

# TLC

No. 149

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



## 第53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

### 2024年、生命保険業界に起きる パラダイムシフト

オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

シリーズ 第3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

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	A0046 00113-03026 愛媛 代理店 東京海上日動あんしん生命 富山 義之	A0072 00092-00875 東京 代理店 メットライフ生命 田中 右一	A0099 00213-42001 東京 代理店 三井住友海上あいおい生命 伊藤 正実
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	A0074 00141-01426 道央 アクサ生命 平田 幸子	A0100 00151-00215 埼玉 代理店 SOMPOひまわり生命 河野 直明
A0014 00021-15722 愛知 代理店 三井住友海上あいおい生命 嶋田 雅嗣	A0052 00123-00769 群馬 明治安田生命 荒井喜美子	A0079 00053-06307 茨城 代理店 メットライフ生命 小野瀬泰則	A0101 00192-36001 岩手 代理店 三井住友海上あいおい生命 西村 元博
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	A0082 00103-02132 道央 ジブラルタ生命 柏倉 裕美	A0102 00232-25001 東京 アフラック生命 百瀬 久尊
A0021 00023-24369 山形 代理店 SOMPOひまわり生命 荘司 章子	A0056 00142-01542 秋田 代理店 SOMPOひまわり生命 小笠原 猛	A0083 00082-00891 道央 代理店 東京海上日動あんしん生命 齊藤 隆	A0103 00111-00909 岐阜 代理店 ソニー生命 野村 卓司
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	A0086 00143-00617 静岡 大同生命 会場 聡子	A0104 00081-01316 福岡 特別会員 竹本 康博
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	A0089 00181-12004 愛媛 代理店 アクサ生命 野間 逸元	A0106 00103-02863 神奈川 代理店 三井住友海上あいおい生命 多賀谷 実
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	A0090 00172-23004 岩手 特別会員 吉田 裕昭	A0107 00193-24157 岐阜 代理店 メットライフ生命 百武 達雄
A0033 00024-36017 道央 特別会員 宮坂八重子	A0064 00142-00458 愛知 代理店 オリックス生命 近藤 芳永	A0093 00203-11039 道東 代理店 大同生命 沼田 秀実	A0108 00133-02446 道央 代理店 アフラック生命 佐藤信太郎
A0034 00053-03528 兵庫 特別会員 加藤 綸子	A0067 00123-01483 香川 特別会員 石崎 保彦	A0094 00203-22004 神奈川 代理店 ソニー生命 井寺 正憲	A0109 00212-11006 埼玉 大同生命 小関ひろ子
A0037 00063-00631 岩手 代理店 日本生命 川村 節夫	A0069 00062-00242 大阪 日本生命 根本 哲宏	A0097 00213-18002 大阪 代理店 東京海上日動あんしん生命 足立 雅代	
A0041 00019-08950 埼玉 大同生命 小柳 優子	A0071 00017-06905 特別会員 松本亜三雄	A0098 00222-31001 大阪 代理店 アクサ生命 乾 幸司	

※TLC会を退会された方は掲載しておりません。



今年の五輪はパリが会場で、開会式は新時代を象徴するかのようにセーヌ河を85隻の船に各国の選手団を乗せループ美術館などの並ぶ観光名所を進んでいく。日本選手は海外の五輪で最多となる409人の出場、新たな種目のプレイキンが採用され、329個の金メダルが贈られる。日本の代表選手は体操男子団体をはじめとして、数多くのメダル獲得に貢献すること間違いのない。

### 岡村泰成

東京藝術大学美術学部デザイン専攻卒。マッキヤンエリクソン博報堂AD勤務、創展文部科学大臣奨励賞、第1回日本美術出版文化賞、エコール・ド・パリ芸術大賞、ウイーンギャラリー大賞、パリ国際芸術賞グランプリ受賞。Moss Spirits代表、JAごはん・お米とわたし図画コンクール審査員。

# TLC

2024  
No. 149

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

## 総会特集

第53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

2024年度役員…………… 8

## 記念講演

2024年、生命保険業界に起きるパラダイムシフト …… 9  
オフィス マーベラス 嶋田 雅嗣 氏

## シリーズ 第3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— …… 15  
行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

## 近畿ブロック

伝統の「田辺祭」1年の無事を祈願…………… 21

ドクターコース受講のご案内…………… 26

新理事・ブロック長・部会長紹介…………… 30

各部会開催報告…………… 34

## インフォメーション

本部 …… 42  
新規入会者(部会別)一覧 …… 43  
会則 …… 44  
入会手続き …… 45  
TLC(生保協会認定FP)会入会のご案内 …… 46  
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…………… 50

## 第53回

# 定時総会・大会報告 トータル・ライフ・コンサルタント会

2024年6月21日(金)

東京・有楽町

(一社) 日本交通協会

2024年6月21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53回定時総会・大会・講演会が東京・有楽町の日本交通協会 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(一社)生命保険協会 業務部長 菅原輝幸氏をはじめ関連団体・各生保会社より役員・営業・教育部門の役職者を迎え開催された。

第二部において、(一社)生命保険協会 業務教育部長 菅原輝幸氏及び(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(代読 日影和幸氏)よりご祝辞をいただき、最後にTLC取得者代表として 高橋将幸氏(ソニー生命北東北ブロック)より生命保険募集人として想いをお話いただきました。

## 会長挨拶

田久保 耕一 会長

トータル・ライフ・コンサルタント会・会長の田久保 耕一でございます。

本日はお忙しい中、一般社団法人 生命保険協会 業務教育部 部長 菅原輝幸様をはじめ、関連団体の公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会理事 日影和幸様、生命保険修士会 会長 千葉道子様、一般社団法人 MDRT 日本会 会長 関口尚之様、生命保険アンダーライティング学院 学院長代理事務局長 鍋木幸一様、公益財団法人 生命保険文化センター代表理事 浅野僚也様、ならびに各社教育部の皆様にもご臨席賜りましてありがとうございます。

先ほど、第53回定時総会が無事終了しました事を報告させていただきます。

先ず、今年の元旦に能登半島で発生しました

大規模な自然災害の被害に遭われました方々、また関係者の皆さまにお見舞い申し上げます。

さて、今年も折返しの時期を迎えました。2月には、日経平均株価がバブル絶頂期を超えたものの、長引く物価の上昇や円安など私たちを取り巻く環境は厳しい状況が続いています。この



TLC会 会長 田久保耕一



第53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・平田 克男
・会長挨拶	
・来賓祝辞	
・表彰	
・会員増強	熊本部会・部長 瀬戸 基氏
・トータル・ライフ・コンサルタント代表講演	北東北ブロック 高橋 将幸氏
・閉会の挨拶	甲斐 豊輝
第三部 講演会	
講師・嶋田 雅嗣氏	
演題・・2024年、生命保険業界に起きるパラ	
タイムシフト	

様な時こそ、私たちトータル・ライフ・コンサルタントはプロフェッショナルとしての「生き方」と「働き方」をあらためて考える必要があると思います。プロフェッショナルの語源であるラテン語のプロフェスは、神に対して自分の職業と使命を告白する、公に宣言すると言う意味だと言われています。

今、世界は次の時代へ向けて大きな歴史的転換期を迎えております。自然界の気候変動、経済のグローバリズム、そして戦争と政治と貧富の差、更にはテクノロジーによる生活、産業構造の変化の中で私達はどうか生きるのか。今までの常識や当たり前のことでは成り立たないと私は思っております。

我々は、社会にとって何者であるのか？お客様は私達に何を期待しているのか？自分たちの将来だけではなく、子供・孫たちはどのような未来を迎えるのか？その様な中で日本も様々な課題と問題が顕在化されて来ました。歴史を振り返りますと明治維新から終戦までが約80年、そして戦後日本の体制から来年で80年を迎えます。これから先の80年後はどのような国になっているのでしょうか。

過去の日本には保険や社会に頼ることなく頑張れば必ず未来は報われると、祖父母や父母達は信じて生きてきました。そこには日本が誇る3つのセーフティーネットがあったからだと思います。

1. 終身雇用
2. 国による社会保障制度
3. 三世代同居型の家族のかたち

これにより安心して子供が生まれて、安心して仕事が出来、安心して歳が取れる人生でありました。しかし、その3つのセーフティーネットは既に限界に達してしまっているのが現実です。今、私達トータル・ライフ・コンサルタントの役割は、文字通り人々の生活や人生をサポートすることにその使命があります。

私達はプロフェッショナルとして仕事をし、どの企業に雇用されているのか？定年まであと何年働けるのか？と言うことではなく、生涯をかけて社会に貢献して、始めることも辞めることも自分でコントロール出来る生き方こそ真の働き方改革ではないでしょうか。未来は予測するものではなく、未来は自分で創り出すものだと思います。我々は単に保険の販売業者なのか？それともお客様の生活のサポートサービス業なのか？今、それが問われています。

一人ひとりのお客様と向かい合い、お客様の大切な思いを生命保険に込めてさし上げる。そして、万が一の時には、保険金・給付金がお客様やそのご家族のお役に立てるようきちんとお届けすることです。

私たちTLC会のメンバーは、高度な専門職業の水準を維持することが重要です。お客様の側に心移していき、お客様の利益の最大化を図る事こそが、プロフェッショナルである私たちの使命であると考えます。

本日は、当会機関誌TLCメンバーズにも寄稿いただいておりますオフィス マーベラスの嶋田雅嗣先生にご講演いただきます。嶋田先生は、トータル・ライフ・コンサルタント会が主宰する「TLC会ドクターコース」において、所定の科目を修了された Master of TLC でいらっしゃいます。これからの私たちが進むべき道のお話が伺えることと確信しておりますのでご期待ください。

最後になりますが、当会の会員、役員一同がこれからも新しい伝統を作り、そして守っていく事をお誓いして、私のご挨拶とさせていただきます。

本日は、ご臨席賜りまして会員一同心より感謝申し上げます。有難うございました。

## 来賓祝辞

一般社団法人 生命保険協会  
業務教育部長 菅原 輝幸氏

一般社団法人 生命保険協会 業務教育部長の菅原です。

今日は、トータル・ライフ・コンサルタント会・第53回大会のご盛会にあたり、心よりお祝いを申し上げます。

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

さて、トータル・ライフ・コンサルタントの今日に至るまでの経緯などについて少し紹介をさせていただきます。

現在の生命保険大学課程は、生命保険文化研究所が、1964年(昭和39年)8月に専門外務員講座を大阪で主催したことが始まりです。

1966年(昭和41年)に生命保険外務大学課程と改称し、昭和44年からは、業界全体のレベルアップにつなげるために全国に拡大することとし、運営の主体を生命保険協会に移管しています。

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

その後、1992年(平成4年)に称号をトータル・ライフ・コンサルタントに改称し、現行の制度に至っております。

昨年度の称号認定者数は11,450名であり、これにより、称号改称後の平成5年から令和5年までの称号認定者は累計27万414名に達しているという状況です。

次に、折角の機会でございますので、生命保険協会における直近での主な取り組みを2つ紹介したいと思います。

1つ目は、「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」の「更新」についてです。



一般社団法人 生命保険協会 業務教育部長 菅原輝幸氏

本着眼点は、令和5年2月に、会員各社における営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化を後押しするために作成し、公表しているものです。作成・公表後は、各社で取り組みを進める中での運用上の課題点などについて、アンケートを通じて確認し、必要に応じて着眼点を更新するなど、フォローアップを継続的に実施することとしております。

これを踏まえ、会員各社の経営層で構成される会議において各社の高度化に向けた取り組みや、不適正事案に対する再発防止取り組み等について意見交換や共有が行われ、あわせて、フォローアップアンケートにて新たな取り組みが確認されたことから、本年(令和6年)4月に新たな取り組み例を追加する形で本着眼点を更新しております。

新たに追加した取り組み例としては、「管理者の役割・責任に、不適正事案の未然防止等が含まれることを規定上明確化するとともに、管理者がコンプライアンス対応を推進するための環境を整備する」というもの、「金銭関連不適正行為の防止に関する取り組みとして、お客さまとの間で一切現金を授受しない取り組みを実現し、ホームページやお手続き時の画面・帳票・アプリ、メール等でお客さまへの注意喚起を図っている」というものなどがあります。

今後も引き続き、継続的なフォローアップに注力する中で、会員各社の取り組みを強力に後押ししてまいります。

2つ目は、外貨建て保険の販売・管理等態勢の改善に向けた取り組みについてです。

金融庁より、本年2月、外貨建て一時払い保険の販売・管理態勢の改善に向けて取組むべき事項が提示され、業界として対応を検討するよう要請されたことを受けて、本年4月3日付で当会のガイドラインを改正いたしました。

具体的には、外貨建て保険が中長期にわたって加入いただくことでリターンを期待できる商品であることを踏まえ、顧客の最善の利益を追求する観点から、想定する顧客の属性を踏まえたより丁寧な販売、他の金融商品との比較説明の充実、中長期の加入を前提とするフォローアップの実施等について規定いたしました。

生命保険業界として、今般改正したガイドラインを踏まえ、しっかりと取り組みを進めてま

いります。

以上、簡単に、2つの取り組みを紹介させていただきましたが、今後とも皆さまからの引き続きのご支援をいただけますよう、よろしくお願いいたします。

結びになりますが、トータル・ライフ・コンサルタント会は、生命保険募集人の資質向上をリードし、現在に至るまでの業界の発展を支えてきていただいております。

皆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、御会のますますのご発展を祈念いたしまして、お祝いの挨拶にかえさせていただきます。

本日は、誠におめでとうございます。

## 来賓祝辞

生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会  
日影 和幸氏

皆様こんにちは。生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会理事の日影でございます

理事長の金井からのお祝いのメッセージを代読させていただきます。

トータル・ライフ・コンサルタント会総会の開催、心よりお慶びを申し上げます。設立から今日まで業界教育制度最高峰の称号に値する高度な専門職業の水準を維持し、会員相互の啓発と生命保険に携わる者として、社会的地位の向上を図ることを目指し、生命保険大学課程を修了したトータル・ライフ・コンサルタント、生命保険協会認定FPとしてご活躍されている会員の皆様に心より敬意を表します。

当協会のことではございますが、5月31日にCNAアリーナ★あきたにて「2024JAIFA年次大会 in 秋田」を開催いたしました。約3,000名の方に参加をいただき、盛会に終了することができました。ご参加いただきました皆様に、この場をお借りして御礼申し上げます。また、令和5年度は26年ぶりに会員数40,000名を上回ることができました。重ねて御礼申し上げます。



2024年は、衝撃的出来事が相次ぐ幕開けとなってしまいました。

突発的な自然災害や事故、政治・経済の混乱、不安定な世界情勢など、私たちを取り巻く環境は予測困難なことや不安要素が山積みです。

特に、急速な少子高齢化や人口減少による人口構成の大きな変化などにより、社会保障制度の持続可能性が難しいと言われていています。

解決に向けて色々議論される中、私的保障である生命保険が担う役割や責任は、より一層重要と考えております。お客様が抱えているリスクや不安を減らし、よりよい人生を送っていただくためにも、これからも互いに力を合わせ



「お客様第一主義」の活動を今まで以上に精一杯行ってまいります。

結びに、トータル・ライフ・コンサルタント

会の益々のご発展と会員の皆様方のご健勝を心より祈念申し上げます。

本日は誠にありがとうございます。

## TLC代表挨拶

ソニー生命保険 高橋 将幸氏

### 生命保険の募集人として

TLC会岩手部会、ソニー生命保険の高橋将幸と申します。

本日はこのような機会をいただき、誠にありがとうございます。

生命保険大学の資格を取りTLC会に入会して4年となりますが、今は岩手部会の事務局として活動しております。

私はソニー生命に入社して現在7年目になります。これまでお客様のニーズに基づいてご提案し、正々堂々と生命保険の必要性をお伝えしてきました。しかし入社当初はお客様の関心事を聴くことが出来ず、「何のために、誰のために」なぜ生命保険が必要なのかニーズ喚起することが出来ませんでした。また、せっかく貴重なお時間を頂いてる中、お客様への感謝の姿勢もなく、とてもお恥ずかしい話ですがそもそも募集人として心の姿勢が整っていませんでした。

私自身、なぜ生命保険会社に転職したのか、なぜライフプランナーになったのか。挙績はどんどん低迷していき、入社3年目は全く売れず、解雇宣告になってしまいました。その時の私は、妻とすれ違いが多く、所長や先輩方のアドバイスを素直に受け入れることが出来ませんでした。

そこから自分の課題を徹底的に向き合い、心の姿勢が整ったことで成約率は約9割まで上昇。これまでご紹介は全く出ていなかったのですが、紹介の連鎖が起こり何が起こったのか自分でも理解出来ませんでした。

私はこれまで支えてくれた妻や所長、盛岡支社の皆さんへの恩返しをしなければなりません。今年はずいに、MDRT初登録になるところまでできました。売り方ではなく「在り方」が大事だと私は思います。



ソニー生命保険 高橋将幸氏

トータル・ライフ・コンサルタントとして、私達は単なる知識よりも「知恵」を大切にしているかと思っています。今後も生命保険業界がお客様に変わらぬ安心をお届けして、社会の役に立ち続けるためには、多様化する価値観や先端技術等を取り入れつつ、お客様に真摯に寄り添う、顧客本位の姿勢を持ち続けることが何よりも重要であると考えております。この変化の激しい時代を、お客様に寄り添いながら乗り越えていきたいと思っています。

最後になりますが、皆さんはどんな担当者から生命保険について相談したい・入りたいと思いますか？それに対して今の心の姿勢はいかがでしょうか。売り方ではなく「在り方」。今の自分に満足せずに、これからも日々精進して参ります。



# 第53回 定時総会 報告

## トータル・ライフ・コンサルタント会

2024年6月21日(金) 東京・有楽町 (一社)日本交通協会

2024年6月21日(金) 13時30分より、東京・有楽町 (一社)日本交通協会において、第53回定時総会・大会が開催された。

井上組織副部長の司会で、初めに田久保会長より2023年度会務報告、続いて総務部・広報企画

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

その後、湯川総務副部長より2023年度決算報告、山本・相原監事より監査報告があった。

また、運営方針案は議案書の通り承認された。

### 会務報告

会長 田久保 耕一

1. (一社)日本交通協会会議室にて、第52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、東北ブロックで開催した。
4. 55周年事業にむけて検討した。
5. 本部主催のセミナーを開催した。
6. 今年度も引き続き東日本大震災支援としての募金活動を継続した。
  - ・能登半島地震の支援として募金活動を実施した。

T L C 会の活動目標に掲げる社会貢献活動の一環として、会員の皆様よりお預かりした義援金総額422,505円の内、143,681円(2023年度絵本贈呈 93,681円、能登半島地震 50,000円)を支出。今年度残高は、278,824円。岩手県協会との共同事業として、震災以降12年間継続して県内の保育園、幼稚園に対し同園の希望する絵本を贈呈した。(詳細は会誌メンバーズに紹介記事掲載)。また贈呈先選定、贈呈式については(一社)生命保険協会 岩手県協会事務局長に多大なご協力をいただき連携体制を構築してきた。今後も引き続き贈呈を継続する。(各部報告省略)

### 運営方針

会長 田久保 耕一

1. (一社)日本交通協会会議室にて、第53回定時総会、講演会を開催する。
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、首都圏ブロックで開催する。
4. 55周年事業にむけて検討する。
5. HPをリニューアルし、会員の利便性を図る。
6. 今年度も引き続き東日本大震災支援等としての募金活動を継続する。

### 表彰

1. 2023年度、会員増強に多大な貢献があった部会長に対し、表彰状と記念品が授与された。

### 表彰者

## イフ・コンサルタント会 第53回 TLC(生保協会認定FP)



会員増強部会(熊本) 瀨戸基氏 TLC代表挨拶 高橋将幸氏



# 2024年度役員



会長 田久保 耕一  
ソニー生命



副会長 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

役職	氏名	会社名
総務部		
部長	平田 克男	代理店 ジブラルタ生命
副部長	湯川 久生	大同生命
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
理事	早川 隆子	大同生命
委員	渡部 陽子	明治安田生命
委員	松本 ちぐさ	明治安田生命
広報企画部		
部長	須賀 智之	ソニー生命
副部長	井上 隆	代理店 SOMPOひまわり生命
理事	瀬山 真	三井住友海上あいおい生命
理事	瀬戸 基	代理店 ソニー生命
理事	宮本 靖子	住友生命
委員	高野 哲	代理店 ソニー生命
委員	梅田 茂之	ソニー生命
委員	中山 芳克	プルデンシャル生命
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
理事	高野 哲	代理店 ソニー生命
理事	伊藤 真実	ソニー生命
理事	井上 隆	代理店 SOMPOひまわり生命
理事	廣澤 タカ子	アクサ生命
理事	長谷川 優	メットライフ生命
理事	佐藤 善英	代理店 大同生命
理事	上村 剛史	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	地域別部会長・会社分会長	

# 第53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

## 2024年、 生命保険業界に起きる パラダイムシフト

オフィスマーベラス 嶋田 雅嗣 氏

2024年は、金融・保険業界のパラダイムシフト（歴史的な価値観、対応の大転換）の起点となりました。

米国では景気の軟着陸を目指して、金利引下のタイミングを穿っていますが、日本ではゼロ金利政策が解除されました。今年度中の近い将来において、円高傾向に為替相場は大きく転換するでしょう。

2%以上のインフレ定着化、政府要請による賃金上昇、パートから正社員への転換促進は、ライフプランの大きな変更のきっかけにもなります。3号被保険者であったパート主婦は、2号被保険者の正社員となり、労働時間の延長、賃金のアップで、従来以上にその収入が家計に占める割合が増加します。必然的に、死亡、就業不能保障が必要になるでしょう。

金利上昇局面では、住宅ローンの見直しが活発に行われますが、妻のパート収入を夫の年収とみなす夫婦合算ローンから、夫婦それぞれが持分に応じてローンを組むペアローンへの切替も検討されるでしょう。

金利上昇で、予定利率の引上げ、有配当商品は増配となります。保険料の割安さが売りであった無配当商品は、配当によるインフレ対応力がありませんから、中長期的に見れば、アフターフォローを丁寧に行わないと劣勢に回る可能性が出てきます。

円高傾向が鮮明になれば、一時払いの外貨建保険の提案は終息します。メガバンク、地方銀行は既に販売を大幅に抑止しています。保険料の安さだけでアピールしてきた外貨建保険は、提案の在り方、円高局面での円建受取金額の減少に対する保全など、新たな課題も顕在化してきます。

「夫死亡後の生活費－遺族年金－寡婦の収入＝収入保障保険の年金月額」というインカム方式の提案は、インフレ無き時代にこそ機能しました。収入とインフレを加味し、定期的な提案内容の見直し、ライフプランによる保障内容のチェックは、今後必須となります。

地殻変動ともいえる大きな変動に、いかに対応するかが問われる1年になるでしょう。

### ■投資元年はFP元年

今年は、新NISAもスタートしました。成人の約11%、1,143万口座であった口座は3月末で倍増の2,322万口座まで増加しました。まさに、貯蓄から投資への転換もスタート元年と言えるでしょう。

変額・外貨建保険の販売が8割を超える生保会社が複数存在します。特に変額保険は、新NISAとの比較が話題となっています。諸手数料を勘案すれば、新NISAあるいはiDeCoの方が投資商品としては有利になります。あえて、変額保険を提案する理由は何処にあるのか、丁寧な説明が強く要求されます。

40年前、FPの勉強を始めたとき、「損害保険に加入していて他人に損害を与えたときの補償は十分か？生命保険に加入していて自分と家族の生活を護れているか？それらが十分に手当されているなら、この資金は投資に充てても良い。投資期間はどの位を考えているのか？元本割れのリスクがあっても高めのリターンを求めるのか、元本割れは絶対にさせてはならないのか、などこの資金の運用方針を教えてくれ？」と、この順に必ずヒアリングする」という文章がありました。当時世界最大の証券会社メリル・リンチのテキストからの引用です。

私達、保険募集人の多くは、FPのスタートである損害保険の提案も基本的に行っています。自動車、火災保険などです。そして、生命保険。FPはライフプランに基づく生損保提案からスタートするわけです。

ところで、変額保険、外貨建保険は、こういったスタンスで提案しているのでしょうか？「円建

て、定額保険よりも保険料が安いから」「短期の運用として」が主な理由となっていないか？また、就業不能保険を含めたライフプランを確認したうえで、投資性商品を提案しているのでしょうか。

変額保険、外貨建保険の販売にドライブがかかる生保会社にヒアリングすると、収入保障保険、就業不能保険の販売件数は減少傾向にあるといいます。変額保険、外貨建保険の提案を機に、終身、定期、就業不能保険など生命保険本来の保障機能を提案することにはなっていません。売れ筋、話題の商品、投資性商品を提案するだけではなく、保険本来の機能を丁寧に説明し提案する活動が期待されます。

### ■外貨建保険は円安インフレ対応

外貨建保険の提案に使える話法に「牛井理論」というのがあります。MDRT日本大会のセッションで教えてもらったものです。

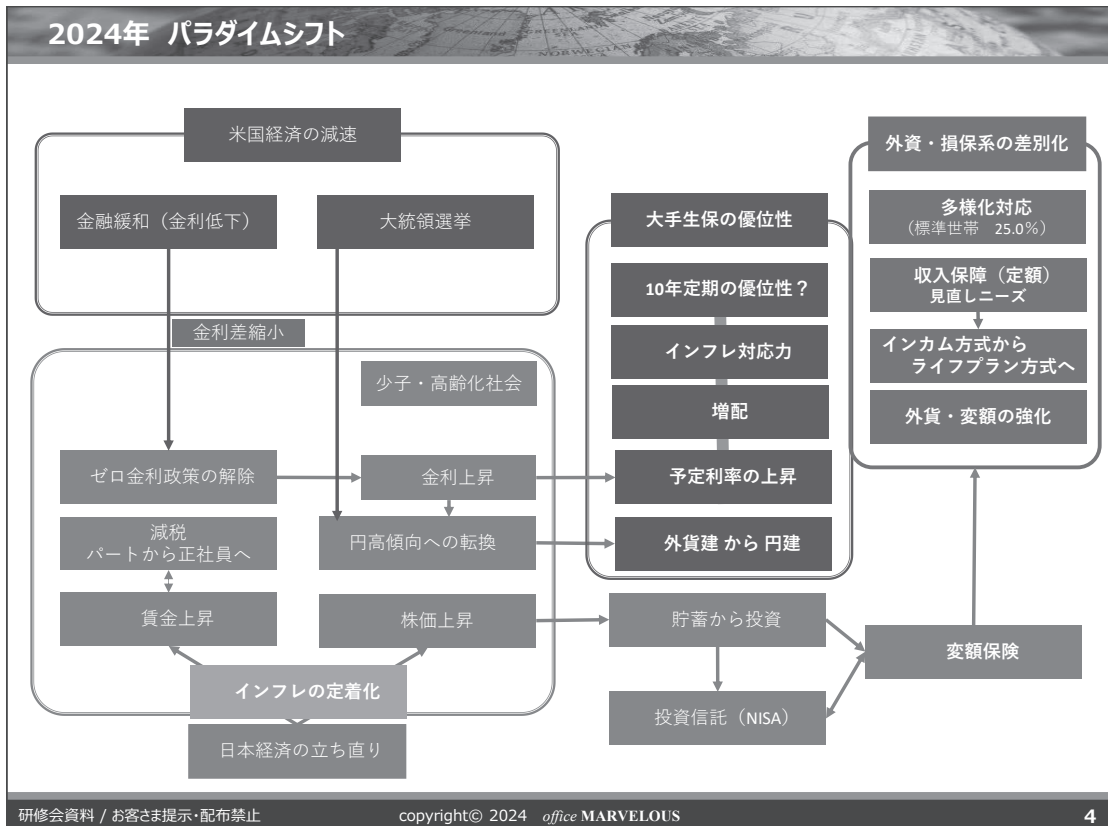


図 1



「400円の牛丼があります。内訳は、1ドル＝100円として、牛肉2ドル（200円）、米・玉ねぎ200円です。

1ドル＝80円の円高になりました。牛肉2ドル（160円）、米・玉ねぎ200円、合計360円です。円高になると輸入する牛肉が安く仕入れられるので、牛丼も安く買えます。

1ドル＝150円の円安になりました。牛肉2ドル（300円）、米・玉ねぎ200円、合計500円です。円安になったので、輸入する牛肉が高くなり、牛丼も値上げとなりました。

今がちょうど、この円安による値上げラッシュですね。円安で、物価は上昇しましたが、中小企業に勤務する国民の大半は、賃金はアップしていません。預貯金に金利も付いてません。もし、金融資産の一部をドル建て商品で持っていたら、円安に対応できていますね。円安による物価高、資産の目減りに備えるため、資産の一部を外貨建商品で運用する意味があります。

この募集人は、この話法から外貨建商品の提案を展開していますが、決して為替差益を採りに行く投資提案ではなく、基本は保障としての提案で、一部を外貨建商品にしています。

円・ドル8年周期説があります。円ドル為替は、日米の金利差と、米国の景気動向により、おおむね8年前後で円安のピークを迎えるという経験則です。この理論によれば、昨年か今年あたりが円安のピークを迎えることとなります。リスク管理としては、比較的分かりやすいでしょう。

### ■変額保険は経済と二人三脚

日本や世界の経済成長に投資する変額保険は、長期投資のリターンが期待でき、運用の一部に組み入れるメリットは大きいです。ただし、山高ければ谷深しという格言があります。1989年12月に日経平均株価は3万8,915円に史上最高値を付けたあとバブル崩壊とともに2003年の7,607円まで18年10ヶ月にわたって下落しました。その下落率はなんと82%にもなります。その間に、もちろん上昇局面もありましたが、不毛の2000年代を象徴しています。

資産運用 / 外貨建て資産を保有する必要性

	1 \$ =	80円	100円	150円
				
 25		160円	200円	300円
 米 200円		200円	200円	200円
<b>400円</b>		360円	400円	500円

研修会資料 / 表示は概算 / 転載禁止 copyright © 2024 efmc MARVELOUS 19

図2

2008年のリーマンショックでは1年3ヶ月で62%下落しました。

環境が一変したのは2012年の安倍政権誕生に伴うアベノミクスです。順調に株価も回復してきました。しかし、2019年のコロナショックでは、1ヶ月で31%も急落しました。ところが、いわゆるゼロ・ゼロ融資で、企業は一息つき、念のためにと借りた資金はダブつき、株式市場での投資資金に向かい、株価上昇となりました。そして、今年3月のバブル経済時の史上最高値の更新へと繋がっています。

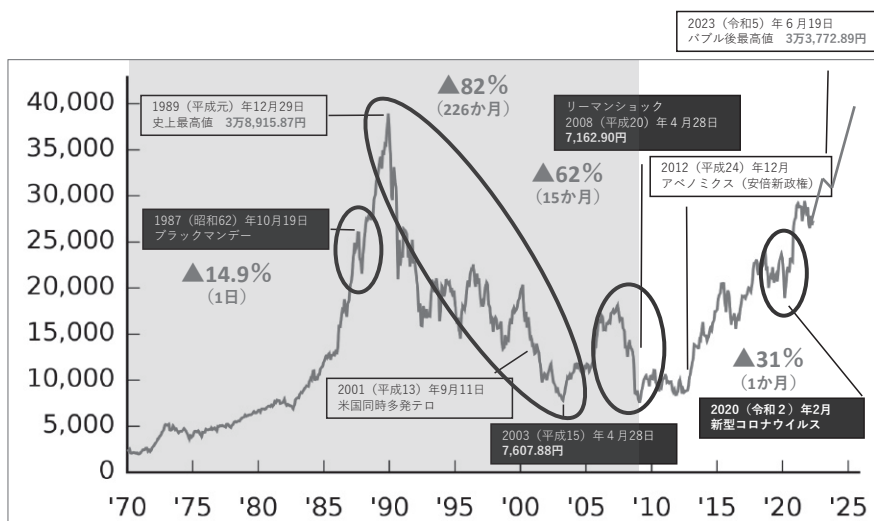
新NISAをはじめとする投資信託、変額保険を提案する募集人、ソリシターのほとんどは、アベノミクス以降の好調な株式市場しか知りません。コロナショックでは僅か1ヶ月で株価も回復したため、ノーリスク市場としか映っていないようです。

3月には、バブル経済時の日経平均株価を34年3ヶ月振りに更新しましたが、翌4月には急落しました。新NISAや変額保険は解約した方が良いのですか？という問い合わせが私のところにも複数寄せられました。SNSによる煽りもあったでしょうが、投資経験、リスクテイク、投資教育などの確認、いわゆる適合性の原則などがしっかり行われていなかったことが露呈しました。かつてのような大暴落でなかったこと、新NISAや変額保険の投資開始直後の出来事で良かったと思います。

外貨、変額保険を、教育資金準備に勧める募集



山高ければ、谷また深し。好調な過去10年が、投資リスクを忘れさせている



出典：wikipedia 図表に、コメントを付す

図 3

人、保険会社がありますが、いかがなものでしょうか。資金需要時期が決まっている場合、その時に株価が上がっている、あるいは円安になっているという確証はありません。進学を翌年以降にできますか？

勇退退職金の準備を外貨、変額保険だけで提案する例もあります。勇退時期を、その商品の運用によって変更できますか？半年ならまだしも、数年先に。

■就業不能リスクは死亡の6倍

ここ数年、積極的に提案されてきた商品に就業不能保険があります。就業不能は、30～40歳代で死亡の6倍程度の発生率を示しています。

就業不能状態になった場合、収入は大幅に減るあるいは途絶えますが、支出は逆に増加します。在宅で介護した場合、平均して月5万、年間60万円の支出増です。

住宅ローンを抱える家庭ではどうでしょうか。一般団信の加入が7割を占めていますが、就業不能状態では住宅ローンの返済免除にはなりません。

パートの妻は介護のために勤めを辞めるのか、家計のために正社員として働くのか。その時、夫の介護は誰が行うのか。一般団信の上乗せとしての就業不能保険の提案は、必須です。

個人事業主、中小企業オーナーの場合はどうでしょうか。社長ががんに罹患し、長期療養となった場合、売上の3割は減少します。しかし、従業員の給与など固定負債はそのままで、運転資金がショートします。会社を受取人とした、診断一時金メインのがん保険、三大疾病保険、就業不能保険などの加入を検討する必要があります。

個人で加入するがん保険は、治療を目的に、さまざまな特約を組合わせて契約します。法人で契約するがん保険は、会社の運転資金確保を目





的に契約します。

投資性商品である外貨、変額保険の提案を否定するものではありません。円安による物価高に備える、多少のリスクは容認しつつ経済成長に合わせた保険金額、解約返戻金の増額を期待するのも良いと思います。一方で、従来の死亡、就業不能、医療などのリスク対応が後回しになっていること、十分なリスク説明をしていないケースが散見される点に警鐘を鳴らしています。

### ■節税保険の保全

バレンタインショックで封印された、いわゆる節税保険は、直前の駆け込み契約が多数あり、2025～28年に解約返戻率がピークを迎える契約の解約返戻金額は3兆9,000円とされています。

コロナ禍で解約された契約もかなりあるとは思いますが、膨大な金額が市場に出てきます。節税効果は無いと定義されたものの、相変わらず疑似節税手法が横行しています。そろそろ、こう

した話法から脱却したいものです。

法人の中には、無理して節税保険に加入している事例もあります。毎年の決算月に百万円単位の年払保険料を調達するのが苦しいと言います。一方で、役員借入金もあります。解約返戻金の溜まっている契約を解約して役員借入金の返済に充て決算書を綺麗にする。新たに必要保障額など精査し、月払で契約し直すといった提案が喜ばれます。決算書の入手と見方の研究は今後必須となるでしょう。

高額な解約返戻金が一時に発生しては堪らない、という中小企業もあります。3決算期に分けて部分解約する手法などがあります。詳しくは拙著「法人生保提案の技術」(近代セールス社)に記載してありますので、参照ください。

### ■今後の提案活動

バレンタインショックにより、節税プランオンリーであった募集人、税会計士が生保マー

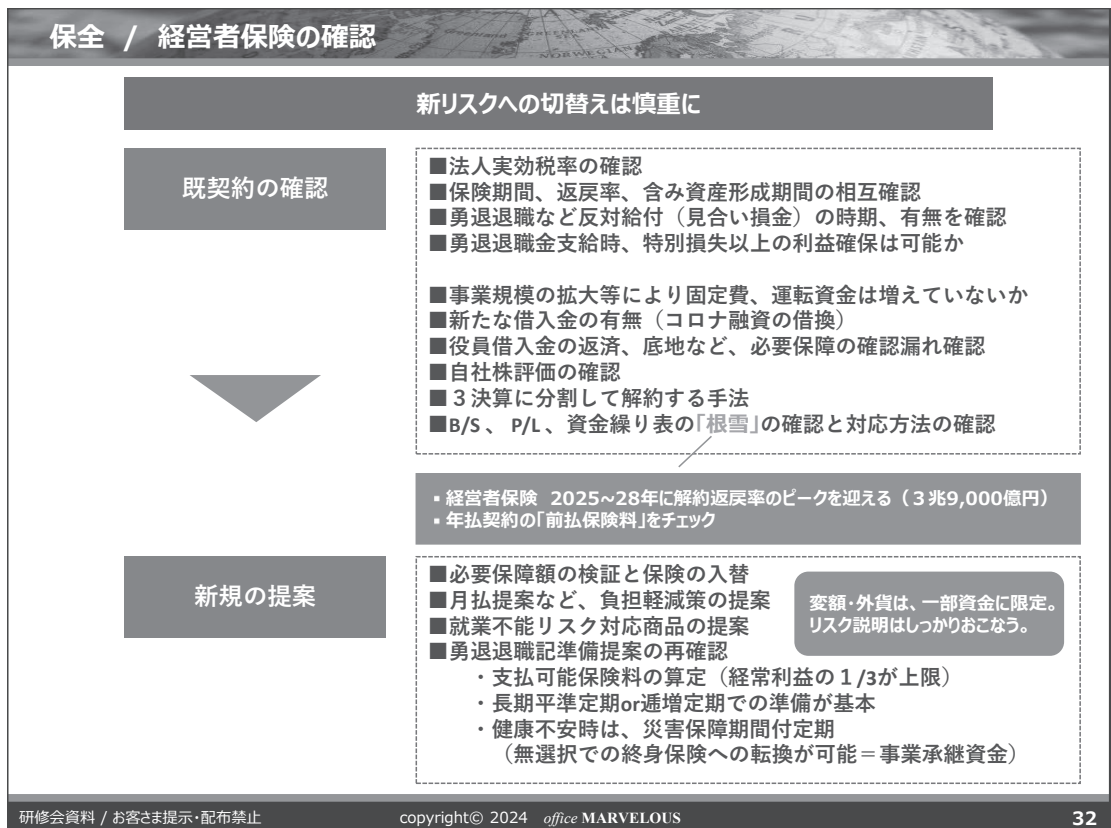


図 4

ケットから撤退しました。

節税プランの考え方も封印され、有効活用・保全アドバイスが欠如したまま時間だけが経過しています。

低成長、大震災、パンデミック等で経済は混乱しました。

一方で、投資元年ともいえる今年、2024年は、外貨、変額保険の提案が急増しています。しかし、4月の株価下落で冷や水を浴びました。外

貨、変額保険に傾斜した提案には不安を覚える顧客が多いのも事実です。

円建・定額保険で破綻防止、当面の運転資金確保をし、死亡・勇退退職金準備にも対応する。資金的余裕があれば、一部を外貨、変額保険で資産運用効果、インフレヘッジ機能の強化を提案すると良いでしょう。顧客との定期的・継続的な接触で信頼される相談される情報発信基地こそ、我々の目指す姿ではないでしょうか。

## 法人生保の提案略史

### 【顧客の実態把握と必要なサポート】

- 節税プランオンリーの生保プロ、税会計士の撤退
- 節税プランの考え方も封印され、有効活用・保全アドバイス欠如
- 低成長、大震災、パンデミック等で混乱
- 外貨建・変額の過重傾斜した提案に対する不安

- ▼
- リスクコンサルティングを求める個人・法人が水面下に多数

- ▼
- 保全機能の徹底活用で、確実に給付金・保険金を支払える
  - 円建・定額（破綻防止、当面の運転資金確保）をベースに外貨・変額（資産運用、インフレヘッジ機能 等）を一部組込む提案
  - 顧客との定期・継続的な接触は、セカンドオピニオンとして、信頼され相談される地域の情報発信基地となる

研修会資料 / お客さま提示・配布禁止

copyright© 2024 office MARVELOUS

6

図 5



### 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—

行動分析心理学者 吉井 伯榮 氏

## ■第2回のおさらいと日本のコミュニケーション

前回（第2回）では、①時代が求めるコミュニケーションスキルと能力、②社会人に求められるコミュニケーション能力、③日本人のコミュニケーションとそのテーマ、④日本人の本質とコミュニケーション手法、⑤日本人のコミュニケーションレベル、⑥日本という国の特殊事情、についてお伝えしてきましたが、今回は日本人のコミュニケーションと欧米人のコミュニケーションの手法の違いや日本固有の文化特性などについて、より具体的にお伝えしていきます。

前回の日本の特殊事情のところでもお伝えしましたが、日本という国はアメリカのように、複数の民族が入り混じっているわけでもなく、ヨーロッパのように国境が近接しているわけでもなく、海に囲まれた島の中（閉鎖的な環境の中）で自然を崇拝しながらずっと生きてきたのです。

このようなほぼ同一民族で構成された環境においては、他者との付き合いや交流に関しては、あえて付き合いかた（コミュニケーション）学ぶという土壌が醸成されるはずもなく、そのようなものは、日々の生活の中で、いろいろな社会体験を通してながら、時間の経過とともに身につけてくるものである、と考えられていました。

日本人であれば、ごく最近までこうした考え方をしていた人は多いはずで。グローバル化が進んで、大量の情報が海外から流入してきてから、やっとコミュニケーションのあり方についても

目を向けだしたというのが実情でしょう。

それまでは、限られた少ない言葉で「相手の気持ちを察し、相手の考えを考慮し、相手との間合いを見ながら」のコミュニケーションが一番良い方法だと多くの日本人は思ってきました。

確かにグローバル化がこれほど進んでいないこれまでの時代であれば、こうした手法でも通用したでしょうが、グローバル化の影響を強く受けている若い世代の人（特にZ世代と呼ばれる人達）に対しては、この考え方はまったく通用しなくなってきたのです。ここに現代のコミュニケーションの諸問題（トラブル）の原因の一端があると私は考えています。

事実、コミュニケーションに関する問題、トラブルが増えてきたのは、1995年くらいからです。こうした問題やトラブルの原因を究明するときには、まず、日本人のコミュニケーションの仕方（手法・スタイル）や日本人の特性などを分析することが大切です。

過去書かれた文献にも数多くの記述が残っていますが、これまでの歴史を通じて、日本人とのコミュニケーションを試みた外国人は、その手法（日本人のコミュニケーション手法）を例外なく『異質である』答えています。なぜ、日本人のコミュニケーション手法に対して、外国人はこのような感想を抱くのでしょうか。たぶん、自国のコミュニケーション手法と比較して、あまりにも言語以外（非言語）への比重が大きいと感じた

からだだと思います。実際、コミュニケーションにおいて、何よりも“言語”にウエイトを置く外国人（特に、欧米人）から見ると、日本人のコミュニケーションは言葉が少なく、分かりにくいと思います。日本人同士でさえ、分かりにくいと思うことがあるのですから、まして、外国人となったら、かなり難解なものに映っているに違いありません。

これまで欧米人と日本人のコミュニケーションの違いを研究してきた私から見ると、付度なしで日本人のコミュニケーションにおける潜在能力は、世界一だと思っています。それは、言葉そのものよりも言葉の裏にある意味を探り、相手がいったい何をしてほしいのかを察し、相手に気を使わせないよう、さりげなくそれをしてあげる・・・、しかも意図的ではなく。まさに、「あうんの呼吸」や「行間を読む技術」など、“腹芸”が要求されるコミュニケーションを自然にできるからです。グローバル化が進む現代の視点から見ても、日本人のコミュニケーション手法は“世界から見れば異質”に映るでしょう。その意味からすると、日本の常識は、世界の非常識だといえるかも知れません。

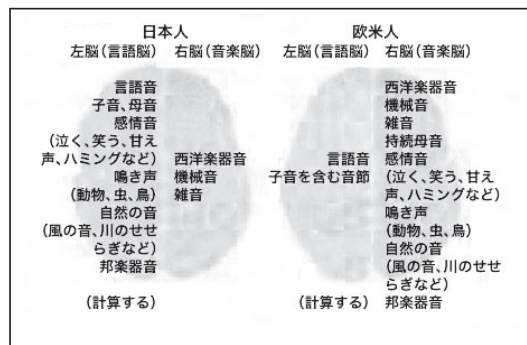
ここからは少し踏み込んで、“日本人と欧米人のコミュニケーションの違い”についてお伝えしていきます。

まず、日本人と欧米人とのコミュニケーション比較において、圧倒的な違いが見られるのは、「言語量」と「歴史的背景」です。

資料的にはやや古いですが、日本人の言語の量について、国立国語研究所が1953年に統計をとった「地域生活の中の言語」という資料があります。かなり古い統計資料ですが、これ以降詳しく調べた足跡が見当たらないのでこの資料を参考にお話しします。この資料のデータを見ると、その当時（昭和28年当時）の日本人が、一日の生活の中で平均1,000語から2,000語程度の言語数を使っていたことがわかっています。この1,000語から2,000語程度の言語、という量は想像しにく

いですが、単純に言うと、私たち日本人が10分間程度の日本語を話す量となります。何と！24時間の中の10分です。起きている時間を16時間としても、その中でわずか10分間です。客観的に見ても、この言語量がいかに少ないかがお分かりになると思います。ちなみにこの資料によれば、日本人の一日の言語量を100とした場合、欧米人は少なく見ても“200”以上の言語量を使用しているということがわかっています。驚くべきことに日本人の約2倍の量です。

この言語量からも推測できるように、欧米人のコミュニケーションは、「言語(言葉)そのものに重点を置いたコミュニケーション」であることが想像できます。



## ■言語外の言語重視のコミュニケーションと言語至上主義のコミュニケーション

先ほど「地域生活の中の言語」という資料を裏付けとして、欧米人のコミュニケーションは、「言語(言葉)そのものに重点を置いたコミュニケーション」であるということをお伝えしましたが、この資料を検証したときにもう一つ驚いた事実がありました。それは、“江戸時代の農民の推定言語量”です。1953年(昭和28年)当時の日本人の言語量が100であるのに対し、江戸時代の農民の言語量は、「10」という極めて低い数字だったからです。調査当時(1953年)よりもかなり少ないことは予測していましたが、まさか、当時の日本人の推定言語量の10分の1だとまったく想像していませんでした。この数字は、江戸時代の古い資料(複数)に基づいて出された数値で



すから根拠もしっかりしています。それにしても江戸時代の日本人の言語量がわずか「10」だとは驚きました。

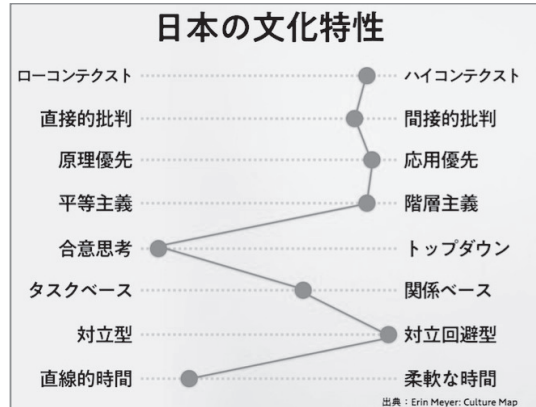
そういえば、TVや映画などの時代劇などを見ても、農作業の手を休めて隣の田んぼの人とペラペラしゃべっている農民は見たことがありませんね。皆寡黙で、ひたすら農作業をしているだけです。(笑)

この言語量から推定すると江戸時代の農民は、生活する上で必要なことだけしかしゃべらなかつたのでしょうか。まさに、「言語外の言語」重視のコミュニケーションです。では、IT機器に囲まれて生活している現代人は、どのくらいの言語量なのでしょうか。とても興味があるところですが、残念ながらそれらを調査した詳しい資料は見当たりません。あくまでも個人的な予測ですが、電子メールなどのSNSへの依存度が高い現代人は、1953年当時よりも減っていて言語量が“70~80”程度になっている可能性があります。私はこの言語量の低下が、現代の日本人が抱えるコミュニケーションの諸問題に繋がっているような気がしてなりません。

欧米人は日本人と違って、言語そのものに重点を置いたコミュニケーションをとるのかというと、後述しますが、①「文化（歴史的背景）の違い」と②「脳の構造の違い」の2つが大きく関係しています。もちろんこの2つ以外にも複数の要因があるでしょうが、この2つはそれぞれの国民のコミュニケーションのあり方に決定的な影響を与えていると思われるのです。

①の観点から見ますと、欧米、特にヨーロッパにおけるコミュニケーションや人の心理に関する研究は古く、約2000年前の古代ギリシャ時代に遡ることができます。この頃のギリシャは、それまでの王政が廃止され、民主主義が台頭してきた時代です。この頃の日本は、まだ竪穴式住居の時代でした。しかし、古代ギリシャは、王政から民主主義の時代に入っていました。社会体系が民主的な土壌になってくると、その中でリーダーを目指す者は「自分の意見を民衆に訴え、説

得する」という話法技術を身につけることが必須条件となっていました。これらの話法やその技術について研究したのが、当時賢人と呼ばれる人達であり、中でも哲学者としてよく知られているアリストテレスやプラトンなどがその代表格でした。



彼らが確立したのが「レトリック」（修辞法）と呼ばれるもので、今で言うところの「説得・交渉技法」の原型でした。古代ギリシャで確立された「レトリック」こそが、コミュニケーション学の原点とも言えるべきものなのです。驚くべきことは、その歴史です。

なんと2000年以上もの歴史があるのです。このレトリックを原点として、近代に理論構築されたのが実験心理学であり、その後、この考え方は「説得コミュニケーション」に引き継がれます。ちなみに、「コミュニケーション学」という研究分野は、20世紀初頭アメリカで発足した「スピーチ学会」において初めて紹介されていますが、こうした経緯を見てもお分かりのように、欧米のコミュニケーション学の歴史は、何と2000年以上もあるのです。

このような歴史的背景を見ると、欧米人のコミュニケーションが、「自分の意見を主張して、いかに相手を説得するか、どうやって相手を打ち負かすか」というところにあるのが分かります。欧米人のコミュニケーションにおいて、「交渉力」「折衝力」「論理的思考力」「ディベート力」が重要視される所以です。



すでにご紹介しましたが、アメリカでは、このような能力や技術を身につけるために、人前で自分の意見を述べる訓練を小さい頃から行なっています。幼稚園においては、パブリックスピーキング力（演説力・講演力・スピーチ力・プレゼン力・ディベート力）をつけるために、「Show and Tell」の授業（自分が買ったものについて「なぜこれを買ったのか？」「どのようなところが気に入っているのか？」などを全員の前で発表させること）を行なっています。日本人のコミュニケーション感覚や環境からは考えられないことですが、言語至上主義をとる欧米のコミュニケーション環境では、これらの教育は“当たり前”のことなのです。

このような教育の環境下では、言語表現力のもとより、「論理性」や「自主性」、「独自性」「度胸」「勇氣」などが養われます。そのため、高校生くらいになると学術的な議論はもとより、“国防”“経済”などの政治論議までできるようになります。アメリカの高校生のディベート力はかなり高く、英語でビジネスをする日本の商社マンも舌を卷くほどのレベルだそうです。欧米のコミュニケーションレベルは、このような水準にあるのです。人前でろくに話ができない高校生や大学生、社会人がいる日本とは大きな差があります。この背景には、前述した、歴史的な時間や文化体系などがあるのは言うまでもありません。



日本に欧米流の民主主義が入ってきたのは、戦後（1945年以降）になってからであり、「コミュニケーション」という単語が、書籍で紹介されるようになったのは、1950年代の半ばぐらいから

なのです。時間的なことを単純計算すれば、日本と欧米のコミュニケーションについての研究時間の差は約1950年間ということになります。

付け加えれば、日本でコミュニケーションの研究が行われるようになったのは、1970年代になってからです。まだ、半世紀の歴史しかないのです。この研究の遅れ（歴史的背景）と速度・対応の遅れが、現代の“ひきこもり300万人”“うつ200万人”という数字を生み出してしまったと言っても過言ではないのです。しかし、このような状況下にあっても、わが国では、未だコミュニケーション学の重要性に目を向けている人は少ないのです。

### ■沈黙の言葉の裏にある日本人の真意

日本の大学で「コミュニケーション学」という学問領域について研究し始めたのは、約50年前からだということは前述しました。学問上の歴史という観点から見た場合、非常に浅い歴史しかないのです。私がこの分野のことを調べ出してから分かったことですが、研究の歴史が浅いため資料や文献があまりにも少ないのです。そう考えると、一般の人が、コミュニケーションについて、基礎的な知識や技術を知らないのは、仕方がないことなのかも知れません。

過去、日本人のコミュニケーション（人付き合いや交流等）について、日本人という民族の精神性（メンタル面）から研究されたものは過去に何冊かあります。有名なのは社会心理学者の南博（みなみ ひろし）氏が書いた『日本人論』（岩波文庫、1994）です。この著作は、「日本人の精神の原点」に迫りながら、日常生活での人付き合いの仕方（コミュニケーション手法）にまで幅を広げて日本人という民族を浮き彫りにしている名著です。

こうした名著が世に出るまでは、日本人のコミュニケーションについて論理的に解説されている著書はあまり見当たりません。明治維新後、欧米の文化や情報が大量に入ってきて、日本の情報も世界に発信されるようになると、日本人のコミュニケーション手法は、世界の人々の目には

非常に不可解でミステリアスなものに映りました。それは、戦後になって、一部のマスコミが書きたてた、「日本の常識は、世界の非常識」という言葉に凝縮されています。

日本人のコミュニケーション手法は、言語に軸を置いた欧米流のコミュニケーション手法とはまったく異質なもので、非言語に大きなウエイトを置いたものだったからなのです。古来より伝わる「黙して語らず」「沈黙は金なり」などの格言に代表される日本人独自のコミュニケーション手法は、情報化時代となった現代においても、多くの欧米人には未だに理解できない謎なのです。

	日本人	西洋人
思考	- 感情的(非論理的) - 情緒中心(道徳/羞恥心に従う)	- 論理的 - 意志中心(原則/ルールに従う)
物事の判断	- 直観的に判断 - 統合して全体を捉えて考える	- 順序立てて考え判断 - 細分化して分析的に考える
組織社会	- 調和/協調を目指す - 同質化した個人による組織	- 個人主義 - 多様な個人による組織
美意識好み	- 感情に訴え、 心が揺さぶられるものを好む	- ロジカルで、 メッセージ性のあるものを好む
自然	- 共存共栄を目指す	- 制御/コントロールを目指す
宗教信仰	- 感じる対象 (自然に宿る神、お天道様)	- 信じる対象 (絶対的存在としての神)

では、現代にも脈々と受け継がれている日本人独特のこのコミュニケーション手法の源流に流れているものはいったい何なのでしょう？個人的な見解ではありますが、この源流にあるものこそが、日本人のコミュニケーションの本質を探るためのキーワードだと考えています。このキーワードこそが『和』という日本民族特有の思想・哲学的なのです。

「和」というものに対する意識は、日本人が集団生活をするようになった縄文時代からあったと思われるのですが、こうした日本人独特の意識というか、空気というか、そういうものを体系化して、一つの思想・哲学としたのが、7世紀、聖徳太子が唱えた「十七条の憲法」なのです。

この「十七条の憲法」は、今日の日本の憲法とはちょっと意味合いが異なり、当時の官僚や貴族に対しての道徳的規範を示したものですが、ここで貫かれている考え方は、まさに日本人の

コミュニケーションの源流を流れる思想・哲学となっているのです。特に、第一条の「和を以って尊しとなす・・・」という言葉の影響は大です。これを現代文に直すと、「何でも話し合って解決することがよいことである」という意味になりますが、この思想・哲学、考え方が、じわじわと時間をかけながら民衆に浸透して行って、驚くべきことに現代まで継承されているのです。

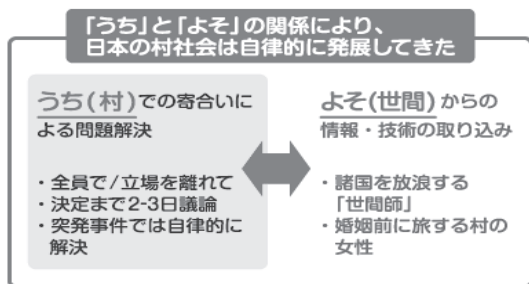
実際、現代でも「話し合い」を軸としたコミュニケーションを私達日本人は大切にしています。何らかの問題が発生すると、必ず話し合いをして、全員の総意で問題を解決しようとします。

こうした伝統は、古来、風習や慣習を大事にする保守的な農村部に未だ継承されています。代表的なのは、「村の役員全員による話し合い」です。この話し合いの結果は、地域住民にとっては絶対的でした。現代でも行われている村の役員の「寄り合い」などは、これらの伝統を継承する代表的なものです。

著名な民俗学者で宮本常一（みやもとつねかず）氏という方がおりますが、宮本氏はその著書の中で「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300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。70を越した老人の話ではその老人の子ども頃も、やはり今と同じようになされていたという。」(忘れられた日本人:1984.16)と、この伝統的な行事の実態を語っています。宮本氏は日本に昔から伝わる伝統行事の研究のために、ある村で「保存している文書の閲覧をしたい」と村長に申し出たとき、了解か否かの結果を聞くまでに、『3日かかった』と語っていて、さらに、これは決して例外ではなく、複数の村でこうしたことが度々あったという事実を著書の中で伝えていきます。

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關しては、「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、という考え方は、農村部の人ばかりでは

なく、日本人全体の中に流れている「コミュニケーションの潮流」なのです。



資料：宮本常一「忘れられた日本人」(岩波書店,1984)より藤沢まとめ

ここからは日本人特有の「話し合い至上主義」の原点の思想・哲学となったと考えられる「十七条の憲法」をもう少し掘り下げ、日本人のコミュニケーションについて詳しくお伝えしていきます。

### ■日本人特有の「話し合い至上主義」の原点にあるもの

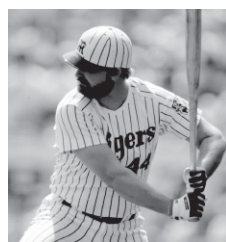
日本人のコミュニケーションの手法と1400年以上前に聖徳太子が制定した『十七条の憲法』とどこがどのようにリンクするのか、疑問を感じていらっしゃる人がいると思いますが、これが大いに関係しているのです。『十七条の憲法』については、誰もが学校で習った記憶があると思いますが、その内容についてあまり覚えていないのはどうしてでしょうか？教育制度のせいにするわけではないですが、学校の授業では、推古天皇の皇太子であった聖徳太子が604年に制定したことについては触れていますが、その本質や意味及び日本人に与えた影響などにはあまり触れていないのがその原因かも知れません。

聖徳太子が作ったということは誰もが知っていることですが、『十七条の憲法』そのものの内容を知る人は以外に少ないのではないのでしょうか。しかし、この憲法の精神は1400年もの歴史を経て、なお未だ日本人の本質の中に深く浸透しているのです。中でも、第一条に書かれている「和を以て、貴しと為し、・・・」はあまりにも有名で、現代でも会社の社訓や学校の校訓などにこの第一条を使っているところもあるようです。

これまでの日本の歴史を振り変えると分かることですが、日本人は考え方の中心に必ず「和」という思想を置いて生活していることが分かります。「出る杭は打たれる」という格言でも分かるように、日本の社会では、その環境や組織の中から突出したり、はみ出たりすると必ず非難の対象となります。そこには暗黙のうちに、個人よりも全体との「和」を尊重する日本人特有の考え方があるからなのです。

もうかなり昔の話になりますが、プロ野球の阪神タイガースに「ランディー・バース」という選手がいたことを覚えているでしょうか？

2年連続3冠王をとった元大リーガーで、道頓堀川に投げ込まれたカーネルサンダース似の外人選手と言えばプロ野球ファンでなくても記憶の片隅に残っている人は多いと思います。



### 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





## 伝統の「田辺祭」 1年の無事を祈願



近畿ブロック長  
佐藤 善英  
(代理店 大同生命)



特任委員  
中井 泰久  
(和歌山部会副部長)

4年ぶりに通常開催された、伝統の田辺祭の紹介をさせていただきます。

和歌山県田辺市にある世界遺産・鬮鶏神社の例大祭「田辺祭」は、毎年、7月24日と25日に行われ、この先1年の無事を祈願します。

田辺祭は、鬮鶏神社の例祭で、450年以上の歴史があり県無形民俗文化財にも指定されている祭りです。

田辺祭を古文書でみると、紀州藩主は浅野幸長で、田辺領主が浅野左衛門佐の時代であった1605年(慶長10年)に「権現宮祭礼町中改車」、1607年(同12年)「流鏝馬三騎町より出」という記録が残されています。1962年(昭和37年)までは、神社参道で掛馬(競馬)が行われていましたが、同参道の縮小や交通事情のため、それ以降は行われていません。

紀南地方最大の祭礼であり、紀州三大祭りの1つに数えられています。

田辺祭り最大の見どころは笠鉦巡行、旧城下の各商人町から8基のおかさと呼ばれる笠鉦が町中を練り歩きます。

笠鉦(おかさ)を出すのは、本町(本町組)・福路町・紺屋町・片町(福路町組)栄町・北新町南新町(栄町組)、江川町(江川組)の8つの町です。

宵宮の朝、本町に集合し鬮鶏神社からの神輿や笠鉦(かさほこ)と呼ばれる山車を伴って海岸に渡御する潮垢離(しおごり)の儀を勤めてから各町を巡行。

また、笠鉦の先頭に立って巡行路を祓い清める役割のある住矢は、触れると御利益があるそうで触れて行く人があとをたちません。

夕方には神社前に曳き揃えられ、19:00頃に会津橋上で曳き揃えられ、笠鉦の提灯の明かりが川面に映えて美しい情景は夏の風物詩です。

翌日の本祭で、笠鉦はそれぞれの地区を曳き廻ります。

正午に再び旧会津橋に曳き揃えられ、七度半の使いの儀と潮垢離の儀が行われます。

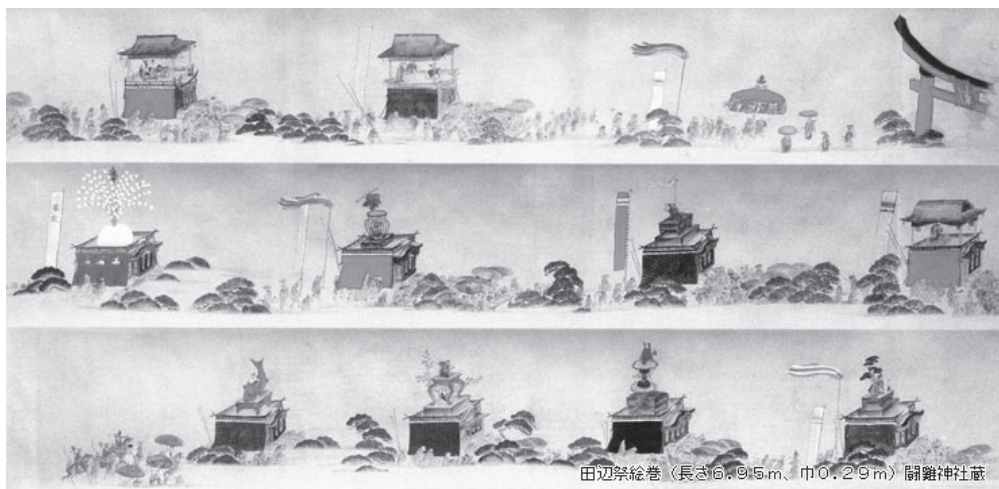
稚児による流鏝馬も見どころの1つです。宮入りの後は鳥居前で、魔よけの儀式である流鏝馬を勤めます。流鏝馬式の前に拝殿では、舞姫4人が神からの恵みを願い、豊栄の舞を奉納。

稚児を乗せた馬が氏子町を巡行して集めた厄災を破魔矢に込めて放ち、神に清めてもらいます。

この行事の間は馬の世話親方の馬子唄が唱え、祭礼は終了となります。

田辺祭2024の様子をレポートさせていただきます。

## 田辺祭の発祥



田辺祭を古文書でみると、紀州藩主浅野<sup>あさの</sup>幸長<sup>よしなが</sup>、田辺領主が浅野左衛門佐<sup>さえもんすけ</sup>の時代であった慶長10年(1605)に、「権現宮祭礼町中改車」、同12年「流鏝馬三騎町より出」という記録があります。また、徳川頼宣<sup>よりゆき</sup>が藩主になって徳川御三家が成立し、頼宣の附家老であった安藤帯刀直次<sup>あんどうたてわきなおつぐ</sup>の領知となつてか

らの寛永10年(1633)には、一時、能の奉納となったようですが、寛文12年(1672)に袋町(福路町)の鉦の台が車となり、翌年の延宝元年には町中の台が車となったという記録があり、この頃には現在の笠鉦の原形ができあがったようです。

## ◆◆◆◆◆ 田辺祭 宵宮(7月24日) ◆◆◆◆◆

### 祭の始まり・神輿渡御(8:45頃～)



祭は、24日の神輿渡御から始まります。  
朝、神輿は闘雞神社を出発し、その行列は市内を通過して江川漁港の御旅所へ向かいます。

神輿に続いて馬が3頭、化粧し狩衣を着た乗子と呼ばれる子供を乗せ、馬子に引かれて神社を出発します。



御輿行列は市内を江川のお旅所に向かいます。



## お旅所勤め (10:50~11:50頃)

神輿の渡御に続いて、田辺祭の名物・「お笠」と呼ばれる各町の山車が江川のお旅所に向かいます。

お笠は田辺市内の本町・栄町・片町・北新町・南新町・福路町・江川町から出ます。ほかに紺屋町から衣笠・江川町から住矢が出ます。各町それぞれ趣向を凝らしたお笠は、祭りの2日間町中を引き回します。

お旅所では、神輿－馬－お笠の順に潮垢離などの神事を行います。



## 笠鉾巡行 (13:30頃~)



江川漁港を出発する笠鉾

江川漁港での潮垢離などの神事終了後、昼食をとり、午後、神輿を先頭にお笠などの行列が鬩雞神社に向けて出発します。

神輿は市内各所を回り、一足先に鬩雞神社へ戻ります。

お笠は「お宿」(各町内のお笠の世話役)や神社でのお勤めのため、神輿とは別行動となります。



## 鬩雞神社鳥居前参道曳き揃え (17:30頃)

お笠は夕刻に鬩雞神社に到着し、鳥居前参道に並んで夜のお勤めを待ちます。



## 鳥居前の勤め (19:00頃~)

午後7時頃からお勤め開始。

24日は本殿前には入らず、鳥居前でお勤めが行われます。

## 旧会津橋 曳き揃え (21:30頃)

お勤めの終了後、お笠に乗った子供の笛・太鼓の祭り囃子にのって各町にお笠を引き帰ります。



いくつかのお笠は会津川河口近くの会津橋に曳き揃えられます。

川面に美しい灯を映し出す、田辺祭の名物の一つです。



## ◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇ 田辺祭 本祭(7月25日) ◇◇◇◇◇◇◇◇◇◇

### 暁の祭典 (4:30頃～)



まだ夜が明けぬ午前4時30分より、鬮雞神社にて暁の祭典が行われます。境内は昨夜の喧騒とは違ってかわり、砂利を踏む音さえ響きわたるような静寂の中、粛々として行われます。「浦安の舞」の奉納も行われ、田辺祭の見どころの一つです。



### 七度半の使い・潮垢離勤め (12:30頃～)

25日、お笠は午前中各町を曳き廻り、昼前に会津川河口付近の旧会津橋に揃います。

橋の西詰(江川側)に住矢と江川のお笠2基、その他のお笠は東詰(市内側)に揃います。

午後0時30分頃、東詰から西詰に住矢に迎えるの使者を出す儀礼があります。これを「七度半の使い」と呼び、東詰から2名ずつの使者が7度迎えに行き、最後に住矢が発発して橋の途中で8度目の使者と出会い、挨拶を交わして橋の東側に渡る儀式です。

橋の東詰には鬮雞神社の神官がおり、七度半の使いの儀式に引き続いて潮垢離の儀式が始まります。

住矢から順に潮垢離の儀式を行い、潮垢離が終わるとお笠は各町の曳き廻りに出発します。





## 宮入り (19:30頃～)

住矢の走り・笠やぶち

25日夜(午後6時頃)祭りはクライマックスの宮入りを迎えます。

それまで静かに行われてきた田辺祭りも、賑やかに最高潮を迎えます。それまで街中を曳き回っていたお笠が夕刻に鳥居前参道に揃い、夜の宮入りを待ちます。

宮入りは、まず住矢から始まります。本殿前でお勤めを行い、鳥居横の土手まで走り、住矢を解体する「笠やぶち」を行います。(午後7時30分頃)



お笠は一基ずつ本殿前でお勤めを行います。お勤めの後、本殿前で回されるお笠もあり、厳かに進められる祭りの中で迫力のある瞬間です。

## 流鏝馬 (21:20頃)

すべてのお笠のお勤めが終わった後、流鏝馬行事が始まります。田辺祭の最後を飾る行事です。

本殿前に参列した神職・社総代・宿等が鳥居前に移動し、流鏝馬が始まります。乗子3人が3頭の馬に乗り、各1騎ずつ3回、合計9本の射的を行います。夜遅くの行事ですが、多くの見物人が回りをとりまきます。(午後9時30分頃)



宮入り

住矢の笠やぶちが終わってから、いよいよお笠の宮入りです。鳥居前参道に揃ったお笠が鳥居をくぐり、つぎつぎと境内に入ってきます。それまで静かだった境内には提灯を灯したお笠が勢ぞろいし、一気に絢爛な雰囲気になります。



## 曳き別れへ (21:45頃～)

流鏝馬が終わって、祭は幕を閉じます。一番ホラが吹かれ、お笠は曳き別れの準備をします。

二番ホラを合図に、お笠は境内からつぎつぎと出てきます。先囃子の子供はお笠の上屋に乗り、賑やかな囃子や掛け声と共に各町に帰って行きます。各町の参詣人もお笠を取り巻き、祭を惜しむように曳き帰っていきます。



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

※受講料には、受験料および受験関係諸費用は含まれておりません。

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

※最新情報はTLC会事務局へお問い合わせください。

## ◆ 委託機関 ◆

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

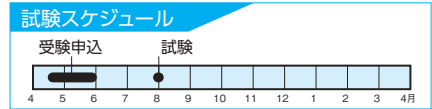


# 1 社会保険労務士 受験コース

社会保険労務士試験合格者は受講免除

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

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



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

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

※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

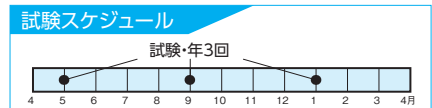
# 2 FP技能士2級・ AFP試験対策コース

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。

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

※1月～3月開講の場合は5か月、それ以外は4か月



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

■基本テキストには「ケーススタディ」「理解度テスト」が掲載されています。

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

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

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

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

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

■質問票で疑問点にお答えします(6回までの制限があります)。

### 3 相手の真意に伝える！ 聴く技術・質問の技術

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

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

#### 1. 「聴く技術」と「質問の技術」の基本を身につける

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

#### 2. ケースで学ぶ！ 聴き方・質問の仕方

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

### 4 必ず伝わる！ わかりやすく説明する技術

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

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

#### 1. 「わかりやすく説明する技術」の基本を身につける

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

#### 2. ケースで学ぶ！ わかりやすい説明の仕方

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

### 5 生保販売実践Aコース (年金・税務知識編) 3課目

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

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

【学習内容(テキストの概要)】

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

## 6 生保販売実践Bコース (データ編)2課目

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

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

【学習内容(テキストの概要)】

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

## 7 生保販売実践Cコース (アプローチ編)4課目

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

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

【学習内容(テキストの概要)】

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

## 8 生保販売実践Dコース (保険販売力向上編)3課目

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

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

【学習内容(テキストの概要)】

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

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

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

# 2024年度新役員



総務部理事

**早川 隆子**

(00301期)

大同生命

オリンピックイヤーであるこの年、新たな役割を担うこととなり、大変光栄に感じております。私にとってTLC会は、新人の頃から学びの場であり、同業他社の保険募集人のツワモノたちが集い、自由闊達に知見を交流する素晴らしい場でした。その末席に名を連ねるだけでも誇らしい気持ちでございました。どんな拙い質問でも、損得も忖度もなく(笑)、さまざまなアドバイスをいただける、気持ちの良いプロフェッショナルが揃っています。私が今日まで歩んでこれたのも、ひとえにTLC会のおかげです。

今回お役目を仰せつかった際、これは恩返しのお機会だと感じ、微力ではありますが、私でお役に立てられるのであればという思いでお引き受けいたしました。同時に、まだ生保業界歴9年目の私にとって、その責任の重さを改めて痛感しております。諸先輩方のご指導ご鞭撻を賜りたく、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

また、会員の皆様におかれましては、引き続きご支援とご協力をお願い申し上げます。オリンピックが象徴するように、挑戦と成長、そして仲間との連帯は私たちの活動にも共通するテーマです。皆様と共にTLC会をさらに発展させ、より良い会を築くための努力を惜みせず、互いに支え合い、共に成長できる学びと知の交流の環境を整えていきたいと思ひます。そして、ぜひ共感いただける方をお誘ひいただけると幸ひでございます。どうぞよろしくお願ひいたします。



広報企画部理事

**宮本 靖子**

(00151期)

住友生命

今年度より広報企画部の理事を拝命しました住友生命の宮本靖子と申します。宜しくお願ひ致します。住友生命勤続30年となります。

入社後TLC資格は取得しておりましたが、会について知ったのは2009年初めで、徳島部会設立のお話のときでした。(設立時のメンバーは、もう私しか残っておりませんが) 同年4月の徳島部会設立時より、会計長のちに徳島部会長その後四国ブロック長として、会の運営に携わってまいりました。徳島部会では、新聞広告掲載に関する業務にも携わっております。

TLC会に入会して16年目。今まで、たくさんの人と出会い、多くの事を学ばせていただき、さまざまな経験をさせていただきました。入会して本当によかったと思ひています。

あまりよくわからないまま入会した後で、TLC会は業界教育制度最高峰の資格保有者の集まりであり、さらに高みを目指して、会社の垣根を越えて交流、研鑽を重ねている会だということを知りました。

全国には、TLC会をご存知ない方も多くいらっしゃるかもしれません。今後は、諸先輩方が築かれたこの素晴らしいTLC会を広く知っていただけるよう、全国の会員の皆様と業界の方々に、情報を共有、発信すべく努めてまいりたいと思ひています。



組織部理事

**伊藤 真実**

(00293期)

ソニー生命

この度、南東北ブロック長、並びに宮城部会長を拝命いたしました、伊藤です。



まず初めに、これまでの南東北ブロック、宮城部会の発展にご尽力いただいた平塚前ブロック長はじめ前任者の皆さまに心より感謝申し上げます。特に「2023年秋の講演会」が大盛況で開催されたことは前任の皆さまの努力の賜物であり、深く感謝しております。

新型コロナウイルスの影響により、私たちの会員数は減少し、多くの困難に直面してまいりました。しかし、これを乗り越え、再び会員の皆さまとともに成長していくための新たな一歩を踏み出す時が来たと感じております。

私たちの使命は、生命保険の重要性を広く伝え、地域社会の皆さまに安心と信頼を提供することです。そのために愚直に取り組みを進めてまいります。

まずは会員拡大をはかります。会員同士のつながりから直接的に声がけし、TLC会に共感する仲間を増やします。

そのために既存会員のサポート強化が重要です。定期的な情報提供やセミナーを実施し、知識の共有や会員間の連携を強化していきます。高い専門知識を有する会員が、顧客の人生に寄り添った相談を行い、生命保険募集活動を行う証として、当会を積極的に活用していただきます。

新しくなったホームページを活用し、会員向けにセミナー等の情報発信や、会員から顧客に対しては、これを印籠代わりに使っていただきたいです。

何卒皆さまのご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



組織部理事

**上村 剛史**

(00271期)

プルデンシャル生命

今年度より、中国ブロック長を拝命しましたプルデンシャル生命保険の上村と申します。保険業界に転職し10年が経ちましたが、TLC会という場で会社の垣根を越えて研鑽し、良質な情報に触れさせていただけることに感謝し

ております。また他ブロックの研修会にも参加させていただく中でも、良い刺激をいただいております。

これまでの2年間は部会長として、その前の4年間は事務局長として、広島部会に携わらせていただきました。その間では、コロナ禍もありオンラインやハイブリッド開催も駆使しながら研修会の開催を継続した時期もありましたが、広島部会の諸先輩方や理事の方々のお陰で良質な情報提供ができる研修会を継続し、微増ながらも会員の増強にも繋がりました。

諸先輩方が築き上げていただいたこの会への感謝の気持ちを持って、今後は、中国ブロック長として、中国エリアを盛り上げていけるように尽力して参りますので、改めて宜しくお願ひ致します。



組織部理事

**永易 左千子**

(00191期)

住友生命

この度、四国ブロック長を拝命致しました愛媛部会の永易左千子(ながやすさちこ)と申します。所属は住友生命新居浜支社新居浜支部です。TLC会との出会いは、17年前にお誘いいただいた研修会で、会社の垣根を越えての情報交換や自己研鑽ができると思い、入会しました。

さて四国ブロックは、歴代のブロック長が熱心な活動をされた功績のおかげで、四県の交流が密でありながら、それぞれの県民性を生かした活動をしている良い風土ができていると思います。

コロナ禍の時期は、県を超えての交流がほとんどできておりませんでした。今年度からは交流できる機会を増やして、皆様の協力を仰ぎながら最大の課題である人員増に取り組んでいきたいと存じます。

他ブロックの方々からの情報も取り入れなが

ら、微力ながら四国との橋渡しの役割を担えるよう尽力致します。

どうぞよろしくお願い致します。



道東部会長

**須貝 光典**

(00203期)

代理店 アフラック生命

本年度より、北海道ブロック内の道東部会長を仰せつかりました須貝光典(すがいみつ)と申します。私は過去金融業界に19年、現在の生命保険業界に身を置き早や21年と成ります。アフラック生命保険の代理店は2005年12月より始まりましたので今年で19年が経過し現在も1人個人代理店として、諸先輩やお客様などステークホルダーの方々のご協力を得ながら日々努力しております。又、私はTLC会に入会させて頂きましたのは、2010年10月ですので早や14年が経過いたしました。

TLC会に入会した頃、私は代理店として顧客開拓に大変苦勞していた時期であり、道東部会でのスキルアップ研修や諸先輩方の励ましを頂きながら、現在までなんとか代理店を經營させて頂いております。

さて、新型コロナウイルス情勢で当道東部会も一昨年前までは積極的な活動を自粛しており、昨年度より集合研修も戻りつつ活動してまいりましたが、まだまだ以前の様に戻れていない状況が続いていると感じております。

当部会での課題としては、①TLC会の会員参加を含め生命保険業界各社にも案内しながら「業界で身になるスキル研修」の開催を努める事。②何よりも「会員の増強」にも努める事。の二点が大きな課題と感じております。今後も諸先輩方、部会役員及び会員の皆様方の協力を頂きながら、微力ではありますが道東部会長として生命保険等活用し、道東部会の活発な活動を目指し、TLCの発展と社会貢献に努めて参りたいと考えております。



岩手部会長

**高橋 貞勝**

(00291期)

代理店 東京海上日動あんしん生命

この度、岩手部会 部会長を仰せつかりました高橋貞勝と申します。岩手県盛岡市にて東京海上日動あんしん生命保険(株)の代理店 D&TAC(ディーアンドタック)を営んでおります。私は2008年、三井住友海上きらめき生命FC事業部(フルコミッションの直販)に入社し、募集人は勿論、マネージャーも経験し2015年に代理店として独立、現在に至ります。近年は様々な社会環境の変化が著しく、私達の生活環境も生保業界も大きな変革の時を迎えており、変化に対応し順応した形で対応が求められております。TLCの資格保有者として、生保のプロとしてお客様の求めるライフスタイルをいち早くご提案して行かなければなりません。その為にも岩手部会は会員相互の密なコミュニケーションと情報交換、そして親睦と活性化を図り、TLC会に入会しているメリットを最大限に生かして行こうと考えております。今後は現会員の意識向上につながる事業や勉強会、近隣県部会との交流等にも取り組んで行き仲間作りにも力をいれて行きたいと思っております。会員増強も大きな課題となっているのが現状です。その為にもTLCという存在が一般の方にも浸透し、気軽に声をかけてもらえたり、岩手部会がより発展した活動を行って行けるように頑張りたいと考えております。

様々な課題はありますが、少しずつでも活性化に繋がる様な活動を行って行きたいと思っておりますので、ご指導ご鞭撻の程、宜しく申し上げます。



東京部会長

**高橋 直樹**

(00243期)

代理店 SOMPOひまわり生命

今期よりTLC会東京部会長を務めることとなりました。

TLC会に入会して10年弱、生命保険のことを勉強する姿勢は誰にも負けないようにという気持ちで日々頑張っております。

力不足なのは自覚しておりますが、経験豊富な他の理事、他の会員の皆様のお力を借りして役目を果たそうと思っております。

さて今期よりTLC会東京部会長を務めることになりましたので部会長としてTLC東京部会の今後の取り組みとして、以下の目標、抱負を掲げます。

1. 引き続き東京部会理事の増員：理事間で多くの情報交換ができるようにする為
2. 引き続き会員のスキルアップ：TLC東京部会の会員の更なるスキルアップを支援する
3. 引き続き社会貢献：今後とも地域社会や広く社会全体への貢献活動を積極的に行います。

また、今後も東京部会の目指すべき目標はTLC会参加者の増加と会員数の増加であります。

私自身TLC会の勉強会では生命保険の勉強だけでなく、周辺知識や一般常識の勉強もしたと思っており勉強会に参加しております。

私自身TLC会の金融資産の運用の勉強会にも参加できたので株価下落の対策、備えをすることができました。また税制改正、相続対策、介護問題、厚生年金、ガンの勉強などもできましたので説得力のある保険の説明が少しはできるようになったと思っております。

同じように思ってくださいの方が増えれば自然と会員の数も増えると思います。参加してよかった点は人それぞれだと思いますが、忙しいなか時間をつくっていただき多くの方にTLC会に参加していただくよう他の理事、他の会員の皆様に教えて頂こうと思っております。

私自身TLC研修会、理事会、その他活動を行うことによって自分自身が成長できると思いたいと思います。TLC会員の皆様、今後ともよろしく願いいたします。



富山部会長

**瀧澤 健治**

(00153期)

メットライフ生命

この度、富山部会長を拝命いたしました瀧澤健治です。

宜しく願い致します。

まずは、今まで富山部会をしっかりと紡いで来られました久々江前部会長はじめ歴代理事の皆様に、厚く御礼を申し上げます。

ありがとうございます。

TLC会に入会して22年が経ちます。その間、沢山の勉強会や親睦の場を設けていただきました事は、その後の営業活動に大いに役立ちました。私も微力ではありますが会員の皆様のお役に立てるよう努めて参ります。

さて、昨今の社会情勢を見るに、パンデミックの後遺症が終わらない東欧や中東での紛争、世界的な移民問題、低金利、低賃金の中の物価高、令和6年能登半島地震の爪跡等々、暗い話題には枚挙にいとまがない状況です。

そんな中でも私達の使命は、お客様の明るい未来の一助となる事には変わりはありません。しかし、以前のような保険商品は姿を消してしまい、時代に合わせた新しい商品の販売が不可避となっています。富山部会は勉強会を通じて様々な知識・知恵を習得し、親睦を深めながら自己研鑽に努めてまいります。

約140名の会員が集まる富山部会。歴史が長く人数も多い部会です。会員の増強や他部会の皆様との交流を図りながら、益々発展していきたいと思っています。

今後とも宜しく願い致します。



## 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

□2024年1月1日(月)

北海道新聞氏名広告掲載をした。



□2024年2月19日(月)

第2回ワンコインセミナーを開催した。

演題：「地域密着！ 経営者へのお役立ちで企業保険開拓」

講師：藤崎 一成氏

(大同生命 千葉支社 東総営業所)

□2024年3月23日(土)

年度末研修会を開催した。

場所：TKPガーデンシティ 札幌駅前

演題：「基礎救命講座I」

講師：日本救命講師指導員

□2024年5月9日(木)

道央・新潟・和歌山・福岡部会共催で、AIセミナー(4-①)をZoomにて開催した。

Chat GPT：プロンプトの作り方  
ワーク：営業トークを生成する

講師：中嶋 直喜氏

(株)WEBESTIL 代表取締役

### ■道東部会

□2024年1月1日(月)

経済の伝書鳩に氏名掲載をした。



□2024年3月15日(金)

年度末研修会を開催した。

場所：北見市民会館

演題：「がん医療の現状と状況」

講師：石本 莉奈氏

(北見赤十字病院 診療情報管理課 主事)



□2024年5月25日(土)

定時総会・講演会を開催した。

場所：北見市民会館 第5号研修室

演題：入院とお金の話

講師：久永 聖人氏

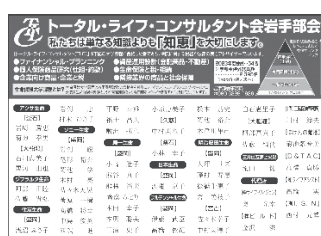
(医療ソーシャルワーカー  
社会福祉士)



### ■岩手部会

□2023年11月1日(水)

岩手日報社に氏名広告掲載を実施した。



□2024年5月24日(金)

定時総会・講演会を開催した。

場所：遺跡の学び館

(岩手県盛岡市)

演題：家庭でも仕事でも生かせる  
ペップコミュニケーション

講師：阿部 亮介氏

(FUNtasticteamvision  
メンタルコーチ)

### ■秋田部会

□2024年7月8日(月)

定時総会・講演会を開催した。

場所：第一生命秋田支社 会議室

演題：「人生100年時代 今から始めるマネープラン教室」

講師：西野 豊氏

(ジブラルタ生命 秋田支社  
マーケティングディレクター)







### ■茨城部会

□2024年2月21日(水)

公園清掃のボランティア活動を実施した。

場所：科学万博記念公園



□2024年6月19日(水)

定時総会・講演会を開催した。

場所：ホテルレイクビュー水戸

演題：セールスパークソンが知っておくべき金融・資産運用知識

講師：鈴木 由紀子氏

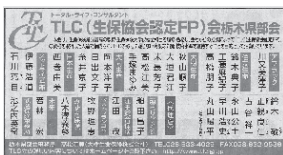
(株)シャフトAFP取締役)



### ■栃木部会

□2024年1月7日(日)

下野新聞に氏名広告を掲載した。



□2024年5月30日(木)

定時総会を画面にて実施した。

### ■埼玉部会

□2024年1月19日(金)

新年特別研修会を開催した。

場所：大宮 RaiBoC Hall(市民会館おおみや)集会室

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

講師：藪内 祐子氏

(同)AYUMIサポート 代表社員、サード・ライフコンサルティング)



□2024年4月20日(土)

定時総会・講演会を開催した。

場所：大宮 RaiBoC Hall(市民会館おおみや)集会室

演題：「夫婦問題は“魔法のツール”～生保パーソンが知っておきたいポイント～」

講師：寺門 美和子氏

(お金と相続と夫婦問題の専門家の専門家、夫婦問題診断士協会 代表理事)

### ■千葉部会

□2024年1月6日(土)

新春研修会を開催した。

場所：ホテルプラザ 菜の花

演題：「顧客の信頼を得られる公的保険に強い募集人になる」

講師：長尾 義弘氏

(NEO企画 代表、AFP)

□2024年6月8日(土)

定時総会・研修会を開催した。

場所：ホテルプラザ 菜の花

演題：「生命保険屋から見たNISA」

講師：仁科 君子氏

(株)かいはん 代表取締役)

### ■神奈川部会

□2024年3月29日(金)

研修会を開催した。

場所：TKPガーデンシティ横浜 カンファレンスルーム

演題：「声で営業成績を上げる方法」

講師：金丸 明日香氏

(ボイストレーナー)

□2024年6月20日(木)

定時総会・講演会を開催した。

場所：TKPガーデンシティ横浜 カンファレンスルーム

演題：令和6年度税制改正のポイントと保険税務の最新情報

講師：榎原 正則氏

(株)新日本保険新聞社 取締役企画部長「保険税務のすべて」編集長)



■東京部会

□2024年2月28日(水)

冬季研修会を開催した

場所：ソニー生命 新宿ライフプランナーセンター 大会議室

演題：老後の生活で収入のメインとなる公的老齢年金の仕組みを知る!

講師：青木 隆憲氏

((一社)社会保障アカデミー協会 代表理事、特定社会保険労務士)



□2024年4月17日(水)

定時総会・研修会を開催した

場所：神保町テラススクエア

演題：令和6年度税制改正のポイントと保険税務の最新情報

講師：榎原 正則氏

(株)新日本保険新聞社 取締役企画部長「保険税務のすべて」編集長)

□2024年7月10日(水)

会員向けFP勉強会(ハイブリッド)を開催した。

場所：ソニー生命 新宿ライフプランナーセンター 大会議室

演題：決断力とは才能でなく技術～自分で決めた道を信じ進んでいく～

講師：金久保 武大氏

(株)TREASURY 取締役、営業統括)



□2024年8月6日(火)~7日(水)

8月研修会(一泊)を開催した。

場所：小田原城から湯河原

演題：「老齢年金の繰り下げを深掘りする」

講師：青木 隆憲氏

(特定社会保険労務士)



■新潟部会

□2024年5月9日(木)

道央・新潟・和歌山・福岡部会共催で、AIセミナー(4-①)をZoomにて開催した。

Chat GPT: プロンプトの作り方  
ワーク: 営業トークを生成する

講師：中嶋 直喜氏

(株)WEBESTIL 代表取締役)

□2023年9月10日(日)

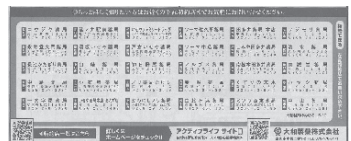
新潟新聞に氏名掲載をした。



■長野部会

□2024年1月10日(水)

信濃毎日新聞に氏名広告を掲載した。





□2024年4月24日(水)

定時総会を開催した。

場所：長野市労働女性会館 し  
なのき



■富山部会

□2024年1月27日(土)

第77回勉強会・新年会を開催した。

場所：高岡市商工会レストラン

演題：認知症サポーター養成講座

講師：渡辺 涼子氏

(福岡地域包括支援センター  
主任介護支援専門員)

島山 佐知子氏

(福岡地域包括支援センター  
保険師)



□2024年6月8日(土)

定時総会・78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：女性のライフステージと不  
妊症

講師：若杉 雅美氏

(女性クリニック We  
TOYAMA 院長)



■岐阜部会

□2024年5月24日(金)

定時総会・情報交流会を開催し  
た。

場所：みんなの森 ぎふメディア  
コスモス



■愛知部会

□2024年6月14日(金)

定時総会・講演会を開催した。

場所：ウインク愛知 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：新名 秀彦氏



■滋賀部会

□2024年1月29日(月)

勉強会を開催した。

場所：ソニー生命滋賀支社 大会  
議室

演題：介護の「いろは」

講師：内記 聖氏

(介護付有料老人ホームつ  
ながり 管理者)

□2024年5月21日(火)

定時総会・講演会を開催した。

場所：フェリエ南草津 大会議室  
演題：「長生き時代の上手な生き  
方セミナー」

～介護を見据えた「備え」  
の重要性～

講師：井戸 美枝氏

(CFP、社会保険労務士)



## ■京都部会

□2024年5月24日(金)

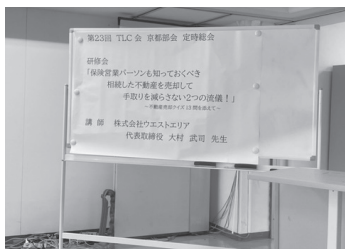
定時総会・研修会を開催した。

場所：住友生命 京都支社

演題：保険パーソンも知っておくべき!!「相続した不動産を売却して手取りを減らさない2つの流儀!」

講師：大村 武司氏

(株)ウエストエリア 代表取締役



## ■和歌山部会

□2024年5月9日(木)

道央・新潟・和歌山・福岡部会共催で、AIセミナー(4-①)をZoomにて開催した。

Chat GPT: プロンプトの作り方  
ワーク: 営業トークを生成する

講師：中嶋 直喜氏

(株)WEBESTIL 代表取締役

## ■兵庫部会

□2023年11月30日(木)

秋季セミナーを開催した。

場所：神戸センタープラザ西館  
会議室

演題：「死の体験旅行」

講師：浦上 哲也氏

(浄土真宗 倶生山 慈陽院 なごみ庵住職)



□2024年6月13日(木)

近畿ブロック定時総会、講演会(近畿ブロックと共催)を開催した。

場所：三宮研修センター

演題：「激動の時代を価値あるものに〜我々に必要な金融知識とは〜」

講師：中村 公一氏

(株)GOJO 代表取締役社長



## ■大阪部会

□2023年12月6日(水)

F P勉強会(26シーズン①)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：「成年後見人、遺言書、相続手続きの現実」

講師：田口 多津氏

(田口司法書士事務所 司法書士)

□2024年1月10日(水)

F P勉強会(26シーズン②)を開催した。

場所：(株)ライフプラザパートナーズ 大会議室

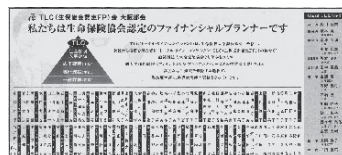
演題：知っておきたい「相続した不動産を売却」する時の手取りを増やす方法

講師：大村 武司氏

(ウエストリア(株)代表取締役)

□2024年1月15日(月)

日本経済新聞に氏名広告を掲載した(3回目)。



□2024年2月2日(金)

新春セミナーを開催した。

場所：第2吉本ビルディング 貸会議室

演題：「令和6年度 税制改正大綱」を踏まえて…生命保険販売のポイント

講師：榊原 正則氏

(新日本保険新聞社「保険税務のすべて」編集長)

□2024年2月7日(水)

F P勉強会(26シーズン③)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：「自動見込み客発見システム」

講師：池田 成範氏

(ソニー生命 ライフプランナー)

東川 浩之氏

(ソニー生命 シニアライフプランナー)

□2024年3月6日(水)

F P勉強会(26シーズン④)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：「行くところしかない！」セミナーマーケティング術

講師：岩中 忠輔氏  
(ソニー生命 大阪ライフプランナー)

□2024年4月3日(水)

FP勉強会 (27シーズン①)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：人生100年時代・親をリスクにしない！ 知っておくべき「家族信託」

講師：村井 香苗氏  
(一財)日本のM&A推進財団理事・税理士・行政書士)

□2024年6月5日(水)

FP勉強会 (27シーズン②)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：実例で考える相続の悩みごと

講師：真本 就平氏  
(真本行政書士事務所 代表)

#### ■広島部会

□2024年2月15日(木)

研修会を開催した。

場所：T K P ガーデンシティ PREMIUM広島北口

演題：「税制改正と保険税務の最新情報」

講師：榊原 正則氏  
(新日本保険新聞社「保険税務のすべて」編集長)



□2024年5月23日(木)

定時総会・研修会を開催した。

場所：T K P ガーデンシティ PREMIUM広島北口

演題：「保険」と「保証」

講師：曾我部 勝也氏  
(プルデンシャル生命 広島第2支社、エグゼクティブ・ライフプランナー)

#### ■徳島部会

□2024年2月28日(水)

研修会を開催した。

場所：ジラルタ生命 会議室

演題：「当たり前のことを当たり前じゃないくらい熱心に」

講師：大前 崇浩氏  
(ソニー生命 MDRT終身会員)

□2024年3月13日(水)

研修会を開催した。

場所：ジラルタ生命 会議室

演題：NISA・iDeCoと変額保険

講師：大前 崇浩氏  
(ソニー生命 MDRT終身会員)



□2024年5月25日(土)

第16回定時総会・研修会を開催した。

場所：アスティ徳島 会議室

演題：「TLC徳島部会MDRTメンバーに聞く、マーケット開拓方法と具体的なアプローチ手法」

パネリスト①：神崎 晋一氏  
(2024年MDRT成績資格会員 8回登録 COT登録2回)

パネリスト②：竹安 昭氏  
(2024年MDRT成績資格会員5回登録)

パネリスト③：橋本 在裕利氏  
(2024年MDRT成績資格会員5回登録)



#### ■香川部会

□2024年12月9日(土)

研修会を開催した。

場所：三木町文化交流プラザ会議室

演題：「2024スタートの時代～最強のチャンスの流れをつかむ～」

講師：山下 アキ氏

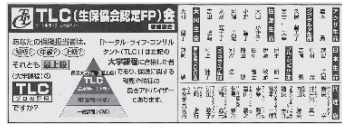


□2024年6月2日(日)  
愛媛新聞に氏名広告を掲載した。



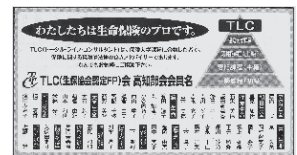
■愛媛部会

□2024年2月4日(日)  
愛媛新聞に氏名広告を掲載した。



■高知部会

□2023年11月3日(金)  
高知新聞に氏名広告を掲載した。  
(第1回目)



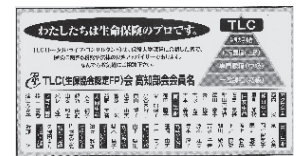
□2023年12月16日(土)  
四国新聞に氏名広告を掲載した  
(2回目)。



□2024年4月6日(土)  
第18回定時総会・記念研修会を  
開催した。

場所：愛媛県民文化会館 別館  
演題：「それでも相続は起きる」～  
税制改正と相続の現状～  
講師：島津 悟氏  
(Office SHOMADU 代表)

□2024年1月12日(金)  
高知新聞に氏名広告を掲載した。  
(第2回目)



□2024年1月20日(土)  
四国新聞に氏名広告を掲載した  
(3回目)。



■福岡部会

□2024年5月9日(木)  
道央・新潟・和歌山・福岡部会共  
催で、AIセミナー(4-①)をZoom  
にて開催した。  
Chat GPT: プロンプトの作り方  
ワーク: 営業トークを生成する  
講師：中嶋 直喜氏  
(株)WEBESTIL 代表取締役)

□2024年5月18日(土)  
定時総会・講演会を開催した。  
場所：三木町文化交流プラザ  
演題：アンガーマネジメント(怒り  
と上手にむきあう)  
講師：高田 千恵氏  
(アンガーマネジメントファ  
シリテーター)



■熊本部会

□2024年2月6日(火)  
冬期研修会を開催した。  
場所：TKPガーデンシティ ネク  
ストホテル熊本  
演題：「生命保険募集人の真の価  
値を問う！」  
講師：小林 広之氏



(コントリビューション(株)  
代表取締役)

□2024年5月17日(金)

令和6年度定時総会・春季勉強  
会を開催。(オンライン)

場所:TKPガーデンシティ ネット  
ストホテル熊本

演題:「混沌とした世界に如何に  
立ち向かうか?」

講師:真田 幸光氏

(愛知淑徳大学ビジネス学  
部・研究科教授、武蔵野銀  
行 社外取締役)



## ブロック報告

### ■北海道ブロック

□2024年1月1日(月)

北海道新聞に氏名掲載をした。



### ■東海ブロック

□2024年7月19日(金)

定時総会・会員共有会を開催した。



### ■近畿ブロック

□2024年6月13日(木)

兵庫部会と合同で定時総会・講  
演会を開催した。

場所:三宮研修センター 会議室  
演題:「激動の時代を価値あるも  
のに ~我々に必要な金融  
知識とは~」

講師:中村 公一氏

(株)GOJO 代表取締役社長)

### ■四国ブロック

□2024年6月15日(土)

定時総会・研修会を開催した。

場所:弥右衛門ふれあいセンター  
(高知市)

演題:「働く人のメンタルヘルス」

講師:高知市健康増進課



## 分会活動

### ■オールスミセイ会

□2024年5月10日(金)

定時総会・研修会を開催した。

演題:①健康・ダイエットセミナー

②思いやりノート活用方法

講師①:若山 博行氏

(パーソナルトレーニングジ  
ムBrillo天王寺オーナー)

講師②:営業教育室長(住友生命)

### ■大同分会(近畿ブロック)

□2024年6月8日(土)

第76回勉強会を開催した。

場所:大同生命 大阪本社

演題①:「会社ツールを使用した新  
規企業開拓について」

講師①:米原 佳弘氏

(大同生命 業務部付部長)

演題②:「税制改正を踏まえて~法  
人向け生命保険と相続」

講師②:榊原 正則氏

(新日本保険新聞社「保険  
税務のすべて」編集長)



# INFORMATION インフォメーション

本部や地域別部会ならびに会社別分会の情報を掲載しています

## 本 部

### 理事会

日時：2024年4月16日(日) Zoomミーティング  
午後6時～午後8時  
日時：2024年5月9日(火) Zoomミーティング  
午後6時～午後8時  
日時：2024年6月22日(木)  
午前9時～午後4時30分  
場所：アワーズイン阪急 会議室

### 常任理事会

日時：2024年4月5日(金) Zoomミーティング  
午後6時～午後8時  
日時：2024年5月2日(木) Zoomミーティング  
午後6時～午後8時  
日時：2024年8月7日(水) Zoomミーティング  
午後6時～午後7時

### 三 役 会

日時：2024年4月24日(水) T L C 会事務局  
午後1時30分～午後2時

### HPプロジェクト

日時：2024年7月18日(木) Zoomミーティング  
午後6時～午後8時  
日時：2024年7月24日(水) Zoomミーティング  
午後2時～午後3時

### 監 査

日時：2024年5月23日(木)  
場所：TLC(生保協会認定FP)会 事務局  
2023年度監査を開催、承認を得た。

### 渉外関係

関連団体からの招待を受け、会長が下記の会合  
に出席した。

- ①生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会  
日時：2024年5月31日(金)  
場所：CNAアリーナ★秋田
- ②アンダーライティング学院  
日時：2024年8月27日(火)  
場所：明治安田ホール丸ノ内
- ③アンダーライティング学院  
日時：2024年9月4日(水)  
場所：アリスアクアガーデン東京 銀座

### ホームページリニューアルのご案内

この度、TLCのホームページがリニューアル  
されました。

長い間大変ご不便をおかけいたしました  
が、イメージを刷新、TLC会会員としての誇り・お  
客様へのアプローチとして大いに活用いただけ  
ると幸いです。

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

会員専用ページログインパスワード変更

2024年8月1日からは

「TLC2024」です。



# TLC (生保協会認定FP) 会 新規入会者 (部会別)

(2023年12月16日～2024年8月7日)

部 会 名	新 規 入 会 者 名
道 東 部 会	米山小百合 ( 富 国 )
秋 田 部 会	木村 美穂 ( 大 樹 )
岩 手 部 会	工藤 昭洋 ( ブルデンシャル ) 大橋 拓磨 ( ブルデンシャル )
宮 城 部 会	梶原由美子 ( 住 友 ) 平間 大樹 ( ソ ニ ー ) 日塔創一郎 ( ソ ニ ー )
福 島 部 会	樋口真紀子 ( 大 同 )
茨 城 部 会	小原ちづる ( 大 同 )
栃 木 部 会	大垣 君江 ( 大 樹 )
群 馬 部 会	小竹 悠平 ( ブルデンシャル )
埼 玉 部 会	工藤奈津子 ( 大 同 ) 佐藤 綾乃 ( 大 同 ) 小船 泰輝 ( メットライフ ) 田中 美樹 ( 代 東京海上日動あんしん )
千 葉 部 会	平瀬 伸枝 ( 住 友 ) 小澤 健志 ( ソ ニ ー ) 浅野 初穂 ( 大 樹 ) 小林 好子 ( 大 同 )
	横田 友理 ( 大 同 ) 田尻麻衣子 ( 大 同 )
神 奈 川 部 会	鈴木 晴美 ( 大 同 ) 谷口 沙織 ( 大 同 ) 山中 亜澄 ( 大 同 ) 庄司さゆり ( 大 同 )
	寶井 えり ( 大 樹 ) 江成 恵子 ( 大 同 )
東 京 部 会	西村 幸枝 ( 大 同 ) 渡邊佳奈子 ( 大 同 ) 岩元 綾香 ( 大 同 ) 柳澤 晴信 ( 大 同 )
	有元亜希子 ( 大 同 ) 松坂美由記 ( 大 同 ) 佐藤亜紀子 ( 大 同 ) 長澤 秀樹 ( マニュアルライフ )
	岡田 典子 ( マニュアルライフ ) 安永 佳史 ( 代 ソ ニ ー )
山 梨 部 会	佐久間 薫 ( マニュアルライフ )
新 潟 部 会	須貝 智 ( ソ ニ ー ) 高橋 茜 ( メットライフ ) 佐藤 知子 ( ジブラルタ ) 君島 里佳 ( ジブラルタ )
	田村 貴之 ( ブルデンシャル )
長 野 部 会	深井 功亮 ( 代 三井住友海上あいおい ) 清水ゆかり ( 代 三井住友海上あいおい )
富 山 部 会	杉木 香織 ( 第 一 ) 芳里ゆかり ( 富 国 )
愛 知 部 会	横山奈三代 ( ア ク サ ) 松田 豊子 ( 住 友 ) 友澤 昂士 ( ソ ニ ー ) 村瀬未奈子 ( 日 本 )
	伴 有 起 ( メットライフ )
岐 阜 部 会	廣瀬 史貴 ( ブルデンシャル ) 光岡 徹 ( メットライフ )
滋 賀 部 会	川崎 浩介 ( ソ ニ ー )
京 都 部 会	藏本 厚子 ( 住 友 ) 大槻 隆雄 ( 代 SOMPOひまわり )
和 歌 山 部 会	寺尾 隆之 ( メットライフ )
奈 良 部 会	加藤江律子 ( 住 友 ) 植田 郁子 ( 住 友 )
兵 庫 部 会	戸田千佳子 ( 住 友 )
大 阪 部 会	北本さくら ( 日 本 ) 藤本とみ子 ( 日 本 ) 村井 快豪 ( ブルデンシャル ) 梅若 佑人 ( ブルデンシャル )
	中島 和也 ( メットライフ ) 小川 豪 ( メットライフ )
岡 山 部 会	国広小百合 ( 大 同 )
広 島 部 会	中村 浩造 ( 東京海上日動あんしん ) 長曾我部勝也 ( ブルデンシャル ) 行廣 佑介 ( ブルデンシャル )
愛 媛 部 会	上野 奈緒 ( ブルデンシャル ) 河邊 知江 ( マニュアルライフ )
香 川 部 会	平田佳容子 ( 代 東京海上日動あんしん )
福 岡 部 会	平島 圭 ( ジブラルタ ) 萱嶋 明子 ( 大 同 )
熊 本 部 会	鈴木 由佳 ( ジブラルタ ) 池田 悦子 ( ア ク サ ) 山崎 祥功 ( ジブラルタ ) 川上 妹花 ( ジブラルタ )
	太田 景子 ( ジブラルタ ) 木村 州作 ( ジブラルタ ) 内田 宙斗 ( ジブラルタ ) 山下 靖子 ( ジブラルタ )
	清田 裕絵 ( ジブラルタ ) 川上 智子 ( ジブラルタ ) 吉田 亜輝 ( ジブラルタ ) 中村 帝司 ( ソ ニ ー )
	野田 裕子 ( 大 同 ) 工藤 直子 ( 大 同 ) 平生 亜衣 ( 大 同 ) 橋本 覚 ( ブルデンシャル )
	吉崎 喬 ( メットライフ ) 中山 靖子 ( メットライフ )

# 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、毎年年会費10,000円を納入しなければならない。新入会員についても年会費（10,000円）を納入するものとする。

## (除名)

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

## (役員)

第8条 本会に次の役員をおく。

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

② ただし、委員・監事・顧問・相談役は議決権をもたない。

## (役員を選任・解任)

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

② 役員は全理事の三分の二以上の決議によって解任することができる。なお、解任にあたっては、当該役員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

# トータル・ライフ・コンサルタント会 入会手続き

## 新 入会員への特典

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

## 入 会手続き

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



TLC (生保協会認定FP) 会

本部事務局

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階

[一般社団法人 生命保険協会内]

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

URL : <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

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| <b>1</b> 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)                |
| <b>2</b> 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。                                       |
| <b>3</b> 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。                              |
| <b>4</b> 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。 |
| <b>5</b> 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。              |
| <b>6</b> 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。   |
| <b>7</b> 生保関連出版物等の会員優待割引  | ドクターコースのカリキュラムで提携している教育機関等の会社が発行する各種生保関連書籍やDVD等のツールが会員優待の割引価格で購入できます。              |

#### 新入会員 への特典

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



#### 入会手続きに ついて

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

## TLC(生保協会認定FP)会

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階 [一般社団法人 生命保険協会内]  
電話：03(3286)4726 FAX：03(3286)2726  
URL：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 入会希望の方は、本部事務局へFAXで下記書類をご提出ください。  
 ☆ 「入会申込書」  
 ☆ 「トータルライフコンサルタント」資格認定証のコピー
- ② 年会費は、口座振替とさせていただきます。  
 ☆ 預金口座振替依頼書をお送りします。振替は、ご提出日の翌月又は翌々月の27日(基本日)に指定口座より振替します。
- ③ 初年度の年会費は以下の通りです。  
 ☆ 初年度の納入金は以下の通りです。  
 4月～翌年3月 10,000円  
 但し、12～3月入会の場合は、翌年会費免除。  
 ☆ 次年度より年会費10,000円を納入。
- ④ ①②を確認後、入会登録及びホームページへの掲載をいたします。④～⑧の掲載は□に✓を記入してください。

①	フリガナ			
	氏名			
②	所属部会	部会(都道府県)		
	自宅住所	〒	都道府県	郡市区
③-1	自宅電話番号	-	-	
	保険会社名			
③-1	所属部署			
	勤務先住所 (代理店は送付先住所)	〒	都道府県	郡市区
<input type="checkbox"/>	④ 勤務先電話番号	-	-	
<input type="checkbox"/>	⑤ 勤務先FAX番号	-	-	
<input type="checkbox"/>	⑥ PCメールアドレス			
<input type="checkbox"/>	⑦ 携帯電話	-	-	
<input type="checkbox"/>	⑧ 携帯メールアドレス			

代理店の方は③-1ではなく、下記③-2をご記入ください。

③-2	代理申請会社名	生命(登録申請会社名)
	代理店名	(法人・個人)

← ホームページに全ての事項を掲載しない

← プライバシーポリシーに同意します

### ■個人情報に関する取扱いについて(プライバシーポリシー)

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

#### 個人情報の利用に関して

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

# FAX番号 03-3286-2726

TLC(生保協会認定FP)会





## TLC(生保協会認定FP)会

2023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カ月	45,100円	.....年.....月
		2	FP技能士2級・AFP試験対策コース	有・無	4~5カ月	49,500円	.....年.....月
	選択科目3~8				コース	円	.....年.....月
					コース	円	.....年.....月
				コース	円	.....年.....月	
				コース	円	.....年.....月	

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

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

## 《選択科目3~8》

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

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

**FAX番号 03-3286-2726**  
TLC(生保協会認定FP)会

## 編集後記

宮本 靖子(00151期)

広報企画部 理事  
(住友生命)



### 徳島県には電車が無い

そうなんです。鉄道路線はありますが、走っているのはディーゼルエンジンで走る気動車で、私達は「汽車」と呼んでいます。架線から電気をもたらす必要はないので、線路の上に電線は無く、景色はスッキリしています。

朝夕はそこそこ本数はありますが、昼間は、だいたい1時間に1本で、1両編成で走っている線もあります。青空のもと、眉山をバックにのどかな田舎の風景の中を1両で走っている汽車は、なんだか健気でひたむきでとても可愛いです。

お隣の県には、ことでん、いよてつ、とさでん等、路面電車が走っていますが、徳島県にはそれもあります。だから移動手段はほぼ「自動車」です。私は自宅から勤務先まで1kmちょっとですが、車で通勤しています。これでは足腰弱りますよね。「老化は足から」といいますし、せめて一日6000歩は歩こうかなあ、と思っている今日この頃です。もう少し涼しくなってから……。

それと健康維持のために、日々の仕事内容から近頃感じているのは健康診断(人間ドック)を受ける事の必要性です。早期発見できれば早期に治療に取りかかることができ、深刻な事態を避けられる場合もあるのではと思います。

健康を維持するために、かつては「食事、睡眠、運動」と言われてきましたが、プラス健康診断を受けることも重要だと、仕事を通じて実感しています。

自分からできることはちゃんとして、人生、毎日を素敵に過ごせますようにと望んでいます。

梅田 茂之(00173期)

広報企画部  
(ソニー生命)



### ホームページリニューアルについて

2024年3月、本会のホームページのリニューアルが完了し、公開されました。足掛け数年かかりましたが、お待たせいたしました。

この広報誌が出る頃には、各ブロックの情報が各ブロックから各部会の様子や予定が活発に発信されているかと思しますので、是非アクセスしてみてください。

自身は特命委員として関わらせていただきました。様々な方の想いや利用シーンが想定される中、現在の仕様に固まるまでかなり時間を要する結果となりました。最終的にはTLC資格のブランディングに重点を置いて、他の機能はなるべくシンプルにまとめる形に落ち着きました。特に各会員及び外部からの利用も多い会員検索機能では、一覧表の形で二次利用できるよう、検索結果が1ページにすべて表示されるよう敢えてシンプルな機能実装に抑えてあります。

今回実装を見送った、会費などの支払方法のオンライン化を含む会員登録や、掲載されているイベントへの参加登録などについては、SNSなどとの連携で解決することができるような柔軟な作りになっています。このような柔軟性を活かして、写真や動画などの埋め込みも可能ですので、イベント告知や報告などもより臨場感を持って伝えることができます。

皆様の積極的な投稿をはじめ、ご要望やご意見をお寄せいただきながら、技術動向に合わせて更に充実したサイトに変化させていくことを期待しております。





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149号

令和6年9月9日印刷 / 令和6年9月18日発行