

損保ジャパン・ヘルスケアサービス

新社長インタビュー 今井達也氏に聞く

ヘルシーカンパニー実現に貢献

損保ジャパン・ヘルスケアサービスは、従業員への支援サービスであるEAP（従業員支援プログラム）の提供だけでなく、企業の経営陣、人事労務部門と産業医を中心とする産業保健スタッフが抱える課題の「総合的なソリューション」の提供を目指し、2007年4月に設立された。現在、約150社の企業・組織に対してサービスを提供し、全国で100人を超える精神科医ネットワークを構築している。「サービスを提供する企業全体の生産性、業績の向上を実現し、ヘルシーカンパニーの構築に貢献したい」と語る今井達也新社長に、今後の展開や方針を聞いた。



—新社長に就任した現在の心境は。
今井 ヘルスケア事業分野は成長し続けており、損保ジャパングループでその一翼を担う会社のかじを取ることは、身の引き締まる思いと同時にやりがいを感じている。就任直後は初めて携わる分野でもあつて緊

張感も強かったが、2カ月がたち、当社の事業が

主力商品でトータルにサポート

もたらず社会的な意義も理解でき、会社にかける思いや考え方が徐々に形

行っている。当然のことだが、タイムマネジメント、あいさつ、コンプラ

総合的な産業保健体制の

「ニング」など企業に必要とするすべてのメンタルヘルス対策をサポートして

心の健康増進へ

づられてきたように思う。

—就任後にもまず取り組んだことは。

今井 「一つでも多くのヘルシーカンパニー実現への貢献」を使命とする当社自身は、

本一ヘルシーカンパニーになるための活動を

—サービス内容につ

行う「mimozatレ

イアンスの徹底など基本的な行動を今まで以上に確実に行うことに注力している。また、夏を控えての節電対策にも働き方の改善とともに社内一丸となって取り組んでいる。

支援サービス」を基本とする当社の特徴は、第一次予防から第二次、第三次予防までトータルにサポートできる商品ラインアップにある。

—社員に一言。
今井 社員には「明るく元気、親切、正直を行う規範に」と伝えていく。職場にはやはり明るさと元気が必要。一人一人の明るさ、元気が周囲も明るく元気にしていくと思う。お客さまにはもちろん、誰に対しても親切に、そして仕事に対しては正直、誠実に妥協なくできているか、常に自分に問い掛けてほしい。

今井 07年の創業から売上高は順調に伸びており、顧客数も150社を超えた。特に「mimozastandard」は導入した企業のほぼ100%に継続していただいている。

事業活動では、さらに収益の上がる体制を目指し、当社の強みである地道なコンサルティングセールスに力を入れ、お客さまの声にこれまで以上に耳を傾け、主力商品に重点を置いた販売を行っていく方針だ。

—今後の展開と方針について。
今井 トップラインの拡大とボトムラインの改善を平行して進めるため、損保ジャパンとの連携をさらに深め、コンサルティング活動を拡大する。また、今後はお客さま向けの少人数セミナー開催も頻繁に行っていくつもりだ。

—現在のメンタルヘルスケア事情について捉える。
今井 東日本大震災でメンタルヘルスケアに対する関心が高まっている。半面、先行きの経済不透明感から企業の投資意欲は抑えられてきている部分もある。しかし、教育した人材の喪失は大きな影響を経営に与えることから、「人材への先行投資」としてのメンタルヘルスケアへと進化していくことが必要なのではないかと考えている。「社員を守る」「労務人事部門の負担を軽減する」ためのメンタルヘルスケアから、業績への影響を定量的に把握する先行投資としてのメンタルヘルスケアの時代が必ず来ると思う。

—現在までの実績について。
今井 1984年3月慶応義塾大学経済学部卒業、同年4月安田火災（現損保ジャパン）入社。2010年4月札幌コールセンター室長、11年4月損保ジャパン・ヘルスケアサービス代表取締役社長に就任、現在に至る。