

経営基本理念

共存共栄、相互扶助の精神にもとづく生命保険事業は、国民の福祉と密接に関連し、また、事業の繁栄は、国民の深い理解と信頼の上にはじめて可能であることにかんがみ、われわれは、信念・誠実・努力の信条のもとに、国民生活の安定と向上に寄与することを固く決意し、ここに経営の基本理念を定める。

- 1 国民各層が真に求める保険を提供し、充実したサービスを行ない、契約者に対する経済的保障責任を誠実に果たすことを第一義とする。
- 2 生命保険事業の公共性を自覚し、適正な資産の運用を行なうとともに、広く社会の福利増進に尽力する。
- 3 英智にもとづく創造性と確信にみちた実行力とをもって、経営の生産性をたかめ、業績のあらゆる面における発展を期する。
- 4 会社の繁栄とともに、全従業員の生活の向上をはかり、また、すぐれた社会人としての資質の育成につとめる。
- 5 生命保険業界の一員として、自主性のある協調の立場に立ち、保険思想の普及と、業界全般の進歩発展に貢献する。



代表取締役会長
岡本 圀衛

代表取締役社長
筒井 義信

CONTENTS

日本生命のあゆみ	P2
2016年度トピックス	P4
日本生命グループの概要	P6
トップメッセージ(経営基本方針)	P8
日本生命のステークホルダー	P12
日本生命のCSR重要課題	P13
日本生命の価値創造モデル	P14

業績ハイライト

財務情報	P18
非財務情報	P28

日本生命の経営戦略

中期経営計画の概要	P32
国内事業	P36
グループ事業	P44
資産運用	P47
ERM	P50
先端IT活用	P52
人材育成	P54

ステークホルダーに対する取組

お客様に対する取組	P58
投資家に対する取組	P64
地域・社会に対する取組	P65
従業員に対する取組	P70

コーポレートガバナンスおよび経営体制について

コーポレートガバナンス・経営体制	P74
------------------	-----

会社概要 (2017年3月末現在)

名 称	日本生命保険相互会社		
本店所在地	〒541-8501 大阪府大阪市中央区今橋3-5-12		
代表取締役社長	筒井 義信		
創 立	1889年7月4日		
事 業 所	支社等	108	
	営業部	1,537	
	海外事務所	4	
	代理店*	15,491	
子 会 社 等	保険および保険関連事業	17社	
	資産運用関連事業	41社	
	総務関連事業等	11社	

*「代理店」には、銀行等の金融機関代理店等も含まれています。

最新情報につきましては、ホームページで開示しています。



<http://www.nissay.co.jp>

編集方針

日本生命では、ステークホルダーの皆様に、当社の取組をよりわかりやすくお伝えするために、2016年度より、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」を参考に、決算・業績等の財務情報に加え、中長期的な経営方針やCSR活動等の非財務情報を統合的にまとめた、「統合報告書」として発行しています。

このディスクロージャー資料は、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もとづいて作成しています。

日本生命のあゆみ

日本生命は創業以来、相互扶助の精神を守りつつ、時代の要請に応えてきました。

当社は、1889年7月、有限責任日本生命保険会社として発足し、1891年、社名を日本生命保険株式会社と改めました。

創業にあたっては、日本独自の死亡統計にもとづく保険料表を完成させました。同時に、日本の生命保険会社として初めて「契約者への利益配当」を決定し、「相互扶助」の精神を具体化しました。そして、1898年、第1回大決算において日本初の契約者利益配当を実施しました。

第2次世界大戦後の1947年、日本生命保険相互会社として再出発してからは、相互会社形態により、共存共栄・相互扶助の実現に努めています。

今後も変わらず相互扶助の精神を守りつつ、生命保険会社としてお客様サービスの向上を図ってまいります。

有限責任日本生命保険会社創立

創業者の弘世助三郎は、「濟世救民」の志が厚い銀行家で、当社の創業に尽力しました。



創業者 弘世助三郎

保有契約高が業界第1位となる

1895年保有契約高1,000万円達成により業界2位に、1899年には創業わずか10年にして業界第1位となりました。



保有契約高1,000万円達成記念式典
(1895年)

(財)日本生命済生会設立

無料健康診断をはじめ、広く社会福祉・厚生事業に取り組み、1931年には日本生命済生会付属日生病院を開院しました。



四国地方を訪れた巡回診療班
(1930年)

1889年

日本初の契約者利益配当実施

第1回大決算で実際に配当を行い、お客様との約束を果たしました。



決算実務を担当する主計部
(1895年)

1902年

本店を現在地に新築移転

威容を誇る赤煉瓦と花崗岩から成る新社屋は、東京駅等の設計を手がけた辰野金吾を顧問とし完成しました。



本店旧本館
(1902年～1959年)

1924年

日本生命保険相互会社として再発足

日本初の契約者利益配当を実施した相互扶助の精神に立ち返り、相互会社として再出発しました。



記念式典で挨拶する
弘世現常務(当時)

1947年

日生劇場開場

竣工した日比谷ビル内に、日本の芸術・文化発展の一助とすべく「日生劇場」を開場しました。



日生劇場の開場ポスター



小学生の劇場招待

ニッセイ・ライフプラザ 第1号店開設

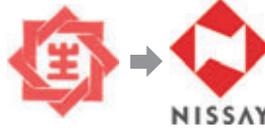
専門的なコンサルタント業務を行うファイナンシャル・プランナーを配置した来店型店舗で、現在、全都道府県に展開しています。



第1号店 ニッセイ・ライフプラザ新宿

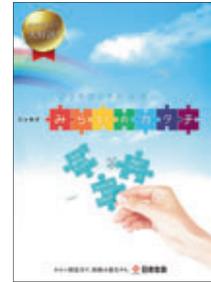
コーポレート・ アイデンティティ導入

「新しくあろう」「発信・提案していこう」という企業姿勢を込めて、「NISSAY」を採用。社章も新しく切替えました。



「みらいのカタチ」発売

「お客様一人ひとりにぴったり」「お支払いを大切に」というコンセプトで、保険商品を全面的に刷新しました。



「みらいのカタチ」

中期経営計画

「全・進 -next stage-」
(2017-2020)スタート

▶ 詳細はP32へ

1963年
1981年

1987年

1988年

1992年
2002年

2012年

2016年

2017年

定期保険特約付 終身保険発売

(1983年に
「ロングラン」と愛称付与)

お客様に広く支持され、
当社の主力商品に成長しました。



「あすりーと」発売

生前給付型商品開発の
先駆けとなりました。



「あすりーと」

「ニッセイ100万本の 植樹運動」 目標を達成

1992年に開始した植樹運動は、2002年に目標の100万本を達成し、翌年から「ニッセイ未来を育む森づくり」を開始しました。



「ニッセイ未来を育む森づくり」
のポスター

三井生命保険株式会社との 経営統合 MLC Limitedの買収

中長期的な成長基盤を構築し、日本生命グループ全体での収益拡大に向け、2015年に三井生命保険株式会社と経営統合を行い、また、2016年にはMLC Limitedを子会社化しました。

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「ニッセイ逋増定期保険」を「逋増定期保険 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。



日本生命グループの概要 (2017年3月末現在)

当社は、グループ事業戦略を進め、長期的な収益拡大を目指し、ご契約者利益の拡大を図っています。

具体的には、本業である生命保険事業について、引続き安定的な成長が見込める国内マーケットの深耕を進めていることに加え、海外戦略も展開し、国内にはない成長機会の確保を目指しています。

また、生命保険事業との親和性が高い資産運用関連事業(アセットマネジメント事業等)についても、国内・海外双方で展開し、資産運用収益の向上を目指しています。

今後も、引続き各グループ会社と幅広い領域でシナジーを発揮し、グループ全体での成長を実現してまいります。

国内保険関連事業

国内での保険業として、日本生命および子会社等が生命保険業を営んでいます。また、保険関連事業を行う子会社等では、企業年金の制度管理業務、保険契約の確認業務、生命保険契約募集業務、損害保険代理業務等を行っています。



生命保険業



企業年金ビジネスサービス

企業年金の制度管理業務



日本インシュアランスサービス

生命保険契約の確認業務



ニッセイ保険エージェンシー

NIAC

生命保険契約募集業務、損害保険代理業務



LifeSalon

生命保険契約募集業務、損害保険代理業務



LIFE PLAZA PARTNERS

生命保険契約募集業務、損害保険代理業務



NISSAY



海外保険関連事業

海外での保険業として、オーストラリアのMLCをはじめとする子会社等が生命保険業を営んでいます。また、保険関連事業を行う子会社等では、米国において生命保険仲介代理業務を行っています。



Nippon Life Benefits

Nippon Life Insurance Company of America
＜アメリカ＞ 生命保険業



LIFE INSURANCE
MLC Limited
＜オーストラリア＞ 生命保険業



長生人寿保險有限公司
GREAT WALL CHANGSHING LIFE INSURANCE CO., LTD

長生人寿保險有限公司
＜中華人民共和國＞ 生命保険業



กรุงเทพประกันชีวิต
ชีวิตที่มีความสุขมากกว่า

Bangkok Life Assurance Public Company Limited
＜タイ＞ 生命保険業



RELIANCE NIPPON LIFE INSURANCE

Reliance Nippon Life Insurance Company Limited
＜インド＞ 生命保険業



Your Better Tomorrow

PT Asuransi Jiwa Sequis Life
＜インドネシア＞ 生命保険業

資産運用関連事業(アセットマネジメント事業・その他)

資産運用関連事業を行う子会社等では、投資運用業、投資助言業および第二種金融商品取引業にかかる業務、信託銀行業、信用保証業務、リース業務、ベンチャーキャピタル業務、ビル管理業務、モーゲージ貸付業務、保険持株会社、投資一任契約にかかる業務、投融資代行業務等を行っています。

資産運用
関連事業

41社

本生命

総務
関連事業等

11社

【アセットマネジメント事業】



ニッセイアセットマネジメント株式会社

投資運用業、投資助言業および
第二種金融商品取引業にかかる業務



PANAGORA

PanAgora Asset Management, Inc.
＜アメリカ＞
投資助言業務・投資一任契約にかかる業務



NISSAY NIPPON LIFE ASSET
MANAGEMENT LTD

Reliance Nippon Life Asset
Management Limited
＜インド＞
投資助言業務・投資一任契約にかかる業務



Post Advisory Group, LLC
＜アメリカ＞
投資助言業務・投資一任契約にかかる業務

【その他】



ニッセイリアルティマネジメント

資産運用業務



日本マスタートラスト信託銀行株式会社

信託銀行業



ニッセイ信用保証

信用保証業務



ニッセイ・リース

リース業務



ニッセイ・キャピタル

ベンチャーキャピタル業務

新宿エヌ・エスビル

大宮ソニックシティ

アロマスクエア

ビル管理業務

総務関連事業等

総務関連事業等を行う子会社等では、職業紹介業務、諸物品の斡旋・販売業務、印刷・製本業務、事務代行業務、ソフトウェア開発、情報処理サービス、システムの運用・管理、収納代行業務、調査・研究業務、情報提供業務等を行っています。



ニッセイ・ビジネス・サービス

職業紹介業務



ニッセイ商事

諸物品の斡旋・販売業務



ニッセイ・ニュークリエーション

印刷・製本業務および事務代行業務



ニッセイ情報テクノロジー株式会社

ソフトウェア開発、情報処理サービスおよび
システムの運用・管理



ニッセイ・カードサービス

収納代行業務



ニッセイ基礎研究所

調査・研究業務

※Reliance Nippon Life Insurance Company Limitedと、Reliance Nippon Life Asset Management Limitedのロゴマークは、
2017年4月1日現在のものを掲載しています。

※詳細は、資料編P.125「事業系統図」をご参照ください。

人生100年時代を生きる お客様の大切な想いを いちばん近くで支え続ける 生命保険会社であるために

～“大切な人を想う”のいちばん近くで。～

3カ年経営計画「全・進」を振り返って

当社では、2015年度から10年後を見据えた「中長期的な成長基盤の構築」と「揺るぎない国内No.1プレゼンスの確立」を目標として、3カ年経営計画「全・進」に取り組んでまいりました。「全・進」には「“全”員が“心”を一つにし、“全”員で“前”へ“進”む」という意味を込めております。

3カ年経営計画の2年目を終え、「保有年換算保険料6%成長」・「自己資本1兆円積立て」等の6つの経営目標については、おおむね前倒しでの達成が見通せました。また、三井生命との経営統合や豪州MLC Limitedの子会社化を通じ、国内外のグループ体制の強化を図り、戦略構築の幅や事業領域を着実に広げております。

一方、マイナス金利政策による歴史的な低金利は、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しております。「全・進」策定時とは環境が大きく変わり、一刻も早く対応すべき状況の中、「全・進」を1年早く切上げ、新たな中期経営計画を策定いたしました。

新中期経営計画「全・進-next stage-」 について

新たな中期経営計画「全・進-next stage-」は、歴史的な低金利の継続や、本格的な人口減少・高齢社会の到来等、長期的な環境変化を計画策定の前提におき、「全・進」の最終年度を包含する形で、2020年度までの4カ年計画として刷新いたしました。

「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、超低金利下での収益性向上を実現しつつ、前述の環境変化への対応をグループの総力をあげて実行し、長期にわたるNo.1プレゼンスを確固たるものにしてまいります。

具体的な成長戦略として、「超低金利下での収益性向上」・「日本生命グループの社会的役割の拡大」・「グループ事業の着実な収益拡大」の3点に取り組んでまいります。また、この成長戦略を支える重要な経営基盤として、「ERM(エンタープライズ・リスク・マネジメント)」・「先端IT活用」・「人材育成」を位置付け、生命保険業界をリードする取組を展開してまいります。

こうした取組を通じ、2020年度末に「保有年換算保険料8%成長」・「お客様数1,400万名」・「グループ事業純利益700億円」・「自己資本6.5兆円」を経営目標として掲げ、その達成を目指してまいります。



代表取締役社長

筒井義信

成長戦略

■国内事業

低金利環境の中でも、創意工夫を凝らし、お客様のニーズにお応えできる魅力的な商品・サービスの開発を進めてまいります。加えて、人生100年時代を生きるお客様に寄り添い様々な側面からお支えできるよう、生命保険と親和性のある新たな事業を展開し、日本生命グループの社会的役割を拡げてまいります。

商品開発

2016年4月に、業界初の仕組を取入れた「ニッセイ長寿生存保険“Gran Age”^{グラン エイジ}」を発売しました。当商品は、万一の場合にご遺族をお支えする従来の死亡保障保険とは異なり、長生きされるほど多くの年金をお受取りいただけます。大変ご好評をいただき、販売件数は4万件を超えました。

2016年10月には、女性のお客様向けに、出産時の給付と特定不妊治療の保障により出産をサポートする、業界初の「ニッセイ出産サポート給付金付3大疾病保障保険“ChouChou!”^{シュシュ}」を発売しました。

また、2017年4月には、法人のお客様向けに、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「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”」を発売しました。

更に、多様なお客様ニーズにグループ一体で対応すべく、三井生命との商品相互供給をスタートさせ、その第一弾として、2017年1月から当社の「ニッセイ通増定期保険」を三井生命で販売開始いたしました。2017年10月からは、第二弾として三井生命の「無配当一時払外貨建生存給付金付特殊養老保険“ドリームロード”」を当社で販売開始する予定です。

幅広いサポート

2030年以降、少子化による人口減少、高齢化等、様々な社会構造の変化が本格化することが見込まれています。こうした社会課題にも対応した新たな事業を展開し、お客様に「保険+α(プラスアルファ)」の価値を提供してまいります。

「保険+α」の重点領域として、「子育て支援」「ヘルスケア」「高齢社会対応」の取組を進めてまいります。子育て支援領域では、2017年4月からニチイ学館と協働で企業主導型保育所をスタートしました。2018年4月までに全都道府県に100カ所の開所を目指してまいります。

ヘルスケア領域では、野村総合研究所、リクルート

ライフスタイルと提携し、2018年4月から、企業・従業員様、健康保険組合様等の健康増進を包括的に支援する「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス」を提供してまいります。

また、高齢社会への対応として、「Gran Age^{グラン エイジ}プロジェクト」を展開しております。商品・サービスのご提供に加え、地域社会への貢献を通じ、「人生100年時代」のセカンドライフを「安心して・自分らしく」過ごすことができるようサポートしてまいります。

販売・サービスチャネル

当社はフェイス・トゥ・フェイスの営業職員チャネルを中心に、来店型店舗であるニッセイ・ライフプラザ、金融機関等の乗合代理店等、多様な販売・サービスチャネルを展開しています。

近年拡大している代理店チャネルでは、2017年4月に、店舗型乗合代理店を運営する「ほけんの110番」へ新たに投資し、自ら複数の保険商品を比較・検討したいというお客様への対応を強化しました。

また、ご高齢のお客様に安心してご契約を継続いただけるよう、70歳以上のご契約者を対象に、ご家族からの契約内容や手続きのご相談にお応えする「ご契約情報家族連絡サービス」のご提供を開始し、20万名を超えるお客様にご登録いただいております。2017年6月からは、高齢の方々をはじめ、お客様の更なる利便性向上のため、日本郵便と連携して郵便局のネットワークを活用した遠隔での対面サービスの実証実験にも取り組んでまいります。

2017年3月には、「お客様本位の業務運営に係る方針」を新たに制定しました。これからも常にお客様の声を経営やサービス改善にいかし、募集からアフターサービス、お支払いまで、あらゆる業務において、お客様本位の経営に努めてまいります。

■グループ事業

お客様に長期にわたる多様な保障をご提供し、安定的に利益還元を行うため、グループ事業を拡大し、収益基盤の強化に取り組んでおります。

2020年度のグループ事業純利益の目標を700億円に設定し、三井生命、MLC Limited、ニッセイアセットマネジメントをはじめ、既存出資先の着実な成長の実現、グループシナジーの発揮を推進します。また、グローバルに競争力のある新規出資先の発掘を進め、海外保険事業やアセットマネジメント事業での新たな収益源の確保に取り組んでまいります。

■資産運用

外国債券やクレジット、また成長・新規領域(環境、インフラ、新興国等)への投融資等、グローバルな分散投資を通じ、低金利下であっても長期・安定的な資産運用収益の向上を目指してまいります。

2017年度からの4年間で、成長・新規領域への投融資として、新たに1.5兆円を、その内訳としてESG領域への投融資2,000億円の目標を設定しました。ESG投融資については、2017年3月に国連責任投資原則(PRI)への署名を実施しております。

更に、2017年4月には「ストラクチャードファイナンス営業部」を新設し、海外を含めた幅広いプロジェクトファイナンス案件への投融資を強化してまいります。

経営基盤構築

■ERM

超低金利下でも着実な成長を果たすべく、経営を取巻くリスクを統合的かつ戦略的に管理・コントロールするERM(エンタープライズ・リスク・マネジメント)を経営戦略の根幹に位置付けております。また、ご契約者への安定的な配当に留意しつつ、世界トップクラスの保険会社に伍する健全性水準を目指し、引続き、自己資本を増強してまいります。

■先端IT活用

先端ITを活用した新規ビジネスの展開や業務運営の変革に取組んでまいります。全社横断的なITイノベーションワーキンググループを設置し、米国シリコンバレーにも人材を派遣し、社外の知見やノウハウを広く取入れております。事務領域では、自動処理を図るRPA(Robotic Process Automation)技術を活用した効率化に取組んでおります。今後もデジタルマーケティング、査定領域におけるAI(人工知能)の活用や、ビッグデータ解析を活用した投融資判断の高度化等、幅広い分野でIT活用を検討してまいります。

■人材育成

「一人ひとりが誇るべき“個”有の強みを持ち、生涯に亘り活躍する“逞しい人材”」の育成を目指し、私が座長となり「人材価値向上プロジェクト」を推進しております。ワークとライフの好循環を主体的に生み出すワークライフマネジメントの実践によるワークスタイル変革、専門人材やグローバル人材の育成強化、豊富な知見を有したシニアや女性活躍等のダイバーシティ推進に取組んでまいります。加えて、健康経営の推進により、従業員の心身の健康と持続的な成長の両立を目指してまいります。



“大切な人を想う”のいちばん近くで。

当社は、人生100年時代を生きるお客様を、日本生命グループ全体でお支えることを通じ、お客様にとって「親しみやすく、最も身近な生命保険会社でありたい」という想いを込め、「“大切な人を想う”のいちばん近くで。」を企業メッセージとしております。

全役員・職員がこの想いを胸に、これからもお客様に寄り添ったフェイス・トゥ・フェイスのサービスを提供してまいります。また現在、全国の自治体様と健康増進や地域振興等の幅広い分野で協定を締結させていただいております。全社運動の「ACTION CSR-V ~7万人の社会貢献活動~」と連動し、よりよい地域・社会づくりに貢献してまいります。

また、当社は2020年東京オリンピック・パラリンピック競技大会にゴールドパートナー(生命保険)として協賛しております。「Play,Support.さあ、支えることを始めよう。」をスローガンに、スポーツを通じた次世代育成や障がい者スポーツ大会の観戦・ボランティア等に積極参加し、オリンピック・パラリンピックのムーブメント醸成に貢献してまいります。

終わりに

当社は、これまでも長期的な視点から、健全で堅実な経営に努め、大規模な災害や金融危機等の状況下でも確実に保険金等のお支払いを続けてまいりました。いつの時代でも、生命保険事業の使命は、お客様への保障責任を全うし、お客様に「安心・安全」をお届けすることにあります。

私達一人ひとりが、改めてこの使命を胸に刻んで日々の業務に取組み、お客様、社会と共に発展してまいりたいと考えております。

引続き、ご支援、ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2017年7月

代表取締役社長 筒井義信

日本生命のステークホルダー

様々なステークホルダーとの対話を重視しています。

共存共栄、相互扶助の精神にもとづく生命保険事業は、人々の深い理解と信頼のうえに成り立つ事業です。

当社は創業以来、ステークホルダーとの対話を重視し、社会とともに歩んできました。

当社はこれからも、様々なステークホルダーとの対話を通じて、社会からの期待を経営に反映させ、当社ならではの価値を提供していきます。

日本生命の主なステークホルダー



日本生命のCSR重要課題

ステークホルダーの期待にお応えし、社会とともに歩み続けるため、当社が取り組むべき「CSR重要課題」を特定しました。

企業やステークホルダーを取巻く環境は常に変化しており、社会的課題はますます多様化しています。このような時代において、当社ならではの価値を提供していくために、「CSR重要課題」を特定しました。



日本生命の価値創造モデル

当社には、お客様との長期にわたる約束をしっかりとお守りする使命、お客様からお預りした保険料の運用を通じて持続可能な社会の形成に寄与する使命があります。

当社は事業活動を通じてこれらの使命を果たし、人々の生活の安定と向上に寄与してまいります。

日本生命の主な ステークホルダー



日本生命の

人生100年時代を

国内事



ERM

成長戦略

経営基盤

中期経営計画「全・進・next stage」

CSR重要課題

お客様

地域・社会

- 商品・サービス等を通じた社会への価値提供
- お客様満足度の向上・情報提供の充実
- ユニバーサル・サービスの提供
- 資産運用を通じた持続可能な社会形成への寄与

- あらゆる地域に対する保険サービスの提供
- 地域・社会発展への貢献・協調関係の構築

信念・誠実・努力の信条のもとに、 人々の生活の安定と向上に寄与する

事業活動

リードする日本生命グループに成る

業・グループ事業・資産運用

強化する領域

日本生命
グループの
社会的役割
の拡大

グループ事業の
着実な収益拡大

先端IT活用

人材育成

従業員

- 優秀人材の採用・育成・定着
- ダイバーシティの推進
- ワーク・ライフ・バランスの推進

コンプライアンス / リスク管理

- コンプライアンス体制の強化
- ERM態勢の高度化

コーポレートガバナンス

- 相互会社形態による長期的・安定的な経営
- 適切な経済的価値配分
- コーポレートガバナンスの強化
- CSR課題の経営への統合
- ステークホルダー・エンゲージメント

ステークホルダーにもたらす価値

お客様

- 長期保障責任の全う
- 配当の安定・充実



投資家

- 適切な情報開示による投資機会の提供
- 強固な財務基盤に裏付けられた高い信用力



地域・社会

- 環境保護
- 児童・青少年の健全育成
- 豊かな文化の発展
- 高齢・医療分野への貢献



従業員

- 意欲的・前向きに働ける“環境”
- 高い誇りを持てる“組織・風土”

