

### 3. 課題の特定と目標設定

#### 【成功のポイント】

健康経営は経営改善のための手法であり、

**「当社のあるべき姿と関連づける」**

#### 【「あるべき姿」と関連づけるには？】

1. まず中期経営計画や中期ビジョン等を確認する。
2. 既存の計画やビジョンを踏まえた上で、当社に本当に必要なことは何かをプロとして指摘する。ヒアリングしたことをそのまま鵜呑みにしない。
3. 「人財を大事にする」と「業績向上」をつなぐキーワードを示す。

### 3. 課題の特定と目標設定

#### 【経営視点での現状把握】

- ・ ヒト・モノ・カネ・イメージなどの各側面から多角的に診る。
- ・ ヒアリングしたことを客観的にみて、良し悪しを判断。

#### 経営課題の特定

#### 【健康視点での現状把握】

- ・ 主に肉体系（食事・睡眠・運動）と精神面（メンタルヘルス）の側面から専門的に分析。
- ・ 「粗探し」は極力避ける

#### 健康課題の特定

#### 【目標値の設定】

- ・ 一番の大括りは経営目標の達成（中期売上高・利益率・経費率など）
- ・ 重要な健康項目や労働環境項目について、KPIを含めて設定。
  - 時間外労働 月20時間 → 10時間に削減
  - 喫煙率 男性25%・女性13% → 男性15%・女性8%に削減
  - 運動習慣がある社員の割合 10% → 50%に増加

### 3. 課題の特定と目標設定

☆ ナビゲート事業で関わった企業の課題・目標設定の事例

	課 題	評価指標・KPI
A社	ヘルスリテラシー向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員セミナー実施 参加率100%</li> <li>セミナー不参加者へのフォロー 実施率100%</li> <li>腹囲有所見率の情報開示 四半期ごとに更新</li> </ul>
B社	運動機会を通じたコミュニケーション促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>歩数計による歩数管理 個人目標 月平均8000歩以上 目標未達は前月度比10%UPを目標</li> </ul>
	生活習慣病予防対策の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>食生活アンケート調査実施 年1回</li> <li>脂質改善に有効なポスター掲示 ○月完了</li> </ul>
C社	プレゼンティーズム解消による労働生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>椅子に座って簡単ストレッチの実施 100%実施</li> <li>腰痛予防体操の周知と実施 周知率100%</li> <li>運動習慣がある社員 現状55%→3年後100%</li> </ul>
D社	ヘルスリテラシー向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>禁煙チャレンジ実施 実施者2名</li> </ul>
E社	メタボ対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>「ハッピーボディ・プログラム」実施対象社員の中で、体重5%削減達成の社員を表彰</li> </ul>
F社	ワークライフバランス	<ul style="list-style-type: none"> <li>有給休暇取得促進 <ul style="list-style-type: none"> <li>今年度/年5日以上 3年後/年10日以上</li> </ul> </li> </ul>