

**月例会ダイジェスト 【99】**

3月の月例会のタイトルは「健康経営で、今度は健保も大変革!?!〜第4期特定健診・特定保健指導で、ヘルスケアはいよいよ医療の領域に!!」。木村友香氏（にしのうえ産業医事務所）、佐藤文彦氏（Basical Health(株)）、福田洋氏（順天堂大学）の3名がコーディネーターとなり、ハイブリッドで開催した。

最初に発表を行った佐藤氏のテーマは「第4期特定健診・特定保健指導のどこに、医学的なエビデンスが落とし込まれているのか?」。第4期特定健診で設定された保健指導判定値と受診勧奨判定値の一覧を提示しながら、各学会のガイドラインに沿ってそれぞれの数値が決められていることなどを説明した。

次に特定保健指導に導入された「体重-2kg、腹囲-3cm」というアウトカム指標を取り上げ、佐藤氏も関わった研究論文を引用しながら数値の根拠について解説。肥満学会を筆頭に23の学会が協同して発表した2018年の神戸宣言でも「現体重の3%の減量」が提唱されていることを紹介し「-2kgという数字は、医学的エビデンスに基づいたもの。今後はシンプルに体重を2kg減らすことを目標にしていきたい」と話した。

佐藤氏は「今後の健保は、医学的なエビデンスに基づいたクオリティの高いコラボヘルスが事業者から求められるのではないか」と見解を示した。特に産業保健によるポピュレーションアプローチとすみ分けをしながら、健保がハイリスクアプローチに力を入れていく必要があることを訴えた。

次に登場した福田氏は「特定健診・特定保健指導この15年」というタイトルで、第1〜第3期を振り返った。

①第1期「メタボブーム到来」：メタボがさまざまな生活習慣病の罹患に関わっていることが明らかになり、その予防を目的に特定健診・特定保健指導が始まった。重症域患者の未治療率が高いことから、ハイリスク層へのアプローチの課題が浮き彫りになった。

②第2期「データヘルス推進」：方針自体は第1期と大きく変わることはなかったものの、第1期で収集されたデータ類が活用され、特定保健指導による健康効果・医療費削減効果を検証したエビデンスが蓄積されるようになった。これらのデータやエビデンスをもとに、データヘルスやコラボヘルスが推進されるようになった。

③第3期「歯科健診・コロナとIT化」：コロナ禍でオ

ンライン保健指導が導入され、その利便性が保健指導受診率の底上げにつながった。さらに歯科領域では歯周病とメタボの関連が指摘されるようになり、特定健診の質問票に歯科関連の項目が入れられた。

福田氏は「第4期は結果を求められる特定健診・特定保健指導が浸透するだろう」と予測。組織と個人がヘルスリテラシーを高めていくことに期待を寄せた。

最後の発表者は、志村真紀子氏（㈱ベネフィット・ワン）。「特定保健指導の現状について」というタイトルで、第3期に特化した振り返りを発表した。

志村氏は2012年から始められた遠隔面談について「コロナをきっかけに、ICTを使った初回面談の割合が急増した」と述べた。対面では日程調整が困難だった職種でも、ICTの導入で遠隔地での面談ができるようになり、2023年度では約半分がICT面談になっていることや、対面とICTの間に大きな成果の差はなかったことなども説明した。

第3期から導入されたモデル実施については、一定の成果はあったものの「申請や報告の手間が煩雑」などの理由で、実施件数は伸びなかったことを明かした。「第4期では手続きや枠組みが撤廃され、モデル実施に近い形で保健指導ができるのではないか」という志村氏は「アウトソーシングにおいても、事業者から結果を出すことが強く期待されるだろう。プレッシャーはあるが、頑張っって取り組みたい」と語った。

後半のディスカッションでは、ICTの活用に関する話題が集中した。「糖尿病のクリニックで活用が進んでいるアプリでも、ニーズを感じていない医師はまだ多い」（佐藤氏）という指摘や「実際に使ってみないと、保健指導の対象者にも薦められない。医療職も知識やリテラシーを高めなくてはいけない」（志村氏）という意見が聞かれた。また、特定保健指導のリピーターに対しては「絶対結果を出すつもりで指導に当たる」という意識は大事ではないか。そのためには指導側も勉強する、コミュニケーションスキルを上げていくなどトレーニングは必要だろう（佐藤氏）という提案もなされた。最後に福田氏が「保健指導は対象者のために専門家が時間を取り、指導してくれるというぜいたくなツール。医療費を減らすだけでなく、社会のヘルスリテラシーを上げる貴重な機会であると捉え、今後も特定保健指導に臨みたい」と総括した。

さんぽ会の詳細は下記サイトをご覧ください。

- ホームページ <http://sanpokai.umin.jp>
- FBページ <http://www.facebook.com/sanpokai>