

【瓜生原班資料】

厚生労働科学研究費補助金（移植医療基盤整備研究事業）

臓器・組織提供の意思決定・意思表示につながる
行動経済学等に基づいた新たな普及啓発に資する研究（22FF0101）

『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく 臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究』

研究代表者：瓜生原葉子

(同志社大学商学部、ソーシャルマーケティング研究センター)

2024年4月26日

1

『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく 移植啓発モデルの構築に関する研究』 第6回班会議（2024年4月26日13:00-15:00@zoom）

■ご出席予定者

➢ 研究分担者

渥美生弘先生（聖隸浜松病院），島田光生先生（徳島大），
吉住朋晴先生（九州大）

➢ 研究協力者

齋藤裕先生（徳島大），佐藤直哉先生（福島県立医科大学），
山本小奈美先生（山口大），栗原未紀様（JOT）

➢ オブザーバー

健康局難病対策課移植医療対策推進室
吉川美喜子先生

➢ 事務局

中村英子(Research Assistant), 瓜生原

■議事次第

① 令和5年度の研究報告&6年度の計画

（各分担班）

② 前回の課題報告（JOT）

③ 事務連絡

2

臓器・組織提供の意思決定・意思表示につながる行動経済学等に基づいた新たな普及啓発に資する研究（22FF0101）
『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究』

臓器・組織提供数の増加を目指し、その障壁となっている啓発に関する行動課題を明確化し、その解決のための「行動変容」を促進する

目標行動	一般	都道府県担当者	医療者(医師)
現状	意思表示する/家族と対話する	効果的な施策を立案実施する	臓器提供プロセスに関わる
研究の現状	<ul style="list-style-type: none">・ 意思表示率約10%・ 提供に反対とは限らない・ 多くの人が「考えていない」・ 身近に感じてない・ わざわざ情報を入手しない	<ul style="list-style-type: none">・ 移植Co., 自治体職員の協力体制が構築できていない・ 自治体担当者さえいない・ 移植Co.がどのように啓発をしたらしいのかわからない・ マニュアルだけでは企画・実施できない	<ul style="list-style-type: none">・ 全ての医師が必ずしも移植について学んでいない・ 提供側のbenefit/価値が把握されていない
施策	<ul style="list-style-type: none">・ 5年以上蓄積したデータあり・ 意思表示メカニズムを導出	<ul style="list-style-type: none">・ 各都道府県のモデル図作成・ 市民の行動ステージ別などの施策メニューの開発（検証済）・ マニュアル作成（作成済）	<ul style="list-style-type: none">・ 医学教育カリキュラムへの包含についての具体的なプログラム&指標の検討・ 繙続的に行動できている医療者へのdepth interviewと促進因子の探索
	<ul style="list-style-type: none">・ アルゴリズムを作成し、行動志向にあった情報を提供するしくみを構築⇒マイナーポータルに組込み・ Push型であらゆる機会に情報に触れるしくみを構築	<ul style="list-style-type: none">・ 都道府県の状況に応じて企画ができるようなしくみの構築 →簡単に企画立案できる、事例がいくつかのついてそのまま適用できるサイトを構築	<ul style="list-style-type: none">・ 教育プログラムの構築・ 各提供病院における促進因子の導入（方法は未定）

2023年度の成果と2024年度の計画

The Social Market
Research Centre
Doshisha University

【2023年度】

- ① 海外渡航の注意喚起動画作成
- ② 16,000件の一般のデータ再解析
意思決定・意思表示の有無に影響を及ぼす因子、促進因子の頑健性が高いことを確認
- ③ AIによるテラーメードの啓発
②から得た因子を基にannotationを行い、その人の志向にあった情報が届くしくみ構築
- ④ 自治体や都道府県 Co.に負担をかけない地域の啓発施策支援のしくみ構築（マニュアル作成からの改善）
- ⑤ 意思決定の後回しへの対応施策の開発
 - ・世論調査の結果では「意思が決まらないから、あるいは後で記入しようと思っていたから（25.4%）」：後回し⇒そのまま放置
 - ・今決めることを強制されたらいやになるという深層心理 ⇒「迷っていい」という概念の導入による行動促進
 - ・大学生334名を対象とした調査において、「迷っていい」カードは既存のカードより統計学的有意に記入への抵抗感が減り、「家族と話すきっかけになる」「意思表示することを忘れない」ことが示された。

【2024年度計画】

- ① 動画の使用実績やその効果の調査
- ② メカニズムを明確にし、分かりやすい形で④などに掲載予定
- ③ portal siteのブラッシュアップ、様々な層（特に若年層）を対象に検証を行う。研究分担者の啓発でのご活用（検証へのご協力）を依頼。リンク先を募り、あらゆる機会でご使用いただくしくみの構築
- ④ 2024年度の内容も含め、内容のブラッシュアップ
- ⑤ 「迷ってもいい、でも一步踏み出そう」という概念と行動の促進のための施策を仮説検証する。

①海外渡航の注意喚起動画作成

The Social Market
Research Centre
Doshisha University

【作成の目的】

動画をみた移植対象者に海外渡航を思い留まつてもらうこと
移植待機者は報道などをみた際、
リスクを意識せず（海外の衛生状態や帰国後のフォローアップがないことを知らず）
に渡航される場合がある。
このようなことを少しでも減らしていくため、
正しい知識提供の一助となる。

【投稿日時】2023年11月23日(木)AM8:00
海外での臓器移植あっせん判決の5日前

【厚労省より周知通知達した関連学会や団体一覧】
4団体でHP上に公開確認済、残り3団体は会員専用か？

- ・ 一般社団法人日本内科学会
- ・ 一般社団法人日本移植学会
- ・ 一般社団法人日本臨床腎移植学会
- ・ 一般社団法人日本透析医学会
- ・ 一般社団法人日本腎臓学会
- ・ 公益社団法人日本透析医会
- ・ 腎移植内科研究会



<https://youtu.be/ANbpKKVVdOw?si=oNbAgW9w2MyPCH76>

海外渡航移植動画 (日本語翻訳版)

厚生労働科学研究 移植医療基盤整備研究事業
チャンネル登録者数 12人

アナリティクス 動画の編集

1,434回視聴 2023/11/23

動画最後に示された「イスタンブール宣言」2018日本語版は以下のURLよりご覧ください。
海外で腎移植を受けることを考える前に、まずは国内の移植専門医に病状について相談してください。
<http://www.declarationofistanbul.org...>

【作成の留意点】

- (1)日本語翻訳時に医師監修のもとメッセージを追加
海外渡航はだめだと示すだけではなく、「それならどうしたらしいのか？」という患者の気持ちへの回答となるように「各国は臓器提供の自給自足の達成に努めるべきです。」と追加
これはイスタンブール宣言の
「各國は臓器提供と臓器移植の自給自足の達成に努めるべきである。」より
- (2)概要欄にイスタンブール宣言 2018 日本語版 URL を記載
英語ではなく母国語で内容を把握できるため障壁も低く伝わりやすい。
- (3)負担になりにくい動画再生時間 (2分39秒)

①海外渡航の注意喚起動画作成 基本統計情報

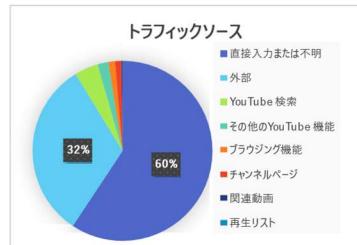
The Social Market
Research Centre
Doshisha University

【基本統計情報】(2024年4月15日時点)

- ・ 総視聴回数 1,431回
- ・ 平均視聴時間 1分40秒（動画の約60%）
- ・ チャンネル登録者数 12名（医療関係者が多い）
- ・ インプレッション※1数 352 (23.6%)
 - 内訳 ホームページ上のおすすめ 14.5%
 - 動画再生ページ上のおすすめ 9.1%
 - 視聴者による検索 / その他 76.4%
- ・ インプレッションのクリック率 ※2 19% (高い。平均2-10%)
- ・ デバイスのタイプ パソコン76.6%、携帯電話21.6%、タブレット1.5%、テレビ0.3%
- ・ トラフィックソース 直接入力または不明 60%、外部32%、YouTube検索4%

※1 所定のインプレッションを通じて、サムネイルがYouTubeで視聴者に表示された回数。

※2 視聴者がサムネイルを見た後に動画を視聴した頻度。



10

①海外渡航の注意喚起動画作成 トラフィックソースについて

【トラフィックソース 外部情報詳細】(2024年4月15日時点)							
流入経路	どこのサイトなどから閲覧したのか						
媒体	メール媒体や検索エンジン、SNS、アプリケーションなど						
ソースのタイトル	視聴 平均視聴時間 回数 聽取率 (%)	媒体名	情報公開日	公開情報	公開URL	広報対象	備考
Gmail	50 0:01:35	60.09メール媒体					
Google Search	34 0:01:43	65.16検索エンジン					
Facebook	31 0:01:14	46.94SNS					
Naver	30 0:00:44	27.99検索エンジン、韓国					
med.or.jp	24 0:01:27	54.85日本医師会	2023年12月7日	適正な移植医療の推進	https://www.med.or.jp/doctor/rinri/l_rinn/011456.html	医師	
jso.or.jp	16 0:02:15	85.06一般社団法人日本臓器学会	2023年11月28日	【厚生労働省】臓器取引と移植ツールズに関するhttps://jso.or.jp/medic/newtopics/fo動画の周知について	member/post-550.php	学会員	
yuuai.or.jp	13 0:01:31	57.59社会医療法人 友愛会		不明だが2月頃?			HPのどこにあるのか不明
Twitter	10 0:01:48	68.19SNS					
Yahoo Mail	6 0:01:58	74.54メール媒体					
bing.com	6 0:02:21	89.07検索エンジン					
kicos.jp	5 0:02:16	86Kicos	2023年11月28日	海外渡航移植に関する動画のご案内	http://www.kicos.jp/modules/news/in医療関係者dex.php?content_id=13	一般	QRコード掲載
worksmobile.com	4 0:01:33	58.56SNS、韓国					
YouTube	3 0:01:25	53.89SNS					
jp.co.yahoo.android.ympail	3 0:01:35	60.23メール媒体					
microsoft.com	3 0:02:38	99.76検索エンジン					YouTubeトラフィックソースの外部情報より作成視聴回数3回以上を抜粋
osaka.lg.jp	3 0:02:31	95.49大阪市					

①海外渡航の注意喚起動画作成 まとめ

【まとめ】

この動画は、動画を見た移植待機者に海外渡航を思い留まってもらうことを目的として作成された。

移植待機者は報道などをみた際、リスクを意識せず（海外の衛生状態や帰国後のフォローアップがないことを知らず）に渡航される場合がある。このようなことを少しでも減らしていくため、正しい知識提供の一助となる。

総視聴回数は1,413回、インプレッションのクリック率が9%と高かった。（2024年4月15日現在）

最も視聴回数が多い時期は海外の渡航移植あっせん判決後（2023年11月28日前後）である。

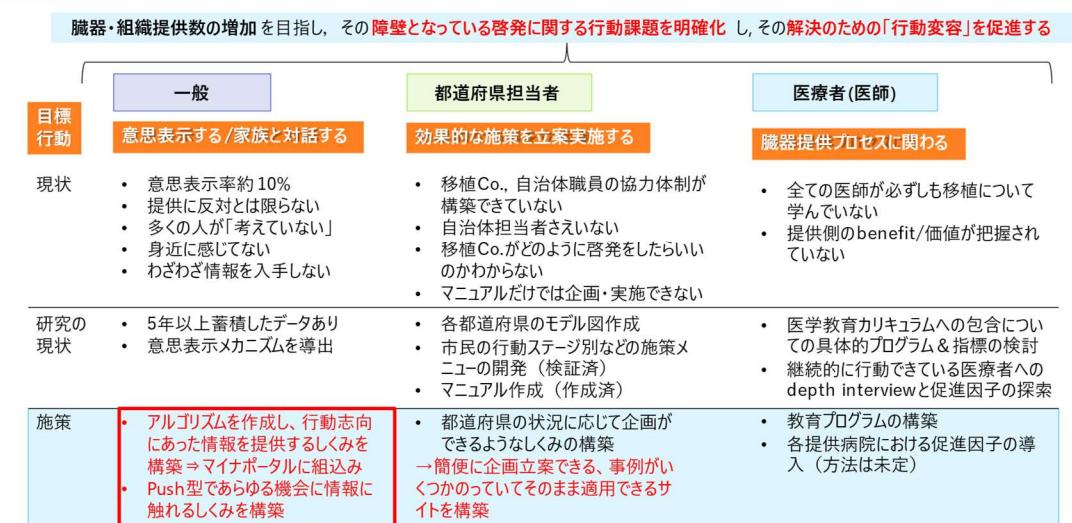
主な視聴デバイスはパソコン6.6%、流入経路は直接入力または不明50%、外部32%、YouTube検索4%であった。
厚労省からの周知通達を受けた学会や団体のほかに、地方自治体でも閲覧された。

【2024年度計画】

- YouTubeチャンネル上の動画視聴データは継続して収集可能
- QRコードを作成し、HP上で独自の広報を行っている団体（臓器不全チーム医療協議会Kicos）もある。
- しかし、より詳細なデータ分析や医療側の実態については調査できていない。
- 動画の使用実績やその効果の調査をする必要性**

12

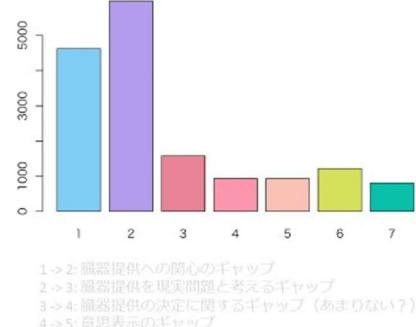
臓器・組織提供の意思決定・意思表示につながる行動経済学等に基づいた新たな普及啓発に資する研究（22FF0101） 『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究』



基礎集計 臓器提供の意思表示の段階

・各回答項目

- 1 臓器提供に関心がない
- 2 臓器提供に関心があるが、臓器を提供する・しないは考えていない
- 3 臓器提供に関心があり、臓器を提供する・しないを考えている
- 4 臓器を提供する・しないは決めたが、意思表示するまでは考えていない
- 5 臓器を提供する・しないは決めており、意思表示することを考えている
- 6 既に意思表示をしている
- 7 既に意思表示したことを、家族または親しい方に話している

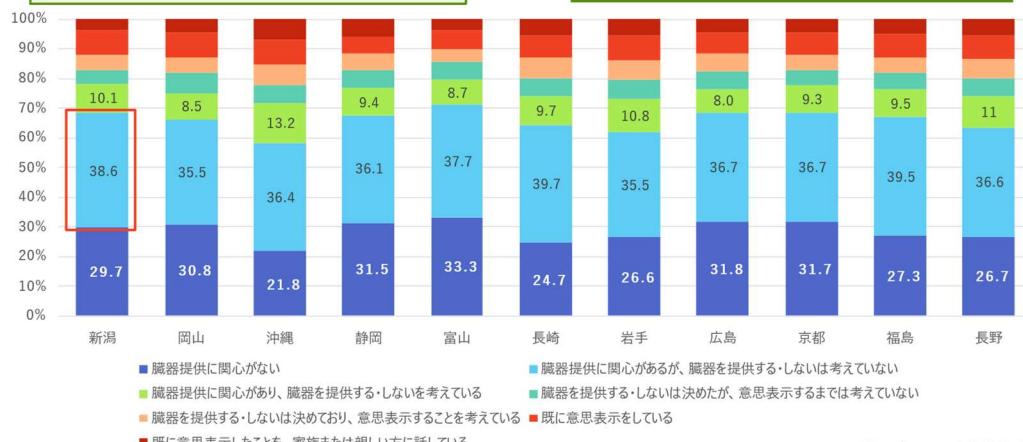


無断複写・複製・転載はご遠慮ください© 2022 Yoko Uryuhara All rights reserved.

15

調査結果(1-2) : 意思表示に関する行動変容段階

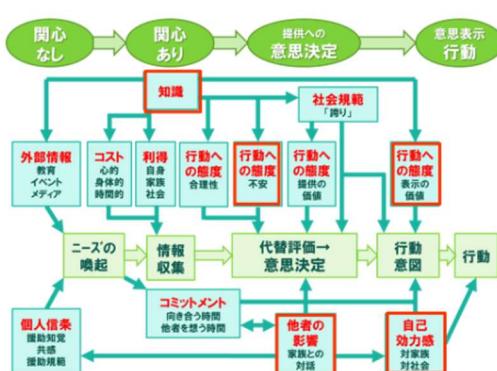
- 臓器提供について考えている人は約割
- 関心はあるが、考えていない人が多い



瓜生原 (2023)日本移植学で報告

無断複写・複製・転載はご遠慮ください© 2023 Yoko Uryuhara All rights reserved.

②16,000件の一般のデータ再解析



- 【行動】
● 意思表示率
● 意思表示行動変容ステージ
- 【影響を与える重要因子】
● 対話率
● 不安の程度
● 意思表示の価値の認識度
● 行動に影響を与える知識の正解率

次元	印項目	印項目	質問	回答選択
意思表示段階	●	●	あなたは、今、「臓器提供の意思表示」について、どの段階にいますか	1. 関心がない 2. 臓器提供やその意思表示に関心はあるが、まだ具体には考えていない 3. 臓器提供やその意思表示に関してはあります、考え方や行動が決まっていません 4. 臓器提供やその意思表示は決まりました、意思表示するまでの段階にいる 5. 意思表示をしていました 6. 意思表示したことを、家族や友人に共有している 7. 意思表示をしていました、家族に共有している
過去の経験	●	●	死後の臓器提供や意思表示について、家族と話しましたことがありますか	1. 一度もない 2. 一度だけある 3. 数回ある 4. いつもある
個人属性	●	●	死後臓器提供に対して説明を感じますか	1. あまりどうも感じない 2. さほど感じない 3. あまりどうも感じない 4. どうとも思わない 5. やや感じる 6. とても感じる
身近な人	●	●	死後臓器提供を身近に感じますか	1. あまりどうも感じない 2. さほど感じない 3. あまりどうも感じない 4. どうとも思わない 5. やや感じる 6. とても感じる
不安	●	●	死後臓器提供に対して不安を感じますか	1. あまりどうも感じない 2. さほど感じない 3. あまりどうも感じない 4. どうとも思わない 5. やや感じる 6. とても感じる
自己効力感	●	●	死後臓器提供をしていれば家族に負担がかかるないと思いますか	1. とても感じます 2. どちらとも言えません 3. どちらとも思えません 4. あまり感じません 5. 全く感じません
命死	●	●	死後にどうと説明することはありますか	1. 説明を聞き出せない程度の高さである「は」 or 「わ」 2. 何回も説明しても理解できません(「は」) 3. 理解するのに時間がかかる(「は」)
知識	●	●	死後臓器提供のおよそ3~6時間で家族のものとわかる	1. ○ 2. × 3. わからない
意思表示	●	●	意思表示は書ききりですか	1. 異常に書ききりですか 2. どちらとも思えません 3. どちらとも思えません

無断複写・複製・転載はご遠慮ください© 2022 Yoko Uryuhara All rights reserved.

瓜生原(2023)行動科学でより良い社会をつくるソーシャルマーケティングによる社会課題の解決』P.354-361

17

瓜生原(2021)で提案された測定項目 順序ロジスティック回帰によるスコアリング

・結果

	Coefficients: Value	Std. Error	t value		Intercepts: Value	Std. Error	t value
q7_12	1.000	0.047	21.166	1 2	0.156	0.101	1.547
q7_13	1.336	0.043	30.905	2 3	2.137	0.103	20.853
q7_14	1.823	0.105	17.351	3 4	2.741	0.103	26.606
q7_15	2.320	0.233	9.969	4 5	3.170	0.104	30.624
q8_12	0.516	0.040	12.808	5 6	3.714	0.104	35.556
q8_13	0.696	0.048	14.500	6 7	4.874	0.109	44.886
q8_14	0.911	0.059	15.436				
q8_15	1.138	0.097	11.776				
q8_22	-0.153	0.081	-1.882				
q8_23	-0.705	0.078	-9.090				
q8_24	-0.926	0.075	-12.415				
q8_25	-1.346	0.077	-17.520				
q8_32	0.196	0.077	2.566				
q8_33	0.439	0.069	6.353				
q8_34	0.709	0.074	9.541				
q8_35	0.865	0.088	9.857				
q8_82	0.172	0.100	1.720				
q8_83	0.264	0.089	2.970				
q8_84	0.798	0.091	8.811				
q8_85	1.368	0.095	14.473				
q9_11	0.381	0.031	12.236				
q9_31	0.123	0.031	4.018				
q9_41	0.077	0.044	1.749				
q9_51	0.088	0.043	2.073				

Q8_2 不安に関する項目であるので、不安を取り除く方向に介入することによって、SC5のフェーズを進めることができる

他の項目は選択肢の数字が大きくなるように介入することが有効？各質問に対する介入部分については、アノテーションされたコンテンツとの距離を検討

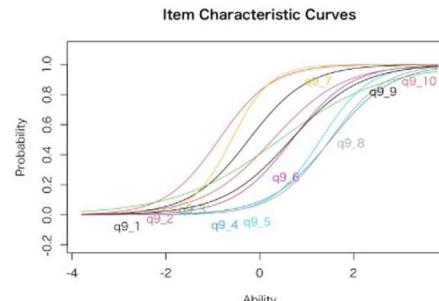
18

質問項目選択の検討 知識に関する分析

- 各項目の困難度
 - Dffclt.q9_2 -0.8722
 - 提供したくないとの意思表示を行うことができる
 - Dffclt.q9_7 -0.6008
 - 日本の臓器提供数は、欧米諸国と比べて少ない
 - Dffclt.q9_1 -0.2323
 - 意思表示は書き直しできる
 - Dffclt.q9_10 0.2796
 - 臓器提供をするかどうかについて、最後は家族が意思決定する
 - Dffclt.q9_3 0.4330
 - 脳死になると回復することはない
 - Dffclt.q9_9 0.6702
 - 植物状態は回復する可能性があり、脳死とは異なる病態である
 - Dffclt.q9_6 0.6903
 - 15歳未満でも臓器提供可能である。
 - Dffclt.q9_5 1.3023
 - 臓器提供後のお身体は3時間から6時間で家族のもとにかえってくる
 - Dffclt.q9_8 1.5013
 - 臓器移植を受けた患者のうち、移植された臓器が一定期間後に体内で機能している者の割合は、日本は海外と比べて高い
 - Dffclt.q9_4 1.5182
 - 臓器を取り出しても複数の傷ができることはない

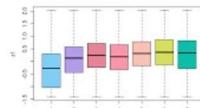
SC5的回答によって問う/与える知識を変える余地はある？

2024/2/15



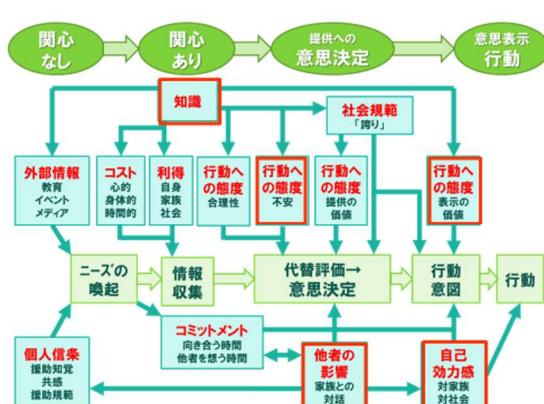
質問項目選択の検討 知識に関する分析

・ステージごとの能力分布



臓器・組織提供の意思決定・意思表示につながる行動経済学等に基づいた新たな普及啓発に資する研究（22FF0101） 『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究』

介入	具体項目	具体項目
内在 信条の 惹起	援助知覚	脳死になると回復することはない
	共感	臓器を取り出す時に複数の傷はできない
コスト	心的	お身体はきれいになつて帰ってくる
	身体的	提供後は3-6時間で家族の元に帰ってくる
利得	自身	意思表示は書き直しができる
	家族	
	社会	
コミットメント	自己に向かう時間	
	他者を思う時間	
態度の 促進	合理性	
	不安の低減	
	提供の価値	
	意思表示の価値	
	誇りの醸成	
他者	家族との対話	
	自己効力感	



35

質問1: あなたは、今、『臓器提供の意思表示』について、どの段階にいますか。一つ選んでください。

- 臨器提供に関心がない
- 臨器提供に関心があるが、臓器を提供する・しないは考えていない
- 臨器提供に関心があり、臓器を提供する・しないを考えている
- 臨器を提供する・しないは決めたが、意思表示するまでは考えていない
- 臨器を提供する・しないは決めており、意思表示することを考えている
- 既に意思表示をしている
- 既に意思表示したことを、家族または親しい方に話している

質問2: 死後の臓器提供や意思表示について、家族と話し合ったことがありますか

臓器提供後のお身体は3時間から6時間で家族のもとにかえってくる

-
-
- わからない

質問10: 以下の項目について、あなたは正しいと思いま
すか。○、×、わからないでお答えください。

意思表示は書き直しだけできる

-
-
- わからない

結果を見る

結果を見る

こんなものを見てみませんか？



意思表示ってどうやるの？



【公式の情報サイト】

- 日本臓器移植ネットワークのwebsite（団体の公式サイト）：[日本臓器移植ネットワーク \(jotnw.or.jp\)](http://jotnw.or.jp)
- グリーンリボンキャンペーンのwebsite（一般啓発に特化したサイト）：[グリーンリボンキャンペーン \(green-ribbon.jp\)](http://green-ribbon.jp)
- 日本移植学会のwebsite：[メッセージ | 一般の方 | 一般社団法人 日本移植学会 \(asas.or.jp\)](http://asas.or.jp)

【課題】

- 知識を提供するサイトにYouTubeのショート動画も組み込まれていますが、臓器移植ネットワーク側がWebページへの埋め込みを許可していないため、再生がなされないという問題が生じています

【要望】

- JOTのショート動画などの埋め込みをご許可をお願いいたします。

【2024年度の課題】

- ターゲットとサイトのコンセプト
- 検証方法
- その他の動画やサイトを含めるか

2023年度の成果と2024年度の計画

【2023年度】

- ① 海外渡航の注意喚起動画作成
- ② 16,000件の一般データ再解析
意思決定・意思表示の有無に影響を及ぼす因子、促進因子の頑健性が高いことを確認
- ③ AIによるテラーメードの啓発
②から得た因子を基にannotationを行い、その人の志向にあった情報が届くしくみ構築
- ④ 自治体や都道府県Co.に負担をかけない地域の啓発施策支援のしくみ構築（マニュアル作成からの改善）
- ⑤ 意思決定の後回しへの対応施策の開発
 - ・世論調査の結果では「意思が決まらないから、あるいは後で記入しようと思っていたから(25.4%)」：後回し→そのまま放置
 - ・今決めることを強制されたらいやになるという深層心理 ⇒「迷ってもいい」という概念の導入による行動促進
 - ・大学生334名を対象とした調査において、「迷ってもいい」カードは既存のカードより統計学的有意に記入への抵抗感が減り、「家族と話すきっかけになる」「意思表示することを忘れない」ことが示された。

【2024年度計画】

- ① 動画の使用実績やその効果の調査
- ② メカニズムを明確にし、分かりやすい形で④などに掲載予定
- ③ portal siteのブラッシュアップ、様々な層（特に若年層）を対象に検証を行う。研究分担者の啓発でのご活用（検証へのご協力）を依頼。リンク先を募り、あらゆる機会でご使用いただくしくみの構築
- ④ 2024年度の内容も含め、内容のブラッシュアップ
- ⑤ 「迷ってもいい、でも一步踏み出そう」という概念と行動の促進のための施策を仮説検証する。

⑤迷いに寄り添うことで意思決定に向けた行動を促す



3群による比較調査

「既存」vs「新規デザイン・裏面同じ」vs「新規デザイン・迷ってます」

■社会科学系大学1年生274名を対象とした調査

既存/新規同裏面のカードと比較し、意思表示迷ってますカードの方が統計学的有意に
✓ 抵抗感は低かった。

✓ 「友人と話すきっかけになる」と回答した。

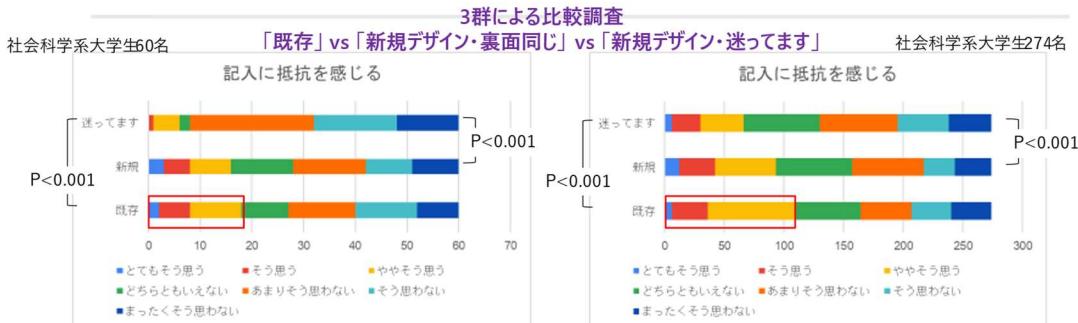
■社会科学系大学2-4年生60名を対象とした調査

既存/新規同裏面のカードと比較し、意思表示迷ってますカードの方が、統計学的有意
(0.1%有意)に

- ✓ 記入の抵抗感は低かった。
- ✓ 気持ちに寄り添っていると感じた。
- ✓ 「臓器提供についての情報を調べてみたい」と回答した。
- ✓ 「家族と話すきっかけになる」と回答した。
- ✓ 「友人と話すきっかけになる」と回答した。
- ✓ 「意思表示することを忘れない」と回答した。
- ✓ 「意思表示することを忘れない」と回答した理由として、「今後しようと思うことにチェックすることで記憶に残りやすい」「迷っている状態だと自身で認識していることから、今後どうするか決断しなければならないと思える」「迷っているままにはしたくないと感じる」などが挙げられた。

無断複写・複製・転載はご遠慮ください © 2024 Yoko Uryuhara. All rights reserved.

統計学的有意に記入への抵抗感を下げていた

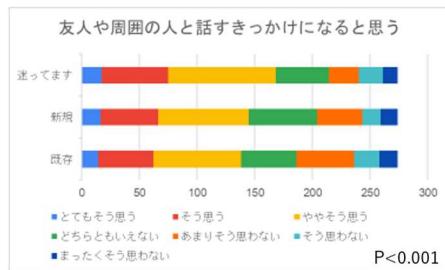
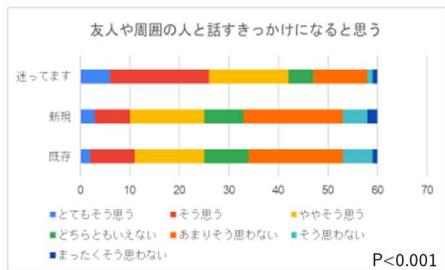


- 既存カードに対して約4.5割が記入に抵抗を感じていた。
- 既存と迷ってます間、新規と迷ってます間で統計的有意差（0.1%水準）が認められた。
- 既存や新規よりも臓器提供迷ってますカードの方が抵抗を感じていなかった。
- 既存カードに対して約4割が記入に抵抗を感じていた。
- 既存と迷ってます間、新規と迷ってます間で統計的有意差（0.1%水準）が認められた。
- 既存や新規よりも臓器提供迷ってますカードの方が抵抗を感じていなかった。

統計学有意に次の行動意図につながっていた

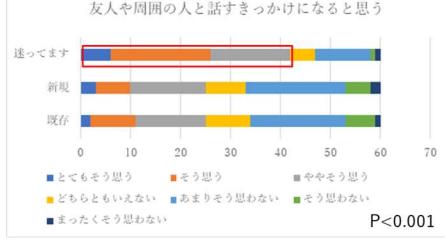
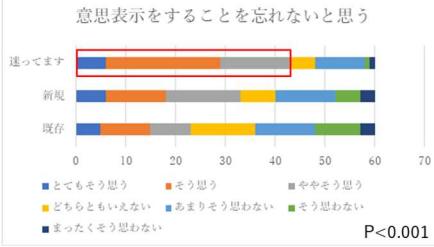
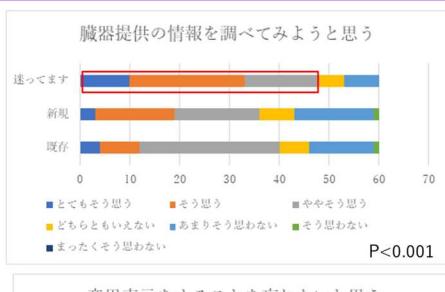
社会科学系
大学生60名

社会科学系
大学生274名



統計学的有意に次の行動意図につながっていた

社会科学系
大学生
60名



社会科学系大学生60名

「意思表示をすることを忘れないと思う」を選択した理由

- 迷っているという意思表示、今後すること、意思決定というプロセスが自覚できる。
- 今後しようと思うことにチェックすることで、記憶に残りやすい。
- 迷っている状態だと自身で認識していることから、今後どうするか決断しなければならないと思える。
- 財布等の中に、迷っているという文字が目に入ったら<何で悩んでいたのか>と思い返すきっかけになるのではないかと感じた。
- 新規のデザインほど責任感はないがずっと迷っているままにはしたくないと感じる。
- 今の考えを記入すれば良いから。考えがまとまっていくなくても記入できる。

社会科学系大学生60名

より意思表示しやすいカードになるための工夫

○新たな欄を設ける (n=25)

- ・迷っているという意思表示
- ・迷っている理由
- ・期限の記入
- ・現在の心境
- ・今後しようと思うことの追加（カードを携帯する、意思決定をする、家族さえよければ等）

○携帯性（雰囲気、材質等） (n=16)

- ・柔らかい雰囲気
- ・分厚くて丈夫
- ・自分で作成、顔写真や名前入り等)
- ・お守りやスクラッチ（ペン不要）

○知識提供 (n=15)

- ・意思決定力ゼロ
- ・内容を具体的に詳しく（待機患者数や意思表示で何人の命を救えるのか、脳死が回復しない等）
- ・知識不足による誤解（優先提供希望、家族の意思を尊重したい気持ち等） → 特記欄の役割の認知不足

○もう一つの役割 (n=5)

- ・免許証や身分証
- ・情報へアクセスしやすい

○署名欄を隠す (n=4)

- ・個人の氏名
- ・いざという時提供するかしないかを他人に見られるため、「これからどう」の項目は別で記入でき方が抵抗感がない。人に見られると考えると、強制感を感じたり未だ決めきれていないことに後ろめたさを感じてしまう。その項目についてはあえて記入せずとも大切な人たちと実際に言葉を交わして伝えたい。

○その他 (n=9)

- ・迷っていることの肯定

他に迷っていることも記載できる

33

臓器・組織提供の意思決定・意思表示につながる行動経済学等に基づいた新たな普及啓発に資する研究 (22FF0101)
『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究』

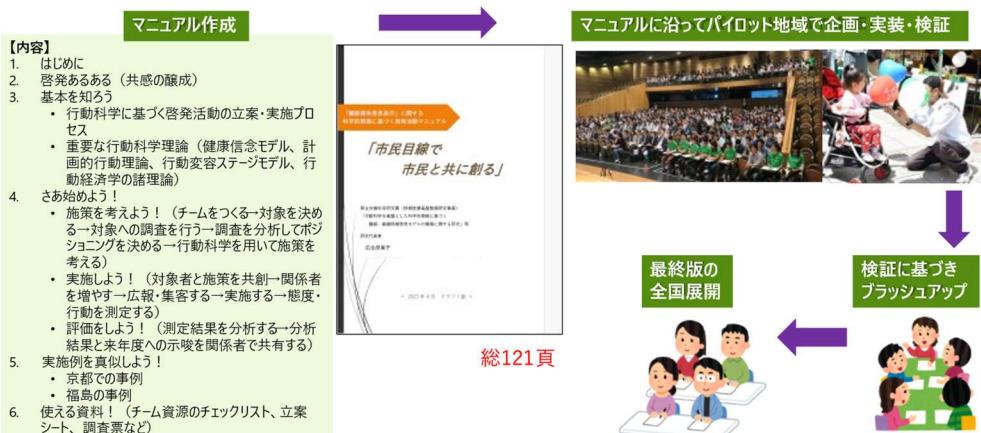
臓器・組織提供数の増加を目指し、その障壁となっている啓発に関する行動課題を明確化し、その解決のための「行動変容」を促進する

目標行動	一般	都道府県担当者	医療者(医師)
	意思表示する/家族と対話する	効果的な施策を立案実施する	臓器提供プロセスに関わる
現状	<ul style="list-style-type: none"> ・ 意思表示率約 10% ・ 提供に反対とは限らない ・ 多くの人が「考えていない」 ・ 身近に感じてない ・ わざわざ情報を入手しない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 移植Co., 自治体職員の協力体制が構築できていない ・ 自治体担当者さえいない ・ 移植Co.がどのように啓発をしたらいのかわからぬ ・ マニュアルだけでは企画・実施できない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 全ての医師が必ずしも移植について学んでいない ・ 提供側の benefit/価値が把握されていない
研究の現状	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5年以上蓄積したデータあり ・ 意思表示メカニズムを導出 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各都道府県のモデル図作成 ・ 市民の行動ステージ別などの施策メニューの開発（検証済） ・ マニュアル作成（作成済） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 医学教育カリキュラムへの包含についての具体的なプログラム&指標の検討 ・ 継続的に行動できている医療者への depth interview と促進因子の探索
施策	<ul style="list-style-type: none"> ・ アルゴリズムを作成し、行動志向にあった情報を提供するしくみを構築 ⇒ マイナーポータルに組込み ・ Push型であらゆる機会に情報に触れるしくみを構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 都道府県の状況に応じて企画ができるようなくみの構築 → 簡便に企画立案できる、事例がいくつかのついてそのまま適用できるサイトを構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 教育プログラムの構築 ・ 各提供病院における促進因子の導入（方法は未定）

より多くの人が施策立案できる環境を整える

厚生労働科学研究費補助金（移植医療基盤整備研究事業、22FF0101、2022~2024年度）

『行動科学を基盤とした科学的根拠に基づく臓器・組織移植啓発モデルの構築に関する研究（瓜生原班）』





ソーシャルマーケティングに基づく
科学的な啓発
ポータルサイト
—機器移植編—

当サイトの使い方 マニュアル 事例 ダウンロード お問い合わせ

社会は人の行動から 変えられる。

様々な社会課題を自分ごととして受け止め、自ら考え、
解決に向けて行動できる人を増やす。

お知らせ 2024.01.30 2024年度の事例「MUSUB...」

The Social Market
Research Centre

啓発イベントで期待した効果が得られない真の理由

- 目的が不明確**
- 対象が不明確**
- 内容がアイデアベース**
- 活動の評価が乏しい**

科学的根拠にともづく啓発活動(EBE)を行うことで解決

- ① 情報伝達から「行動変容」へ
- ② 行動科学に基づき介入施策を立案する
- ③ 介入施策の効果を図る

ソーシャルマーケティングを適用
この文書はダミーです。ソーシャルマーケティングの説明が入ります。この文書はダミーです。ソーシャルマーケティングの説明が入ります。この文書はダミーです。
ソーシャルマーケティングとは? [\[リンク\]](#)

企画からはじめていませんか？

「もっと多くの人に知ってもらいたい」わたしたちも同じ思いで活動してきました。でも、社会に向けてアクションできる人を増やすには知つてもらうだけでは不十分で、一人ひとりに寄り添った行動を促すための「少しのくふう」が大切です。

従来の普及啓発活動 → 「企画からはじまる」

「何をするか」から考える
• 知つてもらうためにピラを配ろう！
• 参加のためにマスコットを呼ぼう！

企画の前後が設計された効果的な活動 → 「企画の前後」を考える

「なぜするのか」から考える
• 企画の目標・対象は？
• 企画実施後の効果は？

普段啓発活動を行う上でよくみるのは活動を認知してもらいたい言いが先走り、とりあえず「企画から」取り組んってしまうことが挙げられます。しかし、企画の前後を考慮することで、活動を通して何を目指しているのかどれくらい達成できたのかを把握することができます。

「企画から」はじめる
→ 「企画の前後」を考える

せっかくアクションしたのに、
• 企画の目標が不明確
• 内容がアイデアベース
• 活動の評価が困難

企画の前後が設計されていると、
• 実際に、何を届け、どんな行動を促したいのか？
• そのために効果的な企画とは何か？
• その企画の効果はどれくらいあったのか？
が明確になる。

効果的な企画のための具体的手口



では具体的に企画に必要な要素を、どのように設定するといいのでしょうか。上述した効果的な企画の流れにあわせて、それそれどんなことを考える必要があるかを記しています。

効果的な企画をうみだす「5つの要素」と「具体的手口」



行動目標の設定

企画の目標を設定するには、必ず目標を明確に「つける」ことが大切です。そのためには、以下の3つの要素を明確に設定する必要があります。
「企画の目的」「企画の役割」「企画の目標」

対象者の設定

企画の対象者を明確に定めることで、企画の実現可能性を高めることができます。そのためには、以下の3つの要素を明確に設定する必要があります。
「年齢」「属性」「行動の役割」

企画の実施

企画の実施では、企画の目的や役割を明確にすることで「企画の目的や役割」を「実現する」と思われるようになります。

企画の実施

企画の実施では、企画の目的や役割を明確にすることで「企画の目的や役割」を「実現する」と思われるようになります。

マニュアルダウンロード(無料)

「顧客経済基盤表示」に関する
科学的根拠に基づく營業活動マニュアル
マニュアルを通して、下記のことが分かります。
○マニュアルを購入する人
○マニュアルを購入する人の購入方法
○マニュアルを購入する人の購入方法

下記フォームへお書きをご記入の上、お問い合わせください
マニュアルを購入する方へお問い合わせください。

The Social Market Research Centre Doshisha University

自治体との協働によるリーフレット作成

大きなQRコードとテキスト

行動者登録モデルを基とした年間キャラクターブック

大きなQRコードとテキスト

音楽フェスイベント Green Pride Fes

大きなQRコードとテキスト

2017年就活を題材としたグループディスカッション

大きなQRコードとテキスト

ドキドキ! プレゼンに挑戦! 高校生向けワークショップ

大きなQRコードとテキスト

サイエンスカフェ

大きなQRコードとテキスト

いのちの授業

大きなQRコードとテキスト

発見! 体について学ぶ移動医療科学館

大きなQRコードとテキスト

あったかい、穂子の思い出

大きなQRコードとテキスト

行動変容ステージモデルを基盤とした年間キャンペーン

[\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#) [\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#)



2016年MUSUBUキャンペーン

この度は、MUSUBUの「行動変容ステージモデル」を基盤とした年間キャンペーンを実施いたします。この活動は、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いをもとに、行動変容を促進するためのものです。この活動は、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いをもとに、行動変容を促進するためのものです。

意思表示率の向上を目的とした後援立案プロセス

① 情報伝達から行動変容へ
情報伝達から行動変容へ

② 状況分析
状況分析

③ 介入対象者の選定
介入対象者の選定

④ 行動目標とゴールの設定
行動目標とゴールの設定

⑤ 行動に影響を与える要因の明確化
行動に影響を与える要因の明確化

MUSUBUキャラクター

MUSUBUキャラクターは、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いを表現するキャラクターです。MUSUBUキャラクターは、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いを表現するキャラクターです。

実施して意見決定・行動【MUSUBU 2016】

実施して意見決定・行動【MUSUBU 2016】

工夫した点・結果

工夫した点・結果

事例内容について詳しく知りたい方はこちら

事例内容について詳しく知りたい方はこちら

[\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#) [\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#)



MUSUBUキャラクター

MUSUBUキャラクターは、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いを表現するキャラクターです。MUSUBUキャラクターは、MUSUBUの理念である「人間の心をつなぐ」という想いを表現するキャラクターです。

実施して意見決定・行動【MUSUBU 2016】

実施して意見決定・行動【MUSUBU 2016】

工夫した点・結果

工夫した点・結果

事例内容について詳しく知りたい方はこちら

事例内容について詳しく知りたい方はこちら

[\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#) [\[TOP\]](#) [\[HOME\]](#)