

第9回 JMTXウェビナー

アメリカの眼科事情 医療保険・眼科保険の使い分け

2026年10月3日

藤田満美子 / The Baldwin Group

baldwin.com



スピーカー紹介

藤田満美子 (Mamiko Fujita)

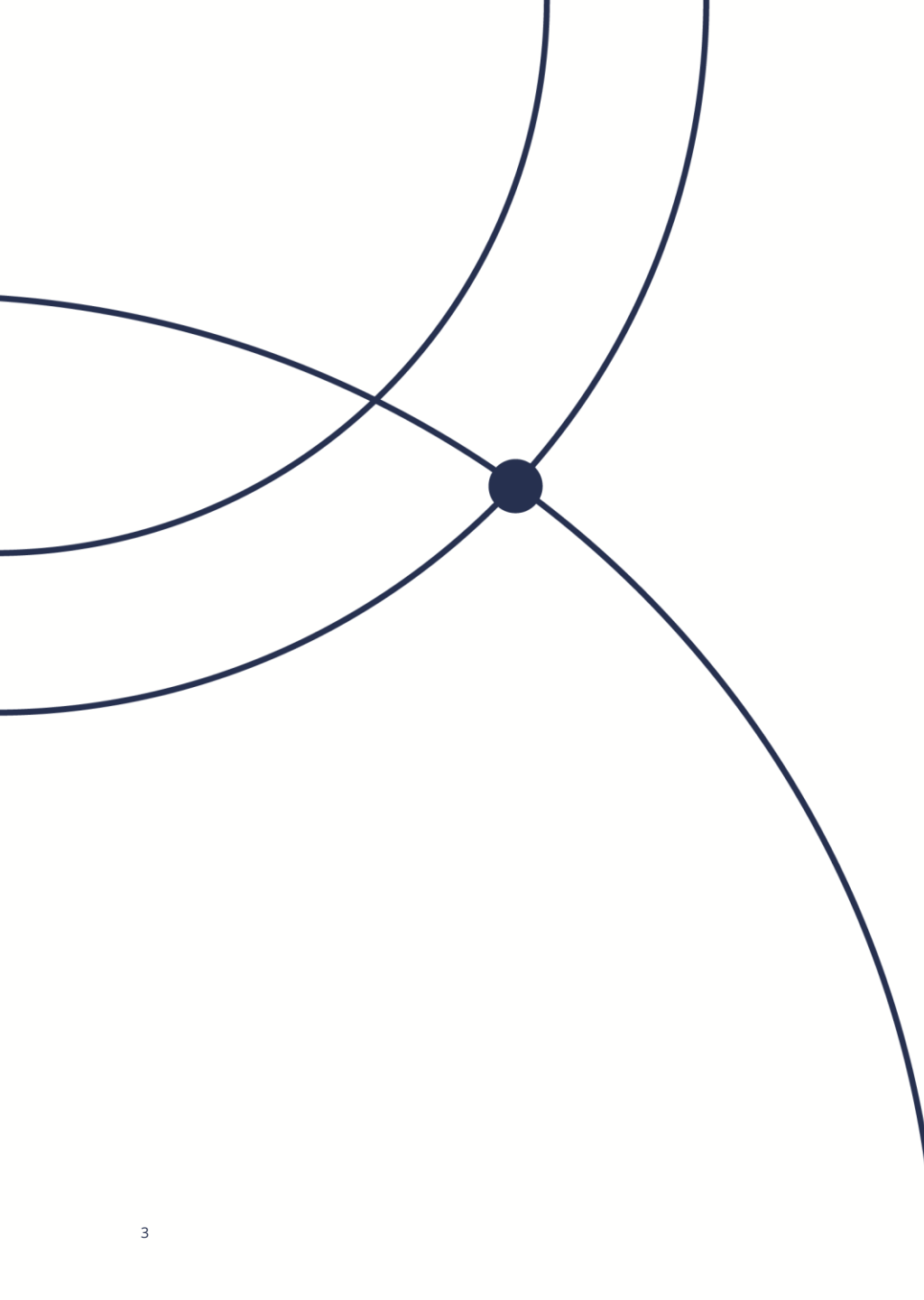
**The Baldwin Group
Global Japanese Practice**

総合保険ブローカー The Baldwin Group 日系企業部にて、医療保険をはじめとした福利厚生関連のアドバイザー業務を行う。

来歴：

- ネブラスカ州立大学 心理学学士 / 産業組織心理学修士
- 2001年より在米日系企業、米系企業の内部人事を経験
- その後、大手米系人事コンサルティング会社での、日系企業向けコンサルティング業務に従事
- 2013年より大手保険ブローカーにて、福利厚生関連アドバイザー業
- 2021年より現職





本日のアジェンダ

1. 医療保険と眼科保険の違い
2. 眼科保険の仕組み
3. 症例別保険カバー比較
4. 眼科保険の上手な使い方
5. 保険利用時の留意点



医療保険・眼科保険の基本構造と違い

Health Insurance (医療保険)

✓【目的】目・身体の「疾患・怪我」の診断・治療

対象領域 (目の症状): 緑内障、白内障、結膜炎、眼外傷、糖尿病網膜症など

主要ブランド: BlueCross BlueShield、UnitedHealthcare、Aetna、Cigna 等

保険支払上限 (Ceiling) & 患者保護

保険支払いに上限なし。自己負担上限額 (Out-of-Pocket Max) に達した後は、In-networkの場合は基本的には保険会社が医療費を支払う（高額医療リスクから患者を守る構造）。

Vision Insurance (眼科保険)

✓【目的】定期健診・視力矯正の定額補助

対象領域: 年1回視力検査、眼鏡フレーム/レンズ、コンタクトレンズ

主要ブランド: VSP、EyeMed、Humana Vision、Superior Vision 等

保険支払上限 (Ceiling) & 患者保護

厳格な支給上限 (Allowance Cap) あり。年間 \$130 ~\$200 等の枠を超えた分は**100%自己負担**。医療リスクに対する上限無しの保護機能はない。



眼科保険カバー内容の例

	VSP	
	In-Network	Out-of-Network
定期健診 (1年に一回)	\$10 Copay	Up to \$45
眼鏡 (2年に一回) 補助金	Up to \$150	Up to \$70
コンタクトレンズ(1年に1回) 補助金	眼鏡の代わり	
	Up to \$150	Up to \$70

- 医療保険同様、医療機関がご自身の眼科保険ネットワークに参加しているかの確認が必要。
- 眼科保険は、保険会社の名前と、保険ネットワークの名前が異なる場合があるため注意が必要。



眼科定期健診で、眼科保険でカバーされる項目（一般的な例）

1. 定期健診（Routine Exam）に含まれる基本項目

- 基本Copay（\$10～\$20程度）のみで受診可能。（ただし、保険ネットワーク外であると自己負担額が上昇）
- 視力・屈折検査（Refraction Test）
- 視力の測定、および「眼鏡用処方箋（Glasses Prescription）」の発行
- 眼球・目の健康チェック

眼圧検査（Tonometry）：緑内障のスクリーニング（風を当てる検査など）

顕微鏡検査（Slit-Lamp）：角膜・水晶体のチェック（ドライアイ、白内障の確認）

眼底検査（Ophthalmoscopy）：目の奥の網膜・視神経・血管の確認（散瞳検査含む）

2. 眼鏡 vs コンタクトレンズ処方箋の注意点

- 眼鏡（Glasses）の処方箋。通常追加料金なし（基本の定期健診に含まれる）
 - コンタクトレンズ（Contact Lenses）の処方箋
 - 追加費用が必要な場合が多い。（Fitting Fee：\$20～\$60程度）
 - 角膜カーブの測定やフィッティング確認が必要なため、保険上は「別料金（別検査）」扱い。
- ※プランによって追加Copayで済む場合と、自費（保険割引15～20%適用）になる場合があります。



治療・診療別カバー比較

カテゴリー	具体的な項目	適用保険	補足・活用ポイント
定期健診	視力検査、メガネ、コンタクトレンズ	眼科保険	定額補助 (Allowance) や Copay が適用
眼疾患の診察	充血、感染症、ドライアイ、緑内障	医療保険	医療保険内容に沿ったカバー (Copay / Deductible)
処方薬 (点眼薬等)	抗菌点眼薬、緑内障治療薬、抗生剤	医療保険(処方箋用)	眼科保険は対象外。処方箋保険の内容に沿ったカバー
検査・画像診断	自己免疫疾患検査、細菌培養、画像診断	医療保険	Optometrist (検眼医) もオーダー可能
白内障・眼科手術	白内障手術、MIGS、網膜注射	医療保険	医療保険内容に沿ったカバー (Copay / Deductible)
屈折矯正・美容手術	LASIK、PRK、美容目元手術	自己負担 (保険適用外)	医療用非課税貯蓄口座 (FSA/HSA) 利用可



具体的なシナリオ別保険適用・保険判断の仕組み

眼鏡・コンタクトレンズの更新

→ 眼科保険適用（ルーティン度数検査）

コンタクトレンズによる目の充血・感染疑い

→ 医療保険適用（医療処置）

ルーティン検査中に緑内障の疑い発覚

→ 同一受診内で 眼科保険から医療保険へ切り替わる可能性あり

糖尿病患者の年1回眼底検査

→ 医療保険適用（診断・スクリーニング目的）

知っておくべき重要メカニズム：請求コード（ICD Code）

- ・ 実際にどちらの保険が使われるかは、「医師がどの診断コードで請求するか」で決定されます。
- ・ 患者が指定はできませんが、問診時に症状を正確に伝えることが極めて重要です。
- ・ もし、保険でカバーされると予想していた診療が保険適用外であったと医療機関から伝えられた際は、医療機関が使った保険会社への請求コードを確認したうえで、保険会社へ連絡すると解決する可能性が高くなります。



眼科保険の加入ルート、月額保険料、活用術



加入ルート

・勤務先:

福利厚生の一部として雇用主が従業員へ提供。雇用主から一部保険料負担も多い。

・個人直接契約:

保険会社（VSPやEyeMed）の公式サイトから直接加入、もしくは政府が提供する保険マーケットを通して加入。

・**Health Rider:** 医療保険もしくは歯科保険のオプション特約として追加。



保険料（参考値）

・勤務先経由（団体保険）:

\$5 ~ \$15 / 月（会社一部負担）

・個人直接契約（Individual）:

\$10 ~ \$25 / 月（年約\$120-\$300）

・**家族プラン:** **\$25 ~ \$50 / 月**



保険カバー内容（一般的例）

・視力検査:

Copay \$10~\$20 で受診可能

・メガネ/コンタクトレンズ:

年\$130~\$200 定額補助

・Out-of-Network:

事後申請（Claim）で一部返金

* 保険料、保険カバー内容は一般的な例で、実際は保険プランにより異なります。



最安化テクニック: 年間保険料（約\$150）に対し、検査受診（約\$100相当）+ 定額補助（\$150相当）+ メーカーリベート（\$100~\$300）を組み合わせることで、実質負担を大幅にプラス還元にできます。



コンタクトレンズ購入ルート比較

購入ルート	1. 米国眼科+保険	2. 米国量販店 (Costco等)	3. オンライン通販	4. 日本で購入
年間目安費用	\$300 – \$700	\$450 – \$700	\$400 – \$650	¥25,000–¥50,000
検診費用	\$10 – \$50 (Copay)	\$100 – \$150 (自費)	\$20 – \$30 (オンライン)	¥1,000 – ¥3,000
眼科保険	In-Network直適用	Out-of-Network請求	一部直適用/後日請求	適用不可
処方箋 (Rx)	必須 (1年有効)	必須 (1年有効)	必須 (照会自動化)	不要のショップ多数
主な特徴	メーカーリベート大	本体定価が安い (独自ブランド)	基本全てオンラインで完結	円安効果で実質最安

* 費用は参考値。実際は保険プランやコンタクトレンズの種類により異なります。



- コンタクトレンズの種類によっては、日本や米国量販店では扱っていないケースもあり。
- 医療用非課税貯蓄口座（HSA、FSA、HRA）などがある場合は、その口座資金と併用して支払うとよりコスト抑制につながる。



受診前の必須確認ポイント（保険会社＆医療機関）

保険会社へ確認すること

眼科保険（Vision Insurance）:

- 検査頻度（12か月/24か月）
- 補助額（Allowance）上限

医療保険（Health Insurance）:

- 眼科が専門医(Specialist)扱い、Copoly額
- 保険免責額(Deductible)残高、自己負担額上限（Out-of-pocket Maximum）確認

HMOの場合:

主治医（Primary Care Physician）からのリファラル（紹介状）が必要か

医療機関に予約時に確認すること

受診理由:

定期検査か、症状（赤み・痛み等）があるか伝える

保険Network:

医療機関が、自分の保険プランのIn-networkか確認

Pre-authorization:

特殊な検査・処置に保険会社から事前承認が必要か確認



- 眼鏡屋で眼鏡の処方箋だけのために受診する際にも眼科保険と医療保険両方の情報を求められることが多い。

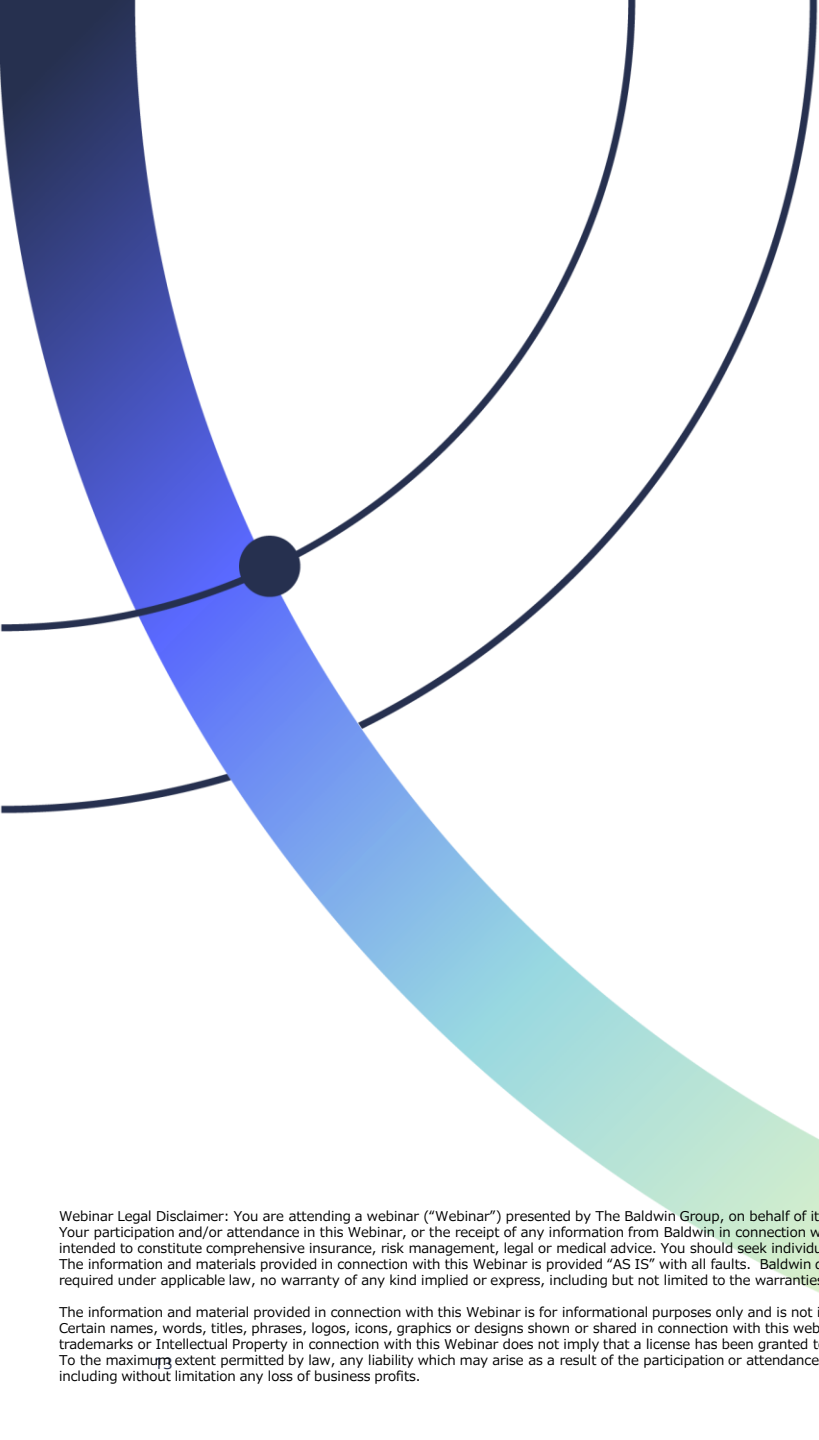


よくある保険適用失敗事例

- 事例1：眼鏡購入補助金の上限オーバーによる思わぬ高額自己負担**
1 「全額カバーされる」と思い込み、補助金上限を超える高級フレームを選択して高額負担。
眼鏡レンズの反射防止や薄型加工などは標準外となり、別途多額追加費用が発生。
- 事例2：症状があるのに「ルーティン健診予約」してしまい眼科保険不適用**
2 目の赤みを予防検査として予約。診察後に医療コードで請求され医療保険クレームに発展。
- 事例3：HMOでPCPの紹介状（Referral）なし受診による自己負担上昇**
3 医療保険使用時、紹介状なしで専門医にかかり未承認扱いとなった。
保険ネットワーク外の医療機関を受診してしまい、保険カバーゼロとなった。

🔑 **教訓：「予約の時点で、症状の有無や受診目的を一言添えて確認する」**これだけで多くのリスクは回避できます。
保険の内容をできるだけ事前確認し、最大限に利用することで、コストを抑えながら目の健康を守りましょう。





お問い合わせ

藤田満美子 (Mamiko Fujita)
The Baldwin Group
Global Japanese Practice
Mamiko.Fujita@baldwin.com

Webinar Legal Disclaimer: You are attending a webinar ("Webinar") presented by The Baldwin Group, on behalf of itself, its affiliates and/or its invited guest presenters, if any ("Baldwin"). The Webinar is made publicly available and is offered free of charge. Your participation and/or attendance in this Webinar, or the receipt of any information from Baldwin in connection with this Webinar, is not intended to create nor does it create a broker/risk manager, legal, medical or other relationship between you and Baldwin. The content, including links to other sites and publications, included in this Webinar is not intended to constitute comprehensive insurance, risk management, legal or medical advice. You should seek individual advice or other professional advice before acting or relying on the content or information in this Webinar. The information and materials provided in connection with this Webinar is provided "AS IS" with all faults. Baldwin does not warrant the accuracy, adequacy or completeness of the information and materials provided in connection with this Webinar and expressly disclaims liability for errors or omissions in this information and materials. Except as may be required under applicable law, no warranty of any kind implied or express, including but not limited to the warranties of non-infringement of third party rights, title in, merchantability of or fitness for a particular purpose is given.

The information and material provided in connection with this Webinar is for informational purposes only and is not intended to provide insurance, risk management, legal, medical or other advice and should not be relied upon in that regard. Certain names, words, titles, phrases, logos, icons, graphics or designs shown or shared in connection with this webinar may constitute trade names, registered or unregistered trademarks or service marks ("Intellectual Property") of Baldwin or third parties. Intellectual Property belonging to third parties are used under license. However, the display of trademarks or Intellectual Property in connection with this Webinar does not imply that a license has been granted to you or any other third party to use that Intellectual Property. To the maximum extent permitted by law, any liability which may arise as a result of the participation or attendance in this Webinar, or with respect to its content or the information contained in it, is excluded. Baldwin will not be liable for any indirect, incidental, special or consequential loss arising out of participation or attendance in this Webinar, including without limitation any loss of business profits.

