

戦略的保険者機能強化事業にかかる 評議員アンケート結果について

Q1.事業所を通じて健康づくりを進めていくための効果的なサポートはどのようなことが考えられますか。

【特に強化すべきアプローチ先】

事業所向け	6
加入者向け	1
関係機関の連携	3

【ふさわしいと思う具体的なサポート】

事業所向け	<ul style="list-style-type: none"> ・かがやき健康企業宣言等の活動を促進するための方策（表彰・PR活動を積極的に行う） ・健康づくりの必要性和メリットを行事・イベント（人が集まるところ）での説明 ・健康づくりが事業所にとって利になるという事を理解してもらうためのサポート ・セミナー等の依頼があった際に積極的に出向く ・事業所カルテの提供 ・事務担当者から従業員向けに保健指導の案内等を行うための連絡ツール ・作業分析による健康リスクの把握・改善へのアドバイスを行う ・年次有休休暇5日制度を活用した健康づくりとの連携・情報提供 ・食生活への積極的なアプローチや導入時の費用負担の削減 ・当社は50人以下の事業所のため、産業医がいません。石川産業保健総合センターより無料で医師を派遣していただき、毎年7人前後、指導してもらっています。これは、従業員も少しは意識改革できるのではないかと考えています。 ・特定健康診査、特定保健指導、インセンティブペナルティについての説明
加入者向け	<ul style="list-style-type: none"> ・配偶者・扶養者に対しての健康作りの取り組みを優遇する （フィットネスクラブ等の加盟店を増やす。健康器具購入の割引など） ・事業所が加入者の健康維持に前向きだと思わせること（？） ・出前講座 ・健康維持・改善へ繋がる「ライフスタイルの変化」することへメリットを感じ、主体的に取り組めるようなサポート ・チラシ配布・DVD貸出による周知
関係機関との連携	<ul style="list-style-type: none"> ・診療報酬の点数を健康サポートや予防指導に加点する ・経営者団体や各業界団体の理解を深めてもらうための連携 ・企業向け仕出し弁当屋さんへの健康づくりを配慮したメニューづくりを積極的に行うよう、働きかけ ・運動の機会を持つきっかけ作りとして、ジムとの連携強化 ・健康関係の補助金など、健康への取組費用サポート強化
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・情報交換や事例発表会を活発に行う

Q2.本来業務が優先される中で、事業所または事業主・管理職に対し、従業員の健康づくりに対する意識を高めたり、行動に移してもらうためにはどのような工夫が必要だと思いますか。

広報物	3
セミナー	3
関係機関との連携	2
その他	2

(手間がかかるかもしれないが、紙面を配布するだけでなく、対面での指導が効果的と考える)

〈その他意見〉

- ・何らかのインセンティブ
- ・協会けんぽによる事業所訪問

Q3.加入者個人に対して、健康に対する意識を高めたり、行動に移してもらうためにはどのような工夫が必要だと思いますか。

【個人にとって誰からの働きかけが効果的か】

事業所	4
医療機関	3
家族	2
協会けんぽ	0

【ふさわしいと思う具体的な取り組み】

イベント	<ul style="list-style-type: none"> ・健康であることが何より重要であるということを知らせるイベント・講演 ・職場内のQC活動の一環として取り組むことも考えられる ・健康を維持することの必要性を意識付けるイベント・家族で楽しめるイベントの開催 ・自主的・継続的に取り組みが可能になるよう意識改革を行う
周知広報	<ul style="list-style-type: none"> ・社内の公共性の高い場所でのポスター貼付 ・テレビ・新聞・ラジオ・刊行物などでの広報を行う
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・要経過観察の人に、この状態が続くとよくない等、具体的な内容を知らせたり、指導的な内容も加えるとよいのではないか。 ・何らかのペナルティ ・家族の健康も気づかえるアプリ

Q4.本来業務が優先される中で、どういう条件が満たされれば、事業所は従業員に対し協会けんぽの健康診断を受けさせる、もしくは、協会けんぽへ定期健康診断の健診結果を提供すると思いますか。

健診費用の軽減	4
検査項目の充実	2
事業所近くでの受診できる環境整備	6
手続きの簡素化	1
その他	1

〈その他意見〉

・作業効率・品質低下のリスク、更に社員の病気等で人材が不足に陥るなどの健診の必要性を理解してもらう

Q5.保険料の一部を財源として、協会けんぽが事業所や加入者の健康増進や医療費の抑制に向けて取組むことについてどのように考えますか。

チャレンジ性を持って、積極的に推し進めるべき	3
他支部などの好事例で効果が見込まれるもののみ実施すべき	3
原則保険給付に保険料を使うべきであり必要最小限にすべき	2
保険者の役割として必要性を感じない	0
その他	1

→ むやみやたらに費用を使ったあげく、効果がないということにならないために

〈その他意見〉

- ・他支部の好事例も参考にしつつ、石川支部として費用対効果を見極めて独自の取り組みも排除せず実施すべき
- ・協会としては極力、事業者や加入者の対応に委ね、必要最小限の事業にとどめるべき

Q6.年々増大している医療費を抑制するため、どのような取組や工夫が効果的だと思いますか。

【強化すべき分野】

医療のかかり方（ジェネリック・時間外加算など）	4
病気の早期発見・早期治療	4
運動・食事などの推進	2
要治療者への受診	0
その他（薬価・診療報酬等働きかけ）	1

【ターゲット】

若年層	2
働き盛り世代	5
高齢者	1
その他（審議会）	1

※複数回答あり

【強化すべき分野】

【ターゲット】

【ふさわしいと思う具体的な取り組み】

医療のかかり方（ジェネリック・時間外加算など） 病気の早期発見・早期治療	働き盛り世代	個人向けでは、SNSやアプリ等でのPRの促進。 加えて、医療機関の理解を促進させ、連携すること。
医療のかかり方（ジェネリック・時間外加算など） 病気の早期発見・早期治療	若年層・働き盛り世代	30～35歳未満の人の血液検査も補助の対象に入れたらどうか
医療のかかり方（ジェネリック・時間外加算など） 病気の早期発見・早期治療	働き盛り世代	
運動・食事などの推進	働き盛り世代・高齢者	加入者に対して事業所がその取り組みに対して評価する制度を作る （人事考課に影響するような）
医療のかかり方（ジェネリック・時間外加算など） 病気の早期発見・早期治療 運動・食事などの推進	若年層・働き盛り世代	<ul style="list-style-type: none"> ・ジェネリック医薬品の品質・安全性に問題ないことを広報していくことで、ジェネリックを敬遠していた方に利用を促す ・健康に関心を持ち、率先していく社員の育成 ※社内行事と絡めた健康づくり ・40、50代が自らの健康を考える時間を提供していく ・若年時の不摂生が加齢することにより病気罹患リスクが高くなるなど、病院・病気との「かかわり方」など情報提供していく
その他（薬価・診療報酬等働きかけ）	その他（審議会）	医療技術の進歩は望ましいが、薬価や技術料の高騰をまねく。医療費の高騰を抑制するには、受診抑制ではなく、技術への対応が重要と考える。

Q7.ジェネリック医薬品の使用を促進するため、どのような取組みが有効だと思いますか。

【特に強化すべきアプローチ先】

【ふさわしいと思う取組み】

医療機関（医師）	・加入者向けの広報には限界があり、製薬メーカーとの関係からジェネリックに消極的な医療機関にどう働きかけるかが課題と思う。
医療機関（医師）	・患者にとって、薬の処方基本的には受け身である。そういった事を考えると、やはり医療機関の意識が変わらないと、ジェネリック医薬品の大きな普及促進にはつながらないのではないかと。普通に考えると、先発医薬品と同等の効能があれば、ジェネリックが医療費の抑制になる分、より良い事は明らかなのに、それが進まない理由は何なのか？その主な理由を分析し、改善すれば良いと考える。
医療機関（医師）	・ジェネリック薬使用による医療機関へのインセンティブ効果
医療機関（医師） 薬局	・ジェネリックを使用すると医師や薬局に恩恵が得られるようなくみ作り ・高齢者でお金に余裕がある人は、高価なものはいいものだという考えがしみついており、安価な薬はきかないという、固定概念を持った人が多いので、医師がちゃんと説明すれば納得すると思う。
薬局	・患者に常に働きかける（説明する）ことを薬局関係団体に働きかける（ジェネリックでも薬剤の効果がほぼ変わらないこと、自己負担が軽減されることを明確に説明する）
事業所向け、加入者向け	・先発品メーカーとジェネリック医薬品の効能や安全性の比較可能な資料提供などを行いジェネリック医薬品への周知・理解を促す取組みを行う。

Q8.専任担当者を配置できない「小規模事業所」が健康診断をはじめとする協会けんぽの事業を理解し行動に移していただくため、どのような取組みが有効だと思いますか。

- ・手間がかかるかもしれませんが、協会けんぽの担当者が直接、小規模事業所の加入者に対して説明の場を設ける
- ・手間はかかるが、事業所訪問等、アウトリーチな取組が必要
- ・地道な広報活動あるのみ
- ・事業主に対する広報（たくさん項目を並べるのではなく、1つ、又は2つの項目のみを手短に）
- ・すべての事業所がそうであるが、小規模事業所であればなおさら会社経営で頭が一杯なのだと思う。健康診断を受けさせる事や協会けんぽの各取組を理解し行動してもらうためには、「それを行うことが会社の発展につながる」という観点でPRを行う事だと思う。①従業員満足度が上がるとともに人材を定着させ、流出を防ぐ。②会社の生産性の向上（従業員のモチベーション&健康）③新たな人材の獲得など
- ・健康診断等の健康経営に取り組む必要性を経営者が参加する行事でアピールする
- 長い視点で見ると、本人、会社、社会にプラスで更に経営向上にも繋がることを理解していただくことと生産のバランスを保つために必要最低限の取組みを行っていくよう働きかける

Q9.協会けんぽという組織及び協会けんぽが実施する事業の認知度や理解度を向上させるためには何が必要だと思いますか。

<ul style="list-style-type: none"> ・未加入の事業所に対しての認知度や理解度を高めるとすれば、地域ごとの商工会議所や商工会等の事業所団体に広報活動する場を設ける (事業所にとっても加入者にとってもメリットがあることを伝える)
<ul style="list-style-type: none"> ・各事業所の健康保険委員（社会保険委員）を積極的に活用した広報活動
<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットを絞り、露出する機会を多くもつ
<ul style="list-style-type: none"> ・協会けんぽ主催・協賛の健康イベントを開催し、「健康を存続する」必要性を知ってもらう
<ul style="list-style-type: none"> ・本当に深く理解するためには、やはり一定の歳月がかかることは明らかで、しかたがない事だと思う。そういった意味では、協会けんぽに加入して間もない若い世代をターゲットにし、長いおつき合いになる中で、ホップステップジャンプの方式で、認知・理解してもらう事が必要では。それが促進されれば、30～40代の働き盛りになる頃には、協会けんぽが展開する各事業の必要性を積極的に受け止めてくれるのでは？またその頃には会社の経営にもたずさわる存在にもなっているんだろうと思います
<ul style="list-style-type: none"> ・ハローワークと職安は認知されているが、協会けんぽと全国健康保険協会は同一のものとは認定されていない。乱暴かもしれないが一つの言い方一本にした方がいいと思う
<ul style="list-style-type: none"> ・ターゲットによって方法は異なるのではないのでしょうか

アンケート回答内容に関連した石川支部の取組みや診療報酬の仕組みについて

アンケートの回答	石川支部の取組み	付属資料
事業所カルテの提供（Q 1）	石川支部にて提供している事業所カルテ（見本）	①
事務担当者から従業員向けに保健指導の案内等を行うための連絡ツール（Q 1）	要治療者・要精密検査者にかかる受診を案内するための連絡ツール	②
特定健康診査、特定保健指導、インセンティブペナルティについての説明（Q 1）	インセンティブ制度周知リーフレット（※健康保険委員等に配布）	③
社内の公共性の高い場所でのポスター貼付（Q 3）	かかりつけ医・歯科医・薬局の普及にかかるポスター	④
要経過観察の人に、この状態が続くとよくない等、具体的な内容を知らせたり、指導的な内容も加えるとよいのではないか。（Q 3）	健診結果に基づく要治療者に対する受診勧奨	⑤
ジェネリック薬使用による医療機関へのインセンティブ効果 ジェネリックを使用すると医師や薬局に恩恵が得られるようなしくみ作り（Q 7）	後発医薬品の使用促進に関連した診療報酬・調剤報酬 （※次ページ参照）	

(参考) 後発医薬品の使用促進に関連した診療報酬・調剤報酬

【医療機関】

- 後発医薬品使用体制加算（※入院）
規格単位数量に占める後発医薬品の規格単位数量の割合により、段階的に加算
加算1：45点（85%以上）～加算4：22点（65%以上）
- 外来後発医薬品使用体制加算（※診療所）
加算1：5点（85%以上）～加算3：2点（70%以上）
- 一般名処方
一般名による処方を通じた後発医薬品への切り替えを推進するために加算
加算1（すべての医薬品）：6点　加算2（一部の医薬品のみ）：4点

【薬局】

- 後発医薬品調剤体制加算
加算1：18点（75%以上）～加算3：26点（85%以上）

アンケート回答内容に関連して石川支部にて今後予定されている取組み

○健康に働き続けるためのからだメンテナンス講座

(関連回答)

Q1 運動の機会を持つきっかけ作りとして、ジムとの連携強化

【事業概要】

- ・生活の中で無理なくできる運動の実技指導を通じた運動習慣の定着を目的として、県内3か所において講座を開催。(受託者：北陸体力科学研究所)

○公益社団法人石川県バス協会に対する健康リテラシー向上に向けた働きかけ

(関連回答)

Q1 経営者団体や各業界団体の理解を深めてもらうための連携セミナー等の依頼があった際に積極的に出向く

【事業概要】

- ・事故防止委員会における健康経営等にかかる講話
※12月にも会員事業所が集まる機会での講話も予定

○ジェネリック医薬品の使用促進に向けた医療機関・薬局への働きかけ

(関連回答)

Q7 加入者向けの広報には限界があり、製薬メーカーとの関係からジェネリックに消極的な医療機関にどう働きかけるかが課題と思う。

【事業概要】

- ・ジェネリック医薬品の使用割合に影響度の大きい医療機関・薬局への訪問による依頼
- ・本部ツールを活用した県内医療機関・薬局に対するジェネリック医薬品関連データの情報提供

○SNS等を通じたジオターゲティングデジタル広告の実施

(関連回答)

Q3 テレビ・新聞・ラジオ・刊行物などでの広報を行う

Q6 個人向けではSNSやアプリ等でのPRの促進

Q9 ターゲットを絞り、露出する機会を多くもつ

【事業概要】

- ・年齢・住所などの基本情報や閲覧履歴などの情報をもとに、厳選された場所や行動に紐付けられたターゲットに対して、健康診断にかかるインターネット広告を実施。
- ・広告に対しての効果測定についてもクリック数や閲覧時間等により把握可能。