

クオリティライフサービス・小島美和子さんに聞く

# “勝てる”企業になるための 従業員の健康を軸とした経営戦略

日本の労働力不足が深刻化する中、従業員の健康管理を経営戦略の一環として捉える企業が増えています。従業員一人ひとりのパフォーマンスの最大化が、企業の成長や生産性向上の戦略に直結するからです。そこで、今回は、企業向け健康管理サービスや健康維持・増進プロジェクトの企画・開発を数多く手がけてきた「有限会社クオリティライフサービス」代表取締役で管理栄養士でもある小島美和子さんに、従業員の健康を「コスト」から「投資」へと変貌させ、企業の持続的な成長を支援する「食コンディショニング®」についてお話を伺いました。



小島さんは、「少し前までは、健康管理や健康教育は企業にとって負担の大きいコストとみなされがちでしたが、現在はその認識が大きく変わっています」と話します。

これまでの企業の健康施策は、いわゆるメタボリックシンドローム予備群を減らすことなど、一部の従業員への対応が中心でした。しかし現在では、全従業員を対象に、日常的な体調管理と生産性向上を目的とした取組みを行う企業が増えています。背景には、従業員の健康が企業業績に直結するという考え方が浸透してきたことがあります。

小島さんは、「出社しているものの本来の力を発揮できていない従業員は多く、企業にとっても大きな損失となります。いかに従業員の体調を良くして、能力をフルに発揮してもらって生産性を上げていくか。近年、企業における従業員の健康管理は、企業価値を高めるための戦略的投資として位置づけられるようになりました。そして、健康施策は、実施しているかどうかではなく、成果が出ているかどうか問われる時代に入っています」と指摘します。



小島美和子さん

## 成果を出す「食コンディショニング®」とは

従来の栄養指導法は、「何を食べるか」だけに重きがおかれていましたが、最近では体内時計を考慮に入れた「時間栄養学」の視点を取り入れた方法が注目されています。「いつ、どう食べるか」によって、肥満や生活習慣病の予防や改善、心身のコンディションアップにつながる事が明らかになってきました。

「日本人のエネルギー摂取量は年々減っています。それなのに肥満が問題になっているのはなぜでしょうか。肥満の原因は食べ過ぎだけではありません。運動不足や、生活リズムの乱れ、食事の中身なども含めて見直すことが大事なんです」

ここ数十年で、代謝のリズムをつかさどる体内時計のメカニズムの解明が進み、食べる量を減らさなくても、体重が落ちて体調もよくなる食べ方があることがわかるようになってきました。

人間の身体は、朝の光と朝食で体内時計のリズムを作っているのです、まずは朝食をとることが重要です。朝食に糖質やたんぱく質をとると、代謝が上がり、身体も温かくなって1日のエネルギー消費も大きくなり、午前中は元気に活動できます。逆に、夜に食事の量や内容が偏ったり、食べる時間が遅かったりすると、脂肪が付きやすだけでなく、朝食を食べる意欲がなくなり、体内時計が乱れるという悪循環になります。朝食を抜くと、脳がエネルギー不足になり、筋肉を壊して糖を作ろうとするため、筋肉が減って、基礎代謝も落ちてしまいます。

「朝食をしっかり取ることが、体内の代謝を正常にすることにつながりますから朝型のリズムに変えていきましょう。自然と体重も体調もその人のベストに調節されていきます」と小島さん。

数多くの企業の従業員やその家族を対象に講座を開催し、食事指導をしてきた小島さんは、時間栄養学を取り入れた、自分に合った食生活を導く健康プログラム「食コンディショニング®」を開発。「どういう自分になりたいのか」、またその実現に向けて、「いつ、どう食べるか」の知識を持ち、そのスキルを身につける実践のプログラムです。

導入企業の従業員のデータを見ると、体調がよくなったと実感する人が増えるだけでなく、肥満の人は、内臓脂肪の数値も減っているといいます。企業側にとっては、このプログラムによって従業員一人ひとりの生産性がどんどん上がっていくメリットがあり、今や人気のプログラムです。



「食コンディショニング®」の概念図



「栄養学は実践の学問」という小島さん。指導する側として、自らも「食べて動く」というライフスタイルで、バスト体調を保っている。

## プログラム開発にあたって

従業員の健康づくりが「実施すべき施策」から「成果を出す経営戦略」へと進化する中で、「食コンディショニング®」は再現性のある実践モデルとして、企業の健康を支えています。このプログラム開発にあたって小島さんが重視したのは、「実践し、変化を実感する」ことです。

「一人ひとりの身体は違うので、最適な食事やライフスタイルも違います。食事に気をつけているつもりでも、運動習慣があっても、体調改善を実感できていなければその方法は見直す必要があります」と言います。

また、管理栄養士というと、食事のレシピなどを作ったり、食べ物の栄養指導をしたりすることが仕事だと思われがちです。しかし小島さんは、「身体の状態が改善する、栄養指導の結果を出すまでが仕事」と言います。

「支援する対象の方がどうなりたいのかを把握し、そのための課題を抽出して、どうしたら理想に近づけるのかと考え、食生活のプログラムを提案します。そしてきちんと継続し、結果を出せるように伴走する。こうして、従業員の体調を引き上げ、安定して高いパフォーマンスを発揮できるようになってこそ、クライアントから管理栄養士としてその成果が評価されます。健康施策は、結果が出て初めて意味を持ちます」と自身の仕事にプライドを持って取り組む小島さんです。

この「食コンディショニング®」では、従業員の「コンディション」を資産に変えることができると考えます。それを、継続していくことで企業の価値もまた成長していきますが、プログラムの最終の目標は、従業員自らが時間栄養学などの理論を学び、自律的に体調をコントロールできるようになること。企業が従業員を一方向的に管理するのではないところがポイントです。

そこには、自分の身体の状態を理解し、自らの食生活をコントロールできる人を増やしたいという小島さんの起業当初からの目標が影響しています。



小島さんが手がけた健康教材（一般社団法人日本家族計画協会発行）

## 「セルフケアの能力」を育成したい

小島さんが起業したのは約30年前。大学を卒業して病院や健診機関での栄養指導にやりがいを感じつつも、「より多くの人を健康にしたい。病気になる前に、もっと生活に近いところで栄養アドバイスをしたい」という思いから、独立しました。そして、多くの人々の健康を担う、中食やスーパーマーケットに目を向けました。

栄養バランスの大切さはわかっていても食品をきちんと選べていない人が多いのではないかと考え、消費者目線でスーパーに並ぶ惣菜の中から選びやすいプロモーションが提案できればと、さっそく中食企業やスーパーをリサーチして飛び込み営業を開始しました。

「まず、商品の栄養計算をして栄養価を表示します。それから、お客様がその日の体調に合わせて選びやすいように、お惣菜やお弁当にポップを付けて販売する提案をしました」

「500Kcal以下のヘルシー弁当」「脂質を控えたい方におすすめ！」などと表示して購買意欲を高める仕組みでした。

こうした斬新な企画力で仕事の契約を取った後は、スーパーや中食会社の社員向けの栄養教育も行いました。その指導ポイントは栄養知識をただ教えるのではなく、お客様の理想とする身体や生活に合わせた食材選びと提案でした。また、売り場の従業員には日常的に食事づくりに関わる方も多いため、その方達への栄養教育は、家庭にとどまらず、地域の健康づくりにも寄与することにつながると考えました。

起業当初から、多くの人々の「セルフケア能力」を育成し、社会全体の健康レベルを向上させることを考えていた小島さん。最近では、その一助となる専門家の育成に注力しています。2020年からは保健指導専門職に向けた研修（Q.L.S school）を開始し、「効果の出る栄養指導スキルアップ講座」「時間栄養学を活用した保健指導基礎講座」などを開講しています。食事制限ではなく、正しい知識で、きちんと食べて健康な人を増やす、それに伴走できる専門家を育て、個々のライフスタイルに合わせた実践的な指導手法の普及を目指しています。

自分の「知識」を実践に繋げ、成果の出る「独自のメソッド」に昇華させてきた小島さん。社会のニーズを鋭く察知し、具体的なサービスに落とし込んできています。「まだまだ社会には未開拓のニーズがあり、無限のビジネスチャンスがあります」と目を輝かせて語ってくれました。



海が見えるオフィス「Workcation House U」では、ワークショップを開催することも。