

# Love & Trust

PUBLISHED IN 2024 FOR CUSTOMERS OF  
THE PRUDENTIAL LIFE INSURANCE COMPANY, LTD. VOL. 31



## お客さま×ライフプランナー対談

責任ある人に価値ある保障を。

家族、スタッフに安心を届ける人生のパートナー。

石田 聡さま

三つ星レストラン  
[L'Effervescence]オーナー



上村 賜一郎

シニア・コンサルティング・  
ライフプランナー



Prudential

# ライフプランナーの いる人生

いつまでも幸せな日々が続いてほしい。  
そう願っても、長い人生において、  
ときには迷い、不安になることもあるでしょう。  
そんなとき、すぐそばで支え続け、  
安心をお届けするのが私たちの使命です。  
あなたのいまに寄り添い、  
未来を考えるお手伝いを。  
人生のパートナー、ライフプランナーとして。

## Contents

- お客さま×ライフプランナー対談  
株式会社CITABRIA代表取締役  
石田 聡さま  
シニア・コンサルティング・ライフプランナー  
上村 賜一郎…………… P.4
- INFORMATION  
Life Planner Serviceについて…………… P.10  
Myページのご案内…………… P.12  
生命保険信託について…………… P.14
- PERFORMANCE REPORT  
業績・評価報告…………… P.16
- INFORMATION  
社会貢献活動について…………… P.20  
ご案内…………… P.22



シニア・コンサルティング・  
ライフプランナー

上村 賜一郎

石田 聡

株式会社CITABRIA  
代表取締役

◎いしだ・さとし

1967年生まれ。株式会社CITABRIA代表取締役。株式会社グローバルダイニングを経て2001年に独立。現在はミシュラン三つ星レストラン「L'Effervescence(レフェルヴェソンス)」(東京都港区)をはじめ、ベーカリーレストラン、ケータリングサービス、オーダーメイドケーキの製造販売など、飲食業・個店を中心に事業を展開。

◎かみむら・たいいちろう

2005年プルデンシャル生命入社。  
首都圏第六支社 シニア・コンサルティング・ライフプランナー。

都心の人気スポットに、ミシュラン三つ星レストランなどの一流店や飲食サービスを展開する石田聡さま。経営者としてこれまでにリーマンショックや東日本大震災、新型コロナ、さらにご家族の病気といった数々の難題を乗り越えてこられました。そんな石田さまをおそばで支え続けてきたのがライフプランナーの上村賜一郎です。「上村さんとの出会い、保険のイメージが変わった」と話す石田さまに、ライフプランナーという存在やご自身の人生設計についてお聞きました。



責任ある人に価値ある保障を。  
家族、スタッフに安心を届ける  
人生のパートナー。

### もう保険は十分。その認識が変わる

**上村:**石田さんに初めてお会いしたのは2008年、当時すでに麻布の高級フランス料理店のオーナーでした。後輩のライフプランナーと一緒に伺ったのですが、その後輩から経営に厳しい方だとお聞きしており、すでに他社のいろいろな保険に加入済みとのことで、緊張してお店に入ったのを覚えています。

**石田:**お店を立ち上げるときにある代理店と損害保険の契約をして、そこで個人の生命保険もすすめられて入っていました。だから保険はもう十分だと思っていましたが、プルデンシャル生命という会社は有名でしたから、どんな営業をするのか興味があったんですよ。

**上村:**お店の経営は順調で、保険のお悩みはないかなと私も



## がんと向き合う中で 保険ってやっぱり大事なんだと思った。

をお支払いすることができました。

**石田:** 僕自身は給付金をもらうような病気やケガをしたことがなかったので、「保険に入っていてよかった!」と思った初めての出来事でした。安心感がありましたし、なるほど、こういうときのために保険に入っておくんだな、と実感しました。

**上村:** 石田さんは絶対に奥さまの体を治すんだと強く決意をされていたように思います。私はがんの事例をたくさん見てきましたが、やはり初動が大事で、適切な病院で治療を受けられるよう、ご家族は最優先で対応していく必要があります。その点、石田さんはものすごく対応が早かったです。

**石田:** 本人はショックを受けたようでしたが、僕は冷静にがんと向き合い、治療をサポートしようと思いました。まだ一部治療は続いているですが、仕事にも復帰して今は元気です。

**上村:** お役に立ててうれしかったです。奥さまから感謝の言葉もいただいて、さらに強くそう思いました。

**石田:** この経験で、自分自身の保障についてももう一度考えました。まずは、ということでも万が一への備えは整えましたが、もし、ケガや長患いで動けなくなってしまったときに、家族や会社は安心な状態でいられるだろうか。そんな不安な気持ちをお話しましたね。

**上村:** はい。その後、入院保険やがん診断保険を追加されて、これで万全だと思います。

思っていました。とはいえ石田さんが抱える責任の重さというものを私自身がきちんと理解しなかったので、当時の事業の状況や目標はもちろん、お店への想いやご家族への想いもじっくりかがいがありましたよね。そして、石田さんに万一のことがあってもまずはご家族を守るように、個人保険をご提案しました。当時加入されていた保険では不足していると思ったので、私ならこういうプランをご提案しますと。

**石田:** 上村さんの提案は今までの僕の認識とは違って、個人保険のイメージが一変しました。それまで僕にとって会社と家族は分けて考えられるものではなかったのですが、分けた方がいいと教えてもらって。確かに、どういう順番で守備を固めるかは大事ですね。ビジネスでも、攻めるためには内部留保が大切です。

**上村:** 死亡リスクにしっかり備えられ、貯蓄効果の高いドルとユーロの外貨建終身保険をご提案させていただきました。もしものときにご家族を守るのももちろん、会社で資金が必要なときは貸付なども活用いただけます。

### 初めて「保険に入っておいてよかった」 と思った

**石田:** プルデンシャル生命に加入後、現在の「レフェルヴェソンス」を開業したり、ミシュランの星を獲得したりと大きく飛躍することができました。そんな中で生命保険のありがたみを実感した出来事がありました。6年前、妻ががんを発症したんです。

**上村:** はい。奥さまも当社の保険に加入されていたので、給付金

### 緊迫のコロナ禍で安心の確保に動く

**上村:** 石田さんは逆境に対して前向きに取り組む方ですよ。でも、コロナ禍では一部のお店を休業したり、そんな中でもスタッフの皆さまには給料を払い続けていたりとお大変でしたね。

**石田:** リーマンショックや東日本大震災の経験で、店舗経営には資金繰りが最も大事だと分かったので、コロナ禍になりすぐどのくらい資金を確保できそうか確認に動きました。上村さん





ミシュラン三つ星を獲得した「レフェルヴェソンス」のスタッフの皆さま（写真は石田さまご提供）

にも連絡しましたね、いくら用意できますかって。

**上村:** 保険の解約返戻金や契約者貸付を活用すれば、数日の間にこれくらいご用立てできますと大急ぎで調べてご報告しました。

**石田:** 資金の目途が付き、しばらくの間、売上が立たなくてもやっていけそうだと見込んでほとんどの店を休業しました。まずはスタッフの健康と経済的安定を確保して、その上で何をすべきかを考えました。

**上村:** 世の中が明らかに緊迫していました。そんな状況で石田さんはやはり「食にできること」にこだわりましたよね。

**石田:** そうなんです。『スマイルフードプロジェクト』を立ち上げました。最前線で新型コロナと闘う医療機関の皆さまに、シェフたちが料理を提供して応援する活動です。当社のケータリングの店で、志に賛同するシェフたちに集まってもらって食事を作り続けました。

**上村:** 結局、石田さんの経営手腕で解約返戻金や貸付のご利用には至らなかったのですが、私としては、石田さんから頼っていただけでうれしかったです。

## 飲食業界のため、 そして人生を楽しむために

**石田:** 先日は、従業員向けの勉強会で講師をしていただいております。ありがとうございます。「資産形成」というテーマを分かりやすく教えてくれて、みんなとても喜んでいました。

**上村:** 資産形成や税・社会保険の知識は社会人として大切ですが、なかなか勉強会まで実施する会社はありません。私自身も人に教えることで勉強になりました。

**石田:** 飲食業界はとにかく「人」が大事。店の発展や自社の繁栄だけを求めるのではなく、長い目で見ても飲食業界に貢献できる人材を輩出したいと思っています。上村さんはどんな想いでライフプランナーを続けているんですか？

**上村:** 自分のことをゴルフのキャディーさんのような存在だと思っています。つねにプレイヤーの半歩後ろを歩きながら、適切な道具を適切なタイミングで差し出す感じですね。余計なことを言わない、けれども聞かれたら最善・最適なアドバイスをするような存在でいたいですね。

**石田:** 保険に関係ないことでも気軽に聞けるので助かります。気になる経済の問題や金融情勢などについても質問させてもらいますし、今後のことや今考えていることなどについてディスカッションの相手もしてもらいますよね。本当に、保険の営業パーソンというより、「ライフプランナー」だと思います。

**上村:** ありがとうございます。石田さんからのご相談は自分の力が試される絶好の機会だと思っているんですよ。まさに育ててもらっている感じです。これからも難問を投げかけてください。

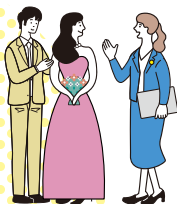
**石田:** お金の悩みはつきません。保険も必要、将来への投資も必要。人生を楽しむことも大切にしたい。そういうバランスを取りながら生きていきたいと思っています。この先も上村さんを頼らせてもらいますよ。

**上村:** 石田さんが人生を思いっきり楽しめるよう、私は守備をしっかりと固めさせていただきます。今日はありがとうございました。



# ライフプランナーと一緒に 理想の未来を描いてみませんか？

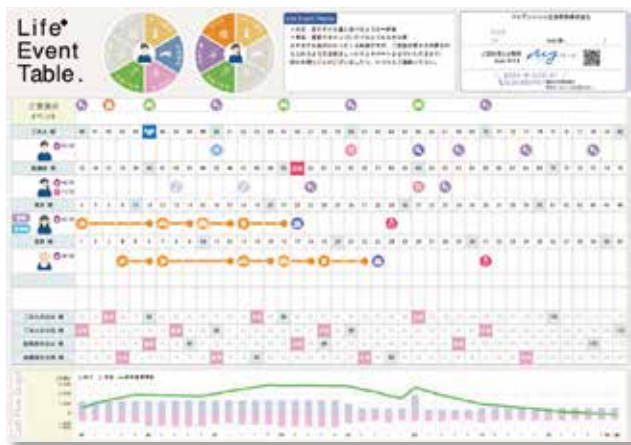
未来を思い描くそのたびに、  
人生のパートナー  
(Partner for Life)として  
ライフプランナーが  
サポートさせていただきます。



**特許取得!!**  
特許第7146966号

## ライフプランシミュレーションツール (Life Planner Service)

お客様の人生設計とリスクシミュレーションを同時に行う、オリジナルツール。将来のライフイベント、世帯の収支バランス、備えた保障と備えていない保障を分かりやすくご覧いただくことができます。



機能の一部とお客さまの声をご紹介します！

### 収支シミュレーショングラフ



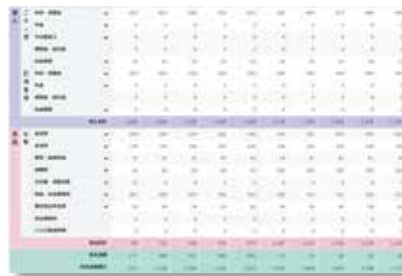
若いころに  
近い将来を  
見据えたプランを  
組んでいただき、  
その将来に  
たどり着いた今、  
とても助かって  
います！



住宅購入時に  
相談した際、  
将来の  
シミュレーション  
を具体的に示して  
いただいたので、  
安心して生活が  
できています！



### キャッシュフロー表



### 必要資金&老齢年金グラフ



老後の不安を  
感じたときに、  
自分に最適な  
プランを作成して  
くれたことで、  
老後資金に余裕が  
でき、とても安心  
しました！



ぜひお気軽に、ライフプランナーへご相談ください。

# ご契約者さま専用 Webサイト Cyber<sup>サイバー</sup>center<sup>センター</sup>を My<sup>マイ</sup>ページにリニューアルしました

より操作しやすく、  
より見やすい  
サイトを目指して、  
画面デザインを  
一新しました。



リニューアル前

簡単に  
ご登録いた  
できます！

## Myページでできること

いつでも好きなときにPCやスマートフォンから、ご契約内容の照会や各種手続き、当社からのお知らせを確認できます。

### 契約内容の照会

- 保障内容や金額の照会
- 電子証券の閲覧 ※1
- 解約返戻金額の照会 ※2

### 手続き

- 住所や電話番号の変更
- 変額保険の繰入比率変更及び、積立金移転 ※3
- 給付金請求書類の画像での提出
- 契約者貸付の請求 ※2 ※3

※1 電子証券のご利用には、お申し込み時に「保険証券等の電子化に関する特約」の付加が必要です。

※2 旧あおば生命(旧日産生命)のご契約はご利用いただけません。

※3 ご契約者さまが未成年の場合はご利用いただけません。

## STEP 1 利用申請

お手元に証券番号をご用意ください。

スマートフォン・タブレットを  
ご利用の方はこちらから

プルデンシャル生命の  
ホームページから



プルデンシャル生命 マイページ 検索

<https://www.prudential.co.jp/contractor/mypage/>

## STEP 2 ご契約者さま情報入力

## STEP 3 利用登録

# 「ちょっと考えてみませんか？」 保険金の託し方や終活のこと

## 保険金を安心してお届けするために

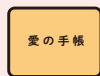
### 生命保険信託が活用できます

#### お一人でお子さまを 育てている方

幼い子どもに  
多額の  
保険金を  
残すことは不安…



#### お子さまに 障がいがある方



親が亡くなった後、  
金銭管理ができるか不安…

#### 高齢の親が受取人にな っている方

両親が  
認知症に  
なった場合、保険金の受け  
取りや管理に不安がある…

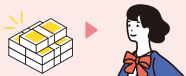


#### 保険金を遺すお子さま がいないご夫婦



配偶者の次は自分の両親に  
保険金を渡したい…

#### 親権を持っていない お子さまがいる方



離婚し親権を持っていない  
子どもにもお金を残したい…

#### 受取人の財産管理に 不安がある方



受取人が  
保険金を浪費して  
しまわないか心配…

※当社は、プルデンシャル信託株式会社の信託契約代理店です。(信託契  
※生命保険信託をご契約いただくにあたり、信託報酬およびその消費税  
ページ (<https://www.pru-trust.co.jp/trust/cost/>) をご参照くだ  
※「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」のご利用にあたっては、お  
(<https://www.pru-trust.co.jp/trust/support/support.html>) に  
あります。それ以外の死後事務受任者と死後事務委任契約を締結され  
は死後事務受任者が提供するサービスであり、当社またはプルデン

## さらに 安心した余生を過ごすために

### 「終活」の準備が可能です

#### 「終活」が 気になっている方

余生を自分らしく  
生きていくために  
準備をしておきたい



死後事務の執行に係る費用を信託財産からお支払いできる

### 「終活サポート～マイ・エンディング・ケア～」

というサービスがございます

詳しくは、**担当ライフプランナーまたは  
カスタマーサービスセンターまで**

詳しくはこちらをご確認ください！

#### 生命保険信託の仕組み について



#### 「終活」の準備について



約代理業務の種類：媒介)

相当額が必要となります。詳細はプルデンシャル信託株式会社のホーム  
さい。

客さまは、プルデンシャル信託株式会社のホームページの専用ページ  
掲載されている死後事務受任者と死後事務委任契約を締結する必要が  
た場合、本サービスをご利用いただくことはできません。なお、死後事務  
シャル信託株式会社が提供するものではありません。



# プルデンシ ャル生命は 今年も顧客満足度で “高いご評価” をいただきました

## 生命保険保全手続 満足度No.1

J.D. パワー  
ご契約後のアフターフォローで  
最高評価をいただきました

プルデンシャル生命は、顧客満足度に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関である株式会社ジェイ・ディー・パワー ジャパンが2024年に発表した「生命保険保全手続満足度調査」で9年連続の総合満足度第1位となりました。「顧客対応」、「連絡・案内」、「手続・書類」の全3ファクターで最高評価をいただきました。



### 調査概要

J.D. パワー 2024年生命保険保全手続満足度調査  
 <実施期間>2023年11月中旬～12月上旬  
 <調査方法>インターネット調査  
 <調査対象>請求以外の手続き・問い合わせをした顧客  
 7,067名からの回答による。  
 <出典>japan.jdpower.com/awards

## 日本の生命保険会社で 2年連続のトップ評価

Forbes誌  
[World's Best Insurance Companies 2024]  
(世界最高の保険会社)

プルデンシャル生命は、米経済誌Forbes(フォーブス)が2024年に発表した「World's Best Insurance Companies」(世界最高の保険会社)の生命保険部門において、日本から選出された15社の中で第1位に選ばれました。当社は、お客さまの満足度や推薦度、カスタマーサービス、契約の透明性で高く評価されました。



### World's Best Insurance Companies 2024について

Forbesは調査会社Statista(スタティスタ)と共同調査を実施し、世界15か国4.5万人以上からオンラインを通じて得た回答をもとに298社を選出しました。アドバイス、カスタマーサービス、コストパフォーマンス、契約の透明性、保険金請求時の対応、満足度、顧客ロイヤルティ、推薦度を基準に評価しています。

<出典>

<https://www.forbes.com/lists/worlds-best-life-insurance-companies/>

## 新契約について

### ■ 新契約件数

**36.2万件**

「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

**4兆4,450億円**

「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

**763億円**

「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。

※上記の件数と金額はいずれも個人保険および個人年金保険の合計を表したものです。

## 保有契約について

### ■ 保有契約件数

**455.4万件**

「保有契約件数」は、ご契約いただいている保険契約の件数です。

### ■ 保有契約高

**44兆8,701億円**

「保有契約高」は、個々のお客さまに対して生命保険会社が保障する金額の総合計額を表します。

### ■ 保有契約年換算保険料

**8,783億円**

「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。

※再保険契約による支払再保険料が含まれます。

## 基礎利益

**478億円**

「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

**6兆2,904億円**

「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。

## ソルベンシー・マージン比率

**749.3%**

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。

## 保険契約継続率

### ■ 13月目継続率(保険金額ベース)

**94.1%**

「保険契約継続率」は、ご継続いただいている保険契約の割合を示した数値です。

## 保険料等収入、保険金等支払金

### ■ 保険料等収入

**1兆6,021億円**

「保険料等収入」は、お客さまからお払い込みいただい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。

### ■ 保険金等支払金

**1兆3,531億円**

「保険金等支払金」は、保険金、年金、給付金、解約返戻金およびその他返戻金等、お客さまに保険契約上お支払いさせていただいた金額を示すものです。

## 格付け

### ■ S&Pグローバル・レーティング (保険財務力格付け)

**A+**

(2024年6月末現在)

### ■ 格付投資情報センター(R&I) (保険金支払能力)

**AA**

(2024年6月末現在)

※格付けは格付け会社の意見であり、また一定時点での数値、情報等に基づいたものであるため、将来的に変更される場合があります。各格付けは、保険会社全体を評価しているものではなく、将来の保険金支払いなどについて保証しているものではありません。

# プルデンシャル生命の社会貢献活動への 取り組みをご紹介します

## 寄付講座



大学での講義の様子

当社では、「営業という仕事の醍醐味」を大学生のうちに正しく理解いただくために、2015年度より、「営業」をテーマとした寄付講座を複数の大学にて開講しています。2024年度は、前年度から継続して早稲田大学、中央大学、慶應義塾大学、同志社大学で実施するほか、新たに6大学（名古屋大学、大阪大学、札幌学院大学、東北大学、甲南大学、福岡大学）で講義を行います。

本講座のテーマは「営業を科学する」です。当社のライフプランナー（営業社員）や支社長などの営業管理職、執行役員などが講師となり、自らのセールス経験に基づいた実践的な講義を行います。営業に必要なスキルや意思決定のメカニズム、セールスプロセスといった基本的なノウハウに加え、営業職の醍醐味や心構え、人間的成長といった面についても体系的に講義しています。

## Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード

<https://www.vspirit.jp>

「Prudential Emerging Visionaries ボランティア・スピリット・アワード」は、米国プルデンシャル・ファイナンシャルが1995年に開始した国際的な青少年のボランティア支援プログラムで、現在ではアメリカ、日本のほか、インド、ブラジル、中国で開催されています。社会課題に気づき、それを自身の課題と捉え、挑戦と克服を繰り返しながら成長する中学生・高校生に、賞を通して称賛と感謝を贈るとともに、情報交換、交流、活動発表の場を提供します。過去27年間で、約48,800通、総勢約438,500人もの中学生・高校生の応募がありました。

「未来を描くチカラ」をキャッチフレーズとして、「誰かのために何かを変える」ことを目指し、自ら行動を起こしている中学生・高校生を応援します。



全国表彰式の様子

# プルデンシャル生命では、 社員の多様な働き方を応援しています

当社のライフプランナーは創業以来、「Free to Work\*」の考  
また性別による待遇の差がない環境で働いています。

仕事もプライベートもどちらも充実させ、挑戦と努力を続ける  
※「勤務時間は9時から17時」というような制約がなく、時間に縛られず仕

えのもと、働く場所や時間に左右されず、

当社のライフプランナーをご紹介します。  
事ができることを指します。

## MIMOSA MAGAZINE

ミモザマガジン



Photo by 梶礼哉



働き方の価値観が多様化する現代において、自分らしく働き・生きるためのメッセージ発信を目的として、WEBサイト「MIMOSA MAGAZINE(ミモザマガジン)」を運営しています。当社のライフプランナーをご紹介します「My Rules(マイルール)」をはじめ、複数のコンテンツをご用意しております。

週に1度のペースで更新しております。  
すきま時間に、ぜひご覧ください!

[mimosa-mag.prudential.co.jp](https://mimosa-mag.prudential.co.jp)

🔍 ミモザマガジン



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  
LOVE & TRUST vol.31 2024年10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

パ ー ト ナ ー フ ォ ー ユ ー

**0120-810740** (通話料無料)

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

最新の営業時間は当社ホームページをご覧ください。

- ※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。
- ※貸付には所定の利息が発生します。
- ※貸付額と利息の合計額が解約返戻金を超えた場合、失効し保障がなくなります。また、貸付の元金金が未返済の場合、お支払いする保険金等の額から控除いたします。
- ※記載の取扱は登録日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。