

健康経営 野菜に商機

オフィスで 野菜販売+食育セミナーなど

従業員の健康管理を経営的な視点でとらえ、戦略的に実践する「健康経営」。従業員に健康投資を行うことで、従業員の生産性向上や組織の活性化をもたらす、業績向上につながるかと期待されている。これを商機ととらえ、オフィスで野菜・果物やその加工品などを手頃な福利厚生価格で提供するビジネスが見られるようになった。食育に関するセミナーを行う例もあり、従業員の健康意識の向上にも役立っている。

野菜販売会では、契約農家から直送された野菜を1袋50円など手頃な価格で提供する。

「健康セミナー+野菜の販売」のモデルに大手企業も着目。飲料メーカーのキリンビバレッジ（堀口英樹社長、東京都中野区）では、オフィス

で野菜や果物を使用したスムージーの販売と、楽しみながら健康について学べるセミナーを提供する「KIRIN natural's（キリンナチュラルズ）」の全国展開を先月から開始した。従業員の健康的な食習慣の実現と、ヘルスリテラシーの向上をサポートする。

スムージーはパウチ容器入りで3種類。オフィスに設置した冷蔵庫で保管し、従業員に50円、100円といった手頃な価格で提供する。健康セミナーは企業の要望に沿って開催

し、ヴァカボの食育マルシェや、日頃の疲れをリフレッシュできる「オフィスdeエクササイズ」など、各分野の専門家を修によるプログラムを用意する。

17年から首都圏でデスクト展開をしており、「コミュニケーションの活性化に役立っている」「健康への意識が高まった」などの声があがっている。

「オフィスでやさい」の導入企業の多くで従業員の90%以上がサービスを利用しているといい、生産性の向上や人材採用にも効果が現れているという。

月額利用料は年間契約の場合（毎月1回、年間12回開催）販売数最大35袋のSSコースで3万7800円。

月額利用料は3万6000円（SSプラン）、SSプランではスムージー120個と、年2回のセミナーがつく。オフィスに設置した冷

企業の毎月の負担額は3万円（100個）。このほか、オフィスに設置した冷凍庫に月1回冷凍の惣菜を届ける「オフィスでごはん」も18年に開始した。「オフィスでやさい」「オフィスでごはん」の導入企業は、ベンチャーから大手まで90社以上となっている。



楽しく野菜の知識を学べる「食育マルシェ」

オフィスで野菜販売会付きの食育セミナー「食育マルシェ」を展開するのは、商業施設などで集客を目的とする食育イベントを行うヴァカボ（長岡康生社長、東京都中央区）。食育マルシェは、セミナー（約15分）と野菜販売会（約15分）で構成。セミナーでは野菜ソムリエや調理師、栄養士などの資格を持った「食のオタク」が野菜の見分け方や保存方法などをクイズ形式でレクチャー。



「オフィスでやさい」の野菜や果物は、邪魔にならない大きさの容器で提供