

経営層を納得させる 健康経営戦略ロードマップ

— 施策を「コスト」から「投資」に変える考え方 —

 健康経営を経営目線の言葉と数字で説明できるようになる

 施策・KPI・成果を一本のストーリーで整理できる

 次年度の予算確保・継続承認につながる資料構成が手に入る

よくある失敗例：なぜ施策が評価されないのか

結論：「整備」がゴールになってしまい、**経営成果への接続が言語化できていない**ことが原因です。



目的の形骸化

法改正や認定対応に追われ、
「なぜやるか」の目的が
曖昧なまま実施している。



成果のブラックボックス

施策は実施しているが、
参加率のみの報告に留まり、
経営上の改善効果が不明。

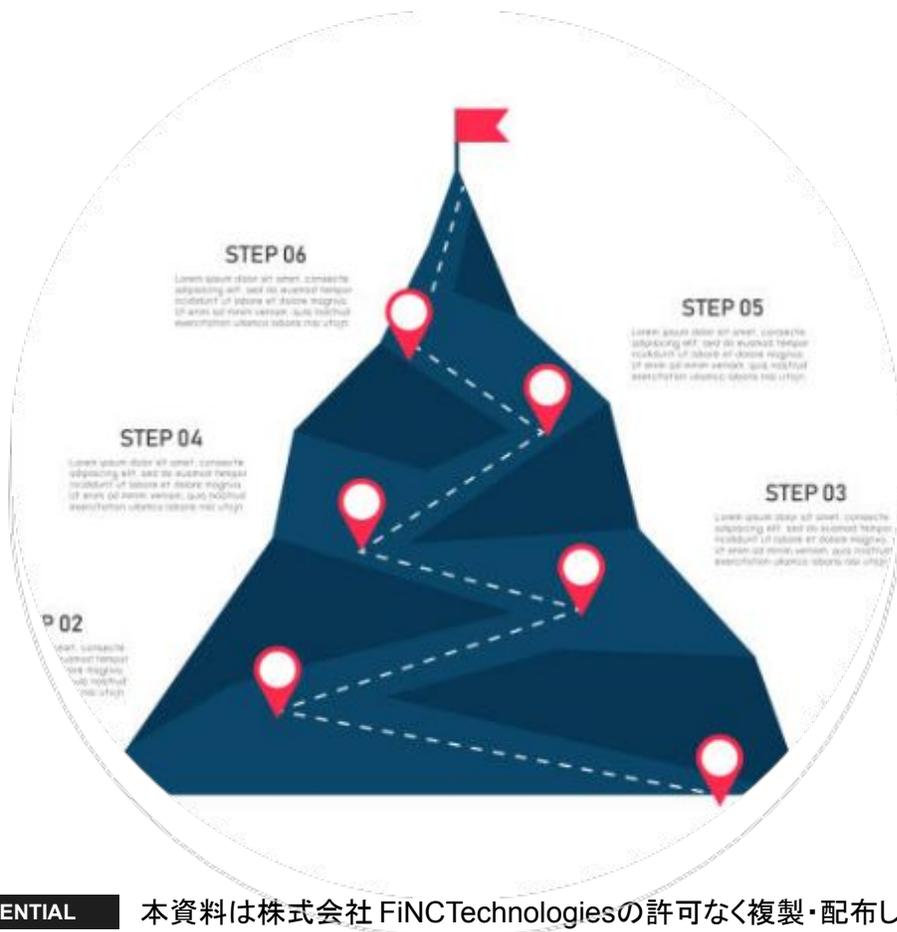


コスト認識

数字での説明がないため、
不況時に真っ先に予算削減の
対象になってしまう。

健康経営を“戦略”として捉える視点

結論： 健康課題を経営課題に翻訳し、「3つの経営指標」の改善策として位置づけます。



- ① 生産性（プレゼンティーズム）：
体調不良によるパフォーマンス低下＝「隠れた損失」の解消。
- ② 離職リスク（キーマンの維持）：
介護・慢性疾患による40-50代管理職の流出防止。
- ③ 中長期コスト抑制：
将来の医療費や休職対応工数の削減。

健康経営戦略ロードマップ全体像

結論： 目的の言語化から経営層への説明まで、**4つのステップ**で「**続く仕組み**」を構築します。

STEP 1

目的の言語化

経営課題との接続を確認し、現在地を点検

STEP 2

KPI設計

活動と成果を結ぶロジックモデルの構築

STEP 3

施策設計

個別最適化とマネジメント課題への対応

STEP 4

説明ストーリー

経営層が判断を下せる情報のパッケージ化

STEP1：目的の言語化（経営課題との接続）

結論： 自社の現在地が「単なる整備」で止まっていないかを総点検します。

- ✔ **現状のギャップ分析：** 法改正・認定対応に追われ、本来の目的が置いてきぼりになっていないか？
- ✔ **経営層の違和感の正体：** 「他社との差別化」や「将来投資としての位置づけ」が説明できているか？
- ✔ **放置するリスクの提示：** 予算削減だけでなく、担当者の評価低下や組織の形骸化を警告。

「何のためにやるのか」を、会社の経営理念や中期経営計画の言葉と結びつける。

STEP2：KPI設計（活動指標・成果指標）

結論：「いくら投資し、何が変わったか」を**定量的に示す指標群**をセットします。



活動指標 (Output)

健診受診率、セミナー参加数、
PHRアプリ利用率など、
施策の「実行度」を測る。



行動変容 (Outcome)

運動習慣改善率、喫煙率低下、
高ストレス者率の減少など、
「状態の変化」を測る。



経営成果 (Impact)

プレゼンティーズム改善額、
離職率低減、採用コスト削減効果
などを測る。

STEP3：2026年に向けた重点戦略

結論： 全員一律から「個別最適化」と「マネジメント課題」へシフトします。



PHRによる個別支援

データに基づき、必要な人に必要な支援を届けることで、低関
心層の底上げを図る。



両立支援の強化

介護・治療と仕事の両立を「マネジメント課題」と捉え、管理
職の対応力を底上げする。

STEP4：経営層への説明ストーリー

結論： 経営層がそのまま決裁の根拠に使えるパッケージを作成します。

- ✓ 目的：健康を経営成果（生産性・離職防止）に繋ぐ
- ✓ 現状：整備は進んだが、投資対効果の可視化が急務
- ✓ 打手：PHR活用・両立支援・ROI算出体制の構築
- ✓ 効果：2026年度、健康経営を「戦略投資」へ昇華

「だから、今この投資が必要です」と言い切る。



投資対効果・継続判断の考え方

結論：プレゼンטיーイズムの改善を「コスト削減」として金額換算します。

現状の損失額（推計）

1.2億円

施策後の期待改善額

▲ 3,600万円

投入コスト（予算）

1,000万円

投資利益率 (ROI) = 期待改善額 ÷ 投入コスト = 3.6倍

実行時のポイント・注意点

結論： 担当者の孤軍奮闘を避け、「組織的な仕組み」として定着させます。

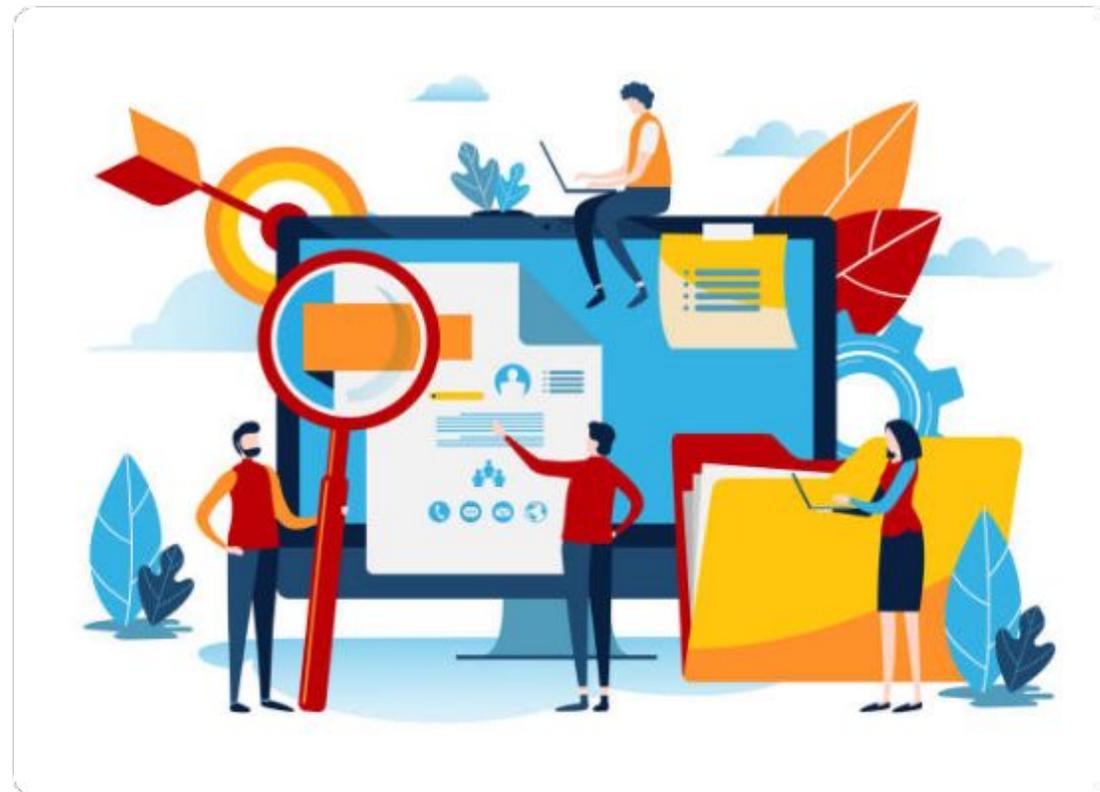
フェーズ	重点ポイント	避けるべき注意点
企画・設計	経営計画との言葉の統一	健康管理室だけの「閉じた計画」
実行・推進	管理職へのインセンティブ設計	現場への「やりっぱなし」の丸投げ
検証・報告	ネガティブデータの分析と共有	都合の良い数字だけの「お化粧報告」

まとめ：健康経営を「続く仕組み」にするために

担当者の努力を「評価される成果」へ

健康経営は、現場が頑張っているにもかかわらず「伝え方」を誤ると正当に評価されません。本ロードマップは、現場の努力を経営の言葉に翻訳するための設計図です。

- ✓ **Next Action 1:** 自社の目的・KPIの再定義
- ✓ **Next Action 2:** 2026年優先順位の整理



FiNC では、貴社のフェーズに合わせた伴走支援を行っています。
Next Actionを一緒に整理しましょう！

FiNC for BUSINESS

サービス詳細のご紹介
個別相談をご希望のかたは

[こちらから click >](#)

FiNC for BUSINESSが提供する「3つの価値」



組織内の健康データを システムで一元管理

健診結果や、過重労働、ストレスチェック、エンゲージメントなど、健康管理に関する業務効率化をワンプラットフォームで実現する健康管理システムです。



従業員の意識を高める 様々な健康プログラム

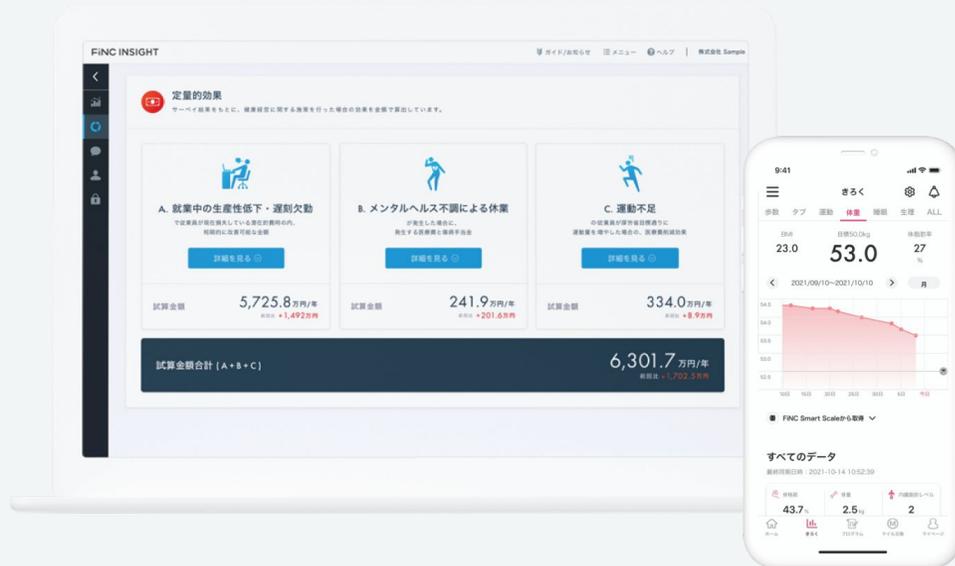
スマートフォンアプリ「FiNC」が、健康意識の向上と、行動変容、モチベーションの維持に効果を発揮し、成果創出を実現します。



課題の見える化で 離職・休職を未然に防止

あらゆる課題を特定しながら具体策までのサポートにより、貴社の健康経営に関するPDCAに貢献します。

FiNC Technologies



会社名 株式会社FiNC Technologies

代表 代表取締役社長 小島かおり

設立 2012年4月11日

所在地 東京都千代田区神田錦町2-2-1
KANDA SQUARE 11F

事業 FiNC アプリの運営
FiNC for BUSINESS
グッピーヘルスケア、グッピーコネクト
FiNC DX（共同開発事業）
FiNC Marketing Solution
FiNC Plus（toC）、EC事業（体組成計）