

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。

あいおい損保、ニッセイ同和損保、三井住友海上グループは、1月23日に公表した内容に基づき、経営統合に関する協議を進めてきたが、9月30日、最終合意に達し、株主総会の承認と関係当局の認可等を前提として、あいおい損保、ニッセイ同和損保、三井住友海上HDとの間で株式交換契約、あいおい損保とニッセイ同和損保との間で合併契約を締結した。その結果、あ

あいおい損保、ニッセイ同和損保、三井住友海上の3社は、2010年4月に持株会社MS&ADインシュアランスグループホールディングス傘下の保険会社となり、10月以降は、2社が合併し、あいおいニッセイ同和損保として、その傘下の保険会社になる予定。あいおい生命と三井住友海上上りめき生命は、3社経営統合後、早期に合併することを目指す。

(現・三井住友海上HD)の完全子会社となり、両社株式は各証券取引所の上場廃止基準により、同年3月29日付で上場廃止となる予定。

世界トップ水準の保険・金融グループに

経営統合 最終合意

あいおい、ニッセイ同和、三井住友G

今回の経営統合の目的は、スピード感を持って飛躍的に事業基盤と経営資源の質・量の強化・拡大を図ることにより、グローバルに事業展開する世界トップ水準の保険・金融グループを創造して、持続的な成長と企業価値向上を実現するというもの。

「MS&ADホールディングス」に商号変更を行うことになった。2010年4月1日付では江頭敏明氏が社長に就任し、取締役は13名、うち社外取締役を4名とする予定。また、監査役は5名で、うち社外監査役を3名とする予定。

あいおい損保、ニッセイ同和損保の2社は、あいおい損保を存続会社として合併する。合併と同時に、あいおい損保は、「あいおいニッセイ同和損害保険株式会社」と商号変更する。同年10月1日付では、代表取締役を6名とし、あいおい損保、ニッセイ同和損保から各3名が就任する予定。会長は2名で、両社から各1名が就任、社長はあい

おい損保から就任する予定。経営統合期日(株式交換期日)は、2010年4月1日、2社合併の期日は同10月1日となる。株式交換では、あいおい損保株式1株について、三井住友海上HD株式0.190株を、ニッセイ同和損保株式1株について、同0.191株を割当交付する。なお、合併の時点では、あいおい損保とニッセイ同和損保はいずれも、MS&ADホールディングス(現・三井住友海上HD)の完全子会社となっているため、合併によるあいおいニッセイ同和損保(現・あいおい損保)株式その他の財産の割当てはない。

これら株式交換に伴い、あいおい損保とニッセイ同和損保は、2010年4月1日付でMS&ADホールディングス

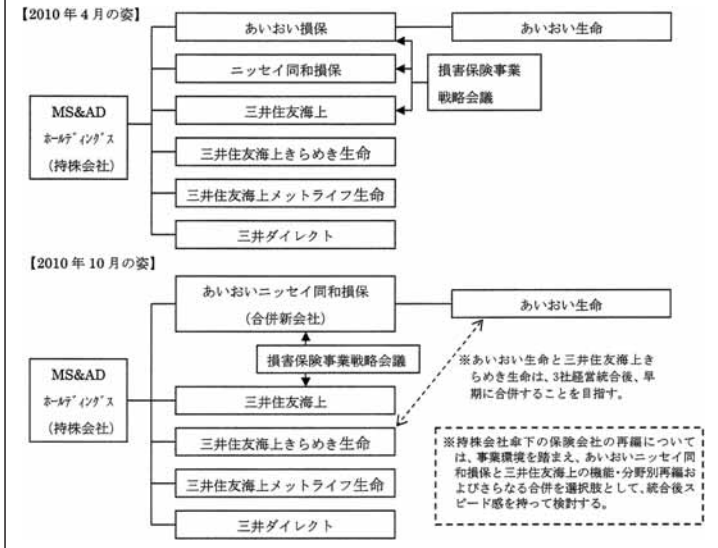
経営統合は、持株会社方式によるものとし、経済的な合理性や法的手続きの簡略化等のため、三井住友海上HDを統合新グループの持株会社として活用し、三井住友海上HDは、あいおい損保、ニッセイ同和損保とそれぞれ株式交換を行うとともに、「MS&ADインシュアランスグループホールディングス」(略称

「MS&ADホールディングス」)に商号変更を行うことになった。2010年4月1日付では江頭敏明氏が社長に就任し、取締役は13名、うち社外取締役を4名とする予定。また、監査役は5名で、うち社外監査役を3名とする予定。

あいおい損保、ニッセイ同和損保の2社は、あいおい損保を存続会社として合併する。合併と同時に、あいおい損保は、「あいおいニッセイ同和損害保険株式会社」と商号変更する。同年10月1日付では、代表取締役を6名とし、あいおい損保、ニッセイ同和損保から各3名が就任する予定。会長は2名で、両社から各1名が就任、社長はあい

おい損保から就任する予定。経営統合期日(株式交換期日)は、2010年4月1日、2社合併の期日は同10月1日となる。株式交換では、あいおい損保株式1株について、三井住友海上HD株式0.190株を、ニッセイ同和損保株式1株について、同0.191株を割当交付する。なお、合併の時点では、あいおい損保とニッセイ同和損保はいずれも、MS&ADホールディングス(現・三井住友海上HD)の完全子会社となっているため、合併によるあいおいニッセイ同和損保(現・あいおい損保)株式その他の財産の割当てはない。

統合・合併のイメージ図



●あいおい生命と三井住友海上上りめき生命は、3社経営統合後、早期に合併することを目指す。

合併新会社の基本戦略

トヨタ・日生マーケットで連携

リテールでのチャンネル戦略構築

●お客様第一を実践し、あらゆるお客様に高品質の商品・サービスを提供

●未だ開拓余地の大きいトヨタ・日本生命マーケットで一段の連携強化

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

●拡大した経営資源を重点・成長領域に投入し、資源の有効活用と成長力の強化を図る

●多様な代理店網を背景としたチャンネル連携等により、リテールマーケットで圧倒的な強みを発揮するチャンネル戦略を構築

●地域本部制の導入による営業・損害サービス

●業務部門が一体となった「収益を基軸にした地域経営体制」の確立等

●あいおいニッセイ同和損保(合併前は現・保険会社の間)と三井住友海上は、それぞれの自主性を最大限に発揮した事業運営を行う。

●3社統合の結果として、事務、システムなどは、はじめとする非競争領域の共有化、標準化を進めることによる効率化、業務品質の向上を実現する。最終的に年500億円規模のシナジー効果を見込めることを目指す。

●9月30日には、あいおい損保とニッセイ同和損保は、日本生命との間で、日本生命の総合戦略の維持・進化を図り、相互に顧客基盤の深耕開拓と業務拡大を図ることで合意している。

●2013年4月に共同インフラを稼働させることを目指す。その第一

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

●拡大した経営資源を重点・成長領域に投入し、資源の有効活用と成長力の強化を図る

●多様な代理店網を背景としたチャンネル連携等により、リテールマーケットで圧倒的な強みを発揮するチャンネル戦略を構築

●あいおいニッセイ同和損保(合併前は現・保険会社の間)と三井住友海上は、それぞれの自主性を最大限に発揮した事業運営を行う。

●3社統合の結果として、事務、システムなどは、はじめとする非競争領域の共有化、標準化を進めることによる効率化、業務品質の向上を実現する。最終的に年500億円規模のシナジー効果を見込めることを目指す。

●9月30日には、あいおい損保とニッセイ同和損保は、日本生命との間で、日本生命の総合戦略の維持・進化を図り、相互に顧客基盤の深耕開拓と業務拡大を図ることで合意している。

●2013年4月に共同インフラを稼働させることを目指す。その第一

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

●拡大した経営資源を重点・成長領域に投入し、資源の有効活用と成長力の強化を図る

●多様な代理店網を背景としたチャンネル連携等により、リテールマーケットで圧倒的な強みを発揮するチャンネル戦略を構築

●あいおいニッセイ同和損保(合併前は現・保険会社の間)と三井住友海上は、それぞれの自主性を最大限に発揮した事業運営を行う。

●3社統合の結果として、事務、システムなどは、はじめとする非競争領域の共有化、標準化を進めることによる効率化、業務品質の向上を実現する。最終的に年500億円規模のシナジー効果を見込めることを目指す。

●9月30日には、あいおい損保とニッセイ同和損保は、日本生命との間で、日本生命の総合戦略の維持・進化を図り、相互に顧客基盤の深耕開拓と業務拡大を図ることで合意している。

●2013年4月に共同インフラを稼働させることを目指す。その第一

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

●拡大した経営資源を重点・成長領域に投入し、資源の有効活用と成長力の強化を図る

●多様な代理店網を背景としたチャンネル連携等により、リテールマーケットで圧倒的な強みを発揮するチャンネル戦略を構築

春秋

10月1日より飛行機の燃油サーチャージが復活した。普段自動車を運転する方は、ガソリン代が再び上昇していることは感じていた

●あいおいニッセイ同和損保(合併前は現・保険会社の間)と三井住友海上は、それぞれの自主性を最大限に発揮した事業運営を行う。

●3社統合の結果として、事務、システムなどは、はじめとする非競争領域の共有化、標準化を進めることによる効率化、業務品質の向上を実現する。最終的に年500億円規模のシナジー効果を見込めることを目指す。

●9月30日には、あいおい損保とニッセイ同和損保は、日本生命との間で、日本生命の総合戦略の維持・進化を図り、相互に顧客基盤の深耕開拓と業務拡大を図ることで合意している。

●2013年4月に共同インフラを稼働させることを目指す。その第一

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

商品価格の決定について

●あいおいニッセイ同和損保(合併前は現・保険会社の間)と三井住友海上は、それぞれの自主性を最大限に発揮した事業運営を行う。

●3社統合の結果として、事務、システムなどは、はじめとする非競争領域の共有化、標準化を進めることによる効率化、業務品質の向上を実現する。最終的に年500億円規模のシナジー効果を見込めることを目指す。

●9月30日には、あいおい損保とニッセイ同和損保は、日本生命との間で、日本生命の総合戦略の維持・進化を図り、相互に顧客基盤の深耕開拓と業務拡大を図ることで合意している。

●2013年4月に共同インフラを稼働させることを目指す。その第一

●業務品質向上のためのインフラ整備へ資源を投入

●拡大した経営資源を重点・成長領域に投入し、資源の有効活用と成長力の強化を図る

専門(プロ)代理店

ビジネスモデル 進化論IIII

株式会社コンダクト

代表取締役 宮宇地 覚

26

「一人前の基準」づくり

今回は「一人前の基準づくり」です。

「一人前の基準」ありますか
担当業務棚卸し表を作成

今までセミナーなどを
通じ多くの代理店主の方
々とお会いしましたが、
誰一人、次のこの質問に
明確にお答えいただいた
代理店主の方は、いまま
でして。
「御社の営業または事
務の方の一人前になった
という基準はありますか？」
という質問です。
いかがですか、答えられ
ますか。

もちろん当社にもあり
ませんでした。この疑問
は、私が代理店の業務を
「標準化」しようと考え
た時にぶつかりました。
元来、個人をベースにし
た保険代理店ビジネスで
すから、属人性で営業も
事務も行なわれていまし
た。

業務の合理化・省力化

意識改革図り営業・事務余力創出

仕事を効率よくやる
ための7つの質問

次の7つの質問は、担
当業務棚卸し表の作成お
よび標準時間の設定にお
いて、店主、管理者が常
に自分自身をそして担当
者に質問して改
善する時の指標
とします。

- ①その業務は本当に必要か
- ②業務の目的を説明できるか
- ③やらなくてもよいことをやらないか
- ④管理者に説明できないものはやめる
- ⑤これは、仕事の量が月末と月中で差が大きいところを起す現象で、月中の暇なときに社

- ⑥その業務は本当に必要か
- ⑦業務の目的を説明できるか
- ⑧やらなくてもよいことをやらないか
- ⑨管理者に説明できないものはやめる
- ⑩これは、仕事の量が月末と月中で差が大きいところを起す現象で、月中の暇なときに社

- ⑪それが忙しい月末にもルーティンワークとして残りの、より忙しくなる現象が起ります。また、社員の入れ替えの時の引き継ぎでもこれが継承され説明できない業務が増えます。業務名一つひとつに説明を求める必要が
- ⑫業務時間を見ていると何に一番時間をかけているかがわかります。これを10%とか20%削減する

とが出来ない社員を抱え
か、ひとつのプロセスを
進める段階で標準化され
たフォーマットはあるの
か、と聞かれると実はす
べて属人ベースで行われ
ていて、店主、管理者は
まったく知らない、もし
くは管理できない状態
です。
そこで当社は、それぞ
れの担当業務の棚卸しと
いうのを実行し基準づく
りをやりました。詳細な
業務名を出し、ひとつの
作業をどのくらいの時間
で完了させるのか、その
際の手数料引き下り傾
向、手数料引下り傾向
に配慮できません。
管理できないというこ
とは、カンパリスムを強
要するだけではないです。
担当者業務棚卸し表の作成
方法を説明します。

か、ひとつのプロセスを
進める段階で標準化され
たフォーマットはあるの
か、と聞かれると実はす
べて属人ベースで行われ
ていて、店主、管理者は
まったく知らない、もし
くは管理できない状態
です。
そこで当社は、それぞ
れの担当業務の棚卸しと
いうのを実行し基準づく
りをやりました。詳細な
業務名を出し、ひとつの
作業をどのくらいの時間
で完了させるのか、その
際の手数料引き下り傾
向、手数料引下り傾向
に配慮できません。
管理できないというこ
とは、カンパリスムを強
要するだけではないです。
担当者業務棚卸し表の作成
方法を説明します。

現代人のカルテ
知っておきたい「病」の話
社会医学環境衛生研究所所長
谷 康平
178

アジア共同通貨への布石着々

(前回より続く)
世界に193の独立国
とされている国家が存
在しますが「本島の独立
国」がいくつか存在し
ているかご存じでし
ようか。例えばその国が
食糧面で自立している
かと考えると、少なく
ともわが国日本は自立
しているとは言えませ
ん。
国防軍面でも自前の
軍隊があってもその指
揮系統が大国に支配さ
れている国家です。日本
が米国の支配下にある
のは周知の事実です。
かつて石破茂氏(自
民党衆議院議員)が「日
本の自衛隊は陸・海・空
の各々が使用している
無線の系統が異なってい
るため、緊急時に相互
の連絡がうまく取れな
い」と指摘したことが
筆者がホストを務める
インターネット番組で
お話ししました。
紙幣の発行について
も、自国の通貨を自
国で

EU加盟国の壮大な実験

製造している国は数多
ありません。これに関
しては日本は世界でも最
高レベルの紙幣の印刷技
術を持っています。
いずれにせよ、かつて
「日本の常識は世界の非
常識」といわれたよう
に、一般に日本では伝
えられ、信じられている
ことが、実はそうでない
ことが結構あるのです。
ハード面では確かに一
流だし、モノ作りもすば
らしいのは世界が認める
ところですが、しかし、政
治的要諦というものは「外
交」「国防」と言われて
いますが、日本では「省
益あって国益無し」「局
益あって省益無し」とい
われるほど、全体を俯瞰
的に見ることが出来る官
僚、政治家に乏しいとい
わざるをえません。
そんななかで前回にお
話しした追手門学院小学
部で1年からの同級生
しかしNOのわずが3か
月後、1990年代以降

鳩山政権を歓迎するアジア諸国

経済研究センター(ER
IA)事務総長の西村英
俊氏は歴史的、地理的、
経済的、政治的、即ち戦
略思考をもってアジア各
国と真正面から向き合
る稀有な人物です。
特に日本に対して比較
的親的な他のアジア諸
国とは違った立場、態度
の中国でさえ彼の言葉に
は耳を貸すほどの人間関
係を構築しているのだ
です。その西村氏が鳩山政
権の誕生の1年以上も前
の2008年6月3日に

保険会社の社員から 代理店への転身

～吸収・合併・提携の本質～ 【34】

株式会社アーネストプレイス
代表取締役 古川 真一

この弱みを補完して、これからの時代に必要とされるスキルを身につけていくことが、今後の成長の鍵となる。...

保険にすべての資源を投下

バージョンアップしたブランドデザイン作成

この弱みを補完して、これからの時代に必要とされるスキルを身につけていくことが、今後の成長の鍵となる。...

吸収・合併・提携を実践してきた 筆者が経営の本質を問う

筆者が経営の本質を問う

2009年9月2日に創業10周年を迎えた。10周年を振り返るにあたり、大きな転換点となった年は？と聞かれれば2007年と答えるであらう。2007年に作成したブランドデザインを振り返りながら、心の底から気づいたことに触れてみたい。

創業10周年を迎えて

事業の大きな転換点は2007年

2007年を思い起す。今振り返ると「浮ついていて、保険代理店として生きていくことに対して、その覚悟ができていない時期であったと思う。当時、私はお客様が...

やむを得ずの選択が浮上のきっかけ

えいたのである。しかし、外部環境の変化により、コンサル契約の見直しが必要であった。...

支店経営 雑感

楠 凜堂 7

下期スタートは大きな期待と楽しみ

全員野球の定着で戦闘準備整う

上期総仕上げの「9月決戦」を戦い抜くことができた。いくつもの課題を下期に持ち越したものの、9月単月で大きな成果を残すことができた。...

する早め早めの取り組みが重要である。すでに下期はスタートしている。下期の総仕上げ目標は、当然第3四半期総仕上げと下期総仕上げである。...

保険代理店向け経営プログラムを企画・提供するノグチアカデミー(東京・港区)が9月17と18の2日間でハワイプログラム(総代理店見学ツアー)を開催した。ラストプログラムとなる今回は全国から21代理店24名が参加。2日間のプログラムでアメリカの代理店ビジネスを体験した。

3代理店が実績披露

ノグチアカデミー最終講座 大型代理店のスキル開示



全国から代理店が参加

第一期生から3名を講師に招き、ハワイプログラム参加後の成長を披露した。北海道の坂本将一氏(株)KS保険サービス代表は「参加当時の規模から約2倍となった軌跡と今後収保30億を目指すグループ化のイメージをプレゼン形式で説明。新潟県の遠藤義毅氏(株)遠藤保険サービス代表は「自社が行う運送業向けリスクマネージメントセミナーの概要や独自に開発したロスコントロール手法を説明した。福岡県の生島秀一氏(株)ヒューマン&アソシエイツ代表は「第一回ハワイプログラムに参加したことが人生の転機となり、当時と比較し4倍の規模となった現在を振り返った。

最後に野口氏の基調講演では、参加者全員の質問に対して自己の経験をもとに1人ずつ回答するというマンツーマンスタイルで進行。このほか、最終日には参加者家族やスタッフなど総勢40名がブッフエスタイルの食事で懇親を深め、帰国後にも定期的な情報交換や数年後の再会を約束して帰路に着いた。

同アカデミー主催のプログラムは今回で10回目の開催となり、これまでに代理店経営者など延べ100名の参加実績があるが、節目の開催数を迎えたことで今回が最後の募集となっていた。

CO・OP共済事業報告

コープ共済連

コープ共済連はこのほど、ディスクロージャー誌「CO・OP共済事業の報告」(09年度版)を発行した。このうち08年度の事業と経営の概況によると、08年度CO・OP共済の5商品の加入者数は686・9万人(前年比2・9%増)となった。このうちCO・OP共済(たすけあい)559・7万人、《あいづら》85万人となり、



CO-OP共済

損保ジャパン広島支店(柳原伸二支店長)は、9月26日午後1時半から同社の代理店組織であるJ・S・A広島支部・AIRジャパン広島支部と合同で社会福祉法人三篠会「白木の郷」「三篠園」で、「車イス清掃・整備ボランティア」を実施した。

同活動は、04年から実施しており、施設の人から喜びと感謝の声が聞かれ、年々参加者が増えている。CO・OP共済グループの保有契約高(元受共済)は9兆5985億円(同4・6%増)、受入共済掛金(同)は1367億円(同6・6%増)。



69名が参加し実施

新たに設立された「コープ共済連」(共済事業のみの生協の連合会)の08年度(09年3月1日〜20日)の総資産は283億円、基礎利益は3・5億円。このほか、コープ共済連の組織の概要やライフランニング活動、リスク管理とコンプライアンス等の体制、CO・OP共済の事業状況などに

大阪経済法科大学で寄付講座

八頭司氏ら三講師が参加

パネルディスカッションも開催

大阪経済法科大学で、1、東京海上日動、(株)9月14日から18日までの「経営学特論(リスク社会と保険)」(関連記事本紙8月24日付4面)が開講された。同講座は、(株)ヤマトウツシ保険センタ

を前に昨今の保険業界の動向についてパネルディスカッションを行った。深瀬教授からは、保険業界に入った(志望)理



壇上の講師陣

由や、各講師の仕事の内容、保険会社と代理店の役割分担、今後の業界動向などについて質問があり、各講師は、それぞれの立場で保険業界に

統合一、代理店の合併・統合一、廃業など現実には厳しい状況があることを、社会に果たす役割を、生たちに明らかにした。

RMジャーナル80号 日新火災 日新火災では、先ごろRMジャーナル「Safety Information」80号を発行した。トピックスは、「介護施設のリスクマネジメント」の最終回。環境をアセスメントする観点から解説。実務講座も最終回で、災害発生の際に、再発防止対策を解説。企業訪問では翔運輸(株)の事故防止取り組み状況を



Safety Information

インターネットで遊べる、日本全国ケンテイクイズの無料サービス。参加ユーザーはケンテイクイズに挑戦できるだけでなく、動画を観たり、自分の成績を予想したり、他者との比較をしたり、マイページを持ったりと、楽しみ方いろいろのサイトです。

今すぐアクセス! <http://kentei-tv.jp/>
「ケンテイ!TV」お客様サービスデスク
お問い合わせ ☎ 0120-510950

ケンテイ!TVで 社内検定、始めませんか!

検定プログラムの決定版「ケンテイ!TV」でオリジナル検定が実施できます。

クイズドリル

社会	温泉	グルメ
有名人	方言・風習	名産品
祭	観光	雑学

宮崎ケンテイ

宮崎県にあるリゾート施設の名前を、正しいものはどれでしょう。

A フェニックス・シーガイア・リゾート
B 宮崎マンゴーリゾート
C 宮崎オーシャンリゾート
D フェニックス・マリナー・リゾート

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

御社のオリジナルケンテイ!も実施できます。

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

「人が倒れている!」。そんな状況に遭遇したことがあるだろうか。「私も救命活動を手伝います」。とっさに「う口にできるだろうか。救命活動の講習を受けたことがあるかどうかで行動は一変する。今回紹介する山口さんもまさか自分が...という一人だった。

事故はいつも突然に

救命処置できますか?

今年6月10日の朝7時半。千葉県南柏駅。通勤するために駅ホームを歩いていた東京海上日動に勤務する山口亜美さんはホームの進行方向前の方に人が倒れているのに気づいた。何の気なしに近づいてみると、そ

こにAED(自動体外式心動器)を抱えた職員が駆けつけた。「これはたまたまではない」。山口さんは感じ、人の輪に入

ていた。今から3年前、東京海上日動では社内のAEDの設置を始め、同時に同社本館と隣接する新館の役員を対象に無料の救命講習を実施した。約1時間の講習の進行を務めたのが、当時総務部秘書室に在籍していた山口さんだった。これら

の経験をもとに救命活動に関心をもち、山口さんはその数か月後に、消防署で普通救命講習を受講して認定証を取

った。そこにはスーツを着た20歳の男性社員が倒れていた。男性は電車内で突然倒れ、居合わせた乗客の協力のもとで南柏駅のホームに下ろされたばかりだったという。山口さんが目にしたとき、救命活動にあたっていたのは職員2人だけ。1人が救助にあたり、もう1人の職員がAEDを男性にセツトするところだった。そもそも救命活動は複数で行う必要があり、周囲に声をかけて協力を呼びかけなければならぬ。このことを知っている山口さんはとっさに人だかりの輪からさらに一歩、足をふみだし協力を名乗り出た。

実は山口さん、普通救命技能認定の資格を持つ

もうひとつの取材記事

西へ東へ

代理店の役割大きく

一度は実習し体感を

AEDでは音声ガイダンスに従って2度、通電した。その間にも心臓マッサージや人工呼吸を続け、一瞬、呼吸をしかけたが、またすぐにもこの状態に戻ってしまった。男性が心肺停止状態になっておおよそ、6分が経

た。心臓停止者の生存率は1分経過するごとに10%低下することが医学的にわかっている。このことを知っていた山口さんは「相当あわてた」という。そんななか救急車が到着。男性はAEDをつけ

東京海上日動社員に感謝状



山口さん(中央)、長妻 力柏市消防局長

「手助けできて本当によかった」というのが実感だった。ただ、「20歳代の若さでも突然倒れることもあるという怖さを感じた」というのもまた正直な気持ちだった。

事故からおおよそ1か月が経ったころ、東京海上日動リスクコンサルティングに異動になったばかりの山口さんに柏市消防局から再度、電話が入った。一連の救命活動に対して感謝状を贈りたいという連絡があった。感謝状授与式は7月28日に行われた。そこにはあのときの職員2人と、一緒に救命活動に参加した女性の姿もあった。回復した男性が無事に社会生活に復帰している様子を聞き、人命救助の役に立てたことへの喜びをあらためて感じた。

この一件を通じて山口さんは「一度でも救命講習の経験があればいざというときに必ず役立つ」として「傍観せず、一歩前に入る勇気が尊い命を救う」と強調する。

保険会社の社員はもとより、日頃から地域の安心を担う代理店こそ正しい救命処置の方法を知っておきたいもの。消防署では出張講習が可能などところもあり、認定証を得る有料の講習でもわずか数時間、積極的な参加が望まれる。

相続放棄と生命保険

放棄なら相続税はかからない?

知ってトクする 税務情報

-557-

Q 先日、父が病気で亡くなりました。娘であつたので、父の相続税を支払わなければならないかという疑問をお持ちです。確かに、相続放棄を受けたことや今回の父の死亡による生命保険金2000万円を受け取るから、他の相続財産は受け取らずに相続を放棄しようと考えています。これを母と兄に伝えたいのですが、書面でい

ても受け取れる財産の存在です。具体的には生命保険金などのみなし相続財産です。みなし相続財産は、民法上本来の相続財産ではありませんが、生命保険金は受取人の固有財産、実質的にはこれと同様の経済的効果があるとして、税法上では相続財産として取り扱

うことになっています。A 今回のご質問者は、父に多額の借金が残ったという理由ではなく、結婚のときに相応の財産を受け、さらに父の死亡保険金受取人であったことから、自らの考えで相続放棄を選択したわけですが、相続放棄した

の1つとして相続税を支払わなければならないかという疑問をお持ちです。確かに、相続放棄を受けたことや今回の父の死亡による生命保険金2000万円を受け取るから、他の相続財産は受け取らずに相続を放棄しようと考えています。これを母と兄に伝えたいのですが、書面でい

【事例】先日、父が死亡しました。父の相続人は、母とその子供である私(娘)と兄です。父の財産は、土地・家屋6,000万円、預貯金3,000万円です。また死亡保険金は、母が3,000万円、私が2,000万円受け取ることにあります。なお、私は、6年前嫁いだときに相応の財産を受けたため、今回の相続は放棄することとします。この場合、私は相続税を支払わなければならないのでしょうか。

■回答
相続を放棄した娘が相続税を支払わなければならないかどうかは、父の本来の相続財産と生命保険金等のみなし相続財産を合計して相続税が発生するかどうかによります。
1. 生命保険金の非課税財産額と課税価格の合計額
(1) 生命保険金の非課税財産
500万円×3人=1,500万円
娘は相続を放棄していますが、非課税額計算上においては、相続放棄がなかったものとして計算します(遺産に係る基礎控除についても同じ)。ただし、娘が受け取る生命保険金には非課税の適用はありません。
保険金の課税価格は、
3,000万円 + 2,000万円 - 1,500万円 = 3,500万円
(2) 課税価格の合計額
課税価格の合計額は、
6,000万円 + 3,000万円 + 3,500万円 = 1億2,500万円
2. 課税される遺産総額
課税価格の合計額から遺産に係る基礎控除(5,000万円+1,000万円×法定相続人の数)を差し引きます。
1億2,500万円 - (5,000万円+1,000万円×3人) = 4,500万円
3. 相続税の総額
課税される遺産総額について、各相続人が法定相続分どおり相続したものと計算します。
母:(4,500万円×1/2) × 15% - 50万円 = 287.5万円
兄:(4,500万円×1/4) × 15% - 50万円 = 118.75万円
娘:兄に同じ = 118.75万円
したがって、相続税の総額は、525万円となります。
娘は相続を放棄していますが、相続税が発生しているため、受取保険金に対する相続税がかかります。その際、娘の受取保険金には生命保険金の非課税財産の適用はありません。その相続税は、525万円 × (2,000万円÷1億2,500万円) = 84万円となります。
なお、上記の設例では相続税が発生しますが、遺産に係る基礎控除後の金額がゼロ以下のときは相続税はかからないことになります。

安全は利益を生む体質作り

安全文化を推進する代理店

日本リスクマネージメント研究所代表 山田幸洋

<91>安全の下地となる健康管理①

健康保持は労安法の義務

全事業場で年1回健康診断

毎年10月1日から7日までは「全国労働衛生週間」で、その準備期間である9月中いっぱい諸準備を経て、労働衛生に関わるさまざまな取り組みが事業場や労働基準関係団体で実施されました。周知のように、この全国労働衛生週間は昭和25年に第1回が実施されて以来、今年で第60回を迎えますが、これまでに本週間は国民の労働衛生に関する意識を高揚させ、事業場における自主的な労働衛生管理活動を通じて働く人々の健康確保等に大きな成果・役割を果たしてきました。

今年からこの「労働衛生」に着目して、安全・安心・快適な運転のベースとなる「心身の健康確保・管理」について、その基本から考えてみることにします。

今回からこの「労働衛生」に着目して、安全・安心・快適な運転のベースとなる「心身の健康確保・管理」について、その基本から考えてみることにします。

1. 労働衛生の現状
2. 労働安全衛生法の規定

法定健康診断

名称	対象となる労働者	実施時期
雇入時の健康診断	常時使用する労働者を雇入れた時	雇入時の際
定期健康診断	常時使用する労働者	1年以内ごとに1回
特定業務の健康診断	○深夜業を含む業務 ○粉塵業務 ○重量物の取扱業務 ○塩酸・硝酸・硫酸の取扱業務 ○クロム・ベンゼン・アニリンなどのガスが発散する場所の業務	配置換えの際及び6か月以内ごとに1回
結核健康診断	雇入時の健康診断、定期健康診断の際に結核の発病の恐れがあると診断された労働者	その後約6か月後
有害業務の健康診断	○粉塵業務 ○石綿業務 ○特定化学物質 ○有機溶剤業務 ○放射線業務	雇入時と定期(有害業務に応じて、3か月、6か月、1年、3年以内ごと)に1回

定期健康診断項目

診療等	問診(既往歴及び業務歴の調査)	○	肝機能検査	GOT	●2
				(喫煙歴及び服薬歴)	※1
診療等	身体計測(身長)	●1	血中脂質検査	血清総コレステロール	●2
	身体計測(体重)	○		血清トリグリセライド	●2
	(腹囲)	●2※2		HDLコレステロール	●2
	視力	○	LDLコレステロール	●2	
	聴力	○	検査 血糖	空腹時血糖	●2
	自覚症状及び他覚症状の有無の検査	○	検査 尿	ヘモグロビンA1c	(□2)
	血圧	○	検査 尿	蛋白	○
		○	検査 尿	糖	○
	胸部エックス線検査	○	心電図検査	糖	●2
	喀痰検査	□1			
検査 血	血色素量	●2			
	赤血球数	●2			

○：必須項目
□1：胸部エックス線検査により病変及び結核発病の恐れがないと診断された者について医師の判断に基づき省略可
□2：血糖検査については、ヘモグロビンA1cで代替可(平成10年12月15日 基発第697号)
●1：20歳以上の者については、医師の判断に基づき省略可
●2：40歳未満(35歳を除く)の者については、医師の判断に基づき省略可
●3：血糖検査を受けた者については、医師の判断に基づき省略可
※1：新項目。喫煙歴及び服薬歴については、問診等で聴取を徹底する旨通知(平成20年1月17日 基発第0117001号、保発第0117003号)
※2：●2に加えて、①妊娠中の女性その他の者であって、その腹囲が内臓脂肪の蓄積を反映していないと診断されたもの、②BMIが20未満である者、③BMIが22未満であって、自ら腹囲を測定し、その値を申告した者は、医師の判断に基づき省略可

特にクルマの安全な運転は、事業場外の道路においてたった一人で行われることがほとんどで、他の支援が困難なこともあって、運転者が心身ともに健康な状態が保たれて、その確保と持続が可能となるのは健康診断で一人ひとり運転者自身が自身の健康状態を把握することにも、事業場でもその情報を共有し、運転者の健康の保持増進に努めることが重要である。

健康診断の種類と診断項目
要約整理すると、表のような内容となります。

健康診断結果後の措置
①健康診断結果(深)

また医師等が特に健康保持に努める必要がある医師または保健師による「健康」にかかわる次の危険な運転を指示したり、認容することを厳しく禁じています。

また、同法中の違反運転の下の命・容認の禁止規定中に、「運転者の心身の健康」にかかわる次の危険な運転を指示したり、認容することを厳しく禁じています。

また、同法中の違反運転の下の命・容認の禁止規定中に、「運転者の心身の健康」にかかわる次の危険な運転を指示したり、認容することを厳しく禁じています。

また、同法中の違反運転の下の命・容認の禁止規定中に、「運転者の心身の健康」にかかわる次の危険な運転を指示したり、認容することを厳しく禁じています。

「人はその問題が問題となる段階まで来ないと、問題だと認識しませんが、一旦それが問題となるときには、ほとんどその問題は解決している」
こんな文章をどこかで読んだ記憶があります。残念ながら、凡人の私には、問題が認識できた段階で、解決には程遠い段階でした。

資料を21部持ち込み反応を待つ
ネットのリリースも代行会社に依頼

市役所の記者クラブへ
プレスリリースによる宣伝

プレスリリースという宣伝方法がありました。

「人」は、世の中にはプレスリリースという宣伝方法がありました。

「人」は、世の中にはプレスリリースという宣伝方法がありました。

「人」は、世の中にはプレスリリースという宣伝方法がありました。

「人」は、世の中にはプレスリリースという宣伝方法がありました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

「プレスリリース」で検索すると、たくさん代行会社がヒットします。今回は、ホームページやメールによって、認知してもらい必要もありませんので、ネット上でできるだけ話題にしてみました。

ただ、やったことのないことをやるべきは、どんなときも私にはわくわくしてしまいます。好奇心でいっぱいになります。この性は、一生変えられないでしょう。

東京海上日動
神戸中央支店
阪神支社

地域社会に貢献できる事業、構築へ

有限会社 ネクスト 代表取締役 古西 洋幸氏



代理店 登場

「我々は、保険によって多くの人や企業にお世話になっています。そのお返しと言っては語弊がありますが、地域社会に何か貢献できる事業を構築していきたいと活動しています。」古西洋幸氏(ネクスト代表取締役)社長を含めスタッフ数15名)は、15年前に旧東京海上の研修生を経て独立、現在は中堅代理店の受け皿と

しての機能を発揮しながら、ホームページを有効な手段として地域に根ざした活動に力を入れている。組織化で直面した大きな壁を乗り越え現在に至っており、お客様の良き相談相手になることを目標にまい進している。
<http://www.next-ins.co.jp/>
(東京海上日動神戸中央支店・阪神支社所属)

お客様をサイトで紹介

HP活用し独自の取組み

最初に古西社長のプロフィールを簡単に紹介しておきたい。古西さんは、サラリーマンとして働くより自分で事業を起したいと、平成2年に旧東京海上の新卒コースの研修生として入社した。当時、新卒者の場合、研修期間は、通常のケースより1年長く4年であった。社会経験のない古西さんにとっての第一歩は、多くの業務知識を習得しながら、目につくことは、どんなことでも、取り組むことが活動の原点だった。

「飛び込み、チラシの配布、紹介者づくり、提携先づくりなど、諸先輩が実行されていることを見習って、自分がこれら良い方法だと思えたこと、一通り実践しました。失敗もずいぶんありましたが、その中で少しずつ代理店として生きていくノウハウを築いていったように思います。」

月2回、互いの経験を交流

課題はクロスセルの仕組みづくり

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「約束事として、みんなのために発言をしよう」ということ、相手の触れられたい部分についての発言であること、その人のために発言すること、発言は、尊重して、発言してほしい、意見を聞く側も自分のために言ってくれているという理解をしてほしいと

「自社は、言わば努力した結果の成功の象徴」として考えている。あるとき、税理士の先生とお話をしていたとき、先生が、今だから、これくらい借りられる、と言われ、自分の自己資金がこれだけあるから借金すれば自社は建つじゃないかと、自分が考えたときに、自分の気持ちがスーッと冷めていくのを感じました。やはり、物ではなくて人です、これも失敗を経験しての教訓です。人(スタッフ)を大事にして、お客様の役に立って地域社会に貢献できる事業を築くことがいかに大切か、そうしたことこそ10年学ばなければならぬ。

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

「お客様の声」は、同社に寄せられたお客様からの意見や要望、感謝の言葉などが要領よくまとめられ、写真入りで掲載されている。たとえば、「嫁いだ時からのお付き合いで、これこれ10年と前年より、先月、初めて事故したときはおおろおろしましたが、素早い対応で安心してお任せできました。」

年度版
シリーズ

平成21年度版 新刊完成!!!

平成21年度版 基礎から応用まで、最新の知識を満載!! 実務者必携

保険税務のすべて 顧客の信頼を高め、活動効率を高める 生命保険活用の税務情報

本年度版の主な特長

- ◆第1章では、中小企業の事業承継税制として設けられた「自社株の相続税の納税猶予制度」および「自社株の贈与税の納税猶予制度」について解説。相続税対策に悩む中小企業経営者へのアプローチ情報として見逃さない改正点です。
- ◆このほか、問い合わせの多い項目などを新たに収録・改訂し、約250ページにわたり加筆しています。
- ◆理解を深めるため、保険税務に係る取扱いの根拠となる通達や判例を各所に盛り込んでいます。
- ◆また保険税務に加え、法人税、相続税、所得税、地方税の平成21年度改正を織り込んだ最新の税制による一般税務の取扱いを紹介しています。



NEW!!

規 格 B5判
ページ数 全1,348ページ
定 価 **4,950円**
(消費税込み、送料実費)

平成21年度版 “シンプルでわかりやすい”新タイプの特約も全収録
生保の各種特約

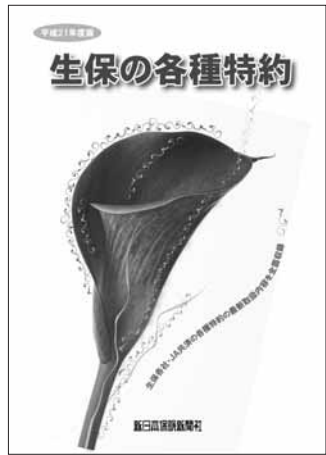
商品研究シリーズ2009

契約年齢の範囲、
付加限度額、給付限度など
取扱内容がさらに充実!!

災害・疾病をはじめ、
あらゆる特約を網羅

平成21年度版「生保の各種特約」では、新特約を含む生保各社・JA共済の災害・疾病関係特約などに至るまで、すべての特約を織り込み、料率表と取扱規定などを記し、わかりやすく解説しています。

主な内容



定 価 **3,300円**
(消費税込み、送料実費)

- 規格 A4判
- ページ数 240ページ

平成21年度版 F Pの必携書
保険と金融商品

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

金融変革時代の生活設計提案

- 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

主な内容

(参考Ⅰ)
金融規制緩和と法整備/民営に伴う郵便貯金の取扱い/流動性預金の限度額規制改正要望/かんぽ生命の限度額規制改正要望/ゆうちょ銀行、かんぽ生命の認可業務/郵便局会社の保険と投資信託販売

(参考Ⅱ)
公定歩合・長期プライムレートの推移/金融の自由化の流れ/ペイオフの概要



定 価 **2,800円**
(消費税込み、送料実費)

- 規格 B5判
- ページ数 288ページ

●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)

平成21年度版 **保険税務のすべて** 冊

平成21年度版 **生保の各種特約** 冊 平成21年度版 **保険と金融商品** 冊

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

■申し込み方法

下記あて、はがきかFAXで
お申し込みください。

お急ぎの場合は左の
F A X 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)
F A X (06)6225-0551

新日本保険新聞社