

連

載

埼玉県健康経営トップランナー企業の取り組み

昨今、健康経営を経営戦略として積極的に取り組む企業が増えてきました。経済産業省などが健康経営を進める企業を顕彰する「健康経営優良法人認定制度」の中小規模法人部門で今年度19,796 法人が認定を受けました。そのうち上位 500 に認定された埼玉県の【ブライト 500】の企業の先進的な取り組み事例を連載でご紹介していきます。

キャリア & ライフサポーターズ株式会社 代表取締役社長 ささお よしこ 笹尾 佳子

リクルートから東京電力に転職。関連会社で20億円の赤字を抱えていた介護会社を2年でV字回復。中堅ゼネコンで人事役員を経験した後、健康経営コンサルタントの会社を立ち上げる。(法政大学評議員、中小企業診断士、健康経営エキスパートアドバイザー、介護福祉士、キャリアコンサルタント)



第3回

健康経営は業績向上に寄与するという仮説をもとに健康経営を推進し、さらには地域の健康増進を支援していく健康診断運営会社

ライフサポートサービスは、「健康で働き健康で長生きすることをサポート」をスローガンに掲げ、地域の予防医療を支えるために巡回健康診断運営を行っています。「社員の幸福な顔が見える経営」という経営理念に基づき、自社社員には仕事を引退してからでも真に健康であってほしいという思いがあり、健康経営を積極的に推進し、2021 年度より健康経営優良法人の上位 500 社であるブライト 500 に5年連続選出されています。

健康経営を始めた背景

山口社長が事業領域と関連性の高い健康経営に関して知見を深めていくと、健康経営を経営戦略ととらえ推進することで、生産性が上がり、業績が向上することがわかりました。

しかし、健康を扱っている会社であるにもかかわらず、

自社の社員の健康意識や健康度合は他社と比較してそれほど高い状況ではなかったといえます。まずは、社員を心身ともに健康にすることや社内でのコミュニケーションを活性化することで、業績が向上するのではないかと仮説検証をもとに始められました。

取り組み事例

6年前、山口社長は「健康を取り扱う会社である以上、自分たちが健康になるためにはどうしたらよいか？」と社員に問いかけ、健康経営を推進したいと希望する社員を中心に健康経営推進プロジェクトを立ち上げました。プロジェクトは月1回程度、現状の社員の健康状態の把握や課題をもとに数々の施策を検討しています。特に、生活習慣病予防に影響が大きい運動、食事、睡眠の施策や働き方の多様化に重点的に取り組んでいます。

まずは、健康診断の運営会社なので、年2回のオプション付きの健康診断およびその事後処置の仕組みづくりを徹底して行いました。「2次検診者は、決して放置しない」というポリシーのもと、社長及び上司から直接受診勧奨を実施し、就業認定、費用補助(1万円まで)を行っています。特定保健指導は、自社の保健師により実施することで、健康診断受診率、2次検診受診率、特定保健指導率はすべて100%となっています。

また、運動機会の増進として、朝礼でラジオ体操や日中にストレッチ時間を設定し(5分間程度)、各部署が、好きなYouTubeを選び実施しています。スポーツイベントも歩数を競うイベント開催や近隣のスポーツセンタ

Company Profile

ライフサポートサービス株式会社

■住所：埼玉県川口市

■設立：平成23年設立

■代表者名：山口伸一郎

■従業員数：27名(パート含む65名) 山口社長

■売上：10億円(2024年度)

■事業内容：巡回健康診断の運営サポート

<https://www.lifesupport-service.com/>





スポーツセンターでのバトミントン



有志を集めてのボルタリング



健康診断後の減塩メニューの食事提供

ーの利用補助、川口マラソンの参加補助を実施することで、年々イベント参加者が増加し、社員間のコミュニケーションの活性化につながっているそうです。さらには、管理栄養士による栄養に留意したレシピや食材の情報提供（月1回）を実施しています。特に健康診断後の減塩メニューの食事提供は、健康を意識する食生活を考えるきっかけになり、とても好評だそうです。

また、業務の繁忙差が大きく、ストレスがたまりやすい職場のため、従業員数は50人未満であった時からストレスチェックを実施することで職場のストレス状態を把握し、高ストレス者に対しては産業医面談等ができる体制を整えています。さらには、コアタイムなしのフレックスやテレワーク、閑散期の有給取得を促進することで、働き方の多様化を推進しているそうです。

健康経営の効果

ブライト500に認定されたことで、社員自身が会社に対してホワイト企業だという誇りが生まれ、それを維持続けたいという気持ちになっているといいます。また、メタボ対象者も3年前と比較して、12名→9名に減りました。毎年実施している健康調査では「健康経営を理解していますか」が20%→70%に、「運動、食生活等健康に関して気を付けて取り組んでいることがありますか」が「何もしていない」から「何かしら始めた」が35%→45%に、「有給取得率」も50%→80%に増加しているそうです。（2024年実績）

さらには、個人業績目標に関して健康推進目標を設定し、その内容は、みんなの健康目標として社内に掲示することや健康イベント等を実施することで明らか

に健康を意識する人は多くなり、社内のコミュニケーションはよくなったとのこと。採用に関しては応募者数は増加していますが、今後は、健康経営を推進することで、業績向上にインパクトを与えたいとのことでした。

取材を終えて

健康を扱っている会社だからこそ健康経営を推進することは当然だと考えられる方が多いかと思います。しかし、健康経営を経営戦略ととらえ、健康経営と業績との相関関係を仮説検証し、それをお客様へのヘルスリテラシーの向上へ向けての提案をすることでさらなる事業成長に結びつける企業は少ないのが現状です。

埼玉エリアのお客様のヘルスリテラシーはまだ高くなく、ライフサポートサービスのお客様も通常の健康診断の実施に生活習慣病のオプションを付けられる企業は全体の2割ととても低い状態だということです。協会健保の補助金があり、金額的には差異がないにもかかわらず担当者の方の興味関心は薄いとのこと。私も、埼玉県健康経営優良法人の認定社数率が全国平均と比較して低い状況であることにとても課題感を感じています。

ぜひ、健康に関する事業をやられている企業だからこそ、自社の健康経営を推進することで社員のプレゼンティズムを向上させ、ワークエンゲージメントをあげていくことが企業価値をあげ、業績を向上させるということを自ら具現化され、その実績をお客様に提案することでお客様のヘルスリテラシーを向上させ、ひいては埼玉エリアの健康推進をサポートしていただきたいと強く感じました。