

第5回 安心・つながりプロジェクトチーム 会議 議事録

(開催要領)

1. 開催日時: 令和7年5月22日(木)16:00~17:00
2. 場 所: 中央合同庁舎8号館5階共用C会議室
3. 出席者(構成員):
石田 光規 早稲田大学文学学術院文化構想学部教授
大西 連 内閣府孤独・孤立対策推進参与
(特定非営利活動法人自立生活サポートセンター・もやい理事長)
勝部 麗子 社会福祉法人 豊中市社会福祉協議会 事務局長

(議事次第)

1. 開会
・三原内閣府特命担当大臣挨拶
2. 議事
・有識者ヒアリング
3. 閉会

(配布資料)

- 資料1 ウエルシア薬局株式会社提出資料
資料2 東京海上日動火災保険株式会社提出資料

参考資料 単身高齢者等の孤独・孤立状態の予防に向けた論点

○大西構成員 時間になりましたので、ただいまから、第5回「安心・つながりプロジェクトチーム」会合を開催いたします。

本日は、三原孤独・孤立対策担当大臣に御出席をいただいております。また、友納政務官は、国会の関係で遅れての御参加となります。

では、冒頭に三原大臣から御挨拶をいただきたいと思います。お願いします。

○三原孤独・孤立対策担当大臣 孤独・孤立対策担当大臣の三原でございます。

「安心・つながりプロジェクトチーム」は、単身世帯の増加等に伴う孤独・孤立の問題の深刻化を見据えて、中長期的視野に立ち、孤独・孤立の状態を予防するための取組を検討するために発足させたものでございます。

本日、第5回会合では、民間企業における孤独・孤立対策をテーマに、ウエルシア薬局株式会社様、そして東京海上日動火災保険株式会社様からのお話を伺いたいと存じます。

孤独・孤立の問題は、社会全体で対応すべき課題であります。そのため、NPO等の皆様のみならず、企業の皆様にも孤独・孤立対策に取り組んでいただくことは非常に意義深いことと考えておりまして、本日こうして皆様から先進的な取組を教えていただき、議論できることをとても楽しみにしております。

本日も、幅広く活発な御議論をいただけますように、どうぞよろしくお願いいたします。

○大西構成員 大臣、ありがとうございました。

プレスの方はここで退室をお願いいたします。

(報道関係者退室)

○大西構成員 それでは、配付資料の確認と委員の出欠状況について、事務局より説明をお願いいたします。

○事務局 事務局でございます。配付資料に関しましては、資料1、2及び参考資料となっております。不足がございましたら、事務局までお知らせをください。

次に、構成員の皆様の出欠状況でございますが、本日は大西構成員、石田構成員、勝部構成員の全員に御出席をいただいております。なお、勝部構成員におかれましては、オンラインでの御参加ということでございます。以上、御報告を申し上げます。

○大西構成員 ありがとうございます。それでは、議事に入ってまいります。

本日は、民間企業における孤独・孤立対策をテーマにヒアリングを行います。ウエルシア薬局株式会社地域包括推進部長の星様、それから、東京海上日動火災保険株式会社経営企画部サステナビリティ室マネージャーの津加様、公務開発部課長の山田様にお越しいただいております。

まず最初に、ウエルシア薬局の星様に、事業活動を通じた孤独・孤立対策の観点から、次に、東京海上日動火災株式会社様から、社員に対する孤独・孤立対策の観点からそれぞれ御説明いただきます。

では、冒頭、星様からよろしくお願いいたします。

○ウエルシア薬局株式会社 星様 ただいま御紹介に預かりました、私、ウエルシア薬局株式会

社の星と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

資料に沿って御説明申し上げたいと思います。

弊社ウエルシア薬局の取組の御紹介というところで、資料の次のページをお願いします。

まず初めに、弊社ウエルシア薬局の御紹介を簡単にさせていただきたいと思います。

弊社ウエルシア薬局は、「お客様の豊かな社会生活と健康な暮らしを提供します」という企業理念の下、地域ナンバーワンの健康ステーションに向け、日頃のドラッグストアとしての営業活動にとどまらず、調剤併設や介護事業といった生活者を支える事業とともに、地域のインフラの一部となるべく、地域課題解決に向け、様々な地域協働活動を行っているような企業でございます。

次のページをお願いいたします。

このような当社が推進する地域協働活動の取組を本日御紹介していきたいと思うのですが、その中でまず1つ目が「ウエルカフェ」の推進、続きまして移動販売事業の推進、最後に地域活動への協働参加として、地域に薬剤師等の専門職の講師派遣や、今年11日に「ぶらっとば〜す」上のイベントとして実施させていただきました、ウエルシアコミュニティセンターいちはらの運営など、地域共生社会の実現に向け、様々な地域活動を実施しております。特に本日は「ウエルカフェ」と移動販売の推進について、若干深掘りして御説明できればと思っている次第でございます。

それでは、次のページをお願いいたします。

そもそも「ウエルカフェ」とは何ぞやというところを簡単に御説明させていただきたいなと思います。

「ウエルカフェ」とは、現在、全国480店舗ほどのウエルシアの店内に設置しておりますフリースペースでございます。日頃から、休憩の場として、また、自治体やその関係機関、地域の団体や住民等の活動の場として、無償にて開放している地域協働コミュニティースペースでございます。

活動内容については、資料の画像にもありますように、高齢者へ向けた取組や子育て相談の場、そして障害者の活動の場など、また、時に当社の従業員もこのような活動と一緒に参加し、日頃より多くの皆様に御利用いただいている場所でございます。

また、「ウエルカフェ」は店舗の入り口付近の開けた空間にあるといったところから、このようなイベントを通じて地域住民同士の自然なつながりが形成されているといったところもこの特徴の一つでございます。

次のページをお願いいたします。

続きまして、移動販売車「うえたん号」の取組の御紹介をさせていただきたいと思います。

当社の移動販売車は、買物を通じた地域コミュニティの創出並びに健康増進を目的に、2012年4月より、静岡県下田市を皮切りにスタートいたしました。買物といった生活にはなくてはならない日常を起点に、地域の交流やコミュニティが自然に形成されるツールの一つとして、自治体と共に協働し、運営を行っている次第でございます。

また、当社の店舗には薬剤師や管理栄養士、ビューティアドバイザー等の専門職が在籍しております。この資料の左側の写真を見ていただければと思いますけれども、このように拠点の店舗の専門職と移動販売先をオンラインでつなぐことで、気軽に健康相談や薬の相談、そして化粧品相談なども販売地にて受けることが可能となっております。

また、このモニターを活用し、同じく資料のほうにも掲載させていただいていますけれども、商品を探せるオンラインカタログなども搭載しており、普段使われていない際には、自治体や地域の催物、健康情報等をこのモニターに掲載するなど、情報の発信の場としても御活用いただいています。

一方、これらの機能はもちろんではございますけれども、そもそも移動販売車でございます。取扱商品は約500～600品目と、いわゆる移動スーパー様と品ぞろえは遜色ございません。冷凍食品等の食品類を中心に、生活雑貨やマスク、介護おむつ等の衛生用品、そして化粧品や健康食品など、ドラッグストアならではの商品ラインナップに加え、さらに特徴的なのが一般用医薬品、いわゆるOTC医薬品についても、事前の注文となりますが、販売することが可能となっているところが非常に大きな特徴であると思います。

また、クレジットカード決済やバーコード決済等のキャッシュレス決済などにも対応しております。公共料金の支払いもできるなど、我々としても今まで店頭で御来店いただいている方が、何かしらの理由もしくは心身機能の低下に伴って買物に行くことができなくなってしまっても、その住み慣れた地域で安心して生活がし続けられるようにということで、店頭で可能なサービスを、移動販売車において、できる限り取り組むことでより多くの住民に御利用いただけると考え、日々取り組んでいる次第でございます。

それでは、次のページをお願いいたします。

続きまして、移動販売の運行スケジュールと事例についての御紹介でございます。

販売スケジュールは、この表を御覧いただくとおり、週5日間、1日8～10か所ほどを定期的に巡回し、販売をしております。販売場所の選定は、個別のお宅に訪問するような形ではなくて、集会所や自治会館などいわゆる公共施設のほか、高齢者施設や公営住宅等の駐車場など、地域で名が知られている、そのシンボルとなり得る場所、または地域住民の集まりやすい場所を中心に、自治体並びにその関係者、そして地域の皆様と共に策定しています。

買物に対して課題を抱えている地域を掘り起こして策定しているといったところから、地域で困っているといった声を主に設定することで、地域住民が自然と集まり、コミュニティーが醸成され、そして住民同士の支え合いや交流が増え、結果的に利用者が増えることで我々の事業の継続にもつながるといったスキームでございます。

では、次のページをお願いいたします。

続いて、より具体的な自治体の取組を御紹介させていただければと存じます。

埼玉県行田市においては、地域共生型の移動販売として、販売場所に高齢者施設だけではなく、障害者施設やほかのデイサービス等を加えて、これらの場所へ地域住民が買物を目的に自然に集まるといった、多世代との分け隔てない環境をつくり、そして相互の理解を深め、自然な

交流が生まれるといった流れを形成した取組でございます。

また、右側の資料は長瀬町の事例でございます。こちらは生活支援体制整備事業の一環として、地域の協議体が自主的に移動販売車をどうやったら住民が活用するかということを地域の皆で考え、住民への声かけ、周知を行うとともに、動画の作成や、この資料にも掲載しているような住民目線のチラシの作成など、移動販売を通じて地域のつながりをつくる取組を行っているといった事例でございます。

私の説明よりも、QRコードより動画を見ていただければ非常に分かりやすいかなと思いますので、地域住民の皆さんが作った動画を機会があれば御覧いただければ幸いです。

最後になります。次のページをお願いいたします。

これらの取組は、弊社ウエルシア薬局だけでは到底実現はできません。自治体並びにその関係機関、そして町内会・自治会、生活支援コーディネーターや民生委員の皆様のお力を存分にお借りすることで実現できるといったことでございます。定期的に利用者の状況を関係者と共有するなど、地域を交えた課題に対して共に取り組むことが、我々ウエルシア薬局にとっても事業継続の鍵になっていくと考えております。

おかげさまで現在、33自治体で36台の移動販売の運行をさせていただいております。手前みそではございますが、地域住民からも多くの喜びの声は、我々はもちろんでございますが、自治体に向けてもいただいているというのが現状でございます。

今後も、買物困難地域が増加するとともに、コミュニティの希薄化・孤立化が加速的に進んでいくことは間違いないのかなと思っております。我々としても、買物といった日常生活をタッチポイントに、これらの地域課題の解決の一つのツールとして、自治体と共に拡大してまいりたいと考えている所存でございます。

以上、非常に駆け足となりましたが、弊社ウエルシア薬局の取組の御紹介をさせていただきました。

御清聴ありがとうございます。

○大西構成員 星さん、ありがとうございました。

月間の企画でもいろいろウエルシアさんにはお世話になって、池野会長と対談をさせていただいたのですが、坂戸市の「ウエルカフェ」に私もお邪魔をしまして、商品やサービスは良い物を得るのは商売人として当たり前だと。地域の人が集まったり知り合ったりする場や機会をこれからはつくっていく時代なのではないかというのをおっしゃっていたのが非常に印象的で、まさにそういったプレゼンテーションをありがとうございました。

では、続いて、東京海上日動火災保険株式会社の津加様と山田様から説明をお願いしたいと思います。

○東京海上日動火災保険株式会社 山田課長 どうぞよろしくお願いいたします。まず、こういった機会をいただきまして、ありがとうございます。

内容ですけれども、内閣府様が進めるつながりサポーターの取組を企業に展開していくということで、まだまだトライアルですので、御示唆いただければありがたいなと思っています。経緯

と取組内容と感じたことをお伝えできればなと思います。

次のページです。まず経緯と展開からお伝えしたいと思います。

まず経緯ですけれども、内閣府様からつながりサポーター養成講座の展開ということで、企業
の取組について御相談をいただき、受けさせていただいたということでございます。なぜ我々
が取組をしているかということですが、2点ありまして、1つは意義の問題ということでし
て、我々、生命保険、損害保険を扱う保険会社ということで、「いつも」と「いざ」をどうやってお
支えしていくかということに常に頭を使っています。

もう少し具体的に言いますと、日常的に問題が起こらないように、万が一のことが起こったら
それが最小限に収まるように、こういうことに頭を使っておりまして、そういった意味で、孤独・
孤立の問題というのはまさに我々が積極的に頭を使って考えるべきではないかと感じたとい
うのが一つです。

もう一点が、日本全国各地域で個人、企業、自治体の皆様と密にやり取りをさせていただい
て、社会課題解決は何かできるのかということの日々考えておりますので、こういった部分も少
しでもお役に立てるのではないかと考えたということです。

意義と親和性というところがありますけれども、広がらなければ意味がないかなと思ひまして、
広げ方は下の2つでございます。

1点目が全店展開ということで、社内のサステナビリティ室に全面的に協力をいただいて、企
業市民活動の取組として全社員に広げていく、これが一つです。

もう一点は、個別の支店をピックアップして、具体的には社会課題解決に積極的に取り組んで
いる神奈川支店というところがございまして、ここで実証をやって、手触り感を見たいと思った。
ここで感じた課題をどう解決していくのか。社内だけではあまり広がりがありませんので、それ
をお客様、代理店さん、そして自治体さんとうどうやって進められるのかということを試してみたい
ということで取組を進めてきました。

前半部分の全店展開については、意義等を含めてサステナビリティ室の津加から御説明をさ
せていただきたいと思います。

○東京海上日動火災保険株式会社 津加マネージャー 本日は、貴重なお時間、機会をいただ
きまして、誠にありがとうございます。次のスライドを御覧いただければと思います。

先ほど山田のほうから説明をさせていただきましたけれども、我々東京海上グループがこの
課題に取り組む全体像のところをお話しさせていただければと思います。

御覧のスライドは、弊社が創業以来、その時々社会課題解決に対して、保険、本業を通じて
解決に取り組んできたということを表しているスライドになります。

例えば左下の部分を御覧いただきますと、自動車保険とあります。これから始まるモータリゼ
ーションの時代に、交通事故のない安心・安全な社会をつくるという課題に対しての解決策と
して自動車保険を開発しましたし、右上の2020年の再生可能エネルギー普及の後押し、これ
は皆さん御承知のように、脱炭素社会の実現に向けて再生可能エネルギー普及の後押しをす
るための保険であるとか、ソリューションであるとか、そういった開発を行ってきました。

我々が創業以来持ち続けている存在意義、パーパスと言っておりますけれども、お客様の「いつも」を支え、「いざ」をお守りするという創業以来のパーパスに従って歩んできたという図でございます。

もう一枚、次のスライドを御覧いただけますでしょうか。

同じようなことを表現しておりますけれども、ブルーの部分が我々の本業部分と御理解いただければと思います。保険であるとかサービス、ソリューションの部分、オレンジ色の部分が社会課題と捉えていただいて、先ほど申し上げましたとおり、その時々社会課題を本業の保険を通じて解決して、100年先も存続できる、そういう会社になりたいという思いで今取り組んでいるということでございます。

今回の孤独・孤立についても、この社会課題の一つとして弊社としては捉えて、全店を挙げて取り組んでいきたいと思っております。

では、具体的な取組について、もう一度山田のほうからお話をさせていただければと思います。
○東京海上日動火災保険株式会社 山田課長 ありがとうございます。

次のページをお願いします。

この中で、企業市民活動ということで、100%全社員が取り組むということをやっております。もう一枚おめくりください。

具体例をお示ししていますけれども、いろいろな取組があります。この中で、人とかヘルスケア、医療に近い分野でいきますと、下のほうに記載がございますが、認知症サポーター養成講座というものがありまして、ここも企業市民活動の一つとしてメニューに加え、社員が取組をしていると。認知症の共生社会実現に向けて、まずは理解することであると思っていますので、この理解を深めるということでございます。社員でいくと6,000人強が受講して、理解をしているということでございます。この中に、具体的にはつながりサポーター養成講座を追加して展開をしていくということをしております。

おめくりいただいて、ここまでが全社への展開でございます。ここからが神奈川支店でのトライアルということで、社内にどう広げていくのか、これを社外にどう広げていくのかということでありまして、実際にやってみないと手触り感が分からないので、こういう取組をさせていただいています。

少し右側に目を移していただきますと、神奈川県との連携協定と記載をさせていただいております。神奈川支店がもともと神奈川県さんと連携協定を結び、かながわ未来共創プラットフォームというものがございますけれども、この中で取り上げられた社会課題をどう解決していくのかということを、県の皆様とも一緒に考え、取組をしているということです。この支店を取り上げて、どういうことができるかというのをトライアルで考えている。

さらには、左下ですけれども、地域のプレーヤーとどう一緒に協力していくのか、自治体様とどう連携していくのかということで、広がりを持たせたいと思っています。

おめくりいただきまして次なのですけれども、具体的にほかに何をしているのかということなのですが、これまででいきますと、例えば人に近いところでいくと、がん検診の促進をどうして

いくのかということにトライをしていたりします。皆様御存じだと思いますけれども、定期健診は企業で実施するわけですので一定コントロールが利くのですが、がんは自治体検診になりますので、情報の取扱いであるとか、周知の問題であるとか、どうやって連絡していくかでいくと、はがきを送るとかということにとどまるので、こういう部分を何とかできないか。確実に手後れになるとそのまま死亡してしまうということですので、取組をしていくという事例がございまして、この中に組み込みたいと思っています。

おめくりいただいて、8ページでございます。

実際につながりサポーター養成講座を実施した声ということで、社員にまず実施をしまして、反応は大きく2つでございました。

1つ目が、自分や周囲の人たち、身近な人たちでも起こり得るものだということに気づいたということです。もう少し言いますと、高齢者だけではなくて若者にも関係のあることなのだということが理解できたという声の一つ。

もう一つが、自分のできる範囲でやれることをやっていくべきだ、やれるのではないかという声がすごく多かったということでございます。

恥ずかしながら我々の社員も、孤独・孤立ということを正しく全部理解できているかという、やはりそうではないのかなということも改めて認識した次第です。

具体的には下に、社内で若手に声をかけていこうと思ったとか、未来のステークホルダー、お客様になってくる若者の問題を解決していきたい、あとは周りのメンバーの声をまずは聞いてあげる。そこから、自分もそういう状況になったときに、相談に乗ってもらえるのではないかと、自分でできることからやっていきたい。こういう形でしたので、繰り返しになりますが、まだまだ理解をしっかりとしていかなければいけないのかなと感じた次第です。

9ページをお願いします。

これをやってこの後どうしていくかなのですけれども、左下、5月、大西参与にも御来社いただいて対談をさせていただいたということなのですが、実施した結果どういふことを感じたのかということをお話し、個々人の皆様に広げていくという意味で、一つ協力ができたのではないかと、協力したいなと思った次第です。

さらには右上ですけれども、経営陣の理解というのも会社においては重要なのではないかなと思っておりまして、そういう今までの取組を報告していくということをしていきたいと思っています。

右下です。今後、社内にとどまっていけないと思ひまして、具体的には東京23区を我々5支店で対応させていただいているわけですが、ここに投げかけをしていながら、声があったところについては連携をして、どうやって広げていくかということでございます。具体的には、大手の金融機関と連携できないかというようなことと、あとは大学と連携できないかということで問い合わせしたということで、一つずつ進めたいと思っています。

続いて、10ページです。

こうなるとよいのではないかなということを少し記載させていただいておりまして、本業を通

じてつながりを育んでいきたいと思っています。

左側は、本業を通じてお客様とのつながりをしっかりと強化していくと。ここで役立てないかということと、もう一つは、個社でできることは限られていますので、自治体、学校、地元の企業、そして地域の住民の方々ということで協力をして、地域の社会課題解決をして、その地域を活性化していくということが、地域の活性化、さらにはそこにいる企業の成長につながっていくのではないかと考えておりました、社会貢献活動ということで切り離すのではなくて、ビジネス、本業にどうやって組み込んでいくのかということが継続的に展開できる観点ではないかなと考えています。

最後、11ページでございます。

社内で関係者メンバーと議論する中での気づきでございます。

1つ目は機運の醸成ということで、個人一人一人が正しく理解をするということがやはり大切ではないかなと思いますし、それは個人宛てに発信していくのではなかなか難しい部分もありますので、企業等を活用していくということが一つあるのではないかなということです。

続きまして、我々も試行錯誤でございますので、よい取組が出てきたらそれを蓄積して、それをまねして、ほかの企業さん、団体さんも対応できるということが一つ有効なのではないかなと考えた次第です。

最後になりますけれども、そういうよい取組をしていく、企業に限りませんけれども、団体等を応援していくような仕組みができてくると促進される、推進が進むのではないかなと考えた次第です。

最後、すごく駆け足になってしまい申し訳ありませんでしたが、御指摘とか不足する部分とか、ぜひお気づきがありましたらいただければ幸いです。

ありがとうございました。

○大西構成員 津加さん、山田さん、ありがとうございます。

今日もバッジをつけてくださって、大臣にもつけていただいているバッジでございます。

ここからは、ただいまの御発表に対して構成員の皆様から御質問等を伺うような時間にできればなと思っております。どなたからでもお願いします。

勝部さん、お願いします。

○勝部構成員 ウエルシア薬局さんの豊中でも大変連携させていただいていまして、薬局の窓口というのは結構丸ごといろいろな相談に乗ってもらえるということがあって、例えばおばあちゃんの話をしているけれども、実は息子が引き籠もっていて、どうしてこの薬を買うのと言ったら、実はねという話、結構敷居が低い窓口になったりとかということで、街角相談所みたいな形で連携できませんかみたいなことも今、知恵を出していただいているのです。

今日は、東京海上のほうのお話の中で、つながりサポーターというもの、私も認知症サポーターのような、当時、認知症はすごい偏見の中でやったものだったのですけれども、今はもう認知症のことに對して偏見で見る人はいなくなっているとかということで、オレンジリング、当時、堀田力さんとかが普及されていたのですけれども、100万人こういふことを考える人を増やそう

とか、そういうことで啓発の中ではすごく企業も協力されましたし、学校でも取り上げられていたし、いろいろな地域の活動者も広がっていったということがあったのですけれども、このプログラムの内容はどういうことをされているのか聞かせていただいていた方がいいですか。

○東京海上日動火災保険株式会社 山田課長 ありがとうございます。

つながりサポーターは、プログラムを内閣府さんからまずレクチャーいただいて、それを受講することから始めたということです。今伺っておりますのは、受講した結果、社員が講師になれるように今後なれば、お客様であるとか、社内であるとか、わざわざ内閣府さんに来ていただかなくても、その内容を伝えていけるというふうになれば広がるのではないかと考えています。なので、課題感を含め、理解するための講座ということでございます。

○勝部構成員 ありがとうございます。

○大西構成員 続いて、石田さんからお願いいたします。。

○石田構成員 御報告ありがとうございます。大変興味深くお伺いいたしました。

今日伺った話とは違う話になってしまうのかなと思うのですけれども、お二方のお話はどちらかという外に向けた取組なのかなと思うのです。ウエルシア薬局さんでしたら、自店舗あるいは移動販売車を使って外の地域づくりをしていこうというお話であつたりですとか、東京海上さんの場合には、つながりサポーターというのを養成していった、その人たちがどう動くかというふうなお話。会社の場合、僕自身は内に向けたものも結構大事だと思っております、内に向けたものというのは、つまり率直に言うと社員に向けたものなのです。

恐らく私たちの社会は、何かやらなければいけないものを探したときに、仕事ぐらいしかやらなければいけないものが実はなくなってきていて、ほかのものはやらないで済んでしまう、そんな社会になっていると思うのです。そうなってしまうと、やらなければいけない仕事に関連させて、社員を巻き込んで何かつながりをつくるですとか、従業員同士で会社の中で社員の孤独・孤立を防ぐという試みが結構大事ではないかなと思っております、そういったような取組があれば。残念なことに本当にコロナを経て、「懇親会がなくなっていました、懇親会は復帰していません」ということを結構耳にしますし、オンライン化によって「会社に来る曜日が皆変わってしまったから、それでつながりがなくなりました」という話もかなり耳にするので、そういった社内の中での取組が何かございましたらお教えいただけますか。

○ウエルシア薬局株式会社 星様 弊社では、正直申し上げると特段これというものはないというのが現状ではあるのですが、まず一つ、話がそれるかもしれないのですが、介護離職防止のためにチャットボットを使った取組で、要は人事管理部のほうに連絡ができるような仕組みはあります。ただ、それは孤立というところに直接社内のコミュニケーションツールとして使っているわけではなくて、あくまで問合せができるような仕組みはございます。

社内の孤立に対して何かをやっているのかというと、なかなか見えていないというのが現状でございます。現在、パート・アルバイトを含めて、弊社には、6万3,000～4000人の従業員がいますが、そこでつながるものが何かあるのかというと、残念ながらありません。

ただ、一方で、一定の従業員に関しては、例えば社長の座談会みたいなものを行っていたりと

かしているのですが、先ほど申し上げたように6万人もいると全部が全部できるのかというと、なかなか難しいというのが現状でございますので、御指摘いただいたように、今、コロナ以降、つながりが全くなくなってきているというのは弊社も非常に課題感として持っておりまして、実は今回のこの話を受けて、何か起こそうみたいな取組のきっかけになったところでございます。

何の参考にもならなくて申し訳ございませんが、現状、取組をし始めましたといったところの御報告でございます。

○東京海上日動火災保険株式会社 山田課長 ありがとうございます。

1つ目は、外にというところを少し強調し過ぎた部分もあるかなと思ったのですが、まずは外に広げる前に社員が理解することだと思っていまして、講座を受けるというところももうメニューに加えて、認知症サポーター養成講座と同じように、この講座を加えて、まず社員がそれを受けて、本質を理解する、ここは一つ重要でございます。それを受けて外に広げていこうという取組をしていますということが一つ。

もう一つは、社員のコミュニケーションの問題でいきますと、経営陣を含めてコミュニケーションの大切さというのはかなりメッセージが常日頃出ている企業かなと思っています。ウェブの活用とか新しい働き方推進ということで、Zoom会議とか、在宅とか、こういうものを推進しているのですが、やはり生で集まるというか対話する場というのは部署ごとにかなり大切にしておりますし、そこもマネジャーごとに、一つの考え方としては、個人の成果がどうなるか、効率よくなるということはあるのですが、それだけではなくて、個人が効率よくなってもチームとして効率が下がるのであれば、それは出てきて対面でやり取りをしようという判断基準で各マネジャーが運用しているということでありますので、フルリモートで個人が効率よくなればそれでいいということではないというのはかなり気にして取り組んでいるところかなと思います。

○東京海上日動火災保険株式会社 津加マネージャー 1点だけ補足させていただくと、4ページのところに企業市民活動社員参加率100%以上達成と書いております。我々、全社を挙げて、必ず1年間のうちに企業市民活動、いわゆる社会貢献活動を1件以上やろうよという目標を掲げて、結果も対外公表しています。あと、各営業部店にサステナビリティキーパーソンという、こういった取組の旗振り役をする牽引役を1部店2名ぐらい置いています。このサステナビリティキーパーソンを中心に、社会貢献活動のメニューの一つとしてつながりサポーターを加えて、こういう取組をぜひ知っていただいて、受講してもらって、まずは社員が知ってもらう。その次に、自分たちの担当のエリアマーケットであるお客様、企業の皆様方に広げていくというような、山田が言ったように、まず社員がしっかりと理解した上で、それで対外的にというステップで進めていきたい、あるいは進めているというような状況でございます。

○石田構成員 ありがとうございます。

ウエルシアさんのフリースペースなんかで、例えば会社の部活みたいなものがそこで活動するとかいったことは特にないでしょうか。

○ウエルシア薬局株式会社 星様 それは今なくて、レクリエーションではないですが、そ

ういうものができるようになるによりコミュニケーションが取れる、顔が見える関係になってくるのかなと思うのですが、現状、日常の業務を回していくのが精一杯の状況ではあるのかなというところがあり、参考にしていきたいなと思っております。

○石田構成員 ありがとうございます。

○大西構成員 勝部さん、どうぞ。

○勝部構成員 私も東京海上さんの企業市民活動社員参加率100%はすごいなと思っていたのですが、例えばPTA活動とかも、最近ではもう役員になりたくないからPTAを解散するとか、自治会もどんどん参加率が下がっていったりとかということもあったりするのですけれども、そういう活動をするのに休暇を提供されたりとか、社員さんが参加されることに対してのつながりをつくっていくことを地域で広げていくための福利厚生みたいなことは何か考えられているのか。

実は連合さんでお話しさせていただいたときに、PTA休暇みたいなものをつくってもらわないと、今、プレーヤーが地域の中でいないんだと。皆働いていて、休暇を取って休んで行けないから、皆さんが活動したくないという方向でどんどんしんどくなってくるのだけれども、そういうのですねみたいな話をしているのですけれども、両者の方々、そういう地域のつながりをつくるための福利みたいなことをされていたら教えてください。

○東京海上日動火災保険株式会社 津加マネージャー 御質問ありがとうございます。

人事制度的には、ボランティア休暇制度というものが社内にありますので、そういったものを活用して参加をしていただくという社員が多いのと、100%を達成していくという中の仕組みづくりとしては、4月の段階で年度初に目標を我々経営企画部サステナビリティ室に各部店からいただきます。年度が終わって実際にどうだったのかということ、先ほど申し上げたサステナビリティキーパーソンのほうから報告をいただくように仕組みをつくっています。そういった仕組みとか、あるいは休暇制度みたいなものを活用して、この100%を維持してきているというような形でございます。

○大西構成員 ありがとうございます。僕からも質問をさせていただければと思います。

お二人と重複する部分があるかなと思いつつ、企業さんの活動の中で、本当に2社ともに業界最大手の企業の皆さん、トップランナーがこういう取組をやっていただけること自体、とてもありがたいなということでもあるのですが、他方で、なかなかどう働きかけていくのかということ、本業の中でどう位置づけていくのかということ、ところがとても大事だろうなと。プラスアルファで何かやるというよりは、本業の中に位置づけるというところでどんな工夫をしていったら、こういった取組が職域、企業さんの中で広がるのか。また、それに対して例えば政府だったり、自治体だったり、民間のNPOだったりがどういうふうに関わっていくことができれば、難しい質問ですが、そのムーブメントが広がっていくのかというところのヒントをいただければというのが1点目です。

2点目は、変な話、これから単身高齢の方がかなり増えるだろうと。皆さんの会社で働かれている定年後のシニアの方たちとか、皆様の会社で働かれていた方がリタイアされた後とかに、な

なかなか地域との接点を持てない、まさに孤独・孤立の問題とかというところに向けてどんな取組が必要なのか、もしくはそういったことを御検討されているのか、今やっていることの延長線上にそれも捉えていらっしゃるのか。

2点、難しい質問ですがお答えいただければうれしいです。星さんからお願いします。

○ウエルシア薬局株式会社 星様 ありがとうございます。

まず1点目のどうやったら我々が今取り組んでいるようなことが皆さんのところの企業さんでできるかというところに言及したところですけども、我々は何でこれを行っているのかという目的のところなのです。ただ単純な地域貢献をやっていきますという枠組みではなくて、ウエルシアというブランディングの一環でございますというのがまず一つ。いかに我々がいいことをして、何か困ったらウエルシアに来てもらうみたいな、言葉を選ばずあえて言うならば、そういうことなのです。

とはいえ、我々はもちろん商売も兼ね備えているわけで、地域の課題を解決することが、結果的に回り回って商売になってくる。例えば「ウエルカフェ」の活動も、地域の方々に無償で開放しています。御自由に使っていただく、または休憩の場として提供するといったことが、そういう場所もあるからウエルシアに行ってみよう。イベントをやれば、そこにはもちろん皆さんが来てくれるから顧客になっていくわけで、結果的に回り回ってお客様になっていただく、要は売上げにつながっていくわけです。

移動販売も、これはその場で売買していますので、もちろん商売として成り立つ部分もあるということとともに、一方で、付加価値として、どちらかというと地域の協働の活動としてつながっていく。主たる業務が我々は特に小売業としてあるので、それを主とするための一つの策として、新たな策としてこういう取組をやらせていただいております。

言わばCSVという考えなのです。共通価値の創造の中で共にやっていく。だからこそ、自治体であったりとか、地域の関わる社会資源の皆さんと共にやっていくといったところが答えになるのかなと思っています。

とはいえ、これはなかなか企業の皆さんも御苦労されていらっしゃると思います。弊社の場合は、ありがたいことに先般、対談していただきました会長の池野が特にその思いがあるといったところから、やはりトップの発言というのは大きいところではあるのですが、そのマインドを従業員が皆感じてやっているというところも一つのポイントになってくるかなとは思っております。

もう一つ、地域との接点というところでしたよね。様々な私たちがやっている事業、取組がこれから増えていく。先ほどもプレゼンテーションの中でも伝えさせていただいたつもりではいまずけれども、今後、高齢者のみならず、地域で孤独・孤立になっていく方々が増えていくので、我々は生活という部分を中心に、生活に欠かせない買物というところを通じて、このつながりを自然につくっていく、自然にこれを育んでいくということが一番の重要なポイントになってくるのかなと思いますので、それは今後も引き続き続けてまいりたいと思っている次第でございます。

○大西構成員 ありがとうございます。では、東京海上日動さん、お願いします。

○東京海上日動火災保険株式会社 山田課長 ありがとうございます。

1点目のところなのですが、10ページに少し記載をさせていただいてまして、我々ありがたいことにお客様とのつながりをベースにする仕事でもありますので、左側、個人のお客様とのつながりをベースに、どういう状態にあるのか、どういうことに困っているのか、家族構成が変わっているのかというようなことを日々捉えて、ここに対してお困り事を解決するような商品を御案内したり、御相談に乗ったりということですので、これをしっかり愚直に引き続きやっていきたい。こういうところで本業としてつながりをつくっていききたいというのが一つ。

右側が、地方創生の取組にも近いのですが、地域ごとに抱えている課題が違いますので、その課題に向き合って、地域のプレーヤーの方々と協力し、それを解決していくと。そうすると、その地域は活性化し、経済活動もよくなると我々は信じておりますので、それをしっかりやることで、我々の本業もしっかりと成長していくのだという考えを社内でもよく発言があり、経営陣からも下りてきて、地方創生の取組も十数年前から旗振りをしているということでございますので、そういった形で解決できないか、浸透できないか、本業に組み込めないかと思っています。

もう一点目は難しいなと、悩ましいところでして、11ページのところで、関わっているメンバーと頭を使って考えた部分でもあるのですが、実際に単身の高齢者は増えていますが、我々も十数年前から高齢者向けの商品というのはどういうものがあり得るのかみたいなことをずっと考えているのですが、正しい答えが出ているかという、まだそこまでは至っていないかなというのが恥ずかしながら思うところです。

少なくともこの問題をしっかりと理解し、その良い取組を一つでも積み上げて、それは社内にとどまらず日本に広げていき、それを応援するようなことをやっていくということで、高齢者向けのサービスとかお手伝いをしていくということができないかなというのが一つ考えたところです。

もう少し具体的に言いますと、高齢者の終身サポート事業とかいう部分が喫緊の課題になってきていると思いますので、ここを具体的に、一企業だけではなくて、どうやって解消していき、それに取り組む企業をどうやって褒めるといったら失礼ですが、応援していくと。こういう醸成をしていけたらいいのではないかなというのがメンバーで議論した内容でございます。

○勝部構成員 今の大西さんのことに付け加えてなのですが、定年後の問題について、企業にいるときは目標もはっきりしているし、達成していくことの方向性とかもあるのですが、実際私たちの地域で見ていると、定年後の特に男性は、居場所とか役割がなくなった途端に、図書館に行ったりとか、イオンモールを歩いていたりとか、犬の散歩をしているとかということで、やりがいが見つからないということで、今まで達成感を求めていた目標がなくなった途端にすごく苦しい人たちがいっぱいいて、そういう人たちが今、農業とかそういうことをやりながら地域で活躍できる場をつくったらすごく元気になったのです。背景にいろいろなノウハウを持っていて、TOEICがすごく点数が高い方は外国人支援をやったりとか、すごくいろいろな

ことができるようになっているのですけれども、企業からもう一個、地域社会につながっていくときに、企業モデルでつながった後、個人になったときのうまい橋渡しがもうちょっとできないのかなと。

退職研修みたいなもので、退職金はどうしなさいみたいな研修だけではなくて、地域のコミュニティで生きていくときのプランニングみたいなものがもうちょっとうまくつながっていくと、活躍できる人たちが増えていくのになというのをすごく思うのですけれども、今はそこがとても切れていて、猛烈に働くが、あとはもう何をしたらいいかわからないという感じのところがあって、退職後の方々とかとうまくやっていращやるようなところが、それぞれの会社で計画されて、成功されているようなこともあったらぜひ教えていただきたいなと思います。

○大西構成員 名刺がなくなるとアイデンティティーがなくなるというビジネスパーソンの方もいращいますけれども。まず、ウエルシア薬局の星様からお願いします。

○ウエルシア薬局株式会社 星様 実はそこまで言及した内容を私も確認しないで来ている部分もあるのですが、あいにく弊社も退職したその先というのは特に今あるわけではないのです。ただ、一つずつ今つくろうとしているところがあって、例えば弊社の移動販売なのですけれども、退職する前にそういう役割の一つとして参加をするということもやり始めている地域もあります。移動販売車は、店舗の販売と違って地域の方と1to1でやっているといったところもあるので、本当につながりのきっかけになっていくというところからも、非常にモチベーション高く参加していることもありますので、ちょうど嘱託社員になる前のあたりからそういうところに参加し始めているといったところはございます。

○大西構成員 東京海上日動さん、いかがですか。

○東京海上日動火災保険株式会社 津加マネージャー 完全にできているというわけではないのですけれども、47歳になったタイミングで、将来どういうふうに過ごしていきたいかという研修のタイミングがあるのです。それは先ほどのお金の問題もあるのですけれども、将来どういう人生を送りたいとか、どうなりたいとか、そういうふうに考える中で、恐らくこういったテーマについても一つ認識していただいてというか、考えていただける機会はあるのかなと思っているのですけれども、ただ、今、実際にできているかという、できているとは言えませんが、そういう機会はあります。

以上です。

○勝部構成員 分かりました。ここあたりも大きなテーマで、私、男女雇用機会均等法が始まったときの人たちがもう65歳ぐらいになってきているので、これからは女性もずっと働き続けて、地域につながりが無いままという人たちも増えていくので、ビジネスのつながっていたことで、そのつながりで安定していた人たちが、そこから離れたときへの切替えのところがうまくできないとか、それから、同時並行にもっとつながっていけるようなもの、2本足でいけるようなものが何かできないかなというのはすごく思っていますので、またぜひ意見交換をさせていただいて、チャレンジできることがあればお願いしますし、またお力添えください。よろしくお願いします。

○大西構成員 勝部さん、ありがとうございます。

まさにこのテーマはすごく大事なテーマでして、それこそビジネスの世界で長らく働かれていた方が蓄積されてきたスキルとかノウハウとかが例えば定年後に何か地域活動に生かされたりとか、もちろん現役のときに何かプロボノだったりボランティアで関わるというアプローチもあれば、最近は副業とかも徐々に認められつつあるとかというのがありますし、リタイアした後に、地域の活動の中でそのノウハウとかネットワークを生かしてもらえたりみたいなマッチングがまだなかなかうまくいっていなかったりとか、また、移行に向けたプロセスがなかなかまだ可視化されていないとか、言語化されていないとか、形がつけられていないみたいなところは官民の課題なのかなということを思いつつ、公務員の人もそうかもしれないというところを思いつつですね。その辺りは大きなテーマになるのかなとも思いました。

本当に貴重な御意見ありがとうございました。そろそろ締めくくりの時間が近づいてまいりましあ。今日はウエルシア薬局様と東京海上日動火災保険株式会社様から、非常に重要な両者の取組について、孤独・孤立対策に資する取組についてのアイデアとか、いろいろな形の知見をいただけたかなと思いますが、同時にいろいろな課題とかを今後もぜひ一緒に考えていけたらなと思うヒアリングになったのではないのかなと思います。

では、締めくくりに、大臣と政務官にそれぞれ一言ずつ御挨拶をいただきたいと思いますが、友納政務官のほうからよろしくお願いいたします。

○友納政務官 皆さん、今日はありがとうございました。三原大臣の下で孤独・孤立を担当させていただいております政務官の友納でございます。参議院の委員会のために遅参いたしまして申し訳ございません。皆様のお話を十分伺うことができなかったのですが、発言をさせていただくことを、お許しいただければと思います。

最初の三原大臣の御挨拶にもあったと思いますけれども、孤独・独立の問題は社会全体で取り組むことが重要だと思いますので、皆さんのような企業の皆さんにも力を発揮していただくと大変ありがたいなと思っております。

今聞きながら思っておりましたのは、「定年退職後に向けた取組が」とおっしゃっていましたが、けれども、まさに今、東京海上日動さんの資料の8ページ目を拝見すると、つながりサポーター養成講座に参加された皆さんが、孤独・孤立の問題があるということを認識できたとか、こういう状態のことがあるから自分にもできることをやりたいとか、それをこの活動の中で知っていただくことができているということは一つ大きな意義があると思うのです。

それこそ定年退職後に自身がそういう立場になるかもしれませんが、今回、1つのテーマとして受援力を高める、という話がありましたけれども、自身が皆さんの会社でこういった経験をして、定年退職を迎えて、自分自身がもしかしたら支援を受ける側になるかもしれませんが、こういった課題があるのだということを認識できているということだけでもすごく大きな意義があるのではないかなと思って聞いておりました。

ウエルシア薬局様の移動販売であったとしても、行った先でいろいろなお話を聞くと、地域の課題を皆さんの会社で働いていらっしゃるときに把握をしていらっしゃるということで

すから、その後、例えば支援する側に回ってくださるかもしれませんが、私たちの中だとその支援者は必ずしも専門家でなくてもいいと思っていて、地域の中で支え合いができればいいと考えております。そういった地域の中で支えてくださる存在になってくださるかもしれませんが、先ほども申し上げましたけれども、御自身が支援される側になるときでも、助けを求めているんだということを分かっていたいて、その状況になってくださるかもしれません。そのため、皆さんの活動があること自体がすごく意義が大きいことなのではないかなと思って資料を拝見しました。ありがとうございます。今後とも活動をしていただければと思います。以上でございます。

○大西構成員 友納政務官、ありがとうございます。

続いて、三原大臣からお願いいたします。

○三原大臣 本日は、お忙しいところ、ウエルシア薬局株式会社の星さん、そして東京海上日動火災保険株式会社の津加さんと山田さん、本当に貴重なお話をいただきまして、ありがとうございました。

今、友納政務官からもお話がありましたように、孤独・孤立対策というのは非常に幅広いがゆえに、イメージも湧きづらかったり、なかなか御理解をいただけなかったりということもあると思います。また、民間企業の皆様には、特に孤独・孤立の問題に対してイメージを持っていただくということは難しいのだらうなと思っております。そういう中でも、本日こうしてリーディングカンパニーである皆さんから取組内容はもとより、取組を始められた思いやきっかけですとか、取組に当たっての工夫、仕掛けもお話をいただけて、非常にありがたく思っております。

企業における孤独・孤立対策というのは、地域課題の解決のためという観点と、社員のつながりですとか、社会参加の確保等のためという観点もあります。孤独・孤立状態の予防に向けた取組もまた、非常に重要で難しいことだとも思っております。

また、先日、石田構成員がNHKの『クローズアップ現代』に出演されているのを拝見しました。若者の孤独・孤立の問題ということでしたが、本当に難しいなと思うのが、20代、30代の方が、仕事もつながっている、友人ともつながっている、なのに孤独感を感じてしまうというところは、本当にこの孤独・孤立の問題の難しさということがあるかと思えます。そういう中で、いろいろな社員の皆さんに、つながりサポーターとかそうしたものをお伝えいただくということだけでも、何かしら変わっていくのではないかなと思っております。こうした企業をもっともっと増やしていくに当たって、何かいろいろなきっかけを今日いただいたのではないかなと思っております。

そして、NHKでも、場をつくることの大切さというお話がありました。一昔前とは違って、だんだん場が重なるところが少なくなっているというようなお話だと思います。そういう中で、まさに「うえたん号」というのは場をつくっていただけているのだと思います。そして何よりも、なかなか自らが出向くことが難しくなった高齢者の方々にも、しっかりと、押しつける形ではなく、場を提供するという最高の形なのではないかなと思います。孤独・孤立対策においては、押しつけがあまりよろしくないと言われます。必要なものだとして、皆さんに受け入れられていて、とてもすばらしい取組なのだと思います。33の都市でということでもあります。これをもっと増や

すことができたらすばらしいなと思うのですけれども、そこがネックになっているところは何なのかをまた詳しく教えていただければと感じたところでございます。

いずれにいたしましても、今日お話をいただきました、これを機会に、皆様にもこうした理解や意識の機運醸成というところにもぜひお力を賜りたいと思いますし、私どもも今日こうしたきっかけをつくっていただきましたこと、政策にしっかりと込めさせていただきたいと思います。

今日は本当にありがとうございました。

○大西構成員 三原大臣、ありがとうございました。次回の会合については、事務局から改めて御連絡をさせていただきます。本日は、お忙しい中、ありがとうございました。本日の会議を終了いたします。