

If NUDGE THEORY in NUDGE THEORY

From your avallagee to cur firinds as enoyee to healthier proumen?

A subtle cuses guid employees
toward healthier choices.



Food cues

You hitees for your
an needed player to
gaung shots
employes toward
healthier choices.



Subtle cues

The got sukkele cues, wath to cunant healthy
enouice culdins theryared anaanturahout are
wale piaker moresration to dincas, fealthig,
azalbing nientien.

In your courses to sudlyer.

Diick the ure heat in cunngle
healthing hears on whork doning
healthier chode?



What guidings nuge health

A cablie healthiers chioces of
coolurnings and semporages and
employee's wire inttempors healthy
choices.

ナッジ理論と健康経営

従業員の**ウェルビーイング**を高める

行動科学の活用

健康経営の導入時に直面するの課題

従業員の心身の健康維持は

「生産性向上」や「離職率低下」につながります。

しかし、多くの企業は導入時に以下の課題に直面しています。

健康意識の低さ



行動変容の難しさ



予算の問題



健康経営の推進に有用な「ナッジ」

課題に解決のため健康経営推進の新たなツールとして世界中で活用されているのが「ナッジ理論」です。

■ ナッジ理論とは？



ナッジ (Nudge) は、人々の行動を優しく後押しする方法のことです。「そっと肘でつく」という意味を持ち、強制せずに少しの工夫で人の行動を望ましい方向に導く考え方になります。社会的課題の解決や公共政策にも応用されています。



「ナッジ理論」の特徴

ナッジ理論は**強制**や**金銭的**インセンティブを伴わず
低コストで持続可能な効果が期待できる点が特徴です。

また脳の**直感的な判断**に働きかけることで
理性的な判断だけでは難しい行動変容を促します。

* ナッジ理論と人の意思決定

「人は合理的な判断をする」という従来の経済学モデルとは異なり
人の意思決定は、思い込みや先入観によって非合理的な判断をして
しまう「認知バイアス」や、心理的要因が影響を与えます。



「ナッジ理論」の活用例



ゴールドロックス効果
(松竹梅の法則)



整列用の足跡マーク

健康経営×ナッジ理論（運動）

運動促進

階段の利用促進



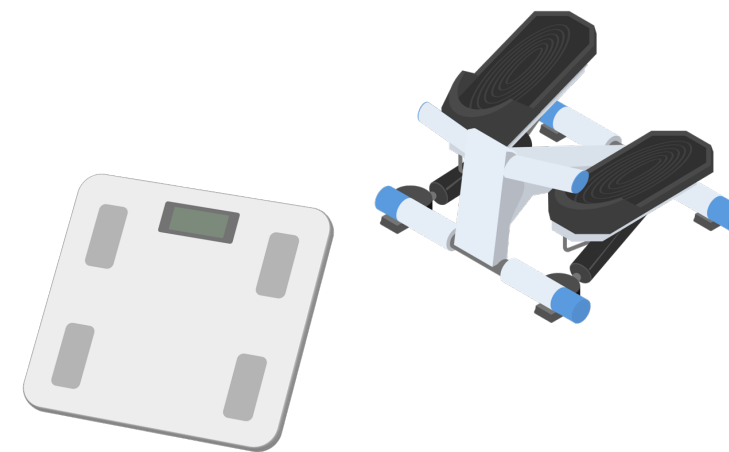
エレベーターの近くに階段の利用を促す
楽しいデザインのポスターを設置する

運動チャレンジ企画



チーム対抗で歩数を競うイベントを
開催し、社内の順位を掲載

運動スペースの設置



休憩時間や仕事の合間に気軽に
運動できるスペース・測定器具を設ける

健康経営×ナッジ理論（メンタル）

🔍 メンタルヘルス対策

メンタルヘルス対策は従業員の安心感、集中力・創造性を高め、社内でのコミュニケーションを高めます。

さらに近年増加する精神障害の申請件数を鑑みても、訴訟リスクの軽減の対策にも繋がります。

ノー残業デーの導入



リラックススペースの設計



オフィス環境の最適化



ストレスチェックの受検促進



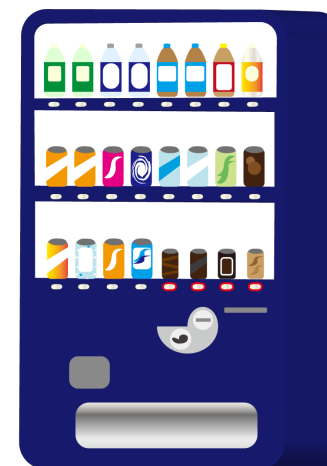
健康経営×ナッジ理論（食生活）



食生活改善

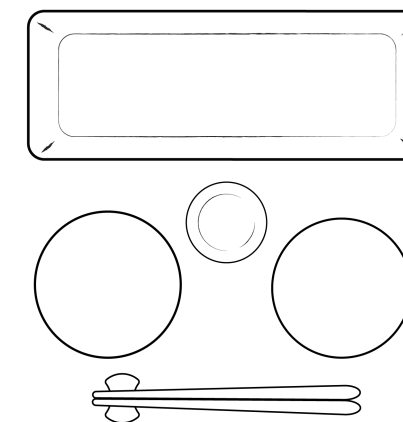
- **自動販売機のリデザイン**

上段に低カロリー飲料、下段に高カロリー飲料を配置



- **社員食堂の工夫**

小皿を使用し、健康的なメニューを目立つ位置に配置する
健康的なメニューに「人気」や「おすすめ」のラベルを付ける



- **情報提供**

健康的な食事に関する情報を社内報
専門家を招き、食生活改善に関するセミナーを開催



ナッジのフレームワーク：EAST

ナッジ理論を会社で効果的に適応するためには「EAST」を活用しましょう。

EASTはナッジ理論を実践する際に活用されるフレームワークです。

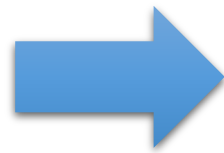


「Easy（簡単）」

「Attractive（魅力的）」

「Social（社会的）」

「Timely（タイミング）」



「Easy（簡単）」

- 健康診断の予約を自動的に設定
変更・キャンセルする場合は連絡

「Social（社会的）」

- 部署別対抗のキャンペーン実施
- 健診の受診状況を社内で共有

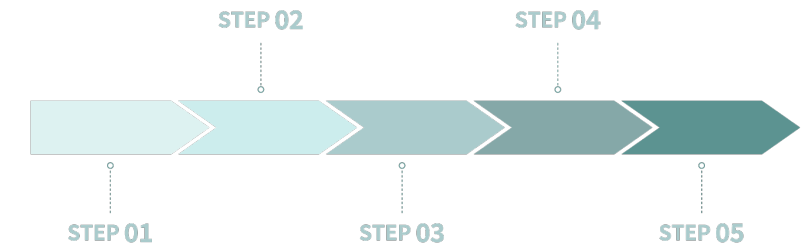
「Attractive（魅力的）」

- 人気のある従業員を担当者にする
- ゲーム性を持たせ体験を提供する

「Timely（タイミング）」

- 季節に合わせた健康情報の発信
- 給与当日に健康情報の発信
(ポジティブな気分の際にアプローチ)

導入プロセスの具体例



1

Step 1：現状分析

- 健康診断データの解析
- 従業員アンケートの実施
- プレゼンティーズム分析
- 平均日労働時間の把握
- 有給休暇取得率の調査
- 行動観察調査

オフィス内での身体活動量

職場内での食事内容と摂取頻度 等

2

Step 2：優先課題の選定

現状分析で示されたデータに基づき全体像を把握します。将来的なリスクも考慮して長期的な視点で課題となるものを優先課題として選定します。

【POINT】

- ・ 緊急性と重要性（法令遵守等含む）
- ・ 影響の範囲
- ・ 費用対効果
- ・ 経営理念との整合性

3

Step 3：ナッジの設計

EASTのフレームワークを活用して従業員が自然に健康的な選択ができる施策を検討します。

多様性への配慮、コミュニケーションの工夫も考慮します。

実施後はA/Bテストで効果検証を行いPDCAサイクルを迅速に回します。

持続可能な健康経営の実現に向けて

ナッジ理論を活用した健康経営は、従業員の自律的な健康行動を促す画期的な手法です。

重要なのは「押し付け」ではなく「気づき」を与える設計です。

気づきを与え、選択、持続の3段階で従業員の健康行動を促進して、小さな成功体験を積み重ねることがポイントです。



宮崎の従業員の「元気」引き出します！



1 on 1ミーティング (オンライン可)

⇒ お悩み相談, メンタルヘルス対策として



出張リラクゼーション整体

⇒ 月に数回従業員を労わる癒しの時間

就業時間に疲れをリセットして効率性UP



健康セミナー

⇒ 健康への意識を高めることで

日々の仕事のパフォーマンスを改善！



企業の伴走者として
全力で支援いたします

公認心理士

保健師

理学療法士



企業が取り組む「健康経営」の支援を通して
働く人の仕事のパフォーマンス向上と企業の
社会的信頼・持続的な成長をサポート

サービスに関するご質問などはこちらよりお気軽にお問合せください。

☎ 050 - 3629 - 1668

✉ contact@asukaze.co.jp