

# 「健康経営」と「営業力強化」を両立する2つの方法 ～営業組織におけるマネジメントの秘訣とは～

## 2018年11月6日(火) 14:00～17:00

「企業は人なり」という言葉があるように、企業成長は人の力によって支えられています。しかし、少子高齢化による労働人口の減少により、様々な分野で人材確保が困難な状況が生まれています。

また昨今、従業員のワークライフバランスや健康の維持、メンタルヘルスの面から長時間労働の是正などの労働環境改善が求められる中、今後も企業が成長を続ける為には、今いる従業員が“限られた時間内で”パフォーマンスを最大限発揮するための環境づくりが必要となります。

多くの経営者様がその方法を日々模索されていることと思いますが、従業員が力を発揮できる環境づくりの一環として昨今注目されているのが「健康経営」というキーワードです。

今や従業員の健康管理は自己責任だけではなく企業側にも求められており経営課題として取り組む企業は増えていますが、

- ・健康経営という言葉は聞いたことはあるが、具体的にどんなものか分からない
- ・従業員の健康管理と言われても、担当部門に任せっきりのため何から進めればよいか分からない
- ・従業員の健康や労働環境の改善は確かに大切だが、優先しすぎると業績が下がるのではないかな？

このようにお考えの経営者様は多いのではないのでしょうか。

そこで本セミナーの第1部では、自らが2年連続「健康経営優良法人」に選定され、様々な企業の健康経営を支援してきた講師が、健康経営とは何か？また健康経営がもたらす効果と実践方法について解説いたします。

第2部では、組織の売上・利益を直接生み出す営業組織に焦点を当て、営業員の健康やワークライフバランスを促進しながら、同時に業績を上げ続ける仕組みづくりについて事例を交えながらお伝え致します。ぜひ、ご参加ください。

### 【第1部】「なぜ健康経営が必要なのか、それによってもたらされる効果とは」 (プライマリー・アシスト株式会社 代表取締役社長 石山知良)

人生100年時代構想といわれる時代において、企業の「健康経営」への取り組みが必要不可欠なものとなっています。なぜ健康経営が必要なのか、そして健康経営に取り組む事によってどのような効果もたらされるのか。2年連続で健康経営優良法人の認定を取得し、自らが健康経営を実践していく中で実感した効果についてデータを交えてご説明いたします。

健康経営コンサルティング企業として設立3年半で上場企業を中心に200社を超える取引実績をもつプライマリー・アシスト株式会社での取引先事例なども共有しながら、健康経営の基礎と実践するうえでの重要な考え方をご紹介します。

### 【第2部】「営業組織が生き生きと働き、成果をあげ続ける仕組みづくり3つのポイント」 (ソフトブレン・サービス株式会社 代表取締役社長 野部剛)

営業組織の多くが、労働環境の改善や長時間労働の是正を掲げても「競合企業に差をつけて3年後、5年後も勝ち残る為には売上・利益を上げ続けなければならないがゆえに、現場の環境を大きく変えることができない」といったジレンマに悩まされています。

営業員が健康・ワークライフバランスを確保し、生き生きと働き、成果をあげられる組織を実現するにはどうすればよいのでしょうか？

6,700社を超える企業の営業課題解決を支援してきたソフトブレン・サービス代表 野部より、労働環境の改善により「営業員の心身ともに健康になる」と同時に「売上前年比107.6%達成」を実現した企業様の成功事例をご紹介します。営業組織が働き方改革に成功するための3つのポイントを解説いたします。



## 石山 知良 (いしやま ともよし)

プライマリー・アシスト株式会社 代表取締役社長

上場企業のメーカー・商社で、営業から企画・開発職、事業責任者まで幅広く経験。株式会社ミスミ(現ミスミグループ本社)で経営者としての基礎を学び、その後医療人材会社の執行役員として従事。身内の介護を体験し、健康で長く働ける環境と、男女ともに長く活躍する職場環境作りの重要性を実感。「自らが健康経営を実践し、それを世の中に普及させる」を掲げて会社を設立。



## 野部 剛 (のべ たけし)

ソフトブレーン・サービス株式会社 代表取締役社長

一般財団法人 プロセスマネジメント財団 代表理事

早稲田大学卒業後、野村證券へ入社。本店勤務。一貫して、リテール営業。トップ営業マンとして活躍。2005年5月ソフトブレーン・サービス株式会社入社。執行役員を経て2010年7月に代表取締役社長に就任。(著書)『営業は準備力: トップセールスマンが大切にしている営業の基本』『90日間でトップセールスマンになれる最強の営業術』(ともに東洋経済新報社)、『成果にこだわる営業マネージャーは「目標」から逆算する』(同文館出版)等がある。

### <講演スケジュール>

13:45~ 受付開始

14:00~15:15 第1部 「なぜ健康経営が必要なのか、それによってもたらされる効果とは」  
(プライマリー・アシスト株式会社 代表取締役社長 石山 知良)

15:15~15:30 休憩

15:30~16:15 第2部 「営業組織が生き生きと働き、成果をあげ続ける仕組みづくり3つのポイント」  
(ソフトブレーン・サービス株式会社 代表取締役社長 野部剛)

16:15~16:50 第3部 登壇者パネルディスカッション

16:50~17:00 アンケート記入・終了

※スケジュール内容等に関して、予告なく変更が生じる場合がございます。  
※法人向けセミナーです。同業他社からのお申し込みはお断りする場合がございます。

### ■セミナー対象者 : 経営者/営業幹部/人事責任者

■定員 : 60名様  
※先着順とさせていただきます。 ※1社3名様までとさせていただきます。  
※定員に達し次第締め切らせていただきます。

■参加費 : 無料

■会場 : TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター  
(〒103-0028 東京都中央区八重洲1-2-16 TGビル本館)

### ■ご注意

- ・本会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。
- ・ご記入戴いた情報は、ソフトブレーン・サービス株式会社、ソフトブレーングループ内、及びプライマリー・アシスト株式会社にて共有します。各種商品・サービスのご案内及びその他の情報提供に利用いたします。
- ・セミナーの内容は、一部変更になる場合があります。ご了承ください。

### ■お申込み方法

下の参加申込書にご記入の上、下記FAX番号へ送信ください。  
※セミナータイトル及び内容は、予告なく変更となる場合がございます。ご了承ください。

## 参加申込書

御社名		お名前	
部署		お役職	
TEL		Email	
参加人数	名		

※参加申込書にご記入後<0120-971-071>へFAXください。お待ちしております。

□お問い合わせ先 プライマリー・アシスト株式会社 セミナー事務局

TEL:0120-305-605 Email: kenmk@primary-assist.co.jp



<会場地図>