

# Hoi

[ホイ]

Vol.13

オランダ語で「こんにちは」を意味する言葉です。

プロテック株式会社  
代表取締役 小松 麻衣さん  
「会社を支える父の理念」

有限会社エニシング  
代表取締役社長 西村 和弘さん  
「帆前掛け市場を世界へ」

「法人向け生命保険の活用法」

「経験値×データで  
中小企業経営をサポート」

抽選でギフトカードをプレゼント!  
アンケートにご回答ください  
▶ <https://www.nnlife.co.jp/hoi>





## 父が守り続けた「誰かのために」の理念が 今も会社を支えてくれる

プロテック株式会社 代表取締役 小松 麻衣さん

北海道札幌市で社会福祉に関わる業務ソフトを開発するプロテック株式会社は、鈴木文人会長が37年前に起業したソフトウェア会社です。2023年に代表取締役になった小松麻衣さんは、父の創業からの思いを守る大切さを改めて感じています。

「娘に会社は継がせない」  
そう言い切った創業社長

「プロテックは、たまたま社会福祉法人の会計の手伝いに行つた父がその大変さを知り、福祉や介護現場で働く人の経理業務を軽減したいと起業した会社です」

その根幹にあるのが、「誰かのため」のあなたのため」という創業者の理念です。小松さんは経営者としての経験を重ねるごとに、この言葉が示す大切な意味合いがより分かるようになってきました。

「経営者としてやるべきこと、やりたいことが多くなり、悩んだ時に、この理念に立ち返るとおのずと向くべき方向が分かるのです」

そのことがどんなに自分を後押ししてくれるか、今は父に素直に感謝する気持ちになれています。

「私たち3姉妹には会社を継がせないといっていた父の気持ちも痛いほどわかるようになりました」

**事業承継を後押しした  
母と義母の強い思い**

大学卒業後、弁護士を目指して司法試験を受け続けるも、その夢はなかなかかかありませんでした。

「そんなとき父が、ひとまず会社で働いてみたらどうかと助け船を出してくれたのです」

システムのことなど何も分からず飛び込み、古参社員から「何もできない平社員」と揶揄され、やる気だけが空回りする日々でした。

「ある時、岩手県にある社会福祉法人に常駐で出向し、実際の介護現場で汗をかきながら介助をする実務をさせてもらいました」

会社に戻り、その経験から提案をするも見向きもされません。

「せっかくの事業拡大のチャンスを生かせずに、悔しかったです」

その後研究者の夫との結婚を機に静岡で暮らすため退社しました。

「男の子を3人産み、子育てに全力投球し、充実した日々でした」

ある夏、帰省すると父が社員を招いて庭でBBQをしていました。

「その当時、取締役になっていた古参社員の方から『会社に戻ってきませんか』といわれたのです」

社員だったころ、かなり厳しく当たられた人からの言葉に、驚いて母に報告するとその提案を気に入り、乗り気になったのです。

「その方は体調が悪く、後継者になることが重荷だったようです」

プロテックの創業を後押しした、陰の実力者である母の「麻衣が戻ってくるからね」の一言で、後継ぎとしての道が敷かれたのです。

「せつこっつ、私の背中を押してくれたのは、義母の言葉ですよ」



①会長が「パソコンが苦手な人にも分かるシステムがあればみんながもっと楽になる」と考え、作った業務ソフト②広い北海道全域に得意先がある。「100キロ圏内はご近所の感覚」③本社ビル④小松社長を陰で会長が応援していると知ったのは、社員の口から。「父を取り持ってくれるいい社員たちです」⑤北海道スタートアップスタジオ (HSS) のプレゼンで実現した福祉事業所のお菓子のリブランディング

夫の実家は造船会社を経営していましたが、後継者がなく会社をたたんでいたのです。

「義母は、職人さんの再就職や、お金のことなどでとても苦労をしたようです。『あなたが会社を継げるなら、それがいちばんいい』と賛成し、応援し、助けてくれたのです」

### 取引先の言葉に父への尊敬の気持ちが高まった

結局、父からは戻ってこいとか会社を継いでほしいという言葉は一度も出ませんでした。

「俺は頼んでないというスタンスでした。でもそのころ父にパーキンソン病の初期症状が見つかり、銀行から『こんな面白い会社を残さないと』という大げさな口から、事業承継が進みました」

実際に社長業を担ってみると、今まで見ていなかった父の力をたびたび感じていると言います。

先日も長年、付き合いのある取引先の言葉に感激しました。

「先代はわれわれの幸せをこころ考えてくれたから、御社一択だった。その同じ気持ちを継いでいるあなたがやっている会社なら、これからも御社一択だよ」

目がしらが熱くなり、思わず「同じ思いでやります。いつまでも

呼んでください」と口にいきました。

「父がずっと守ってきた『誰かのために』という理念をもっともっと大事にして、会社を経営していかなばと胸に刻みました」

帰社して父にそのことを伝えたら、とても喜びました。

「私は気が強く、それまでは感謝を口にしていませんでした」

トップダウンでべいべいと会社を引っ張っていく父のような力強さは、まねできない。でも自分もみんなの意見を聞きながら経営することができると考えています。

「男性も遠慮なく育休を取れたり、看護や介護休暇を取得できるようにしています」

そこにいつもあるのは「誰かのために」という大切なプロテックの思いなのです。



### プロテック株式会社 代表取締役 小松 麻衣さん

1983年北海道生まれ。北海道大学法学部卒業後、2002年プロテック株式会社入社。退社、子育てを経て、2020年再入社し企画室取締役、2023年社長就任。オウンドメディア「まめぶるマガジン」を立ち上げ、「その人らしく」生きる当事者の方々の応援を続けている。社会福祉法人が営む製パン事業を引き継ぎ、運営も始めた。





## 日本の伝統技法を守り 世界を市場にする会社になる

有限会社エニシング 代表取締役社長 西村 和弘さん

2000年に東京・北千住で創業した有限会社エニシングは、帆前掛けを専門に企画、製造、販売する日本で唯一の会社です。代表取締役社長の西村和弘さんは、消えかけていた伝統文化に新たな価値を見だし、市場を世界にも広げています。

**仕事着だった帆前掛けに  
新しい価値を見いだした**

「いつかは日本文化の魅力を世界に広める仕事を自分で起こす」  
そう考えていた西村さんが最初に目をとめたのは、漢字が書いてあるTシャツの販売でした。

「原宿の路上販売からスタートして、店舗や通販で売るようになりました。2002年のFIFAワールドカップを機に、人気商品になりました」

次に扱う商品を探していたときに出合ったのが、帆前掛けでした。「昔の米屋さんや酒屋さんは帆前掛けを腰に巻き、仕事をしていました。丈夫で使い込むほどに体になじむこの前掛けは、腰を守る大切な仕事着だったのです」

これにオリジナルのロゴをプリントできるようにして売り出すと、予想以上の反響がありました。

**帆前掛けづくりの産地で  
技術を伝承し絶やさない**

それでも最初は月10枚くらいしか売れなかった帆前掛けでしたが、テレビの情報番組で紹介されると売り上げが大きく伸びました。

「この利益を自分にとって一番怖いことに投資し、いよいよ世界に挑戦しようと決めました」



①球団グッズに採用されて人気に火がついた  
 ②約50年前に使われた前掛け本来の厚みの「1号前掛け」を復活させた。分厚く柔らかい最高の生地だ  
 ③エニシングの帆前掛けは「使い込むほどに柔らかくなる」のが特長。これは独自の手法で糸を工夫し織っているから  
 ④欧州を中心に30カ国で販売している  
 ⑤豊橋 MAEKAKEファクトリー&ファブリックラボ



「こつとして2007年ニューヨークへ単身渡米し、日本食レストランに飛び込み営業をして回り、帆前掛け文化を売り込みました。」  
 「その時のご縁で、『ニッポンの前掛け展』をニューヨークで開催することができたのです」  
 当時、帆前掛けは、愛知県豊橋市にあるいくつかの工場で細々と作られている状態でした。  
 「工場を訪ねて年配の職人さんとお話をすると、自分たちの代で帆前掛けは終わりだということです」  
 それを聞いた西村さんは、創業の根幹にある自分の使命を思い出しました。  
 「帆前掛けの産地や技術には、大切な日本文化が詰まっている。これは自分が引き継ぐしかない」  
 こつとして工場の機械設備をすべて引き受けることを決め、技術習得のために若い職人を全国から4人採用し、修業に出しました。  
 「会社を引き継いだのではないので、用地探しから始めました」  
 かつてない多額の資金が必要となる新規事業立ち上げの重圧で、体重が7キロも落ちました。  
 「思い余って大先輩の経営者に相談すると、『必要な金じゃったら借りんとだめじゃ。1億も10億も同じじゃ』と言われ、目からうろこが落ちました」

「私利私欲でやるのではない。これは絶対に必要な資金だと吹っ切れたと言います。」  
 「本物の経営者はこんな考え方をするのかと覚悟が決まりました」  
 こつとして新工場が稼働すると予想以上に豊橋が盛り上がりました。  
 「55年ぶりの新工場ができることテレビや新聞に取材され、多くの反響がありました」  
 一番つれしかつたのは、かつてこの地で仕事をしてきた職人さんから連絡が入り、技術を惜しみなく伝承してくれたことでした。  
**世界市場を見据えて 研究開発型企業になる**  
 今ではオリジナルロゴを入れた帆前掛けをおしゃれな制服にしているカフェやパン屋があったり、プレゼント需要が定着しました。  
 「昨今のアウトドア人気でキャンプの時に着ける人が増え、売り上げは伸びています」  
 海外進出は欧州に的を絞り快進撃を続けています。欧州最大のインテリア・デザイン見本市の「メゾン・エ・オブ・ジェ」に出展を続け、エニシングのブランド名は、広く知られるようになりました。  
 「海外市場の売り上げが3割を占めています」  
 日本文化を世界に広めるために、



**有限会社エニシング  
 代表取締役社長  
 西村 和弘さん**

1973年広島県生まれ。中央大学商学部在学中にアメリカ留学。卒業後江崎グ Rico株式会社にて5年勤務し、2000年独立。漢字Tシャツの路上販売を経て、帆前掛けと出会う。2004年に法人化し、帆前掛けの企画製造販売に特化。2007年よりアメリカ・NYを皮切りに、イギリス・ロンドン、フランス・パリなどで展示販売。

工場の敷地に「ファブリックラボ」を作り、世界中のバイヤーやデザイナーと一緒に織物を研究開発できるような拠点にしています。  
 「受け継いだ機械は、豊田自動織機や鈴木式織機の100年前の織機です。ゆっくり織るからこそ小ロットオーダーにも柔軟に対応できるのです」  
 トヨタ自動車やスキの草創期を支えた織機にしか織ることのできない風合いの生地が作れます。  
 「クラフト型のものづくりができる町工場という良いインフラが、日本にはまだまだあるのです」  
 それが世界を舞台に新しい産業を生み出すきっかけを作ってくれらるのだと思います。  
 「うちは製造業ではなく、研究開発型企業。だからこそ世界中の人が興味を持って集まってきたくれるのです」



# 中小企業経営者の人生の節目ごとのリスクと備え方

## イザというときに役立つ！

## 法人向け生命保険のメリットと活用法

中小企業では、経営者の人生の歩みや節目ごとに想定されるリスクによって、その備えが変わってきます。その備えのひとつに法人向け生命保険があります。しかし、どのようなタイプがふさわしいのかよく分からないという方も多いかと思いますが、そこで、中小企業経営者の人生のタイミングにふさわしい生命保険について考えていきましょう。

### 1 人生の節目で異なる経営者のリスク

一口に法人向け生命保険といっても、様々なタイプの商品があります。

例えば、①死亡のリスクに備えるもの②病气やケガ、介護等のリスクに備えるもの③働けないリスクに備えるもの④資産形成に役立つものなどに分けられます。

自分の会社にとって、ふさわしい生命保険はこのなかのどれかということを考えてはあります。おそらく、どのような保険がふさわしいか、実はよく分からないという経営者の方も多いのではないのでしょうか。

経営者の人生には、①起業期、または現経営者が後継者となった事業承継期②成長期③成熟期④勇退準備期の4つの節目があるといわれています。

そして、中小企業経営者の人生の節目は、企業の成長過程に準じて違ったものになっていきます。つまり創業して間もない企業、右肩上がり成長している企業、業績が安定している企業、

業績が停滞している企業、事業承継の時期にさしかかっている企業など、企業の数だけその置かれた状況は異なるのです。

経営者の人生の節目ごとに、リスクと必要な備えは変わってきます。そこで、この4つの企業の成長過程における各リスクと、それに対応した生命保険を検討してみましょう。

### 2 節目ごとのリスクに対応した備えとは

まず、経営者の人生の節目ごとの「備えの優先事項」を左上の表にまとめてみました。

ここからは「備えの優先事項」をさらに詳しく見るとともに、それぞれの人生の節目に適切な保険商品を見てみましょう。

① 起業・(現経営者が後継者となった)事業承継期の備え方

#### 【備えの優先事項】

起業期は、資金的に余裕がないことが多く、従業員の人数も少ないため、

経営者の責務が大きくなります。

一方、(現経営者が後継者となった)事業承継期は、役員退職慰労金などのコストがかさんだり、退職者が出たりで、業績が安定せず、資金繰りも厳しくなる可能性があります。

このような状況下で、経営者に万が一があったときには、事業の継続に大きな影響が出ます。

売り上げ、仕入単価や販売単価の交渉、金融機関との借入の交渉などを経営者一人に依存していることはままあります。また事業承継期においては、逆に、経営者がまだ会社全体のことを把握できていないなかで、従来の担当者にそれぞれの業務を任せているケースもあります。経営者が急にいなくなってしまうと、会社全体のことがかかる社員が存在しないことから、売り上げが減少し、資金繰りが急激に悪化する可能性は高いのです。

それゆえ、割安な保険料で、最適な保障の確保ができると安心でしょう。

#### 【適切な保険商品】

万が一の際の事業保障等を目的とし

## ■経営者の人生の節目ごとの「備えの優先事項」

経営者の人生の節目	備えの優先事項
①起業・(現経営者が後継者と なった)事業承継期	起業期は、資金的に余裕がないことが多く、従業員の人数も少ないため、経営者の責務が大きい。 事業承継期は業績が安定せず、資金繰りも厳しくなる可能性がある。
②成長期	事業拡大期は、設備投資費用など事業に必要な資金が増加する。 従業員のケガや疾病による長期離脱に備えて、雇用維持対策も必要。
③成熟期	業績安定下でリスクが大きいのは、経営者の死亡や長期の就業不能による信用力低下と売り上げ減少。 万が一の際の急な資金需要に備えて、一定期間、固定費をまかなえる資金準備があれば安心。
④勇退準備期	経営者の年齢が60歳以上なら、事業承継の検討が必要な時期。 後継者への円満な引き継ぎと退任後の充実したセカンドライフのための準備が必要。

たものを選択するのがよいでしょう。解約返戻金がないため保険料が割安で、事業の運転資金は減らさず、保障も確保できるようなものを考えましょう。

### ②成長期の備え方

#### 【備えの優先事項】

事業拡大を進め、会社を成長させていくためには、設備投資や人材の確保が必要になってくるので、事業に必要な資金も増えてきます。

同時に、従業員の急なケガや重大な疾病などの長期離脱時に備えて、雇用維持の対策も必要です。

#### 【適切な保険商品】

万が一の際の事業保障や従業員への保障等を目的としたものを選択することになるでしょう。また、保障が確保できたうえで、従業員の採用や定着のための福利厚生制度の円滑な運営に活

用できるものを考えましょう。

### ③成熟期の備え方

#### 【備えの優先事項】

成長してきた会社の業績がピークを越え、停滞しはじめる時期です。業績は安定していますが、そのような状況下でリスクが大きいのは、会社の成長とともに年齢を重ねてきた経営者の死亡や長期の就業不能による信用力低下と売り上げ減少です。

万が一の際の急な資金需要に備えて、一定期間、固定費をまかなえる資金の準備があれば安心です。

#### 【適切な保険商品】

万が一の際の事業保障、経営者の死亡に備えるためのものを選択しましょう。当然、経営者の死亡のみならず、将来的な勇退のことも考慮する必要があります。

また、時代の変化、経営環境の変化や従業員の年齢構成の変化などに応じた福利厚生制度の見直しも検討する必要があります。

福利厚生制度は一度構築すればよいというものではありません。

### ④勇退準備期の備え方

#### 【備えの優先事項】

経営者の年齢が60歳以上ならば、できるだけ早めに事業承継のことを考えないといけない時期となります。

会社を将来的にも存続させていくために後継者への円満な引き継ぎと人生100年時代における退任後の充実したセカンドライフを送るための準備が必要となるでしょう。

#### 【適切な保険商品】

エグジット(出口)が親族内承継なのか親族外承継なのかM&Aなのかでふさわしいものが変わってきますが、勇退時の役員退職慰労金や相続税の納税資金および自社の買収資金を準備するためのものを選択することになるでしょう。

ここまで、経営者の人生の節目ごとにふさわしい生命保険とは何かについて考えてきました。企業の様々な局面において、適切な生命保険は有効な手段となりえます。

今後も成長し続ける素晴らしい会社にしていくために、保険会社の方などとじっくりと自分の会社にとってふさわしい生命保険とはなんであるかを考えていきたいと思います。

## 監修：國村 年(くにむらみのる)さん

公認会計士・税理士・香川大学大学院客員教授

日本政策金融公庫農業経営アドバイザー試験合格者・戦略MG インストラクター

関西学院大学経済学部卒業。1996年から監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)、2007年から小谷野公認会計士事務所勤務のち、2011年に香川県高松市で國村公認会計士事務所開業。贈与・相続、事業承継、M&A・組織再編、棚卸のコンサルティングを中心にを行っている。著書・執筆は、『誰も教えてくれなかった実地棚卸の実務Q&A』(中央経済社)など多数ある。



この記事は「経営ペディア」経営のヒントからの転載です。  
この記事に記載されている法令や制度などは2024年7月作成時点のものです。  
エヌエヌ生命「経営ペディア」で、より詳細な記事をご覧ください。  
[https://www.nnlife.co.jp/pedia/iroha/houjinhoken\\_1\\_20240516](https://www.nnlife.co.jp/pedia/iroha/houjinhoken_1_20240516)

# データに基づく最適な提案とプロフェッショナルな代理店網 法人保険に注力してきた40年の経験値×データで 中小企業経営をサポート

中小企業経営者が抱える予期せぬリスクは、範囲が広く、影響力が大きいと私たちは考えています。プロフェッショナルな代理店を通じて、そのリスクを分かりやすく説明し、様々なデータを活用しながら最適な選択肢を提供しています。新たな考え方をもとしたデジタルツール開発責任者と、ツールを活用している代理店営業担当者に話を聞きました。



左からエヌエヌ生命保険株式会社福岡営業部 アシスタントマネージャー 荻原 永基、プロダクトマネージャー 西山 卓、大阪北営業部 主任 梶原 裕希

会社の現状とリスクを認識し  
取るべき最善策をご案内

**西山** 保険商品をご案内するため  
のツールは、今までもありました。  
しかし2021年より視点を変え、  
新たな開発を始めました。

**荻原** お客さまそれぞれに最適な  
選択肢があり、それを提供するツ  
ール、Bionnic IRIS（以  
下バイオニックアイリス）が始  
まったのですね。

**西山** 当社には、法人のお客さま  
のニーズを直接聞き、保険商品をご  
案内している募集人が全国にい  
ます。私たちは100名以上の募  
集人インタビューを実施し、どの  
ようなツールであれば、お客さま  
が様々なリスクに容易に気づくこ  
とができ、現在の状況や課題と、  
今後の備えの重要性を考えるぎっ  
かけとしていただくことができる

のか、という点に留意しながら全  
体設計を進めました。

**荻原** 保険は分かりにくいと感じ  
ているお客さまが多いからこそ、  
なぜ、この保険が必要であるかを  
理解していただくのはとても大切  
なことです。

**西山** 開発において、良しあしの  
判断に役立ったのは、現場の声で  
す。多くの募集人の声を聞いたこ  
と、そして私自身が以前に営業を  
担当していたことで、データを見  
るだけでなく、経験をもとに判断  
を下すことができたのはよかった  
と思っています。

**梶原** バイオニックアイリスで  
は、お客さまの業種、売上高や従  
業員数、加入済みの保険契約を入  
力すると、推定されるリスクや対  
応策が明示される必要な保障額など  
が算出されます。これはほかの保  
険会社にはない機能だと思います。



**西山** 当社は今まで中小企業の経営者向けに約40年、保険商品とサービスの提供に努めてきました。その蓄積されたノウハウをもとに経営者のお役に立つツールをいちらから自社で開発したことがよかったのだと思います。

**荻原** バイオニックアイリス以前のツールは、募集人の知見によつてご説明に差が生じることもあり、お客さまにスムーズに提案内容が届けられていないのではと感じることもありました。でも今は、お客さまの決算書の情報をもとに、運転資金や借入金のリスクがきちんと分析され、分かりやすい案内資料をお待たせすることなく用意することができず。お客さまが気づいていなかったリスクを理解し、見えていなかった課題を考える機会になつていのではないかと感じます。

**梶原** 必要保障額を提示するだけではなく、たとえば「もし経営者が体を壊した場合に売り上げが下がると、これだけのリスクがあります。ですからその保障を考えていきましょう」という今までは思いもよらなかつた角度からのご案内ができるようになったのも、バイオニックアイリスがあるからこそです。

**西山** 官公庁の統計データを利用

して、一般的なリスクの目安を出すことは簡単です。しかし私たちが大切にするのは、お客さま一人ひとりと交わす対話です。資料から、統計上はこうですが、御社ではいかがでしょうか、現状をどのようにお考えですかという会話をしながら最適な解決策を見つけていただくことを第一に考えています。

**荻原** 誰しもご自身の先のことを考える機会は、そう多くないかもしれませんが。しかし経営者に万一のことがあつた場合、実際に社にどのような影響があるのか、グラフや数字でお見せすることで、お客さまと具体的なリスク対策の話が始められると聞いています。

### 変化し続ける環境に沿つようソリューションの進化も続く

**西山** バイオニックアイリスには、いくつかの機能でA-（人工知能）を使用しています。たとえば、業種や規模が類似している契約者の保険加入傾向を踏まえて、商品プランをおすすめする機能や、他社を含め加入済みの保険証券を自動的に読み取り、一覧化する機能に活用しています。ただ、A-は手段であり、なぜ最適であるかの根拠を説明できるのは人だけです。最新ツールや技術を使いながらも、人を介して届けていくこと

でお客さまにとつて本当に役に立つ選択肢が提供できると考えています。

**荻原** 最新の技術を活用し、お客さまそれぞれの状況に沿つたものを迅速にご用意できるようになつたと感じています。ただし、それはお客さまとプロフェッショナルな募集人の皆さんとの関係性、人のつながりがあつてこそだと思います。

**梶原** こういうツールにしてほしいというリクエストが気軽に言える風土が社内にあるのもよいのではないのでしょうか。ほかのことも、問い合わせをするとすぐに専門部署の担当者から回答が返ってきます。

**西山** 日々、お客さまと向き合つている募集人の方からの「こうできたらいいのに」の声を聞きながら、今も改善を続けています。

**荻原** 募集人の方からいろいろな声が届くのは、バイオニックアイリスがきちんと使われているからこそです。

**西山** バイオニックアイリスを活用しながら募集人の皆さんがこれからも中小企業経営者を手厚くサポートしていくのだと信じています。エヌエヌ生命はそのお手伝いができるよう、今後も絶え間なく進化を続けていきます。

### 「法人保険の新しいスタンダード」を作る存在に

日本で約40年にわたり、中小企業と共に歩んできた私たちは、これからは「法人保険の新しいスタンダード」を作る存在でありたいと考えています。

正解のない今の時代の経営者は、急激な変化への対応と、将来を見据えたビジョンが求められます。法人保険に注力し、経営者に向き合ってきた私たちがからこそ、ご提供できる価値があります。経営者と従業員を守る法人保険と、データに基づいた分かりやすいご提案。快適でシンプルな手続きとご契約後の専用サービス。これらの「進化し続けるソリューション」で忙しい経営者の皆さまのニーズを満たし、使い勝手の良さを提供してまいります。

今後、中小企業の大切なものを共に守り続ける商品やサービスを開発してまいりますので、当社からの案内等でご確認のうえ、お役立ていただけますと幸いです。



エヌエヌ生命保険株式会社  
執行役員  
チーフビジネスディベロップメントオフィサー  
信岡 良彦

## 法人のお客さま向け機能が拡充!

# インターネットサービス「マイページ」をご活用ください

ご契約者さま用インターネットサービス「マイページ」では、中小企業経営者の皆さまにお役立ていただける機能を随時追加しています。マイページは、24時間365日お客さまの都合にあわせてご利用いただけます。

### 新機能のご紹介

#### ●残高証明書の発行

決算や相続で必要になる残高証明書を取得いただけます。現時点、および過去3年間の解約返戻金額などを記載した残高証明書の印刷、もしくはPDFファイルのダウンロードが可能です。

※指定できる基準日は、当社前営業日または過去3年以内の毎月の最終営業日/月末日となります

#### ●団体扱保険料の管理

従来の団体扱保険料の調整(計算)機能に加え、「調整した内容の印刷・ダウンロード」が可能です。これまで書面で計算していた合計保険料、事務手数料等が、「マイページ」内にて該当の契約をチェックするだけで正しく算出できます。また、団体扱保険料請求のタイミングで、当社よりご案内のメールをお送りします。

※送金団体のご契約のみご利用いただけます

各種お手続きは、「マイページ」にログインのうえ、ご利用ください。なお、初回ID発行ご希望の方は、以下より「マイページのID発行希望の方はこちら」からお申し込みください。

※ご契約内容によっては、一部の機能が使えない場合がございます

[https://www.nnlife.co.jp/customer\\_login](https://www.nnlife.co.jp/customer_login)

No.	証券番号	契約日	被保険者名	契約状況	支払回数	保険種類	保険料	解約返戻金	未経過保険料	解約返戻金	契約者負担合計	数字残高金
1	59	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	291,310	843,930	93,765	508,500	0	602,265
2	79	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	294,257	868,771	98,748	543,400	0	642,148
3	188	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	294,257	868,771	98,748	543,400	0	642,148
4	87	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	285,114	855,342	95,038	499,700	0	594,738
5	10	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	285,114	855,342	95,038	499,700	0	594,738
6	12	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	296,792	896,376	99,603	535,500	0	635,103
7	21	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	281,310	843,930	93,765	508,500	0	602,265
8	31	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	299,884	869,652	96,624	532,800	0	629,424
9	49	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	288,393	865,179	94,138	497,700	0	593,838
10	59	2021-08-06	■ 田中 太郎	有効	年払	低解約返戻金型 医療・看護長期定期保険	296,674	872,022	96,899	496,800	0	593,699
10月の合計							2,893,105	8,679,315	964,366	5,166,000	0	4,130,366

残高証明書サンプル



団体扱保険料調整画面イメージ



## マウリッツハイス美術館カレンダープレゼント

NNグループは、オランダ・ハーグにあるマウリッツハイス美術館のメインスポンサーを務めています。

このことから、エヌエヌ生命のカレンダーには、同美術館所蔵の絵画を使用しています。

毎年好評いただいている「マウリッツハイス・スペシャルセレクションカレンダー」の2025年版を、Hoi読者の皆さまに抽選でプレゼントいたします。アンケートにお答えいただいた方の中から、壁掛けタイプを10名さまに、卓上タイプを30名さまにお贈りします。

以下よりアンケートにご回答いただき、「カレンダー希望」にチェックを入れてご送信ください。

アンケート締め切り:  
2024年11月22日(金) 17:00

<https://www.nnlife.co.jp/hoi>



## 「中小企業サポーター」として、 中小企業の“大切なもの”を共に守ります

日本の中小企業と共に「法人保険の新しいスタンダード」を作る存在でありたい。正解のない今の時代の経営者は、急激な変化への対応と、将来を見据えたビジョンが求められます。多様性とチャレンジを大切にしてきたオランダ生まれの保険会社として、中小企業が持つ想いと可能性を紡ぎたい。私たちエヌエヌ生命は、デジタルを活用したスマートな顧客体験、データに基づいた最適な選択肢、意思決定を支えるプロフェッショナルを通じて3つの価値をご提供します。

### 進化し続けるソリューション

経営者の毎日は、予期せぬリスクとの戦い。日本で約40年、中小企業の経営者向けに進化してきた私たちの保険は、その背中で、共に歩む従業員をしっかりと守ります。情報へのアクセスと保険管理はシンプルに、活用方法は分かりやすく、手続きは快適に。あなたのニーズを満たす使い勝手の良さをご提供します。

詳しくはP.8「エヌエヌ生命の取り組み」をご覧ください。

### 家族を守り、支えるサービス

家族を守るのは、経営者のつとめ。経営者の家族には、特有の悩みや想いがあり、突然の困難に直面させてしまうこともあります。同じ境遇の方々の情報が集まり、相談できる場をご提供することで、大切な家族が一步を踏み出す支えとなります。

### ビジョンを実現するつながり

ビジョンは、経営を持続させる源泉。大きなビジョンには、イノベーションを促進する多様なつながりが欠かせません。グローバルな視点を得られる海外ツアー、異業種の仲間との交流イベントや勉強会を通じて、新たなパートナーシップやビジネスチャンスを創出します。



3つの価値の詳細は、  
動画でもご覧いただけます。

<https://www.nnlife.co.jp/strengths>



## ご契約の照会、 各種手続き窓口 のご案内



お客さまの大切なご契約の内容に関する照会・各種お手続きは、「エヌエヌ生命サービスセンター」にて承っております。

ご契約内容が分からない、保険料の払込み状況を確認したいなどでお困りの場合、受付時間内にお問い合わせください。

インターネットサービス「マイページ」内でも、ご契約の照会・お手続きが可能です。「マイページ」は、ログイン用のID・パスワードにてご利用ください。なお、初回ID発行ご希望の場合は、下記URLより「マイページのID発行希望の方はこちら」からお申込みください。または、サービスセンターまでお申し付けください。

### ご照会・お手続きの例

- 契約内容を確認する
- 保険料の支払いについて確認する
- 残高証明書を発行する
- 契約者貸付を利用する
- 登録住所を変更する

### マイページ

[https://www.nnlife.co.jp/customer\\_login](https://www.nnlife.co.jp/customer_login)



### サービスセンター

**0120-521-513**

受付時間9:00～17:00（土・日・祝日および12/31～1/3を除く）

## Hoiアンケートにご協力ください

「Hoi」をお読みいただいた皆さまに、アンケートのご協力をお願いいたします。

いただいた回答をもとに、より良い誌面づくりを目指してまいります。

アンケートは以下のURLよりご回答ください。ご回答いただいた方のなかから抽選で500名の方にギフトカード（Amazon）1,000円分をプレゼントします。皆さまの率直なご意見・ご感想をお待ちしています。

**アンケート締め切り:2024年11月22日（金）17:00**

<https://www.nnlife.co.jp/hoi>



発行人：エヌエヌ生命保険株式会社

〒150-6144 東京都渋谷区渋谷2-24-12 渋谷スクランブルスクエア 44階

<https://www.nnlife.co.jp>



NN

中小企業サポーター

エヌエヌ生命