

統合報告書

大樹生命の現状 2026



INTEGRATED REPORT
2026

CONTENTS

経営理念

1

トップメッセージ

2

価値創造

価値創造の歴史

8

大樹生命の強み

10

財務・非財務ハイライト

12

価値創造プロセス

14

サステナビリティ経営

16

価値創造のための戦略

中期経営計画 2026

18

お客さま本位の業務運営

20

気候変動への取り組み

22

社会貢献に向けた取り組み

25

お客さまサービス

28

個人保険

40

企業保険

44

資産運用

46

価値創造のための態勢

人的資本の強化に資する取組み

48

“人の大樹”プロジェクト

49

職員育成

50

営業職員育成

51

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進

52

健康経営への取組み

54

人権の尊重

56

コーポレート・ガバナンス

58

コンプライアンス態勢／リスク管理態勢

62

コンプライアンスへの取組み

62

お客さまに関する情報の保護について

64

リスク管理への取組み

65

取締役、監査役および執行役員

68

会社情報

店舗網(営業拠点) 一覧

72

大樹生命の概要

73

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

2025年4月1日～2026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。

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、よりそい、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。

いつの時代も、 お客さまのためにあれ

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。

このたび、2025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2026」を発行しました。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。

～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 琢磨が遺した「いつの時代も、お客さまのためにあれ」という言葉は、全従業員に脈々と受け継がれています。

この精神のもと、お客さまと長年にわたり築いてきた信頼関係は、当社の最大かつかけがえのない財産です。

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。当社では、全支社に法人担当スタッフを配置するとともに、本社ホールセール部門とも連携をとりながら、異業種交流会の開催やビジネスマッチングによるご支援等を行うことで、関係の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特徴を活かしながら、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す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組みの強化・充実を図っています。

これらを踏まえ、具体的な取組みは後述しますが、「中期経営計画2026」では、これまで以上に社会やお客さまに貢献し続けるため、「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」を目指すとともに、その実現に向けて、高い経営品質のもと、お客さまへの価値提供の強化に取り組み、外部環境変化が進む世の中においても、安定的な価値提供を支え続けるための経営基盤の強化に取り組んでいきます。

当社は、2027年3月に創業100周年を迎えます。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を前提に、100周年とその先の持続的成長に向けた取組みを進めてまいります。

代表取締役社長

原口達哉

取り巻く環境

2025年度の日本経済は、企業収益が高水準を維持するなか、人手不足を背景とした設備投資は引き続き増加しました。個人消費においても物価上昇の影響が見られましたが、雇用・所得環境の改善に支えられ、景気は総じて緩やかな回復を示しました。

国内生命保険市場では、人口減少や少子高齢化の進行に加え、デジタル技術の進展や、AI エージェント活用の高まり等、情報取得手段が多様化しています。それに伴い、お客さまの価値観やニーズが一層多様化しており、商品や販売チャネル、アフターサービスの在り方は複雑化しています。金利水準や物価動向への関心の高まりなども踏まえた、将来への備えとしての資産形成に対する意識が高まりました。

「中期経営計画 2026」に基づく取組状況

2024年度からスタートした「中期経営計画 2026」では、「全緑前進～お客さまとともに、100周年とその先に向けて～」のスローガンを掲げ、前中期経営計画で改善した経営品質を土台に、お客さまや社会への「価値提供の強化」と、価値提供を支える「経営基盤の強化」の2軸で取組みを推進しています。

2025年度は、昨今の目まぐるしく変化する金融経済環境や社会情勢、サイバーセキュリティ問題等のリスクを注視するとともに、当社の強みを生かしながら、「お客さま本位の業務運営」「サステナビリティ経営」をすべての前提に、持続的な成長の実現に向け、各取組みを進めてまいりました。

その結果、お客さま本位の業務運営およびサステナビリティ経営の実効性を測る指標の一つである「お客さま満足度調査」における総合満足度や、当社従業員を対象とした意識実態調査における、「お客さま本位の意識」に関する項目は、いずれも高い水準を維持しており、従業員のお客さま本位への意識は着実に定着してきていると捉えています。

今中期経営計画の2軸に対する、2025年度の主な取組み状況は以下の通りです。

＜価値提供の強化＞

- ①「お客さまや社会への価値提供力の強化」に向けては、全国約7,000名の営業職員が新たな営業端末の利用を開始し、お客さまとのコミュニケーションの円滑化や利便性の向上、営業活動の効率化を推進しました。加えて、従前よりご利用頂いている保険料の振替口座登録・変更のWeb上でのお手続きについては、お客さまへのご案内の推進や取扱い金融機関の拡大等、お客さまの利便性向上に向けた取組みを進めました。
- ②「お客さまや社会へ提供する価値の向上」に向けては、昨今のお客さまの資産形成ニーズの拡がりに応え、これまで以上に魅力的な商品をお客さまに提供するため、一時払外貨建養老保険「ドリームロード」について、2025年8月より日本生命グループシナジーを通じた予定利率設定方法の見直しを実施しました。また、同じく8月より、軽度認知障害から認知症までを幅広く保障する認知症保険「認知症ガードケアα」を発売し、商品ラインアップの拡充を進めました。
- ③「お客さまや社会の価値提供先の拡大」に向けては、中小企業の支援を通じた地域社会への貢献を目指し、各都道府県の中小企業団体中央会との連携協定のご提案・締結を順次進めています。

＜経営基盤の強化＞

「価値提供の強化」を支えるため、生成AIの活用推進に向けた研修・教育機会の拡充や、社内業務へ

の適用の検証等を行い、業務効率化を進めています。また、サイバーセキュリティ対策についても、金融庁のガイドラインに沿い計画的に進めています。

人材育成の観点では、多様性に富んだ人材の確保・育成を目的に、採用の複線化を継続するとともに、DX推進人材の育成に向けた「デジタルベーシック研修」「DX推進研修」を実施しています。また、従業員の健康促進に向けては、各種研修の実施に加え、運動習慣定着のためのウォーキングアプリを活用したイベント開催等、幅広い取組みを実施しました。これらの取組みが一定評価され、健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人 2026（大規模法人部門 ホワイット 500）」に認定されました。

資産運用領域では、国内外の株価や国内金利の上昇といった市場環境の変化に合わせて、株式・債券の入替を実施しました。また、長期的な運用収益力の向上を目的に、新規成長領域への投資を強化しています。

課題と今後の取組み

2025年度は、現中期経営計画最終年度である2026年度を見据え、「多くのお客さまから必要とされ、選ばれ続ける会社」になることを目指し、「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」の2軸のもと、各種取組みを進めてまいりました。

継続的な物価上昇や内外金利の変動による外部環境の変化、世界情勢等の不確実性が続く等、引き続き環境変化への機動的な対応が求められることが予想されますが、2026年度は当社の強みを活かしながら、以下の取組みを着実に進めることで、2027年3月に迎える創業100周年とその先を見据え、持続的な成長を目指してまいります。

＜価値提供の強化＞

変化の著しい環境下においても、より多くのお客さまに対し、より質の高いご提案とサービスをお届けするべくさまざまな施策を講じてまいりましたが、引き続き2026年度も、下記の取組みを通じ、「①価値提供力の強化」「②提供する価値の向上」「③価値提供先の拡大」を一層推進してまいります。

①価値提供力の強化

2026年度は、次の100年へつなぐための重要な1年と位置づけ、営業職員の育成および活動品質の向上に向けた各種取組みを進めてまいります。具体的には、営業職員の採用・育成に注力する職制である、「組織長」育成を目的とした「大樹アカデミー運営」を、本社・支社一体となって推進し、営業職員の成長を支援してまいります。さらに、営業組織の管理者や組織長の育成力向上を目的とし、幅広い研鑽機会を提供することで、指導・活動レベル向上につなげてまいります。加えて、創業100周年に関連した各種施策やキャンペーン等を通じ、当社をより多くのお客さまへ知っていただく機会を創出するとともに、お客さまのニーズの的確な把握に努め、ご納得頂ける保障のご提供を行ってまいります。

②提供する価値の向上

お客さまの将来不安を安心に変えるため、お客さまによりそった商品提供・商品開発を行ってまいります。当社の主力商品である「大樹セレクト」に加え、2026年4月に発売した無配当総合障がい終身保険「ネクストウェーブ」や一時払外貨建養老保険「ドリームロード」等、特徴ある当社の商品ラインアップやサービスを通じて、より多くのお客さまの将来不安を安心に変えてまいります。

③価値提供先の拡大

2026年度は、「大樹セレクト」の発売から10年となり、多くのお客さまが特約更新を迎えられます。ご契約頂いているお客さまへの安心さぼーと活動（ご契約内容確認活動）を徹底し、お客さまの現状によりそった保障内容の見直し等、お客さまのニーズを踏まえた商品・サービスの提供を拡大してまいります。また、ホールセール領域では、取引先企業の人的資本経営に資する、各種サービスやセミナーをご提供してまいります。

＜経営基盤の強化＞

創業100周年は、多くのお客さまへ感謝の気持ちをお伝えする機会であると同時に、当社の経営基盤の強化を加速させる好機であると捉えています。より質の高いサービスを持続的に提供すべく、経営基盤をより強固なものにしてまいります。

具体的には、デジタル技術等を活用した業務プロセスの抜本的見直しによる業務効率化、「リファラル採用」や「アルムナイ採用」等による多様な人材確保、従業員エンゲージメント向上を通じた能力発揮の最大化、女性・若手・シニア・中途人材の活躍推進や、働きやすい環境整備に注力します。

また、物価・人件費高騰を主因とするITコストの増大を注視しながら、ITガバナンスの強化を図るとともに、引き続き、サイバーセキュリティ対策にも注力してまいります。加えて、お客さまに長期にわたって安心を提供し続けるべく、資産運用ポートフォリオの健全性を維持するとともに、国内金利上昇等の金融環境変化を的確に捉えることで、長期的な運用収益力向上に取り組んでまいります。

人的資本経営

当社は、社会とお客さまへの持続的な価値提供には、経営基盤を支える人的資本の充実が不可欠との認識に立ち、人材育成方針および環境整備方針を定めています。

多様性に富んだ人材の確保・育成を通じた「人的資本の最大化」へ向け、採用複線化等による人材確保の強化や、従業員のキャリア形成支援や従業員の成長を支える各種取り組みを進めるとともに、将来の環境変化を見据え、中長期的な視点から、人事制度やその運用の見直し・再構築に取り組むことで、従業員エンゲージメント向上を目指してまいります。

特に、健康経営の推進に向けては、「一人ひとりがいきいきと働く活気のある会社」を目指し、メンタルヘルス対策強化の一環として、従業員自身によるセルフケアおよび管理職向けのラインケア研修の継続実施や、婦人科がん検診の費用補助、運動習慣の定着等にも取り組んでいます。

また、2020年度より開始した「“人の大樹”プロジェクト」では、従業員エンゲージメント向上を通じて、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的な成長につなげていくという好循環の実現に向け、全社横断的な取り組みを推進しています。

サステナビリティ経営

サステナビリティ経営の推進に向けては、「サステナビリティ経営基本方針」のもと、「人」「地域社会」「地球環境」という3つの領域、5つのサステナビリティ重要課題を設定し、保険商品やサービスの持続的な提供等を通じて、社会的な重要課題の解決に貢献するとともに、安定的・持続的な成長を目指しています。

2025年度も各種帳票のペーパーレス化の推進や、エネルギー使用量合理化に向け、照明のLED化や各種設備更新工事等を実施しており、CO₂排出量におけるアウトカム目標についても、達成へ向け順調に推移しています。

また、社会課題を「自分ごと」として捉え、その解決に向け、全従業員が主体となって行う「みんなでACTION! 貢献しタイジユ!」運動を展開しました。この取り組みは、各所属ごとに、地域・社会の課題に目を向けた活動であり、全国各地でさまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。

また、青少年の健全育成を目的としたさまざまなスポーツ等の大会、全国各地のイベント等への協賛や、健康経営推進に向け、従業員の運動習慣の定着促進等にも取り組みました。

引き続き、社会的な重要課題の解決に貢献することで、安定的・持続的な成長に向けた取り組みを進めてまいります。

むすびに

当社は、2027年3月に創業100周年を迎えます。100年という長い歴史を築いてこられたのは、これまで当社に関わってくださったすべての方々のお力添えによるものと考えています。この場をお借りして、心より御礼申し上げます。

100周年を迎えるにあたり、従業員投票を経て、100周年メッセージ「100年の感謝を、未来への挑戦に」を策定しました。

このメッセージには、お客さまへの変わらぬ「感謝」を原動力に変え、私たち一人ひとりが未来を切り拓いていくという強い意志を込めています。

創業100周年とその先に向けて、今後も変わらず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。引き続き、皆さまの一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2026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。

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の寄託を開始

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託を開
始し継続実施



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)

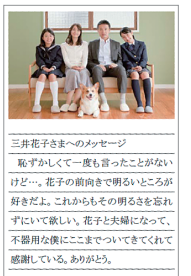
お客さまサービスの向上とお手続きの利便性向上を目的と
したサービスの提供

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



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

2025年 本社移転および本社組織の集約

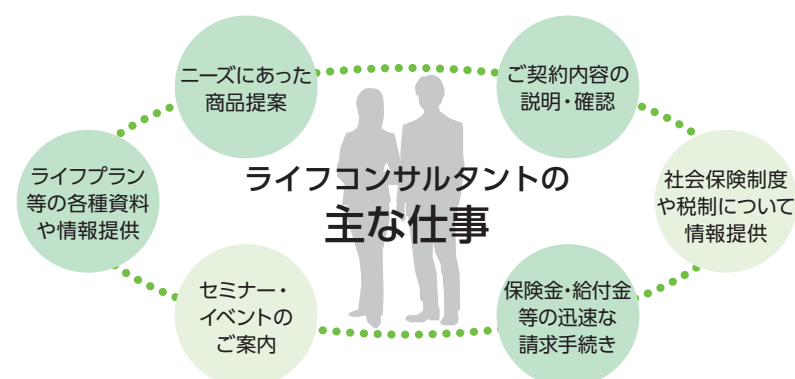
「オフィスに集う、大樹に集う。」をコンセプトに本社を汐留シ
ティセンターに移転

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54支社393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188万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)

お客様のご意向を確認しながら、想いによりそい、お客様から信頼される、お客様視点にたった「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
6,856名
(2026年3月31日時点)

企業のベストパートナーであり続けるために

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」

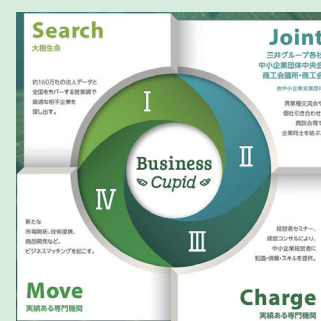
“探し(Search)”、“結び(Joint)”、“情報・スキルを充電し(Charge)”、“動かす(Move)”という4つの視点から中小法人のお客さまに対して包括的なサポートを提供し、新たなビジネスチャンスを創造していくお手伝い、「Business Cupid」を2015年10月より開始しています。

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。2025年度は、東京・名古屋・大阪・神奈川はじめ全国11ヵ所で開催しました。

※「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/matching.htm



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^o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。

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。



- 資産運用領域

2019年11月から、グループとしてのスケールメリットをいかした「事務・システムの効率化」や、多様化する投資ニーズに対応できる基盤整備を通じた「資産運用力の向上」を目指し、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。

2026年4月には、グループの資産運用態勢をさらに強化するため、両社の有価証券管理事務を日本マスタートラスト信託銀行株式会社へ委託しました。これにより、リソースとノウハウを更に集約・活用し、運用収益の拡大に資する資産管理機能の高度化や拡充を図っています。

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

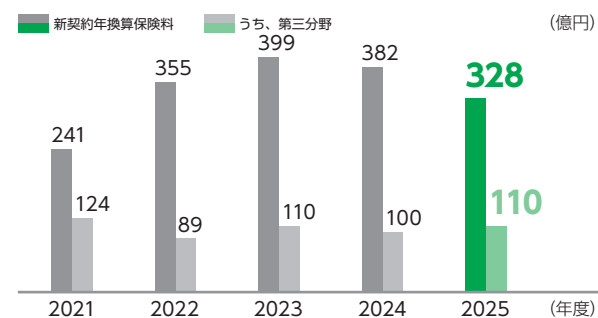
当社から日本生命*へ22名の職員が出向し、日本生命*から当社に29名の役員・職員を受け入れており、両社間での相互人材交流を推進しています。これまで延べ214名の相互出向があり、帰任者は各領域で活躍しています。

*日本生命グループ会社含む

財務ハイライト (2025年度)

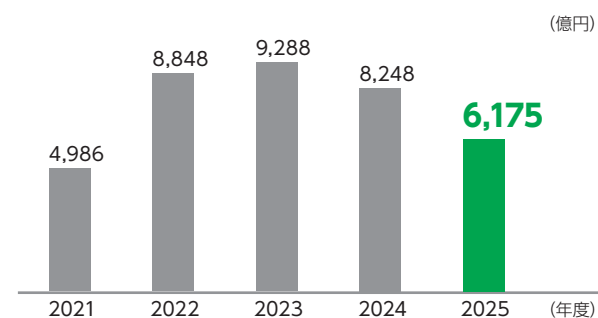
• 新契約年換算保険料

328億円



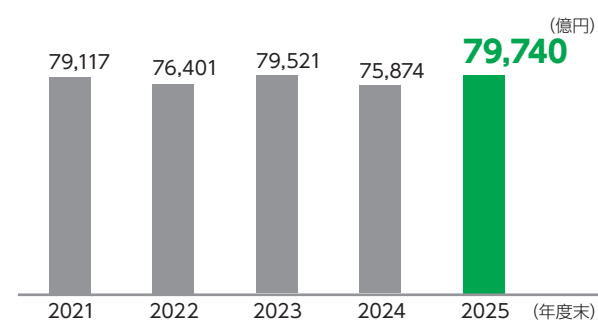
• 保険料等収入

6,175億円



• 総資産

79,740億円



• 格付け

2026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+

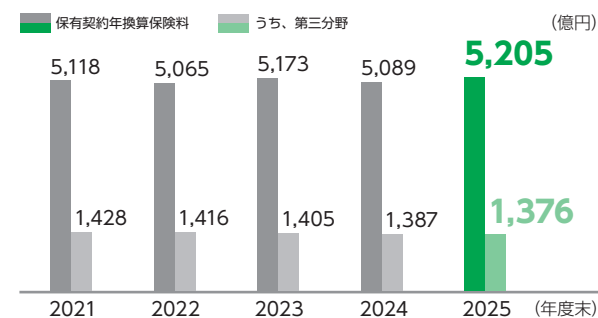
S&P グローバル (S&P)
(保険財務力格付け)

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)。

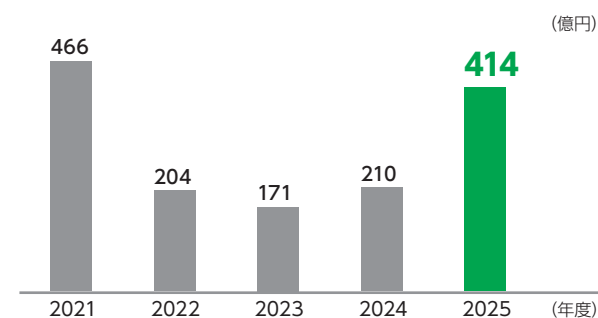
• 保有契約年換算保険料

5,205億円



• 基礎利益

414億円



(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

292.9%

2025年度から生命保険会社の健全性に関する新たな規制が導入され、ソルベンシー・マージン比率の計算方法等が大幅に変更になりました。

当社の健全性は新規制で求められる100%を大きく上回っており十分な水準を満たしています。

非財務ハイライト (2025年度)

• お客さま数 (被保険者数)

188万名

2025年度末の当社のお客さま数は188万名となりました。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

3,769億円

2025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、3,769億円となりました。

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

(2025年9月時点)

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92.9%(前年度同値)となりました。引き続き、お客さまからいただいたご意見・ご要望を今後の取組みに反映し、一段の業務品質の向上に取り組んでまいります。

• 従業員数 (うち営業職員)

10,857名(6,856名)

大樹生命を支える従業員数は10,857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108名を含め6,856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)

4,769名(2,631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

(2026年4月1日現在)

27.9%

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

103.3%

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児休業取得推進に取り組んでいます。

• 拠点数

54支社
393営業部・営業室

当社は全国47都道府県に54の支社と393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 **7兆9,740億円**
- ソルベンシー・マージン比率 **292.9%**
- 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 **10,857名**
うち営業職員 **6,856名**

知的資本

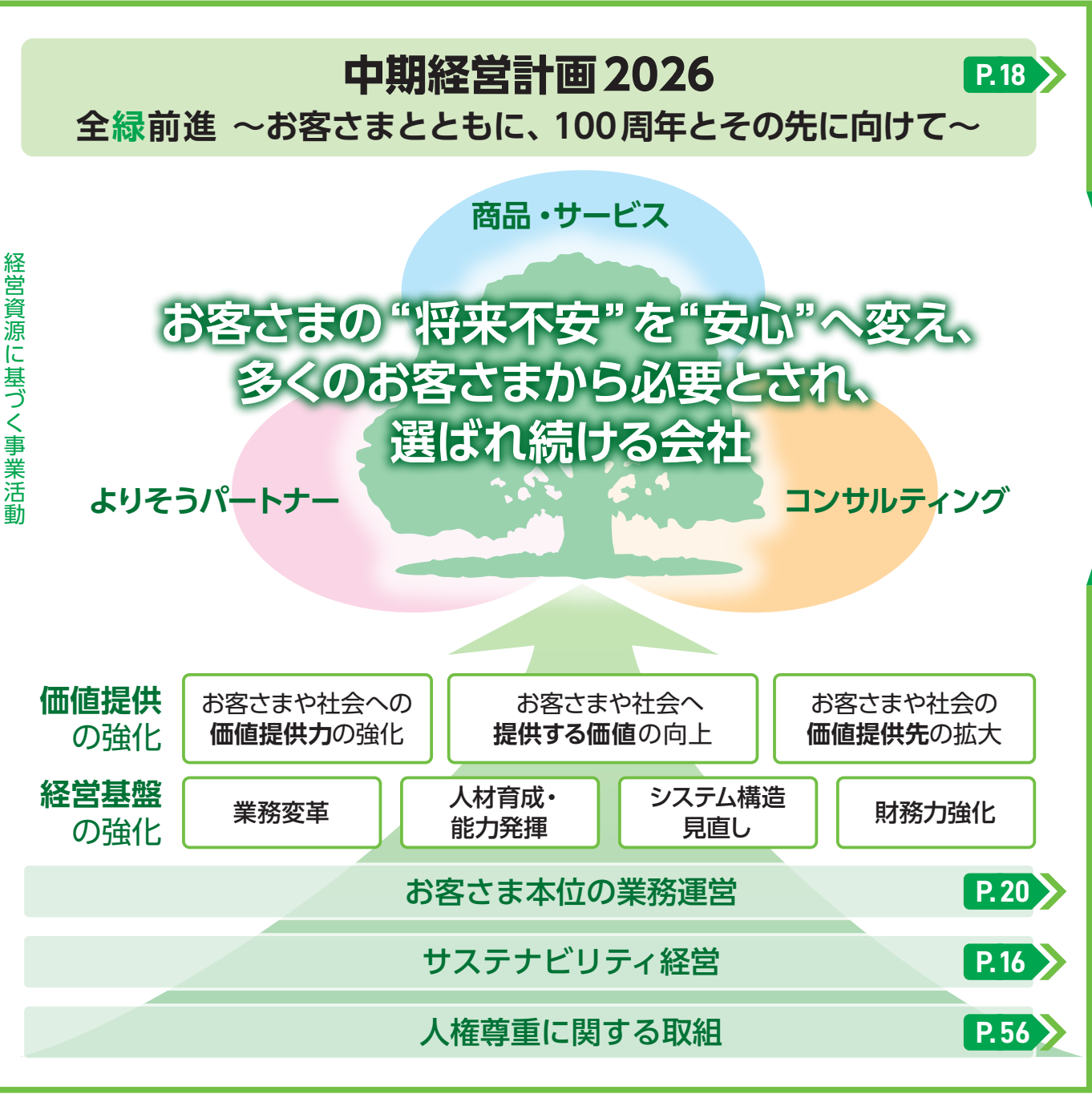
- 2027年3月に**創業100周年**を迎える
その歴史と経験に支えられた
知見・ノウハウ、商品開発力

社会関係資本

- お客さま数 **188万名**
- 顧客企業数 **5万社**
- 拠点数 **54支社**
393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

※ 2026年3月末時点



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。

また、「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ています。

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

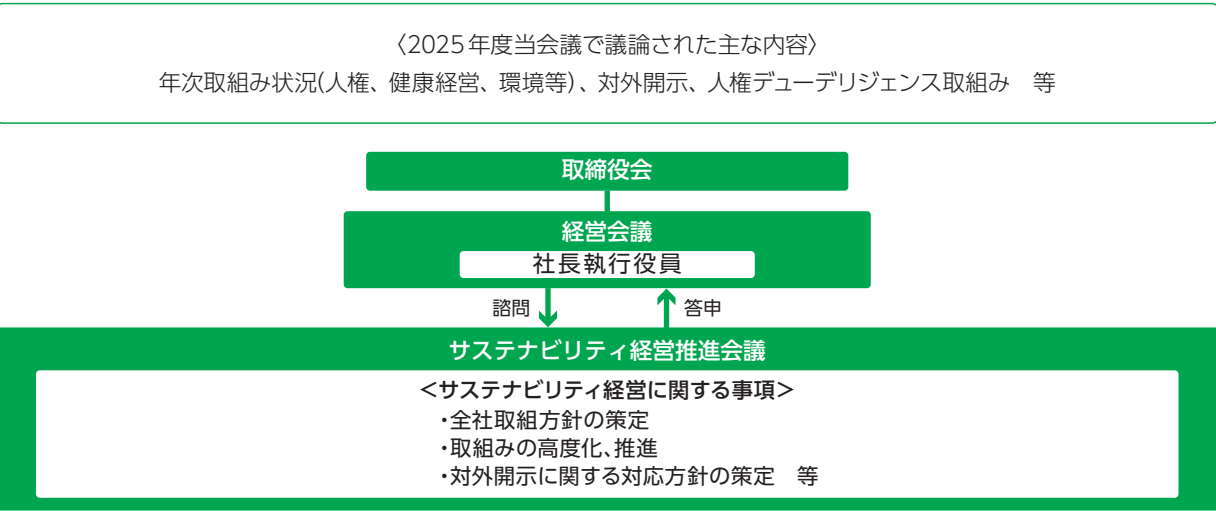
当社は以下の取組軸に沿って、重要課題に向けて取り組みます。

- (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ています。

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 インテンシティ ^(※3)	'10年度比△45%以上 '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	2030年度

※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。



中期経営計画2026「全緑前進 ～お客さまとともに、100周年とその先に向けて～」

中期経営計画2026「全緑前進 ～お客さまとともに、100周年とその先に向けて～」では、「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」を目指し、2025年度は、お客さまや社会への「価値提供の強化」と、価値提供を支える「経営基盤の強化」を進めました。
加えて、お客さま本位の業務運営およびサステナビリティ経営を推進しています。



価値提供の強化

主な取り組み軸	目指す姿	2025年度取り組み・成果
価値提供力の強化	●お客さまによりそい、信頼される営業職員の拡大 ●一人ひとりのお客さまに合わせたご提案やアクセス手段の提供を通じて、高いお客さま満足度を伴ったお客さま数の拡大	●営業活動の効率化等を目的に、2025年5月に新たな営業端末の利用を開始 先に導入した業務用スマートフォンとの相乗効果を創出するための機能拡張を行い、お客さまとの更なるコミュニケーションの円滑化に取組み ●お客さまの利便性をより一層向上すべく、新契約お申込み時における健康診断書扱のペーパーレス手続きの開始や、従前よりご利用頂いている保険料の振替口座登録・変更の Web 上でのお手続きについて、取扱金融機関の拡大等に取組み
提供する価値の向上		●2025年8月より、お客さまの資産形成ニーズにお応えし、これまで以上に魅力的な商品を提供するため、一時払外貨建養老保険「ドリームロード」について、日本生命グループシナジーを活用し、運用手法を見直すことで予定利率設定水準を引き上げ 同じく8月より軽度認知障害から認知症までを幅広く保障する認知症保険「認知症ガード ケアα」を発売し、商品ラインアップの拡充に取組み
価値提供先の拡大		●中小企業の支援を通じた地域社会発展への貢献をするため、各都道府県の中小企業団体中央会との連携協定のご提案・締結を順次実施

経営基盤の強化

主な取り組み軸	目指す姿	2025年度取り組み・成果
業務変革	●デジタルを積極的に活用し、人口減少の環境下でも将来にわたって安定的に事業継続できる体制を構築	●全社で効率化に向けた取組みを進め、業務削減や簡素化の施策等を実施 また、生成 AI の活用推進に向けては研修・教育機会の拡充や、社内業務への適用の検証等に取組み
人材育成・能力発揮	●多様な個が能力発揮することで、お客さまに持続的に価値を提供する体制を構築	●多様性に富んだ人材の確保・育成を目的に、採用育成の強化・複線化（第二新卒や専門人材等の採用）や DX 推進人材の育成に向けた研修を実施 加えて、健康経営・DE & I・働き方改革等を推進し、能力発揮の最大化に向けて取組み
システム構造見直し	●効率的なシステム構造へのシフトを進め、デジタルを活用した価値提供と業務効率化を支えるシステム基盤を構築	●デジタル活用による価値創造と業務変革を支えるため、クラウド環境との親和性が高い新たなセキュリティ基盤の導入等、効率的なシステムへの段階的な見直しを推進
財務力強化	●不透明な金融環境下でも、資産運用を通じて保障を支え、お客さまに安心を提供	●国内外の株価や国内金利の上昇といった市場環境の変化に合わせた、株式・債券の入替、および長期的な運用収益力の向上を目的に新規成長領域への投資を強化

お客さま本位の業務運営

当社は、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ちをもって、常に契約者に対する最善の奉仕に徹する」旨を掲げ、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。今後も、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組み等、当社の全業務分野においてお客さま本位の業務運営を推進してまいります。

お客さま本位の業務運営に関する方針(抜粋)

- 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
- 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
- 方針3. 確実な保障責任の全う
- 方針4. 利益相反の適切な管理・コンプライアンスの遵守
- 方針5. お客さまの声を活かす取組・結果の検証
- 方針6. 一人一人がお客さま本位で行動するための取組

※「お客さま本位の業務運営に関する方針」の全文は当社ホームページをご覧ください。

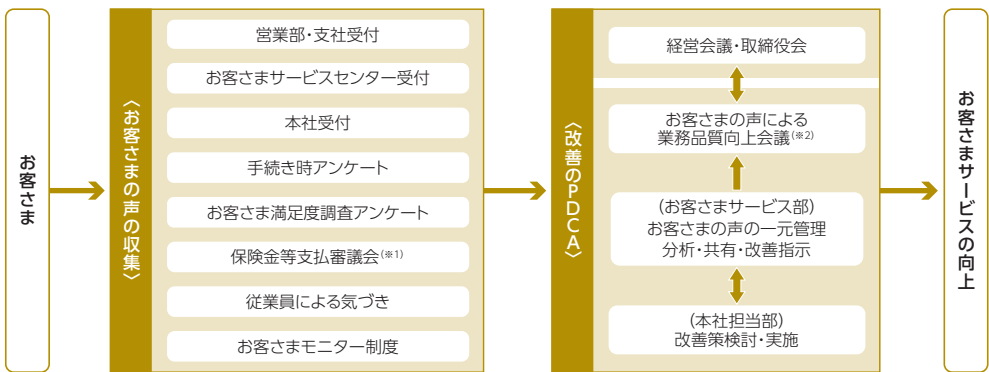
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/fiduciary.htm>

お客さま本位の業務運営に係る推進体制

「お客さまの声」を経営に反映させる取組み

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めます。

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。



（※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） 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。

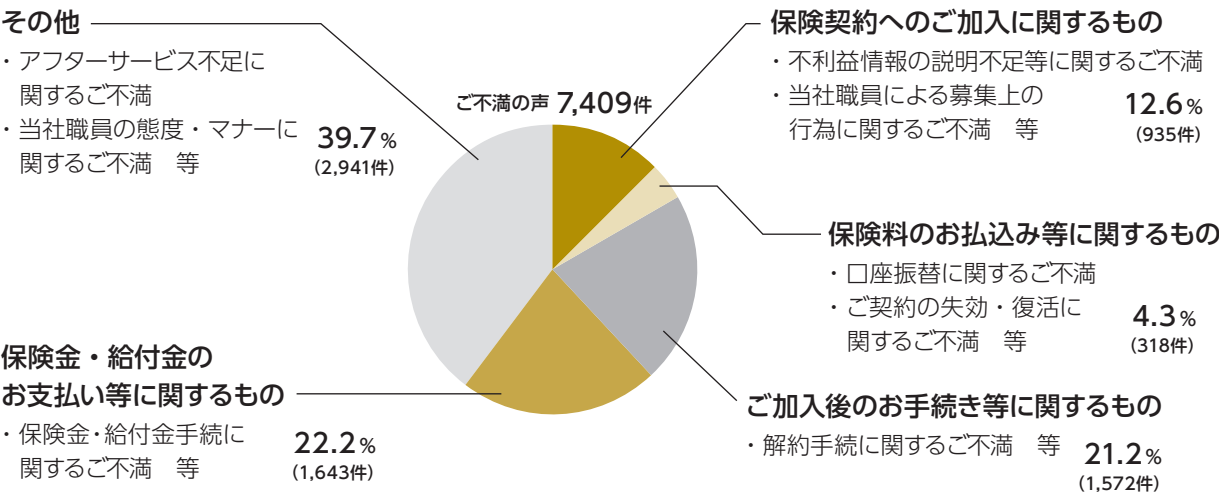
2017年1月に、当社の消費者志向経営に関する理念や取組方針を記載した「消費者志向宣言」を策定・公表し、お客さまサービス向上に取り組んでいます。

2018年4月には、苦情対応の国際基準規格「ISO10002（品質マネジメンター顧客満足一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。2024年9月には当規格の改正版（ISO10002:2018）にてあらためて適合していることを確認しています。

また、2024年5月より「お客さまモニター制度」を導入し、お客さまの声の直接、かつ、積極的な収集を行うことで、更なるお客さまの声の活用につなげています。

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。

お客さまから寄せられた「ご不満の声」の概況



各事業領域での主な取組状況

当社は、お客さま本位の業務運営をより一層推進するため、「お客さま本位の業務運営に関する方針」を制定し、本方針に関する取組状況を定期的に更新・公表しています。

お客さま本位の取組みを分かりやすくお客さまにご理解いただけるよう、販売チャネル（営業職員、銀行窓販・代理店、企業保険）ごとに取組方針および取組状況を「お客さま本位の業務運営の取組状況」として開示しています。

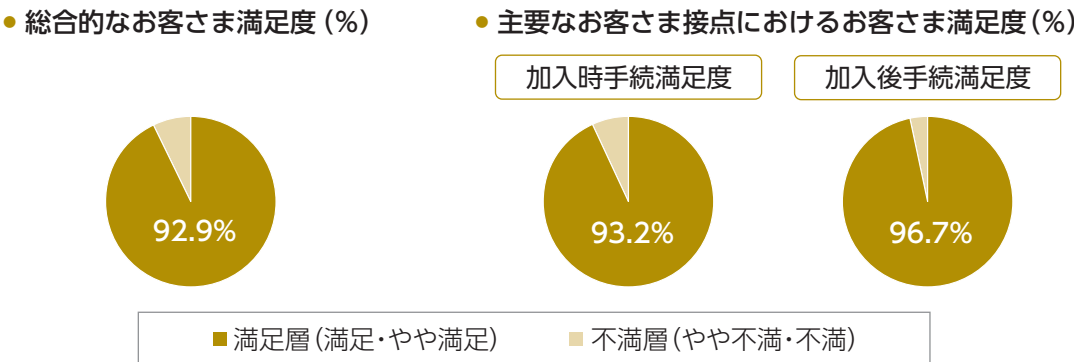
※「お客さま本位の業務運営の取組状況」の詳細は当社ホームページをご覧ください。

<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/fiduciary.htm>

お客さま満足度調査結果

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います。お客さま本位の活動を通して、お客さまによりそった対応に継続して取り組んできた結果、「総合的なお客さま満足度」は引き続き高い水準を保っています。

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。



2025年度実施概要

- ・年1回実施（2025年9月3日～9月24日）
- ・調査対象：既契約者約1.4万名
- ・有効回答数：約3,610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

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、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るとともに、気候変動に関する取組みをより一層推進してまいります。

TCFD提言の中核的要素	主な取組状況
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	・事業活動領域においてシナリオ分析を実施し、気候変動による影響の評価を実施 ・統合的なリスク管理を実施
指標と目標	・事業活動領域・資産運用領域ともに、2050年度ネットゼロ目標および2030年度 中間目標を設定

* TCFDは金融安定理事会により設置。当社は2019年12月にTCFD 提言に賛同。

ガバナンス

当社は、「サステナビリティ経営基本方針」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P.65をご覧ください。

生命保険事業領域

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上昇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。

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。

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。

- シナリオ分析
- 気候変動が当社の事業に与える影響について、外部機関が公表している複数のシナリオにて分析を行っています。事業活動領域は主にIPCCシナリオ^{*2}を使用しています。

【シナリオ分析にて使用するシナリオ】	
RCP8.5	2100年における温室効果ガス排出量の最大排出量に相当するシナリオ
RCP2.6	気温上昇を2℃以下に抑えるという目標のもとに、開発された排出量の最も低いシナリオ

※2 IPCC(気候変動に関する政府間パネル)が設定するシナリオを示します。RCP8.5シナリオは、21世紀末(2081-2100年)の世界の平均気温が、産業革命以前と比べて3.2～5.4℃上昇する可能性が高いことから、「4℃上昇シナリオ」と定義しています。一方、RCP2.6シナリオは、21世紀末(2081-2100年)の世界の平均気温が、産業革命以前と比べて0.9～2.3℃上昇する可能性が高いことから、「2℃上昇シナリオ」と定義しています。

【熱中症患者の増加に伴うシナリオ分析結果】

気候変動が当社の事業に与える影響を分析するなかで、日本における気温上昇に伴う熱中症犠牲者の増加が、当社の死亡保険金額に与える財務影響額について、日本生命とともにシナリオ分析を実施しました。

「2℃上昇シナリオ」の場合は、現在と比べて犠牲者数はやや増加する程度に留まるのに対し、「4℃上昇シナリオ」の場合は、犠牲者数が著しく上昇する計算結果が得られました。

今後は分析対象を広げるなど、開示内容の高度化を目指してまいります。

使用シナリオ	2℃(RCP2.6シナリオ参照)		4℃(RCP8.5シナリオ参照)	
	死者	搬送者	死者	搬送者
犠牲者数の増加割合	約1.68倍	約1.25倍	約6.89倍	約2.49倍
財務影響額	103百万円	—	917百万円	—

※3 日本生命にて、日本気象協会の協力を得て、将来気候予測データを分析し、熱中症患者の将来変化を推計しています。それに伴う日本生命と当社の保険収支への影響を評価した結果のうち、当社分のみ掲載を行っています。(日本の人口については2010-2019年から横ばいであつたと仮定。犠牲者数の増加割合と財務影響額については、2090～2099年における各シナリオに伴う合計を記載。)

気候変動は、生命保険事業に対し、さまざまな影響を及ぼすと想定されます。引き続き、日本生命と連携を図りながら、気候変動が当社の生命保険事業に与える影響分析の高度化を進めるとともに、分析結果の開示や当該リスクへの適切な対応策の検討・実施に向けて取り組んでまいります。

資産運用領域

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。これに関して、気候変動によるリスクと機会が中長期の時間軸でもたらされる可能性があると認識しています。すなわち、投融資先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、投融資先の低炭素関連の技術革新等による競争力向上やサステナブルファイナンスに対する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、石炭、石油・ガス関連などで気候変動への影響が大きい事業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。

また、気候変動関連対話^{※4}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。

※4 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。

指標と目標

当社は、気候変動問題の解決に向けて、以下のとおり、事業活動領域および資産運用領域において、CO₂排出量削減目標を設定しています。各領域とも2050年度ネットゼロ、2030年度中間目標を設定し、排出量削減に向けた取組みを進めていきます。

2025年度の事業活動に伴うCO₂排出量は、約2.0万tとなり、基準年である2013年度からの削減率は、△45%となっています(大樹生命単体における集計値)。なお、2024年度より、保険事務の集約拠点である事務センター(千葉県柏市)の使用電力すべてを、グリーン電力へ切り替えています。今後も、節電取組み、紙使用量の削減などにより、着実にCO₂排出量を削減してまいります。

2024年度の資産運用ポートフォリオにおけるCO₂総排出量は、約166万t(基準年である2010年度からの削減率は△62%)、インテンシティは約82t/億円(基準年である2020年度からの削減率は△32%)となっています。今後も、投融資先との対話を通じ気候変動への取組みを後押しし、資産運用ポートフォリオにおける排出量削減に取り組んでまいります。

【自社排出量削減目標】2030年度：△51%以上(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
【総排出量】△45%以上(基準年は2010年度)	ネットゼロ
【インテンシティ】△49%以上(基準年は2020年度)	

※計測対象は、上場企業の内外株式・企業融資、内外社債

$$\text{総排出量} = \sum_{i=1}^n \left[\text{投資先の排出量 } i \times \frac{\text{投資額 } i}{\text{企業価値 } i (\text{株式時価総額} + \text{有利子負債})} \right]$$
$$\text{インテンシティ} = \frac{\text{総排出量}}{\text{総投資額}}$$

※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

社会貢献に向けた取組み

苗木プレゼント

～52年間で547万本の苗木をお届けしました～

当社は、「こわさないでください。自然。愛。いのち。」というテーマのもと、1974年に「苗木プレゼント」を開始し、2025年度で52回目を迎えました。全国の企業・学校などの団体や一般家庭に対して、これまでに贈呈した苗木の累計本数は、547万本となり、全国各地で周辺環境の保護などに役立っています。



1991年に植樹した苗木

巨樹・古木の保全

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」をもつ「地域の財産」です。希少な巨樹・古木を次世代に引き継ぐため、当社は、2022年度より(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。

2025年度は、福島県東白川郡鮫川村の火打石地区にて診断イベントを実施し、これまでに診断・治療を行った巨樹・古木は、4本となりました。



診断イベントの様子

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図り、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58回「医学研究助成」(2025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件の研究に対して助成を行いました。また、第56回「医学研究助成」(2023年度)入選者の研究報告の中から、3件の研究を第34回「医学研究特別助成」としました。

●《助成金の実績》

	2025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	1,118件	12億7,700万円
特別助成	3件	450万円	118件	1億5,000万円
合計	23件	2,450万円	1,236件	14億2,700万円

●《研究課題》

2025年度	2026年度
①異種移植	①腹膜播種の病態と治療
②脳卒中超急性期血栓回収治療の長期予後	②高齢発症てんかんの病態と治療
③摂食嚥下機能障害の原因と対策	③非結核性抗酸菌症の病態と治療
④大動脈解離の病態と治療	④蛍光イメージングを含む多様な画像診断技術の開発と臨床応用

ピンクリボン運動

日本では現在、女性の8人に1人が乳がんにかか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。そうした背景のなか、乳がんの早期発見と適切な治療の大切さを伝え、患者支援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も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ほか主催)への協力、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
神戸市 乳がん検診の様子
(写真提供：(公財) 日本対がん協会)



ピンクリボンフェスティバル
オフィシャルメッセンジャー・モモ妹
(写真提供：(公財) 日本対がん協会)

あけみちゃん基金

～32年間続けています～

あけみちゃん基金は、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、1966年に設立され、50年以上にわたり、500人を超える幼い命を救ってきました。当社は、1994年から32年連続で寄託を続けています。



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。(2026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 (小学生柔道、ソフトテニス)
- 日本高校ダンス部選手権
- FLAKE CUP (小学生スケートボード)
- Wリーグ (バスケットボール女子日本リーグ)



第20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：(株) 新潟プロバスケットボール)



第18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)



2025年度日本高校ダンス部選手権
(写真提供：(一社) ストリートダンス協会)



FLAKE CUP 2025 JAPAN TOUR
(写真提供：(株) FLAKE)



大樹生命 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、当社のホールをリハーサル会場として提供する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の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い行われている活動です。

青山学院大学における寄附講座の開講

～過去21年間で約4,400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。

「みんなでACTION! 貢献しタイジュ!」運動

当社は身近な地域・社会の課題解決に取り組むことが重要であると考えており、全国の従業員が地域の清掃・整備など各地でさまざまな活動を行っています。



清掃活動への参加



花壇の整備

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

取締役 執行役員
お客さまサービス統括部、お客さまサービス部担当役員

坂本 竜作



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、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、常にお客さまの立場で考え、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

「中期経営計画 2026」において、お客さまサービス領域では「価値提供の強化」を目指し、各種お手続きのデジタル化やアクセス手段の拡充を通じて、お客さま接点・サービスの高度化に取り組んでいます。

また、AI 技術を取り入れたバック事務の自動処理化などの業務変革・効率化を推進し、将来にわたって安定的に事業を継続できるお客さまサービス体制を構築し、「経営基盤の強化」を目指しています。

2025 年度は主に以下の取り組みを実施しました。

- ①お客さまのお手続き負担軽減を目的として、マイナンバーカードを活用し、各種手続きをより簡便かつ確実に行っていただけるサービス「大樹くらく手続きナビ」の提供を開始。
- ②新契約手続きの利便性向上を目的として、告知手続きのペーパーレス化を実施するとともに、健康診断

書については、お客さまのスマートフォンで撮影した画像データによる提出を可能とする対応を実施。

- ③マイページ手続きをより身近に感じていただくため、お手続き時の操作方法を分かりやすく解説した「手続き操作手順動画」を作成し、当社ホームページにて公開。
- ④お客さまから寄せられたご意見を踏まえ、個人年金開始お手続きのご案内について、送付時期を前月初旬から2ヵ月前初旬に前倒し。

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システム化による処理効率向上、お客さまの声をサービス改善に活かす取り組みを通じて、安定したお客さまサービス体制の構築と品質向上に努めてまいります。

お客さま対応力向上に関する取り組み

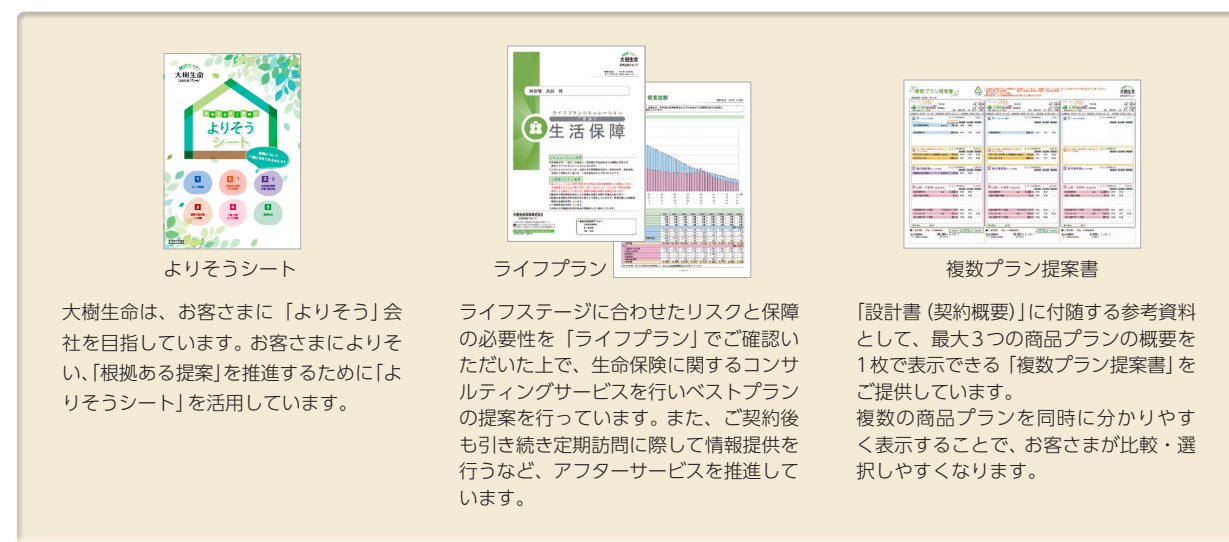
当社では、ご加入時のお客さまの納得度およびご加入後の満足度向上に資するべく、お客さま目線でのサービス改善を進めています。

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の、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」「なじみ活動」「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（ご契約内容確認活動）」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。



お客さまの多様なニーズにお応えするサービスの提供

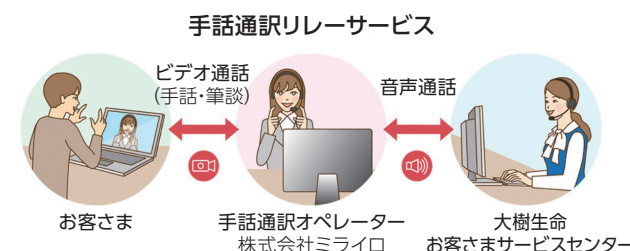


● 手話通訳リレーサービス

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。



● 性的マイノリティ(LGBTQ+) の方への取り組み

生命保険契約の死亡保険金受取人や指定代理請求人に同性パートナーの方もご指定いただけます。各自治体が発行する「パートナーシップ宣誓書受領証」等をご提出いただいた場合、よりスムーズにお手続きいただけます。

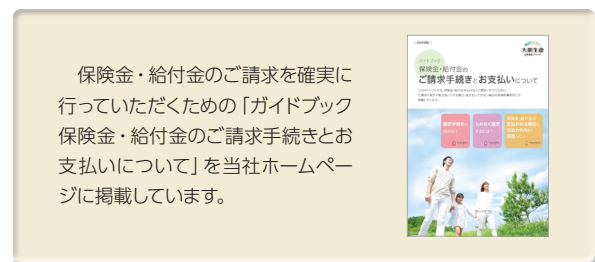
ご加入前後のご説明

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。

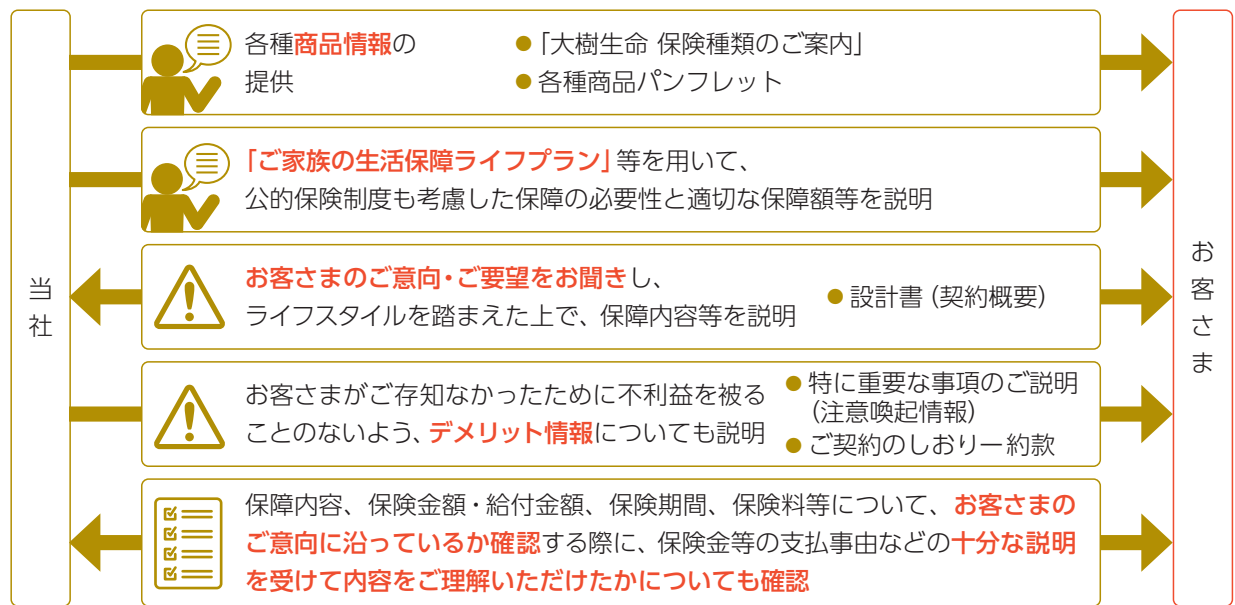
保険契約のご加入を検討されている場合には、保障に関するご意向・ご要望をお聞きし、ライフスタイルを踏まえた上で、個別具体的な保障内容・保険料等を記載した「設計書(契約概要)」^(注1)で提案・説明します。また、ご契約にあたって特に注意すべき情報・事項を記載した「特に重要な事項のご説明(注意喚起情報)」^(注2)を交付して説明するほか、「ご契約のしおりー約款」^(注3)を必ず交付しています。これらの帳票や冊子等で説明することにより、商品情報だけでなく、特

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」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」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くよう努めています。

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「大樹生命安心さぽーと活動」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。

大樹生命安心さぽーと活動

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、「ご契約内容確認活動」をスタートさせており、2014年には、内容を一部見直し「大樹生命安心さぽーと活動」と改称して、その取組みを毎年続けています。



大樹生命安心さぽーとサービスの案内

「大樹生命安心さぽーと活動」のポイント

- ・タブレット型端末「T-Book」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。

● 「T-Book」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

大樹生命ロイヤルカスタマー倶楽部について

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、お払い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かかわらず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

(提供サービスの概要)

セカンドオピニオンサービス

専任のスタッフが、お客さまの病気や健康の悩みを直接お聞きし、ティーベック株式会社の医師や提携医療機関とのネットワークとデータベースを活用してお客さまの状況に合わせた選択肢をご提案します。

電話健康相談サービス

経験豊富なスタッフが、24時間・年中無休体制で電話相談に応じます。各分野の専門医とのご相談も可能です。

大樹生命提携先企業による特典

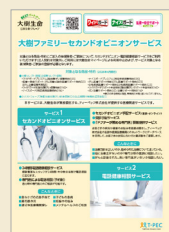
大樹生命の提携先企業による各種のサービスを優待価格で受けることができます。

(注) セカンドオピニオンサービス、電話健康相談サービスは、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。

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」または「ネクストウェーブ」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に加え、ご契約者さまやそのご家族の方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

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。

大樹生命からのお知らせ（一部抜粋） 〈2026年版〉



ご契約内容のお知らせ



大樹生命からのお知らせ

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	○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 ○ご契約復活のおすすめ 等
配当金・契約者貸付について	○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	○生命保険料控除証明書

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、ご契約者さまはもちろんのこと、保険金等のお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

させていただくご家族を、ご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、ご契約者さま本人以外の方によるご照会にはお答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ご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

保険金等のお支払手続き

各種通知

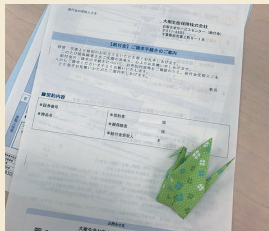
保険金・給付金等のお支払いに係る通知については、満期保険金のようにお支払期日が近づいた時点で当社からお客さま宛に自動的に送付するものと、死亡保険金や入院給付金のようにお客さまのお申出によりご案内するものに大別されます。なお、当社ホームページではご請求手続きに関する事項などもご確認いただけます。

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	○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出によりご案内するもの	○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）

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思いから、お客さまから給付金のご請求をいただいた際に、従業員がひとつひとつ心を込めて作製した折り鶴を請求書類に同封してお客さまへ送付しています。



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・整備等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。2025年度のお支払件数は、396,074件（うち保険金 35,855件、給付金 360,219件）でした。一方、お支払非該当件数は、10,681件（うち保険金 567件、給付金 10,114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

● 保険金等のお支払件数、お支払非該当件数および内訳

2025年度（2025年4月～2026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	23,055	65	264	12,471	35,855	3,072	211,125	126,650	83	19,289	360,219	396,074
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	13	0	0	11	24	0	68	50	0	12	130	154
重大事由に よる解除	0	0	0	0	0	0	17	7	0	0	24	24
免責事由に 該当	43	5	0	0	48	0	10	4	0	1	15	63
支払事由に 非該当	0	16	77	402	495	0	510	9,080	6	349	9,945	10,440
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	56	21	77	413	567	0	605	9,141	6	362	10,114	10,681

- (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・給付金を詐取す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います。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。

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5,000円（通院証明書は一律3,000円）およびその金額に対する消費税相当分

■ 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、70名を超えるコミュニケーターで応対しており、2025年度の電話受信件数は、約23万件となっています。

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ご提供できる体制を確保するため、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）を首都圏（東京都港区）と九州（福岡県北九州市）の二拠点体制で運営しています。

● ご相談・ご照会の内訳 (※インターネットやボイスボットでの受付分を含む) (単位：件、%)

	2023年度		2024年度		2025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)	2,671	1.1	2,138	0.8	1,556	0.6
収納関係 (保険料払込方法・住所変更・課税控除証明・集金等)	35,831	14.3	32,636	12.6	28,679	11.5
保全関係 (名義人変更・契約者貸付・特約更新・減額・解約等)	54,578	21.8	53,929	20.9	49,011	19.7
保険金関係 (満期・生存給付金・年金・死亡保険金手続等)	51,104	20.4	50,749	19.6	47,773	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)	41,216	16.4	45,056	17.4	45,718	18.4
生命保険と税金関係・保険料の経理処理等	1,944	0.8	1,845	0.7	1,626	0.7
その他	63,559	25.3	72,051	27.9	74,657	30.0
合 計	250,903	100.0	258,404	100.0	249,020	100.0

ご加入の生命保険に関するお手続きやお問合せ

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）

自動音声によるお申出専用ダイヤル ☎0120-088-815
電話受付時間：全日7：00～23：45（土・日・祝日・年末年始を含む）

※携帯電話からもご利用いただけます。 ※お問合せ・お申出の際は、証券番号をご準備のうえ、契約者ご本人さまよりお願いします。

※月曜日など、休日明けは混み合ってつながりにくい場合があります。

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。

お客さまが対面での対応を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、電話対応と対面对応一体となって、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。

大樹生命マイページ

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お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、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。また利便性向上の観点から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。
- ・給付金・保険金のご請求
- ・契約者貸付の利用／利用可能額照会
- ・保険契約の申込書類・設計書等の書類の閲覧
- ・生命保険料控除証明書の再発行
- ・ご住所・電話番号の変更
- ・保険料振替口座の変更
- ・ご家族登録制度の申込・変更
- ・マイナンバー（個人番号）の登録 等



「大樹生命マイページ」画面

サービス内容の詳細については、以下の当社ホームページをご覧ください。

「大樹生命マイページ」のご案内
<https://www.taiju-life.co.jp/mypage/>

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。

従業員の想い

お客さま本位の業務変革を通じて、最適なサービス基盤を実現したい

お客さまサービス統括グループは、全社のお客さまサービスの品質向上と効率化を支える役割を担っています。また、Web 手続きの拡充やお客さま行動データの分析を通じ、より分かりやすく使いやすいサービスの実現に取り組んでいます。

私は、こうした業務を通じて、事務部門の中期経営計画の実現に向けた企画・推進および各部門との連携を担っています。日々の業務では、お客さまの声やデータを起点に課題を捉え、現場実態との整合を図りながら、実効性のある業務プロセスへと落とし込むことを心がけています。

今後も、お客さま本位の視点を軸に、業務変革とデジタル活用を通じたサービス高度化に取り組み、変化する環境の中でも価値を提供し続けられる基盤づくりに貢献していきたいと考えています。

お客さまサービス統括部
お客さまサービス統括 G
伊藤 麻友



「お客さまの声」に基づく業務改善策の実施状況

当社では、お客さまから寄せられたご意見・ご要望をもとに、利便性や分かりやすさの向上を目的とした業務改善に継続して取り組んでいます。

2025年度は、デジタル手続きや帳票に関する取組みを中心に、お客さまの利便性向上に向けた改善を実施しました。

主な改善事例

大樹生命マイページ

- ・事前にご登録いただいたご契約者さまを対象に、インターネットでの契約内容確認、各種手続きを実施(2026年3月末でのゴールド会員[※]の登録者数：約64.8万人)
※ご契約内容照会や住所変更等の各種手続きをマイページ上でご利用可能
- ・マイページ利用における、お手続き操作方法をわかりやすく解説した「手続き操作手順動画」を当社ホームページで公開(2025年7月より)
- ・マイページの利便性向上を目的として、操作方法やお手続き画面へ直接遷移できる二次元コードをお手続き帳票に掲載開始(2025年7月より)

お客さまの利便性向上

- ・新契約時における告知手続きの効率化を目的として、ペーパーレス化を実施(2025年8月より)
- ・お客さまご自身のスマートフォンで撮影した健康診断書画像データの取扱いを開始(2025年8月より)
- ・お客さまサービスセンターにおける、携帯電話からの入電時にSMSを送信し、マイページでのお手続きを案内するサービスを開始(2026年1月より)

外貨建保険の各種帳票改訂

- ・外貨建保険の特徴や仕組みに加え、市場価格調整や税務上の取扱い等について、よりわかりやすくご理解いただけるよう、帳票および動画の改訂を実施(2025年8月より)

「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奨励し、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。

2025年度は1,177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。

金融ADR制度について

金融ADR制度とは、金融分野における裁判外紛争解決手続き^{*}のことです。お客さま（ご契約者等）が生命保険会社を含む金融機関との間で十分に話し合いをしても問題の解決がつかないような場合に活用することができる制度です。

生命保険業界では、一般社団法人生命保険協会が、金融ADR制度に基づく「指定紛争解決機関」に金融庁から指定され、生命保険等に関する裁判外紛争解決手続き^{*}を実施しています。

当社は、一般社団法人生命保険協会との間で紛争解決等業務に関する「手続実施基本契約」を締結しています。

^{*} 裁判外紛争解決手続き（ADR:Alternative Dispute Resolution）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きです。

〔指定紛争解決機関のご連絡先〕
一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所

電話番号	03-3286-2648
	〒100-0005
所在地	東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階
受付時間	9:00～17:00 (土・日曜日、祝日、年末年始を除く)
ホームページ	https://www.seiho.or.jp/contact/

※最寄りの連絡所にご相談いただくことも可能です。

連絡所一覧
<https://www.seiho.or.jp/contact/about/list/>

DX推進の取組み

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、また金融・保険業界のビジネス環境変化に適応するため、DX推進の取組みを進めています。

「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」に向けた DX 推進の取組み

ライフスタイルの変化や技術の進歩とともにお客さまのニーズや接点は多様化し、さらに新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う行動様式の変化によりデジタル技術の活用が加速しました。今日においてもデジタル技術は飛躍的に進歩を続け、今後のビジネスにますます欠かせない存在となっています。

このような環境変化のなか、当社はデジタル技術を最大限活かす DX の取組みを進め、「中期経営計画 2026」における「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」を支え、経営目標の達成を目指してまいります。

価値提供の強化に向けた取組み

営業活動では 2024 年 7 月より、業務用スマートフォンを導入し、LINE WORKS や SMS による、お客さまとの更なるコミュニケーションの円滑化に取り組んでいます。また、2025 年 5 月より、新たな営業端末として、「T-Book（ティーブック）」を導入し、全国の営業職員が利用しています。業務用スマートフォンや「T-Book」には、今後も段階的に最新のデジタル技術を活かしたさまざまな機能を搭載していくことを予定しており、より一層のお客さまサービスの向上に取り組んでまいります。

経営基盤の強化に向けた取組み

デジタル技術やデータ活用に関する最新技術の研究・検証とともに、生成 AI の業務への活用、お客さま情報のデジタル化や事務の自動化など、新たな技術を業務に取り入れ、業務変革や業務効率化を進めてまいります。また、2024 年 6 月より、業務変革・業務効率化を目的とし、Microsoft Copilot を全社に展開し、生成 AI の業務への活用に向けた取組みを進めています。

DX 人材の育成・確保に向けた取組み

各事業領域において DX への取組みを推進していくにあたり、デジタルリテラシー引き上げを目的とするデジタルベーシック研修、また DX 推進の中核を担う人材の育成を目的とする DX 推進研修を教育・研修体系に組み込み、定期的なフォローアップを実施しながら、DX 人材の育成・確保を進めてまいります。

DX 推進に関する一連の取組みが評価されたことから、当社は経済産業省が定める DX 認定制度における「DX 認定事業者」に認定されました。今後も、DX を推進することで、より一層のお客さまサービスの向上、価値提供の強化に努めてまいります。

※ DX 認定制度とは、「情報処理の促進に関する法律」に基づく認定制度。デジタル技術による社会変革を踏まえて経営者に求められる対応をまとめた「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応し、DX 推進の準備が整っていると認められる企業を国が認定するもの。



システムのクラウドサービス移行、スリム化による効率化

「中期経営計画 2026」における「経営基盤の強化」に向けて、デジタル活用による価値創造と業務変革を支えるため、クラウドサービス移行、スリム化などによる、効率的なシステムへの段階的な見直しに取り組んでいます。

社内情報をより効率的に活用できる基盤の整備

社内の業務効率化に向けて、メール・資料共有・動画配信機能などのクラウド化を積極的に推進しています。

将来のシステム環境を見据えた取組み

クラウド環境との親和性の高い新たなセキュリティ基盤や、次世代型のデータセンターの移行準備に取り組むとともに、デジタル化を推進するにあたっての阻害要因となる旧来のシステムの見直しを推進しています。

安全対策・セキュリティ対策

お客さま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、ウィルス対策など、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。

従業員の想い

新技術の活用を通じて、従業員一人ひとりの課題解決や価値創出につながる変革を支援したい

DX・構造改革推進部
DX 推進 G
中瀬 友陽



DX・構造改革推進部は、中期経営計画における「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」を実現するため、新技術やデジタル技術の活用ならびに業務効率化を通じた、全社横断的な業務変革を推進しています。

私は、従業員一人ひとりが主体的な業務変革に取り組めるよう、生成 AI 活用の環境整備や支援を担当しています。

2022 年の ChatGPT 公開以降、生成 AI は急速に普及・進化を遂げており、業務適用範囲も拡大しています。こうした環境変化を踏まえ、継続的に技術動向などの情報収集を行うとともに、実務に即したユースケースや効果的な活用方法などを社内へ展開しています。これにより、従業員が生成 AI を効果的に活用し、自ら業務変革に取り組めるよう支援しています。

今後も、生成 AI を通じた業務効率化や価値創出につながる取り組みを推進できるよう、AI 関連の情報収集や知見の深化に努めます。

お客さまによりそい
お客さまに安心をお届けする

取締役 専務執行役員
営業統括本部長
丹波 由規枝



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を通じて築き上げてきた「信頼関係」や「つながり・絆」は、当社にとって最大の財産であり、揺るぎない営業基盤です。

当社は、お客さま本位の業務運営に徹底して取り組むことで、これらの信頼関係をさらに深化させるとともに、経営品質を高め、持続的な成長につなげていきます。

具体的には、デジタルを活用したお客さま接点の強化や、営業活動体系の整備を進めるとともに、社内制度・仕組みの見直しや日々の教育を通じて、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。

また、ご契約内容の確認やご請求に関するサポート

を目的とした年1回の「大樹生命安心さぽーと活動」をはじめとするアフターフォローについては、対面に加え、お客さまのご意向に応じた「お客さまが望むアクセス手段」により対応することで、満足度の向上に取り組んでいます。加えて、お手続き後のアンケートを通じてお客さまの声を幅広く、タイムリーに把握し、継続的な対応品質の向上につなげる体制を構築してまいります。

お客さまの将来に対する不安を安心へと変えることで、多くのお客さまから必要とされ、選ばれ続ける会社となることを目指し、今後もお客さま一人ひとりによりそいながら、安心をお届けしてまいります。

主な取組み

2025年度は、「お客さま本位の業務運営」を基本方針として、全社一丸となり取り組みました。具体的には、営業職員が使用するタブレット型端末「T-Book」の機能拡張を行い、お客さま対応の円滑化と業務品質の向上を図ることで、お客さまから信頼される営業活動の強化に努めました。また、経営品質を後退させることのないよう、ご加入時における適正な管理の徹底を継続するとともに、ご契約内容の確認やご請求に関するサポートを目的とした年1回の「大樹生命安心さぽーと活動」については、全国の拠点において事務担当者を中心に「お客さまサポート担当」を任命し、より多くのお客さまをフォローできる体制を構築しました。

商品面では、2025年8月に大樹セレクト「認知症ガード ケアα」の販売を開始するとともに、「ドリームロード」については予定利率設定水準の引き上げを行い、商品性の一層の向上を図りました。また、同年10月には、日本生命の法人向け商品であるニッセイ傷害

死亡重点期間設定型介護保障保険「フェニックスケアプラス」の販売を開始するなど、幅広い年齢層や多様なニーズに対応できる商品ラインアップの拡充を進めました。

サービス面では、ご契約者向けに提供している「ご家族登録制度」について、複数人のご家族を登録することが出来るようにしました。これにより、万がーの場合や、ご自身または配偶者さまが認知症等になられた場合にも備えることができ、お客さまにより一層の安心を提供できる制度へと改定しました。

「中期経営計画2026」の最終年度にあたる本年度、当社は創業100周年を迎えます。今後も「お客さま本位の業務運営」を基本方針とし、コンプライアンスと営業活動を一体で推進するとともに、生命保険・損害保険事業を通じた地域社会への安心の提供、とりわけ働く世代への保障の充実を図ることで、社会から一層必要とされる会社を目指してまいります。

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。

- 1. 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。
- 2. 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。
- 3. 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（2026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
持病や既往症があり、 生命保険をあきらめ ていた方向けの一生 涯の保障	必要な保障 (特約) を 選択 (セレクト)		20 歳	おまかせセレクト								85 歳
	がんに特化した保障		20 歳	おまかせ・がんのほけん								85 歳
3大疾病 (がん・急性心筋梗塞・脳卒中)、要介 護状態、身体障がい状態などの一生涯の保障		総合障がい終身保険	6 歳	ネクストウェーブ								74 歳
一生涯の保障 外貨建		終身保険	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
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
一定期間の保障と資産形成 外貨建			0 歳	ドリームロード								80 歳
			0 歳	ドリームツリー								60 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。

当社の提供する主な保険商品のご案内（個人向け商品）（2026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くことができ、特約の組合せにより、一生継続く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

『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^{※1}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。

2025年8月1日には、日本生命グループのシナジーを活用し、運用手法を見直すことで予定利率設定水準の引き上げ^{※2}を行い、商品の魅力をさらに高めています。

※1 2026年5月現在の金利水準の場合

※2 予定利率は市場金利などの変動によっても上昇・下降するため、運用手法変更前の過去の予定利率よりも、運用手法変更後の予定利率が必ずしも高くなるということではありません。

(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）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



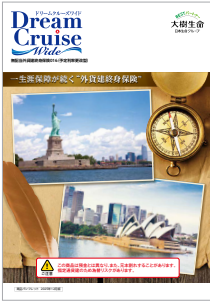
ドリームロード
(商品パンフレット)

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[※]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「低解約返戻金特則」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います。

※ 2026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）」、「ご契約のしおりー約款」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)

ドリームツリー

『ドリームツリー』は、外貨で資産形成をしながら、一定期間の死亡保障も備えることができ、日本国債より金利の高い[※]外国の債券等で運用することで、高い返戻率が期待できます。ご契約後の予定利率は市場金利に応じて毎月変動しますが、金利が大きく低下した場合でも最低保証があります。また、円建でお払い込みいただく金額は毎月一定です。円建払込金額を指定通貨に換算した保険料額は毎月変動しますが、ドルコスト平均法の効果が期待できます。

※ 2026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）」、「ご契約のしおりー約款」をご覧ください。



ドリームツリー
(商品パンフレット)

新規開発商品の状況

大樹セレクト「認知症ガード ケアα」の発売

2025年8月1日より、認知症を保障する『認知症ガード ケアα[※]』を発売しました。認知症は、「予防」やその後の進行を遅らせることができる可能性があることから「早期発見・治療」が重要となります。また、「認知機能低下の早期発見や、認知症発症前から発症後までのご本人やご家族の継続的なサポートが必要である」という認知症当事者の声を踏まえ、「気づく」×「支える」×「見守る」の3つをコンセプトとした新サービス・コンテンツも提供しています。これら商品とサービス等の提供により、認知症になる前の予防と、認知症発症後に発生する経済的な負担にも備えることができるようになりました。

※『認知症ガード ケアα』とは、特定認知症保障特約025および認知症早期発見・治療支援特約025を付加したパッケージ商品の呼称です。



守るだけじゃない、未来に活かせる保険。「ネクストウェーブ」の発売

2026年4月1日より、3大疾病や要介護状態、身体障がい状態などに幅広く対応した「生きるための保障」を一生にわたって備えることができ、保険料払込期間満了後には保障に代えて資金の活用ニーズにもお応えできる『ネクストウェーブ（正式名称：無配当総合障がい終身保険026（払込期間中無解約返戻金型））』を発売しました。当商品は、保険料払込期間中の解約返戻金を無くすることで、保険料を抑えています。



ネクストウェーブ
(商品パンフレット)

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

執行役員
法人営業統括本部長
福原 武士



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。

人的資本経営への関心の高まりや従業員満足度を向上させる取組みの広まり等、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活用することにより、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、お客さまのご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」に対する社会全体のニーズの高まり、「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。

日本生命との経営統合より10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、お客さまニーズを幅広くカバーすることが実現できています。

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支援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。

2026年度の取組みとして、(1) 企業保険分野におけるサービス水準の引き上げ（各種手続きの Web 化、帳票のペーパーレス・印鑑レス化）、(2) 企業保険を契機としたリテール部門の活動基盤の活性化、(3) ライフデザインアドバイザー^{*}による福利厚生制度を活用した総合コンサルティングの推進の3点を通じて、お客さま本位を基軸とした価値提供の強化に努めていきます。

^{*}対象企業とタイアップした専管の福利厚生制度のアドバイsteam（2023年4月に新設）

主な商品ラインアップ

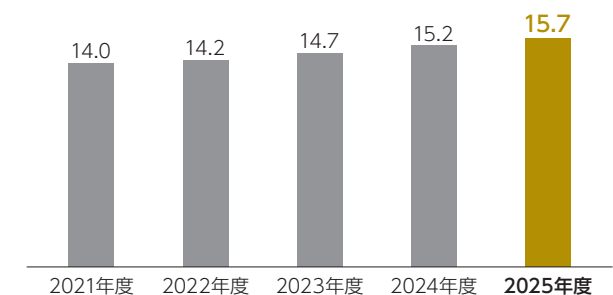
保険種類	特 長
総合福祉団体定期保険 (A グループ)	企業・団体の弔慰金・死亡退職金規程等の福利厚生規程の円滑な運営と企業・団体の従業員・所属員の遺族の生活保障を目的とした保険期間1年の団体保険。有配当タイプ・無配当タイプあり。
団体定期保険 (B グループ)	企業・団体の従業員・所属員が自効努力で、万一の場合の遺族の生活保障を準備することを目的とした保険期間1年の団体保険。
医療保障保険（団体型） 無配当医療保障保険（団体型）	企業・団体の従業員・所属員が自効努力で、ケガや病気による入院時の医療費負担に備えることを目的とした保険期間1年の団体医療保険。
団体信用生命保険	住宅ローン等の債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、通常の入院や手術に対する保障に加え、オプションとして、がんや生活習慣病等に対する保障を上乗せするなど、それらの疾病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の一角、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(Redion Employee Benefits)の日本の提携先として、2026年に加盟55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。

Redion Employee Benefits とは？

- ・ジェネラルリ社が主宰する国際団体保険ネットワーク。
- ・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。
- ・130以上の国と地域を網羅、世界最大手の国際団体保険ネットワーク。



ジェネラルリ社

数値はすべて2026年5月末時点のもの

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、不動産部担当役員

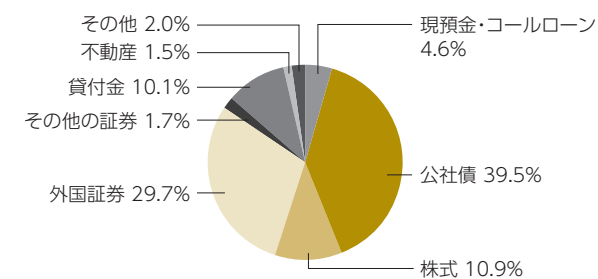
山崎 亮



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(2025年度末:7兆7,601億円)



※「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。

2025年度振り返り

2025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、3,937億円(外貨建商品負債に係る為替差損益と相殺される部分を除くと1,295億円)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。

※ ESG：環境 (Environment)、社会 (Social)、ガバナンス (Governance) の頭文字。

「中期経営計画 2026」では、資産運用領域において以下の3つの取組軸に沿って取組みを強化してまいります。

- ①ポートフォリオの健全性確保、②長期的な運用収益力の向上、③将来へ向けた運用基盤の強化

ESG 投融資への取組み



当社は、機関投資家として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 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。

加えて、サステナビリティ経営基本方針のもと、「サステナビリティ重要課題」を ESG 投融資の優先テーマと位置づけ、取組みを強化してまいります。

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)、ソーシャルボンド(社会貢献債)、サステナビリティボンド、各種ローン、ESG 投信などへ2025年度は487億円の投資を行っており、2025年度末の ESG 投融資残高は3,339億円となっています。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、持

続可能な資源管理、生物多様性や海洋生態系の保全、住環境支援、教育・職業訓練、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。

国連責任投資原則 (PRI) ^{※1} 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を目指しています。

2023年11月には、PRI が設立した Advance ^{※2}へ署名しました。Advance への署名を通じて、人権問題などの社会課題の解決を目指します。

※1 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。

※2 PRI が設立し、国内外の企業等に対して人権問題をはじめとした社会課題の解決を働きかける国際的なイニシアティブ。

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への取組みを推進しています。

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/investment/steward.htm>

人的資本の強化に資する取組み

～100年の感謝を、未来への挑戦に～
多様な価値観を尊重し、常に前進する組織へ

代表取締役 専務執行役員
人事部担当役員
西本 毅



“いつの時代もお客さまと社会に貢献し続ける”ために、
多様性に富んだ人材を育成していく

少子・高齢化の加速、生成AIをはじめとするデジタル技術の進歩、お客さまニーズ・サービスの変化等、当社を取り巻く環境は大きく、かつ急速に変化しています。このようななか、企業価値の持続的な向上を実現するためには、経営基盤を支える原動力となる人的資本の重要性が一層高まっています。

当社は、これからもお客さまと社会に貢献し続けるために、全役職員が共有する価値観である“お客さま第一主義・仲間との成長・社会への貢献”を基軸とした「大樹生命バリュー」を体現し、変革と価値

創造をリードする「多様なスキルと挑戦するマインドを持つ」人材を育成していきます。その実現に向けて、多様性に富んだ人材の確保・育成による“個”の強化と、従業員エンゲージメントの向上による“組織”の強化に取り組み、従業員一人ひとりの能力発揮の最大化を進めてまいります。

また、「人の大樹」プロジェクト（P.49 参照）における主体的な学びの支援や従業員間のコミュニケーション向上施策等を通じて、変革・挑戦の意識を持ち、常に前進する組織を目指してまいります。

●「中期経営計画 2026」における人材戦略

取組軸	具体取組	指標	実績
多様性に 富んだ 人材確保・ 育成	従業員の多様な“個”の強化		
	採用育成の強化・複線化	従業員数（うち営業職員）	10,857名（6,856名）
		中途採用比率	職員等：56% 営業職員：99%
	教育研修体系の充実	FP 技能士資格保有者数 （うち営業職員）	4,769名（2,631名）
		DX 推進研修参加者数（選抜）	28名（2025年度）
		関係性向上プログラム参加者数（選抜）	21名（2025年度）
		Miraiju プロジェクト参加者数	26名（2016年度以降累計179名）
	多様な人材の活躍を支える制度・ 運行の最適化	女性管理職比率	27.9%
障がい者雇用率		2.67%	
能力発揮 の最大化	従業員エンゲージメントの向上		
	多様な働き方の推進	年間休暇取得日数	19.6日
		テレワーク実施率（本社）	11.7%
	健康経営の推進	定期健康診断受診率	99.1%
		ストレスチェック受検率	98.8%
		婦人科検診受診率	79.5%
	DE&Iの推進	男性育児休業取得率	103.3%
	社内コミュニケーションの向上	役員キャラバン実施数	108部・支社・事業部（2025年度）
		他部署交流会実施数	243回・294部署（2025年度）
	人的資本経営推進・人権尊重に係る PDCA		

多様な個と組織を強化し、
お客さまに持続的に価値を提供

“人の大樹”プロジェクト

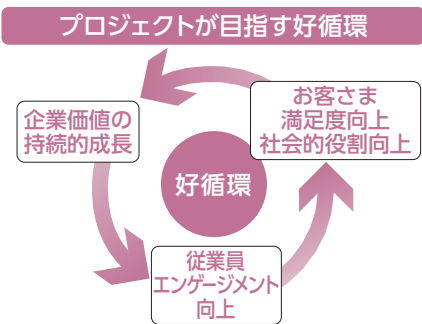


2020年度にスタートした「人の大樹」プロジェクトは、従業員エンゲージメント向上を通じて、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的成長につなげていくという好循環の実現を目指しています。

「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、従業員同士が相互に高め合う風土を醸成しています。



社内公募による
ロゴマーク



プロジェクトの主な取組み

①上司と部下の関わり強化

- 全職員が自己成長への取組みを年度始に宣言
- 働きがいのある職場の実現を所属長が宣言
- 上司は1on1面談等で部下の成長を応援・サポート
- 上司層向け研修の実施(女性の健康とキャリア等)

②成長のための主体的な学びの支援

- 若手による社内提案制度(Miraiju プロジェクト)
 - ジョブ型チャレンジ制度
 - チャレンジ留学制度
 - eラーニング、書籍要約サービスの利用費補助
 - 著名人セミナー・企業内読書会の定期開催
 - 公募型・選択型研修
 - JAIFA※(ジェイファ)活動支援
- ※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

③成長のための土台づくり

社内コミュニケーション活性化

- 全国の所属間交流開催(タテ・ヨコ・ナナメの交流)
- 働く仲間や会社情報を社内報・動画で発信
- 若手職員向け交流会
- 社内 SNS によるコミュニティづくり

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

- 女性活躍推進、男性従業員の育休取得推進
- 育児・介護等との両立支援

健康経営

- 健康経営優良法人 2026(大規模法人部門(ホワイト500))認定
- 運動習慣定着のためのウォーキングアプリを活用したイベントの開催
- 健康イベントの開催



Miraiju プロジェクト発表会



他部署交流会



健康イベント

人材育成方針

従業員一人ひとりの成長が、当社の持続的成長の原動力であるとの考え方のもと、全役職員が共有する価値観である大樹生命バリューを体現し、お客さま・社会に貢献し続ける人材づくりに取り組みます。

- 社会への貢献、お客さま本位を実践し、使命感を持った周囲の規範となる人材
- 積極的に学び、成長を続けて“個”の強みを持ち、高い付加価値を生み出す人材
- デジタルを活用し、仕事を根本からデザインできる人材
- 変化に挑戦し、新しいビジネス・戦略を構想できる人材

職員育成

人材育成の基軸

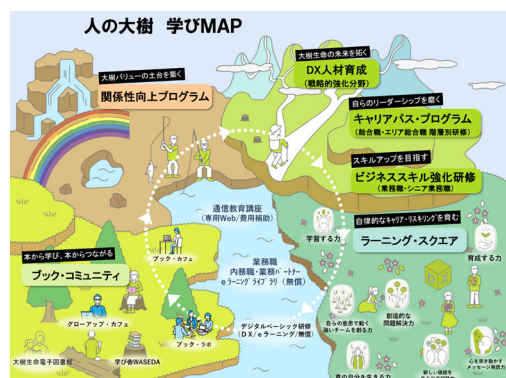
大樹生命には“人を大切にする、育てる”伝統があります。人の成長なくして企業の成長はありません。当社は、大樹生命バリューを踏まえた人材育成を通じて、経営理念等の実現、働きがい向上につなげていきます。

教育研修体系・キャリアプラン運営

2024年度より、教育研修体系を「キャリアパスプログラム」「ラーニングスクエア（公募型研修）」「専門領域・分野別研修」「目的別研修・自己啓発」の4つに区分しています。これは、従来からの一律的な教育・研修体系を見直し、成長に必要なスキルの選択・習得の機会拡大と戦略的な人材育成による“個”の強化と、多様な“個”を束ねて変革を促す“組織”力強化に取り組むことを企図したものです。また、従業員の主体的・自律的な将来キャリアの実現に向け、所属員・所属長・人事部が三位一体となった「キャリアプラン運営」を実施しています。

資格取得を促す仕組み

2025年度より新たに「キャリアガイドマップ」を策定し、従業員一人ひとりが目指すキャリアに向けて、各分野で求められる資格等を示すことで、能力開発を促すとともに、主体的なキャリア形成を後押しします。



● キャリアパスプログラム

ディメンションおよび知識・スキルの強化を図るとともに、能力伸長状況を確認し、今後の能力開発の気づきを得る機会を提供しています。また、全層のデジタルリテラシー引き上げを目的とするデジタルベーシック研修や幹部育成の一環としてのチーム運営型の研修を実施します。

● 入社時研修

生命保険に関する知識やビジネス基礎等を学ぶ研修を実施しています。また、育成専管者による年間を通じた丁寧なフォローもを行い、着実なスキルアップを支援しています。

● 目的別研修・自己啓発

主体的・自律的に将来キャリアを形成するため、各種eラーニングやチャレンジ留学制度等の自己啓発を支援しています。また、電子図書館や、学びを深める文化を仲間と育む機会として「ブックコミュニティ」なども運営しています。

● 専門領域・分野別研修

専門10領域について、専門人材の安定的確保に向けて、一定の専門職位者目標を掲げるとともに、候補人材のインベントリー管理と、専門領域別育成計画の策定・実行を実施しています。

● ラーニングスクエア

将来にわたって役立つ多様な思考・スキル習得の機会を提供する公募型・選択型プログラムです。各プログラムのテーマは、経済産業省の提唱する未来人材モデルや当社の中期経営計画2026が求める人材像などをベースに設計しています。

DX推進を支える人材育成

各事業領域においてDXへの取り組みを推進していくにあたり、デジタルリテラシー引き上げを目的とし、デジタルに関する基礎知識を中心とする、eラーニングによるデジタルベーシック研修を2024年度より導入しました。

これまで累計約2,100名が受講しました。またDX推進の中核を担う人材の育成を目的とし、選抜型のDX推進研修を教育・研修体系に組み込み、定期的なフォローアップを実施しながら、DX人材の育成・確保を進めています。

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、教育センターおよび営業部において、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。

● 教育カリキュラム（2026年4月現在）

入社1年目				入社2年目	入社3年目以降
入社初月研修	2ヵ月目研修	3ヵ月目研修	4ヵ月目 ～12ヵ月目 1年目研修 (月1回)	13ヵ月目 ～24ヵ月目 2年目研修 (四半期1回)	
● 生命保険の基礎知識 ● 当社商品知識 ● コンプライアンス ● 損害保険の基礎知識 ● マナー研修	● 実践研修 ● 損害保険の商品知識	● 活動OJT ● 活動の振り返りと課題解決 ● 損害保険の実践	● 保険税務、法人対応、相続対策などテーマ別実践知識の習得 ● 成功事例の共有 ● 損害保険の販売手法	● 法人、富裕層など幅広いお客さまニーズに対応可能な知識と高度な販売手法の習得 ● 成功事例の共有 ● 損害保険の販売手法	● 販売スキルアップのための定期研修（動画配信・集合研修） ● 成功事例の共有
販売スキルトレーニング ロールプレイング					
FP資格、トータル・ライフ・コンサルタントなど取得					

● 代表的な資格

ライフ・コンサルタント

生命保険の販売に関連する専門知識や周辺知識を習得し、基本的な対応力を高めることを目的とした資格。
生保専門課程試験に合格すると「ライフ・コンサルタント(LC)」の称号を得ることができます。

ファイナンシャル・プランニング技能士資格

日本の国家資格である技能検定制度の一種。お客さまの資産に応じた貯蓄・投資等のプランの立案・相談に必要な技能を認定する資格です。

- 外貨建保険販売資格
- 変額保険販売資格
- 損害保険募集人資格
- シニア・ライフ・コンサルタント
- AFP資格
- CFP資格
- など



「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も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つくり、営業活動の品質向上に励んでいます。

社内環境整備方針

従業員が健康で、働きやすく、働きがいをもって仕事に取り組める環境を整備するとともに、多様な個性を尊重し、助け合い、高め合える組織風土を醸成し、従業員エンゲージメントの向上を目指します。

- ・タテ・ヨコ・ナナメの社内コミュニケーションを活性化します。
- ・多様な人材を受け入れ、活躍を支援する組織風土を醸成します。
- ・働き方改革の推進により、働きやすい職場環境整備、従業員のワークライフバランス向上につなげます。
- ・健康経営の取組みにより、従業員の心身の健康をサポートします。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進

多様な人材が長くいきい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・エクイティ&インクルージョンの実現に向けた取組みを実施していきます。

女性活躍推進法および次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画

取組期間	2026年4月1日～2030年3月31日
数値目標	①2030年3月末に女性管理職比率を30%以上とします。 ②男性育休取得率100%を継続し、2030年3月末に全対象者が最低1週間の連続取得を行います。 ③法定外労働時間を継続的に削減し、2030年3月末に月60時間超残業者を30%削減します。
取組内容	(1)管理職任用に向けた意識・経験・スキルの計画的な育成に取り組みます。 ・上級管理職(部長・支社長)輩出に向けた育成強化 ・所属長の育成関与を職務として明確化し、候補者層から着実に管理職を輩出 ・営業職員等からの営業管理職登用を促進 ・本社および支社業務職のキャリアパス拡充 (2)所属長の意識改革を通じ、女性活躍と両立支援の企業風土を醸成します。 ・子のいる従業員との面談を必須化、取得計画の事前調整と業務分担の見直し ・アンコンシャス・バイアス研修等を通じた意識改革・風土醸成 ・営業管理職等の育休取得を支援する体制づくり ・普通休暇の取得を促進し、計画的に休暇を取得できる職場風土を定着 (3)支社・営業部の働き方改革を起点に、男女を問わず活躍できる環境を整備します。 ・従業員一人ひとりの着実な残業時間削減を目指した業務効率化の推進 ・管理監督者を含む働き方の改善による、多様な人材が活躍できる職場環境の整備

女性管理職比率

27.9% (2026年4月1日現在)

- ・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・エクイティ&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づくりを支援しています。

男性育児休業取得率

103.3% $\left(\frac{2025 \text{ 年度中に育児休業等をした男性労働者の数}}{2025 \text{ 年度中に配偶者が出産した男性労働者の数}} \right)$

- ・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。
- ・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

40.5% (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・育成を推進していますが、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、男女問わずすべての従業員が、一人ひとりの個性と能力を最大限に発揮し、長く活躍できるよう、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、さまざまな角度から、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)
職員	総合職	72.3%
	エリア総合職	99.3%
	業務職	96.2%
営業職員		65.8%

障がい者雇用率

2.67% (2026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。

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、いきい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。
- ・働き方の多様化を通じて、サステナブルな経営基盤の構築につなげる観点から、「テレワーク可能な業務について週2日のテレワーク」を推奨しています。

● テレワーク実施率(本社)

11.7%

● 年間休暇取得日数

19.6日

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いきい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等をまとめた「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。



女性活躍推進企業の認定

当社は、働き方改革やライフイベントとの両立支援、主体的なキャリア形成支援等に取り組んでまいりました。女性活躍推進法に基づいて策定した行動計画への取組みを実施した結果、多様な人材が活躍できる職場環境整備等の取組みが評価され、2023年9月、女性の活躍を推進している企業として、厚生労働大臣が認定する「えるぼし認定」(3つ星)を取得しました。



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. 「一人ひとりがいきい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 原口 達哉

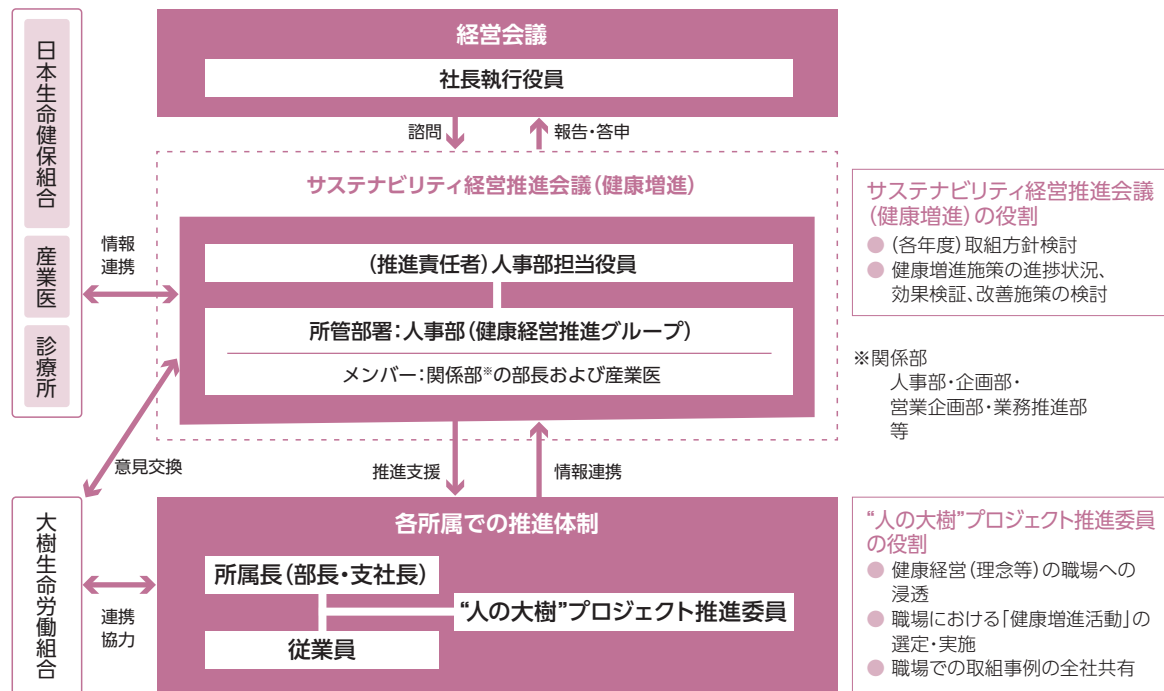
健康経営優良法人 2026(大規模法人部門(ホワイト500)) の認定

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 2026(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」、その諮問会議である「サステナビリティ経営推進会議」において健康増進の議題を取り扱うほか、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

従業員の健康増進に向け、重点取組である「生活習慣病予防」「女性の健康課題対策」「メンタルヘルスクア」をはじめとしたさまざまな施策を実施し、取組指標を設定して効果検証を行っています。

	項目	目標	実績		
			2023年度	2024年度	2025年度
1	定期健康診断受診率(注1)	100%	99.7%	99.5%	99.1%
2	ストレスチェック受検率	95%以上	97.4%	98.5%	98.8%
3	特定保健指導実施率(注2)	70%以上	41.4%	67.4%	74.7%
4	婦人科検診受診率(注1)	対前年度改善	64.1%	64.3%	79.5%
5	喫煙率		26.1%	25.7%	25.7%
6	朝食摂取率		58.7%	59.2%	59.7%
7	運動習慣者率		27.2%	27.1%	27.2%
8	睡眠充足率		48.5%	47.6%	48.6%
9	飲酒習慣者比率		9.2%	8.9%	9.0%
10	適正体重者率(40歳以上)(注1)		61.2%	60.6%	60.4%

(注1) 2026年6月時点の暫定値 (注2) 2022年度・2023年度・2024年度

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…睡眠が十分に取れていますか/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

また、健康経営の効果を測る指標として、「プレゼンティーズム(仕事の質の自己評価)」「アブセンティーズム(休業・欠勤の状況)」「ワークエンゲージメント(仕事のやりがい)」「ヘルスリテラシー尺度」の4指標の測定と経年での比較をしています。

	実績		
	2023年度	2024年度	2025年度
プレゼンティーズム(注1)	69.0%	70.0%	70.0%
アブセンティーズム(注2)	5.1日	4.7日	4.6日
ワークエンゲージメント(注3)	2.7pt	2.7pt	2.7pt
ヘルスリテラシー尺度	—	—	3.7pt

(注1) ストレスチェックの複数設問で、「仕事の実績、質、量」に関する活性度(生産性)指数にて把握

(注2) 独自アンケートで、昨年1年間における自分の病気で休んだ実日数にて把握(全従業員の平均、新型コロナウイルス感染症などによる休暇・生体休暇を含む)

(注3) 2023年度より「新・職業性ストレス簡易調査票」内のワーク・エンゲイジメント尺度得点を採用(「仕事をしていると、活力がみなぎるように感じる」「自分の仕事に誇りを感じる」に対する回答「そうだ:4点」「まあそうだ:3点」「ややちがう:2点」「ちがう:1点」より算出)

女性の健康課題に対する取組み

当社は多くの女性従業員が働く会社として、管理職向け・全従業員向けの研修実施や婦人科がん検診受診の推奨等、積極的な取組みを行っています。2025年度には、不妊治療や更年期障害などにも対応できる、「エフ休暇」を導入しました。

スポーツや運動への積極的な取組み

ラジオ体操等の運動機会の提供、階段の利用やアプリを活用した「ウォーキング」の奨励、部活動などを展開し、スポーツ庁より「スポーツエールカンパニー2026」、東京都より「東京都スポーツ推進企業」に認定されました。



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として、管理者を対象とした「ラインケア研修」を実施しています。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、「セルフケア研修」を実施しています。

禁煙への取組み

社会の健康増進に寄与するとともに、受動喫煙による健康被害を防ぎ、誰もが健康的に過ごせる働きやすい環境をつくって従業員の健康増進につなげるべく、全社で「就業時間内禁煙」に取り組んでいます。

人権尊重に関する取組み

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、すべての業務の基本としています。2023年12月には、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」等に基づき「人権方針」を定めています。

人権方針 (抜粋)

大樹生命保険株式会社(以下、「当社」といいます。)は、当社の定める経営理念のもと、お客さまをはじめとする、あらゆる企業活動において影響を受けるステークホルダーの人権を尊重し、バリューチェーン全体を通じて“安心・安全で持続可能な社会”の実現に貢献していくため、以下の方針を定めます。なお、当方針は、定期的に見直し要否を検討し、必要に応じて見直しを図ってまいります。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」を通じ、当方針に基づく人権尊重に向けた取組の高度化に努めてまいります。

1. 国際規範の遵守

2. 事業活動全体を通じた人権尊重

3. 人権デューデリジェンス

4. 救済・是正

5. 教育・啓発

6. 対話・協議

7. 情報開示

8. 日本生命グループでの推進

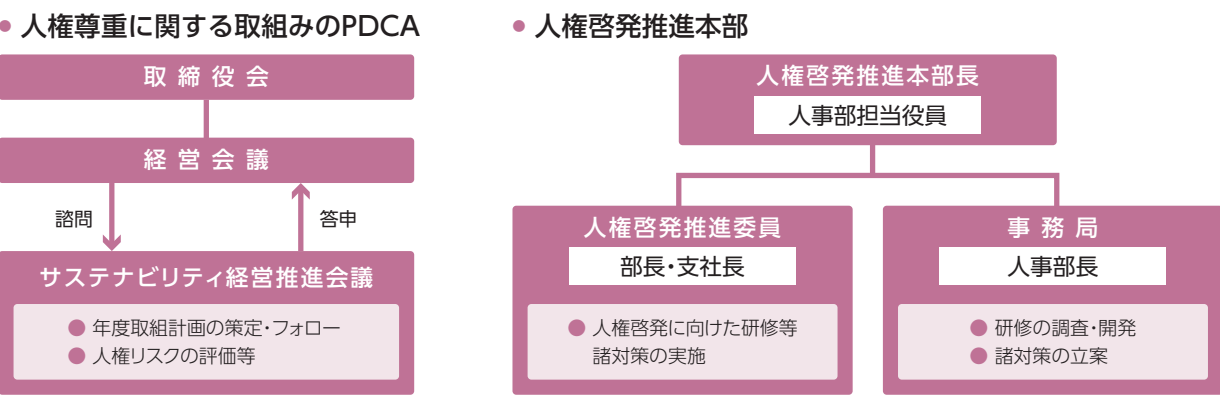
9. 大樹生命グループ全社での推進

※ 2023年12月制定

※ 「人権方針」の全文は当社ホームページをご覧ください。
<https://www.taiju-life.co.jp/corporate/csr/humanrights.htm>

推進体制

当社は、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組みのPDCAを実施しています。また、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組みを推進しています。



● 人権啓発の取組み (例)

研修の充実

- 人権研修(動画視聴や講習、資料に基づくディスカッション等) による正しい理解の促進。
- 管理職と管理職以外に分けたアンガーマネジメント研修の実施。
- 定期的なハラスメントセルフチェックの実施による、従業員一人ひとりが自身の行動を振り返る機会の創出。

人権標語運動の実施

- 人権標語運動の実施による、一人ひとりが人権問題を自身の問題として捉える機会の創出。
(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)

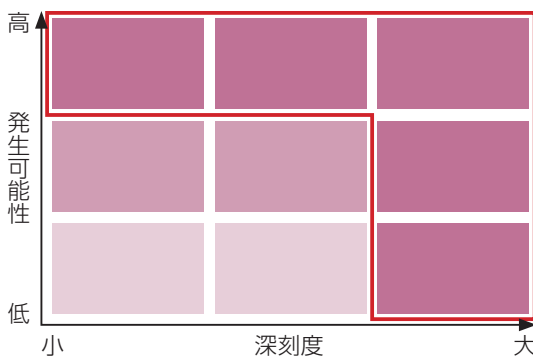
人権デューデリジェンス

当社は、人権方針および「『ビジネスと人権』に関する行動計画」に基づき、人権デューデリジェンスを実施しています。

● 重要な人権リスクの特定・評価

当社のビジネスモデルにおける潜在的な人権リスクについて、「発生可能性」・「深刻度」の観点からマッピングしています。

そのうち、特に発生可能性が高く、深刻度が大きいものを当社における「重要な人権リスク」と特定・評価しています。



● 特定した当社の重要な人権リスク

人権リスク	人権侵害を引き起こすリスクの事例	主な対応 (未然防止・改善策)
①差別	・ 差別的表現が含まれる資料を作成するリスク (パンフレット、チラシ、社内資料等)	・ 「大樹生命行動規範」に差別禁止を規定 ・ 社内研修等を通じた全従業員の教育、啓発
②ジェンダー (社会的性差) の人権問題	・ 商品、サービス、各種手続きにおける人権侵害リスク	・ 社内ルールの徹底、各種マニュアルの整備、社内研修を通じた理解促進
③労働問題	・ 社内、取引先に対し長時間労働を強要するリスク	・ 労務管理講習、育休講習の実施
④ハラスメント	・ 当社従業員が上司から不適切な発言を受けるリスク ・ お客さま等から、当社従業員が身体的危害、差別的な扱いや発言を受けるリスク	・ ハラスメント相談窓口の設置 (内部通報制度)、研修を通じた全従業員の教育・啓発の継続実施 ・ カスタマーハラスメント未然防止のため対応方針の策定、ホームページ開示
⑤プライバシーの権利・消費者の安全と知る権利	・ お客さま情報の紛失や、本人以外へ個人情報を伝達するリスク ・ 当社および外部委託先等へのサイバー攻撃による個人情報漏えいリスク	・ 情報事故防止に向けた管理強化月間の設定および全従業員に対する教育の実施 ・ サイバーセキュリティ強化へ向けた取組み

人権侵害の救済・是正(苦情処理メカニズム)

当社では、外部(お客さま等) および内部(従業員等) からの通報窓口を設置しています。

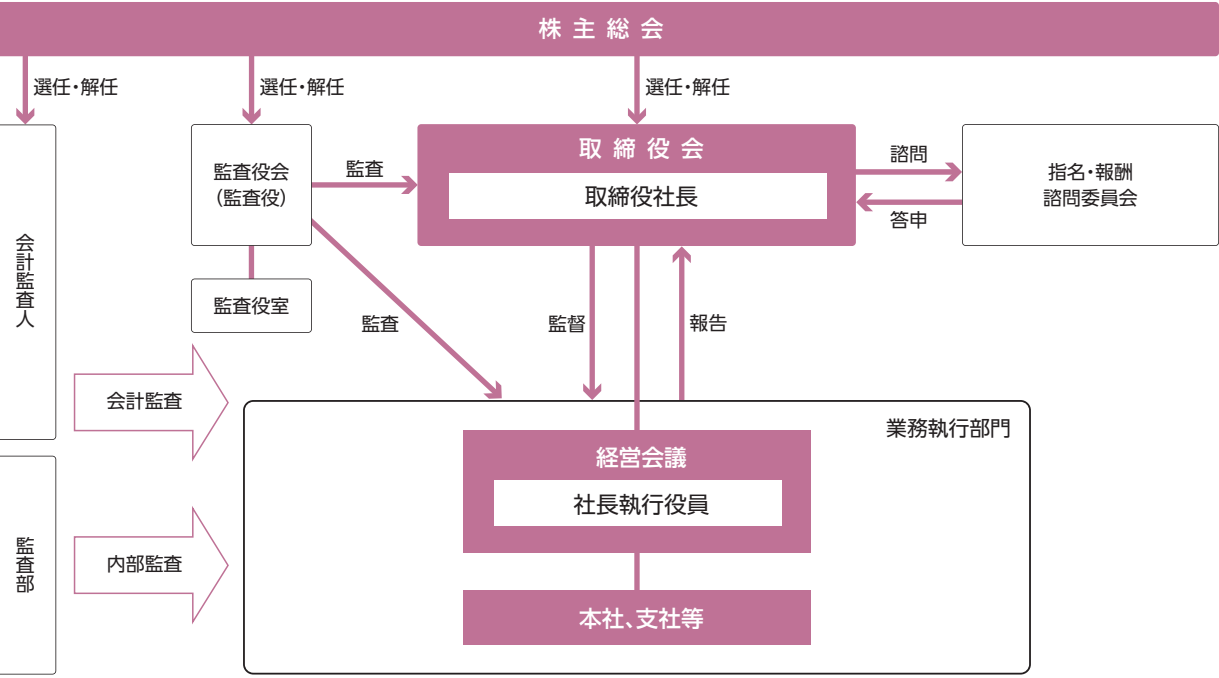
外部からの通報窓口設置	・ 当社への通報窓口(お客さまサービスセンター)および当社外への通報窓口(社外弁護士事務所)を設置 ・ コンプライアンスに反する行為や人権侵害にあたる行為、もしくはそれらのおそれがある場合、事実確認や調査等を行い、適切な是正措置等を実行。 ・ 通報者が不利益を被ることのないよう、機密保持および匿名性を確保。
内部通報制度の充実	・ 社内通報窓口、社外通報窓口(委託先法律事務所内)および日本生命グループ共通窓口(日本生命内)を設置 ・ 「コンプライアンス上の問題やハラスメント、人権、健康上の問題等に該当する可能性があり、相談したい場合」に利用可能な相談窓口を設置 ・ 相談しやすい体制づくり、内部通報制度の周知 - 相談体制の充実を図るとともに、誰もが相談しやすい体制とするため、男性・女性担当者をそれぞれ配置。 - ポスターの作成や、社内ポータルサイトへの案内掲示などにより、内部通報制度を周知。

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、従業員がいいきと働き、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。

コーポレート・ガバナンス体制図（2026年6月26日現在）



経営管理組織

当社は監査役会設置会社です。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。

取締役会等の状況

取締役会

項目	内容
任務	・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（取締役兼務者7名を含む計17名）。 ・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。
構成	・取締役会は、取締役9名（うち1名は社外取締役）で構成しています。
選任	・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ます。
2025年度の活動状況	・開催回数 12回（別途、書面開催2回） ・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。

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。

指名・報酬諮問委員会

項目	内容
任務	・取締役会の諮問機関として、指名・報酬諮問委員会を設置し、取締役および執行役員等の選解任、ならびに取締役および執行役員の報酬に関する事項等について審議し、その結果を取締役会に答申します。
構成	・指名・報酬諮問委員会は、社外取締役1名、非業務執行取締役1名、社長を含む取締役2名の計4名で構成しています。委員長は社外取締役が務めており、委員の半数は社外取締役および非業務執行取締役で構成しています。
2025年度の活動状況	・開催回数 3回

監査役会

項目	内容
任務	・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ます。
構成	・監査役会は、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います。
選任	・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ます。
2025年度の活動状況	・開催回数 12回

経営会議

項目	内容
概要	・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います。 ・経営会議は、社長執行役員および各担当役員等計10名で構成しています。
2025年度の活動状況	・開催回数 34回

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すべ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 P.158にてご覧いただけます。

当方針で規程する各種体制（例）

- 当社の取締役・使用人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
 - 当社の取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制
 - 当社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
 - 当社の取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- 当社、子会社および関連会社からなる企業集団における業務の適正を確保するための体制
 - 当社の財務報告に係る内部統制に関する体制
 - 当社および子会社の取締役および使用人が当社の監査役に報告をするための体制その他の監査役への報告に関する体制
 - その他当社の監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

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経営会議・取締役会に報告しています。

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。

また、監査役は監査部およ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など、緊密な連携を取っています。

コンプライアンス態勢 リスク管理態勢

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

取締役 執行役員
コンプライアンス統括部、リスク管理部担当役員

太田 裕治



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。

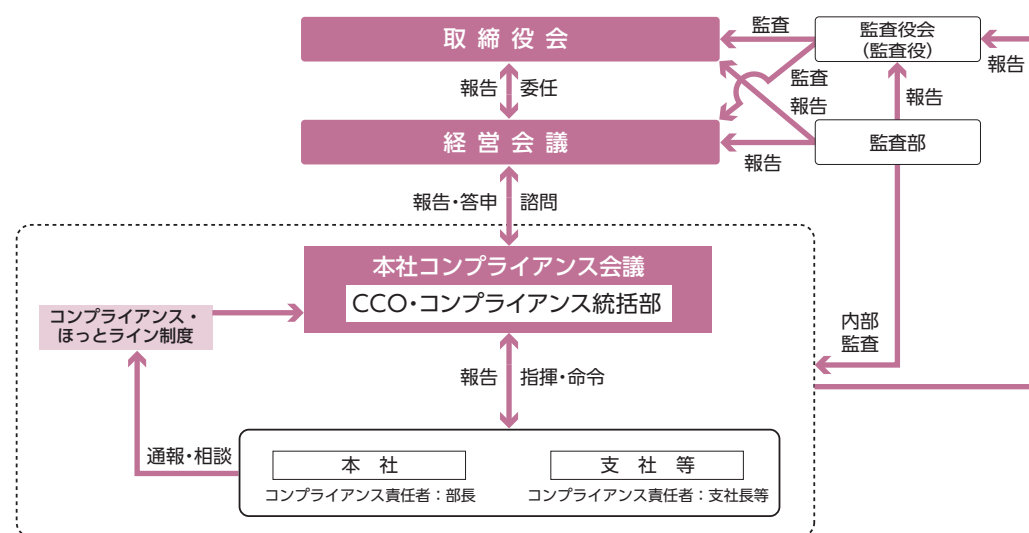
また、コンプライアンスに関する事項を統括監督する「チーフコンプライアンスオフィサー（CCO）」を配置するとともに、その下に「コンプライアンス統括部」を設置して、コンプライアンスに関する重要課題等の取りまとめ、取組みの推進、個人情報保護の推進等を行っています。

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、重要課題およ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」および「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、私たちの大切な価値観である「大樹生命バリュー」や、「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」および「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」により、全役職員一人ひとりが常に正しく職務を遂行できるよう、常時確認できる環境を整えています。

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、適正な保険募集や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「マナー・コンプライアンスマニュアル」等を策定し、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、各種教材や営業端末の活用などにより、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。

ほっとライン制度（内部通報制度）

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および、人権や健康保持等の良好な職場環境を脅かす行為の早期発見と抑止のため、従業員等からの通報および相談を直接受け付ける制度です。

社内では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

勢を構築しており、2025年度は222件の内部通報・相談を受け付けました。

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を実施するなど、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、当社およ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・ローンダリングおよびテロ資金供与対策

マネー・ローンダ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・ローンダリング／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・ローンダ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 P.157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職員に指導しています。

また、当社役職員が守るべき「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なかで、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1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うえで、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、も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うえで、業務の適切な運行に支障を来すなど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。

このような状況のなか、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、当社におけるさまざまなリスクについて、その特性に基づき適切な対応を行うとともに、そ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

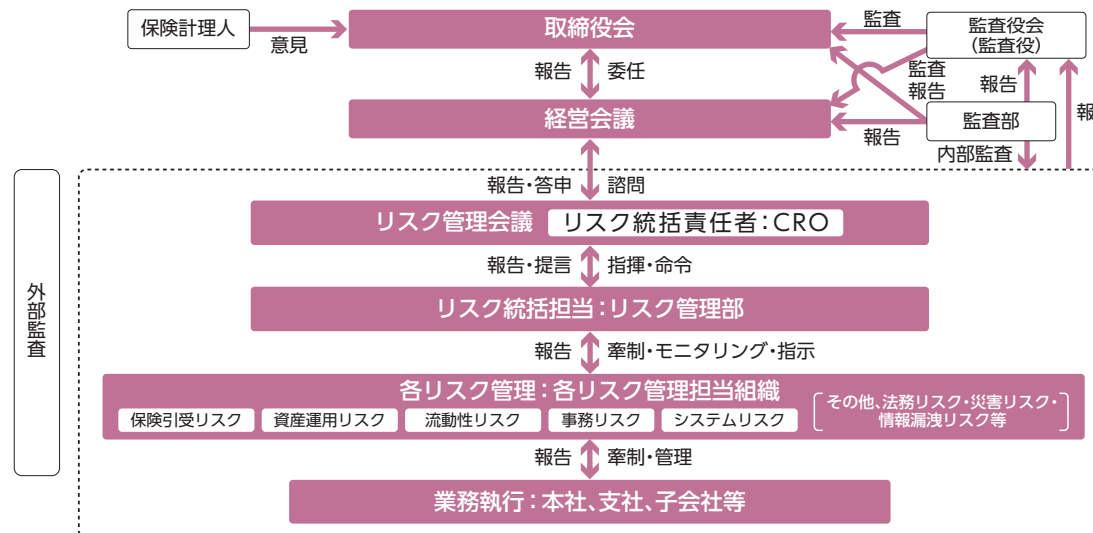
当社では、取締役会において「内部統制システムに関する基本方針」および「リスク管理基本規程」を定め、取締役会からの委任により経営会議をリスク管理に関する意思決定機関として位置づけ、経営に重大な影響を与えるリスクを把握・確認して対応策を協議しています。

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。

● 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、または毀損する可能性のことです。

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、為替等のさまざまな市場のリスク・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、相互牽制が働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、資産運用リスク全体の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、資産運用リスク全体の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）、およ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、災害リスクおよ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、災害リスクおよ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・極小化するという事務水準の維持・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又は誤作動等、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およ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想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およ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. 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。

子会社等リスク

子会社等リスクとは、以下の(1)～(3)のリスクが顕在化することにより、当社の財務内容に影響を及ぼす、または、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、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。

- (1) 子会社等における財務リスク
- (2) 子会社等におけるオペレーショナルリスク
- (3) 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、当社の経営成績および財政状態に影響を与えるリスク

取締役、監査役および執行役員（2026年6月26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10名、女性は3名です(女性の比率 23%)。

取締役

	代表取締役社長 社長執行役員 はらぐち たつや 原口 達哉 1967年1月20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 2021年 3月 同社常務執行役員 2024年 3月 当社代表取締役副社長執行役員 2025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 専務執行役員 にしもと つよし 西本 毅 1969年3月13日生	法人営業統括本部管掌役員 企画部、人事部、DX・構造改革推進部担当役員 1992年 4月 当社入社 2023年 3月 当社執行役員 2024年 3月 当社取締役常務執行役員 2025年 3月 当社取締役専務執行役員 2025年 4月 当社代表取締役専務執行役員（現任）
	取締役 専務執行役員 たんば ゆきえ 丹波 由規枝 1963年12月30日生	営業統括本部長 営業人材育成部担当役員 1994年 8月 当社入社 2019年 3月 当社執行役員 2024年 3月 当社常務執行役員 2025年 3月 当社専務執行役員 2025年 4月 当社取締役専務執行役員（現任）
	取締役 専務執行役員 なかしま けい 中島 啓 1963年6月19日生	営業統括本部 副統括本部長 業務推進部、営業総務部、損保業務部担当役員 1987年 4月 日本生命保険相互会社入社 2021年 3月 同社執行役員 2025年 3月 当社専務執行役員 2025年 4月 当社取締役専務執行役員（現任）
	取締役 執行役員 さかもと りょうさく 坂本 竜作 1965年12月17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、 お客さまサービス部、企業保険部担当役員 DX・構造改革推進部副担当役員 1989年 4月 日本生命保険相互会社入社 2024年 3月 当社執行役員 2025年 4月 当社取締役執行役員（現任）

	取締役 執行役員 やまざき まこと 山崎 亮 1967年8月17日生	運用統括部、市場運用部、特別勘定運用部、不動産部担当役員 1991年 4月 当社入社 2024年 3月 当社執行役員 2026年 3月 当社取締役執行役員（現任）
	取締役 執行役員 おおた ゆうじ 太田 裕治 1968年7月6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 リスク管理部、運用審査部、コンプライアンス統括部、監査部（リスク管理部、 運用審査部、コンプライアンス統括部に関する監査以外）担当役員 1991年 4月 日本生命保険相互会社入社 2026年 3月 当社取締役執行役員（現任）
	取締役 あかほり なおき 赤堀 直樹 1964年8月13日生	1988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 2018年 3月 同社執行役員 当社代表取締役専務執行役員 2020年 3月 同社執行役員 当社代表取締役専務執行役員退任 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 2024年 3月 同社取締役専務執行役員 当社取締役（現任） 2025年 3月 同社取締役副社長執行役員 2025年 4月 同社代表取締役副社長執行役員（現任）
	取締役 いとう ふみひこ 伊藤 文彦 1967年4月13日生	1990年 4月 株式会社住友銀行入行 2018年 4月 株式会社三井住友銀行執行役員 2018年10月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ執行役員 株式会社三井住友銀行執行役員 2020年 4月 同社常務執行役員 株式会社三井住友銀行常務執行役員 2021年 4月 同社常務執行役員グループ CSuO 株式会社三井住友銀行常務執行役員 2023年 4月 同社執行役専務グループ CFO 兼 グループ CSO 株式会社三井住友銀行専務執行役員 2023年 6月 同社取締役執行役専務グループ CFO 兼 グループ CSO 株式会社三井住友銀行専務執行役員 2024年 3月 同社取締役執行役専務グループ CFO 兼 グループ CSO 株式会社三井住友銀行取締役兼専務執行役員 2024年 4月 同社取締役執行役専務グループ CFO 兼 グループ CSO 株式会社三井住友銀行取締役兼専務執行役員 当社取締役（現任） 同社執行役専務（現任） 株式会社三井住友銀行専務執行役員（現任）

(注) 赤堀直樹氏は非常勤取締役、伊藤文彦氏は社外取締役です。

監査役



監査役
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
木村 理恵
1967年11月6日生

1990年 4月 当社入社
2025年 3月 当社執行役員
2026年 6月 当社監査役（現任）



監査役
市川 加代子
1979年5月28日生

2025年 6月 当社監査役（現任）
（現在：東京北辰法律事務所 弁護士）



監査役
内野 幸治
1980年2月14日生

2025年 6月 当社監査役（現任）
（現在：内野幸治税理士事務所 公認会計士・税理士）

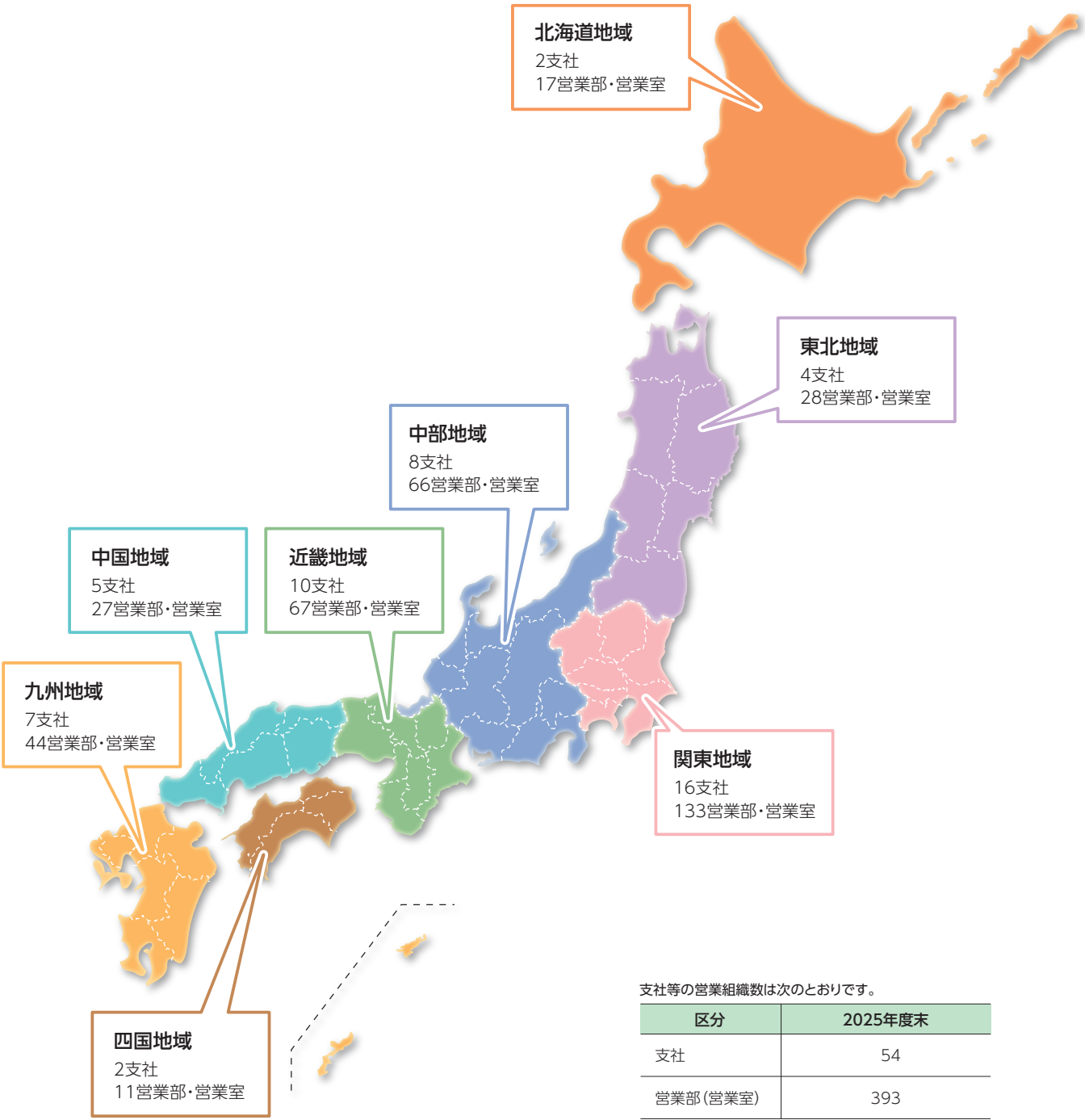
(注) 市川加代子氏、内野幸治氏は社外監査役です。
(注) 市川加代子氏の戸籍上の氏名は今福加代子です。

執行役員

執行役員	くらはし よしふみ 藏橋 吉史 1968年12月5日生	総務部、法務部、代理店部、融資部、 監査部（リスク管理部、運用審査部、 コンプライアンス統括部に関する監査）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	みねざし けんいち 峰岸 健一 1969年8月16日生	営業統括本部、業務推進部副担当役員	1992年 4月 当社入社 2024年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	なが と ふみゆき 長渡 史将 1971年2月13日生	主計部、商品開発部、営業企画部担当役員	1993年 4月 日本生命保険相互会社入社 2024年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	かのう よしひと 狩野 義仁 1972年10月22日生	人事部長	1995年 4月 当社入社 2024年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	ふくはら たけし 福原 武士 1969年6月10日生	法人営業統括本部長 法人業務部担当役員	1992年 4月 当社入社 2025年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	あおき かつじ 青木 克仁 1971年3月16日生	商品開発部長	1994年 4月 当社入社 2025年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	かざま つよし 風間 剛 1971年7月22日生	営業統括本部、業務推進部副担当役員	1994年 4月 当社入社 2025年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	ひ の たつや 日野 達也 1971年6月28日生	企画部長	1995年 4月 日本生命保険相互会社入社 2025年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	よしだ けんいち 吉田 健一 1969年8月6日生	コンプライアンス統括部長	1994年 4月 当社入社 2026年 3月 当社執行役員（現任）
執行役員	ためが い しん 為我井 心 1973年12月22日生	運用統括部長	1998年 4月 当社入社 2026年 3月 当社執行役員（現任）

店舗網(営業拠点)一覧 (2026年6月1日現在)

〈営業拠点〉
当社は全国47都道府県で393箇所の営業拠点を展開しています。



支社等の営業組織数は次のとおりです。

区分	2025年度末
支社	54
営業部(営業室)	393

大樹生命の概要 (2026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	従 業 員 数	10,857名 (うち営業職員6,856名)
		営 業 拠 点 数	支社54、営業部・営業室393
代表取締役社長	原口 達哉	総 資 産	7兆9,740億円
本 社 所 在 地	〒105-7190 東京都港区東新橋1-5-2	資 本 金	1,672億円
		保 有 契 約 高	個人保険 13兆5,938億円
個人年金保険 1兆6,848億円			
団体保険 10兆7,550億円			
団体年金保険 5,083億円			
創 業	1927年(昭和2年)3月5日		

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)

自動音声によるお申出専用ダイヤル

0120-088-815

電話受付時間:全日7:00~23:45(土・日・祝日・年末年始を含む)

※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。

※お問合せ・お申出の際は、証券番号をご準備のうえ、契約者ご本人さまよりお願いします。

大樹生命公式アプリ・SNS

大樹らいふ倶楽部
アプリ

iOS 版

App Store からダウンロード

Android 版

Google Play で手に入れよう

X

Facebook

YouTube

Instagram

LINE WORKS：LINE WORKS 株式会社(代表取締役社長 島岡 岳史)
Zoom：Zoom 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。

 大樹生命保険株式会社