

2023 大樹生命の現状 統合報告書

大樹生命の現状 2023 統合報告書
Taiju Life Insurance Integrated Report 2023

 大樹生命保険株式会社



大樹生命保険株式会社



 **大樹生命**
日本生命グループ

創業者の
想いととも

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。

社名に込めた想い

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、多くの人が集まってくる保険会社を目指します。

私たちは、経営理念・社名に込めた想いを実現するために、
大樹生命バリューを胸に、お客さま・仲間・社会のために行動します。

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。

取締役会長
黒田 正実



代表取締役社長
吉村 俊哉



編集方針

本統合報告書は、保険業法第111条および(一社)生命保険協会が定める開示基準に基づき作成したディスクロージャー資料です。編集にあたっては、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更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。

報告対象期間

2022年4月1日～2023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

ディスクロージャー(情報開示)の充実

当社ホームページでは、本統合報告書および会社情報・財務情報を掲載しているほか、決算発表資料、各種ニュースリリース等の最新情報についてもご覧いただけます。
お客さまをはじめとしたステークホルダーの皆さまに、当社についての理解を深めていただけるよう、今後も内容の充実に努めてまいります。

価値創造

- トップメッセージ 2
- 価値創造の歴史 6
- 事業活動プロセス 8
- サステナビリティ経営 10
- 大樹生命の強み 12
- 中期経営計画 2023 14
- 2022年度トピックス 16

経営データ

- 財務ハイライト 18
- 非財務ハイライト 22

事業概況

- お客さま本位の業務運営に関する方針 23
- お客さまサービス 24
- 個人保険 38
- 企業保険 42
- 資産運用 44

経営基盤

- コーポレート・ガバナンスの状況 46
- コンプライアンス(法令等遵守) 態勢 48
- リスク管理態勢
 - コンプライアンスへの取組み 48
 - お客さまに関する情報の保護について 50
 - リスク管理への取組み 51
- “人の大樹”プロジェクト 54
- 職員育成 55
- 営業職員育成 56
- 健康経営への取組み 57
- ダイバーシティ&インクルージョン推進 59

CSR

- CSR 三本柱 61
- 「社会・環境」への取組み 61
- 「いのちと健康」への取組み 63
- 「人の生活の安心」への取組み 64

会社データ

- 取締役、監査役および執行役員 66
- 店舗網(営業拠点) 一覧 70
- 大樹生命の概要 71

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>

価値創造

経営データ

事業概況

経営基盤

CSR

会社データ

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あげるとともに、お客さまからの給付金等のご請求への対応に日数を要したことににつきまして、お詫び申し上げます。

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、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、2022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2023」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。

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97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。

そして当社は、「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り組みの強化・充実を図っています。

2022年度の具体的な取り組みは後述しますが、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

2022年度の日本経済は、資源価格上昇などの物価高の影響を受けつつも、新型コロナウイルス感染症抑制と経済活動の両立が進むもとで、個人消費や設備投資が緩やかに増加し、景気は持ち直しの

動きが続きました。

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

2022年度は、「中期経営計画2023」の2年目として、これまで以上にお客さま本位の取り組みを進めるため、「お客さま本位経営を確立する1年」と位置

づけ、さまざまな取組みを進めてまいりました。

その結果、当社従業員を対象とした意識実態調査において「お客さま本位の意識」に関する項目が前年から改善するなど、従業員のお客さま本位に関する意識浸透が進みました。また、苦情発生率等の「お客さま対応品質指標」が前年から改善するなど、お客さま本位の活動の定着を通じて営業活動の質も向上しました。そして、お客さま満足度調査においても「総合満足度」が前年から向上するなど、お客さま満足度も向上しています。

2022年度に実施した具体的な取組みは以下の通りです。

リテール領域では、「お客さま本位」の徹底を図る観点から、販売目標の達成状況のみを評価するのではなく、営業職員のお客さま本位の活動と、それを通じた成果を評価する方法に変更しました。また、営業職員によるお客さま本位の活動を支えるため、営業部長との面談によるフォローを強化するとともに、お客さま本位に関する研修を毎日実施しました。

ホールセール領域では、2022年5月から任意加入型団体保険を対象に、募集手続きを Web 化したサービスの提供を開始するなど、お客さまへのサービス拡充・効率化を図りました。

事務システム領域では、2022年度からお客さまのお手続き時のアンケートを開始し、いただいたお客さまの声をもとに、これまで以上にお客さま目線での課題分析等を進めています。

加えて、2022年7月から非対面による新契約の申込手続きのスマホ・タブレット対応を本稼働し、口座振替の Web 手続きを開始するなど、お客さまのニ



ズに合わせてペーパーレスで手続きできる体制整備を進めました。

また、お客さまサービスセンターでは、2022年10月から、お客さまの利便性向上を目的に、AI(人工知能)による「自動音声応答サービス」及び「対話型自動応答サービス」を導入しました。

なお、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、お客さまからの給付金等のご請求やお問合せへの対応に日数を要してしまうこととなりましたが、この解消に向け、お客さまからのご請求やお問合せにできるだけ迅速に対応できるよう、要員体制の強化を実施しました。

課題と今後の取組み

2023年度は、「中期経営計画 2023」を着実に遂行するとともに、2022年度に向上した従業員のお客さま本位の意識や、営業職員のお客さま本位の活動の品質、そしてお客さま満足度をさらに向上させてまいります。

そのうえで、営業職員によるお客さまへのご提案活動の量と質を向上させることで生産性の向上につながる「お客さま本位の販売の確立」に取り組んでまいります。また、「新たな成長軸の構築」の必要性の認識から、さまざまな取組みを実施するとともに、それらを支える「経営基盤の再構築」にも取り組んでまいります。

具体的な取組みは以下の通りです。

①「お客さま本位の販売の確立」について、営業活動の量・質の向上そして生産性の向上を実現させるため、営業職員の活動管理指標の見直し等を実施し、お客さまへのコンサルティング活動等に注力することのできる運営・制度へと改善を図ります。そして、お客さまニーズに即した新商品の開発・提供などを通じて、これまで以上にお客さま目線での販売に注力してまいります。また、引き続き安定的にお客さまへサービス等をお届けするため、その担い手である営業職員組織の維持・拡大に向けた採用や育成強化に注力してまいります。

②「新たな成長軸の構築」について、世の中から保険会社に求められる期待や要請水準が高度化してきているという環境認識のもと、お客さま対応品質と

満足度を高め、お客さまに信頼され、選ばれ続ける、持続的なビジネスモデルを確立するため、営業職員チャンネルの変革等の取組みを実施してまいります。

③「経営基盤の再構築」について、当社の成長に向けた取組みを支える事務・システム面の品質向上に向けた対応を進めるとともに、中期的には開発体制における有識者不足等の構造課題への取組みを進めることで、元受機能の品質向上と持続可能な体制構築を進めてまいります。

加えて、不透明な金融環境が続くことが見込まれるなかでも安定的な財務基盤の確保に取り組んでまいります。

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が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、役員及び所属長層一人ひとりが従業員の主体的な成長取組みを支援する「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・婦人科がん検診の受診勧奨・運動習慣の定着等に取り組んでいます。

その結果、2023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、大規模法人部門認定法人の中で健康経営度調査結果の上位 500 法人のみが認定される「健康経営優良法人 2023(大規模法人部門 ホワイト 500)」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、CO₂排出量削減目標を2030年度51%以上削減(2013年度比)、2050年度にはネットゼロと設定し、営業用ビル・事業所の省エネ対応や、紙使用量削減の取組みを進めてまいります。また、「苗木プレゼント」や ESG 投融資を継続しているほか、広く当社従業員に社会貢献活動への参加を促す「みんなで ACTION! 貢献しタイジュー! 運動」を展開するなど、社会的役割の発揮を目指してまいります。

「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、人権尊重に向けた人権標語運動による社内啓蒙に加え、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。

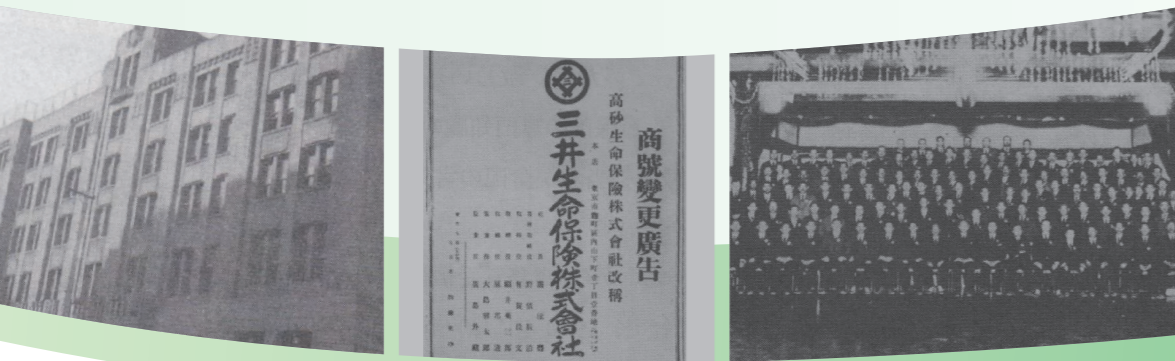
むすびに

2023年度は、「中期経営計画 2023」の最終年度となります。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。

2023年7月

価値創造の歴史

創業以来、「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。



三井生命 苗木プレゼント
 今年も三井生命の成長を促すためにみなさまの力をお借りし、苗木をお贈りすることになりました。みなさまの力で、三井生命の成長を促してください。

シタカバ
 本州中部以北の山間部・丘陵地帯・山岳地帯・シタカバに生育する高木。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。

トウカエデ
 本州中部以北の山間部・丘陵地帯・山岳地帯・トウカエデに生育する高木。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。

ドイツウレ
 本州中部以北の山間部・丘陵地帯・山岳地帯・ドイツウレに生育する高木。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。

クロマツ
 本州中部以北の山間部・丘陵地帯・山岳地帯・クロマツに生育する高木。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。樹皮が厚く、樹幹が太く、樹冠が広がり、樹高が20メートル以上あります。



2019年4月1日、
 三井生命は、大樹生命に
 社名変更します。

“大樹”のように、しっかりと大地に根を張り、
 晴れの日も雨の日もしっかりとお客さまを守り、よりそっていく。
 この想いを大切にして、歩んでまいります。

【沿革】
 1927年 高砂生命保険株式会社から「三井生命保険株式会社」に商号変更して発足
 1930年 大樹の「大樹」第一、安心の保障「大樹」を発売
 1974年 CSR活動の一環として「苗木プレゼント」を開始
 2016年 日本生命保険相互会社との経営統合による新株発行
 2017年 プレゼントした苗木の累計が500万本に到達
 2019年 「大樹生命保険株式会社」へ社名変更
 【設立後100年（100周年）】
 ※資本総額：約2000億円、144億株（株主総数）※AA-（日本経済新聞）※100%



価値創造

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

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

1967年

財団法人三井生命厚生事業団を設立
(現 公益財団法人大樹生命厚生財団)

1970年

安心の保険「大樹」を発売



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

1974年

CSR活動の一環として「苗木プレゼント」を開始

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

1994年

あけみちゃん基金
へ寄託



2000年

健康体料率特約
「健康自慢」を発売



2002年

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

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



2013年

2013年から順次
外貨建保険の販売を開始



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
(現 「大樹生命マイページ」サービス)

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

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いて欲しい。花子と夫婦になって、不器用な僕にこ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



2019年

三井生命から大樹生命へ社名変更



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



2022年

「大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス」
を開始

経営データ

事業概況

経営基盤

CSR

会社データ

経営資源

財務資本

- 総資産 **7兆6,401億円**
- 実質純資産額 **8,134億円**
- ソルベンシー・マージン比率 **854.3%**
- 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 **11,285名**
- うち営業職員 **7,350名**

知的資本

- 創業96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**
- **442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、**3,771億円**
- 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
49回を迎えた苗木の本数は、累計で**532万本**
- ESG 投融資 2022年度末の投資残高は、**1,922億円**

株主

- 着実な企業価値の向上
 - ・ 基礎利益 **204億円**
 - ・ 実質純資産額 **8,134億円**

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、「健康経営優良法人2023(大規模法人部門 ホワイト500)」の認定取得

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

更なる価値創造へ

※ 2023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を成長の好循環に取り込み、推進してまいります。

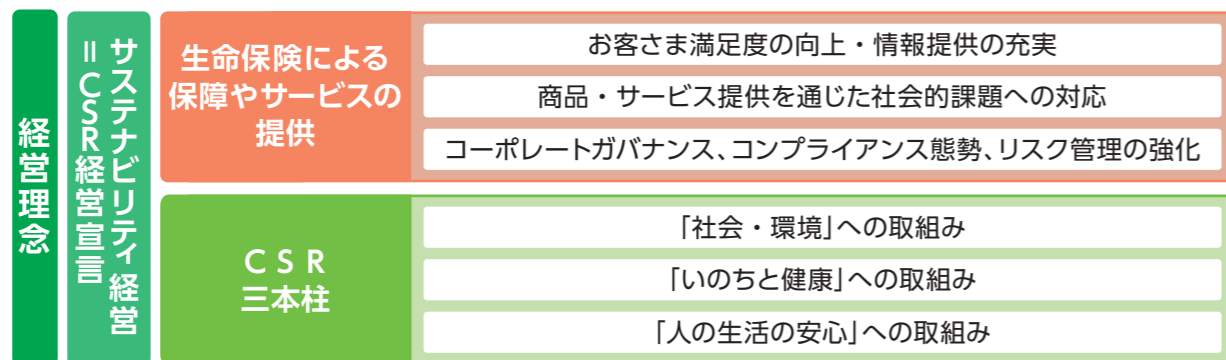
CSR 経営宣言

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まいります。

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

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

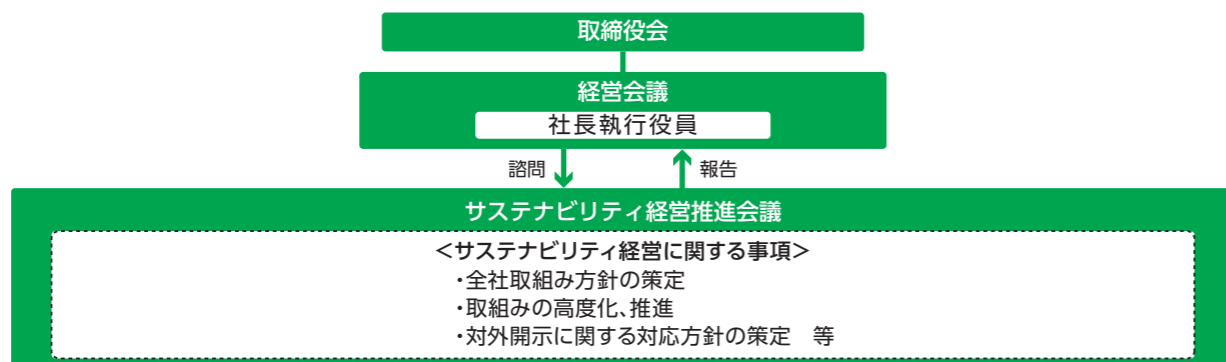
サステナビリティ経営の全体像



推進体制

当社は、経営会議の諮問機関として「サステナビリティ経営推進会議」を設置し、全社取組み方針の策定、取組みの高度化、推進、対外開示に関する対応方針の策定などを任務としています。

また、必要に応じて社外の有識者等をお招きして特定のテーマについて議論し、ご意見を当社経営へ反映するなど当社のサステナビリティ経営の更なる高度化を目指しています。



サステナビリティ経営における「生命保険による保障やサービスの提供」の取組み

| 分野 | 2022年度取組み結果 | 2023年度取組み方針 |
|------------------------|---|---|
| お客さま満足度の向上・情報提供の充実 | <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 91.8% と対前年 +0.7% 向上 ● ビデオ面談およびミレット Plus 画面共有を活用した新契約ペーパーレス手続きを、お客さま PC からスマホ・タブレット向けにも拡充 ● 公的保障に基づいたライフプランシミュレーションコンテンツを当社ホームページに設置し、お客さま自身が必要保障額を試算できる環境を整備 ● お客さまの声を幅広くタイムリーに把握するため、お手続き直後のお客さまを対象とした「お手続き時アンケート」を実施し、お客さま対応品質の向上に活用 ● 全てのお客さまがマイページを即時利用できる環境を整えるため、未登録者宛に二次元コードを用いた登録方法をご案内 | <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向けて取組み ● お客さまフォロー体制の強化のため、選べるアクセス手段の拡充とお客さま対応品質の向上に資する取組みを継続し、新契約以外の業務についてもペーパーレス手続きを行っていただける体制構築実現に向けて取組み |
| 商品・サービス提供を通じた社会的課題への対応 | <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・提供に取組み 一当社が定める対象特約が付加された「大樹セレクト」のご契約者さまが、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(2022年5月～) ● 高齢の方や色覚多様性を持つお客さまにより、色の組み合わせ等に配慮したユニバーサルデザインに重点を置いた各種商品パンフレットの制作・改訂 | <ul style="list-style-type: none"> ● 近年の医療実態(入院期間の短期化と入院前後の通院患者数の増加等)に即した合理的な保障をご提供すべく、「大樹セレクト」の4つのセレクトの一つである医療保障セレクトのリニューアルを実施し、「医療一時金サポート」、「まいにち医療サポート」等の新特約を発売 ● 申込み時に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く「健康自慢」の対象として、「医療一時金サポート」、「医療一時金サポート がん治療α」、「まいにち医療サポート【生活習慣病型】」を加え、より多くのお客さまに「割安な保険料」で医療保障を備えていただけるよう対応(2023年6月～) |
| 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・動画等で、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 ● 2022年6月に金融庁より公表された「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基本的な内容の暫定決定」を踏まえ、日本生命と連携し、経済価値指標の計測・管理態勢の高度化等の具体的な検討・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・動画等により全役職員を対象としたコンプライアンス教育の徹底を継続 ● 新規の2025年4月施行を念頭に、経済価値指標の計測・管理態勢の高度化等の取組みの具体化を継続 ● 引き続き、リスクリターン効率の改善および ALM の推進に取組み |

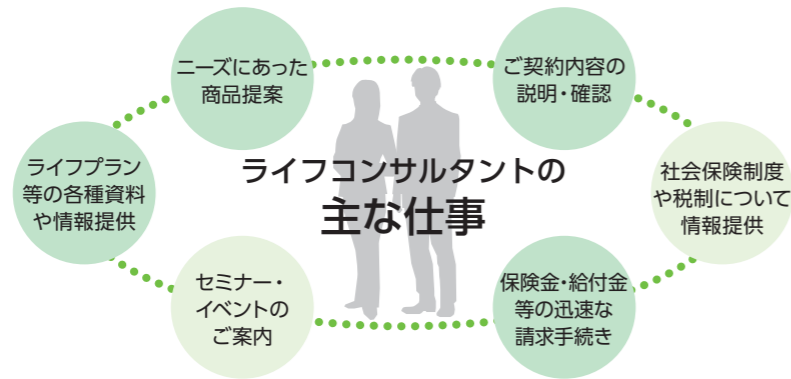
※「CSR 三本柱」の取組みについては61-65ページをご覧ください。

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442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
7,350名
(2023年3月31日時点)

3.3万社を超える企業・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。

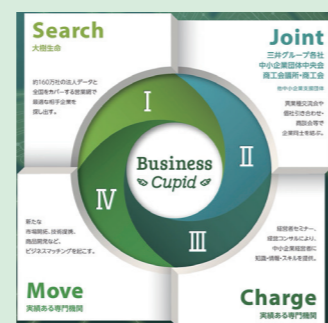
また2021年度より非対面でも交流可能な「オンライン異業種交流会」を定期開催しています。

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7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。

経営統合による主な取組み

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、それぞれが強みや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月から日本生命の営業職員による当社の外貨建保険の取扱いを開始しました。

日本生命からの商品受入としては、2017年1月に取扱いを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)の取扱いを開始しています。

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お応えしてまいります。



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いたしました。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につながっており、ノウハウの共有や効率的な運用態勢の更なる強化を図っています。

人材交流の推進

当社から日本生命*へ25名の職員が出向し、日本生命*から当社に34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170名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。

*日本生命グループ会社含む

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。

2022年度は、中期経営計画 2023の2年目として、営業職員組織を中心とした保障販売の強化、及び経営基盤

強化の取組みを進めるとともに、当社の持続的成長に向けては、お客さま本位の活動に徹し、こうした活動に基づくご契約を積み上げていくことが不可欠であるとの認識にたち、「お客さま本位経営を確立する1年」と位置づけ、さまざまな取組みを進めました。

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 | 2022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"> 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 本社支援体制の充実 活動基盤の整備 デジタル活用も含めた活動の量・質向上 |
| | お客さまが選べるアクセス手段の提供 | <ul style="list-style-type: none"> 非対面対応強化、デジタル活用によりお客さまアクセスを複線化 |
| 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 |
| | 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 |
| | 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 |
| | | <ul style="list-style-type: none"> 店頭・電話対応など従来のお客さま対応に加え、コロナ以降リモート活動が拡大されるなか、非対面での保全手続きのお客さま対応に取組み 持続可能な事務・システム体制の構築に向けて、品質面の検証を実施 |

| テーマ | 目標 | 2022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 |
| | 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 |
| | 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 |
| お客さま本位の業務運営 | <ul style="list-style-type: none"> 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実施 |
| サステナビリティ経営 | <ul style="list-style-type: none"> 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。削減目標達成に向け、投資先企業との対話・アロケーション等の投資行動を主軸とする基本方針を策定 |

※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。

価値創造
経営データ
事業概況
経営基盤
CSR
会社データ

2022年度トピックス

2022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。

2022年 4月

第49回 苗木プレゼント実施

苗木プレゼントは、「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、「こわさないでください。自然。愛。いのち。」をテーマに、1974年に開始しました。

49回目となる2022年度では、贈呈した苗木の本数は、累計532万本となりました。

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

「大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス」の開始

2022年5月より、所定の特約を付加している「大樹セレクト」のご契約者さまを対象に、専門分野の医師や医療機関との提携・ネットワークを通じた専門医による「セカンドオピニオンサービス」を開始しました。当サービスは、ご契約者さまが「大樹生命マイページ」でサービス利用申込みを行うことで、対象契約の被保険者さまやそのご家族も無料でサービスを受けることができます。

7月

こつりん。で夢をえがこう

「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の想いを込め、2022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。で夢をえがこうキャンペーン』を開催しました。当キャンペーンは2022年で3年目となります。

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。



9月

HDI 格付け最高ランクの『三つ星』評価を9年連続で獲得

HDI-Japan 主催の2022年度公開格付け調査「問合せ窓口」[Web サポート]部門において、「問合せ窓口」では9年連続、「Web サポート」部門では2度目の、共に最高ランクである『三つ星』評価を獲得しました。

「問合せ窓口」部門では、当社コールセンターがお客さまに敬意を払い、個々の要望に合わせた対応と、お客さまの立場に立った配慮あるサポートで満足感が得られている点を、「Web サポート」部門では、トップページから必要な情報にたどり着きやすく、お客さまへの配慮を感じる点が評価されました。

当社では引き続き、迅速・丁寧・誠実なサービスに加え、お客さまによりそった対応を心掛け、ホスピタリティマインドを重視したサービスに取り組んでまいります。



米州開発銀行が発行する「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」等への投資について

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、2022年度は、米州開発銀行が発行するサステナブル・ディベロップメント・ボンドやアフリカ開発銀行が発行するグリーンボンドなど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ます。

10月

第15回大樹生命ヒーローズカップ 全国小学生ラグビーフットボール大会への協賛

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、NPO 法人ヒーローズが主催する全国小学生ラグビーフットボール大会に協賛しています。協賛を開始して3年目となる2022年度より冠スポンサーに就任しました。



AIによる「自動音声応答サービス」および「対話型自動応答サービス」の導入

お客さまからのアクセス手段の多様化とアクセス時間の拡大によりお客さま利便性向上を図るため、2022年10月より、AIによる「自動音声応答サービス(ボイスボット)」および「対話型自動応答サービス(チャットボット)」を導入しました。ボイスボットについては、音声ガイダンスに沿ってお客さまに口頭で回答いただくことで、AIがその内容を認識し、受付や照会を完了させるサービスで、解約請求書の送付や保険料振替口座変更等の業務が対象となります。また、チャットボットについては、お客さまからの商品・サービスやお手続きに関するお問合せに対してAIを活用し、チャット形式で自動回答するサービスです。

11月

「日本樹木遺産協会」への協賛

2022年11月より、(一社)日本樹木遺産協会に協賛し、巨樹・古木の保全を開始しました。同年12月には、診断イベントを初めて実施し、推定樹齢750年以上の「タブノキ」について、樹木医による診断が行われました。

巨樹・古木は、文化的価値や学術的価値を持ち、一度失われてしまうと取り戻すことができない地域の大切な財産です。今後も、希少な巨樹・古木を次世代に受け継ぐため、同協会への協賛を通じ、樹木医による定期的な診断・治療を行ってまいります。

12月

第33回大樹生命協賛 ミシガン大学国際シンポジウム開催

2022年12月に、米国ミシガン大学ロス・ビジネススクール Mitsui Life Financial Research Center 主催のシンポジウム(略称「第33回大樹生命協賛 ミシガン大学国際シンポジウム」)をオンラインにて開催しました。

冒頭、同 Center Co-director・東京大学名誉教授の若杉敬明氏より、「新しい資本主義」に関する問題提起が行われ、続くパネル・ディスカッションでは、東京大学名誉教授 吉川洋氏、大阪大学大学院教授 安田洋祐氏、エミナントグループ株式会社 CEO 小野塚恵美氏 3名の有識者を迎え、それぞれの立場から示唆に富んだ議論が繰り広げられ、多くの参加者から好評を博しました。

2023年 3月

プロ野球月間 MVP 賞への協賛

(一社)日本野球機構と、2023年の月間 MVP 賞における協賛契約を更新しました。

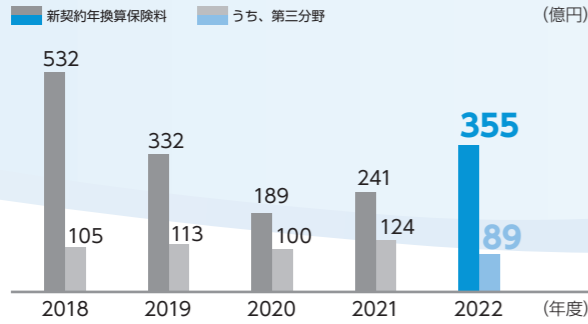
当社の月間 MVP 賞への協賛は、2019年に開始し、2023年で5年目になります。



経営データ

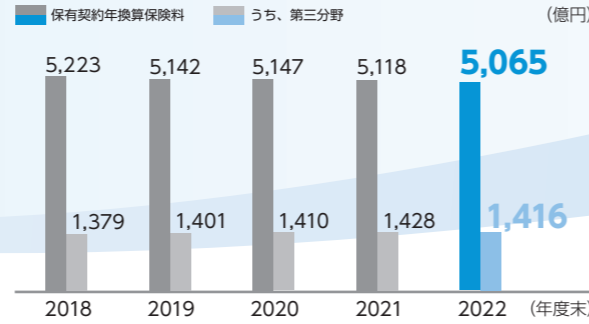
財務ハイライト (2022年度)

● 新契約年換算保険料



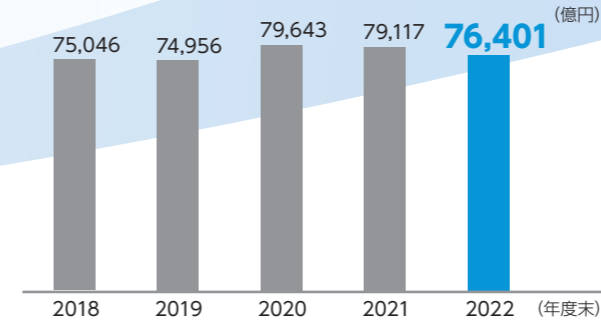
新契約年換算保険料は一時払外貨建養老保険の販売増加を主因に、前年度比47.3%増の355億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度比27.7%減の89億円となりました。

● 保有契約年換算保険料



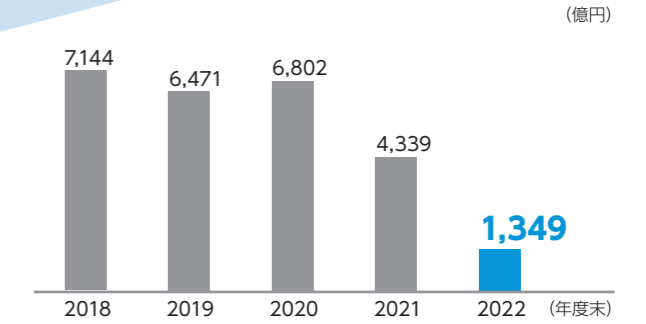
保有契約年換算保険料は、前年度末比1.0%減の5,065億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度末比0.8%減の1,416億円となりました。

● 総資産



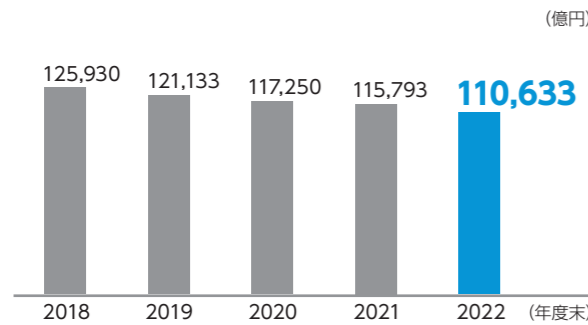
会社の規模を表す総資産は、前年度末比3.4%減の7兆6,401億円となりました。

● 有価証券含み損益 (一般勘定)



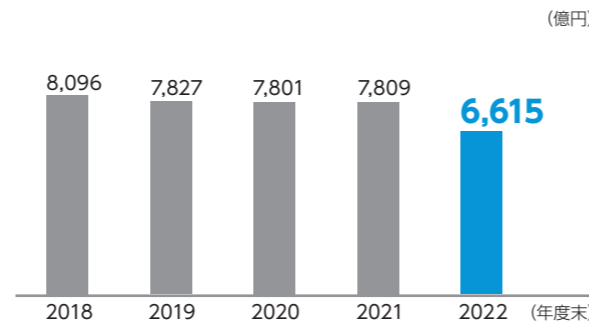
有価証券全体(市場価格のない株式等および組合等は除く)の含み損益は、国内外の金利上昇により、前年度末から2,990億円減少し、1,349億円となりました。

● 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4.5%減の11兆633億円となりました。

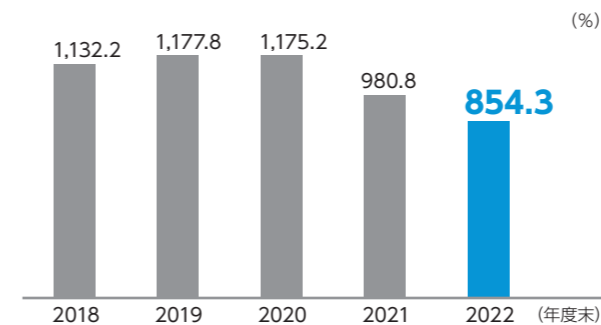
● 団体年金保険 (保有契約高)



団体年金保険の保有契約高は、前年度末比15.3%減の6,615億円となりました。

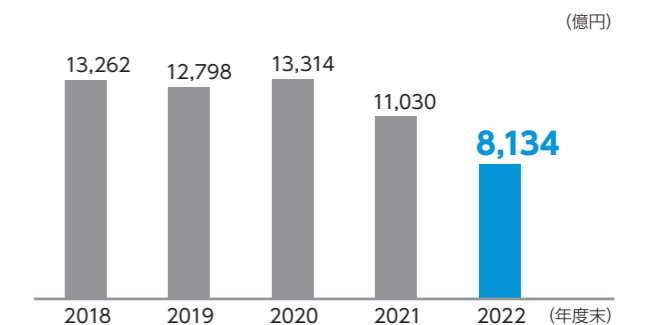
(注) 団体年金保険の保有契約高は、責任準備金の金額。

● 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、海外金利上昇に伴う有価証券の含み損益の減少等により、前年度末から126.5ポイント低下し、854.3%となりました。

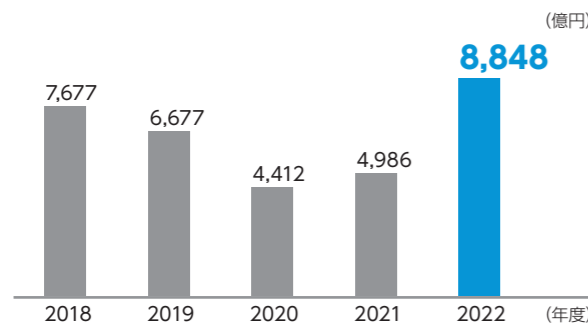
● 実質純資産額



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。

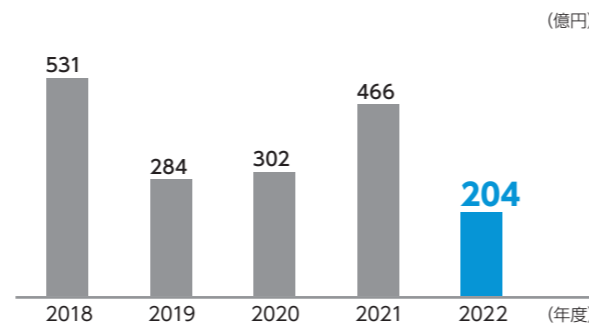
2022年度末の実質純資産額は、有価証券の含み損益の減少等により、前年度末比26.3%減の8,134億円となりました。

● 保険料等収入



保険料等収入は、一時払外貨建養老保険の販売増加を主因に、前年度比77.5%増の8,848億円となりました。

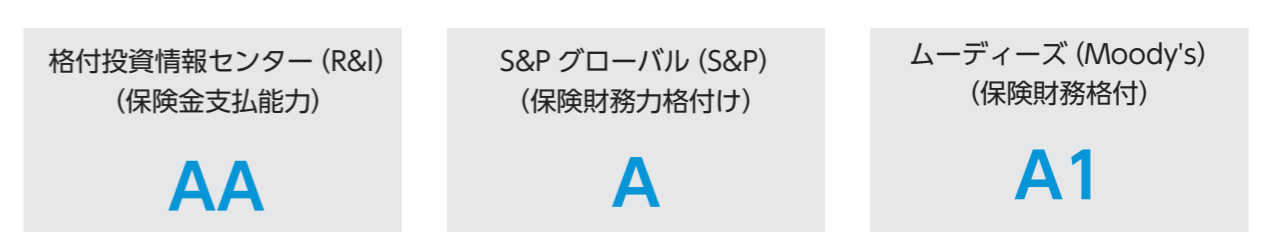
● 基礎利益



基礎利益は、新型コロナウイルス感染症関連の支払増による危険差益の減少、および為替ヘッジコストの増加による利差損の拡大により、前年度比56.3%減の204億円となりました。

(注) 2019年度以降の数値は、2022年度より適用された基礎利益の計算方法に基づいて算出しています。

● 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能力等に関する確実性を表したものです(保険金支払等について保証を行うものではありません)。

資産の状況 (貸借対照表 (B/S) の主要項目)

(単位:百万円)

| 科 目 | 2021年度末 | 2022年度末 |
|-----------------------|-----------|-----------|
| (資産の部) | | |
| 現金及び預貯金 | 643,524 | 628,760 |
| 買入金銭債権 | 7,231 | 6,724 |
| 1 有価証券 | 6,090,035 | 5,888,950 |
| 2 貸付金 | 943,469 | 901,328 |
| 有形固定資産 | 151,275 | 124,353 |
| 無形固定資産 | 13,092 | 12,633 |
| 再保険貸 | 61 | 59 |
| その他資産 | 62,264 | 50,082 |
| 前払年金費用 | 1,201 | 1,276 |
| 繰延税金資産 | — | 26,266 |
| 貸倒引当金 | △414 | △302 |
| 3 資産の部合計 | 7,911,741 | 7,640,133 |
| (負債の部) | | |
| 4 保険契約準備金 | 6,586,793 | 6,553,751 |
| 再保険借 | 16,009 | 19,212 |
| 社債 | 90,000 | 90,000 |
| その他負債 | 594,060 | 480,248 |
| 退職給付引当金 | 44,256 | 43,043 |
| 役員退職慰労引当金 | 405 | 382 |
| 5 価格変動準備金 | 76,618 | 79,780 |
| 繰延税金負債 | 18,079 | — |
| 負債の部合計 | 7,426,223 | 7,266,419 |
| (純資産の部) | | |
| 資本金 | 167,280 | 167,280 |
| 資本剰余金 | 47,342 | 47,342 |
| 利益剰余金 | 110,512 | 115,434 |
| 株主資本合計 | 325,134 | 330,057 |
| 6 その他有価証券評価差額金 | 160,383 | 43,656 |
| 評価・換算差額等合計 | 160,383 | 43,656 |
| 純資産の部合計 | 485,518 | 373,714 |
| 負債及び純資産の部合計 | 7,911,741 | 7,640,133 |

1 有価証券

保険負債の特性にあわせ、円建公社債(国債・地方債・社債)を中心に、中長期的な収益の向上を図りつつ、リスク許容度の範囲内で、外国証券、株式等を保有しています。

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。

3 総資産

総資産は、会社の規模を表す指標です。

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。

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。

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 | 2021年度 | 2022年度 |
|------------------|---------|-----------|
| 経常収益 | 814,019 | 1,132,307 |
| 1 保険料等収入 | 498,644 | 884,896 |
| 2 資産運用収益 | 302,443 | 204,387 |
| その他経常収益 | 12,930 | 43,023 |
| 経常費用 | 774,529 | 1,111,466 |
| 3 保険金等支払金 | 516,923 | 911,685 |
| 責任準備金等繰入額 | 78,397 | 8 |
| 4 資産運用費用 | 66,003 | 85,097 |
| 5 事業費 | 87,559 | 87,418 |
| その他経常費用 | 25,645 | 27,256 |
| 6 経常利益 | 39,489 | 20,841 |
| 特別利益 | 14,032 | 1,702 |
| 特別損失 | 31,450 | 4,812 |
| 契約者配当準備金繰入額 | 12,839 | 11,594 |
| 税引前当期純利益 | 9,232 | 6,137 |
| 法人税及び住民税 | 3,398 | 265 |
| 法人税等調整額 | 5,131 | 949 |
| 法人税等合計 | 8,530 | 1,215 |
| 当期純利益 | 702 | 4,922 |

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半をなしています。再保険収入もここに含まれます。

2 資産運用収益

利息や配当金、有価証券売却益等を計上します。

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。

4 資産運用費用

有価証券売却損、有価証券評価損等を計上します。

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。

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。

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方針

方針1 あらゆる業務でのお客さま本位の業務運営の実践

・私たちは、あらゆる業務においてお客さま本位で行動します。その実現に向け、お客さま本位の業務運営を徹底・推進する態勢を構築し、目標を定めて実践するとともに、その取組結果についても公表します。

方針2 よりよい商品・サービスのご提供と、お客さまに相応しいコンサルティングの実施

・私たちは、お客さまのニーズに沿うよう、商品・サービスのラインナップを充実させるとともに、お客さまの商品等に関する知識、加入目的、ご年齢や家族構成、財産状況等を総合的に踏まえた、お客さまに相応しいコンサルティングを通じて、お客さまに信頼いただけるよう最善を尽くします。
・また、お客さまのご意向に沿った最適な商品・サービスを選択頂けるよう、ご契約に関する重要な情報を、適切な資料を提供しながら分かりやすくお伝えしてまいります。

方針3 確実な保障責任の全う

・私たちは、商品のご加入からお支払いに至るまで、お客さまのご要望に合ったアフターサービスや情報提供を行い、お客さまに寄り添い、お客さまの輪を上げます。
・また、将来の保険金・給付金を確実にお支払いする為に、適切な資産運用に努めます。
・こうした取組みを通じ、長期にわたる保障責任を全うします。

方針4 利益相反の適切な管理・コンプライアンスの遵守

・私たちは、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれがある取引について適切に管理します。
・また、これに留まらず、あらゆる場面で、ルール・マナーを守り、お客さまとともに行動します。

方針5 お客さまの声を活かす取組・結果の検証

・私たちは、お客さまの声を大切にし、学び、サービス向上に努めます。
・その実現に向けて、お客さまのご意見・ご要望だけでなく、お客さまの立場に立った従業員の提案等、幅広くお客さまの声を収集し、業務改善につなげるとともに、その取組結果を検証します。

方針6 一人一人がお客さま本位で行動するための取組

・私たちは、従業員があらゆる業務においてお客さまのご要望に誠実・迅速にお応えし、お客さま本位で行動できるよう、本方針の浸透・定着に取組むとともに、適切な評価体系等も整備します。
・また、適切なサービスをご提供できる高い専門性・職業倫理を持った従業員を育成します。

「お客さま本位の業務運営に関する方針および取組内容」は、当社ホームページにてご覧いただけます。

お客さま本位の業務運営に関する方針および取組内容
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/fiduciary.htm>

非財務ハイライト (2022年度)

● お客さま数 (被保険者数)

約200万名

2022年度末の当社のお客さま数は約200万名となりました。お客さま本位の業務運営をすべての前提に据え、常にお客さまの立場で考え、迅速・丁寧・誠実に行動し、お客さま対応品質の向上を図り、お客さまを守り増やすことに取り組んでまいります。

● 保険金・年金・給付金支払額

3,771億円

2022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、3,771億円となりました。

今後も、お客さまへの保険金等の適時・適切なお支払いに努めてまいります。

● お客さま満足度

(2022年度9月実施)

91.8%

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」において、満足・やや満足の評価をいただいた結果であり、前年度より0.7ポイント向上しました。お客さまのご意見・ご要望は今後の取組みに反映させるなど、一層の業務品質向上を図ってまいります。

● 従業員数 (うち営業職員数)

11,285名(7,350名)

大樹生命を支える従業員数は11,285名です。うち営業職員は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナル組織であるMillion Dollar Round Table(MDRT)の会員144名を含め7,350名です。今後も全従業員が一丸となって、高品質で安定的なお客さまサービスの提供に取り組んでまいります。

● 女性管理職比率

(2023年5月1日時点)

20.2%

当社は女性の個性と能力が十分に発揮できる職場環境整備を目的とした女性活躍推進に取り組み、現在、20.2%の女性管理職が幅広い領域で活躍しています。

● 男性育児休業取得率

76.9%

従業員のワークライフバランスの実現、助け合う風土の醸成、誰にとっても働きやすい職場環境を作ることを目的に男性育児休業取得推進に取り組んでいます。

● 拠点数

63支社
442営業部・営業室

当社は全国47都道府県に63の支社と442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。

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と、
お客さま対応品質の向上に全社を挙げて取り組みます

常務執行役員
お客さまサービス統括部担当役員
梅津 英夫



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、新型コロナウイルス感染症の感染拡大等によるライフスタイルの変化により、お客さまニーズも多様化してきています。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、常にご契約者さまに対する最善の奉仕に徹する」旨を掲げ、お客さまにお約

束した保険金・給付金等を確実にお支払いすることを通じて、お客さまの生活の安定と向上に寄与するべく努めています。

引き続き、お客さまを第一に考え、魅力的な商品・サービスの提供やお客さまの声を経営やサービス改善に活かす取り組み等、更なるお客さま本位の業務運営を推進してまいります。

主な取り組み

2022年度の主な取り組みとして、お客さまサービス領域では、①お客さまが選べるアクセス手段の構築②持続可能なお客さまサービス体制の構築③お客さまの声を活かす取り組みを通じ、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。

お申込み時の非対面手続きの範囲を拡大するとともに、お客さま目線による保険手続きや案内書類の見直し等、お客さまの利便性をより一層向上すべく、対応しています。

一方で、2022年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、通常時を大幅に上回る給付金のご請求をいただいた結果、お手続きが完了するまでに時間を要してしまい、お客さまにはご心配、ご不便を

おかけしました。

保険金・給付金の請求お手続きの簡略化等、2021年度から実施している様々な特別取扱いの継続に加え、体制強化を実施することで、お客さまからのご請求やお問い合わせに迅速に対応できるよう取り組んでまいりました。これらの取り組みを通じて、2022年度における保険金・年金・給付金のお支払い金額は3,771億円となりました。

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取り組み等を通じ、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り組み


当社では、ご加入時のお客さまの納得度およ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、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」とは、「情報収集」「なじみ訪問」「アプローチ(問題提起)」「ライフプラン提示」

「意向把握」「プレゼンテーション(問題解決)」「意向確認」「安心さぼーと活動」といった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

「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、お客さまが比較・選択しやすくなります。

勧誘基本方針について

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

※勧誘基本方針については、会社情報・財務情報 P154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

●スマートフォンによる新契約手続きの導入

2022年7月より、非対面を希望するお客さま向けに、スマートフォンで提案・重要事項のご説明から申込・告知・口座振替受付をペーパーレスのデジタ

ル手続きで完了できるよう対応し、利便性向上を図りました。

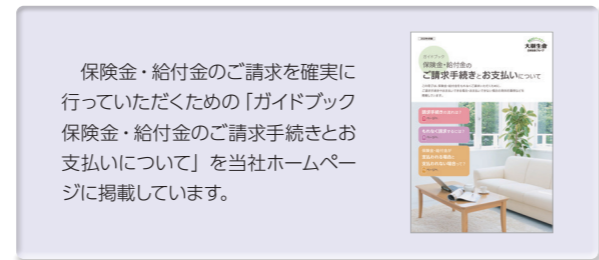
ご加入前後のご説明

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」等を活用しながら、公的保険制度も考慮した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。

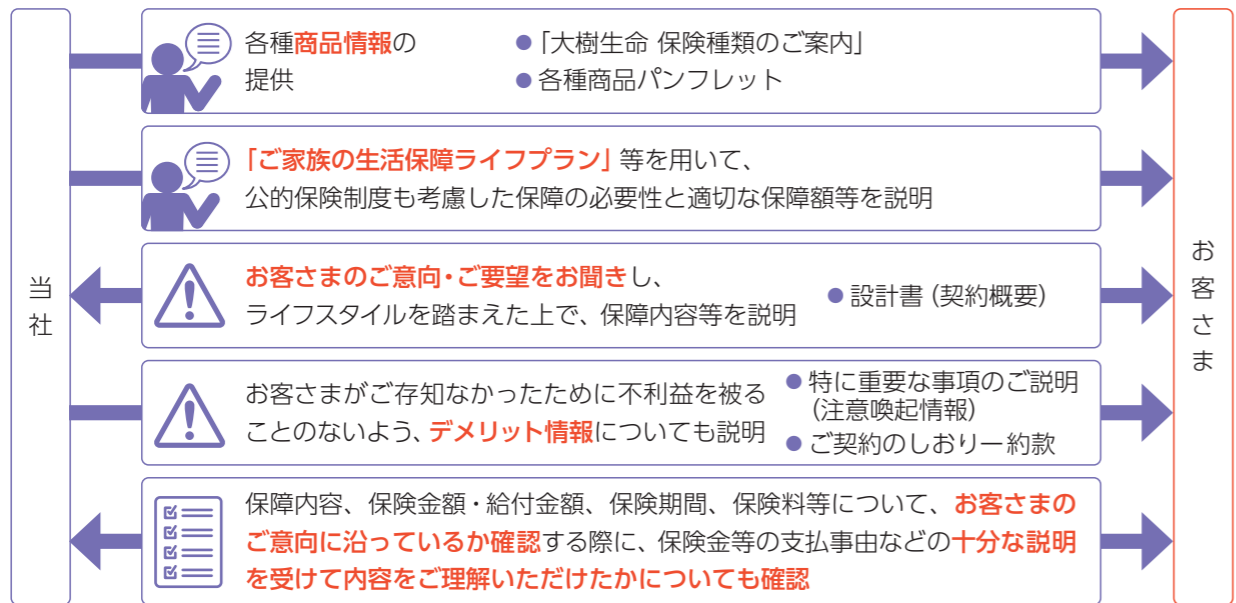
保険契約のご加入を検討されている場合には、保障に関するご意向・ご要望をお聞きし、ライフスタイルを踏まえた上で、個別具体的な保障内容・保険料等を記載した「設計書(契約概要)」^(注1)で提案・説明します。また、ご契約にあたって特に注意すべき情報・事項を記載した「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」^(注2)を交付して説明するほか、「ご契約のしおりー約款」^(注3)を必ず交付しています。これらの帳票や冊子等で説明することにより、商品情報だけでなく、特

にご留意いただきたい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、内容をご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)や注意喚起動画をを用いて、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きよう努めています。

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第三者より、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います。

(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「大樹生命安心さぼーと活動」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。

大樹生命安心さぼーと活動

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を目的に、毎年「ご契約内容確認活動」に取り組んでいますが、2014年度には、内容を一部見直し「大樹生命安心さぼーと活動」と改称して続けています。



大樹生命安心さぼーとサービスのご案内

「大樹生命安心さぼーと活動」のポイント

- ・タブレット型端末「ミレット Plus」の利用により、最新のご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。

● 「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/大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス

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、お申し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(ただし、全件解約のときはその時点での資格を喪失します)。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)。



大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部パンフレット

大樹ファミリーセカンドオピニオンサービスについて

所定の特約を付加している「大樹セレクト」にご加入のご契約者さまにも、「セカンドオピニオン」等のサービスを提供しています。

ご契約者さまが「大樹生命マイページ」上でサービス利用申込みを行うことで対象契約の被保険者さまやそのご家族の方にもサービスをご利用いただけます。



大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス紹介チラシ

提供サービスの概要について

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。

(注) 「大樹生命提携先企業による特典」は「ロイヤルカスタマー」に認定されたお客さまのみご利用いただけます。「セカンドオピニオン」、「24時間電話健康相談」は共通サービスとなります。

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およびお手続きの受付・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60名のコミュニケーターで対応しており、2022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）の電話受信件数は、年間約26万件となっています。

なお、当社は、大地震発生等、首都圏有事の際にも、お客さまにサービスを確実に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らりにくい場合があります。

※証券番号を予め確かめのうえ、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、対面でのご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

させていただきご家族を、契約者さまに事前に登録しておいていただく制度です。

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



ご家族登録制度チラシ

大樹生命ホームページ・マイページ

当社ホームページでは、ご住所・電話番号の変更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。

● ホームページで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。 |

（注）1. ご利用時間は、以下の日を除く7:00から23:45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。

● マイページでのお手続きサービス

「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。

「大樹生命手話通訳リレーサービス」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。

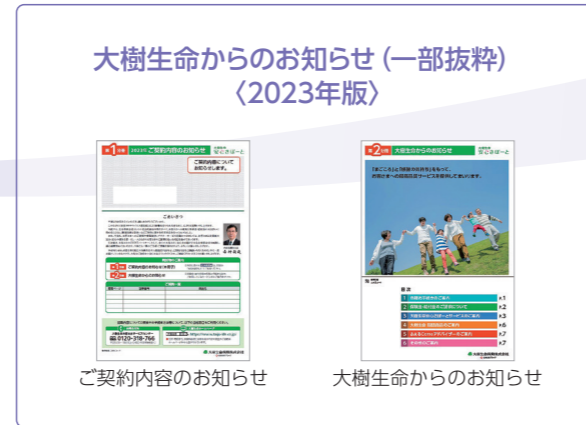
手話通訳リレーサービス



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。



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。

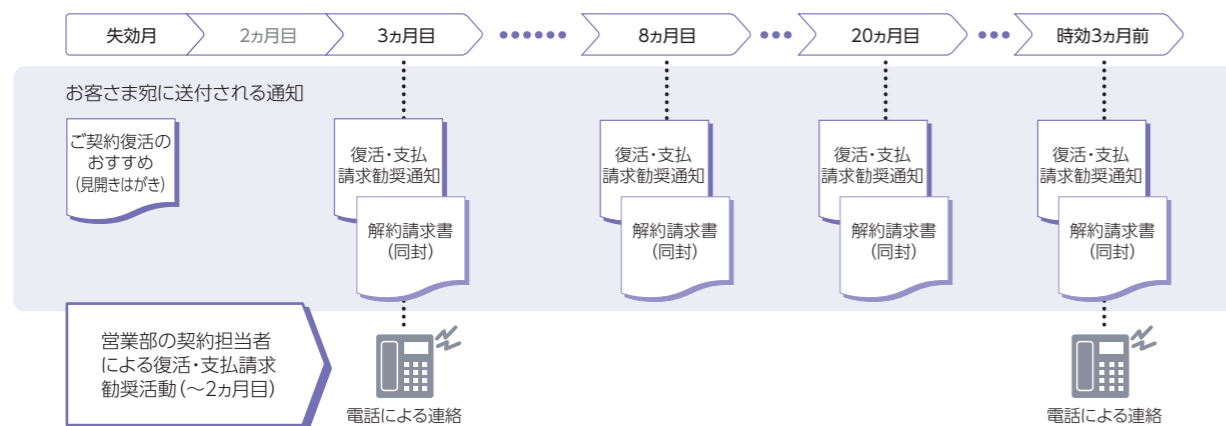
| | |
|---------------|--|
| 保険料のお払込みについて | <ul style="list-style-type: none"> ○保険料の自動貸付（お立替え）のお知らせ ○保険料お立替金返済手続完了のお知らせ ○主契約保険料払込期間満了のお知らせと特約保険料の今後のお払込方法について ○保険料お払込期間満了のお知らせ ○ご契約復活のすすめ 等 |
| 配当金・契約者貸付について | <ul style="list-style-type: none"> ○大樹生命からのお知らせ（上掲） ○契約者貸付金お利息繰入れのお知らせ ○契約者貸付金残高のお知らせ 等 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> ○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ご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 | <ul style="list-style-type: none"> ○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 | <ul style="list-style-type: none"> ○各種保険金請求時のご案内（死亡保険金、高度障がい保険金、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） |

ホームページ上での情報提供

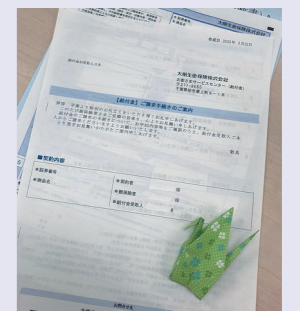
当社ホームページでは、当社の生命保険契約にご加入されているお客さまが、保険金・給付金のご請求・お受け取りについて、よりご理解を深めていただくことを目的として、ご請求手続きに関する留意

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。

折り鶴活動について

お客さまサービスセンターでは、お客さまへの想いをつなぐ取組みとして、『折り鶴活動』を実施しています。

もっとお客さまの気持ちによりそいたいとの想いから、お客さまから給付金のご請求があった際に、従業員がひとつひとつ心を込めて作製した折り鶴をお客さまへ送付する請求書類に同封しています。



お客さまへ送付する折り鶴

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およ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およ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)態勢および監査態勢の整備・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。

保険金等のお支払状況について

保険金等のお支払いの可否は、当社保険約款に基づいて判断しています。2022年度のお支払件数は、663,885件（うち保険金 30,444件、給付金 633,441件）でした。一方、お支払非該当件数は、10,326件（うち保険金 558件、給付金 9,768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^(※)」をお支払いしています。

保険金等のお支払件数、お支払非該当件数は、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。

(※) 一律5,500円（通院証明書は一律3,300円）

● 保険金等のお支払件数、お支払非該当件数及び内訳

2022年度（2022年4月～2023年3月）

(単位：件)

| 区分 | 保険金 | | | | | 給付金 | | | | | | 合計 |
|-------------|--------|-------|----------|-------|--------|-------|---------|---------|--------|--------|---------|---------|
| | 死亡保険金 | 災害保険金 | 高度障がい保険金 | その他 | 合計 | 死亡給付金 | 入院給付金 | 手術給付金 | 障がい給付金 | その他 | 合計 | |
| お支払件数 | 20,823 | 115 | 279 | 9,227 | 30,444 | 2,527 | 486,053 | 115,975 | 96 | 28,790 | 633,441 | 663,885 |
| 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 | 23 | 0 | 0 | 14 | 37 | 1 | 99 | 61 | 0 | 12 | 173 | 210 |
| 重大事由による解除 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 |
| 免責事由に該当 | 50 | 4 | 1 | 0 | 55 | 0 | 22 | 4 | 1 | 2 | 29 | 84 |
| 支払事由に非該当 | 0 | 15 | 101 | 350 | 466 | 0 | 631 | 8,609 | 15 | 309 | 9,564 | 10,030 |
| その他 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| お支払非該当件数合計 | 73 | 19 | 102 | 364 | 558 | 1 | 753 | 8,674 | 16 | 324 | 9,768 | 10,326 |

(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

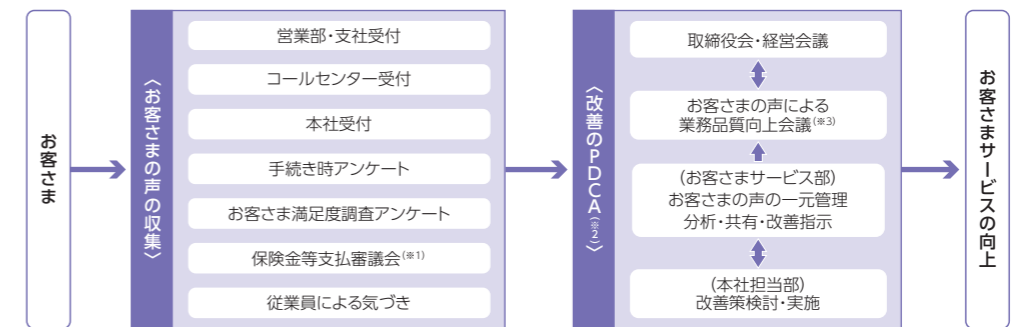
当社では、「お客さまの声」を経営に反映させ、業務の改善、お客さまサービスの向上につなげるよう努めています。

「お客さまの声」を反映させる取組み

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

経営会議の諮問機関である「お客さまの声による業務品質向上会議」では、お客さまの声の全体概況と改善実施状況を協議し、その結果について経営会議、取締役会で審議します。

● お客さまサービスの向上に向けた体制図



(※1) 社外委員(法律専門家、学識経験者、消費者問題専門家)等により構成される審議会です。

(※2) 業務を円滑に進める手法の一つ。

Plan(計画)→Do(実行)→Check(評価)→Act(改善)の4段階を繰り返すことで、業務を継続的に改善します。

(※3) 経営会議の諮問機関。お客さまサービス部担当役員を議長とし、17部門の部長を構成員としています。

2017年1月に、当社の消費者志向経営に関する理念や取組方針を記載した「消費者志向宣言」を策定・公表し、当宣言を機に、より一層のお客さまサービス向上に取り組んでいます。

また、2018年4月には、苦情対応の国際基準規格「ISO10002(品質マネジメント-顧客満足-組織における苦情対応のための指針)」に適合した苦情対応

態勢を構築し、適切な運営を行っていることを宣言しました。当宣言を機に、全役職員が国際規格に適合する苦情対応態勢を維持していくとともに、「お客さまの声」から学ぶ業務運営の改善に取り組み、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まいります。

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

(単位：件、%)

| | 2020年度 | | 2021年度 | | 2022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) | 1,584 | 0.7 | 1,991 | 0.8 | 2,337 | 0.8 |
| 収納関係 (保険料払込方法・住所変更・課税控除証明・集金等) | 37,052 | 17.2 | 37,569 | 15.1 | 30,351 | 10.9 |
| 保全関係 (名義人変更・契約者貸付・特約更新・減額・解約等) | 51,185 | 23.7 | 54,597 | 21.9 | 56,830 | 20.5 |
| 保険金関係 (満期・生存給付金・年金・死亡保険金手続等) | 29,840 | 13.8 | 44,799 | 18.0 | 53,222 | 19.2 |
| 給付金関係 (災害入院・疾病入院・成人病入院給付金手続等) | 40,548 | 18.8 | 48,538 | 19.5 | 70,834 | 25.5 |
| 生命保険と税金関係・保険料の経理処理等 | 1,463 | 0.7 | 1,554 | 0.6 | 1,800 | 0.6 |
| その他 | 53,954 | 25.0 | 59,757 | 24.0 | 62,221 | 22.4 |
| 合計 | 215,626 | 100.0 | 248,805 | 100.0 | 277,595 | 100.0 |

お客さまから寄せられた苦情申出の概況

2022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 | 2020年度 | | 2021年度 | | 2022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 | 1,641 | 15.4 | 1,746 | 15.4 | 1,429 | 12.1 |
| 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 | 634 | 5.9 | 571 | 5.0 | 383 | 3.2 |
| 保全関係 | ・解約手続に関するご不満 ・ご契約内容や名義の変更に関するご不満 ・ご契約の更新に関するご不満 | 2,346 | 22.0 | 2,390 | 21.1 | 2,156 | 18.3 |
| 保険金・給付金関係 | ・保険金・給付金手続に関するご不満 | 1,890 | 17.7 | 2,200 | 19.5 | 3,380 | 28.7 |
| | うち保険金支払手続等に関するもの | 240 | 2.2 | 243 | 2.1 | 189 | 1.6 |
| | うち給付金支払手続等に関するもの | 860 | 8.1 | 990 | 8.8 | 2,528 | 21.4 |
| その他 | ・アフターサービス不足に関するご不満 ・当社職員の態度・マナーに関するご不満 ・プライバシーに関するご不満 | 4,164 | 39.0 | 4,400 | 38.9 | 4,439 | 37.7 |
| 合計 | | 10,675 | 100.0 | 11,307 | 100.0 | 11,787 | 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

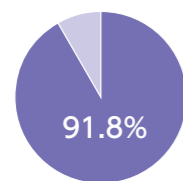
当社では、より広くお客さまのご意見・ご要望をお聞きすることを目的として、ご契約者さまを対象としたアンケートを実施しております。

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。

2022年度実施概要

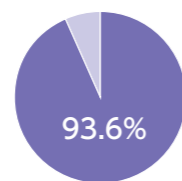
- ・年1回実施(2022年9月14日～10月4日)
- ・調査対象：既契約者約15,000名
- ・有効回答数：約3,550名
- ・質問内容：営業職員対応、現在加入商品、加入時手続、加入後手続、会社の信頼感 等
- ・お客さまの満足度については、「満足」「やや満足」「やや不満」「不満」の4択で回答
- ・各満足度は、「満足」「やや満足」の合計

●総合的なお客さま満足度(%)

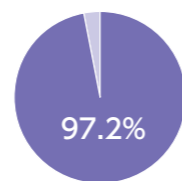


●主要なお客さま接点におけるお客さま満足度(%)

加入時手続満足度



加入後手続満足度



■満足層(満足・やや満足) ■不満層(やや不満・不満)

「お客さまと私たちの提案制度」

この制度は、従業員の積極的な創意工夫の提案を選考し、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。

2022年度は1,197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

2022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

お客さまの声の収集

- ・お客さまの声を積極的に収集し、いただいたご意見・ご要望を、サービス改善等のお客さま本位の業務運営に活かす取組みを行っています。
- ・新契約へのご加入や、安心さぽーと活動等お手続きをいただいたお客さまへ「手続き時お客さまアンケート」を実施し、タイムリーに幅広くお客さまのお声を頂戴します。
- ・年1回送付する「契約内容のお知らせ」に、ご意見・ご要望欄を新設し、幅広く、お客さまの声を頂戴します。(2022年6月より)

帳票改訂

- ・多くのお客さまにとってわかりやすい商品の開発に向けて、ユニバーサルデザインを取り入れた各種商品パンフレットの改訂・制作を行いました。
- ・ドリームフライト(無配当外貨建個人年金保険(積立利率更改型))の商品パンフレット改訂(2022年11月)
- ・公的制度やがんに関する情報提供冊子の改訂(2023年4月)
- ・外貨建保険のお手続き書類について、指定通貨等の表示改訂を行い、わかりやすさの向上に取り組みました。(2022年4月より)

お客さまへの情報提供

- ・2021年12月の「保険会社向けの総合的な監督指針」の改正を受けて、お客さまご自身がライフプランや公的保険制度等を踏まえた保障の必要性について、正しく理解いただくことを目的に、情報提供に取り組みました。
- ・当社ホームページへのライフプランシミュレーションの掲載、ならびに、二次元コードを記載したチラシ、LINEWORKSを通じたライフプランシミュレーションのご案内(2022年9月より)
- ・ドリームフライト(無配当外貨建個人年金保険(積立利率更改型))の商品パンフレットへの厚生労働省「公的年金シミュレーター」の二次元コード搭載(2022年11月)

非対面ツール・手続きの拡充

- ・デジタル面談ツール[Zoom][Teams]のビデオ通話や画面共有機能を活用することで、非対面によるコンサルティングやペーパーレスでのお申込み手続き、各種お手続きのサポートを取り扱っています。新たに、スマートフォン・タブレットによる新契約手続きの取り扱いを可能にしました。(2022年7月より)
- ・非対面による新契約手続きについて、ペーパーレスの取扱範囲を拡大し、更なる利便性向上に取り組みました。
- ・重要事項説明書類のマイページ送付(2022年7月より)
- ・保険料振替口座のWeb受付(2022年10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解決手続および紛争解決手続等の業務を2010年10月1日より行っています。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、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可能です。

【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)

【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。お近くの連絡所をご利用ください。

(ご利用の際は生命保険協会ホームページをご参照ください。)
<https://www.seiho.or.jp/contact/about/>

デジタル技術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デジタル技術の活用を進めています。

非対面対応強化、デジタル活用によりお客さまアクセスを複線化

タブレット型営業端末「ミレット Plus」導入によるコンサルティング力強化

ビデオ通話機能などを搭載したタブレット型営業端末「ミレット Plus」(2021年5月より導入)の活用により、営業職員が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を分析することで、時機を捉えたご案内やサービスをご提供しています。また2022年7月より、「ミレット Plus」とお客さまのスマートフォンやタブレットとの画面共有機能によるペーパーレスでのお申込み手続きが可能となりました。



「ミレットPlus」を使った
ご説明イメージ

お客さまコミュニケーションの多様化に対応強化

ビジネスチャット[LINER WORKS]、デジタル面談ツール[Zoom]、[Microsoft Teams]導入

お客さまコミュニケーションの多様化に対応するため、ビジネスチャット[LINER WORKS]、デジタル面談ツール[Zoom]、[Microsoft Teams]を導入しています。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もお応えしています。



デジタル面談のイメージ

AIによる「自動音声応答サービス」および「対話型自動応答サービス」の導入

2022年10月より、AI(人工知能)による「自動音声応答サービス(ボイスボット)^(注1)」および「対話型自動応答サービス(チャットボット)^(注2)」を導入しました。従来のお客さまサービスセンターへの電話やWebサイトによるお申出方法に加え、当サービスを通じたアクセス手段の提供ならびに対応時間の拡大により、お客さまの利便性向上を図っています。

(注1) 音声ガイダンスに沿ってお客さまに口頭で回答いただくことでAIがその内容を認識し、受付や照会を完了させるサービス
(注2) お客さまからのお問合せに対して、AIを活用し、チャット形式で自動回答するサービス

今後も、最新のデジタル技術を積極的に活用し、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。

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。(日本IBM社の分社化に伴い2021年9月よりシステム基盤領域はキンドリルジャパン社に承継) 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。

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

取締役 常務執行役員
営業統括本部長

杉岡 淳



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。

実現に向けて、活動指標などの社内の制度・仕組みの改定や、日々の教育に取り組むことで真にお客さま本位の活動を実践できる人材の育成を強化します。さらに、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、Teams・LINE WORKSなどのデジタルツール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とともに、リモート支援やシステム構築などを通じて、お客さま対応品質の更なる向上を図ってまいります。また、ご

契約内容確認、ご請求サポートを目的とした年1回の「安心さぽーと活動」をはじめとしたアフターフォローを対面活動だけでなく、お客さまのご意向に合わせて「お客さまが望むアクセス手段」にて対応することで、お客さまの満足度向上に取り組んでまいります。これらの取組みに加え、お手続き直後のお客さまを対象にした「お手続き時アンケート」を実施し、お客さまの声を幅広くタイムリーにお聞きすることで、お客さま対応品質の向上に向けた検討体制を整えてまいります。

社名に込められた、「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す」という想いのもと、今後もお客さまによりそい、お客さまとともに発展に向けて取り組んでまいります。

主な取組み

2022年度は、環境変化・生活様式の変化への対応に取り組み、「選べるアクセス手段の拡充」に向け、TeamsやLINE WORKSを活用したコミュニケーション、スマートフォンやタブレットによる新契約手続きなど、デジタル手続きの導入・拡大などの取組みを進めてまいりました。加えて、お客さま専用のWebサイト「大樹生命マイページ」をすべてのお客さまが即時利用できる環境を整えるため、仮パスワード通知を実施し、お客さまが希望される手段でお手続きができる体制を強化しました。また、昨年度に引き続き、Webセミナーやオンライン異業種交流会を行うなど、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、2023年6月より、合理的な保障でこれまでよりお客さまニーズに幅広く対応できるよう、医療保障をリニューアルし、新特約の販売を開始しま

した。近年の医療実態の変化を踏まえ、医療保障の中心となる入院保障を、従来の「日額給付型」から、「一時金給付型」にリニューアルしました。また、長きに亘りご好評をいただいている「健康自慢」について、2023年6月にバージョンアップを行い、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、医療保障を適用対象に加えしました。

サービス面では、2022年5月より、総合専門医によるセカンドオピニオンサービスを契約者のご家族まで広げ、「大樹ファミリーセカンドオピニオンサービス」として提供を開始し、多くのお客さまよりご好評の声をいただいております。

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」および「商品開発規程」を策定のうえ、経営会議の諮問機関として商品会議を設置し、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、保険商品特有の道徳的危険、付帯サービス等の課題等に関し、商品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 (2023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 |
| | | 20歳 | おまかせセレクト | | | | | | | | 85歳 |
| | | 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 <small>外貨建</small> | | 0歳 | ドリームクルーズワイド | | | | | | | 70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 | |
| | | 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 <small>外貨建</small> | 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。
※ 「ドリームロードステップ」は2023年5月現在、新契約の取扱いを停止しています。

当社の提供する主な保険商品のご案内 (個人向け商品) (2023年5月時点)

個人向け保険商品

大樹セレクト

『大樹セレクト』は、多様化するお客さまの保障ニーズやライフスタイルの変化にしっかりと「よりそう保険」をコンセプトにした商品です。死亡・生前給付・介護・医療の4つの保障(セレクト)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て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、特約の組合せにより、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)

おまかせ・がんのほけん

『おまかせ・がんのほけん』は、「引受基準緩和型」のがん保険です。がんを経験された方や持病や既往症がある方など、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、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ます。



おまかせ・がんのほけん
(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^{※1}』、『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^{※2}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。

※1 『ドリームロードステップ』は2023年5月現在、新契約の取扱いを停止しています。

※2 2023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-約款」をご覧ください。



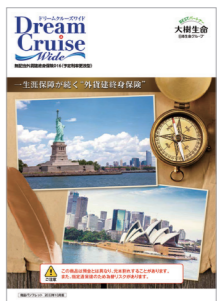
ドリームロード
(商品パンフレット)

ドリームクルーズワイド

『ドリームクルーズワイド』は、外貨建の保険で、日本国債より金利の高い^{※1}外国の債券等で運用することで、高い予定利率で効率的に一生の保障を準備することができます。また、「生きるための保障」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「低解約返戻金特約」を付加することで、お客さまの多様なニーズに合わせたプランニングが可能となっております。

※1 2023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-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、外貨建の保険で、毎回の保険料として円建の一定額をお払い込みいただき、日本国債より金利の高い^{※1}外国の債券等で運用することで、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となっております。ご加入後も柔軟な契約内容の見直し(保険料の払込停止や再開など)が可能であり、年金開始時には受取通貨(円貨・外貨)の選択も含め、複数の受取方法から選択いただけます。なお、保険料払込期間満了から年金開始までに「すえ置き期間」を設定することで、より計画的な資産形成が可能となっております。

※1 2023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-約款」をご覧ください。



ドリームフライト
(商品パンフレット)

新規開発商品の状況

大樹セレクトの医療保障のリニューアル

大樹セレクトの医療保障について、2023年6月から、医療保障の中心となる入院保障を、従来の「日額給付型」から「一時金給付型」にリニューアルし、「一時金給付型」の新特約「医療一時金サポート(正式名称:総合医療サポート特約023(基本保障型))」、「医療一時金サポート がん治療α(正式名称:総合医療サポート特約023(がん治療保障充実型))」、「がん医療サポート特約023」、「女性疾病医療サポート特約023」、オプション特約の「まいにち医療サポート(正式名称:疾病特定型入院特約023)」の取扱いを開始しました。近年の医療実態の変化等を踏まえ、これまでよりお客さまのニーズに幅広く対応できる保障内容として構成しつつ、抗がん剤治療・疼痛緩和療養・乳房再建術といった充実のがん保障でがんの治療にも備えられる医療保障をご提供できるようになりました。

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、2023年6月にバージョンアップを行いました。「健康自慢」の付加をお申し込みの上、健康診断結果を提出いただくと、健康状態等が当社所定の付加条件を満たす場合に、対象特約の保険料が割り引かれますが、その対象特約として、2023年6月に発売された「医療一時金サポート」、「医療一時金サポート がん治療α」、「まいにち医療サポート【生活習慣病型】」が加わり、より多くのお客さまに“割安な保険料”で保障をご準備いただけるようになりました。

医療一時金サポート

まいにち
医療サポート



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・サービスを提供し、
企業・団体をサポートする

常務執行役員
法人営業統括本部長

中野 宏亮



基本方針

当社は、団体保険・団体医療保険や団体年金等の活用により、企業や団体の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

化するなか、日本生命グループの一員としてグループ力を最大限発揮することにより、保険商品や付随するサービスを通じて、よりよい福利厚生制度の在り方等、幅広いお客さまのニーズに応えられるご提案に努めています。

主な取組み

当社では、お客さまの福利厚生に対するニーズを踏まえ企業保険やそれに付随するサービス等のご提案を行っています。

団体保険・団体医療保険の分野においては、生命保険会社間で共同受託できる商品はもちろんのこと、お客さまの要望にきめ細やかにお応えすべく、無配当総合福祉団体定期保険や無配当医療保障保険(団体型)「メディカル・セレクト」といった、当社独自商品もラインアップに加えたご案内を行っています。

「健康経営」・「治療と仕事の両立支援」に対する社会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、福利厚生制度のご担当者さまと一緒に課題解決に取り組んでいます。

また、日本生命との経営統合から7年が経過し、日本生命との連携はより一層強固なものになってまいりました。

両社間で共有できる商品やサービスの相互利用を推進するなかで、引き続きお客さまニーズを幅広くカバーすることに努めてまいります。

さらに、三井系企業を中心とした親密企業とのリレーションを活用し、リテール部門のお客さまとのビジネスマッチング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ます。

当社は、2023年4月より、一部の企業とタイアップした当該企業専管の福利厚生制度のアドバイスチーム(ライフデザインアドバイザー推進室)を新設いたしました。

各種セミナーやWEBアプリ等で従業員さまとの接点づくりに努め、適切なタイミングでの情報提供等、お客さまによりそったサービスの実現に向けた取組みを開始しています。



「知って得する! 社会保障と企業保障について」

主な商品ラインアップ

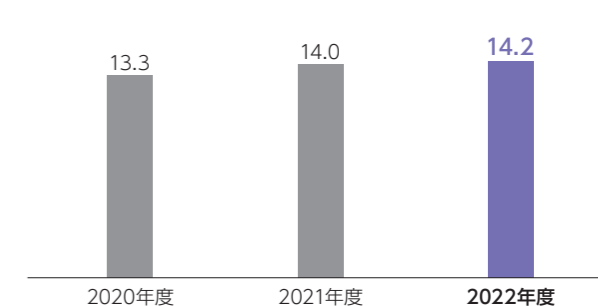
| 保険種類 | 特長 |
|-------------------------------|---|
| 総合福祉団体定期保険 (Aグループ) | 企業・団体の弔慰金・死亡退職金規程等の福利厚生規程の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員の遺族の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険。有配当タイプ・無配当タイプあり。 |
| 団体定期保険 (Bグループ) | 企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、万一の場合の遺族の生活保障を準備することを目的とした保険期間1年の団体保険。 |
| 医療保障保険(団体型) 無配当医療保障保険(団体型) | 企業・団体の従業員・所属員が自助努力で、ケガや病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、病気やケガによる入院・手術の保障に加え、ニーズに応じて各種オプションを追加したり、がんや生活習慣病の保障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。

●メディカル・セレクト 保有契約 実収保険料(億円)



国際団体保険への取組み

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、2021年に加盟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年に設立されたジェネラルリ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

数値は全て2023年3月末時点のもの

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

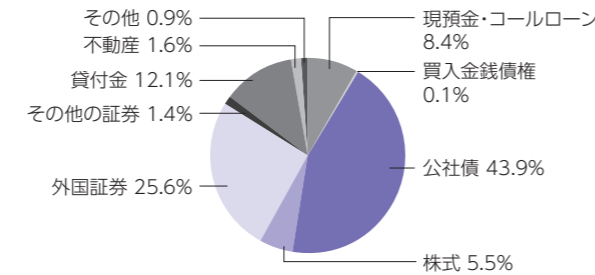
安達 哲哉



当社の運用方針

当社では、インカム収益およ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(2022年度末:7兆4,486億円)



※「外国証券」および「その他の証券」には投資信託受益権が含まれています。

2022年度振り返り

2022年度は、利息及び配当金等収入が安定的に推移し、資産運用収支は、1,177億円となりました。経済価値ベースの円金利リスク削減を進める一方、ESG投融資を含む成長領域への投資を拡大しています。クレジット投資やオルタナティブ投資では、2022年3月に運用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、グループの運用機能・人材を結集して資産運用態勢の更なる高度化を推進しています。また、運用収益の確保と持続可能な社会の実現のため、資産運用ポートフォリオにおけるCO₂排出量の2050年度ネットゼロ目標、および2030年度の中間目標を設定しました。

ESG 投融資への取組み

当社は、機関投資家としての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 投融資への取組み事例

当社では、グリーンボンド(環境債) やソーシャルボンド(社会貢献債)、サステナビリティリンクボンドや各種ローン、ESG 投信などへの投資を行っており、2022年度末の投資残高は1,922億円(前年度比+352億円) 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森林保護や管理、生物多様性や海洋生態系の保全、持続可能な農業支援、貧困の撲滅、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。



©IDB

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

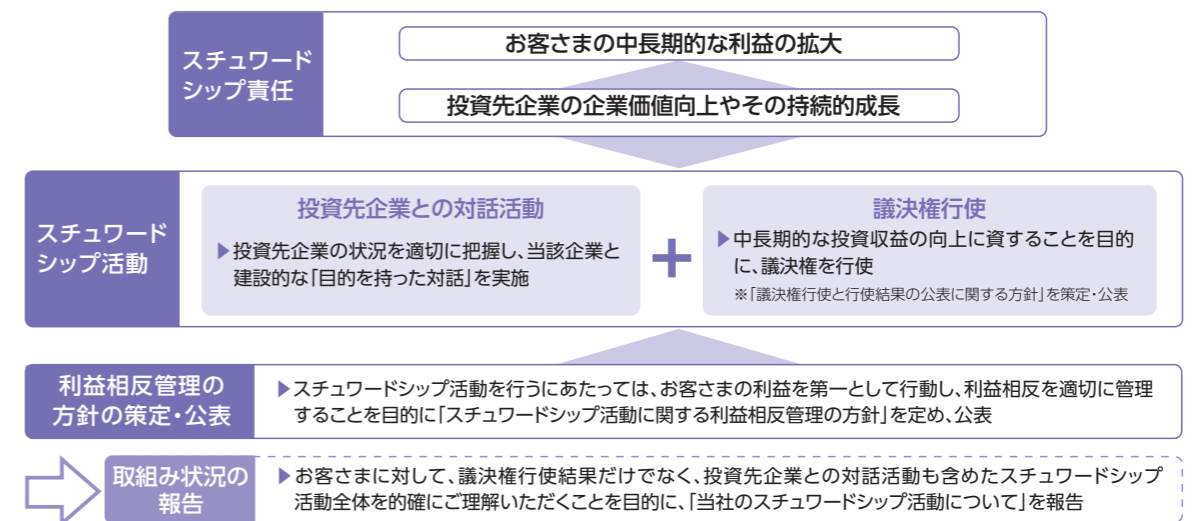
当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》を受け入れています。

スチュワードシップ責任を果たすための方針

当社は、長期・安定的な資産運用を基本方針としており、企業向け投融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、従業員が生き生きと働き、その結果として、安定的・持続的に広くステークホルダーの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、2023年6月28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。2022年度には、取締役会は12回開催しています。なお、当社の取締役は15名以内とする旨定款に定めています。
- ・取締役の報酬は、株主総会の決議によって定められた報酬枠の範囲内で、経営環境、業績ならびに各役員の職務内容を勘案の上で適切な水準を設定しています。また、報酬案については社外取締役を委員長とする指名・報酬諮問委員会にて審議し、取締役会にて決定しています。
- ・社内外の取締役・監査役と外部会計監査人の意見交換会を実施し、相互の情報連携や意見の交換を行っています。

取締役および監査役のトレーニング

- ・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。

(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、2023年6月28日現在、監査役4名(うち2名は社外監査役)で構成し、取締役会およ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。
- ・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(2023年6月28日現在、取締役兼務者6名を含む計15名)が担当しています。

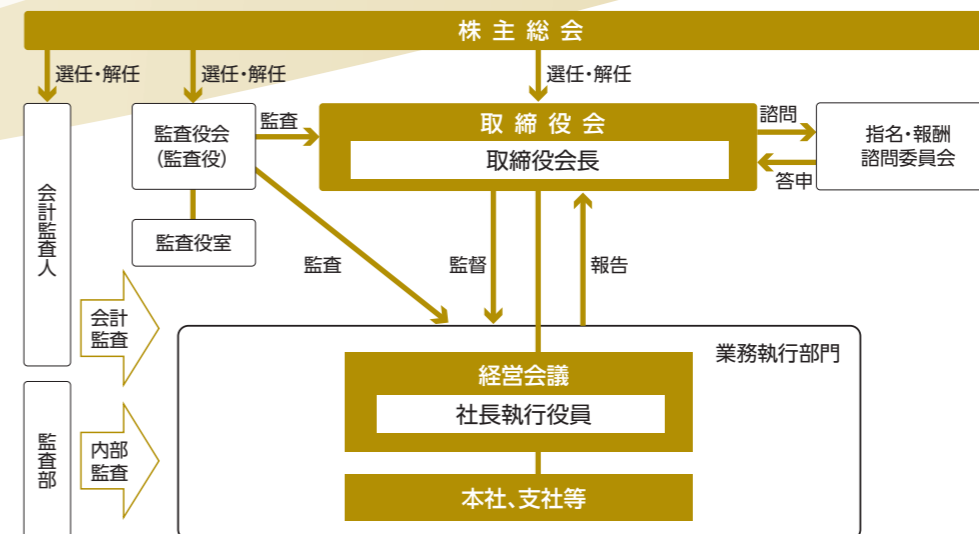
(経営会議)

- ・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、2023年6月28日現在、社長執行役員および各担当役員等計13名で構成されています。なお、2022年度には、経営会議は42回開催しています。

取締役会の実効性評価

- ・全取締役・監査役を対象としたアンケート結果を取締役会で分析し、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。

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンスに関するその他の事項

(情報の開示に関する事項)

- ・当社の経営理念、経営計画については、ホームページ等に掲載しています。

(個別取締役の利益相反取引に関する事項)

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

(株主との対話に関する事項)

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

(保有国内株式に関する事項)

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

(経営陣から独立した外部通報窓口)

- ・経営陣から独立した外部通報窓口を設置しています。

内部統制システム

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

※内部統制システムについては、会社情報・財務情報 P155にてご覧いただけます。

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、当社およびグループ会社に対し監査を行い、業務の改善提案を行うとともに、監査結果を定期的に取締役会・経営会議に報告しています。

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ており、監査役の円滑な職務遂行の支援を行っています。なお、2022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。

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

佐藤 岳央



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。

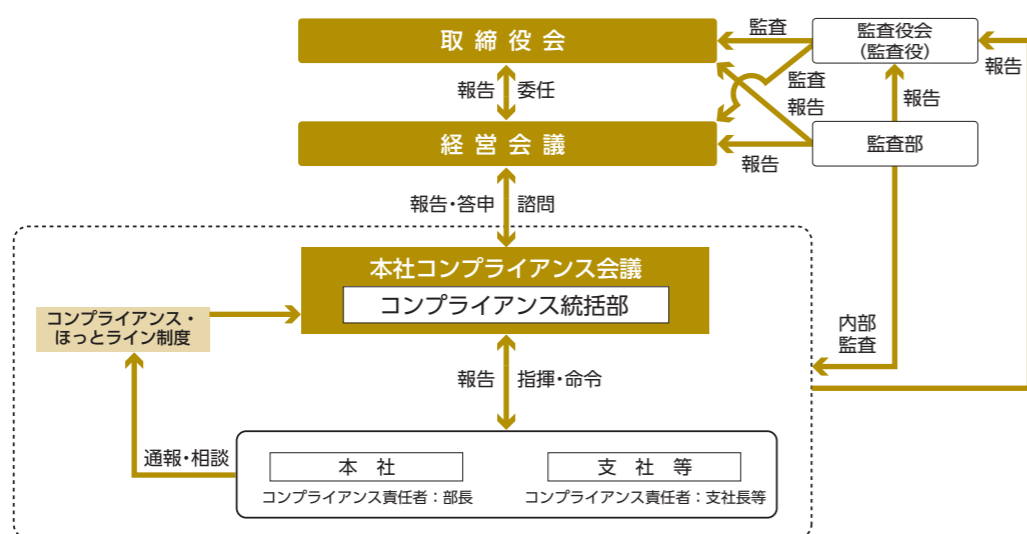
また、コンプライアンスに関する事項を統括監督する「チーフコンプライアンスオフィサー(CCO)」を配置するとともに、その下に「コンプライアンス統括部」を設置して、コンプライアンスに関する重要課題等の取りまとめ、取組みの推進、個人情報保護の推進等を行っています。

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、「本社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「上席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。

各組織では定期的にコンプライアンス研修を実施

し、コンプライアンス・マニュアルや携帯端末「ミレット Plus」の活用などにより、コンプライアンス関連知識を幅広く研鑽しています。加えて、各種の社内集合研修等にコンプライアンス研修を組み込むなど、教育機会の充実を図っています。

コンプライアンス・ほっとライン制度(内部通報制度)

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

社内ではコンプライアンス・ほっとライン事務局(コンプライアンス統括部)が受け付けるほか、社外通報窓口(委託先法律事務所内)や日本生命グループ共通

窓口(日本生命内)を設置・活用するなど、通報・相談を幅広く受け付ける態勢を構築しています。

その実効性を高める観点から、通報を理由とした不利益な取扱いや通報者を特定させる情報の漏えい、通報者の探索の禁止等を社内規程に明文化するとともに、制度周知の全社的な研修を定期的実施するなど、安心して通報・相談できる環境の整備に努めています。

反社会的勢力との関係遮断のための基本方針

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

この基本方針のもと、「反社会的勢力対策規程」を制定し、統括部署の設置、本社・支社組織の役割、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。

マネー・ローndリングおよびテロ資金供与対策

マネー・ローndリングおよびテロ資金供与への対応は金融機関としての社会的責任であり、経営上の重要な課題と認識しています。当社では、「マネー・ローndリング/テロ資金供与防止マニュアル」を制定し、

取引時確認や疑わしい取引の届出等の適切な実施に向け全社的な対応体制を整備するなど、リスクに応じたマネー・ローndリングおよびテロ資金供与対策に努めています。

お客さまに関する情報の保護について

当社では、「個人情報保護基本方針」を策定し、ホームページ上に掲載しています。また、個人情報管理全般を統括する責任者としてチーフプライバシーオフィサーを任命し、その指揮監督下、各部署には個人情報の管理者として、セキュリティ責任者およ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およ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P154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員に指導しています。

また、当社役員が守るべき「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。

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、本社および全国の支社・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、封書の場合は親展とし、はがきの場合は目隠しシールを貼付して（シーリングメール化）送付していますので、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、請求者がご本人であることを確認させていただいた上で、業務の適切な運行に支障を来す等の特別な理由がない限り、これに応じています。

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

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

リスク管理においては、当社における様々なリスクについて、その特性に基づき適切な対応を行うとともに、こ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、全体的観点からリスクを包括的に評価し、管理していく統合的リスク管理に取り組んでいます。VaR（バリュー・アット・リスク）等の計量化手法を用いて計測したリスク量を統合し、資本の範囲内で設定したリスク許容度を超えないようモニタリングを行っています。また、複数の指標によるモニタリングも行い、様々な角度からリスクの把握に取り組んでいます。

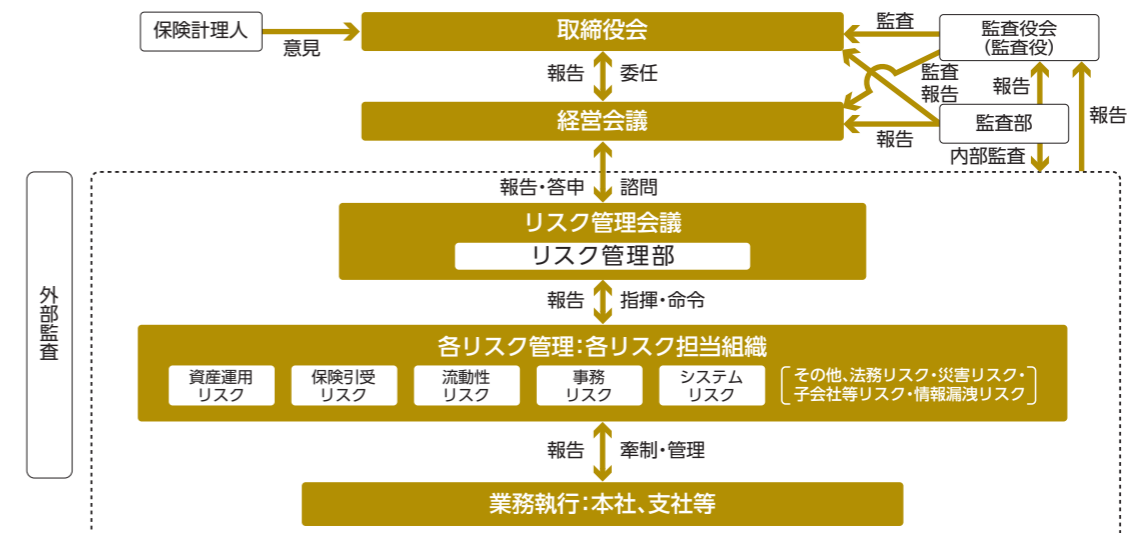
加えて、時価評価した資産・負債の差額の変動をリスクとして把握・管理する経済価値ベースでの統合的リスク管理への取組みを進めています。

ストレステストの実施

当社では、経営上重大な影響を及ぼす事態を想定したストレステストを定期的に実施し、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、保険収支の乖離状況を定期的に検証・分析し、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えます）。

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、相互牽制が動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うえで、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リスク（資金繰りリスク）、及び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リスク（市場流動性リスク）を指します。

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うえで、日々の資金繰りや中長期的なキャッシュフローの予測を行うなど、資金流入に影響を与える情報を分析・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、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うえで、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。

“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

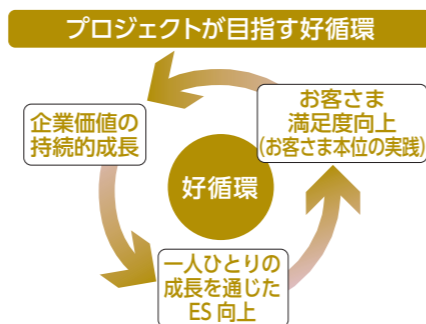
丹波 由規枝



“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、各所属で“人の大樹”プロジェクト推進委員を選任するなど、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

「人の大樹」宣言として、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
- JAIFA(公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会) 活動の支援
- ランチタイムを利用し、著名人セミナー・企業内読書会を定期開催 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
全国の所属間で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、介護や病氣治療等との両立支援
- 健康経営
健康経営優良法人2023(大規模法人部門 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。

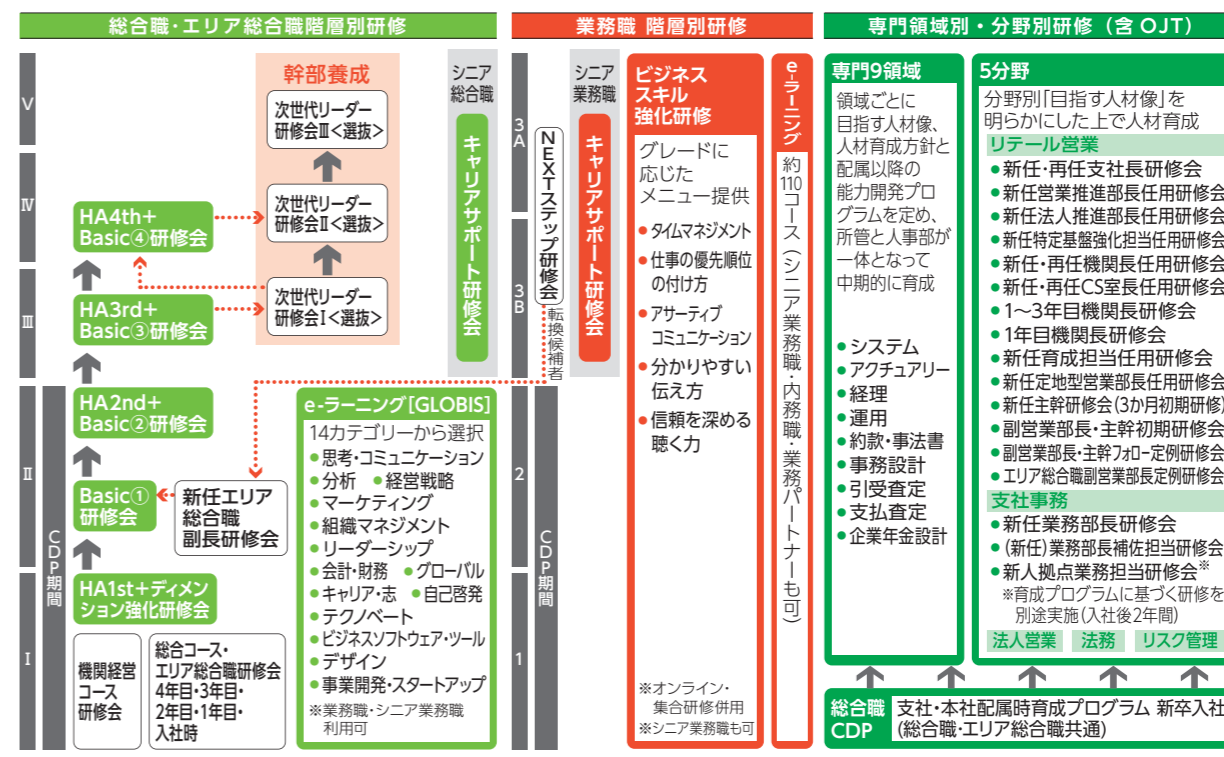
人材育成の基軸(大樹生命バリューに基づく「目指す人材像」)

大樹生命では、働く意義・目的を共有するため、大樹生命バリューを定めています。“お客さま第一主義・仲間との成長・社会への貢献”の観点を踏まえた人材育成を通じて、経営理念等の実現、動きが向上に繋がっていきます。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・キャリアプラン運営

教育研修体系は「職掌別・階層別研修」「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。総合職は、若手・中堅・幹部候補・シニアの各階層別の研修会において「目指す人材像」等に照らした人材育成を図るとともに、業務職も、ビジネススキル強化研修会等を設けています。

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、通信教育講座、公募型セミナー、ビジネス書要約サービス提供等のほか、総合職・業務職の主体的・自律的な将来キャリア実現に向け、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年度から実施しています。



※ 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。

DX 推進を支える人材育成

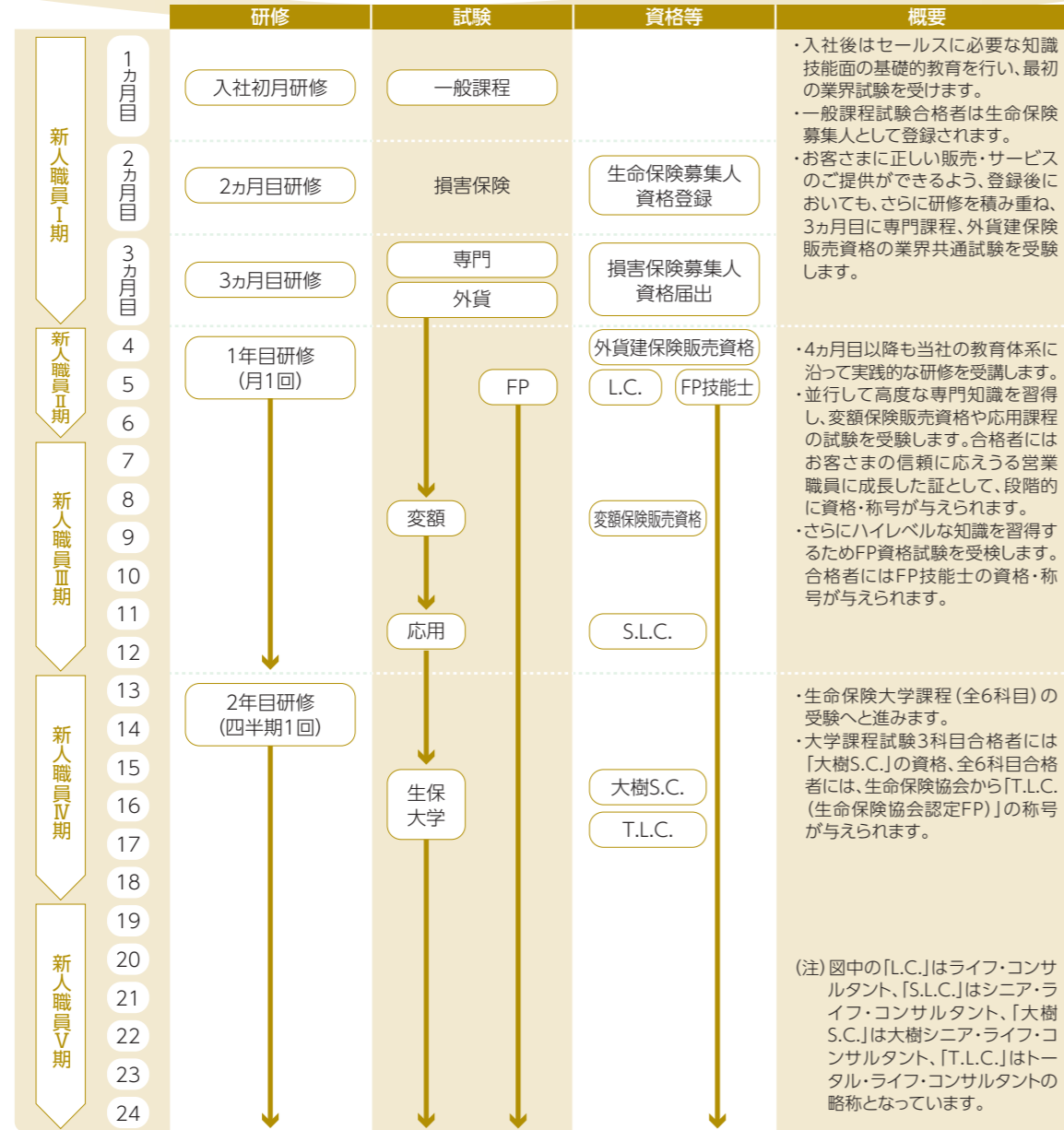
DX 教育の推進に向けては、Miraiju プロジェクト(若手従業員のチームによる社内提案制度) 内で営業活動へのデジタル活用をテーマに、外部講師による DX の基礎知識やデザイン思考の研修を行いながら提言内容を

検討し、役員層への発表を実施しました。また、グループ会社である日本生命の研修施設「TREASURE SQUARE」での研修も活用し、DX 人材の育成に取り組んでいます。

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。

当社で開発した映像教育教材を含む各種教材を用い、全国に配置された教育センターにおいて、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。

※健康経営は特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。

健康経営への取組方針

生命保険会社として社会の健康増進を積極的に推進するため、従業員、社会(従業員の家族、お客さま等)の健康増進に向けた取組方針を以下のとおりとする。

1. 「一人ひとりが生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。

代表取締役社長 吉村 俊哉

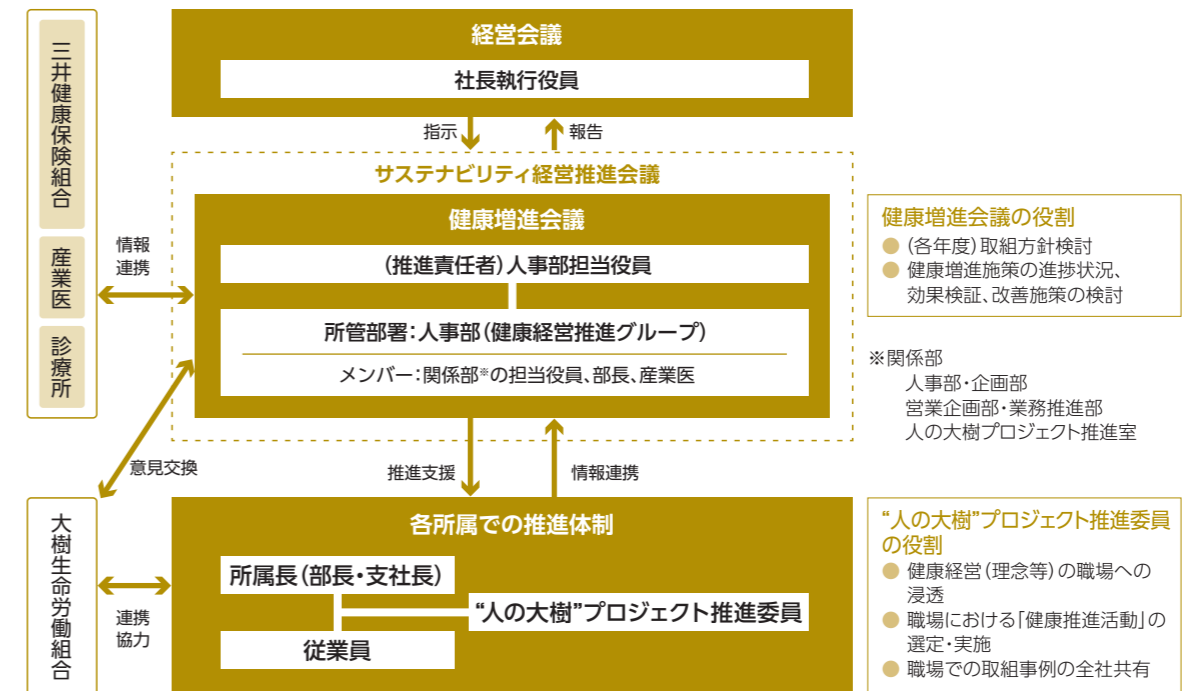
健康経営優良法人 2023(大規模法人部門 ホワイト500) の認定

経済産業省が日本健康会議と共同で主催する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人 2023(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」、その諮問機関の中で運営する「健康増進会議」のほか、各所属において「“人の大樹”プロジェクト推進委員」を選任し、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取組指標

2018年度に健康経営の取組みを開始した際、「生活習慣病予防」「女性の健康課題」「禁煙促進」について目標を設定しました。2021年度より、行動変容施策に係る指標を追加し、「健康増進指数」として、効果検証を実施しています。

| 項目 | 目標 | 実績 | | |
|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| | | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 |
| 1 定期健康診断受診率 | 100% | 99.5% | 99.4% | 99.4% |
| 2 ストレスチェック受検率 | 95%以上 | 95.9% | 95.6% | 96.9% |
| 3 特定保健指導実施率 ^(注) | 20%以上 | 9.7% | 23.1% | 27.7% |
| 4 婦人科検診受診率 | 対前年度改善 | 61.1% | 61.8% | 60.0% |
| 5 喫煙率 | | 26.4% | 26.5% | 26.5% |
| 6 朝食摂取率 | | 60.8% | 58.2% | 58.0% |
| 7 運動習慣者率 | | 27.9% | 27.5% | 28.4% |
| 8 睡眠充足率 | | 54.9% | 53.2% | 51.6% |
| 9 飲酒習慣者比率 | | 8.7% | 8.4% | 8.9% |
| 10 適正体重者率(40歳以上) ^(注) | | 62.6% | 62.6% | 62.5% |

(注) 2019年度・2020年度・2021年度
 適正体重者率…40歳以上で健診結果のBMIが18.5~25
 以下はストレスチェック実施の当社独自アンケート項目より回答を集計
 ・朝食摂取率…朝食を毎日食べていますか
 ほぼ毎日食べる・週4~5日食べる・週2~3日食べる・ほとんど食べないのうち「ほぼ毎日食べる」を集計
 ・運動習慣者率…汗ばむ運動をどのくらいしていますか
 週3回以上・週1~2回・月に2~3回・年数回以下のうち「週3回以上」「週1~2回」を集計
 ・睡眠充足率…睡眠が十分にとれていますか
 十分に取れている・まあまあとれている・どちらともいえない・あまりとれていない・まったくとれていないのうち「十分に取れている」「まあまあとれている」を集計
 ・飲酒習慣者比率…週にどれくらい飲みますか
 飲まない~週7合・週8~13合・週14~20合・週21合以上のうち「週14~20合」「週21合以上」を集計

メンタルヘルス対策「ラインケア研修」の実施

メンタルヘルス対策の一環として、管理者を対象とした「ラインケア研修」を実施しました。受講者からは「改めて、所属員へのメンタルケアの重要性を実感した」との声が多く聞かれました。リモート勤務等の新しい働き方が広がるなかで、これからも継続的に実施してまいります。
 また、従業員が、自らストレスに気づき、改善していけるよう、2023年度より、「セルフケア研修」も導入しています。

女性の健康に関するセミナーの実施

当社は多くの女性従業員が働く会社として、女性の健康について、女性自身だけでなく、男性にも知っていただくためのセミナーを開催しています。
 2021年度の管理職向け「はたらく女性の健康とキャリア研修」に続き、2022年度は、全従業員向けに、女性の健康課題や働く女性のセルフケアに関する「女性の健康セミナー」を開催し、女性、男性ともに新たな気づきにつながる研修となりました。

「令和4年東京都スポーツ推進企業」「スポーツエールカンパニー2023」に認定されました

当社は従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取組みを行っています。
 ラジオ体操やストレッチ体操をする運動機会の提供、階段の利用、ウォーキングアプリを活用した「歩くこと」の奨励、部活動などの取組みが評価され、東京都より「東京都スポーツ推進企業」に4年連続で認定されました。
 またスポーツ庁より、「スポーツエールカンパニー2023」にも認定されています。



ダイバーシティ&インクルージョン推進

多様な人材が長く生き活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。

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画

| | |
|------|--|
| 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月末に男性育児休業取得率を100%とします。 |
| 取組内容 | <p>(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みます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>(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みます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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) <p>(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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 |

女性管理職比率

20.2% (2023年5月1日時点)

女性従業員の主体的なキャリア形成、働きがいの向上を目的に、女性管理職比率の向上に取り組んでいます。

- ・セミナー実施やロールモデル提示により意識醸成を図っています。
- ・ダイバーシティ&インクルージョンを正しく理解し、推進するための研修等の取組みを実施しています。
- ・メンター制度による育成フォローを実施しています。
- ・交流会等により、管理職や管理職候補等のつながり作りを支援しています。

男性育児休業取得率

76.9% (2022年度中に育児休業等をした男性労働者の数 / 2022年度中に配偶者が出産した男性労働者の数)

従業員のワークライフバランスの実現、助け合う風土の醸成、誰にとっても働きやすい職場環境を作ること

- ・育休開始から7日間を有給としています。
- ・育休取得推進に関する全社研修の実施や、社内報による育休取得者の体験談の発信、育休取得者によるパネルディスカッションの実施等を通じて、“性別にかかわらず育休取得が当たり前”という意識を醸成しています。
- ・対象者一人ひとりをフォローし、育休取得時期を所属長と相談するよう促しています。

男女賃金差異

42.6% (男性の賃金に対する女性の賃金の割合)

当社では、幅広い事業領域を支える多様な職掌を設けて多くの女性を雇用し、職務に応じた採用・育成を推進しておりますが、従業員の男女別賃金には、職掌・職位による役割の違いや転勤有無等から、一定の差異がある状況です。

このような状況も踏まえ、男女問わず全ての従業員が、一人ひとりの個性と能力を最大限に発揮し、永く活躍できるよう、引き続き、働きやすい職場環境整備や主体的なキャリア形成支援、女性の管理職登用の推進等、様々な角度から、取り組んでまいります。

● 主な職掌(正規雇用)の状況

| 職掌 | 男女の賃金の差異 (男性の賃金に対する 女性の賃金の割合) |
|--------|-------------------------------------|
| 総合職 | 71.6% |
| 職員 | |
| エリア総合職 | 95.7% |
| 業務職 | 102.5% |
| 営業職員 | 71.6% |

障がい者雇用率

2.66% (2023年3月1日現在)

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でき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生き活きと働くことができ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・休業制度等を整備するほか、それらの制度の活用方法をまとめた「両立支援ハンドブック」を作成し、制度を利用する従業員だけでなく上司・同僚も制度の趣旨や内容を正しく理解しお互いに思いやりと責任をもって仕事に取り組めるようサポートを行っています。

子育てサポート企業の認定

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り組みを実施した結果、育児における柔軟な勤務制度の導入等により、子育て支援のための取り組みが評価され、2010年5月、厚生労働大臣より次世代認定マーク(愛称:くるみん)を取得しました。



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を活用し、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など、生き活きと仕事に取り組むことのできる職場環境を整備しています。

- ・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!!」などの取り組みを実施しています。
- ・休暇取得を促進しワークライフバランスを重視したメリハリのある働き方を推進しています。
- ・働き方の柔軟性拡大を目的とし在宅勤務を導入しています。

CSR 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。

「社会・環境」への取り組み

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。

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。 | 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。 |
| 2. 資源・エネルギーの有効活用 限られた資源を有効に活用するため、省資源、省エネルギーおよび資源のリサイクルに取組み、環境負荷の低減に努めます。 | 4. 環境問題への継続的な取組み 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。 |

TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言への対応

当社は2019年12月に、金融安定理事会により設置されたTCFD提言へ賛同しました。気候変動に関する取組みをより一層推進するとともに、TCFDの推奨する開示項目に合わせ、本業である「生命保険事業」、機関投資家としての「資産運用」の両面で情報開示の充実を図ってまいります。



| TCFD提言の中核的要素 | 主な取組み状況 |
|--------------|---|
| ガバナンス | ・サステナビリティ経営推進会議で、サステナビリティ経営に係る課題について取組み状況のPDCAを実施し、経営会議・取締役会に報告 |
| 戦略およびリスク管理 | ・生命保険事業でのリスク低減策、およびESG投融資を実施 ・統合的なリスク管理を実施 |
| 指標と目標 | ・2050年度ネットゼロ目標および2030年度中間目標を設定 |

● ガバナンス

当社は、2007年に制定した「環境配慮に関する基本方針」に基づき、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ています。

また、経営会議の諮問機関である「サステナビリティ経営推進会議」では、気候変動への対応を含むサステナビリティ経営に係る課題について取組み状況のPDCAを行っており、経営会議・取締役会に内容を報告しています。

● 戦略およびリスク管理

当社では、気候変動によって当社事業へもたらされる影響を「生命保険事業」「資産運用」の両面で認識し、気候変動リスクを含むさまざまなリスクが全体として会社に及ぼす影響を統合的に管理する観点から、統合的リスク管理^{*1}を実施しています。

※1 リスク管理の詳細についてはP51をご覧ください。

| | |
|----------|---|
| 生命保険事業領域 | <p>生命保険契約は保険期間が長期にわたることから、地球温暖化に伴う平均気温の上昇や異常気象の激甚化が中長期的に人の健康に影響を与え、死亡等の発生率が変化し、損失を被るリスクを物理的リスクとして認識しています。</p> <p>当該リスクをエマージングリスクとして認識し、グループ内での緊密な連携体制の維持・把握による当社および業界への影響分析・把握や対応策の共有を行うなど、適切な対応策の実施に取り組み、リスクの低減に努めています。</p> <p>また、当社事業に支障をきたす大災害リスクへの対応として、ストレステストにより保険金支払の損失や金融市場悪化の影響度の見積もりを実施のうえ、事業継続計画の充実、バックアップセンターの確保、防災訓練による危機時対応への習熟などに取り組んでいます。</p> |
| 資産運用 | <p>当社では保険契約に合わせた中長期的な投融資を行っています。これらは、気候変動によって投融資資産が物理的な被害を受けるリスクや低炭素社会への移行に伴い価値が毀損するリスクがある一方で、低炭素社会に貢献する企業やプロジェクト等のグリーンファイナンスにおいて、投融資機会の増加につながるものと考えています。そのため、「ESG 投融資に対する基本的な考え方」を策定し、持続可能な社会への移行と運用収益の確保の両立を目指すなかで、気候変動に関連するリスクと機会の観点も投資判断に組み込み、環境・社会・ガバナンスの課題を考慮した資産運用を行っています。同時に、気候変動への影響が大きい企業等への新規投融資については、国内外問わず取り組まない方針としています。</p> <p>また、気候変動関連対話^{*2}の実践により、投融資先の前向きな取組みを後押しすることで、投融資先の企業価値向上と資産運用ポートフォリオの気候変動リスクの低減を図ってまいります。</p> <p>※2 投融資先企業との対話において、気候変動に関する経営の取組み姿勢やCO₂排出量の確認をするとともに、排出量開示に向けた働きかけにも取り組んでいきます。</p> |

● 指標と目標

気候変動問題の解決に向けて、以下のとおり自社 CO₂ 排出量削減目標、および資産運用ポートフォリオにおける CO₂ 排出量の削減目標を設定いたしました。2022年度の事業活動に伴う CO₂ 排出量は、約2.4万tとなっており、基準年の2013年度からの削減率は、△34%となっています(大樹生命単体における集計値)。今後も、節電取組み、紙使用量の削減などにより、着実に排出量を削減してまいります。

【自社排出量削減目標】2030年度：△51%以上削減(基準年は2013年度) 2050年度：ネットゼロ

【資産運用ポートフォリオにおける CO₂ 排出量削減目標】

| | | |
|----------------------|--------|--|
| 2030年度 | 2050年度 | $\text{総排出量} = \sum_{i=1}^n \left[\text{投資先の排出量 } i \times \frac{\text{投資額 } i}{\text{企業価値 } i} \right]$ $\text{インテンシティ} = \frac{\text{総排出量}}{\text{総投資額}}$ <p>※インテンシティ：ポートフォリオ1単位当たりの CO₂ 排出量</p> |
| 【総排出量】 | ネットゼロ | |
| △45%以上削減(基準年は2010年度) | | |
| 【インテンシティ】 | | |
| △49%以上削減(基準年は2020年度) | | |

※計測対象は、内外株式、内外社債のうちデータ取得可能な上場会社。

苗木プレゼント ～49年間で532万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。「こわさないでください。自然。愛。いのち。」をテーマに、全国の企業・学校・病院などの団体およ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、2022年度で49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532万本になりました。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

巨樹・古木の保全

当社は、2022年に巨樹・古木の保全を開始しました。巨樹・古木は、地域の歴史を後世に伝える「文化的価値」や、最大限まで生育した個体としての「学術的価値」を持つ「地域の財産」です。希少な巨樹・古木を次世代に受け継ぐため、(一社)日本樹木遺産協会への協賛を通じ、樹木医による定期的な診断・治療を行っています。



診断イベントの様子 (写真提供：(一社)日本樹木遺産協会)

「いのちと健康」への取組み

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55回「医学研究助成」(2022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53回「医学研究助成」(2020年度)入選者の研究報告の中から、3研究を第31回「医学研究特別助成」としました。

● 《助成金の実績》

| | 2022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 | 1,058件 | 12億1,700万円 |
| 特別助成 | 3件 | 450万円 | 109件 | 1億3,650万円 |
| 合計 | 23件 | 2,450万円 | 1,167件 | 13億5,350万円 |

● 《研究課題》

| 2022年度 | 2023年度 |
|-----------------------|--------------------------|
| ①新型コロナウイルス感染症の重症化と治療法 | ①外科技術評価法と向上のための方策 |
| ②AIの医学への応用 | ②新型コロナウイルス感染症の後遺症の病態と治療法 |
| ③地域医療構想 | ③発達障がいの病態と治療・ケア(サポート) |
| ④自殺予防 | ④リアルワールドデータによる臨床研究 |

ピンクリボン運動

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

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



ピンクリボンフェスティバル街頭キャンペーンの様子 (写真提供：(公財)日本対がん協会)

あけみちゃん基金 ～29年間続けています～

先天性の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500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てきました。当社は1994年から29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。(2023年3月末現在)

- 湘南国際マラソン
- 新潟アルビレックス BB、新潟アルビレックス BB ラビッツ
- 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
- スポーツひのまるキッズ大会
- 日本高校ダンス部選手権
- FLAKE CUP
- Wリーグ(バスケットボール女子日本リーグ)



第17回湘南国際マラソン
(写真提供:湘南国際マラソン実行委員会)



(男子)新潟アルビレックス BB
(写真提供:(株)新潟プロバスケットボール)



(女子)新潟アルビレックス BB ラビッツ
(写真提供:(一社)新潟アルビレックス女子バスケットボールクラブ)



第15回大樹生命ヒーローズカップ
(写真提供:(株)博報堂)



スポーツひのまるキッズ大会
(写真提供:(一社)スポーツひのまるキッズ協会)



2022年度日本高校ダンス部選手権
(写真提供:(株)ブルースブラッシュ)



FLAKE CUP 2022 JAPAN TOUR
(写真提供:(株)FLAKE)



Wリーグバスケットボール女子日本リーグ
(写真提供:(一社)バスケットボール女子日本リーグ)

チャリティーコンサート支援

当社は炎のマエストロで知られる世界的指揮者・小林研一郎氏がスペシャルオリンピックスの趣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。さまざま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18年間で3,900人が受講しました～

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～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(2022年度は、34,979ドル)も給付しています。

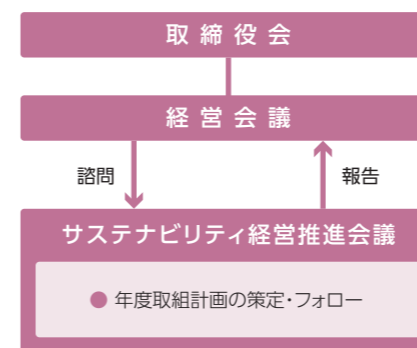
人権尊重に関する取り組み

当社は人権尊重を経営に関する最も重要な課題の一つと位置づけ、全ての業務の基本とします。

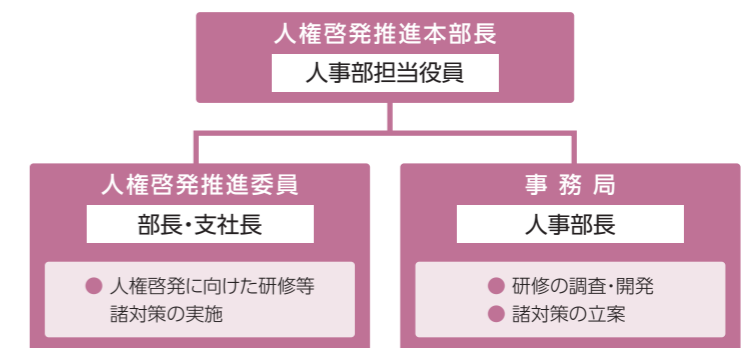
人権尊重に関する体制整備

- ・経営会議の諮問機関である「サステナビリティ経営推進会議」で人権尊重に関する方針の立案や取り組みのPDCAを実施しています。
- ・社内の人権啓発を推進する体制として、人事部担当役員を本部長、部長・支社長を推進委員とする「人権啓発推進本部」を設置し、人権尊重に向けた具体取り組みを推進しています。

人権尊重に関する取り組みのPDCA



人権啓発推進本部



人権尊重に関する具体的な取り組み

人権問題の正しい理解と認識の定着を図るため、さまざまな取り組みを実施しています。

| | |
|-------------|--|
| 内部通報制度の充実 | <p>相談窓口の開設、内部通報制度を周知</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従来よりある通報窓口に加え、「今起こっている事象が、コンプライアンス上の問題、ハラスメント・人権・健康上の問題等に該当する可能性があり、相談したい場合」に利用できる相談窓口を開設しました。 ・ポスターを作成すること、社内ポータルサイトに案内を掲示すること等により、内部通報制度について周知しています。 <p>女性担当者の増員</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誰もがより相談しやすい体制とするため、女性担当者を増員しました。 |
| ハラスメントの未然防止 | <p>研修の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人権研修を年3回実施し、動画視聴や講習、資料に基づくディスカッションにより正しい理解を深めています。 ・管理職と管理職以外に分けて、それぞれアンガーマネジメント研修を実施しています。 ・定期的にハラスメントセルフチェックを実施し、従業員一人ひとりが自身の言動を振り返る機会を設けています。 <p>人権標語運動の開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一人ひとりが人権問題を自身の問題として捉える機会とするため、自分自身の言葉で考えた「人権標語」を全社より募集し、優秀作品を選定する運動を行っています。 |

会社データ

取締役、監査役および執行役員 (2023年6月28日現在)

取締役および監査役の状況

取締役および監査役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 同社取締役会長 (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 副社長執行役員 なかむら まさる 中村 克 1960年10月4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、営業企画部、DX 戦略部、人事部、人の大樹プロジェクト推進室、不動産部管掌役員 監査部担当役員 1984年 4月 日本生命保険相互会社入社 2011年 3月 同社執行役員 2015年 3月 同社常務執行役員 2015年 7月 同社取締役常務執行役員 2018年 3月 同社取締役専務執行役員 2019年 3月 同社代表取締役副社長執行役員 2022年 3月 同社取締役 当社代表取締役副社長執行役員 (現任) 2022年 7月 日本生命保険相互会社取締役退任 |
|  | 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 | 営業統括本部長 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 まえがわ hitoshi 前川 等 1965年11月4日生 | 企画部、商品開発部、営業企画部、DX 戦略部担当役員 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 あだち てつや 安達 哲哉 1966年10月9日生 | 運用統括部、市場運用部、特別勘定運用部担当役員 1991年 4月 日本生命保険相互会社入社 2022年 3月 当社取締役執行役員 (現任) |
|  | 取締役 執行役員 さとう たけお 佐藤 岳央 1965年12月9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 法務部、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 1990年 4月 日本生命保険相互会社入社 2019年 3月 当社執行役員 2023年 3月 当社取締役執行役員 (現任) |
|  | 取締役 さとう かずお 佐藤 和夫 1966年2月16日生 | 1989年 4月 日本生命保険相互会社入社 2017年 3月 同社執行役員 2020年 7月 同社取締役執行役員 2021年 3月 同社取締役常務執行役員 (現任) 2022年 3月 当社取締役 (現任) |
|  | 取締役 なかしま とおる 中島 達 1963年9月14日生 | 1986年 4月 株式会社住友銀行入行 2014年 4月 株式会社三井住友銀行執行役員 2016年 4月 同行常務執行役員 2017年 4月 同行常務執行役員 株式会社三井住友フィナンシャルグループ常務執行役員 2019年 3月 同行取締役常務執行役員 株式会社三井住友フィナンシャルグループ常務執行役員 2019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執行役員専務 グループCFO 兼 グループCSO 2019年 6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取締役執行役員専務 グループCFO 兼 グループCSO 2022年 3月 当社取締役 (現任) 2022年 4月 株式会社三井住友銀行取締役兼専務執行役員退任 2023年 3月 株式会社三井住友銀行取締役 2023年 4月 同行取締役 (代表取締役) 兼副頭取執行役員 (現任) 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 執行役員副社長 (代表執行役員) (現任) |

(注) 佐藤和夫氏は非常勤取締役、中島達氏は社外取締役です。

価値創造
経営データ
事業概況
経営基盤
CSR
会社データ

監査役



監査役
 やました たかひさ
山下 貴久
 1966年10月10日生

1989年 4月 当社入社
 2020年 3月 当社執行役員
 2022年 6月 当社監査役(現任)



監査役
 いで けんたろう
井手 謙太郎
 1965年9月12日生

1989年 4月 日本生命保険相互会社入社
 2023年 6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)

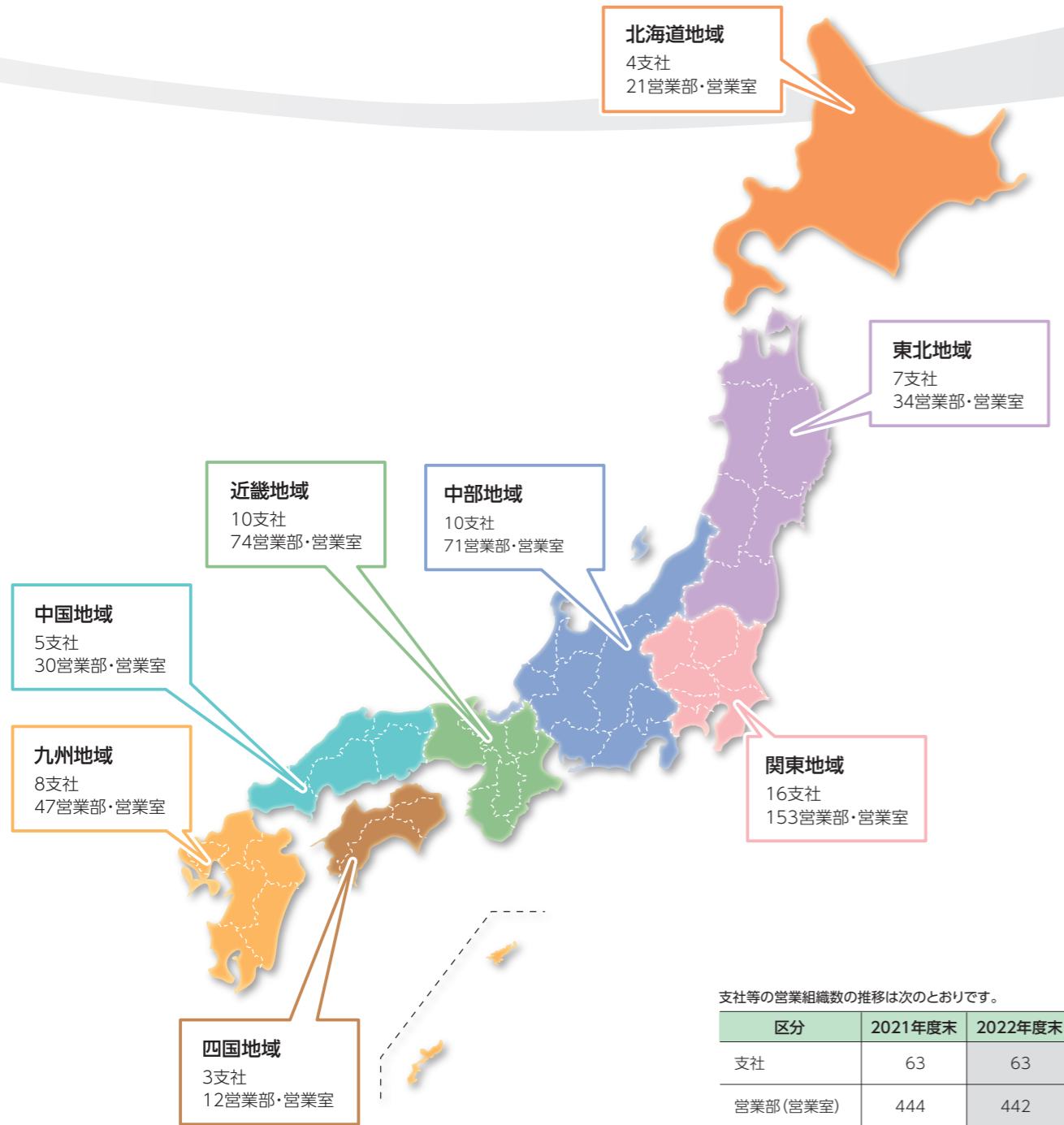
(注) 関葉子氏、石尾肇氏は社外監査役です。

執行役員

| | | | |
|--------|---|--|---|
| 常務執行役員 | なかの ひろあき 中野 宏亮 1967年5月12日生 | 法人営業統括本部長 | 1990年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 2022年 3月 当社常務執行役員(現任) |
| 常務執行役員 | うめつ ひでお 梅津 英夫 1966年8月2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、お客さまサービス統括部、 契約部、収納保全部、保険金部、企業保険部、 代理店管理部、代理店業務部担当役員 | 1991年 4月 当社入社 2020年 3月 当社執行役員 2022年 3月 当社常務執行役員(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 当社入社 2019年 3月 当社執行役員(現任) |
| 執行役員 | はしもと ゆうじろう 橋本 有二郎 1965年9月6日生 | 総務部、融資部、不動産部担当役員 | 1988年 4月 当社入社 2020年 3月 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 当社入社 2021年 3月 当社執行役員(現任) |
| 執行役員 | こんの ひでみ 今野 英史 1966年6月12日生 | 構造改革推進室、主計部担当役員 | 1989年 4月 当社入社 2022年 3月 当社執行役員(現任) |
| 執行役員 | くらはし よしあみ 藏橋 吉史 1968年12月5日生 | 人事部、お客さまサービス部担当役員 | 1991年 4月 当社入社 2022年 3月 当社執行役員(現任) |
| 執行役員 | ながまつ まもる 永松 司 1967年4月13日生 | 商品開発部長 | 1991年 4月 当社入社 2022年 3月 当社執行役員(現任) |
| 執行役員 | にしもと つよし 西本 毅 1969年3月13日生 | 営業企画部長 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 | 1992年 4月 当社入社 2023年 3月 当社執行役員(現任) |

店舗網(営業拠点)一覧 (2023年6月1日現在)

〈営業拠点〉
当社は全国47都道府県で442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 | 2021年度末 | 2022年度末 |
|----------|---------|---------|
| 支社 | 63 | 63 |
| 営業部(営業室) | 444 | 442 |

大樹生命の概要 (2023年3月31日現在)

会社概要

| | | | |
|---------|---|---------|---|
| 正式名称 | 大樹生命保険株式会社 TAIJU LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED | 総資産 | 7兆6,401億円 |
| 創業 | 1927年(昭和2年)3月5日 | 保険契約準備金 | 6兆5,537億円 (うち責任準備金 6兆4,752億円) |
| 所在地 | 本店：〒100-8123 東京都千代田区大手町2-1-1 本社：〒135-8222 東京都江東区青海1-1-20 | 資本金 | 1,672億円 |
| 大代表電話 | 03-6831-8000 | 経常収益 | 1兆1,323億円 |
| 代表取締役社長 | 吉村 俊哉 | 経常費用 | 1兆1,114億円 |
| 従業員数 | 11,285名 (うち営業職員7,350名) | 保有契約高 | 個人保険 14兆6,240億円 個人年金保険 1兆9,174億円 団体保険 11兆 633億円 団体年金保険 6,615億円 |
| 営業拠点数 | 支社63、営業部・営業室442 | | |

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

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) ※携帯電話から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ら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合せ・お申出につきましては、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 | YouTube | Instagram |
|-----------------|------------------|-----------------|-------------------|

LINE WORKS：ワークスモバイルジャパン株式会社(代表取締役社長 増田 隆一)
Zoom：Zoom Video Communications 社(本社：米カリフォルニア州、エリック・ユアン CEO)
Microsoft Teams：Microsoft、Microsoft Teamsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。