

健保だより

ベネッセグループ

2020年春号 Vol.44

ご家庭にお持ち帰りになり、ご家族みなさんでご覧ください。

- 健康保険料率・介護保険料率のお知らせ
- 被扶養者の国内居住要件追加のお知らせ
- 令和2年度「健康保険 被扶養者調査」のご案内
- 令和2年度 保険料月額表
- ヘルスリテラシー 健康情報を正しく選び活用する力
その判断、バイアスがかかっていませんか？
- 令和の時代の節約受診術
- ベネッセグループ健康経営の取り組み
- 禁煙の推進に向けて
- 令和2年度事業計画と予算が決定しました
- 第23回事業所紹介 株式会社ベネッセMCM / 我が社の健康人
- 常備薬斡旋カタログ&申込書

申込締切 6/30

“いざ”というとき、健康を考えると、役立つ情報がたくさんあります。
スマートフォンでもご覧いただけます。

ベネッセグループ健康保険組合



<http://www.benesse-kp.or.jp/>



健康保険料率・介護保険料率のお知らせ

令和2年2月7日に開催された組合会で、令和2年度の健康保険料率・介護保険料率が決定しました。令和2年度の介護保険料は、健保組合が負担する高齢者医療を支える介護納付金が大幅に増額されることとなり、保険料率を改定（上げる）こととなりました。一方、令和2年度の健康保険料は、平成31年度決算見込みから繰越金（約6億円）を令和2年度予算へ繰り入れることができ、健康保険料率を据え置くことができました。

《保険料率の内訳》

■健康保険料率

	平成31年度			令和2年度	
	保険料率	負担割合		保険料率	負担割合
事業主	5.040%	53.3%	変更なし	5.040%	53.3%
被保険者	4.410%	46.7%		4.410%	46.7%
計	9.450%	100.0%		9.450%	100.0%

■介護保険料率

	平成31年度			令和2年度	
	保険料率	負担割合		保険料率	負担割合
事業主	0.896%	53.3%	上昇	0.984%	53.3%
被保険者	0.784%	46.7%		0.861%	46.7%
計	1.680%	100.0%		1.845%	100.0%

※被保険者と事業主の負担割合は、15分の8を事業主、15分の7を被保険者が負担します。

《適用時期》

令和2年3月保険料（4月度の給与から控除される保険料）から新しい保険料率を適用します。

被扶養者の国内居住要件追加のお知らせ

○ 令和1年5月22日付健康保険法等の一部を改正する法律により、令和2年4月1日より被扶養者の国内居住要件が施行されます。この改正により、被扶養者の認定基本通知は3本柱となります。

- ① 収入のある者についての被扶養者の認定
被扶養者となる人の年間収入が130万円（60歳以上または障害者は180万円）未満で被保険者の収入の1/2未満
- ② 夫婦共同扶養の場合における被扶養者の認定
被扶養者とすべき者の員数にかかわらず、年間収入の多い方の被扶養者とする
- ③ 被扶養者の国内居住要件
日本国内に住所を有する者又は留学など日本国内に生活の基礎があると認められる者

○ 同時に健康保険法の適用を除外する者について改正され下記②が追加されました。

- ① 後期高齢者医療の被保険者等
- ② 日本国籍を有しない者であって本邦にて医療を受ける活動を行う者、1年を超えない期間滞在し観光などの活動を行う者

令和2年度「健康保険 被扶養者調査」のご案内

平成31年度「健康保険 被扶養者調査」では、該当の皆様には多大なご協力をいただき、ありがとうございました。令和2年度も、引き続き「健康保険 被扶養者調査」を行います。

対象は、「前期高齢者」を被扶養者とされている方（※1）と「夫婦共同扶養」の方（※2）を対象とする予定です。

※1「前期高齢者」を被扶養者とされている方は、毎年調査予定としています。

※2 配偶者が被扶養者でない場合で、子が被扶養者として認定されている場合

平成31年度の被扶養者調査では、被扶養者の就職届出洩れが多数見受けられました。春は、就職シーズンです。ご家族（被扶養者）が就職した場合は、扶養解除の手続きが必要ですので、被保険者証を添付して届出をお願いします。

令和2年度 保険料月額表

(調整保険料を含む)

標準報酬		報酬月額	健康保険料			介護保険料		
等級	月額		小計	事業主	被保険者	小計	事業主	被保険者
			94,500	8	7	18,450	8	7
			1000	15	15	1000	15	15
	円	円以上 円未満	円	円	円	円	円	円
1	58,000	63,000	5,481	2,923	2,558	1,071	571	500
2	68,000	63,000～73,000	6,426	3,427	2,999	1,255	669	586
3	78,000	73,000～83,000	7,371	3,931	3,440	1,440	768	672
4	88,000	83,000～93,000	8,316	4,435	3,881	1,624	866	758
5	98,000	93,000～101,000	9,261	4,939	4,322	1,809	965	844
6	104,000	101,000～107,000	9,828	5,242	4,586	1,919	1,023	896
7	110,000	107,000～114,000	10,395	5,544	4,851	2,030	1,083	947
8	118,000	114,000～122,000	11,151	5,947	5,204	2,178	1,162	1,016
9	126,000	122,000～130,000	11,907	6,350	5,557	2,325	1,240	1,085
10	134,000	130,000～138,000	12,663	6,754	5,909	2,473	1,319	1,154
11	142,000	138,000～146,000	13,419	7,157	6,262	2,620	1,397	1,223
12	150,000	146,000～155,000	14,175	7,560	6,615	2,768	1,476	1,292
13	160,000	155,000～165,000	15,120	8,064	7,056	2,952	1,574	1,378
14	170,000	165,000～175,000	16,065	8,568	7,497	3,137	1,673	1,464
15	180,000	175,000～185,000	17,010	9,072	7,938	3,321	1,771	1,550
16	190,000	185,000～195,000	17,955	9,576	8,379	3,506	1,870	1,636
17	200,000	195,000～210,000	18,900	10,080	8,820	3,690	1,968	1,722
18	220,000	210,000～230,000	20,790	11,088	9,702	4,059	2,165	1,894
19	240,000	230,000～250,000	22,680	12,096	10,584	4,428	2,362	2,066
20	260,000	250,000～270,000	24,570	13,104	11,466	4,797	2,558	2,239
21	280,000	270,000～290,000	26,460	14,112	12,348	5,166	2,755	2,411
22	300,000	290,000～310,000	28,350	15,120	13,230	5,535	2,952	2,583
23	320,000	310,000～330,000	30,240	16,128	14,112	5,904	3,149	2,755
24	340,000	330,000～350,000	32,130	17,136	14,994	6,273	3,346	2,927
25	360,000	350,000～370,000	34,020	18,144	15,876	6,642	3,542	3,100
26	380,000	370,000～395,000	35,910	19,152	16,758	7,011	3,739	3,272
27	410,000	395,000～425,000	38,745	20,664	18,081	7,565	4,035	3,530
28	440,000	425,000～455,000	41,580	22,176	19,404	8,118	4,330	3,788
29	470,000	455,000～485,000	44,415	23,688	20,727	8,672	4,625	4,047
30	500,000	485,000～515,000	47,250	25,200	22,050	9,225	4,920	4,305
31	530,000	515,000～545,000	50,085	26,712	23,373	9,779	5,215	4,564
32	560,000	545,000～575,000	52,920	28,224	24,696	10,332	5,510	4,822
33	590,000	575,000～605,000	55,755	29,736	26,019	10,886	5,806	5,080
34	620,000	605,000～635,000	58,590	31,248	27,342	11,439	6,101	5,338
35	650,000	635,000～665,000	61,425	32,760	28,665	11,993	6,396	5,597
36	680,000	665,000～695,000	64,260	34,272	29,988	12,546	6,691	5,855
37	710,000	695,000～730,000	67,095	35,784	31,311	13,100	6,987	6,113
38	750,000	730,000～770,000	70,875	37,800	33,075	13,838	7,380	6,458
39	790,000	770,000～810,000	74,655	39,816	34,839	14,576	7,774	6,802
40	830,000	810,000～855,000	78,435	41,832	36,603	15,314	8,167	7,147
41	880,000	855,000～905,000	83,160	44,352	38,808	16,236	8,659	7,577
42	930,000	905,000～955,000	87,885	46,872	41,013	17,159	9,151	8,008
43	980,000	955,000～1,005,000	92,610	49,392	43,218	18,081	9,643	8,438
44	1,030,000	1,005,000～1,055,000	97,335	51,912	45,423	19,004	10,135	8,869
45	1,090,000	1,055,000～1,115,000	103,005	54,936	48,069	20,111	10,726	9,385
46	1,150,000	1,115,000～1,175,000	108,675	57,960	50,715	21,218	11,316	9,902
47	1,210,000	1,175,000～1,235,000	114,345	60,984	53,361	22,325	11,907	10,418
48	1,270,000	1,235,000～1,295,000	120,015	64,008	56,007	23,432	12,497	10,935
49	1,330,000	1,295,000～1,355,000	125,685	67,032	58,653	24,539	13,087	11,452
50	1,390,000	1,355,000円以上	131,355	70,056	61,299	25,646	13,678	11,968

※介護保険料は40歳以上65歳未満の被保険者及び40歳以上65歳未満の被扶養者をもつ被保険者から徴収されます。

※賞与については、支給額の1,000円未満の端数を切り捨てた額に、保険料率を乗じた数が徴収されます（年度累計573万円が上限）。

※健康保険料額、介護保険料額を事業主負担：被保険者負担で8：7の割合で按分したものが、それぞれの保険料負担額になります。

その判断、 バイアスかかっていませんか？

健康情報の中には心理効果が仕込まれているものがあり、それがバイアス（認知のゆがみ）となって判断に影響を与えていることがあります。健康情報は健康を左右するもの。客観的に判断する力をつけましょう。

ヘルス リテラシー

健康情報を
正しく選び
活用する力

監修：聖路加国際大学看護情報学教授 中山和弘

人はだまされやすく、思い込みやすい。 だから、健康情報をうのみにしない

「権威ある専門家の推薦」「大人気」などのうたい文句、いかにもたっぷり入っている成分表示、商品を使ったお客様の喜びの声…。いずれも健康情報の中でよくみかけるものですが、これらには健康によいと信じやすくする心理効果があり、それがバイアスとなって客観的な判断の妨げになっていることがあります。

また、人には自分に都合のいい情報だけを信じる傾向があり、これも客観的な判断を妨げるバイアスです。

人はだまされやすく、思い込みやすいもの。それを念頭に置き、どんな健康情報もうのみにせず、情報を自分でしっかりと吟味することが大切です。

バイアスになりやすいもの

権威への服従心理

人は権威やブランドに弱い。「医学博士」や「大学教授」などの肩書きがあると、信頼できる情報のように感じる。

有名医学博士
が断言

確証バイアス

自分に都合のいい情報だけを集めて、自分の主張を強化しようとする傾向のこと。

だから
運動しなくて
いいよね。

肥満解消は
食事が8割！

バンドワゴン効果

「大人気」「大流行」などと書かれたものは好意的に受け取られる傾向があり、より一層人気ができやすい。

フレーミング効果

1000mgと1gは同量だが、1000mgのほうが多く感じる。数字データなどの見せ方を変えると印象が変わる。

大人気の燃焼系サプリ
燃焼成分なんと
1000mg

3カ月で
やせました！

30代女性の声

ウインザー効果

販売者の宣伝文句や企業独自のデータより、「お客様の声」などの第三者の意見のほうが信頼できそうに感じる。

健康情報を 吟味するポイント

その情報が健康によい理由や、その情報のメリット・デメリットなどが示されているかを確認し、わからないことがあれば信頼できる情報源から自分で調べて、情報の不確実性を減らしましょう。

☐ [〇〇が健康によい] ことの理由が説明されているか？

キャッチフレーズだけでは不十分。キャッチフレーズと説明内容が合わないのもよくない。

☐ [〇〇] のデメリットが記されているか？

どんなものにもメリットとデメリットがある。信じたい情報でも、デメリットにも目を向ける。

☐ [〇〇が健康によい] ことは具体的な研究に基づいているか？

少人数の体験談や、研究対象が人ではなく細胞・遺伝子研究、動物実験は不十分。

信頼できる情報源

厚生労働省や国立健康・栄養研究所などの公的機関、大学などの学術研究機関、学術団体、宣伝目的でなく専門家が執筆・監修したもの など

〇〇って
健康に
よさそう

「はしご受診」「コンビニ受診」は高くつく！

消費税率10%で
さらに負担増

令和の時代の節約受診術

はしご受診

診療内容に不満があるから他の病院でも診てもらう・新しい病院ができたから診てもらうなどの次々と病院を替える行為

コンビニ受診

外来診療をやっていない休日や夜間に緊急性のない軽症患者が病院の救急外来などを自己都合で受診する行為

「はしご受診」はしない！

「はしご受診」をしていると、医師と患者の信頼関係は生まれません。また、同じような検査や投薬が繰り返されるので、体に悪影響を与えることにもなりかねません。そして医療費も2倍、3倍と膨れ上がってしまいます。

2019年10月からの消費税率10%への引き上げに伴い、初診料・再診料も改定。「はしご受診」を繰り返せば、日ごろの節約もムダになります。

	同じ医療機関にかかる場合	はしご受診の場合
1回目	初診料2,880円＋検査料等	初診料2,880円＋検査料等
2回目	再診料730円※1	初診料2,880円＋検査料等
3回目	再診料730円※1	初診料2,880円＋検査料等
合計	4,340円＋検査料等	8,640円＋検査料等×3

※1 200床以上の大病院の場合は740円

- 健康保険が適用されます。
- 6歳未満の場合はさらに高額になります。
- 地域包括診療等の届出がある医療機関の初診料は3,680円です。
- 同じ医療機関でも前の受診から1カ月以上あいた場合などに初診料がかかる場合があります。

「コンビニ受診」はしない！

「コンビニ受診を控える」ということは決して「我慢する」ということではありません。本当に必要な人が必要ときに医療を受けられるように、症状に応じて病院と診療所（かかりつけ医）を使い分け、『軽症の人は、より重症な人に診療の機会を譲りましょう』ということです。

加算の種類と加算額		
	加算の種類	加算料金
時間外加算	平日：6～8時 18～22時	初診 850円(2,000円)
	土曜日：6～8時 12～22時	再診 650円(1,350円)
休日加算	日曜日・祝日・年末年始・医療機関の休診日	初診 2,500円(3,650円)
		再診 1,900円(2,600円)
深夜加算	22～6時	初診 4,800円(6,950円)
		再診 4,200円(5,900円)
夜間・早朝等	平日：0～8時 18～0時 土曜日：0～8時 正午～0時	初診料、再診料＋500円

※いずれか1つが加算されます。 ※健康保険が適用されます。

※（ ）内は6歳未満と妊婦の場合の額です。

※夜間・早朝等加算は、必要な届出をした診療所にかかります。

4,800円の場合は、3割負担だと1,440円の自己負担になります。



夜間・休日に子どもの具合が悪くなったら、小児救急電話相談を利用しましょう！

小児救急電話相談 #8000

(受付時間は都道府県で異なります)



どうしたらいいの？

①かかりつけ医を決める

自宅や会社の近くにある診療所をかかりつけ医にしましょう。かかりつけ医で受診するようにすれば、病歴や体質、生活習慣や健康状態を把握してもらえ、適切な治療が望めます。

②セカンドオピニオンを利用する

がんなどの重篤な疾患にかかったとき、主治医の治療方針以外に治療の選択肢があるか知りたいときは、「セカンドオピニオン」が利用できます。セカンドオピニオンとは、最善と考えられる治療を患者と主治医で判断するため、主治医以外の医師や専門家の意見を求めることです。

ベネッセグループ健康経営の取り組み

【課題意識】

2019年度は健康経営の取組みとして「ベネッセグループ健康セミナー」を実施しました。ベネッセグループ健康保険組合の健康スコアリングレポートから食事習慣や睡眠習慣に課題があることがわかりました。生活習慣改善には、まずは正しい知識を得ることが重要です。健康セミナーを実施し、皆様の生活習慣改善の一助となれればと考えました。その中でもグループの従業員が参加したいと思うテーマで、また参加しやすいセミナーの実現に心を砕きました。

【実施内容・振り返り】

そこで①RIZAPの健康セミナーと②女性の健康セミナーの二つのセミナーを企画いたしました。①は非常に高い認知度をお持ちのRIZAPさんをお招きすることで、多くの従業員に参加いただくことができました。また、RIZAPさんがお持ちのノウハウで参加者の意識変容・行動変容に繋がる内容に仕上がったと考えています。②はWEBセミナーで実施することにより様々な拠点でお勤めのグループ従業員の方に参加いただけるようにいたしました。結果として両セミナーともに満足度は90%以上と非常に高い結果になりました。また、いずれのセミナーも会社を超えて、参加者同士の活発な交流がされました。①では実際の場に集いグループ従業員の皆様が運動やワークで交流をしました。②でもお招きした講師の方が驚くほど活発にチャットツールで意見交換がされました。こうした盛り上がりもひとえに積極的に参加されたグループ従業員の皆様のおかげです。こうした活動が単なるセミナーとしての機能だけではなく、Benesseという共通の理念を持つグループ従業員の皆様にとって相互交流の中で「よく生きる」を考える場としても機能させていくことができる可能性を感じています。

【今 後】

2020年度も引き続きベネッセグループ健康保険組合との密な連携を取りながらコラボヘルスの推進を進めていきます。中期経営計画の「2022年に目指すべき姿」の一つである「社員がベネッセで働くことを誇りに思い、やりがいのある仕事ができる場とする」というビジョンの実現に向けて、今後も健康経営を推進していきます。

禁煙の推進に向けて

国が健保組合を評価するスコアリングレポートに、驚くことに喫煙者と非喫煙者の生存率が10年の差があることが、記載されていました。

【参考】健康に働き続けるには禁煙が大事！

非喫煙者と喫煙者では、70歳時点で、35歳からの生存率が前者は81%であるのに対し、後者は58%となっています。健康に働き続けるためには禁煙することが重要です。

出典：Doll R, et al. ; BMJ. 328(7455): 1519,2004より作図



35歳の人で、喫煙者であれば、58%の人が70歳まで生存しているのに対し、非喫煙者であれば、59%の人が80歳まで生存しています。

禁煙は、禁煙外来を受診する方法もありますが、今回、継続率の高い禁煙アプリが注目を浴びていることから、ベネッセグループとして、取組むことが決まりましたので、ベネッセグループ健康保険組合としても、協賛することを決めました。禁煙外来では、3割の自己負担13,000～20,000円が必要ですが、参加費4,800円で今年度100名を募集（被保険者）します。禁煙の効果は、8時間後（血液中の酸素量が正常）、72時間後（呼吸が楽になる）から現れるそうです。この機会にチャレンジしましょう。

令和2年度事業計画と予算が決定しました

令和2年2月7日に開催された第87回組合会で、ベネッセグループ健康保険組合の令和2年度の事業計画及び予算が承認されましたので、予算の概要をお知らせします。

健康保険（一般勘定）

●収入について

収入の特徴は次のとおりです。

1. 令和2年度の被保険者数（年間平均）は、22,555人となる見込みです。また、被保険者一人当たりの標準報酬月額が301,833円と見込んでいます。
2. 保険料収入は、被保険者数が増加する一方で、標準報酬月額が減少すると見込んでいるため、平成31年度の期末見込みと比べる（前年比）と約2億円増に留まり、約87.9億円となる見込みです。なお、収支均衡を図るため、約6.0億円の繰入金・繰越金を計上しています。

●支出について

支出の特徴は次のとおりです。

1. 被保険者一人当たりの保険給付費（医療費等）は、平成31年度の実績と診療報酬改定の影響を踏まえて計上しています。
2. 高齢者医療制度等に関する拠出金は、令和2年度は若干減少し34.1億円（前年比97.0%）になることが示されました。
3. 保健事業については、特定健診・特定保健指導の実施徹底と人間ドックを拡充させるための予算を計上しています。

介護保険（介護勘定）

40歳以上65歳未満の被保険者から介護保険料として徴収させていただいています（※）。

令和2年度は、納付金が9.4億円に増加しており、平成31年度末に生じる決算残金から0.4億円を令和2年度に繰り越しても、介護保険料率を維持することができず、18.45%（前年比109.8%）に変更しています。

※当健保組合では「介護保険特定被保険者制度」を採用しています。「介護保険特定被保険者制度」とは、自らは40歳以上65歳未満ではないものの、40歳以上65歳未満の被扶養者を扶養している場合に、その被保険者を「特定被保険者」と呼び、介護保険料を徴収する制度です。

■収入支出予算概要表

一般勘定

（単位：千円）

収 入	
保険料収入	8,793,388
調整保険料収入	122,716
繰入金・繰越金	600,001
財政調整事業交付金	103,179
雑収入及びその他	11,116
合計	9,630,400
経常収入 合計	8,799,587

支 出		
保険給付費		4,782,711
拠出金	高齢者関係	3,419,010
	退職者関係	100
	計	3,419,110
保健事業費		402,774
財政調整事業拠出金		137,115
事務費・営繕費・予備費・その他		888,691
合計		9,630,401
経常支出 合計		8,718,093
経常収支 差引額		81,494

介護勘定

（単位：千円）

収 入	
介護保険収入	927,753
繰入金・繰越金	40,000
その他	9,964
合計	977,717

支 出	
介護納付金	968,000
介護保険還付金	269
雑支出	2
積立金・予備費	9,446
合計	977,717
収支 差引額	0

財産保有見通し

健康保険	準備金	法律で定められた保有条件を満たしており、不足はありません。
	別途積立金	内規で1ヵ月分の保有を定めている任意の積立金です。令和2年度末には3.15ヵ月分となる見込みです。
介護保険	準備金	法律で定められた保有条件を満たしており、不足はありません。

事業所紹介

第23回 株式会社ベネッセMCM

①事業概要

株式会社ベネッセMCMはベネッセグループの医療・介護に特化した人材派遣・転職支援会社です。「Benesse=よく生きる」を企業理念に掲げるベネッセグループは、一人ひとりの「よく生きる」を実現するために私たちが向き合う方々の向上意欲と課題解決を支援しています。

そして、ベネッセMCMは、何よりも人が財産であると考え、医療（Medical）と介護（Care）の現場で働くスタッフの皆様に対し医療・介護領域における15年以上の人財支援の経験をもとにその方らしい、キャリア形成や自己実現に向けて導く（Management）ことに努めています。



②被保険者の平均年齢と男女人数

平均年齢：39.3歳

女性：450名 男性：138名

合計：588名（2/1時点）

③人事・労務担当者の紹介

人事・労務を担当している「渡辺・町田・澁川」です（写真：前列左3・後列右3・前列右2）。

ベネッセMCMでは、【からだを動かそう！】のひと声を機に2年前から有志メンバーによりベネッセグループソフトボール大会に参加させていただいております。

大会が近づいてくると、昼休みには近くの公園に行きキャッチボールや守備練習、そして夜には中学校を借りての闇練習など（笑）を行っています。

試合当日は偉大な各チームの皆様にお借りしながら、ベネッセMCMらしく参加メンバー丸となりボールを追いかけることができました！澄み切った永山の青空の下、運動を通じて親交を深めることもできました！その甲斐もあり仕事面でのキャッチボールも良好になっている!?と思います！

「健康増進」と「目標達成」を同時に目指し、今年もメンバー募集を行い大会に参加していきたいと思います！

我が社の「健康人」

ベネッセMCMの谷口です。

最近、思いもよらない健診結果を受け、健康作りのためオフィスビルの1階から26階を『上り』『下り』する活動（通称：階段部）を始めました。

初上りは26階までが永遠と思えるほど長く苦しく、“諦めたい”と気持ちが折れかけましたが、上り切った時の達成感は吹き出す汗と共に格別でした（笑）。活動を始めて間もなく普段の歩きに改善を感じ歩くことも楽しくなりました。そして部員も集まりました！今ではランチはもっぱら階段使用です！

短い時間で高い効果が期待できと思っています！ご興味ある方はぜひお試しください！

余談ですが階段部を始めて数日、約10年振りにインフルに罹りました。この時ばかりはインフルには体力だけでなく、適切な予防が大事だと痛感しました。体力をつけるとともに予防に努めていきます！



右手前がベネッセMCM経営企画部の
谷口哲也さん