自己改革の取組みをお手伝いし、応援する情報誌

Present

プレゼント

Opportunity ～次を見据えよう～

2022
2
February

JAIFA
60th Anniversary
絆に支えられて60周年
トリプルアニバーサリーイヤー

昭和41年5月20日第3種郵便物認可　令和4年2月1日発行（毎月1回1日発行）第2号第60巻

一人ひとりができることから
始めることができます

特集
第9回　仕事や生活に役立てるミニ知識
国際社会が掲げた共通目標「SDGs」とは

日本料理の代表ですが、
意外と歴史が浅い!?
第9回　ごちそうの歴史
すき焼き

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。

生命保険の学習サイト
JAIFA学習帖
ご活用ください

『Present』2 月号は、
スマートフォンでも
読むことができます。

JAIFA　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　www.jaifa.or.jp

登録は簡単です!!

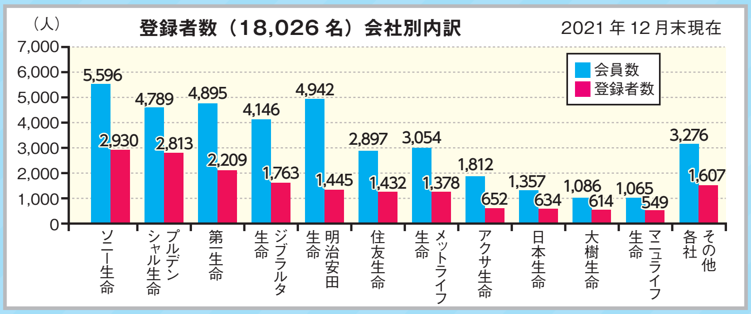
「JAIFA学習帖」サイト

生命保険営業に必要な情報を学べるサイト「JAIFA学習帖」に、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

https://www.jaifa-learning.com/

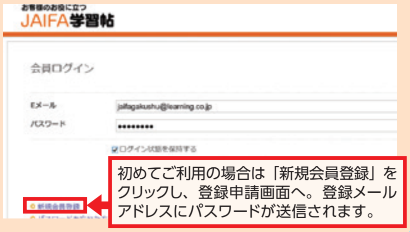
QRコードアプリで今すぐログイン



会社	会員数	登録者数
ソニー生命	5,596	2,930
プルデンシャル生命	4,789	2,813
第一生命	4,895	2,209
ジブラルタ生命	4,146	1,763
明治安田生命	4,942	1,445
住友生命	2,897	1,432
メットライフ生命	3,054	1,378
アクサ生命	1,812	652
日本生命	1,357	634
大樹生命	1,086	614
マニュライフ生命	1,065	549
その他各社	3,276	1,607

JAIFA学習帖のログイン方法

STEP 01 登録画面へ



初めてご利用の場合は「新規会員登録」をクリックし、登録申請画面へ。登録メールアドレスにパスワードが送信されます。

STEP 02 会員登録（学習帖登録）

【ご注意】
携帯電話のメールアドレスを指定される場合は、「@jaifa-learning.com」からのメールを受け取れるよう設定をお願いいたします。
上記設定でもメールが届かない場合、迷惑メールフォルダをご確認ください。

STEP 03 パスワードでログイン

ログイン画面で登録メールアドレスとパスワードを入力しログイン成功すると、ホーム画面に移動します。

JAIFA学習帖のご利用にあたって

- 2回目以降は、Eメール、パスワードを入れてログインできます。ログイン時にチェックを入れると、次回からログイン操作が不要になります。
- ログインのメールアドレスとパスワードは、登録時と異なるスマホやパソコンでも使用できます。
- ホーム画面上部の「会員情報確認・変更」をクリックすると、登録情報の変更が行えます。(パスワードを任意のものに変更することも可能です)
- わからないことはホーム画面下部の「FAQ」をクリックすると、よくあるご質問で確認できます。
  その他のご質問は、「learning@jaifa.or.jp」へメールでご連絡ください。

今後もいつでも見やすいようにホーム画面に追加しましょう。

iPhoneなら画面の下部、iPadなら画面上部のマークをタップ!
アンドロイドの方は ⋮ をタップ!
※機種により操作方法が異なる場合があります。

タップ!
※iPhone、iPadでの操作。
アンドロイドでは機種により操作方法が異なる場合があります。

ホーム画面に追加されたアイコンをタップすれば、学習帖がいつでもすぐに見られます!

新コンテンツ

毎月月初にコンテンツが追加されていきます。

- 映像で学ぶ“生命保険提案”
  2月追加予定：【個人への提案】マーケット別アプローチ ～個人事業主編～
- リーフレットで学ぶ“保険提案”
  (生命保険提案、相続・法人の自学自習用のリーフレットです)
  2月追加予定：個人No.09 民事信託では権利と課税は別々になることをご存じですか?
- “映像ライブラリー”で調べよう
  (相続・法人の基本用語を映像で解説。実践に使えるヒントが盛り沢山です)
  2月追加予定：【法人】「承継・M&A・廃業」のメリット・デメリット

マダム晶子の九性気学で

今日から開運

今月の運勢 2022年2月節 2.4 ▶ 3.4

自然界の森羅万象を九つの気に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20・29・38・47・56 平2・11

正月気分がなかなか抜けません。今月は何もしなくても運気の良さで過ごせるので少々気も緩みがちです。その上、相性の良い気の中での１ヵ月ですから気分的にのんびりです。ビジネス運は紹介話が舞い込み、千客万来で嬉しい悲鳴になりそうです。金銭運は散財することも多くなりそうなのですが、営業利益の収益があります。社交運は人気運が上昇中ですから、お誘いの多い月になります。財布の紐は緩めないで。
開運★東南大吉方位～飲食会や商談に是非この方位を。
（社交運アップ、紹介話が来る、営業成績上がる）

二 黒土性　昭19・28・37・46・55 平元・10

運気は変革期に入りました。現状が平穏であったならば、自ら流れを変えてはいけません。新しい年になり、何かと焦りに似た感情が芽生えて変身や変化を求めたくなりますが、現状維持で過ごすことが得策です。ビジネス運は奉仕の精神で周りの人たちに力を貸してあげましょう。そのボランティアの心があなたの今後の種まきですから積極的に活動してみてね。金銭運は今ひとつ運が上がりません。社交運は新しい出会いはありませんので現状のままに。
開運★南大吉方位～営業活動するなら是非この場所で。
（発展のリズムに乗れる、良いアイデア・知恵が沸く）

三 碧木性　昭18・27・36・45・54・63 平9

離合集散の１ヵ月です。自分の考え方も行動も的確に判断ができるときです。反対に周囲の意見に惑わされないように気を付けましょう。今まで努力を重ねてこられた方は、昇給や昇格などの評価の対象になれる月です。ビジネス運は方々で見直しの問い合わせが多くなり、また復活の問い合わせも多くなるでしょう。金銭運は忘れていた支払い等の請求書などが届きそうです。散財をしないように出銭を抑えましょう。社交運は再会や復活ありです。再婚を希望の方には良縁が持ち込まれます。けんか別れをしていた人とは仲直りのチャンス。
開運★西北吉方位～ここで商談を、再度トライすること。
（リズムに乗れる、良い情報がある、金銭的に恵まれる）

四 緑木性　昭17・26・35・44・53・62 平8

今月のあなたは気力が足りません。そのせいなのか、やる気さえ失っています。気力体力が底をついてしまい力が出てきません。自分の考え方は良いのですが周りから押され気味です。マイペースで自分のために、しっかりとした活動ができるように体力をつけましょう。ビジネス運は紹介を頼める方の力を借りましょう。紹介は少し希望が持てそうです。金銭運は良くありませんので無駄遣いをしないで出費を控えてね。社交運は今月のお誘いや誘惑はやんわり断りましょう。運気をマイナスへ引き込む恐れありですから気を付けましょう。
開運★西吉方位～ごく近くで営業活動を。
（新しい出会いに期待、営業利益や副収入あり）

五 黄土性　昭16・25・34・43・52・61 平7

昨年から待ちに待った盛運期の到来です。自分の考え方も行動も的確な判断ができて、その上あなたを取り巻く周囲の方たちも大いに手助けをしてくださり絶大な支援を得るでしょう。ビジネス運は顧客への訪問をしっかりやりましょう。そのことがあなたの後々に幸運をもたらします。金銭運は現状維持ですが、営業成績は伸びていますので一気に伸ばす努力が必要です。社交運は運気がまだまだひ弱ですから、焦らないでコツコツ良い気を蓄えていきましょう。現状維持で守ることが大事です。
開運★西北大吉方位～ここで商談や営業活動を。
（金銭運アップする、良い情報が入る）

六 白金性　昭15・24・33・42・51・60 平6

発展できる運気の場所に入りました。今月は進んで出て行けるのに自分の運気も取り巻く周囲の状況もピンボケです。できるだけ無理をしないでやるべきことをコツコツとそして単独行動が良いでしょう。ビジネス運は今まで諦めていたことや、忘れて放置していた案件に手を入れてみましょう。良い結果が出せるでしょう。金銭運は良くありませんので、大きな買い物は控えましょう。社交運は新しい出会いはありませんので現状維持です。
開運★東南吉方位～ごく近くで買い物や飲食を。
（紹介話から千客万来になる、美味しい食物に出会える）

七 赤金性　昭14・23・32・41・50・59 平5

新年度早々に願いが叶うラッキーな時になりました。今月は自分の気は的外れですが、あなたを取り巻く周囲の人達は協力的です。ビジネス運は気まぐれに動くのではなくて、ターゲットを絞って目標を定めて行動をしていくと周りからの支援をたくさんいただけそうです。その努力が良い信用になるはずです。噂は遠方まで届き千客万来を呼び込めそうです。金銭運はまだ先になりそうです。今月はその為の入金の準備と形をしっかり作っておきましょう。社交運はモテモテで人気上昇中です。
開運★東吉方位～ごく近くで営業活動を。
（スピード感が出て目上からの支援を受けやすくなる）

八 白土性　昭13・22・31・40・49・58 平4・13

運勢階段の最上階です。昨年度末からのあなたの努力が大きく実り、収益も内容も充実しているはずです。今月は更に上を臨んではいけません。勝利の上で過ごすわけですから、やるべきことのみをしっかり早めにやり終えて、後は今後のために自分の内面を強化して過ごしましょう。ビジネス運は今までの反省と共に自分の為の組織や足元を固めておきましょう。金銭運は良好です。余分なお金は手元に置かないで貯蓄に回しましょう。社交運は新しい出会いはありませんので現状維持です。
開運★西北大吉方位～ここで商談や営業活動を。
（再会や復活あり、金銭的に恵まれる）

九 紫火性　昭12・21・30・39・48・57 平3・12

令和4年の始まりは勢いも付き、元気いっぱいに動ける運気です。特に今月は休む間もなく多忙になるでしょう。今までの閉じてきた流れから一転勝負の「飛躍の時」です。怠けないで本気で勝ちにいくよう頑張りましょう。ビジネス運は目上の方々や上司などからの支援も得られそうです。営業は目上の方や組織をターゲットにしてみましょう。案外思っているよりもスムーズな流れができたりするチャンスの時です。金銭運は最高です。その勢いを糧に努力を惜しまないでね。社交運は現状維持です。
開運★南吉方位～ごく近くで営業活動を。
（新しい出会いあり、再会や復活あり）

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・ホールの街』　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）オフィス一陽）〒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

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。

/2022
2

CONTENTS

～今年度の表紙は広島にゆかりがある写真を掲載しています～
今月の表紙：「熊野筆（化粧用）」広島県安芸郡熊野町で作られている伝統工芸品。熊野町で筆作りが始まったのは江戸時代末期。良質なヤギやウマ、シカ、タヌキ、イタチなどの獣毛を原料としているのが特徴。穂先の毛を切り揃えず、「コマ」という木型を使用し長さを揃える。自然毛を生かしているため、毛先が繊細で適度なコシも持ち合わせており、品質は国内外で高く評価されている。

マダム晶子の九性気学で 今日から開運

02 特集
第９回　仕事や生活に役立てるミニ知識
一人ひとりができることから始めることができます
国際社会が掲げた共通目標「SDGs」とは

06 連載
第９回　ごちそうの歴史
日本料理の代表ですが、意外と歴史が浅い!?
すき焼き

08 第82回　ゼロから学ぶ税金講座
贈与税額ゼロでも申告が必要!?

10 第230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～
〝安心〟を買うということ
宮城県　宮城県仙台二華中学校　３学年　福村 眞菜

12 第59回　社会保険Q&A
年金を何歳から受け取るか（中編）

13 第119回　桐生純子の愛され力コミュニケーション術
【自分を成長させるためのヒント】
～心を整える魔法のフレーズ～

14 第116回　心のかけはし
お客様のライフプランにしっかりと関わりたい
振り返りを大切にし
お客様としっかり向き合う

18 第131回　思わず伝えたくなる！お金にまつわるエトセトラ
株主へのプレゼント
株主優待を手に入れるには？

19 第45回　想いをつなぐ
豪雨被災地の子供たちへ文具を届けました

20 お役立ち情報
備えあれば憂いなし！
万一に備えて日頃から準備しておきたいこと

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広報誌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

© 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

PRINTED WITH SOY INK
Trademark of American Soybean Association

※2022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。

新型コロナウイルス感染症予防のために

厚労省は、2022年１月13日に「（2022年１月版）新型コロナウイルス感染症の"いま"に関する11の知識」を新たに知識として取りまとめました。コロナウイルス感染症の発生をさらに抑えるためには、一人ひとりが最新の知識を身につけることが重要です。
https://www.mhlw.go.jp/content/000788485.pdf
※詳しくは厚労省のホームページをご参照ください。

JAIFA 60th Anniversary
絆に支えられて60周年
トリプルアニバーサリーイヤー

トリプルアニバーサリーイヤー
1962年　創　　立 ＜60周年＞
2002年　名 称 変 更 ＜20周年＞
「社団法人全日本生命保険外務員協会」から「社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会」へ
2012年　公益社団法人認定 ＜10周年＞

2022年JAIFAは創立60周年を迎えます。
JAIFAは、コロナ禍を乗り越えた時代に向かってこれからも邁進していきます。

愛のドリーム募金　累計総額 5億6,998万4,665円
令和３年度 募金現在額は849万2,337円です（令和3年12月31日現在）

仕事や生活に役立てる

ミニ知識

特集

第9回

国際社会が掲げた共通目標「SDGs」とは

SDGs（エス・ディー・ジーズ）という言葉を聞いたことはあるでしょうか？毎日のように、さまざまなメディアで取り上げられています。SDGsとは何か、どのような背景で誕生したのか……。そして、一人ひとりが何に取り組むべきなのかを考えてみましょう。

SDGsとは？

SDGsは、「Sustainable Development Goals」の頭文字をとった略語で、日本語に訳すと、「持続可能な開発目標」という意味になります。

2015年9月に開催された国連のサミットにおいて、加盟国の全会一致で採択され、「2030アジェンダ」に記載された持続可能でよりよい世界を目指す国際的な目標です。

〝持続可能〟とは簡単に言えば「何かをし続けられる」こと。世界ではいま、貧困・気候変動・感染症などさまざまな課題や危機に直面しています。

そういった中でも、人々がいつまでも安定した暮らしを続けられるよう、世界中の人々が話し合い、課題の整理と解決方法を考えた結果、2030年までに達成しなければならない目標を、SDGsという具体的な目標として定めました。

誕生の背景は？

では、SDGsという目標はなぜ定められたのでしょうか。きっかけになったのは、「地球温暖化」と「格差拡大」の2つです。

地球温暖化は現実に進行しており、産業革命前の時代に比べて世界の気温は約1度上昇していると言われます。海水

SDGs（持続可能な開発目標）の詳細

目標１（貧困）	あらゆる場所のあらゆる形態の貧困を終わらせる。
目標２（飢餓）	飢餓を終わらせ、食料安全保障及び栄養改善を実現し、持続可能な農業を促進する。
目標３（保健）	あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する。
目標４（教育）	すべての人に包摂的かつ公正な質の高い教育を確保し、生涯学習の機会を促進する。
目標５（ジェンダー）	ジェンダー平等を達成し、すべての女性及び女児のエンパワーメントを行う。
目標６（水・衛生）	すべての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する。
目標７（エネルギー）	すべての人々の、安価かつ信頼できる持続可能な近代的エネルギーへのアクセスを確保する。
目標８（経済成長と雇用）	包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用 (ディーセント・ワーク) を促進する。
目標９（インフラ、産業化、イノベーション）	強靱 (レジリエント) なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る。
目標 10（不平等）	各国内及び各国間の不平等を是正する。
目標 11（持続可能な都市）	包摂的で安全かつ強靱 (レジリエント) で持続可能な都市及び人間居住を実現する。
目標 12（持続可能な生産と消費）	持続可能な生産消費形態を確保する。
目標 13（気候変動）	気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる。
目標 14（海洋資源）	持続可能な開発のために海洋・海洋資源を保全し、持続可能な形で利用する。
目標 15（陸上資源）	陸域生態系の保護、回復、持続可能な利用の推進、持続可能な森林の経営、砂漠化への対処ならびに土地の劣化の阻止・回復及び生物多様性の損失を阻止する。
目標 16（平和）	持続可能な開発のための平和で包摂的な社会を促進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供し、あらゆるレベルにおいて効果的で説明責任のある包摂的な制度を構築する。
目標 17（実施手段）	持続可能な開発のための実施手段を強化し、グローバル・パートナーシップを活性化する。

出典：外務省ホームページ　資料
https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/sdgs/pdf/000270935.pdf

温の上昇により海水が膨張して体積が増えることや、氷河・氷山が融けることで、海水面が上昇する現象が始まっています。その影響で、一部の国では国土の水没危機に直面し、別の国へ移住するという事態にもなりました。

貧困による格差も深刻です。豊かな人のグループにはますます富が集まる一方で、貧しい人のグループでは、「子どもに満足な食事が与えられない」「病気になっても医者にかかれない」「教育も受けられず、仕事に就くことができないためにお金を稼げない」など、さまざまな困難に直面しています。このような危機感から、全世界共通の目標として定められたのがSDGsです。

SDGsは今始まったことではない？

SDGsには、「MDGs（ミレニアム開発目標）」という前身があります。2000年9月の国連のサミットで採択されたもので、国連ミレニアム宣言を基にまとめられ、2015年まで実施されていました。

MDGsは、主に発展途上国の社会的

な課題を解決するのが目的で、日本などの先進国は、公的資金によるODA（政府開発援助）を提供するというもの。

とはいえ、地球温暖化をもたらす温室効果ガスの排出は、先進国や中国などが中心で、発展途上国と切り分けて解決できる問題ではありません。そこで、全世界が一体になって課題に取り組むために3年の議論の末、SDGsが誕生したのです。

具体的な17の目標とは？

SDGsは、17の目標と169のターゲットで構成されています。それぞれの具体的な目標は、表のとおりです。目標は大きく、「社会（1～6）」「経済（7～12）」「環境（13～15）」の3つの分野に分類され、さらに、それぞれの分野に関わる2つの目標（16～17）が加わっています。

1～6	貧困、飢餓、衛生、教育など、人間らしく生きるための基本的な目標
7～12	働きがい、経済成長、格差など、より良い暮らしを実現するための目標
13～15	気候変動、海洋・陸上資源など、人・動物の暮らしや自然保護に関する目標
16～17	世界平和、国や企業や人々の協力を呼びかけることを目標

これら17の目標に対し、各目標を達成するための169のターゲットも設定されました。

例えば、目標の1は「貧困」です。世界には7億人を超える人達が、1日あたり1.9ドル未満の極度の貧困状態で暮らしているといいます。割合で見ると、世界の人々の10人に一人です。貧困が続けば経済活動が停滞し、政治への不満から紛争へと発展しかねません。さらに近年では、気候変動の影響を受けて、貧富の差も広がっていると言います。

この目標に対して、「2030年までに、それぞれの国の基準によりいろいろな面で「貧しい」とされる男性、女性、子どもの割合を少なくとも半分に減らす（ユニセフホームページより）」ことが掲げられています。

企業にとってのSDGs

SDGsは、政府や自治体の取組みだけではなく、民間企業でも積極的な取組みが行われています。これまでのように、消費者や地域社会から求められる製品やサービスを提供するだけでは、将来的な発展が難しい時代です。

そこで、企業価値を高め、持続可能性を追求するための手法として、SDGsの活用が注目を集めています。企業がSDGsを活用する意義としては次の4点が挙げられるでしょう。

イメージの向上	SDGs に取り組む企業は、社会的な信用性が高まり、企業イメージの高まりで多様な人材確保が可能になる。
社会課題への対応	社会が抱えるたくさんの課題を網羅している SDGs に取り組むことは、社会貢献や地域での信頼獲得につながる。
生存戦略	SDGs に対応することは、ビジネスの取引条件になる可能性もあり、他社との差別化など経営戦略としても利用できる。
事業機会の創造	SDGs への取組みをきっかけとして、新たな取引先の獲得、地域での新たな事業の創出などのイノベーションにつながる。

出典：環境省資料を参考に作成
https://www.env.go.jp/policy/sdgs/guides/SDGsguide-honpen_ver2.pdf

個人でも取り組めるSDGs

目標のスケールや種類の多さから、「持続可能な世界といっても、何をしたらいいの？」「SDGsの目標達成に、自分にできることはなんだろう？」と考えてしまいそうですね。

そこで、一人ひとりがすぐにでも取り組める事例の一部をご紹介します。すでに実行していることもたくさんあるのではないでしょうか。

レベル 1 ソファに寝たままできること	・電源タップに差し込んでいる電気機器、使ってない時は**完全に電源を切る** ・**気候変動や女性の権利**についての投稿をSNSでシェア ・プリンタでの印刷をやめて、**ノートにメモ**する	
レベル 2 家にいてもできること	・ドライヤーや乾燥機を使わずに、髪の毛や衣服は**自然乾燥**させる ・**肉や魚を控えめ**に。肉の生産には植物よりも多くの資源が使われている	
レベル 3 家の外でできること	・大きさや形などが規格に「合わない」だけで捨てられてしまう**「訳あり品」を買う** ・カフェでは紙コップではなく、**コーヒーカップを使う** ・衣服や本、家具などで**使わないものは寄付**する	
レベル 4 職場でできること	・労働者としての自分の権利を知り、**不平等と闘う** ・職場で**差別**があったら、どんなものであれ**声を上げる** ・若者の相談相手になり、**よりよい未来へと導く** ・マイカー通勤ではなく、**公共交通機関や自転車を使う**	

出典：国際連合広報センター「持続可能な社会のために　ナマケモノにもできるアクション・ガイド」を参考に作成
https://www.unic.or.jp/news_press/features_backgrounders/24082/

住職が始めた貧困をなくす取組みとは !?

SDGsの目標1「貧困をなくそう」に該当する取組み事例をご紹介しましょう。2018年のグッドデザイン大賞も受賞した「おてらおやつクラブ」です。
おてらおやつクラブは、奈良県にある安養寺の住職・松島晴朗氏が代表理事を務める認定NPO法人で、2014年に活動がスタートしました。
全国にあるお寺の「おそなえもの」を、仏さまからの「おさがり」として頂戴し、経済的に困難な家庭へ「おすそわけ」するのです。食品や果物、お菓子、日用品などを、活動に賛同する全国のお寺や、子どもをサポートする支援団体と協力しながら届けています。
こうした活動の意義とともに、「既存の組織・人・もの・習慣をつなぎ直すだけで機能する仕組みの美しさ」が高く評価され、グッドデザイン大賞も受賞しています。

出典：おてらおやつクラブ　https://otera-oyatsu.club/

まとめ

SDGsの特徴は、先進国・発展途上国を問わず、地球上の「誰一人取り残さない」ことを誓い、全世界の人々が共通で取り組むことです。一人ひとりが、小さなことを積み上げていくことが、SDGsの目標達成につながるのです。いますぐ、できることから始めてみてはいかがでしょうか。

第9回

ごちそうの歴史

すき焼き

日本の食文化として生活に定着した定番料理のルーツを探る連載「ごちそうの歴史」。1月号の「おせち料理」に続いて、今回ご紹介するのは甘じょっぱい味付けでご飯がすすむ「すき焼き」。日本料理を代表する肉料理の起源は幕末にさかのぼります。

似ているようで違う2つのすき焼き

甘辛い味付けと生卵のまろやかな味わいが牛肉のうま味を引き立てる、日本料理を代表する肉料理「すき焼き」。坂本九の名曲「上を向いて歩こう」が英題「SUKIYAKI」として日本人歌手初の全米第1位を獲得したことなどもあり、世界的な知名度は日本料理の中でも随一です。すき焼きの誕生は江戸時代後期と日本料理の中では比較的歴史が浅いですが、その歴史をたどる前にまずは関東と関西のすき焼きの違いについて把握する必要があります。

関東流も関西流も基本的な具材は牛肉を中心に長ねぎ、しらたき、豆腐、春菊など大きく変わりません。しかし、調理法には大きく違いがあります。

関東流のすき焼きはだし汁、醤油、砂糖、酒などの合わせ調味料「割り下」を鍋で煮立てて、そこへ牛肉や野菜類を加えるという「煮る」工程が主体の料理です。一方の関西流は、鍋で牛肉を炒めて砂糖をまぶし、醤油を注いで味付けをしてまずは肉を堪能。肉の後は野菜を調理し、その後は再び肉というように肉と野菜を交互に調理していく「焼く」工程が主体の料理となっています。

関東流と関西流の作り方を比べると、すき〝焼き〟という料理名に適した調理法は関西流といえます。しかし、関西流の調理法は味付けが砂糖と醤油のみとシンプルで味の個性を出しづらいこともあり、近年は関西でも関東流のすき焼きを提供する店が増えているようです。

関西のすき焼きと関東の牛鍋

日本の歴史で「すき焼き」に通じる料理が文献に登場したのは、江戸時代後期の19世紀初頭。当時の料理書には、使い古した鋤(すき)を鍋代わりにして魚、肉、豆腐などを乗せて焼く「鋤焼き」という調理法が記されています。また、同時期には魚の〝すき身〟を醤油味のタレで煮焼きする「魚すき」という料理も誕生しました。関西流のすき焼きはこの「鋤焼き」の調理法と「魚すき」の味付けが融合して誕生したと考えられています。すき焼きの語源は「鋤」に由来するという説が有名ですが、関西流のすき焼きの起源を考えると「すき身」に由来するという説を否定できないため、正確な語源は現在

も定かではありません。

一方、関東流のすき焼きの起源は桜鍋などや猪鍋の作り方を応用して幕末期に誕生した「牛鍋」という料理です。1859年に横浜港が開港されると外国人居留地が開設され、日本人は西洋の文化を間近で見聞きするようになりました。居留地に住む外国人の牛肉食を目の当たりにしたことで日本人の間にも徐々に食肉文化が浸透し、1862年に日本初の牛鍋専門店が横浜に誕生。牛鍋は新しい物好きな人々の話題を呼び、横浜と東京に数多くの牛鍋店が誕生したのです。

■適度にサシが入った薄切り肉は、さっと火を通すことで柔らかくとろける食感を堪能できる。

当時の牛鍋はぶつ切りの牛肉が使われていましたが、食肉処理や冷蔵技術の未熟さから臭みが強かったそうです。そこで、味付けは肉の臭みを緩和する味噌仕立てで、具材も肉の臭みを取る長ネギだけが使われていました。その後、1864年に横浜、数年後に東京に公設の屠牛場が開設され、質のよい牛肉が手に入るようになると、現在でも馴染み深い醤油と砂糖を使った味付けと薄切りの牛肉が使われるようになりました。

震災を経て東西の食文化が融合

牛鍋店は文明開化の機運の高まりとともに大流行し、1877年頃の東京では約500軒の牛鍋店が味を競い合っていたそうです。また、大正時代に入ると現在では定番となっている「溶き卵をつける」という食べ方も誕生。牛肉と同じく高級品だった生卵を合わせることでより高級感を演出したとも、熱い具材を冷まして食べやすくするためとも、濃い味を和らげるためともいわれています。

■天満宮の神使が牛であることから、関西地方では祝いの席で鶏肉のすき焼きが食されることも多い。

出典：農林水産省Web サイト
（うちの郷土料理「かしわのすき焼き」）

新時代を象徴する料理として当時の知識人たちがこぞって食べた東京の牛鍋店でしたが、1923年に発生した関東大震災により、多くの牛鍋店もその多くが閉店を余儀なくされました。しかしその後、震災からの復興に合わせて関東と関西の料理人の行き来が発生したことで料理文化の交流が発生。関東の牛鍋と関西のすき焼きが融合し、牛鍋ならではの煮る調理法を活かしながら、関西流のしらたき、豆腐、春菊、お麩（ふ）といった具が添えられるようになり、現代とほぼ同じすき焼きが完成したのです。

★次回３月号掲載となります。

ゼロから学ぶ税金講座

第82回

贈与税額ゼロでも申告が必要!?

何回かにわたり贈与税について説明してきたが、今回はその仕上げとして贈与税の申告について。折しも税務申告の季節を迎えているが、贈与税は税額がゼロであっても申告が必要なケースがある。

税務署が贈与額を把握

A　贈与税は、贈与を受けた人が自ら税額を計算して申告、納付することになっている。つまり、黙っていても税務署から納付書が送られてくるという仕組みではないんだ。

B　もし、申告しないとどうなりますか？

A　その場合は税務署が、贈与があったことを把握すれば連絡がくる。場合によってはペナルティとして重加算税などがかかることがある。

B　正直に申告しないとだめですね。

A　そのとおりだよ。贈与税の申告は贈与を受けた年の翌年2月1日から3月15日までに行うことになっている。ちなみに3月15日というのは、所得税の確定申告の期限と同じだよ。

B　贈与額が基礎控除110万円以下の場合は税金はかからないから申告は必要ないですよね。

A　そうだよ。110万円を超えた場合は申告が必要になる。

B　相続時精算課税を選択した場合は、たしか特別控除が2500万円なので、2500万円以下であれば申告は必要ない……。

A　ふつうはそう考えるかもしれないが、相続時精算課税の場合は、2500万円以下であっても申告が必要なんだ。

B　2500万円以下なら税額はゼロなのに？

A　そう、税額がゼロであっても申告が必要なんだ。というのは、相続時精算課税による贈与は、将来、贈与者の相続の際に税額を精算することを前提にしている。そのために、税務署はいくら贈与があったかを把握しておく必要がある。だから、税額がゼロであっても、「いくら贈与を受けました」「相続時精算課税を選択します」ということを申告する必要があるんだ。

B　なるほど……。面倒くさいですね。もし申告しないで放っておくとどうな

りますか。

A 特別控除を受けられないことになる。別の言い方をすれば、相続時精算課税は、申告することを要件に、特別控除が認められるということだよ。それと、相続時精算課税について注意しておくべき点は、一度相続時精算課税を選択すると、同じ贈与者からの贈与についてはずっと相続時精算課税で申告する必要があるということだ。

B どういうことですか？

A 相続時精算課税では累積で2500万円の特別控除があり、これを超えた場合は20％の税率で税金がかかるが、贈与額が2500万円を超えたからといって暦年課税に戻ることはできない。

B 二度と基礎控除110万円は使えない……。

A そういうこと。いったん選択したら、その後贈与があった場合、すべて―贈与者が死亡し相続が開始するまで――相続時精算課税で申告し続けなければならない。たとえ税額がゼロであっても。

特例適用は要申告

B やはり相続時精算課税はいろいろと面倒ですね。暦年課税なら税金がかからなければ申告しなくていいから、すっきりしていますよね。

A 暦年課税でも、税額ゼロの場合であっても申告が必要になるケースはあるんだ。具体的には先月号（2022年1月号）で説明した特例の適用を受ける場合だよ。

B 特例は4つありました。

A まず、「贈与税の配偶者控除」。配偶者に住宅を贈与した場合に2000万円の控除が受けられるが、その結果税額がゼロになる場合、申告が必要になる。「住宅取得等資金の贈与の非課税」――父母や祖父母から住宅を取得するための資金の贈与を受けた場合の特例――により控除を受けた結果、税額がゼロとなる場合も申告を要する。

B あとは、教育資金と結婚・子育て資金の贈与でしたね。

A 「教育資金一括贈与の非課税」「結婚・子育て資金一括贈与の非課税」の特例はちょっと扱いが変わっていて、通常の――翌年3月15日までの――申告は必要ない。これらの特例を受けるためには信託銀行などに専用の口座を開設してそこに贈与する資金を預け入れておく。

B 贈与を受けた人は必要な都度引き出して使うということでしたね。

A そうだよ。それで、最初に口座を開設するときに、信託銀行等を通じて「非課税申告書」を税務署に提出することになっているんだ。通常の申告とは形が違うが、やはり税務署は贈与があったことを把握する仕組みになっているよ。

★ご質問はお気軽にお寄せください。　info@jaifa.or.jp

全日本中学校長会賞

ありがとう 生命保険

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59回中学生作文コンクールの入賞作品をご紹介します。

第230回

『〝安心〟を買うということ』

宮城県　宮城県仙台二華中学校　三学年　福村（ふくむら）眞菜（まな）

昨年の秋、両親が生命保険の話をしていた。転居を機に、保険の見直しをするという。いくつもの資料を取り寄せ、何やら真剣に吟味する両親を、私はしらけて眺めていた。どれも同じような内容じゃないか、どうせ必要になる確率が低いのだから安いものにさっさと決めれば良いのに、そう思っていた。

実を言うと、私は保険に対してあまり良いイメージを持っていなかった。せっかく保険料を払っていても、今まで実際に使ったことはなく、損をしているのではないかと感じていたからだ。

だが、そんな私に母は言った。

「お父さんがガンの検査を受けたときのこと、忘れたの？」

もやもやとしていた胸の奥が、すっと冷えた。

私が小学五年生のとき、父が毎年受けている大腸ガン検診で要精密検査の結果を受けた。父が、ガンかもしれない。いつもと変わらず元気そうに見えるのに。父はどうなるのだろう、死んでしまうのだろうか、もしそうなったら私たち家族はどうなるのだろう……。私も母もとても心配で、精密検査の日は何をしていても父のことが思われた。このとき初めて、親が死ぬということをはっきり自覚したと思う。

幸い、父は陰性だった。その知らせを聞き、私は思わず隣にいた父の腕に飛びついた。久しぶりに触れる父の腕はがっしりと硬く、力強さを感じた。家族がいつも通り生きている日常の有難さを強く実感したはずだった。

だが、いつの間にか、そんな当たり前のことを忘れ

ていた。また死が他人事になっていたのだ。
　そうか、両親は保険料で安心を買っていたんだ。急に生命保険が違ったものに見えてきた。私たちの〝いつも通り〟を守ってくれる生命保険。それはいったいどんなものなのだろうとパンフレットを覗きこんでみる。そこには、保険の内容に加え、保険金が支払われる条件や、今加入しているものとの比較などが父の字で細かく書き込まれていた。両親は生活や医療の変化に合わせて、今の私たちに最適な保険を選ぼうとしていたのだ。そう気づくと、なんだか心が温かくなった。生命保険の制度が、それを真剣に考えている両親が、とても頼もしく感じられたからだ。

　生命保険はいざというときのリスクから私たちを守ってくれる。だが、それは保険会社から提供されるシステムであり、何でも助けてくれる無償の愛のようなものではない。こちらが動かなければ適切な援助が受けられないのだ。非常ベルも消火器も点検が必要なように、私たちもそれが必要なとき、きちんと機能するか見直さなくてはならない。保険に入って満足していては、意味がないのだ。大切なのは、常にリスクを見据えて必要なものを考え、適切な援助を受けられる制度を知ろうとする姿勢だと思う。

　保険の見直しをきっかけに、私はリスクに備えることの重要性を学んだ。何も考えず今の生活を当たり前だと思い、保険を損だと感じていた自分の安直さ、甘さを恥ずかしく思う。今後は私もリスクを予測し対処するために、社会保障制度や生命保険に関心を持とう。本当の〝安心〟を手に入れるために。

新刊のご案内

「遺族保障ガイド」改訂版ができました！

遺族保障ガイドは、いつ起こるかわからない「万一の死亡」への経済的な備えについて解説した小冊子です。遺族年金などの公的保障、死亡退職金・弔慰金などの企業保障、相続や生命保険の活用方法などについて説明しています。
今回の改訂では、より見やすく分かりやすくなるよう、イラストや紙面デザインを全面刷新しました。また、相続・遺言・生前贈与について解説を６ページ増やすなど内容を大幅に充実させています。2021年7月から運用が開始された「生命保険契約照会制度」についても解説しています。
お申込は（公財）生命保険文化センターホームページ(https://www.jili.or.jp/)でどうぞ。
電子版を Amazon で販売しています！

B5判・56 ページ
（オールカラー）
1部 200 円
（税込価格、送料別）

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
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。

毎月配信2回 メールマガジン 登録受付

社会保険 Q&A

第59回

年金を何歳から受け取るか（中編）

Q 老齢年金の繰下げは、年金額は増えるものの、早く死んでしまったら受取総額は少なくなり損するということになりませんか。また、もし、繰り下げようとして受給を開始する前に死亡してしまった場合、たとえば、70歳から受給しようと思って請求手続きをせずに死亡してしまった場合、まったく年金はもらえないことになるのでしょうか。

A 早く死亡した場合、繰り下げなかった場合に比べ受取総額が少なくなることはありえます。また、繰り下げようとして請求せずに待機している間に死亡した場合、遺族がさかのぼって過去の分を受け取ることができます。

平均余命からみると……

原則の支給開始年齢である65歳から受け取り始めた場合と、繰り下げて66歳以降の歳から受け取り始めた場合の受取総額を比較すると、はじめのうちは65歳受給開始のほうが多くなりますが、繰り下げた場合のほうが1年当たりの年金額が多いことから、その差は年々、小さくなり、いつかは逆転し繰り下げた場合のほうが多くなります。繰り下げた場合に受取総額が65歳受給開始に追い付くのは、繰下げ受給の開始から11・9年で、12年たてば逆転します(注)。この年数は何歳に繰り下げて受給を開始しても変わりません。

したがって、66歳以降に繰り下げた場合12年以上受給すれば、65歳受給開始の場合の受取総額を上回ることになります。ご質問のとおり、残念ながら12年経たずに亡くなってしまうと、受取総額は少なくなってしまいます。表に66歳以後の各年齢の平均余命を示しました。これをみると、すべての年齢において男女とも平均余命は12年を上回ります。これは、統計的には、何歳に繰り下げても、繰り下げたほうが、65歳受給開始より、総額では多く受給できることを意味します。もちろん人の寿命はわかりませんが、確率的には、繰下げ受給は損ではないことを示しています。

65歳以降の平均余命

	男	女
66歳	19.25年	24.02年
67歳	18.46年	23.13年
68歳	17.69年	22.24年
69歳	16.93年	21.36年
70歳	16.18年	20.49年
71歳	15.45年	19.63年
72歳	14.73年	18.77年
73歳	14.01年	17.92年
74歳	13.32年	17.08年
75歳	12.63年	16.25年

（注）令和２年簡易生命表による。

70歳を過ぎると……

さて、繰り下げようと思っていて、

Vol.119

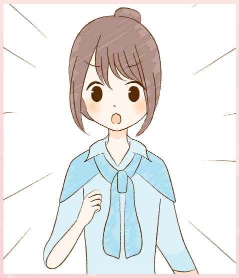
桐生純子の愛され力 コミュニケーション術

自分を成長させるためのヒント

心を整える魔法のフレーズ

心にゆとりをもちたい、気持ちよく暮らしたい、自分を大切にしたいと思って頑張っているのに行動が追いついていかない、でも今年こそはそんな自分を変えたいと思っている人はいませんか!?今回は、自分自身の「心のありよう」に視点を向け、心をしなやかに強く整える方法をお伝えします♥

心が落ち込んでいるときは無意識のうちに使う言葉も後ろ向きで、時には攻撃的になりがちです。そんなときに、無理やりに気持ちをあげようとせずこんな魔法の表現を使いましょう。たとえば、誰かに対して怒りがおさまらず「顔も見たくない!」と思ったときには「そうか!私は〜と思っているのね」に感情を入れて「そうか!私は顔も見たくないと思っているのね」と声に出して言ってみましょう。たったこれだけですが「私の気持ちの在りどころ」がハッキリすると怒りの感情と距離を置くことができます。簡単な心の整え方を身につけて「自分を大切にする」きっかけをつかんでくださいね♥



♥ 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、起業。
オンラインを活用したセミナー・講演・研修を数多く実施。コミュニケーショントレーニングの受講者は全国規模で5万人を超える日本では数少ないヒューマンスキル分野で20年以上のエキスパート。
中でも女性の自立・起業支援の活動には情熱が高く「自分を活かす」ことをテーマにした講演・セミナーは業種を超えて大好評。
日経BPコラムニスト、2児の母。
セミナー・講演イメージ→https://fcommu.net/

65歳を過ぎて請求をしないうちに不幸にも死亡してしまった場合は、遺族が最大過去5年分の年金を請求できます。先月号(2022年1月号)で説明した、65歳で請求せずに70歳になって過去5年分を一時金で受け取るのと同じことを本人が死亡後も遺族が行えるのです。ただし、5年の時効がありますから、70歳を過ぎても受給開始せず、たとえば72歳で死亡した場合、67歳以降の5年分が支給され、それより前の2年分は時効で消滅します。

逆にいうと、70歳までなら、もらい損ねは生じませんから、70歳までは安心して繰り下げてもいい、ということになります。これらの点から、筆者は可能であれば少なくとも70歳まで繰り下げることは有力な選択肢であると考えます。一方で2022年4月から75歳まで繰り下げが可能になりますが、70歳過ぎに繰り下げることは慎重にすべきであるともいえます。その理由はほかにもあり、次号でお話しします。

(注)一定の場合に老齢厚生年金に加算される加給年金額、老齢基礎年金に加算される振替加算額は繰下げによる増額の対象とはならず、繰下げ待機期間中は受給できないので、これらの加算がある場合は必ずしも12年で逆転するとは限らない。

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 https://www.officetakeda.jp/

★ご質問はお気軽にお寄せください。　info@jaifa.or.jp

心のかけはし

Vol.116

内木（ないき）和博さん

アクサ生命保険株式会社東海中央FA支社

1986年（昭和61年）7月14日生まれ。岐阜県本巣市出身。2015年7月に募集人登録、入社7年目。シニア・ファイナンシャルプラン・アドバイザー。社内表彰で新人賞受賞。趣味は野球・ソフトボール。家族は妻・双子の長女・次女（小学5年生）の4人家族。血液型A型。

お客様のライフプランにしっかりと関わりたい 振り返りを大切にし お客様としっかり向き合う

内木さんの転機は、1年ほど前から。きっかけは活動の振り返りです。お客様がどのように反応されていて、最後の一押しのタイミングなのか様子を見たり、どの説明がわかりづらくて契約していただけなかったのかを見返したり、今まで逃げてきたことでしたが、早くからやるべきだったと言います。

お客様を向いて仕事がしたいという想い

――ご入社のきっかけを教えてください

内木　約6年半前に金融関係の職場から転職しました。前職ではときどき、誰のために仕事をしているのだろう、と考えることがありました。アクサ生命から誘いを受けたときに、お話を聞いて、人のために仕事ができるのではないかという手ごたえを感じました。実際に、ライフプランを立ててもらってお客様の立場を体験することで、素晴らしい仕事だと確信しました。

――人のために何かをしたいという気持ちが強かったんですね

内木　そうですね。お客様を向いて仕事がしたいという想いがとても強かったです。ただ、アクサ生命では、顧客を自分達で開拓していかなければいけません。販路として多いのは、ハウスメーカー様とのタイアップ、職域訪問や公務員の団体保険からのアプローチです。そのほかにセミナーや交流会を主催したり、飛び込みをしたりとスタイルはさまざまです。最初のうちは正直、どうしたらよいのか戸惑うことも多かったです。ただ、

会社内の社風がとてもよく、自分が知りたいと思う営業方法は、先輩たちが丁寧に教えてくれますから、学ばせていただきながら営業をしています。

——JAIFAの活動も熱心にされていますね

内木　JAIFAの活動は5年目になります。3年目くらいから、さまざまな勉強会を企画しています。将来的にはお客様に、どのようなセミナーをしたらよいかなどのシミュレーションもできるかな、と思っています。何よりも他社の仲間ができ、生の情報を交換できるのが魅力的です。会社が違ってもお客様を向いて仕事をする者同士の連帯感を感じています。

想いと現実が離れていて苦しんだ

——新人賞も取られ順風満帆な滑り出しでしたね

内木　それが、そうでもなかったのです。最初のうちは、縁故契約に頼っていました。今、振り返ると無理をしていたな、と感じます。お客様を向いて精一杯のライフプランを提供しているつもりだったのに、縁故だからという甘えがあったのでしょうか。そういう契約は長続きしなくて、苦戦した時期が続きました。ですから、顧客開拓をしていかないといけないと思うようになりました。

——顧客開拓はどのようにされているのですか？

内木　私の場合、主にハウスメーカー様とのタイアップが多いです。顧客開拓として、ハウスメーカーの営業の方にプレゼンをして、ライフプランのお手伝いをさせていただけるようになりました。住宅購入を検討している方は、ライフプランを見直される方が多いので、ハウスメーカーのご担当の方にも喜んでもらえますし、win-winの関係です。自分が目指していた「お客様を向いて仕事をする」ということが少しずつできるようになってきました。

——もう少し具体的に教えてもらえますか

内木　私達の仕事はどうしても新契約を中心に動かざるを得ない部分もありますが、個人的にはアフターフォローが最も大事だと思っています。私ができるのは、情報の提供とご紹介です。前職の経験を活かし、金融商品の紹介をしますし、直接情報提供ができない場合は、様々な分野の信頼できる方につなぐようにしています。新

契約には直接繋がらないことですが、お客様のライフプランに寄り添うためには生命保険だけでは間に合いませんから、できる限りの部分はお手伝いしようと思っています。

―アフターフォローのアプローチの仕方を教えてください

内木　ご契約内容の状況報告をきっかけにしています。どのお客様のところにも半年から1年に1回は伺うように心がけています。提案しに行くというよりは、会いに行くことを心がけています。こだわっているのが、保険商品のパンフレットを持参しないことです。これは、お客様の言葉から気づかせていただきました。

お客様の言葉は宝

―お客様からどのようなことを言われたのですか?

内木　お恥ずかしい話ですが、「内木さんは、会うたびに何かパンフレットを持ってきますね」と言われたのです。その頃は、会いに行くときには必ず何かしらのパンフレットを持っていっていましたね。でも、受け取るお客様からすると、常にターゲットにされているというように受け取られたようです。その言葉で反省し、アフターフォローで会いに行くときにはパンフレットを持たずに純粋に会うようにしました。その話の流れで保険の話が出てきたら、改めてアポイントを取るようにしています。少し遠回りですが、その方が私も訪問しやすいことに気づきました。お客様から言っていただけることは本当にありがたいことなのです。

―その他にお客様からの言葉で気づいたことはありますか?

内木　「押しが弱いですよね」と言われて驚いたことがあります。もう一言クロージングにあたるようなお声がけをすれば決まったかもしれないのに、それができなくて引き下がってくるということが数年前まではよくありました。そこには、自分の勘違いがあることに気づいたんです。

―どんな勘違いですか?

内木　その当時は、自分が完璧なプランを提示して、お客様が納得してくださったら、先方から「ぜひ加入したいです、よろしくお願いします」と言っていただけると思っていたのです。でも、自分が逆の立場なら、ぜひ加入したいです、なんて言いませんよね……。自分のイメージが幻想だということに気づいてしまったのです。1年くらい前から会社の支社長と始めた振り返りもきっかけとなり、そこから、お客様とのやり取りをより大切にしようと気を引き締めるようになり

ました。

——振り返りではどのようなことをされていますか？

内木　振り返りでは以下のことを行っています。

・こちらからお客様へ何をお伝えしたか
・それに対してお客様の反応や返答はどうだったか
・こちらからの質問にお客様はどのようにお答えになったか
・その時の表情はどうだったか　等

このようなことを商談の流れに沿って思い出したり、文字に起こしたりします。さらに、そこから考えられるお客様の感情や、その時々で何を考えていそうかを考察します。

——振り返りは大切な時間ですね。

内木　そうですね、今までは、振り返りもロープレもどちらかというと逃げてやっていませんでした。でも、どちらも取り組むようになって良さがわかるようになりました。また、コーチングも勉強するなど、コミュニケーションの取り方も重要だなと感じています。

お客様に寄り添えたと実感できた

——お客様のお役に立てたご経験を教えてください。

内木　1年半前にご契約をいただいたお客様が、昨年連絡をくださり、脳動脈瘤になったが危険な箇所のために手術ができないと言われ、不安であるというお話を聞きました。すぐさま、弊社の付帯サービスであるセカンドオピニオンサービスの電話をし、世界的な権威の先生を紹介することができました。入院や手術も伴いましたので、給付金のお支払いもでき、大変喜んでいただくことができました。お客様の困りごとに直面したときに、会社のサービスや自分がサポートできたという実感を得ることができました。また、その事例に携わったことで、別のお客様にも自信を持ってお役に立てることをお知らせできるようになりました。

応援メッセージ

「とにかく職場の環境が素晴らしいんです」と何度も繰り返す内木さん。取材時も背後から活気のあるオフィスの様子がうかがえました。転職時は、双子のお子様が4歳で手のかかる時期でしたが、奥様からバックアップを受け、生命保険業界に飛び込んだそう。お話ししていると、人が大好きで、どなたとの縁も大切にしたいという丁寧な姿勢と学びへの意欲が印象的です。これから法人営業にも力を入れたいので目下色々と勉強をされている最中です。これからもさらにマーケット開拓が進みそうですね。応援しています！

Interviewer

掛飛（かけひ） まどか

慶應義塾大学文学部卒業後、大手生命保険会社のFP専門職として営業職員の活動をサポート。退社後、生損保の販促ツールやデータ集の制作、執筆などの業務に携わったのち、2007年より独立。保険分野にとどまらない執筆活動、親子や女性向けのイベントの企画運営、発酵の研究など、『人とモノとバショをつなぐ』というコンセプトで活動中。

思わず伝えたくなる！

お金にまつわるエトセトラ

第131回

株主へのプレゼント 株主優待を手に入れるには？

権利付き最終日までに株を買って持っておこう

株式投資で得られる利益には、購入した株の値上がり益、株主に支払われる配当金、そして株主優待の三つがあります。

株主優待は、企業が自社の製品やサービスなどを株主にプレゼントしてくれるものです。上場企業のうち、約１５００社が何らかの株主優待を実施しています。

株主優待でもらえるプレゼントはさまざまで、食品や日用品などの製品詰め合わせ、店舗で利用できる商品券、クオカードなどの金券、さらには株主優待限定モデルの商品など、企業によって異なります。個人投資家の中には、株主優待を目当てに投資をする「優待投資家」が出るほどで、一定の人気があります。

株主優待を手に入れるには、各企業の定める「権利確定日」の2営業日前（権利付き最終日）までに、その会社の株を買って保有しておく必要があります。

例えば、権利確定日が２０２２年3月31日（木）である会社の株主優待に興味がある場合、2営業日前の29日までにその株を買って保有すれば、株主優待が手に入ります。翌営業日の30日は「権利落ち日」で、この日になると、株を売ってしまっても株主優待は手に入ります。極端にいえば、29日に株を買って、翌30日に株を売っても、株主優待が手に入ることになります。

しかし、株主優待を狙うのであれば、そうした売買はお勧めしません。なぜなら、株主優待が人気の銘柄の場合、権利付き最終日に向かって株価が上昇し、権利落ち日になると下落することが多いからです。もし株主優待を手に入れたい株があるならば、権利確定日の1～2カ月前から保有しておくのがお勧めです。株主優待目当てで値上がりする前に購入しておけば、株価の値下がりで損することも少ないでしょう。

毎年3月末は年度末とあって、権利確定日を迎える会社が最も多い月となっています。株主優待の内容は、証券会社や投資情報のウェブサイトなどで検索できるので、興味のある方はチェックしてみてはいかがでしょうか。

また、２０２２年4月に行われる東証（東京証券取引所）の市場再編によって、株主優待を実施する会社が減るかもしれないという報道もあります。株主優待目的で投資を行う際には、今後の動向にも注目しておきたいところです。

※株式投資には、損失を被るリスクがあります。投資の判断は各自の責任でお願いいたします。

想いをつなぐ

Vol.45

豪雨被災地の子供たちへ 文具を届けました

佐賀県協会　会長　古賀 里美

九州豪雨災害による 被災者のための支援活動

2021年8月、九州地方は記録的大雨に見舞われ、佐賀県でも甚大な被害が出ました。被害が広域になったため、佐賀県協会では、県東部と西部に分かれ、8月25日、27日、9月1日とそれぞれの地域に物資を届けました。新型コロナウイルス感染症の影響で会員の皆が集まることは困難だったため、幹事が3人ずつでそれぞれの地域を担当し、佐賀市内、武雄市・嬉野市のそれぞれの支援対策本部への支援品と、武雄市内・大町町内の学校6校へ280人の被害にあった子供たちへ文房具を届けることができました。

相次ぐ水害による被害で地域の方々は大変な思いをされていますが、今回は、2019年の佐賀豪雨の教訓も生かされてか、地域の住民の皆様は対策を取られた方が多かったように感じました。特に、車や畳については、どこの家庭でも対応されていたそうで、支援が必要な地域とそうではない地域が発生しました。そのため、今回もJAIFA本部と情報に対する連携を取りつつ、目が届いていない所、それぞれの場所へ必要な物を届けることができて良かったと思います。

今年も状況を見ながら 社会貢献活動をしていきたい

ここ数年、リレー・フォー・ライフに毎年参加していましたが、昨年より行事自体がなくなったり、縮小されているため参加が叶わない状況です。佐賀県協会が予定していた掃除のボランティアやセミナー等も行いたいのですが、新型コロナウイルス感染症の影響のため、自粛の状態ですので、様子を見ながらこれからも活動していきたいです。

お役立ち情報

備えあれば憂いなし！
万一に備えて日頃から準備しておきたいこと

2022年1月4日に東京・小笠原諸島の母島で震度5強の揺れを観測する地震がありました。今後30年以内に南海トラフ地震が70～80％の確率で起きるといわれていますが、万一のことが起きた際に慌てずにすむよう、日頃から準備できることや必要な情報を集めておくことが大切です。

災害に備えて備蓄品をチェックしよう！

震災や水害により、電気・ガス・水道等のライフラインが止まった場合に備え、保存の効く食料等を備蓄しておきましょう。

食料・飲料・生活必需品等の備蓄例

- ☑ 飲料水……………………3日分（1人1日3リットルが目安）
- ☑ 非常食……………………3日分の食料として、ご飯（アルファ米）、ビスケット、板チョコ、乾パンなど
- ☑ その他の必需品………トイレットペーパー、ティッシュペーパー、マッチ、ろうそく、カセットコンロなど

※大規模災害発生時には、「1週間分」の備蓄が望ましいとされている。
※飲料水とは別に、トイレを流したりするための生活用水も必要。日頃から、水道水を入れたポリタンクやお風呂の水を張っておく等の備えがあると良い。

非常用持ち出しバッグの内容の例

- ☑ 飲料水、食料品（カップめん、缶詰、ビスケット、チョコレートなど）
- ☑ 貴重品（預金通帳、印鑑、現金、健康保険証など）
- ☑ 救急用品（ばんそうこう、包帯、消毒液、常備薬など）
- ☑ ヘルメット、防災ずきん、マスク、軍手
- ☑ 懐中電灯、携帯ラジオ、予備電池、携帯電話の充電器
- ☑ 衣類、下着、毛布、タオル
- ☑ 洗面用具、使い捨てカイロ、ウェットティッシュ、携帯トイレ

※乳児のいるご家庭では、ミルク・紙おむつ・ほ乳びん等も用意するとよい。

出典：首相官邸ホームページ
https://www.kantei.go.jp/jp/headline/bousai/sonae.html

意外と知らない！相談ダイヤル

もし、万一の事態が起こってしまった際に覚えておきたいのが相談ダイヤルです。
警視庁によると、1日あたりの110番通報は、約4,300件（令和2年中のデータより）、また、消防庁「令和2年中の救急出動件数等（速報値）」によると、令和2年中の救急自動車による救急出動件数は約590万件以上にものぼりますので、不要不急の通報は、緊急時の事件や事故等の適切な対応が遅れる原因となってしまいます。
とはいえ、緊急か、そうではないのか、周囲に誰も相談する者がいないときには判断に迷うことがあるでしょう。そのような場合、電話相談窓口の活用を検討してみてはいかがでしょうか。
日常生活で不測の事態は起きないに越したことはありませんが、知っておくといざというときに役立ちますね。

☎相談ダイヤル

■救急安心センター事業（#7119）
病院へ行くか救急車を呼ぶか、迷った際、電話で医師や看護師等の専門家からアドバイスを受けることができる。

■警察相談ダイヤル（#9110）
内容に応じて相談窓口を案内する。
犯罪や事故の発生には至っていないストーカーやDV・悪質商法などの相談事、悩み事、心配事等を相談できる。

※通話料はそれぞれ利用者負担になります。

参考：総務省消防庁「救急車の適正利用」
https://www.fdma.go.jp/mission/enrichment/appropriate/appropriate007.html

発行所　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　〒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）電話03（3241）6633　FAX03（3241）0314
プレゼント（第2号60巻）令和4年2月1日発行（毎月1回1日発行）昭和41年5月20日第三種郵便物認可　編集兼発行人　金井 敬司　定価三〇〇円　送料七〇円（会員の場合、購読料は会費に含まれます）企画制作（株）セールス手帖社保険FPS研究所

JAIFA

JAIFAは創立60周年を迎えました

JAIFA
60th Anniversary

絆に支えられて60周年

トリプルアニバーサリーイヤー

事業年度テーマ
『Opportunity～次を見据えよう～』

公益法人としての役割

生命保険が自分や家族の生活を守る大切な役割を担っていることを理解して頂けるよう、会員は自己研鑽を積みその役割を果たし、一般消費者の方々にも門戸を開き、広く参加して頂ける「講演会」「研修会」「セミナー」などの事業を通じて、一般消費者の利益の擁護又は増進を目的とする活動を行っています。

社会貢献活動

①愛のドリーム募金

会員の活動による「愛のドリーム募金」は、全国各地域にて高齢者や未来ある子供たちのために福祉巡回車、車椅子、児童養護施設用備品などの贈呈活動を行っています。

・総募金金額 561, 492, 328円
・福祉巡回車贈呈台数 458台（いずれも令和3年3月31日現在）

②ハートフルファンデーション

当協会全会員の拠出による基金を設け、大地震、台風、豪雨災害などの突発的災害や未来ある子供たちへの支援を目的として活動しています。万一の場合には、全国組織のメリットを活かして速やかな支援活動を行っています。

2022年は「創立60年」、「名称変更から20年」、「公益社団法人へ移行してから10年」

昭和37年（1962年）9月 1日	全外協設立
9月28日	全外協創立総会開催 原 一平氏代表理事に就任。会員270名
昭和45年（1970年）9月10日	大蔵省より社団法人に認可される
昭和48年（1973年）	第1回日米合同セミナー開催 於 帝国ホテル
昭和50年（1975年） 1月	第2回日米合同セミナーを開催
昭和53年（1978年）10月	国際生命保険セールスセミナー開催 於:京都国際会館 参加人員 日本側1,730名 米国側41名
平成 3 年（1991年） 5月	生命保険外務員世界大会'91開催
平成 9 年（1997年） 2月	「愛のドリーム募金」第1回贈呈式 徳島県へ福祉巡回車34台寄贈 於:鷲の門広場
平成10年（1998年） 6月	大蔵省から金融監督庁へ所轄変更
平成12年（2000年） 7月	金融庁発足
平成14年（2002年） 5月	社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会へ名称変更
平成24年（2012年） 4月1日	公益社団法人へ移行認定
令和 3 年（2021年） 3月	東日本大震災より10年の節目として震災遺児・震災孤児への支援
令和 4 年（2022年） 9月1日	創立60周年記念日

※全外協ー全日本生命保険外務員協会の略称

2022 JAIFA年次大会のお知らせ

今年の開催は「福岡」!!

●開催日時　2022年（令和4年）10月13日（木）・14日（金）
●開催場所　ヒルトン福岡シーホーク

詳しくはWEBサイトをご覧ください▶
https://www.jaifa.or.jp
JAIFA　検索

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 and Financial Advisors（通称：JAIFA［ジェイファ］）
〒103-0022　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　E-mail：info@jaifa.or.jp　WEB：https://www.jaifa.or.jp

JAIFA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。