

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「かんどしこつりん。」

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

- 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
 ザリー・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
 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」を開始



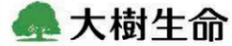
2015年
 日本生命保険相互会社との
 経営統合に関する基本合意



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



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



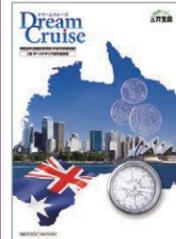
～信頼を届け、未来を拓く～

90年以上にわたり築いてきた

伝統と信頼とともに

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
 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。これからもその明るさを忘れ
 ずについて欲しい。花子と笑顔になって、
 不慮な借金にこまでついてきてくれて
 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

経営理念
 経営データ
 事業概況
 経営基盤
 サステナビリティ経営

価値創造

トップメッセージ



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、よりよい、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雑化しております。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ましました。

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ましました。

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。

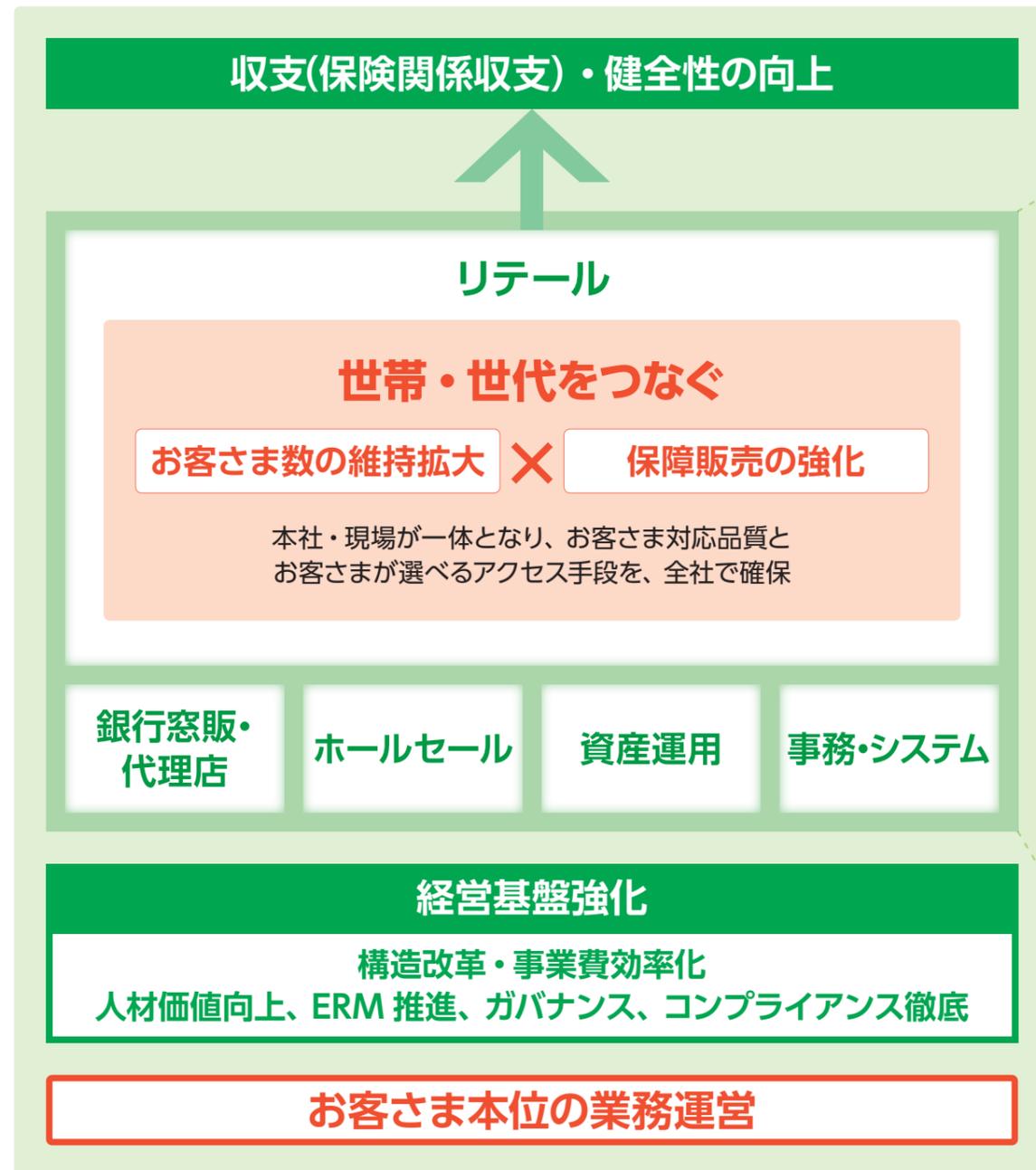
むすびに

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つて、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。

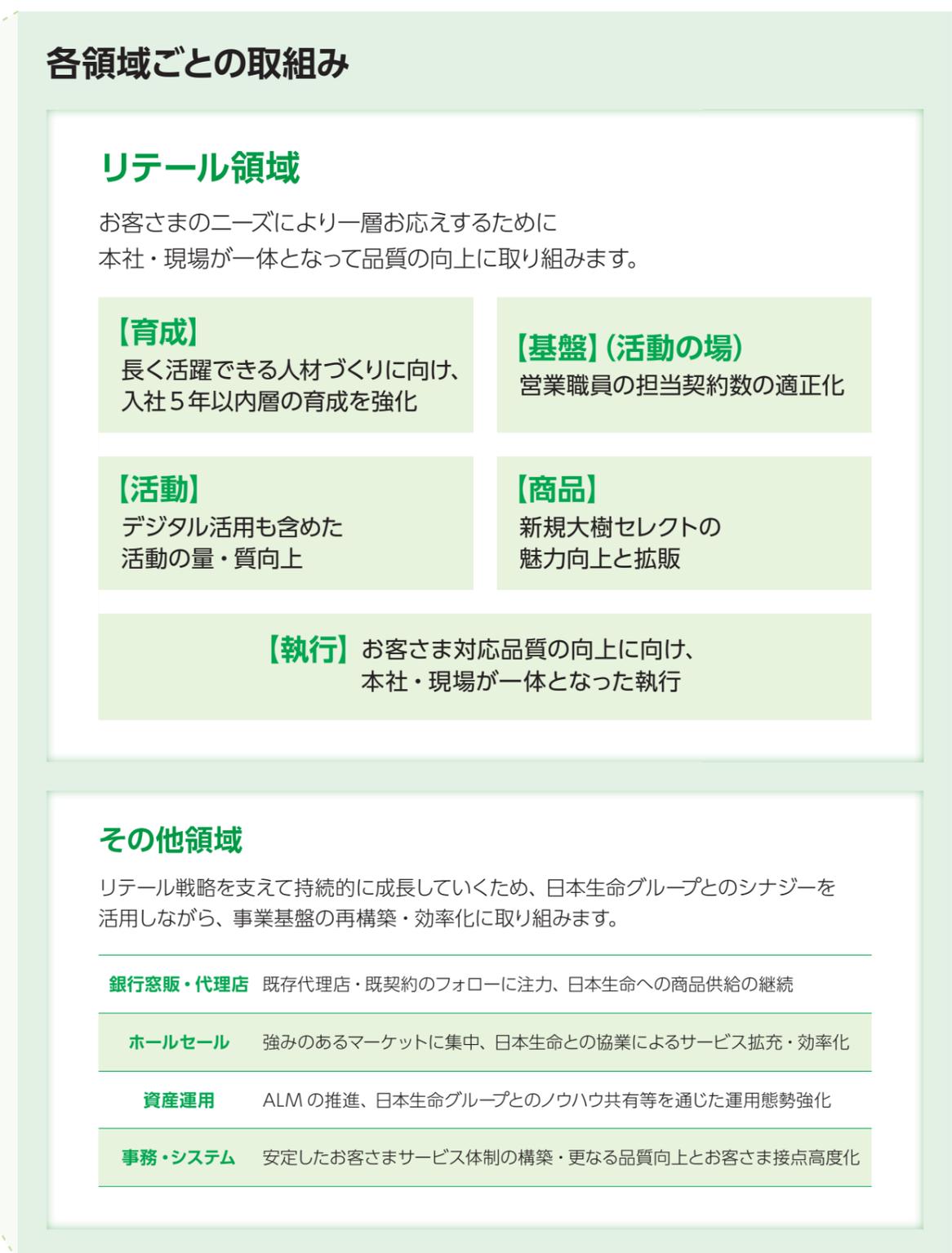
2021年7月

中期経営計画 2023「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。



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



事業活動プロセス

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

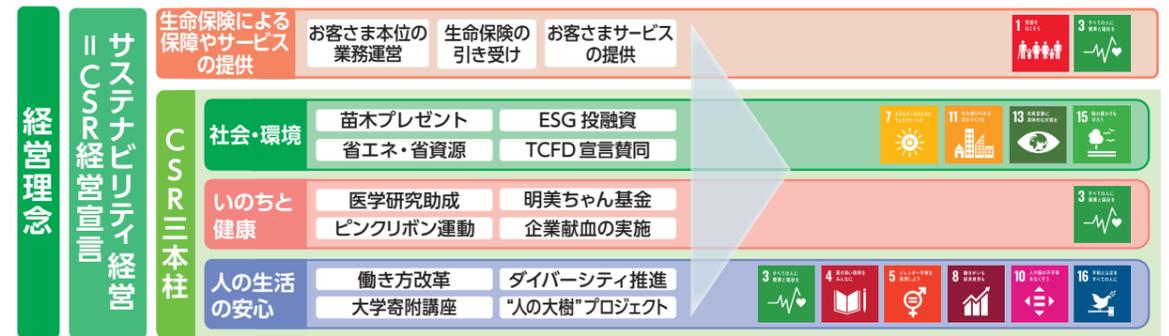
さらなる価値創造へ

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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 新型コロナウイルス感染症を踏まえた新常態を含む、お客さまのライフサイクルの変化に対応するため、お客さま意向に沿ったコミュニケーションの多様化に取り組み(オンライン面談に加え、画面共有による手続きを検討)
商品・サービス提供を通じた社会的課題への対応 生命保険による保障やサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 -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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
「人の生活の安心」への取組み	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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を生み出し、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。