

ALL for ALL.
ひとつひとつの、夢によりそう。

2020 大樹生命の現状 統合報告書



大樹生命の現状 2020 統合報告書
Taiju Life Insurance Integrated Report 2020

 **大樹生命保険株式会社**
〒135-8222 東京都江東区青海 1-1-20
TEL:03-6831-8000 (代表)
<https://www.taiju-life.co.jp/>



大樹生命保険株式会社



大樹生命の概要 (2020年3月31日現在)

正 式 名 称	大樹生命保険株式会社 TAIJU LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	総 資 産	7兆4,956億円
創 業	1927年(昭和2年)3月5日	保険契約準備金	6兆3,770億円 (うち責任準備金 6兆2,943億円)
本 店 所 在 地	〒100-8123 東京都千代田区大手町2-1-1 TEL 03-6831-8000(大代表)	資 本 金	1,672億円
代表取締役社長	吉村 俊哉	経 常 収 益	8,637億円
従 業 員 数	11,251名 (うち営業職員7,538名)	経 常 費 用	8,420億円
営 業 拠 点 数	支社63、営業部・営業室447	保 有 契 約 高	個人保険 16兆5,143億円 個人年金保険 2兆1,609億円 団体保険 12兆1,133億円 団体年金保険 7,827億円

株主の状況 (2020年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況		株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)		持株数(株)	持株比率(%)
日本生命保険相互会社	8,260	82.6	株式会社三越伊勢丹	10	0.1
株式会社三井住友銀行	1,100	11.0	三機工業株式会社	10	0.1
三井住友信託銀行株式会社	200	2.0	デンカ株式会社	10	0.1
三井住友海上火災保険株式会社	100	1.0	東レ株式会社	10	0.1
三井不動産株式会社	100	1.0	日本製紙株式会社	10	0.1
三井物産株式会社	100	1.0	日本製粉株式会社	10	0.1
王子ホールディングス株式会社	10	0.1	三井化学株式会社	10	0.1
株式会社商船三井	10	0.1	三井金属鉱業株式会社	10	0.1
株式会社東芝	10	0.1	三井倉庫ホールディングス株式会社	10	0.1
株式会社日本製鋼所	10	0.1	株式会社三井E&Sホールディングス	10	0.1

当期末株主数 20名 発行済株式の総数 10,000株



取締役会長 有末 真哉
代表取締役社長 吉村 俊哉

CONTENTS

経営理念

経営理念 2

価値創造

2019年度のトピックス 4

価値創造の歴史 6

トップメッセージ 8

中期経営計画2020進捗 12

事業活動プロセス 14

持続可能な社会の発展に向けて 16

大樹生命の強み 17

経営データ

財務ハイライト 20

資産の状況(貸借対照表(B/S)の主要項目) 22

収支の状況(損益計算書(P/L)の主要項目) . 23

契約者配当及び株主配当について . 24

非財務ハイライト 27

事業概況

事業概況 28

個人保険 28

企業保険 32

窓販・代理店 34

お客さまサービス 36

資産運用 52

経営基盤

コーポレートガバナンスの状況 54

コンプライアンス(法令等遵守)態勢 58

保険金等支払管理態勢について 59

お客さまに関する情報の保護について 60

リスク管理への取組み 62

取締役、監査役及び執行役員 66

CSR

CSR 70

CSR三本柱 73

「社会・環境」への取組み 73

「いのちと健康」への取組み 74

「人の生活の安心」への取組み 75

人材育成について 76

健康経営への取組み 77

活気ある職場環境づくりに向けて 79

店舗網(営業拠点)一覧 80

会社情報・財務情報は、
大樹生命ホームページで公開しています。
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/ir/disclosure.htm>

創業者の
想いと共に

「いつの時代も、 お客さまのためにあれ」

初代社長 団 琢磨が、国民に奉仕するという目的をもって
創業時に掲げた価値観です。
大樹生命の「お客さま本位」の精神は、変わることなく
誇りと伝統をもって受け継がれています。

【経営理念】

相互扶助の精神に基づく生命保険事業の本質を自覚し、その社会的責任を全うするため、
卓抜した創意とたくましい実践をもって盤石の経営基盤を確立し、
会社永遠の発展を期することを決意して、ここに経営理念を定める。

1. 社会の理解と信頼にこたえる経営を力強く推進し、国民生活の福祉向上に寄与する。
1. まごころと感謝の気持をもって、常に契約者に対する最善の奉仕に徹する。
1. 従業員の能力が最高に発揮できるようにつとめるとともに、その社会生活の安定向上をはかる。

2019年4月、将来にわたる成長ストーリーを描くタイミングで、
三井生命から大樹生命に社名を変更し、
新社名・新ブランドで更なる成長を目指すこととしました。

社名には、“大樹”のように「大地にしっかりと根を張り、
晴れの日も雨の日もしっかりとお客さまを守り、
多くの人が集まってくる保険会社を目指そう」という想いを込めています。

おかげさまで、多くのお客さまからご支持をいただいております。



2019年度のトピックス

2019年度の主な取組み・トピックスについて、次のとおりお知らせします。

2019年 4月

「大樹生命」へ社名を変更

2019年4月1日より、三井生命から「大樹生命」へ社名を変更しました。

社名には、“大樹”のように「大地にしっかりと根を張り、晴れの日も雨の日もしっかりとお客さまを守り、多くの人が集まってくる保険会社を目指そう」という想いを込めています。

また「大樹シリーズ」は、長年にわたる当社の主力商品ブランドであり、多くのお客さまに親しまれてきた名称でもあることから、これまでに当社を信頼しご契約いただいたたくさんのお客さまとのつながりを今後も大切にしていきたいという想いも込めて「大樹生命保険株式会社」としました。



スマートフォンアプリ「大樹らいい俱樂部」を導入

2019年4月より、スマートフォンアプリを活用したサービス「大樹らいい俱樂部」を導入しました。会員の皆さまへ当社が開催しているセミナー、イベント等のお知らせをタイムリーにご提供するほか、「健康増進」をテーマとした各種サービスの提供、情報発信などのサービスを行っています。



5月

銀行窓販専用商品「想いをはぐくむ大樹の学資」を発売

『想いをはぐくむ大樹の学資』は、外貨でふやしなが、計画的に教育資金の積み立てができる外貨建の学資保険です。お払い込みいただく保険料は毎回円で一定額であり、ご契約者が万一お亡くなりになられた場合、学資金などの保障はそのままに、以後の保険料のお払い込みが不要となります。



*取扱金融機関：三井住友銀行

9月

欧州SDGs 社債ファンドへの投資について

ニッセイアセットマネジメント株式会社が運用する欧州SDGs社債ファンドに50億円投資しました。当ファンドへの投資は、日本生命及び当社が共同で行う初めての投資案件であり、SDGs達成への貢献にも繋がるESG投資案件となります。加えて、大樹生命としては、初のSDGsファンドへの投資となります。

今後も、社会公共性・投資収益性をふまえ、ご契約者利益の一層の拡大に努めるとともに、持続可能な社会の形成に寄与してまいります。

10月

第46回 苗木プレゼント実施

苗木プレゼントは、「こわさないでください。自然。愛。いのち。」をテーマに、“緑・自然を守り、親から子へと美しい緑の街を伝えたい”という願いを込めて、1974年から開始しています。

46回目となる2019年度では、贈呈した苗木の本数は、累計517万本となりました。今後も社会の一員として、一人ひとりができることを考えながら社会に貢献してまいります。



「大樹セレクト 働く人応援ほけん」に新特約「くらしガード」を発売

2019年10月1日より、要介護状態や身体障がい状態などにより長期間働けない状態が継続した場合の収入の減少に備える新特約「くらしガード(正式名称：就労不能収入サポート特約019)」の販売を開始しました。2019年4月に発売した「大樹セレクト 働く人応援ほけん」の特約ラインアップに「くらしガード」が加わることで、働けなくなったときの保障がさらに充実しました。



11月

HDI 格付け最高ランクの『三つ星』評価を6年連続で獲得

HDI-Japan 主催の2019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6年連続で獲得しました。

当社コールセンターの前向きに優しさを持って対応する姿勢と、お客さまのニーズに応えるために様々な角度から提案している点が高く評価されました。



12月

「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言に賛同

2019年12月に、金融安定理事会により設置されたTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言へ賛同しました。今後、TCFDの提言を踏まえた気候変動に関する情報開示を充実させていくことで、CSR経営の更なる推進を図っていくとともに、持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。



2020年 3月

「健康経営優良法人2020(大規模法人部門 ホワイト500)」の認定

経済産業省が日本健康会議と共同で主催する健康経営優良法人認定制度において、昨年に引き続き「健康経営優良法人2020(大規模法人部門 ホワイト500)」の認定を受けました。

従業員の仕事・生活の質・社会福祉の更なる向上に向け、心身の健康増進に取り組んでいます。



4月

「健康自慢」のバージョンアップ

2000年より販売しており、長きにわたってご好評をいただいている「健康自慢」について、2020年4月1日にバージョンアップを行いました。2020年4月に発売された「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」が対象特約に加わり、ご加入いただける年齢も18歳～65歳に拡大したことで、より多くのお客さまに“割安な保険料”で保障をご提供できるようになりました。



「ワイドガードプレミアム・ナイスガードプレミアム」を新発売

2020年4月1日より、3大疾病や要介護状態、身体障がい状態などのリスクに加え、上皮内ガンや狭心症などの3大疾病よりも早期の病態に対しても給付金をお支払いする新特約「ワイドガードプレミアム(正式名称：総合障害保障特約020)」 「ナイスガードプレミアム(正式名称：特定疾病保障特約020)」の販売を開始しました。



価値創造の歴史

当社の前身である「高砂生命保険株式会社」は、1914年4月16日に創業されました。
1926年11月に高砂生命の株主となった三井合名は、団 琢磨ほか6名の新役員を選んで経営権を掌握し、1927年3月、商号を「三井生命保険株式会社」と改めました。
その後、戦後の混乱や財閥解体などの試練を経て、1947年8月「三井生命保険相互会社」として営業を開始した当社は、順調に業容を拡大し、2004年4月、相互会社から株式会社へと組織変更を行いました。
2015年9月には、日本生命保険相互会社との経営統合に関する基本合意を発表し、2016年4月に経営統合による新体制を発足しました。そして、2019年4月1日、社名を「大樹生命保険株式会社」に変更しました。

1927年
高砂生命保険(株)から三井生命保険(株)に商号変更して発足



初代社長 団 琢磨

1971年
イタリアのジェネラル社と国際団体保険制度に関する業務提携開始

1967年
財団法人三井生命厚生事業団を設立

1947年
相互会社形態の三井生命保険相互会社として営業開始

1994年
明美ちゃん基金へ寄託

1974年
CSR活動の一環として「苗木プレゼント」を開始



2019年度(第46回)には累計517万本の苗木をプレゼント

2013年
本社管理組織を東京都江東区青海に集約

2004年
相互会社から株式会社に組織変更

大学における寄附講座「パーソナル・マネー・マネジメント入門講座」を開講



2015年
日本生命保険相互会社との経営統合に関する基本合意



左：日本生命 筒井社長(当時)
右：三井生命 有末社長(当時)

2018年
「中期経営計画2020(2018年度～2020年度)」を策定

ALL for ALL.
ひとつひとつの、夢によりそう。

2016年
日本生命保険相互会社との経営統合による新体制発足

2019年
三井生命から大樹生命へ社名変更



大樹生命

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に賛同

ホワイト500取得



2019
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

90年以上にわたり築いてきた 伝統と信頼とともに

1970年
安心の保険「大樹」を発売



1990年
米国ミシガン大学ロス・ビジネススクール内に「Mitsui Life Financial Research Center」を開設

2000年
健康体料率特約「健康自慢」を発売

2002年
銀行窓口における販売を開始

ファイナンシャル・アドバイザー・サービス「パーソナル・マネー・マネジメント・サービス」を開始

2012年
「ご家族登録制度」の取扱い開始

2013年
無配当外貨建終身保険(予定利率更改型)「ドリームクルーズ(プラス)」を発売



2014年
お客さま専用WEBサイト「三井生命マイページ」サービスの開始

無配当外貨建個人年金保険(積立利率更改型)「ドリームフライト」を発売



2015年
お客さまからお預かりしたメッセージを将来の保険金等のお支払い時に受取人さまへお届けする「未来メッセージ」の取扱いを開始



無配当一時払外貨建生存給付金付特殊養老保険「ドリームロード」を発売



2016年
無配当保障セレクト保険「大樹セレクト」を発売



2017年
日本生命保険相互会社への商品供給(一時払外貨建養老保険「ドリームロード」)スタート

2019年
無配当外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」を発売



スマートフォンアプリ「大樹らいふ倶楽部」を導入

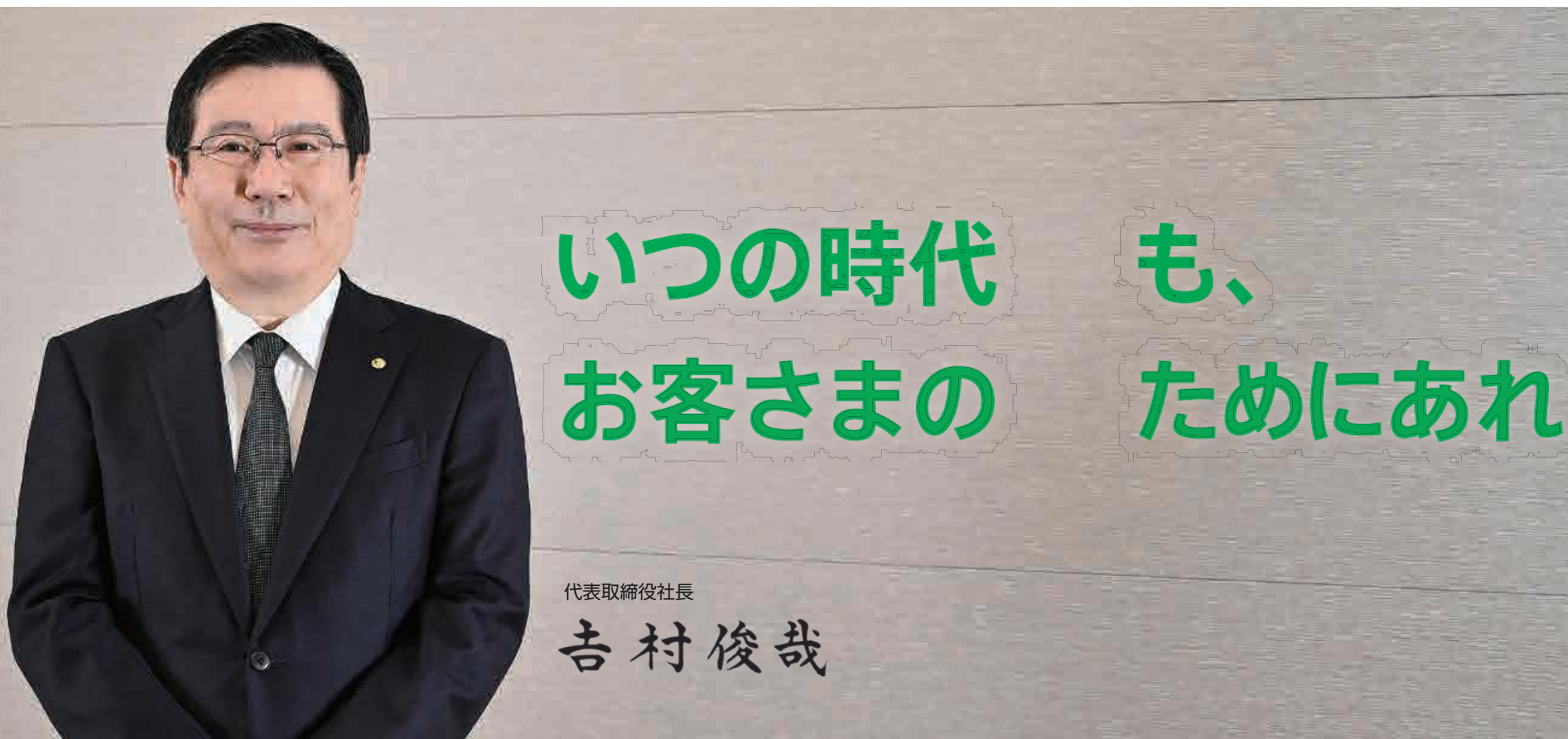


「大樹セレクト 働く人応援ほけん」を発売



- 経営トピックス
- CSRトピックス
- サービストピックス
- 商品トピックス

トップメッセージ



はじめに

平素より当社をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

まずは、新型コロナウイルス感染症により影響を受けられた皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

当社では、生命保険会社としての社会的使命を果たすべく、お客さまへの確実な保険金・給付金のお支払いに努めるとともに、簡易迅速な取扱いなどご契約に関する特別対応を行ってまいりました。また、今後も、お客さまへのご提案や情報提供、アフターサービス活動につきましては、お客さまと従業員の安全・安心の確保を第一に、一人ひとりのお客さまのご要望に沿った対応を進めてまいります。

このたび、2019年度の業績をはじめとする当社の現状について取りまとめた統合報告書「大樹生命の現状2020」を発行いたしました。本誌を通じて、当社へのご理解を一層深めていただければ幸いです。

大樹生命に社名変更してから1年

日本生命との経営統合後、信用力向上やシナジー効果により収益力・成長力の強化が図られるなど、順調に統合効果が実現するなか、2019年4月1日、当社は三井生命保険株式会社から、大樹生命保険株式会社に社名を変更し、新ブランドでの更なる成長を目指すことにしました。

この大樹生命という社名には、“大樹”のように「大地にしっかりと根を張り、晴れの日も雨の日もお客さまを守り、よりそい、そして多くの人

が集まってくる、そんな保険会社を目指そう」という想いを込めています。

社名変更後1年あまりが経過しましたが、おかげさまで「大樹生命」という社名は着実に浸透してまいりました。これからも変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

～いつの時代も、お客さまのためにあれ～ 創業以来のお客さま本位の精神と当社の強み

初代社長の団琢磨は「いつの時代も、お客さまのためにあれ」という言葉を遺しました。この価値観は、創業94年目を迎えた現在でも、全従業員に脈々と受け継がれています。

この価値観のもとで、お客さまと営業職員が長きにわたり築き上げてきた信頼関係は、一朝一夕には手に入らない当社の最大の財産です。

また、三井グループをはじめとする多くの企業さまとの長年にわたる関係も、当社の重要な財産です。中小法人のお客さまとは、ビジネスチャンス創造を支援する「ビジネスキューピット」サービスを通じて関係を深めてきましたが、今後もWeb上でのビジネスマッチングなどを可能とするサービスを加え進化させていくことで、更なる関係強化につなげてまいります。

さらに、日本生命との経営統合により、当社と日本生命のそれぞれの強みを伸ばしながら、商品・サービス等、さまざまな領域で日本生命グループ一体となって、多様化するお客さまのニーズにお応えできることも当社の強みです。

2017年5月には「お客さま本位の業務運営に関する方針」を定め、継続的な取組みの強化・充実と取組結果の公表を始めました。昨年度も、お客さまのニーズにお応えするための商品ラインアップの充実や、お客さまが商品を比較・選択しやすくなるような募集資料の拡充等を実施しています。今後もあらゆる業務分野において、お客さま本位の業務運営の推進に努めてまいります。

取り巻く環境

2019年度の日本経済は、国内需要は底堅さを維持するものの、海外経済の減速を受けて輸出が弱くなるなか、消費税率引き上げや新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響で年度末にかけて厳しい状況となりました。

国内生命保険市場においては、人口減少や少子高齢化の影響、情報技術の進化などにより、お客さまのニーズは多様化し、商品や販売経路、アフターサービスの方法が複線化しています。

このような環境変化のなか、とくに人生100年時代といわれ、“長生きへの備え”や“健康増進”への関心が高まるなか、“公的な社会保障制度を補完する”という生命保険会社が担う役割はますます大きくなってまいります。今後もお一人おひとりのご要望や人生設計によりそって、保険商品やサービスを提供し続けてまいります。

「中期経営計画2020」の遂行状況

当社は2018年度より、「ALL for ALL. ひとつひとつの、夢によりそう。」をスローガンとする「中期経営計画2020」の達成に向けて取り組んでいます。

この計画では、営業職員チャンネルをコアとする「販売分野の成長」と、銀行窓販・代理店および日本生命への商品供給を通じた「元受分野の成長」とを両輪とし、「元受機能の強化と効率化」や「ホールセール領域における強みづくり」で成長を加速させ、これらを「お客さま本位の業務運営とコンプライアンスの徹底」と「人材育成と活気のある職場づくり」で支えていくこととしています。

「中期経営計画2020」の2年目であると同時に、「大樹生命」としての初年度となる、2019年度は、「大樹生命」ブランドの価値向上に努めながら、「中期経営計画2020」の着実な遂行に取り組んでいます。

営業職員チャンネルにおいては、契約内容確認や保険金等の請求サポートを目的とした「安心さぽーと活動」を基軸としたお客さま本位の活動

を推進するとともに、営業職員・サービスパートナーの採用・育成に取り組みました。2019年4月より、働けなくなったときの収入の減少を保障する『大樹セレクト 働く人応援ほけん』を発売しました。スマートフォンアプリ「大樹らいふ倶楽部」を導入し、セミナーやイベントのタイムリーなお知らせのほか、「健康増進」のための各種サービスの提供や情報発信を行いました。保全手続のペーパーレス化等を通じ、お客さまのお手続き時の負荷軽減にも取り組みました。

銀行窓販チャンネルにおいては、2019年5月より三井住友銀行において無配当外貨建学資保険『想いをはぐくむ大樹の学資』を、また10月より提携金融機関において人生100年時代をサポートする無配当外貨建個人年金保険『夢をささえる大樹の年金』『ステイゴールド2』の販売を開始しました。

代理店チャンネルにおいては、日本生命との連携・協業を通じ、渉外型代理店を中心として、当社商品の提供拡大に取り組みしました。

また、従業員が生き生きと働ける環境づくりに向けた人事制度の見直し、中長期的な視点での人材育成プログラムの策定、モチベーション向上の

ための評価制度への見直しを行い、人材育成・従業員満足度の向上に向けた取り組みを人事制度・運営の両面から幅広く進めています。

加えて健康経営推進に向けては、推進体制の整備、当社行動規範へ追加、健康増進活動の推進、健康リスクの把握・改善等に取り組みしました。その結果、経済産業省が日本健康会議と共同で主催する健康経営優良法人認定制度において、前年に引き続き「健康経営優良法人2020（大規模法人部門 ホワイト500）」の認定を受けることができました。

課題と今後の取り組み

前期決算では、海外金利の低下による外貨建保険の販売減少に伴い、保険料等収入・基礎利益とも減少しました。今後の持続的な成長にむけ、お客さま本位の観点に立って、お客さまニーズを的確に把握し、引き続き利便性の高いサービスを提供していくとともに、営業職員の育成、コンサルティングを通じた「大樹セレクト」の拡販を図り、収益力向上に取り組んでまいります。

また、新型コロナウイルス感染症の影響で、営業職員による対面サービスだけではお客さまのご要望に十分お応えできなくなってきました。ご要望に応じて、電話や郵送に加え、デジタルも活用し、非対面でのご提案・お手続き・サービス提供ができるように、体制整備を進めてまいります。

「中期経営計画2020」の課題のひとつである人材育成を推進していくべく、今年度から『“人の大樹”プロジェクト』を立ち上げました。従業員一人ひとりの成長を会社がサポートすることで、その満足度が上がり、結果としてお客さま満足度も向上し、ひいては企業価値の持続的成長に繋がるという好循環づくりを目指しています。

持続可能な社会の実現に向けて

当社は、生命保険事業そのものに加え、CSR活動を通じてSDGs達成に貢献してまいります。



CSR活動については、従来より「社会・環境」「いのちと健康」「人の生活の安心」を三本柱として展開しています。

「社会・環境」への取り組みとしては、「苗木プレゼント」やESG投融資を継続しているほか、昨年度は、国連責任投資原則（PRI）に署名、さらには気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言にも賛同しました。

「いのちと健康」への取り組みとしては、「ピンクリボン運動」や公益財団法人「大樹生命厚生財団」による医学研究助成などに取り組んでいます。

「人の生活の安心」への取り組みとしては、子どもの虐待が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寄附講座などに取り組んでいます。

むすびに

2020年度は、「中期経営計画2020」の最終年度となります。大きな環境変化の中、お客さま本位の観点にたって、諸課題を乗り越えながら、更なる成長を目指してまいります。今後もお客さまによりそう「BESTパートナー」であり続けるため、誠心誠意努めてまいりますので、引き続き、皆さまからの一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2020年9月



中期経営計画 2020 進捗

中期経営計画 2020 は、前中期経営計画（2015 年度～2017 年度）で実現した保有契約年換算保険料（定額保険）の反転を受け、「再生」から「成長」ステージへの移行を目指し、2018 年度から 2020 年度までの 3 カ年を計画期間として策定いたしました。中期経営計画 2020 では、営業職員チャネルをコアに位置付けた「販売分野の成長」と、銀行窓販・代理店および日本生命への商品供給を通じた「元受分野の成長」を両輪として取り組み、加えて「元受機能の強化と効率化」や「ホールセール領域における強みづくり」に取り組むことで、会社成長を加速させてまいります。

また、これらの戦略を支える取組みとして、お客さま本位の業務運営とコンプライアンスの徹底、および人材育成と活気のある職場づくりを重要課題として位置付けています。

テーマ	目標	2019 年度取組・成果
営業職員組織の持続的成長	①営業職員組織の拡充	●採用取組みや育成体制の強化により、営業職員組織は 2 年連続で純増しました。
	●営業職員の採用・育成の活動モデルの革新とマネジメント体系を整備し、営業職員の採用数や在籍率の引上げを図ることで、営業職員組織の純増体制を構築します。	
	②お客さまカバ―体制の構築	●2018 年度に新設した訪問型チャネル「安心さぽーと事業室」を通じて、これまで未訪問となっていた都心部のお客さまへのフォローを拡充し、お客さま満足度の向上に取り組みました。
	●都心部のお客さまを対象とした訪問型チャネルを新設するとともに、営業拠点ごとの課題に応じた対応策を講じ、安心さぽーと活動の実施率を引き上げ、お客さま満足度の向上を図ります。	
	③強み領域づくり	
	●当社が伝統的に優良基盤を持つ地域に対して、経営資源を重点的に投入することで成長モデルを確立します。 ●当社と関係性の強い事業所基盤を通じた取引の更なる拡大を図ります。 ●都心部の職域における活動を推進し、全国の職域活動の活性化を図ります。	●地域の特色を生かした協賛・広告・セミナー開催などを実施し、一層の関係強化を図りました。
銀行窓販・代理店による成長の加速	①銀行窓販	●2019 年 5 月より、銀行窓販専用商品として「想いははぐくむ大樹の学資」を発売しました。 ●2019 年 10 月より、「夢をささえる大樹の年金」「ステイゴールド 2」の販売を開始しました。
	●特に当社と親密な関係にある銀行との商品共同開発に取り組み、販売量の拡大を図ります。 ●その他金融機関においては、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱金融機関および販売量の拡大を図ります。	
	②代理店	●日本生命との連携・協業を通じ、渉外型代理店を中心として、当社商品の提供拡大に取り組みました。
	●ショップ型・セミナー型代理店において、強みである外貨建商品の販売を推進し、効率的な販売体制を確立します。 ●その他代理店において、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱代理店および販売量の拡大を図ります。	
環境に応じた効率的な事務体制の構築	●マイページ等のお客さまサービスの利便性向上により、お客さまインターフェイスを強化します。 ●日本生命ノウハウの活用を通じ、チャネル特性に合わせた万全かつ効率的な事務サービス体制を構築します。	●保険契約に関する手続きのペーパーレス化を通じ、お客さまのお手続き時の負担軽減に取り組みました。
戦略を支えるシステム体制の構築	●既存システムの刷新や IT 人材の育成により、システム開発力の向上を図ります。 ●先進の IT 技術を活用し、IT サービスの充実や業務効率化を図ります。 ●日本生命との機能共通化により、生産性向上および業務効率化を加速させてまいります。	●商品開発、新契約事務、営業職員用タブレット端末の更改に向けた開発に取り組みました。 ●営業職員用モバイル決済端末のバージョンアップに取り組みました。

(注) 金利情勢等により、一部商品の販売を停止することがあります。

テーマ	目標	2019 年度取組・成果
ALM の推進と資産運用収益の安定的な拡大	●超長期債積み増しや一時払外貨のキャッシュフローマッチング型運用による経済価値ベース資本充足率 (ESR) 水準と安定性の向上を図ります。 ●クレジット投資の取組強化と新規成長領域への投資等による運用収益向上と分散投資を推進します。 ●日本生命との証券バック共同化の実現による新たな運用基盤の構築や、日本生命との人材交流による高度専門人材の育成を進めてまいります。	●2019 年 9 月、ニッセイアセットマネジメント株式会社が運用する「ニッセイ SDGs 欧州クレジットファンド」へ、日本生命と共同で投資を実施しました。 ●2019 年 11 月、日本生命へ有価証券管理事務の委託を開始し、グループとしてのシナジーを活かした業務効率化を図りました。
元受拡大に応じたリスク管理の高度化	●リスク・リターン指標の販売計画への活用促進を図ります。 ●元受拡大を見据えた適切なモニタリング体制を構築し、リスク顕在化時に備えた対応策を検討・実施してまいります。	●金利変動の財務面への影響を軽減するため、一時払の外貨建養老保険および外貨建終身保険に再保険を導入しました。
ホールセール領域における強みづくり	●マーケットニーズの高い商品開発を行い、日本生命と共同でマーケット開拓を行います。 ●事務・インフラの見直しを行うことで効率化を図ります。	●三井系企業を中心とした親密企業とのリレーション強化により、ビジネスマッチング支援などを通じてリテール領域への収益貢献を図りました。
10 年後を見据えた人材育成と活気ある職場環境づくり	●従業員が活き活きと働ける環境づくりに向けて、人事制度の見直しを行ってまいります。 ●中長期的な視点での人材育成プログラムの策定や、モチベーション向上のための評価制度へ見直しを行います。	●人材育成・従業員満足度の向上に向けた取組みを、人事制度・運営の両面から幅広く進めました。 ●昨年に引き続き、「健康経営優良法人 2020 (大規模法人部門)」(ホワイト 500) の認定を受けました。

戦略を支える取組み

お客さま本位の業務運営とコンプライアンスの徹底

お客さま本位・コンプライアンスを全ての業務運営の前提とし、お客さまに最適な商品・サービスを提供することで、持続的な「お客さま満足度」(お客さま本位の業務運営の定着を測る指標)の向上に取り組みしました。

2019 年 6 月 11 日には、2018 年度のお客さま本位の業務運営に関する取組結果をまとめ、「お客さま本位の業務運営に関する取組内容」を公表しました。今後も、お客さまや社会から一層の信頼をいただくため、お客さま本位の業務運営の定着度合を測りつつ、定期的に検証・見直しを行い、継続的な取組みの強化・充実を図ってまいります。

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症の更なる拡大が懸念される中、生命保険会社としての社会的使命を果たすべく、医療機関の事情等により、医師の指示で自宅またはホテル等臨時施設で治療を受けられた場合について、疾病入院給付金のお支払いの対象を拡大するとともに、災害死亡保険金等について、新型コロナウイルス感染症を直接の原因としてお亡くなりになった場合などにもお支払いの対象としてお取り扱いいたします。その他にも、保険金・給付金の簡易迅速なお支払い等の特別対応を実施し、お客さまによりそう対応を進めています。引き続き、社会要請への対応・従業員の安全配慮の観点から、お客さま対応・勤務について、感染抑止に向けた柔軟な対応を迅速に図ってまいります。

中期経営計画 2020 の遂行にあたっては、お客さま満足度、成長性、収益・健全性の観点から、経営目標を設定しています。

お客さま満足度においては「お客さま満足度調査における総合満足度の持続的向上」、成長性においては「保有契約年換算保険料の持続的な純増」および「新契約年換算保険料の拡大」、収益・健全性においては、「基礎利益、当期純利益の着実な積み上げ」および「経済価値指標となる ESR の安定的確保と、ROEV (経済価値ベース資本対比収益率) の安定的な成長」をそれぞれ経営目標としております。2020 年度は中期経営計画 2020 の最終年度として着実に実行していくとともに、新型コロナウイルス感染症の影響による新しい生活様式の定着などの環境変化に対応し、今後より一層すべてのお客さま、すべてのステークホルダーの方々のお役に立つべく、次期中期経営計画の策定に取り組んでまいります。

大樹生命を支える
経営資源

財務資本

- 総資産 7兆4,956億円
- 実質純資産額 1兆2,798億円
- ソルベンシー・マージン比率 1,177.8%
- 外部格付
 - ・R&I 保険金支払能力 AA-
 - ・S&P 保険財務力格付け A
 - ・Moody's 保険財務格付 A1

人的資本

- 従業員数 11,251名
うち営業職員・SP数 7,538名

知的資本

- 創業93年の歴史と経験に
支えられた知見・ノウハウ、
商品開発力

社会関係資本

- お客さま数 約200万名
- 拠点数 63支社 447営業部・営業室

大樹生命の
主な事業領域

- 個人保険
- 企業保険
- 窓販・代理店
- お客さまサービス
- 資産運用

中期経営計画 2020

ALL for ALL.

ひとつひとつの、夢によりそう。

販売分野
の成長

(日本生命商品
および損害保険の
販売も含む)

元受分野
の成長

(銀行窓販・代理店
および日本生命への
商品供給)

ホールセール領域における強みづくり

元受機能の強化と効率化
(資産運用・事務・システム・リスク管理)

10年後を見据えた人材育成
“人の大樹”プロジェクト
活気ある職場環境づくり

お客さま本位の業務運営
コンプライアンスの徹底

日本生命との経営統合シナジー

ガバナンス

会社成長を最大化

当社は、日本生命保険相互会社との経営統合から4年以上が経過し、信用力が向上するとともに、シナジー効果の発揮により、収益力・成長力の強化が図られるなど、順調に統合効果を実現してまいりました。このような中、2018年4月より「再生」から「成長」ステージへ移行し、「ALL for ALL. ひとつひとつの、夢によりそう。」をスローガンとした、中期経営計画に取り組んでいくことで、会社成長の最大化を進めています。

ステークホルダーとともに
創出する価値

お客さま

- この1年間にお客さまにお支払いした
保険金・年金・給付金は、3,386億円
- 約4万件のご契約を対象にご契約者配当
(個人保険・個人年金保険)を実施

株主

- 着実な企業価値の向上
 - ・基礎利益 347億円
 - ・実質純資産額 1兆2,798億円

地域・社会

- 苗木プレゼント
46回を迎えた苗木の本数は、累計で517万本
- ESG 投融資 2019年度末の投資残高は、1,122億円

従業員

- “人の大樹”プロジェクトの取り組み推進による、
一人ひとりの成長・ES 向上
- 従業員の仕事・生活の質・社会福祉の向上に向け、
心身の健康増進に取り組み、2年連続でホワイト
500を取得

CSRの三本柱

社会・環境

いのちと
健康

人の生活の
安心

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

さらなる価値創造へ

※ 2020年3月末時点

持続可能な社会の発展に向けて

当社は、創業時より相互扶助の精神を掲げ、これまでも生命保険会社として社会的使命を果たしていくために、SDGs と関連する商品・サービスの開発・提供や、資産運用、CSR 活動等に取り組んできました。

今後も、企業としての持続的成長を確保するためには、経営に SDGs 達成に向けた視点を取り入れ、持続可能な社会の構築に寄与する事業展開が重要と考えています。

企業行動指針「SDG Compass」を踏まえながら、生命保険事業や CSR 活動を通じて、様々な社会的課題の解決に取り組み、安心・安全で持続可能な社会の発展に貢献し、その結果として当社自身も持続的成長を遂げることを目指してまいります。

経営理念

CSR 経営宣言

生命保険による保障やサービスの提供

お客さま本位の業務運営

個人保険
個人年金保険
団体保険
団体年金保険
の引き受け

安心さばーと活動等のお客さまサービスの提供

ガバナンス強化

コンプライアンス推進

ERM 態勢高度化



CSR 三本柱

社会・環境

苗木プレゼント

省エネ・省資源

シークレットポスト

ESG 投融資

PRI への署名

TCFD 宣言への賛同



いのちと健康

医学研究助成

ピンクリボン運動

難病・特定疾患患者会の支援

企業献血の実施



人の生活の安心

ふれあいコンサートへの協賛

明美ちゃん基金への募金

寄附講座の開設

ミシガン大ロース・ビジネススクール

防犯運動・虐待防止

働き方改革
女性活躍推進
ダイバーシティ推進
障がい者雇用促進
人権啓発活動

“人の大樹”プロジェクト



大樹生命の強み

全国に展開する営業拠点の営業職員とお客さまとの信頼関係

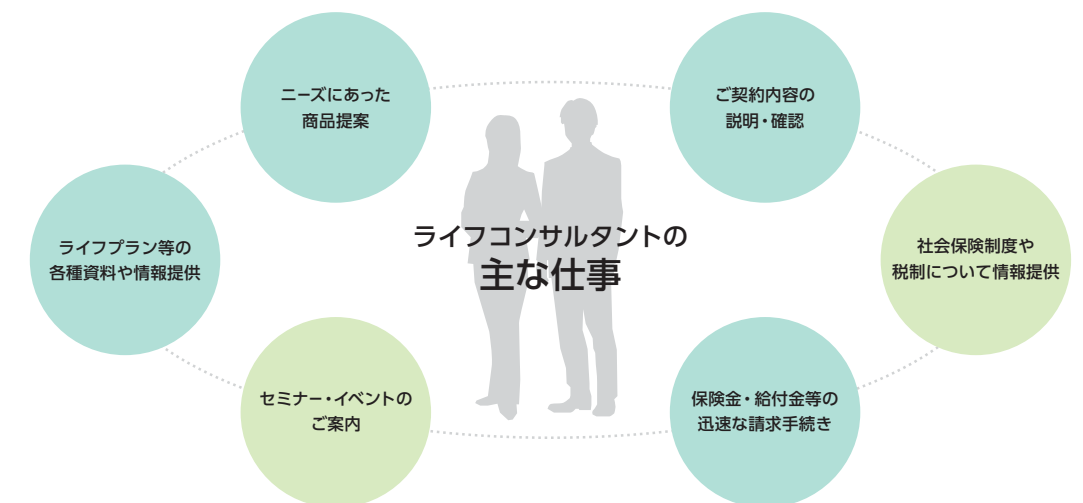
全国に展開する 63 支社 447 営業部・営業室に在籍する営業職員（ライフコンサルタント）が、長きにわたり各地域にお住まいのお客さま約 200 万人との対面サービスで築き上げてきた“信頼関係”、“つながり・絆”が、当社の最大の財産であり、営業基盤です。

強みである、営業職員チャネルをコアとする“地域密着”、“Face to Face の対面サービス”をベースに、お客さま本位の視点を踏まえながら、「IT 活用・デジタル化」による「非対面」のサービスも実現しながら、お客さまサポートを進めてまいります。

営業職員（ライフコンサルタント）

お客さまのご意向を確認しながら、想いによりそい、お客さまから信頼される、お客さま視点に立った「よりそう販売手法」を実践し、ライフプランニング・ファイナンシャルプランニングを通して、ニーズ、ご意向に沿った保障プラン、商品をご提案します。

万が一の場合には、迅速に保険金・給付金などをお支払いし、大切なご家族をお守りします。



当社の
ライフコンサルタント数 **7,563 名**
(2020年6月1日時点)

Topics トピックス

大樹生命では、お客さまの思い描くさまざまなライフプラン実現のためのお手伝いとして、ライフイベントに合わせた各種無料セミナーや、地域に密着した大樹生命を身近に感じていただくための各種イベント等を全国の営業拠点で開催しています。

2019年度
開催実績

導入人数 **延べ10万人超**
実施回数 **1,500回超**



東京5支社合同開催
女性のためのサマーセミナー

3.5万社を超える企業・法人のお客さま

3.5万社を超える多くの企業・法人のお客さまと、長年にわたり築き上げてきた強固な関係も、当社の重要な経営基盤です。

事業保険や福利厚生制度のご提案だけではなく、ビジネスマッチングサービス「Business Cupid (ビジネスキューピット)」も展開しています。

企業と企業をつなぐ、大樹生命「Business Cupid」

“探し (Search)”、“結び (Joint)”、“情報・スキルを充電し (Charge)”、“動かす (Move)”という4つの視点から中小法人のお客さまに対して包括的なサポートを提供し、新たなビジネスチャンスを生み出し、いくお手伝い、「Business Cupid」を2015年10月より開始しています。

対象企業は約160万社あり、全国をカバーする当社の営業職員によるネットワークを活用し、さまざまな企業とビジネスマッチングを実現してまいります。



山口支社主催 異業種交流会

異業種交流会

46回開催

5,204社参加
(2019年度実績)

日本生命保険相互会社との経営統合シナジー

当社と日本生命保険相互会社 (以下、日本生命) は経営統合し、2016年4月1日より新経営体制を発足しました。将来の環境変化も見据え、両社がグループ体制を組むことで、各領域において相互に協力し、知見を共有し、シナジーを発揮することにより、グループとして成長することを目指しています。

経営統合から4年が経過し、信用力の向上に加え、商品相互供給や銀行窓販・代理店チャネルにおける販路拡大により収益拡大を図ることができました。また、両社間での人材相互交流による人材育成やノウハウ共有の推進など、統合によるシナジー効果は着実に実現しています。

今後も、グループ価値向上に向けて、両社で引き続き具体的な取組みの検討・実施を進めてまいります。

経営統合による具体的な取組み

商品ラインアップの拡大

両社の営業職員がより多くのお客さまニーズにお応えできるよう、それぞれが強み・特徴を持つ商品を相互に供給することにより商品ラインアップの拡大を図っています。

具体的には、2017年10月より日本生命の営業職員による当社の外貨建保険の販売を開始しました。また、2018年7月より、当社営業職員による日本生命のお子さま向け商品の販売を開始し、その後2018年10月より法人向けの商品の販売も開始しました。

引き続き、商品相互供給による商品ラインアップの拡充を通じて、多様化するお客さまニーズにしっかりと応えてまいります。



銀行窓販・代理店領域

銀行窓販・代理店チャネルにおいては、全国にネットワークを持つ日本生命との協業により、当社商品の販路を拡大しました。また、協業を進める中で、当社は親密銀行との連携に注力し、2019年5月より三井住友銀行で販売開始した業界初の外貨建の学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」をはじめとして、三井住友銀行と2商品、三井住友信託銀行と1商品の合計3商品を共同開発しました。

資産運用領域

2019年11月から、両社の有価証券における事務・システム領域の共同化を実施しました。これにより事務・システムの効率化を実現し、加えて、両社ノウハウ集約による有価証券投資の高度化・多様化への対応力の強化を図ってまいります。

日本生命からのノウハウ共有や人材交流により、当社の海外クレジット運用態勢を強化しました。

また、2019年12月に、日本生命グループの資産運用態勢の更なる高度化に向けて、日本生命および当社のクレジット投資とオルタナティブ投資の運用機能をニッセイアセットマネジメント株式会社に移管する方針を決定いたしました。

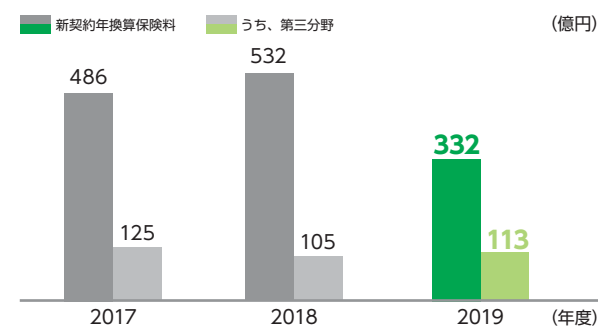
人材交流の推進

当社から日本生命に39名の職員、日本生命から当社に42名の役員・職員を受け入れ、両社間での相互人材交流を推進しています。これまで延べ119名の相互互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。



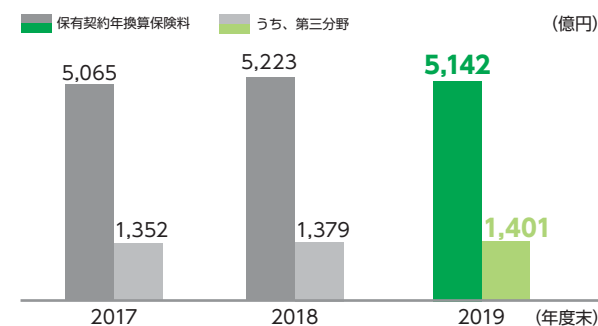
財務ハイライト (2019年度)

●新契約 年換算保険料



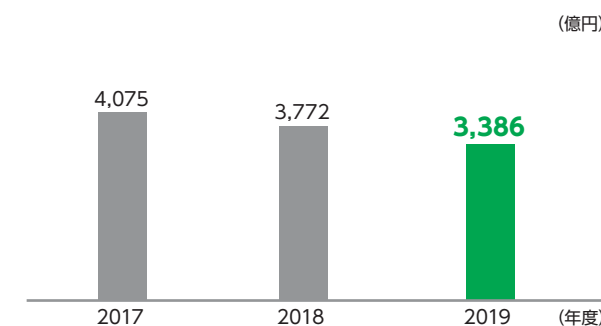
新契約年換算保険料は、海外金利の低下に伴い、一時払外貨建養老保険の販売が減少したことを主因に、前年度比37.6%減の332億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度比7.4%増の113億円となりました。

●保有契約 年換算保険料



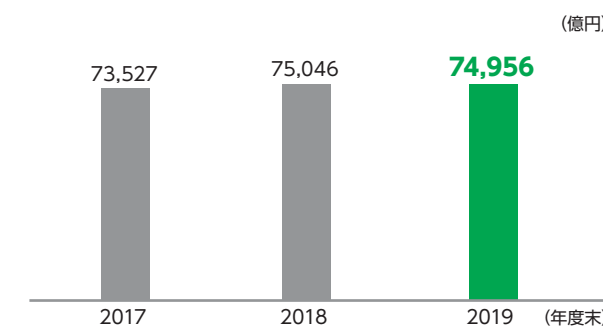
保有契約年換算保険料は、円高の影響により外貨建保険の年換算保険料が減少し、前年度末比1.6%減の5,142億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度末比1.6%増の1,401億円となりました。

●保険金・年金・給付金



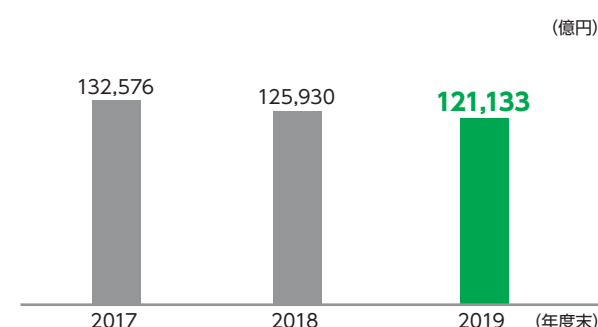
この1年間にお客さまにお支払いした保険金・年金・給付金の合計は、103.4万件、3,386億円となり、多くのお客さまのお役に立っています。

●総資産



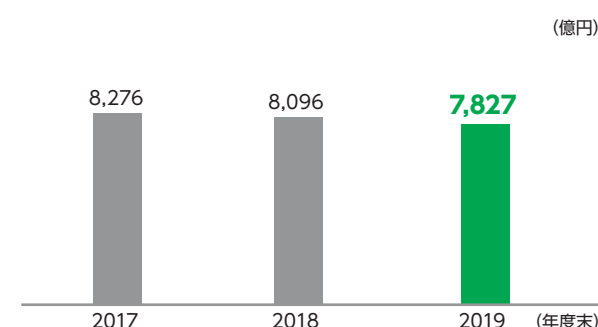
会社の規模を表す総資産は、前年度末比0.1%減の7兆4,956億円となりました。

●団体保険 (保有契約高)



団体保険の保有契約高は、前年度末比3.8%減の12兆1,133億円となりました。

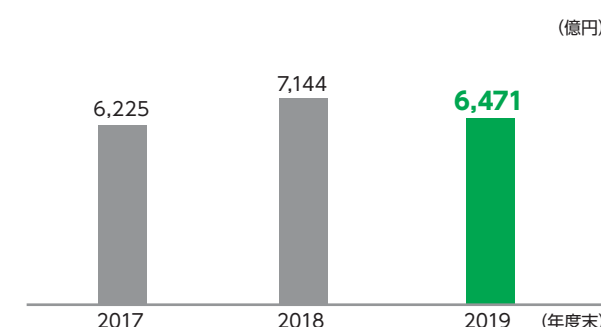
●団体年金保険 (保有契約高)



団体年金保険の保有契約高は、前年度末比3.3%減の7,827億円となりました。

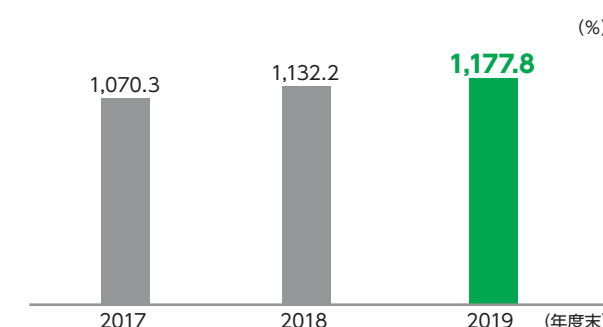
(注) 団体年金保険の保有契約高は、責任準備金の金額。

●有価証券含み損益 (一般勘定)



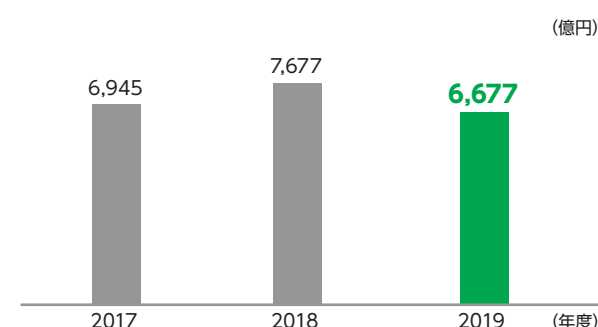
時価のある有価証券全体の含み損益は、前年度末から673億円減少し、6,471億円となりました。

●ソルベンシー・マージン比率



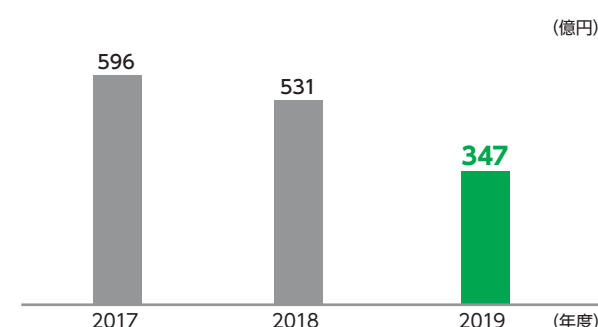
通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力を有しているかを判断するための指標であるソルベンシー・マージン比率については、海外金利の低下に伴う外国債券の含み益の増加により、前年度末から45.6ポイント増加し、1,177.8%となりました。

●保険料等収入



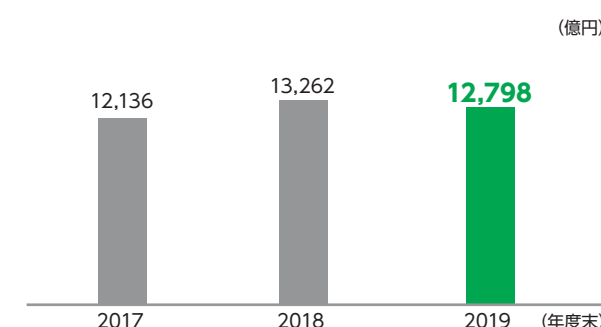
保険料等収入は、海外金利の低下に伴う一時払外貨建養老保険の販売減少により、前年度比13.0%減の6,677億円となりました。

●基礎利益



基礎利益は、保険料率改定の影響に加え、海外金利の低下によって外貨建保険の最低保証に係る責任準備金の繰入が増加したこと等により危険差益が減少したことを主因に、前年度比34.7%減の347億円となりました。

●実質純資産額



有価証券や不動産の含み損益などを反映した「実質的な資産」から、負債の部に計上されている価格変動準備金や危険準備金等を控除した「実質的な負債」を差し引くことにより算出されます。

2019年度末の実質純資産額は、前年度末比3.5%減の1兆2,798億円となりました。

●格付け

2020年9月1日時点

格付投資情報センター (R&I) (保険金支払能力)	AA-
S&P グローバル (S&P) (保険財務力格付け)	A
ムーディーズ (Moody's) (保険財務格付)	A1

格付けとは、第三者である格付会社が、保険会社の保険金支払い能力等に関する確実性を表したものです(保険金支払等について保証を行うものではありません)。

資産の状況 (貸借対照表 (B/S) の主要項目)

(単位: 百万円)

	科 目	2018年度末	2019年度末
	(資産の部)		
	現金及び預貯金	392,021	526,345
	買入金銭債権	9,636	8,487
	金銭の信託	200	—
1	有価証券	5,754,821	5,603,599
2	貸付金	1,033,478	1,003,425
	有形固定資産	237,261	230,946
	無形固定資産	12,680	13,497
	再保険貸	611	57,214
	その他資産	64,577	52,538
	貸倒引当金	△ 667	△ 406
3	資産の部合計	7,504,622	7,495,648
	(負債の部)		
4	保険契約準備金	6,351,097	6,377,024
	再保険借	266	200
	社債	80,000	80,000
	その他負債	370,216	389,660
	退職給付引当金	48,741	46,753
	役員退職慰労引当金	463	440
5	価格変動準備金	67,017	70,200
	繰延税金負債	38,808	22,883
	負債の部合計	6,956,611	6,987,164
	(純資産の部)		
	資本金	167,280	167,280
	資本剰余金	47,342	47,342
	利益剰余金	110,346	109,570
	株主資本合計	324,968	324,193
6	その他有価証券評価差額金	223,040	184,290
	繰延ヘッジ損益	0	0
	評価・換算差額等合計	223,041	184,290
	純資産の部合計	548,010	508,484
	負債及び純資産の部合計	7,504,622	7,495,648

1 有価証券

2019年度末の有価証券残高は、前年度末比2.6%減の5兆6,035億円となりました。内訳は、公社債が前年度末比1.9%増の3兆3,190億円、株式が同19.8%減の3,265億円、外国証券が同8.3%減の1兆8,178億円となっています。

2 貸付金

貸付金には、保険契約者に対する「保険約款貸付（保険契約者貸付・保険料振替貸付）」と、内外の企業や国・政府機関等に対する「一般貸付」があります。

2019年度末の貸付金残高は、前年度末比2.9%減の1兆34億円となりました。内訳は、保険約款貸付が前年度末比6.7%減の422億円、一般貸付が同2.7%減の9,612億円となりました。

3 総資産

2019年度末の総資産は、前年度末比0.1%減の7兆4,956億円となりました。

4 保険契約準備金

保険契約準備金は、保険業法において積み立てが義務付けられているものであり、その大半が責任準備金により占められています。責任準備金とは、生命保険会社が将来の保険金や年金、

給付金の支払いを確実に行うため、保険料や運用収益等を財源に積み立てる準備金を指します。当社は、最も堅実で手厚い積立方式である「平準純保険料式」により積み立てています。

2019年度末の保険契約準備金残高は、前年度末比0.4%増の6兆3,770億円となりました。内訳は、支払備金が前年度末比6.5%減の263億円、責任準備金が同0.5%増の6兆2,943億円、契約者配当準備金が同5.9%減の562億円となっています。

5 価格変動準備金

価格変動準備金は、株式などの価格変動の著しい資産について、その価格が将来下落したときに生じる損失に備えることを目的に保険業法に基づいて積み立てている準備金です。

2019年度末の価格変動準備金は、前年より31億円積み増して、702億円となりました。

6 その他有価証券評価差額金

「その他有価証券」を時価評価したときの評価差額について、税効果相当額を除いた金額を貸借対照表の純資産の部に計上しています。

収支の状況 (損益計算書 (P/L) の主要項目)

(単位: 百万円)

	科 目	2018年度	2019年度
	経常収益	935,373	863,718
1	保険料等収入	767,759	667,776
2	資産運用収益	144,641	178,677
	その他経常収益	22,972	17,264
	経常費用	908,724	842,069
3	保険金等支払金	543,397	537,057
	責任準備金等繰入額	175,887	31,299
4	資産運用費用	51,116	150,491
5	事業費	104,686	94,552
6	その他経常費用	33,636	28,668
	経常利益	26,649	21,649
	特別利益	4,640	5,435
	特別損失	8,337	11,435
	契約者配当準備金繰入額	13,838	11,830
	税引前当期純利益	9,114	3,818
	法人税及び住民税	1,294	4,071
	法人税等調整額	2,658	△ 977
	法人税等合計	3,952	3,093
	当期純利益	5,161	724

1 保険料等収入

ご契約者さまから払い込まれた保険料による収入で、生命保険会社の収益の大宗をなしています。再保険収入もここに含まれます。

2019年度の保険料等収入は、前年度比13.0%減の6,677億円となりました。

2 資産運用収益

2019年度の資産運用収益は、前年度比23.5%増の1,786億円となりました。

3 保険金等支払金

保険金、年金、給付金、返戻金などの保険約款上の支払及び再保険料を計上します。

2019年度の保険金等支払金は、前年度比1.2%減の5,370億円となりました。内訳は、保険金が1,453億円、年金が1,024億円、給付金が909億円となりました。

4 資産運用費用

2019年度の資産運用費用は、前年度比194.4%増の1,504億円となりました。

5 事業費

新契約の募集及び保有契約の維持保全や保険金などの支払いに必要な経費で、一般事業会社の販売費及び一般管理費に相当します。

2019年度の事業費は、前年度比9.7%減の945億円となりました。

6 経常利益

生命保険会社の事業活動により継続的に発生する「経常収益」と「経常費用」の差額で、1年間の事業活動の収支結果を表します。

2019年度の経常収益は、前年度比7.7%減の8,637億円となりました。経常費用については、前年度比7.3%減の8,420億円となりました。

その結果、2019年度の経常利益は、前年度比18.8%減の216億円となりました。また、2019年度の当期純利益は、前年度比86.0%減の7億円となりました。

契約者配当及び株主配当について

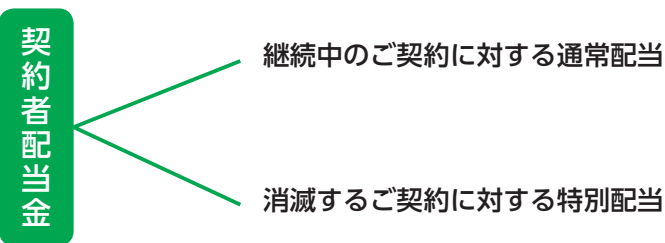
1. 契約者配当金のしくみ（個人保険・個人年金保険の場合）

保険料は、過去の実績を参考に、将来の資産運用収益、保険金等の支払い、契約の管理や生命保険事業を維持運営するための事業費支出を見込んだ計算基礎を予め設定し、それに基づいて算出されています。

しかし、一般には、実際の資産運用収益、保険金等の支払い、事業費の支出状況は、予め設定した計算基礎どおりにはならないため、保険料と実際に要する保険費用との間には差が生じます。これが、毎年の決算において差益として算定され、その中から契約者配当金の原資が生じることとなります。

契約者配当金は、保険料の精算として、個々のご契約内容に応じて一定の基準により、この原資を割り当てたものです。

契約者配当金には、継続中のご契約に対する通常配当と、消滅するご契約に対する特別配当（消滅時特別配当）があります。



継続中のご契約に対する通常配当は、ご契約後3年目以降のご契約に割り当てられます。（なお、5年ごとと利差配当付保険についてはご契約後6年目から5年ごとに、3年ごとと利差配当付保険についてはご契約後4年目から3年ごとに割り当てられます。）

消滅時特別配当は、所定の年数を経過して満期、死亡、解約などにより消滅するご契約に割り当てられます。

2. 2019年度決算に基づく2020年度契約者配当について

（1）個人保険・個人年金保険

個人保険・個人年金保険の配当金につきましては、前年度に引き続き、継続中のご契約に対する通常配当、並びに消滅時特別配当を実施することといたしました。契約者配当の水準は、前年度と同一の水準に据え置きます。

（2）団体保険

団体保険の配当金につきましては、前年度と同一の水準に据え置きます。

配当金は各団体の死差益に、その団体の構成人員・保険種類等によって異なる配当率を乗じた額です。配当率は、例えば総合福祉団体定期保険では、被保険者数・支払率に応じて14%～98.7%です。

（3）団体年金保険

団体年金保険の配当金につきましては、前年度と同一の水準に据え置き、新企業年金保険等の予定利率0.75%のご契約および確定給付企業年金保険は利差配当率を0.05%とし、拠出型企業年金保険は、お支払いを見送らせていただくことといたしました。

（4）財形保険・財形年金保険

財形保険等の配当金につきましては、前年度と同一の水準に据え置き、予定利率に応じて配当率を0%～0.15%といたしました。

<契約者配当金例示（個人保険・個人年金保険）>

契約者配当金を当社「定期付終身保険」等について例示しますと次のとおりです。

① 毎年配当タイプの場合

（例1）「定期付終身保険」の場合

- ◇男性、30歳加入、60歳払込満了、年払
- ◇死亡保険金 保険料払込中 3,000万円 保険料払込満了後 200万円
- ◇疾病入院特約、災害入院特約 入院給付日額 10,000円

契約年度（経過年数）	継続中の契約		死亡契約 （保険金＋配当金）	備考
	年払保険料	配当金		
1994年度（26年）	203,146円	18,120円	30,077,472円	大樹ニューTOP 15倍型

- （注）1. 「死亡契約」欄は、契約応当日以後死亡の場合の受取金額を示します。
2. 経過年数とは、2020年4月1日から2021年3月31日の間の契約応当日での経過を示します。

（例2）「養老保険」の場合

- ◇男性、30歳加入、30年満期、年払、満期保険金 100万円

契約年度（経過年数）	継続中の契約		死亡契約 （保険金＋配当金）	備考
	年払保険料	配当金		
1995年度（25年）	23,946円	0円	1,000,000円	ザ・らいふ

- （注）1. 「死亡契約」欄は、契約応当日以後死亡の場合の受取金額を示します。
2. 経過年数とは、2020年4月1日から2021年3月31日の間の契約応当日での経過を示します。

② 5年ごとと利差配当タイプの場合

（例3）「定期付終身保険」の場合

- ◇男性、30歳加入、60歳払込満了、年払
- ◇死亡保険金 保険料払込中 3,000万円 保険料払込満了後 200万円

契約年度（経過年数）	継続中の契約		死亡契約 （保険金＋配当金）	備考
	年払保険料	配当金		
2000年度（20年）	165,760円	0円	30,031,712円	大樹NEXT-R 15倍型

- （注）1. 「死亡契約」欄は、契約応当日以後死亡の場合の受取金額を示します。
2. 経過年数とは、2020年4月1日から2021年3月31日の間の契約応当日での経過を示します。

③ 3年ごとと利差配当タイプの場合

（例4）「利率変動型積立保険」の場合

- ◇男性、30歳加入、終身払込
- ◇積立保険 年払保険料 12,000円
- ◇定期保険特約（15年更新型）死亡保険金 1,000万円

契約年度（経過年数）	継続中の契約		死亡契約 ^{（注4）} （保険金＋配当金）	備考
	年払保険料	配当金		
2005年度（15年）	42,710円	4,299円 ^{（注3）}	10,000,000円	ザ・ベクトル

- （注）1. 「死亡契約」欄は、契約応当日以後死亡の場合の受取金額を示します。
2. 経過年数とは、2020年4月1日から2021年3月31日の間の契約応当日での経過を示します。
3. 定期保険特約が更新を迎えるため、消滅時特別配当を含みます。
4. 表中に記載の金額の他に、死亡時には、積立金額（災害死亡時は、積立金額の1.1倍相当額）を死亡保険金としてお支払いいたします。



非財務ハイライト (2019年度)

前記の配当金は下記の配当率に基づいております。

項目	内容
通常配当	
利差配当	責任準備金に利差配当率を乗じた額です。 前記の契約者配当金例示の場合、利差配当率は次のとおりです。 ① 毎年配当タイプの場合 (1994、1995年度契約) △ 2.80% ② 5年ごと利差配当タイプの場合 (2000年度契約) △ 1.00% ③ 3年ごと利差配当タイプの場合 (2005年度契約) 主契約 0.00% 定期保険特約 △ 0.50%
費差配当	保険金に、契約年度、保険種類等によって異なる費差配当率を乗じた額です。 さらに、保険種類に応じて保険金額が以下の金額を超える部分に対し、保険金額に応じた費差上乘せ配当率を乗じた額を上乗せいたします。 養老保険・終身保険等…保険金額500万円 定期保険・定期保険特約等…保険金額2,000万円
死差配当	危険保険金（保険金－責任準備金）に、契約年度、保険種類、被保険者の性別、年齢等によって異なる死差配当率を乗じた額です。
災害・疾病関係特約の配当	給付日額あるいは特約保険金額に、契約年度、保険種類、被保険者の性別、年齢等によって異なる配当率を乗じた額です。

消滅時特別配当 所定の年数以上経過して満期、死亡等により消滅する契約 (定期付終身保険の定期保険特約部分等) に対し、保険料 [年額] に消滅時特別配当率を乗じた額です。	[5年ごと利差配当タイプ] 通常配当と消滅時配当を合計した金額といたします。 なお、通常配当は、利差配当を5年間通算し、合計額が負値の場合はその合計額を0といたします。
[毎年配当タイプ] 通常配当と消滅時配当を合計した金額といたします。 なお、通常配当は、利差配当、費差配当、死差配当及び災害・疾病関係特約の配当を合算し、合計額が負値の場合はその合計額を0といたします。	[3年ごと利差配当タイプ] 通常配当と消滅時配当を合計した金額といたします。 なお、通常配当は、利差配当を3年間通算し、合計額が負値の場合はその合計額を0といたします。

<ご参考> 2018年度決算に基づく 2019年度契約者配当について	
(1) 個人保険・個人年金保険 個人保険・個人年金保険の配当金につきましては、継続中のご契約に対する通常配当、ならびに消滅時特別配当を実施いたしました。	(3) 団体年金保険 団体年金保険の配当金につきましては、前年度と同一の水準に据え置き、新企業年金保険等の予定利率0.75%のご契約および確定給付企業年金保険は利差配当率を0.05%とし、拠出型企業年金保険は、お支払いを見送らせていただくことといたしました。
(2) 団体保険 団体保険の配当金につきましては、前年度と同一の水準に据え置きました。 配当金は各団体の死差益に、その団体の構成員・保険種類等によって異なる配当率を乗じた額です。配当率は、例えば総合福祉団体定期保険では、被保険者数・支払率に応じて14%~98.7%です。	(4) 財形保険・財形年金保険 財形保険等の配当金につきましては、予定利率に応じて配当率を0%~0.15%といたしました。

3. 2019年度決算に基づく 2020年度株主配当について

株主配当につきましては、配当のお支払いを見送らせていただくことといたしました。

株主配当のお支払いを見送らせていただくことについて

当社は、経営環境や将来の収益見通しを踏まえ、生命保険業という事業の公共性に鑑みて、経営の健全性維持・強化に留意しつつ、安定的・持続的な企業価値の向上に取り組み、株主への安定的な還元を図ることを株主配当の基本方針としています。

2019年度におきましては、健全性指標については前年よりも向上することができたものの、今後の収支については、海外金

利の低下により厳しさを増すことが見込まれることに加え、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い不透明感が高まっている状況にあります。こうした状況を踏まえ、あわせて将来の資本規制などの環境変化に備え、生命保険会社としての責任を全うしていくため、内部留保を優先し、2019年度決算に基づく株主配当のお支払いを見送らせていただくことといたしました。

<ご参考> 2018年度決算に基づく 2019年度株主配当について	
株主配当につきましては、以下の通り実施いたしました。	
普通株式	1株あたり 150,000円

人的資本

●従業員数 (うち営業職員数)

11,251名 (7,538名)

●女性管理職比率

17.4%

2020年5月末時点

●FP 技能士資格保有者数 (内勤職員と営業職員の合計)

4,512名

FP技能検定は、厚生労働大臣より職業能力開発促進法 第47条第1項の規定に基づき指定試験機関の指定を受けて、日本FP協会が実施する国家検定です。

●MDRT 会員数

134名

1927年に発足した Million Dollar Round Table (MDRT) は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。

●HDI 公開格付け

6年連続三つ星

本格付けは、計100名以上の一般消費者およびHDI国際認定資格を有する専門家が、お客さまの立場からコールセンターなどの「問合せ窓口」について審査し、最高ランクである『三つ星』から『星なし』までの4段階で評価するものです。

知的資本

●商品開発数

4本

継続治療後収入サポート特約019「くらしエール」、就労不能収入サポート特約019「くらしガード」、無配当外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」、無配当外貨建個人年金保険019 (予定利率更改型)「夢をささえる大樹の年金、ステイゴールド2」

社会関係資本

●お客さま数 (被保険者数)

約200万名

●取引企業数

約3.5万社

当社全体の企業保険と事業保険の取引企業数

●提携金融機関数

46行

●拠点数

63支社、447営業部・営業室

当社は全国47都道府県に63の支社と447の営業拠点を展開しており、各地域でお客さまに最適な商品・サービスをご提供しています。

●大樹生命マイページ登録者数

約19.3万名

大樹生命マイページは、保険のご相談からお手続きまでトータルでサポートするお客さま専用のWebサイトです。

●スマホアプリ「大樹らいふ倶楽部」登録者数

約10万名

「大樹らいふ倶楽部」は、当社が開催しているセミナーやイベント等のお知らせのタイムリーなご提供の他、『健康増進』をテーマとした各種サービスをご提供するアプリです。

事業概況 〈個人保険〉



常務執行役員
営業推進統括本部長
矢部 隆明

「いつの時代も、お客さまのためにあれ」
創業以来変わらぬ価値観で
お客さまによりそう

基本方針

全国の営業職員が、長きにわたり各地域にお住いのお客さまとの対面サービスで築き上げてきた“信頼関係”、“つながり・絆”が、当社の最大の財産であり、営業基盤です。

営業職員チャネルが、お客さまを増やし、持続的な成長を続けるためには、お客さまニーズを的確に把握し、それに応える営業職員組織の構築が必要と考えています。そのために、営業職員の活動基盤・活動プロセスマネジメントの強化により、営業職員一人ひとりを着実に「育てる」ことに重点的に取り組みます。

主な取り組み

大樹生命への社名変更元年である2019年度は、強い営業職員組織づくりを通じた持続的成長の礎づくりを営業戦略骨子とし、「安心さぼーと活動」を基軸としたお客さま本位の活動を推進しました。あわせて、新人職員の職制・給与の改定や、新人教育プログラムの充実を図り、営業職員・サービスパートナーの採用・育成強化に取り組みました。

保険商品面では、多様化するお客さまニーズに応えるため、2019年4月1日より、主力商品『大樹セレクト』に病気やケガで働けなくなったときの収入の減少を保障する新特約『継続治療後収入サポート特約019』を付加した『大樹セレクト 働く人応援ほけん』を発売しました。

また、ご契約内容確認、ご請求サポートを目的とした年1回の「安心さぼーと活動」を通じて「ご家族登録制度」等、お客さま視点で利便性の高いサービスを引き続き提供し、お客さま満足度を更に高めていきます。

加えて、都心部において、お客さまのライフスタイル多様化などにより、営業職員による訪問サービスを十分に提供できていないお客さまを対象に、電話と訪問によりご契約内容のご確認や給付金の請求サポート等を専門に行う組織を本格展開し、一層のサービス向上を図ってまいります。

更に、2019年10月1日からは、『大樹セレクト 働く人応援ほけん』の新特約として、病気やケガで働けなくなったときの収入の減少を長期間保障する『就労不能収入サポート特約019』を発売しました。

サービス面では、スマートフォンアプリを活用した新規サービス「大樹らいふ倶楽部」を導入し、当社主催のセミナー、イベントのお知らせや地域情報の提供、健康増進」をテーマとした各種サービスの提供、情報発信などを行っています。

今後は、「お客さま本位」の視点で、“Webセミナー”、“YouTube配信”、“デジタルキャンペーン”等を駆使し、「人」と「デジタル」を融合させ、お客さまをサポートする会社づくりに注力してまいります。

保険商品について

商品開発に係る内部管理態勢

当社では、お客さまの様々なご要望に応える生命保険商品を開発するにあたり、ご契約者保護の重要性に鑑み、「商品開発に関する基本方針」及び「商品開発規程」を策定のうえ、経営会議諮問機関として商品開発会議を設置し、以下の内部管理態勢を整備しています。

- 1. 商品開発に関連する各部門は、社会の要請やお客さまニーズ、保険引受リスク、収益改善、コンプライアンス、法令等改正等の観点から商品開発案件の洗い出しを行い、商品開発案件の選定を行います。
- 2. 選定された商品開発案件については、収支予測、保険引受リスク、コンプライアンス、販売計画、システム開発、保険商品特有の道徳的危険、付帯サービス等の課題等に関し、商品開発会議にて審議を行います。
- 3. 商品の販売開始後においても、リスクおよびその他の管理を適切に行うため、事務・システム等の継続検討課題、販売状況、収支状況、投資費用対効果、お客さまからのご意見・苦情、事務・支払等の課題等についてフォローアップを行います。

保険商品（2020年4月時点）

●個人向け商品

商品内容の詳細については、各種パンフレットをご覧ください。
金利情勢等により、一部の商品の販売を停止することがあります。

ご利用の目的	保険種類	販売名称・契約年齢 [※] 範囲									
		0 ▼	10 ▼	20 ▼	30 ▼	40 ▼	50 ▼	60 ▼	70 ▼	80 ▼	90 ▼ (歳)
必要な保障 (特約) を選択 (セレクト) し、 ご契約後も保障内容の見直しが可能 持病や既往症があり、生命保険をあきらめて いた方向けの一生涯の保障	保障セレクト保険	0歳	大樹セレクト								85歳
		20歳	おまかせセレクト								85歳
一生涯の保障	終身保険	20歳	グランドクルーズ								75歳
一生涯の保障 外貨建		0歳	ドリームクルーズワイド								70歳
一生涯の保障と資産形成 外貨建		0歳	ドリームクルーズ プラス								65歳
一定期間の保障	定期保険	15歳	定期保険 -M								80歳
		20歳	ステイタス-M								80歳
一定期間の保障と資産形成 外貨建	養老保険	0歳	ドリームロードステップ								80歳
		0歳	ドリームロード								80歳
一定期間の保障と資産形成		6歳	ザ・らいふ-M								75歳
年金準備と資産形成 外貨建	個人年金保険	18歳	ドリームフライト(保証期間付終身年金)								65歳
		0歳	ドリームフライト(確定年金)								65歳

※ 保険期間・保険料払込期間・契約形態・金利情勢等により、上記の契約年齢範囲内でもお取り扱いできない場合があります。

当社の提供する主な保険商品のご案内（2020年5月時点）

個人向け保険商品

大樹セレクト

『大樹セレクト』は、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」をコンセプトにした商品です。死亡・生前給付・介護・医療の4つの保障（セレクト）から成り立ち、お客さまのニーズに応じて、単品の商品としてご加入いただいたり、複数のセレクトを組み合わせでパッケージ商品としてご加入いただくことができます。



大樹セレクト
(商品パンフレット)

おまかせセレクト

『おまかせセレクト』は、持病や既往症のあるお客さま向けの「引受基準緩和型」の商品です。4つの簡単な告知だけでお申し込みが可能であり、特約の付加により、一生継続死亡保障や医療をご準備いただけます。また、ガンの入院の重点保障や先進医療による療養の保障もご準備いただけます。



おまかせセレクト
(商品パンフレット)

ドリームロードステップ／ドリームロード

『ドリームロードステップ』『ドリームロード』は、日本円でお払い込みいただいた一時払保険料を日本国債より金利の高い*外国の債券等で運用し、保険期間中に万一のときは死亡保険金を、満期を迎えられた場合は満期保険金をお受け取りいただけます。また、ご契約の1年後から毎年、生存給付金をお受け取りいただけます。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



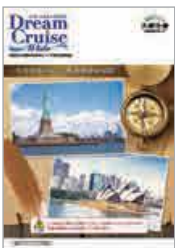
ドリームロード
(商品パンフレット)

ドリームクルーズワイド

『ドリームクルーズワイド』は、日本国債より金利の高い*外国の債券等で運用することで、高い予定利率で効率的に一生の保障を準備することができます。また、「生きるための保障」や、割安な保険料で保障をご提供できる「低解約返戻金特則」を付加することで、お客さまの多様なニーズに合わせたプランニングが可能となっております。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームクルーズワイド
(商品パンフレット)

ドリームフライト

『ドリームフライト』は、将来の年金準備と計画的な資金準備が可能な外貨建個人年金保険です。毎回の保険料は円建で一定額をお払い込みいただき、日本国債より金利の高い*外貨で運用します。ご加入後も柔軟な契約内容の見直し（保険料払込停止・再開など）が可能であり、年金開始時には円貨・外貨での受取等、複数の受取方法から選択いただけます。なお、保険料払込完了から年金開始までに「すえ置き期間」を設定することで、より計画的な資産形成が可能となっております。

* 2020年5月現在の金利水準の場合

(注) この商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「商品パンフレット」、「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームフライト
(商品パンフレット)

新規開発商品の状況

大樹セレクト 新特約「くらしガード」の発売

2019年10月1日より、要介護状態や身体障がい状態などにより長期間働けない状態が継続した場合の収入の減少に備える新特約「くらしガード（正式名称：就労不能収入サポート特約019）」の販売を開始しました。2019年4月に発売した「大樹セレクト 働く人応援ほけん」の特約ラインアップに「くらしガード」が加わることで、働けなくなったときの保障がさらに充実しました。



大樹セレクト 新特約「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」の発売

2020年4月1日より、3大疾病や要介護状態、身体障がい状態などのリスクに加え、上皮内ガンや狭心症などの3大疾病よりも早期の病態に対しても給付金をお支払いする新特約「ワイドガードプレミアム（正式名称：総合障害保障特約020）」「ナイスガードプレミアム（正式名称：特定疾病保障特約020）」の販売を開始しました。



健康自慢のバージョンアップ

2000年より販売しており、長きにわたってご好評をいただいている「健康自慢」について、2020年4月1日にバージョンアップを行いました。「健康自慢」は、お申し込み時に健康診断結果を提出すると、健康状態等が当社所定の付加条件を満たす場合に、対象特約の保険料を割り引いたうえで保障をご提供することができる特約です。2020年4月に発売された「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」が対象特約に加わり、ご加入いただける年齢も18歳～65歳に拡大したことで、より多くのお客さまに“割安な保険料”で保障をご提供できるようになりました。



事業概況 〈企業保険〉



常務執行役員
法人営業統括本部長
久慈 宏明

福利厚生のプロフェッショナルとして、
最適な商品を提供し、
人事制度をサポートする

基本方針

法人部門は、企業や団体のお客さまと取引を行っており、団体保険や団体年金等の活用により、従業員さまお一人おひとりが安心して働いていただける環境の実現に向け取り組んでいます。

健康経営に関する企業の関心度の高まりや在宅勤

務の拡大等、企業や団体を取り巻く環境が大きく変化する中、日生グループの一員としてグループ力を最大限活用することにより、お客さま本位の視点から幅広いお客さまのニーズに応えられるご提案に努めています。

主な取組み

当社ではお客さまの福利厚生に対するニーズを踏まえ団体保険等のご提案を行っています。なかでも、団体保険・団体医療の分野においては、お客さまのご要望にきめ細やかにお応えすべく、無配当医療保障保険（団体型）「メディカル・セレクト」や無配当総合福祉団体定期保険といった当社独自商品もご案内しています。特に「メディカル・セレクト」については、今年度より、1日以上入院した場合（日帰り入

院を含む）に給付金をお支払いする「入院初期給付特約」の付加を開始しており、引き続き商品の魅力向上に向けて取り組んでまいります。

また、三井系企業を中心とした親密企業とのリレーションを活用し、リテール部門のお客さまとのビジネスマッチング支援等にも積極的に取り組んでいます。

保有契約の状況

団体保険は、総合福祉団体定期保険の販売が好調に推移し保有が増加した一方、団体定期保険および団体信用生命保険の保有契約高が減少したことから、前年度末比3.8%減の12兆1,133億円となっています。

●企業・団体向け商品

商品内容の詳細については、各種パンフレットをご覧ください。

保険種類	特 長
総合福祉団体定期保険（Aグループ）	企業・団体の弔慰金・死亡退職金規程等の福利厚生規程の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員の遺族の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険です。有配当タイプと無配当タイプがあります。
団体定期保険（Bグループ）	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、万一の場合の遺族の生活保障を準備することを目的とした保険期間1年の団体保険です。
医療保障保険（団体型） 無配当医療保障保険（団体型）	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、ケガや病気による入院時の医療費負担に備えることを目的とした保険期間1年の団体医療保険です。
団体信用生命保険	住宅ローン等の債権者である金融機関等が契約者となり、融資を受けている債務者を被保険者とし、債権者が債務者の万一の場合の債権回収を図るとともに、債務者の遺族の生計の安定を図ることを目的とした保険です。
団体就業不能保障保険	企業・団体の休業補償制度の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員のケガや病気による就業不能時の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険です。
確定給付企業年金保険	確定給付企業年金制度に基づく年金資金の運用・年金支給を目的とした保険です。
勤労者財産形成貯蓄積立保険	従業員が自助努力で様々な使途の資金を準備することを目的とした保険です。
財形住宅貯蓄積立保険	従業員が自助努力で住宅取得等の資金を準備することを目的とした保険です。
財形年金積立保険	従業員が自助努力で老後の年金の資金を準備することを目的とした保険です。

新規開発商品の状況

メディカル・セレクト（無配当医療保障保険（団体型））の新特約「入院初期給付特約」の発売

2020年4月1日より、団体向けの医療保険である「メディカル・セレクト（無配当医療保障保険（団体型））」に付加する特約として、日帰り入院も給付対象とし、入院時に必要な諸費用を一時金で賄える「無配当医療保障保険（団体型）用入院初期給付特約」の販売を開始しました。

事業概況 〈窓販・代理店〉



常務執行役員
窓販・代理店営業統括本部長
堀江 智

商品開発と販売支援を通じて、
『お客さま、金融機関・代理店さまに
よりそい、選ばれる会社』へ

基本方針

銀行窓販領域では、お客さまのニーズに応える商品開発に取り組んでいます。また、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱金融機関の拡大を図り、細やかなサービス提供ができるよう、販売体制のサポートに努めています。

代理店領域では、ショップ型代理店等において、外貨建商品の販売を推進し、効率的な販売体制を確立しています。その他代理店においても、グループ力を活かし、当社商品の取扱代理店の拡大、販売支援体制の強化を図っています。

主な取組み

2019年度の取組みとして、銀行窓販領域では、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、新商品の開発に取り組みました。

外貨でふやしなが、計画的に教育資金の積み立てができることをコンセプトに無配当外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」を開発し、2019年5月より販売を開始しました。本商品は、「外貨建」の学資保険という点で業界初^{*1}となる商品です。

また、無配当平準払外貨建個人年金保険「ドリームフライト」「ステイゴールド」^{*2}を商品改定し、「豊かな人生100年時代」をサポートすべく100歳満了確定年金等を新設した「夢をささえる大樹の年金」、「ステイゴールド2」^{*2}を2019年10月より販売開始しました。

販売体制のサポート面においては、申込時のペーパーレスを新たに12金融機関に導入いただきました。紙面による申込手続きをペーパーレス化するこ

とで、申込時間の短縮や申込書類の不備を削減し、金融機関の業務効率をあげるとともに、お客さまのご負担も軽減できるようになりました。

代理店領域では、グループ力を活かし、日本生命との連携・協業によって新規代理店の委託推進を行い、2019年度は新たに384代理店を委託登録することができました。

また、銀行窓販領域・代理店領域ともに、販売担当者がお客さまへ細やかなサービス提供を行えるよう、商品内容や販売スキル、コンプライアンス等の教育・研修を実施するなど、金融機関、代理店との関係強化にも取り組んでまいりました。

今後も、お客さま、金融機関、代理店のニーズによりそった商品開発、販売支援に努めてまいります。

* 1：当社調べ（2019年3月末時点）。

* 2：取扱金融機関により販売名称が異なります。

金融機関取扱商品のご案内（2020年6月時点）

終身保険

無配当低解約返戻金型外貨建終身保険（予定利率毎月更改型） 「フラット外貨終身」

『フラット外貨終身』は、保険料払込期間を通じて、外貨建の保険料を円に換算するレートを固定する機能がある外貨建の終身保険です。毎回の保険料が円でご契約時に確定するので、セカンドライフや教育資金の計画的な準備、あるいは生前贈与の手段としてご活用いただくことができます。

※取扱金融機関は、当社ホームページをご覧ください。



フラット外貨終身
(商品パンフレット)

個人年金保険

無配当外貨建個人年金保険019（予定利率更改型） 「夢をささえる大樹の年金」／「ステイゴールド2」

『夢をささえる大樹の年金』『ステイゴールド2』は、「豊かな人生100年時代」をサポートする外貨建の個人年金保険です。100歳満了確定年金のほか、お客さまのニーズに合わせた年金支払期間・受取方法をお選びいただけます。

※取扱金融機関は、当社ホームページをご覧ください。



夢をささえる大樹の年金
(商品パンフレット)



ステイゴールド2
(商品パンフレット)

学資保険

無配当外貨建学資保険 「想いをはぐくむ大樹の学資」

『想いをはぐくむ大樹の学資』は、外貨でふやしなが、計画的に教育資金の積み立てができる外貨建の学資保険です。お払い込みいただく保険料は毎回円で一定額であり、ご契約者が万一お亡くなりになられた場合、学資金などの保障はそのままに、以後の保険料のお払い込みが不要となります。

※取扱金融機関：三井住友銀行



想いをはぐくむ大樹の学資
(商品パンフレット)

(注) 上記商品には諸費用がかかり、為替リスクがあります。詳しくは、「契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）兼商品パンフレット」、「ご契約のしおり・約款」をご覧ください。

事業概況 〈お客さまサービス〉



常務執行役員
お客さまサービス統括部担当役員
杉岡 淳

環境の変化に応じ、お客さまの声にお応えする
高品質で安定的なお客さまサービスの提供に、
全社を挙げて取り組みます

基本方針

当社では、経営理念として、相互扶助の精神に基づく生命保険事業の本質を自覚し、その社会的責任を全うするため、「まごころと感謝の気持をもって、常に契約者に対する最善の奉仕に徹する」旨を掲げ、お客さまにお約束した保険金・給付金等を確実にお支払いすることを通じて、お客さまの生活の安定と向上に寄与するべく努めています。

引き続き、魅力的な商品・サービスの提供やお客さまの声を経営やサービス改善に活かす取組等、当社の全業務分野において更なるお客さま本位の業務運営を推進してまいります。

2019年度トピックス

○お客さま本位の業務運営に係る方針の定着を測る指標（KPI）として設定した「お客さま満足度」について、2019年度は87.0%と高水準を維持していますが、前年度の90.4%よりは低下しておりますので、対応策を検討し、今後も当社の全業務分野において、お客さま本位の業務運営を一層推進してまいります。 **方針1**

○銀行窓販専用商品「想いをはぐむ大樹の学資」を2019年5月から、要介護状態や身体・精神障がい状態などのときに、一時金や毎月の年金でその後の収入減に備えられる新特約「くらしガード（就労不能収入サポート特約019）」を2019年10月から、3大疾病や要介護状態などのリスクに加え、3大疾病よりも早期の病態に対しても幅広く備えることができる新特約「ワイドガードプレミアム（総合障害保障特約020）」、「ナイスガードプレミアム（特定疾病保障特約020）」を2020年4月から、それぞれ販売開始しました。合わせて被保険者の健康状態が当社の定める条件を満たしている場合に対象特約の保険料を割り引く

「健康自慢（健康体料率特約（特約用））」の加入年齢範囲・対象特約を拡大するなど、商品のラインアップを拡充しました。 **方針2**

○最大3プランの「大樹セレクト」設計書の概要を1枚で表示できる「複数プラン提案書」の対象商品を外貨建保険商品および引受基準緩和型商品にまで拡大し、お客さまへの情報提供の充実を図りました。 **方針3**

○ESG投融資では、取組み強化を企図して2019年10月に国連責任投資原則（PRI）に署名したほか、グリーンボンド（環境債）や株式系および債券系のESG投信といったESG資産への投資を継続的に取り組みました。 **方針8**

○お客さま利益の確保や利益相反防止等を目的に設置した「スチュワードシップ活動推進会議」において、議決権行使における重要議案の賛否について事前協議を行いました。また、議決権行使結果について、2019年9月より個別開示を開始しました。 **方針9**

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

方針1 お客さま本位の業務運営

当社は、経営理念に則り、お客さまが真に求める生命保険商品・付帯サービスを提供し、お客さまに対する長期にわたる保障責任を全うし続けるため、あらゆる業務運営においてお客さま本位で行動するよう努めてまいります。

方針2 生命保険商品・付帯サービスの開発

当社は、社会の要請やお客さまのニーズを的確に把握し、お客さまが真に求める生命保険商品・付帯サービスの開発に努めてまいります。

方針3 生命保険商品の募集

当社は、お客さまに最適な商品を選択いただけるよう、生命保険商品の募集にあたって以下の事項を徹底するよう努めてまいります。

- ①お客さまの保険その他金融商品に関する知識、生命保険商品加入の目的、お客さまの年齢、家族状況、財産状況等を総合的に勘案して提案いたします。
- ②生命保険商品の内容や仕組みについては、お客さまに十分ご理解いただけるよう分かりやすく説明し、お客さま一人ひとりのニーズに対応していることを確認いたします。
- ③変額年金、外貨建保険等の市場リスクが存在する商品については、①②に加え、お客さまの投資経験等に照らし、最適と考えられる商品をお勧めするとともに商品内容や仕組み、リスク等について適切な説明を行うように心掛けます。

方針4 代理店への募集委託

当社は、当社の募集代理店において、3.に定める商品提案等が適切に行える体制が構築されていることを委託開始の際に確認するとともに、当該体制が維持・改善されるよう指導・教育を行ってまいります。

方針5 保険金・給付金等のお支払等

- (1) 当社は、お客さまのご加入されている生命保険商品の内容や保険金・給付金等の支払事由に該当する可能性のある事象について、定期的にお客さまにご確認いただくとともに、お客さまのライフサイクルに応じた情報提供や保障見直しのご提案を行うよう努めてまいります。
- (2) 当社は、効率的な事務体制の構築やお客さまへのご説明の充実を通じ、お客さまにとって分かりやすく利便性の高いお手続きを実現するとともに、正確かつ迅速に保険金・給付金等をお支払いするよう努めてまいります。

方針6 サービスチャネルの構築

当社は、生命保険商品の募集、ご加入後の情報提供・お手続き等のお客さまサービスを迅速かつ適切に行うべく、フェイス・トゥ・フェイスでのサービスを中心とし、営業職員その他さまざまなサービスチャネルの構築・発展に努めてまいります。

方針7 お客さまの声を経営に活かす取組

当社は、お客さまのご要望に、誠実かつ迅速にお応えするとともに、お客さまの声を大切にし、学び、業務運営の改善に努めてまいります。

方針8 資産運用

当社は、将来の保険金・給付金等を確実にお支払いするため、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案した資産運用に努めてまいります。

方針9 利益相反の適切な管理

当社は、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引を適切に把握・管理するための体制を整備し、維持・改善に努めてまいります。

方針10 方針の浸透に向けた取組

当社は、当社職員があらゆる業務運営においてお客さま本位で行動していくための給与・研修体系等の整備および当方針の浸透に向けた取組を進めてまいります。

お客さま対応力向上に関する取組み

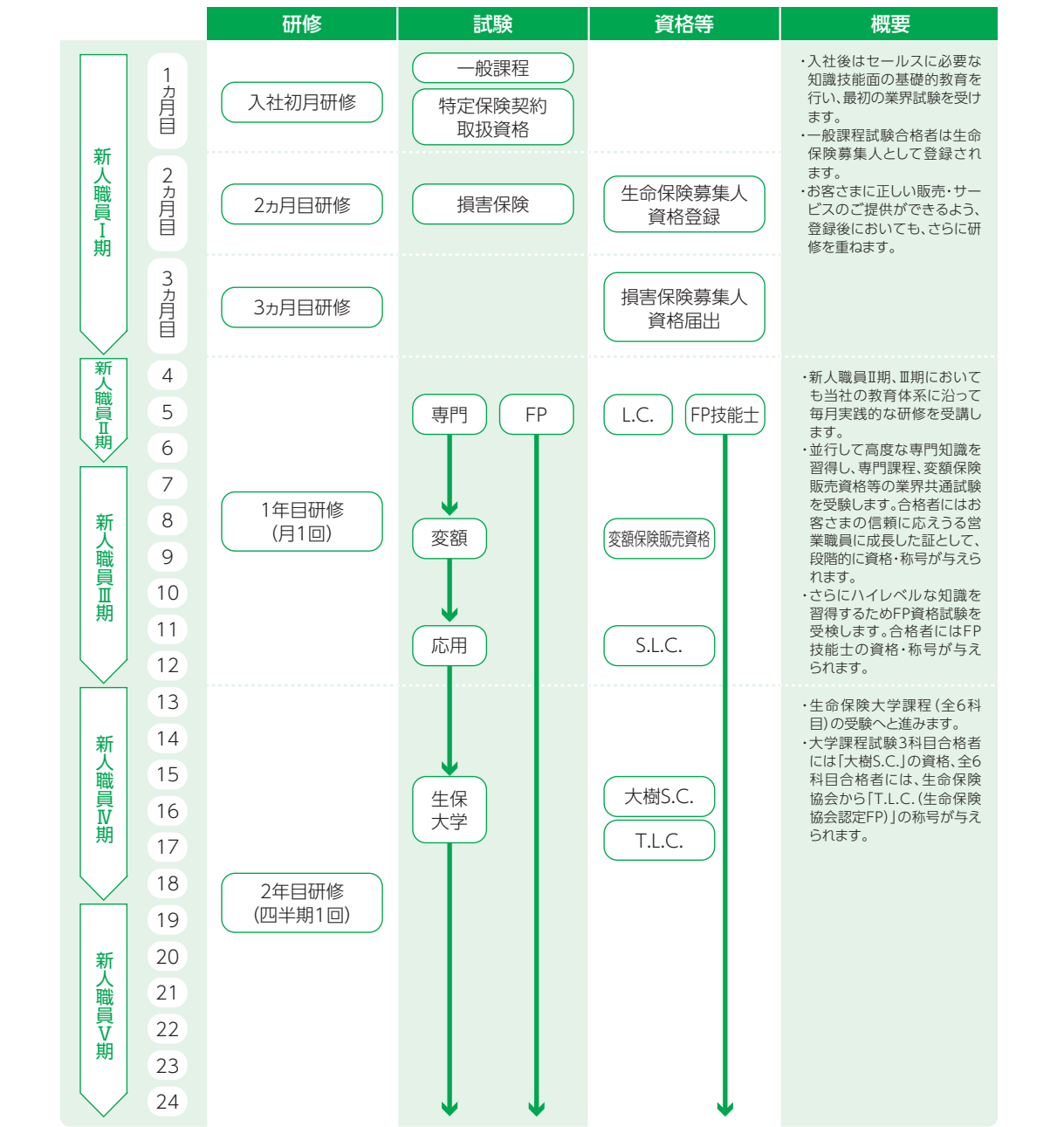
当社では、ご加入時のお客さまの納得度及びご加入後の満足度向上に資するべく、お客さま目線でサービスの改善を進めています。

営業職員教育・研修の概略

多様化するお客さまのニーズにお応えするため、生命保険に関する専門知識に加えて、相続・税務・金融といった幅広い知識を習得することを目的とした教育・研修を行っています。

本社の営業教育部のスタッフが、教育計画の立案や、映像教育教材を含む各種教材の開発を行います。また、全国に教育センターを配置し、担当スタッフのもとで、教育体系に沿った営業職員研修を実施しています。

●教育体系（営業職員）



(注) 図中の「L.C.」はライフ・コンサルタント、「S.L.C.」はシニア・ライフ・コンサルタント、「大樹 S.C.」は大樹シニア・ライフ・コンサルタント、「T.L.C.」はトータル・ライフ・コンサルタントの略称となっています。

「継続教育制度」への取組み

消費者保護に対する意識の高まりや近年の法令改正等を受け、お客さまに対する保険商品の説明および保険金・給付金等の支払いに関する手続きを含めたアフターサービス等を担う生命保険募集人の役割は、より一層重要になっています。また、高齢のお客さまなどに対しては、お客さまの特性や環境の変化に対応したきめ細かなサービスが必要となります。生命保険募集人には従来にも増して、お客さま本位、法令・社会的規範を遵守した行動が求められています。

このような状況を踏まえ、生命保険募集人が募集活動等を行うにあたり「お客さま重視・法令等遵守」の視点を持ち続けていくために、生命保険各社は、毎年継続・反復的に教育を受けていく仕組みとして「継続教育制度」を実施しています。

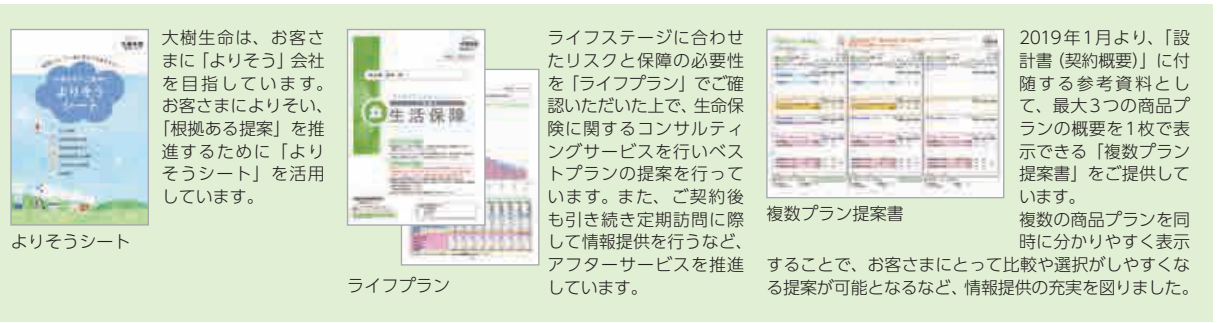
なお、当社では、生命保険各社共通の上記プログラムに加えて、正しい商品知識や事務知識の習熟のための研修機会も作り、営業活動の品質向上に励んでいます。

お客さまの満足度を高めるための活動体系

当社では、保険契約にご加入いただく際のお客さまの満足度を高める販売を実践していくための活動体系として、新人を中心とした営業職員を対象に「よりそう販売手法」を展開しています。

「よりそう販売手法」は、具体的には、「情報収集」「アプローチ（問題提起）」「ニーズ喚起」「意向把握

「プレゼンテーション（問題解決）」「クロージング」「意向確認」「まごころ3訪」「安心さぽーと活動」という各ステップを通じて、お客さまによりそったコンサルティングセールスを行い、お客さまの満足度を最大限に高めていくことを目指した販売手法です。



●勧誘基本方針について

当社では、「勧誘基本方針」をホームページ等に掲載し、勧誘するにあたっては、お客さまの立場で適切な対応を行うことを約束しています。

勧誘基本方針

私たちは、「総合保障アドバイザー」としてお客さまにご満足いただくために、「お客さま本位」の視点に立ったサービスの提供を目指し、保険商品を主とする金融商品の販売における次の勧誘基本方針を定めました。

■適切な商品の提案、募集について

私たちは、お客さまのニーズに関する情報収集に努め、リスクや財産の状況あるいはライフサイクルを考慮して必要な保険金額や保障内容を設定するなど、お客さまの契約締結の目的・ニーズに合致した商品プランを提案いたします。また、お客さまに最適なプランをお選びいただけるよう、お客さまの保険に関する知識などを勘案し、適合性を踏まえ、的確で十分な説明に努めます。

商品内容や仕組みについては、お客さまに十分ご理解いただけるよう「契約概要」「注意喚起情報」等を活用して説明いたします。また、外貨建保険等の市場リスクを持つ商品をお勧めする場合は、お客さまの商品知識、投資の経験等を踏まえ、商品内容およびリスクの的確な説明に心掛けます。

特に未成年のお客さまを被保険者とする

生命保険契約については、モラルリスクを排除する観点から、適正な保険金額が設定されるよう適切な募集に努めます。また、ご高齢のお客さまに対しては、説明の内容を十分理解いただけるよう、より丁寧な説明を実施いたします。

契約の締結にあたっては、お申込みいただく商品の内容がお客さまの加入目的・ニーズに合致しているかを書面等によってお客さまにご確認いただきます。

販売資料（保険パンフレット、ホームページ上の表示等）は、法令や当社の規程等にもとづいて担当部門が審査するなど、適切な表示に努めます。

■お客さまへの対応について

私たちは、コンサルティング販売に努め、訪問する場合等はお客さまのご事情を踏まえ、ご迷惑をおかけすることがないように時間、場所等に配慮いたします。

また、プライバシー保護に留意し、お客さまの情報は法令や当社の規程等にもとづき適切に取扱います。

■社内教育について

私たちは、法令等の遵守、あるいは知識・販売マナー向上など、社内教育に努めます。

■反社会的勢力への対応について

私たちは、反社会的勢力とは関係を持たず、反社会的勢力に接した場合には毅然とした態度で対応いたします。

■お客さま情報の適正管理について

私たちは、お客さま情報について、適正な管理・利用と保護に努めます。

■ご意見、ご要望について

今後とも、お客さまのご意見、ご要望の収集に努めて参ります。

ご照会、ご要望等につきましては、下記お客さま窓口へご連絡をお願いします。

大樹生命お客さまサービスセンター ☎0120-318-766 電話受付時間：平日9：00～19：00（土・日・祝日・年末年始は除く）

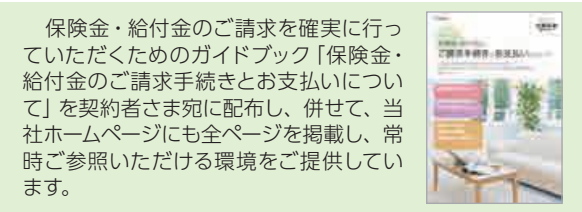
ご加入前後のご説明

当社では、取扱商品・特約をまとめた「大樹生命の保険種類のご案内」や各種商品パンフレットを用いて商品等の仕組み・特徴について情報提供するとともに、お客さまの今後の生活設計をシミュレーションする「ご家族の生活保障ライフプラン」「医療保障ライフプラン」等を活用しながら、保障の必要性和適切な保障の額等の説明に努めています。

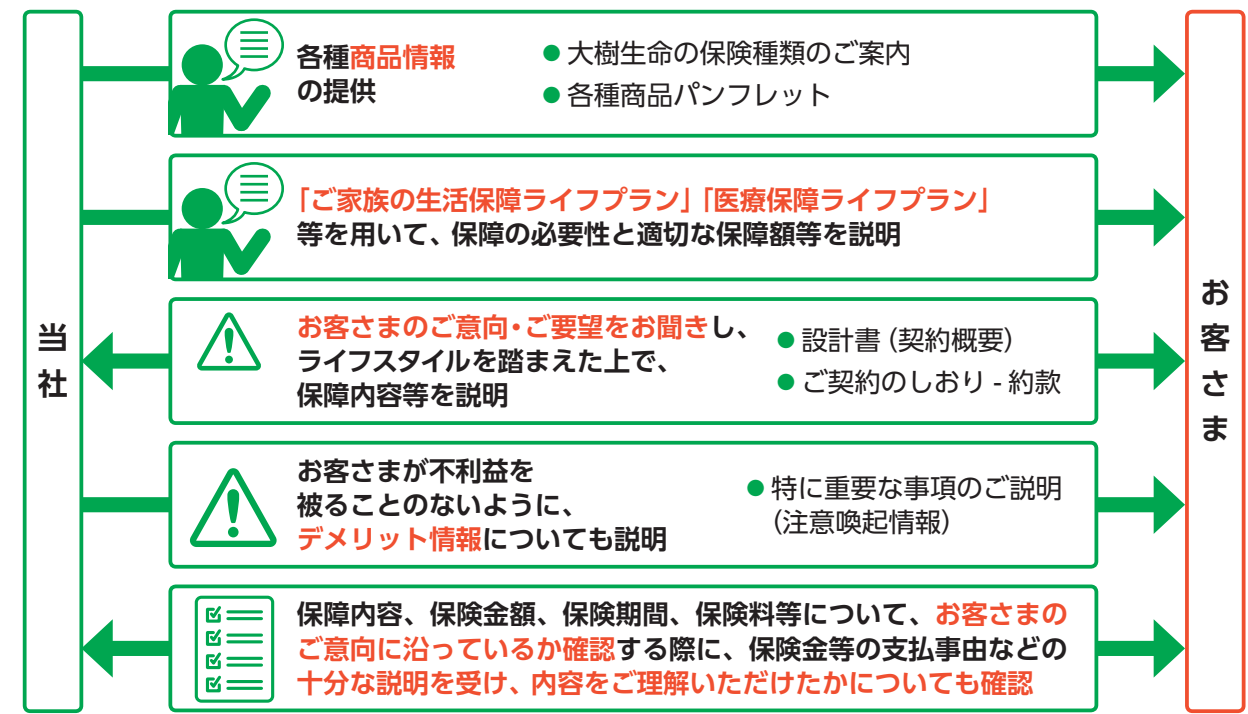
保険契約のご加入を検討されている場合には、お客さまの保障に関するご意向・ご要望をお聞きし、ライフスタイルを踏まえた上で、個別具体的な保障内容・保険料等を記載した「設計書（契約概要）」^(注1)を提案・説明します。また、ご契約にあたって特に注意すべき情報・事項を記載した「特に重要な事項のご説明（注意喚起情報）」^(注2)をお渡しして説明するほか、「ご契約のしおり－約款」^(注3)を必ずお渡ししています。これらの帳票や冊子により、ご

契約に際して必要となる商品情報だけでなく、お客さまが不利益を被ることのないようデメリット情報についても十分に説明し、ご理解いただけるよう徹底しています。

なお、お申し込みいただく前に、保障内容、保険金額・給付金額、保険期間、保険料等についてお客さまのご意向に沿っているかを「生命保険契約意向確認書（画面）」により確認する際に、保険金等の支払事由や請求時の留意点について十分に説明を受け、内容をご理解いただいていることをお伺いするようにしています。



保険商品に係る情報提供等の概要（イメージ）



外貨建保険等の販売にあたって

為替相場や金利の変動によるリスクがある外貨建保険等を販売・勧誘する際は、「特定保険契約適合性確認書（画面）」を用いて、お客さまの知識、経験、財産の状況や加入の目的に関する情報の収集を通じた提案を行っています。また、契約締結前交付書面（契約概要／注意喚起情報）を用いて、為替相場や金利の変動により損失が生じるおそれがあること、諸費用に係る事項についても十分に説明するよう徹底しています。

ご高齢のお客さまへの対応について

当社では、一般的に、高齢になるにつれ認知機能の低下等の変化が生じることが踏まえ、70歳以上のお客さまが生命保険にご加入される際の募集手順を定め、複数回の説明機会設定やご親族の同席をお願いするなど、ご加入の意思をしっかりと確認させていただきよう努めております。また、80歳以上のお客さまの場合には、お申込手続き後に改めて募集人以外の当社職員より、ご不明点の有無などをお電話等にて確認させていただいております。

（注1）商品の仕組み・特徴、保険期間、主な支払事由、担保内容の制限、引受条件、保険料に関する事項、特約に関する事項等を記載しています。

（注2）クーリング・オフ、告知義務、責任開始期、保険金等が支払われない場合、保険料の払込猶予期間、解約に関する事項等を記載しています。

（注3）保険金等をお支払いできる場合またはお支払いできない場合の具体的事例等を記載しています。

ご契約期間中のサービス

営業職員・サービスパートナーによる「大樹生命安心さぽーと活動」等の定期的なアクセスを通じ、ご契約に係る様々なお知らせをお伝えするとともに、お客さまからのご相談・お手続き等にお応えするため、次のような対応を行っています。

大樹生命安心さぽーと活動

2009年度より、「ご契約内容確認活動」としてお客さまへの継続的な契約内容のご説明や給付金等のご請求漏れの確認に取り組んでまいりましたが、2014年度より、お客さまサービスの向上を目的として、内容を一部見直し「大樹生命安心さぽーと活動」として実施しています。

●「大樹生命安心さぽーと活動」のポイント

- ・2014年から導入したタブレット型情報端末「ミレット」の利用により、最新の契約内容を分かりやすくビジュアルでご説明いたします。
- ・ご契約内容の説明やご請求漏れの確認にとどまらず、昨年同様、ご案内時期を早めることによって適切なタイミ

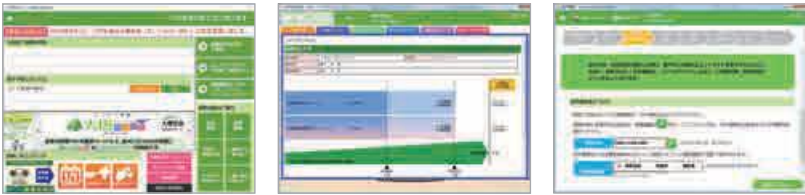
ングで適切なコンサルティングやサービスの提供を実施します。

- ・「ご家族登録制度」や「大樹生命マイページ」といった諸制度を「大樹生命安心さぽーとサービス」として、サービスをご利用いただいていないお客さまにご案内します。



大樹生命安心さぽーとサービスのご案内

「ミレット」の画面例



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部

当社保険商品（法人・銀行窓販契約は除く）にご加入のお客さまのうち、お払い込みいただく年間保険料が一定額以上のお客さまを『ロイヤルカスタマー』に認定し、「セカンドオピニオン」等のサービスを提供しています。

●ロイヤルカスタマーについて

- ・ロイヤルカスタマーとは、当社保険商品にご加入いただいているお客さまのうち年間払込保険料が一定額以上のご契約者さまをいい、当社よりお知らせします。※一時払保険料は年換算保険料を用います。また、払済・延長保険に移行している場合等、一部のご契約については対象外となります。
- ・ロイヤルカスタマーとしての資格を取得された場合、払込保険料の増減に拘らず1年間有効です（但し、全件解約のときはその時点で資格を喪失します）。1年後に金額基準を確認できた場合には1年更新となります（基準に満たない場合は資格を喪失します）。
- ・一旦、ロイヤルカスタマーの資格を喪失した場合でも、金額基準を満たせば、再びロイヤルカスタマーの資格を取得することになります。



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部パンフレット

ロイヤルカスタマーへ提供するサービスの概要

セカンドオピニオン

日本を代表する各専門分野の医師（総合相談医）と面談して、現在の診断に対する見解や今後の治療方針・方法などについて意見（セカンドオピニオン）を聞くことができます。

24時間電話健康相談

24時間年中無休で医師・保健師・看護師などの経験豊富なスタッフが電話による健康相談にお応えします。

大樹生命提携先企業による特典

大樹生命の提携先企業による各種のサービスを優待価格で受けることができます。

（注）セカンドオピニオン、24時間電話健康相談は、ティーバック株式会社が提供するサービスです。

ご照会・ご相談サービス

お客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）

お客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）では、お客さまのご契約に関するご照会及びお手続きの受付・事務手続等の業務を行っています。全国から寄せられるご照会のお電話については、約55名のコミュニケーターで対応しており、2019年度のお客さまサービスセンター（インバウンドコールセンター）の電話受付件数は、年間約25万件となっ

ています。

なお、当社は、大地震発生等、首都圏有事の際にも、お客さまにサービスを確実にご提供できる体制を確保するため、インバウンドコールセンターを首都圏（東京都文京区）と九州（福岡県北九州市）の二拠点体制で運営しています。

ご加入の生命保険に関するお手続きやお問い合わせ

大樹生命お客さまサービスセンター ☎ 0120-318-766
電話受付時間：平日9：00～19：00（土・日・祝日・年末年始を除く）

※携帯電話・PHSからもご利用いただけます。
※月曜日など、休日明けは混み合っており、つなぎにくい場合があります。
※証券番号を予めお確かめのうえ、お電話をお願いします。

※契約者ご本人さまもしくは正当な請求権者以外の方からのお問い合わせ・お申し出につきましては、詳細をご回答できない場合があります。

お客さまサービスセンター（アウトバウンドコールセンター）

お客さまサービスセンター（アウトバウンドコールセンター）では、対面での説明を希望されないお客さまや日中ご不在等により営業職員やサービスパートナーがなかなかお会いできないお客さまに対して、お電話により『大樹生命安心さぽーと活動』を提供するとともに、あわせてお客さまのご要望に応じて、

保険に関する各種情報提供を行っています。お客さまが希望される場合には、営業職員やサービスパートナーに対応を取り次ぎ、電話対応と対面対応一体となって、ご契約後の充実したアフターサービス提供に努めています。

コールセンター格付けで『三つ星』を6年連続獲得

当社お客さまサービスセンターはHDI-Japanが主催する2019年度「問合せ窓口」部門の格付けにおいて、6年連続で最高ランクである『三つ星』の評価を獲得しました。
本格付けは、一般消費者および認定された専門家がお客さまの立場から、コールセンターなどの「問合せ窓口」について評価するものです。



ご家族登録制度について

“お客さまが生命保険に託されたご家族への想いを、いつ、いかなるときもしっかりとお届けすること”が生命保険会社の使命であり、その使命をより確かなものとするためには、契約者さまはもちろんのこと、保険金等の受取人さまをはじめとするご家族の方にも、ご契約内容についてご理解いただくことが大切である、との認識から、『ご家族登録制度』を設けています。
『ご家族登録制度』は、“ご加入の契約内容に関する情報”を契約者さまと同等の開示範囲で

提供させていただくご家族を、契約者さまに事前に登録しておいていただく制度です。
従来、ご契約内容についてはお客さま情報の保護・管理の観点から、契約者さま本人以外の方によるご照会にはおこたえすることができませんでしたが、この制度の活用により、ご登録されたご家族の方に対しても契約者さまと同等の情報を開示することを通じて、いざというときにご家族のために大切な保険をお役立ていただけるようになりました。



ご家族登録制度チラシ

大樹生命ホームページ

当社ホームページでは、ご住所・電話番号の変更や入院給付金請求などのお手続き書類のご請求が可能です。また、お客さま専用のWEBサイト「大樹生命マイ

ページ」では、ご登録いただいたお客さまお一人おひとりに専用窓口（サイト）が開設され、ご契約内容の照会やお手続き書類の請求などが可能となっています。

●個人のご契約者さま向けのお手続きサービス

お手続き	サービス内容	
ご住所・電話番号の変更	ご自宅、ご勤務先のご住所、または電話番号の変更があった場合、変更のお手続きが可能です。	
保険料振替口座の変更	保険料振替口座の変更に必要な書類のご請求が可能です。	インターネット上で必要項目をご入力いただくことにより、お手続きに必要な書類や証明書を登録住所へお送りします。
生命保険料控除証明書の再発行	毎年所定の期間に生命保険料控除証明書の再発行手続が可能です。	
入院給付金ご請求のお手続き	入院給付金のお手続きに必要な書類のご請求が可能です。	

（注）1. ご利用時間は、以下の日を除く午前7時から翌日午前3時までとなっています。
※12月31日～1月3日及び5月3日～5日、毎月第1日曜日（これらの日以外でも、システム保守等によりサービスを停止する場合があります）
2. ご契約内容やご契約状態等によりご利用いただけない場合があります。

●お客さま専用WEBサイト「大樹生命マイページ」サービス

サービス内容

- ・ご契約内容の照会
※保険種類やご契約状態等によりご照会いただけない場合があります。
- ・契約者貸付の利用 / 利用可能額の照会
- ・積立配当金の引出し / 残高照会
- ・すえ置き金の引出し / 残高照会
- ・すえ置き保険金の引出し / 残高照会
- ・積立金の一部引出し / 引出し可能額の照会
- ・保険契約の申込書類・設計書などの書類の閲覧
- ・生命保険料控除証明書の再発行
- ・ご契約や保険に関するご質問・ご相談
- ・ご住所・電話番号の変更
- ・保険料振替口座の変更
（インターネット完結、手続書類の送付受付）
- ・入院給付金ご請求のお手続き
（手続書類の送付受付）
- ・満期保険金・祝金などの請求
- ・ご家族登録制度の申込・変更
- ・未来メッセージの登録 / 修正 / 削除
- ・各種特典 等



「大樹生命マイページ」画面

これからも、より多くのお客さまにご利用いただけるよう、またご利用いただいているお客さまにも、よりご満足いただけるサービスを目指して機能の向上に努めてまいります。

大樹生命ホームページ

<https://www.taiju-life.co.jp/>

ご契約期間中の情報提供

大樹生命からのお知らせ

ご契約者さまに、ご契約の保障内容や各種サービス、会社情報等を記載した「大樹生命からのお知らせ」を、年に一度送付しています。この通知により、ご契約の現況や各種手続きについてご確認ください。

大樹生命からのお知らせ（一部抜粋）＜2020年版＞



ご契約内容のお知らせ



大樹生命からのお知らせ

ご契約期間中の各種通知

ご契約期間中の主な通知（保険金等のお支払いに関するものを除く）として、以下の帳票があります。当社から適宜持参または送付することを通じて、アフターフォローの徹底に努めています。

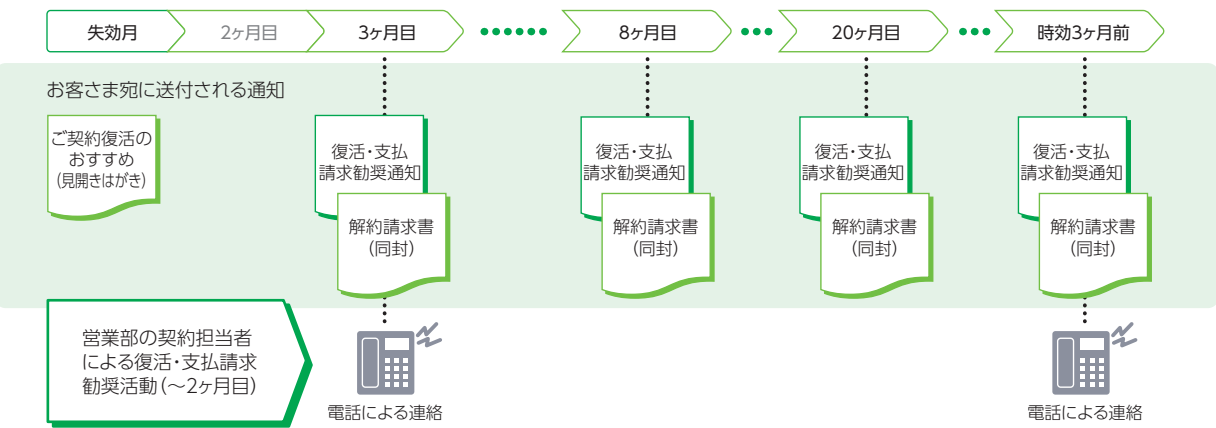
保険料のお払込みについて	○保険料の自動貸付（お立替え）のお知らせ ○保険料お立替金返済手続完了のお知らせ ○主契約保険料払込期間満了のお知らせと特約保険料の今後のお払込方法について ○保険料お払込期間満了のお知らせ ○ご契約復活のすすめ 等
配当金・契約者貸付について	○大樹生命からのお知らせ（上掲） ○契約者貸付金お利息繰入れのお知らせ ○契約者貸付金残高のお知らせ 等
その他	○生命保険料控除証明書

ご契約が失効された場合の対応

保険料のお払い込み猶予期間を経過しても保険料のお払い込みがない場合には、猶予期間満了日の翌日からご契約の効力が失われることとなり、保険金・給付金のお支払いができなくなります。ご契約が失効した場合でも、失効した時から一定期間内であれば、当社の定める手続きをお取りいただいたうえで、ご契約

の復活を請求することができます。

当社では、失効後、直ちにご契約が失効したことをご契約者さまにお伝えするとともに、その後の対応について、ご契約者さまの意思を確認することを目的とした、ご契約の復活・失効契約に係る解約返戻金の支払請求勧奨活動を実施しています。



保険金等のお支払い手続き

お知らせと情報提供

●各種通知

保険金・給付金等のお支払いに係る通知については、満期保険金のようにお支払い期日が近づいた時点で当社からお客さま宛に自動的に送付するものと、

死亡保険金や入院給付金のようにお客さまのお申し出により案内するものに大別されます。

支払期日が近づけば当社からお客さま宛に自動的に送付するもの	○満期のご案内 ○年金のご案内 ○生存給付金のご案内 ○増加生存保険金お支払いのご案内
お客さまからのお申し出によりご案内するもの	○各種保険金請求時のご案内（死亡保険金、高度障害保険金、特定疾病保険金 等） ○各種給付金請求時のご案内（入院給付金、手術給付金、特定損傷給付金 等）
その他	○生命保険料控除証明書

●保険金・給付金請求時のご契約内容に応じたご案内

保険金・給付金のご請求のお申し出があった場合、請求書類と合わせてお客さまのご契約内容に応じて「保障内容のご案内（もれなくご請求いただくために）」をお届けしています。

「保障内容のご案内（もれなくご請求いただくために）」では、現在ご加入いただいている特約の保障金額、入院日額、1回の入院の給付限度日数等の内容が確認できます。

お支払い後のお知らせ

保険金・給付金のお支払いが完了した際には、お客さま宛にお支払い明細を送付し、お支払い内容のご確認をお願いしています。また、計算書の裏面には、ご契約の内容に応じて、ご請求が漏れることが多いケースを記載し、請求漏れの防止に努めています。

なお、ご提出いただいた診断書の記載内容から、ご請求事由以外の別の保障についてもお支払いできる可能性がある場合、または追加でご請求いただける可能性がある場合には、別途お客さま宛にご案内し、請求書類の提出をお願いしています。

ホームページ上での情報提供

当社ホームページでは、当社の生命保険契約にご加入されているお客さまが、保険金・給付金のご請求・お受け取りについて、よりご理解を深めていただくことを目的として、ご請求手続きに関する留意

事項やお支払いの具体例などをわかりやすく掲載し、お客さまが常時参照できる環境をご提供しています。

保険金等のお支払い状況について

お支払いの可否判断につきましては、当社保険約款に基づいて行っています。2019年度のお支払い件数は、372,424件（うち保険金23,032件、給付金349,392件）となっており、一方、お支払いに該当しないと判断したご契約は、11,574件（うち保険金685件、給付金10,889件）ありました。

なお、当社ではもれなくご請求いただくために、お

支払いの対象とならなかったお客さまには、原則、「診断書取得費用相当額^(注)」をお支払いしております。

保険金等のお支払い件数、お支払い非該当件数は、一般社団法人生命保険協会の基準に則って集計しています。

(注) 一律5,500円（通院証明書は一律3,300円）

●保険金等のお支払い件数、お支払い非該当件数及び内訳

2019年度（2019年4月～2020年3月）													(単位：件)
区分	保険金					給付金						合計	
	死亡保険金	災害保険金	高度障がい保険金	その他	合計	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障がい給付金	その他	合計		
お支払い件数	16,681	86	352	5,913	23,032	1,827	212,628	113,723	104	21,110	349,392	372,424	
詐欺による取消・無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
不法取得目的による無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
告知義務違反による解除	7	0	0	13	20	0	175	80	0	32	287	307	
重大事由による解除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
免責事由に該当	43	4	3	0	50	0	42	14	1	7	64	114	
支払事由に非該当	0	3	113	499	615	0	653	9,548	34	303	10,538	11,153	
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
お支払い非該当件数合計	50	7	116	512	685	0	870	9,642	35	342	10,889	11,574	

- (注) 1. 当実績は、保険種類ごとに集計した個人保険・団体保険の合計実績です。
2. 支払査定を要しない満期保険金・生存給付金・一時金・年金は含みません。
3. 「約款に定める入院日数に満たない入院のご請求」等、「請求人からのご依頼やご請求書類等から支払事由に該当しないこと明白で、特段の支払査定を行わないもの」は、お支払い非該当件数に含みません。
4. 複数の会社でお引き受けしている団体保険契約のお支払い件数は、当社が幹事をしているご契約のみを対象としています。

用語説明

詐欺による取消・無効

・詐欺によってご契約が締結されたときは、ご契約は取消とし、すでにお払い込みいただいた保険料は払い戻しいたしません。

不法取得目的による無効

・保険金等を不法に取得する目的をもってご契約が締結されたときは、ご契約は無効とし、すでにお払い込みいただいた保険料は払い戻しいたしません。

告知義務違反による解除

・故意または重大な過失によって事実を告知しなかったかまたは事実でないことを告知したときは、会社は契約を解除することができます。この場合、解約返戻金をご契約者にお支払いいたします。

重大事由による解除

・保険金等を詐取する目的で事故を起こす等の重大事由が生じた場合には、会社は契約を解除することができます。この

場合、解約返戻金をご契約者にお支払いいたします。

免責事由に該当

・ご請求内容が、責任開始の日から一定期間内の被保険者の自殺や契約者等の故意など保険約款に定める免責事由に該当するものです。

支払事由に非該当

・ご請求内容が、保険約款に定める支払事由に該当しないものです。

具体的な計上例

お支払い件数

・入院給付金のご請求があり、疾病入院給付金と成人病入院給付金、ガン入院給付金のお支払いに該当した場合、「入院給付金」3件をお支払い件数に計上します。

お支払い非該当件数

・入院・手術給付金のご請求があり、疾病入院給付金のお支払いに該当し、手術給付金のお支払いが非該当となった場合、「入院給付金」1件をお支払い件数、「手術給付金」1件をお支払い非該当件数に計上します。

・入院給付金のご請求があり、疾病入院給付金と成人病入院給付金のお支払いが非該当となった場合、「入院給付金」2件をお支払い非該当件数に計上します。

ICT を活用したお客さまサービスの充実

当社は、お客さまに信頼され、よりご安心いただける会社を目指し、金融・保険業界のビジネス環境変化に適応する「ICT（情報通信技術）基盤の強化」を進めています。

お客さまサービスの充実

ICT を活用したお客さまサービス向上の取り組みとして、タブレット情報端末「ミレット」を2014年10月に導入し、全営業職員に配備しました。「ミレット」では、訪問先でもご契約内容の確認や、「大樹セレクト」や「ドリームロード」などの商品における保険設計の作成・修正が可能であり、お客さまに対するコンサルティングサービスの更なる向上を実現しています。また、「ミレット」を活用し、お申込・告知手続きや、一部の契約内容変更手続きをペーパーレス化することにより、よりスムーズで確実な手続きを実現し、お客さまのご負担を大幅に削減しました。さらに2021年度には新情報端末への刷新を予定しており、より一層のお客さまサービス向上に取り組んでまいります。

お客さま専用の Web サイト「マイページ」につきましては、更なるお客さまサービスの向上とお手続きの利便性向上を目的として、契約者貸付・積立金・積立配当金・すえ置き金・すえ置き保険金のお取引の当日着金サービスやお祝金・満期保険金のご請求手続き、お知らせ書類の閲覧、未来メッセージの登録等のサービスを提供しています。

また、スマートフォンアプリを活用した新規サービス「大樹らいふ倶楽部」を2019年4月に導入しました。「大樹らいふ倶楽部」を通じて、当社が開催しているセミナー、イベント等のタイムリーなお知らせを行っています。さらに2020年4月より、健康診断・人間ドックの結果をご入力いただくことで、それに応じた運動コンテンツを提供するという、お客さまの健康増進をサポートする新機能「大樹 PersonalGYM」を搭載しました。

今後も、最新の ICT を積極的に活用し、より多くのお客さまにご利用、ご満足いただけるようなサービスの提供および機能の充実に努めてまいります。

戦略的アウトソーシング

当社は、ICT 競争力の強化を通じ、新商品開発や新しいサービス提供にいち早く対応し、かつ業界をリードするため、情報システムの開発・保守・運用業務などについて日本アイ・ビー・エム株式会社（以下、日本 IBM 社）にフルスコープのアウトソーシングを行っています。

また、このアウトソーシング・サービスを円滑・確実に遂行するための会社「大樹生命アイテクノロジー

株式会社」（2020年4月より社名変更。旧名「エムエルアイ・システムズ株式会社」）を日本 IBM 社と共同出資で設立し、2000年10月より業務運営を行っています。この戦略的アウトソーシングにおいては、日本 IBM 社のノウハウを取り込んだマネジメントシステム構築や製品・サービス調達プロセスの高度化を進め、システム開発の生産性向上・システム運用の品質向上に着実に成果をあげています。

安全対策・セキュリティ対策

お客さまの情報への不正アクセスや情報漏えいなどを防止するために、情報の暗号化や不正アクセス対策、ウィルス対策など、サイバーセキュリティ対策についても積極的に取り組んでおります。

なお、情報システムの開発・保守・運用業務における安全対策については、金融機関としての視点だけではなく、技術的かつ専門的視点からの監査も実施しており、一層の安全確保に取り組んでいます。



電子サインのイメージ



「ミレット」を使ったご説明イメージ

「お客さまの声」を経営に反映させる仕組み

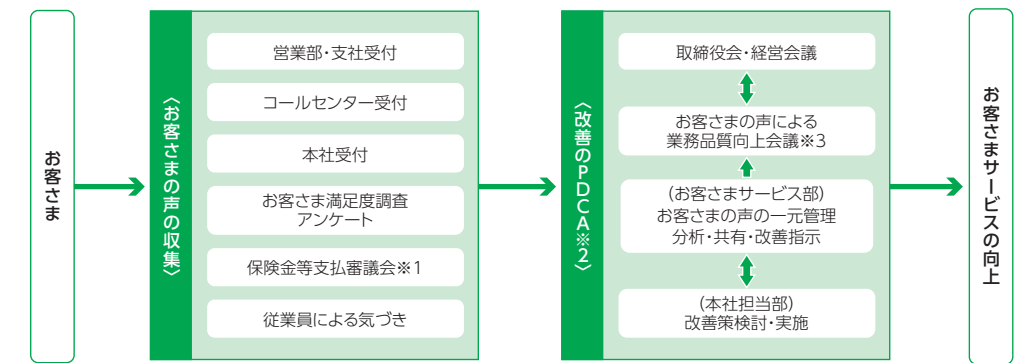
当社では、「お客さまの声」を経営に反映し、業務の改善、お客さまサービスの向上につなげるよう努めています。

「お客さまの声」を反映させる仕組み

全国の営業拠点・お客さまサービスセンターへのお電話、お客さま満足度アンケートなどでいただいた「お客さまの声（ご意見・ご要望・お褒め・ご不満等）」は、お客さまサービス部門で一元管理し、分析を行って課題を抽出し、各部門が改善策を検討・実施します。また、

改善効果の検証を行い、継続的な改善に取り組みます。経営会議の諮問機関である「お客さまの声による業務品質向上会議」では、お客さまの声の全体概況と改善実施状況を協議し、その結果について経営会議、取締役会で審議します。

●お客さまサービスの向上に向けた体制図



- ※1 社外委員（法律専門家、学識経験者、消費者問題専門家）等により構成される審議会です。
※2 業務を円滑に進める手法の一つ。
Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）の4段階を繰り返すことで、業務を継続的に改善します。
※3 経営会議の諮問機関。お客さまサービス部担当役員を議長とし、17部門の部長を構成員としています。

2017年1月に、当社の消費者志向経営に関する理念や取組方針を記載した「消費者志向宣言」を策定・公表し、当宣言を機に、より一層のお客さまサービス向上に取り組んでいます。
また、2018年4月には、苦情対応の国際基準規格「ISO10002（品質マネジメント－顧客満足－組織における苦情対応のための指針）」に適合した苦情対応

態勢を構築し、適切な運営を行っていることを宣言しました。当宣言を機に、全役職員が国際規格に適合する苦情対応態勢を維持していくとともに、「お客さまの声」から学ぶ業務運営の改善に取組み、今後もより一層お客さま本位の業務運営を徹底し、お客さまサービスの向上に努めてまいります。

●お客さまサービスセンター（コールセンター）に寄せられたご相談・ご照会の内訳

	2017年度		2018年度		2019年度	
	件数	占率	件数	占率	件数	占率
新契約関係 （保険商品内容・特約中途付加・パンフレット請求等）	5,291	2.1	6,246	2.5	3,535	1.3
収納関係 （保険料払込方法・住所変更・課税控除証明・集金等）	39,380	15.6	39,602	15.8	45,522	17.3
保全関係 （名義人変更・契約者貸付・特約更新・減額・解約等）	65,631	26.0	62,894	25.1	62,158	23.6
保険金関係 （満期・生存給付金・年金・死亡保険金手続等）	33,177	13.1	33,434	13.3	34,500	13.1
給付金関係 （災害入院・疾病入院・成人病入院給付金手続等）	48,861	19.3	49,191	19.6	54,226	20.5
生命保険と税金関係・保険料の経理処理等	1,993	0.8	2,050	0.8	1,932	0.7
その他	58,337	23.1	57,228	22.9	61,948	23.5
合 計	252,670	100.0	250,645	100.0	263,821	100.0

お客さまから寄せられた苦情申出の概況

2019年度にお客さまから寄せられた苦情申出の内訳は以下のとおりです。

●お客さまから寄せられた苦情申出の内訳

苦情分類	主な内容	2017年度		2018年度		2019年度	
		件数	占率	件数	占率	件数	占率
新契約関係	・不利益情報の説明不足等に関するご不満 ・当社職員による募集上の行為に関するご不満 ・お客さまのご要望とご契約内容の相違に関するご不満	2,791	16.7	2,551	17.9	2,282	16.5
収納関係	・保険料の集金、口座振替に関するご不満 ・保険料の自動貸付に関するご不満 ・ご契約の失効・復活に関するご不満	943	5.6	752	5.3	722	5.2
保全関係	・解約手続に関するご不満 ・ご契約内容や名義の変更に関するご不満 ・ご契約の更新に関するご不満	3,719	22.2	3,178	22.2	3,148	22.8
保険金・給付金関係	・保険金・給付金手続に関するご不満	2,654	15.8	2,302	16.1	2,268	16.5
	うち保険金支払手続等に関するもの	286	1.7	251	1.8	264	1.9
	うち給付金支払手続等に関するもの	1,468	8.8	1,305	9.1	1,297	9.4
その他	・アフターサービス不足に関するご不満 ・当社職員の態度・マナーに関するご不満 ・プライバシーに関するご不満	6,651	39.7	5,505	38.5	5,372	39.0
合 計		16,758	100.0	14,288	100.0	13,792	100.0

（注）お客さまから寄せられたお申出（苦情）につきましては、お申出時点の内容で分類しています。

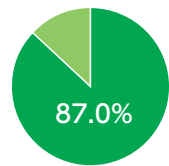
お客さま満足度調査

当社では、より広くお客さまのご意見・ご要望をお聞きすることを目的として、ご契約者さまを対象としたアンケートを実施しております。
お客さまのご意見・ご要望を今後の取組みに反映させ、一層の業務品質向上を図ってまいります。

2019年度実施概要

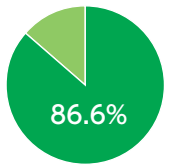
- ・年1回実施（2019年9月10日～9月30日）
- ・調査対象：既契約者約5,000名
- ・有効回答数：約1,000名
- ・質問内容：営業職員対応、現在加入商品、加入時手続、加入後手続、会社の信頼感 等
- ・お客さまの満足度については、「満足」「やや満足」「やや不満」「不満」の4択で回答
- ・各満足度は、「満足」「やや満足」の合計

総合的なお客さま満足度（%）

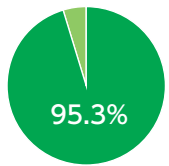


主要なお客さま接点におけるお客さま満足度（%）

加入時手続満足度



加入後手続満足度



■ 満足層（満足・やや満足） ■ 不満層（やや不満・不満）

「お客さまと私たちの提案制度」

この制度は、従業員の積極的な創意工夫の提案を奨励し、実務に反映させることによって、お客さまサービスの向上と社業の発展に寄与することを目的としています。

2019年度は1,164件の提案が寄せられており、サービスの向上や業務の改善に資する提案について実現を図っています。

「お客さまの声」に基づく業務改善策の実施状況

2019年度は、お客さまのお申出をもとに、以下のようなお客さま満足度の向上につなげるための改善策を実施しています。

主な改善事例

新商品の開発

- ・保障中核層を中心とした就業不能保障ニーズにお応えすべく、病気やケガにより入院や所定の在宅療養が30日以上継続したときに毎月の給付金でその後の収入減に備えられる「大樹セレクト」の新特約「くらしエール（継続治療後収入サポート特約019）」の販売を開始しました。（2019年4月より）
- ・更に多くのお客さまの就業不能保障ニーズにお応えすべく、要介護状態や身体・精神障がい状態などのときに一時金や毎月の年金でその後の収入減に備えられる「大樹セレクト」の新特約「くらしガード（就労不能収入サポート特約019）」の販売を開始しました。（2019年10月より）
- ・これまで以上にお客さまのニーズによりそった自在性ある商品提案が可能となるよう、大樹セレクトの「ガン治療サポート特約（ガン治療サポート特約016）」「Beat（ビート）（特定損傷特約016）」に有期型歳満期を追加しました。（2019年4月より）
- ・外貨で増やしながら計画的に教育資金の積み立てができる商品として、保険料払込期間中の円換算レートを固定して定額の円建保険料で払い込むことができる平準払の外貨建学資保険「想いをはぐくむ大樹の学資」の販売を開始しました。（2019年5月より）

障がい者向けサービスの向上

- ・利便性向上に向けた、当社の取組内容について、大樹生命ホームページに掲載しました。（2019年5月より）
- ・会話にご不自由のあるお客さま専用の受付窓口（メールフォーム）を、大樹生命ホームページに掲載しました。（2019年7月より）
- ・会話にご不自由のあるお客さまには筆談等で対応する旨を表明する掲示物（耳マーク）を主要な営業部に掲示しました。（2020年3月より）

営業用携帯端末（ミレット）によるペーパーレス手続きの拡大

- ・ご契約に関する手続きについて、ペーパーレスでの取扱範囲を拡大（解約・減額・特約解約）しました。（2020年4月より）

帳票改訂

- ・特に高齢のお客さまを中心に、必要書類をわかりやすくお伝えする観点から、各種ご案内に掲載している「本人確認書類」を整理、明確化しました。（2020年4月より）

金融 ADR 制度への対応について

2010年4月より金融商品取引法等（保険業法含む）の一部改正により金融 ADR 制度が創設され、各金融機関は金融庁が定める指定紛争解決機関との間で下記のような内容を含む手続実施基本契約の締結が法的に義務付けられました。

1. 苦情処理・紛争解決手続きの応諾義務
2. 事情説明・資料等の報告・提出義務
3. 指定解決委員の提示する特別調停案の受諾義務

これをもって、指定紛争解決機関は中立・公正な立場からお客さまと金融機関とのトラブルの解決を図ります。

ADR (Alternative Dispute Resolution) とは？

ADR（裁判外紛争解決手続）とは、身の回りで起こるトラブルを、裁判ではなく、中立・公正な第三者に関わってもらいながら柔軟な解決を図る手続です。

一般社団法人生命保険協会（以下、生命保険協会と表記）は、指定紛争解決機関として金融庁より指定を受け、生命保険業務・外国生命保険業務に関する

苦情処理手続及び紛争解決手続等の業務を2010年10月1日より行っております。当社は、保険業法第105条の2の規定に基づき2010年10月1日付で指定紛争解決機関である生命保険協会と手続実施基本契約を締結しました。

これにより、より実効性のある苦情解決手続および紛争解決手続が確保され、利用者の利便性の向上が図られました。

指定紛争解決機関である生命保険協会の生命保険相談所では、電話・来訪（電子メール・FAX は不可）により、豊富な専門知識を持った相談員が生命保険に関する様々な相談・照会・苦情をお受けしています。

生命保険相談所がお申出を受け付け、当社に解決を依頼してから、原則として1カ月を経過してもお客さまと当社の間で問題の解決がつかない場合、生命保険相談所内に設置された中立・公正な立場から裁定（紛争解決支援）を行う裁定審査会に申立てることができます。

【生命保険相談所（生命保険相談室：東京）】

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1
新国際ビル3階（生命保険協会内）
電話番号：03-3286-2648
受付時間：9：00～17：00（土・日曜、祝日、年末年始を除く）
※ご来訪でのご相談の場合、受付は16：00までになります。

【生命保険相談所（連絡所）】

全国50ヶ所に生命保険相談所の連絡所が設置されています。ご来所によるご相談の場合は事前に電話連絡が必要になります。

（生命保険協会ホームページ参照）
<https://www.seiho.or.jp/contact/about/>

ディスクロージャー（情報開示）の充実

ご契約者さまをはじめ、より多くのお客さまに当社の経営内容をご理解いただくことを目的に、各種ディスクロージャー資料の作成や、ホームページでのタイムリーな情報発信に取り組んでいます。

保険業法第111条に基づいて作成している大樹生命の現状「統合報告書」は、当社の各営業部で縦覧できるほか、生命保険協会のホームページでもご覧

いただけます。なお、当社のホームページでは、大樹生命の現状「統合報告書」全ページを掲載しているほか、各種ニュースリリース、プレス発表資料等の最新情報についてもご覧になれます。

当社は大樹生命の現状「統合報告書」において、お客さまが当社の経営状況をよりご理解いただけるよう、情報開示の充実に取り組んでいます。

●主なディスクロージャー資料

名 称	内 容
大樹生命の現状「統合報告書」	保険業法第111条に基づいて作成しているディスクロージャー資料
変額保険【有期型・終身型】（特別勘定）決算のお知らせ	変額保険の契約者さまあてに直送される決算報告資料
変額個人年金保険【基本年金額保証型】（特別勘定）決算のお知らせ	変額個人年金保険の契約者さまあてに直送される決算報告資料

事業概況 〈資産運用〉



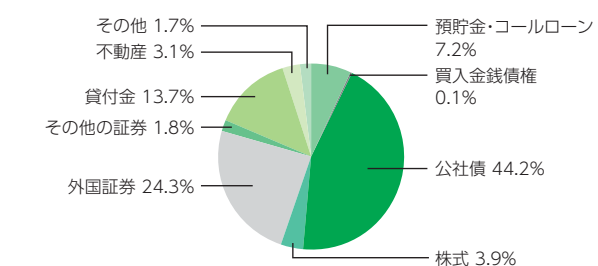
保険金等を確実にお支払いするため、
安全性・流動性・収益性に加え、
公共性を勘案した資産運用を行う

取締役 執行役員
運用統括部、市場運用部
特別勘定運用部担当役員
武邑 淳史

運用方針

当社では、インカム収益及び資本の安定的拡大を目指して ALM（アセット・ライアビリティ・マネジメント）型運用を行っています。具体的には、確定利付資産により保険負債に応じた運用を行う部分をポートフォリオの中核とし、リスク許容度の範囲内で保険負債と異なる通貨建の確定利付資産、及び株式資産、外部委託投信、不動産等への分散投資を行っています。

一般勘定資産の構成（2019年度末：7兆3,299円）



※「外国証券」及び「その他の証券」には投資信託受益権が含まれています。

ESG投融資への取組み

当社は、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、ESG^{*}投融資を行っています。今後も資産運用を通じて社会や環境により良い影響を及ぼし、社会全体の健全な発展に貢献してまいります。

※ ESG：環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の頭文字。

ESG投融資に対する基本的な考え方

ESG投融資を推進していくうえで、持続可能な社会への移行と運用収益の確保の両立を目指すことを基本的な考え方とします。

また、生命保険会社としての社会的責務をふまえ、

資産特性に応じて環境・社会・ガバナンスの課題を考慮した資産運用を行い、環境や地域・社会と共生し、経済・企業の安定的な成長と社会的価値の調和的な発展を目指します。

ESG投融資の手法

当社は、ESGテーマ投融資や投融資検討におけるESG要素の組み込み（ESGインテグレーション）、投融資先との対話活動（エンゲージメント）等 ESG投融資の手法について、資産特性に応じ最適な手法を選択することとし、ESG課題を運用プロセスにおいて考

慮するように努めます。

また、投融資先との対話に際しては、必要に応じ、ESG課題をテーマとした対話の実行や ESG課題を含む非財務情報の開示等を求めます。

ESG投融資への取組み事例

当社では、環境債（グリーンボンド）や社会貢献債（ソーシャルボンド）、ESG投信などへの投資を行っており、2019年度末の投資残高は1,122億円となっています。投資した資金は国際開発金融機関などを通じて、開発途上国などにおける貧困の撲滅、中低所得者の生活支援、生物圏保護プロジェクト、再生可能エネルギーの生成プロジェクトなどに活用されています。



©2019 NHFIC
オーストラリアの中低所得者向け住宅の
整備プログラムに役立っています。

国連責任投資原則（PRI）^{*}への署名

当社は、2019年10月に PRI に署名しました。PRI の実践を通じ、引き続き、ESG取組みの強化を図り、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

※持続可能な社会の実現を目的とし、機関投資家が環境、社会、ガバナンスの要素を投資の意思決定に組み込むことを提唱する原則。

Signatory of:



スチュワードシップ活動への取組み

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》を受け入れています。

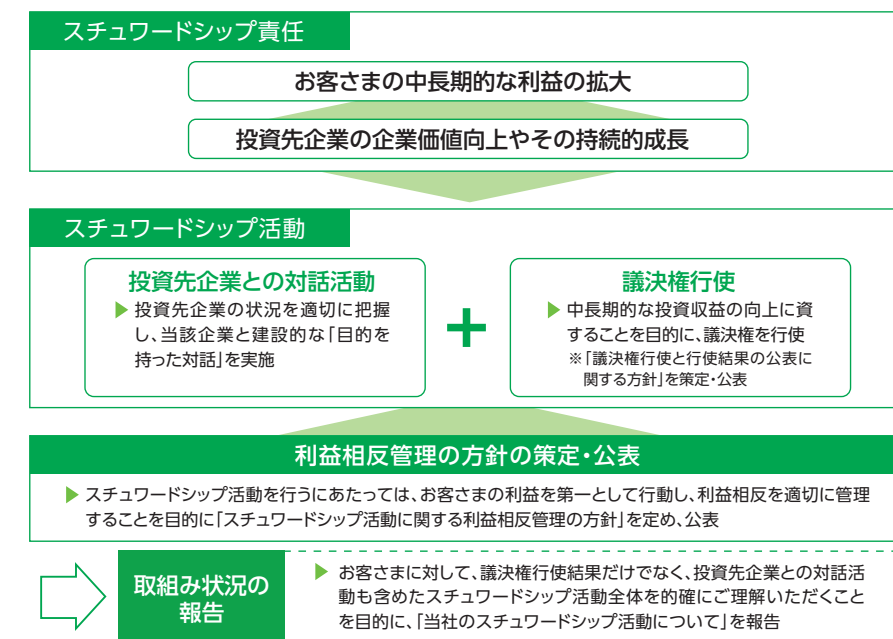
スチュワードシップ責任を果たすための方針

当社は、将来の保険金・給付金等を確実にお支払いするため、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案した資産運用に努めています。

お客さまへのお支払いに備えるため、長期・安定的な資産運用を基本方針としており、株式投資にあたっては企業の収益性、安全性、成長性等を基準に投資判断を行い、投資先企業の企業価値向上を通じて中長期

的に投資収益を獲得することを目指しています。

当社は、投資先企業の中長期的な成長、それがもたらす当社の投資収益の向上、ひいてはお客さまの利益に資することを目的に、スチュワードシップ・コードを受入れるとともに、投資先企業との対話活動や議決権行使等（以下、これらを総称して「スチュワードシップ活動」）への取組みを推進してまいります。



スチュワードシップ・コードに関する取組みの詳細については、以下の当社ホームページをご覧ください。

「日本版スチュワードシップ・コード」への対応について
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/steward2.htm>



経営基盤

コーポレートガバナンスの状況

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、社会的な使命を果たしつつ、お客さまから信頼され、従業員が生き生きと働き、その結果として、安定的・持続的に広くステークホルダーのみなさまのご期待に応える会社となることを目指しています。この目標の実現のためには、優れたコーポレートガバナンス体制の構築が前提になるものと考えています。この考え方に基づき、継続的にコーポレートガバナンスの充実に取り組みます。

経営管理組織

当社は監査役制度を採用しています。また、執行役員制度を導入することにより、取締役会の監督機能と業務執行機能を分離しています。

(取締役会)

- ・取締役会は、法令または定款に定めるもののほか、当社関連規程で定める経営に重大な影響を与える事項について意思決定を行うとともに、業務執行の監督を行っています。また、それ以外の事項については、業務執行と監督の機能分離のため、業務執行に係る権限の多くを執行役員に委任しています。
- ・取締役会は、2020年6月20日現在、取締役9名（うち1名は社外取締役）で構成しています。
- ・取締役候補者は、当社の経営を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有する者を選任しています。また、候補者案については社外取締役を委員長とする指名・報酬諮問委員会にて審議し、取締役会にて決定しています。
- ・取締役の任期は事業年度ごとの経営責任を明確にするため1年としています。2019年度には、取締役会は12回開催しています。なお、当社の取締役は15名以内とする旨定款に定めています。
- ・取締役の報酬は、株主総会の決議によって定められた報酬枠の範囲内で、経営環境、業績ならびに各役員の職務内容を勘案の上で適切な水準を設定しています。また、報酬案については社外取締役を委員長とする指名・報酬諮問委員会にて審議し、取締役会にて決定しています。
- ・社内外の取締役・監査役と外部会計監査人の意見交換会を実施し、相互の情報連携や意見の交換を行っています。

- ・取締役および監査役のトレーニングとして、就任時研修や外部講師を招いた研修を行い、その役割・責務を適切に果たすために必要な知識を習得・更新する機会を提供しています。
- ・当社は、取締役会の実効性に関し、全取締役・監査役を対象にアンケートを実施し、その結果をもとに取締役会において分析・評価を実施しました。その結果、業務執行状況報告の対象範囲の拡大等に改善の必要性があるものの、概ね適切に運営されていると評価しております。本評価結果等も踏まえ、今後も継続的に取締役会の実効性向上を図ってまいります。

(監査役会)

- ・監査役会は、監査に関する意見を形成するための唯一の協議機関かつ決議機関であり、監査役は、その職務の遂行の状況を監査役会に報告するとともに、収集した情報に基づく適切な監査意見の表明と形成を図ることにより、監査の実効性を高めるよう努めています。
- ・監査役会は、2020年6月20日現在、監査役4名（うち2名は社外監査役）で構成し、取締役会及び業務執行の監査を行っています。
- ・監査役候補者は、取締役会および業務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識及び経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有する者を選任しています。
- ・監査役の任期は、定款の定めるところにより4年としています。
- ・監査役の報酬は、株主総会の決議によって定められた報酬枠の範囲内で、監査役の協議により決定しています。

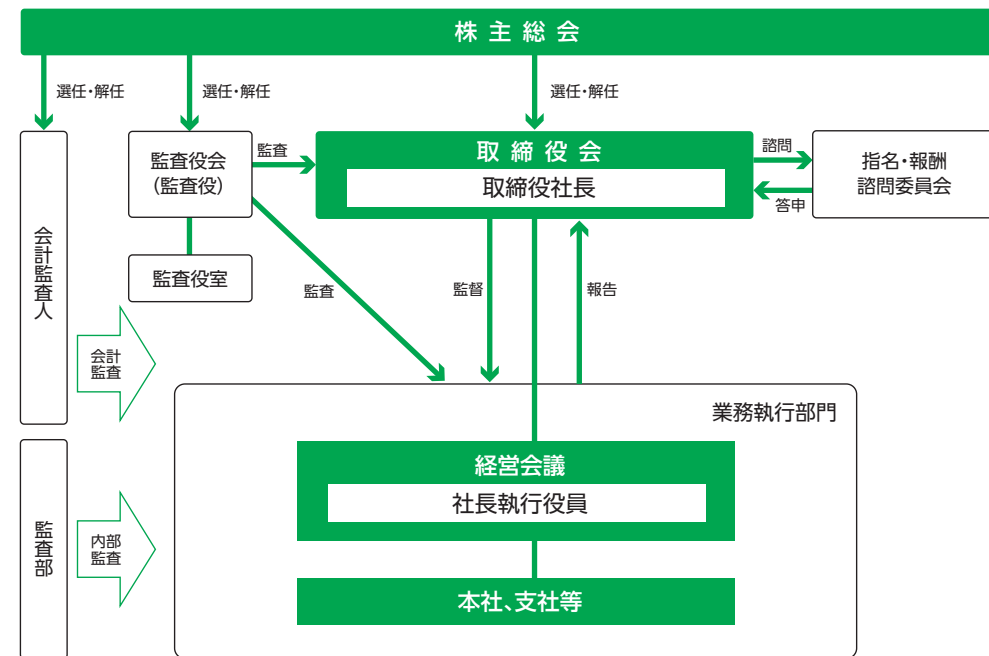
(執行役員)

- ・業務執行については、取締役会において選任された執行役員（2020年6月20日現在、取締役兼務者6名を含む計18名）が担当しております。

(経営会議)

- ・業務執行のための会議体として、経営会議を設置しております。
- ・経営会議は、取締役会の定めた基本方針に基づいて、経営に関する重要事項を決定し、あわせて、その全般的管理を行っております。経営会議は、2020年6月20日現在、社長執行役員及び各担当役員等計13名で構成されております。なお、2019年度には、経営会議は44回開催しております。

コーポレートガバナンス体制図



コーポレートガバナンスに関するその他の事項

(情報の開示に関する事項)

- ・当社の経営理念、経営計画については、ホームページ等に掲載しています。

(個別取締役の利益相反取引に関する事項)

- ・取締役が自己または第三者のために行う会社との取引その他の利益相反取引を行うにあたっては、必ず取締役会の承認を得ることとしています。また、該当取引の実施後は法令の定めるところによりその重要な事実を適切に開示しています。

(株主との対話に関する事項)

- ・株主との対話において把握された株主等の意見・要望のうち、重要なものについては、経営陣に報告し、情報を共有する体制を構築しています。

(保有国内株式に関する事項)

- ・子会社・関連法人等を除く保有国内株式について、投資・売却および議決権の行使は全て資産運用部門にて独立した意思決定を行っています。

(経営陣から独立した外部通報窓口)

- ・経営陣から独立した外部通報窓口を設置しています。

内部統制システム

当社は、取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務の適正を確保するために必要な体制として、「内部統制システムに関する基本方針」を次の通り定め、本方針に従って内部統制システムを適切に構築し、運用しております。

取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務の適正を確保するために必要な体制として、「内部統制システムに関する基本方針」を次のとおり定める。

1. 当社の取締役・使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

- コンプライアンスを経営上の最重要事項の一つとして位置づけ、すべての役職員が諸法令、社会規範および諸規程等を遵守し職務の遂行を行うべく体制を整備する。
- コンプライアンスに関する事項を統括監督する責任者として、チーフコンプライアンスオフィサーを配置し、その下にコンプライアンスの推進を統括する組織を設け、定期的に取締役会に報告する。さらに各組織の長をコンプライアンス責任者として、各組織のコンプライアンスの推進、管理を行う。
- チーフコンプライアンスオフィサーを議長とする「コンプライアンス会議」を設け、全社的な観点からコンプライアンス上の重要課題を審議する。
- 当社の取締役・使用人がコンプライアンス上の問題を発見した場合はすみやかに報告される体制を確立する。
- 業務執行部門から独立した組織によって、定期的にコンプライアンスに関する内部監査を行い、その結果に関し、取締役会に報告する。
- 反社会的勢力による被害を防止するため、その介入を断固として排除し不当要求事案等へ対応する体制の整備を行うとともに、警察等外部専門機関とも連携し毅然とした対応を行う。
- 法令遵守の推進ならびに自律的な内部管理態勢の充実を図る目的から定められている「大樹生命行動規範」、加えて同規範に基づき業務執行上の基本となる考え方を示すものとして作成する「コンプライアンス・マニュアル」を、取締役・使用人に徹底するとともに、以上の体制を確立すべく、必要な規程を定める。

2. 当社の取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

- 文書の保存・管理に関する規程を定め、文書の適切な保存および管理を行うとともに、取締役および監査役が、それぞれの監督または監査権限により、保存された文書を適時閲覧・謄写できる体制を確保する。

3. 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制

- 保険引受リスク、資産運用リスク、流動性リスク、事務リスク、システムリスク、法務リスク、災害リスク、子会社等リスクおよび情報漏洩リスク等について、それぞれのリスクの特性に応じたリスク管理を行う。
- リスク管理に関する事項を統括監督する責任者として、チーフリスクマネジメントオフィサーを配置し、その下にリスクの統括管理を行う組織を設け、定期的に取締役会に報告する。さらに、リスクカテゴリー毎にリスク管理を担当する組織を定め、リスク毎の管理を行う。
- チーフリスクマネジメントオフィサーを議長とする、「リ

スク管理会議」を設け、全社的な観点からリスク管理に関する重要事項を審議する。

- 定量的なリスク管理手法として、取締役会にてリスク割当資本を定め、統合的なリスク管理を行う。また計量化が困難な事務リスク・システムリスク等については、当該事象が発生した場合はすみやかに報告される体制を確立し、リスクの抑制に向けた対応を図る。
- 業務執行部門から独立した組織によって、定期的にリスク管理に関する内部監査を行い、その結果に関し、取締役会に報告する。
- 危機的状況の発生またはその可能性が認められる場合において、適切な対応を行うべく体制を整備する。
- 以上の体制を確立すべく、必要な規程を定める。

4. 当社の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- 執行役員制度を導入することにより、取締役会の監督機能と業務執行機能を分離する。
- 業務執行のための会議体として、経営会議を設置する。経営会議は、取締役会の定めた基本方針に基づいて、経営に関する重要事項を決定し、あわせて、その全般的な管理を行う。
- 取締役会の監督機能に資するべく、取締役会における必要な報告事項を取締役会にて定め、それに則った業務執行状況の報告を行う。
- 取締役会、経営会議において重要な決定を行い、決定に基づく業務執行が適切に行われるよう、責任、権限に関する規程その他効率的な職務執行を行うべく必要な規程を定める。

5. 当社、子会社および関連会社（以下、「子会社等」という）からなる企業集団における業務の適正を確保するための体制

- 当社は、子会社等の事業の適切な運営と当社の子会社等への管理の適正化を図り、もって当社と子会社等双方の利益の増進を図る。
- 当社は、各子会社等の役割を明確にするとともに、子会社等に対応する業務担当組織を定め、当該会社に取り締役を派遣することにより子会社等経営への監視、内部牽制を行う。
- 当社は、子会社等のコンプライアンス対応状況、リスク管理状況について、所管組織を通じ、管理状況を把握し、必要に応じて指導を行うとともに、取締役会に報告する。
- 当社は、業務執行部門から独立した組織によって、定期的に子会社等への内部監査を行い、その結果に関し、取締役会に報告する。
- 当社は、子会社等から、その財務・経営状況その他重要な情報について、定期的に関係書類の提出を求める。
- 当社は、子会社等の自主性を尊重しつつ、子会社等における重要な決定については当社の承認を要する事項を規程等に定め、子会社等の適正かつ効率的な意思決定と職務の執行を確保する。
- 以上の体制を確立すべく、必要な規程を定める。

6. 当社の財務報告に係る内部統制に関する体制

- 財務報告における記載内容の適正性を確保するため、財務報告に係る内部統制が有効に整備・運用される体制を構築する。
- 評価対象業務から独立した組織により、有効性の評価を行う。
- 以上の体制を確立すべく、必要な規程を定める。

7. 当社の監査役がその職務を補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項ならびにその使用人の取締役からの独立性に関する事項および当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項

- 取締役の指揮命令に属さない「監査役会」の直属組織を設置し、監査役（会）の職務を補助するものとする。
- 当該組織には、当該組織の長の他、1名以上の監査役スタッフを配置し、監査役監査を補助するに必要な能力を備えた人材を配属する。
- 当該所属員の人事異動・人事評価・懲戒処分は、予め監査役の同意を必要とする。

8. 当社および子会社の取締役および使用人が当社の監査役に報告をするための体制その他の監査役への報告に関する体制

- 当社および子会社の取締役および使用人は、当社の監査役（会）の監査に資するため、次に定める事項を当社の監査役（会）に報告する。
 - 当社の監査役（会）に定期的に報告すべき事項
イ. 経営の状況、事業の状況、財務の状況
ロ. 内部監査を所管する組織が実施した内部監査の結果
ハ. リスク管理の状況
ニ. コンプライアンスの状況
 - 当社の監査役（会）に臨時的に報告すべき事項
イ. 当社および子会社に著しい損害を及ぼすおそれのある事実
ロ. 当社および子会社の取締役の職務遂行に関して不正行為、法令・定款に違反する重大な事実
ハ. 内部通報制度に基づき通報された事実

なお、上記「取締役」については、「執行役員」としての地位を付与されている場合、当該執行役員としての業務執行にかかる職務を含むものとする。

内部監査

内部監査については、他の業務執行組織とは独立した内部監査組織である監査部が、当社及びグループ会社に対し監査を行い、業務の改善提案を行うとともに、監査結果を定期的に取締役会・経営会議に報告しております。

二. 金融庁検査・外部監査の結果
ホ. 重要な会計方針の変更、会計基準等の制定・改廃へ、重要な開示書類の内容 等

(2) 上記については、当社は取締役会への監査役の出席のほか、経営会議、経営会議の諮問機関である各会議への常勤監査役の出席を通じ、必要に応じて各監査役へ報告すること等により行う。

また、当社の常勤監査役が子会社の取締役会に出席し、その他必要に応じて報告を受けること等により行う。

9. 上記8の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制

- 監査役への報告を行った当社および子会社の役職員に対し、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを行うことを禁止し、その旨を当社および子会社に周知徹底する。

10. 当社の監査役の職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針に関する事項

- 監査役がその職務の執行について生ずる費用の前払いまたは償還等の請求をしたときは、当該監査役の職務の執行に必要でないと認められた場合を除き、速やかに当該費用または債務を処理する。

11. その他当社の監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- 監査が効率的・効果的に行われるため、会計監査人の他、内部監査、コンプライアンス、リスク管理を所管する組織等からの報告等を通じ、連携を図る。
- 必要に応じ、専門家（弁護士、公認会計士、税理士、コンサルタント等）の活用ができるようにする。

監査役監査

監査役は取締役会に出席するとともに、常勤監査役は経営会議等の重要な会議に出席しております。これにより、監査役は経営執行状況の的確な把握と監視に努めるとともに、遵法状況の点検・確認、内部統制の整備・運用の状況等の監査を通じ、取締役の職務の執行を監査しております。これらの監査役の監査業務をサポートする組織として監査役室を設けており、監査役の円滑な職務遂行の支援を行っております。なお、2019年度には、監査役会は12回開催しております。

また、監査役は監査部及び会計監査人と定期的な情報・意見の交換を行うとともに、監査結果の報告を受けるほか、適宜会計監査人監査にも立ち会う等、緊密な連携を取っております。

コンプライアンス（法令等遵守）態勢



「こつこつ、きちんと」をモットーに、
なにごとにも基本を大切にして、
誠実に取り組みます

取締役 常務執行役員
コンプライアンス統括部担当役員
松原 功

基本方針

お客さまと社会からの信頼にお応えし、「お客さま本位」を実践していくためには、全役職員がコンプライアンスに立脚した業務を行うことが基本となります。

当社では、コンプライアンスを経営の重要課題と位置づけ、取り組みを実施しています。

コンプライアンスへの取組み

当社では、取締役会において「内部統制システムに関する基本方針」を定め、実行計画である「コンプライアンス・プログラム」を年度ごとに策定しています。

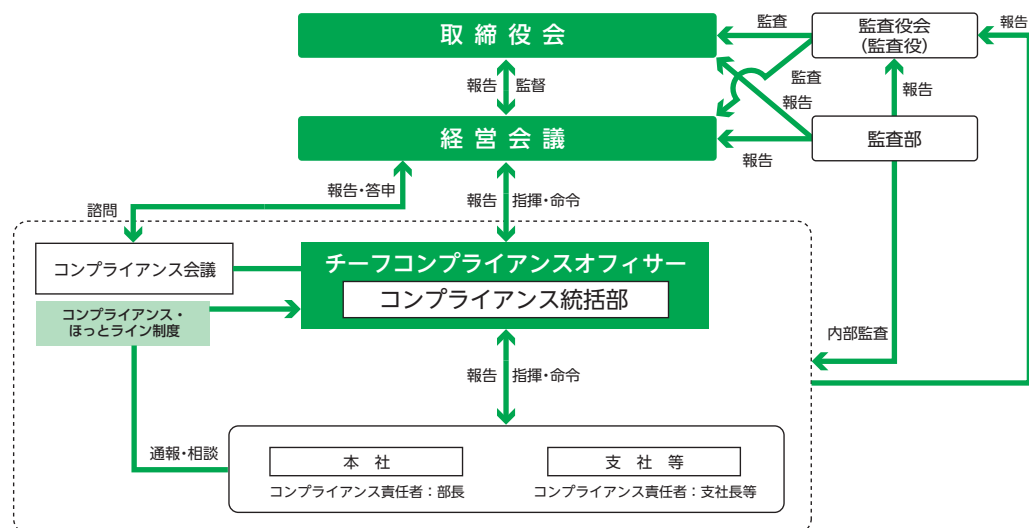
また、コンプライアンスに関する事項を統括監督する「チーフコンプライアンスオフィサー（ＣＣＯ）」を配置するとともに、その下に「コンプライアンス統括部」を設置して、コンプライアンスに関する重要課題等のとりまとめ、取り組みの推進、個人情報保護の推進等を行っています。

さらに、「チーフコンプライアンスオフィサー（ＣＣＯ）」を議長とする、「コンプライアンス会議」を設置し、重要課題及びその改善状況等について、会社全般の立場から審議、調整して経営会議を補佐しています。

各組織には、「コンプライアンス責任者」及び「コンプライアンス管理者」を配置し、担当組織におけるコンプライアンスの推進、管理、研修や施策の実施をしています。

加えて、支社等の営業組織においては、「コンプライアンス統括部」に所属する「コンプライアンスオフィサー」が、コンプライアンス推進に関する確認や改善指導を行うことにより、コンプライアンス態勢を強化しています。

●コンプライアンス体制図



大樹生命行動規範の遵守

全役職員が「お客さま本位」の精神を基本とし、生命保険事業に携わる者としての職業的使命を果たしていくことを目的として、その職務遂行にあたっての指針となる「大樹生命行動規範」を定めています。また、「大樹生命行動規範」、「勧誘基本方針」、「正しい販売活動に関する規程」及び「個人情報保護基本方針」等を掲載した「コンプライアンス・カード」を全役職員に配付し、一人ひとりが常に正しく職務を遂行できるよう、常時携帯させています。

コンプライアンス・カード



コンプライアンスに関する社内教育

「お客さま本位・法令等遵守徹底」の観点から、「コンプライアンス・説明責任・保険金支払い等のアフターサービス」等、職務遂行上の重要事項を記載した「コンプライアンス・マニュアル」を策定・配布し、全役職員への徹底を図っています。

各組織では毎月コンプライアンス研修を実施し、コンプライアンス・マニュアルや携帯端末“ミレット”の活用などにより、コンプライアンス関連知識を研鑽しています。加えて、各種の社内集合研修等にコンプライアンス研修を組み込むなど、教育機会の充実を図っています。

コンプライアンス・ほっとライン制度（内部通報制度）

コンプライアンス・ほっとライン制度は、職場または日常業務における法令等違反行為の早期発見と抑止のため、従業員等からの通報及び相談を直接受け付ける制度です。

社内ではコンプライアンス・ほっとライン事務局（コンプライアンス統括部）が受け付けるほか、社外通報窓口（委託先法律事務所内）や日本生命グループ共通窓口（日本生命内）を設置・活用するなど、通報・相談を幅広く受け付ける態勢を構築しています。

通報事案に対しては、通報者保護を徹底し厳正に対処しているほか、制度周知の全社的な研修を定期的実施するなど、安心して通報・相談できる環境の整備に努めています。

反社会的勢力との関係遮断のための基本方針

当社では、「内部統制システムに関する基本方針」において、反社会的勢力による被害を防止するため、その介入を断固として排除し不当要求事案等へ対応する体制の整備を行うとともに、警察等外部専門機関とも連携し毅然とした対応を行うことを定めています。

この基本方針のもと、「反社会的勢力対策規程」を制定し、統括部署の設置、本社・支社等組織の役割、反社会的勢力関係事案発生時の対応態勢などを定め、当社及び子会社等で一体となって反社会的勢力との関係遮断に取り組んでいます。

保険金等支払管理態勢について

お支払いに係る基本方針等と組織体制

保険金等の適時・適切なお支払いは、生命保険業を営むうえで基本的かつ最も重要な機能であるとの認識のもと、「適切な保険金等支払管理態勢の構築に係る基本方針」を制定しています。

また、保険金等支払管理における健全性維持や適切な業務運営の確保を目的として、当基本方針の細部規程である「保険金等支払管理規程」を制定しています。当規程においては、支払部門の態勢・役割、関係部門との連携、保険金等支払管理に関する手順、取締役会等への報告と意思決定及び監査について定

めています。

保険金等支払管理態勢については、これまで保険金等支払管理部門及び関係部門との連携強化、社外の弁護士や消費者問題専門家等からの提言・助言をいただく仕組みの構築・整備等を進めてまいりました。保険金等支払管理に係る経営管理（ガバナンス）態勢及び監査態勢の整備・改善に万全を期しており、保険金等お支払いに係る態勢を構築・整備しています。

お客さまに関する情報の保護について

当社では、次に掲げる10項目の「個人情報保護基本方針」を策定し、ホームページ上に掲載しています。また、個人情報管理全般を統括する責任者としてチーフプライバシーオフィサーを任命し、その指揮監督下、各部署には個人情報の管理者として、セキュリティ責任者及びセキュリティ管理者を配置しています。

個人情報保護基本方針

1. 個人情報および特定個人情報等の保護について

当社（大樹生命保険株式会社）では、お預かりした個人情報および特定個人情報等（個人番号と特定個人情報を意味する。以下同じ）を保護することが事業活動の基本であるとともに重大な社会的責務であると認識し、この責務を果たすために以下の方針のもとで個人情報および特定個人情報等を取り扱い、その適切な収集・利用、正確性・機密性の保持に努めてまいります。

また、適正な個人情報および特定個人情報等の保護を実現するため、この方針を適宜見直し、継続的に改善してまいります。

2. 法令の遵守

当社では、「個人情報の保護に関する法律」、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」（以下「番号法」という）、その他の関係法令・ガイドラインを遵守し、個人情報および特定個人情報等の保護に努めます。

3. 取得する情報の種類

各種保険契約のお引受け等に必要な氏名・住所・生年月日・性別・職業・健康状態等の個人情報を業務上必要な範囲で取得させていただくほか、当社が提供する各種サービスをご利用いただくにあたり、必要となる情報（特定個人情報を含む）をご提出いただく場合があります。

4. 情報の取得方法

主に契約書・申込書・アンケートその他の書面（電子メール等の電子的方式・磁気的方式等で作られる記録も含む）により、個人情報を取得します。また、個人番号の告知書等により、特定個人情報等を取得します。

取得にあたっては、適法かつ公正な方法によるものとします。

5. 利用目的

- (1) 当社は、以下の目的の範囲内で、業務上の必要に応じ、個人情報を利用いたします。
 1. 各種保険契約のお引受け、ご継続・維持管理、保険金・給付金等のお支払い
 2. 関連会社・提携会社を含む各種商品・サービスのご案内・提供、ご契約の維持管理
 3. 当社業務に関する情報提供・運営管理、商品・サービスの充実
 4. その他保険に関連・付随する業務
- (2) 当社は、以下の目的の範囲内で、特定個人情報を利用いたします。
 1. 保険取引に関する支払調書の作成・提出に関する事務
 2. 企業年金に関する法定調書の作成・提出に関する事務
 3. 投資信託取引に関する法定調書の作成・提出に関する事務
 4. 報酬、料金等の支払調書の作成・提出に関する事務
 5. その他当社規程に定める個人番号関係事務

さらに、「個人情報保護基本方針」に基づいた「個人情報管理基本方針」「情報管理規程」「個人情報管理規程」等を策定し、情報管理の規程体系を整備することで、セキュリティ責任者及びセキュリティ管理者の責任・権限を明確に定め、数多くのお客さまからお預かりする個人情報および特定個人情報等の適正かつ安全な管理・保護に努めています。

6. 第三者への提供

当社では、以下のいずれかに該当する場合を除き、個人情報を第三者へ提供することはありません。なお、特定個人情報等については、番号法に定める場合を除き、第三者へ提供することはありません。

- (1) あらかじめご本人の同意がある場合
- (2) 法令に基づく場合
- (3) 「5. 利用目的」のために業務を委託する場合
- (4) 個人情報の保護に関する法律に従ってお客さまの個人情報の共同利用を行う場合
- (5) 再保険のために再保険会社に個人データを提供する場合

7. 情報の管理

当社では、業務上必要な範囲内において個人情報および特定個人情報等を正確かつ最新のものとするために適切な措置を講じるとともに、漏えい、滅失、き損や不正アクセスの防止等個人情報および特定個人情報等を保護するために必要と考えられる安全管理措置を講じます。また、当社の役職員その他業務に従事する者に必要な教育を実施し、監督を行います。

業務を円滑に進めるため個人情報および特定個人情報等を委託する場合、適切な委託先を選定し、委託先の義務と責任を契約において明確にする等、委託先において当該情報が安全に管理されるよう適切な監督を行います。

8. 特定個人情報等の取扱い

当社は、法令に基づく個人番号関係事務を処理するために必要な範囲で、特定個人情報等を取得・利用・保存ならびに提供させていただきます。

9. 情報の開示・訂正・利用停止等のご請求

請求者ご本人に関する保有個人データの開示・訂正・利用停止・消去・利用目的の通知等をご希望される場合には、請求者ご本人であることを確認させていただいたうえで特別な理由がない限り合理的な期間および範囲で対応・回答いたします。下記のお問合せ窓口までお申出ください。

10. 情報の取扱いに関するお問合せ

当社は、個人情報および特定個人情報等の取扱いに関するご照会、ご意見・ご要望等について、適切かつ誠実に対応いたします。下記のお問合せ窓口までお申出ください。

【お問合せ窓口】

大樹生命お客さまサービスセンター

ホームページ <https://www.taiju-life.co.jp>

電話番号 0120-318-766

電話受付時間 平日9:00～19:00

（土・日・祝日・年末年始を除く）

情報の取扱い規程・ルール

情報の取扱いについては、「個人情報保護基本方針」等に基づいた様々な規程を定め、適正な取扱いが確保されるよう役職員に指導しています。

また、当社役職員が守るべき「大樹生命行動規範」や、「コンプライアンス・マニュアル」「お客さまデータ開示マニュアル」等の手引書を通じて、個人情報をはじめとする情報管理の重要性を理解させ、取扱いルール等の遵守を図っています。

情報の取扱いに関する教育

様々な研修会の中で、情報の取得や保持、管理、廃棄等の方法を具体的に指導するとともに、各種教材・マニュアル等にも繰り返し記載し、教育しています。

また、営業職員等については、毎月「コンプライアンス研修の日」を設定し、年間カリキュラムに沿った研修を継続して行っています。

書類等の厳正な管理

個人情報等を含む書類・帳票等については、放置や紛失、漏えい等が発生しないよう、施錠保管を徹底するとともに、毎月1回「自己点検チェックシート」を活用し、自己点検を行い、個人情報等を含む重要書類の厳正な管理に努めています。

また、携帯端末やOA端末等の情報機器に保存したお客さまデータについては、情報への不正アクセスを防止するための技術的な対策を講じています。

さらに、個人情報等を含んだ書類やデータについては、メール送信やFAX送信を、原則、禁止しています。止むを得ない事情により送信が必要な場合でも、メールモニタリングやFAX送信ルールの遵守により、漏えいや不適切な取扱いの防止に努めています。

●個人情報の取扱いに関するお問合せ窓口等について

〈お問合せ先〉

大樹生命保険株式会社 ホームページ <https://www.taiju-life.co.jp/personal/>

●当社が対象事業者となっている認定個人情報保護団体について

当社は、認定個人情報保護団体である一般社団法人生命保険協会の対象事業者です。同協会では、対象事業者の個人情報の取扱いに関する苦情・相談を受け付けています。

〈お問合せ先〉

一般社団法人生命保険協会生命保険相談所

ホームページ <https://www.seiho.or.jp/contact/about/>

不要書類の廃棄

個人情報等が含まれる書類・帳票等の廃棄にあたっては、漏えい等を防止するため、専門業者による溶解処理、もしくはシュレッダー等で判読不能となるまで裁断処理することとしています。そのため、本社及び全国の支社・営業部には、溶解処理専用の書類回収ボックスやシュレッダーを設置しています。

お客さま宛のご案内のシーリングメール化

当社からお客さまへの各種ご案内やお知らせの送付にあたっては、封書「親展」またはシーリングメール（はがきに目隠しシールを貼付）を使用していますので、個人情報等が第三者の目に触れることはありません。

開示・訂正請求等への対応

当社がお預かりする個人情報について開示の請求があった場合には、請求者ご本人であることを確認させていただいた上で、業務の適切な運行に支障を来す等の特別な理由がない限り、これに応じています。

また、個人情報の内容に訂正の必要がある場合には、お客さま利益保護のため、速やかに正確かつ最新のものに訂正しています。

リスク管理への取組み

生命保険業界を取り巻くリスクは複雑化・多様化してきており、これらのリスクを的確に把握し、適切かつ厳格に管理していくことの重要性が一層増してきています。

このような状況の中、当社はお客さまの保険契約に対する責務を確実に果たすべく、リスク管理態勢の整備、高度化に取り組んでいます。

リスク管理においては、当社における様々なリスクについて、その特性に基づき適切な対応を行うとともに、それらのリスクを統合的に管理することとしています。

リスク管理態勢の整備

当社では、取締役会において「内部統制システムに関する基本方針」及び「リスク管理基本規程」を定め、取締役会からの委任により経営会議をリスク管理に関する意思決定機関として位置づけ、経営に重大な影響を与えるリスクを把握・確認して対応策を協議しています。

リスク管理に関する事項を統括監督する「チーフリスクマネジメントオフィサー（CRO）」を配置するとともに、リスクの統合的な管理ならびにリスク管理に関する具体的対応策の推進に関する事項等について、会社全般の立場から審議・調整し、経営会議を補佐するための会議体として、「CRO」を議長とする「リスク管理会議」を設置しています。

また、他の部門から独立してリスクの統括管理を主たる業務とする「リスク管理部」を設置して牽制機能を働かせるとともに、各リスクの管理についても、リスクごとにそれぞれ担当組織を定め管理態勢を構築・整備しています。

加えて、運用環境が急変した際には、社長を議長とする「財務リスク危機対応会議」を設置し、機動的な対応を行えるよう態勢を整備しています。

統合的リスク管理の取組み

当社では、潜在的なリスクも含め、全社的観点からリスクを包括的に評価し、管理していく統合的リスク管理に取り組んでいます。VaR（バリュー・アット・リスク）等の計量化手法を用いて計測したリスク量を統合し、資本の範囲内で設定したリスク許容度を超えないようモニタリングを行っています。また、複数の指標によるモニタリングも行い、様々な角度からリスクの把握に取り組んでいます。

加えて、時価評価した資産・負債の差額の変動をリスクとして把握・管理する経済価値ベースでの統合的リスク管理への取組みを進めています。

ストレステストの実施

当社では、経営上重大な影響を及ぼす事態を想定したストレステストを定期的の実施し、VaR（バリュー・アット・リスク）等の計量化手法によるリスク管理を補完するとともに、ストレス・シナリオ下における財務の状況を把握・分析しています。

具体的には、保険営業成績、運用前提となる金融環境等をリスク・ファクターとした複数のストレス・シナリオや災害等による財務面への影響を把握・分析し、経営上または財務上の対応が必要と認められる場合には、対応策を検討することとしています。

各リスクへの取組み

財務リスク

財務リスクとは、保険引受リスク、資産運用リスク、流動性リスクが顕在化することにより、財務内容が変化して内部留保が変動する、または毀損してしまう可能性のことです。

1. 保険引受リスク

保険引受リスクとは、経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより保険債務の健全性を損なう可能性のことです。

当社では、直近の保険収支と保険料率設定時の予測シナリオに基づく保険収支との乖離状況を定期的に検証・分析することでリスクを把握・管理し、必要に応じて予定死亡率などの改定を行うことにより保険債務の健全性を確保しています。

再保険について

再保険とは、保険金支払の責任の一部または全部を他の保険会社に移転する仕組みです。当社では、以下の目的等に照らして出再または受再を行うことが適当であると判断した場合には、再保険に付す、あるいは再保険を引き受けることとしています。

- (1) 保有するリスクの平準化
- (2) 契約査定に係わる保険引受範囲の拡大

なお、出再先については、再保険金等が回収不能とならないように、再保険会社の格付等を参考に選定しています。

2. 資産運用リスク

資産運用に係わるリスクは、市場関連リスク、信用リスク、不動産投資リスクに分類されます。

当社では、適正なポートフォリオを構築することを資産運用リスク管理の基本方針とし、運用戦略がリスク許容度の範囲内にあることをチェックし、リスクとリターンバランスを定期的にモニタリングすることで、資産の安全性・健全性を確保しつつ、中長期的な安定収益の確保にも努めています。

リスク量の計測には、VaR（バリュー・アット・リスク）等の手法を用いています。

(1) 市場関連リスク

市場リスクとは、金利、有価証券等の価格、為替等の様々な市場のリスク・ファクターの変動により、保有する資産の価値が変動する、または毀損する可能性のことです（これらに付随する、市場取引に係わる信用リスク、市場流動性リスク等の関連リスクを含めて市場関連リスクといいます）。

市場関連リスクを有する資産について、市場の統計データに基づきポートフォリオ全体のリスク量を計測し、リスク許容度を超えないよう定期的にモニタリングをしています。また、運用商品ごとの特性を踏まえ、リスクリミットを設定するなどのリスク管理も行っています。

(2) 信用リスク

信用リスクとは、信用供与先の財務状況の悪化等により、保有する資産の価値が変動する、または毀損する可能性のことです。

当社では、投融資先等に対する社内信用格付付与や個別案件の審査により、相互牽制が働く体制を構築しています。

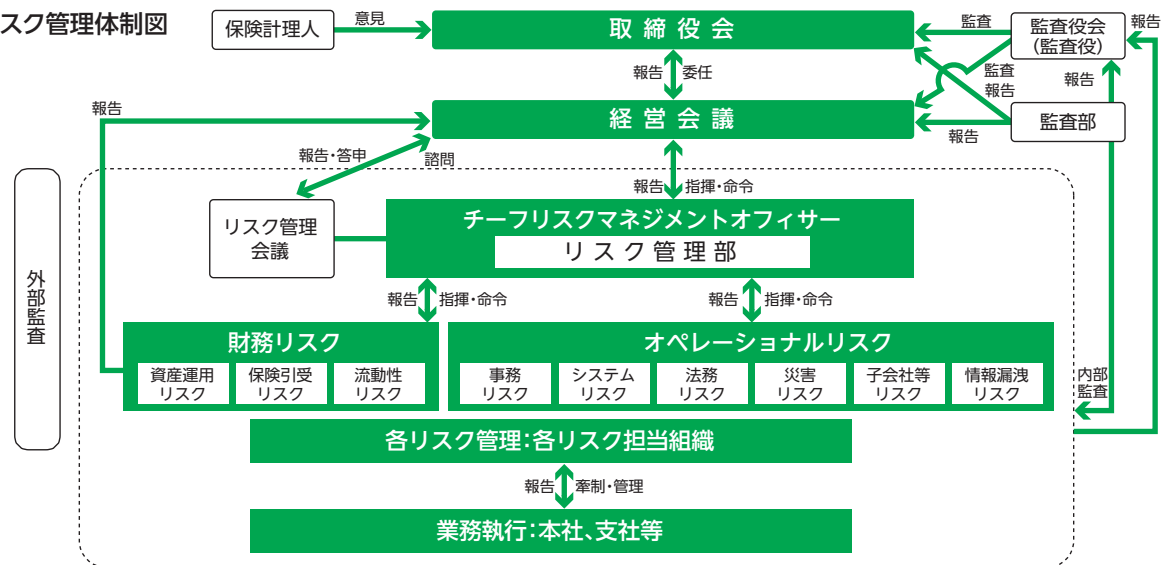
信用リスクを有する資産について、倒産確率などの統計データに基づきポートフォリオ全体のリスク量を計測し、リスク許容度を超えないよう定期的にモニタリングをしています。また、特定の企業・グループへの集中リスクに対しては、与信枠の設定や資産横断的な管理を行っています。

(3) 不動産投資リスク

不動産投資リスクとは、賃貸料等の変動等を要因として不動産にかかる収益が減少し、または、市況の変化等を要因として不動産価格が低下し、価値が変動する、または毀損する可能性のことです。

不動産投資リスクを有する資産について、不動産価格の変動などの統計データに基づきポートフォリオ全体のリスク量を計測し、リスク許容度を超えないよう定期的にモニタリングをしています。また、不動産投資においては、一般的に投資金額が多額であり流動性が低いなどのリスクの特性を十分に認識した上で、個別物件単位でも不動産の含み損益や投資利回り等を定期的に把握するなどのリスク管理を行っています。

●リスク管理体制図



3. 流動性リスク

流動性リスクとは、予定外の保険料収入の減少・解約返戻金支出の増加、巨大災害での資金流出により資金繰りが悪化し、資金の確保に通常よりも著しく低い価格での資産売却を余儀なくされることにより当社の価値が毀損する可能性（資金繰りリスク）を指します。

なお、市場の混乱により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより当社の価値が毀損する可能性（市場流動性リスク）も含まれます。

当社では、流動性リスクが経営に及ぼす影響を十分に認識した上で、日々の資金繰り管理はもとより中長期的なキャッシュフローの把握・予測を行うなど、資金流出入に影響を与える様々な情報を分析・把握してリスク管理を行っています。

ALM への取組み

当社では、ALM 型の資産運用として、保険商品の特性に応じた区分ごとにポートフォリオを構築し、負債特性に応じて確定利付き資産を中心とした運用とすることで安定的な収益の確保に取り組んでいます。なお、一部の保険商品については、金利変動リスクの回避を目的として、責任準備金対応債券を活用し、金利変動リスクを抑制しています。

オペレーショナルリスク

オペレーショナルリスクとは、事務リスク、システムリスク、法務リスク、災害リスク、子会社等リスク及び情報漏洩リスクが顕在化することにより、円滑な業務遂行に支障を来し、当社の価値が毀損する可能性のことです。

当社では、事務リスク、システムリスク、法務リスク、災害リスク、子会社等リスク及び情報漏洩リスクをそれぞれ管理するとともに、これらのリスクをオペレーショナルリスクとして統括管理しています。

1. 事務リスク

事務リスクとは、役職員及び保険募集人が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより当社の価値が毀損する可能性のことです。

当社では、不正確な事務あるいは事故・不正等が、会社の経営に重大な影響を与えることを十分に認識した上で、事務リスク管理規程に基づく全社的なリスク管理を行っています。

お客さまへの対応を迅速かつ正確に行うためには、不正確な事務あるいは事故・不正等の発生防止が必要であり、リスクを回避・極小化するという事務水準の維持・向上に取り組んでいます。

2. システムリスク

システムリスクとは、コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い損失を被る可能性、さらにコンピュータが不正に使用されることにより当社の価値が毀損する可能性のことです。

当社では、これらのシステムリスクについて、情報セキュリティの重要性を十分に認識し、本社各組織・各支社ごとに「セキュリティ責任者」「セキュリティ管理者」を配置して安全対策の周知・維持を実施しており、全社的なリスク管理を行っています。

また、サイバーセキュリティについては、「チーフインフォメーションセキュリティオフィサー」統括監督の下、「C S I R T」を設置し、サイバーセキュリティインシデントの未然防止及び発生時の被害極小化等、管理態勢の整備・強化に取り組んでいます。

3. 法務リスク

法務リスクとは、当社あるいは役職員の法令違反行為により金銭的な損害賠償責任が発生し、予期せぬ支出が生じるリスク、または保険業法違反により行政処分を受けるなど業務遂行に支障を来すリスクのことです。

当社では、コンプライアンスの推進を図るとともに、個別案件のリーガルチェック、弁護士等の専門家との連携、訴訟状況の把握等を通じて、リスクの極小化に努めています。

4. 災害リスク

災害リスクとは、大規模な自然災害やテロ等により当社の事業施設が毀損し、あるいは社会インフラに障害が発生することにより、当社の事業活動に支障を来すリスクのことです。

当社では、これらのリスクに備えて、コンティンジェンシープランとして災害対策規程及び災害対応マニュアル・事業継続マニュアル等を作成し、大災害発生時において、お客さまへのサービスに支障を来さないよう、態勢を整備しています。

5. 子会社等リスク

子会社等リスクとは、当社子会社等の事業戦略の変更、業績の悪化、その他の外部要因等によって、当社の経営成績及び財政状態に影響を与えるリスクのことです。

当社では、子会社等各社におけるリスクの発生・対応状況や事業の損益を把握し、リスクの極小化に努めています。

6. 情報漏洩リスク

情報漏洩リスクとは、当社の個人情報や機密情報が盗難・紛失・その他不正等により漏洩した場合、当社への社会的信頼が損なわれ、新契約の減少や解約の増加等により、当社の価値が毀損する可能性のことです。

当社では、これらのリスクに備えて、各種の情報管理規程を設けるとともに、定期的な自主点検・内部監査を実施するなど、管理態勢を整備し、リスクの極小化に努めています。

なお、情報（データ）は重要度の区分に応じてそれぞれ管理していますが、特にお客さまの情報などを含む最重要情報については、ID・パスワードによるアクセス制御や暗号化などにより、データの盗取・改ざん等のリスクを適切に管理し、情報セキュリティの確保に努めています。

以上

取締役、監査役及び執行役員 (2020年6月20日現在)

取締役及び監査役の状況

取締役及び監査役 13名のうち、男性は12名、女性は1名です (女性の比率 8%)。

取締役



取締役会長

ありすえ しんや
有末 真哉
1958年3月17日生

1980年 4月	当社入社
2008年 4月	当社執行役員
2009年 4月	当社常務執行役員
2013年 3月	当社専務執行役員
2013年 6月	当社代表取締役社長 社長執行役員
2018年 4月	当社取締役会長 (現任)



**代表取締役社長
社長執行役員**

よしむら としや
吉村 俊哉
1960年7月4日生

1983年 4月	当社入社
2011年 4月	当社執行役員
2013年 3月	当社常務執行役員
2014年 6月	当社取締役常務執行役員
2018年 4月	当社代表取締役社長 社長執行役員 (現任)



**代表取締役
専務執行役員**

たかだ やすとよ
高田 保豊
1967年7月6日生

主計部、人事部、総務部、融資部、不動産部、営業戦略統括本部管掌役員 企画部担当役員	
1990年 4月	日本生命保険相互会社入社
2018年 3月	同社執行役員 (現任)
2020年 3月	当社代表取締役専務執行役員 (現任)



**取締役
常務執行役員**

まつばら いさお
松原 功
1962年10月10日生

チーフコンプライアンスオフィサー 兼 チーフリスクマネジメントオフィサー 兼 チーフプライバシーオフィサー リスク管理部、運用審査部、コンプライアンス統括部担当役員	
1985年 4月	日本生命保険相互会社入社
2016年 3月	当社執行役員
2016年 4月	当社取締役執行役員
2018年 3月	当社取締役常務執行役員 (現任)



**取締役
常務執行役員**

しざわ ひろし
志澤 博
1960年8月31日生

システム企画部、お客さまサービス統括部管掌役員 監査部担当役員	
1983年 4月	当社入社
2013年 3月	当社執行役員
2016年 6月	当社常務執行役員
2018年 3月	当社取締役常務執行役員 (現任)



**取締役
執行役員**

たけむら あつし
武邑 淳史
1963年4月29日生

運用統括部、市場運用部、特別勘定運用部担当役員	
1986年 4月	日本生命保険相互会社入社
2018年 3月	当社執行役員
2018年 6月	当社取締役執行役員 (現任)



**取締役
執行役員**

ひろわたり けんじ
廣渡 健司
1966年6月4日生

窓販・代理店営業統括本部管掌役員 企業保険部、代理店管理部、法人業務部担当役員	
1989年 4月	日本生命保険相互会社入社
2020年 3月	当社取締役執行役員 (現任)



取締役

あさひ さとし
朝日 智司
1963年6月29日生

1987年 4月	日本生命保険相互会社入社
2014年 3月	同社執行役員
2017年 7月	当社取締役執行役員
2018年 3月	当社取締役常務執行役員 (現任)
2019年 6月	当社取締役 (現任)



取締役

みやた こういち
宮田 孝一
1953年11月16日生

1976年 4月	株式会社三井銀行入行
2003年 6月	株式会社三井住友銀行執行役員
2006年 10月	同行常務執行役員
2009年 4月	同行取締役 兼 専務執行役員
2010年 4月	同行取締役 兼 専務執行役員
	株式会社三井住友フィナンシャルグループ専務執行役員
2010年 6月	株式会社三井住友銀行取締役 兼 専務執行役員
	株式会社三井住友フィナンシャルグループ取締役
2011年 4月	株式会社三井住友フィナンシャルグループ取締役社長
	株式会社三井住友銀行取締役
2016年 4月	当社取締役 (現任)
2017年 4月	株式会社三井住友フィナンシャルグループ取締役会長
	株式会社三井住友銀行取締役会長 (現任)

(注) 朝日智司氏は非常勤取締役、宮田孝一氏は社外取締役です。

監査役



監査役

むらた とみお
村田 富生

1962年3月18日生

1985年 4月 当社入社
2016年 3月 当社執行役員
2018年 6月 当社監査役 (現任)



監査役

おおはた たかひこ
大畑 貴彦

1963年5月16日生

1986年 4月 日本生命保険相互会社入社
2020年 3月 当社監査役 (現任)



監査役

せき ようこ
関 葉子

1970年8月30日生

2009年 6月 当社監査役 (現任)
(現在：銀座プライム法律事務所 弁護士・公認会計士)



監査役

いしお はじめ
石尾 肇

1960年12月1日生

2017年 6月 当社監査役 (現任)
(現在：石尾公認会計士事務所所長 公認会計士・税理士)

(注) 関葉子氏、石尾肇氏は社外監査役です。

執行役員

常務執行役員	ほりえ さとる 堀江 智 1962年3月28日生	窓販・代理店営業統括本部長	1985年 4月 当社入社 2014年 3月 当社執行役員 2016年 6月 当社常務執行役員 (現任)
常務執行役員	くじ ひろあき 久慈 宏明 1963年6月16日生	法人営業統括本部長 兼 基盤センター参与	1987年 4月 当社入社 2016年 3月 当社執行役員 2020年 3月 当社常務執行役員 (現任)
常務執行役員	やべ たかあき 矢部 隆明 1965年3月11日生	営業推進統括本部長	1987年 4月 当社入社 2018年 3月 当社執行役員 2020年 3月 当社常務執行役員 (現任)
常務執行役員	すぎおか あつし 杉岡 淳 1965年10月30日生	チーフインフォメーションオフィサー 兼 チーフインフォメーションセキュリティ オフィサー システム企画部、人事部、総務部、お客さま サービス統括部、契約部、収納保全部、 保険金部、お客さまサービス部担当役員	1988年 4月 当社入社 2018年 3月 当社執行役員 2020年 3月 当社常務執行役員 (現任)
常務執行役員	まえがわ ひとし 前川 等 1965年11月4日生	主計部、融資部、不動産部担当役員 企画部副担当役員	1988年 4月 当社入社 2018年 3月 当社執行役員 2020年 3月 当社常務執行役員 (現任)
執行役員	やまにし きよたか 山西 清孝 1966年11月16日生	首都圏営業本部長	1989年 4月 当社入社 2019年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	さとう たけお 佐藤 岳央 1965年12月9日生	企画部長	1990年 4月 日本生命保険相互会社入社 2019年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	たんば ゆきえ 丹波 由規枝 1963年12月30日生	地域営業本部長	1994年 8月 当社入社 2019年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	はしもと ゆうじろう 橋本 有二郎 1965年9月6日生	人事部長	1988年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	やました たかひさ 山下 貴久 1966年10月10日生	営業戦略統括本部長	1989年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	なかの ひろあき 中野 宏亮 1967年5月12日生	法人営業第一部長	1990年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 (現任)
執行役員	うめつ ひでお 梅津 英夫 1966年8月2日生	中部・近畿営業本部長	1991年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 (現任)



CSR

当社は、生命保険会社の社会的責任を果たすべく、CSR（企業の社会的責任）の視点で事業活動を点検・改善しながら、お客さまから信頼され、選ばれる会社を目指しています。

CSR

当社は生命保険という長期にわたる保障を提供しています。未来永劫、途切れることなく、十分なサービスをお客さまに提供し続けることが当社における最も重要なCSRと考え、これからも全てのステークホルダーに対する責任を果たしていきます。

また、少子高齢化や地球環境問題など、社会のさまざまな課題の解決に向けて、日々行動を重ねていくことも、生命保険会社としての社会的責任であると考えます。

「社会・環境」「いのちと健康」「人の生活の安心」の3つの領域をCSR三本柱として定めて、活動を展開してきました。

CSRの定義

当社では以下のようにCSRを定義しています。このようなCSRの視点から事業活動を行うことで、営業・サービスの品質や従業員のモチベーション向上、ひいては企業価値の向上と社会の健全な発展の両立を目指します。

当社の存立基盤である社会の健全な発展に好影響をもたらす企業活動を推進すること。

CSR経営宣言

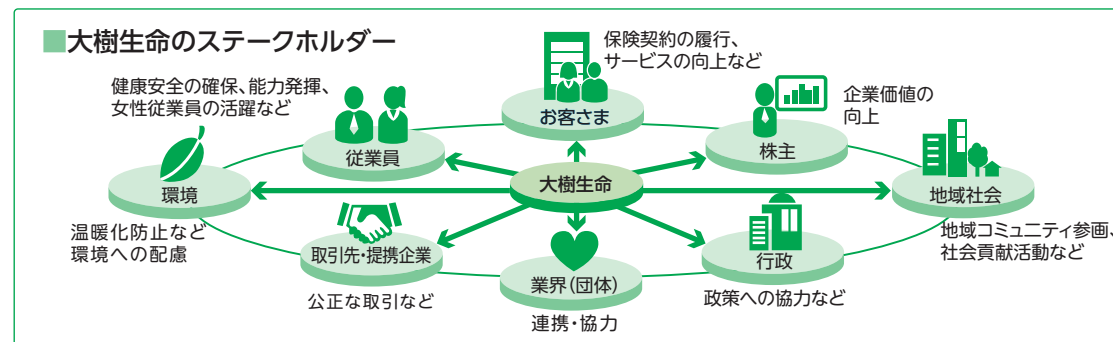
当社では、「CSR経営宣言」に従って当社が取り組むべき課題を選定・遂行して、ステークホルダーの皆さまに対する責任を果たしていきます。

大樹生命は、経営理念の下、社会の一員として持続的な発展を目指し、以下のとおり企業経営を進めます。

- 役職員一人ひとりが企業人としての自覚と責任を持ち、法令・社会規範の遵守、適切なリスク管理、適時適切な情報開示を通じて、社会の信頼に応える公正・透明な企業経営を行います。
- お客さまの「安心」を長期にわたって支えるため、お客さまの視点に立った商品やサービスを提供する不断の努力を続け、お客さま満足の向上を追求します。
- 株主の期待と信頼に応えるため、安定的、持続的な企業価値の向上と適切な利益還元を実現します。
- 従業員の人権、人格、多様性に配慮し、自己成長を含む能力開発や仕事と生活の調和を通じて、誇りとチャレンジ意欲を持って能力を発揮できる職場環境の構築と社会生活の安定向上に努めます。
- 事業の礎となる社会の発展に寄与し、次の世代にも豊かな地球環境や安全・安心に暮らせる健全な社会を引き継げるよう、継続的な取組を行います。

大樹生命を取り巻くステークホルダー

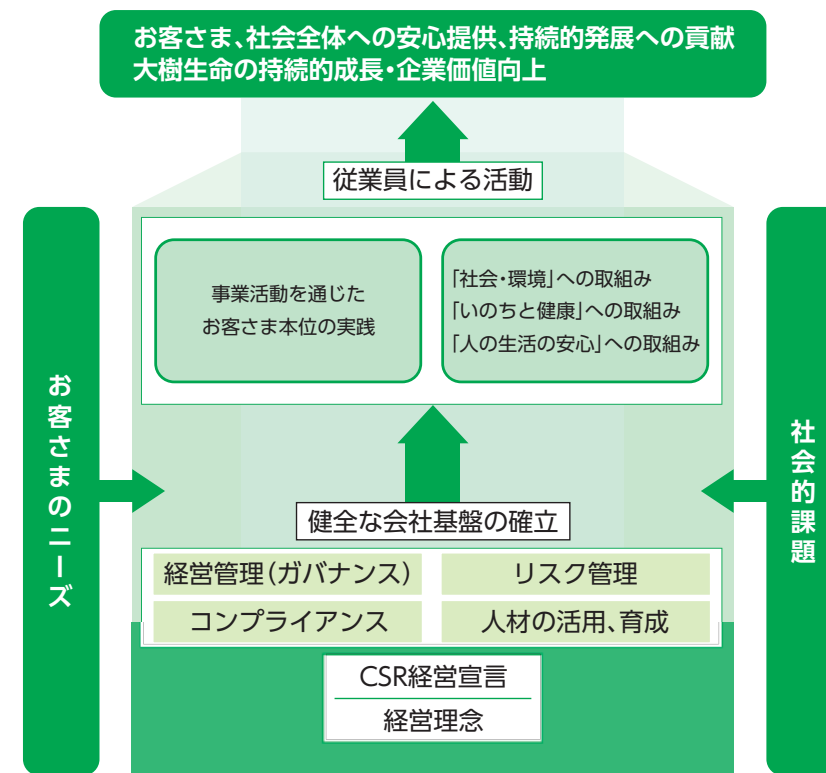
当社では、お客さま、株主、従業員、そして、それらを取り巻く社会全体をステークホルダーとしてとらえています。株式会社である当社は、株主からの出資によって事業基盤が形作られていることは言うまでもありませんが、それだけでなく、生命保険会社として、持続的かつ安定的な事業を実現するために、お客さまとの保険契約が長期間にわたり維持されることが必要不可欠です。保険契約の維持、つまり、お客さまの満足度やお客さまとの信頼関係を維持するために、当社は、社会全体の健全な発展への貢献を目指します。



CSR活動の展開

お客さまや社会から信頼される生命保険会社であるためには、ガバナンスやリスク管理、コンプライアンスの強化などを通じた健全な経営基盤の確立が前提となります。

これらの経営基盤に基づき、よりよい商品・サービスの提供によってお客さまのニーズに応えていきます。さらには生命保険という事業特性をいかながら、CSR活動を通じてさまざまな社会的課題の解決に取り組みます。このような活動を通じて、安心・安全で持続可能な社会の発展に貢献し、その結果として当社自身も持続的成長を遂げることを目指します。



活動内容

2019年度の活動内容と、2020年の活動の一覧です。

カテゴリー		2019年度活動内容	2020年度活動内容
当社のCSR三本柱	「社会・環境」への取り組み	・シークレットポストによる資源の再利用	・環境対応（CO ₂ 削減等への取り組み）
		・クールビズ、空調温度設定等による節電実施	
		・ESG 投融資	・ESG 投融資の取り組み継続
		・苗木プレゼントを実施	・緑化運動の推進
		・“ニッセイの森”森づくりボランティア参加 ・“ニッセイの森”の森づくり推進のため、社内募金を実施して寄付	
		・地域活動への参加	
	「いのちと健康」への取り組み	・難病・特定疾患患者会の支援	・難病・特定疾患 [*] に関する研究など、医療関連基礎研究・支援団体への助成
		・公益財団法人 大樹生命厚生財団への寄付を通じた医学研究助成	
		・企業献血の実施	
	「人の生活の安心」への取り組み	・乳がんの早期発見に資する活動推進 ・ピンクリボンフェスティバルへの協賛・参加	・乳がん検診受診啓発運動（ピンクリボン運動）
		・子どもや障がいのある方を支援する「ふれあいコンサート」への協賛	・子どもや障がいのある方への支援
		・経済的事情により手術を受けられない子どもを支援する「明美ちゃん基金」への寄付	
		・全社防犯運動、オレンジリボン運動への参加	
		・健康経営・ダイバーシティの推進 ・「一人ひとりがいきいきと働く活気ある会社」の実現に向けた、働き方改革への取り組み	・健康経営・ダイバーシティの推進 ・「一人ひとりがいきいきと働く活気ある会社」の実現に向けた、働き方改革への取り組み
		・多様な人材が、長くいきいきと活躍できる会社づくり ・社内外における研修企画や教育機会の更なる充実	・多様な人材が、長くいきいきと活躍できる会社づくり ・社内外における研修企画や教育機会の更なる充実
経営のコミットメントを軸としたPDCAの強化	・2019年度の活動状況報告実施		・活動一覧の策定、PDCA 実施
	・電子版社内報等にて CSR 意識浸透のため関連活動を紹介		・CSR 意識浸透策の実施
	・活動内容の検証		—

※当社は、厚生労働省より特定疾患に指定されている IBD（炎症性腸疾患）患者に、一定条件のもと生命保険を提供しています。

CSR 三本柱「社会・環境」への取り組み

環境配慮に関する基本方針

社会の一員として地域の環境保全に貢献するとともに、良好な地球環境を次世代に引き継ぐため、「環境配慮に関する基本方針」を定め、環境保護活動を行っています。

大樹生命は、社会の持続的成長を企図し、経営理念に掲げる「国民生活の福祉向上」に寄与するため、環境問題が地球規模かつ次世代以降にわたる重要な課題であることを強く認識し、環境保護に配慮した経営を推進します。

1. 地球環境保護に配慮した事業活動

環境関連のルールを遵守し、常に地球環境保護に配慮した事業活動を行います。

2. 資源・エネルギーの有効活用

限られた資源を有効に活用するため、省資源、省エネルギーおよび資源のリサイクルに取り組み、環境負荷の低減に努めます。

3. 環境啓発活動の推進

全役職員の環境問題への意識向上に努め、一人ひとりの社内外での行動が環境保護に繋がるように努めます。

4. 環境問題への継続的な取り組み

効果的な地球環境保護につなげるため、必要に応じて取り組みの見直しを行い、長期にわたり継続的に取り組みます。

社会貢献活動に関する基本方針

社会の一員として豊かな社会の実現に貢献するとともに、将来を担う子どもたちの健全な育成に貢献するため、「社会貢献活動に関する基本方針」を定め、社会貢献活動を行っています。

大樹生命は、経営理念に基づき、生命保険事業を通じて国民生活の福祉向上に努めるとともに、良き企業市民として豊かな社会の実現に貢献します。

1. 自らが社会の一員であることを意識し、社会の健全かつ持続的成長に貢献するため、「こわさないでください。自然。愛。いのち。」をテーマに活動を推進・支援します。

2. 社会や地域との調和を図りながら、役職員一人ひとりの行動が社会の発展に寄与するよう努めます。

3. より良い社会づくりに貢献できるよう、社会の要請を踏まえつつ、公共性の高い活動に継続して取り組みます。

苗木プレゼント ～46年間で517万本の苗木を届けました～

当社は、“緑・自然を守り、親から子へと美しい緑の街を伝えたい”という願いを込めて、1974年に「苗木プレゼント」を開始しました。これは、当社が常に訴え続けてきたキャンペーンテーマ「こわさないでください。自然。愛。いのち。」を言葉で終わらせることなく、CSR 活動の一環として形で表現したものです。全国の企業、公共団体、学校、病院などの団体及び一般家庭に対して、気候や生育条件にあった苗木を配布し続け、2019年度で46回目を迎えました。これまでに贈呈した苗木の本数は、累計で517万本になりました。苗木は全国各地ですくすくと育ち、心地よい木陰をつくりながら周辺環境の保護やCO₂削減等に役立っています。



シークレットポストシステム

個人情報・機密情報などの書類を専用箱（シークレットポスト）で回収し、梱包したまま製紙工場などで溶解処理し、トイレトペーパーなどに再生産しています。この取り組みにより情報漏えいを防ぐとともに、資源の有効活用（本社ビルで再利用）を行っています。2004年度以降累計で、直径14cm・高さ8mの木40万3千本相当を伐採から守ったことになります。

CSR 三本柱「いのちと健康」への取り組み

公益財団法人大樹生命厚生財団

大樹生命厚生財団は、国民の健康保持とその増進をはかり、社会公共の福祉に貢献することを目的として1967年に設立されました。この目的に沿い、今日のわが国の健康上の重要課題である生活習慣病に関連する医学研究助成事業等を設立以来一貫して行っています。

●医学研究助成

第52回「医学研究助成（2019年度）」は、全国の大学・研究機関の研究者を対象に公募を行い、19研究に対して助成を行いました。また、第50回「医学研究助成」（2017年度）入選者の研究報告の中から、4研究を第28回「医学研究特別助成」としました。



医学研究助成・医学研究特別助成 贈呈式

《助成金の実績》

	2019年度		累計	
	件数	助成金額	件数	助成金額
医学研究助成	19件	1,900 万円	997 件	11 億 5,600 万円
特別助成	4件	600 万円	100 件	1 億 2,300 万円
合計	23件	2,500 万円	1,097 件	12 億 7,900 万円

《研究課題》

2019年度	2020年度
①ビッグデータ解析による地域医療の実態解明 ②アブセンティズムとプレゼンティズムの治療 ③脳卒中後てんかん ④肝切除に於ける RCT（鏡視下 VS 開腹下）	①神経免疫疾患の病態と治療 ②ゲーム障害の実態・病態・治療 ③正常圧水頭症による認知症の診断・治療 ④ HBV の根絶は可能か

●健康増進啓蒙活動

2019年度に生活習慣病の予防・啓蒙を目的とした一般参加型の講演会を当社と共同で開催しました。

ピンクリボン運動

日本では現在、女性の9人に1人が乳がんに罹るといわれていますが、乳がん検診受診率はまだ低い状況です。そうした背景の中、乳がんの早期発見啓発を行う運動がピンクリボン運動です。

当社は、生命・健康と密接な関係を持つ生命保険業を本業とする会社として、また、女性従業員の割合が高い企業として、ピンクリボン運動の趣旨に賛同し、この運動に参画しています。具体的には、多くの方に乳がんの早期発見の大切さを伝える「ピンクリボンフェスティバル」（公益財団法人日本対がん協会など主催）への協賛、乳がんセミナーの実施、チラシなどを用いたお客さま・地域の方々への乳がんについての情報提供や啓発活動などを行っています。



ピンクリボンフェスティバル2019
(スマイルウオーク東京)の様子
(写真提供：日本対がん協会)

CSR 三本柱「人の生活の安心」への取り組み

ふれあいコンサートへの協賛 ～全国で子どもたちにクラシックの演奏を届けています～

当社は、一流アーティストによるクラシック演奏を子どもたちに届け、豊かな心と感性を育んでもらいたいという思いから、公益財団法人日本青少年文化センター主催の「ふれあいコンサート」に協賛しています。

この活動は2003年の開始以来、その数は全国各地で490公演を超えています。



オペラ歌手（プリヴェット・トリオ）による学校公演

チャリティコンサート支援

当社は炎のマエストロで知られる世界的指揮者・小林研一郎氏がスペシャルオリンピックスの主旨に賛同して設立された「コバケンとその仲間たちオーケストラ」の皆さまに、本店17階「大樹生命ホール」をリハーサル会場の提供という形で応援を続けています。

このオーケストラは、知的発達障がいのあるの方々をお招きして生の演奏を楽しんでいただくためにボランティアコンサートを行っています。様々な障がいのある方も健常者も同じ空間と時を共有し同じ喜びを享受して、ともに生きていける社会の実現を願って活動されています。

明美ちゃん基金 ～26年間続けています～

先天性心臓病などに苦しみながら経済的な事情で手術を受けることができない子どもたちを救うため、1966年に設立されました。50年以上にわたり200人を超える国内外の幼い命を救い、“愛といのちのバトンタッチ”という大きな善意の橋渡し役として成長し、現在では発展途上国の医療活動や研究活動にも適用を拡大しています。当社は1994年から26年連続で寄付を続けています。

寄附講座の開講 ～過去16年間で6,000名以上が受講しました～

学校教育における個人の「金融」に関する知識教育を支援するため、2004年度より大学における寄附講座を実施しています。青山学院大学では2005年度より継続して寄附講座「パーソナル・マナー・マネジメント入門講座—大学生のためのマナー・金融・経済の基礎知識—」を設けています。講義にあたっては当社のファイナンシャル・アドバイザー経験者等の専門家が非常勤講師として教鞭を執り、パーソナルファイナンス（世帯の家計）の視点から解説し、マナー・金融・経済に関する基本的な知識の習得を目指す内容となっています。



授業風景

ミシガン大学ロス・ビジネススクール「Mitsui Life Financial Research Center」

1990年9月、当社の寄付により、ミシガン大学（米国ミシガン州アナーバー）内の研究機関として創立されました。環太平洋地域（アジア・アメリカ）の金融資本市場の発展のため、金融に関する研究論文シリーズの刊行を行うとともに、金融を巡るタイムリーなテーマについて、日米で定期的なシンポジウムを開催しています。

また、研究費用の助成や博士課程の学生への奨学金（2019年度は、58,426ドル）も給付しています。

全社防犯運動・オレンジリボン運動

犯罪の多発を背景に、地域社会では住民を中心とした防犯の協力体制が期待されています。当社では営業活動中に「地域の安全を見守ります。」と記した「地域の目カード」を携帯し、犯罪の抑止の一翼を担った活動を行っています。また、虐待を受け苦しんでいる子ども達の増加を背景に、「子どもの虐待のない社会の実現」を目指し2005年から始まった市民運動である、「オレンジリボン運動」にも取り組んでいます。



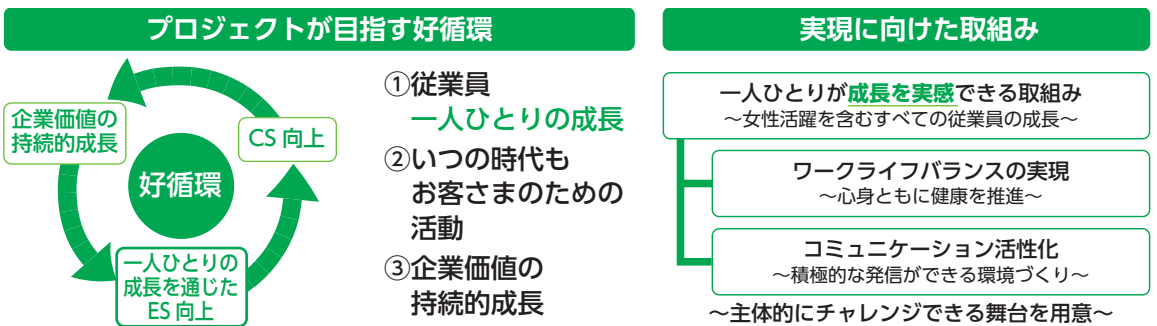
地域の目カード

人材育成について

“人の大樹”プロジェクト

2020 年度から、従業員一人ひとりの成長を通じて、今まで以上にお客さまに満足いただき、当社の成長につなげていくという好循環を目指し、「人の大樹」プロジェクト」をスタートさせました。

「従業員一人ひとりが成長を実感できる取組み」「ワークライフバランスの実現」「コミュニケーション活性化」の3つを柱に、企業価値の持続的成長を目指してまいります。



人材育成の基本的な方針

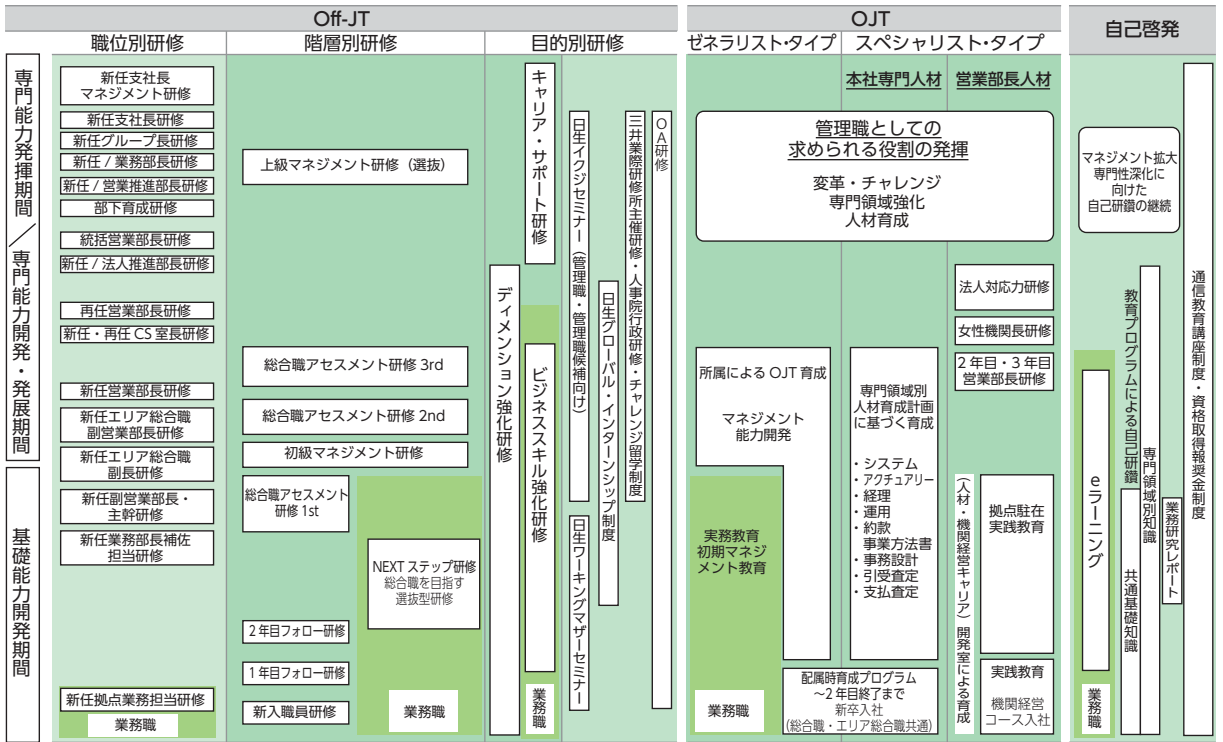
大樹生命には人を大切に、育てる伝統があります。人の成長なくして企業の成長はありません。そのため当社は人材育成を重視し、教育制度や人事制度の充実を図っています。

教育研修の特色

一人ひとりがいきいきと活躍でき、持てる能力を最大限発揮できるような環境づくりに努めています。

また、自らのマネジメント能力強化に向け積極的に自己啓発に取り組めるよう、職位別研修や階層別研修だけでなく、公募による目的別研修も準備しており、能力開発の機会の充実を図っています。

教育研修体系



健康経営への取組み

当社では、お客さまに信頼され、かつ持続的に成長する活力のある会社を目指し、健康経営への取組方針を掲げています。

なお、健康経営の取組みは、「人の大樹」プロジェクト」の一人ひとりの成長取組みを支える環境作りである「ワークライフバランスの実現」の一環として取り組んでいます。

健康経営への取組方針

- 「一人ひとりが活き活きと働く活気のある会社」を目指し、従業員の能力が最高に発揮できるよう心身の健康を会社としてサポートします。
- 会社、従業員ともに健康に高い意識をもち社会へ発信することで、従業員のご家族やお客さま、社会の健康増進に寄与します。

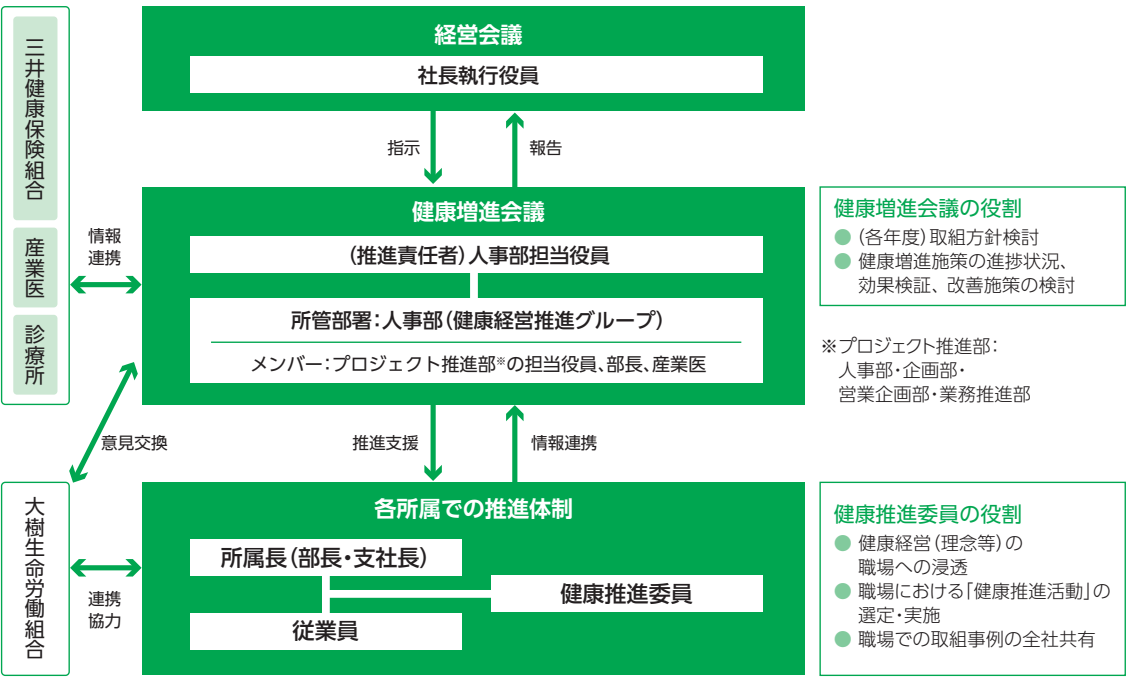
健康経営優良法人2020 (大規模法人部門 ホワイト500) の認定

経済産業省が日本健康会議と共同で主催する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2020 (大規模法人部門 ホワイト500)」の認定を受けました。従業員の仕事、生活の質、社会福祉の更なる向上に向け、心身の健康増進に取り組んでいます。



健康経営の推進体制

社長執行役員が主宰する「経営会議」、人事部をはじめとするプロジェクト各推進部から構成される「健康増進会議」の他、各所属から「健康推進委員」を選任し、健康保険組合や労働組合とも情報連携、意見交換を行い健康経営を推進しています。



従業員の健康増進に向けた重点取り組み

当社は、以下の4項目を重点取り組み項目として定量目標を設定し、健康増進に向けた取り組みをしています。

重点取り組み項目	定量目標(期限)	直近実績	主な取り組み内容
生活習慣病予防への取り組み	特定保健指導実施率 20%以上 【2021年度】	22.6% (2018年度) 5.3% (2017年度)	●個別勧奨の実施、受診効果の紹介 ●運動習慣の定着に向けた施策展開 (全社運動実施:ウォーキングアプリaruku&導入、所属別健康増進策の実施)
メンタルヘルス予防への取り組み	ストレスチェック 受検率 85%以上 【2019年度】	88.0% (2019年度) 84.7% (2018年度)	●こころの悩みを解消する相談窓口 (健康・こころのオンライン)の設置 ●ストレスチェックの結果、高ストレス所属への ミーティング実施(改善策の検討)
禁煙促進への取り組み	喫煙率 20%以下 【2021年度】	26.4% (2019年度) 26.8% (2018年度)	●禁煙デーの設定(2019年度下期より月2回) ●社内診療所での禁煙外来受診支援 ●肺年齢測定の実施 (本社・事務センター:2019年度は約300名参加)
女性特有の健康課題への取り組み	婦人科がん検診 受診率改善 【対前年】	32.6% (2018年度) 32.6% (2017年度) ※35歳以上対象	●女性向け健康セミナーの開催(2019年8月) (台場会場を中心に全国で112名が参加) ●乳がん、子宮がん検診の受診勧奨 (ピンクリボン月間の活用)

Topics トピックス

健康増進のきっかけ作りとして、2019年8月に「働く女性応援セミナー」を開催しました。保健師・管理栄養士等を講師とし、女性の体調変化、自律神経を整えるストレッチ、貧血対策の食事を学びました。当日は全国から参加できるようライブ中継をしました。本セミナーは男性管理職も多数参加し、女性の健康への理解が深まり、社内のコミュニケーションの活性化にもつながっています。

参加者の声

自律神経の整え方、運動、食事対策で不調をセルフメンテナンスする必要性をあらためて認識する良い機会となりました。できるところから実践していきます。

あらためて女性の体調変化の大きさを感じました。男性にも、もっとセミナーの内容を聞いてもらうべきだと思いました。体操や食事は実践してみようと思います。

本社会場 ストレッチの様子

ライブ中継による参加

スポーツエールカンパニーの認定を受けました！

朝や午後の体操・ストレッチをする運動機会の提供、階段の利用やウォーキングアプリを使用した「歩くこと」の奨励、部活動やレクリエーションの開催などの取り組みが評価され、スポーツ庁より「2019年度スポーツエールカンパニー」に認定されました。



がん対策推進パートナーに登録しました！

厚生労働省主催の「がん対策推進パートナー」企業として登録しました。診断と治療の進歩で早期発見、早期治療が可能ながんが増えており、がん検診や人間ドックの普及とその制度の向上が理由とされています。当社は、従業員の健康維持に寄与することを目的に「がん検診受診率の向上」に向け継続的に取り組んでいきます。



活気ある職場環境づくりに向けて

多様な人材が長くいきいきと活躍できる会社づくりをテーマとし、女性活躍推進や障がいのある方の雇用推進、仕事と生活の両立支援、働き方改革などに取り組んでいます。

女性活躍推進

- 当社の女性活躍に係る方針は以下のとおりです。
- 一人ひとりの能力を最大限に発揮できるよう会社・上司がサポートすることで、従業員と会社双方の成長を目指す
 - 女性が管理職や専門分野等多様なビジョンを持ってキャリア形成できる環境整備を実施する
- 今年度は「女性活躍を後押しするための体制整備・意識醸成」「施策浸透および上司のキャリア形成支援」に取り組み、ワークショップの開催やイクボス宣言を実施しました。

女性の活躍を応援する企業として以下の認証を受けています。



2018年8月
「かながわ女性の活躍応援サポーター」登録



2018年9月
「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」加盟

両立支援

仕事と生活（育児・介護等）との両立を図りながら健康でいきいきと働くことが出来る職場環境づくりに取り組んでいます。その一環として、仕事と生活を両立するための勤務体系や休暇・休業制度、それらの制度の活用方法をまとめた「両立支援ハンドブック」を作成し、制度を利用する従業員だけでなく上司・同僚も制度の趣旨や内容を正しく理解しお互いに思いやりと責任をもって仕事に取り組めるようサポートを行っています。

子育てサポート企業として認定

当社は、従業員の仕事と子育ての両立を推し進め、より働きやすい就業環境の整備に取り組んでまいりました。次世代育成支援対策推進法に基づいて策定した行動計画への取り組みを実施した結果、育児における柔軟な勤務制度の導入等により、子育て支援のための取り組みが評価され、2010年5月、厚生労働大臣より次世代認定マーク（愛称：くるみん）を取得しました。



障がいのある方の雇用推進

当社は障がいのある方の雇用を推進し、2020年3月現在の障がい者雇用率は2.36%と法定雇用率2.2%を上回っています。障がいのある方が安心して働くことの出来る職場環境整備にも取り組んでおり、無期雇用化や入社後の職場定着に向けた面談を実施しています。

働き方改革

- 業務効率化（業務削減と生産性向上）により創出した時間で、ワークライフバランスを実現するとともに自己への投資に充てることを通じ、いきいきと仕事に取り組むことの出来る職場環境整備に取り組んでおります。
- ・効率的な働き方を浸透させるため、パソコンの利用可能時間の制限や毎週水曜日を早帰りデーとする「Happy Wednesday!」などの取り組みを実施しています。
 - ・休暇取得を促進しワークライフバランスを重視したメリハリのある働き方を推進しています。
 - ・働き方の柔軟性拡大を目的とし在宅勤務を導入しています。

「イクボス宣言」を実施しました！



2019年10月8日

イクボス宣言

私たちは、活気ある職場環境をつくとともに、従業員一人ひとりの成長と活躍をサポートするため、以下を宣言します。

- 一、風通しの良い職場をつくります
- 一、従業員の柔軟な働き方を推進します
- 一、従業員の健康をサポートします
- 一、部下の育成に全力で取り組みます

代表取締役社長 吉村 俊哉

ダイバーシティの推進やワークライフバランスの向上を目的とし、2019年10月8日に「イクボス宣言」を実施しました。

※「イクボス」とは職場で共に働く部下・スタッフのワークライフバランスを考え、部下のキャリアと人生を応援しながら、組織の業績も結果も出しつつ、自らも仕事と私生活を楽しむことができる上司（経営者・管理職）のことです。

店舗網（営業拠点）一覧 (2020年9月1日現在)

〈本 店〉
〒100-8123 東京都千代田区大手町 2-1-1
TEL: (代表) 03-6831-8000

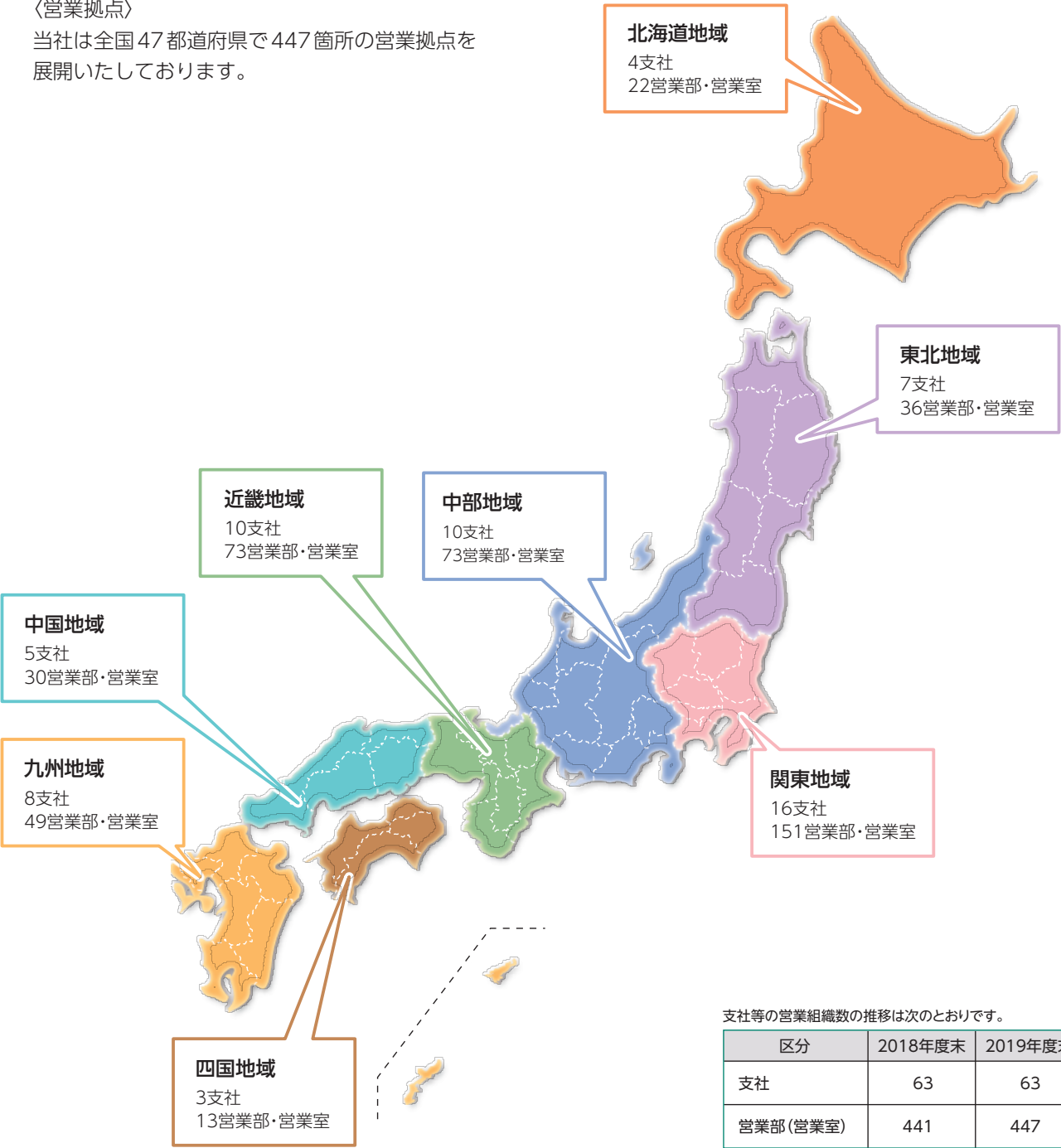
生命保険に関するお手続きやご相談を承っています。
お住まいにお近くの「ご相談窓口」や担当者のご案内につきましても、こちらをご利用ください。
(土日・祝日・年末年始(12/31～1/3)を除く 9:00～19:00)

ご相談窓口

大樹生命お客さまサービスセンター

0120-318-766

〈営業拠点〉
当社は全国 47 都道府県で 447 箇所の営業拠点を展開いたしております。



会社情報・財務情報は、大樹生命ホームページで公開しています。
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/ir/disclosure.htm>

編集方針

本統合報告書は国際統合報告評議会(IIRC)が提唱する「国際統合報告フレームワーク」を参照し、企業価値向上経営のさらなる深化を目指した価値創造ストーリーを財務情報と非財務情報の観点から体系的にまとめたコミュニケーションツールとして作成しています。株主や投資家の皆さまをはじめとした幅広い読者の皆さまに、当社についての理解を深めていただけるよう、今後も内容の一層の充実に努めていきます。

報告対象期間

2019年4月1日～2020年3月31日
(一部対象期間外の情報も掲載しています)

報告対象組織

大樹生命保険株式会社