

未来へつながる確かな安心をお届けします

肥後保険企画

2026年7月167号（毎月1回発行）

発行：肥後保険企画株式会社 監修：渡辺 時貞

〒860-0843 熊本市中央区草葉町4-20 AIG熊本ビル1F

Tel 096-342-6233 Fax 096-342-6390 URL <https://www.higohoken.co.jp>



日々の営業活動のなかで、ご縁をいただいた方々にお届けしています。

お忙しい毎日の“一息”としてお読みいただけましたら幸いです。

先月、ニュースカイホテル熊本で開催された熊本法人会の総会で表彰していただきました。今後とも会員企業様へ制度商品の販売で安心をお届けしていきます。



感謝状

いつもありがとうございます。こんにちは！渡辺です。いつも定期便をご覧いただきありがとうございます。会社は社長一人では成り立ちません。営業担当がお客様と信頼関係を築き、現場の社員が品質を守り、事務担当者が会社を支えてくれています。そう考えると、経営者の仕事は人の上に立つことではなく、社員が力を発揮できる環境をつくることだと気づきます。もちろん、経営者には最終的な意思決定や責任があります。しかし、それは偉いということではありません。むしろ誰よりも大きな責任を負う立場だと思っています。上から命令するだけでは、人は本気では動きません。しかし、信頼関係があれば、人は自ら考え、行動し、成長していきます。リーダーシップとは、人を動かす力ではなく、人の力を引き出す力です。社員の前に立って方向を示し、ときには後ろから支え、問題が起きたときには責任を引き受ける。その姿勢こそが、本当のリーダーシップではないでしょうか。



スマイルびより

事務スタッフの
コラムをお届けします



こんにちは！事務スタッフの吉村です。今日は家族を紹介したいと思います。名前は「ぴーちゃん」、文鳥の男の子です。コロナ禍真っ只中の6年前、我が家へやってきました。

当時小学一年生だった息子は、ぴーちゃんが怖いと泣いておりました(笑)。ぴーちゃんは毎日お世話をする私より、息子が大好きなようで、ケージから放鳥すると息子の後をどこまでも追っていきます。息子がいない時には私のところに寄って来る、調子のいい文鳥です。息子の友達が遊びにきたときにも「可愛い！」といつも人気者のぴーちゃん。

月日は流れ、ぴーちゃんも平均寿命と言われる年齢にじわじわと近づいています。我が家に来て幸せだったと思ってもらえるように、これからも一緒に楽しく過ごしていきたいと思っています。



【真っ白なイケメン文鳥】

ALL About The ほけん

保険は誰でも販売できるものではありません。保険業法では、保険を販売することを「募集」といい、販売する人を「募集人」といいます。



また、保険募集とは「保険契約の締結の代理または媒介を行うこと」とされています。

締結の代理とは、保険会社から代理権限を与えられた保険募集人が顧客と契約を結ぶことで、損害保険がこれに当たります。これに対し、締結の媒介とは、保険募集人が顧客から申し込みを受け付け、その内容を保険会社に伝える事を指し、保険会社が承諾して契約締結となるのですが、こちらは生命保険のことになります。

損害保険を販売するには損害保険募集人としての登録が必要になり、生命保険を販売するには生命保険募集人としての登録が必要になります。



近年のがん保険の傾向 経済的な備えとして



日本人の2人に1人が一生のうちには一度は診断されるがん。日本人にとって身近な病気の一つです。

がん治療は医療技術の進歩によって変化していて、最近では通院で行われる放射線治療や抗がん剤・ホルモン剤等の薬物治療、またはそれらを組み合わせた治療が一般的です。

入院する場合でも期間は以前より短く、退院後に通院治療をするケースが増えています。



がん保険はそのような治療費や生活費をサポートする保険です。最近のがん保険は通院治療が増えている現状を踏まえて通院治療(治療給付金)を

手厚くする商品が増えています。

働けなくなった場合、会社員なら傷病手当金が給付されますが、最長で1年6ヵ月の支給にとどまります。個人事業主にはそもそも支給はありません。貯蓄に余裕がない場合には、通院給付金や診断給付金が手厚い商品を選ぶと安心です。

診断給付金は、がんと診断された際に一時金として受け取るもので、治療初期の金銭的な負担を軽減する役割を果たします。1~2年ごとに複数回に渡り一時金を受け取ることができる商品もあります。

がん保険は、精神的な安心感を得るためのものでもあります。自分にとって最適な商品を選んでください。



肥後保険登山倶楽部

こんにちは、登山倶楽部の萩尾です。今回は5~6月に咲く、くじゅうのミヤマキリシマのご紹介です。

この時期になると九州最大級のミヤマキリシマの群生地、九重連山で一斉に花を咲かせます。

特にその中でも平治岳は山の斜面全体がピンクに染まってしまうほどびっしりと詰まって咲き誇ります。

しかし、この山にたどり着くのは容易ではありません。登山ルートは複数ありますが、どこを選んでもそれなりの体力と時間が必要ですが、たどり着いた時のこの絶景を見ると疲れも吹っ飛びます。登山者も多く、この日は駐車場に5時過ぎに到着しましたが200台ほど止められる駐車場はほぼ満車で、続々と皆さん登山口へ向かってました。九州以外のナンバーも多くこの山の人気がどれほどなのかがよくわかる光景を目の当たりにしました。



ミヤマキリシマ

コンテキスト・リーダーシップ

山口周

コンテキスト・リーダーシップ
「専業主婦」は「経営の上場」は
文脈で決まる



本書が提唱するのは、リーダーが答えを示して組織を動かすのではなく、メンバーが自ら考え、判断し、行動できるように「文脈(コンテキスト)」をつくることの重要性です。

市場環境や顧客ニーズが目まぐるしく変化する現在の組織運営では、現場の社員一人ひとりが状況に応じて考え、行動する力が求められています。そのために必要なのがコンテキストです。経営者がすべてを管理し続けることには限界があります。一方で、理念やビジョンが共有されていれば、日々の仕事の中で、社員の主体性や成長を促すことができます。

本書を読んで、人材育成とは単に知識や技術を教えることではなく、「なぜ働くのか」という意味を考え、伝えることだと感じました。そのための重要なヒントを与えてくれる一冊です。

ウェルビーイング推進事務局より



半年に一度の社員コミュニケーションイベント「ダイアログ」を開催しました。今回も公民館の一室をお借りし、鳥のさえずりが聞こえる“森の音”のBGMを流してリラックスできる雰囲気をつくり、一人ずつ自由に思いを語っていききました。

今回のテーマは、①今までに夢中になったこと②行ってみたくところ③遠い未来に叶えたいこと。初参加の社員4名は「どんなことを話すの?」と緊張気味でしたが、始まってみるとたくさんのお話を聞かせてくれて、意外な一面や共通点が見つかり盛り上がりました。

新しい仲間が増えたことで、社内の雰囲気は以前よりも活気づいています。今年の会社スローガン『みんななかよく』のとおり、互いを尊重し合い、協力し合いながら、強いチームワークを作っていきたいです。



ダイアログ風景

乱読コーナー