

2016年度トピックス

4月

日本生命として初めて都道府県との「包括的連携協定」の締結

当社と埼玉県は、県民サービスの向上と地域の活性化を目的に、「包括的連携協定」を締結しました。協定を通じて、2016年度はビジネスマッチングイベントの開催やピンクリボンイベントの共催等を実施しました。今後も、健康増進・疾病予防、障がい者支援等、幅広い分野での緊密な相互連携と協働により、県民サービスの向上、地域の活性化に取組みます。

埼玉県以外にも2016年度は「包括的連携協定」を9県と締結しており、今後も自治体と連携して、地域社会に貢献してまいります。



左：上田埼玉県知事
右：岡本会長(日本生命)

8月

私募リート「ニッセイプライベートリート投資法人」運用開始

当社の子会社であるニッセリアルティマネジメント株式会社は、不動産投資運用業務を受託する私募リート「ニッセイプライベートリート投資法人」の運用を開始しました。なお、国内生命保険会社の子会社が私募リートを運用するのは初めての取組となります。資産規模は当初約300億円から、1年程度で1,000億円規模へ、中長期に3,000億円規模へ成長させる計画です。

当取組を通じ、投資家の不動産運用ニーズにお応えしつつ、当社の不動産投資効率を高め、グループとして不動産投資を強化し、ご契約者利益の観点から長期・安定的な運用収益の確保に努めてまいります。

9月

「まごころナビ(特許出願中)」によるお手続きの開始

約5万名の営業職員が使用する携帯端末「REVO」に、新システム「まごころナビ」を導入しました。当システムでは、ご加入後、結婚や就職等お客様のライフイベントに伴って必要となるお手続きを一覧で表示する機能のほか、お客様の面前で完結するお手続きを増やし、手続所要日数を短縮する等、大きく利便性を高めています。

「まごころナビ」からライフイベント「結婚したとき」を選択した場合の画面イメージ



10月

豪州MLC生保事業の買収手続き完了

2016年10月、豪州大手銀行の一つであるナショナルオーストラリア銀行(NAB)傘下、MLC Limitedの生命保険事業の株式80%を取得し、子会社化を完了しました。本件は、当社初の海外大型マジョリティ出資です。



LIFE INSURANCE

左：筒井社長(日本生命)
右：ゾーパーンCEO(NAB)



新商品「ニッセイ出産サポート給付金付3大疾病保障保険“ChouChou!”」の発売

女性のための新商品として、3大疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)や死亡の保障に加え、出産時の給付や特定不妊治療の保障、満期まで継続された場合の一時金を組んだ「ニッセイ出産サポート給付金付3大疾病保障保険“ChouChou!”」を2016年10月から販売しています。

2016年9月6日
日本経済新聞(朝刊)



11月

「訪問準備システム」の特許取得

約1,000万名の既契約のお客事情報を分析し、約500のお客セグメントに細分化したデータをもとに、2,000種類におよぶ活動アドバイスを表示する独自の機能を有する、「訪問準備システム」の特許を取得しました(特許第6035404号)。営業職員携帯端末「REVO」に搭載しており、営業職員のコンサルティング活動をサポートしています。

1月

日本生命から三井生命への商品供給開始

商品相互供給の第一弾として、三井生命の営業職員チャネルにおいて、当社の経営者向け商品「ニッセイ遡増定期保険」を「遡増定期保険 経営サポート」の名称で発売しました。

今後も、グループ一体となってお客様に最適な商品を供給する体制づくりを目指してまいります。

1月

企業年金向け新商品「確定給付企業年金保険(無配当)」の発売を発表

お客様の安定運用ニーズにお応えするため、確定給付企業年金向けの一般勘定新商品として「確定給付企業年金保険(無配当)」を2017年4月から発売することを発表しました。

当商品は、元本保証を有するため、低金利環境下における安全性資産としてふさわしい商品となっています。

2月

株式会社ニチイ学館との企業主導型保育所の全国展開に関する合意

待機児童問題が深刻化する中、当社は社会的役割の更なる拡大を果たす「保険+α」の価値提供に向け、1999年から業務提携関係にあるニチイ学館と協働で、企業主導型保育所を全都道府県約100カ所に展開することについて合意しました。2017年4月から運営を開始し、2018年4月までに約1,800名分の保育の受け皿を整備する方針であり、当合意を通じて、女性の活躍推進を一層支えてまいります。



2017年2月18日
読売新聞(朝刊)

3月

法人向け新商品「ニッセイ傷害保障重点期間設定型長期定期保険“プラチナフェニックス”」の発売を発表

契約当初一定期間、傷害以外を原因とする死亡保険金を抑制することで、保険料を抑えながら、効率的に事業保障・事業承継資金を準備できる保険として、「ニッセイ傷害保障重点期間設定型長期定期保険“プラチナフェニックス”」を2017年4月から発売することを発表しました。



3月

中期経営計画「全・進-next stage-」(2017-2020)を発表

前3カ年経営計画「全・進」では、数量目標についておおむね前倒しで達成し、加えて更なる飛躍のための基盤として、三井生命との経営統合等、グループ体制が強固なものとなりました。一方で、超低金利は、お客様への商品提供や資産運用等、様々な面で当社の経営に大きな影響をおよぼすものであり、当社グループ全体の持続的な成長に向け、「全・進」での成果をベースに新たなスタートを切ることとしました。

中期経営計画「全・進-next stage-」では、「人生100年時代をリードする日本生命グループに成る」をスローガンに掲げ、生命保険会社の社会的使命として、いかなる環境下でもお客様の保障責任を全うし、安心を提供できるよう収益性を向上させてまいります。また、人口減少等の長期的な経営課題への対応に、グループの総力をあげて取り組んでまいります。

国連責任投資原則(PRI)への署名

当社は、2017年3月に、国連責任投資原則*(Principles for Responsible Investment、以下「PRI」)に署名しました。PRIという国際的な枠組への署名により、当社取組をグローバルに発信することに加え、生命保険会社として、社会的責任を果たしていることを改めて表明するものです。

今般、PRIへの署名に伴い、当社では「ESG投融資の取組方針」の策定に加え、中期経営計画「全・進-next stage-」にて、ESG債等への投融資2,000億円の数量目標設定や、グループを活用したESG投融資の実施等掲げ、ESG投融資をより一層強化してまいります。

* 持続可能な社会の実現を目的とし、機関投資家等が環境(E:Environment)、社会(S:Social)、ガバナンス(G:Governance)の課題を投資の意思決定に組み込むことを提唱する原則。

ほけんの110番を完全子会社化

乗合代理店マーケットでのプレゼンス向上に向けた取組の一環として、店舗型の乗合代理店であるほけんの110番を完全子会社化することを発表しました。

