



# 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433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197万名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ンネルをコアとする“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  
**6,942名**  
(2024年3月31日時点)

## 3.2万社を超える企業・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、新型コロナウイルス感染症拡大により、対面開催を一時中断していた「異業種交流会」を2022年度より主要都市で再開しました。

### 企業と企業をつなぐ、「Business Cupid」

“探し(Search)”、“結び(Joint)”、“情報・スキルを充電し(Charge)”、“動かす(Move)”という4つの視点から中小法人のお客さまに対して包括的なサポートを提供し、新たなビジネスチャンスを生み出し、お手伝い、「Business Cupid」を2015年10月より開始しています。

対象企業は約160万社あり、全国をカバーする当社の営業職員によるネットワークを活用し、さまざまな企業とビジネスマッチング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8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一時払外貨建養老保険「ドリームロード」の取扱いを開始しました。

加えて、2024年10月からは、両社が初めて共同開発した商品として、平準払外貨建養老保険「ドリームツリー」の取扱いを開始します。ドリームツリーは、資産形成ニーズが広がるなか、外国債券等による運用を行うことで円建商品\*よりも高い返戻率が期待できる商品性とするに加え、お申込み時にお客さまに選択いただく項目を、①指定通貨、②円建払込金額、③保険期間の3項目のみとすることで、分かりやすさも追求しています。

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応えてまいります。

\*両社の従来の円建商品との比較

### 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がる社債ファンドに日本生命と共同で投資するなど、ESG投融資を含めグループシナジーを活用した取組みを実施してまいりました。

2022年3月には、日本生命グループの資産運用態勢の高度化を目的に、当社のクレジット投資とオルタナティブ投資の運用機能をニッセイアセットマネジメント株式会社に移管し、投資一任契約を締結しました。なお、日本生命の当該機能は2021年3月に当社に移管し、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

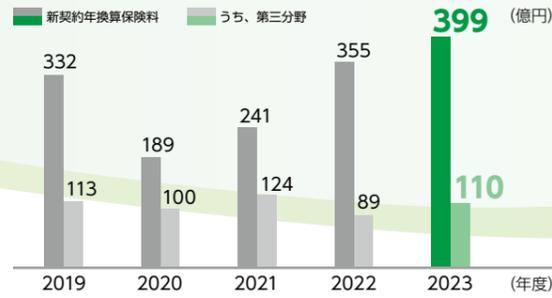
当社から日本生命\*へ23名の職員が出向し、日本生命\*から当社に35名の役員・職員を受け入れており、両社間での相互人材交流を推進しています。これまで延べ184名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。

\*日本生命グループ会社含む



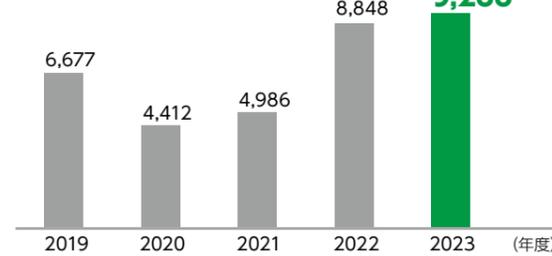
## 財務ハイライト (2023年度)

### ● 新契約年換算保険料



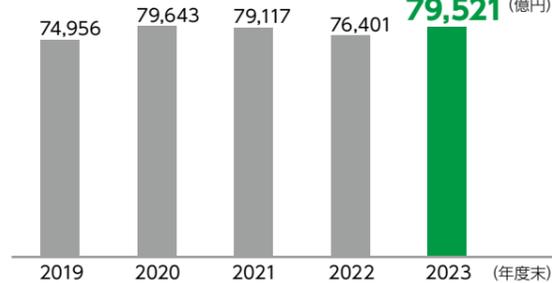
新契約年換算保険料は、前年度比12.4%増の399億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度比22.7%増の110億円となりました。

### ● 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および再保険収入の増加を主因に、前年度比5.0%増の9,288億円となりました。

### ● 総資産



会社の規模を表す総資産は、前年度末比4.1%増の7兆9,521億円となりました。

### ● 格付け

2024年7月1日時点

格付投資情報センター (R&I) (保険金支払能力) <b>AA+</b>	S&P グローバル (S&P) (保険財務力格付け) <b>A</b>	ムーディーズ (Moody's) (保険財務格付) <b>A1</b>
---	---	---

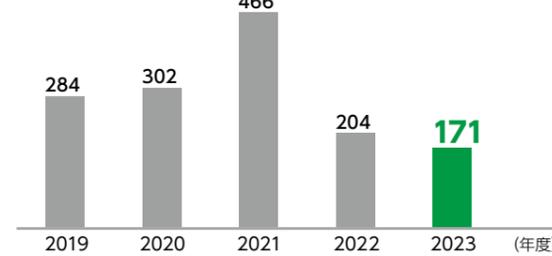
格付けとは、第三者である格付会社が、保険会社の保険金支払能力等に関する確実性を表したものです(保険金支払等について保証を行うものではありません)。

### ● 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2.1%増の5,173億円となりました。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1,405億円となりました。

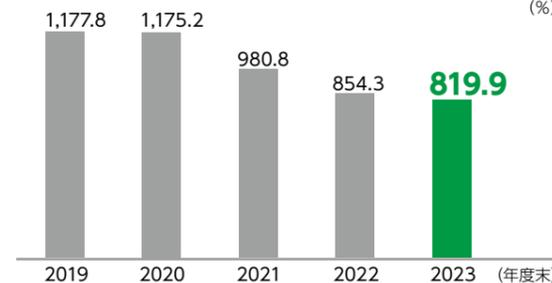
### ● 基礎利益



基礎利益は、新型コロナウイルス感染症に係る給付金支払の減少により保険関係損益が増加した一方、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16.0%減の171億円となりました。

(注) 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。

### ● 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、前年度末から34.4ポイント低下し、819.9%となりました。

## 非財務ハイライト (2023年度)

### ● お客さま数 (被保険者数)

197万名

2023年度末の当社のお客さま数は197万名となりました。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

3,399億円

2023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、3,399億円となりました。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

(2023年9月実施)

92.5%

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)

10,918名(6,942名)

大樹生命を支える従業員数は10,918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107名を含め6,942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。

### ● FP技能士資格保有者数

4,703名

FP技能検定は、厚生労働大臣より職業能力開発促進法第47条第1項の規定に基づき指定試験機関の指定を受けて、日本FP協会が実施する国家検定です。

### ● 女性管理職比率

(2024年5月1日時点)

21.3%

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んでおり、幅広い領域で女性管理職が活躍しています。

### ● 男性育児休業取得率

100%

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つく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  
433営業部・営業室

当社は全国47都道府県に63の支社と433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。

# 価値創造プロセス

サステナビリティ経営を軸とした事業活動を通じて、社会課題解決に貢献し、社会的価値の向上に努め、多くのお客さまや社会から必要とされ、選ばれ続ける会社を目指します。  
その結果として、当社の経済的価値の向上につなげる“持続的な成長”を実現します。

## サステナビリティ経営の目指す姿

より良い価値を持続的に提供し、  
お客さま・社会に貢献し続ける

人	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 人生100年にわたる安心・安全の提供</li> <li>② 希望に満ちた未来世代を育む</li> <li>③ 多様性と人権の尊重</li> </ul>	地域社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>④ 活力あふれる地域社会の創出</li> </ul>	地球環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>⑤ 豊かな地球を未来につなぐ</li> </ul>
---	--	------	---	------	--

## 経営資源

<b>財務資本</b>	
● 総資産	7兆9,521億円
● 実質純資産額	8,187億円
● ソルベンシー・マージン比率	819.9%
● 外部格付	AA+
・ R&I 保険金支払能力	A
・ S&P 保険財務力格付け	A1
・ Moody's 保険財務格付	A1
<b>人的資本</b>	
● 従業員数	10,918名
うち営業職員	6,942名
<b>知的資本</b>	
● 創業97年の歴史と経験に支えられた知見・ノウハウ、商品開発力	
<b>社会関係資本</b>	
● お客さま数	197万名
● 拠点数	63支社
	433営業部・営業室
ステークホルダーへの創出する価値を通じた経営資源の充実	

※ 2024年3月末時点



## 持続的な成長

## ステークホルダーへ創出する価値

<b>お客さま</b>	
● 保険金・年金・給付金支払額	3,399億円
● ご契約者配当	約3万件が対象
● お客さま満足度	92.5%
<b>地域・社会</b>	
● 苗木プレゼント	累計538万本
● ESG 投融資残高	2,908億円
● CO <sub>2</sub> 排出量削減	35%削減
<b>株主</b>	
● 基礎利益	171億円
● 実質純資産額	8,187億円
<b>従業員</b>	
● “人の大樹”プロジェクトの取組み推進による従業員エンゲージメント向上	
● 健康経営の推進 ホワイト500認定	

※ 2024年3月末時点

## アウトカム目標

お客さま満足度 90%以上を維持 (2035年度)	CO <sub>2</sub> 排出量削減(事業活動) 51%以上 (2030年度)
---------------------------------	--

# サステナビリティ経営

## サステナビリティ経営

当社は、国民生活の福祉向上に寄与することを経営理念に掲げるなか、安心・安全で持続可能な社会の実現への貢献を通じた企業価値向上を目指し、あらゆる事業活動において、サステナビリティ経営を推進しています。

2023年度にサステナビリティ経営基本方針を策定し、「人」「地域社会」「地球環境」の3領域、5つの重要課題を設定しました。

### サステナビリティ経営基本方針

#### 1. 基本的な考え方

当社は、経営理念の下、社会の一員として、法令・ルールを遵守し、サステナビリティ経営を前提とした事業活動を通じて、社会課題解決に貢献し、社会的価値の向上に努めます。

また、事業活動を通じて、お客さまや社会をはじめとしたステークホルダーからの信頼に応え、安定的・持続的な成長を目指します。

幅広いステークホルダーに対して、サステナビリティ経営に関する情報の適時適切な開示に努めます。

#### 2. サステナビリティ重要課題

これらのサステナビリティ経営に関する基本的な考え方に基づき、当社は、以下の3領域、5つの重要課題に向けて取り組みます。

##### ① 人生100年にわたる安心・安全の提供

誰もが安心して健康に過ごせる社会を目指し、お客さまの「安心」「安全」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、多くのお客さまの満足度の向上を追求します。



##### ② 希望に満ちた未来世代を育む

今後を担う未来世代の健全な成長に寄与するため、継続して商品やサービスの提供に取り組みます。

##### ③ 多様性と人権の尊重

個人の多様性と人権を尊重し、互いに認め合い、差別のない社会を目指します。また多様な個をもつすべての人材が、公平な環境のもと、自分らしく長くいきいきと活躍できる社会づくりに努めます。



##### ④ 活力あふれる地域社会の創出

社会や地域の発展に寄与する活動に継続して取り組み、誰もが地域でいきいきと暮らし続けられる社会づくりに貢献します。



##### ⑤ 豊かな地球を未来につなぐ

環境保護に配慮した経営を推進し、生命保険事業・資産運用の両面から誰もが安心して暮らし続けられる地球環境づくりに貢献します。また、環境問題が次世代以降にわたる重要な課題であるとの認識のもと、事業活動において生じる環境負荷の低減に努め、「脱炭素社会」の実現を目指します。

#### 3. 経営上の取組軸

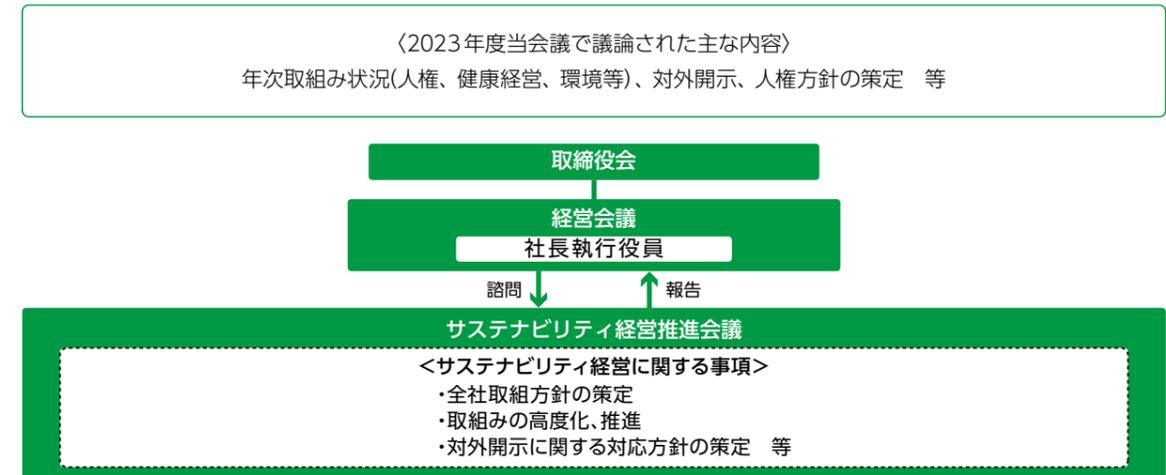
当社は以下の取組軸に沿って、重要課題に向けて取り組みます。

- (1) 価値ある保険商品サービスの持続的な提供
- (2) 人的資本経営・DE&Iの推進
- (3) 地域密着の営業職員を軸とした地域貢献
- (4) ESG 投融資の推進
- (5) CO<sub>2</sub> 排出削減に向けた全社取組

## サステナビリティ経営推進体制

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議論し、経営会議へ答申しています。

また、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。



## アウトカム目標

当社は重要課題の解決に向け、中期目標を掲げて取組みを推進する項目についてアウトカム目標を設定しました。

項目	目標	目標年度
お客さま満足度	90%以上	2035年度
資産運用ポート CO <sub>2</sub> 排出量 <sup>(※1)</sup>	総排出量	'10年度比△45%
	インテンシティ <sup>(※2)</sup>	'20年度比△49%
CO <sub>2</sub> 排出量(事業活動)	'13年度比△51%	2030年度

※1 詳細は22ページ参照

※2 ポートフォリオ1単位当たりのCO<sub>2</sub>排出量

## イニシアティブへの参画

当社は、生命保険会社としての社会的責任を果たし、安心・安全で持続可能な社会づくりに寄与していくため、各種イニシアティブに署名・賛同しています。

Signatory of:



国連責任投資原則 (PRI)



気候関連財務情報開示  
タスクフォース (TCFD)



Advance

## 外部評価・認定

当社は、従業員のワークエンゲージメント向上への取組みを通じて、外部機関から評価・認定をいただいています。



健康経営優良法人認定



くるみん認定