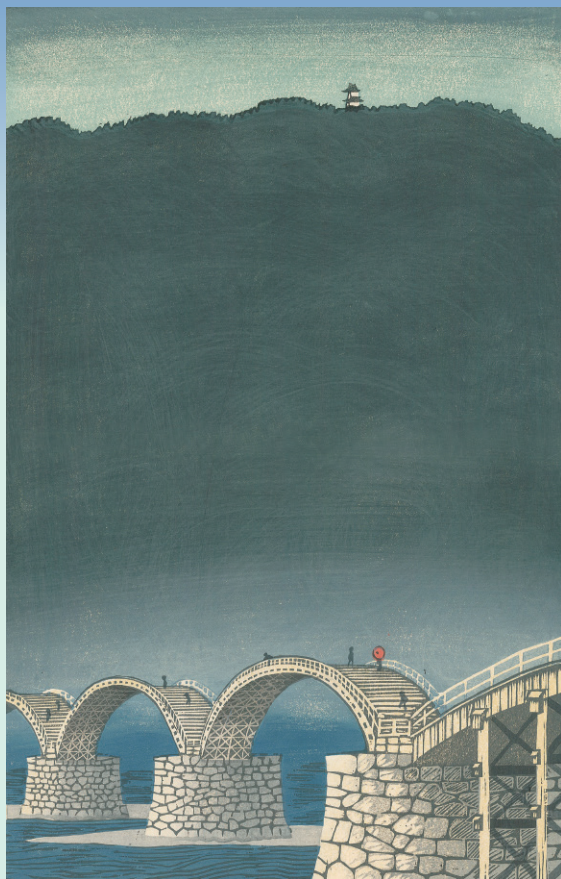


TLC

No.153

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55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

AI時代に選ばれる営業の本質

— 6,000人を見てきた禅僧経営者が語る、人間力と信頼構築の極意

株式会社シマーズ 代表取締役/シマーズネクスト 株式会社代表取締役、曹洞宗 在家得度 島津 清彦 氏

シリーズ 最終回

生保営業マンが知っておきたい

コミュニケーションの基礎知識

— AI時代を生きるコミュニケーション術 —

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

シリーズ 第6回

法人生保提案を体系的に学ぶ

『最大の関心』

— 経営者と従業員の退職金準備 —

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

TLC (生保協会認定FP) 会

Master of TLC

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

A0011 00021-17563 広島 代理店 メットライフ生命 行則 俊一	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	A0104 00081-01316 福岡 代理店 竹本 康博
A0012 00024-37961 東京 住友生命 高橋 徹	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	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
A0014 00021-15722 東京 代理店 ソニー生命 嶋田 雅嗣	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	A0107 00193-24157 岐阜 代理店 メットライフ生命 百武 達雄
A0019 00093-02808 埼玉 特別会員 杉田 聡	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	A0108 00133-02446 道央 代理店 アフラック生命 佐藤信太郎
A0021 00023-24369 山形 代理店 SOMPOひまわり生命 荘司 章子	A0058 00053-02377 高知 代理店 ソニー生命 田中 美子	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
A0024 00024-31917 滋賀 特別会員 仲川 悦司	A0060 00121-02600 新潟 代理店 メットライフ生命 本間 敏幸	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
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	A0098 00222-31001 大阪 代理店 アクサ生命 乾 幸司	A0111 00282-42003 大阪 代理店 三井住友海上あいおい生命 大迫 雅彦
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	A0100 00151-00215 埼玉 代理店 SOMPOひまわり生命 河野 直明	
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	A0101 00192-36001 岩手 代理店 三井住友海上あいおい生命 西村 元博	
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	A0103 00111-00909 岐阜 代理店 ソニー生命 野村 卓司	



【錦帯橋】

山高登の「錦帯橋」は、宇野千代から制作を依頼された一枚です。新潮社時代に宇野千代の担当編集者を務めた作者は、名所を描くことを好まず一度は断りましたが、宇野千代に請われて岩国を訪れ、この作品を仕上げました。のちに宇野千代は、故郷・岩国市の市長室にこの絵を寄贈しています。

画面の大半を占める山の深い緑と、その下に静かに連なる五連の反り橋。名所絵の華やかさよりも、土地の記憶を刻むような静けさが漂います。

この秋、宇野千代をモデルとしたNHK連続テレビ小説「ブラッサム」が始まります(9月28日放送開始)。二人の交流に思いを馳せながらご覧いただけたら幸いです。

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「ほかし」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。

総会特集

第55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

2026年度役員……………8

記念講演

AI時代に選ばれる営業の本質

— 6,000人を見てきた禅僧経営者が語る、

人間力と信頼構築の極意……………9

株式会社シマーズ 代表取締役／シマーズネクスト 株式会社

代表取締役／曹洞宗 在家得度 島津 清彦 氏

シリーズ 最終回

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—……………16

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

シリーズ 第5回

法人生保提案を体系的に学ぶ

『最大の関心—経営者と従業員の退職金準備』……………24

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

首都圏ブロック

特任委員便り

雑司ヶ谷七福神巡り……………32

代申 SOMPOひまわり生命 井上 隆 氏

最初で最後の世界一周旅行……………33

代申 東京海上日動あんしん生命 廣川 弘城 氏

「ちょっと変な」私のコダワリ……………35

代申 メットライフ生命 大井 明夫 氏

人が集まる活動は、本物です……………36

代申 三井住友海上あいおい生命 早川 隆子 氏

ドクターコース受講のご案内……………38

各分会開催報告……………42

インフォメーション

本部……………47

新規入会者(分会別)一覧……………48

会則……………49

入会手続き……………50

TLC(生保協会認定FP)入会のご案内……………51

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……………55

第55回

定時総会・大会報告 トータル・ライフ・コンサルタント会

2026年6月19日(金)

東京・有楽町

(一社) 日本交通協会 会議室

2026年6月19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55回定時総会・大会・講演会が有楽町(一社)交通協会 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(代読)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取得者代表として阿部 純氏(ソニー生命 宮城 部会)より生命保険募集人としての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 会長の平田克男でございます。

本日はTLC会第55回大会行事に多くの皆様にお集まりいただき、誠にありがとうございます。本来であれば会場で皆様をお迎えすべきところ、療養のため出席が叶いませんでしたことを、お詫び申し上げます。

そのような中、本日は、一般社団法人 生命保険協会 業務教育部部長 竹林様、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 若山様、一般社団法人 MDRT日本会 理事長 尾崎様、生命保険修士会 会長 鈴木様、生命保険アンダーライティング学院 学院長代理 宮坂様、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ましたこと、心より御礼申し上げます。

さて、先ほど第55回定時総会が無事に終了いたしましたことを、ここにご報告申し上げます。

近年、私たちを取り巻く社会は大きく変化しております。物価の上昇や人生百年時代の到来、将来への不安が広がる一方で、資産形成や保障の見直しへの関心は、かつてないほど高まっております。とりわけ、AIをはじめとする技術の進歩には目覚ましいものがあり、私たちの仕事や暮らしのあり方も大きく変わろうとしており

第55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

第二部 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
・感謝状
・トータル・ライフ・コンサルタント代表講演
・閉会の挨拶
・甲斐 豊輝

第三部 講演会
講師・島津 清彦氏

・題シマーズ/シマーズネクスト代表取締役
・曹洞宗 在家得度
・演題 AI時代に選ばれる営業の本質
・16,000人を見てきた経営者が語る、人間力と信頼構築の極意

ます。しかし、どれほど技術が進んでも、お客様一人ひとりに寄り添い、その想いをくみ取りながら、生涯にわたる安心を共に設計していく——この役割は、人にしか果たせないものでございます。

トータル・ライフ・コンサルタントとして研鑽を重ねる私たちの会は、まさにそうした社会の要請に応える集団でございます。AIのような新しい力も賢く味方につけながら、学び続け、信頼を礎に、お客様と社会の支えであり続ける——この会の意義と必要性は、これからの時代にこそ一層高まってまいります。

会員の皆様とともに、その役割を確かなものにしてまいりたいと存じます。

この後の講演会では、島津清彦様をお迎えし、「AI時代に選ばれる営業の本質 — 6,000人を見

てきた禅僧経営者が語る、人間力と信頼構築の極意」と題してお話を頂戴いたします。

人を見る確かな眼と禅に根ざした洞察は、私ども会員にとって、またとない学びになるものと存じます。

私自身は、いまは治療に前向きに取り組んでおります。次に皆様にお目にかかる日を励みに、必ず元気な姿で会へ戻り、再びともに歩みを進められますことを、心から楽しみにしております。

結びに、本日ご臨席を賜りました来賓の皆様、ならびに会員の皆様の、ますますのご健勝とご活躍を祈念申し上げ、私の挨拶とさせていただきます。

本日は、誠にありがとうございました。

来賓祝辞

一般社団法人 生命保険協会
業務教育部長 竹林 浩昭氏

トータル・ライフ・コンサルタント会の第55 回定時総会の盛会にあたり、心からお祝いを申し上げます。

本日は、この時間帯に開催されている当協会の会議への出席のため、本総会を欠席せざるを得ないため、かわりに祝辞を贈らせていただくことに、ご理解いただけましたら幸いです。

さて、貴会の会員のみなさまにおかれましては、日頃より自己研鑽・相互研鑽に励み、業務に真摯に取り組んでおられることに、深く敬意を表する次第です。

当協会では、生命保険大学課程試験の全科目に合格し、かつ所属会社より申請があった方に対して審査のうえ「トータル・ライフ・コンサルタント」の称号を認定しておりますが、令和7年度の称号認定者数は11,414名で、平成5年度からこれまでの累計認定者数は29万3,316 名に達しました。



一般社団法人 生命保険協会 業務教育部長 竹林浩昭氏

「トータル・ライフ・コンサルタント」に認定された方から構成される貴会におかれましては、生命保険募集人の資質向上をリードし、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、誠にありがとうございます。

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

皆様、こんにちは。ただいまご紹介に預かりました、JAIFA（生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会）理事長の若山薫でございます。

本日ここに、トータル・ライフ・コンサルタント会「第55回 定時総会」が、このように多くの会員の皆様のご出席のもと、盛大に開催されますことを心よりお慶び申し上げます。

また、平田会長をはじめとする役員の皆様、そして組織の発展を支えてこられた会員の皆様のこれまでのたゆまぬご尽力に、深く敬意を表する次第でございます。

はじめに、先月大阪にて開催いたしました「JAIFA 年次大会」におきましては、TLC会の皆様にも全国から大変多くのご参加をいただき、大会を大いに盛り上げていただきました。

この場をお借りして、心より深く御礼申し上げます。

皆様との強い絆を再確認できたことは、私どもにとりまして大きな力となりました。

さて、生命保険業界は今、まさに時代の大きな転換点を迎えております。

社会的な関心を集めております金銭搾取問題をはじめ、信頼を揺るがしかねない事象に対して、私たちは極めて厳粛に向き合わなければなりません。

今後は、さらに厳しい規制やコンプライアンスの強化が導入されることも予想され、私たち



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

アドバイザーを取り巻く環境は、これまで以上に厳しい試練の時期を迎えるかもしれません。

しかし、このような試練の時であるからこそ、私どもJAIFAは、今一度「原点に立ち返る」ことが極めて重要であると考えております。

私たちは、ただ目の前の状況を恐れるのではなく、一人ひとりがプロフェッショナルとしての「襟を正し」、誇りと尊厳を持って活動できる環境を、自らの手で築いていかなければなりません。

業界の信頼を回復し、この危機を乗り越えていくこと、それこそが、JAIFAとしてこれから力強く推進していきたい方向性でございます。

JAIFAでは、今年の活動テーマとして「清流（せいらいゅう）」を掲げております。

お客様に寄り添い、真に安心できる未来を共創していくためには、私たち自身が濁りのない「清らかな流れ」のように、誠実で透明性の高い存在であり続けなければならないという強い決意を込めた言葉です。

こうした中、生命保険協会より、私たち生命保険営業員の新たな呼称として『生保ナビゲーター ソナエルジュ』という名が発表されました。この新しい呼び名には、お客様の人生に寄り添い、未来への備えをナビゲートしていくという、私たちの職業の本質と誇りが込められています。

この言葉をただの名称に終わらせるのではなく、社会に広く認知され、愛される



存在へと業界全体で大切に育てていくことが、これからの信頼回復の新たな一步に繋がると信じております。

JAIFAとしても、皆様と共にこの歩みを全力で後押しし、協力していく所存です。

業界全体の健全な発展と、明るい未来を切り拓くために、JAIFAは一步一步、凜とした姿勢で、この局面を乗り越える歩みを進めてまいる所存です。

この新たな未来を築く上で、最高峰の資格者団体であるTLC会の皆様の存在は、大変心強く、また不可欠なものでございます。

皆様は、高度な専門知識と豊かな人間性を兼ね備え、常に業界のトップランナーとしてお客様の人生を支えてこられました。

これからの時代にこそ、皆様が培ってこられた「人間力」と「信頼構築の極意」という人間の本質的な価値が、模範として光り輝くものと確信しております。

TLC会の皆様には、これからもその高い倫理観をもって、業界全体の良き牽引役となっただき、この危機を共に乗り越える力となっただくことを切に期待しております。

TLC代表挨拶

ソニー生命 阿部 純氏

皆様、こんにちは。

ただ今ご紹介いただきましたTLC会宮城部会長を務めております、ソニー生命保険株式会社の阿部純と申します。

先月、部会長に就任したばかりの若輩者でございますが、本日はこのような貴重な機会をいただき、誠にありがとうございます。

また、日頃より生命保険業界の発展ならびに生命保険募集人の資質向上にご尽力されている皆様に、心より敬意を表します。

私は現在38歳、生命保険業界に入って4年目、TLC会には3年前に入会いたしました。

生命保険業界に入る前は、住宅メーカーで二



JAIFAとTLC会が、これからも両輪となり、手を取り合って未来へ進むことで、この生命保険業界がさらに信頼され、魅力ある場所となるよう、共に向き合ってまいりましょう。

結びに、トータル・ライフ・コンサルタント会の今後ますますのご発展と、本日も列席の皆様の健勝、そして大いなるご活躍を心より祈念いたしまして、私からの挨拶とさせていただきます。

本日は誠にありがとうございます。



ソニー生命 阿部純氏

級建築士として住宅設計の仕事に携わってまいりました。

業界は違いますが、住宅も生命保険も『家族の安心の土台をつくる』という点では深く共通しています。しかし生命保険は、「お客様やそのご家族の人生設計や万が一の備えに深く関わる仕

事」であり、その責任の重さを日々感じながら活動しております。

私がこの業界で学び続けることの大切さを強く実感した出来事があります。

数年前、私の妻がメラノーマ（悪色黒色腫）の手術を受けました。

幸いにも早期発見であったため大事には至りませんでしたが、その異変に気付くきっかけとなったのは、生命保険業界に入ってから学んだ知識でした。

もし、その知識がなかったら…。

もし、あの時に見遇ごしていたら…。

そう考えると、学びとは単に知識を増やすためのものではなく、自分自身や家族、そしてお客様の人生を守る力になるものなのだと強く感じ、TLCの精神である『継続的な研鑽』の重要性を、身をもって知りました。

また、私は東日本大震災で宮城県にある南三陸町の実家を流失しております。

それまで当たり前だと思っていた日常が、思い出ある町並みが一瞬にして失われる現実を目の当たりにしました。

人生には予測できない出来事が起こります。

だからこそ、将来への備えの大切さをお伝える生命保険の仕事には大きな使命があり、その使命を果たすためには私たち自身が学び続けなければならないと考えています。

私はTLC（生保協会認定FP）会に入会してまだ3年ではありますが、この会には会社の垣根を越えて学び合い、高め合える価値があると感じています。

普段は異なる会社で活動していても、「お客様とご家族を守りたい」という想いは皆同じです。

互いの経験や知識を共有し、切磋琢磨しながら成長していく。

その積み重ねが、お客様へのより良いサービスにつながり、生命保険業界全体

への信頼向上にもつながるのだと思います。

生命保険を取り巻く環境は、社会情勢の変化や価値観の多様化に伴い、今後も大きく変化していくことでしょう。

そのような時代だからこそ、私たち生命保険募集人には、専門知識だけでなく、高い倫理観とお客様本位の姿勢がこれまで以上に求められるのではないのでしょうか。

TLC会は、資格取得をゴールとする組織ではなく、資格取得後も学び続け、互いを高め合う組織です。

私自身、TLC会に入会して良かったと心から感じています。

そして今後は、この学びの価値や仲間と切磋琢磨できる素晴らしさを、一人でも多くの方に伝え、次の世代へつないでいくことも私たちの使命であると考えております。

宮城部会といたしましても、会員の皆様が学び、交流し、成長できる場づくりに努めるとともに、生命保険募集人の資質向上と業界の発展に貢献できるよう取り組んでまいります。

結びに、本日ご出席の皆様のますますのご活躍とご健勝、そしてTLC会のさらなる発展をご祈念申し上げ、私からのご挨拶とさせていただきます。

本日は誠にありがとうございました。



第55回 定時総会 報告 トータル・ライフ・コンサルタント会

2026年6月19日(金) 東京・(一社)日本交通協会

2026年6月19日(金) 13時30分より、千代田区有楽町(一社)日本交通協会会議室において、第55回定時総会・大会が開催された。

井上広報副部長の司会で、初めに須賀副会長より2025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日に承認済)

その後、湯川総務部長より2025年度決算報告、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

副会長 須賀 智之

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、中国ブロックで開催した。
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した。

運営方針

副会長 須賀 智之

1. 日本交通協会 会議室にて、第55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北海道ブロックで開催する。
4. 60周年事業にむけて検討する。
5. 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。
6. ホームページを活用し、各ブロック及び部会活動をZoom配信していく。

表彰

2025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



2026年度役員



会長 平田 克男
代理店 ジブラルタ生命



副会長 甲斐 豊輝
代理店 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	須 賀 智 之	ソニー生命
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	マニユライフ生命
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
委 員	溝 口 恵 子	大同生命
広報企画部		
部 長	三 浦 史 子	第一生命
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
理 事	中 山 芳 克	ブルデンシャル生命
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 龍	代理店 ソニー生命
理 事	井 上 隆	代理店 SOMPOひまわり生命
理 事	内 川 文 樹	代理店 東京海上日動あんしん生命
理 事	長谷川 優	メットライフ生命
理 事	福 場 龍 士	東京海上日動あんしん生命
理 事	永 易 左千子	住友生命
委 員	地域別部会・会社別分会	

第55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

AI時代に選ばれる営業の本質 — 6,000人を見てきた禅僧経営者が語る、 人間力と信頼構築の極意

株式会社シマーズ代表取締役
シマーズネクスト株式会社代表取締役
曹洞宗 在家得度

島津 清彦 氏

生成AIの急速な進化により、営業の現場はいま大きく変わろうとしています。情報提供や提案書の作成はAIが担える時代に、私たち営業パーソンには何が残し、何が求められるのでしょうか。今回の研修会では、スターツグループで営業から人事部長、専務、グループ企業社長までを歴任、ソニーグループではソニー不動産創業に役員として携わるキャリアに加え、自ら3社を起業、その傍らで出家得度し「禅僧経営者」として活躍される島津清彦氏をお招きしました。演題は「AI時代に選ばれる営業の本質」。島津氏は冒頭、この演題に「6,000人を見てきた禅僧経営者が語る、人間力と信頼構築の極意」という副題を添えて、こう語りかけました。「AIの登場は産業革命以来の変化と言われますが、禅は2500年続いてきました。その間にはもっと大きな変革があったかもしれません。それでも禅が続いてきたのは、人間の本質的な機能や心が、時代がどれだけ変わっても変わらないからです。変化にどう対応するかのヒントは、禅の中にあります」。講演は7～8割が「そもそも禅とは何か」というお話に充てられ、会場全員での椅子座禅体験も交えながら、心を整える技法と信頼構築の極意が語られました。4年間で6,000人を面接した人事のプロであり、企業再生を成し遂げた経営者であり、そして禅僧でもある島津氏ならではの、実践に裏打ちされた約2時間。会場が

一体となって深い呼吸を取り戻したひとときも含めて、その概要を誌上で再現し、お届けします。

面接6,000人で「覚醒」した人を見抜く力

島津氏は新卒で、当時まだ社員200人ほどだったスターツグループに入社し、営業マンとしてキャリアをスタートされました。大手商社や流通から内定がいくつも取れた時代に、あえて起業志向と相性のよいベンチャーを選んだといいます。人事部長時代には、4年間で6,000人を面接して1,000人を採用。「30分ごとに1日20人、毎日毎月面接を続けると、どういうことが起こるか」という『覚醒』します。この人がどういう状態で、どんなキャリアが合うか、映像がバーッと浮かんでくるようになるのです。その通りに配属してウォッチしていくと、結構当たっている。5分ほど目を合わせて話せば、その方の状態や適性がわかる。人を見抜く機能は、本来誰もが持っているものです」

人生最大の挫折 — 傲慢なマネジメントの果てに

順風満帆に見えるキャリアの裏には、大きな挫折がありました。35歳で役員、40歳で専務になり、海外事業も統括していた頃、「俺がルールブックだ」という上から目線のマネジメントに陥っていたそうです。するとある日、部下たちが

一斉に反旗を翻し、報告はすべて島津氏を素通りしてオーナーに上がるようになってしまいました。「マネージャーなのに、マネジメントの仕事がなくなりました。業績管理も人材管理もできない。朝まで眠れず、気づけば窓の外が明るくなり、新聞配達の声が。当時病院に行っていたら、間違いなくうつと診断されていたと思います」

その頃の状態を象徴するエピソードとして、氏はこんな話を披露されました。寝不足で朦朧としたまま、毎朝立ち寄るマクドナルドで「お持ち帰りですか」と聞かれて思わず「はい」と答え、トレイに載ったエッグマフィンセットを受け取ったまま自動ドアを出て、朝のラッシュの八重洲地下街を本社まで歩いてしまった——。エレベーターホールで同僚に「島津さん、どうしたんですか」と声をかけられ、我に返った。しかも根が真面目なものだから「トレイを返さなきゃ」と、来た道をまた歩いて返しに行ったというのです。会場は笑いに包まれましたが、これは深刻な状態の実話です。

そのどん底で、本を読み、朝の海辺で鳥を眺めるうちに「バーンと降りてきた」のが、自分がいかに傲慢なマネジメントをしていたかという気づきでした。「これからの人生は、もっと人の役に立つことに転換しないとダメだ」。夢中でメモに書きつけ、上から目線のマネジメントから、メンバーにどう貢献するかを考えるサーバント型へと切り替えたといいます。

トイレ掃除から始めた企業再生、そして出家へ

その後、グループが数十億円で買収したビルメンテナンス会社にナンバーツーとして赴任した島津氏は、まず管理現場に入り、トイレ掃除から始めました。「こんな尊い仕事があるのか」と思いました。「清掃員の皆さんが、小便器の裏にできる尿石が取れているかを素手で点検していたのです。それまで私はあたりまえのように空調の効いたオフィスで仕事をしていましたから。」半年後には社長に就任し、4期半でV字回復を達成。続いてピタットハウスの社長を務め

ていたときに東日本大震災が発生し、新浦安の自宅は液状化で大規模半壊、37センチ傾き、水道もトイレも使えなくなりました。東北の親戚を津波で亡くした葬儀に参列し、「人生はいつどうなるかわからない。後悔のない人生を再スタートしよう」と辞表を提出。人事と経営の経験を生かしてコンサルタントとして独立します。

転機は独立後に訪れました。「こんな会社を増やしたい、幸せな働き方を提案したい、こういう経営哲学を啓蒙したい」と周囲に話すと、「島津さんの言っていること、それは禅では？」と言われたのです。お寺で座禅を組むと驚くほどすっきりする。各地の寺をめぐるうち青森の住職と縁があり、初対面でそのまま出家弟子入りを願ったといいます。現在は自ら起業した複数の会社を運営しながら、駒澤大学や仏教系大学の学長会議での講演、日経や日本能率協会のイベント、さらには米国投資ファンドの招きで東証プライム企業の社長や海外投資家80人を前に「禅と経営」を講義するなど、禅僧経営者として幅広く活動されています。

なぜ今、禅なのか

本題に入る前に、島津氏は会場に問いを投げかけました。「トップ営業の方の資質を一言で言語化すると、どんな特性でしょうか」。会場からは「お客様にとって最高の脇役」「人の役に立つことが好き」という答えが挙がり、氏は「素晴らしい。そういった考え方は、禅を学んでいただくと後で全部つながってきます」と応じました。続く「皆さんが考える禅のイメージは？」という問いには「空（くう）」「心の安寧」という声。「14年この仕事をしていますが、最初の頃は『お寺・座禅・バシッ』という



修行のイメージばかりでした。『空』という言葉が出てくるとは、時代も変わりました」

では、なぜ現代社会は禅を求めるのでしょうか。氏はその背景を三つ挙げます。第一に、VUCAと呼ばれる先の読めない時代。資材が突然入らなくなり、戦争が起き、AIが気に入ってくる。予測不能の中でメンタルヘルスの問題は世界的に増えており、人間は当然、心の安寧を望みます。第二に、脳科学の進歩です。瞑想が脳にどんな効果をもたらすかの研究が、この5年ほどで世界的に増えました。第三に、Googleが取り入れ、シリコンバレーで流行したものが日本に「逆輸入」されてきたこと。コロナ禍とAIの流れも重なり、人間が人間としての心の安寧をどう取り戻すかという文脈で、禅とマインドフルネスが再注目されているのです。

禅とは座禅のこと — 会場全員で椅子座禅を体験

「今日、『禅って何だったの?』と聞かれたら答えられるように、答えを用意してきました。一言です。禅とは、座禅のことです。禅とは座ること、瞑想すること。理屈より実践が先に立つ「実践道」という定義に続いて、会場全員で5分間の「椅子座禅」を体験しました。

やり方は、いつでもどこでも、自宅でも会議室でもできるものです。深く座って背もたれに寄りかからず、お尻だけが椅子に乗るくらい浅く腰かける。足は肩幅に開き、足の裏で床を感じながら、下半身に上体をどしり乗せる。頭が天井から糸で吊るされているように背筋を伸ばし、親指同士を向かい合わせて卵の形をつくり、丹田の前に置く。目はギュッとつむらず、まぶたの隙間からわずかに明かりが差し込む程度に優しく閉じる。背骨はピンと伸ばし、眉間や頬、肩や肘はだらんと脱力する。そして呼吸。まず口から吐いて鼻から吸う深呼吸を3回行い、その後は口を閉じ、鼻だけの自然な呼吸に切り替えて、お腹が膨らんだり縮んだりするのを感じながら、呼吸に全身を預けていく——。鈴の音を合図に、会場は静寂に包まれました。

終了後、「5分が長く感じた方は?」との問い

に手を挙げたのは約6割。「最初はどうしても長く感じます。しかし続けるほど時間は短く感じられるようになる。つまり集中力がついていくということです」

調身・調息・調心 — 心は呼吸から整える

この椅子座禅で体験したのが、禅の基本である「調身・調息・調心」です。まず体を整え（調身）、呼吸を整え（調息）、すると心が整ってくる（調心）。ここで島津氏は再び問いを投げます。「姿勢と呼吸と心、このうち自分で直接コントロールできるものはどれでしょうか。嫌いな人が入ってきた瞬間に『好き』にはなれませんよね。心は直接コントロールできないのです。しかし、体と呼吸はコントロールできる。体と呼吸が車の前輪だとすれば、心は後輪として自然についてくる。これが禅の考え方です」

特に大事なのが真ん中の「息」だといいます。緊張やストレスで呼吸は浅くなり、体が苦しくなり、ため息が出る。しかし呼吸は自分で変えられます。「息という字を上下に分解すると『自分の心』となります。体と心を接続するのが呼吸なのです」。ここ一番のプレゼンや商談の前に、少し席を外して目を閉じ、深呼吸するだけでも全然違う。島津氏自身、オフィスに10畳の座禅堂をつくり、多忙なときほどこまめに座って頭の中に「余白」をつくっているそうです。

自灯明・法灯明 — 情報の渦の中で何を頼りにするか

禅のルーツは2500年前のインドのブッダにさかのぼります。物質的に満たされた王子だったブッダは、それでも人はなぜ苦しむのかと悩み、出家し、最終的に瞑想によって悟ったと言われます。そのブッダが最期に弟子へ残した言葉が「自灯明・法灯明」でした。

自灯明とは「自らを灯（あか）りとせよ」。「あなたはこうした方がいい」「今すぐAIをやるべきだ」——いろいろな人からいろいろな情報が押し寄せ、心がざわつく。そんなとき、「ちょっと待った方がいいかも」「むしろ今行くべきかも」

という答えは自分の中にある。それを灯しなさい、師を信じるのではなく自分を信じろ、と説いたのです。「禅は宗教というより道です。仏教ではなく仏道、哲学です。目を閉じて自分と向き合い、自己を究明していく。これが禅です」

とはいえ人間は自信が持てないもの。そこでブッダはもう一つのよりどころとして法灯明を示しました。法とは真理のこと。人は生まれて死に、朝が来て夜が来る。潮の満ち引きや日の出のように、宇宙は寸分変わらず動いている。その大きな法則に沿って生きれば大きな怪我はしない。無理が必要な場面でも「無理をしていると自覚して無理をする」ことが大事で、昼夜逆転を続ければ体を壊すように、道理に反したことは長い目で見れば必ず表に出る。自分と向き合う自灯明と、不変の真理を学ぶ法灯明。この二つで、より楽に生きていけるとブッダは伝えたのです。

苦しみはコントロールできる ― 四諦とマインドフルネス

ブッダが悟りの後、最初に人々へ説いたのが「四諦(したい)」、四つの真理です。「諦」は「諦める」と書きますが、本来は「明らかにする」という意味だと島津氏は解説します。第一に、人生は苦しみとともにあるという真理(苦諦)。トラブルやクレームから目をそらして逃げれば、どんどん追いかけてくる。向き合うしかない。第二に、苦しみには必ず原因があるという真理(集諦)。第三に、苦しみは減することができるという真理(滅諦)。ただし「滅」の字には「コントロールする」という意味が含まれており、完全に消すのではなく、制御し小さくするということ。そして第四に、そのための八つの道(道諦・八正道)が示されます。

八正道のうち島津氏が特に取り上げたのが「正念」と「正見」と「正定」です。正念とは、過去の後悔や未来の妄想から離れて「今ここ」に完全に気づいている状態のこと。まさに近年注目されるマインドフルネスです。「目の前のお茶がおいしい、会話が楽しい。そこに集中できれば悩みは消えます。ところが人間は考えすぎる。話しな

がら別のことを考え、5年後10年後を案じ、昨日の失言を悔やむ。それが苦しみの原因なのです」。「正念」という字を分解すれば「正」は「一」度「止」まる、「念」は「今」の「心」。一度止まって、今の自分の心と感情を観察しましょう、ということです。正見とは、バイアスを外してありのままに見ること。人事の引き継ぎで「彼はこういう性格で」と聞かされると先入観が入りますが、実際に会うと違うことも多い。先入観を捨ててフラットに見ることで迷いが消えていきます。そして正定が、まさに座禅。座ることで苦しみをコントロールできるようになるのです。

科学が裏付ける座禅の効果

マインドフルネスの効果は科学的にも裏付けられつつあります。約50年前、ジョン・カバット・ジン博士が禅仏教の修行法と西洋の脳科学を統合し、8週間の「マインドフルネスストレス低減法」を開発しました。国内では東邦大学名誉教授の有田秀穂氏らの研究により、座禅で脳のセロトニン神経が活性化することがわかっています。アドレナリンは強すぎると攻撃的になり、ドーパミンは効きすぎると依存症を招きますが、セロトニンはそれらのバランスを調整してくれる。結果として、ストレスの緩和、集中力の向上、思いやりの心(EQ)の育成、怒りのコントロールといった効果が確認されており、健康経営の加点ポイントに「マインドフルネス実践」が入るまでになりました。「1日30分の座禅を90日続けると、セロトニン神経が構造的に変化します。筋トレと同じで、続ければ戻りにくくなるのです」

島津氏はこの説を自ら確かめるべく、宮崎県の国立精神・神経医療研究センターまで出向き、MRIの中で1時間瞑想するという体験までされたそうです。結果、メタ認知や未来予測に関わる前頭部の脳部位(BA10)の血流が、チベットの修行僧と同様の活動を示していることが確認できたとのこと。「禅は実践道です。まずは自分がやってみる、ということです」

営業に生きる三学 — BEなくしてDOなし

ここから話は営業・信頼構築の核心に入ります。島津氏が挙げたのが、仏教の三学「戒・定・慧（かい・じょう・え）」です。戒とは戒律、自分を整えること。やってはいけないことはやらない、ルールを守るという「状態」、すなわちBE。定とは実践・アクション、すなわちDO。慧とは知恵であり、営業でいえば顧客満足や成果、すなわちHAVE。「順番はBE→DO→HAVEです。いきなりDOから入ると、根っこが弱くて折れます。どんなにすごい成績を上げても、土台の戒がなければ『あの人、大丈夫なの?』になってしまうのです」

戒のセルフマネジメントとして紹介されたのが「身口意（しんくい）」。身は行動、口は言葉、意は思いです。やってはいけないことはやらない、言っていないことは言わない、そして思っていないことは思わない。「一番難しいのは『思わない』です。しかし思ったことは口に出てしまい、口に出たことは行動に出てしまう。これは真理です」。また、信頼を失い人が離れていく「三毒（貪瞋痴・とんじんち）」——必要以上に求める貪り、怒り、怠けや愚痴——にも気をつけよ、と説かれました。

心が整った状態を表す禅語が「明鏡止水」です。曇りのない鏡のような、静かな水面に月が映るような心。「心が明鏡止水の状態でお客様と向き合えたら、『今日は何にお困りですか?』というちょっとした一言が、水面に広がる波紋のようにファーンと届きます。逆に自分の心が月末の『今月中に何とかしなきゃ』という嵐で荒れていたら、それはそのままお客様に伝わってしまう。私も営業でしたから月末に焦る気持ちはわかります。それでも、まず整えることが大切です」

信頼を築く禅語の数々

禅の教えは4万8,000あるといわれていますが、そこから島津氏が営業パーソンのために選んだ禅語が紹介されました。

挨拶 — 実は禅語です。「挨」には押す、「拶」には迫るという意味があり、師匠が弟子に問答を

仕掛けて修行の進み具合や今日の状態を確かめるやりとりが語源。つまり本来の挨拶は、目上の人から積極的に声をかけ、相手の反応を観察するものなのです。「挨拶したのに返事がないと怒る方がいますが、返事をしないのには理由があるはず。それでもどんどん声をかけて、なぜかを観察してください。この声かけで相手の状態を察知する。お客様への声かけもまさに同じです」

名利共休（みょうりとともにきゅうす） — 名とは名誉やプライド、利とは損得。それを一旦休めて、一人の人間としてフラットに向き合いたいという教えです。茶室に刀は持ち込めず、脇に置いてにじり口をくぐり、精一杯のおもてなしをする。千利休の「利休」はここから来ているといわれます。

和顔愛語（わげんあいご） — 柔和な顔と優しい言葉。「顔は玄関です。柔和な顔には人が寄ってきます」。お布施の語源は布を施すことであり、お金のかからない布施「無財の七施」の一つがこの和顔愛語。自分の顔は自分では見えないからこそ、周りへの利他的な施しになるのです。島津氏は社長時代、笑顔のトレーニングミラーを買って怖い顔を直す練習をしたという話も添えられました。

自利利他円満 — 他者のためだけに尽くせば自分が消耗し、自分のためだけに動けば人は離れる。禅は常に円満、バランスです。自分に偏ったら周りを考え、人のためばかりで疲れたら自分も考える。この調和を取り続けることが大切です。

裏を見せ表を見せて散る紅葉 — 紅葉は散るとき、くるくると裏側まで見せて散っていく。人



間も表のいいところだけ見せると、かえって嘘くさく、近寄りがたくなる。「部下に対しても失敗や悩みをあえて相談してみると、『そんなことで悩んでいたんですか』と、グッと関係が近づきます。自分の弱みをさらすことが大事なのです」

そして目指すゴールが「全機現（ぜんきげん）」。「人が本来持っている機能をフルに発揮している状態を表す禅語です。『みんな持っているのに、悩んだり空気を読みすぎたりして自分を出せない、自分の機能に気づいていない。座禅をすると自灯明ですから、自分の機能にどんどん気づいていきます。強みも弱みもフルに発揮する。この言葉が広まるだけで、みんな元気が出るのではないのでしょうか」

信頼構築の8ステップ

人間関係とチームをより良くする方法として、島津氏はビル管理会社再生の実体験から導いた8つのステップを紹介されました。観察→傾聴→自己開示→信頼→実行→共感→調和→感謝です。まず2つの目で現場を見て（観察）、2つの耳で聴く（傾聴）。インプットが先です。そのうえで「自分はこういうことがやりたい、こんな失敗もした」と自己開示する。いきなり「やりたいこと」から入れば反発を招きますが、この順番なら信頼が生まれる。ここまでで土台の7～8割ができ、実行はむしろ簡単。実行の後は共感を得て、全体の調和を俯瞰し、最後は感謝で締めくくる。「マネジメントにも営業にも、人生と同じで必ず終わりがあります。恨まれて終わるより、お互いに感謝で終われる方が幸せです。途中で失敗したら、また観察に戻ればいい。悩みも幸せも、基本的には人間関係なのですから」

質疑応答より ― 人間力とは「人間的魅力」

質疑応答も活発でした。団体役員として多様な意見をまとめる立場の参加者からの「言うべきか黙るべきか」という問いには、「放あり収あり」という禅語を引いて「言い過ぎれば因果応報で返ってくるが、言わないままでもいいけない。手放しては手に入れる、その塩梅を実践の中で測

りながら試すしかありません。私は全体の場合にはファシリテーションに徹し、核心的な話は個別に向き合ってます」と回答。「30分の瞑想はハードルが高い」という声には、「朝の5分10分から始めるバイビーステップがおすすめです。続けるコツは、ちゃんとした指導者につくことと、一緒に座る仲間（サンガ）を持つこと。禅が2500年続いたのも、師の系譜と仲間がいたからです」と答えられました。

「トップ営業の資質を一言で言うത്？」という質問への答えは明快でした。「人間的魅力です」。どんなに頭が良くIQが完璧でも、ロジックだけで語られたら心は離れる。失敗談や喜怒哀楽も大事で、完璧でないところこそが魅力になる。「『人間的魅力とは何か』を、ぜひご自身のテーマにしてみてください」

採用・育成についての質問には、「素直さと真面目さ、つまり人間性に勝るものはない」としたうえで、大学のブランドで採用して失敗した経験を率直に披露。「もう一つはカルチャーフィットです。どんなに優秀でも、会社の理念や価値観と合わなければ絶対にうまくいきません。松下幸之助さんは面接で『あんたは運がいいと思うか』と質問したそうです。運がいいと答える人は、周りのおかげでここまで来られたと思える謙虚な人だからです」。さらに、短時間で人間性をどう見抜くのかという問いには「質問ではなく、会った瞬間の直感です。左脳の分析は、これからはAIに任せればいい。私もアセスメントを使って、自分の直感が正しいかは必ず検証しました。ストレスがたまると感覚は鈍ります。だから瞑想し、自然の中に身を置いて、感覚を研ぎ澄ましておくことが大事なのです」と答えられました。

結びに ― 本来備わっている力を解き放つ

講演の締めくくりに、島津氏は世界に禅を広めた鈴木大拙師の言葉を紹介されました。「禅とは自己の存在の本性を見抜く術であって、束縛からの自由への道を指し示す。言い換えれば、我々一人一人に本来備わっているすべての力を

解き放つのだということもできる。(中略)我々は自分を幸せにし、互いに愛し合って生きていくのに必要な機能をことごとく備えているのだという事実、気づかないでいる」

AIに任せられる仕事が増えるほど、問われるのは人間の側の在り方です。まず自分を整え(BE)、相手をありのままに見て、弱みも見せながら信頼を積み重ねる。2500年の知恵と現代の

脳科学、そして経営者としての壮絶な実体験が重なり合った、示唆に富む講演でした。お客様の前に座る自分の心は、いま明鏡止水だろうか——そう自らに問うことが、AI時代に「選ばれる」ための第一歩なのかもしれません。まずは明日の朝、椅子に浅く腰かけて背筋を伸ばし、5分間の椅子座禅から始めてみてはいかがでしょうか。



島津 清彦氏 (しまづ きよひこ)

1965年 東京都江東区生まれ 浦安市在住
家族／妻・娘・ミニチュアダックス8匹

現) シマーズネクスト株式会社 代表取締役
現) 株式会社シマーズ 代表取締役
現) 情報経営イノベーション専門職大学(iu)客員教授

元) スターツビタットハウス代表取締役社長(東証プライムG)
元) ソニー不動産取締役(東証プライム)
元) gooddaysホールディングス社外取締役(東証グロース)

前職スターツグループでは、取締役人事部長として延べ6,000人の採用面接を行い、急成長する組織の制度と風土改革を実行。

その後グループ会社2社の経営トップとして、1社をV字回復、1社を過去最高益に導く。

東日本大震災での被災を機に独立起業し、経営コンサルティング会社、シマーズを設立。同年、得度し仏門入りしてからは多くの経営者、ビジネスリーダーに禅の教えを広める一方で、駒澤大学や全国仏教系大学学長会議等で講演。禅とビジネスに架け橋を架ける活動も行う。

2014年にはソニー不動産株式会社※現 SREホールディングス株式会社のスタートアップに役員として参画。会社を軌道に乗せた後は退任。

2018年には株式会社ZENTechを設立。

心理的安全性のリーディングカンパニーとして、チーム・組織の心理的安全性を計測・実装するコンサルティング事業を展開。2022年10月に代表を、2024年3月には取締役を退任。

2023年4月 3社目の起業となるシマーズネクスト株式会社を設立。

「日本を再発見し、日本のネクストをつくる」をミッションに新たな活動を開始。

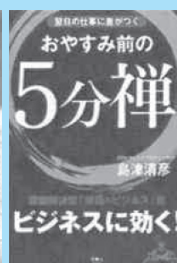
▼取引実績(コンサル・研修等)

金融庁／電通／JA／パナソニック／キングソフト／富士ゼロックス／資生堂／三井化学／東洋大学ほか

著書「仕事に活きる禅の言葉」(サンマーク出版)※日伊出版

「翌日の仕事に差がつく おやすみ前の5分禅」(天夢人)

「心が回復する禅問答」(プレジデント社)





最終回

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

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

■第5回のおさらいと日本的コミュニケーション

前回（第5回）では、①「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、②「十七条憲法」に見る日本人の思想の原点、③「三」という数字の波長と日本人の意識、④コミュニケーションを阻害している「あるファクター」、⑤日本人のコミュニケーションの鍵を握る「コンテキスト」、などについてお伝えしてきましたが、最終回である今回は、日本人のコミュニケーションの本質に迫り、日本固有の文化特性との関連性やコンテキストの重要性を知る、など、これからの社会人（生保マン）に求められるコミュニケーションについて、より具体的にお伝えしていきます。

■コンテキストと日本人のコミュニケーション

私たち日本人は、身近な他者との日常会話の中で「ここから先のことは、言わなくてもわかるね…」という微妙なニュアンスを含んだ言葉をよく用います。日本人の日常的な会話を分解して文字化してみると、目には見えませんが終わりに「…」という、独特の“間”があることに気づくと思います。ここには、すべてを言葉（言語）で伝えなくても、「…の部分」に含んだ含みについては、十分に分かってもらえるだろう、という相手に対する期待感が伺えます。加えて、この程度のことは分かってもらっているのに違いないという、コンテキストへの依存があります。（これ

を暗黙知と呼びます）

つまり、日本人同士のコミュニケーションの場合、双方が無意識のうちにコンテキストを読んでくれという、サインをつねに送っているのです。私達日本人は、DNAにしみ込んだ、この独自のコミュニケーション手法を用いて、周りの人とコミュニケーションをとっていることに気づかなくてはなりません。

日本人同士のコミュニケーションは、同じ言語を用いたり、風土・風習を共有したりすることから、一見分かりやすいように見えますが、実は日常会話においては、日本語という非常に難解な言語を使用しているため、思っている以上にコミュニケーションが複雑になりやすいのです。

日本人のコミュニケーション手法は、“含み”や“間”を多用する高いコンテキストのコミュニケーションであるために、「勘違い」「意味の読み取り違い」「思い込み」「誤解」等が、高い確率で生じやすいのです。いわば、世界でも極めて難しいコミュニケーション手法を用いて、コミュニケーションをとっているのが日本人なのです。

さらに、現代人のコミュニケーションを複雑にしている要因がもう1つあります。それが、グローバル化によってもたらされた、欧米型の低いコンテキストによるコミュニケーション手法の侵食です。侵食というと大げさなようですが、インターネットが解禁されて以来、これまで

日本に入ってきた量とは比べものにならないくらい
の大量な情報が諸外国から入って来いま
す。まさに先に述べたように、グローバル化の弊
害がじわじわと表面化しつつあるのが日本の現
状なのです。これからはここにAIが加わります。

日本人と欧米人のコンテキストをもう一度比
較してみましょう。ホール曰く、世界の民族の中
でコンテキストへの依存が一番大きい（高コン
テキスト）のが日本人で、逆に、コンテキストへ
の依存が少ないのが、米国人・イギリス人・ド
イツ人だということを著書の中で語っていま
す。この調査結果に関しては、日常会話の中に当
たり前のように“含み”や“行間”というコンテ
キストを用いる日本人であれば、何となく心当た
りがあるはずです。参考までに、高いコンテキ
スト（日本人型）低いコンテキスト（欧米人型）の特
徴を下記に比較してみましょう。

【高コンテキスト】

- ☐言葉への依存度が低い
（あうんの呼吸・言わぬが花）
- ☐言葉にはいくつも意味がある
（イエスの裏にあるノー）
- ☐言葉以外のコミュニケーションを重視
（言い方、態度、その場の雰囲気）

【低コンテキスト】

- 言葉への依存度が高い
（わかりきっていることも言葉で確認）
- 言葉と意味はイコール
（イエスはイエス、ノーはノー）
- 言葉(会話)のコミュニケーションを重視
（態度やジェスチャーよりも「言葉」）

ハイコンテキスト／ローコンテキスト High-Context Low-Context		
	High-Context	Low-Context
仕事の考え方	協力的	競争的
仕事の倫理観	関係性指向	タスク指向
仕事の進め方	チームで	個々で
従業員の欲求	チームの目標達成	個々の目標達成
関係性	少ない人と長期的に強く	多くの人と短期的に緩く
意思決定プロセス	直感的、人間関係重視	論理的、ルールに従い
コミュニケーション	言葉以外の伝達が多い	直接的な言葉が多い
計画	非公開、口頭で	公開、明示
時間	過去を重視	現在／未来を重視
変化	伝統を重んじ小さな変化	伝統を超え大きな変化
知識	暗示的、無意識に	明示的、意識して
学習	知識は属人的、水面下	知識は伝達可能、表に出す

欧米人には、このようなコンテキストの実態やコミュニケーションの特徴があるのにも関わらず、この実態を知らずに付き合ったり、仕事をしたりすることは、「恐ろしい」限りです。(笑) また、日本人同士のコミュニケーションでも、こうしたコンテキストの実態について把握しておかないと、「勘違い」「思い込み」「誤解」は日常茶飯事となってしまいます。

■日本人のコミュニケーションは、「コンテキスト」が中心にある

日本人のコミュニケーションにおいては、相互にコンテキストについて十分考慮しておかないと、「勘違い」「思い込み」「誤解」が日常茶飯事になってしまうということをお伝えしましたが、例えば、ある男性がいつも顔を合わせている身近な女性に、ある日「僕と付き合って下さい」と告白した状況で、その女性の返事が「お友達からなら…」とか、「お気持ちだけはありがたく受け取っておきます…」などの返答が返ってきたら、どう解釈すればよいのか？多くの方は対応に困ると思います。果たして“YES”ととるべきなのか、“NO”ととるべきなのか、それとも「どちらにも解釈できるグレーゾーン」なのか極めて微妙なところですよ。

日頃から思い込みが激しく、その場の空気や微妙な雰囲気を読めない男性であれば、このような返事に対して、「よし、いけそうだ!」と思って、次の行動に出るかもしれませんが、一般的には、女性が発した言葉のニュアンスを冷静かつ客観的に解釈すれば、これらの返答を、「極めてNOに近い返答」であると受け取れると思います。なぜならば、この女性の返答には、「私の気持ちを言葉のオブラートに包み込んだので、そのニュアンスを察していただいて、真意を読み取ってください…」という“お断り”を含んだ高いコンテキストを感じ取ることができるからです。つまり、この女性はコンテキストに依存して、相手に自分の真意を察してもらうことを期

待しているのです。しかし、日本女性の高いコンテキストのコミュニケーション手法ゆえに、この微妙な言い回しは、多くの男性に“多少の期待感”を持たせることになります。女性から見れば“いつも顔を合わせている間柄”の男性からのアプローチですから、一刀両断で白黒つけてしまうと後々気まずい関係になるとの心理も働き、多くの場合「あいまいな表現」で焦点をぼかしてしまう言葉を口にしてしまうでしょう。あくまでも個人的な見解ですが、ストーカー増加の遠因には、女性のこうした“あいまいな表現や態度”も関係しているような気がしてなりません。この場合、「YES」であれば、「よろしくお願いします!」、「NO」であれば、「私のような者にそのようなことを言って下さりありがとうございます。現在、付き合っている人がいますので、大変申し訳ございませんがその申し出についてはお断りさせていただきます。今後も身近な知人としてよろしくお願い致します。」など、欧米流に「言葉で自分の真意」をハッキリと伝えれば、問題は起こりにくいのですが、どうしても日本人は言葉そのものよりも、総合的な雰囲気やニュアンスを察してほしいという態度をとりやすいのです。この辺りが、ハイコンテキスト・コミュニケーションの難しさだと感じています。

日本人の高いコンテキスト（ハイコンテキスト：コンテキストに対する依存が大きい）のコミュニケーションに比べ、欧米諸国の低コンテキスト（ローコンテキスト：コンテキストに対する依存が小さい）の国のコミュニケーションはどのようなものでしょうか。欧米人特有の低コンテキストコミュニケーションについて、少しご説明しましょう。

低コンテキストの国々の人のコミュニケーションの特徴は、「言語依存型のコミュニケーション」です。つまり、お互い分かりきっていることでもいちいち確認して、言葉（言語）や文字にするのです。そのため、ビジネス契約書などは、日本と比較して数倍の量があります。今、多くの日

本人野球選手が、アメリカの大リーグ（MLB）に移籍していますが、彼らが一様に驚くのは、メジャーリーガーの体格でも、ボールのスピードでもなく、契約書の厚さと量だということを聴きました。例えば、日本のビジネス契約書は、一般にA4用紙4枚程度に収まるものが多いです。もちろん商品供給や継続的なビジネスが発生する場合、この枚数がさらに増えることはありますが、不動産の賃貸契約書でも企業や学校における雇用契約書などは、A3用紙1枚程度のものが多いです。間接的に耳にした話ですが、日本のプロ野球（NPB）選手の契約書は、2～3枚程度で多くても5～6枚程度らしいです。（最近では、MLBに見習って、数量は増えたようですが、そのボリュームはMLBの比ではありません。）ところがMLB（メジャーリーグ）は約300枚程度、もしくはそれ以上のボリュームになるというのです。契約選手として生じそうなるすべての項目を契約で網羅しているらしいです。例えば、オールスター戦にファン投票第1位で選ばれた場合プラス何ドル、そこで出場したイニングに対して何ドル、さらにヒット1本、2塁打、3塁打、本塁打を打った場合など、事細やかに明記されているとのことです。ありとあらゆることを想定して、細かく一つ一つ明記したのでは、契約書が数百ページになるのもうなずけます。この契約書の量は、低コンテキストコミュニケーション社会のなせる業です。つまり、前述した、「お互い分かってきていることでもいちいち確認して、言葉（言語）や文字にする」からなのです。こうした低コンテキスト文化の慣習に触れた日本人プロ野球選手がMLBに行って驚くのも無理がないことです。なぜならば、これまで彼らが育った日本では、このような「仰々しい」慣習がなく、日本独自の「形式」で済ませることが多かったからです。

話は飛びますが、シェークスピア戯曲「ベニスの商人」でも、ユダヤ人金貸しのシャイロックが契約書の条項を逆手にとられ、自ら窮地に陥ってしまう場面があります。これも「言語至上主

義」の低コンテキストコミュニケーション文化圏ならではのものです。低コンテキストコミュニケーション圏の欧米の国々においては、「言葉にして明記した契約書や覚書」などはそれだけ効力がある、ということなのです。グローバル化社会に生きるビジネスマンは、こうした欧米諸国の低いコンテキスト手法についても、しっかり理解することが重要になります。

この「コンテキスト」というものの実体を把握すると、コミュニケーションに関しての理解が確実に深まります。なぜならば、コンテキストがコミュニケーションの軸（身体でいえば背骨）を形成しているといっても過言ではないからです。

日本人特有のハイコンテキスト・コミュニケーションをまさに肌で感じられるのは、短い言葉の中に詠む人の思いを凝縮した日本固有の文化である「俳句」「短歌」「川柳」などがあります。俳句や川柳は“17文字”、短歌は“31文字”の中に作者の意図や想いをすべてを凝縮しています。

■日本人独自の「コンテキスト」

ここでは「短歌」を例にとり、コンテキストの実体とその構造、さらに日本人と欧米人のコンテキストについて解説します。「コンテキスト」という日本人のコミュニケーションの核にあるものの実体を理解するためには、日本古来の伝統文化である「短歌」や「俳句」や「川柳」の短い文章に秘められた意味合いや作者の意図を分析し、それを読み取ることが近道であるということをも前述しましたが、ここではそのコンテキストをより身近に感じていただけるよう、昔の短歌ではなく、“近代短歌”を例にとってみたいと思います。

近代短歌の代表として、ちょっと古いですが皆さんにご紹介したいのは、著名な歌人である俵万智さんの『「寒いね」と話しかければ「寒いね」と答える人のいる温かさ』（サラダ記念日）という短歌です。この「サラダ記念日」という著

書は当時(1987年)ベストセラーになりましたから、年配の方はこの短歌を知る人は多いと思います。わずか数十文字のこの短歌に秘められた微妙なコンテキスト(背景・ニュアンス等)を理解できるのは、世界の中でも日本人だけだと思います。なぜこう断言できるかといいますと、この短歌には、欧米人が意味や作者の意図を読み解くための「情報」があまりにも少ないからです。日本語を相当流暢に操れる外国人であっても、この微妙なニュアンスや作者の意図を理解することは難しいでしょう。なぜならば、言語というものを軸に物事の意味を考える欧米人にとって、たった31の文字の裏に隠れた作者の気持ちや真意などを読むことは至難の業だからです。

『「寒いね」と話しかければ「寒いね」と答える人のいる温かさ』という俵万智さんのこの短歌を欧米人が読んだ場合、コミュニケーションにおけるコンテキストへの依存が低い欧米人には、この短歌そのものが、かなり難解な日本語に映り、作者がどのような意図を持って作ったのか、どのような真意が潜んでいるのか、などについてはたぶん理解できないと思われます。結果的に日本人の解釈とは異なった、別の解釈をする確率が高くなるはずです。言葉の裏にある背景や意図、文脈を読まない(読めない)欧米人にとって、主語、述語の存在は、私たち日本人が考える以上に大きなウエイトを占めているのです。

日本語は、上記の短歌のように、主語を省略したり、行間の中に含ませたり、言葉の意味そのものから連想させたりしながら、言葉以外の状況に主語を依存させています。もちろん、主語や述語の省略は、日本語だけではなく、英語圏でも個人的な日記を書くときや中国語にもときには見られますが、世界の言語において日本語ほど主語、述語を省略して伝える言語は存在しません。ですから、日本人は、いつの場合も主語を省略して話すことが多いですし、またそのようなこと

にも慣れています。日本人にとっては、むしろ「主語・述語を省略すること」は、当たり前のことなのです。

主語省略の代表的なものは「どうも…」と「どうぞよろしく」という私たち日本人が日ごろから使い慣れている挨拶です。この挨拶に慣れている私たちは、これらの言葉の意味やニュアンスをあまり意識していませんが、この二つの短い言葉から、欧米人はどれだけの情報を読みとっているのでしょうか。いろいろな意味を含んでいるこの挨拶を英語の「Hello!」程度にしか考えていない人が多いかもしれません。機会があったら一度聞いてみたいものですが、よほど日本語が堪能な外国人でも、この言葉の持つ意味とコンテキストをどれだけ理解しているのか、とても興味深いところです。後述しますが、日本人のコミュニケーションは、言葉以外に声のトーン、言い方、ニュアンス、態度・雰囲気、そして置かれている状況などを読みながら、相手の言わんとすることを察知していく手法をとっています。相手から「どうも…」と言われたら、その挨拶そのものよりも、その挨拶に含まれる(前述したような)総合的な情報を自分なりに判断して、どのような対応をしたらよいか決めていきます。つまり、今風に言えば「空気」を読んで、相手に失礼のない対応をしていくのが日本人のコミュニケーションなのです。コミュニケーションにおけるコンテキストが高い日本人は、一般的に言葉だけではなく、言葉の裏にある意味や状況から判断できる雰囲気や相手の気持ちを読み取ることに長けています。コンテキストへの依存が高い国民であるからこそ、出来るわざなのかも知れません。

例えば、一般的な日本人であれば、相手から「向こうへ行ってくれ!」と言われても、状況や声のトーン、言い方、ニュアンス、態度・雰囲気などから、相手の好意や親愛の情を読むことも可能です。逆に、相手から「こちらへどうぞ」と招かれても、上記の場合と同様、状況や声のトー

ン、言い方、ニュアンス、態度・雰囲気などから、その人の「建前」や「社交辞令」を読みとってしまいうこともできます。

これは前述したように、日本人は「言葉だけではなく、言葉の裏にある意味や状況から判断できる雰囲気や相手の気持ちを読み取ることに長けている」からです。もちろん日本人といっても個人差もあり、すべての人には、この独自の能力を期待することはできませんが、世界の民族の中でもこの能力が高いのは日本人だと思っています。

これに対し、言語をコミュニケーションの軸に置き、コンテキストへの依存が低い欧米人は、分かりきったことでも口に出して説明し、相手の理解や同意を得ようとする傾向があります。もちろん、会話では、日本人と同じように、状況や声のトーン、言い方、ニュアンス、態度・雰囲気なども考慮するのですが、日本人の比ではありません。欧米人には、相手に伝えようとするすべてのことを言語で、しかも一言ひと言を正確かつ論理的に伝えなければ理解されないのです。

例えば日本人は、家に呼んだ友達が「今日は暑いね」と言っただけで、クーラーをONにしたり、冷たいオシボリを出したり、冷えた飲みものを持っていったりすることをしますが、欧米人は、そこまでコンテキスト（言葉や態度の裏にある背景や状況）を読むことができません。欧米人も、決して勘が悪いわけではないのですが、この場合、「そうだね、今日は暑いね」「何か冷たいものでも飲むかい？」というような会話になります。欧米人が相手の場合、こちらはその問いに答えなければなりません。また、「アイスコーヒーを1つ頼むよ」など、具体的な飲み物まで指定する必要があります。さらに「クーラーもONにして下さい」など、こちらの欲することを具体的に要求しなければなりません。多くの日本人の場合、このやりとりには、ちょっと気が引けるかもしれせん。日本人の場合、相手はこちらに特に

何かを求めているわけではないのですが、コンテキストを読んで（この場合、相手が置かれた状況を察して）このような「気を利かせた」行動に出るのです。ここに異文化で育った人とのコミュニケーションの難しさがあります。

生保マンの皆さんが日頃ビジネスで接しているお客様が日本人だったら、まず、高コンテキスト型のコミュニケーション手法をしっかりと勉強することをお奨めします。それをクリアしたら、次に欧米人特有の低コンテキスト型コミュニケーション手法について勉強するという順番で双方のコミュニケーションを勉強していくのがよいと思います。私もその順番で、双方のコミュニケーション及びその違いを勉強しました。コミュニケーション能力アップの近道は、「勉強する順番を間違えない」ことが大切なのです。

■これからの時代におけるコミュニケーションの課題

今わが国は、良くも悪くもあらゆるところでグローバル化の影響を受けています。前述したようにコミュニケーション教育の諸問題も、この影響だといえます。さかのばれば、1970年代頃までの日本は、今のような個人の価値観や社会システムが複雑化した社会ではなく、人と人々が日頃の付き合いを通じて、のんびりと人間関係を築いていた時代でした。コミュニケーションに端を発した問題もなかったわけではなく、今のように社会問題化することは稀で、大きな問題に発展することはありませんでした。近所の人や会社の仲間として、お互いの心理的な距離感が近かったために、何か問題が起っても必ず話し合いによって“相互に問題を解消”できていたからです。また、お互いに交わす話しの内容がどのようなものであれ、皆同じような

環境の中で、お互いのことも理解しやすかったので、問題が大きくなったり、複雑化したりするケースは、本当に少なかった時代でした。

そこには、相手への配慮があり、無言のうちに

相手の気持ちを察する思いやりが間違いなく存在していたからだと思っています。ある意味、本当に良い時代だったのです。

日頃からハイコンテキスト・コミュニケーションをとっている日本人にとって、たとえ会話の中で話題に出ないことでもお互いの顔や雰囲気を見れば、相手が何を考えているのか、どうしたいのか、などピンとくるのが当たり前なのですが、現代のような情報過多の社会は、周りへ向ける目や関心が薄れ、つい自分のことばかりに意識が向かってしまう傾向になっています。こうした環境の変化が現代社会のコミュニケーションや人々の心理に大きな影響を与えていることは否めません。

今後、ますます世界のグローバル化とAI化が進み、そこには「世界標準」ともいえるべきいくつかの基準が出てくることが予想されます。今、日本人が突きつけられているコミュニケーションの課題も、このコンテキストの違いなどを研究することで答えを導き出すことができると私は信じています。グローバル化やAI化が進んだ社会というのは、文化はもとより、個人の価値観、人生観・倫理観・宗教観・歴史観、そして経験や知識など、すべてが異なる人々が、一つの基準を共有していく社会です。いわば、究極のローコンテキストコミュニケーション社会なのです。そうした環境の中では、古来受け継がれてきた日本人のコミュニケーション・スタイルが、まったく通じないことを前提にしなければなりません。つまりこれからは、日本人がとっているハイコンテキストのコミュニケーション・スタイルを、究極のローコンテキストコミュニケーションに合わせて変化させていかなくてはいけない時代となったのです。

■日本人のコミュニケーションの今後の課題

日本という国は、民族的、文化的にある意味同質であり過ぎたので、先人は、他者とのコミュニケーションにおいて、タテマエ（建前）とホンネ

（本音）をうまく使い分けながら、さらにそこに微妙な「含み」を持たせたコンテキストを意識しなければなりません。逆に、他の多民族国家の人々は、相手と自分とは民族的にはもとより、文化的にも価値基準が違うということをつねに意識していたので、コミュニケーションにおいては、思考の中でつねにダブル・スタンダード（二重の基準）を設けていました。例えば、子どもと大人とが価値基準がまったく違うように、自分と他人とは最初からまったく違うものだという二つの基準を持って人と接していたのです。そのため、コミュニケーションでは、タテマエとホンネを使い分けなくてもよかったのです。

コミュニケーションの手法だけにフォーカスすると、“日本人と欧米人は、まったく違う手法をとる”ということが分かります。昔、「日本の常識は、世界の非常識」という言葉がクローズアップされたことがありましたが、まさに日本人のコミュニケーションは、世界の人からこのように思われても仕方のない（誤解されやすい）手法なのです。

人のものの考え方の基準は、大きく分けて「正・反」の二種類があります。これは、どちらが正しくて、どちらが正しくないという基準ではありません。一つのことに對して、それぞれに価値基準があり、どちらかを「賛成か反対か」で支持するというものです。つまり、「善い、悪い」ではなく、あくまでも価値の基準なのです。

アメリカの文化人類学者のエドワード・ホールが言うように、複数の民族がこの地球に暮らしている以上、コンテキストにおいても「高い」「低い」の二つがあり、当然、コミュニケーションのスタイルにおいても、コンテキストへの依存が高い民族と、コンテキストへの依存が低い民族があります。しかし、私たち日本人は、これまでの歴史でダブル・スタンダード（二重の基準）で物事を考えるという習慣がなかったために、どちらか一つの立場だけに立ってものを考えて

しまうことが多かったのです。これは国際間のコミュニケーションに対する考え方だけにとどまらず、同じ日本人同士のコミュニケーションにおいても同様のことが言えると思います。その背景には、日本人のコミュニケーションには、コミュニケーションそのものを左右するほど大きな影響力を持つ「コンテキスト」の存在があったことを認識する必要があります。

こうした事実を踏まえて、私は日本人のこのコミュニケーション・スタイルのことを「エモーショナル・コミュニケーション」（情緒的・感情的コミュニケーション）と呼んでいます。また一方で、欧米型のコミュニケーション・スタイルのことを「ロジカル・コミュニケーション」（論理的・段階的コミュニケーション）と呼ん

で、文章などで書く場合、双方のスタイルを比較しやすいよう心がけてきました。これまで6回にわたりお伝えしてきたこの通信でも、これら二つのコミュニケーション・スタイルを比較して、分かりやすく解説してきたつもりです。

AI時代に入り、世の中も急速に変化していくでしょうが、器用な日本人は欧米のコミュニケーション手法をうまく吸収・同化していつて何十年後かには、日本独自のコミュニケーション・スタイルを創り出していくと信じています。

今回で最終稿となりますが、最後までお読みいただきありがとうございます。

TLC会のますますのご発展と会員の皆さまのご活躍を心よりお祈り申し上げます。（完）



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」総合監修者
- ・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

生保マンの活動を支援する資格（子育て診断士）

非営利型一般社団法人日本パーソナルコミュニケーション協会が資格を発行する子育て診断士は、子育てをする保護者やこれから子育てを始める家庭に寄り添い、子どもの成長や家庭環境に関する悩みを整理し、より良い子育てにつながる情報や考え方を提供する活動を行う資格者です。現代では、核家族化や共働き家庭の増加、地域とのつながりの希薄化などにより、子育ての悩みを一人で抱え込む保護者も少なくありません。子育て診断士は、そのような保護者の話を丁寧に聞き、それぞれの家庭の状況や価値観を尊重しながら、安心して子育てに向き合えるよう支援しています。

主な活動としては、子育てに関する相談対応、子どもの成長や発達に関する情報提供、家庭内のコミュニケーションについての助言、子育てに役立つ講座やセミナーの開催などがあります。また、保護者自身が抱える不安やストレスに目を向け、気持ちを整理するためのサポートを行うことも重要な役割です。子どもだけを見るのではなく、子どもを育てる保護者や家族全体を支えるという視点が求められます。さらに、子育て診断士は、地域の子育て支援機関や専門家との連携について情報を提供し、必要に応じて適切な相談先につなぐ役割も担います。医療や心理、福祉など専門的な対応が必要な場合には、自ら判断や治療を行うのではなく、それぞれの専門機関を利用できるよう支援することもサポートします。

子育てには「正解」が一つだけあるわけではありません。家庭の環境や子どもの個性によって、適した関わり方は異なります。子育て診断士は、一方的に答えを押し付けるのではなく、保護者が自分たちに合った子育てを考え、自信を持って選択できるようサポートします。子どもたちが健やかに成長できる環境を整え、保護者が孤立せず安心して子育てを続けられる社会づくりに貢献することが、FPの資格を持った子育て診断士の主な活動です。

お問合せ先：非営利型一般社団法人日本パーソナルコミュニケーション協会
牛澤 毅一郎 <k-ushi@mue.biglobe.ne.jp>

【シリーズ】 法人生保提案を体系的に学ぶ 『最大の関心—経営者と従業員の退職金準備』

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

1. 勇退退職金支払の忌避3原則

中小企業の社長が、死亡・勇退退職金を主に生命保険で準備しておく必要性はどこにあるのでしょうか。

死亡退職では、遺された家族の生活費、勇退退職では、本人と家族の老後生活費準備をメインに、相続税納税資金準備（非課税枠の有効活用や、“争族”対策）も検討します。

中小企業の多くは、大型の定期付終身保険および類似の終身保険と大型定期保険のセット商品に加入しています。したがって、多くの場合、残された遺族の生活費準備としての死亡退職金準備はほぼ確保されています。

一方で、勇退退職金準備は、不十分なケースがままあります。

勇退退職金の準備方法をヒアリングデータでは、

・通常運転資金	67.7%
・生命保険・年金保険	55.1%
・損害保険	13.4%
・金融機関からの借入	5.5%
・遊休資産などの売却	4.7%

（出典：エフピー教育出版「令和4年 企業経営と生命保険に関する調査」）

となっています。

中小企業において、数千万円になることもある勇退退職金の準備に、通常運転資金だけで賄うことは現実的ではなく、生命保険による準備が必要となります。

社長の勇退退職金支払いでは、おこなってはいけない「忌避3原則」があります。

①赤字決算としない

ゴーイングコンサーンとしては、経営基盤の安定と耐久性を考えれば赤字決算をできるだけ避けたいのは当然です。節税プランに走り財務体質を脆弱化させた結果、倒産に至った企業もあります。

②運転資金を流用しない

赤字が続いても企業はなかなか倒産しません。社長が会社に不足する運転資金を無利子・無担保で貸し付け凌いでいるからです。その資金供給が止まり、運転資金が枯渇すると倒産します。運転資金を勇退退職金に流用するのはご法度です。

③借入金で支払わない

勇退退職金支払いのために、金融機関から借入をするのは、退職する社長は良いとしても、後継者に負の遺産を押し付けることになります。

忌避3原則を厳守するためには、本業への影響を与えないように中長期で計画的に準備をおこないます。

中小企業の事業承継は、70歳の社長から45～55歳の息子・娘に継承させることが多く、事前に計画が立てやすいのが特長です。

死亡退職はいつ起こるかわかりません。死亡と勇退の両方を兼ねた資金準備としては、貯蓄性（解約返戻金）のある生命保険を中心に準備するのが最適です。

2. 役員退職慰労金の準備

社長の退職金の平均額は5,385万です。

詳細を見ると

～3,000万円未満	46.6%
～5,000万円未満	25.8%
～1億円未満	13.5%
～2億円未満	9.6%
～3億円未満	2.8%
3億円以上	1.7%

(出典：エフピー教育出版「令和4年 企業経営と生命保険に関する調査」)

となっています。

これだけ高額の勇退退職金を支払うためには、相当の準備が必要です。

社長の勇退退職金の算出方法は、いくつかの計算方法があります。

- ①最終報酬月額×通算在任年数×功績倍率
- ②最終報酬月額×通算在任年数
- ③役位別算定基準額×通算在任年数
- ④役位別最終報酬月外×在任年数×役位別功績倍率

などがあります。一方で、トップに一任という事例意外に多く、制度整備を図る必要があるでしょう。

①の構成倍率方式を採用する企業が最も多いのは、役員退職金は、いくら支払っても良いのですが、損金処理できる上限額を、税務署が上記の算式でシミュレーションしているからです。

ここでは、この方式について、ポイントを押さえておきましょう。

●勇退退職：

「最終報酬月額×在任年数×功績倍率」

●死亡退職：

「最終報酬月額×在任年数×功績倍率」＋弔慰金「最終報酬月額×6ヵ月（業務上死亡の場合は36ヵ月）」

とするのが基本です。

この計算式で算出された金額の支払いは困難となることもあります。この場合には、上限金額を3,000万円、4,000万円と定めておけばよいでしょう。

この計算式は、比較的良好に知られていますが、注意点もいくつかあります。

■最終報酬月額

社長から会長になった時点では勇退退職金を受け取らず、会長を退く時点で勇退退職金を受取る事例もあります。この場合、会長に就任した時点で役員報酬を下げていると、上記計算式では勇退退職金算定額が少なくなります。

このような場合には「役員在任期間中の最高役員報酬月額で算定する」「役位ごとに算出した金額を合算する」などの工夫が必要でしょう。計算式例の④を活用するのも良いでしょう。

■在任年数

創業社長の場合、個人で事業を始めた「創業年」ではなく、法人成りした「設立年」を起算とします。

後継者などは、平取締役就任年を起算とします。

・功績倍率

社長の場合、かつては「3倍」とする企業が多かったのは、税務署が損金処理できる上限額を計算する際に、功績倍率は3倍を上限としていと言われていたためです。最近では「2.5倍」前後に設定する企業が増えています。

この背景には、バブル期のような景気の良い会社が減ったこと、特別功労加算を加えた倍率が3倍を超えた場合で、過大と認定された事例が散見されたことの2点が挙げられます。

「特別功労加算」とは、創業社長や中興の祖といわれるような、特に社業に顕著な功績を残した場合に、その功に報いるという考えかたです。算出された金額に30%を上限として加算可能とします。

勇退退職金制度に詳しい税理士によると、佐治欽はこの功労加算を否定的にとらえる税務署が増えていると言います。

社長が社業拡大、従業員重視のために、自らの報酬を低く抑えてきたため、勇退退職金を功績倍率方式で算出すると、相当低くなる場合の救済措置として利用するなど、限定的な活用に留めるべきではないかとのことです。

死亡・勇退退職金額が適正であるか否かは、支

給規程に基づいているかという「形式基準」と、近隣の同業他社に比べて高額すぎているかという「客観基準」の2点から判断されています。

功績倍率が4倍、5倍という数値でなければ、形式基準がクリアされているとして、容認されることが多いようです。

逆に、功績倍率が2倍であっても否認されたケースもあるようです。勇退直前に役員報酬を大幅にアップしたのが、役員退職金が過大とされた直接の原因のようですが。

特別功労加算は、適用するもしないのも自由です。柔軟な対応ができる退職慰労金規程を作成しておくといでしょう。

「退職金を2回もらう方法」とうのが、一時流行りました。

社長を勇退する時点で、1回目の勇退退職金を受取り、会長職を勇退した時点で2回目の勇退退職金を受取るというプランです。

社長を勇退し、会長に就任する際には、「みなし退職」として認められるように、法人税基本通達(第7款 退職給与)等に基づく必要があります、

- ・ 経営権の放棄 … 代表権の返上
- ・ 地位や職務の激変 … 管掌業務を半減させる
- ・ 報酬の激変 … 報酬半減させる

の3項目を遵守します。

しかし、最近では、このみなし退職を実態的にかなり厳しく精査する税務署が増えていていると言います。

『勇退は上皇様が模範例』というのです。

上皇様は、天皇を退いた後は、新年一般参賀で皇居の宮殿長和殿ベランダにお出ましになる以外は、基本的には表立った活動を国民にお見せになることはない。これに準ずる必要があるというのです。

具体的には、

- ・ 会社には基本的に出社しない
- ・ 経営会議等に参加し、影響ある発言はしない
- ・ 会長室は設けない

など、徹底する必要があるというのです。

果たして、どこまで必要なのか、所轄の税務署で確認してみる必要はあるでしょう。

税務署で確認する場合には、訪問した日時、担当者した職員の氏名、確認した内容をメモします。

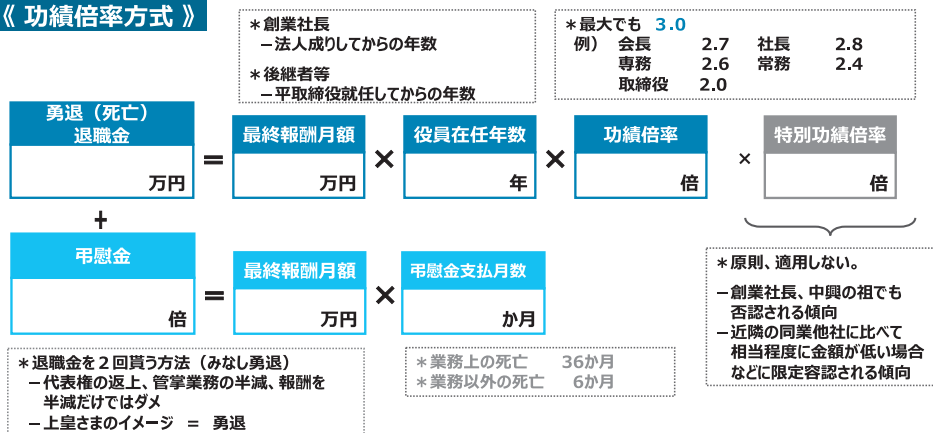
納得いく説明が得られない時には、他の税務署にて確認することも可能です。

税務上の問題点もあります。

退職金を受け取る年の前年以前「4年以内」に、他の退職金（みなし退職金を含む）を受け取っていた場合、それぞれの勤続（在任）期間のうち重複している期間については、後から受け取る退職金の退職所得控除額が調整（減額）されるルールがあります。

みなし退職金の受給から5年以上の間隔を空けずに最終的な退職金を受け取ると、退職所得控除のメリットを最大限に享受できない可能性があります。

《 功績倍率方式 》



3. 役員退職金支払手続き

死亡・勇退などの支給事由が発生した場合、取締役会で支給について株主総会への上程を決議します。通常の株主総会の開催まで相当の期間がある場合は、臨時株主総会を開催します。

株主総会では、死亡・勇退退職金の支給を決議します。役員退職金の支給は、利益処分的要素があるため、株主の承認が必要なためです。

事前に「役員退職金規程」が制定されている場合は、株主総会で金額・支給方法を取締役に一任する旨の決議をおこないます。

取締役会では、規程に基づき支給することを決議し、支給となります。

「役員退職金規程」が事前に制定されていない場合は、株主総会にて金額・支給方法を決議する必要があります。

株式の一部を親戚縁者、あるいは創業時の支援者等が保有している場合では、支給金額の多寡について紛糾することもあります。役員退職金規程は事前に制定しておくようにアドバイスします。

■役員退職金規程の制定手続き

社員数11～50人の中小企業で、勇退退職金規

程を制定しているかヒアリングしたデータでは、

・規程明文化	24.8%
・内規・慣例	16.8%
・都度判断	24.8%
・なし	33.6%

(出典：エフビー教育出版「令和4年 企業経営と生命保険に関する調査」)

となっています。

実際の支給にあたって、株主間で紛糾しないためにも、予め役員退職金規程は作っておくようにアドバイスしましょう。

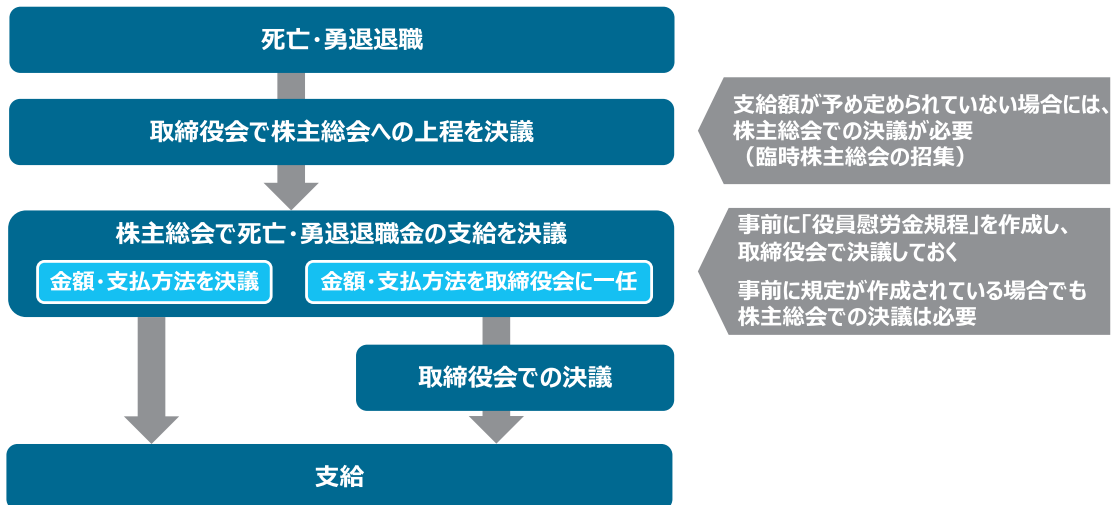
役員退職金規程は、取締役会で制定を決議し株主総会に付議します。

株主総会では、制定を承認し詳細は取締役会に一任します。

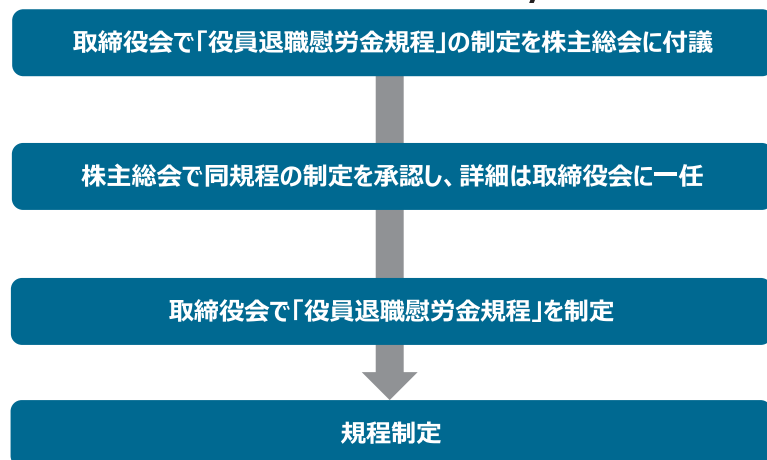
取締役会で規定を制定します。

こうした一連の流れ、規程のサンプルなどは、生命保険による死亡・勇退退職金準備提案の際には提示できるように準備しておきます。規程のサンプルは、各生命保険会社にて用意していますが、ほとんどが功績倍率方式となっています。前述のように実態に合わせた微調整に気配りましょう。

役員退職慰労金支給のフロー



役員退職慰労金規程 制定フロー / 形式基準



規程に基づいて支給しても、不当に高額と認定された場合は、高額とされた金額は損金算入不可

○ 形式基準
× 実質基準

4. 退職金の優位性

退職金受取では、

- ①退職所得控除、②2分の1課税、③分離課税、④社会保険料の対象外と4つのメリットがあります。

具体的な事例で検証してみましょう。

前提条件)

- ・勇退予定年齢70歳
役員就任年齢30歳(役員在任年数40年)
勇退退職金 4,000万円
- ・最終手取額の計算

・退職所得控除：
 $(40年 - 20年) \times 70万円 + 800万円 = 2,200万円$
 ・課税所得：
 $(4,000万円 - 2,200万円) \times 1/2 = 900万円$
 ・所得税：
 $900万円 \times 33\% - 63.6万円 = 233.4万円$
 ・住民税：
 $900万円 \times 10\% = 90万円$
 ・最終手取額：
 $4,000万円 - (233.4万円 + 90万円) = 3,676.6万円$

となります(なお、本計算では復興税率、住民税の均等割額は考慮していません)

通常の所得税・住民税の計算では

①退職所得控除

勤続年数20年以下：
 $勤続年数 \times 40万円$
 (80万円未満の場合は、80万円)
 勤続年数20年超：
 $(勤続年数 - 20年) \times 70万円 + 800万円$

退職所得控除として差し引かれます。

②2分の1課税

さらに、退職所得控除を差し引いた金額の2分の1が課税所得となります。

ただし、勤続年数が5年以下(端数となる月は切り上げ)の場合は、「特定役員退職手当等」となり、収入金額 - 退職所得控除額が退職所得の金額となり、退職所得控除後の残額を2分の1にする軽減措置が適用されません。

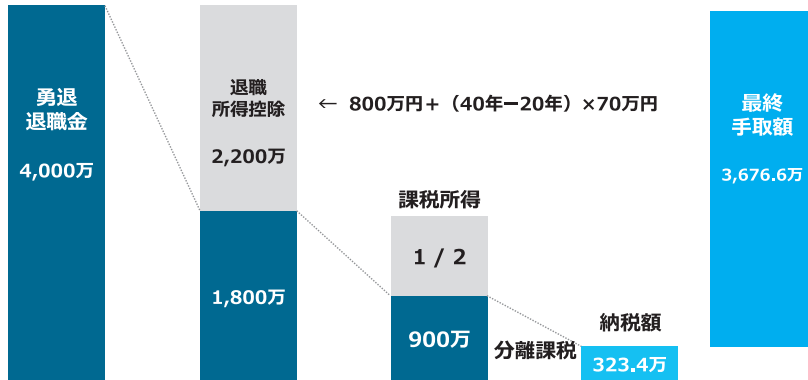
③分離課税

通常の所得税の計算では、当該年度の所得を合算して所得税・住民税を計算します。退職金を合算すると累進課税制度により高い税率が適用されますが、他の所得とは合算せず、退職金のみで税額を計算します。

④社会保険料の対象外

社会保険料の算定では、標準報酬月額をベースとしますが、見舞金、出張旅費、交際費、慶弔費、傷病手当金、退職手当などは計算に含めません。

【勇退退職金の手取額】 例) 勤続40年



5. 生命保険で退職金を準備する

社長の退職金準備では、

- ・退職まで15年以上 : 長期平準定期保険
- ・退職まで15年以下 : 通増定期保険
- ・健康状態が不安 : 災付定期保険

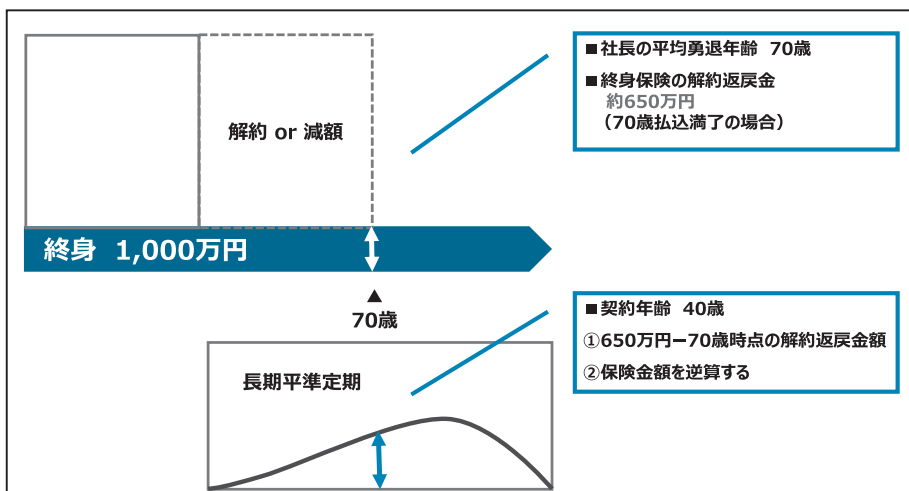
を選択するのが一般的です。

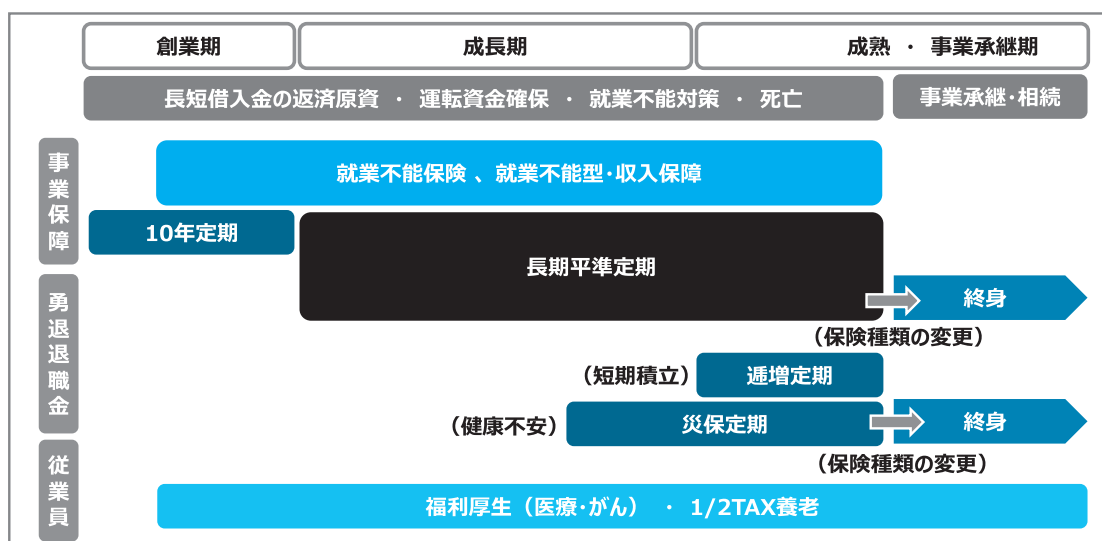
社長以外に、金融機関等から受け入れた経理担当役員・部課長職や、重要取引先・大株主からの天下り役員など、短期間で勇退退職金を準備する必要がある場合も、通増定期保険の活用が適しています。

社長の健康状態に不安があり医的診査が通らない場合には「災害保障期間付定期保険」を利用することも可能です。「がん」は経過観察中、「糖

尿病」はインスリン投与が無い場合は、加入できる簡易告知となっています。また、10年経過した場合、終身保険への無選択移行が可能となる商品・生命保険会社が多くあります。

多くの中小企業では、定期付終身あるいは類似の終身保険+10年大型定期保険のセット商品に加入しています。大型（高額）定期保険に加入していれば、死亡退職金準備はほぼ賄えるでしょう。不足する勇退退職金準備としては、10年定期を解約あるいは減額し、長期平準定期保険に加入するプランが有効です。終身保険の解約返戻金と長期平準定期保険の解約返戻金で勇退退職金を準備するプランです。





6. 従業員の退職金準備

従業員退職金規程の作成は法律上の強制ではありませんが、多くの企業で導入されています。

従業員数	
100～299人	84.7%
30～99人	70.1%

優秀な人材の確保の点からも、勇退退職金をはじめとする福利厚生規程の充実が図られています。

退職金制度を導入している企業では、支給条件や計算方法を就業規則(退職金規程)に定める

【単位：年、歳、千円、月】

学歴	勤続年数	年齢	自己都合退職		会社都合退職	
			支給金額(千円)	支給月数	支給金額(千円)	支給月数
高校卒	10	28	985	3.9	1,264	5.0
	15	33	1,903	6.9	2,373	8.6
	20	38	2,881	9.3	3,428	11.1
	25	43	4,342	12.9	5,100	15.2
	30	48	5,757	15.9	6,570	18.1
	定年		-	-	9,741	23.5
高専・短大卒	10	30	1,021	3.9	1,528	5.8
	15	35	1,856	6.4	2,270	7.8
	20	40	3,035	9.3	3,578	10.9
	25	45	4,373	12.2	5,099	14.3
	30	50	5,822	15.1	6,635	17.2
	定年		-	-	9,920	23.5
大学卒	10	32	1,125	3.9	1,448	5.0
	15	37	2,093	6.6	2,559	8.1
	20	42	3,468	9.8	4,081	11.6
	25	47	5,073	13.0	6,156	15.8
	30	52	7,507	17.8	7,762	18.4
	定年		-	-	11,495	24.9

引用：東京都産業労働局 中小企業の賃金・退職金事情（令和4年）

ことが法律（労働基準法第89条）で義務付けられています。

中小企業の従業員勇退退職金準備としては、「中小企業退職金共済(中退金)」が最も多く活用されています。

加入要件としては、一般業種で常用従業員数300人以下（小売業では50人以下など業種で異なる）かつ資本金・出資金3億円以下（小売業では5,000万円以下など業種で異なる）などの制限があります。

メリットとしては、

- ①掛金は非課税
- ②新規加入企業には掛金の女性がある

加入後4カ月目から1年間、掛金の2分の1（従業員ごとに上限5,000円）

- ③月額掛金変更の助成

月外1万8,000円以下の掛金を増額すると、増額分の3分の1を1年間があります。

デメリットとしては、

- ①全員加入であること
- ②掛金の減額が困難(対象労働者の同意が必要)であること
- ③不祥事を起こした場合も、退職金は当該従業員に直接支払われる

があります。

特に、③については、憤慨する経営者も多くいます。

■1/T A X 養老保険

生命保険の活用例としては「ハーフタックスプラン」「福利厚生プラン」などと呼称される養老保険を活用したものが最もポピュラーです。

契約形態は

契約者	: 法人
被保険者	: 従業員全員
死亡保険金受取人	: 被保険者の遺族
満期保険金受取人	: 法人

となります。

この場合、支払保険料の仕訳は
 保険積立金(資産計上)
 福利厚生費(損金算入)
 で按分します。

■ 普遍的加入

提案のポイントは、被保険者は実質的に従業員全員加入(普遍的加入)である点です。

具体的には

- ・ 勤続3年以上
- ・ 親族は8割以下

が挙げられています。

勤続3年については、「契約見直しが年1回として、試用期間を超えた従業員を加入させるとした場合、3年目には要件が揃う」ため、と税務署で説明を受けたことがあり、なるほどと思いました。

親族割合については、『所得税・源泉税通達の疑問点』(ぎょうせい・平成7/編集代表: 渡辺淑夫)で、「おおむねその80%以上を想定しているものと解されている」が根拠となっています。

解説者の渡辺淑夫氏は、法人税基本通達9-3-4、9-3-5発遣時の責任者です。

■ 提案ポイント

普遍的加入の要件を充足するために、新たな従業員を追加する際、既契約と同じ保険会社である必要はありません。

- また、加入金額は全員が同額である必要もなく、
- ・ 給与格差または5倍以内
- ・ 最高3,000万円

が一般的に言われる基準ですが、税務署が発表したものでもなく、巷間流布する目安です。

役職者の増額についても、既契約と同じ保険会社である必要はありません。

■ 注意点

最近、一部で、既契約に追加して、役員に外貨建養老保険、変額保険(有期型)を追加提案する事例が散見されます。生命保険会社によっては、複利厚生としての損金処理が否認される可能性がある、注意喚起しています。

既契約を払済保険に変更した後、追加で同様の福利厚生プランを重ね売りしている事例も注意喚起されています。

最後の節税プランの濫用です。あくまでも従業員の福利厚生として、粛々と提案したいものです。



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、J A、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



特任委員
井上 隆
(代申 SOMPO
ひまわり生命)

雑司ヶ谷七福神巡り

豊島区池袋は、現在は「アニメ」、「コスプレ」などサブカルチャーの発信地であり、近年相次ぐ大型家電量販店の駅前出店などで大変にぎわっている日本有数のプレイタウンです。

しかし、私が勤務している豊島区南池袋は、隣接する雑司ヶ谷や西池袋の一部を含めて雑司ヶ谷地区と呼ばれ、多くの神社や寺院、文化的遺産が存在する緑豊かで閑静な住宅街です。

その中心的な存在の雑司ヶ谷霊園には夏目漱石、小泉八雲、泉鏡花、永井荷風、竹久夢二など多くの著名人が眠っています。

また、区内最古の木造洋風建築の雑司ヶ谷旧宣教師館や国の重要文化財の雑司ヶ谷鬼子母神堂などがあります。

これらの文化遺産を訪ねながら雑司ヶ谷地域を散策するのにうってつけなのが「雑司ヶ谷七福神巡り」です。「雑司ヶ谷七福神」は2010年に創設され、地区内7か所の寺社などに祀られています。

この度あらためて七福神を巡りながら雑司ヶ谷地区を散策しました。

まず、雑司ヶ谷案内処で色紙を購入し、この色紙に七福神各所でスタンプを押して行きます。

巡り方にルールはありませんので、私が巡った順に紹介します。

(①～⑦が七福神です)

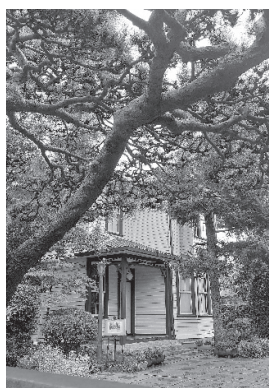
- ① 吉祥天(安寧・息災) 清土出現所
・旧宣教師館(東京都指定有形文化財)

アメリカ人宣教師が明治40年に住居として建築した、区内最古の洋風建築物です。

- ・夏目漱石墓所(雑司ヶ谷霊園)

有名人が多く眠る雑司ヶ谷霊園の中でもとくに有名なのが夏目漱石のお墓です。墓石も大きな椅子のような変わった形をしています。また、この霊園は小説「こゝろ」の舞台となっているとも言われています。

- ② 毘沙門天(富貴・養護) 清立院



雑司ヶ谷旧宣教師館



夏目漱石の墓石



鬼子母神参道の
ケヤキ並木



雑司ヶ谷鬼子母神堂

③ 恵比寿神(招福・繁栄) 大鳥神社

・鬼子母神参道のケヤキ並木

鬼子母神堂内の大いちょうとともに東京都の天然記念物に指定されていて、樹齢400年を超える古木が現在も4本残っているそうです。

④ 大黒天(開運・福德) 雑司ヶ谷鬼子母神

・雑司ヶ谷鬼子母神堂

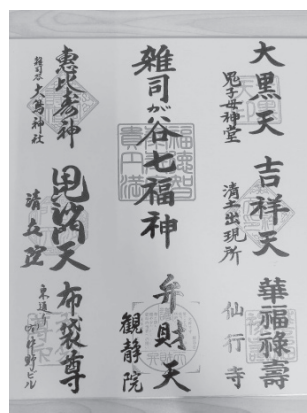
安産・子育ての神である鬼子母神が祀られている仏堂で、国の有形重要文化財に指定されています。

⑤ 弁財天(学問・芸術) 観静院

⑥ 布袋尊(財福・円満) 中野ビル

⑦ 福祿寿(幸福・延命) 仙行寺

2時間弱で色紙のスタンプもコンプリートしました。



七福神色紙

皆様も池袋においでの際は、一度この地域に足を踏み入れて、雑司ヶ谷の歴史と文化に触れてみてはいかがでしょうか。

最初で最後の 世界一周旅行

一昨年6月、バンクーバーで開催されたMDRTの世界大会に参加してきました。せっくなのでニューヨークまで足を延ばして金融街も見学しようと思い立ち、格安で飛べる世界一周航空券というものを初めて利用してみました。色々悩みながらようやく決めた旅先は、羽田から関空へ飛び、ドーハ、ニューヨーク、バンクーバー、シアトルから成田へ帰国という約2週間の旅程となりました。

最初の目的地ドーハですが、およそ中東という場所に足を踏み入れたことがないので一生に一度は行ってみたいという点と、安全で裕福な国という印象で決めました。航空会社は人気のカタール航空だけあってワインリストも高級ワインがずらり。お酒は強くない私ですが何種類か開けてもらい堪能しました。約11時間のフラ

イトでしたが、一眠りしてからCAに聞いてみたらまだニューデリー上空とのことで、インドの国土の広さに驚きました。ドーハには現地時間で深夜に到着。ホテル入口で荷物のX線検査があり日本ではありえない緊張感を味わいました。

さて、ドーハはあくまで経由地ですが、4泊しないとニューヨーク便を確保できず、滞在中はどう過ごそうか悩みました。アルコール禁止の国なので、せっかく禁酒の覚悟を決めていましたが、たまたま宿泊先が外資系ホテルだったので世界各国の料理にバーやクラブまで充実しており、複雑な心境でした。砂漠ツアーなどの観光をしても良かったのですが、最初の2日間は主に部屋でTVをみて英語脳に切り替えつつ、ホテ



特任委員
廣川 弘城
(代申 東京海上日動
あんしん生命)



ヤンキーススタジアム内にて



地下鉄59丁目駅



バンクーバー日本食レストラン

ル内でのんびりしました。さすがに3日目には少し外出しようとエントランスの外に出てみましたが、暑過ぎて100mも歩けません。そもそも日中は歩いている人が皆無です。結局プールサイドバーに行先変更しました。せめてどこかか所くらい見学しようと敷地内にはゴルフ場も備えたEducationシティを訪れました。お金持ちの国らしく、国家事業で世界の有名大学の研究部門を誘致したサテライトキャンパスを展開するエリアもある広大な敷地で、スケールが違います。早速、受付でゴルフ場の見学を申し込んだら、「せっかく遠く日本から来たのだからこの機会にプレーして皆に宣伝して」と言われ、最新のレンタルクラブと練習ボールも渡されました。ボール出し係もいる50打席のドライビングレンジ、500Y近く離れた反対側にも打席があり、まさに世界規格で驚きました。昼過ぎにスタートしましたが、この時期の日中気温は優に50度にはなると思われる暑さ。カートで走ると正面から思いっきりドライヤーで熱風を当てられているようでした。受付で言われた注意点は、6ホールごとに設置のトイレに行くこと、必ず水分補給をすることの2点。ドリンク売りのおじさんに何人くらいプレーしているのか尋ねたら、「あんた一人だけだよ」と。つまり早朝か夕方以降しかゴルファーは回らないみたいです。帰りはスークという地元最大の観光名所の市場を散策し、

初ラクダも見物してドーハでの最後の夜を満喫しました。

翌朝いよいよ航空ファン憧れのカタール航空Qスイートでニューヨークまで15時間の空の旅。道中食事以外は座席をベッドにしてもらって寝られましたが、さすがに疲れました。航路図によると、アラビア半島、イタリア、フランス上空を通過して大西洋を跨いでアメリカに入るルートです。久しぶりのニューヨークでしたが、ウォール街をじっくり見学できたのは大変有意義でした。そして、たまたま滞在中にヤンキース対ドジャース3連戦が重なり、チケット完売の中、2試合観戦することが出来ました。山本が投げ大谷、ジャッジが打つ大リーグ観戦は帰国後、大いに話のネタになりました。

最大の目的地バンクーバーにはシアトル経由で向かいました。何度か訪れたことがあり、多少の土地勘はありますが、随所で懐かしい光景がまだ残っていました。MDRT世界大会参加にあたり決めていたことが3つあります。①日本人講師のセッションは空き時間以外は聞かない。②日本からの会員とは一緒にしない。③セミナーはたとえ理解ができなくても通訳チャンネルを使わない。オープニングの後3日間にわたり、長短15余りのセッションに参加し、いずれのテーマも興味深く意義のあるものでした。自分へのご褒美に、コンベンションセンター前にあっ

た洋風日本食レストランで美味しいサーモンや
北米の海の幸に舌鼓を打ちました。あまりにも
美味しいので3日連続で通ったところ、店の人
が「もっと安くて美味しい店があるよ」と紹介し
てもらったシーフード店に評判のすし職人がい
ると聞いて行ってみたら、ピアノの音色が聴こ
え、寿司バーもあるお洒落な雰囲気の素敵な店
でした。初老の男性が弾くスタンダードをBGM
に、ぼんやりと港を出入りする船を眺めながら、
この数日間のセッションを振り返るひと時を過
ごしました。ニューヨークでは時間がなくてジャ
ズクラブには行けなかったけれど、思いがけ
ずとても心地よい音楽に疲れが癒されました。

翌日、シアトルでの最後の宿泊は、ダウンタ
ウンと空港の間にある安ホテルでした。近くのパ
ブリックのゴルフ場に併設されているレストラ
ンで生ビールと本場のハンバーガーを堪能しま
した。この時期のシアトルは日没が21時なので
明るく、プレーするゴルファーを羨ましそうに
眺めながらビールを飲んでいたら、ショップの
人が記念にスコアカードとゴルフ場案内のパン
フレットをくれました。いつの日かこの旅行最
終日に訪れた箱庭のようなどこにでもあるよう
なゴルフ場を仲間たちと訪れてみたという思い
がこみあげてきました。

翌日、JAL便で無事家路に着きました。

「ちょっと変な」 私のコダワリ

小さい頃から「妙なコダワリ」を持った性分
でした。「他人(ヒト)の言った言葉」とか、「世間で話
題にされている話」とかの、その真贋性を確かめ
たくて、現地へ直接赴いて自分の体験として実
体感して、納得したがる性分でした。

「空の雲は遥か高い処にあるモノ」と思い込
んでいた小学校低学年の頃、大山詣講から帰っ
て来た近所の大人が、「大山の頂上は雲よりも高い
処にある」と話しているのを聞いた時、「雲より
も高い高さってどれだけ高いんだ!？」って思
っていました。

小学校3年の秋、父親に連れられて大山に登
る機会がありました。神奈川県の大山の高さは
1252m。関東平野のど真ん中辺りで育った私は、
その時初めて千メートル級の山に接しました。

「頂上が雲よりも高い山」に、直接上ってみて、
「雲よりも高い高さ」を、自分の身体で直接実体
感出来ました。「幼い知識で考えていたほど、実
は雲はそれほど高い処にある訳じゃないんだ」

と、身を通して体感(学習)
することが出来ました。

「頂上が雲の上にある山」

は、とんでもなく高い高さの山じゃなくて、「空
の雲の高さが思っていたよりも高い存在じゃな
い」事を、自分の体感で初めて知識として知った
機会でした。

ある現象とか状況とかは、それを受け止める
人次第で、解釈の仕方が大きく変わってきてし
まうものだと、当時気づいて、今に思い至ってい
ます。

新卒で都内の会計事務所に5年間ほど勤務
した経験があります。そのおかげで、所得税関係
(個人確定申告書・法人決算書)については、結
構得意な分野です。ただし、相続税申告の経験は
その期間内ではありませんでした。

生命保険業界で活動を始めてからは、「生命保
険と相続」の密接な関連性を特に感じ、相続手続
きに関連する知識も丁寧に調べ込みました。



特任委員
大井 明夫
(代申 メットライフ
生命)

相続税法12条は、他の金融商品よりも、生命保険の優位性が特に際立つ条文です。

その非課税扱いの利点だけでなく、生命保険金の受け取りは、遺産分割協議書作成時にも、大きな力を発揮します。

相続発生時の生命保険の扱いは、利用の仕方次第で、「相続紛争を和らげる大きな力になり得るモノ」だと思っています。

「遺族の生活資金の確保」に役立てるための生命保険の活用は一般的（それが本質で最も大切な目的）ですが、更に「相続紛争を最小限に抑えるための手段」として生命保険活用のご案内をしたりすることがあります。その理解が充分得られて、喜んで活用していただけた時が、一番嬉しい瞬間でもあります。

生命保険の活用の施策だけでなく、近年、相続に関連する新たな施策等が相次いで実施されています。

①と②と⑤は、法務局扱いの施策です。

②は民法で、④は税務上での解釈変更です。

①2017年(平成29年)5月～

法定相続情報証明制度の開始(法務局扱)

「法定相続情報一覧図」の写しで、預金の払い戻し・年金手続き・相続税申告で使える

②2020年(令和2年)7月～

自筆遺言書保管制度の開始(法務局扱)

3,900円の料金で法務局へ預けられる制度。公正証書よりも簡単に遺言書を残せる

③2023年(令和5年)4月～

「特別受益持ち戻し期間」の改正(民法)

期限制限なしから10年間に以内に。

④2024年(令和6年)1月～

生前贈与の持ち戻し期間の改正(税務)

3年前分から7年前分に（段階的）

⑤2024年(令和6年)4月～

相続登記の申請の義務化(法務局)

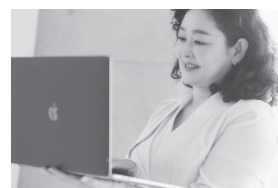
知った日から3年以内に登記が必要

縁あって知り合いになった方々に、新しく開始されたこれらの制度を、リアルに分かり易く伝えて、少しでも「相続人同士の間で争いごとが少なくなるような活動を続けていく」ことが、今の私の大きな願いでもあります。

人が集まる活動は、本物です

ここ数年、私がコーチングやIT・AIの面でお手伝いしているNPO法人があります。友人の美和さんが、娘さんのために立ち上げた会です。娘さんには、生まれつき「前庭水管拡大症」という耳の障害があります。内耳にある前庭水管が広がり、難聴やめまいを引き起こす疾患です。甲状腺腫などを伴うものは「ペンドレッド症候群」と呼ばれます。

この疾患の難しさは、聞こえが変動しながら



特任委員

早川 隆子

(代申 三井住友海上あいおい生命)

進行することです。

昨日まで聞こえていた音が、頭をぶつけたことなどをきっかけに、急に聞こえにくくなる場合があります。転倒や打撲による悪化を心配し、子どもたちは思いきり遊ぶことにも気を配りながら育ちます。大人になってから気づく方もいます。気づかぬうちに人の話を聞き流したように受け取られ、人間関係に悩むこともあります。認知度が低く、診断まで長く原因不明のまま過ご

す方もいます。治療法は確立しておらず、国の指定難病にもなっていません。

美和さんから初めてこの疾患の話聞いたのは、2022年の秋でした。その年の暮れ、「娘のために患者家族会をつくりたい」と連絡があり、私も難病支援に詳しい友人に助言を求め、美和さんに伝えました。美和さんは乳飲み子を抱えながら、サイトづくり、仲間集め、行政手続きと、一つひとつ形にしていきました。研究の第一人者である専門医が顧問に名乗りを上げたことで、活動は一気に加速しました。

そして2025年5月、NPO法人前庭水管拡大症・ベンドレッド症候群の会「ZENPE(ゼンペ)」が発足。「情報が無い・治療法が無い・指定難病でない」という三つのゼロをなくすことを掲げ、国会議員に現状を伝える機会も得ました。今後は「どこの病院に行けばいいのかわからない」という患者家族の声に応え、顧問医師陣の協力で診断できる病院や医師をリスト化し、全国的な医療ネットワークづくりに着手していくそうです。

同じ病気で悩むご家族を、もう孤立させたくない。美和さんの活動の出発点は、母親としてのその思いです。活動の主体は、あくまで美和さんたちです。私は、その思いが活動として続いていくための土台を整える。前に立つ人が力を発揮できる環境をつくることも、大切な支援の一つだと考えています。

関わるなかで考えさせられたのは、災害のことでした。警報のサイレンや避難所のアナウンスが届かず、名前を呼ばれても気づけない。聞こえの障害は外から見えにくい



周囲が気づかないまま情報から取り残されることがあります。停電時には、補聴器や人工内耳の電池も切実です。保険やもしもの備えに関わってきた私にとって、これは大きな気づ



きでした。備えるとは、物やお金を用意するだけでなく、必要な情報が誰にでも届くようにすることでもあるのです。

こうした活動は、志だけでは続きません。交流会も情報発信もサイト運営も、すべてに費用がかかります。ZENPEは公式サイト(zenpe.jp)で一口3,000円から寄付を受け付けています。年会費5,000円の会員制度もあり、当事者やご家族はもちろん一般の方も入会できます。事業者向けには、ロゴ掲載特典のある賛助企業会員制度もあります。10人の声より100人の声です。個人事務所や代理店を経営されている方には、社会貢献の一つとしてご検討いただけたら嬉しいです。聞こえに悩むお客さまやお知り合いに「こういう会があるよ」と伝えることも、大きな支援になります。

NPOを支援していて思うのは、人が集まる活動は本物だ、ということです。誰が偉いとか、長く続けているからとかは関係ない。皆がフラットに目的へ向かう団体は、裾野が広がっていく。人が集まり、支える輪が広がることが、この疾患と生きる子どもたちの安心につながっていく。そこには、私たちTLC会が学ぶべき姿があります。私もその輪の一人として、自分にできることを続けていきたいと思います。

▶NPO法人ZENPE 公式サイト
<https://zenpe.jp/>

(QRコードからもご覧いただけます)



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

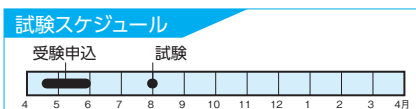
No. **5 ~ 8** (株)セールス手帖社保険FPS研究所 TEL:03-3352-8302

※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。



■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。

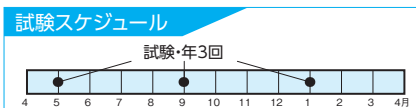
●7月開講：受講期間11か月、在籍期間13か月

●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。



■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いません。

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

8 生保販売実践Dコース (保険販売力向上編)3課目

選択科目		
受講 期間	4か月	受講 料金
		12,500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。

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)

■道央部会

□2026年4月4日(土)

年度末研修会を開催した。

場所：かでの2・7 会議室

演題：セルフメディケーションと調剤薬局業界～自分のことは自分でね？ あなたの人生でしょ～

講師：堀 崇嗣氏

(きりはな薬局 代表取締役、薬剤師、認定薬剤師、終活カウンセラー)

□2026年6月29日(月)

定時総会・研修会を開催した。

場所：カナモトホール(札幌市) 会議室

演題：T・T・P(塚本トレーニングプログラム)・有頂天への道～生命保険販売の王道・何故この仕事を選択したのですか～

講師：塚本 洋氏

(ソニー生命 特別理事)

■道東部会

□2026年5月21日(木)

定時総会・講演会を開催した。

場所：北ガス市民ホール(北見市)

演題：抗がん剤治療～通院及び副作用・がんの痛み・緩和ケア～

講師①：公平 弘樹氏

(北見赤十字病院 薬剤部 調剤課長)

②：富田 浩史氏

(北見赤十字病院 薬剤部、化学療法課長)



■岩手部会

□2026年6月12日(金)

第30回定時総会・講演会を開催した。

場所：遺跡の学び館(盛岡市)

演題①：意外と間違いやすい生命保険の税務～最近あったこと

②：令和8年度税制改正について

講師：鈴木 薫氏

(税理士、森岡事務所マネージャー)



■宮城部会

□2026年5月30日(土)

定時総会・講演会を開催した。

場所：仙台MTビル 貸会議室

演題：相続、生前贈与事例勉強会

講師①：嵐田 志穂氏

(嵐田志保司法書士行政書事務所、行政書士、司法書士)

②：鈴木 豪人氏

(そなえる相続 行政書士法人、行政書士、司法書士)

③：鈴木 健志氏

(鈴木健志税理士事務所、税理士)

④：佐藤 武英氏

(行政書士佐藤武英事務所、特定行書士)





■茨城部会

□2026年5月28日(木)

定時総会を書面にて実施した。

■栃木部会

□2026年6月8日(月)

第30回定時総会を書面にて開催した。

■埼玉部会

□2026年4月25日(土)

定時総会・講演会を開催した。

場所：市民会館 おおみや 集会室

演題：保険を売らずに保険が売れる!?

講師：田坂 尚靖氏

(鳥飼総合法律事務所)



■千葉部会

□2026年5月23日(土)

第35回定時総会・研修会を開催した。

場所：ホテルプラザ菜の花

演題：司法書士学ぶ保険営業に活かす相続実務

講師：石橋 弘安氏(司法書士)

■神奈川部会

□2026年6月8日(月)

第31回定時総会・講演会を開催した。

場所：プルデンシャル・シブラル

タ エージェンシー(株) 横浜営業部

演題：令和8年度税制改正のポイントと保険税務の最新情報

講師：榊原 正則氏

(株)新日本保険新聞社 「保険税務のすべて」編集長)

■東京部会

□2026年4月11日(土)

創立60周年記念パーティを開催した。

場所：GINZA ROOTS TOKYO

演題：意識ひとつで結果はかわる

講師①：柴田 勲氏

(元 野球選手)

②：宮本 慎也氏

(元 野球選手)

□2026年4月14日(火)

定時総会・研修会を開催した。

場所：日本教育会館一ツ橋ホール

演題：令和8年度税制改正のポイントと保険税務の最新情報

講師：榊原 正則氏

(株)新日本保険新聞社 「保険税務のすべて」編集長)



□2026年7月7日(火)

会員向けFP勉強会を開催した。

1回目

場所：京橋プラザ区民会館

演題：相続対策における生命保険活用Ⅱ～遺言書が必要な場合と必要でない場合～

講師：安部 貴史氏

(医業コンサルタント、FP Avenue)



■愛知部会

□2026年6月22日(月)

定時総会・研修会を開催した。

場所：ウインクあいち 会議室

演題：お客様のライフプランを守るために～人生後半に備えたい6つの契約～

講師：堀井 義明氏

(堀井行政書士事務所 代表、行政書士)





■岐阜部会

□2026年5月28日(木)

定時総会・研修会を開催した。

場所：ハートフルスクエア 研修室
演題：外国人相談専門行政書士目
線の売上に繋がるためのヒ
ント

講師：坂口 裕祐氏

(行政書士坂口事務所 代
表)



■新潟部会

□2026年5月23日(土)

定時総会・講演会を開催した。

場所：新潟ユニゾンプラザ
演題：プロとしての「人的資本」変
換術

講師：山口 裕也氏

(AIBA株 代表取締役)

■長野部会

□2026年5月13日(水)

第32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



■富山部会

□2026年6月13日(土)

第32回定時総会・第84回勉強会
を開催した。

場所：アイザック小杉文化ホール
ラポール

演題：目標達成の技術～誰のため
に 何のために 何故?～

講師：小路 晃氏

(株)A-STYLE 代表取締
役社長、元プロ格闘家)



■京都部会

2026年5月19日(火)

会員拡大及び学習を開催した。

場所：住友生命 会議室

演題：週1日の営業でCOT

講師：丸山 昭仁氏

(株)FPパートナー エグゼ
クティブ)

■兵庫部会

□2026年6月22日(月)

定時総会・セミナーを開催した。

場所：神戸国際会館 会議室

演題：兵庫の相続事情～相続相談実
務から見る生命保険活用法～

講師：上月 和彦氏

((一社)こうべ高齢者あん
しんプラザ 所長、上月税
理士事務所 代表、税理士)



□2026年8月4日(火)

夏季セミナーを開催した。

場所：神戸国際会館 会議室

演題：相続事業承継・最新の税制改
正から見る生命保険活用法

講師：森田 茂伸氏

(税理士法人 森田事務所
代表)



■大阪部会

□2026年4月1日(水)

FP勉強会を開催した。1回目

場所：(株)ライフプラザパートナーズ セミナールーム

演題：住宅ローンについて

講師：上野山 典広氏

(株)住宅FPコンサルティング 代表取締役)

□2026年5月1日(金)

定時総会・研修会を開催した。

場所：(株)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基礎、個人開業医と法人、医療法人の相続・事業継承・M&A

講師：森田 茂伸氏

(税理士法人森田事務所 代表、税理士)



□2026年6月3日(水)

FP勉強会を開催した。基礎編

場所：(株)ライフプラザパートナーズ セミナールーム

演題：相続コンサルタントが伝える「相続」とは

講師：小笹 美和氏

((一社)アクセス相続センター 理事、上級相続診断

士、介護支援専門員)

□2026年7月1日(水)

FP勉強会を開催した。実践編①

場所：(株)ライフプラザパートナーズ セミナールーム

演題：相続コンサルタントが伝える「相続」とは

講師：小笹 美和氏

((一社)アクセス相続センター 理事、上級相続診断士、介護支援専門員)

□2026年8月5日(水)

FP勉強会を開催した。実践編②

場所：(株)ライフプラザパートナーズ セミナールーム

演題：相続コンサルタントが伝える「相続」とは

講師：小笹 美和氏

((一社)アクセス相続センター 理事、上級相続診断士、介護支援専門員)

■広島部会

□2026年6月22日(月)

定時総会・研修会を開催した。

場所：エールエールA館 会議室

演題：インフレ時代のお客様を守るための知識

～為替と経済の潮目が変わった時代の提案について～

講師：鈴木由紀子氏

(損害保険トータルプランナー、公認暗号通貨技能アドバイザー、TLC会員)



■徳島部会

□2026年1月27日(火)

年度末研修会を開催した。

場所：ジブラルタ生命 会議室

演題：45歳で生命保険業界へ飛び込んだサラリーマンが5年でTOTに到着した道のり～取り組んできたことをすべてお伝えします。

講師：平尾 篤史氏

(株)リスクマネジメント・ラボラトリー)



□2026年7月11日(土)

第18回定時総会・研修会を開催した。

場所：アスティとくしま 会議室

演題：The Last one piece～生命保険は人生保険である～

講師：野田 巨樹氏

(株)リスクマネジメント・ラボラトリー名古屋支社ゼネラルマネージャー)





■愛媛部会

□2026年4月18日(土)

第20回定時総会・記念研修会を開催した。

演題：相続事例から学ぶ～相続失敗事例にヒントがあった～

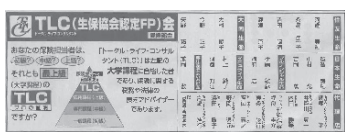
講師：佐々木 良道氏

(税理法人 ミチ・ツナグ)



□2026年6月7日(日)

愛媛新聞に氏名広告掲載をした。



■高知部会

□2026年4月11日(土)

第30回定時総会を開催した。

場所：高知市弥右衛門ふれあいセンター



■福岡部会

□2026年5月22日(金)

定時総会・講演会を開催した。

場所：福岡市赤煉瓦文化館 会議室

演題①：防災の観点から学ぶ「もしも」の前にできること～人生のリスクマネジメント・アドバイザーとしての新しい提案価値～

講師①：玉井 洋子氏

(Wise Fairy 代表)

演題②：オンラインで年間800件契約したAI×マインドマップ商談術

講師②：久保田 紀章氏

(株LiLial 代表取締役)

■スミセイ会

□2026年5月15日(金)

定時総会・研修会を開催した。

場所：住友生命 大阪本社

演題：どんな時代でも、最後に選ばれるのは「人としての魅力」を感じる人。

営業人生をさらに輝かせ、お客様に長く愛される人間力の磨き方をお伝えします。

講師：朝倉 千恵子氏

(株新規開拓)

予 告

■長野部会

□2026年10月2日(金)

秋の研修会を開催する。

場所：勤労者女性会館 しなのき

演題：がん治療の最前線から学ぶ！

法人・個人で使える切り口

営業法

講師：高橋 義人氏

(株)M&Fパートナーズ

代表取締役)

■東京部会

□2027年2月16日(火)

冬季研修会を開催する。

場所：都内未定

演題：公的年金の最新事情

講師：青木 隆憲氏

((一社)社会保障アカデ

ミー協会 代表理事)



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



理事会

日時：2026年6月20日(土)
場所：アワーズイン阪急(品川区大井)
午前9時～午後4時

三役会

日時：2026年6月24日(水) Zoomミーティング
午後6時～午後7時

常任理事会

日時：2026年7月6日(月) Zoomミーティング
午後6時～午後7時20分

監査

日時：2026年5月22日(金)
2025年度監査は承認された。

渉外活動

関連団体からの招待を受け、甲斐副会長が出席した。

①MDRT日本会

日時：2026年4月23日(木)・24日(金)
場所：広島
関連団体からの招待を受け、須賀副会長が出席した。

②JAIFA

日時：2026年5月29日(金)
場所：大阪

③アンダーライティング学院

関連団体からの招待を受け、須賀副会長が出席した。

日時：2026年8月21日(金)

場所：東京

予 告

本部支援講演会 北海道ブロック

日時：2026年11月20日(金)

場所：札幌市教育文化会館

札幌市中央区北1条西13丁目7

第1部 時間：13:15～

演題：信頼は“内面と外見”からつくられる～
～営業成果を高める印象と健康の整え方～

第2部 時間：15:10～

演題：法人営業の極意とチームビルディング

日時：2026年11月21日(土)

観光バスによるお楽しみ札幌近郊ツアー

<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。

TLC (生保協会認定FP) 会 新規入会者(部会別)

(2026年1月6日～2026年9月3日)

部 会 名	新 規 入 会 者 名
道 央 部 会	鎌田勇太郎 (ジブラルタ)
茨 城 部 会	松塚 和也 (代申 東京海上日動あんしん)
栃 木 部 会	丸山 陽平 (メットライフ)
埼 玉 部 会	石塚亜理沙 (住 友)
群 馬 部 会	齋田 泰史 (大 同) 吉良 薫 (日 本)
千 葉 部 会	鈴木 美保 (大 同) 中村 順莉 (ジブラルタ) 須藤 一代 (日 本) 大友 潤 (ソ ニ ー) 池田 勇祐 (代申 オリックス)
神奈川部会	浅井明日美 (大 同) 永野 茜 (大 樹) 佐々木省吾 (ジブラルタ) 大木百合子 (大 樹) 辻 太郎 (ブルデンシャル)
東 京 部 会	大内 謙 (ソ ニ ー) 菊地原洋子 (大 同) 平沼 千郁 (大 同) 吉村 直美 (大 同) 岩崎美代子 (大 同) 鶴巻 摂 (大 同) 白石庄一郎 (ブルデンシャル) 崎須賀五暉 (ブルデンシャル) 佐藤 章寛 (メットライフ) 藤田 匡彦 (代申 エヌエヌ) 遠藤 浩治 (代申 三井住友海上あいおい) 佐藤 慎治 (代申 SOMPOひまわり) 奥村 太輔 (代申 メットライフ)
新 潟 部 会	中村 友香 (ジブラルタ) 本多 光輔 (ソ ニ ー) 山崎 正博 (ソ ニ ー) 野口 大輝 (ソ ニ ー) 楢間 信男 (ソ ニ ー) 堀 圭太郎 (ソ ニ ー) 中橋 有美 (メットライフ) 大宅 義範 (代申 オリックス) 江花 恵美 (マニユライフ)
長 野 部 会	山田 美樹 (日 本) 小池 隆 (代申 東京海上日動あんしん)
富 山 部 会	松島 智子 (住 友) 浜守 美香 (第 一) 柏樹 裕美 (日 本) 安田 賀絵 (富 国) 正力いづみ (メットライフ)
滋 賀 部 会	小寺つぐみ (大 同)
京 都 部 会	松本 仁美 (第 一)
兵 庫 部 会	松本 大樹 (ソ ニ ー)
大 阪 部 会	大野 剛 (ア ク サ) 内垣 里美 (朝 日) 半田 佐枝 (大 樹) 今井 未南 (大 樹) 大川美佐子 (大 同) 佐藤 暁美 (代申 三井住友海上あいおい) 大迫 雅彦 (代申 三井住友海上あいおい)
鳥 取 部 会	北山裕佳利 (大 同)
広 島 部 会	柿崎 洋子 (SOMPOひまわり)
徳 島 部 会	石川 景子 (ジブラルタ) 高部 幸奈 (代申 ソニー)
愛 媛 部 会	中野 裕志 (代申 メットライフ)
香 川 部 会	鎌田真由美 (ジブラルタ) 小林ひかる (ジブラルタ) 本久 夕生 (ジブラルタ) 森 雄治 (代申 オリックス) 渡辺 浩子 (代申 SOMPOひまわり)
熊 本 部 会	宮本 克也 (ジブラルタ) 福岡 和美 (ジブラルタ) 有田志津枝 (住 友) 田中 敬祐 (ソ ニ ー) 荒井公一朗 (メットライフ) 諏訪 敬太 (メットライフ) 松本 巧也 (ブルデンシャル)
福 岡 部 会	野崎 昌弘 (マニユライフ)

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	監 事	3名以内
副会長	5名以内	顧 問	1名
理 事	若干名	相 談 役	若干名
委 員	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・令和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)			
勤 務 先 住 所	〒	都道 府県	郡市 区	
⑤ 勤務先電話番号	—	—		
⑥ 勤務先FAX番号	—	—		
⑦ メールアドレス	(確実に届くアドレスを記入)			
⑧ 携 帯 番 号	—	—		

☐ ⑨ ← ホームページに全ての事項を掲載しない☐ ⑩ ← 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☒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 No. ○ 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。

☐	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		

TLC(生保協会認定FP)会

2026年更新

ドクターコース申込書

☐初回
☐追加

フリガナ		〒□□□□□□□□					
教材送付先		都道府県 (TEL)					
フリガナ		会員番号				勤務先TEL	
氏 名							
所 属 部 署		保険会社名または代理店名				部署名(代理店は代理申請会社名)	
受講 コース名	区分	コース No	コース名	受講免除 申請	受講 期間	受講料	受講月
	基本科目1～2	1	社会保険労務士受験コース	有・無	8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

三浦 史子(00223期)

広報企画部 部長
組織部 副部長
(第一生命)



厳しい暑さのなかにも、ふと吹く風に秋の気配が感じられる季節となりました。

会員の皆様におかれましては、日々のコンサルティング業務や自己研鑽に、ますますご奮闘のこととお慶び申し上げます。

今回の『TLC MEMBER'S』の編集作業を通じて改めて強く感じたのは、私たちTLCが持つネットワークの心強さと、そこに集う皆様のプロフェッショナルとしての熱量です。

変化のめまぐるしい社会環境や目まぐるしく変わる経済情勢のなかで、お客様の暮らしに寄り添い、未来の安心をデザインするという使命は、決して平坦な道のりではありません。

ときには立ち止まり、頭を悩ませる瞬間もあることでしょう。しかし、同じ志を持つ全国の仲間たちが、それぞれの場所で誠実に前を向いて歩んでいる——そう想像するだけで、日々の活動に向き合うエネルギーが湧いてきます。

本誌が、会員の皆様にとって孤独感を和らげ、新たな視点や実務のヒントに出会える「心の拠り所」や「羅針盤」のような存在になれたなら、これほど嬉しいことはありません。

誌面づくりにあたり、企画から取材、執筆にいたるまで快くご協力いただきました関係者の皆様、そして温かく見守り支えてくださるすべての会員の皆様に、この場をお借りして心より感謝申し上げます。

季節の変わり目は、どうぞご無理のないようにお過ごしください。皆様のますますのご活躍と、TLC会の末永い発展を心より祈念いたしまして、今号のペンを置かせていただきます。

井上 隆(00173期)

広報企画部 副部長
組織部 理事
(代申 SOMPOひまわり生命)



「仕事終わりの一杯は格別だね！」

「この肴は日本酒に合うね」

酒が飲めない私はそのような会話を羨ましく思うことがあります。

どこへ行っても「とりあえずウーロン茶をください」ですから。

自分は酒が飲めないのだと分かったのは大学を卒業するころです。

そんな私が、社会に出て最初に就いた仕事はレストランのウェイターです。ワインの勉強もしましたが、飲めないのであまり理解が進みませんでした。当然、料理との相性なども実体験としては全くわからないので、お客様に聞かれたときは座学で得た知識や他のお客様や同僚の意見を参考に答えるほかはありませんでした。

それから、20年近く職を転々としたのち、損保会社の研修生となり、この業界に入ったのですが、あらためて考えますと、保険商品を含めて、お客様に商品を勧める場面では、多かれ少なかれ、飲んだことがないワインをお客様に勧めているのと同じような状況になることがあります。つまり、自分が体験したことがない商品を提案する場面です。そのような状況では、お客様がその商品を使う状況を想定してお客様の立場に立って勧めることが出来なければお客様の支持が得られないと思います。そのためには、より一層知識を深め、お客様の要求に合った商品を選択し、お客様に寄り添った対応をすることが必要です。私の業績が上がらないのはそういう努力が足りないのだと実感しています。

これからも、もっと勉強して、お客様に寄り添った営業を心がけてこの仕事を続けていけるように頑張っけてゆきたいと思います。

いつか勝利の美酒を味わえるように(笑)。



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153号

令和8年9月3日印刷／令和8年9月9日発行