大手4社の決算発表から

明治安田

好調な新商品がけん引

（1面より続く）

利息及び配当金収入は外国債券の利息収入の増加やシメトラの配当等により3・6％増加した。なお、順ざやは前年比340億円増加し567億円となった。

SM比率は、内部留保の積み増しなどにより8・5ポイント悪化して826・9％となった。

新契約業績が好調な要因として、新契約の多くを平準払い個人年金が占め、売上実績は3月末で60万7000件で、前年比101％増となっている。

また、1UPの販売実績は、平成28年は34・9万件で、累計販売件数で55万件となっている。

荒谷専務執行役

【明治安田生命】

冒頭今次中期計画「明治安田NEXTチャレンジプログラム」の振り返りとして、成長性、収益性、健全性のバランスを重視した経営の実践と企業価値（EEV）、保有ANP（個人保険）、保有契約高（団体保険）、お客さま満足度、お客さま数、営業職員数の各経営目標を概ね達成し、次の10年に向けた経営基盤を構築したことが報告された。

グループ業績は保険料等収入で前年同期比15・2％減、基礎利益は同6・5％増と、厳しい運用環境の影響で減収増益となった。

単体の保険料等収入は、一時払い商品の利率引き下げや一部販売休止等により22・1％減少したが、営業職員チャネルの平準払い商品の保険料等収入は7・9％増加した。新契約ANPは前年同期比で2・7％減少したが、営業職員チャネルでは「ベストスタイル」に加え、10月より発売した「かんたん保険シリーズライト！」が6か月間で26・5万件と好調なことにより12・7％増と前年同期を上回った。第三分野商品の新契約ANPも「ベストスタイル」の新特約発売効果などにより0・6％増となった。保有契約ANPは前年同期比で2・4％増の2兆2500億円となった。

基礎利益は運用環境の好転などを主因として124億円増加し4723億円となった。SM比率は前年度末より7・0ポイント改善し945・5％となった。

各商品の販売実績では、年度末の「ベストスタイル」の販売件数は累計1123万件を達成した。販売が好調な「かんたん保険シリーズ　ライト！」では「じぶんの積立」が21・5万件、「つみたて学資」が4・8万件、「ひとくち終身」が15000件となっている。

4月以降の標準利率改定に伴う予定利率の改定では、標準利率の0・25％を適用すれば、個人年金は元本割れするため、同社では「運用力をみきわめつつ、商品提供できて金利リスクが大きくならない範囲」として、代表的な予定利率を0・55％に設定している。

オリックス

健康医療相談サービスの対象拡大
給付金受給者向けサービス拡充

オリックス生命は、7月1日から「オリックス生命の健康医療相談サービス」において、医療保険・がん保険に加入され、かつ、給付金を支払った全ての契約者にサービス対象を拡大する。

同サービスは、これまでは特定の「商品」にのみ付帯するサービスとして提供してきたが、今後はこれまでサービス対象外であった医療保険・がん保険に加入している約80万件の契約者も、給付金支払完了後に新たにサービスが利用可能となる。

●健康医療相談サービスの概要

▽24時間電話健康相談サービス／医師、保健師、看護師などが24時間・年中無休体制で、健康な毎日を過ごしていくための手伝いを提供。

▽セカンドオピニオンサービス／各診療科領域において、専門医（総合相談医）より、セカンドオピニオンを受けることができる。

▽糖尿病専門サポートサービス／「糖尿病かも」と心配な方（未受診）や治療中の方、治療を中断している方からのさまざまな質問に電話で応え、適切な治療を受けられるようにサポート。

▽介護・認知症サポートサービス／ケアマネージャーなどの相談スタッフが、介護・認知症に関するさまざまな質問・相談に応え、不安を解消するためのサポートを提供。

保険リスクマネジメント研究会が発足

全日本保険FP協会、FP塾の受け皿としてスタート

松本氏

奥田氏

リスクマネジメントの普及に取り組むNPO法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会（RMCA）と法人保険提案に関する各種資格認定制度などを運営するNPO法人全日本保険FP協会、保険募集の優績者の輩出・育成に取り組む一般社団法人FP塾がこのほど統合し、RMCA内の分会として保険業界向け組織「保険リスクマネジメント研究会」を7月1日付で発足させる。

全日本保険FP協会とFP塾を組織解消させ、両団体が運営してきた資格制度などをRMCAが継承する形で運営事業に組み込む。

RMCAではこれまで、リスクマネジメントやリスクマネジメント経営の基礎を学ぶ「リスクマネジメント基礎講座」や中小企業に対して独自のリスク診断ツールを用いて診断・指南できる認定資格「リスク診断士」の制度を運営。7月以降は全日本保険FP協会とFP塾が運営してきた財務基礎講座（資格名称は財務FP）や保険リスクマネジメント講座（法人保険アドバイザー）、法人生保講座（法人保険マイスター）を新たにRMCAの運営制度に加え、これら各種制度の推進をこのほど発足させた同研究会が担うことで、保険代理店や募集人向けの制度内容や提供サービスの拡充を図る。

従来、RMCAの会員は損保系の保険代理店が多く、全日本保険FP協会とFP塾は生保系の保険代理店や保険募集人が大半だったが、今回の組織統合により生損保の保険代理店や募集人を会員として募り、各種サービスを提供していく考えだ。

RMCA副理事長で同研究会会長となる松本一成氏（株式会社A・I・P代表）は「保険代理店が互いの経験値や知見を持ち寄り、互いを育むような組織にしていきたい」と抱負を述べ、RMCA理事で同研究会副会長となる奥田雅也氏（株式会社サンライズコーポレーション）は「日本の法人の大半を占める中小零細企業を保険リスクマネジメントというツールを使ってお守りすることで、日本経済の活性化の一助になりたい」と話した。

RMCAは93年12月に設立。個人会員は約450名で、法人会員は13社。多岐にわたる業種のリスクマネジメントの専門家が在籍する。会員には保険代理店が多く、全体の約5割を占める。全日本保険FP協会の解消直前の会員数は約200名で、FP塾は約500名（両団体での重複会員あり）。

癒しの空間スタイリスト　石井貴美子の

軽やかな終末期を過ごすための整理術

何をどこに収納したのか忘れる…
視覚活用し、一目でわかる収納を工夫

若い世代に関わらず、シニア世代の方々にも関心の高い「収納方法」。私も整理収納の依頼を受けて現場に伺うとお客様からの質問が多いのも、収納に関するお悩みです。

収納スペースが少ない、現在の収納方法が使いにくいと感じる、適正な収納用品が分からない、作り付けの棚を活用できていない等、お悩みは千差万別ですが、これらに加えシニア世代の方のお悩みトップが何をどこに収納したのか忘れる場面が多い、という事です。

どこに収納したのか忘れてしまうのは、改めて言うまでもなくモノを管理できていない状態です。その他のお悩みも行き着くところ管理ができにくい状態を招きます。このような場合、考えられる原因は大きく2つ。

1つは適正量以上にモノが多すぎる場合。そしてもう1つは収納の本来の意味を理解していない場合です。

収納とは、「使うものを使いやすい状態で収める」だけ。使うものとは今の自分に必要な適正量に保たれたモノの数であり、使いやすい状態に収めるとは使用頻度や行動動線から割り出したモノの定位置化ができている状態を指します。

モノは収納場所から「出して・使って・元の場所に戻す」を繰り返します。モノを元に戻す作業を怠らなければ常にモノはスタンバイ状態になっていて使いたい時にそこから出して使えるはず。そしてモノの定位置を正しく決めてしまえばどこに何があるのかは管理できるはず。

しかしながら、このモノを「元の場所に戻す」行為がなかなかできないものです。そうなるとモノは散乱していき、ついにはどこに何があるのかが分からなくなります。

人は忘れる生き物です。使用頻度の少ないモノや適正量に保たれていない状態のモノは存在すら忘れてしまうことがあり、シニア世代に多い意識として「あまり使わないものはきれいに箱にしまって収納空間の奥に押し込む」ことが拍車をかけます。これでは、いざ使いたい時にそこから出すのも一苦労です。そして使わないまま時が過ぎて置物のように有効な収納空間を塞いでしまいます。どこにしまったかを忘れるからまた新たに購入する場面も必然的に増えます。

「収納」「使ったものを元に戻す」という行為は、あなたの時間と体力をかなり必要とします。シニア世代の方は、ひと目で分かる収納方法がおすすめです。

視覚から得られる情報が脳に与える影響は大きいので、何がどこにあるのか常に分かるようにオープン棚を利用したり、箱にしまう時は中身の内容をラベルに記入して箱に貼っておきます。箱は大きいと取り出すときに体力を消耗するので、適当な容量の出し入れがしやすいものを選び統一させると、重ねることも出来、見た目も良くなります。

（ホームページURL http://www.ishiikimiko.com）