



今日を楽しく、たくましく生きていくための情報誌

プレゼント

2020

1

January

# Present

THINK OUT OF THE BOX ~ 発想を変えれば、未来が変わる ~



生命保険会社社長より 新年のご挨拶

自己改革をもたらす「5つの力」!

新春  
対談

杉山 愛さん スポーツコメンテーター

石井 清司 JAIFA第12代理事長

第1回のコンクールからの応募累計総数は100万編を超えました!

第57回 中学生作文コンクール 入賞者表彰式

日本を  
もっと元気よく

JAIFAはこれからも、  
全国の被災地支援に  
取り組んでいきます。



「Present」1月号は、  
スマートフォンでも  
読むことができます。

JAIFA

DAMONDE しぞーか

# 2020 JAIFA 年次大会

THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

in

# 静岡

2020年

5.29 **金**



お茶畑



久能山



徳川家康公像

開催地 | 静岡県静岡市

年次大会  
12:30~17:00

グランシップ

ディナーパーティ  
18:15~20:00

ホテルセンチュリー静岡

参加費 JAIFA会員・非会員・一般のお客様 同様

年次大会 3,000円

年次大会+パーティ 13,000円



講演

「夢をカタチにする仕事力」

別所 哲也 (べっしよつてつ)氏

◆経歴

1965年静岡県高田町生まれ。高田市ふるさと大使、ふじのくに観光大使でもある。慶應大学在学中、ミュージカル「ファンタスティクス」で俳優デビュー。1990年には、日本生命映画「クラスタ(2000)」のりつひろ子役で、主演俳優団体奨励賞を受賞。その後、映画・TV・舞台・ラジオ等で幅広く活躍されている。1999年から、日本の認知症知識実践(シードシフト)「フィロソフィ」が中心となり、数多くの講演をこなされているほか、内閣府で「世界で活躍し、日本」を名乗る日本人の一人に選出された。英語も堪能な中、数多い体験から「夢をカタチにする仕事力」を語りかけます。



講演

「あきらめない心」

伊藤 真波 (いとうまなみ)氏

◆日本初級競艇選手の経歴

◆東京・ロンドン・パリンピック競艇日本代表

1984年静岡県静岡市出身。看護師を志す20歳のときに交通事故で右腕を失い、当初は閉塞した生活。そして、右腕だけで働く事や生活を送ることへの疑問、人生の意味を問いかける。しかし、次第に以前より「笑いたい」「幸せになりたい」と心から思えるようになり、前を向くための社会復帰を自ら求めて努力し、結果として、一生懸命に努力し、思いの重さを肩に支え、大きな影響し、事故に遭ってからの実践や周りの人たちに支えられてきたことを感謝。何事にもあきらまずに取り組みることが自分の力に大きく成長できたと語られていきます。

出展ブース 11:00スタート!

静岡グルメや当地人気店のメニューをはじめ、ここでしか味わえない特産品も大集合!静岡の自慢の美味を存分に堪能ください。



チャリティー-ECO活動 ●使わなくなったメガネ・老眼鏡・サングラス(破損品は除く) ●プリペイドカード類(テレホンカードなど未使用に限る) ●タオル ~ご持参のご協力お願い致します~

お問合わせ ▶▶▶ あなたの生命保険担当者、またはJAIFA本部・地方協会・JAIFA会員におたずねください。

JAIFA 主催

公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会  
 Japan Association of Insurance Financial Advisors (通称: JAIFA [ジェイファ])

E-mail info@jaifa.or.jp Website www.jaifa.or.jp

〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-13-5 日本橋貝新N.Yビル6階 TEL 03-3241-6633 FAX 03-3241-0314

JAIFAとは 生命保険の知識向上と一般消費者の利益保護を図り、国民生活を守るため、公正・適正な業務の運営を目的とした生命保険募集人の公益団体であり、生命保険ファイナンシャルアドバイザーとして活動しています。

# 2020 年度の運勢

2020年 ~ 2021年  
2月4日 ~ 2月3日

九性気学では旧暦2月4日の立春~翌年の節分までを1年と定めています。

新年あけましておめでとうございます。  
本年も皆さまお健やかに  
お過ごしになられますように祈っております。

~七赤金気中宮年 営業利益が上がる年、  
チャンスはレジャーに宿る、食べて、遊んで、  
友人が増えて、そこから開運~

## 一 白水性

昭2・11・20・29・38・47・56・平2

令和の2年は波乱含みの幕開けになりそう。動かないで静観する姿勢が大事。今年は現状維持を守れたら、よしとしましょう。自分の考えや行動は的外れですが、取り巻く周囲の環境は良いです。ビジネス運は1年を通して他力を使う年になります。金銭運は出銭が多くなりますので特に長男に注意しましょう。社交運は良くないので現状維持です。

☆開運料理: 現状維持を守ることが今年のテーマ。(海の幸、特に海藻類は開運間違いなし)

## 二 黒土性

昭元・10・19・28・37・46・55・平元・平10

新年早々離合集散の気に包まれているあなた。自分の勤や行動は的確ですが、周りは良くないので気をつけましょう。秘密が発覚しそうですから要注意。人や物との別れも目立つ1年になります。ビジネス運は懐かしい友との交流があなたを救ってくれそう。金銭運は衝動買いを慎みましょう。社交運は良くありません。

☆開運料理: 別れと出会いが多い年。(貝類、エビやアワビ、ホタテなどで開運よ)

## 三 碧木性

大14・昭9・18・27・36・45・54・63・平9

令和の今年は元気がない年になりそうです。自分が思っているよりも状況が味方をしてくれないですから、無理をしないで流れに身を任せ過ぎしましょう。ビジネス運は机上作戦で計画を練り込み、運気の良い月に力を出しましょう。金銭運は良くないので1年間の計画を立てましょう。社交運は良好です。

☆開運料理: 塩味いっぱい食べてミネラルで健康に。(干し魚、海の魚、塩つけの魚で開運)

## 四 緑木性

大13・昭8・17・26・35・44・53・62・平8

令和2年。ここから運気がスタート、盛運突入です。今年は自分の感覚も周囲の状況も味方を得られず、自力で頑張る年です。ビジネス運は顧客訪問を心がける年にすると、そこから広がりが出てきます。金銭運は現状維持で計画的に使いましょ。入ってくる収益はかなりありそうな気配です。社交運は現状維持です。

☆開運料理: 酸味で疲労回復する。(ミカンや酢の物、青野菜で開運します)

## 五 黄土性

大12・昭7・16・25・34・43・52・61・平7

さあ、発展のリズムに乗ってのスタートです。元気よく活動できますが、自分の気は的外れですから、勇み足にならないように注意しましょう。ビジネス運は再生復興が活きる時ですから、もう一度放置してあるものも今年中に手を加えてみましょう。金銭運は営業利益が良くなり、社交運は出会いが多くなります。

☆開運料理: 根菜や発酵食品が胃腸を助ける。(小豆や、団子はあなたの味方、開運よ)

## 六 白金性

大11・昭6・15・24・33・42・51・60・平6

願望達成する1年です。長年願ってきたことの整理整頓もできます。良縁を望んでいる人は、良い出会いがもたらされます。ビジネス運は今までの行動や努力が良い評価となり、遠方まで噂が流れます。千客万来の年ですから、それなりに仕掛けると良い流れに乗れるでしょう。金銭運は良くありません。社交運はギクシャクしないよう注意。

☆開運料理: 牛肉、シウガ、ネギでエネルギー確保。(辛い味で身体を温めてこそ開運です)

## 七 赤金性

大10・昭5・14・23・32・41・50・59・平5

令和2年は最高の運気で過ごします。今年はセオリー通りに過ごすことが求められます。「勝ってカブトの尾を締めよ」と諺にあるように気を引き締めて、内面の強化を図る時です。ビジネス運は人が財産のあなたですから、友人知人との交流を大切にします。金銭運は良くないので、散財は慎みましょ。社交運は現状維持を守って吉。再婚につきあり。

☆開運料理: 家族団らん、鶏肉で鍋を囲んで。(それぞれの味でもあなたは辛い味で開運)

## 八 白土性

昭4・13・22・31・40・49・58・平4

勢いが出てきてやる気が出てきた今年は、「動いて、動いて」という1年になりそうです。無理をして身体には影響が出ないように注意。ビジネス運はたゆまぬ努力もさる事ながら、一気に攻めに徹して闘いましょう。成果は必ずついてきます。金銭運は1年を通じ豊かに回ります。社交運は新しい出会いはありません。

☆開運料理: チーズやバターなどの発酵食品で免疫力を高めてね。(甘いお汁粉などは開運です)

## 九 紫火性

昭3・12・21・30・39・48・57・平3

昨年までは勢いよく動いていたせいか、反動で全く力が入りません。なかなか、お仕事モードに切り替わらずに、自分の動も振る舞いもの外れでやきもきする年。ビジネス運は飲食や友人からの紹介はなしで成果になりそうです。金銭運は赤字の模様。社交運は良いのですが、良くない知り合いからモテモテです。

☆開運料理: 苦みの食べ物で肝臓や大腸のデトックスを。(ゴーヤ、コーヒー、サフラン、ウコン等で開運)

# マダム晶子の九性気学で 今日から開運

今月の  
運勢

2020年1月節  
1.6 ▶ 2.4

自然界の森羅万象を九つの気分類している九性気学。人は、生まれたときの「気」によって、九つの性に分けられます。「気」は生まれ年ごとにより違い、それによって「本命性」が決まります。運勢に影響を与える本命性を知って、あなたの潜在力を活かしませんか？  
※開運方位は自宅からみた吉方位になります。

## 一 白水性

昭2・11・20・29・38・47・56・平2

新しい年は勢いが出て、幸先の良いスタートです。自分の気持ちも取り巻く周囲の状況も良くないですから、今月は自分ファーストで行動しましょう。ビジネス運は動いてこそ力が出ますので、顧客訪問を優先してね。金銭運は良くないですから計画的に。社交運は現状維持を守りましょう。

開運★東吉方位～ここで営業活動を。  
(発展の機運に乗れる、特に良い出会いがある)

## 二 黒土性

昭元・10・19・28・37・46・55・平10

お休みモードが中々切り変わらずに、全てが渋滞気味です。今月は自分の気持ちも取り巻く周囲の状況も、アンバランス的の外れです。ビジネス運は次のステップへの準備に専念して過ごしましょう。金銭運は現状維持です。社交運は良くありません。単独行動でしっかり体調を整えて2月の重要月に備えましょう。

開運★東南吉方位～ごく近くで営業活動を。  
(グループの絆ができて千客万来を呼び込める)

## 三 碧木性

大14・昭9・18・27・36・45・54・63・平9

変化をしてはいけない月です。年の初めはできるだけ現状維持をして、新しい動きは控えましょう。気分転換に変身をして動くと、運気はすぐにマイナスへ転じます。用心してね。仕事運は組織力や顧客様管理に目を通して、新しい計画を作りましょう。金銭運は無駄を省き社交運は復活や旧知の人のとの交流をしてね。

開運★西北大吉方位～吉方位で温泉に行こう。  
(新しい動きとともに金運アップが期待できる、是非)

## 四 緑木性

大13・昭8・17・26・35・44・53・62・平8

今月のあなたは、迷いと不信感との葛藤をしてみています。自分の考え方や行動は良いのですが、取り巻く状況は良くないです。その上、物事がギクシャクしていくので、トラブル発生が起きる可能性が高いです。何事も穏便にすませることがビジネス運を強化できます。金銭運、社交運はマイナスにならないよう気をつけね。

開運★西北大吉方位～営業するなら旅行も兼ねて遠出を。(新しい出会いと金銭運がアップする)

## 五 黄土性

大12・昭7・16・25・34・43・52・61・平7

取り越し苦労と諦めムードが漂っている今月は、自分から運気好転させる努力をしましょう。幸い取り巻く周囲の状況はとても良いのですから、他力で頑張りましょう。ビジネス運は来月に備えて机上作戦で計画を練り込むこと。金銭運は良好です。自力ではなく、持ち込まれるので運次第。社交運は2月までお預けです。

開運★東大吉方位～この方位での飲食や商談を。  
(この方位での飲食はビジネスに結び)

## 六 白金性

大11・昭6・15・24・33・42・51・60・平6

新年から盛運で過ごせます。自分の気持ちは多少欲張りです。邪魔が入らないように注意しましょう。取り巻く周囲の状況は気分的にも最高です。ビジネス運は人の集まる場所やお誘いはありがたく受けましょう。そこがチャンス。金銭運は最高、営業利益が良いです。社交運もモテモテでお誘いの多い時。

開運★西北吉方位～ここで活動を。  
(新しいスタートができる、元気がよみがえる)

## 七 赤金性

大10・昭5・14・23・32・41・50・59・平5

発展のリズムに乗り、新年から最高のスタート。自分の気持ちも取り巻く周囲の状況も、全てがあなたに合わせたように良好の展開を見せます。ビジネス運は勢いを味方に、来月の分まで今月中に取り込みをしておきましょう。本気でやらないと、70%の仕上げということになりかねません。油断せず浮かれずに一生懸命頑張りましょう。金銭運、社交運共に良好。

開運★東南吉方位～ごく近くで営業活動を。  
(身近な人からの応援がある、組織が支援してくれる)

## 八 白土性

昭4・13・22・31・40・49・58・平4

千客万来、遠方取引、評判の良い情報が相手方へ伝わり商取引がスムーズに流れていく時。今月は自分の行動も考え方も的確です。取り巻く周囲の状況も最高。ビジネス運は運の良さを味方に、2月の備えで取り込みましょう。金銭運は良好ですが、計画的な消費をしましょう。社交運は最高です。遠方からも良い便りが届きます。

開運★東大吉方位～吉方位へのお参りや先祖供養を。(幸先の良い発展ができる、社交運アップする)

## 九 紫火性

昭3・12・21・30・39・48・57・平3

運勢階段の頂上で過ごす今月は、ちょっと一休み。闘いすんで骨休めの気分です。ゆっくりと身体のメンテナンスなどをして気力を養いましょう。ビジネス運は自分の足元固めをして内面の強化をはかり、次月に備える活動をしましょう。さらに、取り込みをすることなく準備の月。金銭運は現状維持です。社交運も現状維持で変化をしないこと。

開運★西吉方位～家族や親類との会食は西で。  
(営業に結び、利益が上がる)

### マダム晶子

平成6年、鑑定士および講師の資格取得。同年中華民国星相学会の永久会員となり、易学のプロとして世界で通用する資格も取得。現在、企業講演、鑑定、月刊誌への執筆、ラジオ、テレビ、セミナー教室等で活躍中。著書に「人生を変える幸せの占い革命」「もっと幸せになれる九性気学」、作詞「ジョ・ホルンの街」 ネット上でもマダム晶子に出会えます！  
マダム晶子開運塾（株）オフィスー 〒180-0021 東京都武蔵野市桜堤1-1-7-102 TEL & FAX : 0422-53-8733 <http://www.akiko-kaiun.jp>

新春  
対談



石井 清司

JAIFA 第12代理事長



杉山 愛さん

スポーツコメンテーター

# THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

2020年の新春対談ゲストは、スポーツコメンテーターの杉山愛さん。  
女子プロテニス選手時代は17年のキャリアの中でグランドスラム優勝4回という  
日本人最多記録を含む輝かしい成績があります。

現在はテニスの指導者としても後任の育成にも携わっている  
杉山さんに自己改革をもたらしている「5つの力」などを新春対談でご紹介します。

# CONTENTS

マダム晶子の九性気学で 今日から開運  
〈特別企画〉2020年度の運勢／2020年1月節

- 02 新春対談  
THINK OUT OF THE BOX  
～発想を変えれば、未来が変わる～  
**杉山 愛さん** 〈スポーツコメンテーター〉  
**石井 清司** 〈JAIFA 第12代理事長〉
- 08 第4回 ワインの基礎知識  
これだけは知っておきたい  
「ブドウ品種」
- 10 第205回 ありがとう生命保険  
～中学生作文コンクール入賞作品より～  
【生命保険…強く生きるための仕組み】  
福岡県 福岡教育大学附属福岡中学校 1学年 宇野 誠洋
- 12 第57回 中学生作文コンクール 入賞者表彰式
- 13 生命保険各社社長より 新年のご挨拶
- 18 第57回 ゼロから学ぶ税金講座  
青色申告と複式簿記
- 20 第34回 社会保険Q&A  
医療費負担の上限
- 21 第94回 桐生純子の愛され力  
コミュニケーション術  
【簡単エクササイズ】  
ポジティブハートのつくり方
- 22 第189回 お客様からの感謝の声  
初期の精巣がん治療後、大手取引先が倒産。  
法人契約の三大疾病保険で  
会社を救えました
- 26 第106回 思わず伝えたい！  
お金にまつわるエトセトラ  
大幅に改正！ 高等学校等就学支援金制度
- 27 第12回 全国会長会議が開催されました
- 28 第26回 JAIFA VOICE  
～JAIFA 地方協会活動レポート～  
JAIFA 会員である付加価値を高めるために  
【JAIFA 学習帖】充実のコンテンツ（内容）紹介



## 理事長からのご挨拶

新年おめでとうございます。  
斬新な発想を求めて自己改革を目指すよう、今年度のテーマを「THINK OUT OF THE BOX～発想を変えれば、未来が変わる～」として活動しております。  
この思いを持って、自ら道を開いた自身が既存の考えや常識・固定観念にとらわれず活動を展開してまいります。  
新年が皆さまにとりまして、より充実した年となりますよう、心より祈念申し上げます。

公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会  
理事長 **石井 清司**

## Present

「Present」の語源には  
「現代・今」という意味があります。  
一人ひとりの大切な今日に  
感謝の気持ちを込めて「プレゼント」を贈ります。

Japan Association of Insurance and Financial Advisors

公益社団法人  
生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会

## 【JAIFA (ジェイファ)】とは

生命保険の知識の向上と一般消費者の利益保護を図り、国民生活を守るため、公正・適正な業務の運営を目的とした生命保険募集人の公益団体であり、生命保険ファイナンシャルアドバイザーとして活動しています。

本誌をお開きいただきましてありがとうございます。  
当協会は、公益法人として、広く国民消費者の皆様にご報告をお手に取っていただき、お役に立てていただけますよう発信しております。

本誌に対しまして  
ご意見、ご感想を  
お寄せください。

JAIFA 広報誌「Present」編集部 行  
FAX 03-3241-0314

E-mail [info@jaifa.or.jp](mailto:info@jaifa.or.jp)

© 公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会教育委員会



※2020年のPresentは、地球環境の保全保護を考慮し、大豆油から作られたソイインクと適切に管理された森林から出されたFSCの製品を使用しています。



累計総額 **5億3,492万8,993円**

令和元年度 募金現在額は905万7,657円です (令和元年11月30日現在)



# THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

新春  
対談

「スランプこそが、自分を変えてくれるターニングポイント」と笑顔で語ってくださった杉山さん。自分を知り、自分に合ったやり方をたくさん作ることで、自分が何をすべきかが見えてくるといいます。これまでのご経験を交えながら、困難を乗り越え、良い結果を出すための秘訣を伺いました。

ウィッシュリストを  
叶えるための「5Cの力」

**石井** あけましておめでとうございませう。本日はご多忙の中、私どもJAIFAの新春対談の企画にご登場いただきましてありがとうございます。

**杉山** あけましておめでとうございませう。こちらこそ、よろしくお願ひいたします。

**石井** JAIFAは、全国54の地方協会組織と約3万8500名の生命保険営業職員によって構成された内閣府認定の「公益社団法人」です。

今年度（2019事業年度）は「THINK OUT OF THE BOX」発想を変えれば、未来が変わる」をテーマに掲げておりまして、これは「既存の考え方や常識・固定観念などにとらわれず、斬新な発想を求めて、自己改革を目指す」という意味です。

杉山さんも大きなスランプをきっかけに自己改革をされ、世界のトップ選手として一層の飛

躍を遂げた方ですので、お話を伺うのを楽しみにしていました。プロフィールを拝見すると、杉山さんは1975年生まれでいらっしゃるんですね。

**杉山** はい。1975年7月5日です。実は、その日は、沢松和子さんとアン清村さんが、ウィンブルドンダブルスで優勝された日なんです。テニスとの縁は生まれた日からありました。

**石井** その日に生まれた杉山さんが、二十数年後にウィンブルドンなどのグランドスラム（四大大会）の女子ダブルスで3度優勝されるわけですから、すご縁ですね。

ところで、今回対談させていただくにあたって、杉山さんの著作『杉山愛の「ウィッシュリスト100」 願いを叶える、笑顔になる方法』（講談社）を読ませていただきました。世の中には、「自分らしく生きたい」、「人生を生き生きと充実させたい」と思っている方も、「何をしたいのかわからない」という方も少なからずいらっしゃると思います。この



## 杉山 愛さん

AI SUGIYAMA

1975年7月5日生まれ。血液型：A型、神奈川県横浜市出身の元女子プロテニス選手、テニス指導者、スポーツコメンテーター。

4歳からテニスに携わり、17歳から34歳までの17年間プロテニスプレーヤーとして活躍。SWTA自己最高ランキングはシングルス8位、ダブルス1位。キャリア通算でWTAツアーシングルス6勝、ダブルスでは38勝。日本人選手として初のWTAダブルス世界ランキングで1位を獲得。日本人女子25年ぶりのグランドスラムダブルス優勝者。グランドスラム優勝4回は日本人最多記録。4大大会シングルス成績は2度のベスト8進出があり、現在日本人女子最後の全英シングルスベスト8進出者である。日本人初のシングルスとダブルスの同時世界トップ10入りを果たす。現在は、まもなく5歳になる息子の母親業にも力を注いでいる。

本は、そんな方のための良いヒントにあふれていますよね。杉山さんの100以上あるウィット（シュリスト（やりたいことリスト）を拝見させていただいたところ、私と重なる項目がたくさんありました。すでに実現していることには本にチェックをしてきたんですよ（笑）。

**杉山** 本当ですか!? 世界中、たくさんの方にご旅行されているんですね。

私は私たち生命保険営業の仕事でもまさに一緒だと思います。特に私が共感したのは、「楽しむ力」の大切さです。トップクラスのテニス選手は世界各地を転戦されていますよね。これも大変ですが、大会では優勝した人以外は必ずどこかの段階で負けて終わることになる。そんな中で良い結果を出し続けていくには、気持ちの切り替えがとても重要なのだらうなと思いました。

**杉山** そうですね。テニスのツアーは過酷で、シーズンも長いんです。年間で述べ10カ月以上も海外に出ることになります。文化も国民性も違う中で戸惑うことも多く、最初の頃はツアーを楽しむことはできませんでした。石井 私たちの仕事はお客さまから断られることが多いのです

が、断りが続くと「その商品は要らない」と言われているだけなのに、自分の人格を否定されたような気持ちになってしまっんです。そして、自分の否定に入ってしまう。

そうならないためにも、楽しむ力は大事ですし、楽しむためには行動力も必要ですよ。私は、理事長として地方に出かけることが多いのですが、そのときには杉山さんが本で書かれていたのと同じように、少し足を延ばして短い時間でもその土地を見るようにしています。

杉山さんは、旅行のご経験も多いでしょうが、どんなふうにして過酷なツアーを楽しめるようになったのですか。

**杉山** 「じゃあ楽しもう」と思っで、異文化に対して良い部分を探すことから始めました。初めはどうしてもイヤな所ばかりが目につくのですが、取って良い所を探しに行くと、その土地の気づけなかった良い部分が見えてくる。

それは人に対しても同じだと思います。ある人のことが苦手だったときに、それをカバーするだけの良い部分が見つかる、対人関係がすごくスムーズにいくことがあります。そうやって、ちよつと見方を変え、自分から良い部分を探していくと、全く感情が違う自分がいることに気づきました。苦手だった国や大会が好きになり、「違い」を面白く感じられるようになって、ツアーが楽しくなりました。

楽しくなればパフォーマンスも上がります。心も解放されますし、その場その場に注いでいくエネルギーの量も変わっていくので、結果も付いてくる。これは、テニスのツアーに限らず、国内でお仕事をされている方にとっても同じことだと思います。

### ダブルスで世界二になれた意外な理由

**石井** 杉山さんは、シングルの世界ランキングが最高8位。グランドスラムのシングルス連続出場62回という大記録も打ち立

ていますが、ダブルスではさらにすごくて、世界ランキングで1位になられていますよね。

ダブルスとなると、パートナーとのコミュニケーションが欠かせないと思いますが、それはやはり楽しむ力を身に付けて、さまざまな経験を積んだことも大きかったのでしょうか。

**杉山** そうですね。それにプラスして、自分が楽しくプレーできる人をパートナーに選んでいたことも、ダブルスで良い成績を残せた理由の一つだと思います。

私はシングルスに対する強い思いがあつて、実は、プライオリティはシングルスの方に置いていました。だからこそ、ダブルスのパートナー選びは、勝つためというよりも、好きな人、自分が楽しい時間を持てる人かどうかが基準でした。

だから結果的に他のチームよりも絆が強く、信頼関係があり、お互いの理解度が高かったと思います。仲が良いからこそ目標やお互いのプレーに関して、遠慮なく本音で話し合うこともで

きました。やはり、コミュニケーションは大事だと思いますね。

**石井** そこでは、相手のことをイメージする力も大事ですね。

**杉山** それは本当に大事です。イメージする力がないと、試合でも、仕事でも、私生活のことも、良い結果をつくっていくことができませぬよね。

たとえば、ビジョンを持っていることもそうです。みんな毎日がんばっているのですが、ビジョンが明確に見えていてそこに向かつてがんばっている人と、ただがむしやらにがんばっている人とは、最終的な地点では大きな差ができてしまうと思います。

また、試合中にミスをしたときにはそれが強烈に頭に残りますが、そのミスを試合の中でどれだけ良いイメージで書きできるかも、テニスの場合はとても重要な作業になります。

「ああ、ダメだ。ミスをする」と思うとガタガタと崩れてしまうので、そこで一呼吸置いて、良いプレーなどを頭の中で描いて

から臨むことで、ミスをつりセツトできるんです。

それを日常生活の中でも繰り返していくことが大切だと思いますね。

**石井** そうして戦っていくためには、コーチや

トレーナーなどのチームスタッフの支えも大事になりますね。

私たちの仕事も、一人で営業をして成果を挙げているように見えますが、それを支えてくれる本社のスタッフやマネジメントチームなどがいます。その集大成として私たちはビジネスができているにもかかわらず、営業マンは自分一人ですべて仕事

ができていると勘違いしてしまうことがある。



そうなると独りよがりになって、仕事も上手くいかなくなるわけですが、逆に、お互いにコミュニケーションができていて、信頼できる仲間がいると何倍も力を発揮できます。テニスも

同じでしょうね。

## THINK OUT OF THE BOX

**石井** 先ほども申し上げましたが、私たちJAIFAのテーマは、「THINK OUT OF THE BOX」発想を変えれば、未来が変わる」です。これはプロスポーツの世界でも同じだと思います。

**杉山** そうですね。激しい競争の中、みんなが上手くなろうとトレーニングをしているわけですから、そこで生き残っていく



ためには自分も常に進化し続けていく必要があります。「これでいいや」と思った瞬間に下降線をたどってしまうので、変わって

いくことを恐れずに、より高みを目指して新しいものを取り入れていくことが大事です。特にテニスは、最高峰の戦いは華やかな舞台ですが、選手がやっていることは意外と地味で、トップの選手たちも本当に小さいこと

だと思います。どうしてもいいやと思っ  
ていたら、そういう質問も出て  
こないわけですから。  
ただ、人はそれぞれのやり方、  
得意不得意がありますから、他  
の人に聞いてまるつきり同じこ  
とをしても上手くないと思  
います。やはり自分を知り、自  
分に合ったやり方、「引き出し」  
をたくさん作っていくことが大  
事だと思いますね。

**石井** 私たち営業の世界でも、若い人がベテランの優績者に、野球でいえば「ホームランの打ち方を教えてほしい」みたいなことを言うわけですよ（笑）。すぐに結果が出るようなことばかりを教わろうとする。でも、その前に、仕事に対する取り組みや基礎体力など、もっと大事なことがあると思うんですね。

**杉山** それが若さということなのでしょけれど、そういう野心というか、「結果を出したい」「素晴らしい営業マンになりたい」というエネルギーは必要だと

私も、世界で戦うために、身長が180センチも190センチもあってパワーも強い外国人選手に勝つにはどうすればいいかを常に考えてきました。自分の長所も短所も全てテブルの上  
に広げて、「私には他の選手に負  
けないフットワークがあり、タ  
イミングの速さがあり、冷静さ  
があり、戦略がある」と。  
**石井** 自分を知るということは、  
とても大切ですね。

**杉山** 勝負の結果を受けて自分  
と向き合うという作業を、たぶん  
若い子たちはあまりしていません。  
私自身も若いときはやって  
いなかったで、結果を追い求

め過ぎて、「勝てば天国、負ければ地獄」という感じでした。それでは、しんどいし、良いときは調子に乗っていますが、悪いときにはなかなか立ち上がる方向を見つけれなくなりました。

そこで、その一つひとつの結果と向き合い、自分探しと自分磨きをしていこうと思えると、意外と物事が俯瞰で見えることがあります。そうしたところをスターラインにすると、仕事において今自分が何をしていたかなくてはいけないかが必然的に見えてくるのかなと思います。

### スランプは 自分を変えるチャンス

**石井** 著書にはお母さまの存在が大きかったと書いていらっ  
しゃいますが、そこに至るまで  
には、人の影響というか、師の  
ような存在は大事ですよ。

**杉山** 大事です。その年代や時期に  
期に必要必要な方々に教えて  
いただきました。感謝してもし  
きれないくらいです。

特に自分にとっては、母親の



影響力がものすごく大きかったですね。母には、私がスランプで人生のどん底にいた25歳のときからコーチについてもらったのですが、もう一度やり直そうと思っても何をしていいかわからなくなっていた私に、「(自分には)見えるわよ」という力強い一言をくれました。

**石井** 初心者のようにフォーム作りから始めて、それまでの技術や考え方を一新するほどの取り組みをしたそうですね。

**杉山** 最初は、私も頭が混乱していましたので、目隠し状態で手を引っ張られるような関係でしたが、そのうちに「自分はどう

したらいいのだろう？」と考え、それを自らコーチに提案し、意見交換をするようになりました。

たくさんぶつかり合いもありましたが、自分の中に「柱」を建てることでがんばることができました。そうした濃密な3年間を経て、自分の目標であったシングルの世界のトップ10に初めて到達できたんです。

**石井** ピンチを自己改革のチャンスに変えたわけですね。

**杉山** そもそも深刻なスランプにならなければ、この結果もなかったと思います。やはりピンチこそ自分を変えてくれるターニングポイントなんですね。そ

ういう意味では、スランプには本当に感謝しています。

**石井** スランプのときに、ご自分の中に建てた柱とはどんなことでしょうか？

**杉山** 「なぜ自分はプロをやっているのか」という原点に戻ったときに2つの柱ができました。一つは、「人に勇気や元気を与えられるような仕事がしたい」ということ。もう一つは、「いろいろな壁にぶつかっても、この仕事を通じて自分が成長したい」ということです。スランプのときにでき上がったこの2本の柱を、私はとても大切にしています。

どんな仕事もそうだと思うのですが、テニスも総合力の勝負なので、心技体のすべてがバランスよく整っていないといけません。2つの柱を立ててからは、そこをいろいろな角度から整えられるようになったと思います。**石井** ところで、杉山さんは生命保険にもご加入されていると思いますが、生命保険の大切さをどのように感じていらっしゃいますか？

**杉山** プロの選手というのほりスクがある職業でもありますし、将来のことをいろいろ考えるからこそ、人生設計という意味でも生命保険には大きな役割がある。「これがあるから大丈夫だ」という保険の安心感は何にも代えられないと思います。

そして、自分の人生において、その時その時に合ったものを選択していく上では、やはり皆さんのような担当者のお力がとても必要ですよ。

**石井** それと生活スタイルや家族構成、収入といった背景がどんな変わっていきますから、その都度ちゃんとしたメンテナンスが必要になります。だから保険選びも大事ですが、テニスのコーチのように、保険担当者も大事だと思いますね。

**杉山** そうですね、本当にそう思います。人と人とのつながりですからね。

**石井** 今年はいよいよ東京オリ

東京五輪は  
男女ともにメダル獲得も



ンピックが開催されますが、杉山さんからご覧になって日本のテニス界はどんな感じですか？

**杉山** とても明るいですね。過去には女子だけすごく勢いがあつた時代もありましたが、今は男女ともに世界のトップクラスで戦っているということを考える

と総合的にはとてもいい時代だと思います。  
錦織圭選手は前回のリオ大会で銅メダルを獲っていますので、その経験が東京で生きるでしょう。また、大坂なおみ選手は世界ランキング1位も経験して、グランドスラムの頂点にも全米と全豪で2回立っていますから、

金メダルを獲れる力は十分にあります。

**石井** これからは後任の育成なども携わっていかれるのですか。

**杉山** そうですね。一昨年から「Ai Sugiyama Cup（アイ・スギヤマカップ）」というITF公認のジュニアの国際大会を開催しているのですが、この大会を運営し始めてから、日本人の選手たちに世界へ羽ばたいていってもらいたいという気持ちが強くなりました。

**石井** 引退後にご結婚されて、子供さんも生まれて。今年5歳になれるとか。可愛いですよ。これからの子育てに関しては、ど

んなお考えをもっていられっしやいますか。

**杉山** 私はテニス、主人はゴルフというスポーツファミリーの中に生まれた子ですので、スポーツにエネルギーを注いでもらいたいなという気持ちがあります。自分たちは、スポーツに育ててもらいました。ものの考え方や上手くいかないときの乗り越え方、仲間やコーチのありがたさ、人に感謝する気持ちといったことを、スポーツを通じてたくさん学んだので、息子にもそういう中でいろいろなことを学んでほしいですね。その環境を整えるのは親の役目だと思っています。

私自身の仕事やキャリアも大事ですが、やはり息子にとって母親は唯一私だけです。今は何をすべきかを常に考えながら、ファミリーファーストで動いていきたい。母親業に一番力を入れつつ、バランスを見ながら活動をしていきたいです。

**石井** 本日はありがとうございます。本年もますますのご活躍をご祈念いたしております。

読者  
プレゼント

## 杉山 愛さんのサイン色紙を 10名様にプレゼント!

ハガキ、またはEメールに、郵便番号、住所、氏名、年齢、電話番号、本誌の感想を記載のうえ、下記宛先までお送りください。

〈締切〉2020年1月31日(金) 必着

〒103-0022 中央区日本橋室町1-13-5 日本橋貝新 N.Y. ビル6階  
公益社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会  
『プレゼント』編集部 宛

E-mail : info@jaifa.or.jp



# ワインの基礎知識

## これだけは知っておきたい 「ブドウ品種」

前回、11月号では、基本的なワインラベルの読み方をみていきました。

今回は、ワインの主要ブドウ品種について解説していきます。ブドウの品種を知ること、そのワインの味わいやスタイルがイメージできるようになります。



ワインは、100%「ブドウ果汁」から造られます。

ということは、ブドウの品種が違えば、当然ワインの味も違ったものになります。つまりブドウの品種を知るとは、すなわちワインの味の違いを知ることにもなるわけです。

とはいえ、ワイン用のブドウだけでも800

種類以上あります。到底覚えきれぬものではないかもしれませんが、でも大丈夫です。「これだけ知っていればワイン選びに絶対困らない」六つの品種を厳選してご紹介します。

### 【白ワイン用品種】

- シャルドネ
- ソーヴィニヨン・ブラン
- リースリング

### 【赤ワイン用品種】

- カベルネ・ソーヴィニヨン
- ピノ・ノワール
- メルロ

白・赤それぞれ三品種となります。

では、各品種について簡単にご説明しましょう。

### 【シャルドネ】

白ワインの女王と呼ばれ、白ワインを代表する品種です。

特徴はというと…実は、品種を特徴づけるような個性的な香りはありません。個性がないのが個性などといわれています。味わいは、生産地の気候や土壌、そして造り方によって自由自在に変化します。まさに変幻自在な品種といえます。でも、それではワイン選びの参考に

なりませんので、代表的な味わいをご紹介します。

冷涼な産地のものは、グレープフルーツやライムなどの柑橘系の風味と、すっきりとした酸が感じられる、爽やかな辛口が多く造られます。

温暖な産地では、パッションフルーツや、熟したマンゴーやパイナップルなどの甘いフルーツの香りが感じられる、まるやかタイプのやや辛口な味わいを楽しめます。

樽発酵や樽熟成させたものは、ナッツやバター、バニラなどの香りもあり、熟成によってその香りはより複雑になります。

辛口の白ワインがお好みの方は、シャルドネをチョイスすればまず外さないはず。そして、味わいの微調整は、産地の気温、つまり冷涼か温暖かで判断するとよいでしょう。

### 【ソーヴィニヨン・ブラン】

シャルドネよりも、きりりとした酸味とすっきり感のある辛口タイプです。

同じ辛口でもシャルドネとの大きな違いは、香りにあります。ハーブやパセリなどの「青草」のようなアロマが特徴で、フレッシュなグリーンサラダにオリブオイルをふんだんにかけたときにたつ香りに近いでしょうか。

価格はシャルドネと比べると一般的に安いこともあり、同じ予算であればソーヴィニヨン・ブランを選んだ方が、ワンランク上のものが楽しめます。

## 【リースリング】

さわやかで上品な辛口から、フルーティなやや甘口、極甘口まで幅広いタイプのワインが造られます。全体的に低アルコールのものが多いので、あまりお酒に強くない人や、ワインを飲み慣れていない人には、とても相性が良いと思います。

リースリングのワインボトルは、スリムで細長い首の特徴的な形（フルート型）をしているのですぐにわかります。甘口、辛口の見分け方は、裏ラベルに記載されているので必ずチェックしましょう。

## 【カベルネ・ソーヴィニヨン】

赤ワイン用ブドウの代表格の一つ。世界中で広く栽培されている大人気の品種です。フランス・ボルドー産ワインのように、メルロやカベルネ・フランなどとブレンドされることもあります。

特徴は、色は濃く、芳醇でスパイシーな香り。タンニンが豊富なので、赤ワインの中でも特に

渋めで、飲みごたえのある味わいです。どっしりとした豊潤なワインが好みの人には、たまたらない赤ワイン用品種です。

一見関連がなさそうですが、もしもあなたが、「濃い目のブラックコーヒー」や「ダークチョコレート」がお好きなら、きつとカベルネ・ソーヴィニヨンのワインが気に入るはず。本当かどうか、一度試してみてください！

## 【ピノ・ノワール】

カベルネ・ソーヴィニヨンと並び称される赤ワイン用品種の代表格です。

特徴は、カベルネ・ソーヴィニヨンとは対照的に、タンニンよりも酸を多く含み、繊細な口当たりと、華やかな香りにあります。

カベルネ・ソーヴィニヨンがどっしりとした飲みごたえならば、ピノ・ノワールは軽やかでエレガントな飲み口といったところでしょう。

ワインが若い頃は、木イチゴやラズベリー、サクランボなどの赤い果実の華やかな香りがありますが、熟成すると紅茶や腐葉土などの香りも現れるので、コーヒーよりも紅茶好きな人に好まれるかもしれません。

## 【メルロ】

フランスでもっとも多く栽培されている赤

ワイン用品種です。親しみやすい味わいなのでとても人気があり、今では世界中で栽培されています。日本の気候や土壌に合うのか、長野県を中心に日本でも高品質のメルロワインが造られています。

特徴は、カベルネ・ソーヴィニヨンと比べて柔らかなタンニンで飲みやすく、酸もピノ・ノワールほど高くはなく、優しく親しみやすい味わいです。

アロマにチヨコレートのようなニュアンスもあるものもあるので、チヨコレートが好きな人は、是非お試しください。

さあ、六つのブドウ品種は頭に入りました。これでもうあなたは、自信をもって好みのワインを「選び」、そして「語る」ことができるのです。

### Profile

#### 井上 雅夫

ワインコンサルタント／醸造家／  
J.S.A 認定 ソムリエ

カリフォルニアのワイナリーにて約20年間、ワイン醸造とワイナリー運営に従事。その間、世界ワインコンクールで赤ワイン部門の「グランプリ」を受賞。帰国後は複数のワイナリーでワイン醸造を手掛け、現在も長野県のワイナリーにてワイン造りに励み、その他ワインセミナー等で各地を訪問している。著書に「ワインづくりの心得を生かす 部下を酸化させない育て方」(実務教育出版)、「ビジネスの武器としてのワイン入門」(日本実業出版社)などがある。

ワインセミナー等のご相談・お問い合わせ  
inouewinery@forest.ocn.ne.jp

● 次回「ワインの基礎知識」は、3月号（最終回）掲載予定です。

# ありがとうとう生命保険

205

このコーナーでは、「わたしたちのくらしと生命保険」をテーマにした公益財団法人生命保険文化センター主催による第57回中学生作文コンクールの入賞作品をご紹介します。

文部科学大臣賞

## 生命保険： 強く生きるための仕組み

福岡県福岡教育大学附属福岡中学校 一学年 宇野誠洋うのまことひろ



「久留米のおじいちゃんがガンになった……。」

あの強い祖父が、たった半年間でとんでもなくやせ細った。

かつて銀行マンで支店長だった祖父は、筋肉隆々、歳の割にはとても若く見えて、手はグローブのように厚くて大きく、たった一人の祖父として、とても大きな存在だった。

私は毎朝、父方の祖父の写真に「おじいちゃん、おはよう！」と笑顔で挨拶し、手を合わせてきた。しかし、この半年間は真剣に毎朝お願いした。

「どうか、久留米のおじいちゃんのガンを消して下さい。二人がそっちの世界で初めて会って、大好きなお酒を一緒に飲むのは、もっと後でもいいでしょ？」

父方の祖父は、父が中学二年生のときに肺ガンで亡くなった。だから、私は母方の久留米の祖父しか知らない。その

祖父が、今度は膵臓ガンになってしまった。長寿家系で、きつと百歳までは長生きしてくれると思っていたのに。

祖父の金色の腕時計が、くるくると回るようになった。だんだんとやせ細っていくのを見るのが辛かった。半年はあつという間に過ぎ、二十年分くらい一気に歳を取ったように見えた。たまにしか会えないため、最後のさよならのときに、いつものようにハグをすると、筋肉が脂肪に変わり、脂肪が骨に変わっていくのがよくわかった。これまで父から聞いてきた父方の祖父の最期も、まだ若かった分、これ以上のスピードでガンにおしばまれていったのだろう。父の気持ちがいほどわかった。

ある朝、生命保険のことに詳しい父に聞いた。生命保険は、加入者同士がお互いに助け合う仕組みなのだということ。

私は考えた。生命保険をかけていても、もし死ななかつたら何も得をしない。損ばかりだ。そしてどこかで得をしている人がいる。ただそのお金は、本当に得なのだろうか？ かけがえのない人がこの世からいなくなるという、心が潰れてしまいそうな辛い思いをしている人がいて、そしてそれを何とか慰め、励まそうとする。穴埋めはできないが、愛する人のために残してくれた思いを届ける……。この仕組みは、思いのこもった温かいお金の仕組みではないか、ととても感動した。

そして、そのお互いに助け合う精神から、株式会社ではない、相互会社という生命保険独特の会社形態もあることを知った。

そして大きな病気にかかった場合には、生きている間に保険金を受け取ることができることには驚いた。高額な治療であっても、より良い治療を受けるために、そして大切な人と、最後に一生の思い出を作るために、そのお金を使えるのだ。『死んだらもらえない』のが生命保険ではなく、生きている間により人間らしく幸せに生きるために使うことができるお金。素晴らしい仕組みだと思った。人が人らしく生きるために生命保険という仕組みはあるのだ。

私は強く生きようと思う。残される限りの日々を、祖父と一緒に、たった一日を一生のように精一杯に。

何気なくこれまで過ごしてきた祖父との思い出が、今輝いている。つい半年前まで散歩で登っていた高良山の急な

坂道。サクラ、タケノコ、さくらんぼ。祖父は何でも知っている大きな存在だった。

あと一年あれば、祖父の身長に追いつくかもしれない。そうすれば、祖父をおんぶしてあげられるのに。どうか、神様、奇跡を起こして下さい。

しかし厳しい現実として、祖父にもしものことがあっても、さらに強く生きようと私は決めている。それは、とても仲が良い祖母のことを心配して、祖父が最近涙もろくなつたから。祖父の分まで優しく、皆で祖母を大事にしたいと決めている。

## 新刊のご案内

### 「ほけんのキホン」2019年10月改訂版ができました!

本冊子は、生命保険の仕組みや活用方法などが基礎からわかる、生命保険のやさしい基本書です。生命保険にこれから加入する人にも、すでに加入している人にも幅広くお読みいただけます。

今回の改訂では、家族(情報)登録制度の内容や、就業不能保障保険、健康増進型保険の解説の追加などを行いました。お申込は生命保険文化センターのホームページ(<https://www.jili.or.jp/>)でどうぞ。B5判・64ページ(オールカラー)1部200円(税込価格・送料別)

※税込価格を改定しました。

#### \* \* \* タイムリー、そして役立つ情報が満載! メールマガジンのご登録をぜひどうぞ

(公財)生命保険文化センターでは毎月数回、社会保障制度の動向や税制改正など役立つ情報をメールマガジンにて無料でお届けしています。

登録はホームページ上のバナーから簡単にできます。また、スマートフォンからはQRコードの利用が便利です。



# 中学生作文コンクール 入賞者表彰式

第57回

昨年11月15日、如水会館（東京都・千代田区）にて、第57回中学生作文コンクール入賞者の表彰式が行われました。このコンクールは、公益財団法人生命保険文化センターが主催し、全国の中中学生を対象に「わたしたちのくらしと生命保険」をテーマとした作文を募集しております。

今回は、全国1,106校、32,427編のご応募があり、1963年第1回のコンクールからの応募累計総数は100万編を超えるに至りました。第57回では、文部科学大臣賞など全国賞8編の入賞作品が選ばれました。

表彰式では、入賞者を代表して、文部科学大臣賞を受賞した宇野 誠洋さん（福岡県 福岡教育大学附属福岡中学校1学年）が、お礼の言葉を述べられました。

『Present』では、中学生ならではの感性で鮮やかに生命保険をとらえた作品を、1年間を通して紹介していきます。



## お礼の言葉 うの まさひろ 宇野 誠洋

このたびは、このような立派な賞を与えてくださり、本当にありがとうございます。中学生になったばかりの僕は初めて生命保険作文に臨み、すい臓がんになった祖父が、どんどんやせほそっていく姿を見て、とても悲しくなったことを書きました。夏休みが終わって1ヵ月くらい経ったころ、この作文の受賞を知りました。真っ先に祖父に知らせたかったのですが、励ましたい気持ちがうまく伝わらずに祖父をがっかりさせてしまうかもしれないと心配になりました。僕は、とうとう祖父に作文の内容を告げず、生命保険の作文で大臣賞を取ったことだけを報告しました。しかし、僕は心から祖父を応援する気持ちでこの作文を書きましたので、10月の初め、作文を枕元で朗読してあげました。今日も祖父はガンと闘っています。僕には祖父に負けないほど頑張っているという自信はありませんが、何事にも一生懸命に精一杯力を出し切って努力を重ねていこうと思っています。そして、祖父との限られた時間を思い出がたくさんつままったものにしたいと思っています。人生の時間というものをしっかり考える機会をくださって、ほんとうにありがとうございました。



※誌面の都合上、一部割愛させていただきました。

各社社長より

# 新年のご挨拶

全国各地で被災された皆様と  
当該地域の日も早い復興を願い、  
謹んで新春のご挨拶を申し上げます。

令和二年



## アクサ生命保険株式会社

代表取締役社長兼 CEO **安淵 聖司**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は「人々が自信をもって、より良い人生を送れるように寄り添う」という使命を掲げ、これからもお客さま、そして社会から信頼される「パートナー」を目指してまいります。  
皆さまの益々のご活躍をお祈り申し上げます。



## 朝日生命保険相互会社

代表取締役社長 **木村 博紀**

謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
本年も「一人ひとりの“生きる”を支える」という企業ビジョンのもと、社会に貢献し、お客様から信頼され、選ばれ続ける会社を目指してまいります。  
皆様の益々のご活躍を心よりお祈り申し上げます。



## アフラック生命保険株式会社

代表取締役社長 **古出 眞敏**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
当社は「生きる」を創るリーディングカンパニーへと飛躍し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。  
皆様の益々のご活躍を心よりお祈り申し上げます。

掲載保険会社は 50 音順とさせていただきます。(敬称略)



## ジブラルタ生命保険株式会社

代表取締役社長兼 CEO **添田 毅司**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は本年も「お客さまとご家族に経済的な保障と心の平和をお届けする」という揺らぐことのない使命のもと、全社員一丸となって取り組んでまいります。  
皆様の益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## 住友生命保険相互会社

取締役 代表執行役社長 **橋本 雅博**

謹んで新春のご挨拶を申し上げます。  
弊社は、引き続き、「あなたの未来を強くする」というブランドメッセージのもと、お客さまのニーズにしっかりと応えし、最適な保障やサービスを提供することで、万全の安心をお届けできるよう努めてまいります。  
皆様の益々のご活躍を祈念申し上げます。



## ソニー生命保険株式会社

代表取締役社長 **萩本 友男**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
昨年、弊社は創業 40 周年を迎えました。ご支援いただいた皆さまに感謝し、日本中のお客さまを一生涯お守りするために、更なる提供価値の拡大に邁進いたします。  
皆様の益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## SOMPO ひまわり生命保険株式会社

取締役社長 **大場 康弘**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は、従来にない新たな価値 Insurhealth®（インシュアヘルス）の提供により、お客さまの「万が一」と「毎日」を繋ぐ、健康応援企業への変革を進めてまいります。  
皆様の益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## 第一生命保険株式会社

代表取締役社長 稲垣 精二

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
人生 100 年時代の到来やライフスタイルの多様化により、生命保険の果たせる役割が広がるなか、当社は「一生涯のパートナー」として安心の提供に加え、お客さまの QOL 向上への貢献に挑戦してまいります。会員の皆さまの益々のご活躍を心よりお祈り申し上げます。



## 大樹生命保険株式会社

代表取締役社長 吉村 俊哉

謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
「いつの時代も、お客さまのためにあれ」、全従業員がこのことばを胸に刻み、お客さまによりそう「BEST パートナー」であり続けるため、誠心誠意努めてまいります。皆さまの益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## 大同生命保険株式会社

代表取締役社長 工藤 稔

謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
本年も、「大同生命サーベイ」や「安否確認システム」等、「保険+α」の価値を提供することにより、トータルで中小企業をサポートできるよう邁進してまいります。皆さまの益々のご活躍をお祈り申し上げます。



## 太陽生命保険株式会社

代表取締役社長 副島 直樹

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は、「人生 100 歳時代」において、時代に先駆けた商品、サービスをご提供することにより、お客様の「元気で長生き」をサポートしてまいります。皆様の益々のご活躍をお祈り申し上げます。



## 東京海上日動あんしん生命保険株式会社

取締役社長 **中里 克己**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は、創業時に掲げた「お客様本位の生命保険事業」の想いを忘れることなく、魅力的な商品・サービスを通じて一人でも多くのお客様をお守りできるよう、より一層尽力してまいります。  
皆様の益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## 日本生命保険相互会社

代表取締役社長 **清水 博**

謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
当社は本年も引き続き、人生100年時代をリードする日本生命グループとして、「成長し続ける事業基盤を作り、ゆるぎないマーケットリーダーに成る」ことを目標に、お客様本位の業務運営を徹底して参ります。  
皆様の益々のご活躍を祈念申し上げます。



## 富国生命保険相互会社

代表取締役社長 **米山 好映**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は、2023年の創業100周年に向けて「THE MUTUAL」というコンセプトのもと、次代の“相互扶助”を発信し、皆さまに共感していただける会社となることを目指してまいります。  
皆さまの益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## プルデンシャル生命保険株式会社

代表取締役社長兼 CEO **濱田 元房**

謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
当社は「愛をお預かりする、愛をお届けする。」というコーポレートメッセージを掲げ、ライフプランナーを通じてお一人おひとりに合った生命保険を提供することでお客様の信頼に応えてまいります。  
皆さまの益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## マニユライフ生命保険株式会社

取締役代表執行役社長兼 CEO **吉住 公一郎**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
マニユライフ生命は、常にお客さまに寄り添い、お客さま視点を絶えず追求していくことで、時代の変化を踏まえた変革の取り組みを続けてまいります。  
皆さまの益々のご活躍を祈念申し上げます。



## 三井住友海上あいおい生命保険株式会社

代表取締役社長 **丹保 人重**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
弊社は社会的課題の解決に資する商品・サービスの追求を通じ、社会との共通価値を創造し、持続的な成長と企業価値の向上の実現を目指してまいります。  
皆さまの益々のご活躍を心より祈念申し上げます。



## 明治安田生命保険相互会社

取締役代表執行役社長 **根岸 秋男**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
当社はお客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするとともに、一人ひとりの健康づくりを応援していくため、お客さま・地域社会・働く仲間との絆を大切に、「人に一番やさしい生命保険会社」をめざしてまいります。皆さまの益々のご活躍を祈念申し上げます。



## メットライフ生命保険株式会社

代表執行役 会長 社長 最高経営責任者 **エリック・クラフェイン**

謹んで新年のお慶びを申し上げます。  
新しい時代、令和においても弊社の行動の原点である「お客さまを大切に思い、尊重する」のもと、革新的な商品や付帯サービスでお客さまを守り安心をお届けしてまいります。  
皆さまの益々のご活躍を祈念申し上げます。

ゼロから学ぶ

# 0 税金講座

第 57 回

## 青色申告と 複式簿記



65万円か10万円か

**A** 今年も間もなく確定申告のシーズンがやってくる。今回は所得税の青色申告について取り上げよう。

**B** 青色申告ってよく聞きますけど、青色申告以外の申告もあるんですか？

**A** そう、個人の所得税の申告には、青色申告とそれ以外の申告の2種類がある。青色申告は、帳簿付けを促進するために設けられた優遇措置なんだ。きちんと帳簿を付けてしっかりと決算書類などを作ること、税金についてさまざまな特典が受けられるようになってる。

**B** 一方で、そんな優遇措置があるんですか。

**A** 所得税は、自分で所得を計算して税金を自主的に納めるのが原則だ。これを納税申告制度というけれど、そのためには日々の取引についてきちんと記帳することが前提になる。いまではそうでもないだろうけれど、かつてはきちんと帳簿を付けていない商店主なども多く、帳簿付けを促すために特典を付けたというわけだよ。

**B** 帳簿付けが面倒なら青色申告をしなくてもいいということですか。

**A** 青色申告以外の申告——青色申告に対して一般に白色申告といっている——の場合でもいまでは帳簿付けは義務付けられているよ。だから、実際には、個人事業主など青色申告の対象となる人のほとんどは青色申告をしているんじゃないかな。

**B** 青色申告の対象にならない人もいますか。

**A** 青色申告ができるのは、事業所得、不動産所得、山林所得がある人に限られる。これらの所得がない会社員などはもともと対象外だ。事業所得や不動産所得がある人でも、青色申告をする場合は事前に税務署に届け出が必要だよ。原則として、青色申告をしようとする年の3月15日までに申請書を提出することになっている。たとえば2019年分の所得税について初めて

青色申告の適用を受ける場合、実際の申告は2020年3月15日までに行うけれど、申請書は2019年3月15日までに提出する必要があった。

**B** 青色申告の特典は何ですか。

**A** いくつかあるけれど、最大のものは、青色申告特別控除の適用が受けられることだ。青色申告特別控除は最大65万円または最大10万円を所得の金額から引くことができるものだよ。その結果、課税の対象になる所得金額が減るから、その分税額も減ることになるわけだ。

**B** 65万円と10万円ではずいぶん違います、どちらが適用されるかの違いは何ですか。

**A** まず、不動産所得だけの場合は、不動産経営が事業的規模でなければ65万円は適用されず最大10万円しか控除できない。事業的規模というのは一般に一軒家であれば5棟以上、マンションなどであれば10室以上賃貸して

いる場合とされている。

**B** 事業所得の場合は65万円ですか。

**A** 65万円か10万円かはどのような帳簿付けをしているかによる。簡易な簿記による場合は10万円、正規の簿記——一般的には複式簿記——による場合は65万円の控除が受けられる。

**B** 簡易な簿記と複式簿記はどう違うのですか？

**A** 簡易な簿記は収入や必要経費を単純に記帳していればいい。もちろん、現金決済だけに限らないだろうから、現金の増減だけ付ければいいというわけではなく、買掛けや売掛けについても記帳しておく必要がある。これに対して複式簿記は、ひとつの取引についてふたつの科目で記帳する方法だよ。

**B** ひとつの取引にふたつの科目？

### 貸借対照表の作成、添付



**A** たとえば、1万円の商品が現金で

売れた場合、簡易な簿記では、1万円の収入があったことだけを記帳すればいい。これに対し複式簿記では、売上げという収益が1万円発生したと記帳し、さらに現金という資産が1万円増えたと記帳する。仕訳という言葉聞いたことがあるかと思うけど、ひとつの取引をふたつの側面からとらえて帳簿に付けるんだ。

**B** なんでそんな面倒なことをするんですか。

**A** ーん、それは難しい質問だけど、結果としてそうして記帳することによって、たんに損益だけでなく、資産、負債が把握できる。記帳の結果として貸借対照表という書類が作成できるんだ。これはバランスシートとも呼ばれるもので、期末（12月31日）時点の資産、負債の状況を示すものなんだ。65万円の特別控除を受けるためには青色申告書に、この貸借対照表を添付することが義務付けられているよ。



# QA &

第 34 回

## 医療費負担の上限

3割負担が1%に

70歳未満の場合の自己負担限度額は図表のとおりです。健康保険の場合、被保険者の標準報酬月額（給与の額を50段階に区分された切りのいい数字に置き換えたもの）に応じて決められています（国民健康保険でも所得に応じて同様に決められています）。この額はひと月（毎月1日から末日まで）にかかった医療費について、月ごとに適用されます。

図表 ■ 自己負担限度額（70歳未満）

	所得区分	自己負担限度額
①	標準報酬月額 83万円以上	252,600円 + (医療費 - 842,000円) × 1%
②	標準報酬月額 53万～79万円	167,400円 + (医療費 - 558,000円) × 1%
③	標準報酬月額 28万～50万円	80,100円 + (医療費 - 267,000円) × 1%
④	標準報酬月額 26万円以下	57,600円
⑤	市区町村民税の 非課税者等	35,400円

(注) 70歳以上は若干異なる。1年間に3ヵ月高額療養費を受けた場合、4ヵ月目からは自己負担限度額はこの表の金額よりさらに軽減される。

**Q** 健康保険で診療を受けた場合の自己負担割合は3割ですが、その額が高額になった場合には、限度額が設けられていて、一定の金額で済む仕組みがあると聞きました。具体的には限度額はどれくらいですか。

**A** ご質問の仕組みは、高額療養費制度と呼ばれるものです。医療費が高額になった場合に、自己負担が一定限度までに抑えられます。自己負担限度額は年齢（70歳以上か70歳未満か）および所得に応じて定められています。

図表の計算式にある「医療費」はかかった医療費ですが、これは3割の額ではなく、保険が適用される前の10割の金額です。たとえば、ひと月に100万円かかったとしたら、3割の自己負担額は30万円ですが、③の所得区分の場合、8万7430円（＝8万1000円 + (100万円 - 26万7000円) × 1%）が限度額となります。すなわち、本来30万円のところ8万7430円で済むのです（30万円と8万7430円の差額が

高額療養費として支給されます）。さて、図表の③の計算式をもう一度じっくり見てください。この算式の中の8万1000円は同じ算式にある26万7000円のちょうど3割です。つまり、この算式の意味するところは、医療費（10割相当額）が26万7000円までは3割負担（＝8万1000円）ですが、26万7000円を超える部分については

# 桐生純子の 愛され力 コミュニケーション術

Vol.94

簡単エクササイズ

## ポジティブハートの作り方

新年あけましておめでとうございます。今年はオリンピックイヤーということもあり、何だかウキウキするこの気持ちはなんでしょうね（笑）。私たちは日常でも「何かいいことがありそう!」と思うと、それだけで元気がでたり優しくなる気がします。ところが、人間は危機管理を含め「自分を守るため」に、1日のうちの7～9割はネガティブなことを考えているといわれています。そこで、私がよく研修で行う「その日、その時間の始まりをポジティブにする方法」をお教えしましょう。とても簡単です!! いつも朝一番の会話で「24時間以内にあったいいことを教えてください」と聞くのです。すると、聞かれた人は少しイライラしていたとしても「良かったこと」を思い出して言語化することになります。意識は「良いこと」にフォーカスされるので、その日一日が自動的に気持ちよくスタートできるというわけです。是非試してみてくださいね♥



### Profile

#### 桐生純子

(株) Feel Communication 代表取締役  
(コミュニケーションクリエーター)

富士銀行勤務を経て、米国プログラムの研修会社で教育トレーナーを経験の後、人材育成の会社を設立。国際イメージコンサルタントとして日本では数少ないヒューマンスキル分野で20年のエキスパート。年間の講演・研修は200本を超える。スキルにとどまらない「気づき」を与える話は「心に響く」「楽しく具体的でわかりやすい」と業種を超えて大好評。日経BPコラムニスト、2児の母。コミュニケーショントレーニングジム→<https://kirujunko.com/>



自己負担が1%で済むということですが、  
「限度額適用認定証」を提示すれば……  
この高額療養費制度は、限度額を超えた金額（先ほどの例では30万円と8万7430円の差額）が高額療養費としてあとから戻ってくるのが原則的な取り扱いなのですが、事前に健保（国保の場合は市区町村）から「限度額適用認定証」の交付を受け、これを病院等に提示すれば、

ば、病院等での支払いを限度額までにすることができず（すなわち高額療養費は直接病院等に支払われます）。入院などであらかじめ高額な費用がかかることが見込まれる場合などは健保に「限度額適用認定証」を請求すれば一時的な多額の支払いが避けられます。  
原則どおり、あとから限度額を超えた金額の給付を受ける場合の手続きは加入している健保により異なります。自動的に給付する健保組合もありますが、請求

### Profile



#### 武田祐介

社会保険労務士、  
1級ファイナンシャル・プランニング技能士  
ファイナンシャル・プランナーの教育



研修、教材作成、書籍編集の業務に長く従事し、2008年独立。武田祐介社会保険労務士事務所所長。生命保険各社で年金やFP受験対策の研修、セミナーの講師を務めている。

公式HP <http://www.officetakeda.jp/>

書類の提出が求められる健保組合もあります（協会けんぽは必要）ので、注意が必要です。

あなたを守りたい

# お客様からの

# 感謝の声

Vol.189

初期の精巣がん治療後、大手取引先が倒産。  
法人契約の三大疾病保険で会社を救えました

お客様プロフィール

Iさま（58歳 会社経営）／妻（57歳 専業主婦）／長男（28歳 会社員）／  
次男（26歳 会社員）／長女（24歳 会社員）

## 39歳で印刷会社の三代目社長に

今回ご登場いただくお客様は、東京都在住のIさまです。Iさまは、昭和24年に創業した印刷会社の三代目社長です。「39歳で父から代表を引き継ぎました。世の中がデジタル化していく中、印刷業界は逆風の真っ只中。従業員とともに技術を磨き、新規開拓をしていきました」若き経営者のIさまは、現場で陣頭指揮をとりつつ、営業に駆け回りました。

「技術面ではいくつか受賞させていただき、経営面でもなんとか踏ん張っていました。50代を迎え、将来的なプランをそろそろ実践しようと考えていたときに、体に異変を感じたのです」

6年前の4月のことでした。痛みはまったくないのに、睾丸が腫れてきたのです。異常を感じたIさんは、近所のクリニックに行きました。

「医師は迷いなく、『精巣がん』と診断し、大学病院を紹介されました」大学病院で詳しい検査を受け、5月に

手術が決まりました。

「初期のがんだったので、精巣を摘除する手術だけですみました。抗がん剤治療は一切なかったもので、10日間の入院で退院後、すぐに仕事復帰できました」

当時のことを大同生命新宿支社の松本正子さんにお話を伺いました。

「Iさまとは、お父様の時代からの長いおつきあいです。スポーツマンで健康的なナイスガイなので、がんという重い病気に結びつかず、ショックを受けました。短期間の治療ですみ、ホッと胸を撫で下ろしました。Iさまは自分の病気のことで、従業員の方たちを心配していたことが、心に残っています」

実は、Iさまはがんと診断される前年に、法人契約の三大疾病保険に加入していました。Iさまにお話を伺いました。「父を臍臓<sup>すい</sup>がんで亡くし、松本さんから『会社の代表として、もしもの病気に備えることを考えてみては?』と勧められました。私は自分が重病にかかったとき

に会社や従業員を守りたい、と考え加入しました。今となつては、松本さんは私の女神ですよ（笑）」

『女神』の理由を伺いました。

「治療1年後に大手取引先が倒産し、莫大な売掛金が回収不能となりました。生命保険のおかげで、すべてが補填できました」  
Iさまのこれまでの道のりと生命保険



への思いをお伺いし、松本さんのお話を交えて、ここに紹介させていただきます。

### 社長就任時に従業員の退職金も考えた法人保険に加入

「幼い頃は、自宅と工場が一緒。印刷の独特のにおいや機械の音などが身近になり、家の仕事に親しんでいました」

高校生になると、夏休みや冬休みに現場の仕事を手伝うようになり、ご両親もIさま自身も会社を継ぐことに何の疑問も持っていなかったそうです。しかし大学卒業後、1年だけ「自分のわがまま」で他の会社への就職を選びました。

「1年とはいえ、やはり『他人の飯を食う』ことは、社会を知るうえでよい経験になりましたね」

そして会社に改めて就職したとき、時代は好景気。当時の社長であるお父様とともに、工場の新設や拡張と事業は大きく成長していきました。

「当時は、昼夜を問わず仕事で駆けずり回っていたので、趣味のバンド活動が唯

一のリラックスできる時間でした。妻との出会いもバンドでした」

ピアノがバツグンにうまい奥様と出会い、28歳のときに結婚。その後、3人のお子さまたちに恵まれました。

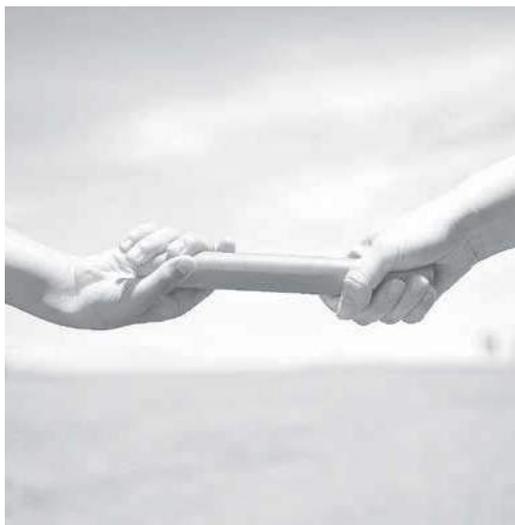
「妻は自立心旺盛な明るい性格。町工場私の元に嫁いで、たのもしい専業主婦に。忙しい私を支え家事、育児を一手に引き受けてくれました」

結婚して10年後の2001年、お父様は会長、Iさまが代表取締役就任しました。松本さんにお話を伺いました。

「お父様からは、『息子が会社を引き継ぐのでよろしく』と声をかけていただきました。Iさまは、社長就任をきっかけに、法人保険を見直されました」

Iさまにお話を伺いました。

「従業員の少ない中小企業の場合、経営者である私に万が一のことがあると、会社が倒産するほどのダメージを受けてしまうでしょう。こういったリスクに備え、従業員の退職金も準備できる、万全な法人保険に加入しました」



## 「絶対治るよ!」と妻の言葉が背中を押してくれた

Iさまは社長に就任してすぐに、企画室を新設。情報伝達のプロとしてクリエイティブ部門を強化しました。

「50年もの長いお付き合いがある出版社がある一方、情報のデジタル化や日本経済の長引く不況もあり、うちのような中小企業の経営は大変です。印刷技術を日々向上させながら、親切・丁寧をモットーに新規開拓にも力をいれました」

朝は誰よりも早く会社に出勤し、少し

距離のある工場に行き、夜は取引先との食事会。休日は返上して、お付き合いのゴルフや異業種との懇親会に出席しました。会社はますます信用を得て、経営は安定。従業員たちの離職率の低さは誇れるほどです。

そんなIさまの活躍を見届けるように、お父様は2012年5月にご逝去。「臍臓がんでした。享年77歳、今は人生100年時代といわれるのに、早い別れになってしまいました」

松本さんにお話を伺いました。

「お父様が亡くなられてから、Iさまに『会社の大黒柱のIさまが闘病することになった場合、不在を支える従業員の方たちのためにできることを考えましよう』とお伝えしました」

Iさまは「何より従業員のために」と2012年7月に、法人で三大疾病保険に加入しました。

そして、加入した半年後の2013年4月、Iさまは体の異変を感じました。睾丸が腫れて違和感があったのです。

「近所のクリニックで精巣がんと診断されたときは、父をがんで亡くしたこともあり、呆然としました。2年後に自分は、この世にいないのかと思ったほどです」

その後、大病院で詳しい検査を受けた結果、転移のない初期のがんと診断されました。治療は、抗がん剤治療は一切しなくてよく、精巣摘除術のみとなりました。医師は、「すぐにとりましよう」と診断されて1カ月も待たず、手術は5月半ばに決定しました。

精巣がんは、精巣内の精子を造る細胞から発生する腫瘍。昔は若い男性を冒す不治の病として恐れられていましたが、医学の進歩で、現在はある程度治るがんと考えられています。

「妻は多分、私の知らぬ間にいろいろ調べたのでしょう。『絶対、治るよ!』と背中を押してくれました」

## 「日本の紙の文化を次世代に継承することが私の使命」

「手術はあっという間に終わりました。

精巣がんは、放置すれば命も危ないがんです。早期発見が早期治療につながり、本当に助かりました。回復も早く、退院後は、自宅療養もなく翌日には出勤できました。術前も術後も抗がん剤治療はなかったため、副作用もなく、通院治療もしくすみました」

松本さんにお話を伺いました。

「初期とはいえ、がんは重い病です。克服できて本当によかったです。給付金の受け取りは、一時金と年金支払いの2つから選べるのですが、Iさまは年金支払いを選択されました」

ところが、治療2年後に会社に激震が走りました。大きな取引のあった会社が倒産してしまったのです。Iさまにお話を伺いました。

「わが社も倒産の危機に陥るほど、多額の売掛金が回収不能となったのです。松本さんに相談し、残りの給付金を一時払いで受け取ることができました。おかげで未収入金をすべて補填できました」

Iさまの会社は何度も受賞歴がある高い印刷技術を持ち、長年制作にかかわった絵本づくりには定評があります。

「素晴らしい日本の紙の文化を次世代に継承することが、私の目標であり使命です。従業員たちも日々切磋琢磨してくれています」

Iさまの3人のお子様たちは、それぞれに夢を持ち、すでに独立しています。

「私は自分で選んで会社を継ぎました。子どもたちにも、自分で選んだ夢を実現してほしいと妻と応援しています。これからは、会社の後継者を育てていくのも私の大きな仕事です」

現在は、早寝早起きで大好きなお酒も控え、仕事一筋のIさまです。

「がんを経験して改めて、健康のありがたさや仕事のことを考えることができました。妻手作りの夕飯と一緒に食べる時間を楽しんでいきます」

最後に松本さんにお話を伺いました。「Iさまはがん克服後、ますますハツラ

ツとお仕事をされています。実は、私も同じ時期に大腸がんを発症し、やはり早期発見で腹腔鏡手術をしました。Iさまと同様5年間再発がなく、『がん同期生が無事に卒業できた!』と話しています。これからも法人保険の大切さと共に、早期発見、早期治療でがんは治る時代ということも皆さんに伝えていきたいです」



# 思わず伝えたくなる! お金にまつわる イトセトラ

第 106 回

## 大幅に改正! 高等学校等就学 支援金制度



11万8000円です。現状の制度では、私立高校の生徒の支給額は年間平均授業料(約40万円)より少なく、差額は自己負担する必要があります。

しかし、今回の制度の改正によって、2020年4月以降、私立高校の生徒の支給額が変更されることになりました。改正後は、年収目安が約590万円未満の世帯ならば、支給額が私立の平均授業料水準に引き上げられます。つまり、私立高校に通う場合でも授業料負担が実質0円になるというわけです。

なお、無償化となるのは授業料のみで、教材費や部活動費、修学旅行費といったその他の費用は、これまでと同様に必要です。とはいえ、年収の低い世帯で子どもの教育費用が大きく削減できることには間違いありません。

経済的な理由で進学を諦めざるをえなかった子どもにも、進路の選択肢が増えることになるでしょう。少子化が進む日本、子育てしやすい環境のためのさらなる取り組みが望まれます。

私立高校の授業料が  
実質0円に



2020年4月から、高等学校等就学支援金制度が大幅に改正されます。本制度は、高校等に通う生徒の授業料を国が支給してくれる制度で、全国の約80%の高校生等が利用しています。

本制度の適用を受けるには、世帯の所得要件を満たす必要があります。所得の上限額は、家族構成などによって異なりますが、「年収目安」(両親・高校生・中学生の4人家族で、両親の一方が働いて

いる世帯の年収の目安)は約910万円未満とされています。

支給額は、学校の種類によって異なります。全日制の公立高校の生徒の場合、年間授業料にあたる年額11万8800円(月額9900円)が支給されるため、授業料負担は実質0円です。一方、私立高校の生徒の場合、世帯の年収に応じて金額が変わります。年収目安が約590万円までの世帯の場合、年額17万8200円〜29万7000円の範囲で支給されます。年収目安が約590万円を超える場合、公立高校と同じく年額

# 全国会長会議が開催されました

去る令和元年10月25日～26日に渡り、東京・日本橋にて、全国会長会議、ブロック長会議、JAIFAFフォーラム、ブロック会議、ナイトミーティングが開催されましたことをご報告いたします。新地方協会长31名が参加した熱い会議となりました。

## 石井理事長 挨拶(要旨)



「全国会長会議は一同が会する貴重な機会です。今期、役員改選で約6割の地方協会长が交代しているのでも初めに参加いただく方も大勢います。本会議にて様々な情報を共有して、その情報をリーダーとして地方協会運営に活かし幹事にも徹底してください。また、本部では現在8委員会を設けて活動していますが、来年度より6委員会に変更します。地方協会も委員会体制統一のため若干変更が生じますが本部に準じて整えてください」と挨拶された。

## ブロック会議、JAIFA フォーラム、 ナイトミーティングを開催

1年に一度の地方協会长と理事・監事・委員が集まるこの場で、公益事業活動の意義、会員増強へ向けた発表や静岡年次の参加動員について熱い話し合いが行われました。



## 会員増強についての取り組み

### 「DAMONDE JAIFA 40,000人キャンペーン」 を実施します。

平成30年度(昨年度)会員数に対して、「学習帖」の登録率を20%以上とし、会員数を5%以上増加させた地方協会には、増加率×1万円の「奨励金」を支給します。(※「奨励金」の上限は10万円とする。)会員数40,000名達成に向けて全会員のご協力をよろしくお願いいたします。



## ハートフルファンデーションについて

多くの地方協会长の交代を受け、大坂委員長がハートフルファンデーションの要旨を説明するとともに、突発的災害が発生し被災地域を支援した地方協会より体験実例が発表されました。



## 今後の年次大会開催予定地について

- 2020年 静岡県
- 2021年 広島県
- 2022年 福岡県(60周年記念大会)
- 2023年 四国ブロック(香川県または徳島県を予定)



終わりに

2日間とても活発な素晴らしい会議であった。たくさんの情報交換と共に他協会の事例なども参考となり、地方協会长としての自覚がより高まったと思うので、更なる組織強化に尽力していただきたい。地方協会あつてのJAIFA組織ですから地方協会长はリーダーシップを発揮し、会長自身が輝くことで、役員・会員を牽引していきましょう、と金井副理事長が結びの挨拶をされた。

※誌面の都合から内容を割愛してご報告させていただきました。

# JAIFA VOICE

## ～JAIFA 地方協会活動レポート～

### ▶ 宮城県

人口 230万 3,160人  
(2019年 10月 1日現在)

日本遺産「政宗が育んだ  
「伊達」な文化」の公式  
ホームページも開設し、  
当時の伝統文化が今も  
引き継がれている。大崎  
八幡宮の本殿は国宝と  
なっており、多くの参拝  
者で賑わっている。



レポーター 小畑 文平 (宮城県協会会長/メットライフ生命)

### JAIFA 会員である付加価値を高めるために

宮城県協会では、限られた時間を駆使し、  
他の団体ではできないようなきめ細かい社会貢献や支援活動を行っています。

#### 社会の実情に合わせた 新しい社会貢献の形を模索

ここ数年のことではありませんが、社会的弱者、特に子供の貧困の問題が表面化してきました。宮城県協会では、地元最大の新聞社に社会貢献の団体としてご指名いただき、子供の貧困対策フォーラムに参加。「子供食堂の経営」や、少年院出所後の青少年の保護活動をする NPO 法人などの皆様と会議をもたせていただきました。生命保険を扱う JAIFA 会員にとってお金や家族の問題などは身近な話題であり、他の NPO 法人とは違う切り口で問題を見ることができていると感じています。具体的な動きはまだですが、今後いろいろな団体と協力して社会貢献活動を行なっていこうと考えております。

#### 今年は災害が多発～ハートフル ファンデーションでの初期対応について

2019 年は台風 15 号・19 号により宮城県では県南と県北がかつてないほどの水害に見舞われました。その際に、JAIFA 会員のお客様からの声がかきかけで現地の様子、不足している物や問題点をいち早く知ることができました。ハートフルファンデーションの大坂委員長にもスピーディーに動いていただき、初めは給水を受けるときに必要な給水用ポリタンクをお持ちし、そこで連絡先を交換したボランティア



の皆さんからリアルタイムで必要な物資が何であるのかをお聞きすることができました。現地に持ち込まれる物資はたくさんありますが、被災地では想像できない物が必要になるということがよくわかりました。金額は大規模ではないにしろ、保険担当者と被災者は普段からつながっていることが多く、公的援助とは違ったきめ細かい支援ができるのではないかと思います。災害は 1 ヶ月などの短い期間では収束しません。今後も引き続き現地と連絡を取り支援活動を行っていきたいと思います。

#### 幹事会の改革

JAIFA 幹事は営業時間を割いて、1 ヶ月に一度、幹事会に集まります。LINE やメール等の情報交換スキルをフル活用し、集まって顔を突き合わせて議論しないといけないことだけを会議の場で行うように強く心がけております。その場で決めなくてもよいことは、できる限り会議では飛ばします。併せて会議開始時間を 18 時 30 分ジャスト、19 時 30 分には確実に終わるという大原則を導入したため、会議への遅刻が激減し、出席率が向上しました。1 社につき複数の幹事が就任していただくことで、仕事への影響を少なくする取り組みを行いましたところ、情報の交換がスムーズになったと自負しています。毎回ご協力していただいている各社幹事の方々には本当に感謝です。

# テンツ(内容)紹介

ホーム画面をスマホに  
お気に入り登録すれば  
さらに便利!



JAIFA学習帖

## JAIFA 学習帖を活用している方の声

1

映像を利用するとイメージしやすい。データベースは保険業に携わる人が使いやすいよう整理されている。シミュレーションは具体的で細やかな場合分けがされている。基本から応用まで対応できるのではないのでしょうか。

北海道ブロック メットライフ生命  
K.Mさん 勤続 11年 男性 40代



2

JAIFA 学習帖の中でも特に動画に関してはアポイントの間や電車や出張先で軽い気持ちで勉強することができ非常にJAIFAの会員であることにメリットを感じます。

東北ブロック 大樹生命  
Y.Iさん 勤続 30年 女性 60代



3

学習帖は私の小さなアシスタントです。操作性抜群で画面も見やすく、手軽にスマホから知りたい情報や忘れていたデータ等を調べることができるので重宝しています。学習帖の良さを会員に広めていきます!

関東甲信越ブロック 明治安田生命  
I.Nさん 勤続 27年 女性 60代



4

「ナットクラッカー症候群」。お客様から告知されたのは初めて聞く病名でしたが、学習帖の「告知に役立つ疾病データベース」から引受可否の目安を照会し、冷静に対応することができました。私のイチ押しメニューです。

首都圏ブロック 第一生命  
E.Nさん 勤続 27年 女性 60代



5

「映像ライブラリー」は勉強になります。それぞれのテーマは短く、気軽に視聴しやすいです。また、テキスト等ではわかりづらいことも、映像になると理解しやすく、お客様への伝え方の参考にもなっています。

東海北陸ブロック ジブラルタ生命  
Y.Uさん 勤続 9年 女性 40代



6

一番活用できるのは空き時間を利用して、勉強できること。わかりやすく動画もあるため休憩時間に見ることができる。また、お客様からの質問に対しても、その場で直ぐに見て回答することができるので、とても便利。

近畿ブロック ブルデンシャル生命  
K.Sさん 勤続 17年 男性 50代



7

相続に関するお客様からのご相談があり、相続の流れを「映像で学ぶ相続・法人の基礎」を視聴して再確認しました。結果、お客様へより良い提案をすることができました。

中国ブロック 日本生命  
T.Nさん 勤続 6年 女性 30代



8

営業の合間によく活用しています。たくさんのコンテンツのなかでも、特に「告知に役立つ疾病データベース」はお客様へのプレゼンテーションの前に事前に見ておくことによって、おおよその特別条件がわかったり、お客様へのアドバイスに非常に大助かりです。皆さんもぜひ試してみてください。

四国ブロック ソニー生命  
S.Tさん 勤続 15年 男性 40代



9

生命保険料控除額の計算ツールを使って試算をしてみました。詳細では違うところもあるかもしれませんが、おおよその数字が出るので重宝しています。

九州ブロック 住友生命  
M.Tさん 勤続 25年 女性 50代



まだご登録いただいていない会員は、  
今すぐご登録ください。

JAIFA 学習帖



# 「JAIFA 学習帖」充実のコン

毎月月初にコンテンツが追加更新されていきます。

## 新コンテンツ

### 生保セールスに役立つ記事

保険・金融業界や税務、社会保障制度などについての旬な情報を、税理士や社会保険労務士などの士業やFP、各界のジャーナリストなど専門家が執筆しています。原則、**毎週月曜日に掲載**します。

- お客様訪問時の話題に
- ニーズを訴求する時に
- 朝礼のネタに

## リニューアル

### 映像で学ぶ生命保険提案

相続、法人・個人への生命保険の提案を学べるツールです。

#### 学習できる主な項目

- 相続の基礎
- 法人の基礎
- 法人への提案
- 個人への提案



過去の記事も  
こちらから見られます。



## 新コンテンツ

### 定期保険・第三分野保険の 保険料経理処理の改正について

2019年6月の法人税基本通達の改正について解説しています。

#### 学習できる主な項目

- 解約返戻率の区分ごとの経理処理の具体的取扱いを事例を使って図表でわかりやすく解説しています
  - ・ 経理処理の基本ルール（令和元年7月8日以降）
  - ・ 最高解約返戻率 50%以下および 50%超 85%以下
  - ・ 最高解約返戻率 85%超
- 元大手生命保険会社勤務の税理士が通達改正についての解説をしています



毎月月初にコンテンツが  
追加されていきます。

- “映像ライブラリー”で調べよう
- 映像で学ぶ“生命保険提案”
- リーフレットで学ぶ“保険提案”

## ※注意

「JAIFA 学習帖」のコンテンツは、知識習得を目的としていますので、生命保険の募集等には一切使用できません。