

2021 大樹生命の現状 統合報告書



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/>



大樹生命の現状 2021 統合報告書
Taiju Life Insurance Integrated Report 2021

大樹生命保険株式会社



大樹生命の概要 (2021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	7兆9,643億円	
		保険契約準備金	6兆5,098億円 (うち責任準備金 6兆4,294億円)	
創 業	1927年(昭和2年)3月5日	資 本 金	1,672億円	
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)	経 常 収 益	8,449億円	
		経 常 費 用	8,277億円	
代表取締役社長	吉村 俊哉	保 有 契 約 高	個人保険	15兆9,708億円
従 業 員 数	12,042名 (うち営業職員8,140名)		個人年金保険	2兆1,042億円
			団体保険	11兆7,250億円
営 業 拠 点 数	支社63、営業部・営業室450		団体年金保険	7,801億円

株主の状況

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	8,500	85.0	三井住友海上火災保険株式会社	100	1.0
株式会社三井住友銀行	1,000	10.0	三井不動産株式会社	100	1.0
三井住友信託銀行株式会社	200	2.0	三井物産株式会社	100	1.0
当期末株主数 6名 発行可能株式総数 40,000株 発行済株式の総数 10,000株					



取締役会長 黒田 正実
代表取締役社長 吉村 俊哉

CONTENTS

経営理念	
経営理念	2
2020年度トピックス	
価値創造の歴史	6
トップメッセージ	8
中期経営計画 2023	12
事業活動プロセス	14
サステナビリティ経営	16
大樹生命の強み	18
経営データ	
財務ハイライト	20
非財務ハイライト	27
事業概況	
事業概況	28
お客さまサービス	30
個人保険	44
企業保険	48
資産運用	50
経営基盤	
コーポレートガバナンスの状況	52
取締役、監査役及び執行役員	55
コンプライアンス(法令等遵守) 態勢 リスク管理態勢	59
コンプライアンスへの取り組み	59
お客さまに関する情報の保護	61
リスク管理への取り組み	62
サステナビリティ経営(CSR 三本柱)	
サステナビリティ経営(CSR 三本柱)	66
「社会・環境」への取り組み	67
「いのちと健康」への取り組み	68
「人の生活の安心」への取り組み	69
“人の大樹”プロジェクト	70
健康経営への取り組み	73
働きがいのある 職場環境づくりに向けて	75
店舗網(営業拠点) 一覧	76

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>

※表紙の写真は、当社の大樹ブランドのルーツとなった
樹です。
撮影：福武康幸 須崎大智(南九州支社)

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。

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、2021年4月からは、「つなぐ～信頼を上げ、未来を拓く～」をスローガンに
中期経営計画をスタートしました。

このスローガンには、お客さま本位によって信頼を上げ、
お客さまを拓げることで、多くのお客さまの未来を支え、
大樹生命の未来を拓く、という想いが込められています。



2020年度トピックス

2020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。

新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応について

新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けられている皆さまに心からお見舞い申し上げます。一日も早い終息と、皆さまのご健康を心からお祈り申し上げます。

当社では、お客さまおよび職員の安全確保を最優先として、感染拡大防止に向けた対応を実施しております。ご契約に対する特別お取扱いや保険金・給付金のお支払いについては、随時、当社ホームページにてご案内しております。

2020年 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、上皮内がんや狭心症などの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。



「認知症サポーター」養成への取組みについて

2020年4月1日、全国キャラバン・メイト連絡協議会が運営する「認知症サポーターキャラバン パートナー企業」に登録し、全国の営業職員の「認知症サポーター」養成に取り組んでいます。

2020年10月1日からは、超高齢社会の進展を背景に、介護や認知症に対するお客さまニーズにお応えするため、お客さま向け新規サービス「大樹の認知症サポートサービス」を開始しました。

今後も、当社はお客さまのニーズにお応えする商品・サービスのご提供に努めてまいります。



5月

こつりん。で夢をえがこうコンテスト

新型コロナウイルス感染症により、不自由で困難な環境の中、「将来の夢」に向けて頑張る子どもたちを少しでも応援したいと思い、2020年5月から6月にかけて、当社イメージキャラクター“こつりん。”で「将来の夢(自分の姿)」を描く『こつりん。で夢をえがこうコンテスト』を開催しました。

子どもたちからは、明るい未来を想像させる素敵な作品が多く寄せられました。



今回の大賞作品「かんごしこつりん。」

9月

米国 SDGs 社債ファンド等への投資について

ニッセイアセットマネジメント株式会社が運用する米国 SDGs 社債ファンドに50億円投資しました。ニッセイアセットマネジメント株式会社の協力のもと立ち上げた ESG 投資案件は3件あり、本件は、欧州 SDGs 社債ファンド、ニッセイ日本株 ESG フォーカスファンドに次ぐものです。また、アジア開発銀行が発行するヘルス・ボンドや東京都が発行するグリーンボンドなどにも投資を行っています。

今後も引き続き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てまいります。

10月

「大樹の WEB ビジネス支援サービス」スタート

With コロナ環境に合わせた対面・非対面を融合した営業スタイルが求められることから、2015年10月よりスタートした既存のビジネスキューピット(対面でのビジネスマッチングサービス)に加え、10月5日より新たに「大樹のWEBビジネス支援サービス」をスタートしました。



第47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。

47回目となる2020年度では、贈呈した苗木の本数は、累計521万本となりました。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。



11月

HDI 格付け最高ランクの『三つ星』評価を7年連続で獲得

HDI-Japan 主催の2020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7年連続で獲得しました。

当社コールセンターがお客さまの状況を適切に把握し、ニーズに応える保障内容を簡潔かつ丁寧に案内する姿勢と、商品知識に精通し、お客さまに安心してご相談いただける窓口である点が高く評価されました。



12月

非対面営業ツールの導入について

お客さまと従業員の安全を最優先に、また、コロナを契機とした「新しい生活様式」のなか、お客さまが望まれるアクセス手段をご提供するため、2020年11月より、お客さまと当社営業職員のコミュニケーションツールとしてビジネスチャット「LINE WORKS」を、12月より、Web 会議システム「Zoom」を導入しました。

また、非対面での新契約お申込み手続きの取扱い、各種保全手続きの郵送対応範囲の拡大、“大樹生命マイページ”を利用したご提案書のメール送信・契約書類の電磁的交付なども行っています。

2021年 3月

「健康経営優良法人2021 (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、3年連続で「健康経営優良法人2021(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。



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

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)

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

2021年
「中期経営計画 2023(2021年度～2023年度)」を策定

中期経営計画 2023



～信頼を上げ、未来を拓く～

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

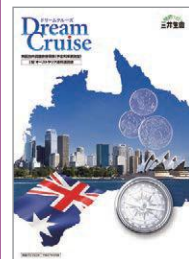
2002年
銀行窓口における販売を開始

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
2013年から順次外貨建保険の販売を開始

- ・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
- ・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
- ・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



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

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



三井花子さまへのメッセージ
恥ずかしくて一度も言ったことがないけど…。花子の前向きで明るいところが好きだよ。これからその明るさを返れずについて欲しい。花子と夫婦になって、不器用な僕にこそまですてきてくれて感謝している。ありがとう。

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」)を開始

2019年
スマートフォンアプリ「大樹らいふ倶楽部」を導入



2020年
お客さまコミュニケーションの多様化に対応する非対面営業ツールの導入



「大樹の認知症サポートサービス」を開始

- 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



いつの時代も、 お客さまのためにあれ

代表取締役社長 吉村俊哉

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心・安全の確保を第一に、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、2020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 2021」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2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・成長力の強化を図り、順調に統合効果が実現するなか、新ブランドでの更なる成長を目指し、2019年4月、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2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・定着してまいりました。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95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、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開始するなど、更なる関係強化に取り組んでおります。

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。

「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づき、継続的な取組みの強化・充実を図っており、具体的には、新型コロナウイルス感染症に伴う各種取扱い対応、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・付帯サービスの充実や、「新しい生活様式」に対応するデジタル面談ツールの導入、ESG 投融資の強化に向けた投融資プロセスの見直し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

2020年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により個人消費が減少し、また企業収益の悪化から設備投資も弱含むなど厳しい状況が続きましたが、製造業を中心に持ち直しの動きもみられました。

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おります。加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴うお客さまの生活様式・対面意向の変化を受けて、リモート活用をはじめとするデジタル化の取り組みが加速しております。

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”への関心が高まっており、“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まいりました。この計画では、営業職員チャネルをコアとする「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、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」で支えることに取り組んでまいりました。

「中期経営計画2020」の最終年度である2020年度について、各領域の課題解決を図り、次期中期経営計画へつなげるための重要な年度として、全社一丸となって取り組みました。

営業職員チャネルにおいては、新型コロナウイルス感染症拡大によるさまざまな影響を勘案し、営業職員・サービスパートナーの活動については、訪問を自粛する期間もありましたが、感染防止対策の強化、分散出社等による出社抑制に取り組みつつ、お客さまの望むアクセス手段を確認したうえでご希望されるお客さまに対してアポイントを前提とした訪問を行うなどの対応を図り営業活動を継続しました。また、保険料払込猶予期間の延長など、お客さまに対する各種の特別対応を実施するとともに、郵送での新契約募集、保険金・給付金のご請求等各種お手続きについて電話や郵送等の対応を順次拡大実施しました。加えて、新型コロナウイルス感染症の拡大防止、および新しい生活様式におけるお客さまコミュニケーションの多様化に対応し、非対面でのコンサルティングを提供するためのデジタルツールを全国の営業職員・営業部等に導入しました。

銀行窓販チャネルにおいては、引き続き提携金融機関において販売体制のサポートに取り組みしました。

代理店チャネルにおいては、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。

従業員満足度向上を起点としたお客さま満足度向上、そして企業価値の持続的成長につなげていく好循環づくりを企図し、従業員の主体的なチャレンジを後押しする「成長実感取り組み」を中心に、それを支える「ワークライフバランス実現」「コミュニケーション活性化」の三つを柱とした『“人の大樹”プロジェクト』を推進し、従業員の成長に向

けた取り組みを進めました。

健康経営推進に向けては、推進体制の整備・婦人科がん検診の費用補助・健康増進活動の実施・健康リスクの把握と改善の実施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、3年連続で「健康経営優良法人2021(大規模法人部門 ホワイト500)」の認定を受けています。

「中期経営計画2023」

2021年度からスタートした、中期経営計画2023では「つなぐ ～信頼を上げ、未来を拓く～」をスローガンとし、お客さま本位の業務運営をすべての前提に据え、前中計で拡大した営業職員組織を基軸に、お客さまを守り増やすことに取り組みます。具体的には、お客さまが選べるアクセス手段の提供や、活動・定期訪問強化等を通じて、全社でお客さま対応品質の向上を図ります。加えて、商品魅力度の向上等により主力商品である大樹セレクトの販売拡大を通じて収益・健全性の向上を果たしてまいります。

また、これらの戦略を支える経営基盤の強化に向けて、事業費の効率化、コンプライアンスの徹底、人材価値の向上、サステナビリティ経営などの取り組みを推進してまいります。

サステナビリティ経営

当社は、生命保険事業や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、安心・安全で持続可能な社会の発展、SDGs達成に貢献し、その結果として会社の持続的成長を目指しています。

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、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)の提言にも賛同しています。

「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

2021年度は、「中期経営計画2023」の初年度となります。大きな環境変化のなか、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。

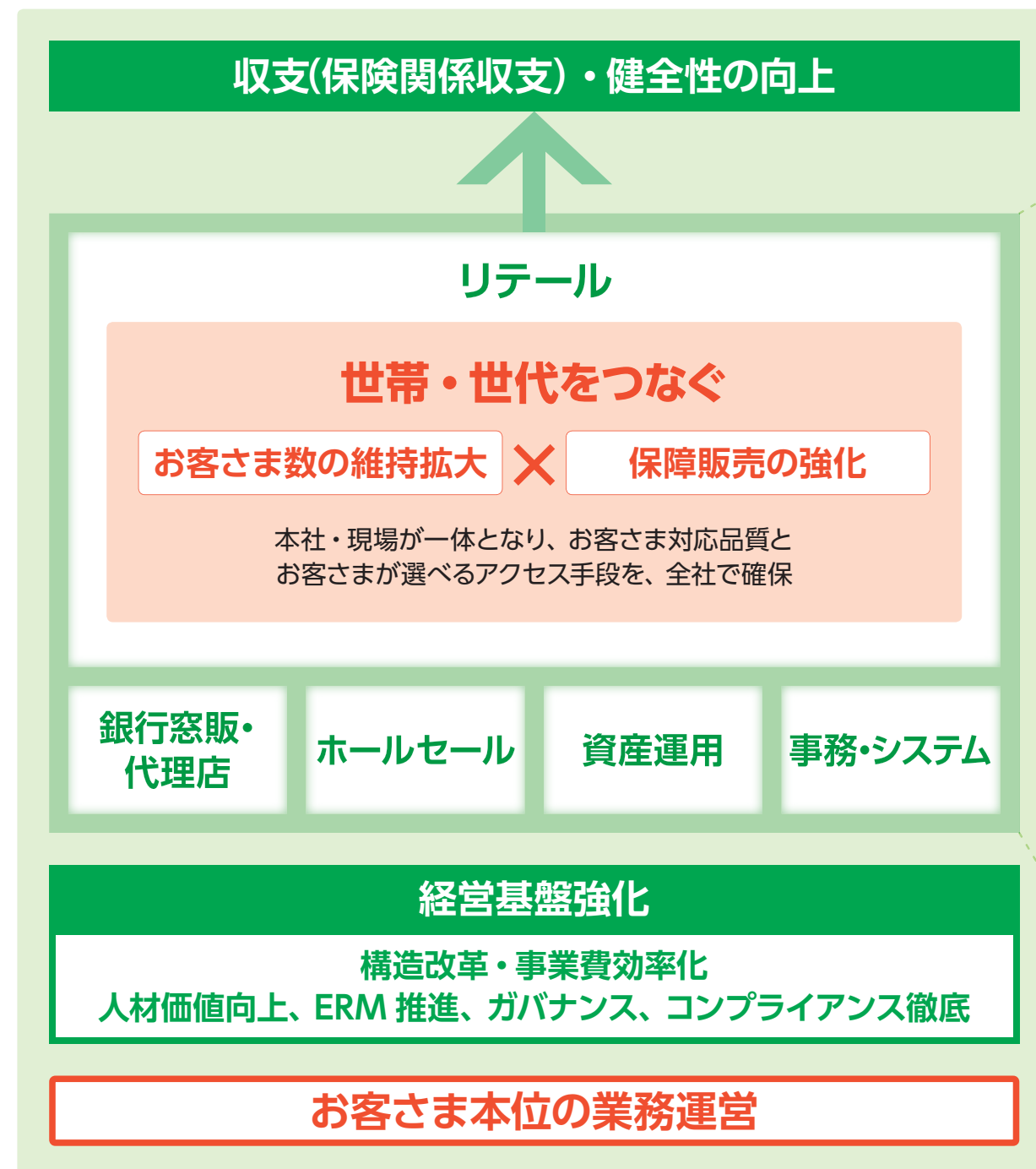
2021年7月

中期経営計画 2023

中期経営計画 2023 **つなぐ**
～信頼を拡げ、未来を拓く～

中期経営計画 2023「つなぐ ～信頼を拡げ、未来を拓く～」では、お客さま本位の業務運営をすべての戦略の前提に据え、お客さまのニーズに応じてまいります。具体的には、本社・営業現場が一体となって、お客さま対応品質の向上とお客さまが選べるアクセス手段の提供により、お客さまを増やすことに取り組みます。加えて、主力商品である大樹セレクトの販売拡大を通じて、収支・健全性の向上を果たしてまいります。

また、これらの戦略を支える経営基盤の強化に向けて、事業費の効率化、コンプライアンスの徹底、人材価値の向上、サステナビリティ経営などの取組みを推進してまいります。



各領域ごとの取組み

リテール領域

お客さまのニーズにより一層お応えするために
本社・現場が一体となって品質の向上に取り組みます。

【育成】

長く活躍できる人材づくりに向け、
入社5年以内層の育成を強化

【基盤】(活動の場)

営業職員の担当契約数の適正化

【活動】

デジタル活用も含めた
活動の量・質向上

【商品】

新規大樹セレクトの
魅力向上と拡販

【執行】 お客さま対応品質の向上に向け、
本社・現場が一体となった執行

その他領域

リテール戦略を支えて持続的に成長していくため、日本生命グループとのシナジーを活用しながら、事業基盤の再構築・効率化に取り組みます。

銀行窓販・代理店 既存代理店・既契約のフォローに注力、日本生命への商品供給の継続

ホールセール 強みのあるマーケットに集中、日本生命との協業によるサービス拡充・効率化

資産運用 ALM の推進、日本生命グループとのノウハウ共有等を通じた運用態勢強化

事務・システム 安定したお客さまサービス体制の構築・更なる品質向上とお客さま接点高度化

サステナビリティ経営：事業遂行を通じた、持続可能な社会への貢献

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

経営資源

財務資本

- 総資産 7兆9,643億円
- 実質純資産額 1兆3,314億円
- ソルベンシー・マージン比率 1,175.2%
- 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 12,042名
うち営業職員・SP数 8,140名

知的資本

- 創業94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
450営業部・営業室

中期経営計画

中期経営計画 2023

つなぐ

～信頼を拡げ、未来を拓く～

世帯・世代をつなぐ

お客さま数の
維持拡大



保障販売の
強化

大樹生命の
主な事業領域

個人保険

企業保険

お客さま
サービス

資産運用

会社成長を最大化

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、**3,388億円**
- 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

地域・社会

- 苗木プレゼント
47回を迎えた苗木の本数は、累計で**521万本**
- ESG 投融資 2020年度末の投資残高は、**1,363億円**

株主

- 着実な企業価値の向上
 - ・基礎利益 **320億円**
 - ・実質純資産額 **1兆3,314億円**

従業員

- “人の大樹”プロジェクトの取組み推進による、従業員一人ひとりの成長・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、3年連続で**ホワイト500**の認定取得

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

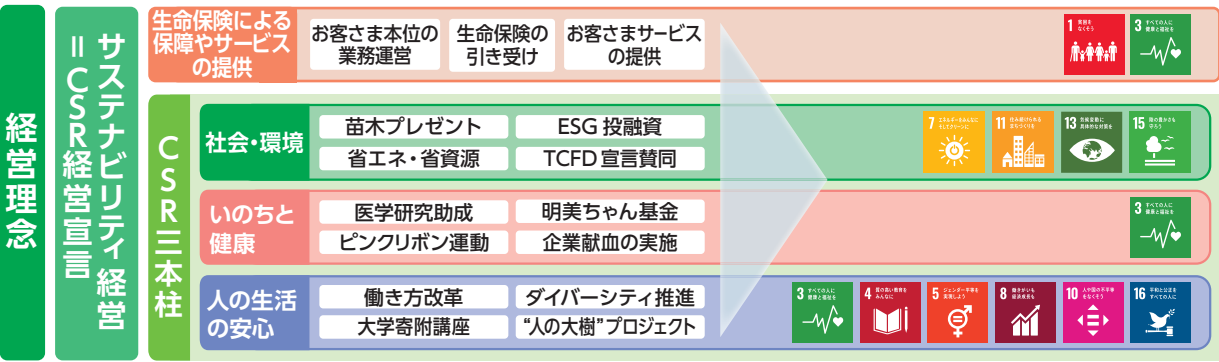
さらなる価値創造へ

サステナビリティ経営

当社は、従来から、「CSR 経営宣言」に基づき、生命保険事業や 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、安心・安全で持続可能な社会の発展に貢献し、その結果として会社の持続的成長を目指してまいりました。

今後は、これをサステナビリティ経営と位置づけ、成長の好循環に取り込み、進めてまいります。

分野	2020 年度振り返り	2021 年度取組み
情報提供の充実 お客さま満足度の向上・	- 全社でお客さま本位の業務運営に取り組み、お客さま満足度は89.5%と対前年+2.5% 向上 「転換」「外貨」「高齢者」等の募集ルールの見直し・動画説明などを実施 - 新型コロナウイルス感染症の拡大防止、および新しい生活様式・対面意向の変化に対応するため、オンライン面談の活用を推進	お客さま満足度の持続的向上に向け、手続き時調査などお客さまの声を能動的に取り込む仕組みの導入を図り、全社でお客さま本位の業務運営を推進し、お客さま対応品質の向上に取り組み
商品・サービス提供を通じた社会的課題への対応	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、上皮内がんや狭心症などの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」「ナイスガードプレミアム」の販売を開始 - 健康体料率特約「健康自慢」の加入年齢範囲・対象特約を拡大 - 健診結果に応じた運動動画「大樹Personal GYM」をスマートフォンで提供 - 企業間のビジネスマッチングを支援するサービス「ビジネスキューピット」に加え、新たにオンライン交流の場を提供する「大樹のWEBビジネス支援サービス」をスタート	さまざまな社会的課題の解決に資する商品・サービスの開発・提供に取り組み ー5月には、健康上の理由によりこれまでがん保険へのご加入をあきらめていたお客さまに対し、抗がん剤治療・疼痛緩和療養を含む保障を提供する引受基準緩和型がん保険「おまかせ・がんのほけん」を発売
リスク管理の強化 コーポレートガバナンス、コンプライアンス、	- 取締役会の実効性評価では、概ね適切に運営されていると評価 - 各種研修・動画などで、全役職員にコンプライアンスの更なる浸透に向けた教育を実施 - ERM 態勢の高度化に向けて、リスク選好方針を策定、PDCA 態勢の構築に取り組み - スチュワードシップ活動に取り組み、コロナ禍に対応した電話会議中心での対話を実施	- 取締役会の実効性向上に向けた取組みを継続 - コンプライアンスの更なる浸透に向けて態勢強化を図り、意識の浸透・徹底に向けた対応を継続 - ERM を推進しリスク・リターン効率を改善、新契約拡大や事業費効率化を通じて着実に自己資本を積み立て - 機関投資家・金融機関としての役割発揮に向けてスチュワードシップ活動を強化すべく、建設的な対話に重点を置いた取組みを推進



分野	2020 年度振り返り	2021 年度取組み
「社会・環境」への取組み	- グリーンボンドなど ESG 投融資を 148 億円実施 - 苗木プレゼントの実施(47 回目)41,382 本を寄贈 (社)国土緑化推進機構への寄付を通じた植樹 “ニッセイの森”への社内募金・寄付	- ESG 投融資の取組み継続 - 苗木プレゼントの継続 (社)国土緑化推進機構への寄付を通じた植樹の継続 “ニッセイの森”への社内募金・寄付の継続 - CO₂ 排出削減目標の設定 - TCFD 対応に向けた検討
「いのちと健康」への取組み	- 難病・特定疾患患者会の支援 - IBD 患者への一定の条件のもとでの生命保険提供 (財)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	- 難病・特定疾患患者会の支援の継続 - IBD 患者への一定の条件のもとでの生命保険提供の継続 (財)大樹生命厚生財団への寄付を通じた医学研究助成の継続 - 企業献血の実施の継続
「人の生活の安心」への取組み	- 乳がん検診受診啓発運動(ピンクリボン運動)への協賛・参加 - 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(27 年目) - 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 - 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、働き方改革への取組み(“人の大樹”プロジェクト) - 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	- 乳がん検診受診啓発運動(ピンクリボン運動)の協賛・参加の継続 (財)日本対がん協会への協賛 - 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」への寄付の継続 - 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」への協賛の継続 - 全社防犯運動、オレンジリボン運動への参加の継続 - 健康経営・ダイバーシティ & インクルージョンの推進 「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、働き方改革の取組みの継続 - 地域に根差したスポーツへの協賛 - 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

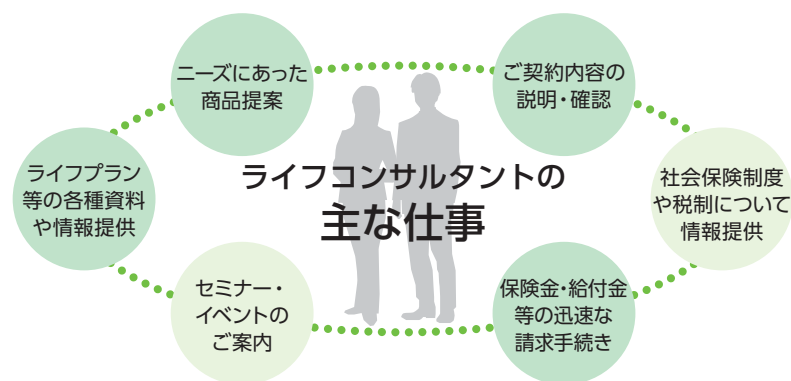


大樹生命の強み

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450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、「IT活用・デジタル化」による「非対面」のサービスも拡充しながら、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、お客さま視点にたった「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
8,140名
(2021年3月31日時点)

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なく、ビ

ジネスキューピッド(対面でのビジネスマッチングサービス)に加え、2020年10月より「大樹のWEBビジネス支援サービス」を展開しています。

企業と企業をつなぐ、「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。

なお、2020年10月より「大樹のWEBビジネス支援サービス」を開始しました。WEB上で登録いただいた企業同士のオンライン交流により商談チャンスなどを提供いたします。



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5年が経過し、信用力の向上に加え、商品相互供給や両社間での人材相互交流による人材育成・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充

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充を図っています。

当社からの商品供給として、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。

日本生命からの商品受入としては、2017年1月に開始した法人向け商品をはじめ、2018年7月にお子さま向け商品、2020年10月より個人年金保険(円建)の販売を行っています。

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。



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。

2019年12月には、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し、準備を進めています。

また、SDGs達成への貢献にもつながる社債ファンドに日本生命と共同で投資するなど、ESG投融資においてもグループシナジーを活用した取組みを実施しています。

人材交流の推進

当社から日本生命に38名の職員が出向し、日本生命から当社に35名の役員・職員を受け入れており、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133名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。



財務ハイライト (2020年度)

● 新契約 年換算保険料



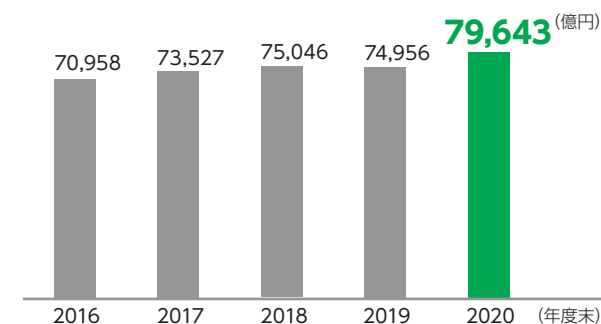
新契約年換算保険料は、新型コロナウイルス感染症の拡大による営業活動の自粛、海外金利の低下に伴う外貨建保険商品の販売減少により、前年度比42.8%減の189億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度比11.9%減の100億円となりました。

● 保有契約 年換算保険料



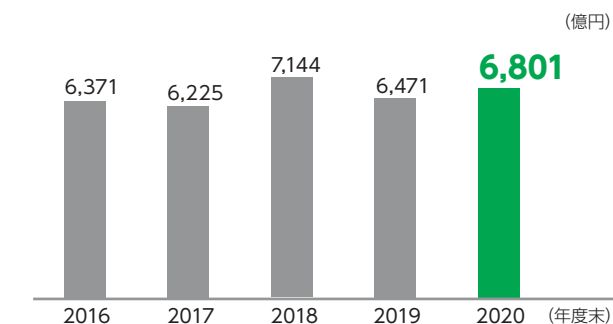
保有契約年換算保険料は、前年度末比0.1%増の5,147億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度末比0.7%増の1,410億円となりました。

● 総資産



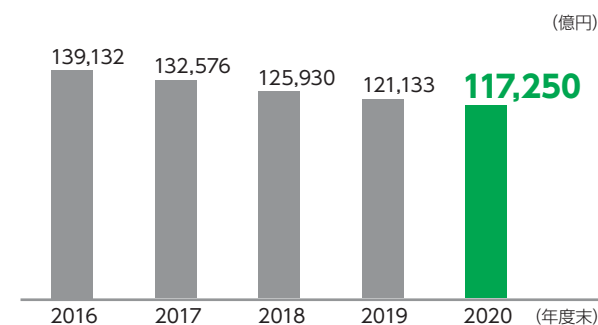
会社の規模を表す総資産は、前年度末比6.3%増の7兆9,643億円となりました。

● 有価証券含み損益 (一般勘定)



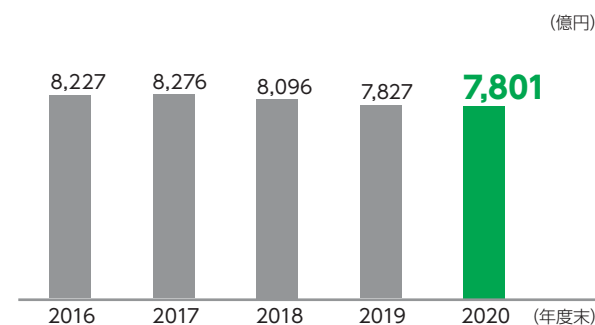
時価のある有価証券全体の含み損益は、前年度末から330億円増加し、6,801億円となりました。

● 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3.2%減の1兆7,250億円となりました。

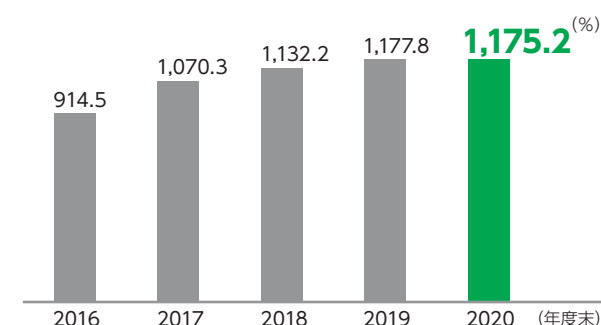
● 団体年金保険 (保有契約高)



団体年金保険の保有契約高は、前年度末比0.3%減の7,801億円となりました。

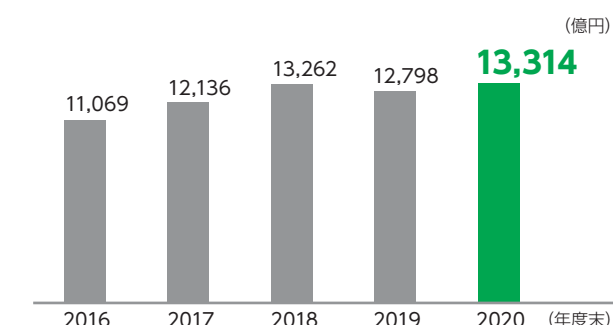
(注) 団体年金保険の保有契約高は、責任準備金の金額。

● 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、株価上昇に伴う有価証券の含み益の増加および資産運用リスクの増加等により、前年度末と同水準の1,175.2%となりました。

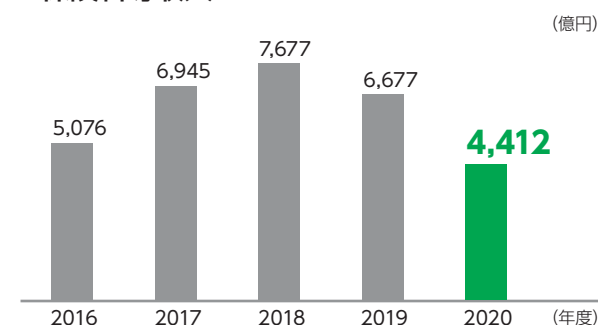
● 実質純資産額



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。

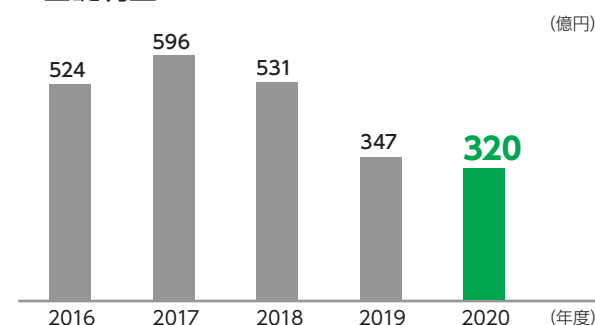
2020年度末の実質純資産額は、前年度末比4.0%増の1兆3,314億円となりました。

● 保険料等収入



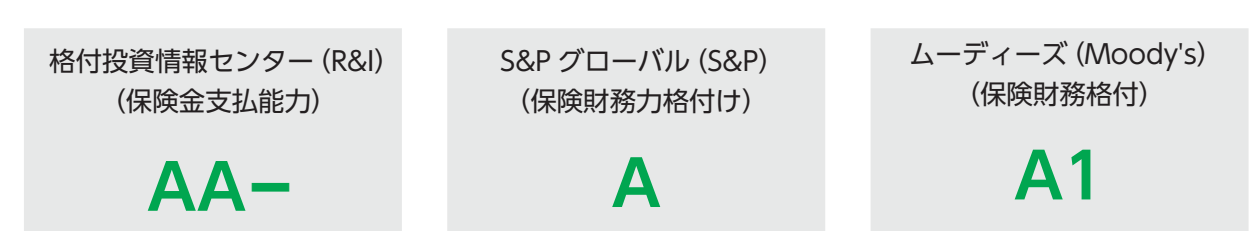
保険料等収入は、海外金利の低下に伴う一時払外貨建養老保険の販売減少を主因に、前年度比33.9%減の4,412億円となりました。

● 基礎利益



基礎利益は、一時払外貨建養老保険の販売減に伴う付加保険料の減少を主因に、前年度比7.6%減の320億円となりました。

● 格付け



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)。

2021年7月1日時点

資産の状況 (貸借対照表 (B/S) の主要項目)

(単位: 百万円)

	科 目	2019年度末	2020年度末
	(資産の部)		
	現金及び預貯金	526,345	664,860
	買入金銭債権	8,487	7,825
1	有価証券	5,603,599	6,000,726
2	貸付金	1,003,425	981,612
	有形固定資産	230,946	230,130
	無形固定資産	13,497	14,004
	再保険貸	57,214	15,339
	その他資産	52,538	49,752
	前払年金費用	—	468
	貸倒引当金	△ 406	△ 404
3	資産の部合計	7,495,648	7,964,316
	(負債の部)		
4	保険契約準備金	6,377,024	6,509,810
	再保険借	200	475
	社債	80,000	80,000
	その他負債	389,660	620,248
	退職給付引当金	46,753	45,533
	役員退職慰労引当金	440	428
5	価格変動準備金	70,200	73,404
	繰延税金負債	22,883	51,110
	負債の部合計	6,987,164	7,381,010
	(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	109,570	109,809
	株主資本合計	324,193	324,432
6	その他有価証券評価差額金	184,290	258,873
	繰延ヘッジ損益	0	—
	評価・換算差額等合計	184,290	258,873
	純資産の部合計	508,484	583,305
	負債及び純資産の部合計	7,495,648	7,964,316

1 有価証券

2020年度末の有価証券残高は、前年度末比7.1% 増の6兆7億円となりました。内訳は、公社債が前年度末比2.4% 増の3兆3,987億円、株式が同36.4% 増の4,454億円、外国証券が同9.8% 増の1兆9,959億円となっています。

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。

2020年度末の貸付金残高は、前年度末比2.2% 減の9,816億円となりました。内訳は、保険約款貸付が前年度末比10.5% 減の377億円、一般貸付が同1.8% 減の9,438億円となりました。

3 総資産

2020年度末の総資産は、前年度末比6.3% 増の7兆9,643億円となりました。

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。

2020年度末の保険契約準備金残高は、前年度末比2.1% 増の6兆5,098億円となりました。内訳は、支払準備金が前年度末比1.2% 減の260億円、責任準備金が同2.1% 増の6兆4,294億円、契約者配当準備金が同3.5% 減の542億円となっています。

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。

2020年度末の価格変動準備金は、前年より32億円積み増して、734億円となりました。

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	2019年度	2020年度
	経常収益	863,718	844,970
1	保険料等収入	667,776	441,255
2	資産運用収益	178,677	388,832
	その他経常収益	17,264	14,882
	経常費用	842,069	827,766
3	保険金等支払金	537,057	508,805
	責任準備金等繰入額	31,299	135,072
4	資産運用費用	150,491	71,220
5	事業費	94,552	88,161
6	その他経常費用	28,668	24,506
	経常利益	21,649	17,204
	特別利益	5,435	1,430
	特別損失	11,435	4,851
	契約者配当準備金繰入額	11,830	11,967
	税引前当期純利益	3,818	1,816
	法人税及び住民税	4,071	2,247
	法人税等調整額	△ 977	△ 669
	法人税等合計	3,093	1,577
	当期純利益	724	239

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。

2020年度の保険料等収入は、前年度比33.9% 減の4,412億円となりました。

2 資産運用収益

2020年度の資産運用収益は、前年度比117.6% 増の3,888億円となりました。

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。

2020年度の保険金等支払金は、前年度比5.3% 減の5,088億円となりました。内訳は、保険金が1,419億円、年金が987億円、給付金が980億円となりました。

4 資産運用費用

2020年度の資産運用費用は、前年度比52.7%減の712億円となりました。

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。

2020年度の事業費は、前年度比6.8% 減の881億円となりました。

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。

2020年度の経常収益は、前年度比2.2% 減の8,449億円となりました。経常費用については、前年度比1.7% 減の8,277億円となりました。

その結果、2020年度の経常利益は、前年度比20.5% 減の172億円となりました。また、2020年度の当期純利益は、前年度比67.0% 減の2億円となりました。

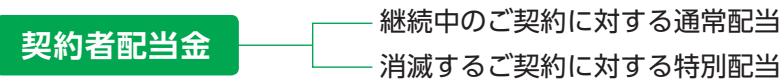
契約者配当の状況

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. 2020年度決算に基づく2021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、なら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%のご契約及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（27年）	203,146円	24,260円	30,086,393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、2021年4月1日から2022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		
1996年度（25年）	27,323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、2021年4月1日から2022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		
2001年度（20年）	168,626円	0円	30,030,991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、2021年4月1日から2022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		
2006年度（15年）	40,310円	3,963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、2021年4月1日から2022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 (2020年度)

前記の配当金は下記の配当率に基づいております。

● 通常配当

項目	内容
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年度契約) △2.80% (1996年度契約) △1.60% ②5年ごと利差配当タイプの場合 (2001年度契約) △0.50% ③3年ごと利差配当タイプの場合 (2006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乗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。

【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。

【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。

【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> 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、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%のご契約及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きました。

(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。

人的資本

● 従業員数 (うち営業職員数)

12,042名(8,140名)

● 女性管理職比率

20.6%

2021年5月1日時点

● FP 技能士資格保有者数 (内勤職員と営業職員の合計)

4,952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

178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

7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。

社会関係資本

● お客さま数 (被保険者数)

約200万名

● 保険金・年金・給付金支払額

3,388億円

2020年度にお客さまにお支払いした保険金・年金・給付金の合計は、3,388億円となり、多くのお客さまのお役に立っています。

● お客さま満足度

89.5%

2020年度10月実施

お客さま満足度とは、当社の生命保険商品や事務・サービスに関してご意見をいただく、「お客さま満足度調査」にて、満足・やや満足の評価をいただいた結果です。
「お客さま本位の業務運営に関する方針」の定着を測る指標としています。

● 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

75行

2021年3月末時点の委託金融機関数

● 拠点数

63支社、450営業部・営業室

当社は全国47都道府県に63の支社と450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25.5万名

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12万名

「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

大樹生命は「いつの時代も、お客さまのためにあれ」の
価値観のもと、お客さま本位の業務運営を行っています。

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、方針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。

事業概況 〈お客さまサービス〉



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

取締役 常務執行役員
お客さまサービス統括部担当役員

杉岡 淳

基本方針

生命保険業界を取り巻く環境は、少子高齢化・デジタル・ITの進化によるライフスタイルの変化に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大など、絶えず変化をしています。そのなかで当社では、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・給付金など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仕組みなど、更なるお客さま本位の業務運営を推進してまいります。

主な取組み

2020年度の主な取組みとして、お客さまサービス領域では①事務サービスの充実によるお客さまインターフェースの強化②万全かつ効率的な事務サービス提供体制の構築に取り組み、諸手続きにおけるお客さま満足度の持続的な向上を図ってまいりました。特に2020年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、保険金・給付金のご請求手続きの簡略化、非対面での新契約お申込み手続きの取扱い、各種保全手続きの郵送対応範囲の拡大など、さまざまな特別取扱いを速やかに実施しました。

これらの取組み等を通じて、2020年度における保険金・年金・給付金のお支払い金額は3,388億円となりました。

また、日本生命とノウハウを共有・活用することで、新契約査定基準の見直しやご本人以外からのご請求時の取扱基準を改定するなど、お客さまのお手続き時の負担軽減にも取り組みました。

今後も、「お客さま本位の業務運営」を前提に、デジタル活用の更なる推進やお客さまの声をサービス改善に活かす仕組み等を通じ、安定したお客さまサービス体制の構築と更なる品質向上に取り組んでまいります。

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、お客さま目線でのサービス改善を進めています。

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。

よりそうシート

大樹生命は、お客さまに「よりそう」会社を目指しています。お客さまによりそい、「根拠ある提案」を推進するために「よりそうシート」を活用しています。

ライフプラン

ライフステージに合わせたリスクと保障の必要性を「ライフプラン」でご確認いただいた上で、生命保険に関するコンサルティングサービスを行いベストプランの提案を行っています。また、ご契約後も引き続き定期訪問に際して情報提供を行うなど、アフターサービスを推進しています。

複数プラン提案書

2019年1月より、「設計書（契約概要）」に付随する参考資料として、最大3つの商品プランの概要を1枚で表示できる「複数プラン提案書」をご提供しています。複数の商品プランを同時に分かりやすく表示することで、お客さまにとって比較や選択がしやすくなる提案が可能となるなど、情報提供の充実を図りました。

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。

※勧誘基本方針については、会社情報・財務情報 P156にてご覧いただけます。

お客さまの利便性向上に向けた手続きの改定

● 第1回保険料後払い制度の導入

当社では2020年10月より、第1回保険料を契約成立後に領収する“第1回保険料後払い制度”を開始しました。これにより、お客さまの第1回保険料

のご用意がお申込み手続き時に不要となり、お客さまの利便性向上につながりました。

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 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しています。また、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、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)で提案・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)を交付して説明するほか、「ご契約のしおり-約款」^(注3)を必ず交付しています。これらの帳票や冊子等で説明することにより、商品情報だけでなく、デ

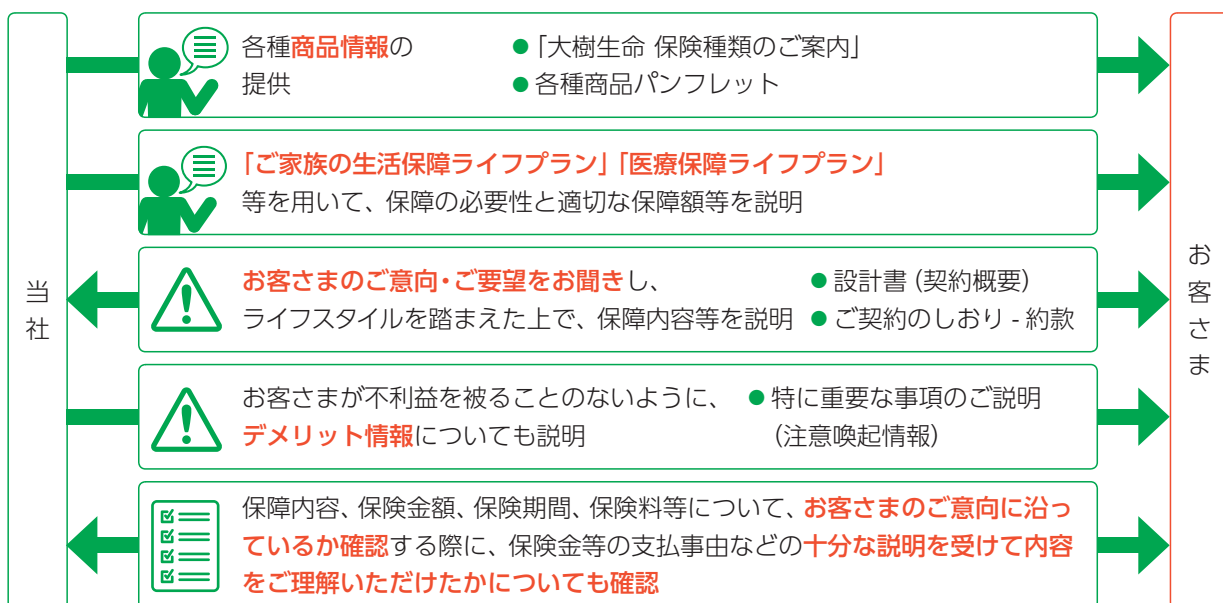
メリット情報についても十分にご理解いただけるよう徹底しています。

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て、内容を理解いただいていることも確認するようにしています。

保険金・給付金のご請求を確実に行っていただくためのガイドブック「保険金・給付金のご請求手続きとお支払いについて」を契約者さま宛に配布しています。あわせて、当社ホームページにも掲載しています。



● 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を踏まえ、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く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、お申込み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、ご契約に係わるさまざま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、ご契約内容のご説明や給付金等のご請求漏れの確認のために、毎年「ご契約内容確認活動」に取り組んでまいりました。2014年度からは、お客さまサービスの向上の視点から、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サービスのご案内

「大樹生命安心さぽーと活動」のポイント

- ・タブレット型情報端末「ミレット Plus」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、適切なタイミングでの適切なコンサルティングやサービスを提供しています。
- ・「ご家族登録制度」や「大樹生命マイページ」などのサービスもお客さまにご案内します。

● 「ミレット Plus」の画面例



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部

ロイヤルカスタマーについて

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、ティーベ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56名のコミュニケーターで対応しており、2020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21万件となっています。

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実践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9：00～18：00（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つなかり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。

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す。



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。
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。

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。

（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

「大樹生命マイページ」では、契約者貸付などのお取引の当日着金サービスをはじめとしたサービスを提供しています。またお客さま体験（CX）向上および新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から「大樹生命マイページ」を利用した、ご提案内容のメール送信や契約書類の電磁的交付なども行っています。

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 等



「大樹生命マイページ」画面

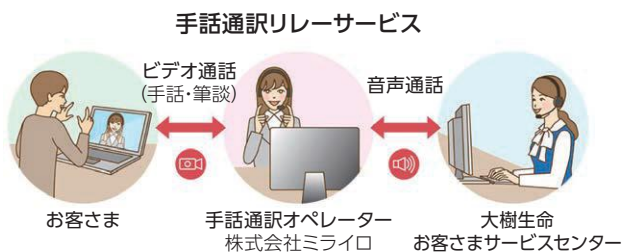
これからも、より多くのお客さまにご利用いただけるよう、またご利用いただいているお客さまにも、よりご満足いただけるサービスを目指して機能の向上に努めてまいります。

手話通訳リレーサービス

2021年4月より、耳の聞こえないお客さまや聞こえにくいお客さま、発話が困難なお客さまが、当社お客さまサービスセンターにお問い合わせしやすくなる「大樹生命手話通訳リレーサービス」の提供を開始しています。

このサービスは、お客さまがパソコンやスマートフォンのビデオ通話システムから、当社が業務委託をしている（株）ミライロの手話通訳オペレーターに手話や筆談でご用件をお伝えいただくことで、同時

通訳で当社お客さまサービスセンターにお問い合わせいただけるサービスです。



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。

大樹生命からのお知らせ（一部抜粋） 〈2021年版〉



ご契約内容のお知らせ



大樹生命からのお知らせ

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しています。

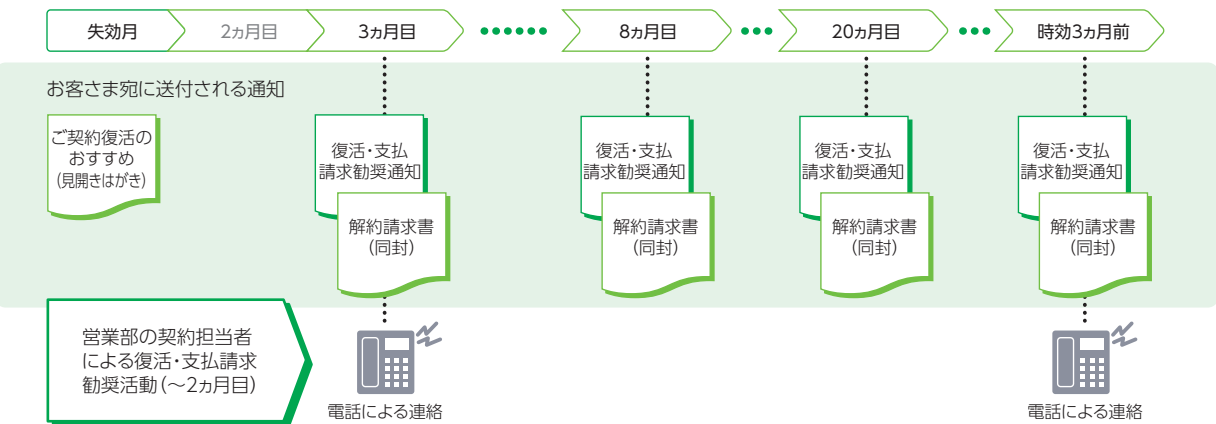
保険料のお払込みについて	○保険料の自動貸付（お立替え）のお知らせ ○保険料お立替金返済手続完了のお知らせ ○主契約保険料払込期間満了のお知らせと特約保険料の今後のお払込方法について ○保険料お払込期間満了のお知らせ ○ご契約復活のすすめ 等
配当金・契約者貸付について	○大樹生命からのお知らせ（上掲） ○契約者貸付金お利息繰入れのお知らせ ○契約者貸付金残高のお知らせ 等
その他	○生命保険料控除証明書

ご契約が失効した場合の対応

保険料のお払込み猶予期間を経過しても保険料のお払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。

支払期日が近づくと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）

● 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、請求書類とあ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。

これにより、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、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提供しています。

保険金等支払管理態勢

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。

保険金等のお支払い状況について

お支払いの可否は、当社保険約款に基づいて判断しています。2020年度のお支払い件数は、358,288件（うち保険金24,832件、給付金333,456件）でした。一方、お支払い非該当件数は、10,516件（うち保険金603件、給付金9,913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、原則と

して、「診断書取得費用相当額^(注)」をお支払いしています。

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

2020年度（2020年4月～2021年3月）

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	17,426	102	306	6,998	24,832	2,020	202,934	109,884	113	18,505	333,456	358,288
詐欺による 取消・無効	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
告知義務 違反による 解除	7	0	0	11	18	0	116	56	0	19	191	209
重大事由に よる解除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
免責事由に 該当	54	3	2	0	59	0	30	15	0	8	53	112
支払事由に 非該当	0	12	96	418	526	0	532	8,852	14	271	9,669	10,195
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
お支払い 非該当 件数合計	61	15	98	429	603	0	678	8,923	14	298	9,913	10,516

- (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が明白で、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

ご契約の際に、保険契約者、被保険者または保険金・給付金の受取人の詐欺行為があった場合、保険契約または特約を取消(無効)とすることがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、すでに払い込まれた保険料は払い戻しません。

不法取得目的による無効

保険契約者が保険金・給付金を不法に取得する目的または他人に不法に取得させる目的で保険契約にご加入された場合、保険契約または特約は無効となります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、すでに払い込まれた保険料は払い戻しません。

告知義務違反による解除

ご契約の際に、保険契約者や被保険者の故意または重大な過失によって事実を告知しなかったり、事実と異なることを告知した場合、保険契約または特約を解除することがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、保険契約者に解約返戻金をお支払いします。

重大事由による解除

保険金・給付金を詐取る目的で事故を起こしたり、保険金・給付金のご請求に際して診断書偽造などの行為があった場合等に、保険契約または特約を解除することがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、保険契約者に解約返戻金をお支払いします。

免責事由に該当

約款では、保険金・給付金ごとにお支払いできない事由を定めております。ご請求いただいた内容がこの事由に該当する場合、保険金・給付金のお支払いはできません。

支払事由に非該当

約款では、保険金・給付金ごとにお支払いする事由を定めています。ご請求いただいた内容がこの事由に該当しない場合、保険金・給付金のお支払いはできません。

「お客さまの声」を経営に反映させる取組み

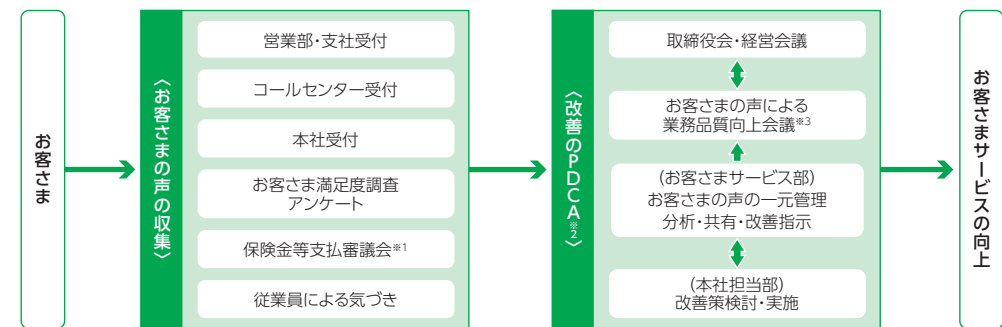
当社では、「お客さまの声」を経営に反映し、業務の改善、お客さまサービスの向上につなげるよう努めています。

「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（品質マネジメントー顧客満足ー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り組み、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います。

● 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

(単位：件、%)

	2018年度		2019年度		2020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)	6,246	2.5	3,535	1.3	1,584	0.7
収納関係 (保険料払込方法・住所変更・課税控除証明・集金等)	39,602	15.8	45,522	17.3	37,052	17.2
保全関係 (名義人変更・契約者貸付・特約更新・減額・解約等)	62,894	25.1	62,158	23.6	51,185	23.7
保険金関係 (満期・生存給付金・年金・死亡保険金手続等)	33,434	13.3	34,500	13.1	29,840	13.8
給付金関係 (災害入院・疾病入院・成人病入院給付金手続等)	49,191	19.6	54,226	20.5	40,548	18.8
生命保険と税金関係・保険料の経理処理等	2,050	0.8	1,932	0.7	1,463	0.7
その他	57,228	22.9	61,948	23.5	53,954	25.0
合 計	250,645	100.0	263,821	100.0	215,626	100.0

お客さまから寄せられた苦情申出の概況

2020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

(単位：件、%)

苦情分類	主な内容	2018年度		2019年度		2020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	2,551	17.9	2,282	16.5	1,641	15.4
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	752	5.3	722	5.2	634	5.9
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	3,178	22.2	3,148	22.8	2,346	22.0
保険金・給付金関係	・保険金・給付金手続に関するご不満	2,302	16.1	2,268	16.5	1,890	17.7
	うち保険金支払手続等に関するもの	251	1.8	264	1.9	240	2.2
	うち給付金支払手続等に関するもの	1,305	9.1	1,297	9.4	860	8.1
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	5,505	38.5	5,372	39.0	4,164	39.0
合 計		14,288	100.0	13,792	100.0	10,675	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。

2020年度実施概要

・年1回実施(2020年10月1日～10月19日)

・調査対象：既契約者約15,000名

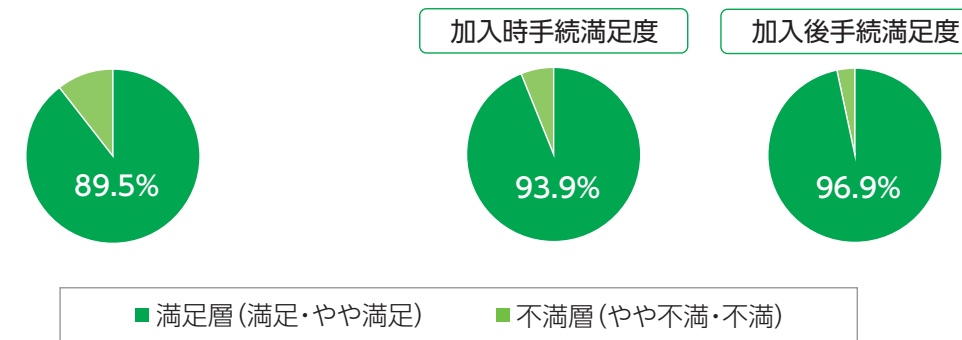
・有効回答数：約3,800名

・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(%)



「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。

2020年度は1,322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

2020年度は、お客さまのお申出をもとに、当社では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

・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)」の販売を開始しました。また、2000年に発売して以来、ご好評いただいている、被保険者の健康状態等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))」について、ご加入いただける年齢の範囲や対象特約を拡大しました。
(2020年4月より)

・“人生100年時代”に向けた雇用期間の延長に伴う就業不能ニーズの長期化にお応えするため、『大樹セレクト 働く人応援ほけん』としてご好評をいただいている、就業不能状態を保障する特約「くらしエール(継続治療後収入サポート特約019)」 「くらしガード(就労不能収入サポート特約019)」について、70歳まで保障できるよう、保険期間を延長しました。
(2020年10月より)

・2019年4月発売のくらしエールの支払事由に含まれる「所定の在宅療養」について、発売後にお客さまよりご質問いただいた内容等を参考に、Q&A方式で「お支払いの対象となるケース」「お支払いの対象とならないケース」についてわかりやすく記載した、設計書に添付する付属帳票を作成しました。
(2020年12月より)

障がい者向けサービスの向上

・視覚にご不自由のあるお客さまに配慮した取組みとして、「総合通知封筒」に「書類が大樹生命からの契約内容のお知らせ」であることを表す点字印字(表面)と音声コード Uni-Voice を表示(裏面)しました。
(2020年3月より)

・耳が聞こえない・聞こえにくいお客さまや、発話が困難なお客さまに配慮した取組みとして、お客さまがパソコン等のビデオ通話システムから、手話通訳オペレーターに手話や筆談でご用件をお伝えいただくことで、同時通訳でお客さまサービスセンターにお問い合わせいただける「大樹生命手話通訳リレーサービス」を開始しました。
(2021年4月より)

手続時の必要書類の簡素化

・相続人や成年後見人等からの請求手続時における必要書類としてご案内していた「印鑑証明書」のご提出を廃止し、運転免許証等の「本人確認書類(写し)」のご提出へ改定しました。
(2020年4月より)

帳票改訂

・個人年金開始時のご案内について、お客さまの見やすさ、わかりやすさを向上させるために改訂しました。
(2021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（保険業法を含む）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さまざまな相談・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/>

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

お客さまサービス向上のため、2021年5月より新たなタブレット型営業端末「ミレット Plus」を導入しました。お客さま一人ひとりにあわせたコンサルティングを行うための機能や、ビデオ通話機能の搭載など、2014年10月に導入した営業端末「ミレット」を現在の先進デジタル技術を用いて発展させたものとなっています。お客さまよりいただいた情報やご加入の保険契約の内容の分析により、案内すべき内容・サービスを、営業職員がよりの確に時機を捉えた状態でお客さまにお伝えできるようになります。またお客さまごとに、ご説明やお手続きに使用する画面の表示内容をカスタマイズできる機能を充実させることで、今まで以上にお客さま一人ひとりにあわせたご提案ができるようになります。「ミレット Plus」には、今後も段階的にさまざまな機能を搭載していくことを予定しており、より一層のお客さまサービスの向上に取り組んでまいります。

新型コロナウイルス感染拡大防止、およびお客さまコミュニケーションの多様化に対応するため、2020年11月よりビジネスチャット「LINE WORKS」、2020年12月よりデジタル面談ツール「Zoom」を導入しています。さらに「ミレット Plus」に「Microsoft Teams」を導入して、営業職員が「デジタル面談」を実施できる体制を整えました。これらの活用により、生命保険・医療保障等に関するコンサルティングを希望されながらも、対面での面談に不安を抱えているお客さまや、遠方で対面での面談がかなわないお客さまのご要望に応える営業スタイルを推進してまいります。

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いただき、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。



「ミレット Plus」を使ったご説明イメージ



デジタル面談のイメージ

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「大樹生命アイテックノロ

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、ウイルス対策など、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います。

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。

事業概況 〈個人保険〉

「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

常務執行役員
営業統括本部長
矢部 隆明

基本方針

全国の営業職員が、長きにわたり各地域にお住ま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。お客さま本位の業務運営に徹底して取り組むことで、今後さらにお客さまとの信頼関係を深めてまいりたいと考えています。

具体的な取組みとして、お客さまの価値観や生活様式が多様化するなかで、従来の対面サービスに加え、リモートの環境を整備することでお客さまが望むアクセス手段をご提供することやお客さま本位の活動を実

主な取組み

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大を踏まえ、LINE WORKS、Zoom等のアクセスツールをあらたに導入し、非対面・リモートで対応できるお手続きの範囲を拡大いたしました。また、2020年7月からはWebによるセミナーをスタートし、延べ9回、約6万4000人のお客さまにお申し込みいただくなど、対面・非対面を組み合わせた活動に取り組ましました。

商品面では、2020年4月より、3大疾病等の保障範囲を拡大した新特約「ワイドガードプレミアム」「ナイスガードプレミアム」の販売を開始しました。また、健康増進型商品のパイオニアとして、2000年の発売以来ご好評いただいている、健康診断結果が当社所定の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」の加入年齢範囲・対象特約を拡大いたしました。さらに、2020年10月より、更なる雇用期間の延長に伴う就業不能ニーズにお応えするため、就業不能状態を保障する特約「くらしエール」「くらしガード」の有期型(歳満期)の満期年齢上限を70歳に拡大いたしました。

サービス面では、2020年10月より、法人さま向け「大樹のWEBビジネス支援サービス」(Webビジネスマッチング、経営者さま向け動画等)を開始するなど、非対面コンテンツの充実を図っています。

今後も、お客さまによりそった活動、商品・サービスのご提供により、お客さまのニーズにお応えしてまいります。

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、お客さまのさまざま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。

- 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。
- 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、保険商品特有の道德的危険、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。
- 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、費用対効果、投資対効果、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 (2021年5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		保障セレクト保険	0歳	大樹セレクト								85歳
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	必要な保障 (特約) を 選択 (セレクト)		20歳	おまかせセレクト								85歳
	がんに特化した保障		20歳	おまかせ・がんのほけん								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		養老保険	6歳	ザ・らいふ - M								75歳
一定期間の保障と資産形成 外貨建			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
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。

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）で構成されており、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くことや、複数のセレクトを組み合わせる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項目の簡単な告知だけでお申し込みいただけ、特約の付加により、一生継続死亡保障や医療保障をご準備いただけます。

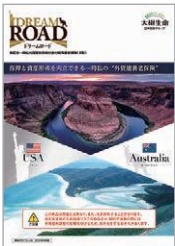


おまかせセレクト
(商品パンフレット)

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、外貨建の保険で、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。

* 2021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。
(注) 2021年5月現在『ドリームロードステップ』は販売停止中です。

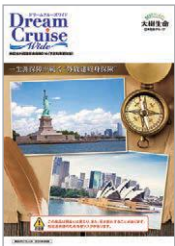


ドリームロード
(商品パンフレット)

ドリームクルーズワイド

『ドリームクルーズワイド』は、外貨建の保険で、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涯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」をご提供できる特約や、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います。

* 2021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、複数の受取り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います。

* 2021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。
(注) 2021年5月現在『ドリームフライト』は販売停止中です。



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「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、上皮内がんや狭心症などの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。



引受基準緩和型がん保険「おまかせ・がんのほけん」の発売

2021年5月6日より、がんを経験された方や持病や既往症などの健康上の理由よりこれまでがん保険へのご加入をあきらめていたお客さまでも、ご契約時において4つの告知事項がすべて「いいえ」であればお申し込みいただける、引受基準緩和型のがん保険「おまかせ・がんのほけん」の販売を開始しました。
がんにかかったときの入院に加え、がんの標準的な治療法である三大治療（手術・放射線治療・薬物療法）に備えられる他、がんの症状や治療に伴う痛みを和らげ、治療効果を高めることが期待されるオピオイド鎮痛薬によるがんの疼痛緩和療養にも備えられる商品となっており、これまで以上に充実したがんに対する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〉



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

常務執行役員
法人営業統括本部長
久慈 宏明

基本方針

私どもは団体保険・団体医療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努めています。
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、日本生命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、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。

主な取り組み

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、昨今の「健康経営」「治療と仕事の両立支援」に対する社会全体的なニーズの高まり、「働き方改革」に臨む企業や団体におけるさまざまな課題に対応すべく、新たなご提案資料^(※1)をご用意し、福利厚生ご担当者さまと一緒に課題解決に取り組んでいます。



※1「福利厚生制度の充実と効率化に向けたご提案
～健康経営の充実化に向けて～」

当社は、欧州最大手の保険会社であるイタリアのジェネラルリ社が主宰する国際団体保険ネットワーク(略称 GEB:Generali Employee Benefits Network)の日本代表として加盟50周年を迎えました。多様化する法人のお客さまニーズにお応えすべく、在日外資系企業への総合福祉団体定期保険をはじめとする各種の福利厚生制度のご提案やコンサルティングを行っています。

GEB とは？

- ・1966年に設立された Generali 社のビジネスユニット。
- ・多国籍に展開する企業に、従業員福利厚生保険のソリューションを提供。
- ・120以上の国と地域を網羅、保険料収入で世界 No.1のネットワーク。



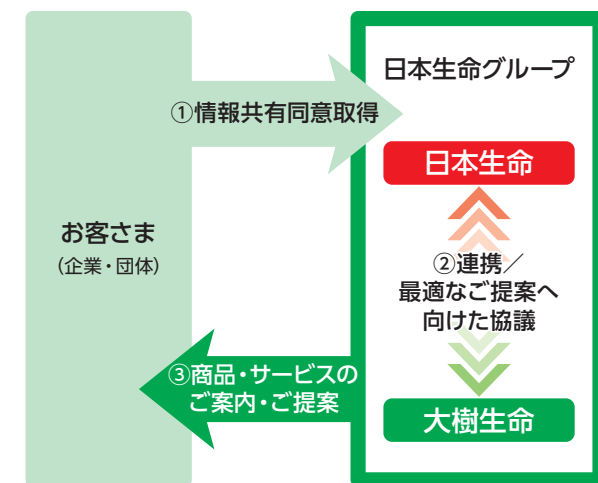
ジェネラルリ社

数値は2020年1月末時点のもの

また、日本生命との経営統合より5年が経過し、日本生命との連携はより強固なものになってまいりました。^(※2)

両社間で共有しご案内できる商品・サービスを徐々に増やし、2021年4月から日本生命の団体保険付帯サービス「N コンシェルジュ」^(※3)を大樹生命のお客さまにも提供を開始しています。さらに、三井系企業各社とのリレーションを活かしたビジネスマッチング支援等にも積極的に取り組み、大樹生命の「総合窓口」としての役割を果たしていく所存です。

※3「N コンシェルジュ」：所定の企業保険に付帯するサービス。加入者さま、人事・総務ご担当の方々にご利用いただけるメンタルヘルスや健康管理・介護等に関する各種相談サービスをご提供。



※2日本生命との連携イメージ

主な商品ラインアップ

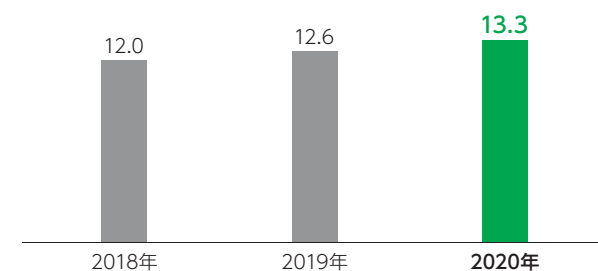
保険種類	特 長
総合福祉団体定期保険 (Aグループ)	企業・団体の弔慰金・死亡退職金規程等の福利厚生規程の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員の遺族の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険。有配当タイプ・無配当タイプあり。
団体定期保険 (Bグループ)	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、万一の場合の遺族の生活保障を準備することを目的とした保険期間1年の団体保険。
医療保障保険(団体型) 無配当医療保障保険(団体型)	企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、ケガや病気による入院時の医療費負担に備えることを目的とした保険期間1年の団体医療保険。
団体信用生命保険	住宅ローン等の債権者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。
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。

メディカル・セレクトについて

メディカル・セレクト(無配当医療保障保険(団体型))は、企業や団体の役員・従業員さま向けの医療保険です。当社独自の団体医療保険であり、通常の入院や手術に対する保障に加え、オプションとして、がんや生活習慣病等に対する保障を上乗せするなど、それらの疾病に特化した制度設計も可能です。「健康経営」や「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業・団体さまの福利厚生制度にご活用いただける商品としてご好評をいただいています。

がん対策基本法にも対応した情報提供や、新特約の開発も検討してまいります。

●メディカル・セレクト 保有契約 実収保険料(億円)



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

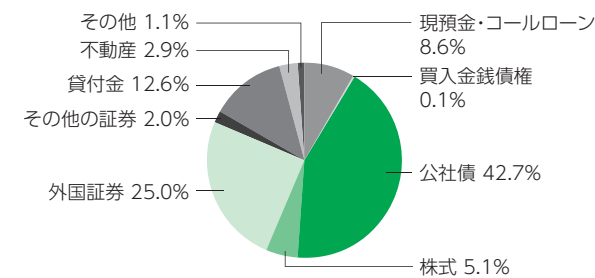
取締役 執行役員
運用統括部、市場運用部
特別勘定運用部担当役員

武邑 淳史

当社の運用方針

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、円建公社債など保険負債の特性にあわせて運用する資産をポートフォリオの中核とし、金利変動の影響を抑制します。そして、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および外部委託資産、ならびに株式資産および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(2020年度末:7兆7,702億円)



※「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なかで進めている多様な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確保の両立を目指すことを基本的な考え方としています。

また、生命保険会社としての社会的責務を踏まえ、

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、2020 年度末の投資残高は 1,363 億円(前年度比+241 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新型コロナウイルスに係る保健・医療関連の支援、貧困の撲滅、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。

また、不動産投資では、主に既存物件の省エネ・省 CO₂ 対応等、環境に配慮した改装・工事を行っています。



写真提供：ADB Photo Library

国連責任投資原則 (PRI)^{*} の実践

当社は、2019 年 10 月に PRI に署名しました。PRI の実践を通じ、グローバルな視点で ESG 取組みの改善を図り、持続可能な社会の実現と運用収益確保の両立を目指しています。

※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。

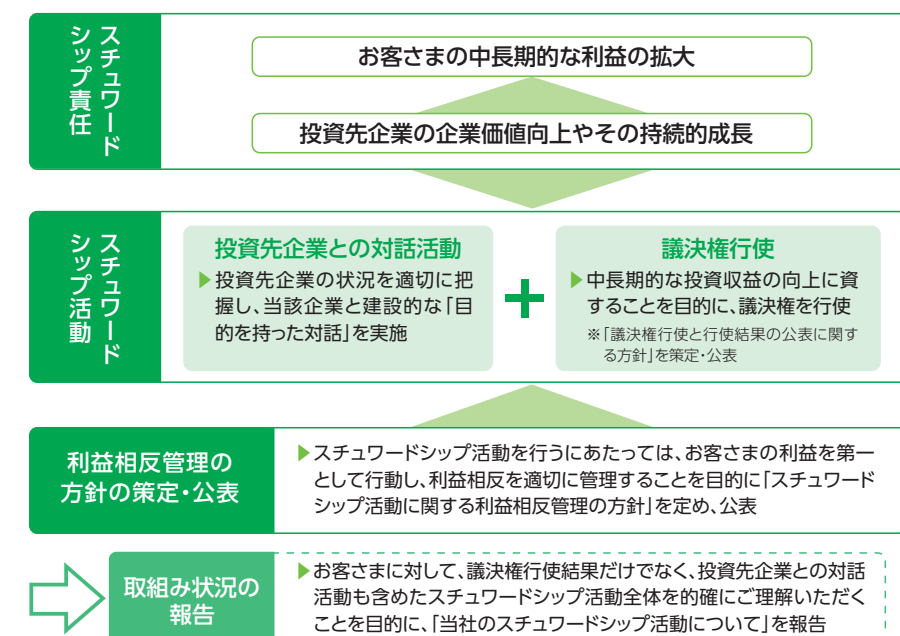
スチュワードシップ責任を果たすための方針

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・コードを受け入れるとともに、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>



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、従業員がいきいきと働き、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皆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、2021年6月24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。2020年度には、取締役会は13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、資料のわかりやすさ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います。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、2021年6月24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。

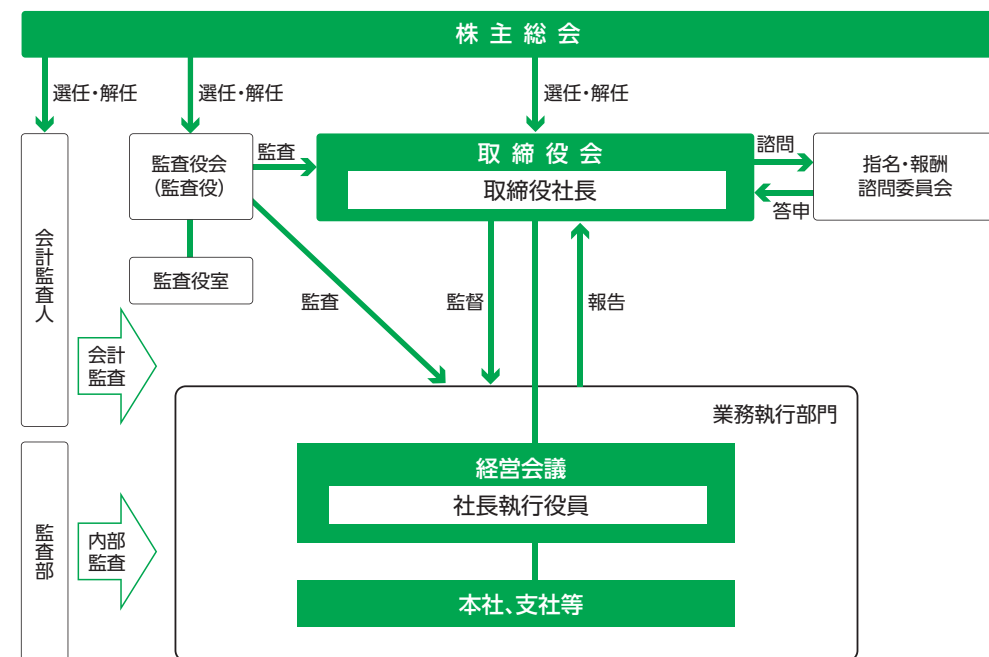
(執行役員)

- ・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(2021年6月24日現在、取締役兼務者6名を含む計16名)が担当しています。

(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います。
- ・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います。経営会議は、2021年6月24日現在、社長執行役員及び各担当役員等計12名で構成されています。なお、2020年度には、経営会議は41回開催しています。

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り締役会・経営会議に報告しています。

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います。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います。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、監査役の円滑な職務遂行の支援を行っています。なお、2020年度には、監査役会は12回開催しています。

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います。

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。

当社のホームページでは、保険業法第111条に基づいて作成している統合報告書「大樹生命の現状」の

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。

当社は統合報告書「大樹生命の現状」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。

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

くろだ まさみ
黒田 正実

1957年10月6日生

1980年 4月

日本生命保険相互会社入社

2007年 3月

同社執行役員

2010年 3月

同社常務執行役員

2010年 7月

同社取締役常務執行役員

2012年 3月

同社取締役専務執行役員

2015年 3月

同社取締役

2015年 4月

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社専務執行役員

2015年 6月

同社取締役専務執行役員

2015年 7月

日本生命保険相互会社取締役 退任

2017年 4月

あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
代表取締役 副社長執行役員

2021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

企画部、構造改革推進室、主計部、商品開発部、システム企画部、人事部、人の大樹プロジェクト推進室、営業職員制度部、営業企画部、不動産部管掌役員
監査部担当役員

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

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、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、企業保険部、代理店管理部、代理店業務部担当役員

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

2021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

まえばわ ひとし
前川 等

1965年11月4日生

企画部、構造改革推進室、主計部担当役員

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

2021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 こしろ けんじ 小城 健治 1967年10月1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 1991年 4月 日本生命保険相互会社入社 2021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 同社取締役執行役員 2018年 3月 同社取締役常務執行役員 2019年 6月 当社取締役（現任） 2021年 3月 日本生命保険相互会社 取締役専務執行役員（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	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	1987年 4月 2016年 3月 2020年 3月	当社入社 当社執行役員 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	営業統括本部長	1987年 4月 2018年 3月 2020年 3月	当社入社 当社執行役員 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	業務推進部長	1989年 4月 2019年 3月	当社入社 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 兼 構造改革推進室参与 兼 人の大樹プロジェクト推進室参与	1990年 4月 2019年 3月	日本生命保険相互会社入社 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	人の大樹プロジェクト推進室担当役員	1994年 8月 2019年 3月	当社入社 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 兼 構造改革推進室参与 兼 人の大樹プロジェクト推進室参与	1988年 4月 2020年 3月	当社入社 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	総務部、融資部、不動産部担当役員	1989年 4月 2020年 3月	当社入社 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 2020年 3月	当社入社 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	商品開発部、営業職員制度部担当役員	1991年 4月 2020年 3月	当社入社 当社執行役員(現任)
執行役員	いだ たつぞう 井田 達三 1964年4月30日生	お客さまサービス統括部長 兼 構造改革推進室参与 兼 人の大樹プロジェクト推進室参与	1988年 4月 2021年 3月	当社入社 当社執行役員(現任)

コンプライアンス(法令等遵守)態勢 リスク管理態勢

いつまでもお客さまに
信頼し続けていただくために

取締役 執行役員
コンプライアンス統括部担当役員
リスク管理部担当役員

小城 健治

コンプライアンスへの取組み

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上の最重要事項の一つと位置づけ、取組みを実施しています。

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。

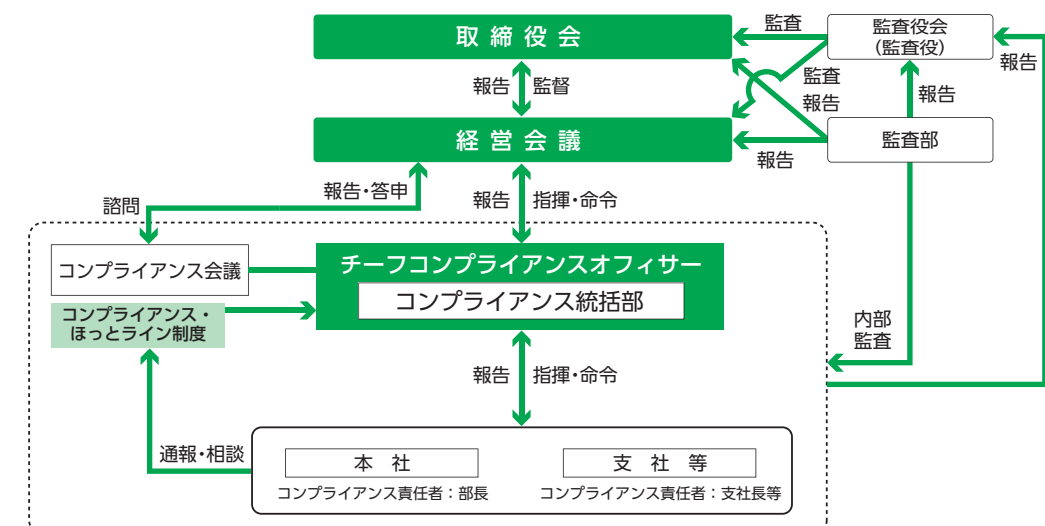
また、コンプライアンスに関する事項を統括監督する「チーフコンプライアンスオフィサー(CCO)」を配置するとともに、その下に「コンプライアンス統括部」を設置して、コンプライアンスに関する重要課題等のとりまとめ、取組みの推進、個人情報保護の推進等を行っています。

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」、「お客さま本位の業務運営に関する

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・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

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。

方針」、「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・マニュアルや携帯端末“ミレットPlus”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。

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。

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。

お客さまに関する情報の保護

当社では、「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、個人データの安全管理に関する事項を統括監督する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。

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。

※個人情報保護基本方針については、会社情報・財務情報P156にてご覧いただけます。

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」等に基づいたさまざまな規程を定め、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

さまざまな研修会の中で、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、毎月一回「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はデータは保存出来ない仕組みとした上で、サーバ等に保存された個人情報等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。

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、若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

本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、請求者を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無い限り、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。

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/>

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、当社はお客様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、全社的な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。

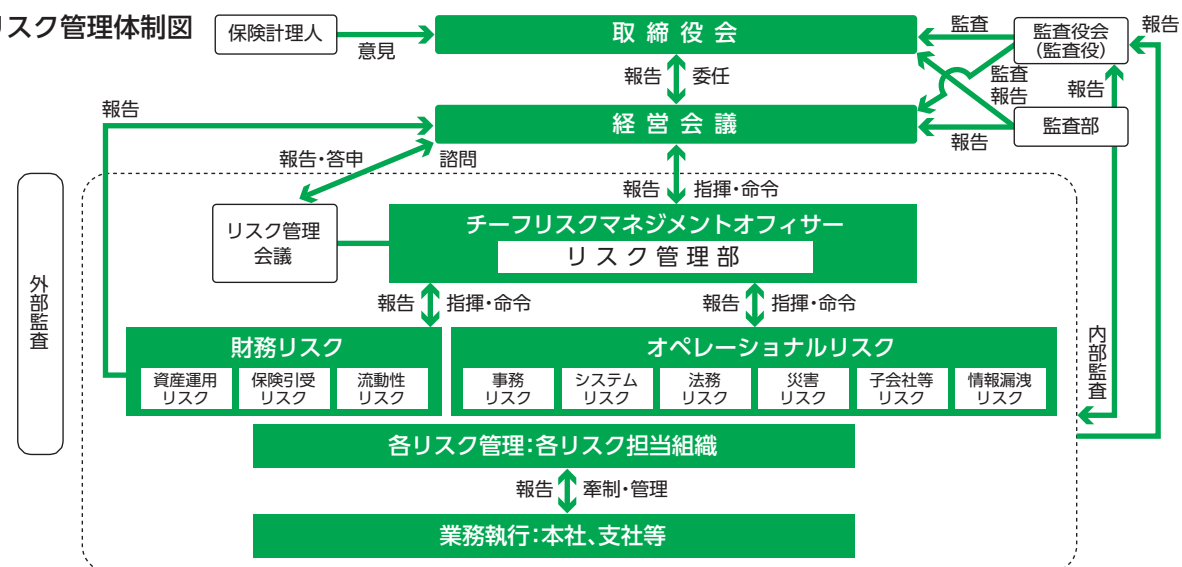
加えて、時価評価した資産・負債の差額の変動をリスクとして把握・管理する経済価値ベースでの統合的リスク管理への取組みを進めています。

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。

- リスク管理体制図



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、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案した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、リスクとリターンのバランスを定期的にモニタリングすることで、資産の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。

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・極小化するよう事務水準の維持・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、「CSIRT」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。



サステナビリティ経営(CSR 三本柱)

当社は、生命保険会社の社会的責任を果たすべく、生命保険事業や CSR 活動(CSR 三本柱)を通じてサステナビリティ経営に取り組み、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 経営宣言

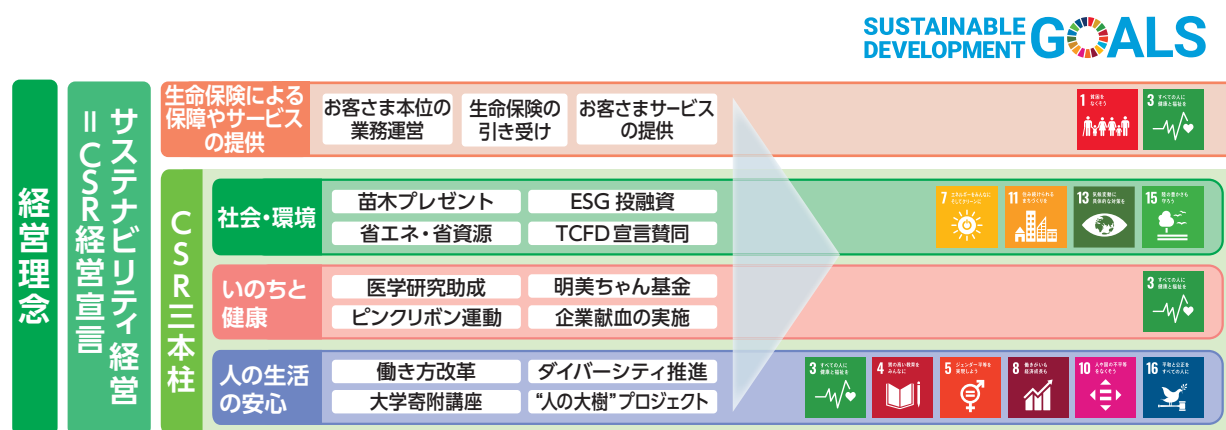
当社では、「CSR 経営宣言」に従って当社が取り組むべき課題を選定・遂行して、ステークホルダーの皆さまに対する責任を果たしていきます。

大樹生命は、経営理念の下、社会の一員として永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。
- 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。
- 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。
- 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、継続的な取り組みを行います。
- 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。

CSR の定義

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。



「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 ～47年間で521万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、2020年度で47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521万本になりました。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。



1991年に植樹した苗木

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、トイレッ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43万本相当を伐採から守ったこととなります。

「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53回「医学研究助成」(2020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、20研究に対して助成を行いました。また、第51回「医学研究助成」(2018年度)入選者の研究報告の中から、3研究を第29回「医学研究特別助成」としました。

●《助成金の実績》

	2020年度		累計	
	件数	助成金額	件数	助成金額
医学研究助成	20件	2,000万円	1,017件	11億7,600万円
特別助成	3件	450万円	103件	1億2,750万円
合計	23件	2,450万円	1,120件	13億350万円

●《研究課題》

2020年度	2021年度
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 ④HBVの根絶は可能か	①新型コロナウイルス感染症の予防と治療 ②自閉スペクトラム(ASD)の病態解明と治療 ③臓器連関による病態形成と治療 ④脳卒中再発の予後の改善

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、チラシなどを頂いたお客さま・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。

明美ちゃん基金 ～27年間続いています～

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27年連続で寄付を続けています。

「人の生活の安心」への取り組み

スポーツ振興

当社は、全国各地のスポーツ振興および青少年の健全育成を目的として、さまざまな大会・チームに協賛しています。(2021年3月末現在)

- 湘南国際マラソン
- 全国小学生ラグビーフットボール大会 ヒーローズカップ
- 筑波大学バスケットボール部男子チーム



湘南国際マラソン2019の様子
(写真提供：湘南国際マラソン実行委員会)



第12回ヒーローズカップの様子
(写真提供：㈱博報堂)



筑波大学バスケットボール部男子チーム
(写真提供:筑波大学バスケットボール部男子チーム)

ふれあいコンサートへの協賛

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年の開始以来全国各地で開催しており、これまでの公演数は500を超えています。



「ふれあいトリオ」による学校公演

チャリティコンサート支援

当社は災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。

青山学院大学における寄附講座の開講 ～過去16年間で3,500名が受講しました～

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、2005年度より青山学院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～大学生のためのマネー・金融・経済の基礎知識～」を実施しています。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、マネー・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、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(2020年度は、105,210ドル)も給付しています。

“人の大樹”プロジェクト



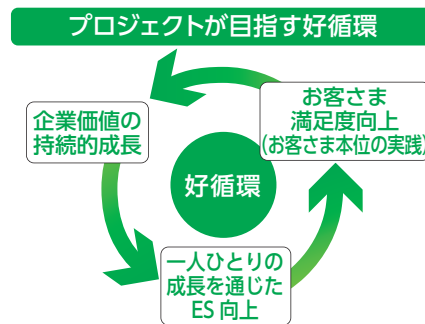
従業員一人ひとりの
主体的な成長を通じて、
好循環を実現する

執行役員
人の大樹プロジェクト推進室担当役員
丹波 由規枝

“人の大樹”プロジェクト

2020年度からスタートした「人の大樹」プロジェクトは、従業員一人ひとりの成長を通じて、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的成長につなげていくという好循環の実現を目指しています。

2021年度から「人の大樹プロジェクト推進室」を新設し、「上司と部下の関わり強化」「成長のための主体的な学びの支援」「成長のための土台づくり」の3つを柱に、全社横断的にプロジェクトを推進し、従業員同士、相互に高め合う風土を醸成していきます。



プロジェクトの具体的な取組み

①上司と部下の関わり強化

従業員一人ひとりが成長に向けた主体的な取組みを宣言し、所属長はそれを支える取組みを宣言します。所属長と所属員は、1on1によるサポートミーティングを実施し、所属員の成長を応援していきます。

②成長のための主体的な学びの支援

自己研鑽機会の提供や支援を通じ、従業員の主体的な成長のための環境を整備しています。

- Miraiju プロジェクト(若手従業員のチームによる社内提案制度)
- ジョブ型チャレンジ制度(職務領域ごとの社内公募制度)
- チャレンジ留学制度(社外研究機関への派遣や専門職大学院の学費補助制度)
- e-ラーニングの拡充やビジネス書要約サービスの利用費補助 等

③成長のための土台づくり

- コミュニケーション活性化
オンラインによる全国の所属間との交流などタテヨコナメでのコミュニケーションの活性化
- ダイバーシティ&インクルージョン
女性活躍の推進、男性従業員の育休取得推進、介護や病気治療等との両立支援
- 健康経営
健康経営優良法人(ホワイト500) 認定、健康リテラシー向上の取組み、運動習慣定着取組み

職員育成

基本的な考え方

大樹生命には人を大切にする、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。

人材育成の基軸

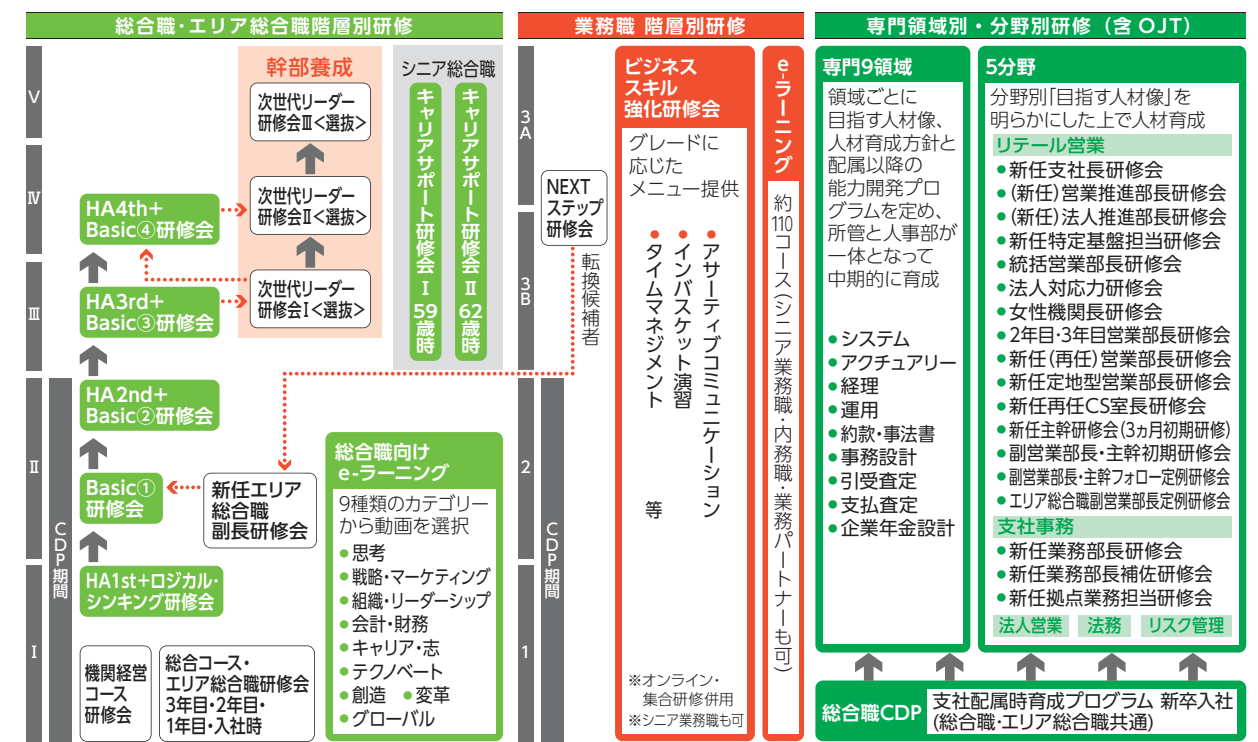
人材育成の基軸に「大樹生命バリュー」を置いています。

大樹生命では、働く意義・目的を共有するため、経営理念に基づく、大樹生命ビジョン・大樹生命バリュー(私たち全役職員が大切にすること〔価値観・行動軸〕)を定めています。大樹生命バリューの趣旨に照らし、“社会への貢献・お客さま本位・一人ひとりの成長と仲間の尊重”の観点を踏まえた人材育成を通じて、経営理念・大樹生命ビジョンの実現、働き甲斐向上につなげていきます。そのため、総合職・業務職等については、大樹生命バリューに基づく階層別「目指す人材像」を明確化しています。

教育研修体系

教育研修体系は「職掌別・階層別研修(Off-JT)」「専門領域別・分野別研修(OJT 含む)」「目的別研修・自己啓発」に区分されます。総合職の階層別研修会については、『目指す人材像』に照らした人材育成を図るとともに、若年層のみならず、中堅・幹部候補・シニア層を含めた育成体系を構築しています。

また、従業員一人ひとりの成長を後押しすべく、e-ラーニングの拡充、通信教育講座、公募型セミナー等のほか、ビジネス書要約サービスの提供を実施するなど、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。

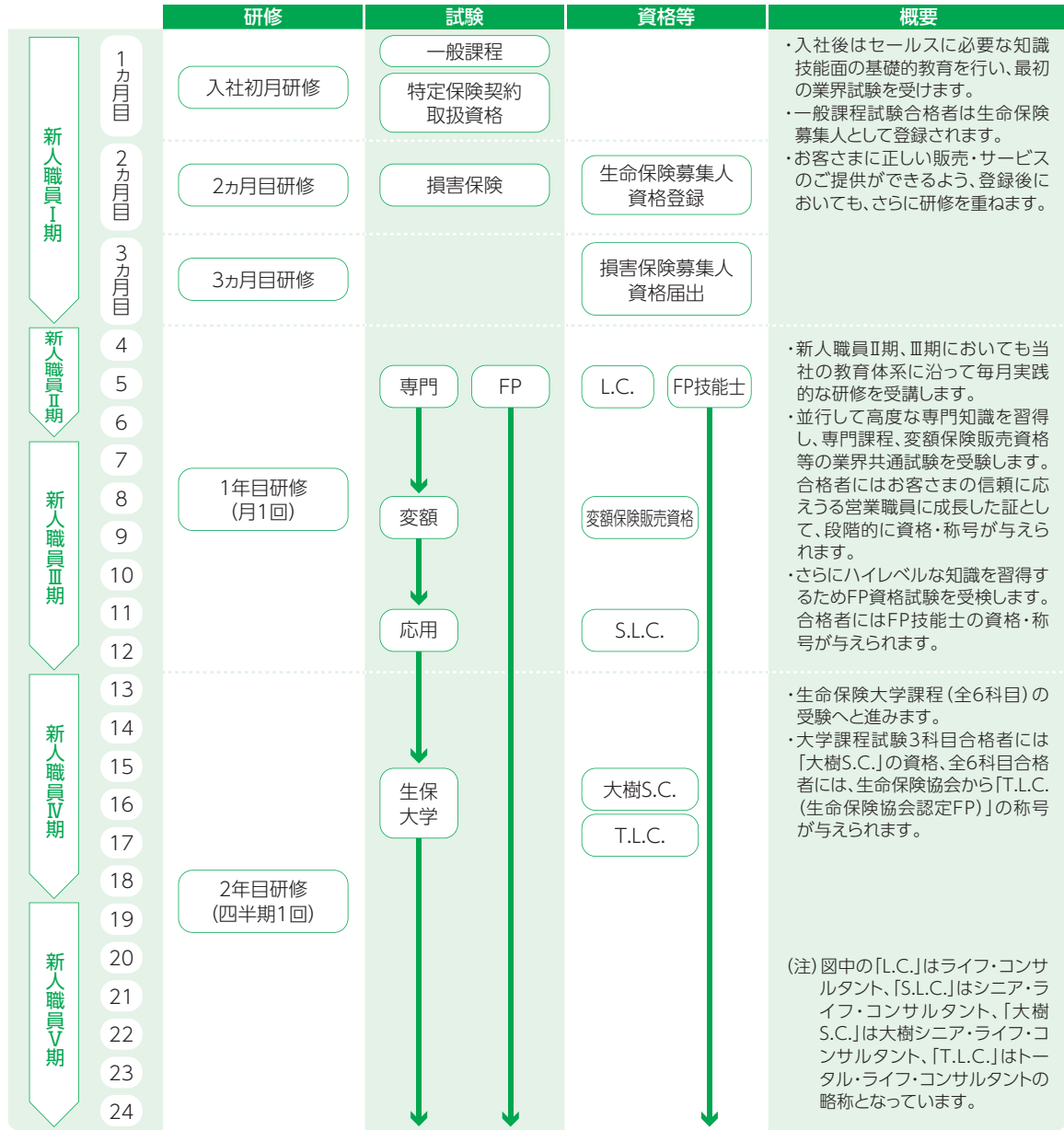


※ I～V、1～3A は階層を示します。
※ HA は「ヒューマンアセスメント」の略です。
※ 上記以外に、目的別研修・自己啓発として、「三井業際研・人事院行政研修・チャレンジ留学制度」「通信教育講座制度・資格取得報奨金制度」「ビジネス書要約サービス」のほか、日本生命の研修会参加等があります。

営業職員育成

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。



「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。

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。

健康経営への取組方針

1. 「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。
2. 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。

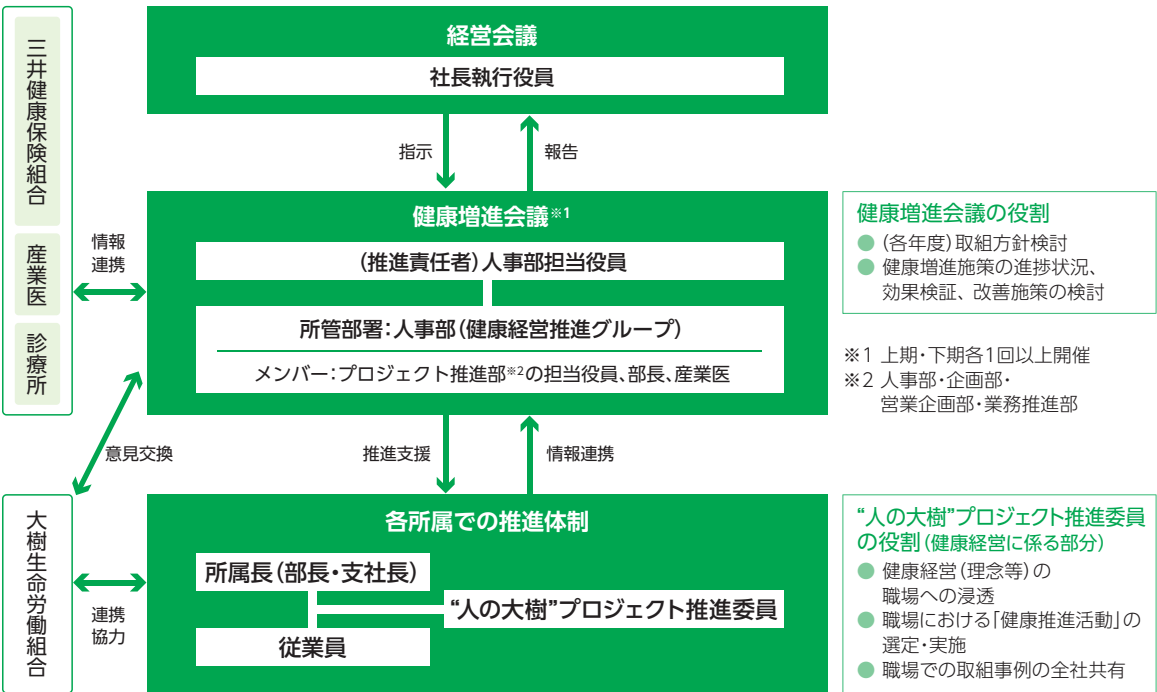
健康経営優良法人 2021(大規模法人部門 ホワイト500)の認定

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、3年連続で「健康経営優良法人 2021(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

社長が主宰する「経営会議」のほか、人事部をはじめとするプロジェクト推進各部から構成される「健康増進会議」、 「人の大樹プロジェクト推進委員」を置き、健康保険組合や労働組合とも連携しつつ、健康経営を推進しています。



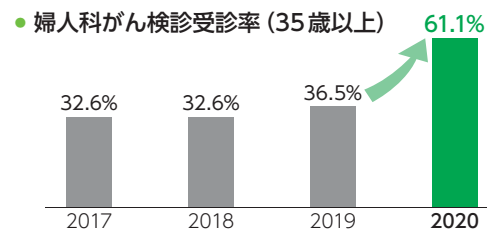
従業員の健康増進に向けた重点取組み

当社では、以下の4項目を重点取組み項目として定量目標を設定し、健康増進に向けて取組みをしています。

重点取組み項目	定量目標(期限)	直近実績	主な取組み内容
生活習慣病予防への取組み	特定保健指導実施率 20%以上 【2021年度】	9.7% (2019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組み	ストレスチェック 受検率 90%以上 【2020年度】	95.9% (2020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 ヒアリングの実施(改善策の実施)
禁煙促進への取組み	喫煙率 20%以下 【2021年度】	26.4% (2020年度)	●禁煙デーの設定(2020年8月より毎週水曜日) ●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:2020年は中止) ●禁煙成功者へ費用補助実施(2020年9月より)
女性特有の健康課題への取組み	婦人科がん検診 受診率改善 【対前年】	61.1% (2020年度) ※35歳以上対象	●婦人科がん検診費用補助(2020年4月) ●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)

婦人科がん検診の費用補助

女性特有の健康課題への取組みとして、2020年度の定期健康診断より、健診実施時に婦人科がん検診(乳がん・子宮頸がん)と一緒に受診することを可能としました。また、婦人科がん検診について費用補助を実施し自己負担なしで検診をしています。このため2020年度は半数以上の従業員が婦人科がん検診を受診しました。



毎週水曜日の健康チャレンジデー

従業員の健康リテラシーの醸成のため、2020年7月より毎週水曜日を「健康チャレンジデー」としました。「エレベーターを使わず階段を利用する」「ひと駅手前で降りて歩いて帰る」「お酒は控える」など、毎週同じ取組みでも変更しても可能な「自分自身の健康への取組み」にチャレンジしています。毎週の案内の際は「健康コラム」と題し、「睡眠」「ストレッチ」など健康に関するミニ情報を紹介しています。喫煙者は健康チャレンジデーの取組みの他、就業時間内禁煙にも取り組んでいます。

スポーツエールカンパニーの認定

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組みが評価され、スポーツ庁より「2020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

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。当社では、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ます。



働きがいの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、ダイバーシティ&インクルージョンの実現に向けた取組みを実施しています。

女性活躍推進

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を以下のとおり設定しました。

取組期間	2021年4月1日～2026年3月31日
数値目標	①2026年3月末に女性管理職比率を25%以上とします。 ②2026年3月末に男性育休取得率を100%とします。
取組内容	(1)働き方改革・ライフイベントとの両立支援により、男女問わず全ての従業員が活躍できる職場環境の整備に取り組めます。 ・一人ひとりの個性と能力を最大限に発揮できるよう会社・上司がサポート ・多様な働き方を可能とする制度の整備(在宅勤務の拡充、リモート勤務試行等) ・長時間労働を前提としない意識の定着、計画的な普通休暇取得推進等によるワークライフバランスの実現 ・男性の育児休業取得推進(育休有給化・育休取得可能な環境整備・対象者フォロー)による男女ともに働きやすい職場環境づくり (2)全ての従業員が主体的にキャリア形成できる環境づくりに取り組めます。 ・女性のキャリア意識醸成に向けたセミナー、研修の実施 ・女性職員育成の意識向上と取組み強化を企図した、所属長への部下育成研修の実施(アンコンシャスバイアス研修等) (3)管理職候補者の計画的な育成とキャリアパスにより、着実な管理職輩出・定着を目指します。 ・直属上司に積極任用することによるキャリア意識の醸成、スキルアップ ・管理職候補者の選抜研修 ・役員によるメンター運営、職位別交流会を通じた女性管理職の育成フォロー

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、無期雇用化や入社後の職場定着に向けた面談を通じて、安心して働くことの出来る職場環境整備に取り組んでいます。

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等をまとめた「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の認定

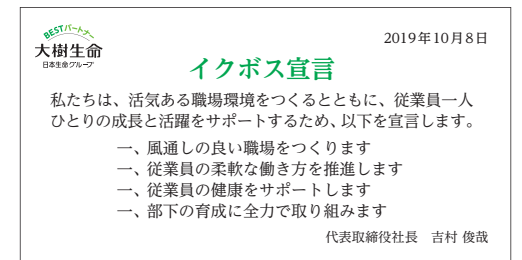


当社は、従業員の仕事と子育ての両立を推し進め、より働きやすい就業環境の整備に取り組んでまいりました。次世代育成支援対策推進法に基づいて策定した行動計画への取組みを実施した結果、育児における柔軟な勤務制度の導入等により、子育て支援のための取組みが評価され、2010年5月、厚生労働大臣より次世代認定マーク(愛称:くるみん)を取得しました。

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います。
・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。

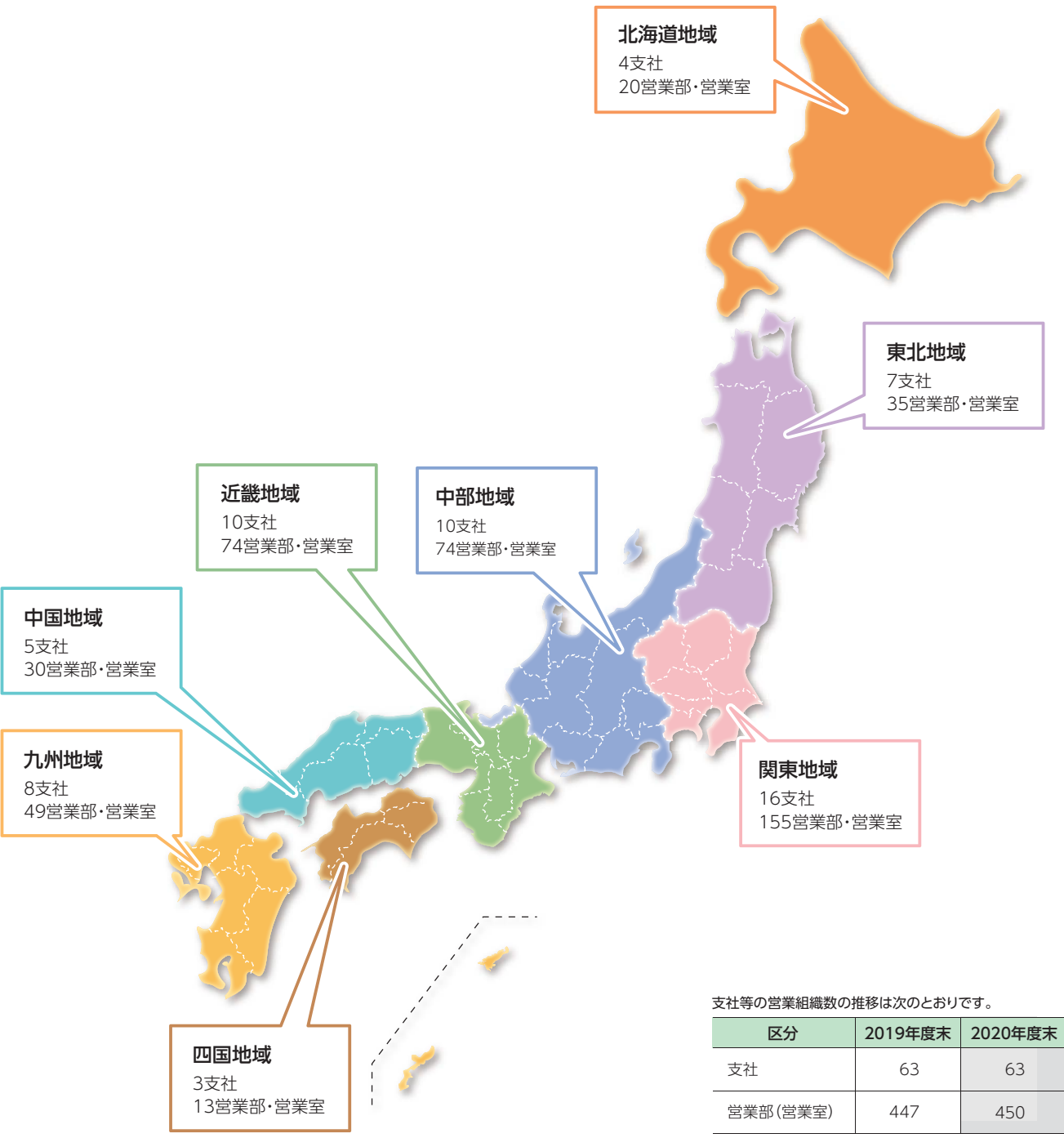
“イクボス”の取組み



2019年10月8日に実施した「イクボス宣言」に基づき、ダイバーシティ&インクルージョンの推進やワークライフバランスの向上に取り組んでいます。
※「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、自らの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 (2021年6月1日現在)

〈営業拠点〉
当社は全国47都道府県で450箇所の営業拠点を展開しています。



支社等の営業組織数の推移は次のとおりです。

区分	2019年度末	2020年度末
支社	63	63
営業部(営業室)	447	450

生命保険のお手続きやお問合せにつきましては

大樹生命ホームページ	https://www.taiju-life.co.jp/	
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9:00~18:00(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つながり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。	

大樹生命公式アプリ・SNS

**大樹らいふ倶楽部
アプリ**

iOS 版

Android 版

・Apple および Apple ロゴは米国その他の国で登録された Apple Inc. の商標です。Apple Store は Apple Inc. のサービスマークです。
・Google Play および Google Play ロゴは Google LLC の商標です。

Twitter

Facebook

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

2020年4月1日～2021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