

経営戦略としての健康経営と働き方改革

日本企業が直面している最大の課題は、賞味期限の切れつつある現在のビジネスモデルを捨て、新たなビジネスモデルを構築することである。そのために、各社ともイノベーションを起こすことに注力し始めた。しかし、多くの会社がこれに成功していない。それは我が国企業の従業員の働き方が新しい価値を生めるような、クリエイティビティに圧倒的に欠けているからである。そのための大前提であり、かつ、最も重要となるのが社員が心身ともに健康であることだ。健康経営はいまや最大の経営戦略とも言える。単なる流行や人道的見地から導入される健康経営でなく、長期を見定めた経営戦略としての健康経営を考える。



野田 稔 氏
明治大学専門職大学院
グローバル・ビジネス研究科
教授

健康経営の意義と社会的要請

我が国の働く人の評価は、「勤勉」が過去の遺物になりかねない状況である。「熱意ある従業員」、「自社を信用しない社員」が少ないと評価され、国際的には人材競争力は低下している。さらに我が国は超高齢化社会となり、従業員の高齢化とリクルートも大きな課題となっている。このような状況の中で経営者が未来の企業を見据えて、従業員の健康づくりを経営戦略として取り組むことが社会的要請となっている。このような状況においてあらためて健康経営の意義について述べてみる。



岡田 邦夫 氏
特定非営利活動法人
健康経営研究会 理事長

企業事例「HOW TO MAKE A HEALTHY COMPANY ~ルート製薬の健康経営~」

当社では2016年2月に新たなコーポレート・アイデンティティ「NEVER SAY NEVER」を制定しました。これは「世の中を健康にいくために、どんな困難にもめげずチャレンジし続ける」ということを社内外へ広く宣言したものです。薬に頼りすぎない製薬会社になりたいという思いを持つ当社。ルート製薬が社会全体の健康を支える企業となるためには、まず社員とその家族の健康が欠かせません。そして、我々が目指す健康とは単に病気になることだけではありません。当日は当社の考える「真の健康」とそれを実現するための具体的な取り組みについてお伝えします。



ジュネジャ・レカ・ラジュ 氏
ルート製薬(株)
取締役副社長 CHO

お申込方法 / 8月20日(日) 締切

下記WEBサイトからお申込ください。

<http://www.kk-kaigi.com/seminar.html>



健康経営会議 お知らせ

検索

申込の流れ ※1法人2名様まで



※お申込受付後、「[Pass Market]健康経営会議2017」申込完了メールにてご連絡いたします。
※多くの法人様にご参加いただきたいため、1法人3名以上の申込があった場合、参加人数調整をご依頼させていただく場合がございます。
※本会議の受講をお申しいただいた方には、ご登録いただいた住所、E-mailアドレスなどに、事務局である株式会社ルネサンスを通じて、後援団体、協力企業からご案内(展示会・セミナー催事等)や、調査などをお願いをさせていただく場合があります。あらかじめご了承の上、お申込ください。



[Pass Market]健康経営会議2017

お問い合わせ

健康経営会議実行委員会 事務局:株式会社ルネサンス 健康経営推進部 内(担当:樋口)

TEL:03-5600-5451 (平日10:00~18:00)

定員550名につき、

お早めにお申込ください!

(昨年は好評につき2週間程で締め切らせていただきました。)