

健康経営アクサ式

# 「健康経営」のすすめ

従業員のこころの健康診断で**健幸**な事業所づくりを！

従業員は、「会社の財<sup>たから</sup>」であることは、今も昔も変わりません。  
ネットで検索すれば求人情報も溢れ、若者の離職・転職も後を絶たず、人材の確保は急務。  
従業員のこころの状態を把握し、休職や退職のリスクを軽減、従業員に長く働いてもらう、  
そんな事業所づくりを、アクサがサポートします！  
従業員の幸せは、会社の幸せ。そして、社長の幸せにも繋がります。

例えばこんなお悩みに  
貢献します

人材確保

福利厚生

健康経営優良法人認定

企業のイメージ向上

従業員のこころのケア

「健康経営」はNPO 法人健康経営研究会の登録商標です。



**ストレスチェック**で、従業員のこころの状態を把握！  
高ストレスを抱える従業員へは、産業医との面談のフォローも  
行うことができ、従業員が働きやすい環境づくりに寄与します。  
従業員のメンタル不調による休職や退職への対策はもちろん、  
福利厚生の充実や、企業のイメージアップにも繋がります。

**ストレスチェック**  
はじめてみませんか？

※産業医を選任する  
サービスもあります

詳しい話を聞きたい方は、専任スタッフが  
ご説明いたします。ご依頼はこちらから！



キャンペーンも実施中！  
詳しくは、下記営業店の担当者にお問合せ下さい

◆ サービス名称：産業医プログラム ◆ サービス提供会社：アクサ・ライフケア株式会社

## 役員・従業員向け福利厚生プランのご案内

健康経営に取り組む法人様へ、簡易なお手続きで福利厚生プラン（保険商品）がお申込みいただける  
ようになりました。興味ある方は、下記営業店までお問合せ下さい！詳細は、営業店担当者よりご案内させて  
いただきます。

健康経営アクサ式

<https://www.axa.co.jp/company/hpm/>

お問合せ先・担当者  
アクサ生命保険株式会社

新潟支社 新潟営業所  
〒950-0078 新潟県新潟市中央区万代島5-1  
万代島ビルディング10F  
TEL 025-243-0048 FAX 025-245-0309  
（担当者名）石橋 敏明

## 重富さんのビール体験がもたらす『モノヤコト』以上のもの

東京・銀座の広島県アンテナショップに、「ビール注ぎ名人」と呼ばれる重富寛(ゆたか)さんが4年ぶりに出張したので、訪ねてきました。普段は広島市の繁華街で、家業である重富酒店の一角で「ビールスタンド重富」という角打ちを拠点にしています。今年5月のG7広島サミットでは、国際メディアセンターでその名人芸を披露し、内外のメディアで話題になりました。

戦前からある注ぎ口を復刻したサーバーと現代のビールサーバーを駆使し、注ぎ方を変えるだけで、一つの銘柄の生ビールの味わいや口当たりをさまざまに変化させて提供します。それぞれの異なった味わいは、注ぎ方の違いでメニュー化されており、今回の東京遠征では6種類を出していました。

「注ぎ方で味が変わる」という話を初めて聞いた時はとても信じられず、実際に広島を訪ねて体験する前は「催眠術かオカルトの類いか」と思っていました。どうしてそんなことが可能なのか。かいつまんで言うと、注ぐ時グラスに入る流量や流速を変えて、発生する泡の密度や液体中の炭酸ガスの量などを制御しています。味わいや口あたりに影響する要素を注ぎ方で物理的に変え、その結果生じる微妙な違いを再現性高くコントロールしているのです。実際に何種類か飲んでみると違いに驚かされます。

それだけでなく重富さんのビール体験には、単においしいビールを飲むという行為以上の面白さと感動があります。ビールを注いでもらう間や味わっている間に重富さんは、ビールがいかに人類を長きにわたって幸せにしてきたか、そのためにビールづくりを手掛けた人たちがいかに苦労した

かなど、さまざまなお話を聞かせてくれます。

重富さんが繁華街の一角で営むビールスタンドは、営業時間が午後5時から7時まで。食事やつまみも出さず、一人2杯までの制限もあります。それでも時によっては数十人が行列をつくり、開店早々に行っても1時間以上待つことがあります。これだけ人気店なのに、客単価を上げようとするのは、そもそもの営業目的が自身の店の売り上げではなく、お客さんを集めて近隣の繁華街に回遊させる“ポータル”の役割を目指しているからです。また、その知識やテクニックを惜しげもなく同業者に伝えていて、広島为重富酒店の近くだけでなく、全国で重富さんの弟子や生徒に当たるビール注ぎ職人を育てています。

重富さんのビール体験の神髄は、ビールを通じて世の中の人々が幸せを感じてほしいという思いにあります。普通ではあり得ないすごいビール(モノ)と、面白いお話やお店での人との出会いなどの体験(コト)以上に、こうした姿勢や考えに触れることで1杯のビールが客にとって特別なものになっているのです。

誰にでもできることではありませんが、どんなサービス業にも通じる大切な要素を含んでいると感じます。重富さんは、客が店を出る時「行ってらっしゃい！」と声を掛けます。その声を背中に聞いて、客は少し前向きになっている自分に気付くのです。私もそうでした。

日経BP総合研究所 上席研究員  
渡辺 和博



◇渡辺 和博／わたなべ・かずひろ

日経BP総合研究所 上席研究員。1986年筑波大学大学院理工学研究科修士課程修了。同年日本経済新聞社入社。IT分野、経営分野、コンシューマ分野の専門誌編集部を経て現職。全国の自治体・商工会議所などで地域活性化や名産品開発のコンサルティング、講演を実施。消費者起点をテーマにヒット商品育成を支援している。著書に『地方発ヒットを生む 逆算発想のものづくり』(日経BP社)。