

飛耳長目

第一四五回

気になる差額ベッド料金、こうして調べよう

「保険に入っていたので、迷うことなく個室に入ることができた。入院生活のストレスが軽減されて本当に助かった」
これって、保険加入者からよく聞く話ですね。純粋な「医療費」そのものは、高額療養費制度のおかげで大半の人は月額十数万円の負担で済みます。しかし、実際の入院生活となれば「医療費」だけでは終わらせません。医療機関に通うための本人・家族の交通費、入院生活に必要な雑費、さらに冒頭の個室料金（差額ベッド）が入ってきます。

別の医療機関の個室料金を簡単に調べられる方法をご紹介します。

例えば、東京なら「関東信越厚生局 保険外併用医療機関一覧」で検索すれば、該当地域の都道府県ごとに医療機関の各種データが一覧になったページにたどりつくことができます。そこで目指す病院名を探せば、その病院の個室料金・部屋数等が記載されています。

個室と一口に言ってもその差が大きいことが分かります。4、5万円もの部屋もあれば、数千円の部屋もあります。医療機関ごとの特徴も見えてきます。全病床数に対して個室の占める割合が上限50%の病院、ほとんど個室のない病院もあります。また、東京や大阪などの大都市圏ほど個室料金が高い傾向も見えて取れます。

ご自身の活動されている地域の状況を調べて、お客さんにお知らせすれば、訴求力も高まりますよ。（※全国の厚生局／北海道厚生局、東北厚生局、関東信越厚生局、東海北陸厚生局、近畿厚生局、中国四国厚生局、四国厚生支局、九州厚生局）

差額ベッドにお金がかかる、という認識は大半の人が持っているのですが、それでは実際にいくら必要なのかとなると案外知られていません。知られていないというよりも、地域、また個別の医療機関によって金額的に大きな違いがあるので一概に「高い、安い」とは言えない状況にあります。

医療機関によってはホームページ上に個室料金を紹介していることもあります。全ての医療機関がそうではありません。そこで個

第一 ブレイキン日本代表と所属契約締結

Shigekix選手と所属契約締結 新CMもあわせて発表

第一生命は、3月19日、東京・千代田区の同社本社でブレイクダンスのShigekix（半井重幸）選手との所属契約締結にあたり、その契約と新CMの発表会を開催した。発表会には、Shigekix選手のほか、同社の隅野俊亮社長、同社所属アスリートのスケートボード東京オリンピック金メダリストの四十住さくら選手、パリ五輪女子マラソン代表の鈴木優花選手らが出席した。

契約締結にあたり、冒頭、隅野社長が次のとお

う挨拶した。
「第一生命保険は、お客さま第一主義を掲げ、1902年に創業し、2022年9月に創立120周年を迎えることができました。『お客さま、世の在』を目指している。

当社は、生命保険会社の中核である『保障』の領域だけでなく、『資産形成・承継』『健康・医療』、そして人や社会との『つながり・絆』の4つの領域で価値を創り出すことを目指している。

こうした想いが、東京2020オリンピック競技大会スケートボード女子パーク金メダリストの四十住さくら選手との所属契約を昨年締結したほか、これまでプロダンスリーグである『第一生命D.LEAGUE』への協賛や、市民ランナー支援プロジェクト『Run with You』での全国マラソン大会協賛、そして第一生命女子陸上競技部の運営など、運動・スポーツの普及と発展を応援してきた。

2014年に開催された世界選手権のU12部門で優勝を果たし、期待の若手として注目を集め、その後全日本選手権3連覇を成し遂げている。また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

世界各国の人々へのwell-beingへの貢献に取り組んでいる。

第一生命グループの中核会社である当社は、このたび、ブレイキンの魅力や楽しさを広め、世界に挑戦したいという想いを持ち、成功の根拠を人と人とのつながりにおき、Shigekix選手に共感し、所属契約を締結することを決

定した。Shigekix選手は、姉のAyan選手の影響で7歳からブレイキンをはじめ、日本特有の高速・高精度のパフォーマンス、ソリッドでリズミカルなフリースに影響を受けつつ、それらをさらに進化させることで、ワールドクラスのブレイクダンサーへ成長された。

2014年に開催された世界選手権のU12部門で優勝を果たし、期待の若手として注目を集め、その後全日本選手権3連覇を成し遂げている。また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを

また、第一生命グループでは、グローバルトップティアの保険グループを



所属契約書を持つShigekix選手と隅野社長

く、それぞれのお客様や地域社会に合った正解を一生懸命のパートナーとして、追い求めていく。

輝かしい実績にもかかわらず、現状に満足せず、ストイックにさらなる高みを目指して挑戦していくその姿勢や人柄にも共感しており、当社はこの所属契約をきっかけにShigekix選手のさらなる活躍に向けて最大限のサポートを行っていき

たい。続いてShigekix選手が入場し、所属契約締結式が行われた。その後、発表会を終了した。

その後行われたトークセッションでは、3選手からCMを見た感想や、撮影時のエピソードなどが披露され、最後に登壇者全員で記念撮影が行われた。

企業年金の制度管理事務における共通プラットフォーム構築完了

日生、第一など生保会社8社が委託先を集約

日本生命、第一生命、明治安田生命、住友生命、大樹生命、富国生命、日本企業年金サービス（清算予定）

2023年6月から順次集約を開始し、2024年1月末に完了

企業年金ビジネスサービス

日本生命、第一生命、住友生命、大樹生命、富国生命、明治安田生命、日本企業年金サービス（清算予定）

企業年金ビジネス

損保トピックス

「高等学校におけるリスクや損害保険の教育に関する実態調査」(3回目)を実施

損害保険に関する教育は約9割が「必要」と回答
損保協会

損保協会は、全国約5,000校の高等学校の公民科・家庭科教員を対象に、「高等学校におけるリスクや損害保険の教育に関する実態調査」を実施した。

同調査は、2021年度、2022年度に続き3回目となる。（3回目の調査は2023年12月～2024年1月に実施。有効回答数は1,548件）

今回の調査結果およびこれまでの調査との比較における主なポイントは次のとおりである。

- 損害保険に関する教育が「必要」または「ある程度必要」と回答した教員は88.8%となった。2021年度の調査開始以降、毎年上昇しており、損害保険に関する教育の必要性について、高い認識があるとともに、年々高まっている。

- 「損害保険に関する教育を実施している」と回答した教員は33.8%となった。2021年度の調査開始以降、毎年上昇しているが、損害保険に関する教育の必要性の認識と実施実態の乖離は依然として大きい。

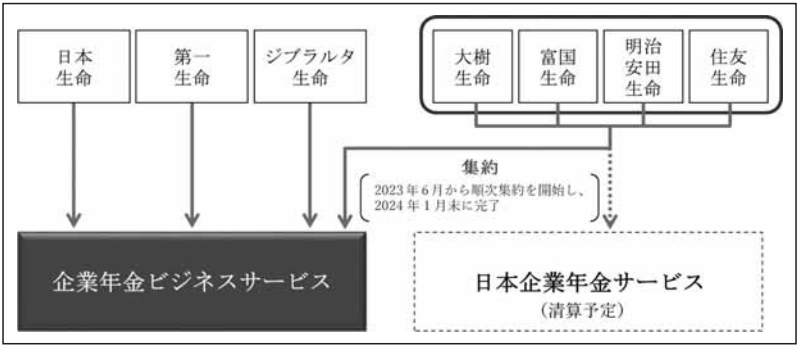
- 今後の損害保険に関する教育の実施に向けて重要と考えられる取組みとして割合の高かったものは、「授業時間の確保」で58.5%、「副教材・ツールなどの充実」で43.3%、「教科書の記載内容の充実」で38.2%となった。教科書などの教材について、損害保険に関する記載内容の充実が図られている一方で、教育の実施にあたっては、授業時間の不足がより意識されていることが読み取れる。

同調査結果では、損害保険教育の必要性を認識しつつも、教育を実施できていない大きな要因として、「授業時間が不足していること」が読み取れた。生活の中で直面する様々なリスクに対して、経済的な備えができる損害保険の仕組みや必要性を理解することは、金融経済教育の観点から重要である。

また、高等学校の公民科・家庭科の学習指導要領では、民間保険を含めた金融経済教育を実施することとされている。限られた時間で、広範な分野にわたる金融経済に関する知識を修得するためには、重要な事項をコンパクトに、バランスよく学ぶことが必要である。

同協会は、損害保険に関する教育の必要性を認識している教員の皆様が、授業で損害保険について取り扱えるよう、教員の皆様に対して、より役立つ情報の発信や授業で扱いやすい教育ツールの提供を実施していく。

企業年金の制度管理事務の委託先集約



企業年金の制度管理事務における共通プラットフォーム構築完了

日生、第一など生保会社8社が委託先を集約

日本生命、第一生命、明治安田生命、住友生命、大樹生命、富国生命、日本企業年金サービス（清算予定）

2023年6月から順次集約を開始し、2024年1月末に完了

企業年金ビジネスサービス

日本生命、第一生命、住友生命、大樹生命、富国生命、明治安田生命、日本企業年金サービス（清算予定）

企業年金ビジネス

新人は自分にできることを積極的に探そう

新社会人が気をつけたいこと

挨拶、時間厳守、言葉遣いなど9つ

1. 挨拶を忘れない
新入社員だけでなく、人間として当然のマナーではあります。とくに挨拶を忘れないようにしてください。挨拶は、コミュニケーションの第一歩です。出社時は「おはようございます!」、勤務中に誰かとすれ違った際には「お疲れ様です!」と、自分から声をかけるように意識しましょう。知らない人だから挨拶しなくていいやという考え方はNGです。他部署の人、社外の人、面識のない人であっても、必ず自分から挨拶をしてみてください。
2. 時間を厳守する
4月新年度スタートです。新社会人の方もいらっしゃるでしょう。気をつけることを具体的に9つ、順に紹介します。
3. 挨拶を忘れない
新入社員だけでなく、人間として当然のマナーではあります。とくに挨拶を忘れないようにしてください。挨拶は、コミュニケーションの第一歩です。出社時は「おはようございます!」、勤務中に誰かとすれ違った際には「お疲れ様です!」と、自分から声をかけるように意識しましょう。知らない人だから挨拶しなくていいやという考え方はNGです。他部署の人、社外の人、面識のない人であっても、必ず自分から挨拶をしてみてください。
4. 言葉遣いを意識する
上司や先輩にため口を使う人はいないでしょうが、語尾に「です」「ます」を付けられればそれで良いわけではありません。正しい敬語、正しい言葉遣いを意識してください。
5. 身だしなみを整える
人の第一印象は、見た目です。決まると言っても過言ではありません。爪、化粧やひげ、髪、服のシワや汚れ、正しい着こなし、靴、などチェックしましょう。清潔感を意識しましょう。
6. 言葉遣いを意識する
上司や先輩にため口を使う人はいないでしょうが、語尾に「です」「ます」を付けられればそれで良いわけではありません。正しい敬語、正しい言葉遣いを意識してください。
7. 挨拶を忘れない
新入社員だけでなく、人間として当然のマナーではあります。とくに挨拶を忘れないようにしてください。挨拶は、コミュニケーションの第一歩です。出社時は「おはようございます!」、勤務中に誰かとすれ違った際には「お疲れ様です!」と、自分から声をかけるように意識しましょう。知らない人だから挨拶しなくていいやという考え方はNGです。他部署の人、社外の人、面識のない人であっても、必ず自分から挨拶をしてみてください。
8. 挨拶を忘れない
新入社員だけでなく、人間として当然のマナーではあります。とくに挨拶を忘れないようにしてください。挨拶は、コミュニケーションの第一歩です。出社時は「おはようございます!」、勤務中に誰かとすれ違った際には「お疲れ様です!」と、自分から声をかけるように意識しましょう。知らない人だから挨拶しなくていいやという考え方はNGです。他部署の人、社外の人、面識のない人であっても、必ず自分から挨拶をしてみてください。
9. 挨拶を忘れない
新入社員だけでなく、人間として当然のマナーではあります。とくに挨拶を忘れないようにしてください。挨拶は、コミュニケーションの第一歩です。出社時は「おはようございます!」、勤務中に誰かとすれ違った際には「お疲れ様です!」と、自分から声をかけるように意識しましょう。知らない人だから挨拶しなくていいやという考え方はNGです。他部署の人、社外の人、面識のない人であっても、必ず自分から挨拶をしてみてください。

困ったことがあればすぐ相談を

失敗を過度に恐れずチャレンジ

新入社員としての心構えとして、「困ったことがあればすぐに相談する」「失敗を過度に恐れない」「必要はない」の2点を覚えておきましょう。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

新しい環境で新しいことに挑戦すれば、壁にぶつかる瞬間もあるでしょう。分からないことや困ったことがあれば、一人頭の中を整理され、記憶にも定着しやすくなるはずです。後に見返せば、思い出すこともできます。

【メモを取る際のポイント】

- 最初に「メモのテーマやタイトル」を書いておく
- 文字だけでなく、絵や図表なども積極的に活用する
- メモを取った日付、時間も記載する
- カタカナや略語を使って、スピーディーにメモを取る

指示待ち人間にならず自分で考えて

水原一平氏で注目集めるギャンブル依存症

薬物からアルコールまで様々な依存が存在

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

さて、依存症というと違法薬物(アヘン・コカイン・覚醒剤・大麻)の向精神薬(タバコ)アルコール等が知られています。依存には精神的依存・身体的依存・耐性形成と三つの要素があり、全ての依存症には精神的依存が必ずあります。(1)止められない(2)身体的依存はある種の睡眠薬・アヘン/ヘロイン/コカイン/モルヒネ・アルコールで、中断すると離脱症状が見られるものです。

耐性形成とは、段々エスカレートするもので、コカインと大麻以外の全てに見られます。そして、あまり意識されていないのが、学部のトップを占めました。

看護師国試は6万3301人が受験して5万5577人が合格。合格率は87.8%と近年では最高の数字でした。全240問中50問が8割以上の得点が必要な必修問題なのですが、何と6問も不適切問題が出現されるといふ手際でした。厚生労働省には猛省してほしいと思います。

合格した方々、おめでとうございます。患者や怪我人のための資格ですから、善き医療人になつてほしいですね。不合格だった方々、必ず原因があるはずです。それをしっかり分析して来年に備えてください。

季節の変わり目です。読者の皆さま、ご自愛ください。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

スーパースター大谷翔平選手の通訳というより、伴侶のような存在だった水原一平さんが、ギャンブル依存症で大谷選手のお金を使い込んでしまっている、年上で役職があるというところでも緊張している、身構えている、という自覚を持って、アドバイスは伝えましょう。アドバイスをしても、他人事として聞き流されることもあるかもしれません。それを防ぐには、理由や目的を話して、自分の話をたとえ認めてくれる人が大事です。部署全体の業務を説明するなどし、他の業務との関係性を伝えれば、自分が任されている業務の位置づけが分かり、きつと聞かなくても、もともと嘘で始まった計画ですから、すぐにバレてしまいます。

21世紀

現代・養生訓

78 社会医学環境衛生研究所所長 所長 谷 康平

「賭場設置」を推進して読者の皆さま、ご自愛ください。

朝日生命
新都心統括支社
新宿中央営業所

地域で一番大きな 安心を提供できる 営業所を目指す

業績機関長 インタビュー



新宿中央営業所の皆さん



岡本 憲治 営業所長

「コロナ禍で保険業界においてもデジタル化が進み、現在のアフターコロナにおいて、お客様から営業職員チャネルにどうメリットを感じてもらえるかが大切」——このように語るのは朝日生命新都心統括支社・新宿中央営業所の岡本憲治営業所長である。4つの営業所の統合とともに2022年4月に着任、4営業所機関の融合を図りながら戦略的統合営業所の目標に向かって取り組むとともにコロナ禍においても、徹底した感染対策の中、お客様との面談を基本活動としながらもSNSなどデジタルを併用しての情報提供など工夫を凝らす。「本来の目標である80名体制確立とともに地域で一番大きな安心を提供できる営業所を目指す」と語る岡本営業所長に話を聞いた。

4営業所の統合でゼロからの出発 リーダーである組織長の 育成にも取り組む

4つの営業所の統合により陣容が65名へと拡大した新宿中央営業所に着任、まずはそれぞれの営業所の融合からのスタートであった。

「当社では大きな規模で他からも注目される営業所となりました。とは言え、ほぼゼロからの出発です。統合前の各営業所は一営業所に対して所長一名、組織長一名という小さな体制であり、高資格保持のベテラン営業職員も多く、定年退職等を考えると若手営業職員の採用が必須の状況でした。本来であればそれぞれの営業所の長所、短所を観察し、問題や課題などの解決策を実行しなければなりません。それを一度白紙にしての出発でした」

統合を受け、それまで

の各営業所における制度などを白紙とし、一つの営業所として新しくチームを導入するために、所長とチーム長の役割の明確化を図った。

「本社から配属された3名の所長候補者をチーム長として営業職員65名を3チームに分け、チーム長とともに各個人に対して個別面談を実施し、チーム制への理解を求める。同時に、仕事で成功を収めることや、当社営業職員として、全国を代表する新宿中央営業所の一員であることへの意識、プライドを持つように訴えました」

中堅営業職員を中心と

した資格アップや給与アップなどの各個人の課題点などは、チーム長と連携しながら具体的な目標を掲げ、個別面談や同行指導で対応した。

「業績アップには保有契約を増やさなければなりません。イコール新規契約を増やすための白地開拓が重要です。それまでは既契約の見直しや追加の契約が多くを占めており、この点を改善していくことに注力しました」

同時に各組織をリーダーとしてけん引していく組織長の育成にも取り組んだ。

「主に採用活動の旗振り役としても欠かすことのできない人材を営業職員の中から数名選定し、着任から3か月程度、リーダーとしての意識付けを行いました。まず、幹部営業職員と所属の営業職員の違いを明確化し、決め事などは所長・チーム長から組織長に、組織長から各営業職員へ指導・伝達するようシステム

定期訪問は営業職員チャネルの最大の武器

化を行い、リーダーである組織長自身が営業所の幹部営業職員であるという意識付けを図っていき「営業所の徹底事項などはチーム長および組織長に率先垂範させていく。また、岡本営業所長自身も新宿中央営業所のトップとして全営業職員が誇れる営業所長としての存在感を示すことを意識

し、言動や行動にも注意を払った。

「保有および新契約拡大のために提案数を増大していかなければなりません。それには新規の白地開拓が重要なポイントです」

営業所は新都心地区の中心部に位置することもあり、職域活動が中心となるが、支社中心で行われている基盤内リーシング

を活動を手本に、白地開拓および新契約獲得のために、それぞれ訪問先の職場の既契約者である役職者に対して紹介の依頼活動を行った。

「現在加入されている保険に対しての意見や不満点などをサーチし、新提案案へつなげることや、紹介者からほかの紹介者へとつながるようにきめ細かく丁寧な活動

はあります」

年に一度は保全活動の一環として契約者にあさひマイレポートを届けるが、その際にも実際に保障内容がお客様ニーズにマッチしているかどうかの確認を徹底して行う。

感染防止対策による 対面募集を基本とする

面談数落とさず、 より増大させるため、活動は アナログとデジタルを融合

採用については、月に一度行われる支社イベントに合わせ、毎月見込者きたなら自分たちも頑張ろうという、いい意味での競争意識が芽生えてきたことで各チーム全体がとてもしつこい雰囲気になっているが、この人なれと思

あるがコロナ禍も若干落ち着きを見せたとも言えるが、職域などの訪問活動も企業によっては制限されており、対面販売においては若干厳しいとい

「お客様の中には通販で加入された商品などもあり、給付の手続きでお困りの場合に当社の担当者

採用については、月に一度行われる支社イベントに合わせ、毎月見込者きたなら自分たちも頑張ろうという、いい意味での競争意識が芽生えてきたことで各チーム全体がとてもしつこい雰囲気になっているが、この人なれと思

「お客様に実際に会って話をすることが難しい状況であっても、SNSなどを利用してコミュニケーションを図れますし、お客様との人間関係が深まれば、電子提案書やWEB申し込みにも対応できるなど、メリット

「当初の目標である80名体制を作り、地域で一番大きな安心を提供できる営業所を目指す」と力強く語ってくれ

「最初はなかなか集まらなかった候補者ですが、リーダーの輩出後、軌道に乗ってからは一回あたり10名程度集まるようになった。若手時代はかかりましたが、あ

「介護や認知症関連の商品など、医療関係の商品に目を向けられているお客様が多いと言っ

「当初の目標である80名体制を作り、地域で一番大きな安心を提供できる営業所を目指す」と力強く語ってくれ



住友生命は、2024年4月1日から金融機関・保険ショップ等の代理店において、円建一時払終身保険「ふるはーとJロードⅢ」および外貨建一時払終身保険「ふるはーとJロードグローバルⅢ」※2を発売した。従来商品である円建一時払終身保険「ふるはーとJロードプラス」、外貨建一時払終身保険「ふるはーとJロードグローバルⅡ」に対し、契約後からすぐにふやしてのこせる「3つの健康告知プラン」を追加するなど、商品魅力をレベルアップした。

※1 三井住友銀行では「充実クラブJⅢ」の名称で販売する（従来商品は「充実クラブJプラス」の名称）。※2 三井住友銀行、SMBC信託銀行では「笑顔の約束Ⅲ」の名称で販売する（従来商品は「笑顔の約束Ⅱ」の名称）。

住友生命

円建一時払終身保険「ふるはーとJロードⅢ」
外貨建一時払終身保険「ふるはーとJロードグローバルⅢ」

2024年4月1日発売

《商品のポイント》

ふるはーとJロードⅢ	●死亡保険金・解約返戻金は、契約時に円建で確定する。
ふるはーとJロードグローバルⅢ	●死亡保険金は指定通貨（米ドル・豪ドル）建でふやしてのこせる。 ●15年経過以後の解約返戻金は、契約時に指定通貨建で確定する。

■下記の2プランから選択可能に

健康告知なしプラン	健康状態の告知なし（職業のみの告知）で、死亡保険金を契約2年後からふやしてのこせる※3。
3つの健康告知プラン	3つの健康状態の告知で、死亡保険金を契約後からすぐにふやしてのこせる。

※3 契約から2年間は災害死亡保障がある。

■最高保険金額を最大18億円に拡大

より多くの顧客ニーズに応じた設計が可能になる。

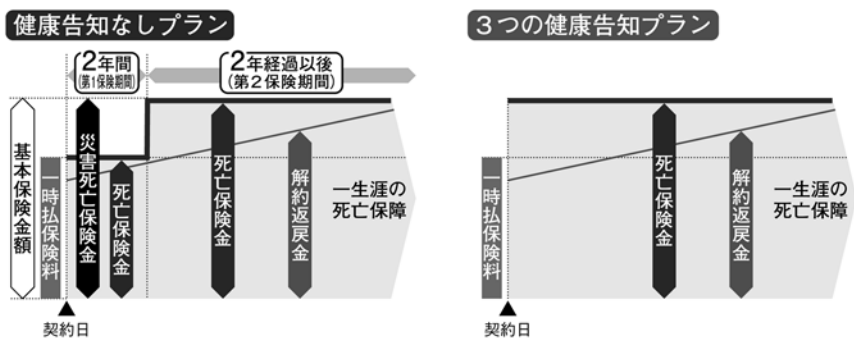
■重度介護前払特約を円建一時払終身保険にも付加可能に

さらに、1被保険者あたりの請求限度額を通算1億円に拡大

死亡保険金の全部または一部にかえて介護費用として受け取ることもできる。

1. 商品内容（ふるはーとJロードⅢ）

a. しきみ図（イメージ）



b. 主な契約の諸基準

プラン名	健康告知なしプラン	3つの健康告知プラン
約款名称	5年ごと利差配当付終身保険（一時払い）(24)	5年ごと利差配当付新終身保険（一時払い）(24)
契約年齢※4	15歳～90歳※5	
取扱単位	保険金建：万円単位 保険料建：万円単位	
最低一時払保険料	100万円	
最高保険金額※6	被保険者の契約年齢	15歳～59歳 60歳～69歳 70歳～90歳
	保険金額	10億円 14億円 18億円
告知書扱加入限度額※6		上記の最高保険金額の範囲内かつ {(保険金額) - (一時払保険料)} が下記の範囲内であることが必要。 契約年齢 (保険金額) - (一時払保険料) 15歳～39歳 3000万円 40歳～49歳 2000万円 50歳～90歳 1200万円

保険料払込方法	一時払いのみ	
告知	職業のみの告知	3つの健康告知（職業告知あり）
保険期間	終身	
付加できる特約	重度介護前払特約、保険契約者代理特約、被保険者代理特約	

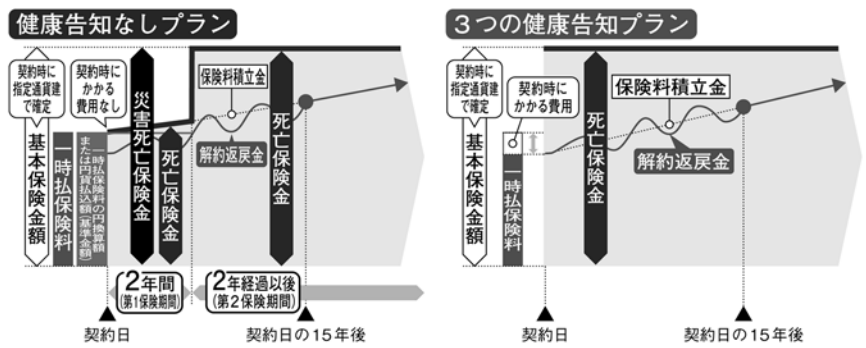
※4 契約年齢は契約日時点の被保険者の満年齢で計算する。被保険者の保険契約上の年齢は、毎年の契約応当日に契約年齢に1歳ずつ加えて計算される。

※5 金利情勢によっては、取扱いできない年齢がある。

※6 同一の被保険者が、すでに住友生命の商品に加入済の場合は、上記金額まで加入できないことがある。

2. 商品内容（ふるはーとJロードグローバルⅢ）

a. しきみ図（イメージ）



b. 主な契約の諸基準

プラン名	健康告知なしプラン	3つの健康告知プラン
約款名称	5年ごと利差配当付指定通貨建終身保険（一時払い）(19)Ⅱ型	5年ごと利差配当付指定通貨建新終身保険（一時払い）(24)
指定通貨	米ドル、豪ドル	
契約年齢※7	30歳～90歳	15歳～90歳
払込金額の取扱単位※8	米ドル：1セント単位 豪ドル：1セント単位 円貨：1万円単位	
最低払込金額※8	米ドル：10,000米ドル 豪ドル：10,000豪ドル 円貨：100万円	
最高保険金額※9	被保険者の契約年齢	15歳～59歳 60歳～69歳 70歳～90歳
	保険金額	10億円 14億円 18億円
告知書扱加入限度額※10		上記の最高保険金額の範囲内かつ {(基本保険金額) - (一時払保険料)} が下記の範囲内であることが必要。 契約年齢 (基本保険金額) - (一時払保険料) 15歳～39歳 2800万円 40歳～49歳 1900万円 50歳～90歳 1100万円
保険料払込方法	一時払いのみ	
告知	職業のみの告知	3つの健康告知（職業告知あり）
保険期間	終身	
付加できる特約※8	初期死亡時円換算支払額最低保証特約※11、重度介護前払特約、保険料円貨払込特約（一時払い）、保険料指定外通貨払込特約、目標到達時円建終身保険変更特約、保険契約者代理特約、被保険者代理特約	

※7 契約年齢は契約日時点の被保険者の満年齢で計算する。被保険者の保険契約上の年齢は、毎年の契約応当日に契約年齢に1歳ずつ加えて計算される。

※8 取扱金融機関によって異なる場合がある。

※9 申込日の属する年度における住友生命所定の判定用為替レートにより、基本保険金額を円換算した金額にて判定する。同一の被保険者がすでに住友生命の商品に加入済みの場合、上記金額まで加入できないことがある。

※10 申込日の属する年度における住友生命所定の判定用為替レートにより、{(基本保険金額) - (一時払保険料)}を円換算した金額にて判定する。同一の被保険者がすでに住友生命の商品に加入済みの場合、上記金額まで加入できないことがある。

※11 「健康告知なしプラン」にのみ付加可能な特約である。