

# 従業員の働きがい

## ■ 健康経営への取り組み

2017年4月に策定した「住友生命グループ健康経営宣言」のもと、一人ひとりが主体的に健康維持・増進に取り組むことができる「いきいきと働き続けられる会社」を実現するために、健康保険組合と協力して職員やその家族が積極的に健康維持・増進に取り組むことを全力でサポートしています。2018年度の健康経営について、職員の健康診断における「2次健診対象者占率30%未満」を掲げて取り組んだ結果、「29.5%」と前年から1.4ポイント改善して目標を達成

### 健康管理

定期健康診断、2次健診の受診勧奨を行い、特定保健指導の浸透などと合わせて、人間ドック・乳がん検診費用の一部を支給し受診促進に努めています。また、社外に健康電話相談窓口を設置し(24時間365日体制で心と体の健康相談に対応)、メンタルヘルスの

### 健康リスクの軽減

働き方改革による労働時間削減へ向けた抜本的な業務削減とともに、労働時間が一定基準以上の職員には産業医による面談指導や禁煙への取り組みを進めています。また、各種ホットライン(通報窓口)の周知や、メンタル不調を防ぐため職員が自身のストレスに気づ

### 健康維持・増進活動の奨励

従来の機関紙に加え、2017年度からICTによる健康情報の提供やICTを活用したウォーキングイベントの実施や「スニーカー通勤の推奨」など、職員一人ひとりの健康に対する「意識」と「行動」を向上させるサポートを行っています。また、「日本健康マスター検定」や「メンタルヘルス・マネジメント」の受験勧奨、社員食堂での健康メニューの提供などを行っています。

しました。また、2017年度に続き2018年度においてもその取り組みが認められ、経済産業省の健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2019(ホワイト500)」に認定されました。2019年度においても「2次健診対象者占率30%未満」をメイン指標として健康経営の推進に取り組んでいます。



専門家による電話でのカウンセリング、社内においては専任スタッフ(社内相談窓口)の配置やカウンセリンググループの設置(社外カウンセラー)を行う等、心身の健康管理をサポートしています。

くこと(一次予防)を主目的としたストレスチェックを実施し、希望者には産業医が面接するほか、受検結果を分析し、職場環境改善によるストレス軽減に努めています。



東京本社(研修内容:効果的なウォーキング)



詳しくはホームページをご参照ください。

## ■ 教育研修制度

やりがいと誇りを持って挑戦し続けるために。住友生命では、一人ひとりがやりがいを持って働けるよう、職員の能力開発およびキャリア形成に、積極的に取り

組んでいます。ここでは、職種ごとに用意された、それらの研修制度をご紹介します。

### 【営業職員の教育・研修制度】

個人の成長ステップに応じたきめ細かな研修、各種試験に対応した研修等の充実した教育システムにより、保険の社会的意義を理解し、生活設計・企業福祉・税務・相続・金融商品といった幅広い知識に加え、お客さまの健康増進に寄与するための健康知識をマスターすることで、ひとりでも多くのお客さまのご相談・ご要望にお応えしていきます。

これらを通じて、“いつも、いつまでも続く”先進のコンサルティング&サービスを提供できる豊富な知識と高いスキルを兼ね備えた人材の育成を目指していきます。とりわけ、国家資格であるFP技能資格については全社をあげて取得推進を実施しています。

### 【一般職の教育・研修制度】

お客さま本位の仕事と組織貢献を目指して、担当職務の事務責任者として効率的な業務遂行・対人対応力をはじめ様々なスキルが求められます。その能力開発に対する支援をはじめ、OJTを補完する実務研修、キャリア開発という視点での階層別研修を実施しています。

<更なるステップアップへ向けて>

自身のキャリアプランに合わせて、業務職・総合職へ職種変更し、マネジメント力を身に付けることも可能です。

職種変更後は、グループや所属の中核として仕事を円滑にしていくためのマネジメント研修を用意しています。

### 【総合職の教育・研修制度】

社内の変革を推進でき、高度な専門性とマネジメント力を備えたいいわゆる「プロフェッショナル人材」を早期にかつ多数育成するための教育制度を整備しています。また、職員の自立的な能力開発を支援するために、多様な能力開発プログラムを提示しています。入社後4年間は金融機関の職員に必要な基礎能力を習得する期間(=初期育成期間)として重視しており、Off-JT(集合研修等)・OJT・自己啓発(FP知識習得等)を3本の柱とした育成を行っています。

### 【総合営業職の教育・研修制度】

入社後3年間は保険のコンサルティング営業に従事するため、より実践的なスキルが求められます。保険コンサルティングのプロとして真にお客さまのご要望にお応えするために、OJTを中心に、金融知識・コミュニケーションスキル・人間力向上のための、きめ細やかな指導をおこなっています。4年目以降は、指導スキルやマネジメントスキルの向上、キャリア形成のための研修もおこないます。