



# 進化計画

PLAN TO EVOLUTION

# About us

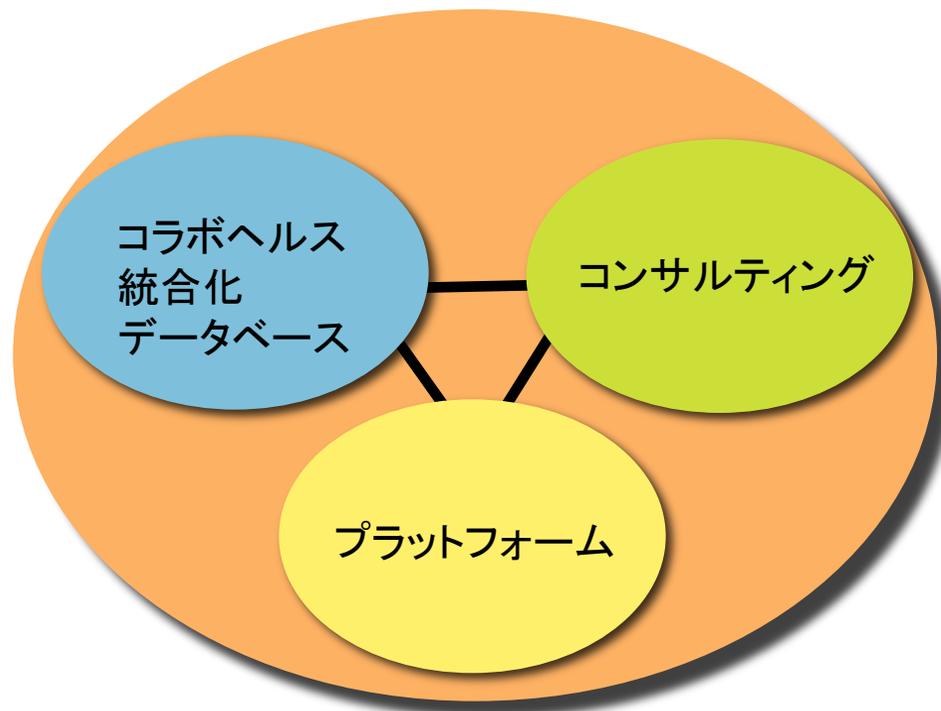
進化計画について

# 企業・健保の医療費削減 請負いサービスプロバイダー

## 会社概要 進化計画 Plan To Evolution

会社名	株式会社進化計画
所在地	東京都渋谷区上原1-17-14
目的	<ul style="list-style-type: none"><li>・医療機関・診療機関・薬局・介護施設に対するコンサルティング業務</li><li>・健康保険組合、協会健保、厚生年金基金に対するコンサルティング業務</li><li>・各種情報処理・マーケティングリサーチ業務</li><li>・予防医学の費用対効果の検証と普及</li><li>・生活習慣病の疾患リスクの変動と予防法の研究と実践 など</li></ul>
役員	代表取締役社長 武田 吉康 代表取締役兼最高経営責任者(CEO) 長島行人(Chris Nagashima) 取締役 ロバート・クーイ(Robert A. Coie) 最高技術責任者(CTO) 深澤 隆司 特別顧問 小林 信 顧問 堀内 智彦

## 事業ドメイン



- ✓ **コラボヘルス統合化データベース**  
サリュウテを第一弾とする、健保と企業のニーズに応えられる統合パッケージ。  
レゴブロックのように必要なものをサブスクライブできるクラウド型クラウドサーバサービス。
- ✓ **プラットフォームビジネス**  
【進化計画】のプラットフォームに相乗りができるサービス事業者に対してAPIを提供し、当該サービスの利用料の20%~30%をコミッションとして請求  
→メンタルテストのベンダー  
→各社レセプト分析システム  
→臨床検査会社
- ✓ **コンサルティング**  
企業と健保に対する健康経営コンサルティング

# Background

企業健保の現況

## ● 国民総医療費の推移



## ● 健康保険組合の財政問題

平成24年度 健保組合 経常支出内訳

保険給付費	36,727億円(50.3%)
後期高齢者支援金・老人保健拠出	15,080億円(20.6%)
前期高齢者納付金・退職者給付拠出金	16,247億円(22.2%)
保健事業費	3,070億円(4.2%)
その他	1,914億円(2.6%)
経常支出	▲2,976億円

- 80%の健保が赤字 → 保険料率の引き上げ
- 健康保険組合の解散 → 協会けんぽへの移行

	健康保険料率 (%)	介護保険料率 (%)
21年度	8.20 (H21年9月～)	
22年度	9.34 (H22年4月～)	1.50 (H22年4月～)
23年度	9.50 (H23年4月～)	1.51 (H23年4月～)
24年度	10.00 (H24年4月～)	1.55 (H24年4月～)
26年度		1.72 (H26年4月～)



**企業健保なら、医療費の抑制・削減は可能**

# Our Approach

問題点の抽出→分析→保険勧奨のサイクル

## ●データヘルス計画の立案

統合健診データと、レセプト情報を突合分析し、状況を把握する

→「日本再興戦略」(平成25年6月14日閣議決定)において、「全ての健康保険組合に対し、レセプト等のデータの分析、それに基づく加入者の健康保持増進のための事業計画として「データヘルス計画」の作成・公表、事業実施、評価等の取組を求める」ことを掲げています。

## ●コラボヘルスの基礎となるデータベースの構築 進化計画【Propeller】

企業健診(労働安全衛生法)と特定健康診査のデータを統合、一元管理

## ●ハイリスクアプローチ 進化計画【Salute】

重症化予防の対象者を一般的な数値スクリーニングと**独自のルールエンジン**で抽出

## ●ポピュレーションアプローチ／メンタルヘルスケアプログラム 進化計画【Siren】

労働安全衛生法改正により、メンタルヘルス検診が義務化

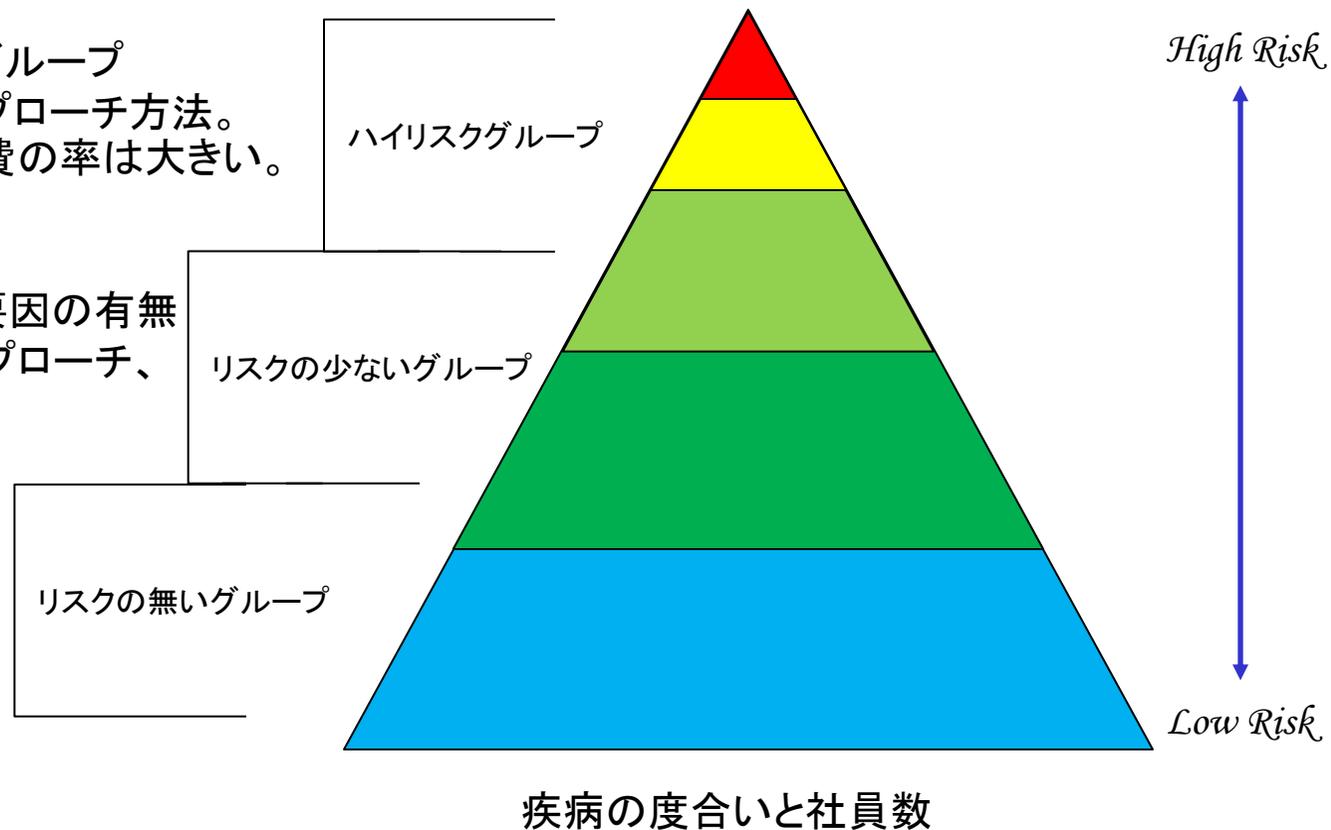
## ●プッシュ型通知／勧奨トレーニングアプリ 進化計画【Sixteen】

保険勧奨対象者をトレース、強く勧奨する

## ハイリスクアプローチとポピュレーションアプローチ

ハイリスクアプローチは、ハイリスクグループに対する疾病予防モデルに基づくアプローチ方法。少ない人数でも、全体に占める医療費の率は大きい。

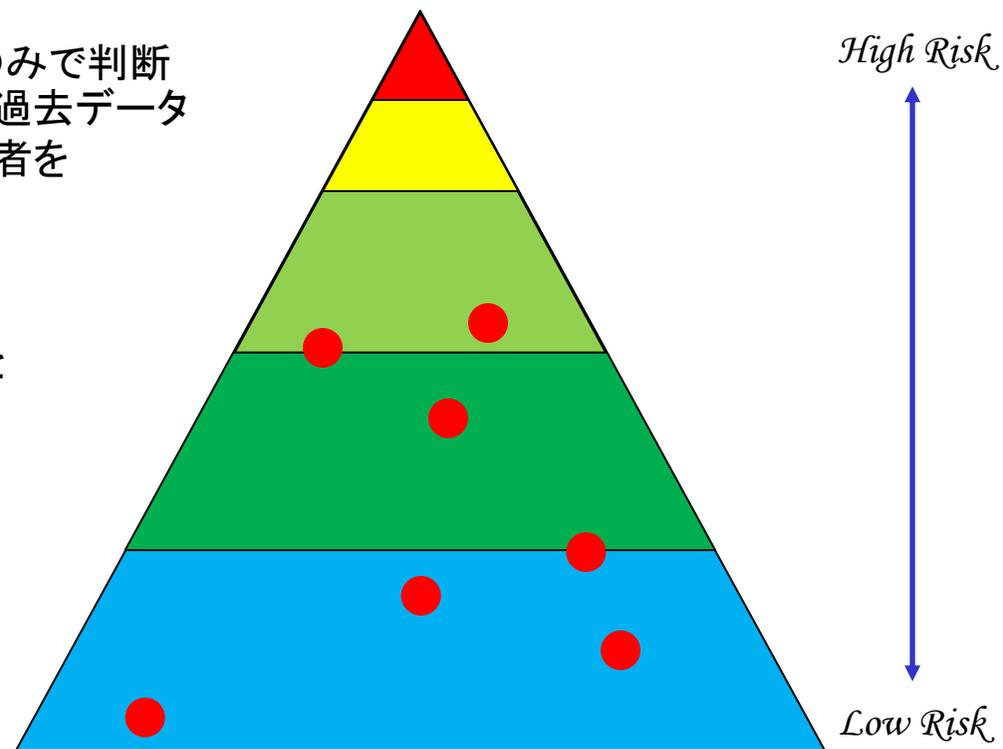
ポピュレーションアプローチはリスク要因の有無で対応を分けない、集団全体へのアプローチ、また環境整備に関するアプローチ。



## ハイリスクアプローチ と ポピュレーションアプローチ

進化計画のハイリスクアプローチは、健診結果の閾値のみで判断されるハイリスクグループだけを対象とするのではなく、過去データの分析から得られた **ルールベースリスク要因** の保有者をローリスクグループからピックアップし、対象とする。

進化計画のポピュレーションアプローチは、「プレゼンティーズム」(疾病就業)対策プログラム と 「疾病別教育コンテンツ」のプッシュ配信に限定される。

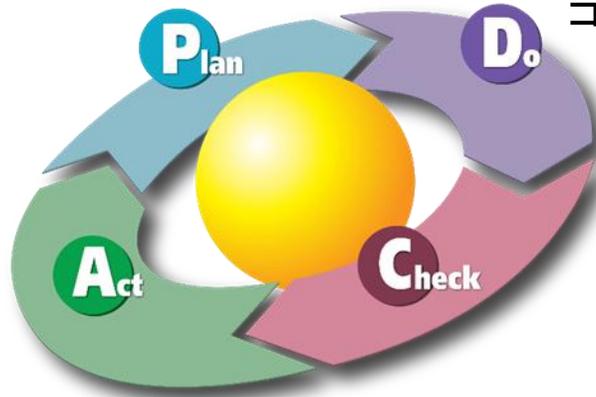


● = ルールベースリスク要因保有者は、ローリスクグループにも点在する

## ハイリスクアプローチにおけるPDCAサイクル

健診結果をPropellerへ2週間以内に  
登録しSaluteで勧奨対象者を抽出

FaxやSixteenを使用して、勧奨対象者  
(健保担当、対象者上司、産業医)と  
コンタクト／コミュニケーションを図る



効果が上がらない対象者に対して、  
次の施策をアプライする

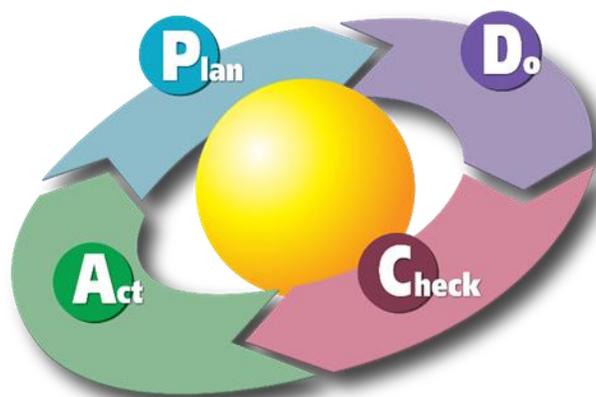
Saluteのトレーシングで、経過を観察

# ポピュレーションアプローチにおけるPDCAサイクル

Workplace Health Promotion

Saluteもしくは他社システムで勧奨対象者グループを抽出

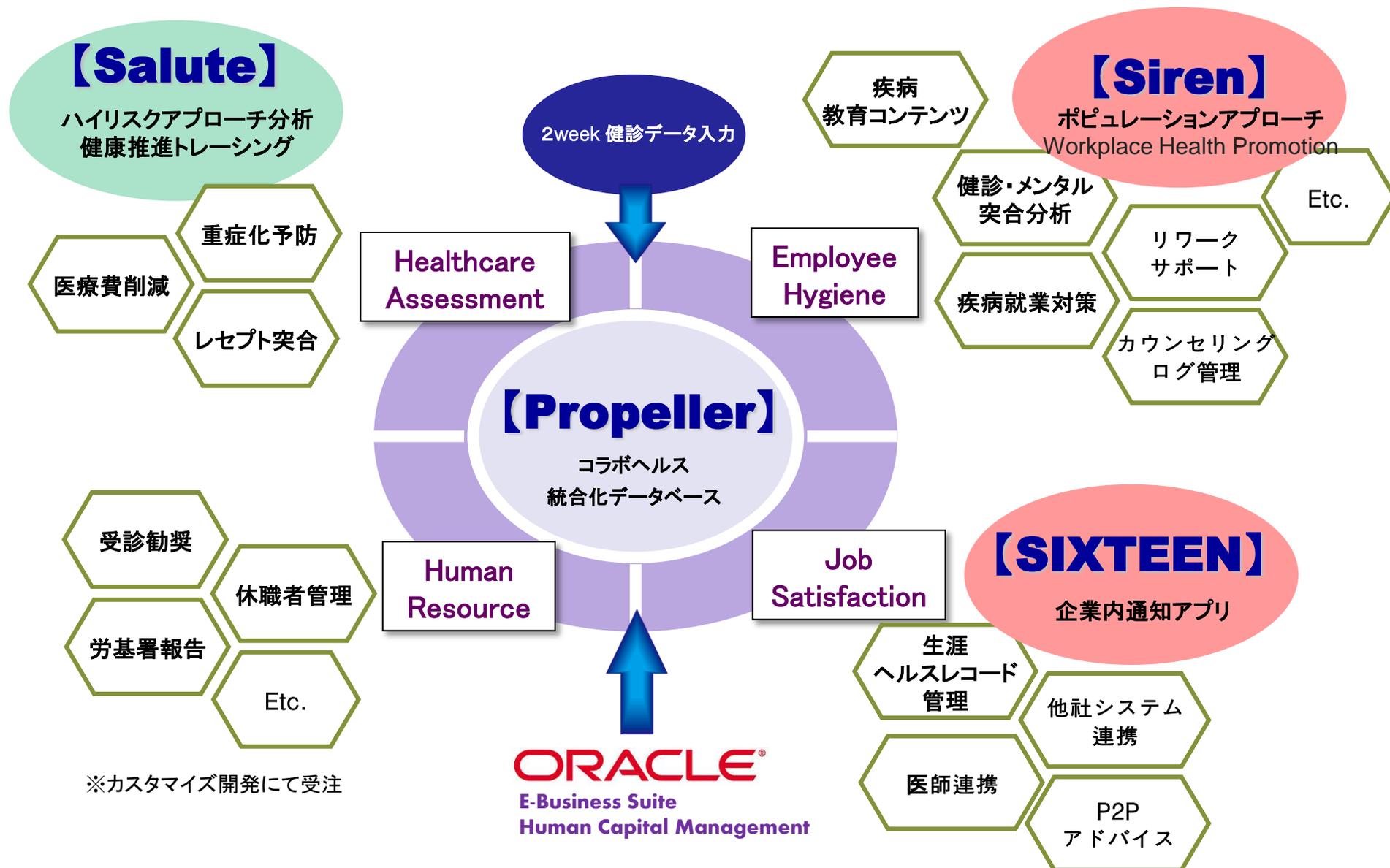
Sixteenを使用して、各勧奨対象者グループにSirenの教育コンテンツを定期的に配信する



問診やクイズを行い、評価する

コンテンツの既読経過を観察

# 進化計画システムパッケージの構成



## Salute 導入実績:NHK ニュースウォッチ9



# 医療費削減手法まとめ

## 医療費削減 成功への鍵

- ✓スピーディーな健診データのDB登録が不可欠
- ✓対象者を検診結果ハイリスクとルールベースハイリスク、両方の保有者から即日抽出
- ✓FAXあるいは、アプリにより、対象者に即日通知
- ✓医師を含めた、Check→Actの判断
- ✓企業サイドの理解、協力(コラボヘルス)体制の確立

### システムを導入する意味

- ✓限られた人数でも、効率的にトレース、指導することができる
- ✓データマイニングにより、各健保(就業環境)特有のルールベースハイリスクを発見できる
- ✓企業と健保の間で、データ共有(リアルタイム、アクセス権限設定可)ができる

# 今後の展開について

# 今後の展開について

## パートナー企業と取り組みたいこと

- ✓ 自治体(国保)への応用
- ✓ 各健保データのマザーDBとマザーポータル
  - ・ビッグデータによるマイニング
  - ・同業他社との健康度比較、ランキング
  - ・ルールベースリスクのボタン化と、ボタンのトレードサイトサービス
- ✓ BtoBtoC モデルへの展開
  - ・タイムラインアプリを保険加入者に提供。年表化されたPHR記録ノート。
  - ・経年健診結果、通院記録、服薬記録が、自動登録。
  - ・アプリ利用者本人が、家庭血圧、体重などを自己登録。Saluteにフィードバック。



# 進化計画

PLAN TO EVOLUTION