

特別対談

保険とサッカー、 世界水準の知見を受け継ぐ



一般社団法人日本サッカー名蹴会会長 金田喜稔

LIMRA 社長兼最高経営責任者 デビッド・レベンソン

LIMRA Japan 日本代表者&CEO 星野喜宏

保険会社・保険募集人向けサロ
「エルズクラブ」代表 團弘志

LIMRA
名蹴会



日本サッカー名蹴会

LIMRA

特別対談

保険とサッカー、世界水準の知見を受け継ぐ

<http://www.meishukai.or.jp/>

保険とサッカー、世界水準の知見を受け継ぐ

特別対談

LIMRAと名蹴会の両代表が特別対談

サッカーと保険——一見、互いにかき離れているように思える二つの世界で活動する団体には、実は多くの共通点がある。日本サッカー界のレジェンドたちが集う日本サッカー名蹴会は、サッカーの普及・育成を通じて、日本サッカー創生期を支えた文化の継承と社会へのつながりを深める活動を行っている。世界中の保険会社と連携しているLIMRAは、顧客との強固な信頼関係構築と次世代の育成を後押しし、業界の持続的発展と顧客満足度の向上に取り組んでいる。

2025年5月、LIMRA社長兼CEOのデビッド・レベンソン氏と日本代表の星野喜宏氏、国内でその活動をサポートするエルズクラブ代表の團弘志氏、そして日本サッカー名蹴会の金田喜稔会長による特別対談が実現した（文中、敬称略）。

課題を解決する「つながり」

レベンソン 私たちは活動の理念を説明する際に「KICS」（キックス）という略語を用いていますが、これがサッカーの「キック」と同じ発音であることに不思議な縁を感じています。KICSのKはナレッジ（知識）、Iはインサイト（示唆）、Cはコネクション（つながり、縁）、Sはソリューションを意味します。LIMRAは1916年の創立以来、非営利団体として世界中の会員企業に私たちのつながりを通じ、知識、示唆、そしてソリューションを提供してきました。

金田 先人たちが蓄積してきた知見や経験を次世代へとつないでいく基本姿勢において、2つの団体は共通していると思います。日本サッカー

名蹴会は、日本代表として国際アマッチ（五輪やW杯など）を50試合以上経験した選手、またはプロとしてJリーグ400試合以上経験した選手のOBが所属しています。彼らの経験を全国津々浦々に伝える機会を作り、世代を超えたサッカー文化の発展と振興を目指しています。

レベンソン 日本サッカーは、世界でも存在感を示していますね。

金田 今でこそ日本サッカーは世界水準と評されるまでに発展しましたが、50年前には最下位クラスにいた時代もありました。先輩たちが汗をかき、努力を続けてくれた延長上に僕らがいて、その後輩たちが今も切磋琢磨しているのです。

1993年にJリーグが発足しましたが、直ちに世界で通用したわけではありません。カタールで起きた「ドーハの悲劇」のような悔しい経験も経て、応援してくれるファンが少



金田喜稔氏

Nobutoshi KANEDA

1958年、広島県生まれ。中央大学2年生で日本代表に選出され、1977年6月に行われた日韓戦での代表初ゴールは、日本代表歴代最年少得点ゴール（19歳119日）として今も刻まれている。卒業後、日産自動車株式会社サッカー部（現・横浜F・マリノス）でもチームの中心選手として活躍し、国内タイトル7冠獲得に貢献。国際Aマッチ58試合出場。変幻自在のドリブルを得意とし、「キンタダンス」と呼ばれる独特のフェイントで世界の選手を驚愕させた。また、日本代表ではベレ、ベッケンバウアー、マラドーナ、ケンペス、クライフなど世界のスタープレイヤーと対戦した経歴をもつ。現役引退後は、サッカー教室の開催、サッカー日本代表戦の解説者をつとめるなど、サッカーの指導・普及活動にあたる。2010年、日本サッカー名蹴会会長に就任。2021年9月、初代JFAシニアサッカーアンバサダーに就任。

しずつ増え、それにつれて競技レベルも向上していった歴史があります。

星野 日々の努力の積み重ねで発展してきた日本サッカーと同じように、国内の保険業界も今、課題に立ち向かって成長を続けています。

もともと日本は金融大国であり、保険業界には100年以上の歴史があります。しかし私たちが実施したアンケート調査では、解決すべき課題が残っている現状が浮き彫りになりました。例えば、金融についてアドバイスを受けられる人がいるかアンケートで尋ねる質問では、「いる」との回答は12%にとどまり、米国（45%）など他国に引き離されています。また、保険代理店や営業職員の方々を信頼している割合も4割未満と、比較的低水準にとどまっている現実があります。

金田 保険業界には、顧客との接点を増やしていく大きなチャンスが深めるかにフォーカスした「販売プロセス教育」の拡充に注力しています。

レベンソン LIMRAが提供するソリューションの一つに、「トラス・ワージー・セリング」があります。見込客と信頼関係を構築することを目的としたトレーニングシリーズです。AI技術を活用しながら自分自身の強みと弱みを把握し、お客様にどう接するのが良いかを学んでいく内容で、私たちが提供するソリューションの中でも特に評価が高いものになっています。

シニア世代に刺さる保険を

團 保険という商品は、お金を払っている間はその価値が分かりにくい、不思議な存在です。物を売るシンプルなビジネスでないからこそ、関係性の構築やそのプロセスが重要ですよ。また、お客様との関係性を構

残っているのではないかと個人的に思います。病気や怪我のリスクに備えて保険を契約しても、せいぜい年に一度しか担当者と顔を合わさないというパターンも多いですよ。更高等のタイミングだけでなく、年間を通じて顧客へのサービスをいかに充実させるかを考えることで、多くの方がより身近に保険を感じることができるようか。

星野 お客様の生活は日々、変わっていくものです。お会いするたび、環境の変化をきちんとフォローし、お客様とのエンゲージメントを深めることが重要です。

日本の当局（金融庁）も事業者に対し、「顧客本位の業務運営」（FD）の徹底を促していますが、FDを通じてお客様と信頼関係を強化するためにも、トレーニング機会の充実が不可欠と考えています。LIMRAは単なる「販売教育」ではなく、お客様との関係をどう構築し、いかに築する動きと相まって、業界内では、健康増進をサポートする商品を開発する動きも広がっています。

金田 健康寿命の延伸は、サッカー界にとっても重要なテーマです。平均寿命と健康寿命には男女ともに約5年の差があります。この差を埋めるために、生涯スポーツとしてサッカーを長く楽しむシニア層が増えていきます。日本でも幅広い世代がサッカーを通じて人との接点を広げ、維持していくためのさまざまな機会が増えてきています。日本には世界でも珍しいオーバー80のサッカーチームが6チームほど存在します。

私も月に一度、60代、あるいは70代以上の先輩方を相手に指導を行っています。プロになるためではなく健康維持のため、そして今からでもサッカーがうまくなりたいというシニアの方々に応援する活動の一環で、主に頭と体の神経をつなぐことを意識したトレーニングの指導に当たっ

ています。

シニアの方々がサッカーに取り組むことで、その地域の子供たちに「大人になっても好きなことを続けられるんだ」という姿を見せることもまた重要だと考えています。それから、打ち上げの飲み会も大きな楽しみみのひとつです。リタイアメント層が社会とのつながりを維持することにも役立っていると思います。

團 健康寿命を長くする上では、やはり体と心と経済の健康が必要です。心身の健康を維持できないリスクが生じた場合、保険が重要な役割を果たすことは間違いないでしょう。

金田 日本では今後、サッカーに限らずシニア層がスポーツや趣味を継続できる環境がいっそ

う広がっていくと期待しています。その意味で保険業界は、高齢者でも加入できる保険など、本来に必要としている時に加入できる商品のあり方を考えていく必要があるのではないのでしょうか。

例えば、スポーツジムに週3日通ったり、ランニングを続けたりといった努力をする人に対して、月々の契約料以外の何らかのサービスを提供するという取り組みができれば、顧客との信頼関係がより深まるのではないのでしょうか。

フェアプレーと顧客本位

レベンソン 私たちが特に注力しているのは、業界にやって来る若手の方々がその力をより発揮するための環境作りです。先ほども触れた「トラスト・バイ・

セールス」を含め、新人の営業の方を迎え入れるためのツールやコーチングに関するソリューションを多数提供しています。

金田 サッカー界においてもここ数十年かけて、若手の育成の環境作りが飛躍的に進んだと実感しています。日本サッカー協会の尽力によって、指導者養成システムやライセンス制度といった仕組みの整備が進みました。プロの選手や外国人の監督から学び、優秀な指導者が増えてきたからこそ、今の日本サッカーがあるのです。しかしこれで満足するのではなく、W杯や五輪で優勝できるレベルを目指していく必要があります。

今後は私たち名蹴会でも、子どもたちにたくさんのゲームに参加してもらえよう大会を増やし、同時に、シニア層がサッ

保険とサッカー

世界水準の知見を受け継ぐ

カーを行える環境を整えることにも取り組んでいきたいと考えています。

團 星野さんが言及された保険の「顧客本位」は、サッカーの「フェアプレー精神」に通じるものがありますよね。どちらも勝敗や結果を求める中で、どう指導していくかというバランスは難しい課題だと思います。

金田 名蹴会では「グッド・ルーザー」という理念を掲げています。何十のチームがあっても、トーナメントで優勝できるのは1チームだけです。負けた側であっても、勝った相手を尊重し、「今日のゲームはありがとう」と握手できる態度。これは子どもにも大人にも、プロにもアマチュアにも共通して大切なことだと考えています。

プロは厳しく勝ち負けを求めますが、まずフェアプレーの概念を学び、ルールを守り、レフリーに文句を言わず、相手選手を怪我させないこと。勝敗にこだわるにしても、スポーツから生まれるこの「グッド・ルーザー」の精神を、子どもたちの大会であっても大人の大会であつても広めていきたいという思いがあります。

星野 保険業界においても今後、たとえどれほどAIが進化して業務効率化に用いられるにしても、最終的に、さまざまな経験を積んだ人の力が最も重要であることは変わらないと思っています。

金田 それは間違いないですね。

星野 日本の保険加入者のうち7／8割が、自分は十分な保険に入っていると感じています。しかし、もし何かあった時に生活費がどれくらいで枯渇するかという質問には、55%の人が「6ヶ月以内」と答えています。これは大きなミスマッチです。生命保険の給付は最低1年から3年や5年程度の備えが必要と言われているにもかかわらず、日本では保険に加入していても、保険の額が少なすぎる、あるいは生活費が枯渇してしまうという人が多いという現状があるのです。

生命保険の価値を、もっと多くの方にきちんと知っていたために、今後も個々の保険パースンの方々が最大限に力を発揮できるソリューションを提供し続けたいと考えています。

團弘志氏

株式会社LAW務総研代表取締役／「エルズクラブ」代表
同志社大学商学部卒。大手食品メーカー、ブルデンシャル生命保険株式会社を経て、1996年、金融機関出身者と共に乗合生命保険代理店の設立に参画。2016年株式会社LAW務総研代表取締役に就任後は、社内に新事業部「産業医センター」を設置し、昨今、社会問題化した「労使トラブル」・「長時間労働」等を防止し、「メンタル・ヘルス対策」を行い、従業員の「健康の保持増進」・「心の健康確保」を維持可能な「職場の衛生管理体制」の確立を目指す企業の支援に取組む。2021年 保険会社・保険募集人向けサイト「エルズクラブ」を設立。2023年より LIMRA Japan の国内活動をサポート。



星野喜宏氏

LIMRA Japan 日本における代表者& CEO。
アリコジャパン入社後、アメリカン・インターナショナル・アシュアランス (AIA 香港) のスペシャルアカウント部長、アリコジャパン企業保険部長を経て AIG スター生命保険株式会社取締役に就任。その後、富士火災海上保険株式会社グループ執行役員、富士生命保険株式会社 代表取締役社長 CEO を歴任。スターキャピタルマネージメント株式会社を設立し、コンサルタント事業を行う。2022年4月より現職。

