

すべての従業員と絆を深め 健康を増進するため 柔軟にさまざまな施策を実施し続ける

株式会社電巧社

大人気のヘルシーメイト



東京都港区に本社のある株式会社電巧社は、1928（昭和3）年に電気工事会社として創業。その後、製造業を経て、戦後、モータの販売をきっかけに大手電機メーカーの特約代理店となってからは商社機能と製造機能の両面を持つ企業として成長を続けてきた。事業領域は「電気に関わるあらゆる製品とサービス」と広く、産業電気機器、受配電設備、空調設備、昇降機、ビル管理システム、情報通信機器などと多岐にわたる。さらに近年ではサイバーセキュリティ分野にも領域を広げ、ゼロトラスト*を実現するマイクロセグメンテーション**技術などの先端テクノロジーで企業と社会をリスクから守る事業も展開している。

同社では、こうした新しい挑戦を可能にする力は、「社員の成長にこそある」ととらえ、社員の成長が会社の成長に直結するという観点から、健康経営をはじめとした社員の教育・研修・福利厚生面の充実に力を注いできた。

なかでも社員の健康に関しては、1990年代に初代社長が50代でがんになり患ったことをきっかけとして、「健康経営」という言葉が世に認知される以前から経営の根幹に据えている。こうした活動は2021年の「健康経営優良法人（中小規模法人部門）」認定へと結びつき、さらに、2021年から2024年まで連続して、「ブライツ500」の認定も受けるなど高い評価を得ている。

そこで今回は、同社の取組について代表取締役社長である中嶋乃武也さんと、産業保健活動を主導している取締役人事総務部長の楠直樹さんにお話を伺った。

「健康はすべてではないが、 健康を失うとすべてを失う」

「高度経済成長期からバブル経済期には『健康経営』などという言葉はなく、むしろ『24時間戦えますか』というキャッチコピーが流行したほど、ビジネス戦士としての働き方が求められていました。それが当たり前の時代だったのです」と、中嶋さんは振り返る。ではなぜ同社が社員の健康を意識し始めたかといえば、先代の社長が50代の若さでがんになり患し、胃を全摘出したという経験から「健康はすべてではないが、健康を失うとすべてを失う」と繰り返す口にしてきたことだった。しかし、中嶋さんが3代目社長に就任した当時はバブル崩壊後で経営的に厳しい時期が続いたため、なかなか本格的な取組みには至らず、2000年以降徐々に健康増進対策が始まっていく。最初の大きなきっかけは2000年代はじめにインフルエンザが大流行し、特に工場の設計部門で多くのり患者が出たため、納期が守れないかもしれないという事態に陥ったことだ。これに危機感を抱いた同社では翌年、「流行する前に医者に行って予

防接種をするように」と促したが、「驚くほど接種率が低かった」という。そこで社員に行かせるのではなく、会社に医師を呼んで全従業員に予防接種を受けさせることとした。「もちろん本人が希望しないのに無理強いはいできませんが、『お医者さんが来る』となると面倒に感じなくなるのか、今度は驚くほど接種率が向上しました」と中嶋さん。対象者の全従業員というのは正社員のみならず、パートや契約社員、派遣社員なども含めた文字通りの「全員」だ。この取組みはその後毎年行っているが効果は大きく、対象となる全従業員約300人に対して、り患者は毎年4～5人程度という少なさだという。この成功体験が後押しとなり、同社はさらに健康経営への取組みを加速させていく。

オリジナルのストレッチ体操や サラダ、野菜ジュースの提供などを実現

同社の経営理念の根幹をなすものとして「健康」の他にもうひとつ、「絆経営」が掲げられている。これは社員同士の絆が強まり相互に助け合うというだけに留まらず、社長をはじめとした経営陣と社員との間にも絆を育てて行こうという取組みで、具体的には社長主催のバースデーランチ会や毎年、全社員と家族が参加する盛大なBBQなどが実施されている。こうした流れのなかで、過去には禁煙プロジェクトやダイエットプログラムなどをゲーム感覚で実施してきた同社。あまり制限を加えず、本人が楽しみながら取り組めることを重視しているが、現在まで続いているものとしてオリジナルのストレッチ体操とヘルシーメイトなどがある。ストレッチ体操は自主制作の“健ちゃん体操”というもの。毎日10時と15時に動画を流して行い運動不足を解消するのが狙いだ。ヘルシーメイトとは月会費1,000円を支払うと平日の昼食時にサラダや野菜ジュースが提供されるという同社独自の仕組だ。当初はサラダバーで提供していたが、コロナ禍対策時には提供をストップし、野菜ジュースだけの時期もあった。しかしコロナ禍が落ち着いてからは中嶋さんをはじめ多くの社員から「サラダ提供も再開して欲しい」という要望が多かったため、楠さんが近所のコンビニエンスストアに交渉して毎日パック詰にしたものを届けてもらうことにしたものだ。

人間ドックの受診は二次検査を受けることが条件 配偶者も対象にするなどユニークな施策が続々

また同社では近隣の診療所の医師に産業医を依頼していて、定期的な健康相談や安全衛生委員会への参加、前述した毎年のインフルエンザ予防接種なども行ってもらっている。一



毎日配信されるオリジナルの体操動画。年配社員に好評だという。

般健診では、生活習慣病の判定まで行い、年齢に応じて人間ドックの費用も会社が負担する。実は楠さんは人間ドックの受診年齢を現在の40歳から35歳に引き下げ、配偶者も35歳から受診可能とする施策を近々社内で発表する予定でいる。ただし、35～39歳は再検査を必ず受診することを条件としている。「これは二次検査の受診率を上げるために発案したもので、せつかく健診で早期に問題を発見してもその後の詳しい検査を受けなければ予防にはならない、という考えからです」と楠さんは打ち明ける。

「男性であれ女性であれ、もし社員の配偶者が病気になって倒れたら、やはり仕事をするための前提条件が変わってしまいます。どうしても看病や病院への付添いのために時間を作らなくてはなりません。特に女性の場合は専業主婦ということが多いため健康診断を受けていないというケースがすごく多いのです」と中嶋さん。こうした現状を打開するために条件付きながら配偶者の健康診断費用を会社がサポートすることにしたのだ。中嶋さんはこうした新たな施策を次々と生み出すことで、“健康”を経営の土台として位置づけ、社員と家族、そして会社の幸せを実現するための必要不可欠な要素としてこれからも最重要視していく決意だ。

*ゼロトラスト：その情報がどういったネットワーク上にあるのかという境界を問わず、すべてのデバイスやユーザー、通信ネットワークを例外なく監視し、認証・認可を行うセキュリティの考え方。

**マイクロセグメンテーション：ネットワークを細かく分離分割してセキュリティを制御する技術。ゼロトラストを実現するためのセキュリティ対策のひとつ。

会社概要

株式会社 電巧社

事業内容：電気機械器具の販売・施工・保守、配電盤の製造、ソフトウェア開発、その他

設立：1928年

従業員：248名(2025年1月現在)

所在地：東京都港区