

セミナー・研修企画ご提案書

ご提案先： アフラック生命保険株式会社 御中

ご提案者： 一般社団法人 日本足圧健美心協会 代表 増澤 紗希子

【企画名】

がん経験者が伝える「保険の力」と「予防の大切さ」
～がん保険の本質と、営業にしか守れない命～

1. はじめに（ご提案の背景）

「がん保険を解約した直後に、がんになりました」

私は、このあまりにも残酷な現実を身をもって経験しました。

コロナ禍になった時に経済的な理由で解約した1年10ヶ月後、希少がん（肛門がん）の告知を受けたのです。

「保険がない」という事実が、どれほど闘病中の心を蝕み、自分を責めさせるか。
そして逆に、もし保険があったなら、どれほど「心の支え」になったか。
私はこの経験から、保険は単なる金銭的な補償ではなく、「生きる力を支えるもの」**であると痛感しました。これは、御社が長年大切にされてきた「生きるためのがん保険」という理念そのものです。**

本研修は、がん経験者のリアルな声を通じて、営業の方々が「なぜ自分はこの仕事をしているのか」という使命感を再確認し、迷いなくお客様に寄り添えるようになるためのプログラムです。

2. 現場の課題と解決策

長年活躍されている営業の方でも、お客様から「がんになった」と報告を受けた際、「何と声をかけていいかわからない」「傷つけてしまわないか怖い」と迷われることが多いと伺います。

本研修では、私自身のがん闘病経験に基づき、患者心理に寄り添った「言葉の選び方」を具体的にお伝えします。

【研修で解決できること】

- 自信を持って「保険の価値」を語れるようになる
- がん告知を受けたお客様への「第一声」に迷わなくなる
- 「契約して終わり」ではなく「闘病中も寄り添えるパートナー」になれる

3. セミナー・研修概要（予定プログラム）

Part 1： 衝撃の実体験「保険がなかった後悔」

- がん保険解約の経緯と、その直後の告知
- 治療費・生活費への不安と、「解約した自分」を責め続ける地獄
- メッセージ：「あの時、強く止めてほしかった」という顧客の本音

Part 2： 営業現場の悩み解決「がん患者様への言葉かけ」マニュアル

がんのステージ（告知時・治療中・治療後）ごとの患者心理と、営業担当者がかかるべき言葉・避けるべき言葉を具体的にお伝えします。

フェーズ	患者の心理状態	営業担当者の役割	避けるべき言葉かけ (例)
① がん告知時	頭が真っ白、死への恐怖、混乱	「安心のアンカー」になる	✖ 「頑張りましょう」
② 治療中	痛み、副作用、孤独、社会からの疎外感	「社会との接点・理解者」	✖ 「すぐに良くなりますよ（無責任な励まし）」
③ 治療終了後	再発への不安、日常に戻る怖さ	「伴走者」としての承認	✖ 「完治してよかったですね（まだ不安はある）」

※実際の研修では、もう少し詳細な事例とニュアンスをお伝えします。

Part 3： 予防医学×足圧体験（オプション）

「がんにならない体づくり」には、血流と自律神経のケアが不可欠です。足圧セラピストの視点から、「今日からできる予防習慣」をお伝えすると同時に、ご希望の場合は実際に「足圧（そくあつ）」を体験していただきます。

- 営業職のストレスケア：日々プレッシャーと戦う営業の方ご自身の体を癒やす重要性
- お客様への話題提供：健康情報の提供という新たな付加価値

4. 費用・条件について

今回、アフラック様との初めてのご縁を大切にしたいと、初回限定の特別プランをご用意

いたしました。

【料金比較表】

項目	通常価格	初回限定 特別プラン
講演料（65分）	80,000円（税別）	50,000円（税別）
交通費	別途実費請求	込み（無料）
総額	80,000円＋交通費	50,000円（税別）

※講演時間の詳細は50分講話＋ 質疑応答15分（計65分）

御社の理念への深い共感と、現場の営業力強化への貢献を強く望み、以下の価格でご提供させていただきます。

※この特別プランは、期間限定でのご案内となります。（終了期間は現時点では未定となります）御社の研修導入の第一歩として、ぜひご活用ください。

【オプション：足圧（そくあつ）プチ体験会】

セミナー終了後、またはセミナー内に「足圧体験」を組み込むことが可能です。足で踏みほぐす独特の気持ちよさを体験し、リフレッシュしていただきます。

- 追加費用：お一人様につき +500円
- ※希望人数に合わせて時間を調整いたします。
- ※「体が驚くほど軽くなる」と大変好評の体験です。営業所内の福利厚生としてもご活用ください。

5. 受講後に期待される効果

- 「数字やノルマのためではなく、お客様の命を守るために仕事をしているのだと涙が出た」
- 「今までがんのお客様への連絡を躊躇していたが、自信を持ってサポートできるようになった」
- 「自分の仕事に誇りを持てた。明日からのお客様へのアプローチが必ず変わる」

6. 講師プロフィール

増澤 紗希子（ますざわ さきこ） 一般社団法人 日本足圧健美心協会 代表

- 経歴： 講演家 / 足圧セラピスト / 4児の母、3人の孫の祖母
- 実体験： がん保険解約直後に「肛門がん（希少がん）」を発症。
- 活動： 後遺症や歩行困難を乗り越え、予防医学×足圧のメソッドを構築。現在は「がん経験者」と「セラピスト」の両面から、倫理法人会、教育機関、保険会社等で精力的に講演を行う。2025年より大手保険会社（メットライフ、プルデンシャル等）へ活動領域を拡大中。

まずは、この資料をご覧ください、少しでもご興味をお持ちいただけましたら、具体的な日時や内容についてお打ち合わせさせていただきます。

御社の大切なご契約者様を守る営業の方々の力になれることを、心より願っております。