

する、海洋管理のためのグローバルなイニシアティブに参画しています。欧米とアジアの世界の代表的な水産企業が立ち上げた SeaBos は、「水産資源の持続的利用と地球環境の保全に配慮し、水産物をはじめとした資源から多様な価値を創造し続け、世界の人々のいきいきとした生活と希望ある未来に貢献する」ことを目指しています。

○SDGsを道しるべに、高まっていく魚食の価値

漁業・水産業の枠組を超えて、いま世界の海洋環境には多くの問題があります。これまで上げてきた乱獲などのほかに、例えば海洋汚染や海洋プラスチックごみの問題があり、埋め立てや工事による表土の流出、生物多様性の危機などもあるでしょう。

企業として世界の海洋環境に関わっていく上でいま重要な指標となっているのが、皆さんもよくご存知だと思いますが、SDGsです。

当社にとってまず直接的には、17の目標の中の14番、「海の豊かさを守ろう」があります。ほかに2の「飢餓をゼロに」。3の「すべての人に健康と福祉を」。12の「つくる責任・つかう責任」。13の「気候変動に具体的な対策を」もあります。

業種を離れば、5の「ジェンダー平等を実現しよう」。8の「働きがいも経済成長も」、も重要です。

SDGsの17の目標には社会が抱える課題が、網羅されています。適正な利益を上げながら、持続可能な社会づくりに貢献していくという、企業が成長するための道しるべがSDGsにはあるのです。当社の針路も、そこにあります。

日本人は古来、土地ごとのさまざまな魚を獲り、おいしく食べて来ました。魚は、日本の食文化の柱です。日本の料理の基本となる「だし」も、コンブやカツオなどが軸になっています。つまりユネスコの世界無形文化財にも登録されている「和食」を支えているのは、魚食の文化なのです。スーパーでパック詰めされただけの魚からはイメージしにくいかもしれませんが、そういう面にも意識を向けてみてください。

さらには、サバやイワシなどの青魚に多く含まれる「DHA（ドコサヘキサエン酸）」や「EPA（エイコサペンタエン酸）」が健康に良い、ということは聞いたことがあるでしょう。それらに限らず、脂質の少ない魚食は成人病のリスクを下げる健康食である、ということは世界で認められています。健康寿命の大切さが強調される長寿社会において、海の幸はますます価値を高めていくと思います。

今日この講義を聞いた皆さんが、もっと魚を食べてみようかな、と思ったり、水産業界を針路の選択肢に加えていただけたらうれしい限りです。

SDGsを経済や仕事という枠に引き寄せて考えれば、私は、社会課題の解決にこそ会社の使命があると思います。

皆さんは将来何の仕事に就くかについて、これから本格的に考えていくでしょう。たくさん給料がほしいとか、出世したいとか、充実した福利厚生がほしいなど、いろんな希望や判断材料があるでしょう。私はこう思います。その会社が、事業を通して社会に貢献できるかどうか、そこが重要ではないか。そんな点も考えていただきたいと思います。

◎田中 真由美氏（平成5年商学部商学科卒／株式会社甲南保険センター取締役）

「チャンスの神様の前髪をつかむために大切なこと」

○損害保険代理店の世界

私は1993年に商学部商学科を卒業して、株式会社甲南保険センターという、大阪に本社のある保険代理店に就職しました。現在までずっと勤務しています。当社では損害保険も生命保険も両方取り扱っていますが、

業務体系や売上は損害保険によるところが大きくなっていますので、今日は損害保険、そして特に企業リスクの中心にお話しします。

保険代理店は、保険会社と委託契約を結んで、その代理人としてお客さまと保険契約を結びます。代理店にとって保険会社は、保険商品のメーカーのような存在です。

当社のような保険代理店は、保険会社と保険代理店委託契約を結び、その保険会社の損害保険商品や生命保険商品を販売します。

私が卒業した 1993 年はいわゆるバブルが崩壊し始め、年々就職活動が厳しくなっていた時期です。1985 年に男女雇用機会均等法が制定されて、雇用には男女均等の機会が提供されるようになりました。でも、現実やはりそうはいきません。男子は総合職、女子は事務職、という線引きがまだ一般の認識でした。男子といっしょに面接を受けても、担当者が向ける熱量が、男女では明らかに違うように感じました。

当社のかつての採用担当者は北大 OB だったこともあって北海道での採用活動に力が入っていて、「わが社は 1932 年創業で伝統と実績がある代理店だ。アメリカでは保険会社よりも大きな保険代理店があり、我々はそうした世界を見ずえている少数精鋭の集団なのだ」と、夢を語ると天下一品でした。

確かに、例えばアメリカのブローカーであるマーシュ・アンド・マクレナンは、世界 100 カ国以上で事業を展開して、年間収入総額は 168 億ドル、なんと 1 兆 8500 億円にもなります（収入総額は取扱保険料ではなくフィーや手数料）。

そのリクルーターは、我々は保険会社に従属するのではなく、真に顧客のための保険サービスを提供するインデペンデントな企業であり、その姿勢を支えるのが高度な技能をもった社員と、優れたリスクマネジメント力なのだ、と力説しました。なるほど、こういう会社で働いてみたいな、と思いました。

早くに内定が出たことと、少数精鋭への憧れによって、私はこうして、それまで縁もゆかりもなかった大阪に暮らすことになりました。

入社当初は、こてこての関西弁が聞き取れなかったり、最初の女性営業職なのでまわりも私の扱いに戸惑っていたりと、ストレスが募る日々を過ごしました。少数精鋭のカッコ良い会社、というイメージが、入って気づけば夢の無いふつうの昭和っぽい会社でした。イメージと現実のギャップが生み出すジレンマを「リアリティショック」といい多くの人が経験するそうですが、まさに私もその一人でした。

自分は何をしたいのか。そのことを明確にせず安易に就職先を選択したことが原因の一つなのだと思います。これから何十年も働くかもしれない業界や会社を深く調べもせず、他人の言葉で勝手に想像して決めたのですから。

でも私はこの会社で働き続けました。いま振り返っても、モヤモヤをブレイクスルーできた「これだ！」というきっかけは無かったように思います。もしかしたら葛藤の中でも現実を受け入れ、成果はどうあれ仕事には真面目に向き合い続けてきたことが、ゆるやかなブレイクスルーになったのかもしれませんが。

継続は力なりと言いますが、目の前の事象に真剣に向き合い続けると、何かが形成されるのでしょうか。周囲の目が変わっていき、そして認められ、自分を引き上げてくれるのだと思います。

大きな選択をするとき、たとえ熟慮の上の判断だとしても、その選択が間違っていたと後で思うことがあるかもしれません。しかし別の選択をしていた場合でも、思うような結果になっていたかどうかはわかりません。就職してすぐにグループ会社に出向になった同級生や、就職した会社が倒産した先輩、そして保険業界でいえば、私が社会人になったときには存在していた保険会社が今は合併により何社も消滅しています。初めから正しい選択ができる人は、世の中にそんなに多くないのかもしれませんが。

皆さんにはこれから、さまざまな紆余曲折があるでしょう。まずは目の前のことを受け入れ、とにかく一生懸命やってみることが必要なのだと思います。

その結果、改めて考え新たな選択をすることになるかもしれませんが、目の前のことをしながら新しい選択の機会に出会うかもしれません。

自分は何をしたいのか？ どうなりたいのか？ 自分のことを良く知っていると良い選択ができると思います。

そのためには日頃から自分とポジティブに対話して自分の特性を知り、それらと向き合うことが大切なのではないかと思います。

ギリシャ神話にカイロスというチャンスの神様がいることをご存じでしょうか？

チャンスの神様といわれる美少年の神で、前髪は長いのですが、後頭部が禿げていて、両足には翼が生えています。つまりカイロスは、チャンスが来たら迷わずすぐつかまえろ、という教えを告げる神なのです。ある日突然、足の速いカイロスが目の前に現れて、あなたの前を通り過ぎます。彼の後ろ髪を掴むことはできません。チャンスを掴むには、ここぞというときの瞬発力を生む、ふだんの心構えが必要なのです。

○アメリカの同業者から受けた刺激

今までに5回のアメリカ研修に参加しました。初めてアメリカの研修に参加したのは2008年4月です。太平洋損害保険代理店研修、通称PIASと言われる研修でした。私が参加した年は損害保険を主に扱う代理店が全国から10社、主に代理店の店主が参加して、ロサンゼルスとサンフランシスコを中心に、現地の損害保険会社と代理店やブローカーを回りました。何社か見学したところで、いっしょに参加した代理店経営をされている方が「アメリカの代理店も我々と同じだね」と言いました。ハッとしました。

はたから見るとキラキラした青い芝に見えても、実際にそこで働くと1時間程度の訪問では見えない泥臭いことや、ねちっこいこと、そしてマンネリがあるかもしれません。

その後、2014年、2015年、2016年そして2018年と4回、IIABA(The Independent Insurance Agents and Brokers of America・アメリカ独立エージェンツ&ブローカー協会)の日本支部であるIIABJが主催する米国研修に参加しました。

IIABAはアメリカ国内で25,000社ほどの会員企業をもち、日本やオーストラリア、イタリアなどに支部があります。会員である独立エージェンシーやブローカーに競争優位性を与えるために、情報や教育、オリジナル保険商品などのツール、そして提唱やサポートを提供します。米国研修は、ワシントンDCで開催されるIIABAの年次大会に日程を合わせて予定が組まれることがほとんどです。年次大会の朝食会はピンクやブルーの照明のなかで行われ、民主党と共和党の国会議員がひとりずつスピーチを行います。大会開催期間中には会員がロビー活動のため連邦議事堂へ訪問して、陳述や意見交換をします。

全米の独立エージェンシーやブローカーから参加する優秀なプロデューサーたちが集まり、とても活気があります。

大会ではさまざまな分科会が開催されますが、たまたま参加した、多様性をテーマにした分科会では、質疑応答の時間に手を挙げた方が、自分の意見だけを5分間くらい滔々と述べ、まわりが真剣に耳を傾けているようすを見ました。自己主張がしっかりしたアメリカのお国柄を実感させられました。

米国研修の一番の目的は、ベスト・プラクティス・エージェンシーへの訪問です。成長率や生産性、利益率、継続率、安定性の面で優れ、経営や業務慣行に秀でた優秀なエージェンシーとして、IIABAに選ばれた企業です。研修中5社程訪問します。

訪問先のエージェンシーやブローカーでは、長くても1時間半程度しか滞在できないのですが、スイーツやコーヒーが用意されていることが多くありました。ときには花が飾られていました。「おもてなし」は別に日本だけのものではなく、ベスト・プラクティスに選ばれている一流のエージェントたちは、誰に対しても常日頃からホスピタリティーをもっているのだと感動しました。

機能的なオフィスにも感心させられました。ペーパーレスが進んでいてキャビネットには書類がなく、一人一人パーティションがあって、3つのモニターを前に仕事をしています。インターネット動画を配信するための専用スタジオを設けているオフィスもありました。

日本でも最近見られるようになりましたが、2016年のころからアメリカでは健康と仕事のパフォーマンスのためスタンディングデスクを採用しているオフィスが多くありました。さらに上をいくオフィスでは、トレッドミル、いわゆるランニングマシンに乗りながらパソコンを使って仕事ができるようにしているところ

もありました。

福利厚生も充実していて、食堂にはコーヒーやドリンクが無料で提供されています。

無料の-snackを置いているオフィスもあります。食堂でのドリンクの無料提供は単に福利厚生の目的に留まらず、インフォーマルな社員の集まりが仕事の情報や知識の共有、チームとしてのモチベーションアップに繋がるように意図されているのだ、と思われました。

トレッドミルやウェイトマシンなどが置かれたトレーニングルームのあるオフィスからは、社員の健康は企業の大切なリソースだ、という理念が感じられました。

○CPCU への挑戦

チャンスの前髪を掴んだということでは、私にとってCPCU (Chartered Property Casualty Underwriter・米国認定損害保険士) の取得もそうでした。

CPCU とは、損害保険分野におけるアメリカの民間資格で、この分野の最高峰に位置づけられています。取得には2年の実務経験と、倫理のほか、8科目の試験に合格することが要件とされます。試験はもちろん英語です。アメリカ人の平均で取得に2~3年かかると言われており、日本では現在およそ175名がこの資格を保有していますが、ほとんどが保険会社や大手ブローカーの社員です。私のような代理店所属の資格保有者は3名とごく少数です。受験方法や科目にもよりますが、私の場合、テキスト代と受験料の合計が円換算で70~80万円かかりましたが、全て会社が負担してくれました。

きっかけは、ランチの席でした。当社のグループ会社の社員で前職は外資系のブローカーに勤務していた人がランチの席で社長に、アメリカの保険業界ではCPCUの取得が推奨されていて、テキスト代から受験料、そして合格すれば毎年全米の各都市で開催される資格授与式の参加費や交通費、宿泊費、そしてボーナスまで会社から支給されるのですよ、と話しかけました。その上で、「自分もCPCUに挑戦したいので会社でサポートしてくれませんか」、と直訴しました。そのときたまたま私も同じテーブルにいたのです。

社長は、「ええよ。それで田中さんもどう?」、「合格したら特別ボーナスあげるよ」と言いました。

研修中に抱いていたCPCUへのほのかな憧れが、アメリカ研修のたびに痛感していた英語力の必要性和共によみがえりました。そして特別ボーナスを含めてとても魅力的なチャンスであることと、そのためには数年間仕事と勉強を両立しなければならないといったプレッシャーが同時に頭をよぎりました。でもせっかくのお話なので、快諾することにしました。

仕事に支障がないよう受験スケジュールを立てて、2017年秋に学習を始めました。

資格授与式の開催都市をチェックすると、2021年はフロリダ州のオーランドのディズニリゾートです。うれしいことに、商大の卒業旅行でゼミの仲間と訪れた地でした。学習期間と授与式開催地を検討して、2021年のオーランドの授与式参加を目標に決めました。

社会人が勉強する場合、その時間を捻出するのは大変です。なんといっても仕事をおろそかにするわけにはいきません。私は長い社会人生活の中で自分が朝型であることを知っていましたから、平日は毎朝5時に起きて、入社前に30分、入社後始業までに20分、そして昼休みに15~20分と、隙間時間を利用して勉強する習慣をつけました。そして計画通り今年(2021年)にCPCU資格を取得して、オーランドの資格授与式に参加する権利を獲得しました。しかし、残念ながらコロナ禍のため参加は叶いませんでした。

○習慣が蓄積になる

早起きの習慣は現在も続いています。今は、早朝の時間をCPCUやCFP(日本FP協会の資格)の継続学習や読書のために使っています。この講義の準備も、その時間で重ねました。

良い習慣として継続したことは蓄積され、年月を経て周囲との大きな差を生むことでしょう。でも、ことさら気合いを入れて心を奮い立たせて挑むのではなく、歯磨きをしないで寝るのが気持ち悪いように、毎日のルーティンにすることが継続のポイントだと思います。退職したら私は、仕事に関係のないジャンルの勉

強をしてみたいと思っています。

損保総研という、日本の損害保険をめぐる教育研修や調査などを行っている公益財団法人があって、年1回 CPCU 受験説明会も行っています。私は資格取得まであと一步、残り1科目というタイミングでしたが、今年はオンラインだったので初めて参加して、合格者の体験談を聞くことができました。ひとりの方は、なんと1年間の集中勉強で合格したといます。私の場合、まわりにロールモデルになる人もいなかったため、アメリカ人で平均2~3年要するのだから日本人の自分は4年で合格すれば上出来だと考えていたので、とても驚きました（CPCU 受験を社長に談判した同僚は、理由があって勉強をやめてしまっていました）。もっと情報をしっかり集めていれば、と、私は就活のあとで感じたような後悔を少し覚えました。

今日のこの講義を聞いて、損害保険会社や CPCU について、皆さんが少しでも興味をもってくださったら幸いです。もし損保業界に入ったなら、実務経験2年があれば CPCU の取得資格を得ることができますので、ぜひチャレンジしてみてください。

できるだけ「良い選択」をするために私が心がけているのは、日ごろから自分の望むもの、譲れないもの、自分自身の癖や性質を知り、情報収集を行うこと。そして選択後は、現実を受け入れ、向き合っていくことです。どんな選択でも100%の正解はありません。自分やまわりの環境は変わります。たとえ間違った選択でも経験になり、次はより良い選択ができるはず。人生は選択の連続であることを、自分に言い聞かせています。習慣と継続がもたらす糧は、選択の幅を広げてくれるでしょう。

人生100年時代になったと言われていています。皆さんは、これから沢山の経験をしていくと思います。選択に迷ったときは、チャンスの神様の前髪を掴み損ねることがないように、縁だと思って受け入れてみることも人生の幅を広げるのに役立つのではないのでしょうか。

今日私がこの場でお話することができたのは、商大4年生で就職活動をしていたときの素敵な縁に導かれたものです。世間の狭さと縁の不思議さを感じます。経験は財産です。経験の積み重ねと自己認知が、次の選択をより良くするはずです。

◎渡辺 央晃氏（平成10年商学部経済学科卒／伊藤忠商事株式会社・株式会社ファミリーマート出向）
「正解がいくつもある世界で、知力をねばり強く磨く」

○若い時代の3つのターニングポイントを意識する

伊藤忠商事の渡辺です。この春（2021年）から、系列のコンビニエンスストア、ファミリーマートに出向中で、いま、またまったくちがう畑のビジネスの世界を経験しています。

今日は主に、私が20代30代で考えていたこと、経験してきたこととお話しして、皆さんに何かのヒントになれば良いと思います。なぜなら、20代からの10年ちょっとくらいが、その後の人生を左右するからです。

10代後半から30代前半くらいまで。人には大きなターニングポイントが3つあります。ひとつは、大学入試。ここまでなら、出された問題にははっきりとした解答があるでしょう。でも大学で学び始めると、問題には答えがいくつもあるんだ、ということが分かってきます。

2つ目は、就職です。自分で働いた対価で生活していくことは、多くの人にとっては初めてのことでしょう。そして3つ目が、就職してからの10年間くらい。それまでとは全くちがう世界にどっぷり入って、さまざまな人と出会い、ビジネスという目的のために協働していきます。私が伊藤忠商事に移ったのも、この経験を経た32歳のときでした。皆さんも、これからの10年が自分の人生を決めるんだ、という認識を持つと良いと思います。そこにはもちろん、「ひとつの正解」はありません。

商大に入ったころ、私は漠然と海外で暮らしてみたい、外国で仕事してみたいな、と思っていました。