

「保険業法の改正案について」

日本保険仲立人協会

赤井啓人金融庁調査室・保険企画室長が講演



赤井氏

保険仲立人に関する規制の見直しについてだが、ご承知のとおり仲立人は1995年に保険募集チャネル間の競争を促進する目的で創設されたものだ。

ただ、四半世紀たった今でも登録事業者は50社超、保険料の取扱金額も全体の1%に満たず、普及しているとは言えない状況にある。

他方で仲立人に対する期待の声が大いにある。事実であり、私たちが保険ワーキング・グループでの議論のために事業会社に対して行ったヒアリングのなかでも仲立人に対する期待の声が数多く聞かれた。

規制見直しの背景など概説 保険仲立人のプレゼンスに期待

日本保険仲立人協会は3月18日、東京・千代田区の如水会館で講演会を開き、金融庁企画市場局調査室・保険企画室長の赤井啓人氏が「保険業法の改正案について」をテーマに講演した。講演では、先般公表された保険ワーキング・グループの報告書の記載内容のなかから、大規模乗合代理店および保険仲立人、企業内代理店のそれぞれの規制の内容や規制見直しの背景などについて概説した。ここでは保険仲立人に関する赤井氏の講演内容の要旨を紹介する。

「例え、仲立人は保険代理店のように特定の所属保険会社の商品を推奨するのではなく、多くの保険会社のなかから最適な保険商品を提案してくれる」「顧客に保険商品を提案する際に際しては保険会社と交渉することや競争入札を実施して保険料を引き下げる、あるいは複数の保険会社の商品を組み合わせるなど、オーダーメイドの保険商品組成ができる」

「単に保険商品を提案するだけではなく、企業全体のリスクマネジメントを改善させるためのアドバイスをもたらす」といった声が事業者から寄せられている。

金融庁としても、今回は代理店において様々な問題が生じたということをもまえ、仲立人制度の導入当初からの目的である保険募集チャネルの多様化、あるいは販売面での競争を改めて促すという観点から、仲立人の活用促進に向けた施策を検討してはどうかというように考え、今回のWGで議論していただくこととしたものだ。

今回の各種制度の見直しを受けて、保険市場のどのような変化を期待するかについて個人の意見を少し述べさせていたいただきたいと思うが、今回の一連の対応では多くの施策が示されることとなった。

これらの施策を着実に実施していけば、保険市場とのわけ損保市場は大きく変わっていくだろうと考えている。

一連の見直しのなかで



スクーリングの模様

「次世代代理店経営塾」 今期メンバーによる

スクーリングを開催

有価証券 営塾」の今期メンバーによる一年間の取組を総括するスクーリング(集まる会)を都内で開催した。

次世代代理店経営塾は、30年後を見据えて持続的に成長を遂げることができる代理店経営を目標とする。佐々木篤(佐々木篤)は、保険ネットワークの代表として、3月14日、共同で開講する「次世代情報提供型マーケティング手法を基にした次世代代理店経営塾」の今期メンバーによる一年間の取組を総括するスクーリング(集まる会)を都内で開催した。

セミナー前半は、宮野地氏が「これからの保険業界へ我々が進むべき道とは」をテーマに講演した。後半は、佐々木氏が行われた。

最後に、佐々木氏がセブンスターズコンサルティング独自の支援策である「代理店ブランド戦略プログラム」や「保険代理店ビジネススクール」の概要を紹介して全工程を終えた。

今般の仲立人の規制緩和により仲立人ができることが増えるようになる。損保市場において仲立人としてのプレゼンスを存分に発揮することを期待している。

今後、企業内代理店は一定程度減少していくことが見込まれる。

こうした企業内代理店が抱えていた企業保険や職域保険の契約が市場に

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

Guzel

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

78th Anniversary
since 1947

創業昭和22年

保険・共済業界と
共に歩んで78年

春秋

トランプ関税の影響で株価が大幅下落している。株価下落で得るものは基本的にはない。関税は輸入品に課される税だ。すなわち

「の三方よしは、含著が深い。共存共栄を謳う近江商人の経営理念を表現するために後世につくられたと言われている。戦争もそうだが諍いから得るものは虚しさだけだろう。戦争は人間によるものも悪かな行ない。米国の政治学者サミュエル

ある日、白いカヌーでピースメーカーと名乗る青年がやって来て、「暴力より話し合いを」と平和行脚を開始。粘り強い説得が人々の良心を呼び覚ましていく。こうした努力が奏功し五部族の平和同盟イロコイ連邦発足に漕ぎつける。発足に当たり全員でホワイトペインを根元から掘り上げて全ての武器を投げ入れ埋め戻し、二度と武力で争わないことを誓い合った。イロコイ流の会議では完全な静寂と傾聴で話者を尊重する。野次は厳禁。特筆すべきは、七世代後までの福利を配慮した決定を誓うこと。現在の核実験や公害問題への重大な示唆を投げかけている。(光星)

トランプ関税の着地点は

・ハンチントンにはイデオロギーの違いによる東西の冷戦が終結した後には、文明の衝突と指摘。その典型が9・11同時多発テロと云える。11世紀後半、北米オントリオ湖南岸に居住するインディアン人のイロコイ族では諍いが絶えなかった。

企業内代理店へのヒアリングにおいても、そうした意見が数多くあがっていた。

今般の仲立人の活用促進のための規制の見直し

とあわせて企業内代理店の見直しは、仲立人業界全体が活性化するための大きな一つの契機になるのではないかとみている。

いすれにしても、今回

出ていることも想定されるため、これらの保険をどこが獲得することになるのかということでは、仲立人にとっては非常に大きなチャンスになるだろうと考えている。

また、企業内代理店から仲立人になることも増えることも見込んで

企業内代理店へのヒアリングにおいても、そうした意見が数多くあがっていた。

今般の仲立人の活用促進のための規制の見直し

とあわせて企業内代理店の見直しは、仲立人業界全体が活性化するための大きな一つの契機になるのではないかとみている。

いすれにしても、今回

受講者からの質疑にこたえる形で進んだ。

次いで、代理店システムを活用した顧客管理や顧客データの活用について、株式会社KTNの西信勝代表と加藤慎司氏、木村仁美氏の3氏および伊場野氏が自社の活用事例を紹介しつつ、参加者との積極的な質疑応答が行われた。

これは仲立人にとって千載一遇のチャンスであり、こうした環境の変化に伴い、仲立人の果たす役割が一層高まってくるだろう。

今般の仲立人の規制緩和により仲立人ができることが増えるようになる。損保市場において仲立人としてのプレゼンスを存分に発揮することを期待している。

プロ代理店が実践できる

「中小企業開拓に役立つマネジメント知識」

中小企業診断士 酒井 茂

< 102 >

目指す姿と現状とのギャップをどう整理するか
ギャップを把握する切り口は
いくつあるのかを考える

前回は、保険代理店の中小企業開拓のあるべき姿として、結果としての営業成績だけではなく、業務遂行能力や対人関係能力といったコンピテンシーの評価項目も参考に、営業プロセスにおいても具体的なイメージを持ち、それを文書化していく必要性について解説しました。そうしたあるべき姿が具体化される

と、その目指す姿と現状とのギャップ(差異)も自ずと具体的につかめるようになります。

そこで今回は、中小企業開拓の問題解決プロセスに沿って、その目指す姿と現状とのギャップをどう整理していくかを考えていきます。

ここで、おさらいを含めて具体的な例で説明してみよう。西東京に拠点を置くAという保険代理店は、会社として年間20件の中小企業の新規開拓と既存の取引先である50社に対してクロスセ

リング(多種目販売)するというのが、2つの軸に中小企業開拓の目標にしています。

まず前者について、具体的には主な営業拠点である西東京とその隣接する2つの市を含めて、3

つのエリアで今まで取引のない中小の運送業と製造業をターゲットにします。その業種の中小企業を2024年度中に20件の新規開拓を目標にしています。ところが、実際は15件の開拓という結果となりました。この例の定量的なギャップは、簡単な引き算で5件です。

もう少しで目標を達成できたのにと思う経営者が、未達に終わった残りの5件の差は大きいと感じる代理店主もいるかもしれません。実はこのギャップは、15件の新規開拓に終わったという、単なる表面的な現象でしかありません。ここで必要なのは、この20件と15件のギャップをもう少し掘り下げて分析することです。

先ほど、3つのエリアの運送業と製造業の中小企業をターゲットとして例に挙げましたが、どのエリアでこの15件の新規

開拓はできたのでしょうか。また、運送、製造のどちらの業界で新規開拓は多かったのでしょうか。さらに、そのAという保険代理店には営業担当者4人いて、1人5件の新規開拓を目標にしていたとして、どの社員が目標を達成できて、誰が未達に終わったのか、一段落み込んでそのギャップを捉えていく必要があります。

同様に定量的なギャップについても、中小企業開拓の行動プロセスにおいて、顧客企業のキーパ

ーソンの情報入手がひとつの目標だったとしても、そこで、営業担当者その中の中小企業のお客様と、事故対応やさまざまな問合せに的確に対応することで、次のクロソリやアップセルにつながる情報を得ようという関係性を深めようとしたが、

この例なら業種やエリア、営業担当者別または行動プロセス上の切り口を細分化しておくことが必要です。ある程度、ギャップが明らかになったら、その差異を問題として認識することになります。

ややもすると、1件しか達成していないことが問題となると、Yの社員が問題だと問題の所在がすり替わり、人を責めるようなことも発生してしまいがち。次の原因追及を確実に実施するために、定量的な目標の問題についても、営業社員

の行動やそのプロセスに注目して問題に集中することが重要です。

ここで、一生懸命に中小企業開拓を推進しようとしたYの営業社員が年間1件しか目標達成できなかったことを問題と認識してしまっている。問題解決プロセスにおいて、あるべき姿に対して現状を認識して、その差異を問題として認識する結果としての現状です。

日常生活では、それこそ問題はないのですが、やはりビジネスの現場で、特にお客様に迷惑をかけるないように問題解決を図るのには、この連載で説明してきた問題解決プロセスのようなフレームワークを使うことが、的確に再発防止を図る観点でも必要だと考えています。

ややもすると、1件しか達成していないことが問題となると、Yの社員が問題だと問題の所在がすり替わり、人を責めるようなことも発生してしまいがち。次の原因追及を確実に実施するために、定量的な目標の問題についても、営業社員

新 日 本 保 険 新 聞

問題を認識する際のポイント
表面的な現象と問題とを混同しない

ここで、問題を認識する際のポイントがありまして、勘違いしないことです。それは、特に表面的な現象と問題とを混同しないことです。

先ほどの例で、Xという営業担当者が年間5件しか目標達成できなかったことを問題と認識してしまっている。問題解決プロセスにおいて、あるべき姿に対して現状を認識して、その差異を問題として認識する結果としての現状です。

日常生活では、それこそ問題はないのですが、やはりビジネスの現場で、特にお客様に迷惑をかけるないように問題解決を図るのには、この連載で説明してきた問題解決プロセスのようなフレームワークを使うことが、的確に再発防止を図る観点でも必要だと考えています。

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

代理店のマーケティングについて

【執筆者・酒井茂氏プロフィール】

経済産業大臣登録中小企業診断士、外資系コンサルティング会社に勤務。リスクマネジメント・内部統制機構、保険代理店などのコンサルティング実績多数。著書「ドキュメント内部統制はこうして作る」(同友館)など。

メールアドレス: byr16505@nifty.com

代理店

サポートプログラム

全力少年 108

損保の更改活動は
作業であり営業ではない
作業を営業と勘違いしない活動を

代理店経営者との対話において、一番相談が多いのは「募集人の戦力化」についてです。

数回前のこのコラムで「生保の併売」ができていない募集人は、この両項目にほとんどチェックが入りません。

簡単に言うとお客さまの最新情報を把握していない(もしくは把握しようとしていない)という

「募集人の活動実態」について、「作業」と「営業」との違いも絡めて私見を記します。

私が指導する代理店を分析していると感じることとして、「損保の多種目化や「生保の併売」ができていない募集人には共通した特徴があります。

この特徴は「作業」と「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

まず復習として、以前このコラムで紹介した「重要得意先を知るチェックリスト」法人編・個人編に掲載したチェック項目を用います。

そのチェック項目の中に「お客さまにこの1年間でどのようなことが起こったかを把握しているか」また「お客さまがこれからの数年で何をしよう

「営業」を区分するうえでも、重要なファクターになり得ます。

保険業界のAPI普及と協業・共創を推進するGuard Tech検討コミュニティ(温水淳一代表)は3月7日、インスウォッチと共催で「ホケンノミライ2025」をFINGATE K AYA B A (東京都中央区)で開催した。金融庁Japan Fintech Weekの連携イベントで、保険業界における生成AIの活用や業法改正への対応、新たな保険アイデア、Z世代から見た保険業界等のテーマで11ものセッションが展開され、様々な意見が交わされた。会場には朝から多くの参加者が詰めかけ熱心に聴講。多角的な視点で保険を考える機会となった。

生成AI活用と未来展望

デジタル化の遅れがDX推進の妨げに

開催に先立ち温水代表が挨拶。2019年に有志5名でスタートしたGuard Tech検討コミュニティは、コロナ禍にオンラインで実施した勉強会等で参加者が急増したという。「保険の未来を語り合う場にしよう」と昨年、初めてカンファレンスを開催。その後も時勢に応じたテーマを設けイベントやハッカソンを開催し、今回のカンファレンス開催に至った。同氏は様々なテーマ

開催に先立ち温水代表が挨拶。2019年に有志5名でスタートしたGuard Tech検討コミュニティは、コロナ禍にオンラインで実施した勉強会等で参加者が急増したという。「保険の未来を語り合う場にしよう」と昨年、初めてカンファレンスを開催。その後も時勢に応じたテーマを設けイベントやハッカソンを開催し、今回のカンファレンス開催に至った。同氏は様々なテーマ

CXとDXの両輪で変革を

Guard Tech検討コミュニティ

「ホケンノミライ2025」開く



温水代表

「デジタル共創オフィス」、デジタル&データ本部事務局局長が保険業界のデジタル化の現状や生成AIの活用状況、今後の展望等について意見を交わした。

デジタル化が進まないのが保険業界」と指摘し、データを活用したマーケティングを学ぶ必要性を訴えた。また、シェアを拡大するダイレクト系の保険販売を保険代理店が脅威と認識していないことがデジタル化の進まない一つの要因ではないかとの見解を示した。

「このほか多くのセッションが行われ、保険業界の課題やトレンド等、今後を考える貴重な時間となった。」

東京海上HD

「Heidi」を提供 東京海上ヘルスケアで

東京海上ホールディングス、東京海上ヘルスケアは、2023年4月に100%子会社として設立した東京海上HC事業設立準備会社の社名を東京海上ヘルスケア株式会社(以下「東京海上ヘルスケア」)に変更し、ヘル

ヘルスケアサービスの第一弾として、健康経営支援プラットフォーム「Heidi」の提供を開始する。「Heidi」は、企業や団体に対し、「Heidi」を循環サイクルに

「Heidi」は、企業や団体に対し、「Heidi」を循環サイクルに

11セッションで保険の未来を語り合う

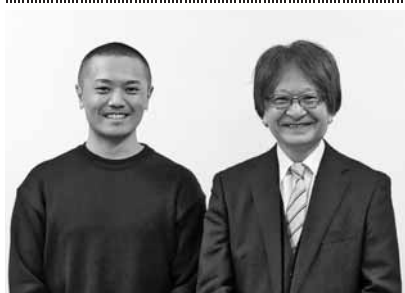
IB社が事業戦略発表会を開催 「一括管理で契約者の保険金請求漏れを防ぐ」

一括管理で契約者の保険金請求漏れを防ぐ

保険管理アプリ「保険簿」を運営する株式会社IB(井藤健代表)は2月27日、事業戦略発表会を都内で開催した。

「保険簿」は、保険契約者による保険金の請求漏れを防ぐための保険契約一括管理アプリ。保険契約者はアプリ上から保険証券の記載文言が分かるように写真撮影するだけで、加入している保険の契約内容がアプリ内に情報登録される。登録できるのは生損保や少額短期保険、共済など300社以上の保険商品。登録した保険は家族間でシェアすることで、家族の加入保険や保障(補償)範囲を把握できる。

登録保険の加入契約者に不測の事態が起きたときなどは、発生した事案に当てはまる項目をタップするだけで保険金を請求できる可能性がある保険が自動でピックアップされるため、請求漏れを防ぎながら効率的に保険



井藤代表(左)と五十嵐顧問

代表の井藤氏は、学生時代に東日本大震災の被災地支援に赴いたことを契機に、とりわけ有事での保険金請求の難しさや平時での潜在的な保険金請求漏れについて問題意識を

実録

リスクアドバイザー

「保険販売のプロ」から
「リスク対策支援のプロ」へ

54

特定非営利活動法人

リスク・エイド

副代表理事

伊集院 剛史

読者専用Facebookグループ開設中！

「実録 リスクアドバイザー」で検索→参加申請を。

「新日本保険新聞を見た」とご回答いただくと承認となります。

先日、保険業界に入って間もない会員の方から次のような照会を受けました。
「お客様から『ハラスメント保険に入りたい』というお申し出をいただいたが、どうすればいいですか？ 業務災害補償保険に雇用慣行賠償の特約を付帯すればOK？」

■保険ありきで対応するか、「リスクアドバイザー」として向き合うか
皆さんはこの問いにどうお答えになりますか？ この保険（特約）をストレートに提案するのもいいとは思いますが、実効性のある体制整備と発生時の具体的支援策を提供したうえで、それらを支えるファイナンス策として同保険を提案するほうが、より「リスクアドバイザー」としての価値を感じていただけるはずです。
そこで私は、この会員の方からの照会に対し、次のように回答しました。
「このお申し出をされた企業の担当者の方が、なぜ『ハラスメント保険に入りたい』と考えたのか、まずはその背景を探るべきだと思います。すでに何らかの事態が発生しているのか、またはハラスメントに関する他社でのトラブルやマスコミ報道などにより不安になったのか、など『保険契約の申し出に至った原因』について、その方に『聴く』ことから始めてはいかがでしょうか」
もちろん、これは保険代理店としてのアンダーライティングの意味もあります。既に発生しているトラブル(その時点で訴訟提起がされていないとしても)をカバーする目的であれば、そのお客様はモラルリスクが高い、ということになります。
そして、申し出の原因がどちら（発生済or未発生）であっても、その原因を明らかにし、適切な対処をしたうえで再発させないための対応を実施するためにも、リスクの洗い出しは必要です。リスクマネジメントプロセスに沿って対応するのであれば、「実態の把握」→「リスク特定(洗い出し)」→「リスク分析・評価」→「リスク対応策の検討(コントロール・ファイナンスing)」となりますから、ハラスメントに関しては「ハラスメント事象の有無」「事象ありの場合、その類型（パワハラ・セクハラなど）」「研修・教育制度や規定・規則の有無」「通報・相談受付体制の有無」についてヒアリング等により確認を行う必要があるでしょう。

■どんな対応を取るべき？
では、企業（事業主）がとるべき具体的対応策につ

いてみていきます。
厚生労働省の「職場におけるハラスメント関係指針」の中で、「事業主が職場における優越的な関係を背景とした言動に起因する問題に関し雇用管理上講ずべき措置の内容」として次の4つの項目が定められています。
Ⅰ．事業主の方針等の明確化およびその周知・啓発
Ⅱ．相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備
Ⅲ．職場におけるパワーハラスメントに係る事後の迅速かつ適切な対応
Ⅳ．以上の措置と併せて講ずべき措置
前述した研修などは、ハラスメントに対する会社方針を明確にしたうえで行為者に対する対処内容を就業規則等に明示し、それらを周知させる目的で実施することにより、上記Ⅰ．に対する有効な措置となるでしょう。
Ⅱ．については従業員からのハラスメント相談に応じる窓口の設置が挙げられますが、社内でこれらの相談に適切に応じられる窓口の設置は困難であると思われます。実効性のある対策とするためには、外部の相談サービスの活用を検討したほうがいいでしょう。一例を挙げますと、公益財団法人21世紀職業財団では、ハラスメント相談窓口の受託を行っています。
この窓口では、産業カウンセラー有資格者であるプロの相談員が契約企業の従業員からのパワハラを含む様々なハラスメントに関する相談に応じ、その内容を企業担当者に月次報告するというサービスを提供しています。
このハラスメント相談窓口の年間契約料（税込）は300人以下の企業では年間207,900円（賛助会員は年間166,320円）と、比較的リーズナブルなコストとなっています。さらに、相談窓口契約企業はオプションで兵庫県庁の騒動で有名となった「公益通報」について、「社外受付窓口サービス」の提供も受けることができます。ちなみに、労働者301名以上の企業では公益通報制度の整備が義務づけられています。

■ハラスメント事案が発生しても慌てないために
ハラスメント事案が発生した場合、対応を誤ると事案が深刻化し、解決が困難になる可能性があります。そのような場合にも前述の21世紀職業財団では、①事実確認のためのヒアリング調査、②事案解決のための相談・助言といったサービスを提供しています。
この財団の賛助会員会費は法人会員の場合、年間1口50,000円であり、各サービスに賛助会員割引がありますので、労務リスク対策を充実させたい企業にとっては入会を検討する価値ありと考えます。

(図表)ハラスメント社外相談窓口&公益通報受付窓口の利用料金

全従業員数	相談窓口年間契約料（税込）		公益通報受付窓口年間契約料（税込） 〈オプション契約〉	
	一般料金	賛助会員料金	一般料金	賛助会員料金
300人以下	¥207,900	¥166,320	¥83,160	¥66,528
301～1,000人	¥415,800	¥332,640	¥166,320	¥133,056
1,001～10,000人	¥528,000	¥422,400	¥211,200	¥168,960
10,001～30,000人	¥594,000	¥475,200	¥237,600	¥190,080

年間契約料金は4月～翌年3月までの料金です。年度途中からの契約の場合は年間契約料を月割でご請求いたします。
※21世紀職業財団ハラスメント社外相談窓口ご案内パンフレットより抜粋

保険金の収益計上時期の裁決事例

国税不服審判所 免責事由、利益操作性等を判断し更正処分は違法

■原処分庁、死亡した令和3年12月期の益金の額に算入すべきとして更正処分等
会社契約で、被保険者の死亡日と保険会社からの支払通知日が事業年度をまたぐ場合、保険金の計上時期を迷うものだが、今回はそれについて争われた国税不服審判所裁決（令和6年2月26日）事例を紹介する。
この裁決事例では、1月1日～12月31日を事業年度とする法人の代表取締役が令和3年12月に死亡（「病死及び自然死」と診断）。その保険金請求を令和4年3～5月にかけて行い、3月と6月に保険会社から支払通知書が届いた。そこで請求人はその名義の銀行口座に入金された日付をもって保険積立金等を差し引いた金額を雑収入に計上した。令和3年12月期にかかる確定申告では、その死亡保険金を益金の額に算入しなかった。これに対して、原処分庁は、令和3年12月期の益金の額に算入すべきとして更正処分等を行ったため、これを不服とする請求人が国税不服審判所に審査請求をしたものである。
争点の1つとなった保険金の額を令和3年12月期の益金の額に算入すべきか否かについて、原処分庁は保険金を令和3年12月期の益金の額に算入すべきとして更正処分等をした。その理由の要旨は次のとおりである。
(イ)請求人は本件各保険会社と本件各保険契約を締結しており、本件各保険契約に係る各約款において、本件各保険契約に基づく保険金は、免責事由に該当する場合を除き、被保険者の死亡を支払事由として支払われるものとされている。
(ロ)本件前代表者は令和3年12月〇日に〇〇〇〇のため死亡し、そのことは上記(イ)の免責事由に該当しない

から、請求人は同日に本件各請求権を取得するとともに、当該権利の行使が可能になったものと認められる。
(ハ)本件各保険金の額は、法人税法第22条第2項に規定する「資産の販売、有償又は無償による資産の譲渡又は役務の提供、無償による資産の譲受けその他の取引で資本等取引以外のものに係る当該事業年度の収益の額」に該当するから、収入すべき権利が確定した令和3年12月期の益金の額に算入すべきものと認められる。
これに対し国税不服審判所は、
「『前代表者の死亡診断書に記載された死因の種類が「病死及び自然死」のみであり、その記載上、直ちには免責事由の存在を疑わせる記載がないとしても、各保険会社の検討の結果次第では、保険契約に基づく保険金が支払われないこともあり得たといえる』
『前代表者の死亡後に、請求人が事業を継続しつつ、葬儀や、所定の期間内に代表取締役の変更及びこれに伴う所定の手続等を行う必要性を踏まえると、請求人が行った保険金の請求手続が特段遅延したとは認められず、前代表者の死亡時点から各保険会社に対する保険金の請求時点の間には、不自然又は不相当な間隔があるとはいえない。そうすると、請求人が、恣意的に収益計上時期を令和4年12月期に繰り延べようと企図したとは認められない』。これを踏まえれば、この保険金の額を支払通知日の属する事業年度の雑収入に計上した請求人の会計処理は、取引の経済的実態からみて合理的な収益計上の基準に則したものであり、法人税法上も正当なものとして是認すべきと認められる」として原処分庁の更正処分は

知ってトクする 1240 税務情報

裁決要旨

本事例は、請求人の前代表者を被保険者とした生命保険契約に係る保険金の額について、当該保険金の支払通知日の属する事業年度の雑収入に計上した請求人の会計処理は、取引の経済的実態からみて合理的な収益計上の基準に即したものであるから、法人税法上も正当なものとして是認すべきと判断したものである。
《要旨》
原処分庁は、請求人の前代表者を被保険者とした生命保険契約において、前代表者の死因は当該保険契約に係る保険金の支払事由に該当するとともに、免責事由のいずれにも該当しないことからすると、請求人は、前代表者の死亡日において、当該保険金に係る保険金請求権の実現可能性を客観的に認識でき、その行使が可能となったといえるから、請求人が受領した死亡保険金（本件保険金）の額は、前代表者の死亡日の属する事業年度の益金の額に算入すべきである旨主張する。しかしながら、本件保険金は、保険会社の確認調査等の結果次第では支払われないこともあり得たこと、請求人が恣意的に本件保険金の額の収益計上時期を繰り延べようと企図した事実は認められないことを踏まえれば、本件保険金の額を支払通知日の属する事業年度の雑収入に計上した請求人の会計処理は、取引の経済的実態からみて合理的な収益計上の基準に則したものであり、法人税法上も正当なものとして是認すべきと認められる。

違法であって取り消すべきであると判断した。
もちろん、いかなる場合も死亡日の翌事業年度での益金計上が認められるわけではないが、今回の裁決事例は一つの判断事例として参考になる。

安全は利益を生む体質作り

安全文化を推進する代理店

日本リスクマネジメント研究所代表 山田幸洋

〈277〉シンポジウム報告③

開幕した大阪・関西万博

アクセスに新技術を活用

●2025年大阪・関西万博開幕
この4月13日から10月13日までの半年間、大阪市の人工島・夢洲(此花区)を舞台にして、「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマにした大阪・関西万博が開催されています。

この万博には、158か国・地域と7国際機関が参加し、多彩な展示やイベントが行われていきます。その内容は「公式ガイドブック」に委ねるとして、ここでは会場へのアクセス・乗り場について紹介しましょう。

(1) 大阪メトロ
万博会場直結の夢洲駅まで伸びた地下鉄中央線には、新型車両「400系」が走り、そのフロント面は八角形で宇宙船をイメージしたデザイン。日英中韓の4か国語表示の行先案内や先頭車両にはUSBコンセントを備えたカウントーもあります。

(2) 空飛ぶクルマ
以前から今回の万博で、近未来の乗り物・空の移動革命として大きな

期待と注目を集めていたのが「空飛ぶクルマ」です。国内初を目指していた客を乗せての「商用運航」は、許可認可のハードルが高くて実現できませんでしたが、開発競争でしのぎを削る国内外の4メーカーによる夢洲上空でのデモンストラクション飛行が計画されています。

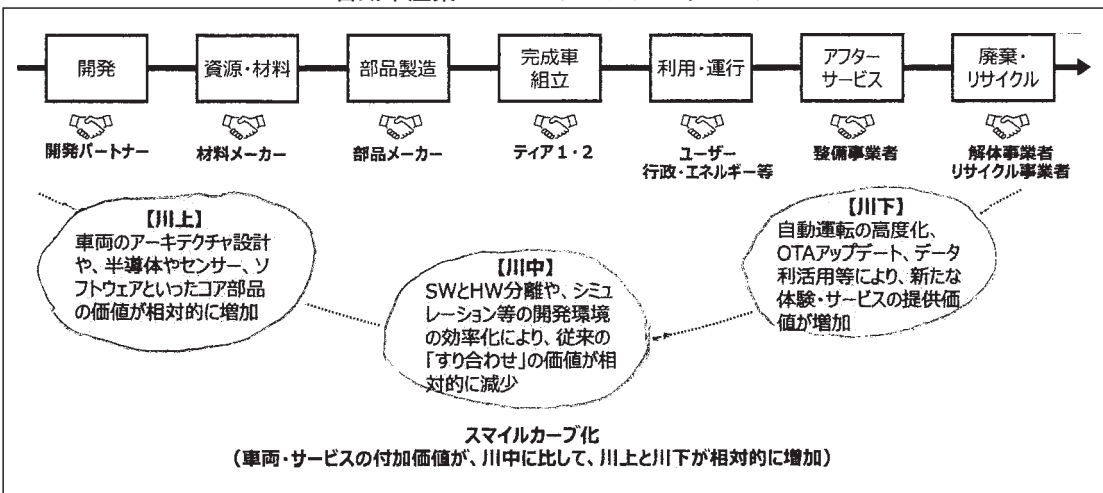
空飛ぶクルマは、一般的に「電力」「垂直離着陸」などの特徴があり、乗員は1〜5人程度。地上走行用のタイヤは小さく、形状から2種類に分類されます。

一つはドローンに似た複数の回転翼を持ち、機体はコンパクトで小回りが利き、短距離移動に適したタイプ。

もう一つは飛行機のような固定翼を備え、効率的な飛行が可能で中距離の移動にも活用可能なタイプ。

(3) 自動運転バス・EVバスなど
万博会場では「レベル4」「5段階の上から2番目(特定条件下での完全自動運転)車体のセンサ

自動車産業のゲームチェンジのイメージ



●シンポジウム「CASE E時代へ・磨けサプライヤーの変革力」
基調講演「自動車産業を巡る状況と施策の方向性」
③自動車産業のゲームチェンジ・パリューチェーンの変化
④自動車産業のゲームチェンジが起きている図表

① 基調講演「自動車産業を巡る状況と施策の方向性」
② 基調講演「自動車産業を巡る状況と施策の方向性」
③ 自動車産業のゲームチェンジ・パリューチェーンの変化
④ 自動車産業のゲームチェンジが起きている図表

日本のEV産業とそのサプライヤーを 取り巻く過去・現在・未来

エンジン・業界構造の変化
・クルマの作り方・使い
方の変革に伴い、車両の
アーキテクチャ設計、開
発スピードの加速化、車
両のサービスプラットフォーム化といった様々な
動きが進む。その中で、従
来の競争と協調のあり方
にも変化が生じていく。

⑤自動車部品の成長ポテ
ンシャル・コモディティ
化
(CASE)に関連する部
品例・部品数↓
・次世代エネルギー・駆
動モーター、バッテリー、
コンバーター等
・運転支援・衝突回避シ
ステム、ACC、通信シス
テム等
(CASEに伴う影響が
小さい部品例・部品数↓
・駆動・足回り・ステア
リング、サスペンション、
ブレーキ、ABS、タイ
ヤ等
・車体・外装・ボディ、
バンパー、ランプ等
・内装(インパネ、ドラ
イバー周り等)・エア
バック、シート、内装ト
リム等
・エアコン・エアコン、
ヒーター、コンプレッサ
ー、コンデンサー、エア
ダクト等
(CASEに伴い代替さ
れる部品例・部品数↓
・エンジン・シリンダー
ブロック、吸排気部品

「活躍する地域の代協」 都道府県代協レポートリレー

第64回
静岡代協

広報活動と研修に重点 高校生向けに出前講座開催



講演会のもよう

静岡県損害保険代理店協会(真木仁会長)は2024年度、広報活動と研修活動に重点を置きました。昨年12月4日には名古屋大学教授・減災連携研究センター長福和伸夫氏を講師に迎え、公開講座「能登に学ぶ南海トラフ地震に備える」を沼津駅前プラザエルデで開催しました。この公開講座は日本損害保険協会静岡損保会・静岡県・沼津商工会議所・静岡新聞社・静岡放送・中日新聞社・沼津朝日新聞社にご後援いただき、82名の方にご参加いただきました。また、会員代理店49名、保険会社10名、代協加入代理店9名、一般14名。

日本損害保険代理店協会東海ブロック協議会の主催で行った講演会で、代協会員のみなさん多くの方に参加いただき、地震の怖さ・備えの必要性を感じていただけた意義な講演会になりました。東南南海地震から昨年

12月7日で80年という節目に立ち、自動車通学をしていく高校生向けにも出前講座を開催しています。沼津工業高校に、命の大切さと交通安全の啓発を目的として、4つの責任と損害賠償額の実例金額を提示し講演会を開催しました。実例金額の提示にインパクトがあり、好評で今年度も同高校をはじめ数校で予定しています。

また、車社会の入り口に立ち、自動車通学をしていく高校生向けにも出前講座を開催しています。沼津工業高校に、命の大切さと交通安全の啓発を目的として、4つの責任と損害賠償額の実例金額を提示し講演会を開催しました。実例金額の提示にインパクトがあり、好評で今年度も同高校をはじめ数校で予定しています。



高校生向けに出前講座

東京都

若手募集人の成長を願って

株式会社リターンハート

代表取締役 前田 光洋氏



「ミッツ」と前田光洋社長

代理店登場

若手人材を採用して独自の教育を施し、成長させてあげることが一番の目的とされているという類いまれな理由で設立された保険代理店が株式会社リターンハート（東京都新宿区、前田光洋社長）。その独自の教育というのがオンラインサロン「Re:TUBE」での動画コンテンツによる法人営業のスキルの習得だ。当初は自社の社員教育のために始めたものだったが、動画コンテンツの有用品さが人づてに広がり、今では有償ながらも全国の募集人たちに利用を開放している。代理店設立やサロン開設などの経緯について前田社長に聞いた。

苦悩の前職経て代理店設立

一番の目的は若手社員の成長

—— 保険代理店としての特長やこだわりは。
前田 前職ではアパレルメーカーに勤めていた。いわゆるブラック企業のような職場環境で、帰宅後はほぼ必ず終電で、月の半分は家に帰らず、会社のソファで寝泊まりするという状況です。そんななか二人目の子供が生まれたぐらいの30歳のとき、今の職場ではどう考えても家族が幸せになる姿が描けず、転職活動することになりました。当時年収1000万円を稼がたいと思っ

—— そんななか改めて保険業界に入ることにしました。当時は年収1000万円を稼がたいと思っ

—— 前職で培った経験などを活かして、研修生5年目で年収1400万円になるのはすごいことかと。

前田 もちろん、最初からうまくいったわけではなく、業績が伸びず、苦しいこともありましたが、そのとき、多くの募集人はとにかく目の前の営業に注力して、私の場合は、優秀な募集人の人たちがたくさんいて話を聞くと、時間を割きました。うまくいって

—— 人々のやり方をまねする人が多かったと思うんですが、たかさんの優秀な人たちの話を聞くうちに、営業手法に共通点があることに気づきました。テレポの時はこういう段階でこういうことをしないといけないとか、初訪のとき、再訪のとき、アフターフォローのときのそれぞれのお客様ケアはどのようにしなければいけない、といったようなことです。こ

うした共通項目を一つひとつ細かに分解して、自分なりの仕組みにしようと思って営業したら売れ出したという感じです。

—— 新人社員を育てて成長させることを目的としているということでした。

前田 代理店として独立した当初に思ったのは、世の中には絶対に現状で苦しんでいるものの、そこからどのように抜け出せばよいのか分からない人たちがたくさんいるだろうと考えました。私はこの業界で本当にどん底の人生を助けてもらったので、このノウハウを一人でも多くの人

—— 動画やオンラインサロンを活用した教育という点ですか。

前田 先述のとおり新人社員一人ひとりの手作業での教育が大変なことに気づいたということもあって、まず注力したのは社員教育のための動画コンテンツの作成です。その一つがオンラインサロン「Re:TUBE」の開設です。今では営業で成果があがらずに苦しんでいる全国の保険

募集人向けにも有料で開

—— サロン内の動画を観ることが教育になるという点でしょうか。

前田 コンセプトとしては、新人時代に知らないことがあっても誰かに尋ねたいけど先輩も忙しそうにしている聞きづらい、そんなときにいつでもどこでも手軽に一番良い情報が手に入るというもの。動画コースは営業スキル習得に関する

—— 実際の事故事例に関するコース、法人生保や自動車保険に関するコースなどがあり、今のところ200本近い動画があります。参加いただくすべての動画を視聴することができ

—— サロン内の動画を観ることが教育になるという点でしょうか。

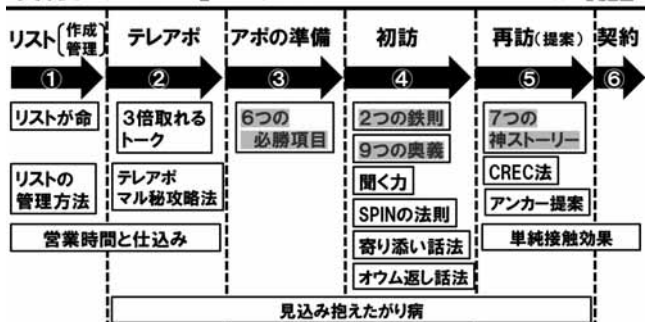
前田 各動画に10問の問題が付いており、動画を9割以上視聴して、なおかつ問題を全問解答し

—— サロン内の動画を観ることが教育になるという点でしょうか。

前田 現在の会員数は全国で1700名くらいです。属性としては入社5年目くらいまでのキャリアで法人保険の営業のやり方が分からない、ということをつないでいくという

—— 当社の経営理念は「みちしるべ」です。上の立場になる人はそれまで育ててもらった知識などをきちんと下の人に示す「みちしるべ」にな

契約までの「6つ」のステップ



—— 今の人ははいけないという思いを持っていて、人々たちを助けてあげたいと思っています。

前田 パーは20名、パートが8名です。社員の若さが当社の特長でもあります。平均年齢は33歳です。社員20名のうち、保険業界経験者ばかりで、数人だけですが、営業視点のものがなっています。だからこそ社員の教育、そして教育の方法についても徹底的にこだわっています。通常であれば、新しく募集人を一人採用したときに1から10までを教えます。また別の募集人を採用し

—— 現状に苦しんでいる人を成功させてあげたい。保険代理店を立ち上げたのは面白い理由ですね。

前田 ですので当社の企業理念や行動指針は、お客様視点というよりは、従業員視点のものがなっています。だからこそ社員の教育、そして教育の方法についても徹底的にこだわっています。通常であれば、新しく募集人を一人採用したときに1から10までを教えます。また別の募集人を採用し

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

—— 再現実性のある社員教育の方法を見いだしたかったということですか。

前田 どのような教育方法であれば常に良いパフォーマンスをいつ誰に

★新日本保険新聞社 新刊図書のご案内★



2025年3月版

こんなににかかる
医療費

お待たせしました!!

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
A A A S (ワシントンD C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、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。

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 変型
- ページ数 48ページ

定価

1,430円

(消費税込、送料実費)

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

- がんの再発率
- 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

内容見本



※お客様のお名前・ご住所などの情報は、商品のお届けや各種ご案内に限って使用させていただきます。ご本人様の承諾を得た場合を除き、第三者への提供、開示等は致しません。

(年 月 日)

FAX専用申込書

※送料実費

送信先 株新日本保険新聞社

FAX 06-6225-0551

2025年3月版 こんなにかかる医療費

●会社名

●部支店名

●課支社名

●代理店名

●送付先

●担当者名

●TEL

(自宅送付) どちらかに○をつけてください。
(会社送付)

■申し込み方法

ホームページからお申し込みいただけます。

<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でのお申し込みは左のFAX送信票をご利用ください。

■代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-5-15
電 話 (06)6225-0550(代表)
F A X (06)6225-0551

新日本保険新聞社