

健康経営 その先へ (2)

「健康経営」というと、まず思い浮かぶのは生活習慣病予防ではないだろうか。しかし、生活習慣病予防プログラムの対象になるのは、主に中年期以降の男性である。性別や年齢によって健康課題は様々であり、従業員の構成によって重点的に取り組むべき対策は異なりうる。

例えば、若年層の女性では肥満よりもむしろ低体重(痩せすぎ)が課題となる。低体重は様々な体調不良の要因になる。また、乳がんは若年層での発症も多い。さらに女性の場合、更年期障害も仕事に大きな影響を与える。女性が多い企業であれば、これら女性に固有の健康課題への対応の優先順位を高める必要があるだろう。

業種や職種によっても主要な健康課題や効果的な対策は異なってくる。同じ腰痛でも、工場で働く人、自動車に乗車する時間が長い人、デスクワークが中心の人では効果的な対策は異なってくる。

企業が立地する地域の特性によっても健康課題は異なりうる。公共交通機関が発達している都市部と、マイカーでの移動が多い地方では、歩行習慣に違いがある傾向

支援プログラムが多様化

がよく知られている。

このように、企業にとっての健康課題は、従業員構成、業種・職種などの要素によって多様である。企業の中には、健康診断、従業員へのアンケート、病気による休職などのデータを収集・分析し、健康課題の抽出、プログラムの対象となる層を、性別、年代、職種、生活習慣などの要素により特定するなどの取り組みを進めているところもある。対象層の絞り込みは、効果的なプログラム提供のためにも有効である。

スマートフォンの健康管理のアプリなど、導入できるプログラムも多様化が進んでいる。健康課題と対象層に応じた適切なプログラムの選定が重要となる。

健康経営は、生活習慣病予防対策の画一的なプログラムから、自社の特性を見極めたプログラムの個別化と、自社の特性から見えてくる様々な健康課題と対象層に応じたプログラムの多様化の段階に進んでいる。その原動力となるのがデータ分析である。

そして、自社の特性に応じた健康経営に取り組むために、まず行わなくてはならないのが、健康経営の目的の明確化である。多くの企業が目的として生産性の向上を挙げている。生産性に大きな影響を与えているのはメンタルヘルスである。生産性の向上を目的とするのであれば、メンタルヘルス対策を最重要課題として取り組むべきだということになる。

目的によって導入すべきプログラムは変わる。データ分析でも目的の明確化は重要である。何を改善・向上させたいかの目的を明確化して初めて、どの健康課題に働きかければ目的の実現に寄与するかの探索が可能になる。

健康経営のプロセス

