

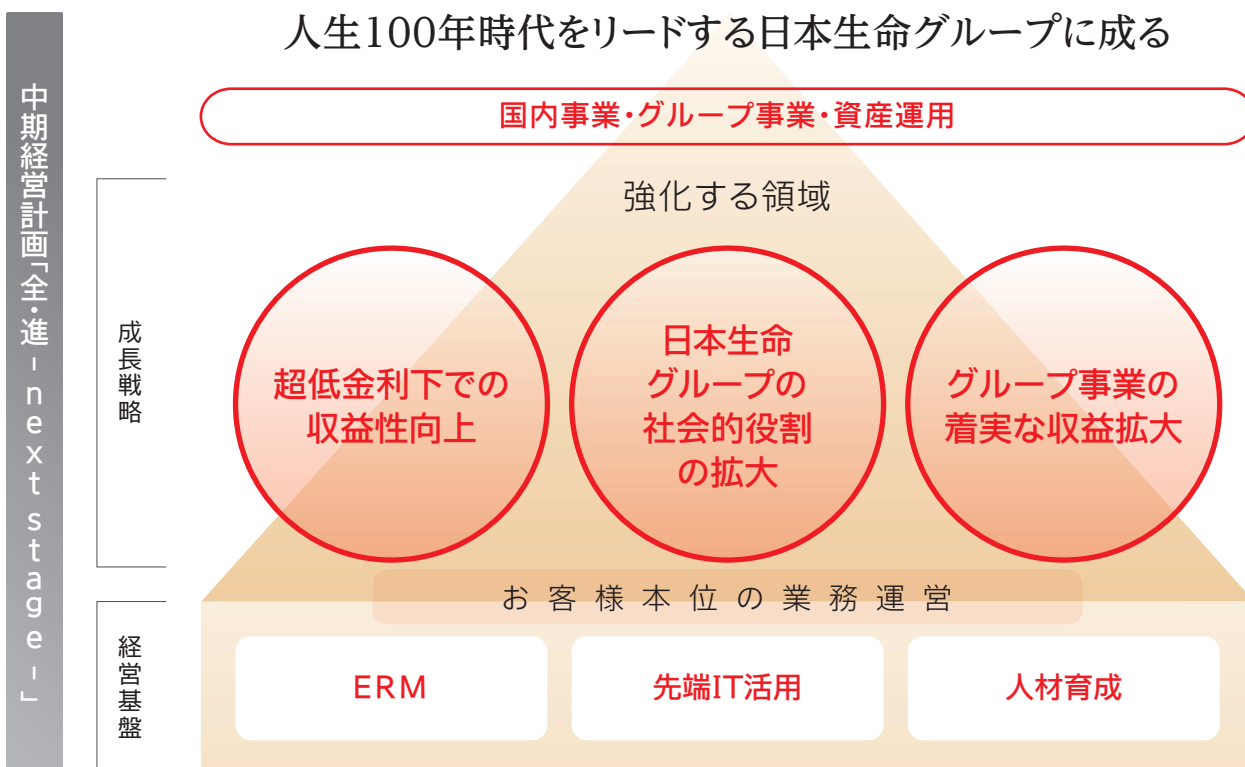
中期経営計画「^{ぜん}・^{しん}進 - next stage -」(2017-2020)の概要

2017年度からの4か年では、「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。

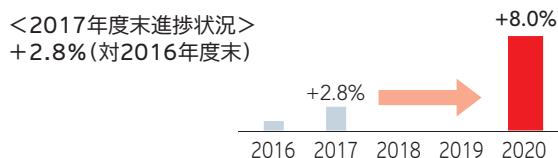
*ERM：エンタープライズ・リスク・マネジメント

人生100年時代をリードする日本生命グループに成る



数量目標

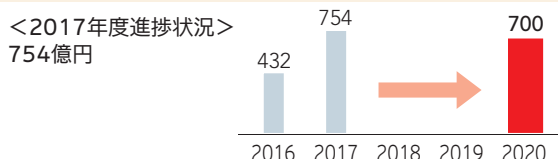
保有年換算保険料 **+8%**
(国内保険計 2016→2020年度末)



お客様数 **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、国民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や、法人サポートの強化により、超低金利下でも着実に販売量を積み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

- 超低金利環境下での、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
- お客様の健康増進を応援するための「ずっともっとサービス」の充実
- 長寿社会をサポートする「Gran Age 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

ライフスタイルにあわせたチャネル展開

- 最大の強みである営業職員チャネルを中核とし、コンサルティング力の向上を図る
- お客様ニーズの多様化に対応した金融機関窓口販売・代理店向けの迅速な商品供給を含む体制強化

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
- 安心してご契約を続けていただける“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

中期経営計画初年度の成果をベースに、当社とのシナジー効果が見込める国内保険・海外保険・アセットマネジメント事業において、「既存事業の成長」「新規出資」によるグループ事業の収益拡大を加速させます。

既存事業の成長

- 国内保険事業のグループトータルでの元受機能強化
- 海外保険事業における着実な業績伸長の実現
- 国内・海外アセットマネジメント市場の資産形成ニーズの取込み

新規出資

- 今後の事業展開に資する新規出資の実行
- 相互会社としてのM&A等による事業拡大の意義
お客様の利益の最大化を図り、長期的な保障責任を全うするための選択肢の一つとして取組を進めていきます

グループ事業純利益 700億円の実現(2020年度)

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。

なお、成長・新規領域への投融資、およびその内訳であるESG債等への投融資については、ESG債等への投融資が早期に目標を達成したことを受けて、それぞれの目標額を5,000億円引上げています。

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 2兆円

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* 7,000億円
- *グリーンボンド、ソーシャルボンド、再生可能エネルギー関連事業への投融資 等

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資判断の高度化

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%・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

お客様と社会に役立つ競争力のある商品を提供していきます。

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、お客様の一生をサポートし続ける商品です。この「みらいのカタチ」に、2018年4月^{しょう}から、新たに生活習慣病等に備える保険、特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」が加わりました。

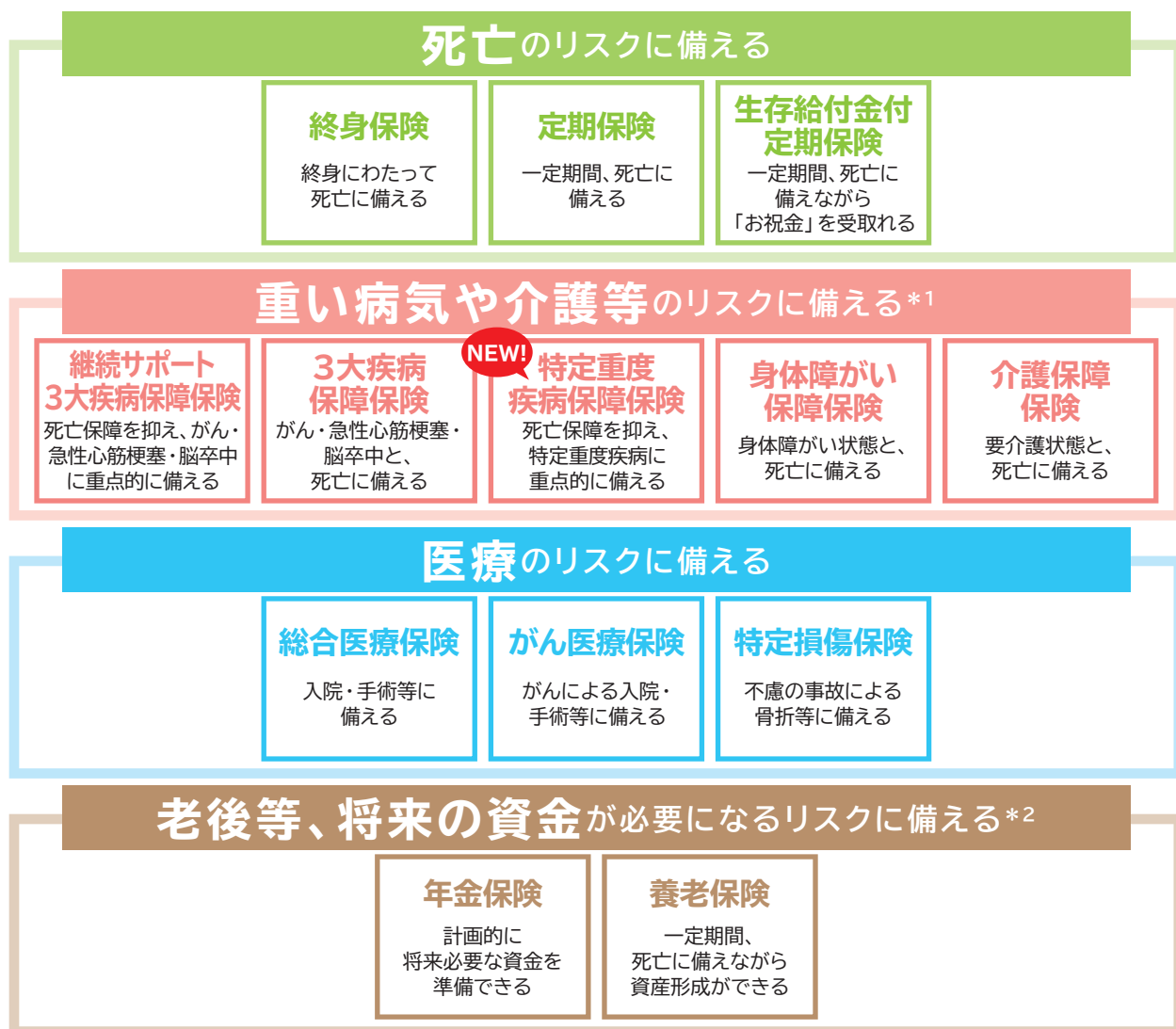


「ご加入時」においては、「死亡のリスク」「重い病気や介護等のリスク」「医療のリスク」「老後等、将来の資金が必要になるリスク」に備えられる13種類の保険を自在に組合せることができ、様々なお客様にぴったりの保障を提供いたします。

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。



*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、特定重度疾病保障保険には、それぞれ3大疾病保険金、特定重度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。

ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」

2018年4月に、ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」を発売しました。

当商品は、「死亡保障を抑え、特定重度疾病に重点的に備える保険」です。

所定の特定重度疾病(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)になられた場合に、特定重度疾病保険金をそれぞれ1回受取れます。



ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」の主なポイント

ポイント1 **所定の特定重度疾病**(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)になられた場合に、**特定重度疾病保険金を一時金**で受取れます!

ポイント2 特定重度疾病保険金は、**各特定重度疾病ごとにそれぞれ1回**受取れます!

▼次のいずれかの所定の状態に該当した場合、各支払事由につきそれぞれ1回、一時金をお支払いします。

<p>糖尿病</p> <p>糖尿病の治療のためのインスリン治療を180日以上継続</p>	<p>慢性膵炎</p> <p>慢性膵炎の治療のための手術</p>	<p>動脈疾患</p> <p>次のいずれかの動脈疾患に該当したとき</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大動脈瘤等の治療のための手術 ● 大動脈瘤等が破裂したと診断 ● 四肢の動脈閉塞症の治療のための血行再建手術
<p>肝硬変</p> <p>肝硬変と診断</p>	<p>慢性腎不全</p> <p>慢性腎不全の治療のための永続的な人工透析療法を開始</p>	<p>臓器移植</p> <p>心臓、肺、肝臓、腎臓、膵臓または小腸のいずれかの臓器についての移植術を受けたとき</p>
	<p>高血圧性疾患</p> <p>高血圧性疾患(高血圧性網膜症)と診断</p>	

※死亡保険金は特定重度疾病保険金の金額の10%となります。

お客様に選んでいただける「魅力的な商品」を開発していきたい

商品開発部商品開発G 柏原 尚

2012年から商品開発の業務に携わり、今年度で7年目となります。多くの商品を開発してきましたが、開発した全ての商品に責任と愛着を持っています。

2018年4月に発売した新商品「ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ」」は、従来の「みらいのカタチ」にはない新しい保障であったため、部門横断の検討プロジェクトチームを立ち上げ、関係各部と幾度となく議論と検討を重ねました。特に支払事由に関しては、お客様にとってわかりやすい商品にするべく、こだわりをもって取組みました。

全社一丸となって新商品開発に取組んだ結果、自信をもってお客様におすすめできる商品を開発することができました。これからも、お客様に選んでいただける「魅力的な商品」を開発していきたいと考えています。



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」

2017年4月に、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です。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。



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」

2017年10月に、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。

当商品は、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、月々の生活費を保障する商品です。重い病気やケガ等「もしものときの」収入の減少や、支出の増加による経済的負担を和らげ、お客様ご自身とご家族の「生活費」をサポートします。



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」の主なポイント

ポイント1	ポイント2	ポイント3	ポイント4
月々の生活費のサポートとして、毎月給付金をお受取りいただけます。	保障する病気やケガを限定せず、精神疾患も保障します。	入院・在宅療養・障がい等級2級以上の状態を保障します。	公的保障をふまえた給付金額を設定できます。

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」

2017年10月に、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生存給付金付変額保険「夢のプレゼント」を発売しました。

当商品は、ご契約の1年後から生存給付金をお受取りいただける一時払の外貨建保険で、生前贈与や生活費として活用いただけます。「円で目標設定タイプ」と「そのまま受取タイプ」の2つのタイプがあり、「円で目標設定タイプ」は生存給付金を毎年円で一定額となるように調整することを目指す、業界初*の機能を有しています。



*2017年8月現在 当社調べ

ニッセイ特別勘定第1特約「ターゲットリスク運用口」

2018年6月から、法人のお客様向けの団体年金保険(特別勘定)において、「ターゲットリスク運用口」のお引受けを開始しました。

当商品は、「ターゲットリスク」を設定し、定量ルールにもとづいて、定期的にポートフォリオのリバランスを行うことで、リターンの変動を抑制しながら、市場のトレンドを捉えた収益獲得を目指すバランス型運用商品です。

※上記の記載事項は商品の概要を説明したものであり、ご契約にかかわるすべての事項を記載したものではありません。ご検討にあたっては、「商品パンフレット」「提案書(契約概要)」「注意喚起情報」「ご契約のしおりー定款・約款」等を必ずご確認ください。

幅広いサポート

お客様ニーズが更に多様化していく中、当社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)

女性の社会進出や共働き世帯の増加を背景に、保育の受け皿が全国的に不足し、待機児童問題という社会課題がますます深刻化しています。当社は待機児童問題の解決に貢献する取組として、2017年4月から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、36府県48カ所に開所しました。2018年度には全都道府県計69カ所での設置を完了する予定であり、今後も全国約100カ所の展開に向けて対応を進めてまいります。

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、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。



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”ともいえる長寿社会が到来しています。

当社は、2016年4月の長生きのための保険「Gran Age」の発売を契機に、「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する『Gran Ageプロジェクト』を推進しています。

当プロジェクトでは、東京大学高齢社会総合研究機構(IOG)やニッセイ基礎研究所の協力のもと、ジェロントロジーの考え方にもとづき、魅力的な商品やご高齢のお客様やご家族をお支えるサービスの開発に加えて、地域社会への活動等、シニアに寄り添った様々な取組を推進しています。



【具体的な取組】

- 「Gran Ageプロジェクト」の一環として、2018年3月から「Amazon Alexa*」(クラウドベースの音声認識サービス)に対応した認知症対策スキル『ニッセイ脳トレ』を提供しています。
- ニッセイ情報テクノロジーのノウハウを活用し、「短期記憶のトレーニングに役立つクイズ」「生活習慣アドバイス」等多数のコンテンツをラインアップしています。

*Amazon Alexa:スマートスピーカー「Amazon Echo」等で活用可能な音声認識サービス



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、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2017年10月に新組織「ヘルスケア事業開発チーム」を立ち上げました。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の実現や、お客様サービスおよび利便性の向上を目指し、様々な取組を行っています。

ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(Wellness-Star☆)の提供

2018年4月から、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(Wellness-Star☆)」の提供を開始しました。データヘルス計画や健康経営を支援するコンサルティングサービスや、健診結果や健康状態を見える化する個人向けのサービス等、幅広いサービスをご用意しています。お客様の取組状況や課題に応じたサービスをお選びいただけます。



疾患を早期発見できる可能性のある検査技術開発への協力

慶応義塾大学先端生命科学研究所発のベンチャー企業であるサリバテックと、疾患を早期発見できる可能性のある検査技術開発への協力等について、2017年9月に合意しました。サリバテックの検査技術開発への協力を開始し、がんの予防意識向上や早期発見に資する新たな検査技術を用いた健康増進支援サービスの提供を検討します。



健康サポートマイルの充実

個人のご契約者向けに提供している「ずっともっとサービス」に、2017年から「健康サポートマイル」を導入しました。また、2018年4月からは、マピオンが運営するウォーキングアプリ「aruku&(あるくと)」を活用する「歩いて貯めるマイル(1日8,000歩を月間で15日以上達成した場合、サンクスマイルが貯まる)」を導入する等、「健康サポートマイル」の更なる充実を図っています。

糖尿病予防プログラムの開発に着手

オムロンヘルスケア・情報医療・富士フィルム等とのパートナーシップを得て、「糖尿病予備群向けの重症化予防プログラム」の研究・開発に着手しました。まずは、2018年上期から日本生命病院でトライアルを開始し、下期中に他の地域・企業でのパイロット展開を目指します。また、こうした取組を進化させていくために、大阪大学医学系研究科との包括協定にもとづき、必要な共同研究も実施してまいります。



Wellness-Star☆に続く新たなサービスのカタチを構築していきたい

営業企画部ヘルスケア事業開発T 磯野 浩嗣

私は立ち上げのタイミングでヘルスケア事業開発Tに赴任し、主に健康増進支援サービスの開発やスタートアップ企業との協業に取組んできました。

今年4月に提供を開始した「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(Wellness-Star☆)」は提携企業の協力を得ながらサービスを提供するため、当社・提携企業双方のシステム・法務部門を中心に議論を重ねました。特に、当事業の要でもあるデータの取扱ルールの策定と、実務担当者が多岐にわたる運用フローの構築には試行錯誤を繰り返し、長い時間をかけて取組みました。

常により良いサービスを模索し、幅広い視野とスピーディな実践を通じて、フロンティア精神で“ニッセイのみらい”を切拓いていきたいと考えています。



ライフスタイルにあわせたチャネル展開

営業職員

全国99支社に在籍するニッセイータルパートナーを中心とした、約5万名の営業職員が、全国のご契約者を訪問し、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2018年4月時点で約2.9万名)。

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。

仲間とともに、お客様の未来を支え続けていきたい

東京ベイエリア支社 川崎駅前営業部 山岡 由佳

お客様をはじめとする多くの皆様にご指導・ご支援いただき、今年で勤続20年の節目を迎えることができました。

これからも、日々のフェイス・トゥ・フェイスの訪問活動を通じて、世の中の環境やお客様ニーズの変化を感じ取り、お客様に寄り添いながら、お客様やそのご家族の未来を支え続けるために精一杯努めてまいりたいと思います。

また、私は、お客様に安心をお届けするという生命保険業に携わること使命感と誇りを持ち、人と人とのつながりで成り立つ、この仕事の素晴らしさを実感しています。同じ思いを共有し、支え合う仲間を増やしていきたいと考えています。



ニッセイ・ライフプラザ(P119参照)

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24万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。

*2018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委託契約を締結し、一時払終身保険や一時払年金保険等の個人向け商品と各種法人向け商品を販売しています。

また、2017年度から三井生命商品の事務代行(金融機関に対する三井生命商品の販売促進にかかわるサポート等)を開始し、グループとしての商品ラインアップの充実に加え、サポート体制の強化を進めています。

今後も、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、金融機関へのサポート強化に努めてまいります。

提携金融機関数 [2018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	99
信用金庫・信用組合	177
合計	302
(うち商品取扱金融機関)	193

代理店

当社は税理士、保険専業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(2017年度末代理店数16,536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700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を含みます。

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する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。

 <p>全国に60店*を展開しています。</p>	 <p>九州地方を中心に全国に91店*を展開しています。</p>	 <p>全国に899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。</p>
<p>*2018年3月末現在</p> <h4>ニトリホールディングスとの共同運営</h4>	<h4>NTTドコモとの事業提携</h4>	
<p>「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。</p> <p>2018年3月末現在、ニトリ店内に5店舗を出店しています。</p>	<p>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。</p> <p>2018年3月末現在、ドコモショップ内に31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。</p>	
<p>*ニトリホールディングスの子会社。</p> 	<p>いっしょに話そう、未来のこと。</p> 	

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。

ニーズの汲取り・解決策の提供を通じ、お客様との関係性を深めていきたい

首都圏法人営業第一部 廣澤 里味

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と、そのサポート業務を経験した後、入社7年目に法人営業部に着任しました。

現在は、法人営業担当として、企業の幅広いニーズを汲取り、生命保険を中心とした福利厚生制度に関するコンサルティングと情報提供サービスに取組んでいます。

お客様の立場に立って、本質的なニーズを汲取り、ビジョンを実現させるためには、社内各部との調整や粘り強い交渉が必要であり、日々、試行錯誤の連続ですが、お客様との関係を築いていく過程に、とてもやりがいを感じています。

“お客様のお役に立つ”という思いを原動力に、今後もベストを尽くして業務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使いやすいホームページを目指し、「よくある質問」の充実や「AIを活用した会話形式での照会応答機能(AIチャットボット)」等のサポート機能の導入にも取り組んでいます。



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け、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、裏表紙をご参照ください。

ご高齢のお客様専用ダイヤル
(シニアほっとダイヤル) **0120-147-369**



ニッセイコールセンター

ニッセイホームページのサポートおよびTV電話窓口による手続・相談受付

2017年10月から、ニッセイホームページ上で操作に迷われたお客様向けに、オペレーターがお客様と同じ画面を見ながら、お手続きをサポートするサービスを開始しました。

また、2017年6月から一部地域で郵便局ネットワークを活用し、TVシステムを通じてオペレーターと対面でお手続きいただけるサービスを開始しました。

お客様の身近な窓口としてわかりやすく丁寧な対応をしていきたい

コールセンター(大阪) 町澤 果林

コールセンターでは、近年、ご高齢のお客様からのお電話が増えていることから、ご高齢のお客様にもわかりやすく丁寧な対応ができるよう、様々な取り組みを行っています。

その一環として、“高齢者疑似体験グッズ”を活用した研修を受講し、寄り添うことの大切さに気付くとともに、ご高齢の方が安心してお電話いただけるような対応スキルを身に付けました。

お客様の中には、電話での相談に不安を抱きながらご連絡をくださる方もいらっしゃいますので、お客様のお話を丁寧におうかがいしお力になれるよう、気持ちの込もった対応を心がけています。

お客様から「ありがとう。電話してよかった。」とお言葉をいただくと、それが大きなやりがいとなり、更にご満足いただきたいという気持ちになります。

今後もお客様の身近な窓口として、「ありがとう」と「笑顔」があふれるコールセンターを目指してまいります。



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)を発行されているお客様は、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。

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。

ご契約加入時

●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」

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。

●「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ご高齢のお客様で「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。

ご契約継続期間中
お支払手続き時

ご高齢のお客様専用ダイヤル(シニアほっとダイヤル)

2017年6月から、ご高齢のお客様を対象とした専用フリーダイヤルを開設いたしました。

ご高齢のお客様に伝わりやすい電話対応スキルの専門研修を受講したオペレーターに直接つながり、わかりやすく丁寧に対応します。

また、書類を送付したお客様に対し、記入方法を電話でサポートする「フォローコール」を行っています。

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。

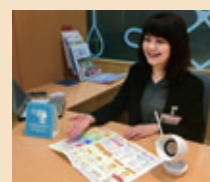
「コミュニケーションシート」

会話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。



国内保険事業

国内保険事業は、当社の経営の根幹をなす中心的事業であり、当社は、国内生命保険市場の成長とともに発展を遂げてきました。しかし、人口減少や高齢化等、国内の生命保険市場を取巻く環境は大きく変化しています。

こうした環境をふまえ、当社では、多様化するニーズに迅速かつきめ細やかに対応するため、国内の保険会社をグループに加え、商品ラインアップの拡充や契約者サービスの充実を図ることで、お客様へより高い付加価値を提供できる体制の構築に向けて取り組んでいます。

また、日本生命グループとして、お客様サービスのより一層の充実や、効率的かつ効果的な金融機関・代理店等へのサポート体制の構築、各社の協業等を通じたシナジー追求、その他の取組を通じて、グループ各社の成長と、ご契約者利益の最大化を目指してまいります。

三井生命

2015年12月に三井生命と経営統合して以降、両社間の人材交流やグループリソースの相互活用を通じ、これまで単体では難しかったチャンネル・お客様へのアプローチや共通部分における各種効率化等、統合によるシナジーが着実に実現しています。

上記取組の一環として、2017年10月から、日本生命の営業職員チャンネルを通して「一時払外貨建養老保険 ドリームロード」の名称で三井生命の商品を販売しています。加えて、2018年7月から、日本生命の「ニッセイ学資保険」および「ニッセイこどもの保険 げ・ん・き」を三井生命の営業職員チャンネルを通して販売開始しました。また、資産運用領域では、外貨建商品の価格競争力向上に向け、当社からの人材派遣・ノウハウ提供を通じ、三井生命の海外クレジット運用態勢の強化を進めています。更に、金融機関窓口販売・代理店領域では、両社商品の取扱代理店の拡大を図っています。

今後も、各種グループシナジーの更なる実現に向け、取組を加速させてまいります。



2018年4月から有末会長(左)・吉村社長(右)の新体制がスタート

マスミューチュアル生命

金融機関窓口販売領域においては、人口減少・高齢化やマイナス金利等の影響により、お客様ニーズ・マーケットが急速に変化しており、特に円建商品の販売停止等をふまえ、外貨建商品の競争が激化しています。このような環境の中、多様化するお客様ニーズに迅速かつきめ細やかに対応するために、充実した商品ラインアップや金融機関へのサポート体制が不可欠であると認識しています。幅広い商品開発体制および金融機関サポート・販促体制を構築することを目的として、マスミューチュアル生命との経営統合に取り組んでまいりました。

なお、本統合にともない、マスミューチュアル生命は、金融庁の認可等を条件として、2019年1月1日から「ニッセイ・ウェルス生命」として営業を行う予定です。



代理店向け生命保険会社新設に向けた準備会社の設立

代理店領域では、各代理店との関係強化に取組むとともに、当該マーケットにおけるお客様ニーズを的確に捉えた商品を機動的に提供する生命保険会社の新設に向けて、2018年7月「ニッセイ生保設立準備株式会社」を設立いたしました。今後は、金融庁の認可等を前提に、準備会社を通じて代理店向け生命保険会社新設に向けて取り組んでまいります。

海外での事業展開

保険事業

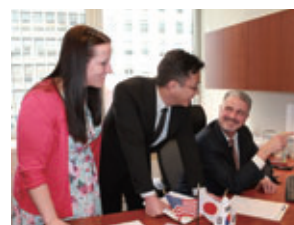
欧米、日本が大きなシェアを占める生命保険市場は、経済成長や人口増加によるアジア等の新興市場の発展に伴い、世界的な広がりを見せています。日本生命グループは、今後の中長期的な収益機会の拡大を図るため、米国、オーストラリア、中国、タイ、インド、インドネシアにおいても保険事業を展開しています。

海外事業の強化・拡大に向けて、既存事業の業績伸長、新規・追加出資の拡大、経営基盤強化・充実に軸を取組んでまいります。既存事業の業績伸長については、出資先海外保険会社のサポートやグループ内会社間の取組・ノウハウを活用した協業等、シナジー創出を図ります。新規・追加出資の拡大については、事業ポートフォリオの更なる拡大、分散に向けて出資先の検討を行ってまいります。経営基盤強化・充実にについては、海外派遣等を通じたグローバル人材の育成等を強化します。

米国日本生命(Nippon Life Insurance Company of America)

1991年に設立され、当社が発行済株式数の約97%を保有しています。現在は、ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ等に拠点を置き、主に日系・韓国系・ローカル企業向けに団体医療保険等を提供しています。特に日系・韓国系企業のお客様からは日本語・韓国語によるサービスを高く評価いただいています。

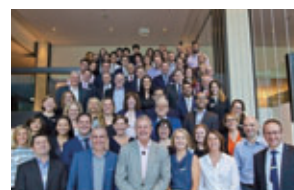
設立以降、当社から取締役等の人材を派遣しており、経営管理、営業活動等の支援を通じた収益基盤の強化に努めています。



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、同行傘下の生命保険事業(MLC Life Insurance、以下「MLCL」)の株式80%を取得し、また、NABとの間でパートナーシップを構築しました。

当社から派遣している取締役・出向者等を通じたMLCLの経営管理を行うほか、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にも積極的に取り組んでいます。パートナーであるNABと共にMLCLの「オーストラリアで最も信頼されるリーディングカンパニーになる」というビジョンの実現を目指しています。



長生人寿(長生人寿保險有限公司)

2003年9月に上海市で合弁会社を設立後、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6地域で経営活動を展開しています(同社の持分30%を保有)。当社は、経営・リスク管理、ガバナンスの高度化等に加え、日中合弁会社として特徴ある商品・サービスの開発(訪日がん保険等)、日系企業向けグローバルサービスの提供等を通じて、長生人寿の健全かつ持続可能な発展を実現してまいります。



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

タイの大手生保バンコク・ライフに1997年から出資を開始、現在は発行済株式の約25%を保有しています。バンコク・ライフは、顧客ニーズの多様化にあわせ高度なコンサルティングスキルを有するエージェント(ファイナンシャルアドバイザー)組織の拡大に注力しています。当社からは取締役を派遣しガバナンスの強化を図るとともに、駐在員を派遣し保険数理、経営企画、販売・日系企業開拓領域の取組み強化を支援しています。



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・ニッポンライフ・インシュアランスの発行済株式数の49%を保有しています。

当社は取締役・出向者を派遣し、好取組事例等の共有を図っています。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に努めていきます。



営業拠点開設式

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月に投資し、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トチャネルと健全な財務体質を有する同社に対して、当社はコミサリス(取締役)等の人材を派遣し、ノウハウの共有を図っています。また、現地日系企業との協業を通じ、中間所得層開拓のサポートも行っており、今後も更なる成長に貢献していきます。



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。また2018年3月にミャンマー(ヤンゴン)に事務所を設立し、同国の金融・経済情勢ならびに生命保険事業に関する調査研究等を開始しました。



ニューヨーク事務所

人材交流の推進

好取組事例を学びシナジー創出・収益力の向上を目的に、出資先海外保険会社が集うフォーラムや、2017年度に初めてアジア・パシフィック地域の出資先海外現地法人のCEOが集まり、「トップ・マネジメント・ミーティング」を開催しました。また、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。

更に、インターンシップの実施や人材受入等、提携先と人材交流を行っています。



トップ・マネジメント・ミーティング

グローバルネットワークを通じ、事業発展に資する先進ノウハウ獲得に取組みたい

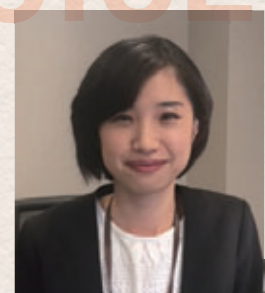
ロンドン事務所 山下 知子

2016年にロンドンに赴任後、欧州の金融規制および保険市場の調査を担当しています。

近年、欧州ではソルベンシーII規制等、保険会社の戦略にも大きな影響をおよぼす規制改革が行われてきました。こうした中、グローバルトレンドにも通じる規制動向や、環境変化に柔軟に対応しながら成長を目指す欧州生命保険会社や資産運用会社のビジネスモデル等の情報を当社グループに発信できる仕事に非常にやりがいを感じています。

また、ロンドンには、グローバルに事業を行う企業も多く立地しており、仕事を通じ、様々な価値観や考え方をを持った世界中の方々と日々接する機会に恵まれています。

今後も、可能な限り多くの方と直接会い、ネットワークを拡げることを大切にしながら、本企业经营および将来の収益拡大に貢献する情報収集に尽力したいと考えています。



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、生命保険事業と親和性が高く、国内・海外双方で市場の成長が見込まれています。当社は、ニッセイアセットマネジメントを中心に、海外の出資先・提携先も含め、グループ一体となってアセットマネジメント事業を展開し、同事業を長期的に生命保険事業とならぶもう一つの柱に育ててまいります。なお、2017年度には、米国の資産運用会社TCWグループおよびドイツ銀行グループの資産運用会社DWSへ出資を実施しました。

また、アセットマネジメント事業の強化・拡大を一層推進するため、2018年3月にアセットマネジメント事業室を新設しました。運用委託や人材交流を通じて、グループ資産運用会社等のノウハウを最大限活用し、当社グループ生命保険事業の更なる運用力強化につなげるとともに、国内・海外の資産形成ニーズを取込むことで、収益拡大に貢献してまいります。

日本生命グループのアセットマネジメント会社

ニッセイアセットマネジメント

ニッセイアセットマネジメントは、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そろえ、法人・個人のお客様の「長期的」「安定的」な資産形成に貢献しています。投資一任・助言、投資信託をあわせた預り資産残高は、2018年3月末時点で1兆円を超えています。

なお、当社はアセットマネジメント事業の強化・拡大に向けて、より機動的な対応が可能となるよう2018年2月にニッセイアセットマネジメントを100%子会社化しました。



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)

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でトップクラス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インドを代表する資産運用会社です。インドは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2017年11月にインドの資産運用会社で初めて株式公開(IPO)を行いました。



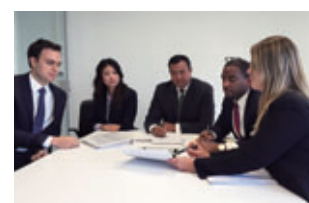
TCWグループ(The TCW Group, Inc.)

TCWグループは、債券に強みを有する米国の資産運用会社で、債券運用を中心に、株式、新興国資産、オルタナティブ等の幅広い商品を提供し、約2,000億ドルの顧客資産を運用しています。米国内最大級の投資信託を顧客に提供するとともに、世界最大規模の企業年金や公的年金、機関投資家等から運用を受託しています。



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。



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り組んでいます。

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。

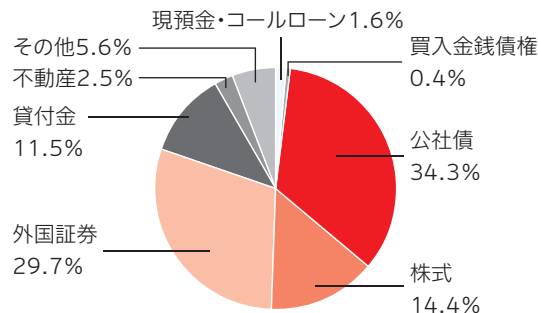
こうした資産は、ご契約者からお預りした保険料の集積であることから、投資にあたっては、安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案しています。

* 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(2017年度末:65兆1,785億円)



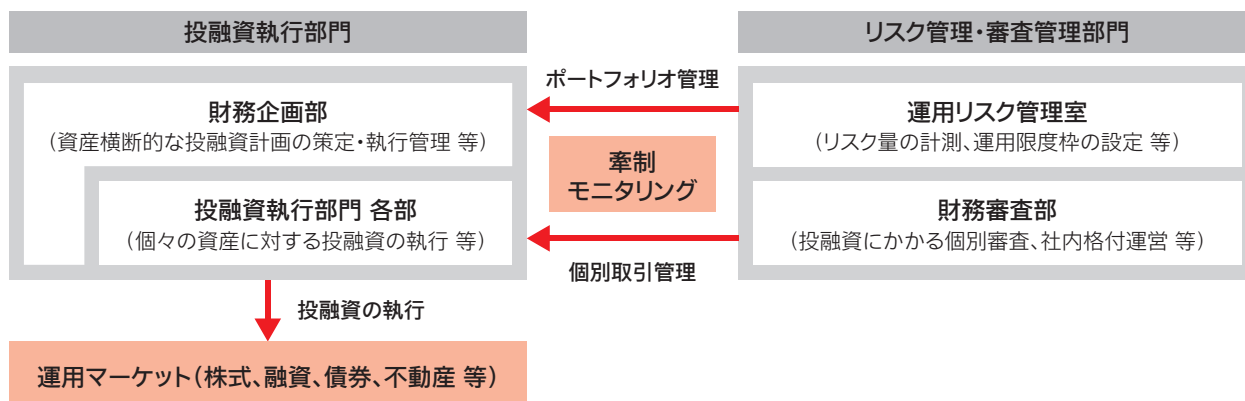
資産運用におけるリスク管理の徹底

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。特に、超低金利環境下での収益確保に向け成長・新規領域への投融資を強化する中、収支や財務健全性への影響が大きいと想定される潜在的なリスク懸念事象を洗い出し、必要な対応策を検討・実施するフォワードルッキングなリスク管理を推進しています。例えば、国内外の金利急騰を警戒する必要があると判断した場合等には、ポートフォリオへの影響分析やアクションプランの策定を実施し、速やかな経営報告を行っています。

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。(資産運用リスク管理については、P100参照)

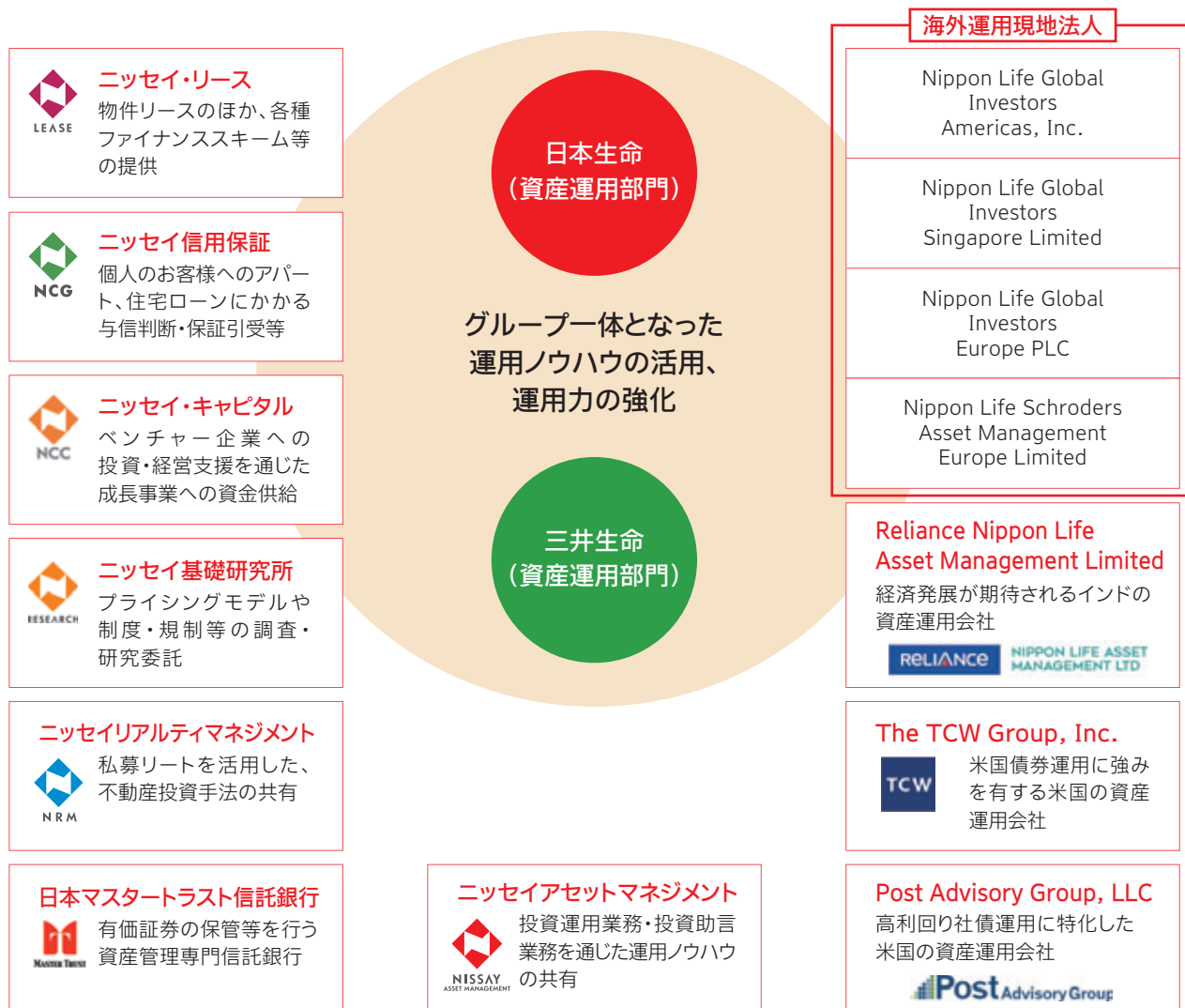
投融資執行部門に対する牽制体制



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。

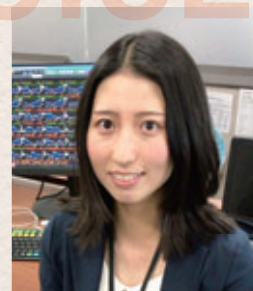


利回り向上に貢献し、投融資の成果をお客様に還元していきたい

金融投資部 土田 桜子

金融投資部は、主にヘッジファンドやプライベートエクイティ等のオルタナティブ資産へ、海外の運用委託先を通じファンド投資を行っています。私は、マルチアセットやハイイールド債券、ヘッジファンド等を担当しており、運用委託先である海外のファンドマネージャーの運用実績や投資行動を分析しています。常に心掛けているのは、委託先からの運用レポートの机上での分析だけでなく、海外との電話会議等も頻繁に行い、いわば生きた情報を大切にすることです。

また、オルタナティブ資産は、他の資産よりも相対的にリスクが高い分、しっかりとリスクを見極めることが大切だと考えています。利回りの向上を通じ、最終的にはお客様へ投融資の成果を還元していきたいです。



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。

既投融資事例

債券	新興国国債 等	融資	海外プロジェクトファイナンス 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2兆円 うちESG債等*へ7,000億円(2017~2020年度)

*グリーンボンド、ソーシャルボンド、再生可能エネルギー関連事業への投融資 等

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。

2017年度の融資事例

トルコ共和国での病院開発運営プロジェクトへの融資

病床数が不足するトルコにおいて、最大規模の病院設置に活用されるものです。



オーストラリアでの海水淡水化プラント運営プロジェクトへの融資

歴史的に大規模な干ばつが繰返し発生している同国における渇水対策に活用されるものです。



ESG投融資

当社は従来より、資産の運用において、環境や地域・社会と共生し、経済・企業と安定的な成長を共有していく観点から、環境問題の解決や社会貢献に資するESG債等への投融資を積極的に実施してきました。

パリ協定やSDGs等、世界が持続的な社会形成に向けた取組を進めていく流れをふまえ、ESG投融資を強化しており、今後も機関投資家として、気候変動への対応やSDGsに掲げる様々な目標に向けて、資金提供の面から支援することで、持続的な社会形成へ貢献していきます。

2017年度の投融資事例

BPCE(フランス大手民間金融機関)のヘルスケアボンドへの投資

フランス国内の地域医療機関や保健施設、社会福祉施設への融資や在宅医療・介護活動への支援に活用されるものです。



国際金融公社(IFC)のソーシャルボンドへの投資

発展途上国において、低所得層の支援や、小規模農家の支援等を行う企業への資金供与に活用されるものです。



東京都発行のグリーンボンドへの投資

東京都が推進する「スマートエネルギー都市づくり」(都有施設の改築・改修)等の環境対策事業に寄与するものです。



※上記SDGsのロゴは、当社が投融資を通じて貢献につながると考える主なゴールです。

写真提供:東京都

国連責任投資原則(PRI)*への署名

日本生命グループでは、持続可能な社会の形成に向けて、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。



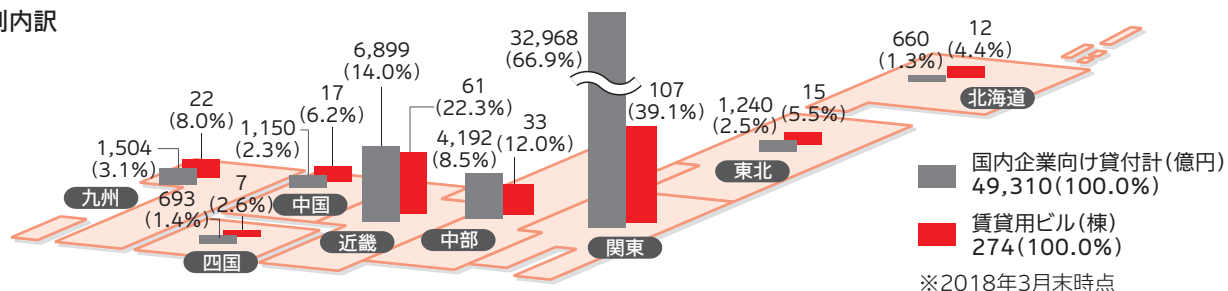
特に、ESG投資において業界をリードするニッセイアセットマネジメントは、2017年のPRI年次評価において、ESG運用に関する方針や体制を評価する「戦略とガバナンス」部門、および「上場株式(直接運用)におけるESG統合」部門で、最高評価「A+」を獲得しています。なお、「戦略とガバナンス」部門は3年連続、「上場株式(直接運用)におけるESG統合」部門は2年連続での「A+」獲得になります。

* 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組み込むことを提唱する原則

地域・社会の成長を支える取組

当社は従来から生命保険会社としての資金の長期性をいかし、環境や地域・社会と共生し、日本経済・企業と安定的な成長を共有していく視点から資産運用を行っています。

国内企業向け融資・貸付用ビル 地域別内訳



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、各原則に則って適切に対応しています。

スチュワードシップ活動の基本的な考え方

- 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反対等を検討・実施します。

スチュワードシップ活動の基本サイクル



スチュワードシップ活動に関する主な取組

<これまでの主な取組>

- 重点対話企業を「約200社→300社以上」に拡大
- 社外委員を過半とする「スチュワードシップ諮問委員会」を設置し、ガバナンスを強化
- 外部ESG評価情報の有効活用

<当面の強化取組>

- 2018年4月から対話専管人材4名を含む対話担当者を10名体制に増員(専管人材+1名、合計+2名)
- 対話管理システムの開発(対話活動のPDCA強化)

<<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/otsutaeshitai/shisan_unyou/ssc/

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。(統合的リスク管理については、P98参照)

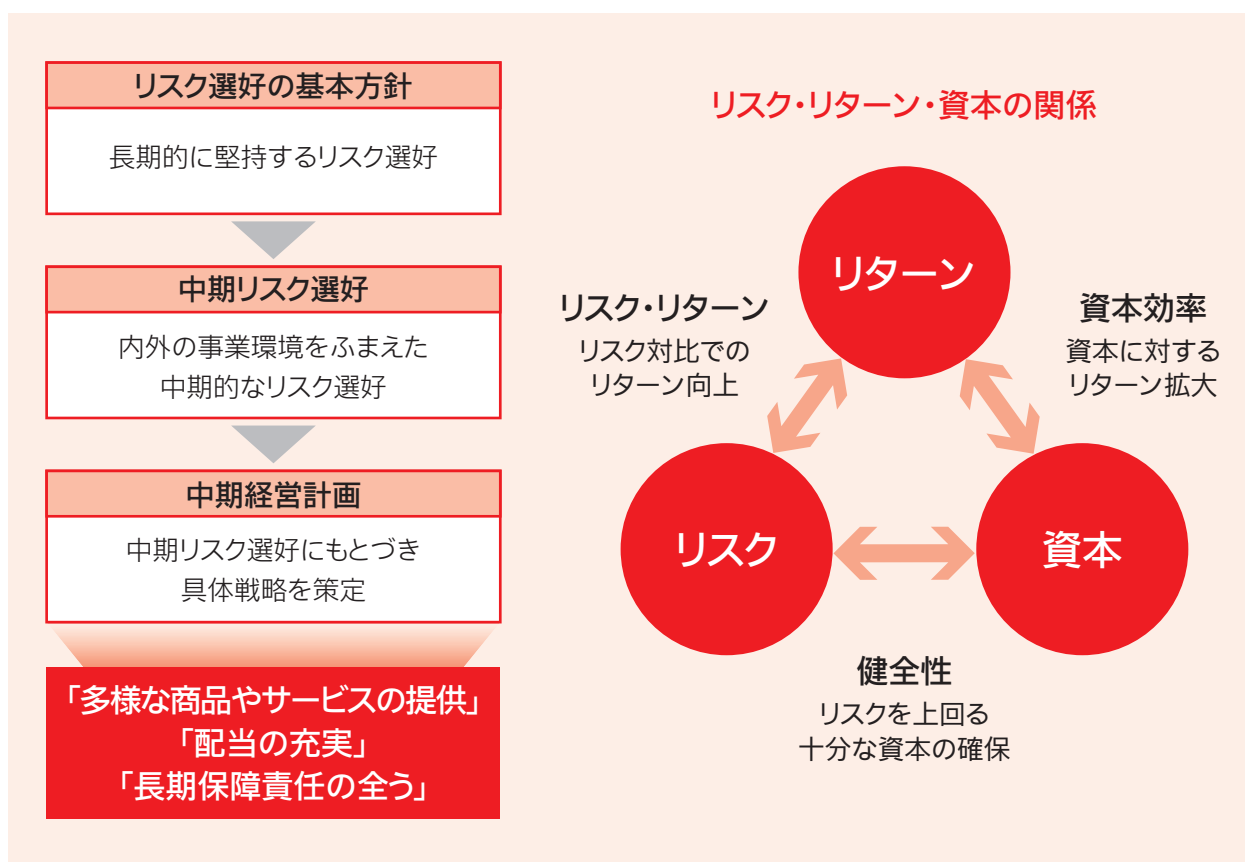
ERMをベースとした経営戦略の策定

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。



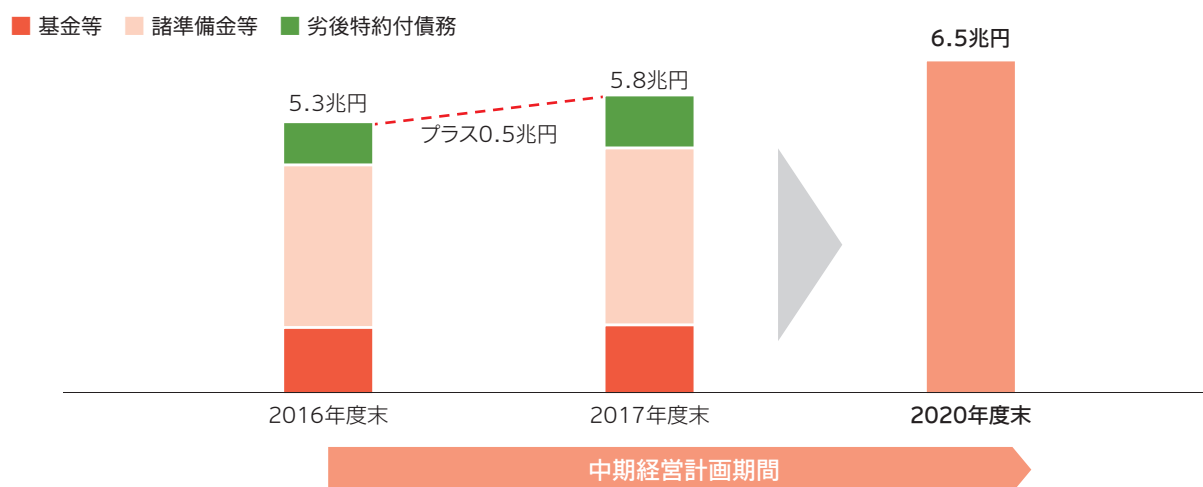
自己資本の強化

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(劣後債務)をあわせた額を自己資本として位置付けています。

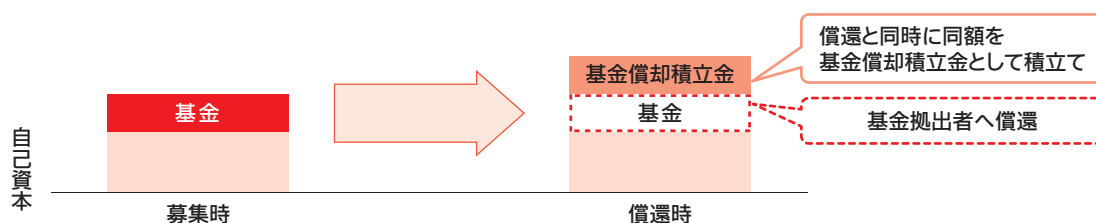
当社は、これまでも毎期のフロー収益からの諸準備金等の積立てや、相互会社の中核資本である基金の募集を通じて基金・諸準備金等、自己資本の継続的かつ着実な強化に努めてまいりました。また、2012年度から劣後債務の調達を実施し、調達手段の多様化にも取り組んできました。

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、更なる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、P151をご覧ください)。



劣後債務について

劣後債務とは、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等よりも後順位に置かれる旨の劣後特約が付された債務です。

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込を進めています。

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

●インターネット応接

お客様にとって使いやすいインターネットの実現に向けて、オフィシャルホームページ上に、AIを活用した会話形式での照会回答機能(AIチャットボット)を導入しています。



●VRの活用

お客様とのコミュニケーション媒体として3DのVRの導入を進めております。顧客接点の拡大や情報収集効率の向上、またお客様のニーズ喚起等に活用しています。



動体視力測定

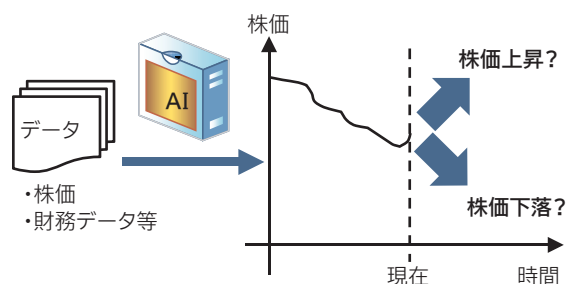


スキージャンプ

業務の高度化・効率化に向けた取組

●資産運用

人工知能(AI)を活用し、株価・財務データ等の情報から特定企業の将来株価予測等の実証実験を行い、資産運用の高度化に取り組んでいます。



●保険事務

RPAの技術を活用した、業務効率化や事務品質確保に向けた取組を継続しています。2017年度の1年間で、16業務に対してRPAを適用し、これまでに合計32業務に対して業務効率化を推進しています。



先端技術の知見集約

新規事業開発体制の整備やシリコンバレーへの職員派遣、様々な事業会社との提携・協業等を通じ、先端技術の知見集約、イノベーション創出に向けた取組を推進しています。

新規事業開発体制の整備

AI等の先端技術を、事業推進・事業開発に積極的に活用する観点から、関連情報の収集や他業態企業との提携、各事業領域における研究・開発の支援・統括を担う組織として、総合企画部内に「イノベーション開発室」を新設しました。

海外事例の調査・案件企画

シリコンバレーを中心に「米国の先進ITトレンド・プレイヤーの調査・モニタリング」や「IT先進企業・有望スタートアップ企業との協業ビジネス検討」を目的とし、資本・業務提携先の野村総合研究所と共同活動を展開しています。

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を活用し、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の推進

社外の知見やノウハウの取込み・アイデア創出に向け、オープンイノベーションの取組を進めています。

昨年度は、野村総合研究所が主催する「NRIハッカソン」へ協賛、またグループ会社間でのシナジー創出に向けた活動の一環として、豪州MLCで開催された「MLCハッカソン」へ、当社と子会社であるニッセイ情報テクノロジーでチームを組成し参加しました。

これまでの取組の継続強化に加え、様々な事業会社(アクセラレーター、ベンチャーキャピタル、ベンチャー企業等)との提携・協力をより一層推進していきます。



NRIハッカソンの参加者集合写真

データサイエンティストの育成・採用に向けた体制強化

保険販売や引受・保全事務、資産運用業務等、幅広い領域において活躍する、データサイエンティストの育成に取り組んでいます。

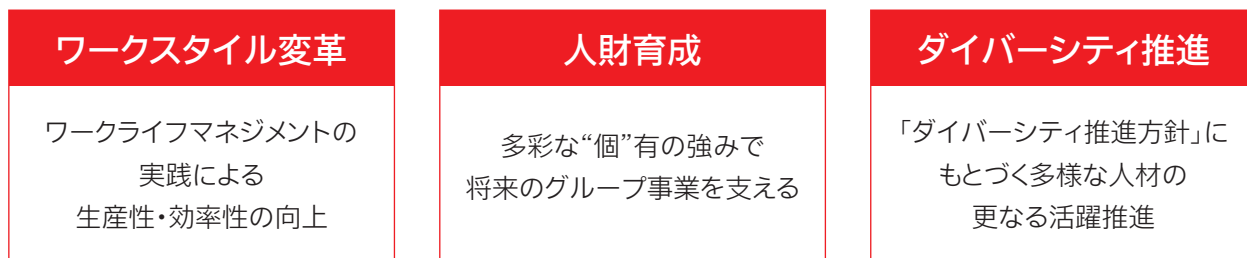
今年度から大手データサイエンス企業協力のもと、社内での研修・OJTでの支援や、「東京大学 数理・データサイエンスコンソーシアム」に参画し、社会人リカレントプログラムへ職員を派遣する等、育成プログラムも多数用意しています。



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、生涯にわたり活躍し、日本生命グループを支える“逞しい人材”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



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

「ワークライフマネジメント」とは、単に『ワーク』と『ライフ』のバランスを図ることにとどまらず、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つなげることで、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

高度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りあ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。

高度専門人材育成の強化 具体例

分野	取組内容
IT	<ul style="list-style-type: none"> 領域毎に必要なスキルを定義したスキルスタンダードの制定 スキルスタンダードに沿ったOJT、OFFJTの実施 社内研修のラインアップ拡充
資産運用	<ul style="list-style-type: none"> グローバル運用人材の底上げを目的に海外短期派遣等、海外経験者の拡大 社外スクール(通学制)の活用

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、女性の活躍推進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。
- **グローバル・チャレンジ・プログラム**
オンライン英会話や社外講師によるTOEIC対策講座等、国内で英語力養成の機会を提供し、自己成長を支援する制度です。

ニッセイ版“イクボス”

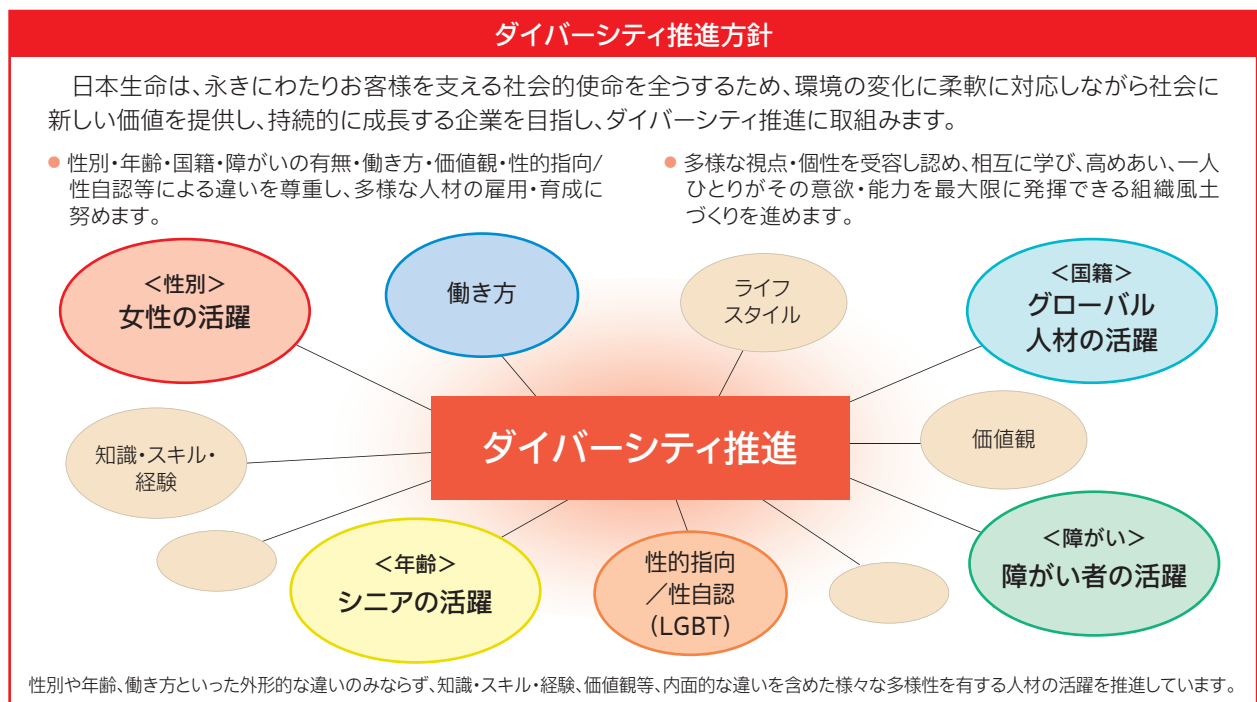
「人財価値向上プロジェクト」における人財育成、環境整備、組織・風土作りのキーパーソンである「所属長（課長層）」を、ニッセイ版“イクボス”として育成し、4つの“イクジ”取組を推進してまいります。



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、下記の通り「ダイバーシティ推進方針」を2017年度に制定しました。

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。

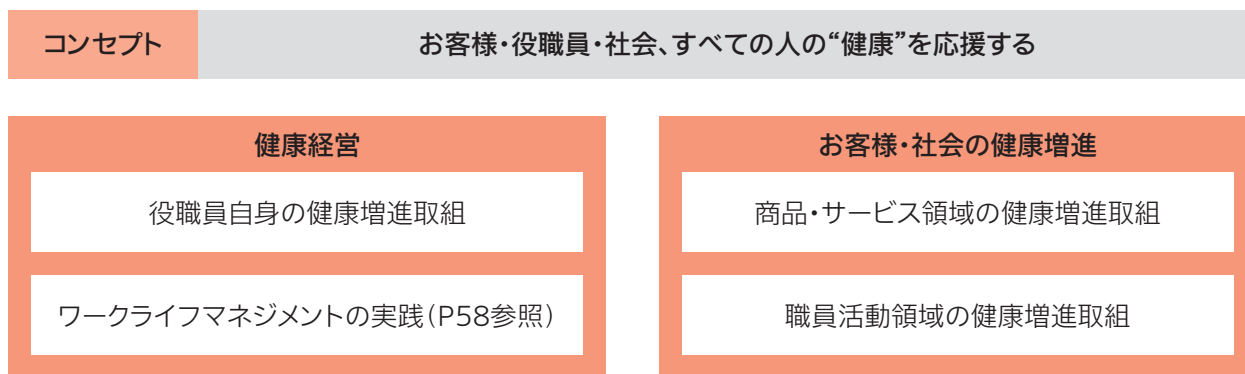


※ 具体取組については、P76～P77をご参照ください。

健康経営の推進

日本生命の健康推進体制の全体像

当社は、「お客様・役職員・社会、すべての人の“健康”を応援する」をコンセプトに健康取組を推進しています。役職員の健康増進取組ならびにワークライフマネジメントの実践を健康経営と位置付けています。また、2018年度から健康経営推進本部長を新設し、各種取組を推進しています。



健康経営の実現

当社は、経済産業省と日本健康会議が共同で健康経営を実践する大規模法人を認定する「健康経営優良法人2018(大規模法人部門)(ホワイト500)」に2年連続で認定されました。



● 禁煙の推進

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会開催までに全社禁煙を目指し、毎月3日間の全社禁煙DAYの設定、2017年度末には本店本部ビルの喫煙所を閉鎖しました。また、健康保険組合と協力し、禁煙推進に向けた各種施策にも取り組んでいます。

● 子宮がん検診の受検促進

受検費用補助の拡充や子宮がん検診バスの手配等を通じた検診環境の整備をしています。

● 生活習慣病の重症化予防

産業医や所属長によるフォローや食堂での健康メニューの提供を実施しています。

● 新健康管理システムの導入

約7万名の役職員の健康管理業務の高度化・効率化と、定期健康診断データの統計・分析による効果検証等を通じて、役職員の健康増進に取り組んでいます。

多くの人の笑顔につながる健康づくりをしていきたい

健康管理室(東京) 丸山 亜希子

健康管理室では職員が健康で元気に働くための支援や環境整備を行っています。また、病気を未然に防止する観点から、運動習慣の定着に向けた取組やヘルスリテラシー教育の充実も進めています。お客様に“生命”や“健康”を語る生命保険会社で働く職員だからこそ、自分自身の健康を考えることは重要だと思っています。

また、日々の忙しさの中で自分自身の健康管理が後回しになっている職員もいると思います。そのような職員の健康管理をサポートできるよう、様々な取組を関係部署と検討していくとともに、社外的好取組を積極的に勉強して、多くの人の笑顔につながる健康づくりをしていきたいと思っています。



