

# 企業・地域に向けた「うつ」予防のためのスポーツサービス提供のモデル -「働く人のための空手教室」の実現に向けて-

## A Model of Providing Mental Health Care Service to Companies and Local Communities - Karate Class for Preventing Depression of Working People -

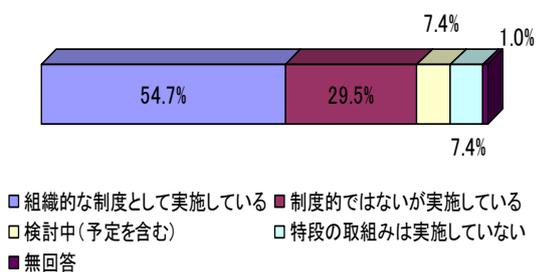
スポーツクラブマネジメントコース  
5007A312-5 金井伸次

研究指導教員： 間野義之准教授

現在、うつ病患者は増加している状況は周知の通りである。特に企業・自治体等での働く世代のうつ病による休業者年々増えるばかりである。厚生労働省(当時労働省)は平成4年(1992年)時点で、仕事や職業生活で強い不安、悩み、ストレスを感じている労働者の割合が52%であったものが平成9年(1997年)には63%に上昇していたことを把握した結果、2000年には既に、「事業場における労働者の心の健康づくりのための指針」をとりまとめた。

この指針に基づき企業も対策に取り組み、2005年の独立法人労働政策研究所の「メンタルヘルスケアに関する調査」においてもメンタルヘルス対策は8割以上の企業で何らかの対応を実施しているとの内容であった。

メンタルヘルスケアに関する取り組みの実施状況



出所) 労政時報 第3678号/06.5.26

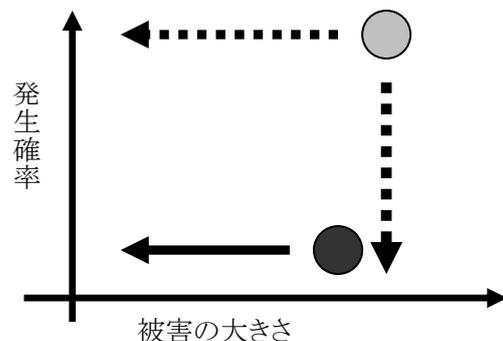
しかし、もう一方で、厚生労働省が発表した2005年の労働安全衛生基本調査ではメンタルヘルス失調で休業した者がいる企業は、1,000人以上規模では8割を超えた。

区分	事業所計	メンタルヘルス上に理由に			
		休業した労働者がいる	休業した労働者を100としたときの休業した労働者の内訳		休業者はいない
			1ヶ月以上休業した労働者がいる	1ヶ月以上休業した労働者がいない	
2005年計	100.0%	3.3%	77.6%	22.4%	96.7%
1,000人以上	100.0%	82.0%	97.3%	2.1%	18.0%
500~999人	100.0%	66.3%	94.6%	5.4%	33.7%
300~499人	100.0%	40.9%	86.3%	13.7%	59.1%
100~299人	100.0%	16.3%	84.7%	15.3%	83.7%
50~99人	100.0%	6.5%	67.7%	32.3%	93.5%
30~49人	100.0%	1.8%	85.3%	14.7%	98.2%
10~29人	100.0%	1.5%	67.8%	32.2%	98.5%

出所) 労政時報 第3695号/07.2.9

このような現実の中で筆者は、厚生労働省が出した指針に基づいて取組んでいる企業のメンタルヘルスケアがどれだけ機能しているかを把握する。そして、さらに効果的なプログラムを提供して「うつ病」の予防策を提言する。

- (1) 企業環境の現状分析  
新聞報道より、現在のストレス社会の状況を把握する。
- (2) 現在の「うつ病」の対策に関する現状分析  
前章にも記述したが、メンタルヘルスケアに取り組んでいる企業がほとんどであるが、その対策の中身が機能しない点について指摘する。総合リスクマネジメントから対策を考えそれがどのような体系の中にあり、なぜ機能しないのかを述べる。
- (3) リスクマネジメントからアプローチした提言  
前述で捉えた課題に対し、リスクマネジメントの観点から、その改善点を述べ、スポーツサービスの提供をもって解決の最終着地点とした。リスクマネジメントは下図でいえば破線である。リスクがなるべく顕在化しないように対処する事前活動であり「発生確率を下げる」「被害の大きさを小さくする」。一方、危機管理とは実線部分である。事故や危機的な状況が発生してしまった後に対処する活動である。時限的に「被害の大きさ」を抑える動きをする。まさに、うつ病のリスクを発生させない取組みをリスクマネジメントに則って実施する。そのスポーツサービスとはフルコンタクト空手(以下、空手という)である。



出所) 大学院ノートより(野口和彦氏による授業)

- (4) サービスを提供するマネジメント団体

① LLPとして設立

LLP のメリットは有限責任、フレキシブル、構成員課税等がある。

LLP のデメリットは存続年数の指定、株式会社への移行不可などがあるが設立時には LLP が適していると判断した。

② ビジョン

企業、地域に所属する人々が自分に自身を持ち社会に参加できることに貢献する。

③ ミッション

中高年の働く人々がストレス社会を生き抜くためにスポーツに参加する仕組みを提供する。加えて、介入研究の結果検証とその他有効なプログラム内容の検証と改善に努める。

④ 戦略

種目毎に担当者 1~2 名。但し、担当者は当該競技に精通していること。担当者 1 人 1 人がスポーツプログラム実施の為の環境づくりと運営全体のマネジメントをできるようにする。

⑤ コスト算定と提供価格の設定

1セット約 100 万円強で提示。

《基本メニュー》

- ・ 1 クラス 10-15 名
- ・ 1 セット 1 回/週, トータル 20 回
- ・ 1 回の稽古時間は 1 時間強

《提示価格の内訳》

- ・ 空手指導料: 37.5 万円
- ・ 環境整備料: 50 万円
- ・ 報告書作成料: 3.5 万円  
(※報告書は、参加集団がメンタルヘルスケアの対策サービスの有意性について結果報告をする)
- ・ 一般管理費: 6 万円
- ・ 消費税: 5 万円

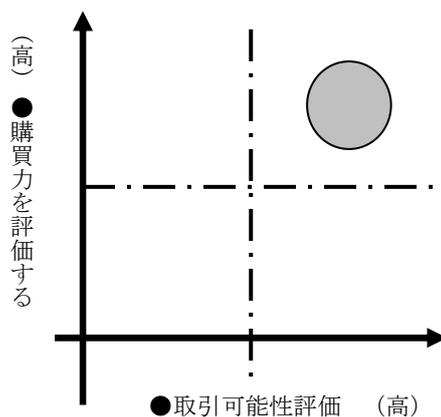
《クライアントからみた価格》

- ・ 法定外福利費 4,453 円
  - ・ 参加者の費用負担 500 円/1 回
  - ・ その他コストの見積もり  
労働損失日数、医療費、訴訟費用、モラルダウン等を考慮して 50 万円を抽出できるか
- 《プログラム提供側からみた価格》

- ・ 初期コスト 約 53 万円
- ・ 変動費用の算定#交通費: 3,000 円/1回#人件費: 2,500 円/時間#空手指導料: 18,750 円/1 回
- ・ 限界利益と損益分岐点#限界利益: 16,750 円#損益分岐点: 53 万円 ÷ 16,750 円 = 約 32 回分# ∴ 2 セットの受注で利益に転換

⑥ 販売先ターゲット企業

購買力が高く且つ CSR 活動に熱心な企業を客観的な評価基準で分類する。



出所)「営業革新システムの実際」より作成

⑦ コンタクト先は CSR 担当部門の責任者

⑧ 競合分析 差別化は「制度」、「仕組み」、「プログラムの見直し評価」「報告書」

⑨ 目標値

- ・ 初年度: 受注 1 件
- ・ 5 年後: テストケースとして空手以外の種目での拡大プログラムの適用

⑩ 財務計画

- ・ 元本: 100 万円
- ・ 入金条件: サービス前入金(分割は 2 回まで)

⑪ 今後の課題

- ・ 継続限界点の定義
- ・ 評価軸の見直し