

健康経営セミナー

人手不足（採用・定着難）をなげく前に

～採用戦略を転換し、求職者に選ばれる会社を目指す皆様へ
健康経営をテーマにしたセミナーを開催します～

無料

1. 日時 令和5年12月6日（水）15：00－16：45
2. 主催 日本生命保険相互会社横浜支社・神奈川県
3. 会場 日本生命横須賀ビル1階会議室
住所：神奈川県横須賀市小川町4-6（裏面地図参照）
4. 対象 健康経営に関心のある中小企業の経営者、人事担当者、健康づくり担当者等
5. 参加料 無料
6. 定員 40名（先着順）

「CHO構想推進事業所登録制度」について 10分

神奈川県政策局いのち・未来戦略本部室 未病産業グループ

CHO構想とは企業等がCHO（Chief Health Officer＝健康管理最高責任者）を自社に設置し、経営責任として「健康経営」を進める取り組みのことです。本講座は神奈川県が普及を進めているCHO構想及び同登録制度について説明いたします。

「人手不足（採用・定着難）をなげく前に」90分

浦川拓也氏（小さな会社研究所代表、神奈川県よろず支援拠点コーディネーター）

- ①会社内部でできる工夫
- ②採用広報戦術について

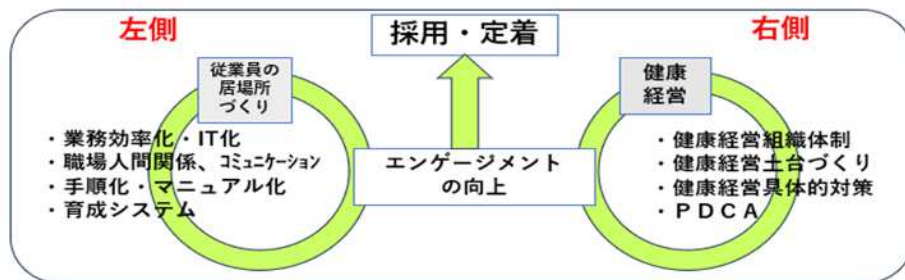
詳細は裏面へ



【浦川拓也氏プロフィール】

旅行会社での企画・営業、東日本大震災後の東北での起業家支援、中小企業に特化したビジネスコンサルティング会社での広報・PR、創業支援、売上拡大や採用定着の「ファンづくりマーケティング」による支援を実施。また企業の広報戦略にも明るい。

【980-23-141】



セミナー申込用紙 このままfax 045-211-1283 へ送信、または

komenou01411@nissay.co.jp へ送信・添付ください

事務局 米納行き (☎045-211-1278)

※切11月29日（水）

（横須賀会場）

貴社名	ご役職	ご芳名
会社住所 〒 -		電話番号
		メールアドレス @

セミナーの内容について

「人手不足（採用・定着難）をなげく前に」

①会社内部でできる工夫

- ・求職者を「募集する」会社から、求職者に「選ばれる」会社になるには。
- ・従業員たちの協力を得て、採用や紹介、定着を促す方法とは。
- ・給料や条件にとらわれない、社員の「居場所」の重要性について。
- ・社員を会社の一番のファンにし、家族を入社させたい会社になるためには。
- ・社員による自社の魅力や特徴の雑談風PRの活用方法。
（「わが社になぜ在籍してくれているのか」
「わが社の仕事でやりがいを感じるのはどこか」 等々）

②採用広報戦術について

- ・健康経営®の取組を効果的に対外PRする方法とは。
- ・求職者とその家族から支持される採用広報のポイント。
- ・会社のホームページを営業目的のホームページから魅力的な広報ページにする方法しよう。
- ・自社の強みと価値観を明確にした求人ターゲットの設定とマッチング方法。

『健康経営®』は特定非営利活動法人 健康経営研究会の登録商標です。

お申込み・お問合せ：

電話：045-211-1283

メール：komenou01411@nissay.co.jp

健康経営を通じて、求職者に選ばれる魅力的な会社に作り上げましょう！

横須賀会場へのアクセス



日本生命横須賀ビル1階会議室

住所：神奈川県横須賀市小川町4-6

（電車でお越しの場合）
京浜急行本線 横須賀中央駅東口
から徒歩8分

（車でお越しの場合）
会場には駐車場がございません。
会場周辺の民間有料駐車場を
ご利用ください。

日本生命（以下、当社）は、ご提供いただきましたお客様の個人情報を、次の①～③のとおり利用します。詳細については、当社ホームページの「個人情報保護方針」をご覧ください。

①「当社からの、各種商品・サービス（関連会社・提携会社のものを含む）のご案内・提供」及び「当社の業務に関する情報提供・運営管理」に必要な範囲で利用します。なお、ご案内したメール・ウェブサイトやアプリの閲覧履歴等、お客様の取引履歴等の情報を分析して、各種商品・サービスのご案内・提供（広告等の配信を含む）をさせていただきます場合がございます。

②関連会社・提携会社である他の保険会社（以下、同社）の代理店として取扱う保険商品の提案に必要な範囲で、同社と共同利用することがあります。

③取扱職員が同社と直接代理店契約を結んだ損害保険代理店である場合、取扱職員が取扱う保険商品の提案に必要な範囲で、同社と当該職員と共同で利用します。