

003 健康経営 取り組み事例

企業
プロフィール



株式会社Wellmira

業種 33 サービス業

従業員数 30名(2024年度末)

01 推進方針

ヘルスケアサービスを提供する企業として率先して健康経営を実践し、自社サービスを活用して従業員の健康増進に取り組むことで”心身ともに健康で最高のパフォーマンスを発揮できる組織”を目指す。また、健康経営による生産性向上の成果を実証し、社会に示すことを目指す。

02 目標・課題

目標 傷病休職の低減とプレゼンティーズムの改善による職務中の集中力向上を通じて、組織全体の労働生産性を向上させる。

目標の達成状況を確認する指標 (KGI)

指標 (KGI) の概要	
プレゼンティーズム損失割合の低減	
指標 (KGI) の目標値	達成目標年度
15%以下	2028年度

自社従業員の課題

重点課題① [KGI] プレゼンティーズム損失割合の低減

⑭ 従業員の健康問題に起因する生産性低下防止や事故発生予防に関する課題

課題内容 肩こりや眼精疲労を健康課題と感じる社員が多く見られたため、これらの改善に取り組むことで、身体的不調による労働生産性の低下を未然に防ぐことを目指す。

名称: ストレッチなど、健康増進行動が習慣化した従業員

数値目標 (KPI)	数値	単位	年度
取組前実績値	50	%	2024年度
現在の実績値	52	%	2025年度
目標値	80	%	2026年度

重点課題② [KGI] プレゼンティーズム損失割合の低減

⑬ メンタルヘルス不調等のストレス関連疾患の発生予防・早期発見・対応に関する課題

課題内容 ストレスチェック結果を踏まえ、高ストレス判定者の割合を低減することで、メンタルヘルス不調による労働生産性の低下を未然に防ぎ、安心して働ける職場づくりを目指す。

名称: ストレスチェック受検率

数値目標 (KPI)	数値	単位	年度
取組前実績値	100	%	2023年度
現在の実績値	100	%	2024年度
目標値	100	%	2026年度

取り組みについての課題や困っていること

現在実施している施策での課題や困っていること

健康行動の動機づけや短期的な継続支援はできているが、習慣化・定着につなげるための施策やアプローチ方法に課題を感じる。

今は取り組めてない、今後取り組みたい施策での課題や困っていること

健康行動の習慣化・定着を促すため、従業員一人ひとりの行動や生活リズムに応じた最適なタイミングで支援やアプローチできる仕組みづくりを計画しているが、実装・運用検討に課題。

03 施策・実績

健康経営の取り組み

施策内容(重点課題1)

プロの講習で肩こり・眼精疲労に効果的なストレッチを学び、自社健康アプリ「カロママプラス」で継続・習慣化を支援

具体的な実践内容1

分類	自社グループサービス
名称	AI健康アプリ「カロママ プラス」
内容	食事・運動・睡眠や健診結果の記録でAIコーチがアドバイス。健康行動でポイントが貯まるなど、健康経営施策に活用できるヘルスケアアプリ。
導入時期	2018年(自社で健康経営を実施した初年度から)
評価(定量・定性)	<ul style="list-style-type: none">6割の従業員が、施策実施後アンケートで「ストレッチなど身体を動かす機会が増えた」と回答した。「今回の施策を機に、チームのミーティングで毎週時間を設けてみんなでストレッチをするようになった」「社内でストレッチをしやすい雰囲気になった」との声もあり、コミュニケーションの醸成にも寄与した。

具体的な実践内容2

分類	外部サービス
名称	オンライン眼精疲労すっきりセミナー
提供元社名	株式会社ルネサンス
内容	目の疲れや肩こりの緩和を目指したオンライン眼精疲労ケアセミナー
導入時期	2025年9月2日
選択理由	●効果 ●機能・性能 ●評判
評価(定量・定性)	<ul style="list-style-type: none">講習会への参加率:91%「正しいストレッチを学べてよかった」「カラダをうごかす良いきっかけになった」との声があった。

施策内容(重点課題2)

年1回ストレスチェックを全従業員に実施

具体的な実践内容1

分類	外部サービス
名称	ストレスチェックサービス ナビLite
提供元社名	東京海上日動メディカルサービス株式会社
内容	法令に準拠したストレスチェックの実施および結果分析
導入時期	2024年11月
選択理由	●機能・性能
評価(定量・定性)	<ul style="list-style-type: none">ストレスチェック受検率100%実務担当者も操作しやすく、リマインドが容易だったため受検率100%に繋がった。

04 健康経営の成果

検証指標	プレゼンティーズム損失割合
検証手法・方法	SPQを半年に1回実施し、プレゼンティーズム損失割合を算出する。
検証結果(具体的な施策の成果を含む)	上記の検証方法は今後実施予定。現時点では、健康行動の継続率や施策参加率が昨年より向上したことから、従業員の健康課題に合った施策がうまく機能し、前向きな行動が広がっていると評価。

データ活用事例

事例名	AI健康アプリ「カロママ プラス」のライフログを活用した健康づくり施策の実施
内容	「1日8,000歩以上でポイント付与」「ストレッチなどの運動実施でポイント付与」など、ライフログに応じたインセンティブを設けた健康づくり施策を実施。効果検証においては、歩数や運動量がどの程度増加したかを指標として確認している。
利用データ	ライフログデータ(歩数、運動)
利用者(ユースケース類型)	健康経営プロジェクトの担当者(ユースケース2)、従業員(ユースケース3)