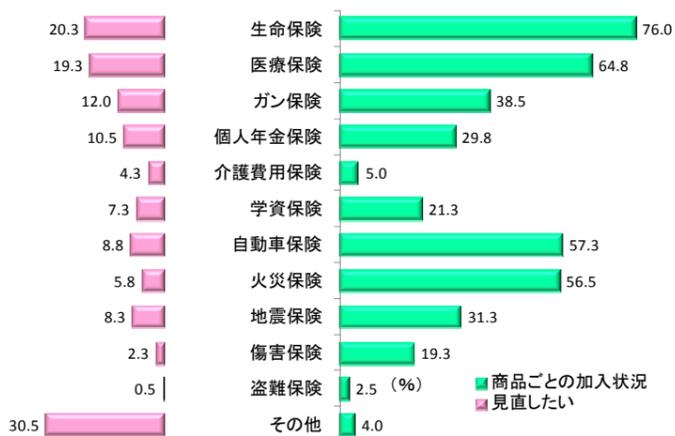


01 Woman's Trend

生命保険と医療保険に7割前後の世帯が加入、うち2割が見直し希望 30代以上世帯では月2~3万円の保険料負担が平均的

Q. あなたの世帯で加入している保険商品と見直したい商品



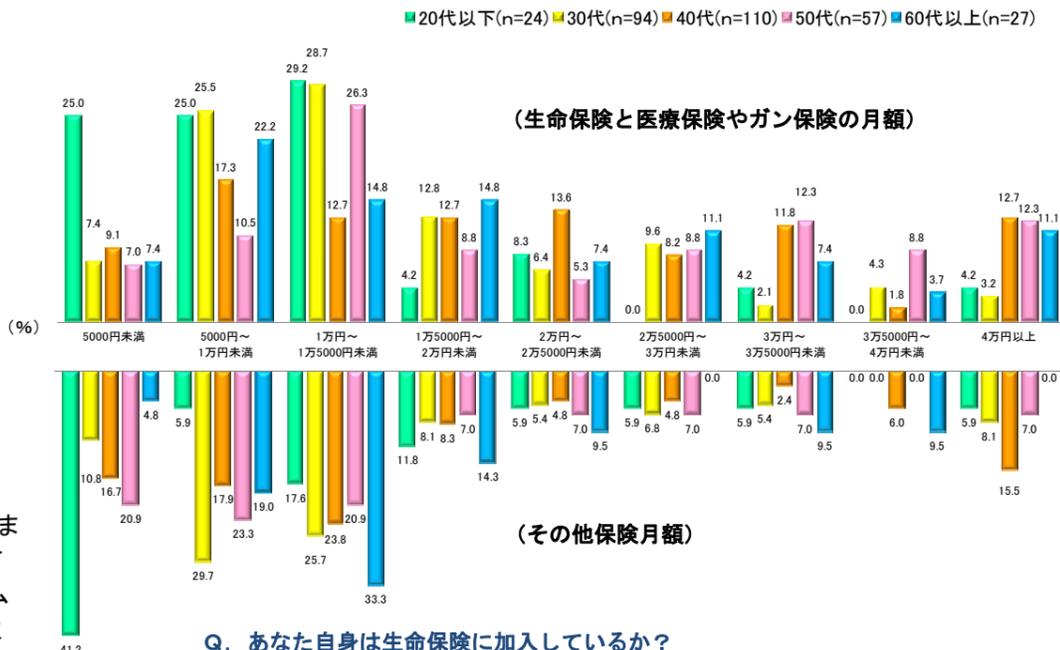
超低金利が続く、銀行からも貯蓄型保険商品を勧められる時代、リビング読者世帯ではどれくらいの保険料負担なのか調べてみた。現状、半数以上の世帯が加入しているのは生命保険、医療保険、自動車保険、火災保険の4つ。あえてガン保険を別に聞いたが、4割近くが加入していた。

このうち2割前後の人が見直しを検討しているのが、生命保険と医療保険。ライフステージによって保険の目的が変わってくるため、きっかけは夫の定年、子どもの誕生、子どもの独立など人生の転換期が多く挙げられた。生命保険や医療・ガン保険の保険料は月1万円~1万5000円が最多。その他の保険も1万円~1万5000円が最多なので、多くのお宅が月2~3万円の保険料を払っていると考えられる。年代別には30代が5000円~1万5000円に集中し、40代以降で、ばらけてくる。4万円以上払っている人も1割以上いて、最もリス

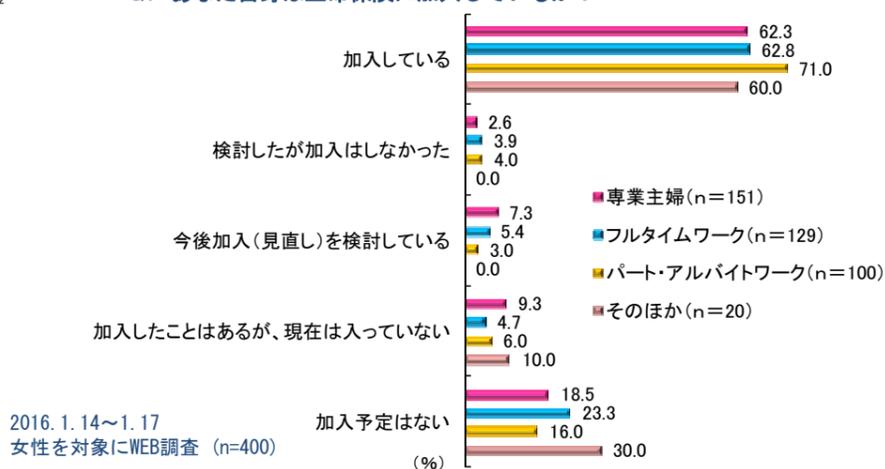
ク分散が必要な世代だといえるだろう。家計に占める保険料の割合は10%前後までとされ、月4~5万円が平均的といわれているので、リビング読者は少し見直しスリム化が進んでいるのかもしれない。因みに主婦自身の生命保険の加入状況は、働き方等に関係なく、6割強の人が加入していた。

保険商品については、とにかく分かりにくいという声は圧倒的に多く、まだ改善の必要がありそうだ。特にどんなときに対象外になってしまうのか、保険金が下りない場合をきちんと知りたい。医療保険などは最新の医療が対象になるのかなど、自分が加入している商品より条件のいい商品が出たらこまめに教えてほしいという声も多数。自分に見合った商品なのか、人生のどこにどれくらい備えればいいのか、そうしたことを相談できる、より気軽な窓口がまだまだ求められている。(所長/植田奈保子)

Q. あなたの世帯の保険料の総額 (月額)



Q. あなた自身は生命保険に加入しているか?



02 Woman's Data

【女性のキモチ】掃除機のコード、重さ、ヘッドブラシにイラッ

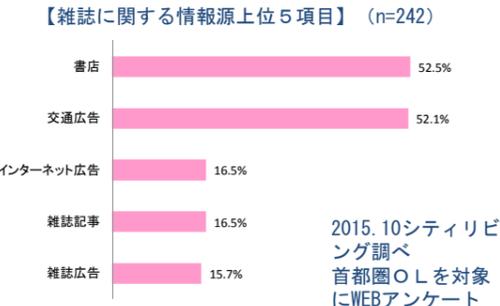
全国の女性を対象に「掃除機について不便・不満に思うこと」を聞いたところ、1043ものコメントが集まった。多かったのは、コードやホースが使いづらい、重い、サイクロン式のゴミ捨て時のホコリが嫌など(右表)。壊れでもしなく買い替えにいたりにくい掃除機。不便に思いながら古い型式を使用している人も多いので、進化した機能をどう伝えるかがポイントだ。

掃除機への不満~代表的コメント
◆サイクロン掃除機、ゴミ捨て時のホコリが気になる。(43歳/兵庫)
◆ホースがねじれるので、使いづらい。コードもよくからまるので、改善してほしい。(48歳/東京)
◆もっとコードが長いとたくさんの部屋の掃除ができる。コードレスはパワーが弱い。(52歳/京都)
◆ブラシにつく髪の毛が取れなくていつもイライラ。どのメーカーも吸引力ばかりだがそれ以前に、吸い込み口の改善を期待(37歳/福島)
◆重く、音がうるさい。ハンディタイプでパワーがあり、軽ければいいのに。(42歳/東京)

2015.9.24~10.2 リビングくらしHOW研究所調べ。全国の女性を対象にWEBアンケート。全コメントはくらしHOWサイトで公開中

【OLのキモチ】雑誌の内容は書店が交通広告でチェック

オフィスで働く女性731人への調査で、雑誌を「よく購入する」「たまたま購入する」を合わせると33.4%。購入者の雑誌についての情報源は、書店52.5%、交通広告52.1%の2つが群をぬいている。日々、通勤という一定の行動パターンを持っているOL。スマホばかり見ていると思いきや、交通広告は接触率の高いメディアといえる。



03 Group Eyes

着実にポストに届き、人を動かす信頼あるメディア「リビング折込」が好調

リビングプロシードの主力商品「リビング折込」への引き合いが非常に高まっている。各戸配布のリビング新聞ヘチラシを折込むサービスだが、好調の背景には、新聞購読世帯の減少に伴って、今までチラシの主要な折込み先であった一般紙の部数減少がある。このような現状の中で、ポストから手に取ってもらえるリビング新聞、および「リビング折込」の配布品質がそのニーズをしっかりと受け止めているといえよう。

レスポンスも好調だ。具体的には、ある墓石販売店では、約15万部の折込を実施したところ、100万円級の墓石が10件成約。またある携帯ショップでは、店舗でお菓子の詰め放題ができるビニール袋を5,000部(折込コストはわずか16,500円)折込んで集客を図ったところ、170名もの客が来店するなど、好事例は枚挙にいとまがない。数千部~数十、数百万部と展開の幅の広さも強み。信頼性と高い費用対効果、そして利便性、いくつもの特徴を持った「リビング折込」は今まで以上に再認識されている。

(サンケイリビング新聞社CC室)

レスポンス例	レスポンス率	成果
モデルルーム集客	0.13%	40人集客!
墓石販売	0.01%	1000万円売上!
塾生徒募集	0.11%	11名入塾!
定期預金口座募集	0.03%	2億円獲得!

<詳細は>

リビングプロシード
東京本社 営業本部

リビング折込

検索

各エリア毎の部数表や価格、搬入場所はHPをご覧ください