

東京海上日動
千葉支店
千葉中央支社

健康経営で従業員幸福度向上を

株式会社オンフェイス 代表取締役 大野 剛生氏

代理店登場



大野 剛生社長

千葉市原市に社屋を構える保険代理店「株式会社オンフェイス(大野剛生代表)」は東京海上日動を代理とする専業代理店。「従業員幸福度」を最優先に努めるなど、いわゆる健康経営に取り組んでいる。2017年には経済産業省が推進する「健康経営優良法人認定制度」のなかの中小規模法人部門において、専業代理店としては全国初となる認定を受けた。従業員一人ひとりがいきいきと働けるように、その都度、制度や取り決めなどを構築することを心がけている」と話す大野代表に同社の取り組みについて聞いた。

健康経営優良法人認定制度

専業代理店では全国初の認定受ける

オンフェイスでは、世間よし(社会責任)、買手よし(顧客満足)、売り手よし(企業価値)の三方よしの経営に努めている。そして、この実現に向けて取り組むのは、取りも直さず従業員であり、三方よしの中心には従業員がいなければならぬという考えから、従業員が幸福度を上げることを社の経営方針として掲げている。

「一例をあげると、月曜日の朝、会社に向かう途中、大野氏は用いる。心理学的に人間の悩みの多くは健康経営に努めること、社内外で公言した。」「人間関係」「お金の3つがある。4年ほど前、同社の主力の従業員が大動脈剥離を患い、仕事を続けることができず退職を余儀なくされた。この従業員は後遺症で言語障害もきたしてしまい、担当していた顧客の引き継ぎをするための対話もできない状態だった。元々人員に限りがあった同社にとって、主力の従業員が急にいなくなるといったのは非常に厳しいことだった。

「従業員の健康は企業にとって非常に大事なことで、自社として従業員のための健康経営に努めようと思った一件でした。」



業務環境向上のためにダブルモニターを採用

その後、今年3月の時点で2020年度認定も受け、4期連続での認定となっている。また、同社には企業に健康経営の認定支援をする健康経営アドバイザーの資格取得者が3名おり、このうち大野氏は上位資格であるエキスパートアドバイザーに在籍している。

「制度が創設される前から健康経営にあたるような取り組みは推進してきただけで、顧客契約を結んでいる社労士の先生から健康経営に関するアドバイスをいただき、今年3月の時点で2020年度認定も受け、4期連続での認定となっている。また、同社には企業に健康経営の認定支援をする健康経営アドバイザーの資格取得者が3名おり、このうち大野氏は上位資格であるエキスパートアドバイザーに在籍している。」

テレワーク制度を導入

台風災害への備えでも効果

事務担当の従業員の業務負担を減らすために導入した電話代行サービスも台風の時は大きく役立ったという。サービスクラスが電話対応をして、その内容をメールで同社に連絡してくれるというもので、台風のようなどきどきでも不通にならず機能してくれるため、多

「保険代理店として事務所の代表電話が繋がらないというのはお客様を不安にさせてしまいがちです。当社ではその対応を先で確認できるように業務効率を軽減できる。これも健康経営の取り組みの一環である。同社では働き方に関する優先順位を明確にルールとして定め、全従業員に周知させている。最優先に取組むことは「各家庭地域のイベント(学校行事やPTAの行事、家庭の環境や介護、地域のイベントなど)だ。2番目は「お客様の事故対応、次いで「社内行事(研修や勉強会、社内会議等)」「お客様対応(事故以外の各種照会や打ち合わせ等)」「取引先との打ち合わせ等(保険会社の業務連絡や勉強会等)」としている。

「従業員は生産性を高めるための取り組みとして、紙で事務所に届いたファックスも、記載面をPDFデータに変換して指定のメールアドレスに自動送信することができ、ファックス機器を使っている。この機能を活用することで、特に営業担当の従業員は事務所に来ることなく顧客などからのお知らせや問い合わせ等(保険会社の業務連絡や勉強会等)」としている。

「従業員は生産性を高めるための取り組みとして、紙で事務所に届いたファックスも、記載面をPDFデータに変換して指定のメールアドレスに自動送信することができ、ファックス機器を使っている。この機能を活用することで、特に営業担当の従業員は事務所に来ることなく顧客などからのお知らせや問い合わせ等(保険会社の業務連絡や勉強会等)」としている。

「10数名の小さな企業ですが、従業員一人ひとりがいきいきと働けるように、それぞれの従業員にあわせた制度や取り決めなどをその都度、ひとつひとつ構築するように心がけています。それが当社に誇り、強みだと感じています。」