

企業の健康経営を応援する新しい保険商品・サービスについて

明治安田生命保険相互会社 法人営業企画部 法人営業サポート開発室 室長
高森 省二氏



高森省二氏プロフィール

1990年入社。法人営業分野の付加価値サービス開発、情報インフラ開発業務を経験した後、1998年より団体保険の商品開発に従事。合併後の2004年より個人保険・銀行窓販の商品開発に携わり、2009年法人商品グループマネジャーとなる。その後中国公法人部 法人営業部長を経て、2017年より現職。「みんなの健活プロジェクト」の法人営業分野のサービス開発およびBtoEシステムインフラ開発等を担当。

本日は、仕事と介護の両立に関するさまざまな取り組みや方向性についてのご講演を皆さまと一緒に伺ってまいりました。私からは「企業の健康経営」についてお話をさせていただきます。企業の健康経営を考えるにあたりましては、仕事と介護の両立、あるいは仕事と病気療養の両立を図るための制度や仕組みづくりがベースになると考えます。

先ほど老親介護のお話がありましたが、介護により慢性的に疲労が蓄積すると、入社しても、本来発揮されるべき職務遂行能力が低下しているプレゼンティズムの状態が発生しないとも限りません。従業員一人ひとりの健康増進に対する取り組

みは、介護者の健康管理の観点からも非常に重要なテーマだと考えます。

そこで本日は、当社が本年4月から取り組んでいる企業・団体のお客さまに対する健康経営、ならびに従業員の皆さまの健康増進へのサポート内容について、ご紹介します。

健康増進を応援する「みんなの健活プロジェクト」

まず、「みんなの健活プロジェクト」と銘打ちまして取り組んでいる活動の全体像をご紹介します。図5-1のように、個人および企業・団体のお客さま、地域社会、そして当社従業員がみんなで一緒に取り組むために、プロジェクト名を「みんなの健活プロジェクト」にいたしました。健康を「知る」、みんなで「つくる」、一緒に「続ける」というステップで皆さまにご案内しています。

図5-1



企業の健康増進を応援する「サービス」

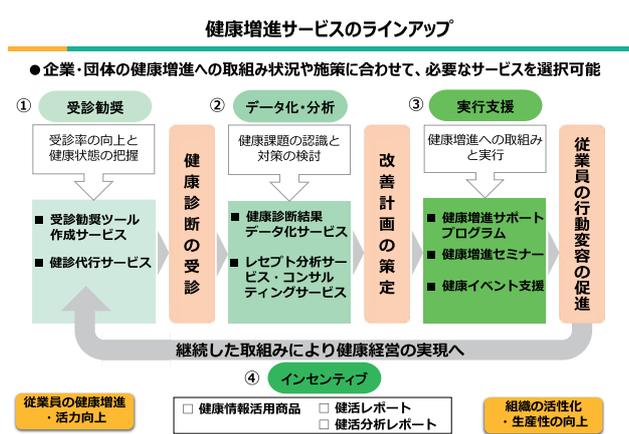
企業や団体における健康増進への取り組みは、図5-2のようなサイクルではないかと考えます。

まずは、健康診断を受診いただかないことにはこのサイクルが始まりません。従業員ご本人は非常に多く受診されていますが、配偶者など被扶養者の方も含めると、受診されている方は意外に少ないので、しっかり受診いただくよう勧奨します。

受診いただくと事業所別などの分析データによって、実際どこに健康課題があるかを把握できます。把握の次は打ち手を考えるということで、改善計画を策定いただき、そして実行いただきます。

こうした取り組みにより従業員の皆さまの行動変容が起き、翌年また健康診断を実施してみますと、少しずつ、いろいろなことが改善されていきます。これを繰り返していくことが重要ではないかと思っております。当社はこの取り組みに対してさまざまな側面から有償サービスのご紹介や無償サービスの提供をさせていただきます。

図5-2



健康診断の受診前から受診結果の活用まででは、まず「受診勧奨ツール作成サービス」を提供しています。

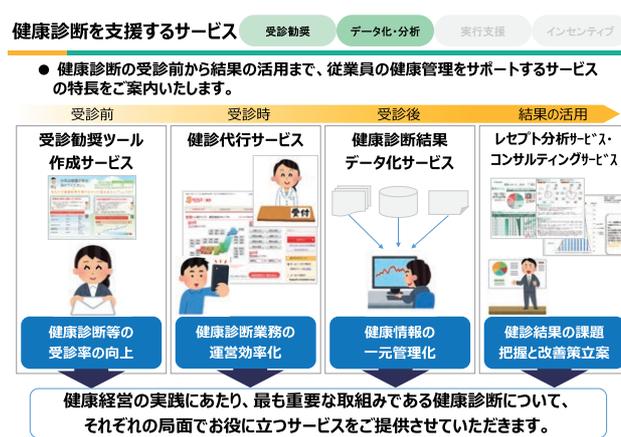
企業の人事部門が人手不足の場合は、健康診断に関わる煩雑な事務処理を一括して請け負うなど

の「健診代行サービス」も行っております。

企業の従業員が全国に分散し、決まった健診機関で受診していないため、大手企業でも全部のデータが電子的に一元化されておらず、紙と電子データが混在していたり、電子化されていてもフォーマットがばらばらだったりします。これを一元管理できるような「健康診断結果データ化サービス」も提供いたします。

単一健保を持っている企業の場合、「レセプト分析サービス・コンサルティングサービス」を活用すれば、健診データにレセプト（医療費）データを付けて分析することが可能であり、どこに問題があるかなどの健康課題をより詳しく探ることができます。（図5-3）

図5-3



健康増進アプリ「カラダかわるNavi」

続いて、健康増進アプリ「カラダかわるNavi」をご紹介します。皆さまもスマホの中に、何かひとつは健康増進アプリを入れておられるのではないかと思います。「カラダかわるNavi」は、リンクアンドコミュニケーションという会社が制作したアプリで、本年5月に当社を含む三菱グループ3社も出資をしております。（図5-4）

健康増進アプリは一般に、ライフログ（食事、運動、睡眠など）を入力します。このアプリでは、何かを入力するたびに、AIが管理栄養士として

図 5 - 4

健康増進サポートプログラム 受診動向 データ化・分析 実行支援 インセンティブ

●独自のアドバイスエンジンを備えた新しい健康増進アプリ「カラダかわるNavi」を活用して、従業員の皆さまの健康増進への取組みをサポート

健康プログラム	「メタボ改善」「ダイエット」「健康維持」等のプログラムコースを選択可能
ライフログ	食事・運動・睡眠・気分、カラダ情報の記録で自己管理。続けた結果はグラフで見える化
健康アドバイス	タイムラインで届くアドバイスが健康づくりをアシスト
健康情報	運動・ダイエット・健康レシピ等の健康情報を定期的に配信
インセンティブ機能	取組み結果をポイントやスタンプ機能により累積評価
ランキング機能	個人やチーム、職場等の対抗で歩数やBMIの減少率を競い合い、健康行動を組織で習慣づけ
充実した管理者向け機能	利用者の生活習慣分析とアプリを活用したメッセージ配信機能（プッシュ通知）を装備

さまざまなアドバイスやコメントを返信してくれます。特に食事情報は入力に面倒になりがちですが、このアプリでは食事の写真を入力すると、メニューや分量をこのアプリが自動で判断してくれますので、入力がとても簡便です。私も写真入力をよく活用しています。(図 5 - 5)

図 5 - 5

カラダかわるNavi 特長 1 受診動向 データ化・分析 実行支援 インセンティブ

●毎日のライフログ（食事・運動・睡眠・カラダ情報）に、アルゴリズム&AIが自動アドバイスをを行います。

運動 睡眠 カラダ情報 食事

自分の健康目的に合わせたアドバイスを受けることができます。

体重を減らしたい！
今の体重をキープ！
健康結果を改善したい！
筋肉・体重を増やしたい！
ロコモ・認知症が気になる！

スマホのカメラで食事を撮影すると... → メニュー、食材や分量をAIが判断して、カロリー算出と個別のアドバイスを提供

※アドバイス(ターン)は3,000万通り以上、国内最大規模です。

健康増進アプリの利用を継続するのは結構大変ですので、企業で取り組む際、「チーム対抗戦」や「ポイント制度」などのインセンティブを与えることができる仕組みになっています。みんなで取り組むと、意外に盛り上がり、アプリの利用継続につながります。

本年4月より、当社の一部の社員約6,000名がこのアプリの利用を開始しました。本年8月時点でも利用者はそれほど減少しておらず、9割以上が継続使用中です。「チーム対抗戦」の効果もあ

り、アプリの利用を非常に楽しく継続できています。(図 5 - 6)

図 5 - 6

カラダかわるNavi 特長 2 受診動向 データ化・分析 実行支援 インセンティブ

●「歩数」や「健康スコア」「BMI減少幅」を競いあうことでモチベーションがアップします。

「みんなで歩こうキャンペーン」などの健康施策をサポート。 職場単位だけではなく、対抗や任意のチームを結成しての対抗戦も実施できます。

毎週、ランキング結果を発表します。 チーム/個人の順位が発表されます！ 自分のチーム内の結果を閲覧することができます！

1週間の平均がランキング表示されます。

このアプリは、企業・団体の取り組みに特化していますので、人事部など管理部門向けの内容も非常に充実しています。「プッシュ通知機能」により、連絡が必要な方だけに情報を送ることができますし、保健師などの限られた方が従業員の情報を見ることができますので、たとえば保健師の方が健康課題のある従業員との面談の際、これを見ながらいろいろなアドバイスをするという使い方もできます。(図 5 - 7)

図 5 - 7

カラダかわるNavi 特長 3 受診動向 データ化・分析 実行支援 インセンティブ

●アプリのプッシュ通知機能で、「必要な人」に「確実に」メッセージを届けることができます。

メッセージ通知用管理画面

- 送信先を選ぶ
 - 全員に送る/条件で絞り込む
- 送信先ごとにメッセージを作成
- 送信日時を予約設定

もうすぐ健康診断が始まります！1年に1回の機会ですので、必ず健康診断を受診してください！

作成したメッセージ

企業の健康増進を応援する「アクション」

当社は、運動会を復活させるなどのスポーツイベントや健康関連イベントに取り組まれる企業に

対して、イベントの実行支援サービスを実施しています。(図5-8)

企業の窓口の方や従業員の方に対して、当社と非常に関係の深い明治安田健康開発財団 健康増進支援センターのスタッフが講師となり、「健康増進セミナー」も行っています。(図5-9)

図5-8

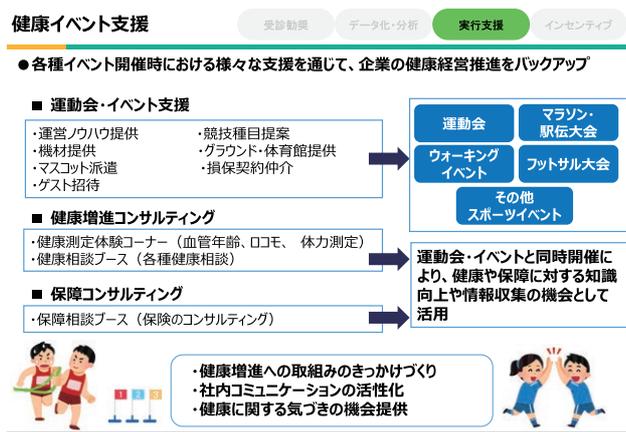
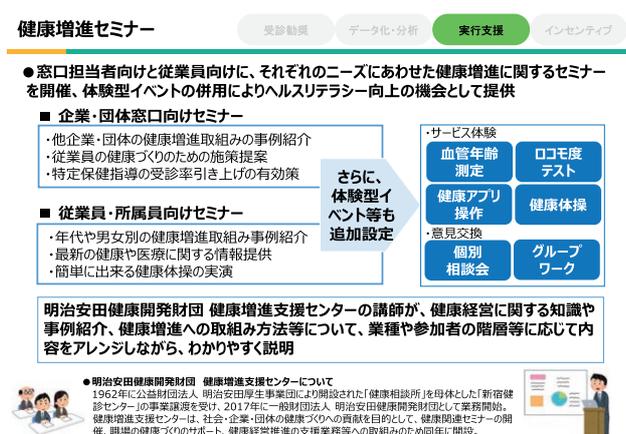


図5-9



企業の健康増進を応援する「商品」

企業の健康増進を応援する「サービス」や「アクション」についてご紹介してまいりましたが、続いて企業の健康増進を応援する「商品」をご紹介します。

健康を害している方に対しては、治療をサポートする取り組みがございますが、一方健康な方には、あまりメリットがありませんでした。そこで、

健康な方にこそメリットを提供し、もっと健康を維持・増進していただくような商品が必要と考え、本年4月から健康診断結果に応じてキャッシュバックを行う商品を企業にご案内しています。

この商品では、保険加入者の健診データを年1回いただいて、ランクを決定します。加入者には、ランクに応じて保険料をキャッシュバックします。さらに、今後のリスク、健康年齢や健康に関するアドバイスをスマホなどで提供し、加入者の健康増進の意識を高めたり、健康増進への継続的な取り組みを応援します。また、企業の窓口担当者の方には、従業員の健康診断結果の項目別の分布などの分析レポートを年1回、提供します。(図5-10~12)

図5-10

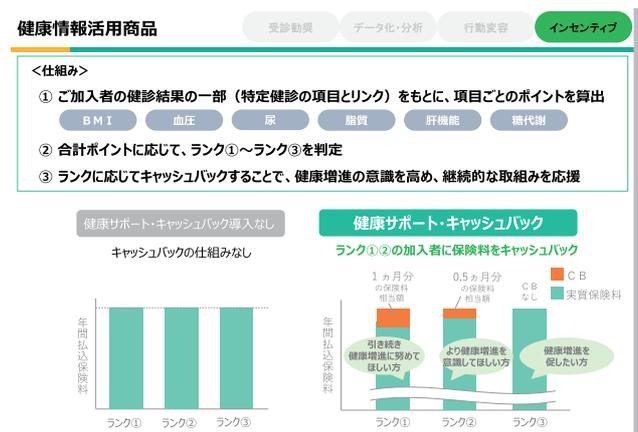


図5-11



図 5-12

健活分析レポート
(窓口担当者さま、健康管理担当者さま向け)

受診動向 データ化・分析 行動変容 **インセンティブ**

● 従業員の健康診断結果を集計してさまざまな角度から分析、レポート形式にて情報提供

企業・団体
(窓口担当者、健康管理担当者)

健康診断結果データの連携

集計・分析した結果をご提供

明治安田生命

全体分析版…全従業員の健診結果の分析や将来的なリスク、改善ポイントに対するアドバイスを表示
 加入者分析版…健活商品加入者について、ランク判定結果を分析し、分布や推移等をわかりやすく表示

健康診断結果 全体概況 健康診断結果 項目別分析 業界統計数値等との比較 就業不能リスクと企業損失額試算

※健活分析レポートのメニューについては現在検討中であり、上記内容から変更する場合があります。

以上、冒頭で「みんなの健活プロジェクト」の全体像としてご紹介いたしました「知る」「つくる」「続ける」というステップを踏まえ、ご説明させていただきました。ご紹介しましたサービスや商品は、本年4月にご提供を開始したばかりですので、皆さまからの貴重なご意見をいただき、より良い商品やサービスへと発展させていきたいと考えております。