NEWS LETTER

株式会社　ホロスプランニング

2026 9 月号

HOLOS Planning
Part of HOWDEN

オフィシャルインフォメーション

ご相談が「今のままでいいですね」で終わることがあります

五山の送り火を終え、京都の夏もひとつの節目を迎えました。まだ暑さは続きますが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。
さて、当社は乗合代理店として、生命保険 26 社、損害保険 12 社の商品を取り扱っています。豊富な選択肢の中からお選びいただけることは、乗合代理店の大きな特徴のひとつです。

ただ、実際に並べてみた結果、「今ご加入のもので十分です」という結論になることも珍しくありません。それでも比べる意味はあります。比べたうえで「変えなくていい」と分かることと、分からないまま変えずにいることは、まるで別のものだからです。
もちろん、見直したほうがよい場合もあります。ご家族が増えた。お住まいが変わった。事業の規模が変わった。ご加入の当時と前提が違っていれば、保障の過不足はどうしても出てきます。そのときは、はっきりとお伝えします。

どちらの結論になるにせよ、並べてみないことには分かりません。ご相談は「入るため」でなくて構いません。当社を通したご契約かどうかは問いません。そのままになっているものを、一度お持ちいただければと思います。

お持ちいただく先として、このたび京都本社の商談ルームを、1 階の日当たりのよい場所に移しました。プライバシーに配慮したブースをご用意しております。京都へお越しの際は、どうぞお立ち寄りください。

（京都本社　商談ルーム）
お近くのオフィスやオンラインでのご相談も承っております。担当の将来設計士まで、お気軽にお声がけください。
残暑厳しき折、皆さまのご健康とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

ライフコラム

ラジオ体操をつくったのは、保険会社でした

夏休みの朝、公園に集まり、首から下げたカードにスタンプを押してもらう。眠い目をこすりながら並んだ記憶をお持ちの方も多いと思います。

あのラジオ体操をつくったのは、保険を扱う役所でした。始まりは 1923 年。保険事業の調査でアメリカを訪れた逓信省簡易保険局の猪熊貞治氏が、現地の体操番組に出会います。メトロポリタン生命保険会社が、加入者の健康増進を目的に毎朝流していたものでした。

帰国後、猪熊氏の紹介をきっかけに、1928 年、簡易保険局が「国民保健体操」を制定。同年 11 月 1 日、東京中央放送局から放送が始まります。簡易保険局は、現在のかんぽ生命保険の前身にあたります。

当時は、今ほど人々の健康状態が安定せず、保険金の支払いが重なるという事情もありました。加入者に長く元気でいてもらうこと。それが事業の課題であり、願いでもあったわけです。
ラジオが一家に一台という時代ではありません。号令や図解では伝わらない動きを覚え、各地で人々に教えて回ったのは、全国の郵便局員だったといいます。

夏休みの朝に子どもたちが集まる、現在のようなスタイルの起源とされているのが、1930 年 7 月に東京・神田万世橋署の警察官が始めた「早起きラジオ体操会」です。夏休み中も子どもたちが規則正しい生活を送れるようにと始められ、その後、各地へ広がっていきました。
保険会社がつくった体操が、100 年近く経った今も、毎朝どこかの公園で流れています。残暑が続きます。どうぞご無理なさらずお過ごしください。

ちょっと一息。ビジネス小話

勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし

「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」

野村克也監督が好んで使ったことで知られる言葉です。これはスポーツの世界だけでなく、「社員の育成や組織のマネジメント」においても極めて重要な真理を突いています。

営業でたまたま大きな契約が取れた。担当者の力技で納期に間に合った――。
ビジネスの現場では、プロセスが曖昧でも成果が出てしまう「不思議の勝ち」が起こります。しかし、「結果が出たから OK」とそのまま褒めて終わらせてしまうのは危険です。
なぜなら、本人も「なぜ勝てたのか」を理解していないため、状況が変わると再現できなくなるからです。

「今回の勝因（成功要因）は何だと思う？」
「どうすれば次も同じ成果を出せる仕組みにできる？」

「不思議の勝ち」を「必然の勝ち（再現性）」に昇華させることが、強い現場を作ります。

一方、失敗は原因を辿りやすいものです。準備不足、ホウレンソウの欠落、ターゲット設定のズレなど、必然的な理由が存在します。負けた理由（敗因）は「部下の能力ややる気」ではなく、「プロセスのどこかに潜む問題」にあります。その敗因を一緒に論理的に解明していくことが、部下の学習能力を高め、次の成功を引き寄せます。

「偶然の成功に甘んじず、失敗から必然の学びを得る」この価値観が社内に浸透すれば、着実に成長し続けるたくましい組織が育っていきます。

下半期の方針を立てる時期です。
上半期の勝ちと負け。次に生かせるものが多く隠れているのは、どちらでしょうか。

知ってるようで知らない 保険のハテナ？

Q 自賠責保険に入っていれば、もしものときも安心？

A 自賠責がカバーするのは**「相手のケガ」**だけ。
相手の車も、自分のケガも、対象外です。

車を持てば必ず入る自賠責保険。車検のたびに手続きをしているので、「これで備えは足りている」と感じている方も少なくありません。しかし自賠責は、被害者を救済するための最低限の保険です。
補償されるのは、他人を死傷させてしまった場合の賠償のみ。**相手の車の修理代も、壊したガードレールや店舗の損害も、自賠責からは１円も支払われません。**ご自身のケガや愛車の修理も対象外です。
金額にも上限があります。死亡時で 3,000 万円。実際の裁判では賠償額が 1 億円を超えるケースもあり、差額はすべて自己負担となります。

発行　株式会社ホロスプランニング
〒604-8152　京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町
659 番地 烏丸中央ビル 4 階
TEL：075-222-6700
FAX：075-222-2070
HOLOS Planning
Part of HOWDEN
HPH 260827-001-01