

## 《 第 58 回結心会定例会報告 》

第 58 回結心会定例会を 5 月 9 日 13 時から 18 時まで、翌 10 日 9 時から 12 時 30 分まであいおいニッセイ同和損保新宿ビル 3 階(東京都渋谷区代々木 3 丁目 25-3)で開催しました。

スタートは、『軽度不調を改善する食品の役割～企業従業員への社会実装を保険代理店で確率する～』をテーマに国立研究開発法人 農業・食品産業技術総合研究機構 農学博士 山本(前田)万里氏にお話しいただきました。山本(前田)先生の登壇は 1 年ぶりの 2 度目となります。病気になって医者に行き医療費がかかることを防ぐために、農林水産省が体に役立つ成分を分析し、これを食べることで「軽度の体調不良」を改善し、これによって病気にさせないという「国家プロジェクト」のお話です。例えば、仕事でいつもイライラしていると胃に穴が開くとか聞きますが、イライラを改善できる食材でイライラが軽減されたら胃に穴が開くことが避けられるかもしれませんよね。実際、既にこれらの成分の入ったおにぎりは東京都内ではナチュラルローソンで今年 2 月から販売されていたり、島津製作所では社員食堂で成分の入った冷凍弁当を 8 週間連続でランチに食べることで体調不良が改善されたという社会実装報告も今年の活動の中でされています。しかも、この冷凍弁当は G7 農林水産省大臣会議のランチでも食されたというものなのです。

で、保険代理店のセミナーに何故参加されたのかですが、保険代理店は全国各地で契約者として「法人」を持っていますよね。ここに従業員がいらっしゃいます。島津製作所のような大企業では 1 人が倒れても問題ないと思いますが、従業員 10 人しかいない中小零細企業では 1 人倒れると会社は立ち行かなくなります。これを防ぐため「従業員の健康経営の一環」として冷凍弁当の提案を保険代理店がするべきだということで、お話いただいた訳です。全国の保険代理店がお客様でもある中小零細企業を守ることができるのです。こうした社会的使命を感じ、中小零細企業の、そして地域の健康を守るのが保険代理店であることを示し、存在意義を高めたいと考えています。当然ですが、冷凍弁当販売することでフィーも入ります。保険外収益の一つとしても使えますので、是非活用いただければと思います。具体的には当該国家プロジェクトのコンソーシアム企業である「メディカルフロント」島崎社長、「フローウィング」の田中社長と一緒に進める予定ですので、ご関心ある方は結心会までお問合せ下さい。

続いて『結心会会員での生保協会業務品質「認定代理店」から感想を聞く』というテーマで、2022 年度生命保険協会業務品質「認定代理店」の株式会社保険ステーション 代表取締役社長 今藤 貫徳 氏、サザンリンク株式会社 代表取締役常務 増留 宗弘 氏、株式会社エフケイ 代表取締役 杉原 繁樹 氏の 3 名によめパネルディスカッションを開催しました。各代理店からリアルな苦労話等も聞いて参加者は大変良く理解できたかと思います。

そして、初日最後は、『大手保険ショップが金融仲介業に進出で、改めて対策を考える』  
として、シンクアセットパートナーズ 横山社長、ファイナンシャルスタンダード株式会社  
福田社長によるパネルディスカッションを開催しました。大手保険代理店が金融仲介業進  
出というニュースを受けて我々保険代理店は如何に今後を考えるべきかについて助言いた  
だき、結心会定例会に常に参加されているアイザワ証券、いちよし証券、東洋証券の3社か  
らも助言をいただきました。

二日目は9時から次のテーマについて20分尺で次から次へとプレゼンをいただきました。  
『フィリピン株・不動産視察ツアー報告』・・・ライフシフト合同会社  
『パラリンピック支援 池田選手応援ツアー@タイ報告』・・・結心会障がい者支援部会  
『オークションで不動産マーケットをデザインする』  
『コストダウン・手取りアップが無料で実現できる、賃貸 SaaS』  
『幸せな健康を継続するために、何を、どう展開すれば、一個人にとって一番有益になるか』  
『店舗運営コストの最適化』  
『認知症を切り口とした保険販売について』  
『家の価値を維持するために』  
『保険代理店の持つ無形資産である個人情報データをビッグデータに～結心会ビッグデータ部会  
新設～』

次回結心会定例会は8月21日～22日で開催します。

珍しく月曜日～火曜日の開催となります。

是非、ご参加下さい。