

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 エル シー メンバーズ
MEMBER'S



第54回定時総会・大会報告

トータル・ライフ・コンサルタント会

記念
講演

創業家を守る方法とは ～生命保険営業の新たな可能性～

全日本相続技研株式会社 代表

株式会社大戸屋ホールディングス 取締役非業務執行 三森 智仁 氏

株式会社東京会計パートナーズ 代表取締役 浦野 一樹 氏

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	A0037_00063-00631 岩手 代理店 日本生命 川村 節夫	A0067_00123-01483 香川 特別会員 石崎 保彦	A0098_00222-31001 大阪 代理店 アクサ生命 乾 幸司
A0012_00024-37961 東京 住友生命 高橋 徹	A0046_00113-03026 愛媛 代理店 東京海上日動あんしん生命 富山 義之	A0069_00062-00242 大阪 日本生命 根本 哲宏	A0100_00151-00215 埼玉 代理店 SOMPOひまわり生命 河野 直明
A0014_00021-15722 東京 オリックス生命 鷗田 雅嗣	A0049_00103-01544 東京 代理店 東京海上日動あんしん生命 内田 浩文	A0072_00092-00875 東京 代理店 メットライフ生命 田中 右一	A0101_00192-36001 岩手 代理店 三井住友海上あいおい生命 西村 元博
A0019_00093-02808 埼玉 特別会員 杉田 聰	A0052_00123-00769 群馬 明治安田生命 荒井喜美子	A0074_00141-01426 道央 アクサ生命 平田 幸子	A0103_00111-00909 岐阜 代理店 ソニー生命 野村 卓司
A0021_00023-24369 山形 代理店 SOMPOひまわり生命 莊司 章子	A0054_00092-00866 東京 代理店 メットライフ生命 佐藤 弘一	A0083_00082-00891 道央 代理店 東京海上日動あんしん生命 齊藤 隆	A0104_00081-01316 福岡 特別会員 竹本 康博
A0024_00024-31917 滋賀 特別会員 仲川 悅司	A0056_00142-01542 秋田 代理店 SOMPOひまわり生命 小笠原 猛	A0086_00143-00617 静岡 大同生命 会場 聰子	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
A0026_00017-06026 群馬 特別会員 大谷 和一	A0057_00121-01113 山形 代理店 大同生命 関 敦伊	A0089_00181-12004 愛媛 代理店 アクサ生命 野間 逸元	A0107_00193-24157 岐阜 代理店 メットライフ生命 百武 達雄
A0027_00103-00156 秋田 代理店 ソニー生命 伊藤 昌子	A0058_00053-02377 高知 代理店 ソニー生命 田中 美子	A0090_00172-23004 岩手 特別会員 吉田 裕昭	A0108_00133-02446 道央 代理店 アフラック生命 佐藤信太郎
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	A0093_00203-11039 道東 代理店 大同生命 沼田 秀実	A0109_00212-11006 埼玉 大同生命 小関ひろ子
A0034_00053-03528 兵庫 特別会員 加藤 紗子	A0064_00142-00458 愛知 代理店 オリックス生命 近藤 芳永	A0097_00213-18002 大阪 代理店 東京海上日動あんしん生命 足立 雅代	



かつて、日本は水の豊富な国でした。昨今気象温暖化に伴い、水枯れで、田圃の水が無くなり地割れ現象が起きて、不作にも繋がりかねない飢饉な状態が起きています。もともと雨が海に流れやすい地形であるためや森林破壊、生活及び工業用水の使用量が増加していることも原因となっています。水は無限ではありません、大切に使わなくてはなりません。私たち一人一人が日々生活の中でもっと意識して、原因対策に繋がる事をしていくべきではないでしょうか。

岡村泰成

東京藝術大学美術学部卒。元創理事事務局長、文部科学大臣奨励賞、協会賞。第1回日本美術出版文化賞、エコール・ド・パリ芸術賞、ワインGallery大賞等受賞。JA「ごはんとお米とわたし」图画部門コンクール審査員。Moss Spirits代表、日本美術家連盟会員。

TLC

総会特集

第54回定時総会・大会報告	2
---------------	---

トータル・ライフ・コンサルタント会

2025年度役員	8
----------	---

記念講演

創業家を守る方法とは

～生命保険営業の新たな可能性～	9
-----------------	---

全日本相続技研株式会社 代表

株式会社大戸屋ホールディングス 取締役非業務執行 三森 智仁 氏

株式会社東京会計パートナーズ 代表取締役 浦野 一樹 氏

北東北ブロック

桜ライン311

－未来へつなぐ“いのちの道”	20
----------------	----

ドクターコース受講のご案内	26
---------------	----

新理事・ブロック長・部会長紹介	30
-----------------	----

各部会開催報告	34
---------	----

インフォメーション

本部	39
----	----

新規入会者(部会別)一覧	40
--------------	----

会則	41
----	----

入会手続き	42
-------	----

TLC(生保協会認定FP)会入会のご案内	43
----------------------	----

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	47
------	----

第54回

定時総会・大会報告 トータル・ライフ・コンサルタント会

2025年6月20日(金)

東京・京橋
京橋第一生命ビルディング 会議室

2025年6月20日(金)13時30分より、トータル・ライフ・コンサルタント会(TLC会)
第54回定時総会・大会・講演会が京橋第一生命ビルディング 会議室において開催
された。

「第一部 定時総会」「第二部 TLC大会」「第三部 講演会」「第四部 懇親会」の構成で行われた。ご来賓に(一社)生命保険協会 業務教育部長 竹林浩昭氏をはじめ関連団体・各生保会社より役員・営業・教育部門の役職者を迎えて開催された。

第二部において、(一社)生命保険協会 業務教育部長 竹林浩昭氏および(公社)生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会(JAIFA)理事長若山 薫氏よりご祝辞をいただき、最後にTLC取得者代表として太田直子氏(富国生命 首都圏ブロック)より生命保険募集人として想いをお話いただきました。

会長挨拶

平田 克男 会長

トータル・ライフ・コンサルタント会 新会長を拝命いたしました平田克男でございます。

本日はご多忙の中、一般社団法人 生命保険協会 業務教育部長 竹林浩昭様をはじめ、公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 理事長 若山 薫様、生命保険修士会会长 千葉道子様、生命保険アンダーライティング学院 学院長代理 鎌木幸一様ならびに各生命保険会社 教育関係の皆様にご臨席を賜り、誠にありがとうございます。

まずは、心より御礼申し上げます。

先ほど、第54回定時総会が無事終了いたしましたことを、ここにご報告申し上げます。

このたび、TLC会の会長を拝命し、身の引き締まる思いでございます。

長年にわたり会を牽引してこられた歴代会長、そして理事・会員の皆さまが積み重ねてこられた実績と信頼に、あらためて敬意を表しますとともに、その重みある歴史をしっかりと受け継ぎ、責任を持って新たな一歩を進めてまいります。



TLC会 会長 平田克男

第54回定時総会次第	
第一部 トータル・ライフ・コンサルタント会総会	司会・井上 隆
第一部 トータル・ライフ・コンサルタント大会	司会・井上 隆
・会長挨拶	
・来賓祝辞	
・表彰	
・会員増強	
千葉部会・部長 大井 明夫氏	
（感謝状）	
元会長 田久保 耕一氏	
元広報企画部・理事 濑山 真氏	
トータル・ライフ・コンサルタント代表講演	
富国生命 太田 直子氏	
甲斐 豊輝	
・閉会の挨拶	
第二部 講演会	
講師①：三森 智仁氏	
演題①：「大戸屋創業家が語る、 大戸屋との決別と相続事業承継 （相続で創業家に何がおきたのか）」	
講師②：浦野 一樹氏	
演題②：「東京会計パートナーズ コンサルタント …相続事業承継（創業家を守るしくみ）」	

昨年元日に発生した能登半島地震では、多くの方々が被災され、今もなお困難な状況が続いています。

あらためて、被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

保険という制度が果たすべき本来の役割——「もしも」のときに備える、という機能が、いかに大切であるかを、社会全体が再認識した出来事でもありました。

また、今年に入って広く報じられている「令和の米騒動」は、食料の安定供給と家計の不安を浮き彫りにしています。

あわせて、物価の上昇と社会保障への不安が、暮らしと将来設計に少なからず影を落としつつあります。

年金制度の将来にも懸念が高まり、「老後に必要な備え」を考える方が一段と増えてまいりました。

来賓祝辞

一般社団法人 生命保険協会
業務教育部部長 竹林 浩昭氏

【はじめに】

生命保険協会 業務教育部部長の竹林です。

御会の第54回定時総会の盛会にあたり、心からお祝いを申しあげます。

また、会員のみなさまにおかれましては、日々自己研鑽、相互研鑽を重ね、業務に精励されておられることに深く敬意を表する次第です。

こうした時代背景のなかで、生命保険の果たす社会的意義は今後ますます大きくなり、私たちライフコンサルタントの役割も、これまで以上に丁寧かつ多面的な対応が求められると感じております。

TLC会は、単に資格取得者の集まりではございません。

お客様に対し誠実に向き合い、生活設計の支援を行う専門家として、日々研鑽を重ねる会員同士が、互いを高め合いながら学びを共有する組織です。

今後も、資格の価値を高めるだけでなく、保険業界全体の品質と信頼性の向上に寄与できるよう、地道に、そして着実に活動を重ねてまいります。

本日は、株式会社 大戸屋ホールディングス取締役非業務執行、全日本相続技研株式会社 代表取締役の三森智仁様を講師にお迎えしております。

現場実務と経営の視点を融合させたご講演を、私も楽しみにしております。

最後になりますが、当会会員、役員一同が、これからも新しい伝統をつくり、そして守ってまいりますことを、ここにお誓い申し上げ、私のご挨拶とさせていただきます。

本日はご臨席を賜りまして、誠にありがとうございました。



一般社団法人 生命保険協会 業務教育部部長 竹林浩昭氏

【TLCの変遷】

さて、ここで「トータル・ライフ・コンサルタント」の今日に至るまでの経緯等について少し述べさせていただきます。

現在の生命保険大学課程は、生命保険文化研究所が、昭和39年8月に「専門外務員講座」を大阪で主催したのが始まりです。

昭和41年に「生命保険外務大学課程」と改称し、昭和44年からは、業界全体のレベルアップにつなげるために全国に拡大することとし、運営の主体を生命保険協会に移管しています。

称号については、「認定生命保険士」とされ、全試験合格者のなかから、当時の大蔵省銀行局保険部長、生命保険文化研究所理事長および生命保険協会会長の三者で構成する「称号認定委員会」が称号を付与するという、大変権威のある資格制度となりました。

その後、平成5年に称号を「トータル・ライフ・コンサルタント」に改称し、現行の制度に至っております。

令和6年度の称号認定者数は11,486名であり、これにより、平成5年から令和7年3月末までの称号認定者数は、累計28万1,900名に達しているという状況です。

【生命保険協会の直近の取組み】

次に、折角の機会でございますので、生命保険協会における直近の取組みをご紹介したいと思います。

本年4月に「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」を更新いたしました。

本着眼点は、令和5年2月に、会員各社における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を後押しするために作成したものです。

作成後、毎年、本着眼点に関する各社の取組み状況や、取組みを進めていく中での運用上の課題等について、各社に対するアンケート等を通じて確認し、その結果を踏まえ必要に応じ本着

眼点の更新を実施して各社に共有する等、取組みを促すフォローアップを継続的に実施しています。

本年4月に本着眼点を更新した際に追加した取組み例を一部ご紹介しますが、「会社で取り扱わない金融・投資商品やネットワークビジネス等の紹介・勧誘行為について、手数料の有無にかかわらず禁止する」、「支社において高リスクと考えられる拠点を選定し、支社から当該拠点に対する指導・アドバイスを積極的に行う」といったものでございます。

今後も会員各社における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向けた取組みを後押しし、顧客本位の業務運営を推進してまいります。

【おわりに】

結びになりますが、御会は、生命保険募集人の資質向上をリードし、現在に至るまでの業界の発展を支えてきていただいております。みなさまにおかれましては、今後とも生命保険募集人のお手本として、より一層ご活躍いただきますとともに、貴会のますますのご発展を祈念いたしまして、お祝いのご挨拶にかえさせていただきます。

本日は、誠におめでとうございます。



来賓祝辞

生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
理事長 若山 薫氏

トータル・ライフ・コンサルタント会総会の開催、誠におめでとうございます。

TLC会の設立以来、業界最高峰の教育制度に裏打ちされた高度な専門性を維持し、会員相互の啓発と生命保険に携わる者の社会的地位向上にご尽力されていることに、心より敬意を表します。

生命保険大学課程を修了され、生命保険協会認定FPとしてご活躍されている会員の皆様の活動は、まさに模範となるものです。

さて、先日はJAIFA主催の「2025 JAIFA 年次大会 in さぬき」にご参加いただき、誠にありがとうございました。香川県のあなぶきアリーナで開催された本大会には約4,000名の方にご参加いただき、盛況のうちに終えることができました。

TLC会の会員の皆様にも多数ご参加いただけたこと、心より御礼申し上げます。

来年は5月29日に大阪での開催を予定しておりますので、ぜひ皆様お誘い合わせの上、ご参加いただけますと幸いです。

生命保険業界の同じ業界団体であるTLC会とJAIFAは、国民の皆様に保険の正しい考え方や選び方をお伝えし、決して誤った選択をさせないように導くという重要な使命を共有しています。

この使命を全うするためには、私たち個々人が保険のあり方、成り立ち、そして役割を深く学び、自らを律して社会に貢献できる人材となることが不可欠です。

現在、世界では投資ファンドが資金調達のために保険会社を買収するといった動きが見られます。

このような買収が行われた場合、買収された会社の営業員が資金調達のために無理な営業を強いられる可能性、そして本来の保険の役割が果たされなくなる可能性が懸念されます。



生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 理事長 若山 薫氏

その結果、保険契約者が守られなくなるという問題が欧米で実際に生じており、私たちはこの事実を真摯に受け止めなければなりません。

私たちは、自ら学び、成長し続けることで、保険の崇高な役割を阻害する要因を排除していく必要があります。

良いものは積極的に取り入れつつも、根本的に相容れないものに対しては毅然とした姿勢で向き合っていかなければなりません。

ファイナンシャルプランナーとしての社会的信頼を高めるためにも、私たち一人ひとりが常に知識を更新し、アンテナを張り続けることが求められます。

この点において、生命保険業界最高峰の資格を持つ専門家の集まりであるTLC会のお力は、私たちの活動にとって不可欠です。

皆様の活動が結果として業界全体の信頼向上に繋がり、ひいては国民の皆様のお役に立てることになると信じております。これこそが、私たちの仕事に「品格」が生まれる瞬間であると確信しております。

これからもJAIFA、アンダーライティング学院、MDRTと連携し、国民の皆様のより良い明日を築くために共に歩んでいきましょう。

結びに、トータル・ライフ・コンサルタント会の益々のご発展と会員の皆様方のご健勝を心より祈念申し上げ、お祝いの言葉とさせていただきます。

TLC代表挨拶

富国生命 太田 直子氏

只今ご紹介いただきました「富国生命 千葉部会の太田直子」でございます。

TLC会に入会したのは、香川の高松にいた新人の頃です。そこで13年間TLC会と共に仕事をさせていただきました。

12年前に千葉に転籍してからは、千葉部会にて勉強させていただいております。

高松で入社してすぐに、「この仕事は勉強しなければダメだ」と気付き、尊敬する先輩が持っていた「生命保険大学の資格」を2年かかって取り、入会させていただきました。

そこでは他社のいわゆるライバル会社の方々が楽しく会話し、生命保険について語り合っているのです。

ライバルだと勝手に思っていましたが、「生命保険を世に広める同志」なのだと気付きました。

そして、ただ単に「生命保険に加入してもらえば良い」というわけではなく、世の中の動きを読みとり、それぞれの家庭や会社にあった「正しい保険の加入を勧めることの大切さ」に気づかされました。

それぞれ皆が一緒に勉強会を受ける中で、「それぞれ違うひらめき」があるようでした。そして、それをお客様にご提案し、お客様に合った保険にご加入いただくことは、お客様の満足度に繋がり、継続率が良くなり、紹介に繋がります。

そして、それがいわゆる私たちの成績となり、給与になっていくのです。

いがみ合いや奪い合いの中からは、決して良い結果は生まれず、お互い切磋琢磨する姿、励ましあう中から良い結果が生まれてきていると思います。

その仲間は上質であればある程、良い結果になっていくと思います。

千葉部会では5月初旬に総会がありました。総会準備のために4月中旬に7人の役員が集まって打合せをした際、「どうしたら会員を増やせるか?」について話し合っていました。

確たる答えは出ていません……そこで今日、皆様の智恵をお借り出来たら幸いです。



富国生命 太田直子氏

離婚率が高い業界で長年にわたり、大きな成果を上げていらっしゃる優秀な方々はたくさんいらっしゃいます。

生まれ持った才能がある方なのかもしれません! とはいって、やはり大変な努力をされていらっしゃると思います。

TLC会にて、勉強会をしている方々は今よりもう一歩、もうひとつの契約の成果を出せるよう、努力されている方がとても多く、TLC会の一員として保険会社の垣根を越えて学びあい、励ましあい、研さんしていく良質な仲間といふことで、私も少しは成長しているのではないかと、そんな自分を作っていく可能性があるのではないかと思っています。

今、私は「TLC会に入会して良かった」の気持ちを後輩たちにどのように伝えたらよいものか思案しています。

生命保険は100年以前から続いている事業です。時代と共に世の中とかかわり、生命保険も進化してきました。今後も少しづつ形を変えながら、続いていくものだと思います。

そして、TLC会もさらなる成長を目指し、新しい仲間と共に次世代に繋げていかねばなりません。

ともに学び、励ましあい、各自の目標を達成していく過程は、とても刺激的で充実しています。

今後もTLC会の会員の皆様と共に、さらに大きく発展していくよう、努めてまいりたいと思います。

本日は、ご清聴いただきまして、誠にありがとうございました。

第54回 定時総会 報告 トータル・ライフ・コンサルタント会

2025年6月20日(金) 東京・京橋第一生命ビルディング

2025年6月20日(金) 13時30分より、東京 京橋第一生命ビルディングにおいて、第54回定時総会・大会が開催された。

井上組織副部長の司会で、初めに田久保会長より2024年度会務報告、続いて総務部・広報企画

部・組織部の各部より議案書に基づき活動報告が行われた。(6月12日に書面にて承認済)

その後、湯川総務副部長より2024年度決算を報告、相原・山本監事より監査報告があった。

また、運営方針案は議案書の通り承認された。



会務報告

会長 田久保 耕一

1. (一社)日本交通協会 会議室にて、第53回定時総会・講演会を開催した。
2. 広報企画部・組織部合同セミナーを開催した。
3. ブロック及び部会の本部支援として、首都圏ブロックで開催した。
4. 55周年事業にむけて検討した。
5. HPをリニューアルし、会員の利便性を図った。
6. 今年度も引き続き東日本大震災支援としての募金活動を継続した。

運営方針

会長 平田 克男

1. 京橋第一生命ビルディング 会議室にて、第54回定時総会・講演会を開催する。
2. 広報企画部・組織部合同セミナーを開催する。
3. ブロック及び部会の本部支援として中国ブロックで開催する。
4. 今年度も引き続き東日本大震災支援としての募金活動を継続する

表彰

2024年度、会員増強や多大な貢献があった役員に、表彰状と記念品が授与された。

表彰者



2025年度役員



会長 平田 克男
代理員 ジブラルタ生命



副会長 甲斐 豊輝
代理員 オリックス生命



副会長 須賀 智之
ソニー生命

役職	氏名	会社名
総務部		
部長	湯川久生	大同生命
副部長	早川隆子	代理店 三井住友海上あいおい生命
理事	鈴木悠太	メットライフ生命
理事	小林達也	マニュライフ生命
委員	渡部陽子	明治安田生命
委員	松本ちぐさ	明治安田生命
広報企画部		
部長	須賀智之	ソニー生命
副部長	井上 隆	代理店 SOMPOひまわり生命
副部長	宮本靖子	住友生命
理事	瀬戸基	代理店 ソニー生命
委員	高野哲	代理店 ソニー生命
委員	梅田茂之	ソニー生命
組織部		
部長	甲斐豊輝	代理店 オリックス生命
副部長	三浦史子	第一生命
副部長	佐藤善英	代理店 大同生命
理事	高野哲	代理店 ソニー生命
理事	伊藤真実	ソニー生命
理事	井上 隆	代理店 SOMPOひまわり生命
理事	廣澤タカ子	アクサ生命
理事	長谷川 優	メットライフ生命
理事	上村剛史	プルデンシャル生命
理事	永易左千子	住友生命
委員	地域別部会長・会社分会長	

第54回 定時総会・大会 トータル・ライフ・コンサルタント会

記念講演

創業家を守る方法とは ～生命保険営業の新たな可能性～

全日本相続技研株式会社 代表
株式会社大戸屋ホールディングス 取締役非業務執行 三森 智仁 氏

皆様こんにちは、大戸屋の三森と申します。本日はこの様な貴重な機会を頂戴しまして、誠に有難うございます。

本日お伝えをするお話は今から10年前に逝去した実父の話でございます。私は元々大戸屋という定食店を営んでいた家に生まれました。

私は今年で36歳の歳となります。10年前ですで当時26歳の時に実父の相続を経験致しました。当時は大塚家具さんと弊社が同じタイミングでメディアに大きく報道を受けまして、色々と報道をご覧になられた方も多くいらっしゃるかと存じますが、私自身は元々家業に入る前は、皆様と同じ様に金融系の仕事（銀行）に大学を卒業して入りまして、そこから2年して銀行を退職して、家業の大戸屋に入っていたという形でした。

家業へ入社して約2年後に実質的な創業者であった父が57歳という若さで急逝てしまい、その後に様々なことが社内で起こりまして、その辺りのお話を本日中心として、家業の成り立ちから創業者の長男としての生い立ちについても簡単にご説明をさせていただいた後に「お家騒動」として報道を受けた内容に関して、包み隠さずにお話をさせていただければと考えております。どうぞ宜しくお願ひ申し上げます。

大戸屋の歴史について

まず、大戸屋の元々のスタートは昭和33年に私の祖父が東京の池袋という街で大衆食堂としてスタートしたことが始まりとなります。

その当時は男性のお客様が大半で、女性のお客様が間違っても入ることがない様な大衆食堂として繁盛をさせていただいておりました。現在は女性のお客様が全体の6割ということになりますが、当時は女性のお客様は皆無でして全品50円均一食堂として連日1,000名を超えるお客様にご来店いただきました。

私が生まれた頃は未だ3店舗ほどしかお店がありませんでしたが、現在では国内外で420店舗ほど展開をさせていただいております。この420店舗の中でも連日1,000名を超えるお客様にご来店いただいているお店は未だかつて無く、そのことからも当時池袋で非常に繁盛させていただいていたということをご理解いただけると思います。

創業者の人生の岐路

次に家族から観た創業者の人生の岐路に関するお話です。元々父は山梨県の生まれでございまして、15歳の頃に東京の池袋に住んでいた伯父夫婦のところに子供がいなかった為、養子に出されることになりました。その養子先の家が営んでいたのが先ほどご説明をさせていただいた

た大戸屋という食堂であり、その養父も父が20歳の時に急逝をしてしまい、急遽その跡を継ぐこととなったのです。

時は1970年代、当時は外食産業としてはチェーン店が出始めた時期も重なり、父も養父が遺してくれた1店舗の大戸屋という繁盛店について、この流れに乗り多店舗展開をすることができないだろうかということを考え、志に落とし込み2店舗目を高田馬場、3店舗目を吉祥寺という街で店舗を拡大していき一歩一歩具現化をしていったという風に私自身聴き及んでおり、私もそのタイミングで生を受けました。

私が幼い頃といえば、平日や休みの日に一般のご家庭の様に一家団欒のシチュエーションが家の中であったりですとか、夏休みになると家族でどこかへ旅行に行ったりというようなことは無く、忙しい父だったので家族が寝ている時間に帰ってきて寝ている間に仕事に出掛けるといったそんな生活を私自身も普通のこととして捉えておりました。

その一方で、母は父が働いている店舗に毎日私を連れて行ってくれまして、厨房で汗を流す父の背中を間近で見せてくれた事は大人になってから何よりも帝王学として記憶に留めており、母にも感謝しているところでございます。

生まれた頃には3店舗しかお店が無かったと申し上げましたけれども、ちょうど私が3歳の頃（1992年）に3号店であった吉祥寺店において、従業員の不注意で全焼火災を起こしてしまい、そこから家主さんのご了解をいただき同じ場所でリニューアルオープンをさせていただくことになったのですが、丁度同じ頃に父が生まれ故郷の山梨でモスバーガーさんのフランチャイズ店舗を運営しており、吉祥寺店のリニューアルに際してはモスバーガーさんの様な女性がお一人でも入りやすい様な店内の雰囲気にしてみてはどうだろうかというアイディアで店内のイメージを変えてみたところ、これが当たりまして多い月では月に複数店舗の出店を関東中心に拡大させていただくことになり、急速に店舗を拡大していくこととなりました。

その様な流れの中で私が小学6年生の頃には、多店舗展開は絶対に不可能と言われた池袋の大衆食堂が100店舗程に拡大をさせていただき、晴れて上場をする運びとなったのです。

家業に入る

私が高校生くらいになりますと、大戸屋としてタイのバンコクから海外展開をスタートした時期も重なり（2005年頃）、学校の長期休暇になりますと父の出張に着いて行かせてもらう様になり、異国での奮闘する経営者としての姿を観させて貰えたことも自身にとって大変貴重な経験として今でも大きな糧となっております。

一方で多くの創業家の方とは異なり「家業を継げ」ということは父から一度も言われたこともなく、継ぐ気も無いまま大学まで進学致しました。ただ先程も申し上げた通り幼い頃より、そういう背中を見て育ったものでしたから、経営者としても、1人の父親としても大変尊敬をしておりまして、将来は何かこう間接的に父と関わられる様な職業に就きたいという漠然としたイメージを持って就職活動を行ないました。

様々な業種を受けましたが、結果として三菱UFJ信託銀行へ入社することとなり、配属は本店営業部という部署でリテール営業からスタートしました。これも不思議な話なのですが、信託銀行でしたので遺言や相続などのご相談も受けることができたため、まさか自身の相続がこんなにも早く来てしまうとは夢にも思っていなかったわけですが、そこで様々な富裕層のお客様の相続案件に携わらせていただく経験をさせていただきました。

その後、銀行勤めが2年程続いたタイミングで父より電話が掛かってきました「もうそろそろ銀行をあがって、大戸屋に入らないか？」という話も受けまして、24歳の時に銀行を辞めて家業に入る決心を致しまして大戸屋に入社することとなりました。

創業家の長男として家業入社後は飲食業でしたので、先ず何に置いても現場が大切というこ

とで厨房からスタートし、その後は一通り社内の様々な部署を回り経験を積んでいきました。

その様な日々を送る中で、1年位経過したタイミングでもう一度店舗へ配属となり、今度は店舗責任者として業務を任せられることとなりました。ちょうど同時期に私たちにとって人生を変える大きな出来事がありました、その出来事こそが当時メディアで大きく報道をされ、世間様に「お家騒動」としてお騒がせをしてしまった出来事の始まりでした。

余命宣告

私がお店で働いていたある日の休憩時間、事務所へ戻ると母から着信があり、その電話に出たところ母より「お父さんが海外出張から帰ってきてから体調が悪そうで、今日病院に検査に行くらしいのだけど、あなたから検査の結果はどうだったのか聞いて貰えないかしら」ということを言われました、その電話を切った後すぐに父からも電話が掛かってきまして、体調のことを聽こうとしたところ父より「体調が悪いので病院に検査に行ってきた、未だ検査結果は出ていないが恐らく肺がんだと思う。お前に頼みたいことがあるから現場から離れて本部へ戻ってきて貰えないか」ということを告げられました。

その後の詳細な検査で分かったことですが、その肺がんはステージ4以上の状態であったみたいで、父も相当我慢をしていたと思う中で余命としては医師より「1ヶ月」という宣告を受けてしまいました。

ただ、抗がん剤などの治療が上手くいき結果的には1年生ってくれることができたのですが、その様な絶望的な余命宣告を突然突き付けられてしまった父は、個人として相続、会社としては事業承継の問題と急遽向き合わなければならなくなってしまいました。

私が本部へ呼び戻された大きな理由は、この相続と事業承継という非常にデリケートな問題への対応策を考えて欲しいということであり、執行役員社長付という役職でこのような特命事項への準備を任せられることとなったのです。

私迦に説法ではございますが、相続・事業承継という観点においてこの1年という期間で準備できることというものは皆無でございまして、さて何から取り組んでいくかなどというところが出発点でございました。幸い自身の出身が信託銀行でございましたので、知識としては全くのゼロからのスタートということではなく、ある程度のイメージを持つ中で先ずは父の財産内容についてきちんと把握する必要がございました。

相続の準備

まず、父の財産内容を確認したところ企業オーナー様であれば当然のことかもしれませんのが、総財産における自社株の比率が8割強になつております、残りは現預金と不動産、個人の生命保険等がありました。

海外資産などはなかったことと自社株に関しても上場株式でありましたので比較的シンプルな資産内容で財産目録を作成するにあたっても評価額がある程度早い段階でイメージできる内容となっておりました。

財産評価額を出した中で、直ぐに理解したことは、円滑な事業承継という観点から大戸屋の株式を仮に一株も手放さない（株式保有比率としては筆頭株主ではありましたが、18%程度の比率）と仮定した時に、全体の相続財産にかかる相続税が手持ちの現預金や生命保険、自宅以外の不動産を売却したとしてもキャッシュアウトしてしまうということでした。

その金額は約4億円、この4億円という資金を父に何かあった際に相続人（母と自身）が用意しなければ自社株式を一部売却しないと相続税の納税ができないという事実を知った中で、メインバンクや個人の顧問税理士、顧問弁護士と監査法人等と対応策のスキームを策定していくこととなりました。繰り返しになりますが、当時は余命1ヶ月と宣告をされてしまったタイミングでもありましたので、一刻を許さない状況であり無論そのあまりにも短い期間でとれる選択肢も限りなく少ないものがありました。

創業者功労金

関係各所への相談の結果、対応策として最も現実的であったのは会社が創業者にかけていた生命保険金の一部を原資とした【創業者功労金を相続人へ支給する】というスキームで、具体的にはこの生命保険金の総額が複数契約に分けていたものの約13億円程度の金額であり、そのうちの8億円を創業者功労金の原資としてキャッシュアウト部分の4億円を補完していくこうというものでした。

足りない金額は4億円であるにも関わらず、なぜその倍の8億円も支給しなければならないのかという疑問を持たれる方もおられるかもしれません、この創業者功労金についても被相続人の財産に計上されてしまうため、想定の相続税率が最高税率であったこともあり倍の金額がなければ株式の保有比率が結果として減ってしまうということでこの金額が出て参りました。

実はこの創業者功労金の支給という点こそが、お家騒動としてメディアの報道を受けてしまった根幹の部分でありまして、生前に取締役会までは通していたものの（正式な決定は株主総会を通す必要がありました）創業者亡き後に事態が急変していきます。

創業者の死

2015年7月27日、57歳という若さで創業者が亡くなりました。結果的には余命1ヶ月と言われてしまった命が1年続き生きてくれることができました。この1年間という時間は自身の人生において最も濃密な1年間で、忙しかった父とほぼ毎日顔を合わせ、その志を自身の魂に落とし込む作業が行われていました。私も当時26歳であり、家族も社員も誰もそんな若さで父が亡くなってしまうということは夢にも思っていなかった中で非常にショックを受けましたが、志半ばで旅立った創業者の想いを何とかして具現化していくべく、一丸となり頑張っていましたとそんな気持ち・志を抱いたものでした。

事態が変わったのは葬儀の翌日のことでし

た。

当時大戸屋の社長は父の実母の妹の長男であった方に任せており、父は代表権を持つ会長職、その方も同じく代表権を持つ社長職として業務を行っておりました。私が後継者としてまだ年齢的にも経験としても未熟だったので、海外は会長が管掌し国内は社長が管掌するといった業務分担でした。

葬儀は故郷の山梨で社葬として行われましたが、社葬であった為、会社の社員にも協力をしてもらい滞りなく葬儀を終えることができ、葬儀の翌日に私は朝一番に社長室へその御礼を伝えようと挨拶に行きました。そこで社長から言われた言葉は「お前は再来月から香港へ異動してもらうこととなったので、家族を連れて準備をしてくれ」というものでした。確かに大戸屋として海外事業は今後の成長戦略としても非常に重要なものである中で、私はチャンスを貰ったと一瞬捉えたのですが一方で相続・事業承継という会社にとっても重要な点において亡くなったら10ヶ月以内に相続申告と納税をしなくてはならないこともあります、漠然と「なんでこんなタイミングでそんな話になったのだろう」という疑問も持つようになりました。

加えて社内ではもう一つ大きな変化が起こり始めおりました。それは、相談役であった元メインバンク役員の方の台頭です。元々この方は、2001年に上場した直後にご縁があって入っていただいた方で、私もその頃から面識があり家族ぐるみで交流がありました。その当時は父が社長職でしたが、その方を会長職として迎えた後に、ご年齢のこともあり父が亡くなる頃には相談役として取締役からも外れてもらっていた状況がありました。生前は年に1~2度ほどしか会社に来ない方であった相談役が、父が亡くなった途端に毎日会社に来るようになり、なにやら社長室に籠り社長と2人で密談をするようになっていました。

亡くなつてから数週間過ぎたある日、私は社長室に呼ばれ社長と相談役からこのようなことを突然告げられました。それは「実は会長が遺

した不採算事業が幾つか見つかった。については、元々あった生命保険金を原資とする創業者功労金の支給に関して話を白紙にすることとなった。この件に関しては、メインバンクも非常に問題視しており創業者功労金を支給するのであれば、メインバンクとして融資を引き上げる可能性があるとまで言われている。これは会社にとって極めて重要なことであるため、生命保険金の使途については、この創業者の遺した負の遺産の清算に使うことになった」ということでした。

この話を聴いた際に自分がまず抱いた印象としては下記の3点でした。

- ①創業者は従来より実質無借金経営を重んじており、直近の決算書を見る限り銀行が手を引くとは到底思えない内容である点
- ②負の遺産の大半は元々未来へ向けた先行投資の案件が多く隠していたような表現をされているが誰もが知っている事業ばかりで、いきなり問題視される意図がわからない点
- ③10ヶ月以内に納税をしなくてはならない中で、株式を手放さないということを前提で作ったスキームであったがこのような話を出すことで手放させようとしているのではないかという点

私はまずメインバンクが自身の出身行でもあったため、この話を受けてすぐに銀行の担当役員にアポイントを取り面談を行いました。担当役員へ「資金を引き上げようという話を聴いたのですが事実なのでしょうか?」と質問をしたところ担当役員より「そんな話はしたこともない。直近でも融資をさせてもらっている通り創業者がお亡くなりになられたとしても銀行としての方針が変わることも現状ありません」という回答を得ました。

ここで先述の①と②の疑問は払拭され、③の点に関して社長と相談役が我々から株式を手放させようとしているのだということに気付きました。その頃から社内でも重要な会議からも外され、海外へ強制的に異動をさせられそうにもなっておりまして、結果的に創業者が亡くなっ

て半年が過ぎたタイミングで、私は会社から追い出されることとなってしまったのです。

辞任後の出来事

私が会社を追い出された後も結局創業者功労金の支給はなかったので、さて納税期限まで残り数ヶ月でどうやって4億円を用意したら良いのかということを考えた結果、そのような陥悪な関係が会社と続いていることもあり株式を手放すという選択肢以外の代替手段について検討を行うこととなりました。結果としては、10億円ほどの株式を担保に出すことで銀行より4億円を借りることができ、そのお金を丸々納税資金のキャッシュアウト部分に充てて何とか期限ギリギリで納税を行うことができました。

しかしながら4億円という借金は残る訳でありましたので、そこから会社と創業家の対立がマスコミ報道を多く受けてしまうような状況まで悪化し、その対応として外部有識者による第三者委員会なるものが組成され、2017年にはその調査報告書が公表され「創業者功労金を払うべきであった」という内容であったこともあり、同年に2億円という金額の創業者功労金が支給されることとなりました。

先ほどから申し上げている通り、元々は8億円という金額であったものが2億円ということでありましたし、加えてその半分にもまた相続税がかかるということで手残りが1億円という金額でこの功労金という問題は決着をつけられてしまうこととなったのです。

この1億円という資金に関しても直ぐに銀行融資の返済へ充てましたが、全体で4億円の借入を起こしておりましたので残りの3億円についての返済圧力も徐々に強くなってきたこともあり、少なくとも自身の相続した株式から相当額の株を売却しなくてはいけないという状況となっていました。

株式売却

功労金の支給から1年半ほど経った2019年2月にSNS上でバイトテロという不祥事が世間

を賑わせていた中で我々もアルバイトの不適切な動画がSNS上に出てしまう出来事が起こりました。このニュースを私はネットのニュースで知り、母はテレビのニュースで知ることとなり、売上や株価にも大きく影響があった出来事となりました。このタイミングで母も「これ以上株を持ち続けられる自信がない」ということを申すようになり、自身も株主として会社の牽制役となり得る企業に託した方が良いのではないかと考えるようになりました。併せて18%という保有株式の全てを託せる企業を探すことになりました。コロナ前ではありましたが大戸屋も大変な状況でありましたので、候補としてはシナジーの出るような企業に持ってもらうのが良いのではないかと考え、2019年10月にはご縁あって外食大手のコロワイドという企業に託すこととなり、我々創業家として相続したすべての保有株式を売却することとなりました。

そこから糾余曲折ありましたが、株主がコロワイドになった後も大戸屋経営陣の対応は我々に対する対応と変わることがなく業績も悪化の一途を辿っていたため、その翌年2020年6月の定時株主総会では筆頭株主としてコロワイドから取締役候補案を株主提案、その後にはTOBを経て同年11月に新体制として、旧経営陣11人を解任し新経営陣として私を含めた7人でスタートを切ることとなりました。

創業者の急逝から10年

今年でちょうど10年という年月が経過した現在はお陰様で売上も上場来最高売上・最高益まで回復・成長させていただき、株価もこの10年で約3倍という形でご評価をいただける企業となりました。今となってはこの選択で正しかったのかということを創業者と答え合わせすることは叶いませんが、現状新体制となりお客様数も増えていることを想えば100点満点とは行かないと思いますが、父も喜んでくれているのではないかと考えております。

やはり相続・事業承継という問題は一生に何度もあることではない性質上、多くの経営者は「自分はまだ大丈夫」と考えがちであり、企業オーナーにはここをきちんと準備していたかどうかで企業の成長を著しく止めてしまう程のインパクトのある問題となりうるのだということを考えていただきたい部分であると強く感じております。

同時に企業にかけている保険契約についてもそれが本来の意図や創業者(契約者)の意思とは異なる使い方をされてしまうリスクがあることも大きな問題であると感じております。

皆様におかれましてもどうか保険契約・保険金の支払いをして終わりということではなく、契約者の生前の意思が叶うようなアドバイスやアフターフォローを行っていただくことで私のケースのようなトラブルに陥ってしまう方を1人でも救っていただきたいと思います。

ご清聴誠にありがとうございました。



三森 智仁氏 (みつもり ともひと)

1989年生まれ。2011年中央大学法学部卒業後、三菱UFJ信託銀行に入社。13年大戸屋ホールディングス入社。14年「ビーンズ戸田公園店」店主。執行役員社長付を経て、15年6月に常務取締役海外事業本部長。16年2月退任。その後、高齢者向けプラットフォーム事業を行う株式会社スリーフォレストを起業し代表を務める。また、2020年11月より、大戸屋ホールディングス非業務執行取締役。直近は自身の相続時の経験をもとにしたコンサルティング事業を行う全日本相続技研株式会社を創業し代表を務める。著書に「創業家に生まれて～定食・大戸屋を作った男とその家族(日経BP)」

第54回 定時総会・大会 トータル・ライフ・コンサルタント会

記念講演

創業家を守る方法とは ～生命保険営業の新たな可能性～

株式会社東京会計パートナーズ 代表取締役 浦野 一樹 氏

1. 大戸屋の事例に学ぶ

保険があっても守れなかった 創業家の悲劇

第一部の三森様のお話はいかがでしたでしょうか。13億円もの生命保険金を会社が受け取っていたにもかかわらず、結果として創業家は守られなかった。この事実に、私は大きな衝撃を受けました。

本来ならば、会社が受け取った保険金を原資にして、「役員退職金」8億円を株主総会で承認し、そのお金を創業家が受け取ることで、相続税の納税資金をまかなうはずでした。

役員会では、その合意もできていました。ところが株主総会が開かれず、役員退職金は当初、支払われませんでした。その結果、相続税の納税資金を準備しなければならなかった三森氏は、若干26歳という若さで、銀行から大戸屋の上場株式を担保に、4億円の借金を背負うことになったのです。

このケースは、「会社が生命保険金を受取っても、創業家は、守られない」という事実です。保険営業に携わる者にとって、非常に大きな教訓を含んでいます。

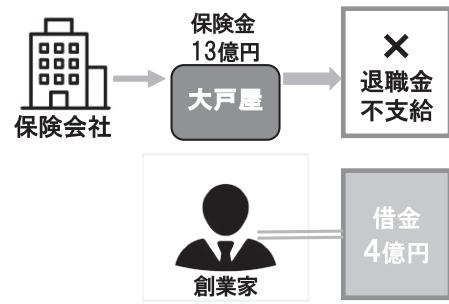
「保険契約が存在することだけで安心してはいけない」

「万一の際、法人の保険契約がどのように実際に

機能し、経営者の家族を守れるのか？」

「その設計と運用の仕組みまで考えなければならない」ということを私は、痛感しました。

大戸屋の事例



2. 記事やニュースに衝撃――

「保険営業」に携わる者としての気づき

私は雑誌記事やネットニュースを通じて、大戸屋のお家騒動を知りました。

当時はまだ、外から見ていただけですが、「こんなことが現実に起こるのか」と愕然としたのを覚えています。

さらに追い打ちをかけるように、世間を騒がせた「バイトテロ」の事件も起こりました。大戸

屋のブランド価値と株価は急落し、経営環境は一気に厳しくなりました。株を担保に入れて、銀行から相続税のお金を借りていた三森氏に当時の心境をお尋ねしたことがあります。

「当時は、どんな心境だったのですか？」と。その答えは「怖かった」でした。その一言が非常に印象的でした。

私自身は、法人保険の世界に身を置いていたからこそ、この出来事は、強い衝撃でした。

「保険営業に関わる者として、このようなことは、起きてはいけない」と感じた瞬間から、私の意識は変わっていきました。

3. 創業家を守る！

新しい保険営業の切り口

大戸屋の事例から私が導き出した結論は、「創業家を守る」というコンセプトでした。単に法人が保険金を受け取るだけでは、十分ではありません。受け取った保険金がどう流れ、誰のために使われ、どんな意思決定が必要か。

その一連の流れを設計できて初めて「創業家を守ることにつながります。

ご存じの通り、日本の企業の約72%はオーナー企業、つまり創業家が中心となって経営を担っています。日本経済を支えてきたのは、まさにこうした創業家です。

ところが、生命保険業界が法人にアプローチしてきた歴史を振り返ると、やや曖昧なスタンスだったのでないでしょうか。

あるときは「社長個人のため」、あるときは「会社のため」、さらには「従業員のため」と、提案する商品ごとに切り口を変えてきました。私自身もかつてはそうした営業をしていました。

しかし、大戸屋のケースを契機に「本当に守るべきは誰か」を考えたとき、答えがはっきりしました。

それは、オーナー企業経営の中核にいる創業家そのものです。オーナーに寄り添うことこそが、法人市場における生命保険営業の新しい切り口であり、私たちが果たすべき役割だと思ったのです。

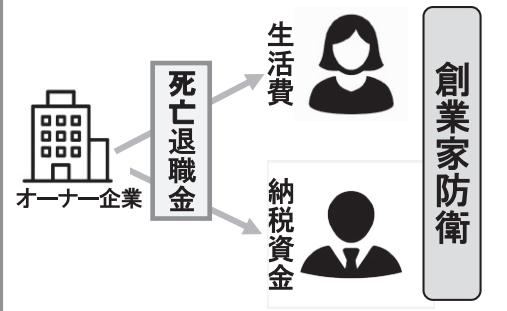
こうして私は「創業家を守る」というコンセプトにたどり着きました。日本のオーナー企業が円滑に事業承継を進められるように、生命保険をどう提案・活用すべきか。これが、新しい保険営業の方向性だと結論づけました。

このコンセプトは、従来の法人保険の「節税対策」や「財務改善」の枠を超えた、新しい生命保険営業の可能性だと感じました。

事業承継、相続対策、納税資金準備——それらを実現するための財源確保としての生命保険を位置づけること。

それがこれから生命保険募集人に求められる提案のあり方だと確信しています。

創業家へのお金の流れ



4. 経営者の家族を本当に守る

提案がもたらす信頼と成果

経営者の家族を本当に守る提案ができれば、保険営業の信頼性は飛躍的に高まります。

経営者が「保険に入っていて良かった」と感じてもらえるのは、「自分に万一が起きても、家族や会社に、問題が起きない状態になっている。大きな心配ごとがなくなってしまった。これで経営に専念できる」と思えた時です。

逆に、大戸屋のように「保険に入っていたのに守れなかった」という事態が起きれば、保険そのものへの不信感につながってしまいます。

ここに、保険提案の重みがあります。法人保険を提案するとき、

「この保険はどのように創業家を守るのか」という問い合わせを立てる。その姿勢は、お客様からの信頼を勝ち取り、結果として営業成果へと直結すると思います。

5. “防げたはず”の悲劇と、その解決策

多くの経営者は、ご自身の「死亡退職金は当然支払われる」と思い込んでいます。しかし、「役員退職金規程」には法的拘束力がありません。

実際には株主総会の承認がなければ支給されません。

取締役会設置会社の場合、家族が役員であっても、役員会での退職金支給決議では、議決権が無く、経営者の意思通りに金額が渡らないケースも少なくありません。

現実は、現経営陣の中の実質的なナンバー2の判断次第なのです。ナンバー2の人間が、役員であるか、株主であるかは、関係ありません。経営者の亡き後、実際に会社を回せる影響力のある人間が、創業家の行く末と、会社の存続を握っています。

この現実を、オーナー経営者の意思でコントロールできるように、当社では、『法人版遺言

書[®]』というサービスを提供しています。

これは保険金の使途をあらかじめ明文化し、経営者の想いを確実に反映させる仕組みです。

家族への説明も含め、準備を整えることで、“防げたはず”的悲劇を未然に防ぎ、創業家を守ることができるサービスとなっています。

では、大戸屋のケースは、どうすれば防げて、家族を守ることができたのでしょうか。

答えは明確です。家族が「死亡退職金」を受け取ることができれば、問題は起きたはずです。

そのためには、法人での保険契約とともに、株主総会での決議や役員死亡退職金支給の仕組みを事前に整えておく必要がありました。

これは上場企業に限ったことではありません。中小オーナー企業でも、退職金支給のために、会社法に則した手続きが必要だからです。

役員死亡退職金支給プロセス

- 1 「役員退職金規程」の整備
「死亡退職金」支給契約の締結
- 2 株主総会の議題上程・招集
- 3 株主総会で支給を承認・決議
- 4 取締役会で詳細決定(取締役設置会社)
- 5 支給手続き
- 6 税務・法務処理

退職金支給を確実にする「法人版遺言書[®]」 パッケージサービス

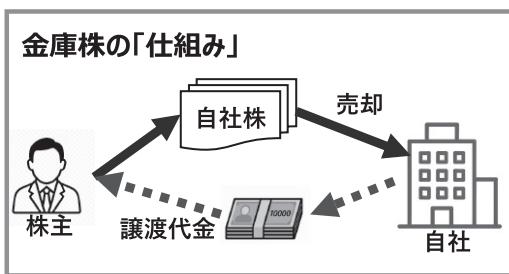
- ・『保険金指示書[®]』保険金の使い途を明文化
- ・「株主間合意契約書」退職金支給を事前に合意
- ・「死亡退職金受給者の指定書」
- ・「臨時株主総会議事録」
- ・「取締役会議事録」
- ・「金庫株取得関係書類」

6. 活用されていない納税資金対策

大戸屋の事例では、創業家が保有していた株式を第三者に買い取ってもらえたことで、遺族が銀行から借りた相続税資金の返済の道が開けました。

しかし、経営者に相続が起きた未上場企業の場合、自社株の買い手が見つからないケースがほとんどです。その結果、自社株を相続したご家族が納税資金の確保に苦しむ現実があります。

ここで注目したいのが「金庫株の特例」という優遇税制の仕組みです。オーナーが持っていた自社株を、相続した家族から会社が買い取ることで現金化でき、さらに「相続の時だけ使える優遇税制」を適用すれば大きな税軽減効果が期待できます。通常であれば最大55%の課税がかかるところ、この特例を使えば20%に抑えられるのです。



ところが、この制度を知っている経営者は驚くほど少なく、実際には100人中2人程度しか知らないのが実態です。

生命保険募集人が正しく伝えれば、お客様の相続や事業承継を大きく支援できる可能性があります。

中小企業のオーナー経営者にとって、金庫株特例は「自社株を現金化し、納税資金を確保する」有効な対策です。生命保険の活用で自社株の買取資金を準備しておけば、顧客支援の幅を広げる一助になるのではないでしょうか。

7. ニーズを顕在化させる「RMシミュレーション(特許出願中)」

死亡退職金や相続税といった相続の分野は、オーナー経営者も課題を自覚していないことが多く、保険ニーズを顕在化させるのが難しい領域です。そこで当社が開発したのが『RMシミュレーション(特許出願中)』です。これは法人保険のニード喚起を目的としたプレゼンテーションツールであり、従来の銀行・保険会社・会計事務所向けの精緻な試算ソフトとは一線を画して

います。

お客様が本当に知りたいのは「正確な数字」よりも「おおよそのイメージ」です。

つまり、「もしこのまま相続を迎えたらどのような資金需要が発生するのか?」

「会社や家族にどんなリスクが及ぶのか?」を視覚的に理解することに、価値があります。こうした観点から開発した『RMシミュレーション(特許出願中)』は、法人保険のニード喚起につながる実践的なツールとなっています。



8. 今後の展開

私はこれまで、創業家やオーナー経営者向けに、経営者自身が気づいていない課題の発見とそのリスクマネジメントの解決法を伝えるセミナー活動を行ってきました。

それと同時に、リスクマネジメントとして培ってきたノウハウを、生命保険営業パーソンに伝える研修も行ってきました。

今回、その内容を体系化し、講座という形で広く提供することを始めました。

現場で即戦力となる「事例話法」と「見せるプレゼン」を、多くの会員の皆様に活用していただ

情報発信力

事例話法



見せる
プレゼン

きたいと考えています。

この講座内で得られる相続や事業承継の知識は、法人契約だけでなく、個人の相続対策にも使えるため、個人保険の追版にも活用できます。

9. 小さな一歩が創業家を守る一 情報発信力

皆さんが日々向き合う経営者のお客様は、事業承継や相続のリスクを意識していないことが多い方々です。だからこそ、小さな一歩を踏み出し、お客様へ声をかけることが大切です。

たとえば、商談の入り口ではこう切り出してみてください。

「社長、大戸屋さんのオーナー家で起きた“お家騒動”的事例はご存知ですか？」

「実は、代表に相続が起きて、残った経営陣が退職金を支払わなかったことが発端だったそうです。中小企業でも同じことが起こり得るそうです。少しだけお話を聞いていただけませんか？」

この一言が、アポイントにつながり、そしてお客様の未来を守る大きなきっかけになります。さらに、自社株を持っているオーナー経営者であれば、「金庫株の特例」をお伝えすることで、相続時にご家族が納税資金で困らない方法を伝えられます。

相続が起きた時に、自社株の買取資金を作る方法として、生命保険が、一番経済合理性が高い方法です。

突然の事業承継は、創業家にとって、会社にとって、最大の危機です。その時、経営者のご家族を守れるのは、顧問税理士や弁護士ではありません。

創業家に寄り添い、解決策を示せるのは、生命保険募集人の提案です。

まずは「一言伝えてみる」こと。

それが最初の小さな一歩であり、お客様の未来を変える力になります。どうぞ勇気を持って、扉を開いてみてください。



浦野 一樹 氏 (うらの・かずき)

(株)東京会計パートナーズ
代表取締役

連絡先 : info@tokyo-kp.com TEL : 03-6212-7300

大学卒業後、(株)ミスミにて15年間、新規事業開発に従事。2006年、本人にとっての新規事業になる生命保険業界へ転職。18年間、オーナー経営者の課題解決を支援。2024年、(株)東京会計パートナーズ代表に就任。創業家を守る『RMシミュレーション(特許出願中)』を開発し、『法人版遺言書®』の普及を推進している。





桜ライン311 —未来へつなぐ“いのちの道”

「3.11」…それは、私達にとって「保険の原点を考える日」となり、そしてそれまで以上に、“生命をつないでいく事の大切さ”を、自分達の仕事を通して、多くの人達に伝えていければと思っています。
今回は、「桜ライン311」として活動されている岡本翔馬さんの強い想いをご紹介させていただきます。

～「その日」の記憶と教訓を、 希望の桜にのせて～

2011年3月11日、東日本を襲った未曾有の大震災。

岩手県陸前高田市もまた、壊滅的な被害を受けた地域のひとつです。押し寄せた津波により、町の大部分が一瞬でのみ込まれ、1,800人以上の方が命を落としました。

あれから10年以上が経った今も、あの日の光景を目撃している人々がいます。

その中に、「桜ライン311」代表の岡本翔馬さんがいました。彼は陸前高田の出身。被災当時は東京に住んでおり、自身は無事でしたが、故郷では大切な友人や知人が津波で命を落としました。

「どうして自分が生きていて、彼らがいないのか」その問いは、岡本さんの心に深く残り、震災後も日々の生活の中で、自分に問いかける日々が続きました。

そんな中で芽生えたのが、「亡くなった人たちの分まで、未来に何かを残したい」という強い想い。そして、自らが“命を守る手段”として見出したのが、「津波到達点に桜の木を植える」という活動でした。



津波の到達地点に 桜を植えるという発想

津波の痕跡は、時間が経てばやがて消えてしまします。

建物は再建され、風景は整えられ、人々の記憶

も少しずつ薄れていきます。けれども、「どこまで波が来たのか」「どこまで逃げれば助かるのか」という命の境界線は、未来の人たちにとって、かけがえのない防災のヒントになるはずです。

その境界線を、誰にでもわかる“しるし”として残したい。



それも、人の心に残り、語り継がれ、景観としても親しまれるものにしたい。

そうして生まれたのが、桜で津波到達地点を可視化するという「桜ライン311」の構想でした。

活動は、2011年10月、わずか10名の任意団体としてスタートしました。草の根のような活動でしたが、震災に関心を寄せる多くの人々が共感し、全国から企業や個人、学生ボランティアが協

力者として加わっていきました。

やがてNPO法人化し、今では延べ9,906名以上が参加、2,370本以上の桜の苗木が植えられています。

そのすべてが、岩手県陸前高田市内の津波が到達したラインに沿って配置されています。目標は17,000本。まだまだ道半ばです。

“防災”を“日常”に — 3つの柱で未来を守る

桜ライン311の活動は、ただ木を植えるだけではありません。

そこには、未来の命を守るために願いと、人と人が出会い、つながる仕組みが込められています。

活動には、3つの柱があります。

1.「現地での追体験」

桜並木を歩きながら、実際に波が到達した高さや場所を体感します。「この場所に津波が来た」と知ることで、災害を“自分ごと”として感じられる貴重な機会になります。



2.「人と人をつなぐ」

全国から集まる学生・社会人・企業ボランティアとの交流が、世代や地域を超えた絆を生みます。

被災地の方と話し、土地の空気に触ることで、震災の教訓が自分の中に根づいていきます。



3.「まちづくりと語り継ぎ」

桜並木がやがて街の景観となり、春になれば人が集い、語らう場に。子どもたちが遊び、大人たちが語り継ぎ、自然に“記憶”が引き継がれていく、そんな風景を目指しています。



どんな人でも、 どんな形でも参加できる

桜ライン311では、どんな人でも、自分に合った形で協力できるようになっています。

「桜の木1本あたりに必要な費用」は約18,000円。そのうちの一部を寄付で支援したり、企業や個人が苗木を購入し現地で植樹ができたり、除

草活動に参加したり — 手段はさまざまです。

また、企業や教育機関向けに講演活動や教材提供も行っており、防災教育の場としても注目されています。さらに、絵本の寄贈や不要品のリユースなど、気軽に参加できる取り組みも数多く展開中です。



あなたの想いが、 未来に“桜”として咲く

災害の記憶は、時とともに風化します。
けれども、「あの場所には桜があるよ」と伝えるだけで、自然と話題になり、命を守る知恵がつながっていく。

桜ライン311は、桜という希望の花を通して、

命と記憶と未来を守る活動です。

その一歩を、私たち一人ひとりの関わりから始められることに、大きな意味があります。

TLC会の皆さんも、ぜひこの“いのちの道づくり”に参加してみませんか？

あなたの想いが、やがて誰かの命を守る力となり、未来にやさしい桜の風景として花開きます。



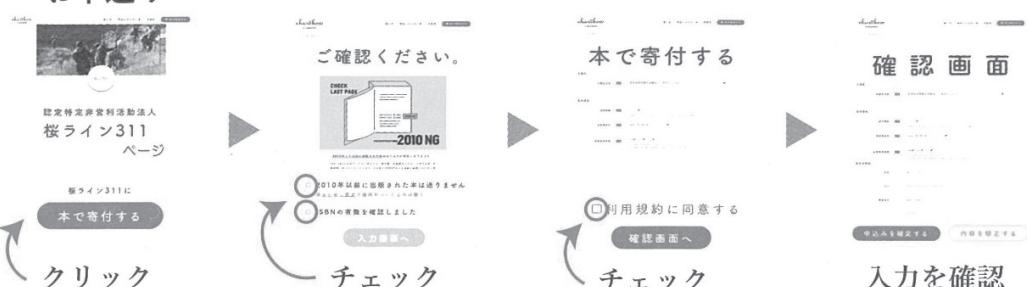
桜ライン311 チャリボン と検索
支援先 被災地の明日を支える
桜ライン311 を選択する



QRコードを読み込んでください

チャリボンの流れ

お申込み



2,000円あればできること



1本の桜を植樹するのに必要な土や支柱などの資材を購入することができます。

17,500円あればできること



植樹に必要な資材のほか、桜の苗木1本を購入し植樹することができます。

52,500円あればできること



子どもたちに活動を伝え残すための、学校植樹会を1回開催できます。(苗木3本分)

「寄附金受領書」

1月～12月分を合算して1,000円を超えた場合、翌年の1月末に郵送します。

ゆうちょ銀行の払込取扱票（青色）でも振込可能です。

払込取扱票 口座記入番号：02280-1-118908

口座名義：特定非営利活動法人 桜ライン311

口座名義（カナ）：トクヒ サクララインサンイチイチ

公式サイト：<https://sakura-line311.org/>

活動の様子や参加の案内は、ホームページ・SNSでも随時発信中！

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科目すべてを通して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専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、免除することになります。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 (税込)



- テキストは学習のとらえ方から、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

■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。

●8月開講：受講期間10か月、在籍期間12か月

■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。

→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

●7月開講：受講期間11か月、在籍期間13か月

→開講月に合わせて通常通り配本します。

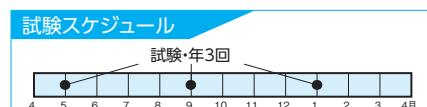
●9月開講：受講期間 9か月、在籍期間11か月

②FP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か月	受講料金 50,000円 (税込)



- 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。

■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)。

※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の動作保証はしておりません。

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

3 相手の真意に応える! 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ります。

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! 聽き方・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>

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 「分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
公的年金と生保販売のヒント (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	公的年金の基本知識と、公的年金から生命保険販売のアプローチのヒントを考える一冊です。	7.5	7.5
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 (税込)
	4か月	9,500円

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)	お客様のニーズ把握やライフプランの設計など、お客様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 (税込)
	4か月	15,400円

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 (税込)
	4か月	13,000円

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。

2025年度新役員



副会長
須賀 智之
(00123期)
ソニー生命

今年度より、副会長を拝命しましたソニー生命の須賀智之です。

1999年6月にソニー生命に入社して26年目に入りました。

田久保前会長よりお誘いが有りまして、2016年に広報企画委員としてTLC会（生保協会認定FP）に入会しました。それまで恥ずかしながら生保大学合格者の会（業界教育最高峰の資格保有者）が存在する事を知りませんでした。

入会してちょうど10年目になります。会社の垣根を超えて交流し、研鑽できる素晴らしい会であることが良くわかりました。

いまでは広報企画として会誌の編集、作成等を中心に行なってきました。その中でたくさんの同業他社のメンバーと出会い、最近は研修旅行も復活して勉強会を含めて時間共有する事が多く交流を通じてより良い情報交換ができるようになってきました。

近年、TLC会に限らずいろいろな団体、組織など会員数の減少が課題となっています。社会環境や業界を取り巻く変化が激しい中で私たちに求められる役割は拡大しており、本会の存在意義はますます大きくなっていると思います。知識のTLCですから。

まずは、会員一人ひとりの交流や学びの機会を充実させ、所属することの「価値」を実感いただけるよう努めてまいります。新たに資格を取得されて方はもちろん、周りにいる資格保有者への声掛けでひとりでも多くの方が参加しやすい仕組みつくりにも取り組んでいきたいと考えております。

まだまだ、TLC会を知らない仲間は全国にたくさんいます。

役員や理事だけではなく、会員の皆様ひとりひとりの活動と交流にささえられています。

何卒、皆様のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



総務部長
湯川 久生
(00083期)
大同生命

この度、TLC会本部役員 総務部部長を拝命致しました、大同生命保険湘南支社小田原営業所の湯川久生でございます。

大同生命に1994年4月に入社から、早、32年になりました。小田原営業所では最古参になり、新人の指導育成も行っております。また、大同生命首都圏地区（大同分会）では、副代表を拝命しております。

会員増強では、大同生命は順調に推移しており、昨年末は100名の大台に到達致しました。これも偏に会員一人一人の声かけにより、順調に会員が増大したものと確信しております。

TLC本部でも、一人一人が危機感を持ち、会員増強に尽力することにより、会員増強は「必ず達成する」と、思われます。

平田会長、組織部 甲斐部長、広報企画部 須賀部長と連携を取り、微力ではございますが、総務部部長を全う致す所存です。

どうぞ宜しくお願ひいたします。



総務部副部長
早川 隆子

(003001期)

代理店 三井住友海上あいおい生命

TLC会総務副部長兼神奈川県部会長を務めます早川隆子です。これまで会員として多くの先輩方に学び、ご縁を育んでまいりましたが、新たに二つの役職をお預かりし、身の引き締まる思いです。

総務部は、会の運営基盤を支える縁の下の力持ちとして、会員の皆様が安心して活動できる環境を整え、交流と学びの場をより充実させる役割を担います。私はこの役目を「会の血流を整える仕事」と捉え、円滑で温かみのある運営を目指します。

具体的には、会員同士のコミュニケーションの活性化に注力します。世代や地域を超えて、心理的安全性を確保しつつ、闊達に交流できる仕組みを進め、若い会員が参加しやすく、ベテラン会員の経験も活かせる対話の場を広げたいと考えています。

また、TLC会の理念「互いに学び、支え合い、高め合う」を胸に、総務副部長として、そして神奈川県部会長として、先輩役員・会員の皆様の知恵と力を借りしながら、一歩一歩着実に歩んでまいります。

皆様の温かいご指導・ご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



広報企画部副部長
宮本 靖子

(00151期)

住友生命

今年度、広報企画部副部長を拝命致しました、住友生命保険相互会社の宮本靖子です。

TLC会に入会して17年目です。県部会会計長から県部会長、そして四国ブロック長を経て広報企画部理事を拝命しました。

組織部では、さまざまな経験をさせていただき、先輩の皆様には心より感謝申し上げます。ありがとうございます。まだまだ至らぬ点もあると思っていますので、今後とも何卒宜しくお願ひ致します。

広報企画部の主な仕事は、「会誌を発行する」事です。会誌は、各部会の活動等をお知らせすることにより、さまざまな活動のモチベーション向上に繋がる要素があるので…と思っています。読むと何か元気が出ませんか？（私は出ます）。

また、活動を外部に伝える方法として、とても効果的で信頼性の高いものであると考えます。

「TLCって何？」と聞かれると、思わず会則から説明に入ってしまいそうですが、そんな時！会誌「TLC MEMBER'S」をサッとお見せすれば、ほぼ全てを物語ってくれるのではないかでしょうか？

「百聞は一見に如かず」でしょうか？来賓としてご出席を依頼するとき、講師の方に講演を依頼するとき、そしてTLC未入会の方に入会をお勧めするとき等、会誌を手に取って見ていただければより具体的なイメージでお伝えでき、とても良いと思います。活動カバンの中に入れておいて、そんな時、こんな時、ぜひ活用してみてください。

会誌「TLC MEMBER'S」も今回第151号を発行することとなりました。これからも、TLC会の魅力を広くお知らせできる情報発信のツールとして、発行できればと思っています。

新米でまだ力不足ではありますが、皆様のご支援、ご協力を賜りますよう宜しくお願ひいたします。



組織部副部長
佐藤 善英
(00253期)
代理店 大同生命

このたび、TLC会の組織部副部長を拝命いたしました佐藤でございます。身に余る重責に身の引き締まる思いでいっぱいですが、同時に大きな情熱と期待を胸に、この役を全力で果たす決意を新たにしております。

組織部は、全国のブロック長で構成される「まさにTLC会全体を支える屋台骨」です。各地域で活動する仲間を結びつけ、互いに学び合い、高め合いながら、会員一人ひとりが誇りを持って活動できる環境をつくることが、私たちに課せられた使命であると考えています。TLC会は生命保険募集人の最高峰の資格を有する者が集う、志高き組織です。その誇りを胸に、組織部の役割を果たすことは大きな責任であり、同時に大きなやりがいもあります。

私は副部長として、まず何よりも「全国ネットワークを活かした活動」に力を注いでまいります。TLC会は全国各地に会員が存在し、それぞれの地域に特色ある活動や課題があります。そうした地域の知恵や工夫を共有し合い、横つながりを強めることで、個々の活動をさらに豊かなものに発展させることができると確信しております。そしてもう一つ大切なのは、「地域の声を吸い上げる役割」です。現場の声や地域ごとの課題に耳を傾け、それを組織全体の改善や成長の原動力に変えていくことこそが、組織部の真価であると考えています。

私は、全国の仲間と力を合わせ、次の三つの柱を中心に取り組んでまいります。

第一に、地域に根差した活動を推進し、各ブロックの自主性と活力を尊重すること。

第二に、全国ネットワークを活かした情報交換と連携を強化し、仲間同士の絆を深めること。

第三に、次世代につながる持続可能な組織づくりに取り組み、未来を担う人材を育成していくこと。

仲間の声を組織の力に変え、仲間とともに挑戦し、仲間とともに未来を切り拓く。その信念を胸に、組織部副部長としての責務を全うする覚悟です。微力ではございますが、情熱をもって取り組んでまいりますので、どうか皆さまのご指導とご鞭撻を心よりお願い申し上げます。



岩手部会長
大坪 リズ
(00142期)
明治安田生命

2025年度岩手部会長を拝命致しました大坪リズと申します。

前会長が体調を崩され前年度副会長という事で会長となりましたので、大変不馴れで「初めての本部とのやり取りや報告書等」三浦ブロック長よりご支援を頂きながらのスタートとなりました。

また定時総会後、会計担当が退職の為「会計を兼任するか、どうか」を役員会で話し合いをし、難航な状況も何とかご支援を受け良い方向へ向かい、少し安堵している所でございます。

2025年度は「ボランティア活動…絵本贈呈」を始めてから14回目をむかえます。毎年8月に実施しており、岩手県協会と協力して実施しております。今後も子供達に絵本の贈呈を継続してまいります。皆様のご協力をよろしくお願い致します。

9月には税理士さんを招いて勉強会。11月には新聞氏名広告掲載を致します。

会員も現在50名台ですが増員の為、「他の会には無い魅力ある活動が必要」と役員会でアイディアを出し合ったりしております。

微力ではございますが皆様のお力添えを頂きまして、何とか会の発展に貢献できればと思っております。



大阪部会長
藏本 聰
(00171期)
メットライフ生命

TLC会会員の皆様残暑お見舞い申し上げます。この度、大阪部会長を拝命させていただきましたメットライフ生命株式会社藏本聰（くらもと さとし）と申します。これまで副部会長という支える立場から部会長というリーダーシップが必要な大役を引き継ぐことになりました。

大阪部会の歴史は50年以上の歴史があり諸先輩方のご尽力に深く感謝申し上げますと共に、その意思を引き継ぎながらTLC会会員の相互研鑽に取り組み致しております。

春・総会・秋の大きな研修会とFP勉強会を毎月運営しております。士業の先生方やMDRT会員の方々に講師依頼をしていただき生命保険知識のみならず周辺知識習得を目指しております。

大阪部会の会員皆様の高齢化やFP資格の取得より会員の減少が課題であります。若い非会員にも勉強会に参加していただけるような魅力的な研修会を実施していきたいと思っております。

また理事の他にオブザーバー（若手）を強化し若い意見を取り入れると共に強い組織作りをしていきます。

まだ経験も浅く至らない点も多々あろうかと思いますが、皆様からの温かいご指導ご鞭撻を賜りますようよろしくお願ひ申し上げます。



熊本部会長
安藤 玄徳
(00312期)
ブルデンシャル生命

このたび、TLC熊本部会の部会長を拝命いたしました安藤です。まずは、これまでTLC会の発展にご尽力いただいた歴代役員の皆さん、そして日頃よりこの熊本の地で共に学び活動を支えてくださる熊本部会の理事・会員の皆さんに心より御礼申し上げます。

私たちTLC会は、生命保険の専門家としてお客様の安心と未来を支える最適な保障を届けると同時に、人生設計や資産形成の良き伴走者であることが求められています。加えて、地域に根ざした募集人として、人々の人生に寄り添う役割を担っています。ここ熊本の地においても私たちが果たすべき使命は大きく、その責任を胸に、より一層研鑽を重ねていく必要があると感じております。

熊本部会は震災や自然災害を経験しながらも仲間同士の強い絆と学びを力に変え、成長してきました。今後はさらに「学びの深化」「交流の活性化」「地域社会への貢献」の三本柱を軸に、活動をさらに充実させてまいります。

会員一人ひとりがTLCとしての誇りを持ち、専門性を高め、地域から信頼される存在となること。そして全国最大規模の熊本部会が更に全国に誇れる部会となることを目指し、私自身も先頭に立って全力で取り組んでまいります。

どうか今後とも、皆さまのご理解とご協力を賜りますよう、心よりお願ひ申し上げます。

地域別部会・会社別分会の活動報告

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)

■道央部会

□2025年6月24日(火)
定時総会・研修会を開催した。
場所：札幌国際ビル A会議室
演題：最近の資産形成と金融商品～
保険商品を活用した資産形成
のメリット・デメリット～
講師：北尻 克人氏
(有)小山企画 代表取締役)

■岩手部会

□2025年5月30日(金)
第29回定時総会・講演会を開催した。
場所：遺跡の学び館
演題：「保険に関する相続税、贈与
税について」
講師：菊地 克昌氏
(竹田・菊地税理士法人 代
表)



■道東部会

□2025年5月24日(土)
令和7年度定時総会・講演会を開
催した。
場所：北見市民スケートリンク
管理棟 会議室
演題①：「がん患者の生きるを支
える支援～発症から終末
期まで～」
講師①：部川 瑞子氏
(北見赤十字病院 緩和
ケア病棟師長、がん看護
専門看護士)

■宮城部会

□2025年5月16日(金)
定時総会・勉強会を開催した。
場所：TKP仙台西口ビジネスセン
ター
演題：「ザ・ライフプランナーか
ら学ぶ、お客様への長期貢
献」
講師：佐藤 一広氏
(ソニー生命 トップ・オ
ブ・ザ・ライフプランナー)

■茨城部会

□2025年3月7日(金)
ペットボトルキャップを寄付した。
場所：認定NPO法人 世界の子
どもにワクチンを日本委員
会

□2025年6月5日(木)
第27回定時総会・講演会を開催
した。
場所：ホテルレイクビュー水戸
演題：「最新の法改正も踏まえた
生前贈与のポイント」
講師：井上 青駿氏(税理士)

講師②：熊谷 奈緒子氏
(熊谷年金労務相談事務所
キャリアコンサルタント)



■千葉部会

□2025年5月24日(土)
定時総会・研修会を開催した。
場所：ホテルプラザ菜の花
演題：時代に応じた保険営業のあ
り方
講師：鈴木 由紀子氏
(シャフト TLC会会員)

■埼玉部会

□2025年4月19日(土)
定時総会・講演会を開催した。
場所：大宮 RaiBoC Hall(市民
会館おおみや) 集会室
演題：提案!『家族年金』という新
たな価値を売る～保険28
本で織りなす3世代コンサ
ルティング
講師：青山 誠氏
(プライベートコンサルタ
ント)



■神奈川部会

□2025年6月12日(木)

場所 :TKPガーデンシティ横浜

演題 :令和7年度税制改正のポイ

ントと保険税務の最新情報

講師 :榎原 正則氏

((株)新日本保険新聞社

取締役企画部長)、「保険税

務のすべて」編集長



□2025年7月9日(水)

第1回FP勉強会を開催した。

場所 : プルデンシャル生命 セミ

ルーム

演題 : 相続と生命保険 その1

講師 : 辻 浩氏

(相続・事業承継・企業防

衛のための生命保険研究

所、税理士)



■東京部会

□2025年4月16日(水)

定時総会・研修会を開催した。

場所 : プルデンシャル生命 セミ

ナールーム

演題 : 「令和7年度税制改正のポ
イントと保険税務の最新情
報」

講師 : 榎原 正則氏

((株)新日本保険新聞社 取
締役企画部長)、「保険税務
のすべて」編集長



■長野部会

□2025年4月30日(水)

第31回定時総会を開催した。

場所 : 長野市労働者女性会館 し

なのき



■岐阜部会

□2025年6月6日(金)

定時総会・研修会を開催した。

場所 : メディアコスモス

演題 : 「一社専属・乗合代理店両
方経験したから分かる、こ
れからの保険業界につい
て」

講師 : 西尾 亮氏

((株)Jリスクマネジメント
シニアコンサルタント



■富山部会

□2025年6月14日(土)

第31回定時総会・第81回勉強会

を開催した。

場所 : ラ・ポール(射水市)

演題 : 税に関する最新情報

講師 : 埼山 強氏

(埼山税理士事務所 代表、
税理士・行政書士)



■愛知部会

□2025年6月12日(木)
定時総会・講演会を開催した。
場所：ワインクあいち 会議室
演題：「金融都市 香港から見た、
これからの日本に必要な真
の経済教育とは」
講師：中村 公一氏
(株)GOJO 代表取締役社
長)



■滋賀部会

□2025年5月21日(水)
定時総会・講演会を開催した。
場所：キラリ工草津 会議室
演題：「投資のプロが語る、資産運
用の必要性」
～我々がお客様へ伝えるべき、安
心のためのアドバイス～
講師：中村 康児氏
(アセット・デザイナーズ
株 代表取締役)



■京都部会

□2025年4月20日(日)
京都LOVE49に参加した。
場所：ゼスト御池地下街「河原町
広場」



□2025年5月7日(水)

FP勉強会②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：「相続対策と生命保険活用」
認知症対策。相続・事業承
継対策
講師：森田 茂伸氏
(税理士法人 森田事務所
代表)

□2025年6月13日(金)

定時総会・研修会を開催した。
場所：第2吉本ビルディング 貸
会議室
演題：これだけは知っておきたい
「証券と相続」～相続前・相
続後それぞれの落とし穴と
対策～」

講師：足立 武志氏

(株)マネーガーディアン、公認
会計士、税理士、個人投資家)



■兵庫部会

□2025年6月3日(火)
定時総会・研修会を開催した。
場所：神戸国際会館
演題：「保険×運用」で顧客の信頼
を勝ち取る！
講師：前川 富士雄氏
(株)フューチャー・クリ
エーション 代表取締役)



■大阪部会

□2025年4月2日(水)
FP勉強会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：「ドクターマーケット対策」
ドクターマーケットの基
礎、個人開業医と法人、医療
法人の相続・事業承継
講師：森田 茂伸氏
(税理士法人 森田事務所
代表)

□2025年7月2日(水)

FP勉強会③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：「商業登記簿謄本の読み方、
学んでみませんか」

講師：奈古 香織氏
(万葉司法書士事務所 司法書士)

□2025年8月6日(水)
FP勉強会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：『「知っておきたい!」「人生
100年時代に必要な情報!】
講師：丸 裕樹氏
(トリニティテクノロジー株)



■広島部会
□2025年6月11日(水)
定時総会・研修会を開催した。
場所：エールエールA館 貸会議室
演題：経営者と話すときに知って
おきたい5つのキーワード
講師：狩野 新平氏
(CFP・1級ファイナンシャル・プランニング技能士、
宅建物取引士)



■徳島部会
□2025年5月17日(土)
第17回定時総会・研修会を開催した。
場所：ろうきんホール
演題：ハラスメントとメンタルヘルス対策について
講師：尾形 隆平氏
(GCOキャリア・カウンセリング事務所 代表)

■香川部会

□2025年6月12日(木)
四国ブロック総会・香川部会総会・講演会(ブロックと共に開催)を開催した。
場所：三木町文化交流ラザ
演題：「効果的な営業活動とは～
社会保障制度を活かした顧客獲得にむけて～」
講師：高橋 恵子氏
(明治安田生命 営業教育
推進G 上席業務役)



□2025年6月8日(日)
愛媛新聞に氏名広告掲載①をした。



■愛媛部会

□2025年4月19日(土)
第19回定時総会・記念講演会を開催した。
場所：愛媛県民文化会館 別館会議室
演題：「認知症サポーター養成講座パートⅡ」
～認知症の在宅介護を学び考える～
講師：福野 初夫氏
(愛媛県在宅介護研修センター)

■福岡部会

□2025年5月30日(金)
定時総会・研修会を開催した。
場所：メットライフ生命 会議室
演題：行動心理学に基づくヒューリスティック対応「人にしか出来ないこと」
～無意識の共感力が再現可能な技術になる～
講師：武部 弘子氏
(日本レジリエンスエデュケーション協会 契約講師)

■熊本部会

□2025年5月16日(金)
令和7年度定時総会・春季勉強会を開催した。
場所：くまもと県民交流館パレア会議室

演題：「これから生き残る保険営業の条件」～SNS・AI・顧客フォローで“選ばれ続ける仕組み”をつくる～

講師：徳田 巴冬氏
(ツナゲンエージェント(株)代表)



予告

■富山部会

□2025年9月27日(土)
第82回勉強会を開催する。
場所：サンフォルテ
演題：今すぐ始めるトラブル回避術
講師：入江 佑典氏(弁護士)

■首都圏ブロック

□2025年10月24日(金)～25日(土)
秋季1泊研修会を開催する。
場所：山梨県石和温泉ホテル八田
演題：生命保険業界のパラダイムシフト
～かつての常識は全て捨て去れ～
講師：嶋田 雅嗣氏

(オフィスマーベラス、
TLC会員)

ブロック活動

■北東北ブロック

□2025年8月26日(火)
絵本贈呈(14回目)を岩手県
場所：岩手県大船渡市

■首都圏ブロック

□2025年5月28日(水)
定時総会・研修会を開催した。
場所：としま区民センター 会議室
演題①：相続トラブルの実例と生命保険活用術
講師①：狩野 新平氏
(株)シャフト FP講師)



■四国ブロック

□2025年5月24日(土)
第29回定時総会・講演会(香川部会共催)を開催した。
場所：三木町文化交流プラザ
演題：「効果的な営業活動とは～社会保険制度を活かした顧客獲得にむけて～」
講師：高橋 恵子氏
(明治安田生命 営業教育推進G 上席業務役)



分会活動

■オールスミセイ会

□2025年5月9日(金)
TKP東京駅カンファレンスセンターにて、定時総会・研修会を開催した。

演題①：仕事とプライベートに役立つ行動経済学の情報・事例の共有
講師①：晴香 葉子氏
(心理学者、心理コンサルタント)
演題②：住友生命 八重洲本社見学

■大同分会（東海）

□2025年6月21日(土)
第80回オープン勉強会を開催した。
場所：大同生命 名古屋支社 大会議室
演題①：東海TLC会版～みんなのノート～
講師①：熊谷 咲美氏(名古屋支社)
長島 加奈代氏(名古屋支社)
野嶋 美咲氏(名古屋南支社)
小河 千恵子氏(三河支社)
石原 明子氏(岐阜支社)
市川 桜子氏(三重支社)
成田 泰子氏(浜松支社)
演題②：見込み客づくりは永遠のテーマ～大同生命だからできること～
講師②：島津 悟氏
(Office SHIMADU 代表)

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

臨時理事会

日時：2025年1月23日(木)Zoomミーティング

理事会

日時：2025年2月21日(金)
場所：アワーズイン阪急

常任理事会

日時：2025年1月16日(木)Zoomミーティング

三役会

日時：2025年1月16日(木)Zoomミーティング

広報企画部

日時：2025年8月7日(木)Zoomミーティング

組織部・常任理事会

日時：2025年8月29日(金)Zoomミーティング

監 査

日時：2025年5月22日(木)
2024年度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生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
日時：2025年2月6日(木)
場所：明治安田生命 会議室

②生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
日時：2025年5月29日(木)・30日(金)
場所：あなぶきアリーナ香川

③MDRT日本会

日時：2025年4月24日(木)・25日(金)
場所：出島メッセ長崎 イベント・展示ホール

④アンダーライティング学院の入学式に出席

日時：2025年9月5日(金)
場所：日本教育会館

予 告

本部支援講演会 中国ブロック

日時：2025年11月7日(金)

14:00～17:20

会場：エールエールA館6階 貸し会議室
広島市南区松原町9-1

懇親会：18:00～20:00

参加費：研修会 会員…無料
非会員…3,000円

懇親会費：4,000円

日時：2025年11月8日(土)

ひろしま世界遺産航路ツアー 参加費：5,000円

広報企画部・組織部合同研修会 Zoomにて

日時：2025年11月19日(水)

15:00～16:30

配信：ラブ&フリー

講師：伊場野 和夫氏(株式会社 S T S C)

演題：行動タイプ理論を活用した「自己理解と顧客理解」のヒント

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

会員専用ページログインパスワード変更

2025年1月1日からは

「TLC2025」です。

TLC(生保協会認定FP)会 新規入会者(部会別)

(2024年12月21日～25年8月18日)

部会名	新規入会者名									
道央部会	平間啓太郎（ブルデンシャル）佐々木宏輔（代 SOMPOひまわり）湯浅 雅之（メットライフ）									
道東部会	深井 智仁（マニュライフ）小野 卓夫（代 ソニー）藤崎 真希（代 東京海上日動あんしん）									
宮城部会	阿部 純（ソニー）小野 佑希（ブルデンシャル）									
栃木部会	木船 寿栄（住友）渡部 紗美（住友）林 恭史（メットライフ）小森 雄喜（代 かんば）									
埼玉部会	大兼政 誠（代 かんば）									
千葉部会	中野 幸子（大同）三室 直子（大同）									
神奈川部会	緒形 一輝（ジブラルタ）馬場ますみ（大樹）中岡 朱美（大同）中村久美子（大同） 山下美奈子（大同）高橋 美春（代 SOMPOひまわり）喜久川 藍（大同）									
東京都会	山崎 崇之（ソニー）斎藤 雅後（ソニー）進 法子（大同）秋山滿里子（大同） 中野 幸子（大同）松岡 陽子（大同）仙田 奈美（大同）小林希依子（大同） 中村久美子（大同）喜久川 藍（大同）橋本 有香（大同）石田 泰史（大同） 松本 佳子（大同）井口 浩子（大同）木済 備子（大同）高村明久美（大同） 林 瑞（日本）小安 嬉子（日本）吉田 翔吾（メットライフ）西野 慧（代 三井住友海上あいおい） 中林 雅裕（代 三井住友海上あいおい）松本 和樹（代 三井住友海上あいおい）									
新潟部会	石井 勘（ジブラルタ）本田 曹（ブルデンシャル）									
長野部会	玉山 邦子（大樹）									
富山部会	毛利 千明（メットライフ）坂本 暖苗（代 メットライフ）									
石川部会	古田真美子（住友）									
福井部会	橋本 珠喜（大樹）									
愛知部会	坂部 國佳（大樹）荒木 常行（大同）伊吹 和浩（東京海上日動あんしん）岡本真佐美（日本） 金光 寛久（ブルデンシャル）安藤 博武（メットライフ）吉田 史織（メットライフ）角岡 克彦（メットライフ）									
滋賀部会	杉本 里美（住友）									
京都部会	木下雄一郎（ジブラルタ）北小路冬彦（ジブラルタ）若林 恵美（第一）									
大阪部会	小川 憲英（ジブラルタ）山本 幸子（大同）北村斗茂子（大同）裏 壮文（メットライフ）									
兵庫部会	佐藤 茉子（大同）岩本 圭（代 かんば）									
広島部会	有保 英里（メットライフ）									
徳島部会	櫻井 将平（ジブラルタ）									
愛媛部会	渡邊 齊子（住友）									
香川部会	内田 直美（ジブラルタ）高橋 ひろ（ジブラルタ）近藤 崇史（ジブラルタ）									
高知部会	島田 明美（大同）藤原 彩乃（富国）尾村 幸恵（富国）米田 明美（富国） 野川 淳子（マニュライフ）									
福岡部会	江頭 邦彦（ソニー）									
熊本部会	工藤 陽平（ソニー）新宅 政輝（メットライフ）北尾 雅子（大同）									

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ふ。略称として、TLC（生保協会認定FP）会・TLC会といふ。

(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。

(役員の選任・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、当該役員の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 本会の定期総会は、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(ゼロイチキュウ) 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 : <https://www.tlc.gr.jp>
 〈受付時間〉 AM10:00～PM5:00 (土曜・日曜、祝日を除く)



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”的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、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
「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(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 : <https://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
入会申込書**
会員登録兼ホームページ掲載項目

年 月 日

事務局取扱欄

会員
番号

—

- ① 入会希望者は、本部事務局へFAXでご提出ください。
 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いたします。
 振替日は、ご提出の翌月又は翌々月の27日(基本日)に
 指定口座より振替いたします。
 会員登録は口座振替依頼書提出後、登録いたします。

- 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3月 10,000円
 但し、12～3月入会は、翌年年会費免除。
 ☆ 次年度より会費10,000円を納入。

HP掲載は、原則会員番号及び①～④を掲載、⑤～⑧希望の方、⑨は希望しない方はチェック□、⑩は必ずチェック□を入力。

TLC認定証取得日または認定証コピー提出		年 月 日	
①	フリガナ		
	氏 名		
②	所 属 部 会	部会（都道府県、北海道は道央・道東）	
	自 宅 住 所	〒	都道 府県
③	保 険 会 社 名		
	所 属 部 署 名		
④	代 理 申 請 会 社 名		
	代 理 店 名	(法人・個人)	
⑤	勤 務 先 住 所	〒	都道 府県
	勤務先住所		
⑥	勤務先電話番号	—	—
	勤務先FAX番号	—	—
⑦	メーラードレス	(確実に届くアドレスを記入)	
	携 帯 番 号	—	—
⑩	← ホームページに全ての事項を掲載しない		
⑪	← 個人情報に関する取扱いについて同意します		

■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

本部登録連絡票

フリガナ			
氏 名		会員番号	—

※ 該当箇所に をご記入ください。

- 所属会社移動による変更
- 所属部署の変更(TEL・FAX・携帯電話含む)
- 部会変更(部会 → 部会)
- 改姓による姓名変更(→ 姓)
- PCメールアドレスの変更
- 住所変更 (送付先住所
 (保険会社住所
 (代理店住所
 (自宅住所
- 振替口座変更 (振替口座 [事務局より預金口座振替依頼書をお送りします]
 (振替口座住所

会員リスト整備のため、下記各項目をご記入のうえ提出願います。

会社所属の方は原則会社宛に送付します。下段に電話・携帯・メールアドレス記入。

保険会社名 (代理店は代申会社名)				
所 属 部 署 (代理店は代理店名)		(TEL) (FAX)		
該当する場合は○で囲む	1 勤務の保険会社	〒	都道府県	都市区
	2 代理店(送付先)			
	3 口座登録住所			
	4 送付先住所			
	5 自宅住所	〒	都道府県	都市区
	6 自宅(送付先)			
	(TEL)			

※ ホームページに掲載する場合は、 をいれてください。

<input type="checkbox"/> 勤務先電話番号	—	—
<input type="checkbox"/> 勤務先FAX番号	—	—
<input type="checkbox"/> 携 帯 番 号	—	—
<input type="checkbox"/> PCメールアドレス 必ず受信できるアドレス		

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階 (一社)生命保険協会内

TLC(生保協会認定FP)会 TEL : 03-3286-4726 FAX : 03-3286-2726

2025年更新

TLC(生保協会認定FP)会

ドクターコース申込書

初回
追加

教材送付先 フリガナ	テレホン番号 都道府県 (TEL)					
氏名 フリガナ				会員番号	勤務先TEL	
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 基本科目1～2 選択科目3～8	コースNo.	コース名	受講免除申請	受講期間	受講料	受講月
	1	社会保険労務士受験コース	有・無	8か月	45,100円	年 月
	2	FP技能士2級・AFP試験対策コース	有・無	4か月	50,000円	年 月
			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	相手の真意に応える! 聴く技術・質問の技術	2か月	26,400円	6	生保販売実践Bコース (データ編)2課目	4か月	9,500円
4	必ず伝わる! わかりやすく説明する技術	2か月	26,400円	7	生保販売実践Cコース (アプローチ編)4課目	4か月	15,400円
5	生保販売実践Aコース (年金・税務知識編)3課目	4か月	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か月	13,000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

秋風 千代美(00112期)

オールスミセイ会 会長
(住友生命)



5月9日、オールスミセイ会第31回定時総会、研修会を東京で開催しました。

本社から河野営業教育部長、赤木教育室長にご臨席いただき、全国から37名の会員の皆様にご参加いただきました。

研修会①は心理学者晴香葉子氏の「仕事とプライベートに役立つ行動経済学の情報・事例の共有」

研修会②は東京駅すぐ前の東京ミッドタウン八重洲ビルの中にある東京本社見学。その後、懇親会のスケジュールでした。

晴香葉子氏の研修会は、意思決定の心理学研究から、人は得よりも損失回避を選ぶ、飛行機事故の確率は100万回搭乗しても1件と極めて低いが心臓病になる可能性よりもリスクを過大評価する。講師の10の質問で5つのタイプ別に分けて、決断力があり自信家の人に「まかせるよ、好きなように進めて」と信頼を感じさせる言葉がけ、親切で穏やかな人には「いつもありがとうございます」「いてくれて助かるよ」など感謝や存在、承認につながる言葉かけ。効果的な言葉かけを学び、自分がどのタイプかも診断できて満足度の高いお話をしました。

東京本社の見学ツアーは22階のカフェラウンジから6人ずつの班でガイド役の職員の方を先頭に順番に22階から3フロアを周りました。壁のないオープンなオフィスはまるで図書館、家のリビング。キャンプ場のような空間もありテントの中で打ち合わせされている光景も見れました。毎日、座る場所を自由に選べるフリーアドレス制で自由に色々な方とコミュニケーションがとれるとのことです。ウォーキングコースも作られていました。時間や天候にも関係なく好きな時にウォーキングできるので健康増進に役立つし、アクティブチャレンジが毎週達成できる!心身共に健康を支えるオフィスだと感じました。

懇親会は前会長の永尾節子氏が昨年8月12日にご病気でご逝去され、会への貢献と感謝とご冥福をお祈りし献杯からスタートしました。短い時間でしたが会員同士の親睦が深まりました。

理事の方々、営業教育部の方々のご協力で無事に開催できた事と全国各地から積極的な姿勢でご参加して下さった会員の皆様に心から感謝いたします。

来年は大阪で開催予定です。今回よりも多数のご参加人数が目標です。

地域の部会の研修会などにも参加して知識を高め自分の価値を高めていきたいです。

藤崎 一成(00203期)

大同分会 関東ブロック長
(大同生命)



僅か4名でスタートしたニデック(旧・日本電産)は今や名実共に日本を代表する企業となった。同社は創業時を振り返り当時のプレハブ小屋を本社内に展示している。その中でひときわ目を引くのは生命保険証券である。内容を見ると日本電産の法人契約で、被保険者として「永守重信」との自筆の文字が確認できる。同社はこの保険証券について「これは当社そして永守会長が創業間もない頃、借金の担保としてあるいは万が一の場合でも会社に迷惑がかからないようにとの思いから苦しい財政状況をおしてまで掛けた生命保険の証券です。創業者永守会長の事業責任に対する強い覚悟の証です」と説明書きを加えている。

私はこれを見た時に言いようのない感動が込み上げてきた。例え途上自分が倒れようとも責任は果たすとの永守会長の思い。この強き覚悟がプレハブ小屋を時価総額3兆円企業へと成長させたのだと確信した。

思えば生命保険の原点は大切な人を守るために自らの命に保険を掛けるということである。当然ながら保険金は死にゆく人には決して使うことができないお金である。保険契約とはまさに無私の崇高な行為なのだ。しかしこれほど崇高な行為も誰かが賛辞を送らねば目先の損得に翻弄され虚しい出費のように思えてしまうことだろう。そこに私共保険募集人が心を込めて「実に立派なご決断をされました。誠にありがとうございます」と御礼を申し上げる。すると契約者の崇高な思いは一分報われる。同時に関係者の安全も自然と担保される。つまるところ私の仕事は御礼業なのだ。



TLC(生保協会認定FP)会
<https://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151号

令和7年9月9日 印刷／令和7年9月16日 発行