

TLC

No.152

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



協会長
挨拶

確かな安心と信頼を広げ、 よりよい未来に貢献するために

一般社団法人 生命保険協会 会長 高田 幸徳 氏

社会貢献活動

絵本の贈呈 (第14回)

シリーズ 第4回

法人生保提案を体系的に学ぶ

『資産計上する保険は損？』

生保提案における決算書の読みかた』

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

シリーズ 第5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

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	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
A0012 00024-37961 東京 住友生命 高橋 徹	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
A0014 00021-15722 東京 オリックス生命 嶋田 雅嗣	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
A0019 00093-02808 埼玉 特別会員 杉田 聡	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
A0021 00023-24369 山形 代理店 SOMPOひまわり生命 莊司 章子	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 聡子	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
A0024 00024-31917 滋賀 特別会員 仲川 悦司	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
A0026 00017-06026 群馬 特別会員 大谷 和一	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
A0027 00103-00156 秋田 代理店 ソニー生命 伊藤 昌子	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 綸子	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	A0110 20231-19003 長野 大樹生命 石田 祐子
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	



【霜の六区】

山高登の「霜月の六区」は、かつて映画館が並んだ浅草六区が人影まばらになった昭和の晩秋を描いた作品です。

東京で生まれ育った作者は、焼け跡の町を歩き心象風景を木版画に刻みました。

霜月とは旧暦の十一月、新年への橋渡しの月でもあり、失われつつある記憶に思いを馳せながら静かな冬の朝のような気持ちで新しい一年を迎えて頂けたらと思います。

浅草の六区の静けさと昔日の賑わいの対比が、新年の希望を呼び起こします。

山高登

山高登は、1926年に東京で生まれ、1947年に新潮社に入社し、編集者としてのキャリアをスタートさせました。その後、版画家としての道を選び、1962年頃から独学で木版画を学び始めました。彼の作品は主に街の風景をテーマにしており、情緒のある街の姿を鮮やかな木版画で表現しています。山高登の作品は、川上澄生の後継者として高く評価され、特に「ぼかし」を効果的に使い、画面にリアリティを加える技法が特徴です。

TLC

2026
No. 152

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

協会長挨拶

確かな安心と信頼を広げ、
よりよい未来に貢献するために…………… 2
一般社団法人 生命保険協会 会長 高田 幸徳 氏

社会貢献活動

絵本の贈呈(第14回)…………… 4

シリーズ 第4回

法人生保提案を体系的に学ぶ

『資産計上する保険は損？

生保提案における決算書の読みかた』…………… 16
オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

シリーズ 第5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—…………… 23
行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

ドクターコース受講のご案内…………… 29

中国ブロック

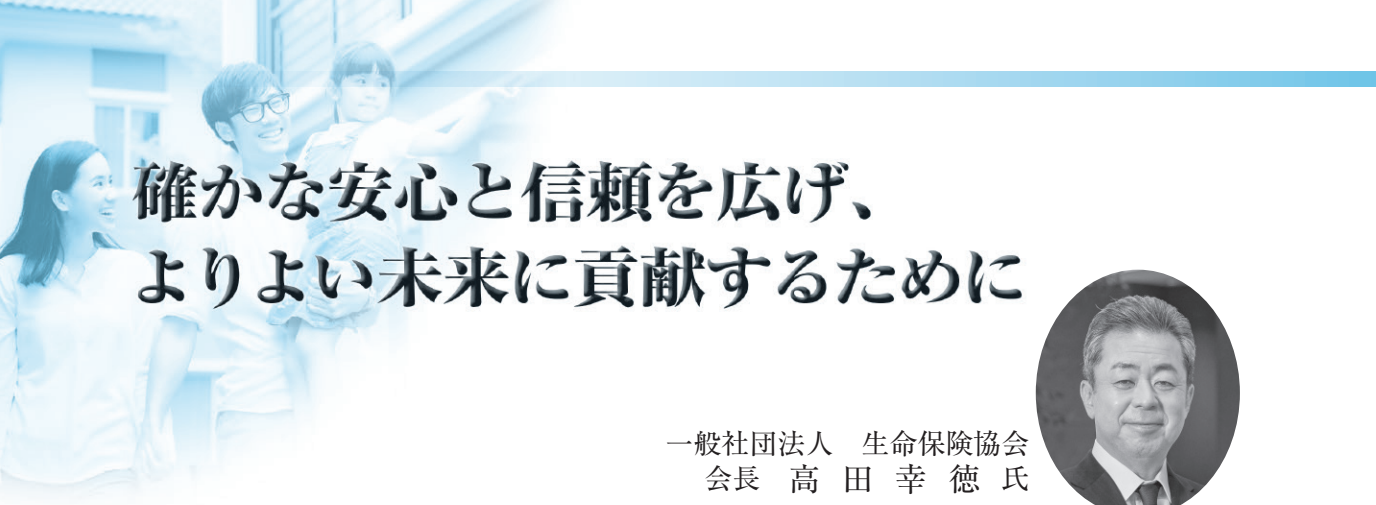
2025年度 TLC会秋の中国ブロック研修会…………… 33

各部会開催報告…………… 39

インフォメーション

本部…………… 44
新規入会者(部会別)一覧…………… 45
会則…………… 46
入会手続き…………… 47
TLC(生保協会認定FP)会入会のご案内…………… 48
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…………… 52



確かな安心と信頼を広げ、 よりよい未来に貢献するために

一般社団法人 生命保険協会
会長 高田 幸徳 氏



令和8年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

昨年は、昭和100年という節目を迎える中、4月から10月にかけて開催されました大阪・関西万博が一般来場者数2,500万人を超える成功裏に幕を閉じ、史上初の女性総理の誕生や新たな政権の枠組みの発足、日経平均株価5万円を超える史上最高値更新など、わが国にとって大きな転換点を迎えた年でもあったと思います。こうした中、いわゆる「2025年問題」に象徴される少子高齢化の課題は年々深刻さを増しており、台風や大雨などの自然災害も相次いで発生しております。生命保険業界としても、引き続き、保障の提供を通じた貢献や被災地の皆さまに寄り添った肌理細やかな対応を進めてまいりたいと思います。

時代の変わり目にある今こそ、将来への確かな備えと安心を提供してきた生命保険業界が使命を果たすときであり、誠実で着実な事業推進の下で国民生活の向上に一層貢献してまいりたい。こうした想いを胸に、本年も、昨年7月の協会会長就任時に申しあげた次の3点を軸に、引き続き積極的に取組みを進めてまいります。

1. 顧客本位の業務運営の推進

お客さまの最善の利益を追求する「顧客本位の業務運営」は、生命保険業界が事業の礎として絶えず推進し続けていかなければならないものであり、何より優先すべき考え方です。本年も引き続き、取組みのレベルを前進させ、高度化を推進してまいります。

「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」については、昨年10月に会員会社の取組状況や高度化に向けた対応を確認するためのフォローアップアンケートを実施いたしました。アンケート結果を踏まえ、各社役員や代表者による意見交換会を開催することで、態勢強化に継続的に取り組む必要があることを認識共有してまいります。

代理店チャネルにおける乗合代理店の保険販売においては、会員各社の体制整備や保険代理店との適切な関係構築等を推進していくにあたり、監督指針改正等を踏まえた協会ガイドラインの新設・改正等を行うなど、各種取組みを実施いたしました。本年は、昨年5月に成立した「保険業法の一部を改正する法律」が施行を迎えます。着実な施行に向け、会員各社や委託先代理店の体制整備の後押しを行うことを通じ、代理店を含む業界全体として、お客さまの最善の利益の追求に努めてまいります。

2. 持続可能な社会とよりよい未来への貢献

生命保険業界がより一層、国民生活の向上に寄与していくためには、「持続可能な社会」の実現に加え、「よりよい未来」を目指すことも視野に入れた取組みを推進することが重要であると考えており、本年も関連する様々な取組みを実施してまいります。

国の豊かさを示す新たな指標の1つとして国際的に議論されている Well-being を取り上げ、生命保険業界の貢献のあり方などについて発信するシンポジウムを5月に開催いたします。

また、昨年9月に会員各社において実施したアンコンシャス・バイアス解消のための取組事例調査の結果を取りまとめ、2月に報告書として公表いたします。さらに、「介護離職問題」に関する業界の取組状況等を取りまとめた報告書を作成・公表するほか、3月には、会員各社の女性リーダー候補者を対象とした講演会・ネットワークイベントを開催いたします。

本年もこうした取組みを通じて、生命保険業界における女性の更なる活躍を推進するとともに、働く誰もが Well-being を実感できる業界の実現を目指して、活動を進めてまいります。

3. 生命保険業の健全な発展に資する情報発信

生命保険業界が安定して事業を継続し、お客さまに安心を提供し続けていくためには、我々の活動を広くご理解いただくことが重要であり、本年も様々な情報発信を行ってまいります。

生命保険募集人の多様性や意義についてのご理解を深めていただくとともに更なる活躍を後押しする目的で、昨年9月に生命保険募集人を総称する親しみやすい呼称を公募いたしました。2月に大賞を発表する予定ですので、是非ご注目いただければと思います。

また、昭和100年という節目を記念し、社会の主要な出来事と並行して生命保険業界の歩みを年表でたどり、提供する商品の切り口から時代の課題にどのように対応してきたのかを整理した「昭和時代の生命保険事業について」を公表いたしました。昭和100年の節目を迎える今、生命保険業界は、その歴史的使命を継承しつつ、誰もが安心して健康に暮らせる社会の実現に向けて、これからも取り組んでまいります。

これら3点の取組みの軸に加え、国民の皆さま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や、様々な活動に関する国内外への発信等、生命保険業界がお客さまからの信頼を維持し、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。

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）」資格を有する皆さまにおかれましては、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さま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さま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、皆さま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14回)

第14回目を迎えました絵本寄贈。

これまでに179施設1,658冊の絵本をお届けして参りました。

これもひとえに、会員の皆様の寄付金のお陰でございます。

熱く御礼申し上げます。

今年は岩手県大船渡市のこども園、保育園、幼稚園の12施設にお渡しする事ができました。この活動は生命保険協会岩手県協会（会長 合田 守 第一生命盛岡支社長）と合同で企画運営を行っております。

8月26日にTLC会平田会長に岩手県盛岡市にお越しいただき、そこから、110キロ離れた大船渡市市役所に表敬訪問させていただきました。当日渕上市長も時間を合わせて同席され、これまでの私達の活動に敬意を表していただき、御礼の言葉を頂戴いたしました。次の日は、あかさきこども園のホールをお借りして、代表者への寄贈となりました。そしてあかさきこども園の園児達も参加し、平田会長から絵本を手渡ししていただきました。平田会長も絵本の読み聞かせをボランティアでされているとの事で、「次回は読んでみたいなあ。」と仰ってましたので、次回は企画したいとおもいます。

最後になりますが、大船渡市の大規模林野火災にてお亡くなりになられた家族の方、被災された方、東日本大震災と今回と2度に渡り被災された方にお見舞申し上げます。鎮火までに緊急消防援助隊15都道府県25,800人、県内消火活動等総数8,192人とお聞きしております。この冊子が手元に届くころには年が明けておりますが、まだまだ手付かずの所がたくさんあり辛い冬をお過ごしのことと思います。たくさんの方が気にかけてくれています。私達も応援しています。

さて、次回は15回目の絵本寄贈となります。

部会での行事の際はそっと募金箱の準備を！役員さん宜しくお願い致します。

この度も関わっていただきました皆様本当にありがとうございました。

北東北ブロック長 三浦史子



絵本贈呈 岩手日報 新聞掲載



清秋の候、貴社におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

先日は、子どもたちにたくさんの絵本をお贈りいただき、ありがとうございました。

子どもたちは、友だちや保育者と一緒に絵本に親しみ、笑顔を見せてくれています。

皆様の温かいお心遣いに感謝申し上げます。

子どもたちの写真を添付させていただきます。

ご確認をよろしくお願いいたします。

季節の変わり目ですので、くれぐれもご自愛ください。

社会福祉法人赤崎愛児会

幼保連携型認定こども園 あかさきこども園



生命保険協会 岩手県協会 TLC 会のみなさま
この度はたくさんの絵本を寄贈していただきありがとうございました。

さっそく、虫の図鑑や妖怪の絵本などに目を輝かせ、夢中になって読んでいました。

物語の中に入り込みイメージを膨らませたり、図鑑と本物の虫を見比べてじっくり観察したり、絵本は子どもたちの世界をどんどん広げてくれます。今後も子どもたちと一緒に絵本を楽しんでいきたいと思います。

数多くの絵本に出合える機会を与えていただき、本当にありがとうございました。

社会福祉法人猪川愛児会
いかわこども園 職員一同



立根
こども園

絵本のプレゼントありがとうございました！
運動会の練習の合間の休憩時間に、ゆったりと絵本を読むことが楽しみの一つとなりました。

沢山の絵本、子ども達も大喜びでした！今後、沢山活用させていただきたいと思います。

今回は年長児の写真を一緒に添付しましたが、他のクラスの子ども達も喜んで見ていました。



生命保険協会様
絵本ありがとうございました



この度は、絵本の寄贈ありがとうございました。
新しい絵本は、人気シリーズと、社会問題や平和
に焦点をあてた、子ども向けの絵本をいただきま
した。小さい頃から様々な絵本にふれて、感性豊か
になってほしいと願っています。

当園は、親子の触れ合いの時間を大切に。また、
物語を一緒に楽しんでもらいたいと、家庭に持ち帰
る貸出も設けています。



写真は、保育者が集団で読み聞かせを行
っているものと、子どもが好きな絵本を選ん
で一人で見ています。
今後も大切に活用させていただきます。
ありがとうございました。



拝啓

初秋の候、貴会におかれましては爽やかな実りの季節を迎えられていることと存じます。

この度は、たくさんの素敵な図鑑を寄贈していただき、誠にありがとうございました。

初めて見る新しい図鑑に、子ども達も大興奮!!目をきらきらと輝かせて本を選ぶ姿は、とても楽しそうでした。お友達と頭をくっつき合わせ、「すごいね～、消防車のなかはこうなっているんだね」と話をしたり、「こっちの本もおもしろいよ」とお友達にすすめている様子も見られました。素敵な本のプレゼントは、子どもたちの心をより豊かに育んでくれると思います。

東日本大震災から14年経ち、新しい建物や公園ができるなど、ハード面の復興は驚くほど進んでいます。しかしながら、未来を担う子どもたちの心身の成長にゴールはないでしょう。その心身の成長に繋がるよう、全ての本を大切に活用させていただきたいと思います。

秋たけなわの好季節、ご健康に留意され、ますますご活躍されますことを心よりお祈り申し上げます。

敬具

社会福祉法人末崎保育会 末崎こども園
園長 佐々木 美穂

素敵な本のプレゼント

ありがとうございました!!



社会福祉法人末崎保育会 末崎こども園

生命保険協会岩手県協会

トータル・ライフ・コンサルタント会 様

朝夕はいくぶんか過ごしやすくなってきたように感じられますが、
日中遊んでいる子どもたちには汗が光り、まだまだ蒸し暑さの残るこ
の頃です。

さて、この度は、絵本を寄贈していただきありがとうございますご
さうでした。

日頃から絵本が大好きな子どもたちは、早速気に入った本を手に取り
眺めたり、読み聞かせでは目を輝かせながら見入っておりました。
少しばかりですが、心弾ませながら絵本に親しんでいる子どもたちの
様子を添付しましたので、皆様でご覧いただけたらと思います。

ご寄贈いただきました絵本は、これからも大切に活用させていただ
き、子どもたちの豊かな心の育成に役立ててまいります。

温かいご支援に心より感謝いたします。

社会福祉法人明和会

幼保連携型認定こども園

明和保育園

明和
保育園





拝啓

秋晴の候、貴社におかれましては、ますます
ご発展の段、心からお慶び申し上げます。

さて先日はたくさんの絵本をいただき、あり
がとうございました。子ども達も喜んで見てお
ります。

遅くなりましたが、お礼状をお送り致します。

実りの秋、貴社の更なるご繁栄をお祈り申し
上げます。

敬具



ありがとう



あ お ふ な と
ほ い く ん

大船渡
保育園

生命保険協会 岩手県協会 様

絵本のプレゼント

ありがとうございました



この度は、子ども達にたくさんの絵本を寄贈していただきありがとうございました。

早速、読んであげると子ども達は“どんなおはなしだろう”とわくわくドキドキ…しながら視線を向けてくれました。

時代の流れとともにメディアが多くなっていますが、目でみて、耳で聴いて、想像を膨らませる絵本の世界を楽しませてあげたいです。そして、子ども達が大きくなってこの絵本好きだったなあ～と思える一冊に出会えるといいなと願っています。

本当にありがとうございました。

社会福祉法人 日頃市保育会
日頃市保育園 職員一同



この度は大型絵本を寄贈して頂きましてありがとうございました。又、長年の被災地支援に対しまして感謝申し上げます。

子ども達には、未就園児教室や運動会練習後の休憩時間等に、頂いた絵本であることを伝えてから読み聞かせを行いました。普段あまり目にしない絵本の大きさなので、箱から取り出すだけでも歓声が上がり、期待が膨らんでいる様子が見られました。歌も交えて読み進めると子ども達も口ずさみ、より笑顔が広がりました。読み終わると、気になった場面のことを話す子やまた見たいという子等、思いが溢れてとても賑やかな時間でした。私達もこの様な子ども達の姿を見て温かい気持ちになりました。

これからも様々な場面で大切に活用していきたいと思います。本当にありがとうございました。

学校法人東北カトリック学園
海の星幼稚園園長 岡澤祐子

<そらの100かいだてのいえ>



<おべんとうバス>



大船渡市立綾里こども園の千田です。

先日は、心あたたまる絵本や図鑑をたくさんいただきました。職員も子どもたちも楽しく読ませていただいております。

今後も、貴団体のご活躍をお祈りいたします。お礼と写真を送らせていただきます。よろしくお願いいたします。

大船渡市立綾里こども園 園長心得 千田晃一

大船渡市立綾里こども園です。この度は、子どもたちが大好きな絵本や図鑑をたくさんいただき、大変ありがとうございました。絵本が大好きな子どもたちは、目を輝かせながら、かわいらしい笑顔で読み聞かせの時間を楽しんでいます。生き物や昆虫が大好きな子どもたち（こども園でもアマガエルやイモリを飼育しています）は、お友だちと仲良く昆虫の図鑑をながめています。

綾里地区では、今年2月に大規模な山林火災がありました。また7月30日には、カムチャッカ半島付近の地震により、津波警報が発令され、こども園からみんなで避難しました。

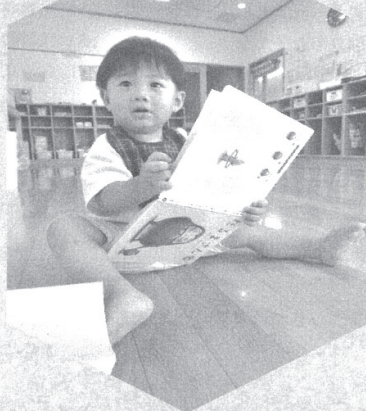
そんな中で、貴団体からの心温まる「絵本プレゼント」をいただいたことに、職員、園児一同感謝申し上げます。東日本大震災復興支援活動の一環として、被災地の保育施設に対し心温まる「絵本の贈呈」事業が、笑顔が広まるように益々発展していくことをみんなで応援しています。

大船渡市立綾里こども園 職員一同

生命保険協会岩手県協会・生命協会認定 FP の皆様へ

ありがとうございます！

たくさん届いたえほんに、大喜びのこどもたちでした。
たいせつに読ませていただきます。



令和7年8月27日 岩手県 大船渡市立 綾里こども園

この度は絵本を寄贈いただき、改めて御礼申し上げます。

早速、子どもたちは、いただきました絵本を楽しそうに読んでいます。

子どもたちが言葉にふれ、絵本の世界にふれることは、想像を膨らませ、心に豊かさをもたらすものと考えます。

その機会を与えていただきましたことに、心より感謝しております。

誠にありがとうございました。

大船渡市立越喜来こども園

園長心得 今野忠頼

御礼

拝啓

秋風の候、貴社におかれましてはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

この度は、子どもたちの大好きな絵本や、保育者も参考になる絵本等たくさんの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。子どもたちは好きな絵本を手にとって読んだり、読み聞かせてもらったりし、目を輝かせて見ておりました。

「きみのいいところがみつかるえほん」では、保育者も参考になりました。子どもたち一人一人の強みを見つけ、良いところを伸ばしていけるようにしたいものです。

いただいた絵本や紙芝居は、大切に活用させていただきたいと思います。ありがとうございました。

今後のますますのご活躍とご健康をお祈りいたします。

敬具

大船渡市立越喜来こども園 職員一同



一般社団法人 生命保険協会 岩手県協会様

絵本寄贈の御礼

向寒の候、貴台におかれましてはますますご清祥のこととお喜び申し上げます。本園の保育活動等への御協力を賜り厚くお礼申し上げます。

生命保険協会岩手県協会様には、本園に対して絵本寄贈をいただき誠に有難うございました。

寄贈していただいた絵本は、玄関ホールの書架に設置し、誰でも手に取りやすい環境で活用させていただいています。保育士による日常の読み聞かせの他、ちょっとした待ち時間に子どもたちを落ち着かせたり、活動への気持ちを高めるためにも使用しています。午睡前には、子どもたちそれぞれが、気に入った絵本を手にする場面も見られるようになっていきます。

今後も寄贈していただいた絵本を活用し、子どもたちの豊かな心を育めるよう保育活動を進めて参ります。

今後とも本園の保育活動へのご支援をよろしくお願いいたします。

大船渡市立
吉浜
こども園

大船渡市立吉浜こども園
園長心得 千葉浩之



あかさきこども園	大船渡市赤崎町字山口15番地1 TEL 0192-26-2644
いかわこども園	大船渡市猪川町字轆轤石34番地1 TEL 0192-26-3212
盛こども園	大船渡市盛町字沢川47番地1 TEL 0192-26-3020
立根こども園	大船渡市立根町字関谷58番地1 TEL 0192-26-3645
末崎こども園	大船渡市末崎町字鶴巻88番地2 TEL 0192-29-3826
明和保育園	大船渡市大船渡町字上山65番地3 TEL 0192-26-2640
大船渡保育園	大船渡市大船渡町字台24番地11 TEL 0192-27-7518
日頃市保育園	大船渡市日頃市町字関谷34番地 TEL 0192-28-2340
海の星幼稚園	大船渡市大船渡町字地ノ森47-3 TEL 0192-26-5222
大船渡市立綾里こども園	大船渡市三陸町綾里字中曽根113番地1 TEL 0192-42-2224
大船渡市立越喜来こども園	大船渡市三陸町越喜来字小出24番地24 TEL 0192-44-3080
大船渡市立吉浜こども園	大船渡市三陸町吉浜字扇洞186番地 TEL 0192-45-2320

(一社)生命保険協会 岩手県協会と共催で贈呈

【シリーズ】 法人生保提案を体系的に学ぶ 『資産計上する保険は損？ 生保提案における決算書の読みかた』

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

2019（平成31）年2月の、いわゆる「バレンタインショック」を機に、法人生保の提案では節税プランが封印されました。以後は、法人生保にも変額終身保険、外貨建終身保険など、全額資産計上する商品が積極的に提案されています。

保険料が経費（損金）処理できる商品でなければ売れない、とまで言われていたのに隔世の感があります。資産計上する商品の提案にあたって、コペルニクスの話法の転換が行われたようですが、実態はどうだったのでしょうか。

1. 決算書を入手して生保の提案に活用する

決算書を見れば企業が加入している生命保険種類を類推できるため、生保提案には決算書の入手は大変有効です。税会計士・金融機関の行職員以外が決算書を入手することは難しいと思われていますが、損害保険を扱っていれば比較的容易です。履行保証保険、履行ボンド、信用保険、労災上乗保険、経営事項審査（経審）などの提案時などに入手できます。

国や地方公共団体等が発注する公共工事等において、請負契約等を締結する場合、法令上契約保証金を納付する必要がありますが、国等の債権者を被保険者とする履行保証保険または公共工事履行保証保険を契約すれば、保証金の納付が免除されます。これらの保険契約にあたっては、決算書の添付が必要となるからです。

建設業者は、赤字決算を2期続けると公共工事の入札から外されることがあります。そのた

め決算には敏感で、生命保険を活用した利益の平準化や繰延べに関心が強く、決算書も比較的容易に見せてもらえます。

ところが、売上高あるいは従業員数で簡易設計する商品が増えたため、決算書でも売上が記載された損益計算書（P/L）のみを入手しているケースが多くあります。可能な限り附属書類を含めて一式入手するようにしましょう。

必要保障額の正確な把握のために決算書が必要であることを伝え、意外なほど簡単に見せてもらえることがあります。特に、経理担当の社長夫人などは、「過大な保険に加入しているのではないか」「保険料負担が重い」「当社は適切な保険種類に加入しているのか」と普段から疑問に思っていることが多く、懇意になると生命保険契約書と併せて決算書を見せてくれます。

バレンタインショック以後は、特にその傾向が強いようです。

業績の安定期に入った中小企業、事業承継をそろそろ検討し始めた企業では、自社株式の評価、事業承継対策のコンサルティングサービスの提案を行うことで、決算書一式を預かることもできます。社内外のネットワークを確認しておきましょう。

決算書は、少なくとも、3期分を見せてもらうように依頼します。1期分だけでは正確な企業の財務状況が把握できません。金融機関が決算書を入手する場合も3期分を求めています。

2. 決算書の概要

非上場企業の場合、決算に必要な書類は、「貸借対照表(B/S)」「損益計算書(P/L)」「株主資本等変動計算書」「個別注記表」の4種類です。

一般的に、決算書は「財務3表」とも呼ばれる、「貸借対照表」「損益計算書」「キャッシュフロー計算書(C/F)」の3種類の書類を指しますが、「損益計算書」と「貸借対照表」が決算書の中心となる書類です。

(1) 決算書の成り立ち

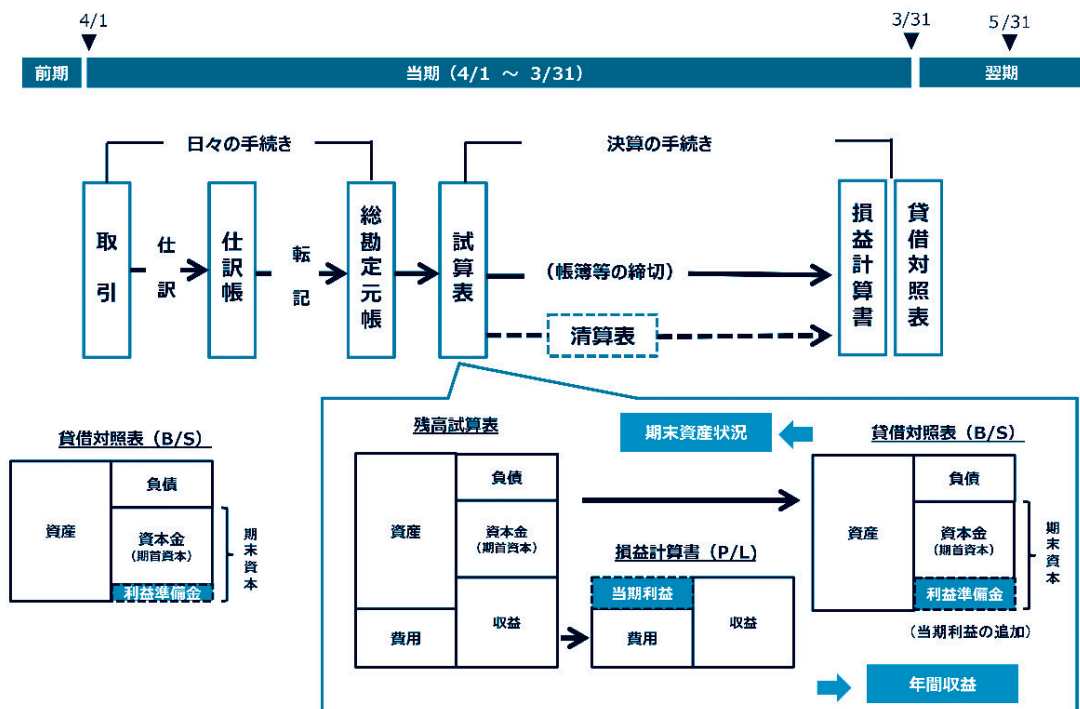
企業の営業活動と、各種決算書の作成過程は【図表1】のようになります。

日々の営業活動に伴う資金移動は仕訳帳に記載され、総勘定元帳に転記されます。

決算末日に総勘定元帳から残高試算表を作成し、貸借対照表と損益計算書に分解されます。

この一連の作業により、1年間の収益＝損益計算書と決算期末日現在の財務状況＝貸借対照表が明らかになります。

【図表1】



(2) 決算書の内容

① 貸借対照表

貸借対照表は、決算期日に法人が持つ資産 (財産) と負債 (借金) の状況をまとめた資料です。純資産の部、負債の部、資産の部、の3つの部で構成されています【図表2】。

貸借対照表の右側に、純資産と負債が配置され、資金の調達を表し、左側に資産が配置され、資金の運用を表しています。

換金あるいは返済が1年以内に行われるものを流動資産・流動負債、1年超となるものを、固定資産・固定負債とします。

勘定科目は、上から順に換金しやすいものを並べるようになっています。

■ 純資産

調達した資金の中でも返済をする必要がない自己資本で、この純資産が多いほど、会社の経営は安定します。

純資産の中核となる「株主資本」は、株主からの出資金 ……「資本金」及び「資本剰余金」

事業から生み出した利益・・「利益剰余金」の大きく2つの要素で構成されています。

利益剰余金のうち繰越利益剰余金は損益計算書の当期純利益の蓄積となります。

■ 負債

負債は、流動負債と固定負債に分けられます。

流動負債は、短期で返済すべき負債で、1年以内に支払期限が到来する負債・借入金と、営業上の負債の総称です。支払手形、短期借入金、買掛金、未払金、その他流動負債で構成されます。会社が営業活動を行うことによって生まれるもので、流動負債の動きを見れば、運転資金の状況が見えてきます。

固定負債は、決算日から支払期限までが1年超の長期負債のことです。社債や長期借入金などがあり、安定した借金として、会社の長期戦略(設備投資、新規出店など)に利用されます。

一方で、「役員借入金」は、中小・零細企業に多く見られ、経営陣が会社は無利子・無担保・無期限で貸し付けているもので、主に運転資金の補填として使われています。

■ 資産

「流動資産」とは、現金化しやすい資産の総称で、決算日から1年以内に換金される短期の資

産のことを言います。

「固定資産」とは、会社の財産のうち、長期に亘って使用することを前提に持っている資産のことを言います。

生命保険契約の仕訳では、
保険積立金・・・養老保険、終身保険の保険料(将来、取崩しをしない)
前払保険料・・・長期平準・通増定期保険などの保険料
(一時的に資産計上し、将来に取崩す前提)

と使い分けします。

ちなみに、保険積立金は契約者である法人が保険料仕訳に使用する勘定科目であり、保険料積立金は生命保険会社が使う勘定科目ですが、両者は混同して使われています。というよりも、保険料積立金の方が多く使われているようです。日本FP協会のCFP資格用のテキストも、再三指摘してきましたが、つい最近になってようやく修正されています。

ここで、資産計上される保険料について考えてみましょう。



* 銀行預金は魚、生命保険料はジャガイモ

奥さんが、晩御飯の準備のためにスーパーに買物にいきました。新鮮で脂の乗った美味しそうな秋刀魚があったので、塩焼きにしようと買物かごに入れました。大根おろし用の大根、大葉を選んでいたら、北海道の新ジャガイモが目玉商品となっていたので、1袋買うことにしました。

帰宅後、秋刀魚は冷蔵庫に、ジャガイモは台所の食材箱に入れました。

秋刀魚もジャガイモも、食品(資産)であることに違いはありません。直ぐに食べる予定なので秋刀魚は冷蔵庫(流動資産)に、いつ食べてもよいジャガイモは食材箱(固定資産)に入れました。

夕食の準備をしていると、小松菜を買い忘れていることに気が付き、おひたしをやめて、ジャガイモの煮っころがしを秋刀魚と一緒に、夕食に配膳することにしました。

秋刀魚は銀行預金、ジャガイモは終身保険と置き換えてみましょう。

終身保険は、資金需要が発生したら解約できますし、契約者貸付も可能で、いずれ3日以内には着金します。銀行預金と換金性において大きな差異はありません。

* 資産計上 = 元本、解約返戻金 = 元利合計

バレンタインショック後の保険料仕訳では、最高解約返戻率が

50%超～70% …… 4割資産計上(6割損金)

70%超～85% …… 6割資産計上(4割損金)

となりました。かつての長期平準定期保険、通増定期保険に比べて損金割合が小さくなったと不満が噴出しました。

ここで銀行預金と対比してみましょう。

定期預金300万円と500万円では、どちらの方が利息が多い(利息・元利合計)かは自明です。同様に、資産計上額が大きいほど解約返戻金額が大きくなります。

- ・ 割安な保険料で保障を買うなら、全額損金算入となる10年定期など
- ・ 解約返戻金を退職金の原資とするなら、資産計上(元本)部分の大きい保険商品を選択する必要があります。

この説明が理解できていれば、変額終身保険、外貨建終身保険などが、抵抗感なく受け入れられるわけです。前頁で確認したように、銀行預金(流動資産) = 魚 と、保険積立金または前払保険料(固定資産) = ジャガイモとでは、換金性に大きな差異はありません。

法人生保は保険料が損金算入できる商品でなければ売れないというのは、一方的な思い込みでしかなかったわけです。背景には、数字のマジックであった節税話法があったのです。

定期預金	元本	元利合計	利息
生命保険	資産計上	解約返戻金	運用益

【図表2】



【図表 3】

損益計算書 (P/L)		令和〇〇年〇月〇日 至 令和〇〇年〇月〇日	
売上高	〇〇〇	●営業利益	企業が本業で上げた利益を示している
売上原価	〇〇〇	●販売費および一般管理費	従業員給与、生損保保険料など営業活動に必要な費用のうち、売上原価に該当しないもの
売上総利益	〇〇〇	●販売費および一般管理費	販売費および一般管理費
営業利益	〇〇〇	●役員報酬	役員報酬
営業外収益	〇〇〇	●従業員給与	従業員給与
受取利息	〇〇〇	●法定福利費	法定福利費
受取配当金	〇〇〇	●福利厚生費	福利厚生費
雑収入	〇〇〇	●保険料	保険料
営業外費用	〇〇〇	●役員報酬	役員報酬
支払利息	〇〇〇	●従業員給与	従業員給与
手形譲渡損	〇〇〇	●法定福利費	法定福利費
雑支出	〇〇〇	●福利厚生費	福利厚生費
経常利益	〇〇〇	●保険料	保険料
特別利益	〇〇〇	●役員報酬	役員報酬
固定資産売却益	〇〇〇	●従業員給与	従業員給与
投資有価証券売却益	〇〇〇	●法定福利費	法定福利費
特別損失	〇〇〇	●福利厚生費	福利厚生費
固定資産売却損	〇〇〇	●保険料	保険料
減損損失	〇〇〇	●役員報酬	役員報酬
災害による損失	〇〇〇	●従業員給与	従業員給与
税引前当期純利益	〇〇〇	●法定福利費	法定福利費
法人税、住民税および事業税	〇〇〇	●福利厚生費	福利厚生費
当期純利益	〇〇〇	●保険料	保険料

② 損益計算書

損益計算書は法人の1年間における利益を分析した資料です。

- 売上総利益(粗利):「売上高－売上原価」
商品・サービスの付加価値を表します
- 営業利益:「売上総利益－販売費及び一般管理費(販管費)」
本業による利益
- 経常利益:「営業利益+営業外収益－営業外費用」
本業とその付随活動により利益(最も重要視される)。
- 税引前当期純利益:「経常利益+特別利益－特別損失」
税金を払う前の利益
- 当期純利益:「税引前当期純利益－法人税等」
最終的な最終利益

特に「営業利益」が本業の力、「経常利益」が総合的な収益力を示し、前期比較や同業他社と比較することで経営状態を分析します。

ちなみに、生命保険金や給付金を受取った場合は、特別利益として計上しますが、決算書のお化粧として、営業外収益としていることがあります。決算書を3期分入手し、異常値を排します。

生命保険契約の仕訳では、販売一般管理費のなかで、「(生命)保険料」として仕訳されています。中小企業の信用＝社長の信用であり、社長の命に保険を掛けるというのは、会社を維持管理するためであり、自動車保険、火災保険と同様に必要経費と位置付けられています。

損益計算書と貸借対照表の関係は、【図表 4】のようになります。

【図表 4】

損益計算書 (P/L)		貸借対照表 (B/S)	
売上高		資産の部	負債の部
売上原価 (-)		流動資産	流動負債
売上総利益		現金・預金	買掛金
販売及び一般管理費 (-)		受取手形	短期借入金
営業利益		売掛金	固定負債
営業外収益 (+)		商品	長期借入金
営業外費用 (-)		固定資産	純資産の部
経常利益		有形固定資産	株主資本
特別利益 (+)		無形固定資産	資本金
特別損失 (-)			利益剰余金
税引前当期純利益			
法人税等 (-)			
当期純利益			

★「勘定科目内訳明細書」
は必ず確認する

③「株主資本等変動計算書」

一会計期間における貸借対照表の純資産の部の増減を表す書類です。新株の発行や剰余金の配当など、変動の内訳がわかります。

④「キャッシュフロー計算書」

非上場の中小企業ではあまり作成されていません。より高度な経営分析・管理をする場合に作成されます。

●資金繰り表

決算書ではありませんが、日々の、あるいは月々の資金の出入りを管理するために、ほとんどの中小企業で作成されています。金融機関から融資を受ける場合、金融機関の指定したフォーマットの資金繰り表の提出を求められます。

(3) 附属書類

決算書を解説する書類に、附属書類があります。

特に、見ておきたいのは、法人税申告書、勘定科目内訳明細書です。

①個別注記表

決算書の注記事項を一覧にした書類です。資産の評価基準や配当引当金の計上基準など、決算書の内容を補足する様々なことがわかります。

②製造原価報告書

製造原価の内訳が書かれた書類です。材料費、労務費、経費の内訳がわかりますので、製造業の財務を確認する場合は特に重要です。

③法人税申告書

税務署に法人税を申告するために会社が提出する書類ですが、下記は一覧しておきましょう。

- ・別表1 …… 申告書(法人税の計算過程)
- ・別表2 …… 同族会社等の判定に関する明細書
- ・別表4 …… 所得の金額の計算に関する明細書
- ・別表5(一) …… 利益積立金額及び資本金等の額の計算に関する明細書
- ・別表16(二) …… 減価償却資産の償却額の計算に関する明細書

④勘定科目内訳明細書

貸借対照表や損益計算書の主な勘定科目の明細が書かれた書類で、16種に分類されています。

売掛金・借入金・保険料などの細かな内訳がわかります。

勘定科目内訳明細書が入手できない場合でも、社長にヒアリングしたい項目でもありますから、概要を整理しておきます。

勘定科目内訳明細書の項目では、以下のものに特に注目します。

- (2)受取手形の内訳書、(3)売掛金の内訳書、(7)固定資産の内訳書

固定資産の内訳書では、生・損保契約では、保険会社、保険種類、資産計上・損金算入などが細かく記載されていることがあり、必ず確認します。

保険料積立金、前払保険料は固定資産ですが、(6)有価証券の内訳書に記載されるミスも散見されますので、こちらにも目を通します。

- (11)借入金及び支払利子の内訳書

借入金明細は、「どこの金融機関」から「いくら借りている」かが分かります。事業保障の生命保険を提案する際に必須の情報です。

支払利子額に加えて、借入利率が記載されていることもあり、金融機関からの評価なども類推できます。

借入金明細に、法人代表者等の個人からの「役員借入金」が載っている場合は注意します。当該借入金は代表者個人側から見れば「資産」です。相続発生時には当然「相続財産」となり、遺族は想定外の相続税支払が発生する恐れもあります。

- (14)役員報酬及び人件費の内訳書

役員報酬明細から、役員ごとの報酬を掴むことができます。

役員の懐具合を類推できる一方、資金繰りが厳しい会社は報酬を受け取っていない場合もあり、貸借対照表「未払金」等の勘定科目も併せてチェックします。

役員在职年数をヒアリングすれば、損金処理可能な役員退職金の上限額が計算可能です。退

職金準備目的の生保を提案する際、必須の情報となります。

■ (15) 地代家賃等の内訳書－工業所有権等の使用料の内訳書

地代家賃等の情報、工業所有権等の使用料等の詳細を記載します。

個人事業として自宅で創業したのち、事業規模

が拡大したためを社長名義の自宅敷地内に会社建物を建築し、会社は地代を社長に支払っています。この状態で社長が死亡すると、会社建物が建つ底地は相続財産に合算されます。法人でこの底地を買取る準備をしておく必要があります。

【図表 5】

株主資本等変動計算書	一会計期間における貸借対照表（B/S）の純資産の部の増減を表す書類。 新株の発行や剰余金の配当など、変動の内容が分かる。
個別注記表	決算書の注記事項を一覧にした書類。 資産の評価基準や配当引当金の計上基準など、決算書の内容を補足する様々なことが分かる。
キャッシュフロー計算書	一定期間のキャッシュ（現金および現金同等物）の流れを表す書類。 営業活動・投資活動・財務活動ごとの収入・支出が分かる。 ＊有価証券報告書の提出企業が作成を義務付けられており、中小企業で作成していることは少ない。
勘定科目明細書	貸借対照表（B/S）や損益計算書（P/L）の主な勘定科目の明細が書かれた書類。 売掛金・借入金・保険料などの細かな内訳が分かる。
製造原価報告書	製造原価の内訳が書かれた書類。 材料費、労務費、経費の内訳が分かる。
法人税申告書	税務署に法人税を申告するために会社が提出する書類。 多くの別表で構成されている。 ・別表 1 … 法人税の計算過程 ・別表 4 … 所得計算過程

決算書ではないが、中小企業の健全経営に必要な書類

資金繰り表	企業が資金繰りにショートしない（運転資金を確保）ように、個別に作成する書類。 金融機関から融資を受ける場合には、提出を必ず求められる
-------	---



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



【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—

第5回

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

■第4回のおさらいと日本的コミュニケーション

前回(第4回)では、①日本人の「話し合い至上主義」は世界の非常識、②十七条憲法に見られる日本人の根幹思想、③「和の精神」それこそが日本人のコミュニケーション、④日本人の思想の原点に流れる怨霊信仰と霊数、⑤「三」という数字に秘められた日本人のコミュニケーション、などについてお伝えしましたが、今回は日本人が無意識のうちによく使う「三」という数字に秘められた謎と日本人のコミュニケーションの原点について、さらに掘り下げてお伝えしていきます。

■「三」という数字に秘められた日本人のコミュニケーション

前号において、日本人は古来、「三」という数字に何らかのこだわりや意図のようなものを持っていたのではないか?という疑問を呈しましたが、こうした考えに至った理由は、『三という数字は、一種の“調和”を表す霊数である』という古来伝わる日本人の考え方があるからです。

この言葉は、日本人のコミュニケーションの観点から見て、非常に深い意味を含んでいます。この言葉に含まれている真の意味こそが、日本人のコミュニケーションや人間関係に対する考え方の底辺にあるような気がしてなりません。

古代、農耕民族の日本人は、環濠集落という集合体(村の原点)を形成して生活していました。

そのコミュニティの中で、平和に暮らしていくために、いかにして同じ集落内で暮らす人々の争いごとをなくすかということを考え、仲間と調和していくかを模索してきました。そのため、すべてのことを話し合いで決め、合議制でコミュニティの運営をしてきました。当時、狭い集落で暮らす人々にとって、周りの人との関係における“安定”や“調和”は、重要な価値を占めていました。このような環境の中で最低限度の“規範”が作られ、安定した環境を作っていくために、集落のモラルが確立されてきたのです。

こうした規範やルールが明文化されたのが、異文化交流が盛んに行われた奈良・飛鳥時代だといわれています。そして明文化された規範の中心になったのが、先々月号でもお伝えした、聖徳太子が提唱した“十七条の憲法”です。

“十七条の憲法”を巡る解釈は今でも諸説ありますが、重要なのは、その第一条に「“和”を以って貴しとなす…」という、まさに日本人のコミュニケーションの原点とも言うべきことが書かれていることなのです。

「和」とは人と人との協調を意味し、加えて安定を意味するとともに、「平和」も意味するのです。「和」とは、まさに、協調・安定・平和の三つを意味する日本語です。

人と人とのつながり(コミュニケーション)において、この考え方(思想)が長い年月をかけ

て定着し、さらに生活の知恵として、“調和・安定・平和”を意味する「三」を用いた言葉が多く生み出されて来たのです。つまり、日本人にとって「三」という数字は、まさに、「協調・安定・平和」を生み出す霊数そのものになっているのです。「協調・安定・平和」を生み出す「三」という数字の力は、現代の日本人にも連綿と引き継がれています。

例えば、風習や慣習を大事にする保守的な農村部の、「村の役員全員による話し合い」は、まさしく、古来より引き継がれてきた日本人の代表的なコミュニケーション方法です。

今でもある「村民の寄り合い」もこれらの延長線上にあるものです。民俗学者の宮本常一氏もその著書の中で、「農村部における寄り合い方式は、近頃始まったものではない。村の申し合わせ記録の古いものは三百年近い前のものもある。それは残っているものだけでも、それ以前からも寄り合いはあったはずである。七十を越した老人の話ではその老人の子どもの頃も、やはり今と同じようになされていたという。」(宮本：1984.16)と、この伝統的な風習について語っています。

これは余談ですが、宮本氏が「研究のために村で保存している文書を閲覧したい」とある村の村長に申し出たとき、「了解か否かの結果を聞くまでに、何と3日もかかった」(宮本：1984.16)と語っています。これは決して例外ではなく、複数の村でこうしたことがあったことも同時に紹介しています。たとえ小さなことであっても、村全体の利害に関わることに関しては、話し合いによって「村の役員全員の承諾と納得」が行われなければいけない事実を物語っている逸話です。

もう少し身近な点からこの事実を検証してみましょう。例えば、今でこそ党の総裁を決める選挙は、党員と党所属の議員によって選挙が行われていますが、それも自民党などは最近のことで、それまでは、ごく僅かの党幹部によって次の総裁を密室で決められていた時期もありました。この背景にも、聖徳太子が唱えた17条憲法

の「和」の思想が脈々と流れており、党を割った選挙を行うということは、党の根幹を揺るがすものであり、お互い(対立する候補同士および支持する同士)のためにならない、という考え方が根強くあったことが証明される事実です。こうした考え方は、伝統や風習を重んじる地方や組織でも根強く残っています。

理事を一門のバランスで決める「日本相撲協会」なども、これらの典型的な例かも知れません。

欧米人のコミュニケーションが、「自分を主張し、相手を説得する」ための言語中心のものであるのに対し、日本人のコミュニケーションは、「自分の気持ちを察してもらう」「相手の気持ちを察する」ための非言語中心のものであることが、これらいくつかの例からも分かります。こうした視点で日本人のコミュニケーションというものを客観的に見ると、今まで見えなかったものが見えて来きます。

■「三」という数字の波長と日本人の意識

欧米人のコミュニケーションは言語を中心に置き、「自分を主張し、相手を説得する」ためのものであるのに対し、日本人のコミュニケーションは非言語を中心に置き、「自分の気持ちを察してもらう」「相手の気持ちを察する」ためのものであることは、前月号でお伝えしました。特に日本人のコミュニケーションに顕著に見られるのは、相手との「間合い」に気をつけ、相手に対して細やかな気遣いを行っていくところです。この行動の原点にあるのは、「和」や「協調」を重んじながら対人関係を構築していく日本人の慎みや控え目さです。そして、それぞれの立場を理解しながら新たな協調を産みだす意味を持つ「三」という数字に関しては、昔から“霊数”として大事にしてきました。私達の身の回りにも「三」にまつわる言葉が多いのもそのためです。日本人のコミュニケーションと数字の「三」に関する話は本当に多いですが、今回は、この「三」という数字が持つ波長と“霊数”と云われる所以について少しお話をしたいと思います。

外国の人たちが日本人に持つ第一印象は、「何と礼儀正しい人達だ！」です。外国の人たちが行う日常の挨拶と比べると、日本人の「頭を下げる」挨拶はとても丁寧で、会う人に好印象を与えます。実際、小さい頃から、朝、昼、晩の「おはようございます」「今日は」「今晚は」の「三回の挨拶」がキチンと出来ないと親から注意されました。この三つの基本的な挨拶は、日本人であれば誰もができて当然なのですが、最近の若者はこの三つの基本的な挨拶がきちんとできないためにいろいろと問題になっています。「三」という数字が持つ意味を無意識に理解しているのか、昔からうまく活用しているのは意外にも政治と企業体です。この二つは、「三」という数字を活用して、「三人」「三役」や「三角」という関係を作り出してきました。例えば、企業では、社長、専務、常務の三人の関係性です。

企業では、社長、専務、常務の三人が顔を合わせると「三役」が揃ったと云われ、ここで企業が向かうべき方向性や理念が話し合われます。俗にいう「三者会談」とは、企業のトップ3が話し合っ物事の意志決定をすることで、企業そのものの命運が決まることになります。このシステムが、経営者、労働者代表（組合代表）、調停役などの三者が集まった労働協議でも使われるようになり、重要課題の話し合いや交渉が進められてきました。いわば、この協議は「三人寄れば文殊の智恵」となるわけで、双方の立場を理解しながらプラスになるような話し合いが行われるのです。

この三者の話し合いがうまくいけば、交渉事や問題解決は順調に進み、話し合いが決裂すると大きな問題点を残すという、一つの分岐点となるわけです。ここでも「三」という数字が持つ意味が明暗の鍵を握っています。

企業の場合、最終責任は代表取締役が負うことになっていますが、一部の同族企業を除き、ほとんど取締役会が大きな権限を持っています。日本では企業であっても「皆で決める」ことが一番良いことであり、禍根を残さないようにする

ために、個人の独裁や独断専行を避ける傾向があります。ですから代表取締役を決定するときも、事前の取締役会での話し合いが重視され、株主総会の決議は儀礼的なものになっている傾向があります。これが日本式コミュニケーションの原点にある「和」の本質です。この考え方が、聖徳太子以来？（縄文時代からという説もあります。）連綿と現在まで続いているのです。日本人は話し合いにおける独裁や独断専行を特に嫌います。事実、過去の歴史においても一部の例外を除いて、「独裁的」な権力を握った権力者、例えば織田信長や井伊直弼、大久保利通などは「暗殺」という手段で葬られています。

この「日本式話し合い」は、欧米流の民主主義とは、微妙に異なる性格を持っています。そのため、日米の協議では、しばしばギャップを生じています。「Yes」か「No」か、で物事を決めるアメリカ側は、責任の所在がハッキリ見えない日本の対応に苛立ちを覚えるのです。しかし、日本側から見れば「Yes」「No」だけで決めることはタブーであり、皆で話し合えばもっと良い方法や別の方法（第三の見解）があるのではないかと、いう結論になるわけです。現在、日本政府が直面している「米国基地問題：普天間基地移設問題」などは、この典型です。過去、数千年続いているこのやり方が、国際化時代の中で本当に良いのかどうかは別にして、「Yes」や「No」とは別の方向性を探る「三」という数字に無意識にこだわるのが、未だに日本人の意識の中に息づいていることだけは確かです。

「三」という数字は、音韻的にもなぜか明るいイメージがあります。英語の「SUN」に通じるからかもしれませんが、「4」のように不吉なイメージ（特に、日本人が「死：シ」を連想する）はありません。日本では、数による誘導力（付ける数字によって影響力が異なる）が信じられているために、この科学が発達した時代においても「子どもの名前」により音韻を求めて、字画を気にしたり、吉数と呼ばれる数字を充てたりして名前に

こだわる人が多いです。そのため、「姓名学」に関する書籍は、いまだに根強い人気があります。参考までに吉数と呼ばれる「三」の意味を調べて見ると以下ようになります。

『一の陽、二の陰を併せ含み、新たな始まり、万物形成確定の象であり、吉祥慶福を表徴している。何事も成功発達の兆しを示して、智達明敏、頭領の材を有し、自然の幸福を受け、声望利益ともに備わり、大事大業を遂行して、有望榮達、名誉福祉があり、至大の幸福をもたらせる。』＜五聖閣姓名判断より＞「三」という数字は、内容もさることながら、音韻的にもかなり良い数字だということが判ります。

私達日本人にとって、「三」という数字は、コミュニケーションに欠かせない数字であり、七五三に始まり、三三九度で固めるというように、人生の節目にからめてステップアップを図っていく数字となっています。現代のような情報社会においては、私達日本人のDNAにこれだけしみ込んだ「三」という数字をうまく活用し、自身の人生や生活に効果的に活かしていくことが大切なのではないのでしょうか。

■コミュニケーションを阻害している「あるファクター」

これまでの号では、「YesかNoの二極」ではなく、第三の答えや方向性を皆で話し合ってみていくのが日本人の日本人たるコミュニケーションのあり方であることを「三」という数字を使ってお伝えしましたが、ここからは、もう一歩踏み込んで、現在日本で多発しているコミュニケーションの諸問題について、一つの角度からお伝えしていきます。

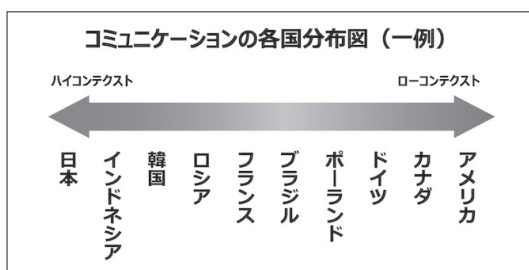
一つの角度に限定したのは、この角度から見たとき、「あるファクター」が、日本人のコミュニケーションそのものに大きな影響を与えているのではないかと考えたからです。

このファクターこそが、日本人と欧米人のコミュニケーションの「決定的な違い」と言えるべきものであり、日本人同士のコミュニケーション

はもとより、異文化の人たちとのコミュニケーションを阻害している大きなファクターであると考えました。このファクターこそが、一般に「コンテキスト」(Context)と言われているものです。しかし、「コンテキスト」という言葉を知る日本人は意外に少ないです。

「コンテキスト」という英単語は、一般に「文脈」や「背景」と和訳されていることが多いです。しかし、コミュニケーションという観点から見た場合、個人的には「文脈や背景」と解釈するよりも、「言語そのものの前後関係」と訳した方が分かりやすいと思っています。つまり、日本語という言葉の裏にある「含み」や「行間」に当たるのが“コンテキスト”なのです。

「コンテキスト」という言葉については、自分なりにいろいろと調べてみましたが、日本人のコミュニケーションにおけるコンテキストの意味は、一般的に考えられている以上に奥深い意味があることが分かりました。前述しましたように、日本人のコミュニケーションは、非言語中心で言語量も少ないコミュニケーションだからです。そのため、コンテキストに依存するところが大きく、このコンテキストそのものを理解できるか否かが、コミュニケーションの善し悪しを決めているといっても過言ではありません。最近、若者の間でよく使われる「KY」(空気読めない)も、まさにこのコンテキストそのものであり、ここにコミュニケーションにおける問題も蓄積しています。



コミュニケーションにおいて、この「コンテキスト」という言葉を最初に提唱したのは、アメリカのエドワード・ホールです。ホールは、「国際コミュニケーション学の父」と呼ばれ、近代のコ

コミュニケーション学に多大な影響を与えていますが、その研究過程で行ったのが、民族の違いによる国民性(コミュニケーションのとり方など)の研究です。この研究の中で、「コンテキスト」というものがどのようなものなのか、どのような役割を果たしているのか、ということについて、その著書「文化を超えて」(TBSブリタニカ:1993年)の中で語っています。

コンテキストについて、もっと知りたい方は、この著書に是非目を通していただきたいです。しかし、そのコンテキストについて、ホールは、「コンテキストの果たす重要な役割は、コミュニケーションの分野で広く認められているが、その過程は、ほとんどの場合、適切に説明されていないし、されたとしても、そこで得られた洞察は有効に実行に移されていない。」(ホール:「文化を超えて」P102)と、未だコンテキストについて、多くの人々が理解や認識をしていないことを懸念しています。

ホールが言う通り、コミュニケーションにおけるコンテキストのポジションは、多くの人々にあまり理解されていません。まして、コミュニケーション学が後進国の日本においては、コミュニケーションを教えている側にいる人もこの重要性を理解している人は少ないと思われます。正直なところ、私も数年前までは、この言葉がコミュニケーション用語なのかどうか、ということも知りませんでした。恥ずかしい話ですが、勉強してみて、初めてその意味の深さや役割の広さに驚いた次第です。「コンテキスト」は、特に、日本人同士のコミュニケーションにおいて、コミュニケーションそのものの成否を決定づけるものであると考えられます。それほど“重要なファクター”なのです。

「コンテキスト」については、欧米人と日本人のコミュニケーションの手法を比較してみると“違い”がはっきり分かります。これまで日本人とあまり付き合ったことがない欧米の人は、ほとんどの場合、そのコミュニケーション手法に閉口する、という話を聞きます。なぜならば、彼

ら欧米人にとって、日本人の言い回しや伝え方は、あまりにも回りくどく感じるからだそうです。実際、私の周りにも何人かの欧米人がいますが、「日本人が何を言おうとしているのか、よく分からない・・・」ということをよく口にします。これは、多くの日本人が、すぐに話の要点に入らないことが原因だと言われています。

「今日はいい天気ですね・・・」など、日本人の会話は、まず天気の話から始まり、最近の様子、そしてマスコミで話題になっていることなどを話し、それから徐々に本題に入っていくことが多いです。コミュニケーションにおいて、多くの日本人は、話の核心にすぐ触れようとせず、その周りの話から必ず入っていく手法をとります。とりあえず、差しさわりのない話から入った方が、お互いのためによいと考えからです。この考え方は、日本人独自の心理なのです。

実際、最初からフレンドリーでオープンなコミュニケーションをとる欧米人と異なって、日本人は、話をする相手と適度な距離感を保ちながら、少しずつ核心に迫っていくコミュニケーション・スタイルをとります。誰に教わったわけでもなく、相手のためにもこの方法が一番よいと思っているからです。しかし、その一方で、お互いの心理的距離に細心の注意を払いながら、コンテキストを読んでもらうことを相手に期待しています。つまり、日本人は、相互のコンテキストを読むことができれば、お互い何を言いたいのか、把握できるはずだと思っているのです。しかし、異なった文化を持つ人とのコミュニケーションにおいては、この手法やスタイルは通用しないのです。



■日本人のコミュニケーションの鍵を握る「コンテキスト」

あまり表に出てはいませんが、グローバル化が進んできた2000年以降、外国人と日本企業の契約トラブルは急増しています。特に、雇用に関するトラブルは増える一方で、訴訟問題に発展している例はいくつもあります。外国人(特に欧米人)との契約トラブルなどは、前号でお話した日本人独自のコミュニケーション手法が相手に理解されないために起こっていることなのです。つまり、異なった文化や言語を持つ人とのコミュニケーションで最も重要となるのは、“自分のコンテキスト度を正確に把握していること”と“相手とのコンテキスト度の違いを認識していること”であるにも関わらず、相互にこの重要性が分かっていないために、いろいろな問題が起こってしまうのです。

事実、異文化で育った人達とのコミュニケーションでの「勘違い」「思い込み」、そして「誤解」は、お互いのコンテキスト度の違いを理解していないために起っていることが多いのです。

このことは、日本人同士のコミュニケーションにおいても当てはまります。日本人同士がコミュニケーションをとる場合、その成否は、相手とのコンテキスト度の如何によって決まるといっても過言ではありません。

西南学院大学の宮原哲教授によれば、コンテキスト度は、①二人の間でこれまでどのような関係が築かれているのか？②知り合ってどれく

らい経過しているのか？③どんな内容の会話をしてきたか？④お互いについてどのようなことを知っているのか？あるいは知らないのか？

⑤二人の間で、どのような取り決めがあるのか？⑥お互いを何と呼び合っているのか？⑦どちらがよくしゃべるか？などによって決まるようです。(*「入門コミュニケーション論」*:2006. P38)

例えば、初対面であっても、故郷が同じだったり、出身校が同じだったり、すると、他の初対面の人とは違ってコンテキスト度が高くなるように、関係の深さや共通項の多さで決まることが多いのです。このようなことから判断すると「縁故」や「学閥」を重要視する日本のビジネス社会では、「コンテキスト」は極めて重要なポイントになっていることが分かります。

コンテキストについては、未だ多くの日本人がその存在の重要性を認識していないのが現状ですが、コンテキストという言葉は知らなくても、コミュニケーションの奥底にある“実態が見えない何か”の存在について、感じている人は多いと思います。特に、目に見えないものを重視する日本人のコミュニケーションでは、この目に見えない実態(コンテキスト)が、日頃のコミュニケーションはもとより、人間関係にまで影響することがあります。そのため、“実態が見えない何か”の存在(コミュニケーション学では、これをコンテキストと呼んでいます)に対して、「疎い」(鈍い)人は、周りから「空気が読めない奴」「KY(ケーワイ)」と呼ばれてしまいます。



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

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 (講座内容についてのお問い合わせ先) ◆

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

※申込方法等についてのお問い合わせ先 TLC(生保協会認定FP)会 TEL:03-3286-4726

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。

試験スケジュール



■テキストは学習のとりえ方から、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

●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

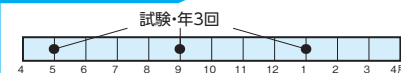
●9月開講：受講期間9か月、在籍期間11か月

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。

試験スケジュール



■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で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。

基本科目(必修科目)

受講期間 **8** か月 受講料金 **45,100** 円 (税込)

基本科目(必修科目)

受講期間 **4** か月 受講料金 **50,000** 円 (税込)

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 (税込)

- ・「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 (税込)

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 11,500 円 (税込)

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
生命保険の税務 (リスクと保険)	生命保険の税務知識を、「個人向け」「法人向け」「生命保険と相続対策」3つの視点から解説、ワンポイントアドバイスで効果的に習得	7.5	8

6 生保販売実践Bコース (データ編)3課目

選択科目		
受講 期間	3か月	受講 料金
		13,000円 (税込)

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
データを使ったニーズ喚起 (ライフプランニング・リタイアメントプランニング)	個人のライフステージ上の保障や法人のリスク対策としての保障の必要性等を浮き彫りにするプロセスが理解できる講座です。	3	3

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
		15,500円 (税込)

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
		12,500円 (税込)

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。

2025年度 TLC会 秋の中国ブロック研修会

感想文



■日時 2025年11月7日(金) ■会場 エールエールA館6階 貸し会議室



中国ブロック長・広島部会長
上村 剛史
(ブルデンシャル生命)

この度の本部支援・中国ブロック研修会にご参加いただいた皆さま、誠にありがとうございました。

今回の研修会では、第一部として野村泰信税理士事務所の野村泰信税理士をお迎えし、「相続税と贈与税の基礎知識」をテーマにご講演いただきました。元国税局・税務署での豊富なご経験をもとに、相続に関する基礎知識から相続税の計算過程まで、相続全体の流れや実務上の注意点を分かりやすくご教授いただきました。

第二部では、FP Avenue代表の安部貴史氏に

よる「事例で学ぶ相続・事業承継対策における生命保険活用実践講座」と題し、相続や事業承継の場面において、生命保険をどのように活用していくかについて、具体的な事例を交えながら解説いただきました。実践的で非常に有意義な学びの時間となりました。

広島で開催された今回の研修会には88名の方々にお集まりいただき、懇親会には42名の方が参加されました。懇親会では、所属会社や世代、地域の枠を超えて活発な情報交換が行われ、「とても良い刺激を受けた」「中国ブロックの雰囲気の良いを感じた」といった声も聞かれ、TLC会として理想的な交流の場であったと感じています。

また、翌日には広島平和公園から宮島を巡る



講演風景

『世界遺産航路ツアー』に20名が参加され、平和都市・広島や宮島の風情を感じていただけたのではないのでしょうか。

中国ブロック、そして広島部会では、「知識のTLC」という言葉のもと、専門的な知識はもちろん、保険外交員としての「在り方」を磨く研修も意識して開催しています。近年は中堅・若手世代のメンバーを中心に研修の企画・運営を行っていますが、この地域のTLC会を築き上げてこられた先輩方の情熱と温かさに支えられ、バランスの取れた会が継続できていると感じています。今回のブロック研修会を通じて、これまで会を支えてこられた皆さまへの感謝の気持ちが、より一層強くなりました。

私自身、TLC会に関わる中で知識という意味での学びを多くいただいているのはもちろんですが、広島部会や中国ブロックでの役割を任せていただく中で多くの方に支えていただきながら自身の成長にも繋がっていることを実感しています。今後もこの会の仲間とともに切磋琢磨し、支え合いながら、TLCの理念に共感してくださる方々とのご縁を大切にし、より良い形で継続していきたいと思います。

改めて、講師の先生方、広島の地までお越しいただいた皆さま、事前準備に関わっていただいた皆さまに御礼申し上げます。



懇親会風景



神奈川部会
早川 隆子
(三井住友海上あいおい生命)

「ただものではない人たちの集い、それがTLC」

広島の地を訪れた今回、その言葉の意味をあらためて肌で感じるようになりました。

研修会は、野村泰信税理士による税務の基礎と、安部貴史氏による事業承継の実践講座という、密度の高い二部構成。なかなかの長丁場にもかかわらず、ベテランから若手までが「お客さまのために」最新の知見を貪欲に吸収しようと集まっていました。実績にあぐらをかくことなく、常に高みを目指し続ける眼差し。「ただものではない」人たちは、努力の基準値もまた桁外れなのだと、改めて思い知らされました。

そのプロフェッショナルな姿勢は、研修後の懇親会で見せていただいた心温まるホスピタリティにも表れていました。

実は私には重度の牡蠣アレルギーがあります。広島といえば牡蠣の本場。牡蠣料理に笑顔を向ける皆さんを横目に、「食べられないものがあるくつかあっても仕方ない」と半ばあきらめていたときのことです。

「早川さん、あさり汁ならお召し上がりになれますか？ 牡蠣の汁物の代わりにお店の方が提供できるそうなんです。」

私がアレルギーだと知った中国ブロックの方が、決して大ごとになせず、お店の方にそっと交渉してくださっていたのでした。

自分からは言い出しにくいことへの、さりげない先回りの配慮。細部への徹底したこだわりと、相手を想う想像力。これこそが、お客さまに向き合うプロフェッショナルが共通して持つ「おもてなし」の極意なのだと、胸が熱くなりました。



懇親会場 牡蠣店

懇親会では、つい気心の知れた仲間と集まりたくなるものですが、私はあえて「知らない人たちのテーブル」に着くことを、自分へのルールにしています。まだ見ぬ仲間との出会いこそが、遠征のいちばんの醍醐味だと思うからです。

その夜、私が飛び込んだ輪の中で見たのは、まさにTLC会の真髄とも言える光景でした。そこには、MDRT、COT、そしてTOTといった業界のトップランナーたちが、若手会員と膝を突き合わせて語り合う姿がありました。

自分自身の経験を「いつか来た道」として振り返りながら、視座を合わせて優しく語りかけるトップランナーたち。

その言葉を「いつか行く道」の道標として受け取り、一言も聞き漏らすまいと耳を傾ける新人たち。

中堅世代の私にとって、その光景は「自分が歩いてきた道」と「これから歩いていく道」が、同じテーブルの上に並んでいるようにも見えました。「TLC」という共通言語があるからこそ、本来はライバルである会社の垣根も越え、過去と未来が交錯するような濃密な時間が生まれていたのだと思います。

知らない人の輪に、あえて一步踏み込んだからこそ得られた学びと感動。

やはりここは、単なる勉強会ではありません。全国から志の高い仲間が集い、互いに刺激し合

い、明日への活力をチャージする場所なのだと、あらためて実感しました。

次年度は、北海道での開催が予定されています。

この記事を読んで少しでも心が動いた方は、ぜひ一度、会場に足を運んでみてください。そしてそのときは、一度だけで構いません。「知らない人のテーブル」の椅子に座ってみてください。

北の大地で、まだ見ぬ「ただものではない」仲間たちが、きっとあなたを待っています。

最後に、素晴らしい学びと感動をプレゼントしてくださった中国ブロックを率いる上村さん、そして「ただものではない人たちの集まり」である中国ブロックの皆さまに、心より感謝を申し上げます。



千葉部会
大野 滋子
(住友生命)

研修を受けるにはもったいないくらいの秋晴れの広島で、野村泰信税理士の第一部「相続税と贈与税の基礎知識」と第二部はFP Avenueの安部貴史氏による「事例で学ぶ相続・事業承継対策における生命保険活用実践講座」を14:00からみっちり時間いっぱい受けました。

第一部では、相続税対象となる方が、H26年には4.4%だったのが、基礎控除の変更(5,000万円+1,000万円×相続人数→3,000万円+600万円×相続人数)があったH27年以降、急に8%に増え、昨年は9.9%(157万6,000人の死亡者のうち相続対象者が15万5,700人)になっていること、中でも東京は18.9%(広島9.9%・大阪10.1%)と多いこと、相続税と贈与税は切り離して考えられないことをお話いただきました。

小規模宅地や配偶者の税軽減を利用したり、相続時精算課税制度を利用すると良い場合など細かく解説されました。なかでも、低解約返戻金商品の相続時の評価額が解約返戻金となることを利用する例や、不動産を購入することで相続財産を減らせるお話など参考になりました。ただ、相続税を減少させることだけを目的とした不動産購入が明らかに過度な租税回避と認められる場合は、相続財産の見直しをされるなど、リスクがあることに注意が必要とのお話でした。

安部貴史氏は、仮想の会社(後発のお茶会社 役員3名従業員25名)を例にその財産(土地・自社株・有価証券・預金・生命保険)と現在の承継対策をフィードバックし、具体的に対策する方法についてお話がありました。フィードバックする際に、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を利用すると、その会社の収益性・効率性・生産性・安全性を分析することができ、お客さまに喜ばれるとのことでした。相続(一次相続・二次相続)のパターンを考え、遺留分まで完全カバーできるように、約3400万円のキャッシュフローから、個人保険・法人保険合わせて、年間1150万円の提案ができる、と具体的なお話でした。その際のアドバイスは、役員退職金規定を作成すること、息子への株の移し方、従業員退職金のための積立てなどで決算書は

3期分をご用意いただくのがベストとのお話でした。

隣のビルのおさかな市場での懇親会も40名を越えていたでしょうか。そのあと広島お好み焼きまで堪能して楽しいお酒でした。

翌日の広島観光は参加できませんでしたが、よく晴れて、良い旅行となったことと思います。

広島の皆さま、ほんとうにありがとうございました。



広島部会
中島 香子
(SOMPOひまわり生命)

2025年度秋の中国ブロック研修会に参加させて頂きました。

相続に関することをテーマとして、「相続税と贈与税の基礎知識」「事例で学ぶ相続・事業承継対策における生命保険活用実践講座」の2部構成でした。

相続と生命保険は非常に親和性がありますが、「正確な情報提供をさせて頂く」や、「お客様にとってよりベストをご提案させて頂く」時に知識として知っていないと対応できない部分



瀬戸内海を背に



原爆慰霊塔の前で

を、専門でいらっしゃる税理士の方から教えて頂けるありがたい機会でした。

そしてそれをどうやって保険に結び付けていくのかという部分を、事例を共有していただくことで、「もしものあらゆるパターンを想定するという視点」を学びました。私個人の思いとして相続に関することは、今後相談を受ける機会も多くなるだろうと思っています。とてもいい研修会に参加させて頂き、その後の懇親会でも多くの方々と交流ができ、非常に学びの多い1日となりました。ありがとうございました。



広島部会
登 寛明
(ジブラルタ生命)

今回のTLC中国ブロック研修会のテーマは「相続」でした。このテーマを前に、いかにして社内の仲間に「今の自分たちに必要な学び」として認識してもらうか、告知の言葉を深く模索しました。

現状、顧客は「相続＝士業や銀行への相談」と捉えがちで、保険外交員が介入できる余地は少ないと思われます。しかし、遺産分割対策や非課税枠の活用など、実は保険こそが解決の鍵を握る場面は多々あります。

そこで社内ミーティングでは、「『うちは関係

ない』と考えるお客様の背中を押す切り口」や、「家族を守るための準備」という視点から、具体的かつ実践的なニーズ喚起の手法が学べる点を強く訴求しました。

結果、弊社からは予想を上回る25名が参加しました。多くの仲間が単なる知識ではなく、お客様の想いや不安に深く寄り添うための新たな視座を得ることができ、社内におけるTLCの存在意義と知名度が大きく向上したと確信しています。



広島部会
福場 龍士
(東京海上日動あんしん生命)

「中国ブロック研修会～翌日の世界遺産ツアーを終えて～」

研修会の第一部は「相続の基礎」、第二部は「事業承継の事例」、日々の活動でお客様と真摯に向き合う為の知識を学びました。個人と法人を分けて考えがちですが、話す相手は社長や株主など個人になり、相続と事業承継はワンセットで考える必要があると強く感じました。

翌日の世界遺産ツアーは、G7サミットで注目された原爆資料館から日本三景の一つ宮島を巡る内容。2019年にリニューアルされた原爆資料館は、県外や海外の人が訪れても当時の状況が



G7広島サミット記念館



厳島神社鳥居の前で

分かりやすく体感できる仕様になっており、広島では穴子の天ぷらや、コーネ井などランチが選べて、観光内容も厳島神社や大聖院などコースが選べるようになっており、参加者の好みに合わせて満足できる様に工夫されていました。晴天にも恵まれ参加された方からも「参加して良かった」との声を頂きました。TLCは人の温度感が感じやすい会だと感じてます。関われる事に感謝して、次回は参加する側として楽しみたいと思います！



広島支部
三原 愛
(ブルデンシャル生命)

第一部・税理士 野村泰信氏「相続税と贈与税の基礎知識」では基本的な部分がとても勉強になりました。私自身も相続の勉強をしていますが、贈与の活用や生命保険の活用や不動産の活用などの考え方を改めて考え直すことができました。

第二部・FP Avenue 代表 安部貴史氏「事例で学ぶ相続・事業承継対策における生命保険活用実践講座」では、事例を用いた内容で2部構成で基礎からの実践で実際に活用できるような繋がりでの構成で分かりやすく学ぶことができました。

お客様に家系図をお聞きして書くことはありますが、「4世代聞いた方がいい」と言われてい



懇親会風景

て、取り入れるようにしています。お客様に相続について考えて頂く「導入での話し方」など、実践できるような内容が詰まっています活用していこうと思いました。

その後の懇親会やオプションツアーにも参加させて頂きました。今年から私はTLCの広島支部の理事になって懇親会に最近から参加させて頂いているのに、気さくに皆さん声をかけて下さいます。生命保険業界の先輩方で今苦戦していることやどうやって乗り越えてきたかなど様々なお話をさせて頂き、帰る頃にはお客様の為に何が出来るか自分自身を奮起させられていました。

会社や県が違っていても、お客様の為に高め合える仲間ができたことを心から嬉しく思います。

今後もTLCの仲間を増やしていきたいと思いました。

TLC(生保協会認定FP)会 トータルライフ・コンサルタント会 中国ブロック主催

2025年度 TLC会 秋の中国ブロック研修会

第一部 「相続税と贈与税の基礎知識」
野村泰信税理士事務所 税理士 野村泰信 氏

早稲田大学商学部卒。国税局・税務署を経て野村泰信税理士事務所を開設。主に資産税(相続税、不動産・株式等の譲渡所得、財産評価等)を取り扱う。

第二部 「事例で学ぶ相続・事業承継対策における生命保険活用実践講座」
FP Avenue 代表 安部 貴史 氏

1992年ブルデンシャル生命にライフプランナーとして入社。市場開発チームリーダー、営業教育開発チームマネージャーを歴任。現在はオーナー経営者や富裕層、ドクターマーケット等のマーケット展開を専門とし、社内研修や会計事務所内セミナー、顧客向けセミナー等の活動をしている。

2025年11月7日(金)
14:00~17:20(受付開始13:30)
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 会員の方:無料
非会員の方:3,000円
懇親会 会員・非会員とも4,000円

お申し込みはこちらから➡

※会員の方の懇親のために翌日に広島観光を企画しております詳しくは裏面をご覧ください

TLC(生保協会認定FP)会
Total Life Consultant

TLC会中国ブロック 上村 剛史 TEL 090-3747-9482 Mail:tlc.hiroshimabukai@gmail.com

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)

■岩手部会

□日時：2025年9月29日(月)

会員交流と会員増強を目指した研修会を開催した。

場所：サンライフ盛岡 集会室

演題：保険金は受け取る時が大事!

講師：鈴木 薫氏

(税理士、大沢会計マネージャー)



■東京部会

□日時：2025年8月26日(火)～
27日(水)

千葉県鴨川市にて、一泊研修会を開催した。

場所：安房小湊

演題：「2025年度 税制改正」

講師：青木 隆憲氏

(特定社会保険労務士)



■千葉部会

□令和8年度新春研修会を開催した。

日時：2026年1月10日(土)

演題：生命保険活用による相続対策

講師：大井 明夫氏

(株) ワンダフルライフ)



■神奈川部会

□日時：2025年10月30日(木)

場所：TKPガーデンシティ横浜

演題：お客様に選ばれる第一印象の作り方

講師：吉村 直子氏

(株)Neopresstion 代表取締役)



□日時：2025年11月15日(土)

桜ラインの2025年秋の植樹会に参加した。



□日時：2025年9月10日(水)

FP勉強会(2回目)を開催した。

場所：ブルデンシャル生命 セミナールーム

演題：「認知症と生命保険」「遺留
分と生命保険」
講師：辻 浩氏(税理士)



□2025年11月12日(水)
FP勉強会(3回目)を開催した。
場所：ブルデンシャル生命 セミ
ナールーム
演題：みなし相続財産の活用法
講師：安部 貴史氏
(FP Avenue 代表)



■岐阜部会

□日時：2025年11月29日(土)
秋のボランティア活動として、清
掃活動をした。
場所：長良公園



■長野部会

□日時：2025年11月14日(金)
秋の研修会を開催した。
場所：長野市労働者女性会館 し
なのき
講師：村井 清美氏
(長野市地域包括ケア推進
課)



■富山部会

□日時：2025年9月27日(土)
第82回勉強会を開催した。
場所：サンフォルテ 研修室
演題：今すぐ始めるトラブル回避
術
講師：入江 佑典氏
(入江法律事務所 弁護士)



□日時：2025年11月3日(月)
読売新聞および北日本新聞に氏名
広告掲載をした。



■滋賀部会

□日時：2025年11月7日(金)
情報交換会を開催した。
場所：キラリ草津 会議室
演題：生命保険大情報交換会





■京都部会

□日時：2025年9月23日(火)
下鴨神社の清掃活動をした。



□日時：2025年10月24日(金)
令和7年度秋の研修会を開催した。
場所：住友生命 京都支社
演題：相続・事業承継と親なき後の子供への対策
講師：藤原 由親氏
(税理士法人 アクセス 代表社員)



■兵庫部会

□日時：2025年10月6日(月)
2025年度秋季セミナーを開催した。
場所：神戸国際会館
演題：顧客の「もしも」を解決する！ 生命保険と家族信託の活用で切り開く相続・事業承継の新しいカタチ
講師：丸 裕樹氏
(トリニティテクノロジー 株)



■大阪部会

□日時：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)

□日時：2025年9月19日(金)
秋季研修会を開催した。
場所：第二吉本ビルディング 貸会議室
演題：保険の力で生かされた元募集人
～7つのがんを持つ男の共病生活～
講師：ニーナ ヒデヒコ氏

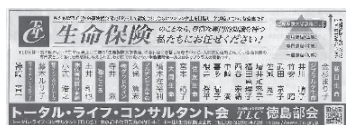
□日時：2025年10月6日(月)
FP勉強会(5回目)を開催した。
場所：(株)ライフプラザパートナーズ
演題：保険営業で成功するためのヒント
講師：駒井 陽水氏
(株)ライフプラザパートナーズ エグゼクティブ ファイナンシャルアドバイザー)

□日時：2025年11月5日(水)
FP勉強会(6回目)を開催した。
場所：(株)ライフプラザパートナーズ
演題：凡事徹底
講師：廣瀬 亮氏
(CHELiOR シェリオール 代表)

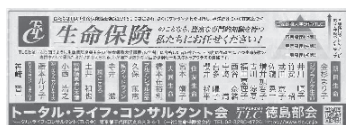
□日時：2025年12月3日(水)
施設見学会を実施した。
場所：大阪重粒子線センター

■徳島部会

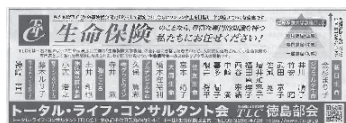
□日時：2025年8月30日(土)
徳島新聞(1回目)に氏名広告掲載をした。



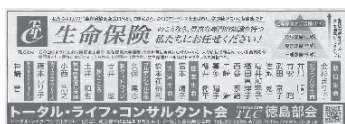
□日時：2025年9月7日(日)
徳島新聞(2回目)に氏名広告掲載をした。



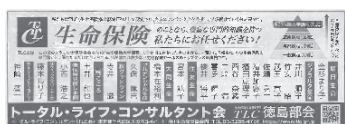
□日時：2025年9月28日(日)
徳島新聞(3回目)に氏名広告掲載をした。



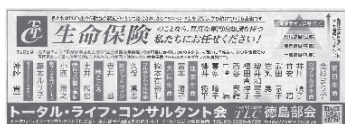
□日時：2025年10月11日(土)
徳島新聞(4回目)に氏名広告掲載をした。



□日時：2025年10月26日(日)
徳島新聞(5回目)に氏名広告掲載をした。

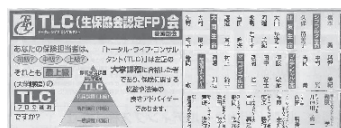


□日時：2025年11月2日(日)
徳島新聞(6回目)に氏名広告掲載をした。



■愛媛部会

□日時：2025年11月2日(日)
愛媛新聞に氏名広告掲載①をした。



■高知部会

□日時：2025年6月7日(土)
定時総会・講演会を開催した。
場所：高知市弥右衛門ふれあいセンター
演題：生命保険を福祉支援にどう活用できるか？
講師：石川 智氏
(福祉ファイナンシャル・プランナー)



ブロック活動

■北東北ブロック

□日時：2025年8月26日(火)
場所：岩手県協会と共催で、絵本贈呈(14回目)岩手県大船渡市に実施した。
あかつきこども園・いかわこども園・盛こども園・立根こども園・末崎こども園・明和保育園・大船渡保育園・日頃市保育園・海の星幼稚園・大船渡市立綾里こども園・大船渡市立越喜

来こども園・大船渡市立吉浜こども園



□日時：2025年11月15日(土)
サクララインの2025年秋の植樹会に参加した。



■首都圏ブロック

□日時：2025年10月24日(金)・
25日(土)

秋の研修会を開催した。

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)



■北信越ブロック

□日時：2025年10月4日(土)

北信越ブロック長大会・講演会を
開催した。

場所：NINNO3(ニーノスリー)
新潟市

演題：介護もお金も苦労する「認
知症介護」の実態と対策

講師：西山 猛司氏

((一社)日本顧問介護士協
会 専務理事)

■東海ブロック

□日時：2025年9月25日(木)

秋の講演会を開催した。

場所：ウインク愛知 会議室

演題：守りたいのは“子どもたち
の未来”～精神疾患の実態
と保険募集人の未来～

講師：米田 倫康氏

(市民の人権擁護の会 日
本支部代表世話人)



■近畿ブロック

□日時：2025年9月19日(金)

定時総会を開催した。

場所：第二吉本ビル 貸会議室

■中国ブロック

□日時：2025年11月7日(金)

本部支援講演会(1泊)を開催した。

場所：エールエールA館 会議室
(広島市)

演題①：相続税と贈与税の基礎知
識

講師①：野村 泰信氏(税理士)

演題②：事例で学ぶ相続・事業承
継対策における生命保険
活用実践講座

講師②：安部 貴史氏

(FP Avenue 代表)

□日時：2025年11月8日(土)

ひろしま世界遺産航路ツアーを実
施した。

広島平和記念園、宮島(厳島神社)、
大聖院等を見学。



■四国ブロック

□日時：2025年11月10日(月)

拡大ブロック長会議(Zoom)を開催
した。

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



常任理事会

日時：2025年9月17日(水) Zoomミーティング

三役会

日時：2025年10月20日(月) Zoomミーティング

広報企画部

日時：2025年12月22日(月) Zoomミーティング

組織部

日時：2025年11月7日(金)

中国ブロック本部支援講演会

2025年11月8日(土)

ひろしま世界遺産航路ツアー

監査

日時：2025年10月22日(水)

2024年度監査は書面にて承認を得た。

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

会員専用ページログインパスワード変更

2026年1月1日からは

「**TLC2026**」です。

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生命保険修士会

日時：2025年10月15日(水)

場所：フコク生命 本社

招待を受け、会長が下記講演会に出席する。

② (公財)生命保険文化センター

日時：2026年1月26日(月)

場所：九段会館テラス

コンファレンス&バンケット

テーマ①：小・中・高校における金融経済教育

講演者①：大藪 千穂氏

岐阜大学副学長・教育学部教授

テーマ②：高齢時代の金融・保険リテラシー(仮)

講演者②：家森 信善氏

神戸大学経済経営研究所教授

レセプション

TLC (生保協会認定FP) 会 新規入会者(部会別)

(2025年8月19日～25年12月30日)

部 会 名	新 規 入 会 者 名
道 央 部 会	巖 貴文 (ソ ニ ー) 酒井亜希子 (大 同)
山 形 部 会	鈴木 友士 (ジ ブ ラ ル タ)
福 島 部 会	西尾 卓子 (大 同)
栃 木 部 会	大田原太一 (ソ ニ ー)
茨 城 部 会	前野 志穂 (大 同) 伊澤 美里 (大 同)
埼 玉 部 会	川村 健 (ブルデンシャル)
神奈川部会	寺本 諒 (ブルデンシャル)
東 京 部 会	森田加津代 (日 本) 齋藤 景介 (ブルデンシャル)
山 梨 部 会	浅井美穂子 (大 樹)
新 潟 部 会	秦 智輝 (ソ ニ ー) 山崎 裕貴 (ソ ニ ー) 小田嶋眞由美 (ジ ブ ラ ル タ) 中村 大地 (ジ ブ ラ ル タ)
	片岡 恵美 (ジ ブ ラ ル タ)
愛 知 部 会	和田 邦浩 (マニュアルイフ)
滋 賀 部 会	福田 海人 (メットライフ)
京 都 部 会	西垣 真規 (第 ー)
大 阪 部 会	加藤 一成 (ソ ニ ー) 井生 恵理 (大 同) 樋口 航希 (メットライフ) 加藤 恭悟 (メットライフ)
広 島 部 会	木村 恵子 (大 樹) 佐久間亜弓 (代 東京海上日動あんしん)
山 口 部 会	吾郷 寛也 (東京海上日動あんしん)
高 知 部 会	大庭 由唯 (富 国)
熊 本 部 会	北尾 雅子 (大 同) 本村 由美 (ジ ブ ラ ル タ) 岩下 弘子 (ブルデンシャル)

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、2026年度より年会費12,000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(12,000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・平成7年6月20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
- ・ 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、本部事務局へ郵送または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枚をご用意ください。
 - ☆ 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 2026年度の納入金は以下の通りです。
 - 会費 4月～翌年3月 12,000円
但し、12月～3月入会の場合は、翌年会費免除。
 - ☆ 次年度より年会費12,000円を納入。
- ⑤ ①②③を確認後、入会登録及びホームページ(希望者のみ)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(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(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)

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 2026年度の年会費は以下の通りです。
- ☆ 4月～翌3月 12,000円
- 但し、12月～3月入会は、翌年年会費免除。
- ☆ 次年度より会費12,000円を納入。

HP掲載は、原則会員及び①～④を掲載、⑤～⑨希望方は☒ ⑩全て際しない方☒、⑪は必ず☒.

T L C 認定証取得日または認定証コピー提出		年	月	日
フリガナ				
① 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	郡市 区	
保 険 会 社 名				
③ 所 属 部 署 名				
代理申請会社名				
④ 代 理 店 名	(法人・個人)			
⑤ 勤 務 先 住 所	〒	都道 府県	郡市 区	
⑥ 勤務先電話番号	—	—		
⑦ 勤務先FAX番号	—	—		
⑧ メールアドレス	(確実に届くアドレスを記入)			
⑨ 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			会員番号	—
氏 名				

※ 該当箇所には ☒ 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)		
住 所 該当No.○を囲む	1 勤務の保険会社	〒	都道府県	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	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。

☐	勤務先電話番号	—	—
☐	勤務先FAX番号	—	—
☐	携 帯 番 号	—	—
☐	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

TLC(生保協会認定FP)会

2025年更新

ドクターコース申込書

☐初回
☐追加

フリガナ		〒□□□□□□□□						都道府県		(TEL)		
教材送付先												
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					
	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か月	26,400円	6	生保販売実践Bコース (データ編)3課目	3か月	13,000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	15,500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	11,500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	12,500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)



前回、編集後記を書いた時は大谷選手がドジャーズに高額な契約金で移籍が決まり、ワールドシリーズ優勝を掲げていました。その後、2024年と2025年と連続の世界一を決めました。本当に素晴らしいことです。2026年はWBCが開催されます。また、世界一となるでしょう。2026年は2月に冬季オリンピック、6月にFIFAワールドカップが開催されます。

サッカー少年だった私は小学生の時、ワールドカップを知りました。当時はアジアの枠は2つしかなく、いつも韓国と中東の国が出ていた。ワールドカップ出場は夢のまた夢のようでした。

93年に夢が叶う、あと数分、あと一步。ワールドカップ出場を目前にしながら、すべてがこぼれ落ちた。日本時間は朝方だった。ピッチに崩れ落ちた選手、あまりのショックで言葉も失いました。出勤するのがこんなに辛いのかと思いました。「ドーハの悲劇」ドーハがあるから今があると思いますが絶望感しかなかったです。

98年に0.5枠を勝ち取りフランス大会に初出場、2002年日韓ワールドカップで初勝利。ベスト16とそのまま順調に日本代表は強くなっていくと思いましたが、世界はそんなに甘くありませんでした。

世界との差を突きつられ、強豪国を倒すのは無理と思われていた。しかし前回大会では強豪国、ドイツ、スペインを撃破した。誰も予想しなかった勝利を積み重ねた。そしてついにかつては越えられない象徴だったブラジルから逆転で初めて勝利を掴んだ。

日本サッカーの歴史が静かに確実に書き換えられた。「勝てない相手はいない」そして迎えるワールドカップ。かつては出場するだけで奇跡だった舞台で「世界一を目指す」もう夢物語ではなくなりました。

奇跡とは突然起こるものではない。信じ続ける者だけが、最後にたどり着く場所だ。

ドーハ以降に生まれ日本代表選手が日本サッカーの次の奇跡を起こしてくれると思います。

6月11日からの大会が楽しみです。

日本代表のように小さな日々の積み重ねを大切にして目標達成に向けて努力していきましょう。今後とも宜しくお願い致します。

湯川 久生(00083期)

総務部 部長
(大同生命)



今回、私は11月7日金曜日 2025年度TLC会、秋の中国ブロック研修会に参加致しました。

第一部は、「相続税と贈与税の基礎知識」の講演を、野村税理士事務所 野村泰信氏に、ご講演を頂きました。

第二部は、「相続、事業承継対策における生命保険活用講座」を、ご講演頂きました。講師は、Avenue代表の安部貴史氏でした。

両講師共に、講演内容が興味深くいつも、睡魔に襲われる私も最後まで講師の講演内容に、注意深く聞き入ってしまいました。

講演会終了後は、懇親会が行われ、平田会長を始め、各役員、会員の方々と懇親を深めることが出来ました。

翌日は、個人で厳島神社を参拝し、お土産は、以前漫才で一世風靡された「B&Bのもみじまんじゅう」のネタで有名な「名物のもみじ饅頭」を新幹線の土産物売り場で購入し、帰途に着きました。

今回中国ブロック研修会を纏め、ご尽力頂いた上村ブロック長兼広島部会長に感謝申し上げます。

ありがとうございました。



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152号

令和8年1月8日印刷／令和7年1月14日発行