

令和7年5月30日

浜田市議会議長 笹 田 卓 様

議員名 芦 谷 英 夫

調 査 研 究 活 動 報 告 書

下記のとおり調査研究のため視察を行ったので報告します。

記

- 1、視 察 先 「全国健康保険協会島根支部」、「経営とブランディング講座」
- 2、視察事項 「全国健康保険協会島根支部」及び「経営とブランディング講座」の状況の調査
- 3、視察の目的 医療費の状況、健康づくり事業、社会保険と市町村国民健康保険との連携のあり方の調査
- 4、期 間 令和7年5月16日（金）
- 5、経 費 JR代 3,870円（松江⇒浜田）前日の研修の帰途
駐車料 800円（浜田駅）
- 6、視察のポイント・議員活動や市政への反映など
浜田市は市民1人当たり医療費、介護認定率も高く、健康づくり事業の成果が問われており、それら状況の調査
- 7、視察内容 別紙のとおり



「全国健康保険協会島根支部」及び「経営とブランディング講座」の状況調査

令和7年5月30日

1 期 日 令和7年5月16日（金）

2 調 査 先 松江市（全国健康保険協会島根支部、
経営とブランディング講座（事前説明会）（県民会館））

3 概 要

(1) 全国健康保険協会島根支部（企画総務部保健グループ長 永海健治、スタッフ 空野 遥）を訪問し、社会保険加入者の各健診の結果、健康づくり事業の状況、国民健康保険との連携などについて調査し、その概要については下記のとおり。

- ① 社会保険の被保険者・被扶養者の特定検診の受診率は、県全体で5年度32・1％であり、市ごととは出していない。うち特定保健指導となった人の受診の割合は5年度41・6％。
- ② 保健師による特定健康指導は県下9人で対応しており、保健師による面談4,555人、健診1,709人、委託健診791人、計7,055人で、被保険者被扶養者15,000人で特定保健指導受診率は約47％。
- ③ 全国健康保険協会島根支部（協会けんぽ）での特定健診の周知は、被保険者は事業所を通じて3月に、被扶養者は4月に被保険者住所に案内する。
- ④ 協会けんぽが行う健診、健康づくり事業は、県民や市民を対象としているもので、県や市が行う健診、健康づくり事業などと相互の事業の受委託、連絡会議の開催などで連携している。
- ⑤ 一人当たり医療費を市部で比較すると、社会保険加入者医療費を県西部4市が高く、比較すると高い順に入院外は、大田⇒浜田⇒江津⇒益田、入院は、大田⇒浜田⇒益田⇒江津となり、県西部での健康づくりが課題となっている。
- ⑥ 浜田市との共同広報に、がん検診（胃がん～乳がんなど5健診）のお知らせが載っているが、浜田市からの連絡などで受診した協会けんぽ被保険者、被扶養者の人数は把握していない。
- ⑦ 事業主（職場）などによる、体操、ウォーキング、栄養教室など健康づくりの取り組みを行っている。

○ 所 感

- ① 浜田市国民健康保険の5年度特定検診受診率は48・9％、うち特定保健指導対象となった人の割合は9・3％（指導対象者/健診受診者＝292/3,127）、特定保健指導完了率は9・2％（終了者/対象者＝27/292）となっている。
- ② これを社会保険と比較すると、特定検診受診率は国民健康保険が高く、特定保健指導受診率は社会保険が高く、保険者の活動などから差が出ていると思慮される。
- ③ 浜田市では社会保険加入者への呼びかけや連携について、社会保険被扶養者の特定検診受診の広告への協力、集団健診実施場所の提供、がん検診は加入保険に関係なく、市民であれば受診可にしている。
- ④ 協会けんぽ健診とのコラボ検診（胃・肺）の実施、職域の健康づくりセミナーやはまだ健活事業所応援プロジェクト事業で事業所の健康づくり支援などを行っている。

- ⑤ 一人当たり国民健康保険の医療費を市部で比較すると、最も低いのは松江市で東部全般は低く、西部は高い順位に江津、浜田、大田、益田の順となっており、社会保険での入院は、大田、浜田、益田、江津の順、入院外は大田、浜田、江津、益田の順となっており、西部での健康づくり、医療費削減が課題であり、浜田市の取り組みの強化が必要である。
- (2) 経営とブランディング講座（事前説明会）の概要は下記のとおり。
- ① 講師は、横山遼太郎氏、中川淳氏で中川政七商店コンサルティング事業を担っている。同商店は享保元年（1716年）の創業で、近年は工芸をベースにしたSPA（製造小売）業態を確立し全国に直営店を展開。「日本の工芸を元気にする」というビジョンのもと2010年からコンサルティング事業を開始し「ものを売る」視点から、経営～ものづくり～流通・コミュニケーション設計まで一貫通貫のコンサルティングを行っている。
- ② ものづくり、業を元気にするには、行政は全体を考えてやり、行政が一生懸命やっても良くならない例が多い、総論ではダメで、部分、個別、具体的なことをやるべきである。
- ③ 経営者はビジョンを持つことが重要で、ビジョンとは最上位の概念、経営者の覚悟、社員は目標にすべき旗印となり、①経営判断が簡単になる、②採用に効く、③競争力の源泉になる。
- ④ 経営とブランディング講座は、県の「売れる商品づくり事業」として、ブランディングや商品開発、商品提案方法までを一貫して学べる講座を開催し、事業者が主体的に販路開拓を行えるよう支援するもので、予算額は15,100千円。
- ⑤ この事業は今年度から開始した新規事業で、事業者のスキルアップのみに注力することなく、都市圏の大規模展示商談会でのブース設置や県外のスーパーマーケット・百貨店での商談機会の提供も行っている。いずれも県産品の販路拡大を図る事業として実施している。
- ⑥ 資料によると対象業種は、食品、伝統工芸品、加工、製造業とあるが、県として主に食品・飲料の加工品、伝統工芸品に対し支援を行っており、県産品として全般的に力を入れている。
- ⑦ 今回の事前説明会の参加者は全体で36人、うち浜田市0人、益田市0人、江津市2人、大田市2人で県西部の取り組みが弱い。
- ⑧ このような事業（類似も含む）実施にあたり、各事業者の募集や事業所訪問などは連携を図っているが、市担当所管、商工会議所、商工会などとも連携しているとの説明。

○ 所 感

- ① このような事業の実施にあたり、各事業者の募集や事業所訪問など連携を図っており、市担当所管、商工会議所、商工会などとも連携しているとのことであるが、県西部は参加が少なく、取り組みが弱いと見受けられ、浜田市として力を入れるべき分野である。