

# 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業 概要

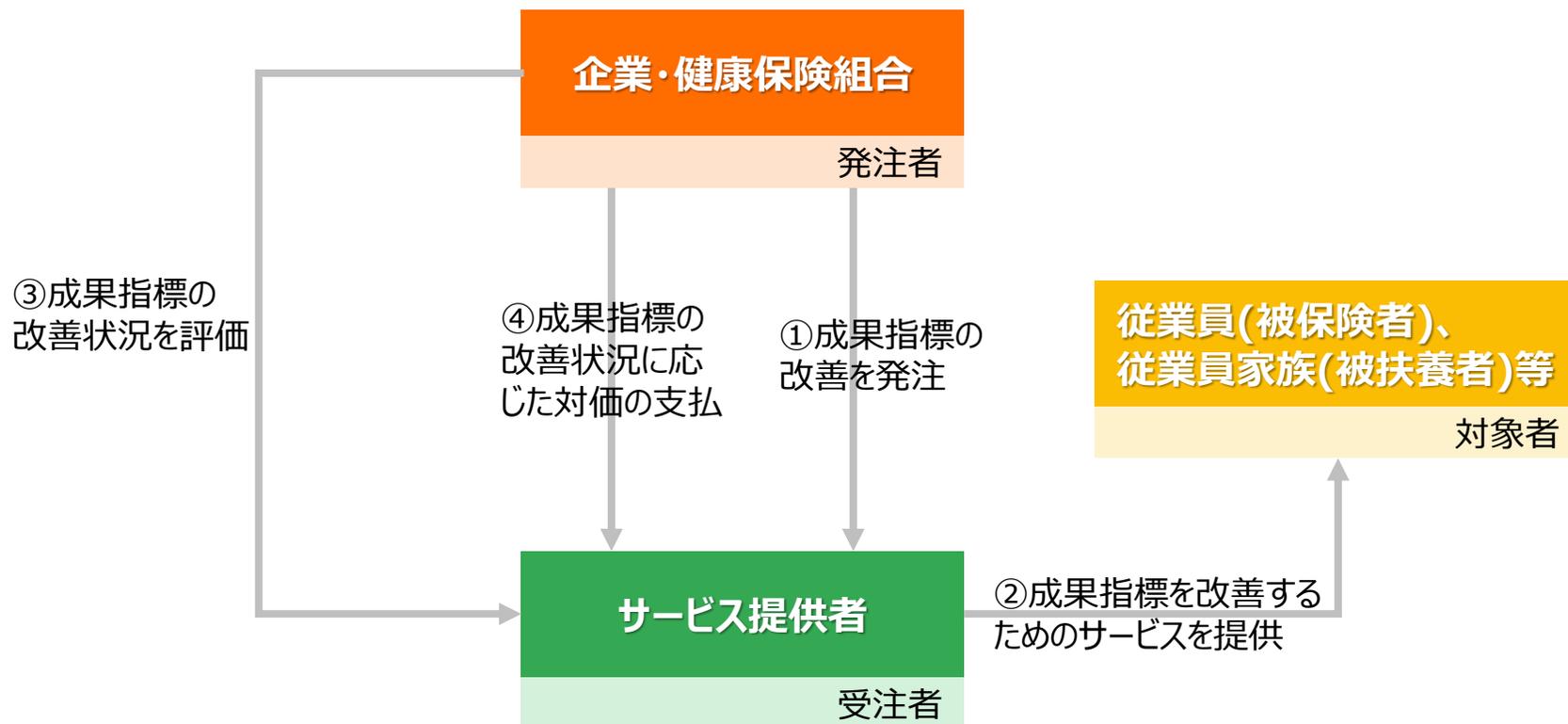
株式会社日本総合研究所

経済産業省 令和6年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業（職域等におけるヘルスケア産業推進事業）

# 1 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業とは

外部のサービス提供者に委託等して実施する事業のうち、

- 企業・健康保険組合が解決を目指す健康課題に対応した成果指標を設定し、
- サービス提供者に支払う額等が、当該成果指標値の改善状況に連動する方式



※「③成果指標の改善状況の評価」は、大学やシンクタンク等の専門機関に委託することも可能。

## 2 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業のメリット

### 発注者である企業・健康保険組合にとって・・・

#### メリット①

##### 課題解決に資する、質の高い健康施策の実施

- PFS事業では、「**発注者の目指す成果（課題解決がなされた姿）を実現する**」という観点でサービス提供者からサービスの提案を受ける。そのため、想定していなかった革新的な取組を導入することができる。
- 企業・健康保険組合が発注主体となることで、**企業、健康保険組合個別では難しかった取組（両者が有する情報の一元的活用等）を実行**することができる。

#### メリット②

##### 予算の有効活用

- PFS事業では、成果の達成状況に応じて発注者が受注者に支払う**委託額が変動**することから（低い成果の場合は委託額が小さくなり、高い成果の場合は委託額が大きくなる）、予算を有効に活用することができる。

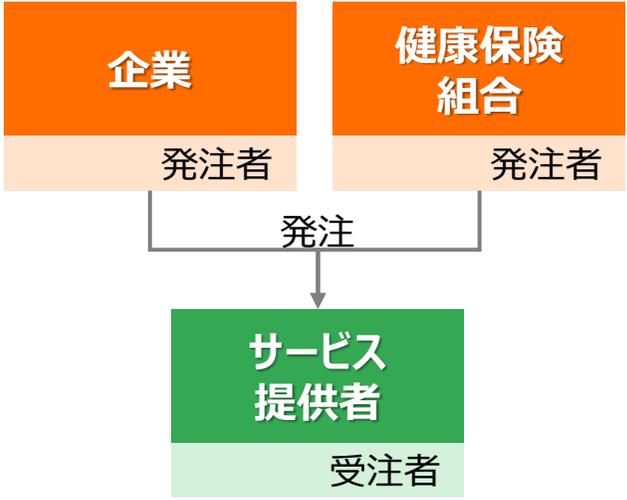
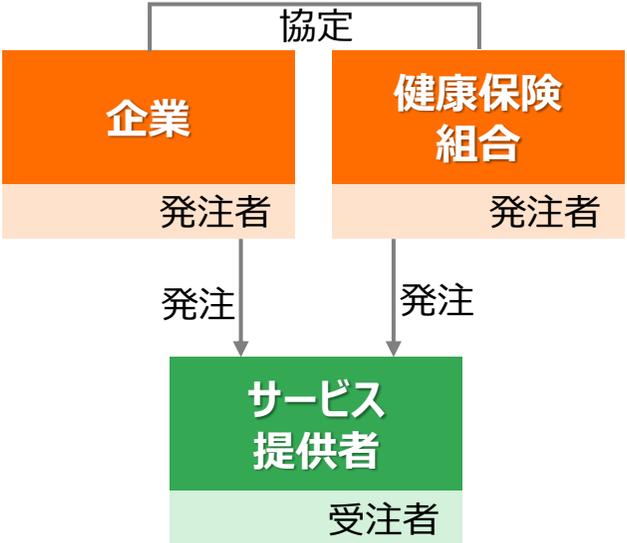
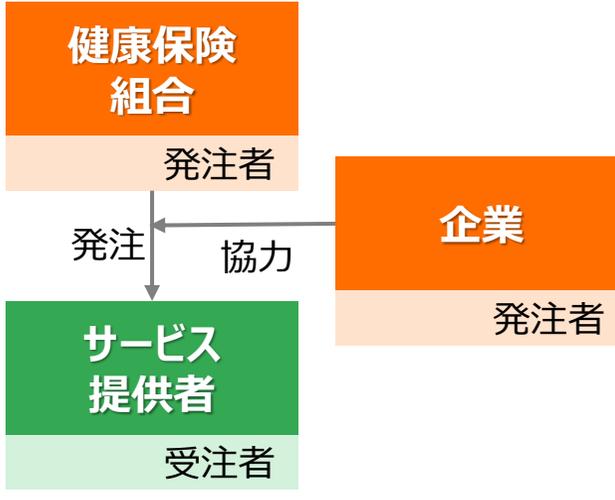
### 受注者であるサービス提供者にとって・・・

#### メリット①

##### 企業や健康保険組合が有する健康課題に対する解決のノウハウを持つ事業者が選ばれる

- 従来の委託では、見積額、受託実績、企業規模等も勘案されて受注者が決まる。そのため、ノウハウがあっても受託実績がない、スタートアップ等の企業規模が小さい事業者は選定されづらい実態があった。
- PFS事業では、**実績や企業規模等に関係なく、課題解決に資するノウハウを有する事業者が選定**され、**サービス提供に必要な委託額が設定**される。

### 3 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業のスキーム

健保組合及び企業による共同発注方式	健保組合、企業それぞれによる個別発注方式	健保組合による個別発注方式
 <p>企業 発注者</p> <p>健康保険組合 発注者</p> <p>発注</p> <p>サービス提供者 受注者</p>	 <p>協定</p> <p>企業 発注者</p> <p>健康保険組合 発注者</p> <p>発注</p> <p>サービス提供者 受注者</p>	 <p>健康保険組合 発注者</p> <p>発注</p> <p>サービス提供者 受注者</p> <p>協力</p> <p>企業 発注者</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>健保組合及び企業が一つの発注者となり、業務を委託。</li> <li>発注者である健保組合、企業の役割分担が明確であり、両者が積極的に成果創出にコミットする方式。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>健保組合、企業がそれぞれ委託。連携するため協定も締結。</li> <li>協定において発注者である健保組合、企業の役割分担を明確にすることで、両者が積極的に成果創出にコミットする方式となる。</li> <li>ただし、サービス提供者側から発注者側の役割分担が分かりづらい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>健保組合が委託。企業は協力する立場で参画。</li> <li>企業の参画が限定的であり、成果創出へのコミットがされづらい。</li> </ul>

※企業、健保組合の所掌等を踏まえて、上記から妥当な方式を選択するのが望ましい

## 4 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業 本邦初事例 1/3

### 健康経営推進に向けた従業員家族（被扶養配偶者）を対象とする特定健康診査等受診勧奨事業

発注者：株式会社肥後銀行、肥後銀行健康保険組合

#### 目的

企業、健保組合それぞれの課題を、それぞれが保有する情報・資源を一元化して解決を目指す

- 肥後銀行の課題：従業員家族の健康状態低下(健康リスク増加)は、従業員本人の心理的健康を阻害し、生産性損失にまで影響が及ぶ恐れが高い。
  - 健保組合の課題：被扶養者の約4割が特定健診を受診していないなど、健保組合と被扶養者との関係性が薄くなり易く、直接的なアプローチがし辛い。
- 肥後銀行、健保組合が個別に保有する情報を一元的に事業者を提供するとともに、**成果の評価に肥後銀行、健保組合が一体で関与**することで、**健康情報の総合的な把握**に繋がる特定健診受診率の向上を目指す。

#### 体制

企業・健保組合の共同発注方式によるPFS



#### 【共同発注方式とした主な理由】

- 共同発注方式によって企業、健保組合が一つの発注者になることで、成果達成の責任を共通に負うことから、両者が積極的に事業にコミットする。
- 「できるだけ高い成果を達成する」という点で、企業、健保組合、サービス提供者の役割分担ができる。

## 4 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業 本邦初事例 2/3

### 健康経営推進に向けた従業員家族（被扶養配偶者）を対象とする特定健康診査等受診勧奨事業 (続き)

#### 対象者

従業員の家族（被扶養配偶者）

#### 成果指標

特定健康診査受診率

(特定健診を受診した40歳以上被扶養配偶者) / (40歳以上の被扶養配偶者)

#### 事業期間

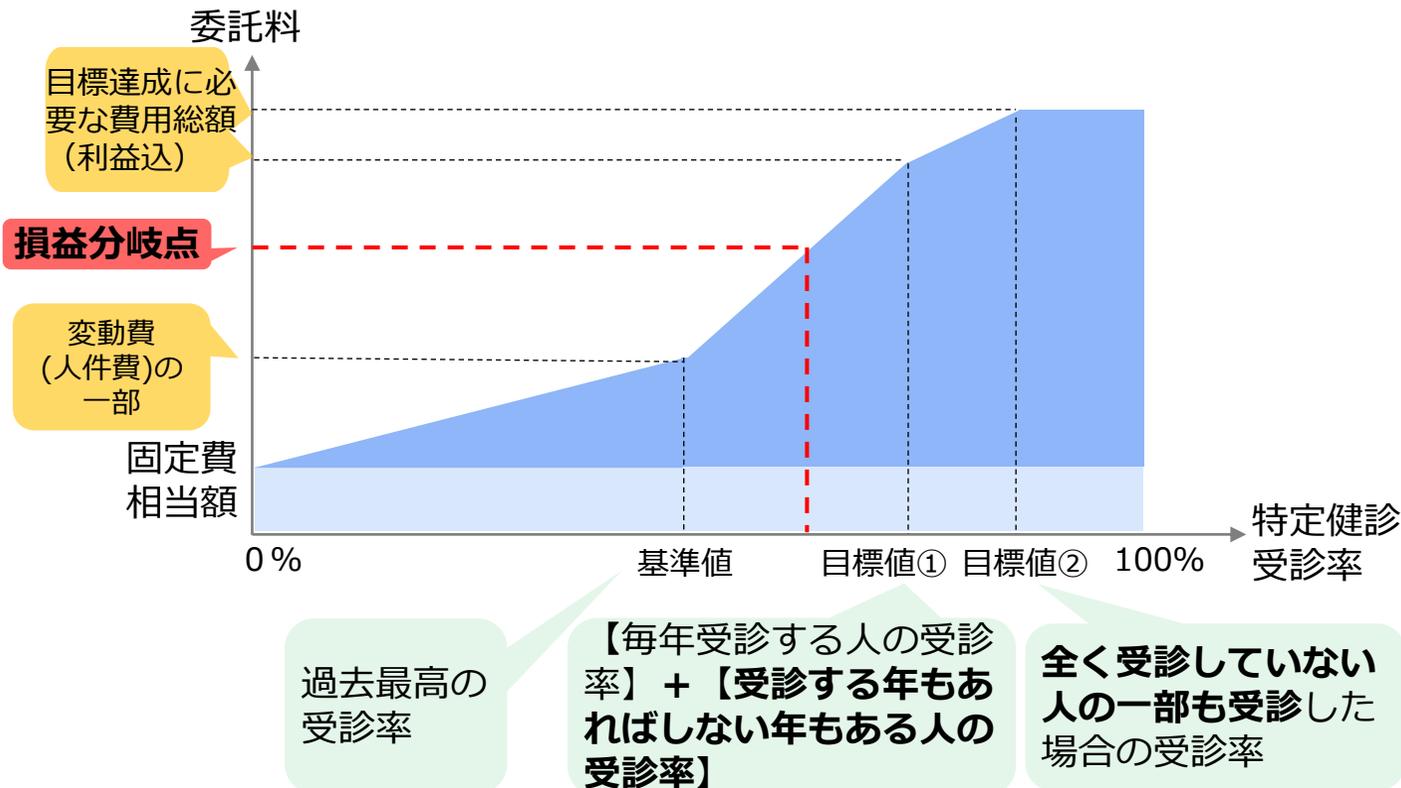
1年4か月

- 2024年11月～2026年3月31日
- 例年の特定健診受診期間、特定健診受診率情報把握時期を勘案して設定。

#### 支払条件

損益分岐点を基準値より上に設定し、成果指標改善を発注者と受注者が共に目指す

これまで健保のみからのアプローチであった被扶養配偶者の特定健診受診率向上に、企業も情報提供や被保険者通じた働きかけ等積極的に関与することが可能。そのため、受診率の向上が期待できることから、成果報酬払いの基準値を過去最高の受診率に設定（事業者側の損益分岐点はその基準値以上）



# 4 健康経営・コラボヘルスを推進する民間事業者間のPFS事業 本邦初事例 3/3

## 健康経営推進に向けた従業員家族（被扶養配偶者）を対象とする特定健康診査等受診勧奨事業 (続き) 受注者（サービス提供者）

サービス提供  
フロー概要

企業による従業員へのアプローチ、  
健保組合が有する従業員家族（被扶養配偶者）へのアプローチを一元的に活用

