

**令和２年度全国健康保険協会北海道支部評議会（第３回）
開催結果（概要）について**

令和２年１０月２６日（月）ＴＫＰ札幌ビジネスセンター赤レンガ前 チューリップ
において、９名中９名の評議員の出席をいただき、令和２年度全国健康保険協会北海
道支部評議会（第３回）を開催いたしました。その概要につきましては以下のとおり
です。

- １． 日 時 令和２年１０月２６日（月） １４：００ ～ １６：００
- ２． 場 所 ＴＫＰ札幌ビジネスセンター赤れんが前 ５Ｆチューリップ
- ３． 出席評議員 石井評議員、石岡評議員、尾池評議員、小倉評議員、
片桐評議員、武山評議員、知野評議員、宮崎評議員、
吉田評議員（五十音順）
- ４． 議 事
 - （１）令和３年度保険料率（医療分）について
企画総務部長より資料に基づき説明後、議題に対する質疑応答があった。
 - （２）インセンティブ制度に係る令和元年度実績の評価方法等について
企画総務部長より資料に基づき説明後、議題に対する質疑応答があった。
 - （３）令和３年度北海道支部保険者機能強化予算案について
企画グループ長より資料に基づき説明後、議題に対する質疑応答があった。
- ５． 議事に対する評議員からの主なご意見・ご発言
以下のとおり。

議題 1. 令和 3 年度保険料率（医療分）について

・ 5 年収支見込み等を踏まえると、仮に平均保険料率 10.00%を維持した場合であっても、いずれは平均保険料率を上げなければならない状況であると考ええる。平均保険料率を上げる局面の際に、平均保険料率を 9.80%にまで下げたうえで、突然大きく引き上げるよりは、現状を維持したうえで、必要な局面でしかるべき平均保険料率にまで上昇させていくロードマップの方が、事業主及び加入者の理解が得られやすいのではないかと考える。（学識経験者）

・ 現状、新型コロナウイルス感染症による影響を直接受けている業種は飲食業と小売業であるが、北海道商工会議所連合会として一番危惧しているのは、1 年後もしくは 2 年後であり、ここでは中堅企業がかなり苦しい状況に入ってくるであろうと予測している。その理由は、新型コロナウイルス感染症による特別融資である。特別融資は、据え置き期間は 2 年もしくは最長 3 年とされているが、その据え置き期間が終了し、既存の借入金と特別融資の借入金の返済が始まると、支払い不能に陥る中堅企業が続出することが考えられる。ワクチンや特効薬が出れば話は別ではあるが、まだ新型コロナウイルス感染症の影響がはっきりと見えない状況を踏まえると、平均保険料率を下げる又は上げることについては慎重にならざるを得ないため、現状維持が前提になると考えている。一方、仮に令和 3 年度の平均保険料率を 10.00%に維持した場合であっても、粗い試算では、北海道支部の令和 3 年度保険料率は 10.41%から 10.45%程度にまで上昇する見込みとのことであるが、これについては、新型コロナウイルス感染症が経済に与える影響をもう少し見ていく必要があるのではないかと。今後、新型コロナウイルス感染症が協会けんぽの財政に与える影響がもう少し明らかになった際には、令和 3 年度における北海道支部の保険料率について、僅かでも上げるべきなのか、もしくは、準備金を活用してでも現在の 10.41%を維持していくのかを、あらためて検討する必要があると考える。（事業主代表）

・ 平均保険料率に関しては、昨年述べた意見（先が見通せない中では、安定を最優先とし、平均保険料率の現状維持が妥当。なお、現状を維持するとは言っても、準備金が底をつく前に、準備金を一定額保有する今こそ改革を検討すべき。）と変わりはない。一方、仮に令和 3 年度の平均保険料率を 10.00%に維持した場合であっても、粗い試算では、北海道支部の令和 3 年度保険料率は 10.41%から 10.45%程度にまで上昇する見込みとのことであるが、北海道の最低賃金は据え置きになったことを踏まえると、保険料率が上がることにについて、被保険者等の理解は得られないのではないかと。北海道支部の保険料率を下げることは難しいと理解しているが、少なくとも現在の 10.41%を維持するようお願いしたい。（被保険者代表）

議題 2. インセンティブ制度に係る令和元年度実績の評価方法等について

・ 事務局より提案のあった評価方法の見直し案について、その考え方は概ね理解できるものであるため、北海道支部評議会として特段の意見はないものと整理する。(学識経験者)

議題 3. 令和 3 年度北海道支部保険者機能強化予算案について

・ SNS、ウェブを活用した広報という記載があるが、効果測定が実施できる事業なのか。また、SNS、ウェブを活用した広報については全国的に実施する傾向にあるのか。(学識経験者)

⇒ ウェブやSNS等の広報に関しては、テレビCMや新聞での広報と比較すると、アクセス数等が把握できるため、定量的な効果検証が可能であると考えております。また、一部のウェブ広告では、実際に広告を見た方にアンケートを取ることもできますので、ウェブやSNSを活用するほうが、広報誌やチラシを送付するよりも、反応や効果についての検証は行いやすいと考えております。なお、SNS、ウェブを活用した広報については全国的に活用が進んでおります。例えばInstagramやユーチューブ広告などの活用が多くなっております。(事務局)

・ SNSというのは、ターゲットを絞ることができ、広報の浸透度、要は中身が全部伝わったかについては、今後もう一工夫必要ではあるが、アクセス数としてアウトプットレベルの反応は明確に表れるものである。広報事項によっては、マスメディアを使った広報がなじむものも勿論あると思われるので、そうした広報はマスメディアの継続活用が必要かと思われるが、どちらかというところ、SNS的にターゲットを全部絞ってアプローチすることの方が意味があるのではないかと考えている。(学識経験者)

・ 適正受診等の啓発という事業について、ナッジ理論を活用すると記載があるが、具体的にどのような活用を想定しているのか。(事業主代表)

⇒ 令和元年度に本事業を実施した際には、ナッジ理論を活用し、過去1年間で複数回の時間外・夜間・早朝の受診が確認された加入者に対して、「例えば時間外受診がゼロになった場合、〇〇千円程度支払いが少なくなります」といった具体的な軽減額を記載した通知を送付しております。現時点では、これ以外にどのような形でナッジ理論を活用するかは固まっておりますが、令和3年度におきましては、調達仕様書内にナッジ理論を活用した通知書デザインの提案を必須とすることにより、専門事業者から幅広い提案を受け、その中からより良いものを採用していきたいと考えております。(事務

局)

・ 花粉症等治療者に対するＯＴＣ医薬品利用促進通知書の送付事業について、これは医療機関へ受診するより、ＯＴＣ医薬品の購入費用の方が安いことを周知し、行動変容を促す事業なのか。それとも、協会けんぽ負担の７割分の医療費を削減するためにご協力をお願いするような趣旨の事業なのか。(学識経験者)

⇒ 両者を意識しております。ＯＴＣ医薬品を購入した場合と、医療機関を受診し医薬品の処方を受けた際の経済的な負担を比較した場合、医療機関受診の際は医薬品の代金のほか、初診料や検査料、処方箋発行料等を負担する必要があることから、若干ＯＴＣ医薬品の購入の方が経済的負担は少なくなるケースの方が多いのではないかと考えています。また、経済的な負担以外でも、ＯＴＣ医薬品への切り替えのメリットとして、医療機関に受診しなければならない物理的な負担が無くなること、更には新型コロナウイルス感染症を恐れ、受診を控えている方についても、医薬品を服用できることが挙げられます。事務局といたしましては、症状が重い場合は当然のことながら速やかに受診していただくこととなりますが、症状が軽い方については、ＯＴＣ医薬品を選択することは十分なメリットがありますので、選択肢の一つとしてＯＴＣ医薬品があるということに関して、直接該当者に情報をお届けすることは、保険者及び加入者の双方にメリットがあるものと考えております。(事務局)

・ 事務局より提案のあった令和３年度保険者機能強化予算案を見ると、ほとんどが被保険者向けのものであり、医療機関に向けて働きかけるような事業がない。被保険者に働きかけるよりは、むしろ医療機関等への働きかけとなるような、インターネットを活用した情報開示等の事業を行っていくことのほうが、保険者機能としては重要ではないか。(学識経験者)

⇒ ご意見ありがとうございます。ご指摘のとおり、医療提供者に対する働きかけも重要であると考えております。加入者向けのアプローチに特化せず、医療提供側への働きかけといった視点も踏まえながら広報活動を実施します。(事務局)

以上