



Population Approach Workshop
Challenge! Change!

ポピュレーション・アプローチ研究会

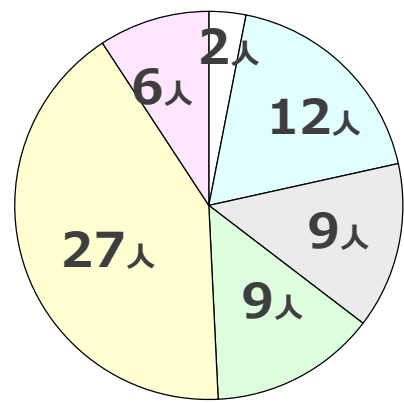
2019年度 活動計画

2019.6.26

【2019年度 PPAP研究会メンバー】

50健保 65人
継続メンバー 35人
新メンバー 32人

被保険者 約180万人
被扶養者 約140万人
加入者 約320万人



理事長、専務理事 2人
常務理事 12人
事務(局)長 9人
保健事業等管理者 9人
担当者 27人
保健師 6人

1	味の素
2	azbil
3	イオン
4	SMBC日興証券グループ
5	SGホールディングスグループ
6	オートバックス
7	小田急グループ
8	花王
9	麒麟ビール
10	KDDI
11	コスモスイニシアグループ
12	コニカミノルタ
13	小松製作所
14	資生堂
15	ジャパンディスプレイ
16	住友不動産販売
17	全日本空輸

18	ソニー
19	大正製薬
20	太陽生命
21	武田薬品
22	第一三共
23	大和証券グループ
24	TDK
25	ディスコ
26	デンソー
27	東芝
28	トッパングループ
29	トランスコスモス
30	ナイガイ
31	ニコン
32	日産自動車
33	日本アイ・ビー・エム
34	日本ゼオン

35	日本航空
36	日本マクドナルド
37	野村證券
38	博報堂
39	阪急阪神
40	日立
41	BIJ
42	ファイザー
43	ボツシュ
44	丸井
45	三越伊勢丹
46	三菱電機
47	ヤマトグループ
48	ヤマハ
49	ローソン
50	ワコール

【運営体制】

担当理事 BIJ健保
リーダー KDDI健保
サブリーダー 全日本空輸健保
 三越伊勢丹健保
 BIJ健保

6名

事務局長 ソニー健保

運営委員
五十音順 資生堂健保
 住友不動産販売健保
 小松製作所健保
 日本航空健保
 野村證券健保×2
 ヤマハ健保

7名

事務局

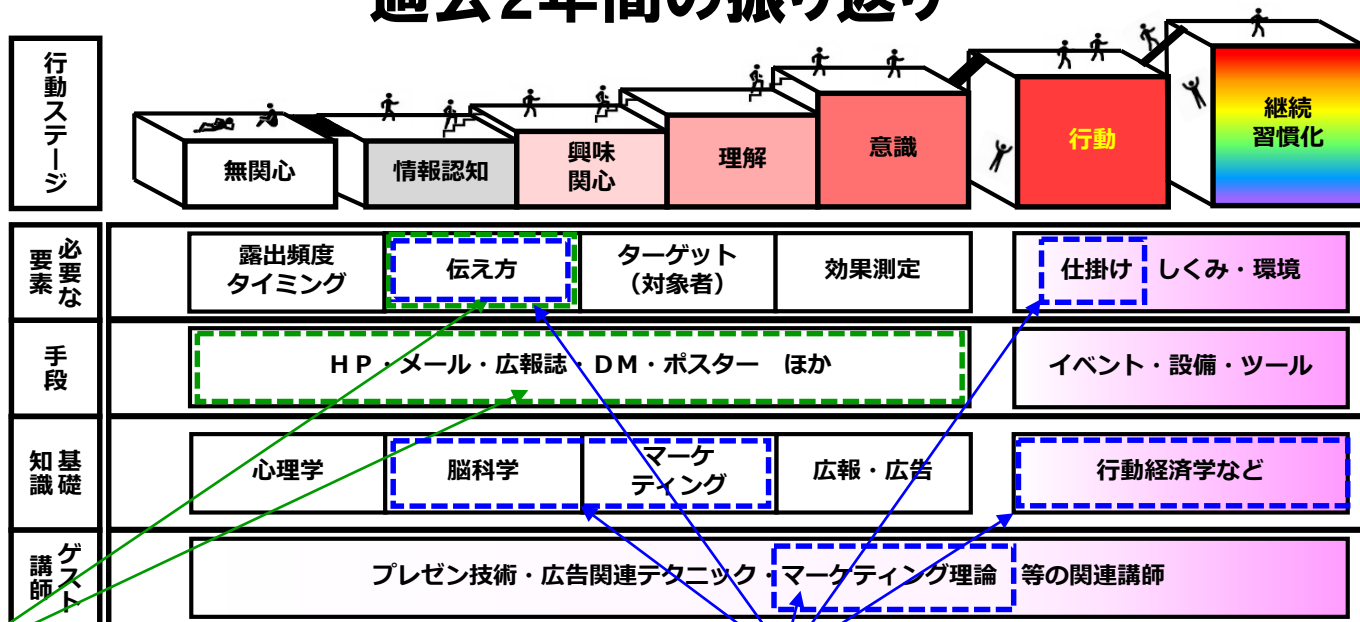
事務局長 ソニー健保

8名

五十音順

イオン健保
SGH健保
第一三共健保
大和証券G健保
日立健保
ファイザー健保
ボッシュ健保

過去2年間の振り返り



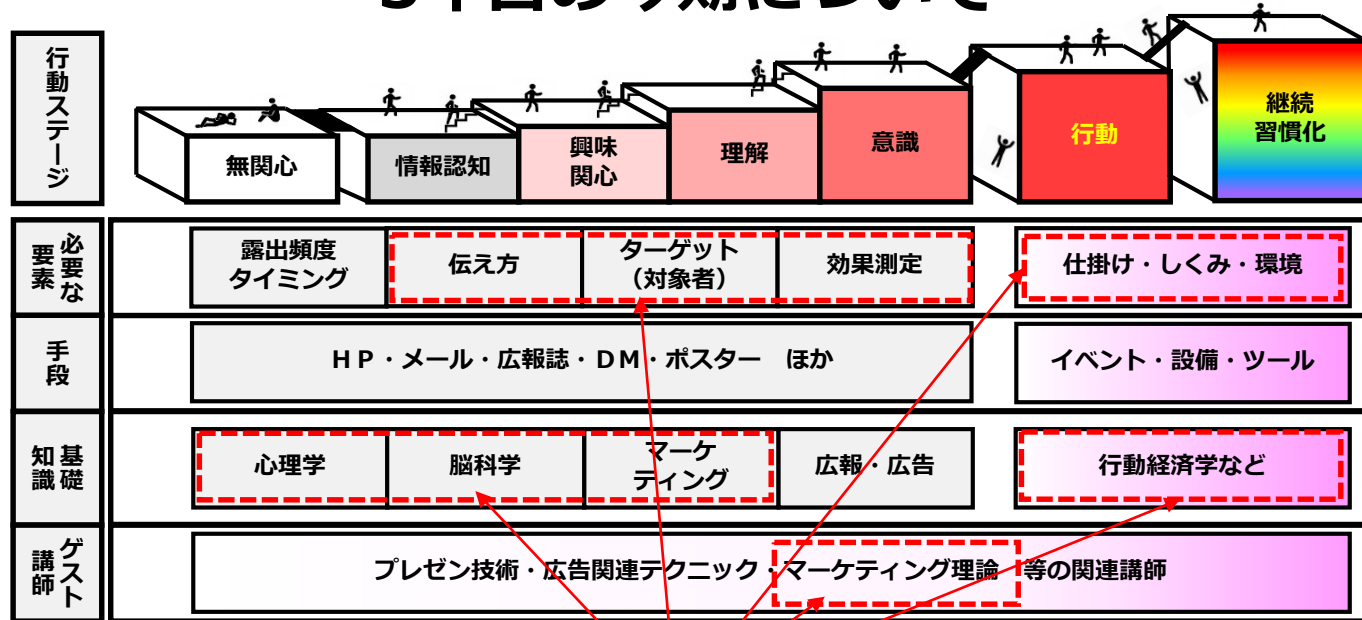
1年目

- 【情報交換】 各健保の事例共有
- 【議論】 PPAPに必要なこと
- 【伝え方】 人を動かす9原則
(奥原先生のワークショップⅠ)
- 【伝え方】 広報誌改善事例共有

2年目

- 【伝え方】 人を動かす9原則
(奥原先生のワークショップⅡ)
- 【知識】 行動経済学、脳科学、仕掛け
マーケティングなど
- 【知識】 マーケティング/インサイト

3年目の今期について



「研究」と「実践」

3年目

今期は「実践」フェーズ

■ 過去2年間で学んだ知識や経験を生かし、みんなで**体感(ワークショップ)**や**実証実験**をおこない、できれば**効果検証**まで実施する取り組みをおこないたいと思います。

■ 今期は、過去に学んだ「伝え方」や「知識」を、より効果的に活用するために、加入者視点で**本音(インサイト)**を探る取り組みを行います。

加入者の視点で考える(本音を探る)

本音(インサイト)を
探る

「オクスリシメジシチュウ」
「行動経済学」など
これまでの知識を活かし

本音に刺さる効果的な
メッセージを作成

健保

特定保健指導通知

被扶養者検診案内

がん検診案内



・・・が怖い
・・・が好き
・・・が嫌だ
・・・が苦痛だ
・・・が嬉しい
最近心配になってきた
ホントは・・・したい

加入者

インサイト



(insight)

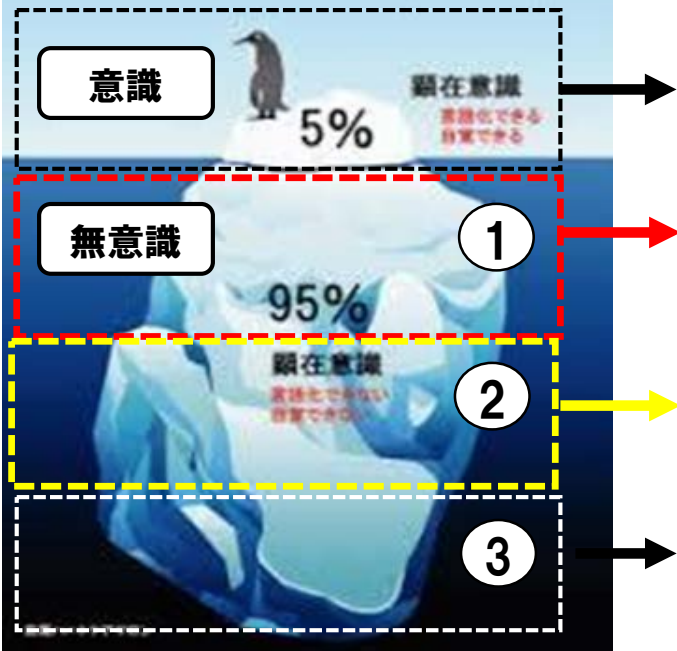
インサイト(insight)とは？

■直訳すると： 洞察、物事を見抜く力

■マーケティングでは： **人を動かす隠れた心理**

消費者も気づいていない「行動、動機に結びつく心理」
行動や態度の根底にある**本音、欲求**

意識・無意識の氷山モデル



ニーズ・ウォンツ

(顕在化: 本人が明確に認識できている欲求)

インサイト

- ① 潜在化: 感じていることを言葉にできない欲求
- ② 潜在化: 認めたくないので意識の外に追いやっている欲求
※行動に結びつくもの ... **本音**

- ③ 潜在化: 本人も気づいていない欲求
※行動に結びつかないもの

特定保健指導を受けない人に、もしアンケートをとったとすると・・・

「**時間が無い**」、「**仕事が忙しい**」、「**面倒**」というような一般的な回答が多いのではないかと思います。

でも、その人たちのインサイト(本音)はたくさんあると思います。

- ・多少太っても大丈夫、何が悪いんだ
- ・以前指導受けたけどぜんぜん効果がなかった、無駄
- ・健保からの連絡を無視しても全く問題ない
- ・痛いところもないので自分には関係ない
- ・本当は痩せて異性にモテたい
- ・高齢になっても大好きなお酒が飲みたい
- ・最近同級生が心筋梗塞で亡くなった、少し不安
- ・血圧がちょっと心配になってきた
- ・最近、体のことが気になってウォーキングを始めた
- ・保健指導の通知が来てショック、でも受けるのが恥ずかしい・・・ などなど

このような加入者の
本音(インサイト)
を探って、参加率を向上
させる効果的なメッセージ
をつくることができない
だろうかと思っています。

講師



【講師】 桶谷 功(おけたに いさお) さん

株式会社インサイト代表取締役

2005年、著書「インサイト」
で日本に初めてインサイトの
考え方を体系的に紹介



インサイトワークショップ®



厚生省発行「受診率向上施策ハンドブック/
明日から使えるナッジ理論」企画制作

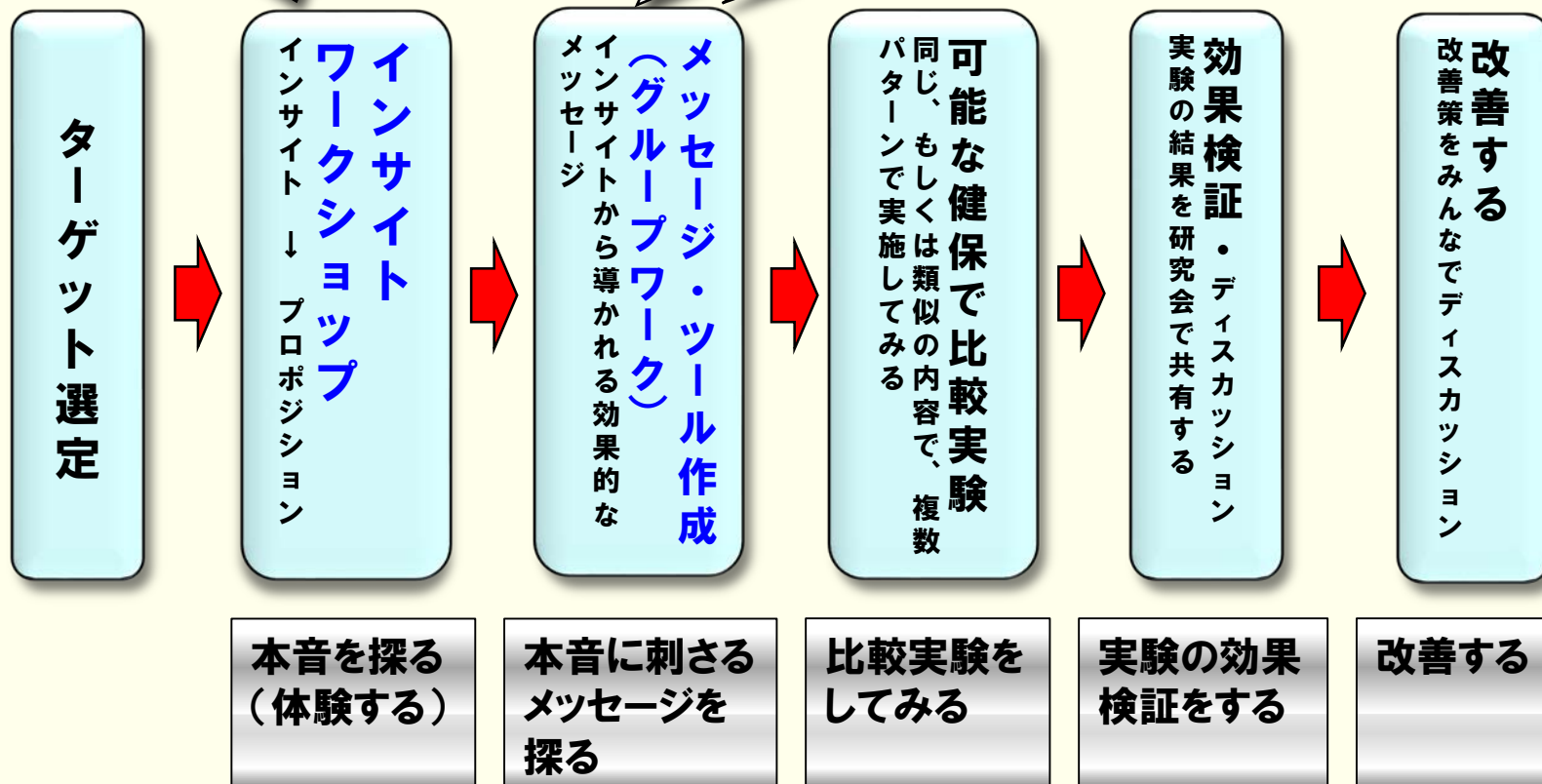


【講師】 株式会社 キャンサーズキャン
検診の受診者を増やすマーケティング事業

取り組みイメージ



オクスリシメジシチュウ



PPAP/2019の活動スケジュール(イメージ)

月	日	曜		PPAP研究会		開催場所
5月	9日	木	第1回	新メンバー自己紹介、2年間振返り、今年度の予定など		丸井健保
6月	13日	木	第2回	グループディスカッション、ワークショップ事前説明など	事例共有	三越伊勢丹
7月	11日	木	第3回	インサイト ワークショップ/ 桶谷先生		第一三共
8月	1日	木	第4回	インサイト ワークショップ/ 桶谷先生		第一三共
9月	13日	金	第5回	企画検討中	適宜 事例共有	東京連合会
10月	10日	木	第6回	メッセージほか作成/(株)キャンサースキャン		全日本空輸
11月	6日	水	第7回	メッセージほか作成/(株)キャンサースキャン		第一三共
12月	12日	木	第8回	企画検討中		第一三共
1月	15日	水	第9回			BIJ
2月	13日	木	第10回			BIJ
3月	17日	火	第11回			BIJ

「人を健康行動へいざなう」ための3ルート+ α

もしかしたら、こんなイメージなのかもしれません

仕掛け・環境ルート
(行動させられる/**無意識**)

本能・感情ルート
(ついつい行動/**無意識**)

行動ステージ

仕掛け・しくみ・環境

本能・欲求・感情

無関心

情報
認知

興味
関心

理解

意識

行動

継続
習慣化

インサイト(本音、隠れた心理)

人を動かす隠れた心理

論理・思考ルート
(段階的に行動/**意識**)

PPAP研究会のマインドは

Challenge !

Change !



Population Approach Workshop
Challenge! Change!

