

# 新日本保険新聞

(損保版)  
第1〜4月曜日発行  
発行所 新日本保険新聞社  
大阪市西区朝本町1丁目5-15  
(郵便番号550-0004)  
電話 (06) 6225-0550 (代表)  
FAX (06) 6225-0551 (専用)  
購読料 1か月2100円  
(消費税、送料込み)  
©新日本保険新聞社 2009

シンニチ保険Web  
www.shinnihon-ins.co.jp  
購読者専用サイトのパスワード  
yourmind  
(2009年12月31日まで)  
※「1月」と「7月」に変更します。

日本興亜損保(兵頭誠社長)は、チューリッヒ(日本における代表者・小関誠氏)と2社間での日本の企業保険分野における業務提携について9月4日、合意した。両社は、お客様第一主義の共通理念のもと、両社の強みを融合することにより、企業分野の商品・サービスの提供を通じて、グローバルにビジネスを展開する大企業の顧客に焦点を当てた支援によって、保険事業の収益拡大を目指す。

## 日本興亜 企業保険分野の業務提携合意

### チューリッヒの世界的ネットワーク活用

事業提携分野は次のとおり。  
①グローバルソリューション機能の強化  
②キャパシティ(引受限度額)の補完  
③その他グローバルなソリューション拡大に向けた将来の取り組み

日本興亜損保未進出地域の中核的な地域で、世界170か国以上に有するチューリッヒのネットワークによる現地プロデュース(日本興亜損保未進出のため直接引受が困難な海外所在物件を、チューリッヒグループが引受(引元受)し、日本興亜損保が再保険として引き受ける契約方

## J A組合員向けに提供 農業者賠償責任保険

### 共栄 双方が一体的に補完

共栄火災は、JA組合員向け専用商品「農業者賠償責任保険」を、さらに魅力を加えて新たに提供を開始した。農業には、

前記に加え、今後共同で検討を進め、海外にリスクを有する日系企業を対象に国際保険プログラムなどのグローバルなソリューション拡大に向けた取り組みを順次図って

様々な賠償事故が発生する危険性があり、同商品は、これら組合員である農業者を取り巻く様々な賠償リスクや、残留農薬による回収リスクなどを総合的に補償する保険で、今回新たに農家の実態に合わせた補償や加入条件を追加し、営農規模にかかわらず幅広い農家が加入しやすい商品として生まれ変わった。さらに「JA子ども交流プロジェクト」に対応した「民泊担保特約」を新設し、JAグループの一員として補償面で同プロジェクトを支援していく。新し

## 春秋

「支店長、私一人で車に乗って営業に行っているんですか？」  
管下のある支店の中堅女性社員がにっこり笑いながら、しかし真剣な眼差しで問いかけてきた。少し驚きながらも「手続を踏んでから、運転には細心の注意を払うことを条件にいいです」と答える。総合職社員に業務職員(主として女性)が同行して代理店を訪問し、業務指導や営業推進活動を実施する機会が増えてきており、しかも非常に反応が良いことが最近の社員のレポートで報告されている。日常、電話やメールでしか接触の

ない業務職社員との顔合わせが新鮮であること、女性特有の細やかさや、真面目さをベースとする「押し」の強さが効果を発揮しているようだ。このような動きは3か月ほど前から始まったが、申込書計上業務の効率化の進展と時を同じくしている。電子

な効率化の動きの中で、業務職社員の時間創出が実現した。確かに会社側の企画した展開ではあるが、彼女たちは自主的に代理店指導に乗り出した。同行訪問から単独訪問へ、また営業推進企画も、チーム内業務職社員の協力でニュース発行や、独自のツール作成を実施する。こちらの期待感を大幅に超えてスキルが高い、粘り強い取り組みが展開される。もしかすると、既存の代理店担当業務は女性に任せ方がよいのではないかと、では総合職は何をするのか。そういえば自分の母親もスーパー女子社員だった、女性の強さは地域の特性かと思ふ地元出身支店長であった。(一光)

内務から営業へ女性社員の底力  
計上と呼ぶ、代理店パソコンによる申込手続きの進展で、申込書そのものが姿を消していく流れにある。また支店内に集中計上チームという計上に特化した部署を設置することで、出先支社による計上業務の一定量の移管を進めている。このよう

障(補償)を組合員に提供していくことで、事業の一体化に向けた取り組みを行っていくもの。

07年12月に窓販が全面解禁となったが、JAで一般の金融機関窓販代行を行っていくもの。

JA全中では、「JA子ども交流プロジェクト」を立ち上げているが、これは政府が「子ども農山漁村交流プロジェクト」を08年度からスタートさせたことに応じて、受け入れ体制を整備した

JA全中では、宿泊サービスの提供に起因する「民泊担保特約」を新設し、同取り組みを補償面から支援していく。

同商品は、JA共済で対応していない事業系分野等のリスクを同社が担い、双方が一体的に補完し合うことで充実した保

い加入条件による加入は、9月1日以降を保障開始とする契約からとなる。同保険では、例えば、農地や農業施設、農作業中に起因した事故等で賠償責任(施設リスク)を負担しなければならない場合、場合や、農地や農業施設で生産・加工・販売された農作物などの欠陥による賠償責任(生産物リスク)を負担しなければならない場合、また、保管物の損壊、紛失、盗難などにより、その保管物の所有者に対し賠償責任(保管物リスク)を負担

しなければならぬ場合などを補償する。さらに特約を付帯することにより、農家が販売した農産物から残留農薬が検出されたことによる農産物等の回収リスクを補償する。保険期間中の支払限度額は、5000万円、1億円の2コースに加え、新たに3000万円コースを新設。さらに、保険料算出の基礎となる農地面積で4畝未満を一律の面積としていたが、これを3区分に細分化し、これまで以上に加入しやすい商品とした。

「ユーザー登録した人が、クレジットカードや個人情報等の不正使用による金銭的被害を被ったときの補償を提供することにした。一昨年、昨年に引き続き、今年も支払用カードが不正使用被害に遭った場合、もしくは全額が補償されない場合に、補償が受けられない部分の損害を補償期間において年間最高100万円まで補償する(自己負担額は、1事故につき3万円)。

## SBI損保と委託契約

### 自動車保険をWebで申込み

SBIアクサ生命とSBI損保は、損害保険代理店委託契約を締結し、9月7日から、SBIアクサ生命のWebサイトでSBI損保の自動車保険の取扱いを開始した。今回SBIアクサ生命が取扱いを開始するSBI損保の自動車保険「個人総合自動車保険」は、SBIアクサ生命の「カチッとシリーズ」と同様、Webの手続きだけで申込みが可能である。これにより、顧客は、SBIアクサ生命のWeb

カードや個人情報の不正使用被害を補償する「アメリカンホーム」は、アメリカンホーム保険が提供する総合セキュリティソフト「ウィルスバスター2010」保険&PCサポートを購入し、

「ユーザー登録した人が、クレジットカードや個人情報等の不正使用による金銭的被害を被ったときの補償を提供することにした。一昨年、昨年に引き続き、今年も支払用カードが不正使用被害に遭った場合、もしくは全額が補償されない場合に、補償が受けられない部分の損害を補償期間において年間最高100万円まで補償する(自己負担額は、1事故につき3万円)。

補償期間は、「ウィルスバスター2010」保険&PCサポートのユーザー登録完了日からサポートサービス期間終了日までとなる。



# 保険販売に役立つ 業種別情報

中小企業診断士  
田 阪 薫

## 地域住民の信頼獲得が重要課題

【需給動向】一般診療所の施設数は相対的に増えているものの、有床診療所は年々減少傾向にあり、その結果、病床数は昭和55年の28万7835床をピークに減り続け平成19年には15万5142床に減少(54%減)している。

また、全国の医師数は平成18年、26万3540人、人口10万人当たりの医師数は206.3人である。一般診療所における従事者を大別すると、医師、看護師・准看護師など、看視職、事務職員、薬剤師、栄養士などのその他職員となるが、全体平均で1施設あたりの従事者数は常勤7.4人(有床13.4人、無床6.0人)非常勤1.4人(有床1.8人、無床1.3人)である(平成17年6月医療経済実態調査報告)。

【診療報酬と薬価】診療報酬と薬価の改定は原則2年に1回実施され、診療所の経営に大きな影響を与える。平成12年まではプラス改定であったが、14年に始めてマイナス改定が実施された。薬価差も縮小しており、診療所にとっては年々厳しい情勢になっている。

【経営指標】▽企業数1577▽平均従業員数12.2人▽年間売上高1億4289万円▽限界利益率79.7%▽労働分配率63.8%▽総資本経常利益率9.0%▽売上高経常利益率8.5%▽自己資本比率73.7%▽1人当たり売上高117万2000円

※資料出所：平成20年版TKC経営指標(業種別版)

無床診療所・黒字企業平均

「業界団体」  
 (株)日本医師会  
 〒113-8621  
 東京都文京区本駒込2-1-16(日本医師会館)  
 ●電話03(3946)2121  
 ●FAX03(3946)6295

# 診療所(医院) 一般診療所数は9万9532施設

## 約半数が個人診療所

## 近年、法人化する傾向に

【特色】診療所とは医師または歯科医師が医療または歯科医療を行う場所であり、患者の入院施設を有しないもの、または患者19人以下の入院施設を有するもの、と定義されている(医師法1条)。医療は直接人命に係わり合いを持つ公共性、社会性の強い業種であることから、法令により一般企業にはみられない制約を受けている。例えば、営利を目的としないこと、医師以外のもの(法人を含む)が開設する場合の知事の許可、医師が開設する場合の直接管理責任、広告範囲の制限等がある。

診療所の経営形態はその大部分が開設者である医師が医療を担当するとともに経営をも担当する。そのため、診療所の資金管理など事務部門は医師の妻が担当すること

### 【市場規模】

厚生労働省の医療施設調査によると、平成19年1月末現在の一般診療所数は9万9532施設、このうち医療法人3万4317施設(34.5%)、個人4万9010施設(49.2%)で個人診療所が約半数を占める。医療法人は昭和25年にできた制度で、近年、運営面での合理化や経営の近代化の観点から、法人化するケースが増えている。

一般診療所は主に、地域に密着して外来患者の診療を担当している。その一方で、現代の医学は高度に専門化し、進展が早いので、日々の情報を収集しないと診療所の医師は技術の進展についていくことが難しくなっている。大病院との医療技術の格差もあり、患者の大病院志向も依然として根強い。



## 高い高齢者の受療率

## 医療需要に大きな影響

【課題と展望】高齢化率は20%を超え、高齢化社会から高齢社会に突入した。高齢者の受療率は高く、とりわけ入院・外来とも65歳以上の受療率の高さは際立っており、医療需要にも大きな影響を及ぼしている。近年の経済活動の停滞等もあって医療費の伸びと保険料収入との間の不均衡が拡大し、組合保険などの被用者保険、国民健康保険の財政も逼迫化している。また、急激

に進む高齢化や医療の高度化が医療費の伸びに拍車を掛けている。このような背景のもと、わが国の診療所全体としての最も重要な課題は、地域住民の信頼獲得であろう。患者の大病院志向が強まるなかで、地域住民の信頼を得るべく、診療所の役割をどう明確にしていくかが大きな課題である。診療所は地域のプライマリケア(初期診療における総合的な診断と治療)を担

## 100本目を迎えた争奪保険マーケット(損保編)

平成13(2001)年6月25日に第1稿が掲載されて以来、8年と3か月が経過し、筆者にとって本稿が100本目の原稿となりました。各保険や営業現場で経験したことを書き連ねれば、1~2年は連載させていたのですが、さすがにこれまでも連載が続くとはいえ、想定外のことです。原稿を書き続けることができた主な理由としては、大病を患わなかったこと、保険代理店業務を譲渡・廃止することなく業務を継続できたこと、そしてもう一つは原稿のネタに困らなかつたことでしょう。

連載がスタートした平成13年当時の損害保険業界は合併ラッシュが始まる年で、4月には「日本興亜」「あいおい」「ニッセイ同和」、10月には「三井住友」が誕生した。

「郵政民営化」  
 「銀行窓取全面解禁」  
 「税源移譲」  
 「損害保費引下ぎ」  
 「自賠責保険の引き下げ」  
 「通増定期保険の販売再開」  
 「ペット保険」  
 「メンタルヘルスケア」  
 「AIG騒動」  
 「新型インフルエンザ」  
 「クレジットカードデータの流出」

といったことが、この8年少しの間には「ミレニアムホールディングス」の損害保険部門が発足した。業界内の変動だけでも激しかったのに、業界外でも次から次へと発生する出来事が、筆者の筆を進めてくれたのだと思います。

過去の原稿のネタを一部振り返ってみると、「ペイオフ解禁」  
 「コンプライアンス」  
 「大成火災社破綻」  
 「消費税の事業者免税制度の改正」  
 「損保会社の医療保険」  
 「集中豪雨と新潟県中越地震」  
 「個人情報保護法」  
 「保険金不払い」  
 「来店型保険ショップ」  
 「無認可共済」  
 「業務停止命令」  
 「総合的な監督指針」  
 「標準生命表の改定」  
 「契約確認シート」

「火災保険商品の「大改定」と「保険料の上昇を中心とした自動車保険の改定」でしょう。いずれも保険料の変動が避けられない情勢のため、保険料が上昇する顧客に対しては、営業現場で費やすエネルギーが増加しようです。顧客の了解をすんなりいただきたい。

(CJLD) 澤田隆之

## 本稿の執筆のように、長く仕事を続けることが顧客を守ることに

「この8年少しの間には、契約更改がスムーズに進めば良いのですが、すべては保険料次第ということですが、その後の将来には、この国の損害保険のシェアは3つの巨大なグループによって占められることになりそうです。経営統合の結果、業務効率が良くなれば、品質で安価な商品の登場が期待できる(？)半面、寡占化により消費者の選択肢が限定されるデメリットの発生も予想されます。また保険会社の経営統合は、代理店の再編を促すことにもつながるでしょう。つまり今後でも連載を続けるのには十分な理由があります。世間では「政権交代」というワードも連載を続けるのには十分な理由があります。世間では「政権交代」というワードも連載を続けるのには十分な理由があります。世間では「政権交代」というワードも連載を続けるのには十分な理由があります。

「これからの先、未来には一体何が起ころうか」と期待と不安でいっぱいになります。近い将来に確かならぬ情報、情報に頼るものとして、情報を立上げて、その情報を誤りなく理解し、顧客に提案するプランに反映させなければなりません。そして本稿の執筆のように、長く仕事を続けることが顧客を守ることにつながると信じています。

# 争奪保険マーケット

損保営業第一線(100)

<198>



# FP手法を 活かした保険販売

247

CFP  
若林 修

アイブライト株式会社  
http://www.1eye.co.jp/

## 鍵を握る妥協条件

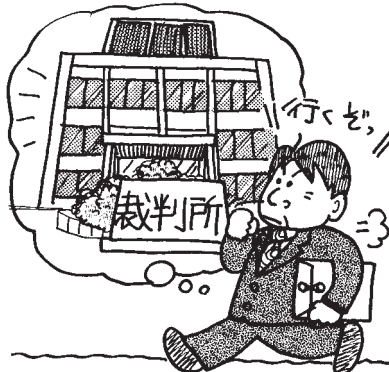
### 賃料改定手法⑱

賃料減額請求を調停の場に移行する際、弁護士が、賃料減額請求にや不動産鑑定士に委任せず、コストをかけず自ら臨場し、裁判員制度がスタートし、有名な事件以外でも、法廷の場

がマスコミ等で紹介され、調停委員は、約3名で、調停申立て以降、減額依頼賃料が妥当であると判断できる客観的な根拠資料を事前に提出し、調停委員は、約3名で、

その資料は前回ご紹介しましたように、簡単に入手できる賃貸物件の募集チラシ等の資料でも構いません。相手方と合わないように配慮された待合室に待機していると、3名の調停委員のいる部屋に、まずは申立人が呼ばれ、事前提出資料に基づき、質問され、主張を述べます。

その後、一旦待合室に戻り、相手側が呼ばれます。相手側が弁護士へ委任の場合は、弁護士が代理します。双方の主張を交互に聞き、和解の可能性があるか、調停委員が賃料の鑑定評価等を行い、その評価に基づき、調停に代わ



和解の可能性を模索

## 顧客満足度アップのために取り組むこと

2か月おきのペースで調停が行われますが、まとまりそうにない場合、調停委員が賃料の鑑定評価等を行い、その評価に基づき、調停に代わ

その解決案に対して2週間以内に異議を申立てると効力を失い、訴訟へと更に進みます。減額依頼賃料と現行賃料の開きが大きい場合等、時間をかけられない場合は、167.2億円でした。割合で見ると、人身損失額は47.2% (1兆5416億)、物的損失額は52.8% (1兆7256億)と物的損失額が上回っており、この傾向は例年と変わらない状況です。

このうち、人身損失額の内訳は、傷害3770億円、後遺障害5909億円、死亡2137億円となっており、また、賠償責任、自動車保険による保険金が支払われた被害者をもとに推計した交通事故による被害者数は約132万7千人、内訳は傷害126万人、後遺障害6万人、死亡6500人となっています。(表参照)

## 知識の キャンパス

行政書士 田島 政幸 (18)  
http://www.horitu.biz/

販売力を高める  
老後も安心して暮らしたい。皆さんそう思われているでしょうか。しかし、老後は予期しない問題が起こることがあります。

相続対策をすることも大事ですが、老後の自分自身の生活も大事なことです。それは自分自身の生活も安定して、なおかつ相続対策になるような形で、ということになります。

そのような場合に速やかにお金を支払うことができ、相続対策としても有効な保険が変額年金保険です。また、変額年金保険は死亡

性を探求していくのが調停委員の役割です。2、3回程交互に意見を聞き、その日の調停が終了するといった状況が基本的な流れです。大切なことは、減額依頼賃料の何割まで妥協するのかを事前に決めておくことです。

調停が不調のケースでは、2か月おきのペースで調停が行われますが、まとまりそうにない場合、調停委員が賃料の鑑定評価等を行い、その評価に基づき、調停に代わ

その解決案に対して2週間以内に異議を申立てると効力を失い、訴訟へと更に進みます。減額依頼賃料と現行賃料の開きが大きい場合等、時間をかけられない場合は、167.2億円でした。割合で見ると、人身損失額は47.2% (1兆5416億)、物的損失額は52.8% (1兆7256億)と物的損失額が上回っており、この傾向は例年と変わらない状況です。

このうち、人身損失額の内訳は、傷害3770億円、後遺障害5909億円、死亡2137億円となっており、また、賠償責任、自動車保険による保険金が支払われた被害者をもとに推計した交通事故による被害者数は約132万7千人、内訳は傷害126万人、後遺障害6万人、死亡6500人となっています。(表参照)

「安全不確認」が「出会い頭」事故につながるケースが多く、昨今、生活道路上での事故が増えお

## 相続対策に保険を活用 財産に応じた保険と遺言を

死亡一時金として年金額を受け取れば非課税枠は使えない等の問題もあります。その他、年金受給権を相続して引続き年金として受給した場合は残存期間の長さにより評価方法を抑えることができます。確定年金の場合は残存期間によって最大20%に評

このうち、人身損失額の内訳は、傷害3770億円、後遺障害5909億円、死亡2137億円となっており、また、賠償責任、自動車保険による保険金が支払われた被害者をもとに推計した交通事故による被害者数は約132万7千人、内訳は傷害126万人、後遺障害6万人、死亡6500人となっています。(表参照)

「安全不確認」が「出会い頭」事故につながるケースが多く、昨今、生活道路上での事故が増えお

2007年度交通事故による被害者数と人身損失額

	死亡	傷害	後遺障害	合計
被害者数 (人)	6,563	1,260,248	60,301	1,327,148
占率 (%)	(0.5)	(95)	(4.5)	(100)
人身損失額 (億円)	2,137	7,370	5,909	15,416
占率 (%)	(13.9)	(47.8)	(38.3)	(100)

## 旬のデータファイル

< 53 >

販売をサポートする  
07年度自動車保険データにみる交通事故の実態  
損保協会  
まとめ 人身損失額は1兆5千億円

り、道路幅員、交差点での見通しの悪さなどが関係していると考えられています。事故類型別の人身損失額と物的損失額は、車両相互事故では「追突」の損失額がいずれも最も高く、前者で30005億円、後者で4247億円となっています。「出会い頭衝突」における人身損失額は2135億円あります。被害者における受傷部位では「頸部」が被害者総数の47%と圧倒的に多くなっており、「頭部」「上肢」「下肢」が続いています。



保険代理店協議会(堀井理事長)は、9月9日午後2時からオープンセミナーを大阪市中央区の損保ジャパン大阪ビルで開催した。パネルディスカッションや同協議会の活動報告、推奨システムの紹介があり、生損保代理店、保険会社社員ら113名が参加し、聴講した。

## 経営戦略開示し討論



パネルディスカッション

同協議会は、代理店が現在抱えている多くの課題について保険代理店同士あるいは保険代理店と

第一部は、「保険流通維新の志士たちの未来戦略」というテーマで、パネルディスカッションが行われた。コーディネーターは、尾籠裕之氏

保険会社が連携して解決に取り組み、最終的に顧客により良いサービスを提供しようとする。成19年10月に発足した。

第一部は、「保険流通維新の志士たちの未来戦略」というテーマで、パネルディスカッションが行われた。コーディネーターは、尾籠裕之氏

最大級の外商型事業双方で、一専門家に相談して保険に入る」という流れをリードしている。前年度実績では、新契約6000億円を挙げている。これはメーカーが挙げる規模で考えると、生保会社24番目の規模に相当する。その今野氏は、ビジネスを始めるきっかけについて「訪問販売は人が育たない。売れる社員は独立する。そういう中で外資系損保の社員が店舗販売をしており、それを見て来店型ショップを始めた。1〜2年は、集客もできず社員も育たない。しかし、その後、すぐ売上を伸ばす社員が出てきて、人は育つと思った。契約単価も最初

は小さかったが、徐々に大きくなり、お客様を見つけたのが苦手だった社員が契約を挙げる喜びを知ったとき、来店型ショップは、人が育つビジネスモデルだと確信した」と話した。

小林氏もソニー生命の出身。営業職の最高位エグゼクティブライブラリーを経て8年間勤務した後、起業した。来店型保険ビジネスに参入した。現在のショップ運営は9店。「好立地のもとに機能的かつ高級感あふれる店舗デザインで展開。業界未経験者の採用、そして地域に根ざしたサービスの徹底を行うことによる連鎖マーケティングの開拓に力を入れているのが当社の特徴」と話した。

野村氏は、財務・事業承継コンサルタントからこの業界に参入しており、グループ会社を3社抱えている。「最初から財務・相続コンサルで事業展開を行い、解決手段の一つとして保険を始めた」とし、現在では、財務・相続のほか、訪問型だけでなく来店型の保険ショップも運営しているが、来店型は「有料・予約制」。「財務・相続コンサルが中心だが、収益の柱は保険」。野村氏自身も、事業承継・相続に特化した企業財務コンサル

採用する3氏とは異なり、「保険が売れる優秀な人材をいかに抱え込むかというスタンスでやってきた」とし、現在の事業については「保険だけでなく、教育研修、システム開発運営事業の3本柱で進めている」と話した。勝本氏は、アリコジャパンへの入社を経て起業。平成16年に保険クリニクの全国展開(フランチャイズ戦略)を開始。現在、保険クリニックというブランド名で来店型ショップを運営している。店舗は126店舗ある。事業を始めるきっかけについて、「ショップにお客様は何を求めてくるのかを知りたいと思ったのが出発点」と話した。

## 「感動サービス」テーマに

全国若手・後継者フォーラム

損保ジャパン所属の自動車整備工場代理店の全国組織であるAIRJジャパン(武居謙之会長)は、9月8、9の2日間、大阪府淀川区の大阪カーテンパレスで「第4回全国若手経営者・後継者代表者

フォーラム」を開催した。50支部から68名の若手経営者・後継者部会の代表者が集まったほか、地元会の会員や事務局を担当する損保ジャパン職員なども多数参加した。

武居会長が開会の挨拶に立ち、組織全体で取り組んでいる「本業」「保険」「環境・社会貢献」「ヤング(若手・後継者育成)」の活動内容や支援策について説明し、「AIRJジャパン、そして整備業界のこれからを

担う後継者部会の皆さんが活発な活動ができるよう、できる限りの支援をしていきたい」とエールを送った。会社代表として中野久代表取締役専務執行役員・関西第一本部長が新入会員増強への協力を要請するともに、「自動車という目に見える商品によって築いてきたお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動を期待しています」と述べた。

続いて、今回のフォーラムの企画・運営を行った後継者プロジェクトチームのメンバーが紹介され、代表として久留米支部の重富繁喜氏(重富自動車整備工場)が「この機会に情報交換やネットワークづくりを積極的に行いたい」とエールを送った。中野久代表取締役専務執行役員・関西第一本部長が新入会員増強への協力を要請するともに、「自動車という目に見える商品によって築いてきたお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動を期待しています」と述べた。

講演では、全体のテーマでもある「感動サービス」について、東京ディズニーランドで約8年間、準社員としてアトラクションの運営などを担ったお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動などを話した。また、現在、全国64支部のうち後継者部会があるのは58支部と報告しているが、その統一名称について「AIRJ Success」とすることを決め、2日間の日程を終えた。

日本橋ビルが竣工

日本興亜損保 日本興亜損保

日本興亜損保は、昭和37年竣工、53年の増築以来、1階エントランスに噴水のある建物として親しまれてきた日本橋ビルの建て替えを8月31日に完了し、9月7日竣工式を行った。規模は、地下2階、地上11階、塔屋2階、新ビルには本社機能の一部と本店営業部門を配置している。また、地下コンコースから地上へ直結する通路・エレベーターで、一般の人が利用できる建物になっている。



50支部・68名の代表者が参加

「感動サービス」テーマに全国若手・後継者フォーラムを開催した。50支部から68名の若手経営者・後継者部会の代表者が集まったほか、地元会の会員や事務局を担当する損保ジャパン職員なども多数参加した。

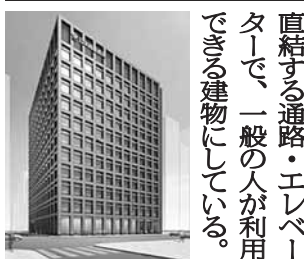
武居会長が開会の挨拶に立ち、組織全体で取り組んでいる「本業」「保険」「環境・社会貢献」「ヤング(若手・後継者育成)」の活動内容や支援策について説明し、「AIRJジャパン、そして整備業界のこれからを

担う後継者部会の皆さんが活発な活動ができるよう、できる限りの支援をしていきたい」とエールを送った。会社代表として中野久代表取締役専務執行役員・関西第一本部長が新入会員増強への協力を要請するともに、「自動車という目に見える商品によって築いてきたお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動を期待しています」と述べた。

続いて、今回のフォーラムの企画・運営を行った後継者プロジェクトチームのメンバーが紹介され、代表として久留米支部の重富繁喜氏(重富自動車整備工場)が「この機会に情報交換やネットワークづくりを積極的に行いたい」とエールを送った。中野久代表取締役専務執行役員・関西第一本部長が新入会員増強への協力を要請するともに、「自動車という目に見える商品によって築いてきたお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動を期待しています」と述べた。

講演では、全体のテーマでもある「感動サービス」について、東京ディズニーランドで約8年間、準社員としてアトラクションの運営などを担ったお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動などを話した。また、現在、全国64支部のうち後継者部会があるのは58支部と報告しているが、その統一名称について「AIRJ Success」とすることを決め、2日間の日程を終えた。

講演では、全体のテーマでもある「感動サービス」について、東京ディズニーランドで約8年間、準社員としてアトラクションの運営などを担ったお客様との絆、信頼関係という強みを活かした活動などを話した。また、現在、全国64支部のうち後継者部会があるのは58支部と報告しているが、その統一名称について「AIRJ Success」とすることを決め、2日間の日程を終えた。



日本橋ビルが竣工

9)に参加し、高松市庵治町の海岸の清掃活動を実施した。

参加者は、3者の社員・従業員・家族で、今年度は昨年を50名も上回る総勢172名が参加、見事な晴天のなか約800メートルにわたる砂浜の清掃活動を行った。同清掃には30名の子どもも参加しており、額に汗をかきながら一生懸命作業をしていた。海水浴シーズン後の多くのごみが海岸に散乱しており、1時間の活動で約190袋分のごみが集まり、参加者からは、「海岸が想像以上に汚れていて驚いた」「ごみを拾ううちにきれいになっていくのがわかり、達成感があった」などの感想が寄せられた。参加者からは、「楽しかった!」「ぜひ来年も清掃活動しよう!」といった積極的な意見もあり、関係者は、今後も清掃活動を実施していきたいとしている。

損保ジャパン・高松海岸の清掃活動実施

勢172名が参加、見事な晴天のなか約800メートルにわたる砂浜の清掃活動を行った。同清掃には30名の子どもも参加しており、額に汗をかきながら一生懸命作業をしていた。海水浴シーズン後の多くのごみが海岸に散乱しており、1時間の活動で約190袋分のごみが集まり、参加者からは、「海岸が想像以上に汚れていて驚いた」「ごみを拾ううちにきれいになっていくのがわかり、達成感があった」などの感想が寄せられた。参加者からは、「楽しかった!」「ぜひ来年も清掃活動しよう!」といった積極的な意見もあり、関係者は、今後も清掃活動を実施していきたいとしている。



総勢172名が参加



自動車盗難防止(冊子)

損保協会名古屋支部ではこのほど、愛知県内の自動車盗難が08年全国ワースト1となり、今年に入っても増勢が続いていることから、「愛知県版自動車盗難防止ガイド」あなたの大切な愛車が危ない!!(A5判・19ページ)を愛知県警察本部の協力を得て作成した。自動車盗難は03年をピークに全国的に減少傾向にある中、愛知県は08年に自動車盗難認知件数が4001件(前年比31%増)で全国ワースト1となった。同支部ではこうした自動車盗難・車上ねらい防止対策の一環として、自動車ユーザーを対象にこの冊子を自動車保険の更改時などに保険会社を通じて配布。内容は①愛知県の自動車盗難・部品ねらいの現状、②自動車盗難・車上ねらいの対策、③資料編からなる。これは一度盗難に遭った人が再度被害に遭うことが多いことから、その防止に役立ててもらおうというものである。同支部の担当者は、「愛知県の人たちに自動車盗難は他人事ではないことを知ってもらいたい」とこの冊子作成の思いを語ってくれた。

自動車盗難防止(冊子)

損保協会名古屋支部ではこのほど、愛知県内の自動車盗難が08年全国ワースト1となり、今年に入っても増勢が続いていることから、「愛知県版自動車盗難防止ガイド」あなたの大切な愛車が危ない!!(A5判・19ページ)を愛知県警察本部の協力を得て作成した。自動車盗難は03年をピークに全国的に減少傾向にある中、愛知県は08年に自動車盗難認知件数が4001件(前年比31%増)で全国ワースト1となった。同支部ではこうした自動車盗難・車上ねらい防止対策の一環として、自動車ユーザーを対象にこの冊子を自動車保険の更改時などに保険会社を通じて配布。内容は①愛知県の自動車盗難・部品ねらいの現状、②自動車盗難・車上ねらいの対策、③資料編からなる。これは一度盗難に遭った人が再度被害に遭うことが多いことから、その防止に役立ててもらおうというものである。同支部の担当者は、「愛知県の人たちに自動車盗難は他人事ではないことを知ってもらいたい」とこの冊子作成の思いを語ってくれた。



雇用リスク対策

32

「今、急増している一番身近な企業リスクに備えて!」

C S 労務経営研究所 社会保険労務士 三宅 直知

三宅 直知 (みやけ・ただち)
昭和31年、兵庫県生まれ
昭和55年、同志社大学経済学部卒業
イビデン株式会社、ソニー生命保険株式会社を経て、
平成11年7月 C S 労務経営研究所(C S 労研)を開設し、現在に至る。
大阪府社会保険労務士会所属
【主な業務】 企業の労務管理全般、賃金制度の導入・運用、退職金制度改訂等にかかわる指導業務の傍ら、「退職金制度改革」「雇用リスク対策」「日本人の勤労観」等を題材にした講演活動等を行っている。
【著書等】 「退職金規程と積立制度」(経営書院)
「2005年版 病院モデル退職金実態資料」(病院経営情報研究所編)に『生きた退職金制度の作り方』執筆

従業員が自宅で心筋梗塞により死亡し、長時間労働に起因した「過労死」として労災認定された。その後、遺族である従業員の妻が、これは会社の「安全配慮義務違反」によるものとして、逸失利益、慰謝料等で2億円の損害賠償を請求してきた。(労災保険と民事賠償請求 Part-13)

⑯損害賠償が行われた場合の労災保険の調整

労災保険法第64条第1項は、労災保険給付が行われた場合の民事損害賠償の影響について規定されていますが、第64条第2項は、民事損害賠償が行われた場合の労災保険給付の調整が規定されています。

労災保険法第64条第2項は、「被災労働者又はその遺族が使用者から同一の事由により損害賠償(労災保険給付によって填補される損害を填補する部分に限る)を受けた場合、政府は、労働政策審議会の議を経て厚生労働大臣が定める基準により、その価額の限度で労災保険からの保険給付をしないことが出来る。ただし、年金給付に係る前払い一時金の最高限度額についてはこの限りではない」として民事損害賠償を受けた場合の労災保険の支給調整を規定しています。

そして、この場合の具体的な支給調整基準は、「民事損害賠償が行われた際の労災保険給付の支給調整に関する基準(労災保険法第64条第2項関係)について」によって明示されています。

労災保険と民事賠償請求 Part-13

⑮労災保険法第64条第1項の問題点

昭和55年の労災保険法改正により、前払い一時金制度や第64条の労災保険の年金給付と民事損害賠償の調整規程が設けられたとはいえ、死亡または障害7級以上に該当し、保険給付が年金払いである場合、使用者の民事損害賠償責任は、ごく一部が軽減されるに過ぎないことを前回説明いたしました。使用者は、労働基準法第8章「災害補償」で規定された使用者責任を果たすため、労災保険に強制加入させられ、保険料は全額使用者が負担しています。にもかかわらず、これでは、使用者の保険利益が損なわれているのではないのでしょうか。

元々、年金払いというのは、労災保険制度の給付方法のあり方であり、使用者が関与できることではありません。将来にわたり給付することが確定していても、いまだ現実の給付がない以上、将来の年金給付額を損害賠償請求額から控除できないとするならば、使用者と労災保険の関係からすれば、将来の年金給付に対し、使用者に代位取得権を認めるべきではないかと思えます。

しかしながら、これについても最高裁は「損害賠償を行った使用者が、同一の事故を原因として被災労働者又はその遺族に支給されるべき将来の労災年金給付につき、民法の代位規定(民法422条)により被災労働者又はその遺族に代わって国に請求できるわけではない。」として、使用者の代位取得権を否定しています。

業務災害に対する民事損害賠償請求が一般化しつつある現在、年金払いという給付方法、使用者の代位取得権の問題、そして障害補償が一時金で支払われた場合(障害8級から14級)の一時金の給付水準と民事上の逸失利益額との格差など労災保険制度は第64条第1項を中心に大改革をする必要があります。

①労災保険給付の支給調整の対象となる民事損害賠償の項目

労災保険給付の支給調整の対象となる民事損害賠償の損害項目は、下記の表の右欄に掲げる労災保険給付に応じ、それぞれ左欄に掲げるとおりとなります。

Table with 2 columns: 支給調整を行う労災保険給付, 民事損害賠償の損害項目. Rows include: 障害(補償)給付, 遺族(補償)給付, 傷病(補償)給付, 休業(補償)給付, 療養(補償)給付, 葬祭料(葬祭給付).

この表に示した保険給付に限定して支給調整を行い、特別支給金についての支給調整は行われません。

なお、労災保険が給付されることを前提として、これに上積み給付する企業内労災補償(労災保障保険等)は、その制度を定めた労働協約、就業規則等に文面上労災保険給付相当分を含むことが明記されていない限り支給調整の対象とはなりません。

また、労災保険給付が将来にわたり支給されることを前提として、これに上積みして支払われる示談金、和解金および民事損害賠償の性質を持たない見舞金等についても支給調整の対象とはなりません。

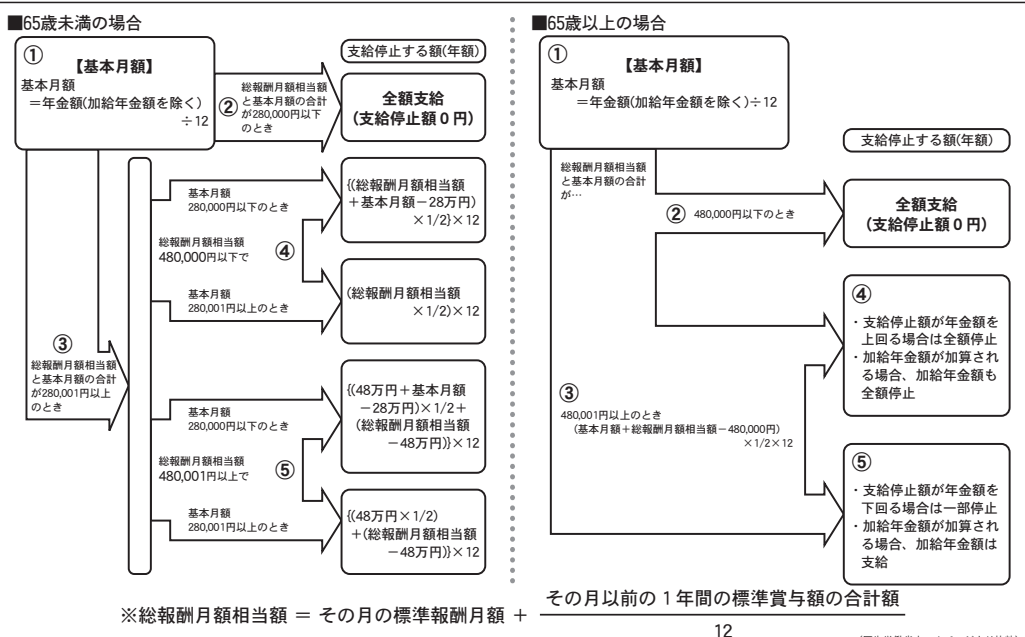
なお、支給調整は、民事損害賠償を受けた労災保険給付の受給権者について行われますが、遺族(補償)年金の受給権者のうち先順位の受給権者が失権した後の後順位の受給権者については、支給調整は行われません。

在職老齢年金と個人年金受給

支給停止の対象は?

知ってトクする -554- 税務情報

在職老齢年金の支給停止の仕組み



このように、在職老齢年金の支給調整は、給付調整の対象となる民事損害賠償の項目に応じて、労災保険給付の支給調整が行われます。

Q 一昨年、60歳の定年を迎え会社を退職しました。現在は、公的年金と在職中に加入していたA生命の個人年金60万円の受取金が主な生活資金となっています。そして、今年から新たにB生命の個人年金80万円を受け取ることにしているのですが、知人から、私的年金の受取額が増えるなど公的年金以外に収入があるときは公的年金受取額が減額されるのではないかと言われたのですが...

給与所得者が対象に個人年金受給影響なし
A 私的年金の受取額が公的年金(厚生年金をイメージ)受取額に影響することはありません。したがって、新たにB生命の個人年金80万円の支給開始により受取額が増えても、公的年金受取額が減額されることはありません。ご質問者が心配しているのは、在職老齢年金のことだと思えます。在職老齢年金制度とは、勤務先で厚生年金保険に加入しながら老齢厚生年金を受給している60歳以上の人について、給料(その月の標準報酬月額)が一定の月額に達しない限り、その月の標準報酬月額が一定額を超えない限り、厚生年金保険の年金を受けながら会社を退職して、公的年金を受給することになります。このように、在職老齢年金制度は、給料(その月の標準報酬月額)が一定額を超えない限り、その月の標準報酬月額が一定額を超えない限り、厚生年金保険の年金を受けながら会社を退職して、公的年金を受給することになります。



# 1016tカーボンオフセット

## 日本興亜 インド風力発電Pの排出権取得

日本興亜損保では、自社が排出する温室効果ガスについて、2012年度までにカーボンニュートラル化を目指しているが、このほかに顧客の温室効果ガス排出削減を支援するため、損保商品・サービスに関連したカーボンオフセットプランを実施している。今回は、インドの風力発電プロジェクトから創出された排出権を取得して、08年度分として合計1016tのオフセット手続き(国連が認証した排出権の取得と日本国政府への無償譲渡)を完了した。

同社では自社のCO<sub>2</sub>削減にとどまらず、顧客をはじめとしたステークホルダーに対しても、CO<sub>2</sub>排出削減を支援する。取組みを進めていく。そこで08年度から、本業である損保商品・サービスに関連したカーボンオフセットを提供する仕組みは、業界初の試みである。

### 損保商品・サービスに関連して

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)

①自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ②自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ③自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)  
 ④自動車保険「Web確認」カーボンオフセット(08年9月から実施)



石原 誠 39  
 株式会社INS  
<http://www.ins-consulting.co.jp/>  
 ブログ「ダイキューの嵐」  
<http://hokensoudan.livedoor.biz/>

あるケースも多いのでは  
 ないでしょうか。そんな  
 な中、僕自身が一番問題  
 発見をするタイミングと  
 いうものがあります。そ  
 れは、人に伝えている際  
 間は、自分の思った事、  
 経験が話しながらその出  
 来ていない問題点に自分  
 自身で気づくケースが多  
 いです。

理念と行動を一致させる  
 考える時間の創出

企業の本質はいつもい  
 る。その進歩発展に貢献  
 する。そして、行動指針  
 とは、「働く事を通して  
 今まで気づけなかった自  
 分に気づき、人生を楽し  
 く生きる。」ということ  
 でした。シンプルですが、  
 実に清々しい理念です。  
 ね。この理念をいかに実  
 現させるかがテーマであ  
 るので、お仕事の運び方  
 もとても熱い思いを感じ  
 ます。今度は、農業にも  
 トライしたいとお話され  
 ていました。そのまな  
 ざしはとも澄んでい  
 て、そのまなざしを見て  
 いるだけでも反省したく  
 なりました(笑)。

自分自身との戦いか  
 ら、脱却したつもりでい  
 ましたがまだまだ修行を  
 しなくてはならないです  
 ね。まず、自分の事より  
 も他人の事を考え優先し  
 ければ、事業はうまくい  
 きます。理念をその通り  
 に実行し、行動していく  
 こと。「何のために」を  
 もう一度考え、自分自身  
 を見直したいと思いま  
 す。たさんの人が幸せ  
 になることだけを考えると  
 仕事ができれば、いや、  
 最高ですね。

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

お店を6月にスタート  
 させて、3か月を過ぎよ  
 うとしています。秋にな  
 り過ぎてしまえば日が続  
 いている中、今のところ  
 僕自身もお客様の対応を  
 させて頂いておられます。  
 僕の一番の仕事はマネー  
 ジメントすることであり  
 ますが、現場でのお客様  
 対応は、僕自身の保険相  
 談の質を落とさないため  
 に生の声が聞こえますの  
 で、これからも続けてい  
 くつもりです。

ただ、事業が大きくなる  
 につれなかなか時間配分  
 が難しくなっています。  
 現場に出る時間も制約が  
 かかってしまっています。僕  
 の知り合いが良く言っ  
 ていますが、コンサルテ  
 ィングする会社はうまく事  
 業が成り立っているとは  
 言えないのです。と言  
 うのも、確かに上場してい  
 るコンサル会社もうまく  
 いったらいいと言えませ  
 ん。「灯台も暗し」の一  
 言で片付けられるのはあ  
 りたくないです。

うちの現場、意外と問  
 題点が、はっきりしてい  
 るのでまだましですが、  
 多くの場合、問題点に気  
 付いていないことが問題で  
 多いと思います。先日  
 お会いした、とあるIT  
 関係者の物心両面の豊か  
 さと幸福を追求すると同  
 じようなテーマであ  
 るので、お仕事の運び方  
 もとても熱い思いを感じ  
 ます。今度は、農業にも  
 トライしたいとお話され  
 ていました。そのまな  
 ざしはとも澄んでい  
 て、そのまなざしを見て  
 いるだけでも反省したく  
 なりました(笑)。

自分自身との戦いか  
 ら、脱却したつもりでい  
 ましたがまだまだ修行を  
 しなくてはならないです  
 ね。まず、自分の事より  
 も他人の事を考え優先し  
 ければ、事業はうまくい  
 きます。理念をその通り  
 に実行し、行動していく  
 こと。「何のために」を  
 もう一度考え、自分自身  
 を見直したいと思いま  
 す。たさんの人が幸せ  
 になることだけを考えると  
 仕事ができれば、いや、  
 最高ですね。

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

「Web確認」は、自  
 動車保険を契約する際  
 に通常「紙」で発行する  
 保険証券や約款を発行せ  
 ず、インターネットで確  
 認するもの。「Web確  
 認」を契約した場合、1  
 (08年12月から実施)

保険会社への  
**アフターサービス**  
 58  
 小原太史

### 予想通り契約移行はなく、物件は無保険のままに...

個人口座を指定  
 する、という矛  
 盾した行為が、  
 私に「解約させ  
 る」と一言いえ  
 ないC氏の心理  
 として、付き合  
 いの長い私には  
 「痛いほど」よ  
 くわかるのだ。  
 また、保険契  
 約の他社移行に  
 ついても、近年  
 も現実である。  
 しかし、それから数日  
 後、またも同じようなケ  
 ースが起こってしまっ  
 た。今度はさらに問題点  
 を含んだものなのだが、  
 続きは次回とさせていただきます。  
 (続く)

(続く)



RINGの会  
オープン  
セミナー

# 『金融危機と保険大再編』

## 寡占化の功罪と代理店の今後を考察

### 消費者のための再編に (野村氏)

―― 今回の再編で、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。

―― 今回の再編で、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。

―― 今回の再編で、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。野村氏は、消費者の利益を第一に考えるべきではないか。



中崎 章夫氏  
(保険ジャーナリスト)



野村 修也氏  
(中央大学法科大学院教授)

### 保険新時代の 勝ち残り戦略



植村 信保氏  
(株格付情報センターアナリスト)



森崎 公夫氏  
(RINGの会アドバイザー)

### 課題は社員の人員整理 (森崎氏)

―― 今回の再編で、社員の人員整理が課題ではないか。森崎氏は、社員の人員整理が課題ではないか。森崎氏は、社員の人員整理が課題ではないか。

―― 今回の再編で、社員の人員整理が課題ではないか。森崎氏は、社員の人員整理が課題ではないか。森崎氏は、社員の人員整理が課題ではないか。

### 顧客との関係づくりを (中崎氏)

―― 今回の再編で、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。

―― 今回の再編で、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。

―― 今回の再編で、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。

―― 今回の再編で、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。中崎氏は、顧客との関係づくりが課題ではないか。



# 今日も1日お元気で! Vol. 32

## —「素敵なからだ」作りませんか—

ヘルシーオフィス フー 代表 徳田 泰子

<http://foo-df.com/web/index.html>



## 季節の変わり目、胃腸病にもご注意を

### 胃腸は元気のスタートライン

暑さも落ち着き、過ごしやすい季節となりました。四季を通じて環境に変化があるように体調にも変化があります。夏の暑さを乗り越えた胃腸もそのひとつ。胃腸病を引き起こすおもな原因として季節の変化のほかにも不規則な生活、ストレス、喫煙などの生活習慣、過度の飲酒、脂肪の多い食事や食物繊維の不足などの食習慣が考えられます。また、胃潰瘍や十二指腸潰瘍の場合、多くはヘリコバクター・ピロリ菌という細菌が関連し胃粘膜に悪い影響を与えます。

からだに栄養を取り入れ、その食べ物の消化吸収のスタートとなる胃腸は元気のスタートラインです。

\*ヘリコバクター・ピロリ菌とは、胃の粘膜の表面に付着、あるいは細胞の中に入り込んで増殖し、胃粘膜に障害を与える細菌をいいます。

### 注意したいおもな胃腸の病気

- 便秘・下痢…繰り返すようならご注意を。トイレのあとの手洗いは十分に。
- 胃潰瘍・十二指腸潰瘍…ヘリコバクター・ピロリ菌がかかっていることが非常に多いので早めの検査をおすすめします。
- 慢性・急性胃炎…ストレスからくることも。
- 過敏性腸症候群…ストレス、生活の乱れが大きくかかわっています。
- 胃がん・大腸がん…食事と悪性腫瘍の関係が高いことがわかっています。

徳田氏監修による料理レシピを当社のホームページに掲載しています。お客様にお届けするツールとして活用下さい。

- 逆流性食道炎…初期症状では、むかむか感やのどのつかえ感があります。

そのほかにも胃腸に関する病気には、ご注意ください。

### ●どんな症状があるの？

便秘、下痢、腹痛、嘔吐、げっぷ、腹部膨満感、胸やけ、食欲不振など

### 日常の予防と対策

胃液の分泌量を適度に抑え、粘膜を保護することが重要です。

- ◎ ストレスをためない生活を！適度に気分転換をしましょう。
- ◎ 食事はきっちりとしましょう。
- ◎ 症状があるときは、胃に負担のかからない消化のよい食事をしましょう。
- ◎ 刺激物の少ない食事を。
- ◎ 毎日の適度な運動を習慣付けましょう。
- ◎ 食事は、偏食せずよくかむ習慣とバランスよく組み合わせることが大切です。

### ●食品で予防

- ◇ 下痢・便秘、胃腸障害を改善する食品  
ビフィズス菌入りヨーグルト
- ◇ 胃酸の分泌を抑えるビタミンUを含む食品  
キャベツ、アスパラガス、卵など

検査も痛みを伴わないものや負担を最小限に考えられた検査など最新の技術も多く紹介されています。痛みや苦しみが進む前に積極的に検査を受けてください。

## 年度版 シリーズ

# 平成21年度版 新刊完成!!!

待ったなし、適年! 誰でもわかる生保契約獲得への8つの行程

## 適年代替手段に生命保険は最適

(付)退職(年)金規程例集

生保加入を決定させる退職金制度改訂からのアプローチ

社会保険労務士 三宅 直知 著

### 編集のねらい

本書は、退職金制度の全体像を理解し、生命保険の退職金制度での役割を明確にし、お客様のニーズに応えられる生命保険販売ツールとして、適年制度移行等に数多く携わってきた筆者がわかりやすく著したものです。生命保険を使った退職金制度の研修資料としても最適です。

簡法・規程例だからすぐに提案できる!

定価 **1,450円** A4判 112ページ  
(消費税込み、送料実費)



平成21年度版

F P の必携書

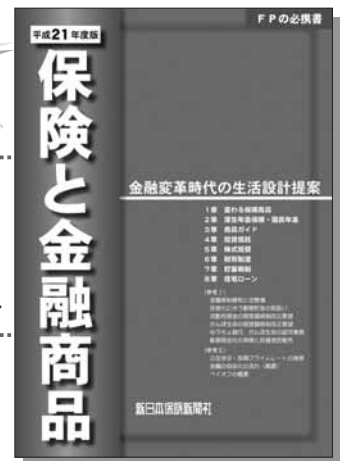
## 保険と金融商品

金融変革時代の生活設計提案

金融業界も自己責任時代に、プロ金融マンにとり必携の金融商品ガイド

- 主な内容
- 1章 変わる保険商品
  - 2章 厚生年金保険・国民年金
  - 3章 商品ガイド
  - 4章 投資信託
  - 5章 株式投資
  - 6章 財形制度
  - 7章 貯蓄税制
  - 8章 住宅ローン

定価 **2,800円** B5判 288ページ  
(消費税込み、送料実費)



### ●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)

適年代替手段に 生命保険は最適	冊	平成21年度版 保険と金融商品	冊
--------------------	---	--------------------	---

- 会社名
- 課支社名
- 送付先 (〒)
- 担当者名
- 部支店名
- 代理店名
- TEL

### ■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