

# コープ共済のライフプランニング活動の原点

——1990年代の保障の見直しムーブメント——

日本コープ共済生活協同組合連合会 組合員参加推進部 渡部 博文

## 1. はじめに

日本コープ共済生活協同組合連合会<sup>1)</sup>(以下、「コープ共済連」)では1994年にコープ共済の10周年記念企画の一つとしてライフプランニング活動<sup>2)</sup>を開始した。このライフプランニング活動は「くらしの見直し講演会」「学習会」「個人相談」の3つの活動を主に行うとともに、「ライフプラン・アドバイザー<sup>3)</sup>養成セミナー」にて毎年ライフプラン・アドバイザー(以下、「LPA」)を養成している(表1)。

LPA養成セミナーはライフプラン・社会保険・生命保険等に重点をおいたコープ共

済連独自のセミナーでライフプランニングについてのアドバイスと学習会講師などを行う専門知識をもつ人材であるLPAを養成・認定している。2022年度末までに累計で職員3,201人、組合員1,847人がLPA資格を取得している。職員LPAはコープ共済の推進に携わるケースも多いが、多数の組合員LPAがライフプランニング活動に参加(2022年度658人)している。

本稿ではこのように消費者が取り組む専門性の高い学習活動として30年間に渡り継続するライフプランニング活動が「どのような時代背景の中で」「どのような契機で誕生し」「どのように活動を具体化したのか」を明らかにすることに焦点を当てる。

表1 ライフプランニング活動の実績(2022年度)

| テーマ        | 講師        | 内容                                | 参加者数                         |
|------------|-----------|-----------------------------------|------------------------------|
| くらしの見直し講演会 | 主に独立系FPの方 | 保険や社会保障制度や年金、税、資産運用、終活、健康等をテーマに講演 | 44生協で111回開催。<br>参加者6,942人    |
| 学習会        | 各生協のLPA   | 保険、社会保障や年金、FP3級取得等について少人数で開催する学習会 | 43生協で1,085回開催。<br>参加者11,866人 |
| 子ども向け学習会   | 各生協のLPA   | お小遣いゲームなどの子ども向けの金銭教育              | 18生協で87回開催。<br>参加者1,249人     |
| 個人相談       | 各生協のLPA   | 保障の見直しやライフプラン、マネープランの個別の相談・アドバイス  | 13生協で553人の参加                 |

出所：コープ共済連ライフプランニング活動実態調査2022年度報告

※FP：ファイナンシャル・プランナーの略。

## 2. 1990年前後の生命保険の商品と販売

### (1) 生命保険商品の動向

1986年末頃に始まったバブル景気は1991年に崩壊し、その後、景気は長期的に低迷していく。日銀の公定歩合は1990年8月の6.0%をピークに1993年9月に1.75%、1995年9月に0.5%と急速に引き下げられた。生命保険の予定利率も1985年4月～1990年3月の5.5%～6.25%をピークに1999年4月には2.0%と急速に引き下げられた。バブル崩壊による資産価格下落や金利水準の低下は生命保険会社の経営悪化につながり1997年から2001年にかけて中堅生保7社の破綻につながっていく。

生命保険の商品を見ると1980年代後半は利回りの良さから一時払養老保険が大きく売り上げを伸ばした。1990年代に入るとそれまでの主力商品であった定期付養老保険にかわって、より少額で大型の保障が得られる定期付終身保険が主力商品になった(表2)。また、医療保険等の第3分野保険は1990年代から急速に加入者が増加した(表2では「死亡(その他)」等に分類)。

### (2) 生命保険販売の動向

現在の生命保険の販売チャネルは従来の営業職員に加え、来店型保険ショップ、インターネット等による通信販売、銀行窓販等と販売チャネルの多様化が進んでいる。しかし、1990年代前半は生保レディと呼ばれる女性営業職員による職場や家庭での訪問販売が加入件数の9割近くを占めており、収益性の高い死亡保障商品が販売の主力であった。

当時の生保レディの営業スタイルはGNP(義理・人情・プレゼント)営業とも言われ、「月々に支払える保険料」「他人が加入している保険金額」といった本来のリスクをヘッジするという目的からは異なるアプローチで保障設計がされ、本来必要と考えられる保障額からみると加入しすぎる傾向が強かった<sup>4)</sup>。

また、必要な死亡保障額を計算しそこから社会保険による公的保障や企業からの退職金、生活費の低減等を控除する形での提案型の販売は一般的ではなかった。

そういった中で1990年頃からソニー生命は「ライフプランナー」と呼ばれる専門的な教育を受けた男性営業職員が、個々人のライフプランに合わせ必要保障額を算出し合理的な保障を提供するコンサルティング

表2 個人・個人年金保険新契約商品構成比(件数)の推移

| 年度   | 養老    | 定期付養老 | 生死混合(その他) | 終身・定期付終身 | 定期    | 死亡(その他) | 生存保険  | 個人年金保険 |
|------|-------|-------|-----------|----------|-------|---------|-------|--------|
| 1960 | 80.3% | 1.6%  | 0.0%      | 0.0%     | 1.3%  | 0.0%    | 16.9% | 0.0%   |
| 1970 | 56.5% | 26.4% | 0.5%      | 4.3%     | 1.8%  | 0.1%    | 9.7%  | 0.8%   |
| 1980 | 22.1% | 24.9% | 25.6%     | 5.5%     | 10.5% | 0.1%    | 9.7%  | 1.5%   |
| 1990 | 14.7% | 2.6%  | 20.2%     | 21.5%    | 6.3%  | 16.3%   | 4.7%  | 13.6%  |
| 2000 | 8.3%  | 1.5%  | 10.9%     | 30.8%    | 14.4% | 23.2%   | 3.1%  | 8.0%   |
| 2010 | 12.4% | 0.2%  | 5.7%      | 27.4%    | 8.3%  | 31.6%   | 4.3%  | 10.0%  |
| 2020 | 2.5%  | 0.0%  | 7.1%      | 13.7%    | 15.3% | 48.8%   | 7.0%  | 5.6%   |

出所：中村亮一(2022)『必携 生命保険ハンドブック』p.35

営業を行い注目された。

一方、現在、国内で累計200万人を超えているファイナンシャル・プランナー（以下、FP）だが、日本でFP資格認定制度が確立したのは1990年で、当時はFP資格取得者も僅かであり保険や金融等について客観的な立場で相談を受けることのできる専門家は少なかった。

### 3. 保障の見直し活動の萌芽

#### （1）コープ共済加入者の急速な増加

日本生協連では1984年からコープ共済事業を開始し、1987年には共済期間5年の本格的な生命共済《あいあい》をスタートさせた。1987年9月に全国の生協組合員9,605人を対象に行った「わが家の社会保障調べ」では1世帯当たりの個人負担の保険・共済が年額45万円に上る結果となった。これらを背景に共済事業を積極的に展開し組合員の暮らしに貢献することが1989年1月の理事会で確認された。

日本生協連では1990年に新《たすけあい》をスタートさせた。定額掛金で入院保障日額5千円までの医療保障を中心とした新《たすけあい》は急速に加入者が増加し1994年度末には加入者数が100万人を超える規模となった。多くの生協でコープ共済の新規実施に向け職員や組合員による保険や共済の学習が行われ共同購入担当者を中心に共済推進活動がすすめられた。

#### （2）地域生協における保障の見直しへの

関心の高まり～生協運動誌の記事より

##### ①みやぎ生協 《あいあい》加入普及員

1989年8月号の『生協運動<sup>5)</sup>』の記事ではみやぎ生協の活動を取り上げている。みやぎ生協では運営委員会を退任した組合員

にお願いし、28人の方に《あいあい》の加入普及員になっていただいた。この記事の中で《あいあい》の加入普及員の方は「保障に関連した支出は年間40万円を超えているが、いま契約している保険が本当に個々の家庭のニーズに合ったものなのかという問題が多い。」「保障の見直しによって生活を合理化できる余地はあるはず。保障の見直しのきっかけをつくり、組合員と一緒に見直しをすすめていく、それこそが生協の共済を広めていく何よりの力になる」「保障というと、ご主人に何かあった時に…というのが一般的なの考え方ですよ。ただ女性、主婦が自立した一つの生活者として、自分に何かあった時の保障を考えるとという視点がなくてはならない」と述べている。この頃から既に保障の見直しの必要性が論じられている。

##### ②生協ひろしま『くらしの中の保障の見直し』学習活動

1989年9月号の『生協運動』記事では地域の組合員が自主的に企画した《あいあい》の学習会を取り上げた。講師は長く生協の家計活動をしていた共済部の職員が担当した。家計簿の数字を基に「入院負担は1日4千円必要です」「ご加入の保険の入院保障がいくらになっているか見直してみてください」と学習会に集まった組合員にアドバイスをしている。今後の学習会のあり方について「私たちは主婦組合員をお願いして《共済普及員》の制度を設けました。今は私たち職員が学習会の講師を務めています。この制度を通じて今後、主婦組合員自身が『保障の見直し』の学習の講師になれるようにしていきたい。」と述べている。この考え方は後のLPAの養成に繋がっていく。

### ③市民生協にいがた 共済推進委員会

市民生協にいがた（現在のコープデリにいがた）では1990年に共済事業として《たすけあい》を新規実施することとし、共同購入での共済キャンペーン開始に向け組合員理事を中心に1990年2月に共済推進委員会を立ち上げた。この委員会は2カ月に1回のペースで開催したが、委員会の論議の中で保険の加入状況等についての組合員の実態を把握することが必要ということになり、組合員へのアンケートを実施した。アンケートの結果「平均して毎月3万円程度の保険料を支払っているにもかかわらず、自分の世帯が加入している保険の保障内容を把握していない」ことがわかった。これではまずいということで、生命保険について雑誌の記事などをベースに学習を行い組合員向けの学習資料の冊子を作成した。この冊子を用いて地域運営委員会などで学習を行い、自分の加入している保険の保障内容について考えてもらう活動がすすめられた。

こうした中で、多くの組合員が多額の保険料を負担しているにもかかわらず、「契約内容についてよく理解していない」「専業主婦なのに数千万円の死亡保障をつけており必要保障額に対して生命保障額が大きすぎる」「必要な額の入院保障がない」といった「ムリ・ムダ・ムラ」のある保険に加入している実態が明らかになってきた。多くの組合員は保険商品に対する知識がなく、生命保険の営業職員に勧められるままに加入したためであった。共済推進委員会ではその後も独立系FP等を講師に保険の種類や年金についての学習を重ねた。こういった取り組みはライフプランニング活動の原点ともいえる。

### (3)「保障上手のきょう子さん」 「知っておきたい保険のはなし」 のリリース

組合員さんの保障についての学習ニーズの高まりを背景に、日本生協連では1991年8月～1992年3月にかけて月刊誌『生協運動』に『保障上手のきょう子さん』を連載した。この連載は世帯の年間の生命保険料の支出が50万円以上となっていること、組合員が自分の保障を点検して保障の見直しをすすめ自分の考えで必要な保障額の保険や共済に加入することの必要性をわかりやすくマンガで説明した。この連載は読者から大きな反響があり連載をまとめた冊子を1992年9月にリリースした。

1993年5月には職員向けの学習冊子「知っておきたい保険のはなし」をリリースし保険の商品内容、募集、契約、税金、相続について解説している。この冊子の「はじめに」では「1世帯あたりの保険料は年間約57万円と高額にのぼっています。しかし、保障内容までキチンと吟味して選んだり、ムダなくバランスよく保障を買っている組合員は、どれだけいるでしょうか。私たちのすすめている保障の見直し活動は、



『保障上手のきょう子さん』

保険に対する関心を高め、保険を選ぶ確かな目を持ち、保険をつうじて暮らしや社会のあり方を見直すことにあります。」と述べている。

#### 4. 保障の見直し活動のスタート

##### (1) 小野英子氏による保障の見直し活動の提起

小野英子氏は日本で初めての金融機関に属さない独立系女性ファイナンシャル・プランナーとして1988年に資格を取得し消費者サイドの視点で、新聞・雑誌記事の執筆、テレビ出演、セミナー講師等の活動をおこなっていた。

1994年11月に監修・執筆したムック本『最新あなたの生命保険』では「加入者はバブル崩壊後、収入が伸びず毎月の掛金負担を重く感じるようになり、本気で保障の見直しを考え始めた」「生命保険は不動産に次ぐ生涯で2番目に高額な買い物。それなのに義理やおつきあいで簡単に加入することが多かった。」と述べ、生命保険の販

売方法への批判と消費者が保険について学ぶことの必要性を発信している。

当時は保険会社により予定利率の高い養老保険などから予定利率の低い定期付終身保険などへの転換が契約者に十分な説明がされないまま行われることがあった。主力商品として販売されていた定期付終身保険・更新型においても「予定利率が低い商品なのに老後の年金も十分準備できると誤解されている」「定期保険特約は更新時には掛金がアップすることが理解されていない」といった問題が出され消費者の保険に対する問題意識は高まりを見せていた。

##### (2) 組合員どうしが学びあう活動

小野英子氏は雑誌記事作成のために日本生協連を取材したことが縁で、1993年1月に日本生協連の全国の共済担当者向けの研修会で「生命保険は今見直さないと危ない!」と題して講演を行った。その後、小野英子氏から日本生協連へ「消費者に保険の知識がない中で保険会社は必要性の少ない保険も販売しており、そのような状況を正していくための場を作れないか」「講演会に来られた方が自分で保障の見直しができるよう、生協の職員や意識の高い組合員を育て、組合員どうしが学びあう活動に取り組めないか」との提案がされた。

日本生協連でも「バブルが崩壊し家計の厳しさが増す中での私的保険料の多さ」「保障内容がよくわからないままの生命保険契約の多さ」について問題意識を持っていた。共済事業として組合員に選ばれる共済商品を開発・普及し、保障の見直しにより保険料の節約ができれば家計に貢献し生協利用にもつながるとの想いがあった。

全国では1990年に新《たすけあい》を実施する前後から多くの生協で組合員による



『最新 あなたの生命保険』  
1994年11月

保障や保険についての学習会が多く取り組み、組織的・体系的な学習活動のニーズが強く存在していた。日本生協連では小野英子氏の提案を受け、それらを全国的な規模で展開するための検討をすすめた。このことについて小野英子氏は後に「他の団体にも同様の提案をしたが全面的に受け止めた生協という組織はすごいと思った。」と述懐している。

### (3) コープ共済10周年企画と保障の見直し活動の具体化

日本生協連ではコープ共済の10周年記念と加入者100万人の達成に向けて1994～1995年度にかけて10周年企画を行うこととした。この企画の内容については1993年度に検討をすすめ、記念パーティといった一過性のイベントだけではなく継続的な活動につなげていく企画の必要性が論議され、その中で小野英子氏から提案を受けた企画についても検討がされた。その結果、10年記念祝賀会などとともに、組合員参加型の「保障の見直し活動」が企画として確定した。

この「保障の見直し活動」の一つ目は小野英子氏が全国を回っての講演を行う「FP小野英子、全国公開講座キャラバン」であった。次に講演会だけで終わらせず生協の活動として定着させることが必要と考え、FPレベルの知識を習得した職員・組合員が各生協で学習会講師を務められるようにすることを目的に「ライフプラン・アドバイザー（LPA）養成セミナー」を行うこととした。

## 5. 保障の見直し活動の全国展開

### (1) 「FP小野英子、全国公開講座キャラバン」

10周年企画としての「FP小野英子、全国公開講座キャラバン」の1年目は『今すぐリフォーム、わが家の保障！～保障の見直し、実践テクニック』のテーマで1994年9月のコープながのを皮切りに1995年3月の大阪いずみ市民生協まで全国12会場で開催され3,010名が参加した。2年目の1995年度は『生命保険の徹底研究！基礎から応用、活用テクニック』と題するバージョンを追加し全国17会場で開催され、1996年2月コープぐんまの講演会まで4,540人も保障の見直しを考える組合員が熱心に参加した。

この講演会は組合員の興味や関心を引けるようにテレビの公開番組のような形式で舞台上に大型パネルを設置し、小野英子氏と事務局メンバーが舞台に立ち2人の掛け合いで進行する形とした。講演会のシナリオは小野英子氏から訴えたいことを聞き取り、それを事務局メンバーがまとめていった。

この講演会で参加者に訴えたかったことは「生命保険は住宅に次ぐ大きな買い物だが生命保険は難しいと受け止められている。」「このため生命保険の中身が良くわからないまま、生命保険会社の営業職員から勧められたままに加入してしまう。」「定期付終身保険等の仕組みを正しく理解できず、間違いだらけの加入をしている人も多い。」「消費者が生命保険の仕組みを理解し、ニーズに合ったムリ・ムダ・ムラのない保険に見直すことが必要である。」の4点であった。



FP小野英子，全国公開講座キャラバン

小野英子氏は後に「1990年代の保障の見直し活動は熱気に満ちていて組合員のくらしの見直しに大きく貢献した。」と振り返っている。

## (2) ライフプラン・アドバイザー養成セミナーの開始

ライフプラン・アドバイザー養成セミナー（LPA養成セミナー）は1994年度10月開始に向け日本生協連の事務局が小野英子氏等の独立系FPの協力を得て講師の手配、カリキュラム作成、参加者の集約等を短期間ですすめた。第1回のLPA養成セミナーは1994年10月から1995年3月にかけて東京会場で2泊3日を1クールとした5回シリーズ（延べ15日間）の日程で開催した。カリキュラムは日本FP協会認定必修単位＋日本生協連バージョンとし、税金、不動産、金融商品とマネープラン、生命保険・損害保険、共済と保険、ライフプランの設計、資金計画、保障設計、提案書作成、FPの実務で構成された。各分野の専門家が講義を担当し最終日には修了認定試験を実施した。

このセミナーには全国の生協から職員・組合員28名の受講があり全員が修了認定試験に合格した。また、このうち25名が日本FP協会のFP資格を取得した。1995年度には東京、大阪、福岡の3会場でLPA養成セ



ライフプラン・アドバイザー養成セミナー

ミナーを開催し99名が修了認定試験に合格した。

## 6. 保障の見直し活動からライフプランニング活動へ

### (1) 保障の見直し活動の広がり

「FP小野英子，全国公開講座キャラバン」は1994～1995年度の2年間で終了したが、1996年度以降は「保障の見直し講演会」として「わが家の保障の見直し」「生命保険の見直し方法」「ライフプランと年金」等のテーマでファイナンシャル・プランナーや社会保険労務士の方を講師に全国の生協で講演会が開催された。

1996年度以降、LPA資格を取得した職員・組合員等を講師にした小規模な学習活動も多くの生協で広がった。「生命保険、損害保険、共済」「ライフプランの作成の仕方」「金融商品」「社会保障制度」等のカリキュラムを各生協が作成し学習資料の作成と講師の派遣も行った。また、日本生協連ではLPA養成セミナーに比べ講義内容を保険や税金・年金・社会保障などに絞り込みより多くの組合員が参加しやすいカリキュラムの「ライフプラン講座」を1996年9月に開講した。

(2) 2000年代のライフプランニング活動  
保障の見直し活動が10周年を迎えた2004年7月に「第1回LPA活動交流集会」が143名のLPAや関係者の参加で開催された。この「第1回LPA活動交流集会」では小野瑛子氏<sup>6)</sup>が記念講演を行い「消費者の保険に対する考え方の変化」について次のように述べている。

10年前はまだ予定利率も高かったため、依然として保険に貯蓄性を求める傾向が強かった。女性の間で生存給付金付定期保険の人気も高かった。ただし、保険商品の主流は養老保険（定期保険特約付養老保険）から終身保険（定期保険特約付終身保険）に変わり、終身保険があたかも貯蓄性の高い保険であるようなマスコミ報道が目立った（保険会社の誘導があった）。現在でも、この誤解は消費者の間に根強く残っている。

その後、予定利率が引き下げられ、終身保険の保険料が高くなったために、死亡保障の保険として定期保険が再認識されてきた。また、日米保険協議の終結によって医療保険が自由化され、掛け捨てタイプの医療保険がよく利用されるようになった。保障は掛け捨てで、貯蓄は保険以外の手段で、という認識の高まりである。

保障の見直し活動は生命保険や年金といった枠を超え、2000年代の初めより「セカンドライフ」「社会保障」「子ども向けのお小遣いゲーム」等にテーマを広げた。それらを反映し2007年度には保障の見直し活動の名称を「ライフプランニング活動」と整理し、2009年には「ライフプランニング活動のめざすもの」が策定された。そこで

は「私たちは、ライフプランや暮らしにかかわるお金について、組合員どうしの学びあいの場を提供することによって、組合員の暮らしの向上に貢献します。」とライフプランに関わる幅広い活動の目的を掲げた。



ウキウキ・ワクワクおこづかいゲーム（エフコープ生協）

## 7. ライフプランニング活動の価値、誕生と発展の要因

### (1) ライフプランニング活動の価値

生協法第2条には生協が備えるべき要件として「組合員の生活の文化的・経済的改善向上を図ることのみを目的とすること」が挙げられている。この目的を共済事業という分野で果たそうとすれば、組合員の生活保障に関する「経済的改善向上」という視点の元、保険や共済に関する学習機会を積極的に設けるべきであろう<sup>7)</sup>。

1996年に日本生協連で策定された「共済事業のめざすもの」では「私たちは、組合員が共済や保険について学びあえる機会をつくり暮らしに役立つ保障の選択ができる力を養います。」と記載されたが、ライフプランニング活動は生命保険などの専門性の高い分野において消費者自身が資格を取得し学びあい知識や経験を高めるというこ

れまでにない価値を持った運動であった。

## (2) ライフプランニング誕生と発展の 要因

1990年代前半からスタートしたライフプランニング活動の時代背景として、住宅に次いで高い買い物であるにもかかわらず、保険会社の営業職員に勧められるままに内容がよくわからずに加入してしまう「ムリ」「ムダ」「ムラ」の多い生命保険販売があった。

生協の共済事業が広がるなかで多くの生協で主婦を中心とした組合員がこのような状況に問題意識を持ち保障の見直しについて学習を始めた。また、日本生協連でも共済事業を広げるためには職員・組合員による保障についての学習と共済推進を結びつけることの必要性を認識し位置づけていた。この「保障の見直し」活動は一部の生協では取り組まれていたものの、全国的に大規模に展開するノウハウは確立できず手探りの状況であった。

このような中でコープ共済の10周年企画において、当時活動を開始し始めた独立系のFPの方と連携することで「FP小野英子、全国公開講座キャラバン」「保障の見直し講演会」「LPA養成セミナー」といった、それまでとは次元の異なる規模で専門性の高いLPAを軸とした学習活動が急速に拡大した。

また、1970年代に急速に発展した地域生協では消費者の抱える様々なニーズに対応して「食の安全」「環境」「平和」「生計費調査」といった多様なテーマで消費者による自主的な活動を組み立ててきた。このため、ライフプランニングという新しいテーマについても受け入れやすい土壌があり、家計簿活動に関わった組合員が新しい活動

であるLPA活動に参加することも見受けられた。さらに、1994年にコープ共済加入者が100万人に到達したことにより、このような活動を生協が財政的にサポートすることも可能となっていた。

## 8. おわりに

保障の見直しのムーブメントは1990年代後半をピークに生命保険販売に大きな影響を与えた。その後、生命保険販売は保険の自由化、金融改革プログラム、保険金不払い問題などを経て大きく変化した。生命保険の営業職員チャンネルでの販売比率は35%に低下（2023年3月現在）し、それに代わり保険ショップや銀行での販売が増え、インターネットなどの通信販売もシェアを伸ばした。FP資格は公的なものとなり累計で270万人もが資格を取得している。これらにより消費者の生命保険に関する知識は格段にアップし、営業職員に勧められるままの生命保険加入は減少した。一方で地方銀行が複雑でリスクの高い仕組み債を投資経験の乏しい顧客に販売し損失を与えると

**FP3級試験対策講座**  
ファイナンシャルプランナー

**受講生募集中!!**

ファイナンシャルプランナー（FP）は、社会やくらしのさまざまなシーンで活かせる資格です。  
この講座では、FP2級の資格を持つ講師陣が実体験を交えた内容で試験対策をします。

**日程** 6月24日（土） ライフプランと資金計画・社会保険  
7月 8日（土） 金融資産運用・リスク管理  
7月22日（土） タックスプランニング・試験対策  
8月 5日（土） 不動産・相続・事業承継  
8月26日（土） 試験対策模擬試験  
※全日程10:00～15:00 5日間で学ぶ内容です

**申込締切** 6月10日（土）

**受講料** 20,000円（税込）※テキスト代込み

**定員** 30名  
※お申込み多数の場合は抽選となります

**持参物** 筆記用具・電卓

**会場** RCC文化センター  
広島市中区橋本町5-11

**講師**  
生協ひろしま ファイナンシャルプランナーの会

FP3級講座チラシ（生協ひろしま）

いった新たな問題も起こっている。

組合員が学びたいと思い、学んだ後にこの情報を誰かに伝えたいと行動する学びあいがライフプランニング活動の源であり、現在、ライフプランニング活動は「終活」「iDeCoやNISA等による資産運用」「健康づくり」「FP3級講座」など幅広いテーマで消費者の期待や関心に応じた学習活動がおこなわれている。今後もライフプランニング活動は時代とともにテーマを変えながらも組合員の生活の向上に大きな役割を果たしていくだろう。

#### 【参考文献】

- ・ 日本生活協同組合連合会『生協運動』1989年4月号, 8月号, 9月号, 10月号
- ・ 日本生活協同組合連合会共済部編(1992)『保障上手のきょう子さん』日本生活協同組合連合会
- ・ 小野英子(1994)『最新あなたの生命保険』日本実業出版社
- ・ 小野瑛子(2000)『最新あなたの生命保険』日本実業出版社
- ・ 前田かおり(2002)「共済をきっかけに暮らしの在り方を追求—生協のライフプランニング活動」『生活協同組合研究2002年10月号』生協総合研究所
- ・ 山田まさみ(2002)「組合員の暮らし設計をお手伝い—4生協のライフプランアドバイザー活動」『生活協同組合研究2002年10月号』生協総合研究所
- ・ 生協共済研究会(2008)『生協の共済 今, 問われていること』日本生活協同組合連合会出版部
- ・ 並木静香(2010)「保障の見直し活動からライフプランニング活動へ」『生活協同組合研究2010年2月号』生協総合研究所
- ・ 日本コープ共済生活協同組合連合会(2017)『CO・OP共済30周年誌 30年の軌跡』
- ・ 日本生活協同組合連合会(2014)「特集CO・OP共

済《たすけあい》30周年」『CO・OP NAVI No.749』  
・ 中村亮一(2022)『必携 生命保険ハンドブック』中央経済社

#### 【注および引用文献】

- 1) 日本コープ共済生活協同組合連合会(コープ共済連)は生協法の改正に対応し2008年11月に設立され2009年3月にコープ共済連への共済事業の譲渡と共済契約の包括移転が行われた。これにより日本生協連の共済事業を分離した共済事業を開始した。
- 2) ライフプランニング活動は取り組みを開始した1994年前後は「保障の見直し活動」, その後「LPA活動」の名称を用いていたが2007年より「ライフプランニング活動」の名称を使用することとした。
- 3) ライフプラン・アドバイザー(LPA)は, 生協の組合員や職員で, 主に講演会の企画, 学習会の講師, 個人相談などを行っている。コープ共済連が主催する「LPA養成セミナー」を修了し, 試験に合格することでLPAになることができ, 学びあい交流しあいながら, 生協の組合員や地域の方たちへお金や保障についての知識を提供している。
- 4) 藤川太(2004)「消費者の意識の変化と共済の広がり」『生活協同組合研究2004年9月号』生協総合研究所:p.15。
- 5) 『生協運動』は日本生協連が刊行する月刊誌で生協の事業や活動を取材記事を中心に紹介している。現在は『CO・OP NAVI』に誌名を変更している。
- 6) 小野英子氏は1999年頃からビジネスネームとして小野瑛子を使用されていた。そのためそれ以降の小野氏の講演や執筆については小野瑛子を用いた。
- 7) 江澤雅彦(2016)「生協共済の組合員参加の意義」『生協総研レポートNo.82』生協総合研究所:p.8。

(わたなべ・ひろふみ)