

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『日本一わかりやすい健康経営』

金城実著 プレジデント社 239頁 1500

円＋税

近頃は、どこの会社でも、どの業種でも人手不足です。募集しても人が来ない。問い合わせの電話もない。人手不足を解消法は、人を入れることです。しかし、他の方法もあります。そのひとつが健康経営です。

健康経営とは何でしょうか？そもそもアメリカで1980年代に生まれて広がった考え方で「社員の健康向上を図ることで会社の生産性向上を目指す経営手法」です。

健康経営がなぜ人手不足に役立つのか。人手不足の予防といってもいいかもしれません。従業員が病気になって、仕事ができなくなるのを防ぐわけです。「会社は社員が健康を維持・向上して、元気に働けるようにサポートし、その結果として社員の生産性が上がり、会社の収益も上向きになって、会社の経営も元気になる」のが、健康経営です。

では、本書の言う健康経営とは具体的にはどんなものなのでしょうか。いくつかかいつまんでご紹介します。

★健康経営成功のカギ：社長による宣言

- ・「健康経営宣言」：社長が健康経営に対する真摯な態度を示さないとスタートできない。健康宣言の例が4種類挙げられている。
- ・「ハラスメント撲滅宣言」：社内にハラスメントがあると社員は心身ともに疲弊する。ハラスメント撲滅への強い意志を示すことが必要。ハラスメントの大きな問題のひとつは、意識せずハラスメントを行っている社員も少なくないことだ。

そこで、「健康経営宣言」と「ハラスメン

ト撲滅宣言」のポスターを社内に貼っておく。

★社員がやるセルフケア：適度な運動と食生活の見直し

具体的には、

① 健康状態の現状チェック

- ・正常値でも以前より 数値が悪くなっているものにチェック

- ・要治療となり薬を飲んでいても、対症療法なので、良くなっているわけではない。セルフケアをして症状の原因となっている血管などの状況を改善しなければならない

「健康診断セルフチェック表」（書式あり）

② 改善目標設定

目標は例えば「1年後の健康診断までに体重3キロ減、体脂肪率3%減」

③ 実行計画を立てる

- ・毎日行う運動を一つだけ決める：頑張らなくてもできる数分間の軽い運動

例：「腕振り体操 1回3分 1日2回」、「ゆっくり階段上がりなど」（動画あり）

- ・食生活の心がけを一つ決める：「箸置きを使ってゆっくり食事」（動画あり）、「1日1食日本食」など。

- ・毎日体重を測って記録する

「カラダ改善計画&記録シート」（書式あり）

④ 取り組み状況を会社で報告する

★社員にセルフケアを実践してもらうには

- ・社員への声かけ：「・・・していますか？」など声をかける

- ・記録シート：「シートへの記入はしてる？」など

- ・表彰：実行率の高い社員、チームを表彰

以上、ごく簡単に紹介しました。健康経営、いかがでしょうか？

健康経営に関心があるお客様に本書をプレゼントします。事務所までご連絡ください。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

ハラスメント

ハラスメントとは、広義には人権侵害であり、性別、年齢、身体的特徴などの属性、あるいは、広く人格に関する言動等によって、相手に不利益や不快感を与え、その尊厳を傷つけることをいいます。(『ハラスメント防止ガイドライン』一橋大学)

ハラスメントを受けるとどうなるでしょうか？ハラスメントされた側は、

- ・ 怒りや不満、不安などを感じた
- ・ 仕事に対する意欲が減退した
- ・ 職場でのコミュニケーションが減った
- ・ 眠れなくなった
- ・ 休むことが増えた

などの影響を受けます。また、継続的にハラスメントを受けると、記憶力、集中力が低下することがわかっています。

★セクハラの実例

- ・ 相手が嫌がることをSNS上に書き込む
- ・ 断られてもしつこく連絡し、交際を迫る
- ・ 恋愛経験や性体験等について、しつこく質問する
- ・ 一方的に相手の身体に接触する

★パワハラの実例

- ・ 大勢のいるところで罵倒する
- ・ 能力や性格について不適切な発言をする。
- ・ 本来の職務とは関係のない個人的な用件をするように強要する
- ・ 個人情報や噂を周囲に言いふらす

ざらっとしか見ることはできませんが、ハラスメントの影響は、受ける個人にとって大変なことですが、会社にとっても重大な問題です。

自分の職場にはないですか。ハラスメント撲滅宣言しませんか？

サブスク

サブスクとは、サブスクリプションビジネスのこと。一定期間、定額でサービスや商品が利用できるサービスです。これが今さまざまな業界に広がっているそうです。事業者にとっては、一度契約してもらえれば継続的に収入が見込めるわけです。以下『日経トップリーダー12月号』からご紹介します。

古くからあるものとしては、新聞の月額購読や電車の定期券、さらに定食屋もこれにサブスクに近い。ほぼ毎日通うから。

高級ハンドバッグにもサブスクがある。ラクサス・テクノロジーズ(広島市)では、月額6900円(税別)を支払えば、シャネルなど57ブランドのバッグを借りられ、いつでも別のバッグに借り換えることができる。2015年開始で、現在会員数2万人、売上高は12億円。さらに、2017年からはラクサスXを開始。会員が所有するバッグをラクサスが預かり、貸し出す。貸し手の会員には1か月最大2000円が支払われる。現在取扱いバッグ数は3万個超で、うち40%が預かり品だ。

ラクサスの会員の平均継続率は95%と極めて高い。長く顧客とつながっていくために「ズブズブの関係」になることが重要だと考えている。「参観日にどんなバッグがいい」と質問されると、当日着ていく服の写真を送ってもらう。社内のスタイリストがバッグを提案する。

マナーの悪い顧客は1%程度しかいない。理不尽なクレームを言う会員は即刻利用をやめてもらう。

また、同社では社員全員に行動心理学に関する本を読ませている。勉強すると顧客対応が変わるといふ。