



社員を健康にすると組織のパフォーマンスは上がるのか?! ビズリーチ×RIZAP「法人向け健康プログラム」実施の結果発表 ～ 生産性 107%、業務の質 114%にアップ ～

RIZAP グループ株式会社（本社・東京都新宿区、代表取締役社長 瀬戸 健）の子会社である RIZAP 株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：瀬戸 健、以下「RIZAP」）は、株式会社ビズリーチ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：南 壮一郎、以下「ビズリーチ」）と共同で、2018年9月7日（金）に Future of Work 実行委員会が主催の未来の経営と働き方に出会う EXPO「Future of Work Japan 2018」にて、RIZAP 法人向け健康プログラム実施による社員の健康と生産性の関係性についての共同の取り組み成果を発表いたしました。



■実施の目的と背景

RIZAP では日本全国の企業や健康保険組合に向けて、政府が推進する働き方改革や健康経営をサポートする「法人向け健康プログラム」を積極的に展開しています。本格始動からわずか2年弱で500社以上、5万人を超える方々に体験いただき、参加者アンケートでは「99%※1が翌日からの生活習慣を見直す」と回答するという結果が得られ、社員の意識・行動変容に貢献できることを証明してきました。しかしながら、健康経営に取り組む多くの企業が最終的に目指す目標は、社員の健康を取り戻す・維持することによる「生産性向上」、そして「企業価値向上」です。

ビズリーチは、「インターネットの力で、世の中の選択肢と可能性を広げていく」ことをミッションに、人材サービス事業を軸に、様々なインターネットサービスを運営しています。その中でインサイドセールス部は、見込み顧客に対してアプローチをすることで商談機会を創出し、顧客の課題に応じて適切な事業部へつなぐ役割を担っています。インサイドセールス部では、「社員の健康を支援し、プレゼンティズム※2を防ぐことでパフォーマンスの向上に繋がるのでは」という仮説を立てていました。

そこで今回、RIZAP の法人向け運動プログラム「出張型トレーニング」を実施し、参加した社員の取り組み実施前後の業務パフォーマンスを比較して、社員の健康にコミットするとチームの生産性が向上するのかを初めて定量的に検証いたしました。

※1 自社調べ（2017年4月～9月末までのアンケート結果）

※2 プレゼンティズムとは、出勤しているが、心身の健康上の問題で、労働の遂行能力が低下することを指します。近年、健康経営において、問題視されている課題です。

« 本件に関するお問い合わせ »

RIZAP 株式会社 PR 事務局 担当：渡辺・荻野

TEL：03-6744-9754 FAX：03-5337-0636 Mail：press@rizapgroup.com

■ 具体的な実施内容

この度ビズリーチへ実施した出張型プログラムは、RIZAP がこれまでパーソナルトレーニングジムとして培ってきたマンツーマンスタイル(1:1)のメソッドを応用し、複数名に対する 1:N(多数)として確立し、オフィス内で実現したものです。「健康指導」「運動指導」「食事指導/管理」、この 3 項目を柱として実施しています。



健康指導： になりたい未来像を導きだし、実現に向けてやるべきことを洗い出します。また健康知識を高め、即実践できるようになります。

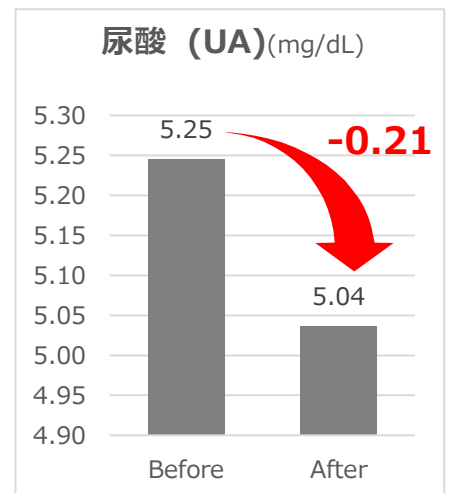
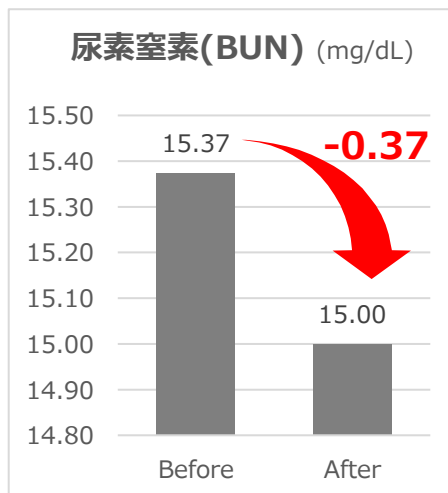
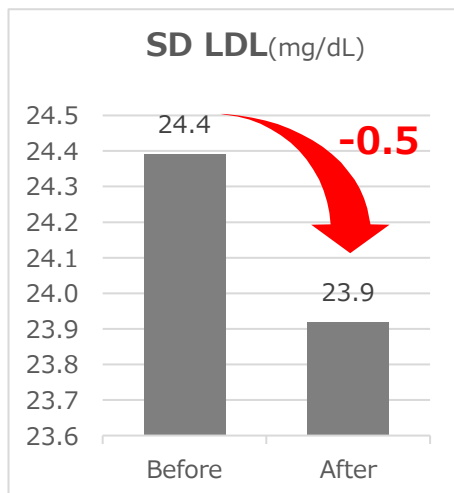


運動指導： トレーナーがオフィスに出張し、筋トレのグループセッションを実施。RIZAP ならではの寄り添いで一緒にやりきります。



食事指導/管理： 栄養バランスの良い食事についてのセミナーと、アプリを介して食事記録とコメントによるサポートを実施します。

■ 健康に関する数値結果



参加者のうち体重に関しては約マイナス 1.5kg(最大マイナス 8.8kg)に成功し、血液データに関しては、脂質代謝の改善、尿酸値の改善、腎機能の改善の結果が得られました。特筆すべきは SD LDL の低下です。悪玉(LD)コレステロールが多い人の中でも、超悪玉(小型 LDL)コレステロールの量が多い人ほど、心筋梗塞を起こす確率が高くなると言われている SD LDL が平均して 0.5 ポイント低下し、大きな改善が見られました。

※N = 20 名(本プログラムに参加した社員数)

« 本件に関するお問い合わせ »

RIZAP 株式会社 PR 事務局 担当：渡辺・荻野

TEL : 03-6744-9754 FAX : 03-5337-0636 Mail : press@rizapgroup.com

■ 健康と生産性の関連性

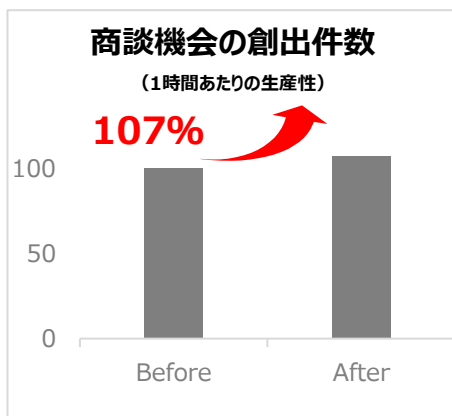
生産性(1時間あたりの商談機会創出件数)が107%へ向上

2～4月(プログラム実施前)と5～7月(プログラム実施後)を比較すると、勤務時間については減少傾向が見られました。また同期間の1時間あたりの生産性を比較すると、インサイドセールス部の商談機会の創出件数が107%と向上しています^{※3}。

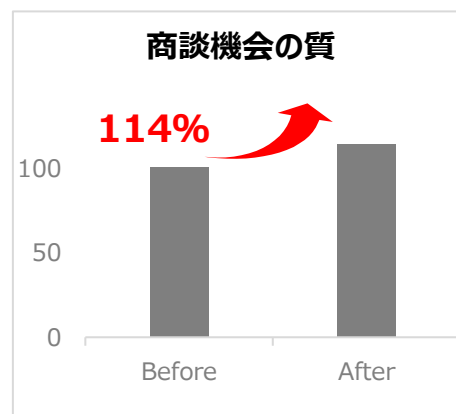
商談機会の質114%へ向上

インサイドセールス部がフィールドセールス部へ提供した商談機会のうち、受注に至った件数を比較すると、114%という好結果を得ました。このことから、同期間中、インサイドセールス部が質の高い商談機会を創出しており、フィールドセールス部の獲得受注に大きく貢献したことが示唆されます^{※3}。

※3 データが取得できている8名を対象とした分析



商談機会とはインサイドセールス部からフィールドセールス部へ提供した商談機会数(案件数)のこと。RIZAP 法人向け「出張型トレーニング」実施前後3ヶ月の案件総数をインサイドセールス部の稼働時間(3ヶ月)で割って、1時間あたりの生産性を算出・比較しています。



インサイドセールス部が創出した商談機会によってフィールドセールス部が稼働し、そこから獲得した受注件数を、RIZAP 法人向け「出張型トレーニング」実施前後で比較したところ、114%の向上が見られました。

■ 定性的にも様々な好影響

本プログラムを通じて、体重の減量に至ったビズリーチ社員は自身の変化について「本プログラムを通して、自身をコントロールし、目標設定して仕事に取り組むことで、仕事における生産性を高めることができました。」と語っています。また、チームのなかでも「低糖質ランチ、続いているね!」と褒め合ったり、「○○がダイエットにいいらしいよ!」、「今日のお弁当、ちょっと炭水化物多いんじゃない?」など、共通の話題が増えることでコミュニケーションの活性化にもつながりました。参加者各自が目標体重やBMIなど、自分で目標を設定して取り組むことにより、健康を自分ごととして捉え、主体的に取り組む姿勢・マインドが培われ、減量の成功体験が生産性向上に直結する定量的な結果だけではなく、仕事のモチベーションアップなどにつながる傾向もみられました。

■ 今後の取り組み・目指す姿

RIZAPの法人事業部では2019年3月末までに、10万人に法人向け健康プログラムを体験していただくことを目標としています。健康経営に必要な不可欠なサービスに成長するために、今後も積極的に実施企業と連携し、生産性に対する定量的な成果を検証し、プログラムの進化に努めてまいります。

これまでに培った健康プログラムのデータ・実績をもとに、今後さらに企業の健康経営を支援してまいります。健康な社員が増えることで、業務効率にも好影響が見込まれ、社内のコミュニケーションの円滑化や組織の風土改善、ひいては売上、利益、取引先からの信用度の向上、従業員の定着率や採用競争力も高まることが期待できます。RIZAPは健康経営を通して、全国の「企業価値向上」に貢献してまいります。

« 本件に関するお問い合わせ »

RIZAP 株式会社 PR 事務局 担当: 渡辺・荻野

TEL: 03-6744-9754 FAX: 03-5337-0636 Mail: press@rizapgroup.com

RIZAP 法人事業の取り組みについて

RIZAP では、これまで 1 対 1 での 12 万人以上のボディメイクの実現を通して培ったノウハウを生かし、1 対複数人での多くの方に RIZAP メソッドを体感いただき、日本を健康にするという目標を掲げ 2017 年 8 月に「1,000 万人健康宣言」を発表しました。その実現に向け、法人事業として、法人向け健康プログラムを開発し、以下のとおり、大きく 3 つのサービスを提供しています。

1. 健康プログラム「実践型健康セミナー」



「明日から実践する」を掲げ生活習慣改善を促す、講義とトレーニング体験を組み合わせた 90~120 分のセミナープログラムです。生活習慣を振り返るきっかけになったという回答は全参加者の 99%を誇り、実施企業からは「健康意識の低い方も参加してくれる」との声をいただいています。

2. 運動プログラム「出張型トレーニング」



特に生活習慣改善が必要な社員へ多く導入されているプログラムです。RIZAP トレーナーが出張し、3 ヶ月にわたってオフィスで実施可能な講義とトレーニングを行います。特定保健指導の対策だけでなく、業務パフォーマンスの向上や社内コミュニケーション量の増加にもつながります。

3. 食事プログラム「デリバリーランチ zapDELI(ザップデリ)」



低糖質・高たんぱく・良脂質のお弁当を企業へお届けするサービスです。糖質量を通常の弁当の約半分に抑えた低糖質弁当や、RIZAP で提供しているプロテインなどがオフィスに並び、食生活と健康意識の改善をお約束します。

会社概要



RIZAP 株式会社

<https://www.rizap.jp>

「結果にコミットする。」をコンセプトに、パーソナルトレーニングジム「RIZAP(ライザップ)」を運営しています。2012 年 2 月の 1 号店オープン以来、店舗拡大とともに急成長を続ける RIZAP は、一般のスポーツジムとは異なり、ゲストの夢、理想、真のニーズと本気で向き合う資質を持ったトレーナーを厳選しています。「人生最高の体と自信、そして期待を上回る感動を提供する」ため、パーソナルトレーナーの品質にこだわり、ゲストの理想の体型の実現に全力でコミットします。

「RIZAP」の名称は、「RISE」と「UP」からできています。また、黒色背景と金色のロゴには、「どん底で暗闇の状態からでも、その人が望む限り、高く飛躍でき、必ず光り輝く未来は訪れる」という想いを込めています。

現在、合計 132 店舗(国内 125、海外 7)を運営。会員数は累計 12 万人を超えています。(2018 年 9 月末現在)

所在地：〒169-0074 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー31F

設立日：2010 年 5 月 7 日

資本金：8 億 8500 万円(2017 年 9 月 30 日現在)

代表者：代表取締役社長 瀬戸 健

事業内容：健康に関する研究、ボディメイク事業等

フリーコール：0120-700-900 (通話料無料・24 時間受付・年中無休)

« 本件に関するお問い合わせ »

RIZAP 株式会社 PR 事務局 担当：渡辺・荻野

TEL：03-6744-9754 FAX：03-5337-0636 Mail：press@rizapgroup.com