

インセンティブ制度に係る支部の取組について

インセンティブ制度における 事業所単位の「見える化」 ～ インセンティブレポートの発行 ～

令和元年11月22日

第100回全国健康保険協会運営委員会



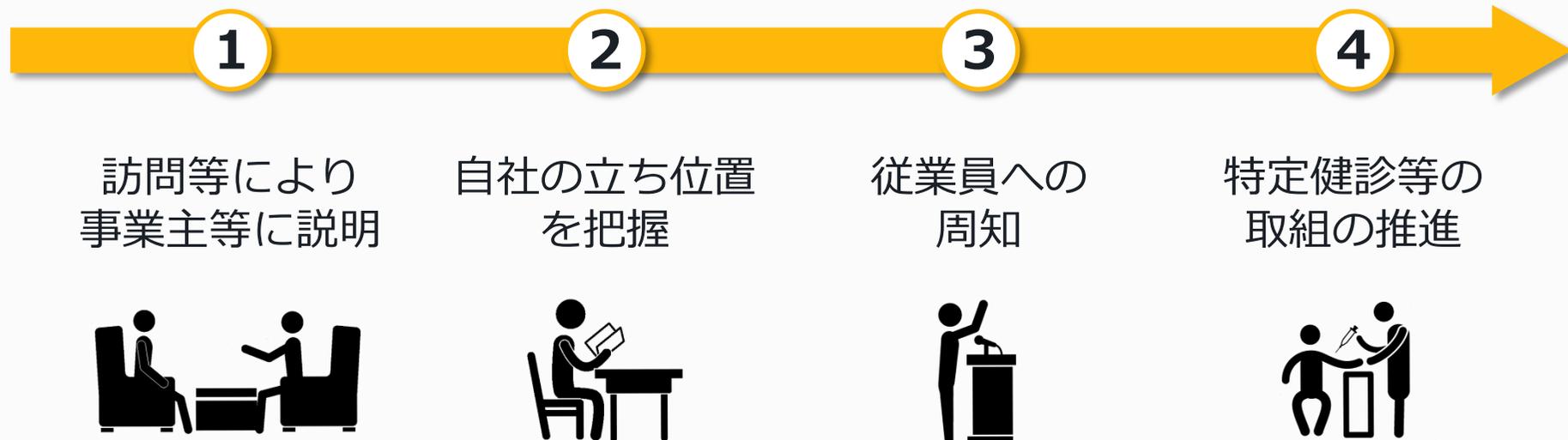
全国健康保険協会 富山支部
協会けんぽ

1. はじめに

- 支部においては、インセンティブ制度の創設以前より各評価指標の実績向上に向けた取組を進めてきた。
- 近年、当支部ではコラボヘルス（事業主との協働）に着眼し、**健康宣言事業を推進**する中で、事業所における健康づくりを支援。
- **トップセールス（支部幹部職員による訪問勧奨）**等も活用し、昨年度は約300社に訪問。特定保健指導や要治療者の受診勧奨等を依頼するとともに、インセンティブ制度の説明を実施。
- その際、**「支部単位で実績が公表されるため、事業所ごとの実績や課題が明確ではなく、事業主等が個別の対策を取りづらい」**という課題が生じたことから、インセンティブレポートの発行を開始。

2. インセンティブレポート（概要）

- 事業主等に自社の立ち位置を把握いただくことで、従業員等への介入を促進。
- 具体的には、事業所毎の実績を掲載し、支部平均等との比較を行うとともに、対応策や保険料率への影響等を付記することで、事業所毎の課題や必要なアクションの「見える化」を実施。



2. インセンティブレポート（イメージ①）

〇〇〇〇 株式会社

御中

インセンティブレポート

— Incentive Report —

貴社のインセンティブ制度（評価指標）の実績



① 特定健診等の実施率 **90.0%**
【Excellent】



② 特定保健指導の実施率 **45.0%**
【Good】



③ 特定保健指導
対象者の減少率 **40.0%**
【Good】



④ 受診勧奨を受けた要治療
者の医療機関受診率 **25.0%**
【Excellent】



⑤ 後発医薬品の使用割合
（ジェネリック医薬品） **70.0%**
【Not Good】

平成30年度よりインセンティブ制度がスタートしました
健康保険料の負担軽減のためにできることから始めましょう

事業所ごとの実績

評価指標別に実績を掲載。

簡易的な評価

目標と比較して簡易的に評価。

【Excellent】 / 【Good】 / 【Not Good】

シンボルマーク

評価指標ごとにマークを掲載し、評価される行動等を視覚的に表現。

※ マークはレポート作成以前に別事業において作成したもの。

2. インセンティブレポート (イメージ②)

インセンティブ制度とは

平成30年度より協会けんぽに新たなインセンティブ制度が導入されました。

本制度は、5つの評価指標に基づき、支部(都道府県)ごとの実績(加入者の実績の合計値)を評価し、上位となった支部に対して、結果に応じた報奨金(インセンティブ)が付与され、健康保険料率の引下げが行われます。

一方、実績が下位となった場合は、健康保険料率の引上げが行われるため、協会けんぽ富山支部の加入事業所である貴社におかれましても、ご負担いただく保険料を抑えるための重要な制度となります。従業員の皆様にご周知いただき、数値向上へのご協力をお願いします。

制度イメージ



富山支部は16位と全国中位

平成29年度実績によるシミュレーションでは、協会けんぽ富山支部は全国16位でした(平成29年度分は保険料率に反映されません)。



協会けんぽ富山支部は、上位に位置するものの、この結果を保険料率に換算した場合、0.003%の引下げに留まります。

評価指標は、実績に加えて伸び率や伸び幅等も評価の対象となるため、これからの頑張り次第でさらなる負担軽減が可能です。

制度概要

簡単な制度イメージを掲載し、上位に入れば報奨金が得られることを説明。

支部順位

折れ線グラフを用いて視覚的に支部の順位を紹介。

保険料率への反映結果

結果による保険料率への影響度を説明し、事業主等の取組を促進。

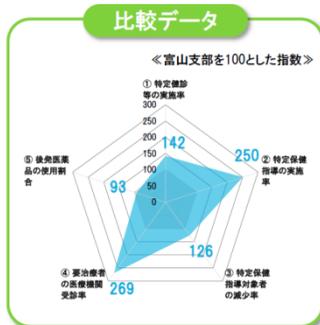
2. インセンティブレポート（イメージ③）

貴社と富山支部の実績を比較

右のレーダーチャートは、貴社の実績を指数化し、富山支部全体の実績と比較したものです。

実績が良い指標は、引き続き取組を継続いただくとともに、実績が悪い指標は、その課題を検討した上で、改善に取り組んでいただきますようお願いいたします。

貴社における評価指標の対応策の一例を以下に記載しましたので、ご参考ください。



評価指標の現状と対応策



① 特定健診等の実施率

【Excellent】

実績	90.0%	被保険者	95.0%	被扶養者	30.0%
				富山支部 (被扶養者+被扶養者)	63.6%

現状

- 受診率は非常に高い。
- ご家族の方(40歳以上)の受診率は低い。

対応策

- 協会けんぽの健診(生活習慣病予防健診)を毎年必ず受診。その他の健診(事業者健診等)を実施する場合は、健診結果データ(または同意書)を提出。
- ご家族の方に特定健診を受診していただくようお声掛けを実施。



② 特定保健指導の実施率

【Good】

実績	45.0%	被保険者	50.0%	被扶養者	10.0%
				富山支部 (被扶養者+被扶養者)	18.0%

現状

- 実施率は高い。
- ご家族の方(40歳以上)の実施率は低い。

対応策

- 事業所宛てに特定保健指導のご案内が届いた場合は、毎年必ず実施。(健診結果で「生活習慣の見直しが必要」と判定された方がいらっしゃる場合にお送りします。)
- ご家族の方に特定保健指導を実施いただくよう特定健診の受診勧奨に併せてお声掛けを実施。

支部平均との比較

支部平均と比較したレーダーチャートにより、自社のボトルネックを把握。

現状と対応策

評価指標ごとの現状や対応策を示し、事業主等の理解度を向上。

被保険者・被扶養者別

従業員の家族の状況等も示し、事業主等による関与を促進。

2. インセンティブレポート (イメージ④)



③ 特定保健指導対象者の減少率 【Good】

実績	40.0%	高山支部 <small>(健診対象者+要診対象者)</small>	31.6%	中断率	35.0%
----	-------	--------------------------------------	-------	-----	-------

現状

- 減少率は支部平均並み。
- 中断率が高く、初回面談実施後に途中終了となる方が多い。

対応策

- 特定保健指導を受けている方が中断しないようお声掛けを実施。
- 従業員の皆様が新たに特定保健指導の対象とならないよう、会社全体で健康づくりを実施。



④ 医療機関への受診勧奨を受けた 要治療者の医療機関受診率 【Excellent】

実績	25.0%	高山支部 <small>(要診対象者)</small>	9.3%	全国1位支部	11.7%
----	-------	--------------------------------	------	--------	-------

現状

- 医療機関受診率は非常に高い。

対応策

- 従業員の健診結果を管理し、「要治療」「要精密検査」と判定された方に、毎年必ず医療機関を受診するようお声掛けを実施。
- 特に、血圧や血糖値が高い値の方には個別にお声掛けを実施。



⑤ 後発医薬品の使用割合 【Not Good】

実績	70.0%	高山支部 <small>(健診対象者+要診対象者)</small>	75.0%	全国1位支部	82.4%
----	-------	--------------------------------------	-------	--------	-------

現状

- 使用割合は低い。

対応策

- 医療機関を受診する際に、医師や薬剤師にジェネリック医薬品(※)を希望する旨を伝え、積極的に使用するよう従業員の皆様にお声掛けを実施。

(※) ジェネリック医薬品は、先発医薬品と同じ有効成分を含み、品質や効き目、安全性が同等であると厚生労働省が承認した安全かつ安価な薬です。経済性に優れ、患者の負担軽減を軽減することができます。ただし、自分に最もあったお薬を選択することが大切であるため、まずは医師や薬剤師にご相談ください。

【お問い合わせ先】
全国健康保険協会富山支部 企画総務グループ
TEL：076-431-6156

 全国健康保険協会 富山支部
協会けんぽ

保健指導中断率

中断率を示し、途中終了（リタイア）しないよう事業主等の関与を促進。

全国1位支部実績

全国1位支部の実績を紹介することで、加入支部の立ち位置を把握。

2. インセンティブレポート（内部共有及び外部への展開）

- 他支部でも作成できるように、レポート作成ツール・マニュアルを情報提供（当支部で自作しており、他支部でも無料で作成可能）。
- 令和元年8月7日より加入事業所への発行を開始し、併せてニュースリリースを行い、県下の3紙において新聞記事が掲載。
- これまで約30社に対して、訪問により事業主等への説明を実施（インセンティブ制度によって保険料率の変動する令和2年3月以降に配付先を拡大していく予定）。
- 事業主等からは、「会社の課題が明確になった」、「インセンティブ（報奨金）を得られるよう会社として取り組んでいく」等の肯定的な意見があった一方、「インセンティブの規模が小さく、積極的に取り組む意欲が湧きづらい」等の意見もあった。

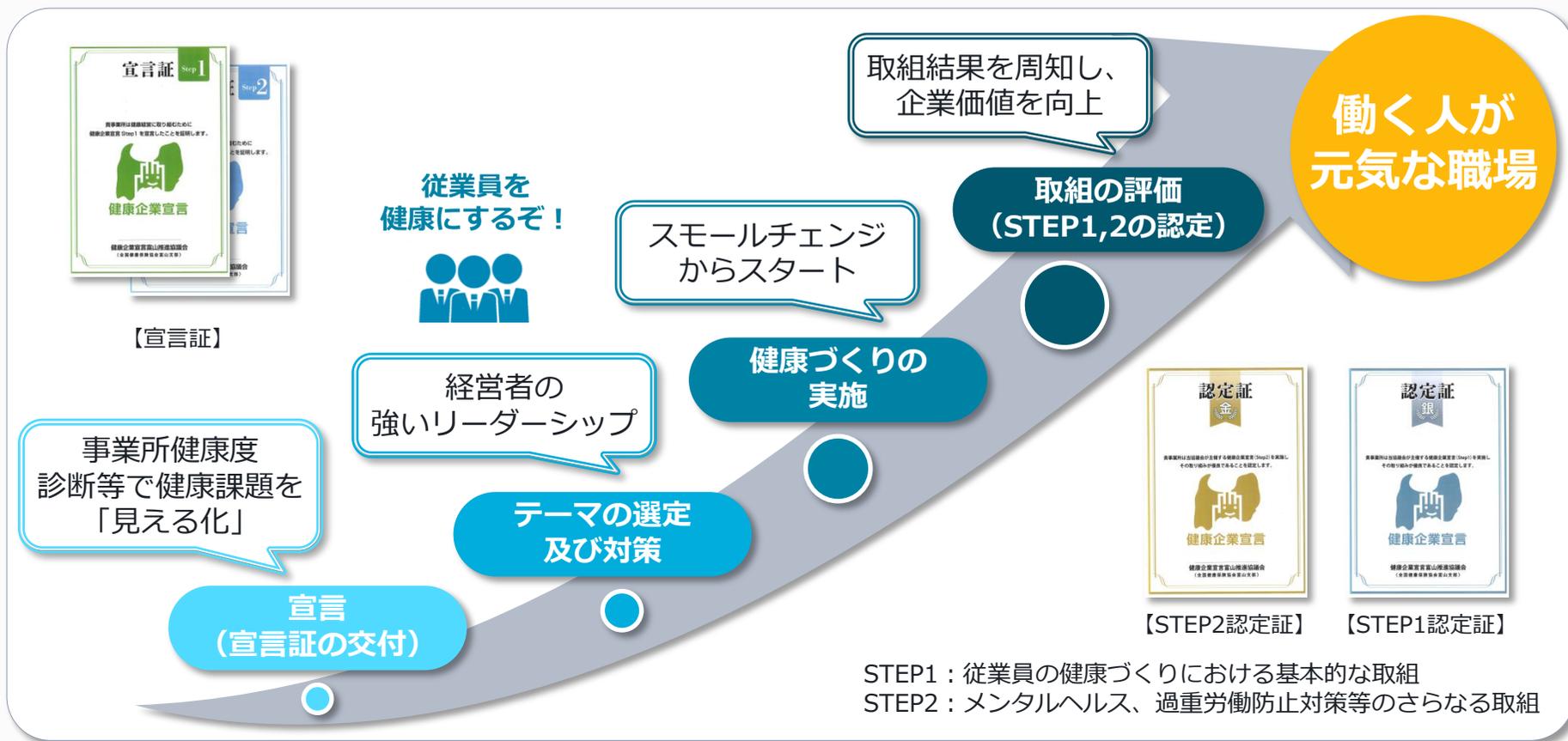
3. おわりに

- インセンティブ制度の周知に当たっては、保険料率の変動する時期等を捉えて丁寧に対応するとともに、加入者・事業主の理解を深めるための周知方法について引き続き検討を進めていく。
- また、支部においては、地域の実情に対応した保健事業の推進や医療費適正化対策等、戦略的保険者機能の発揮を図ることが重要。インセンティブ制度の周知に留まることなく、複層的に取り組を展開し、戦略的保険者機能の発揮に努めていく。

(参考) とやま健康企業宣言 ①

- 平成28年度より宣言事業を開始。富山県、健康保険組合連合会富山連合会とともに「健康企業宣言推進協議会」を設置し、事業所における健康づくりの推進や取組の評価（認定）を実施。

(※) 令和元年10月末現在、宣言事業所365社、うち認定事業所152社。



(参考) とやま健康企業宣言 ②

- 被保険者の特定保健指導は、トップセールスや健康宣言事業の普及により事業主等の理解が進んだことで、初回面談件数が大幅に向上。

初回面談件数と宣言事業所数の伸び

