

データヘルス計画策定のポイント

2014年9月3日
株式会社ミナケア
代表取締役 山本雄士

ミナケアの理念および概要

健康を守り、高めることで、

人々が社会に長く貢献できる世界を創る



会社名	株式会社ミナケア
設立	2011年2月
所在地	東京都千代田区神田錦町 1 - 2 3 宗保第 2 ビル 6 階
代表者	代表取締役 山本 雄士
社員数	15名 (2014年7月現在、非常勤含む)



代表者略歴

1999年東京大学医学部を卒業後、同付属病院、都立病院などで循環器内科などに従事。2007年日本人医師として初めてハーバードビジネススクール修了(MBA)。日本内科学会認定内科医、日本医師会認定産業医。科学技術振興機構フェロー、内閣官房医療イノベーション推進室企画調査官などを経て、現在、ソニーコンピュータサイエンス研究所リサーチャーなどを兼任。2014年日本起業家賞受賞。共著書に「僕らが元気で長く生きるのに本当はそんなにお金はかからない(ディスカバー・トゥエンティワン)」「病院経営のしくみ(日本医療企画)」、訳書に「医療戦略の本質(マイケル・E・ポーターら、日経BP社)」などがある。

データヘルス計画を書類作成で終わらせない

自保険の健全経営に向けた試金石

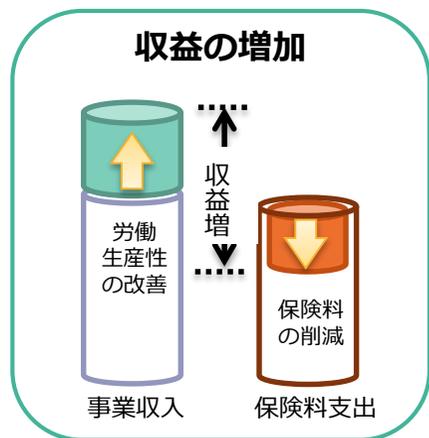
データヘルスがもたらす健康投資のその恩恵

健康投資 = レセプト・健診データに基づく 戦略的な保健事業の実施 = データヘルス

加入者さま（社員さま・ご家族さま）が長く、安く健康になる

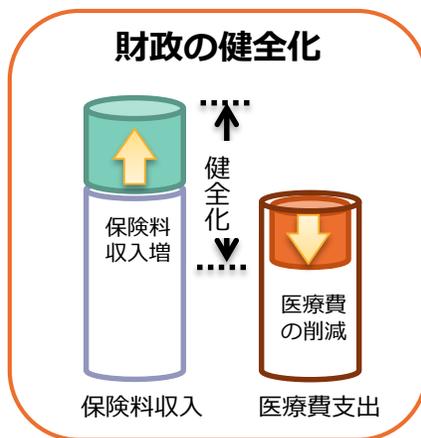
会社にとって

生産性が向上する



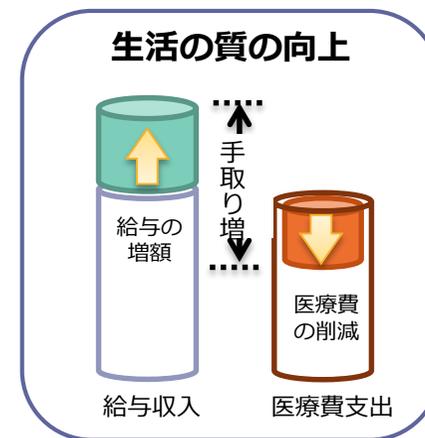
健保組合にとって

重い病気の人が減る

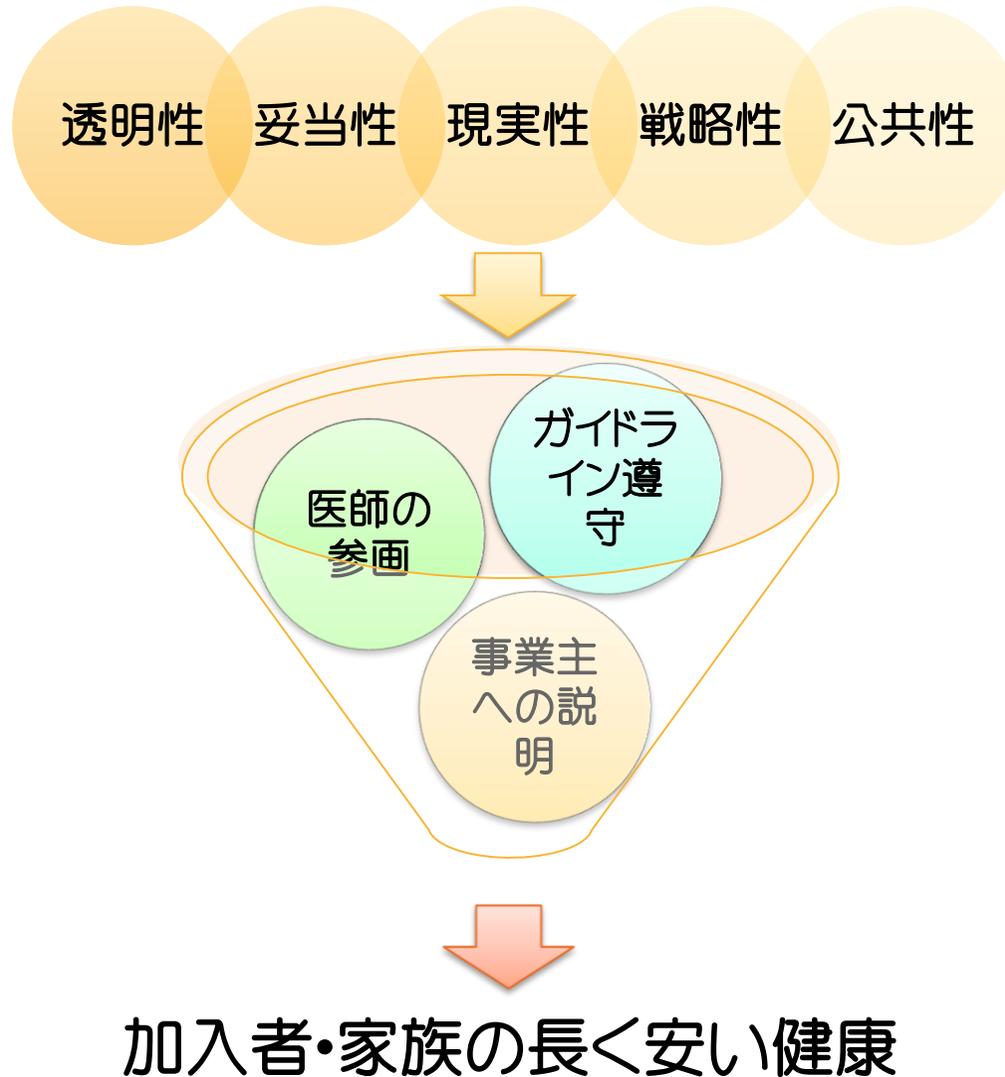


ご本人にとって

健康を維持できる



データヘルスで大切な要素



本日のポイント

1. データヘルス計画策定に必要なもの
2. 保険者が判断すべきこと、すべきでないこと
3. 事業主や外部事業者との連携の進め方
4. 目標設定と効果検証で大切なポイント

本日のポイント

1. データヘルス計画策定に必要なもの
2. 保険者が判断すべきこと、すべきでないこと
3. 事業主や外部事業者との連携の進め方
4. 目標設定と効果検証で大切なポイント

データ、たな卸し、計画策定の意義を理解する

● データの整理

- レセプトデータ： 支払基金からのデータを最低1 2か月以上
- 特定健診データ： 可能な限り法定健診分も
- 適用情報： いつから加入しているのか

● 既存の保健事業の棚卸し

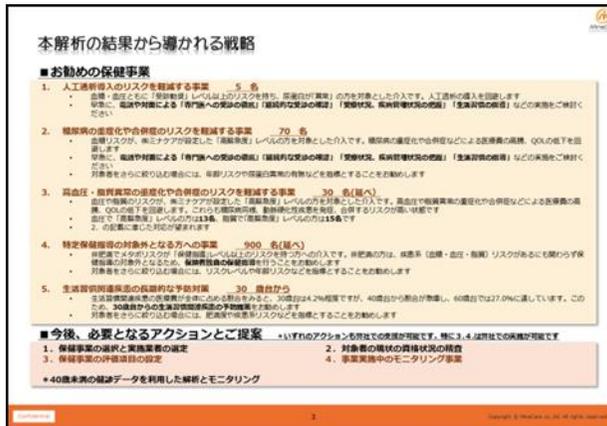
- 対象者： 誰に、何をしてきたか
- 実施者： どこに委託してきたか
- コスト： いくらかけてきたか
- など

● 内部の根回しの準備（計画策定の意義の再確認）

- 自ら： 保険者運営の明確な方針を検討してきたか
- 産業医： 何を、どこまでお願いする（できる）か
- 人事・総務担当： 何を、どこまでお願いする（できる）か

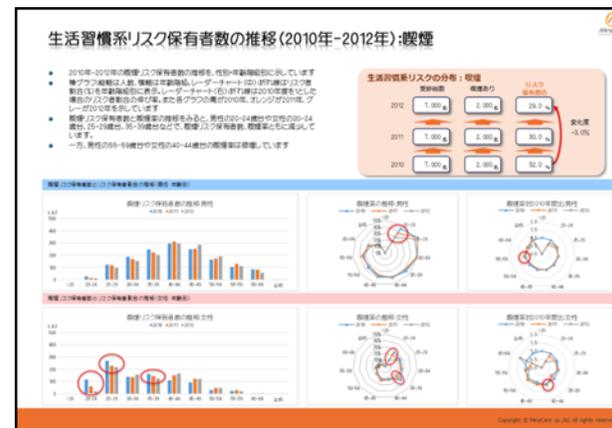
「見える化」と「アクションへのつなぎ」を目指した解析

報告サマリーのイメージ 1



網羅的な解析結果から、効果的な保健事業内容と介入対象人数、優先順位を「見える化」します。単なる解析に終わらせないポイントを集約しています。

経年解析結果のイメージ 1



リスク保有者の経年推移を見ることで、**保険者全体の健康度を「見える化」**します。年齢階級別にもリスク推移を見ることで、**保健介入のターゲットが明確**になります。

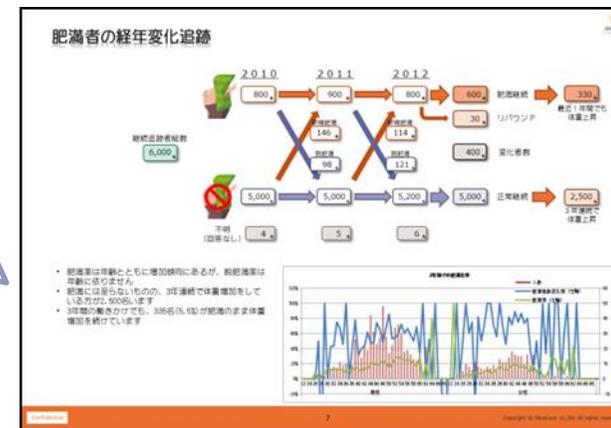
報告サマリーのイメージ 2

医療にかかった日数を労働生産性という視点で見ると、健康リスクのみならず、**労働損失のリスクを「見える化」**します。



リスク保有者の経年推移に加え、**継続リスク者、新規のリスク者、脱リスク者を確認**することで、**介入時の優先順位を「見える化」**します。

経年解析結果のイメージ 2



本日のポイント

1. データヘルス計画策定に必要なもの
2. 保険者が判断すべきこと、すべきでないこと
3. 事業主や外部事業者との連携の進め方
4. 目標設定と効果検証で大切なポイント

事業としての判断と医学的な判断を明確に区別する

● データ解析に基づく健康課題の把握で

- リスク者の抽出（認識）と保健事業の対象候補者の選定を分けて考える
- 予算ありきで医学的な基準を勝手に変えない
- 可能な限り専門職（医師）のアドバイスをもらう

● 取り組むべき保健事業で

- 加入者のリスク規模やコスト分布に応じて、保健事業のポートフォリオを考える
- 流行りも無視できないが、それだけに拠るわけにもいかない
- 安易な費用対効果の数字に騙されない

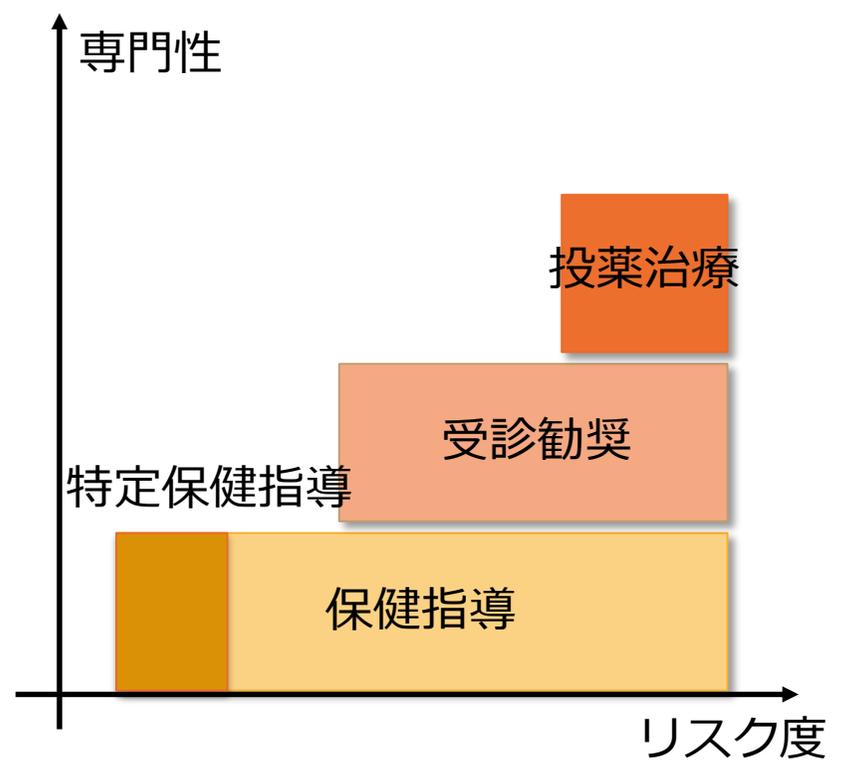
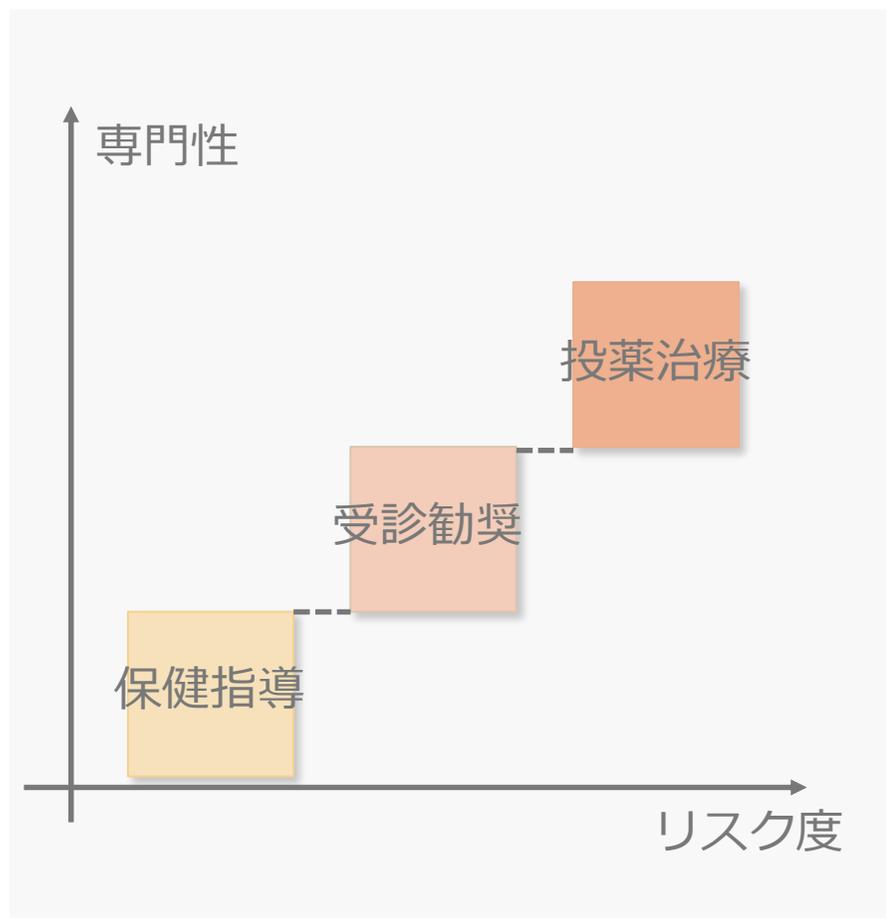
● 事業目標および事業評価で

- 保健事業の評価指標は、保険者が事前に設定する
- 最初の3年間は皆手探りなので、健保の実態に即した目標にする
- 事業量目標（アウトプット）と成果目標（アウトカム）は分けて考える

● 個人情報の取扱いで

- 保健事業に必要な最低限の情報を事業主とシェアするにはオプトアウトを行う
- i) 第三者に提供すること、ii) 提供される情報の種類、iii) 提供の手段、iv) 求めに応じて提供を停止すること) を本人に通知、又は本人の知り得る状態においておく
- 傷病や障害を有する方を対象とした保健事業の実施に際しては医師からの指導・助言・判断を前提とする

保健指導と重症化予防は補完しあうサービスです



本日のポイント

1. データヘルス計画策定に必要なもの
2. 保険者が判断すべきこと、すべきでないこと
3. 事業主や外部事業者との連携の進め方
4. 目標設定と効果検証で大切なポイント

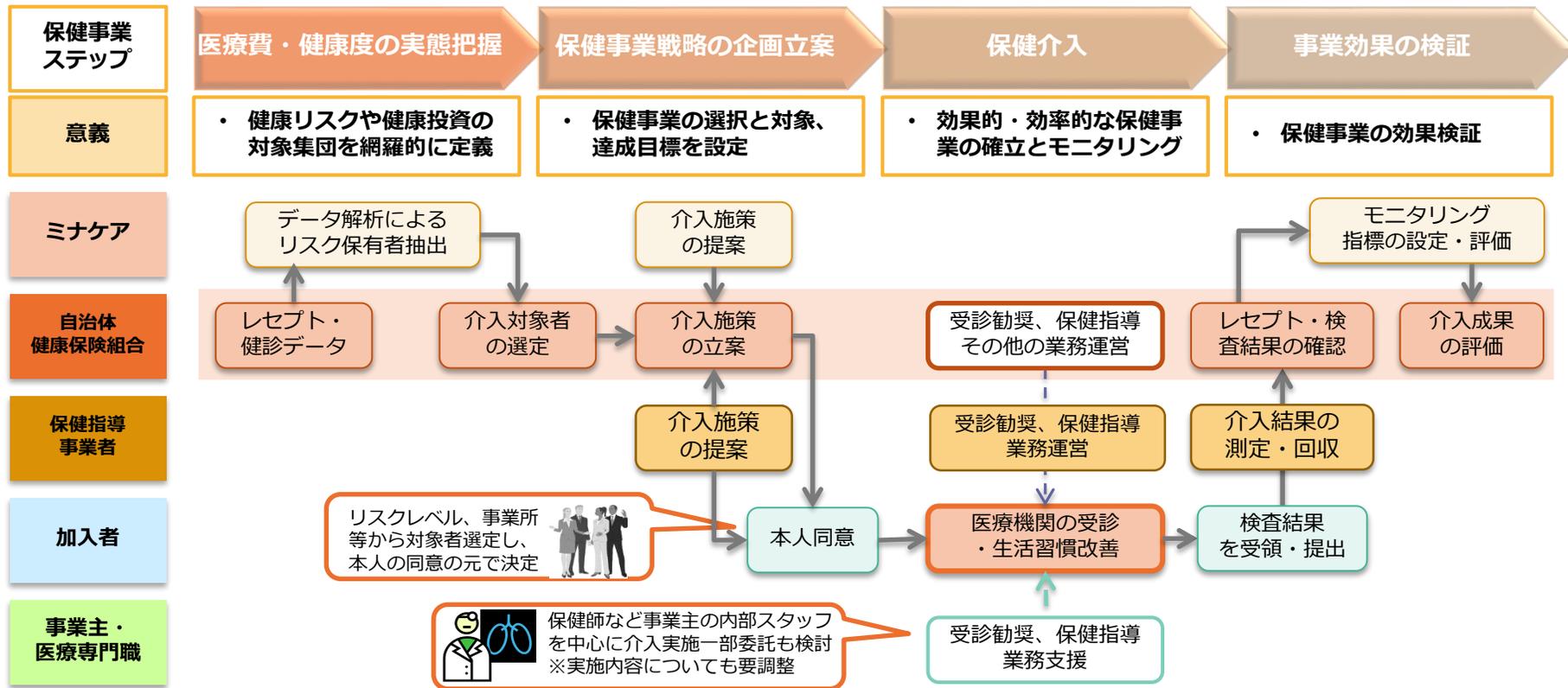
事業主との連携（コラボヘルス）は巻き込み力

- 結局は経営層をどれだけ巻き込めるかにかかっている
- 事業主の数によってアプローチが異なる
- 保険者によってパワーバランスも突破方法もさまざま

- 多くの単一健保：
 - － 会議体の設定などで親会社を可能な限り巻き込み、役割分担を明確にする
 - － 産業医、保健師に協力を得る（その際、保険者側にも専門職がいると容易）
 - － 社内環境の整備を依頼（社員食堂、喫煙スペース、健康宣言など）
 - － グループ会社まで把握できていないケースでは、実体把握から取り組む
 - － 人事担当レベルでやっても組織がほとんど動かないこともままある

- 総合健保の場合：
 - － とにかく事業主関心を持ってもらうために情報提供を進める
 - － 既存の仕組みがない場合は、リスクの共有・情報提供をする場は必ず作る
 - － 1つでも協力的な事業所を巻き込み、モデル事業を行えるようにする
 - － 理事会に参加するような有力事業所を、その場で口説けるだけの根拠を作る

健康投資における役割分担とスケジュール設定をします



平成26年度からの保健事業スケジュール（案）

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	次年度
スケジュール（案）	決算組合会					次年度の予算計画作成	計画実行に向けた組織作り	予算組合会		※事業効果の検証は平成27年度以降に実施予定
			医療費・健康度の実態把握 保健事業戦略の企画立案	データヘルス計画策定に向けたアドバイス						

本日のポイント

1. データヘルス計画策定に必要なもの
2. 保険者が判断すべきこと、すべきでないこと
3. 事業主や外部事業者との連携の進め方
4. 目標設定と効果検証で大切なポイント

保健事業ごとにアウトプットとアウトカムを決める

- **保健事業ごとに狙いは異なる**
 - 体重減少、生活習慣、特定の検査値、受診開始、管理改善、医療費など

- **事業目標は事業量目標（アウトプット）と成果目標（アウトカム）**
 - アウトプットは作業量（何人を対象に、どれだけの期間、何回など）
 - アウトカムは成果（改善度、改善人数、削減額など）
 - 外部事業者（専門事業者）の事業評価指標としても活用する

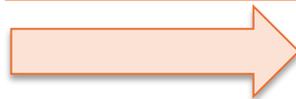
- **医療費抑制効果も検証する必要がある**
 - 検証に当たっては方法論、解釈において専門家（医師）のアドバイスをもらう
 - 費用削減を第一にすると何のための保健事業がわからなくなる
 - コストの先送りに過ぎないような安易な費用対効果の数字に騙されない

- **身の丈に応じた目標設定を**
 - 最初の数年は皆手探りなので、健保の実態に即した目標にする
 - 目標の見直しのタイミングも事前に決めておく（中間評価など）

保健事業のPDCAをより洗練・迅速化します

- ・ 何の事業を誰に薦めるべきかわからない
- ・ 電話による保健指導のコスト・効果も気になる
- ・ 保健指導をしたけれど、その後の様子がわからない

- ・ 健康リスク・医療費・改善状況をリアルタイムに！
- ・ 遠隔地の方にも安価に、必要なだけ即アプローチ！
- ・ 様々な保健事業の管理、進捗、効果が一目瞭然！

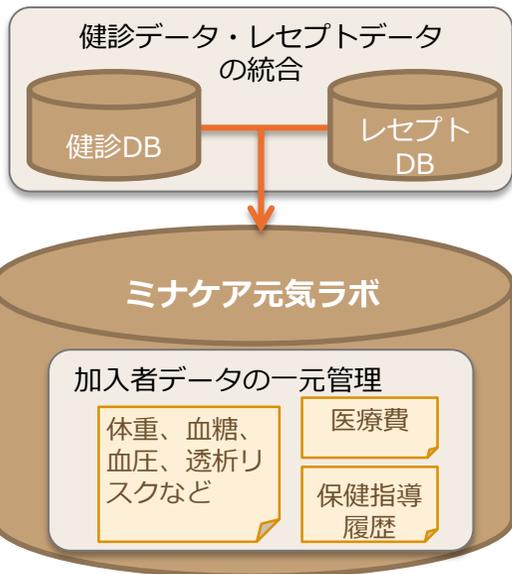


健康リスク・コスト、改善状況をリアルタイムに把握できます

健康実態の把握

健保の状況を全体把握します

最近のコストやリスクはどうだったんだろう…



毎月のデータをアップするだけ！

画面は作成中のイメージです





**さあ今日から、ミナケアと共に
発想の転換を。**

<http://www.minacare.co.jp>

ご用命、お問い合わせは・・・

電話 03-5577-3154

メール 友杉 tomosugi@minacare.co.jp
鶴田 tsuruta@minacare.co.jp