

**結果の層別**  
**健康経営・セクハラ/パワハラ対策**

対策をしない：「こうなっているんじゃないか」			
← 低い 緊急度 高い →			
P	予防・準備	P	救急車
↑ 高い	1 離職率が高止まり → 定着せず、教育コストも増加するかもしれない	1 幹部社員が突然離職してしまうかもしれない	
	2 残された者の負担・不満が増幅するかも → 仕方なく働く社員たち	2 優秀な人材が競合へ流れてしまうかもしれない → 競争力低下	
	3 中途入社社員がほぼ離職してしまうかも → 見限られた会社	3 予定数が作れず失注してしまうかも → 損失以外の何ものでもない	
	4 指定校からの推薦取り消し → 新卒採用困難に	4 休職による業務遅延があるかもしれない	
	5 営業社員の訪問件数が減ってしまうかも → 受注に比例	5 事故発生のリスクを抱えたままかも	
		6 また自死者がでってしまうかも	
重要度	0 対策に使うお金の出費をなくすので無駄が省ける	1 人材不足で経営圧迫してしまうかも	
	0 面倒くさいことをしなくて済むだろう	2 ブラック企業のレッテルを貼られてしまうかも	
	0 何かあっても事を荒立てずに済ますことができるだろう	3 訴訟リスクを抱えたままなのかもしれない → いわば不発弾	
	1 技術職が離職し技術も一緒に失うかもしれない → 資産流出、損失	4 労基署に目を付けられてしまうかも	
	2 営業職が離職し顧客も一緒に失うかもしれない → 資産流失、損失	5 労基署から指導が入ってしまうかも	
	3 離職による穴埋め採用コスト増かもしれない → 吐き出しでしかない	6 SNSで悪評がばら撒かれてしまうかも	
	4 休職代替もコスト増かもしれない → 1年：1,490万円/1人	7 新卒募集減、人材の質が低下かもしれない → 応募すらないことに	
	5 出社時の職務遂行能力が低下しているかも → 生産性悪化、損失垂れ流し		
	6 採用コスト増加してしまうかもしれない		
	7 人材紹介会社からの紹介が減るかもしれない → 質の低下も		
↓ 低い	8 職場のムードが重いままなのかもしれない		
	9 品質改良停滞するかもしれない → クレーム増による損失		
	10 銀行からの評価が現状維持 または 低下してしまうかもしれない		
← 低い 緊急度 高い →			
予防・準備		救急車	

自社の益々の繁栄のために、キチンと問題意識をお持ちなのですね。

問題意識をお持ちの社長だからこそ、もしもこうした経営リスクを事前に、火種が小さいうちに（緊急度が低いうちに）、そして損失が少ないうちに（重要度が低いうちに）、食い止めることが出来るとすると、社長にとってどんな価値・利益が得られるとお感じになりますか？。

それらがお金に換算されたとなると、いくら位になるとお感じですか？

**結果の層別**  
**健康経営・セクハラ/パワハラ対策**

対策をする：「こうなっているんじゃないか」

← 低い 緊急度 高い →

		← 低い 緊急度 高い →		
		P 予防・準備	P 救急車	
↑ 高い 重要性	0	そうは言っても投資効果を見極めてから対策開始したい	1	事故のリスクを限りなく低減できるかも
	1	突然の離職・休職による業務停滞リスクを低減できるかも	2	うっかり事故が減るかも → 事故リスク低減
	2	離職が減ることで、顧客流出を防止出来る→資産保護できるかも	3	自死者を出してしまわないように出来るかも
	3	離職が減ることで、技術流出を防止出来る→資産保護できるかも		
	4	離職も減り、補充採用人数が減る → コストを削減できるかも		
	5	新規採用人数を減らすことが出来る → コスト削減できるかも		
	6	働き方改革の一環としての取組 → 社会的責任を果たせるかも		
	7	現有社員での生産性が上がる → 補充採用を減らせるかも		
	8	職場のムードが更に明るくなる → 辞めない会社になれるかも		
	9	営業社員の訪問件数が増えるかも → 受注に比例		
	10	製造手戻りが少なくなるかも → 原価低減		
	11	製品品質が良くなるかもしれない		
	12	VAVEが進む → 原価低減できるかもしれない		
	13	リクルート応募が増える、殺到するかも → 他社圧倒		
	14	人材紹介会社からの紹介が増えるかも → 優秀な者		
	15	顧客・取引先からの評判が良くなるかも → 受注増		
	↓ 低い	16	融資：優遇金利を得られるかも → 資金繰りに貢献	
17		社長が更に愛される、モテモテになるかも → プライスレス		
1		マスコミ取材・報道による宣伝 → 無料の広告が出来るかも	1	訴訟リスクを低減できるかも
2		顧客の紹介が増えるかも → 営業経費削減	2	労基署の立ち入り指導が回避できるかも
	3	新製品が出るようになるかも → 会社成長の源泉	3	労基署への説明が楽になるかも
	4	銀行からの評価が上がるかも→事業性評価、リスクを減らせ		
		← 低い 緊急度 高い →		
		予防・準備	救急車	

さすが、会社の益々の繁栄のために、問題意識をお持ちなのですね。

もしこういった願いを叶えられるとしたら、社長にとってどんな価値・利益が得られるとお感じになりますか？

それらがお金に換算されたとすると、いくら位になるとお感じですか？