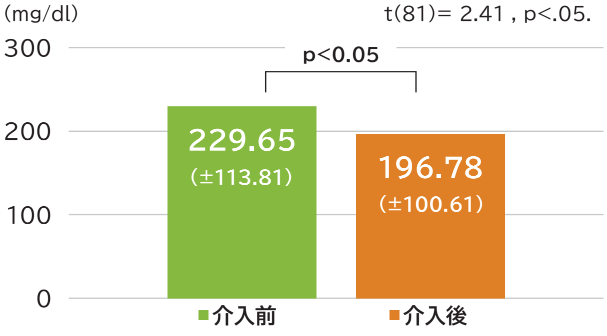
事業成果

- 対象者の参加率は目標の 130%を達成し、プログラム参加者 98 名のうち 95 名がプログラムを完遂した。
- 飲酒習慣改善率は目標の 95%、血清中性脂肪改善率は目標値の 140%であった。また、介入前後の純アルコール摂取量と血清中性脂肪値については、統計的に有意な改善が確認された。
- 介入後のアンケートでは、全員が身につけた生活習慣を「継続できる」または「継続できる可能性が高い」と回答しており、良好な生活習慣の継続に資するプログラムを提供できた。PFS 事業で評価指標の妥当性を検証できたため、それらの評価指標を活用して翌年度からは非成果連動型の契約で事業を継続している。

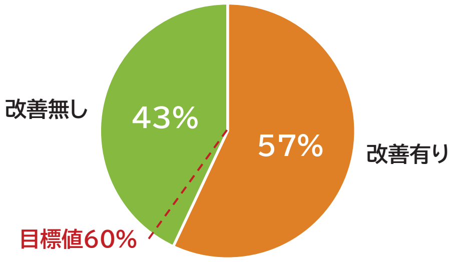
純アルコール摂取量/日の変化（N=17）



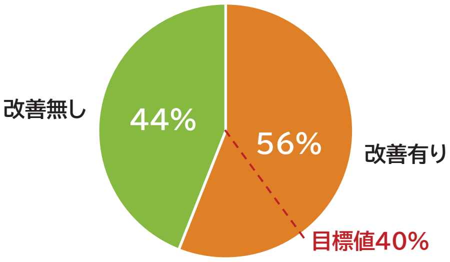
血清中性脂肪の変化（N=82）



飲酒習慣改善率（N=14）



血清中性脂肪改善率（N=82）



高喫煙率職種×高リスク層を主要対象とした成果連動型オンライン禁煙事業

事業プロファイル

組合名	トヨタ販売連合健康保険組合
事業者名	株式会社リンケージ

単一 / 総合　飲食料品以外の小売業　大規模 / 小規模　新規 / 既存　個別 / 共同

背 景

- 被保険者は自動車販売の営業職が多く、参加健保の喫煙率は全国平均の約２倍であった。特に、特定保健指導の積極的支援該当者の喫煙率が高い状況にあった。
- これまでも禁煙対策は取り組んでいたが、より効果的な支援を行っていく必要があった。

目 的

- 特定保健指導の積極的支援該当者に集中的に禁煙支援を行い、積極的支援対象人数の減少及び将来の医療費適正化を目的とした。

内 容

- オンライン禁煙診療・指導、処方薬を活用した ２ か月間の禁煙プログラムを実施し、治療終了後４か月時点で禁煙成功を判定する。世界禁煙デーに合わせた周知や事業所担当者向けセミナー、個別フォロー等を実施。健保、事業者、事業所が連携し、進捗遅延者の個別支援やアンケート回収強化に取り組んだ。
- 評価指標として禁煙成功率を設定した。

事例選定のポイント

POINT 1 同じ悩みを抱える健保と共同で事業を実施

- 被保険者に営業職が多い健保に声がけし、事業規模を拡大して共同で実施した。
- 同業種の健保では健康課題が共通しているため、それぞれの健保が同じ目標に向かって取り組むことができた。

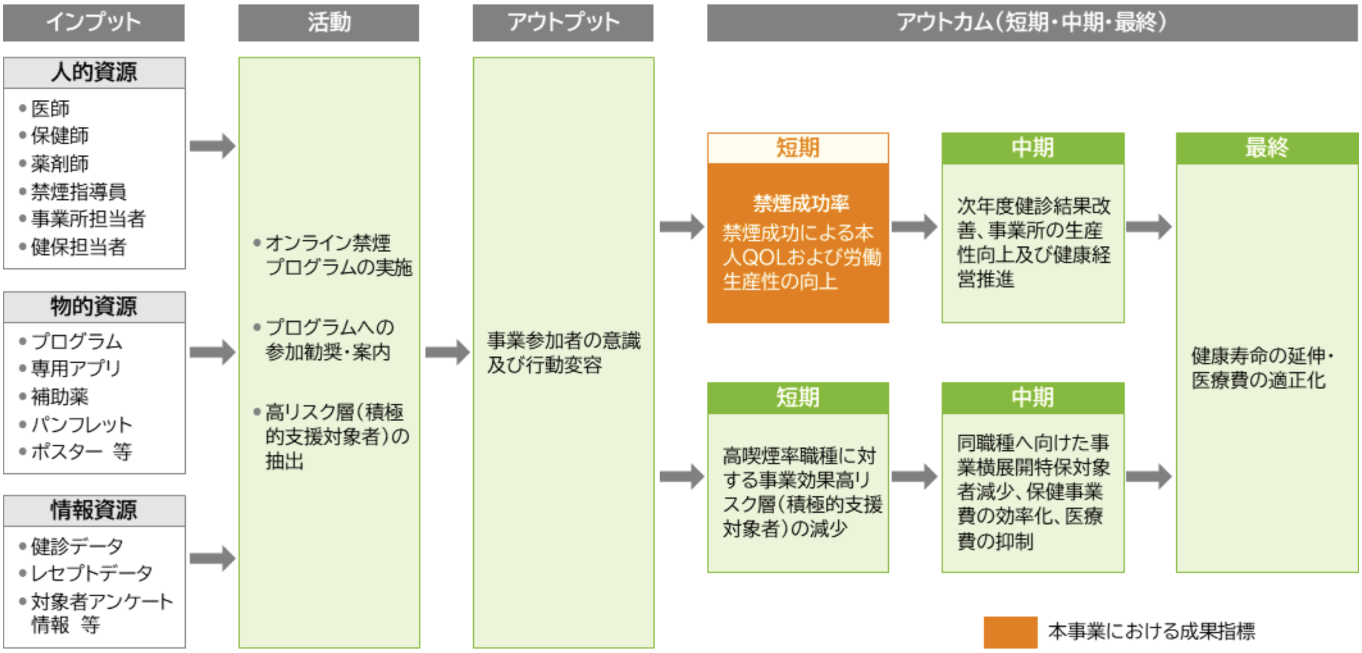
POINT 2 既存事業の内容をベースとして、契約方式を成果連動型に変更

- これまで禁煙対策を３社に委託していたが、その中から1社を選定して PFS として委託した。
- 禁煙プログラムの内容はこれまでのものを踏襲することで、スムーズな事業運営につなげられた。また、契約形態のみを変更したため、PFS による効果を明確に把握することができた。

POINT 3 事業所の保健事業担当者の理解を深める

- これまでも事業所の担当者に保健事業の参加勧奨に協力してもらう体制を構築していたが、事業所の担当者の多くは健康意識が高く保健事業の対象になったことがなく、実際の保健事業を経験したことのある担当者は少なかった。そこで、事業所の担当者向けセミナーによる周知を行うことで、事業所の担当者の保健事業に対する理解を深めてもらった。
- また、別の事業では、事業所の担当者向けの体験プログラムを企画した。こうした取り組みにより、事業所担当者が保健事業を自分ごと化することができ、これまで以上に丁寧な参加勧奨につながった。

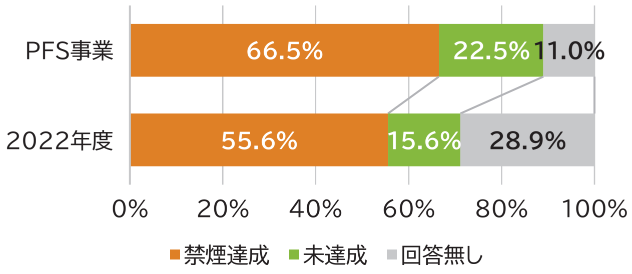
ロジックモデル



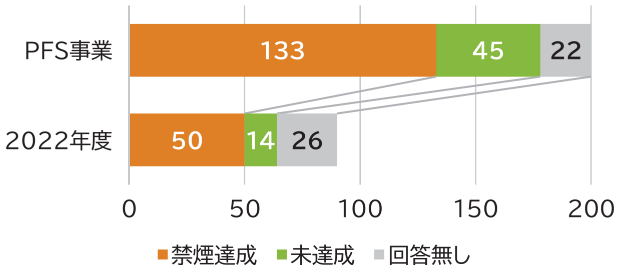
事業成果

- 禁煙プログラム終了後４か月時点の禁煙成功率は 66.5%であり、目標の 60%を上回った。非成果連動型で実施していた従来の事業と比較して、参加者が増加するとともに、禁煙成功 1 人当たりのコストが下がったため、費用対効果が改善した。特に、事業所と密に連携しプログラム進捗が遅い参加者やアンケート未回答者への個別フォローを積極的に行ったことが、目標達成につながった。
- 参加者のうち、約半数が特定保健指導の積極的支援の対象から脱却する見込みとなった。また、事業所担当者向けセミナーに対しては、「組織禁煙を進める気づきがあった」「より具体的な施策を事業所内で発信するヒントになった」という反応があった。

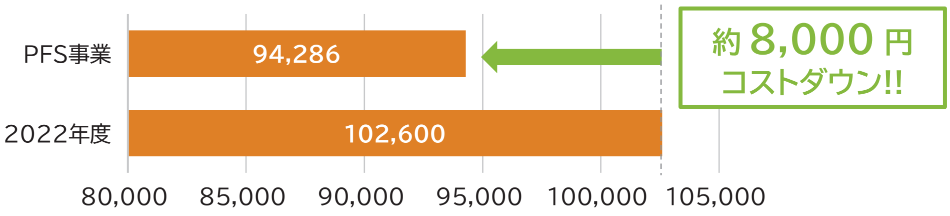
アンケート回答結果の比較（割合）



アンケート回答結果の比較（人数）



禁煙成功者1人あたりの費用



生活習慣病治療中の方に対する スマートフォンアプリを活用した重症化予防

事業プロファイル

組合名	古河電工健康保険組合
事業者名	株式会社 PREVENT

単一 / 総合　金属工業　大規模 / 小規模　新規 / 既存　個別 / 共同

背 景

- 生活習慣病治療中の加入者が増加傾向にあり、特に就業不能が懸念される脳血管疾患・虚血性心疾患のリスクが高い層への対策が急務であった。
- これまで実施していた重症化予防事業では効果が明確に可視化できていなかったため、効果検証を適切に行える仕組みへの転換が必要であった。

目 的

- これまで実施してきた生活習慣病の重症化予防事業を、ロジックモデルに基づき効果を可視化できる成果連動型に転換することで、事業成果の可視化・最大化を図り、加入者の生活習慣改善および健保の医療費適正化につなげることを目的とした。

内 容

- 生活習慣病治療中の加入者のうち脳血管疾患・虚血性心疾患の高リスク者を対象に、スマホアプリ・モニタリング機器・電話面談を組み合わせた 6 か月の生活習慣改善プログラムを実施。全 12 回の電話面談により日々の行動変容を支援し、血圧・血糖・脂質などの改善を目指した。
- 評価指標は「プログラム参加者数」「プログラム完遂率」「医療費適正化効果」を設定した。

事例選定のポイント

POINT 1 重症化予防事業の事業成果を可視化するため、成果連動型契約に変更

- これまでも重症化予防事業には取り組んでいたが、事業効果が明確に可視化されていない点が課題であった。そこで、成果連動型契約に切り替えて、ロジックモデルに基づく評価を行うことにより、事業全体における効果の可視化と、事業成果の最大化を図った。

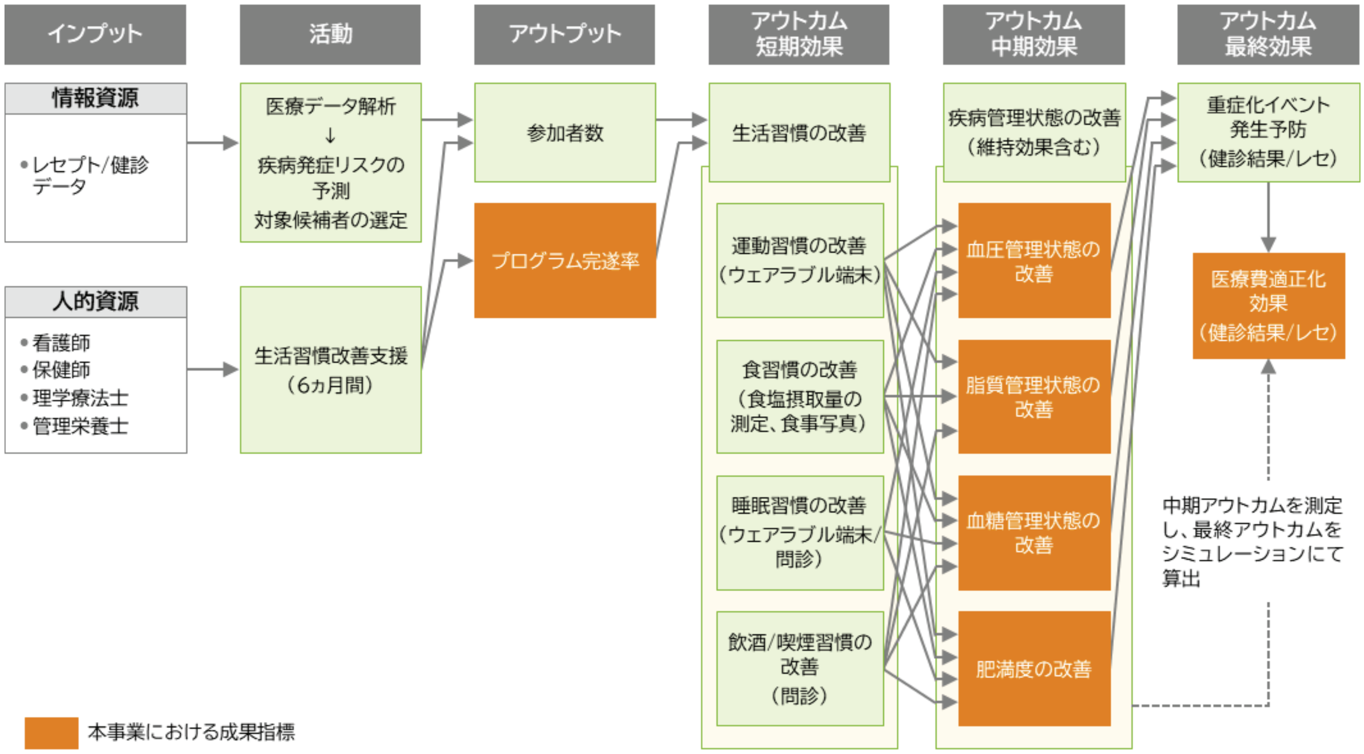
POINT 2 対象者への連絡に事業所の上司を含めることで、高いプログラム完遂率を記録

- プログラム中に連絡が取れなくなった参加者に対しては、事業者だけでなく健保からも連絡を取った。連絡する際には、メールの CC に産業医・産業保健師・健保の常務理事・事業所の上司を入れることで、確実に連絡が届くよう工夫した。結果として、約 95%の高いプログラム完遂率を記録した。

POINT 3 翌年度以降は事業の対象者を変えることでマンネリ化を防止

- プログラムの提供により、対象者の体重の改善や、開始時に管理不良状態であった身体活動量と食塩摂取量が改善したことから、加入者の健康寿命の延伸および中期的な医療費適正化に有効であると認められた。
- 一方で、同じ事業を複数年継続することで対象者の健康状態は改善され、プログラムの参加者数は徐々に減少する。そこで、翌年度以降は事業者を変更し、プログラム内容を変えながら事業を継続している。

ロジックモデル



事業成果

- 2年間実施し、両年ともプログラム完遂率は約 95%であった。参加者の体重の改善や、開始時に管理不良状態であった加入者の身体活動量と食塩摂取量の改善が認められた。
- 対象者の介入翌年の健診結果から5年後の医療費をシミュレーションしたところ、医療費適正化効果は約 810万円と推計された。なお、このシミュレーションモデルは事業者が開発したものであり、健保として妥当性をどのように評価すべきかは検討が必要である。
- PFS とすることで成果創出に向けて事業者とより密な協力体制を構築でき、事業に対して納得感と期待をもって推進することができた。事業者からは、事業の詳細説明や目標について詳細に説明があり、本気度を感じることができた。また、成果によって支払条件が変動するため合理性のある支出削減ができ、リスクが最小化された点がメリットであった。

指標	事業区分	目標値	実績値	支払金額（税抜）
実施人数（固定事業費）	事業Ⅰ（2022 年度）	-	58 名	2,900 千円
	事業Ⅱ（2023 年度）	-	43 名	2,150 千円
①プログラム完遂率	事業Ⅰ（2022 年度）	100%	58 名のプログラム実施 完遂率 95%	2,755 千円
	事業Ⅱ（2023 年度）	100%	43 名のプログラム実施 完遂率 95%	2,042.5 千円
②医療費適正化効果	事業Ⅰ（2022 年度）	1 人あたり 15 万円以上	医療費適正化額（最大値）の該当人数:16 人 ● 10-20 万円:10 人 ● 20 万円以上:10 人	1,500 千円
	事業Ⅱ（2023 年度）	1 人あたり 15 万円以上	医療費適正化額（最大値）の該当人数:17 人 ● 10-20 万円:7 人 ● 20 万円以上:14 人	1,750 千円

事例 6

医療費適正化に繋がる
セルフメディケーション推進事業

事業プロファイル

組合名	三菱商事健康保険組合
事業者名	ホワイトヘルスケア株式会社

単一 総合 | 卸売業 | 大規模 小規模 | 新規 既存 | 個別 共同

背 景

- 医療費のうち、重症度の低い疾患（花粉症、皮膚疾患など）が一定の割合を占めていた。また、こうした疾患では、基本料・調剤料の占める割合が高く、医薬品の処方のみを目的とした受診が多いと考えられた。
- 一部の加入者からは、「処方薬を受け取るだけの通院にストレスを感じている」「市販薬の選択方法に迷っている」といった声が寄せられていた。

目 的

- 重症度の低い疾患においてスイッチ OTC の活用を推進することで、健保と加入者の双方の課題を同時に解決し、医療費適正化の実現を目指した。

内 容

- 花粉症・皮膚疾患・肩こり腰痛等を対象疾患とし、セルフメディケーションの普及啓発を実施した。また、レセプトデータを分析し、スイッチ OTC の活用可能性がある加入者を抽出した上で、セルフメディケーションの取組方法等を提示する個別通知を送付。加えて、実践支援として、薬剤師への LINE 相談窓口の設置およびスイッチ OTC オンライン購入サイトで利用可能なヘルスケアポイントの付与等を実施した。
- 評価指標として「対象疾患の受診患者数の減少数」「患者数の減少に伴う医療費適正化効果」「かかりつけ薬剤師への相談件数」を設定した。

事例選定のポイント

POINT 1 事業所オフィスや企業内診療所での案内が、セルフメディケーションの普及に貢献

- 事業所オフィスに掲示したポスターや企業内診療所で配布したティッシュをきっかけとして、スイッチ OTC オンライン購入サイトや薬剤師への LINE 相談窓口の登録につながったケースが多く、コラボヘルスを活用した参加勧奨の有効性が確認できた。

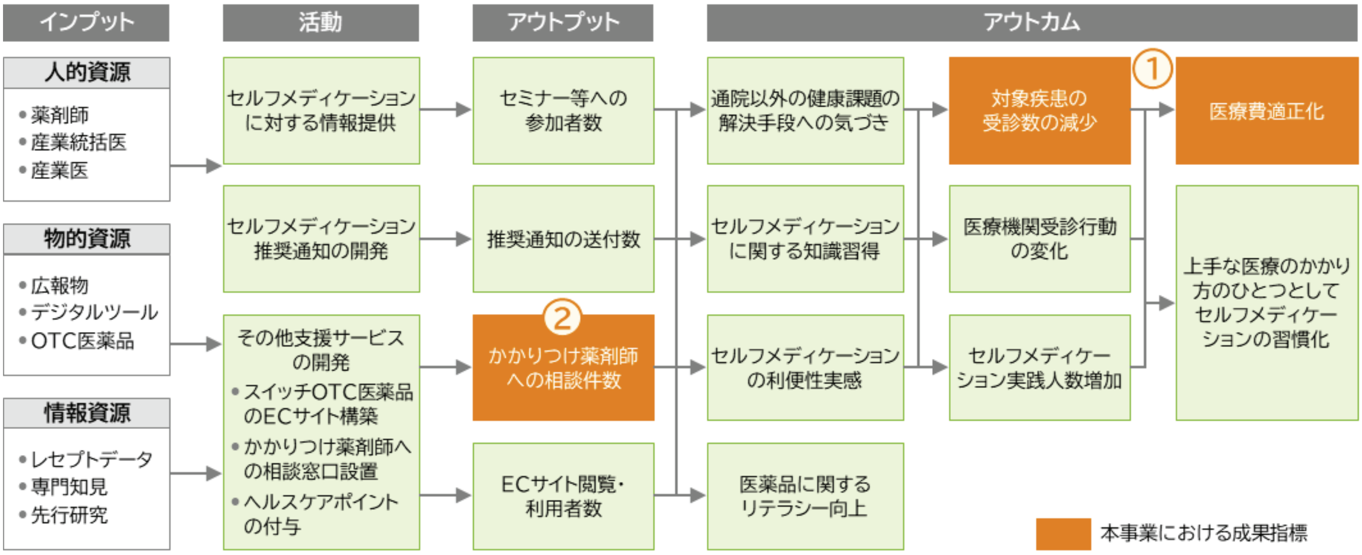
POINT 2 事業者が抱える専門職や連携している大学の知見を活用

- ロジックモデルの策定や対象者抽出の基準設定は、事業者が主体となって実施した。事業者には薬剤師や公衆衛生の専門家が所属しており、さらに東京大学の研究者とも連携していたことから、専門的知見に基づく検討を行うことができた。

POINT 3 対象者層を拡大し、共同事業として成果連動型契約を継続

- 本事業の効果検証の結果を踏まえ、翌年度から対象疾患を花粉症・皮膚疾患・肩こり腰痛に拡大するとともに、複数健保による複数年度での共同事業として実施した。
- 複数年度にわたる共同事業とすることで、介入効果を高めるデータ分析やコラボヘルスの好事例などを参加健保間で共有することができた。

ロジックモデル



事業成果

- 対象疾患の受診者が 619 名減少し、医療費適正化効果は約 458 万円であった。薬剤師相談件数は 85 件で目標には届かなかったが、EC サイトの登録が約 800 名、購入が約 500 回あり、OTC 利用促進による行動変容が確認された。PFS 支払額は約 192 万円となり、費用対効果が定量的に示された。
- 加入者からは各取組に対して、「健保が推奨する医薬品なら安心して利用できる」「自身で市販薬を選ぶ不安が解消された」など肯定的な意見が多く、セルフメディケーションへの理解が向上した。特に社内診療所との連携による啓発が効果的であり、OTC への移行を後押しした。

	実績値	目標値
成果指標① 医療費適正化額	4,579 千円	2,400 千円
成果指標② 薬剤師相談件数	85 人	200 人

指標①については、1 人あたり医療費実績が計画時よりも低く抑えられた一方、患者減少数が貢献し適正化額は目標を大きく超えて達成。
指標②は未達ながら、両項目合計では成果指標を達成。

服薬適正化事業

事業プロファイル

組合名	クボタ健康保険組合
事業者名	株式会社日本医薬総合研究所

単一 総合 | 機械器具製造業 | 大規模 小規模 | 新規 既存 | 個別 共同

背 景

- 社会構造の変化に伴うメンタル系疾患の増大や医療機能細分化による多科受診の一般化により、服薬に関するリスク(重複・多剤・禁忌投薬)が高まっている。
- 服薬リスク低減のための事業には取り組んでいたが、効果測定は十分にできていなかった。

目 的

- 加入者の受診・服薬行動の適正化を通じ、多剤・重複投薬の解消、服薬リスク低減、薬剤費の適正化を図るとともに、費用対効果を含めた検証を行うことを目的とした。

内 容

- レセプトデータから多剤・重複(禁忌)服薬の可能性がある加入者を抽出。多剤服薬該当者には服用薬一覧や後発医薬品情報を示すとともに、コールセンターによる薬剤師への相談窓口を設置。重複(禁忌)服薬該当者には重複薬剤に関する説明書を通知した上で、薬剤師による電話指導を実施した。
- 評価指標として「多剤服薬の削減薬剤数」、「重複薬剤解消率」、「薬剤費適正化効果」を設定した。

事例選定のポイント

POINT 1 服薬適正化事業と成果連動型契約の親和性に着目

- これまで服薬適正化事業を非成果連動型契約にて実施していたが、服薬適正化の効果測定は薬剤重複解消率・削減率で明確に把握可能なため、事業評価がしやすく、成果連動型契約に合うと考えた。

POINT 2 事業者が抱える専門職の知見を活用して対象者の抽出基準を設定

- 処方薬剤数が多いがん等の重篤な疾患の患者以外で、重複・多剤投薬状態にある患者を対象とした。レセプトデータからロジックに基づいて抽出後、薬剤師による精査の上で対象者を選定し、確実に行動変容が期待される層へアプローチした。

POINT 3 健保組合と事業者の過去の実績をもとに、評価指標を設定

- 健保組合と事業者の実績をもとに、「多剤服薬の削減薬剤数」、「重複薬剤解消率」、「薬剤費適正化効果」を評価指標に設定し、服薬適正化の効果を定量的に評価した。

POINT 4 他の事業と組み合わせた事業展開やアプローチ方法の多様化を検討

- 多剤服薬通知については、初期の生活習慣改善や早期受診による疾患コントロールと組み合わせた事業展開を検討。重複(禁忌)服薬通知については電話だけでなくオンライン等の活用も含めたアプローチ方法の多様化を検討。いずれもマンネリ化防止のため通知内容等は見直している。

ロジックモデル

事業成果

- 多剤服薬対象者の薬剤数は平均 1.98 剤(21.77%)減少し、薬剤費は年間換算で約 808 万円(10.04%)削減できた。また、重複服薬対象者の 64%が重複服薬を解消し、年間換算で約 65 万円の薬剤費を削減できた。
- 通知前後での薬剤金額の削減が確認できたことから、本事業が受診・服薬行動の適正化に寄与したことが分かった。また、薬剤数の減少、重複服薬の解消も見られたことから、服薬リテラシーの向上、服薬リスクの回避にも寄与できた。

		実績値	目標値
成果指標① 多剤服薬通知	削減薬剤数	21.77%	18%以上
	一人当たり削減薬剤金額	10.04%	7%以上
成果指標② 重複服薬通知	重複薬剤解消率(件数)	62.2%	80%以上

多剤服薬通知に関しては、薬剤数、薬剤金額ともに目標を上回った。
重複服薬通知に関しては、重複薬剤の改善率が目標より下回った。
通知前後で薬剤金額の削減が見られた事から、薬剤費、服薬行動の適正化に一定の効果があったと考える。

コラボヘルス推進に対する 成果連動型保健事業

事業プロファイル

組合名	YKK 健康保険組合
事業者名	株式会社 QOLead、みずほリサーチ＆テクノロジーズ株式会社

単一 総合 ｜ その他の製造業 ｜ 大規模 小規模 ｜ 新規 既存 ｜ 個別 共同

背 景

- 健保組合と母体企業が共催する「健康づくりキャンペーン」を2012年度から継続実施している。
- 健康度調査で加入者の健康意識や生活習慣など、コラボヘルスの共通 KPI を可視化してきたが、日常の取組みの見える化と行動定着が課題だった。

目 的

- 健康増進活動の基盤としてアプリを導入することで加入者の健康意識の向上と行動変容につなげ、コラボヘルスの共通KPIを改善することを目的とした。

内 容

- アプリの登録促進キャンペーンやウェアラブル端末のプレゼント等により登録率の増加を目指した。
- 健康増進アプリでは歩数記録、食事記録、身体情報記録を行ったほか、健康コラムやエクササイズ動画、レシピ等の情報発信を行った。また、ウォーキングイベントや睡眠チャレンジ、飲酒対策等、様々なテーマに関するイベントも実施した。

事例選定のポイント

POINT 1 PFS 事業の実績がある事業者を選定

- 厚生労働省が公募している PFS 補助金事業の実績がある事業者を選定した。過年度報告書の内容を参照することでサービス内容や成果について事前に把握することができたことに加え、実際に提案を聞いて価格に納得感があったことや、既存の保健事業とのシナジーが出せる点にも魅力を感じた。

POINT 2 評価指標をデータヘルス計画の KPI と連動させる

- 意識変容や行動変容に関する評価指標はデータヘルス計画の KPI として設定している指標を採用し、目標値もデータヘルス計画に基づいて設定した。データヘルス計画の作成にあたっては母体企業の産業医も携わっており、そこで設定した KPI に基づいた事業設計とした。

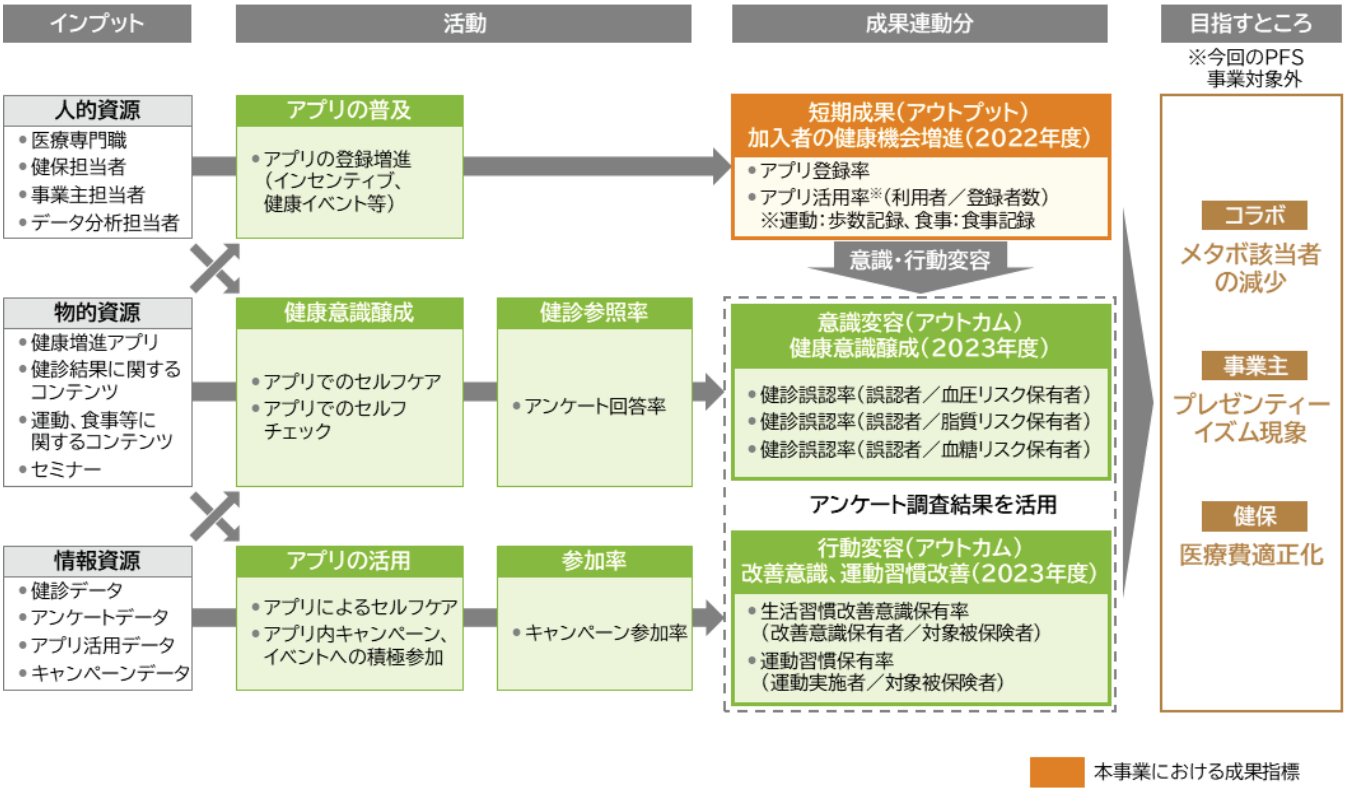
POINT 3 母体企業と目標を共有することで連携を強化

- データヘルスと健康経営に共通する課題を整理し、コラボヘルスの共通 KPI を設定することで、健保組合と母体企業がともに同じ目標に向かって取り組むことができた。これまでも健保組合と母体企業が共催していた「健康づくりキャンペーン」についても、アプリによる参加を可能としたことで一層参加率が上がった。

POINT 4 複数年度分の実績データを用いて効果検証を行う

- 2カ年分の実績データを活用し、経年的な効果検証を行った。

ロジックモデル



事業成果

- 短期成果としては、アプリ登録率が 7.7%、アプリ活用率が運動で 98.6%、食事で 22.2%だった。意識変容としては、健康診断誤認率が血圧で 27.3%、脂質で 22.4%、血糖で 45.1%であり、いずれもアプリ登録者の方が未登録者よりも良好な結果だった。行動変容としては、生活習慣改善意識保有率が 62.3%、運動習慣保有者率が 45.4%であり、いずれもアプリ登録者の方が未登録者よりも良好な結果だった。
- 2年目は上記の各指標全てにおいて改善が確認された。
- アプリ導入により日常的な健康行動が可視化され、利用者からは「使いやすい」「健康意識が高まった」と好評であった。コラボヘルス共通 KPI の改善を目標としたため、母体企業とのさらなる連携強化につながった。

成果指標	健診誤認率（血圧リスク保有者）	健診誤認率（脂質リスク保有者）	健診誤認率（血糖リスク保有者）
目標値	25%	20%	45%
実績	27.3%	22.4%	45.1%
アプリ登録者誤認率	24.1%	18.9%	41.8%
アプリ未登録者誤認率	27.7%	22.9%	45.5%

（誤認率であるため低い方が良い値）

成果指標	生活習慣改善意識保有者率	運動習慣保有者率（週 1 日以上 30 分以上の運動）
目標値	65%	50%
実績	62.3%	45.4%
アプリ登録者成果	72.3%	50.0%
アプリ未登録者成果	60.9%	44.7%