



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、2021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 2022」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。

「大樹生命バリュー」

当社は、2019年4月、社名を「大樹生命保険株式会社」に変更しました。社名には、「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。

2021年度には、全役職員が共有する大切な価値観である「大樹生命バリュー」を新たに策定しました。

策定にあたっては、一人ひとりの“これからも大切にしたいこと”の共有、文案の公募、代表者による意見交換会、全従業員アンケート等を実施し、従業員の総意として決定しました。

これからも、「大樹生命バリュー」を胸に、当社の経営理念と、社名に込めた想いの実現に向けて、全従業員が一丸となって取り組んでまいります。

【大樹生命バリュー】

- 一、私たちは、常にお客さまの立場で考え、迅速・丁寧・誠実に行動します。
- 一、私たちは、互いの個性を尊重し、助け合い、高め合い、成長します。
- 一、私たちは、高い倫理観を持ち、よりよい社会の発展に向けて、挑戦し続けます。

～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96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。お客さまのビジネス機会の創出を支援する「ビジネスキューピット」サービスの一環として、WEB上でのビジネスマッチングなどを可能とする「大樹のWEBビジネス支援サービス」を展開し、中小法人のお客さまとの関係強化に取り組んでいます。

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、お客さま目線による各種帳票・手続き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

2021年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響などから一部に弱めの動きもみられるものの、基調として景気は持ち直しの動きが続きました。海外経済では、緊迫する世界情勢を受けた景気減速懸念や、原油など資源価格の大幅上昇もあり、今後の動向には注意が必要です。

国内生命保険市場においては、人口減少や少子高

年齢の影響、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います。加えて、新型コロナウイルス感染症の感染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います。

このような環境変化のなか、とくに人生100年時代といわれ、“長生きへの備え”や“健康増進”への関心が高まっており、“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2023」の遂行状況

2021年度からスタートした、中期経営計画2023では「つなぐ～信頼を届け、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んでいます。

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。

2021年度は中期経営計画2023の初年度として、計画達成に道筋をつけるべく、全社一丸となって取り組みました。

具体的には、リテール領域におけるお客さま対応品質の向上に向けて、支社の営業職員育成担当者を増員するとともに、本社によるリモートを活用した営業職員への支援・同行訪問の推進など、営業支援の体制を強化しました。

また、営業職員が担当する契約数の適正化を図るとともに、ホールセール部門と連携するためのデータベースを構築し、新規活動事業所の拡大に活用するなど、活動基盤の整備に取り組みました。

お客さまが選べるアクセス手段の提供に向けては、コロナ禍における非対面でのコンサルティングニーズにお応えするため、ビデオ通話機能「Microsoft Teams」を搭載した新たなタブレット型営業端末「ミレット Plus」を2021年5月より導入し、全国の営業職員が使用を開始しています。

加えて、2021年10月には本社部門のファイナンシャルプランナー資格を持つ専門スタッフによる「オンライン相談窓口」を開設したほか、リモートでの画面共有による新契約手続きの取扱いを開始しました。

課題と今後の取組み

2022年度は、中期経営計画2023で掲げるお客さま本位の業務運営を更に推し進め、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んでまいります。

具体的には、営業職員の活動基盤となる中小事業所開拓の強化、担当契約数の適正化による訪問先確保や、既契約世帯内での新規情報収集により、営業職員の活動量を増やします。

加えて、入社5年以内の要育成層との面接指導の徹底により活動品質を向上させ、成果率を引き上げます。

また、これらの取組みを支えるため、一定の活動を条件とした給与等の保障や採用基準の厳格化など、運営・制度等の見直しを図ります。以上のPDCAを通じて、より効果的な活動モデルづくりを推進してまいります。

人材価値向上に向けて

創業100周年、さらにその先の企業価値の持続的成長を支える経営基盤の強化に向けて、当社で働く一人ひとりを「人的資本」と捉え、人材価値向上と人的資本の充実に取り組んでいます。

2020年度からスタートした“人の大樹”プロジェクトでは、従業員の成長を通じた人材価値の向上を起点として、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る好循環実現に向けて、「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、全社横断的に取組みを推進しています。

具体的には、役員および所属長層一人ひとりが従業員の主体的な成長取組を支援する「人の大樹」宣言」の社内公開、e-ラーニングの拡充・利用費補助や専門職大学院の学費補助など自己研鑽機会の提供・支援、全国の所属間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などに取り組んでいます。

また、従業員一人ひとりの主体的・自律的な将来キャリア実現に向け、「ジョブ型チャレンジ制度」や所属員・所属長・人事部三位一体となった「キャリアプラン運営」を2021年度より実施しています。

当社では、「一人ひとりが生き活きと働く活気のある会社」を目指し、健康経営推進体制の整備・婦人科がん検診の費用補助・運動習慣の定着等に取り組んでいます。

その結果、2022年3月に、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、4年連続で「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」の認定を受けています。

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、脱炭素社会の実現に貢献するため、温室効果ガス排出量の2050年ネットゼロを目指すことを決定するとともに、2030年の削減目標を設定し、電力使用量の削減など目標達成に向けたさまざまな取組みを推進しています。

「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

2022年度は、中期経営計画2023の2年目として、最終年度の目標達成につなぐ重要な年度となります。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。

2022年7月

経営資源

財務資本

- 総資産 **7兆9,117億円**
- 実質純資産額 **1兆1,030億円**
- ソルベンシー・マージン比率 **980.8%**
- 外部格付

・ R&I 保険金支払能力	AA
・ S&P 保険財務力格付け	A
・ Moody's 保険財務格付	A1

人的資本

- 従業員数 **11,536名**
うち営業職員 **7,615名**

知的資本

- 創業95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205万名**
- 拠点数 **63支社**
444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～

収支(保険関係収支)・健全性の向上

リテール戦略

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

本社・現場が一体となり、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を全社で実現

個別戦略

ホールセール 資産運用 事務・システム

経営基盤強化

構造改革・事業費効率化
人材価値向上、ERM 推進、
ガバナンス、コンプライアンス徹底

お客さま本位の業務運営

サステナビリティ経営

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、**3,267億円**
- 約3万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
48回を迎えた苗木の本数は、累計で**526万本**
- ESG 投融資 2021年度末の投資残高は、**1,571億円**

株主

- 着実な企業価値の向上
 - ・ 基礎利益 **449億円**
 - ・ 実質純資産額 **1兆1,030億円**

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む、4年連続で「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」の認定取得

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

更なる価値創造へ

※ 2022年3月末時点

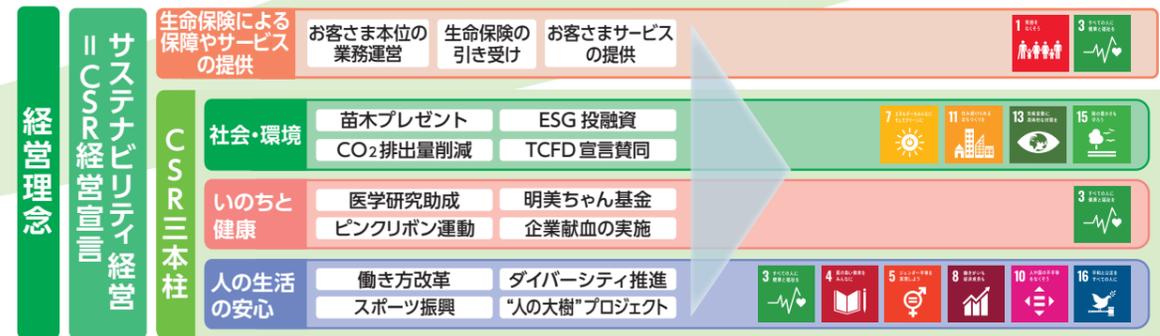
サステナビリティ経営

当社は、2007年に制定した「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に取り組み、安心・安全で持続可能な社会の発展に貢献することで、結果として会社の持続的成長につながる取組みをサステナビリティ経営と位置づけ、推進しています。

引き続き、サステナビリティ経営に関する取組みを成長の好循環に取り込み、推進してまいります。

分野	2021年度の実績	2022年度の方針
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91.1%と対前年+1.6%向上 ビデオ面談およびミレット Plus 画面共有を活用したお客さま PC 向けの新契約パーペルス手続きを実施 Teams 導入によりコロナ禍において非対面を望むお客さまへのアクセス手段を提供 お客さまが WEB 予約し、本社スタッフが Zoom でコンサルティングするオンライン相談窓口の開設 	<ul style="list-style-type: none"> お客さま満足度の持続的向上に向け、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 新しい生活様式における、お客さまの意向に沿ったコミュニケーションの多様化に取り組み(画面共有による非対面手続きの拡充)
商品・サービスの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"> 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でも4つの告知事項のみで申込みいただける、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 大樹のケガと感染症の入院保険「おまもりーフ」(無配当感染症入院保障付災害医療保険(無解約返戻金型))の販売を開始 ※2022年2月に販売を停止 	<ul style="list-style-type: none"> 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 一5月より、当社が定める対象特約を付加された「大樹セレクト」のご契約者が、マイページから利用開始を申し込むことで、専門医によるセカンドオピニオンをご家族も無料で受けることができる、業界初の「大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス」を提供
コーポレートガバナンス、リスク管理の強化	<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、全社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 2025年より導入が予定されている新資本規制に向けて、日本生命と連携し、経済価値指標の計測・管理態勢の高度化などの検討・準備を実施 経済価値指標の向上に向けて、リスクリターン効率の改善および ALM を推進 	<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、各種研修・動画等により全社職員を対象としたコンプライアンス教育の徹底を継続 新資本規制に向けて、経済価値指標の計測・管理態勢の高度化等の取組を具体化 引き続き、リスクリターン効率の改善および ALM の推進に取組

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



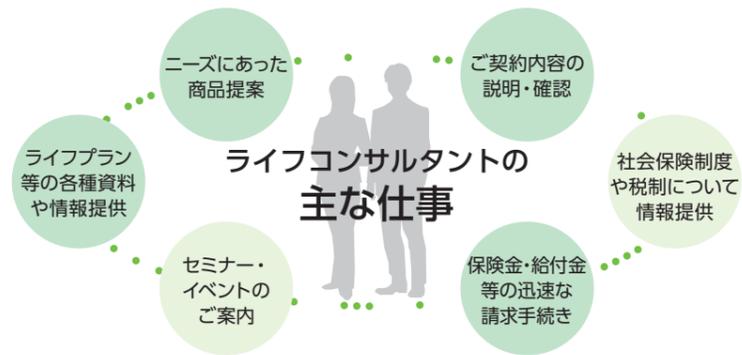
分野	2021年度の実績	2022年度の方針
「社会・環境」への取組み	<ul style="list-style-type: none"> グリーンボンドなど ESG 投融資を208億円実施 苗木プレゼントの実施(48回目)53,190本を寄贈 “ニッセイの森”への社内募金・寄付 CO₂ 排出量削減目標の設定 TCFD 対応に向けた検討 	<ul style="list-style-type: none"> ESG 投融資の取組み継続 苗木プレゼントの継続 “ニッセイの森” ボランティア参加 “ニッセイの森”への社内募金・寄付の継続 CO₂ 排出量削減目標に向けた取組み プラスチックの削減取組み 全社職員による積極的な社会貢献活動への取組み TCFD 開示内容高度化に向けた取組み
「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 (公財)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 (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(28年目) 	<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 (公財)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の継続 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
「人の生活の安心」への取組み	<ul style="list-style-type: none"> チャリティコンサート支援 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 「一人ひとりが生き生きと働く元気ある会社」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) 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た、大会・チームへの協賛 多様な人材が、長く生き生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"> チャリティコンサート支援の継続 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 「一人ひとりが生き生きと働く元気ある会社」の実現に向けた、働き方改革の取組みの継続(“人の大樹”プロジェクト) 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た、大会・チームへの協賛の継続 多様な人材が、長く生き生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444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205万人と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。

お客さま本位に徹し、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、「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
7,615名
(2022年3月31日時点)

3.6万社を超える企業・法人のお客さま

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。お客さまのビジネス機会の創出を支援する「ビジネスキューピット」サービスの一環として、WEB上でのビジネスマッチングなどを可能とする「大樹のWEBビジネス支援

サービス」を展開し、中小法人のお客さまとの関係強化に取り組んでいます。

また2021年度より非対面でも交流可能な「オンライン異業種交流会」の定期開催もスタートしました。

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に取り組んでいます。

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、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しています。



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日に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6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います。

また、これまでSDGs達成への貢献にもつなげる社債ファンドに日本生命と共同で投資するなど、ESG投融資を含めグループシナジーを活用した取組みを実施してまいりました。

2022年3月には、日本生命グループの資産運用態勢の高度化を目的に、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し、投資一任契約を締結しています。なお、日本生命の当該機能は2021年3月に移管しており、加えて当社も移管することで、日本生命グループの専門人材の結集やノウハウの共有等を通じて、運用態勢の更なる強化を図ってまいります。

人材交流の推進

当社から日本生命に22名の職員が出向し、日本生命から当社に28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146名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。

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。

テーマ	目標	2021年度取組・成果
リテール戦略	お客さま対応品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> 支社の営業職員育成担当者を増員 本社によるリモートを活用した営業職員への直接指導・支援 営業職員が担当する契約数の適正化 ホールセール部門との連携用データベースを構築し、新規活動事業所拡大に活用
	お客さまが選べるアクセス手段の提供	<ul style="list-style-type: none"> ビデオ通話機能「Microsoft Teams」を搭載した新たなタブレット型営業端末「ミレット Plus」を2021年5月より導入 2021年10月に本社部門のファイナンシャルプランナー資格を持つ専門スタッフによる「オンライン相談窓口」を開設 リモートでの画面共有による新契約手続きの取扱いを開始
個別戦略	ホールセール	<ul style="list-style-type: none"> 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 親密企業等、強みのあるマーケットに集中 日本生命による当社商品の販売代理に取組み
	資産運用	<ul style="list-style-type: none"> 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 ALM推進のため、超長期債券を積み増し 2022年3月に、クレジットと新規成長領域の投資機能を、ニッセイアセットマネジメント株式会社へ移管し、投資一任契約を締結
	事務・システム	<ul style="list-style-type: none"> 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 ご契約内容確認資料の掲載情報の拡充や作成対象の拡大を行うなど、お客さま目線による各種帳票・手続きの見直しなどを実施 リモートでの画面共有による新契約手続きに向けたシステム開発などに取組み

テーマ	目標	2021年度取組・成果
経営基盤強化	構造改革・事業費効率化	<ul style="list-style-type: none"> ペーパーレス・RPA活用を通じた本社事務の効率化、営業拠点事務の効率化 約款のWEB化を実施 各部の業務プロセスの見直し・効率化案策定に取組み
	人材価値向上	<ul style="list-style-type: none"> 従業員の成長を通じ、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的成長を図る好循環を実現する、“人の大樹”プロジェクトを推進 担当役員と従業員のコミュニケーションの場を積極的に展開し、従業員の多様な声を収集するなど、全社横断で働きがいを高め相互に成長しあう風土の醸成に取組み
	ERM推進	<ul style="list-style-type: none"> 自己資本の着実な積立、リスク・リターン効率の改善、ERM体制整備・高度化 経済価値ベース指標の変動要因分析等を通じた資本とリスクの適切な管理を実施
お客さま本位の業務運営	一層の浸透・定着に向け、お客さまの声を経営に活かす仕組みのレベルアップに取組み	<ul style="list-style-type: none"> 各種手続きに際し、お客さまの推奨意向をお聞きするアンケートを実施し、分析することでお客さま対応品質の向上に活かす取組みを開始
サステナビリティ経営	生命保険事業およびCSR三本柱を軸にSDGs達成に向けた各取組みを推進	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対応として、脱炭素社会の実現に貢献するため、CO₂排出量の2050年度ネットゼロを目指すことを決定するとともに、2030年度の削減目標を設定

※サステナビリティ経営の詳細については、P10にてご覧いただけます。

2021年度トピックス

2021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感染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います。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います。

2021年 4月

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～」は、中期経営計画 2020で拡大した営業職員組織を軸に、経済・社会環境やお客さまニーズの変化に対応し、真のお客さま本位の実践を通じ、お客さまを守り増やしていくことで、当社の事業基盤を再構築する3年間と位置づけて、策定いたしました。

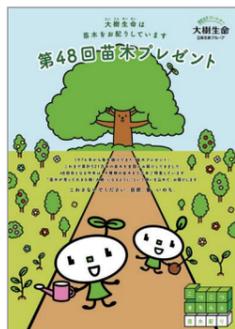
スローガンには、お客さま本位によって信頼を拡げ、お客さまを拓げることで、多くのお客さまの未来を支え、大樹生命の未来を拓く、という私たちの想いが込められています。

中期経営計画 2023 つなぐ ～信頼を拡げ、未来を拓く～

第48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。

48回目となる2021年度では、贈呈した苗木の本数は、累計526万本となりました。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。



5月

新たなタブレット型営業端末 「ミレット Plus」の導入による お客さまサービス向上の取組み

新たなタブレット型営業端末「ミレット Plus」は、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、コロナ禍における非対面でのコンサルティングニーズにお応えするためのビデオ通話機能の搭載など、2014年10月に導入した従来の営業端末「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。

「ミレット Plus」には、今後も段階的に最新のデジタル技術を活かした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。

公益財団法人日本対がん協会と 協賛契約を締結

CSR 三本柱「いのちと健康」への取組みの一環として、同協会が運営する「ピンクリボンフェスティバル」に協賛しています。

2021年5月、同協会が運営する「リレー・フォー・ライフ」のナショナルスポンサーに登録し、その活動を支援するとともに、「がん相談ホットライン」を支援するなど、同協会の「がんで苦しむ人や悲しむ人をなくしたい」という理念に賛同して本協賛を行い、がんサバイバーやそのご家族を支援し、地域に貢献する取組みを行ってまいります。



7月

こつりん。で夢をえがこう

新型コロナウイルス感染症により、家で過ごす時間が長くなっているお子さまたち。外出もままならない方の中、「将来の夢」に向けて頑張る子どもたちを当社は少しでも応援したいとの想いを込め、2021年7月から8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』を開催しました。

2020年度に引き続き2021年度も子どもたちからは、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。



10月

「オンライン相談窓口」の開設

2021年10月より、「お客さま対応品質の向上」を目的に、本社部門のファイナンシャルプランナー資格を持つ専門スタッフによる「オンライン相談窓口」を開設しました。

オンライン相談窓口の開設により、お客さまは当社へのアクセス手段がさらに拡がりました。

11月

HDI 格付け最高ランクの 『三つ星』評価を8年連続で獲得

HDI-Japan 主催の2021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8年連続で獲得しました。

当社コールセンターが豊富な知識により、状況に応じて臨機応変に前向きな姿勢でお客さまをサポートし、また、温かさが感じられ、信頼のおける対応であり、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

第32回大樹生命国際シンポジウム開催

1990年9月、当社の寄付により、ミシガン大学ロス・ビジネススクール内の研究機関として Mitsui Life Financial Research Center が創立されました。主としてファイナンス・金融経済学全般に関する調査研究を実施しています。

こうした調査研究成果の披露の場として、米国では毎年、東京では一年置きに国際シンポジウムを開催しており、当社はその社会意義に賛同し、東京で開催される同シンポジウムの開催を支援してまいりました。2021年は、12月にオンライン形式にて、「第32回大樹生命国際シンポジウム」を開催。「日本のコーポレートガバナンス改革—現状と課題—」をテーマに、同Center 理事の若杉敬明氏、および著名なパネリストの皆さまを迎えパネル・ディスカッション等を実施、好評を博しました。

世界銀行が発行するサステナビリティ債券 「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」 への投資について

当社では、これまでも環境債(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、その一環として、世界銀行(正式名称:国際復興開発銀行(IBRD))が発行する豪ドル建サステナブル・ディベロップメント・ボンドへの投資を実施しました。

今後も引き続き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てまいります。

2022年 3月

プロ野球月間 MVP 賞への協賛

一般社団法人日本野球機構と、2022年の月間 MVP 賞における協賛契約を更新しました。

当社の月間 MVP 賞への協賛は、2019年に開始し、2022年で4年目になります。