

2018

オリックス生命の現状



ほかにはないアンサーを。

オリックスグループの一員として、
当社は生命保険事業を通してお客さまに
「ほかにはないアンサー」をご提供してまいります。



お客さまにとって必要なもの
 お客さまにとって便利なもの
 お客さまに
 ころころご納得いただき
 ご満足いただくために。

利用しやすい
 きめ細やかな
 各種サポート

いつでも
 迅速・適切な
 まごころ対応

お客様の声を
 大切に考える
 企業姿勢

オリックス生命について

ごあいさつ	2
オリックスグループの企業理念	3
オリックスグループのご紹介	4
ダイジェスト	6
社会貢献活動	12

お客さまにご満足いただくために

お客さまとの約束	13
お客さま本位の業務運営	13
保険金・給付金の支払態勢について	15
お客さまへの情報提供	18
販売形態	20
教育・研修の概略	24
新規開発商品の状況	26
保険商品一覧	27

2017年度決算のご報告

2017年度の事業概況	30
契約の状況（個人保険）	32
収益の状況	33
資産・負債の状況	34
健全性について	35

コーポレートガバナンスの強化について

法令等遵守の態勢	37
リスク管理の態勢とリスク選好フレームワーク	39
情報システムに関する状況	42
利益相反管理態勢について	42
反社会的勢力に対する基本方針	43
勧誘方針	43
金融ADR制度への対応	44
個人情報保護について	44
個人情報の取扱いについて	45

会社概要

会社沿革	47
主要な業務の内容	48
経営の組織	48
取締役および監査役	49
執行役員	49
会計監査人の氏名又は名称	49
従業員の在籍・採用状況	49
平均給与（内勤職員）	49
平均給与（営業職員）	49
店舗網一覧	50
資本金の推移	50
株式の状況	50
主要株主の状況	50

諸データ

会社概要

名 称	オリックス生命保険株式会社
本 社 所 在 地	東京都港区赤坂2-3-5 赤坂スターゲートプラザ
設 立	1991年4月12日
代表取締役社長	片岡 一則
資 本 金	590億円
株 主	オリックス株式会社(100%)

ごあいさつ

平素より、オリックス生命をお引き立て賜り、厚く御礼申し上げます。

このたび、当社では、2017年度の決算の概要、および当社の主な活動をご報告申し上げるため、ディスクロージャー誌「オリックス生命の現状2018」を作成いたしました。ご高覧の上、より一層のご理解をいただければ幸いに存じます。

当社の直近の状況につきましては、個人保険の新契約件数が2013年度から5期連続で50万件を超えるなど、引き続き多くのお客さまにご愛顧いただいております。個人保険保有契約件数につきましても順調に伸長しており、2018年5月末時点で400万件を超えることができました。保有契約件数の伸び率につきましては12期連続2桁成長を継続しており、長年にわたるお客さまからの多大なるご支援に対し、厚く御礼を申し上げます。

2017年は、長引くマイナス金利政策や標準利率改定、さらに標準生命表改定などの影響を受け、運用環境の変化への対応や商品構成の見直しなど、生命保険業界各社は大きな変化を求められる1年だったように思います。また、近年の生命保険業界を取り巻く環境においては、お客さまのライフスタイルの多様化や生活環境の変化に伴い、生命保険を検討・加入される環境も大きく変化してきており、生命保険会社はより一人ひとりのお客さまに対応した商品・サービスを提供していかなければならない状況です。このような状況のもと、当社では代理店チャンネルや銀行等の金融機関チャンネル、通信販売チャンネルに加え、2016年より当社社員による対面販売を開始しました。これらの複数のチャンネルを有機的に結合し、お客さまを中心に、お客さまが求めるチャンネルにてサービスを提供する“オムニチャンネル”を推進しております。

さらに、今後も当社が選ばれ続ける生命保険会社になるためには、お客さまに寄り添った商品・サービスを提供していくことが重要であると考えております。そのため、2017年に「お客さま本位の業務運営方針」を制定し、本方針を推進していく「お客さま本位推進部」を設置しました。当組織を中心にお客さま本位の業務運営を社内に浸透させ、会社全体でお客さま利益の最大化を徹底していきたいと考えています。今後は競争力のある商品開発だけでなく、サービス品質を向上させるなど、会社としての付加価値を創り上げていくことで、真のお客さまの利益にかなう生命保険会社を目指していく所存です。

今後も経営の健全性の確保に努め、多くのお客さまから信頼されご満足いただける生命保険会社を目指してまいりますので、引き続きご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。



代表取締役社長
片岡 一則

オリックスグループの企業理念

企業理念

オリックスは、たえず市場の要請を先取りし、先進的・国際的な金融サービス事業を通じて、新しい価値と環境の創造を目指し、社会に貢献してまいります。

経営方針

1. オリックスは、お客さまの多様な要請に対し、たえず質の高いサービスを提供し、強い信頼関係の確立を目指します。
2. オリックスは、連結経営により、すべての経営資源を結集し、経営基盤の強化と持続的な成長を目指します。
3. オリックスは、人材の育成と役職員の自己研鑽による資質の向上を通じ、働く喜びと誇りを共感できる風土の醸成を目指します。
4. オリックスは、この経営方針の実践を通じて、中長期的な株主価値の増大を目指します。

行動指針

Creativity

先見性と柔軟性を持って、たえず創造力あふれる行動をとろう。

Integration

お互いの英知と情報を結合させ、人間的なふれあいを通じて、グループ力を高めよう。

これまでの精神を土台として目指す企業像を明確化

EC21 *Excellent Company*

オリックスでは、「21世紀における Excellent Company」を目指すために、企業行動憲章ともいべき「EC21」を定めています。

「EC21」では、「企業理念・経営方針・行動指針」を踏まえて、「オリックスが目指す企業像」を明確化し、これを実践するための「企業行動規範」*、「役職員行動規範」*および「役職員倫理規程」*を定めています。

*P37ご参照

オリックスが目指す企業像

誇り

市場に高く評価される
新しい価値の創造によって
経済的なインパクトを生み出し、
「誇り」ある活動を行う企業。

信頼

株主・お客さま・従業員などを含め
社会の多様な期待に応える
高い能力と謙虚な姿勢を持ち、
関係する人々から「信頼」される企業。

尊敬

社会的な規範を守り、公正かつ
透明な活動を行う優れた社風を
持ち、社会との調和を保って、
広く世の中から「尊敬」される企業。

オリックスグループのご紹介

オリックスは常に新しいビジネスを追求し、先進的な商品・サービスをお客さまに提供する金融サービスグループです。

1964年にリース事業からスタートして隣接分野に進出し、専門性を獲得することにより事業を進化させてきました。現在は法人金融、メンテナンスリース、不動産、事業投資、リテール、海外事業の6つのセグメントから構成されています。

リース事業は「金融」と「モノ(物件)」の2つの専門性を必要とします。リースで培われた「金融」の専門性は、現在では融資、投資、生命保険、銀行、資産運用事業へと広がりました。「モノ」の専門性は、自動車関連、不動産、環境エネルギー関連事業へと広がっています。

また、1971年の香港進出を皮切りに世界36か国・地域に拠点を設け、グローバルに展開しています。

2018年3月期は過去最高益を4期連続で更新し、2015年に公表した中期的な経営目標の当期純利益3,000億円を達成しました。今後も成長を継続し、より強固な事業基盤を持つ会社を目指してまいります。

オリックス概要

(2018年3月31日現在)

会社名	オリックス株式会社 (英文名 ORIX Corporation)	発行済株式総数	1,324,495,728株
設立	1964年4月	上場証券取引所	東京 市場第一部(証券コード:8591) ニューヨーク(証券コード:IX)
本社所在地	東京都港区浜松町2丁目4番1号 世界貿易センタービル	事業内容	多角的金融サービス業
代表者	取締役 兼 代表執行役社長・グループCEO 井上 亮	グループ会社	連結会社831社 関連会社190社
決算期	3月	拠点数	国内1,468拠点、海外716拠点
株主資本	2,682,424百万円		世界38か国・地域
従業員数	31,890名	U R L	https://www.orix.co.jp/

オリックスグループは、さまざまな金融商品やサービスをご提供しています。

1. 金融商品・サービス

1 預金

オリックス銀行は、特定分野の商品・サービスに絞ること
で実現した、高水準な金利の円定期預金をご提供しています。

個人のお客さまには、インターネット取引専用の「eダイ
レクト定期預金」や「eダイレクト2週間定期預金」、通販型
定期預金「ダイレクト預金」を、法人のお客さまには「法人
ダイレクト預金」などをご用意しています。

2 金銭信託

オリックス銀行は、インターネットや郵送の取引に特化した
ユニークな信託商品を取扱っています。厳選した企業への
貸付金で運用する「eダイレクト金銭信託」や、通販型の遺言
代用信託「かんたん相続信託」をご用意しています。

3 投資信託

オリックス銀行は、インターネット専用販売の投資信託を
購入時手数料無料にてご提供しています。欧州の機関投資
家から高い評価を受ける資産運用会社の運用戦略を取入
れ、安定的な中長期の資産形成ニーズにお応えします。

4 住宅ローン

オリックス銀行は、賃貸を目的とした投資用不動産の
ご購入、お借り換えなどにご利用いただける住宅ローン
をご提供しています。マンション一室からアパート一棟、新築
から中古まで、さまざまな不動産投資ニーズにお応えします。

5 カードローン

【オリックス銀行カードローン】

オリックス銀行は、幅広い金利帯・限度枠を設定した
「オリックス銀行カードローン」をご提供しています。
お借り入れやご返済は
振込みに加えて、全国
各地の提携金融機関
ATMを無料にご利用
いただけます。



【オリックスVIPローンカード】

オリックス・クレジットは、リーズナブルな金利とゆとり
のある利用枠が特長の「オリックスVIPローンカード」
をはじめ、インターネット取引に特化した「カードレス
VIP」や事業者向けの「オリックスVIPローンカード
BUSINESS」など、多彩でユニークな商品をご提供し
ています。お借り入れやご返済については、都市銀行
全行をはじめ、ゆうちょ銀行や地方銀行、信用金庫
など業界トップクラスの全国CD・ATMネットワーク
が利用可能です。ローン事業に加えて、各金融機関
(都市銀行、地方銀行
など)における個人向
けローンに対する信用
保証事業も積極的に
展開しています。



2. その他、生活を豊かにするサービス

1 オリックス・バファローズ

オリックス・バファローズは、プロ野球を「エンターテインメント」として捉え、野球が持つ「感動」と「興奮」、そして「夢」をお届けしています。社会貢献活動の一環として、地元・地域の発展、スポーツ文化の振興などにも積極的に取組んでいます。



© ORIX Buffaloes

2 投資用マンション開発

オリックス不動産は、投資用・賃貸マンションの開発事業を展開しています。規格化されたコンセプトやデザインではない商品企画を大切に、地域や立地に応じたオンリーワンの住まいをご提供します。



ベルファース芝浦タワー

3 ホテル・旅館

オリックス不動産は、多様なニーズに対応した施設運営を行っています。

- **シティホテル** 「クロスホテル札幌・大阪・京都」(北海道/大阪府/京都府*)・「ハイアットリージェンシー 京都」(京都府)・「オークラアクティシティホテル浜松」(静岡県)・「ホテル日航姫路」(兵庫県)・「ハイアット セントリック 東京 銀座」(東京都) ※2018年秋開業予定
- **サービスアパートメント** 「ハンドレッドステイ東京新宿」(東京都)
- **ビジネスホテル** 「ホテルJALシティ羽田 東京」(東京都)・「ホテルJALシティ羽田 東京 ウエストウイング」(東京都)
- **リゾートホテル** 「ホテルユニバーサル ポート」(大阪府)・「ホテルユニバーサル ポート ヴィータ」(大阪府)・「ヒルトン沖縄北谷リゾート」(沖縄県)・「ダブルツリーbyヒルトン沖縄北谷リゾート」(沖縄県)
- **温泉旅館** 「別府 杉乃井ホテル」(大分県)・「御宿 東鳳」(福島県)・「大月ホテル和風館」(静岡県)・「ホテル ミクラス」(静岡県)・「蓼科グランドホテル滝の湯」(長野県)・「宇奈月 杉乃井ホテル」(富山県)*・「ホテル万惣」(北海道)・「箱根・芦ノ湖 はなをり」(神奈川県) ※2019年1月(予定)まで休館



箱根・芦ノ湖 はなをり

4 水族館

オリックス不動産は、現在、日本初の100%人工海水を使用した内陸型大規模水族館として、京都市の梅小路公園内で「京都水族館」を、東京スカイツリータウン®内に「すみだ水族館」を運営しています。幅広い層のお客様に楽しんでいただけるよう、展示はもちろん、さまざまな体験プログラムなどを提供しています。



京都水族館

5 ゴルフ場

オリックス・ゴルフ・マネジメントは、全国にゴルフ場39か所、練習場2か所を運営しています(2018年7月1日現在)。「先進」「安定」「満足」という企業理念のもと、「1日を、大切に作るゴルフ場へ。」をサービスブランドに掲げ、さらなるサービス向上に努め、ゴルファーの皆さまから、より一層愛されるゴルフ場を目指してまいります。



きみさらずゴルフリンクス (千葉県)



六甲カントリー倶楽部(兵庫県) (第80回関西オープンゴルフ選手権競技開催コース)

6 高齢者住宅

オリックス・リビングは、ご入居者さまの「よろこびのある暮らし」の実現を使命とし、介護と暮らしを重視した有料老人ホーム「グッドタイム リビング」を関東・関西圏に29か所、アクティブシニアを対象とした高齢者向け賃貸住宅「プラテシア」を関東圏に3か所運営しています。(2018年7月1日現在、総戸数2,726戸)



安心と賑わいの「オリックス・リビング」の介護

7 自動車関連サービス

オリックス自動車は、お客様のライフステージの変化や利用目的・利用頻度に応じた各種サービスをご提供しています。

- **マイカーリース** 購入するのと同じように好きなクルマを選んでオプション選択も自由、月々定額で、マイカー感覚で新車に乗ることができます。
- **レンタカー** 全国で約1,000拠点を展開し、国産車はもちろん輸入車からトラックまで、メーカーを問わない多彩なラインアップを取り揃えています。
- **カーシェアリング** 首都圏・中部圏・近畿・東北エリアを中心に約1,600か所、約2,700台で展開。15分単位で気軽にご利用いただけます。
- **高齢者運転見守り** 「あんしん運転Ever Drive」で、専用車載機を搭載することにより速度超過や急加速・急減速などの運転挙動をリアルタイムに家族で共有。離れていても運転を確認でき、高齢ドライバーの安全運転の向上につながります。



あんしん運転Ever Drive

オリックス生命は、お客さまにご満足いただける保険会社を目指し、「シンプルでわかりやすい」商品のご提供と保険金・給付金の迅速なお支払いを心掛けています。

ダイジェストページでは、2017年度と2018年6月までの当社の主な取組みをご紹介します。



01 よりお客さまに選ばれる生命保険会社を目指すため「お客さま本位の業務運営方針」を制定

当社では、「お客さまとの約束」を公表し、お客さま本位の業務運営を徹底しています。2017年6月にはお客さま本位の業務運営をより一層推進するため、「お客さま本位の業務運営方針」を制定しました。本方針は金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、お客さまに信頼していただける生命保険会社であり続けるために制定したものです。

本方針に基づきお客さまの声に耳を傾け、サービス品質の向上と改善を図るようさまざまな活動に取り組んでまいります。

お客さまとの約束

私たちは、「お客さまがオリックス生命を選んで良かったとご納得・ご満足されること」が一番大切であると考えます。お客さまに信頼していただける保険会社であり続けられるよう、お客さまからいただくご意見・ご要望をもとに商品・サービスの改善を継続的に進め、以下の実践に全力を尽くします。

- お客さまのニーズに適した商品の提供
- お客さまに寄り添ったサービスの提供
- お客さま本位の募集活動の推進

02 お客さま本位の業務運営をより一層推進するため「お客さま本位推進部」の新設

「お客さまとの約束」に基づく「お客さま本位の業務運営方針」を全社に浸透させ、推進するために、2017年10月に「お客さま本位推進部」を新設しました。

当社ではお客さま本位の業務運営を経営戦略ととらえ、社内に浸透させ、お客さま利益の最大化を徹底

していきます。今後は競争力のある商品開発だけでなく、サービス品質の向上、そして業務効率を高めることで会社としての「総合力」を向上させ、よりお客さまに選ばれる生命保険会社を目指してまいります。

インタビュー



お客さま本位推進部長
三富 篤 (みとみ あつし)

会社目線ではなく
常に、お客さま目線で
行動すること、
それが私の使命です。

「お客さま本位推進部」は、その名前のとおりお客さまの立場に立ち、お客さまの気持ちを考えて業務に取り組むことを推進する部署です。そのために何をすべきなのか。お客さまのニーズは一人ひとり違います。ですから答えはひとつではありません。まずはお客さまの声に真摯に耳を傾け、改めて当社の業務を見直すところからスタートしました。

お客さまが住所変更や給付金請求をされる際など、お客さまとの接点はとても重要なものです。その接点においてお客さまがストレスなく、快適に感じていただけるようお客さま目線で行動することを推進していきたいと考えています。今年度は直接お客さまと接する部署を中心に注力し、新たな施策を掲げ、その結果についてもお客さまに明示できるよう取り組んでまいります。



03 サービスのご提供ができる体制を強固なものに、長崎ビジネスセンターを拡張

長崎ビジネスセンターは、予期せぬ大規模災害などで本社機能が停止した場合でも、お客さまのご契約をお守りし、保険金・給付金のお支払い、その他サービスを継続的かつ安定的にご提供できる体制を整えるため、2016年10月に新設されました。

当センターには、2018年4月時点において、209名が勤務しており、コールセンター業務や保険金・給付金の支払査定業務、契約の引受業務、申込書類受付業務など重要業務の一部を担っています。

いかなる事態に陥ってもサービスのご提供ができる体制をより強固なものにしていくため、将来的に約

600名体制とし、東京本社と同等の業務量を長崎ビジネスセンターで行えるようにしていきます。

また、将来の人員増加に対応するため、2019年4月より『長崎BizPORT [ビズポート]』へ移転する予定です。

長崎ビジネスセンターを事業成長の重要拠点として位置づけ、より一層のサービス水準の向上に努めてまいります。



04 生産性を高めつつ、より働きやすい職場づくりへ、働き方改革 実施内容と成果

当社は、12期連続で2桁成長を継続しており、合わせて社員数も直近3年間で1.8倍となるなど急速に業容を拡大しています。今後も成長を続けていくためには、社員一人ひとりの生産性を高めながらより働きやすい職場づくりへの変革が必要であると考え、2016年に「働き方改革検討会」を立ち上げ変革を進めてきました。

2017年度は「月80時間以上におよぶ長時間所定外労働の撲滅」「平均所定外労働時間 前年同期比20%削減」の数値目標を掲げ、具体的な施策として所定外

労働に関する基本ルール^(*)を制定し、さらに「朝型勤務奨励金制度^(**)」を全社展開しました。

結果、平均所定外労働時間は月平均26時間となり前年比20.8%削減と目標を達成。長時間所定外労働に該当した社員は撲滅までにはいなかったものの、月平均37名から14名へと削減することができました。

(*) ①深夜(22時以降)勤務の原則禁止 ②法定休日(日曜)出社の原則禁止 ③終業後、翌日の業務開始まで11時間の間隔を確保【インターバル規制】 ④連続7日以上勤務の原則禁止【インターバル規制】

(**) 朝8時までに出勤した社員が18時までに退社をした際に一日当たり1,000円の奨励金(月15,000円上限)を支給するもの

インタビュー



人事部長
的野 宏朗 (まとの ひろあき)

社員にとっては
働きやすい会社であり
まわりの方からは
魅力的な会社に。

当社は、2016年から本格的に働き方改革に取り組んでいますが、年々成果が出ていると感じています。社員の意識も長時間の勤務を極力なくすよう変わりつつあります。また、この取り組みは採用の面でもプラスの要因となっており、特に新卒の方にとって企業を選ぶ条件の一つとして大きく作用しているようです。

今後も会社が成長していくためには、生産性の向上が必要となり、そのためには社員一人ひとりが能力を十分に発揮できるような働きやすい職場づくりが重要と考えています。どんなに優秀な人材を採用できたとしても、社員にとって働きやすい会社でなければ長く続けてはもらえません。働き方改革の推進によって、お客さまへより良いサービスをご提供していきたいと思っております。

05 保険料の改定について

2018年4月の「標準生命表」の改定に伴い、一部商品において2018年4月2日より保険料の改定を行いました。

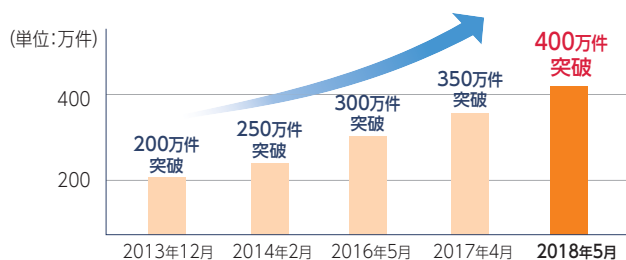
最新の「標準生命表」を踏まえると、第三分野商品の保険料は、一般的に上がる傾向にあります。しかし、「新キュア」をはじめとする第三分野の主力商品については改定せず、保険料水準を維持しました。

〈保険料の改定を行った保険商品・特約〉

保険種類	販売名称・特約名称
終身保険	ライズ
定期保険	ファインセーブ、ブリッジ、定期保険、ロングターム7、短期定期保険
特定疾病保障保険	ウィズ(終身・低解約払戻金型)、ウィズ(定期・無解約払戻金型)
収入保障保険	キープ
養老保険	養老保険
がん保険	新がん保険(2002) V型
特約	災害割増特約、傷害特約、災害入院特約(B87)、疾病入院特約(87)、定期保険特約、入院保障特約(90)、年金月額上乗特約、養老保険特約(更新契約のみ)

06 保有契約件数が400万件を突破

オリックス生命は、“シンプルでわかりやすいこと” “合理的な保障をお手頃な価格でご提供すること”をコンセプトに、常にお客さまのニーズを取込んだ商品開発を行い、商品ラインアップの充実を図っています。その結果、2018年5月末時点において、個人保険の保有契



約件数が400万件を突破しました。保有契約件数は2005年度から12期連続で2桁の伸び率となるなど、多くのお客さまからご好評をいただいております。

07 新キュアの保有契約件数が100万件を突破



「医療保険キュア」は、2006年9月より取扱いを開始しました。

2013年9月には、「七大生活習慣病入院給付特則(支払日数無制限)」や「特定疾病保険料払込免除特則」などの保障内容を充実させた「医療保険 新キュア」としてリニュー

アルし、販売開始から3年9か月の2017年5月末時点において、保有契約件数が100万件を突破しました。

【七大生活習慣病とは】

がん(悪性新生物・上皮内新生物)・心疾患・脳血管疾患・糖尿病・高血圧性疾患・肝硬変・慢性腎不全の疾病をさします。

インタビュー



商品開発部長
片岡 潤 (かたおか じゅん)

お客さまにとって
よい商品だけを
追求し続け、これからも
ご提供してまいります。

当社のメイン商品である「医療保険 新キュア」は、取扱い開始からもうすぐ5年を迎えようとしています。保有契約件数が100万件を突破というのは、商品開発部として嬉しい限りです。お客さまのニーズに合致しているのだと確信しています。「シンプルでわかりやすい」というコンセプトをベースにして、時代に合った商品をご提供することにこだわり続けたいと思っています。

また、標準生命表の改定に伴い、保険料の見直しが必要となりましたが、業務の効率化や新たなシステムの導入などを実現し、お客さまのご負担を抑制することに努めました。私たちの業務は、手掛けた商品が皆さまのお手元に届くまで、地道で長い準備期間がありますが、お客さまのお役に立つ商品をご提供できたときの喜びが、この仕事の醍醐味です。



08 ペーパーレス申込手続き開始により スムーズな申込みを実現

ORB
ORIX Life Relationship Builder

2017年11月から、「ペーパーレス申込手続き<ORB(オーブ)>」を導入しました。申込み時のお客さまの利便性を高めると同時に、「電子署名」の導入や「自動査定システム」を組み込むことなどにより、お申込み～ご契約成立までの大幅な時間の短縮を

実現しました。最短でお申込みの当日にご契約が成立し、翌営業日に保険証券の発送が可能となりました。

また、紙でのお申込み時に発生していた記入不備などが減少することで、スムーズなお申込手続きを実現しました。

【ORB(オーブ)とは】

ORIX Life(オリックス生命) Relationship(結びつき) Builder(作るシステム)の頭文字を集約させたもの。不安を安心に変える道のりをわかりやすく、簡便にすることで、「お客さま」、「募集人の皆さま」そして「オリックス生命」の繋がりを強めたい、そんな想いを表現しました。

09 「健康医療相談サービス」の 対象範囲を拡大

2017年7月1日からオリックス生命の「健康医療相談サービス」の対象範囲を拡大しました。

オリックス生命は、給付金をお支払いするだけでなく、再発予防や、より健康に生きるためのサポートをすべきという想いから、医療保険・がん保険に加入され、かつ給付金をお支払いした全てのお客さまにご利用いただけるよう、本サービスの対象範囲を拡大。また、社会問題化している介護・認知症に対して、①ご家族が罹患したときのリスク、②将来ご自身が罹患するリスク、への不安に寄り添えるよう、「介護・認知症サポートサービス」のご提供も開始しています。

■各サービスの詳細はウェブサイトにて紹介していますので、ご覧ください。

<https://www.orixlife.co.jp/customer/support/>



※「健康医療相談サービス」は、ティーパック株式会社が提供するサービスです。

10 「ご家族登録サービス」の 取扱いを開始



2017年7月21日から「ご家族登録サービス」の取扱いを開始しました。

ご家族の情報を事前に登録いただくことで、ご家族が契約者さまと同等の範囲でお問合せが可能となる無料のサービスです。また、災害発生などにより、当社から契約者さまへの連絡が取れない場合でも、登録

されたご家族に契約者さまの連絡先を確認させていただくことで、重要なご案内の受取り漏れを防ぐことが可能です。

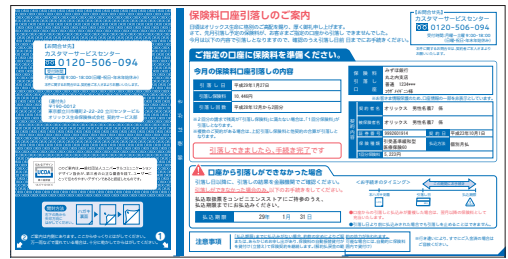
■サービスの詳細はウェブサイトにて紹介していますので、ご覧ください。

<https://www.orixlife.co.jp/customer/family/>

11 「保険料に関するご案内」など、UCDAアワード2017受賞

一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会が主催するUCDAアワード2017の保険・クレジット・公共サービス分野において、「保険料に関するご案内」が最優秀賞にあたる「UCDAアワード2017」を受賞しました。また、保険分野において、「保険金・給付金ご請求の手引き」が生活者の評価が高い作品を表彰対象とする「アナザーボイス賞」を受賞しました。

当社は2015年5月に、「お客さまのための印刷物プロジェクト」を立ち上げました。お客さまが目にする印刷物を「見やすく 伝わりやすく わかりやすく」改善する活動を、今後も持続的に進めてまいります。



<UCDAアワード受賞理由>

- 文字の色数を抑えたことで、可読性に優れ、全体的に読み手にとって負担が少ない印刷物になっている
- UCDの考え方を取入れて該当書類の改善を進めており、専門家評価だけでなく、生活者からの評価も極めて高い
- 圧着ハガキの限られた紙面スペースを有効活用した構成は、機能的で高い紙面利用効率を実現している

12 「HDI格付けベンチマーク」最高評価三つ星を2部門で獲得

HDI-Japanが主催する「HDI格付けベンチマーク2017年【生命保険業界】」において、「Webサポート(ウェブサイト)」と「問合せ窓口(コールセンター)」の2部門で最高評価の『三つ星』を獲得し、2年連続ダブル受賞となりました。



【HDI格付けベンチマークとは】

認定された専門家と一般公募による消費者が、HDIの国際基準に基づいて設定された評価基準により、顧客の視点で評価し、3つ星～星なしの4段階で格付けしたものです。
(HDI…ITサポートサービスにおける世界最大のメンバーシップ団体。世界で50,000の会員を有し、米経済誌フォーチュン・世界企業上位の多数が加盟し、世界中に100の支部を有している。)

13 ハイパーコンバースドインフラストラクチャーの導入でIT特別賞(IT推進部門賞)を受賞



公益社団法人企業情報化協会が主催する2017年度「IT賞」において、「IT特別賞(IT推進部門賞)」を受賞しました。

従来はシステムの構築に時間がかかることやコスト

が問題となっていました。新しいシステム基盤技術である拡張性の高いハイパーコンバースドインフラストラクチャー(HCI)を導入することにより、スモールスタートおよびコスト抑制を同時に実現しました。

【IT賞とは】

“ITを活用した経営革新”に顕著な努力を払い優れた成果をあげたと認めうる企業・団体に対し授与している表彰制度で、そのなかでも「IT特別賞」は、活動内容において、他社には無い際立った特徴や先駆的な技術を活用した成果に対し授与されるものです。

【ハイパーコンバースドインフラストラクチャー(HCI)とは】

汎用的なサーバのコンピューティング機能とストレージ機能をソフトウェア技術により集約/統合した、シンプルかつ拡張性の高いインフラシステムです。



14 第3回「BAKU BAKUレシピコンテスト」の受賞レシピ決定

2017年11月23日の「勤労感謝の日」と、オリックス生命公式キャラクターBAKU BAKUのキャッチコピー「ファンをバクバク食べてアンシンに変える」にちなみ、家族の健康を気遣う作品や、忙しく働く会社員でも短い調理時間でしっかり栄養が摂れる作品など125点のご応募をいただきました。料理研究家 伊藤朗子先生を中心とした審査員による審査を経て、一般部門8作品、キッズ部門10作品の受賞レシピが決定しました。

グランプリに選ばれた「ガーリックたっぷりジャークチキン丼」のレシピは、プロ野球球団「オリックス・バファローズ」所属の後藤駿太選手プロデュースメニューとして採用され、今シーズン本拠地の京セラドーム大阪で販売されています。



ガーリックたっぷりジャークチキン丼
受賞者名 CAVA さま

審査員コメント

スパイシーチキンは、ガーリックライスと相性抜群! 野菜にも合うので、サラダ仕立てにしてもおいしそうです。

※販売店舗、販売価格等は球団ウェブサイトにてご覧ください。

15 BAKUBAKUヴィレッジ お役立ち情報も満載

あらゆるお客さまとコミュニケーションできるウェブコンテンツとして「BAKUBAKUヴィレッジ」を立ち上げて1年が経ちました。Twitterやメールから投稿いただいたファン・モヤモヤを、オリックス生命全社員の調査回答から、BAKU BAKUがアンシン解決策を導き出しています。

老若男女が楽しめる「バクバクおんど」動画や、BAKU BAKUが気になったご当地情報やモノ・コトなども紹介しています。順次、お役立ち情報も増やしていきますので、「BAKU BAKUヴィレッジ」ウェブサイト(<https://www.orixlife.co.jp/bbv/>)をご覧ください。

[バクバクヴィレッジ](#)

[検索](#)



【BAKU BAKUとは】

悪夢を食べるとされる中国古来の伝説の生物“獺”をモチーフに、お客さまが将来に抱える不安(ファン)を生命保険を通じて安心(アンシン)に変えていきたいとの想いを込めてキャラクター化したもの。

16 「子育てに一生懸命な ママ・パパ応援クラシックコンサート」開催

「#泣くのが仕事」プロジェクトの一環として、子育てに一生懸命なママ・パパを含めた約890組3,000名のご家族をご招待し、クラシックコンサートを開催しました。本コンサートは0歳児から入場可能で、小さな子どもを連れての外出に躊躇しているママ・パパに、お子さんと一緒に音楽を楽しみ、リラックスしていただけることをコンセプトとしたコンサートです。宮川彬良さん率いる新日本フィルハーモニー交響楽団のフルオーケストラによる演奏にてお楽しみいただきました。



【「#泣くのが仕事」プロジェクトとは】

人前でも構わずグズる子どもを前に、周りの目を気にして肩身の狭い思いをしているママ・パパに元気と勇気を届けるプロジェクト。左記のマークなどを思い思いの方法で掲げることで、「大丈夫!子どもは泣くのが仕事ですから」などの応援メッセージを伝えていきます。(<https://www.orixlife.co.jp/pr/nakupro/>)

社会貢献活動

当社は、一般社団法人生命保険協会および全国にある地方協会を通じて、要介護老人支援策、募金・献血運動などさまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。

また、オリックスグループは、2006年4月に「オリックス社会貢献基金」を設立し、今後さらに持続的に活動していくため、2010年4月に「一般財団法人オリックス財団」を設立しました。2010年12月1日に公益認定を受け、2014年6月に「公益財団法人オリックス宮内財団」へ名称変更し、活動しています。当社もオリックスグループの一員として社会貢献活動や社員ボランティア活動を支援しています。

2017年度のオリックス宮内財団での主な活動は以下のとおりです。

2017年度のオリックス宮内財団における主な活動

オリックスグループの運営施設へご招待

特別支援学校・学級の在校生とご家族、児童養護施設の児童・職員や、母子家庭支援施設の母子などを、オリックスグループが運営するすみだ水族館、京都水族館、オリックス・バファローズの野球観戦などにご招待しています。また、毎年夏には、長崎県の児童養護施設の児童・職員の方々を大阪へご招待しています。この企画は今年22年目を迎えます。毎年約60名の児童・職員が、京セラドーム大阪での野球観戦や、京都水族館見学等を楽しんでいただいています。



障がい児や児童養護施設等の児童をクラシックコンサートへご招待

年に2回、夏は関西圏、春は関東圏で、財団主催のフルオーケストラによるクラシックコンサートを開催し、特別支援学校・学級の在校生やご家族、児童養護施設等の児童・職員の方々をご招待しています。2017年7月には、大阪府のオリックス劇場で、宮川杉良氏による指揮・ピアノと関西フィルハーモニー管弦楽団にて開催。また、2018年3月には東京都立川市のたましんRISURUホールにて同氏による指揮・ピアノと新日本フィルハーモニー交響楽団にて開催しました。毎回、ご来場の皆さまに音楽の楽しさを味わっていただいています。今後も、ご招待する皆さまの心に残るようなコンサートを行ってまいります。



社会福祉施設に車両を寄贈

2006年度より開始した福祉車両の寄贈は、全国98か所の社会福祉施設などへ合計99台を寄贈しました。2017年度は、熊本県、鳥取県、静岡県、徳島県、佐賀県の社会福祉施設8か所に寄贈しました。これまでに寄贈した福祉車両は、利用される方々の移動手段の1つとして、通院や買い物、学校の送迎などに役立てていただいています。今後も全国各地の福祉施設に車両をお届けできるよう、活動を続けてまいります。

