

Worthy of Trust

PUBLISHED IN 2023 FOR CUSTOMERS OF
THE PRUDENTIAL LIFE INSURANCE COMPANY, LTD.

VOL. **5**

お客さま×ライフプランナー対談

税理士とライフプランナーがタッグを組み
地元九州の企業を支援する

赤峰 三千代さま × 大窪 美里

赤峰三千代税理士事務所 税理士
M&Aシニアエキスパート

エグゼクティブ・ライフプランナー





未来へ続く物語のために

自分自身の物語。家族の物語。会社の物語。

あなたはこれまでに、さまざまな人生のストーリーを綴ってきました。

物語を創っていく過程で、

思い通りに展開できなかつたり

迷いや不安でペンを止まることもあるでしょう。

そんなとき、私たちライフプランナーの存在が

お役に立てるかもしれません。

困難な壁に立ち向かわなくてはならない場面こそ

プロフェッショナルの視点と知見を活かし、

あなたや会社の物語に「希望」と「安心」を生み出してゆく。

これからも、未来へ続く素晴らしいストーリーを

あなたと一緒に綴っていきたい。

お客さまと、深く、永くお付き合いをさせていただくこと。

それが、私たちライフプランナーの願いです。

Contents

● お客さま×ライフプランナー対談

赤峰 三千代さま × 大窪 美里 P.4
赤峰三千代税理士事務所 税理士 M&Aシニアエキスパート × エグゼクティブ・ライフプランナー

● プルデンシャル生命からのご案内 P.8

● 2022年度主要決算指標のご報告 P.10

● ご契約者の皆さまへ P.11



地元九州の企業を支援する タッグを組み 税理士とライフプランナーが

赤峰三千代(あかみね みちよ)さまは、主に企業の事業承継やM&Aを専門にしている税理士です。大窪美里ライフプランナーとは、ご契約者と担当者という枠を超え、「地元九州の企業の力になりたい」という想いのもと、協同し定期的に勉強会を開催しています。税務と生命保険、それぞれのプロフェッショナルが知恵を出し合うことで、一人では対応が困難な課題にも解決策を見出せるようになったといいます。税理士とライフプランナーが二人三脚で企業支援に携わる意義について、お話をうかがいました。

税務と生命保険 プロが知恵を出し合えば 経営者によりよい提案ができる

大窪：本日はお忙しい中、ありがとうございます。赤峰先生と初めてお会いして、もう12年目になりますね。

赤峰：早いですね。大窪さんが私の勤務していた鹿児島市内の総合事務所にいらしたきっかけは、たしか確定申告のご依頼でしたね。

大窪：先生は「企業の組織再編を主に手掛けているので、個人の確定申告はやっていないのよ」とおっしゃいました。でも、先生とは何か波長が合うところを感じて、企業の税務や生命保険について勉強会をさせてく

ださいとお願いをしてご承いただいたんです。

先生はもともと信用組合に勤務されていて、もっと専門性の高い仕事をしたいと考えられて、税理士の資格を取得されたのでしたね。私も生命保険だけでなく、税務など専門的な知識を学ぶことで、もっと企業と経営者のお役に立てると考えていたところでした。先生からいろいろ教えていただけるのは、本当にありがたかったです。

赤峰：資料を持ち寄って、熱心にやりましたね。法人向けの保険というと、税理士の目線では税務の切り口から「数字」にだけ注目しがちだったのですが、大窪さんと勉強会を続けるうちに、生命保険は経営者であっても家族や従業員への思いやりをもって契約するものなのだという視点を持つようになりました。

大窪：勉強会ではまず、経営者にとってなぜ保障が大切なのか、そのお金がいかにして会社や従業員、ご家族を守っていくのかということを熱くお伝えしました。

赤峰：私の中で生命保険のイメージが大きく変わりました。また、プルデンシャル生命では保険金の受け取り方までしっかり提案されていて、分割して受け取ることができるというのも初めて知り驚きました。

大窪：先生が「そんなことできるの？」って感動されていたのを覚えています。私は「経営者が万一の場合

に、保険金を複数年にわたって受け取ることで借入金を返済できたり、事業運転資金に使えたりするようにしておくということは、会社や残された家族に対する経営者の責任ではないでしょうか？」といつもご説明しています。

赤峰：それから、プルデンシャル生命では法人契約であっても被保険者が所定の高度障害状態になると高度障害保険金を被保険者個人が受け取ることができるという話はインパクトがありました。これなら会社や残された家族のために使えるなって。

税理士は税務の専門家であって、生命保険の専門家ではない。大窪さんは税務も詳しいけれども、やはり生命保険の専門家。餅は餅屋でプロの領域はプロに頼って、お互い知恵を出し合い協力することで、顧問先企業によりよい提案ができるようになりましたよね。

ライフステージの変化を 飛躍のチャンスに

大窪：昨年、先生から「いまの事務所を退職して故郷の大分に帰るかも」とご相談の電話をいただいたときは驚きました。

赤峰：故郷の両親も歳を重ねて、近くにいるあげたいなという気持ちが強くなったんです。実家はすごい山奥にあるので、「顧問先もなくて、税理士としての仕事はできないだろう」って思っていました。

大窪：それで私が「今はどこにいてもどんな形でも仕事ができる時代ですよ」と申し上げたんでしたね。

赤峰三千代税理士事務所 税理士
M&Aシニアエキスパート

赤峰 三千代

あかみね・みちよ／信用組合勤務の後、税理士資格を取得。鹿児島市の大手弁護士事務所の税務部において、組織再編案件を中心に手掛ける。独立後は故郷の大分県に移り、リモート会議などのDXを導入することで地理的な条件にとらわれない税理士業務を展開している。豊富な組織再編の知識と経験を活かし、鹿児島県を中心として企業がかかえる事業承継などの課題解決に取り組み、地域に根付いた活動を続けている。



エグゼクティブ・ライフプランナー

大窪 美里

おおくぼ・みさと／2010年プルデンシャル生命入社。
鹿児島支社、エグゼクティブ・ライフプランナー。

撮影協力：
仙巖園（鹿児島県鹿児島市）

お互いの専門知識を活かして 未来志向で九州の企業を応援したい

赤峰: そのときは、大窪さんから背中を押されたような気持ちでした。

大窪: 赤峰先生はクラウド会計やリモート会議も使いこなしていたじゃないですか。絶対に大分でも仕事ができるって思いましたよ。私はライフプランナーとして日本全国、お客さまがいればどこでもうかがいます。その中で感じるのは、地理的な距離より、お客さまとの心の距離の方がずっと大切ということ。先生は顧問先からの信頼が厚いので、地理的に離れても顧問先の心が離れることなんてないと思ったんです。

赤峰: 経営者も含め、日本全国のさまざまなご経歴やお肩書の方と会われている大窪さんからそう言ってもらえたことは、独立を決める際に大きな意味を持ちました。大窪さんには私の個人保険もお世話になっていますが、企業に対して個人に対しても、生命保険に限らず、人生において頼りにできる「ライフプランナー」だなと感じます。

ライフプランナーと税理士の相乗効果で 相続・事業承継をスムーズに

大窪: 私のお客さまで、赤峰先生に事業承継を支援していただいた会社はいくつもありますね。たとえば、あるAさまは会社を運営されていて、将来的には息子さんに事業を継がせたいという考えでした。資産

もたくさんお持ちだったので、Aさまがもし亡くなられたら、息子さんが多額の相続税を払わなければならなくなります。その会社の顧問税理士に相続税の計算をしてもらったところすごく高額だった。「本当にこんなに支払わなければならないですか?」と息子さんも心配されていたので、事業承継が得意な赤峰先生をご紹介したことがありました。

赤峰: 相続税だけでなく、株式の譲渡の問題もありました。それを解決する際に、息子さんとその奥さまなど関係者のお考えを知らないでまとめてしまうと、どこかで誰かの不満が噴出して後々揉めごとにつながるケースも多いです。でも、税理士が関係者一人ひとりの想いを聞くというのはなかなか難しい。

大窪: それで、息子さんの奥さまと保険契約でお付き合いのあった私が、お父さま（Aさま）やお母さま（Aさまの奥さま）、親類の方々に訪問して、どのような事業承継を望まれるかお考えをうかがっていきました。一度の訪問ではなかなか心を開いていただけないので、何回もうかがって話をお聞きしましたね。

赤峰: そうして関係者の考えや想いについては大窪さんがヒアリングしてくれていたのも、私の方は税務に専念することができたんだと思います。

大窪: 先生にしかできないことはお任せして、私は



ライフプランナーとしてできること、お客さまの深い気持ちを汲むことを考えました。赤峰先生と私の相乗効果で、スムーズに事業承継ができたと思います。その途中で思いがけず息子さんがお亡くなりになってしまいましたが、残されたご両親と奥さまは、いまも円満な関係です。奥さまからも「赤峰先生を紹介していただいて、本当に良かったです。おかげで私は安心して暮らしています」と言っています。

赤峰: 相続・事業承継はどの企業にも起こりうることで、都心に比べ地方は圧倒的に情報量が少ないのが課題です。積極的に取りに行かないと十分な量の情報を得られませんが、多忙な経営者にそれは難しい。私も研修会などに参加するようにしてはいますが、九州の中で得られる情報は限られていると思います。その点、大窪さんは東京や大阪などでも研修会や勉強会に参加されて、さまざまな角度から知識や情報を吸収して連携して下さるので本当に頼りにしています。

未来に続く物語のために これからも二人三脚で

赤峰: 大窪さんには、私にはない「生命保険」という切り口からの発想がありますよね。

大窪: そう言っていただけると嬉しいです。これからは「生命保険信託」も活用していきたいと思っています。保険契約者の方が、生前に保険金の受取人を定め、その支払い方法も決めておくことができる仕組みです。たとえば、受取人に大金が一度に渡らないよう

に分割してお支払いしたり、保険金を渡す相手と順番を予め決めておくことができます。

赤峰: 万一のとき、経営者のご家族への想いがよりいっそう活かせるということですね。私の分野からは、兄弟姉妹以外の相続人に対して、相続財産の一定割合について権利を認める遺留分制度にもこれから対応していきたいですね。

大窪: 先生と一緒にもっともってお客さまのお役に立てるようになりたいです。

赤峰: 私は大窪さんから保険について教えていただくことで、以前よりも未来志向になったと思います。税理士の仕事は、企業の決算など終わったことに対して税金がいくらかかるか、という過去計算が中心なので、未来のことはあまり考えてこなかった気がします。それが大窪さんと話すようになって、企業の未来、事業承継の先まで考えるようになりました。

大窪: そうですね。ライフプランナーは、経営者に万一のことがあったときに残された方々、残された会社にお心をお届けできるように、という未来のことを考えています。だからこそ赤峰先生と二人三脚でお客さまに向き合うことで、過去から未来へ、経営者のご家族や企業が、持続的に繁栄していくお手伝いができているのかもしれない。

赤峰: 私も顧問先の経営者のご家族、会社の従業員が末永く発展していくお手伝いがしたいという思いは同じです。これからも大窪さんの生命保険のプロ、つまりライフプランナーとしての力に期待しています。



プルデンシャル生命からのご案内

2023年5月7日以前に新型コロナウイルス感染症にり患されたお客さまへ

新型コロナウイルス感染症のり患について、ご請求されていない入院給付金はございませんか？ 入院をお支払いの対象とする契約にご加入のお客さまが入院をなされていない場合でも、「自宅または宿泊施設等にて医師の管理下で療養」された場合には、医師等により証明された日について入院給付金をお支払いいたします。

新型コロナウイルス感染症と診断された日によって、以下のお取り扱いとなります。

ケース		診断日	2022年9月25日以前	2022年9月26日以降 2023年5月7日まで	2023年5月8日以降
入院された場合			○ お支払い対象	○ お支払い対象	○ お支払い対象
宿泊施設や 自宅で療養された場合	重症化リスクの高い方*		○ お支払い対象	○ お支払い対象	× お支払い対象外
	上記以外の方		○ お支払い対象	× お支払い対象外	× お支払い対象外

*重症化リスクの高い方とは、「65歳以上の方」「入院を要する方」「妊娠されている方」「重症化リスクがあり、新型コロナウイルス感染症治療薬の投与または酸素投与が必要な方」です。

また、災害死亡給付特約等を付加されているお客さまが2023年5月7日以前に同感染症と診断され、同感染症を直接の原因としてお亡くなりになられた場合などは、災害死亡保険金等もお支払いいたします。

詳しくは担当ライフプランナーへお問い合わせいただくか当社ホームページをご確認ください。

[J.D. パワー] 生命保険顧客満足度2調査でNo.1

プルデンシャル生命は、株式会社ジェイ・ディー・パワー ジャパンが2023年に発表した生命保険の顧客満足度調査において、「契約」に関する満足度(保険会社営業職員部門)、契約後の「保全手続」に関する満足度の2調査で第1位となりました。また、「契約」は2年連続、「保全手続」は8年連続での第1位です。ご加入時はもちろん、ライフプランナーによる契約後のフォローも多くのお客さまにご評価いただいております。



[調査概要]

J.D. パワー 2023年 生命保険契約満足度調査*1、生命保険保全手続満足度調査*2
 <調査実施時期> 2022年11月中旬~12月上旬 <調査手法> インターネット調査 <出典> japan.jdpower.com/awards
 *1 新規契約・更新手続をした顧客3,562名からの回答による。*2 請求以外の手続・問い合わせをした顧客7,500名からの回答による。

指定紛争解決機関について

生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、一般社団法人生命保険協会(以下、同協会)です。同協会の「生命保険相談所」では、生命保険に関するさまざまな相談・照会・苦情を受け付けています。また、全国各地に設置された「連絡所」にも電話相談が可能です。なお、生命保険相談所は、苦情の申出を受けたことを生命保険会社に連絡し、解決を依頼した後、原則として1カ月を経過しても、契約者等と生命保険会社との間で問題の解決ができない場合、中立・公正な立場で紛争解決支援を行う裁定審査会を設け、契約者等の正当な利益の保護を図っています。

一般社団法人生命保険協会生命保険相談所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F

☎ 03-3286-2648 <https://www.seiho.or.jp/contact/>
 月曜~金曜(土曜・日曜、祝日、年末年始を除く) 9:00~17:00

このようなケースはありませんか？

※変更事項が未届の場合、お手続きをスムーズに行えなくなってしまいます。

case 01 法人名の変更・改印等を行った



ご確認ください

法人名を変更したが名義の変更を行っていない、印鑑を新しくしたが改印手続きしていない等はありませんか？ 法人名・法人のお届印が最新の状態となっているかどうかご確認ください。

case 02 会社・事務所を移転する



ご確認ください

大切な通知などを正確にお届けし、保険金・給付金等のお支払いを確実なものにするためにも、移転の際は、新しい住所・電話番号をお知らせください。

case 03 役員・従業員が改姓した



ご確認ください

被保険者である役員・従業員の方のお名前が変わっていませんか？ お名前が変わっている場合は、保険金・給付金等のご請求手続きをスムーズに行うために名義変更のお手続きをお願いいたします。

case 04 役員・従業員が退職した/ 法人を解散した



ご確認ください

被保険者である役員・従業員の方が退職された、または法人を解散した後、解約手続き等を行われていますか？ 退職された方の契約、または解散後の契約が継続していないか、ご確認ください。



⚠ 些細なことでも気になることがございましたら
 担当ライフプランナーへお問い合わせください。

※記載の取扱は2023年8月現在の取扱によるもので、将来変更となることがあります。

新契約件数・新契約高

新契約件数 **32.1** 万件
新契約高 **2兆9,950** 億円

「新契約件数」は、新たにご契約いただいた保険契約の件数です。
「新契約高」は、新たにご契約いただいた保険契約の保障金額の総合計額です。

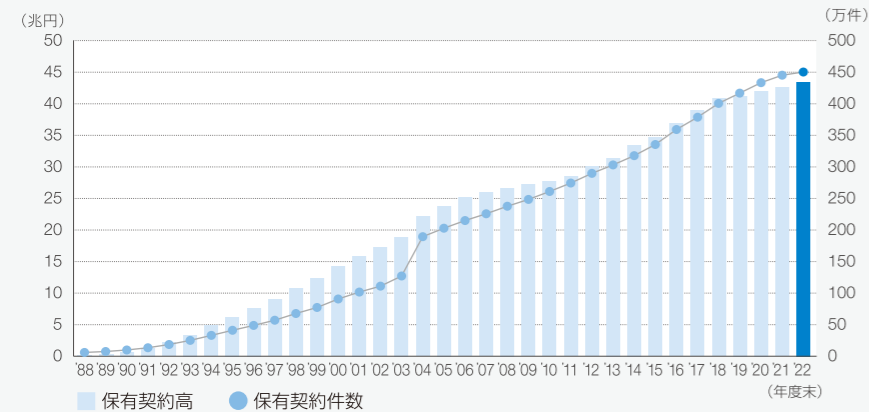
新契約年換算保険料

661 億円

「新契約年換算保険料」は、新契約について月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

保有契約件数・保有契約高・保有契約年換算保険料

保有契約件数 **450** 万**3,727** 件
保有契約高 **43** 兆**4,644** 億円
保有契約年換算保険料 **8,316** 億円



お客さまからお預かりしている契約の総件数を「保有契約件数」といい、この保有契約により、お客さまにお約束している保障の総額を「保有契約高」といいます。「保有契約年換算保険料」は、保有契約について、月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

保険料等収入

1兆4,330 億円

「保険料等収入」は、お客さまからお預かりした保険料や再保険収入による収益で、生命保険会社の収益の大部分を占めています。

基礎利益

315 億円

「基礎利益」は、生命保険会社の本業における1年間の収益力を示す指標のひとつで、一般事業会社の営業利益や銀行の業務純益に近いものです。

総資産

5兆9,302 億円

「総資産」とは、有価証券等の運用資産、現金および預貯金、貸付金、その他非運用資産などの合計で、生命保険会社の事業規模を示す財務指標のひとつです。

契約継続率

94.1%
※保険金建、13月目継続率

「契約継続率」とは、お客さまにご契約を続けていただいている割合です。ライフプランナーの質の高いコンサルティングサービスにより、1年経過後(13月目)が94.1%と高い水準の継続率を維持しています。

ソルベンシー・マージン比率

771.2%

ソルベンシー・マージンとは「支払余力」を意味し、大災害や株の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対し、どの程度「支払余力」を有しているかを判断する行政監督上の指標のひとつです。200%を下回った場合には、監督官庁による業務の改善などの命令の対象となります。

ご契約者の皆さまへ

平素はプルデンシャル生命保険をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は1987年10月に創業し、おかげさまで昨年は創業35周年を迎えることができました。「日本の生命保険事業の在り方に変革をもたらし、日本の生命保険市場において顧客から最も信頼される会社となること」をビジョンに掲げ、ライフプランナーによるコンサルティング・セールスという独自のビジネスモデルを展開してまいりました。当社がこれまで着実に歩みを進めてこられたのも、ご契約者の皆さまの日ごろのご愛顧のおかげと、心から感謝申し上げます。

今日、社会の変化はスピードを増し、お客さまのライフスタイルや価値観もこれまでに多様化しています。このような時代にこそ、当社のライフプランナーは、ご契約のときにお客さまの多様なニーズをくみ取り、将来を見据えたコンサルティングを行います。法人のお客さまに対しては、税務や法律などに精通した生命保険のコンサルタントとして、事業承継などを目的とした保障設計、福利厚生の一環として、社員や役員の方々向けの退職金制度や弔慰金制度など、経営者の方々の想いを込めたオリジナルの保険プログラムを設計いたします。

そしてライフプランナーは、ご加入いただいた後も人生のパートナー (Partner for Life) として生涯寄り添い、外部環境や、お客さまのライフステージの進展に伴うニーズの変化にもきめ細かく対応することで、長きにわたって経済的な保障と心の平和をご提供いたします。

米国プルデンシャルの創業者ジョン・F・ドライデンは、「人間愛・家族愛の不朽の原理を実現すること」を理念として掲げました。創業の理念を受け継ぐ当社として、私どもはこれからも、このライフプランナーによる終生にわたるパーソナルなサービスを通じて、引き続き「ライフプランナーのいる安心」を皆さまにお届けできるよう、全社一丸となって邁進してまいります。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 兼
最高経営責任者

間原 寛



プルデンシャル生命保険株式会社

〒100-0014

東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー

Worthy of Trust vol.5 2023年9月発行

編集・発行 プルデンシャル生命保険株式会社 広報チーム

カスタマーサービスセンター

0120-810740 (通話料無料)

ホームページアドレス <https://www.prudential.co.jp/>

※法人を契約者とするご契約のご照会やお手続きのご希望は
担当ライフプランナーまでご連絡をお願いいたします。

営業時間／平日 9:00～18:00、土日 9:00～17:00
(祝休日、12/31～1/3を除く)

※当社がご提案する保険は、すべて無配当保険です。

※保険種類をお選びいただく際には、「保険種類のご案内」をご覧ください。

※ご契約の際には、「契約概要」、「注意喚起情報」および

「ご契約のしおり・約款」をご確認ください。

※記載の取扱は2023年8月現在の取扱によるもので、将来変更となる場合があります。

※法人向け保険商品は、被保険者様に万一のことがあった場合、
(死亡)保険金等を事業保障資金等の財源としてご活用いただくための、
「保障」等を目的とした保険商品です。

※法人保険のご加入のご検討にあたっては、「法人向け保険商品のご
検討に際してご留意いただきたいこと」を参照のうえ、
税務取扱についてご留意すべき事項をご確認ください。

※このご案内に記載の情報は法律上又は税務上の助言ではありません。

このご案内をもって専門家の助言に代えることはできません。

※この案内は、2023年8月現在の税制に基づいています。

今後、制度内容が変更される場合があります。個別の税務取扱いについては、
所轄の税務署もしくは税理士等にご確認ください。

