

TLC

No. 148

トータルライフコンサルタントのための情報発信誌
ティールシーメンバース
MEMBER'S



協会長
挨拶

希望あふれる持続可能な 安心社会の実現に向けて、 生命保険事業の使命を果たす

一般社団法人 生命保険協会 会長 清水 博氏 氏

社会貢献活動

絵本の贈呈 (第12回)

シリーズ 第2回

生保営業マンが知っておきたい
コミュニケーションの基礎知識
—AI時代を生きるコミュニケーション術—

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

シリーズ 第2回

法人生保提案を体系的に学ぶ
『中小法人のリスクマネジメント』

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

TLC (生保協会認定FP) 会

Master of TLC

TLC(生保協会認定FP)会が主宰する「TLC会ドクターコース」において、所定の科目を修了され、Master of TLCとして認定されているのは、現在、以下の方々です。

A0011 00021-17563 広島 代理店 メットライフ生命 行則 俊一	A0041 00019-08950 埼玉 大同生命 小柳 優子	A0069 00062-00242 大阪 日本生命 根本 哲宏	A0097 00213-18002 大阪 代理店 オリックス生命 足立 雅代
A0012 00024-37961 東京 住友生命 高橋 徹	A0044 00018-07193 東京 代理店 東京海上日動あんしん生命 栗原 美智	A0071 00017-06905 特別会員 松本 重三雄	A0098 00222-31001 大阪 代理店 アクサ生命 乾 幸司
A0014 00021-15722 愛知 代理店 三井住友海上あいおい生命 嶋田 雅嗣	A0046 00113-03026 愛媛 代理店 東京海上日動あんしん生命 富山 義之	A0072 00092-00875 東京 代理店 メットライフ生命 田中 右一	A0099 00213-42001 東京 代理店 三井住友海上あいおい生命 伊藤 正実
A0019 00093-02808 埼玉 特別会員 杉田 聡	A0049 00103-01544 東京 代理店 東京海上日動あんしん生命 内田 浩文	A0074 00141-01426 道央 アクサ生命 平田 幸子	A0100 00151-00215 埼玉 代理店 SOMPOひまわり生命 河野 直明
A0021 00023-24369 山形 代理店 SOMPOひまわり生命 荘司 章子	A0052 00123-00769 群馬 明治安田生命 荒井 喜美子	A0079 00053-06307 茨城 代理店 メットライフ生命 小野瀬 泰則	A0101 00192-36001 岩手 代理店 三井住友海上あいおい生命 西村 元博
A0024 00024-31917 滋賀 特別会員 仲川 悦司	A0054 00092-00866 東京 代理店 メットライフ生命 佐藤 弘一	A0082 00103-02132 道央 ジブラルタ生命 柏倉 裕美	A0102 00232-25001 東京 アフラック生命 百瀬 久尊
A0026 00017-06026 群馬 特別会員 大谷 和一	A0056 00142-01542 秋田 代理店 SOMPOひまわり生命 小笠原 猛	A0083 00082-00891 道央 代理店 東京海上日動あんしん生命 齊藤 隆	A0103 00111-00909 岐阜 代理店 ソニー生命 野村 卓司
A0027 00103-00156 秋田 代理店 ソニー生命 伊藤 昌子	A0057 00121-01113 山形 代理店 大同生命 関 敦伊	A0086 00143-00617 静岡 大同生命 会場 聡子	A0104 00081-01316 福岡 特別会員 竹本 康博
A0028 00101-00588 京都 代理店 東京海上日動あんしん生命 中瀬 善久	A0058 00053-02377 高知 代理店 ソニー生命 田中 美子	A0089 00181-12004 愛媛 代理店 アクサ生命 野間 逸元	A0106 00103-02863 神奈川 代理店 三井住友海上あいおい生命 多賀谷 実
A0033 00024-36017 道央 特別会員 宮坂 八重子	A0060 00121-02600 新潟 代理店 メットライフ生命 本間 敏幸	A0090 00172-23004 岩手 特別会員 吉田 裕昭	A0107 00193-24157 岐阜 代理店 メットライフ生命 百武 達雄
A0034 00053-03528 兵庫 特別会員 加藤 綸子	A0064 00142-00458 愛知 代理店 オリックス生命 近藤 芳永	A0093 00203-11039 道東 代理店 大同生命 沼田 秀実	A0108 00133-02446 道央 代理店 アフラック生命 佐藤 信太郎
A0037 00063-00631 岩手 代理店 オリックス生命 川村 節夫	A0067 00123-01483 香川 特別会員 石崎 保彦	A0094 00203-22004 神奈川 代理店 ソニー生命 井寺 正憲	A0109 00212-11006 埼玉 大同生命 小関 ひろ子

※TLC会を退会された方は掲載しておりません。



ビリヤードは、ボールを弾いて競うゲーム。勿論ルールや競技方法もありハマると病みつきとなる。それと違って大切な命に関わる、趣味や競技では済まない争い。

今世界で起きている悲しい現実！病院を攻撃する、女性や子供が殺されてしまう〈イスラエルの情勢〉イスラエルによる大規模なガザ攻撃。

何故『戦い』は起ってしまうのか、平和的手段での話し合い、交渉ができないのか。ロシアのウクライナ侵攻も同様【国際社会の法律・ルールを破る戦争や紛争】は世界中から非難されて然るべき。

岡村泰成

東京藝術大学美術学部工芸科卒業
元株式会社マッキンゼーエリクソン博報堂にてAD勤務、創展文部科学大臣奨励賞、第1回日本美術出版文化賞、エコール・ド・パリ芸術大賞、ウイーンギャラリー 大賞、パリ国際芸術賞グランプリ等。現Moss Spirits代表、日本美術家連盟会員、JAごはん・お米とわたし作文・国画コンクール審査員。

TLC

協会長挨拶

希望あふれる持続可能な安心社会の実現に向けて、
生命保険事業の使命を果たす…………… 2
一般社団法人 生命保険協会 会長 清水 博氏

社会貢献活動

絵本の贈呈(第12回)…………… 4

シリーズ 第2回

生保営業マンが知っておきたいコミュニケーション
の基礎知識

—AI時代を生きるコミュニケーション術—…………… 10
行動分析心理学者 吉井 伯榮氏

シリーズ 第2回

法人生保提案を体系的に学ぶ

『中小法人のリスクマネジメント』…………… 16
オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣氏

北海道ブロック

特任委員便り

多様な人が繋がり、お互いを尊重し協力し合える社会を
作りたい…………… 24

PLAY DO 代表 斎藤 順子氏

北海道発じいたん子ども基金…………… 26
音楽家 土田 英順氏

東北ブロック 講演会…………… 29

広報企画・組織部合同研修会…………… 41

ドクターコース受講のご案内…………… 49

各部会開催報告…………… 53

インフォメーション

本部…………… 57

新規入会者(部会別)一覧…………… 58

会則…………… 59

入会手続き…………… 60

TLC(生保協会認定FP)会入会のご案内…………… 61

入会申込書…………… 資料1

本部登録変更連絡票…………… 資料2

ドクターコース申込書…………… 資料3

編集後記…………… 65

希望あふれる持続可能な 安心社会の実現に向けて、 生命保険事業の使命を果たす

一般社団法人 生命保険協会
会長 清水 博 氏



2024年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

昨年は、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類感染症に変更され、社会・経済が正常化に向けて前進した一方、ウクライナや中東地域等の世界的な政情不安やインフレの進行等、プラス・マイナス両面で大きな変化が生じた一年でありました。

こうした変化の中にあっても生命保険業界は、相互扶助の理念の下、一貫して皆様に安心を提供し、国民生活の向上を支えるべく取り組んでまいりました。全国24万名を超える営業職員、約8万店の代理店等のネットワークを通じて保険商品を提供し、新型コロナウイルス感染症による入院給付金等のご請求に対して延べ1,100万件、1兆3,000億円のお支払いを行う等、生命保険事業の社会保障制度を補完する社会基盤としての使命を果たすべく活動を行ってまいりました。

今後も、生命保険業界として、様々な社会課題の解決に貢献することで、お客様からの信頼を維持し、社会に役立つ業界であり続けたいと考えております。こうした考えの下、昨年7月の協会長就任時に申し上げた次の3点を軸に、本年も積極的に取り組みを進めてまいります。

1. 顧客本位の業務運営の推進に資する取組み ～「安心社会」実現に向けて～

今後も生命保険業界がお客様に変わらぬ安心をお届けし、社会の役に立ち続けていくためには、会員各社がお客様の最善の利益を追求する「顧客本位の業務運営」を推進していくことが何よりも重要です。

その一環として、昨年9月、「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」を踏まえた取組み等について、会員各社による意見交換を実施致しました。昨年10月に実施した会員各社の取組みに関するアンケートの結果等を踏まえ、改めて、会員各社による意見交換等を実施する予定です。

あわせて、2年目を迎えた代理店業務品質評価運営について、業務品質評価基準における基本項目を全て達成したと認められた代理店を2月末頃に公表する予定です。

さらに、パンデミックに対する経験として今後活かすべく、昨年11月、生命保険協会や会員各社の、新型コロナウイルス感染症を巡る一連の取組みを纏めた「新型コロナウイルス感染症を巡る生命保険業界の取組み及び次のパンデミックに向けた経験の継承」に関する報告書を公表致しました。

加えて、国民の皆様の金融リテラシー向上を一層効果的に図る観点から、リスクに対する自助努力の重要性を学ぶための保険教育に連携・

協働して取り組むべく、昨年11月、日本損害保険協会・生命保険文化センターと「保険教育に関する包括連携協定」を締結致しました。

2. 地域社会における課題解決に資する取組み ～「希望あふれる社会」実現に向けて～

少子化という喫緊の課題に対し、社会全体の子育て支援の機運高揚に貢献すべく、少子化社会に対応した生命保険協会・会員各社の取組みを取り纏め、生命保険業界の果たす役割を改めてお示ししてまいります。あわせて、地域における子育てを支える取組みに注力すべく、子育て支援や子どもの権利保護等に関する内容を纏めた研修教材等を作成し、業界内外に発信してまいります。これらの取組みについては、4月に公表する予定です。

さらに、生命保険協会・会員各社は以前より、地域社会に根差した社会貢献活動に積極的に取り組んでおり、皆様に分かりやすくお伝えすべく、生命保険業界の取組みを一元的に可視化する形で生命保険協会ホームページ・SR報告書を改定し、6月に公表する予定です。

加えて、デジタルライゼーションが急速に進展する中、会員各社のデジタル化取組みを一層後押しすべく、先端デジタル技術に関する調査報告書の作成や有識者による勉強会の実施等の対応を図ってまいります。

3. 地球環境の課題解決に資する取組み ～「持続可能な社会」実現に向けて～

持続可能な社会の実現に向けた具体行動の重要性が益々高まる中、引き続き、ESG投融資やステークホルダーシップ活動を通じた、投融資先企業の企業価値向上や持続可能な経済成長への貢献に向けた取組みを進めてまいります。

あわせて、昨年、東京で開催された「PRI in Person 2023」およびIAISの年次総会等の機会を捉え、業界全体の取組みについて主体的に情

報発信するとともに、会員各社の取組みの一層の高度化に繋げるべく、会員各社との意見交換等を実施致しました。

さらに、会員各社の取組みを後押しすべく、地球環境等に係る課題を平易に解説した基礎編と、グローバルなイニシアティブの動向等、専門的な内容を解説した応用編の2種類のハンドブックを作成し、4月に公表する予定です。

これら3点の取組みを軸に加え、お客様からの信頼を維持し、生命保険業界が健全に発展していくための基盤整備にも継続して取り組んでまいります。生命保険業界として、国民の皆様が必要とする多様な生活保障の準備を支援・促進するための税制面での拡充、国内外の金融規制の在り方等について検討を進め、積極的に意見発信してまいります。

以上の取組みを通じて、生命保険事業の使命を果たし、希望あふれる持続可能な安心社会の実現に貢献してまいります。

業界教育制度の最高峰である「トータル・ライフ・コンサルタント(生命保険協会認定FP)」資格を有する皆様におかれましては、その高度な知識と経験を遺憾なく発揮いただき、デジタル化等によるお客様接点の変化や多様化する価値観を捉えたきめ細かなコンサルティングによりお客様の自助を支援する先導役として、業界を牽引いただきたいと考えております。

また、皆様の活動の基盤となるトータル・ライフ・コンサルタント会におかれましては、会社・職制の垣根を越えた相互研鑽の場として、更なる飛躍と発展を期待しております。

最後になりますが、本年が皆様にとって素晴らしい一年となることを祈念致しまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

絵本の贈呈(第12回)

東日本大震災の被災地への支援活動の一環と致しまして、生命保険協会岩手県協会（盛岡市、会長・村上陽人 住友生命盛岡支社長）と共に山田町に行ってきました。絵本寄贈も12回目を迎えます。

毎年、選ばれました施設には、1施設2万円の予算で、子供達が見たい絵本、読ませたい本を選んで頂きお渡しして参りました。

これまでに、162施設1604冊となりました。

これも単に皆様からの募金で行われているものでございます。誠にありがとうございます。

今までは市役所のこども課とのやり取りに限っておりましたが、今年度は生命保険協会、岩手県協会高山事務局長より、「今までに行った事のない地域への支援活動にしては」と仰って頂きまして、初めて町役場との交渉をして頂く事になりました。そして、今年度は岩手県下閉伊郡（しもへいぐん）山田町の寄贈となりました。

8月28日にTLC会 田久保会長に盛岡において頂き、その足で山田町佐藤町長へのご挨拶をして頂きました。

翌日の8月29日に船越保育園にて寄贈式が行われました。昨年度から施設の代表者に一カ所にお集まり頂き、贈呈式をさせて頂いております。

寄贈の際、船越保育園の山崎園長のご厚意により、子供達にも直接絵本を渡すことが出来ましたこと感謝申し上げます。

絵本寄贈はTLC会本部行事でもございます。

キリの良い所まであと少し！是非引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

山田町は岩手県沿岸の中部の三陸地方になります。

親潮と黒潮が流れ込む、穏やかな内海で育った牡蠣、雲丹は格別ですので、お近くにお越しの際は是非足をお運び頂けましたら幸いです。

北東北ブロック長 三浦 史子



船越保育園にて田久保会長と子ども達

▲岩手日日新聞社
 絵本贈呈
 新聞掲載
 岩手日報▼

寄付・寄贈

◆生命保険協会岩手県協会（盛岡市、会長・村上陽人 住友生命盛岡支社長）とトータル・

ライフ・コンサルタント会（東京都、田久保耕一会長）は8月29日、東日本大震災の被災地支援として、山田町内の保育園など8施設に絵本92冊を寄贈した。



船越保育園にて寄贈



山田町佐藤町長と面会

この度は、たくさんの絵本をいただきまして、ありがとうございました。
寄贈式でも大変お世話になりました。

乳幼児期にたくさんの絵本と触れ合うことは、子ども達の豊かな心を育み、一生の宝物となり、とても幸せなことだと思います。今回の絵本プレゼントに際し、本園の絵本環境を豊かにしていただいたこと、大変有難く感謝申し上げます。園児達は目をキラキラさせて絵本を手に取り楽しんでいます。自分の大好きな絵本に出会い、世界を広げていくことと思います。

被災地に思いを寄せ続けていただき、こうして将来を担う子ども達の育つ環境を充実させていただいたことに深く感謝しております。本当にありがとうございました。

山田町立船越保育園 職員一同



拝啓

この度は、素敵な絵本を寄贈していただきまして、誠にありがとうございます。絵本が大好きな子ども達ですので、頂いた絵本を見てどの子も目を輝かせて喜ぶ姿でありました。今回頂いた絵本を通じて豊かな心や想像力を身に付けられるよう、さらなる子ども達の成長を促すために活用させていただきます。

東日本大震災から、早12年が過ぎました。長い年月が経つ中でも尚、被災地へ思いを寄せ、温かいご支援を頂きましたことに感謝申し上げます。近年は様々な自然災害も多いですが、どうか皆様お元氣でお過ごしくくださいますよう心よりお祈りいたします。

敬具
社会福祉法人 親和会
日台きずな保育園
職員一同



拝啓

この度は、沢山の絵本や図鑑を寄贈していただきありがとうございました。

秋を迎え、子ども達も園の生活になれて落ち着いてきていることもあり、0・1歳児クラスから5歳児クラスまで、絵本の読み聞かせの時間を楽しんでいます。寄贈していただいた絵本を、ひとりでじっくりとみたり、図鑑をお友達とみながら、「あ〜こうなってるんだ」「これ見たことある!」とお話をしながら、とても素敵な時間を過ごしております。子ども達にとって絵本は、「無限の魅力」を持っており、かけがえのない「出会い」でもあります。大好きな絵本や図鑑を大切に、末永く楽しめるようにして参ります。長年にわたる『絵本の寄贈活動』の心より敬意を表し感謝申し上げます。

皆様もどうかお身体には十分お気をつけて、お過ごしください。

敬具

社会福祉法人 三心会
織笠保育園 職員一同



山田中央保育園

山田中央保育園です。先月はたくさんの絵本と図鑑を寄贈して頂き、誠にありがとうございます。

小さい子ども達が好きなお絵本を選ばせて頂いたので、自分の好きな本を我先にと手に取り、夢中になって読んでいました。

中には、お昼寝の時間にも手に取って読む園児もいる位です。

読書の秋としての活用は勿論、今後も子ども達にたくさん読んで貰おうと考えております。

今後のご活躍をお祈りしております。

社会福祉法人 正受会
山田中央保育園 園長 福士 静江



山田町 第一保育所

先日は、たくさんの図鑑・絵本を寄贈していただきありがとうございました。子ども達は絵本が大好きです。早速、子ども達に披露しましたところ、手に取り又、読み聞かせしてもらおうと目を輝かせながらみておりました。絵本は今後も保育の中で子ども達と一緒にたくさん活用させていただきます。

ありがとうございました。

社会福祉法人 三心会
山田町第一保育所
職員一同



この度は沢山の絵本を寄贈していただきまして誠にありがとうございました。

さっそく子供たちに披露いたしました。絵本の中に入り込み、目を輝かせ聞いていました。子ども達が楽しみに絵本を手に取り、ページをめくる姿に表情が和みます。そして、その姿を見ている私たちも笑顔になりました。

今年は、気候変動で連日猛暑が続きますが、体調を崩すことのない様ご自愛ください。

略式ではありますが、御礼を申し上げます。

社会福祉法人 大沢愛育会
大沢保育園 園長 森田 多賀子

大沢保育園

拝啓

秋晴れの候、貴社におかれましてはますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

この度は、私達保育士の業務に関しましてご理解、ねぎらいのことばをかけて頂きましてありがとうございます。また、素敵な絵本を子ども達に寄贈して頂きましてありがとうございました。早速、子ども達に読んであげると大喜びでした。特に「もりの100かいだてのいえ」の大型絵本は、興味津々でどの子も目を輝かせてみました。

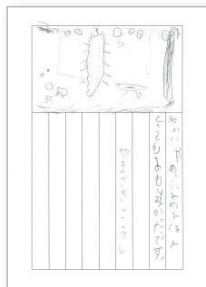
昨年は馬っこパークのふれあい乗馬会、そして、今年は絵本寄贈と2年続けてのご支援心より感謝申し上げます。絵本一冊、一冊、大切に活用させていただきたいと思っております。

新型コロナウイルス5類とはなりましたが、気を緩める事なく過ごしていきたいと思っております。皆様もお身体には十分にお気をつけてお過ごしください。

末筆になりますが、一般社団法人生命保険協会様の一層のご発展を祈念申し上げお礼のことばと致します。

お礼状が遅くなりまして申し訳ございません。

敬具
社会福祉法人 光明福祉会
山田第二保育所 所長 佐々木 純子





この度はたくさんの絵本を寄贈していただきまして、ありがとうございました。

贈呈式直後の保育の中で「今日はお話にしようかな」と言うと、何も知らないはずの子どもたちから「まだ見たことのないお話が見たい!」との声がありました。早速いただいた絵本を読み聞かせをすると「新しい絵本だ」「楽しみ」と言いながら目を輝かせて絵本の世界に入り込んでいました。

絵本が大好きな子どもたち。読み聞かせを喜んだり、自分たちで読んだり見たりしながら、お気に入りの絵本やページを見つけています。

絵本は今後の保育の中でたくさん活用させていただきます。ありがとうございました。

山田幼稚園

船越保育園 園長 山崎 智子	山田町船越6-52-52 TEL 0193-84-2534
日台きずな保育園 園長 佐々木 静子	山田町船越9-26-16 TEL 0193-84-3368
織笠保育園 園長 菅原 恵子	山田町織笠11-30 TEL 0193-82-3219
山田中央保育園 園長 福士 静江	山田町長崎二丁目3-1 TEL 0193-82-6086
山田第二保育所 所長 佐々木 純子	山田町八幡町7-1 TEL 0193-82-9306
山田町第一保育所 所長 阿部 康子	山田町後楽町4-5 TEL 0193-82-3137
大沢保育園 園長 森田 多賀子	山田町大沢8-19-2 TEL 0193-82-2716
山田幼稚園 園長 昆 暉雄	山田町八幡町12-21 TEL 0193-82-3360

(一社)生命保険協会 岩手県協会と共催で贈呈

【シリーズ】 生保営業マンが知っておきたい コミュニケーションの基礎知識 —AI時代を生きるコミュニケーション術—

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

■第1回のおさらいとコミュニケーション能力

前回（第1回）では、①日本人が直面するコミュニケーションの現状、②学校や家庭では教えてもらえなかったコミュニケーションの基本知識、③グローバル社会における日本人と欧米人のコミュニケーション手法の違い、④コミュニケーションというものの意味と役割、⑤情報通信の発達とコミュニケーション、⑥コミュニケーションの種類、という基本的なコミュニケーション知識をお伝えしてきましたが、今回は具体的なコミュニケーション能力やスキル（技術）についてお伝えしていきます。

前回でもお伝えしましたが、今社会人に求められる能力は、「コミュニケーション能力」です。コミュニケーション能力とは、単に言語を使いこなすことだけではなく、「相手と深い係わりを持つという意思（姿勢）を持ちながら、その相手と効果的に話したり、聞いたりしながら、信頼関係を築く能力」のことです。しかし、そこには言語以外（非言語）のコミュニケーションが欠かせないことを忘れてはなりません。つまり、非言語コミュニケーション能力が、言語（言葉）だけでは補いきれない部分を補佐しているからです。例えば、顔の表情、態度、身振り、手振りといったものが、非言語コミュニケーションと呼ばれるものです。

コミュニケーションにおいて、特に日本人のコミュニケーションにおいては、この非言語が

占める割合は非常に高く、いくら分かりやすい話をして、この非言語コミュニケーション如何によって、相手に伝わる情報量に差が生じてしまうことが多々あります。

これらから分かることは、コミュニケーション能力とは、言語コミュニケーション及び非言語コミュニケーションの総合的な表現能力が軸になっていることです。これからの社会ではAI（人工知能）がさらなる進化を見せる時代になります。この時代こそ、我々が本来持つ「アナログ力」（対人関係構築力や人間力）が重要になるのです。

■時代が求めるコミュニケーションスキルと能力

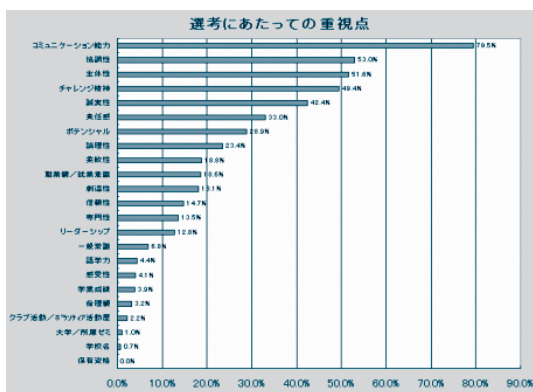
ビジネス界（特に営業系）においては、説明責任（アカウンタビリティ）が会社の命運を握ると言われるほど重要になっている今日では、コミュニケーションに関する知識や技術（スキル）はもとより、能力そのものが不可欠なものになっています。しかし、誰もが実践的なコミュニケーションを学ぶことが重要であるとは分かっているものの、その知識や技術の習得に関しては、多くの人が試行錯誤しているのが現状ではないでしょうか。

中には「そうした技術などは、社会に出ればそのうち身につくようになる…」と未だに古い考え方をしている人がいるようです。特に、中年以降の管理者には、こうした旧態依然とした考え

方を変えない人がいることも事実ではないでしょうか。

確かにコミュニケーション能力を高めるためには、いろいろな人と会って、様々なことを経験することはとても大切です。また、社会に出てから多くの人達と接し、その人達と話をしたり、意見交換したりする機会が多ければ多いほどコミュニケーション能力は上達しやすいです。

さらに、人と接する機会が少ない人よりは、人と話をする機会が多い人の方がコミュニケーション能力を上げるチャンスがあります。しかし、コミュニケーション能力は、場数さえ踏めば上がるというものではありません。また、経験だけ積めば良いというものでもないので。もしもコミュニケーション能力というものが、年齢や経験に比例して上達していくのであれば、人は年齢や経験を重ねるほどにコミュニケーション能力も上がってくるはず。つまり、人生経験が長い人ほどコミュニケーション能力が高くなるという理屈ですが、こうした理屈が当てはまらないことは皆さんが一番良く知っているはずです。下の図は、企業が「採用時」重視する要素の割合のデータですが、やはりこれからの時代から求められるのは、圧倒的に「コミュニケーション能力」だということが分かります。

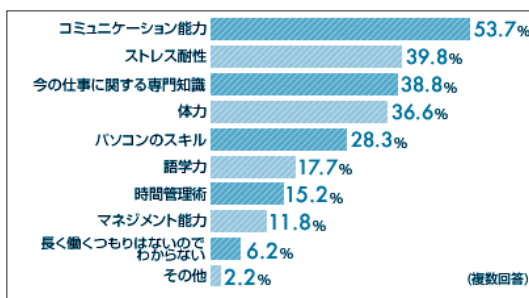


2021 リクルート社調べ

こうした中で今注目されているのが、「ライフスキル」(Life Skill)の重要性です。ライフスキルというと、生保営業マンの方は「お金についての考え方」を想像すると思いますが、ここでいう

ライフスキルとは、日常生活の中で生じる問題を解決するのに必要なスキル(技能)のことです。もちろん、この中には「お金に関すること」も入っていますが、一番軸になるのは、人生を「生き抜く力」(社会スキル)であり、それは、生きていく上で必須となるスキルのことを指しています。

このライフスキルの中で中心軸になるのが、『コミュニケーションスキル』(コミュニケーション能力)です。



社会人に求められる能力 2020 朝日新聞

なぜ今(この時代)にライフスキルが注目され、コミュニケーションスキルが求められるようになったのでしょうか?

これは間違いなくグローバル化(国際化)の影響によるものです。特にビジネスにおいて、説明責任(アカウントビリティ)が問われる今日では、まさしくこれらの知識や技能は必要不可欠なものになってきました。しかし、現実問題として、多くの人がこのスキルの重要性を感じているか?という、そうでもないのです。驚くべきことに日本では、それらの知識や技能に関しては、「社会に出て、いろいろ経験していけば、そのうち身につくだろう…」と考えている人が残念ながらまだたくさんいるのです。こうした考え方を例えるなら、これは「外人の友達を持てば、そのうち英語がペラペラになるだろう…」と考えているのと同じなのです。

コミュニケーションスキルは英語と一緒に、体系的に習わないと身につかないことが多くの研究からも分かっています。このことをどれくらいの日本人が知っているのか、はなはだ疑問

ではありますが、日本人の多くは、コミュニケーションや人間関係のことについて、あまりにも“感覚的”（体系的に考えない）であり、“無知”であると言いきれます。

コミュニケーションという単語は知っていても、その意味や内容については、ほとんど感覚的にしか理解していないからです。改めて言いますが、それは、過去、家庭や学校において、コミュニケーションについて学んだり、人間関係についての仕組みを学んだりする機会がほとんどなかったからなのです。ですから、未だに多くの人がそのようなスキルは「社会に出てから、学べば身につく」と思い込んでいるのです。コミュニケーション学が発達した欧米諸国の人から見ると、こうした日本人の考え方は極めてお気楽な考え方だと見えるでしょう。この考え方の背景にあるのは、“日本人特有のコミュニケーションに対する考え方や認識”であると私は思っています。

■日本人のコミュニケーションとそのテーマ

ご存じのように、日本という国は、民族的に古来より“ほぼ単一”で構成されており、言語も“ほぼ一つの言語”で統一されていました。しかも、地理的には異なる文化が入りにくい形状（島国）をしており、文化形成期からは農耕を軸とした生活をしてきました。米国や欧州のように、複数の民族が入り混じって国家が形成されているわけでもなく、隣の国と国境が近接しているわけでもなく、海に囲まれた島国で、自然と共生しながら、何よりも「和」をモットーにして生きてきました。

こうした環境では、“あえてコミュニケーション（人との付き合い方等）を学ぶ”という土壌が醸成されるはずもなく、むしろそのようなスキルは、日々の生活の中で、いろいろな社会体験を通しながら、時間の経過とともに身についてくるものである、と考えられていたのです。

嘘のような話ですが、日本人（特に指導層）この考え方や意識はごく最近（情報通信網の発達による時代変化）まで続いていました。グローバ

ル化が進み、SNS等の発達で大量の情報が海外からリアルタイムで流入するようになってから、やっとコミュニケーションのあり方についても、目を向けだしたというのが現実なのです。日本人はそれまで、限られた少ない言葉で「相手の気持ちを察し、相手の考えを考慮し、相手との間合いを見ながら」のコミュニケーションが一番良い方法だと思ってきたのです。

日本では、古来、寡黙で言葉が少ないことを美德とし、謙虚さや品格でその人間性を示すことが素晴らしいとされてきました。いわゆる、人間としての価値観を「静」に置いていたわけです。このような風土や環境の中で生きていくためには、「言葉で何かを伝える」という能力よりも、「相手のしぐさからすべてを察する」という能力の方を重んじてきたのです。しかし現代は、人と人とのコミュニケーションにおいて、SNSやそのサービスが大きな役割を果たす時代となりました。中でも私達の生活そのものを大きく変えたのがインターネットであり、スマホなのです。この2つの登場によって、日本人の生き方や価値観が大きく変わりました。

今後ますますデジタル化が進み、通信端末機器やサービスは、さらに便利で使いやすいものになっていくでしょうが、同時に、アナログ力ともいえる個人の間力（ヒューマンスキル）やライフスキル（社会で生き抜いていく力）、そしてコミュニケーションスキルの重要性は、ますます高まっていくはずで

現代のような変化が激しい時代に求められるのは、目の前の情報に右往左往することなく、確固たる自分軸を持って生きていく力です。その基礎になるのは、“個（パーソナル）の力を磨く”という作業です。その過程を通じて重視することはいくつかありますが、中でも「自分との関わり」や「他人との関わり」について学ぶこと、つまりコミュニケーションや人間関係について学ぶことが最も重要になります。それは、人生の在り方や生きていくための価値を学ぶことにもなる

のです。なぜならば、私たち人間は、人生を通じてやるべきこと(使命: ミッション)があり、その中で自分自身を始め、多くの人達と関わっていかなくてはならないからです。“個(パーソナル)の力を磨く”という作業の中で大切になるのは、「自分との関わり」や「他人との関わり」について具体的に学び、知るといことです。

それには、下記のような4つのステップを踏んでいくことが大切になります。

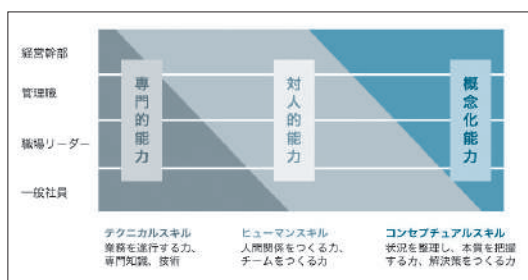
1つ目のステップは、「自分を知る」(自己理解)ということです。自分自身の生まれ持つ本質はもとより、生育過程(成長過程)の中で身につけた考え方や行動パターンや癖などを知り、本来の自分とは何か?に気づくことが最初のステップになります。

2つ目のステップは、「相手を知る」(他者認知)ということです。私達は生きていく上で、いろいろな人と関わっていかねばなりません。孫氏の兵法にも「己を知り、相手を知らば百戦危うからず…」とあるように、他人と関わっていくためには、対象となる相手を知ることがとても重要になります。しかし、この作業には「自分とは別の人格のことを知る」という大きな壁が目の前に立ちばだかります。この壁を乗り越えていくのが次のステップになります。

3つ目のステップは、「自分と相手の違いを知る」(他者理解)ということです。自分と相手の違い(気質や行動パターン、対人対応など)を認識することにより、どのように対応したらよいか、どのような対策を講じたらよいか分かるからです。これが3つ目のステップです。しかし1つ目と2つ目のステップを乗り越えない限りここには到達しません。

そして、4つ目のステップですが、これは、「相手を認める」(他者受容)というステップです。結論から言えば、相手を認めるということは、自分も認められるということです。往々にして人間は、相手が自分の気持ちや考え、意見を認めてく

れないと相手を否定したり、攻撃したりします。そこから争いが生まれ、対立し、分離してしまいます。つまり、すべての争いは相手を否定するところから始まるのです。私達は、生まれ育った家庭環境も違えば、性格、嗜好、考え方、価値観なども違います。そうしたことを前提にして、それぞれが自分の信念や信条に従って、正しいことだと思って行動しているのです。極論を言えば、誰一人間違っている人はいないのです。感じ方、考え方、行動の仕方に違いがあるだけで、間違いではないのです。多くの人はこの事実を頭では分かっているのですが、感情的になってしまうと、つい自分は正しいが、相手は間違っていると思ってしまうのです。こうなると「認める」どころか、「否定する」ようになってしまいます。「相手を認める」という気持ちがあって、初めて相手を思いやることができるのです。ですから、「相手を認める」ということは思っている以上に大切なことなのです。相手を認められるようになる自分自身の心に余裕ができ、関係性そのものが変化してきます。想像してみてください、自分のことを全面的に認めてくれる人のことを果たして嫌いになれるでしょうか?だからこそ、このことが「個の力を磨くため」の最終ステップになるのです。



1955 ダートマス大学 ロバート・カッツ提唱

■日本人の本質とコミュニケーション手法

日本という国は、古くから大陸の文化や思想、宗教、言葉、文字、生活習慣などの影響を受け、それらをソフトに同化し、吸収しながら独自の文化を醸成してきた国です。しかし、現代まで引き継がれている文化のどこまでが外国からの影響

で、どこまでが日本古来のものであるか、ということ特定することは難しいです。しかし、このような独自の文化を築いて、それを継承してきた日本人の意識構造の源流に迫り、日本人のアイデンティティの根幹にある「和の精神」や「わび・さびの心」、そして、どのような変遷を経て“謙譲的コミュニケーション”と云われる独特の形を作り上げてきたのか、などの核心に迫ることは可能だと考えています。そのため、この連載では、過去先行研究者が残した資料を参考にしながら、日本人のコミュニケーションのメカニズムやその背景にある日本人独特の心理にアプローチし、本稿のテーマである「生保営業マンが知っておきたいコミュニケーションの基礎知識」の本質に迫っていきたくと考えています。

コロナ禍の約3年間に、日本でもコミュニケーションを起因とした様々な問題が多発しました。コロナ禍の約3年間に機になぜこれほどまでにコミュニケーションに起因する問題が多くなったのか、その原因はどこにあるのか、どうしてこのようなことが起こったのか、など、次世代の子ども達に向けて、早急に解決しなければならない諸問題が私たちの周りに山積しています。

この原因の一つが、前述した「コミュニケーションに関する無知」です。人間関係において、何らかの問題が発生する原因の約40%は「無知」からきていることが、統計的に証明されていることをすでにお伝えしましたが、残念ながらコロナ禍を経ても多くの人達がコミュニケーションに関しては、未だ無知のままです。たぶん、「どのように学んだらよいのか?」「どこで学んだらよいのか?」「何から学んだらよいのか?」がわからない人が多いからだと思います。

研究者の立場から助言すれば、コミュニケーションに関しての無知を解消するためには、次の3点をしっかり学べば、コミュニケーションに関する基礎知識はつけられると思っています。

まず、1点目として、『なぜ日本人はコミュニケーションについての基礎知識に欠けているのか?』という点です。この疑問を明らかにすることによって、現在コミュニケーションに端を発して起こっている諸問題解決のためのヒントが見つかるのではないのでしょうか。

2点目として、『多くの日本人が抽象的な答えしか出せない、欧米人と日本人のコミュニケーションの違いについて』です。

そして、3点目は、私が過去から研究課題としてずっと取り組んでいる、『コミュニケーションにおける「コンテキスト」について、その実態はどのようなものなのか?日本人のコミュニケーションにおけるコンテキストはどのような意味を持つのか?コンテキストと日本人の意識構造との関連性は?』などです。ここからは、この3点を軸にしてお伝えしていきます。

■日本人のコミュニケーションレベル

ご存じのように、「コミュニケーション」(Communication)という英単語は、もはや日本では日本語化しているといっても過言ではありません。特に、人と人との連絡手段や付き合いの仕方が多様化している今、このコミュニケーションという単語は、あらゆるメディアで頻繁に使われるようになりました。そのため、コミュニケーションという英単語は、老若男女誰もが知る共通語となりましたが、一方で、コミュニケーションそのものについての知識や技術を詳しく知る人は意外に少ないです。これは、日本におけるコミュニケーションの研究が、欧米諸国と比べるとかなり遅れていることの弊害です。実際、コミュニケーションという単語は知っていても、『コミュニケーションとは、そもそもどのようなものなのか?』『スムーズな関係とはどのような状態のことを指すのか?』『具体的に何をどのようにすればコミュニケーション力が上達するのか?』など、コミュニケーションの実態や本質を知る人は少ないです。そのため、未だ手探りしている人は多いはずで、現実として、コミュ

ニケーションに端を発した問題や事件が連日起こっているのは、このような事実を裏付けるものです。なぜ、日本人は、コミュニケーションに関する基礎知識を身につけていないのでしょうか。

皆さん、この問いに対して、的確な答えを出せますか？

もう何度もお伝えしているので、答えは簡単ですね。昔から、あえてコミュニケーションについて学ぶという、慣習そのものが日本の風土にはなかったからなのです。そのため、多くの日本人が社会人になってから、必死に学んでいるのです。

■日本という国の特殊事情

以前の日本は、今ほど毎日のように「コミュニケーションに関する事件や問題」がマスコミに取り上げられることはありませんでした。これらに関する様々な問題があまりにも多く表面化してきたために、マスコミがクローズアップするようになったのです。例えば、学校における「いじめの問題」、職場における「パワーハラスメントの問題やセクハラの問題」、医療分野での「患者とのコミュニケーション不足から生じた医療ミスの問題」などです。こうした問題の背景には、わが国におけるコミュニケーション研究の遅れがあることはすでにお伝えしました。

なぜ日本には、今日に至るまでコミュニケーションについて学ぶという土壌が醸成されてこなかったのでしょうか。

この背景には、日本人の“コミュニケーションというものに対する認識”が大きく関係してい

るのではないかと私は考えています。

日本独特の文化や言語、地理、歴史的背景などの視点から、日本人のコミュニケーションの在り方を探ると、日本人の根底に流れる深層意識が見えてきます。歴史学者の見解では、日本という国は、民族という視点から見ても古来よりほぼ単一民族で構成されており、言語もほぼ日本語で統一されていた、とのことでした。

この点について、歴史家の石田英一郎氏も『日本語は日本国家の成立の後に、初めて現在の体をなしたのではなく、これに先だつ前期古墳文化の直後の基礎となった弥生文化の時代（すなわち西暦紀元の初めをはさむ数世紀間）に、その基礎的な語彙や文法構造はすでにできあがっていたものであろう』（東西抄：1967）と述べています。

しかも、このことに加えて、日本は地理的にも外敵や異なる文化が入りにくい島国でした。さらに、古来より自然と共生しながら農耕を軸とした生活をずっと営んできたのです。



日本の地理的特徴 Wikipedia



吉井 伯榮氏 (よしい・はくえい)

1997行動分析心理学 サイグラム創案者

- ・一般社団法人 日本パーソナルコミュニケーション 代表理事
- ・JPCA合同会社 会長 JPCA子育て診断士会 会長
- ・2022年 高等学校教科書「ビジネス・コミュニケーション」総合監修
- ・武蔵野学院大学 客員教授 国際コミュニケーション学 修士

【シリーズ】 法人生保提案を体系的に学ぶ 『中小法人のリスクマネジメント』

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

生命保険の提案は個人も法人も大差はないよ。法人の方が10倍効率よい。などと優績者は涼しい顔で話しますが、彼らもまた当初は法人特有のリスクの捉え方、対策について悩んだはず。今回は、リスクと法人のかかわり方を中心に解説していきます。細かな部分よりも全体像を俯瞰するように眺めてみましょう。個別項目の詳細解説は次回からゆっくりおこないます。

「法人生保提案を体系的に学ぶ」ことで、不安を払拭し笑顔で社長に堂々と提案できるスキルと一緒に学んでいきましょう。

1. リスクと保険

中小企業が生命保険に加入する本来目的は、「法人を取り巻く各種リスクに対して、法人が継

続的に活動できるようにする＝保険をリスクヘッジの一手段として活用する」ことにあります。

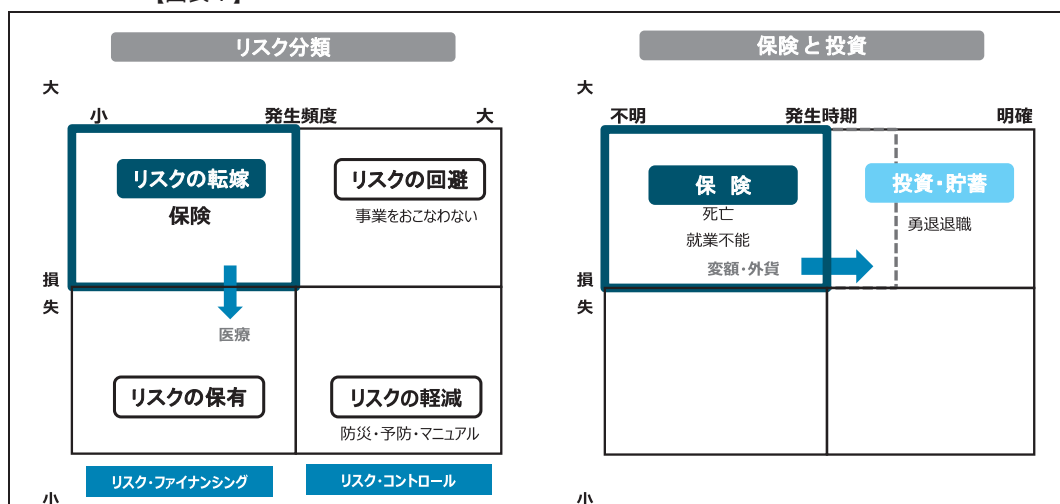
個人が事業を行う場合には、その人の死亡により事業の永続性が損なわれますが、法人が行う事業には“ゴーイングコンサーン”（Going Concern/会社が将来にわたって事業継続していく前提）として永続性と発展性のある事業展開が期待されています。

そのために、個人よりも幅広く時に高額な損失が想定されます。そのリスクを生損保、その他諸制度を活用してカバーします。

私達を取巻く各種リスクへの対応方法は、「リスク・コントロール」と「リスク・ファイナンス」に大きく分類されます【図表1】。

リスク・コントロールは、発生頻度の高い損失

【図表1】



原因に対して、

- ・リスクの回避 …

大規模損失であり、事故の発生原因となる事業をおこなわない

- ・リスクの軽減 …

防災・予防・マニュアルで発生頻度、損失規模を縮小させる

リスク・ファイナンスは、損失の規模に応じて、

- ・リスクの保有 …

小規模な損失であり、自己資金で補填する

- ・リスクの転嫁 …

大規模損失であり、保険にて保障を受ける(転嫁)

という対応に分類されます。

中小法人の主なリスクは、①財務リスク、②災害・事故リスク、③法令リスク、④人的リスクに大別されます。

①財務リスク

借入金利の上昇、為替変動、保有有価証券や固定資産(土地など)の値下がりなどが、挙げられます。

②災害・事故リスク

火災、地震、台風などの自然災害に伴う財産や在庫の喪失・毀損、社有車の交通事故、社屋の火災事故、情報漏洩などのサーバーリスクなどがあります。

③法令リスク

法令や規則等に違反した事業運営が起因となります。会社のみならず従業員の法令違反、行政処分、損害賠償などは思わぬ範囲と規模に拡大することもあります。

④人的リスク

事業保障資金準備、役員の死亡・勇退退職金準備、従業員の福利厚生制度、事業承継対策などが挙げられます。

他のリスクは主に損害保険でカバーすることになりますが、人的リスクは生損保にまかしますが、主に生命保険でリスクの転嫁としてカバーします。

生命保険では、発生時期が不明で損失の大きい死亡・高度障害、就業不能などに備えます。自宅待機等のみなし入院で支払ったコロナ入院給付金は、本来はリスクの保有(自己資金等で賄う)をリスクの転嫁(保険)に変更したと見ることができでしょう。

保険と投資の関連も整理しておきましょう。

生命保険には貯蓄性機能もあることから、勇退退職金準備などもカバーすることができます。この貯蓄性、投資性を強調して提案されているのが外貨・変額保険です。

2. 法人保障の分類

法人生保の提案にあたって、必要保障額の算出にはいろいろな考え方がありますが、最も分かりやすいのは「企業防衛対策資金」「経営者生活保障資金」の2つに分けて算出する方法です【図表2】。

(1) 企業防衛対策資金

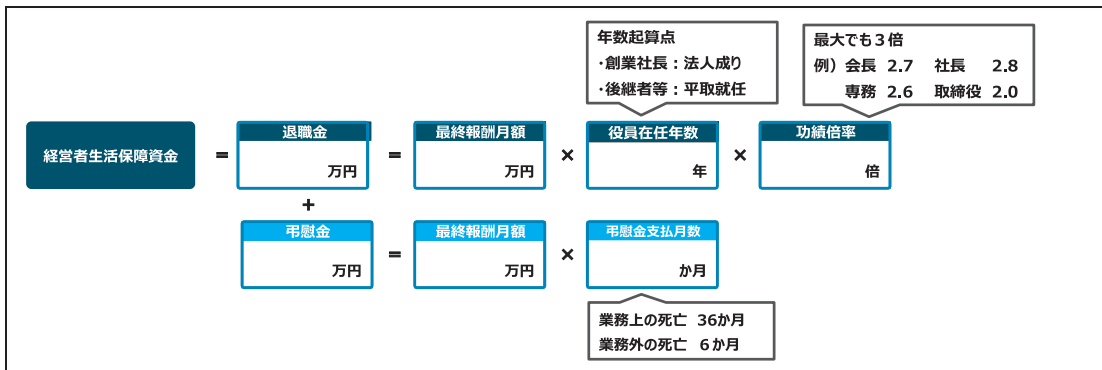
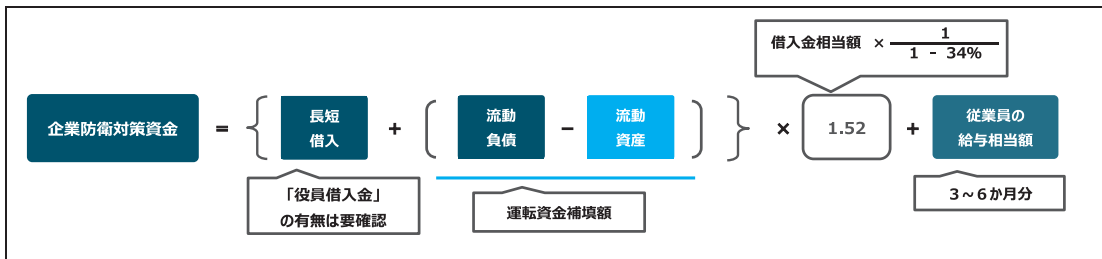
①取引先への保障

契約形態	契約者：法人 被保険者：社長 保険金受取人：法人
加入目的	運転資金の確保、借入金の返済原資確保
必要保障額	借入金の返済原資確保 ：(短期借入金+長期借入金+役員借入金)×1.6 運転資金の確保 ：(流動負債-流動資産)×1.6
保険期間	借入期間相当
保険種類	定期保険(あるいは減額定期保険、収入保障保険) 就業不能保険、就業不能型収入保障保険

法人が生命保険に加入する場合、最初に考えるのは金融機関を含む「取引先への保障」です。

「中小企業の信用=社長の信用」といっても言い過ぎではありません。法人の“顔”である経営者、社長の死亡は取引先への信用力を低下させ、企業の資金繰り、運転資金の確保を著しく悪化させることがままあります。

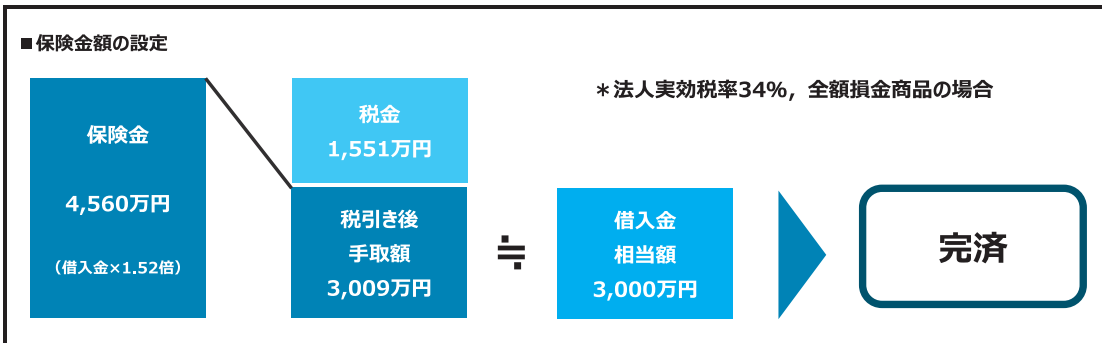
【図表 2】



【図表 3】

例) 借入金が3,000万円

必要保険金額	$3,000\text{万円} \times (1/1 - 0.34) = 3,000\text{万円} \times 1.52 = 4,560\text{万円}$
保険金課税額	$4,560\text{万円} \times 34\% = 1,551\text{万円}$
税引後手取額	$4,560\text{万円} - 1,551\text{万円} = 3,009\text{万円}$

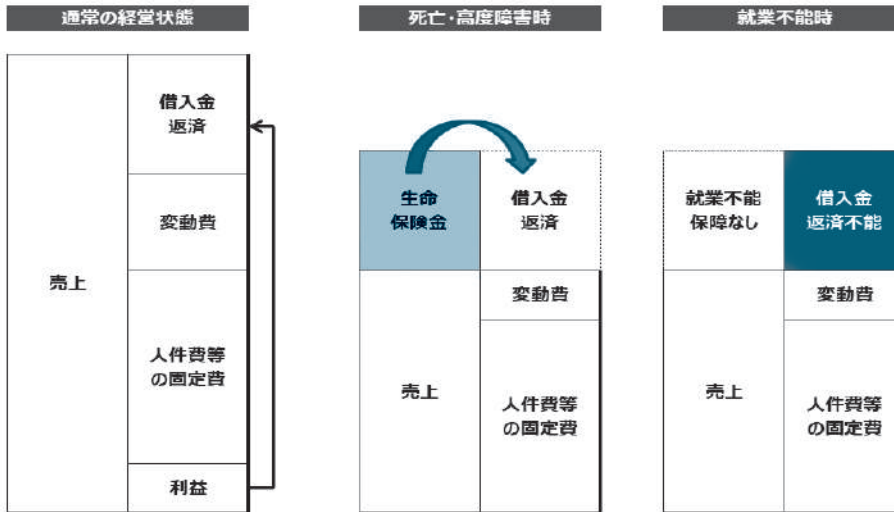


金融機関は、融資先企業の社長が死亡した場合、財務状況、後継者の経営資質、取引先減少の可能性等から判断し経営改善指導を行います。将来に不安があれば貸付条件変更、場合によっては借入金の早期返済と方針を切り替えてき

ます。

社長が死亡しても、支払手形・買掛金等の営業債務の支払い、金融機関に対する返済がスムーズに行われれば、金融機関・取引先からの信頼感が高まり、その後の資金繰り、経営の安定に

【図表 4】



つながります。

法人が受け取った保険金は「雑収入」となり、34%（法人実効税率）が税金として徴収されます。「返済原資はあるが当面の資金繰り（キャッシュフロー）のみ考慮する」という場合を除き、通常は保険金額を借入金の1.5～1.6倍とします【図表3】。

法人の平均借入期間は7年程度ですから、できるだけ割安な保険料で大きな保障（借入金返済資金）を確保するために、5～10年の短期の定期保険に加入します。

中小企業の借入金は、経過年数に応じて減少していく点に注目し、「逡減定期保険」「収入保障保険」を提案することもあります。一方で、金融機関から繰り返し借入れており、常態的に借入金がある中小企業も多数あります。借入状況によって提案する保険種類も変わってきます。

■就業不能

「エースで、4番で、監督」とも称されるトップセールスの中小企業の社長が就業不能状態に陥った場合、その影響は死亡時よりも大きいものがあります【図表4】。

中小企業の社長が死亡した場合には、通常は死亡保険金で借入金の返済や、人件費等の固定

【図表 5】

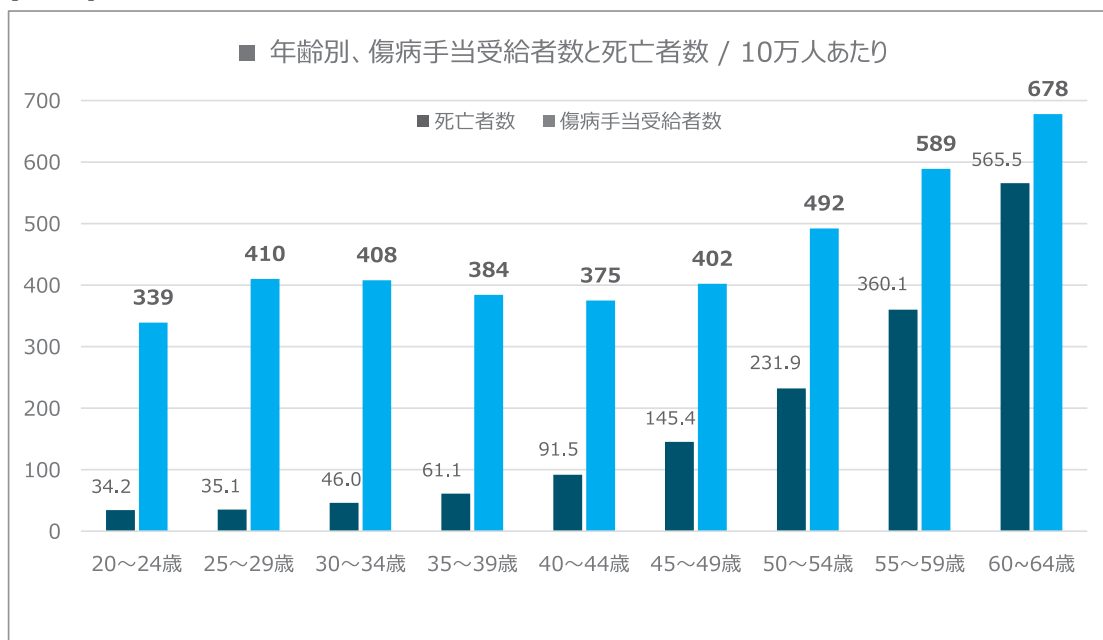
	男性	女性
30歳代	11.3%	6.0%
40歳代	12.5%	7.9%
50歳代	7.0%	3.3%
60歳代	3.6%	3.2%

費の不測分を補うことができます。

しかし、トップセールスの社長が就業不能状態になり売り上げが大幅に減少した場合、保険金・給付金の支払いが無いと、借入金の返済はできず、人件費などの固定費を賄うこともできなくなります。

数年前から、就業不能保険がブームになっていますが、法人で加入している割合はまだまだ低いようです。法人契約としてのデータはありませんが、「（一財）生命保険文化センター「2023（令和4）年度 生命保険に関する全国実態調査」によれば、2022（令和4）年の全生保ベースで生活障害・就業不能保障保険・生活障害・就業不能保障特約の加入率は【図表5】のように、死亡・高度障害保障に比べてはるかに低い状態にあります。

【図表6】



出典：全国健康保険協会「現金給付受給者状況調査」（令和元年）、厚生労働省「人口動態統計」（令和元年）

就業不能状態になれば、社長交代も必要となります。社長個人としても、生活介助が必要となり、出費が増大します。死亡保障、勇退退職金準備は問題なしと言下に断られた中小企業でも、就業不能には対応していないケースが多い点に着目し、就業不能を切口とする提案も必要です。

就業不能の発生率は死亡率よりもかなり高くなっている点は、意外に知られていません。

【図表6】のデータは、説明に利用しやすいでしょう。

■法人実効税率

法人生保提案でよく使われる「法人実効税率」についても確認しておきましょう。

個人の収入に対して所得税、住民税などが課せられるように、法人にも法人税、地方法人税、法人住民税、法人事業税、特別法人事業税が課せられます。このうち、法人事業税と特別法人事業税として納税した金額は、翌年度には損金として処理できますから、この損金算入金額を考慮

して、今年度実際に課税される税率を算出したのが法人実効税率です【図表7】。

各種シミュレーションでは、課税所得800万円超では、33.58%であることから、多くの事例では概数34%を使用しています。

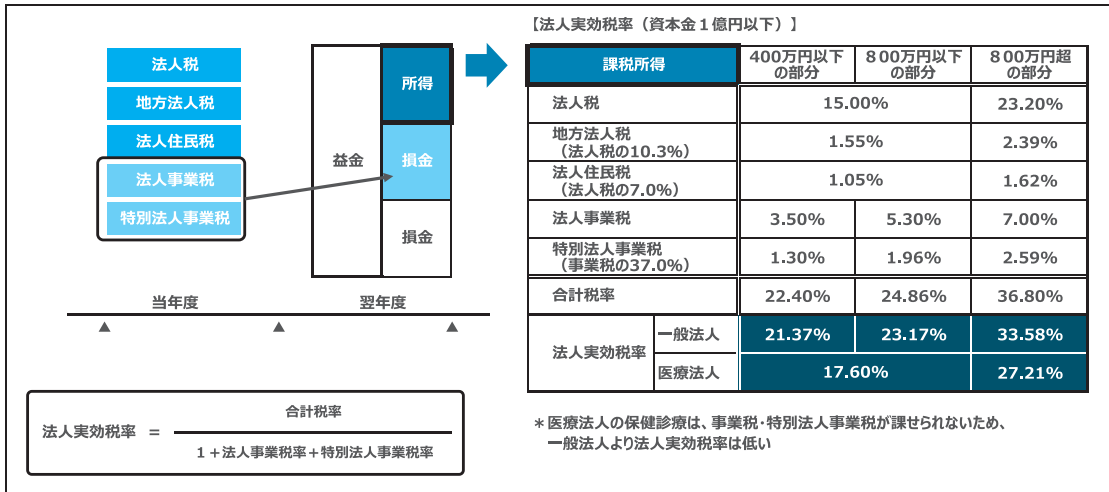
②連帯保証債務

法人が金融機関等から借入をする場合、ほとんどのケースで社長が連帯保証人となりますが、社長夫人も連帯保証人となることがあります。

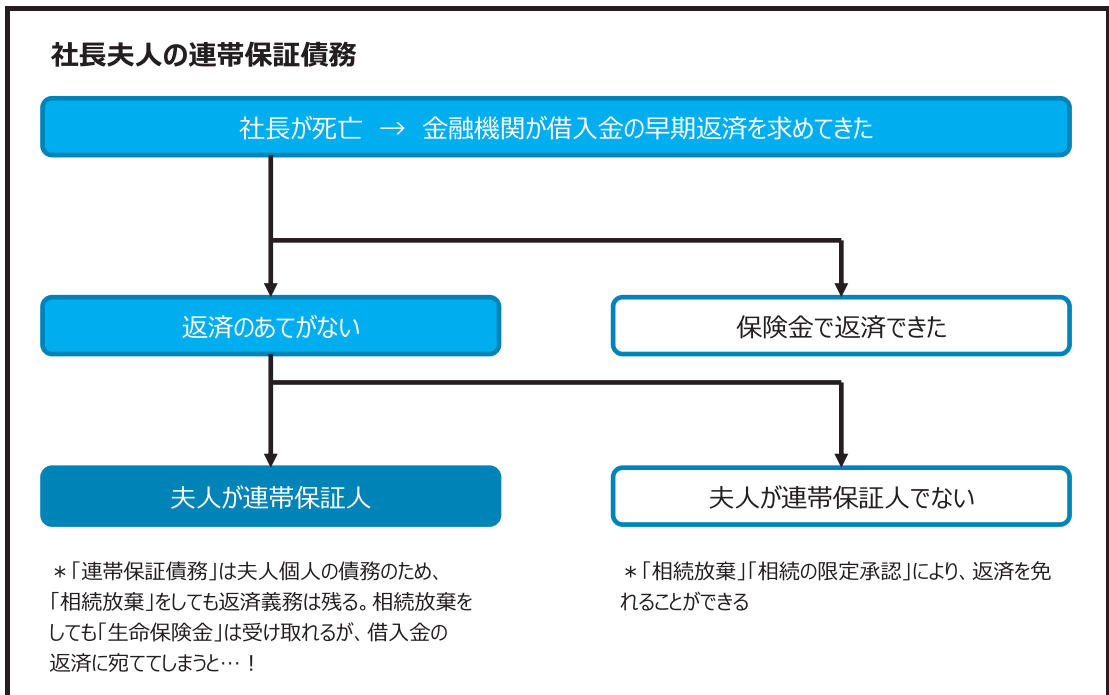
社長が、借入金の返済原資として生命保険にしっかり加入すれば問題ありませんが（この場合は残された家族の生活費となる死亡退職金・弔慰金の準備について確認します）、借入金の返済ができない場合には、社長夫人が返済を求められることとなります。

「連帯保証債務」は社長夫人固有の債務ですから、「相続放棄」や「相続の限定承認」を選択したとしても返済債務は残ります。相続を放棄しても「生命保険金」を受け取ることはできませんが、

【図表 7】



【図表 8】



連帯保証人である以上、借入金の返済に充ててしまうことになりかねません【図表 8】。

2014(平成26)年に「経営者保証に関するガイドライン」が中小企業庁と金融庁によって公表され、一定の要件を満たす企業ならば、経営者が連帯保証人になることが不要とされました。過度

な連帯保障制度の弊害を排する主旨ですが、金融機関が連帯保証人を求めない場合でも、信用保証協会を利用したマル保融資では、信用保証協会が連帯保証人の設置を求めてくる事が多く、実態はほとんど変わりません。

③役員借入金

社長などの役員から無利子・無担保・返済期限なしの「役員借入金」がある中小企業も珍しくありません。中小法人が赤字だけではなかなか倒産しないのは、役員借入金で運転資金を賄っているからです。本来は、こうした借入金はできるだけ早く返済しておくべきものですが、俗に言う「催促なしのある時払い」の便利さ、気軽さから残高は膨らみがちです。

社長が死亡した場合には、社長の相続財産に合算されますから、死亡保険金で返済原資を準備しておく必要があります。

社長以外に社長夫人、親戚などからの借入れ、高金利ないわゆるマチ金などからの借入などの早期返済も考慮する必要があります。

逆に、役員に貸した「役員貸付金」は私的流用、粉飾決算等を疑われ金融機関からの評価を一気に下げてしまいます。早急に返済を求める必要があります。

④従業員への保障

■給与保障

契約形態	契約者：法人 被保険者：社長 保険金受取人：法人
加入目的	従業員の給与確保
必要保障額	(年間給与手当÷12)×3~6月
保険期間	役員在職期間
保険種類	長期平準定期保険、逓増定期保険

会社の繁栄は優秀な従業員の確保が土台です。社長の死亡という企業経営にとって不測の事態が生じ、一時的に売上が減少しても、従業員への給与支払いが滞らないようにする必要があります。従業員への保障として、給与支払原資確保のために生命保険に加入します。

(2) 経営者生活保障資金

①死亡(勇退)退職金準備

契約形態	契約者：法人 被保険者：社長 保険金受取人：法人
加入目的	社長の死亡(勇退)退職金準備
必要保障額	役員退職金+弔慰金(死亡退職の場合) ：最終報酬月額×役員在任年数×功績倍率(3) + 最終報酬月額×36月(業務上死亡) or 6か月(業務外死亡)
保険期間	想定勇退年齢より長く
保険種類	長期平準定期保険、逓増定期保険

家族にとっても大黒柱の喪失(死亡)は、ライフプランの劇的な変化を意味します。残された家族の生活保障や相続税の納税資金、遺産分割を円滑にするための資金、また役員退職金・弔慰金を生命保険によって準備します。

役員勇退退職金はいくらでも支払うことができますが、過大な勇退退職金については課税されるため、税務当局に適切と認定してもらえる金額を目安とします。

上記表中の必要保障額は、その目安とされる金額算定式です。勇退退職金準備については、改めて詳細解説します。

②底地

個人の自宅の一角を事務所や工場として事業を興し、一定規模になった時点で法人成りします。事業が順調であれば、自宅の一部や個人で購入しておいた土地に、法人名義で本社家屋、工場を建てます。待望の自社ビルの建立です。

中小企業の社長は、会社に土地を貸して地代を受取ります。

相続が発生した場合、会社名義の家屋が建つ「底地」の評価は、「土地の評価額×(1-借地権割合)」となり、社長個人の相続財産に加算されます。

法人所有の家屋は第三者に譲渡することは難しく、遺族は会社に購入を依頼することになり

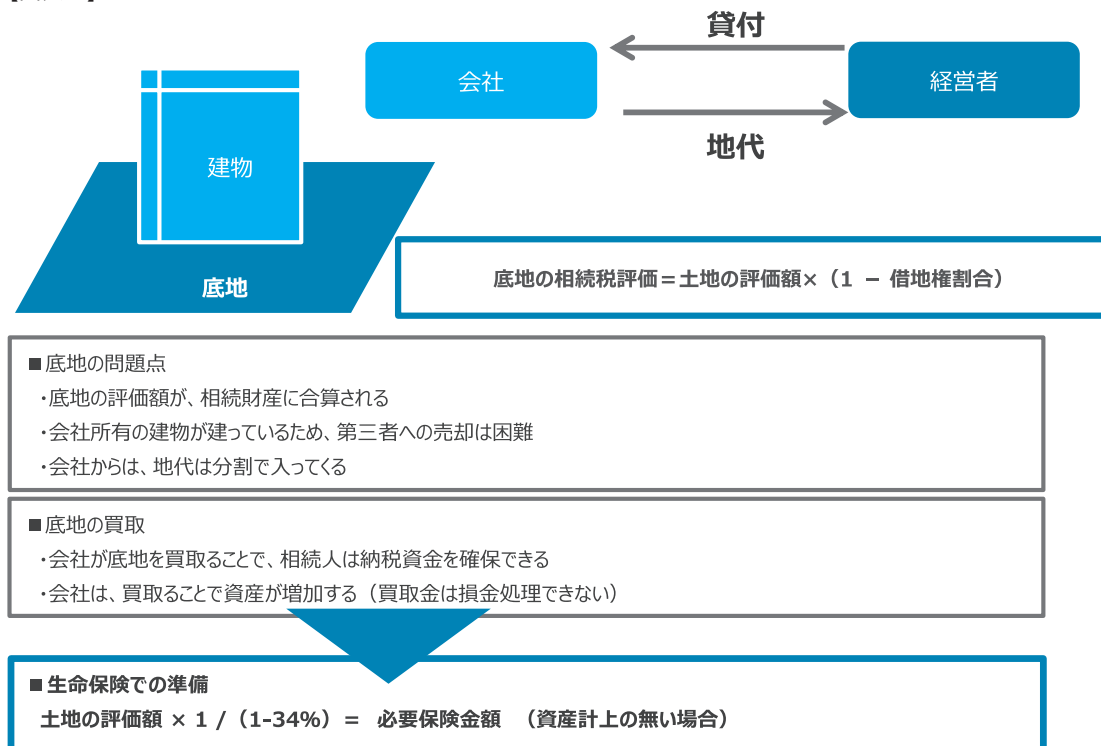
ますが、会社に買取るだけの資金的余裕があるかが問題となります。

底地を早い段階で会社がい取り取っておけば良いのですが、相場より安いとはいえ定期的に入

ってくる地代は魅力があり、買取ができないまま相続となる事例も多くあります。

買取資金を生命保険で準備する提案も必要になります【図表9】。

【図表9】



嶋田 雅嗣氏（しまだ・まさつぐ）

オフィス マーベラス

TLC会 会員(MASTER OF TLC)

- ・日本勧業角丸証券（現みずほ証券）、エクイタブル生命（現アクサ生命）を経て損保系生保（現三井住友海上あいおい生命）の設立から携わる。本社業務の他、営業担当者として国内各地に赴任し、プロ代理店、金融機関などを担当。
- ・生・損保、金融機関、JA、かんぽ、大学、商工会議所、日本FP協会などで、金融マーケティング、FP、生保販売、資産運用等の研修講師を担う。
- ・2020年 オフィス マーベラス
- ・主な著書
「法人生保提案の技術」「法人・富裕層への生命保険セールス術」「FP手帳」
- ・連絡先
office-marvelous@road.ocn.ne.jp



多様な人が繋がり、 お互いを尊重し協力し合える 社会を作りたい



斎藤 順子
PLAY DO 代表



特任委員代理
倉本 愉美子
(大同生命・道央)

子どもの遊び場づくりから行動された素敵なお方、ライフワークが社会貢献へと続き輝いている人。PLAY DO 代表斎藤順子さん取材しました。

札幌市は2008年に子どもの権利条例を制定、翌年に施行しました。その条例の具現化の一つとして、札幌市はプレーパーク推進事業を始めます。

斎藤さんはプレーパーク推進事業の初代担当職員として4年間勤務されました。

子どもの権利は大きな4つの柱（生きる権利、育つ権利、守られる権利、参加する権利）から成っており、プレーパークとは子どもの育つ権利、参加する権利が色濃く具現化された場だそうです。

自由な遊び場プレーパークの活動を始める市民団体は、公園で活動することが多いのですが、公園は札幌市都市公園条例により管理され、子

どもが穴を掘ったり草花を摘むのは制限されることもあります。

斎藤さんが仕事ではなく一市民としてプレーパーク活動“どばぱーく”を始めたのは、2020年。“子どもが自由に遊び、大人もホッと緩める空間を作りたい”と建築業のお連れ合い様の作業場(土場)を開放したことが始まりです。

以降、毎週木曜日にどばぱーくを開催、2023年からは任意団体“PLAY DO”を立ち上げ、札幌市に団体登録をして活動回数を増やしたそうです。

「どばぱーくは草花を摘んだりスコップで穴を掘るのもよし、マッチで火をつけるのもよし、ノコギリやとんかちで木工するのもよし、絵本を読むのもよし、何もせずボーっと過ごすのもよし！禁止事項を極力減らして、一人ひとりが好きに過ごす場なのです。遊びに来た人みんなが話し折り合いをつけながら一緒に場のルールや空気を作っていました」と斎藤さんは言います。

外にある土、水、木そして火などの要素は、子どもが働きかけることで変化します。光、風、雨などの気候や樹木、草、虫、動物など生物は毎日変化し子ども達の興味を強く引きつけ飽きさせません。

現代の子ども達には三間(サンマ。時間、空間、仲間)が不足しているそうです。細切れではない自由な時間と空間があり、仲間との関わりが屋





外環境にあれば、子どもには素晴らしい経験が蓄積されるのでしょうか。

プレーパークは誰もがいつ来てもいつ帰ってもよく、お金の有無で参加者を分けず、大人は子どもを信じて見守るということを大切にする居場所活動です。

プレーパークのモットーは「ケガと弁当自分持ち」「自分の責任で自由に遊ぶ」なのだそうです。

斎藤さんは「自分で考え行動する人、心が自由な人を増やしたい」と語ります。「子どもが納得するまで繰り返し挑戦できる環境は、思考の柔軟さ、豊かな発想、諦めない心が育ちます。自分の力で何かを掴み取る（わかった、できた）経験こそが生きてゆく力になります。子どもはもちろん、大人も経験し直し、育ち直すことはできるのです。」と。

とりわけ子ども時代に細切れではない時間の中、自分で選択して遊べる空間や仲間との出会いが大切なのでしょう。

「どばばーくは、赤ちゃんから70代のお年寄りまで多世代の多様な人が集まります。ここは大人も他者との関わりの中で“楽になっていい意見を言っていていいんだ”と張り詰めた気持ちをシフトチェンジさせていく場なのです。ここに来る人皆で想いを話し合い聴き合うようにしています。」

どばばーくは来る人誰もが意見表明可能な、この場をつくる一員。一人ひとりがそう感じら

れることがどばばーくの魅力なのでしょう。

斎藤さんの人生の歩みと在り方がこのコミュニティに大きく影響しているようです。

斎藤さんは埼玉県で建設会社と葬儀会社を営む家庭に生まれ、三姉弟の次女として育ちます。14歳の時、母親が癌で死去。市内に住む親族の協力の元、成長されました。しかし親族から「娘が父親の会社を継ぐのは当然」という圧力もあり、親族の言うことを聞いたり、勧められたお見合いを受けたりしたそうです。

そんな斎藤さんですが、子ども時代はおてんばで自由な子として過ごし、20代にはリュック一つで行く貧乏旅行が窮屈な生活の息抜きだったそうです。

世界を歩く男性と旅先で出会い、自分らしい人生を生きようと決意します。親族の反対を押して結婚。実家の家業は継がず、北海道に移住し三人のお子さんに恵まれます。

「北海道は親戚付き合いもさっぱりしていて大らか。本来の私としてのびのび生きていける土地でした。誰もがその人らしく生きていけることが一番幸せ」と斎藤さんは語ります。

ご自身が自由に過ごした少年期、ちょっと窮屈だった青年期、そして再び自由を取り戻した現在、斎藤さんは「どばばーくでのびのび過ごす子どもや親御さんをみるとうれしい」と言います。



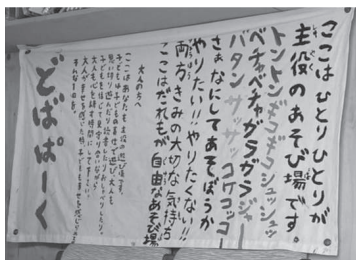


～寄付のご案内～

どばばーくに来るママさん達の困り事、温かく安心して授乳ができる授乳室やおむつ替えスペースを新たに土場敷地内に作る資金が足りません。ご賛同頂ける方は善意のご寄付をよろしくお願い致します。ゆうちょ銀行(金融機関コード9900)

記号 10310 番号 37250671

お名前 サイトウ ジュンコ



北海道発 じいたん子ども基金



北海道ブロック長
高野 哲
(代理店 ソニー生命)



道央部会長
内山 浩徳
(代理店 ソニー生命)

2011年3月11日の大震災は、東北を中心に多くの被害をもたらし、日本全体に深刻な試練をもたらしました。北海道からも支援が行われ、その中に2023年12月までに500回ものチャリティコンサートを開催した活動があります。

これほどの長期間にわたり、支援を続けることから見えてきたことと、その継続の価値について、北海道ブロックの高野と内山が活動

に携わる方にお話をうかがってきました。

北海道札幌市在住の音楽家、土田英順さんは、日本フィル、新日本フィル、札幌交響楽団の首席チェロ奏者を務め、ボストン交響楽団およびボストンポップスでも活躍されました。

震災当日、土田さんは74歳でした。

伝えられる現地の情報の中で、彼が特に衝撃を受けたのは、地震による原発事故の影響を受



けた空っぽの町で、人々がコンクリートの床の上で生活している姿でした。

その現実を目の当たりにし、「何かをしなければならぬ」という思いが、彼に湧き上がりました。

「炊き出しや瓦礫の撤去は74歳の私には難しい。でも、私にはチェロがある。チェロを奏でて人を集め、そこで募金を呼びかけ、支援を届けよう。」と彼は考えました。

「どうなるかわからない。でも、今、私のチェロの音色を聴いてもらいたい。」

こうして始まったのが、彼の支援活動でした。

年齢や困難を乗り越え、彼は音楽の力を信じ、その思いが支え合いや希望へとつながっていきました。

初めて被災地を訪れたのは2012年9月、岩手県大船渡市でした。

札幌出身の現地の友人を通じて、チャリティコンサートの計画が実現し、その舞台は仮設住宅の集会所となりました。そこで被災地の更なる現実直面した土田さんは、まだ多くの人々が立ち直っていない状況に心を痛めました。彼の中で「なんとか元気づけたい」というより強い思いが芽生えました。

自らも仮設のボランティア施設で自炊しながら、一週間かけて公共施設やジャズ喫茶を回り、演奏を披露しました。

ある場では、半透明のビニール袋に入ったも

のが差し出されました。それは、泥にまみれボロボロになりながらも何とか残っている「チェロ」でした。

聞けばそれは、津波の犠牲になった女性のものでした。音楽を愛し、自身も演奏を楽しんでいた彼女は、自宅の二階で津波の犠牲になったそうです。そのチェロは同じその部屋で見つかったものだということです。「直して使って欲しい」という彼女の友人の思いに応え、彼はチェロを札幌に運び、三週間かけて修理しました。

修復が終わっても、本来の音色を取り戻すのに時間はかかりましたが、2012年11月、そのチェロを大船渡に持ち帰り、一番大きな仮設住宅で演奏することができました。そこには、そのチェロの持ち主のご長女の姿がありました。5時間もかけて聴きにきてくれたそうです。

数年後、北海道函館市のコンサートでは、今度はご長男にも対面しました。復活したこのチェロの音色を通して、ご遺族やご友人の心に、音楽で癒しを届けることが出来たのです。

2012年12月10日、土田さんは「じいたん子ども基金」を設立しました。

この基金は、被災地を訪れ、演奏を通じて繋がった人々の声を聞き、真に必要なところに支援を送り届けたいという強い思いから生まれました。銀行口座の設立には一苦勞ありましたが、最終的に銀行もその思いを理解し、基金の設立が実現しました。



「じいたん子ども基金」の目標は、被災者が心から望む場所に支援を送り届けること。そのために、基金の運営は透明性を重視し、銀行口座の履歴はすべて公開され、正当に運営されていることが誰にでもわかるようにされています。これまでに集まった金額は5,000万円を超え、善意が地道に、しかし確実に集まり続けています。

宮城県山元町で演奏会が終わった後、お坊さんからの驚きのリクエストが舞い込みました。

「上(天国)の人々にも聴いてもらいたい。暗くなってからもう一度演奏してくれませんか？」土田さんはその提案に応じ、夜が訪れるまで、地元の人々と交流していました。

そこで彼は、地元の人々が切望していたものを知りました。それは「集まる場所」でした。

津波によって全てを奪われ、未来を語り合う場がない現実に直面していた町の人々。ビニールハウスさえも手に入れることが難しい状況で、土田さんにその切迫した願いが訴えられました。

「ビニールハウスって、床はどうするの？」と尋ねると、「土のままでもいい」とのこと。

土田さんは支援を決断し、「町の人たちでみんなで作ればいいよ」とも助言されました。町の人々は協力して「じいたんドーム」と名付けられた施設を翌年に完成させました。この施設では演奏会だけでなく、集会、読み聞かせ会、お茶会なども開催され、地元の人々のアイデアによって進化を続けています。

広い東北の中で小さな点として存在する「じいたんドーム」は、他の公共の集会所が完成した今でも、地元の人々にとって大切な場となっています。

最初は楽器の寄贈や遊び場の修復などの支援を行っていた「じいたん子ども基金」。しかし、今ではその活動の焦点が変わり、福島県内の子ども食堂や図書室の支援に主眼を置いています。原発事故の影響で避難生活が長引く中、2023年初めでもまだ大半の住民が帰還できていない地

域もあります。

一部の子供たちは何らかの事情で家族と食事を共にできず、一部の学校では児童数に比例した政府の本の支援が足りずまだ図書室が充実していない、といった状況が続いています。

土田さんは言います。「変わったことをやろうとは思っていません。ただ、必要な支援は変わっていきます。」彼の言葉には、変わりゆく現実に柔軟に対応し、必要な支援を見極めていく決意が込められています。

北海道発の「じいたん子ども基金」には、これからも地域の子供たちやその家族に温かい手を差し伸べ、必要な支援を提供し続けることが期待されています。

【チャリティコンサートを開催する場合】

(土田さんのブログより引用)

☆謝礼(出演料)は一切不要です。

☆交通費は負担します。(宿泊が必要な場合は自分でホテルを予約し、こちらで支払います。)

☆数十名の小さなコンサートで良いです。

☆会場確保・宣伝・集客をお願いします。

☆会場は公的施設など、会場費の負担が大きくならないところを利用すれば良いと思います。

☆募金は全額「じいたん子ども基金」へ寄付します。

☆活動経費捻出のために、お許しいただければCD・自著の販売をさせていただきたいと思います。

☆連絡はブログのコメント欄へ。



【じいたん子ども基金】

北洋銀行 札幌西支店 普通 5161660

口座名 東日本大震災支援

じいたん子ども基金

代表 土田英順

(ダイヒョウ ツチダ エイジュン)

北東北・南東北ブロック合同 2023秋の講演会

感想文

■日時 2023年11月11日(土)～12日(日) ■会場 TKPガーデンシティ仙台



北東北ブロック長・岩手部会長
三浦 史子
(第一生命)

この度の本部支援ブロック講演会は初めて北東北ブロック、南東北ブロック合同で行われました。

当初2020年11月を予定しておりましたが、2019年11月より準備をして参りました。2020年からのコロナ禍となり延期となっております。

そして、11月11日やっとこの日を迎える事ができました。

当日はお忙しい中、田久保会長、平田副会長、甲斐副会長にお越しいただきました。

また、南は九州ブロック、四国ブロック、中国ブロック、東海ブロック、北信越ブロック、首都圏ブロックから沢山の会員の皆様にもご参加いただきました。

お集まりいただきました皆様には、主催者側と致しまして大きな感謝と皆様とともに3年振りに開催出来る事の喜びを感じました。



スタッフ・来賓

今回はお二人の講師をお招きしての講演会でしたが、参加出来ない方の為にオンラインでも視聴していただきました。

これは本部でウェビナーの契約をし、大きな講演会だけでなく部会での講演会、研修会でも使用することができます。

とはいうものの、やはり対面での学びというのは良いものですね！

この度の講演会が皆様にとりまして有意義なものとなりましたら、主催者側と致しまして嬉しい限りです。

今後も各ブロックで行われます講演会に、是非足をお運びいただければ幸いです。

最後になりますが、皆様のご健勝と益々のご活躍をお祈り申し上げます。

この度のウェビナー視聴に際しまして、高野北海道ブロック長には事前の打合せ会や当日も参加して頂き、丁寧にご指導賜りました事厚く御礼申し上げます。



受付スタッフ



南東北ブロック長 宮城部会長
平塚 洋二郎
(ソニー生命)

我々の戦いは4年前から始まっていた。昼ご飯は穴子にすべきか牡蠣にすべきか…。締めは日本酒蔵にするべきかウイスキー蒸留所にするべきか…。

結果、牡蠣は好き嫌いが分かれるので穴子。数年前に北海道ブロックの講演会でニッカ余市蒸留所に行ったので、「日本酒蔵の一ノ蔵」ということに。

その後綿密な打ち合わせとリハーサル（旅行の）をしたにも拘らず、3年前の本番は新型コロナで中止。そのリベンジの機会を与えていただき、本部の皆様ありがとうございました。また日本全国からご参加くださった皆様と、リモート配信の知識ゼロの私のせいでPC関係を丸投げしてしまいました。北海道ブロック長の高野さんには心より感謝申し上げます。会場参加の皆様に対しましてリモート参加の皆様に対しまして多々至らぬ点があったと思いますが、今後の課題として改善の努力をまいります。

第1部のご講演をいただいた宮内先生と第2部の北尻先生のキャラが被ってしまったというのも反省点ではございますが、ご講演内容は今後の皆様の活動のお役に立てるものであったと

自負しております。決してインパクト勝負でお二人をお招きしたわけではございません。ただ、懇親会のお店はインパクト勝負を仕掛けたことを認めます。(詳しくは参加された方に聞いてみてください。)

この仕事をしておりますと、様々な分野の最新知識を仕入れていくことが必須となってまいります。TLC会ではそのような知識を、半分旅行気分の講演会で楽しく学ばせてもらってきました。今回の東北ブロック合同講演会で、その恩返しが少しでも出来ていたなら幸いです。TLC会とこの業界が少しでも善い方向に向かうよう、今後も皆で努力してまいります！



開始前風景



挨拶者(田久保・平田・甲斐・三浦)の4人満員御礼



宮 美枝子
(明治安田生命・岩手)

東北での大会とあって心待ちにしておりました。ちょうど10年前には東日本大震災の1年7ヶ月後に盛岡へ皆様が集まっていたいただき復興のご支援、ご声援をいただいたことを昨日の事のように思い出されます。その年からTLC会の社会貢献活動として絵本の贈呈をしていただき、現在もその活動が行われており、皆様のお力添えに心より感謝申し上げます。

今回は「成年後見人」についての講演ということで、必ずおとずれる老い・認知・介護に不安をかかえる私にとって不安解消になるのでは？と思い参加させていただきました。

「成年後見制度とは、診断書に始まり診断書で終わる」と言っても過言ではないということ。

いざ、という時には家族は後見人になれないため、必要となる前に家族を後見人として決めておくことが安心とのこと。等、宮内氏の軽妙な講演に聞き入ってしまいました。いずれおとずれる老後について、とても良いアドバイスをいただけたと思っています。

また、二次会では参加された各地の方々とお話しをさせていただき良い時間を過ごさせていただきました。

仙台の加藤さんをはじめ、南東北ブロック、北東北ブロックの役員さまに大変お世話になりました。

TLC 会のこれからのますますのご発展を祈念いたしております。



大坪 リズ
(明治安田生命・岩手)

令和5年11月11日(土) TLC北東北・南東北ブロック合同2023秋の講演会に参加致しました。

第一部では「成年後見制度の闇とそのトラブル事例」と題しまして講師の宮内康二氏よりご講演を頂きました。

宮内先生は一般社団法人「後見の杜」の代表者として悪質な後見人に泣かされている被後見人やその家族のために活動していらっしゃる。

成年後見人トラブルは急増しており、認知症の人を助けるはずが成年後見人制度の罠で泣いている事例を大変分かりやすく資料を出して下さりご説明を頂きました。一目でわかる財産横取りリスクの図から参加者は初めてこのカラクリを知り本当に今回参加して良かった。他の人たち、特にお客様にはこの制度の怖さとトラブ



宮内康二講師



北尻克人講師

ルで苦しんでいる人たちに宮内先生を紹介したいとの声がありました。

宮内先生は成年後見制度を使っても使わなくても高齢者や障害者の気持ちとお金が活性化し、本人、家族、地域経済が元気になると良いと話されておりました。

第二部では「お客様利益を考える生命保険とは？」と題しまして北尻克人氏よりご講演がありました。北尻先生は世界中の一人でも多くの人々に資産形成の正しいアイデアと現在における最適な金融商品を提供することにより一人でも多くの人々が経済的に豊かになることに献身する「金融の魔術師」と呼ばれる唯一無二の存在と紹介されました。

先生は特定の金融機関に属さない独立した資産形成の助言者として引っ張りだこの先生です。

最近では東京方面で金融の「黒」魔術師と呼ばれているとの噂も耳にしましたが色々な商品の利点、マイナス面を具体的にお話頂き一同初めてお聞きするテクニックもご披露下さり感動致しました。

各自「自分の販売手法に取り入れたい」と思われた方が多かったように見受けられました。

第一部第二部とも内容の濃い質問が出て更に参加者は理解を深められた様でした。

講演会の後は懇親会を別会場に移して開催さ

れました。2020年に開催の予定でしたが3年ぶりに大会が開催された事もあり、久しぶりの再会にあちらこちらから喜びの声が聞こえておりました。

今後も対面で学びを共に日頃の成果を讃え合い、さらにTLCの講演会の参加者を更に増やしたいと思いました。



南東北ブロック特任委員
只野 久典
(ソニー生命・宮城)

秋晴れが爽やかな風を運んでくれた、去る11月11日にTLC会北東北・南東北ブロック合同2023秋の講演会が開催され、第一部は『一般社団法人 後見の杜』の宮内代表、第二部に『有限会社 小山企画』の北尻代表取締役役にご講演いただきました。

第一部では宮内代表の法定後見人のダメ出しが熱く語られ、任意後見を勧められるのは、現場に一番近い保険募集人であるとのこと、勧めるだけではなく導いていくことが正しいとの講演でした。私も聴いていて、まったくその通りだなと、そして法定後見人とはそんなものだったのかと改めて認識しました。

第二部では久しぶりの北尻節で、変額保険のファンドのこと、個別株のことなど聴く側もテ



満員御礼



懇親会-1

ンション高めの講演になったと感じました。一番驚いたのは北尻代表の給与が62,000円だったことです。(訳アリですが)

お二方とも懇親会ではお隣同士で熱い思いを聴かせて頂き、素晴らしい時間となったこと感謝申し上げます。

翌日は、紅葉の松島クルージング&宮城の味覚堪能の旅のオプションツアーに参加し、予報では大荒れの天気だったはずが、冷え込んでいましたが、いい天気に恵まれました。

観光船で松島湾の島々を見学し、上陸してからは笹蒲鉾の焼き体験（アツアツの蒲鉾とビール最高！）、昼食では松島名物の穴子丼を堪能（ふんわり香ばし穴子でハイボール）締めは一ノ蔵酒造で酒造りの見学をしました。蔵人の職人の技を、社長自ら説明して頂き、高価な理由を知りました。（試飲を経てその高価なお酒を購入…）バスに乗り仙台駅までの帰路、雨がぽつぽつと降ってきて、この会の別れを告げているようでした。

来年は首都圏とのことで、また皆様に会えること楽しみにしております。



山形部会長
鈴木 恵子
(日本生命)

2023年11月11日「TLC会北東北・南東北ブロック合同2023 秋の講演会」が仙台で開催されました。第一部は、講師 宮内康二氏による「成年後見制度の闇とそのトラブル事例」という講演会でした。

成年後見制度については、ある程度認識しているつもりでしたが、様々な事例をお聞きして、色んな制度の裏には本当に理解しえない事実がたくさんあることを知ることができました。高齢化が進む現代では、私たちが活動する中で、お客様より後見人制度に関する相談をされることも多々ありますので、良いアドバイスができるように私自身ももっと勉強していきたいと思えます。

第二部は、講師 北尻克人氏による「お客様利益を考える生命保険とは？」についての研修でした。内容は主に投資についての研修で、特に印象に残った言葉としては、【お金に働かせろ！】、【毎月投資を続けること（積立投資）】、【自分ルールを決める】、【お金は雪だるま式に増えていく（長期投資）】です。

長年ご自身で経験された上での研修は、とても興味深いものがありました。



懇親会-2



懇親会-3

最後に今回の講演会の準備を中心となって進めていただいた宮城部会役員の皆様に、心から御礼申し上げます。



高橋 朋子
(住友生命・栃木)

約4年ぶりの開催となりました、TLC会講演会。

今回は北東北・南東北ブロック合同での開催でした。

会場は、宮城県TKPガーデンシティ仙台ホール30階で、蔵王などの山々を一望できるすばらしい会場でした。

南は福岡県から北は北海道までの会員の方が大集合。会場70名、Zoom20名、合計90名が講演会に参加いたしました。

第一部は、一般社団法人後見の杜 代表 宮内康二様の『成年後見制度の闇とそのトラブル』。成年後見制度を使っても使わなくても、高齢者や障害者の“気持ち”と“お金”が活性化し、本人・家族・地域経済が元気になれば！と、ご自身がご経験した実例を交えたお話をしてくださいました。私自身が長男が学習障害があるので、将来のためにととても勉強になりましたし、お客様にも、後見人制度にご興味がある方がいらっ

しゃるので、ぜひお伝えしたいです。

第二部は、有限会社小山企画 代表取締役 北尻克人様の『お客様利益を考える生命保険とは？』。北尻様は【金融の魔術師】という異名がある方で、世界中の一人でも多くの人々に資産形成の正しいアイデアと、現在の最適な金融商品を提供することにより、人々が豊かになることに貢献したい！というお話でした。Zoom参加の方にも声掛けしながら、関西弁で楽しくわかりやすい講話でした。

懇親会は44名の参加でした。今回の事務局の皆様のおかげで、すてきな夜景と美味しいお食事に感激いたしました。

翌日は観光でした。紅葉の松島クルージングと宮城の味覚を堪能させていただきました。伊達政宗ゆかりの寺「国宝瑞巖寺」での紅葉狩り、笹かま焼き体験で、やきたて熱々ふわふわの笹かまに舌鼓。そしてランチは松島名物穴子丼を堪能♪。二日目も事務局の皆様のすてきなおもてなしで、参加者の皆様がなごやかに楽しんでいらっしゃいました。

後日、宮城県の事務局の方にご連絡したところ、当局の方もびっくりするくらい予想以上の好反響だったそうです。企画して本当によかったです！Zoomも手軽でいいけど、やっぱり対面の講演会は熱量が伝わっていいですね！ご参加の皆様ありがとうございました。ぜひまた来年お



懇親会-4



松島遊覧船前にて

会いましょう！とのことでした。

私も今回参加して本当によかったです。また来年もぜひ！参加したいと思いました。



高橋 功
(ジブラルタ生命・静岡)

北東北、南東北両ブロックの皆様、この度は秋の講演会を仙台の地で企画、運営していただき誠に有り難うございました。

まず、田久保会長よりTLC会についての説明、続いて平田副会長の挨拶。例えば「数のJAIFA」、「数字のMDRT」そして「知識のTLC」の例えは分かりやすいと思いました。最後に甲斐副会長より全国のTLC会員へ平等に情報提供を行い会員増強に努めていただきたいと挨拶がありました。

第1部は、後見の杜の宮内氏の話。成年後見制度で安易に法定後見制度を使うべきではない！生命保険募集人である我々は、とにかく任意後見制度をすすめてほしい。もし法定後見制度で家裁が後見人を決定した場合、家族が後見人となる率は2割しかない。8割は家裁とタグを組む、つまり利害関係のある弁護士が選任される事となる。そうになったら悲惨。法定後見人は被後見人の預金からまずは年間の報酬を受け

取る。被後見人の家族に預金からいくら引出したか？通帳の確認を求められても答える義務なし。法定後見人の報酬は月に10万円弱、平均法廷期間5年3ヶ月で約616万円余りかかる。法定後見人の仕事とは名ばかりで被後見人の楽しみにしていた趣味とか生活費は大幅に削られてしまう。被後見人の最低限のしたい事がほぼ奪われてしまう事となる。法定後見制度を利用したら家族にとっては地獄でろくな仕事はしてくれない。

「パーフェクト・ケア」という映画がある。是非観てほしい。描かれているのは、認知症患者。患者は金のなる木。被後見人の持つ不動産、株、保険は全て売却なり解約して現金化する。そうすると後見人にボーナスがその都度入る。とにかく被後見人のお金を使わせない仕組みへ変えていく。こうなってからでは遅いので、是非とも我々生命保険人は被後見人の財産を守らなければならない。認知症、障害のある人でも家族がやるべき事を10個以内に決めて家裁に提出すれば家族が後見人となる。被後見人の財産を後見人の現金化や使いこみからも守れる。

相続や不動産売買を家族が認知症の場合、法定後見制度を利用する前にまずはその必要性が何%か費用はおよそいくらか試算してあげてほしい。我々の得意なコンサルティングで現金を保険に代えてあげてほしい。これがベスト。後見



移動中バス車内



松島移動中

人がまずお金を自由にできなくする。役所も公証人も銀行も信用しない！我々が認知症、障害のある家族の財産を守るんだ！宮内氏は、一人で不条理な法定後見制度の闇と戦っている。まずは相談してほしい！心に残る熱い講演でした。私も見習って参ります。懇親会は今までのTLC講演会では考えられない企画で、仙台の一夜を満喫しました。2日目のツアーも素晴らしい企画で最後まで楽しめました。

皆様有り難うございました。感謝



広島部会長
植村 剛史
(ブルデンシャル生命)

第一部・宮内康二氏の「成年後見制度の闇とそのトラブル事例」では、後見制度の実情と課題をお話いただきました。任意後見と法定後見の違いや後見制度の課題について少し認識していたつもりでしたが、私がイメージしていた事とは違う課題も多く有り、お客様と密に接する機会が多い我々が正しい知識を学び、正しい情報を届ける必要性を感じました。

第二部・北尻克人氏の「お客様利益を考える生命保険とは？」では、資産形成のお話が中心でしたが、北尻氏の生い立ちや祖父から教わったという商売についてのお話が興味深かったで

す。「人を喜ばせることが商売」「なぜ働くのか？それは自分にしかない能力を使って人を幸せにすること」と仰っていたことが印象的で、自分のこの仕事に対するマインドを考えながら話を聞く良い機会になりました。

また、翌日のオプションツアーでは、TLC会員の皆さまと交流を図りながら松島の風情や宮城の味覚を堪能させていただきました。宮城で元々は2020年に開催予定だったかと思いますが、コロナ禍での延期から3年を経て、改めてご準備頂いた北東北・南東北ブロックの役員の方々に感謝申し上げます。



松岡 美恵子
(代理店 メットライフ生命・福岡)

11月11日(土)・12日(日)の2日間「北東北・南東北ブロック合同2023秋の講演会」に福岡支部から3名参加してきました。

今年の秋は、11月に入ってから暑い日が続いていましたが、全国的にストンと気温が下がったその日に、私達は福岡から仙台へと移動したのです。でも東北ブロックの皆様のご努力のお陰で講演会と翌日のツアーはとてもホットな内容でした。



瑞巖寺



松島瑞巖寺庭園

1日目の講演会は二部形式で、第一部は宮内康二氏の「成年後見制度の闇とそのトラブル事例」という演目での講演でした。成年後見制度には「任意後見」と「法定後見」があり、絶対に「法定後見」にしてはいけないとのこと。「法定後見」とは、面識のない弁護士などを後見人として割り当てられる制度のことで、その後見人が預貯金の全てを管理するのですが、預貯金の残高で報酬が決まるので、生活費をあり得ないくらい抑えられてしまうというのです。

そういう事例をいくつかご紹介いただきましたが、いずれも本人のみならずご家族さえも悲惨で憤りを感じるものでした。私達をもっと成年後見の制度についてしっかりと学び、お客様への情報提供に努めなければいけないと強く思いました。

第二部は北尻克人氏の「お客様利益を考える生命保険とは？」という演目での講演でした。お客様との信頼関係を重視し、真に必要な保障を提供することで保険が社会に貢献できるという考えを軽妙な語り口でお話いただき、とても感動を覚えました。

2日目のツアーは、松島遊覧・国宝瑞巖寺見学・笹かま焼き体験・「一ノ蔵」酒蔵見学と、楽しさと美味しさを満喫した大満足の日となり

ました。

東北ブロックの皆様のご準備と歓迎に心より感謝いたします。ありがとうございました。



富山部会副部長
瀧澤 健治
(メットライフ生命)

11月11日、秋も徐々に深まる杜の都仙台へ到着しました。北陸、東北両新幹線を利用し、3時間半という短時間で快適な移動でした。昼食は、仙台と言えばやはり牛タン！に舌鼓。その美味しさに多過ぎる麦ご飯も難なく平らげました。

さて、二部に渡った講演会は、昼食後の睡魔に打ち勝つに充分すぎる内容でした。

1部の宮内氏は成年後見人制度の「闇」について、ご自身の体験を交えながら熱く語っていただきました。後見人制度は今後も需要が高まると思われれます。保険業に携わる者として一定以上の知識が得られました。

2部の北尻氏も幼少期の体験を交えながら面白おかしく、お金を増やす術や支出を減らす術をお聞かせ下さいました。

両氏とも講演内容はもちろんですが、第一線で活躍なさっているオーラを感じ、大いに惹きつけられる講演会でした。

前日のステキな懇親会も冷めやらぬ翌12日



さんとり茶屋 あなご丼食事中



松かま 笹かま焼き体験

は、宮城の名所巡りに参加致しました。

日本三景の一つ松島では、曇天をものともしない美しさにシャッターを何度も押しました。地元の酒蔵では、丁寧な説明とふんだんな試飲もあって益々日本酒のファンになり、その重さも省みず沢山のお土産を買ってまいりました。

3年越の今回の大会。

両ブロックの皆様方には、沢山の労苦を乗り越えて無事成功裡に開催されました事にお祝いを、そして今大会に参加できました事に感謝を申し上げます。

また宮城を訪れたいと切に思います。ありがとうございました。



宮城部会事務局長・会計長
加藤 徳敏
(ソニー生命・宮城)

「北東北・南東北ブロック合同2023秋の講演会」にご参加頂きました全国のTLC会員の皆様、本部役員の皆様、ご参加ありがとうございました。

そして、お忙しい中時間を作って開催準備にご協力頂きましたスタッフの皆さん、会誌への開催告知等でご尽力いただきました本部事務局の田中さん、大変ありがとうございました。

特にウェビナーに関して一からご指導頂きま

した北海道ブロック長の高野哲さんと、当日のPC操作を一任いたしました宮城部会の高橋翼さんには、開催事務局を代表いたしまして厚く御礼申し上げます。

当日の講演会や懇親会、翌日の松島ツアーについてはおそらく他の会員の皆様が感想を述べられていると思いますので、私は開催の裏側のお話をしたいと思います。

数年に一度機会を与えられる「本部支援ブロック講演会(研修会)」。

思い起こせば2011年の東日本大震災の年に東北・仙台で開催されたのが始まりでした。

当時は講演会参加者が30名ほど。私もTLC会員となって2年目の頃でした。

当時の山本俊樹ブロック長から、「今度集まりあっから、クルマ出してける」と開催直前に言われ、東京方面からいらした本部役員のお姉様方を講演会の翌日に被災地の亶理町の荒浜小学校の屋上までエスコートしたのを覚えています。それがのちに会長となる大野さんであったり、副会長となる山本さんだったということは後にあらためて知ることになります。

「講演会を開催したら、せっかくなので翌日みんなでその土地を歩いて知る」という流れはその時に出来たという話です。



焼きガキ体験



一の蔵 集合前にて

当時（今もですが）、宮城部会のお財布事情はとても厳しい状態。会員数が30名前後を行ったり来たり。山形部会と福島部会を入れた南東北ブロックとしても60名に届かない状態でした。ですので、本部から援助いただいた支援金はとてもとてもありがたかったことを覚えています。あれから12年…。物価も上昇し、いろいろなものが高くなりました。

今回の私のミッションは、講師との打ち合わせ、案内チラシ作成印刷、会場予約、ウェビナー予約管理・編集、アンケート準備・管理、当日の司会、ツアー下見、バス運行打ち合わせ、懇親会試食、全体のスケジュール管理などなど、いろいろありましたが、最大のミッションはズバリ「お金」！

そう、会計責任者として今回のイベントの収支を整えることが最大の難関でした。

まず、最大見込める「収入」を固く試算。

東北最大勢力である岩手部会の協力は不可欠です。幸い北東北ブロックの三浦ブロック長とはツアーカーの仲（だと私は勝手に思っています）。

コロナ期間中に何もせずにコツコツ貯めて来た資金を、宮城部会と岩手部会で会員人数割合に応じて、それぞれの部会から講演会開催資金

へと可能な限り拠出することに決定。それに本部からの支援金を加算。

それでも足りない予感がしていたので、さらなる資金を得るために「一般参加枠」を検討。所属するソニー生命の支社の仲間からTLC会員ではないが参加したいという声が多かったからです。金額設定は講師二人なので「2,000円」としました（これがあとから効いてきます）。

次に「支出」の見積りです。

会場は最寄り駅からのアクセスを重視。眺望も素敵なロケーションです。多少高くてもこの予算は削れません。前回のキャンセル料痛かったなあ。今さらですが本部から補填があったらうれしいです（独り言）。

次に講師料。ここは交渉の余地があったのですが、思わぬ誤算がありました。講師料はそれぞれ〇〇万円と当該講師としては比較的リーズナブルな料金設定にいただいたので、早めに講演を依頼してスケジュールを確保いたしました。それに交通費宿泊費別です。

が、打ち合わせを重ねるうちにお二方とも「秘書」「マネージャー」が帯同されるとのこと。その時点で「交通費」「宿泊費」「懇親会費」が2倍になりました。そこで後日実費支払いで足が出るのも嫌だったので、その時点で「コミコミ〇〇万円



松かま・笹かま焼き体験



役員による下見(松島遊覧船内で打合せ)

で」と固定金額にさせていただきました。

次に大きな支出は懇親会です。今どき5千円で満足のゆく懇親会を開催できるお店はなかなかなかったのですが、試食した上で、平塚ブロック長の行きつけの「紳士淑女のお店」を選択。

結果、皆様より「最高でした」「また行きたいです」と感想を頂くこととなりました。

翌日の松島ツアー中に、富山の前田さんに「あそこ高かったでしょう。会費の5千円じゃ無理だったでしょう？」と言われましたが、前田さん、5千円だったのです！

そして最後に翌日の松島ツアーです。当初開催予定だった3年前は、ツアー会費を6,000円に設定していたのですが、ここ3年でいろいろなものが値上がりしました。ここも余裕を見て7,000円に再設定。これで収支トントンかなと思っていたらまた課題が出てきました。

当初、塩竈のマリンゲートに現地集合としていたのですが、いざ下見で実際に自分たちの足で仙台駅からJR仙石線で現地に行ってみたところ…。

知らない道をご年配の会員さんが重い荷物を持って苦労しながら移動する姿が容易に想像できてしまったり、朝に時間がなくてJRに乗り遅れてしまい、船の出航時間に間に合わない会員



東北ブロック 役員による下見(一ノ蔵酒造)

さんがいたりという最悪の事態が大いに想像できてしまったため、スタッフで相談し現地集合は取りやめ、仙台駅から貸し切りバスで出発するプランへ変更いたしました（当初は松島から酒蔵に向かう時点で貸し切りバスに乗る予定でした）。

ここでツアー単体収支としては数万円の赤字が決定するわけですが、前日の「一般参加枠」の会費収入があったおかげで、若干補填することができました。

それでも最終的には部会から少し追加支出することにはなるのですが。

ここ半年くらい、ブロックの通帳と部会の通帳を記帳しては眺める日々を送っていました。こんなに通帳を見ていたのは銀行員だった前職以来のことです。会費なかなか集まらないな、また支払いが…。会場費と講師費用を前払いした後の通帳残高の何とも寂しいこと。懇親会費用とバス代の支払いが当日の現金収入しだいという状況で当日を迎えることになりました。

ですので、実は司会をしている間もずっと、受付での会費の集計作業がとても気になっていた私でした。講演会当日に、受付でお預かりした現金を夕方にATMで入金した時に見た通帳残高の安心感、今でも忘れられません。

講演会終了後、ご参加いただいた皆様から、様々なお言葉やお問い合わせををたくさん頂戴しております。

「とても勉強になりました。来年はいつやるのですか」(東北ではやりません)

「あの講師を依頼するにはどうすれば良いのでしょうか」(今回特殊ルートもできました)

「全部良かったです」(ありがとうございます)

スタッフ全員の協力のもと、今回の講演会を大盛況で開催できたこととても誇りに思います。皆様本当にありがとうございました。



「勝者の心」 保険営業のための レジリエンス戦略セミナー

～エモーショナルインテリジェンスの向上～

JCDAキャリアコンサルタント
JREAレジリエンストレーナー
武部 弘子

はじめに

今年で営業職30年を迎えました。

2018年に定年、再雇用。組織を継承するため特命支部長として約一年間勤め、その後功労参与となり、個人で仕事と趣味を思う存分楽しもうと思っていました。

2019年豪華客船にコロナが蔓延し隔離が必要…その頃はまさか世界中に広がることも緊急事態宣言が発令されることも思ってもいませんでした。

2020年4月緊急事態宣言発令しばらくしてお世話になっていた企業の専務様がコロナ感染症により亡くなるという訃報、あまりに身近に恐怖が迫りどこか自分に限ってという楽天的なことを言ってる場合ではないと危機を感じました。

このような状況であったからこそ自分の人生を振り返れたと思います。何がしたいのか、どうありたいのか。特に現場から離れ肩の荷が下りたのは正直なところですが誰も何もいわない世界に急に放り出され、しかも行動制限で動けない窮屈な状況が続きました。

何十年も時間に追われて走ってきた自分が時間が有り余って長いトンネルに入ったような気持ちでした。

キャリアコンサルタントという資格を知ったのは同じく再雇用の上席からでした。今まで部下やお客様の相談にはたくさん乗ってきました。様々な問題、人間関係についても自分の経験値で乗り越えてきました。皆さんも日々いろいろな問題を解決し、困難から脱却して今があると思います。そんな日常の心の変化を学んでみようという行動に移したのです。心理学は興味のある分野だったので学びが新鮮で楽しく、朝から晩まで机に向かう日々も苦になりませんでした。

無事取得でき、更に深めたいと情報を集めるなかで「レジリエンス」に出会い、皆様との出会いに繋がったというわけなのです。

コロナ禍をどのようにレジリエントに乗り越えたか。この逆境をこれからの人生にどう生かしていくか。先日ニュースでコロナ禍で叶わなかった甲子園出場校に向けてクラウドファンディングを募り試合を実現させた若者たちが取り上げられており思わず手を止めて見入ってしまいました。

力を合わせて繋がっていくことも「レジリエンス」の大切な力です。

<「レジリエンス」について学ぶ>

1. 『レジリエンスとは?』

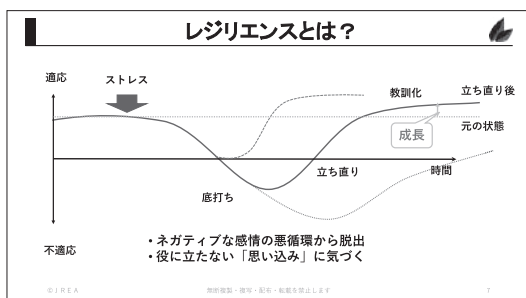
「逆境やトラブル、強いストレスに直面したときに適応する精神力と心理的プロセス」

それは心の回復力・柔軟性・適応力ともいい、もとの状態に回復するだけでなく、経験を糧として一層内部的に成長する力の事

「レジリエンス」とは自分にとっての逆境や試練から立ち直る心の力のことです。

人によって「逆境や試練」と感じる状況は異なります。

嫌な気持ちを底打ちさせ、そこから立ち直り回復するだけでなく、その経験から成長することなのです。(下図)



何かに例えたとしたら...

起き上がりこぼし・草花・青竹・カメレオンなど回復力、柔軟性、適応力と言えるものが挙げられます。また軟式テニスボールを胸の前でぎゅーっと握り、ぱっと離れた時の感覚でしょうか。普段何気ない気持ちの浮き沈みは何らかの気分転換で環境に適応し変化に対応できていますが、上図のように不適応つまり長い期間仕事に影響が出たり立ち直れないような重いストレスがかかったときにいかに早く底打ちしネガティブ感情の悪循環から立ち直れるか、次に向けチャレンジしていけるかという心の力のことです。

<日常的なストレスにも必要>

レジリエンスが必要な場面は大きな逆境だけ???

レジリエンスを何處も繰り返し自傷をなくす

やる前から諦める

ビジネスオーナー

言われたことだけしかやらない

ビジネスパーソン

育成が上手くいかない

継続者が続かない

売り上げが伸びない

「レジリエンス」を高めることは業務遂行能力の向上にもプラスの影響があります
レジリエント企業は業績が良い...幸福学にも繋がる

「レジリエンス」が必要な場面は大きな逆境だけではありません。

日常的なストレスに対処する場面でも必要です。「レジリエンス」が必要な時は人それぞれなのです。いろんなことが日常生活の中で起こります。いつの日もテンション高くポジティブであれというのではなく個人や組織がいかに立ち直るすべを知っているか。何かが起こったとき気持ちを底打ちさせて経験をもとに成長出来るかが大切なのです。

<なぜ、今「レジリエンス」が注目されているのでしょうか?>

なぜ 今 レジリエンスが注目されているのでしょうか?

コロナ禍による社会環境の変化人々の価値観の変化
急速なデジタル化・グローバル化不安やストレス要因が多い

VUCA (変化の激しい) 時代に「しなやかに適応する心の柔軟性」が必要です

GRIT(やり抜く力)を身につけるには「困難から立ち直る心の弾力性」が必要です

『レジリエンス』研修が必要な理由

『レジリエンス』が高い人ほど身体的・精神的健康状態が良好でPTSD症状が低い

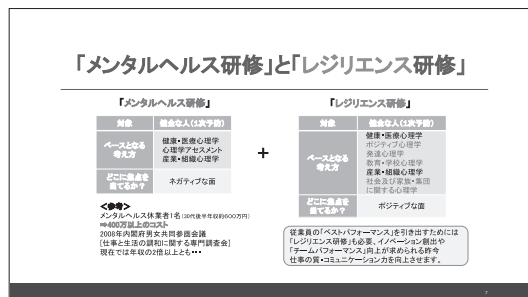
『事業場における労働者の心の健康づくりのための指針』(H12年8月・厚生労働省)発表から20年以上が経過⇒精神科や心療内科に対する認知は低減し早期の受診を促す

メンタルヘルス対策に取り組んでいる事業所 59.2%

現在の仕事や職業生活に強い不安やストレスとなっていると感じる事柄がある労働者53.3%

メンタルヘルス対策の効果を実感出来ない!

企業においてもメンタル研修など環境整備も含めて対策は取られています約50%の方が仕事への不安やストレスを抱えているという結果が見られます。



変化の激しい時代、デジタル化、グローバル化が急速に進み便利な反面、環境の変化についていけなかったり、不安に思うことも少なくないと思われま。メンタルヘルス研修に加え、個々がストレスや困難に対処する「レジリエンス」スキルを身につけることでチームや組織の「レジリエンス」も高まります。

社員のレジリエンス向上が企業に及ぼす8つの影響

① 変化に柔軟な組織文化	急な環境変化やビジネス上のリスクに対処することができます。
② リスクマネジメントの強化	危機発生時に冷静かつ迅速な判断ができます。
③ チームワークの向上	自らが困難に陥った場合でも周りの人をサポートすることができます。また、周りの人にも自己改善の取り組みを伝えることができます。
④ コスト削減	ストレスやプレッシャーによっても健康を維持することができます。
⑤ 従業員の定着率の向上	自己成長のために積極的に学習意欲を持ち、自己啓蒙のための時間や努力を惜しみません。
⑥ 生産性の向上	ストレスコントロールができ、また、困難な状況でも前向きに考え、問題解決に取り組むことができます。
⑦ 顧客満足度の向上	ストレスやプレッシャーによってもプロフェッショナルな対応ができます。
⑧ 企業イメージの向上	危機的状況でも、冷静かつ迅速に対応できます。

2023/12/15

上図のように「社員のレジリエンス向上が企業に及ぼす8つの影響について」は理想という言葉で終わらせるのではなく、実際に学び実践していくことでレジリエントな組織運営を実現させてほしいと思っています。レジリエントな企業は業績も良く幸福度も高いといわれています。

「レジリエンス」の高い方は信頼関係も柔軟に上手く築けます。

<「レジリエンス」の高い人…誰?>

あなたが思うレジリエンスの高い人は? 著名人・スポーツ選手・タレントなど

またその理由も考えてみてください。

「レジリエンス」は特別な人だけが持つ心の力なのではないでしょうか?

<「レジリエンス」の3つの特徴>

- ① 誰もが持っている生きる力
- ② 個人のレジリエンス要因は多様生まれつきの個人差もある
- ③ 経験や知識によって育つ学習可能な能力

ひとり一人自分なりの「レジリエンス」があり「レジリエンス」は育てることが出来るということです。特別な人だけが持ち合わせているから自分は心の力なんてないということではなく自分なりの「レジリエンス」を鍛えることができるということなのです。

このようなことから皆様にお伝えし、より多くの方に「レジリエンス」を鍛えることを共有して頂きたいと思っています。

お客様、同僚、部下、家族、友人いろんな人間関係の繋がりの中で「レジリエンス」を発揮して頂くことで大きく言えば社会を良く強く、元気にすることに貢献できると信じています。

<自分の「レジリエンス」に気づく>

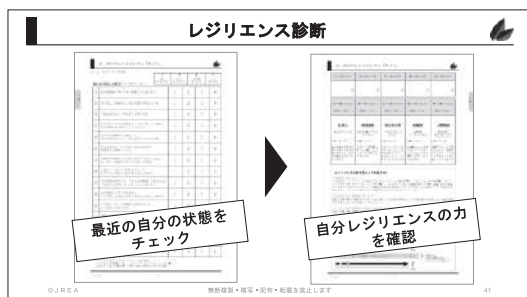
自分にとっての逆境や試練が起こったとき3つのパターンに分かれます。

- ① 逃げる; その問題から逃げる(現実逃避)
- ② 何もしない; 何とかなるだろう
- ③ 対処する; 起こっていることを明確にする

現実逃避や何もしないといった乗り越えていない問題はレジリエンスが鍛えられていません。一方、過去に乗り越えた経験を分析するとあなたがその経験から培った「レジリエンス」が発

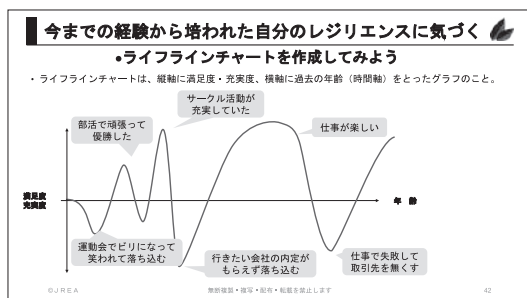
見出来ます。

過去を振り返ること自体が、「レジリエンス」を高めることに繋がります。



上図はレジリエンス診断シートです。

心は一定ではなく変化しますので取り組んだ結果がすべてではなく、継続していくものでもないため、あくまでその場での状況把握に使用してください。自身の強みや弱みが見えます。このように自分自身について考える時間も大切にしたいものです。

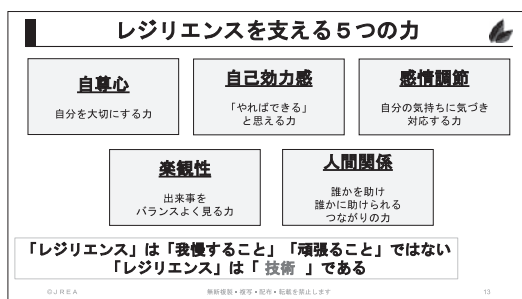


上図はライフラインチャートです。過去に取り組んだ方もあるかと思いますが自分の充実度・満足度を書いてみることで自身の「レジリエンス」に気づくことが出来ます。

自分を客観的に見てみましょう。

客観的に見ることで心の力の動きや心のバランスの崩れ方が表から読み取ることが出来ます。

<「レジリエンス」を支える5つの力>



では具体的に「レジリエンス」という心の力はどうすれば育てることが出来るのでしょうか？頑張り！と頑張るものでもなく立ち直れ！と気合を入れるものでもなく「レジリエンス」にはそれを支える5つの力があります。それらを知り、育んでいくことが必要なのです。ここでは「レジリエンス」を支える5つの力を紹介します。レジリエンスの定義は122ほどあると言われていま

す。JREA協会では5つの力について伝えております。

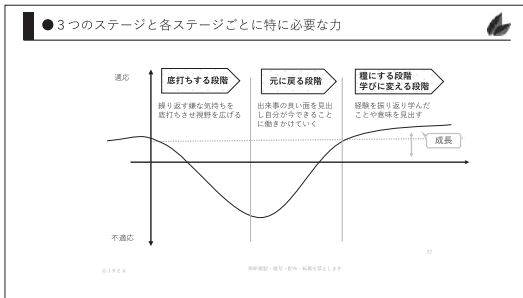
- ・自尊心；自分を大切にする力
- ・感情調節；自分の気持ちに気づき対応する力
- ・自己効力感；「やればできる」と思える力
- ・楽観性；出来事をバランスよく見る力
- ・人間関係；繋がり力

「レジリエンス」を支える5つの力は鍛えれば鍛えるほど筋肉のように強くなっていきますトレーニングで鍛えることが出来る力であり、「レジリエンス」とは出来事に対処する技術のことなのです。5つの力の高め方を学びコツコツ実践するプロセスが大事になります。

アメリカの心理学会では「レジリエンス」を「メンタルマッスル」や「レジリエンスマッスル」といいます。ストレスを受けた後で元の状態に戻れる心の弾力性を身体の筋肉の動きに例えた表現として知られています。

<3つのステージと

各ステージごとに必要な力>



上図を「レジリエンス」カーブとといいます。

このカーブのどの場面で5つの力は必要なのでしょうか？ 逆境や試練があったときは、気持ちがあぐと落ち込みます。そこで必要なのは感情調節(自分の気持ちに気づき対応する力)人間関係(誰かを助け誰かに助けられる繋がり)もとに戻るときは全ての力をその時々によって使える力を発揮していきます。糧にする段階では自己効力感(やればできると思える力)を高め、学びや成長に繋げていきます。

<「レジリエンス」が低い

ビジネスパーソン5つのタイプ>

- ① 自己評価低めタイプ；自尊心を鍛え自分の強みも弱みも認めありのままを肯定出来るようになる。
- ② 落ち込むと立ち上がれないタイプ；感情調節を鍛えネガティブな感情から早く立ち直ることが出来るようになる。
- ③ やる前からあきらめタイプ；自己効力感を鍛え最後まで諦めずやり遂げることが出来るようになる。
- ④ やたらとネガティブタイプ；楽観性を鍛え物事を柔軟に捉え対応することが出来るようになる。
- ⑤ 相談出来ないタイプ；人間関係を鍛え繋がり)の力で抜けだすことが出来るようになる。

<自己効力感>

「自己効力感」とは？

自己効力感

- 自分がいる状況において必要な行動をうまく遂行できると自分の可能性を認知していること
- これから行うことに対して「自分はできそうだ」と思えること

※本「自己効力感(Self-efficacy・セルフ・エフィカシー)」は「自分自身が環境に影響を及ぼすことができる感覚」(心理学辞典を引用して作成)

「自己効力感」とは「自分は出来そうだ」「やれば出来る」と思えることです。

自己効力感が下がるときは思い通りにならなかったり、自分には出来ないと思ってしまうときです。自己効力感を高めるには当たり前のこと、気になっているけれど手が付けられないことを3つ選びいつまでにやるか決めて、出来たら自分を褒める。つまり自分を可視化し行動することで自分に自信が持てるようになります。

自分の気持ちが何をやっても空回りした経験はないですか？ こんな時立ち止まり深呼吸し心の整理が上手く出来るときはいいのですが、どうしようもない時、この小さなことを気楽に取り組んでみましょう。

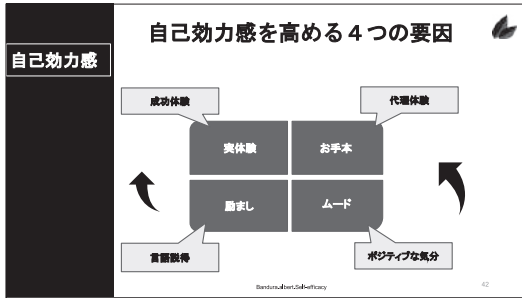
気になっていたことが一つでも片付くとスッキリし、次の行動に移せるようになります。

<自己効力感と学習性無力感について>

失敗やストレスが重なると無意識のうちに無力感を学習してしまいます。

何をやっても変わらないとわかると何もしなくなります。何も出来ないとわかると無力感を学習します。自己効力感のマッスルダウンに繋がるのです。若手社員の入社拒否・中高年のやりがいの喪失・ひきこもりなどに繋がりがねません。このようなことが起こらないように上司と部下の関わり方にも「レジリエンス」が必要です。

<自己効力感の高め方>

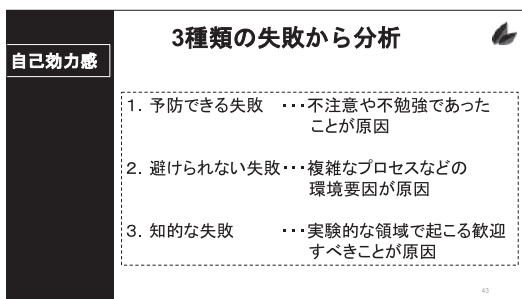


- ① 上手くいっている他人の行動をまねる
- ② 高揚感を高める
- ③ 他者からの積極的な声掛け
- ④ 成功体験

これはバンデューラ博士の研究によるものです。私は営業現場でこれに近いことを実践していました。確かに自分の部下も成功体験はかなり自信に繋がり効果があったと思います。営業は成果が求められます。やみくもに動いてもいい時もあれば上手くいかない時もあります。では効率よく動いたり数字を読み込んでいく力があればどうでしょう。知識を身につけ、戦略を練り悲観的に準備し楽観的に行動する。どこかで聞いた言葉だと思いますが正しく自己効力感を高めて行くには大切なことかもしれません。

社会の変化や情報に敏感であることや惑わされないことも大切です。

<3種類の失敗から分析>



失敗を引きずらないで分析してみる。失敗の質や中身を分析し、不注意や勉強不足であることが分かれば 同じことを繰り返さないように

手が打てるはずですが。しかし何度もミスを繰り返したり叱責されることでさらに落ち込み、他人と比べ自信喪失と気づかぬうちに自身の思考のクセにはまり込む場合もあります。そんな時に「レジリエント」に対処できるように技術を日頃から磨いていくことが大切なのです。

<強みコーチング 5つの質問>

自己効力感

自分の強みを3つつけましょう！

VIA-IS: 強みテスト 日本語版

強みコーチング 5つの質問

- 最も大きな達成・成功は何か？
- 自分に関して最も好きな点は何か？
- 何をしているときに最も楽しく感じるか？
- どのときに自分らしく感じるか？
- 自分がベストで最高なときはどんなときか？

*** 強みがわかれば強みを活かしていくことが大事！ ***

皆さんは日頃から、お客様のこと、部下のこと、家族のことと忙しい中でも常に人のことについて考えていらっしゃるのではないのでしょうか？中には上手く自分の時間も楽しんでいる方も多いでしょう。

せっかく共に過ごす貴重な時間、ちょっと立ち止まり自身の強みに目を向けてほしいのです。長い社会経験の中で培ったものと遠い子供のころからの強みと歩みにフォーカスしてみるのもいいでしょう。ここでは「VIA-IS；強みテスト」日本語版をご紹介します。セグリマン博士とピーターソン博士が開発されたものです。欧米人よりのものであることはご理解ください。早くても30分はかかりますのでお時間のある時に興味のあるかたはお試してください。ビジネスでは弱みを克服しても平均以上にはならないと言われていました。強みを伸ばしリーダーとしての意思決定力、判断力をつけていくことが大事だとドラッカー氏も言っています。自己効力感を高めるには強みについて考えてみることも効果的です。

<「感情調節」の基礎知識を学ぶ>

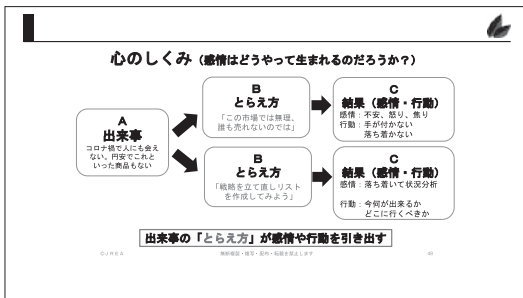
ネガティブ感情には役割があります。

「怖い」と感じるから逃げることができます。「辛い」と感じるから身体を休ませることが出来るように人は生きるために嫌な気持ちを感じる必要があります嫌な気持ちを感じやすいように出来ています。

しかしネガティブ感情には問題もあります。

- ・コントロールが難しい。
- ・繰り返して持続する。
- ・健康リスクがある。
- ・他者に伝染する。

このような問題に対応するにはどうしたらよいのでしょうか？感情が生まれる心の仕組みを考えてみましょう。



A；出来事が起こります。

B；とらえ方は人によって様々です。

C；感情・行動はBにより変わります。

事例；Aの出来事「コロナ禍で人にも会えない。円安で売れる商品もない」について自分のせいではない。売る商品がない、良いパンフレットがない。など自分の自尊心を守り外面化してしまう場合は自分でコントロールできる範囲のものと思えないのです。Bのとらえ方が感情や行動を引き出しているということが理解できると思えます。とらえ方を変えれば感情や行動も変わります。起こる出来事について100%自分でコントロールすることはできませんが出来事をどう捉えるかは自分が選べます。感情を望ましい方向に持って行けると生き方を変えていくことにも繋がります。このとらえ方がレジリエンスアップのカギになるのです。

<「6つの思考のワナ」からの脱却>

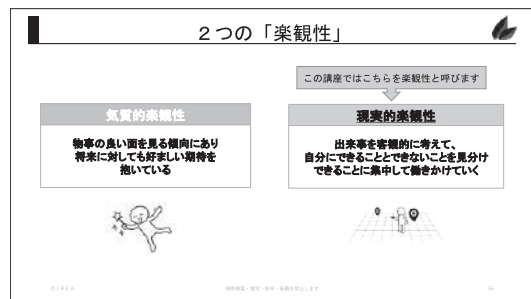
- ① 自分の用意した結論に結び付く。
- ② 悪い事が繰り返し変えられないと思う。
- ③ 自分の解釈で人を判断してしまう。
- ④ 状況を悪い方へと拡大解釈してしまう。
- ⑤ 問題の原因が全て自分にあると考える。
- ⑥ 全て問題を他者や環境が原因と考える。

これらの思考のクセからの脱却をレジリエンスの技術で鍛えていくことが大切なのです。例えば書いて自己解釈から距離をおき冷静に問題を俯瞰し分析してみることで「心を静める」「思考をリセットする」ことが精神的柔軟性に繋がるのです。

人は他人のことは見えますが、さて自分はどうなのかというと棚に上げて他人のことばかり気になることはありませんか？

自分の気持ちに気づくことが大切です。

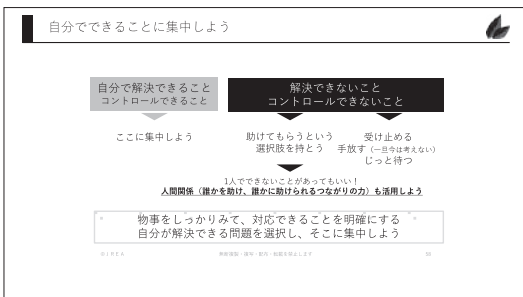
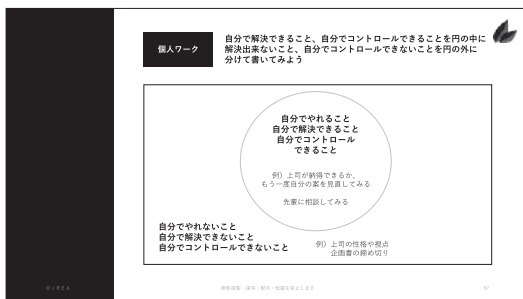
<「楽観性」出来事をバランスよく見る力>



「楽観性」は自分で解決出来ること、コントロール出来ること。解決出来ないこと、コントロール出来ないことを整理します。

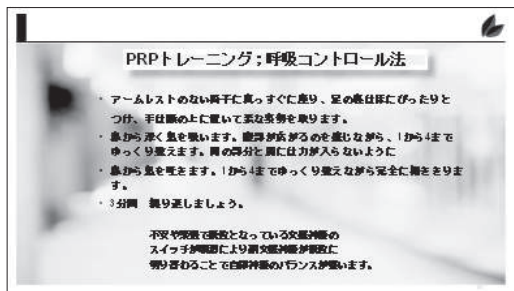
まず、困っていることや、心配なことを書いてみましょう。

そして紙に円を描き、円の中に自分で解決出来ること。円の外に解決出来ないことを書きます。そして円の中の出来ることに集中します。出来ないことは人に力を借りることも考えます。



またPower over・Power withという言葉をご存じでしょうか？相手に変化を求めるとき「こうしなさい」より「問いかけ」ていく方が上手く物事が進みませんか？

心をひらき信頼して任せられる関係は長く続きます。皆さんの豊かな人生の繋がりにレジリエンスが更に高まっていくことを祈念しております。



「楽観性」を高めると物事に柔軟に対応出来るようになり自分の状況をより広い視野で考えることが出来ます。出来ることを見つかり行動に移しやすくなります。

<「人間関係」繋がりのカ>

最後に人間関係、繋がりについてです。営業職には交渉も必要です。

あなたが考える交渉術・交渉力とはどのようなことでしょうか。ここでは交渉力についてお話しします。前者について考えてみましょう。交渉力は利害の不一致を克服してお互いの利益を最大化すること、人間的繋がり、協力・透明性こそが成功のカギです。

上図はPRPトレーニング；呼吸コントロール法です。ストレスを感じたときに分泌されるコルチゾールというホルモンが大幅に減少されるという効果も実証されています。

目を閉じて気持ちを落ち着かせ好きな音楽を聴きながらお試しください。セロトニン(幸せホルモン)が分泌されるそうです。

参考文献：JREAレジリエンス基礎講座テキスト
 「レジリエンストレーニング入門」宇野 カオリ
 「レジリエンスの教科書」宇野 カオリ
 「レジリエンスの教科書」カレン・ライビッチ他
 「レジリエンスの鍛え方」久世浩司
 「リーダーのための「レジリエンス」入門」久世浩司
 「LIFE SHIFT」アンドリュー・スコット／リンダ・グラットン
 「GRIT」アンジェラ・ダックワース／キャロライン・アダムスミラー



武部 弘子氏 (たけべ・ひろこ)

キャリアコンサルタント JCD A会員
 レジリエンストレーナー JREA会員
 ミドル・シニア向けキャリア研修会講師
 2級ファイナンシャルプランニング技能士
 初等教育・中高国語科教員免許
 健康マスターエキスパート認定
 イベント・企画運営
 問い合わせ&予約 : rktkb@outlook.jp 090-7756-3884

TLC会 ドクターコース受講のご案内

TLC会は創立25周年記念事業として、The American College(米国のアメリカンカレッジ)のChFC制度(Chartered Financial Consultant:認定ファイナンシャル・コンサルタント)と同様の制度の創設を検討した結果、社団法人生命保険協会の後援を得て、1998年1月に「TLC会ドクターコース」を開講しました。日本全国各地のTLC会会員が均等に受講できるように、基本2科目・選択4科目合計6科目すべてを通信教育で受講できます。全科目を修了した会員には「MASTER OF TLC」(マスターオブTLC)資格を授与します。この通信教育は、産業能率大学はじめ信頼の置ける教育機関とTLC会が共同で独自に開発したカリキュラムによります。本資格は(一社)生命保険協会後援となっています。これからの時代にさらなる飛躍の礎とすべく、是非ドクターコースを受講されるようご案内いたします。



受講内容:各コースともに委託機関(下記参照)による通信教育となります。

申込方法:当会ホームページ内会員制用ページにログイン後受講申込書をダウンロードもしくは本誌巻末資料3をコピーし、所定事項をご記入の上、当会事務局へメール添付もしくはFAXにてお申し込みください。

※受講料には、受験料および受験関係諸費用は含まれておりません。

※すでに、他の機関等で受講し、同等の資格を有している場合には重複学習を求めず、免除することになっています。対象となっているものは基本科目のみです。従って、社会保険労務士・AFP(またはCFP®、もしくは金財生保<2級>以上)の資格のすべてを有している人の場合は、選択科目4科目のみの受講で修了となります。本コースはお客様から真に信頼されるだけの知識を修得することを目的としています。この主旨から選択科目の場合は、6科目中4科目を選択できるため、すでに修得している科目があっても免除とはなりません。

※最新情報はTLC会事務局へお問い合わせください。

◆ 委 託 機 関 ◆

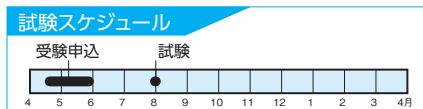
No. **1, 2, 3, 4** (学)産業能率大学 TEL:03-3476-3207
No. **5~8** (株)セールス手帖社保険FPS研究所 TEL:03-3352-8302

1 社会保険労務士 受験コース

社会保険労務士試験合格者は受講免除

高齢社会を迎え、これからの時代にますます求められる国家試験
毎年の出題傾向を徹底分析した教材を使って、基礎的事項を
体系的・効果的に学習することにより、社会保険労務士試験に
合格する力を養成します。

基本科目(必修科目)	
受講 期間	8か月
受講 料金	45,100円 <small>(税込)</small>



■テキストは学習のとりえから、趣旨→条文→解説→過去
問題の順にまとめられ、理解から記憶・確認へと体系的・合
理的な知識の修得が可能です。

■受験上の重要ポイントを要約・整理した別冊テキストで科目
横断的な理解を促進し、練習問題で効率的に要点をおさ
えられます。

※毎年6月開講より翌年度試験対応コースになります。毎年9月下旬より翌年度試験に対応した新教材を(一財)安全衛生普及セ
ンターから分割にて送付いたします。

※開講月により、受講期間と在籍期間が異なります。

●6月開講：受講期間12か月、在籍期間14か月

●8月開講：受講期間10か月、在籍期間12か月

→ 申込時に事前学習教材をお送りし、9月下旬より改訂教材を配本します。

●10月～5月開講：受講期間 8か月、在籍期間10か月

→ 開講月に合わせて通常通り配本します。

■社労士受験指導に実績のある(一財)安全衛生普及セ
ンターの教材です。

■通常の郵送の質問票に加え、電話でも質問ができ、効果
的な学習方法、テキスト等教材内容の疑問点など、試験に
関する一切の事項について常勤講師が迅速に回答します。

●7月開講：受講期間11か月、在籍期間13か月

●9月開講：受講期間 9か月、在籍期間11か月

基本科目(必修科目)

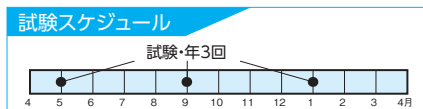
2 FP技能士2級・ AFP試験対策コース

AFP、CFP、金財生保FP<2級以上>資格保持者は受講免除

国家資格「2級ファイナンシャルプランニング技能検定試験」と
日本FP協会の「AFP資格審査試験」を同時に取得すること
を目指します。

基本科目(必修科目)	
受講 期間	4~5か月
受講 料金	49,500円 <small>(税込)</small>

※1月～3月開講の場合は5か月、それ以外は4か月



■日本FP協会のAFP認定研修課題である「提案書の作成」
が含まれていますので、提出して合格すると2級FP技能士と
AFPの受験資格が同時に得られます。

■基本テキストには「ケーススタディ」「理解度テスト」が掲載
されています。

■Web講義は映像と音声で各科目のポイントを解説してい
ますので、効率よく学習できます。

※DVDは、日本国内向けに生産・販売されているDVD対応プレーヤーで再生してください。パソコンやゲーム機などでの動作保証
はしていません。

※講義視聴・添削提出では所定のWeb接続環境が必要です。<http://www.tac.biz/webdousa/> からご確認ください。

■頻出論点をまとめた過去問セレクトで効果的な試験対策が
できます。(実技試験は「資産設計提案業務」と「個人資産
相談業務」に対応)

■「提案書の作成」に特化したテキストとDVDがついていま
す。例題に沿ってわかりやすく作成手順を解説しています。

■質問票で疑問点にお答えします(6回までの制限があります)。

3 相手の真意に伝える！ 聴く技術・質問の技術

選択科目	
受講期間 2 か月	受講料金 26,400 円 <small>(税込)</small>

- ・「聞く(=正確に情報を得る)」「聴く(=注意深く耳を傾け、内容を理解する)」「質問する(=相手の思いや考えを引き出し、より突っ込んだ話にまで踏み込む)」スキルやテクニックを身につけます。
- ・対話を通じた信頼関係の構築に「聴く」と「質問する」技術を役立て、より質の高い仕事を遂行できるようになることを目指します。

1. 「聴く技術」と「質問の技術」の基本を身につける

- 1-1 準備編 「効果的に話を進めるための聴く技術」
 - ・聴くことは信頼関係づくりの第一歩 ほか
- 1-2 実践編I 「相手の話を聴く」
 - ・相手の真意を理解する聴き方とは
- 1-3 実践編II 「質問で相手の真意を引き出す」
 - ・質問の効果と特徴

2. ケースで学ぶ！ 聴き方・質問の仕方

- 2-1. 相手の話を聴く
 - ・セミナーに参加して情報を入手する ほか
- 2-2 質問を活用し、話を引き出す
 - ・お客さまの真意を引き出すヒアリング ほか
- 2-3. 集団の中で話を聴き、意見を引き出す
 - ・問題の解決に共に取り組む ほか

4 必ず伝わる！ わかりやすく説明する技術

選択科目	
受講期間 2 か月	受講料金 26,400 円 <small>(税込)</small>

■ 選択科目 ■

相手の理解と納得を得るために、自分の考えを正確かつ簡潔に説明する技術を学びます。話法だけではなく、文書や図解を活用した説明の方法など、「わかりやすく説明する技術」を総合的に体得できます。

1. 「わかりやすく説明する技術」の基本を身につける

- 1-1 「わかりやすく説明する力」の基本
- 1-2 分かりやすい説明の原則
- 1-3 話して説明する技術
- 1-4 文章で説明する技術
- 1-5 図解で説明する技術
- 1-6 「説明する技術」を磨く

2. ケースで学ぶ！ わかりやすい説明の仕方

- 2-1 初めての商談に臨む
- 2-2 社外コンペでプレゼンテーションをする
- 2-3 仕事の状況を電話で説明する
- 2-4 部門の年度方針(目標)をメンバーに納得させる
- 2-5 商品の魅力を説明する
- 2-6 調査報告書を作成する
- 2-7 限られた時間で説明する

5 生保販売実践Aコース (年金・税務知識編) 3課目

選択科目	
受講期間 4 か月	受講料金 12,600 円 <small>(税込)</small>

生命保険販売の現場で使える税務知識・年金・医療等をまとめた実践的なコースです。

【学習内容(テキストの概要)】

講座名 (日本FP協会認定課目名)	概要	取得単位	
		AFP	CFP®
信頼関係を構築するための税務知識 (タックスプランニング)	専門家の“現場での体験”をベースに、法人、個人の具体的なケースを解説。『実務に使える一歩踏み込んだ知識』の習得に最適です。	7.5	11
保険販売の目で見える公的年金 (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	第3号被保険者の経済効果等、一味違った視点で公的年金を分析していますので、プランニングの設計に必須の実践力が身につきます。	7.5	8.5
個人顧客開拓編 (リスクと保険)	某生命保険の募集人の主人公がお客さまと繰り広げる8つのショートストーリーを通じ、年金・医療等の基本的な知識が得られます。	7.5	11

6 生保販売実践Bコース (データ編)2課目

選択科目	
受講期間 4か月	受講料金 10,800円 <small>(税込)</small>

生命保険販売と切り離すことのできない個人・法人、入院・介護費用に関するデータを集めたデータ編のコースです。

【学習内容(テキストの概要)】

講座名 (日本FP協会認定課目名)	概要	取得単位	
		AFP	CFP®
ライフプラン データ集 (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	お客さまのニーズ把握やライフプランの設計など、お客さまへの説明に説得力を増す客観的なデータを駆使できるようになります。	7.5	15
医療・介護のはなし (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	図表やグラフを多用して分かりやすく制度を解説し、入院・介護の費用負担の事例やデータ等の具体的な記述も豊富です。	5	5

7 生保販売実践Cコース (アプローチ編)4課目

選択科目	
受講期間 4か月	受講料金 15,300円 <small>(税込)</small>

生命保険販売につながるアプローチの「切り口」や「話法」、「考え方のコツ」などさまざまなアプローチ手法を学べるコースです。

【学習内容(テキストの概要)】

講座名 (日本FP協会認定課目名)	概要	取得単位	
		AFP	CFP®
保険営業における紹介連鎖の起こし方 (FP実務と倫理)	見込み客の紹介ができるためのお客さま心理を解説する内容で、紹介連鎖の起こし方が学べます。	7.5	10
結果につながる既契約マーケティング (FP実務と倫理)	アフターフォローを通じて既契約者からストレスなく紹介いただける技法(手法)を体系的に学習できる内容です。	5	5
がんとお金の真実(リアル) (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	がんにかかった場合の医療費や、医療費以外の出費、知っておくべき公的制度等を、実際にあった事例とともに解説しています。	5	5
FP的な保険販売のコツ30 (リスクと保険)	どんな風に社会保障や税務の知識を組み合わせ、最適なプランニングをしていけば良いのかという考え方のコツを解説しています。	7.5	7.5

8 生保販売実践Dコース (保険販売力向上編)3課目

選択科目	
受講期間 4か月	受講料金 12,600円 <small>(税込)</small>

経営者へのアプローチから法人営業への生命保険営業に必要な知識を学べるコースです。

【学習内容(テキストの概要)】

講座名 (日本FP協会認定課目名)	概要	取得単位	
		AFP	CFP®
知識で差がつく法人営業プラス (リスクと保険)	法人と経営者に想定されるリスクとニーズに対する生命保険活用など、法人への生命保険提案に必要な知識を習得できます。	7.5	15
新・生命保険を活用した相続対策 (相続・事業承継設計)	納税資金対策・遺産分割対策の他、特別納税猶予制度のリスク対策など、相続に対する最も新しい生命保険の活用を解説しています。	7.5	8.5
社長さんの保険見直し (リスクと保険)	法人契約の生命保険をアドバイスするための知識や生命保険活用法について、分かりやすく解説しています。	7.5	7.5

生保販売実践コースは、実践的な販売ノウハウとコンサルティングに役立つ知識が習得できます。また、当コースは日本FP協会のAFP・CFP®資格更新のための継続教育通信講座としてもご利用いただけます。

※生保販売実践コースを日本FP協会のAFP・CFP®資格更新のための継続教育通信講座としてもご利用される方は、通信講座のマークシートにAFP・CFP®の会員番号を必ずご記入ください。各課目とも70点以上で合格となり、合格者には委託機関(株)セールス手帖社保険FPS研究所)より「継続教育研修受講証明書」が発行されます。詳しくは委託機関にお問い合わせください。

地域別部会・会社別分会の

活動報告 Report

全国地域別部会の皆様、活動予定や報告等ございましたら、できるだけ早い機会に具体的にTLC会本部までご連絡ください。
(資料・写真等添付してください)

■秋田部会

□2023年11月18日(土)

氏名広告掲載をした。

掲載紙：秋田さきがけ新聞



■東京部会

□2023年8月22日(火)・23日(水)

一泊研修会を開催した。

場所：花のおもてなし長生館(埼玉県長瀬町)

演題：「保険商品販売手法と最近のトレンドについて」

講師：廣川 弘城氏

(東京部会部会長)、

中山 芳克氏

(東京部会副部会長)、

梅田 茂之氏

(東京部会事務局長)



□2023年9月13日(水)

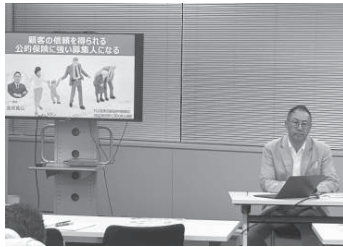
会員向けFP勉強会3-②を開催した。

場所：ソニー生命 新宿ライフプランナーセンター大会議室

演題：「顧客の信頼が得られる公的保険に強い募集人になる」

講師：長尾 義弘氏

(ファイナンシャルプランナー、保険評論家)



□2023年11月8日(水)

会員向けFP勉強会3-③を開催した。

場所：ソニー生命 新宿ライフプランナーセンター大会議室

演題：「保身に役立つ家族介護の基礎知識」

家族介護のリアルがわかる～お客様は「何に困っているのか」～

講師：和氣 美枝氏

(㈱ワーク&ケアバランス研究所)



■長野部会

□2023年11月17日(金)

秋の研修会を開催した。

場所：長野市勤労者女性会館
しなのき

演題：「弁護士から見た生命保険営業が知っておきたい高齢者の財産管理と身近な相続トラブル」

講師：山際 悟郎氏(弁護士)



■富山部会

□2023年11月4日(土)

北日本新聞および読売新聞に氏名広告を掲載した。



■愛知・岐阜部会

□2023年11月25日(土)

愛知部会と岐阜部会合同で、ボランティア活動として清掃活動をした。

場所：長良公園



■滋賀部会

□2023年10月24日(火)

秋の特別セミナーを開催した。

場所：キラリエ草津 会議室

演題：「相続税・贈与税改正と生命保険活用法」

講師：鈴木 孝昌氏

(税理士法人森田事務所、コンサルティング事業部長)



■京都部会

□2023年11月24日(金)

令和5年度秋季研修会を開催した。

場所：住友生命 京都支社会議室

演題：「これからの保険パーソン必見!「相続分野のビジネスモデルと相続マーケティング」

講師：川口 宗治氏

(株)ライブリッジ 代表取締役・相続コンサルタント)



■和歌山部会

□2023年11月22日(水)

秋季講演会を開催した。

場所：和歌山県民文化会館 会議室

演題：「AI販促セミナー 生命保険編」

講師：中島 直喜氏

(株)WEBESTIE 代表取締役)



■大阪部会

□2023年10月18日(水)

令和5年度秋季研修会を開催した。

場所：ヒルトンプラザ ウエスト オフィスタワー8階

演題：「経営者のパートナーとしてのM&A支援」

講師：白川 正芳氏

(株)楠本浩総合会計事務所 代表取締役)



□2023年11月1日(水)

FP勉強会 第25シーズン4-④を開催した。

場所：ライフプラザパートナーズ セミナールーム

演題：「一生現役をめざして」

講師：長谷 裕代氏

(有)オフィス 長谷裕代)

□2023年12月6日(水)

FP勉強会 第26シーズン4-①を開催した。

場所：ライフプラザパートナーズ
セミナールーム

演題：「成年後見人、遺言書、相続
手続きの現場」

講師：田口 多津氏

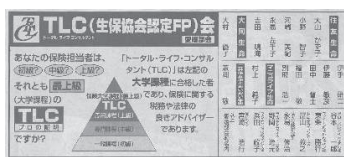
(田口司法書士事務所 司
法書士)

■愛媛部会

□2023年11月3日(金)

氏名広告を掲載した。

掲載紙：愛媛新聞



■香川部会

□2023年11月25日(土)

四国新聞に氏名広告を掲載(1回
目)した。



□2023年12月9日(土)

講演会を開催した。

演題：「2024スタートの時代～最
強のチャンスをつかむ～」

講師：山下 アキ氏(風水師)



□2023年12月16日(土)

四国新聞に氏名広告を掲載(2回
目)した。



■徳島部会

□2023年9月29日(日)

氏名広告を掲載(4回目)した。

掲載紙：徳島新聞



□2023年11月11日(土)

氏名広告を掲載(5回目)した。

掲載紙：徳島新聞



□2023年11月26日(日)

氏名広告を掲載(6回目)した。

掲載紙：徳島新聞



■福岡部会

□2023年10月6日(金)

秋季研修会(施設見学会)を開催
した。

場所：メディポリス国際陽子線治
療センター



□2023年11月22日(水)

和歌山部会の秋季講演会に参加
した。(Zoom)

ブロック報告

■北海道ブロック

□2023年10月20日(金)

北海道ブロック合同研修会を開催
した。

場所：とがちプラザ 特別会議室
演題：「相続の現場から」～見るこ
と聞くこと感じること～

講師：鈴木 政昭氏

(合同会社 Tuttiほうゆ
う 代表社員)

■北東北・南東北ブロック合同2023 秋の講演会

□2023年11月11日(土)～12日(日)
2023年度本部支援講演会を開催
する。

期日：2023年11月11日(土)

場所：TKPガーデンシティ仙台
ホール

演題①：「成年後見制度の闇とそ
のトラブル事例」

講師①：宮内 康二氏
(一社)後見の杜 代表)

演題②：「お客様利益を考える生
命保険とは？」

講師②：北尻 克人氏
(有)小山企画 代表取締役)

期日：2023年11月12日(日)

紅葉の松島クルージング&宮城の
味覚堪能の旅



■首都圏ブロック

□2023年10月20日(金)~21日(土)
秋季研修会を開催した。

場所：舌切り雀のお宿 ホテル磯
部ガーデン

演題：「新NISAに先駆けて備えて
おくべき知識」

講師：北尻 克人氏
(有)小山企画 代表取締役)

□2023年12月8日(金)

拡大ブロック会議を開催した。

場所：市民会館おおみや 集会室

■北信越ブロック

□2023年11月17日(金)

拡大ブロック会議を開催した。

場所：長野市勤労者女性会館
しなのき

■近畿ブロック

□2023年11月22日(水)

定時総会を開催した。

場所：和歌山県民文化会館 会議
室

■中国ブロック

□2023年12月4日(月)

ブロック秋の研修会を開催した。

会場：TKPガーデンシティ

演題：「弁護士として伝えたい相
続対策と家族信託」

講師：菊永 将浩氏
(弁護士法人 菊永総合法
律事務所)

懇親会：近隣店舗にて

■四国ブロック(愛媛部会合同)

□2023年10月28日(土)

四国ブロック定時総会・研修会を
愛媛部会と合同で開催した。

場所：松山市民会館 会議室

演題：「職場でも家庭でも役立つ
アンガーマネジメント」

講師：谷川 由紀氏
(日本アンガーマネジメント
協会 コンサルタント)



□2023年10月28日(土)

拡大ブロック会議を開催した。

場所：松山市民会館 会議室

2023年度 本部主催講演会

■広報企画部・組織部合同オンライ ン研修会

□2023年11月29日(水)

時間：午後3時~午後4時30分

演題：今、なぜ『レジリエンス』が
注目されてるの？

講師：武部 弘子氏
(キャリアコンサルタント、
JREALレジリエンストレー
ナー)

予告

■埼玉部会

□2024年1月19日(金)

新年特別研修会を開催する。

場所：大宮 RaiBoC Hall(市民
会館おおみや)集会室

演題：「介護保険制度徹底解説！」
~基礎知識から行政しか知
らない制度の裏側まで~

講師：薮内 祐子氏
(合同会社)AYUMIサポー
ト 代表社員、サードライ
フコンサルタント)

INFORMATION

インフォメーション

本部や地域別部会ならびに会社別分会の情報を掲載しています

本 部

常任理事会

日時：2023年10月30日(月) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時30分

日時：2023年12月19日(火) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時30分

広報企画部

日時：2023年12月6日(水) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時

HPプロジェクト会議

日時：2023年8月10日(木) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時30分

日時：2023年10月12日(木) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時20分

日時：2023年11月16日(木) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時

日時：2023年12月7日(木) Zoom ミーティング
午後6時～午後7時

監 査

日時：2023年11月30日(木)
2022年度中間監査は書面にて承認を得た。

渉外関係

関連団体からの招待を受け、会長が下記の会合
に出席した。

①アンダーライティング学院

日時：2023年7月4日(火)

場所：生命保険協会議室

日時：2023年2年8月28日(月)

場所：丸の内MYプラザホール

日時：2023年9月7日(木)

場所：丸の内MYプラザホール

②生命保険修士会

日時：2023年10月18日(水)

場所：如水会館

本部行事として、会長が出席した。

①絵本贈呈

日時：2023年8月28日(月)

場所：岩手県山田町船越保育園

②首都圏ブロック秋季研修会に出席した。

③日時：2023年10月20日(金)

④場所：舌切り雀のお宿 ホテル磯部ガーデン

本部支援 ブロック講演会

東北ブロック 本部支援講演会

日時：2023年11月11日(土)～12(日)

場所：TKPガーデンシティ仙台 ホール

演題①：「成年後見制度の闇とそのトラブル事例」

講師①：宮内 康二氏((一社)後見の杜 代表)

演題②：「お客様利益を考える生命保険とは？」

講師②：北尻 克人氏

((有)小山企画 代表取締役

(株)IFA JAPAN 代表取締役、

ふえるわ 合同代表取締役)

<http://www.tlc.gr.jp/>

会員専用ページログインパスワード変更

2024年1月1日からは

「**tlc2024**」です。

TLC (生保協会認定FP) 会 新規入会者(部会別)

(2023年8月16日～2023年12月15日)

部会名	新規入会者名
道央部会	稲守 哲司 (ソ ニ ー) 板垣 正宏 (ソ ニ ー) 魚田 理香 (メットライフ) 長居 拓見 (代 メットライフ)
岩手部会	触沢 拓也 (ソ ニ ー)
茨城部会	加倉井 慎 (代 オリックス)
神奈川部会	土屋 宏正 (代 ジブラルタ) 清水 恭平 (代 SOMPOひまわり) 高木 裕之 (代 東京海上日動あんしん) 西田 順子 (代 メットライフ)
千葉部会	島田 崇寛 (メットライフ)
新潟部会	西村 健史 (マニユライフ)
長野部会	石田 祐子 (大 樹)
富山部会	石黒 純子 (第 一) 荒井 直子 (第 一) 高井くみ子 (明 治 安 田) 村井真由美 (代 オリックス)
滋賀部会	梅 田 健 (SOMPOひまわり) 北野美保子 (代 メットライフ)
兵庫部会	岩田 直樹 (ソ ニ ー) 松本由美子 (住 友) 坂田亜沙美 (大 樹) 北浦 由紀 (大 同)
大阪部会	韓 蓮花 (ジブラルタ) 小林 真美 (大 樹) 平賀三千美 (大 同) 堀 初恵 (富 国)
	内 倉 蓮 (ブルデンシャル) 今 井 篤 (メットライフ)
広島部会	草野 雅文 (ブルデンシャル) 片岡 資佑 (マニユライフ)
山口部会	古谷 浩美 (ジブラルタ)
徳島部会	喜多 曜子 (ジブラルタ)
香川部会	竹内 知子 (ジブラルタ) 藤原 浩平 (ジブラルタ) 本多 正人 (ソ ニ ー) 宮脇 大典 (代 東京海上日動あんしん)
福岡部会	植村 祐介 (東京海上日動あんしん) 梅原 裕基 (代 ソ ニ ー)
熊本部会	本村 由美 (ジブラルタ) 緒方 秀成 (メットライフ) 加納鉄次郎 (メットライフ) 末永 文博 (代 SOMPOひまわり)

トータル・ライフ・コンサルタント会・会則

(名称)

第1条 本会は、トータル・ライフ・コンサルタント会という。略称として、TLC（生保協会認定FP）会・TLC会という。

(事務所)

第2条 本会は、主たる事務所を生命保険協会内におく。

(目的)

第3条 本会の目的は、次のとおりとする。

1. 認定生命保険士およびトータル・ライフ・コンサルタントの称号に恥じない尊厳と、高度の専門職業の水準を維持し、社会的地位の向上を図るとともに、社会貢献活動に寄与する。
2. 常に認定生命保険士およびトータル・ライフ・コンサルタントとして称号取得後の自己研鑽に励み、会員相互の啓発と親睦を図る。
3. 生命保険の職業に携わる者および生命保険の募集を生涯の職業とするものに対する高度の教育を推進する。

(事業)

第4条 本会は、前条の目的を達成するため、次の事業を行う。

1. 会員の自己啓発に資するための勉強会、研修会、講演会、座談会、ならびに会誌、会報の発行、その他会員の相互啓発および親睦のために必要な事業。
2. 生命保険大学課程講座の普及に協力する。
3. 一般社会に対して認定生命保険士およびトータル・ライフ・コンサルタントに関するPRを行う。
4. 生命保険業界内の他の団体と協力して、正しい生命保険の普及に努める。
5. 会員の生涯学習の一環として「TLC会ドクターコース」の運営、管理を行なう。
6. その他本会の目的を達成するために必要と認められる事業。

(会員)

第5条 本会の会員は、生命保険の職業に携わり、旧称号である認定生命保険士および新称号トータル・ライフ・コンサルタントの称号認定者で構成する。

ただし、定年退職者およびやむを得ない理由により所属会社を円満退社した会員については、所定の手続きをした後、「特別会員」への移行を可能とする。

② 会員は地域別部会および会社別分会に所属し、その活動に参加する。

(年会費)

第6条 会員は、本会の事業運営にあてるため、毎年年会費10,000円を納入しなければならない。新入会員についても年会費（10,000円）を納入するものとする。

(除名)

第7条 本会の名誉を傷つけ、あるいは本会の目的に反する行為があった会員は、総会の決議により除名する。

(役員)

第8条 本会に次の役員をおく。

会長 1名
副会長 5名以内 監事 3名以内
理事 若干名 顧問 1名
委員 若干名 相談役 若干名

② ただし、委員・監事・顧問・相談役は議決権をもたない。

(役員を選任・解任)

第9条 役員は、所属会社または地域別部会の推薦により、理事会において選任し、総会において承認を得る。ただし、地域別部会推薦の役員選任については、所属会社の承諾を必要とする。なお、顧問・相談役は理事会の承認のみで選任することができる。

② 役員は全理事の三分の二以上の決議によって解任することができる。なお、解任にあたっては、当該役員が所属会社に通知するものとする。

(役員の任期)

第10条 役員の任期は2年とする。ただし、再任を妨げない。会長の任期は原則として3期までとする。やむを得ない場合は、2年まで再任できる。

(役員の資格)

第11条 会長・副会長・理事は、選任される年度（4月1日）において、満70歳未満でなければならない。ただし、委員・監事・顧問・相談役については、70歳以上であってもその就任を妨げない。

② 役員が「特別会員」となった際は、会則10条にかかわらず、次回総会時に退任するものとする。ただし、顧問・相談役については、その就任を妨げない。

(総会)

第12条 本会の定時総会は、毎会計年度終了後3ヵ月以内に招集する。

② 会長が必要と認めたときは臨時総会を招集することができる。

③ 総会の議長は、会長がこれに当たる。

(理事会)

第13条 必要に応じて理事会を開催する。

(会計年度)

第14条 本会の会計年度は、毎年4月1日に始まり翌年3月末日に終わる。

(会則の変更)

第15条 本会則の変更は、総会の決議によるものとする。

昭和47年6月14日制定・平成9年6月13日改正
昭和49年6月18日改正・平成11年6月10日改正
昭和61年2月21日改正・平成14年6月7日改正
平成元年5月18日改正・平成16年6月4日改正
平成2年5月11日改正・平成22年6月11日改正
平成4年6月5日改正・平成27年6月5日改正
平成5年6月11日改正・平成30年6月8日改正
平成6年6月10日改正

トータル・ライフ・コンサルタント会 入会手続き

新 入会員への特典

- ・ 会員証進呈(顔写真入りも無料です)
- ・ TLCロゴ入りストラップ進呈
- ・ 年2回、「会誌」送付
- ・ 「ニュースレター」送付
- ・ 各地域で開催される「勉強会」「研修会」へのご案内
- ・ MDRT本部が認める専門家協会の会員資格

入 会手続き

- ① 入会希望の方は、本部事務局へFAXで下記書類をご提出ください。
 - ☆ 「入会申込書」
 - ☆ 「トータルライフコンサルタント」資格認定証のコピー
- ② 顔写真入会員証を希望の方は、顔写真(3.5cm×4.5cm)を1枚ご用意ください。
 - ☆ 預金口座振替依頼書と一緒にご提出ください。
 - ☆ 作成費として1,000円を下記口座にご送金お願いします。
振込先： ゆうちょ銀行 019支店(ゼロイチキュー) 当座預金
00170-2-49269 TLC(生保協会認定FP)会 宛
- ③ 年会費は、口座振替とさせていただきます。
 - ☆ 預金口座振替依頼書をお送りします。振替は、ご提出日の翌月又は翌々月の27日(基本日)に指定口座より振替します。
- ④ 初年度の納入金は以下の通りです。
 - 入会時期 4～翌年3月 10,000円
 - 但し、12～3月入会の場合は、翌年会費免除。
 - ☆ 次年度より年会費10,000円を納入。
- ⑤ ①②③を確認後、入会登録及びホームページへ掲載いたします。



TLC (生保協会認定FP) 会

本部事務局

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階

[一般社団法人 生命保険協会内]

TEL : 03-3286-4726 FAX : 03-3286-2726

URL : <http://www.tlc.gr.jp>

〈受付時間〉 AM10:00～PM5:00 (土曜・日曜、祝日を除く)



TLC(生保協会認定FP)会入会のご案内



TLC会は、生命保険業界共通教育制度の最高峰である生命保険大学課程全科目を履修・合格し、会社からの推薦によってトータル・ライフ・コンサルタント(生命保険協会認定FP)の資格を取得したメンバーで構成され、会員相互の啓発とTLCの称号に恥じない高度な知識・技術水準を維持することを目的として活動しています。

会員構成は各生保会社の役職員、営業職員、代理店、内勤職員など多岐にわたり、会員同士が「職種」や「所属会社」の垣根を超えて、業界横断的に組織された生命保険業界唯一の団体がTLC会なのです。

本部事務局を一般社団法人 生命保険協会内に置き、相互研鑽のための勉強会、研修会、セミナーを各ブロック、都道府県別部会、会社別分会等で開催し、会報やニュースレター等も発行して積極的な会の運営を行っています。

TLC会に入会しプロフェッショナルの更に高度なステージへ!

TLC会 入会の各種メリット

入会の メリット

- 1 研修・セミナー参加** TLC本部、各ブロック・地域別部会が主催する講演会、勉強会、研修等に無料で参加することが出来ます。(※内容により有料の場合もあります)
- 2 本会会報発行** スキルアップや各種お役立ち情報を掲載した会報『TLC MEMBER'S』をお届けします。
- 3 ニュースレターの発行** 各地で行われるセミナーや研修会の開催案内、部会活動報告を中心とした「TLCニュースレター」をお届けします。
- 4 ドクターコース受講** より高度で専門的な知識が自学自習できる会員専用の通信教育制度「TLC会ドクターコース」を受講できます。修了者には“Master of TLC”の称号が授与されます。
- 5 MDRT要件の充足** MDRTに登録するためには、実績基準の他に「MDRT本部が認めた専門家協会の会員」であることが必要です。TLC会員はこの要件を満たします。
- 6 TLC会ホームページへの氏名掲載** 本会のホームページ上に、会員ご自身の氏名や所属会社等が掲載されます。
- 7 生保関連出版物等の会員優待割引** ドクターコースのカリキュラムで提携している教育機関等の会社が発行する各種生保関連書籍やDVD等のツールが会員優待の割引価格で購入できます。

新入会員 への特典

新入会員の皆様へは「TLC会員証」とTLCロゴ入り「会員証入れストラップ」を入会記念として進呈いたします!



入会手続きに ついて

- ①「入会申込書(右記 [資料1](#))」及び「トータルライフコンサルタント」資格認定証のコピーを本部事務局へご送付下さい。
- ②預金口座振替依頼書をお送りいたしますのでご記入のうえご送付下さい。
※金額は入会時期で異なります(別紙参照)

TLC(生保協会認定FP)会

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階 [一般社団法人 生命保険協会内]
電話：03(3286)4726 FAX：03(3286)2726
URL：http://www.tlc.gr.jp
(受付時間)AM10:00～PM5:00(土曜・日曜、祝日を除く)

入会申込書

会員登録兼ホームページ掲載項目

事務局取扱欄	
会員番号	-

- ① 入会希望の方は、本部事務局へFAXで下記書類をご提出ください。
 ☆ 「入会申込書」
 ☆ 「トータルライフコンサルタント」資格認定証のコピー
- ② 年会費は、口座振替とさせていただきます。
 ☆ 預金口座振替依頼書をお送りします。振替は、ご提出日の翌月又は翌々月の27日(基本日)に指定口座より振替します。
- ③ 初年度の年会費は以下の通りです。
 ☆ 初年度の納入金は以下の通りです。
 4月～翌年3月 10,000円
 但し、12～3月入会の場合は、翌年会費免除。
 ☆ 次年度より年会費10,000円を納入。
- ④ ①②を確認後、入会登録及びホームページへの掲載をいたします。④～⑧の掲載は□に✓を記入してください。

①	フリガナ		
	氏 名		
②	所 属 部 会		部会 (都道府県)
	自 宅 住 所	〒	都道府県 市区
	自 宅 電 話 番 号	-	-
③-1	保 険 会 社 名		
	所 属 部 署		
	勤 務 先 住 所 (代理店は送付先住所)	〒	都道府県 市区
	④ 勤務先電話番号	-	-
⑤	勤務先FAX番号	-	-
⑥	PCメールアドレス		
⑦	携 帯 電 話	-	-
⑧	携帯メールアドレス		

代理店の方は③-1ではなく、下記③-2をご記入ください。

③-2	代理申請会社名	生命 (登録申請会社名)
	代 理 店 名	(法人・個人)

← ホームページに全ての事項を掲載しない

← プライバシーポリシーに同意します

■個人情報に関する取扱いについて (プライバシーポリシー)

(抜粋) 会誌掲載「個人情報に関する取扱いについて」をご覧ください。
 当会は、個人情報保護の重要性に鑑み、その保護の徹底を図るため、以下の方針に基づいて当会会員の個人情報を取り扱います。
 なお、個人情報の取扱いについては、当会運営の内容や状況の変化に則して、継続的に見直しを行います。

個人情報の利用に関して

- (1) TLC会における会員の個人情報の利用目的は、以下の通りです。
- ① 会誌・ニュースレターの送付
 - ② 本部・ブロック・地域別部会・会社別分会が開催する総会、講演会などの行事情報の提供
 - ③ TLC会ドクターコースの管理業務
 - ④ 本部が公認している事業の案内及びブロック・地域別部会・会社別分会からの諸連絡
- (2) TLC会では、法令の定める場合を除き、上記(1)の利用目的の範囲内で、提供いただいた個人情報を利用します。

FAX番号 03-3286-2726

TLC (生保協会認定FP) 会

TLC(生保協会認定FP)会

ドクターコース申込書

初回
追加

2023年更新

フリガナ							
教材送付先		〒□□□□□□□□ 都道府県 (TEL)					
フリガナ		会員番号				勤務先TEL	
氏名							
所属部署		保険会社名または代理店名				部署名(代理店は代理申請会社名)	
受講コース名	区分	コースNo	コース名	受講免除申請	受講期間	受講料	受講月
	基本科目1~2	1	社会保険労務士受験コース	有・無	8カ月	45,100円年.....月
		2	FP技能士2級・AFP試験対策コース	有・無	4~5カ月	49,500円年.....月
	選択科目3~8				コース	円年.....月
					コース	円年.....月
				コース	円年.....月	
				コース	円年.....月	

注)基本科目1~2は、資格保有者のみ受講免除となります。免除申請有無については、(有・無)いずれかに○印するとともに免除申請の場合、合格証などの資格保有を証明するものをコピーして同時に提出(FAX)してください。

受講免除は、社会保険労務士、AFP(またはCFP、もしくは金財生保FP<2級>以上)の資格及び日本代協認定保険代理士証を有している方が該当します。

《選択科目3~8》

コースNo.	コース名	受講期間	受講料	コースNo.	コース名	受講期間	受講料
3	相手の真意に答える！ 聴く技術・質問の技術	2カ月	26,400円	6	生保販売実践Bコース (データ編)2課目	4カ月	10,800円
4	必ず伝わる！ わかりやすく説明する技術	2カ月	26,400円	7	生保販売実践Cコース (アプローチ編)4課目	4カ月	15,300円
5	生保販売実践Aコース (年金・税務知識編)3課目	4カ月	12,600円	8	生保販売実践Dコース (保険販売力向上編)3課目	4カ月	12,600円

支払方法につきましては、本部へ申込書を送付された後、担当各社からお知らせがございますのでご確認の上ご対応ください。

FAX番号 03-3286-2726
TLC(生保協会認定FP)会

編集後記

須賀 智之(00123期)

広報企画部 部長
(ソニー生命)



2023年はスポーツの国際大会が日本で数多く開催されました。

WBC(ワールド・ベースボールクラシック)で大谷選手の投打による大活躍での逆転劇による世界一を始め、世界水泳福岡大会、男子バスケットボールワールドカップ、ラグビーワールドカップ等々、男子バスケはバリ2024オリンピックへ48年ぶり自力で出場権を獲得という快挙を成し遂げた。こんなに多くの国際大会が日本で次々と開催された記憶はあまりありません。

会誌No.141のフィランソロピーに掲載された「日本ブラインドサッカー協会」ですが平田副会長、渡部陽子さんのお力を借りて自分が所属するボランティア団体の9月例会で講演と実演をいただきました。講演の前に品川区の体育館でリーグ戦を観戦する機会がありました。とても目が見えないと思えないくらいのスピード感と激しいコンタクトは凄い迫力でした。講演会場では私も目隠しをして鈴が縫い付けてあり転がると音がでるボールを足で捉える事がとても難しく選手の凄さが改めてよくわかりました。

その男子日本代表が11月に自力で初めてパリ2024パラリンピック出場を勝ち取りました。おめでとうございます。

さて、また大谷選手の話に戻りますがこの編集後記を書いている日に米大リーグのエンジェルスからフリーエージェントとなっていた大谷翔平選手がドジャースと10年総額7億ドル(約1015億円)の契約で合意したと発表された。大リーグではもちろん契約総額ではサッカーのアルゼンチン代表FWリオネル・メッシがスペインのバルセロナと結んだ総額6億7千万ドル(977億円)などを上回り、プロスポーツ史上最高となるそうです。途方もない金額でわかりませぬね。2024年もお金など関係なくリハビリして練習して純粋に新天地でワールドシリーズ優勝の実現に向けて頑張るのでしょうかね。

私もついに還暦を迎える年齢となります。仕事もプライベートも健康が第一ですね。

良い1年になるように頑張っていきますので引き続き宜しくお願い致します。

長谷川 優(00243期)

広報企画部
(メットライフ生命)



今の時代、子供の教育に必要なもの

何を学ぶか？
何に触れるか？
誰と過ごすか？

心の教育
金融の教育
社会の教育

昭和までは、いかに同じステージの人に勝つか

今は、いかに人と違うステージを見つけるか

ただ、違うだけではダメ

人と違うステージを見つけて自分の世界で生きて行く事が出来ても、社会はつながりで出来ていることを知ればコミュニケーションが必要になる

コミュニケーションに必要なものは、相手を思う気持ちからだと思う

昭和時代、道徳の授業が大切にされていたけど、最近では、娘の学校の授業を見ているとあまり感じない

道徳の学びは、日本の美学の一つではないだろうか

オリンピックや国際ボランティアなど、いかなる時も日本人の行動が取り上げられる

心の教育に触れていただきたい

私も、心で生きていきたい



TLC (生保協会認定FP) 会
<http://www.tlc.gr.jp>

編集発行

東京都千代田区丸の内3-4-1
(新国際ビル3階)生命保険協会内
TLC (生保協会認定FP) 会・広報企画部

TEL:03-3286-4726
FAX:03-3286-2726

TLC (生保協会認定FP) 会
会誌 / 第148号

令和5年12月26日印刷 / 令和6年1月12日発行