

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。

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

高砂生命の大株主となった
三井合名は経営権を取得。
国民大衆に奉仕することを
目的に生命保険事業へ進出
し三井生命が誕生



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

戦後の生命保険事業の再建において、契約者の利益を一層
増進し得るものとして、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)

国民の健康保持とその増進を図り、社会公共の福祉に貢献
することを目的として設立

1970年 安心の保険「大樹」を発売

短期払込の養老保険をベースにして年金
給付の定期保険を付加し災害保障特約を
組み込んだ商品。現在の主力商品「大樹」
シリーズの元祖であり、社名の由来にも
なっている



「大樹」
パンフレット

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

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実施

1974年 「苗木プレゼント」を開始

国土緑化運動の一助として活動を開始し継続実施。当社の
代表的な社会貢献活動

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」を創立

環太平洋地域の金融資本市場の発展を掲げ活動を開始。
金融経済学全般に対象を拡げ、研究支援や国際ファイナ
ンスシンポジウム等を開催

1994年 あけみちゃん基金へ寄託

先天性の心臓病などに苦しみながら経済的な事情などで手
術を受けることができない子どもたちを救うため寄付を実施



2000年 健康体料率特約「健康自慢」を発売

お客さまの健康増進サポートを目的に、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が割引
される商品を発売



2002年 ファイナンシャル・アドバイザリー・サービス 「パーソナル・マネー・マネジメント・サービス」を開始

お客さまの経済的な目標や夢を実現させるため、金融の専
門家としてあらゆる視点・角度からお客さまに最適な対策を
ご提案するサービスを提供

2004年 相互会社から株式会社へ組織変更

資金調達の多様化や経営の柔軟性確保による、より一層の
サービスの高度化を通じて会社の発展を図るべく株式会社
に変更

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

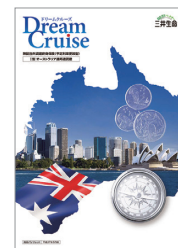
学校教育における個人の
金融リテラシー向上を支援
するため寄附講座を実施



講義風景

2013年 外貨建保険の販売を開始

お客さまの将来の貯蓄ニーズに応え
る商品として外貨建保険商品をライン
アップ



外貨建保険
パンフレット

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)

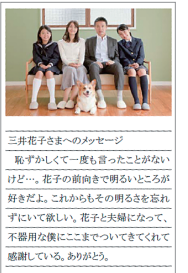
お客さまサービスの向上とお手続きの利便性向上を目的と
したサービスの提供

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

両社がグループ体制を組むことで相互に協力・シナジーを
発揮し、グループとして成長することを目指し経営を統合

2015年 「未来メッセージ」の取扱いを開始

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サービスの提供



未来メッセージ
(イメージ)

2016年 無配当保障セレクト保険「大樹セレクト」を発売

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主力商品



「大樹セレクト」
パンフレット

2019年 三井生命から大樹生命へ社名変更

「大地にしっかりと根を張り、晴れの日も雨の日もお客さま
を守り、よりそい、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大樹生命に社名変更



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

より良い医療を選択するためのセカンドオピニオンサービ
スに、ご契約者やそのご家族まで対象を拡げたサービスを
実施

2024年 「中期経営計画2026(2024年度～2026年度)」を策定

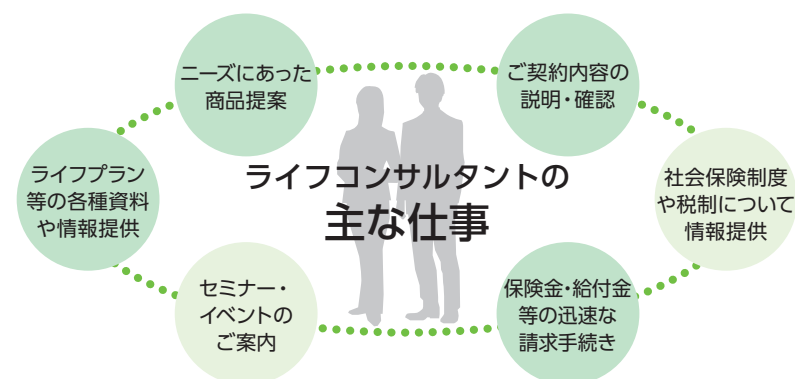
お客さまの“将来不安”を“安心”へ変え、多くのお客さまから
必要とされ、選ばれ続ける会社を目指す

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62支社427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193万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
6,858名
(2025年3月31日時点)

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、対面でのビジネスマッチング、そして「異業種交流会」を開催し、中小法人のお客さまとの関係強化に取り組んでいます。

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、異業種交流会については、全国各地で開催しており、多くの企業経営者さまにご参加いただいています。2024年度は、東京・名古屋・大阪・神奈川はじめ全国9カ所で開催しました。

※「Business Cupid」の詳細は当社ホームページをご覧ください。

https://www.taiju-life.co.jp/for_corporations/business_cupid/



日本生命グループの一員

グループ各社の知見を共有し、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。信用力の向上に加え、商品相互供給やグループ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のシナジー効果は、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、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。

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も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した。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、両社の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、2025年4月よりニッセイアセットマネジメント株式会社は、ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社の資産運用機能の一部も受管しており、日本生命グループとして専門人材を結集し、ノウハウの共有や運用態勢の更なる強化を図っています。

*日本生命の当該機能は、2021年3月にニッセイアセットマネジメント株式会社に移管

●人材交流の推進

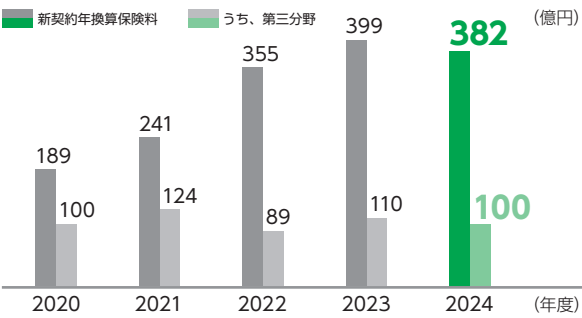
当社から日本生命*へ18名の職員が出向し、日本生命*から当社に29名の役員・職員を受け入れており、両社間での相互人材交流を推進しています。これまで延べ195名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。

*日本生命グループ会社含む



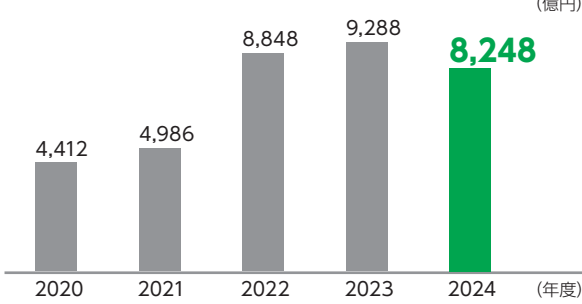
財務ハイライト (2024年度)

● 新契約年換算保険料



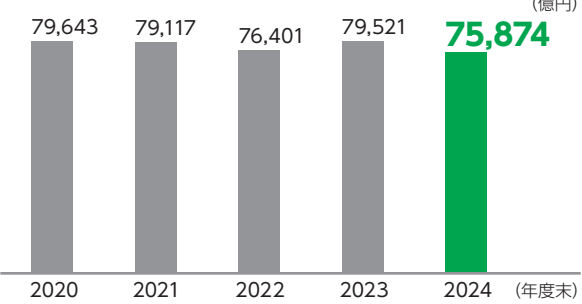
新契約年換算保険料は、前年度比4.3%減の382億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度比8.4%減の100億円となりました。

● 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減少等により、前年度比11.2%減の8,248億円となりました。

● 総資産



総資産は、前年度末比4.6%減の7兆5,874億円となりました。

● 格付け

2025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)

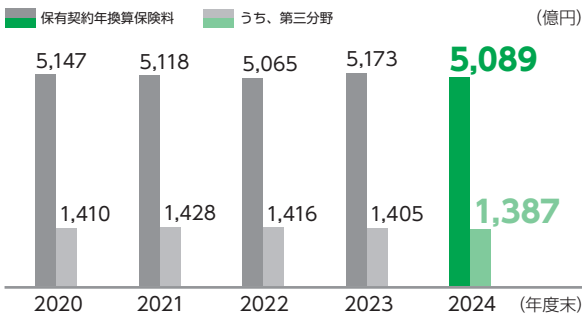
AA+

S&P グローバル (S&P)
(保険財務力格付け)

A

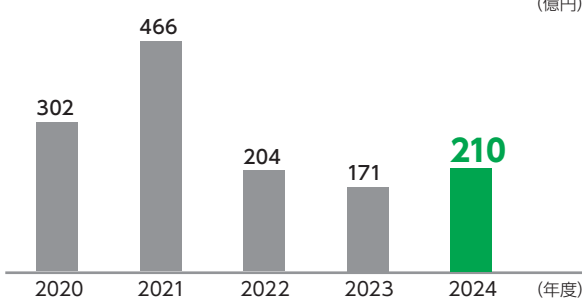
格付けとは、第三者である格付会社が、保険会社の保険金支払能力等に関する確実性を表したものです(保険金支払等について保証を行うものではありません)。

● 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1.6%減の5,089億円となりました。また、医療保障・生前給付保障等の第三分野は、前年度末比1.3%減の1,387億円となりました。

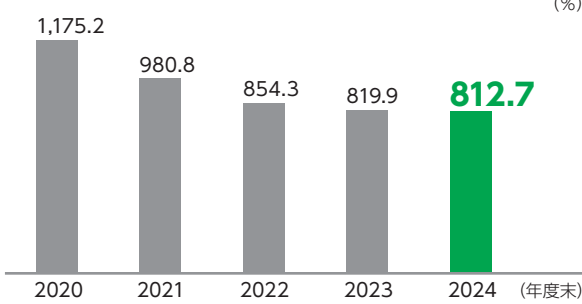
● 基礎利益



基礎利益は、為替ヘッジコストの減少等による利益損益の改善により、前年度比22.6%増の210億円となりました。

(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7.2ポイント低下し、812.7%となりました。

非財務ハイライト (2024年度)

● お客さま数 (被保険者数)

193万名

2024年度末の当社のお客さま数は193万名となりました。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

3,617億円

2024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、3,617億円となりました。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

(2024年9月実施)

92.9%

当社では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」を実施しています。同調査における総合的なお客さま満足度は前年度より0.4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)

10,878名(6,858名)

大樹生命を支える従業員数は10,878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102名を含め6,858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 (うち営業職員)

4,851名(2,650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

(2025年4月1日現在)

23.3%

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

110.3%

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休取得推進に取り組んでいます。

● 拠点数

62支社
427営業部・営業室

当社は全国47都道府県に62の支社と427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

1

人生100年にわたる
安心・安全の提供

2

希望に満ちた未来世代を育む

3

多様性と人権の尊重

地域社会

4

活力あふれる
地域社会の創出

地球環境

5

豊かな地球を
未来につなぐ

経営資源

財務資本

- 総資産 **7兆5,874億円**
- 実質純資産額 **5,611億円**
- ソルベンシー・マージン比率 **812.7%**
- 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**

人的資本

- 従業員数 **10,878名**
うち営業職員 **6,858名**

知的資本

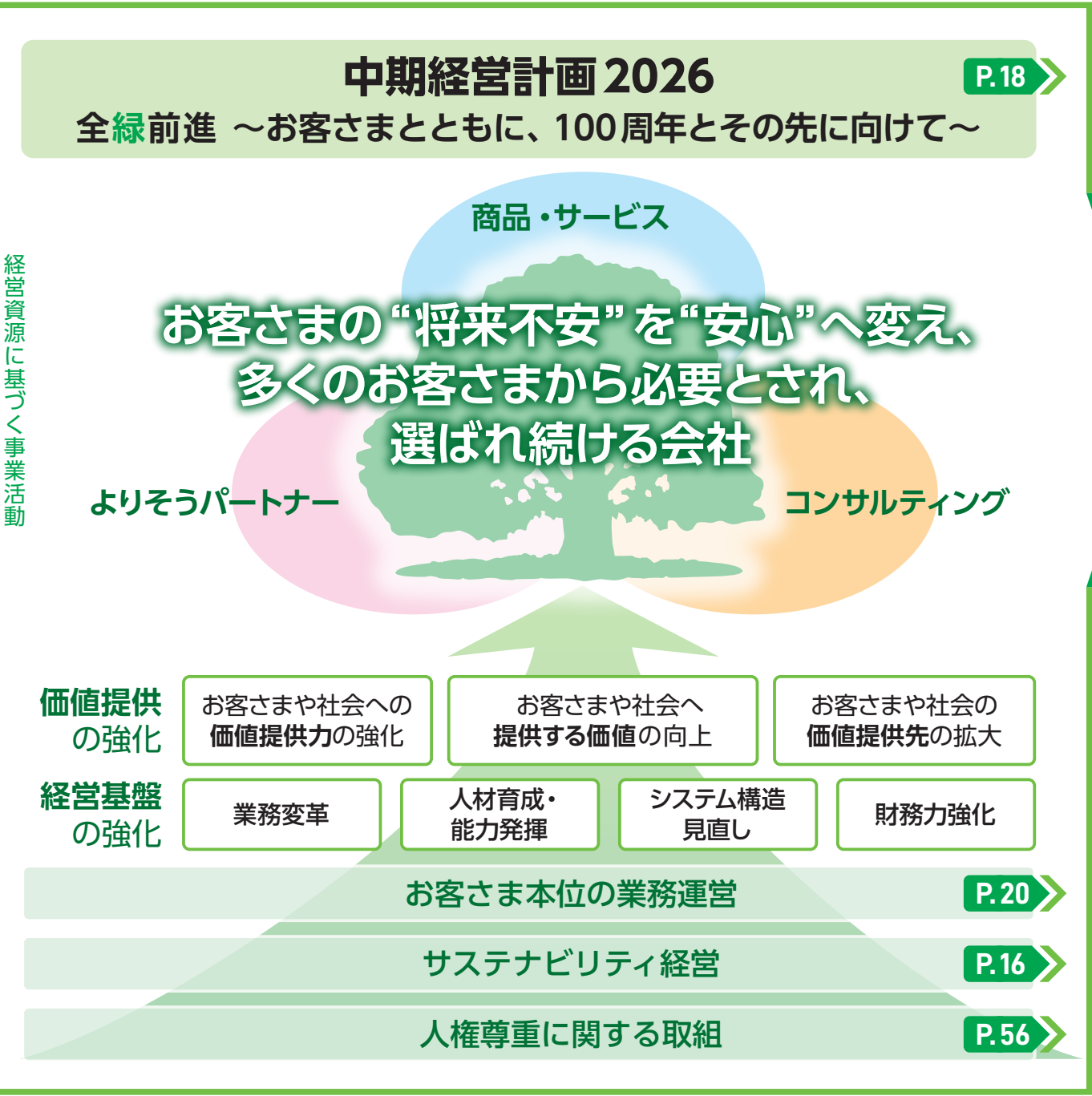
- **創業98年**の歴史と経験に支えられた
知見・ノウハウ、商品開発力

社会関係資本

- お客さま数 **193万名**
- 拠点数 **62支社**
427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

※ 2025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

お客さま

- 保険金・年金・給付金支払額 **3,617億円**
- ご契約者配当 **約2万件が対象**
- お客さま満足度 **92.9%**

地域・社会

- 苗木プレゼント **累計542万本**
- ESG 投融資残高 **3,334億円**
- CO₂ 排出量削減 **△43%**

株主

- 基礎利益 **210億円**
- 実質純資産額 **5,611億円**

従業員

- “人の大樹”プロジェクトの取組み推進による
従業員エンゲージメント向上
- 健康経営の推進
健康経営優良法人 2025 (大規模法人部門) 認定

※ 2025年3月末時点

アウトカム目標

P.17

お客さま
満足度

90%以上
を維持
(2035年度)

CO₂ 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

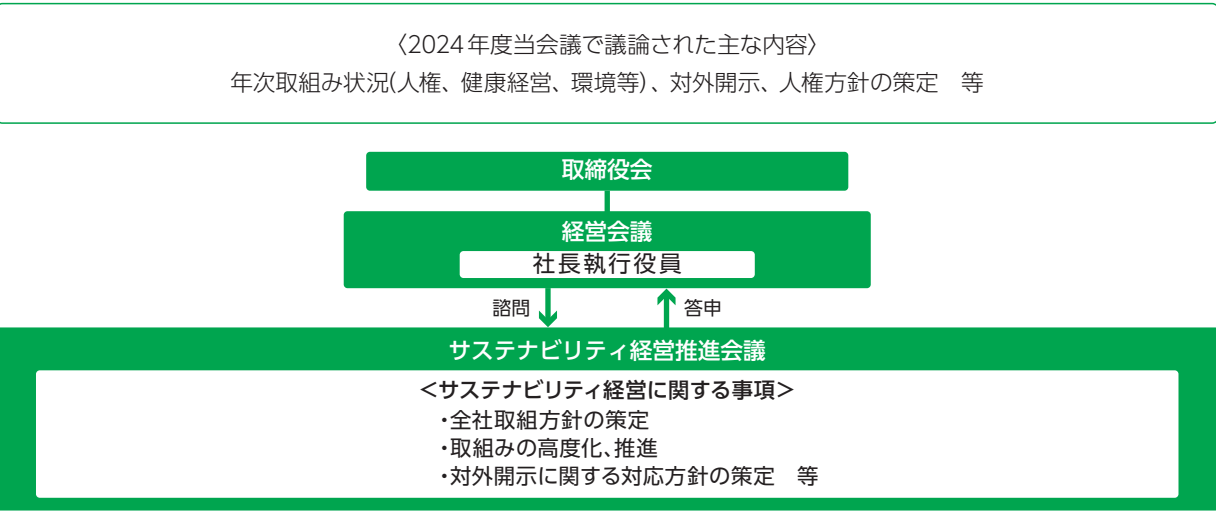
当社は以下の取組軸に沿って、重要課題に向けて取り組みます。

- (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) CO₂ 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、中期的な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 ^(※1)	90%以上	2035年度
資産運用ポート CO ₂ 排出量削減 ^(※2)	総排出量 '10年度比△45%以上	2030年度
	インテンシティ ^(※3) '20年度比△49%以上	
CO ₂ 排出量削減(事業活動)	'13年度比△51%以上	

※1 詳細は P.21 参照 ※2 詳細は P.24 参照 ※3 ポートフォリオ1単位当たりの CO₂ 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。



外部評価・認定

当社は、従業員の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。

