



日本生命

2019年度 決算・経営戦略説明会

2020年6月

日本生命保険相互会社

新型コロナウイルス感染症に関する取り組み	P.2
2019年度業績の概要	P.3
2020年度業績見通し	P.8
事業戦略と取組状況	P.10
① 国内保険事業	P.10
② 資産運用事業	P.14
③ グループ事業	P.21
④ デジタルへの取り組み	P.28
⑤ 経営基盤	P.30
中期経営計画 数量目標の進捗状況	P.34
環境変化を受けた今後の対応について	P.36
SDGs取り組み	P.38

お客様

- 保険料の払い込みに関する期間の延長
- 新規の契約貸付の利息免除
- 新型コロナウイルス感染症を災害死亡保険金等の支払対象として追加
- 新型コロナウイルス感染症に罹患した場合、自宅またはその他病院などと同等とみなされる施設での治療に対しても、入院給付金等を支払
- 融資に係る返済の相談受付
- 休業を余儀なくされた飲食店舗などのテナント賃料の支払猶予

等

地域・社会

- 国際金融公社が発行するソーシャルボンドに2億豪ドルを投資*
- 医療関係機関に1億円の寄付
- フェイスシールド1万個を医療現場などへ無償提供
- 所属アスリートによる室内トレーニングなどのSNS発信

等

従業員

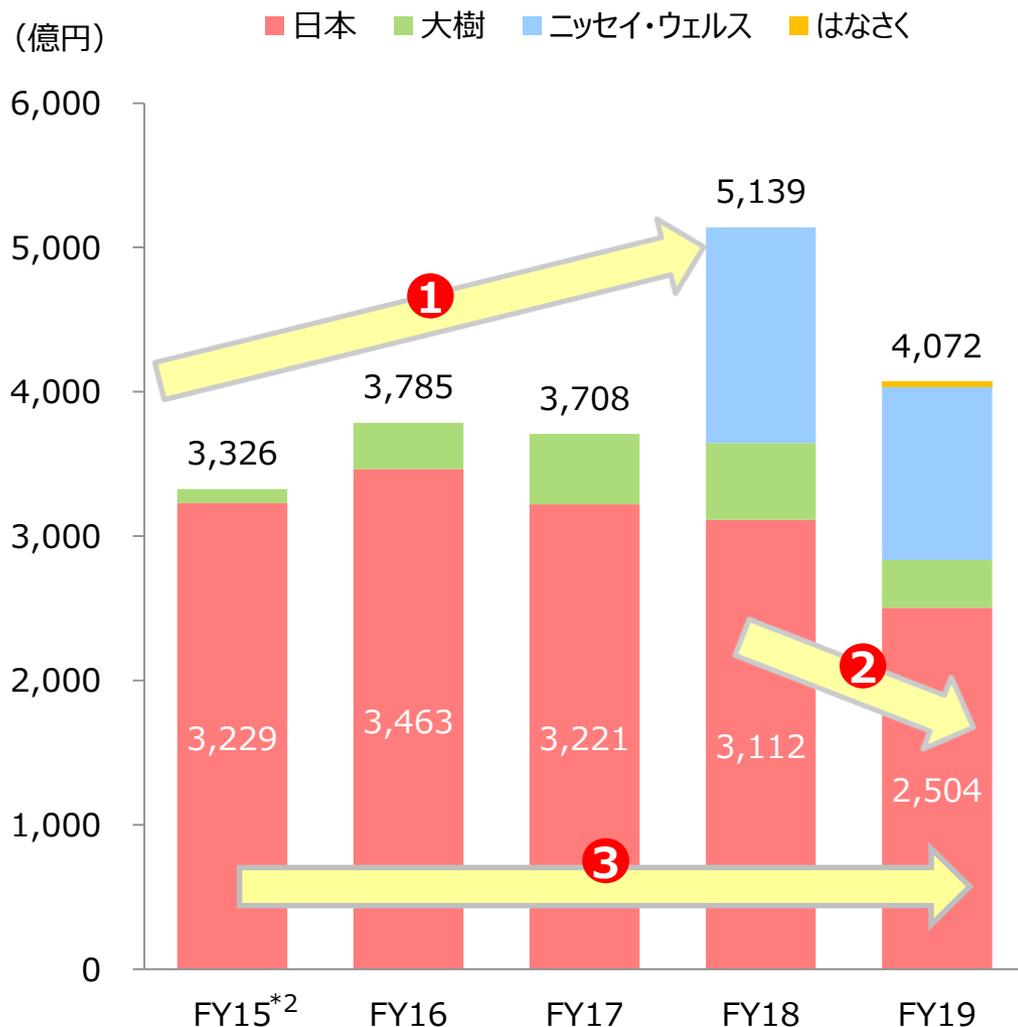
- 営業自粛に伴う休業補償
- ITなどを活用した在宅勤務

等

当社営業職員は、新型コロナウイルス感染症の拡大を受けて訪問活動を自粛していたものの、6月1日から、お客様のご意向に合わせて、順次訪問活動を再開

2019年度業績の概要

新契約年換算保険料*1



① グループ事業の拡大を通じ増加

② 2019年度は、法人向け商品の販売減少を主因に減少

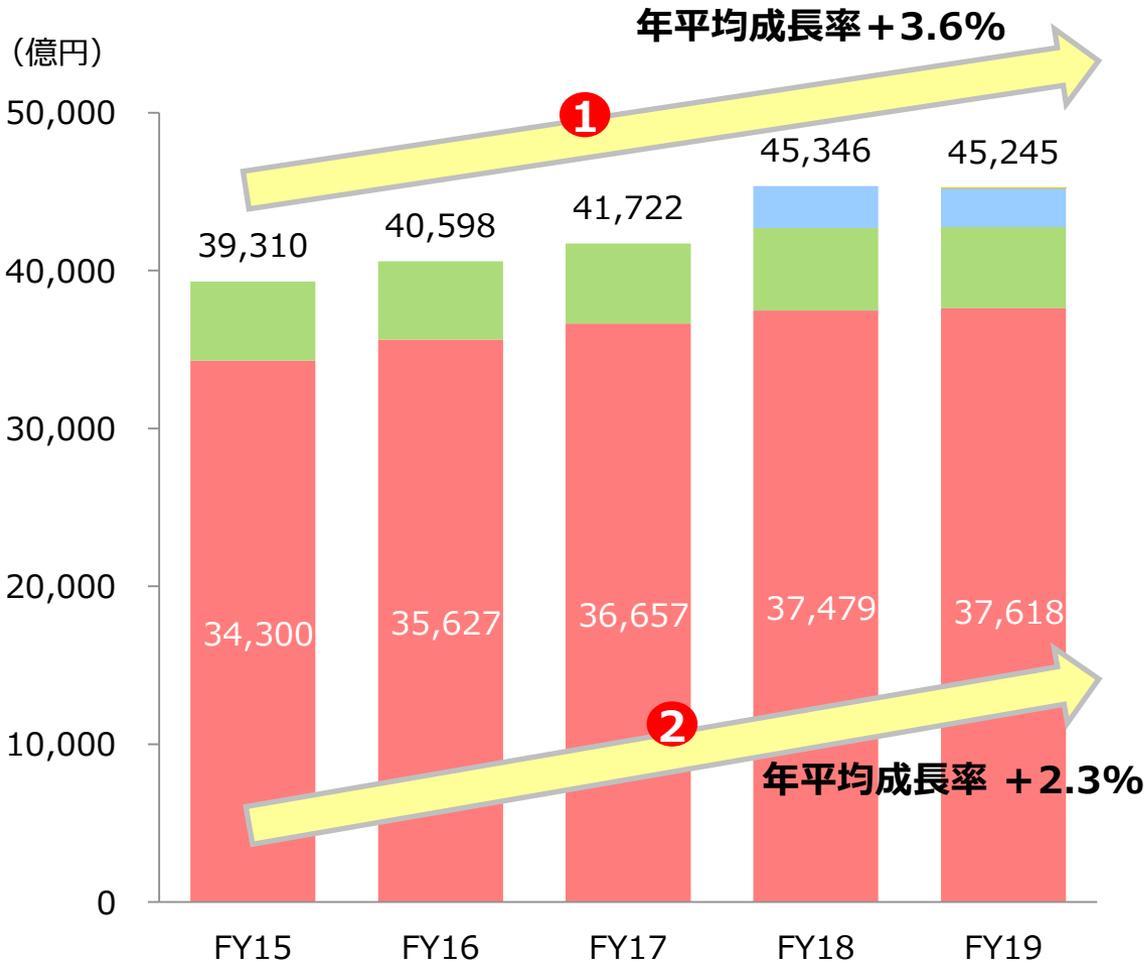
③ お客様ニーズにマッチした商品・サービスの提供により、長期的に底堅く推移

*1 対象は日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命

*2 FYは事業年度（以降同様）

保有契約年換算保険料(個人保険・個人年金)^{*1}

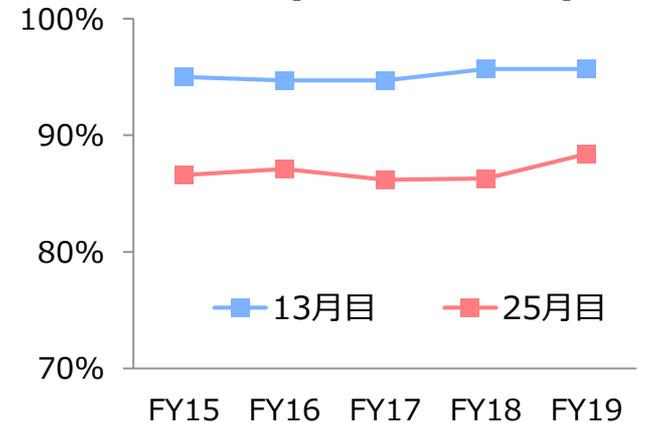
■ 日本 ■ 大樹 ■ ニッセイ・ウェルス ■ はなさく



① グループ事業の拡大を通じ、着実に増加傾向

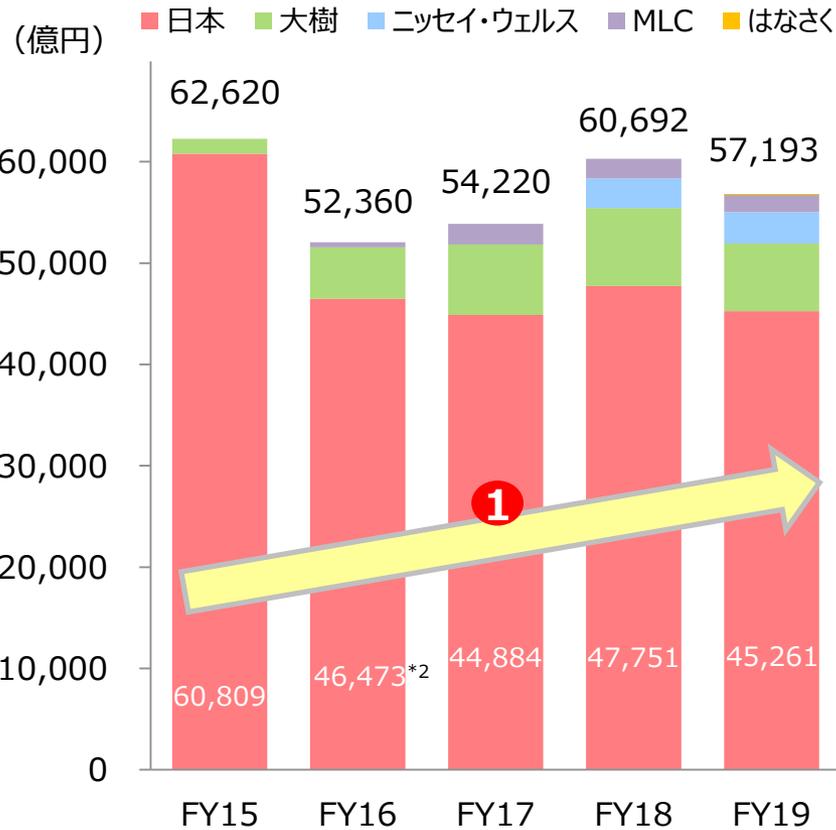
② 高い継続率を背景に、単体ベースでも増加

継続率(日本生命単体)^{*2*3}



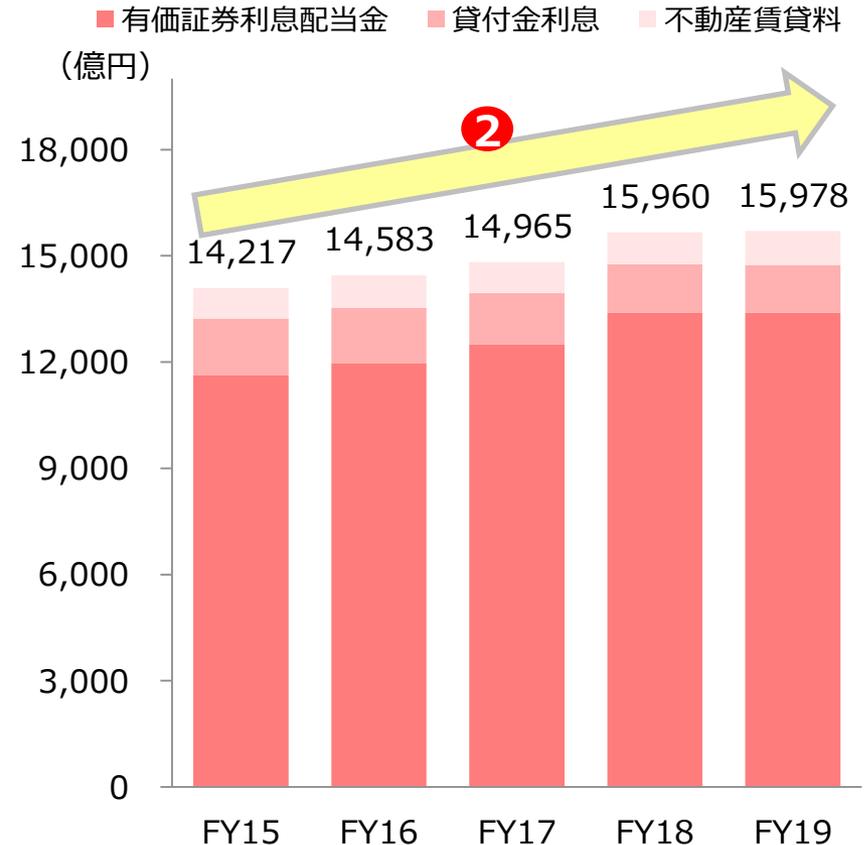
*1 対象は日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命 *2 保障額等ベース
 *3 新規・転換契約の合計で、月払・年払・一時払のすべての保険料の支払い方法を含んだ継続率

保険料等収入*1



① 厚い保有契約高を背景に
保険料等収入は安定推移

利息及び配当金等収入*1



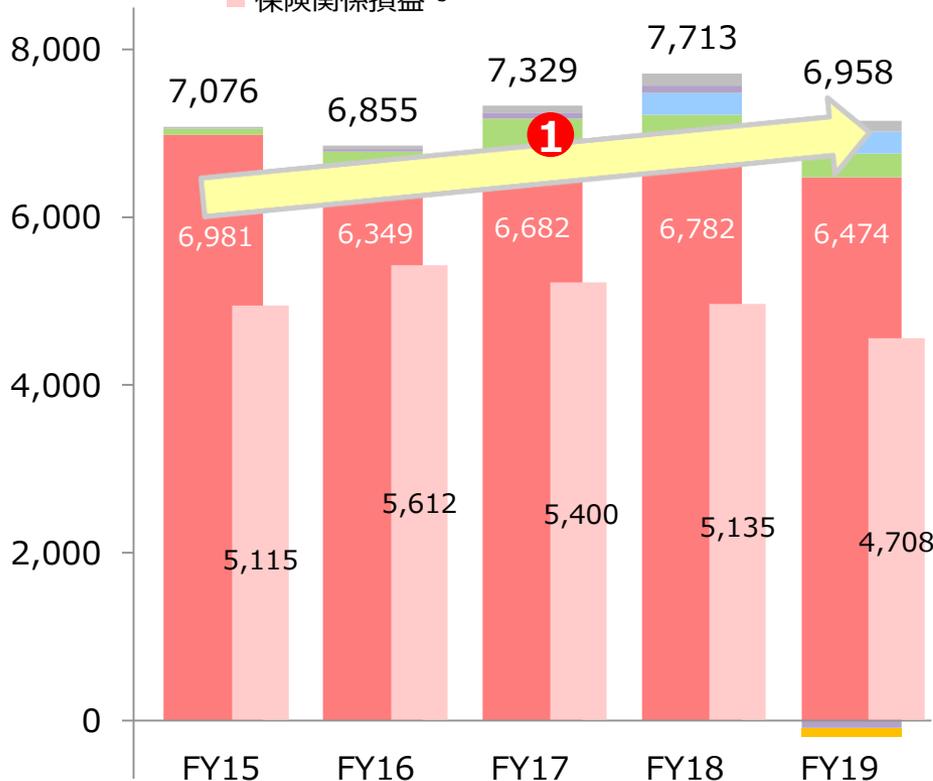
② 資産運用を通じ、
利息及び配当金等収入は安定推移

*1 連結ベースにて表示

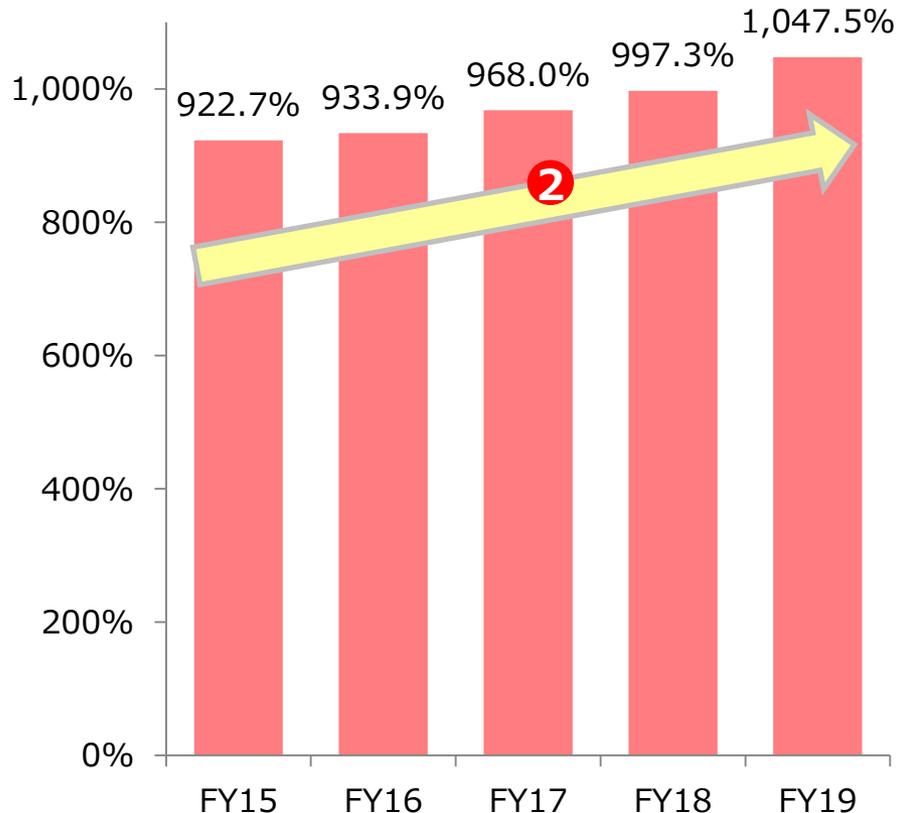
*2 金融機関窓販商品販売停止や前年度の大型団体契約獲得の反動等を主因として減収

グループ基礎利益*1

(億円) ■日本 ■大樹 ■ニッセイ・ウェルス ■MLC ■はなさく ■その他*2
■保険関係損益*3



連結ソルベンシー・マージン比率



① 安定した保有契約に基づく保険関係差益により底堅い基礎利益を確保

② 市場の変動が大きい環境下においても高い健全性を維持

*1 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・関連会社及び国内外の資産管理事業子会社・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（FY15、16の合計値については、日本生命、大樹生命の基礎利益、海外生命保険子会社・関連会社の税引前純利益に、持分比率、一部の内部取引調整等を行い算出）

*2 その他には、別掲していない会社分及び一部の内部取引調整等が含まれる

*3 国内生命保険会社の危険差益・費差益の合計

2020年度業績見通し

(単位：億円、百万豪ドル*1)

	保険料等収入		基礎利益	
	FY19	FY20 見込み	FY19	FY20 見込み
グループ計	57,193 ^{*2}	減少	6,958 ^{*3}	—
日本生命	45,261	減少	6,474	—
大樹生命	6,677	減少	286	—
ニッセイ・ウェルス生命	3,090	減少	258	—
MLC	1,887 ^{*4}	減少	▲ 114	—

保険料等収入は、
新型コロナウイルス感染症による営業職員チャネル等の販売自粛の影響もあり、対前年から減収を見込む

基礎利益は、
今後のマーケット動向が不透明であるため、現時点で見通しを示すのは難しい状況

*1 MLCは百万豪ドルにて記載

*2 日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命、MLC、米国日生を対象に算出

*3 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・関連会社及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

*4 収入保険料は手数料を除いた数値を記載

事業戦略と取組状況

① 国内保険事業

主な商品ラインアップ



営業職員・代理店

金融機関窓販

- 死亡のリスクへの備え
- 病気や介護等のリスクへの備え
- 医療のリスクへの備え
- 老後など将来のリスクへの備え

終身保険	定期保険
生存給付金付定期保険	
3大疾病保障保険	身体障がい保障保険
継続サポート 3大疾病保障保険 5つ星	介護保障保険
だい杖ふ 特定重度疾病保障保険	認知症サポート 認知症保障保険
ニューインワン NEWin1 入院総合保険	がん医療保険
	特定損傷保険
年金保険	養老保険

マイステージ
ニッセイ一時払終身保険

ChouChou!
ニッセイ 出産サポート給付金付3大疾病保障保険

もしものときの...
生活費
ニッセイ就業不能保険（無解約払戻金）

2020年4月発売

ニッセイ学資保険

ニッセイこどもの保障
げんき

ニッセイ長寿生存保険（低解約払戻金型）
GranAge

ロングドリーム GOLD 3

夢のたち
ニッセイ予定利率変動型一時払増額終身保険（毎年増額型）

デュアルドリーム

夢のプレゼント2



主なサービスラインアップ

ずっともっとサービス
健康介護 **あんしんダイヤル**

ベストドクターズ®・サービス

*1 認知症・介護 / あなたのそばの **コンシェルジュ**
～認知症・介護の相談窓口～

*2 *3 aruku& × 暮らしの脳トレ

*4 **ONSEI**

老後も、その後も、自分らしく。
GranAge Star

*1 Best Doctorsおよびベストドクターズは米国およびその他の国におけるBest Doctors, Inc.の商標
*3 暮らしの脳トレはニッセイ情報テクノロジー株式会社の製品・サービス

*2 「aruku&(あるくと)」は株式会社ONE COMPATHの登録商標
*4 ONSEIは日本テクトシステムズ株式会社の製品・サービス

みらいのカタチ 認知症サポートプラス

認知症保障保険

のポイント

POINT 1

**要介護状態か否かを問わず認知症と診断確定された場合に、
認知症診断保険金を一時金で受け取れる**

POINT 2

**軽度認知障がい（MCI）と診断確定された場合に、
認知症診断保険金の10%を一時金で受け取れる**

保険金に**“プラス”**し、加入から保険金支払後までトータルでサポートする
各種サービスを提供

『わかる』をサポート
〔認知症を正しく理解〕

やさしくわかる
認知症ガイド

『そなえる』をサポート
〔本人意思の実現〕

若後も、その後も、自分らしく。
GranAge Star

『やってみる』をサポート
〔早期発見・予防行動〕

aryuku& × 暮らしの脳トレ
ONSEI

業界初*

認知症・介護に関する相談・問い合わせ

電話・訪問

認知症・介護 / あなたのそばの
コンシェルジュ
～認知症・介護の相談窓口～

来店窓口

ニッセイライフプラザ

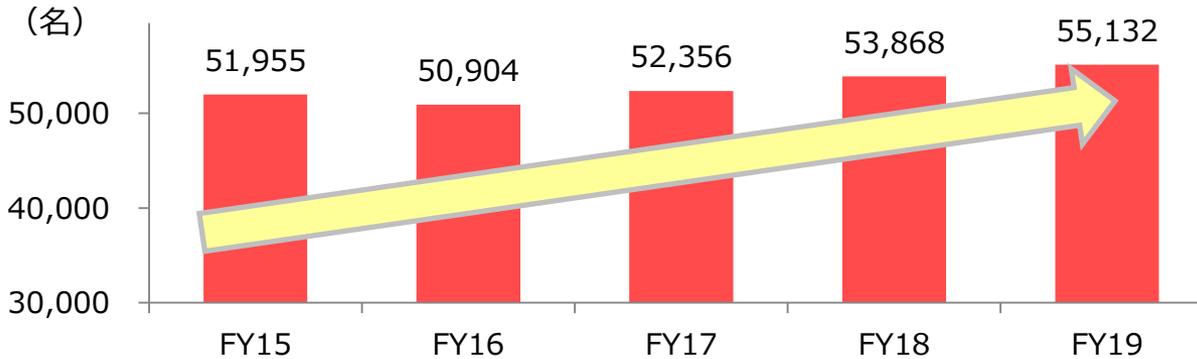
インターネット

認知症ウェブサイト 100年人生レシピ®



* 声だけで認知機能をチェックできるアプリの提供は生命保険業界初（2020年3月時点、当社調べ）

約5万名の営業職員によるFace-to-Faceの活動



※年度末（3月31日）時点
採用前に生命保険募集人の登録を受けた者を含む



デジタル活用による高度なコンサルティング 顧客接点の強化



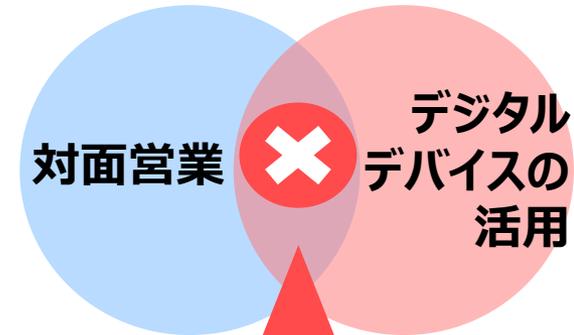
新営業職員用端末（TASKALL）の
導入（2019/4～）

ビッグデータやAIを活用したコンサルティングにより
職員の生産性を向上



営業職員スマホの導入（2020/1～）

AIによる営業スキルの評価機能で
職員全体の営業力を向上
スマホによるコミュニケーション円滑化



リアルと
デジタルの融合

約5万名の営業職員が
デジタルを駆使した
高度なコンサルティングを
行うことで
国内保険事業のさらなる
深耕を図る

事業戦略と取組状況

② 資産運用事業

基本戦略

リスク性
資産

中長期的な収益追求

リスクバッファーの範囲内で
リスク性資産に投資

- オープン外債
- 株式
- 不動産 等

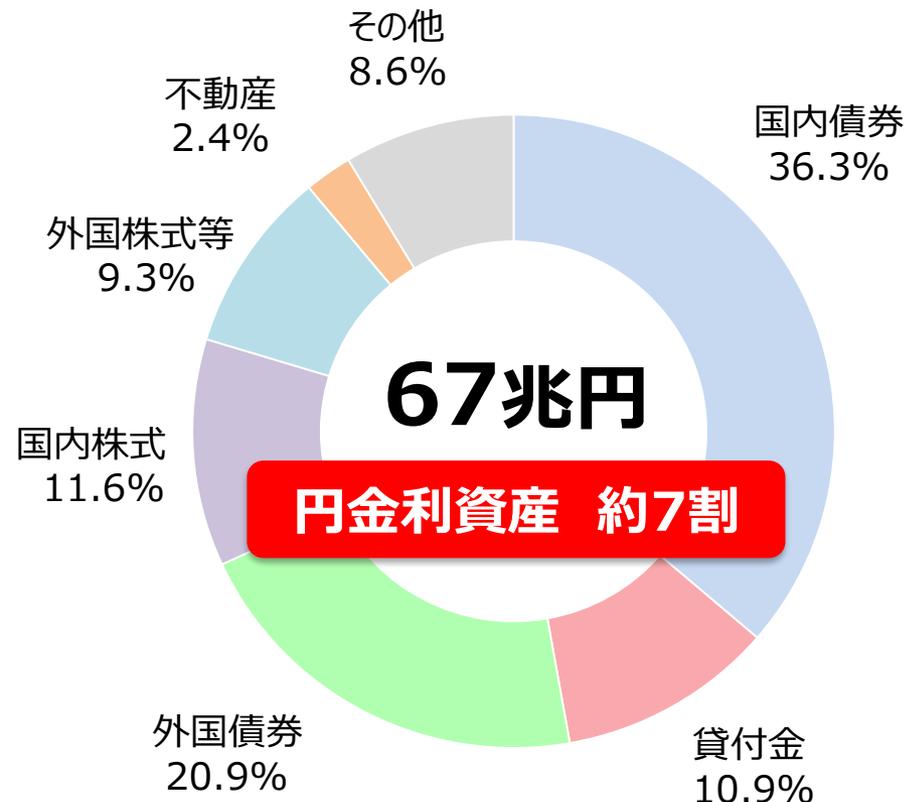
円金利資産での運用

円金利
資産

お客様への長期的・安定的な
保障責任を全うするため、
円金利資産を中心に運用

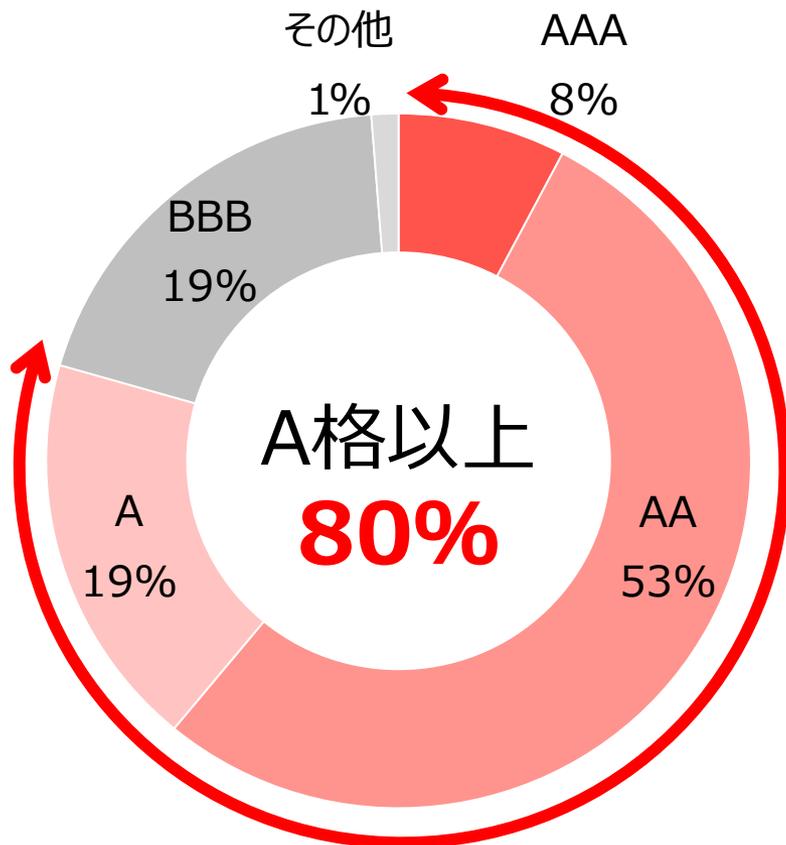
- 円建債券
- 貸付金
- ヘッジ外債 等

一般勘定のポートフォリオ

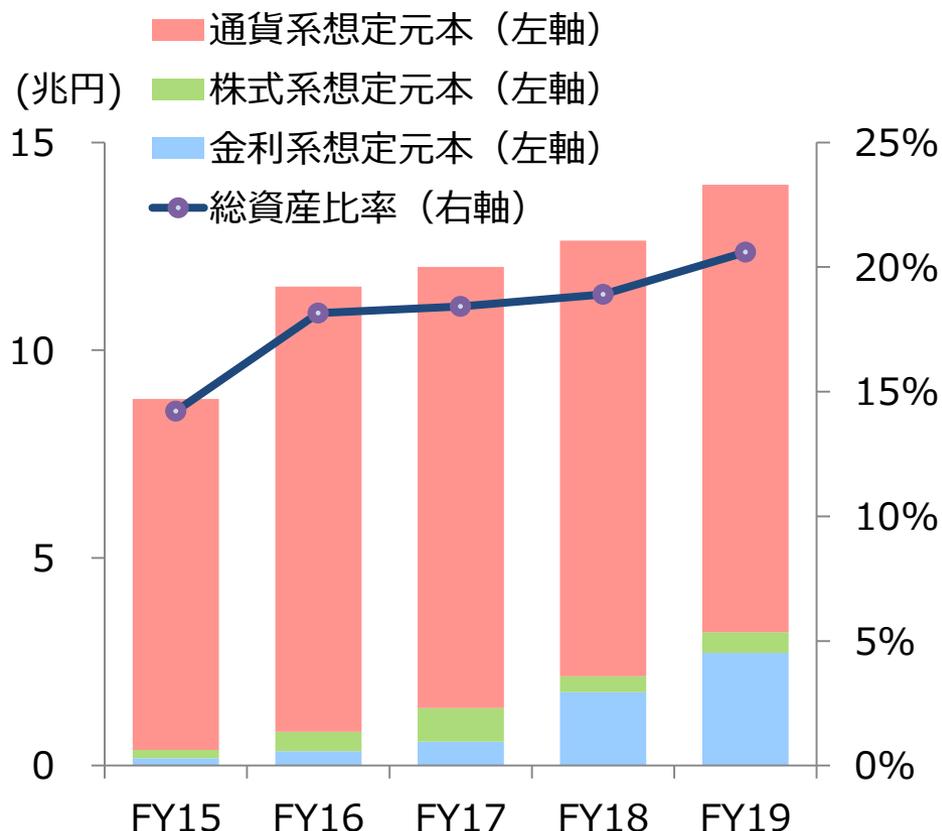


円金利資産を中心としつつ、
分散されたポートフォリオを構築

保有債券の格付内訳*1*2



ヘッジを目的とした
デリバティブ取引



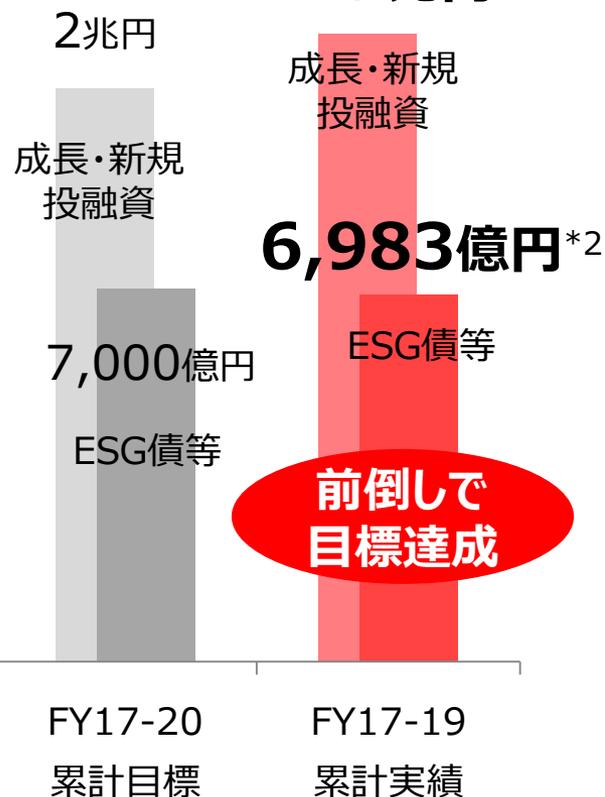
高いクオリティーのポートフォリオを構築し、信用リスクを抑制しつつ
市場リスクはヘッジ手法の多様化を図るなど、統合的にリスクコントロールを推進

*1 日本国債の残高を除く

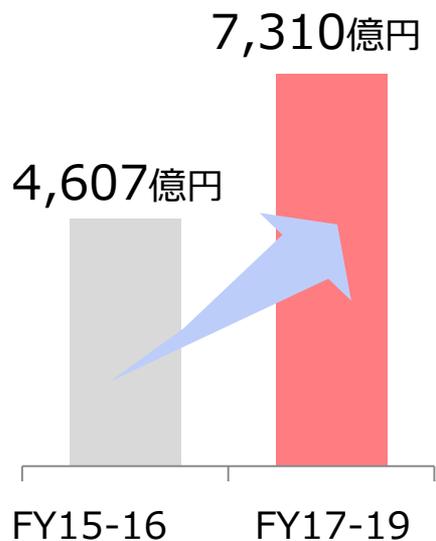
*2 外部の格付業者の格付に基づき作成

2017-2020年度 投融資目標 **2兆円**
うち、ESG債等*1へ **7,000億円**

2.19兆円



成長・新規投融資
(年平均投融資額)



<主な成長・新規領域>

インフラ領域への投融資

ESG債等への投融資

新興国向け投融資

プロジェクトファイナンス

物流等の不動産投資

国内外のベンチャー投資

ESG債等への投融資

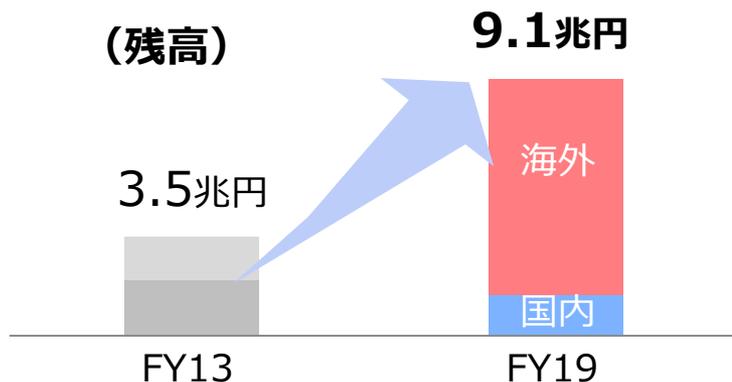
国際金融公社が発行するソーシャル
ボンド（新型コロナウイルス感染症対策支
援等に充当）に対する2億豪ドルの投資

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

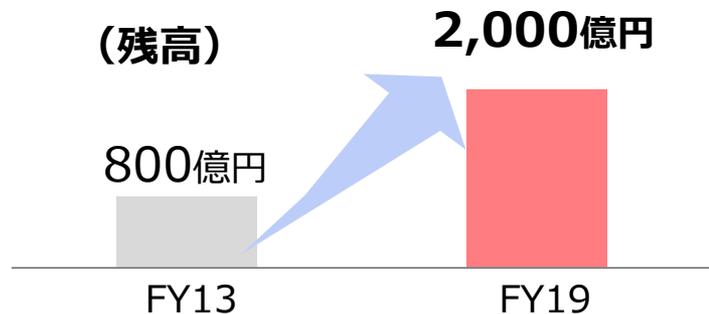
*2 ESG債等への投資は2020年4月に目標達成

グローバルネットワークを活用し、強化領域の投資拡大を推進

クレジット*1



海外不動産 インフラファンド*2



運用力強化を支える体制整備

グローバルかつ グループ体の運用体制

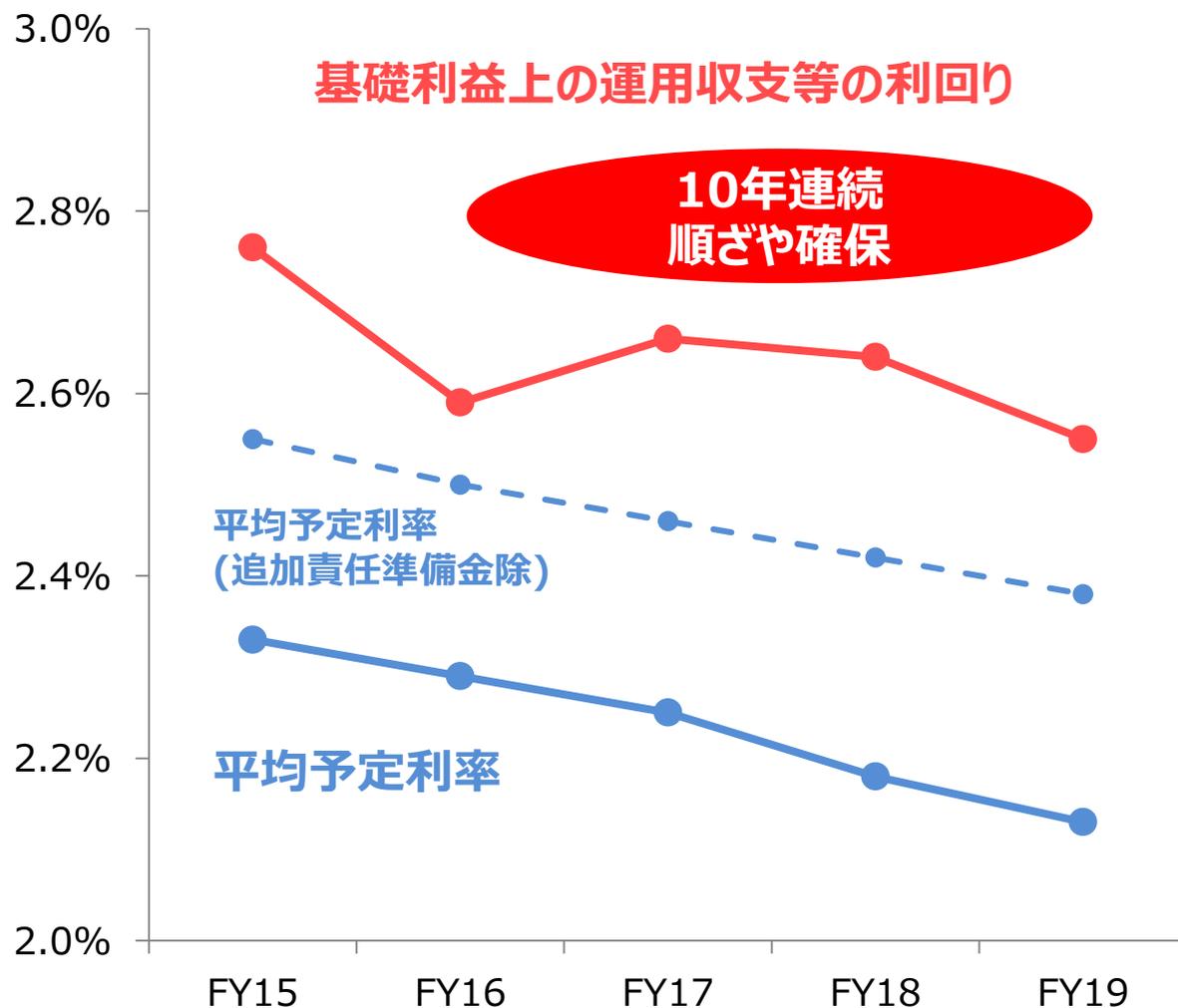


厳格な リスク管理体制

- ◆ 投資上限の設定
 - 国別
 - 与信先別
 - 各個別資産*10 等
- ◆ モニタリング体制
 - グループ体で情報交換を行い、リスクの所在をいち早く察知する体制

*1 残高は外部委託ファンド投資を含む *2 残高はエクイティ投資のみ
 *4 Nippon Life Schroders Asset Management Europe Limited
 *6 Nippon Life Global Investors Singapore Limited
 *8 The TCW Group, Inc. *9 Post Advisory Group, LLC

*3 Nippon Life Global Investors Europe PLC
 *5 DWS グループ GmbH&Co.KGaA
 *7 Nippon Life Global Investors Americas, Inc.
 *10 主に信用リスクを内包する資産



低金利環境が継続する中、
運用力強化により
利回りを確保

予定利率の見直しや
追加責任準備金の積立で
低下傾向

**利差収支
算出式**

$$= (\text{基礎利益上の運用収支等の利回り} - \text{平均予定利率}) \times \text{一般勘定責任準備金}$$

基本的な投資方針

円金利資産	一般貸付	横ばい	資金需要の動向を見つつ、スプレッド水準等に留意して優良な貸付を実施
	国内債券等	増加	通貨スワップを使って円金利化した外国債券や円建社債で利回りを確保し、金利水準を勘案しつつ、一部国債へも投資
	ヘッジ外債	減少	海外金利の緩やかな上昇を見込む中、ソブリン債を売却し、スプレッド収益を獲得できる社債やプロジェクトファイナンスへ入替
リスク性資産	オープン外債	増加	為替リスク量に留意しつつ、為替・金利水準に応じて、機動的に為替リスクをコントロール
	内外株式等	横ばい	国内外の企業の成長性や株主還元の視点等に着目し、売買を実施。分散の観点からオルタナティブ資産への投資を計画
	国内不動産	横ばい	物件のリニューアルを中心に投資しつつ、新規優良物件の取得等にも柔軟に対応

低金利下でも利回りを確保できるクレジットや海外不動産・インフラファンド投資を推進しつつ、デリバティブなどを活用した統合的なリスクコントロールを実施

事業戦略と取組状況

③ グループ事業

<p>エンティティ</p>	 <p>日本生命</p>  <p>大樹生命</p> <p>保障性商品・第三分野 貯蓄性商品 (一時払・平準払)</p>	 <p>ニッセイ・ウェルス生命</p> <p>外貨建一時払 貯蓄性商品</p>	 <p>はなさく生命</p> <p>第三分野 保障性商品</p>
<p>チャネル</p>	<p>営業職員</p>	<p>金融機関窓販</p>	<p>来店型 ショップなど</p>
<p>戦略</p>	<p>日本生命および大樹生命間の 商品相互供給により 商品ラインアップを拡充</p>	<p>日本生命と ニッセイ・ウェルス生命の 協業を通じた 商品ラインアップの拡充 および販売体制の強化</p>	<p>はなさく生命を通じて 顧客ニーズに応じた 競争力のある低価格商品を 迅速に供給</p>
<p>ターゲット顧客</p>	<p>高品質のコンサル・ 付加価値サービス、 比較的複雑な商品を好む顧客</p>	<p>リタイアメント層や 相続・贈与ニーズのある 高齢層を中心とした顧客</p>	<p>能動的に比較検討する ニーズが高い顧客</p>

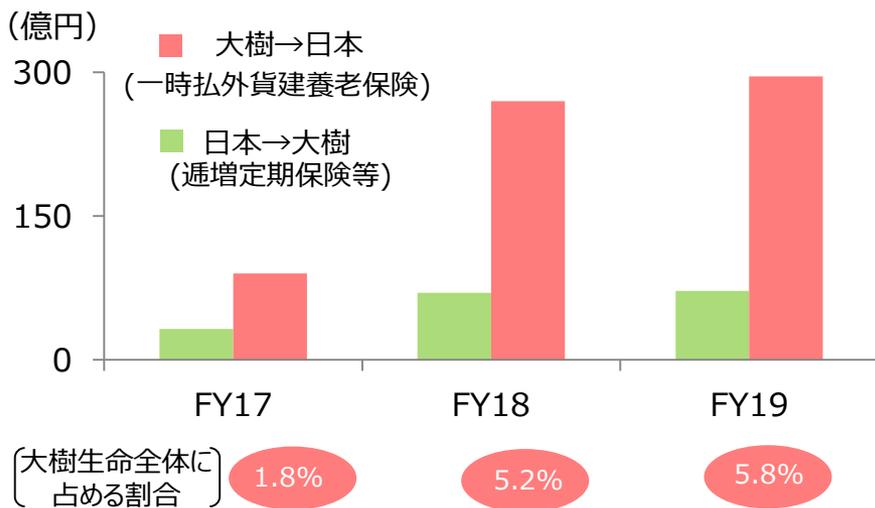
多様化するお客様ニーズに対して、**日本生命グループが一体となって、
最適な商品を提供する体制を構築**

国内保険事業におけるシナジー



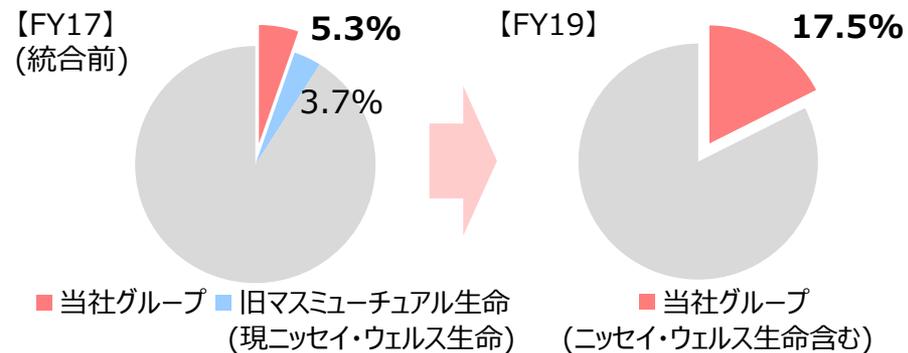
○営業職員チャネル領域で計5商品の相互供給

保有年換算保険料推移



○日本生命ホールセラーの販売サポートなどが奏功し、グループシェアは伸長。

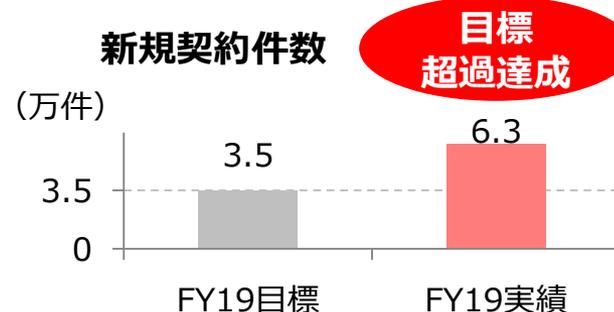
窓販一時払マーケット(保険料ベース、当社推計)



○2019年度に日本生命が200億円の劣後ローンによる融資を実施し、グループベースの調達コスト削減



○開業初年度から、**6.3万件の新規契約件数**を獲得
～医療終身保険を中心に**4商品を発売**～



収益基盤の拡大およびリスクプロファイルの分散を通じた、 日本生命グループの持続的な成長に向けて、海外保険事業を強化

新興国

当社ノウハウの共有を通じ、
中長期的な成長獲得を企図



先進国

早期の収益獲得や
グループ全体のリスクプロファイルの改善、
幅広いノウハウの獲得を企図

1991年
米国日本生命
設立

1997年
バンコク・ライフ
資本参加

2003年
広電日生人壽*1
設立

2011年
リライアンス・ライフ*2
資本参加

2014年
セクイス・ライフ
資本参加

2016年
MLC Limited
マジョリティ出資

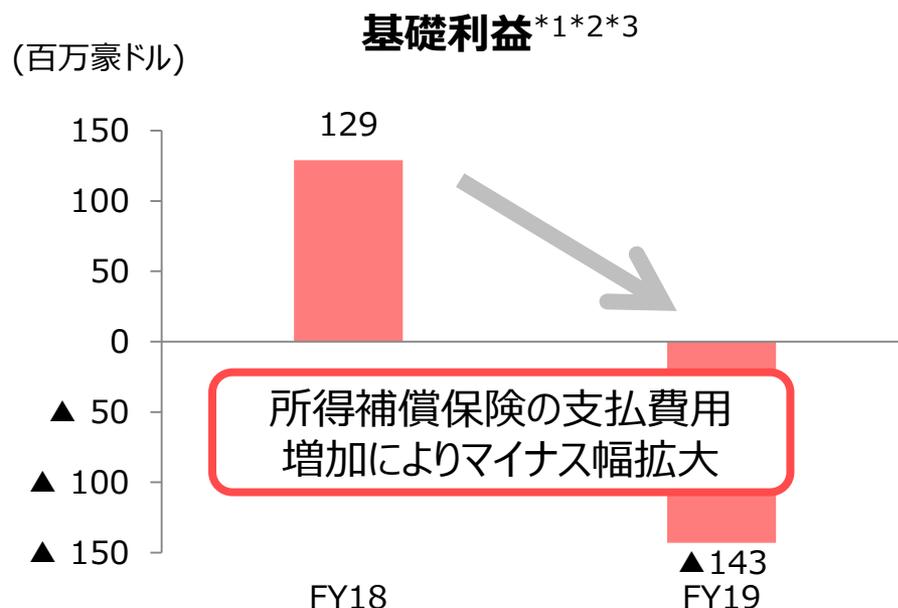
2019年
GGNL*3
資本参加

*1 現在の長生人壽保險有限公司

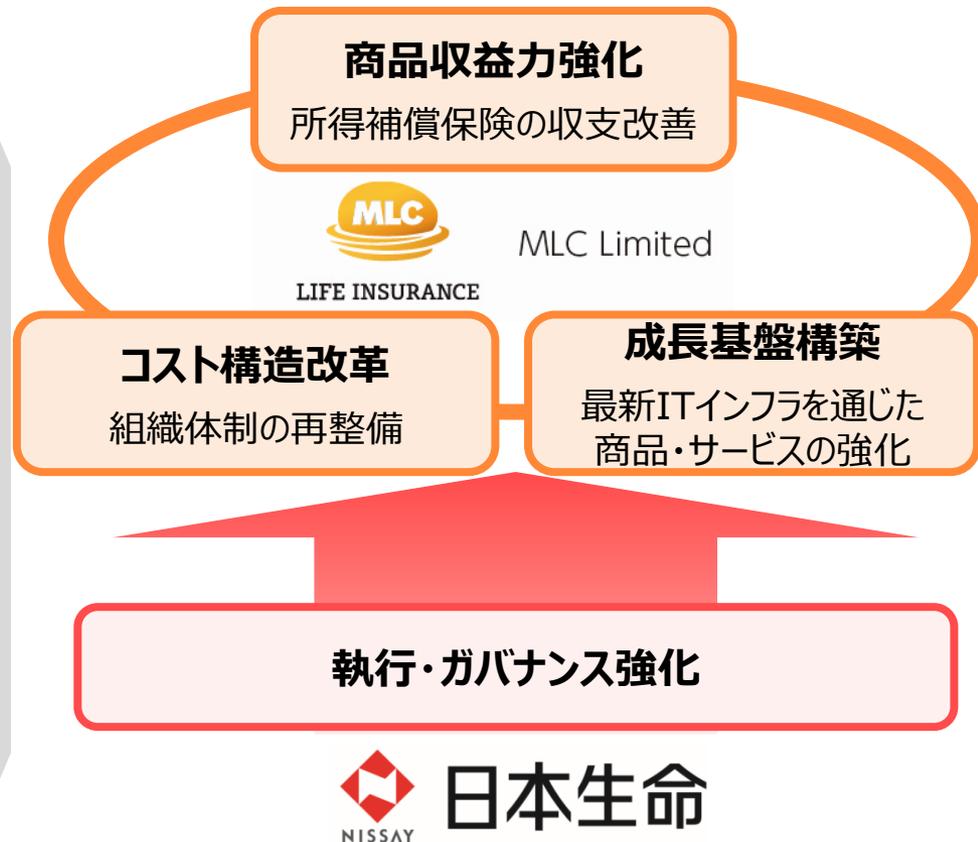
*2 2016年、リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランスに社名変更

*3 グランド・ガーディアン・ニッポンライフ

MLCについて



所得補償保険の支払費用増加によりマイナス幅拡大



当社決算への影響

単体：株式評価損 ▲683億円
連結：のれん減損損失 ▲408億円

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

豪州経済への影響は不透明であるものの、MLCの経営にも一定影響がおよぶ可能性があるため、早期に健全性を引き上げるべく、6月に約242億円*4の増資を追加で引き受け

*1 MLC単体の数値を記載
*2 年度決算では1-12月期を連結反映
*3 基礎利益は、税引前利益から金利変動等の影響を除いた数値を記載
*4 第三社割当増資をナショナルオーストラリア銀行とともに引受、当社出資比率80%相当を反映

生命保険運用力の強化や、生命保険ではとらえきれない**資産形成ニーズ**を取り込むことを目的にアセットマネジメント事業を強化

<生命保険事業>

日本生命

大樹生命

ニッセイ・ウェルス生命

国内外グループ会社

2019年12月

クレジット、オルタナティブの運用機能を移管する方針を決定

生命保険運用力強化

<国内アセットマネジメント事業>



協業推進

運用商品供給
・人材交流等

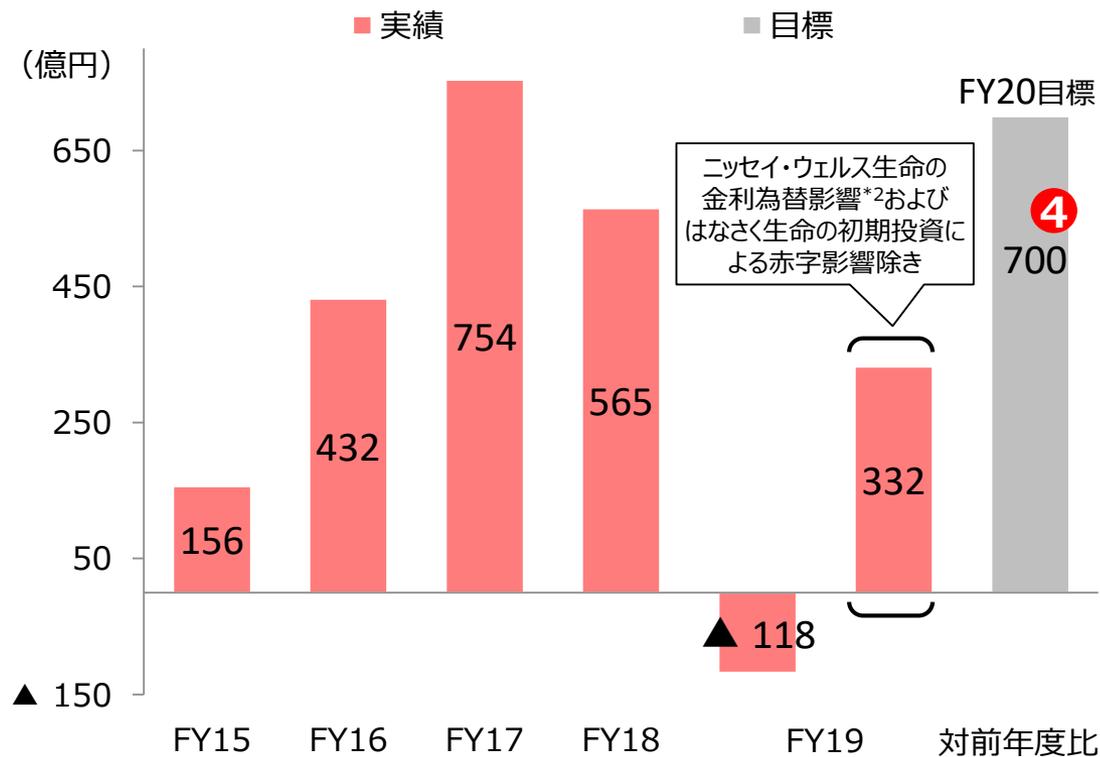
<海外アセットマネジメント事業>



資産形成ニーズの取り込み

国内アセットマネジメント市場

グローバルアセットマネジメント市場



① ニッセイ・ウェルスは海外金利の大幅低下に伴う責任準備金繰入額の増加により対前年で大幅減益 (金利為替影響除きでは黒字)

② MLCは収支悪化により赤字

③ はなさく生命は開業に伴う初期投資費用を計上

④ 2020年度の700億円の達成は厳しいものの、中長期的な視点でのグループ事業の着実な強化を志向

	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	対前年度比
大樹	20	248	538	121	53	▲68
ニッセイ・ウェルス	-	-	-	166	▲299	▲466 ①
MLC	-	35	51	76	▲35	▲111 ②
はなさく	-	-	-	-	▲77	▲77 ③
その他 (海外保険・アセナ)	136	147	164	200	241	+41

*1大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命、海外生命保険・アセットマネジメント事業子会社等の当期純利益に、持分比率、一部費用の調整等を行い算出(日本生命は除く)

*2市場の金利変動に伴う市場価格調整に係る責任準備金の積み増し等の一時的な評価性損益

事業戦略と取組状況

④ デジタルへの取り組み

ノーデジタル・ノーライフ時代への変化

人口減に伴う収益の減少

- 少子高齢化に伴う
新契約・保有契約減少

お客様ニーズの多様化

- 働き方の多様化
- デジタルの社会浸透
- 非対面営業へのニーズ

デジタル進展に伴う競争激化

- AIなどのデジタル技術の進展
- デジタルプラットフォームの台頭

業務変革・事業変革による 競争力の強化・顧客サービスの向上

AIを活用した最適なコンサルティングによる営業職員の生産性向上



AI活用

営業職員スマホ配備による顧客接点の強化



スマートデバイス活用

日本生命デジタル5 年計画 (2019～2023年度)

- 既存業務の効率化
- 既存市場への新しいアプローチ
- 新しいビジネスモデルの創出



オープン
イノベーション

 Nippon Life ^{*1}
の開設による
イノベーション創出
活動の推進、
組織風土変革

資産運用部門
における金融市場
分析強化



RPA^{*2}・BIツール^{*3}による
業務効率化



データ利活用

ヘルスケアデータを活用した糖尿病予防プログラムの本格展開

*1 当社グループの新しいビジネスを創出するオープンイノベーション拠点として、2020年4月に開設

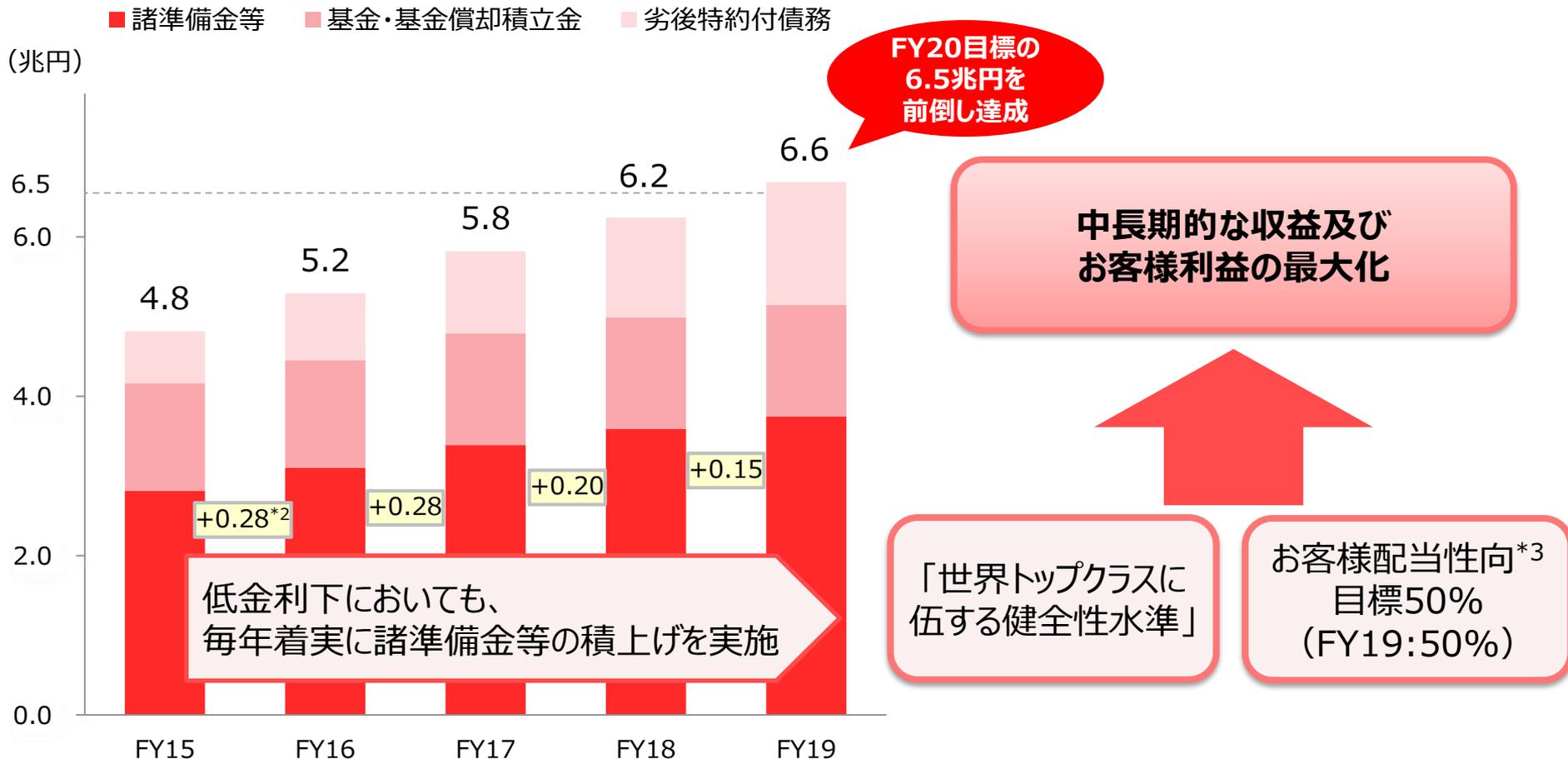
*2 RPAソフトウェアを用いて開発・設定し、定型的な作業を自動的に実行する仕組み

*3 企業に蓄積された大量のデータを収集して分析するためのシステムの総称

事業戦略と取組状況

⑤ 経営基盤

自己資本*1



FY20目標の
6.5兆円を
前倒し達成

中長期的な収益及び
お客様利益の最大化

「世界トップクラスに
伍する健全性水準」

お客様配当性向*3
目標50%
(FY19:50%)

低金利下においても、
毎年着実に諸準備金等の積上げを実施

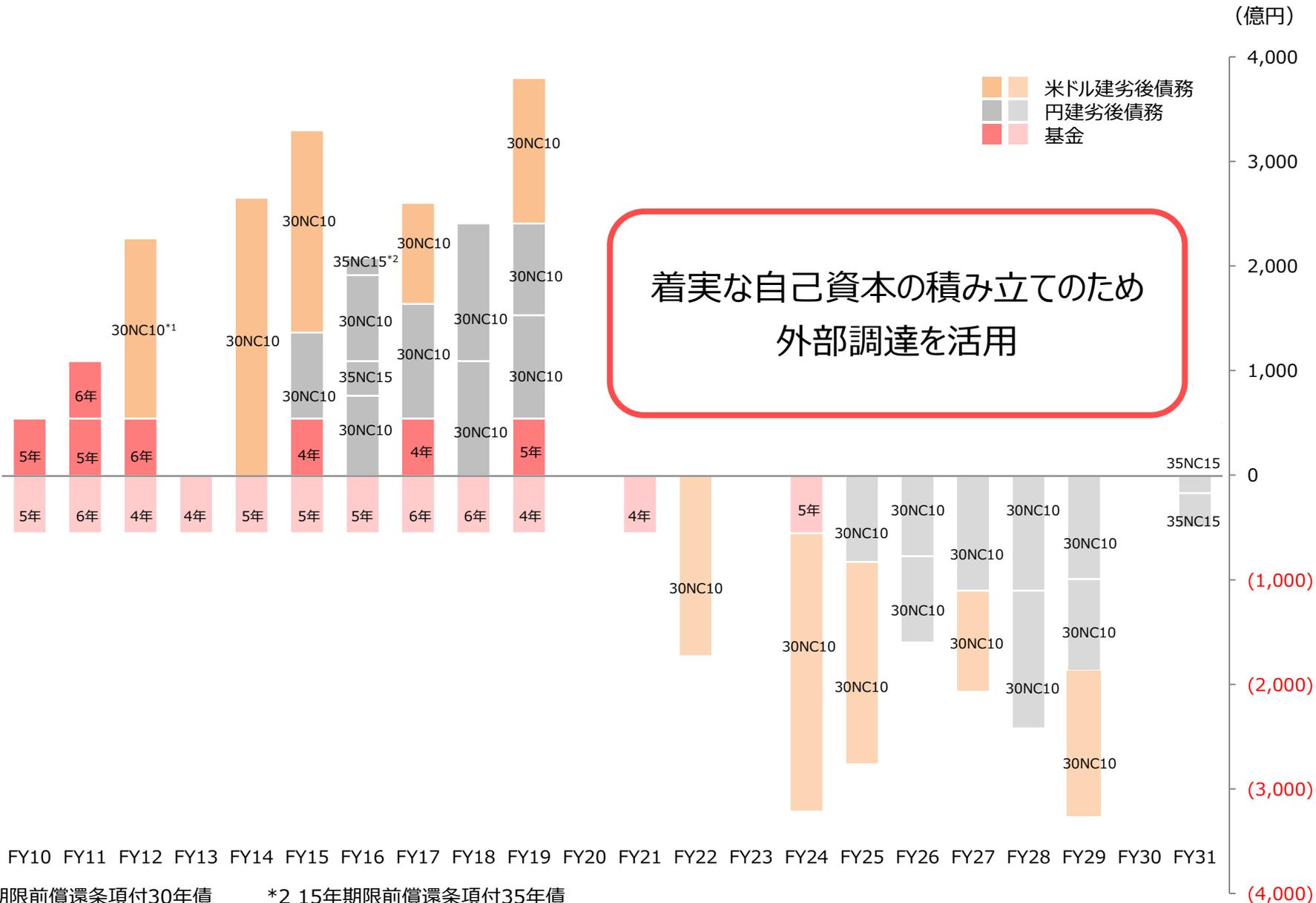
*1 基金・諸準備金等（貸借対照表の純資産の部の基金・基金償却積立金等に、負債の部の危険準備金・価格変動準備金等を含めたもの）と劣後特約付債務の合計。
FY19の数値は剰余金処分案による予定額

*2 諸準備金等の増加額

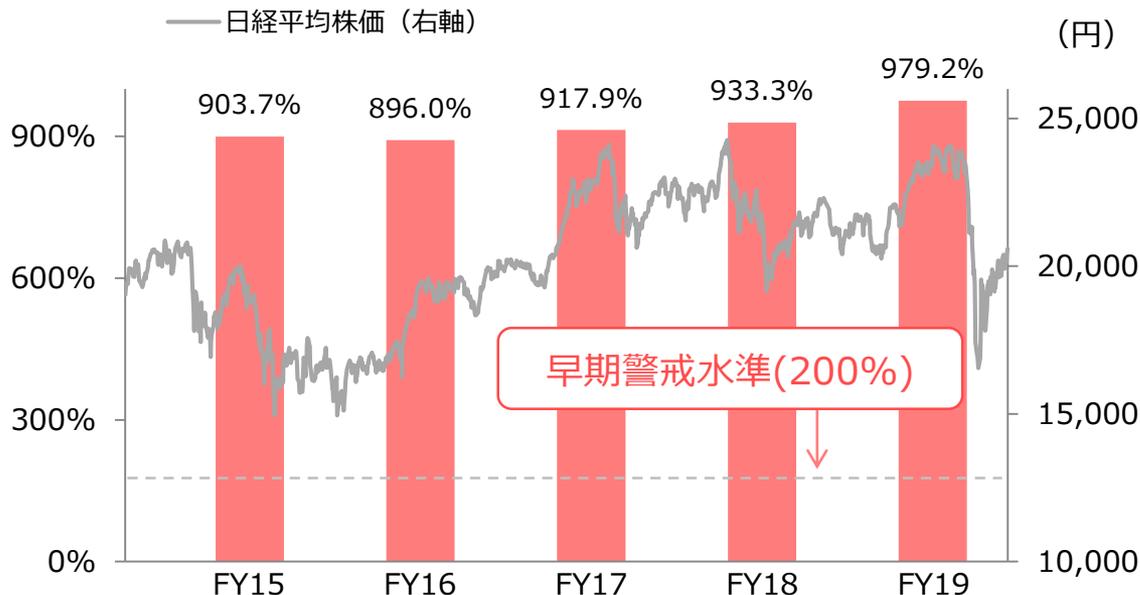
*3 「お客様配当性向」は「修正当期純剰余」に対する「配当準備金繰入額等」（＝「配当準備金繰入額」＋「配当平衡積立金の積立額（取崩の場合は取崩額を控除）」）の割合。「修正当期純剰余」は、法令等も踏まえたうえで実質的に処分可能な剰余であり、当期純剰余に危険準備金等の法定繰入額超過分等を加算して算出。FY19の数値は剰余金処分案による予定額

調達

償還


 (億円)
 4,000
 3,000
 2,000
 1,000
 0
 (1,000)
 (2,000)
 (3,000)
 (4,000)

ソルベンシー・マージン比率(単体)



市場の変動が大きい環境下においても高い健全性を維持

格付*

S&Pグローバル

A+
(安定的)

格付投資情報センター
(R&I)

AA
(安定的)

ムーディーズ

A1
(ネガティブ)

日本格付研究所
(JCR)

AA+
(安定的)

中期経営計画 数量目標の進捗状況

数量目標

進捗状況 (2019年度末時点)

成長戦略

保有年換算
保険料*1

4.5兆円
〈国内保険計2020年度末〉

4.52兆円

お客様数*1

1,440万名
〈国内保険計2020年度末〉

1,448万名

グループ事業
純利益*2

700億円
(2020年度)

▲118億円

自己資本*3

6.5兆円
(単体 2020年度末)

6.68兆円
(対2016年度末+1.3兆円)

 経営
基盤

保有年換算保険料、お客様数および自己資本は2020年度末目標を超過して進捗
グループ事業純利益はグループ会社における赤字計上により大幅未達

*1 日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命の合計値

*2 大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命、海外生命保険・アセットマネジメント事業子会社等の当期純利益に、持分比率、一部費用の調整等を行い算出
(日本生命は除く)

*3 日本生命単体数値

環境変化を受けた今後の対応について

新型コロナウイルス感染症による環境変化

保険金支払事由の増加

- 感染者数の増加
- 死亡者数の増加

顧客接点の変化

- ソーシャルディスタンスの確保
- お客様の在宅勤務の定着
- 非対面ニーズの高まり

金融市場の変化

- 低金利環境の長期化
- 金融市場の変動の高まり
- 企業の業績・信用力悪化

デジタル5カ年計画における想定より
デジタル化の流れが加速

保険領域

- 確実な保険金支払業務の継続
- お客様ニーズに合わせた商品・サービスの提供
- 事務手続きのデジタル完結に向けた対応の加速
- リアルとデジタルの融合など、新たなFace-to-Faceチャネルの在り方を検討

資産運用領域

- 個別銘柄を慎重に見極めながら、低金利下でも利回りを確保できるクレジットや海外不動産・インフラファンド投資を推進
- デリバティブ等を活用した統合的なリスクコントロールを実施

経営基盤

- 在宅勤務・サテライト拠点等のインフラ整備など

SDGs取り組み

貧困や格差を生まない 社会の実現

－次世代を社会で育む仕組みづくり

<具体取り組み>

- 「出前授業」「受入授業」の展開
- 企業主導型保育所の
全国展開

(約100カ所の
設置を目指す)



- 企業主導型保育所と企業・従業員を
繋ぐサービス展開

世界に誇る 健康・長寿社会の構築

－健康寿命の延伸に資する取り組み

<具体取り組み>

- 「人生100年時代」を安心して
過ごすための商品・サービスの提供



- ヘルスケア事業の展開
・がん簡易検査の提供

SalivaTech

持続可能な 地球環境の実現

－気候変動問題への取り組み

<具体取り組み>

- 「ニッセイの森」を通じた地球環境への
貢献
- CO2排出量削減目標の設定

2030年度 ▲40%

2050年度 ▲80%

※基準年度2013年度

- 営業拠点の省エネルギー化

SDGs達成を後押しするESG投融資

－資金提供やスチュワードシップ活動を通じた社会・企業行動への働きかけ

<具体取り組み>

- 7,000億円のESGテーマ投融資の数量目標設定
- 投融資判断にESG的要素を加味するインテグレーションやESG課題も含め対話を行うエンゲージメントなど
様々なESG投融資手法の活用
- 国連責任投資原則 (Principles for Responsible Investment) への署名
- 赤道原則*の採択

P.17

安心・安全で持続可能な社会の実現



* 融資先のプロジェクトにおいて環境・社会面の配慮が適切に行われているかを確認するための、民間金融機関による自主的なガイドライン

貧困や格差を 生まない社会の実現

- **企業主導型保育所と企業・従業員を繋ぐサービス展開**



株式会社 ライフケアパートナーズ
Life Care Partners Co.,Ltd.

GlobalKids 



※東京大学大学院教育学研究科附属
発達保育実践政策学センター

- **「若草プロジェクト*1」との包括協定の締結**

世界に誇る 健康・長寿社会の構築

- **認知症を包括的にサポートする商品・サービスの提供**



P.12

- **糖尿病予防プログラムのサービス提供開始**



公認財団法人 日本生命連生会
日本生命病院

持続可能な 地球環境の実現

- CO2排出量削減目標達成に向けた取り組みとして、**「ご契約のしおり」をホームページ上で提供**
(年間約6,800万枚の紙資料削減)
- **ZEB Ready水準*2での営業拠点建設**



小山支社結城営業部

SDGs達成を 後押しする ESG投融資

- **秋田県での洋上風力発電プロジェクトへの融資**
- 国際金融公社が発行するソーシャルボンドへの投資を通じて、**新型コロナウイルス感染症対策支援に貢献**

*1 貧困、虐待、DV、いじめ、育児ノイローゼ等、心にSOSを抱えた少女や若い女性たちに対する支援を行う団体

*2 ZEBはnet-Zero Energy Buildingの略称。ZEB ReadyとはBELS (Building-Housing Energy-efficiency Labeling Systemの略称で、国土交通省が定めた「建築物の省エネ性能表示のガイドライン」に基づき、建築物の省エネ性能を第三者機関が客観的に評価し、5段階で表示する制度) 評価時に付与されるグレードの一つで、快適な室内環境を保ちながら、高断熱化・日射遮蔽、高効率設備等により、一般的な建築物に比べて50%以上の省エネルギー性能であると認められる建築物に付与される

当社は、この資料において、正確な情報をご提供するべく万全を期しておりますが、この資料に含まれるあらゆる情報について、その正確性、真実性、合理性および完全性を保証するものではありません。よって、ご利用者は、この資料に含まれる情報を自らの判断に基づいて使用するものとし、当社は、ご利用者が、この資料を利用したことに基づくいかなる損害についても一切の責任を負わないものとします。

この資料には、将来の経営戦略に関する記述、その他の将来情報が含まれています。それらにつきましては、この資料の作成時点において当社が利用可能な情報及び経済環境や事業方針などの一定の前提及び当該時点における当社の判断や考えに基づいて作成しております。当社は将来の業績を保証するものではなく、実際の業績は、今後の経営を取り巻く環境の変化など、様々な要素により、この資料に記述される見通しとは大きく異なる結果となり得ることをあらかじめご理解ください。

この資料を当社に無断で複製、改変、刊行、配布、転用、転載、利用することを禁止します。