



1億円プレーヤーを4人も輩出し、支社長にまで上りつめた人物が一営業職員としてプレーイングマネージャーの職に就く——今回ご登場いただいたAさんは、大手国内生保の営業管理職コースを輝かしいキャリアで駆け上がった人物だ。機関マネジメントを究め、募集・採用・育成といった機関業務を知り尽くしたAさんは、どうして一営業職員になったのか？ そのキャリアと現場への提言を含め、ホンネを語っていただいた。

支社長職から営業職員へ転身

拘束されずに仕事がしたい

——今日は、お忙しいところ、面会いただきありがとうございます。Aさんは長年営業管理職として活躍された方として知られています。現在、プレーイングマネージャーとして、一営業職員の立場で販売の先頭に立ちたいとされています。

販売現場のトップである支社長まで務められたAさんが、なぜ、営業職員の仕事をしたいのか、お聞かせいただけますか。

A氏 私は大手国内生保の営業管理職コースで入社し、これまで長い間、販売現場のマネージメント業務を続けて

きました。おかげさまで周囲の環境や先輩、部下にも恵まれたことで数多く表彰していただきましたし、多くの優遇者を輩出することもできました。また、本社部門で不振機関のサポート業務も担当し、最終的には、経営の一翼を担う支社長の立場も経験し、これまで営業部門のほぼすべてのポジションを経験してきました。

その体験のなかで、「一番長続きして、伸び伸び仕事ができるのは営業職員である」と思えるようになりました。営業職員こそが一番拘束されることなく、魅力ある職業だと実感しています。会議や業務時間に縛られることなく、結果がすべての仕事、販売できない場合は自分で返ってくる厳しさはありますが、頑張れば成果が必ず給与として反映される、そうした明快さが、私の仕事観にマッチしていたのだと思います。

実は、支社長を退任する際に異業種の複数の企業から好条件でお誘いをいただいていた。また、支社長経験がある場合は、関連会社へ出向することも可能となりま

す。しかし、異業種へ転出する場合は、給料の条件は素晴らしいかもわかりませんが、フルタイムの業務時間、日中はデスクワークや会議に忙殺されてしまいます。

関連企業へ出向となれば営業職からは離れてしまします。営業職員の立場であれば、これまでと変わらない立場で、好きなゴルフをしながらお客さまと接することもできますし、これまでの経験を活かした職域開拓や他の営業職員の支援のお手伝いもできます。フルタイム勤務の拘束や、会議のわずらわしさから正直解放されたかったことも、年を重ねても自分のペースで伸

(登場人物)

Aさん 大手国内生保のプレーイングマネージャー。営業管理職コースで入社後、最年少で機関長、以後、同一機関において8年で7名の機関長輩出、1億円プレーヤー4名育成、全国トップ機関で連続入賞など数多くの業績を残す。支社長としても3場所を務め、中核社員純増日本一など、機関マネージメントを究めた人物。

プレーイングマネージャーからの提言

■支社長からの転身の理由

- 営業部門のほぼすべてのポジションを経験して「一番長続きして、伸び伸び仕事ができるのは営業職員だ」と実感した。
- 会議や業務時間に縛られることなく営業の仕事に集中できる。
- 厳しいが、頑張れば成果が必ず反映されるやりがいのある仕事だから。
- マネージメントのわずらわしさから解放されたかった。

■プレーイングマネージャーから一言

- 会社の営業職員に対する支援があまりにも少なすぎる。
- 「人が財産」といっているのに営業職員個人の力に頼りすぎ。
- 機関長のマネージメント業務が煩雑すぎて、営業職員と向き合う時間が取れない。
- 機関長はもっと営業職員を見る仕事に集中させるべき。

営業職員ともしっかり向き合おう

び伸び働けるこの職種を選択することに迷いはありませんでした。

—— Aさんは確か同社では史上最年少で機関長に登用されたんですね。

A氏 大卒で入社して25歳で機関長を拝命しました。これは、当時の上司だったB機関長のおかげです。B

さんは、当時の機関長養成コースの花の1期生。しかもトップの業績の人だったので、私に「募集と採用が生保営業の仕事の両輪だ」と基本業務を徹底的に指導してくださいました。

配属された機関では、採用活動が日営業務の中で定着しており、皆、4時には最寄り駅まで帰るという状況で、カウト募集を行っていません。14、15人に声を掛けていくと、面接に来てくれる人が1人は出てくるようになりました。

その後3年で13名の新人を採用したときに、「これはAの店になった」と私に機関長を譲って、自分は転勤されました。

後を引き継いだ私は、その後8年間もその機関を担当しました。

—— 8年はすごく長いですね。なぜそんなに長い間、同一機関の機関長を務めるこ

会社はもっとバックアップを 営業職員の仕事は素晴らしい

とができたのですか。

A氏 自然体で機関を経営していたからです。私の経営スタイルは王道経営。2年目より3年目、3年目より4年目と見込みが増えていく経営なのです。営業職員一人ひとりに対しても、チームに対しても、機関全体に対してもそうした姿勢を貫いてきました。

もちろん、自分と共に汗を流した部下に対して思い入れも強かったこともあります。また、一人ひとりを細かく見ていたことで、業績予測や見込みを誰よりも把握していたことを上司に直訴したためでしょう。結果を出し続けていたとはいえず、当時の支社長もよく認めてくださいました。

—— お弟子さんとなる機関長も大勢輩出されたんですね。

A氏 8年で7名の機関長を輩出しました。それから、本社業務を体験された。

A氏 機関長を養成するセッションで4、5人の同僚とともに2年間で70人の機関長を育てました。

—— 現場復帰後は、エリアマーケット中心の郊外機関を経て、いよいよ全国トップの機関を担当されたと聞きませ

A氏 その6年間担当し

ました。100名を超える大型機関でしたが、6年間で3つの機関を分割し、4つの機関の陣容は合計で220名にまで育ちました。2年目から連続で社内表彰に招待されましたが、分家の機関も含めて全機関で入賞してました。

—— それはすごい。通常、機関長を輩出すると機関の体力が落ちるはずなのに。

A氏 常に次の候補者を育てておき、戦力が落ちることのないようにしていたからです。

—— その後、本社の業務部で不振機関立て直しのサポートを担当されて、全国を飛び回ったんですね。

A氏 環境要因だけでなく、機関長の人格の問題がある場合などは、直接自分の目で確かめて、本人とじっくりと話をすることが大切です。

—— そして、いよいよ待望の支社長を拝命されると。

A氏 当支社長は合計3場所務めました。最初と2番目の支社長では、中核営業職員の純増日本一を達成しました。

—— お話をお聞きしていると、そうとうたる実績ですね。

A氏 おかげさまで、機関長、支社長時代を通過して4人の年収1億円の営業職員を育てることができました。

—— 聞けば聞けば、素晴らしい業績ですね。本当に人

と保険営業の仕事が大好きなんですね。

—— 今日はお忙しいところ、面会いただきありがとうございます。

—— 今日はお忙しいところ、面会いただきありがとうございます。

—— 今日はお忙しいところ、面会いただきありがとうございます。

—— 今日はお忙しいところ、面会いただきありがとうございます。

●保険営業プロならではの世界をつくる●

顧客をぐつと引き寄せる話

(株)エフ・ビー・サイブ研究所 森 克宣 (-7-)

◆企業保険の解約傾向

中堅中小企業の生命保険“解約”の検討が止まらない。その逆風の中で、たとえば保険会社のコンプライアンスの規制を受けない? “コンサルティング会社”や会計事務所が、その勢いに乗る。『今の生命保険を解約し、安い保険に乗り換えましょう』と。

多分、その人は“売れる”のだろう。企業経営者の側も“資金繰りに困ったときに解約する”つもりで契約した生命保険なら、解約は“予定”の流れだ。しかし、そんな“安価な保険の売れ筋”を追いかける姿勢の中で、“保険を売る”側の社会的信用は、果たして向上しているのだろうか。

◆将来市場の視点

それ以前に、安い定期保険に“見直した”後、将来さらに、新たな“販売可能性”を生み出せるだろうか。

以前、“転換”が問題になった。申し上げるまでもなく、既存契約を解約し、返戻金を頭金にして新たな保険に入り直すというスタイルの営業だ。確かに、一定期間経過後“保険料が上がる”L型保険なら、その上がるタイミング

で“解約”して“新たな保険を検討する”ことは、必ずしも“ビジネスの道理”には反しない。ビジネス上ユーザーは、基本的には“今”の負担とメリットを問題にするからだ。

しかし、問題は“その結果、保険営業への社会的信頼が増したかどうか”なのだ。“営業がしやすくなったかどうか”という方が分かりやすいかもしれない。

◆求められる信頼形成ストーリー

高額の通増定期や終身保険を解約して、同じレベルの死亡保障を安価に買える定期保険を提案したら、販売手数料は稼げるだろうが“顧客との関係”は育たない。それはすでに“転換”で経験済みではないかと申し上げているわけだ。

では、どうするか。同じ“高額保険料⇒保険料負担軽減”の話をするとしても、最低限“プロらしいストーリー”を形成することだ。たとえば、こんな話を考える。

◆損得を超える“大義”

企業経営者の生命保険は、法人を契約者とした企業保険が“常識”だった。それは、企業の信用保証は企業の“負担”で行うのが自然だし、その方が“節税(税の繰り延べ)”効果があったからだ。

もちろん“繰り延べ”効果に過ぎなくとも、十分な期間が経過した後、解約返戻金を経営者の退職金に充てるなら、今度は“退職金の優遇税制”が活用できる。一方、経営者が死亡した際には、遺族に支払う死亡退職金の原資となる。

◆企業は誰のもの?

ところが、この“経営者の保険=企業負担”に今、逆風が吹いている。それは単に、“節税”が実は“節税ではなく税の繰り延べに過ぎない”ことが、周知されてきたからではない。企業が経営者のものではなくなりつつあるからだ。

経営者の権威の下で、様々な不合理や不平等を黙認する従業員は、今、中堅中小企業でも少数派になりつつある。それは、残業手当や有給休暇の問題に限らず、給与水準や退職金にまで及ぶ、“会社は従業員の共有物”感覚だ。それは、従業員の給与は“会社の利益の分配”であるべきだという感覚なのだ。

◆従業員の“思い”の変化

経営者が、家族と飲食した費用までもを経費で落としているのに、なぜ“自分の給料は上がらない”のだろう。そう感じる従業員は、今や多い。会社が儲けたのに、社長だけ給料を上げたという、中堅社員に無断欠勤(職場放棄)された会社もある。

社長が個人的に“会社の借金”を引き受け、それを個人の収入から返済していても、従業員が“不満を感じる”のだ。なぜだろう。それは、事業が社長一人で成り立っているのではなく、従業員の貢献の上に成立していると、従業員が“思う”か

経営者の保険といえば、法人契約が“常識”だが、それが企業の防衛ならともかく、経営者個人の保障も兼ねているとしたら、問題がないとはいえない。今、そんな時代になりつつあるのかもしれない。ただその傾向は、適切なアドバイス付加で、増加する“解約申し込み”を新たな“信頼形成”につなぐ道にもなり得る。

らだ。

◆経営者退職金も同様

その延長には、社長だけに多額に支払われる“退職金”の問題もある。特に、社長急死の場合、残された従業員は“社長の遺族に死亡退職金を支払う”だろうか、それとも“保険金を事業資金確保のための原資とする”だろうか。

会社は、同族会社に至るまで、今非常な勢いで“公の器(従業員の共有物)”化している。もはや、社長の“便利なもう1つの財布”ではないのだ。しかも、それは遠い先の話ではない。業績が苦しい今日、誰が“社長のため”の保険料負担を歓迎するだろうか。リストラするなら、保険解約が先だ…。

◆示すべきプロの見識

しかし、ここまで掛けた保険を簡単に解約してしまうのも不合理だ。もったいない。そこで、会社契約を経営者個人に譲渡することはできないだろうか。そんなところに“素人が驚くプロの見識”がある。素人では考えもしないことなのだ。

もちろん、譲渡は報酬と同じだから所得とみなされ、経営者個人の税負担は

増える。しかし、それが個人にとっても適正な保険であれば、個人が契約のパトンを受けることも可能だろう。

会社の業績は非常に不安定だが、だからといって経営者個人の収入が大幅に減っているとは限らない。会社と個人の財布を分けると、また生命保険の“新たな”活用法が見えてくる。受取人の指定まで、やりやすくなるからだ。

◆保険ユーザーの嫌気

会社の保険が必要なら、“保険料負担が小さい保険”に入り直せばよい。ただ、“今の保険をどうするか”“経営者個人の保障をどうするか”という視点を、“会社が公器になりつつある社会情勢”に合わせて語るなら、冒頭のコンサルタントの話とは“信頼性の深さ”が変わるのではないだろうか。

単に“何が得か”“負担をどう軽減するか”だけの視点では、環境の変化とともに話が右往左往するだけで、保険ユーザーも嫌気がさす。

◆右往左往と柔軟の差

ところが、経営環境が大きく変化することを先にとらえて、分かりやすく(できれば“たとえ話”などを通じて)“適切な対応”を語るなら、その対応は“右往左往”ではなく、“柔軟”なものとして評価を受け得るのだ。

マイホームを買い替えるのも、今や珍しくはない。保険を短期で見直しても、それ自体が悪いわけではない。ただ、そこに“プロの見識”が活かされているかどうか、それが問題だし、それが“顧客の信頼”を大きく左右してしまうのだ。

負担軽減のため既契約保険を見直す。その視点に1つ“見識”を加えると更にプロらしく語れる!



株式会社エフ・ビー・サイブ研究所

代表取締役 森 克宣

URL : <http://www.fbcibe.co.jp>

保険営業に役立つ【いいヒントサイト】

URL : <http://www.e-hint.jp/hoken/>

~新境地を切り開く小冊子プレゼント中~

保険営業 ヒント 検索



「あなたの年金、もっと増えます」

～受取年金額を増やす方法あれこれ～

総務省が行う家計調査の1世帯あたりの世帯主収入はここ数年伸びていません。今後も著しい増加が期待できない中、医療や介護の問題、さらに老後の生活設計など不安はつります。民主党政権に代わり、私たちが老後を安心して暮らせるような社会になるよう、期待したいものです。さて、若い世代の方は今後大幅な年金制度改正があるとしても、これまでの制度との兼ね合いもあるので今後長い期間をかけて変わっていくのではないかと思います。とりあえず現行の年金制度で、少しでも年金額を増やす方法を集めました。貯蓄をしてもほとんど利息もつかない昨今、こういった地道な方法で年金額を増やすことも資産運用といえなくもありません。今回は国民年金の給付である老齢基礎年金の受給額が増えるものを取り上げます。

《国民年金の付加年金給付》

付加年金に加入できる人は、国民年金の第1号被保険者と60歳以上65歳未満で国民年金に任意加入している人です。付加保険料は月額400円で、国民年金保険料と合わせて納付します。65歳になると、老齢基礎年金に合わせて付加年金も受給します。受給額は年額で200円に付加年金納付月数を掛けた金額です。例えば付加保険料を10年間納付した場合、納付した保険料総額は48,000円で、65歳から受給する付加年金額は年額24,000円です。つまり、最低2年間受給すれば元が取れるというわけです。

もし、65歳から23年間付加年金を受給したとすれば(23年というのは、後ほど述べる65歳女性平均余命です) 受給総額は552,000円で、なんと納付した保険料の11.5倍になるのです。金額は少ないですが大変お得な制度といえますね。ただし、付加年金は国民年金基金と合わせて加入することはできません。また、定額であるため物価に合わせて年金額が増えることもありません。

《国民年金の任意加入》

国民年金には任意加入制度があり、これには年金額を増やしたい場合と、受給資格期間に足りないから加入する場合の2通りがあります。今回取り上げるのは年金額を増やしたいという人の任意加入です。例えば、国民年金保険料を納め忘れていた場合、2年以内であればさかのぼって納付することができるのですが、その期間を過ぎてしまったら後から納めることはできません。また、免除申請をした期間で、追納できる期間を過ぎてしまった場合も同様です。

あと、サラリーマンの妻も昭和61年3月までは国民年金に任意加入だったため、加入していなかった人も多います。この間はカラ期間として年金の受

知識を駆使して 生保販売 (82)

FPネットワークFAP ファイナンシャルプランナーCFP® 菅原 悦子

給資格期間には入りませんが、年金額には反映されません。このほかにもいろんな事情で老齢基礎年金の額が少ない場合は60歳から65歳まで国民年金に任意加入し、年金額を増やすことができます。老齢基礎年金の満額(480月)、または65歳に達するまでのどちらか早い時期までです。

《国民年金の繰り下げ受給》

老齢基礎年金には繰り下げ制度があり、65歳から70歳に達するまで1か月単位で受給を遅らせ、年金額を増額することができます。70歳まで繰り下げたら、支給額は年額1,124,800円(今年度年金額)で、65歳から受給するのに比べて42%アップします。厚生労働省の平成19年簡易生命表によりますと、65歳の女性の平均余命は約23年です。つまり、65歳から支給される老齢基礎年金を平均23年間受給する、ということになります。仮に平均余命まで生きると、70歳から受給しても18年間受取れることになり、受給総額では65歳から23年間受給する額を上回ります。女性は男性よりも長生きですから、夫より3歳年下の妻なら、夫の死亡後妻が1人で暮らす期間は約9年間もあります。もしも65歳の時点ですこし生活に余裕があるのなら、年金の受給を70歳まで待って、夫亡きあと1人で暮らす期間の年金収入を増やすという方法も考えられます。

たとえば、65歳の時点で手元に400万円の余裕資金があるとします。65歳から70歳までは年金を受け取る代わりに貯蓄の400万円を毎年80万円ずつ取り崩し、70歳からは増額された年金を受け取ります。年金額は通常よりも年間332,700円増額されています。もし、年金を65歳から通常に受給した上で預金の400万円を毎年取り崩しながら70歳からの18年間、年金額に足していくとしたら、総額で5,988,600円必要になります。(取り崩す間の利息は考慮していません) 70歳までの5年間で元手の400万円をここまで増やすには7%以上の高利回りで複利運用しても足りません。

公的年金は終身年金ですので、繰り上げあるいは繰り下げ受給には、「何歳まで生きるのか」ということが損益分岐の決定事項になります。平均寿命が年々延びている現在では、長生きは人生における最大のリスクとも考えられます。老後の生活費に不安があるなら、こういった制度の利用を資産運用の観点から検討してみたいかがでしょうか。

FAPはどの金融機関にも属さず、公平・中立な立場からコンサルティングを行う独立系FPの集団です。

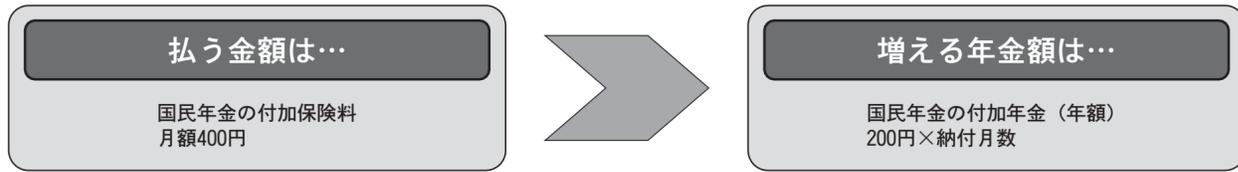
資料請求先 事務局 TEL: (06)6648-7657
ホームページ http://ThatLife.jp

FAP FPネットワークFAP
Financial Planners' Associate Products

公的年金のアップ術② 【国民年金の付加年金】

国民年金の第1号被保険者

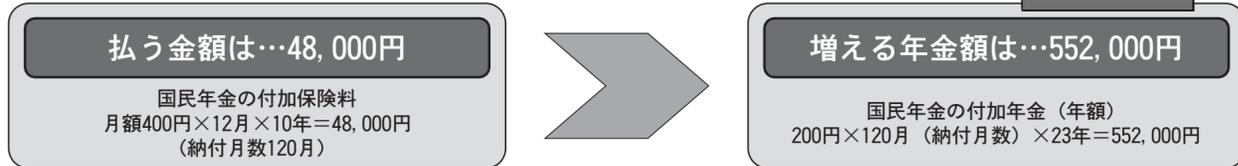
☆掛けないと損です! 付加年金保険料を払って年金額をアップ



例えば…1年間保険料を納めると(400円×12月=4,800円) 年金額は年間2,400円増えます(200円×12月) つまり、2年で元が取れます。 さらに、長生きすると…

女性は長生き! 65歳女性の平均余命は23年

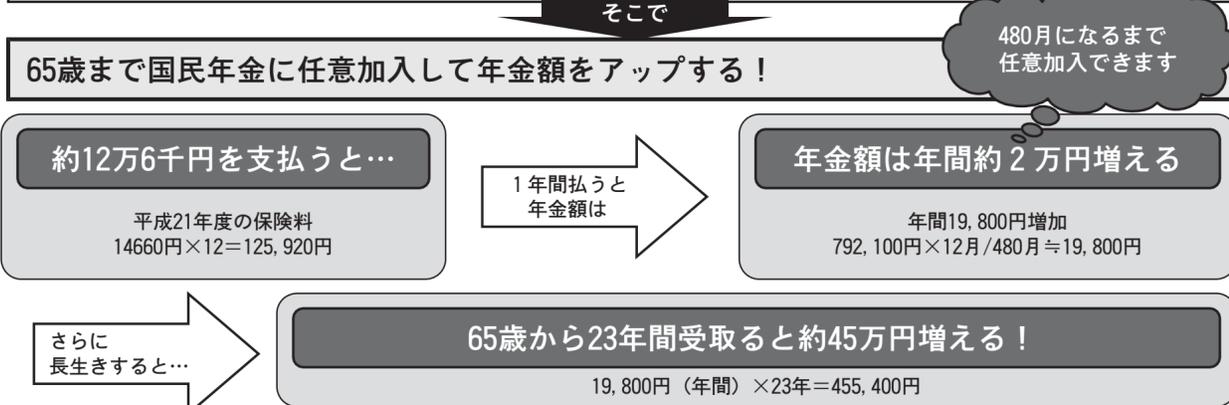
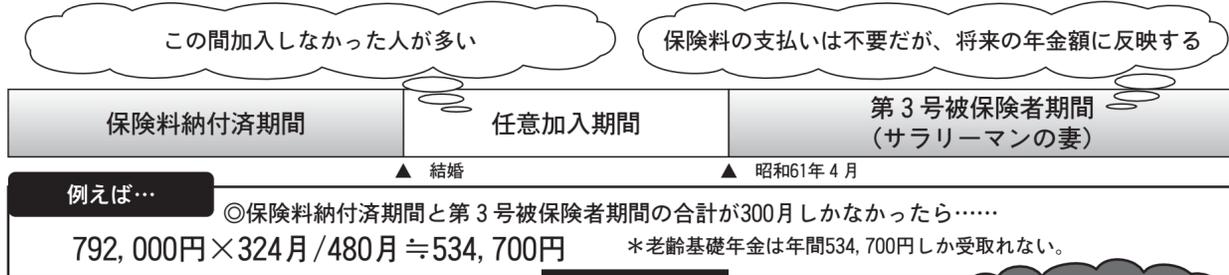
◎付加保険料を10年間支払い、65歳から23年間付加年金を受け取ると……



公的年金のアップ術① 【国民年金の任意加入】

☆加入期間の短いサラリーマンの妻は要注意!

サラリーマンの妻は、昭和61年3月までは国民年金に任意加入でした。この期間は国民年金に加入していなくても『カラ期間』として受給資格期間を計算する際にはカウントするのですが、年金額には反映されません。



公的年金のアップ術③ 【国民年金の繰り下げ受給】

65歳の女性の平均余命は23年です。女性は男性より長生き。例えば夫より3歳年下のご夫婦の場合、夫の死亡後、妻が1人で暮らす期間は約9年間です。もし今余裕があるなら、繰り下げ受給で1人になったときの年金額を増やすという方法もあります。

もしも平均余命まで生きるとしたら ~余裕があるなら繰り下げを~



◎繰り下げたときの年金受給額の累計額は……

(単位:円)

受給開始年齢	65歳~	66歳~	67歳~	68歳~	69歳~	70歳~
年金額	792,100円	858,600円	925,200円	991,700円	1,058,200円	1,124,800円
74歳まで受給	7,921,000					
75歳まで受給	8,713,100	8,586,000				
76歳まで受給	9,505,200	9,444,600	9,252,000			
77歳まで受給	10,297,300	10,303,200	10,177,200	9,917,000		
78歳まで受給	11,089,400	11,161,800	11,102,400	10,908,700	10,582,000	
79歳まで受給	11,881,500	12,020,400	12,027,600	11,900,400	11,640,200	11,248,000
80歳まで受給	12,673,600	12,879,000	12,952,800	12,892,100	12,698,400	12,372,800
81歳まで受給	13,465,700	13,737,600	13,878,000	13,883,800	13,756,600	13,497,600
82歳まで受給	142,578,100	14,596,200	14,803,200	14,875,500	14,814,800	14,622,400

65歳からもらい始めるより累計額が多くなる!

生命保険を、人生のすべてに刷り込む

成果は習慣と知恵の賜物

熱くなり過ぎると継続できない

「生命保険を売りたい」という相談者は多い。彼ら彼女らの共通点は、「何でもやるから教えて下さい」「清水の舞台から飛び降りた気持ちでがんばります」「普通の人の100倍やります」といった出来もしないことを大声で叫ぶことだ。

実際には、「必ず〇〇してあげる」とか「〇〇できないくらいなら生きていく意味が感じられない」といったことを熱く語る人に限ってその〇〇は達成できない。

講演終了後に熱くなっ

て握手を求めてきたり、異様に興奮していたりする人もいるが、残念ながらこういつた人たちも同じ様に目標が達成できない。

燃え尽きたような情熱で「必ずやってみせる」と声を張り上げる人に限って、翌日から何気ない日常に戻るの、自信のなさ、継続力のなさの真

「普通の人」の100倍やります」といった出来もしないことを大声で叫ぶことだ。

実際には、「必ず〇〇してあげる」とか「〇〇できないくらいなら生きていく意味が感じられない」といったことを熱く語る人に限ってその〇〇は達成できない。

講演終了後に熱くなっ

て握手を求めてきたり、異様に興奮していたりする人もいるが、残念ながらこういつた人たちも同じ様に目標が達成できない。

燃え尽きたような情熱で「必ずやってみせる」と声を張り上げる人に限って、翌日から何気ない日常に戻るの、自信のなさ、継続力のなさの真

て握手を求めてきたり、異様に興奮していたりする人もいるが、残念ながらこういつた人たちも同じ様に目標が達成できない。

燃え尽きたような情熱で「必ずやってみせる」と声を張り上げる人に限って、翌日から何気ない日常に戻るの、自信のなさ、継続力のなさの真

原点回帰のための具体的事例

損保代理店の意識と行動を変えたもの

「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。日コンスタントに既存顧客から生保の紹介が發生させるようになった。5つの共通した改善項目である。今一度、原点回帰という意において、生命保険専門の代理店やセールスパーソンにも十分参

考にしていたら、必ずしも成功するとは限らない。生命保険を売りたいという意において、生命保険専門の代理店やセールスパーソンにも十分参

考にしていたら、必ずしも成功するとは限らない。生命保険を売りたいという意において、生命保険専門の代理店やセールスパーソンにも十分参

考にしていたら、必ずしも成功するとは限らない。生命保険を売りたいという意において、生命保険専門の代理店やセールスパーソンにも十分参

考にしていたら、必ずしも成功するとは限らない。生命保険を売りたいという意において、生命保険専門の代理店やセールスパーソンにも十分参

「最初で最後」

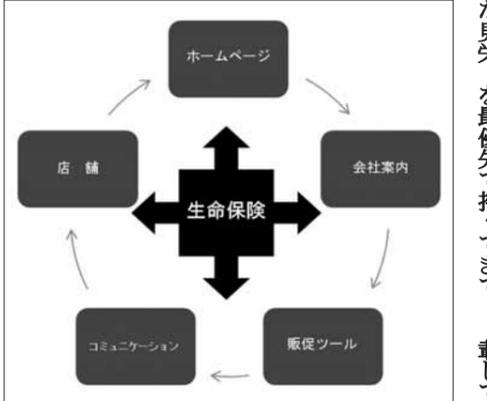
生保 セールス テクニク 公開 02

次代創造館 代表
イノベーション・クリエイター
千田 琢哉 (せんだ・たくや)
～タブーへの挑戦で、次代を創る～



【筆者プロフィール】
東北大学教育学部教育学科卒。日系保険会社本部と経営コンサルティング会社に約10年間勤務した後、2009年1月に独立。コンサルティング会社では、多くの業種業界における大型プロジェクトのマネージングディレクターとして様々な経営戦略策定とそれらの実行支援で陣頭指揮を執る。現在までに延べ3300人を超えるエグゼクティブを中心としたビジネスパーソンの対話を通じて培った知恵と事実を活かし、「タブーへの挑戦で、次代を創る」を自らのミッションとして活動展開する。週刊ダイヤモンド、保険業界紙等にインタビュー、連載記事が掲載される他、著書に『TJBサバイバル! 勝つ保険代理店は、ここが違う!』(新日本保険新聞社)、『継続的に売れるセールスパーソンの行動特性88』(マネジメント社)、『尊敬される保険代理店～「家業」から「企業」への脱皮～』(同)等がある。
HP : <http://www.senda-takuya.com/>
E-mail : info@senda-takuya.com

成功法則などこの世に存在しないからである。今回のタイトルである「生命保険」を、人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ



「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ

「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ

「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ

「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ

「生命保険」を人生のすべてに刷り込む。そのためには、才能ではなく、日々の練習であり、わずかの知恵である。そもそも1日やっ

「決算書」をキーに企業を開拓

クローズアップ



(株)ライフUP 橋口 慎也代表

前回に続き、橋口慎也氏(株)ライフUP代表)を紹介する。橋口氏がこれまで精査した決算書は300社に及ぶ。決算書解析の達人である橋口氏に、決算書を引き出すコツ、決算書の読みこなし方および法人提案につながるポイント、真髓を解説してもらった。(先週より続く)

内容良ければ人、金が好循環 時には絶好の反省材料に

—— 前回は、先方が決算書を自然な形で見せていただく秘訣についてお伺いしました。第一に役割と考えると、第一に自分を見ていただくこと、第二に情報提供に徹しながら、決して焦らず、信頼関係を築くことが大切とおっしゃっていました。中小企業経営者にとって、決算書を見るようにとらえていますか？

橋口 企業会計の目的は、管理会計と財務会計の2つです。管理会計は企業の内部報告・活用を目的としています。一方、財務会計は企業外部の株主、債権者、取引先、投資家、国、地方公共団体といった利害関係者に企業情報を報告するのが目的です。大半の中小企業の決算書の目的は財務会計にあります。特に債権者、銀行、仕入先、取引先、販売先に加え、税金

入札条件クリアのために国・地方公共団体などへの報告が決算書の大きな役割と考えています。つまり、銀行、販売先、国・地方公共団体などが、企業の判断基準として採用するのが決算書というわけですか？

橋口 決算書は、銀行、取引先、国・地方公共団体などへの通知表と言ったらいでしょうか。高成績を示す通知表、つまり良い業績の決算書を銀行は評価します。そんな企業は融資も受ける機会に恵まれ、その資金を有効利用して、次のステップへ上がることが可能になります。取引先や新たな取引先を検討している企業は、データを検索して、決算書の財務内容が良い会社との安定的・継続的な取引を継続したいと考えます。財務内容の良い企業には、取引金額や取引先も広がります。これが波及して、新規の取引先も興味を持ち、仕事が舞い込む好循環が生まれます。人、情報、金は、価値のある所に、どんどん集まって来るのです。

—— 高成績の決算書は、外部にとって、また

測していくことが肝要ですが、いずれにせよ、今後の財務・商品戦略の材料として、活用できる客観的かつ公正な資料と考えています。

—— では、ようやく信頼を得て、先方から決算書を見せていただくことになったとします。保険に関する勘定項目をチェックするのは、どここの項目を見ればいいですか？

橋口 モノの本や決算書をテーマにした研修やセミナーでは、貸借対照表の前払保険料である保険料積立金、損益計算書の支払保険料の2つに着目することだと指摘されることが多いようです。しかし、どうでしょうか。決算書に掲載されている数字は、既に払い終わっているから何か月、何年も経過した結果の数字です。既契約分析に集中するのではなく、改善策を検討していくことができます。さらに、改善提案の効果を予測するために、

事業承継を課題としている法人の決算書は、どこをチェックされていますか？

橋口 上記の6つの項目に加えて、自社株価値のために、純資産の残高、土地等の含み資産があるかどうか、配当を実施しているか、売上高、従業員の数などをチェックします。

—— 特に中小企業の

別されると思います。企業経営に悩む一般的な法人の決算書は、どこに着目すればいいですか？

橋口 企業の運転資金ニーズや事業状況の変化を知るためには、①税引後の当期利益、②売却損・受取手形、③棚卸資産、④買掛金・支払手形、⑤減価償却費、⑥借入金

の6項目を重要視します。これらの数字の増加・減少に企業経営の危険シグナルが潜んでいるからです。キャッシュフロー表も、主に①②③の項目の増減を取り入れて計算します。この結果、現金の増減が把握できることが重要です。この結果、現金の増減が把握できることが重要です。この結果、現金の増減が把握できることが重要です。

—— 先ほど、損益計算書や貸借対照表は過去の結果に過ぎず、保険の提案には直接的につながらない、とお話をうかがいました。決算書を見るように活かせば、保険の提案につながることはできませんか？

橋口 決算書は分析しただけで、保険の販売には直接的につながりません。そのほかに、会計上の利益(雑収入の発生)とキャッシュ(口座に解約返戻金が入り、同時に生み出したり、退職金や設備資金、修繕資金の原資にも活用できます。こう考

—— 恐らく、保険会社の方や営業の方の大半は、実際の決算書を一度も見たことがない、見ても質問できない方だと思えます。決算書を読めるようになる近道を教えてください。

金庫株が中小企業の命運を決する

事業承継では、金庫株と呼ばれる自己株式の買い取り問題をどうするかで、企業の命運が決まります。この問題を解決するために、決算書のどこに着目し、どう読み取ればいいのか？

橋口 まず、剰余金分析です。なかなか今の企業は、利益を十分に蓄積されている企業も少ないので、経営者現役時代の対策なら、自己株式を買い取るだけの十分な保険の解約返戻金があり、雑収益を生むか、経営者死亡時の対策なら、十分な雑収益と保険金を生む保険に入っているか、を子

決算書は企業の通知表

橋口 近道はないと思います。銀行に勤務していても、基礎的なことは新人研修で教えてもらえますが、あとは実践で身に付けていくものです。私も分からないこと、本を読んだり、上司や取引先に聞いて一つ一つ覚えていきました。基礎的な知識がなければ、質問もできませんので、初心者の方には、基礎的な会計本や決算書分析、キャッシュフロー関係の本を精読することをお勧めします。

—— 仕事をしているとなかなか自由になる時間も少ないものですね。橋口 私はCFPの資格も満員電車に揺られながら、勉強して取得しました。ある統計ではビジネスマンが仕事に費やす平均時間は、1日平均すると6、7分しかありません。1日10時間働くとしたら、600分労働のうち、1%しか勉強していません。となると、往復2時間で40年間通勤すると約2万時間、年数にして2年以上です。それ以来、移動時間や空き時間を有効に使うようにしています。

ともかく、財務分析能力を養い、企業実態を把握しながら、企業や経営者を理解していく。決算書だけでなく、企業の取り巻く環境が今後どう変化するかを予測して、最適な解決策を提示していくことが、我々の使命だと思います。

★★マンスリー★★

保険税務

適年の円滑な移行措置を

生命保険協会 平成22年度税制改正に関する要望を提出

平成22年度税制改正の要望項目

【重点要望項目】

- 適格退職年金契約の円滑な移行を図るための措置を講ずること。
 - ①適格退職年金契約と中小企業退職金共済を併用している団体において適格退職年金資産の中小企業退職金共済への非課税移換を可能とする措置を講ずること。
 - ②企業型確定拠出年金制度における退職時の脱退一時金について支給要件を緩和すること。
 - ③平成24年3月末以前に受給権取得済である適格退職年金契約の年金受給者および繰延者に対して平成24年4月以降に税務取扱上の不利益が発生しないよう措置を講ずること。
- 遺族の生活資金確保のため、相互扶助の原理に基づいて支払われる死亡保険金の相続税非課税限度額について、現行制度（「法定相続人数×500万円」）に「配偶者分500万円＋未成年の被扶養法定相続人数×500万円」を加算すること。

なお、課税方式が見直された場合においても、新たな非課税限度額は、現行制度に加算分を加えた水準にすること。

【その他の要望項目】

- 生命保険料控除関係
 - 生命保険料控除の改組に伴う所要の法制上の措置を実現すること。
- 企業年金保険関係
 - 公的年金制度を補完する企業年金制度（確定給付企業年金制度、厚生年金基金制度、適格退職年金制度）および確定拠出年金制度等の積立金に係る特別法人税を撤廃すること。
- 資産運用関係
 - 不動産関連税制の総合的見直しを図ること。
 - 複数の海外SPCを組み合わせたスキームを利用して発行される銀行等の優先出資証券の保有にあたって、タックス・ヘイブン対策税制上、内国法人に発生する二重課税を排除する措置を講ずること。
- その他
 - 生命保険業の法人事業税について、現行の課税方式を維持すること。
 - 欠損金繰越期間の延長と欠損金繰戻還付の実施・繰戻期間を延長すること。
 - 非居住者・外国法人の受け取る民間国外債の利子および発行差金の非課税措置を恒久化すること、少なくとも措置期間を延長すること。

生命保険金の非課税額に母子分上乗せ要望

生命保険協会は、9月18日、財務大臣をはじめとする関係各方面に対して「平成22年度税制改正に関する要望」を提出した。重点要望項目として、平成24年3月31日に廃止となる適格退職年金の円滑な移行を図るための措置を講ずること、②死亡保険金の相続税非課税限度額の拡充を掲げている。

21年3月末で2.5万件、349万人残る

適年資産の中退共への非課税移換可能に

生命保険協会は、平成22年度の重点要望項目として2つを掲げた。その第一に「適格退職年金契約の円滑な移行を図るための措置を講ずること」を挙げている。適格退職年金制度は、平成14年4月1日に施行された確定給付企業年金法で新規契約が認められなくなり、平成24年3月31日までの間に他の企業年金制度等へ移行等しなればならない。また、同法では併せて、適格退職年金契約の他制度への円滑な移行を図るための

必要措置を講ずるものとするとしている。適格退職年金契約の受託状況をみると、平成21年3月末の受託件数は2万5441件（前年同期比4万8141件減）、加入者数は349万人（同568万人減）とな

っている。そこで、同協会は、制度移行が円滑に図られるため、税制上の措置を講ずることが必要であると見て、次の要望を行うこととした。

①適格退職年金契約と中小企業退職金共済を併用している団体において適格退職年金資産の中小企業退職金共済への非課税移換を可能とする措置を講ずること

中小企業の主たる移行先となっている中小企業退職金共済を新たに実施する場合は適格退職年金資産の非課税移換が認められていないもの、すでに中小企業退職金共済を

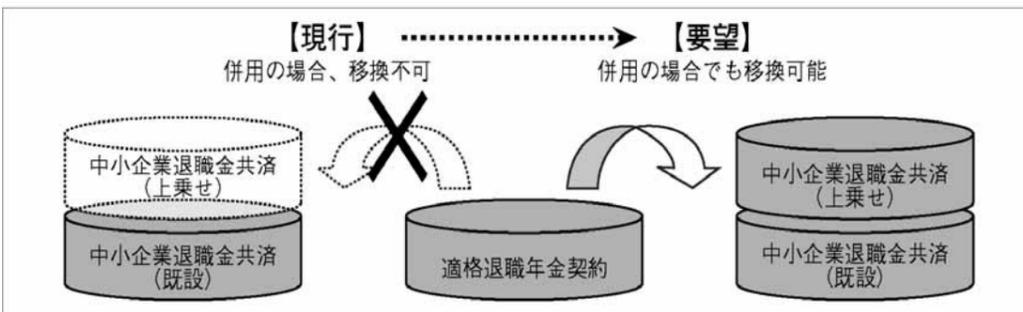
実施している団体はこの資産を移換することができない。

そこで、適格退職年金契約と中小企業退職金共済を併用している団体にも適格退職年金資産の中小企業退職金共済への非課税移換ができる措置を講ずることを要望する。

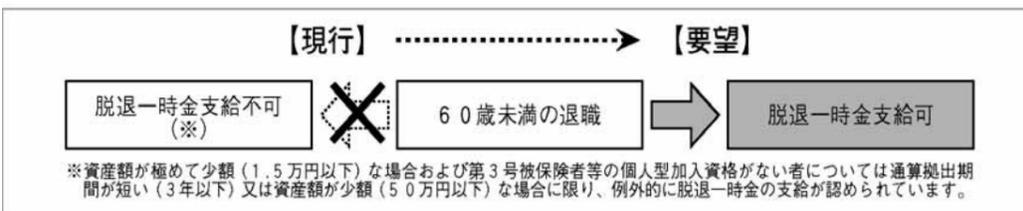
②企業型確定拠出年金制度における退職時の脱退一時金について支給要件を緩和すること

企業型確定拠出年金制度では、退職しても原則として、60歳に達するまで給付を支給することができず、適格退職年金契約から

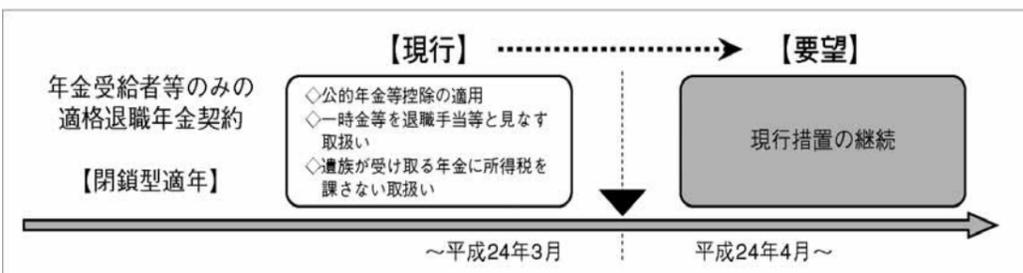
（図1）適格退職年金契約から中小企業退職金共済への年金資産の非課税移換



（図2）企業型確定拠出年金制度における脱退一時金の支給要件の緩和



（図3）適格退職年金契約の年金受給者等に税務取扱上の不利益が発生しない措置



生命保険協会HPより。

である。第二の重点要望項目は「死亡保険金の相続税非課税限度額の拡充」である。具体的には、現行限度額の「法定相続人数×500万円」に「配偶者分500万円＋未成年者の被扶養法定相続人数×500万円」を加算することとしており、課税方式が見直された場合でも、新たな非課税限度額は現行制度に加算分を加えた水準にすることを要望している。

DATA FILE

実受給者は451万人

給付費実態調査結果の概況

厚生労働省ではこのほど、平成20年度介護給付費実態調査結果の概況についてとりまとめた。この調査は介護サービスに係る給付費の状況を把握し、介護報酬の改定など、介護保険制度の円滑な運営および政策の立案に必要な基礎資料を得ることを目的としたもの。それによると、20年5月審査分から平成21年4月審査分の介護予防サービスおよび介護サービスの年間累計受給者数は4533万1400人となっており、そのうち介護予防サービス受給者数は958万4000人、介護サービス受給者数は3576万7000人となっている。

受給者数の年次推移

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度	対前年度増減数
年間累計受給者数	42 011.4	42 984.1	43 827.8	45 331.4	1 503.6
年間実受給者数	4 398.4	4 295.6	4 370.4	4 516.4	146.1

注:1)「年間累計受給者数」は、各年度とも5月から翌年4月の各審査月の介護予防サービス及び介護サービス受給者の合計である。
2)「年間実受給者数」は、各年度とも4月から翌年3月の各サービス提供月の介護予防サービスまたは介護サービス受給者について名寄せを行ったものであり、当該期間中に被保険者番号の変更があった場合には、別受給者として計上している。

サービス種類別にみた受給者数

介護サービス	平成20年5月審査分～平成21年4月審査分 (単位:千人)					
	年間累計受給者数			年間実受給者数		
	平成20年度	平成19年度	対前年度増減数	平成20年度	平成19年度	対前年度増減数
総数	35 767.7	35 057.2	710.5	3 670.3	3 630.1	40.2
居宅サービス	24 121.5	23 598.8	522.7	2 669.1	2 646.4	22.7
訪問通所	21 725.8	21 459.9	265.9	2 438.8	2 439.1	△ 0.3
訪問介護	9 372.7	9 625.3	△ 252.6	1 161.0	1 209.2	△ 48.2
訪問入浴介護	952.0	947.8	4.2	141.5	139.7	1.8
訪問看護	2 819.7	2 775.8	43.9	375.1	371.4	3.7
訪問リハビリテーション	578.4	492.5	86.0	80.5	70.5	10.0
通所介護	10 520.4	10 028.9	491.6	1 255.7	1 216.1	39.6
通所リハビリテーション	4 334.1	4 315.1	19.0	515.3	522.7	△ 7.5
福祉用具貸与	10 697.9	9 916.6	781.3	1 303.4	1 218.0	85.4
短期入所	3 623.6	3 396.0	227.6	684.6	659.1	25.5
短期入所生活介護	3 016.2	2 778.7	237.5	566.6	535.8	30.8
短期入所療養介護(老健)	606.8	609.4	△ 2.6	147.7	152.2	△ 4.5
短期入所療養介護(病院等)	54.2	58.4	△ 4.2	13.7	15.4	△ 1.7
居宅療養管理指導	2 999.1	2 695.3	303.8	400.5	364.4	36.1
特定施設入居者生活介護	1 197.2	1 050.0	147.2	131.3	118.1	13.2
居宅介護支援	21 977.1	21 708.8	268.4	2 501.0	2 504.1	△ 3.0
地域密着型サービス	2 631.9	2 290.8	341.1	295.6	261.3	34.3
夜間対応型訪問介護	38.4	16.9	21.5	6.3	3.2	3.1
認知症対応型通所介護	587.5	536.0	51.5	75.7	70.4	5.3
小規模多機能型居宅介護	295.7	153.4	142.2	40.4	24.2	16.2
認知症対応型共同生活介護(短期利用以外)	1 633.6	1 547.7	85.9	169.5	162.2	7.3
認知症対応型共同生活介護(短期利用)	2.4	2.0	0.5	1.2	1.0	0.2
地域密着型特定施設入居者生活介護	20.1	11.4	8.7	2.4	1.6	0.8
地域密着型介護老人福祉施設サービス	58.4	26.2	32.1	6.7	3.5	3.2
施設サービス	10 086.4	10 006.9	79.5	1 085.7	1 080.6	5.1
介護福祉施設サービス	5 101.1	4 986.1	115.0	514.9	502.3	12.6
介護保健施設サービス	3 804.9	3 725.1	79.7	464.1	459.4	4.8
介護療養施設サービス	1 221.5	1 339.5	△ 118.0	159.2	174.8	△ 15.6

注:1年間のうち介護予防サービスと介護サービスの両方を受けた者は、それぞれに計上される。

受給者1人当たり費用は15万円

要介護2以上で重度化の割合が高めに

費用額では居宅サービスで増加

■受給者の状況
①年間受給者数
平成20年5月審査分から平成21年4月審査分(以下「1年間」といふ)における介護予防サービスおよび介護サービスの年間累計受給者数をみると4533万1400人となっており、そのうち介護予防サービス受給者数は958万4000人、介護サービス受給者数は3576万7000人となっている。また、年間実受給者数は451万6400人(平成20年4月から平成21年3月の各サービス提供月において、一度でも介護予防サービスまたは介護サービスを受けた者)となっている。平成20年5月審査分から平成21年4月審査分にかけて、介護サービス受給者数のうち、要介護2以上の割合は71.1%となっており、要介護4以上の割合は11.0%となっている。

②要介護(要支援)状態別の状況
平成20年5月審査分から平成21年4月審査分にかけて、要介護1以上の割合は71.1%となっており、要介護2以上の割合は27.4%となっている。平成20年5月審査分から平成21年4月審査分にかけて、要介護1以上の割合は71.1%となっており、要介護2以上の割合は27.4%となっている。

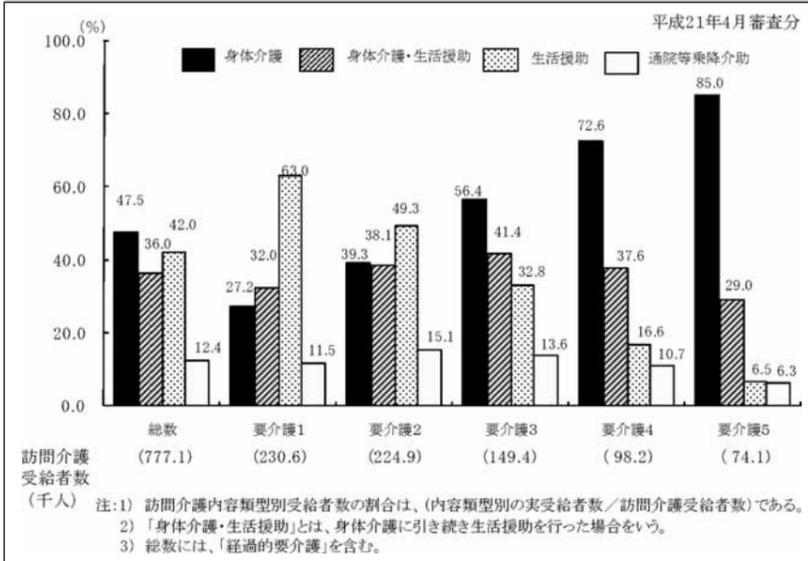
③性・年齢階級別にみた介護サービス受給者の状況
平成21年4月審査分における介護サービス受給者の状況は、「男」76.3%、「女」23.7%となっている。年齢階級別では、65歳以上の高齢者が81.6%を占めている。また、認定者数は47万5500人となっている。平成20年5月審査分から平成21年4月審査分にかけて、介護サービス受給者のうち、要介護1以上の割合は71.1%となっており、要介護2以上の割合は27.4%となっている。

④サービス種類別の受給者1人当たり費用額
平成21年4月審査分の受給者1人当たり費用額は15.12万円となっており、平成20年4月審査分と比較すると1.00円増加している。平成20年4月審査分と比較すると1.00円増加している。

⑤居宅サービスの状況
平成21年4月審査分における平均利用額は15.12万円となっている。

率(居宅サービス受給者平均給付単位数の支給限度基準額(単位)に対する割合)を要介護(要支援)状態区分別にみると、「要介護5」58.0%が最も高く、次いで「要介護3」50.8%となっている。また、居宅サービス種類別に受給者の要介護(要支援)状態区分別の割合をみると、「要介護1」29.0%、「要介護2」32.8%、「要介護3」41.4%、「要介護4」37.6%、「要介護5」16.6%となっている。

要介護状態区分別にみた訪問介護内容類型別受給者数の割合



注:1) 訪問介護内容類型別受給者数の割合は、(内容類型別の実受給者数/訪問介護受給者数)である。
2) 「身体介護・生活援助」とは、身体介護に引き続き生活援助を行った場合をいう。
3) 総数には、「経過的要介護」を含む。

受給者1人当たり費用額の年次推移

	平成18年4月審査分	平成19年4月審査分	平成20年4月審査分	平成21年4月審査分	対前年同月増減額
総数	145.3	148.9	150.0	151.2	1.1

注:1) 受給者1人当たり費用額 = 費用額/受給者数
2) 費用額とは審査月に原審査で決定された額であり、保険給付額、公費負担額、利用者負担額の合計額である。市町村が直接支払う償還払いには含まない。

★新日本保険新聞社 新商品のご案内★

商売繁盛DVDシリーズ No.14 / 法人攻略

待望のシリーズ第14弾完成!!



お金持ちを惹きつけるアプローチが満載! お客様の戸はいつも開いている。こんな資産家攻略法、はじめて聞いた!



定価 **7,430円**
(消費税込み・送料実費)

講師 ㈱ライフプランニング コンサルタンツ 代表取締役
ファイナンシャルプランナー-CFP® **杉井 克彦**

保険営業マンにとって「資産家マーケット」ほど魅力のあるものはないでしょう。何とかして資産家と呼ばれる人達と縁がでないか思いをめぐらす業界人はたくさんいます。しかし、思いとは裏腹に敷居の高さから手をつける前から敬遠する向きが多いのも事実です。

講師の杉井氏は税理士として多くの資産家からの税務相談、相続相談を手がけ、資産家の赤裸々な悩みや思いに日々接しています。そこから得た資産家の生の姿をここではあますことなく披露しています。いかにすれば資産家の心を的確につかみ、スムーズな保険提案に結びつけることができるのか、具体的にポイントをあげて平易に解説しています。

あなたの周囲にも資産家はいくらでもいます。少しの「きっかけ」と「コツ」さえつかめば、資産家攻略は難しくはありません。このDVDにはその「きっかけ」と「コツ」が満載されています。成功への入口はここにあります。

CHAPTER

1. 自己紹介 ～ターゲットはどんな資産家?～
2. 意外と低い高齢者の加入率 ～資産家には4つの特徴がある～
3. 税理士とは必ずタイプアップ ～ロングハットをワンハットで沈める必勝法～
4. 家族のキーマンは誰か? ～全員参加で成約率アップ～
5. お客様はどこにいる? ～資産家なら業種は何でもいい!～
6. 基礎データの収集を怠るな! ～名寄せ台帳が固定資産税明細をゲットせよ～
7. 相続対策には生命保険 ～保険タイプはまず終身から～
8. 提案からクローズ時の注意点 ～標準下体でも提案すること～



社長の「困った」を一挙に解決! 生命保険を活用した賃金対策に新手法! 法人で終身がん保険が売れる理由。



定価 **7,430円**
(消費税込み・送料実費)

講師 社会保険労務士/ファイナンシャルプランナー (CFP®) **笹原 悦子**

低迷する法人市場に今再び、チャンス到来! 継続雇用制度を活用した生命保険販売とは? 高齢者雇用安定法の改正により、経営者は、65歳までの人件費はどう削減するか、新たな悩みに直面しています。そして団塊の世代の大量定年を迎え、実に企業の8割が、継続雇用制度の導入を実施しています。そこで問題となるのが、会社と従業員にとって最も合理的な賃金の算出方法です。

「何とか従業員のモチベーションを保ったまま、人件費の削減はできないものか!」-そんな社長さんの悩みを一挙に解決する、「生命保険を活用した賃金対策の新手法」をご紹介します。

ズバリ、給与がダウンしても手取りが変わらない?!-新日本保険新聞に「FP知識を駆使した生保販売」を連載中の社会保険労務士/ファイナンシャルプランナーの笹原悦子氏が、従業員の満足を得られ、かつ会社にとっても人件費負担を大幅に抑制できる全く新しい方式による賃金決定方法を鮮やかに紹介! 継続雇用賃金の決定プロセスのなかで、終身がん保険などの全員加入の福利厚生プランの導入が可能になります!

CHAPTER

1. 継続雇用制度を活用した生命保険販売とは?～企業への新たな提案法を紹介～
 2. 経営者にとっての新たな悩み…～65歳までの人件費はどう削減する?～
 3. 従業員のやる気をなくさず削減?～企業の8割以上が継続雇用制度を導入～
 4. 年金や給付金をとことん活用!～給与ダウンでも手取りが変わらない?～
 5. 継続雇用時の給与は多くても少なくてもダメ～給付金・年金・給与の最適な組み合わせ～
 6. 月々の給与はこうやって決めよう～退職金制度の併用でこんなメリットが!～
 7. 税金なしで退職金を受け取る方法～余裕のできた資金で退職金準備を～
 8. 継続雇用給与の見直しで保険料を捻出!～決め手は全員加入の福利厚生プラン～
 9. 生命保険の活用で退職金制度を!～企業が存続する限り直面する課題～
- 付録: パワーポイントスライド「継続雇用制度を活用した生命保険販売」

●注文書● (平成21年 月 日)

送信先 **(株)新日本保険新聞社 (FAX 06-6225-0551)**

商売繁盛DVDシリーズ No.14	こんな資産家攻略法、はじめて聞いた!	個
商売繁盛DVDシリーズ No.13	法人で終身がん保険が売れる理由。	個

●会社名	●支社名
●機関名	●担当者名
●送付先 (〒)	
●TEL	●FAX

■申し込み方法

下記あて、はがきか電話、FAXでお申し込みください。

お急ぎの場合は左のFAX送信票でどうぞ!

■ホームページからのお申し込みもできます。

<http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

■代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15
電話 (06)6225-0550(代表)
FAX (06)6225-0551

新日本保険新聞社

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ



即戦力UP!

社員研修改革!
eラーニングでコスト削減

学習天国 <http://www.gakuten.com/>



みんなで
すぐ使える

**社員みんなで検定・クイズを作って
社内教育の活性化を!**

学習天国 <http://kenten.jp/>



今だからこそ
教育強化

**オリジナル検定プログラムで
社内検定が実施できます。**

ケンテイ!TV <http://kentei-tv.jp/>

学習天国・学天ぼすとのお問い合わせは
学天(がくてん)サポートセンター
0120-888482

ケンテイ!TVのお問い合わせは
「ケンテイ!TV」お客様サービスデスク
0120-510950

受付時間
平日10:00~17:00(土日祝除く)
Eメールの場合 info@gakuten.com

KOSAIDO 株式会社 廣濟堂
<http://www.kosaido.co.jp/> 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12