

017 健康経営 取り組み事例

企業
プロフィール



株式会社 ルネサンス

業種 33 サービス業

従業員数 5,621名(2022年度末)

01 目的

企業理念である「生きがい創造企業」を実現し、健康づくりを通じてお客様の生きがい創りに取り組むためには従業員が「心身共に健康のプロフェッショナル」であることを会社として求め、自らの健康を維持向上させると共に、社会に貢献し生きがいを追求することを健康経営宣言と企業行動指針を通じて価値観として位置付けている

02 課題・目標

健康経営で解決したい経営上の課題



課題 ③中長期的な企業価値向上

健康経営で解決したい経営上の課題	○従業員の「ヘルスリテラシーの向上」 お客様の健康をサポートするため、健康づくりの「プロフェッショナル」として従業員自身が心身ともに健康な状態であることを目指しています。
健康経営の実施により期待する効果	・お客様の健康づくりに伴走できる「プロフェッショナル」の育成 ・定期健康診断受診後に必要な医療機関の受診や生活習慣改善に取り組める支援体制 ・共に働く仲間の健康行動をお互いに支援できる組織づくり

自社従業員(組織)の課題と目標



重点課題1



⑬生活習慣病等の疾病リスクを持つ従業員への重症化予防の課題

課題内容	健康のプロフェッショナルであるための定期健康診断結果に基づく適切な受診行動			
	・要精密検査	2020年度:38.9%	2021年度:86.7%	2022年度:88.6%
目標	・要再検査	2020年度:31.9%	2021年度:84.2%	2022年度:100%
	・要医療	2020年度:29.7%	2021年度:84.2%	2022年度:82.1%
受診完了報告書の提出率				
目標		数値	単位	年度
	取組前実績値	73.4	%	2019年度
	現在の実績値	87.2	%	2022年度
	目標値	100.0	%	2023年度

重点課題2



②従業員のワークエンゲージメント向上に関する課題

課題内容	企業理念「生きがい創造企業」実現のため従業員の心身の健康増進及び仕事への活力向上 ワークエンゲージメント調査			
	・回答率	2020年度:88.3%	2021年度:91.5%	2022年度:95.6%
目標	・総合点	2020年度:69.7点	2021年度:68.3点	2022年度:70.5点
	ワークエンゲージメント調査 総合平均点			
目標		数値	単位	年度
	取組前実績値	69.0	点	2019年度
	現在の実績値	70.5	点	2022年度
	目標値	74.0	点	2023年度

04 健康経営の成果

経営上の課題に対する健康経営の成果

健康経営の目標指標において得られた実績数値は以下のとおり

- ・従業員エンゲージメントの向上(2020年度:69.7点 2021年度:68.3点 2022年度:70.5点)
- ・定期健康診断 要再検査、要精密検査、要医療者の再受診率の向上(重点課題1に記載のとおり)

03 施策・実績

健康経営の取り組み

施策内容(重点課題1)



定期健康診断結果において、要再検査・要精密検査・要医療となった従業員に対し、健診結果と併せてCHO(社長)名の「受診勧奨通知」を同封し、受診行動を促進する。

具体的な実践内容1

分類	自社組織
名称	要再検査・要精密検査・要医療の医療機関の受診勧奨①
内容	・健診結果返却と併せ、CHO(社長)名による受診勧奨通知の同封 ・完了報告のない従業員に対し、定期的な個別フォロー実施
導入時期	2019年度
選択理由	・効果 ・機能・性能 ・評判
評価 (定量・定性)	・受診完了報告書の提出率の向上 (2021年度:85.6% 2022年度:87.2%) ・受診勧奨通知をCHO(社長)名かつ色紙(赤)とすることで、受診行動が促進されている。

具体的な実践内容2

分類	外部サービス
名称	健康管理システム「Growbase」 要再検査・要精密検査・要医療の医療機関の受診勧奨②
提供元社名	ウェルネス・コミュニケーションズ株式会社
内容	健康診断内容等、健康データが即時反映されるクラウド型健康管理システム。定量的・多角的なデータを基に即時、健康管理が可能。
導入時期	2023年度
選択理由	・価格 ・機能・性能 ・サービス・製品の可能性
評価 (定量・定性)	・システムの閲覧権限を管理職に付与し、実際99.0%の管理職が即時反映される定量的・多角的なデータを基にアプローチができています。 ・定期健康診断再受診率の個別フォロー強化によって再受診率向上を検証

具体的な実践内容3

分類	自社組織
名称	要再検査・要精密検査・要医療の医療機関の受診勧奨③
内容	事後措置の対応が必要な社員に対し、社員会からの受診費用の支援(1万円/年度)
導入時期	2019年度
選択理由	・効果 ・使いやすさ ・評判
評価 (定量・定性)	・対象者本人からは、受診のハードルが下がるという声がある。 ・対象者上長からは、費用支援の仕組みがあることで受診を促しやすいという声がある。

取り組みにおいての課題や困っていること

実施している施策の課題	健康をサポートするアプリ(カロママ)の従業員利用を推奨しているが、健康診断で「食生活」の悪化が見られている。 従業員の疾病リスクを低減するための食生活へのサポート方法を模索している。
今後取り組みたい施策の課題	従業員の心身の健康診断結果と労働時間や疾病による休職等、人事情報を組み合わせ、当社の課題課題の分析を行うことで、重点課題・対象を定め施策の効果検証を行っていきたい。

施策内容(重点課題2)



仕事を通じた従業員の生きがい創造への継続的な支援に取り組んでいくため、施策に取り組んでいく。そのための正確なワークエンゲージメント調査を行う。

具体的な実践内容1

分類	外部サービス
名称	エンゲージメントサーベイツール「Wevox」
提供元社名	株式会社アトラエ
内容	エンゲージメントサーベイツール「Wevox」の設問項目にて以下指標をクラウド上で回答・確認・分析が可能。(ユトレヒト・ワークエンゲージメント尺度との相関も確認できているサーベイ) ☐ 組織の活性化:職務、自己成長、理念戦略、環境 ☐ 風通しの良さ:組織風土、人間関係、承認 ☐ 組織に対する信頼度・満足度
導入時期	2019年度
選択理由	・効果 ・機能・性能 ・使いやすさ
評価 (定量・定性)	・3ヶ月に1回のアンケート調査を実施。クラウドでの回答が可能で、回答率も上がり、精度は上がっている。定量的、多角的、タイムリーにエンゲージメントスコアを確認できマネジメントの質もあげることができている。設問項目は変動できるので、必要に応じて設問を追加し指標を広げることができている。

データ活用事例

事例名	①健康サポートアプリ「カロママプラス」 ②管理職向けヘルスマネジメント研修
内容	①年に1~2回、全社イベントとしてチーム対抗戦を開催 職場単位でスコア集計し、ランキングを見える化 TOP3のチームを賞賛する仕組み ②NPO法人健康経営研究会 岡田理事長と共同で開発した管理職向けの研修プログラムを開催
利用データ	①先行指標:カロママ管理システムからの抽出(カロママIDの登録率、イベント参加率) 運行指標:健康診断問診結果(食事、運動)や有所見率 ②アンケートシステムによる集計(理解度(定量)やコメント(定性))
利用者 (ユースケース類型)	①社員・アルバイト、パート 計 約5,000名 (ユースケース2) ②上級管理職55名(本部長、副本部長、部長・室長、次長) (ユースケース2)