

お客さまにご満足いただくために

お客さまの声に耳を傾け、サービス向上と改善を図るため、さまざまな活動に取り組んでいます。

お客さま本位の業務運営を目指して

当社は、お客さまお一人おひとりの想いに共感し、心地よい距離感で寄り添う存在でありたいと考えています。

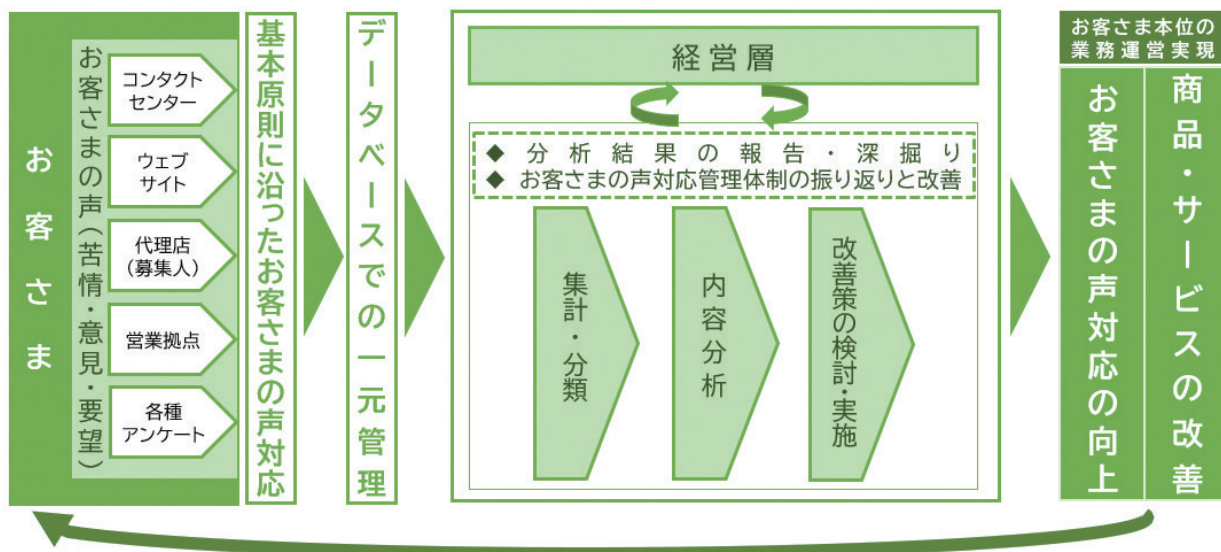
そしてこれを「想いを、心に響くカタチに。」という言葉に込め、「オリックス生命理念」として掲げています。

私たちはこの理念に基づき、お客さまの声に真摯に耳を傾けるとともに、お客さまの期待に沿うだけでなく、期待を上回る会社であり続けることを目指し、お客さまの利益を追求することを第一に考えて行動します。

お客さまの声対応の基本原則

当社は、お客さまの声対応を「お客さま本位の業務運営」の実現に不可欠な取り組みと位置づけ、お客さまの声を広く受け付けるための体制を整備します。また、お客さまの声を真摯に受け止めたうえで、よりよいお客さま対応や商品・サービスの改善に活かすとともに、その取り組みを継続的に行い、定期的に公表します。

お客さまの声対応の体制図



お客さまから寄せられた苦情の件数

2025年度に当社にお寄せいただいた、業務・商品等に対する不満足の原因(苦情)の件数と内訳は以下のとおりです。

項目	新契約	収納	保全	保険金・給付金	その他	2025年度総計
苦情件数	4,294件	2,510件	5,103件	13,184件	2,807件	27,898件
占率	15.4%	9.0%	18.3%	47.3%	10.1%	100.0%

お客さまの声をもとに取組む業務改善

当社では「お客さまに、より満足していただける保険会社」を目指して、お客さまからお寄せいただいたご意見・ご要望に基づき、さまざまな業務改善に取り組んでいます。

業務改善を行った取組事例は定期的に当社ウェブサイトで公開しており、2025年度に実施した改善事例の一部をご紹介します。

当社はこれからも、お客さまの不満足を満足に変えるため、各種改善を進めてまいります。

お客さまの声

スマホでもっと操作しやすくなるといいな

改善後

オリックス生命公式ウェブサイトをリニューアルしました

2025年7月、公式ウェブサイトを全面的にリニューアルしました。お客さまにより快適にご利用いただけるよう、サイト全体の構成やデザインを見直しました。

今回のリニューアルでは、「直感的に理解でき、スムーズに目的を達成できるサイト」をコンセプトとし、ページ構成やデザインを見直し、スマートフォンでの操作のしやすさや情報の見やすさを改善しています。



お客さまの声

診断書なしで給付金請求できる範囲が広がるといいな

改善後

給付金請求において、診断書の提出を省略できる『簡易請求』の対象範囲を拡大しました

2025年10月、入院や手術を受けられた際の給付金請求において、診断書の取得を省略する『簡易請求』の対象範囲を拡大しました。

これにより、より多くのお客さまに簡易請求をご利用いただき、診断書の取得にかかる費用や時間などのご負担を軽減できるようになりました。あわせて、ウェブ給付金請求サービスの対象範囲も拡大しました。



お客さまの声

年末調整・確定申告を楽にしたい…
マイナポータル連携できるといいな

改善後

ウェブサービスで控除証明書のマイナポータル連携ができるようになりました

2025年10月、お客さまのさらなる利便性向上を目的として、控除証明書の「マイナポータル連携」の取扱いを開始しました。

これにより、年末調整や所得税の確定申告手続きにおいて、マイナポータルを通じて控除証明書の情報を取得し、申告書等への入力の手間を軽減できるようになりました。

お客さまの声

どの番号を押せばいいのか、
途中でわからなくなってしまった…

改善後

自動音声ガイダンスの見直しを行いました

2025年6月、コールセンターにおける自動音声ガイダンスの内容を見直し、よりスムーズにご案内できるよう改善しました。

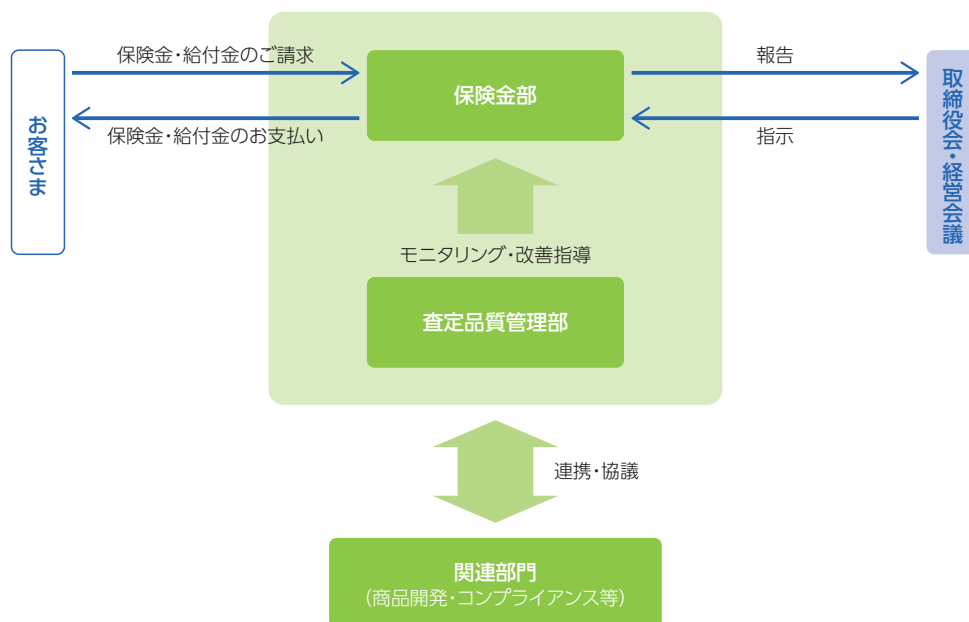
保険金・給付金の支払管理態勢について

適切なお支払いを確保するための組織体制

当社では、保険金・給付金のお支払いにおける公平性と健全性を確保するため、支払業務を担当する保険金部とは別に、査定品質管理部が独立した立場で業務をモニタリング

し、適切性を検証する体制を整えています。

組織的な牽制機能を通じて、支払管理態勢の維持・向上に取り組んでいます。



お支払い内容のチェック態勢

1 査定結果の検証態勢

保険金部では、査定結果について別途検証を行い、査定の適切性を確保する態勢としています。

2 保険金等支払審議会の設置

「保険金等支払審議会」では、査定結果と検証結果が異なる事案について、法令・規約・社会通念などに照らし、審議を行っています。

3 支払結果相談窓口の設置

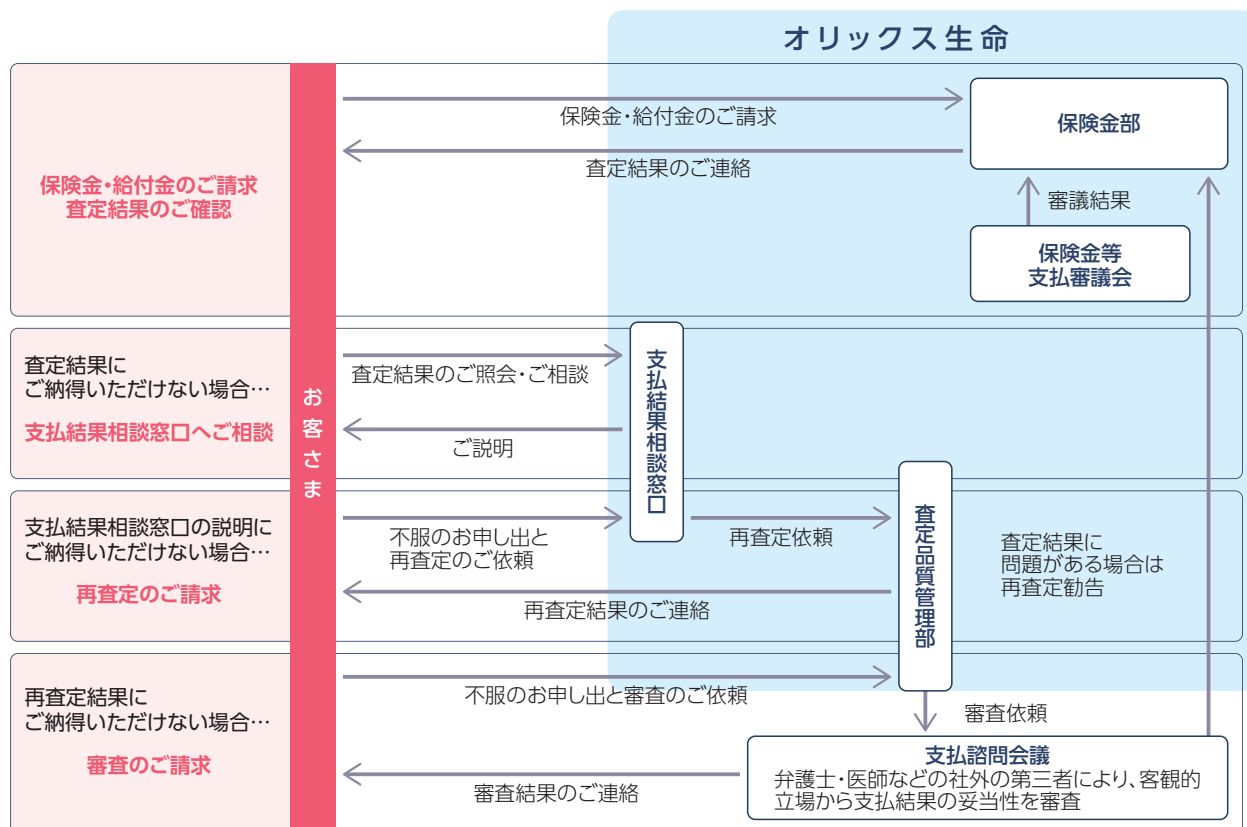
お客さまが査定結果に疑問をもたれた場合や、ご納得いただけない場合の専用お問合せ先として、「支払結果相談窓口」を設置しています。査定結果について、丁寧かつわかりやすいご説明に努めています。

4 査定品質管理部による再査定

「支払結果相談窓口」の説明にご納得いただけない場合、当社に再査定を請求いただけます。「査定品質管理部」が再度、支払査定を行います。

5 支払諮問会議による審査

再査定結果にもご納得いただけない場合は、弁護士や医師など、社外の第三者で構成された「支払諮問会議」に審査を請求いただけます。お客さまからご提出いただいた審査請求書や関係書類に基づき、客観的な立場から当社の査定結果の妥当性について審査します。



ご請求時、お客さまにご満足いただくための取組み

1 給付金請求ウェブ手続きサービスの取扱い

当社ウェブサイトで、給付金のご請求手続きを完結いただけるサービスを導入しています。入退院日の入力や、診療明細書の画像データのアップロードを行うことでご請求いただけます。書類の取寄せやご記入・ご返送の必要がなく、最短で、お手続きいただいた当日に給付金の支払い決定が可能です。

また、診療明細書をAIが読み取り、治療処置内容や投薬薬剤名をもとに、傷病名や手術名の候補をお客さまのスマートフォンやパソコンに自動表示する機能を搭載しています。ご請求時に必要な傷病名等の入力が必要となり、お客さまのご負担を減らすことができます。

2 先進医療給付金直接支払サービスの取扱い

先進医療の中でも特に高額な「がんの重粒子線治療および陽子線治療」の技術料を、当社から医療機関に直接お支払いするサービスです。お客さまに高額な技術料をご負担いただく必要がなく、安心して治療に専念していただけます。

3 お支払いできない場合の診断書代金相当額の返金

保険金・給付金の支払対象となるかわかりにならない場合でも迷わずご請求いただけるよう、お支払いができない場合には、お客さまにご負担いただいた診断書代金相当額を返金させていただきます。

4 当社書式以外の診断書による代用

他社書式の診断書または医療機関書式の診断書でも代用いただけます。(コピー可)

必要事項の確認ができない場合は、改めて当社の診断書のご提出をお願いすることがあります。

5 簡易請求の取扱い

お客さまのご負担となる費用や手間を軽減するために、診断書の代わりに領収書などでご請求可能な「簡易請求」をご利用いただけます。

2025年10月より取扱対象となるご請求を拡大し、より多くのお客さまにご利用いただけるよう見直しを行っています。

6 手続き状況お知らせサービス

SMSを利用して、給付金請求手続きの状況をお客さまへタイムリーに通知するサービスです。「書類の到着や支払いの完了をすぐに知りたい」というお客さまの声にお応えしました。

※1～6は、所定の条件を満たす必要があります。

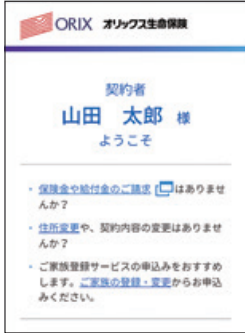
保険金・給付金等を漏れなくご請求いただくための取組み

1 パンフレット・ご契約のしおり／約款

ご加入時にお渡しするパンフレット・ご契約のしおり／約款は、図解をして、保障内容をわかりやすくする工夫を行っています。

2 ご契約内容のお知らせ

年1回、郵送またはSMSにてお届けする「ご契約内容のお知らせ」で、保障内容に加え、保険金・給付金等のご請求がないかをご確認いただくようご案内しています。

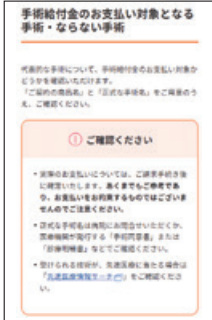


3 給付金請求書類のダウンロード

当社ウェブサイトでは、ご請求手続きをスムーズに行っていただける『給付金請求書類のダウンロード』ページをご用意しています。入院・手術に関する質問に回答すると、お客さまに必要な書類をその場でダウンロードいただけます。

4 『手術給付金のお支払い対象となる手術・ならない手術』照会ページ

代表的な手術について、お支払い対象かどうかをお客さまご自身で確認できるページをご用意しています。『ご契約の商品名』と『正式な手術名』からお調べいただけます。



お支払実績

適切かつ迅速なお支払いを継続できるよう、支払管理態勢を一層強化してまいります。

◆ お支払いした件数・金額(2025年度)

(単位: 件、百万円)

項目	保険金	給付金 (死亡一時金含む)	年金 (一時支払含む)	合計
お支払件数	13,572	683,282	42,344	739,198
お支払金額	43,526	65,597	25,431	134,554

◆ お支払いに該当しないと判断した件数(2025年度)

(単位: 件)

お支払いに該当しない理由	保険金	給付金 (死亡一時金含む)	年金 (一時支払含む)	合計
詐欺取消・詐欺無効	0	1	0	1
不法取得目的無効	0	0	0	0
告知義務違反解除	74	1,446	0	1,520
重大事由解除	1	145	0	146
免責事由該当	32	41	0	73
支払事由非該当	174	8,137	0	8,311
その他	0	105	0	105
合計	281	9,875	0	10,156

※件数・金額は、生命保険協会にて策定した計上基準に基づいて集計した個人保険・個人年金保険の合計です。
※件数・金額には、満期保険金・生存給付金・無事故給付金・団体保険を含んでいません。
※死亡一時金は、保険金ではなく給付金に含めます。

— 用語のご説明 —

詐欺取消・詐欺無効 保険契約の加入に際して、保険契約者、被保険者に詐欺行為があり、保険契約が取消・無効となること	重大事由解除 保険契約者、被保険者または保険金受取人が保険金・給付金を詐取る目的で事故を起こすなどの事由により、保険契約が解除となること
不法取得目的無効 保険契約の加入に際して、保険契約者に保険金・給付金を不法に取得または他人に不法に取得させる目的があり、保険契約が無効となること	免責事由該当 保険約款に定められた保険金・給付金を支払わない事由に該当すること
告知義務違反解除 保険契約の加入に際して、保険契約者、被保険者の故意または重大な過失によって、告知いただいた内容が事実と異なり、保険契約が解除となること	支払事由非該当 責任開始日前の発病など、保険約款に定められた保険金・給付金の支払事由に該当しないこと

お客さまへの情報提供

経営に関する情報提供

「オリックス生命の現状」(当資料)

保険業法第111条に基づき、年1回、経営内容や財務状況、商品やサービスの状況をとりまとめたディスクロージャー誌「オリックス生命の現状」を作成し、当社ウェブサイトにて公表しています。



ご契約締結前の情報提供

保険をご検討中のお客さまへの情報提供ツールとして、「パンフレット」や「提案書」などをご用意しています。お客さまが正しく商品を理解し、安心してご契約いただけるよう、各保険商品の仕組みや特長、保障内容などについてわかりやすく記載しています。取扱商品については当社ウェブサイトでもご確認いただけます。

お客さまにとってさらに見やすく、読みやすく、わかりやすくなるよう随時改良を重ねています。



デメリット情報

お客さまにとって不利益となる事項(正しく告知しなかった場合の取扱いや免責事由など)について、「契約概要」「注意喚起情報」などに明示しています。お申込みいただく前に必ず説明を行うことで、お客さまに内容を正しくご理解いただき、不利益が生じることのないよう努めています。

ご契約締結後の情報提供

当社の商品にご加入いただいているお客さまには、年に1回「ご契約内容のお知らせ(オリックス生命レター)」を郵送またはSMSでお送りしています。最新のご契約状況については、ウェブサービス(当社ウェブサイト)でいつでもご確認いただけます。また、毎年10月から順次、生命保険料控除証明書をお送りしています。なお、マイナポータル連携サービスをご利用の場合は、毎年10月中旬頃より電子発行のうえマイナポータルへ連携し、メールでお知らせします。

そのほかにも、

- 保険料のお払込みに関するご案内
- ご契約が失効した場合の失効取消・復活または解約に関するご案内
- ご契約の満了や自動更新などによりご契約内容が変わる場合のご案内
- 契約者貸付や保険料自動振替貸付中のご契約に関する利息繰入れのご案内

など、ご契約状況に応じたお知らせをお送りしています。

◆契約概要

保険商品をご契約いただくにあたり、特にご確認いただきたいことがらをまとめたものです。商品の概要やご契約内容に関する重要な事項を正しくご理解いただくために、商品の仕組み、保障内容、付加できる特約、解約払戻金などについてわかりやすく記載しています。

◆注意喚起情報

保険商品をご契約いただくにあたり、特にご注意いただきたいことがらをまとめたものです。クーリング・オフ制度、告知義務、保険金・給付金等が支払われない場合の事例や、保険金・給付金等をご請求いただく場合の注意点、外貨建商品における為替リスクなど、保険契約に関する重要な事項をわかりやすく記載しています。

◆意向確認書(兼 適合性確認書)

お申込みの商品がお客さまのご意向(ニーズ)に合致しているかを確認するためのものです。お申込み前に、保障内容、保険金額・給付金額、保険期間・払込期間、解約払戻金の有無などをご確認いただくことで、お客さまのご希望に沿った商品をご提供できるよう努めています。また、お客さまが市場リスクを負うことになる外貨建保険などの商品については、お客さまの年齢、資産の状況、ご加入の目的などに照らして、お客さまにとって最適な商品であるか、確認を徹底しています。

◆ご契約のしおり／約款

ご契約に伴う大切な事項を記載したものです。ご契約に際してのお知らせとお願いや、各種手続き、商品の内容などを詳しくご説明した「ご契約のしおり」と、ご契約時から契約消滅時までの詳細な取決めを記載した「約款」を一緒にしています。

◆保険種類のご案内

当社が取扱うすべての商品と特約をまとめたものです。

お客さまが、さまざまな種類の商品の中からニーズに合った保険商品をお選びいただけるよう、各商品・特約の特長や仕組みについて記載しています。

旧ハートフォード生命にてご契約いただいたお客さまへの情報提供

オリックス生命は、2015年7月1日付でハートフォード生命保険株式会社(以下、「旧ハートフォード生命」)と合併しました。旧ハートフォード生命にてご契約いただいた商品の内容やご契約内容の現況などについて、お客さまに正確にご理解いただけるよう努めています。

ご契約日		
「契約概要・注意喚起情報／ご契約のしおり・約款」	●変額個人年金保険 ●変額終身保険 ●定額個人年金保険	商品の仕組み・特長およびご契約に伴う重要な事項について説明しています。
「特別勘定のしおり」	●変額個人年金保険 ●変額終身保険	特別勘定が投資する投資信託の運用情報などについて説明しています。
「ご契約状況のお知らせ」	●変額個人年金保険：年4回 ●変額終身保険：年4回 ●定額個人年金保険：年1回	ご自身のご契約内容および特別勘定の運用状況、市場動向等について定期的にお知らせします。
「決算のお知らせ」 (特別勘定の運用報告書)	●変額個人年金保険：年1回 ●変額終身保険：年1回	ご契約いただいた商品の特別勘定の運用状況や市場動向についてお知らせします。
年金支払開始日の3か月前		
「年金支払開始手続きのご案内」	●変額個人年金保険 ●定額個人年金保険	年金をお受取りいただくために必要なお手続きについてご案内します。
年金支払開始日		
「年金支払状況のお知らせ」	●変額個人年金保険：年1回 ●定額個人年金保険：年1回	お受取りいただいた年金額などについて定期的にお知らせします。

◆**当社ウェブサイト**：商品案内や運用状況などについて最新情報を掲載しています。

◆**ご契約者さま専用サイト**：当社ウェブサイトの「ご契約者さま専用サイト」において、ご契約内容や資産残高の照会、保全手続き方法などをご確認いただけます。

販売チャネル

当社は、より多くのお客さまに安心をお届けするため、主に4種類の販売チャネルを通して、商品・サービスをご提供しています。

保険代理店による販売

金融機関代理店による販売

当社社員(コンサプアドバイザー)による対面販売

通信販売

お客さまのニーズや保険の加入方法が多様化している中で、お客さまを中心に複数の販売チャネルが有機的に結合し、お客さまに対してシームレスにサービスをご提供する「オムニチャネル」を推進しています。

保険代理店による販売

当社と委託契約を締結している保険代理店は、2026年3月末現在6,051店。北海道から沖縄までの全都道府県で販売網を展開しています。

販売チャネルの中でも、保険代理店による年間の新契約保険料収入は、当社実績の約8割を占めています。主力商品の米ドルで運用する外貨建保険、終身保険、医療保険のほか、がん保険、定期保険、収入保障保険などお客さまのニーズに沿った商品のご提案を行っています。

これからも代理店を通じてお客さまに安心をお届けするため、質の高い商品やサービスをご提供できるように、代理店サポート態勢の一層の強化に取組んでまいります。

保険代理店
2026年3月31日現在

全国6,051店

※金融機関代理店を含む

代理店サポート態勢

1 23支社16オフィス（2026年4月1日現在）に在籍する営業担当者を中心に、代理店の販売や保全などの業務をサポートしています。

営業担当者によるサポートは、個々の代理店に対し、お客さまへより良いご提案をするためのアドバイス、各種手続きに用いるツールの案内やフォローなどを行っています。また、支社ごとに定期的に代理店会を開催し、新商品や生命保険の周辺知識、法令関連等の情報提供なども行っています。

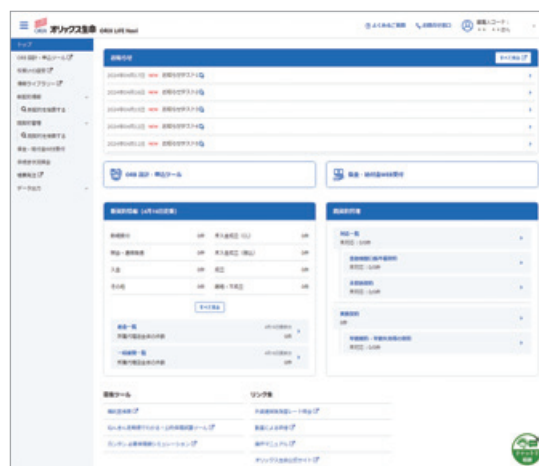
2 代理店からのお問合せに対応する代理店専用の「代理店ヘルプデスク」を設置し、平日のみならず土日祝日も代理店の業務をサポートする態勢を構築しています。

3 代理店には、お客さまが見やすく、わかりやすいパンフレット・チラシ・申込書類を作成し、提供しています。また、新契約手続きに必要な書類一式をセットにした「申込キット」を主要商品ごとに揃えています。

必要な帳票をいつでも発注できるサービスの提供や、資材を適時に手配できる環境整備を通じて、代理店の利便性向上に貢献しています。

4 代理店がお客さまからの問合せにお応えできる態勢として、代理店専用ポータルサイト「ORIX LIFE Navi」を提供し、システム面でも代理店をサポートしています。「ORIX LIFE Navi」は、保険提案書、申込書の作成や新契約の進捗状況、既契約の未収納状況などの情報を提供しています。また、ペーパーレスによる申込手続きや、オンラインツールを活用した申込手続きを導入し、利便性を高めています。

代理店はお客さまの個人情報を取扱うため、代理店認証システムを強化し、情報漏えいの未然防止にも取組んでいます。





金融機関代理店による販売

当社は、都市銀行や地方銀行、信用金庫などの金融機関と提携し、一時払い商品や貯蓄性商品を中心とした平準払い商品を提供しています。

金融機関の職員からの各種お問合せに対応するヘルプデスクを設けており、商品内容や手続きについての質問にお答えしています。さらに、金融機関の本部と情報を共有し、各支店での保険募集活動を支援する態勢を整えています。

これらの取組みを通じ、金融機関代理店によるお客さまへの安心の提供を一層推進するとともに、質の高い商品・サービスの提供ならびに代理店サポート態勢の充実・強化に取り組んでまいります。



提携金融機関数

2026年3月31日現在

都市銀行	4
地方銀行	53
第二地方銀行	17
その他銀行	4
信用金庫	9
その他	17
合計	104

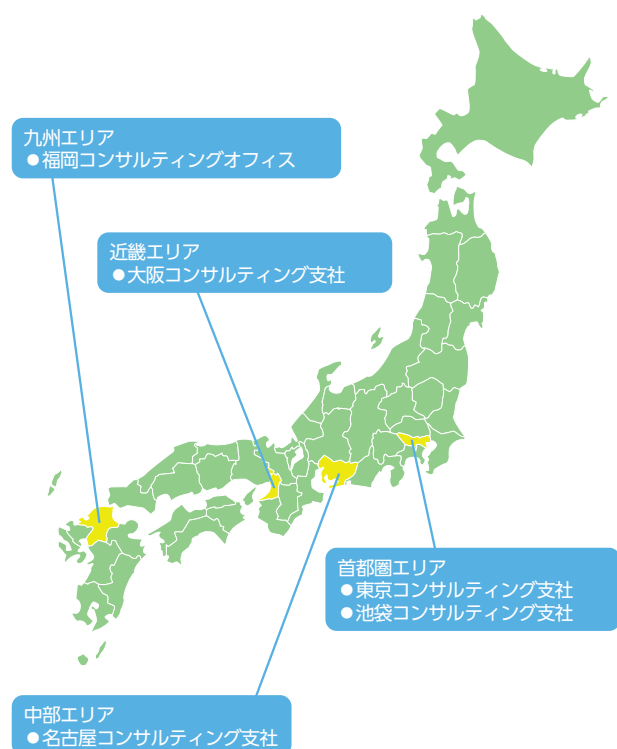




当社社員(コンサバアドバイザー)による対面販売

当社直販チャネルの現状

当社では、社員(コンサバアドバイザー)による自社保険商品の対面直接販売を行っています。2026年4月1日現在、東京、大阪、名古屋、福岡の4都市にて、全4支社体制でコンサルティングサービスをご提供しています。直販チャネルは、2016年の営業開始から11年目を迎えました。今後も高品質なコンサルティングサービスをより多くのお客さまへご提供できるように、組織体制の強化を図ってまいります。



コンサバアドバイザー

将来の夢やリスクを見える化したうえで、お客さまお一人おひとりに安心をお届けするのがコンサバアドバイザーです。生命保険はお客さまにとって長い時間とともにする商品であり、ライフスタイルの変化に合わせて適切なアフターフォローや、保障内容の見直しをしなければ、十分な効力を発揮できません。当社のコンサバアドバイザーは、「継続的なコンサルティングサービス」により、お客さまの生活設計とご契約の最適化を図り、人生の「安心」をサポートします。また、従来の生命保険営業の枠にとらわれない、FPとしてお客さまのライフプランをご提案するFP相談会や最新の金融情報を提供するマネーセミナーを開催しています。さまざまな経験を積んだコンサバアドバイザーが、お客さまへ高品質なコンサルティングサービスをご提供できるように、日々の業務に取り組んでいます。

<教育体制>

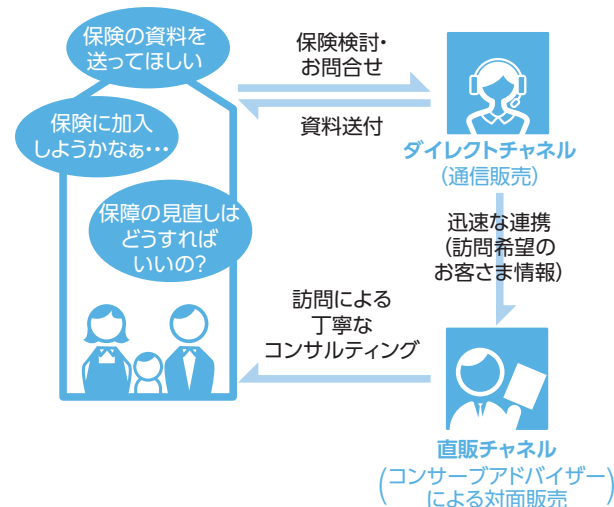
入社後の初期研修をはじめとして、継続教育・研修により生命保険の真のプロフェッショナルを育成します。また、より高度なビジネス知識の習得など、個人の能力開発とキャリアアップを支援する仕組みを整えています。

入社時研修カリキュラム	資格・認定試験
■ 生命保険の本質と理念	■ 一般課程試験
■ 保険商品知識	■ 専門課程試験
■ 社会保障制度その他金融商品	■ 応用課程試験
■ 個人資産運用	■ 大学課程試験
■ 顧客対応演習	■ 外貨建保険販売資格試験
■ ライフプランニング	■ 生命保険支払専門士
■ 生命保険設計	■ 生命保険講座
■ コンプライアンス	■ コンプライアンス・オフィサー認定試験
■ 各種取扱規程	■ 個人情報保護オフィサー認定試験
	■ FP技能検定

オムニチャネル戦略における直販チャネルの役割

当社では、各販売経路の特徴を相互に補完し合い、お客さまのライフスタイルやニーズに沿ったサービスを提供することを目的として、営業の「オムニチャネル化」を図っています。コンサバアドバイザーは、ライフプランシミュレーションを用いた、総合的な保障診断技術を活かしたサービス提供によって、オムニチャネルの一角を担っています。特に電話やインターネットを通して資料請求いただいた中で、詳細な説明をご希望されるお客さま向けの訪問サービスは、安心してお申込み手続きができたという声を数多く頂戴しています。加えて、ご検討に際して保険商品の説明だけではなく、日頃お気づきにならないニーズやリスクなどの情報提供をきめ細かく行うことにより、総合的な満足度向上に努めています。

<2つのチャネルがタイムリーに連携>



当社では、1997年から生命保険の通信販売を通して、シンプルでわかりやすい商品やサービスをご案内し、多くのお客さまからご支持をいただいています。

また、通信販売だけではなくあらゆるチャネルでお客さまのニーズにお応えするために、電話やインターネットでお問合せいただいたお客さまにオンラインや対面での保険相談サービスをご案内しています。

広告宣伝

テレビ・新聞折込・インターネットなどを通して、お客さまのさまざまなニーズに合った商品広告を展開しています。

【新聞折込広告】

【テレビCM】

【ウェブ広告】

電話やチャットによるお客さまサービス

コンタクトセンターでは、CA（コンタクトセンター・アテンダント）が、テレビ・新聞などの広告や、保険の資料をご覧いただいたお客さまからのお電話やチャットでのお問合せに対応しています。お一人おひとりにわかりやすく丁寧な説明を心掛け、お客さまにご満足いただけるサービスの提供を目指しています。

また、当社コンタクトセンターは、HDI-Japanが主催する「HDI格付けベンチマーク2025年【生命保険業界】問合せ窓口」部門において、最高評価の『三つ星』を10年連続で獲得しています。



お客さまのニーズに合わせた保険ご相談サービスのご案内

新たに保険を考えたい、生命保険の見直しを考えたいなどのお客さまのご要望やお問合せに対し、気軽に保険の専門家にご相談いただける無料のサービスをご案内しています。

「オンラインでの相談」「ご自宅での訪問相談」「保険ショップでの相談」の3つの相談方法からお客さまのお好きな方法でご相談いただけます。



教育の概略

生命保険販売においては、お客さまのご要望を的確にとらえ、個々人のライフスタイルを考慮したうえで最適な保険商品をご提案することが重要です。そのため、代理店の募集人が保険のプロフェッショナルとして、知識やノウハウを十分に身につけることが必要となります。お客さまに最適なサービスをご提供するために、以下のプログラムで人材の育成に努めています。

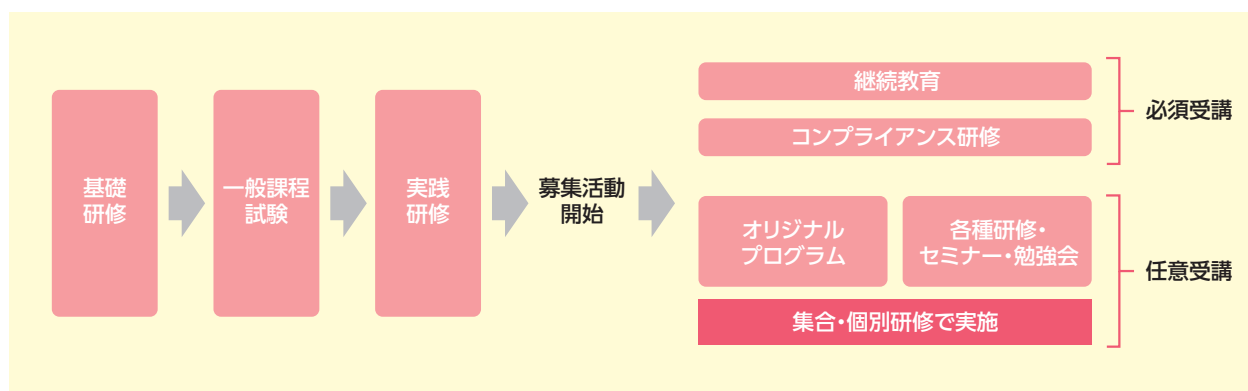
募集人教育

当社は、募集人を支援・育成するためのさまざまな研修プログラムを設け、常に質の高い保険募集態勢、コンプライアンス態勢の確保を目指しています。

生命保険の販売経験が浅い募集人には、一般的な生命保険の知識や商品概要、販売手法に関する勉強会を実施し、保険のプロフェッショナルとなることを支援しています。

販売経験が豊富な募集人には、商品に応じた販売手法や成功事例を紹介するセミナーなどを実施することで、さらに多くのノウハウを提供しています。

また、各地域の特性に合わせた情報・販売スキルの提供を目的とした勉強会やセミナーも実施しています。



教育制度を支えるツール

お客さまのニーズに合ったサービスをご提供するために、そして正しい情報をお届けするために、お客さまの目に触れる情報提供ツールの、見やすさ、読みやすさ、わかりやすさの向上に努めています。

また、募集人に当社のツールを適切に使用していただくための研修を実施しています。

◆わかりやすい情報提供

がん・医療・公的保障に関する情報など、募集人の知識向上に必要な情報を提供するとともに、お客さまにわかりやすく伝えていただくための冊子を作成し、毎年更新しています。

また、お客さまにご利用いただける健康医療相談サービスなどの各種サービスについても研修を行っています。



新規開発商品の状況

商品開発の考え方

当社は、創業以来「お客さまにとって価値ある商品」の提供を基本理念とし、商品開発に取り組んでいます。

当社が考える価値ある商品とは、必要な保障内容と保険料水準とのバランスが適切に確保された商品であり、お客さまにご納得いただける保険料で、合理的な保障内容を提供することを目指しています。

同時に、お客さまのニーズは、ライフステージの移り変わりや社会・経済環境の動向に応じて、変化していくものと認識しています。こうした変化を的確に捉えつつ、生命保険の特性である「長期にわたる保障」を踏まえ、ご加入後も万一の事態や資金需要に備えることができる商品設計に努めてまいります。



商品開発の状況

(1)これまでの歩み

当社は個人のお客さま向けの保障商品(死亡保険、医療保険など)について、「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」をコンセプトに商品開発を行ってまいりました。近年は、生命保険本来の役割を通じてお客さまの人生における安心をより一層お届けできるよう、第一分野(死亡保険)を中心とした保障内容の充実や商品ラインアップの拡充にも注力しています。特定の商品カテゴリーに偏ることなく、お客さまの多様なニーズや価値観に幅広くお応えできる開発を進めています。

(2)直近の開発状況について

このような考え方のもと、直近では2025年6月に、「収入保障保険キープ・アップ」を発売し、2025年12月には「終身保険ライズ」の保険料率改定および「終身保険エンキャン」を発売しました。

「収入保障保険キープ・アップ」は、人生100年時代において定年延長などにより働く期間が長期化する中、世帯主がお亡くなりになった場合や就労不能となった場合の生活資金への備えとして、お手頃な保険料で一定水準の保障を確保できる商品です。お客さまの生活を力強く支えていきたいという想いから開発されました。

「終身保険ライズ」は、円金利環境の改善傾向を踏まえ、その効果を反映させるべく、保険料の引き下げを実施しました。あわせて発売した「終身保険エンキャン」は、資産形成機能に重点を置いた円建終身保険として、多様化する資産形成ニーズに幅広く対応する商品となっています。

長寿化や少子化の進行により社会保障制度への関心が高まる中、将来に備えた資産づくりや安心した暮らしのためには、自助努力がますます大切になっています。こうした環境を踏まえ、死亡保障と資産形成を同時に叶えたいというお客さまのニーズにお応えするため、高い貯蓄性を備えた円建終身保険の改定・開発を行いました。

今後も、お客さまの多様な価値観やライフプランに応じて最適な商品をご提供できるよう、幅広い選択肢をご用意するとともに、「お客さまにとって価値ある商品とは何か」を追求し続け、常に新たな視点での商品開発に取り組んでいきます。

主な保険商品一覧 (2026年6月現在)

◆ 主な保険商品

保険 種類	商 品 名	特 長	販売方法		
			対面	通信販売 郵送	ネット
疾 病 ・ 医 療 保 険	医療保険CURE Next [キュア・ネクスト] 無配当 無解約払戻金型 医療保険(2022) 七大生活習慣病入院給付 特則適用 	お手頃な保険料で一生の医療保障をご希望の方へ 1. 病気・ケガで入院した場合や手術を受けた場合、給付金をお支払いします。 2. 七大生活習慣病で入院した場合は1入院の支払限度日数が拡大します。 3. 各種特約を付加することで、保障を充実させることができます。	○		○
	医療保険CURE Lady Next [キュア・レディ・ネクスト] 無配当 無解約払戻金型 医療保険(2022) 七大生活習慣病入院給付 特則適用・女性入院特約 (2007) 	女性特有の病気とすべてのがんに手厚い 一生の医療保障をご希望の女性の方へ 1. 女性特有の病気やすべてのがんで入院した場合は、入院給付金を上乗せ してお支払いします。 2. 七大生活習慣病で入院した場合は1入院の支払限度日数が拡大します。 3. 各種特約を付加することで、保障を充実させることができます。	○		○
	医療保険CURE Support Plus [キュア・サポート・プラス] 無配当 引受基準緩和型 医療保険(2019) 	持病がある方や入院・手術歴がある方も加入しやすい 一生の医療保障をご希望の方へ 1. 持病や入院・手術歴がある方も加入しやすいよう、告知いただく項目を限定し、引受基準を緩和した医療保険です。 2. 病気・ケガで入院した場合や手術を受けた場合、給付金をお支払いします。 3. 各種特約を付加することで、保障を充実させることができます。	○		○
	特定疾病保障保険With [ウィズ] 無配当 特定疾病保障保険 (2016) 	「がん」「急性心筋梗塞」「脳卒中」と「万一の場合」に備える 手厚い保障をご希望の方へ 1. がん・急性心筋梗塞・脳卒中により約款所定の事由に該当したとき、または亡くなられたときに保険金をお支払いします。 2. 「定期・無解約払戻金型」と「終身・低解約払戻金型」の2つのタイプより、ライフスタイルに合わせて選べます。	○		—
	PRIME特定疾病 (法人向け) [プライム特定疾病] 無配当 特定疾病保障重視型 定期保険 	「がん」「急性心筋梗塞」「脳卒中」と「万一の場合」に備える 経営者向けの保障をご希望の方へ 1. がん・急性心筋梗塞・脳卒中により約款所定の事由に該当したときには特定疾病保険金を、万一の場合は死亡保険金をお支払いします。 2. 保障が不要になった場合には解約払戻金を活用いただけます。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○		—
が ん 保 険	がん保険Believe [ビリーブ] 無配当 新がん保険(2010) 	お手頃な保険料で一生のがん保障をご希望の方へ 1. がんと診断されてから、入院・手術・退院時までをトータルに保障します。 2. 初めてがんと診断され、入院を開始したときは特に手厚く保障します。 3. 特約を付加することで、がん先進医療、がん通院の保障を充実させることができます。	○		○
	がん保険Wish [ウィッシュ] 無配当 無解約払戻金型 一時金方式がん保険 悪性新生物初回診断一時金特約 	お手頃な保険料で一定期間のがん保障をご希望の方へ 1. 初めてがんと診断されたときや入院を開始したときに一時金をお支払いします。初めて悪性新生物と診断されたときは特に手厚く保障します。 2. ニーズに合わせて一時金額と保険期間を設定できます。	○		○

※通信販売・法人販売の場合、お取扱いや名称が一部異なる場合があります。

※商品の概要を説明しています。詳細は「契約概要」「注意喚起情報」(または「契約締結前交付書面<契約概要/注意喚起情報>」)「ご契約のしおり/約款」を必ずご確認ください。

保険種類	商品名	特長	販売方法		
			対面	通信販売	
				郵送	ネット
養老保険	養老保険 無配当 養老保険 (法人向け)	「万一の保障」と「将来のための資金」に備える 役員・従業員向けの保障をご希望の方へ 1. 保険期間中に万一のことがあった場合は死亡保険金を、無事に満期を迎えられた場合には死亡保障と同額の満期保険金をお支払いします。 2. ニーズに合わせて保険金額と保険期間を設定できます。	○	—	
	定期保険 無配当 定期保険 	一定期間の死亡保障をご希望の方へ 1. ライフプランに合わせて保険金額と保険期間を設定できます。 2. 各種特約との組合せで、ニーズに合った保障を設計できます。	○	—	
定期保険	収入保障保険 Keep Up [キープ・アップ] 無配当 無解約払戻金型 収入保障保険(2025) 	ご家族の生活資金として、毎月年金を受取れる 死亡保障をご希望の方へ 1. 解約払戻金をなくし、保険期間の経過とともに年金受取総額を減額させることでお手頃な保険料を実現しました。被保険者の健康状態や喫煙状況に応じた保険料率が適用されます。 2. 万一の場合、保険期間満了まで年金を毎月お支払いします。 3. 特則の適用・特約の付加により、身体障害・介護の保障を充実させることができます。	○	—	○
	定期保険FineSave [ファインセーブ] 無配当 解約払戻金抑制型定期保険 	お手頃な保険料で一定期間の死亡保障をご希望の方へ 1. 保険期間を通じて解約払戻金をなくすことで、お手頃な保険料を実現しました。 2. ニーズに合わせて保険金額と保険期間を設定できます。	○	○	—
	定期保険FINE Support Plus [ファイン・サポート・プラス] 無配当 引受基準緩和型定期保険 (無解約払戻金型) 	持病がある方や入院・手術歴がある方も加入しやすい 一定期間の死亡保障をご希望の方へ 1. 持病や入院・手術歴がある方も加入しやすいよう、告知いただく項目を限定し、引受基準を緩和した定期保険です。 2. 解約払戻金をなくして保険料を抑えました。 3. ニーズに合わせて保険金額と保険期間を設定できます。	○	○	
	定期保険Bridge[ブリッジ] 無配当 無解約払戻金型定期保険 (インターネット申込専用) 	お手頃な保険料で一定期間の死亡保障をご希望の方へ 1. 保険期間を通じて解約払戻金をなくし、インターネット申込みに限定することで、お手頃な保険料を実現しました。 2. ニーズに合わせて保険金額と保険期間を設定できます。	—	—	○
終身保険	終身保険Yen Can [エンキャン] 無配当 指定通貨建特別終身保険 (低解約払戻金型) 	合理的な保険料で一生の死亡保障をご希望の方へ 1. 保険料払込期間中の保障と解約払戻金を抑制することで保険料を抑えました。 2. 基本保険金額に応じて保険料が決まる保険金建と、保険料に応じて基本保険金額が決まる保険料建からお選びいただけます。 3. 一生の死亡保障に加え、長期的な貯蓄機能も備えています。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○	○	
	終身保険RISE[ライズ] 無配当 終身保険 (低解約払戻金型) 	合理的な保険料で一生の死亡保障をご希望の方へ 1. 保険料払込期間中の解約払戻金を抑制することで保険料を抑えました。 2. 一生の死亡保障に加え、長期的な貯蓄機能も備えています。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○	○	
	終身保険RISE Support Plus [ライズ・サポート・プラス] 無配当 引受基準緩和型終身保険 (低解約払戻金型)(2019) 	持病がある方や入院・手術歴がある方も加入しやすい 一生の死亡保障をご希望の方へ 1. 持病や入院・手術歴がある方も加入しやすいよう、告知いただく項目を限定し、引受基準を緩和した終身保険です。 2. ニーズに合わせて保険金額を設定できます。 3. 掛け捨てではなく、解約払戻金があります。 ※保険料払込期間中の解約払戻金は抑制されています。	○	○	

※通信販売・法人販売の場合、お取扱いや名称が一部異なる場合があります。

※商品の概要を説明しています。詳細は「契約概要」「注意喚起情報」(または「契約締結前交付書面<契約概要/注意喚起情報>」)「ご契約のしおり/約款」を必ずご確認ください。

保険種類	商品名	特長	販売方法	
			対面	通信販売 郵送 ネット
終身保険（外貨建・円建）	指定通貨建一時払終身保険 Moonshot 【ムーンショット】 無配当 指定通貨建積立利率 変動型一時払終身保険 	米ドル建・円建から選べる、資産形成にも適した一生保障の死亡保険をご希望の方へ 1. 万一の場合は、被保険者が死亡した日の積立金相当額または解約払戻金相当額のいずれか大きい額を死亡保険金としてお支払いします。 2. 一時払保険料を所定の積立利率に基づいて複利で運用するため、将来に向けた資産形成にも活用できます。	○	—
	終身保険（外貨建・円建）	この保険には、為替リスク（指定通貨が米ドルの場合）・金利変動リスク・早期解約時のリスクがあり、死亡保険金額や解約払戻金額が一時払保険料を下回り、損失が生じるおそれがあります。また、お客さまにご負担いただく諸費用があります。ご契約の際には「契約締結前交付書面＜契約概要／注意喚起情報＞」「ご契約のしおり／約款」を必ずご確認ください。		
終身保険（外貨建）	米ドル建終身保険Candle 【キャンドル】 無配当 指定通貨建特別終身保険（低解約払戻金型） 	合理的な保険料で米ドル建の一生保障の死亡保険をご希望の方へ 1. 米ドルの金利の優位性を活かすとともに、保険料払込期間中の保障と解約払戻金を抑制することでお手頃な保険料を実現しました。 2. 一生の死亡保障に加え、長期的な貯蓄機能も備えています。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○	—
	米ドル建終身保険US RISE 【ユーエス・ライズ】 無配当 米ドル建終身保険（低解約払戻金型） 	米ドル建の一生保障の死亡保険をご希望の方へ 1. 米ドルの金利の優位性を活かすとともに、保険料払込期間中の解約払戻金を抑制することでお手頃な保険料を実現しました。 2. 一生の死亡保障に加え、長期的な貯蓄機能も備えています。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○	—
	米ドル建終身保険Bright 【ブライツ】 無配当 米ドル建終身保険（低解約払戻金型） 米ドル建特定疾病障害介護終身保険特約（低解約払戻金型） 	1つの保険で特定疾病、特定障害、介護などのリスクもカバーする米ドル建の一生保障の死亡保険をご希望の方へ 1. 米ドルの金利の優位性を活かすとともに、保険料払込期間中の解約払戻金を抑制することでお手頃な保険料を実現しました。 2. 特定疾病、特定障害、介護のリスクをまとめてカバーできます。 3. 一生の死亡保障に加え、長期的な貯蓄機能も備えています。 ※解約した場合、以後の保障はなくなります。	○	—
	終身保険（外貨建）共通	この保険には為替リスクがあり、お受取額が払込保険料総額を下回り、損失が生じることがあります。また、お客さまにご負担いただく諸費用があります。ご契約の際には「契約締結前交付書面＜契約概要／注意喚起情報＞」「ご契約のしおり／約款」を必ずご確認ください。		

※通信販売・法人販売の場合、お取り扱いや名称が一部異なる場合があります。

※商品の概要を説明しています。詳細は「契約概要」「注意喚起情報」（または「契約締結前交付書面＜契約概要／注意喚起情報＞」）「ご契約のしおり／約款」を必ずご確認ください。

◆ 団体・企業向け商品

商 品 名	特 長
総合福祉団体定期保険	企業、団体の弔慰金準備や労災保障の確保など、福利厚生制度の運営にご活用いただけます。
団体定期保険	団体所属員の遺族の生活保障を確保するためにご活用いただけます。
団体信用生命保険	住宅ローンなどの利用者のための生命保険です。

◆ 主な特約

特 約 名	特 長
定期保険特約	亡くなられたとき、または約款所定の高度障害状態に該当したときに保険金をお支払いします。
災害割増特約	不慮の事故または感染症により亡くなられたとき、または不慮の事故または感染症により約款所定の高度障害状態に該当したときに保険金をお支払いします。
傷害特約	不慮の事故または感染症により亡くなられたとき、または不慮の事故により約款所定の身体障害の状態に該当したときに保険金または給付金をお支払いします。
災害入院特約 (B87)	不慮の事故で5日以上継続して入院したとき、給付金をお支払いします。
新疾病入院特約 <疾病入院特約 (87)>	病気で5日以上継続して入院したとき、給付金をお支払いします。 また、約款所定の手術を受けたとき、手術の種類に応じて給付金をお支払いします。
入院一時金特約／ 引受基準緩和型入院一時金特約	主契約の疾病入院給付金または災害入院給付金が支払われる入院をしたときに一時金をお支払いします。
通院治療支援特約 (退院時一時金給付型)／ 引受基準緩和型通院治療支援特約 (退院時一時金給付型)	主契約の疾病入院給付金または災害入院給付金が支払われる入院後に、生存して退院したときに一時金をお支払いします。
先進医療特約 (2018)／ 引受基準緩和型先進医療特約 (2019)	先進医療による療養を受けたとき、先進医療にかかる技術料と同額の給付金と、給付金の10%相当額の一時金をお支払いします。
がん一時金特約／ 引受基準緩和型がん一時金特約 (2019)	初めてがんと診断確定されたとき、2回目以降はがんの治療を目的として入院を開始したときに一時金をお支払いします。
がん通院特約	がんの治療を目的として約款所定の通院をしたときに給付金をお支払いします。
がん先進医療特約 (2018)	がんの治療のために、先進医療による療養を受けたとき、先進医療にかかる技術料と同額の給付金と、給付金の10%相当額の一時金をお支払いします。
特定三疾病一時金特約	初めてがんと診断確定されたとき、2回目以降はがんの治療を目的として入院を開始したときに一時金をお支払いします。 急性心筋梗塞／脳卒中の治療を目的として入院を開始したときまたは約款所定の手術を受けたとき、心疾患(急性心筋梗塞を除く)／脳血管疾患(脳卒中を除く)の治療を目的として10日以上継続入院をしたときまたは約款所定の手術を受けたときに一時金をお支払いします。
引受基準緩和型 重度三疾病一時金特約 (2019)	初めてがんと診断確定されたとき、2回目以降はがんの治療を目的として入院を開始したときに一時金をお支払いします。 急性心筋梗塞または脳卒中の治療を目的として入院を開始したときに一時金をお支払いします。
終身保険特約(無解約払戻金型) (医療保険 (2022) 用)／ 引受基準緩和型終身保険特約 (低解約払戻金型) (2019)	亡くなられたときに保険金をお支払いします。
米国ドル建特定疾病障害介護 終身保険特約(低解約払戻金型)	亡くなられたとき、約款所定の高度障害状態に該当したとき、または特定疾病(悪性新生物・急性心筋梗塞・脳卒中)、特定障害状態、要介護状態に該当したときに保険金をお支払いします。
収入保障障害介護一時金特約	病気またはケガにより、約款所定の高度障害状態、特定障害状態、介護を要する状態に該当したときに、一時金をお支払いします。
リビング・ニーズ特約／ リビング・ニーズ特約 (指定通貨建・外貨建用)	余命6か月以内と判断されるとき、被保険者が指定した保険金額(指定保険金額)から6か月間の指定保険金額に対応する利息および保険料相当額を差引いた金額をお支払いします。
介護前払特約／ 介護前払特約 (指定通貨建・外貨建用)	主契約の保険料払込期間経過後、かつ、被保険者の年齢が満65歳以上で、約款所定の要介護状態となったとき、被保険者が指定した保険金額(指定保険金額)から当社所定の率により死亡保険金の前払となる期間相当の利息を差引いた金額をお支払いします。
年金支払特約	保険金等の一括払に代えて一定期間、年金としてお支払いします。
指定代理請求特約	被保険者が保険金等を請求できない事情がある場合、あらかじめ指定された指定代理請求人が被保険者に代わって、保険金等を請求することができます。

※通信販売・法人販売の場合、お取扱いや名称が一部異なる場合があります。

※商品の概要を説明しています。詳細は「契約概要」「注意喚起情報」(または「契約締結前交付書面<契約概要／注意喚起情報>」)「ご契約のしおり／約款」を必ずご確認ください。