

皆さん、こんにちは。城北支部広報部です。10月より新たな研究会が設立されました。今回は、その詳細をお知らせします。

【健康経営研究会発足のお知らせ】 健康経営研究会 代表 横小路八重子

「健康経営研究会」が10月に承認され、城北支部に設立されました。

健康経営*1とは「従業員の健康管理を経営課題として捉え、その実践に投資し、従業員の健康の維持・増進と企業の生産性向上を目指す経営手法」のことです。

メタボ健診の義務化やストレスチェック導入など「健康」が個人から企業のテーマへ広がりました。メタボ健診義務化は生活習慣病リスクの高いメタボリック症候群の早期発見、適切指導で発症を予防し、増加する医療費を抑えるのが目的ですが、ストレスチェックには、メンタルヘルスによる休職者増加が企業全体のモチベーションを下げ、生産性低下を防ぐ目的があります。

従業員の心身の健康増進に配慮することは、国家的課題解決にも企業力向上にもつながることが自治体や企業の実践からも実証され「健康」が個人・企業・国というそれぞれのレベルで重要な意味を持つことが理解されるようになってきました。

つまり企業にとって「健康経営」は次のような流れを生むことになると考えられます。

- 1) 従業員の健康維持向上のためにワークライフバランスを考えた適正な労働時間管理、職場環境、人間関係など多面的な労働環境向上に投資する。
- 2) 従業員のモチベーションは上がり意欲は活性化し、組織の結束力が高まり、欠勤率は低下、業務効率が上がり生産性が向上します。
- 3) リスク管理が行き届き、事故の負傷や疾病率が低下して企業は負担が軽減します。
- 4) 会社全体のイメージは向上し、優秀な人材も確保できるという良い循環が起こります。

私たち中小企業診断士も企業診断に関わる際にこうしたテーマの重要性を意識した活動がこれからは重視されると考えています。

* 1 「健康経営」は特定非営利法人健康経営研究会 <http://kenkokeiei.jp/>が名称登録しています。

具体的な当会の活動はまだ確定的ではありませんが、以下のような予定です

1. 研究会の目標（方向性）

- 1) 中小企業診断士の視点から、従業員の健康と満足度の向上が企業の業績向上に繋がる「健康経営」の基本スキームを探る
- 2) 2017年には、城北の研修会での発表や冊子にまとめるなどを検討中

2. 規模 城北支部を中心に他支部の参加も認め、30名程度の参加者を予想

3. 組織 運営委員会 4、5名でそれぞれ役割を定めて運営する

当面は現在の参加者をMLに登録し、メール会議等から発進

4. 研究会開催の時間

- ・当面隔月開催・土曜日の午前中を予定しています
土曜日の午前中は他の会合の前にご参加いただけるメリットを考えました
- ・イレギュラーな変更の可能性があります

5. 研究会の具体的な予定

- 1) キックオフを兼ねて11月下旬から12月上旬に東商の健康経営担当の馬場氏から健康経営アドバイザーや、その他の取組みについて話を伺う。(平日夜の予定)
- 2) 大学非常勤講師でMBAホルダーのアロマセラピスト市村真奈氏からアロマの心身への効果測定などの研究成果とモチベーション向上効果についてセミナーを行ってもらう
(土曜午前中の予定)
- 3) 研修会部や能力開発推進部と共同のセミナー実施も視野に入れられればと考えています
(ご協力よろしく願います)

6. 会費

500円/参加会をを考えています。開催会場の状況によって会費は変わる可能性があります。

参考リンク

日本政策投資銀行 (DBJ 健康経営 (ヘルスマネジメント) 格付)

<http://www.dbj.jp/service/finance/health/>

経済産業省：健康経営銘柄

http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenko_meigara.html

東京商工会議所の「健康経営」に関する取組みについて

http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/shoujo/jisedai_healthcare/kenkou_toushi_wg/pdf/005_06_00.pdf

東京商工会議所：健康経営のすすめ

<https://www.tokyo-cci.or.jp/kenkokeiei/kenkokeieinosusume.pdf>

【進出で花開く可能性高い中小企業診断士から見たフィリピン】

The Daily NNA フィリピン版 (Philippines Edition) より

東京都中小企業診断士協会・城北支部の10人がこのほど、フィリピンを視察した。フィリピンはベトナムやタイなどと比べても日本の中小企業が入りにくいといわれるが、その原因は何か、フィリピンにチャンスはないのか。小売りや製造業の進出・運営の際の課題などを視察を終えた団長の朝倉久男支部長らに語ってもらった。

朝倉支部長は、大手商社勤務時代にフィリピンを含む東南アジアを担当。大手のネームバリューもあり、各国の地場財閥と組んで鉄鋼関連事業などを手掛けた。しかし、中小企業にはそういった進出の手法は通用せず、資金力も人材もない。タイやベトナムであれば、進出時のビジネスモデルも確立され、情報も豊富になってきた。しかし、日本からみると、フィリピンでの中小・中堅企業の成功体験や、発信される情報が弱い。フィリピン進出が少ない理由ではないか、という。

フィリピンの国自体も、大手財閥中心に経済が回っており、中小企業が活躍しにくい土壌がある。これも有形無形の形で影響しているといえそうだ。何より日本やタイのような中小企業向けの低利融資を行う政策金融のインフラが整っていない。もちろん、経済産業省が認定する中小企業診断士といった資格もない。

現地法人の設立を支援する会社は多い。しかし、朝倉氏が必要だと力説するのは、会社立ち上げ後のオペレーションのスーパーバイザー（助言者）の存在だ。商品や部材の輸入がストップしてしまう、従業員がサボタージュする、など何かトラブルが発生した時に、信頼できる的確なアドバイスを、適正なコンサル料で担当する日本人が現地にいるかどうかだという。在フィリピンの日本人コンサルタントがもっと情報発信すれば、日本の中小企業は参入しやすくなるかもしれない。

来てみて戸惑うことが問題

参加した中小企業診断士からは「中小企業の視点からみたフィリピンの事前情報が体系的に存在しない」「来てから、驚いたり戸惑うことが多い」との声が上がった。「ガイドブックに電車の路線図があるので、乗れるかと思った。しかし、タクシーも含め、ビジネスで使えるレベルにないことが分かった」。公共交通機関の情報も、資金力のない中小には重要だという。別の参加者は、一例としてコンビニエンスストアでガードマンがいることを挙げた。小売業が進出する際、店舗の運営経費がかさむと思ったという。コンビニでレジ待ちの客が多くても、レジ係の担当者が決まっており、他の係員が対応できないことにも多くの参加者がびっくりしていた。来て初めて障壁やコストを感じたり驚いたりするのではなく、これらを前提条件として視察に来れば、フィリピンへの否定的な見方は変わり、「チャンスに気付くかもしれない」と、ある参加者は語った。

部分最適の強みを生かす。

3日間の短い視察だったが、日本や周辺国などと比べても、効率や顧客第一主義が重視されず、「全体最適」に弱いことはホテルのチェックイン時の対応などをはじめ、団員は随所で感じたようだ。一方で、弱みが強みにもなり、ビジネスチャンスにもなりそうだ。店員の対応や商品など、地場の飲食店や小売店のサービス水準は日本人の目からは厳しいものがある。そうした中、ユニクロの店員は、日本と同様のきびきびとしたサービス。「フィリピン人はできない」とあきらめるのではなく、従業員のトレーニング次第では、日本並みのサービスが可能であることを確信したようだ。

別の参加者は、フィリピンに来て驚いたこととして、建築物の窓ガラスがしっかり建物にはめ込まれ、光の反射も一定という技術水準の高さを評価。「ものづくりや作業に専念できる」というフィリピン人の特性を生かす産業分野の進出が可能ではないかと指摘した。

フィリピンドリームは可能

中小企業診断士の資格を持ち、現在はフィリピンにメーカーの駐在員として勤務している松本勝之氏は、「日本人は始まりの時間はきっちり、しかし、終わりがルーズ。フィリピン人はこの逆。その性格の違いを認識しながらマネジメントできる人材が確保できれば、中小企業の進出の芽は大きい」と語る。また、オペレーター（ワーカー）と英語で話せることは意思疎通やコストの面でも他国にはないメリット。何よりもゲーム感覚で仕事をさせるとフィリピン人は盛り上がる。こうしたフィリピン人の特性を生かした進出の可能性を検討してほしいという。

朝倉氏は、「小売りや飲食、製造業など、日本では何をやっても競争や生き残りが厳しい。しかし、タイでは、大田区が誘致・支援した製造業がバンコク近郊のアマタナコン工業団地内の『オオタ・テクノ・パーク（OTP）』で成功した。台東区や板橋区を含む城北支部でも、中小メーカーは多い。フィリピンでも海外展開で花開くフィリピンドリームが実現できれば」と期待を込める



東京都中小企業診断士協会・城北支部の
朝倉支部長（NNA撮影）

【本誌に関する皆さまのご意見、ご要望をお待ちしております】

①皆さまがお持ちの“ネタ”を提供してください

- ・研究会・区会の活動を紹介したい、または、ご自身のセミナーを紹介したい。⇒広報部員が潜入します
- ・ご自身の特技を紹介したい。支部内の方と交流したい。⇒「今月の城北人」のコーナーで紹介します
- ・診断士としてのノウハウを紹介したいなど ⇒特集記事化します。

②皆さまが知りたいことを教えてください

- ・企業内診断士の活動状況が知りたい。
 - ・独立するには、どうしたらいいかを知りたい。
- ⇒各種 特集を組んで記事を作成します。

③読者としての（批判も含め）感想をお聞かせください

- ・批判的な内容もお願いします。今後の改善に活用させていただきます。

④本誌編集スタッフ募集中

- ・「隙間時間にちょっと」「アイデアを出すだけ」でも構いません。

問い合わせ先 城北支部広報部：johoku.kouhou@gmail.comまで よろしくお願い致します。

JOUHOKU SHINDAN 誌

～お知らせいろいろ～

2015年12月3日発行

発行者：城北支部長 朝倉久男

編集者：城北支部 広報部