

企画担当執行役員メッセージ



「人」「地域社会」「地球環境」の3つの領域を軸としたサステナビリティ経営を推進し、中期経営計画「Going Beyond 一超えて、その先へ」の目標達成を目指す

取締役常務執行役員

佐藤 和夫

サステナビリティ経営

サステナビリティ経営に取り組む意義

当社は、国民生活の安定と向上に寄与することを経営基本理念に掲げる中、安心・安全で持続可能な社会の実現への貢献を通じた企業価値向上を目指し、あらゆる事業活動において「サステナビリティ経営」を推進しています。

サステナビリティ重要課題(マテリアリティ)と特定プロセス

2023年度から、日本生命グループのサステナビリティ重要課題として、ステークホルダーからの期待と当社事業との関連性を踏まえ、積極的に対外発信していくサステナビリティ重要課題を「人」「地域社会」「地球環境」の3領域・5項目に再整理しました。また、これを支える基盤として、コンプライアンス、リスク管理、コーポレートガバナンス、人的資本もサステナビリティ重要課題として設定しました。

ステークホルダーからの期待並びに当社事業との関連性の整理にあたっては、従業員の声や社会の動向等からの優先度を反映するとともに、これまで築いてきた資本と事業内容を確認することで、この2軸に沿い、サステナビリティ重要課題を抽出しています。

サステナビリティ経営の具体取り組み

■「人」の領域について

誰もが安心して健康に過ごせるようサポートすることを目的に、これまで以上に、日本生命グループとしてお客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスを提供し、人生100年にわたる安心・安全の提供をしております。具体的には、営業職員チャンネル、金融機関等の代理店、通信販売、インターネット等のチャンネルを通じてさまざまな商品を販売し、ヘルスケア領域では、「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(Wellness-Star☆)」を通じ、データ分析サービスや糖尿病予防プログラム等の疾病予防サービスを提供しています。

また、希望に満ちた未来世代を育むことに貢献すべく、「NISSAYペンギンプロジェクト」を通じ、子育て支援に取り組むとともに、陸上競技・桐生祥秀選手の「かけっこ教室」や「野球教室」「卓球教室」などのスポーツ支援を通じ、次世代を担う子どもたちが、夢や希望を持つきっかけを提供したいと考えています。

さらに、多様性と人権の尊重に貢献すべく、機関投資家として、ESGテーマ投融資や対話(エンゲージメント)を通じ、投融資先企業の企業価値向上を促すとともに、女性活躍や人権尊重の取り組み等を後押ししています。また、車いすバスケットボール等のパラスポーツへの支援を通じ、共生社会の実現にも寄与したいと考えています。

サステナビリティ経営

▶ P24

商品・サービスの拡充

▶ P49 ▶ P56

ヘルスケア事業

▶ P74

子育て支援事業

▶ P73

地域社会や人々とのつながり

▶ P26

■「地域社会」の領域について

誰もが地域でいきいきと暮らし続けられるようサポートすることを目的に、自治体との協定等に基づく取り組みを進め、活力あふれる地域社会の創出に貢献してまいります。

当社は、47都道府県との包括連携協定等のもと、全国に1,500を超える拠点を構える当社のネットワークを活かし、お客様にがん検診の受診勧奨活動を展開しています。加えて、地域課題に応じ、例えば、安心・安全なまちづくりを目指し、自転車保険加入義務化の認知度の向上等に貢献しています。また、地域企業の活性化に貢献すべく、企業のビジネスマッチングサービスのご案内を推進しています。

■「地球環境」の領域について

豊かな地球を未来につなぐことを目的に、企業活動のあらゆる分野で環境に配慮した行動に努め、気候変動や生物多様性、プラスチック問題(サーキュラーエコノミー)への対応を進めてまいります。

とりわけ、気候変動については、温室効果ガスの排出量削減目標として、2050年度のネットゼロ、2030年度の間目標を設定し、生命保険事業領域・資産運用領域でそれぞれシナリオ分析を行い、目標達成に向けた取り組みを進めています。また、機関投資家としても、投融資先企業へのグリーン・ファイナンスやトランジション・ファイナンス等を通じて、企業の取り組みを後押ししています。

生物多様性についても、ESGテーマ投融資などを通じたブルーボンド・グリーンボンド投資によって、投資先企業との自然資本の保全・回復等の対話を実施しています。

今後も、サステナビリティ経営に係る取り組みを高度化し、日本生命グループとして、社外への積極的な発信を通じ、ステークホルダーとのエンゲージメント強化に努めてまいります。

お客様本位の業務運営

当社は、お客様や社会から一層の信頼をいただくため、「お客様本位の業務運営」を事業運営の根幹に据え、「お客様本位の業務運営に係る方針」のもと、お客様の声を真摯に受け止め、お客様が求める商品・サービスの提供に努めています。

具体的には、日頃より営業職員・コールセンター等を通じて頂くお客様の声、ならびに、ご契約の引き受けやお支払いの事務を支える職員の声を収集・分析するとともに、2022年10月から、手続き後に担当職員の応対や手続きに対するお客様の評価を調査するサービス評価アンケートを開始し、お客様の声に基づく継続的なサービス向上に努めています。

また、営業職員一人ひとりが、お客様本位の行動を実践し、より多くのお客様から信頼・満足を積み重ねていくために、2022年度から「ニッセイまごころマイスター認定制度」を導入しています。この制度を通じて、真摯にお客様と向き合い、お客様から選ばれ続ける営業職員として成長し続ける人材の育成に注力してまいります。

さらに、「お客様本位の業務運営に係る方針」の定着を測る指標(KPI)として、「お客様満足度」を設定しています。年1回社外機関を通じた調査を実施し、お客様から頂いたご意見やご要望を分析し、事務・サービス等の改善に向けた取り組みを着実に進めた結果、2022年度の「お客様満足度」は91.9%と引き続き高い水準を確保しています。

引き続き、お客様の声を基点とした継続的なサービス向上を各部門で推進するとともに、不祥事案の未然防止や苦情減少への取り組み等を進めてまいります。

中期経営計画2年目の振り返り

2021年度にスタートした、中期経営計画「Going Beyond -超えて、その先へ-」では、変化を積極的に取り込み、課題を乗り越え、成長と進化への道筋を確かなものとし、揺るぎないマーケットリーダーに成ることを目指し、取り組みを進めています。

単体業績

2022年度の決算について、保険料等収入は、4兆6,479億円と、3,400億円の増収となりました。これは内外金利の上昇により、金融機関窓販や営業職員チャンネルにおける一時払商品の販売量が増加したことによるものです。

気候変動への取り組み

▶ P30

生物多様性への取り組み

▶ P38

お客様本位の業務運営

▶ P40

中期経営計画

▶ P18

企画担当執行役員メッセージ

基礎利益は、4,988億円と、対前年2,764億円の大幅な減益となりました。これは、保険関係収支について、新型コロナウイルス感染症による保険金や給付金の支払いが増加したこと等により、前年から1,636億円減益となったことに加え、資産運用収支についても内外金利差の拡大に伴うヘッジコストの上昇等により1,127億円減益となったことによるものです。

連結業績

まず、国内保険の大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命では、外貨建保険の販売量が増加する一方、標準責任準備金について、新たに外貨建保険も対象となったことに伴う繰入の増加や、新型コロナウイルス感染症に伴う支払いの増加により、増収・減益となりました。

海外保険は、オーストラリアのMLCにおける保険料引き上げや事業費削減等による収支改善を主因に、増収・増益となりました。

アセットマネジメントは、ニッセイアセットマネジメントにおいて、人員増強等による費用が増加したことに加え、米国のTCWにおいて、金利上昇等に伴う債券価格の下落により、預かり資産が減少した結果、減益となりました。

以上を踏まえ、連結業績について、保険料等収入は、国内保険、海外保険いずれも増加し、6兆3,735億円と、対前年9,875億円の増収となりました。

中期経営計画の数量目標(グループ)の進捗状況

お客様数は、目標1,490万名に対して1,480万名(対前年+13.0万名)。保有年換算保険料は、目標4.55兆円に対して4.59兆円(対前年+0.02兆円)と着実に進捗しております。

一方、基礎利益については、安定的に6,000億円を確保する、との目標に対し、新型コロナウイルス感染症関連の支払増を主因に4,794億円、対前年3,720億円の減益となり目標を下回っています。

また、自己資本は、2023年度末で9.0兆円の目標を掲げているところ、支払い増が下押しし、前年度末から0.06兆円増の8.40兆円にとどまっています。一方、市場変動リスク圧縮は順調に進んでおり、健全性は着実に向上しているものと認識しています。

新型コロナウイルス感染症に係るお支払い

2020年4月から、新型コロナウイルス感染症を原因として医療機関の事情により自宅等で治療を受けられた際に、約款上の定義には該当しないものの「入院」と同等に取り扱う等、保険金・給付金の支払対象を拡大してまいりました*。

新型コロナウイルス感染症の第6波・第7波の影響を受け、通常時を大幅に上回る件数の給付金のご請求をいただいたことで、お支払いまでにお時間を要しておりましたが、支払部門への人員の追加配置による支払体制の強化や支払事務の自動化等の取り組みを行い、2023年3月にお手続きの遅延は解消しております。

引き続き、支払事務フローの見直し等、顕在化した課題に対する対応・改善策について検討・実施してまいります。

2023年度の取り組み(グループ成長戦略)

2023年度は「Going Beyond-超えて、その先へ-」の最終年度として、お客様数の拡大を通じた生産の早期回復・向上と収益力・健全性の向上に向け、お客様本位の業務運営とサステナビリティ経営の高度化を通じて、グループ成長戦略として掲げる「国内保険市場の深耕」「グループ事業の強化・多角化」「運用力強化・事業費効率化」と、それらを支える「グループ経営基盤の強化」等を一層推進してまいります。

国内保険市場の深耕

営業職員チャンネルにおいて、これまで進めてきた取り組みを成長につなげ、業績の回復に向け、営業現場・本部が一体で取り組んでまいります。具体的にはデジタル顧客基盤のさらなる拡充等を通じ、対面にオンラインを組み合わせた営業活動をより高度化するとともに、がん検診の受診を推奨するピラの配布を全国で展開する等、地域に根差した活動を推進します。また、こうした活動を支えるべく、人的資本の強化に向け、営業職員の処遇向上につながる制度改革を実施しています。金融機関窓販・代理店チャンネルにおいて、より戦略的な利率設定等を通じ競争力を強化するとともに、ニッセイ・ウェルス生命やはなさく生命を含めたグループ全体で商品ラインアップを一層充実し、収益のさらなる拡大を目指します。

中期経営計画の期間目標

▶ P20

販売改革を通じた営業職員チャンネルの高度化

▶ P48

グループ全体でのマーケット開拓推進

▶ P52

グループ事業の強化・多角化

海外事業において、長期安定的な収益獲得に向け、事業ポートフォリオの強化・改善とガバナンス態勢のさらなる高度化を図ってまいります。とりわけ海外保険事業では、MLCについて、引き続き安定的な収益拡大と成長軌道への回帰を目指し、個人保険の新契約シェアの回復や団体保険のプレゼンス向上等に取り組みます。また、長生人寿やリライアンス・ニッポンライフについて、事業の安定的な継続と発展に向け、パートナー変更の対応を進めます。加えて、下半期には、米国等でグローバルに既契約を受託するレゾリューション・ライフに対し、約1,300億円を上限とする追加出資を予定する等、先進国のエクスポージャーを拡大することにより、海外事業の一段の強化を進めます。アセットマネジメント事業において、国内では、ニッセイアセットマネジメントの強みであるESG分野の継続強化や、DXを活用した顧客接点の拡大、グループ一体での運用態勢の高度化等により、受託資産の拡大を目指します。新規事業において、ヘルスケアサービスや子育て支援、高齢社会対応、イノベーション取り組みの強化等を通じ、幅広いお客様ニーズに対応します。

運用力強化・事業費効率化

運用力強化において、収益性と健全性の両立に向けたポートフォリオの変革およびESG投融資の強化を推進してまいります。ポートフォリオの変革においては、中長期的な資産運用の基本方針に沿って、国際分散投融資の推進等、ポートフォリオ全体のリスク・リターン効率向上に取り組みつつ、資産運用環境の変化に合わせ、機動的に資金配分の見直しを実施します。また、ESG投融資の強化においては、ご契約者利益の増大と社会への成果であるアウトカムの創出を通じた社会課題の解決に取り組みます。

事業費効率化においては、オンライン会議の推進やAI活用等による事務の自動化等、業務の見直しを通じ、全社的にコストを圧縮する一方、デジタル時代へのさらなる対応等、継続的な成長に向けた追加投資を実施します。

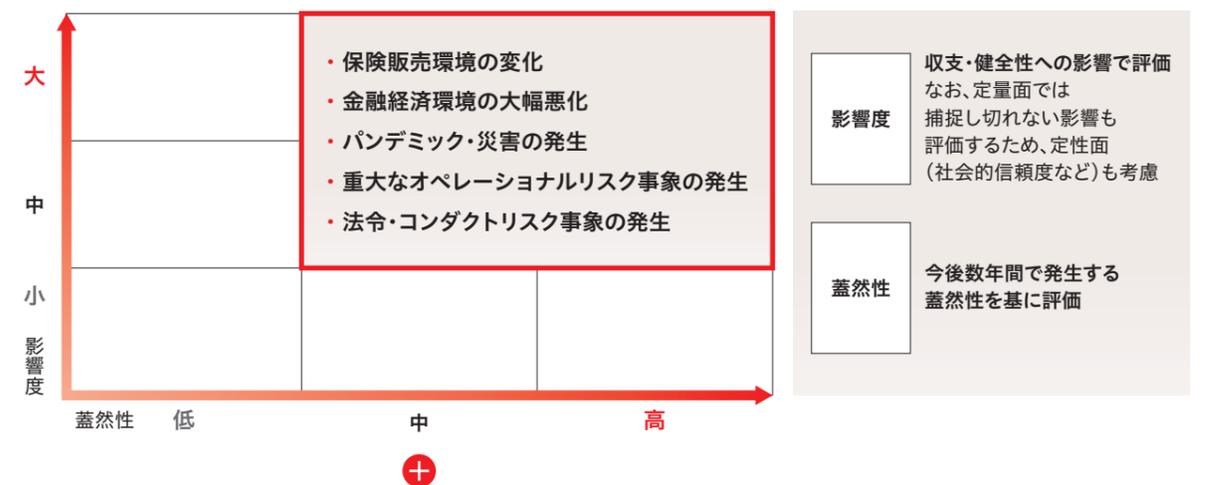
2023年度の取り組み(グループ経営基盤の強化)

これらの成長戦略を支えるべく、グループ経営基盤である「ERM推進」「デジタル活用」「人材活躍」の強化に取り組んでまいります。

とりわけ、「ERM推進」においては、大規模災害や厳しい運用環境等に備えるとともに、新たな国際資本規制の導入も見据え、引き続き自己資本の強化に取り組めます。

また、2022年度、経営上特に重要なリスクとして、事業環境を踏まえたさまざまなリスクを収支・健全性等への影響度と今後数年間で発生する蓋然性で評価し、トップリスクを選定しました。これらを踏まえた計画策定等を通じ、経営のさらなる高度化を図ってまいります。

【トップリスクの影響度・蓋然性】



将来トップリスクとなる可能性があるものは「エマージングリスク」として動向をフォロー

* 2020年4月から実施していた入院給付金等の特別取扱について、2022年9月26日以降、新型コロナウイルス感染症と診断された方のうち、①65歳以上の方、②入院を要する方、③重症化リスクがあり、当感染症治療薬の投与または当感染症罹患により酸素投与が必要な方、④妊娠中の方としました。2023年5月8日以降、当感染症の5類感染症への移行に伴い、入院給付金等の特別取扱を収束しております。

中期経営計画の振り返り

当社は、これまで中期経営計画で掲げた成長戦略の遂行を通じ、着実な発展を遂げてきました。

2012～2014		2015～2016																								
みらい創造プロジェクト		ぜんしん 全・進																								
成長戦略	成長基調への反転	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																								
	<ul style="list-style-type: none"> 新統合戦略を軸とした販売量増大 <ul style="list-style-type: none"> - 進化した保障 - 進化したIT - 進化したサポート 財務・収支基盤の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 国内保険事業の強化 (セグメント別戦略のステージアップ) グループ事業の強化 																								
主要数量目標	<ul style="list-style-type: none"> お客様数1,150万名・反転 新契約シェア No.1 保有契約件数反転 基金・諸準備金等 3兆円の回復 	<ul style="list-style-type: none"> 国内新契約シェアNo.1(件数・保障額・年換算保険料) 保有年換算保険料+6%成長 (2014→2017年度末) お客様数1,170万名 グループ事業純利益300億円 自己資本+1兆円 固定費170億円効率化 																								
	<p>お客様数・保有契約件数の反転を実現し、健全性向上に向けた取り組みも推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 「ニッセイみらいのカタチ」を柱とした商品ラインアップの強化 携帯端末“REVO”によるコンサルティング、事務・サービスの高度化 営業職員に加えて、多様なコンタクトラインを設置し、チャンネルの強化・融合を通じたお客様サポート 収益ウイングの拡大に向けた海外展開 	<p>1年前倒しで目標を達成するとともに、グループ体制強化により戦略の幅が拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> さまざまなセグメントのお客様ニーズにお応えできる魅力的な商品・サービス提供 (「Gran Age」、「ChouChou!」等) 乗合代理店の子会社化等を通じたチャンネルの強化・多様化 三井生命(現大樹生命)との経営統合、豪州 MLC Limitedの子会社化を通じた国内外のグループ事業の拡大 																								
成長戦略の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> お客様ニーズの多様化等、環境変化への対応 海外保険事業も含めたグループ全体でのさらなる成長 	<ul style="list-style-type: none"> 超低金利への対応 人口減少等、環境変化へのさらなる対応 																								
	<table border="1"> <tr> <td>お客様数</td> <td>1,157万名 (2014年度末)</td> <td>国内新契約シェア (件数・保障額・年換算保険料)</td> <td>全項目No.1 (2015-2016年度)</td> </tr> <tr> <td>新契約シェア [件数・保障額]</td> <td>No.1 (2014年度)</td> <td>保有年換算保険料</td> <td>+7.2%成長 (2016年度末)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>[年換算保険料] No.2 (2014年度)</td> <td>お客様数</td> <td>1,181万名 (2016年度末)</td> </tr> <tr> <td>保有契約件数</td> <td>2,408万件 (2014年度末)</td> <td>グループ事業純利益</td> <td>432億円 (2016年度)</td> </tr> <tr> <td>基金・諸準備金等</td> <td>劣後債を含めた自己資本 4.2兆円 (2014年度末)</td> <td>自己資本</td> <td>+1.08兆円 (2016年度末)</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>固定費効率化</td> <td>目標達成ペースで推移</td> </tr> </table>	お客様数	1,157万名 (2014年度末)	国内新契約シェア (件数・保障額・年換算保険料)	全項目No.1 (2015-2016年度)	新契約シェア [件数・保障額]	No.1 (2014年度)	保有年換算保険料	+7.2%成長 (2016年度末)		[年換算保険料] No.2 (2014年度)	お客様数	1,181万名 (2016年度末)	保有契約件数	2,408万件 (2014年度末)	グループ事業純利益	432億円 (2016年度)	基金・諸準備金等	劣後債を含めた自己資本 4.2兆円 (2014年度末)	自己資本	+1.08兆円 (2016年度末)			固定費効率化	目標達成ペースで推移	
お客様数	1,157万名 (2014年度末)	国内新契約シェア (件数・保障額・年換算保険料)	全項目No.1 (2015-2016年度)																							
新契約シェア [件数・保障額]	No.1 (2014年度)	保有年換算保険料	+7.2%成長 (2016年度末)																							
	[年換算保険料] No.2 (2014年度)	お客様数	1,181万名 (2016年度末)																							
保有契約件数	2,408万件 (2014年度末)	グループ事業純利益	432億円 (2016年度)																							
基金・諸準備金等	劣後債を含めた自己資本 4.2兆円 (2014年度末)	自己資本	+1.08兆円 (2016年度末)																							
		固定費効率化	目標達成ペースで推移																							
課題																										
主要数量目標の達成状況																										



※「全・進」については、当初は3カ年の計画であったものの、マイナス金利政策の導入に端を発する歴史的な低金利への対応が急務となったため、最終年度を包含する形で、2017年度から「全・進-next stage-」をスタート。

※お客様数については、2012～2016年度は日本生命単体、2017～2022年度は国内グループの数値を記載。

自己資本については、2012～2020年度は日本生命単体、2021～2022年度はグループの数値を記載。

2021～2023

Going Beyond
- 超えて、その先へ -

“人・サービス・デジタル”で
お客様と社会の未来を
支え続ける

- 国内保険市場の深耕
- グループ事業の強化・多角化
- 運用力強化・事業費効率化

- お客様数1,490万名
- 保有年換算保険料4.55兆円
- 基礎利益6,000億円[安定的に確保]
- 自己資本9.0兆円

2017～2020

ぜんしん 全・進 -next stage-

人生100年時代をリードする
日本生命グループに成る

- 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

- 保有年換算保険料4.5兆円
- お客様数1,440万名
- グループ事業純利益700億円
- 自己資本6.5兆円

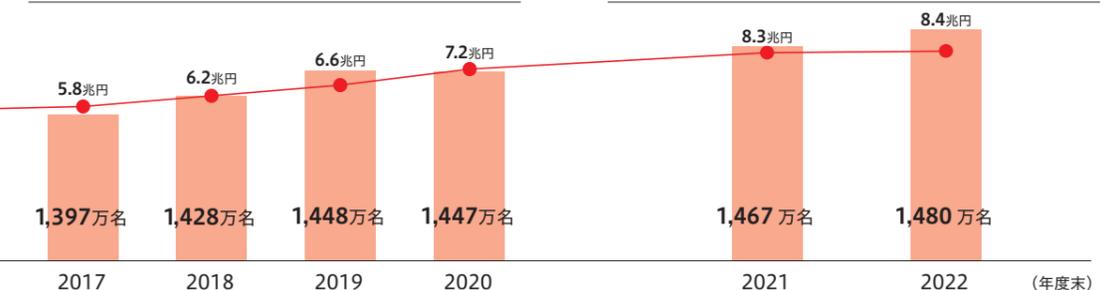
グループ収益拡大は道半ばであるものの、生産面・運用面においては、掲げた取り組みを遂行し、計画はおおむね達成

- 「ニッセイみらいのカタチ」のラインアップ拡充
- 営業職員用携帯端末(TASKALL)・スマートフォン(N-phone)導入による販売インフラの高度化
- ヘルスケア領域や子育て支援・高齢社会対応事業の展開
- マスマチュアル生命(現ニッセイ・ウェルス生命)との経営統合、はなさく生命の開業等を通じたグループ事業の拡大

- グループ事業による収益拡大は道半ば
- 新型コロナウイルス感染症への対応

保有年換算保険料	4.50兆円 (2020年度末)
お客様数	1,447万名 (2020年度末)
グループ事業純利益	530億円 (2020年度)
自己資本	7.2兆円 (2020年度末)

お客様数	1,480万名 (2022年度末)
保有年換算保険料	4.59兆円 (2022年度末)
基礎利益	4,794億円 (2022年度)
自己資本	8.4兆円 (2022年度末)



「Going Beyond -超えて、その先へ-」(2021-2023)

位置付け

デジタル化の急加速やお客様ニーズの多様化など、事業に影響を与えるさまざまな変化が進む中、生命保険会社の役割・お客様や社会からの期待は一層高まっています。この変化を積極的に取り込み、前中期経営計画「全・進-next stage-」にて顕在化した課題や新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、成長と進化への道筋を確かにするべく、2021年度から新たな中期経営計画「Going Beyond-超えて、その先へ-」をスタートさせました。



概要

お客様数拡大を通じた“生産の早期回復・向上”と“収益力・健全性の向上”を目標とし、グループ成長戦略の遂行とそれを支えるグループ経営基盤の強化に取り組めます。また、「お客様本位の業務運営」と「サステナビリティ経営」を事業運営の根幹に据え、デジタル化・高齢化等の社会課題に重点を置いたお客様本位の実践、およびESG投融資の強化等によるカーボンニュートラルへの取り組み等を通じた社会的役割のさらなる発揮を推進します。そして、これらを通じて、“人・サービス・デジタル”で、お客様と社会の未来を支え続けるグループとなることを目指してまいります。

【目指す姿】 “人・サービス・デジタル”で、お客様と社会の未来を支え続ける



グループ成長戦略の進捗状況

グループ一体となって成長戦略に取り組んでおり、各領域で着実に変革が進んでいます。

グループ成長戦略	具体内容	これまでの主な成果と課題	2023年度の方向性
I. 国内保険市場の深耕	<ul style="list-style-type: none"> デジタル時代の営業職員チャンネルの高度化 お客様とのつながり強化 グループ一体でのマーケット開拓・新規市場への進出 商品・サービスの拡充 	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> お客様数の拡大 デジタル活動の定着 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 営業職員チャンネルの業績回復の遅れ 乗合代理店マーケットの競争激化 	<ul style="list-style-type: none"> 営業職員チャンネルの高度化のさらなる前進(対面×オンラインの活動の一層の推進、営業職員の長く安定的な活躍に向けた営業職員制度の見直し、リスクコンサルティング活動の推進)や、多様なニーズに対応する商品開発等、販売・サービス態勢の強化を進め、グループ一体で収益拡大に取り組み
II. グループ事業の強化・多角化	<ul style="list-style-type: none"> アセットマネジメント事業 海外保険事業 新規事業 	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ運用態勢の高度化 MLCの黒字化 北米市場開拓への積極展開 ヘルスケア・子育て支援・シニア領域でのサービス拡大 先端技術を活用した保険事業の高度化 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外事業の収益改善取り組みは道半ば 新規事業のさらなる創出は道半ば 	<p><アセットマネジメント事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 厳しいマーケット環境の中でも収益を向上させるべく、運用パフォーマンス改善に向け取り組み <p><海外保険事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 新契約の伸び悩み等の課題に着実に対応するとともに、先進国エクスポージャーの拡大に取り組み <p><新規事業></p> <ul style="list-style-type: none"> 企業価値の向上と各企業とのアライアンスを通じた社会課題解決の好循環に向けて、新たな価値を提供する事業・サービス展開・拡大等に取り組み
III. 運用力強化・事業費効率化	<ul style="list-style-type: none"> ポートフォリオ変革 コスト圧縮と成長に資する追加投資 	<p>【成果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ポートフォリオ変革を通じた収益の拡大 コスト削減への着実な取り組み <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> 変動の大きな運用環境 インフレ等によるコスト増加の懸念 	<p><運用力の強化></p> <ul style="list-style-type: none"> 利差益の確保とリスク削減の両立に向け、環境変化を踏まえた機動的な資金配分に取り組み <p><事業費の効率化></p> <ul style="list-style-type: none"> 全社的なコスト圧縮をさらに進めるとともに、継続的な成長に向けた追加投資に取り組み

中期経営計画

中期経営計画の期間目標

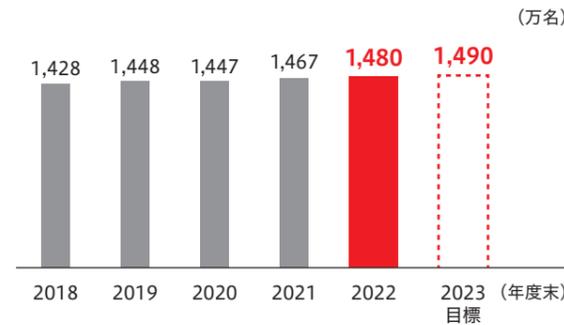
お客様数 [2022年度末]

(国内グループ) **1,480**万名

お客様数(被保険者数等)とは、主に国内グループ各社の個人保険・個人年金保険等にご加入いただいた被保険者数、および満期保険金等を据え置いたお客様数と、当社を通じてあいおいニッセイ同和損害保険等の契約にご加入いただいたお客様数の合計です。

数量目標:1,490万名[2023年度末]に対して、着実に進捗。2022年度について、グループ一体での取り組みを通じ、対前年度末で増加。

※2019年度以降、損害保険のご契約にのみ加入されているお客様の算入基準を見直しており、2018年度末についても見直し後の数値を記載しています。

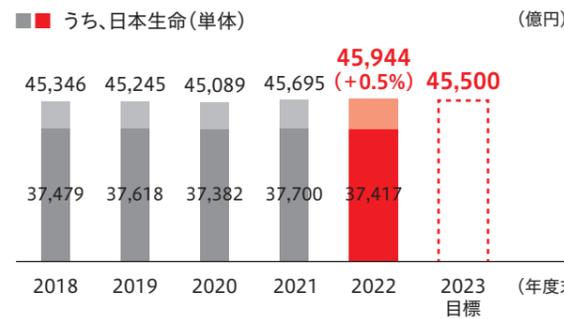


保有年換算保険料 [2022年度末]

(国内グループ) **4兆5,944**億円

年換算保険料は、1回あたりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年あたりの保険料に換算した金額です。

数量目標:4兆5,500億円[2023年度末]に対して、順調に推移。2022年度について、外貨建商品の販売増を主因に対前年度末で増加。



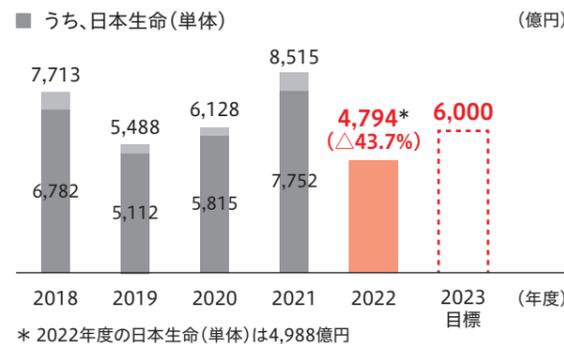
基礎利益 [2022年度]

(グループ) **4,794**億円

基礎利益は、保険料収入や保険金支払・事業費等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的なフロンティア収益を表す指標です。

数量目標:6,000億円[安定的に確保]。2022年度について、新型コロナウイルス感染症関連の支払増、ヘッジコストの増加を主因に減益。

※ 基礎利益のグループ計は、日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命の基礎利益、海外生命保険子会社・関連会社および国内外のアセットマネジメント事業子会社・関連会社の税引前純利益に、持分比率、金利変動要因の除外、一部の内部取引調整等を行い算出。なお、2019~2022年度の数値について、2022年度より適用された基礎利益の計算方法に基づいて算出しています。

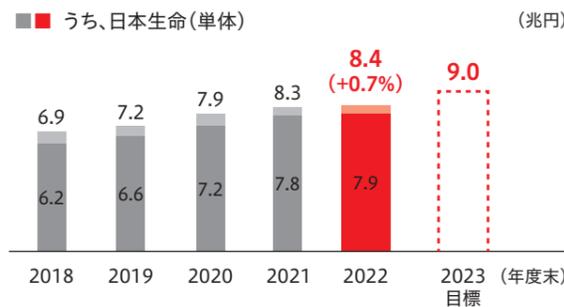


自己資本 [2022年度末]

(グループ) **8.4**兆円

自己資本は、基金・諸準備金等(基金・基金償却積立金等に、危険準備金・価格変動準備金等を含めたもの)に劣後特約付債務を加えたものであり、経済環境に左右されやすい有価証券含み損益等を含まないリスク対応財源を指します。

数量目標:9.0兆円[2023年度末]に対して、増加基調であるものの、新型コロナウイルス感染症関連の支払増が下押し。



その他中長期目標

温室効果ガス排出量の削減率

(事業活動領域*1) **△30.9%** (資産運用領域*2) **△41.1%**

数量目標:ネットゼロ[2050年度]、中間目標[2030年度]に向け、順調に推移。

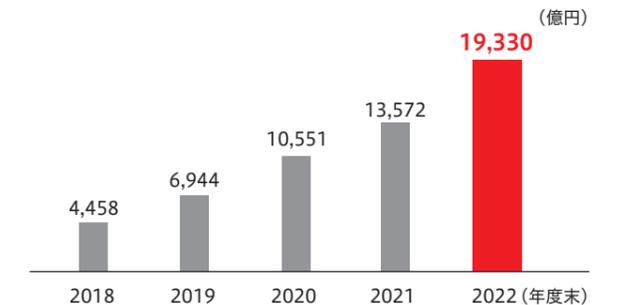
事業活動領域においては、当社敷地外への太陽光発電設備を設置するオフサイトコーポレートPPAの導入や、ガソリン・電気・紙の削減を中心とした取り組みを実施。資産運用領域においては、脱炭素ファイナンス枠の推進や、気候変動をテーマとした対話(エンゲージメント)を実施。

*1 事業活動領域は、2022年度末における対2013年度のCO₂排出量削減率(推計)です。
*2 資産運用領域は、2021年度末における対2010年度の温室効果ガス排出量削減率です。

ESGテーマ投融資 [2022年度末]

1.9兆円

数量目標:1.7兆円[2017-2023年度累計]に対して、脱炭素社会の実現に向けたE(環境)領域の投融資増加を主因に、1年前倒しで達成。

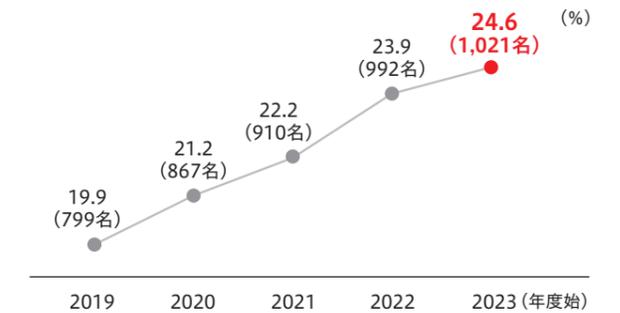


※ 今後も資金提供を通じて企業のESG取り組みをさらに後押しすべく、数量目標:5兆円[2017-2030年度累計]を新たに設定。

女性管理職比率 [2023年度始]

24.6%

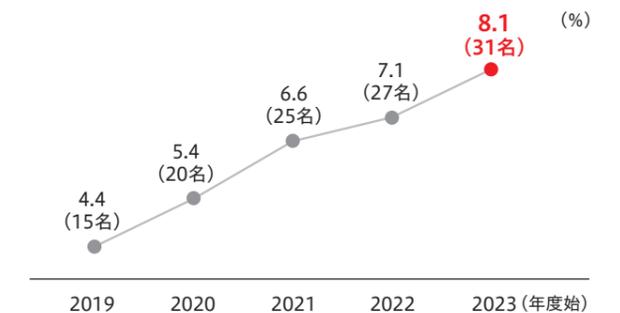
数量目標:30%[2020年代]に対して、着実に推移。幅広い領域で、多様な人材の多彩な活躍を推進していきます。



女性部長相当職比率 [2023年度始]

8.1%

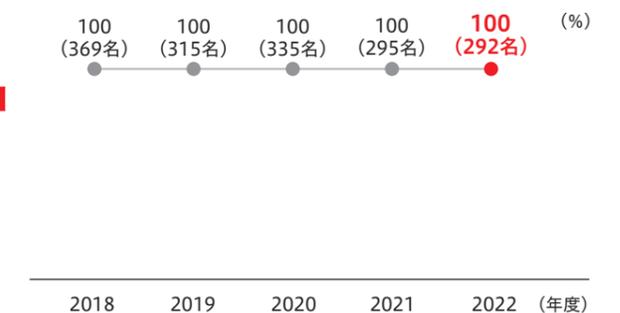
数量目標:10%[2030年度始]に対して、着実に推移。多様性のある人材のもと会社を持続的に成長させるべく、経営参画層の育成・強化に取り組んでいきます。



男性育児休業取得率 [2013年度から]

10年連続100%達成中

数量目標:取得率100%を10年連続で達成。累計取得者は約2,200名となり、これは男性職員数の約30%に当たります。男性の育児経験を通じて働きやすい職場環境づくりを進めています。



中期経営計画

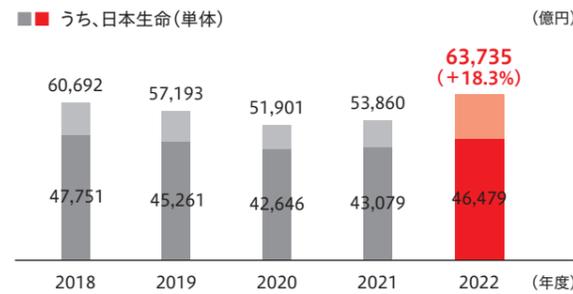
業績ハイライト

保険料等収入 [2022年度]

(連結) **6兆3,735億円**

保険料等収入は、ご契約者から払い込まれた保険料に再保険収入を加えた金額です。

2022年度について、日本生命、大樹生命およびニッセイ・ウェルス生命の一時払商品の販売増を主因に増収。

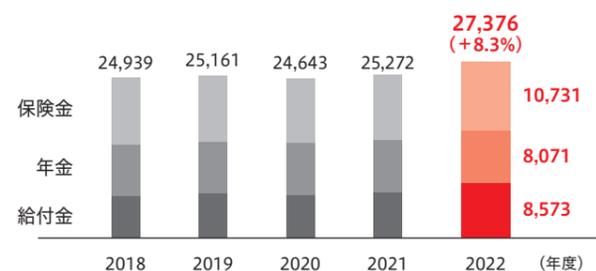


保険金・年金・給付金支払額 [2022年度]

(単体) **2兆7,376億円**

個人・法人にお支払いした、保険金・年金・給付金の合計金額です。

2022年度について、新型コロナウイルス感染症による給付金のお支払いを主因に増加。

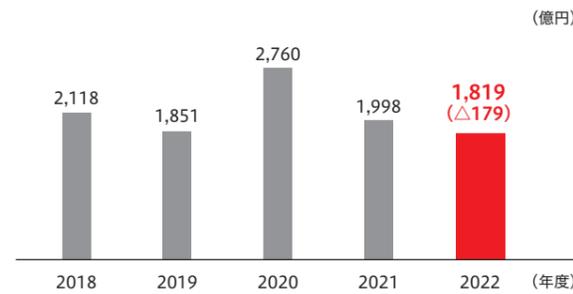


ご契約者配当 [2022年度]

配当準備金繰入額 (単体) **1,819億円**

配当準備金は、ご契約者への配当を行うために積み立てられる準備金です。

2022年度について、団体年金配当の減少を主因に減少。



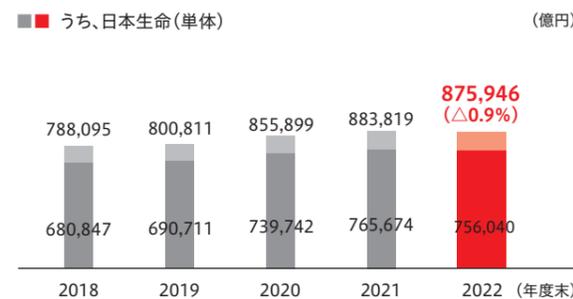
▶ P94

総資産 [2022年度末]

(連結) **87兆5,946億円**

総資産は、ご契約者から払い込まれた保険料等を基にしており、会社の規模を表す指標です。

2022年度について、日本生命、大樹生命の有価証券の含み損益の減少を主因に減少。



格付け(単体) [2023年7月1日時点]

格付投資情報センター(R&I) (保険金支払能力)

AA

日本格付研究所(JCR) (保険金支払能力格付)

AA+

S&Pグローバル(S&P) (保険財務力格付け)

A+

ムーディーズ(Moody's) (保険財務格付)

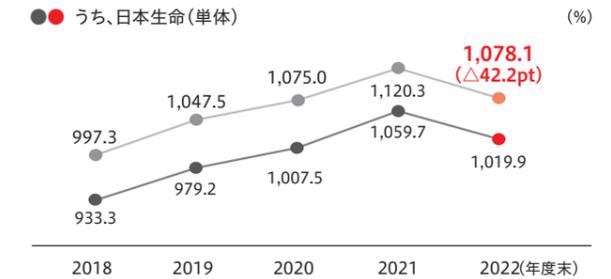
A1

格付けとは、第三者である格付会社が、保険会社の保険金を支払う能力等に対する確実性を評価したものです(保険金支払等について保証を行うものではありません)。

ソルベンシー・マージン比率 [2022年度末]

(連結) **1,078.1%**

ソルベンシー・マージン比率は、大規模な自然災害等、通常予測できる範囲を超える諸リスクの合計額に対する、支払余力(純資産や含み損益等をどの程度十分に確保しているか)を示すもので、保険会社の健全性を表す指標(マージン÷リスク×2)です。2022年度について、その他有価証券の含み益の減少により、低下していますが、リスクに対して十分なマージンを確保しています。



経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR)に係る当年度からの公表について

現在、金融庁にて、国内の保険会社に対する新たな資本規制(経済価値ベースのソルベンシー規制)の検討が進められています。2023年6月には「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する基準の最終化に向けた検討状況について」が公表されており、2025年度から適用される予定であることを踏まえ、当年度より連結ベースのESR*を公表しています。新たな資本規制では、現行のソルベンシー・マージン比率に替わり、ESRの算出が求められることになり、リスクをより幅広く捉えるとともに、将来の損益を反映すること等により、フォワードルッキングに健全性を評価することになります。

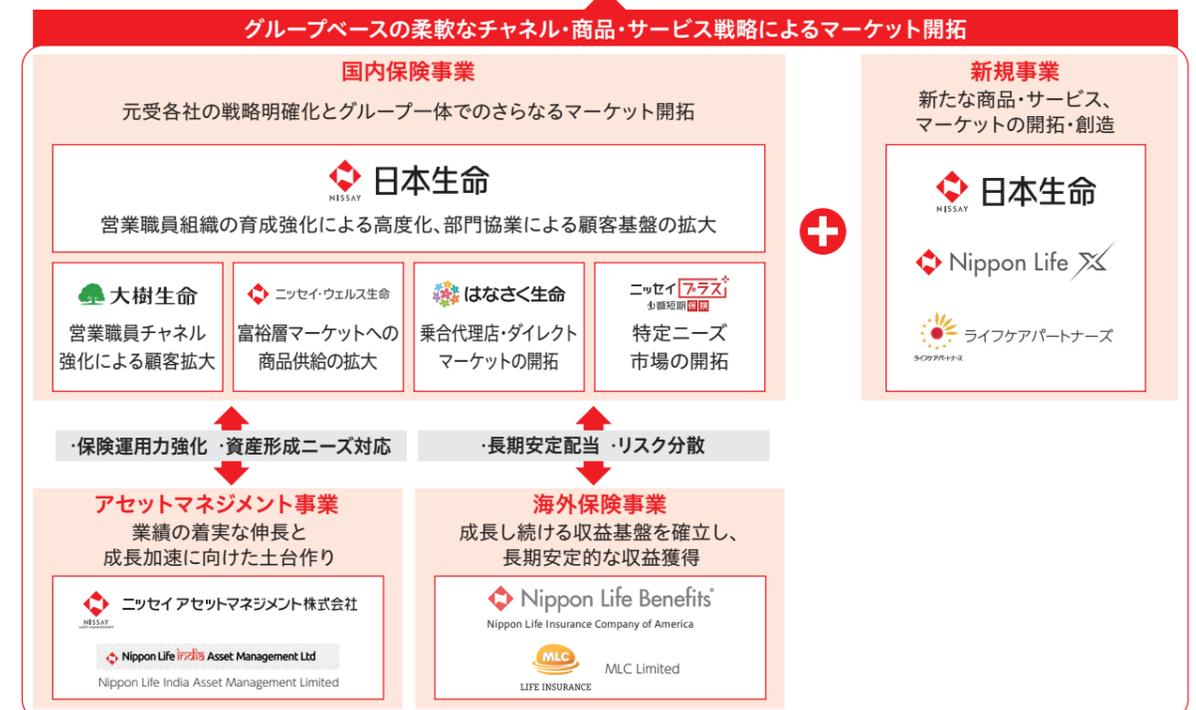
連結ベースのESR*は、2022年度末時点で244%となっており、リスクに対して十分なマージンを確保しています。

* リスク量に対する資本(マージン)の十分性を示す健全性指標(マージン÷リスク)。当社の内部モデルにて算出。

グループ事業の全体像

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、引き続き安定的な成長が見込める国内市場の深耕を進めています。加えて、保険を中心とした既存事業だけではカバーできないお客様のニーズやリスクへの対応に向けて、新規事業創出に取り組んでいます。また、生命保険事業との親和性が高いアセットマネジメント事業について、国内・海外双方での展開を進めるとともに、国内にはない成長機会の確保に向けた海外保険事業にも取り組んでいます。



サステナビリティ経営

サステナビリティ経営とは

当社は、国民生活の安定と向上に寄与することを経営基本理念に掲げる中、安心・安全で持続可能な社会の実現への貢献を通じた企業価値向上を目指し、あらゆる事業活動において、サステナビリティ経営を推進しています。

昨今の社会課題や、ステークホルダーからの期待と当社事業との関連性を踏まえ、2023年度より、日本生命グループが重点的に取り組むサステナビリティ重要課題を、「人」「地域社会」「地球環境」の3領域・5項目に再整理しました。また、これを支える経営基盤として、コンプライアンス、リスク管理、コーポレートガバナンス、人的資本もサステナビリティ重要課題として設定いたしました。

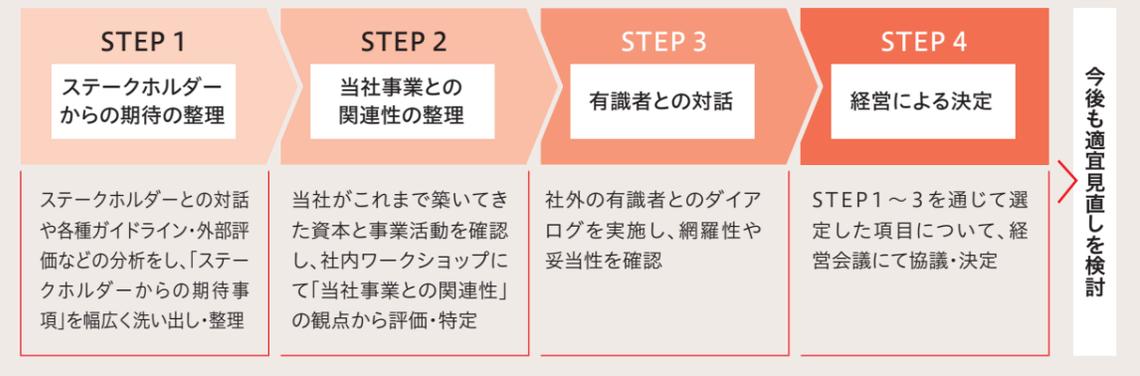
「人」の領域では、人生100年にわたり、誰もが安心して健康に過ごせること、「地域社会」の領域では、誰もが地域でいきいきと暮らし続けられること、そして、「地球環境」の領域では、誰もが安心して暮らし続けられる地球環境づくりをサポートすることを目指しています。

今後も、サステナビリティ経営に係る取り組みを高度化するとともに、日本生命グループとして、社外への積極的な発信を行うことで、ステークホルダーとのエンゲージメント強化に努めていきます。



〈サステナビリティ重要課題の特定プロセス〉

①ステークホルダーとの対話や各種ガイドライン・外部評価などの分析を通じ、ステークホルダーからの期待を整理し、②社内ワークショップによる当社事業との関連性の観点で評価・特定を行い、③社外の有識者とのダイアログを実施したうえで、④経営としてマテリアリティを決定しています。今後も、社会動向や経営への影響などを踏まえ、適宜見直しを図ってまいります。



サステナビリティ推進体制

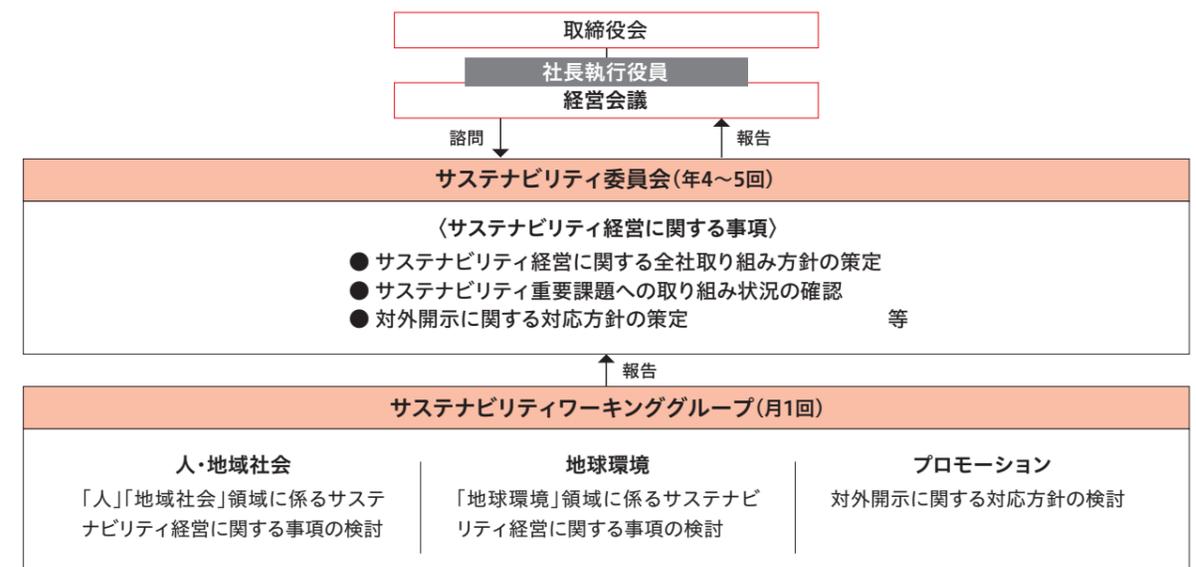
当社は、経営会議の諮問機関として、「サステナビリティ委員会」を設置し、全社取り組み方針（グループ会社を含む）の策定、サステナビリティ重要課題への取り組み状況の確認、対外開示に関する対応方針の策定などを任務としています。経営企画・各事業部門の担当執行役員を中心とするメンバー構成で年に4～5回開催することに加え、部長を中心とするサステナビリティワーキンググループを月1回開催しサステナビリティ経営をより一層推進すべく、幅広く議論の場を設けています。

2023年度から、サステナビリティ経営に係る専管組織（サステナビリティ企画室）を新設しました。

また、必要に応じて社外の有識者・アドバイザーと特定のテーマについて議論し、ご意見を当社経営へ反映するなど、当社のサステナビリティ経営のさらなる高度化を目指しています。

〈主な審議・検討テーマ〉

年次計画・部門別計画、環境（気候変動問題等）や人権、人的資本等に係る取り組み方針 等



日本生命グループがサステナビリティ経営で掲げる3つの重点領域のうち、「地域社会」は誰もが地域でいきいきと暮らし続けられるようサポートすることを目指しています。

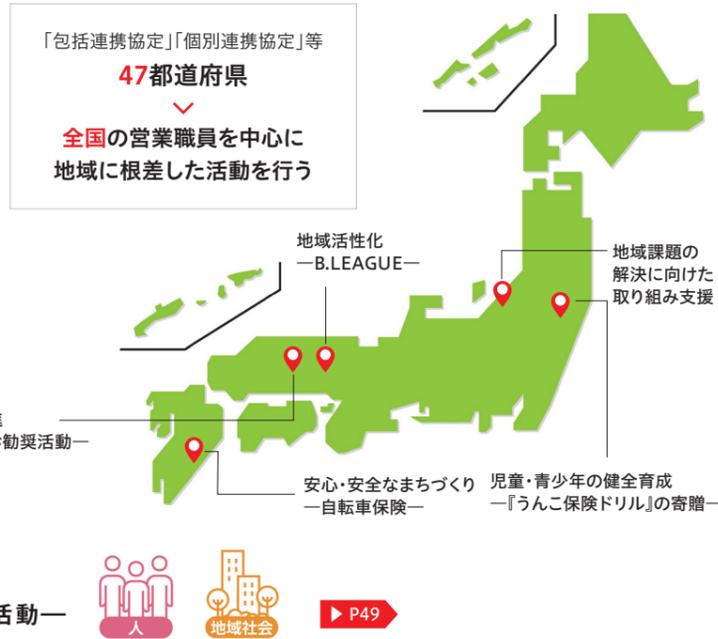
「地域社会」への貢献に向けて、自治体との包括連携協定・社会貢献活動等を通じて、全国各地でさまざまな取り組みを行っています。

自治体との包括連携協定等に基づいた取り組み

全国47都道府県*と、「包括連携協定」や「個別連携協定」等に基づいた連携強化を図り、「健康増進」や「地域の安心・安全」をはじめ、「地域経済の活性化」「子育て支援」「青少年の健全育成」「スポーツ振興」等、それぞれの地域、社会の課題に応じたさまざまな取り組みを進めています。

全国の営業職員を中心にこうした取り組みを行い、お客様へ保険・サービスを通じた安心・安全を提供するとともに、地域社会に対する貢献にも取り組んでいます。

*2023年5月末時点



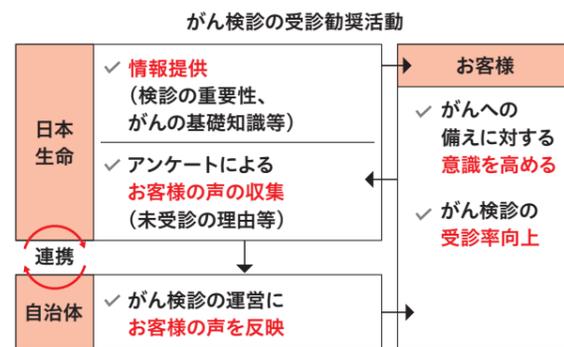
地域の健康増進 —がん検診受診勧奨活動—

■ 地域の方々の健康増進・疾病予防を目指し、がん検診受診勧奨活動に力を入れています。

自治体との協定等に基づき、営業職員が地域のお客様にがん検診に関する情報提供等を行う活動を推進してきました。

2023年度からは、当取り組みを全国共通のテーマとし、活動のさらなる強化を図っていきます。

具体的には、お客様への情報提供に加え、がん検診の受診・未受診理由等の地域のお客様の声を収集していく予定です。結果を自治体やお客様にフィードバックしていくことで、がんの備えに対する意識を高めるとともに、自治体のがん検診受診率向上に貢献することを目指します。



倉敷市等 × 倉敷支社

- ・ 包括連携協定の周知や乳がんに関する情報提供資料をファイリングした必携セットを活用し、がん検診受診勧奨活動を展開
- ・ 市と数量目標(がん検診案内人数)を共有し、定期的に報告を実施



総社市との包括連携協定締結ビラ

市担当者の声

日本生命の営業ネットワークを活用して、市の情報発信ができることが非常に助かっています。今後もWin-Winの関係で助け合えたらと思っています。

地域活性化 —B.LEAGUE(男子プロバスケットボールリーグ)クラブへの協賛—



■ 地元B.LEAGUEクラブと共に地域に根差した取り組みを行っています。

当社は、全国各地に所在するB.LEAGUEクラブへの協賛*を通じて、地域活性化に向けた協働取り組みを展開しています。

全国の職員が地域のお客様へのご案内を通じ、子どもたちを対象にした試合観戦への無料招待やバスケットボール教室などの取り組みを展開しています。

今後も、B.LEAGUEおよび所属クラブとともに、日本全国を元気にする活動を展開していきます。

*45支社が30クラブへ協賛(2023年6月末時点)

兵庫県 × 西宮ストークス × 日本生命

西宮ストークスのホームゲーム観戦チケット約4.5万枚を兵庫県内の学校へ進呈し、子どもたちを無料招待(2023年2月~4月)。



西宮ストークス試合会場でのチケット進呈式

安心・安全なまちづくり —自転車保険—



■ 自転車保険が義務化された自治体において周知活動を行っています。

熊本県 × 熊本支社

「くまモン」のイラストが描かれたビラの配布や自転車保険セミナーの開催



自転車保険加入お知らせビラ

県担当者の声

当取り組みを通じ、県民の皆様へ自転車の安全利用と自転車保険への加入の必要性を、よりきめ細かにお伝えできたのではないかと思います。

児童・青少年の健全育成 —『うんこ保険ドリル』の寄贈—



■ 小学校へ『うんこ保険ドリル』*を寄贈しています。

*人生において「備えること」の大切さや、万が一のためにお互いが助けあう保険の仕組みを多くの人にとってほしいという想いから、小学生に圧倒的な認知を誇る『うんこドリル』シリーズとコラボして制作した冊子

会津美里町(福島県) × 郡山支社

児童・青少年の健全育成に向けて、町内の小学生約400名に『うんこ保険ドリル』を寄贈



うんこ保険ドリル 町立本郷小学校への寄贈

寄贈先の校長の声

『うんこ保険ドリル』は色がカラフルで子どもたちにも親しみやすい冊子のため、保険の理解が進むのではないかと思います。有効に活用させていただきます。

NISSAY VOICE

がん検診の案内を通じて、地域のお客様を守りたい

私は、自身の経験から、お客様には普段からがん検診の重要性を伝えていました。そして、倉敷支社が倉敷市と包括連携協定を締結したことで、よりその活動に力を入れています。

具体的には、お客様のもとへ訪問する際は、乳がんの知識を広めるピンクリボンにちなみ、マンモグラフィーや超音波検査の特徴などをまとめた『ピンクリボンファイル』を常時携行し、検診への関心を高めてもらえるよう心がけています。お客様へ自治体と協力してがん検診受診率向上に向けてご案内していることをお伝えすると、「ありがとう」と感謝の声を頂き、自信を持ってお話をすることができます。単に保険の話だけをするのはないと思っていたが、信頼いただけることが非常に嬉しいです。今後も地域の健康増進を目指し、さらに多くの方にごがん検診の重要性を伝えていこうと思っています。



倉敷支社 倉敷シティ営業部 小田 栄

地域課題の解決に向けた取り組み支援



■ 営業職員による、県のさまざまな情報提供やイベントの開催を行っています。

新潟県×新潟支社・長岡支社

新潟県が掲げる「健康立県」の一環として、健康増進を目的としたウォーキングイベントを開催。健康アプリ「グッピーヘルスケア」を県民向けに活用し、企業や個人で歩数を競うイベントを実施しました。約400社、約1,200名の方にご参加いただきました。



にいがたウォーキング
秋の大運動会告知ビラ

人口の創出、U・Iターン施策の情報発信

県外に進学した学生や高校生がいるご家庭に、U・Iターン情報を発信し、県の公式LINE「YOU TURN」登録の呼びかけや「インターンシップフェア」の告知をしています。



LINE公式アカウント
新潟Uターン情報「YOU TURN」(新潟県作成)

地域経済の活性化 — ビジネスマッチング —



▶ P57

■ ビジネスニーズをお持ちのお客様同士をつなぐ、ビジネスマッチング取り組みを推進しています。

具体事例

コロナ禍で販路が縮小した地場の企業に対し、地域・企業規模を超えたマッチングを通じてビジネスを支援



企業同士の商談

お客様の声

主力商品である地場産食材を用いた土産物の販路が縮小する中、ビジネスマッチングイベントで、大手百貨店等との接点を持つことができました。ギフト商品としての販路をご提案いただく等、ビジネスチャンスの広がりを感じています。

社会貢献取組

当社は、創業からの「相互扶助」「共存共栄」の精神のもと、お客様と社会のよりよい未来のために、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。

未来を担う子どもたちに向けて

■ 出前・受入授業



全国の当社職員が講師となり、保険やライフデザインの大切さを子どもたちに伝え、自分自身の将来について考え、切り拓いていくことを応援しています。



出前授業の様子

2022年度は**138校14,722名**が参加

■ ニッセイ名作シリーズ



子どもたちの「豊かな情操」や「多様な価値観」を育むことを願い、全国各地で小学生から高校生を対象に、学校単位でミュージカルに無料招待しています。1964年の開始以来、累計の招待者数は800万人を超えています。



2022年度は**36,810名**を招待

「エリサと白鳥の王子たち」2022年公演から
(撮影：三枝近志)

■ 進学応援奨学金

supported by 日本生命



経済的に困難な状況にある子どもたちの進学を認定NPO法人キッズドア基金と協働で支援しています。また、当社職員手書きの応援メッセージをお届けしました。



社内ボランティアによる
奨学金受給者へのメッセージ

2022年度は**407名**を支援

■ スポーツ教室



野球部による「野球教室」や女子卓球部による「卓球教室」、陸上競技・桐生祥秀選手による「かけっこ教室」など、当社所属のアスリートによるスポーツ教室を全国各地で開催しています。スポーツや日本を代表するアスリートとの触れ合いを通じて、「体を動かす楽しさを感じること」や、「夢や希望をもつきっかけづくり」につなげています。

2022年度は**31都道府県5,405名**が参加



野球部による野球教室



桐生祥秀選手によるかけっこ教室



女子卓球部による
卓球教室

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

■ 車いすバスケットボール体験会・講演会など



車いすバスケットボールの体験会・講演会の開催や当社役員・職員によるパラスポーツ観戦・応援、お客様への大会案内を通じ、パラスポーツのさらなる普及・振興とダイバーシティ&インクルージョンを推進しています。

2022年度は
体験会・講演会 : **8都道府県3,985名**が参加
観戦・応援 : **1,090名**が参加



車いすバスケットボール体験会・講演会



観戦・応援

ご契約者と共に取り組む社会課題解決

■ 「サンクスマイル」を通じた寄付

ご契約者へ、「ありがとう」の気持ちを込めて「サンクスマイル」をお渡しします。

貯まった「サンクスマイル」はさまざまな賞品と交換することができ、社会課題解決に取り組む団体への寄付も選択いただけます。



全役員・職員で取り組む社会貢献活動

■ Action サステナビリティ(社会貢献活動)

2015年度から全国の全役員・職員が地域・社会の課題解決に向けたさまざまな社会貢献活動を行っています。

全役員・職員の参加率**8年連続100%**



清掃活動への参加



児童養護施設へお食事券と
メッセージカードの寄付

基本的な考え方

近年、地球温暖化により自然災害が頻発するなど、気候変動は喫緊のグローバル課題であり、2015年に採択されたパリ協定やIPCC*報告書、日本政府の方針等で示されているように、気候変動問題に対して社会全体での対応が必要です。

当社は、地球環境保護への取り組みが全ての人類・企業にとって最重要課題であるとの認識のもと、2001年に「環境憲章」を制定し、企業活動のあらゆる分野で環境に配慮した行動に努めています。また、気候変動問題への対応を含めて、“豊かな地球環境を未来につなぐ”ことを経営に関する重要な事項の一つとして「サステナビリティ重要課題」に掲げており、脱炭素社会の実現に向けて、グループ会社やビジネスパートナーとともに積極的に各種取り組みを推進しています。

*Intergovernmental Panel on Climate Change(気候変動に関する政府間パネル)。5~7年ごとに報告書を作成し、気候変動に関する最新の科学的知見を提供。

TCFD提言の中核的要素と主な取り組み状況

TCFD*提言の中核的要素	主な取り組み状況
ガバナンス	サステナビリティ委員会とリスク管理委員会における気候変動に関する戦略やリスク管理等の検討内容を踏まえ、経営会議・取締役会にて、気候変動が当社経営へ与える影響を含めた経営戦略計画を審議・決定
戦略	事業活動領域・資産運用領域ともにシナリオ分析を実施し、気候変動による影響の評価を実施
リスク管理	気候変動リスクを含む各種リスクが、当社として経営に及ぼす影響について統合的に管理
指標・目標	事業活動領域・資産運用領域ともに、2050年度ネットゼロ目標および2030年度中間目標を設定

*Task Force on Climate-related Financial Disclosures(気候関連財務情報開示タスクフォース)。気候変動がもたらす「リスク」「機会」の財務面への影響について開示することを推奨。当社は2018年12月にTCFD提言に賛同。

ガバナンス

当社は、気候変動問題への取り組みを経営に関する重要な事項の一つとして捉え、経営会議・取締役会にて、気候変動による当社経営への影響を踏まえた経営戦略や今後の対応方針について審議・決定しています。

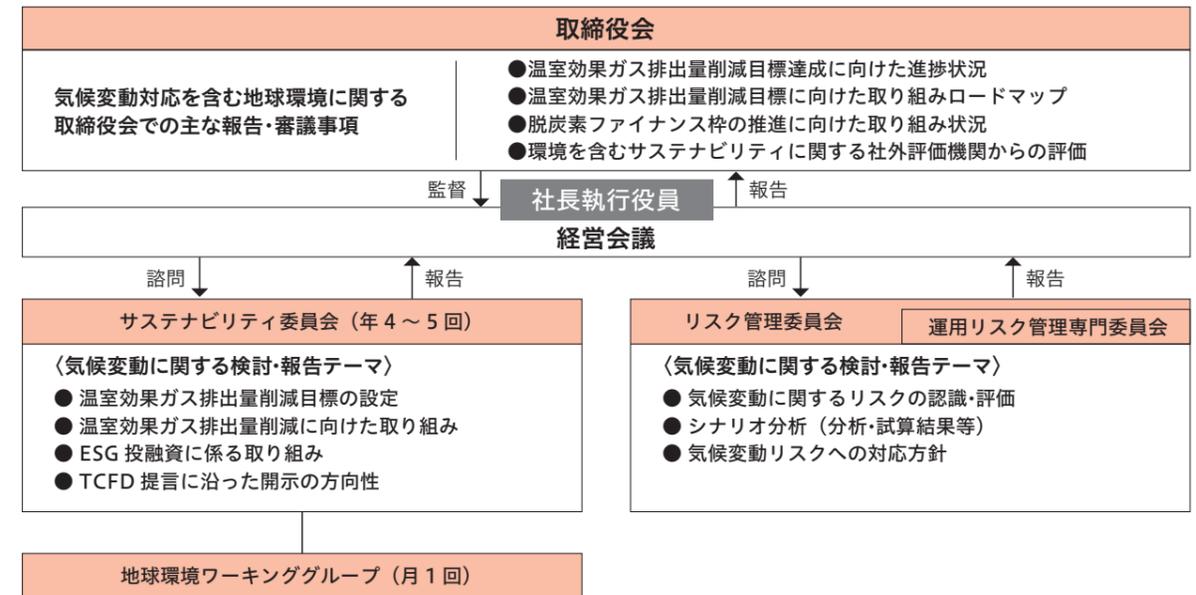
経営会議の諮問機関として、サステナビリティ委員会とリスク管理委員会を設置しています。サステナビリティ委員会では、気候変動問題への取り組み目標の設定や取り組み方針の策定等を実施しています。また、サステナビリティ委員会の下部組織として地球環境ワーキンググループを組成し、気候変動問題を含めた環境に関する具体取り組みを推進する体制も構築しています。

リスク管理委員会やその諮問機関である運用リスク管理専門委員会では、気候変動に関するリスク認識や評価、シ

ナリオ分析等を行っています。

これらの委員会での審議結果については、それぞれ経営会議・取締役会に報告し、経営会議では業務執行の統制、取締役会では重要な業務執行の決定および監督を行っています。さらに、取締役会の諮問機関である社外取締役会議においても、気候変動への取り組みを含めたサステナビリティ経営推進状況について、適宜審議しており、社外取締役の幅広い知見を当社の経営に反映し、取り組みを推進しています。

【気候変動対応に関するガバナンス体制】



リスク管理

リスク管理については、気候変動を含むさまざまなリスクが全体として会社に及ぼす影響を統合的に管理する観点から、統合的リスク管理を実施しています(トップリスクやリスク管理の詳細については、P42~43およびP112をご覧ください)。

戦略

当社では、気候変動によって当社事業へもたらされる影響(リスク・機会)を事業活動領域と資産運用領域のそれぞれで認識しており、気候関連シナリオを用いた分析結果を踏まえ、リスクコントロールやレジリエンス(強靭性)を高める取り組みを推進しています。

■ リスク・機会の認識・特定

当社では、気候変動によって、次のような物理的リスク・移行リスク・機会が、短期・中期・長期の時間軸でもたらされる可能性があることを認識しています。

【リスク・機会】

分類	想定される当社事業への影響例 ※資産運用に関しては、当社資産運用ポートフォリオにおける投融資先企業への影響	時間軸		
		短期	中期	長期
物理的 リスク	【事業活動】 台風、洪水等による死亡数、当社事業拠点の建物損害額への影響 【資産運用】 自然災害の頻度・深刻度の増加に伴う投融資先の損失発生	→	→	→
	【事業活動】 夏季の暑熱・熱波、大気汚染、森林火災による死亡数増加 温暖化に伴う感染症増加 【資産運用】 気象パターンの極端な変動による被害増加に伴う投融資先の損失発生		→	→
移行 リスク	【事業活動】 温暖化対策に関連する省エネ法等の強化 【資産運用】 炭素関連規制(炭素税・排出権取引)の導入・強化による投融資先の収益性低下	→	→	→
	【資産運用】 新技術台頭に伴う投融資先の既存技術・資産の競争力低下		→	→
	【資産運用】 消費者行動・選好の変化による投融資先の商品・サービスの需要減少 【事業活動】 気候変動対策への取り組みが不十分な場合の評判低下	→	→	→
機会	【資産運用】 投融資先の効率的な資源の利用による生産能力向上・コスト削減	→	→	→
	【事業活動】 再生可能エネルギーの価格安定、省エネの進行	→	→	→
	【事業活動】 温暖化に関連する商品・サービスの開発 【資産運用】 投融資先の低炭素関連の新技術開発による競争力向上		→	→
	【資産運用】 消費者行動・選好の変化による投融資先が扱う商品・サービスの需要増加	→	→	→

気候変動への取り組み

■ シナリオ分析

気候変動が当社の事業に与える影響について、外部機関が公表している複数のシナリオにて分析を行っています。事業活動領域は主にIPCCシナリオ、資産運用領域はNGFS*シナリオを使用しています。

*Network for Greening the Financial System (気候変動リスクに係る金融当局ネットワーク)

【当社のシナリオ分析にて使用するシナリオ】

NGFSシナリオ	IPCCシナリオ
Current Policies +3.0°C超 現行の政策のみが保持される想定でのシナリオ	RCP8.5 +4.0°C 2100年における温室効果ガス排出量の最大排出量に相当するシナリオ
NDCs +3.0°C 各国が約束した全ての政策(現時点で実施していないものも含む)が実施される想定シナリオ	
Delayed Transition +2.0°C 2030年まで排出量が減少せず、気温上昇を2°C以下に抑えるための強力な政策の実施やイノベーションの急速な進捗を想定するシナリオ	RCP2.6 +2.0°C 気温上昇を2°C以下に抑えるという目標のもとに開発された排出量の最も低いシナリオ
Net Zero 2050 +1.5°C 厳格な排出削減政策・イノベーションにより、温暖化を1.5°Cに抑制し、2050年頃に世界のCO ₂ 排出量の正味ゼロを目指すシナリオ	

【シナリオ分析の対象】

前ページにて特定した物理的リスク・移行リスク・機会のうち、次のものを対象として、シナリオ分析を行っています。

分類	シナリオ分析の対象	分析した時期
物理的リスク	【事業活動】 夏季の暑熱・熱波による死亡率・死亡保険金額への影響	2021年度 (2022年度統合報告書P75にて開示*)
	【事業活動】 洪水による当社事業拠点の建物損害額への影響	2022年度 ▶ P33
移行リスク	【資産運用】 自然災害の被害増加(急性・慢性)による投融資先の損失発生に伴う資産運用ポートフォリオへの影響	2022年度 ▶ P34
	【資産運用】 炭素関連規制の導入・強化等の政策リスクによる投融資先の収益性低下に伴う資産運用ポートフォリオへの影響	
機会	【資産運用】 投融資先が取り扱う製品・サービスの低炭素関連の新技术開発による、収益増加に伴う資産運用ポートフォリオへの影響	

*日本生命 統合報告書2022は当社ホームページよりご覧いただけます。

https://www.nissay.co.jp/kaisha/annai/gyoseki/disclosure_2022.html



事業活動領域

事業活動領域のシナリオ分析にあたっては、当社収支への影響度と発生頻度・確率が比較的高いと想定されるリスク事象から、今後、順次分析範囲を広げる予定です。

【発生頻度・確率が比較的高いと想定されるリスク事象と当社収支への影響度】

将来(2050年~2100年)の気温上昇が+4.0°Cの場合の健康影響の想定
(環境省「気候変動影響評価報告書」、米国CDC「人の健康への気候変動の影響」等を参照)



【洪水による当社事業拠点の建物損害額への影響のシナリオ分析結果】

2022年度は、洪水による当社事業拠点の建物損害額への影響を試算しました。日本における台風・降水量の増加に伴い、洪水が発生する確率の高まりと、発生した場合の雨量の増加等をもとに、被災拠点数と損害額について分析を行いました。2°C以下の場合、現在と比べて、損害額はほぼ横ばいであるのに対し、4°C上昇の場合は、損害額は3倍程度に拡大する可能性があるとの計算結果が得られました。当該試算結果については、当社の事業費全体の額を踏まえれば収支への影響は限定的と考えています。

※洪水のシナリオ分析については、NGFSシナリオも参照しています。

【シナリオ分析結果(数値は概算)】

使用シナリオ	2°C	4°C
現在からの増加割合	約1.0倍	約3.3倍
建物損害額	0.35億円	1.1億円

研究機関等における健康影響についての、2050年・2100年の研究は、いまだ情報・研究が限られている状況であり、当社経営に及ぼす影響は明らかになっていません。引き続き、研究機関等とも連携しながら、事業活動領域における影響分析の高度化、およびリスクへの適切な対応策の実施に向けて取り組んでいきます。

気候変動への取り組み

資産運用領域

2022年度は、気候変動に伴う資産運用ポートフォリオ^{*1}のリスクと機会を測定する手法として、MSCI社が提供する「Climate Value-at-Risk」(CVaR)^{*2}を用いた分析を行いました。具体的には、NGFSシナリオを活用しながら、P32の「シナリオ分析の対象」の表で示しているリスクと機会を分析しました。また、企業の温室効果ガス排出量などの程度の温暖化をもたらすかを気温上昇の尺度で評価する「温暖化ポテンシャル」の分析も実施しました。

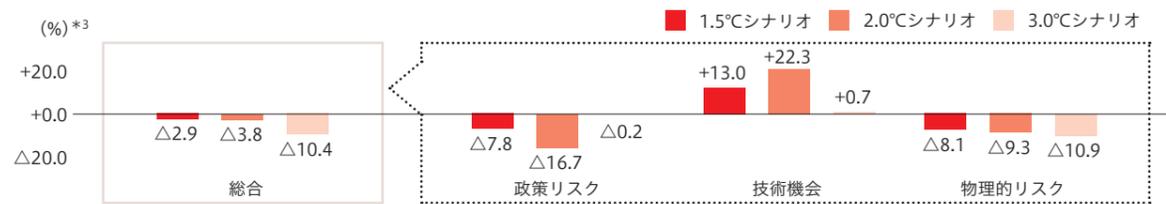
*1 当社ポートフォリオは内外株式、内外社債を対象に試算

*2 CVaRは、気候変動に伴う企業ごとの株式や社債などの資産価値への影響(リスクと機会)を評価するもので、気候変動に関する政策変更・規制強化に伴うコストである「政策リスク(移行リスク)」および低炭素技術等に伴う収益機会である「技術機会」、自然災害等に伴うコストと機会である「物理的リスク」の3つの項目を分析することで、気候変動に伴う資産運用ポートフォリオのリスクと機会を定量的に把握することが可能

■ CVaR

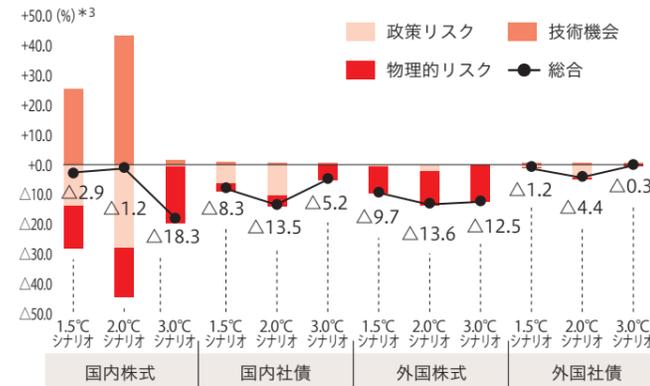
【気温上昇シナリオ別】

気温上昇シナリオ別の分析では、「政策リスク」や「技術機会」において、2030年まで排出量が減少せず、気温上昇を抑制するために政府による強力な規制導入や大幅な技術革新を想定する2.0℃シナリオが最も資産価値に与える影響が大きい結果となりました。また、「物理的リスク」については、気温が上昇するシナリオほどリスクは増大する傾向にありました。「政策リスク」、「技術機会」、「物理的リスク」を合わせた「総合CVaR」においても、気温が上昇するシナリオほどリスクが増大する結果となりました。



【資産別】

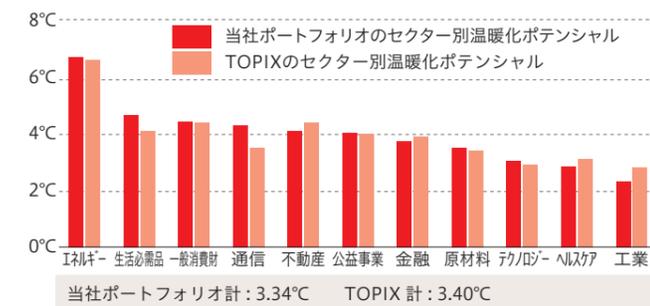
資産別の分析では、国内株式における1.5℃シナリオおよび2.0℃シナリオについて、低炭素技術に関する特許数等を基に推定した「技術機会」によるプラスの影響が大きい結果となりました。



*3 リスクと機会が資産運用ポートフォリオの資産価値に与えるポジティブ・ネガティブな影響度

■ 温暖化ポテンシャル

温暖化ポテンシャルを用いて、当社の資産運用ポートフォリオがどの程度の温暖化をもたらすか評価を実施した結果、TOPIXを下回る+3.34℃となりました。温暖化ポテンシャルを1.5℃に近づけるためには、企業や社会全体の脱炭素に向けた取り組みを後押しすることが重要となります。

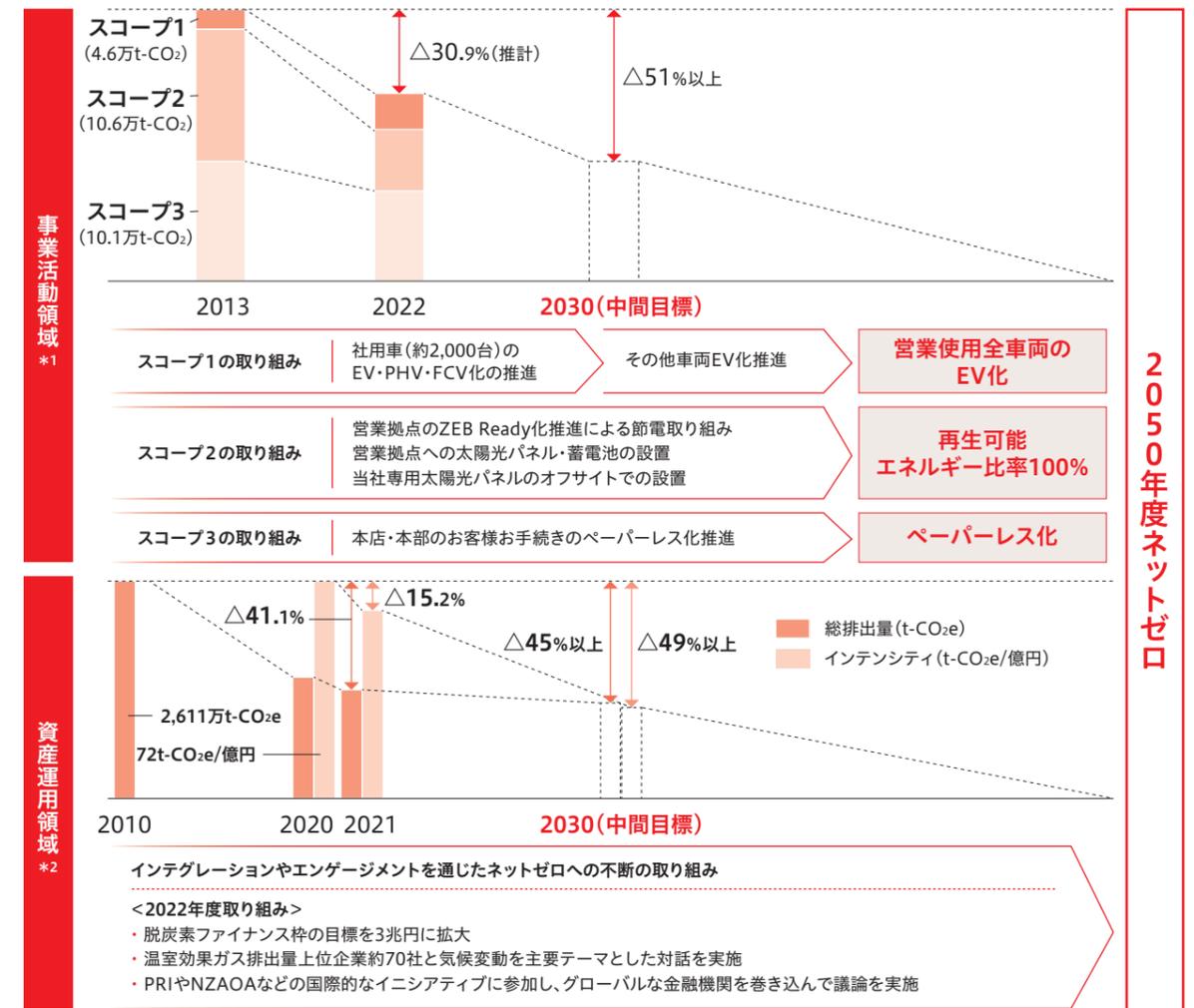


今後も、インテグレーションやエンゲージメントを通じて投資先企業を後押しすることで、気候変動に関連するリスクと機会を考慮した取り組みを行ってまいります。なお、CVaR等の気候変動の定量モデルに関しては、最新の研究結果をもとに改良が図られており、今後もリスク評価手法の調査・分析を継続してまいります。

指標と目標

当社は、気候変動問題の解決に向けて、事業活動領域および資産運用領域において、CO₂をはじめとする温室効果ガスの排出量削減目標を設定しています。各領域とも、2050年度ネットゼロ達成、2030年度中間目標を設定し、排出量削減に向けた取り組みを進めていきます。

■ 2050年度ネットゼロに向けたロードマップ



(削減指標について)

総排出量：ポートフォリオに帰属する投資先の温室効果ガス排出量、単位は t-CO₂e (CO₂ equivalent)

$$\text{総排出量} = \sum_{i=1}^n \left[\text{投資先の排出量}_i \times \frac{\text{投資額}_i}{\text{企業価値}_i} \right]$$

インテンシティ：ポートフォリオ 1 単位当たりの温室効果ガス排出量、単位は t-CO₂e/億円

$$\text{インテンシティ} = \frac{\text{総排出量}}{\text{総投資額}}$$

*1 CO₂排出量を対象としており、国内主要子会社(大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命、ニッセイアセットマネジメント、ニッセイ・リース、ニッセイ情報テクノロジー、ニッセイプラス少額短期保険)および海外主要子会社(Nippon Life Insurance Company of America, MLC Limited, Nippon Life India Asset Management Ltd.)の排出量を含みます
*2 温室効果ガス排出量を対象としており、国内外上場株式・国内外社債・不動産の投資先のスコープ1・2の排出量を含みます(株式と社債は投資信託経由を含みます)

※P34に係るご留意事項
MSCI ESG Research LLC、その関連会社、および当該情報の編集、計算または作成に関与または関連するその他の関係者(以下「ESG関係者」)は、ここに含まれるESG関係者が提供するいかなる情報(以下「本情報」)について、明示または黙示を問わず、いかなる保証または表明を行わず、一切の責任を負わないものとします。本情報をさらに再配布したり、指数や証券・金融商品の基礎として使用することはできません。当該ページに記載の情報は、ESG関係者が署名、承認、評価、または作成したものではありません。本情報のいずれも、投資に関する助言または投資に関する何らかの決定を行う(または行わない)ことを推奨するものではなく、そのために依頼されるべきものではありません。

気候変動への取り組み

事業活動領域における取り組み

当社における、生命保険などの事業活動に伴いCO₂を排出する主な項目は、保険の営業活動での移動手段としての自動車の使用(スコープ1)、オフィスとして使用するビル・建物での電気の使用(スコープ2)、保険のご提案などで使用する紙の使用(スコープ3)、その他、従業員の通勤や出張、郵便(スコープ3)などです。当社は2050年度総排出量ネットゼロの目標を設定しており、この達成に向けて2030年度の間目標として51%以上削減(対2013年度比)を設定し、各種取り組みを進めています。昨年度までの合計CO₂排出量は17.5万t-CO₂(推計)(対2013年度△30.9%)であり、2030年度、2050年度目標達成に向け、着実に取り組みを推進しています。

※2050年度ネットゼロに向けたロードマップはP35をご覧ください。

■(スコープ1)EV車・PHV車・FCV車の導入推進

当社の事業活動において、社用車として使用する約2,000台の自動車について、これまでに約3分の1をHV車に変更しました。また、CO₂排出量の少ないEV車*1・PHV車*2・FCV車*3を段階的に導入しており、2030年度までにおおむね全ての車両のEV化を目指しています。2050年度までには全営業車の脱炭素化に向け対応策を検討しています。

*1 Electric Vehicle(電気自動車)

*2 Plug-in Hybrid Vehicle(プラグインハイブリッド自動車)

*3 Fuel Cell Vehicle(燃料電池自動車): 酸素と水素を「燃料電池」に取り込んで発電し、その電気でモーターを回して走る自動車

■(スコープ2)営業拠点・保有ビルの省エネルギー化に向けた各種取り組み

●ZEB化・LED化等による営業拠点の省エネルギー化

当社では、老朽化した営業拠点の建て替えを推進しています。2018年7月以降の建て替えについては、ZEB Ready*1水準での建て替えを実施しており、2022年度末で累計107拠点を竣工しました。各営業拠点において、おおむね20~30%を超える使用電力量の削減を実現しています。

また、そのうちの5拠点(川口営業部・桶川営業部・伏虎営業部・玉出営業部・知立営業部)に太陽光パネルや蓄電池を追加設置し、『ZEB』*2水準にて建設をしています。知立営業部では「ニッセイの森」の間伐材を利用した木製什器を採用するほか、太陽光以外の再生可能エネルギー電源の活用やPHV車両の配置等、環境に配慮した機能・設備を随所に取り入れています。

*1『ZEB Ready』:再生可能エネルギーを除き、基準一次エネルギー消費量から50%以上の一次エネルギー消費量削減に適合した建築物

*2『ZEB』:大幅な省エネルギー化と再生可能エネルギーの導入で、年間の一次エネルギー消費量がゼロまたはマイナスの建築物

●当社保有ビルへの太陽光パネルの設置・グリーン電力の導入

当社保有ビルのうち、大阪本店・東京本部など一部のビルに太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを導入しています。その他の当社保有ビルを新築する際は、LED照明の採用や高エネルギー効率設備を導入し、省エネに取り組んでいます。

2020年度から、大阪本店東館においてグリーン電力を導入しており、東館では使用する電気の全量を実質再生可能エネルギーで賅っています。また、2021年度から、東京本部など一部のビルに、2022年度からは、大阪本店本館・南館においても導入しています。

さらに、当社敷地外(20地点)に当社専用の太陽光発電設備を設置するオフサイトコーポレートPPA*を導入し、2023年4月より受電を開始しました。当設備で発電した再生可能エネルギー電力を、当社大阪本店(本館・東館・南館)およびコンピュータセンターに供給しています。

*オフサイトコーポレートPPA(Power Purchase Agreement):電力の需要場所から離れた土地に太陽光発電所を所有する発電事業者が、太陽光発電所で発電された電力を需要家が所有する遠隔の需要場所に供給する契約形態



知立営業部



日本生命本店(東館)屋上



オフサイトコーポレートPPA
(兵庫県姫路市)

■(スコープ3)ペーパーレス化の徹底と物流の圧縮に向けた取り組み

当社ホームページ・日本生命アプリを通じた情報提供やオンラインでご利用可能な手続きの範囲拡大など、紙使用量の一層の削減に取り組んでいます。年1回、ご契約者にお届けしている「ご契約内容のお知らせ」や契約成立後にご契約者にお届けしている「契約内容通知書」について、ご同意いただいたお客様につきましては、従来の「郵送通知」に替えるかたちで、「Web通知(メール受け取り後、「ご契約者さま専用サービス」の画面上で確認)」を開始しています*。「ご契約のしおり」についても、原則、ホームページ上で提供しています。これにより、申込時にお客様へお渡しする書類のページ数は従来比約80%減となっています。

*「ご契約内容のお知らせ」は2021年7月、「契約内容通知書」は2023年3月から開始しています。

【プラスチック問題への取り組み】

当社は、企業活動におけるプラスチック使用量の削減に向けた取り組みを推進し、世界的課題であるプラスチック問題の解決に向け、「ニッセイPlastics Smart運動」に取り組んでいます。

■「ニッセイPlastics Smart運動」の主な取り組み「プラスチッククリアファイルゼロ」

事業活動におけるプラスチック使用量削減に向け、「プラスチッククリアファイルゼロ」を目標に設定しています。企業活動におけるクリアファイルの使用量を削減すると同時に、新規購入するクリアファイルについてはプラスチック製から紙製への切り替えを推進し、2024年度以降に新規購入するクリアファイルを全て紙製にすることを目指します。



■資産運用領域における取り組み

当社は気候変動を資産運用上の重要なリスクと捉え、対応を強化しています。投融資先企業の気候変動対応が遅れた場合には、規制対応コストの増加等(移行リスク)や、風水害を受けた資産の損傷等(物理的リスク)による財務状況の悪化、ならびに当社ポートフォリオの価値の毀損につながります。こうした気候変動リスクに対応するため、資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロの目標と2030年度中間目標を設定しています。

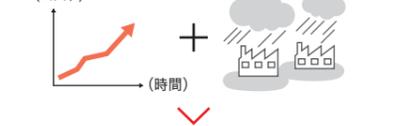
目標の達成に向けては、資金提供と企業への働きかけの両面で取り組みを進めていきます。

資金提供の面では、ESGテーマ投融資の2022年度までの累計投融資額のうち、約7割が環境領域への投融資となっています。温室効果ガスを多く排出する企業が脱炭素化を目指し、段階的に削減取り組みを行う「トランジション」や、CO₂の回収・貯留技術等の脱炭素関連の技術革新である「イノベーション」に係るファイナンス等を対象とする脱炭素ファイナンス枠を活用しながら、社会と企業の脱炭素につながる取り組みを支援しています。

企業への働きかけの面では、投資先企業との対話において、気候変動に関する情報開示を要望しています。また、温室効果ガス排出量の多い企業等約70社とは気候変動を主要テーマとする対話を行っており、2050年度ネットゼロに向けた削減ロードマップの策定・開示を要望しています。今後はスコープ3も含めた排出量削減に向けた取り組み内容の開示を求めていく方針です。なお、業種や企業ごとに状況が異なるため、数値のみに着目した画一的な対話は行わず、企業の状況も踏まえたうえで、中長期の視点で削減取り組みを後押ししていきます。

【気候変動におけるリスク】

炭素税等の規制強化によるコスト増加(移行リスク) 風水害による工場損害・生産停止等(物理的リスク)



投融資先の財務状況

資産	負債
	資本
座礁資産化*等	資本毀損

*座礁資産化とは、市場環境や社会環境が急激に変化することにより、資産価値が大きく毀損すること

【秋田県での洋上風力発電プロジェクトへの融資】

国内初の商業用洋上風力発電プロジェクトであり、再生可能エネルギーの活用拡大を支えるもの



洋上風力発電所
(出典:Akita Offshore Wind Corporation)

私たちの社会全体を支える「生態系サービス*」は過去50年間で急速に劣化しており、生物多様性の損失を止め、回復軌道に乗せる「ネイチャーポジティブ(自然再興)」に向けた行動が急務となっています。当社では、自然資本・生物多様性保全に関するさまざまな取り組みを推進しています。

*生態系サービス:生態系の機能のうち、特に人間がその恩恵に浴しているもの

■ 自然資本・生物多様性に対する国内外の動向

COP10にて合意された2020年を目標年とした愛知目標を科学的な評価・達成状況を踏まえて見直した、昆明・モンテリオール生物多様性枠組が、2022年12月COP15において採択されました。その枠組の中で、2030年までに生物多様性の損失を食い止め、回復させるための行動をとること、2050年までに自然と共生する世界を実現することが、世界目標として定められました。

また、2023年3月には「生物多様性国家戦略2023-2030」が閣議決定され、2030年に向けた目標として「ネイチャーポジティブ(自然再興)」の実現が明示されました。今後益々世界はもとより、日本国内での生物多様性保全に関する動きが加速することが予想されます。

■ 当社における生物多様性に関する取り組み内容と今後の取り組み方針

当社は、2001年に制定した環境憲章において、かけがえのない地球環境を次世代に継承することと、生物多様性の保全に努めることを明記しています。

また、2022年12月に、自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)の取り組みに賛同しており、今後は自然資本や生物多様性の保全に関する取り組みの推進・情報開示の充実を図っていきます。

TNFD提言の中核的要素	TNFDの開示フレームワーク	当社取組
ガバナンス	自然関連の依存・影響・リスク・機会に関する組織のガバナンスを開示	サステナビリティ委員会での生物多様性に関する検討内容を、経営会議・取締役会に付議
戦略	自然関連の依存・影響・リスク・機会が組織の事業、戦略、財務計画に与える実際および潜在的な影響を開示	自然関連の依存と影響の評価を開始
リスク管理	組織が、自然関連の依存・影響・リスク・機会をどのように特定し、評価・管理しているかを開示	自然関連のリスクが、全体として経営に影響を及ぼす可能性について認識
指標・目標	自然関連の依存・影響・リスク・機会を評価し管理するために使用される指標と目標を開示	事業活動領域:生物多様性に関する取り組みの具体策を検討 資産運用領域:ESGテーマ投融資5兆円、うち脱炭素ファイナンス枠3兆円(2017-2030年度)

資産運用領域においては、機関投資家としてネイチャーポジティブの実現に向けた投資機会が見込まれる分野への投融資を実施するとともに、今後は、自然破壊を要因とする物理的リスクや、関連規制の導入・強化といった移行リスクの調査を行っていきます。

上記以外に、社会貢献活動として、当社最大の強みである、全国の1,500を超える営業拠点と、約5万名の営業職員のネットワークを活かし、地域特性に応じた生物多様性保全に資するボランティア活動を実施するほか、ニッセイの森づくりや、日本生命財団による環境問題研究助成など、さまざまな取り組みを実施しています。

■ 資産運用領域における生物多様性に関する取り組み内容

当社では、ESGテーマ投融資などを通じて、自然資本や生物多様性における課題の解決を目指しています。環境持続型の漁業・養殖事業を資金使途とするブルーボンドをはじめ、これまでも森林整備や絶滅危惧種の生息域調査等を資金使途とするグリーンボンドへの投融資を実施してきました。また、生物多様性は、気候変動と密接に関連するテーマであることから、投資先企業とは、気候変動問題への取り組みを通じて自然資本の保全・回復についても対話を実施しています。

グローバルには、国連責任投資原則(PRI)などの国際的なイニシアティブでも議論が活発に進んでいます。直近では、PRIが自然資本に関するスチュワードシップ・イニシアティブの立ち上げを検討しており、そこでも多くの民間企業の参加および議論が予想されるなど、今後は民間主導での取り組みも加速することが見込まれます。



陸上養殖の様子
提供:マルハニチロ株式会社

■ 生物多様性に資する社会貢献活動

全国各地でのボランティア

●ビーチクリーンアップとサンゴの保護活動(那覇支社)

那覇支社では、OCCN*等が主催するビーチクリーンアップのイベントに参加し、沖縄の海をきれいにする活動を積極的に行っています。また、沖縄のサンゴを守る・広げる活動を展開する団体を支援し、県内での周知活動を実施しています。



ビーチクリーンアップとサンゴ植え付けの様子(右下)
(那覇支社)

*OCCN:沖縄クリーンコーストネットワークの略称。沖縄の豊かな自然を守っていくためのネットワーク

●放置竹林保全活動(北九州支社)

北九州支社では、放置竹林問題の解決を目指す「小倉城竹あかりイベント」に参加しています。北九州支社では、放置竹林で伐採された竹材を灯籠用に加工、小倉城でのイベントで点灯したのち、炭にした竹材は脱臭効果があるため、お客様訪問時の手土産として再利用しています。



放置竹林整備で切られた廃材加工を実施
(北九州支社)

●鮭川村米湿原の整備活動への参画(山形支社)

山形県鮭川村にある米湿原は、貴重な動植物が多く生息する自然豊かな場所であることから、山形支社では地域住民や村役場等とともに、米湿原の整備活動に参画しています。



米湿原の整備活動の様子
(山形支社)

ニッセイの森づくり

1992年から活動を開始した当社職員による有志の団体である“ニッセイの森”友の会は、ニッセイ緑の財団とともに森林づくりに取り組み、現在までに全国207カ所(約474.9ha)、138万本を植樹してきました。2023年1月、沖縄県島尻郡八重瀬町での“ニッセイ八重瀬の森”設置により、全国47都道府県全てへの“ニッセイの森”の設置を完了しました。

日本生命財団による環境問題研究助成の実施

1979年に当社が設立した日本生命財団では、設立当初より今日にいたるまで環境問題研究助成を継続しており、生物多様性の研究にも助成をしています。環境問題研究助成は、累計で1,304件29.7億円に上り、うち生物多様性に関する研究助成は2016年以降、86件1億2,560万円となっています(2023年3月末時点)。近年、生物多様性に関する世間の関心の高まりもあり、2022年度は単年度で22件3,600万円の生物多様性に関する助成を実施しました。

お客様本位の業務運営

当社は、お客様や社会から一層の信頼をいただくため、お客様本位の業務運営を事業運営の根幹に据え、お客様が真に求める商品・サービスを提供するとともに、保障責任を確実に全うします。そして、お客様の声を大切に、学び、サービス向上に努め、全役員・職員への理念ならびにコンプライアンス意識の浸透などに努めます。

お客様本位の業務運営に係る方針(抜粋)

- 方針1. あらゆる業務でのお客様本位の業務運営の実践
- 方針2. よりよい商品・サービスのご提供と、お客様に相応しいコンサルティングの実施
- 方針3. 確実な保障責任の全う
- 方針4. 利益相反の適切な管理・コンプライアンスの遵守
- 方針5. お客様の声を活かす取組・結果の検証
- 方針6. 一人一人がお客様本位で行動する為の取組

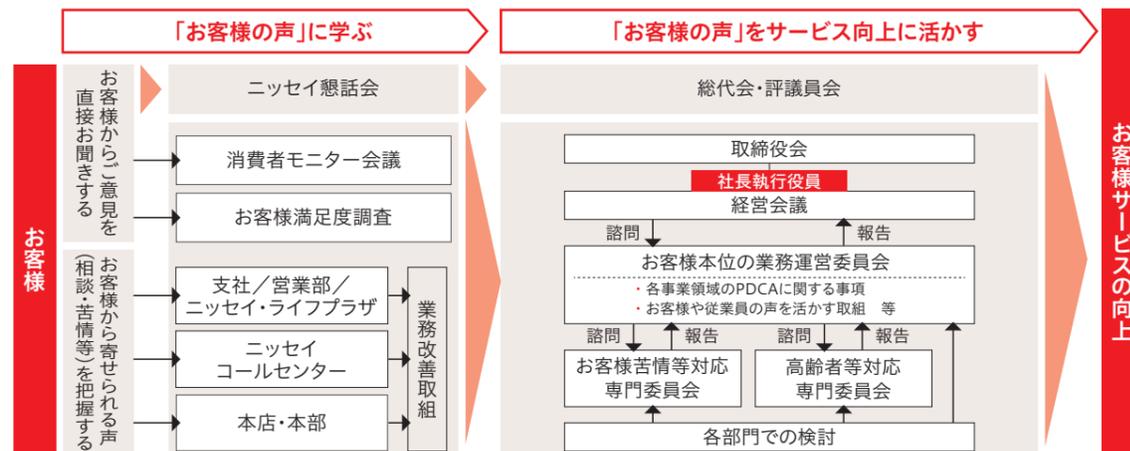
※「お客様本位の業務運営に係る方針」の全文は当社ホームページにてご覧いただけます。

<https://www.nissay.co.jp/kaisha/otsutaeshitai/koe.html>

お客様本位の業務運営に係る推進体制

当社では、「お客様の声」をサービス向上のための大切な財産として受け止め、全国の支社・営業部、ニッセイ・ライフプラザ、ニッセイコールセンター等において幅広い把握に努めるとともに、さまざまな機会を通じ、当社から積極的にお客様のご意見等をお聞きしています。また、行政や消費者団体等から、法改正や行政・消費者問題の動向などの情報収集や、意見交換を行うとともに、各都道府県や市町村の消費生活センターを訪問し、地域の相談情報を収集しています。

お客様からいただいた声や収集した情報は、各部門での改善取組の検討に活用し、役員・部長層をメンバーとする「お客様本位の業務運営委員会」や「経営会議」「取締役会」に定期的に報告する中で、「お客様の声」を基点とした継続的なサービス向上取り組みを全社で推進していきます。



<お客様本位の業務運営委員会での主な審議事項>

各事業領域のPDCAに関する事項

- 各領域における、お客様本位の業務運営に向けた取組状況および今後の方向性について審議

お客様の声を活かす取り組み

- ニッセイコールセンターやサービス評価アンケート等を通じて寄せられるお客様の声を収集・分析
- お客様の声を経営に活かすための取り組みについて審議

従業員の声を活かす取り組み

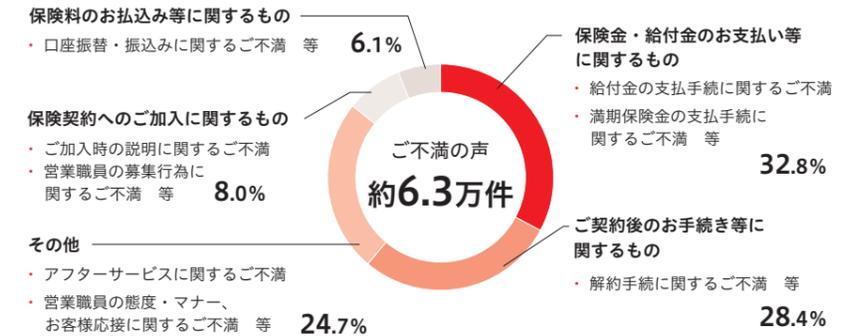
- 役員による営業拠点の訪問の際などに寄せられる営業職員や事務を行う職員の声を収集・分析

当社に寄せられた「お客様の声」

2022年度は、全国の支社・営業部、ニッセイ・ライフプラザ、ニッセイコールセンター等の窓口へ、約206.4万件の「お客様の声」を頂きました。うち、苦情(ご不満・ご指摘)は、約6.3万件頂きました。

お客様から寄せられた「苦情(ご不満・ご指摘)」

当社では、「苦情」の定義を「お客様から寄せられる不満の申し出(事実関係の有無は問わない)」として、幅広くご不満の声を捉え、お申し出内容や発生原因等に応じた分類・分析を行い、お客様の視点に立った具体的なサービスの改善に活かしています。



各事業領域での主な取組状況

お客様本位の業務運営に係る方針に沿う形で、各事業領域ごとに具体的なお客様本位の取組と独自の指標を設定し、PDCAを実施しています。

なお、お客様本位の取り組みを分かりやすくお客様にご理解いただくべく、販売チャネル(営業職員・代理店・金融機関・

※「お客様本位の業務運営の取組状況」、「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理体制の更なる高度化にかかる着重点」を踏まえた当社取組状況についての詳細は当社ホームページをご覧ください。

<https://www.nissay.co.jp/kaisha/otsutaeshitai/customer/pdf/torikumi2023.pdf>

<https://www.nissay.co.jp/kaisha/otsutaeshitai/customer/pdf/eishokuchannel.pdf>

販売チャネル	取組方針	取組状況
個人保険	最適なコンサルティング活動の実施	お客様の希望される接点構築に向けてデジタル顧客基盤の拡充とデジタル活動の推進をしてきました。これに加えて、2023年度は「みらいコンサルタント」を活用した公的保険も踏まえた最適・最新の保障の分かりやすい提案活動を行います。▶ P48
	確実に手続きいただくための取り組み	日本生命アプリのリリース以来、継続的な利便性の向上に努めてきました。2022年3月には、お客様の利便性向上に向け、デザインをリニューアルし、各種手続きやサービスに、より一層簡単にアクセスできるようになりました。▶ P60
企業保険	ニーズにお応えする商品・サービスの提供を通じた福利厚生制度等の支援	あらゆるお客様ニーズにお応えするため、中堅企業の皆様に導入いただきやすい「みんなの団体定期保険」を発売しました。2023年度もお客様の視点でニーズを踏まえた商品・サービスを提供し、お客様とのゆるぎない関係の構築・発展に取り組めます。▶ P57

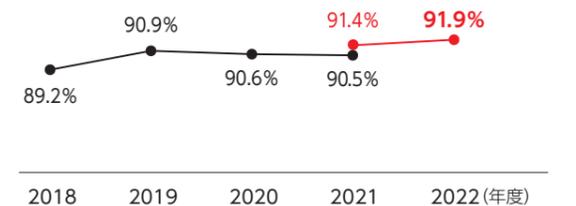
お客様満足度結果

当社では、「お客様本位の業務運営に係る方針」の定着を測る指標(KPI)として、「お客様満足度」を設定し、年1回社外機関を通じた調査を実施しています。当調査でお客様から頂いたご意見やご要望は分析のうえ、事務・サービス等の改善に向けた取り組みに活かしています。その結果、2022年度の「お客様満足度」は91.9%と引き続き高い水準を確保しています。

加えて、2022年10月から、手続き後に担当営業職員の対応や手続きに対するお客様の評価を調査する「サービス評価アンケート」を開始しています。頂いたアンケートを分析・検証することで、お客様のニーズを把握し、お手続きやサービスのさらなる改善を推進していきます。

今後も、当調査を通じて、お客様本位の業務運営に係る方針および取り組み内容の定着度合を測っていきます。

● お客様満足度(営業職員チャネル)
● お客様満足度(営業職員チャネル+代理店チャネル+金融機関チャネル)
※「満足」「やや満足」の合計



<2022年度実施概要>
・年1回実施(2022年9月1日~9月30日)・調査対象:既契約者約6.5万名
・有効回答者数:約1.0万名
・質問内容:営業職員対応、現在加入商品、会社の信頼感 等
・お客様の満足度については、「満足」「やや満足」「やや不満」「不満」の4択で回答
※2021年度より、Web調査を実施しています。加えて、調査対象のお客様についても過年度より拡大しています。

トップリスクを踏まえた経営の高度化

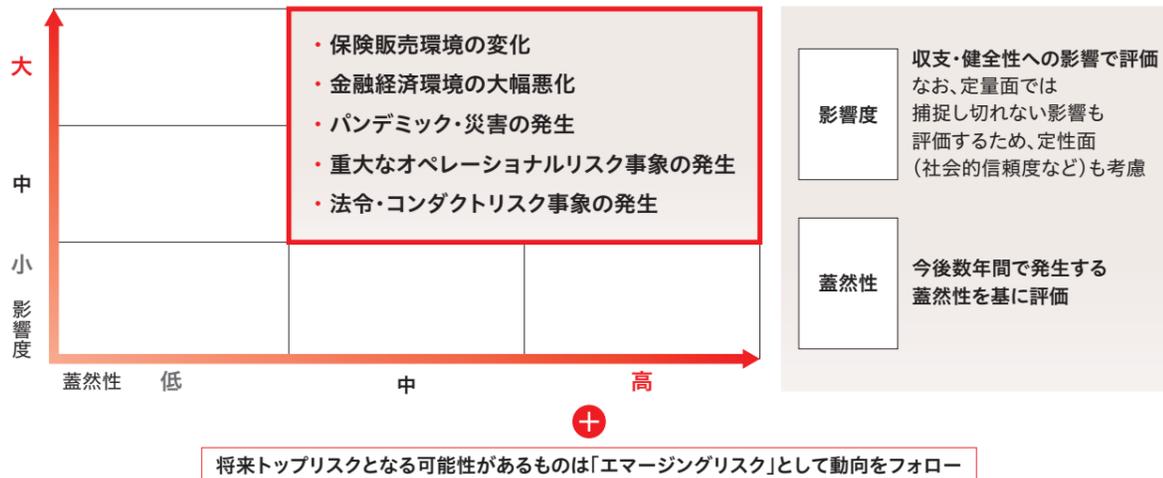
トップリスクの選定と経営への活用

当社は、経営上特に重要なリスクを「トップリスク」と定義し、内部・外部環境の変化などを踏まえてリスク事象を網羅的に洗い出したうえで、健全性などへの影響度と今後数年間で発生する蓋然性を評価し、経営レベルでの議論を通じて選定しています。なお、影響度の評価においては、レピュテーションなども含めた定性面も考慮しています。そのうえで、トップリスク間の連鎖的な影響も踏まえて事業計画などを策定し、その遂行状況を経営会議などで確認しています。このように、経営レベルで、トップリスクの特定と選定、経営計画などの策定、計画の実行、取組状況などの評価、というPDCAサイクルを通じ、経営のさらなる高度化に取り組んでいます。

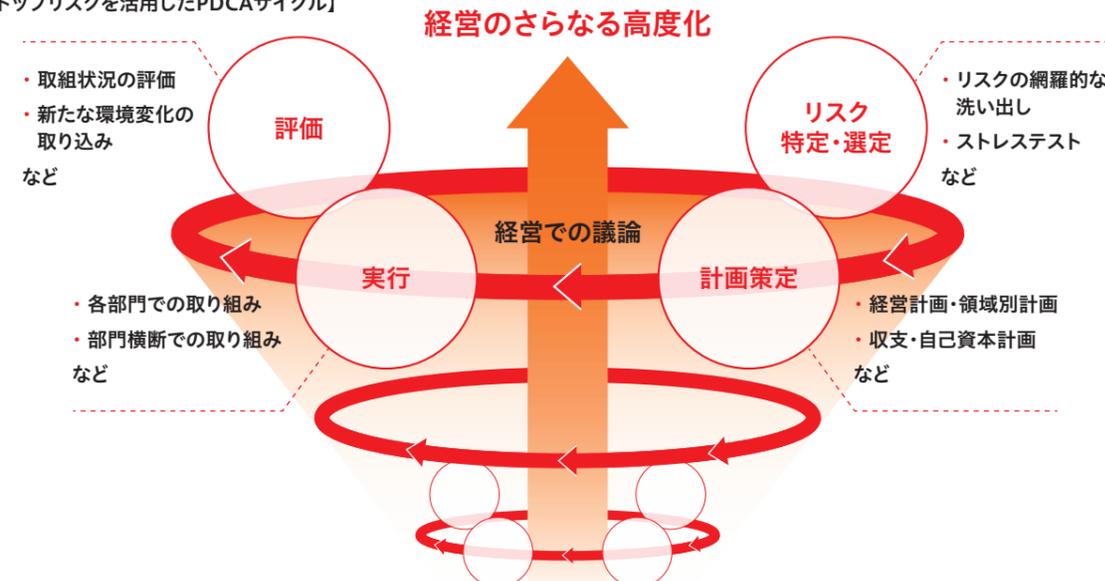
また、環境変化などに伴い、リスクが多様化・複雑化する中、留意すべきリスクは多岐にわたります。例えば、気候変動リスクは、生命保険・資産運用事業に与える影響のみならず、社会からの期待も大きい課題であると認識しています。そのほか、人権尊重への対応なども含め、サステナビリティ経営を進めていくことで、安心・安全で持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

なお、現時点においては発生の可能性が極めて低い、または影響が軽微であるリスクのうち、主に外部環境の変化により将来的にトップリスクとなりうるものを「エマージングリスク」として定義し、動向を注視しています。

【トップリスクの影響度・蓋然性】



【トップリスクを活用したPDCAサイクル】



トップリスクと主な対応策

トップリスク	主な想定シナリオ	主な対応策
保険販売環境の変化 ・ニーズ変化、少子高齢化や営業職員数の減少などのさらなる進行 など	・商品・サービスなどに対するお客様ニーズの変化への対応が遅れることや、営業職員数の減少により、事業競争力が低下し、収支が悪化	・デジタル活用などを通じた、営業職員や法人営業担当者などのコンサルティング力の向上 ・グループ一体での商品・サービスラインアップなどの一層の充実を通じた、お客様・社会ニーズへの対応 ▶ P46 ▶ P54 ▶ P58 ▶ P72
金融経済環境の大幅悪化 ・世界金融危機 など	・世界金融危機やさらなるインフレ高進などにより、内外金利・株価・為替が変動し、財務健全性が大幅に悪化	・円金利資産の長期化と国際的な分散投資融資の推進の継続、機動的な資金配分の見直し ・きめ細かなモニタリングや、潜在的なリスクの洗い出し・対応策の検討など、フォワードルッキングなリスク管理の推進 ▶ P62
パンデミック・災害の発生 ・パンデミック、大地震、風水害 など	・パンデミック・大地震・風水害などの発生により、保険金・給付金などの支払いが大幅に増加し、財務健全性が大幅に悪化、または事業継続に重大な影響が発生(気候変動の影響による頻発、激甚化の可能性もあり)	・多様な外部資本調達手段も活用した、自己資本積立を通じた健全性向上 ・大規模災害などを想定した影響分析、有事に備えた流動性の確保や業務継続計画の策定・訓練の実施 ▶ P93 資料編 ▶ P28
重大なオペレーショナルリスク事象の発生 ・サイバー攻撃 ・システム障害 ・不正確な事務 など	・サイバー攻撃などによる大規模情報漏洩の発生や、大規模なシステム障害を含めた業務プロセスの不備により、社会的信頼が毀損し、ビジネス機会を喪失	・サイバーセキュリティ態勢の強化、緊急時に備えた対応計画の整備を含めた、事務・システム・情報資産管理などの強化 資料編 ▶ P29
法令・コンダクトリスク事象の発生 ・法令違反、社会やお客様の期待に反する行為 ・法規制等の変更 など	・金銭詐取事案などの法令違反行為のほか、お客様本位に反する行為により、社会的信頼が毀損し、ビジネス機会を喪失 ・サステナビリティ経営(生物多様性・気候変動対応、人権尊重など)等の社会要請への不十分な対応により、社会的信頼が毀損し、ビジネス機会を喪失	・お客様の声を生かす取り組みや、全役員・職員に対するコンプライアンス理念の教育・徹底などを通じたお客様本位の業務運営 ・社内外への積極的な発信を通じたステークホルダーとのエンゲージメント強化など、サステナビリティ経営に係る取り組みの高度化 ▶ P40 ▶ P96 ▶ P24

エマージングリスク(例)

リスク事象	主な想定シナリオ	主な取り組み
CO ₂ 排出規制などの導入	・CO ₂ 排出規制などのESG関連の要請により、保有資産の価値が毀損し、財務健全性が悪化	・当社CO ₂ 排出量・資産運用ポートフォリオの温室効果ガス排出量削減目標を設定・開示 ・事業活動領域・資産運用領域ともにシナリオ分析を実施し、気候変動による影響の評価を実施 ▶ P30
他業態・新興企業の参入	・想定以上の保険業界変革に伴う保険商品の価格破壊・機能代替により、事業競争力が低下し、収支が悪化	・オープンイノベーション拠点として「Nippon Life X」を開設し、調査・探索活動や、保険事業の高度化・新規事業の創出に取り組み ・お客様接点における満足度のさらなる改善に向け、日本生命デジタル5年計画を策定するなど、各種取組を推進 ▶ P76 ▶ P78

コンプライアンス部門、リスク管理部門担当執行役員メッセージ



環境変化を機敏に捉え、 トップリスクも踏まえた コンプライアンスやリスク管理 を通じ、グループ全体として 成長し続ける事業基盤を構築

代表取締役副社長執行役員

三笠 裕司

環境認識

事業環境が大きく変化する中、コンプライアンスやリスク管理において求められる範囲や深さが拡大

これまで認識していた少子高齢化やテクノロジーの進展に加え、近年では、新型コロナウイルス感染症の影響によるライフスタイルの変化や、欧米の金融不安などによる資産運用環境の不透明性の高まりをはじめ、事業環境は大きく変化しています。また、地政学リスクの高まりや、気候変動が及ぼす影響についても注視が必要であると考えています。

当社では、2025年度の保険会社に対する経済価値ベースの規制導入も見据え、新たなビジネス機会の捕捉などを通じて、健全性向上を図ってまいりました。その結果、グループ会社やビジネスパートナーとの協働も広がってきている中、コンプライアンスやリスク管理において求められる範囲や深さが拡大しています。

こうした認識のもと、お客様本位の業務運営やサステナビリティ経営を事業の根幹としつつ、グループ全体での収益力の向上をはじめとした事業基盤の強化・高度化を図るとともに、コンプライアンスやリスク管理に係る取り組みを一層推進してまいります。

昨年度の振り返り

新型コロナウイルス感染症のまん延に伴う給付金などの支払遅延や、世界的な資産運用環境の変化などにより、リスクが顕在化

■新型コロナウイルス感染症のまん延

当社は、新型コロナウイルス感染症がまん延する中、給付金請求件数などの増加に備え、人員の追加配置や支払体制の強化を図ってまいりましたが、2022年7月以降、感染者数の急激な増加に伴い、給付金請求件数などが増加したことにより、お支払いが大幅に遅延し、結果として、お客様へご迷惑をおかけいたしました。今回の件を真摯に受け止め、支払管理の強化をはじめとした事務・サービス体制の高度化に取り組んでまいります。

■資産運用環境の変化

インフレ高進を受けた世界的な海外金利上昇などに伴い、内外金利差が拡大したことでヘッジコストが増加し、資産の含み損益が悪化するなど、当社の収支・健全性に影響を及ぼしました。また、欧米の金融不安により資産運用環境の不確実性が高まっている状況です。引き続き、環境変化を注視しながら、モニタリング強化に努めることでリスクを早期に検知するとともに、機動的に対応できる態勢を整備してまいります。

リスク認識と取り組み

内外環境を踏まえ、5つのトップリスクを選定し、各リスクの特徴に応じた適切な取り組みを推進

当社は、これまでも内外環境を踏まえたさまざまなリスクを洗い出し、経営レベルでリスク認識を共有することで、リスク管理の高度化に努めてきました。2022年度には、経営上特に重要なリスクをトップリスクとして、「保険販売環境の変化」、「金融経済環境の大幅悪化」、「パンデミック・災害の発生」、「重大なオペレーショナルリスク事象の発生」、「法令・コンダクトリスク事象の発生」の5つを選定しました。なお、選定にあたっては、収支・健全性などに大きな影響を与える事象について、シナリオを設定のうえ、定量分析を行うストレステストを実施し、その結果も踏まえた影響度などの評価を行っています。

当社は、トップリスクを経営計画の策定に活用することに加えて、環境変化やコントロールの状況をコンプライアンス委員会やリスク管理委員会などでモニタリングすることで、コンプライアンスやリスク管理のさらなる高度化につなげています。

トップリスクのうち、「法令・コンダクトリスク事象の発生」は、お客様や社会からの信頼という事業運営の根幹を揺るがすリスクであり、最も重要なリスクであると考えています。あらゆる業務がお客様や社会につながっていくという価値観のもと、お客様本位の業務運営をこれまで以上に実践し続けることが必要です。そのためにも、社会やお客様の価値観と当社の認識が乖離していないかをあらゆる領域で確認していくとともに、全役員・職員一人ひとりによる自律的なコンプライアンスを推進してまいります。

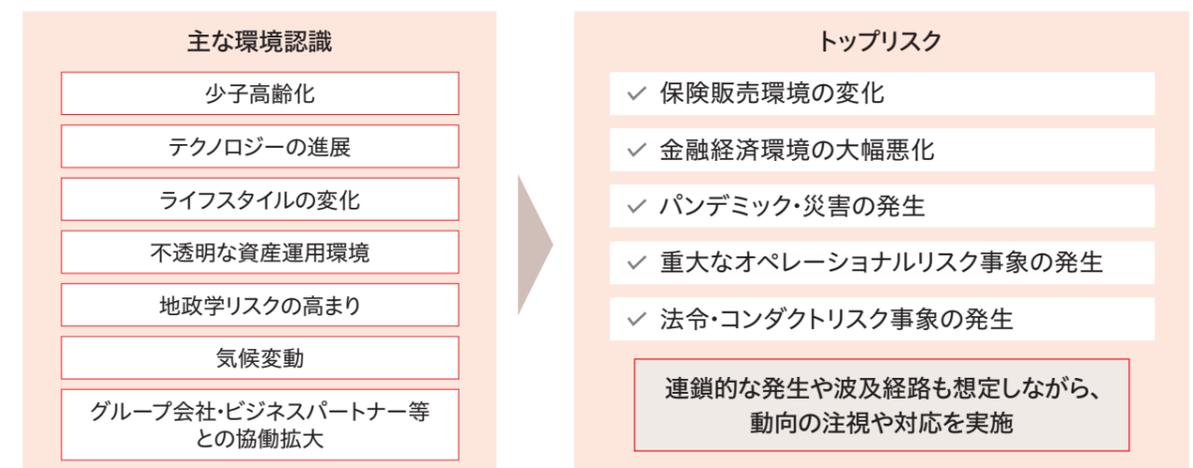
「金融経済環境の大幅悪化」、「パンデミック・災害の発生」、「重大なオペレーショナルリスク事象の発生」は、突発

的に発生し急激な変化をもたらすという特徴があります。生命保険会社のビジネスは、お客様から保険を引き受け、お預かりした保険料を運用し、保険金などをお支払いすることで成り立っており、これらのリスクは保険債務の履行などに大きな影響を及ぼす可能性があります。自己資本の積み増しなどを通じた財務健全性を確保することや、有事に備えた態勢を事前に整備しておくことで、お客様への保障責任の全うに向けて取り組んでまいります。

一方、「保険販売環境の変化」は、人口動態やマーケットの変化などによって、長期的で漸次的な影響が発生するという特徴に加え、リスクであると同時に、新しいビジネスにつながる機会にもなりえると考えています。昨今の新型コロナウイルス感染症の影響によってもライフスタイルの変化が生じており、オンライン活用をはじめ変化に対応した取り組みを推進しています。今後も、お客様ニーズやビジネス機会の多様化など、世の中の変化を的確に捉え、商品・販売戦略を策定してまいります。

その他にも、医療技術の進歩・生成AIをはじめとした先端ITやデジタル技術などのビジネス活用の遅れによる競争力低下など、留意すべきリスクは多岐にわたると考えています。とりわけ、気候変動への対応を含めた社会の持続可能性の実現に向けては、機関投資家として投融資先企業への働きかけを推進することは当社の重要な役割であると考えています。

トップリスクを含めたこれらのリスクは、連鎖的な発生や波及経路も想定しながら、動向の注視や対応を行う必要があります。引き続き、環境変化を機敏に捉え、フォワードルッキングなコンプライアンスやリスク管理を通じて、グループ全体として成長し続ける事業基盤を構築し、社会的役割をさらに発揮することで、安心・安全で持続可能な社会の実現を目指してまいります。



国内保険事業 個人保険



「全てはお客様のために。」
**人材育成、商品・サービス開発、
 地域振興を通じ、
 お客様の安心・安全と、地域
 社会の発展に貢献し続ける**

代表取締役副社長執行役員

朝日 智司

環境認識・基本戦略

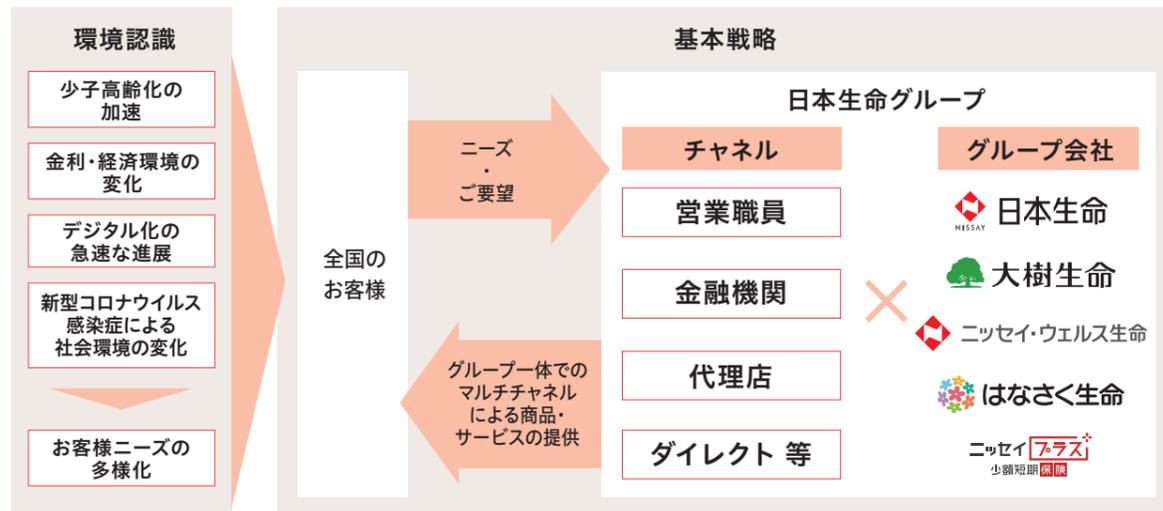
少子高齢化の加速、金利・経済環境の変化、デジタル化の急速な進展に加え、新型コロナウイルス感染症による社会環境の変化に伴い、お客様・社会のニーズは一層多様化し、社会保障制度を補完する生命保険会社の役割は、ますます重要になると考えています。

今後も、全国のお客様に長期にわたり適切なタイミングで商品・サービスやアフターフォローを提供すべく、デジタルも活用した新しいフェイス・トゥ・フェイス活動によるコンサルティング力の向上を図ります。加えて、営業職員活動に地域振興取り組みを組み込むことで、地域の課題解決を通じた地域社会との関係構築や、やりがいの向上を目指し

ます。こうした取り組みにより、全国約5万名の営業職員一人ひとりの成長を通じた、持続的な営業職員チャンネルの構築を目指します。

また、多様なニーズやリスクに対応すべく、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命、ニッセイプラス少額短期保険を含めた、グループ一体で幅広い商品ラインアップの提供に努めてまいります。加えて、金融機関・代理店・ダイレクトチャンネル等の幅広いチャンネル展開を実施し、お客様の利便性向上に取り組みます。

これらの取り組みを通じ、お客様本位の業務運営を推進することで、全てのお客様に安心・安全をお届けしてまいります。



グループ成長戦略方針

当社の主力チャンネルである営業職員チャンネルについては、販売改革によるお客様本位の徹底、営業職員のコンサルティング力の向上と組織拡充、地域振興取り組みの高度化を通じて、より多くのお客様に選ばれるチャンネルへ進化することを目指します。

商品・サービスについては、多様化するニーズに対応すべく、お客様が求める商品・サービスの提供を推進してまいります。また、マルチチャンネル戦略・グループ各社戦略の明確化を通じ、グループ一体での国内マーケット開拓を推進してまいります。

中期経営計画での方針	主要戦略	進捗
国内保険市場の深耕	主要戦略 1: 販売改革を通じた営業職員チャンネルの高度化	<ul style="list-style-type: none"> デジタルを活用したコンサルティング力の向上と営業職員制度の進化 地域に根差した取り組みを通じた地域発展への貢献 支社・営業部と本店・本部のコミュニケーション強化、本店・本部のサポート機能強化
	主要戦略 2: 商品・サービスの拡充	<ul style="list-style-type: none"> 新3大疾病保障保険“3大疾病 3充マル”の発売 入院継続時収入サポート保険“取NEW 1”の発売
	主要戦略 3: グループ一体でのマーケット開拓推進	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関・代理店におけるグループ協業を通じた収益の拡大 はなさく生命、ニッセイプラス少額短期保険による、新たな事業・マーケットへの参入を通じたお客様数の拡大

グループ成長戦略の成果と課題

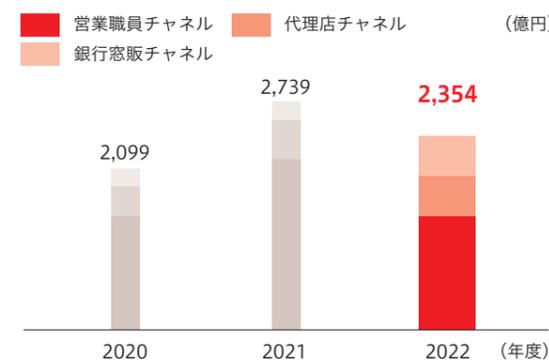
営業職員チャンネルにおいては、お客様のニーズの多様化に対応すべく、対面とオンラインを融合した新しい活動に取り組んできました。新しい活動モデルが定着した結果、2022年度はデジタルでコミュニケーションが取れる顧客基盤が拡大しました。一方で、新型コロナウイルス感染症の長期化等の影響もあり、業績回復に向けては道半ばの状況にあります。また、営業職員在籍数についても減少となりました。引き続き、販売改革のさらなる前進を通じた、業績の早期回復・営業職員チャンネルの高度化に向けて取り組んでいきます。

商品・サービス戦略においては、少子高齢化や人口減少等の環境変化を捉えたうえで、保障ニーズには商品・サービス-

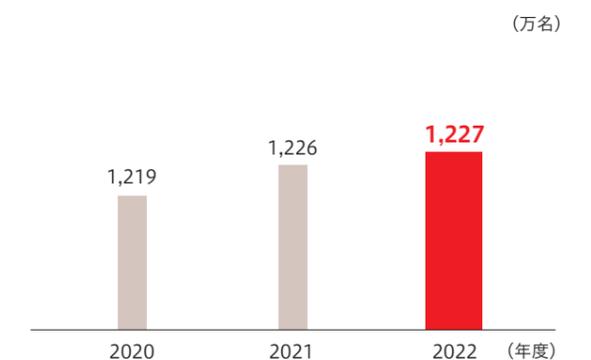
体での価値提供を行い、貯蓄ニーズには金利状況を踏まえた商品を提供しています。引き続き、お客様・社会のニーズを踏まえながら、商品・サービスラインアップを拡充していきます。

グループ一体でのマーケット開拓推進においては、大樹生命との商品相互供給の継続、ニッセイ・ウェルス生命との協業取組を通じた拡販、はなさく生命による機動的な商品開発を通じた商品競争力の確保、少額短期保険事業への参入等により、お客様数の拡大を推進してきました。一方で、乗合代理店マーケットの競争激化、金利・経済環境の変化等の課題も表出しており、個々課題への対応を通じて、お客様数のさらなる拡大に取り組んでいきます。

【新契約年換算保険料(単体)】



【お客様数(単体)】



主要戦略1:販売改革を通じた営業職員チャネルの高度化

新型コロナウイルス感染症の影響による、お客様との接点減少やニーズの多様化、デジタル化の進展等、営業職員チャネルを取り巻く環境が急速に変化していることを受け、2022年度は販売改革元年として、今後の業績回復に向けた盤石な営業職員組織を築くための取り組みを推進し

てまいりました。引き続き、より多くのお客様に選ばれ発展していく持続的な営業職員チャネルの構築に向けて「デジタルも活用した営業職員活動の高度化」や「地域振興取り組みの進化」を軸に、販売改革を推進してまいります。

販売改革を通じた営業職員チャネルの高度化

より多くのお客様に選ばれるチャネルへ進化

コンサルティング力の向上

営業職員組織の拡充

営業職員活動・制度の進化

- デジタルも活用した新しいフェイス・トゥ・フェイス活動
 - ▶ デジタル顧客基盤構築とデジタル定訪(LINE・メール等)の推進
 - ▶ “みらいコンサルタント”を活用した最適な保障のコンサルティング
- 営業職員制度の見直し
 - ▶ ニッセイまごころマイスター認定制度・給与への組み込み
 - ▶ 新人給与への加算増や活動手当の積み増し等

地域振興取り組みの進化

- 営業職員活動としての地域振興取り組み高度化
 - ▶ がん検診受診勧奨活動を全支社で実施
- 取り組み評価
 - ▶ 地域振興取り組みを支社評価として新たに組み込み
- 当社プロモーションの活用
 - ▶ TVCM等における地域振興取り組みの紹介

営業現場と本部のコミュニケーション関連化

- ▶ 課題解決に向けた本店・本部・営業現場のコミュニケーションの実施
- ▶ 本店・本部・営業本部からのオンライン朝礼・研修等の実施

重点施策:対面とオンラインを組み合わせた活動の定着

対面とオンラインを組み合わせた新しいフェイス・トゥ・フェイス活動の定着に向けて、営業職員用端末「TASKALL」に加え、営業用スマートフォン「N-phone」、オンライン面談で契約手続き等を行うことができる「画面共有システム」をフルに活用した活動を推進してきました。

これに加えて、公的保険やお客様のライフプラン等を踏まえた必要保障額を算出するツール「みらいコンサルタント」を活用し、お客様本位の営業活動を推進しています。「みらいコンサルタント」を一層活用することで、お客様の生涯を通じたライフサイクル・ニーズ変化をタイムリーに捉え、公的保険も踏まえた最適な保障を分かりやすく提案することが可能となります。

また、お客様と非対面でコミュニケーションをとるための

LINE情報や連絡可能なメールアドレスを900万を超えるお客様からいただいています。営業職員はこうしたデジタル情報を活用し、キャンペーンのご案内や時節に応じた情報の提供など、お客様との日々のコミュニケーションを図っています。今後も、お客様の生涯を通じてサポートするために、あらゆる商材を活用した、伴走型の世帯リスクコンサルティング活動を推進し、多くのお客様にとって価値の高いサービスを提供していきます。



<画面共有システムによるオンラインでのコンサルティング活動>

重点施策:地域振興取り組みの進化

お客様への商品・サービスの提供に加え、地域の発展・課題解決に向けた公共性の高い地域振興取り組みは、地域における日本生命の認知度向上、およびCS向上にむけた営業職員の職務であり、社会的使命であると考えています。地域発展への貢献・地域課題の解決に向けて、これまで47都道府県と協定等で連携し、各支社が主体的に地域振興に取り組んできました。2023年度から、包括連携協定等

を通じた地域の健康増進に向け「がん検診受診勧奨活動」を全国共通の取り組みとして推進しています。また、イメージアップに向けたTVCMの放映や各紙メディアでの取り組みの紹介といったプロモーション等、営業職員活動をサポートする取り組みも実施しています。こうした取り組みを通じて、地域と一体となった地域振興取り組みを展開していきます。

主要戦略2:商品・サービスの拡充

当社は、少子高齢化、人口減少等の環境変化を捉えながら、豊かな健康長寿社会づくりに寄与する商品・サービスを一体で提供し、幅広いお客様ニーズをカバーすることで、国民生活の安定と向上に寄与することを目指しています。

上記の実現に向け、保障ニーズに対しては、死亡や重度の疾病への保障だけでなく、早期発見・早期治療による重症化予防に資する保障を兼ね備えた、リスクに備える「商品」と、疾病予防やQOL向上に資するような、リスクを低減する「サービス」を一体で価値提供しています。

直近では、2022年4月の新3大疾病保障保険「3大疾病3充マル」の発売により、3大疾病の重症化前の疾病やがん検診に関する保障を組み込んだ「商品」と、心臓疾患・脳血管疾患の再発・重症化予防にご活用いただける「サービス」を拡充しました。

また、貯蓄ニーズに対しては、直近の金利状況を踏まえた対応を行いながら、豊富なラインアップの商品を提供しています。

直近では、2023年1月に一時払終身保険の予定利率を引き上げ、よりご加入いただきやすい魅力的な商品へとバージョンアップしました。



NISSAY VOICE

お客様との出会いを大切に、安心をお届けできるような活動をしたい

これまでお客様をはじめ、多くの皆さまとの出会いに恵まれ、活動に取り組んでまいりました。お客様との出会いを通して学ばせていただくこともあり、動続25年の節目を迎えた今日、縁を紡ぐことの大切さを実感しております。

これからもひとつひとつの出会いに感謝しながら、お客様お一人おひとりの未来に長く寄り添い、信頼いただける職員を目指してまいります。「大切な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・誇りを持ち、引き続きお客様のために精一杯活動に励んでまいります。



東京ベイエリア支社
川崎駅前営業部
山岡 由佳

国内保険事業 個人保険

商品・サービスラインアップ

「みらいのカタチ」は、ご加入時・ご加入後を問わず、多彩な保険の組み合わせを可能とすることで、お客様の一生涯をサポートし続ける商品です。

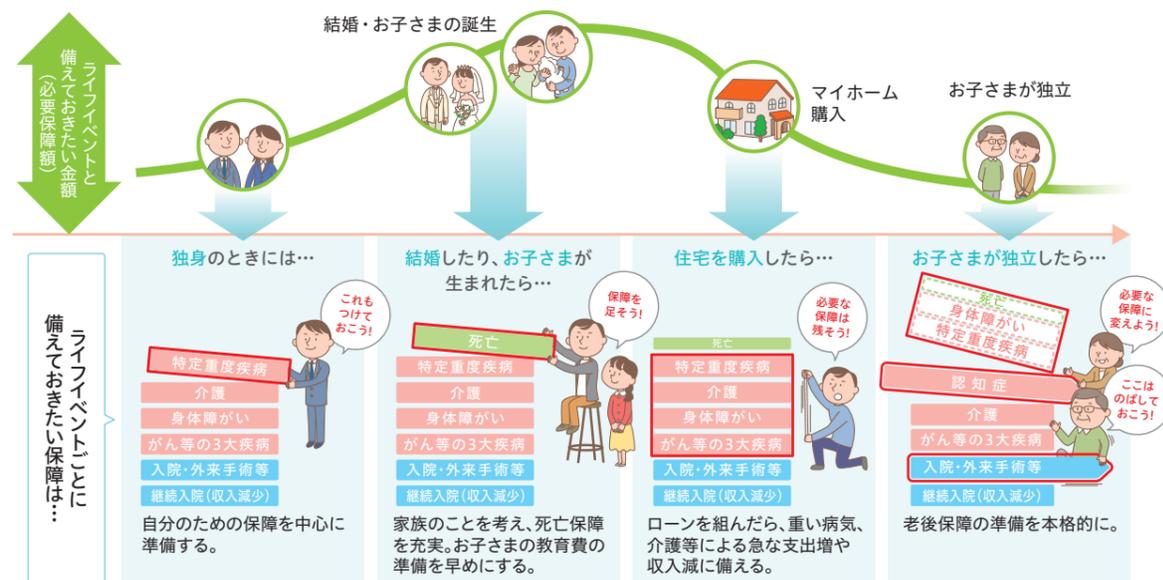
ご加入時においては、「死亡のリスク」「重い病気や介護等のリスク」「医療のリスク」「老後等、将来の資金が必要になるリスク」に備えられる14種類の保険を自在に組み合わせ

ることができ、さまざま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合わせて「必要な部分だけを見直す」「新たな保険契約を追加する」等、自在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。

“ご加入時”に必要な保障のみを選択し、自在に組み合わせることができます。
“ご加入後”も自身のライフサイクル等に合わせ、自在に見直すことができます。

！ ライフイベントごとに必要な保障とその保障額は変化します。 ※グラフはイメージです。



※組み合わせには所定の制限があります。 ※申出時に当社が各制度を取扱っていない場合は利用できません。 ※当社の定める限度を下回る場合はご契約の一部のみの解約はできない等、所定の制限があります。

ニッセイみらいのカタチ



死亡のリスクに備える	終身保険	定期保険	生存給付金付定期保険
重い病気や介護等のリスクに備える	新3大疾病保障保険「3大疾病 3充マル(サンジュウマル)」	特定重度疾病保障保険「だい杖ぶ(だいじょうぶ)」	身体障がい保障保険
	介護保障保険	認知症保障保険「認知症サポートプラス」	
医療のリスクに備える	入院総合保険「NEW in 1(ニューインワン)」	入院継続時収入サポート保険「収 NEW 1(シュウニューワン)」	がん医療保険 特定損傷保険
老後等、将来の資金が必要になるリスクに備える	年金保険	養老保険	

※ニッセイみらいのカタチについては当社ホームページにてご覧ください。

<https://www.nissay.co.jp/kojin/shohin/seiho/mirainokatachi/>



保障に加えてさまざまな場面で**お役に立つサービス**がご利用いただけます！

▼ 例えば…
治療やセカンドオピニオンの取得に適した専門医紹介サービス*1

ベストドクターズ®・サービス

▼ 例えば…
心臓疾患・脳血管疾患の再発・重症化予防に向けたオンライン支援サービス*2

生活習慣改善支援プログラム
Mystar

さらに ニッセイ独自のご契約者限定サービス **ずっともっとサービス**

*1 P50に記載の「新3大疾病保障保険」「特定重度疾病保障保険」「入院総合保険」または「入院継続時収入サポート保険」の被保険者様向け
 *2 P50に記載の「新3大疾病保障保険」の被保険者様向け

個人のお客様向けサービス

※「ずっともっとサービス」「ご契約者サポートサービス」を除く各サービスは、当社が委託するサービス提供会社によって運営されています。
 ※各サービスの商標権は各サービス提供者に帰属します。
 ※記載の内容は、2023年7月時点のものであり、今後各サービスの内容を変更または廃止する場合があります。
 ※各サービスの詳しい内容や利用方法につきましては、当社ホームページをご確認ください。

また、お客様の多様なニーズにお応えべく、「みらいのカタチ」以外の商品、全国の銀行等提携金融機関取扱商品についても、商品の拡充を図っています。

みらいのカタチ以外の商品

個人	ニッセイこどもの保険「げん・き」	ニッセイ学資保険
	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)」	ニッセイ長寿生存保険(低解約払戻金型)「Gran Age(グランエイジ)」
	ニッセイ一時払終身保険「マイステージ」	
法人	ニッセイ長期定期保険	ニッセイ傷害保障重点期間設定型長期定期保険 ニッセイ通増定期保険

銀行等提携金融機関取扱商品

ニッセイ予定利率変動型一時払通増終身保険(毎年通増型)「夢のかたちプラス」	ニッセイ指定通貨建積立利率変動型一時払終身保険(米ドル建・豪ドル建)「ロングドリームGOLD3」
ニッセイ指定通貨建年金原資確定部分付変額年金保険(米ドル建・豪ドル建)「デュアルドリーム」	ニッセイ指定通貨建生存給付金付変額保険(米ドル建・豪ドル建) ニッセイ指定通貨建生存給付金付特別定期保険(定率のみ型)(米ドル建・豪ドル建)「夢のプレゼント2」

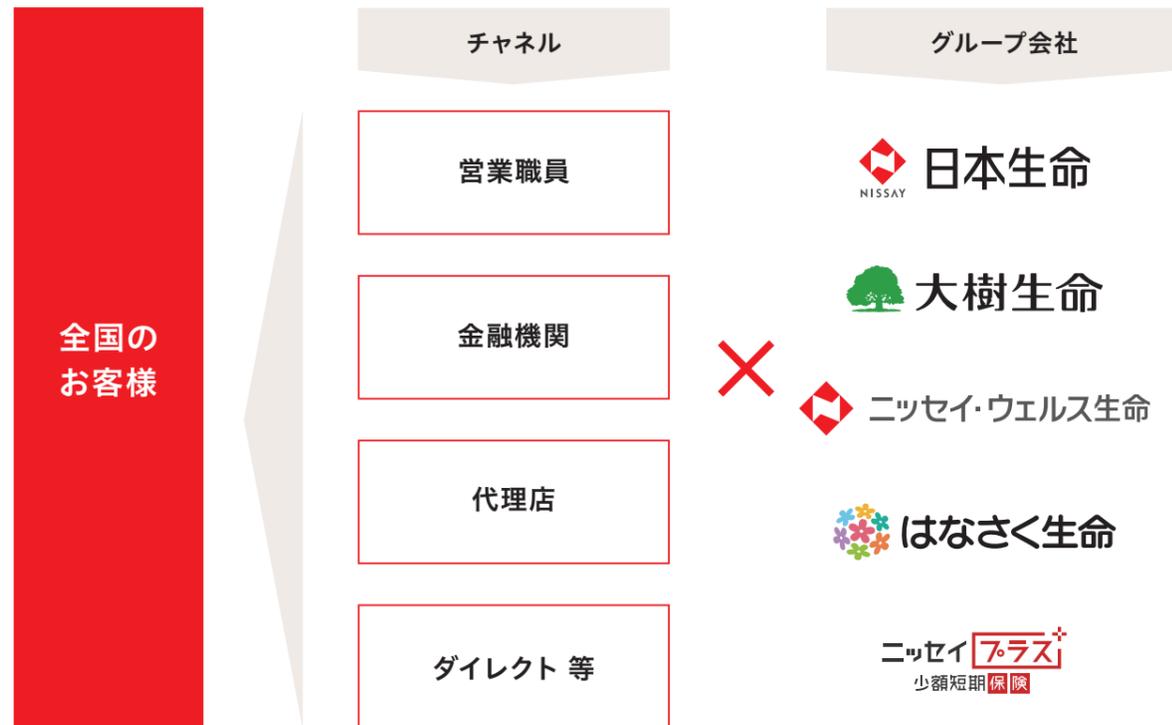
※2023年7月時点、販売中の主な商品に記載。

※上記の記載事項は商品の概要を説明したものであり、ご契約にかかわる全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-定款・約款」等を必ずご確認ください。

主要戦略3:グループ一体でのマーケット開拓推進

生命保険の特性上、お客様に寄り添い、ご意向に沿った丁寧なコンサルティング活動を行うことが大切と認識しており、引き続き、営業職員チャンネルを主力とし、フルラインアップでの商品・サービス提供を展開していきます。一方、多様化しているお客様ニーズをふまえ、グループ各

社の強みを活かした幅広い商品ラインアップの提供や、金融機関・代理店・ダイレクト(インターネットを含む通信販売)等の幅広いチャンネル展開など、グループ一体での幅広い商品ラインアップの提供に努めていきます。



営業職員チャンネル

全国約5万名の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・商品などをご案内する「ご契約内容確認活動」を展開し、フェイス・トゥ・フェイスを基軸とした活動を今後も進めていきます。

一方で、新型コロナウイルス感染症の影響により拡大したお客様の非対面ニーズを踏まえ、従来のフェイス・トゥ・フェイスに加えて、オンラインを組み合わせた非対面でのコンサルティング活動・サービス提供も強化していきます。

さらに、大樹生命とは互いの商品の強みを活かした相互供給により、両社の商品ラインアップの拡充を図っています。



金融機関チャンネル

全国の提携金融機関(2023年4月時点約300金融機関、約17,500支店)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。今後も、幅広いお客様のニーズにお応えできるよう、当社とニッセイ・ウェルス生命が各社の強みを

を活かし、グループ一体となった商品ラインアップの拡充に努めていきます。

また、きめ細かなサービスを提供できるよう、商品研修、販売リテラシー向上のためのコンプライアンス教育など、金融機関へのサポート強化にも努めていきます。

代理店チャンネル

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、全国に展開しています(2022年度末代理店数19,033店*1)。法人のお客様に対しては、代理店が、主に経営者の方々から相続・事業継承や事業保障等のご相談を承る中で、当社商品を販売しています。個人のお客様に対しては、保険ショップを含めた保険専門代理店を中心に、当社・

はなさく生命の商品を幅広くご提案し、グループ一体でより多くのお客様へ商品を提供しています。*2

また、こうした代理店に対する販売支援体制を拡充すべく、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。

*1 「代理店数」には、銀行等の金融機関代理店等を含みます。
*2 大樹生命については、2023年4月時点、代理店販売の取り扱いを休止しています。

上記に加えて、はなさく生命において、ダイレクト(郵送・Web)にて、より多くのお客様へ商品を提供しています。また、ニッセイプラス少額短期保険において、パートナーとの協業を通じ、既存の生命保険商品だけではカバーできないお客様ニーズにお応えする商品を、デジタルを活用しながら、より多くのお客様へ提供していきます。

NISSAY VOICE

はなさく生命商品のサポートを通じて、お客様・代理店に寄り添う

私たち代理店担当者は、当社およびグループ会社の商品をお取り扱いいただく代理店のサポートを行っています。私が所属するチームは、保険ショップを対象に、はなさく生命商品の販売・事務に特化したサポートを担当しています。お客様のニーズは多様化しており、また医療保険マーケットの変化は非常に速いため、商品知識の習得はもちろんのこと、常に代理店の声を真摯に受け止め、その先のお客様を見据えて提案することを心掛けています。

また、より質の高いサービスを提供できるよう、マーケットの最前線にいる立場としてお客様・代理店の声をいち早く社内に共有するよう努めております。職務の垣根を越えて、社内のミドル・バック部門やはなさく生命と話し合う機会もあり、サービス向上に寄与できていると実感しています。これからも、代理店に寄り添い、迅速丁寧な活動を続けていくことで信頼いただける担当者を目指してまいります。



代理店営業本部
小林 結莉花

国内保険事業 企業保険



当社のグループ力を活かし
多様なお客様ニーズに
お応えすることで
企業・団体の福利厚生の
充実、従業員の保障拡充や
健康促進をサポートする

取締役専務執行役員
大野 英樹

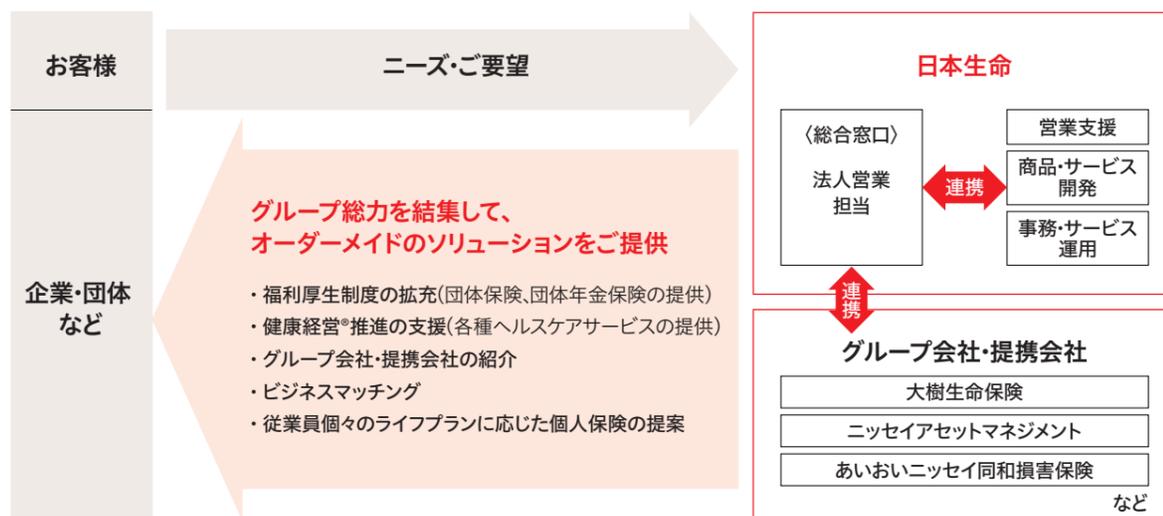
環境認識・基本戦略

企業・団体などを取り巻く環境は、少子高齢化やテクノロジーの進展などにより、産業構造も含めた変化が生じています。直近では、地政学リスクに起因する急激なインフレや金利の上昇、コロナ禍による消費者心理・行動の変化など、近年にない急激かつ重大な変化が生じ、将来についての不確実性も高まっています。また、企業価値に占める無形資産の割合が高まるとともに、資本市場や労働市場から企業に対して、無形資産の中で最も重要な人材に関する開示の要求が高まっており、人的資本開示に向けた議論が進んでいます。

福利厚生制度・企業保険においても、就業形態などの多様

化に伴う働き方の変革や従業員の健康増進支援、介護や病氣治療との両立支援への対応など、ニーズはますます多様化しています。

このような中、法人営業担当者は、お客様に対する「総合窓口」として、当社のグループ力を活かした総合的なコンサルティングにより、多様なお客様ニーズにお応えしています。具体的には、福利厚生制度のコンサルティングに加え、グループ会社・提携会社の運用商品・損害保険の紹介、ビジネスマッチングなど、企業・団体ごとにオーダーメイドのソリューションを提供するとともに、お客様の人的資本取組を支えるべく、さまざまな商品・サービスでサポートしていきます。



グループ成長戦略方針

企業保険領域においては、従業員などの遺族保障・休業保障・医療保障のための団体保険と、企業・団体の退職金・退職年金などを支える団体年金が重要なビジネスの柱となります。団体保険は、大樹生命が総合福祉団体定期保険や団体医療保険の領域で、当社が提供する商品ラインアップを一部補完する形となっています。また、所得補償保険の領域においても、あいおいニッセイ同和損害保険とともに

に取り組みを進め、両社と協力しながら総合的なコンサルティングを行っています。

団体年金は、当社が主に元本保証型の年金商品、ニッセイアセットマネジメントが一定のリスクを取りながら運用する各種商品についての取り扱いを行っており、企業・団体ごとの課題・ニーズを踏まえた確定給付企業年金や確定拠出年金のコンサルティングなどに取り組んでいます。

中期経営計画での方針	主要戦略	進捗
国内保険市場の深耕	主要戦略 1: 商品・サービスの拡充	<ul style="list-style-type: none"> ・企業・団体の人的資本取組をサポートする商品・サービスの提供 ・「新無配当扱特約付団体定期保険“みんなの団体定期保険”」の発売 ・ビジネスマッチングサービス「Biz-Create[®] by NISSAY」の運用開始
	主要戦略 2: 利便性向上に向けたWeb等の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・「N-コンシェルジュ」リニューアル ・「確定給付企業年金保険一般勘定特約(2022)“ニッセイ一般勘定プラス”」の発売 ・企業保険のダイレクト手続き拡充・改善
	主要戦略 3: グループ体でのマーケット開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・ニッセイアセットマネジメントとの協業による商品供給、コンサルティング深化

グループ成長戦略の成果と課題

グループ体でのコンサルティング・ソリューション提供の結果、団体保険の保有契約高は約97.5兆円、団体年金保険の資産残高は約14.0兆円となり、いずれも2022年度の経営計画目標を達成しました。一方で、企業・団体の退職金や退職年金を取り巻く運用環境は大きく変化中、どのように退職金・退職年金制度を運営・運用していくのかは、お客様にとって大きな経営課題となっています。

退職金・退職年金制度は、企業・団体それぞれの事業内容や従業員構成などに応じてさまざまであり、企業・団体から当社に対しては、制度面・運用面双方における、適時・適切なコンサルティングと、具体的なソリューションの提供が求められています。お客様のニーズへお応えするため、当社とニッセイアセットマネジメントは、当社の強みである年金制度コンサルティングとニッセイアセットマネジメントの強みである

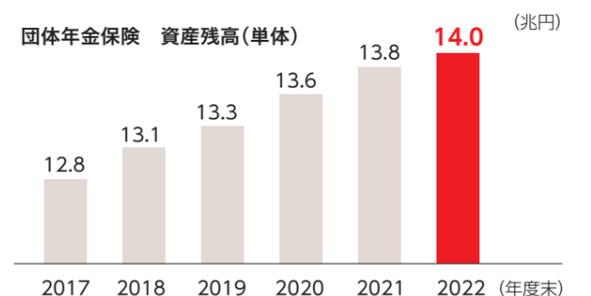
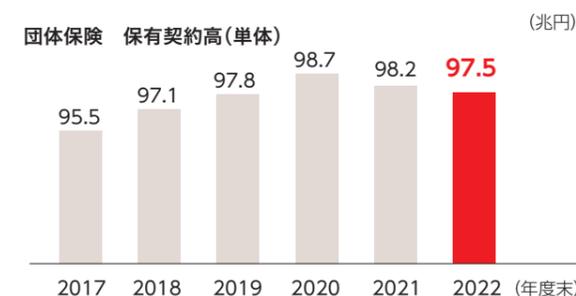
資産運用コンサルティングの融合を目指し協業しています。

確定給付企業年金の分野においては、2004年度に事務代行^{*1}、2015年度に投資顧問媒介^{*2}を開始しました。当社の一般勘定商品や特別勘定商品だけでは充足できない多様なお客様のニーズのために、ニッセイアセットマネジメントの商品の販売をしています。

確定拠出年金の分野においても、当社が把握したお客様のニーズをニッセイアセットマネジメントに共有し、お客様のニーズに応える運用商品の開発に機動的に取り組んでいます。また、確定拠出年金の加入者に対しても、運用の重要性を訴求する教育動画等を共同で制作しています。

引き続き協業取り組みを推進することで、変化するお客様・社会のニーズへの対応力をグループで強化してまいります。

^{*1} 当社によるニッセイアセットマネジメントの紹介業務
^{*2} 当社によるニッセイアセットマネジメント商品の提案業務



国内保険事業 企業保険

主要戦略1:商品・サービスの拡充

企業・団体などを取り巻く環境がめまぐるしく変化する中でも、徹底したお客様目線で課題・ニーズを踏まえた商品・サービスを提供し、お客様との揺るぎない関係を構築・発展させることを目指しています。

商品面では、低金利環境下においても安定的な資産運用ニーズにお応えするため、「確定給付企業年金保険一般勘定特約(2022)“ニッセイ一般勘定プラス”」を2022年4月に、また、中堅企業の皆様にご加入いただける「新無配当扱特約付団体定期保険“みんなの団体定期保険”」を

【企業の福利厚生としての保障】

遺族保障	総合福祉団体定期保険	団体定期保険	新無配当扱特約付団体定期保険
休業保障	新団体就業不能保障保険	団体長期障害所得補償保険	
医療保障	総合医療保険(団体型)	3大疾病保障保険(団体型)	
退職後(老後)の保障	確定給付企業年金保険	確定拠出年金保険	

※上記は主な福利厚生制度に対応する商品名を記載したものであり、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、商品に応じて、「商品パンフレット」や「定款・約款(集)」「ご契約のしおり」「準用金融商品取引法第37条の3にもとづく契約締結前交付書面」「特に重要なお知らせ」等を必ずご確認ください。

■ 企業・団体の人的資本取組をサポートする商品・サービスの提供

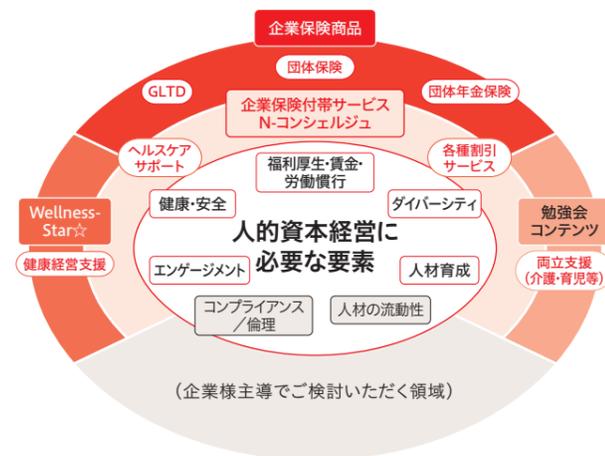
2022年8月に内閣官房より「人的資本可視化指針」が公表され、また、2023年3月期決算以降、有価証券報告書へ人的資本の情報開示が義務化されるなど、企業では今後、「エンゲージメント」「ダイバーシティ」「健康・安全」等の項目の開示について検討が求められます。こうした人的資本取組を通じた企業価値向上には、『福利厚生制度』が効果を発揮すると考えており、当社ではさまざまな商品・サービスをラインアップし、福利厚生制度のトータルパートナーとして、企業・団体の人的資本取組をサポートしています。

また、今後提携会社のサービスを用いて、人的資本経営の可視化と課題の洗い出し等についてもサポートできるよう取り組みを進めています。

2023年1月に発売しています。

サービス面では、団体保険商品の付帯サービスとして、健康・レジャーなどさまざまなメニューを優待価格でご利用になれる「N-コンシェルジュ」や、団体定期保険などの保険加入申し込み・加入状況照会などをパソコンやスマートフォンを通じて行える「N-ナビゲーション」を提供しています。

また、ビジネスニーズをもとにお客様同士を結びつけるビジネスマッチング取り組みを推進しており、2023年4月から新たなWebサイトでのサービス提供を開始しています。



NISSAY VOICE

お客様視点を常に意識し、企業・団体が抱える諸課題の解決に貢献したい

私が所属する法人営業推進Gでは、大企業を中心とした法人営業を担当するホールセール部門において、部門全体の執行計画の立案や具体的な施策を検討し、実行しています。企業や団体を取り巻く環境が大きく変化する中、ホールセール部門の法人営業担当は、企業・団体の総合窓口として、団体保険や団体年金の提供にとどまらず、日々お客様の多様なニーズにお応えしています。私も昨年度まで法人営業担当として、お客様を訪問していましたが、人的資本情報開示への対応、人材の採用・定着、これまでとは異なるビジネス機会の創出等、お客様の抱える課題は多種多様にわたり、いつも自身が先方企業の一員になったつもりで、課題解決に向けコミュニケーションを重ねていました。

これからも常にお客様視点を意識し、日本生命グループやお取引先様のリソースを最大限ご活用いただけるよう各種施策を推進してまいります。



法人営業推進部
法人営業推進G
寺田 智哉

重点施策:「新無配当扱特約付団体定期保険“みんなの団体定期保険”」の発売

開発背景

従業員の自助努力を支援する制度である従業員任意加入型の団体定期保険は、従業員規模が一定以上の企業を中心に広く導入されています。

一方、中堅企業の皆様からも、団体定期保険を導入したいというご要望はいただいていたものの、事務負担や事務コスト等の観点から、これまで提供することができませんでした。

こうした状況や、企業のデジタル化に対するニーズの高まりを鑑み、従来の団体定期保険の商品内容を簡素化し、デジタル完結の手続きを前提とした事務設計とするなどの抜本的な見直しを行い、中堅企業等の皆様にご加入いただける任意加入型の団体定期保険を発売しました。

オンラインで完結する手続き

従業員の皆様は、「N-ナビゲーション」を活用し、ご自身のスマートフォンなどから、場所を問わずいつでも加入手続きが可能です。

また、従来は企業のご担当者が書面で実施していた事務手続きや従業員の皆様への加入勧奨等を、インターネット上で対応いただくことができます。

付帯サービス

「N-コンシェルジュ」により、福利厚生制度の充実化・従業員満足度の向上を後押しし、人材不足をはじめとする中堅企業の課題解決を応援いたします。

〈人事・総務ご担当者向け〉 ●職場内のメンタルヘルス対策 ●ストレスチェックや介護支援などの商品・サービス割引等	〈ご加入者(従業員)向け〉 ●医療機関・介護施設の情報提供 ●レジャー・ショッピング・グルメなどの豊富な商品・サービスの割引等
---	--

重点施策:ビジネスマッチングサービス「Biz-Create® by NISSAY」の運用開始

当社では2016年度から、商品・サービスなどを「売りたい」「提供したい」というお客様と、「買いたい」「探したい」というお客様のビジネスニーズを当社内で共有化し、お客様同士を結びつけるビジネスマッチング取り組みを推進してきました。

今般、情報アクセスの利便性をより一層追求する観点から、お客様ご自身でビジネスニーズを発信・閲覧し、ビジネスパートナーを探することができるWebサイト「Biz-Create® by NISSAY」を運用開始しました。さらに、(株)三井住友銀行と

業務提携を行い、生命保険会社と銀行のビジネスマッチング領域における初の試みとして、当サービスを利用されるお客様と三井住友銀行のお客様との商談を当社がお取り次ぎするサービスを提供します。

当サービスを通じて地域・金融機関の垣根を越えたビジネスチャンスを創出し、より一層のお客様の企業価値の向上に貢献していきます。



※Biz-Create®は株式会社三井住友銀行の登録商標です。

「Biz-Create® by NISSAY」3つのポイント

- ① Webサイト上でビジネスパートナーを探せる
お客様ご自身でサイトにてニーズ登録、検索・閲覧、商談エントリーを実施いただけます。
- ② 当社営業職員がマッチングをサポート
全国の1,500を超える営業拠点網や約26万企業にわたる取引ネットワークを活かして、当社の営業担当がおお客様のビジネスニーズに対して、登録から商談実現に向けた調整まできめ細かに支援します。
- ③ ビジネスマッチングイベント・商談会の開催
お客様のビジネス機会の創出や地域経済活性化への貢献を企図し、「Biz-Create® by NISSAY」登録企業を対象に、ビジネスマッチングイベントや当社取引先企業との商談会を開催しています。

団体年金予定利率の見直しについて

当社では、低金利下でも十分な健全性を確保し、お客様に長期安定的に貢献していくため、団体年金一般勘定の予定利率について、2023年4月1日に1.25%から0.50%に見直しました。また、お客様から引受額に応じていただく手数料率に

についても、その上限を0.50%から0.35%に引き下げています。今後とも、お客様のニーズを踏まえた丁寧な対応を行い、お客様の団体年金制度に長期安定的に貢献できるよう努めてまいります。

お客様サービス



お客様の多様なニーズにお応えし、長期にわたる保障責任を全うすることで、お客様や社会に安心・安全をお届けする

取締役常務執行役員
岸淵 和也

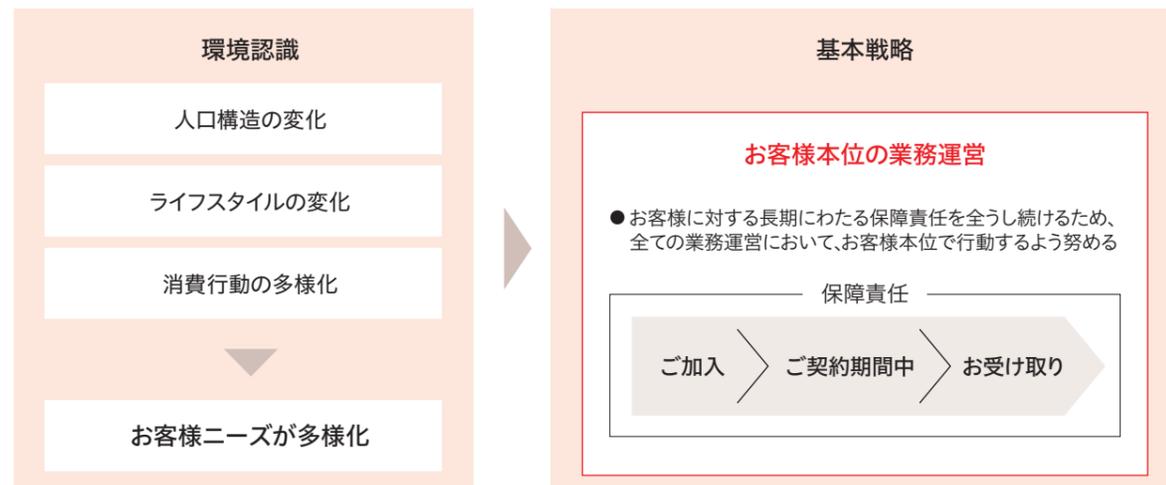
環境認識・基本戦略

少子高齢化に伴う人口構造の変化、デジタル・先端ITの進化や新型コロナウイルス感染症の感染拡大等に伴うライフスタイルの変化や消費行動の多様化等、生命保険業界を取り巻く環境が絶えず大きく変化し、お客様のニーズが多様化してきています。

その中で当社は、生命保険事業の不変的な根幹である保障責任の全うに向け、ご加入からご契約期間中、お受け

取りまで長期にわたり、お客様をしっかりとサポートできるサービス提供体制が大切だと考えています。

世の中の変化が早く、お客様のニーズも多様化する中では、従業員一人ひとりが常にお客様本位の行動を実践することが重要であり、「お客様本位の業務運営に係る方針」を策定し、サービス提供体制の継続的な高度化に努めてまいります。



グループ成長戦略方針

中期経営計画におけるお客様サービス領域の基本戦略については、お客様本位の業務運営とサステナビリティ経営の高度化・推進を基軸に、利便性向上に向けたWeb等の活用や、お客様の多様なニーズにお応えするサービスの提供等を通じ、グループ各社にて継続的な高度化に取り組んでいます。

中期経営計画での方針	主要戦略	進捗
国内保険市場の深耕	主要戦略 1: 利便性向上に向けたWeb等の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・日本生命アプリのデザインリニューアル ・Web手続き等の拡充 ・マイナンバーカードを活用したお客様サービスの拡充
	主要戦略 2: お客様の多様なニーズにお応えするサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ご高齢の方への取り組み(ご契約者サポートサービスの提供・契約者代理制度の導入)等

グループ成長戦略の成果と課題

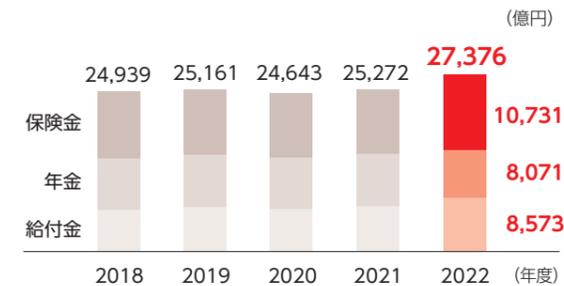
当社はこれまで、保障責任の全うに向け、迅速かつ確実なお支払いに努めてまいりました。新型コロナウイルス感染症がまん延する中、2020年4月から当感染症を原因として医療機関の事情により自宅等で治療を受けられた際に、約款上の定義には該当しないものの「入院」と同等に取り扱う等、保険金・給付金の支払対象を拡大するとともに、2022年3月から、新型コロナウイルス感染症に伴う給付金請求について、当社ホームページや日本生命アプリでのお手続きを可能とする等、非対面でのお手続き方法も拡充してきました。また、2022年7月以降、新型コロナウイルス感染症の感染者数が急激に増加したことに伴い、給付金請求が大幅に増加し、お支払いが遅延したことにより、お客様にご迷惑をお掛けしました。こうした中、担当者のさらなる増員や自動処理率の向上等、体制を強化し、状況の改善に努

めてきました。これらの取り組みにより、2022年度における保険金・年金・給付金のお支払い金額は2兆7,376億円となりました。

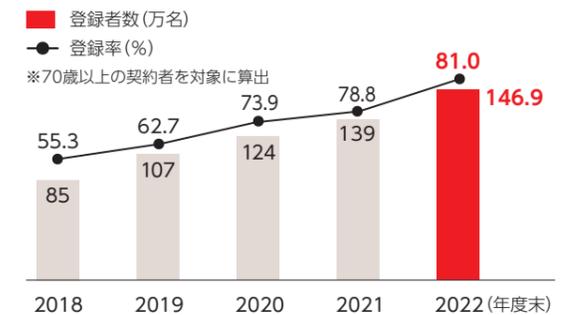
また、お客様へのサービス提供体制の高度化取り組みとして、お客様サポートの充実等に取り組んでいます。ご高齢のお客様について、2022年6月から「ご契約者サポートサービス」を提供しています。当サービスでは、従来の「ご契約情報家族連絡サービス」に加え、ご契約者ご自身でのお手続きが困難な場合に、ご家族などが代理人としてお手続きをすることが可能となる「保険契約者代理制度」を導入しています。

引き続き、お客様一人ひとりに寄り添った丁寧なサービスの提供に努めていきます。

【保険金・年金・給付金お支払い金額(単体)】



【ご契約者サポートサービス登録者数推移(単体)】



お客様サービス

主要戦略1:利便性向上に向けたWeb等の活用

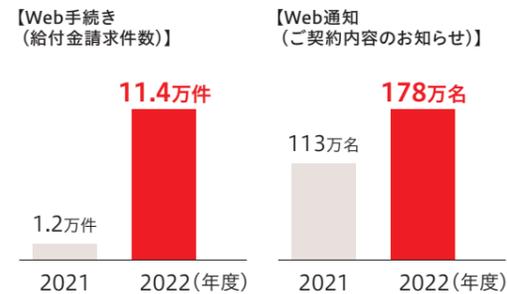
重点施策:日本生命アプリのデザインリニューアル

「日本生命アプリ」について、利用可能な手続きやサービスを順次拡大しているほか、2022年3月には、お客様の利便性向上に向けデザインリニューアルを実施し、ご利用の多いメニュー（契約内容の確認・各種手続き等）やご契約者向けにご用意しているさまざまなサービスに、より一層簡単にアクセスできるようになりました。



重点施策:Web手続き等の拡充

デジタル社会の進展等の環境変化に対応するため、住所変更などのお手続きや入院・手術給付金のご請求、各種サービスのご利用等、「お申込み・ご契約期間中・お支払い」の各局面において、Webでご利用可能な機能を拡充してまいりました。また、ご契約者に年1回送付している「ご契約内容のお知らせ」について、2021年7月から、ご希望の方には紙での送付に替えてメールにてお知らせし、パソコンやスマートフォン等から、契約内容や登録情報をご確認いただけるサービスを開始しています。今後もお客様のご要望にお応えできるよう、さまざまな形でサービスレベルの向上に努めていきます。



重点施策:マイナンバーカードを活用したお客様サービスの拡充

生命保険業界初*の取り組みとして、2022年12月に、死亡保険金の請求勧奨の一環として、マイナンバーカードの「失効情報」を活用し、事前に日本生命アプリでマイナンバーカード情報をご登録いただいたお客様の安否を確認しました。*2022年12月時点 当社調べ

【ご利用可能な「日本生命アプリ」の主な機能一覧(2023年3月末時点)】

基本情報等の確認	・基本情報の確認(契約一覧・登録情報) ・履歴の確認(資金取引履歴)	・加入時情報の確認(契約内容通知書)
各種お手続き	・入院・手術給付金の請求 ・死亡保険金受取人の変更 ・住所・電話番号の登録・変更	・メールアドレスの登録・変更 ・契約者の改姓 ・満期保険金の請求
その他	・生命保険料控除証明書の再発行(9月～翌2月のみ) ・マイナンバー(個人番号)の登録	・年金開始請求 ・資金取引(契約貸付金の借入れ・返済等)
		・ずっともっとサービスの利用

NISSAY VOICE

地域の窓口として、お客様の多様なニーズにお応えしています

ライフプラザでは、保険契約に関する各種お手続きや加入の相談等、幅広いお客様ニーズにお応えするためのコンサルティングを行っています。そのため、毎日さまざまなお客様が来店されます。

高齢のお客様が来店された時のことです。ご来店時に受付の担当者より、聞き取りが難しい様子のお客様であるとの連携を受けたため、コミュニケーション(卓上マイクスピーカー)を準備して応接させていただきました。結果、スムーズにお手続きいただくことができ、お客様にも大変喜んでいただきました。

窓口応接で大切なことは、一人ひとりのお客様に寄り添うことだと思います。私はお手続きをする際に、こちらの説明がうまく伝わっているかどうか、お客様の表情を見ながら行うようにしています。

ライフプラザはいつでも誰でも越えただけの地域の窓口です。お客様に満足してお帰りがたうことが、私たちライフプラザ職員にとっての喜びです。これからも、お客様に寄り添い、安心してご来店いただけるライフプラザを目指していきたいと思っています。



ライフプラザ武蔵小杉
鎌倉 妙子

主要戦略2:お客様の多様なニーズにお応えするサービスの提供

重点施策:保険金等のご請求・お受け取りに関する取り組み

■ 保険金・給付金のご請求

保険金・給付金のお支払い事由が発生した場合は、担当の営業職員やお近くのニッセイ・ライフプラザなどの窓口、またはニッセイコールセンターまでご連絡ください。なお、入院・手術給付金のご請求は、当社ホームページ・日本生命アプリからも請求が可能です。

<https://www.nissay.co.jp/keiyaku/tetsuzuki/ichiran/kyufukin.html>

■ ご請求手続きなどに関するご案内

保険金・給付金を漏れなくお受け取りいただくために、ご請求手続きなどに関するご案内文書や冊子・パンフレット・動画を用意しています。

■ 死亡保険金受取人へのサポート

被保険者がお亡くなりになった際に必要となる相続に関する広範なお手続きについて、ご遺族をトータルでサポートするサービス「ニッセイご遺族あんしんサポート*1」をご利用いただけます。

「ニッセイご遺族あんしんサポート」の内容

- 「保険金に税金はかかるの?」「相続税はどうなるの?」「不動産の名義変更はどうすればいいの?」等の疑問について、ファイナンシャルプランナー等がお電話でお答えします(無料)。
- 相続に関するお手続きでお困りの際には、お手続き内容に応じた専門家をご案内し、各種お手続きの代行、相続税申告等を行います(有料)*2。

*1 「ニッセイご遺族あんしんサポート」は、死亡保険金をお受け取りになる方(またはご遺族)にご利用いただけるサービスです。

*2 ご利用内容に応じて税理士法人、司法書士法人、行政書士法人等と契約を結んでいただきます。各法人等との契約に基づきお手続きのサポートや代行を利用する場合、利用料金がかかります。

重点施策:ご高齢の方への取り組み

安心してご契約を継続いただけるよう、保険のご加入からアフターサービス、保険金・給付金のお受け取りを通じて、ご高齢のお客様に向けた丁寧な取り組みを進めています。

ご契約加入時	<ul style="list-style-type: none"> ● ご親族の同席 お手続きには原則ご親族にも同席いただき、お申し込み内容をご理解いただけるよう努めています。 ● 「ご契約サービス案内」 お客様サービス担当者が、お客様にお会いし、お申し込み内容の確認や各種お手続きのご案内などを行っています。 ● 「ご契約者サポートサービス」 ご高齢のお客様によるお手続きのお問い合わせが困難になった場合などに、「登録いただいたご家族にお客様をサポートしていただけるサービス」をご案内しています。 	
ご契約期間中・お支払い場面	<ul style="list-style-type: none"> ● 「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には、「指定代理請求人」を指定いただくとともに、より若い世代(子世代等)への変更をおすすめしています。 ● ご高齢のお客様専用ダイヤル(シニアほっとダイヤル) 専門的な電話対応スキルを身につけたオペレーターに直接つながり、分かりやすく丁寧に対応します。さらに、書類を送付したお客様へ記入方法を電話でサポートする「手続きフォローコール」を行っています。 	

重点施策:障がいのある方への取り組み

ニッセイ・ライフプラザ(お客様相談窓口)では、障がいのあるお客様にも配慮ある対応ができるよう、筆談・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場合のツール)・卓上マイクスピーカーでの対応や、簡易スロープなどの配備を進めています。また、「日本生命手話通訳リレーサービス」の提供等を行っています。

重点施策:性的マイノリティ(LGBTQ)の方への取り組み

生命保険契約の死亡保険金受取人に同性パートナーの方もご指定いただけます。各自治体が発行する「パートナーシップ宣誓書受領証」等をご提出いただいた場合、よりスムーズにお手続きいただけます。

重点施策:外国人の方への取り組み

企業保険や個人保険の事業保険扱契約の一部において、申込書や告知書の記入見本等を英語にて提供しています。

資産運用



責任ある機関投資家として、
ご契約者利益の長期安定的な拡大とともに、
社会課題の解決を通じ、
広く社会の福利増進を目指す

代表取締役副社長執行役員

藤本 宣人

環境認識・基本戦略

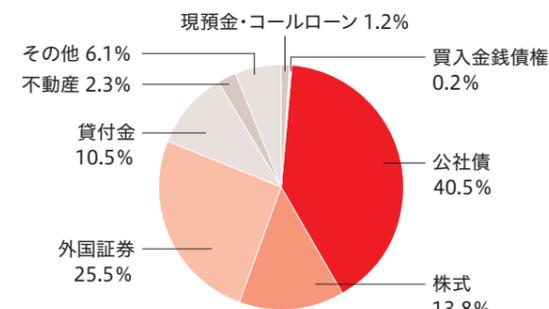
世界的なインフレ高進を受けた金融引き締めや地政学リスクの顕在化、欧米の金融不安等を背景に、内外金利・株価・為替は大きく変動するなど、先行きの不透明な運用環境が続いています。

当社は、そのような中でも、ご契約者にお約束した利回りを安定的に確保し、将来の保険金・給付金等を確実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きました。

具体的には、生命保険商品という超長期の負債特性を反映し、資産と負債を総合的に把握・管理するALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)の考え方にに基づき、資産・国・通貨等の分散に留意したバランスの取れたポートフォリオの構築や、中長期的な相場循環を捉えた売買の実施を通じて、安定的な収益力の向上に努めています。

また、円金利資産である公社債等の資産運用を中心としつつ、リスク・リターン向上の観点から、相対的に利回りの高い社債や海外不動産・インフラへの投融資などにも注力しています。

【一般勘定資産の構成】



一般勘定資産残高(単体): 74兆4,574億円(2022年度末)

このような取り組みを進めていくうえでは、厳格なリスク管理が重要です。きめ細かな投資案件の選別や、潜在的なリスク懸念事象の把握、リスク顕在化時に備えた対応策の検討など、一段の態勢強化に努めています。

なお、投資にあたっては、中長期的な視点でご契約者の利益となることを重視し、安全性・収益性・流動性に加え、公共性にも配慮した資産運用を行っています。

グループ成長戦略方針

資産運用領域では、中期経営計画で掲げる収益力・健全性の向上に向けて、さまざまな戦略を策定・実行しています。グループ事業の強化・多角化においては、社債等のクレジット投資の機能と非伝統的資産であるオルタナティブ投資の機能をニッセイアセットマネジメントへ移管する等、

グループベースで運用態勢の高度化に取り組んでいます。さらに、運用力強化に向けて、安定的な収益確保とリスク削減の両立を目指すポートフォリオの変革、および、運用収益の向上を通じたご契約者利益の拡大と社会課題の解決に資するESG投融資の強化に注力しています。

中期経営計画での方針	主要戦略	進捗
運用力強化・事業費効率化	主要戦略 1: ポートフォリオの変革 ・円金利リスクの圧縮 円金利資産の長期化を推進 ・クレジット・オルタナティブ資産の積み増し 国際分散投融資を継続推進	13年連続で順ざやを確保 ・左記の取り組みに加え、資産運用環境の急速な変化に対応した、保有資産の入れ替えを実施
	主要戦略 2: ESG投融資の強化 ・インテグレーション ・エンゲージメント(投資先企業との対話) ・ESGテーマ投融資(脱炭素ファイナンス枠含む) ・国際的イニシアティブを通じた意見発信	ESG要素を全資産クラスの投資判断に組み込み ・株式・社債・融資・不動産・外部委託 原則全ての対話先とE・Sのテーマで対話を実施 ・総対話先749社、うちE・Sに係る対話先635社(2021年7月-2022年6月) ESGテーマ投融資額および脱炭素ファイナンス枠の当初目標を約1年前倒しで達成し、2017-2030年度の目標を新たに設定
グループ事業の強化・多角化	主要戦略 3: グループ運用態勢高度化	当社および大樹生命のクレジット・オルタナティブ投資の機能をニッセイアセットマネジメントへ移管

グループ成長戦略の成果と課題

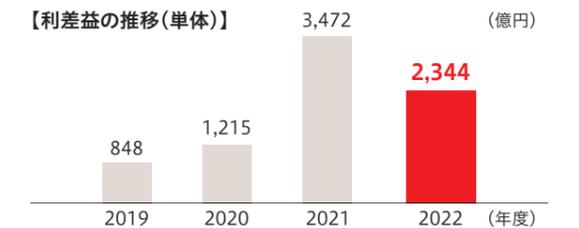
2022年度の利差益は、内外金利差の拡大に伴うヘッジコスト増加を主因として減益となったものの、13年連続の順ざやを確保しました。

低金利環境が継続する中でも、長期安定的な利差益の確保という課題達成に向けて、引き続き収益力の向上とリスク管理の強化に取り組めます。

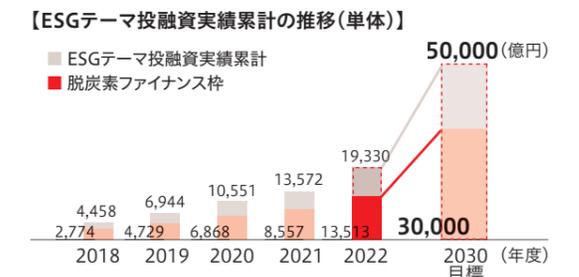
当社はこれまで、資金使途がSDGsのテーマなどにつながるESGテーマ投融資1.7兆円(2017-2023年度)の目標を掲げるとともに、グリーンファイナンスをはじめ、トランジションやイノベーションに係るファイナンスなどを対象とする脱炭素ファイナンス枠を設定し、社会課題の解決に資する案件への投融資を実施してきました。ESGテーマ投融資の2022年度までの累計投融資額は約1.9兆円となり、1年前倒しで目標を達成しました。

当初の目標を1年前倒しで達成したことを受け、今後も資金提供を通じて企業のESG取り組みをさらに後押しすべく、2017-2030年度の期間でESGテーマ投融資5兆円、内

枠として脱炭素ファイナンス枠3兆円の目標を新たに設定しました。



※当年度から、2022年度より適用された基礎利益の計算方法に基づいて算出しています。これに伴い、2019-2022年度の数値についても、見直し後の方法に基づいて算出しています。



資産運用

資産運用戦略

当社は、これまでの低金利環境をはじめとし、さまざまな厳しい環境下においても、保障責任を全うするため、資産運用の強化・高度化を通じて収益・健全性の向上に努めてきました。

中期経営計画においては、当初想定し得なかったさまざまな環境変化が生じていますが、そのような中においても、安定的な運用収益を確保すべく、変化に対応しながら、引き続き、①ポートフォリオの変革、②ESG投融資の強化、の2点に注力しています。

①ポートフォリオの変革については、円金利資産の長期化による金利リスクの圧縮や、海外を中心としたクレジット資産・オルタナティブ資産等への国際分散投融資の推進を継続しつつも、変化の激しい資産運用環境を踏まえ機動的に資金配分を見直すことで、長期安定的な運用収益の確保とリスク削減の両立を目指します。

②ESG投融資の強化については、気候変動による災害の激甚化等を背景に、ESG要素が中長期の企業価値に与える影響が強まっている潮流を踏まえ、取り組みを強化しています。

2022年度は、資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロの目標達成に向けて、環境に資する取り組みを支援するテーマ投融資や脱炭素ファイナンス枠の目標を拡大するとともに、多排出企業と気候変動をテーマとした対話(エンゲージメント)を強化しました。引き続き、さまざまなESG投融資を組み合わせ、収益性の確保とともにアウトカムの創出に努めていきます。

さらに、これらの資産運用戦略を支えるべく、グローバルな投資体制や、高度な専門性を有する人材の育成、システム開発など、「基盤構築」もグループ一体で推進します。中期経営計画においては、グループの運用機能・人材を結集し、運用利回り向上に向けた取り組みを進めるため、当社・大樹生命のクレジット・オルタナティブ投資の機能を、資産運用子会社であるニッセイアセットマネジメントへ移管しました。今後も、ご契約者利益に貢献すべく、当社グループのリソースを有効に活用し、資産運用に取り組めます。

主要戦略1:ポートフォリオの変革

■ クレジット・オルタナティブ資産への投融資

当社では、運用収益向上の観点から、クレジット資産やオルタナティブ資産への投融資に注力しています。

主なクレジット資産としては、社債やプロジェクトファイナンスが挙げられます。また、オルタナティブ資産には、ベンチャー投資や新興国、海外不動産等が該当します。

こうした資産は、相対的に高い利回りが見込まれること

■ フォワードルッキングなリスク管理の推進

投融資手法が多様化・複雑化してきたことにより、資産運用リスク管理の重要性はますます高まっています。

当社では、投融資先やマーケット状況に対するきめ細かなモニタリングなどにより、環境変化にも機敏に対応できるよう態勢整備に取り組んでいます。特に、損益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

に加え、株式や債券等の伝統的資産との相関が低い資産が多く、リスク抑制の観点からも、重要であると認識しています。

当社グループの強みであるグローバルな運用体制を活かし、クレジット資産やオルタナティブ資産への投融資を通じて、国際的な分散投資を推進していきます。

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。

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与信リミットの設定、個別案件審査などを通じて牽制を働かせています。

主要戦略2:ESG投融資の強化

当社は、ESGインテグレーションをはじめとする投融資および対話(エンゲージメント)を軸として、さまざまなアプローチでESG投融資をバランスよく推進し、投融資先企業のESG取り組みを後押ししています。参加する国際的なイニシアティブでは、当社役員が理事や代表者グループのメンバーを務め、日本を代表する機関投資家として意見発信を

行い、世の中のESG投融資の普及・拡大に努めています。国内での議論においても、各省庁が主催する検討会や勉強会に積極的に参加し、官民一体となって活発に議論を行っています。これらのESG投融資における取り組みを通じて、運用収益の向上を通じた「ご契約者利益の拡大」と、アウトカムの創出を通じた「社会課題の解決」を目指していきます。

ESG投融資		取り組み状況	
投融資	インテグレーション	投融資プロセスにおいてESG要素を考慮	各資産クラスにおけるESGインテグレーションの浸透、評価事例を積み上げ 資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量 2050年度ネットゼロの目標達成に向けて、2030年度の中間目標を設定 ※国内外上場株式・国内外社債・不動産を対象
	テーマ投融資	環境・社会課題解決に資する投融資	
	インパクト投資	環境・社会に対するインパクトを創出	
	ネガティブ・スクリーニング	特定の企業や事業に対する投融資禁止	
対話	エンゲージメント	投資先企業との対話を通じた働きかけ	中長期的な企業価値向上の観点から、ESGをテーマとした対話にも注力
対外発信	イニシアティブ 検討会・勉強会	国際的なイニシアティブに積極参加 各省庁主催の検討会等に積極参加	
		PRIやNZAOAなどの国際的なイニシアティブや、各省庁が主催する検討会・勉強会等への参加を通じて、ルール策定や議論におけるプレゼンスを発揮	

運用収益の向上を通じたご契約者利益の拡大 × アウトカムの創出を通じた社会課題の解決

環境認識

世界的なインフレ高進・金利上昇

コロナ禍に起因する社会環境・産業構造の変化

中期経営計画における資産運用戦略

生命保険会社の長期の資金特性を踏まえ、収益性と持続可能な社会の実現を両立し、ご契約者利益に貢献する

① ポートフォリオの変革

- 円金利リスクの圧縮
- クレジット資産の積み増し
- 国際分散投融資の推進

② ESG投融資の強化

- 全資産クラスでのインテグレーション
- ESG取り組みを重視した対話
- ESGテーマ投融資の拡大

基本的な枠組みは不変も、激変するマーケット環境下での機動的な運用戦略を展開

基盤構築

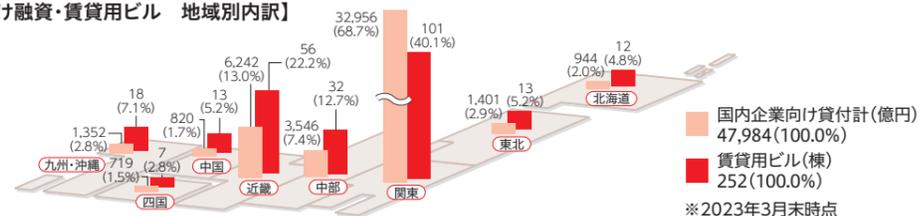
運用態勢の最適化 人材育成 システム基盤
資産運用戦略を支える各種基盤をスピードをあげてグループ一体で構築

地域・社会の成長を支える取り組み

生命保険会社としての資金の長期性を活かし、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。

例えば、融資取引においては全国各地のお客様との取引を通じて、地域・産業の発展に役立つように努めています。不動産投資においても、全国各地のオフィスビル等に幅広い投資を実施することで、地域の発展に寄与しています。

【国内企業向け融資・貸付用ビル 地域別内訳】



資産運用

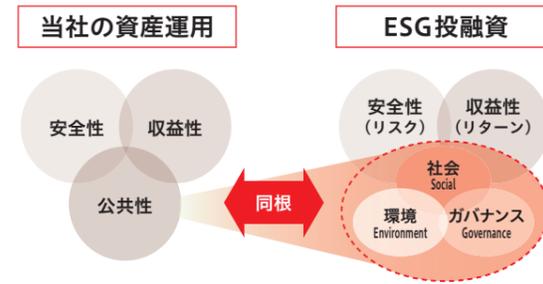
■ 当社がESG投融資に取り組む意義

当社は創業以来、「共存共栄」「相互扶助」という生命保険事業の基本精神に基づき、ご契約者利益を最優先に考え、長期的な視点で堅実な経営に努めるとともに、資産運用においても、公共性に資する投融資を実施してきました。中長期的な観点から投融資先の持続的成長を支えるESG投融資は、当社が重視している収益性・安全性・公共性のバランスに配慮した中長期の投融資方針と、基本的に共通するものだと考えています。このように創業以来の投資哲学に基づき、ESG投融資を推進しています。

ESG投融資は運用収益の向上と社会課題の解決の両立を目指すものです。投融資先企業は環境や社会の課題解決を目指し、社会需要を捉えた収益機会を捕捉することで、企業価値を高めていくことができます。その結果としての運

用収益の向上を、保険金・給付金等の確実なお支払いや安定的なご契約者配当といった、ご契約者の利益の拡大につなげていきます。

【日本生命のESG投融資】



■ グローバルな動きを踏まえたアウトカム創出における取り組み

SDGsやパリ協定などのグローバルな目標が設定される一方で、エネルギー危機や格差の拡大、地政学リスクの高まりなど依然として課題は多く、実社会の現状とグローバルな目標との乖離が広がっています。そうした中、投資家としては、このギャップを縮小し、能動的にアウトカムの形成に努めていくことが求められています。

ESG投融資においても、これまでは実社会を所与として、そこから派生する機会とリスクを投資プロセスで考慮することが主流でしたが、実社会を所与とするのではなく、

環境・社会課題の解決という視点(アウトカム創出)を投資プロセスに組み込む考え方が世の中で拡大してきています。

そうした考え方が拡大する中、当社は、ESGテーマ投融資などを通じて社会へのアウトカムの創出に取り組み、その計測・管理を強化しています。例えば、投融資先企業へのグリーンファイナンスやトランジション・ファイナンスを通じて、約335万トンの温室効果ガス排出量の削減に寄与しています。

ESGテーマ投融資を通じて創出したアウトカム例

温室効果ガス排出量削減寄与量



約335万トン

資金提供を通じて企業が事業で削減した温室効果ガス排出量削減量

生活に必要な水の供給(人)*1



約140万人/年

淡水化プラント等への資金提供を通じて生活に必要な水の供給を享受できるようになった人の数

医療サービスの供給(人)*2



約95万人/年

医療施設への資金提供を通じて医療サービスを受けるようになった人の数

アウトカムについて

アウトカムとは、実社会に対するポジティブなインパクトの創出、あるいはネガティブなインパクトの削減を示す成果や効果を指し、サステナビリティ・アウトカムとも呼ばれます。当社が創出したアウトカムは、投融資先企業が提供している情報をもとに、投融資額の持ち分を考慮した上で算出しています。

*1 供給人数は、淡水化プラント等の生活用水供給キャパシティを世界の平均年間水使用量(1人あたり)で除して年換算ベースで算出しています。
*2 供給人数は、1日あたりの患者数を年換算しています。

■ ESGインテグレーションにおける取り組み

当社は、全ての資産クラスでESGの要素を投融資プロセスに組み込むインテグレーションを実施しています。具体的には、資産特性に応じた方法で投融資先のESG取り組みを評価したうえで、財務分析などの従来の分析に、企業価

■ エンゲージメントにおける取り組み

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則「日本版ステューワードシップ・コード」を受け入れ、各原則にのっとって適切にステューワードシップ活動に取り組んでいます。

生命保険事業の公共性や負債特性等に鑑み、投資先企業の企業価値向上の果実を、中長期にわたる安定的な株主還元や株価上昇、社債の安定的な元利償還という形で享受することを運用の基本方針とし、従来から投資先企業との建設的な対話を行うことを重視してきました。

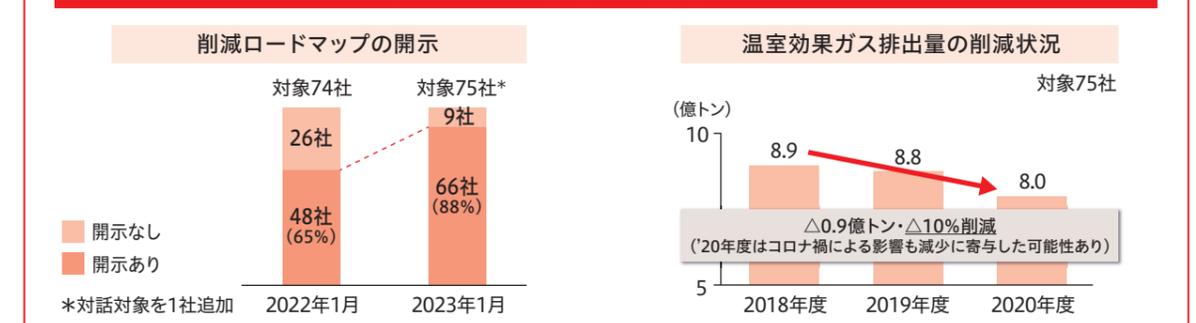
日本版ステューワードシップ・コード制定以前から、投資先企業とは、株主還元や収益性と合わせてG(ガバナンス)を重視した対話を行ってきました。また、E(環境)・S(社会)のテーマに対する企業・投資家の意識の高まりから、2017年からE・Sに係る対話を強化し、企業価値向上の観点から重要な対話のテーマを順次拡大しています。

値や信用力への影響などの観点でESG評価を加味し、投融資判断を行っています。ESG評価によって特定した投融資先の重要課題については、対話を通じて状況を確認するとともに取り組みの後押しを行っています。

2018年から気候変動を主要テーマとする対話を開始し、2020年以降は投資先排出量の約8割を占める約70社と対話を実施しています。それらの企業に対しては、2050年ネットゼロに向けた削減ロードマップの策定・開示を要望しており、約9割の66社が開示済となっています。また、気候変動の対話を開始して以降、企業の温室効果ガス排出量は約10%削減するなど、アウトカムの創出にもつながっています。今後も業種や企業毎の状況も踏まえつつ、対話を通じて削減取り組みの進捗を確認していきます。

また、世の中の注目度が高まり、今後は企業のさらなる開示に向けて議論されている「人権」や「人的資本」のテーマにおいても、世の中の動向や企業の取り組み状況などを踏まえながらE(環境)・S(社会)課題の解決を目指していきます。

エンゲージメントを通じて創出したアウトカム



PRI in Person Tokyo 2023 のリードスポンサー就任



当社は、PRI*(国連責任投資原則)が2023年10月に東京で開催する年次カンファレンス「PRI in Person Tokyo 2023」において、保険会社として世界で初めてリードスポンサーに選定されました。PRI in Personは、ESG投資業界における世界最大級のイベントであり、そのリードスポンサーは、署名機関の中から一機関のみ選定されます。PRI in Personでは、資産運用会社や保険会社などの機関投資家のほか、政

策当局やNGOなどのステークホルダーが集い、実社会への具体的なアウトカム形成に向けて、気候変動や人権などの社会課題に対して、各ステークホルダーに求められることが議論されます。当社は、リードスポンサーとして、インベストメントチェーンに関わるさまざまなステークホルダーをイベントに巻き込み、グローバルな資産運用業界における責任投資の高度化と進展に貢献してまいります。

*PRIは、国連事務総長であったコフィー・アナン氏の提唱により、2006年4月に誕生したイニシアティブで、持続可能な社会の実現を目的とし、機関投資家がESGの課題を投資の意思決定に組み込むことを提唱しています。当社は2017年にPRIに署名し、現在、当社執行役員の木村武が、保険会社初の理事会メンバーとして活動しています。

主要戦略3:グループ運用態勢高度化

日本生命グループでは、国内のみならず海外の運用拠点も加えたグローバルな運用体制を構築し、各社の強みを活かしながら、資産運用の収益源の多様化・資産の分散化を進めています。

2022年3月には、グループのリソースを結集し、運用力を強化する観点から、日本生命(2021年3月)に続き大樹生命のクレジット・オルタナティブ投資の機能を、資産運用子会社であるニッセイアセットマネジメントへ移管しました。



NISSAY VOICE

安全性・収益性・公共性を兼ね備えた資産運用の成果をお客様に還元していきたい

株式会社では、国内の企業が発行する株式に投資しています。株式は、低金利環境下においても安定した配当収入や企業の成長に応じた値上がり益の確保が期待される資産であり、中長期的な保有を前提とした投資を行っています。私は、企業との対話や議決権行使等のスチュワードシップ活動に関する業務と、企業分析等を行うアナリスト業務を担当しています。例えば、議決権行使では、対話を通じて把握した企業の状況も踏まえ、1件1件きめ細かく判断することを心がけています。また、アナリスト業務では、単なる企業業績の分析に留まらず、年間延べ1,000件を超える企業との対話や、グループ会社のアナリストとの意見交換で得られた情報に加え、ESGの観点も加味した多面的かつ中長期的な視点での分析を行っています。

上記の業務に加え、責任ある機関投資家として、官公庁主催の検討会へ参加し、より良い株式市場の形成に向けた意見発信などにも積極的に取り組んでいます。

社会課題の解決に資するかという点も意識しつつ、安全性・収益性・公共性に留意した運用を通じ、ご契約者へその成果を還元してまいります。



株式会社
木村 正弥

アセットマネジメント事業

当社では、魅力ある保険商品をお客様に提供することに加え、多様化するお客様の資産形成ニーズにも対応するため、アセットマネジメント事業に積極的に取り組んでいます。

グループアセットマネジメント各社・提携先の持つ高度な運用スキルを獲得することで、保険商品の運用利回りを向上させ、ご契約者の利益に貢献していきます。

また、日本国内では、少子高齢化の進行に伴い資産形成の重要性がより一層増す中、NISAの抜本的拡充・恒久化が予定されるなど、資産運用に対するニーズが高まる環境にあります。

当社国内アセットマネジメント事業では、こうした環境下で、ニッセイアセットマネジメントを中心にグループ一体となり、特長のある資産運用サービスを提供していきます。さら

に、当社と大樹生命のクレジット・オルタナティブ投資の機能をニッセイアセットマネジメントへ移管し、各社のノウハウの共有等を通じた運用態勢の強化にも取り組んでいきます。

海外においても、米国を中心とした先進国での退職後の資産運用ニーズの高まりや、新興国の所得向上による市場規模のさらなる拡大等が期待できます。当社海外アセットマネジメント事業では、グループアセットマネジメント各社の強みを活かして投資信託・投資顧問サービスを提供していきます。

グループアセットマネジメント会社間での商品の相互供給や人材交流など、国内外でさまざまなシナジーを創出し、資産運用力を強化しながら、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。



日本生命グループ

海外事業



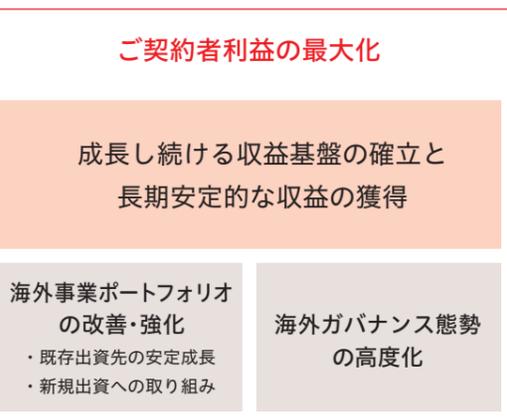
海外事業を通じて、 ご契約者利益の最大化と 安心・安全で持続可能な 社会の実現を目指す

取締役常務執行役員
木村 稔

環境認識・基本戦略

当社は、相互会社として、いかなる環境変化の中でも「ご契約者利益を最大化する」という使命を果たし続けるべく、海外ビジネスに取り組んでいます。新型コロナウイルス感染症の長期化や、地政学リスクの高まりなど、海外事業を取り巻く環境は、先行き不透明な状況ではあるものの、①国内と異なる成長機会を確保し、長期安定的に収益を獲得すること、②地域や事業の分散等によりリスクをコントロールし当社グループの経営の安定化を図ること、を目指して海外事業の展開・各種取り組みを進めています。

社会・経済の状況が変化し、お客様ニーズが一層多様化している中、各国・地域において、お客様のご期待に応える保険・資産運用サービス等の提供に向けて継続的に取り組んでいきます。



※各社の概要について、アセットマネジメント事業はP115、海外保険関連事業はP116をご参照ください。

グループ成長戦略方針

中期経営計画における海外事業の基本戦略としては、長期安定的な収益獲得に向け、海外事業ポートフォリオの改善・強化と海外ガバナンス態勢の高度化の2軸を中心として、取り組みを推進しています。
「海外事業ポートフォリオの改善・強化」については、将来

のさらなる成長に向けて、既存出資先の安定成長を実現するとともに、新規出資も継続して検討しています。
「海外ガバナンス態勢の高度化」については、地域統括態勢の強化を図るとともに、専門性の高いグローバル人材の育成強化を推進しています。

中期経営計画での方針	主要戦略	進捗
グループ事業の強化・多角化	主要戦略 1: 海外事業ポートフォリオの改善・強化	<ul style="list-style-type: none"> ・豪州のMLCは、所得補償保険の単品黒字化を実現し、収支改善を実現 ・英国領バミューダ諸島のレゾリューション・ライフへの追加出資方針を決定 ・中国の長生人寿やインドのリライアンス・ニッポンライフ・インシュアランスにおけるパートナー変更に向けた対応を推進
	主要戦略 2: 海外ガバナンス態勢の高度化	<ul style="list-style-type: none"> ・海外事業投資・管理指針の策定 ・地域統括拠点への出資先経営管理機能の一部移管、現地専門人材の積極採用等による態勢強化 ・グローバル人材の専門性向上に向けた研修等の実施

グループ成長戦略の成果と課題

海外事業は、2022年度のグループ基礎利益について、MLCをはじめとする出資先各社の収支改善等を受け、過去最高益を更新しました。

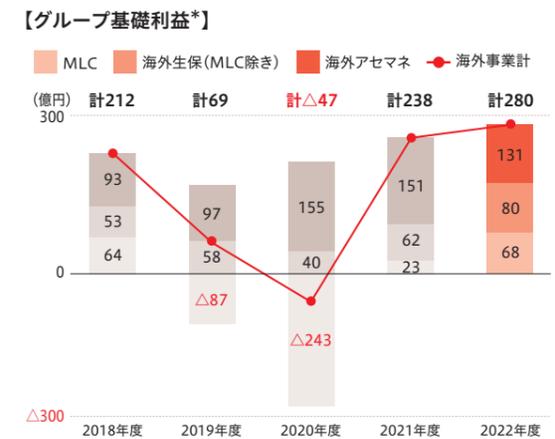
引き続き、「海外事業ポートフォリオの改善・強化」と「海外ガバナンス態勢の高度化」に重点を置き、着実に前進させていきます。

また、「サステナビリティ経営」と「お客様本位の業務運営」を基盤とした事業展開に向け、各社とも理念を共有し、成長し続ける収益基盤の確立と長期安定的な収益の獲得を目指します。

「海外事業ポートフォリオの改善・強化」については、既存出資先について、MLCの収支改善等は見られるものの、新契約の伸び悩み等の課題が残存する出資先もあり、各社の課題解決・成長路線への回帰に向け、引き続き取り組みます。

また、レゾリューション・ライフについて、持分法適用会社化に向けた態勢の整備に取り組むとともに、新規出資についても、継続して検討してまいります。

「海外ガバナンス態勢の高度化」については、地域統括拠点の機能強化に継続的に取り組んでおり、さらなる海外事業拡大を見据えた態勢整備・機能拡充が求められていると考えています。また、グローバル人材の高度化については、人材の裾野拡大は進捗しているものの、専門性を具備した人材態勢の構築が課題と考えており、各種人材育成プログラムを充実していきます。



* 税引前当期利益から、一部会社は金利変動の影響等を調整

新規事業

新規事業に取り組む意義

当社は相互会社として、ご契約者利益の最大化に資するため、事業を多角化させてきました。

特に新規事業の領域では、事業成長に加え、相互会社としての公共性発揮が求められる中、少子高齢化や健康寿命延伸を中心とした中長期的な環境変化に対し、子育て支援事業やヘルスケア事業、シニア事業、イノベーション開発を

通じて、保険だけではカバーできないお客様のニーズやリスクに対応してきました。

今後も、あらゆる世代が安心して暮らせる社会の実現に向けて、企業価値の向上と各企業とのアライアンスを通じた社会課題解決の好循環を目指していきます。



子育て支援事業

目指す姿

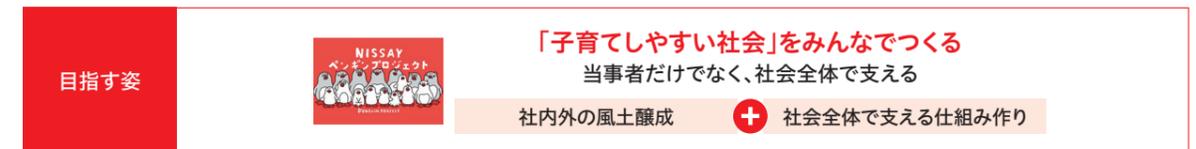
創業以来、相互扶助の仕組みである生命保険を通じ社会のセーフティネットの役割を担ってきた当社は、あらゆる人々が活躍できる社会の実現に向けて、次世代を支える人々を社会全体で育む仕組み作りに取り組んできました。

近年、核家族化の進行や、女性の社会進出等を背景に子育てを取り巻く環境が大きく変化しています。この変化を踏

まえ、当社は子育ての壁や不安を当事者だけに留めるのではなく、次世代に向けて社会全体で考えるべき問題として捉え、①社内外の風土醸成、②社会全体で支える仕組み作りという二つの観点から取り組み*を進め、「みんなで子どもを育てる社会」の実現を目指しています。

*この取り組み全体を、「NISSAYペンギンプロジェクト」と称し、2022年4月から推進しています。

取り組み実績・課題と今後の方向性



	具体取組	実績	課題	今後の方向性
社内外の風土醸成	・各種情報発信 ・企業・自治体との共同企画	〔イベント参加総数〕 約3万名 〔共同取組実施数〕 14企業・1自治体	・発信における、コミュニケーションの一方通行化 ・当事者以外の巻き込みの不足	・双方向のコミュニケーションを促す企画の実施 ・社会全体で子育てを支える仕組み作りに向けたパートナーの候補の拡大
社会全体で支える仕組み作り	企業主導型保育所 仲介サービス	〔契約企業数〕 113 〔ネットワーク保育所数〕 717	多様な利用者ニーズへの対応 ・病児保育・発達支援等 子育てを取り巻く環境変化に伴う保育所課題の変化 ・少子化対策の受け皿としての多機能化	・子育て世帯の多様なニーズに資する保育所仲介サービスのコンテンツ拡充 ・保育所の多機能化を支える新たなサービスの提供を検討

待機児童問題が解消傾向にある一方、保育所には保護者の支援および少子化へのさらなる対策として、多機能化が求められています。しかし、保育所業務負荷の高止まりなどにより、その役割は果たしきれない懸念があります。また、直近ではコロナ禍をきっかけに保護者の交流機会が減少する等、子育て環境は変化し、保護者の孤立を防止する支援の必要性がさらに高まっています。

当社はこのような外部環境の変化と、上記で触れた実際の利用者の声から見てきた課題を踏まえ、「NISSAYペンギンプロジェクト」を通じ、社会全体で支える仕組み作りに向けたパートナーの候補を拡大し、保育所の質向上や子育て世帯の多様なニーズに資するサービス拡充を図り、「みんなで子どもを育てる社会」を実現していきます。

ヘルスケア事業

目指す姿

人生100年時代において、国民一人ひとりが適切な予防・医療を受けられる環境を維持していくためには、健康保険組合などの保険者や企業が健康増進取組を推進し、保険者財政の適正化を図る必要があります。こうした取り組みの一環として、保険者によるデータヘルス計画や企業の健康経営取組が推進されています。

上記のようなニーズを踏まえ、当社は2018年4月より「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(Wellness-

Star☆)」として、組織の健康課題を可視化するデータ分析サービスと、そこから見えてきた課題への対応となる疾病予防サービスを提供しています。

当サービスの提供を通じて、保険者財政の適正化に寄与し、国民一人ひとりが適切な予防・医療を受けられる環境の維持・発展に貢献することで、あらゆる世代が安心して暮らせる健康長寿社会づくりの実現を目指します。

目指す姿

ヘルスケアサービスの提供を通じて、あらゆる世代が安心して暮らせる健康長寿社会づくりの実現に寄与

【Wellness-Star☆ 取り組み変遷】



*1 健診・レセプトデータの分析に基づいて保険事業をPDCAサイクルで効果的・効率的に実施するための事業計画であり、健康保険組合をはじめとする全ての保険者に対して計画の策定・実施が求められる
*2 有償サービス

NISSAY VOICE

ヘルスケアサービスを通じて、お客様の健康を多角的にサポートしたい

私は事業開発担当としてパートナー企業や大学とのアライアンスを通じた新サービスの開発に取り組んでいます。中でもメンタルヘルス領域の取り組みとして東京大学と「ストレスチェック分析の高度化」をテーマとした共同研究に携わっています。

昨今、人的資本経営が注目されており、一人ひとりがいきいきと働ける職場環境づくりの重要性が高まっています。開発したサービスを通じてこうした流れを後押しすることで、従業員のエンゲージメントの向上ひいては日本の労働生産性の向上に貢献したいという思いで取り組んでいます。

当領域の最先端である企業、大学の先生方、そして熱い思いをもったメンバーと取り組めることにやりがいを感じながら、お客様のヘルスケアを多角的にサポートできるよう精進してまいります。



ヘルスケア事業部 権太 圭吾

取り組み実績・課題と今後の方向性

目指す姿の実現に向けて、直近では保険者・企業に対して、Wellness-Star☆のサービス提案に取り組み、データ分析サービスや疾病予防サービスの導入団体数は順調に拡大しています。さらなる導入団体の拡大に向けては、健康保険組合・企業に加えて、自治体へのアプローチも強化していきます。

中期的な取り組みとしては、これまでのサービス提供を通じて、得られた気付きや課題を踏まえ、データ分析サービス・疾病予防サービスの改良に取り組んでいます。

データ分析サービスについては、これまで提供してきた無料のレポートに加えて、保険者毎のニーズに合わせたカスタマイズでのデータコンサルティング事業の展開を検討しています。また、疾病予防サービスについては、外部パートナーとのアライアンスによるサービスの改良や、東京大学・東邦大学とのメンタルヘルス領域での取り組みを活かしたサービスラインアップの拡充に取り組んでいます。保険者のみならず、企業にも幅広くサービスを提供することにより、当該企業の従業員の健康維持・予防により一層貢献していきます。

	具体取組	実績	取り組み上で見えた課題	今後の方向性
データ分析サービス	第3期データヘルス計画支援レポートの提供	[導入団体数] 約150団体 [データ数] 280万名超	お客様ニーズの変化 ・計画策定から取組評価までを一括で支援するニーズの高まり ・保険者固有の課題に合わせたカスタマイズニーズの高まり	・保険者ニーズに寄り添ったデータコンサルティングの検討
疾病予防サービス	糖尿病予防プログラム 血糖変動チェックプラン	[導入団体数] 約240団体 [利用者数] 約4,000名	各サービスに対する新たな要望の顕在化 ・利便性の向上や継続利用を促す仕組みの必要性 ・生活習慣病対策以外のラインアップ拡充の必要性	・外部パートナーとのアライアンスによるサービスの改良 ・東京大学・東邦大学とのメンタルヘルス領域の研究・サービス開発

日本生命における2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)への取り組みについて

当社と万博とのつながりは強く、過去に大阪で開催された2度の万博「日本万国博覧会(1970年)」、「国際花と緑の博覧会(1990年)」にいずれにも出展し、地域の発展・振興に努めてきました。

大阪・関西万博は、「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマに、コロナ禍を乗り越えた先の新たな時代に向け、持続可能性を模索する場として開催されます。「いのち」という、尊く、また生命保険事業にもつながりの強いテーマを掲げる大阪・関西万博に、当社は「大阪ヘルスケアパビリオン」のスーパープレミアムパートナーとして出展を予定しています。

大阪ヘルスケアパビリオンでは、訪れた人々に「いのち」や「健康」、近未来の暮らしを感じていただくことを目指しています。当社も2023年度「大阪・関西万博推進部」を新設し、大阪・関西万博開催に向けた機運醸成に取り組んでいます。

大阪ヘルスケアパビリオンへの出展を通じ、一人ひとりの未来の健康への気付きや行動変容へとつながるきっかけを提供するとともに、未来社会の新たな価値の創造に取り組んでいきます。



大阪・関西万博 会場イメージ 画像提供:公益社団法人2025年日本国際博覧会協会



大阪ヘルスケアパビリオン 外観イメージ 画像提供:2025年日本国際博覧会大阪パビリオン推進委員会、一般社団法人日本国際博覧会大阪パビリオン

イノベーション開発

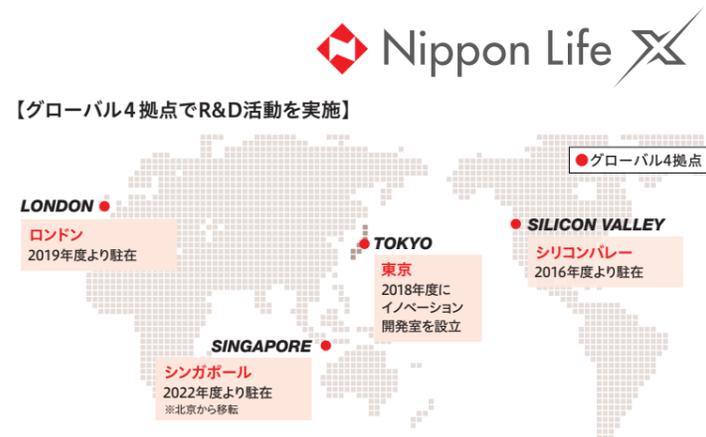
目指す姿

保険会社を取り巻く環境は日々変化しており、先端技術の急速な進展やライフスタイル・ニーズの多様化による業界変革に対応するためには、保険事業と新規事業の両領域でのイノベーション取り組みが必要と考えています。

当社がこれまで築き上げてきた伝統と革新を掛け(X)合わせ、未知(X)に挑み続け、人生100年時代を豊かにする未来社会を私たち自らが創り上げたいとの想いをもって、2020年度から対外呼称Nippon Life XとしてR&D活動に取り組んでいます。

これらの活動を通じて、中長期的には、当社の中長期経営計画で掲げているグループ事業の

強化・多角化を進めていくと同時に、イノベーション風土やアントレプレナーシップの醸成も進めていきます。



目指す姿

保険事業および新規事業の両領域でイノベーションによる新たな価値を提供

イノベーション開発投資を活用した調査活動(投資枠550億円)

- ・グローバル4拠点(東京・米シリコンバレー・シンガポール・ロンドン)での幅広い情報獲得
- ・メガトレンド、業界動向、先端技術等の獲得情報の発信

保険事業の高度化

- 少額短期保険会社を設立し、デジタルによる効率的な商品開発を実現
- AIに代表される先端技術の適用推進

新規事業の創出

- 社内起業プロジェクト「ちょこいく」の事業化
- ・一時保育を利用したい保護者と空枠を有する保育園をマッチングするサービス
- 外部パートナーとの共創による事業創出

主な取り組みの進捗

■ イノベーション開発投資を活用した調査活動

調査においては、一般的な情報収集では獲得できない深度ある先端技術情報の獲得や協業の候補先となるスタートアップの探索に向けて、イノベーション開発投資*の枠組みも活用しながら、グローバル4拠点で活動を行っています。具体的な先端技術としては、保険事業への適用を見据えたAI、金融機関でも活用が検討されている「メタバース」、

*イノベーション開発投資とは、イノベーション活動推進を目的としたベンチャーキャピタル・スタートアップ等への投資財源です。2018年度に100億円の投資枠を設定したことから始まり、現在は、550億円まで拡大しています。

「ブロックチェーン」や「DeFi」に代表されるWeb3.0領域に関する技術等に注目しています。

また、調査活動で獲得したメガトレンド、業界動向、先端技術等の獲得情報を社内に広く発信することで案件創出・協業推進に取り組んでいます。

イノベーション取り組みには、技術・ノウハウ・アイデアを持ち寄り、革新的なビジネス・サービスを共創していくオープンイノベーション体制の構築が重要であり、投資も活用しつつ、各拠点の地域特性も踏まえたパートナーとのネットワークを形成しています。

■ 保険事業の高度化

ノーコードでのシステム構築に強みをもつUnqork社と実証実験を行い、当企業の開発基盤を国内初の事例として2022年4月に設立したニッセイプラス少額短期保険に導入しています。

これにより、エンジニアによるプログラミングではなくドラッグ&ドロップ等でシステム構築が可能となり、短期間・アジャイルな開発を実現

しています。また、社内の事業部門と協働しAIに代表される先端技術の適用推進に取り組んでいます。



■ 新規事業の創出

新規事業創出に向けた取り組みの一つとして、当社職員が新規事業のアイデア創出から事業化までを行う「社内起業プロジェクト」を2020年度から実施しています。

これまでに、当プロジェクトを通じて選出され、事業化検討を行った事業アイデアが実際に都内一部でサービスを開始するなど、保険事業以外の提供価値の拡大を目指す取り組みを、着実に進めています。



NISSAY VOICE

社内起業プロジェクトを通じて社会に貢献したい

私たちは、自分たちが発案した子育てに関する課題の解決を目指す事業アイデア「ちょこいく」(一時保育マッチング事業)の事業化検討を行っています。

子育てを取り巻く環境が大きく変化している現代において、「ちょこごと」頼りやすい社会を創ることで、もっと“いく児”を楽しむ”を目指し、子育て世代の皆さまが抱えるさまざまな課題の解決につながるサービスのあり方を日々模索しています。新規事業創出のプロセスは苦労と挑戦の連続ですが、ご利用いただいたお客様から前向きなフィードバックをいただくこともあり、これまでの仕事とは違ったやりがいも感じ始めています。今後、この事業の拡大を通じて社会に貢献していけるよう、強い使命感を持って取り組んでまいります。



右:イノベーション開発室 田中 紗代
左:イノベーション開発室 青木 彩

今後の方向性

AI等による保険事業の高度化や、デジタル保険やP2P保険が登場する等、保険の価値・概念・提供形態が変化・拡大しており、先端技術を適用するケイパビリティが競争の源泉となる可能性があります。

一方で、保険だけではなく、その周辺サービスも同様に変化・拡大していく中で、保険とその周辺サービスの境界線が曖昧となり、新たなビジネスモデルが登場する可能性もあります。

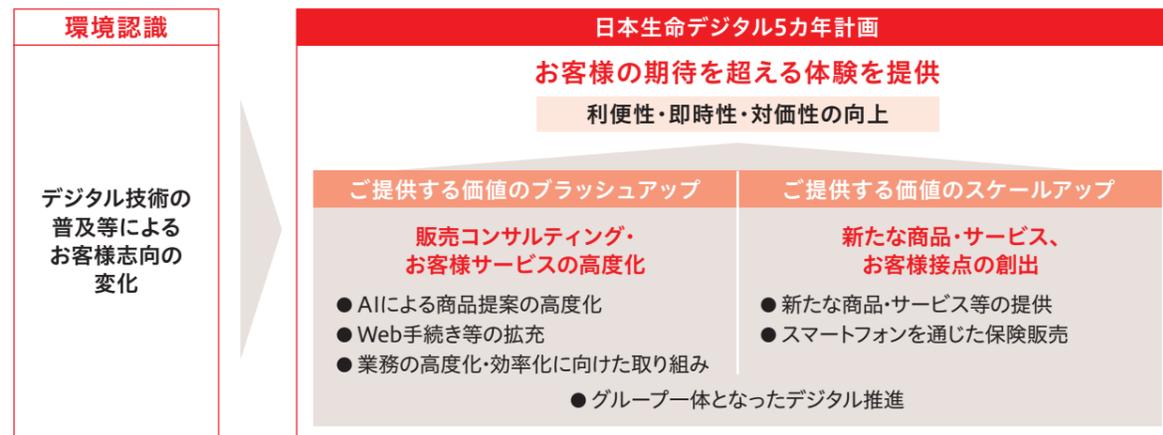
これらを踏まえて、今後の方向性としては、グループ全体のイノベーションラボ化に向けた取り組みを加速させていきたいと考えており、具体的には、新たな技術へのチャレンジを拡大し適用事例を増やすとともに、さらなる社外知見の活用を通じた機動的な新規事業開発を進めていきたいと思ひます。このような方針のもと、直近では、社外の方との「共創活動」に力を入れることを通じて、R&D案件の質・量の増大に取り組んでいきます。

デジタル戦略

デジタル活用戦略と基本方針

デジタルを活用した販売手法やお客サービス、商品などが普及し、お客様の志向は従来と比較して、より「利便性」「即時性」「対価性」を評価する傾向が加速しています。生命保険業界においても、お客様志向の変化は同様の傾向にあることから、当社が成長し続けるためには、お客様接点における満足度のさらなる改善に努める必要があると考え、

2019年度に「日本生命デジタル5カ年計画」を策定しました。中期経営計画では、「日本生命デジタル5カ年計画」のもと、先端IT・データを積極的に活用し、ご提供する価値のブラッシュアップ・スケールアップを通じて、お客様の期待を超える体験を提供するべく取り組んでいます。



ご提供する価値のブラッシュアップに向けた取り組み

■ AIによる商品提案の高度化

お客様に頂いた情報や、営業職員の訪問活動、ご提案履歴などのビッグデータをAIが分析し、お客様に直接アドバイスメッセージをお伝えするサービスを導入しました。

また、ビッグデータを活用し、お客様の状況に応じて、提供する情報や保険提案のタイミング、最適なツールなどを営業職員にレコメンドする機能を導入し、コンサルティング力を強化しました。

■ Web手続き等の拡充

ニッセイホームページ・日本生命アプリを通じてご契約内容確認、給付金請求、契約貸付利用などのお手続きに加え、マイナンバー登録等による利便性の向上を図りました。



■ 業務の高度化・効率化に向けた取り組み

業界に先駆けて導入したRPAに加え、AI技術を活用したQ&Aチャットボットや手書き文字の認識技術などを順次導入し、業務プロセスの改善を推進しました。

ご提供する価値のスケールアップに向けた取り組み

■ 新たな商品・サービス等の提供

お客様からお預かりした健康関連データを活用し、日本生命グループの知見を活かした事業の高度化への取り組みを行っています。

■ スマートフォンを通じた保険販売

営業支援機能を搭載したスマートフォンの導入により、迅速なお問い合わせ対応など、お客様対応力のさらなる高度化を行いました。

グループ一体となったデジタル推進

複数元受会社・複数販売チャネルのもとで、グループ一体となってデジタル活用を推進することで、販売・アフターサービス戦略を高度化しています。

社外から評価を受けた取り組み

■ IT賞(IT最優秀賞)を受賞

当社とニッセイ情報テクノロジーは、公益社団法人企業情報化協会が主催する2022年度「IT賞」にて、「IT最優秀賞」を受賞しました。IT賞の受賞は4年連続5回目となります。

当社では、日本生命グループ一体でのIT・デジタル人材育成体制構築として、IT人材研修施設「TREASURE SQUARE」を2022年3月に開設し、当施設を核としたグループ一体での人材育成を推進する企業姿勢が評価されました。

IT賞について

日本の産業界ならびに行政機関などの業務における事業創造、効果的ビジネスモデルの構築・促進、生産性向上等、“ITを高度に活用したビジネス革新”に顕著な努力を払い成果を挙げたと認めうる企業、団体、機関および個人に対して、公益社団法人企業情報化協会が授与するもの。



■ DX認定

当社は、経済産業省が定めるDX認定制度における「DX認定事業者」に認定されました。

営業職員向けスマートフォン「N-phone」を導入し、LINE WORKS、Zoomなどによるお客様とのコミュニケーションの選択肢を広げています。

また、グローバル4拠点(東京・米シリコンバレー・シンガポール・ロンドン)でのAI・IoT・ウェアラブル端末などの先進技術を活用したソリューションやサービスに関する調査および投資活動、AIやRPAを活用した既存業務の効率化など、多方面で積極的にDXを推進しています。

DX認定制度について

2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律の一部を改正する法律」に基づく認定制度で、国が策定した「情報処理システムの運用及び管理に関する指針」を踏まえ、優良な取り組みを行う事業者を申請に基づいて認定するもの。



今後の方向性

デジタル技術の普及等によるお客様志向の変化を踏まえ、「お客様の期待を超える体験を提供」するために、販売コンサルティング・お客様サービスの高度化および、新たな商品・サービスの提供等を目指します。また、職員が付加価値の高い業務・新たな業務に挑戦できる働き方の実現に向けて、既存業務の効率化を推進します。

これらの実現に向けて、今後もより一層先端IT・データの活用に取り組んでまいります。

NISSAY VOICE

データ利活用を通じて、業務変革や新たな価値創出につなげたい

私たちデジタル推進室は、先端ITの活用や全社でのデータ利活用推進に向け、社内さまざまな部門と協業してプロジェクトを進めています。

私はこれまで個人保険領域やヘルスケア領域の業務の高度化に向けたデータ分析案件に携わってまいりました。その中で、データ分析にあたっての課題抽出・活用目的設定が不十分で、分析結果が現状確認にとどまってしまう次のビジネスアクションにつながらないというケースもありました。そのため、プロジェクト推進にあたり、各部門と対話を重ね、目指す将来像と抱える問題を把握するように努めています。解決策の実現性も意識しながら、社内外のデータや先進AIツール等を最大限活用することで、新たな接点の創出・サービスの提供につなげることを目指しています。

これからも各部門と一体での継続的なデータ利活用を推進することで、業務変革や新たな価値創出を図り、お客様の期待を超える体験のご提供につなげられるよう励んでまいります。



IT統括部
デジタル推進室
小山 明莉