

クローズアップ

「ブライト500」認定取得代理店

健康経営優良法人の上位500社認定制度

— 国による「健康
足元をすくわれてしま
ます。

経済産業省が、健康経営に取り組む優良法人を周知するために推進する健康経営優良法人認定制度。今年度からは新たに、認定企業のなかから特に優良な法人上位500社を認定する制度「ブライト500」がスタートした。この500社（中小規模法人部門）のうち生損代理店は30社だが、東京海上日動を退社後、保険会社とともに事業代理店の経営支援に取り組む広沢寿氏が代表を務めるコトブキ経営労務研究所の「クライアント代理店」がブライト500の認定を取得した。代理店の「いい会社」化に向けて経営支援する広沢氏およびクラウドアント5社に聞いた。（全2回）

保険会社とともに代理店支援を

コトブキ経営労務研究所 広沢 寿代表

— クライアントで「経営優良法人認定制度」の推進に伴い、新制度ある事業代理店の「いい会社」化に努めています。

広沢 先ず会社を経営していく上で最低限求められる形を整える必要があります。しかし、それだけでは競争社会を勝ち抜けないでしよう。競争社会を勝ち抜くには、「いい会社」になることだと

思います。どれほど逆風に見舞われても「いい会社」は生き残れます。事業代理店でもそこは同じだと思います。

— 広沢さんの考える「いい会社」とはどのような会社でしょうか。

広沢 所属保険会社はもちろん、お客様、同業、従業員、他企業、地域、社会、行政、などすべてから評価され持続的に成長している会社であることです。会社を取り巻く法や各種規定、ルール、判例、モラル、などをうり、一貫して、かつ、他社にない強み（高い付加価値を持つ会社でなければいくら短期的に業績を伸ばしてもどこかで足元をすくわれてしま

P D C A 思考が社内に定着

(株)エイブル保険事務所 有田 光志代表

— ブライト500

ば、具体的にお教えた

の認定に取り組んだ目的や経緯・きっかけについて教えてください。

有田 ブライト500

認定は大きな意義があると思います。健康経営の必要性を世の中に広めて教えてください。

有田 ブライト500

の認定申請に取り組むプロセスの中できればと考えています。

— 認定申請に取り組むプロセスのなかでプラスになった点があ

べて苦労した点は。

有田 経営者ではあり

ますが、保険代理店のア

レイヤーとしての仕事を

国で実施する「健康経営優良法人認定制度」が創設され、クライアントの代理店全社が認定されました。また新制度の

「ブライト500」にも

生損全社全国30社認定の中クライアント5社が認定されました。

— 広沢さんは元東京海上日動の社員でした。

大野 在職中に社労士の資格を取り、事業代理

社としての商品（約款や

システィ）に代理店（募

集人）の想いがプラスさ

れて商品になっていると

ころで、試行錯誤を続けていました。当社は千葉県にある代理店なのです

が、令和元年房総半島台

風で事務所が数日間にわ

たり使えなくなったり使

えなくなったり使

取り組みなので、中長期的に振り返り次回の参考まで精一杯でした。2年とする考え方(PDCA)が定着しています。ワーランスを中心に他の項目と線で結び全体的にペクトルが見えてきました。

— 目指すべき代理店像は。

有田 町（地域、企業、顧客）の中で頼られていく保険代理店、従業員がより全体を俯瞰する力が生みました。これによって、人事労務管理や福利厚生の考え方方に幅広いのを考え、まわりと協調しながら行動を始めてみる、時間がかかる

— 認定申請にあたって苦労した点は。

有田 経営者ではあります。地域の企業として、地域とともに成長できればと考えています。

— 認定申請に取り組むプロセスのなかでプラスになった点があ

べて苦労した点は。

有田 経営者ではあります。地域の企業として、地域とともに成長できればと考えています。

— 認定申請に取り組むプロセスの中できればと考えています。



すべてから評価され持続的に成長する会社に

— 国による「健康

足元をすくわれてしま

ます。

— いい会社づくりへと

がいい会社づくりへと

がいい会社づくりへと