

# 生命保険販売チャネルの多様化と チャネル別新契約特性

小山 浩一  
(株)Break On Through

## 報告の目的

- 生命保険加入者調査により販売チャネル別新契約の特性を考察する
- 加入目的別に販売チャネルの影響を把握する。
- 販売チャネルの多様化の類型と類型別の観点から調査結果を考察する

# 目次

1. 生命保険加入者調査の概要 (1 - 1)  
販売チャネル別結果 (1 - 2)
2. 販売チャネルの影響の確認 (ロジスティクス回帰分析)
3. 影響の内容及び保険募集規制から見た留意点
4. その他の補足的課題
5. 販売チャネルの多様化類型と専門内構成
6. まとめ  
(および参考資料)

## 1-1.生命保険加入者調査の概要(1)

- ・対象：最近3年以内（平成25年3月1日～平成28年3月1日）に民間の生命保険（かんぽ生命を除く）に加入したものの1035名。20-69歳。

平成26年度生保業界個人保険・個人年金保険男女別年齢別新契約件数構成比に準じて割り付け。

※割り付けは生保業界新契約20歳以上構成比のため20歳未満契約部分は反映せず、本研究の制約。

- ・調査：平成28年4月5～6日、株式会社マクロミルへ委託。Web上実施。

- ・主な内容：

加入保険契約の加入目的      加入チャネル

保険の見直し有無              契約転換制度の利用有無

既契約の解約・払込み停止有無等

## 1-1.生命保険加入者調査の概要(2)

### 調査結果【対象者・全体】

			本人雇用形態					合計		
			正規	非正規	経営者	自営・自由業	無職		その他	
年齢10 刻み	20代	度数	128	34	2	3	35	0	202	
		比率	63.4%	16.8%	1.0%	1.5%	17.3%	0.0%	100.0%	
	30代	度数	151	37	2	7	36	0	233	
		比率	64.8%	15.9%	.9%	3.0%	15.5%	0.0%	100.0%	
	40代	度数	106	52	3	21	26	0	208	
		比率	51.0%	25.0%	1.4%	10.1%	12.5%	0.0%	100.0%	
	50代	度数	60	40	3	14	41	2	160	
		比率	37.5%	25.0%	1.9%	8.8%	25.6%	1.3%	100.0%	
	60以上	度数	23	45	4	18	139	3	232	
		比率	9.9%	19.4%	1.7%	7.8%	59.9%	1.3%	100.0%	
	合計		度数	468	208	14	63	277	5	1035
			比率	45.2%	20.1%	1.4%	6.1%	26.8%	.5%	100.0%

### 調査結果【加入チャネル】

	営業職員	保険ショップ	代理店	金融機関	インターネット	その他	合計
度数	427	169	163	66	132	78	1,035
パーセント	41.26%	16.33%	15.75%	6.38%	12.75%	7.54%	100%

※「その他」はチャネル不明回答が混在しているためチャネル別考察では対象から除外

## 1-1.生命保険加入者調査の概要(3)

生命保険加入に当って、生保の見直し有無、契約転換制度利用有無、既契約の解約・払込停止有無を確認した。集計結果は以下の通りとなった。

全体	見直し	件数	構成比				解約払込み停止		転換	
	該当区分						無	有	無	有
1,035	無	540	52.17%	-			480	60	490	50
	有	495	47.83%	保険料 節約目的	283	57.17%	101	182	224	59
				保障 充実目的	212	42.83%	99	113	155	57
	計	1035	100.00%		495	100.00%	680	355	869	166

生命保険加入にあたって、既契約の見直しを行うものが48%程度、解約・払込停止を伴う加入が34%程度を占める。

## 1-1.生命保険加入者調査の概要(4)

加入した生命保険の加入目的をリッカート尺度7件法で質問した。概要が下表である。

記述統計量					
	度数	最小値	最大値	平均値	標準偏差
今回加入した生命保険の加入目的は万一の死亡の際の家族の生活保障のためである	1035	1	7	3.86	2.00
今回加入した生命保険の加入目的は入院や手術、先進医療などの医療保障準備のためである	1035	1	7	4.73	1.87
今回加入した生命保険の加入目的は介護が必要になった場合の介護保障準備のためである	1035	1	7	3.00	1.70
今回加入した生命保険の加入目的は老後生活資金準備のためである	1035	1	7	3.27	1.84
今回加入した生命保険の加入目的は相続や相続税対策のためである	1035	1	7	2.37	1.53
今回加入した生命保険の加入目的は貯蓄のためである	1035	1	7	3.08	1.90

### 加入目的間の相関

相関						
	死亡保障目的	医療保障目的	介護保障目的	老後生活資金準備目的	相続対策目的	貯蓄目的
死亡保障目的	1	.122**	.355**	.332**	.301**	.206**
医療保障目的	.122**	1	.208**	-.110**	-.103**	-.295**
介護保障目的	.355**	.208**	1	.409**	.425**	.234**
老後生活資金	.332**	-.110**	.409**	1	.468**	.642**
相続対策目的	.301**	-.103**	.425**	.468**	1	.509**
貯蓄目的	.206**	-.295**	.234**	.642**	.509**	1

\*\* . 相関係数は 1% 水準で有意 (両側)

## 1-2 販売チャネル別結果（1）

### 年代別顧客層【チャネル別χ二乗検定及び残差分析結果】

有意な関係	営業職員	保険ショップ	代理店	金融機関	インターネット	その他
観測度数 > 期待度数	50代	30代	-	60代	-	-
観測度数 < 期待度数	60代	-	-	-	20代	-

加入者を年代で見ると営業職員が50代、保険ショップが30代、金融機関が60代の層に強い。

逆に営業職員が60代、インターネットが20代に弱い。

その他は全体比率との差は認められない。（詳細は参考資料①）



## 1-2 販売チャネル別結果（2）

販売チャネル別に生命保険の見直し有無、既契約の解約・払込停止を伴う加入についてクロス集計し、 $\chi^2$ 乗検定、残差分析を行った（詳細は参考資料②）。

		既存生命保険の解約・払込み停止		
		有意な関係	観測度数>期待度数	有意な差なし
生命保険の 見直し	観測度数>期待度数		代理店	
	有意な差なし	保険ショップ	インターネットその他	営業職員
	観測度数<期待度数			金融機関

代理店：生命保険の見直しを行う加入者が多い。

既契約の解約・払込停止を伴う加入は全体との差は認められない。

保険ショップ：生命保険の見直しを行う加入者は全体との差は認められない。

解約・払込停止を伴う加入が多い。

営業職員：生命保険の見直しを行う加入者は全体との差は認められない。

解約・払込停止を伴う加入は少ない。

金融機関：生命保険の見直しを行う加入者、解約・払込停止を伴う加入共に少ない。

## 1-2 販売チャネル別結果（3）

### 加入目的別・チャネル順位別平均値

死亡保障		医療保障		介護保障		老後保障		相続		貯蓄	
	平均値		平均値		平均値		平均値		平均値		平均値
営業職員	4.07	その他	5.05	営業職員	3.28	営業職員	3.54	金融機関	3.00	金融機関	3.58
代理店	3.83	代理店	5.01	代理店	2.84	金融機関	3.47	営業職員	2.48	営業職員	3.32
保険ショップ	3.82	インターネット	4.98	保険ショップ	2.83	保険ショップ	3.28	保険ショップ	2.28	保険ショップ	3.20
その他	3.68	保険ショップ	4.85	その他	2.83	代理店	3.16	代理店	2.22	代理店	2.99
インターネット	3.61	営業職員	4.57	金融機関	2.76	その他	2.87	インターネット	2.16	その他	2.54
金融機関	3.41	金融機関	3.88	インターネット	2.70	インターネット	2.61	その他	2.03	インターネット	2.36
合計	3.86	合計	4.73	合計	3.00	合計	3.27	合計	2.37	合計	3.08

死亡保障は、回答が均等に分布した場合の「4」を営業職員のみ上回った。

医療保障は全体で「4.73」、実質的に第1順位となった代理店は「5」を上回った。金融機関のみ「4」を下回る。

介護保障・老後保障・相続対策・貯蓄目的についてはすべてのチャネルで「4」を下回っている。

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（1）

1.分析対象 加入目的及び解約・払込停止を伴う加入有無の7対象

2.方法：ロジスティクス回帰分析による

3. 基本となる考え方：加入目的=加入者要因+チャネル影響要因

3. 変数設定

①加入目的（資料1-1（4））については、

回答選択肢「5.やや該当する」「6.該当する」「7.とてもよく該当する」を「1」、

「4.どちらでもない」「3.やや該当しない」「2.該当しない」「1.全く該当しない」を「0」

とするダミー変数。

説明変数：②チャネル影響要因は

加入目的の平均値第1順位チャネル（資料1-2（3））を該当チャネル「1」、それ以外を「0」とするダミー変数。

③加入者側要因は次頁で示した手順により選択した項目

加入目的等別に説明変数とする該当チャネル（上記②部分）

	死亡保障	医療保障	介護保障	老後保障	相続対策	貯蓄目的	解約・払込停止
該当チャネル	営業職員	代理店	営業職員	営業職員	金融機関	金融機関	保険ショップ

※「解約・払込停止」については $\chi^2$ 乗検定・残差分析結果による  
（資料1-2（2）及び参考資料②）

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（2）

加入者のサイコグラフィック要因となる下記質問をリッカート尺度7件法で質問した。  
概要が下表である。

	記述統計量				
	度数	最小値	最大値	平均値	標準偏差
保険知識は多い方だと思う	1035	1	7	3.21	1.58
生命保険に入るにあたっては生命保険会社の財務健全性を重視している	1035	1	7	4.01	1.51
生命保険に入るにあたっては生命保険会社の社会的な認知度を重視している	1035	1	7	4.09	1.41
生命保険に入るにあたっては加入手続きの簡便さを重視している	1035	1	7	4.02	1.32
生命保険に入るにあたっては対面での説明を重視している	1035	1	7	4.29	1.49
生命保険に入るにあたっては価格（保険料）の安さを重視している	1035	1	7	4.43	1.28
生命保険に入るにあたっては保障の充実度を重視している	1035	1	7	4.85	1.25

### 回答選択肢

「5.やや該当する」「6.該当する」「7.とてもよく該当する」を該当、  
「4.どちらでもない」「3.やや該当しない」「2.該当しない」「1.全く該当しない」を非該当として  
区分し、保障目的別に平均値の差の検定を実施。有意かつ「該当>非該当」の場合、説明変数として投入する項目に選定。

### 「保険知識有り」の場合の検定結果（その他詳細は参考資料③）

		N	死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
保険知識有り	非該当	839	3.86	1.96	-0.05		4.71	1.82	-0.54		2.97	1.62	-0.85	
	該当	196	3.87	2.17			4.80	2.08			3.10	2.02		
保険知識有り	非該当	839	3.20	1.77	-2.06	*	2.32	1.43	-1.54		2.95	1.79	-3.94	***
	該当	116	3.54	2.10			2.55	1.89			3.63	2.25		

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（3）

### 保障目的等対象別に加入者要因として投入する変数該当一覧

		死亡保障	医療保障	介護保障	老後保障	相続対策	貯蓄目的	解約・払込停止
加入者要因	未子独立前	○					○	
	生保見直し		○	○				○
	正規雇用	○		○	○		○	
	年収600万以上	○						
	保険知識有り				○		○	
	財務健全性重視				○		○	
	社会的認知度重視		○		○		○	
	加入手続き簡便さ重視		○					
	対面説明重視	○	○	○	○		○	
	保険料安さ重視		○					
保障充実重視		○						
販売チャネル要因	該当チャネル	営業職員	代理店	営業職員	営業職員	金融機関	金融機関	保険ショップ

※ここまでに触れていない変数は参考資料④

以上により加入目的 = 加入者要因 + 販売チャネル要因

とするロジスティクス回帰分析を実施。

加入目的別に販売チャネルが有意な影響を示すものを特定。

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（4）

### 【分析結果】

加入目的別に販売チャネルの影響要因が有意となったものは以下の通り。

	死亡保障	医療保障	介護保障	老後保障	相続対策	貯蓄目的	解約・払込停止
該当チャネル	営業職員	代理店	営業職員	営業職員	金融機関	金融機関	保険ショップ
有意	○		○	○	○		○

※各ロジスティクス回帰分析結果は次頁

### 【分析結果から想定されるプロセス】

- I. 加入者がチャネルと接触し、チャネルからの影響を大きくは受けずに保険に加入する  
・・・医療保障 貯蓄目的
- II. 加入者がチャネルと接触し、そのうち特定のチャネルを通じた場合影響を受けて意向を確定し、最終意向にあった保険に加入する・・・死亡保障 介護保障 老後保障 相続対策
- III. 加入者がチャネルと接触し、そのうち特定のチャネルを通じた場合影響を受けて既契約の解約・払込停止を伴う意向を確定し、最終意向にあった保険に加入する・・・解約・払込停止を伴う加入

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（5）

【分析結果】 7対象すべてモデルのオムニバス検定は  $p < 0.001$  で有意。

	死亡保障		EXP(B) の	
	オッズ比	有意確率	下限	上限
未子独立前ダミー	2.83	***	2.13	3.75
正規雇用ダミー	1.51	**	1.14	2.00
年収六百万以上ダミー	0.97		0.63	1.48
対面説明重視ダミー	1.50	**	1.15	1.97
営業職員ダミー	1.37	*	1.04	1.80
定数	0.32	***		

	医療保障		EXP(B) の 95% 信頼区間	
	オッズ比	有意確率	下限	上限
生保見直しダミー	1.51	**	1.15	1.97
社会的認知度重視ダミー	0.92		0.67	1.26
加入手続き簡便さダミー	1.53	*	1.11	2.10
対面説明重視ダミー	1.21		0.89	1.64
価格（保険料）安さ重視ダミー	1.73	***	1.30	2.32
保障充実重視ダミー	2.15	***	1.57	2.95
代理店ダミー	1.41		0.96	2.07
定数	0.53			

	介護保障		信頼区間	
	オッズ比	有意確率	下限	上限
生保見直しダミー	1.36		.99	1.87
正規雇用ダミー	1.52	**	1.10	2.10
対面説明重視ダミー	2.61	***	1.88	3.62
営業職員ダミー	1.40	*	1.02	1.93
定数	0.08			

	老後保障		EXP(B) の 95% 信頼区間	
	オッズ比	有意確率	下限	上限
正規雇用ダミー	1.43	*	1.08	1.90
保険知識有ダミー	1.64	**	1.17	2.32
社会的認知度重視ダミー	1.51	**	1.11	2.05
対面説明重視ダミー	1.80	***	1.33	2.43
営業職員ダミー	1.43	*	1.07	1.90
定数	0.15			

## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（6）

### 【分析結果】

相続対策				
	オッズ比	有意確率	EXP(B) の 95% 信頼区間	
			下限	上限
金融機関ダミー	3.46	***	1.89	6.35
定数	0.09			

貯蓄目的				
	オッズ比	有意確率	EXP(B) の 95% 信頼区間	
			下限	上限
未子独立前ダミー	1.14		.85	1.55
正規雇用ダミー	1.42	*	1.06	1.90
保険知識有ダミー	1.99	***	1.42	2.81
社会的認知度重視ダミー	1.56	**	1.14	2.12
対面説明重視ダミー	1.82	***	1.34	2.48
金融機関ダミー	1.66		.95	2.88
定数	0.14			

解約・払込停止を伴う加入				
	オッズ比	有意確率	EXP(B) の 95% 信頼区間	
			下限	上限
生保見直しダミー	11.93	***	8.62	16.51
保険ショップダミー	1.75	**	1.17	2.60
定数	0.11			



## 2 販売チャネルの影響の確認（ロジスティクス回帰分析）（7）

### 加入者要因の共通性と販売チャネル影響の関係

貯蓄目的と各加入目的の相関係数						
	貯蓄目的	老後保障	相続	介護	死亡	医療
貯蓄目的	1	.642**	.509**	.234**	.206**	-.295**
社会的認知度重視	有意	有意				
保険知識あり	有意	有意				
対面説明重視	有意	有意		有意	有意	
保険料安さ重視						有意
保障充実重視						有意
加入手続き簡便さ重視						有意
チャネル要因		営業職員	金融機関	営業職員	営業職員	

「保険知識あり」は、貯蓄性としての生命保険利用に近い領域の理解を示している可能性が強い。その範囲から外れた部分を販売チャネルが補完（影響）しているように見える。

貯蓄と負相関となった医療保障については販売チャネルの影響は認められない。

「貯蓄目的」と「医療保障目的」の間の加入目的について販売チャネルが影響を与えて補完し、加入者の保険利用に貢献している。  
逆にいえば、意向の部分に影響を与えているため、ここで問題が生じやすいとも考えられる。

### 3. 影響の内容及び保険募集規制から見た留意点

#### 1. 意向把握・確認

死亡保障・介護保障・老後保障については営業職員を、相続対策については金融機関を通じて加入する場合、チャネルの影響が有意に確認された。これは加入者の知識等の面を補完する役割を果たし、一定の貢献といえる。

他方、顧客の意向形成に関わっているともいえ、当初意向と最終意向の相違や顧客の確意向確認に関する事後検証等、募集規制の重要な意義が確認できる。

#### 2. 異なる会社間での乗換契約

分析結果では、保険ショップの影響が有意に認められ、その影響によって解約・払込停止を伴う加入に結び付いている。

これに対して、インタビューでは、解約について「既契約の解約については当該保険会社のカスタマーセンター等連絡先を顧客に伝えている」と述べており、実際の解約が行われたのか不明のケースがある（事後の面談を励行し、確認しているケースあり）。

この場合、顧客は、新規加入において既契約の解約が前提との認識  
募集人は、既契約の解約が前提の加入との認識ができない（不透明）ケースがあり得、両者に、乗換募集の認識に齟齬が生じる余地がある。

※ 異なる会社間での医療保険から医療保険への乗換など詳細内容については確認できていない。  
この部分は残課題。

## 4.その他の補足的課題

### ①募集人不明契約78 + 14

1035名対象者中、加入チャネルの認識に若干の問題があると考えられるもの。

- ・独立系FP等（その他を選択して記述回答）14名（分析上は代理店区分へ変更）  
営業職員でFP資格を持つ人の場合、このような誤解は生ずる余地がない。
- ・勤務先人事部等 13名  
企業内代理店が介在しているが、認識できていない可能性？

### ②新契約時点で将来の契約者変更や減額を織り込んだ販売プランの意向把握・確認 例：法人契約の契約者変更プラン 個人契約における見做し贈与プランなど

一般的には、必要な生命保険契約→結果としての税務

これに対して

税務上効果を目的として販売プラン化

- ※②は件数ベースでは裏ワザ的手法であまり問題にならない  
保険料ベースで評価すると問題認識の重要性は変わる可能性。

## 5. 販売チャネルの多様化類型と専門内構成（1）

販売チャネルの多様化は

- ・ 専業の中で専属募集人から乗合代理店使用人による募集への多様化
- ・ 専業から兼業への多様化
- ・ 対面から非対面への多様化

の3類型に分けられる。

ここまでの分析結果では、

「生命保険の見直しを行う加入者の取り扱いが、代理店において多い」

「既契約の解約・払込停止を伴う加入が保険ショップにおいて多い」

これらはいずれも、専業の中の多様化において見られる傾向である。

専業の中でのチャネル間の競合に特性があるのではないか？

次頁に多様化の類型から募集人の推計と構成比を示す。

## 5. 販売チャネルの多様化類型と専門内構成（2）

出典元	年度	2004年	2006年	2009年	2012年	2014年
生保協会	①営業職員数	263,935	248,771	250,601	233,559	227,724
	②代理店使用人数	721,823	776,749	970,797	1,011,176	992,266
経済センサス	③保険媒介代理業従事者数	88,920	105,112	129,460	129,530	138,495
労働力調査 長期時系列	④就業者人口(単位：万人)	6,329	6,389	6,314	6,270	6,351
推計	⑤専門募集人 (①+③)	352,855	353,883	380,061	363,089	366,219
	⑥兼業による保険募集人 (②-③)	632,903	671,637	841,337	881,646	853,771
	⑦専門保険募集人の就業者人口比率 (⑤/④)	0.56%	0.55%	0.60%	0.58%	0.58%

2004年以降、経済センサス実施年のみ表示。

専門保険募集人は総数では比較的安定的に推移。

日本における就業者人口の0.58%程度。

(2009年0.6%。この時期、営業職員が増加しているため、採用の影響?)

## 5. 販売チャネルの多様化類型と専門内構成（3）

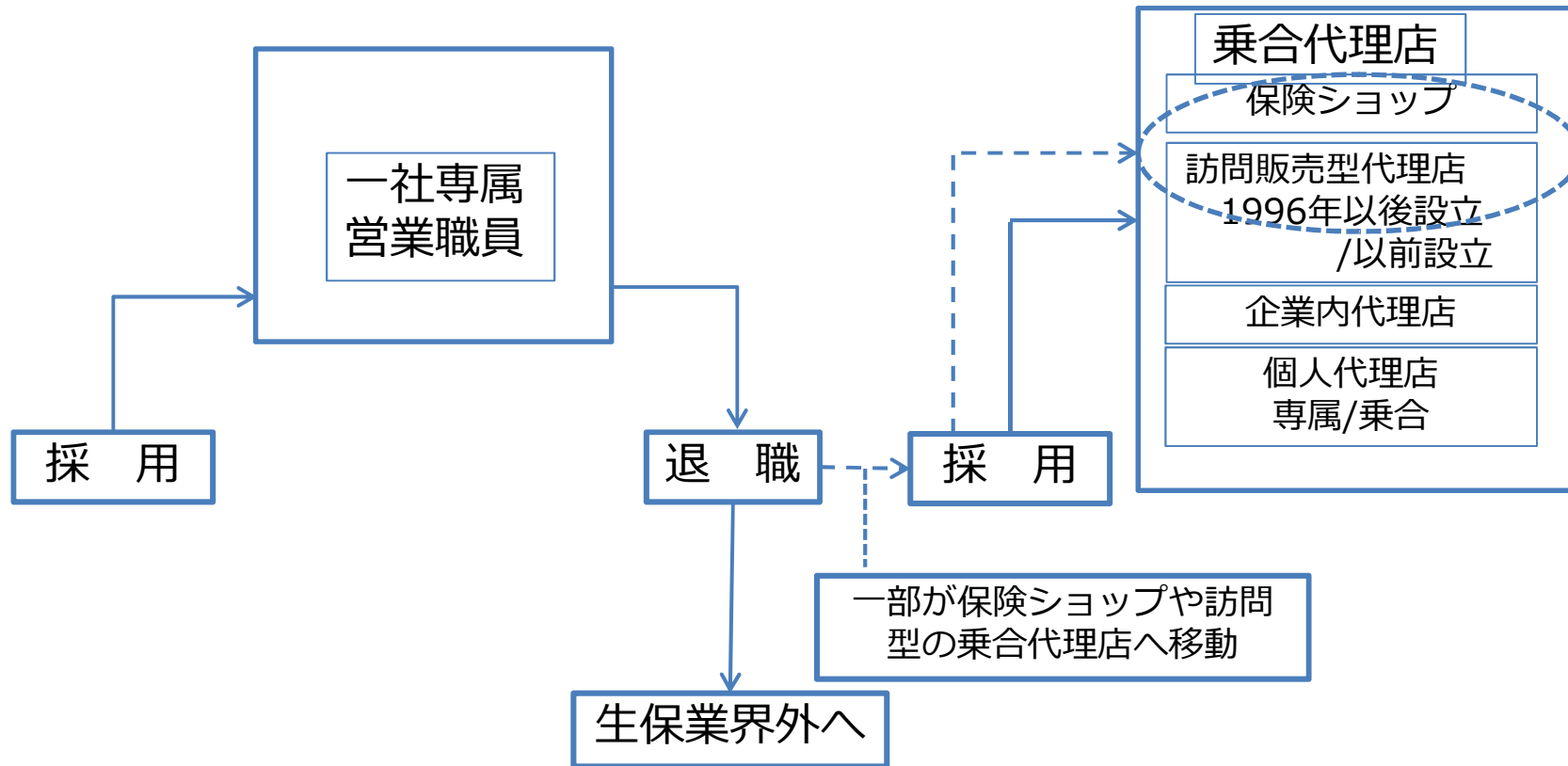
【専門保険募集人の構成推計】

資料元	年度	2004年	2006年	2009年	2012年	2014年	
生保協会	①営業職員数	263,935	248,771	250,601	233,559	227,724	
経済センサス	②保険媒介代理業従事者数	88,920	105,112	129,460	129,530	138,495	
推計	③専門保険募集人 (①+②)	352,855	353,883	380,061	363,089	366,219	
	構成比	④営業職員 (①/③)	74.80%	70.30%	65.94%	64.33%	62.18%
		代理店使用人 (②/③)	25.20%	29.70%	34.06%	35.67%	37.82%

専門保険募集人の中で、営業職員比率が減少し、代理店使用人比率が増大。  
2014年営業職員62%、代理店使用人38%程度)

## 5. 販売チャネルの多様化類型と専門内構成（4）

【專業保險募集人の移動のイメージ】



複数の乗合代理店（保険ショップ含む）において採用源は一社専属営業職員であるとのインタビュー結果。→最近変化の動きもあるが、現在募集従事している者は、これら代理店では一社専属営業職員だったものが中心と考えられる。  
專業の中のチャネル間競争は、チャネルの性格と共に、募集人の移動が伴うことに規定されている可能性がある。

## 6. まとめ

・加入目的が「死亡保障」「介護保障」「老後保障」「相続対策」については販売チャネルの影響が確認され、加入者の保険利用に貢献している。他方、顧客の意向の変化に関わっているとも考えられるため、意向把握・確認の事後検証の重要性が示唆される。

・加入者にとって「保険知識がある」ことは、「貯蓄目的」「老後保障目的」において影響要因となる。言い換えれば貯蓄性の強い領域以外の保障分野の情報提供や加入者の理解に販売チャネルが貢献していると考えられる。

・既契約の解約・払込停止を伴う加入が全体の34%程度を占めているが、保険ショップを通じた加入の場合、そのことが正の影響要因となり、他チャネルを通じた場合より、有意に多い扱いとなっている。

この問題は、直接的には、乗換募集として適正な取扱いが求められる。他方、何故、特定のチャネルを通じると多くなるかは今後の課題となっている。可能性として考えられることは、専業の中での販売チャネルの多様化は、専属の営業職員が移動する形で実現している部分があり、これが影響を与えている可能性を検証する必要がある。



# 参考資料① 販売チャネル別加入者年代区分クロス集計・ $\chi^2$ 乗検定と残差分析結果

加入チャネルと年代区分のクロス表

	$\chi^2$ 乗検定 ** p < 0.01	年代区分					合計
		20代	30代	40代	50代	60代	
営業職員	度数	91	91	82	82	81	427
	期待度数	83.3	96.1	85.8	66.0	95.7	427.0
	比率	21.3%	21.3%	19.2%	19.2%	19.0%	100.0%
	残差	7.7	-5.1	-3.8	16.0	-14.7	
	調整済み残差	1.2	-.8	-.6	2.8	-2.2	
保険ショップ	度数	39	53	27	19	31	169
	期待度数	33.0	38.0	34.0	26.1	37.9	169.0
	比率	23.1%	31.4%	16.0%	11.2%	18.3%	100.0%
	残差	6.0	15.0	-7.0	-7.1	-6.9	
	調整済み残差	1.3	3.0	-1.5	-1.7	-1.4	
代理店	度数	26	36	40	18	43	163
	期待度数	31.8	36.7	32.8	25.2	36.5	163.0
	比率	16.0%	22.1%	24.5%	11.0%	26.4%	100.0%
	残差	-5.8	-.7	7.2	-7.2	6.5	
	調整済み残差	-1.3	-.1	1.5	-1.7	1.3	
金融機関	度数	10	12	11	9	24	66
	期待度数	12.9	14.9	13.3	10.2	14.8	66.0
	加入チャネル再の%	15.2%	18.2%	16.7%	13.6%	36.4%	100.0%
	残差	-2.9	-2.9	-2.3	-1.2	9.2	
	調整済み残差	-.9	-.9	-.7	-.4	2.8	
インターネット	度数	17	26	32	24	33	132
	期待度数	25.8	29.7	26.5	20.4	29.6	132.0
	比率	12.9%	19.7%	24.2%	18.2%	25.0%	100.0%
	残差	-8.8	-3.7	5.5	3.6	3.4	
	調整済み残差	-2.1	-.8	1.3	.9	.8	
その他	度数	19	15	16	8	20	78
	期待度数	15.2	17.6	15.7	12.1	17.5	78.0
	比率	24.4%	19.2%	20.5%	10.3%	25.6%	100.0%
	残差	3.8	-2.6	.3	-4.1	2.5	
	調整済み残差	1.1	-.7	.1	-1.3	.7	
全体	度数	202	233	208	160	232	1035
	期待度数	202.0	233.0	208.0	160.0	232.0	1035.0
	比率	19.5%	22.5%	20.1%	15.5%	22.4%	100.0%

## 参考資料②

生保見直し				解約払込停止					
	非該当	該当	合計		非該当	該当	合計		
営業職員	度数	219	208	427	営業職員	度数	296	131	427
	期待度数	222.8	204.2	427.0		期待度数	280.5	146.5	427.0
	比率	51.3%	48.7%	100.0%		比率	69.3%	30.7%	100.0%
	残差	-3.8	3.8			残差	15.5	-15.5	
	調整済み残差	-5	.5			調整済み残差	2.1	-2.1	
保険ショップ	度数	83	86	169	保険ショップ	度数	95	74	169
	期待度数	88.2	80.8	169.0		期待度数	111.0	58.0	169.0
	比率	49.1%	50.9%	100.0%		比率	56.2%	43.8%	100.0%
	残差	-5.2	5.2			残差	-16.0	16.0	
	調整済み残差	-9	.9			調整済み残差	-2.8	2.8	
代理店	度数	73	90	163	代理店	度数	103	60	163
	期待度数	85.0	78.0	163.0		期待度数	107.1	55.9	163.0
	比率	44.8%	55.2%	100.0%		比率	63.2%	36.8%	100.0%
	残差	-12.0	12.0			残差	-4.1	4.1	
	調整済み残差	-2.1	2.1			調整済み残差	-.7	.7	
金融機関	度数	44	22	66	金融機関	度数	51	15	66
	期待度数	34.4	31.6	66.0		期待度数	43.4	22.6	66.0
	比率	66.7%	33.3%	100.0%		比率	77.3%	22.7%	100.0%
	残差	9.6	-9.6			残差	7.6	-7.6	
	調整済み残差	2.4	-2.4			調整済み残差	2.0	-2.0	
インターネット	度数	70	62	132	インターネット	度数	78	54	132
	期待度数	68.9	63.1	132.0		期待度数	86.7	45.3	132.0
	比率	53.0%	47.0%	100.0%		比率	59.1%	40.9%	100.0%
	残差	1.1	-1.1			残差	-8.7	8.7	
	調整済み残差	.2	-.2			調整済み残差	-1.7	1.7	
その他	度数	51	27	78	その他	度数	57	21	78
	期待度数	40.7	37.3	78.0		期待度数	51.2	26.8	78.0
	比率	65.4%	34.6%	100.0%		比率	73.1%	26.9%	100.0%
	残差	10.3	-10.3			残差	5.8	-5.8	
	調整済み残差	2.4	-2.4			調整済み残差	1.4	-1.4	
全体	度数	540	495	1035	全体	度数	680	355	1035
	期待度数	540.0	495.0	1035.0		期待度数	680.0	355.0	1035.0
	比率	52.2%	47.8%	100.0%		比率	65.7%	34.3%	100.0%

## 参考資料③-1

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
財務健全性重視	非該当	631	3.87	1.89	0.20		4.67	1.76	-1.35		3.06	1.57	-1.44	
	該当	404	3.84	2.17			4.83	2.03			2.89	1.89		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
財務健全性重視	非該当	631	3.19	1.67	-1.57		2.48	1.45	3.01	**	3.01	1.74	-1.41	
	該当	404	3.38	2.08			2.19	1.64			3.19	2.13		

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
会社の社会的認知度重視	非該当	317	3.78	1.90	-1.47		4.63	1.77	-2.01	*	3.00	1.60	0.01	
	該当	418	3.97	2.14			4.88	2.00			3.00	1.84		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
会社の社会的認知度重視	非該当	617	3.16	1.69	-2.22	*	2.41	1.46	1.08		2.96	1.74	-2.34	*
	該当	418	3.43	2.04			2.30	1.63			3.26	2.11		

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
加入手続き簡便さ重視	非該当	653	3.83	1.95	-0.65		4.53	1.87	-4.62	***	2.93	1.63	-1.56	
	該当	382	3.91	2.09			5.08	1.83			3.11	1.82		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
加入手続き簡便さ重視	非該当	653	3.24	1.76	-0.63		2.35	1.44	-0.49		3.10	1.84	0.31	
	該当	382	3.31	1.98			2.40	1.66			3.06	2.01		

## 参考資料③-2

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
対面説明重視	非該当	565	3.75	1.93	-2.01	*	4.59	1.81	-2.73	**	2.88	1.54	-2.38	*
	該当	470	4.00	2.08			4.90	1.93			3.14	1.87		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
対面説明重視	非該当	565	3.12	1.65	-2.77	**	2.38	1.39	0.20		2.95	1.76	-2.41	*
	該当	470	3.44	2.04			2.36	1.68			3.24	2.05		

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
価格（保険料）安さ重視	非該当	539	3.83	1.85	-0.45		4.42	1.84	-5.69	***	3.07	1.59	1.49	
	該当	496	3.89	2.16			5.07	1.85			2.91	1.82		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
価格（保険料）安さ重視	非該当	539	3.44	1.72	3.13	**	2.61	1.53	5.35	**	3.35	1.81	4.70	
	該当	496	3.08	1.96			2.10	1.49			2.79	1.96		

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
保障充実重視	非該当	375	3.75	1.80	-1.33		4.15	1.74	-7.74	***	3.12	1.481	1.91	
	該当	660	3.92	2.11			5.06	1.87			2.92	1.813		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
保障充実重視	非該当	375	3.45	1.571	2.56	*	2.77	1.48	6.49	**	3.46	1.70	5.01	***
	該当	660	3.16	1.976			2.14	1.51			2.87	1.98		

## 参考資料④-1加入者要因となるその他の変数

### 【未子独立前ダミー】

		未子状況							計
		未就学児童	小学生	中学生	高校生	専門・短大・高専・大学・大学院	卒業・未婚	卒業・既婚	
子供あり	該当数	227	46	17	27	46	145	97	605
	未子独立前ダミー区分	独立前 1					独立後 0		
子供なし		子供なし 0							430

### 【年収600万以上ダミー】

		200万未満	200~400万未満	400~600万未満	600~800万未満	800~1000万未満	1000~1200万未満	1200~1500万未満	1500~2000万未満	2000万以上	分からない・答えたくない	合計
本人年収	度数	358	267	179	60	33	12	4	1	5	116	1035
	パーセント	34.59%	25.80%	17.29%	5.80%	3.19%	1.16%	0.39%	0.10%	0.48%	11.21%	100.00%

年収600万以上を「1」、未満を「0」とするダミー変数。「分からない・答えたくない」は欠損値。

### 【その他の変数に関わる平均値の差の検定結果】

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
N			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均	標準偏差	t	差の検定	平均	標準偏	t	差の検定
未子独立前	非該当	672	3.44	1.95	-9.59	***	4.83	1.92	2.41	*	2.94	1.71	-1.55	
	該当	363	4.63	1.86			4.54	1.77			3.11	1.69		
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
未子独立前	非該当	672	3.20	1.88	-1.54		2.32	1.54	-1.20		2.97	1.91	-2.48	*
	該当	363	3.39	1.76			2.44	1.50			3.28	1.89		

## 参考資料④-2加入者要因となるその他の変数

【その他の変数に関わる平均値の差の検定結果】

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
N			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
正規雇用	非該当	567	3.52	1.97	-6.05	***	4.79	1.97	1.07	2.82	1.66	-3.68	***	
	該当	468	4.27	1.97			4.66	1.75		3.21	1.73			
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
正規雇用	非該当	567	3.08	1.86	-3.63	***	2.29	1.58	-1.74	2.91	1.92	-3.18	**	
	該当	468	3.49	1.80			2.46	1.47		3.29	1.87			

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
N			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
年収600万以上	非該当	838	3.79	2.01	-1.99	*	4.76	1.88	0.70	2.97	1.713	-1.19		
	該当	115	4.18	1.89			4.63	1.71		3.17	1.661			
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
年収600万以上	非該当	838	3.22	1.85	-1.25		2.35	1.54	-1.38	3.06	1.89	0.23		
	該当	115	3.44	1.68		2.56	1.49	3.02		1.83				

			死亡保障目的				医療保障目的				介護保障目的			
N			平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定	平均値	標準偏差	t	差の検定
生保見直し	非該当	540	3.81	2.04	-0.88		4.50	2.01	-4.27	***	2.84	1.70	-3.19	**
	該当	495	3.92	1.96		4.99	1.67	3.17			1.69			
			老後生活資金準備目的				相続対策目的				貯蓄目的			
生保見直し	非該当	540	3.34	1.919	1.34		2.43	1.57	1.44		3.33	1.99	4.46	***
	該当	495	3.19	1.757		2.29	1.48	2.81		1.77				

**ご清聴ありがとうございました。  
ご指摘やご意見等いただければ幸いです。**

**小山浩一**

**koichi.koyama@gmail.com**

**株式会社 Break On Through**

**会社HP**

<http://www.bont.co.jp/>