



生保版

第1~4月曜日発行

発行所 新日本保険新聞社  
 大阪市西区堀本町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 2026



# 緊迫する中東情勢、中小企業の資金繰りに暗雲

## 政府、取引先業況の「能動的把握」を金融機関に要請

2月28日のイスラエル・アメリカによるイランへの先制攻撃に端を発した中東情勢は混迷化を深めており、世界経済にも暗い影を投げかけている。日本経済においても燃料価格、原材料価格の高騰は企業収益にも多大の影響を及ぼす恐れが出てきている。政府は3月27日、官民の各金融機関に対し、事業者の資金繰りに重大な支障が生じていることのないよう、きめ細かな支援の徹底を求めた。経営者の伴走役である保険・リース側でも、金融機関との関わり方を含め多方面でのアドバイスを提供する役割がますます強く意識されることになりそうだ。

### 丁寧、きめ細かな支援の徹底を求める

「機械的な判断はNG」  
 「中東情勢を踏まえた金融上の対応について」と題する今回の要請文は高市早苗首相、片山さつき財務相兼金融担当相、赤澤亮正経済産業相らの連名。零細企業、中小企業を含む幅広い事業者の業況を能動的に把握し、資金繰りの相談に対して丁寧に対応するよう求める内容となっている。特に融資判断に関しては、各事業者の現下の決算状況・借入状況や条件変更の有無を機械的に判断せず、「事業の特性、各種支援策の実施見込み等を踏まえ、経営改善につながるよう、丁寧かつ親身に対応すること」を求めている。

既往債務の条件変更や借換えについても「引き続き、申込みを断念させられるような対応を取らないことは勿論のこと、事業者に寄り添った迅速かつ

柔軟な対応を継続」するよう要請。金利見直しの協議に際しては、「金融機関が顧客企業に十分に説明を行うことはもとより、必要に応じて、個別の実情を踏まえた適切な返済計画のアドバイスを行う」と呼びかけた。政府は、金融機関における相談対応状況の報告徴求および公表について、米国税措置を受けて設定した現在の頻度を当面維持するとし、政府への報告を着実に実施するよう各金融機関に釘を刺した。

### 金融庁が相談ダイヤルを拡充・新設

政府系金融機関の日本政策金融公庫に対しては、中東情勢の影響を受ける事業者を対象とした特別相談窓口の設置や、セーフティネット貸付の活用を促進するよう指示。民間金融機関においても必要に応じ、これら

生成AIの活用が急速に拡大している。企業の提案書、報告書、大学生のレポート等では程度の差こそあれ、何らかの形で利用されていると推察される。具体的なテーマを表示すれば、こちらの望む形式、ボリュームで要領よくまとめてくれるのは、今までの努力、時間が何だったのかと思わざるを得ないものがある。

ただし、判断の元になる情報そのものに間違いがあったり、偏っていたりすることも少なからずある。そうなるとうてい回答もおかしなものになる。

ちなみに、こんな試みをしてみた。自分自身が「正解」を知っているテーマについて3種類のAIを使って調べてみた。奈良県の「とある町の歴史」について尋ねた結果がなかなか興味深いものがあった。

奈良県の中でのその町(地域)の領主が存在する相給地(あいきゅうち)もあり、特定は難しいとの答えであった。

正解はC。Bについてはその町中にある特定の地名が共通している関東地方の藩の名称に誤導されていた。

皆さんも自身が専門とするテーマで一度、試してみてもどうか。結構面白い結果になるはずだ。

(丁)

じ情報提供や支援策を迅速に提供しよう銀行に

具体的には、「平時」「有事」「事業再生計画成立後のフォローアップ」の各段階において、中小企業と金融機関が果たすべき役割をそれぞれ明確化し、基本的な考え方を提示。例えば平時においては、まず債務者である中小企業側において「将来の円滑な事業承継に向けて、事業承継計画の策定等を通じて後継者候補の選定・育成に取り組みとともに、仮に経営者の高齢化や健康状態の変化その他の状況変化により円滑な事業承継の実現に懸念が生じた場合には、金融機関や実務専門家に早期に相談し、スポンサーへの事業譲渡等も含めて今後の対応に向けた適切な助言を得ることが重要」と指摘している。

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  
 papillon  
 2026年6月1日 AMまで  
 ※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

金融庁では既に、米国の施策を早期に事業者に紹介するよう連携を求めた。

金融庁では既に、米国の施策を早期に事業者に紹介するよう連携を求めた。

### 大同生命

## AIドクターによる支払査定を導入

大同生命保険は、国内大手企業向けにAI(人工知能)ソリューションを提供する株式会社シナモンと協働し、4月1日から、業界で初めて給付金支払査定業務の医学判断に生成AIの活用を開始した。

同社では従来、顧客から入院給付金の請求があった際には、過去の請求内容と今回の疾病との因果関係を確認し、入院日

数を通算する必要があるかを判断してきた。医学的な判断が必要となるケースでは、査定担当者が社内ドクター(同社所属の支払査定を担当する医師)に見解を求めており、そのための照会準備などに多くの時間と工数を要していた。

今回、同社とシナモンは、支払査定の業務マニユアルと医学情報学習した生成AIを共同

導入効果

1. 支払い日数の短縮  
1件あたりの査定処理速度が向上することにより、お客さまへの支払いに要する日数の短縮が見込まれます。
2. 支払査定業務を年間約1,800時間削減  
約1,800時間(導入初年度)の業務削減に加え、生成AIの活用領域の拡大により、今後もさらなる生産性向上を見込んでいます。査定担当者の業務削減時間は、最適な顧客体験を創出するための事務プロセス検討や実践に充当します。
3. 支払査定業務の高度化支援  
生成AIが出力する医学的判断根拠は、経験の浅い査定担当者の理解を深め、査定判断の質を一層高めることにつながります。

で開発し、支払査定業務へ導入するに至った。その結果、従来社内ドクターに見解を求めていたケースの約70%を生成AIで代替できるようになり、医学的判断の根拠を瞬時に提示することで、査定担当者および社内ドクターの支払査定に要する時間の大幅な削減を実現した。

同社では今後も、シナモンAIとの協働を継続していく。

政府による金融機関への要請が強まる一方で、受け皿となる銀行側もニーズ不足という課題を抱えている。こうした状況下では、経営者に最も近い立場でアドバイスを提供する保険・リースが果たす役割がますます重要になると考えられる。外部環境が激変し、経営環境の不透明感が増す中、金融機関との円滑な対話のサポートを含め、地域経済の屋台骨である中小企業の伴走役に求められるアドバイスの幅は今後、さらに拡大することになりそうだ。

飛耳長目

第一八四回

日本を揺るがすエネルギー地政学の転換点

始まった米国・イスラエルによるイラン攻撃は、日本経済にとって重大な意味を持つ局面へと発展しつつある。戦後日本は幾度かの石油危機を経験してきたが、今回の事態は石油に加え液化天然ガス(LNG)供給にも同時に影響が及ぶ「二重エネルギー危機」という新たな様相を帯びている。

日本の原油輸入の約9割は中東に依存している。政府は国家備蓄146日分と民間備蓄101日分、合計254日分の石油備蓄を保有しているが、情勢次第では国家備蓄の放出という制度創設以来例のない対応が検討される可能性も指摘されている。現時点で国際エネルギー機関(IEA)は協調放出に慎重姿勢を示しているものの、紛争の長期化によっては国際協調による市場安定措置が議論される可能性は十分にある。

しかし今回の危機でより深刻なのは、むしろLNG供給の不安定化である。日本の発電構成は原子力発電の停止以降、石油よりもLNGへの依存度が高まっており、LNG価格の上昇は電力コストを通じて家計と企業の双方に直撃する。中東の供給拠点を巡る緊張や海上輸送リスクの高まりを背景に、北東アジア向けLNG価格は急騰し、輸送費や保険料も上昇している。石油と異なり、LNGには国際的な備蓄制度が存在しないため、日本は代替調達や契約の見直しなど自力での対応を迫られる構造的弱点を抱えている。エネルギー価格上昇と地政学リスクの高まりを背景に株式市場では資源・防衛関連銘柄への資金流入がみられる一方、景気敏感株には売り圧力がかりやすい状況が続く。

紛争が長期化すれば、エネルギー価格の高騰は企業コストと家計負担を押し上げ、日本経済の成長力を下押しするリスクとなる。今回の「石油LNG二重危機」は、日本のエネルギー安全保障の構造的脆弱性を改めて浮き彫りにした。供給源の多角化、備蓄制度の再設計など、エネルギー政策の抜本的見直しが求められる。企業や保険業界にとっても、新たなリスク管理の時代に入ったことを認識する必要があるだろう。(W)

損保トピックス

顧客本位の業務運営の徹底と健全な競争環境の実現が最優先

損保協会 船曳会長がステートメント

損保協会の船曳真一郎会長は3月19日、協会長ステートメントを発表した。

「はじめに」では、自然災害が激甚化・頻発化の一途をたどる中で、損害保険業界は、被災者への迅速かつ適正な保険金支払に尽力するとともに、リスクへの備えに対する意識向上や防災・減災に資する取組みに注力するとして、

また、損害保険業界が社会全体のレジリエンスを支えるインフラとして十分に機能を発揮するためにも、お客さまと社会からの信頼回復を実現し、リスクや社会課題に正面から向き合い、経済の成長を支える保険商品・サービスの提供等を通じて、わが国の成長に貢献できるよう取組みを進めていくとしている。

具体的な取組みの項目は以下のとおり。

(1)お客さまと社会からの信頼回復に向けた取組み

お客さまと社会からの信頼回復に向けて「顧客本位の業務運営の徹底」と「健全な競争環境の実現」を最優先に位置付け、前者においては「保険代理店の募集品質向上に資する取組み」を、後者においては「企業におけるリスクマネジメント意識向上に資する取組み」を活動の核として取組みを進めている。

①保険代理店の募集品質向上に資する取組み

②企業におけるリスクマネジメント意識向上取組み

③監督指針等の改正を踏まえた対応

(2)第10次中期基本計画・重点目標に関する取組み

第10次中期基本計画における重点目標にひもづく取組みを着実に進めている。

①社会・保険制度のレジリエンス強化

②消費者・事業者へのリスクマネジメントの理解浸透

③各種課題への取組み

ア. 自賠責保険広報活動

イ. 新興国市場への支援

ウ. 損害保険教育情報誌「そんぼジャーナル」第6号の発行

エ. 情報管理コンプライアンスセミナーの開催

最後に、「本年は、構造変革の転換点となる。国民生活の安定と国民経済の発展に貢献する使命の重みを、当業界の全役職員が改めて認識するとともに、未来においても社会的役割を發揮できるよう、構造変革の歩みを止めることなく着実に前進させる」としている。

また、「健康寿命の延伸」という社会的課題に込められた「太陽の元気プロジェクト」を推進している。同プロジェクトは、「従業員」が元気になる、「お客様」の元気をサポートし、「社会」の元気に貢献するという「三元気のサイクル」を世の中に生み出すことを目指すものである。同社では今後も持続可

Osaka Life Science Nexus by Nippon Life and CIC

開業に先立ちコミュニティイベント開催

日生 未来のコミュニティをいち早く体験

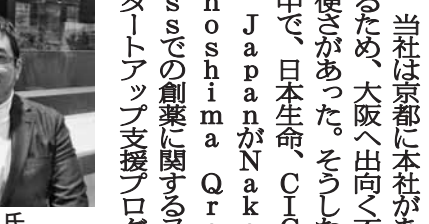
日本生命保険 コミュニティをいち早く体験できる「Life Science by Nippon Life」のイベントを開催した。今年度のイベントは「実



工事現場を視察

「Life Science by Nippon Life」のイベントを開催した。今年度のイベントは「実地体験」をテーマに、大阪府北区のNakanoshima Crossinという新しいライフサイエンス分野において、世界に通用する革新的な技術が生まれている一方で、事業化のハードルが高まっている現状を踏まえ、社会実装のための支援環境や共創の場が十分とはいえず、産官学民の多様な連携を通じたイノベーションの加速が求められている。こうした中、「安心の多面体」を長期的企業像として掲げる同社は、スタートアップ企業を支援するイノベーション・カンパシの運営をグローバルに展開するCIC Japan合同会社とともにこのイノベーションの発展に向け、このたびOsaka Life Science Nexusがあつた。

その後、3グループに分かれ、Nakanoshima Crossinの工事現場視察が行われた。フロアは、人と人が交わる機会を増やしコミュニティとしての機能を一層高める工夫が随所に盛り込まれ、参加者の関心を高めた。視察後、参加者交流が盛り上がる中、未来医療推進機構の澤芳樹理事長が「いま、日本生命様は」



梶田氏

「大阪府に本社があるため、大阪へ出向く不便さがあつた。そうした中で、日本生命、CICの人がCICに集まり直話をすることができ、これは人間関係の構築と、グローバルなビジネス展開を可能とする。さらに、私が専門とする創業以外の分野の人とも交流を持つことができ、異なった視点の話を聞くことができ視野が広がることも魅力的だ。」

太陽生命

企業版ふるさと納税による寄付の実施

太陽生命は、同社が推進する「太陽の元気プロジェクト」の取組みとして、2024年度に引き続き、2025年度も6月1日から「人生100歳時代の暮らしに寄り添い、「健康寿命の延伸」という社会的課題に込められた「太陽の元気プロジェクト」を推進している。同プロジェクトは、「従業員」が元気になる、「お客様」の元気をサポートし、「社会」の元気に貢献するという「三元気のサイクル」を世の中に生み出すことを目指すものである。同社では今後も持続可

能な社会の実現に向け、企業版ふるさと納税制度を活用し、社会課題の解決や地方創生に取り組む地域や自治体の支援に、引き続き取り組んでいく方針である。

Table with 2 columns: 自治体 (Municipality) and 取組み (Initiative). Lists various municipalities and their corresponding social contribution activities.

# 2人に1人はがんにかかる時代。最先端治療を受けるための備えを

## 高額療養費制度はあるが…

### 粒子線治療は効果大でも高額な自己負担

わが国における死因の「前立腺」となっています。第1位は悪性新生物、これを男女別にみると、男性は「前立腺」「大腸」「肺」「胃」「肝臓」で、以下「大腸」「膀胱」「膵臓」となっています。女性では「大腸」「肺」「胃」「肝臓」「乳がん」が上位です。2021年・全国がん登録別に見ると、1位は「肺」罹患率です。2021年に新たに診断されたがんは98万8900例(男性55万5918例、女性43万2982例)となっており、日本人が一生のうちにかかると診断される確率は男性63・3%、女性50・8%と、ともに2人に1人以上が罹患する状況です。もはや「がん」は他人事ではない「身近な存在」になっています。がんは罹患して放置する人は少ないですが、がんにかかる経済負担は決して軽くありません。例えば、死因第1位の「大腸がん」についてみると、事前に高額療養費の適用を申請していなかった場合の医療費合計は約140万円、そのうち患者負担額は3割の約42万円です。これに食事標準負担額を加えた44万円強が患者本人負担の標準的な医療費となります(新日本保険新聞社2025年3月版「こんなにかかる医療費」より)。これ以外にも、差額ベッド料、寝具料、その他雑費等が必要になることもあり、一定の蓄えがある人であればすぐに対応できる金額かもしれませんが、そうでない人が早急に支払うには簡単に用意できる金額ではありません。

表1. 疾患別の保険適用、先進医療

疾患名	保険の適用
頭頸部腫瘍(頭蓋底腫瘍を含む)(口腔・咽頭頭頸部の扁平上皮がんを除く)	保険
食道がん	先進医療
非小細胞肺癌(Ⅰ期～ⅡA期)	保険
非小細胞肺癌(Ⅰ期～ⅡA期以外)	先進医療
転移性肺癌	先進医療
肝細胞がん(長径4cm以上)	保険
肝細胞がん(長径4cm未満)	先進医療
肝内胆管がん	保険
転移性肝がん(3個以下)	先進医療
膵臓がん	保険
腎臓がん	先進医療
大腸がん術後局所再発(注)	保険
子宮頸がん(腺がん・6cm以上の扁平上皮がん)	保険
婦人科領域(外陰・膣・子宮)から発生した悪性黒色腫	保険
前立腺がん	保険
骨軟部腫瘍	保険
リンパ部転移(3個以下)	先進医療

(注)局所とは骨盤骨、第5腰椎、その周囲の部位。  
(※)大阪重粒子線センターHPより。

# セールス 雑観

13

## 今日の言葉

最先端治療を受けるために、医療保険に加入し、先進医療保障を付けよう！

ただし、わが国には高額療養費制度という仕組みがあり、条件を満たしていれば、1か月間に支払った医療費の自己負担額が一定の金額を超えた場合にはその超えた部分に相当する金額を負担しなくてもよいことになっています。適用を申請していた場合は、患者本人の標準報酬月額に応じて負担額は異なってきます。先の例でいえば、標準報酬月額が26万円以下の場合には約8・2万円、83万円以上の場合には約28・3万円が自己負担額となります。申請を忘れていた場合は44万円余の全額をまずは負担

表2. 全国の粒子線がん治療施設

重粒子線	陽子線	都道府県	施設名称
●	●	北海道	北海道大学病院陽子線治療センター
●	●	北海道	札幌市立病院陽子線治療センター
●	●	北海道	札幌市立病院陽子線治療センター
●	●	山形県	山形大学医学部東日本重粒子線センター
●	●	福島県	南東北がん陽子線治療センター
●	●	群馬県	群馬大学医学部附属病院重粒子線医学研究センター
●	●	茨城県	筑波大学附属病院陽子線治療センター
●	●	千葉県	国立がん研究センター東病院
●	●	千葉県	量子科学技術研究開発機構QST病院
●	●	神奈川県	神奈川県立がんセンター重粒子線治療施設
●	●	神奈川県	湘南鎌倉総合病院先端医療センター陽子線治療室
●	●	長野県	相澤病院陽子線治療センター
●	●	岐阜県	中部国際医療センター陽子線がん治療センター
●	●	静岡県	静岡県立静岡がんセンター
●	●	愛知県	社会医療法人明陽会成田記念陽子線センター
●	●	愛知県	名古屋市立大学医学部附属西部医療センター名古屋陽子線治療センター
●	●	京都府	京都府立医科大学附属病院永守記念最先端がん治療研究センター
●	●	大阪府	大阪重粒子線センター
●	●	大阪府	大阪陽子線クリニック
●	●	奈良県	社会医療法人高清水陽子線治療センター
●	●	福井県	福井県立病院陽子線がん治療センター
●	●	兵庫県	兵庫県立粒子線医療センター
●	●	兵庫県	兵庫県立粒子線医療センター附属神戸陽子線センター
●	●	岡山県	岡山大学・津山中央病院共同運用がん陽子線治療センター
●	●	佐賀県	九州国際重粒子線がん治療センター
●	●	鹿児島県	メディオポリス国際陽子線治療センター

(※) 公益財団法人医用原子力技術振興財団より。

## 先進医療の自由診療は全額自己負担

先進医療は現在80種類前後で推移しています。中でも、患部に直接照射する粒子線治療は切除を必要としないため痛みも

なく、しかも照射後すぐ動くことができる。粒子線治療は部位や大きさによって公的保険が適用され、自己負担割合に応じて1〜3割負担となることもあります(表1)。しかし、先進医療とされる自由診療のほとんどは、大阪重粒子線治療センターでは照射技術料314万円消費税と気軽に負担できる金額ではありません。そう、6、陽子線19、療法1)といった意味で、比較的安

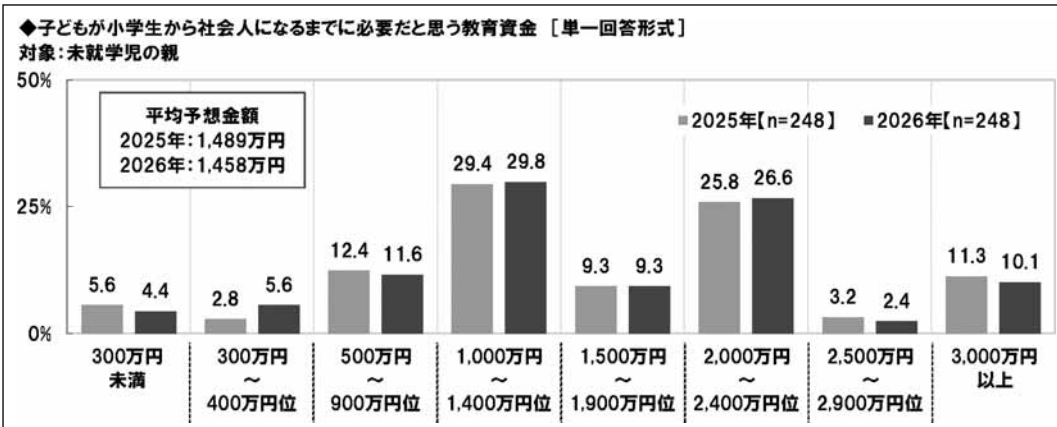
## ソニー生命

### 子どもの教育費に関する調査(13回) 小学生から社会人になるまで1,458万円必要

ソニー生命は大きく親が多いことも浮き彫りになった。学生以下の子どもが20歳以上の男女1,000人に対し、今年で13回目となる「子どもの教育費に関する調査」を実施、このほどその結果を発表した(調査時期・2026年2月10日〜12日)。

それによると「子どもの学力や学歴は教育費にいくらかけるかによって決まる」と親の6割強が実感しており、小学生から社会人になるまでに必要と予想される教育費の平均額は1,458万円と答えている(前年比31万円の減少)。平均予想金額を過去の調査結果と比較すると、昨年の1,489万円からは31万円減少し、2022年からの上昇基調からは下降に転じたが、この金額は過去2番目に高い水準となっている。

また、この金額に対して「子どもの教育費の負担を重く感じる」と声は6割を超えており、強い負担感を抱



き抜く親の姿が今回の調査結果からもうかがうことができる。そんな手塩にかけて育てた子どもに将来についてほしい職業は、男子の親では1位「公務員」、2位「会社員」、3位「研究者・学者」、4位「エンジニア」、5位「医師」の順となっている。女子の親では1位から順に「公務員・官僚」「会社員」「看護師」「医師」「薬剤師」となっている。経済的に安定した職業を望む親心がこもっていることがうかがえる。

J A 共済

# 商品改定実施1年で 新規契約25万件に迫る

## 「がん共済」——空前の大ヒットの秘密



### 治療実態に応じた保障内容に人気集まる

民間のがん保険は1年間で10万件売ればヒットと言われる中、昨年4月に改訂を実施したJA共済のがん共済は新契約件数が約25万件に迫る大ヒットとなっている(2026年2月末現在)。「民間のがん保険は、ここ数年、大きな商品改定がなく、それでも一定の需要があるため売れているにすぎない」といった口さがない意見もある。大規模な広告展開を行わず、なぜこれほどの支持を集めたのか。その理由を探る。

(敬称略 聞き手・鬼塚真子)

### 抗がん剤、ホルモン剤治療等にも保障拡大

—— 今回の改訂で、**抗がん剤治療、がん性疼痛等の** 保障対象となる治療を、従来の入院・手術・放射線治療だけでなく、**緩和のための在宅医療** (以下、所定のがん治療) にも拡大しました。また、共済金の支払方法を月額方式に変更した点も大きな特長です。

—— 治療実態に応じた保障というのは、

担当者 ご加入者様が、実際にどのような治療を受けられるかは、がんの種類や状態によってさまざまであり、保障にご加入いただく時点では分かりません。治療の受け方という視点でも、入院ではなく通院しながら治療を受ける場合も増えています。

今回の仕組改訂では、所定のがん治療を受けた場合、その月に1回を限度にがん治療月額共済金をお支払いする方式を採用したため、所定のがん治療を受けたら共済金をお支払いできるという分かりやすい仕組みになりました。また、保障金額についても高額療養費制度を前提に設定したことで、合理的な金額を設定いただけるよう

になりました。また、保障金額についても高額療養費制度を前提に設定したことで、合理的な金額を設定いただけるよう

になり、多様ながん治療にかかる医療費をしっかりとサポートできる保障になったと考えています。

—— 上皮内がんや白血病を含むさまざまな「がん」だけでなく、**脳腫瘍** も対象とされています。上皮内がんや脳腫瘍の保障は削減されますか？

担当者 保障の自在性が高まりました。「がん治療月額共済金」を基本保障として、診断保障(がん診断共済金、がん診断一時金)、先進医療保障(がん先進医療共済金、がん先進医療一時金)もおよび「がん診断時共済金」が追加されました。

担当者 上皮内がんも脳腫瘍も共済金の額を削減せずにお支払いします。また、脳腫瘍は悪性

### LAが自信持って積極的に案内

#### 3Q活動の展開で信頼関係をさらに強固なものに

—— 最近では、がんの先進医療の関心も高く、世間にも浸透してきましたが、こちらにも対応しているのですよね。

担当者 がんによる先進医療を受けたときに、先進医療にかかる技術料に際して通算限度額200万円まで保障される「がん先進医療共済金」のほか、「がん先進医療一時金」があります。「がん先進医療一時金」は、30万円を上限に、がん先進医療共済金の10%をお支払いするものです。「がん先進医療共済金」のお支払いが可能な先進医療は、一定の施設基準などの条件があるため、遠方の医療機関への移動が必要なこともあります。こ

掛金払込免除特則」を運用したときに、以後の共済掛金の払込みを免除する「がん診断時共済掛金払込免除特則」を新設しました。これにより、がん罹患による収入減少も安心して保障を継続いただくことが可能となりました。実際、がん罹患経験者へのアンケート調査をJA共済連が実施したところ、がん罹患前より収入が減少した方が43%、収入の減少幅は平均して約48%という結果となり、長期化する場合もあるがん治療を共済掛金の負担なく継続できることが、

掛金払込免除特則」を運用したときに、以後の共済掛金の払込みを免除する「がん診断時共済掛金払込免除特則」を新設しました。これにより、がん罹患による収入減少も安心して保障を継続いただくことが可能となりました。実際、がん罹患経験者へのアンケート調査をJA共済連が実施したところ、がん罹患前より収入が減少した方が43%、収入の減少幅は平均して約48%という結果となり、長期化する場合もあるがん治療を共済掛金の負担なく継続できることが、

担当者 がん共済をのご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。

担当者 がん共済のご案内するうえで前提となる「そもそもがんって何？」といった基礎知識を、がん治療に携わる医師から学べる動画を制作し、いつでもどこでも視聴可能な環境を整備しました。さらに、FP資格を持つがん相談員からがらなくなった場合にかかる費用や備えの必要性について学ぶ研修動画も展開し、改訂後のがん共済の理解促進を図りました。



日本生命は2026年4月2日から、ニッセイみらいのカタチ「治療サポート保険“びたほ”」を発売した。この商品は、治療実態に合った保障を提供する医療保険であり、診療報酬点数に連動した給付により、傷病や治療内容に応じて保障するものである。また、従来の先進医療に加え、新たに患者申出療養を保障するとともに、発症時から退院後までをサポートするサービスを提供することで、商品・サービス一体で安心してより良い治療を受けることが可能となった。

**日本生命**

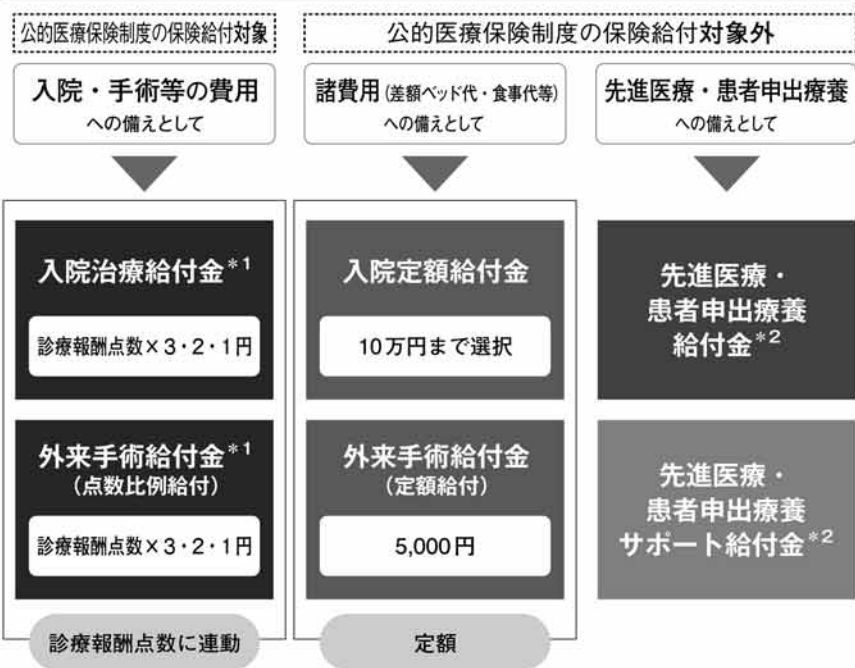
ニッセイみらいのカタチ  
「治療サポート保険“びたほ”」

2026年4月2日販売開始

**治療サポート保険“びたほ”のポイント**

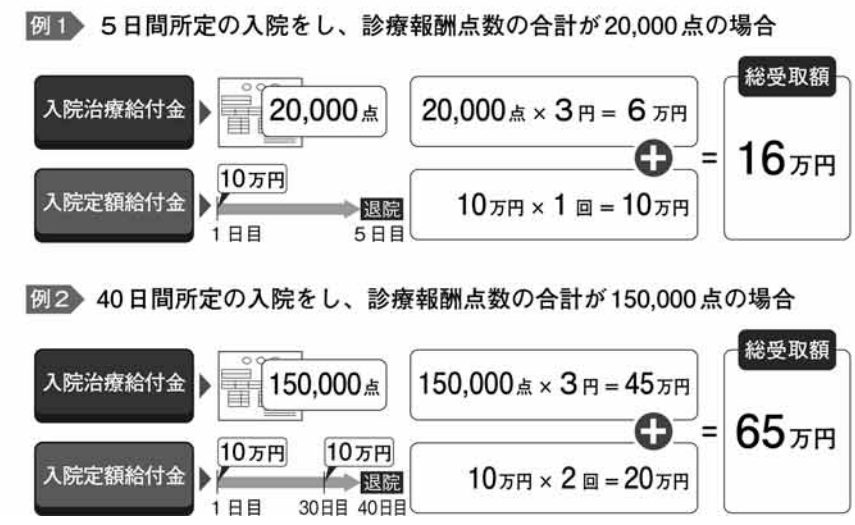
<b>POINT 1</b>	〈点数比例給付3円型・点数比例給付2円型・点数比例給付1円型の場合〉 定額の給付金に加え、 <b>診療報酬点数に連動する給付金で治療内容等に応じて保障する。</b>
<b>POINT 2</b>	〈先進医療・患者申出療養給付あり型の場合〉 所定の先進医療の保障に加え、 <b>患者申出療養も保障する。</b>
<b>POINT 3</b>	<b>発症時から退院後までの悩みをサポートするサービス</b> を利用できる。

**商品の内容**



\*1 点数比例給付3円型・点数比例給付2円型・点数比例給付1円型の場合  
\*2 先進医療・患者申出療養給付あり型の場合

**受取事例** (前提条件) 点数比例給付3円型 / 入院定額給付金額: 10万円



**保障内容**

支払事由	支払額	支払限度	受取人
入院治療給付金	所定の入院をし、公的医療保険制度における保険給付の対象となり診療報酬点数が算定されたとき 入院中の療養にかかる診療報酬点数 × 1円・2円・3円*	[1回の入院] 1円型: 30万円 2円型: 60万円 3円型: 90万円 〔通算〕 600万円	被保険者
入院定額給付金	所定の入院で入院日数が1日、30日、60日、90日の各日数に達したとき 入院定額給付金額 (1~10万円)	〔通算〕 100回	
外来手術給付金	点数比例給付 入院を伴わない所定の手術を受け、公的医療保険制度における保険給付の対象となり診療報酬点数が算定されたとき 外来の療養にかかる診療報酬点数 × 1円・2円・3円*	[1回の手術] 10万円 〔通算〕 30回	
	定額給付 入院を伴わない所定の手術を受けたとき 5,000円	[1回の手術] —	
先進医療・患者申出療養給付金	所定の先進医療または患者申出療養による療養を受けたとき 先進医療または患者申出療養にかかる技術料相当額	〔通算〕 2,000万円	
先進医療・患者申出療養サポート給付金	先進医療・患者申出療養給付金が支払われるとき 20万円 (ただし、先進医療または患者申出療養にかかる技術料と同額が上限)	一連の先進医療または患者申出療養による療養について1回限り	

\* 点数比例給付1円型: 1円、点数比例給付2円型: 2円、点数比例給付3円型: 3円 (点数比例給付なし型: 対象外)

- 不妊症に対する保障については、責任開始の日から2年間は不担期間となり、不担期間が経過した後に、開始した入院または受けた外来手術等が保障の対象となる。
- 所定の感染症に対する保障については、責任開始の日から14日間は不担期間となり、不担期間が経過した後に発病した所定の感染症から保障を開始する。
- 支払いできない場合として、次の例がある。
  - 抜歯のための入院または手術をした場合
  - 睡眠時無呼吸症候群またはその疑いによる入院で、睡眠時無呼吸症候群と診断されなかった場合
- 【入院治療給付金、外来手術給付金の点数比例給付について】 日本国内の病院等から診療報酬点数が算定された領収証の交付がなかった場合 (薬局から領収証の交付があった場合でも支払対象外となる) [例: 海外での入院または手術、自由診療による入院または手術をした場合]

**保険料例**

【設例】 点数比例給付3円型 入院定額給付金額: 10万円  
先進医療・患者申出療養給付あり型 保険期間・保険料払込期間: 10年  
保険料払込方法: 月払・口座振替扱 保険料払込免除特約: 付加なし

契約年齢	保険料	
	男性	女性
20歳	2,362円	3,191円
30歳	2,774円	3,982円
40歳	3,781円	3,959円
50歳	6,163円	5,068円

**主な取扱条件**

契約年齢範囲	3歳~80歳 ※保険料払込期間・保険期間及び付加される特約により異なる場合あり
保険期間	5年~終身
保険料払込期間	全期払・短期払
保険料払込回数	月払・年払
解約払戻金	なし ※保険期間終身の場合、保険料払込期間経過後は入院定額給付金額と同額の解約払戻金あり
付加可能な給付特約	保険料払込免除特約

# 21世紀 現代・養生訓

100 社会医学環境衛生研究所 所長 谷 康平

### 略歴

昭和28年京都生まれ。  
 追手門学院小学校/灘中/灘高/大阪医科大学卒業  
 (米国)Stanford大学公衆衛生大学院リサーチフェロー、  
 The Academy of Political Science(米国シンクタンク)  
 フェロー、AAAS(全米科学アカデミー)専門職会員、  
 ACS(米国化学学会)会員  
 社会医学環境衛生研究所所長、医療法人医誠会ホロニク  
 スグループ顧問、滋慶学園グループ顧問・評議員

わずか二月(ふたつき)前の2月8日、特別な理由は何もなく実施された第51回衆議院選挙。結果だけが独り歩きして、各委員会では勘違いして思い上がった委員長達は民主主義が理解できていない傍若無人ぶりです。民主主義を上から与えられた日本ではその本質は理解されないまま、民主主義みたいなモノが長年永田町を支配し続けています。分別のある人たちがいた頃は思いつく連中は少なく、議会はまともな運営で回っていました。しかし現状は、自分たちの言動が後ろめたいの配下のマンモスには報道させないとか、質問時間を意図的に削減する等、あまりにも低レベルの行動をしており、さすがに議席を与えすぎたのではと多くの人たちは反省しているようです。

選挙制度を利用している結果を正当化して、数の力にまっしぐら進んでいます。国民の半数は支持していないにもかかわらず、獲得議席数は2/3を超えて、数の力で何事も

押し切っています。しかし、こんな状況になることが分かっているのに、こんな程度の人たちに投票してしまった我々国民にも大きな責任があります。やる気の無い諸費削減税をほとんどの政党が公約に掲げて選挙民をだます。政権与党は公約などしないので、今すぐに実行できるので、それが簡単にだまされる国民。そして気が付くと、戦

争の最前線に日本人が送り込まれる布石が着々と打たれているのです。大谷翔平選手は本当に素晴らしい人物ですが、彼の一挙手一投足をテレビで報道するよりもっと大切なことを国民に伝え、政権与党が国を誤った方向に導かないように監視するべきではありませんか？

もう手遅れかもしれないですが、さて先日、医療系国家試験の合格発表が続いていきます。第1200回医師国家試験では受験9980名、既卒(新卒9205名、既卒775名)、合格9139名、91.6%(新卒8716名、94.7%(既卒423名、54.6%))、合格率は91.6%↑92.3%↑92.4%↑91.6%↑91.7%と推移しており、大きな変化はありませんでした。

## 9割超す医師国家試験の合格率

### 歯科医師、薬剤師は3人に1人が不合格

## 新たに9100名の医師が誕生

また第115回看護師国家試験は受験5万9614名(新卒5万4036名、既卒5578名)、合格5万2666名、88.3%(新卒5万0862名、94.1%(既卒1804名、32.3%))、合格率は88.3%↑90.1%↑87.8%↑90.8%↑91.3%と医師国家試験合格率と比べるとやや変動が見られます。何れともあれ、合格された方々、おめでとうございませう。傷病者のために、頑張ってくださいね。

永田町の政治家や、電ケ関の役人のように自分たちのためではなく、

不合格だった人たち……後10か月しっかり戦略を立てて、来春には合格されまますように祈っています。

### 結心会定例会開く

### 業法改正や監督指針について講演 比較推奨販売の行方が高い関心

保険健全化推進機構 結心会は2月17日、第69回定例会をSC新橋(東京都中央区)で開催した。テーマは「Lossing is not an option」。保険業法改正や監督指針の改正に伴って生き残るための代理店運営を考えた。上野直昭会長は「厳しい情勢だが当会のネットワークを生かしてほしい」と呼びかけた。基

調講演では「比較推奨等てほしいと呼びかけた。また、「社会通念上」は行政が判断するもので我々の判断ではないため「厳しい」とする一方、「チャンスでもある」と6月の施行に向けて知恵を絞っていきたくと語った。足立弁護士は冒頭、昨今の保険業界は代理店を大規模に統合する意向が働いているのは明らかと指摘するとともに、代理店手数料については今後保険会社と代理店間で話し合って決める方向に進むのではないかとの見解を示した。今般の業法改正で乗合代理店の関心が高い比較推奨販売についてはパブコメの具体的な

回答を待つ必要があるとしたうえで、ハ方式が廃止されたことで顧客の意向を合理的に把握または「推定」し、その意向に沿って商品を絞って推奨することは可能ではないかと私見を述べた。ただし、乗合代理店や募集人の都合によることなく、合理的かつ一定の具体性を有する基準や理由が必要だと付け加えた。同氏はまた、体制整備の対応として全代理店に共通するもの、乗合代理店、特定大規模乗合損害代理店、兼業代理店の四つのケースにおける注意点を解説した。全代理店は特別利益の提供に関して最低限、実施中のキャンペーンや値引き施策等の現状を把握し「取引上の社会通念に照らして相当かどうかの

チェックリストを作成し想定事例等を検討したり、損保協会の資料を参考に過度の便宜供与の事例等を想定したりすることが必要で、規模によっては社内体制の構築や現場教育が必要だ」と語った。

情報管理体制に関してはアクセス制限を設定する重要性を指摘。サイバーリスクが増大する中でトラブルが発生した際に裁判等で問題になるケースがあると強調し、おろそかにしてはならないと説明した。このほか、事例を交えながらそれぞれの注意点を指摘したうえで「今回の改正は保険代理店にとって重荷になってくると思うが、品質を高め華麗に大逆転してほしい」とエールを贈った。



上野会長

心会のネットワークを生かして情報収集をし、顧客管理やPDC Aを回すシステム、AI等を活用し提携事業者のサービスを活用し

## 生産性4倍セミナー & オンラインサロン募集説明会

個人保険のまま、成績を簡単に2倍にさせたい方へ

保険募集人向けに  
月に10日の活動で  
TOTになるポイントを解説!!

平均単価は2倍

活動時間は1/2

TOTを毎年達成しているトップセールス・谷岡直樹が  
20年以上かけて磨いた面談ノウハウを「実演形式」で初公開。

無料セミナー & 説明会 オンライン開催

開催日時 4月6日(月)13:00~15:00・4月7日(火)10:00~12:00・4月7日(火)16:00~18:00  
4月9日(木)10:00~12:00・4月9日(木)21:00~23:00

講師：谷岡 直樹  
株式会社すなおコンサルティング



詳細・お申し込みはこちらのQRコードから





# 今、問われる保険セールスパーソンの品性、資質

## 相次ぐ不祥事に生保業界は大揺れ 「詐欺まがいな保険契約」も 「詐欺まがいな保険契約」も

昨今、生命保険業界を揺るがせている不祥事件について、保険販売の現場にいる人間として非常に憤りを感じています。言うまでもなく投資詐欺などは保険営業としてだけでなく人間としてアウトです。ただ私は「詐欺まがいな保険契約」も同じ罪では？と思っています。リリースや報道を見てみると今回は架空の投資話や金銭借受などの問題が発覚しやすかったと思うのですが、発覚してない「詐欺まがいな保険契約」も実態としてあるのでは？と考えています。これは今回、問題が発覚した保険会社に限らず、生命保険営業において、営業パーソンの顧客側には大きな「情報ギャップ」があります。顧客側が保険契約の全てを理解し、自分(自社)の置かれている状況を踏まえ、この保険契約が必要だと完全に納得した上で契約するには、保険商品は非常に難しい金融商品と言わざるを得ません。

その情報ギャップを埋めるために保険業界として「意向把握義務」「比較推奨販売」「重要事項注意喚起情報の説明義務」などの各種ルールが課せられています。ただこれらのルールを履行しても、顧客が完全に保険商品の特性を理解して契約することにはなかなか難しいと思います。いくら顧客がWebや生成AIを活用しても、正しい情報にたどり着いてきちんと理解できる可能性は低いでしょう。だからこそ保険営業は、常に顧客にとって最適な提案を行う「正しい倫理観」が求められていると私は考えています。

「顧客にとって最適な保険提案」という定義もなかなか難しいですが、顧客の経済状況や心理的不安を踏まえてリスクファイナンスの一端として生命保険を活用することが最善であるか判断した上で、提案できる保険商品の中で最適なバックを備えた保険商品を提案することが「最適な保険提案」と言えるでしょう。

これらと真逆な保険契約を現場では時々見かけます。「不必要に長い保険期間」「不当に高額な保険料」など、顧客にとって最善な保険提案で

は、保険営業側にとっても「最高の成果」となるような契約は、前述のとおり金銭詐欺と同罪であると思います。ただ適切な契約は、適切な契約プロセスや契約手続がなければ発覚しない。保険会社側も問題を引き受けして

「顧客にとって最適な提案」が「正しい倫理観を持つこと」  
「顧客にとって最適な提案をする」と「さらさら」

「顧客にとって最適な提案」が「正しい倫理観を持つこと」  
「顧客にとって最適な提案をする」と「さらさら」

「顧客にとって最適な提案」が「正しい倫理観を持つこと」  
「顧客にとって最適な提案をする」と「さらさら」



生まれません。有名学校の合格率が高い進学塾では、生徒の成績や順位を公表することで子供たちの競争心に火を付け、「負けたくない」「負けたくない」という意識が育ち、他から急激に成績が伸びる傾向があるという話を聞いたことがあります。営業も同じで、ノルマとしてやらされる数字ではなく「負けたくない」という気持ちを持つことが大事です。数字を上げた人を表彰するのではなく、「倫理観」にのっとった活動を評価するべきです。詐欺行為は許されるべきではありません。今回の一件を業界全体の問題として捉えて保険営業に携わる全員が襟を正して「お天道様に見られても恥ずかしくない仕事」を意識していきたく思います。

## 今や特定保険会社の問題にあらず 一人ひとりが襟を正すことが求められる

「法令等のルールを守る」「うそをつかない。人を騙さない」「顧客にとって最善の提案しか行わない」  
「現状に満足せず自己研鑽を怠らない」  
の4つを実践することだと思えます。

ただここで難しいのは、「倫理観」を歪めるほどの成果を意欲させることは適切ではないと思います。ある程度の意識やプレッシャーがないと、革新や自己研鑽も

「お天道様に見られても恥ずかしくない仕事」

## 次々と別の問題が発覚する

「お天道様に見られても恥ずかしくない仕事」

## 提案力

生命保険営業一筋30年  
「提案力」  
「フレッシュアップ」  
夢追人 ▶▶ (478)

士業の先輩から後輩の育成に力を注ぐように言われたが、僕はカリーオ・カリーの「人にもものを教えることはできない。自ら気づく手助け」ができるだけだ。自ら気づく手助け。困ったときに、顧客ファースト。最近、セカンドオピニオンの役割が多くなって、「急に相続が起って、知識も誰に相談して良いのか分からず言われた通りにやっただけ」の本音が聞かれました。支払った報酬は高くなかったのか？「ただ、これから手続きに入る顧客は「報酬見積もりは高くないか？もっと安くできる先生を紹介してほしい」が先で、手続きの内容は二の次のようだ。いやいや、あまりにも相談数が増えて来て感傷になってしまった。セールスパーソンに助けを求めても「それは先生の仕事でしょ。私達には無理です」と冷たい。表面的にはそうだが、それだけで継続関係の提案ができないと嘆いている。この風潮は変わらないだろう。よって仕方なく、顧客によって差別ではなく区別することにした。相談時間を倍の1時間50分にして、最初の1時間はひたすら聴くことで問題の難易度を区別するのだ。先日も「手続きが終わった後の感想を10分程度で相談したい」という顧客だったが、話を聞いただけで1時間30分かかった。次々と別の問題が発覚して終わらないのである。

# 絶望から希望へ 起死回生の保険セールス

平野コンサルティングオフィス 代表 平野雄一



## SNS、アカウントを作り投稿 しかし、全く反応は起きない 「誰に、何を、どのように」伝えるのか

平素の大家お世話にな  
つておきます。あなたの平  
野です。このコラムが掲載  
されている頃にはもう4月  
ですね。早いもので、コラ  
ム掲載開始から丸3年が経  
過いたしました。読者のみ  
なさまからSNSを通じて  
連絡いただけるようになって  
きて嬉しい限りです。感  
想やコラムの内容を実践し  
て成果に繋がったこと、そ  
してこのコラムを社内の勉  
強会の題材として活用して  
くれたという報告もいただ  
いております。(研修呼ん  
でくださる…)みなさまま  
らの温かな声に支えられて  
コラム執筆のモチベーション  
が保たれています。改めて  
みなさまのありがたござ  
います。このように、4  
年目も頑張って書き続け  
ていきますね！

## 自分の専門領域に関する学びを投稿 露骨な売り込み投稿は避ける

これは私自身も何度も実  
感しているのですが、S  
NSでのタグ付けや投稿シ  
ェアがきっかけで、クライ  
アントの会社の同僚がす  
でに自分のことを知って  
くれた、という状況が生ま  
れることがあります。初め  
てお会いした場は「あなた  
に、あ、平野さんですかね  
」と、平野さんですと、お  
互いに驚いていました。今  
も実際に、今の時代はほ  
とんど「ポストをかけたマ  
スマーケティング」に着手  
する環境が整っています。  
その代表格がみなさまで  
す。

私の若手向け教育の方針  
として、ある程度の成果が  
出るまでは無料もしくは比  
較的安価な身の回りのリン  
クスをフル活用して成果が  
出せるよう訓練しましよ  
うと伝えています。なの  
です。まず「ポストでも使

えるSNS活用の話から始  
めましょう。X(Twitter)、  
Instagram、LinkedIn  
、Facebook、YouTube  
など、今や  
無料で発信できるプラット  
フォームはたくさんありま  
す。

ただ、よくある誤解が「ア  
カウントを作って投稿し続  
ければ何か起きる」とい  
う考えです。全く何も起  
きないとはいませんが、  
ほとんどの場合仕事に繋が  
りません。私自身何年も各  
種SNSを活用して、いま  
が、ビジネス目的で戦略的  
に活用しているSNSは任  
事

事に繋がっているものの、  
プライベート利用だけのS  
NSは10年以上続けてもほ  
ぼ無風状態です。  
SNS活用で意識してほ  
しいのはこの初期の  
頃にもお伝えした「誰に、  
何を、どのように」伝える  
か」というビジネスコン  
セプトを意識したアカウン  
ト設計を行うこと、それ  
によってどのようなビジ  
ョニング戦略(OOの専門  
家と言えは△△さん)と認  
知される状態を目指すの  
です。

行っていくのか、というこ  
と。そして「直接会う前  
に自分のことを知っていか  
れる人を増やす」という意  
識が重要になってきます。  
これを私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、よくある誤解が「ア  
カウントを作って投稿し続  
ければ何か起きる」とい  
う考えです。全く何も起  
きないとはいませんが、  
ほとんどの場合仕事に繋が  
りません。私自身何年も各  
種SNSを活用して、いま  
が、ビジネス目的で戦略的  
に活用しているSNSは任  
事

事に繋がっているものの、  
プライベート利用だけのS  
NSは10年以上続けてもほ  
ぼ無風状態です。  
SNS活用で意識してほ  
しいのはこの初期の  
頃にもお伝えした「誰に、  
何を、どのように」伝える  
か」というビジネスコン  
セプトを意識したアカウン  
ト設計を行うこと、それ  
によってどのようなビジ  
ョニング戦略(OOの専門  
家と言えは△△さん)と認  
知される状態を目指すの  
です。

行っていくのか、というこ  
と。そして「直接会う前  
に自分のことを知っていか  
れる人を増やす」という意  
識が重要になってきます。  
これを私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

私も「ミッションステートメ  
ントを」私たちはあらゆる金  
融商品のアイデア、情報、知  
識をおしみな伝え、ひと  
りでも多くの人に最高の喜びを  
与える」と掲げています。こ  
れから先はもちろんのこと  
に10万円の広告費で500  
万円の売上をあげた実績を  
つづけたクライアントがい  
ました。夢がありますね。  
また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

## クライアントのための本当の提案とは

でも見るような目で見られて  
たことを今でも鮮明に思い出  
します。しかし、私はどう思われ  
ようと自分が勧める商品に自信  
を持っていたので臆することな  
く案内し、契約を重ねていきま  
した。

「終身保険はインフレに弱  
い」をキャッチフレーズに活  
動していましたが25年前とい  
ったら世の中ではデフレの真っ  
ただ中でインフレになったらど  
う話をして「今はデフレで  
しょ」と言い返してくる人も少  
なくなりました。しかし、  
私は案内を止めることはありません  
でした。

「終身保険はインフレに弱  
い」をキャッチフレーズに活  
動していましたが25年前とい  
ったら世の中ではデフレの真っ  
ただ中でインフレになったらど  
う話をして「今はデフレで  
しょ」と言い返してくる人も少  
なくなりました。しかし、  
私は案内を止めることはありません  
でした。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

また、私は「第0印象を作  
ること、ある勉強会で教わ  
りました。商談の場では第  
一印象が大事だと言われ  
ますが、実はその前の段  
階「つまり「会う前から相  
手がどんな印象を持って  
いるか」が商談の展開を大  
く左右することがありま  
す。

「山本さん！ この商品を案  
内してくれた時、かなり失礼な  
ことを言ったことを覚えていま  
すか？ 10歳くらい年上の私か  
らすると当時の山本さんは社会  
人になったばかりでお金の話を  
流暢に話すあなたを見てインテ  
キさく思えたんですよ。でも  
話の内容はすっかり忘れてたので  
迷いながらも加入する決断をし  
ました。そして、その決断がと  
ても良かったことをこの結果を  
見て感じます。あなた私にこの  
ような素晴らしい商品を案内し  
てくれた本当にありがとうございました。  
こんなに良い商品を案内してい  
るのにそんな態度だったら案内  
したくないと思っています」と  
思いを後世へ

# ★新日本保険新聞社 新刊図書のご案内★

2026年版

保険証券の見方を徹底解説！ 研修用教材

## 生命保険証券のチェックポイント



契約内容について契約形態・保障内容(主契約・特約)・保険料の取扱い・解約返戻金・その他取扱い別に徹底解説！ 本年度版は新たに、第一フロンティア生命「プレミアカレンシー・プラス2」、ジブラルタ生命「米国ドル建終身保険(低解約返戻金型)」、東京海上日動あんしん生命(東京海上あんしん生命)「長割り終身」、マニユライフ生命「無配当外貨建個人年金保険(積立利率変動型)」、明治安田生命「つみたてドル建終身」など外貨建ての商品を中心に追加し、90商品以上の証券モデルを掲載。転換契約の研究にも最適の一冊！

保障の見直しには、まず現在加入している保険の契約内容の確認から始めなければなりません。お客様が加入している保障内容の把握なしでは新たな保障提案は不可能です。保障内容を正確に把握するには、なんといっても保険証券を確認するのが一番です。

しかし、保険証券の読み方が分からなければせっかくの見直しのチャンスも台なしです。この本では、人気のある生損保各社商品の証券モデルをもとに、その読み方や、契約内容について、契約形態・保障内容(主契約・特約)・保険料の取り扱い・解約返戻金・その他の取り扱い別に詳細に解説しています。

昭和49年から毎年発行されてきた新日本保険新聞社「主力保険のすべて」からの資料ストックから徹底解説！ 生損保各社の研修用教材として、現在もっとも信頼され続ける究極の資料です。

<p>特約と主契約の保険期間は違うの？ 入院したけど給付金が出ない？ 転換契約ってどういうこと？ 保険料払込が免除されるときって？</p>	<p>この契約の受取人は誰なの？ 途中で保険料が上がるの？ 保険金を受け取ったらどうなるの？ この保険、解約したらどうなるの？</p>
---	---

A4判 208ページ

**定 価**

**1,375円** (消費税込 送料別)

掲載内容				
<p>保険証券の見方解説</p> <p>日本生命 ニッセイみらいのカチ(転換契約) もしものときの...生活費 ロングランみらいサポートE X 生きるチカラ(がん重点タイプ) 生きるチカラみらいサポートE X スーパーフェニックスE X 増定期保険50E X 第一生命 ジャストワイドバック ブライトWAY クレストWAY 堂々人生 順風人生 順風ライフ ミリオンU Mickey(ミッキー) 住友生命 プライムフィット未来デザイン 1UP Vitality ライブワン未来デザイン1UP Wステージ LIVE ONE楽々人生らぶタイプ LIVE ONE愛&amp;愛らぶ30タイプ</p>	<p>明治安田生命 つみたてドル建終身 介護のささえ ベストスタイル ライフアカウントL.A. じぶんの積立 明日のミカタ 朝日生命 保険王プラス 保険王 大樹生命(三井生命) 大樹セレクト(転換契約) ベクトルX ザ・ベクトル 大同生命 経営者大型総合保障制度 増50 富国生命 未来のとびら(転換契約) 未来のとびら CARE・ISM Advance プライムケア ソニー生命 三大疾病収入保障保険(型) 終身介護保障保険 バリアブルライフ(新証券掲載) リビング・ベネフィット</p>	<p>太陽生命 保険組曲Best My介護Best ジブラルタ生命(協栄生命) 米国ドル建終身保険(低解約返戻金型) 米国ドル建リタイアメント・インカム どるフィン 終身医療保険(60日型) メットライフ生命 新終身医療保険Flexi 積立利率変動型終身保険 米国通貨建 収入保障保険(解約返戻金抑制型) 生活習慣病保険 型 ブルデンシャル生命 変額保険(終身型終身払込) 家族収入保険(定額型) 新増定期保険 米国ドル建終身保険 米国ドル建年金支払特殊養老保険 東京海上日動あんしん生命 長生き支援終身 新変額保険(有期型) 家計保障定期保険(超保険) メディカルKit R あんしんがん治療保険 がん診断保険R 長割り終身</p>	<p>アフラック生命 給与サポート保険 一生いっしょの医療保険EVER スーパーがん保険 マニユライフ生命 無配当外貨建個人年金保険 (積立利率変動型) 変額保険 型(有期型) アクサ生命 ユニット・リンク介護保険 ライフプロデュース(06) 入院保障保険 オリックス生命 医療保険CURE 三井住友海上あいおい生命 &amp;LIFE総合収入保障保険 MS 終身 SOMPOひまわり生命 健康のお守り 家族のお守り 5年ごと利差配当付積立型終身保険 無配当がん保険(01) メディケア生命 医療終身保険 FWD富士生命(AIG富士生命) がんベスト・ゴールド</p>	<p>かんぽ生命 新ながいきくん(ばらんす型5倍) 新ながいきくん(おたのしみ型) はあきふるプラン ながいきくん(ばらんす型) 生存給付金付学資保険 第一フロンティア生命 プレミアカレンシー・プラス2 プレミアシーブ 三井住友海上プライマリー生命 たのしみ、ずっと チュウリツヒ生命 無解約払戻金型終身がん治療保険 JA共済 終身共済 養老生命共済 介護共済 一時介護共済 医療共済 CO・OP共済 CO・OP共済《たすけあい》 V4000円コース 先進医療特約付 CO・OP共済《たすけあい》 女性L3000円コース 生保の予定利率の変遷 保険や共済についての問い合わせ先</p>

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 ) **F A X 専用申込書** 送料別

送信先 **株新日本保険新聞社 FAX 06-6225-0551**

2026年版  
**生命保険証券のチェックポイント**

冊


会社名	支社名
機関名	担当者名
( 円 )	
送付先	
TEL	FAX

自宅送付 どちらかに を  
会社送付 つけてください。

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

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 大阪市西区鞠本町1-5-15  
電 話 (06) 6225-0550(代表) **新日本保険新聞社**  
F A X (06) 6225-0551