

最終報告会

デバイス & アプリで月経随伴症状と上手く付き合う 『女性活躍サポート複合プログラム』



2024年2月28日

TOPPANエッジ株式会社
イノベーションセンター イノベーション推進部 健康ビジネスチーム 都成大輔

②本事業の目的

本実証を通し、企業における月経随伴症状に伴う労働損失への影響を可視化



- ・ヘルスケアIoTサービス「わたしの温度」で現状の自身の温度リズムを把握
- ・婦人科医師による「行動変容研修」や「オンライン医療相談サービス」の複合プログラムを受講

➡労働パフォーマンスの分析・効果測定



女性従業員の労働パフォーマンス改善
「導入費用」 < 「労働損失削減効果額」
となるエビデンス獲得

(参考) わたしの温度®とは～ブランドコンセプト～

リズムと生きていく わたしの温度

人それぞれに「わたし」が存在し、誰もが自分らしさを探しています。

一人でも多くの女性に、自分にあった幸せをつかんでほしいから。

寝ている間に女性特有のリズムを自動計測する新習慣デバイス。

あなたの毎日に寄り添いながら、ココロとカラダのキレイを応援します。



(参考) わたしの温度®の使い方

「つけて寝るだけ」で、手間なく自分の温度リズムを把握できる

「わたしの温度」を使う場合



専用ナイトブラにデバイスを
セットして入眠

・つけて



寝ている間に自動で計測

・寝るだけ



翌朝アプリで確認するだけ

・定時に起床する必要なし

つけて寝るだけで「わたしの温度」が
自動で計測&記録してくれるから
手間なく、継続しやすい

一般的な 基礎体温計 を使う場合



枕元に基礎体温計を
準備して入眠



毎朝定時に起床後すぐに
寝たまま体温計を口に入れ
約5分計測



体温を確認



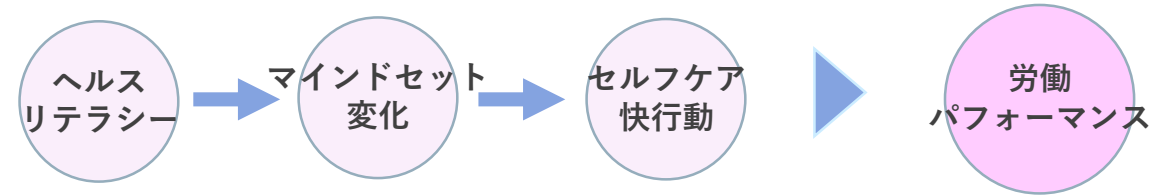
周期表に体温を記入する

毎日続けるのは、かなり面倒。
基礎体温計での測定自体がストレス…

提供価値イメージ

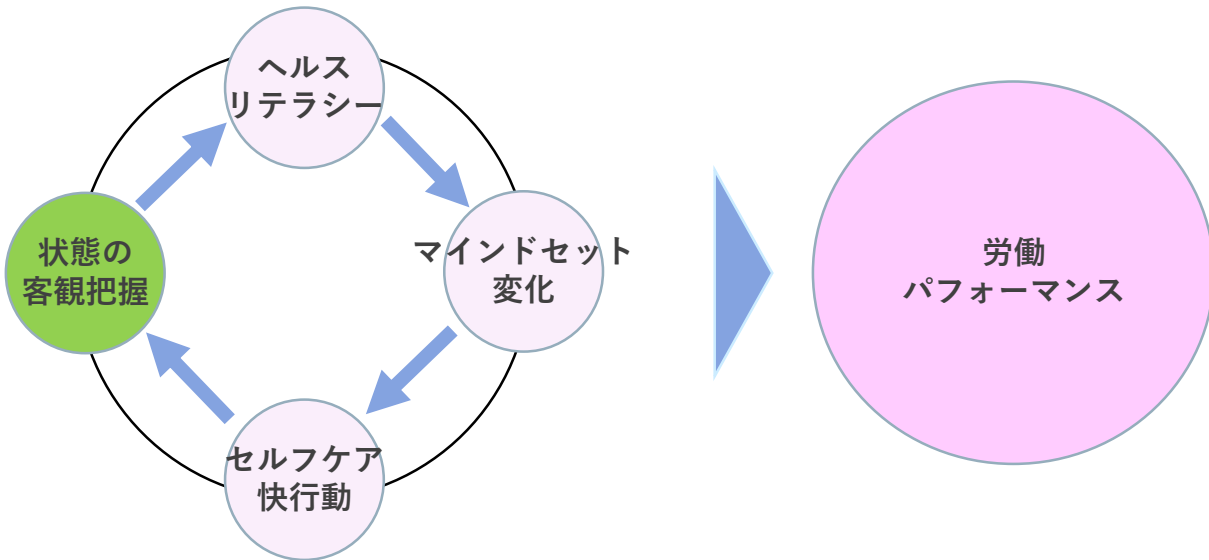


研修 + 医療相談のみ



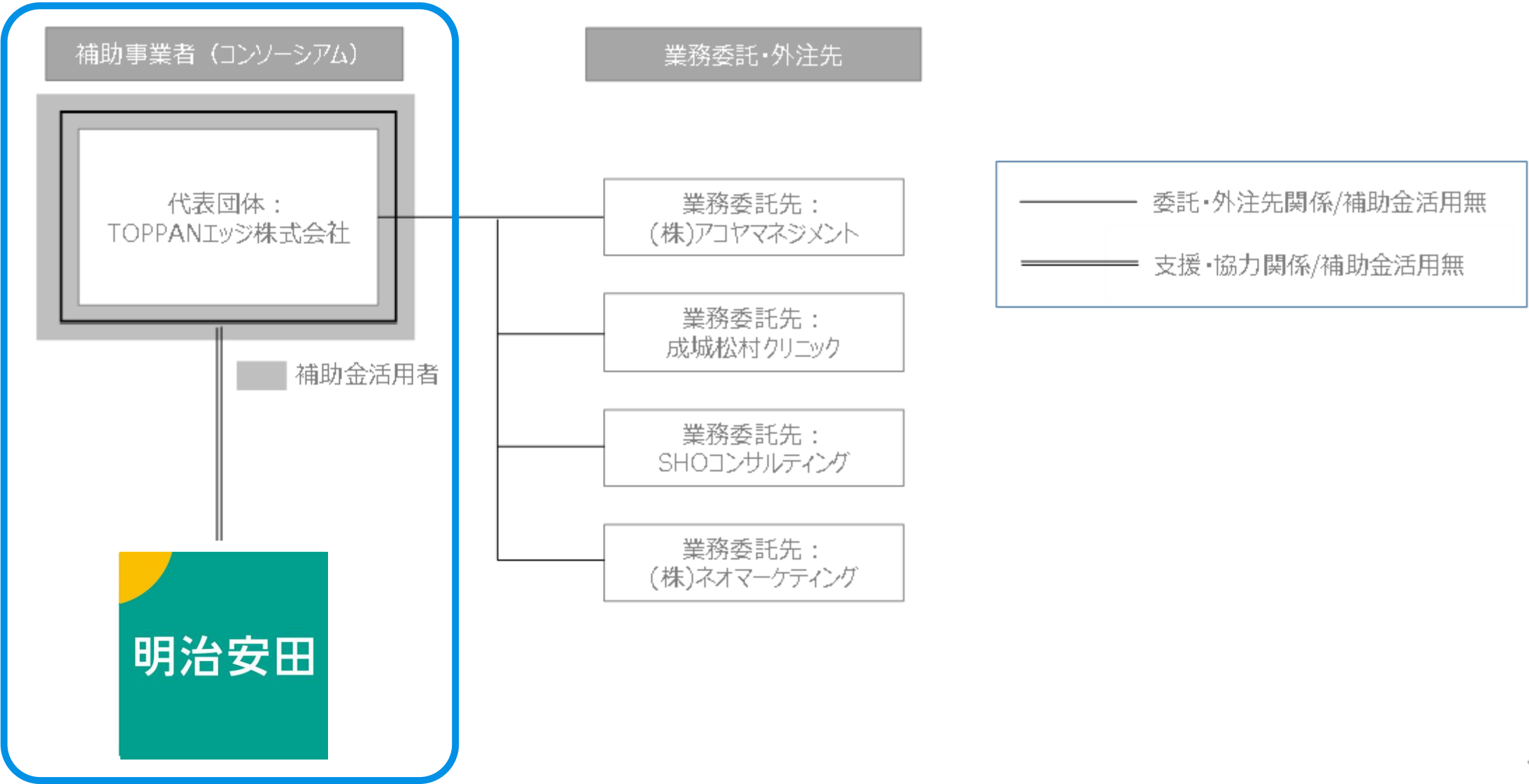
仮説：効果が一時的で継続性に課題

わたしの温度 + 研修 + 医療相談



ヘルスリテラシーの向上やマインドセットの持続性を高め、効果を最大化に。
 →フェムテックの企業導入が進み、人的資本経営の実現に寄与

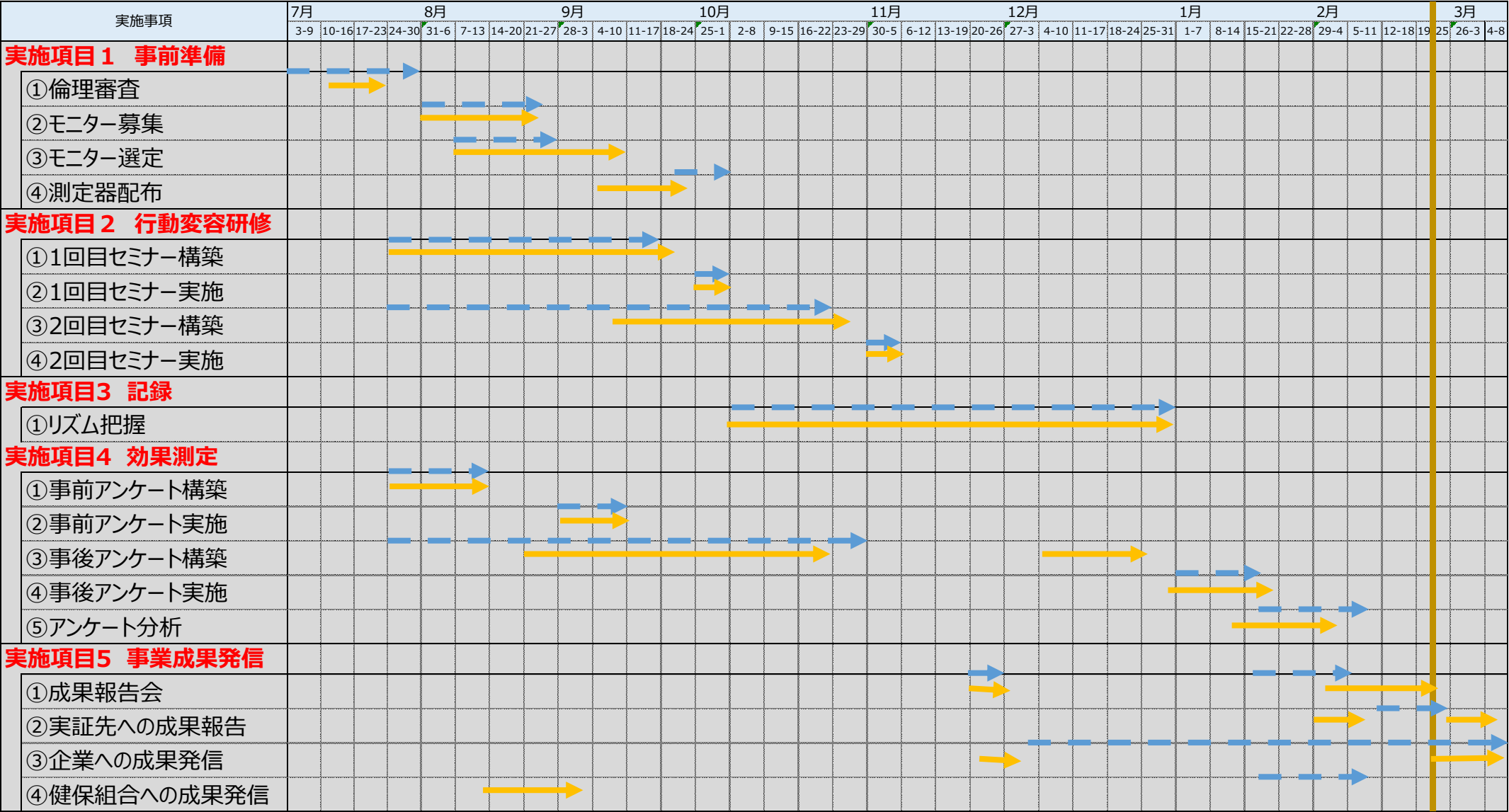
実施体制図 (補助事業者提案書より参照)



明治安田生命様のフィールドにて検証実施中

③実施項目および達成状況について

(経産省事務局定例フォーマット参照)



大筋進捗通り推移 (研修→記録→効果測定)

成果(1)・実施項目ごとの成果について(募集状況および行動変容研修)

■募集状況

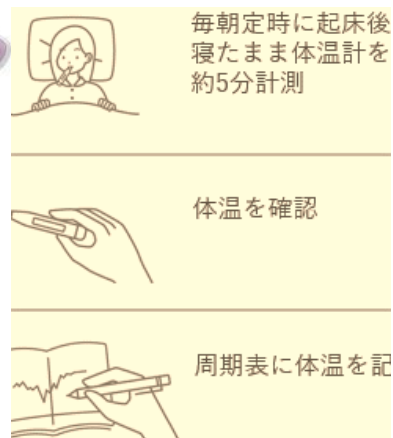
定員(300名)に対し、約400名募集
 ➡年齢層(20~40代)に分け、抽選実施

グループ分けして効果検証

Aグループ(わたしの温度を使用)
 人数146名



Bグループ(基礎体温計を使用)
 人数146名



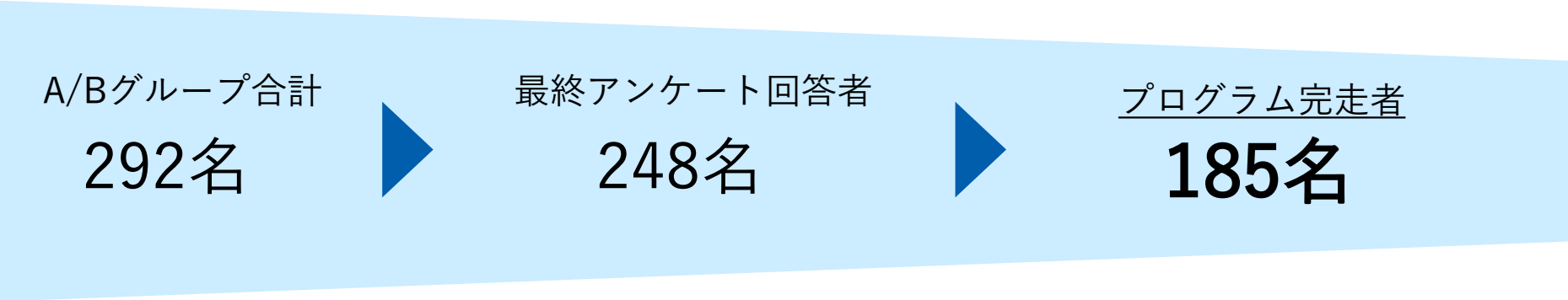
■行動変容研修 (2回実施)



- ・明治安田生命/人事部様にご挨拶頂き研修開催
- ・当日視聴できない人の為にアーカイブ配信実施

成果(2)・・・実証全体を通じたアンケート結果について

■前提条件・・・対象者について



■実証の成果

項目	目標	結果
①自身の状態を客観的に把握できたか	75%	84%
②マインドセットは変化したか/ 目標設定できたか	75% 75%	85% 77%
③ヘルスリテラシーは向上したか	75%	86%
④改善行動の質・量は向上したか	75%	85%
⑤WHO-HPQのB11における平均上昇率	1.50pt	0.96pt

大筋
目標達成

実施者側および参加者側にとって社会実装の示唆に関するデータを獲得

効果試算

○1人当たりの損失削減効果

※分析方式：WHOの指標（HPQ）を使用して算出した本実証の相対的プレゼンティーズムの損失割合を元に、1年間の労働損失差額を算出。

（単位：万円/年・人）

区分	グループ	事前スコア	事後スコア	平均給与水準	損失額:事前	損失額:事後	損失差額
相対的プレゼンティーズム	185名	0.82	0.93	314	56	21	35

（女性の平均給与水準・・国税庁「令和4年分民間給与実態統計調査」で試算）

今後、立上げ予定である「ソリューション導入費用（数万円想定/年・人）」より「労働損失削減効果額」の方が、“効果大”となる構造を可視化

④実証を通じた反省および推進策（社会実装を進めていくために・・・）

反省点	推進策
1) 参加時に目的意義がきちんと伝わる工夫が必要！ 参加者側の要素	・意義・ビジョン（女性活躍に繋がる・労働損失低減に繋がる）を魅力的に伝達できる方法・訴求について、担当窓口の総務の方々と密に連携して進めていく。（今回の経験/実績を今後活かす）
2) 利用率低減への施策が必要 参加者側/実施者側の要素	・短期スパンでイベント開催など、飽きさせない方策の立案 ・寄り添いながら、参加者の持続性を高める施策立案（ex. 伴走できるサービス拡充、等）
3) アプリ・デバイスの使い勝手の更なる進化 実施者側の要素	・UIの継続改善および情報発信における量/質の向上 ・継続できる楽しさの訴求（ギミック・仕掛け、等）

⑤今後の事業計画について

<1st>

本実証を元にブラッシュアップ
社会実装を行い、企業/自治体に積極推進
(TOPPAN取引先2万社を足掛かりに事業創出)

<2nd>

データ活用サービスへの事業展開
～女性活躍/人的資本経営/日本経済全体のパフォーマンス向上実現
を目指す。ヘルスケアデータを利活用し社会全体のQOL向上へ～



TOPPAN