



障がい者スポーツ あいおいニッセイ同和損害保険

聞き手／武藤泰明

連載第4回は、あいおいニッセイ同和損害保険で障害者スポーツ支援に取り組むプロジェクトリーダーの倉田氏を訪ねた。

武藤 障がい者スポーツの支援はいつからですか。

倉田 2006年に日本車椅子バスケット連盟のスポンサーになったのが始まりです。保険会社として、事故によって障害を被った方への補償だけでなく、しっかりとサポートしていかうというのが経緯です。

武藤 14年には日本障がい者スポーツ協会の公式パートナーになっていますね。

倉田 14年時は当社がパートナーとして8社目でしたが、今は22社に増えているようです。

20年に向けた世間の潮流なのかもしれません。障がい者スポーツにいろいろな企業が関わり始め、一部ではバブルのような兆候も表れているような気がしています。企業が考えている方向性はおそらく大きく2つあり、1つは純粹に社会貢献的な考え方。もう1つはビジネス化の模索です。障がい者スポーツが一般人の目に留まるようになり、利益を出すことが可能かどうかを見極めているという状況でしょうか。

武藤 スポーツチームやアスリート

を有するにはかなりのノウハウが必要で。しかしスポンサーであれば、お金を払って権利を得て、それをアクティベーションで使うことで済むので、新規参入企業でも乗りやすいフレームなのかもしれません。御社ではスポンサーだけでなく、採用もなさっていますか。

倉田 14年に障がい者スポーツ選手採用枠をつくり、現在は6名となりました。採用方針は、いきなりオリピック・パラリンピックを狙うのではなく、当社の行動指針である「地域密着」をベースに、「全国障害者スポーツ大会」レベルで頑張っている選手の採用から開始しました。そして引退後もこの会社で働き続けたいと言ってもらえることが理想です。

武藤 障がい者雇用をめぐる問題として、法定雇用率を充足したいのに来てくれる人がいないということがあります。昨年採用されたデフサッカー男子日本代表の松本選手のように、例えば1社で選手1人を雇用する。チームを有する

のではなく、選手11人、1人ずつ会社が違うというモデルも考えられそうです。

倉田 当社が他社と違うのはチームを持っていないことです。ですから、個々の選手たちのチームワークを醸成することが大事だと思っています。そして、社内での伝道師役を担ってくれることも期待しています。

また、損害保険会社は、代理店がいてその先にお客様がいるという営業構造です。つまり、社員が障がい者スポーツを理解していないと、代理店、お客様へと伝わりません。そのため、大会応援を一番の柱にし、一大会に多い時で300人を集めています。観戦を通じて社員の意識が変わり、一体感が芽生えてきます。さらに、仕事の仕方、自分の生き方まで考えてくれたら、もっと会社は良くなるでしょう。同時に、障がい者スポーツの普及にもつながるだろうと思っています。

武藤 すてきなお話ですね。ありがとうございます。

Point of View

まずはコツコツと社員の意識改革から

第1のポイントは「良い意味で迅速でないこと」。障がい者スポーツ支援という簡単ではない活動を、じっくり、ステップワイズで進めているように思いました。

第2のポイントは「良い意味で内向きであること」。合併会社なので社員の意識面での一体化が重要。加えて代理店とのつながり、新入社員研修においても障がい者スポーツ支援は大いに役立っているようです。障がい者スポーツは、良いパートナーを得ました。(武藤)

武藤泰明(むとう・やすあき) 早稲田大学スポーツ科学学術院教授。早稲田大学、同大学院(修士)卒。三菱総合研究所主席研究員を経て現職。専門はマネジメント。

倉田秀道(くらた・ひでみち) 早稲田大学卒業。1984年大東京火災海上保険(現あいおいニッセイ同和損害保険)入社。2014年より経営企画部。障がい者スポーツ支援に取り組む。また、1996年より早稲田大学スキー部コーチを務め、2003年同スキー部監督に就任。

