

6月めどに代理店業務品質評議会を設置

損保協会

定例協会長記者会見開く



城田協会長

健全な競争環境の実現の観点では、共同保険の新たな組成方式を検討しているとの説明。共同保険の組成過程では「低い保険料を提示した幹事会社に他の保険会社が保険料を合わせる」といったビジネス慣行が生じやすいという課題があり、金融庁有識者会議の報告書でも指摘されている」として、このビジネス慣行を見直す手法の一つとして、各保険会社の保険

健全な競争環境の実現の観点では、共同保険の新たな組成方式を検討しているとの説明。共同保険の組成過程では「低い保険料を提示した幹事会社に他の保険会社が保険料を合わせる」といったビジネス慣行が生じやすいという課題があり、金融庁有識者会議の報告書でも指摘されている」として、このビジネス慣行を見直す手法の一つとして、各保険会社の保険

健全な競争環境整備を实践 共同保険の新たな組成方式を検討

損保協会の城田宏明協会長（東京海上日動社長）は3月21日、定例の協会長記者会見を開いた。会見の冒頭で城田協会長は「保険金不正請求事案および保険料調整行為事案に関する業務改善命令を受けた会員会社が、同命令に基づき策定した業務改善計画を提出してから1年が経過した」と述べたうえで、「法令等順守やお客さま本位の業務運営の徹底はもとより、健全な競争環境の整備や適切な保険引受管理態勢の確立などに全力で取り組んでいく」として、各種取り組みの状況について説明した。

新日本保険新聞

(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2025

78th
Anniversary
since 1947

創業昭和22年
保険・共済業界と
共に歩んで78年



小田島会長

日本代協（小田島綾子会長）は3月14日、東京・千代田区の損保会館で2024年度臨時総会を開催した。総会では2025年度事業計画案承認の件、正会費費額案承認

一層のCSR活動に取り組む 日本代協 2024年度臨時総会を開催

日本代協（小田島綾子会長）は3月14日、東京・千代田区の損保会館で2024年度臨時総会を開催した。総会では2025年度事業計画案承認の件、正会費費額案承認の件、収支予算案承認の件などについて審議し、いずれも承認可決された。

議案審議に先立ち挨拶した小田島会長は、2月に大船渡市で発生した山林火災や14年前に起きた東日本大震災などの自然災害について言及し「地域に根ざし、仕事をする私たち代理店は過去に起きた自然災害や事

故などの恐れしき、被害がおよぶ範囲を知っている。そしてリスクマネジメントの考え方をもち、お客様と対話することができる。防災、減災、リスクコントロールの視点でお客様の要望に関わりながら、保険の普及に向けて仕事をしたい」と述べた。

次いで、2024年度の代協の取り組みを振り返り、ぼつぼつ探検隊マップコンクールでは過去最

多くの児童を招集して複数マップを作成したことも加え、脱炭素に向けたペーパーレス化や環境配慮型ごみ袋の使用、SDGs勉強会の実施、各県とのSDGs協定をはじめとして一層のCSR活動に取り組むこととした。

会を設置するとともに、同指針等に基づくトライアル運用を開始し、そこで得られた課題をもとに改善を重ね、より実効性の高い制度にしていくこととした。

募集人教育・試験制度の充実・高度化の検討の観点では、募集人教育・試験制度の一層の充実に向け、今年7月から損害保険募集人一般試験（基礎単位）の出題形式を見

直し、受験者の基礎知識の習得状況をより的確に判定する内容にすることを明らかにした。具体的には、従来の二者択一方式の出題形式を多岐選択方式にあらためる。

また、継続教育制度の実現や、保険ワーキング・グループの報告書を踏まえた法令等順守責任者の資格の創設についても、引き続き検討を進めていくこととした。

3月下旬〜4月は電車に乗って乗客を見て、のびのびとした季節である。学校の卒業や入学、仕事の退職や転職、人々の人生の転機の様子を垣間見ることができ

てしまう。3月末になると、花束を抱えた男女の姿は多くなり、転職か退職かなどと他人を見て想像し、自分の人生に思いを巡らせたりする。一方、スーツケース片手にビジネススーツに身を包んだ若者を見ると、就職して勤務地に向かうのかと

かわからない。駅員さんも声をかけてくれたが、こんなことで傷害保険金を請求するのめ格好悪い。発車間際の電車に乗ろうとした私に非があるのだからと気持ちをなおさめた。電車という公共の場で見聞きすることや遭遇することは、些細ではあるが自分にも影響して

別れと出会いの季節
思い、頑張れと声をかけたくなる。しかし、駅や電車で遭遇するのはいいことばかりではない。先日、発車間際の電車に乗ろうとして足を踏み入れた際に衝撃を受けホームに押し返されたことがある。ケガをしなかったのが良かったが、何が起こる

るが自分にも影響してることある。気分が良くなった。り、大人気ないが気分を害したり。他人の人生の転機を垣間見て振り返ることもある。周囲の人間には何の関わりもないようだが、客観的に見て考えることもできる。

新年度を迎え、多くの情報を自分の生き方に活かして行動していけるよう心がけていきたい。(三和)

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
Guzel
2025年6月2日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

社員の目標設定は、代理店の成長において重要な課題です。しかし、正しい目標を設定する力は一朝一夕で身につくものではなく、多くの社員が苦手としています。そこで求められるのは、社員が自身で正しい目標を設定できるようにサポートする姿勢です。そこで、目標設定に悩む社員を成長させ、組織を強化するための具体的なアプローチを考察します。

目標設定できない社員をどうする!?

目標を達成できない社員

は次のような悩みを抱えています。
「半期の目標未達成を受け、挽回のための新たな目標を提案したところ、社員から『それは無理です。押し付けられてるだけで自分の目標とは思えません』と反発されてしまいました。また、『後半に頑張ります!』と口では言うものの、結局他人事のように行動しないケースもあります。このままでは会社として目標未達を放置するわけにもいきませんが、社員のやる気を削ぐことなく、目標を向き合わせるにはどうすればよいのでしょうか?」

保険代理店が持続的に成長するためには、全ての社員が適切な目標を設定し、それを達成していくことが欠かせません。しかし、社員の目標設定には多くの課題が伴います。例えば、ある経営者は、

目標設定の技術

こうした状況では、適切な目標を立てられるスキル、向き合えるスキルを育成する「成長支援型の介入」が効果的です。目標設定の技術とは、求められる成果を明確に認識し、逆算して達成プロ

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!

目標設定の支援ポイント

- ①成長支援型の介入
- ②長期視点でのスモールステップトレーニング

ぜひ、長期的な視点で目標設定のための成長支援に取り組んでみてください。きっとその先に、社員が自ら成長に向かって前進していく強い組織を実現できるはずです。

援しながら適切に目標と向き合えるように支援することが不可欠です。
長期目標が成功のカギ

目標を設定するトレーニングを行うと考え、なぜ修正が必要なのかを話し合いながら少しずつ練習を重ねるのが得策です。

目標設定のトレーニングが組織を変える

セスを構築する力を指します。このスキルを持つ社員は多くありませんが、重要なのは単に「その対応は間違いない」と否定的な対応ではなく、社員自身で正しく目標に向き合えるように導くことです。

正否のジャッジや一方的な押し付けは、社員の成長意欲を損ないかねません。それどころか、会社への不信感や離職リスクを高める恐れもあります。そのため、社員を支援する

トレーニングに要する期間には個人差もありますが、不慣れな人でも2、3年あれば正しい目標を立てる力が身についてきます。もし、全員が適切な目標を設定できるようになったなら、一人ひとりの変化は小さくとも、組織全体は大きな進化を遂げるでしょう。さらに、正しい目標を立てられると会社に貢献している実感も得やすくなるため、社員の働き甲斐や会社への愛着も増していきます。これもまた大きな成果といえます。手間をかけてでもトレーニングを行う意味はここにあります。

知ってトクする 1239 税務情報



相続時精算課税の災害特例 相続時に加算されるその土地・建物の価額を減額

相続時精算課税を適用して贈与された「土地」や「建物」が令和6年分以後の災害によって被害を受けた場合、相続財産に加算するその土地や建物の価額を減額できる特例（以下、「相続時精算課税の災害特例」）が令和5年度税制改正において、創設されています。今回はこれについて紹介します。

■令和6年1月1日以降に発生した災害での被害

相続時精算課税の災害特例とは、相続時精算課税を適用した贈与によって取得した「土地」または「建物」が、令和6年1月1日以降の災害によって「一定の被害」を受けた場合に、特定贈与者の死亡に係る相続税の課税価格に加算される土地や建物の価額を、「贈与時の価額」ではなく「災害により被害を受けた部分に対応するものとして計算した価額」を控除した残額にできる特例のことです（租税特別措置法第70条の3の3第1項）。

相続時精算課税による贈与を受けた場合、相続時精算課税に係る基礎控除額を控除した残額は、特定贈与者の相続財産に持ち戻して相続税が課税されます。

相続時精算課税を適用して土地や建物を贈与することも可能ですが、贈与後に災害が発生して土地や建物に被害があったとしても、原則として「贈与時の価額」による持ち戻しがされてきました。

これが、相続時精算課税の災害特例が創設されたことで、一定の要件を満たした場合は、「災害により被害を受けた部分に対応するものとして計算した価額」を控除した残額が、相続財産に持ち戻されることとなります。

・相続税の課税価格に算入される土地または建物の価額＝土地または建物の贈与時の価額－被災価額
被災価額は、被害を受けた部分の価額（原状回復費用など）から保険金、損害賠償金その他これらに類するもの（以下「保険金等」）により補てんされる金額を控除した金額となります。土地は贈与の時点における価額、建物は災害発生日における想定価額が限度とされています。

・想定価額＝建物の贈与の時点における価額×（災害発生日における建物の残存使用可能年数÷贈与日における建物の残存使用可能年数）

また、「被災価額」を計算する時点で、保険金等により補てんされる金額が確定していない場合もあり、この場合には、「被害を受けた部分の価額」から保険金等により補てんされる金額の見積額を差し引いて「被災価額」を計算することとなります。

■特例の適用を受けるための要件

相続時精算課税の災害特例を適用するためには、以下の要件を満たす必要があります。

なお、相続時精算課税の災害特例の対象となる災害とは、震災や風水害などの自然現象の異変による災害や、火災などの人為による異常な災害とされています。

①災害により被害を受けた土地または建物が、相続時精算課税の適用を受けた贈与により取得したものであること

②災害により被害を受けた被害が「物理的な損失」であること
災害による土地の地価の下落などは「経済的な損失」と

となるため、本特例の対象外となります。

③土地または建物の贈与を受けた日からその贈与をした特定贈与者の死亡に係る相続税の申告期限までの間に災害により被害を受けたこと

④相続時精算課税適用者が、災害により被害を受けた土地または建物をその贈与を受けた日から災害発生日まで継続して所有していること

⑤次に掲げる財産の区分に応じ、それぞれ次に定める割合が10分の1以上となる被害を受けたこと

・土地の場合：土地の贈与の時点における価額のうちにその土地に係る被災価額の占める割合

・建物の場合：建物の想定価額のうちにその建物に係る被災価額の占める割合

⑥相続時精算課税適用者が災害により被害を受けた土地または建物の取得に係る贈与税について、災害減免法の適用を受けていないこと

■特例の適用を受けるための手続き

この特例の適用を受けるためには、災害発生日から3年を経過する日までに、「災害による被害額や保険金などにより補てんされる金額などの事項を記載した「災害により被害を受けた場合の相続時精算課税に係る土地又は建物の価額の特例に関する承認申請書」に「り災証明書」など一定の書類を添付して、その相続時精算課税適用者の贈与税の納税地の所轄税務署長に提出し、承認を受ける必要があります。

なお、承認を受けた後に、保険金の支払いを受けたことなどにより被災価額に異動が生ずる場合には、遅滞なく、異動が生ずる事由等を記載した届出書等を所轄税務署長に提出する必要があります。この異動後の被災価額に基づき被災割合を計算した結果、被災割合が10分の1未満となる場合には、この特例の適用はできないこととなります。

精算課税の災害特例のイメージ（建物が被害を受けた場合）



ドクターKANの時代を生き抜く

提案スキームの基礎固め

上 田 寛

<220> 2025年税制改正大綱のポイント②

暮らしと事業に寄り添う税制改正のゆくえ

前号では、「賃上げと投資が牽引する成長型経済の実現」に向けた2025年度税制改正大綱の基本方針と全体像について確認しました。特に、個人所得課税では、基礎控除や給与所得控除の引上げ、法人課税では中小企業支援や成長投資促進が柱となっています。

今号では、生活や事業に密接に関わる「103万円の壁」「iDeCo」「事業承継税制」など、保険営業として押さえておくべき改正項目を整理してまいります。

●「103万円の壁」への支援強化と保険提案の可能性

「103万円の壁」は、配偶者がパートなどで得る年間所得が103万円を超えると、配偶者控除の対象外となるため、世帯全体で税負担が増える可能性があるという問題です。基礎控除（48万円）と給与所得控除（55万円）の合計で 年収103万円までは所得税がかかりませんが、このラインを超えると、世帯主の「配偶者控除（最大38万円）」が受けられなくなる

筆者プロフィール

上田 寛（うえだ かん）ドリームムービー株式会社代表取締役社長

構想10年、映像を活用し、会社や個人の夢・目標実現、商談等でのニーズ喚起に革命を起こす「ドリームムービー」事業で注目。

【職 歴】AGFで営業、マーケティング、プルデンシャル生命でライフプランナー、日本最大級、生損保約40社を扱う大手代理店で営業企画部長、バイスプレジデント。保険営業の専門家に対し、個人、法人、相続・事業承継等の様々な商談にすばり活かせるノウハウを提供、ドクターKANと呼ばれる。ARや電子ブックと映像を融合させた営業、研修、採用向けツール等も大手企業に提供し好評を博す。

【執 筆】「中小企業経営者における生命保険の意義と課題」慶應義塾保険学会『保険研究』第60集。【著 書】『最速で成功する脳の使い方ー1日1分「脳内TV」で夢は叶う』（興陽館）。

【資格等】CFP®、生命保険大学課程(TLC)、損害保険特級、慶應義塾大学経済学部卒業、慶應義塾保険学会会員。

<https://www.dreammovie.co.jp/>



可能性があり、結果として「働き損」と言われる現象が起こります。長年指摘されてきた問題について、就労調整の要因となっていた「社会保険の壁（106万円・130万円）」に対するアプローチが施されています（図表1）。パートタイム就労者が一定以上の所得に達しても働き損にならないよう、中小企業を対象に社会保険料の事業主負担を軽減する新たな支援金制度が導入されます。この措置は、働く意欲のある主婦層などが就労時間を抑制する状況を緩和し、人手不足対策としても効果が期待されています。

保険営業としては、配偶者控除や扶養判定基準に基づく「壁の存在」を理解したうえで、家計全体の視点から「働き方・収入・保障のバランス」を提案する必要があります。世帯主側の保障見直しと合わせて、就労時間増加を前提とした新たなライフプラン設計

も重要な提案テーマになると思います（図表2）。

●iDeCo制度の見直しと企業型DCとの併用促進

2025年度の税制改正では、老後資産形成を後押しする観点からiDeCo（個人型確定拠出年金）制度の見直しが進められます。特に、企業型DCに加入している会社員が、一定の条件下でiDeCoにも同時加入できるよう、制度の柔軟化が図られます。

また、脱退一時金の支給要件も見直され、より利用しやすい制度設計となる予定です。これにより、企業年金を持たない自営業者・フリーランスはもちろん、会社員にとっても「第二の年金」としてiDeCoの役割が高まります。

保険営業としては、年金三層構造のなかでiDeCoが占める位置づけを丁寧に説明しながら、生命保険や個人年金との組み合わせによる「長寿リスク対策」を提案していくことが求められます。特に、保険商品の死亡保障や介護保障とiDeCoの資産形成機能をどう組み合わせるかは、今後ますます重要になると考えられます。

図表3のポイントとして、制度見直しにより「企業型DCがあるからiDeCoはできない」という制約が緩和されること、受け取り時の税制（退職所得控除／公的年金等控除）や加入期間の戦略設計が重要になること等を踏まえ、保険営業ができるのは「制度の活用＋保障の補完提案」という立ち位置の明確化だと考えています。

●事業承継税制の今後と保険活用のポイント

中小企業経営者にとって関心が高い事業承継税制については、現行の特例制度（贈与・相続時の納税猶予）に関する抜本的な見直しが検討されています。これまでの制度は、後継者が一定の役員要件・継続年数等を満たすことで、事業用株式にかかる贈与税・相続税の納税が猶予される仕組みでした。今回の改正では、制度の簡素化と利用促進を目的に、承継計画の柔軟な提出、贈与時の役員要件の更なる緩和、承継後の事業継続要件の見直しが検討対象となっています。制度恒久化の是非も含めて今後の議論が注目されます。

保険営業としては、納税猶予が前提であっても、将来的に猶予が解除される可能性を見据えた納税資金の確保は引き続き重要な提案テーマです。死亡保険金による納税準備、退職金・弔慰金による資金移転、そして後継者保障への備えなど、保険による「経営と資産の橋渡し」が、事業承継支援の大きな役割になるでしょう。

今回取り上げた改正項目は、いずれも「働き方の変化」「資産形成の自助努力」「経営者の世代交代」といった、時代の大きな変化に対応するものです。保険営業の立場からは、制度理解にとどまらず、実際の「暮らしと事業」にどう活用できるかを踏まえた提案力が求められます。特に、保険だけでなく、NISA・iDeCoなどの投資商品や税制優遇制度とどう組み合わせるかが差別化のポイントになると思います。今後も、税制改正の動向を注視しながら、実務に活かせる提案スキームを構築してまいりましょう。

今回は、富裕層・資産家マーケットに向けた生前贈与・資産承継対策の提案について考えてみたいと思います。

図表1 パート・アルバイトの「年収の壁」とその影響

年収の壁	主な制度	課題	影響	保険提案のポイント
103万円	所得税の扶養控除	配偶者控除の対象外	世帯主の税負担増	働く配偶者向けの収入保障、医療保険提案
106万円	社会保険※	社会保険加入義務あり	保険料負担増 →手厚い保障	厚生年金のメリット活用 ＋iDeCo併用提案
130万円	社会保険 （扶養判定）	扶養から外れる	保険料負担発生	保険の見直しと ライフプラン再設計
150万円	配偶者特別控除 （段階的減額）	控除額が減る	所得控除の縮小	家計と収支のバランス提案

※106万円の壁は「従業員101人以上（2025年10月から50人超へ拡大）」の企業が対象

図表2 働き方によって変わる「社会保険・税制・保険ニーズ」の関係

年収	社会保険の加入	税制上の控除	ライフイベントの変化	保険ニーズの例
～103万円	配偶者の扶養内 （非加入）	配偶者控除あり	●家計補助中心 ●家事・育児主担当	配偶者の死亡保障・医療 保険中心（本人は軽め）
103万円 ～130万円	状況によっては扶養 外※	控除縮小・特別 控除段階的減額	●就労時間増加 ●家庭内役割変化	本人の医療・就業不能・ 収入保障保険が必要に
130万円超	社会保険に本人加入 （厚生年金・健保）	配偶者控除なし	●将来の年金受給権発生 ●出産・育休給付対象に	働く本人に対する保障 の再設計が必須
フルタイム 就労 150万円～	社会保険加入 ＋控除対象外	控除なし	●家計の中核化 ●ダブルインカムに	家族全体の保障見直し ＋長期資産形成の開始

※130万円未満でも企業規模・週労働時間等により社会保険加入となる場合あり（106万円の壁）

図表3 iDeCo制度の見直しと企業型DCとの併用促進に対する保険営業の提案ポイント

顧客層	制度上のポイント	提案の着眼点	保険営業がなすべきポイント
会社員 （企業型DC加入者）	従来はiDeCoとの 併用制限あり →一部緩和へ	老後資金形成の「上乗せ 手段」としての活用が可能に	●iDeCo＋企業保障＋民間保険の 3層設計を説明 ●受取時の課税（退職金 or 年金） 比較案内
自営業・ フリーランス	iDeCo掛金上限大 （年81.6万円） ／企業年金なし	老後資金の「自助努力」 がポイント	●iDeCo＋個人年金保険のバラン ス提案 ●所得控除の仕組みを活用した節税 アプローチ
専業主婦・パート （社会保険加入者）	iDeCo加入可能 ／低所得者でも節税 ＋老後備え	働きながら「年金第2の 柱」を持つ手段	●月額5,000円～の設計をわかりや すく提示 ●夫婦合算で老後資金シミュレーシ ョン実施
若年層 （20代～30代）	長期運用に向く ／積立投資の基礎教 育が鍵	将来への「先行投資」を 習慣化	●貯蓄性保険とiDeCoの違いと共 通点を整理 ●ライフイベント別シミュレーショ ンを提示

青森県

東北で一番目立つ代理店に

有限会社あっぷる保険事務所

代表取締役 **阿部 哲也氏**



代理店
登録

有限会社あつづる保険事務所は青森県五所川原市に社を構える保険代理店。経営レジヨンでは「東北で一番目立つ代理店になる」ことを掲げている。一昨年5月には、健康経営の取組みの一環から自前のトレーニングジム施設「あつづるマッスル」を事務所の近隣に開設した。また、雪が多い地域であることから、社屋の敷地内に融雪のための温泉掘削を行った。同社の阿部哲也社長は「地域の人から面白いと思ってもらえる代理店でありたい」と話す。

父を継ぎ

組織の品質向上に注力

日本創倫訪問監査で5年連続A評価

——阿部社長は父親の代理店を継いだ2代目ということですが。

— このときはまだ、保険代理店は開業しなかったんですね。

阿部 私が安田火災の
代理店研修生になったの
は1988年4月です。

社統合したこともあり、私としては代理店としての品質に加えて、社長としての自分の経営力も高める必要があると考えました。そこで、社長として経営を学ぶために外部の研修を受けようと思い、コンサルティング会社であるブレインマークスの安東邦彦社長が主宰する経営塾に参加することになりました。塾では経営理念や事業計画書の策定などで大変勉強になりました。

改正保険業法施行後にほどなくして3社統合。社長の経営力を高めるとともに社内全体の体制整備に取り組む必要もありそうです。

阿部 私の経営力を高めるために経営塾に参加し、時期を同じくして代理店の品質を高めるために日本創倫の外部監査とISO9001の認証取得にも取り組むことになりました。2017年から2019年くらいの時期は、これら3つを同時並

行で「行いながら代理店の」本業を行うというあわただしい状況でした。当社本部からは当時、さすがに無理だと言われましたが、私としてはできなかったら仕方ないけれども、代理店として少しでも成長できるのであればすべてに取り組みたいと思いました。

—— 相当ハードな日常だったのではないでしようか。

阿部 さらに、実はこのころ当社の要だった事

社員が退職してしまったことなどもあり、新しい事務員を採用したのでころでした。日本創倫に外務監査をお願いしたのは、採用して間もない事務員の教育も兼ねたいという目的もあったとのことだったので、なおさら日常業務を行うのが大変でした。ただ、こうしたなかでもISO9001や日本創倫の外部監査に取り組むことで代理店の品質を向上させられるはずだと思っていました。そ

の理由の一つが、当社の
本部長が当時、青森県代
協の教育委員長を務めて
おり、教育への意識が高
く行政の動向にも詳しく、さらに代協の情報も
多く得られる立場にいた
からです。

—— 日本創倫からは
改善のためのどのような
指摘がありましたか。

阿部 当時の私たちが
らすると特に深く考えて
いないようなことが実は
不備だったというよう
な、本心に細かいことを

たくさん指摘されました。例えば、暴力団排除宣言のステッカーを社内
に貼っていたところ、店
頭に貼らなければいけ
ない指摘されたり、郵送
物をいつ誰に送ったか誰
から送られてきたかが管
理できていないと指摘さ
れたり、というようなも
のです。日本創倫からは、
そこまで考えなくてもい
いのではないものこそ、
きちんと管理しなけれ
ばいけないことを学び
ました。

トレーニングジムを開設
福利厚生と地域貢献を目的に

福利厚生と地域貢献を目的に

――ほかに企業としての品質を高めるための取組みはありますか。

か、事務所のすぐ近くに
所有している建物のテナ
ントが空いたため、健康
推進と福利厚生をかねて

ました。2
023年5
月のこと
です。この建



設したトレー



掘りました。事前にボーリング業者に調査してもらい、この場所が源泉であるこ



の跡は片でした。床がコンクリートですから重い器具の設置も問題ありませんでした。冷暖房やトイレ、水回りなどをすべて完備しています。

—— あつぷるマッスルはとても興味深いですね。

阿部 ベンチプレスや自転車、ウオーキングマシンなどの一通りのトレーニング器具が揃っています。これらのほとんどは私が所有していた器具です。私は学生時代にアメフトをやっており、それがきっかけでボディビ

ルダーを目指していたこともあって、運動器具をたくさん持っていました。保管にかなり場所をとるため家族からは処分してもらいたいと思われていたかもしれませんが、今になって使う機会ができてよかったです。

もとは社員の健康のために作ったジムですが、今では地域の方々にも無償で開放して自由に活用してもらっています。

—— 代理店事務所とトレーニングジムの組み合わせはインパクトがあります。

阿部 私自身、大学卒業後の就職先も決まっていながら、なかば仕方なく父の代理店を継ぐことになったということもあって、何か他とは違い、目立って面白いことをやっていきたいという思いを強く持っています。当社の経営ビジョンでは「東北で一番目立つ保険代理店になる」と掲げているのですが、トレーニングジムの開設は、この思いを形にしたものの一つといえます。

—— ほかに、目立つ取組みはありますか。

た。おかげで、雪が多いときでも当社の周囲は春の雪解けもようです（笑）。ほかにも、除雪用のショベルローダーも持っていますので、ときにはお客さんのところの除雪も手伝ってあげることもあります。

—— 独自の強みですね。

阿部 地域に根ざした代理店というものを本当に目指していますので、ただの保険屋ではないぞという思いを持ちながら目立つ取組みもしていきたいと考えています。

組織のトレンドワードを専門家が解説!

損害保険業界の職場改善

6

労働は「苦役」ではなく「人生を
充実させるもの」としてとらえる

「最近よく耳にするが、内容はよく分からない」「そのような言葉はないだろうか。不祥事の発覚などをきっかけに、損害保険業界では「組織のあり方」の見直しが求められている。

■人生をより豊かなものにする「ウェルビーイング」

米国のギャラップ社が実施した「グローバル職場環境調査2024」によると、日本の熱意ある社員の割合は6%と世界最低水準にある。一般的に労働時間が1日の3分の1を占めている中、労働を「苦役」ではなく「人生を充実させるもの」ととらえることができれば、人生をより幸せに過ごせるのではないだろうか。

*1 <https://roukijp.jp/?p=10631>

●ウェルビーイングとは？
そもそも、人生をより豊かなものにするために近年注目を集めているのが「ウェルビーイング」という概念だ。

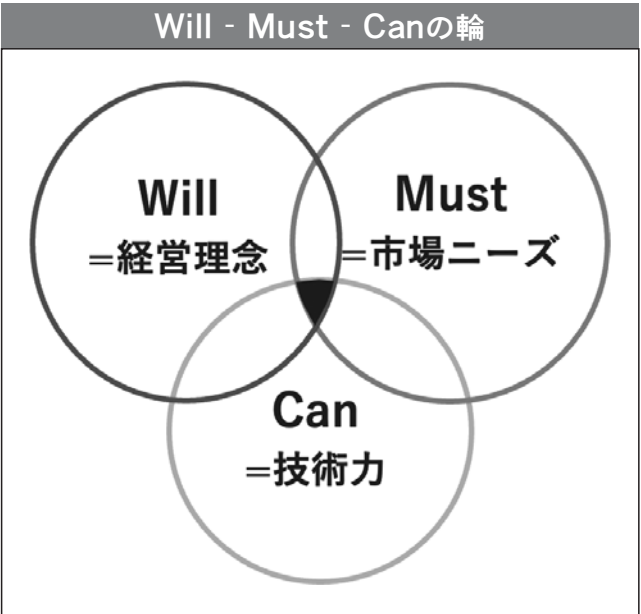
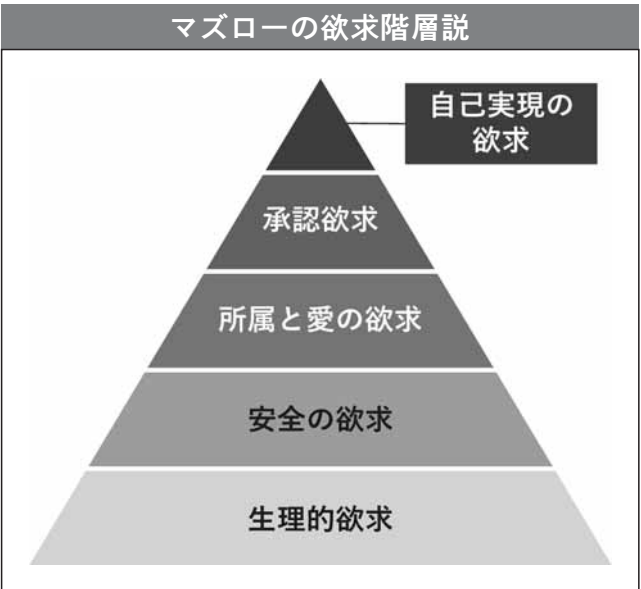
- ウェルビーイングは包括的な概念だが、ギャラップ社はウェルビーイングの要素を以下の5つに整理している。
- キャリア ウェルビーイング
- ソーシャル ウェルビーイング
- フィナンシャル ウェルビーイング
- フィジカル ウェルビーイング
- コミュニティ ウェルビーイング

このうち、仕事に関するウェルビーイングが「キャリア ウェルビーイング」である。1日の3分の1以上の時間を仕事に費やす傾向にある私たちがウェルビーイングを高めるためには、キャリア ウェルビーイングの向上が不可欠である。

●多様な個人がそれぞれ幸せや生きがいを感じるとともに、個人を取り巻く場や地域、社会が幸せや豊かさを感ぜられる良い状態にあることも含む包括的な概念（※参考：ウェルビーイングの向上について（次期教育振興基本計画における方向性）―文部科学省）*2

*2 <https://www.mext.go.jp/kaigisiryu/content/000214299.pdf>

■キャリア ウェルビーイングの重要性



Willを言語化し、Mustを把握し、Canを拡張する

事・タスクではない。受信用や発信力などのコミュニケーションスキルも大切な技術力であるし、豊富な人脈・ネットワークも技術力の一つとして捉えることができる。

「私たちがキャリア ウェルビーイングを高めるためには、自己実現を目指す、アイコンパニー（自分株式会社）を成長させるプロセスが欠かせない。

■おわりに

アイコンパニーの経営者として、Willを言語化し、Mustを把握し、Canを拡張する。こうして3つの輪の重なりを拡げることによって、人生を豊かなものにし、人生を

執筆者プロフィール

株式会社リンクアンドモチベーション
コンサルタント
モチベーションエンジニアリング研究所 研究員



花岡 健太氏

東京大学農学部卒業後、大手損害保険会社を経て中途入社。従業員エンゲージメント向上サービス「モチベーションクラウド」やコンサルティングを通じて、金融業界を中心に100社超の組織変革を支援。現在は、研究員として金融業界のデータ分析・活用も担う。

第6回

人生を豊かにする

「キャリア

ウェルビーイング」とは