

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
筒井 義信

代表取締役社長
清水 博

CONTENTS

日本生命のあゆみ	P 2
2017年度トピックス	P 4
日本生命グループの概要	P 6
トップメッセージ(経営基本方針)	P 8
日本生命のステークホルダー	P14
日本生命のCSR重要課題	P15
日本生命の価値創造モデル	P16

業績ハイライト

財務情報	P20
非財務情報	P30

日本生命の経営戦略

中期経営計画の概要	P34
国内事業	P37
グループ事業	P46
資産運用	P50
ERM	P54
先端IT活用	P56
人材育成	P58

ステークホルダーに対する取組

お客様に対する取組	P62
投資家に対する取組	P69
地域・社会に対する取組	P70
従業員に対する取組	P76

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	P80
------------------	-----

会社概要 (数値は2018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	清水 博
創 立	1889年7月4日
事業所	支社等 108 営業部 1,536 海外事務所 4 代理店* 16,536
子会社等	保険および保険関連事業 18社 資産運用関連事業 48社 総務関連事業等 10社

*「代理店数」には、銀行等の金融機関代理店等を含みます。

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、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 (明治22年)

創業者の弘世助三郎は、「済世救民」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 (明治32年)

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 (大正13年)

無料健康診断をはじめ、広く社会福祉・厚生事業に取組み、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

1898年

日本初の契約者利益配当実施 (明治31年)

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)

1899年

1902年

本店を現在地に新築移転 (明治35年)

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

1947年

日本生命保険相互会社 として再発足 (昭和22年)

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)

日生劇場開場 (昭和38年)

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 (昭和62年)

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 (昭和63年)

「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 (平成24年)

「お客様一人ひとりにぴったりの」「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」

マスミューチュアル生命保険 株式会社との経営統合 (平成30年)

金融機関窓口販売マーケットにおけるお客様からのご要望に幅広くお応えする体制構築に向け、2018年にマスミューチュアル生命保険株式会社と経営統合をしました。

1963年

1981年

1987年

1988年

1992年

2002年

2012年

2016年

2018年

定期保険特約付 終身保険発売 (昭和56年)

(1983年(昭和58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。



3大疾病保障保険 「あすりーと」発売 (平成4年)

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 (平成14年)

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 (平成28年)

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。

2017年度トピックス

5月

ヘルスケア事業の本格展開と、 健診・医療ビッグデータの活用を通じた 中長期的な保険事業の高度化推進を決定

「人生100年時代」を迎え、より長く健康でありたいというニーズが高まる中、当社は、健康増進支援サービスを提供し、国民の健康寿命延伸に貢献していきます。

当サービスの提供を通じて、ヘルスケア事業を本格展開するとともに、パートナー企業の拡充や多種多様な健診・医療データの基盤となる「ヘルスケアデータプラットフォーム」を構築してまいります。また、中長期的に、健診・医療データと、当社がこれまで培ってきた知見・ノウハウを融合することで、保険事業の高度化を目指してまいります。



2017年5月17日 日本経済新聞(朝刊)

10月

ニッセイ就業不能保険(無解約払戻金) 「もしものときの…生活費」を含む 新たな3商品を発売

入院や在宅療養等の所定の就業不能状態となったときに、月々の生活費をサポートする保険、ニッセイ就業不能保険(無解約払戻金)「もしものときの…生活費」を発売しました。

また、全国の銀行等提携金融機関において、生前贈与や生活費として活用いただける、一時払外貨建保険、ニッセイ指定通貨建生存給付金付変額保険「夢のプレゼント」を発売しました。

更に、三井生命との商品相互供給として、三井生命の商品を、一時払外貨建養老保険「ドリームロード」の名称で発売しました。



12月

米資産運用会社TCWへの出資完了

米国の資産運用会社TCWグループの持分24.75%を取得しました。TCWは1971年に設立。米国債券運用領域に強みを持ち、パフォーマンスや運用プロセス・体制が評価され、数々の賞を受賞する等、マーケットで高いプレゼンスを有しています。

今後は、TCWへの運用委託や人材派遣等を通じて日本生命グループの運用力強化に取組みます。更に、国内・海外ネットワークを活用した相互商品供給等のグループ一体となった協業取組を推進し、当社のアセットマネジメント事業のステージアップを目指してまいります。

1月

2017年 日経優秀製品・サービス賞 「最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞

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!”」が、毎年1回、特に優れた新製品・新サービスを表彰する日経優秀製品・サービス賞において、2017年の「最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞しました。



2月

保険料率の改定を発表

国民死亡率の改善状況等をふまえ、個人保険の一部商品について、2018年4月から、保険料率を改定することを発表しました。



2018年2月24日 読売新聞(朝刊)

3月

ニッセイみらいのカタチ

特定重度疾病保障保険「だいじょうぶ」の発売を発表

「みらいのカタチ」は、12種類の保険から、お客様にとって必要な保険を選んでいただき自在に組み合わせることで、多様化するお客様ニーズにきめ細やかにお応えできる商品です。

今回、新たに13種類目の保険として、死亡保障を抑え、特定重度疾病(糖尿病・肝硬変・慢性膵炎・慢性腎不全・高血圧性疾患(高血圧性網膜症)・動脈疾患・臓器移植)に重点的に備える、ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険「だいじょうぶ」を2018年4月から発売することを発表しました。



特定重度疾病保障保険

3月

マスマチュアル生命保険株式会社との 経営統合に関する合意

当社と米国マスマチュアルおよび米国マスマチュアルの完全子会社であるMMIは、当社がマスマチュアル生命の発行済株式の約85.1%をMMIから取得することについて、合意しました。

本統合を通じ、グループ一体となって、お客様からのご要望に幅広くお応えする体制構築を目指してまいります。

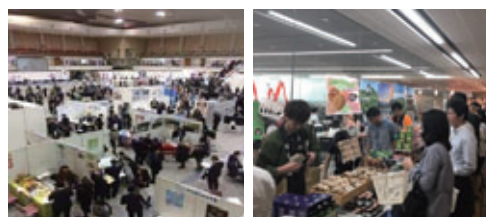


Pick Up 地方自治体との連携取組

2016年から開始した包括的連携協定の取組は、2017年度で20都道府県と締結しています。

各地方自治体と幅広い分野で協定を結び、具体的な取組につなげており、地域の経済活性化の一環として、2017年10月に北海道、2018年1月に神奈川県で大規模ビジネスマッチングイベントを開催しました。北海道では約500社、神奈川県では約1,500社の企業にご来場いただき、ブース出展企業や参加企業同士で商談の機会を持っていただきました。

今後も自治体との包括的連携協定締結を進めるとともに、地域振興支援を行ってまいります。



日本生命グループの概要 (2018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通じて、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

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



ほくわく生命

生命保険契約募集業務、損害保険代理業務

国内保険
関連事業

11 社



日

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。



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 CHANGSHENG 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
บริษัทประกันชีวิตกรุงเทพ

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

Sequis

Your Better Tomorrow

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

海外保険
関連事業

7 社

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。

【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



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



The TCW Group, Inc.

<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

本生命

資産運用
関連事業

48社

総務
関連事業等

10社

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、調査・研究業務、収納代行業務、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

NTC

諸物品の斡旋・販売業務



ニッセイ・ニュークリエーション

NNC

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



ニッセイ基礎研究所

RESEARCH

調査・研究業務

※詳細は、資料編P133「事業系統図」をご参照ください。

お客様や社会から 一層の信頼を いただくために

～成長し続ける事業基盤を作り、
揺るぎないマーケットリーダーに成る～

代表取締役社長

清水 博



成長し続ける事業基盤を作り、 揺るぎないマーケットリーダーに成る

はじめに

日頃より、日本生命をお引立ていただき、誠にありがとうございます。
2018年4月1日付で社長に就任した清水博です。

当社は、1889年(明治22年)の創業以来、「共存共栄」、「相互扶助」という生命保険事業の基本精神を受継ぎながら、お客様の利益を最優先に考え、信念・誠実・努力の信条のもとに、長期的な視点で、堅実な経営に努めてまいりました。本年7月より130年目を迎えますが、今後も、お客様へ安心をお届けし、お客様や社会から一層の信頼をいただくために、誠実に当社事業に取り組んでまいります。

新たな経営目標

当社および生命保険事業を取巻く足元の環境に目を向けると、人口減少や高齢化の進展といった社会構造の変化、日銀のマイナス金利政策による超低金利環境の継続、更には、デジタル化や先端ITの急速な発展等、まさに構造変動の真ただ中にあり、これらの変化は、当社の収益や事業に大きな影響を与えています。

しかしながら、このような厳しい事業環境にある中でも、生命保険市場は、今後単純に縮小していくとは考えておらず、むしろ長寿、健康、女性とシニアの活躍、資産形成等をキーワードに、生命保険に対するニーズはますます多様化し、拡大していくと考えています。

こうした中、私は、社長就任に際し、人生100年時代をリードする日本生命グループとして、「成長し続ける事業基盤を作り、揺るぎないマーケットリーダーに成る」ことを新たな目標として掲げました。

この目標には2つの想いを込めています。1つは、「変化を積極的に取込む」ということです。変化の激しい環境だからこそ、その変化を恐れることなく、むしろ積極的に取込み、変化への対応を成長の原動力に変えていき、成長を通じてより堅固な財務基盤、事業基盤をしっかりと構築していくことが必要であると考えています。

そして、もう1つは、「お客様や社会から一層の信頼をいただく」ということです。

我々にとって最も重要な責務は、いかなる状況であっても、お客様から引受けた保障責任を果たすことです。そのためには、お客様の声や社会からの要請を真摯に受止め、お客様本位の経営を一層推進することで、商品・サービス、資産運用や先端ITの活用等、あらゆる面において生命保険業界を牽引する役割を果たしていきたいと思えます。

そして、この新たな目標の達成に向けて、「収益力の強化」「業務と事業の変革」「グループ経営の推進」の3つの具体的な戦略を立てました。それぞれの戦略のもとで、各事業に取り組んでまいります。

■ 具体戦略① 収益力の強化

具体戦略の1つ目は、「収益力の強化」です。チャネル戦略、商品戦略といった販売と資産運用の両面から、当社の収益力の強化を目指してまいります。

■ 販売・サービスチャネル

お客様を増やし、マーケットでのシェア拡大を目指していきます。そのためには、当社の最大の強みであり、販売チャネルの中核である営業職員チャネルを継続して強化してまいります。

当社では、営業職員が年に1回、お客様一人ひとりを訪問し、入院や手術等の有無の確認、契約内容等をご案内する「ご契約内容確認活動」を2007年から実施しており、今後も約5万名の営業職員が、お客様に寄り添い、フェイス・トゥ・フェイスで、きめ細やかなお客様サービスを提供していきます。また、サービスレベルの維持・向上に向け、営業職員育成の初期教育カリキュラムの充実や、「人材育成推進本部」による現場・本部一体となった育成サポート体制等、営業職員の知識・活動面でのレベルアップや営業活動の質・量両面での向上に全社で取り組んでまいります。

一方、人口動態やライフスタイルの変化、お客様ニーズの多様化に伴い、営業職員チャネル以外の販売チャネルも台頭しておりますので、こうした変化にも対応してまいります。具体的には、来店型店舗であるニッセイ・ライフプラザや、シニア・リタイアメント層を中心とした相続や資産形成ニーズへの対応としての金融機関窓口販売、また、自ら店舗へ赴き、ご自身で保険商品を比較したいお客様に向けた乗合代理店マーケットでの更なるシェア拡大等、多様な販売・サービスチャネルを引続き、展開してまいります。

■ 商品開発

時代とともにお客様ニーズは変化しておりますので、今後もお客様と社会に役立つ保険商品の開発に取り組んでまいります。

2017年4月には、法人のお客様向けに「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、大変ご好評いただきました。また10月には、入院や在宅療養等で就業不能状態になった場合、毎月の生活費をサポートする「ニッセイ就業不能保険（無解約払戻金）“もしものときの…生活費”」、全国の金融機関向けに外貨建てで高い利回りを目指しながら生前贈与のニーズにもお応えできる「ニッセイ指定通貨建生存給付金付変額保険“夢のプレゼント”」等、お客様ニーズにきめ細やかにお応えする商品を相次いで投入してまいりました。

そして、2018年4月には、6つの生活習慣病と臓器移植を保障する「ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険“だい^{じょう}杖ぶ”」を発売し、当社の主力商品である「みらいのカタチ」を13種類の保険へと進化させ、自在性を高め、よりお客様のニーズにあわせた組み合わせが可能になりました。



加えて、標準生命表が2018年4月に改定されたことを受け、当社では、定期保険、3大疾病保障保険、身体障がい保障保険、介護保障保険等の保障性商品について、予定死亡率の引下げを行い、すべての年齢層で保険料が値下げとなる、新たな保険料率を適用しております。

今後も、幅広い商品提供や新たなサービスの開発により、多様化するお客様のご要望にきめ細やかに対応できる商品開発体制を構築してまいります。

■ 資産運用

低金利環境が継続する等、厳しい運用環境下においても収益力を強化し、資産運用の更なる高度化も進めてまいります。

グローバルに分散投資を推進する中で、外国債券やクレジット、成長・新規領域への投融資を継続し、長期・安定的な運用利回りの向上を目指していきます。

特に、成長・新規領域であるESG債等への投融資については、2017年度の実績等をふまえ、従来の2017年度から2020年度までの目標額を2,000億円から7,000億円へ上げました。また、成長・新規領域への投資についても同様に、目標額を1兆5,000億円から2兆円へ引上げております。

こうした資産運用の高度化を図る一方で、リスク管理の強化を図ってまいります。地政学リスクの台頭や急激な相場変動に対しても、複数のリスクシナリオをあらかじめ用意したフォワードルッキングなリスク管理を徹底し、あらゆるリスクへ備えてまいります。

更に、スチュワードシップ活動の充実等、機関投資家としての責任を一層果たすよう、取組んでまいります。

Ⅰ 具体戦略② 業務と事業の革新

具体戦略の2つ目は、「業務と事業の革新」です。

デジタル化や先端IT技術の活用を進め、業務・事務を効率化し、生産性の向上を加速してまいります。

特に、先端IT技術については、事務の効率化、営業活動の支援、お客様とのインターフェース改善、保険引受の拡大、資産運用力の向上等の広範な業務領域を対象に、効率性の向上や競争力の強化が見込めるものから順次導入を進めていきます。その具体取組の一例として、2019年4月から全国約5万名の営業職員向けの携帯端末を7年ぶりに刷新、導入いたします。人工知能(AI)やOCR等の先進的なサービスや技術を業界に先駆けて取込むことで、営業職員へのサポート力を高め、お客様の利便性・サービスの向上を目指すとともに、端末の薄型化、軽量化や社外でも使用可能な機能を強化することで、ロケーションフリーな新しい働き方ができる環境の整備も進めてまいります。

また、先端IT技術の革新により、金融業界の事業環境は激変しており、フィンテックによる新サービスの登場や、異業種の参入も進んでいます。こうした変化に対応するため、シリコンバレーへ職員を派遣しているほか、2018年度からはフィンテック対応の専管組織としてイノベーション開発室を設置し、機動的に対応する体制を整備しています。

以上を通じて、既存事業の効率化と、それによる人員・資源の生産・成長領域へのシフトや新規ビジネスへの進出等、事業の構造改革に取り組んでまいります。

Ⅰ 具体戦略③ グループ経営の推進

具体戦略の3つ目は、「グループ経営の推進」です。

相互会社である当社の最終的な経営目標は「契約者利益の最大化」であり、グループでの取組はその目標を達成するための手段の1つであると考えています。具体的には、国内外の生命保険事業とアセットマネジメント事業を柱に、グループ間での一層のシナジーの発揮と、グループ事業の発展を目指すことで、事業基盤を分散し、安定した収益の獲得を図るとともに、グループを通じて、お客様へ最適な商品・サービスを提供してまいります。

経営統合した三井生命とは、営業職員チャネルで複数商品を相互に供給する等、両社で幅広いラインアップの商品をお客様にご提案できるよう拡充に取り組んでおります。

先般、新たに経営統合したマスマチュアル生命とは、金融機関窓口販売領域における迅速な商品の供給、金融機関へのサポートの充実等を図り、グループ一体となって、お客様ニーズにお応えし続けることを目指してまいります。

これに加え、この7月には、代理店向け生命保険会社新設に向けた準備会社を設立しました。今後は、金融庁の認可等を前提に、準備会社を通じて新会社の設立を目指し、同社も含めた国内生命保険会社4社体制にて、お客様へ質の高い商品・サービスの提供に取り組んでまいります。



アセットマネジメント事業では、2017年度、米TCW社への出資を発表しました。

アセットマネジメント事業は生命保険事業と親和性の高い事業であり、今後は同社への運用委託を通じて当社グループの資産運用力の強化を図ってまいります。また、ニッセイアセットマネジメントとの協業を進化させ、お客様の資産形成ニーズへお応えしていきます。

こうしたグループ会社との取組を一層強化することにより、グループ経営を更に推進してまいります。



Ⅰ 全てのベースとなる人材育成

日本生命にとって、人材育成とは、全てのベースとなる礎であると考えています。一人ひとりの良い所を伸ばし、可能性を花開かせるべく、私自身が先頭に立って、人材育成に取り組んでまいります。

また、多様な人材が多彩に活躍することも、会社の持続的な発展の基礎となります。お互いを認めあい、全員がいきいきと働く職場づくりに取組むとともに、女性とシニアの活躍を柱に、引続きダイバーシティも進めてまいります。また健康経営の推進により、役員・職員、お客様・社会の健康増進に取り組んでいきます。

Ⅰ 中期経営計画2年目の位置付け

当社では、2017年度から中期経営計画「全・進^{ぜんしん}-next stage-」をスタートしました。「人生100年時代をリードする日本生命グループに成る」ことをスローガンに掲げ、2020年度までに「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」の4つの経営目標を掲げています。

2017年度は、複数の新たな保険商品の投入や、ヘルスケア等保険事業と親和性のある新たな事業への展開、グループ会社間でのシナジーの発揮等、中期経営計画の目標達成に向けて各分野で取組んだ結果、保有年換算保険料は+2.8%、お客様数は前年度末比4.2万名増の1,381万名、グループ事業純利益は754億円、自己資本は0.5兆円積立て、5.8兆円となり、それぞれ堅調な進捗となりました。

2018年度は、中期経営計画の2年目となります。昨年度の成果のうえに更に成果を積上げ、計画の達成に目途をつける重要な年柄と位置付けております。

このことを全社で共有し、役員・職員一丸となって目標達成に向けて取組んでまいります。

Ⅰ 最後に

生命保険事業は、いつの時代もお客様に「安心・安全」をお届けすることだと考えています。役員・職員が改めてこの使命を胸に刻み、日本生命グループ一丸となって、人生100年時代を生きるお客様をお支えし、地域・社会とともに発展してまいりたいと思います。

引き続き、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。

2018年7月

代表取締役社長

清水 博

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



中期経営計画「全・進・next stage」

成長戦略

経営基盤

CSR重要課題

日本生命の

人生100年時代を

国内事



お客

ERM

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

様 本 位 の 業 務 運 営

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”

