

---

# 保険教育に関する 生命保険業界の取組事例集

---

平成28年2月



一般社団法人

生命保険協会



## 本事例集について

急速に進む少子高齢化に直面している我が国では、20年後には国民の3人に1人が高齢者になるとも言われております。高齢化の進展とともに社会保障給付費の急激な増加が見込まれる中、社会保障制度の持続可能性を高め、次世代を担う子どもたちが安心して暮らせる社会を実現するためには、公的保障と私的保障の連携を進めていくことが重要であり、社会保障制度を補完する民間保険を提供する我々生命保険業界が担う役割はますます大きくなってきていると考えます。

しかしながら、足元では若年層を中心とした保険加入率が低下するなど、私的保障の領域においても将来への備えが不足することが懸念されており、自助努力の役割・重要性の理解という面での保険教育については更なる取組が必要な状況にあります。

生命保険業界では、これまで、生命保険協会・生命保険文化センターだけでなく、各生命保険会社においても、生命保険に関する情報提供やセミナー・講座を実施するなど、保険教育に取組んでまいりました。本事例集は、生命保険協会の会員各社の自主的・積極的な取組みをより一層支援するとともに、生命保険業界全体の取組みを推進するために、会員各社の具体的取組内容を確認し、事例集としてとりまとめたものです。

また、本事例集では、生命保険協会・生命保険文化センターの取組みについても併せて紹介しております。

○本事例集は、以下のアンケート結果を基に作成しています。

- 調査対象 : 会員会社 41 社（国内で営業している全ての生命保険会社）
- 調査期間 : 平成 27 年 9 月 18 日～平成 27 年 10 月 19 日
- 調査項目 : ①生命保険に関する情報提供への取組み  
②セミナー・講座等への取組み

※ 取組みテーマ（死亡保険、医療保険、年金保険 等）、取組みの対象層（小中高生、大学生、社会人、高齢者）についても調査しています。

※ 「②セミナー・講座等への取組み」については、平成 26 年度の実施回数・参加人数についても調査しています。

※ 本事例集に掲載されている内容や数値等はアンケートを集計した時点のものです。

## 目次

第1部 保険教育に関する生命保険業界の取組み	1
第1章 会員各社の取組み	2
1. 生命保険に関する情報提供への取組み	2
2. セミナー・講座等への取組み	3
第2章 生命保険協会・生命保険文化センターの取組み	4
1. 概要	4
2. 生命保険文化センターの取組み	5
3. 生命保険協会の取組み	8
第2部 会員各社の取組事例 ※50音順	9
1. アクサ生命保険株式会社	10
2. 朝日生命保険相互会社	11
3. アフラック（アメリカンファミリー生命保険会社）	13
4. カーディフ生命保険会社	14
5. 株式会社かんぽ生命保険	15
6. ジブラルタ生命保険株式会社	16
7. 住友生命保険相互会社	17
8. ソニー生命保険株式会社	21
9. ソニーライフ・エイゴン生命保険株式会社	24
10. 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社	26
11. 第一生命保険株式会社	27
12. 第一フロンティア生命保険株式会社	31
13. 大同生命保険株式会社	32
14. 太陽生命保険株式会社	34
15. 東京海上日動あんしん生命保険株式会社	36
16. 日本生命保険相互会社	37
17. 富国生命保険相互会社	41
18. フコクしんらい生命保険株式会社	43
19. プルデンシャル生命保険株式会社	44
20. P G F 生命（プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険株式会社）	45
21. マニユライフ生命保険株式会社	46
22. 三井生命保険株式会社	47
23. 三井住友海上あいおい生命保険株式会社	48
24. 三井住友海上プライマリー生命保険株式会社	51
25. 明治安田生命保険相互会社	52
26. メディケア生命保険株式会社	54
27. ライフネット生命保険株式会社	55
28. 楽天生命保険株式会社	57

---

## 第 1 部

# 保険教育に関する生命保険業界の取組み

## 第1章 会員各社の取組み

### 《全体の傾向》

#### 1. 生命保険に関する情報提供への取組み

##### 会員各社で ウェブサイトや教材・ツール等を通じ情報提供

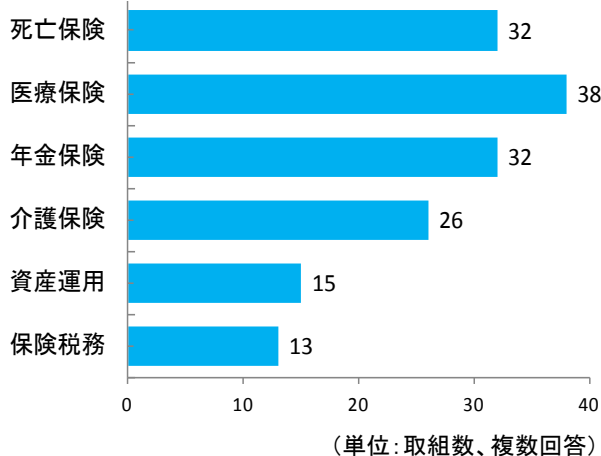
- 会員各社において、各社ウェブサイト、冊子・資料、教材・ツールによる情報提供を実施。
- 特に、社会人・高齢者を対象に、医療保険を中心としたテーマで情報提供を実施。

#### 【取組み内容】

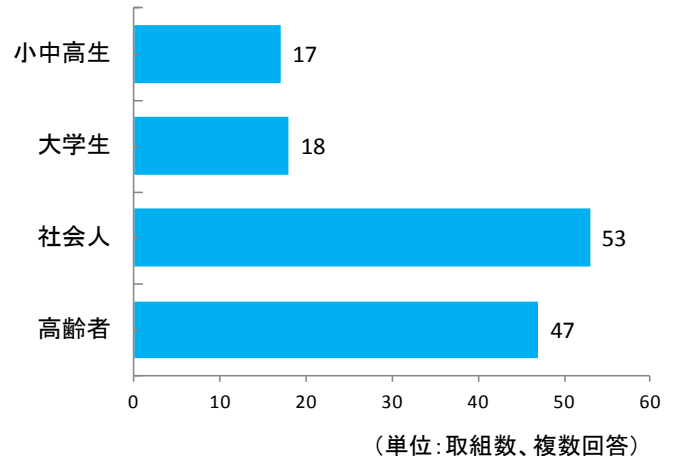
取組み	具体的な内容
各社ウェブサイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 生命保険・社会保障の基礎知識に関するページ</li> <li>➢ ライフプランニングに関するページ</li> <li>➢ 公的年金の簡易試算に関するページ</li> <li>➢ 介護に関するページ 等</li> </ul>
冊子・資料	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 小学生向けの保険について説明したマンガ</li> <li>➢ 社会保障や税金に関する冊子</li> <li>➢ 相続税に関する冊子</li> <li>➢ 女性疾病に関する冊子</li> <li>➢ 先進医療に関する冊子 等</li> </ul>
教材・ツール	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 中学生向けの学習教材</li> <li>➢ 消費者教育・金融教育のゲーム教材</li> </ul>

※会員各社の具体的な取組事例は第2部を参照。

#### 【情報提供のテーマ】



#### 【情報提供の対象層】



## 2. セミナー・講座等への取組み

会員各社でセミナー・講座等を 532 回開催・約 46,000 人参加

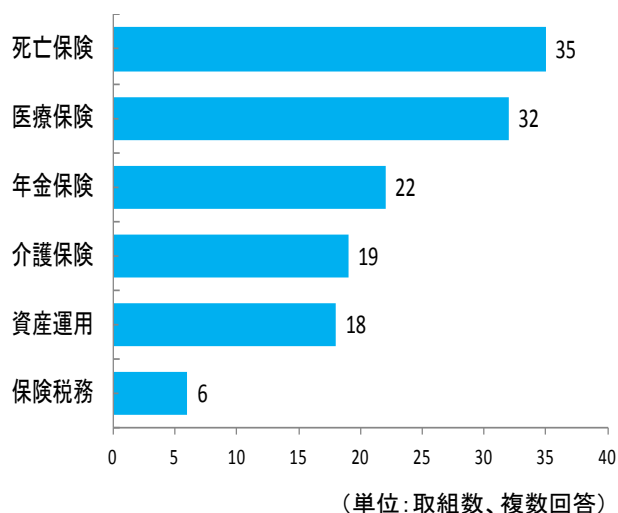
- 会員各社において、出張授業・寄付講座・セミナー、職場体験学習、金融教育イベント、学校教師・相談員向け研修を実施(全体の約4割の会社(合計16社)が取組みを実施)。
- 平成26年度については、全532回のセミナー・講座等に約46,000人が参加。
- 特に、小中高生・大学生を対象に、死亡保険・医療保険を中心としたテーマでセミナー・講座等を実施。

### 【取組み内容】

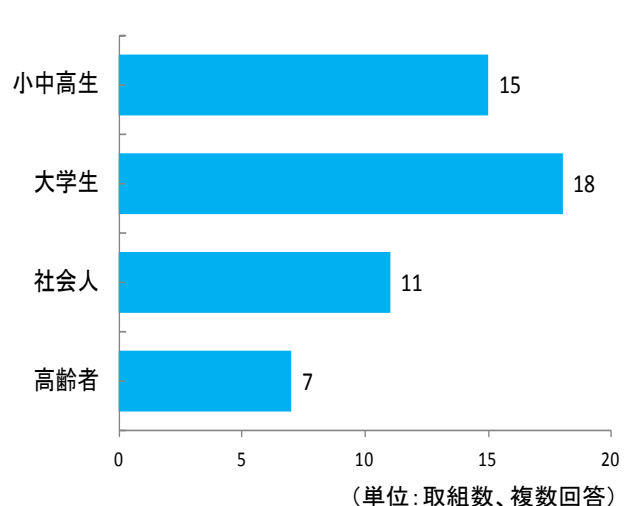
取組み	具体的な内容
<b>出張授業・寄付講座・セミナー</b> 13社が取組みを実施 325回の出張授業等に約30,200人が参加	➢ 中学生・高校生向け出張授業・受入授業 ➢ 大学生向け寄付講座 ➢ 大学生向けライフプランセミナー 等
<b>職場体験学習</b> 4社が取組みを実施 49回の職場体験学習に約1,300人が参加	➢ 小学生向け夏休み職場体験 ➢ 中学生の職場体験学習 等
<b>金融教育イベント</b> 3社が取組みを実施 149回のイベントに約14,300人が参加	➢ 金融経済教育のクイズイベントへの協賛 ➢ 体験型教育プログラムにおける模擬店の出展 等
<b>学校教師・相談員向け研修</b> 3社が取組みを実施 9回の取組みに約110人が参加	➢ 教員向けデモ授業の実施 ➢ 教員の民間企業研修の受入れ 等

※取組実績は平成26年度の数値を記載(寄付講座は、1つの連続講座を1回として集計)。会員各社の具体的な取組事例は第2部を参照。

### 【セミナー・講座等のテーマ】



### 【セミナー・講座等の対象層】



## 第2章 生命保険協会・生命保険文化センターの取組み

### 1. 概要

- 生命保険協会および生命保険文化センターでは、消費者理解をサポートする「全世代対応型パッケージ」として、幼児から高齢者まで幅広い年代の皆さまに、生命保険や生活設計などについてご理解いただくための取組みを連携事業として推進しています。

#### 【全世代対応型パッケージ】

- 全世代対応型パッケージの構築に向けた本取組みは、生命保険協会と生命保険文化センターとの連携事業です。
- 図中の「学校教育活動」「全国への無料講師派遣」「消費者向け出版物・ウェブツール」は、生命保険文化センターが主体となって実施している消費者啓発・情報提供活動の一環です。

#### 高齢者を対象とした 情報冊子の提供

- ※全国の消費生活センター・消費者団体等に配布するとともに、生命保険学習会などで活用・周知。

#### .....全国への無料講師派遣.....

- 高校生、大学生、企業職員、一般消費者などを対象に、生命保険の活用方法や生活設計、年金・医療、介護などをテーマに、社会保障制度や生命保険に関する正しい知識の理解促進に努めています。

#### こども層を対象とした 教育用DVDの提供

- ※ちびまる子ちゃんを起用したDVDを全国の小学校・公立図書館等に配布。(平成27年3月配布終了)

#### .....学校教育活動.....

- 生命保険実学講座（高等学校・大学・短大・専門学校）
- 高等学校家庭科教師対象夏季セミナー
- 高等学校教員による研修会への講師派遣
- 高等学校家庭科教材キット
- 副教材（副読本、DVD、教材キット）の提供
- 中学生作文コンクール など

#### .....消費者向け出版物・ウェブツール.....

- 遺族保障ガイド ●医療保障ガイド
- ねんきんガイド ●介護保障ガイド
- イラストでわかる生命保険「ほけんのキホン」
- ライフプラン情報ブック
- 知っておきたい生命保険と税金の知識
- 定年Go! -40代・50代で考えるセカンドライフ-
- e-ライフプランニング

こども（幼児・小学生）

中学生

高校生

大学生等

成人一般



## 2. 生命保険文化センターの取組み

- 消費者が個々の生活の中で生命保険を適切に利用いただけるよう、生命保険学習会や小冊子、ホームページなど、多様な方法で生命保険に関する啓発活動や情報提供活動を行っています。また、学生・生徒向けには中学生作文コンクール、生命保険実学講座、副教材の提供など、学校教育活動を行っています。

### 中学生

#### 【中学生作文コンクールの実施】

- 中学生に生命保険制度の役割や意義を考える機会を提供するとともに、作文を通じて情操教育の推進に寄与することを目的に、文部科学省・金融庁・全日本中学校長会の後援をいただき、「わたしたちのくらしと生命保険」を課題に作文コンクールを実施しています。昭和38年に開始し、平成26年に52回目を迎えました。第1回からの応募総数は87万編を超えています。



第52回文部科学大臣奨励賞  
広島県 府中町立府中中学校2年 沖山 侑子さん  
「生命保険を学んで」

第52回(平成26年度)応募状況：1,051校・30,627編

- 生命保険の役割とその仕組みをわかりやすく解説した中学生向け副読本「生命保険って何だろう？」を提供しています。冊子の後半は、「中学生作文コンクール」の案内となっており、作文を書くためのヒントや上手に書くためのコツを紹介しています。

平成26年度 提供部数：30,283部



高校生・大学生

【生命保険実学講座の実施】

- 昭和56年より、大学、短大、専門学校、高等学校の学生・生徒に、生活設計や生命保険についての基礎知識を学ぶ機会を提供することを目的に、生命保険文化センター職員が講師となり実学講座を行っています。大学・短大等の講義では、生命保険の働きや仕組みなど、基礎的な内容について、イラストを交えてわかりやすく解説した教材「生活設計とリスク管理」を利用しています。



平成26年度 提供部数:13,660部



平成26年度実施実績  
 436回開催・26,489名受講  
 (73大学、5短大、36専門学校、60高等学校、4中学校)

【副教材の提供】

＜高等学校家庭科教材キット＞

「家庭の経済と消費」や「家庭の経済生活」等の単元で、家庭の経済計画と家計管理の重要性を学ぶ教材として、高等学校家庭科の教科書の内容を踏まえたパワーポイント教材を提供しています。

平成26年度 CD-ROM提供部数:1,197部



＜生き生きTOMORROW＞

高校生が直面する進路問題をはじめ、やがて迎える社会生活、家庭生活をより豊かなものにするため、いま何を考えておかなければならないか、生活設計のポイントを学ぶための高校生向けワークブックを提供しています。

平成26年度 提供部数:18,607部



成人一般

【生命保険学習会の実施】

- 昭和51年より、全国各地の消費者行政機関や企業・官公庁などからの要請に応じて、生命保険の活用方法や生活設計、年金・医療などをテーマとした学習会、研修会等に、生命保険文化センター職員を講師として派遣しています。



平成26年度実施実績  
154回開催・5,504名受講

【小冊子による情報提供】

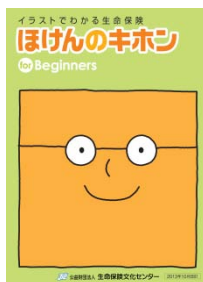
- 生活設計、生命保険、年金などに関する最新かつ適切な情報を、8種類の小冊子を通じて提供しています。



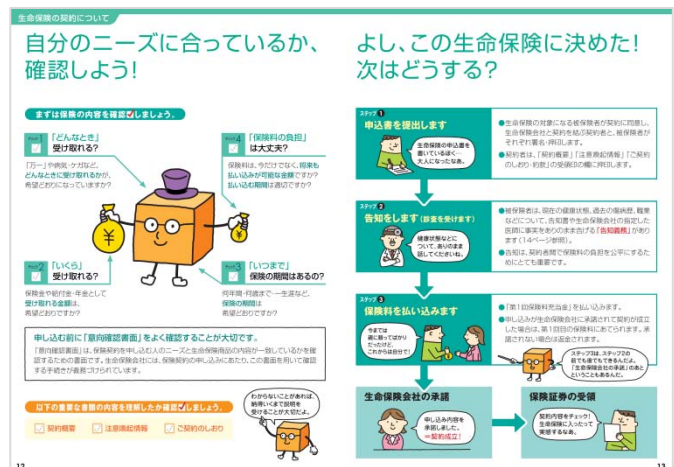
ほけんのキホン	遺族保障ガイド
医療保障ガイド	ねんきんガイド
介護保障ガイド	生命保険と税金の知識
ライフプラン情報ブック	定年GO!

平成26年度頒布部数: 約40万部

- 小冊子「ほけんのキホン」をもとに、これから保障や生命保険を考える若年層に理解してほしい内容をコンパクトにまとめた「ほけんのキホン for Beginners」を成人式や専門高校の卒業式、保健所・保健センターの母親学級にて無償配布しています。また、専門高校、保健所・保健センターの母親学級では、小冊子の配布とセットにした解説講座を実施しています。



平成26年度頒布部数: 約28万部





### 3. 生命保険協会の取組み

- 生命保険協会では、高齢者向け情報冊子「今だから聞きたい！生命保険 便利帳」やこども向け教育用DVD「ちびまる子ちゃんと学ぶ大切な3つのお話」を作成しています。

#### 【高齢者向け情報冊子「今だから聞きたい！生命保険 便利帳」】

- 保険加入時から、保険加入期間、請求・受取り時にいたるまで、それぞれの場面において、高齢者の方に特に知っていただきたい情報や留意点等をお伝えするための情報冊子です。見やすさ・わかりやすさの観点から、デザイン、文字フォント、ボリュウム等に留意しつつ、場面をイメージしやすいイラストを多く使用することで、文字情報とあわせて記憶に残りやすい構図となるよう工夫しました。

平成26年度配布数：約2.8万部



#### 【こども向け教育用DVD「ちびまる子ちゃんと学ぶ大切な3つのお話」】

- 「ちびまる子ちゃん」のストーリーを通して、こどもが「お金の大切さ」や「計画的なお金の使い方の大切さ」等を楽しみながら学ぶことのできるDVDです。（約10分×3本収録）。こどもが成長とともに様々な金融知識・スキルを身につけていくためのファーストステップとしてご活用いただけます。本DVDは、教職員向けの活用ガイダンスを同封して全国の小学校に配布したほか、公立図書館等にも配布しました（平成27年3月配布終了）。

平成26年度配布数：約2.7万部



© さくらプロダクション／日本アニメーション

タイトル	あらすじ
①「まる子、お金の大切さに気付く」の巻	シャープペンシルに惹かれるまる子。でも本当に欲しいの…？ お手伝いに応じてお小遣いをもらうという経験を通して、よく考えてお金を使うことの大切さを学ぶ。（時間：約11分）
②「計画立ててお金を使おう！」の巻	自転車で転んで足を痛めた“みまつ屋”店主。暮らしを心配するまる子たちに店主は「備えはあるから大丈夫」と話す。自分の父も生活設計を行っていることを知り…。計画的にお金を使うことの大切さに気づく。（時間：約12分）
③「まる子、まさかの時のために」の巻	ひょんなことから保険会社の社員たちと知り合いになったまる子たち。彼らの仕事についていろいろ聞くうちに…。備えの大切さとそのツールのひとつである生命保険の存在を学ぶ。（時間：約12分）

---

## 第2部

### 会員各社の取組事例

## 1. アクサ生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

#### 【私立大学への寄付講座開設】

#### 1. 具体的な取組み内容

大学の前期講座にて週一回の講義を14回実施した。講師はアクサ生命の役員を中心に持ち回り、生命保険会社の業務を俯瞰的に理解いただくとともに、自らのライフプラン、取り巻くリスク、フィナンシャルプランニングの必要性等を考えるきっかけにさせていただく事を目的とした。

#### 2. 取組みの対象層

大学2年生：57名、3年生：17名、4年生以上10名、大学院生1名  
 男性：48名、女性：37名 延べ1,010名(1講義あたり、平均72名)

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

弊社役員と、役員出身大学教授とのコミュニケーションによって実現した。

#### 4. 取組みの成果・評価

学生からの反応は非常に前向きであった。また弊社の講師陣にも多くの気づきがあった。欧米に比して金融リテラシー教育が遅れている日本の教育現場で、保険会社等の金融機関が金融教育・保険教育の一旦を担うことは有効な取組みと考える。

#### 【中学、高等学校での出前授業】

#### 1. 具体的な取組み内容

AXAグループのCSRの取組みの一環として、公益社団法人ジュニア・アチーブメントと共同開発した青少年向けのリスク教育プログラム。ジュニア・アチーブメント日本のスタッフとアクサ生命の社員ボランティアがファシリテーターとなり、全国の中学校、高校を訪問し授業を行う。参加する学生は、ワークショップやグループディスカッション形式の授業を通して、人生で起こりうるリスクの予測やリスクに備える方法を学び、保険の仕組みや活用法への理解を深める。

#### 2. 取組みの対象層

全国の中学・高校29校 1261名

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

AXAグループのCSRの取組みの一環。AXAグループ、グローバル展開。

#### 4. 取組みの成果・評価

参加学生からは保険について、起こりうるリスクや備える方法について興味深く学んだとの前向きなコメントを多くいただいた。またボランティアをした弊社社員にとっても貴重な経験であった。講師陣にも多くの気づきがあった。日程、地域が限定的で参加できる社員が少ないことが課題。

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 2. 朝日生命保険相互会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【a. 特設サイト「介護あんしんサポート」による情報提供】

#### 1. 具体的な取組み

当社ホームページに特設ページ「介護あんしんサポート」を設置し、介護に関する情報提供、他業態との協業による介護サービスのご案内を行っております。

#### 2. 取組みの対象層

ご自身の介護に不安を感じているシニア層および親の介護に不安を感じている一般社会人を対象としております。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

平成 24 年度より「公的介護保険」に完全連動した介護保険「あんしん介護」を発売し、シニア層のお客様の「生きるを支える」という考えのもと、シニア層に対する商品・サービスの拡充を推進しており、その一環として「介護あんしんサポート」を設置しました。

#### 4. 取組みの成果・評価

公的介護保険制度の内容(仕組み・利用方法・支給額等)や介護関連の相談事例等について情報提供することで、閲覧者の公的保障や私的保障についての理解度向上につながっているものと考えております。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

#### 【a. 寄付講座の実施】

#### 1. 具体的な取り組み内容

昭和女子大学において、「現代金融ビジネス入門」と題し、寄付講座を開講しています。大学生に生命保険や銀行などの金融機関の役割やその仕組み、また金融商品を活用したライフプランニングなど、生活に密着した金融の知識を習得してもらうことを目的としております。なお、本講座は、金融機関に勤務する方が講師を務め、実践的な講義を行っております。

#### 2. 取組みの対象層

昭和女子大学グローバルビジネス学部ビジネスデザイン学科の2～3年生の学生を対象としております。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

平成 18 年度より女性の更なる活躍推進を目的とした「朝日生命ポジティブアクション」を展開しています。本講座は次代を担う女性の人材育成を支援していくことを目的として、平成 20 年度に創業 120 周年記念事業の一環として開講しました。

#### 4. 取組みの成果・評価

平成 20 年度以降、毎年、前期・後期各々15回、年度計 30 回の講義を行っており、平成 27 年度までの累計受講者数は、643 名に上っております。実際に働いている方による実践的な講義であることから、金融機関の実務者の意識や企業社会での実務が習得できるなど、大学からも好評をいただいております。

【b. 出張授業の実施】

1. 具体的な取り組み内容

法政大学経営学部にて、大学生に将来のキャリアを考えてもらうことを目的とした銀行や証券会社等の各業界担当者による講義が行われており、当社では、生命保険事業の役割や業務内容、企業の求める人材等について紹介しております。

2. 取組みの対象層

講義を受講している大学2~3年生、約50名を対象としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

経営学部教授より当該大学を通じてキャリア教育の一環とした講義への講師派遣依頼があり、平成27年6月に実施いたしました。

4. 取組みの成果・評価

学生にとって、将来働くことへの意識付けやキャリアに関する意識が高まるといった効果があり、また、生命保険事業の役割や業務内容について正しい知識を得る機会になっていると考えております。

【c. 学校教師受入研修の実施】

1. 具体的な取り組み内容

東大和市の新任小・中学校教師に対する受入研修として、生命保険会社の役割や業務内容への理解を深めることを目的に、当社の会社概要や経営方針、商品開発、職員教育、お客様サービス等について説明するとともに、営業用携帯端末の操作やライフプラン作成等の実習、本社やコールセンター等の見学を実施しております。

2. 取組みの対象層

東大和市の新任小・中学校教師（20代~40代、12名を対象に実施しました。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

一般社団法人経済広報センターより、官民交流の一環として「教員の民間企業研修」の協力要請があり、平成27年7月に実施いたしました。（昭和58年以降小・中・高等学校の夏休み期間に新任教員を中心として実施。企業活動の考え方や企業の人材育成についての理解を深めるとともに、その体験を学生に伝え、学校運営などにも生かすことを企図して行われており、平成26年には1149名、105社が研修を実施）

4. 取組みの成果・評価

生命保険会社に対する理解促進を図ることができたと考えております。また、学生が社会に出た際に求められる能力について、教育上のヒントを得たとの声を多数いただいております。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—



### 3. アフラック（アメリカンファミリー生命保険会社）

①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

【体験型経済教育プログラムにおける模擬店の出店】

1. 具体的な取組み内容

中学生向け体験型経済プログラム「ファイナンス・パーク」にアフラック保険ショップを模擬で出店し、将来、消費者として自立した際に「生きていくために必要なお金」について学ぶ機会を提供している。

2. 取組みの対象層

中学生

3. 取組みに至る背景・きっかけ

本プログラムを主催している公益社団法人ジュニア・アチーブメントからの協賛依頼による。

4. 取組みの成果・評価

今後については、本イベント開催による効果等を勘案し継続するかどうかを判断する予定。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

#### 4. カーディフ生命保険会社

①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

1. 具体的な取り組み内容

「教員の民間企業研修」（経済広報センター主催）において、保険会社の仕事と保険のしくみについてレクチャーを実施

2. 取組みの対象層

教職員（平成26年度は教員歴3年前後の若手教員）

3. 取組みに至る背景・きっかけ

民間企業として、保険会社として、またグローバル企業としての当社のさまざまな取り組みを教員の方々に知っていただくと同時に、当社にとっても業界外の方々と接することで相互に気づきを得るきっかけの場となるよう、受け入れを始めた。そのプログラムの一環として、保険会社の仕事と保険のしくみについて、現場の社員からレクチャーしている。

4. 取組みの成果・評価

ひとりの消費者・契約者として、保険がどのような仕組みで、どのように役に立てるか等の商品知識を得ていただけただけでなく、保険会社を営むためのさまざまな会社の取り組みや工夫を体験していただくことを通じて、より深く保険を理解していただけたことなど、事後アンケートに寄せられた。また、先生方の経験や知識を教育現場で活かしていただくことで、子どもたちへも何らかの形で伝わることも期待できると考えている。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 5. 株式会社かんぽ生命保険

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 1. 具体的な取組み

教育資金準備における預貯金と較べた学資保険の優位性を解説した記事を冊子「あなたと」に掲載し、2013年度から全国の産婦人科で配布（年度ごと）。

（企画・編集に関しては公益財団法人日母おぎゃー献金基金と相互協力。）

#### 2. 取組みの対象層

子育て前の世代（妊婦さん等）が主な対象層。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

2013年度に、公益財団法人日母おぎゃー献金基金が50周年となることをきっかけとして実施し、以後、今年度まで3年に亘り実施。

#### 4. 取組みの成果・評価

産婦人科にかかっている妊婦に対して、医療機関から手交する資料等の一部として同冊子を交付しているため、周知効果が非常に高い。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 6. ジブラルタ生命保険株式会社

①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

### 【小学生向け金融教育授業プログラムの実施】

#### 1. 具体的な取組み内容

東京学芸大学、およびNPO法人東京学芸大子ども未来研究所とともに、産学連携の取組みとして、小学生向け授業プログラム「お金ってなに？」を共同開発し、2013年から全国の小学校に向けて展開。子どもたちが「お金の込められた想い」を理解し、計画的な使い方を学ぶことで、「生きる力」の育成を目指しています。

#### 2. 取組みの対象層

小学5年生（小学校中学年～中学生にも対応）

- ・教科：家庭科「身近な消費生活と環境」（その他、総合的な学習の時間にも対応）
- ・3単元で構成される最初の1時間目の授業を、ジブラルタ生命社員が実施します。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

ジブラルタ生命、東京学芸大学、NPO法人子ども未来研究所のそれぞれが有する知識やノウハウを活かすとともに、開発段階から現役教職員の協力を仰ぎ、模擬授業を繰り返し実施しながら、より実践的に子どもたちの「生きる力」を育成する授業プログラムの共同研究を行いました。

#### 4. 取組みの成果・評価

実際に授業を受けた小学生のみなさんから、「お金の大切さを知ることができた」「お金の想いが込められていることを知った」、「ムダにお金を使わないようにしようと思った」といった感想をいただいております。

### 【「おこづかい教育出前教室」の実施】

#### 1. 具体的な取組み内容

子どもへの金銭教育と、お子様を育てる保護者の方への金融知識の普及を目的とし、日本PTA全国協議会推薦図書の内容をベースとしたセミナー「おこづかい教育出前教室」を2010年から実施。小学校・PTA、育児サークルなど、様々な場所で開催しています。

#### 2. 取組みの対象層

小学生以下のお子様がいらっしゃる保護者の方

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

金銭教育（おこづかい）を通じ、子どもの生きる力の醸成を目指した取組みです。

#### 4. 取組みの成果・評価

「おこづかい教育出前教室」およびその学習ツールである「おこづかいゲーム」が、第5回キッズデザイン賞キッズ・コンシューマーサポート部門において『審査委員長特別賞』を受賞しております（2011年）。

## 7. 住友生命保険相互会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【ライフプランセミナー用冊子による情報提供】

1. 具体的な取組み  
ライフプランセミナー等で使用する教材（冊子）の作成・配布。
2. 取組みの対象層  
社会人を中心とした全層
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
生活設計やリスクに関する理解促進、企業等の福利厚生運営の支援を目的として、生活設計における生命保険の役割や重要性について、お客さまに知っていただくきっかけとするため。
4. 取組みの成果・評価  
毎年内容を改訂し充実させている。平成26年度から作成し、平成27年上期までに累計約1万5千部を配布している。

#### 【国立がん研究センター監修「知っておきたいがんのこと（パンフレット）」による情報提供】

1. 具体的な取組み  
国立研究開発法人 国立がん研究センター（以下、がん研究センター）監修によるがんに関する情報冊子「知っておきたいがんのこと」の当社営業職員による配布。
2. 取組みの対象層  
社会人を中心とした全層
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
がん研究センターと当社は、平成25年3月「がんを知り、がんに備える」社会環境の整備に貢献することを目的として、相互に連携、協力するべく、がんに関する正しい情報の普及啓発に関する包括的な連携協定を締結。その活動一環として本取組みを実施。
4. 取組みの成果・評価  
当社約3万名の営業職員による配布を通じ、多くの方へお届けしている。[累計発行部数127万部（平成25年3月～平成27年9月末）]営業職員を通じ実施したアンケート（平成26年度）では、93.5%が参考になった（大変参考になった30.2%、参考になった63.3%）との回答を得ており、大変好評いただいている。

#### 【代理店への各種チラシ・冊子（お客さま向け資料）の提供を通じた情報提供】

1. 具体的な取組み  
生命保険に関する情報提供ツールとして、社会保障制度・税制等に関する冊子・チラシ等を充実させている。これらのツールを代理店である金融機関等に提供し、代理店の募集人からお客さま向けに情報提供を実施している。
2. 取組みの対象層  
一般の社会人・高齢者
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
金融機関本部・募集人から、保険募集の前段階で使用できる情報提供ツールの提供を窓販開始以来求められており、継続的に作成し・拡充を図っている。

#### 4. 取組みの成果・評価

- ・平成27年1月の相続税制改正を背景に、相続・贈与関連のツールに関しては多くの代理店で活用いただいている。特に生前贈与に関する小冊子に関しては、非常に分かりやすいと好評であり、多くのお客さまに配布されている。
- ・近年は金融機関でも平準払商品の取扱が増加しているため、個人保険全般の税務を網羅したお客さま向け情報提供ツールを作成・提供。多くの金融機関に好評いただいている。

#### 【ホームページコンテンツによる情報提供】

##### 1. 具体的な取組み

当社ホームページ上に以下のコンテンツを開設し、保険に関する基礎知識等についての分かり易い解説や各種情報・データの提供を行っている。

- ・「1分で分かる！保険の基礎知識」  
…生命保険の役割や種類、備えるべきリスク、必要保障額の考え方等について分かりやすく解説。
- ・「動画・パンフレット集」  
…ストーリー仕立ての動画等により、保険を考える際の基本的な知識に関する情報を提供。
- ・「すぐに役立つみんなのデータ集」  
…ライフイベントやリスクに応じた必要資金等の各種データを提供。
- ・「健康応援Navi」  
…健康に役立つ情報や保険について考える上で役に立つサイト等の情報を提供。

##### 2. 取組みの対象層

当社ホームページを閲覧いただける全層

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

生命保険に関する基礎知識について簡潔に分かりやすく解説することで、お客さまに生命保険の役割や重要性について理解いただくきっかけとするため。

##### 4. 取組みの成果・評価

親しみやすいイラストやレイアウト、動画を用いて保険に関する基本的な情報を提供することで、多くの方に生命保険の役割や重要性について知っていただくきっかけとなっていると考えている。

#### 【特設サイト「スミセイ安心介護」による情報提供】

##### 1. 具体的な取組み

介護に関する総合情報サイト「スミセイ安心介護」を運営し、「介護のQ&A」や「相談窓口検索」等のコンテンツの提供を通じて介護に関する情報提供を行っている。

##### 2. 取組みの対象層

特設サイトを閲覧いただける全層（特に介護に関し不安・悩みを抱えている方）

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

介護に関する基本情報の提供を通じて介護の不安を安心に変えるほか、共感できる情報や楽しいコンテンツの提供を通じて介護の負荷を和らげることで、豊かで明るいシニアライフを応援するため。

##### 4. 取組みの成果・評価

各種コンテンツを通じて介護に関する情報を分かりやすく提供することで、多くの方に介護に

ついて考えていただくきっかけとなっているとともに、利用者の介護の不安を解消し、介護の負担を和らげる上でもお役に立てていると考えている。

## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

### 【高校の社会見学受け入れ（公立2校、私立1校）】

#### 1. 具体的な取組み

高校の社会見学を受け入れ、施設見学や会社概要の説明とあわせて、生命保険の役割や必要保障額の考え方等についても解説。

#### 2. 取組みの対象層

高校生

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

高校から直接「総合的な学習の時間」等の一環として企業訪問依頼があり、その趣旨に賛同したものの。

#### 4. 取組みの成果・評価

会社訪問を通じて、学生の方に社会で活躍する上で必要な能力・資質等について考えてもらうとともに、生命保険会社の社会的役割や貢献、生命保険の意義についても理解をしていただいた。

### 【大学生向けライフプランセミナー】

#### 1. 具体的な取組み

兵庫県および全国大学生生活共同組合連合会 大学生協阪神事業連合様が主催するセミナー「ライフイベントと経済的な備えの基礎知識」への講師派遣。

#### 2. 取組みの対象層

大学生（1・2年生中心）

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

大学生協阪神事業連合様とは、消費者団体（消費者支援機構関西様）が主催する研究会で、過去3年間にわたり、大学生への生命保険の基礎に関する効果的な情報提供のあり方等について意見交換を実施。その取組みをふまえ、大学生協の学生委員から、「『消費者教育』として、より広い層の大学生に、社会保障と生命保険の基礎を知ってもらう機会としてセミナーを開催したい」との打診があり、その趣旨に賛同し、講師を派遣したものの。

#### 4. 取組みの成果・評価

- ・グループに分かれ、「ライフイベント表」を作成し、「リスク」について考えてもらうというワークショップ形式で実施。「楽しく学ぶことができた」「勉強になった」等の感想を多くいただき、「ライフプランニング」の入門セミナーとして一定の成果があげられたと考えている。
- ・参加者の感想として、「教育費がこれほどかかることを初めて知った。親に感謝したい。」「『消費者教育』のセミナーに初めて出席したが、これからも参加したい」等の声もあり、「ライフイベント」を考えることは、様々な面から多くのことに気づいていただける機会にもなると再認識した。

### 【大学へのお出張授業（国立4校、私立1校）】

#### 1. 具体的な取組み

当社の役職員から大学へ講師を派遣し、生命保険（事業）の社会における機能や、保険商品と



関係法令、保険数理と保険料、資産運用等の生命保険を特徴付ける要素についての講義を実施。また、主に理系学生を対象に、アクチュアリー職員を講師として派遣し、保険数理などの専門的な内容を扱う講義、ゼミの提供も実施している。

2. 取組みの対象層

大学生・大学院生

3. 取組みに至る背景・きっかけ

大学から講座開設の依頼を受け、その趣旨に賛同したもの。

4. 取組みの成果・評価

受講している学生も生命保険を学ぼうという意欲に溢れ非常に熱心な態度で臨んでおり、生命保険を取巻く課題等について積極的に意見や質問が出ている。これら講義を通じて、生命保険事業の本質を理解する学生が着実に育っていることを実感するとともに、そのような学生が一人でも増えるよう取り組んでいる。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—



## 8. ソニー生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【Ⅰ. 特設サイト「ワクワクほけんキッズ」】

##### 1. 具体的な取組み

特設サイト「ワクワクほけんキッズ」を制作し公式ホームページに掲載。支社、本社のイベント等でPRコンテンツとして活用。

##### 2. 取組みの対象層

小学校3年生から中学生を対象。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

対象年齢層に対して生命保険の相互扶助の考え方や生命保険を知ってもらうため。

##### 4. 取組みの成果・評価

2012年12月に開催された第6回企業ウェブ・グランプリで、スチューデント部門のグランプリを受賞。

#### 【Ⅱ. 特設サイト「大オトナ展」】

##### 1. 具体的な取組み

特設サイト「大オトナ展」を制作し公式ホームページに掲載。支社、本社のイベント等でPRコンテンツとして活用。

##### 2. 取組みの対象層

中学生から高校生を対象。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社が実施しているライフプランニング授業の導入教材として活用するため。

##### 4. 取組みの成果・評価

新卒セミナーやライフプランニング授業の導入教材として活用。

#### 【Ⅲ. 特設サイト「50歳からのリタ活」】

##### 1. 具体的な取組み

特設サイト「50歳からのリタ活」を制作し公式ホームページに掲載するとともに、PR用のパンフレットなどを制作し、お客さまやFP（ファイナンシャルプランナー）向けに啓発活動を実施。また「リタ活」の認知向上等を目的に「リタ活！計画ノート」を出版。

##### 2. 取組みの対象層

50歳以上のシニア世代を対象。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

「長生きのリスク」を知ったうえで、安心して楽しく前向きなシニアライフを過ごすための準備として、当社が推進している「シニアライフプランニング」をわかりやすく体験し理解していただくため。

##### 4. 取組みの成果・評価

2012年12月に開催された第6回企業ウェブ・グランプリで、コンセプト&アーキテクト部門のグランプリを受賞。

【IV. 公式サイト内コンテンツ「ライフプランニング」】

1. 具体的な取組み  
簡単な操作で楽しみながらライフプランニングのシミュレーションを体験、理解できるコンテンツを制作し公式ホームページにて公開。
2. 取組みの対象層  
社会人を対象。
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
ソニー生命独自のツール「LiPSS」を体験していただくための導入用のコンテンツとして活用するため。
4. 取組みの成果・評価  
ライフプランナーが「LiPSS」の導入用コンテンツとしてセミナーやイベントで活用。

【V. 公式サイト内コンテンツ「保険選びサポート」】

1. 具体的な取組み  
保険を検討しているお客さまを対象に、ソニー生命のライフプランナーとお客さまの相談事例を通じて、保険を選ぶの考え方をわかりやすくお伝えするコンテンツを制作し、公式ホームページに公開。
2. 取組みの対象層  
社会人から高齢者を対象。
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
「商品」と「保険料」だけを比較しがちなホームページ上の訪問者に対し「保障の考え方が大切」であることを訴求するため。
4. 取組みの成果・評価  
保険に関して知識のないホームページ訪問者に対する保険のナビゲートとして有効に機能しております。

②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

【I 出張授業「ライフプランニング授業」】

1. 具体的な取り組み内容  
生徒、学生たちが、仮想の家族のライフプランを想定し、その収支バランスのポイントについて、体験的に学ぶ。
2. 取組みの対象層  
中学生から大学生が対象。
3. 取組みに至る背景・きっかけ  
約10年前、自らがライフプランニングを体験された高校の先生からのご要請（キャリア観や金銭感覚の醸成）を受けたため。
4. 取組みの成果・評価  
ライフプランと保障の必要性について、一定の理解を示していただいているように思われます。  
2012年度 経済産業省 キャリア教育アワード 優秀賞。  
2013年度 経済産業省 キャリア教育アワード 最優秀賞（経済産業大臣賞）。

## 【Ⅱ「教員の民間企業研修」】

## 1. 具体的な取り組み内容

教員が、コーチングやライフプランニングなどを体験する。

## 2. 取組みの対象層

教員が対象。

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

研修内容であるコーチングのスキルやライフプランニング体験を学校運営や教育の参考にしていただき、これらを通じて、夢や目標に向かって生きることの大切さを教員から生徒たちに伝えていただきたいため。

## 4. 取組みの成果・評価

教員方から「今後の学校生活で活かしたい」「仕事だけでなく日常生活にも活用できる」「様々な場面で可能性が広がる」などのご感想をいただいております。

## ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 9. ソニーライフ・エイゴン生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【世界リタイアメント意識調査】

##### 1. 具体的な取組み

当社はエイゴンと共同で、高齢化の進む欧州、南北アメリカ、日本、豪州、また、インドや中国など新興国における人々の退職とその後のセカンドライフに向けた準備に関する意識調査を実施しています。

調査結果については、当社ホームページに掲載するとともに、提携代理店や情報誌編集者などへの配布のためにレポートを作成しております。

##### 2. 取組みの対象層

提携代理店販売担当者、個人年金保険加入検討中の方々、一般の方々

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

エイゴンは、2012年度より、高齢化の進む欧州、北アメリカ、そして、日本においては当社と共同で、金融危機以降の経済環境下で、人々が退職やその後のセカンドライフに向けてどのように準備をしているかを調査し、リタイアメントの変わりゆく姿についてレポートをまとめております。

##### 4. 取組みの成果・評価

4年目となる本年度調査では、退職準備は全体的には向上しているものの、望むようなセカンドライフを送るための貯蓄が十分にはできていない人が多いことがわかりました。少額でもコツコツ貯めている人は老後を肯定的に捉え、ゆとりあるセカンドライフを送る自信も高い一方、貯蓄していない人との差が大きいため、習慣的に貯蓄をすることがリタイアメント準備の鍵といえ、貯蓄の習慣を世界で広めていくための政府、企業、個人の役割について提言を行っています。

#### 【マネナビ】

##### 1. 具体的な取組み

老後生活や資産運用等に関連する豆知識を掲載しています。

##### 2. 取組みの対象層

個人年金保険加入検討中の方々、一般の方々

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

個人年金をご検討中の方向けのニード喚起やマネー関係の情報を提供するため、2013年9月より当社ホームページ内に掲載しています。

##### 4. 取組みの成果・評価

当社商品の販売に直結するものではありませんが、情報提供を通じ、より多くの方に当社ホームページを訪問いただくことにつながっています。

#### 【ねんきんくん】

##### 1. 具体的な取組み

将来予定される公的年金の受取額を試算し、保有する金融資産残高との合計額をゆとりある生活費等の累計額と比較することにより、現段階における老後生活資金の準備状況をシミュレ

シオンするためのウェブツールを提供しています。

2. 取組みの対象層

提携代理店販売担当者、個人年金保険加入検討中の方々、一般の方々

3. 取組みに至る背景・きっかけ

お客さまご自身が公的年金の受取額をできるかぎり簡単に試算できるツールを開発するというコンセプトのもと、2014年12月に当社ホームページ内に掲載しました。

4. 取組みの成果・評価

当社商品への加入を検討されている方々とのコミュニケーションにおいて提携代理店販売担当者が活用する他、当社ホームページを訪問された方々にも活用いただけています。

**②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）**

—

**③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）**

—

## 10. 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

1. 具体的な取組み

特設サイトによる「先進医療」、「がん治療」の紹介および「必要保障額」の試算等の情報提供を実施。

2. 取組みの対象層

保険契約に加入中・検討中の方（若年社会人、一般社会人、高齢者）。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

当該保障を付加した商品を発売したため。

4. 取組みの成果・評価

保険契約を加入中・検討中の方の理解を深めるために役立っているものと評価している。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 11. 第一生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

当社では消費者視点での改善取組推進、消費者教育の推進、消費者関連団体・有識者等との交流促進を目的とした専門組織を設置し、消費者教育の推進に取り組んでいます。

#### 【ライフサイクルゲーム関連】

##### <概要>

- すごろく形式のゲームを楽しみながら、人生の様々なリスクと必要な備え、消費者として知っておくべき消費者契約等に関わる知識などを学ぶことができる消費者教育教材。
- 就職、結婚、子ども誕生、住宅購入、子ども入学、セカンドライフなどのライフイベント、各年代における病気・ケガや消費者被害への遭遇などのリスクを、擬似的に体験できるゲーム。

#### 1. 具体的な取組み

- ・ ライフサイクルゲームⅡゲームセット（※1）の無償提供
  - ※1 ゲームシート、コマ、アクションカード、ボーナスチャンスカード、サイコロ、ライフサイクルマネー、生命保険証券、指導の手引き（※2）
  - ※2 ゲームを活用した学習指導案。ゲームの中の用語解説集や、消費生活センターに関する基礎知識を指導するツールや、自分の人生設計をより具体的にイメージするためのライフイベント表作成ツールを用意。
- ・ 当社職員による「指導者向けのデモンストレーション授業」や「出張授業」を実施
- ・ 行政（文部科学省・消費者庁）主催による消費者教育イベントの展示ブースへの出展
- ・ マスコミに対する情報提供
- ・ ホームページ特設サイトを通じた情報提供  
 ([http://www.dai-ichi-life.co.jp/tips/lc\\_game/](http://www.dai-ichi-life.co.jp/tips/lc_game/))

#### 2. 取組みの対象層

- ・ 中学生、高校生、大学生、若年社会人、一般社会人、高齢者
- ・ 教員、指導者（消費生活センター相談員、金融広報委員会インストラクター等）

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

- ・ 中学生から一般消費者に至るまで幅広い世代の方々が、お金の大切さや将来に備えることの重要性さらには昨今多発している消費者問題に関心を深める契機とすべく、創業110周年記念事業の一環として製作。

#### 4. 取組みの成果・評価

- ・ 2012年、消費者教育教材資料表彰最優秀賞（※）を金融保険業界で初めて受賞。マスコミ等に多く取り上げられたことにより認知度が向上。
- ・ 文科省による土曜日学習応援団への登録や、マスコミの消費者教育コーディネーターとの連携による出張授業取組みを強化したことにより、ゲームの取寄せや出張授業依頼が増加。  
 ※公益財団法人 消費者教育支援センターが主催し、学校の授業や教材研究等に活用できる優れた教材を表彰する制度。

※教材の発送数は以下のとおり推移（単位はセット数）。

ライフサイクルゲーム（Ⅰ）			ライフサイクルゲームⅡ				
2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度 （4-8月）	ゲームⅡ 累計
164	74	58	7,656	3,480	2,585	1,048	14,769

- ・ 学校の授業では、総合的な学習の時間、家庭科、社会科等で、消費生活センターでは、センター主催の講座、センター内の教材展示等で活用いただき「楽しみながら消費者契約等に関わる知識を学ぶことができた」等の好評を得た。

＜授業でゲームをご使用いただいた先生の感想例＞

- ✓ 生きていくうえで人生設計が大切であることや、リスクに備えることの必要性、「身近な経済」と「役立つ知識」を具体的に楽しく学べる教材でした。
- ✓ ゲーム形式の授業は初めてだったが、とても盛り上がった。教材として毎年利用したい。

＜ゲームを使用した授業を受けた生徒の感想例＞

- ✓ いつ自分が経験するのか分からないことがたくさん出てきて、とても楽しく学べました。
- ✓ お金は計画的に使うようにしたいと思いました。
- ✓ ボーナスチャンスカードの○×問題でも知識になることがあって、色々学ぶことができて良かったです。

＜ゲームを使用した消費生活センター主催の講座を受けた参加者の感想例＞

- ✓ 各年代で必要なお金や消費者問題について、楽しみながら学ぶことができた。
- ✓ 楽しんで啓発活動ができるので良い。老人会や町会の集いなどで使用したい。
- ✓ このような体験型の研修はとても効果的だと思う。

【ナショナルセンター等、医療機関との連携による情報発信】

1. 具体的な取組み

- ・ ナショナルセンター（国立がん研究センター・国立循環器病研究センター・国立長寿医療研究センター）、がん研究会有明病院と予防啓発に関する包括連携協定を締結し、「がん」「循環器病」「認知症その他長寿医療」に関する情報発信を行っている。
- ・ 具体的には、共催セミナーの開催や提携医療機関監修の啓発リーフレットを作成のうえ、営業職員等を通じて全国で配布、最先端の専門知識に基づいた正しい情報の提供・予防啓発を実施している。

2. 取組みの対象層

若年社会人、一般社会人、高齢者

3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社は創業以来受け継いできた「お客さま第一主義」を経営の基本理念に据え、本業である生命保険事業を通じた「確かな安心」とともに、営業職員等の全国のスタッフによる、当社オリジナルの「充実した健康サポート」の提供として、情報・サービスを幅広く発信している。この活動の一環として本取組みを発展させている。

4. 取組みの成果・評価

約5万人の営業職員等を通じ、多くのお客さまへ情報提供を行うことで、地域でのお役に立つ活動が展開できている。



## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

※「出張授業」「教員向けデモ授業」「消費生活センター・金融広報委員会向けデモ授業」「自治体・地域の自治会等による消費者教育イベント出典」については、ライフサイクルゲームⅡを教材としたセミナー等となることから、上記①を参照。

### 【（一財）経済広報センター「教員の民間企業研修」受入】

#### 1. 具体的な取組み内容

生命保険の基本的な仕組みと商品内容を学んでいただくとともに、保険の契約から保険金支払いまでの取組み、広告戦略や社会貢献活動まで幅広い分野にわたる取組みについて理解を深めていただくための研修。

【カリキュラム（例）】生命保険概要、生涯設計戦略、商品戦略、広報戦略、海外事業戦略、保険金・給付金のお支払い、お客さまの声を活かす仕組みの紹介、社会貢献活動等

#### 2. 取組みの対象層

教員

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

生命保険会社としての社会的使命を理解いただき、先生方に企業活動を見学いただくことで、その体験や見聞を、未来を担う子どもたちへ伝えていただくため。

#### 4. 取組みの成果・評価

研修参加教員からの声

- ✓ コンタクトセンターを見学し、顧客のためにできる最善の努力と環境を整え、電話対応していることに感銘を受けた。
- ✓ 生涯設計や保険など、普段、あまり考える機会のない事柄について学ぶことができた。
- ✓ 子どもたちに、生命保険とは何か、なぜ必要なのかを伝えたいと思う。

### 【寄付講座】

#### 1. 具体的な取組み内容

- ・ 「生命保険の実務と法」をテーマに、生命保険の基礎的な仕組みや歴史・商品等といった制度概要、契約、ガバナンス、チャネル（募集）等の幅広い観点から保険業法をはじめとする法律との関係を含めて概説する。
- ・ 加えて、生命保険と密接なかかわりを持つ社会保険制度について、制度内容や生命保険商品との違い、制度上の問題点を明らかにする。

#### 2. 取組みの対象層

大学生（法学部）

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

大学からの要請により寄付講座を開設。生活の様々な局面で関わりあう生命保険の仕組みや生命保険会社の実務を知ることで、これから社会生活を営んでいく上で役に立つ知識の習得を目指す。

#### 4. 取組みの成果・評価

大学教授より「学生が実社会で法が果たす役割を知るとともに、学習の面でも進路を選択する上でも大変有益であった」と好評を得た。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

【ライフサイクルゲーム関連】

小学生など低年齢層向けの教材を希望する声を踏まえ、対象年齢の拡大や、ゲームのマイナーチェンジ等の新規開発を検討。

## 12. 第一フロンティア生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 1. 具体的な取組み

情報提供ツールとして下記冊子を作成し、金融機関代理店を通して提供しています。

「相続について考える本」

「セカンドライフについて考える本」

「個人年金 税金ハンドブック」

「知って得する外貨のはなし」

#### 2. 取組みの対象層

社会人、高齢層の方々を対象としています。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

金融機関代理店を通じて、お客さまのリタイア後の生活や相続、保険商品にまつわる税金等についての情報を求める声が多く寄せられていることから、お客さまの理解促進を目的として、基本的な事項、直近のデータおよび法改正の内容等を盛り込んだ冊子を作成し、提供しています。

#### 4. 取組みの成果・評価

多くの金融機関で活用され、好評いただいております。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

### 13. 大同生命保険株式会社

#### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

##### 1. 具体的な取組み

##### (1) 法人のためのリスクマネジメント（ホームページ）

企業の安定的・永続的な発展のためには経営者はリスクマネジメントをこころがける必要があることをご案内し、生命保険を活用したリスクマネジメントを以下の5つに分けて紹介しています。

- ①運転資金対策 ②借入金返済資金対策 ③役員退職慰労金対策・弔慰金対策 ④事業承継・相続対策 ⑤福利厚生対策

##### (2) 個人のためのライフプランニング（ホームページ）

長い人生を安心して過ごしていくには、お亡くなりになった場合のご家族の生活資金やお子さまの教育・結婚資金、要介護状態になった場合の介護費用や病気やケガのときの医療費用、老後の生活資金などさまざまな出来事への『十分な備え』が必要であることをご案内し、人生のいろいろな段階で必要となる「生命保険を活用したライフプランニング」を以下の6つに分けてご紹介しています。

- ①お亡くなりになった場合のそなえ ②介護へのそなえ ③病気やケガへのそなえ ④教育・結婚資金などの準備 ⑤老後資金の準備 ⑥相続対策

##### 2. 取組みの対象層

「法人のためのリスクマネジメント」は中小企業経営者、「個人のためのライフプランニング」・「生命保険料控除改正のお知らせ」は個人（一般の方々）を対象にしています。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社は中小企業経営者が加入する保険を中心に販売しています。中小企業経営者は企業経営において重要な役割を担っており、万が一お亡くなりになった際に企業に与える経済的損失が大きく、事業継続が困難になるケースもあります。このような事態に備え、企業におけるリスク対策の必要性をご案内しています。

広く一般の方々に認知していただきたいため、ホームページに掲載しています。

##### 4. 取組みの成果・評価

法人のためのリスクマネジメント、個人のためのライフプランニングは広く一般の方々にご覧いただいています。

#### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

#### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

##### 【生命保険業の歴史に係る啓蒙活動】

・当社では、当社創立の中核をなし、発展の礎を築いた大坂の豪商「加島屋（広岡家）」より伝わる文書をはじめ、約2,500点の貴重な歴史的資料を所蔵しています。これらの資料を、生命保険業はもとより、広く我が国の経済史・経営史の研究に活かしていただくため、国立大学法人大阪大学経済学研究科に寄託し、同校および研究者による解説・研究プロジェクトを行っています。

- ・同プロジェクトの成果は、当社ホームページや大阪本社メモリアルホールの展示室にて公開しており、生命保険会社の創業から発展に至る過程を理解することができる数少ない史料となっています。現在、大阪本社メモリアルホールでは、「平成 27 年度後期 連続テレビ小説『あさが来た』(NHK)」のヒロインのモデルであり、当社創業に尽力した「広岡浅子」に焦点をあてた特別展示「九転十起生 - 広岡浅子の生涯」も同時開催しています。当社の歴史を紐解く史料として注目を集めており、多くの方々にご来場いただいています。
- ・また、ご来場いただけない方にも広く上記取組みを知っていただくため、平成 27 年 9 月にスマートフォン向けの Web サイト「大同生命の源流 “加島屋と広岡浅子”」を開設し、情報発信に務めています。

## 14. 太陽生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【A. 特設サイト「保険について知る」】

##### 1. 具体的な取組み

ホームページの特設サイト「保険について知る」を活用し、＜世帯主死亡の場合＞や＜医療・介護＞に関する正しい知識と自助努力の必要性について情報を提供している。

##### 2. 取組みの対象層

主な対象層は「若年社会人」・「一般社会人」・「高齢者」を想定している。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

「万一の場合」や「医療・介護」に関する正しい知識と自助努力の重要性をお客様に提供することを目的として、ホームページにて情報提供を行っている。

##### 4. 取組みの成果・評価

毎月の閲覧数を確認し、適宜内容等を検証している。

#### 【B. 特設サイト「スマイル太陽」】

##### 1. 具体的な取組み

ホームページの特設サイト「スマイル太陽」を活用し、介護に関する情報（介護にかかる費用や体験談等）を中心に提供している。

##### 2. 取組みの対象層

主な対象層は「若年社会人」・「一般社会人」・「高齢者」を想定している。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

健康や介護等の生活に密着した情報をお客様に提供することを目的として、ホームページにて情報提供を行っている。

##### 4. 取組みの成果・評価

毎月の閲覧数を確認し、適宜内容等を検証している。

#### 【C. 特設サイト「ぴったりな保険を探す」】

##### 1. 具体的な取組み

ホームページの特設サイト「ぴったりな保険を探す」を活用し、「万一の場合に備えたい」等のお客様の心配事をクリックすることで、お客様に正しい知識と相応しいモデルプランを提供している。

##### 2. 取組みの対象層

主な対象層は「若年社会人」・「一般社会人」・「高齢者」を想定している。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

お客様が保険を検討する際に、自分に相応しい保険を探せるよう、ホームページにて情報提供を行っている。

##### 4. 取組みの成果・評価

毎月の閲覧数を確認し、適宜内容等を検証している。

## 【D. 特設サイト「みるる健康度チェック」】

## 1. 具体的な取組み

ホームページの特設サイト「みるる健康度チェック」を活用し、健康に関する 10 の項目に「Yes」・「No」の二者択一形式で答える事で、罹患しやすい病気等の健康に関する情報を提供している。

## 2. 取組みの対象層

主な対象層は「若年社会人」・「一般社会人」・「高齢者」を想定している。

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

お客様の生活習慣を入力いただくことで、罹患しやすい病気等の情報提供を行い、リスクに対する備えの必要性を認識していただくことを目的に、ホームページにて情報提供を行っている。

## 4. 取組みの成果・評価

毎月の閲覧数を確認し、適宜内容等を検証している。

## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

## 1. 具体的な取り組み内容

平成 26 年 10 月に高齢者を対象にセミナー「人生の後半を楽しむために ～これからの人生設計のススメ～」に協賛した。セミナーの内容は、第一部にて、諏訪中央病院名誉院長である鎌田寛氏に講演いただいた。第二部では、当社取締役執行役員より事業内容を紹介するとともに、「第二、第三の人生設計を考える」というテーマのもと、介護に関する正しい知識と自助努力の必要性について情報を提供した。

## 2. 取組みの対象層

主に 60 代・70 代

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社は、業界内で他社に先駆けて平成 12 年 4 月に終身介護保険「とことん介護」を発売し、平成 26 年 4 月からは主力商品である「保険組曲 Best」の介護の保障範囲を拡大する等、少子高齢化の社会背景もあり、介護への備えに不安を抱えるお客様のニーズにお応えしてきた経緯があるため。

## 4. 取組みの成果・評価

セミナー後のアンケートでは、ご参加いただいた約 73%のお客様に満足いただき、「介護の現状を知ることができた」・「自分の加入している保険を見直す良い機会になった」という声をいただいた。

## ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定等）

—

## 15. 東京海上日動あんしん生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

1. 具体的な取組み

生活習慣病に関する情報や、健康診断結果の見方、医療機関のかかり方など、健康・長生きに関する情報をHP上で消費者にご提供しています。

2. 取組みの対象層

HPをご覧になれる方全般

3. 取組みに至る背景・きっかけ

健康・長生きに関する情報を、当社のお客様か否かにかかわらず、広くご提供することで、普段は健康・介護情報になじみのない方にも、健康・介護情報について興味をもっていただくことを目的としております。

4. 取組みの成果・評価

代理店からは、当サイトの情報をお客様への情報提供ツールとして活用しているとのお声をいただいております。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—



## 16. 日本生命保険相互会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【中学生向け学校教材「わたしの未来設計図」】

##### 1. 具体的な取組み

- 平成21年度に作成したもので、毎年全国の中学校約11,000校へ案内し、希望する中学校へ無償提供。
- 子どもたちが社会人として自立していくことを学ぶ「キャリア教育」や、保険を含む「金融教育」の観点から、職業選択のみならず、将来の家族、趣味、家計、金融・保険などライフプラン全般について学ぶことができる内容となっており、「生徒用テキスト」と「教師用指導の手引き（解説編）（活用編）」の3冊で構成。

##### 2. 取組みの対象層

- 中学生全学年

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

- 小泉（当時）内閣による構造改革「官から民へ」「国から地方へ」「貯蓄から投資へ」の流れの中で、教育現場における金融・経済教育へのニーズが高まり、平成17年頃より大手金融機関を中心に、業界周辺知識に関する金融教育がスタート。
- こうした環境下で、当社は、平成21年度より、子どもたちへわかりやすく保険の仕組みや大切さを伝える活動を開始。

##### 4. 取組みの成果・評価

- 教育現場から毎年ご要望をいただいております、平成21～26年度までで延べ8,575校に140万部を提供（平成26年度：1,097校、17万部）。
- 学校教育に組み込む形で、中学生への将来設計・保険の重要性の理解浸透に貢献。

#### 《ご参考 教育現場からの声》

- ・将来の自分の設計をして、とても楽しく、自分の将来について、深く考えることができた。生きていくためには、お金が必要であり、フリーターやアルバイトの収入では、足りないことがわかった。（生徒）
- ・家族や職業を持つことで生じる責任について考えられた。（生徒）
- ・キャリア教育を進める上で、人生に必要な「お金」について考えさせることなど、生命保険会社は非常に有益な情報を持っている（先生）

#### 【マンガ「保険のひみつ」】

##### 1. 具体的な取組み

- 平成21年度に「学研まんがでよくわかるシリーズ」の1つとして発刊し、全国の小学校と公立図書館に寄贈。
- まんがを通じて、保険の仕組みや大切さ、保険の普及を通じた社会保障制度の補完という保険会社が果たす社会的使命などを分かりやすく説明。

##### 2. 取組みの対象層

- 小学生

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

- 小泉（当時）内閣による構造改革「官から民へ」「国から地方へ」「貯蓄から投資へ」の流れの中で、教育現場における金融・経済教育へのニーズが高まり、平成17年頃より大手金融

機関を中心に、業界周辺知識に関する金融教育がスタート。

- こうした環境下で、当社は、平成21年度より、子どもたちへわかりやすく保険の仕組みや大切さを伝える活動を開始。

#### 4. 取組みの成果・評価

- 全国の小学校約23,000校と、公立図書館約3,000館に寄贈。
- 小学生を中心とした低年齢層に対する保険への理解浸透に貢献。

《ご参考 読者の声》

- ・保険は見えないところで多くの人を助けていることがよくわかった。(生徒)
- ・保険だけでなく命の大切さがわかり、みんなにも読んでほしい。(生徒)
- ・保険を身近に感じることができ、安心して暮らすために必要だと思った。(生徒)
- ・大人も難しく感じる保険を、わかりやすく説明している。(先生)
- ・図書室に置かれると、すぐに借りる順番が決まり、かなりの人気だった。(先生)

【オフィシャルHP「よくわかる保険講座」】

#### 1. 具体的な取組み

- オフィシャルホームページを活用し、保険の基礎知識・必要性・種類などに関する情報を提供。

また、どの年代の方にもわかり易く、親しみをもって生命保険を理解していただくための動画教材を登載。

#### 2. 取組みの対象層

- オフィシャルホームページを閲覧いただける全層

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

- (一般的なアンケート等で)とかく“わかりにくい”と言われる生命保険をやさしく解説することで、お客様にその必要性や役割を正しく理解していただくため。

#### 4. 取組みの成果・評価

- オフィシャルホームページを通じて、保険や保険会社の基本的な情報を、イラストや動画等を用いて分かりやすく提供することで、多くの方に生命保険の役割や重要性を知っていただくために役立っているものと考えている。

### ②セミナー・講座等への取組み(例:セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等)

【中学生・高校生向け「出張授業」「受入授業」】

#### 1. 具体的な取り組み内容

- 少子化・高齢化等、社会環境が変化する中、主体的に考え行動する人材づくりを目的として、当社従業員が講師となり、中学生・高校生が人生を考える機会(出張型・受入型)を提供。
- 出張授業では、講師が学校を訪問し、就業・結婚・育児・老後等、将来迎えるライフイベントについて、社会環境の変化や必要資金の視点で解説し、将来設計や保険の重要性を伝える。受入授業では、生徒が本社や来店型店舗ライフプラザに来社し、出張授業の内容に加えて、職場見学や先輩社会人との座談会を体験する機会を提供し、生命保険会社の仕事ややりがいを伝える。

#### 2. 取組みの対象層

- 中学生全学年・高校生全学年

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

■若年層の自殺の高止まりや、働く意欲の低下、女性の活躍推進といった社会課題に対して、人の幸せを願う生命保険会社の社会的使命として、若いころから逞しく生きていく力を養うことは重要だと判断。平成23年度より、生活に必要なお金の情報や、社会参加を促すメッセージを子どもたちに直接伝える学校教育プログラムを開始。

## 4. 取組みの成果・評価

■教育現場からのご要望数は毎年拡大し、平成21～26年度までで延べ119校、9,808名に授業を実施（平成26年度：71校、7,227名）。

■中学生・高校生にとって、社会情勢を踏まえた上で自らの人生や保険について考える機会となっており、勉強する意味、親への感謝、社会参加の意義等、様々な気づきにつながっている。

《ご参考 教育現場からの声》

- ・自分が結婚し、家庭を持った時、働いて家族を支えていかなければならない。そのためには、今しっかり勉強しておく必要があると思った。（生徒）
- ・生活費や教育費等、生きていく中でたくさんのお金が掛かっていることがわかり、親への感謝の気持ちが高まった。（生徒）
- ・少子化・高齢化が進む中、自分も高齢者を支えていかなければならないし、いずれ支えてもらう立場にもなる、ということの重大さを知った。（生徒）
- ・進路指導では学校選びが中心になってしまう。人生をどう生きるのか、ということを考えさせる良いきっかけになった。（先生）

（平成26年度アンケートでは、96%の生徒が役に立つと回答しており、先生からも高い評価）

■第9回キッズデザイン賞「未来を担う消費者デザイン部門」受賞（平成27年）

■第6回キャリア教育アワード「優秀賞」受賞（平成27年）

## 【小学生向け夏休みキッズセミナー】

## 1. 具体的な取り組み内容

■来店型店舗ニッセイ・ライフプラザで小学生と保護者を対象にセミナーを実施。

■お金の大切さ・保険の仕組みや歴史について、映像視聴やクイズで学ぶともに、子どもたちが一日店長となって店内見学や電話対応や名刺交換等の職業体験を実施。参加者には、まんが『保険のひみつ』を贈呈。

## 2. 取組みの対象層

■小学生

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

■小泉（当時）内閣による構造改革「官から民へ」「国から地方へ」「貯蓄から投資へ」の流れの中で、教育現場における金融・経済教育へのニーズが高まり、平成17年頃より大手金融機関を中心に、業界周辺知識に関する金融教育がスタート。

■こうした環境下で、当社は、平成21年度より、子どもたちへわかりやすく保険の仕組みや大切さを伝える活動を開始。

## 4. 取組みの成果・評価

■毎年各ライフプラザで開催しており、平成21～26年度までで、延べ275カ所、子どもと保護者を併せて4,429名が参加。（平成26年度：41カ所、1,245名）。

《ご参考 参加者の声》

- ・今まで知らなかった保険の歴史もたくさんわかったし、ライフプラザの探検で会社員になっ

- たつもりで体験するのも楽しかった。今度はもっと電話に出たり、ブースを担当してみたい。  
(小学生)
- ・『保険のひみつ』を見た後に、クイズでおさらいができたので、保険の歴史や助け合いの意味がよくわかった。(小学生)
  - ・自分では子どもに保険についてどう教えたらよいか分からなかったが、今日のセミナーでは楽しくわかりやすく勉強できた様子で、とてもよかった。接客体験もとても楽しそうだった。  
(保護者)

**③その他の取組み (①②以外の取組み、今後の取組み予定 等)**

**【寄付講座等の実績】**

□慶應義塾大学経済学部への寄付講座

- 講座名：経済学で考える人生設計 ～勉強・家庭・キャリアの選択～
- 個人の各ライフステージにおける学習・就職・結婚・育児・介護などの意思決定と関連する政策に関する経済学研究と、若者の健全かつ合理的な人生設計と決断を支援する教育の振興に直接、間接に寄与することを目的とする。
- 平成 25 年度より毎年開講
- 毎回異なる企業・大学等の研究者や著名人が講義を行い、内、1 回は当社が担当。

□京都大学法学部への寄付講座

- 講座名：生命保険の実務と法
- 京都大学法学部より要請を受け、当社職員 2 名が講師を担当し、保険契約法や保険業法に関する講義を実施している。
- 平成 24 年度より毎年開講
- 全 15 回の講義の内、12 回を当社が担当。

□その他の大学への講師派遣

- 過年度よりいくつかの大学へ講師派遣を実施。(平成 26 年度：3 大学 3 講座に 5 名を派遣)
- 保険数理等に関する講義を実施。

**【JTBコーポレートセールスとの共同プログラム】**

株式会社JTBコーポレートセールスとの協業により、中学校や高校の修学旅行の中に「受入授業」を組込む、キャリア教育・社会人交流プログラム『丸の内から描く私のみらい』を実施。このプログラムは、当社丸の内ビルにおいて、通常の「受入授業」に加え、従業員食堂での当社職員との夕食交流会や、未来の自分へのレター作成等を行うことで、生徒たちが自身の将来や社会で働くことに対し、より具体的にイメージを持つことができる内容となっている。

## 17. 富国生命保険相互会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

【HP特設サイト「公的保障」・「保険の基礎知識」・「ライフイベントごとに応じた考え方」・「保険の見直しのポイント」に関する情報提供】

#### 1. 具体的な取組み

以下の内容について、HPにおいて情報提供しています。

- ①公的保障（人生における5つのリスク等）
- ②保険の基礎知識（保険の仕組み等）
- ③ライフイベントごとに応じた考え方（参考データ等を含む）
- ④保険の見直しのポイント

#### 2. 取組みの対象層

- ①全ユーザーを対象
- ②主に大学生以上を対象
- ③4つのライフイベントを対象（i. 就職するとき ii. 結婚するとき iii. お子さまが誕生するとき iv. セカンドライフを考えると）
- ④保険に既に参加している方を対象

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

お客さまが保険の基礎知識や公的保障等について知っていただくきっかけになることを想定し、HPにおいて情報提供に努めています。

#### 4. 取組みの成果・評価

4つのコンテンツそれぞれのページビューの割合は、HP上の全ページに対して2～3%程度です。また、定期的に統計データの数値変更などのリニューアルも実施し、最新の情報提供に努めています。

【顧客向け冊子「相続のキホンと対策」の配布】

#### 1. 具体的な取組み

顧客向けの情報提供として、「相続のキホンと対策」を配布しています。

#### 2. 取組みの対象層

相続を意識し始めた70歳以上の方々と相続人世代との両方の世代を対象としています。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

相続税基礎控除の改正による社会一般的な関心への対応と、相続税対策に関する情報提供を意図しています。

#### 4. 取組みの成果・評価

相続税対策の一つの方法として、生命保険の活用に対する理解が高まっていると認識しています。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

【生命保険数理に関する大学での講義】

#### 1. 具体的な取り組み内容

生命保険数理に関する講義を実施しています。



2. 取組みの対象層

アクチュアリー志望の主に大学院生を対象としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

アクチュアリーとしての職務を知る場の提供と啓蒙活動として開始しました。

4. 取組みの成果・評価

受講者全員が平成27年度のアクチュアリー試験を受験する予定です。

【小学校キャリア教育「お仕事探検隊」】

1. 具体的な取り組み内容

NPO法人から提供される小学校6年生を対象とした社会見学プログラムを4年前より実施しています。具体的には、保険会社の仕事を、寸劇等を交えるなどして小学生に平易に伝えるという取り組みを行っています。

2. 取組みの対象層

小学校6年生を対象としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社において、従来の机上型研修から体験型研修への変換を模索していた際に、NPO法人からのプログラム紹介があったことがきっかけです。

4. 取組みの成果・評価

総合職新入職員研修のプログラムでもありますが、参加した小学生の感想は良好であり、小学生への保険教育に寄与しているものと考えています。また、対象の小学校は、当該プログラムを年間のキャリア教育計画に組み込んでおり、毎年当社に実施リクエストをいただくことから、効果的な保険教育としてご評価いただいているものと認識しています。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

平成27年度の取組みとして、以下を実施しています。

【大学生向けセミナー】

1. 具体的な取り組み内容

学生寮に入居する学生に対して大学側が課しているプログラムに協賛しています。具体的には、主体性・合意形成力・コミュニケーション力・モチベーション力など、「社会から真に求められ、選ばれる人材」に必須な能力をグループワークによって養う講座として、生命保険の意義や仕組、業界動向等を説明したうえで、これらを題材に学生同士のディスカッションをサポートしています。

2. 取組みの対象層

大学の学生寮に入居している1、2年生を対象としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

大学側スタッフとの対話からこうした取組みを知り、平成27年度から開始しました。

4. 取組みの成果・評価

グループワークを終えた学生からは好印象の評価を得ています。また、こちらから参加している従業員にとっても、自らの経験を彼らのためになるように伝えたり、質問に対し分かりやすく伝える工夫をしたりするなど勉強になっています。

## 18. フコクしんらい生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

- ・当社では、定期的実施している保険教育に関する取組みはございませんが、以下の通りスポットで主催者側からの依頼により講師を派遣した実績があります。
- ・今後の取組み予定で決定したものはございませんが、依頼があれば適宜対応してまいります。

#### ○首都大学東京の寄付講座

- ・概要：「日本の産業と企業」というテーマで行われた寄付講座にて、生命保険業界の動向について契約や顧客の動向等について講義
- ・対象：首都大学東京の学生
- ・背景：大学側からの依頼
- ・時期：2012年、2013年

#### ○早稲田大学での特別講義

- ・概要：金融資本市場の動向について、機関投資家の視点から講義
- ・対象：早稲田大学の学生、社会人
- ・背景：大学側からの依頼
- ・時期：2013年

#### ○立命館アジア太平洋大学での特別講義

- ・概要：経営者のプレゼン能力と機関投資家の投資行動の関係性について講義
- ・対象：立命館アジア太平洋大学の学生、社会人
- ・背景：大学側からの依頼
- ・時期：2012年



## 19. プルデンシャル生命保険株式会社

①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

1. 具体的な取り組み内容

大学での寄付講座（「営業という仕事」についての講座）

2. 取組みの対象層

大学生（2年～4年）

3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社は従来、被災地支援を中心に社会貢献活動を行ってきたが、新たな社会貢献活動を企画・実施することが喫緊の課題となっていた。一方、大学においては文系学部の7割が新卒入社後「営業職」に配属されるにもかかわらず、社会に出る前に「営業」に関する知識やスキルを学び、トレーニングを受ける機会が極めて少ないという課題が見られていた。そのような中、営業のプロフェッショナルを擁する当社の特性を活かし、産学連携の上「営業」をテーマとした講座を開講することによって、積極的な人材育成の支援を行うことは当社が担える社会貢献活動の一環と捉え、本寄付講座を発足させた。

4. 取組みの成果・評価

現在、「営業」について授業をしている大学が他に存在しないため、受講生、担当教授からの満足を得ている。当社としては来年度も継続実施する予定であり、将来的な実施校、講師の拡大について検討を重ねていく。

## 20. P G F生命（プルデンシャル ジブラルタ ファイナンシャル生命保険株式会社）

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

#### 1. 具体的な取組み内容

大手新聞社主催の次世代育成プログラムに協賛し参加している。本プログラムは、様々な業種の企業人が講師となり高校生を対象とした授業を開催し、働く意義ややりがい等を自らの言葉で伝えることにより、受講生に将来に向けた夢や目標を持ってもらう内容となっている。

#### 2. 取組みの対象層

高校生

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

生の授業を通じて、若い世代に対し「生命保険の意義、生命保険の大切さ」といったメッセージを直接伝えられる貴重な機会になると考え、参加に至った。

#### 4. 取組みの成果・評価

受講生へのアンケートの結果、当社による授業の評価は「大変良かった」が83%であり、「良かった」を加えると100%に達した。また、「生命保険の大切さが良く分かった」等の多くのコメントが寄せられた。一方、保険に対して良くないイメージを抱いていた高校生もいたことから、若い世代に対して保険や当社に関する理解を広げることの必要性を再認識した。

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

上記②に記載した取組みの継続的な実施を検討している。

## 21. マニユライフ生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

—

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

#### 1. 具体的な取り組み内容

認定 NPO 法人 金融知力普及協会の主催するエコノミクス甲子園への協賛。全国の高校生を対象に参加を募り、保険を含めた金融・経済についての事前学習資料を配布する。地方大会・全国大会を開催して学習資料の内容をクイズ形式で出題する。大会を通して楽しく金融経済について理解を深めてもらい、「自分のライフデザイン」や「自分とお金の関わり方」を構築していくきっかけを提供する。

#### 2. 取組みの対象層

日本国内の高等学校・高等専門学校・中等教育学校ほか、高等学校相当の教育機関に通う高校生。（高等専門学校の生徒は3年生まで）

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

受験科目での必要度合いから金融経済教育は後回しにされがちであるが、金融政策での自己責任の重視や、連日報道されるさまざまな経済犯罪など、日本の社会構造の変化に伴い、若者への金融リテラシーの普及が必要とされている。広く高校生の金融経済の基礎力を向上させる一助として、本取組みへ協賛している。

#### 4. 取組みの成果・評価

全国 401 校の中等教育学校・高等学校から 2,268 名の参加を得ることができた。参加者のアンケート結果より、「保険のしくみ」、「年金のしくみ」について、50%以上の参加者が「本取組みをきっかけに理解が増した」と回答している。

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 22. 三井生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 1. 具体的な取組み

弊社HP上の特設サイト「知る・楽しむ」の中で、「マネーコラム」を設け情報提供を行っている。

#### 2. 取組みの対象層

弊社HPを閲覧される全てのお客さま。弊社マイページ会員（会員向けメールマガジンにて情報提供）。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

保険や投資を中心に分かりやすく解説することで、弊社HPを閲覧されるお客さまが気軽にマネーに関する知識をワンランクアップできるよう、情報提供を行っている。

#### 4. 取組みの成果・評価

2013年11月から2015年10月までに、21回分の「マネーコラム」をアップ。主なテーマは次のとおりである。

- ・ N I S Aについて
- ・ 資産形成を考える
- ・ 公的年金制度と老後の必要資金
- ・ 個人年金保険について
- ・ 医療費について
- ・ ライフサイクルと生命保険
- ・ 相続対策について
- ・ 自分にあう保険選び
- ・ 親の入院・介護について など

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

#### 1. 具体的な取り組み内容

金融・経済・社会保障の仕組み、金融商品と税金などの基礎知識を学ぶために、学生向けに全15回の講座を開講している。

#### 2. 取組みの対象層

大学生。

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社がファイナンシャル・アドバイザー事業を開始したことをきっかけに、学生が社会に出る前に、マネー・金融・経済に関する興味を持ち、金融リテラシーを身に付けて欲しいと考え、始めたものである。

#### 4. 取組みの成果・評価

「社会に出てから必要な金融知識が習得できた」「新聞記事への理解が深まった」など実践的な講座として毎年高い評価を得ており、平成17年度より11年間継続して実施している。

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 23. 三井住友海上あいおい生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 1. 具体的な取組み

##### (1) 医療情報をお伝えする活動

病気の早期発見、予防、治療にあたり、一般市民向けに特設サイトや情報冊子により医療に関する情報提供を行っています。

##### ①先進医療に関する情報提供

先進医療技術に関する基礎知識および代表的な先進医療技術について、特設サイト「先進医療.net（先進医療ドットネット）」「先進医療ナビ」、冊子「先進医療ガイドブック」を活用して情報提供を行っています。

##### ■特設サイト「先進医療.net（ドットネット）」

先進医療の情報を閲覧できる情報発信型の専用WEBサイトです。先進医療を実施している医療機関の詳細レポートや先進医療に関するコラムにより、最先端の医療に関する情報をお届けしています。

##### ■特設サイト「先進医療ナビ」

先進医療の基礎知識、先進医療に該当する技術および療養内容、その実施医療機関を調べることができる情報検索型の専用WEBサイトです。平易な表現を用いた解説や、豊富な検索方法など、閲覧される方の目的や用途に応じてわかりやすくご紹介しています。

##### ■冊子「先進医療ガイドブック」

図表データやカラー写真などを用いてわかりやすく解説している冊子をお客さまに配布し、情報提供を行っています。

##### ②女性向けの医療情報の提供

女性疾病に関する冊子「これからも私らしく生きていくためのカラダ BOOK」をお客さまに配布し、女性特有の病気の予防や治療に関する情報提供を行っています。

##### (2) 脳卒中プロジェクト

公益社団法人日本脳卒中協会との共同事業として、2010年度から脳卒中の予防啓発を深める『脳卒中プロジェクト』を推進しています。公益社団法人日本脳卒中協会が定める「脳卒中週間」（15年度は5/25～31）では、ポスターの掲示や小冊子等の配布を行い、脳卒中の症状や予防・治療などについての正しい知識の普及・啓発に努めています。

■小冊子「よくわかる脳卒中」、「脳卒中救急搬送カード（マグネット）」をお客さまに配布し、脳卒中に関する情報提供を行っています。

##### ■特設サイト「脳卒中Report」

年齢や身長・体重・最大血圧を入力するだけで、簡単に脳卒中の発症リスクを調べることができる「脳卒中発症予測シミュレーション」、「発症しないための予防策」、「発症時の緊急対応、最新治療方法」など脳卒中に関する情報をお届けしています。

#### 2. 取組みの対象層

##### (1) 特設サイト「先進医療.net（ドットネット）」「先進医療ナビ」「脳卒中Report」

Webサイトで若年層から高齢層まで幅広く情報を提供しています。

## (2) 「先進医療ガイドブック」

ガン粒子線治療セミナーの参加者を中心に、当社契約の有無に関わらず冊子を配布しています。

## (3) 「よくわかる脳卒中」

日本脳卒中協会セミナーの参加者を中心に、当社契約の有無に関わらず冊子を配布しています。

## (4) 「これからも私らしく生きていくためのカラダ BOOK」

既契約者や当社保険商品の加入を検討いただいている女性のお客さまに冊子を配布しています。

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

お客さまが生命保険で必要な保障の準備を行うに当たり、日本人に多いガンや脳卒中、女性特有の病気などに関する情報、日々進化する医療技術についてわかりやすくお伝えすることも生命保険会社の使命と考え取組みを開始しました。

## 4. 取組みの成果・評価

各種冊子については掲載データ等、内容を更新しながら増刷を重ね、幅広いお客さまに情報提供をしています。特設サイトについても定期的に情報更改を行い、先進医療の最新技術や実施医療機関の情報をお客さまに提供しています。

## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

## 1. 具体的な取り組み内容

## (1) ガン粒子線治療セミナー

先進医療特約発売時（2006年）から粒子線治療セミナーとして、専門医による最新のガン治療技術などの情報提供を行っています。

## (2) 日本脳卒中協会セミナー

公益社団法人日本脳卒中協会との共同事業として、全国各地で脳卒中の専門医を講師とする「日本脳卒中協会セミナー」を開催して、脳卒中に関する啓発活動を行っています。

## 2. 取組みの対象層

当社の契約の有無に関わらず幅広く情報を提供しています。

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

## (1) ガン粒子線治療セミナー

先進医療特約の発売に合わせ、ガンの治療に関する情報をガン粒子線治療の専門医が講師となり、分かりやすく解説することで、粒子線治療内容と先進医療特約の必要性をお客さまにご理解いただくことを目的に取組みを開始しました。

## (2) 日本脳卒中協会セミナー

処置が遅いと重い後遺症が残り介護の原因となる脳卒中について、1人でも多くのお客さまに脳卒中の予防法から最新治療法をご案内することを目的に取組みを開始しました。

## 4. 取組みの成果・評価

## (1) ガン粒子線治療セミナー

2015年3月末までに、全国各地で延べ144回開催し、2万人を超えるお客さまに聴講いただき、先進医療への理解を広め、治療の選択肢を提供できているものと考えています。

## (2) 日本脳卒中協会セミナー

一般市民向けに全都道府県で104回開催し、延べ1万人のお客さまに聴講いただき、要介護にもつながる脳卒中の早期発見・予防の重要性をお伝えするという社会貢献を果たせたものと考えています。

③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

1. 今後の取組み

(1) キャンサー・スタディセミナー

お客さまに「医療情報をお伝えする活動」の一環として、ガン経験者の講師ネットワークを活用し2015年4月より実施しています。ガン治療（発覚から術後まで）や各過程での悩みなど講師の経験に基づいた話、ガン治療の費用負担の大きさや治療と職業の両立に当たり直面する課題などをお伝えし、ガンに関する正しい情報をご理解いただく取組みを開始しました。

(2) 想いを届ける ライフプラン&エンディングノート

お客さまがご自身の人生を振り返り、家族への想いやメッセージを記録するためのツールとしてライフプランとエンディングノートの機能を備えた冊子を制作し11月から配布予定です。代理店・直販社員等の販売チャネルを通じ、ライフプランの重要性や介護問題、相続対策の必要性について情報提供し、保障の必要性についてお客さまに考えていただくきっかけづくりに活用していきます。



## 24. 三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 1. 具体的な取組み

- ・「相続物語」という名称の相続税や贈与税を中心とした保険税務等に関する情報提供資料
- ・「外貨運用」「資産分散」等の情報を含め生命保険の活用を紹介する情報提供資料 等

#### 2. 取組みの対象層

一般社会人、高齢者

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

当社では、金融機関における一時払商品を提供しており、保険を相続に活用するニーズが大きい業態である。そのため、お客さま・代理店から資産運用や相続等の税務に関する情報提供の声が大きく、その声に応える形で作成したもの。

#### 4. 取組みの成果・評価

代理店におけるセミナー等で積極的に活用されており、好評いただいている。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 25. 明治安田生命保険相互会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

【当社作成資料「社会保障制度ご説明ブック」「生命保険と税金ご説明ブック」による消費生活センターへの情報提供】

#### 1. 具体的な取組み

全国の支社に配置されたお客さまサービス室長が、地元消費生活センターに定期的に訪問しているが、当社作成資料である「社会保障制度ご説明ブック」や「生命保険と税金ご説明ブック」等を持参のうえ消費生活センターでの相談業務に活用していただくように説明

#### 2. 取組みの対象層

全国の消費生活センターの職員や相談員

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

もともとは、当社のお客さまサービス室長と地元消費生活センターの密着化をねらった活動であるが、訪問時に消費生活センター職員から、社会保障や税金についてわかりやすい資料を求める声が多かったため、ご説明ブックを持参することとした

#### 4. 取組みの成果・評価

消費生活センターからは、生命保険の相談対応が難しいため、ご説明ブックのようなわかりやすい冊子は相談員にとっても使いやすく、相談者にとっても分かりやすいとの評価をいただいている。「相談員勉強会資料として使用したいので相談員分の冊子を追加してほしい」との要望も多くいただいております。また、東村山市の消費生活センターが主催する市民講座にて、当ご説明ブックがテキストとして活用された例もあり

【介護総合情報サイト「MY介護の広場」の運営】

#### 1. 具体的な取組み

明治安田システム・テクノロジーにおいて、介護総合情報サイト「MY介護の広場」を運営し、介護にかかわるすべての方のために、それぞれの立場にあったさまざまな情報・ツールを提供。保険教育の観点では、介護を中心に、老後の資金準備、健康、医療、看取りに至るまで、より良い老後・賢い準備をテーマに幅広い情報を提供。明治安田生命公式ホームページや営業職員の携帯端末でお客さまへの案内を実施

#### 2. 取組みの対象層

介護を受ける方、介護を考へるご家族の方、介護について学びたい方、介護の現場で働く方など、介護にかかわるすべての方・介護に関するビジネスに携わる人や事業者など

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

明治安田生命は、2011年度から実施の中期経営計画において、介護を死亡・年金・医療に次ぐ主力市場として位置付け、保険商品だけでなく介護関連サービスの提供を通じて、介護に関するさまざまなご要望にお応えできるようになることを目的に、明治安田システム・テクノロジーを運営主体として、介護総合情報サイトを開設

#### 4. 取組みの成果・評価

国の方針等を踏まえたタイムリーなコンテンツの開発等の結果、月間PV約130万、月間訪問数約26万人（2015年度上期平均）と、一定の認知度を獲得

## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修等）

### 【神戸大学講座「消費者志向の生命保険経営」の実施】

#### 1. 具体的な取組み内容

神戸大学が毎年開講している「トップマネジメント講座」の2014年度下期の科目「消費者志向の生命保険経営」について、当社が講義を引受け「消費者志向」を共通テーマに据え、消費者志向経営のあり方、お客さまの声を経営に活かす取組み、お客さま満足向上への取組みのほか、営業、商品、事務サービス、人事、広報、資産運用等の12テーマにわたる講義を実施

#### 2. 取組みの対象層

神戸大学経営学部3、4年生を中心とした神戸大学学生

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

神戸大学にて開講の「トップマネジメント講座」につき、当社に講師の依頼があり引き受けたもの。消費者関連事項を専門領域とする神戸大学の馬場准教授が、当社の「消費者志向経営」への取組みに関心をもたれたことがきっかけで開講に至った

#### 4. 取組みの成果・評価

学生からは「企業の経営層や各部の部長等による講義が聴け、生命保険の意義・必要性や生命保険会社についての理解が大変進み貴重な機会であった」、「お客さま満足を上げるために、本気で取り組んでいることに感動した」、「今後の社会人生活にも活かせる考え方を多く学んだ」などの感想が寄せられた

### 【中学生の職場体験学習】

#### 1. 具体的な取組み内容

近隣都県の中学校を対象に、職場体験学習（※）を受け入れ、生命保険の仕組み等についての学習や「お客さまの声」統括部内の業務を体験する研修を実施している。昨年は、4中学校、16名を受け入れ

#### 2. 取組みの対象層

中学生

#### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

社会貢献活動の一環として職場体験学習を受け入れ開始

#### 4. 取組みの成果・評価

当初は会社を窓口として開始したが、その後は実施した中学から、毎年継続して直接「お客さまの声」統括部に依頼があるほど評価を得ている。生徒からは「生命保険についてこれまで全く知らなかったが、理解ができてよかった」、「保険会社は仕事が難しく雰囲気が堅いイメージがあったが、説明を聞き実際に体験することで印象が変わった」などの感想が寄せられた。

（※）職業学習や進路学習の一環として、職業や労働、企業について学ぶことで自己の将来や社会での役割について考えを深める目的で行なっている

## ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定等）

その他の取組みとして、教員向けの民間企業研修や、大学生（中国からの留学生が中心）向けの企業研修等を実施している

## 26. メディケア生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

1. 具体的な取組み

公式ウェブサイト内のコンテンツ「保険を学ぶ」による情報提供を行っており、医療の現状に関するデータ、医療保険の加入傾向など、保険を検討する際に役立つ情報をご紹介します。

2. 取組みの対象層

主に、社会人や高齢者の方々を対象層としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

医療の現状や、医療保険の加入傾向などの役立つ情報を提供することにより、お客さまに正確な知識を得ていただき、そのうえで納得して保険を検討いただきたいと考え、本取組みに至りました。

4. 取組みの成果・評価

コンテンツには、お客さまが知りたいと考えておられるであろう内容を吟味して掲載いたしました。その結果、お客さまの正確な知識の習得のお役に立っていると認識しております。

### ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

### ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—

## 27. ライフネット生命保険株式会社

### ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

#### 【オウンドメディアサイトの立ち上げ】

##### 1. 具体的な取組み

ライフネットジャーナル オンラインという当社で企画・運用を行う情報サイトの立ち上げ。毎週 2 回、ビジネスや健康といった生活や仕事に役立つ情報、ならびに保険検討に知っておきたい基本的な保険情報を提供しています。

##### 2. 取組みの対象層

- ①主に 30 代の働き盛りで、まだ保険検討されていない方をメイン対象者としています。また、アクセスログやコメントから、学生、20~40 代のビジネスパーソンの方々にも読まれています。
- ②保険情報については、保険検討中の方からのアクセスが徐々に増えています。保険検討のお役立ち情報として機能していると考えています。

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

普段、保険情報に触れないお客さまに、ビジネスや健康情報とあわせて保険に関する情報をお届けすることで、保険を身近なものに感じていただく、難しいと思われる保険の内容や仕組みを少しでも理解していただきたいと思って、サイトを立ち上げました。

##### 4. 取組みの成果・評価

開始して 1 年が経過し、月間 3 万人以上の方にサイトをご覧頂いています。また、ニュースアプリやソーシャル上でもいくつも記事が取り上げられています。また、オウンドメディアの成功事例として、他業界で運営されているオウンドメディアサイトと並んで評価され、ビジネスセミナーでの講演も多数依頼を受けています。

#### 【経営陣によるソーシャルメディア発信】

##### 1. 具体的な取組み

経営陣自らがソーシャルメディアやブログを活用し、当社ニュースリリース情報や保険に関する考え方、当社の様子などを発信しています。

##### 2. 取組みの対象層

全ユーザーを対象としています。学生からシニアの方まで幅広い方に読まれています

##### 3. 取組みに至る背景・きっかけ

ソーシャルメディアの普及に伴い、経営者自らが情報発信し、お客さまとの交流を図ることが重要と考え取組みを開始しています。普段保険の情報に触れることがないユーザーに対して情報提供が出来ています。

##### 4. 取組みの成果・評価

経営陣のソーシャルアカウントをフォローして頂いているのが合計約 8 万人いらっしゃっています。直接、一度に多くの方に当社の情報が伝えられる、大変有効な情報発信ツールとなっております。

#### 【保険やマネーに関する調査情報の提供】

##### 1. 具体的な取組み

「現役医師 100 人に聞いた、医療現場における就業不能状態の実態について」、「パート主婦に聞いたもしも自身が病気やケガで長期間働けなくなったら？」といった内容で、弊社で調査・分析を行いレポートにまとめサイトでいつでも誰でも閲覧が出来るようにしています。

2. 取組みの対象層

全ユーザーを対象としています。また、メディア関連の方も対象としています。

3. 取組みに至る背景・きっかけ

医療従事者やパート主婦と調査対象を絞り潜在的なニード調査や分析、発信を行うことで、今まで保険にあまり興味を持っていなかったユーザーに、この情報をもって、保険の必要性について気づいて頂くために実施を行いました。

4. 取組みの成果・評価

いくつかのウェブニュースサイト上で調査結果を紹介いただきました。

**②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）**

**【自社 インターネットセミナー】**

1. 具体的な取組み内容

「目からウロコの保険塾」と題して、保険検討中の方を対象に「保険の選び方」をわかりやすく説明するセミナーを実施。また、セミナー会場に来られないお客様を対象とし、セミナーの様子はインターネットで生中継を行いました。

2. 取組みの対象層

主に当社保険商品を検討している方

3. 取組みに至る背景・きっかけ

- ・検討中のお客様と直接、商品やサービスについて説明する機会を作ることで、お客さまが不安に思われていた問題点をその場で解消したい。
- ・ネット中継することで、当社にお越しいただけない遠方の方にも情報を伝えたい。

4. 取組みの成果・評価

累計 400 名に近い方にご参加いただいた。ネットでも毎回 50-100 名の方の視聴があり、保険検討の参考になったという声を頂きました。

**【大学生向けセミナー】**

1. 具体的な取組み内容

7つの大学で、生命保険の考え方や仕組みについてセミナーを行いました。

2. 取組みの対象層

主に大学生

3. 取組みに至る背景・きっかけ

大学の総務課や学生さんから直接依頼を頂き、実施をしております。

4. 取組みの成果・評価

参加された学生の皆さまからの評価も高く引き続き継続して実施している。

**③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）**

ウェブ動画による保険セミナー（検討中）

若い世代向けのマネーリテラシーの啓蒙（検討中）

## 28. 楽天生命保険株式会社

## ①生命保険に関する情報提供への取組み（例：特設サイトやチラシを活用した情報提供、生活設計やリスクに関する教材提供 等）

## 1. 具体的な取組み

自社 HP 内にて、生命保険の仕組み、必要保障額の考え方、生命保険によく使われる用語集を提供

## 2. 取組みの対象層

生命保険を検討するのが初めてという方、どう選んでよいかわからない方など、20 歳以上（加入対象）

## 3. 取組みに至る背景・きっかけ

幅広い年齢層の方に生命保険の知識を得ていただくため

## 4. 取組みの成果・評価

インターネットで幅広い年齢層に情報を提供することで、幅広い層への保険教育に役立てている。

## ②セミナー・講座等への取組み（例：セミナー開催、寄付講座、出張・受入授業、学校教師向け研修 等）

—

## ③その他の取組み（①②以外の取組み、今後の取組み予定 等）

—







