

6月8日【演習】『保険者が行う特定健診・特定保健指導の事業評価』

事業評価計画

事業名：

評価の 枠組み	評価項目	評価指標	目標	評価手段	評価時期	評価体制
アウトカム						
アウトプット						
プロセス						
ストラクチャー						

事業評価計画

(あくまでも「記入例」であり、「良い例」とは限りません)

平成〇〇年度特定健診受診勧奨事業(はがき・電話)

評価の枠組み	評価項目	評価指標	目標	評価手段	評価時期	評価体制	評価結果	今後の対策
アウトカム	1) 健診受診者の増加(はがき) 2) 健診受診者の増加(電話) 3) 健診受診者の増加(全体)	1) 受診勧奨はがき送付者の受診率(受診者数/はがき送付者数)(40-50歳代、60歳代) 2) 受診勧奨電話ができた者の受診率(受診者数/電話が通じて勧奨できた数)(40-50歳代、60歳代) 3) 全体の健診受診率(40-50歳代、60歳代)	1) 25%以上(40-50歳代20%、60歳代30%) 2) 25%以上(40-50歳代20%、60歳代30%) 3) 40%以上(40-50歳代35%、60歳代50%)	1) はがき送付後の経時的受診者数を集計。(40-50歳代、60歳代) 2) 電話後の経時的受診者数を集計。(40-50歳代、60歳代) 3) 法定報告。	1) はがき送付後毎月。 2) 電話後毎月。 3) 翌年度法定報告時期	事業担当		
アウトプット	1) 受診勧奨はがき送付数 2) 電話勧奨数	1) はがき送付者数(40-50歳代、60歳代) 2) 電話がつながり、受診勧奨できた人数(40-50歳代、60歳代)	1) 受診勧奨対象者全員。 2) 本人60%、家族20%	1) はがき送付者数を集計 2) 電話勧奨記録を集計	1) はがき送付直後。 2) 電話勧奨時期終了直後。			
プロセス	1) はがき内容は適切だったか 2) はがき発送時期は適切だったか 3) 電話内容は適切だったか。 4) 電話勧奨時期は適切だったか。	1) アウトカム(受診率)。受診者の声。 2) " 3) アウトカム(受診率)。受診者の反応。 4) "	1) アウトカム(受診率)。受診者全員に認識されている。 2) " 3) アウトカム(受診率)。電話口での肯定的な反応60%以上。 4) "	1) アウトカム(受診率)。受診時アンケート。 2) " 3) アウトカム(受診率)。電話勧奨記録を集計。 4) "	1) アウトカム(受診率)に同じ。 2) " 3) " 4) "	主には事業担当・指導に携わる全職員		
ストラクチャー	1) 対象者抽出のためのデータ加工ができるか 2) 人員 3) 予算の確保	1) 手順がわかりやすいか 2) 事務職・専門職の不足がないか。対象者数が適切か。 3) はがき勧奨、電話勧奨に必要な予算が確保できたか。	1) 手順をマニュアル化し、担当者が対象者を抽出できる。 2) 不足がない。 3) できた。	1) マニュアルを作成できたか。話し合い。 2) 話し合い。 3) 話し合い。	1) 年度末 2) " 3) "			

事業評価計画

(あくまでも「記入例」であり、「良い例」とは限りません)

平成〇〇年度特定保健指導利用勧奨事業

評価の枠組み	評価項目	評価指標	目標	評価手段	評価時期	評価体制	評価結果	今後の対策
アウトカム	1) 特定保健指導利用者の増加 2) 特定保健指導終了者の増加	1) 特定保健指導利用率(積極的支援・動機付け支援)(性・年齢・地域別に集計) 2) 特定保健指導終了率(積極的支援・動機付け支援)(性・年齢・地域別に集計)	1) 積極的25%以上、動機付け30%以上。 2) 6か月後評価終了者数÷初回面接実施者数=積極的80%以上、動機付け90%以上	1) 利用勧奨後(はがき、電話、訪問)の経時的受診者数を集計。 2) 法定報告	1) 勧奨後毎月。 2) 翌年度法定報告時期	事業担当		
アウトプット	1) 利用勧奨はがき送付数 2) 電話勧奨数(委託) 3) 訪問勧奨数	1) はがき送付者数 2) 電話につながり、利用勧奨できた人数(積極的支援・動機付け支援) 3) 訪問面接して、利用勧奨できた人数(積極的支援)	1) 特定保健指導対象者全員。 3) 電話勧奨対象者の70%。 3) 訪問勧奨対象者の70%。	1) はがき送付者数を集計 2) 電話勧奨記録を委託業者が集計報告 3) 訪問記録を集計	1) はがき送付直後。 2) 電話勧奨時期終了直後。 3) 訪問勧奨時期終了直後。			
プロセス	1) はがき内容・発送時期は適切だったか 2) 電話内容・時期・回数は適切だったか。 3) 訪問面接内容・時期・回数・事前通知は適切だったか。 4) 保健指導内容は適切だったか。	1) アウトカム(利用率)。利用者の声。 2) " 3) " 4) アウトカム(終了率)。利用者の声、行動変容ステージ。利用者のうち翌年度の健診受診率。	1) アウトカム(利用率)。対象者全員に認識されている。 2) アウトカム(利用率)。電話口での肯定的な反応60%以上。回数最大3回。 3) アウトカム(利用率)。訪問面接での肯定的な反応60%以上。回数最大2回。 4) アウトカム(終了率)。肯定的反応90%以上、行動変容ステージ改善90%以上。利用者のうち翌年度の健診受診率80%以上。	1) アウトカム(利用率)。受診時アンケート。 2) " 3) " 4) アウトカム(終了率)。保健指導記録。利用者のうち翌年度の健診受診率。	1) アウトカム(受診率)に同じ。 2) " 3) " 4) " 翌々年度法定報告時期。			
ストラクチャー	1) 対象者抽出のためのデータ加工ができるか 2) 人員 3) 予算の確保	1) 手順がわかりやすいか 2) 事務職・専門職の不足がないか。対象者数が適切か。 3) はがき勧奨、電話勧奨、訪問勧奨に必要な予算が確保できたか。	1) 手順をマニュアル化し、担当者が対象者を抽出できる。 2) 不足がない。 3) できた。	1) マニュアルを作成できたか。話し合い。 2) 話し合い。 3) 話し合い。	1) 年度末 2) " 3) "			

事業評価計画
(あくまでも「記入例」であり、「良い例」とは限りません)

平成〇〇年度 ハイリスク保健指導事業(糖尿病、高血圧、腎臓病など)

評価の枠組み	評価項目	評価指標	目標	評価手段	評価時期	評価体制	評価結果	今後の対策
アウトカム	1) 医療機関受診 2) 治療開始 3) 治療継続 4) リスク因子の改善	1) 医療機関受診率(受診者/保健指導実施者) 2) 服薬開始率(服薬開始率/保健指導実施者) 3) 翌年の治療継続率(治療継続者/治療開始者) 4) 翌年度の健診結果の改善率(リスク因子の値の変化)	1) 60%以上(血圧60%、糖尿80%、腎80%) 2) 目標設定せず 3) 必要な人が100% 4) 医療機関受診者が改善している(血圧、糖尿)、または悪化していない(腎)こと	1) 2) 3) レセプト情報をKDBで確認 ※1) 当該リスクに関係する疾患名を確認 ※2) 調剤レセを確認 ※3) 本人にも確認 4) 翌年度特定健診結果を確認	1) 2) 保健指導後2か月 3) 翌年度同時期 4) 翌年度健診データが得られた時期	事業担当		
	アウトプット	1) 対象者に連絡できたか(訪問、面談、電話)	1) 保健指導実施率(保健指導実施者/保健指導対象者)	1) 90%(訪問・面談70%、電話20%) 1) 対応記録で確認 記録用紙の保健指導実施形態欄の記載内容を数える	1) 保健指導期間終了後、対応記録が担当者の手元に届いた時点			
プロセス	1) 充実した支援を行う 2) 事例検討を行う 3) 訪問通知を送る 4) 対象者を選定する	1) 医療機関受診につながる支援ができているか。治療の必要性を理解できる支援ができているか。 2) 検討時期・方法・所要時間。 3) 通知内容・時期 4) 対応可能な対象者数であるか。	1) チェックリストで「良」判定6割以上。 2) 実施者全員の事後事例検討を行う。 3) 健診受診後3か月後目安 4) 対応できる対象者数である。	1) 事後事例検討時に、チェックリストで確認。 2) 事後事例の検討実施数を数える。 3) 通知文書発送時期の確認。職員への聞き取り。 4) 対応時期の確認(対象選定から約1ヶ月以内に対応できたか)。職員への聞き取り。	1) 毎月 2) 毎月 3) 毎月 4) 毎月	主には事業担当・指導に携わる全職員		
ストラクチャー	1) 対象者選定システム 2) 人員 3) 予算の確保	1) 操作手順がわかりやすいか 2) 専門職の不足がないか。一人当たりの対象者数が適切か。 3) 保健指導に必要な物品が購入できたか。	1) 手順をマニュアル化し、全員が操作できる。 2) 不足がない。 3) 必要な物品を購入できる。	1) マニュアルを作成できたか。操作ができたか職員に聞き取り。 2) 対応可能な人数であったかどうか職員に聞き取り(事後事例検討時)。 3) 必要な物品が購入できたか職員に聞き取り(事後事例検討時)。	1) 年度末 2) 毎月 4) 毎月			