

# 従業員の健康増進で生産性向上を実現！

株式会社 東京ナレッジプラン  
<http://www.kngplan.com/index.html>

◆「プレゼンティーズム」とは何か知っていますか？  
会社の生産性を上げるためににはこの対応が必要です！

ムダ、ムラ、ムリを長年してきたが、最近は生産性が上がらない。

全従業員に健康診断を受診させており、これ以上何を。

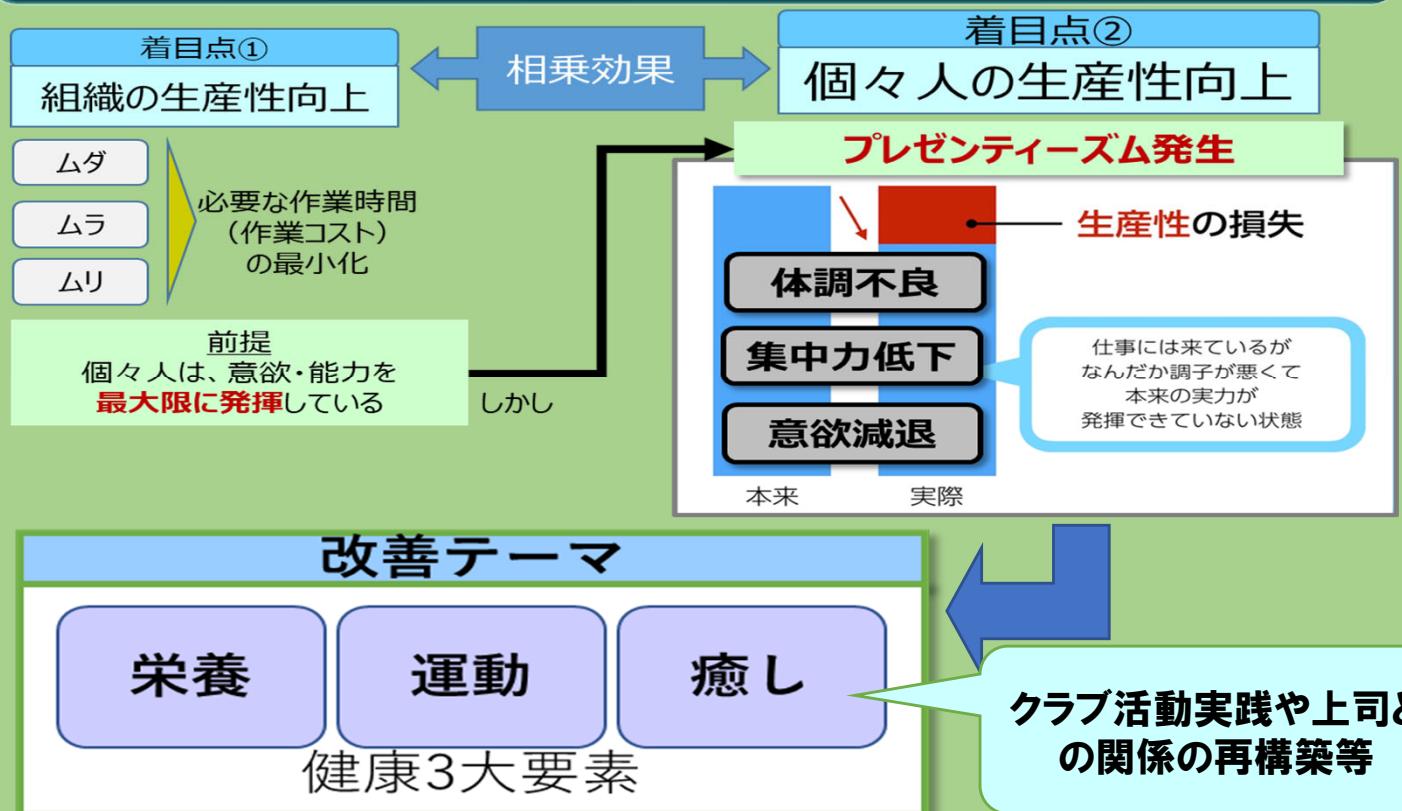
最近、従業員のやる気が落ちてきている気がする。

従業員が何をやりたいのかよくわからない。

社員食堂のメニューは正しいのか自信が無い。

## 解決する方法があるのです。

◆失われた30年からの復活はプレゼンティーズム削減！



### 講師紹介



二宮章浩

担当分野：ロジスティクス、事業企画、製品企画、健康経営、環境

#### ＜経歴＞

- ・1997年04月 日本HP社に入社 電子計測器製造部門に配属
- ・2003年06月 日本ビジネスクリエイト（コンサル会社）に転職
- ・2019年01月 日本ビジネスクリエイト退職
- ・2019年02月 長岡技術科学大学 客員教授（産学連携コーディネーター）に就任
- ・2020年07月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

#### ＜主な講師履歴＞

- ◆ボリテクセンターに対して3回の講師対応
- ◆事業企画・製品企画支援、SCM改革コンサル対応 25社
- ◆大手倉庫会社、酒類卸会社に対して営業研修12回対応

## コンサル対象：健康経営

コンサルテーマ

プレゼンティーズム削減で生産性向上支援

## 【課題・目標】

- ①時間外労働時間が減らない
- ②従業員各人の生産性が上らない
- ③健康診断以外の健康対策方法は？
- ④従業員のやる気を上げるには？
- ⑤社員食堂のメニューは妥当か？



## 【課題解決・目標達成】

- 標準作業に基づく作業効率化
- これまでの組織アプローチではなく、個々人の健康へのアプローチ
- 会社活動だけでなく、日常生活まで含めた対策検討

## 【コンサルのねらい】

- これからの生産性向上は、個々人の生産性（心身の健康）にも着目
- そのポイントは、企業成長を考える全従業員（特に間接部署の従業員）の意欲と多彩な個性・スキルの発揮
- 厚労省の生涯現役社会、健康日本21とも連動した取組み

## 【健康経営のための取組み事例】

癒し  
メンタル改善

## ●上司とうまく関係を築くためのコミュニケーション法検討

→ 上司との関係改善を、2つのアプローチで考え、改善方法を掴みましょう。

## 上司と部下それぞれの感じ方の違いを踏まえて分かり合う

ミクロ視点  
(人対人)自分の気持ちを暗く  
している事象に着目

- 暗い感情の原因を相手の人格・考え方ではなく具体的行動を探す
- 具体的テーマを設定し、自分が可能な対処を考える

マクロ視点  
(人対組織)

悪化の原因を組織内の立場の違いに求める



- 相手の立場による苦労とそれに伴う考え方や行動を想像する
- その苦労の軽減に自分が何ができるか考える

相手の  
人格・考え方相手の  
行動因果関係  
可能な対処自分の  
感情組織として  
の立場上司  
苦労考え・行動  
想像・対応部下  
現場の  
状況

## &lt;基本料金&gt;

料金につきましては、弊社にご相談ください。

## 【問い合わせ先】

株式会社東京ナレッジプラン

関東地区：営業部 内藤 ☎:080-2091-7839

✉:junji\_naito@kngplan.com

中部地区：営業部 栄山 ☎:080-9756-6260

✉:masato\_tochiyama@kngplan.com

関西地区：営業部 吉田 ☎:080-6213-2758

✉:kenichi\_yoshida@kngplan.com

# メンバー紹介（健康増進）

講師名：二宮章浩



担当分野：ロジスティクス、事業企画、製品企画  
健康経営、環境

経歴

- ・1997年04月 日本HP社に入社 電子計測器製造部門に配属
- ・2003年06月 日本ビジネスクリエイト（コンサル会社）に転職
- ・2019年01月 日本ビジネスクリエイト退職
- ・2019年02月 長岡技術科学大学 客員教授  
(産学連携コーディネーター)に就任
- ・2020年07月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して3回の講師対応
- ・事業企画・製品企画支援コンサル対応 11社
- ・サプライチェーン改革支援コンサル対応 14社
- ・大手倉庫会社の中堅・部長向けに営業研修（5日）対応
- ・酒類卸会社に対して6回の講師対応

講師名：田中尋真



田中尋真

担当分野：新事業・商品開発、健康経営、ものづくり  
効率化

経歴

- ・1982年4月 本田技術研究所に入社 シャシー設計に配属
- ・1991年4月 商品企画室に異動、新市場、新商品企画担当
- ・1996年4月 モータースポーツ開発室に異動、情報分析担当
- ・2010年4月 企業戦略・組織改革部門に異動
- ・2011年10月モータースポーツ開発室に復帰、対外交渉担当
- ・2017年7月 定年退職後、技術系コンサルティング会社起業
- ・2017年9月 東京ナレッジプランのメンバーとなる

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して2回の講師を担当
- ・酒類卸会社に対して6回の講師を担当
- ・大阪大学工学部機械工学科において、特別講義を担当

講師名：内藤淳二



担当分野：営業・マーケティング、新事業・商品開発  
健康経営

経歴

- ・1981年4月 パナソニック社に入社 自動車部品部門に配属
- ・2018年10月 38年間一貫して営業部門を担当
- ・2018年11月 ドイツの自動車部品調査会社に入社
- ・2019年8月 東京ナレッジプランのメンバーとなる
- ・2021年1月 ドイツの自動車部品調査会社を退社

講師履歴

- ・ポリテクセンターに対して6回の講師対応
- ・大手倉庫会社に3回のコンサル対応
- ・酒類卸会社に対して6回の講師対応
- ・パナソニック社において日本経営品質プロジェクトリーダー
- ・北米パナソニック社において新規事業開発リーダー