

3カ年経営計画「全・進」(2015-2017)の振り返り

3カ年経営計画「全・進」で掲げる数量目標は、2年間でほぼ全ての項目を達成しました。

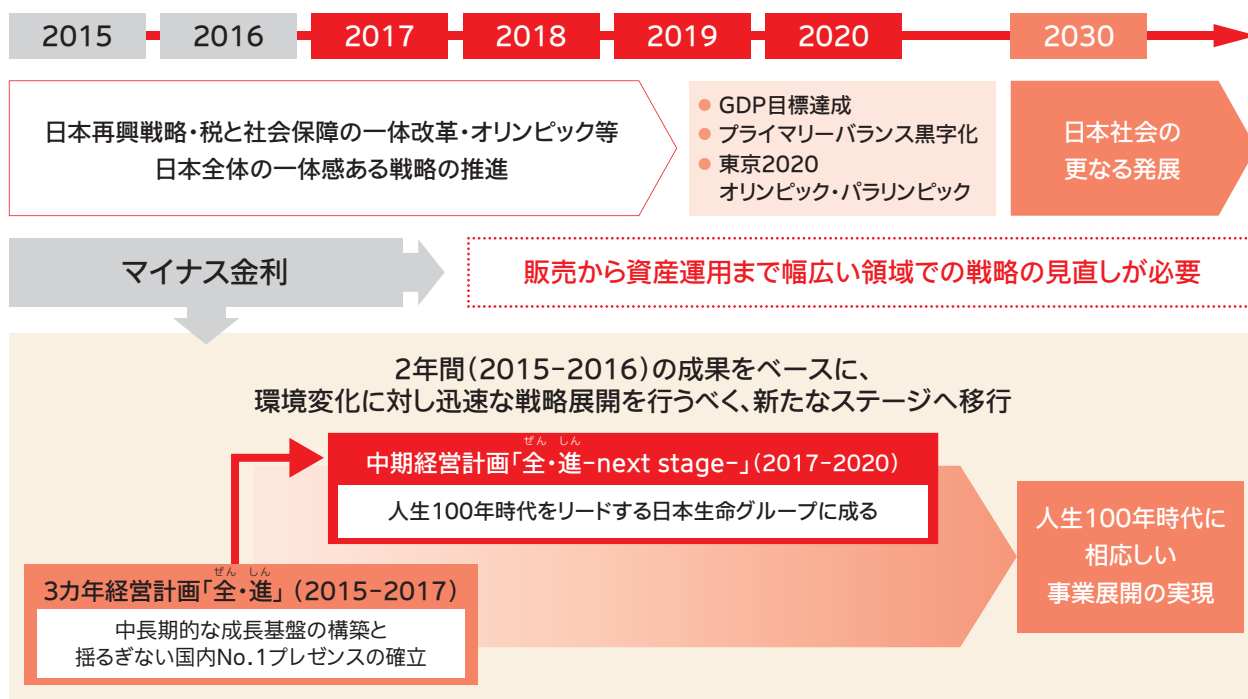
また、三井生命との経営統合や豪州MLC Limitedの子会社化を通じ、グループ体制が強固となり、戦略の構築や事業展開の可能性が飛躍的に拡がりました。

3カ年経営目標	2年目を終えての成果
国内新契約シェアNo.1 (件数・保障額・年換算保険料)	2015-2016年度 全項目 No.1
保有年換算保険料+6%成長 (2014→2017年度末)	+7.2%成長 (2016年度末)
お客様数(被保険者数等)1,170万名 (2017年度末)	1,181万名 (2016年度末)
グループ事業純利益300億円 (2017年度)	432億円 (2016年度)
三井生命・MLC Limited等グループ会社の拡大や他企業との提携による戦略の幅の拡がり	
自己資本+1兆円 (2014→2017年度末)	+1.08兆円 (2016年度末)
固定費170億円効率化 (2014→2018年度)	目標達成ペースで推移 (2017年度△155億円効率化見通し)

2年間でほぼ全ての項目で目標達成

中期経営計画「全・進-next stage-」(2017-2020)の位置付け

一方で、マイナス金利政策の導入に端を発する歴史的な低金利は、当社の経営に大きな影響を及ぼすものであり、この厳しい環境変化への機動的な対応を取りつつ、長期的成長につなげるべく、「全・進」の最終年度を包含する形で、2020年をターゲットとした、新たな中期経営計画をスタートしました。



中期経営計画「^{ぜん}全・^{しん}進-next stage-」(2017-2020)の概要

2017年度からの4カ年では、「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、人口減少等の長期的な経営課題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することを目指してまいります。

具体的には、「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」を成長戦略として掲げ、これらの取組を支える「ERM*」「先端IT活用」「人材育成」の3領域を重要な経営基盤と位置付け、生命保険業界をリードする取組を展開してまいります。

*ERM：エンタープライズ・リスク・マネジメント



数量目標

保有年換算保険料+8% (国内保険計2016→2020年度末)	お客様数(被保険者数等) 1,400万名 (国内保険計2020年度末)
グループ事業純利益*700億円 (2020年度)	自己資本6.5兆円 (2020年度末)

* グループ事業純利益は、海外保険事業、アセットマネジメント事業、国内生命保険マーケット深耕に資する事業等を営む子会社等の当期純利益に、一部費用の調整等を実施したうえで、持分比率を乗じた利益総額です。

成長戦略

国内事業

超低金利下でもお客様のご要望にお応えしていく商品・サービス開発や、社会的課題にも対応した生命保険だけではカバーできない保険の域を超えた「保険+α」の価値をグループトータルで提供していきます。

お客様のライフスタイルにあわせたチャネル展開等により、超低金利下でも着実に販売量を積上げていくとともに、地域特性・社会環境に対応したお客様コンタクトの拡充を進めていきます。

お客様に提供する価値の進化

商品開発

- 超低金利下での、継続した「増やす」ニーズへの対応
- 高齢・人口減少社会をふまえた、多様な「生きる」ニーズへの対応
- 法人向けサポートの強化に向けた従業員・経営者への対応
- グループトータルでお客様のニーズに応える商品開発を実施

幅広いサポート

- ニチイ学館との提携による企業主導型保育所への参画等を通じた“保険”の域を超えたサービスの展開
- 野村総合研究所・リクルートライフスタイルを通じて、「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(企業・団体・健保・共済組合向け)」を提供
- 長寿社会をサポートする「Gran Age ^{グラン エイジ} プロジェクト」の推進

社会貢献活動も含め「子育て支援」「ヘルスケア」「高齢社会対応」を中心とした課題に対応

ライフスタイルに合わせたチャネル展開

- 「保険+α」をお届けする営業職員の増加・コンサルティング力向上
- 営業職員・法人担当者を増員し、幅広い法人の経営をサポート
- チャネルと一体での事業展開のスピードアップ

時代にマッチしたお客様コンタクト

- 地域特性やライフスタイルの多様化に対応した「いつでも」「どこでも」可能な「簡単な」手続き・サービスの提供
- 業界No.1を目指した高齢者サービスの展開

グループ事業

前3カ年経営計画「全・進」の成果をベースに、グローバルな収益分散を一層進めるべく、海外保険・アセットマネジメント事業を重点領域として、「既存事業の成長」「新規出資」による収益拡大を加速させていきます。

既存事業の成長

- 国内アセットマネジメント事業でのプレゼンス向上
- 海外事業での着実な業績伸長の実現

新規出資

- 今後の事業展開に資する新規出資の実行

グループ事業純利益700億円の実現(2020年度*)

* 前3カ年経営計画「全・進」で掲げた10年後(2024年度)1,000億円を、引続きターゲットにグループ事業を強化します。

資産運用

低金利が長期化した場合でも、長期安定的な資産運用収益を確保すべく、前3カ年経営計画「全・進」で一定成果を得た「成長・新規領域への投融資」等、運用力強化に向けた取組を加速していきます。

成長・新規領域への投融資

- 海外プロジェクトファイナンスへの本格取組等、成長・新規領域への投融資1.5兆円

ESG投融資の一層の強化

- 国連責任投資原則への署名に伴う、各種取組等を通じたESG債等への投融資* 2,000億円

* Environment・Social・Governanceを考慮した投融資のうち、グリーンボンド等の新規領域

資産運用基盤の強化

- 人材育成、組織体制・システム基盤整備をスピード感を上げてグループ一体で実施

経営基盤

ERM

超低金利下でも着実な成長を果たすべく、経営戦略の根幹にERMを位置付けて経営していきます。

グループERM

- グループベースのリスク選好の枠組み導入
- 保険子会社・領域ごとに経済価値指標を用いたPDCAを実施

リスクテイク・コントロール

- 販売・資産運用・事業投資の各領域でリスク・リターン効率向上に資する取組を強化

自己資本の強化

- 安定的なお客様への配当還元を行いつつ、健全性向上に向けた自己資本積立を実施(2020年度末6.5兆円)

世界トップクラスに伍する健全性水準の確保(中長期目標)

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で、業界をリードしていきます。

既存取組の推進

- RPA(Robotic Process Automation)・画像認識技術の活用による事務処理の自動化・効率化を推進
- 専管体制の確立や、シリコンバレーへの人材派遣による知見の集約
- オープンイノベーション取組の加速による社外の知見・ソリューションの有効活用

先端ITの更なる活用

- デジタルマーケティング・査定領域等、ITの加速度的な進化により、活用度合が変化・拡大する分野について、経営への組み込みを加速

検討テーマ例

- デジタルデータ解析を活用した新たな保険販売モデルの開発
- 新契約・支払査定領域における人工知能の活用
- ビッグデータ解析を活用した投融资判断の高度化

人材育成

多様な人材の多彩な活躍を推進することで、将来の事業展開を支え、業界をリードする組織を構築していきます。

ワークスタイル変革

- スピードとコミュニケーションを従来以上に意識・実践することによる、個々人の能力伸長と業務効率化の両立
- システムインフラ面での対応も含めた労働環境の整備
⇒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

人財育成

- 計画的な能力開発により、将来の事業展開をリードするプロフェッショナル人材を育成
- 女性管理職占率「2020年度始20%以上・2020年代30%」の実現に向け、領域ごとの特性に応じた育成・きめ細やかなフォローを実施
- 豊富な知見を有したシニア層の活躍促進に資する体系を構築
- 職種横断での初期育成強化により、全層の基礎能力を底上げ

一人ひとりの意識醸成

- 生命保険業を営む者として、高い健康増進意識を醸成
- 「共存共栄」「相互扶助」の精神のもと、「ACTION CSR-V〜7万人の社会貢献活動〜」を継続展開

商品開発

歴史的な低金利環境下においても、お客様のニーズにお応えしていく商品をグループータルで提供していきます。

ニッセイみらいのカタチ

ニッセイ みらいのカタチ

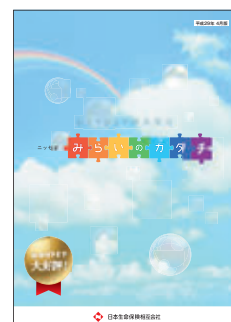
「みらいのカタチ」は、「ご加入時」「ご加入後」を問わず、多彩な保険の組合せを可能とすることで、お客様を生涯にわたってサポートし続ける商品です。

「ご加入時」においては、「重い病気や介護等のリスク」「医療のリスク」「死亡のリスク」「老後等、将来の資金が必要になるリスク」に備えられる12種類の保険を自在に組合わせることができ、様々なお客様にぴったりの保障を提供します。

また、「ご加入後」においても、お客様のライフステージやニーズの変化にあわせて「必要な部分だけを見直す」「新たな保険契約を追加する」等、自由に見直すことができ、そのときどきのお客様にぴったりの保障に変更することができます。

※ 組合せには所定の制限があります。

※ お申出時に当社が各制度を取扱っていない場合はご利用できません。



重い病気や 介護等のリスク に備える*1

- 継続サポート3大疾病保障保険**
死亡保障を抑え、がん・急性心筋梗塞・脳卒中に重点的に備える
- 3大疾病保障保険**
がん・急性心筋梗塞・脳卒中と、死亡に備える
- 身体障がい保障保険**
身体障がい状態と、死亡に備える
- 介護保障保険**
要介護状態と、死亡に備える
- 3大疾病保障を充実**

死亡のリスク に備える

- 終身保険**
終身にわたって死亡に備える
- 定期保険**
一定期間、死亡に備える
- 生存給付金付定期保険**
一定期間、死亡に備えながら「お祝金」を受取れる

医療のリスク に備える

- 総合医療保険**
入院・手術等に備える
- がん医療保険**
がんによる入院・手術等に備える
- 特定損傷保険**
不慮の事故による骨折等に備える

老後等、 将来の資金 が必要になるリスク に備える*2

- 年金保険**
計画的に将来必要な資金を準備できる
- 養老保険**
一定期間、死亡に備えながら資産形成ができる

*1 3大疾病保障保険、身体障がい保障保険、介護保障保険には、それぞれ3大疾病保険金、身体障がい保険金、介護保険金と同額の死亡保険金があります。

また、継続サポート3大疾病保障保険には、3大疾病保険金の金額の10%の死亡保険金があります。

*2 養老保険には、満期保険金と同額の死亡保険金があります。

ニッセイ長寿生存保険(低解約払戻金型)「Gran Age」

2016年4月に、長いセカンドライフを「安心して・自分らしく」お過ごしいただくために、シニアのお客様向けのニッセイ長寿生存保険(低解約払戻金型)「Gran Age」を発売しました。

当商品は、死亡時に保険金をお支払するという従来の死亡保障とは異なり、死亡時のお支払金を抑え、長生きした際に大きな金額をお支払するという考え方にもとづき開発した、「長生きのための新しい保険」です。

死亡保障を行わず、解約払戻金を低く設定することで年金額(年金原資)を大きくした商品は、国内生命保険業界初*となります。

* 年金開始日前の死亡払戻金をお支払いいただいた保険料よりも小さくすることにより、お受取りいただく年金額を大きくした商品性は、国内の生命保険業界初となります(2016年3月現在、当社調べ)。

ニッセイ長寿生存保険(低解約払戻金型)
Gran Age

業界初



ニッセイ出産サポート給付金付3大疾病保障保険 「ChouChou!」

ニッセイ 出産サポート給付金付3大疾病保障保険

2016年10月に、16～40歳の女性のお客様向け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!」を発売しました。

当商品は、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(体外受精・顕微授精)の保障、満期時の一時金を組込んだ商品です。

「ChouChou!」の主なポイント

3大疾病を保障	所定の3大疾病になった場合、一時金で 300万円 を受取れます。 がん(上皮内新生物等)になった場合、一時金で 30万円 を受取れます。
出産や特定不妊治療をサポート*	所定の出産をされた場合、給付金を受取れます(回数限度なし)。 給付金額は 出産回数に応じて増額 します(最大 100万円)。 所定の特定不妊治療を受けた場合、給付金を受取れます(最大12回)。
満期時には一時金	保険期間満了時に、一時金で最大 200万円 を受取れます(保険期間20年の場合。出産や特定不妊治療の給付金を受取っている場合は差引かれます)。

* 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商品は、国内の生命保険業界初となります(2016年9月現在、当社調べ)。

業界初



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」

プラチナフェニックス

ニッセイ傷害保障重点期間設定型長期定期保険

2017年4月に、法人のお客様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」を発売しました。

当商品は、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商品となっています。この死亡保険金を抑制する期間は、経営者の方の健康状況や企業ニーズにあわせて設定できるため、オーダーメイドで必要保障を設計いただけます。

「プラチナフェニックス」の主なポイント

ポイント1	万一のとき、(傷害)死亡保険金を事業保障資金等の財源として活用可能
ポイント2	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し、保険料を抑えながら、経営者様の健康状況にあわせた効率的な保障の準備が可能
ポイント3	簡単な3項目の告知で加入可能
ポイント4	ご勇退のとき、解約払戻金を退職慰労金として活用可能



「Gran Age」が第27回読者が選ぶネーミング大賞を受賞

2016年4月に発売したニッセイ長寿生存保険(低解約払戻金型)「Gran Age」が、第27回読者が選ぶネーミング大賞を受賞しました。
なお、2013年の「みらいのカタチ」に続き2度目の受賞となります。

●「ネーミング大賞」とは

日刊工業新聞社主催の「ネーミング大賞」は、毎年1回、その年にヒットした話題となった商品・サービス・社名の中から、読者がベストネーミングと思うものに投票し、大賞を決めるものです。

第27回 読者が選ぶネーミング大賞
Naming award



ニッセイ指定通貨建積立利率変動型一時払終身保険「ロングドリーム GOLD」 ニッセイ指定通貨建年金原資確定部分付変額年金保険「デュアルドリーム」

全国の銀行等提携金融機関において、ニッセイ指定通貨建積立利率変動型一時払終身保険「ロングドリーム GOLD」およびニッセイ指定通貨建年金原資確定部分付変額年金保険「デュアルドリーム」を販売しています。

いずれも外貨建で運用を行う一時払の保険であり、現在のような国内の低金利環境におけるお客様の資産形成ニーズにお応えする商品です。



「団体長期障害所得補償保険 親介護一時金支払特約」を開発

法人のお客様向けの商品である団体長期障害所得補償保険に付帯する特約として、「親介護一時金支払特約」を開発し、2017年10月からお引受けを開始します。

「親介護一時金支払特約」は、主契約である団体長期障害所得補償保険のご加入者の両親およびご加入者の配偶者の両親のうち希望される方を加入対象とし、所定の要介護状態になった場合の初期段階の経済的負担に備える特約です。

「3大疾病保障保険(団体型)」の発売

2016年4月から、法人のお客様向けの新商品として、「3大疾病保障保険(団体型)」のお引受けを開始しました。

「3大疾病保障保険(団体型)」は、企業・団体の福利厚生の更なる充実のため、企業・団体が契約者となり、その所属員等のうち希望される方に加入いただく団体保険であり、所定のがん・急性心筋梗塞・脳卒中と死亡に備える保険です。

三井生命との商品相互供給の開始

2017年1月に、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「ニッセイ通増定期保険」を「通増定期保険 経営サポート」の名称で発売しました。

このことにより、三井生命の従来の商品だけでは対応できなかった経営者・事業主の幅広い事業保障資金ニーズへの対応が可能となりました。

今後とも、当社と三井生命は、多様化するお客様のニーズに対して機動的に対応するために、両社間での商品相互供給を推し進め、グループとしての商品ラインアップの拡充・強化に取り組んでまいります。



お客様から選ばれる「生命保険」の開発を続けたい

商品開発部は、商品・サービスを企画・開発するチーム、約款を作成するチーム、保険料率を数理的に設計するチーム等、多様なバックグラウンドを持った人材が集まっています。

私はアクチュアリーとして数理的なスキルをいかし、数多くの商品開発に携わってきました。特に「プラチナフェニックス」の開発は、マイナス金利の影響で魅力が低下する法人のお客様向け商品に対して解決を図るという、数理的にチャレンジングな取組みもあり、やりがいのある商品開発でした。激動する時代だからこそ、お客様から永く愛される「生命保険」の開発を今後も続けていきたいと思っています。



商品開発部

朴 海香

幅広いサポート

お客様ニーズが更に多様化していく中、日本生命は保険だけではカバーできない、人生100年を多様な面から支える「保険+α」の価値を提供するべく、「子育て支援」「ヘルスケア」「高齢社会対応」において、社会貢献活動も含めて、幅広いサポートを提供しています。

ニチイ学館との企業主導型保育所の全国展開(子育て支援)

待機児童問題の解決に貢献する取組として、当社は2017年4月よりニチイ学館と協働で企業主導型保育所の全国展開を開始し、2018年4月までに全都道府県約100カ所の保育所を開所します。

当社とニチイ学館は、自社従業員だけでなく、地域住民や一般企業等広く利用者を募っていく方針であり、当社は社会課題解決に貢献するとともに、女性の活躍推進を一層支えてまいります。



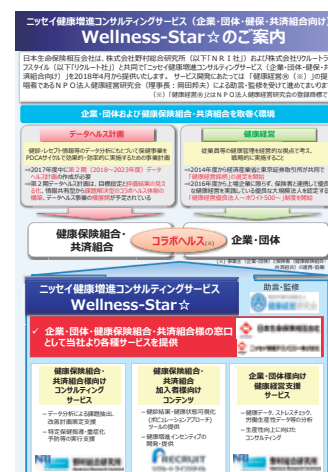
健康増進支援サービスの展開(ヘルスケア)

「人生100年時代」を迎える中、個人においては、より長く健康でありたいというニーズ、企業においては、健康保険組合の財政を健全化したいというニーズや、労働生産性向上に向け従業員の健康問題を解決したいというニーズが高まっています。

こうしたニーズや現状をふまえ、当社はヘルスケア事業を本格展開し、国民の健康寿命延伸に貢献するとともに、本業である保険事業の高度化を実現し、お客様サービスや利便性の向上を目指してまいります。

企業・団体・健康保険組合・共済組合向けには、野村総合研究所およびリクルートライフスタイルと共同で「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(企業・団体・健保・共済組合向け)」を開発し、2018年4月(予定)から提供します。

当社は、2017年4月より、個人のご契約者向けサービスとして提供している「ずっともっとサービス」に「健康サポートマイル」を新たに導入しました。更に、マピオンが開発したウォーキングアプリ「aruku & (あるくと)」に特別協賛し、今後は、このアプリの利用状況に応じてサクスマイルが貯まる仕組み等、「健康サポートマイル」の更なる充実を図ってまいります。



Gran Ageプロジェクトの推進(高齢社会対応)

日本の平均寿命は年々伸長しており、“人生100年”とも言える長寿社会が到来しています。

当社は、長生きのための保険「Gran Age」等の魅力的な商品、ご高齢のお客様やご家族をお支えするサービスの開発に加え、地域社会への活動等も推進しています。今後も、「人生100年時代」をお一人おひとりが「安心して・自分らしく」より豊かに生き、「明るい」長寿時代にすることをサポートしてまいります。



『Gran Ageプロジェクト』の一環として、当社は厚生労働省主催の健康寿命をのばす運動(スマート・ライフ・プロジェクト)に参画しています。

営業職員(ニッセイータルパートナー)

全国99支社を中心に、約5万名の営業職員(ニッセイータルパートナー)が、お客様一人ひとりのご要望にお応えしています。この営業職員は全国のご契約者を訪問し、ご契約に関する様々なお手続きや情報提供に努めています。

お客様へのきめ細やかなコンサルティングサービスを提供するために、衛星放送による全国一律の教育に加え、金融商品、社会保障制度、不動産、税務、相続等に関する知識を要する「FP技能士(厚生労働省所管国家資格)」「AFP(日本FP協会認定資格)」の取得を推進しています(FP資格保有者は2017年4月時点で約2.8万名)。

また、年1回、全てのお客様に契約内容や配当金等の情報を郵送でご連絡するとともに「ご契約者さま専用ホームページ」上で、いつでもご契約の最新情報をご確認いただける態勢を整備しています。

更に、営業職員がお客様一人ひとりを訪問し、入院や手術等の有無の確認、契約内容や各種サービス・お手続き・商品等、お客様に有益な情報をご案内する「ご契約内容確認活動」を展開し、フェイス・トゥ・フェイスによるアフターサービスの提供に努めています。この「ご契約内容確認活動」を通じて寄せられたお客様の声を、新たな商品やサービスの開発等にいかすことで、今後も更なるサービス向上に努めてまいります。

これからもお客様に安心をお届けしていきたい

おかげさまで、今年で入社20年目を迎えることができました。

これまで仕事を続けることができたのは、日々のフェイス・トゥ・フェイスの訪問活動を通じて、お客様をはじめ、多くの皆様にご指導、ご支援いただきましたおかげだと感謝しています。

世の中の環境が変わっても、大切な人のための万が一の保障や老後のための備えといった、保険の本質や必要性は、今も昔も変わらないものだと感じています。

「お客様に安心をお届けする」という生命保険業に使命感と誇りを持ち、これからも永くお客様に寄り添う活動を続けていくことはもちろん、この素晴らしい仕事の仲間を増やしていきたいと考えています。



東京ベイエリア支社
川崎駅前営業部

山岡 由佳

ニッセイ・ライフプラザ(P111参照)

ニッセイ・ライフプラザは、どなたでもお気軽にお立ち寄りいただける来店型店舗であり、全国99カ所*に展開、年間約25万名のお客様にご来店いただいています。保険契約に関する各種お手続きやご相談はもちろん、資産活用、医療・介護への備え、お子様の教育資金の準備等、幅広くお客様のニーズにお応えし、専門的なコンサルティングを行っています。また、様々なテーマでの無料セミナーの開催等、保険をより身近に感じていただけるよう、幅広いサービスを提供しています。

*2017年7月現在



応接



イベント

金融機関

当社は、全国の提携金融機関と代理店業務委託契約を締結し、一時払終身保険や一時払年金保険を販売しています。

商品ラインアップの充実に加え、幅広いお客様にきめ細やかなサービスを提供できるよう、商品内容や販売スキルおよびコンプライアンス等について、金融機関の担当者に対する教育・研修を実施する等、提携金融機関へのサポート力強化に努めています。

また、ご契約後のアフターサービスとして、お客様がご契約内容や運用状況のご照会、保険金・給付金のご請求等の各種お手続きを行うことができる専用のコールセンターを設置しています。

提携金融機関数 [2017年4月1日現在]

都市銀行・信託銀行・証券会社・その他	26
地方銀行	97
信用金庫・信用組合	176
合計	299
(うち商品取扱金融機関)	188

■ 取扱金融機関につきましては、ホームページまたはニッセイダイレクト事務センターにてご確認ください。

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

<ニッセイダイレクト事務センター>

0120-562-186(通話料無料) ● 受付時間：月～金曜日9:00～17:00(祝日、12/31～1/3は除きます。)

代理店

当社は税理士、保険専門代理店等と代理店業務委託契約を締結し、主力販売チャネルの一つとして、全国にネットワークを展開しています（2016年度末代理店数15,083店*）。

代理店は主に経営者の方々から、相続・事業承継や事業保障、資産形成等のご相談を承る中で、当社の商品を販売しています。また、販売支援体制の拡充のため、全国に約650名の代理店担当者を配置するとともに、担当者の知識・スキルの高度化に向けて、体系的な教育プログラムを整備しています。

今後も、既存チャネルの強化、成長チャネルの開拓を進め、お客様ニーズにきめ細やかに対応してまいります。

*「代理店数」には、銀行等の金融機関代理店等は含みません。

幅広い知識や自身の経験をいかしお客様と向き合っていきたい

私は法人職域ファイナンシャルコーディネーターとして入社し、企業にお勤めの方へのコンサルティング営業を5年間経験しました。100名以上の社員様がいらっしゃる企業を担当させていただき、お客様に向き合う日々やりがいを感じながらも、更にキャリアを広げたいと考えていました。

そんな時、代理店部門に異動になり、最初は戸惑いを感じたものの、代理店の方と日々向き合うことで徐々に信頼を得ることができました。代理店営業では、税理士等の専門家の方々と対話するため、税務・法務知識や、他社情報等、習得すべき知識はとても多く、毎日が勉強で自分の知見が広がっていくことに楽しさを感じます。代理店営業の経験を通じて、自身のキャリアを更に大きく広げ、これからも日本生命で働き続けたいと強く思っています。



首都圏代理店第二部
都心西第一営業部

中西 智子

乗合代理店マーケットにおけるプレゼンス向上

当社は、店舗型の乗合代理店を展開するライフサロン、ほけんの110番（2017年4月に新たに子会社化）や、幅広い金融知識を備えたファイナンシャル・アドバイザーが多数在籍訪問型のライフプラザパートナーズを子会社化することにより、乗合代理店マーケットでのプレゼンス向上を進めています。



全国に54店*を展開しています。



九州地方を中心に全国に89店*を展開しています。



全国に837名*（業界最大規模）のファイナンシャル・アドバイザーが在籍しています。

*2017年3月末現在

ニトリホールディングスとの共同運営

「ニトリのほけん+ライフサロン」では、ニトリファシリティー*とライフサロンが共同で保険募集を行い、質の高いコンサルティングサービスを通じてお客様に満足いただける保険をご提案しています。

2017年3月末現在、ニトリ店内に5店舗を出店しています。

*ニトリホールディングスの子会社。



NTTドコモとの事業提携

当社は、生命保険事業ノウハウの提供等を行い、NTTドコモの安定的な保険サービス提供に寄与してまいります。

2017年3月末現在、ドコモショップ内に34店舗を出店しており、今後もお客様ニーズ等をふまえ、保険の取扱店舗の拡大を進めるとともに、新しい保険商品・保険関連サービスの共同開発に関する可能性についても協議してまいります。

いっしょに話そう、未来のこと。

ドコモで ほけん相談

法人向けサポート

法人営業担当者は、社内外のグループ力をいかして、企業や官公庁等の団体のお客様ニーズにお応えしています。

具体的には、お客様に対する「総合窓口」として、生命保険を中心とした福利厚生に関するコンサルティングと情報提供サービスを行っていることに加え、融資・不動産およびグループ会社の損害保険・運用商品等の紹介等を通じて、企業活動をサポートしています。

今後もより幅広いお客様に満足していただけるよう、新たなビジネス分野にも積極的に取組んでまいります。

「いつでも」「どこでも」可能な「簡単な」手続きサービスの提供

インターネット・コールセンター等によるお客様サービス

ニッセイホームページ

いつでもどこでもご利用いただけるインターネットの特性をいかし、ホームページでのサービスの充実・利便性向上に努めています。また、お客様の状況に応じたメールによる情報提供も行っています。



パソコン版



スマートフォン版

①ご契約者さま専用サービス (お手続きが可能なページ)

住所変更、暗証番号(パスワード)変更、契約貸付金の借入等が、ホームページで簡単にお手続きいただけます。



②お手続き・当社商品等のご案内ページ

お手続きや保険金・給付金のご請求方法、当社保険商品の内容等、様々な情報をご案内しています。

また、よりお客様にとってわかりやすいホームページを目指し、「よくあるご質問」の充実や各ページの構成の工夫に取り組んでいます。



ニッセイコールセンター

全国のお客様からの保険金・給付金のご請求、住所変更等の各種お手続きを専門のオペレーターが受付、丁寧でわかりやすい、かつスピーディーな対応に努めています。



ニッセイコールセンター

0120-201-021

※ 携帯電話・PHSからもご利用になれます。

※ 受付時間等につきましては、巻末(生命保険のお手続きやお問合せにつきましては)をご参照ください。

サービス・ホスピタリティ・アワード 優秀賞受賞

当社は、公益社団法人企業情報化協会が主催する「平成28年度第3回サービス・ホスピタリティ・アワード」において、優秀賞を受賞しました。

今回の受賞は、高齢のお客様にも聞き取りやすい話し方や対応上の留意点等をまとめたマニュアルの活用や、高齢者の身体機能の疑似体験研修を通じた気づきを、実際の対応にいかす取組が、評価されたものです。



「第3回サービス・ホスピタリティ・アワード」
表彰式典

お客様お一人おひとりに寄り添った対応をしていきたい

私は、「人への思いやりの心を忘れない」という入社当時の上司からの言葉を大切に、お客様の表情等を想像しながらお話するよう心がけています。

お客様お一人おひとりの状況を察し、気持ちに寄り添って対応することで、お客様に「ありがとう」と仰っていただけた時に大きなやりがいを感じます。

時には、お叱りの言葉をいただくこともありますが、素直な心で耳を傾け、真摯に向き合うことが自身や会社の成長につながることを実感しています。

コールセンターでは、年間約100万件のお電話をいただいています。これからもお電話を通じてお客様との出会いを大切に、「日本生命でよかった」と感じていただける対応を目指してまいります。



コールセンター(大阪)

御池 すみれ

はいっ!TEL(電話による自動取引サービス)

お客様番号(お客様ID)を発行されているご契約者は、電話による音声ガイダンスにより、契約貸付金のお借入れや暗証番号(パスワード)の変更等のお手続きをご利用いただけます。

ハローニッセイ

0120-008621

※ 携帯電話・PHSからもご利用になれます。

ニッセイカスタマーセンター

ニッセイカスタマーセンターでは、土曜日・日曜日も含めお客様へ直接お電話し、ご契約内容の確認や各種お手続き等、幅広くご要望をおうかがいしています。

※ 一部地域で実施しています。

ATM

ニッセイカードをお持ちのご契約者は、ニッセイ・ライフプラザに設置の自社ATMと、提携のゆうちょ銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、セブン銀行のATMをあわせた全国約7万台のATMで、契約貸付金のお借入れやご返済、積立配当金等のお引出しが可能です(2017年4月現在)。

※ ご契約日が2012年4月1日以前の所定のご契約についてのみ、ATMによる取引が可能です。

業界No.1を目指した高齢者サービス

安心して契約を継続いただけるよう、保険ご加入時からアフターサービス・保険金支払時を通じて、ご高齢のお客様の特性をふまえた丁寧な取組を進めています。

契約ご加入時

●ご親族の同席

お手続きの際に、ご親族の同席をおすすめし、ご契約内容をご理解いただくよう努めています。

●「ご契約サービス案内」

取扱担当者とは別のお客様サービス担当者が、お客様にお会いし、お申込内容の確認、お手続きやサービスのご案内等を行っています。

●「ご契約情報家族連絡サービス」 **当社独自**

ご高齢のお客様によるお問合せが困難になった場合に備え、事前に登録いただいたご家族にも契約情報をお知らせするサービスをご案内しています。

ご契約継続期間中
お支払手続き時

●「指定代理請求人」の指定・変更

ご自身によるお手続きが困難になる可能性が高い70歳以上のお客様で「指定代理請求人」を指定されていない場合は指定いただくとともに、より若い世代(子世代等)への指定・変更をおすすめしています。

●「ニッセイご遺族あんしんサポート」

被保険者の死亡に伴い必要となる「手続・税金等に関する電話相談」等をご利用いただける無料サービスに加え、お手続き内容に応じた専門家(有料)をご案内しています。

障がいのあるお客様へのサービス向上取組

ニッセイ・ライフプラザ(お客様窓口)においては、障がいのあるお客様にも配慮ある対応ができるよう、コミュニケーションシートや卓上マイク・スピーカー、簡易スロープ等の配備を進めています。

「コミュニケーションシート」

音声でのコミュニケーションが困難なお客様への対応の際のツール。



「comuoon®(コミュニケーション)」「卓上マイク・スピーカー」

聴力低下により音声聞き取りにくいお客様への応接補助機器。



海外での事業展開

保険事業

欧米、日本が大きなシェアを占める生命保険市場は、経済成長や人口増加によるアジア等の新興市場の発展に伴い、世界的な広がりを見せています。日本生命グループは、今後の中長期的な収益機会の拡大を図るため、米国、オーストラリア、中国、タイ、インド、インドネシアにおいても保険事業を展開しています。

MLC (MLC Limited)

2016年10月、ナショナルオーストラリア銀行(以下「NAB」)より、同行傘下のMLC Limitedの生命保険事業(MLC Life Insurance、以下「MLCL」)の株式80%を取得しました。また、同時にNABとMLCLは20年間の販売契約を締結しており、MLCLの重要な販売チャネルとして、引続きNABのネットワークを活用してまいります。

今後、当社から派遣している取締役・出向者等を通じ、MLCLの経営管理・モニタリングを行っていくと同時に、これまでの海外事業の経験をいかした当社からの技術提供やグループ全体でのノウハウ共有を通じ、NABとともにMLCLの更なる成長に寄与してまいります。

また、MLCLからの収益による安定的・持続的な収益基盤強化を通じ、ご契約者利益の拡大に努めます。



左：ハケットCEO (MLCL)
右：筒井社長 (日本生命)



リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランス(Reliance Nippon Life Insurance Company Limited)

インド有力財閥であるリライアンス・グループ傘下の生命保険会社リライアンス・ライフに2011年10月に出資、2016年3月には出資比率の引上げを行い、現在は同社発行済株式数の49%を保有しています。また、出資比率の引上げに伴い、「リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランス」に社名変更しています。

当社は取締役等の人材を派遣し、ノウハウの共有化を図っています。具体的には、当社営業職員の活動モデルを参考とした販売チャネルの立上げ等を行っており、インド国内で高い注目を集めています。

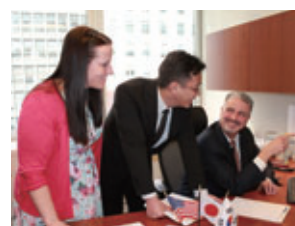
今後も協業取組の更なる推進を通じて、ともに発展できるよう努めていきます。



営業拠点開設式

米国日生(Nippon Life Insurance Company of America)

1991年設立の米国日生はニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ等の拠点から、団体健康保険等の商品を提供しています(同社発行済株式数の約97%を保有)。特に日系企業のお客様からは日本語による質の高いサービスを評価いただき、顧客基盤拡大を図っています。



長生人寿(長生人寿保險有限公司)

2003年9月に上海市で合併会社を設立後、長生人寿は着実に事業基盤を拡大し、現在、長江デルタ地域を中心とする5地域で展開しています(同社の持分30%を保有)。当社は引き続き駐在員を配置し、経営・リスク管理等の専門領域への支援、日系企業向けサポートを通じて、長生人寿の健全な成長に貢献してまいります。



バンコク・ライフ(Bangkok Life Assurance Public Company Limited)

タイの大手生命保険会社であるバンコク・ライフに対して、当社は1997年4月に出資し、現在は同社発行済株式数の約25%を保有しています。

取締役の派遣に加え、駐在員が経営管理、専門領域への支援やノウハウを共有し、バンコク・ライフの安定的・持続的な成長に貢献してまいります。



セクイス・ライフ(PT Asuransi Jiwa Sequis Life)

インドネシア財閥のGSKグループ傘下のセクイス・ライフに2014年10月に出資し、直接・間接持分あわせて20%を保有しています。質の高いエージェンチャネルと健全な財務体質を有する同社に対して、当社は販売や資産運用領域等への支援を通じて、今後も成長に貢献してまいります。

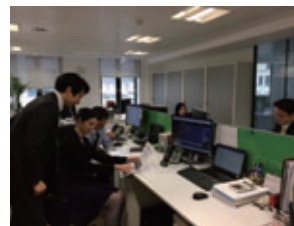


調査

ニューヨーク、ロンドン、フランクフルト、シンガポール、北京の駐在員事務所等から、新興国を含めた各地域の金融・保険に関する法規制の動向や、マーケットおよび商品・サービス等の情報を幅広く収集・分析し、当社の経営にいかしています。



ニューヨーク事務所



ロンドン事務所

人材交流の推進

出資先海外保険会社が集うフォーラムを開催し、好取組事例を学びシナジー創出・収益力の向上を図っています。

また、アジアの生命保険事業の発展や関係構築を目的に、各国の生命保険業界経営幹部を対象にセミナーを開催しています。インターンシップ生の派遣や人材受入等、提携先と人材交流を行っています。



出資先海外保険会社とのフォーラム



各社経営幹部との交流

グローバルに価値を提供するために、海外事業の最前線に立ってみたい

2016年4月にシンガポールに赴任、その後2017年からオーストラリアにて、出資先海外保険会社の経営管理に携わっています。各国の規制・商習慣・文化・言語が異なる中で、日本生命と海外保険会社の経営のベクトルをあわせ、企業価値の向上を支援する業務は、学びと刺激に溢れますが、相互理解とコミュニケーションは根気を要します。業務を通じて、多様性を認識し、何事も相手の立場に立って、丁寧に対話を行うことが大切だと学びました。印象に残っている仕事は、日本生命グループの様々な出資先海外保険会社の代表を招致し、相互に好取組事例を共有するフォーラムの開催を企画・執行したことです。当企画を通じてシナジー創出の一助を担えたことは、非常にやりがいを感じました。

これからも、日本・海外という枠組みにとらわれず、世界に広がるお客様のために努力していきたくと考えています。



MLC Limited

松山 愛美

アセットマネジメント事業

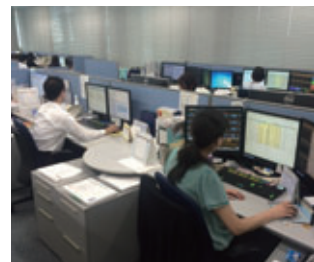
アセットマネジメント事業は、生命保険事業との親和性が高く、国内・海外双方で収益拡大が期待できるビジネスであることから、子会社であるニッセイアセットマネジメントを中心に、アジア拠点であるニッポンライフ・グローバル・インベスターズ・シンガポールおよび米国、インドのアセットマネジメント会社への出資を通じ、グループ一体となった取組を進めています。

ニッセイアセットマネジメント(Nissay Asset Management Corporation)

ニッセイアセットマネジメントは、国内有数の機関投資家である日本生命グループの資産運用会社として、投資一任・助言や投資信託等を通じ、法人・個人のお客様の「長期的」「安定的」な資産形成に貢献します。国内外の株式や債券をはじめ、保険資産運用のノウハウをいかして、マルチアセットやオルタナティブ等の多様な商品を取り揃えています。

また、ニッセイアセットマネジメントは国連責任投資原則(PRI)が公表された2006年に署名し、ESG*の問題に配慮する方針を明確にしており、株式投資においては企業のESGにかかわる課題を適切に考慮した運用の実践に努めています。

* 環境(E:Environment)、社会(S:Social)、ガバナンス(G:Governance)



リライアンス・ニッポンライフ・アセットマネジメント(Reliance Nippon Life Asset Management Limited)

インドの投資信託市場では、サービス業・内需主導型の堅調な経済発展等を背景に急速に成長しており、今後も拡大が期待できる魅力的なマーケットです。

リライアンス・ニッポンライフ・アセットマネジメントは現在預り資産残高でインド投資信託業界第3位の地位を占めているほか、インド公的年金資金の運用を受託する数少ない資産運用会社です。当社はニッセイアセットマネジメントを通じて、リライアンス・ニッポンライフ・アセットマネジメントの運用商品を提供しています。



ポスト・アドバイザリー・グループ(Post Advisory Group, LLC)

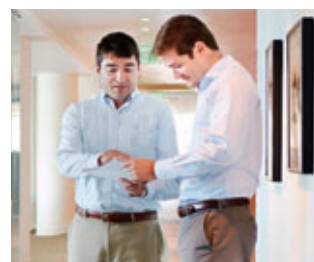
ポスト・アドバイザリー・グループは高利回り社債投資に特化した米国の資産運用会社です。国内外において、低金利環境の継続等により利回りの高い投資商品に対する需要は高まっており、当社はニッセイアセットマネジメントを通じて、ポスト・アドバイザリー・グループの運用商品を提供しています。



パナゴラ(PanAgora Asset Management, Inc.)

パナゴラはクオンツ運用*に特化した米国の資産運用会社です。市場データを統計的に分析して作られた数理モデルに沿って運用する様々なクオンツ運用商品を提供しており、当社はニッセイアセットマネジメントを通じて、パナゴラの運用商品を提供しています。

* 高度な数学的手法を用いた分析・投資手法



資産運用戦略

当社は、将来の保険金・給付金等を確実にお支払いするために、ご契約者からお預りした保険料を安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案したうえで運用しています。また、長期・安定的な運用収益の確保を目指し、リスク分散を図りつつ適切に資産を配分しています。更に、運用力強化のため、グループ一体となった運用体制を構築しているほか、昨今の超低金利下においては、成長・新規領域への投融資等を強化・推進し、運用収益確保に向けて取組んでいます。

資産運用の基本的な考え方

生命保険契約というご契約者との長いお約束を守り、より多くの配当を長期・安定的にお支払いすることを使命として、資産運用に取り組んでいます。

具体的には、ご契約者にお約束した利回りの安定的な確保のため、ALM*の考え方にもとづき円金利資産である公社債等の運用を軸に、厳格なリスク管理と経営の健全性確保を前提に外国証券等のリスク性資産にも投資しています。また、バランスの取れた分散型ポートフォリオの構築や、中長期的に相場循環を捉えた売買を通じて安定的な収益力の向上に努めています。

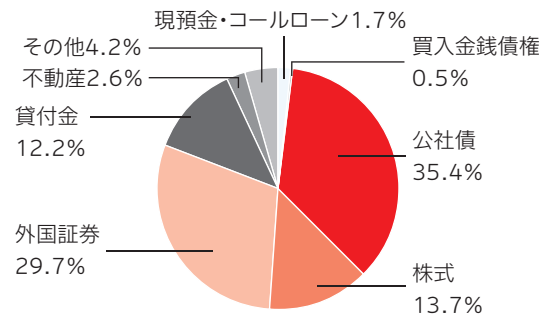
こうした資産は、ご契約者からお預りした保険料の集積であることから、投資にあたっては、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案しています。

* ALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)：資産(＝アセット「A」)と負債(＝ライアビリティ「L」)を総合的に把握し管理(＝マネジメント「M」)する手法

当社の一般勘定運用の基本的考え方

- ①ご契約者に対する経済的保障責任を全うすることを第一義として資産の運用を行う
- ②一貫した運用戦略の遂行を通じて運用収益の長期・安定的な拡大を図る
- ③生命保険事業の使命や公共性をふまえ、ご契約者に納得いただける運用を実践する

一般勘定資産の構成(2016年度末:63兆4,982億円)



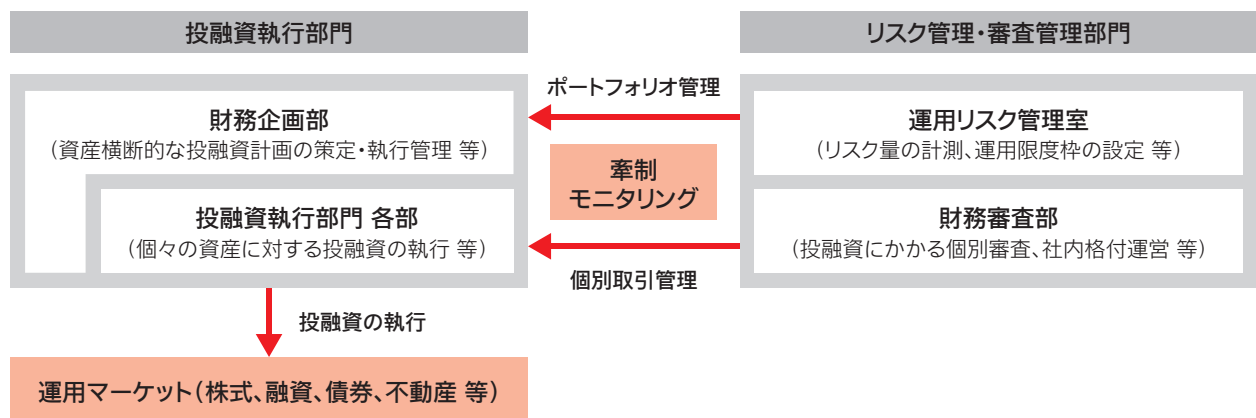
資産運用におけるリスク管理の徹底

投資手法が多様化・複雑化する中、資産運用リスクの管理は、ますます重要になっています。

当社では、投融資先やマーケット状況に対するきめ細やかなモニタリング等により、マーケット環境の変動にも機敏に対応できるよう態勢強化に取り組んでいます。

また、投融資執行部門が、厳格な案件選別や分散投資を通じてリスクの抑制に取り組むとともに、リスク管理・審査管理部門が、ポートフォリオのリスク量の計測や個別審査等を通じて牽制を働かせることで、安定的な収益の確保に努めています。

投融資執行部門に対する牽制体制



超低金利下での運用収益確保に向けた取組例

超低金利下で長期的かつ安定的な利回りを確保するべく、グローバルな分散投資を加速させてまいります。中でもインフラ領域、新興国向け投融資等の成長・新規領域への投融資*に数量目標を設定することに加え、持続可能な社会の実現、経済・企業の発展といった社会公共性に資するESG投融資について、取組を強化・推進してまいります。

* 前3カ年経営計画に引続き数量計画を設定。2015年4月から2017年3月までに累計約9,000億円の投融資を実施し、前3カ年経営計画で掲げた数量計画(2015年度からの3～5年で1兆円、3年で8,000億円)を前倒しベースで進捗。

既投融資事例

債券	新興国国債、ESG債等への投資 等	融資	再生可能エネルギー関連融資 等
株式	ベンチャー投資 等	不動産	大規模物流施設への投資 等

成長・新規領域への投融資1.5兆円 うちESG債等*へ2,000億円(2017～2020年度)

* ESG投融資のうち、グリーンボンド等の新規領域

海外プロジェクトファイナンスの本格取組

海外プロジェクトファイナンスをはじめとする成長・新規領域への融資を一層推進するため、2017年度に「ストラクチャードファイナンス営業部」を新設しました。プロジェクトファイナンス等への取組をグローバルに拡大してまいります。

ESG投融資のより一層の強化

- 国連責任投資原則(PRI)への署名
- ESG債等への積極的投融資(数量目標設定)
- 投資先企業との対話継続
- グループ活用
- 先進事例研究

国連責任投資原則(PRI)*への署名

日本生命グループでは、持続可能な社会の実現に向けて、当社とニッセイアセットマネジメントにおいてPRIに署名しています。

特に、ESG投資において業界をリードするニッセイアセットマネジメントは、2016年のPRI年次評価において、包括的評価の項目で2年連続最高評価「A+」を獲得しています。引き続き、ESG投融資を通じた持続可能な社会の形成に寄与してまいります。



* 持続可能な社会の実現を目的とし、機関投資家等がESG課題を投資の意思決定に紐込むことを提唱する原則

更なる運用力の強化に貢献していきたい

国際投資部は、外国国債への投資を行うほか、アフリカ開発銀行が発行する債券*といったESG領域への投資を行っています。その中で私は、米国債券投資に加え、新興国国債への投資など、成長・新規領域への投資も行っていました。

2017年3月からは、米国の現地法人で働いており、刻一刻と変動するニューヨークのマーケットを肌で感じながら、米国国債やモーゲージ証券、社債等に投資を行うファンドマネージャーの仕事を担当しています。今後は、マクロ環境分析や投資の目利き力を高めることで、当社の更なる運用力の強化に貢献していきたいと考えています。

* アフリカの人々の健康状態の大幅な改善、生活の質向上および経済の持続可能な発達を目指すもので、アフリカの人々の飲料水や公衆衛生へのアクセスを向上させるプロジェクト等に充当されます。

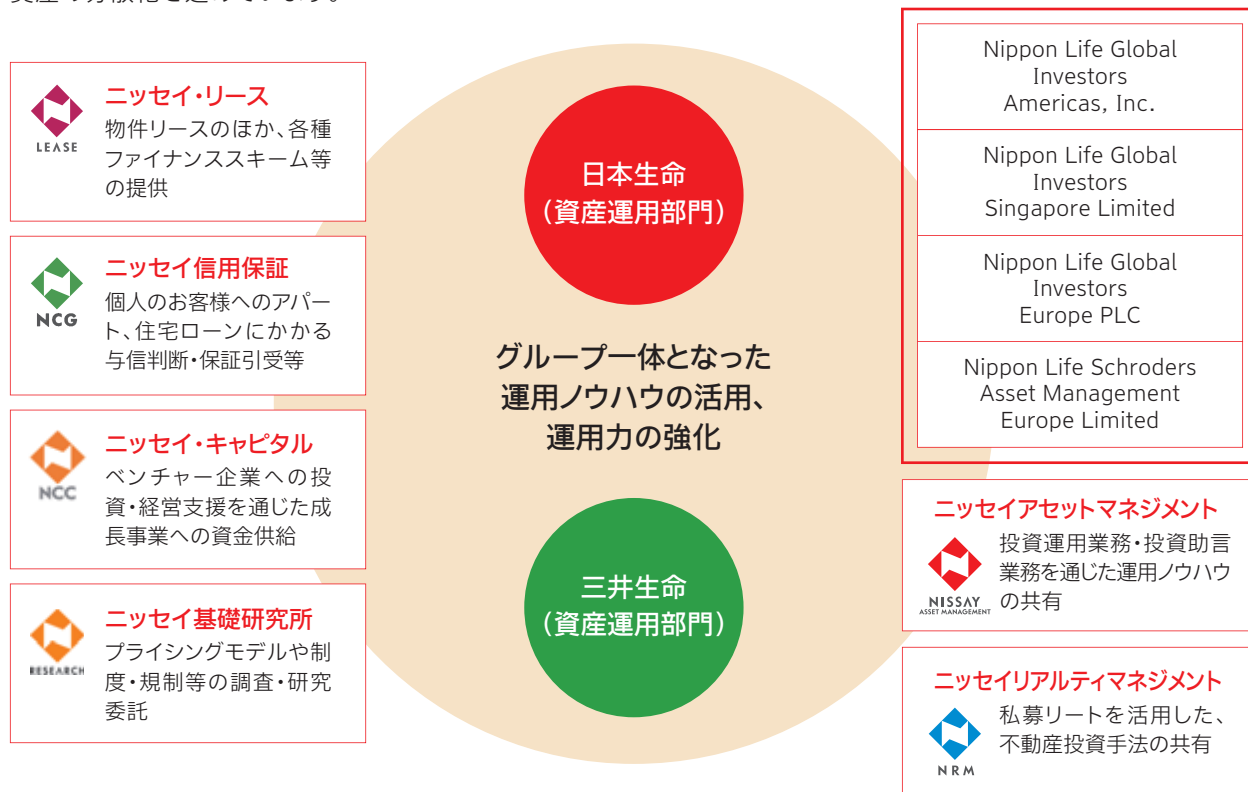


Nippon Life Global
Investors Americas, Inc.
(前 国際投資部)
南島 圭輔

グループ運用体制

国内のみならず海外の運用拠点も加えたグループ運用体制を構築し、グループ一体となった運用ノウハウの活用、運用力の強化に取り組んでいます。

お客様からお預りした大切な保険料を運用するために、このグループ運用体制をいかし、グローバルに収益源の多様化・資産の分散化を進めています。



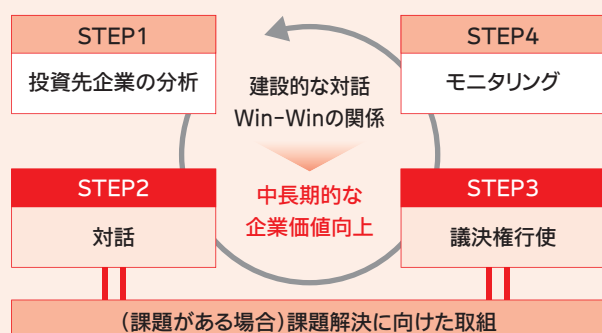
投資先企業の成長に向けた対話取組

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>>を受入れています。

スチュワードシップ責任を果たすための基本方針

- 投資先企業との建設的な対話に取組み、対話内容をPDCAの観点から継続的に振り返りつつ、中長期的な企業価値向上を促します。
- 株主総会の議決権行使では、画一的に賛否を判断するのではなく、対話を通じ当社の考え方や課題意識を伝え、改善を促します。対話を通じて改善が期待できない場合、議決権行使における不賛同等を検討・実施します。

スチュワードシップ活動の基本サイクル



2017年度の取組

- スチュワードシップ諮問委員会の新設(年数回開催予定)

目的	議決権行使プロセスのガバナンスの強化 等
構成	社外委員を過半(委員長も社外委員から選定)
諮問事項	・議決権行使のうち重要議案の賛否案 ・議決権行使精査要領の改正方針 等

- 対話専管人材の追加配置(2名から3名へ増員)
- 「重点対話企業」との対話強化(約200社から約300社へ拡大)

<<日本版スチュワードシップ・コード>>に関する取組の詳細、対話の具体事例や成果等については当社ホームページをご覧ください。

<http://www.nissay.co.jp/kaisha/csr/unity/#anc02>

ERM経営

ERMとは

日本生命グループでは、ERM(エンタープライズ・リスク・マネジメント)をベースとした経営戦略の策定を行っています。ERMとは、経営目標を達成するために、会社を取巻くリスクを網羅的・体系的に捉え、それらを統合的かつ戦略的に管理・コントロールすることで、収益の長期安定的な向上や財務の健全性の確保に結び付けようとする枠組のことです。

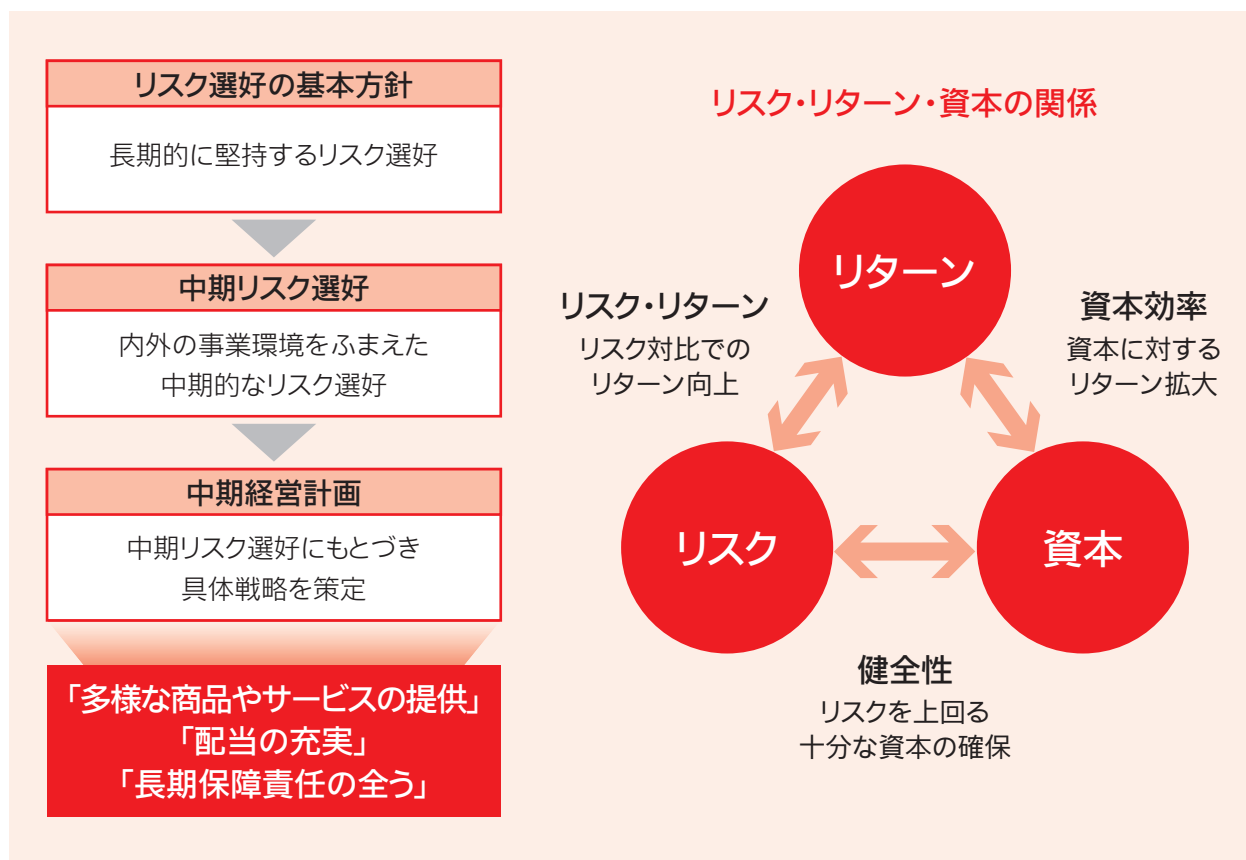
ERMをベースとした経営戦略の策定

当社では、経営体力としての資本をどの程度備え、どのようにリスクを取ってリターンを上げるのかの方向性を表すリスク選好を定めています。

中期経営計画策定にあたっては、歴史的な低金利環境や中長期的な人口動態の変化等、生命保険会社を取巻く環境が厳しさを増す中、中長期的な成長および安定的な収益確保を実現するため、保障責任の提供等の社会的役割を全うすることに加え、経済価値ベースの指標の向上を目指して、総合的に経営判断を行っています。

具体的には、①多様化するお客様のニーズに即した保険商品の供給と、適切なプライシングによる収益性確保の両立、②資産運用リスクをコントロールしつつ中長期的な運用利回りの向上、③グループ事業純利益拡大を目指した事業投資、④外部調達を含め、自己資本の着実な積立てによるグループ健全性の一層の向上、を中期リスク選好の柱としており、この中期リスク選好にもとづいた具体戦略を中期経営計画として策定しています。

こうしたERMの取組みを通じて、多様な商品やサービスを提供し、ご契約者への安定的な配当を実現しつつ、長期の保障責任の全うに努めてまいります。



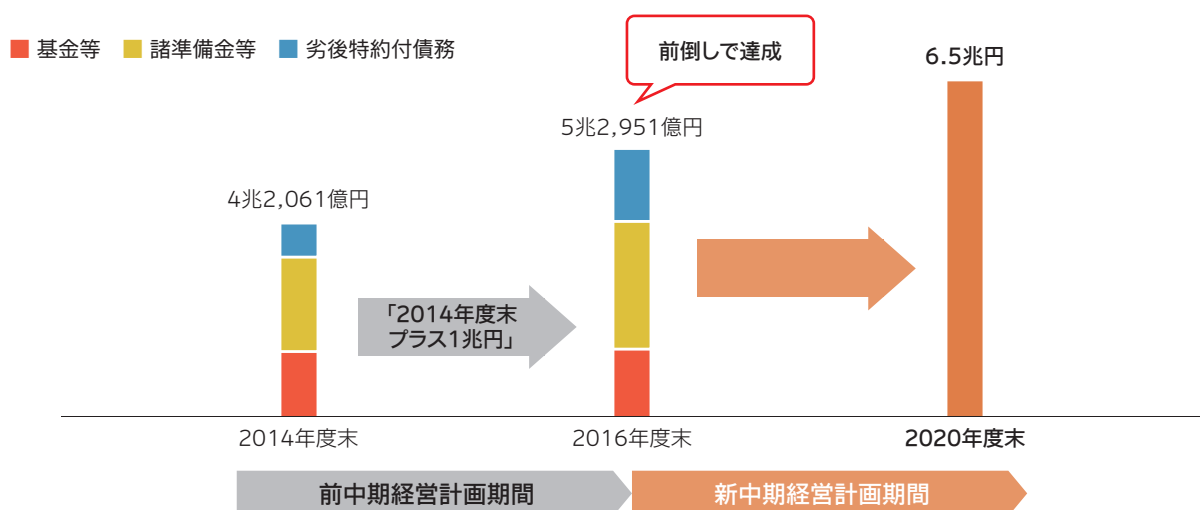
自己資本の強化

自己資本の推移・着実な強化について

当社は、貸借対照表の純資産の部に計上されている基金・基金償却積立金等に、負債の部に計上されている危険準備金・価格変動準備金等および劣後特約付債務(劣後債)をあわせた額を自己資本として位置付けています。

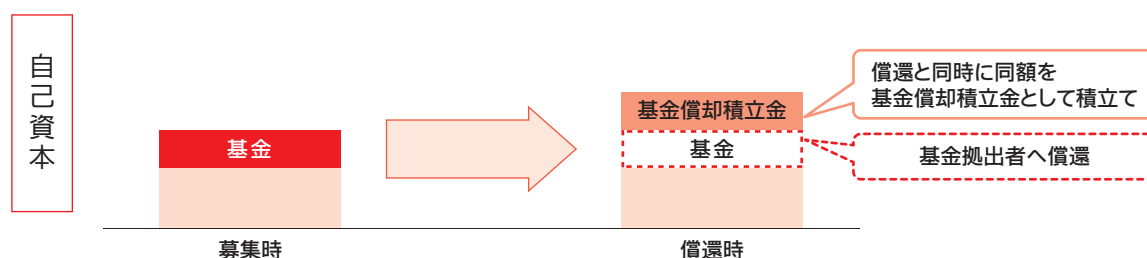
毎期のフロー収益からの諸準備金等の積立てや、相互会社の中核資本である基金の募集を通じた基金・諸準備金等の着実な強化に努めるとともに、2012年度から劣後債の発行を実施し、自己資本の積立てに取り組んできました。

中期経営計画ではERM経営も意識しつつ、「2020年度末6.5兆円」に向けて、引続き自己資本の強化を行っていく方針です。



基金について

基金とは、保険業法により相互会社に認められている資本調達手段で、株式会社の資本金にあたります。募集時に利息の支払いや償還期日が定められる等、借入金に類似した形態をとりますが、破産等が発生した場合の元利金返済が、他の一般債権者に対する債務の返済やお客様への保険金のお支払い等よりも後順位になります。また、償還時には、募集した基金と同額の基金償却積立金を内部留保として積立てることが義務付けられているため、同額の自己資本が確保されます(基金拠出者については、P143をご覧ください)。



劣後債について

劣後債とは、破産等が発生した場合の元利金返済が、他の一般債権者に対する債務の返済やお客様への保険金のお支払い等よりも後順位に置かれる旨の劣後特約が付された無担保の債券です。

したがって、債務ではありますが、自己資本に近い性格を有していることから、一定の範囲でソルベンシー・マージン総額への算入が認められています。

効率的な業務運営の推進

生命保険事業におけるお客様サービスの向上や業務プロセスの高度化に向け、先端 IT を活用し、各領域で実証実験や業務への組み込みを進めています。

今後も継続して情報収集・研究を進め、スピード感を持って当社の経営に取り入れてまいります。

人工知能(AI)やロボティックプロセスオートメーション(RPA)*等の活用

● お客様対応・満足度向上に向けた取組

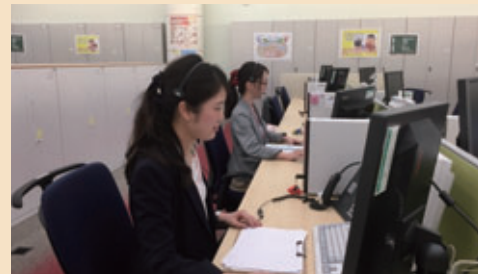
営業職員活動

お客様へより良いサービスを提供するため、当社が保有する訪問活動や提案履歴等のビッグデータとAIを活用することにより、営業職員を支援するシステムを高度化しています。



コールセンター対応

リアルタイム音声認識・対話要約技術等を活用し、お客様対応支援強化による応対品質向上、待ち時間の短縮等に向けた取組みを進めています。



● 業務の効率化・高度化に向けた取組

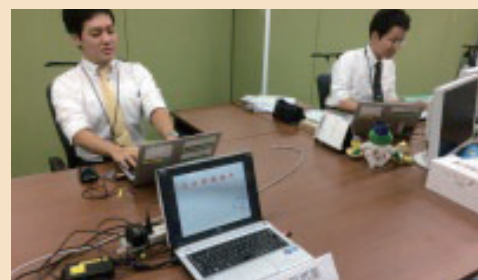
引受・支払査定

画像認識技術等を活用し、査定に必要な帳票のデータ化や査定業務における判断サポート等、査定業務の効率化・高度化に向けた取組みを進めています。



保険事務

金融機関窓口販売領域において、お客様から住所変更やパスワード再発行等のお申し出を受付けた際の情報入力業務等に関して、RPAの技術を活用し、業務効率化や事務品質の確保に向けた取組を進めています。



* 認知技術(ルールエンジン・機械学習・人工知能等)を活用し、「ロボット」のように自動で業務の実行や処理を行う技術を意味します。

先端技術の知見集約

専管組織の設置、シリコンバレーへの人材派遣等を通じた先端ITの知見集約・活用を進めています。また、社外の知見やノウハウを広く取入れる、オープンイノベーションの取組を推進しています。

専管組織の設置

当社内に専管体制を構築するとともに、2017年4月から全社横断的なITイノベーションプロジェクトチームを発足させ、先端技術の調査・研究や業務活用の検討、実証実験や実用化に向けた評価等に取り組んでいます。



業務活用の検討会の様子

シリコンバレーへの人材派遣

海外発の先端IT活用を視野に入れたイノベーション創出をするため、先端IT関連の企業・情報が集積する米国シリコンバレーに当社職員が駐在し、活用事例の収集やベンチャー企業との連携等に取り組んでいます。

また、シリコンバレーに本社を置くアクセラレーター*¹のプラグアンドプレイテックセンター(Plug and Play Tech Center)に加盟し、同社が提供するサービスの活用を通じ、幅広い企業や教育機関等との協働・共同開発等に向けて、活動を進めています。



Plug and Play Tech Center

オープンイノベーション*²の推進

イノベーションの創出には、社外の知見やノウハウを広く取入れていくことが重要であり、他業種やベンチャーを含む様々な企業との協業や提携を通じ、オープンイノベーションを推進しています。

2016年には、日本経済新聞社、および金融庁が共同で開催した「Finsumフィンテック・サミット」や、当社と資本・業務提携関係にある野村総合研究所が実施する「NRIハッカソン*³2016」へ協賛する等、社外の知見や技術を融合させた新たなサービスの可能性の研究等を進めています。



*¹ ベンチャー企業等の立上げ初期の事業を成長させることを目的として、出資や大手企業とのビジネスマッチング等を実施する事業者を意味します。

*² 自社に加え外部の企業が持つ知見や技術を融合させて新たな発想を創出し、革新的なサービスやビジネスを作り出していく考え方を意味します。

*³ エンジニアやデザイナー、プランナーなど多様なメンバーが集い、一定の限られた時間内に共同でアイデア創出やプログラム開発を行い、その成果を競うイベントを意味します。

人財価値向上プロジェクト

2015年度からスタートした「人財価値向上プロジェクト」については、多様な人材の多彩な活躍を通じて、持続的に成長する組織の実現に向けて「一人ひとりが誇るべき“個”有の強みを持ち、生涯にわたり活躍する“逞しい人財”になる」をコンセプトに、以下の取組を一層推進してまいります。

人財価値向上プロジェクトの全体像

ワークスタイル変革

ワークライフマネジメントの
実践による
生産性・効率性の向上

人財育成

多彩な“個”有の強みで
将来のグループ事業を支える

ダイバーシティ推進

「ダイバーシティ推進方針」に
もとづく多様な人材の
更なる活躍推進

多様な働き方を後押しし、全層の活力を引出すワークスタイル変革

ワークライフマネジメントの実践による生産性・効率性の向上

従来の「ワーク」と「ライフ」の調和を図る「ワークライフバランスの向上」から、「ワークライフマネジメントの実践」へと取組を進化させてまいります。

「ワークライフマネジメント」とは、単に『ワーク』と『ライフ』の調和やバランスを図ることに止まるのではなく、この2つをマネジメントすること。つまり、『ワーク』においては限られた時間の中で生産性・効率性を高める働き方を追求し、一方で『ライフ』の時間の拡がりを自己成長に繋げることで、それをまた生産性の高い『ワーク』の前進として還元するという好循環を創出する取組です。



多彩な“個”有の強みで、将来の事業を支える人財育成

初期育成の強化

幅広い知識や視野、高度な専門性、それらの能力を成果に結びつける行動力を兼ね備えたビジネスプロフェッショナルの育成に向け、集合研修の実施等を通じた初期育成の強化により、職員全層の基礎能力底上げに取組みます。



内務職員研修

専門人材育成の強化

人事部門と専門教育担当所管が緊密に連携を取合える体制を構築することで、計画的な能力開発を実現し、将来の事業展開をリードするプロフェッショナル人材を育成します。また、国家資格を有する社内のキャリアコンサルタントによる研修や面談を通じて、キャリアビジョン構築を支援し、早期からの専門知識習得を促します。

シニア活躍・女性活躍

豊富な知見を有したシニア層の活躍促進や、女性管理職登用にに向けた取組を強化します。

グローバル人材育成

今後の海外展開を見据え、グローバル人材を計画的に育成する体制を構築します。

●グローバル・リーダーシップ・プログラム

将来のリーダー人材育成を目的に、海外赴任経験の浅い職員でもチャレンジできる、語学サポート、海外現地研修等の準備プログラムとあわせた海外赴任プログラムです。

●グローバル・インターンシップ制度

グローバルな視野を持った人材育成を目的に、海外現地法人や海外事務所へのインターンシップを実施する制度です。

ニッセイ版“イクボス”について

「人財価値向上プロジェクト」における人財育成、環境整備、組織・風土作りのキーパーソンである「所属長（課長層）」を、ニッセイ版“イクボス”として育成し、当プロジェクトの推進に努めます。

研修や取組事例等の共有化を通じ、“イクボス”の4つの“イクジ”取組を推進してまいります。

目指すべき所属長（課長層）像＝ニッセイ版“イクボス”



多様な人材の意欲・能力の最大限発揮を促すダイバーシティ推進

当社の人材活躍の普遍的な方針として、「ダイバーシティ推進方針」を制定しました。

当方針にもとづき、女性だけにとどまらない多様な層への取組を進め、生命保険会社として永きにわたりお客様を支える社会的使命を果たすために、環境変化に対応しながら社会に新しい価値を提供し、持続的成長を目指してまいります。

ダイバーシティ推進方針

日本生命は、永きにわたりお客様を支える社会的使命を全うするため、環境の変化に柔軟に対応しながら社会に新しい価値を提供し、持続的に成長する企業を目指し、ダイバーシティ推進に取り組めます。

- 性別・年齢・国籍・障がいの有無・働き方・価値観・性的指向／性自認等による違いを尊重し、多様な人材の雇用・育成に努めます。
- 多様な視点・個性を受容し認め、相互に学び、高め合い、一人ひとりがその意欲・能力を最大限に発揮できる組織風土づくりを進めます。



性別や年齢、働き方といった外形的な違いのみならず、知識・スキル・経験、価値観等、内面的な違いを含めた様々な多様性を有する人材の活躍を推進しています。

※ 具体取組については、P70～P71をご参照ください。

「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(女性活躍推進法)にもとづき、下記のとおり「女性活躍推進に関する行動計画」を策定しました。

女性活躍推進に関する行動計画

目標

女性管理職の比率を、2020年代に30%とすることを旨とし、2020年度始に20%以上とします。

取組内容

- ① 女性の中長期でのキャリア形成に向けた育成
- ② 男女がともに活躍できる職場づくりに向けた働き方の改革
- ③ 女性が活躍できる風土醸成に向けた管理職の啓発
- ④ 上記を促進させる各部門による取組

日本生命の健康経営推進の全体像

生命保険会社として、お客様・社会の「健康増進」に資する取組を推進するとともに、それらの取組を担う当社役員・職員一人ひとりの「健康増進」「ワークライフマネジメントの実践」に取組む。

役員・職員自身の健康増進

禁煙・子宮がん検診／
生活習慣病重症化予防

自分と家族の定期メンテナンス

ワークライフマネジメントの実践

育児・介護／女性活躍

ワークスタイル変革
による総労働時間圧縮

お客様・社会の健康増進への
貢献に向け、役員・職員一人ひとりの
高い健康意識を醸成

お客様・社会の健康増進

商品・サービス領域
中期経営計画取組軸「ヘルスケア」

- 商品戦略(グランエイジ、シュシュ 等)
- サービス戦略(健康サポートマイル 等)
- 新規ビジネス(医療・健康データ活用等)

職員活動領域

地域に根差した活動(がん啓発等)

社会的背景

社会的な健康経営要請の高まりや東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会を契機とした健康・禁煙取組の推進

一人ひとりの個性を最大限にいかして活躍できるよう支援していきたい

輝き推進室は、「一人ひとりが輝き、『イキイキ』と仕事をする中で会社も個人も成長しつづける企業」をスローガンに2008年に設立され、ダイバーシティ推進に取組んでいます。

私は、女性活躍推進取組に加えて、仕事と介護の両立に向け、一人ひとりが具体的に介護に備える取組「介護に向き合う全員行動」を担当しています。こうした業務を通じて、様々な人の活躍を支援し、社会課題に取組めることにやりがいを感じています。

私自身、育児と両立しながらこれまで仕事を続けることができたのは、制度の利用や職場のメンバーのフォローがあったおかげだと大変感謝しています。これからも、多様な職員が意欲・能力を最大限発揮できるよう働きやすい職場環境の実現を目指していきたいと思います。



輝き推進室

佐藤 香

