

## ■主要な業務内容

## 生命保険業

- ・生命保険の引受  
個人保険、個人年金保険、団体保険、団体年金保険の引受を行っています。
- ・保険料の収納  
上記の保険の第1回保険料の領収及び2回後保険料の収納等を行っています。
- ・保険金の支払  
上記の保険の保険金、年金、一時金、解約返戻金等の支払等を行っています。
- ・生命保険の再保険事業  
個人保険、団体保険の再保険業務を行っています。
- ・保険料として収受した金銭その他の資産の運用  
保険料として収受した金銭その他の資産の運用を行っています。

## 他の保険会社（外国保険業者を含む）その他金融業を行う者の業務の代理または事務の代行、債務の保証その他前号の業務に付随する業務

## その他保険業法により行うことのできる業務及び保険業法以外の法律により生命保険会社が行うことのできる業務

## その他前各号に掲げる業務に付帯または関連する事項

## ■2016年度の事業の概況

「保有年換算保険料（定額保険）の反転」、「株主配当復配可能な利益水準の確保」を目標に掲げた中期経営計画（2015年度～2017年度）、日本生命保険相互会社（以下、日本生命）との経営統合によるグループシナジー戦略、及びリスク管理の高度化・人材育成・CSR活動に取り組みました。

## &lt;中期経営計画&gt;

## 【1】営業職員によるサービス体制の拡充・強化

お客さまと対面する営業職員・サービスパートナーの採用・育成に加え、新商品・サービスの開発や保険業法改正への対応を通じた更なる対面コンサルティングサービスの向上に取り組みました。

保険商品面では、2016年4月1日に、多様化するお客さまの保障ニーズやライフスタイルの変化にしっかりと「よりそう保険。」をコンセプトに開発した新しい主力商品『大樹セレクト』（無配当保障セレクト保険）、及び持病や既往症があるお客さま向けの引受基準緩和型医療保険『おまかせセレクト』（無配当保障セレクト保険）を発売しました。2016年10月1日には、円建と比較して高い予定利率の外貨建で効率的に一生の保障を準備できることに加え、お客さまの多様なニーズに合わせたプランニングを可能とした『ドリームクルーズワイド』（無配当外貨建終身保険）を発売しました。

サービス面では、保険金等の受取人をはじめとするご家族の方に、ご契約者と同等の範囲で情報を開示することが可能な「ご家族登録制度」について、手続きの利便性を高めるため、ご契約のお手続きと同時に申し込みいただけるように取扱いを改定しました。

さらに、保険業法改正への対応では、意向把握・確認義務や情報提供義務が定められた改正保険業法の2016年5月施行を踏まえ、お客さまからお伺いしたご意向と提案プランの関係を説明するなど一連の活動を体系化してお客さま満足度・納得度を高める取り組みを行うとともに、販売資料に関しては、読みやすく、分かりやすい表示となるよう工夫に努めました。

また、対面サービスだけでなく、非対面サービスの拡充に向けて、コールセンターでのサービス向上に引き続き取り組みました。コールセンターでは明るく親身な対応を行うことに加え、お客さまのニーズに的確に対応し、必要な情報の提供を心掛けてお客さま対応を行いました。その結果、HDI-Japanが主催する2016年度公開格付け調査「問合せ窓口」部門において、最高ランクである『三つ星』評価を3年連続で獲得しました。

## [2] 強みとなる分野づくり

当社の親密先企業やその関係会社、全国各地の中小事業所のお客さまへのアクセスを強化する取組みとして、企業にお勤めの従業員さま向けセミナーの開催やキャンペーンを実施するとともに、中小企業団体中央会と連携して企業向けの異業種交流会・セミナーを共同開催しました。また、2016年11月に、愛媛県と包括連携協定を締結し、県内ものづくり企業とのビジネスマッチング等を支援することで、中小事業所のお客さまとの関係構築を行いました。

当社が伝統的に優良基盤をもつ地域や都心部を中心に経営資源を投入し、地域単位で市場を上回る成長を目指す取組みとして、地域事業への協賛を行うとともに、営業職員組織の拡充を目的に、営業職員採用を主な職務とした要員の配置を継続し、また、税務や年金等に関するセミナーの開催により地域のお客さまに密着した営業活動を行いました。

## [3] 業務の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善

コスト競争力を高めるとともに、将来の成長に向けた戦略的な投資余力を創出するため、コスト効率の改善を進めました。

物件費の削減に向けた取組みを継続するとともに、全国の営業部や保険事務部門等で業務の可視化・標準化を推進する「業務の見える化」に引き続き取り組むことにより、業務の効率化を図りました。

### <グループシナジー戦略>

将来的なグループ価値の最大化に向けて、日本生命と協働してシナジーを具体化・実現することを基本方針として、グループシナジー戦略に取り組みました。

具体的には、営業職員領域において、日本生命より経営者向け商品として逓増定期保険の供給を受け、2017年1月より「逓増定期保険 経営サポート」の名称で販売を開始しました。

代理店領域においては、日本生命の親密代理店や日本生命の子会社である代理店で当社の外貨建商品の販売を開始するとともに、銀行窓販領域において、日本生命と連携し、当社平準払外貨建個人年金保険の取扱金融機関の拡大を図りました。

また、日本生命との経営統合により、日本生命グループにおいて三井生命の位置付けが「戦略的に重要」と格付会社に評価されたことや、当社の信用力が大幅に向上したことに伴い、当社の格付けはBBB水準から、A水準まで格上げとなりました。

加えて、当社の信用力向上と格付向上を背景として、当社初の劣後債を発行し、財務基盤の強化を図りました。

### <リスク管理の高度化、人材育成、CSR活動>

中期経営計画・グループシナジー戦略に加えて、リスク管理の高度化・人材育成・CSR活動に取り組んでまいりました。

リスク管理の高度化については、ERM（統合的リスク管理）を意図して、リスクの特定・把握（リスク・プロファイル）を行いました。また、現在及び将来のリスクと資本等を比較し、資本等の十分性の評価を行うとともに、リスクテイク戦略等の妥当性を総合的に検証するプロセスであるORSAにおいて、ERM態勢は一定の水準に達しつつあるとの自己評価を行っております。加えて、現行会計ベース指標及び経済価値ベース指標の改善を図るため、リスク選好方針の整理・明文化や経済価値ベース指標の計測方法の再整理、社内にERM推進会議を発足させる等ERM推進態勢の更なる整備を行いました。

人材育成については、営業職員の活動を支える強いリーダーシップとマネジメント力のある人材、当社の変革と将来の発展を支える課題解決力・実行力をもった人材、高度な専門的知識と実践力を備えた人材といった、会社の発展を支える強い人材の育成に向けて、チャレンジポスト制度（希望のポストや部署への異動を公募する制度）の実施、研修等教育機会の充実などに取り組みました。また、個性と能力が十分に発揮できる女性の更なる活躍の推進を通じて企業活動の活性化を図るため、女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し、積極的な女性管理職の登用に取り組んでおります。加えて、日本生命との経営統合をきっかけとして、両社間での若手職員の相互出向による将来的なシナジー発揮につなげる人材交流や、両社の相互理解を深め、自己研鑽につなげるための若手交流会を開催しました。

CSR活動については、全国の団体や一般家庭に対して苗木を配布する「苗木プレゼント」、乳がんの早期発見啓発を行う「ピンクリボン運動」、子ども虐待のない社会の実現を目指す「オレンジリボン運動」、青山学院大学におけるマネー・経済・金融の基礎知識に関する寄附講座などを2016年度も引き続き実施し、社会貢献に取り組みました。

また、当社が機関投資家として社会的責任を果たす中で進めている「多様な投資案件への取組み」の一環として、世界銀行が発行し、開発途上国における農業、教育、エネルギーなどの様々な支援分野におけるプロジェクトへ融資される「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」や、アフリカ開発銀行が発行し、グリーンプログラムの目的に適合するプロジェクトへの融資案件（未開発の土地での再生可能エネルギーの生成、生物圏保護プロジェクトなど）に活用される「グリーンボンド」への投資を行いました。