

仕事が楽しい人 F i l e . 7 8 : 岡本雅行さん (社会保険労務士)



◆人は、身を置く環境が何よりも大切

第 78 番目の仕事の楽しい人は、社会保険労務士の
岡本雅行さんです。

岡本さんは、大学卒業後に経営コンサルティングファームに入社。
それ以来、経営管理に関連した仕事に従事し経験を積んだ結果、人に関連する仕事に専念したいとの
目標が定まり、社会保険労務士の資格取得にチャレンジ。
2015 年に見事合格し、今日に至っています。

では、岡本さんが、社会保険労務士に至るまでの歩みを紐解いていきましょう。

岡本さんが経営コンサルティングファームを選んだ理由は、
「カッコよさそうだから」。
岡本さんが就職活動をしていたのは、1980 年代後半。
バブル期全盛で、岡本さんは、
「あこのころの自分は、世の中を舐めていた」
と、自戒しながら、当時の自分を振り返っていました。

コンサルティング会社に入社した岡本さんは、すぐに甘い考えが吹き飛んだそうです。
事業家輩出機関を標榜する会社だったので、仕事の質にはとても厳しかったから。

岡本さんは、大手ガソリンスタンドの店長教育や管理者の行動革新研修、大手メーカーの人事制度運
用定着支援など、コンサルティングの経験を重ね、人材育成や経営管理の能力を身に着けました。

これらの中で岡本さんが、特に印象に残っている支援先は、車のディーラー。

先方の社長が、たんなる車の販売という視点にとどまらず、地域の人たちに喜んでもらうためのサービスを追い求めるという大局的な観点で自社の舵取りをしている実際に岡本さんは触れ、経営の何たるかを教えてもらった、そんな感銘を受けました。

具体的には、

ディーラーの店舗をコンサート会場に見立てて、才能のある地元の音楽家たちに開放。

ピアノも常設して、演奏会も多頻度に行い、地域の活性化に一肌脱いだり、

地元の人たちのためになると思える事業には、M & A（企業の合併・買収）も積極的に展開。

今では、県を代表する会社にまで成長しているそうです。

また、この会社で秀逸なのは、社長の森を見た大きな観点の方針を、部長が緻密な計画に落とし込み現場に展開する、マネジメントチームが出来上がっていたこと。

大局観のあるリーダーと、それを実行計画に展開できるマネジャーがいれば、そこで働く人たちは、才能のあるなしに関係なく、地域社会に貢献できるという現実を目の当たりにした岡本さんは、

「リーダーシップとマネジメントの神髄とは何たるか」をつかみ取った。

こんな感覚を得たそうです。

この体験から岡本さんは、

人は、身を置く環境が何よりも大切。

環境が良ければ、生き生きとするし、環境が悪ければ、鬱々となってしまう。

との考えに至ります。

そして、これ以降のコンサルティングで、環境には会社だけではなく家庭も含まれるとの視点が加わります。

それは、ある企業で奥様を亡くされた方の葬儀に参列した時、社員には家族がいるという現実にも触れたから。

前日まで元気だった役員が突然他界してしまい、家族も社員も途方に暮れる。

こんな出来事にも、岡本さんは遭遇しました。

結果、岡本さんは、人が生き生きと仕事ができる環境を整える。

この専門家として社会保険労務士の資格を取得し、今日では、

“健康経営”

を旗印に掲げ、顧問先の支援をしています。

◆岡本さんが大切にしているキーワードは

ありがとう

反対語は、当たり前。何事も当たり前はない。

人と会うのも家族が健康でいることも、全ては有難い。

◆岡本さんのパワー○○○

早朝ランニング

走ると脳が活性化する。新しい発想も浮かび、前向きになれる。

◆岡本さんのコツコツ

日記

10年続けている。

奥さんとの交換日記がきっかけに。

日記を書くと、自分の課題に向き合い整理ができ、過去の出来事も思い出せる。

◆健康経営のすすめ

岡本さんが目指す、健康経営について調べてみました。

経済産業省のホームページには、

.....

「健康経営」とは、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践することです。企業理念に基づき、従業員等への健康投資を行うことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、結果的に業績向上や株価向上につながると期待されます。

経済産業省では、健康経営に係る各種顕彰制度として、平成26年度から「健康経営銘柄」の選定を行っており、平成28年度には「健康経営優良法人認定制度」を創設しました。

優良な健康経営に取り組む法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業」として社会的に評価を受けることができる環境を整備しています。

なお、健康経営は、日本再興戦略、未来投資戦略に位置づけられた「国民の健康寿命の延伸」に関する取り組みの一つです。

.....

と、記載されています。

岡本さんは、J & J（ジョンソンアンドジョンソン）の事例を基にして、健康経営を教えてくださいました。

世界のグループ会社250社、約11万4000人に健康教育プログラムを提供したところ、3倍のリターンがあったというのです。

健康経営をする上での投資は、

- ・人件費（医療スタッフや事務スタッフ）
- ・システム開発・運用費
- ・設備費（診療施設やフィットネスルームなど）

が上げられます。

これらの総額を 1 とした場合に、

リターンは、

- ・生産性の向上（欠勤率の低下、プレゼンティーイズムの解消）
- ・医療コストの削減（疾病予防による傷病手当支払い減、長期的医療費抑制）
- ・モチベーションの向上（家族も含め会社へのロイヤリティと士気の向上）
- ・リクルート効果（就職人気ランキングの上昇）
- ・イメージアップ（ブランド価値の向上）

が得られ、投資 1 に対してリターンは 3 になった実績を残しているそうです。

岡本さんは、J & J の事例の中でも、プレゼンティーイズムに関心を寄せるべきだと強調します。

プレゼンティーイズムとは、聞きなれない単語ですが、

「出勤しているにも関わらず、心身の健康上の問題により、十分にパフォーマンスが上がらない状態」を意味し、たとえば、花粉の時期、花粉症の人の作業効率は少なくともおよそ 5% 低下することや、風邪を引いた状態で出勤することでも、作業効率がやはりおよそ 5% 下がることが知られているとのこと。

私にプレゼンティーイズムを当てはめると、

飲みすぎた翌日の生産性は、確かに、著しく低下します。(笑)

岡本さんが掲げる「社員が生き生きと働ける環境」とは、精神論ではなく、社員の健康管理の土台となる各種制度の整備や、ヘルスリテラシーやワークライフバランスを推進できる人材の育成によって実現しようとしていることがわかりました。

人生 100 年時代。

健康で老後を迎えないと、大変な時代。

なので、無理なく長く働ける環境を、多くの企業に整備してもらいたい。

こんな思いを胸にして、岡本さんは、社会保険労務士の仕事をしています。

かく言う岡本さんも、マラソンを趣味にして月間 150 km を走っています。

フルマラソンのレースにも年に複数回参加し、ベストタイムは、3 時間 55 分。

ウエストは、78cm をキープ。

健康経営の推進に向けて、社会保険労務士の仕事も、マラソンも走り続けると、

岡本さんは、力強く宣言してくれました。

◆岡本さんのプロフィール

職業：社会保険労務士

所属：Sun cha 社会保険労務士事務所 (<http://www.suncha-sr.com/>)

◆社会保険労務士とは？

(13歳からのハローワーク公式サイトから抜粋しました)

企業の労働管理と社会保険に関する、いろいろな手続きを事業主に代わって行うのが、社会保険労務士である。また、社会保険や労務、福利厚生、年金などのコンサルティング業務も行う。例えば、会社を設立する際に作成される就業規則は、労働に関する様々な法律に適合していなければならない、作成するには労働関係諸法令に関する高度の法律知識が必要とされる。従ってこうした作業は、労務の専門家である社会保険労務士に依頼される。事業主の依頼だけでなく、労働者サイドの仕事として、年金裁定請求手続きや労災保険の給付申請手続きなどの代行もする。現在、大きな問題として注目されている年金も社会保険労務士の専門分野で、今後、大幅な年金制度の改革が実行されれば、社会保険労務士のニーズもますます高まると予想される。社会保険労務士として仕事をするためには国家資格取得が義務づけられている。

◆社会保険労務士に求められる能力

継続力：資格取得には、日々のコツコツの積み重ね力が必須

暗記力：たくさんの法令や事例を苦も無く覚える力

専門知識：あらゆるケースに対応できるだけの豊富な知識

展開力：クライアントの特性に合わせて事例を咀嚼して紹介する力

法令順守力：自ら法令を守る自律力