健康・医療新産業協議会 健康投資WG（第10回）

日時：2023年12月07日 13:00-15:00

場所：経済産業省本館 17 階 国際会議室及びオンライン開催

出席委員：森主査、池井委員、岡田委員、小木曾委員、栗原委員、小松原委員、
塩野委員、茂松委員、渋谷委員、辻委員、津下委員、樋口委員、
八尾委員、古井委員、山本委員

議題

- 今年度の進捗と今後の方向性について

<論点>

1. 今年度の進捗

大規模法人部門における健康経営度調査の回答状況

- 上場企業のうち7割の法人が申請していない原因を整理し、対策を検討する必要がある。

情報開示の促進

- 近年、人的資本の考え方や健康経営の必要性が広がっている中、従業員の健康づくりに向けて健康データは積極的に使うべきである。
- 情報開示は義務というよりは企業側がコミュニケーションのツールとして積極的に使うべきであり、株主だけでなく顧客や従業員等ステークホルダーに対しても、健康データを活用するようなマインドセットが広まってほしい。データを過剰に保護してしまうと、斬新な取組をしても開示できないことになってしまう。日本は先進的な取組をしているので、ポジショニングを大事に考えて進めてほしい。

育児・介護と就業の両立支援

- 育児・介護の両立支援についてのアプローチは、時代を先取りしているように感じる。介護の状況はひっ迫しており、企業が介護に積極的に参画することは企業の社会貢献になると思う。
- 従業員に対する介護のアンケートについて、法制度化された枠組み以上の情報を従業員から取得することについて、企業の迷い・悩みがあると感じる。同意書の作成ノウハウやデータ閲覧権限の範囲、活用をどのように企業の中で行うのかなど、従業員に積極的に示していくことが必要。個人情報等の扱いについて、先進企業から好事例を収集してほしい。

2. 10年の総括と今後について

10年の総括

- 10年を振り返ると健康経営の進展を感じる。健康経営を継続している企業は多いが、毎年行っているために目的がわからなくなっているという声も聞く。健康経営を実施していくことによるアウトプット・アウトカムを見据えながら、この制度の有効性を改めて認識してもらう必要がある。

離脱率の推移

- 大規模法人の定着率は高いが、中小規模法人は離脱率が高まる一方で新規参入も多く総数としては伸びている。大規模法人は成果、中小規模法人は継続的な支援をどうするか、それぞれ検討が必要。

女性の健康

- 女性の健康に対する企業の理解はまだ進んでいないように感じる。
- 女性の健康よりメンタルヘルスに取り組んでいる企業が多いと聞いたが、「うつ病であると思っていたところ、実は更年期であった」等、女性の健康問題は切り離せない課題であると認識しており、取組だけでなく、教育が必要である。

オンライン診療

- オンライン診療の普及が進まない理由として、医療界における慣習や診療報酬の点数が低いということが考えられる。会社を休んで病院を受診する際、オンライン診療は当人や会社にとってもメリットがある。それでも発展しないということは、その有用性を支えるデータが不足していることが考えられる。オンライン診療の必要可否を検討するためのデータを収集することが必要。

健康経営の可視化と質の向上

- 最近のウェアラブル端末の活用においては、集団の情報を企業に提供して、企業が組織環境の改善に努めていく活用側面も強い。このような意味で PHR の活用は新たな時代を迎えたと思う。
- 企業が健康経営に取り組む中で PHR の普及は十分ではない。PHR を健診などの観点から、どのように健康に活用できるか考える必要がある。
- PHR の活用促進については賛成であるが、従業員の健康データを企業が収集することを当然にすると、個人が離れていってしまうので、ルールが必要。資料に遺伝子検査に関する情報が入っていたが、PHR での管理は慎重な議論が必要。遺伝子検査の必要性の判断や結果については専門家の介入が必要。
- 保険事業や健康経営での遺伝子検査は郵送で結果が返ってくるが、結果を正しく理解・判断することは難しい。遺伝子検査を活用するなら正しい理解が必要なので、議論が必要。
- 特定保健指導の際、健康に関するデータの活用方法を伝える等 PHR 活用について勧めている。PHR で取組結果を確認する人が出てくると、利用が継続していく。既存の事業に PHR を絡めて進めていくのがよい。PHR の浸透結果はレセプトデータで確認できる。このような事例を作り、進めていけばよいと思う。
- PHR については、個人情報取得の壁を乗り越える必要がある。個人情報の観点から健康データ収集が困難であるという声が多くの法人から聞かれる。また、個人でも健康データをどのように活用したらよいかわからないといった声が聞こえる。
- 健康経営の可視化と質向上は取組の普及や成果を高めるベースとなる。評価指標の設定、データヘルスの活用が重要。福島県では、県民の健康課題に応じた共通の評価指標を導入したことで、実績を県内企業で比較することができ、経営者をはじめ地域社会のステークホルダーの心に響き、取組を改善するアクションにつながっている。
- PHR データの活用について、データ活用の主語が個人であるのか、企業であるのか不明瞭であるた

め、混乱が生じている。PHR で収集したデータを利用する側の話が多いが、そもそもの目的は個人の健康管理である。一方で健康管理が個人起点となるのは難しいと考えている。本来はデータ活用ではなくデータの健康管理への利用や、「どういったサービスが健康に効果的なのかかわからない」といった中でどのようにエビデンスを広げていくか、という議論が先にあるべきだ。PHR データがビジネスの話となるのは方向性が異なると感じる。

- PHR は正しく活用する取組がもう一歩である。ヘルスリテラシーの向上が重要。PHR の利用については、かかりつけ医機能を利用して相談してほしい。自治体とも連携し、PHR を利活用していくための環境づくりが重要。かかりつけ医も産業医の研修をして、産業医の免状をもっている。
- PHR は機微な情報が多くあるので、取扱いは注意が必要。PHR は個人の意識の変容に重要なので、ビッグデータ化して一般に対する健康への効果や経営への効果を示すことができると企業の意識変容につながる。
- PHR について、企業が外部のサービスを利用する際に、企業が従業員にサービスの利用を啓発するか否かによって、利用率が異なっているという論文がある。

新たなマーケットの創出

- 企業が企業を支援する動きが、かなり拡大したと感じている。有名な大企業が中小企業の健康経営を推進していくことは、生命保険会社、製薬業界を含めて拡大しているので、このような事例を広めていくことが重要。
- 支援サービスと健康経営実施企業のマッチングについて、現在リスキリングを進める中で起こっていることだが、自社の社員向けに工夫して作ったリスキリングの仕組みを他社へ展開できるというケースがある。健康経営においても、自社が実施しているプログラムを他社に活用して頂けるような仕組みが構築されるとよい。
- 説明資料にて、健康関連サービスを比較検討できる仕組みを検討していると示しているが、既に存在する PHR を活用した健康管理サービスを、利用する企業側から確認できるような仕組みを構築した方がよいと思った。
- 支援サービスと健康経営実践企業とのマッチングについても、企業がさらに意識を高めるためには教育が必要であり、そのような仕組みの構築が必要。
- サービスを可視化できるような仕組みを構築することは時間がかかるので、市場に委ねるべきだと思う。ランキングで探すことができるグルメサイトのような仕組みで、サービス利用者の声を情報公開することを検討して頂きたい。
- 支援サービスと健康経営実施企業のマッチングについては、先進的な取り組みを行っている企業から、どのようなサービスを活用しているのか等、ユースケースを収集することが必要。サービスを利用している企業が取り組みを強化できるような施策が必要。
- マーケットの創造のためにはマッチングだけでなく、需要を喚起することが不可欠。PHR の職場適用を評価することや今後認定項目に入れることも一案。その際には、データガバナンスが不可欠。
- 健康経営支援サービスのマッチングについて、マッチングを行うにあたってはサービスのカテゴリを分けると思うが、このビジネス領域の設計は困難が伴う。黎明期の業界はネーミング 1 つでそれまであったビ

ビジネス領域が消滅したり、変化したりしてしまうことに繋がる。大前提となる事業領域の設定を網羅的に出していくことが重要。

- 支援サービスとのマッチングは従来からの課題であり、サービスの評価や認証が重要である。サービスの評価や認証ができる領域を探って頂きたい。

➤

健康経営の社会への浸透

- 小規模法人の拡大は、商工会議所でなく商工会を活用しているところがあるため、今後は商工会に大きなPRをする必要がある。
- 健康経営の社会への浸透について、新潟大学の事例は非常に良い取り組みである。若者には健康経営ネイティブになってほしい。地域の企業が健康経営に取り組んでいることを発信できると思う。
- 中小企業は、可能であればサプライチェーン全体で健康経営に取り組んでいくことを示すことができる。脱炭素のような見せ方はできないので、サプライチェーン全体での取組をどのように示すかが課題であるが、表彰のような形式で示すことができるとよいと思う。
- 中小企業への裾野の拡大について、第3期のデータヘルス計画が開始されるが、複数の保険者で1つのデータヘルス計画を作ることが認められているので、中小規模法人が集まって一緒に健康経営を実施することや、企業が自治体と一緒に健康経営を実施することを認めていくと、従業員の少ない法人も健康経営に参画しやすくなる。
- 小規模法人への普及拡大について、認定のハードルを下げることは慎重に考えてほしい。
- 中小企業の普及拡大については、産業医や保健師がいない規模の法人もある。健康経営のすべての項目に取り組むのは難しいが、幅広く進めるのか1点集中で効果を出すのかを考えると、企業にとって重要な課題に取り組んでいることが大切であると感じる。
- 中小企業は経営者の方針が反映されやすいので1点集中で取り組んでいる企業を評価できるような仕組みが必要である。保険者等が優良企業を顕彰し事例としてとりあげることで、好事例の横展開につながる。
- 小規模法人への健康経営拡大について、現在自治体が健康経営に関心を持ち、自然に健康になれる町づくり・職場づくりについての活動をしているので、12/25の自治体カンファレンスではそのような取組を情報発信し、周知するとよい。
- 健康経営の中小企業への普及拡大については、自治体でも宣言する企業を増やす必要があると感じる。墨田区では宣言した企業に対して感謝状を出している。中小企業の中でも小規模事業主では経営者の高齢化が進んでいる。高齢化した経営者の健康経営の取組を自治体等が応援する制度があってもよい。
- 中小企業への裾野の拡大について、健康日本21第3次計画の中で多くの都道府県庁が計画に健康経営を適用することから、県庁を核とした商工団体・保険者・金融機関・マスメディアの競争が活発になることが予想される。今年の11月に健康局が実施した全国説明会においても働き盛り世代への施策の実行性を上げるために健康経営を取り入れていこうとの位置づけが提唱された。
- 福島県では毎年数十社が健康経営の計画を作成し、意見交換をしながら評価を実施することも

始まっており、有用である。また、中小企業の経営者自らが健康経営を牽引する取組があり、仲間内での普及が進む。中小企業はダイナミックに状況が変化していくので、健康経営を可視化する取組は重要。

- 中小企業への拡大について、健康経営度調査の設問の粒度を大きくする必要がある。企業が健康経営に取り組むためのコストを軽減したほうがよい。企業側は産業衛生と協会けんぽ、健康経営といった3つの観点で健康づくりをしており、「減量」等目的は1つでも、手段が分かれている。それぞれで評価を受けるためにはそれぞれの形式で報告が必要になる。評価も行政側で重複するようになれば、企業側の負担減少に繋がる。
- 商工会議所では中小企業の健康経営推進のための活動をしている。中小企業の方に働きかけるのは苦勞している。情報提供は商工会議所でもできるので、アプローチ方法等意見を頂ければ展開できる。
- 中小企業は多くの施策を実施するのではなく、重点的にアプローチする内容を絞り、整理したプログラムを作成し展開していけるように、価値を伝えていくことが重要。
- 健康経営を中小企業にも勧めていくことで、産業保健専門家が経営者と話す機会の創出に繋がるとよい。

就職への影響

- 企業が人手不足になっており、健康経営の取り組み有無が競争力の大前提になるので、企業にとっては重要である。健康経営は人的資本経営の中心になり、ステークホルダーすべてに影響を与えると思う。そういった意味では大規模法人・上場企業において、企業価値への創造プロセス等に健康経営がどのようなインパクトを与えるか示すことが重要。

健康経営の海外展開

- 健康経営の海外展開については、より標準化ができるとよい。ISOのような形式か、そうではなくても日本発の健康経営がルール化できるとよい。
- グローバル展開について日本型の健康経営は日本の法制度に基づいているため、日本型そのままでのグローバル展開は難しいと感じる。健康経営という取り組みのプロセスをどのように拡大していくかという観点が必要。
- グローバル展開については今回の調査票の結果により、企業が初めて様々な国に確認するようになったということが分かった。日本と同じ施策はできないという悩みも抱えている様子であった。健康経営に関心のある海外の国は多い。若い人が多い国では日本の高齢化対策を訴求価値とするのでは意味がない。国民皆保険制度が整備されていない国もあり、何が日本独自のもので、何がグローバルで展開できるかを検討する必要がある。

コラボヘルス

- コラボヘルスを促進するための設問を増やしてほしい。従業員向けには、既にほとんどの企業が特定健診と法定健診を実施しているが、家族や被扶養者の数値を聞くようにすれば、より取組が促進される。また、健診の意義を繰り返し伝えていくことが重要。

お問合せ先

商務・サービスグループ ヘルスケア産業課

電話：03-3501-1790

メール：bzl-healthcare@meti.go.jp