



\\ 新規ご契約者様に //

最大**100**万円

キャッシュバックキャンペーン

実施期間
4/30
まで

半年分の月額料金を
全額キャッシュバック!



 **Dr.CHECK産業医**のご紹介

supported by 

 株式会社リバランスは「**全ての企業に健康経営を**」をモットーにサービスを提供致します

企業には
「健康管理をしなければならない理由」
と
「健康経営をするべき理由」
があります。

企業が健康管理をしなければならない理由

企業にはたくさん病人がいるから

ある調査によると

「心の健康に問題がある」従業員が居る企業は全体の29%、

「体の健康に問題がある」従業員が居る企業は52.5%。

実に**半数以上の企業に健康問題を抱えた従業員が勤務**しています。

その一方、

健康診断で要再検査の結果が出て、3カ月以内に受診する人はわずか9%という報告も。

これでは企業から病人が減るはずもありません。

法律に従って**産業医契約をしても十分に働いてもらえる例はごくわずか**なうえ、

何をしてもらったらいいいのかさえ分からない、ということも珍しくありません。

さらに、産業医契約の必要のない小規模企業では、**社内で健康管理を完結させる知識もリソースもない**ことがほとんど。

つまり、日本のすべての企業は

「労災・訴訟」「離職・休職」「生産性低下」「メンタル不調」といったリスクにさらされているというのが現状です。

企業が健康経営をするべき理由

健康経営をしない企業は遅れを取るから

ある調査によると

「就職先の**企業に最も求める物は『健康配慮』**と答えた就活生は全体の**43.8%**、その親では**49.6%**にもなりました。

また、「**従業員の健康に投資した**」企業は離職率が**そうでない企業の1/3～1/4**であるというデータもあり、労働人口の減少を見据えると、優秀な人材の確保で勝ち続けるには「健康経営」を外すことはできません。

「健康経営」はその名の通り、企業の経営コストにも影響を与えます。まず、休職にかかるコストです。

例えば、**年収600万円の従業員が半年間休職した場合**、周囲の従業員のフォロー残業等での**追加コストは442万円相当**とも言われています。

また、実は休職よりも**出勤中の不調（プレゼンティズム）による損失コスト**の方が全体規模は大きく、**1人当たりの年間損失額は約27.2万円**。

逆に言えば、「健康経営」を推進すればこれらコストの削減だけでなく生産性をUPさせることも可能なのですが、企業の方だけで計画的に実施していくことは至難の業。産業医に頼ろうにも、健康管理すら十分に行われていないことがほとんどです。

つまり、日本のすべての企業は

「優秀な人材の獲得機会損失」「不健康によるコスト」といったリスクにさらされているというのが現状です。

なのに、ほとんどの企業はどちらもできていません。

なぜなら、

「産業医が機能していないから」

です。

産業医が機能していない現実 ①

多くの産業医は名義貸しかアルバイトである

従業員が50名を超える事業所に設置義務のある産業医。
企業と従業員双方を健康面から支えるはずの存在ですが、現実とはいうと、
企業にとっては法律を満たすためだけに「**名義貸し**」に近いレベルで産業医契約を行うことが多く、**医師にとっては**短時間で高収入をもらえる「**美味しいバイト**」。

また産業医の資格を取るのは比較的簡単なことですが、じつは実務は大変難しいもの。
医学的な知見はもちろんのこと、法的知識のほか、経営目線で正しい判断をする必要があり、
それが**できる産業医はごくわずか**なので、意欲があっても正しく活躍することが難しいのです。
仮に、できる産業医であっても**短い訪問時間**だけでは十分な業務が出来ません。

そして、**企業担当者の業務負担**も見逃せません。来てほしい日に産業医の予定が合わず、**日程調整に翻弄**されることもあれば、訪問日以外には**連絡すら取れない**こともあります。
さらに**専門的かつ煩雑な業務**ばかりで、訪問日以外にも多くの時間を取られてしまいます。

つまり、現状の産業医派遣は
「**高い割には成果が出ない**」「**煩雑で不便**」なものなのです。

産業医が機能していない現実 ②

拠点が増えるほど企業の健康管理は難しくなる

いい産業医を入れればいいのか？そうとは言い切れません。

多数の事業所を持つ企業では、人数規模により産業医が必要な事業所とそうでない事業所が混在し、**産業医のいない事業所では従業員の健康管理が放置されている**ということが多々発生しています。

産業医がいる事業所でも、各所の健康管理は各産業医に属人化し、**基準が統一されていない**ことがほとんど。産業医の経験値や知識、熱意の有無により**管理の質の差**が生じています。

さらに、多事業所かつ少人数の事業所しかない企業では、総従業員数が多いにも関わらず、健康管理が何もできていない、**しないといけないことすら把握していない**ことも珍しくありません。

また、従業員規模の大きな企業では、**産業医だけの健康管理はほぼ不可能**と言っても過言ではありません。産業医の判定、指示に基づいて実務を行う「企業の看護師」、保健師の存在が重要となります。しかし、産業医に支払う報酬額だけでも多額となってしまう大企業では、それ以外の医療人材にコストを割くことも現実的ではありません。

こんな状況では、管理の効率化のため健康管理システムを導入してみても焼け石に水・・・
つまり、**企業の健康管理は実は「大きな経営課題」**なのです。

この問題を解決するのが



Dr.CHECK産業医 は4つの機能でこれらの課題を解決します

supported by MRT

プロ産業医チーム

システムによる
健康リスク分析

現地の産業医訪問

オンライン診療

の

4つのサービスを組み合わせることで、従来の産業医工数 = コストを大幅に削減しながら、チームによる手厚い対応で健康管理サービスとして品質も担保しています。

① 企業に潜む病人

システムによる
健康リスク分析

で見つけ出したリスク者は

プロ産業医チーム

と

オンライン診療

で対応します

② 機能しない産業医

現地の
産業医訪問

を

システムによる
健康リスク分析

と

プロ産業医チーム

がバックアップし、十分に機能させます

③ 多拠点管理の難しさ

システムによる
健康リスク分析

と

プロ産業医チーム

が産業医訪問拠点以外も一律健康管理します

④ 健康経営の難しさ

リスク分析で見つけた健康課題に関しても

プロ産業医チーム

がサポート可能

この仕組みによって企業の課題やニーズに合わせた**低コスト・高品質なサービス提供**ができるのです

4つの機能の連携 + 毎月のPDCAサイクルで健康課題を解決します

健康管理の
PDCAサイクルで
リスク解決 !!
+
オンライン診療で
受診率UP !!



分析

さまざまな情報から
健康リスクを分析可能

解決

さまざまなリスク解決手段の
提供が可能

- ① 従業員の健診結果・勤怠データ・サーベイ回答等を受け取り、システムにてリスク分析
- ② プロ産業医チームがリスク解決策を提示し、解決までを徹底サポート
- ③ 全国の事業所に産業医アテンド、分析結果を踏まえ定期訪問
- ④ オンライン診療アプリ等を活用してオンライン診療・オンライン面談を提供
- ⑤ ①②③④のローテーションによりリスク解決を実現

企業・管理者・従業員の全てにベネフィットを提供します



- 従業員が健康になるまで徹底管理
- リーズナブルにプロ産業医のサポート
- 産業医がない事業所も健康管理



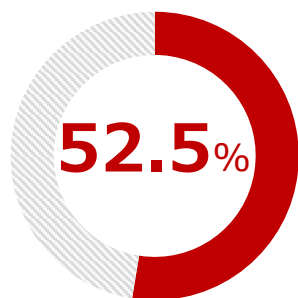
- 業務負担を大幅に削減
- 窓口への相談で疑問や不安を解消
- 訪問・面談の日程調整ストレス軽減



- 「正しく」健康管理できる
- 「受診が面倒」「時間がない」から解放(オンライン診療)
- ちょっとした健康不安を相談できる

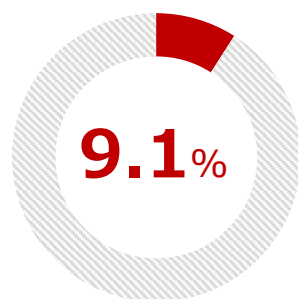
リスク者管理の徹底 + 未治療者を受診に繋げることで高リスク者75%減の効果を実現

身体の健康
に問題がある従業員がいる企業



職場の健康づくりに関する意識調査2021

未受診者への勧奨後
3か月以内の受診率

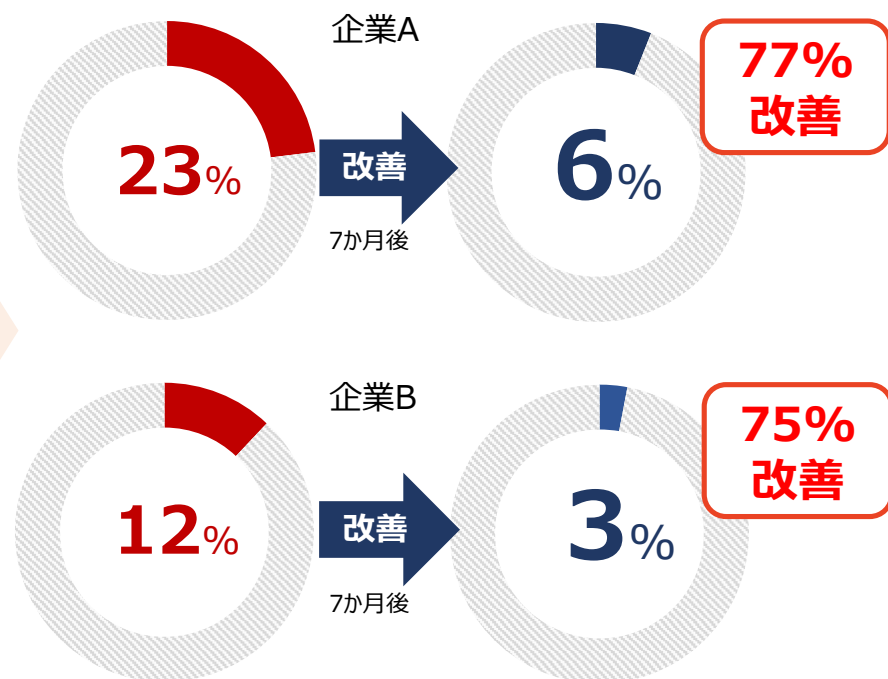


H30全国健康保険協会長野支部プレスリリース

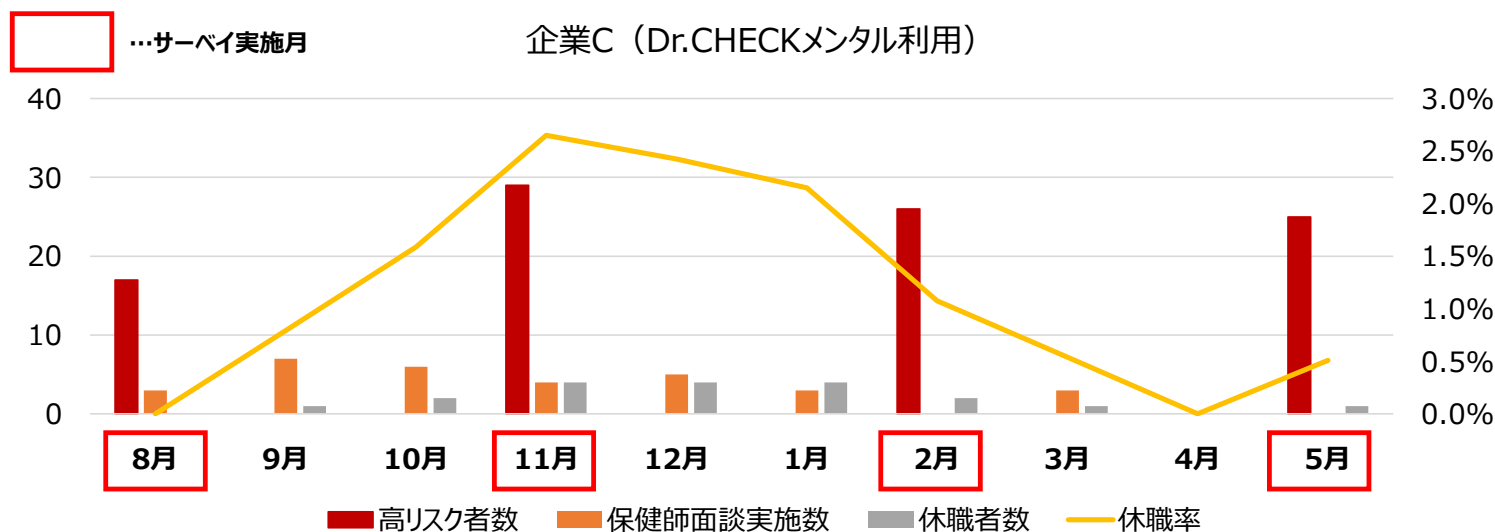
健康問題を持つ従業員がいる企業は多いですが
未治療の方はなかなか受診に繋がらないという
実態があります。



健康診断後の高リスク割合の変化
(フォローによるリスク改善率)



サーベイでリスク者を見つけ保健師面談で早期介入することで休職を防ぐ効果を発揮



① 高精度なサーベイ

サーベイで検出された「高リスク者」数と「休職率」が相関的に動いている
 ➡サーベイの精度を実証

② 保健師面談の予防効果

「高リスク者」に対して保健師面談を実施することにより、「高リスク者」数も「休職率」も減少。
 ➡保健師面談の予防効果を実証

導入 企業様の声

サーベイで高リスク者となった従業員に対しては、保健師面談、HRへの相談窓口を案内しています。その結果、組織変更や業務内容の変更を行い、状況改善を認めております。

サーベイ結果から、勤怠の申告内容と実態に、かなり乖離があるのではないかと保健師さんから指摘あり、現在では、PCログで勤怠管理をするような体制に改善されています！

課題・ニーズに応じて提供可能。

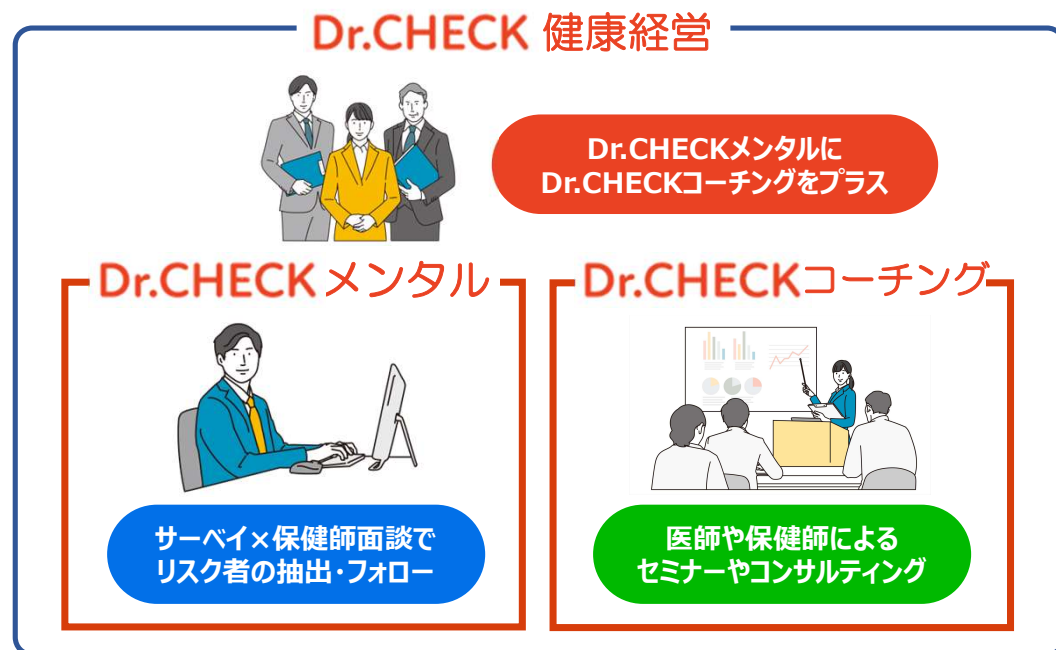
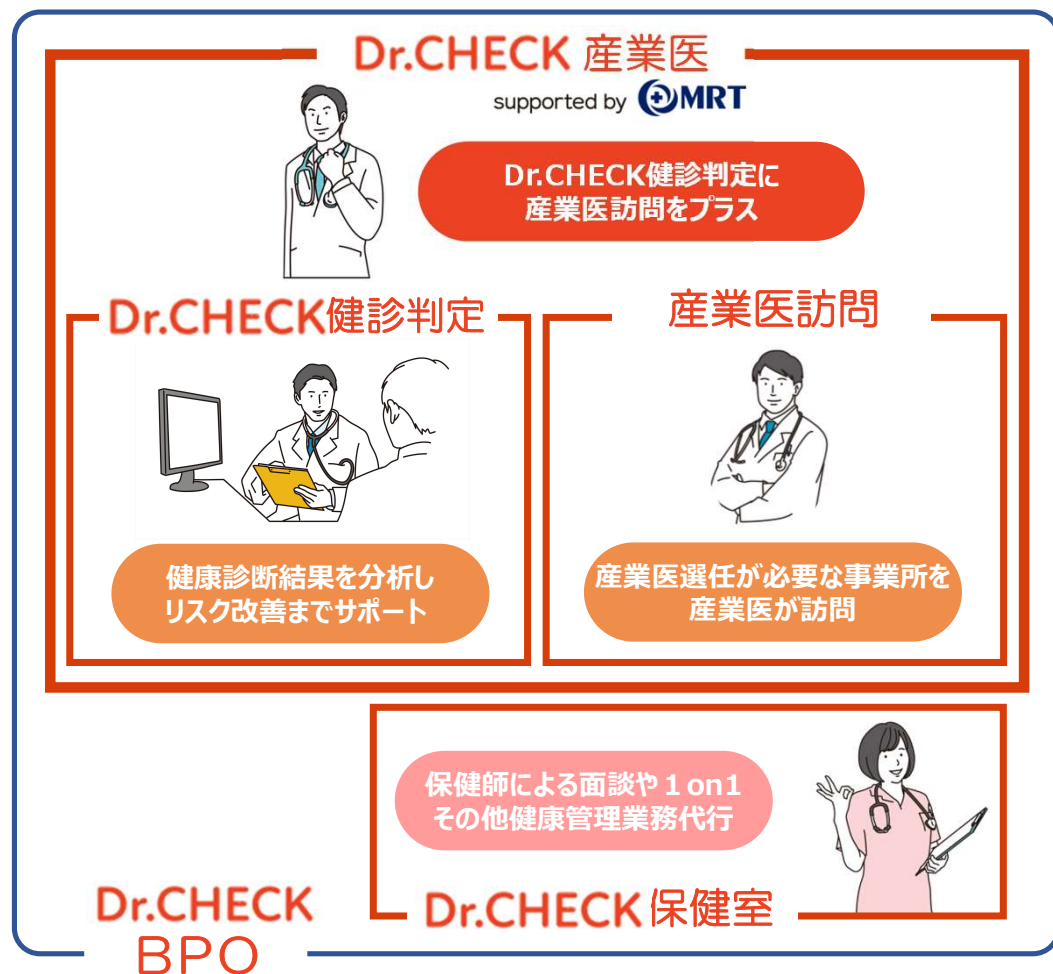
- 産業医面談の結果、受診が必要な場合は、その場でオンライン診療 Door. から予約～受診～お薬の配送まで

選べるプラン

Dr.CHECK産業医 supported by MRT	健診判定	勤怠チェック	サーベイ	ストレス チェック	産業医配置	オンライン 診療	月額
ベーシック	○	○ 訪問時	×	△	○	○	44,000円 ～
スタンダード	○	○	×	△	○	○	55,000円 ～
プレミアム	○	○	○	○	○	○	82,500円 ～

Dr.CHECK サービスマップ

メインサービスや各種オプションとの組み合わせによって、健康管理を最適化します。



オプション各種

- ストレスチェック
- 産業医面談
- インフルエンザワクチン
- 睡眠チェックサーベイ

今だけ！！

新規ご契約者様に //

最大**100**万円

キャッシュバックキャンペーン

実施期間
4/30
まで

半年分の月額料金を
全額キャッシュバック！



キャンペーン適用条件や次頁のキャッシュバックの流れ詳細、注意事項等については、
当サービスLP「お問合せ」よりご連絡ください。
また、ご希望の場合にはzoomにてご案内いたしますので、同じく「お問合せ」からご依頼ください。



<https://drcheck-sangyoi.medrt.com/contact/>

©re-balance.inc

月額料金キャッシュバックの流れ

ご契約月

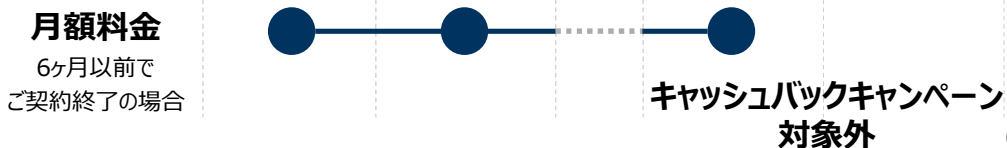
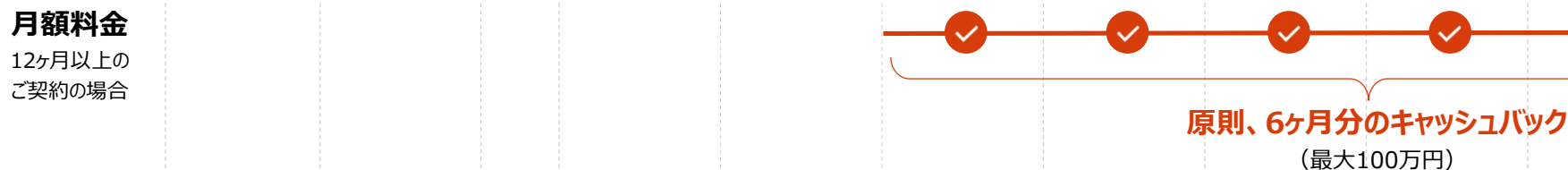
返金スタート

※毎月1か月分ずつキャッシュバック



初期費用 初期費用は、ご契約期間に関わらずキャッシュバックの対象ではありません

オプション料金 オプション料金は、ご契約期間に関わらずキャッシュバックの対象ではありません

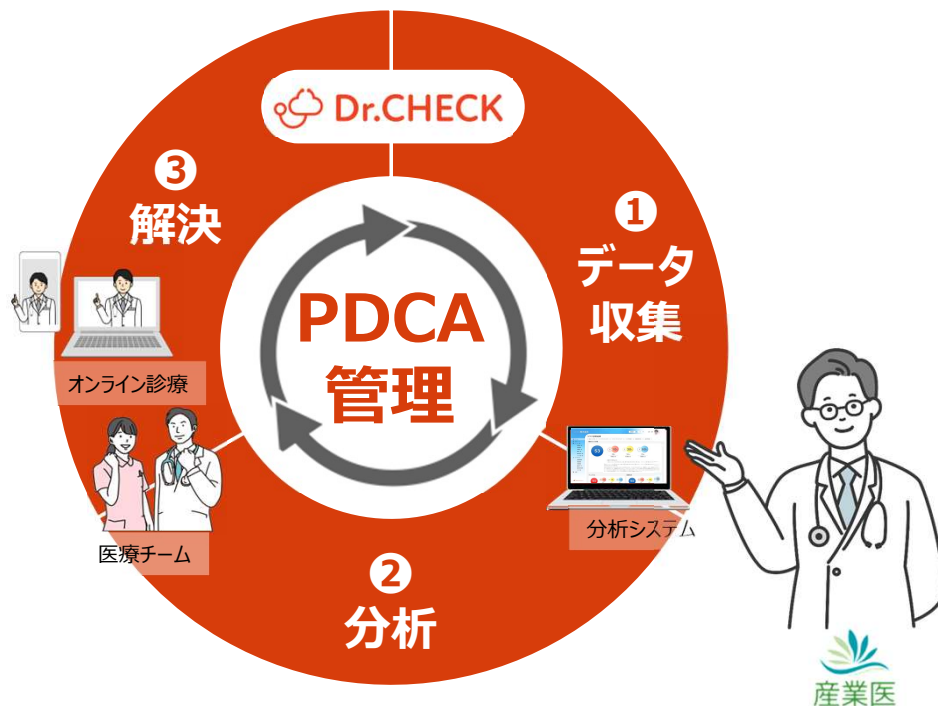


- 新規契約企業様からのお支払い
- ✓ リバランスからのキャッシュバック

健康経営を『**本当に実現するための**』産業医サービス

 **Dr.CHECK** 産業医

supported by  MRT



未治療の
病人をゼロに

参考資料/他社サービスとの比較

一般的な産業医業務一覧

産業医の業務は多岐にわたり、必然的に一定以上の資質と工数が要求される

	産業医 業務内容	概要
①	事業所訪問	職場巡視・衛生委員会出席・衛生講話の実施が主な業務内容 職場巡視は毎月1回、条件を満たせば2ヶ月に1回の実施が義務付けられている
②	健診判定	企業には健診結果に「異常所見のある者に対する医師等(主に産業医)の意見聴取」を行う義務がある。※「異常所見」の有無は健診機関の診断からは確認できないため、全件医師等が判定を行う必要あり
③	勤怠確認	企業には「時間外・休日労働時間が1月当たり80時間を超えた労働者」に関する作業環境、労働時間、深夜業の回数及び時間数等の情報を産業医に提供する義務がある。
④	判定事後フォロー	企業は産業医の健診判定結果(産業医の意見)を基に事後措置を決定する義務がある。 (2次検査の要否や就業制限等) ※事後措置は産業医や保健師が行う場合も企業が行う場合もある
⑤	産業医面談	長時間労働者面談、高ストレス者面談、健康診断後の面談、メンタル不調者面談、健康相談、退職・復職面談

と他「産業医紹介サービス」が提供する業務の比較

一般的なサービスでは訪問時間や能力の問題で不十分になりがち

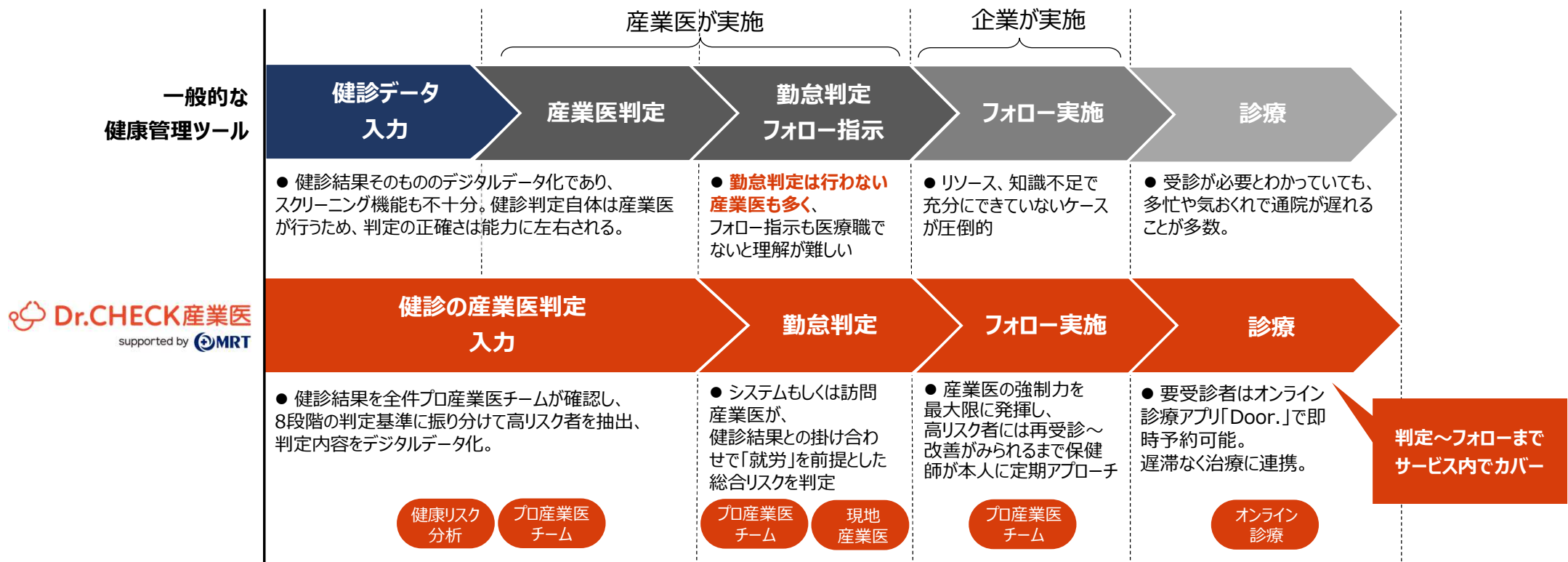
	産業医 業務内容	一般的な 産業医紹介サービス	Rebalance 産業医	リバランス備考
①	事業所訪問	○	○ 現地産業医	必ず行う必要がある「職場巡視」と衛生委員会への出席をメインに実施
②	健診判定	△ 時間・能力に左右	◎ 分析チーム	訪問産業医の資質に左右されず、 一律で高水準な判定 が可能
③	勤怠確認	△ ほぼされていない	○ 分析チーム / 現地産業医 プラン選択	分析チーム：単月の残業時間だけでなく、 安全配慮義務を考慮 して複数の条件から過重労働チェック
④	判定事後フォロー	×	○ 分析チーム / 企業担当者 プラン選択	要就業制限レベル の従業員に対しては、 産業医の権限 のもと強く受診を促す
⑤	産業医面談	△ 訪問時のみ	◎ 健康管理チーム / 現地産業医 単発オプション	訪問産業医の資質や訪問時間に左右されず、 経験値の高い産業医 がオンラインにて対応
⑥	担当外事業所	×	◎ 分析チーム / 健康管理チーム	「事業所訪問」を行わない以外は 全て同じ水準での業務提供 可能

全て訪問時間外に実施可能

一般的なサービスでは訪問時間や能力の問題で不十分になりがち

	一般的な 産業医紹介サービス	Dr.CHECK産業医 supported by MRT
事業所訪問	○	○ 現地産業医
健診判定	△ 時間・能力に左右	◎ 健康リスク分析 プロ産業医チーム
勤怠判定	△ ほぼされていない	◎ 健康リスク分析 プロ産業医チーム / 現地産業医
判定後フォロー	×	○ プラン選択 プロ産業医チーム
産業医面談	△ 訪問時のみ	◎ 現地産業医 プロ産業医チーム
担当外事業所	×	◎ 健康リスク分析 プロ産業医チーム 産業医訪問以外同レベルのサービス提供

Dr.CHECK はデータ管理ではなく「健康リスク解決」を提供するシステム



一般的なツールでは結局**産業医の能力や意欲に質が左右**されますが、

Dr.CHECK産業医 なら、**管理の質を担保**します。

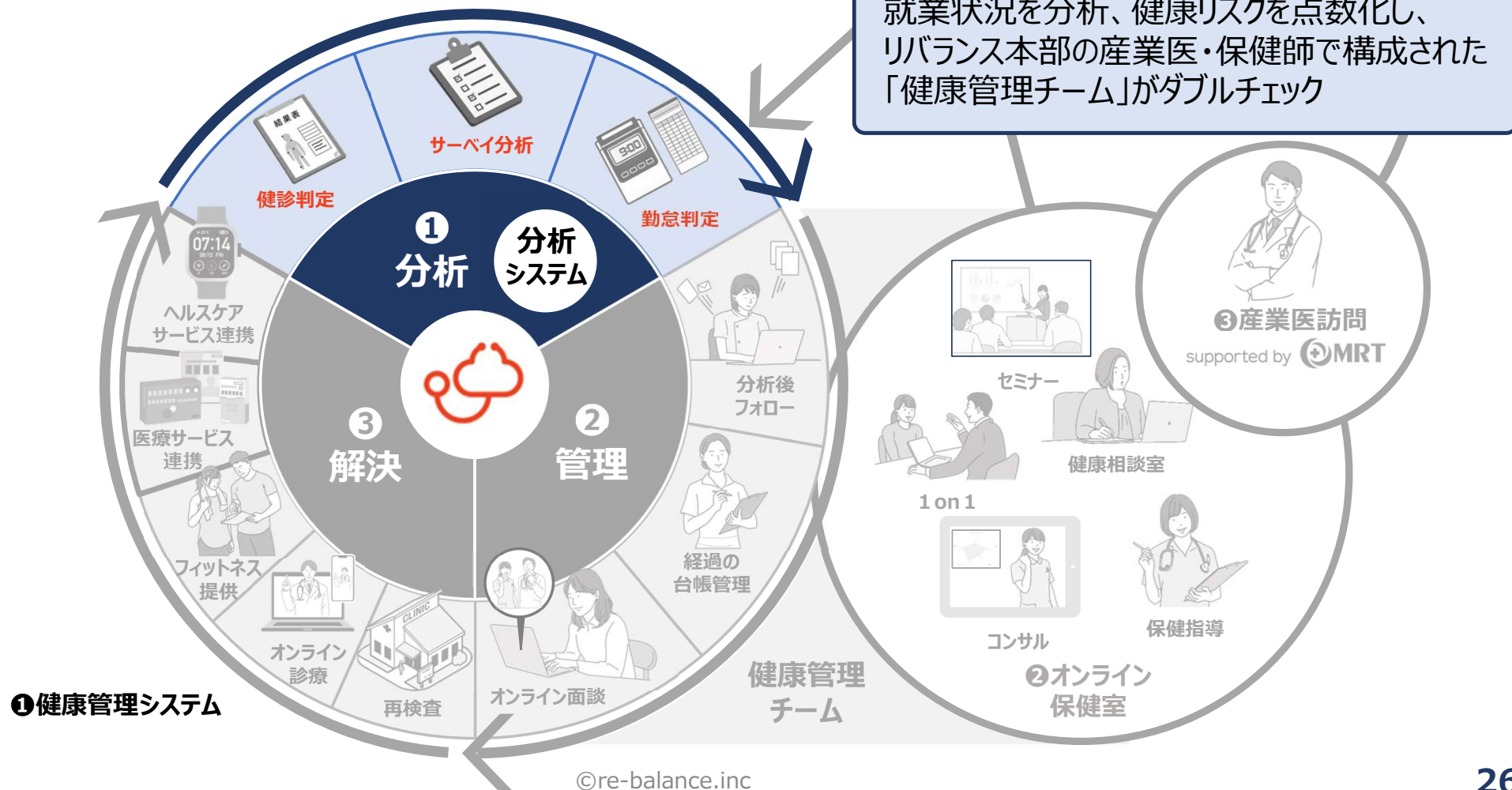
supported by MRT

©re-balance.inc

参考資料/サービスの流れ

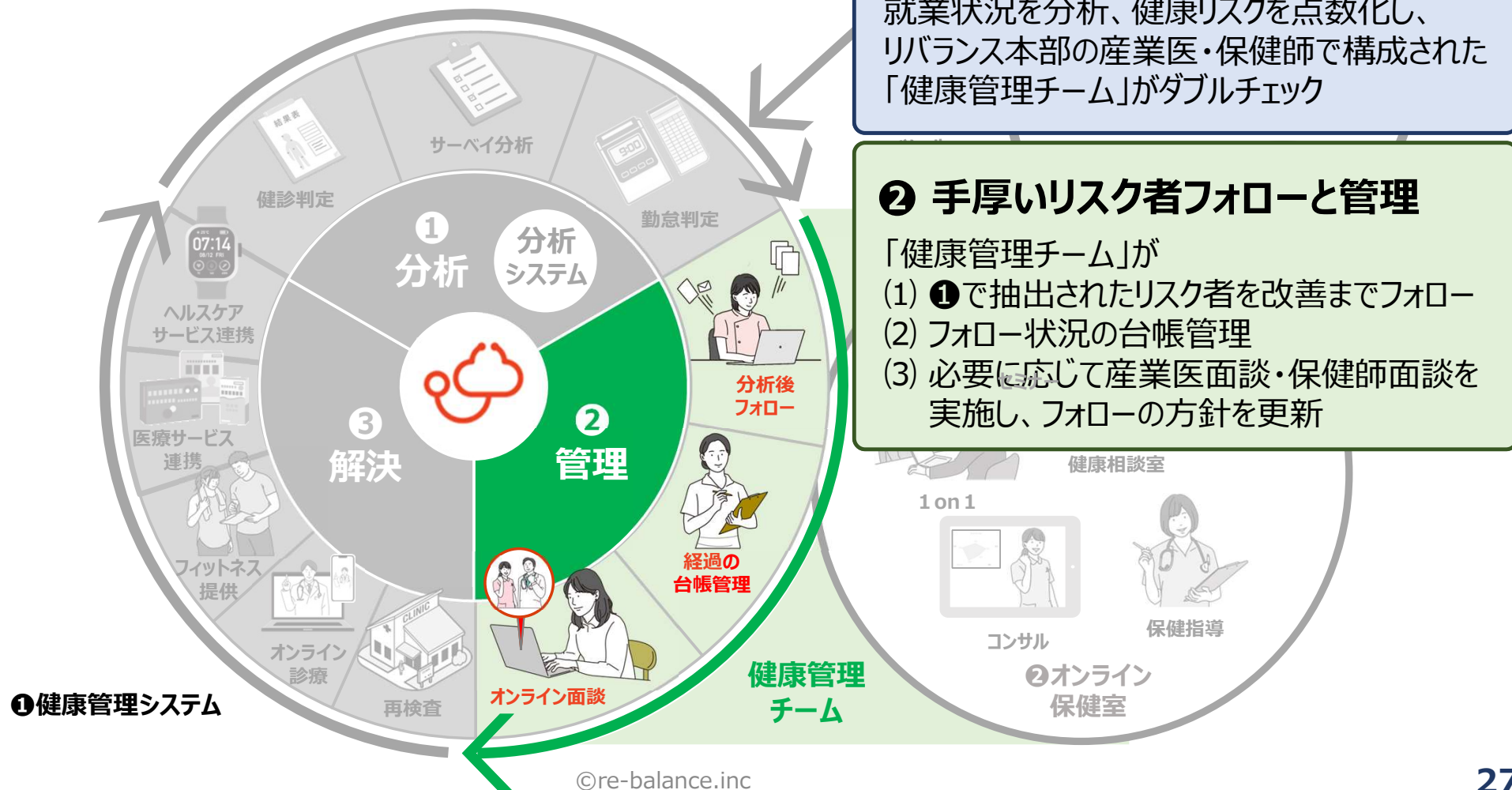
Dr.CHECKの健康管理サイクル

健康リスクの『見える化』から『解決』までトータルサポート



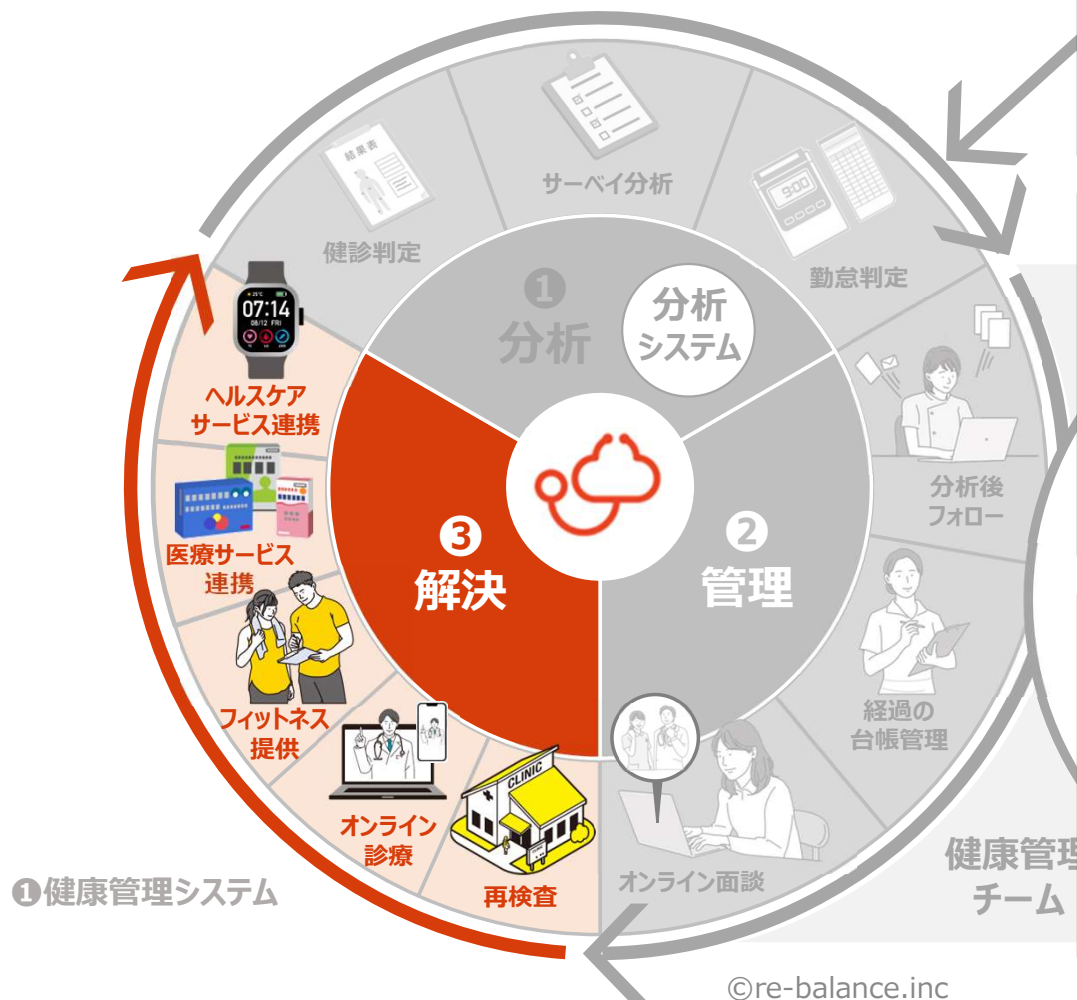
Dr.CHECKの健康管理サイクル

健康リスクの『見える化』から『解決』までトータルサポート



Dr.CHECKの健康管理サイクル

健康リスクの『見える化』から『解決』までトータルサポート



① 各種健康データからの詳細な分析

(1) 健診結果、(2) サーベイ回答、(3) 勤怠等から独自の「分析システム」で健康状態と就業状況を分析、健康リスクを点数化し、リバランス本部の産業医・保健師で構成された「健康管理チーム」がダブルチェック

② 手厚いリスク者フォローと管理

「健康管理チーム」が
(1) ①で抽出されたリスク者を改善までフォロー
(2) フォロー状況の台帳管理
(3) 必要に応じて産業医面談・保健師面談を実施し、フォローの方針を更新

③ 医療的/ヘルスケア的解決へ誘導

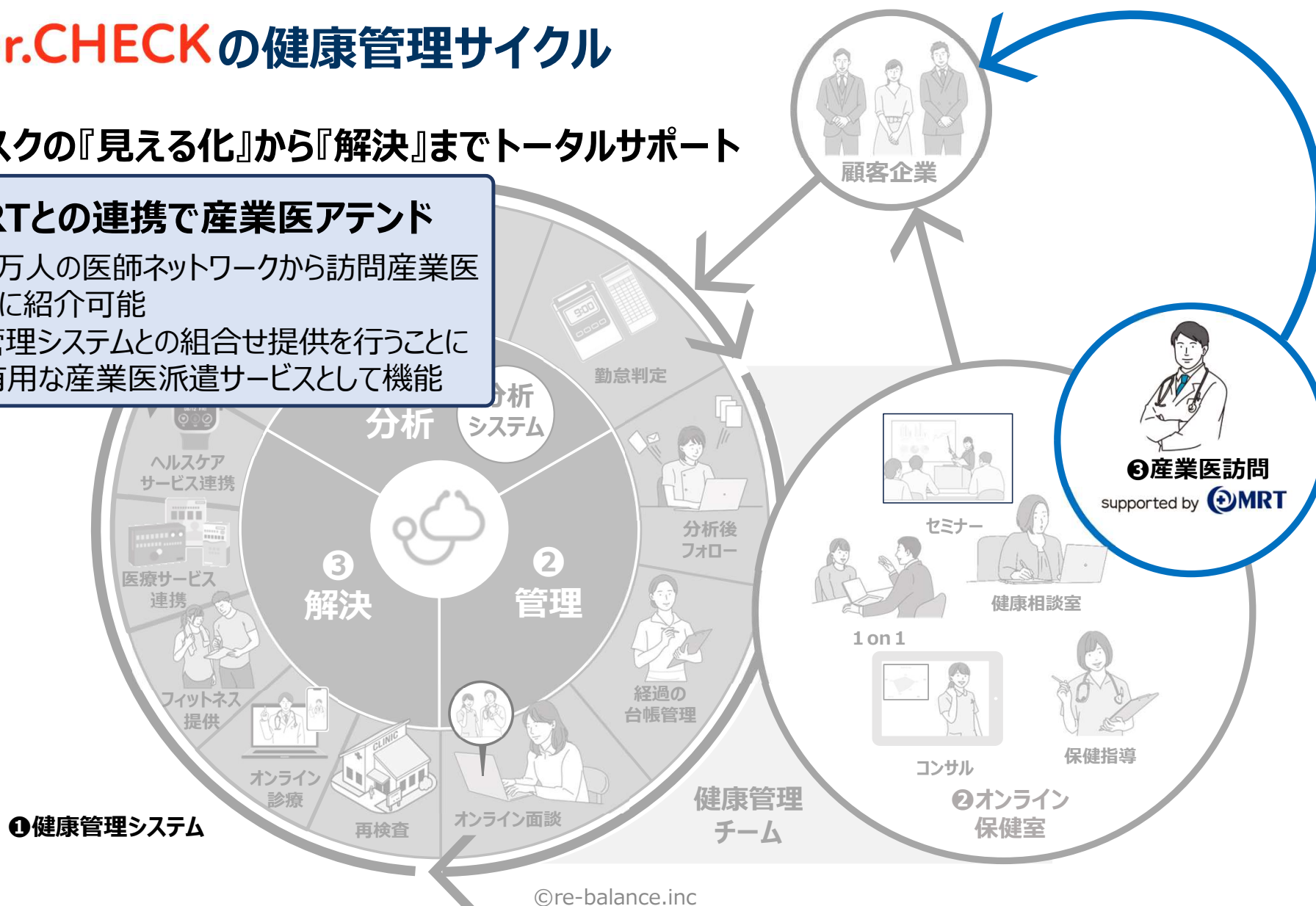
(1) 再検査やオンライン診療“door.”への誘導で健康リスク解決へ
(2) 中～低リスク層へのフィットネス提供
(3) 他社サービス連携でより広範な解決提供

Dr.CHECKの健康管理サイクル

健康リスクの『見える化』から『解決』までトータルサポート

④ MRTとの連携で産業医アテンド

- 全国9万人の医師ネットワークから訪問産業医を各地に紹介可能
- 健康管理システムとの組合せ提供を行うことにより、有用な産業医派遣サービスとして機能



Dr.CHECKの健康管理サイクル

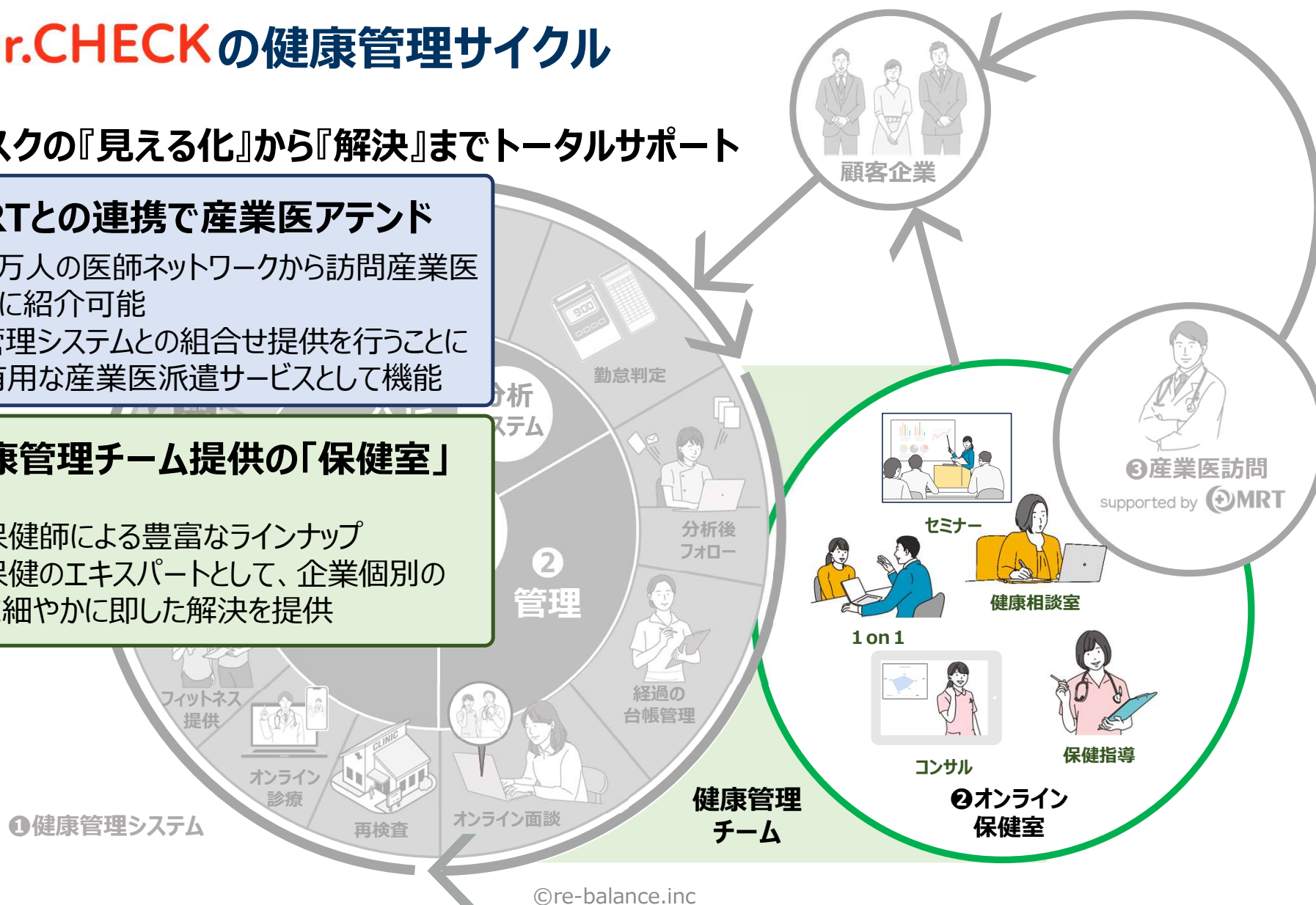
健康リスクの『見える化』から『解決』までトータルサポート

④ MRTとの連携で産業医アテンド

- 全国9万人の医師ネットワークから訪問産業医を各地に紹介可能
- 健康管理システムとの組合せ提供を行うことにより、有用な産業医派遣サービスとして機能

⑤ 健康管理チーム提供の「保健室」

- 所属保健師による豊富なラインナップ
- 産業保健のエキスパートとして、企業個別の課題に細やかに即した解決を提供



企業情報

リバランス代表プロフィール



池井佑丞

リバランス代表/産業医
プロキックボクサー

● 2008年 医師免許取得

内科、訪問診療に従事する傍らプロ格闘家として活動し、医師・プロキックボクサー・トレーナーの3つの立場から「健康」を見つめる。自己の目指すべきものは「病気を治す医療」ではなく、「病気にさせない医療」であると悟り、産業医の道へ進む。労働者の健康管理・企業の健康経営の経験を積み、大手企業の統括産業医のほか数社の産業医を歴任し、現在約1万名の健康を守る。

● 2017年 リバランス設立

「日本の不健康者をゼロにしたい」という思いの下、これまで蓄積したノウハウをサービス化し、「全ての企業に健康を提供する」ためリバランスを設立。



「燃え尽きさん」の本
2022/4/21
池井 佑丞 (著)
かんき出版

会 社 名	株式会社リバランス
所 在 地	〒162-0833 東京都新宿区筆筒町13 グローバル新神楽坂12F 電話：03-6260-9347
代表取締役	池井 佑丞
設 立	平成29年12月15日
資 本 金	47,990,000円
事 業 内 容	産業保健に関するシステム開発、運営及び販売
取 引 銀 行	三菱UFJ銀行 神保町支店
主な取引先	株式会社古田土経営 / 株式会社杳目金屋 / 成友興業株式会社 / 株式会社アイエスエフネット 他
関 連 会 社	株式会社ワーカリズム 東京都世田谷区代田5丁目28番3号
沿 革	平成29年 12月 会社設立 令和2年 10月 本社移転 令和3年 5月 本社移転 令和4年 10月 澤田インベストメント株式会社を引受先に第三者割当増資で1,200万円の資金調達を実施 令和5年 3月 MRT株式会社を引受先に第三者割当増資で3,200万円の資金調達を実施

弊社サービスご利用のご検討、誠にありがとうございます。
御社のご予算、ニーズに合わせ柔軟に対応させていただきます。

「このプランを導入したいけど、こういう対応はできるのかな？」というようなご質問・ご要望がございましたら、お気軽にご相談ください。

弊社のサービスで是非とも御社の健康経営のサポートをさせて頂ければと思います。

ご検討の程、よろしくお願いいたします。



©re-balance.inc

株式会社リバランス

〒162-0833
東京都新宿区笹筒町13
グローバル新神楽坂12F

Mail: info@re-balance.co.jp

Tel: 03-6260-9347

電話受付時間 平日10:00-17:00