

・平成30年度 静岡県ヘルスケアビジネスモデル構築・実証等事業

羽立工業株式会社

〒431-0421 静岡県湖西市新所3

TEL : 053-578-1501

FAX : 053-578-2724

健康経営実行支援サービスの事業化

1.市場ニーズ調査

健康経営への市場ニーズをヒアリング調査した結果

自由参加の取り組みでは参加者が固定的になってしまい効果を感じないため、手軽に誰でも出来る内容が求められていることが分かった。また、その場だけではなく、根本から従業員の意識を変えるような訴求力も重要であるという結論に至った。

2.実証事業の目的およびビジネスモデルの内容

- 健康経営に取り組む企業及び、関心のある企業をセミナーにて集客、健康支援サービスの提案を通して、健康づくりに取り組む事業所を増加させる
- 健康づくり担当者の育成により、社内での継続的かつ自立した取り組みを実現可能にする
- 取り組みやすい健康支援サービスを実施することで、従業員の健康意識の変化を確認しサービスの有用性を示す

3.実証実験の内容

実施期間

2018年11月～2019年2月

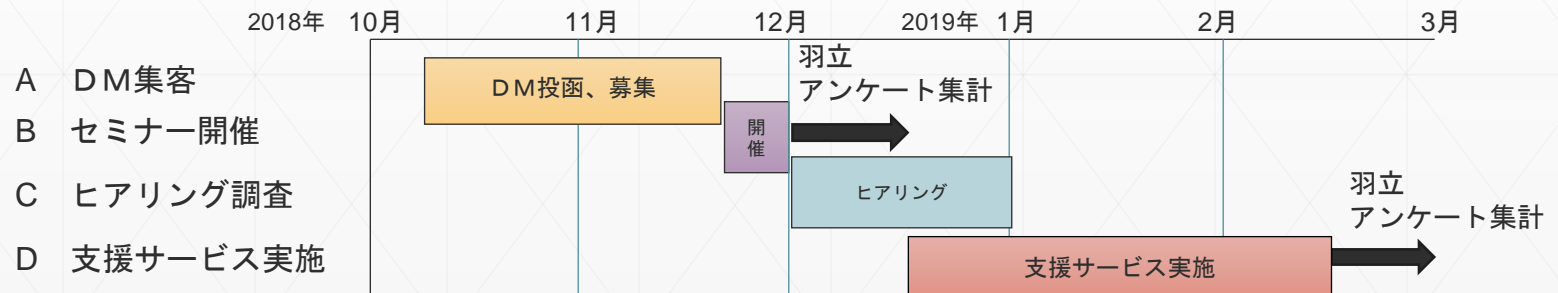
対象者

A 県内企業および健康経営優良法人認定企業1000社へ告知

B 健康経営セミナー参加申し込み企業約50社

C セミナーアンケートにて支援サービスの実施に関心のある企業11社

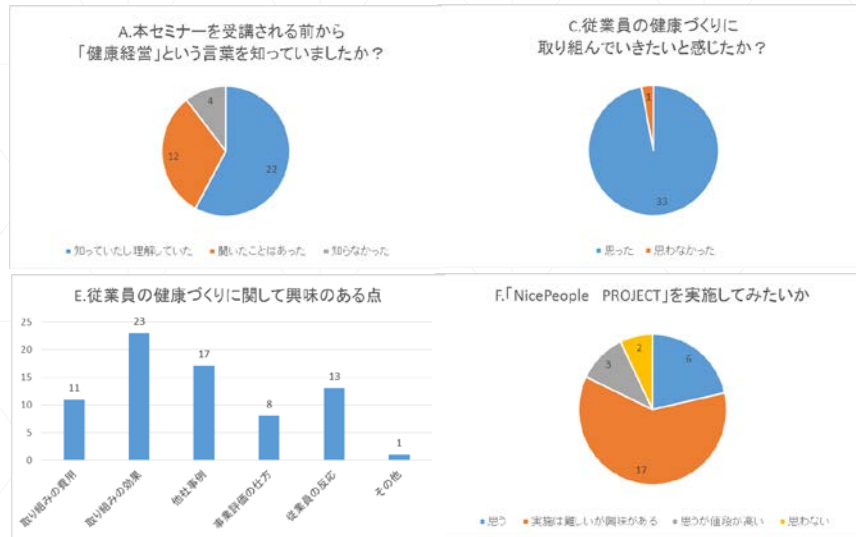
D Cのヒアリングにて支援サービスの実施により関心のある企業2社



4-A.健康経営セミナーの開催

開催日：2018年11月27日 14:00～16:00
 開催場所：浜松商工会議所 会議室B
 参加実績：52名(50名募集)

- ①基調講演「一人ひとりの健康が会社の元気を創る！」中野美恵子氏 14:10～15:10
- ②事例発表「知恵と工夫で健康をアプローチ」五光建設株式会社 長谷川香緒利氏 15:10～15:40
- ③実践編「7割の健康無関心層攻略法」羽立工業株式会社 原田利枝氏 15:40～16:00



アンケート結果(n=38)

当セミナーを通して
 = **約87%**の企業担当者が
健康づくりへの意欲が向上

約68%の企業担当者が
 = 健康づくり支援サービス
 へ興味あり

4-B.対象企業への支援内容検討のためのヒアリング

No.	企業名	従業員数	健康づくり実施	提案内容・結果
1	A社	19名 (内パート13名)	×無し	担当者育成講座と体力測定、健康かみしばいにて従業員の意識を向上させるしくみとして提案 トライアルサービス適用
2	B社	7名	○有り	担当者育成講座と体力測定、用品を使ったフィットネスにて具体的な行動の仕方が分かる仕組みを提案 トライアルサービス適用
3	C社	310名	○有り	全社員が集まる運動会の際に体力測定の実施を提案 必要時間が折り合わず頓挫するも別企画にて全社員対象実施を検討中
4	D社	70名	○有り	全体会議の際に全員参加の体力測定実施を提案 担当者の手間などがネックになり現在検討中
5	E社	20名	×無し	セミナー実施の可能性をヒアリング。近隣企業への告知や効果等の要素を含め要検討。
6	F社 健康保険組合	12名(被保険者約8000名)	○有り	健康経営優良法人およびホワイト500取得事業所を増やしたい 多数の事業所があるため1年かけて担当者の育成と体力測定のみを実施予定
7	G社 健康保険組合	被保険者11711名	○有り	①顧客に対する体力測定の検診オプション化②従業員への健康づくり事業 の2方面から検討 デモンストレーション実施済み、検討中

4-C.健康づくり担当者育成

対象:セミナー参加企業かつ健康づくり支援サービスに関心の高い企業2社(以下A社、B社)

開催日:A社…2018年12月20日

開催場所:A社…A社会議室

開催日:B社…2019年2月11日

開催場所:B社…B社セミナールーム

講師:羽立工業株式会社スタッフ

参加実績:各1名

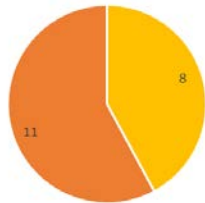
	内容	時間
開校式		5分
講義1	超高齢社会における健康づくりトレーナーの役割	15分
講義2	体力測定と評価の方法【実習】 自立体力検定の活用	85分 <small>途中5分休憩</small>
	休憩	10分
講義3	健康づくりのための運動方法【実習】 自立体力向上・ロコモ対策	30分
講義4	健康セミナー運営方法【実習】 健康かみしばい活用	85分 <small>途中5分休憩</small>
閉校式	認定授与	10分



4-D.健康支援サービス実施

Q.健康知識を理解することができたか?

そう思わない 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 そう思う



■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4

Q.今後健康のためにどんな行動をとればよいか理解できたか?

そう思わない 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 そう思う



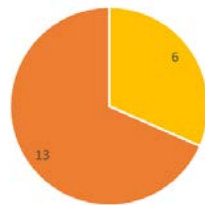
■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4

アンケート結果(n=19)

= 当サービスを通して
100%の従業員が健康
知識を理解することが
できた

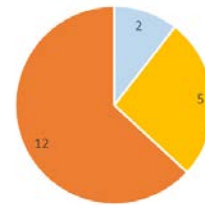
Q.生活習慣を変えてみようと思うきっかけになったか? Q.ご自身の生活習慣を見直そうと思ったか?

そう思わない 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 そう思う



■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4

そう思わない 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4 そう思う



■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4

= 当サービスを通して
約90%の従業員に
行動変容が起こった

5.ビッグデータ活用の検討



A社へ体力検定結果とアンケート内容をデータ化、経営者へ提供し、ヒアリングを行った。
A社経営者のコメント
「自社の傾向はよく分かるが、他社との比較も行いたい」

単純な結果としてのアウトプットだけでなく、変化を確認できるためニーズとして挙がっていた事業評価への有効性が示唆された。今後サンプル数を増やすことでより要望に応じたデータサービスとして展開できると考えられる。
今後はより信ぴょう性のあるデータとするため、東京都健康長寿医療センターの大淵修一氏に第三者評価を依頼予定。

6.ビジネス展開に向けての課題や調整事項の検証

サービス内容の有効性や従業員への訴求力に対して評価を頂いた一方で、イニシャルコストの工夫や継続するための仕組みの整備が必要であることが明らかになった。レンタルを利用したモデルや、フォローアップ講習など新たなビジネスモデルの可能性が示唆された。

7.考察と課題

- ・健康づくりへの関心が大幅に高まるといった結果が得られたため、セミナーの実施は健康づくりに取り組む企業の増加に有効であると推測される
- ・健康づくりに関心のある企業は他社事例や効果等に関心が強い。セミナーカリキュラムに反映することで、より効果的にアプローチをすることが可能である
- ・健康づくりトレーナー養成講座で育成した自社スタッフが中心となって健康支援サービスに取り組んでいく構図は十分実現可能であることが分かった。一方で、スタッフ派遣や2年目以降のフォローアップ等、新たなサービスモデルの可能性が示唆された
- ・体力測定での健康意識の向上は可能であり、それに伴うコストも適正との意見が多い。しかし、専門用具やシステム投入など、採用を検討する段階でのコストが高く感じられるという見解があった。
- ・ビッグデータ活用の有効性は確認することができたが、サンプル数が少なくサービス化には時間が必要。大規模例などと合わせ整備を行い、サービスの一環へ取り入れていく。
- ・参加者(従業員)の反応は上々、セミナーアンケートの結果と合わせビジネスモデルとして受け入れられる手ごたえを感じたが、今後は効果を確認、実感できる試用モデルを設定するなどサービス内容のブラッシュアップが必要である

ビジネスモデル例) 全国の健康宣言中小企業1,2195社*の10%1,220社へサービス展開

■ 20,000円(人材育成)+30,000円(体力検定 1社50名と仮定)+3,800円(健康紙しばい) × 3テーマ+3,000円(チャレンジシート) × 3テーマ+フィットネス用品1,000円 × 10個
80,400円 × 1,220社 = 98,088,000円