新日本保険新聞

生保版

第１～４月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町１丁目５－15
（郵便番号550-0004）
電話　（06）6225－0550（代表）
ＦＡＸ　（06）6225－0551（専用）
購読料　1か月2420円
（消費税、送料込み）
©新日本保険新聞社 2025

78th Anniversary since1947
創業昭和22年
保険・共済業界と
共に歩んで78年

一変した相場環境、金融庁が対応要請

顧客、契約者の不安に寄り添い冷静な対応の後押しを

金融庁は4月11日、「安定的な資産形成に向けた顧客対応に関する要請」を発出した。米トランプ政権の関税措置に関する動向を受けた市場の波乱相場が続く中で、顧客に冷静な対応を促すよう求めている。また、政府は波乱相場下においても岸田政権下から注力している「資産運用立国」の政策方針を維持する構えを示している。保険業界においても投資型商品の販売に大きくシフトしている状況下、世界的な株式市場の混乱は顧客の購買心理に大きく水を差す恐れがある。当面、株式市場の動向から目を離せない神経質な展開が続く。

「資産運用立国」の政策方針は堅持

■ライフステージを踏まえたニーズ把握を

要請文では、足元の金融資本市場について「世界的にも不安定な動きが見られる」と指摘。「個人投資家においては、安定的な資産形成に向けて、長期・積立・分散投資の重要性を考慮し、冷静に投資判断を行っていただくことが重要」と呼びかけた。

その上で各業界の事業者に対し、「情報発信・積極的なアプローチ」「相談態勢の整備」などの対応を求めている。特に、顧客から相談を受ける際には、一人一人のライフステージや財産の状況、投資目的を踏まえたニーズを十分な把握や、顧客の知識、経験、投資意向、リスク許容度、ポートフォリオ全体のバランスに応じて投資判断に必要な情報の提供を行うことなどを要求している。

■波乱相場でも「運用立国」路線を継続

要請に先立つ4日には、加藤勝信・金融担当大臣が記者会見で、波乱相場下の政策方針を問われ「引き続き、我が国として、資産運用立国などを含めて一つひとつ事を進めていく」と発言。「一般論として言えば価格があるものは、上がったり下がったりするという中で、積み立てて長期的に運用していくということが結果的に資産運用としては適切」だとしたうえで、「必要な対応はしっかり打っていきたいという意味で、金融経済教育等をしっかり進めたい」と述べた。

政府は岸田政権下、「資産運用立国」の名の下、NISA拡充などを通じ、長期的な積立投資を軸とした投資促進策に力を入れてきた。一般的に積立投資は、積立期間の序盤や中盤に投資先の株価が下落すると将来的な収益機会が拡大する。積立予定期間が十分に残っている若年層などの場合、株式市場の変調は長い目で見ればかえって資産形成の追い風と捉えることもできる。

一方、政府は市場の安定性維持に責任を持つ立場にあり、通常、株価下落を歓迎するような表現は避けがちだ。加藤大臣の今回の発言はあからさまな表現を避けつつも、積立投資中の相場下落のメリットを間接的に強調した格好だ。

《政府公表「個人投資家への丁寧な対応に関する要請」》

①情報発信・積極的なアプローチ

金融資本市場が大きく変動する中においても、顧客である個人投資家が安心して長期・積立・分散投資の意義を十分に理解し、資産形成に取り組むことができるよう、顧客の不安を解消するような丁寧かつ積極的な情報発信を行うこと。具体的には、相場急変時には、顧客の不安に寄り添った上で、投資判断に必要な情報を適時に伝えるとともに、特に、長期・積立・分散投資の意義について伝え、冷静な判断を促すこと。

その際、手段や方法等については、以下について留意すること。相場の分析や、投資家が行動をとる前に留意すべき事項について、適時に具体的な発信を行うこと。電話やウェブサイトのみならず、アプリ通知やＳＮＳ、メール、葉書等、様々な経路での発信を行うこと。

相談窓口等の顧客にとって必要な問い合わせ先も明記した上で発信を行うこと。

②相談態勢の整備

上記発信を行うとともに、顧客からの照会や相談があった場合には丁寧な対応を実施できるよう、経営陣による的確な指示の下で態勢を確認し、必要に応じて拡充すること。相談を受ける際には、顧客のライフステージ、財産の状況、投資目的等を踏まえたニーズを十分に把握するとともに、顧客の知識、経験、投資意向、リスク許容度、顧客のポートフォリオ全体のバランス等に応じて投資判断に必要な情報の提供を行うこと。

上記の顧客に関する情報も踏まえたうえで、顧客の属性や投資の状況等に応じて、顧客からの連絡を待つことなく、金融機関自ら電話やメール送付を行い、顧客の不安に対し、相談の受付や相談窓口を案内するなど、積極的な対応を行うこと。

③ＮＩＳＡ口座を通じた取引に関する状況把握

官民が連携して、個人投資家への情報発信等の対応を検討するためにも、まずは、個人投資家の動向を把握することが重要である。特に、ＮＩＳＡ（少額投資非課税制度）は、初めて投資を行う者や若年層など、投資知識・経験の浅い顧客による利用が想定されるため、ＮＩＳＡ口座を通じた金融商品の売買状況について、取引量等を踏まえた必要性の程度も勘案しつつ、適時に把握を可能する態勢を確認・整備し、これらの情報に係る実態把握について金融庁に協力すること。

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー閲覧パスワード
Finom
2025年6月2日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

澪標

55年後の未来に思うこと

いよいよ始まった関西万博。開催初日の昼、母から落胆した声の電話で、この日に行われる予定だった航空自衛隊によるブルーインパルスの飛行中止を知った。

ところで、今回の万博と比較されてしまうのが、1970年に大阪の千里で開催され、大成功を収めたとされる大阪万博である。筆者はまだ生まれる前であったが、母と9歳上の兄が当時の様子を語ってくれた。

55年前の大阪万博の来場者は約6400万人で、当初想定されていた3000万人の約2倍超。日本国民の約6割にあたり、2010年の上海万博（約7300万人）に追い越されるまでは最高記録だったらしい。

当時の大阪万博を象徴するものといえば岡本太郎作の「太陽の塔」。実家にかなり重量感のあるブロンズ像があったのを思い出した。そして「月の石」。これを見るために人々が殺到したという。そのほか、人気展示品だった「人間洗濯機」。正式名称は「ウルトラソニック・バス」と呼ぶらしい。卵型のカプセルの中に頭を出して座るだけで、マッサージボールや超音波で自動的に入浴ができるというもの。実物はパナソニックミュージアムに展示されている。

当時のものは写真などでしか知ることができなかったが、今回の関西万博では、大阪ヘルスケアパビリオンにて人間洗濯機の21世紀版とも言える「ミライ人間洗濯機」が出展展示されている。ちなみにアメリカ館では再び「月の石」が出展展示されているという。

ところで、今から55年後の未来はどうなっているのか。おそらく今回の関西万博を見にいった現在20歳代以下の若者だけがそれを知ることができるのであろう。（M）

第一生命

3大疾病サポート保険（団体型）を改定

がんに罹患したことがあっても申込みが可能に

第一生命は、「治療と仕事の両立」支援を強化するため、3大疾病サポート保険（団体型）を2025年7月から一部改定する。3大疾病サポート保険とは3大疾病（がん・急性心筋梗塞・脳卒中）等の治療から復職後まで、従業員も企業も健康経営も手厚くサポートする保険である。今回の改定では、がんに罹患したことのある従業員も申し込みが可能になり、過去に診断確定された「がん」と因果関係のない「がん」を支払いの対象に追加する。

がんは、近年では総患者数のうち3人に1人が現役世代（20～64歳）である。そのため、医療技術の進歩や職場を取り巻く環境変化を背景に、治療をしながら仕事を継続したいというニーズが高まっている。加えて、企業（団体）においてがん罹患等によって従業員が退職せざるを得ない状況にならないよう「治療と仕事の両立」「長期療養からの職場復帰・就労継続」が人材確保の観点で切実な課題となっている。そのような中、同社は、2019年10月に3大疾病による従業員の「治療と仕事の両立」や、企業の「健康経営」を支援するための全員加入型の保険として「3大疾病サポート保険（団体型）」を発売。多くの企業（団体）から好評を博している。一方で、「がんの罹患歴のある人が加入できず、福利厚生制度として利用できない従業員がいる」という声もあり、このような声に応える形で、商品改定をするに至った。

●改定のポイント

▽「がんの罹患歴」について告知不要となる。
▽過去に診断確定された「がん」と因果関係のない「がん」を支払い対象に追加する。
▽改定時期は2025年7月1日（現在契約中の企業（団体）も2025年7月1日より適用）
▽改定対象は全員加入型：企業(団体)が保険料を負担し、所属員全員を加入対象とする契約タイプ

中小企業の社長はここが知りたい！

税務の話

92

日本中央税理士法人　代表税理士
生保営業支援塾　主宰
見田村　元宣

見田村税理士が主催している「生保営業支援塾」はこちらから→

社長が病気で入退院を繰り返す
役員報酬を減額するのはいけない？

社長などが重大な病気になり、治療のために入退院を繰り返し、以前と同じように働けないことがあります。もちろん、とても仕事ができるような状況でない場合はともかく、「入退院を繰り返している」「以前のように毎日は出社していない」という状況であっても、それなりに働いているならば、私は原則として、役員報酬の減額は提案しません。

なぜならば、「最終報酬月額×在任年数×功績倍率」という計算式を前提にした場合、役員退職給与の計算に影響があるからです。ただし、役員報酬の税務上の適正額は「役員の職務の内容」「法人の収益」「従業員に対する給与の支給の状況」「その法人と同程度の規模の同業他社の役員報酬」などを総合的に考えて判断されるものとなります。だから、「役員の職務の内容」が従前と変わっている場合、国税は「現状の業務実態に対し、役員報酬が高すぎる」と指摘してくる可能性があります。しかし、それは状況次第なのです。

「役員が病気のために入退院を繰り返している」「税務調査で『役員報酬が高額』と否認されながらも、納税者の主張が認められた」という事例もあります。

国税不服審判所の裁決（平成14年６月13日）をみていきましょう。この事例で問題になったのは、取締役会長「A」（常勤）の次の役員報酬です。

▶平成10年７月期：1,200万円
　→　国税主張：600万円（国税は「Aは非常勤」という前提。以下同じ）
▶平成11年７月期：1,200万円
　→　国税主張：600万円
▶平成12年７月期：900万円
　→　国税主張：450万円

○ 国税の主張
- Aは、代表取締役辞任後は病気がちであり、特に、平成９年４月以降は長期入院が継続して、通常の勤務ができなかった。
- 常勤、非常勤の区別は、毎日一定の時間勤務するかどうか、または、本務として専任しているかどうかといった勤務形態に着目したもので、役員の社内における地位等を勘案して判断するものではない。

○ 事実関係と国税不服審判所の判断
- 入院中は毎日のように、社長、専務、部長、課長が病室に面会に来て、会社の経営、人事などにつき報告・相談を受け、指示を出していた。
- 入院時も、毎日ではないが、出社し、法人の職務に従事していた。
- 会社の業績は平成10年７月期を除き、ほぼ平均しており、良好な経営状態だった。
- Aは常勤役員であり、同業他社と比べても、役員報酬は過大ではない。

大分地裁（平成21年２月26日判決）でも、この裁決と同様の状況でありながら、納税者の主張が認められています。いずれの事例も国税は「入退院を繰り返しており、従前と同様の業務はできない」ということを主張の根拠の１つにしています。しかし、入退院を繰り返していたとしても、非常勤になるわけでもありません。

役員報酬を減額すべき状況かどうかはケースバイケースですが、私は「原則は、役員報酬は減額すべきではない」と考えているのです。

個人保険の趨勢（すうせい）

【10】

FPknowledge株式会社
代表取締役　岡田 真治

建設業向け国保「土建組合」を知っておく
大病リスクに備える提案等を

ご主人の職業別に見る ライフプラン提案のポイント ～⑥建築・建設関連業種～

ご主人の職業別にみるライフプラン提案のポイントとして、お話しております。今回は「ご主人が建築・建設関連業のライフプラン」です。

まず振り返りになりますが、私は、ご主人がどんな職業・業種の仕事をしているかで、ある程度、ライフプランを考えるうえでの「ポイント」や知っておくべき「知識」があると思っています。結局、営業マンというのは、相手が考えていること、感じていることなど、不安や心配事、関心事などを先回りして顧客に打ち出し、「この人分かっているな」と思わせるかどうかだと思っていて、そういう「アンテナ」みたいなものは人生の経験則で語られることが多いわけですが、今回のシリーズのように「ナレッジマネジメント」すると、クリアできる問題もあるのです。

では「ご主人が建築・建設関連業のライフプラン」についてお話しします。建築・建設関連業種のご主人というよりも、いわゆる「ご主人が、職人さん」というイメージでいいかもしれません。

というのも、一言で「建築・建設業」と言ってもその業種は大変幅広く、建築工事・土木工事・左官工事・鉄筋工事・舗装工事・とび職・屋根工事・電気工事・内装工事・配管工事・板金工事・塗装工事など多種多様です。基本的に私たちの保険面談では、奥様のみでスタートすることが多いですから、奥様から「主人は建設関連です」と告げられるわけですが、実際にご主人がどういう仕事に従事しているかは、ご主人本人に確認してみないと分からないということが多いので、初回から深くヒアリングする必要はないかと思います。

建築・建設業のご主人の働き方ですが、朝がとてつもなく早いです。一般的に「職人さん」ですが、車で5時くらいに現場に出向きます。基本的に会社が受注している現場次第で職人さんの「仕事の拘束時間」が変わるということは覚えておいていいでしょう。短い現場だと2週間くらい。長いと半年以上などになります。そして、基本的に日没18時くらいで終了します。これは近隣住民などの影響など考慮されているからです。ただ、これで仕事が終わりというわけではなく、あくまで「現場作業」が終わりというだけです。

私たちは個人保険も預かりますが、法人保険のお預かりもしますね。基本的に社員は、平日18時～19時くらいに帰宅できますが、役員など管理職の方は、現場仕事を終えてから、会社で請求書とか発注書作成などの雑務があるため、帰宅は本当に遅くなり、まさに激務で体を酷使して働いている印象です。その上、ビール大好きという人が非常に多いので、健康面はあまりいいとは言えないかもしれません。

奥様との面談からスタートして、実際に建築・建設関連のご主人と対面すると、最初は強面だったり、また、朴訥な人柄だったりして戸惑うこともあるかもしれませんが、（私の体験では）非常に家族思いで、子供大好きという方が多いという印象です。話していくと、どんどんいいところが見えてくる感じでしょうか。

建築・建設関連業種では、中小零細企業にお勤めという方が多いかもしれません。親方（個人事業主）の集まり形態をとっていると、国民年金であったりするので会社員形態なのか、個人事業主なのかの確認は行いたいところです。そして、私たちが知っておきたい知識としては「土建組合」です。

日本の医療保険制度は、サラリーマンが加入する健康保険、公務員が加入する共済組合、そして自営業（フリーランス）が中心の国民健康保険の3つがありますよね。このうち、国民健康保険はさらに地域と業種で2つの種類に分かれるのですが、地域の方は市町村が運営する「市町村国保」、業種の方は同業種で作る「組合国保」というものになります。土建組合（土建国保ともいう）は後者で、建設業で働く人のための国民健康保険です。

各自治体などで、給付などは若干異なるかもしれませんが、例えば東京土建の「組合総合共済」では、病気やケガで働けなくなったときは、図のような見舞金が給付されます。その他、お祝い金や弔慰金もあります。図の掛け金は月額1005円（A型・S型）、505円（B型）であり、毎月支払う組合費等に含まれています。

このような土建国保に加入しているにもかかわらず、安いからという理由で、国民共済とか県民共済に加入していることがあります。この場合、共済のような内容であれば、ほぼ付保されていることをお話しし、終身医療やがん（大病）保障に切り替えていくような提案もいいかもしれません。

ライフプランなど難しい話は、ご主人はあまり好まないケースもあるため、なるべく提案は分かりやすく進めていくことが大事です。ただ、ご主人を置いてけぼりにして、面談を進めていくことも夕ブーです。お金周りは奥様に任せているというケースが多いですが、ご夫婦同席面談となればしっかりご主人にお話しできれば、最後にはご主人から「（奥様のことを指して）お前がこれでいいなら、いいよ」と奥様に結論を委ねてくださることは多かったかもしれません。

私の経験上、建築・建設関連のご主人では、積立てももちろん必要ですが、三大疾病など、大病リスクに備えてほしいと思います。

今回は以上です。次回は「ご主人が塾講師のライフプラン」にします。

■組合総合共済（東京土建一般労働組合パンフレットより）

傷病　2021年4月1日改定

	A型			S型			B型		
病気給付 1日につき	入院	6,000円	180日満了後 3年待期 60日給付	入院	3,500円	180日満了後 3年待期 60日給付	入院	1,500円	180日で満了
	通院 自宅療養	4,000円		通院 自宅療養	2,000円		通院	1,000円	
私傷給付 1日につき	入院	3,500円	180日満了後 3年待期 60日給付	入院	2,500円	180日満了後 3年待期 60日給付	入院	1,500円	
	通院	2,000円		通院	2,000円		通院	1,000円	
	固定具 装着期間	2,000円		固定具 装着期間	2,000円		固定具 装着期間		
腰痛給付	入院	1日3,500円		入院	1日2,500円		34日 64日 94日以上	30,000円 60,000円 70,000円	
	通院 自宅療養	1日2,000円		通院 自宅療養	1日2,000円				
事故等見舞金	34日以上	10,000円		34日以上	10,000円		34日以上	10,000円	

※B型、S型で加入した人は、他の型に移行できません。A型は給付満了などの理由で、B型に移行できます。
※病気・私傷・腰痛・事故等見舞金は初回の給付時に待期期間4日間が差引かれます。ただし、初日から入院の場合、1日目から給付になります。
また、労務不能に至ったのが午後や、レジャー等の場合は起算日は翌日となります。

セールス雑観 2

求められる教育資金準備方法の情報提供

学資保険での準備は38・4％
大学生等では奨学金の利用が増える

新学年を迎えた4月。新たな学校へ就学した子どもたちは、夢ふくらませて通い始めていることでしょう。それとは裏腹に親が不安に思うのは、その教育資金です。

前回に引き続きソニー生命が行った「子どもの教育資金に関する調査2025」（有効サンプル1000名）を参考に紹介します。

まず、未就学児の親（248名）に、子どもが小学生から社会人になるまでに必要な教育資金は、「1000万円～1400万円位」（29・4％）や「2000万円～2400万円位」（25・8％）に回答が集まっています。また、昨年調査との比較では「3000万円以上」が11・3％と、3・2ポイント上昇しているのが目立ちます。

平均予想金額は1489万円となり、昨年の1439万円より50万円上がっています。過去の調査をみると、新型コロナウイルスが感染拡大した2021年は1266万円と前年より115万円の大幅減少となりましたが、以後は2022年1377万円、2023年1436万円、2024万円1439万円、そして今年と4年連続で増加しています＝図表1。現在の人件費や物価高傾向を考えると、今後も右肩上がりの傾向は続くと考えるのが自然でしょう。

では、実際の教育資金準備方法ですが、高校生以下の子どもの親（748名）に大学等への進学のための準備方法を尋ねたところ、「銀行預金」（54・3％）、「学資保険」（38・4％）、「資産運用（株式投資、投資信託、NISA積立投資枠等）」（24・1％）、「財形貯蓄」（13・4％）、「（学資保険以外の）生命保険」（10・0％）となっています＝図表2。

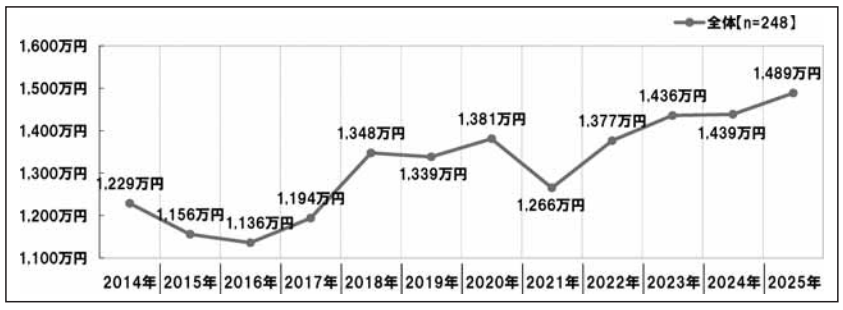
他方、大学生等（予備校生・浪人生を含まない）の親（244名）では、「銀行預金」（61・5％）が最も高くなり、「学資保険」（38・5％）、「奨学金」（17・2％）、「財形貯蓄」（10・2％）、「資産運用（前述）」（9・8％）と続き、高校生以下の親の場合に比べ「奨学金」を活用しているケースが多くなっています。奨学金制度は、国の独立行政法人である日本学生支援機構（JASSO）をはじめ、大学等や地方公共団体、公益財団法人などで実施されていますが、学生の約7割（約127万人）はJASSOを活用しています。子どもが貸与型奨学金を利用した場合、返済時に支援したいと考える親は78・7％（「非常にそう思う」33・9％、「やそう思う」44・8％）となっており、親の負担は子どもが社会人になってからも続きそうです。

その一方で、〝学資保険〟と〝それ以外の子どもの進学費用のための積立〟の支出がいずれもゼロ円という親（227名）も存在します。「別の方法で準備している」（15・4％）、「すでに進学費用の準備ができている」（12・3％）といった回答もありますが、「経済的余裕がない」（29・1％）、「学資保険や子どもの進学費用の積立に関する情報・知識が足りない」（25・1％）は特に高くなっています。経済的な理由のほか、積立による進学費用の準備方法がわからないなど、情報不足が原因となっているケースもあり、セールスにおいては保険商品をはじめ幅広い情報提供が求められています。

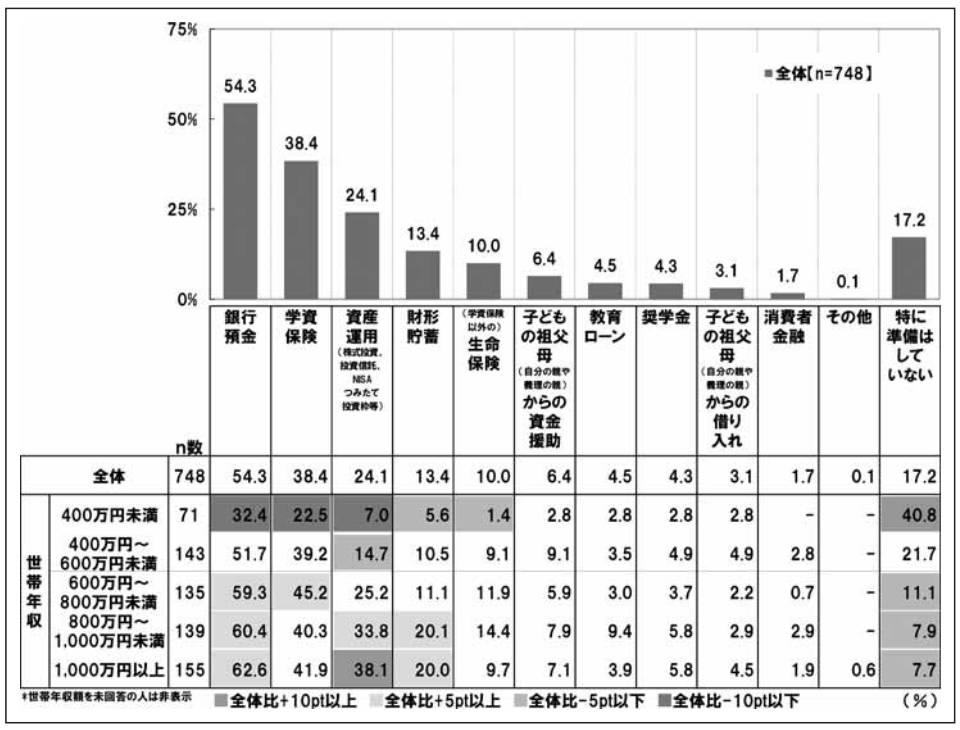
子どもにできる限り良い環境で教育を受けさせてあげたいと思うのが親心であり、保険セールスパーソンとしては、その手助けをしてあげることが務めとなりましょう。

奨学金返済を助けたいと思う親は約8割

図表1．子どもが小学生から社会人になるまでに必要だと思う教育資金の平均（対象：未就学児の親）単一回答



図表2．子どもを大学等へ進学させるための教育資金を準備している方法（対象：高校生以下の子どもの親）複数回答



		n数	銀行預金	学資保険	資産運用（株式投資、投資信託、NISA つみたて投資枠等）	財形貯蓄	（学資保険以外の）生命保険	子どもの祖父母（自分の親や義理の親）からの資金援助	教育ローン	奨学金	子どもの祖父母（自分の親や義理の親）からの借り入れ	消費者金融	その他	特に準備はしていない
全体		748	54.3	38.4	24.1	13.4	10.0	6.4	4.5	4.3	3.1	1.7	0.1	17.2
世帯年収	400万円未満	71	32.4	22.5	7.0	5.6	1.4	2.8	2.8	2.8	2.8	-	-	40.8
	400万円～600万円未満	143	51.7	39.2	14.7	10.5	9.1	9.1	3.5	4.9	4.9	2.8	-	21.7
	600万円～800万円未満	135	59.3	45.2	25.2	11.1	11.9	5.9	3.0	3.7	2.2	0.7	-	11.1
	800万円～1,000万円未満	139	60.4	40.3	33.8	20.1	14.4	7.9	9.4	5.8	2.9	2.9	-	7.9
	1,000万円以上	155	62.6	41.9	38.1	20.0	9.7	7.1	3.9	5.8	4.5	1.9	0.6	7.7

*世帯年収額を未回答の人は非表示　■全体比+10pt以上　■全体比+5pt以上　■全体比-5pt以下　■全体比-10pt以下　（%）

ソニー生命：「子どもの教育資金に関する調査2025」より

オリックス

顧客情報システム「hokan®」を導入
募集活動を可視化させ募集品質の向上を目指す

オリックス生命がこのほど、直販チャネルの募集人が所属する6支社すべてで株式会社hokanの顧客管理システム「hokan®」を導入した。4月から運用を開始している。保険代理店による「hokan®」の導入数は年々増加しているが、保険会社の直販チャネルによる導入は今回が初めて。

オリックス生命は販売チャネルとして代理店チャネル、直販チャネル、オムニチャネル、銀行窓販チャネルを有しており、このうちの直販チャネルでは全国の支社に計105名（3月末時点）の直販社員（以下、CAST）が在籍している。

これまで各支社では自社開発の活動プロセス管理システムを活用して、CASTの保険販売業務の管理を行ってきたが、案件管理や活動状況の確認にはエクセルや紙媒体など複数のツールを併用する必要があり、マネジメントの非効率性が課題になっていたという。

この課題を解決して、保険営業現場の活動状況を可視化・一元管理できる環境を整備するため、昨年4月に新たなシステムの導入の検討を開始。複数事業者のシステムの機能等を比較した結果、hokanのシステムが候補にあがり、試験的に1支社で半年間の運用をしたところ一定の効果がみられたことから、全支社での導入を決めた。

試験運用では、業務情報の一元管理とプロセスの可視化により、CAST一人ひとりの活動の適正化が図れたほか、データ提供基盤機能の活用により、募集人の案件プロセスや活動状況についてデータに基づく迅速・適切なマネジメントが可能になったこと、マネージャーによるマネジメント業務の効率化につながるといった効果が得られたという。

（左から）棚橋氏、木村氏、嶋氏

■オリックス生命の木村憲一コンサルティング営業本部管掌役員、嶋享祐氏（コンサルティング営業統括部　西日本推進チーム）、棚橋洋氏（IT本部）の3氏に聞く。

―　外部の顧客管理システムを導入することにした理由について。

木村　当社が従来使用してきた自社開発性のシステムは、活動結果を記録するという、どちらかというと受動的な性能になっていた。しかし、顧客本位の業務運営をこれまで以上に推進していこうと考えたとき、記録管理をすることは当たり前のことであり、加えてCASTがお客様とどのようなやりとりをしているのか、きちんとした募集プロセスに沿って募集が行われているのか、といった募集活動を可視化させ、募集品質の向上につながる管理機能が必要であった。そのためには自社製開発のシステムでは限界があったことから今回、「hokan®」を導入することにした。

―　特に有効だと感じた機能は。

木村　CASTが募集プロセスに沿って活動できているかといった案件ごとの一元管理が視覚的にも見やすく行えることは特に大きなポイントだと感じている。また、システムが業法改正にも標準機能で対応していることも当社としてはありがたい。今後も行われるであろう業法改正にその都度、システムのメンテナンスを自分たちで行わなければいけないとなるとコストもかかり、大変な業務負担にもなるからだ。

嶋　募集人とマネージャーがシステムを通じて同じ情報を見ることができるため、募集プロセスの進捗におけるコミュニケーションが図りやすくなったという意見がマネージャーからも寄せられている。

―　昨年4月に外部システム導入を検討してから試験運用までほんの数か月という短期間での決定となりました。

棚橋　ユーザー部門の業務担当者にシステムで実務的にやりたいことをすべて書き出してもらい、そのうち絶対にないと困るものをマスト要件、あればよいと思うものをナイストゥハブ要件として整理し、これらの項目をhokan社の担当者と当社の業務担当者がきちんと意識合わせをしながら議論を重ねた。双方での認識のギャップが生じると結局はプロジェクトの遅延につながるが、今回、短期での導入につながった理由の一つは、このような双方での認識のギャップをなくす取組みを進めてきたからだと思う。

クローズアップ

「お客さまに安心を与えつづける存在でありたい」

明治安田生命　川越支社　ふじみ野営業所　髙橋 むつ子さん

「いつまでも初心を忘れずに」と語る髙橋さん

「お客さまに安心を与える。これが私たちの仕事」――こう語るのは明治安田生命川越支社・ふじみ野営業所の髙橋むつ子さんである。髙橋さんは昭和63年4月入社。入社38年のベテランではあるが初心を忘れることなく、お客さまあってこその自分ということを常に念頭におき、地道な活動を心がける。多忙な毎日を送る中でもお客さまとの関係構築に注力し、たしかな信頼関係を育んできた。「これまで長年、活動を続けることができたのもすべてお客さまの存在があってこそ。いつまでも初心を忘れずに」と、ますます意欲的な髙橋さんを紹介する。

ライバルがいる環境で芽生えた競争意識

優績者の営業スタイルを自分流にアレンジ

髙橋さんが担当している職域について詳しく話を伺った。

入社3年目に会社から付与された職域を中心に現在も精力的な活動を続けている。

「『ある会社の契約が、みんな他社にひっくり返されてるから髙橋さんなら何とかできるんじゃないか。よかったら行かないか』と言われ、その職域に通い始めました」

実際に訪問してみると、他の保険会社が数社ひしめき合っている、そんな感じだったと語る髙橋さんだが、ここで持ち前の負けん気と粘り強さを見せつけることになる。

「やっぱり現場に行くと自分も頑張ろう、負けられないっていう気持ちにさせられました。多くのライバルがいる環境の方が競争意識というものが出てくるのです。正直それまで担当していた職域はライバルも少なくなってきていて、緊張感も欠けていたような気がしました。そこから一生懸命自分なりに考え、他社の担当者で有名な優績者の方の営業スタイルなどを参考にして、いいと思った部分は自分流にアレンジして取り入れていきました」

髙橋さんの活動量には目を見張るものがある。職域内での活動は昼の時間の食堂前での声掛けが中心となるが、準備したチラシを配り、お客様と若干の話やアポ取りをする。クロージングはお客様が在宅している日か、近くのファミリーレストランなどでの話となるが、これを基本活動としながら継続して訪問している。

「契約に結び付けるには、いかに多くのお客さまの情報を得ることができるか、また多くの見込を開拓できるかが勝負です。既契約者から紹介を頂き、会うことができたお客さますべてから契約が頂けるわけでもありません。結果、自分自身で活動量を増やすしかありません」

営業活動で、お客さま自身から積極的に話を聞きに来たり懐に飛び込んできたりすることはそうあるものではない。ましてや保険というものは形のない商品。髙橋さんは自分から積極的に相手の懐に飛び込んでいく。ただ、どれだけ親しい間柄となっても必ず一線は引くように心がける。

「お互いにある程度距離を置いての関係でなければ、言いたいことも言えなくなる場合もあると思うので、それなりの距離感は持つようにしています」

保全など相談には迅速に対応

お客さまを不安な気持ちにさせない

多くのお客さまを抱え、多忙を極める髙橋さんだが、お客さまの多くはシフト制の勤務ということもあって、あるお客さまとはタイミングが合わず、なかなか昼の時間帯に話をすることができない場合もある。話をしたいお客さまに会うためにはできる限り会える状況をつくらなければならず、どれだけ多忙な日であっても昼の時間には必ず食堂の前に立つ。

「忙しいから仕方がないなどといった理由で、顔を出さなくなることは、自身をお客さまの立場に置き換えてみると非常に不安に思ってしまうものです。商品はもちろんですが、せっかく私を選んでくださったのですから、私も必ずお客さまにお応えしなければならないと思っています。数年前のコロナ禍ではなかなか会えないお客さまもいらっしゃいましたが、LINEなどのメールでの近況報告は欠かさないようにしています。とにかくお客さまを不安な気持ちにさせないこと、常に自分の存在を明らかにしておくことが目的ですが、そんな場合でも、後日改めて封書で新商品や新情報の案内を送り、改めてアポを取って訪問するように心がけています」

コロナ禍を経て、保険業界にもデジタル化がかなり浸透してきた現在、髙橋さん自身も活動の中にデジタルツールを取り入れている。

「アンケート関係はほぼデジタルなので、分からないことは若手の営業職員に教えてもらったり、逆にアナログ部分で私が教えることがあれば惜しみなく教えてあげたりなど、交流面でも非常にいい関係だと思います」

新人の指導時にささいな行動から逆に参考になったりすることもある。また、既契約者からの追加契約や紹介を頂く場合は保全面においてのアドバイスなど、きめ細かなまものと言えるでしょう。

■尾張裕之営業所長の話

協力者も多く、非常に幅広い営業展開ができ、また、何事にも積極的に取り組んでくれています。

お客さまからの紹介が多いことも彼女の特徴としてあげられますが、常に前向きな姿勢でものごとを考え、特にお客さまの心をつかんで離さない魅力というのは、日頃からの努力の積み重ねのたことがきっかけになることが多いもの。特に保険金や給付金などの請求時には迅速に対応し、お客さまにまず安心してもらえるように徹底し、後々トラブルにつながらないような配慮も怠らない。

「長年続けていれば自分が思うようにいかない時もあるものです。これまでにも、本当につらい時にお客さまからの紹介で助けられたりもしました。そんな時こそ、日頃からの積み重ねが結果につながるのだと思います。当たり前のことをコツコツやり続ける。基本に忠実に活動することですね」

このように語る髙橋さんだが最後に、

「38年間無我夢中でやってきましたが、自分がここまで続けることができたのはやはりお客さまのおかげです。今後いくら忙しくてもこのスタンスは変えず、がんばっていきたいですね」

と締めくくった。

2025年3月版

こんなにかかる医療費

監修者略歴　谷　康平
スタンフォード大学医学校公衆衛生学教室　リサーチ・フェロー
（米国シンクタンク）The Academy of Political Science 正会員
ＡＡＡＳ（ワシントンＤＣに本部を置く、世界有数・最大の学術団体）専門職会員
社会医学環境衛生研究所　所長

医薬品の開発、医療技術の進歩は目を見張るものがあります。従来は治すことのできなかった病が克服できるのは素晴らしいことですが、そこには大きな経済的な負担がつきまといます。だれがどういう形でその負担をするのか。「医療」と「コスト」という従来はタブー視されてきた問題が大きくクローズアップされつつあります。超高齢社会が進むなか、「医療」と「コスト」はますます大きな問題になります。

本書では様々ながんをはじめとする生活習慣病を中心に主な病気ごとにかかる医療費を紹介しております。また、関心の高い「先進医療」やがんの再発率、差額ベッド料などについても掲載しています。特に今年度版では通院による医療費も記載しています。48ページというコンパクトななかに、保険業界関係者としてぜひ知っておきたい情報を満載しております。

掲載内容

＜Ⅰ＞公的医療保険制度の仕組みと内容
- 医療保険制度と自己負担
- 自己負担の仕組み
- 保険でカバーできる診療範囲
- 重くのしかかる自己負担
- 主な先進医療
- 医療費が高額になった時
- ＤＰＣ（入院費包括払い制度）
- 公的医療保険が使えない診療行為
- 病気やケガで仕事を休んだとき
- 出産・死亡等には一定額の支給も
- 医療費控除

＜Ⅱ＞がんの再発率と５年生存率
- がん再発率　● 早期のがんは治る時代です
- 肺がんの５年生存率　● 胃がんの５年生存率
- 大腸がんの５年生存率
- 子宮頸がん／子宮体がんの５年生存率
- 乳がんの５年生存率　● 肝がんの５年生存率
- 膵臓がんの５年生存率　● 食道がんの５年生存率

＜Ⅲ＞主な傷病別医療費
- 肺がん　● 胃がん　● 大腸がん　● 肝がん
- 乳がん　● 子宮がん　● 膵臓がん　● 心疾患
- 脳血管疾患　● 糖尿病（２型）
- 腎臓がん（通院治療）　● 妊娠中絶
- 気になる差額ベッド料

point 1　様々ながんをはじめとする主な病気の医療費を紹介
point 2　先進医療、差額ベッドなどにかかる費用を紹介
point 3　それぞれのがんの再発率、５年生存率を解説
point 4　公的医療保険制度の仕組みについて分かりやすく解説

●規　格　B5判 オールカラー
●ページ数　48ページ
定価 1,430円（消費税込、送料別）

お申し込みは便利なホームページからどうぞ！
https://www.shinnihon-ins.co.jp/
シンニチ保険web　検索
右記ＱＲコードでもアクセスできます。

ＦＡＸ専用申込書　※送料別
（　年　月　日）
送信先 ㈱新日本保険新聞社
FAX 06-6225-0551
1961
2025年3月版
こんなにかかる医療費　冊
●会社名
●支社名
●機関名
●担当者名
（〒）
●送付先（自宅・会社）
●ＴＥＬ
●ＦＡＸ
新日本保険新聞社

商品研究

No.2115

第一生命は、３月19日から、法人顧客向けに「生活障害年金定期保険『プログシード』」を発売した。この保険は、経営者が要介護状態などになったときの長期休業のリスクに備えながら、解約返還金を活用して退職金などの将来資金の準備ができる法人向けの商品である。公的介護保険において要介護２以上に認定され、契約時に選択した年金支払期間中に生存している場合に生活障害年金が支払われる。また、生活障害年金の支払い前に限り、事業のための資金が必要となった場合や勇退時の退職慰労金の財源等に解約返還金を活用することができる。（第１回生活障害年金の支払日以後は、解約を取り扱わない。経過月数によっては、解約返還金が全くないか、あってもごくわずかの場合がある）

第一生命

生活障害年金定期保険「プログシード」

2025年３月19日発売

●生活障害年金定期保険『プログシード』のポイント

ポイント①　長期休業リスクに対する充実した保障を備えられる

- 公的介護保険の要介護２以上に該当し、認定され、契約時に選択した年金支払期間中に生存している場合、生活障害年金を受け取れる。

※　契約年齢が39歳以下と40歳以上で生活障害年金の支払事由が異なる。

ポイント②　顧客のニーズに合わせた柔軟な設計が可能

- 満期年齢を柔軟に設定できるため、保障が必要な期間に合わせた設計が可能である。更には年金額、保険料なども含めた、顧客のニーズに合わせたきめ細やかな設計が可能となっている。

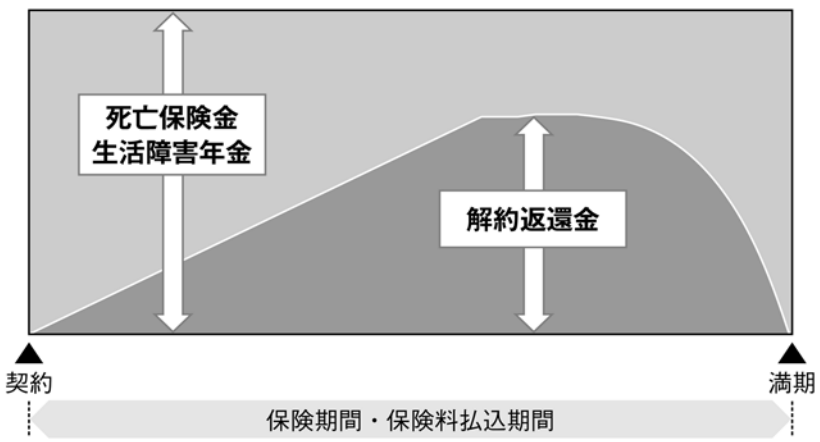
ポイント③　解約返還金を活用して退職金などの将来資金や経営安定資金を準備できる

- 退職金の原資や、万が一経営状況が悪化した場合の経営安定資金として、解約返還金を活用できる（解約した場合、以後の保障はなくなる）。

※　第１回生活障害年金の支払日以後は、解約を取り扱わない。経過月数によっては、解約返還金が全くないか、あってもごくわずかの場合がある。

生活障害年金定期保険『プログシード』の商品概要

①仕組み図（イメージ図）



死亡保険金　生活障害年金の支払事由に該当せずに死亡した場合、１回分の年金額と同額を支払う

生活障害年金　支払事由に該当した場合、年金支払期間中に生存している限り生活障害年金を支払う

※　契約内容によって異なる。

②保障内容

契約年齢により２つの型を取り扱う。

契約年齢	契約の型	支払う年金・保険金	支払事由	支払金額
20歳～39歳	障害・介護型	死亡保険金	第１回の生活障害年金の支払日前の保険期間中に死亡したとき	１回分の年金額と同額
		生活障害年金	つぎのいずれかの事由に該当したとき 【生活障害年金（障害）】 身体障害者福祉法における１級の障害に該当し、身体障害者手帳が交付され、年金支払期間中に生存している場合 【生活障害年金（介護）】 公的介護保険において要介護２以上に該当し、認定され、年金支払期間中に生存している場合	年金額
40歳～70歳	介護型	死亡保険金	第１回の生活障害年金の支払日前の保険期間中に死亡したとき	１回分の年金額と同額
		生活障害年金	【生活障害年金（介護）】 公的介護保険において要介護２以上に該当し、認定され、年金支払期間中に生存している場合	年金額

※　生活障害年金と死亡保険金は重複しては支払わない。
※　生活障害年金は、複数の支払事由に該当しても重複しては支払わない。生活障害年金の支払事由に該当した場合、以後の保険料払込は不要となる。
※　公的介護保険は40歳以上が対象であるため、40歳未満の人が要介護認定されることはない。また、40歳から64歳の人は、介護保険法施行令に定める特定疾病が原因のときに限り要介護認定の対象となる。

③主な取扱い

正式名称	生活障害年金定期保険（2018）
契約年齢	20歳～70歳
保険期間	定期（最長90歳まで）
年金支払期間	５年・10年・15年
契約形態	契約者＝法人のみ

※　契約年齢によっては選択できない保険種目がある。
※　生活障害年金は生存している場合、受け取れる。また、年金支払期間の変更は取り扱わない。

④保険料例

＜契約例＞

保険期間：80歳満期・年金額6,000万円（５年有期年金）・払方：年一括払

加入年齢	男性	女性
20歳	1,499,280円	1,322,160円
30歳	1,889,460円	1,640,400円
40歳	2,072,940円	1,873,260円
50歳	2,894,940円	2,605,680円
60歳	4,490,280円	4,048,620円

ほっかほっか亭「エイプリルフール炎上事件」

全店舗でライスの販売を停止する??

嘘は人を幸せにする限りで許される

保険営業パーソンのあなた、大丈夫ですか？

気になる法律事案 こんな時どうなる

CLARIS法律事務所　弁護士　中原 阿里 —101—

笑えない嘘はNG

4月1日エイプリルフールには各企業がX（旧Twitter）上で嘘をからめた投稿を行い、笑いを誘う様子がたくさん見られます。各社広報が工夫をこらし、企業や商品に対する好感度を高めるのが目的の恒例行事ですが、時には残念な失敗例もあります。今年の具体例を元に、成功する投稿のポイントを「嘘の良し悪し」と共に考えてみましょう。

1. 失敗例

「本日より全国のほっかほっか亭全店舗にてライスの販売を停止します。誠に申し訳ございません。#エイプリルフール」

4月1日、弁当チェーン「ほっかほっか亭」が公式Xに投稿したこの一文は大きな波紋を呼びました。投稿には、赤いエプロン姿の女性店員が頭を下げるイラストも添えられ、一見すると正式な告知にも見える構成です。

その結果、「笑えない」「リアルすぎて怖い」「本当に米が買えなくなるの?」などの声が続出。ここ最近の現実の米価高騰を背景に「冗談では済まされない」と不安や怒りが拡散され、その日のうちにあっという間に炎上状態となってしまいました。

同日夕方、同社は「皆さまを動揺させてしまい配慮が足りなかった」「国産米100%の炊きたてごはんを全店で提供してまいります」と謝罪するに至りました。企業好感度を上げる目的からすると、残念ながら失敗と言えるでしょう。

2. 良い嘘と悪い嘘

では、なぜこの投稿が批判を浴びたのでしょうか。

エイプリルフール投稿には嘘、つまりフィクションが入っていることは当然ですから、嘘自体がダメなわけではありません。エイプリルフールに限らず、世の中にはたくさんの嘘やフィクションがあります。

嘘というと悪いことのようですが、嘘のすべてが悪いわけではありません。例えば、大人が子供にサンタクロースの存在を語ることは、嘘とも言えるでしょう。また、子供が初めて料理を作ったとき、あまり美味しくなかった場合でも、親が笑顔で「美味しいよ」と言うこと、これもある意味嘘かもしれません。しかし、これらの嘘が悪いものではないことに異論はないでしょう。

では、嘘の良し悪しはどこで決まるのでしょう?—それは、その嘘が「相手を幸せにするかどうか」です。

エイプリルフール投稿も同じです。その嘘、フィクションの実現が読者に幸せや楽しさをもたらすのなら良い嘘といえます。逆に、不安や苦痛につながるなら悪い嘘となるのです。

この観点で見ると、ほっかほっか亭投稿が描くフィクションは「米が高騰して米が無くなってしまう」未来です。この未来が楽しいはずはなく、むしろ深刻な不安が増す結果となったのでしょう。悪い嘘の典型例です。

3. 好評だった投稿は?

同じ日のエイプリルフール投稿で好評を得た企業もあります。

菓子メーカーやおきんは「ついに完成!うまい棒がうまい棒の中に!?『うまい棒マトリョーシカ』発売決定!!（希望）」と投稿。巨大なうまい棒の中から小さなうまい棒が次々出てくるビジュアルと共に投稿、ユーザーからは「かわいい」「商品化して!」などポジティブな反応が殺到しました。

また、不二家は「空飛ぶペコちゃんプロジェクト始動!（という夢を見ました）」というコメントと共に、ペコちゃんの巨大人形が東京や名古屋など全国の空を移動して飛ぶCG映像を次々投稿。

「ペコちゃん飛んでる!」「癒された」「エイプリルフールらしくて好き」などと好意的な声が多数を占めました。

成功例の共通点は、そのフィクションが実現したら楽しいだろうと誰しもが思える点です。一般読者でもなんとなく楽しめますし、ファンなら飛び上がって喜ぶイメージです。不安を煽ったほっかほっか亭の例とは逆の方向性が見てとれます。

4. 企業発信に求められる〝ユーモア倫理〟

SNSの時代、ほんの一言が企業にもたらす影響はとても大きいものです。特に嘘やフィクションに関する内容、そしてユーモラスな発言は難易度が上がります。「嘘は人を幸せにする限りで許される」ことを肝に銘じて、信頼を高める発信をしていきましょう。

ベストプラクティスセミナー開く

高田氏が保険仲立人の業務内容を概説

独立性を生かした保険設計や条件を提供できる優位性持つ

IIABA

IIABA（アメリカ独立エージェント&ブローカー協会）の日本組織となるIIAB日本協会（IIABJ、浜中健児会長）は2月20日に都内で第66回ベストプラクティスセミナーを開催し、AIG損保ブローカー&クライアント・エンゲージメント部の高田よしの氏が保険仲立人の業務内容や特徴などを概説した。

保険会社の視点から保険仲立人の業務内容について概説した高田氏は冒頭、「保険仲立人は代理店と異なり、保険会社から独立した存在であるため、保険会社が管理責任を負わない点がポイントだ」と説明。そのうえで保険仲立人案件の特徴として、保険仲立人から引受検討を依頼される案件は、保険会社が通常で販売している定型商品で対応できることがほとんどなく、カスタムメイドを求められるものが中心となると述べた。

浜中会長

また、保険仲立人は契約締結権や告知受領権を有していないため、保険会社の事前同意を得ずに契約を締結することができず、保険会社の代理店システムを使用して契約締結処理やアップロードを行った場合、同意の有無を巡り問題が生じる可能性もあると指摘。加えて、保険仲立人には保険料領収権がないことから、保険会社への着金まで保険料領収とならず、着金遅延による保険金不払い等のリスクを避けるため、保険料は保険会社直入金とするのが一般的だとした。

高田氏

そのほか留意点として、見込顧客の保険仲立人の立場等への理解が十分でない場合、指名状が発行されているにもかかわらず他の販売チャネルとバッティングすることがまれにあると述べた。

販売チャネルとして保険代理店と比べたときの保険仲立人の優位性については「保険代理店も保険仲立人も顧客を最優先にサービスを提供する必要がある点に変わりはない」としたうえで、「保険仲立人は保険会社と独立した存在であるため、この独立性を生かしたうえで顧客にとってより良い、より有用な保険設計や条件を提供する必要があるとともに、この点に取り組めることが保険仲立人ならではの優位性だろう」との見方を示した。

当日は、セミナーに先立ち浜中会長が挨拶。昨今の保険業界での一連の不祥事をふまえ「今後、保険業界は大きく変わるフェーズにあるなかで、私たち独立エージェンシー、乗合代理店にとってはまたとないチャンスが訪れている」と強調。さらに、損保各社の最近の動向とも絡めて「代理店の専属化や集約化をすごい勢いで進めている。実際、直資代理店が地場の代理店に直資への参画を呼び掛けているとも聞いている。こうした状況を乗合代理店はチャンスと捉えて動いていかなければならず、その際は今まで以上に各乗合代理店はスキルアップを図るとともに戦略をしっかりと練っていく必要があるだろう。IIABJでは会員であるすべての乗合代理店が勝ち組になるように支援していく考えだ」と述べた。

実例 保険税務 そこが知りたい！ 703 Q&A

相続税での配偶者の税額軽減

1.6億円か法定相続分以下なら軽減

1225億円相続して納税ゼロのケースも

Q 昨年8月に父が亡くなりました。父の遺産は自宅（建物・不動産）や有価証券、母が受取人となっている生命保険金などを合わせ2億2200万円です。これまで法定相続人が集まって数回にわたり遺産分割協議を行っていますが、現在もまとまっていません。相続人は母、そして長男である私と妹の計3人です。相続財産額から相続税がかかるのは決まっているにもかかわらず、相続税の納付期限は6月に迫っています。母には配偶者の税額軽減の適用があると思うのですが、納付期限までに遺産分割ができなかったときはどのようになるのでしょうか。

A 資産家にとって相続税対策は不可欠なものですが、「配偶者に関しては税額軽減の特例があるから、ほとんどのケースで納税が発生することはないよ」といったことをよく耳にします。これは、配偶者が被相続人（死亡した人）と財産をともに築いてきたことや配偶者の将来の生活資金のことが考慮され、配偶者の相続する財産が法定相続分もしくは1億6000万円以下であれば相続税がかからない〝配偶者の税額軽減措置〟の適用を受けることができることに基づいています。平成元年に亡くなった松下電器産業（現・パナソニック）の創業者である松下幸之助氏の遺産総額は2449億円ありましたが、遺産の半分にあたる約1225億円を相続した妻のむめのさんは税額軽減の適用を受けたため、納税額はゼロでした。

では、配偶者であれば、どのような状況であってもこの適用を受けることができるのでしょうか。答えはノーです。この適用を受けるためにはクリアしなければならない要件があります。それは、配偶者が取得する財産について相続税の申告期限までにしなければならないということです。

相続税の申告は、相続財産が分割されていない場合であっても申告期限までにしなければなりません。分割されていないからといって相続税の申告期限が延びることはありません。分割されていないときは、各相続人などが民法に規定する相続分または包括遺贈の割合に従って財産を取得したものとして相続税を計算し、申告と納税をすることになります。

【計算例】配偶者の税額軽減を含めた相続税計算

父親の相続財産は、不動産が9,000万円、有価証券が3,000万円、死亡保険金が6,000万円、退職金が3,000万円、現預金が1,200万円の合計2億2,200万円です。相続人は母親、長男、長女の計3人で、法定相続分どおり相続します。相続税はいくらになるでしょうか？

なお、葬儀費用が400万円かかりました。

1．課税価格
22,200万円－400万円（葬儀費用）－3,000万円（生命保険、退職金の非課税額）＝18,800万円

2．課税される遺産額
18,800万円－4,800万円（遺産に係る基礎控除額）＝14,000万円

3．相続税総額
母親＝1,400万円
長男＝500万円
長女＝500万円
合計＝2,400万円

4．各人の相続税額（納付税額）
母親＝1,200万円
長男＝600万円
長女＝600万円

ただし、法定相続分どおり相続した母親は、配偶者の税額軽減措置により、納税額はゼロとなります。

そうなれば、当面多額の相続税を負担しなければならない事態になります。ご質問者のケースではいまだに遺産分割協議が整っていないことから、このまま申告期限である6月を迎えた場合、配偶者である母親は長男、長女と同じく相続税を納めなければならなくなります。そうなりますと、配偶者は本来納めなくて済んだはずの相続税額を実際に用意しなければならないことになります。当然、遺産分割されていないため亡くなった被相続人の財産に手をつけることはできませんから、自己資金が必要になってきます。ほとんどのケースでは、夫の財産の方が多いのが一般的で、それだけに納税資金を捻出することは大変です。

『申告期限までに分割整わないと配偶者も相続税納税義務が発生』

そのようなことで困らないよう、配偶者（妻）を受取人とする生命保険に加入しておけば、協議が整わなくても妻は生命保険金を納税資金に回すことが可能になります。生命保険金は保険金受取人の固有財産ですから、たとえ遺産分割ができていなくても保険会社に請求し受け取ることができ、納税資金に困窮することもなくなるわけです。

なお、遺産分割協議を行っても申告期限までに配偶者の相続財産が決まらない場合には、一定の猶予期間が認められています。相続税の申告書または更正の請求書に「申告期限後3年以内の分割見込書」を添付した上で、申告期限までに分割されなかった財産について申告期限から3年以内に分割したときは、税額軽減の対象になります。

具体的には、相続税の申告書の提出期限までに相続または遺贈により取得した財産の全部または一部が分割されていない場合において、その分割されていない財産を申告書の提出期限から3年以内に分割し、①配偶者の相続税額の軽減、②小規模宅地等についての相続税の課税価格の計算の特例、③特定計画山林についての相続税の課税価格の計算の特例、または④特定事業用資産についての相続税の課税価格の計算の特例の適用を受けるために、その旨を届け出る手続きです。

相続税の申告期限から3年を経過する日までに分割できないやむを得ない事情があり、税務署長の承認を受けた場合で、その事情がなくなった日の翌日から4か月以内に分割されたときも、税額軽減の対象になります。

以上が相続税における配偶者の税額軽減措置です。ご質問者の場合、このままの状況が変わることなく申告期限を迎えそうであれば、相続税の申告とともに申告期限後3年以内の分割見込書を提出し、分割協議が整ったときに配偶者の税額軽減措置の適用により更正の請求を行うことで一件落着となりましょう。また、この6月の申告期限を迎えても、母を受取人とする生命保険金があることから納税はスムーズに行えると思います。そういった意味でも配偶者受取りの生命保険への加入は大きな役割を果たしましょう。

参考までに、配偶者の税額軽減の適用を受ける手続きは次のとおりです。

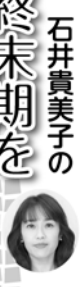
(1)税額軽減の明細を記載した相続税の申告書または更正の請求書に戸籍謄本のほか遺言書の写しや遺産分割協議書の写し、印鑑証明書、配偶者の取得した財産が分かる書類を添えて提出します。

遺産分割協議書の写しには相続人全員の印鑑証明書（遺産分割協議書に押印したもの）も添付する必要があります。

(2)相続税の申告後に行われた遺産分割に基づいて配偶者の税額軽減を受ける場合は、分割が成立した日の翌日から4か月以内に更正の請求という手続をする必要があります。

癒しの空間スタイリスト　石井貴美子の

軽やかな終末期を過ごすための整理術 111



mail : orchidcorporation.tokyo@gmail.com

新年度がスタートして半月が過ぎました。花が咲き始め春めく暖かな季節、気持ちも新たに清々しく日々を過ごしてまいりましょう。さて、今号から数回にわたり「生前整理」について解説していきます。

まず前提となるのは、普段の片付けはそのまま生前整理につながっていることを理解してください。何か特別なことをしなければならないわけではありません。定期的に全ての持ちモノの整理が正しくできていれば、もうすでに生前整理ができている状態と言えます。

どうも多くの方が、普段の片付けとは違うことと位置づけているようですがそれは間違いです。モノの片付けも生前整理も1度やれば、はい終わり、ではなく、定期的に見直し続けていく作業です。この大前提を決して忘れないこと。しっかりと心に留めて周りの方にも伝えてください。

次に、よく質問をいただく事柄についてお答えしていきます。

生前整理は何歳から始めれば良いのか

答えはひとつ『今すぐ』です

①生前整理は何歳から始めたら良いですか？

とても多く聞かれるのですが、以上の前提を考えれば、答えはまぎれもなくひとつ。「今すぐ」始めましょう。事実、弊社のお客様は20代から始めています。時折、人それぞれの人生が違うように、人それぞれのタイミングやきっかけがある、と言う方がいます。しかしながらそれは、今すぐやらないための言い訳にしか聞こえません。

私は何歳の方に聞かれても「今」と答えます。なぜなら人生はいつ終わりを迎えるのか誰にも分からず、今日かもしれないし、50年後かもしれないし、もっと先かもしれない。未来予測は誰にもできません。でも、誰もが現時点のことは分かります。ですから「今」が最適な生前整理のタイミングなのです。常に準備ができていれば、もし明日人生が終わったとしても、後悔無く相続人や周りの方に自身のモノや意志のバトンが渡せます。死ぬ時の準備なんてとんでもないことを言う、と憤慨される方がいるかもしれませんが、これは全くの見当違いです。体力や気力は年々低下し、認知症リスクも侮れません。

生前整理の1番のメリットは、自分の持ちモノを把握し、クリアにすることにより、「今」を豊かに軽やかに生きられることです。このメリットをたくさんの方に実感していただきたいと切に願います。人生、今が終末期、連載タイトルのゆえんでもあります。

②生前整理は何から始めたら良いですか？

何はともあれ「資産整理」が重要。必要か不必要かの判断が難しい場合が多く煩雑であり、各種手続きに時間がかかる場合があり、それぞれが相関関係にあること、また万が一の時の被相続人への分配に頭を抱える方が多い、お悩みのトップです。

片付けの基本のステップ1は、対象となるモノ全ての洗い出しから始めます。資産に関するモノを全て列挙し、分類します。現金、預貯金、保険、投資、不動産、動産など、大まかに分類し、分類したモノをさらに細分化します。これにより、細々としたことから楽に手を付けられます。

資産整理の続きは、次号に詳しく解説していきます。

長期資産形成ビジネス最前線

「長期資産形成ビジネス最前線」

保険パーソンが成功するためのコツ

「上地ゼミ」主宰　上地　明徳

25

トランプ・ショックの対処法――

不安、恐怖も10年後には忘れられる

4月4日のNY株式市場は、一日では史上3番目に大きな下げ幅を演じて弱気相場入りの様相を呈しています。今回の「トランプ・ショック」は大暴落としてその名を残すことになるでしょうが、いま多くの投資家が抱えている不安や恐怖は10年もすれば忘れ去られているということです。ヒトは終わってしまった過去のことに対しては意外なほどにあっさりと忘れてしまうものです。

例えば、2001年9月11日、NYのワールドトレード・センタービルに2機の旅客機が突っ込みました。あの光景をお茶の間で見せつけられた私たちの誰もが「恐怖」を感じ、経済活動の長期停滞を予想した株式市場は大暴落に見舞われました。2008年のリーマン・ショックの際も、誰もが「最低10年株式市場が戻ることはない、資本主義はこれで終わるかもしれない、世界恐慌がやってきた」と漏らしていたのを思い出します。

大事なお話をいたします。長期の株価はどのように決まるのか？　このことを常に意識して行動しましょう。株価は、短期的にはイベントに過剰に反応した投資家心理によってランダムに動きますが、長期的には企業の利益でほぼほぼ決まります。このことは統計学的にも裏付けられています。同時多発テロ、世界金融危機は当時としては困難極まりない状況でしたが、現在の株価に影響を与えているでしょうか？　それらの事象が、10年、20年を経て現在の企業利益に何らかの影響を及ぼしているでしょうか？　私には、トランプの関税政策が、10年後の企業利益に影響を及ぼしている世界を想像できません。来年が中間選挙ですし、彼の次の再任はないことが決まっているのではないでしょうか。

私の考えを楽観的だと指摘する人も少なくないことでしょう。しかし、2001年、2008年、それから2016年の英国EU離脱、最近では2020年のコロナ暴落の際にも同様の指摘を受けてきました。このギャップの正体は、時間軸の違いにあります。彼らは、

長期の視点で金融村の影響力に惑わされない

もう一つ、重要なことを覚えておいてほしいことがあります。いわゆる「金融村」の存在です。まずは金融メディア。彼らにとってニュースは商品、その内容が衝撃的なほど、悲観的なものほどおいしくなります。彼らの多くは、顧客の売買頻度を高めることで利益をあげる仕組みになっています。市場の潮目が変わるたびに推奨される商品も入れ替わります。もし、投資家が私のように長期派だけになってしまうと、彼らの多くは食べていけなくなってしまいます。読者の皆さんも私と同じ長期派だと想像しています。どうかあなたのお客様を金融村の支配構造から解放してあげてください。

私は、このような短期派の人たちを蔑視しているわけではありません。実際、私の証券時代からの友人のほぼ全員が短期派に属します（笑）。なかには証券系運用会社の元ファンドマネージャーもいますが、彼はいまだに「長期投資といっても相場観は重要」と譲りません。学校を出てから「金融村」で数十年と育ってくると、自分の中の常識を上書きすることがいかに難しいのかを教えてくれます。投資は市場予測が全て、日本人の多くが抱く投資に対する常識を修正するのは実に難しいことなのです。

半年後、1年後、3年後を見据えての見解ですが、私の投資の時間軸は最低でも10年、20年と長期なのです。投資はゴールの設定によって投資戦略が変わってくるからです。

―不動産動向を見極める―

どうなる日本の地価

CFP®　若林　修
㈱ジャパンビジネスリンク
http://www.jbl-kantei.com

119

地価は全国レベルで上昇続ける

東京圏、大阪圏では上昇幅拡大傾向に

先月18日に地価公示が国土交通省より公表されましたので、確認して参ります。令和7年地価公示は、全国2万6000地点を対象としており、基準時点令和6年1月1日以降1年間の地価動向となります。

まずは概要です。全国平均、三大都市圏平均共に、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも4年連続で上昇し、上昇幅が拡大しました。

東京圏及び大阪圏でも、上昇幅の拡大傾向は継続しておりますが、名古屋圏では上昇幅がやや縮小しました。

地方圏平均でも、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも4年連続で上昇しました。札幌市・仙台市・広島市・福岡市の地方四市では、上昇幅がやや縮小しましたが、その他の地域では、おおむね拡大傾向が継続しております。

全国の地価は、景気が緩やかに回復している中、地域や用途により差があるものの、三大都市圏では上昇幅が拡大し、地方圏でも上昇傾向が継続するなど、全体として上昇基調が続いております。

続きまして、用途別・圏域別に平均変動率を確認致します。まずは住宅地です。東京圏は4・2％、大阪圏は2・1％といずれも4年連続上昇し、上昇幅は拡大しました。名古屋圏は2・3％と4年連続上昇しましたが、上昇幅はやや縮小しました。地方圏のうち、地方四市は4・9％と12年連続上昇しましたが、上昇幅は縮小しました。地方四市を除くその他の地域は0・6％と3年連続で上昇し、上昇幅は昨年と同様でした。

次に商業地です。東京圏は8・2％と4年連続上昇し、上昇幅は拡大しました。大阪圏は6・7％と3年連続上昇し、上昇幅は拡大しました。名古屋圏は3・8％と4年連続上昇しましたが、上昇幅はやや縮小しました。地方圏のうち、地方四市は7・4％と12年連続上昇しましたが、上昇幅は縮小しました。

「関税」問題で世界経済は大波乱

地価の上昇基調が継続する中ですが、世界の経済情勢は大混乱と言っても過言ではありません。周知の通り、今月2日トランプ大統領は、相互関税の適用を公表しました。

日本には24％の最高関税率が適用されることが示され、今後の日本政府の外交政策により交渉の余地が充分あることも示されておりますが、それでもあまりにインパクトが大き過ぎたのか、3日、4日と連日大幅下落の日経平均株価は、週明け7日もさらに一時約2988円の大幅下落となり都合6000円ほど下落となりました。

為替動向も、1ドル約150円から週明け145円を割込むまでドル安円高が進行しました。このような世界同時株安や為替の大幅変動も一時のことと予測されますが、今後の地価動向へどのような影響を及ぼすのか注視してまいります。

生命保険営業一筋30年

提案力ブラッシュアップ

夢追人 ▶▶ ㊺

認知症問題と分割協議問題

相続の悩み（問題）を解決する

今回は、相続の悩み（問題）を今のルールで解決するには、どういった考え方があるか？　また、その場の解決（税金問題）と後のことも考えた解決（分割協議問題）をテーマにする。奥が深い話になるので、百薬の長と言われるお酒でユーモアを交えて表現してみよう。

相続は、結婚に似ている。結婚は実際に暮らし始めてみないとわからない。そのうえ、当事者しかわからないことが多いので、自分らが納得するかどうかが鍵となる。

僕は、一晩で一年分の原稿料を飲んでしまう呑兵衛さん（笑）である。よって、「悩みは、忘れるという考え方」があることを知っている。翌日は辛いが、浴びるほど酒を飲むだけで良いのだ。

飲み屋のママさんにも登場してもらおう。問題には気がついているが、行動は起こさず（せず）、酒の力を借りても忘れることもできない（覚えておく）人がいる。酒を飲んでママに愚痴を言うが、何もしない（できない）パターンだ。

早く解決するようにせっつかれるが、何もしない（毎回叱られるのが好きな人もいる）。問題には気がついているが、行動変容しない人は行動変容しない（できない）わけがある。お金なのか知識（能力）なのか、環境なのか、問題解決には分析が必要である。

そして、ベテランママの（実体験からの）アドバイス＆セールストーク含めた専門家の紹介につながる。みなさんが顧客から相談を受けた際に、お金なのか、能力なのか、環境なのかを見極めなくてはならないが、問題に気づいてない人もたくさんいる。

相続の悩み（問題）に気がつくためには、とりあえず二つのことを理解できれば良い。

一つ目は、相続になる前の悩みである認知症問題だ。認知症で判断能力（意思能力）がなくなると、法律行為（取引行為）ができなくなってしまう。だが、成年後見人が選任されると、本人が亡くなるまで成年後見業務はずっと継続する制度である。

二つ目は、分割協議問題だ。相続が起きると相続財産が法定相続人の共有財産になってしまう。この共有財産を分ける方法は遺言がないと分割協議になることに気がついてほしい。そして、分割協議は時価となり、財産の評価と分け方が問題となることがある。

むしろ、相続税の計算はシンプルであり、ポイントは納税資金と代償金等だけだ。二次相続も含めたシミュレーションを生成AIが担当して、調整を人間がやる時代になるだろう。

後は、ありもので何とかするしかない。ありものの中には、遺言書、生命保険、家族信託、金庫株、お酒（？）等がある。時間があれば、お酒に逃げる・忘れるもありだが、一時避難でしかない。

新年度は「社内表彰制度」に挑戦してみる

表彰に向け実績を出しやすい採用活動

営業職員としての資格などレベルアップに

機関長スキルアップ講座　第151回

国内大手生保　元優績機関長
石渡　二朗

◆新年度に取り組むテーマは何だろうか

新年度が始まりました。各社、新卒のフレッシュマンが入社し、新たな気持ちで業務に臨まれていると思います。転勤で心機一転、新組織を率いることになった機関長もいらっしゃることかと思います。

当社においても、新年度に合わせて、社長が交代となりましたので、新しい挑戦に対する期待感はあります。

新社長に期待したいのは、広く現場の声に耳を傾けていただきたい、ということです。もともと機関長も経験されておられ、国内営業に精通されておられる方なのですが、昨今の保険営業を取り巻く環境は激変しています。

今、現場で何が起きていて、営業職員や機関長はどんな悩みや課題を感じているのか、直接、現場で働く職員の声を聞いていただくことは、現場の人間にとって、とても勇気づけられる体験となります。ぜひ、お願いしたいと思います。

王道経営の実現に向けて表彰制度を活用

組織が大きいので、新社長の想いが現場に浸透するには、やはり半年くらいはかかるのではないでしょうか。そこから営業現場への浸透を考えると1年くらいはかかるのではないでしょうか。

さて、話は変わるのですが、新しい年度がスタートするにあたって、私から一つ提案があります。

当社では、社内の優績機関を表彰する制度があるのですが、新年度にはぜひ機関長の皆さんに、こうした表彰制度に挑戦していただきたい、ということです。

残念ながら、表彰制度については、わが事として捉えられておらず、表彰基準についても、よく知らない機関長も多いのが現状です。「わが機関はそんな表彰対象となるような優績機関じゃない」「優績者もいないのに、表彰制度なんて関係ない」と思っている機関長も大勢います。でも、ちょっと待ってほしい。

社内表彰規定は、非常によく考えてつくられています。その指標を追いかけた機関経営を目指すのは、王道経営であり、ブレることはありません。すなわち、バランス経営を行うことであるのです。

さまざまな経営指標がある中で、ある項目だけが突出しているからといって、表彰規定を満たすわけではありません。いたずらに新契約だけが突出しているだけでは、基準に届かないのです。

翌年に反動がでるような数字が設定されているのではないのです。組織も、継続も新規も全てからめて一定水準以上が求められる世界です。

ところが、そういう評価体系であることを大半の機関長は知らないのです。それは、機関長だけではありません。支社も、リーダ層も、職員もそうなのです。言い換えると、社内表彰を目指そうという機関が、支社内に3機関もあれば、支社経営はとてもやりやすくなるのです。

制度を知らない機関長ばかりなわけですから、「○○機関長、君も社内表彰制度を目指すべきなんじゃないのか」と言えるような環境をつくっていないと、ほとんどの機関長はわからないのです。

実は、先日、表彰制度に入賞した経験のある機関長と話す機会がありました。彼は、表彰式のすぐにすごく感動していました。ところが、現場に帰ってきてみると、その感動が薄れてしまって、関心のある機関長も、全機関長の1割に満たない状況です。

「こうした体験が波及しないのは、実に残念なことです」と反省しきりなようでした。

それを聞いて「なるほど、そうだよね」と思いました。

◆表彰制度への挑戦でレベルアップ

私自身は、現役時代、機関経営でかなり社内表彰への挑戦を前面に押し出して経営してきました。今、振り返って、そうした経営方針で良かったな、と感じています。

最初は周囲も「何を言っているんだ」とけげんな様子で、こちらをうかがっていましたが、そうした経営を貫いたことで、機関のレベルアップも、支社のレベルアップにも大いにつながったと思うのです。自分の体験を踏まえて言うのですが、そういう社内の制度、基準があるのだから、挑戦すべきです。利用しないのはもったいないことだとすごく思いました。

私の体験を話すと、表彰制度に営業職員をいかに関わらせるか、といった時に、何を強調したかといったら、採用活動でした。採用活動が、一番表彰基準に近づくことができるのです。年間に3人、4人と実績をつくれば、自然に候補になっていきますから。まずは、入社させてみましょう。採用することで、評価点が上がっていくのです。ごく普通の営業職員が表彰制度を目指すためには、経営者保険がどんどん取れるわけはありません。採用が最も実績をつくりやすいのです。それを日々の朝礼や個人面談の場で語ることによって、自然と営業職員が活性化していくのを私は過去に経験してきました。

「機関長、私どうすればいいですか」「あなたも、年間3人採用すれば、候補者になってくるよ」と語り続け、実際、そうなっていきました。

全員に対して語りかけるのは、機関によっては難しいでしょう。全体の上位3割の層について、社内表彰制度について語りかけていくことで、機関経営ができていくと思います。決して難しいことではありません。

機関が表彰制度に届かなくても、営業職員に基準達成させてあげる。そのためには、厳しい採用環境の中で輝ける人、例えば、保育園の知り合いがたくさんいる人、小学校のPTA活動で活躍していた人、かつて店舗を経営していて、パート社員をたくさん採用していた人など、そういう人たちを見つけないといけません。そういうバックボーンのある人は、かなりいます。表彰制度への取組みで、こうした人たちにも光が当たるようになるのです。

生命保険を5倍売る法

LINE ID 金融道場 @977ocmar

271

㈲小山企画
北尻　克人

相手の利益に注目する

今般は、見込み客発見に悩んでいるセールスパーソンAさんの課題解決法について考えてまいります。Aさんは生命保険販売のビジネスに従事して、すでに3年が経過したところですが、新しいお客様がこれまでのように順調に増えていかず、このままの状況が続けば、販売実績がこれまでよりも大きく減少してしまうのではないかと不安を抱えているとのことです。これまで築き上げてきた実績があるからこそ、そのギャップに悩まされているわけです。

セールスというのは、売り手と買い手がいることで初めて成立する関係です。売り手がいくら「売りたい！」と思っていても、買い手が「買いたい」と思わなければ取引は成立しません。であるならば、売り手側の事情や都合だけでものごとを考えて動いても、うまくいかないのは当然のことです。必要なのは、買い手側の立場からしっかり考えるという視点です。

現時点でAさんが感じている「不安」という感情は、自分自身の売上や結果といった売り手側の事情にベクトルが向いてしまっている状態です。相手であるお客様のことを考えるよりも、自分のことばかりに意識が向いてしまっているのです。

しかし、本来のセールスというのは、売り手が持っている商品やサービスを通じて、買い手であるお客様の利益を実現すること、または将来にわたる損失を避けることをサポートする営みです。

そのためには、相手側(買主側)にしっかりとベクトルを向けなければなりません。ベクトルというものは、どちらか一方にしか向かない性質があります。自分の方ばかり向いているときは当然、相手には向いていない。逆に、相手にベクトルを向けているときは、自分自身への執着や不安は自然と薄れていきます。

では、ベクトルはどちらに向けるべきでしょうか。その答えは極めてシンプルで明快です。まずは、自分自身に向いてしまっているベクトルをきっぱりと断ち切り、しっかりと相手、お客様の方に向けることです。

セールスは与えること？奪うこと？

では、セールスとはお客様に利益を「与える」ことなのでしょうか。それとも、お客様から利益を「奪う」ことなのでしょうか。もし周囲の人々に尋ねれば、誰もが間違いなく「与えることだ」と答えるはずです。

そうであるならば、利益を与えたい相手とは誰なのかを考えるべきです。人にはそれぞれ好きな人もいれば、それほどでもない人もいます。大切に思う人もいれば、特別には思わない人もいます。利益を与えたいと心から思えるのは、やはり好きな人であり、大切にしている人であるはずです。

したがって、新しい見込み客を無理に探そうとする前に、まずは自分が好きな人、大事にしている人を思い浮かべてみましょう。そして、その方々の名前を紙に書き出してみるのです。それこそが、あなたにとっての「見込み客リスト」です。むしろ、「好きな人リスト」「大切な人リスト」と言った方がしっくりくるかもしれません。

なぜなら、あなたはその人たちに利益を与えることができる知識や知恵、そして商品やサービスをすでに持っているからです。名前を書き出してじっと眺めてみると、今まで見えていなかったひらめきがたくさん湧き上がってくるはずです。そして、その作業に集中しているうちに、自分の不安を考えている時間など、いつの間にかなくなっていることでしょう。

買い手側の利益とは

では、買い手側の利益とは一体何でしょうか。それは一言で言えば、さまざまな場面で直面する経済的、金銭的な問題を解決することです。しかし、その問題がいつ、どのような形で生まれるのかは人それぞれです。ライフステージや環境、家族構成によっても大きく異なります。

だからこそ、相手の状況をしっかり観察し、じっくりと耳を傾けることでしかその悩みは見えてきません。相手が何に困っているのか、どんな将来を考えているのか、インタビューする気持ちで話を聞くことが重要です。

相手方が誰で、何をするべきかはこれで明らかになりました。好きな人、大切な人に会ってインタビューし、その人が抱えている問題を把握することです。

見込み客リストをつくるのではなく、「好きな人リスト」「大切な人リスト」を紙に書き出して一人ひとりじっくりと眺めてみてください。たくさんの気づきとひらめきが湧いてくるはずです。

～山陽新幹線車中にて

今日も１日お元気で！ Vol.219

―「素敵なからだ」作りませんか ―

ヘルシーオフィス　フー　代表　徳田　泰子
http://foo-df.com

徳田氏監修による料理レシピを当社のホームページに掲載しています。
お客様にお届けするツールとして活用下さい。

春の気温変化と健康管理

寒暖差で体調不良に

三寒四温。三日寒い日があれば四日暖かい日があるなど気温が入れ替わる様子をいいますが、特に最近では例年に比べて激しい寒暖差があり、体調不良を訴える方も増えているように感じます。体調不良が起こりやすい寒暖差とは、１日の最高気温と最低気温の差、前日や室内外などの温度差の目安が７℃以上といわれています。今回は、気温の変化と健康管理についてお伝えしたいと思います。

気温の変化による主な身体の影響とは？

＊自律神経の乱れ　＊疲れやすくなる　＊胃腸の乱れ

①自律神経の乱れ

自律神経には、「交感神経」と「副交感神経」の２種類があり、この２つは相反する働きをしながらからだのバランスを保ち、健康を維持しています。例えば交感神経は、活動・緊張・ストレスを感じるときに働き、副交感神経は、睡眠・休息・リラックスしているときに働いて、無意識のうちに様々な変化に順応して過ごしています。しかし、気温の変化が激しいとうまく順応できずに乱れやすくなってしまいます。

②疲れやすくなる

寒暖差が大きい、気温の変化が激しいと交感神経が過剰に働きエネルギーを消耗するため、からだが疲れやすくなります。

③胃腸の乱れ

交感神経が優位になると、血液が筋肉や脳に多く流れるようになり、腸への血流が減少します。血流が減ると腸の動きが鈍くなり、消化酵素の分泌も減少します。その結果、食べ物の消化不良が起こり、腸内環境が乱れやすくなります。

体調管理のポイント

①体温管理を柔軟に

１日の中でも差がある日は、出かけるときの服装にも注意が必要です。羽織るもので体温の調整ができるようなスタイルで出かけましょう。コンパクトな使い捨てカイロが役立つときもあります。

②規則正しい食習慣を

食事は、からだを健康に保つためには欠かすことができません。欠食・偏食はなくし、普段から食習慣に注意をしましょう。胃腸の調子がよくない時は、刺激物を控え消化のよい食事をとることをおすすめします。

③こまめな運動を行う

ストレッチなどの軽い運動で血行をよくすること、体操などからだを動かすことでストレスの緩和にも役立ちます。

昨今の気象状況からも健康習慣は、年間を通して取り組みたいところです。おいしく食べて適度な運動習慣を続けることで気温の変化に対応できる元気な身体づくりを心がけましょう。

英語ことわざ散歩道 ―210―

【プロフィール】
吉田　通之（よしだ・みちゆき）
コラムニスト。1947年岡山県生まれ。1969年京都大学経済学部卒業。同年、大手損害保険会社に入社し、主に海外部門に勤務後、2004年退職。著書に随筆『仙川清話』(Kindle版）がある。
Email : elopeman@mb.e-broad.ne.jp

The rich man walks to get a stomach to his meat, the poor man to get a meat for his stomach

（金持ちは腹減らしのために、貧しい人は食探しのために歩く）

小林多喜二は小説『蟹工船』でオホーツク海の蟹工船における地獄のような労働実態を暴露し、資本による労働者搾取の非人道性を糾弾した。そのためこの本は戦前、発禁処分となっていた。

執筆動機について彼は次のように語っている。

資本主義は未開地、殖民地にどんな「無慈悲な」形態をとって侵入し、原始的な「搾取」を続け、官憲と軍隊を「門番」「見張番」「用心棒」にしながら、飽くことのない虐使をし、そして、如何に、急激に資本主義化するか、ということ（を表したい）。

『蟹工船』がいま静かなブームだという。当時ほど過激で原始的な搾取は鳴りを潜めたが、「ブラック企業」の劣悪な労働実態が明るみに出てきたからだろう。連日のように十二時間以上働かせる一方、残業代はまともに払わない。衣服量販店や居酒屋チェーンが槍玉（やりだま）に挙がっているが、氷山の一角だろう。

労働条件悪化の原因はグローバル化と省力化である。前者によって先進国の労働力が途上国の低賃金労働で代替される。後者によって単純労働が機械で置き換わる。これらによって先進国の労働力は過剰になり、それが賃金を押し下げる。

この流れは止まらないだろう。結果、景気が上向いても労働者の賃金は大して上がらない。その一方、景気上昇による恩恵を受けるのは企業役員やＩＴ技術者など一部の専門職、ならびに株式を保有する資産階級だけとなる。所得格差がますます広がっていく図式だ。

小林多喜二が搾取の問題を提起してからほぼ百年たつ。当時に比べれば資本主義はそれなりに進化した。労働者の団結権や交渉権、最低賃金などに関する法整備も進んだ。しかしマルクス以来の「資本と労働」の問題、つまり所得分配の問題は未だに明確な「解」を見いだせていない。このまま所得格差が拡大を続けると、世界を揺るがす大変動が起こるかもしれない。

1917年のロシア革命は後進国ロシアで起こったが、今度の革命は先進国のアメリカで起こるかもしれない。先進国の中でも所得格差が突出しているからだ。