



プレゼント

# Present

4  
2022



Opportunity

～次を見据えよう～

生命保険の学習サイト  
JAIFA学習帖  
ご活用ください



「Present」4月号は、  
スマートフォンでも  
読むことができます。



特集

春の到来です!ガーデニングをはじめませんか?

新企画 特集 第1回

プライベートを充実させる!

## 初心者でもできるガーデニング

プラスチックに支えられた生活を今一度振り返ってみましょう

新連載 連載 第1回

世界を変えた大発明

## プラスチック



絆に支えられて60周年

トリプルアニバーサリーイヤー



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

# マダム晶子の九性気学で 今日から 開運

今月の運勢

2022年4月節 4.5 ▶ 5.4

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

衰運の一期目ですが、自分の気は最高の状態です。今月は動くことがすべての幸運につながっているので、我が身を惜しみなく使しましょう。動いて止まない姿勢を貫くことで、大きな成果になっていくでしょう。ビジネス運は自分の思いを大事にし、周囲からの儲け話や誘いには乗らないで単独行動をしましょう。金銭運は最高の時ですから、動くことで金銭運も良好を保ちます。社交運は現状維持を守りましょう。新しい出会いはありません。

開運★東大吉方位～飲食商談は是非ここで。  
(社交運がアップ、飲食を共にすることで紹介へ結び)

## 二 黒土性

昭19・28・37・46・55・平元・10

闘い済んで一休みというような1か月です。先月まで夢中で頑張ったのですから、今月は心身のメンテナンスや健康管理等をし、リラクゼーションして過ごしましょう。自分の運氣も良好ですが、少し休んでいても取り巻く周囲の状況が良いので、少しの休息は問題ありません。ビジネス運はレターやお声を聞かせる活動を通して、顧客に関するメンテナンスを心がけましょう。金銭運は営業利益が上がります。社交運はどんなお誘いも受けて良いのですが、遊び過ぎて少々散財気味です。

開運★東吉方位～ここで活動を展開しましょう。  
(親戚や身内、グループ等からの支援が入る)

## 三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

変化厳禁の月です。自分の気もあなたを取り巻く周囲の気も良くない上に、味方をしてくれません。今月は基本的に待つで動くことが大事です。変革や変身、少しの流れも変えないで現状維持を守る事です。そうすることで運氣は一応乱れもなく保てます。ビジネス運は、新しい動きや流れを変えた途端に低迷していきます。金銭運は仕事がらみの副収入が入るでしょう。社交運は誘いも多いですが、いい気になって人の話を聞かないことは良くありませんので、良い気を受けないように気を付けましょう。

開運★吉方位なし。先祖供養の墓参りをしましょう。  
(先祖供養の墓参りで、滞っていた問題や渋滞事項が解消する)

## 四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

離合集散の運氣の中で過ごす今月ですが、自分の感覚や行動は悪くありません。しかし、あなたを取り巻く周囲の流れは良くありませんので、協調姿勢はやめて、自分一人での行動が効を奏します。ビジネス運は、良い事も悪い事も発覚してしまいます。また、人が離れる、仕事が離れる場所が変わる等が起りやすいので、充分身の回りに気を付けましょう。金銭運は良くありません。社交運は再会や復活が望めます。

開運★東北吉方位～半日程度の東、北の友を訪ねましょう。  
(新しく良い変化の波に乗れる、慌てない、急がない、良い知らせはある)

## 五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

今月の運氣は低迷して過ごすことになります。自分の気や行動は全くピント外れです。気が萎えているから力が出せずに、さらに、運氣の弱さがやる気をなくす状況です。ここより底はないので、来月からの上昇に合わせて、机上作戦を練り込んで計画を立てておきましょう。ビジネス運は、幸いあなたを取り巻く環境がとても良いです。再会や復活の出会いも多いです。金銭運は良くないので無駄遣いをしないように。社交運は再会等の古い出会いが多い時です。

開運★西大吉方位～ここで飲食や営業活動を。  
(中高年の女性達からの支援あり、営業利益がアップする)

## 六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

季節の春と同様に、あなたの運氣も盛運で春を過ごすことになります。今月は自分の気も行動も、勘所も最強です。その上、取り巻く周囲の状況もあなたの方です。強い月を過ごせます。ビジネス運は、種時きから始めましょう。向かう5か月間を優位に過ごすために、周りの方々の手助けをして困った人の力になりましょう。そのことが大きく種時きになるのです。金銭運は現状維持です。陽気に誘われて財布の紐も緩みがちですが、散財しないように気を付けましょう。社交運はモテモテの1か月です。

開運★西大吉方位～遠方泊まりの開運旅を是非。  
(一家団らの開運になる、家族孝行をしましょう)

## 七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

躍進できる時を迎えました。何かと発展を進められて過ごすことになりませんが、運氣はまだまだ弱いですから、あらゆることに気を配って行動しましょう。今月のあなたは少々気がピンボケです。取り巻く周囲も当てにできません。ビジネス運は行動と考え方がアンバランスですから、気持ちもギクシャクしてピタッとまはまりませんので慎重に駒を進めましょう。金銭運は入っても出銭が多いので少々きつい状況です。社交運は気が良いので色々誘われますが、現状維持を守ること。お誘いは3度に一度はお断りすることも大事な月です。

開運★東南吉方位～ここで営業活動を。  
(思いもかけない人からの援助あり、年頭の願いが叶う開運方位)

## 八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4・13

今月の運氣は行動も考え方もピント外れです。その上、取り巻く周囲の状況も良くありません。的確な判断ができにくい時です。しかし、良い事も待っています。年頭からあなたが願ってきたことは達成します。ビジネス運は、運勢段階の3期目で願いが叶う時です。あらゆることを整理整頓して、物事が調うように努力しましょう。金銭運は良くありません。無駄遣いが多いので控えましょう。社交運は千客万来です。遠方からも取引の問い合わせなどが舞い込みます。

開運★東吉方位～ここで商談や営業活動を。  
(発展のリズムに乗れる、朗報は出会いや営業利益)

## 九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

慢心しなくなるほどの好運氣です。自分の気は勿論ですが、あなたを支える周囲の状況も最高の味方で、何もかもが的確に判断できる時です。ビジネス運は勝利で入った最高の場所ですから、運氣が良くても今月は前に出るのではなく、自分の内面を強化して体調を整え、足元をしっかり固めることを優先しましょう。金銭運は現状のままです。社交運は、千客万来で人気運上昇中。復活や再会、喧嘩の修復等が賑やかに展開します。

開運★東南大吉方位～営業活動や小グループの集まりは是非ここを。  
(願望達成する、社交運が良い導きをしてくれる)



# 会員証

Membership card

絆を支えられて60周年

トリプルアニバーサリーイヤー

下記の者は、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の2022年度会員であることを証します。

会員氏名

会社名

所属協会

令和4(2022)年度は「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」の「トリプルアニバーサリーイヤー」を迎えます。



## 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 (JAIFA:ジェイファ) とは

JAIFAは、生命保険営業職員が、所属する会社の垣根を越えて、生命保険の普及や国民生活を守るために、昭和37年に設立された公益組織[内閣府所轄の全国組織]です。

一般の皆様へ講演会・セミナー等の門戸を開くほか、会員自らも研鑽に励み知識を向上させるとともに、日々活動できることの感謝を込めて、社会貢献活動にも力を注ぎ、公益目的事業に資する活動を行っています。

### 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

〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-13-5  
日本橋員新N.Y.ビル6階 HP <https://www.jaifa.or.jp/>  
TEL 03-3241-6633(代表) E-mail [info@jaifa.or.jp](mailto:info@jaifa.or.jp)



## 目的

本会は、社会保障を補完し、相互扶助の精神に基づいた公益的役割を担う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行い、生命保険事業の健全な発展に寄与するとともに広く社会に貢献するための活動を行うことを目的とする。

[定款第2章 第3条]

## 行動規範

1. 生命保険の公益的役割と崇高なる使命を認識し、誇りと自信をもってその効用を社会一般の公衆に普及する。
1. 公益事業としての生命保険普及とともに広く社会に貢献するための活動を推進する。
1. 上記目的達成のため生命保険募集人の教養人格と技能向上のため、相互に切磋琢磨し、自己研鑽に努める。

## ●JAIFA学習帖 <https://www.jaifa-learning.com/>

「JAIFA学習帖」は、JAIFA会員専用の学習サイトです。パソコン、スマートフォン、タブレットで、手軽に「すきま」時間を活用し、自身のスキルアップはもちろん、大切なお客様に生命保険をよりいっそう理解していただくための学びにもご利用いただけます。2022年4月よりアクセスコード入力のみでログインができるようになりました。アクセスコードは広報誌「Present」をご確認ください。

- 生保セールスに役立つ記事
- 映像ライブラリーで調べよう
- シミュレーションツール
- JAIFA広報誌「Present」
- 映像で学ぶ「生命保険提案」
- 生命保険・個人年金税務Q&A
- 知りたい!生命保険 など

毎月月初にコンテンツ・毎週月曜日に「セールスに役立つ記事」が追加更新されていきます。



「会員証」はキリトリ線に沿って切り離し、常に携帯してください。

右図のように四つ折りにしますと名刺サイズになります。



キリトリ線

## JAIFA会員の皆様への連絡ページ

# JAIFA 会員の皆様へ

広報部会

事業年度ごとにJAIFA会員には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の会員であることを証明する『会員証』を発行しております。

**2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日まで)の会費支払済の会員の方は**、左記2022年度『会員証』を切り取り、所属協会(勤務先の都道府県)、会社名、氏名等をご記入のうえ、ご使用ください。(会員氏名の右のスペースに顔写真(30×25mm)を貼付することもできます。)

本連絡が届いた時点で、2022年度会費をまだお支払いされていない方は、急ぎ会費納入完了ののちに使用してください。

※本来、『会員証』は、会費納入いただいた会員へ随時発送させていただくものではありませんが、発行経費等節約のため、「Present」4月号に貼付させていただいております。ご理解とご協力をお願い致します。

## 会員証の活用方法

『会員証』は常に携帯し、お客様や一般の方へJAIFAの公益活動への取り組みの説明にご活用ください。JAIFAへのご理解とご支援および会員増強にもつなげていただければと思います。『会員証』を活用した説明によってお客様や一般の方からも様々な反響をいただいています。今年度もJAIFAの公益事業活動に積極的に参加していきましょう。

### 会員証の反響 お客様・一般の方より

生命保険営業の方々の仕事のみならず様々な公益活動を行っていることに驚いた。

「生命保険料控除拡充」を要望する活動もやっているなんて、説明を受けて初めて知った。

ライバル会社同士が会社の枠を超えて、ともに公益事業に取り組んでいるなんて、素晴らしい組織ですね。

QRコードを読み取り、広報誌「Present」最新号をスマートフォンでも読めて、とても便利。

### 注意事項

- 会員証は年会費をお支払いいただきました会員本人のみ使用できます。
  - 他人に貸与することはできません。
  - 会員証は身分を証明するものではありません。
  - 会員証を紛失された場合、その他変更が生じた場合は、所属協会へお問い合わせください。所属協会の連絡先が不明の場合は、JAIFA本部事務局までお問い合わせください。
  - 会員外の方が会員証を使用した場合は、当協会では一切責任を負いません。
  - 会員証の返却をもって、退会とします。
- ※有効期間中であっても、退会された場合、退会日より会員証は使用することができません。

## 全国で活躍するJAIFA会員

JAIFA はお客様のために  
常に学び奉仕を続ける  
プロ集団です

わたしたちは「自主独立の精神」で「自分力」を高め、お互いに助け合う「影響力」を発揮し多くの国民の皆様の「安心と幸せ」のために、会社の枠を超えて公益事業に取り組んでいます。

### 社会貢献活動事業

愛のドリーム募金は28事業年度目、ハートフルファンデーションは11事業年度目を迎えます。

JAIFAは、「愛のドリーム募金」「ハートフルファンデーション」「セミナーを含む多様な社会貢献活動」などを軌道に乗せることによって、将来への発展と公益事業拡充を見据えた“3本の矢”を揃えられるように進めています。

### 会員特典

- 各種セミナーや勉強会などに参加することができます。
- 毎月、JAIFA広報誌「Present」がお手元に届きます。保険営業に携わる方必読の記事や、お客様とのコミュニケーションに役立つ生活情報が満載です。
- ホームページの会員限定学習サイト「JAIFA学習帖」にアクセスできます。
- 公益社団法人の会員としてロゴや、JAIFAの名刺が使用できます。
- 会員バッジが購入できます。

※名刺台紙、バッジの購入は、地方協会または分会等を通じてご購入ください。



#### 【地方協会ご担当者へ】

名刺・バッジ注文については、会員が名刺やバッジを1個からでも購入できるよう、地方協会や分会にて在庫をご準備ください。(名刺は10箱単位、バッジは10個単位の注文となります。詳しくは別注文書にて発注ください。)

詳細につきましては、  
JAIFA紹介パンフレット『Make a future』  
またはホームページをご確認ください。



### ●各種行事を全国で開催

JAIFA 年次大会は、一般の方も含め毎年 4,000 名以上の方にご参加いただき、勇気と感動をお届けしています。著名人の講演や趣向を凝らしたアトラクション、展示ブースでは各地の名産なども販売されます。全国各地地方協会では、さまざまな分野から講師を招聘して講演会、研修会、セミナー等を開催しています。公益事業の一環として一般の方々や会員のお客様にもご参加いただき好評いただいております。



### ●愛のドリーム募金

1995年より元気で働けることへの感謝と地域社会へ感謝の想いを込めて『愛のドリーム募金』を続けています!!

総募金金額 (2022.2.28現在)  
**5億7,615万704円**  
460台のドリーム号を進呈



さらに、令和元年度より、生命保険の日(1月31日)に併せて『愛のドリーム募金』贈呈式を全国一斉に挙行する活動を行っております。JAIFA 全54地方協会が一丸となって、社会貢献活動へ取り組んでいます。

### ●社会貢献&エコ活動

福祉施設等へのタオル贈呈、使わなくなったメガネやカード類、はがきなどの収集活動をエコの視点を持って行っています。



### ●JAIFAハートフルファンデーション

40,000名の会員一人ひとりの年会費には、毎年500円ずつのハートフルファンデーション基金が含まれ、年間約2,000万円が積立てられ、突発的災害支援に加え、「未来ある子どもたちのために」に継続的支援をしています。



#### これまでの主な活動

●東日本大震災 震災孤児・震災遺児への支援 ●東日本大震災での物資支援や児童養護施設等への支援活動 ●台風10号に伴う、岩手・北海道・旭川帯広地区への豪雨災害支援 ●熊本大分地震への支援活動、九州北部豪雨への支援活動、●「未来ある子どもたち」への継続的支援、●平成30年7月豪雨への支援、●北海道胆振東部地震への支援 ●台風19号に伴う各被災協会への支援、●令和2年7月豪雨への支援など

### ●税制改正では「生命保険料控除」拡充を要望しています

JAIFAは、公益活動の中、常にお客様の視点に立ち、生命保険に関するさまざまな問題に対して、国民の皆様にも不利益が生じることがなく、安心して生命保険にご加入いただけるように、公平な立場から意見を発して活動しています。特に、毎年の税制改正では「生命保険料控除の拡充」について要望書を提出し意見を述べています。

JAIFAは、同制度が恒久的に継続され、国民の自助・自立の観点から、社会保障制度の見直しに応じて、制度が拡充されることが重要であると考えています。



「会員証」はJAIFA会員以外  
使用できません。ご注意ください。



/2022

4

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。

今月の  
表紙

～今年度の表紙は福岡にゆかりがある写真を掲載しています～

「小倉城」(こくらじょう) 福岡県北九州市のシンボルであり、桜の名所として親しまれている。1602年に細川忠興が約7年の歳月を経て築城。4階と5階の間に屋根のひさしがなく5階が4階よりも大きくなっている天守閣の「唐造り」が特徴となっている。現在の姿は1959年に再建された。城の石垣は、切石を使わず自然石を積み上げる「野面積み(のづらづみ)」という技法によるもの。

## CONTENTS

- 02 **新企画**  
**特集 第1回**  
プライベートを充実させる!  
**初心者でもできるガーデニング**
- 06 **新連載**  
**連載 第1回**  
世界を変えた大発明  
プラスチック
- 08 **第84回** ゼロから学ぶ税金講座  
「18歳成人」で変わること
- 10 **第232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～  
「家族を想って」  
埼玉県 さいたま市立浦和中学校 3学年 原 あいら
- 12 **第61回** 社会保険 Q&A  
新年度の年金、0.4%減額だが……
- 13 **第121回** 桐生純子の愛され力  
コミュニケーション術  
【素敵な人がやっている小さな習慣】  
～心の栄養になる言葉を使う～
- 14 **第117回** 心のかけはし  
休むのがもったいない  
活動すればいいことがある  
提案の種まきを増やし、  
常に前倒しの活動を実現
- 18 **第133回** 思わず伝えたくなる!  
お金にまつわるエトセトラ  
成人年齢が18歳に引き下げ  
お金の面ではどんなことが変わる?
- 19 **第46回** 想いをつなぐ  
学びを伝承して後輩たちに伝えていく活動
- 20 **お役立ち情報**  
新型コロナウイルス感染症と保険金・給付金

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  
誌をお手に取っていただき、  
お役に立てただけで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



※ 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

厚生省は「新型コロナウイルスの感染が疑われる人がいる場合の家庭  
内での注意事項(日本環境感染学会とりまとめ)」の  
情報を掲載しています。

↓  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/  
newpage\\_00009.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/newpage_00009.html)

※詳しくは厚生省のホームページをご参照ください。



トリプルアニバーサリーイヤー

1962年 創立 &lt;60周年&gt;

2002年 名称変更 &lt;20周年&gt;

「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 &lt;10周年&gt;

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。



累計総額 5億7,615万704円

令和3年度 募金現在額は1,465万8,376円です(令和4年2月28日現在)

プ	ラ	イ	ベ	ー	ト	を
充	実	さ	せ	る	！	

特集  
第1回



初心者でもできる

ガーデニング

4月からは「プライベートを充実させる！」テーマより第1回目は、これからガーデニングを始めようという方に向けて、覚えておきたいガーデニングの基礎知識をご紹介します。庭やベランダで植物を育てたり、柵やレンガで飾って庭造りを始めてみませんか？

広がるガーデニングの世界

一般的にガーデニングというと、家庭内で行う園芸や庭造りのことをいいます。とはいえ、ガーデニングは庭や屋内だけで楽しむものではありません。植物の栽培を楽しむこと全般を、ガーデニングと呼ぶこともあります。

ひと口にガーデニングといっても、その世界はさまざまです。自分なりの理想的な庭造りをイメージしたり、それにマッチした花や鉢の選択、さらには植物を植えた後の手入れなども含めて楽しむのがガーデニングの醍醐味といえますね。



ガーデニングの意外な効果とは？

花や植物に接し、育てることで、心が癒やされる感覚を覚えるという人は少なくありません。ガーデニングには、「五感が刺激されることにより、感受性が豊かになる」

はじめにやることは？

通して症状や状況の改善を目指す「園芸療法」を取り入れる例もあります。園芸療法士が、ガーデニングを欧米では医療や福祉の現場で「水や肥料のバランスなど、頭脳労働を通じて認知症予防になる」「土運びや植栽など庭造りによる運動効果がある」など、心身の健康維持に役立つ効果も期待されています。

ガーデニングの場所、つまり植物を栽培する場所を決めます。ガーデニングというと屋外でと思いがちですが、庭やベ



## ガーデニングに必要な道具類

必ず用意	●ハサミ		草花や小枝を切るのに使用。直径1センチ以上の枝は剪定ばさみ
	●のこぎり		2センチ以上の枝を切る時に。片手で使えるコンパクトなもので十分
	●ジョウロ ●散水ホース		水やりには必須。ホースは巻いて収納できるものなら移動にも便利
	●移植ゴテ ●スコップ		土を入れる、掘る、耕すなどに使用。スコップの形状は剣先、角型がある
	●ほうき ●ちりとり		落ち葉や花がらを掃除するときに使用。ちりとりは庭用の物が便利
	●ガーデングローブ ●ブーツ ●エプロン		汚れや棘によるけが、虫刺されから手足を保護。エプロンは撥水性のある防汚仕様のものがおすすめ
あると便利	●土入れ		鉢やプランターに土を入れるときに
	●霧吹き		コンテナ栽培の植物への水やり
	●ふるい		土や砂の粒を揃えるときに
	●バケツ		土の入れ替えや土と肥料の配合に

ランダのスペースが取れないときなどは、屋内でのインドア・ガーデニングという方法もあります。屋外であれば、地植えや花壇に植えれば植物の育ちも良く、水やりの頻度も減らせ

ます。ただし、土が植物に適した栄養を持つものでなければなりませんので、場合によっては土の改良から始める必要があります。あまり手をかけずに、ガーデニングを楽しむという人なら、鉢植えやプラン

ターでの栽培が手軽です。

屋内なら、観葉植物などが育てやすいでしょう。ハーブなら料理などにも利用でき、室内のお好みの場所に置くこともできるのでおすすめです。

### ？ガーデニングに必要な道具は

園芸ショップへ行くと、さまざまな道具があるので迷いそうになります。とはいえ、すべての道具を揃える必要はありません。最初は必要最小限のものを準備し、徐々に必要だと思つものを揃えていけば十分です。

### ？植物選びのポイントとは？

手軽にガーデニングを楽しむのなら、園芸店で草花の苗を購入して植えましょう。

春に植えれば夏から秋にかけて開花し、秋に植えれば翌年の春から夏にかけて開花します。植え付けや種まきは、その植物に適切な時期に植えるのがポイントです。時期を逃すと、うまく発芽しなかったり、根付かずに枯れてしまうこともあります。

植物の選び方については、毎年違う花を楽しみたい人は1年草・2年草、植替えの手間を省いて毎年同じ花を楽しみたい人は多年草がおすすめです。

育てる植物の難易度はそれぞれですが、



### 植物の種類と開花時期の一例

種類	開花時期	特徴
1年草 2年草	メランポジウム	高温多湿に強くよく育つ人気の花
	コスモス	日当たりが良いとよく育つ丈夫な花
	ストック	寒さに強く香りがあることで人気
	アグロステンマ	比較的丈夫で可憐な花を咲かす
	ジニア (百日草)	暑さに強く炎天下でもよく咲く
	オルラヤ	レースのような可憐な花で人気
多年草	ジギタリス	ラッパ形状の花を咲かせる
	ストケシア	耐寒性・耐暑性がありよく育つ
	ガーベラ	春と秋によく咲き育てやすい花
	シャクヤク	花の形がバラに似て人気の花

観賞用の花以外にも、実をつける植物やハーブなどを育てれば、成長後に収穫する楽しみもあるでしょう。

多年草のハーブで耐寒性のあるものでしたら、初心者でもそれほど手間をかけずに簡単に育てることが出来ます。

ハーブであれば、バジルやローズマリー、ミント、レモンバーム、ラベンダー等が一般的に育てやすいといわれています。

イタリア料理でもおなじみのバジルは「ハーブの王様」ともいわれ、トマトと一



緒に植えておくと相性が大変良いので重宝します。たとえば、ミントトマトならベランダでも育ちますので、バジルと一緒に育て、食べごろになったら、それらを摘み、オリーブオイルをあえるだけで簡単にフレッシュサラダが出来ます。ローズマリーは、爽快感のある香りですので、主に料理の香

りづけや肉や魚貝の臭み消しに、ミントやレモンバームは、そのままフレッシュハーブティーとして楽しめるなど、ハーブには、さまざまな活用法があります。

自身で育てたものは愛着がわきますし、新鮮な植物を身体に取り入れることで、いつもの日常が少し贅沢に感じられるのではないのでしょうか。

### ② ガーデニングの土と肥料について 【土について】

植物は、適度な保水力があつて排水・通気性が高く、栄養分を保持できるものを好みます。また、土壌の酸性度も生育に影響を与えますが、一般的には弱酸性（pH 5.5〜6.5）の土が向いているといわれています。

また、園芸用の土には鉢や花壇に利用する基本的な土である「基本用土」と、排水性・通気性を高めるための「改良用土」があります。

### 【肥料について】

植物に不足する養分を補うのが、肥料の役割です。中でも大切なのが「チッ素」「リン酸」「カリウム」で、三大要素といわれるほどです。植物の種類などに応じて変わりますので、肥料を購入する際には、これ



らの配合割合を見てから決めます。

肥料はすべての植物に必要なものではありません。また、量をやりすぎると植物を弱らせて腐らせる原因にもなります。肥料が必要な植物と与える時期や量がポイントです。

### ？ 水やりのコツは？

植物の育成に欠かせないのが水やりです。中でも鉢やプランターなどで栽培するときには、土が乾いてしまうと根が水分を吸い上げられなくなり枯れてしまいます。乾いているなどと思ったら、土にたっぷり水やりを施しましょう。庭などに地植えの場合は、根が定着した後であればそれほど心配はありません。

また、植物の種類によっては、それほど水を必要としないものもありますので、どの程度の水やりが必要か事前に把握しておくことが大事です。

### ？ 注意するポイント

植物が育つうえで欠かせないものといえば、水のほかに日光です。

植物によっては、日陰で育つものもありますし、日差しが強すぎると葉が焼けたり、枯れてしまうものもありますので、育てる

場所に適した植物を育てるのがガーデニングを成功させるコツです。

また、季節によって発生する虫対策も必要となります。ガーデニングに虫はつきものですが、虫の繁殖を防ぐためには、鉢受け皿等に水が溜まらないように定期的にチェックするようにします。ハーブには虫除け効果があるといわれる植物もありますので、それらを検討してもよいかもしれません。

### ？ ガーデニングは誰にでも楽しめる

ガーデニングは、完成度を高めようと思えば、お金も時間もかかり、大がかりなものになってしまいがちですが、それほど

## 主な園芸用土の種類

種類	特徴
基本用土	黒土 軽くて有機物を多く含む火山灰土。保水性が高く栄養分も保つ力も高い
	赤玉土 弱酸性でほとんどの植物に利用できる。通気性・保水性・保肥性が高い
改良用土	堆肥 樹皮と鶏糞・牛糞を混ぜて発酵させたもの。通気性・排水性が高い
	腐葉土 有機物を多く含み微生物を活性化させる。通気性も高く堆肥のようにも使える
	軽石 通気性・保水性が高く、鉢底の石として使われることが多い

## 肥料の与え方

元肥 (もとごえ)	追肥 (ついひ)
植物を植えるとき、土に混ぜて使用する。鶏糞や落ち葉などを発酵させた有機肥料が適する	元肥の効果が薄れた頃、補うために与えるもの。液状・粒状の化学肥料が使われることが多い

## 水やりのポイント

鉢・プランター	地植え
土の表面が乾いたら水やりするのが基本。水が、鉢底から流れ出る程度までたっぷり水を与えるのがポイント	夏場など、日照りの強いときは植物も元気がなくなりがちに。様子を見ながら朝夕に、ホースを使ってたっぷり水やりをする

どお金をかけなくても、ペットボトルをDIYしてプランターを自作したり、木材やレンガを活用したりして、工夫次第で素敵な庭造りが無限大に広がります。ガーデニングで植物と触れ合うことは、心地良く癒される時間を与えてくれます。自分流のガーデニングスタイルを暮らしに取り入れて、4月からの新生活をリフレッシュしてみたいかがでしょうか。

世界を変えた

# 大発明

新連載

## プラスチック

新たな道具を生み出して文明を発展させ、文明の発展によりさらに新たな道具を生み出してきた人類。4月からのテーマは「世界を変えた大発明」よりプラスチックをご紹介します。人工的に生み出された樹脂は、木材や金属では成しえなかった利便性をもたらしました。



### 人工的に作り出された「樹脂」

身の回りの品々を見回したときに目に入る素材は何か。紙、布、木材、ガラス、金属など様々な物質が見つかりますが、最もありふれた素材はプラスチックではないでしょうか。

プラスチックとは熱や圧力によって軟らかくなる天然樹脂や合成樹脂を総称する言葉で、一般的には合成樹脂のことを指します。古来、人類は松や漆などの樹木から分泌される天然樹脂を接着剤、塗料、滑り止めなどとして活用してきました。しかし、天然樹脂は樹木から採取しなければいけないため供給が安定しません。そこで、天然樹脂と似た性質を持ち、より便利で、安定して生産できる物質として作り出されたのが合成樹脂、すなわちプラスチックなのです。

人類の歴史上、実用性のあるプラスチックとして初めて工業生産されたのはアメリカで誕生した「セルロイド」です。セルロイドは象牙の代用品として1868年に開発され、人形、眼鏡のフレーム、ピンポン玉など様々な日用品の素材として使用されました。ただし、セルロイドは原料に植物の繊維を使っており、純粋な人工品ではないため半合成樹脂と呼ばれています。

天然素材を使わない完全な合成樹脂は、

### ■主なプラスチックの名称と用途

	名称	用途
熱可塑性プラスチック	ポリエチレンテレフタレート	ペットボトルなど
	アクリル樹脂	水族館の巨大水槽など
	ポリ塩化ビニル	水道管のパイプなど
	ポリプロピレン	食品保存容器や注射器など
熱硬化性プラスチック	ポリエチレン	食品用ラップフィルムなど
	フェノール樹脂	鍋やフライパンの取っ手など
	メラミン樹脂	食器やスポンジなど
	ポリウレタン	塗料や繊維製品など
	エポキシ樹脂	塗料や接着剤など
	ユリア樹脂	電気製品や漆製品の素地など

1907年にアメリカの科学者・ベーランドによって開発されました。この新しい合成樹脂「フェノール樹脂」は開発者の名前をとって「ベークライト」と名付けられ、電気的性質や耐熱性が評価されて世界中で電気・機械部品として用いられるようになりました。そして、化学合成により誕生した新素材・ベークライトの成功をきっかけに各国でプラスチック研究が進み、新しいプラスチックが次々に発明されていきました。

### 木材や金属にはない利点

プラスチックは組成の違いによって

様々な種類が存在しますが、大きく「熱可塑性プラスチック」と「熱硬化性プラスチック」の2つに分類されます。どちらも熱を加えると軟らかくなり冷えると固まるといった性質は同じですが、熱可塑性プラスチックは再度熱を加えると再び軟らかくなるのに対して、熱硬化性プラスチックは再度熱を加えても固まったままという違いがあります。

どちらも「成形が容易で大量生産可能」「透明性があつて着色自由」「軽くて丈夫」「サビや腐食に強い」「絶縁性や断熱性が高い」「耐水性がある」といった性質は共通していますが、近年はプラスチックと異なる素材を組み合わせることで特長を引き出しつつ欠点を補った複合材料の研究も進んでいます。例えば、ガラス繊維や炭素繊維とプラスチックを組み合わせた「強化繊維プラスチック（FRP）」は船体、ユニットバス、自動車・電車・飛行機の内装や外装に採用されています。金属と比べて同等の強度がありながら重量や価格の面で優れているので、安

全性を確保しながら燃費向上や低価格の実現に貢献しています。

### 利便性の裏にある見過ごせない問題



プラスチックは安定性と耐久性に優れていますが、それは自然界で分解されずに残ってしまうということの裏返しであり、生産量の増大と共に廃棄が問題になってきました。特に近年大きな問題になっているのが、陸上から海洋に流出したプラスチックごみによって海が汚染される海洋プラスチック問題です。すでに世界の各国で、海岸部へのごみ漂着、大きさが5mm以下と細かく回収が困難なマイクロプラスチックによる汚染、海洋生物がエサと間違えて飲み込んでしまうといった事態が発生しており、生態系への影響をはじめ、観光、漁業、船舶航行に対する影響も懸念されています。

海洋プラスチック問題は世界全体で取り組む必要がある課題として、適切な処理や生産の削減といった具体的な対策が



■魚、亀、鳥などが消化できないプラスチックを誤飲し、餓死する事態が発生している

各国で進められています。また、土中の微生物によって分解される「生分解性プラスチック」の発展形として、海洋中で微生物でも分解可能な「海洋生分解性プラスチック」の開発も進んでいます。

誕生から150余年が経過し、利便性の裏に隠れた問題が浮き彫りになったプラスチック。社会の根幹に根付いたプラスチックを今から無くすことは不可能ですが、プラスチックに支えられた生活を自覚することが世界的な問題の解決に繋がる第一歩となることでしょう。

ゼロから学ぶ



# 税金講座

4月1日に成人年齢が20歳から18歳に引き下げられた。これにより、税金においては「20歳以上」あるいは「20歳未満」に限って適用されていた特例などの取扱いが変わった。

## 相続時精算課税制度の適用拡大



**A** 成人年齢を20歳から18歳に引き下げる改正民法が4月1日に施行された。

**B** 20歳ではなく18歳で成人になるんですよね。

**A** 2022年4月1日現在ですでに18歳以上の人は、20歳になっていなくても4月1日から法律上は「成年」——条文上は「成人」ではなく「成年」という言葉が使われている——となる。誕生日でいうと、2002年4月2日

第84回

## 「18歳成人」で変わること

から2004年4月1日までの人は、2022年4月1日にいつせいに成人になった。4月1日以後に18歳になる人はその時点で成年になる。

**B** 20歳が18歳に変わっても、お酒やたばこはこれまでどおり20歳にならないとだめなんですよ。

**A** そのとおりだよ。何が変わるかというところ、大きいところでは、親の同意がなくても自由に契約ができる年齢が、20歳以上から18歳以上に引き下げられたんだ。

**B** 未成年は自由に契約ができない……。

**A** 法律上、そうなっているんだ。たとえば携帯電話の契約は、未成年は親の同意がなければできない。これまで18歳の人は自由に契約できなかったけれど、4月以降は親の同意なしにできることになった。

**B** なるほど。それで、税金でも変わることがあるんですね。

**A** 税金では、従来、20歳以上に限って適用される特例や、逆に20歳未満が対象となる取扱いがあったが、この20歳が18歳に変更されている。

**B** 具体的にはどのようなものですか。

**A** いくつかあるけれど、まず、贈与税の税率がある。

**B** 税率が成年と未成年で異なっているんですって。

**A** 贈与税の税率は2種類あって、父母や祖父母から贈与を受けた場合の税率は、それ以外の場合の税率より優遇



されているんだ。前者を特例税率、後者を一般税率と呼んでいるが、表に示したように、特例税率のほうが微妙に低く設定されている。

**B** 子や孫への贈与は優遇されているということですね。

**A** そういうことなんだけど、従来はその子や孫——贈与を受ける人——の年齢が20歳以上の場合に限って特例税率が適用されていた。これが18歳に引き下げられ、4月1日以降の贈与については18歳以上であれば特例税率が適用される。

**B** これまでは18歳の孫に贈与した場合は一般税率だったけれど、今後は特例税率で済む……。

**A** だから、贈与を考えている人には朗報といえるよ。贈与税では、ほかに20歳が18歳に変更されたものがある。相続時精算課税制度は、従来20歳以上の人が父母や祖父母から贈与を受けた場合に適用を受けることができた

が、この年齢も18歳に変更された。すなわち、これまでは適用できなかった18歳や19歳の孫や子への贈与の場合も相続時精算課税制度を選択できるようになった。

**B** 相続時精算課税制度は累計で2500万円の特別控除があり、それを超えても税率は一律20%で済むというものですよね。その対象者が広がったわけですね。

### 贈与税の税率（暦年課税）

基礎控除後の課税価格	特例	一般
200万円以下の部分	10%	10%
200万円超 300万円以下の部分	15%	15%
300万円超 400万円以下の部分	15%	20%
400万円超 600万円以下の部分	20%	30%
600万円超 1000万円以下の部分	30%	40%
1000万円超 1500万円以下の部分	40%	45%
1500万円超 3000万円以下の部分	45%	50%
3000万円超 4500万円以下の部分	50%	55%
4500万円超の部分	55%	55%

(注)「特例」は18歳(2022年3月31日までは20歳)以上の人が直系尊属から贈与を受けた場合の税率。

### 対象者の縮小も



**A** 一方で対象が狭められたものもある。

相続税には、未成年者控除というのがあって、未成年者が財産を相続するなどして相続税が生じた場合、その額の一部が控除されることになっている。

**B** 未成年は相続税が少なくなる……。

**A** そうなんだ。今回の改正でその対象が「20歳未満」から「18歳未満」に縮小されることになった。18歳の人が相続した場合、従来は控除を受けられなかったが、今後は受けられないことになる。  
**B** なるほど。いいことばかりではないということですか。

**A** もうひとつ注意しておきたいのは、先ほどの特例税率や相続時精算課税制度の適用において、贈与を受けた人の年齢をいつの時点で判定するか、ということだ。贈与のあった時点ではなく、その年の1月1日時点の年齢が18歳以上でなければ適用されない。だから、贈与時点で18歳になっているからといって必ずしも適用されるとは限らないということだよ。



# 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。

## 『家族を想って』

埼玉県 さいたま市立浦和中学校 三学年 原 あいら



私の父はガンだった。私が幼稚園生の時に発見されたのだ。その時は父自身も母もそこまで悪化し、命に関わるものだとは思っていなかったようだ。一人娘である私を両親は目に入れても痛くないというほど可愛がってくれていて闘病の辛いシーンは見せないようにしてくれていた。だから父との幼い時の思い出は楽しいものばかりだ。

しかし私が小学生になってから、だんだんと父の病状は悪化していった。行事も母一人の参加が多くなった。父は入退院を繰り返すようになっていき、私は毎日のように母と病院に通い、できるだけ多くの時間を家族皆で過ごすことになった。後になって知ったのだが、父は死亡保険に入っていなかった。ガン保険には加入していたが、以前保険料の負担を減らしたいと死亡保険は解約してしまっていたのだ。だから、働き盛りの父の入院と治療費により家計は追い詰められて

いたのだ。しかし娘にはそんな様子を欠片も見せず、私の教育費には惜しみなくお金を費やしてくれた。発病から六年間の闘病生活の末、父は亡くなった。

先の通り治療には多額の費用がかかる。また副作用や入院で働くこともままならない。そんな時に助けてくれるのが保険のはずだった。現に私の祖父は死亡保険に入っており、亡くなった際、祖母は費用面ではまったく苦勞をしなかった。死亡保険は普段からコツコツと保険料を払い続け、もしもの時に、その分遺族にお金が支払われるのが大まかな内容だろう。死亡保険という救いの手のない母が父のいなかった家計を担うには、ガン保険だけでは足りなかった。母は娘に心配はかけまいと私に明るく接してくれていたが、その裏で精神面だけでなく金銭面でも大変な苦勞を強いられていたようだ。

第232回

家族が病気になり死への恐怖を感じた時、心には想像もつかない負荷がかかる。自分でも気が付かないうちに体を蝕んでいく。その極限状態に金銭という心配事が加わったら……。

父が亡くなって数年経った今になって、ようやく初めて母にあの頃の苦勞を聞き、苦笑紛れに答えられると少し後悔してしまう。何も知らなかったのは仕方がないし、子供がそんな心配をすることもよくないとは思いますが、もっと母を労わることができたならと思う。そして死亡保険を解約しないよう説得したかった。もちろん日々の保険料という負担は大きいと思う。日々の生活で手一杯だ。しかし、もしもの時に自らと家族の心の余裕を生み出し、残された家族が苦しむことが少なくなる。自身も病気やケガであれば治療に専念できるだろう。心配事はないに越したことはない。

また死亡保険だけではない。ガン保険も重要なだと改めて感じた。父はガン保険には入っていたが、それも大きな助けになっていたようだ。高額な治療を保険のおかげで受け続けることができたらしい。あまりにも高額な治療は保険なしにはなかなか手が出せず、受けることができていれば治っていたかもしれないという事例があったようだ。この点に関しては希望を与えてくれた保険に感謝したい。私が将来家庭を持ち、子供ができたら死亡保険や医療保険、ガン保険には入りたいと思う。保険料を払うために多

くのお金が必要で大変であるのは分かっているが、母の苦勞を知っている身として、子供や家族に苦勞をさせたくないと感じたからだ。確かに保険は、保険料を払い続けても病気にならず長生きしたら還元されることはない。しかし今は二人に一人がガンになる時代で、なにより病気になるのだと思えるようになった。『後の祭り』であるというけれど本当だと思った。この苦勞を背負う家族を減らすためにも保険という制度を活用していくことが大事だと思う。

### 新刊のご案内

#### 「ライフプラン情報ブック」の改訂版ができました!

「ライフプラン情報ブック」は、生活設計を立てる上で必要となる基本的な考え方や参考情報をまとめた小冊子です。今回の改訂では、「新型コロナウイルス感染症が社会に与えた影響」や「進む日本のデジタル化」などに関するデータを新規に掲載しました。

B5判・60ページ(オールカラー)  
1部 200円(税込価格、送料別)



['21-'22年度版]「備えあれば保険あり」を発行  
「ライフプラン情報ブック」に加え、「ほけんのキホン」、「ねんきんガイド」、「介護保障ガイド」、「遺族保障ガイド」を専用のカバーケースに収納した「備えあれば保険あり」を発行しました。

B5判・小冊子5冊セット  
1セット1,000円(税込価格、送料別)



各小冊子の電子版をAmazonで販売しています!  
お申込みは(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。



## Q&A

第61回

### 新年度の年金、 0.4%減額だが……

#### 物価の下げ幅以上に減額

年金額は毎年4月に、前年の賃金または物価の変動に応じて改定されます（年金は毎偶数月に前月分と前々月分が支払われますので、実際には6月15日に振り込まれる分から額が変わります）。

どちらに連動するかは表のとおり決められています。すなわち、新たに年金を受け取り始める人の年金額は賃金にスライドし、すでに年金を受け取っている人の年金額はケースに応じて賃金または物価にスライドします。

これは、新規受給者の年金額には現役世代の賃金上昇による生活水準の向上を反映させ、受給を始めたあとには、物価上昇による年金額の目減りを避ける、という考えによるものです。

ただし、物価が賃金を上回って変動した場合は、すでに受給している人も賃金にスライドすることとされています。2022年度の改定はこのケース

に該当しました。改定の基礎となる前年の物価変動率はマイナス0.2%、賃金変動率はマイナス0.4%で、「マイナス0.2%√マイナス0.4%」であることから、すでに年金を受給している人も賃金スライドとなったのです。

なお、賃金変動率はより詳しく述べる「名目」で取賃金変動率です。「名目」ですから、これには物価変動率も加味されていることとなります。物価が下がった

分（マイナス0.2%）に加え、「実質」賃金も下がったので、名目手取賃金変動率のマイナスがより大きくなり、それに連動した改定になったわけです。物価の下げ以上に年金額が減ったということになり

#### ■年金額改定のルール

	新規受給者	既受給者
<b>賃金変動率が物価変動率を上回る場合</b>	賃金 スライド	物価 スライド
例：賃金変動率 3%、物価変動率 1% 賃金変動率 1%、物価変動率▲1% 賃金変動率▲1%、物価変動率▲3%		
<b>物価変動率が賃金変動率を上回る場合</b>	賃金 スライド	賃金 スライド
例：賃金変動率 1%、物価変動率 3% 賃金変動率▲1%、物価変動率 1% 賃金変動率▲3%、物価変動率▲1%		

**Q** 公的年金の額がこの4月分から0.4%減額されるといふニュースをみました。年金額は毎年4月に改定されるということですが、その方法はどのようになっているのですか。物価が下がっているのに年金額も下がるということなのでしょうが。

**A** 年金額は毎年度、賃金または物価の変動に応じて改定されています。2022年度の年金額は、昨年の賃金変動率（マイナス0.4%）に連動して引き下げられました。

素敵な人がやっている小さな習慣

心の栄養になる言葉を使う

あなたは日頃から使う言葉を意識していますか？  
丁寧で愛を感じる言葉を聞いていると、それだけで心地が良くて気持ちがほぐれていくのを感じて、人に対しても優しくなれたりするものです。それとは逆の場合もありますね。私たちは感情的になると、つい攻撃的で冷たい言葉を口にしがちです。そんなことから「言葉」には人の心を動かす魔法のような力があることを私たちは感じています。皆さんは、お水が情報を記憶するという事知っていますか？たとえば、「ありがとう」という言葉をかけたお水と「大嫌い」という言葉をかけたお水とでは、結晶の形が全く違ってしまふという話は有名です。心が豊かになる言葉は「ありがとう・愛しています・かわいいね・きれいだね」心が冷たくなる言葉は「ばかやろう・きらい・きたない・どうでもいい」など日頃、無意識に使っている言葉で「幸せの質」が変わるとしたら、心が喜ぶ言葉を意識して使うことが大切になりますね♥



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/>



マイナス0.4%ということは、かりに年金額が100万円とすると4000円の減額です。減るといつてもわずかでたいしたことがないと考える人もいるかもしれませんが、じつは、このスライド改定以上に年金額が減ることを大きく実感することがあります。  
多くの場合、公的年金からは、国民健

保険料引上げで手取り減も



康保険料、介護保険料や後期高齢者医療制度の保険料が天引きされています。国民健康保険と介護保険の保険料の天引は65歳以上の人が対象、後期高齢者医療制度は75歳以上の人が対象です。  
これらの保険料は任んでいる自治体により異なりますが、趨勢としては増加傾向にあります。賃金や物価の変動にに応じた改定による減額以上に、保険料の増加による年金の手取り額の減少が大きいことは少なくありません。なお、これらの

保険料は前年の所得等に依りて毎年7月に確定しますので、変わるとすれば、通常10月支払分の年金から手取り額が変わることになります。

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/>

## 大塚 里恵さん

住友生命保険相互会社 岐阜支社 可児卓月支部

1967年 9月 5日生まれ。  
愛知県春日井市出身。  
2003年 4月に募集人登録、入社 19年目。ライフデザイナー上級特別。  
社内表彰で栄泉会 3回入賞、リムラの IQA国際継続率優秀賞 7回。趣味は旅行。血液型 A型。



# 心のかけはし

Vol.117



休むのがもつたいない  
活動すればいいことがある  
提案の種まきを増やし、  
常に前倒しの活動を実現

生命保険の自己扱い件数は2022年1月現在11000件、担当企業は100社  
訪問先がなかったため、新人時代に開拓されたそう。  
入社から1、2年間に訪問先を増やすために繰り返し地道な活動が、  
20年近い時間と努力を重ねて理想的な営業環境を育んだのです。

理想の営業スタイルに  
たどり着くまで



——営業スタイルについて教えてください

**大塚** 常に3カ月先の挙績まで見据えて動いています。仕事を前倒しにしておくと、心に余裕を持って仕事ができます。余裕を持つことができると、お客様が加入しようと決意できるタイミングを待つことができます。

——その余裕を持てるようになるまでに、行き詰まる方が多いと思います。秘訣はありますか？

**大塚** 営業を長くやってきた今だから見

えることがあります。年を追うごとに、お客様と自分の関係性が変わっていくのを実感してきました。たとえば、最初の1、2年は我慢が必要です。私の場合は行き先がまったくありませんでした。で、担当の基盤を開拓することから始めました。いろいろなところに飛び込み、月曜日から金曜日まで空いている時間がないように訪問先を作っていきます。がむしゃらに頑張っていたら、100件ほどになりました。ただ、担当先に伺っても最初からすぐに保険に加入して下さるわけではありません。今振り返ると、



この時期にお客様は様子を見られているのです。それでも、コツコツとアンケートを集め、提案書を持っていき、提案をする、ただひたすらそれだけをしながら、まんべんなく回り続けました。特別なこととは必要ないのです。

—年数を追うごとに感じた変化をもう少し教えてください

**大塚** 2、3年たった頃からでしょうか。

定期的に通っていることが印象づいたのか、少しずつ提案を聞いていただけのようになりました。その段階ではまだまだです。10年経って、お客様から自分への風向きが変わった実感がありました。ここ2、3年はあえてアンケートを頼んだり話しかけたりしなくても、私がお客さんに定期訪問する日に待っていてくださり、「自分の保険はそろそろ切り替え時だから見てほしい」などという声がかかるようになってきました。既契約のお客様だけでなく、まだ一件も契約していないお客様にも声をかけていただけなのです。無理に声掛けしなくても、自然と生

命保険の相談を持ち掛けられる、そんな理想的なスタイルなので、楽しいばかりです。



—もともと営業が得意だったのですか？

**大塚** 営業ができるなんて思ってもいま

せんでした。事務職をしていて、子供の手が離れたので何かしようかな、というタイミングで入社しました。それでも、できるのかな、無理だったらやめようかと不安に思う毎日でした。

—そんな心境が変わったきっかけがありましたか？

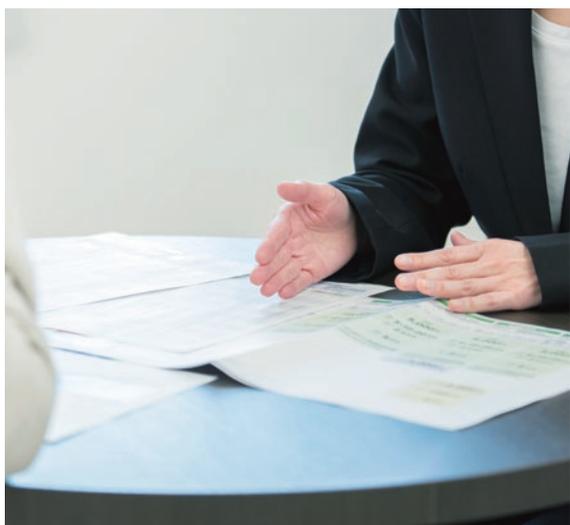
**大塚** やってみたら、とにかく面白かつ

たのです。時代に恵まれていたというのはありますが、行き先を求めて、当時の新人仲間と競うように企業開拓をしました。今でもそうやって行き先を開拓していた仲間は、ずっと働いているので、入社してから数年の基盤づくりというのはとにかく大事だった、と感じています。毎日ひたすら忙しかったです。たくさんのアンケートをいただき、たくさんの方の提案書を作ってお話しに行く。やっていくことはシンプルですし、誰もがやっていくような基本活動ですが、人に負けたくないという思いで誰よりも多くの企業を開拓し、お客様に提案してきました。すぐにやめようという気持ちはいつの間になくなっていました。一生懸命に活動していたら、「せっかくここまで来たのにもったいない！」と思ったからです。今では、営業先に行きさえすれば、毎日良いことがあるので、休むのが惜しいと思ってしまう。

—提案のスタイルを教えてください

**大塚** 私は、とにかくシンプルな提案し

かしません。情報をいただいたら、目の前にいる方のメインの保障についての提案をする、それを基本にしています。医療保険や、年金保険や子ども保険などたくさんの商品を出すというようなことはありません。10年前くらいから法人保険を、2、3年前から損害保険を扱うようになりました。それまで個人保険だけを扱っていました。10年という月日が経つ間に、企業の経営者層とも懇意になっていったのが良い結果につながりました。損害保険も同じような感じですよ。持っている



基盤にくまなくコツコツと通い続けることで信頼が得られるのです。

——最近の具体的な基本活動を教えてください

**大塚** 入社してから、会社が打ち出してくれる営業販促にはなるべく乗るようにしています。会社で勉強したこと、おすすめの方法や目標の指数を意識することは、仕事をしやすくしてくれます。

そうはいつても、もう20年ほど通っているとかなので、営業先のお客様はほぼ知っています。ですから、今はアンケートを取ることが少なくなりました。そのかわり提案は、毎日4件くらいはするようにしています。なので、1カ月が20日間だとすると、80件くらいは提案しています。この数の提案をするからこそ、お客様のタイミングでご契約をいただくことが可能なのです。アポは基本的に取りません。職場で必ず会えますから、取る必要がないのです。提案も家族の分などは依頼があるまでしませんし、奥様に聞いてみないとわからない、という方には、

「きちんとお返事くださいね」とお伝えし、契約されるかされないかは目の前にいる方に決めていただくようにしています。すべては職場で全部が済むという効率重視です。提案数を多くできるから、お客様に対してシンプルな提案ができますし、先方の加入したいタイミングを待てるのです。それでも、新人の頃は、「しつこい」と熱心なのは紙一重」というくらい見込みのありそうなお客様に執着した時期もあります。でも、提案している人の数をどんどん増やせば、お客様のタイミングが今なのかどうかというのも冷静に判断できるようになります。

**保険加入は  
早いに越したことがない**

——お客様との印象的なエピソードがあったら教えてください

**大塚** 弊社の保険に加入していただいたお客様が、手続きが済んだ次の日に脳梗塞で倒れるということが起きました。ご契約いただいた保険は、保険料免

除特約が付いていたので、保険料の支払いが免除されました。また、加入した保険が成立してからその方が当時入られていた保険を解約するつもりでしたが、両方の保険から保険金を受け取れたので、お客様自身、非常に助かったと喜んでくださいました。特に保険料免除になったのが印象的だったらしく、周辺の方をご紹介いただいてありがたいなと感じました。

その方は、その後いったん元気にはなったのですが、もう一度脳梗塞をされて亡くなりました。その際には、保険金の支払いも2件の保険分が支払われたので、後に残されたご家族の皆様の支えになったと思います。

もう一件、ご加入されてから半年ほどで末期がんと診断されたお客様がいらっしやいます。その方も、保険料免除などの生命保険の支払いを受けてとてもありがたかったと、自分が生きているうちに家族の保険もきちんとしておきたいと、家族全員の保険をしっかりと整えられ、亡

くなられました。いざというときの保障は、ご本人やご家族に大きな安心感を与えてくれます。自分の身体を完全に治すことはできなくてもご家族のことを守りたいという気持ちがとても印象的でした。担当先を回る予定日がいつもと違うと「今日は、いつもと違う日に来ているね」と声をかけられるようになりました。お客様が違和感を感じるくらい、自分の担当盤を回るローテーションは確実に守る、それが、お客様に「私なら担当者として安心」と感じてもらえるの信頼の形なのです。



## ジ セ ッ メ 援 応

「いつもなら水曜日のお昼に来るはずなのに大塚さん来ないね……」大塚さんの担当職域では、こんな声が聞こえてきそうなくらい日常として溶け込んでいる様子が浮かびました。取材した大塚さんの落ち着いた印象が、お客様に安心感を育んでいるのでしよう。とても恥ずかしがり屋で、営業も向いていないと思われていたようですが、大塚さんは、決めた行き先をきちんと回る責任感と、効率よくたくさんの方の提案をしていく粘り強さが持ち味。お客様は、安心してできる担当者を選びます。客先での信頼感は、大塚さんが日々実直に営業先回りをしているということの証なのです。

### Interviewer

#### かけひ 掛飛 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、「人とモノとパシヨをつなぐ」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 イトセトラ

第133回

## 成人年齢が18歳に引き下げ お金の面ではどんなことが変わる?



スマホも自分で  
契約できるようになる



民法の改正により、2022年4月から成人年齢が20歳から18歳に引き下げられます。今後は高校生であっても、18歳になれば大人の仲間入りを果たすようになります。お金の面でも、18歳成人に変わること

で、さまざまな影響があります。今回は、その主なものを紹介します。

### ■親の承諾なしに契約ができる

民法が定める成年年齢には、「一人で契約できる年齢」という意味と「父母の親権に服さない年齢」という意味があります。そのため成人になると、親の承諾なしにスマホの契約、一人暮らしの部屋の契約、クレジットカードの契約などが可能となります。

### ■証券口座が開設できる

成人年齢の引き下げにより、18歳で証券口座が開設できるようになります。以前から20歳未満であっても、親権者などの同意があれば「未成年口座」を開くことができましたが、今後は18歳になれば自分ひとりで証券口座が作れます。

投資で得られた利益にかかる税金が非課税になるNISA・つみたてNISA口座についても、開設が可能となります。ただし、NISAの対象年齢が「18歳以上」に変わるのは2023年からのので、18歳・19歳の方がNISA口座を開設で

きるのは2023年からです。

### ■税金に関わる変更点

贈与税・相続税・住民税の制度などに関して、これまで「20歳」とされてきたものも、その多くが「18歳」に変わります。たとえば、結婚・子育て・育児のための贈与では、1000万円まで非課税で贈与を受けることができます。従来この制度の対象は「20歳以上50歳未満の子や孫」でしたが、2022年4月以降は「18歳以上50歳未満」となります。

### ■20歳のまま変わらないことも

競馬、競輪、競艇といった公営ギャンブルの投票券を購入できるのは、20歳からのままです。また、国民年金の納税義務が生じるのも20歳からとなります。

\*\*\*

以上、成人年齢の引き下げに伴うお金の面での影響について紹介しました。大人といえども18歳、まだまだ知識も経験も乏しいのは事実。新成人になるお子さんがいる方は特に、お金にまつわるトラブルの危険性を教えてあげる必要があるでしょう。

# 想いをつなぐ

Vol. 46

学びを伝承して後輩たちに伝えていく活動

広島協会 会長 大場 史郎



普段からの関わりがあってこそ  
成し遂げられた経験



2021JAIFA 年次大会 in 広島を5月28日に開催。登録者数約3500人、最高視聴者1900人（一般会員含む）という大規模なものとなりました。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、開催日1ヵ月前に無観客ライブをオンラインで実施することが決まりました。福山協会やJAIFA本部事務局、ボランティアを含め32名で大会を進行し、私たち広島協会も、多くの皆様にJAIFAの活動を普及するため、裏方の役割に徹しました。トラブルも滞りもなく進めることができたのは、皆の普段の関わりがあってこそだと思います。プレゼン



ターである石井理事長のリーダーシップのもと、これらの学びを伝承し、後輩たちに伝えていくと決心した活動となりました。ゲストの伊藤真波氏、黒田博樹氏は無観客にもかかわらず、心に残るスピーチをしていただきました。恒例の地元のプラスバンドの生演奏や出展ブースを提供することはできませんでしたが、できることに集中して最後まで大会を無事に成し遂げる大切さを経験できたことが我々の誇りになったと思います。



少人数でのボランティア活動

2021年12月16日は、平和公園での清掃と献血のボランティアを行いました。本来なら4ヵ月に1度の恒例行事と考えていましたが、このよう

状況下で、各会社での外部行事参加が厳しい中でした。密にならないよう、幹事会メンバーは2



つのチーム（清掃13名、献血4名）に分かれて行いました。清掃は当日風が冷たく寒かったのですが、皆笑顔でハツラツとしておりました。献血においては注射の痛みも忘れるくらいの職員さんや看護師さんのご対応に感謝しており、皆様のこのよ



うな姿勢は私たちの仕事にも活かせるのではと前向きに捉えていました。早く

コロナ前のように清掃や献血が当たり前になるよう切に願うばかりです。



オンラインでのセミナー開催

2022年1月12日に行った新春セミナーは、総登録者253名、最大視聴者数144名となりました。広島年次大会での経験を活かし、初の広島協会主催のオンラインを開催しました。

保険営業職員の営業に役立ち、わかりやすい方を選し、三村律子様をお招きしました。セミナーのタイトルは、コミュニケーションスキルアップ～自己診断とタイプ別接客法～です。専門業者の方と共にZOOMウェビナー（ウェブとセミナーを合わせた語でオンラインでのセミナー）でオンライン開催をしました。念入りな事前準備を行い、こちらも高評価をいただきました。



# 新型コロナウイルス感染症と

## 保険金・給付金

新型コロナウイルス（COVID-19）の感染が拡大してから既に2年以上が経過しました。本稿執筆時点である2月下旬で、全国の新規感染者が7万人を超えている状況です。

新型コロナウイルスへの感染が判明した場合、症状により入院や医師の指示による自宅待機などを行う必要があります。このような場合、生命保険会社から支払われる保険金・給付金はどうなるのでしょうか。



### 生命保険は各社、新型コロナウイルス対象のさまざまな商品がある

まず、最近発売が始まったいわゆるコロナ保険は、新型コロナウイルスへの感染が判明したときに一時金を支払う形のものが多いのですが、発売数カ月で保険料が大きく値上げされたり販売を停止したりするなど、今後の見通しは不透明です。支払いの要件も各社で異なっているため、詳細な解説は控えます。

では、一般的な生命保険ではどうで

しょう。まず、入院ですが、日額方式の場合は入院日数に応じて給付金が払われます。たとえば日額1万円で、20日間入院した場合20万円が支払われることになります。加入した時期により免責期間がある場合もあり、免責期間が4日の場合は16万円が支払われることになります。各社では入院給付金に加え、入院前後の通院に対して通院給付金が支払われるもの、退院時に一時金が支払われるもの、ICU（集中治療室）で治療をした際に給付金が支払われるなど、さまざまな商

品があります。

新型コロナウイルス感染症の場合、入院による治療のほかに自宅や宿泊施設などで療養するケースが考えられますが、この場合、PCR検査の結果が陽性であることや医師の管理下での療養であるなどの条件を満たした場合は、病院等に入院した場合と同様に入院給付金の支払いの対象となる生命保険会社もあります。

新型コロナウイルス感染症により死亡した場合、死亡保険金が支払われます。多くの生命保険会社では、指定感染症による死亡と同様に災害死亡として取り扱っています。そのため、普通死亡保険金だけでなく、災害割増特約などを付加している場合などは、災害死亡保険金も支払われることになります。

新型コロナウイルス感染症については、生命保険会社ごとに取り扱いが異なることがあり、また商品によっても支払事由が異なります。現在加入している契約がどのようになっていくか確認しておくことも大切でしょう。



# ログイン方法が簡単になりました!

## 「JAIFA学習帖」サイト

今すぐログイン



生命保険営業に必要な情報を学べるサイト  
「JAIFA 学習帖」をぜひご利用ください!!

JAIFA 学習帖



4月～6月のアクセスコード「**5827**」を入力し、ログインボタンをクリック

JAIFA 学習帖の  
ログイン方法



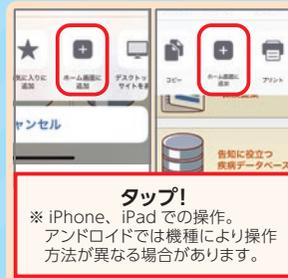
2022年  
4月以降の  
ログイン方法  
について

- 利用開始にあたっての会員情報入力・変更が不要となり、アクセスコード入力のみでログイン可能です。
- ログインのためのアクセスコードは、本誌 Present に掲載いたします (3か月に1回変更されます)。
- 2022年3月以前にメールアドレス+パスワードでログインされていた方も、お手数ですがアクセスコードの入力をお願いいたします。



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。



### 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”  
4月追加予定：[個人への提案] 知っておきたい相続財産評価と、シミュレーション①
- 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)  
4月追加予定：個人 No.10 会社員の所得税を納めるまでの流れをまとめてみましょう
- “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)  
4月追加予定：[法人] 自社株が分散、どのような問題が生じるか?



# 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。

・総募資金額 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	昭和50年(1975年)1月 第2回日米合同セミナー開催	平成9年(1997年)2月 「愛のドリーム募金」第1回贈呈式	平成14年(2002年)5月 社団法人生命保険ファイナンシャル
9月28日 全外協創立総会開催	昭和53年(1978年)10月 国際生命保険セールスセミナー開催	徳島県へ福祉巡回車3台寄贈	アドバイザー協会へ名称変更
原一平氏代表理事に就任、会員270名	於:京都国際会館	於:霞の門広場	平成24年(2012年)4月1日 公益社団法人へ移行認定
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	参加人員 日本側1,790名	大蔵省から金融監督庁へ所轄変更	令和3年(2021年)3月 東日本大震災より10年の節目として
昭和48年(1973年) 第1回日米合同セミナー開催	米側側41名	平成10年(1998年)6月 金融庁発足	震災遺児・震災孤児への支援
於 常設ホテル	平成3年(1991年)5月 生命保険外務員世界大会開催	平成12年(2000年)7月	令和4年(2022年)9月1日 創立60周年記念日

※全外協-2014年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関係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。