

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を込めて「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「想いはぐくむ大樹の学資」を発売

『想い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 投融資案件となります。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

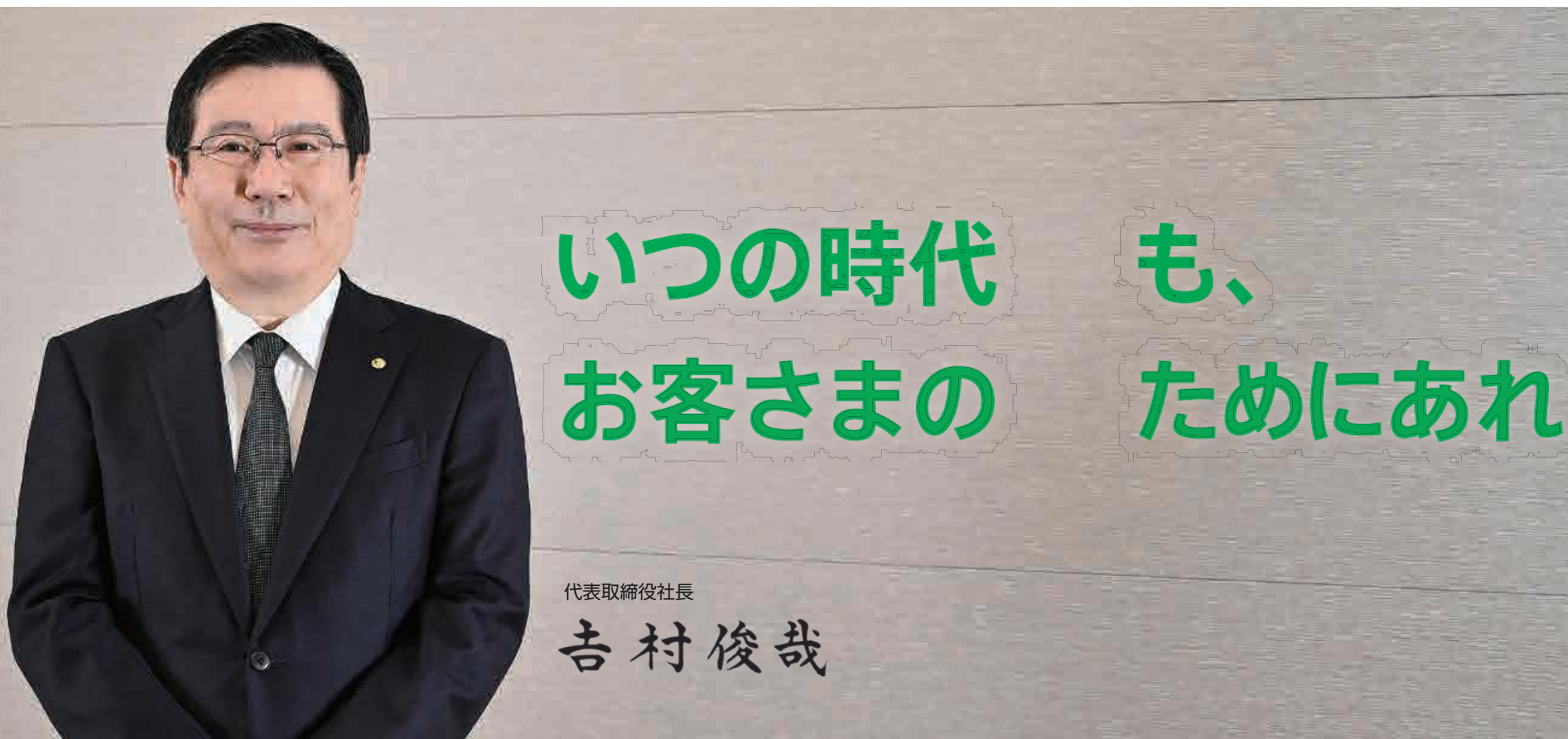


「大樹セレクト 働く人応援ほけん」を発売



- 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

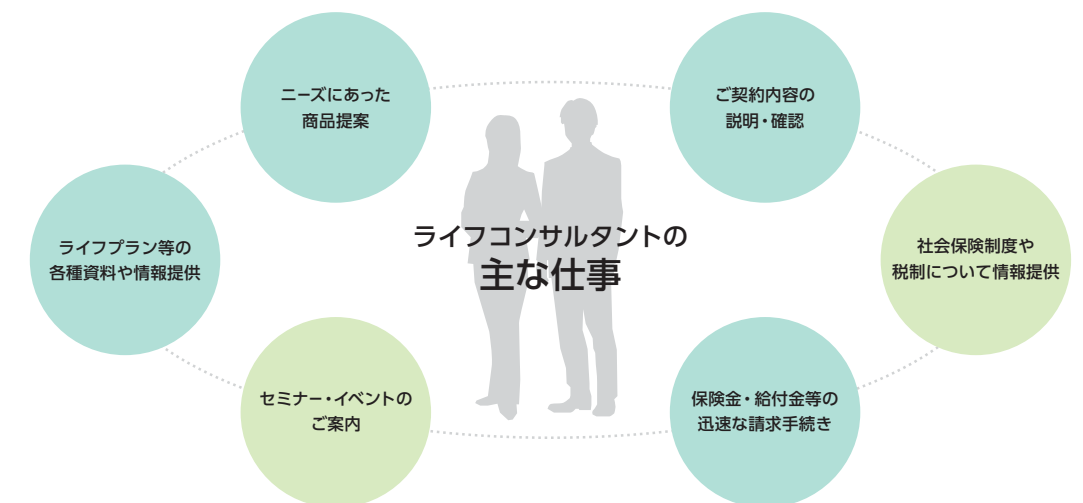
全国に展開する 63 支社 447 営業部・営業室に在籍する営業職員（ライフコンサルタント）が、長きにわたり各地域にお住まいのお客さま約 200 万人との対面サービスで築き上げてきた“信頼関係”、“つながり・絆”が、当社の最大の財産であり、営業基盤です。

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創造していくお手伝い、「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・代理店チャン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・代理店チャンネルにおいては、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名の相互互向があり、帰任者は各領域で活躍しています。