

今日と未来を、つなぐ。



2021年度決算・経営戦略説明会

2022年6月

日本生命保険相互会社

目次

■ 中期経営計画の概要	P 2- 4
■ 2021年度業績の概要	P 5-10
■ 2022年度経営計画の概要	P11-14
■ グループ成長戦略		
• <成長戦略Ⅰ> 国内保険市場の深耕	P15-23
• <成長戦略Ⅱ> グループ事業の強化・多角化	P24-28
• <成長戦略Ⅲ> 運用力強化・事業費効率化	P29-34
■ グループ経営基盤の強化	P35-39
■ お客様本位の業務運営の高度化	P40-41
■ サステナビリティ経営の一層の推進	P42-45

中期経営計画 **Going Beyond** 超えて、その先へ の概要

中期経営計画の概要

- ✓ 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にする3年間と位置付け中期経営計画を策定
- ✓ 「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、3つの成長戦略を推進することで、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”を目指していく

 少子高齢化・
人口減少

 経済低成長・
低金利の常態化

 新型コロナ
ウイルス感染症

 デジタル化の
急加速

 環境・社会課題
意識の高まり

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にする3年間

中期経営計画 (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～

目標
**お客様数拡大を通じた
“生産の早期回復・向上”**
“収益力・健全性の向上”
成長戦略

I 国内保険市場の深耕

- デジタル時代の営業職員チャネルの高度化
- 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

II グループ事業の強化・多角化

- アセットマネジメント事業
- 海外保険事業
- 新規事業

III 運用力強化・事業費効率化

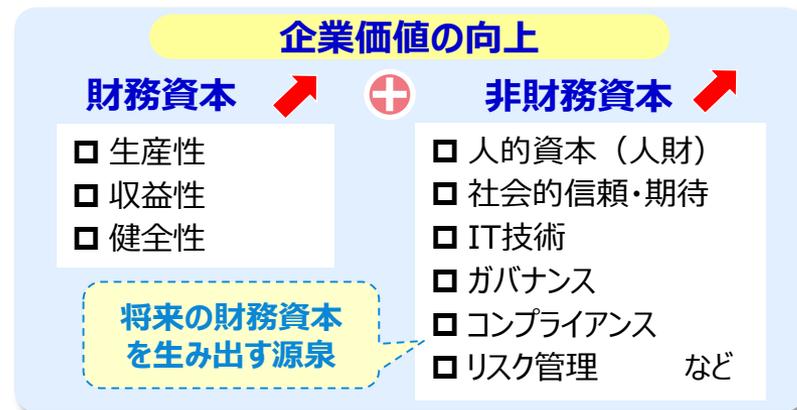
**事業運営
の根幹**
お客様本位の業務運営
サステナビリティ経営
**中長期
経営ビジョン**

成長し続ける事業基盤を作り、
揺るぎないマーケットリーダーに成る

お客様本位の業務運営・サステナビリティ経営の推進

- ✓ 中長期経営ビジョンの達成に向けて、お客様本位の業務運営（より多くのお客様から選ばれ続ける）とサステナビリティ経営（社会の持続的成長を支え続ける）に取り組むことを通じ、企業価値の持続的向上につなげる

<中長期経営ビジョン> 成長し続ける事業基盤を作り、揺るぎないマーケットリーダーに成る



多くのお客様に選ばれ、社会の持続的成長を支え続けることが“日本生命グループの成長”へ

一人ひとりのお客様に

お客様本位の業務運営

— お客様が真に求める商品・サービスの提供 —

販売

- より多くのお客様に選ばれるチャネルへ
- ご高齢のお客様等への丁寧な募集活動

事務サービス

- デジタル活用による利便性向上
- 持続的な事務処理体制構築

資産運用

- 安全性・収益性・流動性に加え、公共性を勘案



未来の社会に

サステナビリティ経営

— 安心・安全で持続可能な社会の実現 —

地域・社会発展への貢献

環境・気候変動問題への取り組み推進

従業員エンゲージメントの向上

コーポレートガバナンスの強化

コンプライアンスの遵守

人権の尊重

リスク管理の高度化

2021年度業績の概要

2021年度の主な取り組み

- ✓ 2021年度は、デジタルを活用した販売活動・グループ一体でのマーケット開拓の推進、運用機能のニッセイアセットマネジメントへの移管によるグループシナジーの創出、およびポートフォリオ変革・ESG投融資強化等、グループ成長戦略を推進

I.国内保険市場の深耕

デジタルを活用した販売活動の高度化とグループ一体でのマーケット開拓推進

■ デジタル時代の営業職員チャネルの高度化

- デジタル顧客基盤の拡大
- デジタルアプローチコンテンツの拡充
 - ・ 商品説明動画の活用推進
 - ・ オンラインイベントの活用 (全国・地域別に計6回開催)
 - ・ LINE公式アカウント等の活用
- 企業向け情報提供サイト
NISSAY Business INSIGHTの開設
 - ・ 経営課題の解決を支援する情報・サービスの提供

■ お客様とのつながり強化

- 日本生命アプリの利便性向上

■ グループ一体でのマーケット開拓・新規市場進出

- ニッセイ・ウェルス生命との金融機関マーケット開拓
- はなさく生命でのWeb販売開始 ’21.9月
- 少額短期設立準備会社の設立 ’21.4月

■ 商品・サービスの拡充

- 入院継続時収入サポート保険“収 NEW 1”発売

シユウニューワン

II.グループ事業の強化・多角化

グループシナジー創出とイノベーション創出の取り組み

■ アセットマネジメント事業

- 株価上昇等を受けた預かり資産残高の増加
- 運用機能のニッセイアセットマネジメントへの移管
 - ・ 日本生命からの移管 約15兆円
 - ・ 大樹生命からの移管 約0.8兆円

■ 海外保険事業

- 海外保険事業の収益向上・ガバナンス態勢強化
 - ・ MLCの3カ年計画遂行による収益改善
 - ・ 日本生命と各グループ会社間での管理態勢強化

■ 新規事業

- ヘルスケア事業
 - ・ “Wellness-Star☆”導入
 - データ分析サービス
 - 糖尿病予防プログラム利用
 - 血糖変動チェックプラン利用
- 子育て支援事業
 - ・ キッズデザイン賞 (男女共同参画担当大臣賞)
 - ・ 日本子育て支援大賞
- さらなるイノベーション創出
 - ・ 最先端技術の事業への取り込み
 - ・ イノベーション開発投資額 (VC等) 約245億円

III.運用力強化・事業費効率化

ポートフォリオ変革・ESG投融資強化と業務効率化・働き方変革の推進

■ 運用力強化

- ポートフォリオ変革の推進
 - ・ 円金利資産の長期化、国際分散投融資の推進
- ESG投融資の強化
 - ・ 全資産クラスでのインテグレーションの実施
 - ・ 資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量削減の中間目標の設定
 - ・ 国際的イニシアティブ(PRI理事/NZAOA*等)参画
 - * ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス

■ 事業費効率化

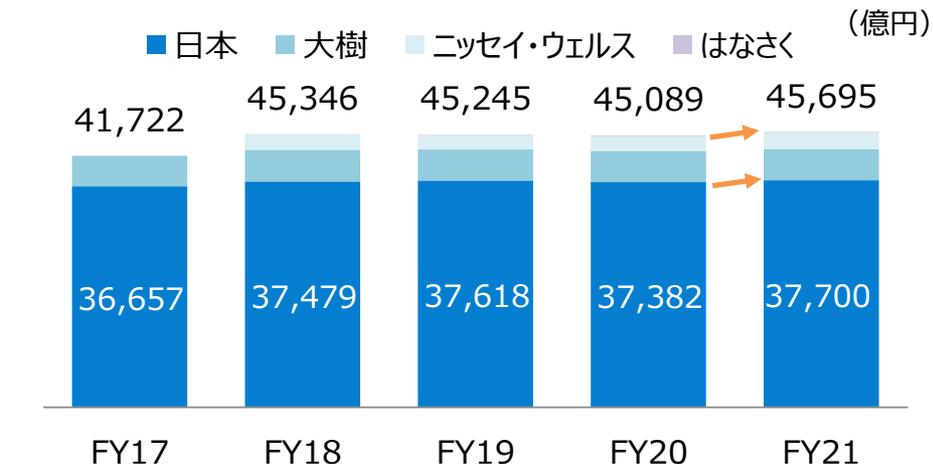
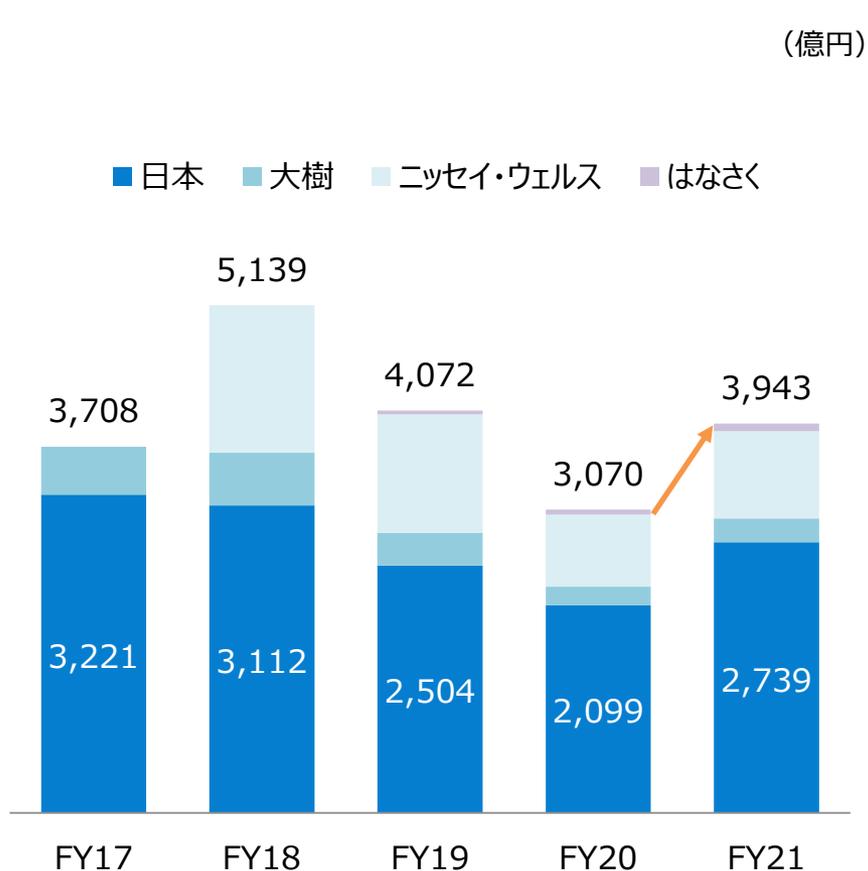
- 業務効率化に向けたインフラ整備
 - ・ テレビ会議システムを全営業部へ導入
- 働き方の変革の推進
 - ・ オンライン会議、リモートワーク推進等

日本生命グループ（国内）：保険業績（新契約・保有契約）、お客様数

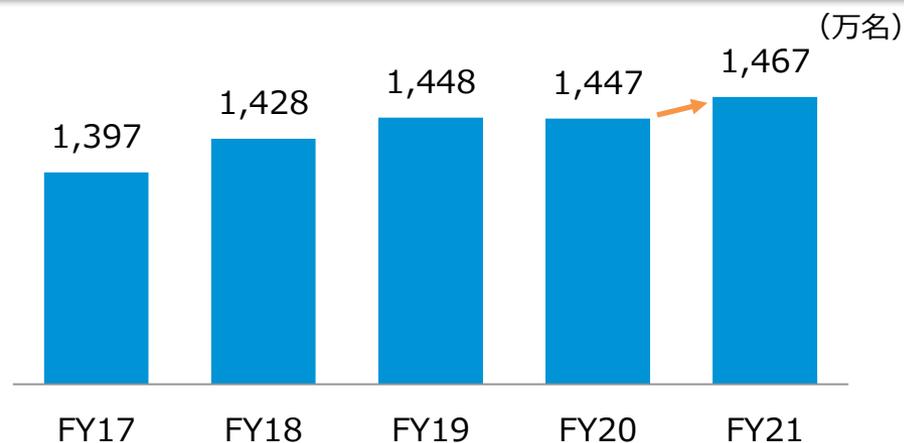
- ✓ 新契約年換算保険料は対20年度で増加したものの、対19年度では金融機関窓販チャネルがコロナ禍前の水準には回復していないため、減少
- ✓ 保有契約年換算保険料は、日本生命の増加に加え、円安の影響により対前年増加
- ✓ お客様数は、対前年増加

新契約年換算保険料（個人保険・個人年金）*

保有契約年換算保険料（個人保険・個人年金）*



お客様数*

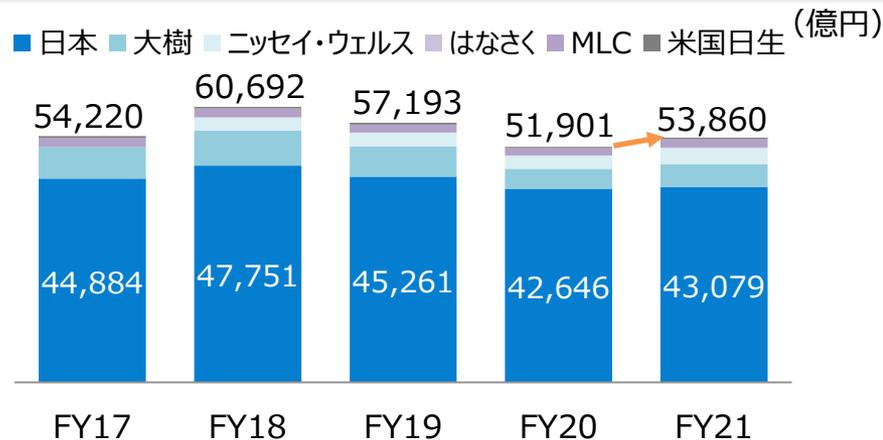


* 対象は日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命

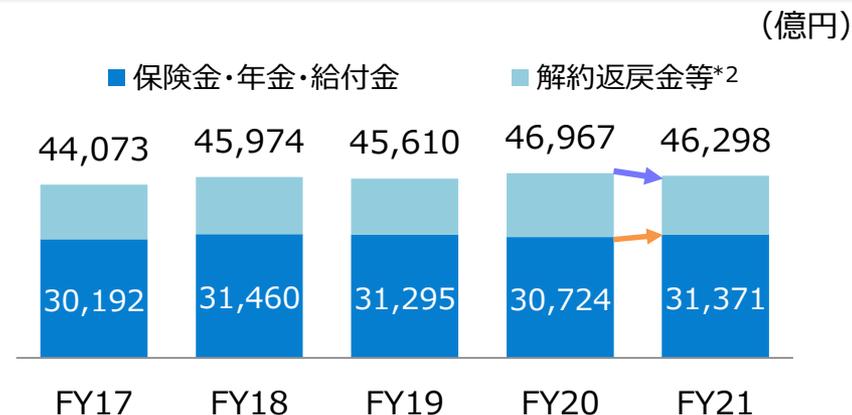
日本生命グループ：保険料等収入、利息および配当金等収入、保険金等支払金

- ✓ 保険料等収入は、対20年度では増収となったものの、対19年度では外貨建保険の販売減少を主因に減収
- ✓ 利息および配当金等収入は、企業業績の回復による株式配当金の増加や投信分配金等の増加により増収
- ✓ 保険金等支払金全体としては減少したものの、保険金・年金・給付金の支払いについては、新型コロナによる感染者拡大等により増加

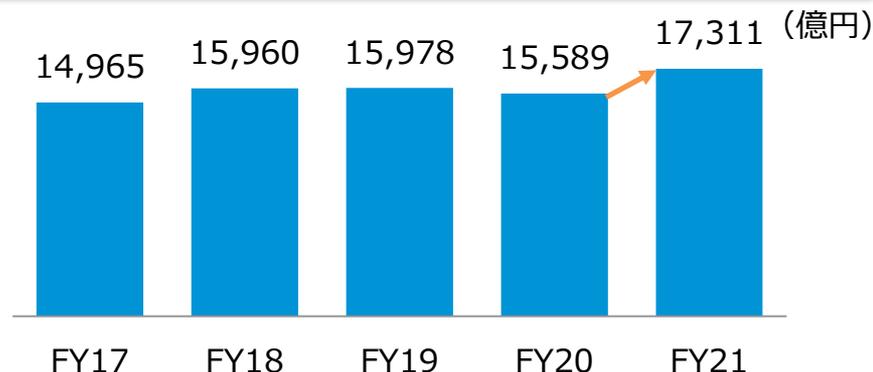
保険料等収入*1



保険金等支払金*1



利息および配当金等収入*1



<ご参考> 新型コロナウイルス感染症によるお支払い

	2021年度	(参考)2020年度
死亡保険金*3	約1,930件 約163.9億円	約800件 約85.2億円
	災害保険金	約300件 約17.9億円
入院給付金*4	約151,610件 約226.8億円	約15,580件 約21.1億円
	みなし入院	約133,500件 約198.8億円

*1 連結ベースにて表示

*2 解約返戻金、その他返戻金、および再保険料の合計

*3 日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命における新型コロナウイルス感染症に係る死亡保険金、「災害割増特約」、「(新)傷害特約」等の支払合計

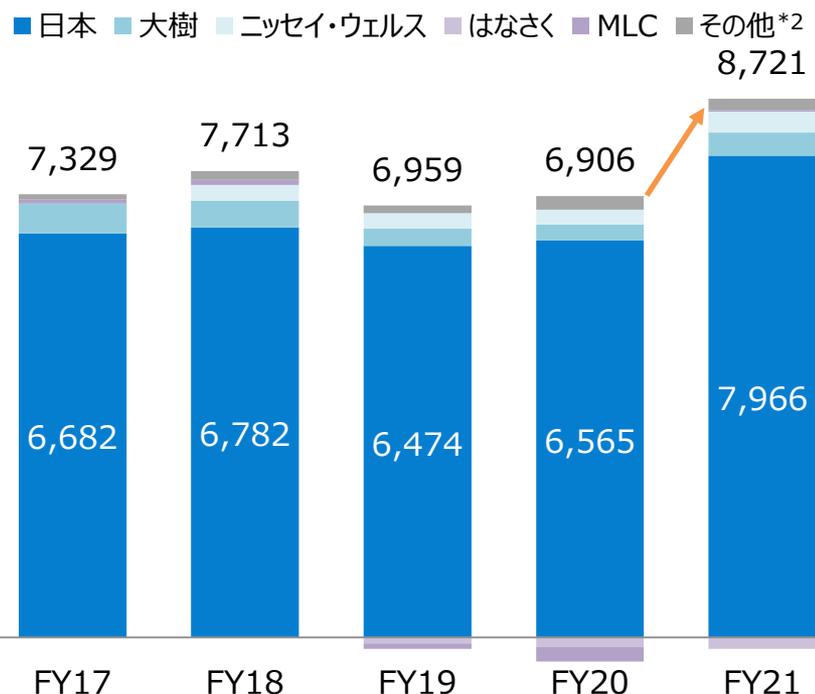
*4 日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、はなさく生命における新型コロナウイルス感染症に係る入院給付金の支払合計

日本生命グループ：グループ基礎利益、自己資本

- ✓ グループ基礎利益は、国内外の企業業績回復による株式配当金および投信分配金の増加を主因に増益。また、MLCも3カ年計画の遂行による所得補償保険の収支改善により、3期ぶりの黒字化
- ✓ グループ自己資本は、着実な積み立てにより対前年増加

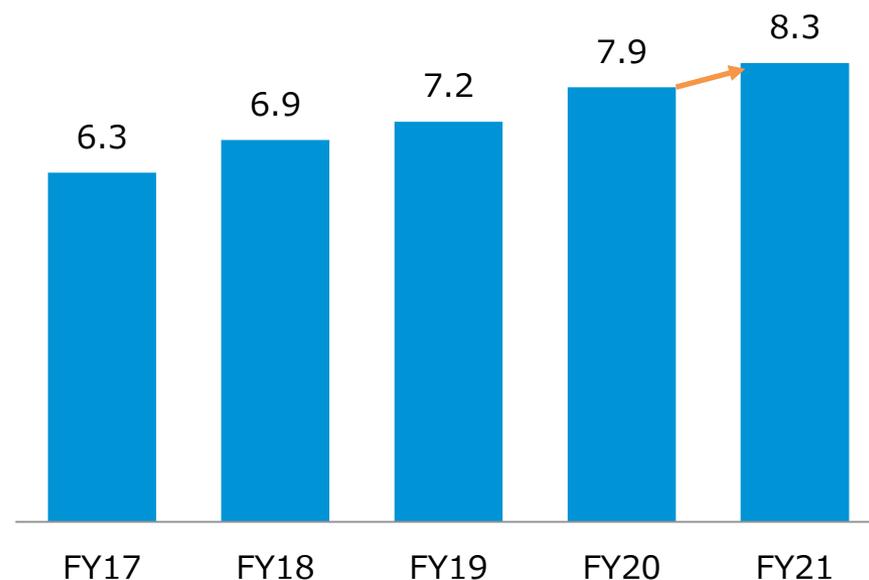
グループ基礎利益*1

(億円)



グループ自己資本*3

(兆円)



*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・関連会社およ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

*2 その他には、別掲していない会社および一部の内部取引調整等が含まれる

*3 連結の基金・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）と負債性資本調達手段の合計

2021年度の振り返り（総括）

総括

- ✓ 厳しい経営環境の中で変革を着実に進めた1年
- ✓ 数量目標の達成に向けた進捗は順調であり、増収・増益を実現

成果

課題

成長戦略Ⅰ

国内保険市場 の深耕

- 販売領域全体としてはおおむね計画達成
 - ・乗合代理店の進展、ホールセール協業の着実な取り組み
 - ・ニッセイ・ウェルス生命の進展、はなさく生命の顧客拡大
- デジタル活用の定着への着実な取り組み
 - ・営業用スマートフォン等のデジタルインフラ完備

- 営業職員チャネルの生産回復は道半ば
 - ・職域対面活動の制限継続、デジタル活用の格差
 - ・コロナ禍の長期化による生産性低下の懸念
- 乗合代理店マーケットの競争激化
- お客様本位のさらなる徹底

成長戦略Ⅱ

グループ事業 の強化・多角化

- アセマネ事業のシナジー創出取り組み
 - ・日本生命、大樹生命のクレジット・オルタナティブ資産移管
- 海外保険事業の収益向上・ガバナンス強化
 - ・MLC 3カ年計画の遂行による3期ぶりの黒字化
 - ・日本生命と各グループ会社間の管理態勢強化

- 海外事業の収益改善取り組みは道半ば
 - ・MLCも含めた海外事業の安定成長の実現
- 海外現地法人の安定的な経営
- 新規事業の育成

成長戦略Ⅲ

運用力強化・ 事業費効率化

- ポートフォリオ変革を通じた収益の拡大
 - ・円金利資産の長期化、国際分散投融資の推進
- ESG投融資の推進
- コスト削減への着実な取り組み

- インフレに伴うリスクへの対応
- 気候変動問題への対応の具体化
 - ・脱炭素を後押しするファイナンスの一層の推進
 - ・各スコープの具体取り組みの推進と追加コストへの対応

2022年度経営計画の概要

2022年度経営計画の位置付け

- ✓ お客様本位の業務運営のさらなる要請や社会のサステナビリティ重視の加速する中で、2022年度を、お客様本位・サステナビリティ経営に一層取り組み、変革の定着とさらなる推進を図ることにより、“生産の早期回復・向上”、“収益力・健全性の向上”に目途をつける1年と位置付け

'21年度の 総括

変革を着実に進め、数量目標達成に向けた進捗は順調



企業・職員の不祥事案
による信頼低下

システム障害を起因とした
ガバナンス問題

気候変動・環境対策
の加速

コーポレート
ガバナンス・コードの改訂

非財務情報開示充実の要請

ビジネス上の人権対応

地政学リスクの高まり

新たな 環境変化

お客様本位の業務運営のさらなる要請

お客様の視点に立った
業務運営への要請が一層高まる

社会のサステナビリティ重視の加速

気候変動対策等の課題解決へ
社会全体の意識が一層高まる

中期経営計画達成を左右する重要な年度

'22年度計画 の位置付け

お客様本位の業務運営とサステナビリティ経営に一層取り組み、
変革の定着とさらなる推進を図ることにより、
“生産の早期回復・向上”、“収益力・健全性の向上”に目途をつける

2022年度経営計画の全体像

お客様本位の業務運営とサステナビリティ経営に一層取り組み、変革の定着とさらなる推進を図ることにより、
 “生産の早期回復・向上”、“収益力・健全性の向上”に目途をつける

お客様本位の業務運営の高度化

お客様が真に求める商品・サービスの提供

全社方針の改訂 チャンネル別取り組みの強化・開示の充実



サステナビリティ経営の一層の推進

安心・安全で持続可能な社会の実現

人的資本強化 環境・生物多様性保全推進 地域振興支援

I. 国内保険市場の深耕

より多くのお客様に選ばれる販売・サービス態勢
 の構築を通じた生産の回復・向上

販売改革を通じた営業職員チャンネルの高度化

デジタル推進と職員制度進化、業績重視の執行見直し、コミュニケーション強化

グループ一体でのマーケット開拓推進

マルチチャンネルの開拓強化、各社戦略明確化、新規市場参入

商品ラインアップの拡充

新3大疾病保障保険、企業保険・企業年金保険の拡充

サービス提供体制の高度化

Webサービスの高度化、保険契約者代理制度の導入

II. グループ事業の強化・多角化

ガバナンス強化を通じた収益力の向上

国内・海外アセマネ事業の強化とシナジー創出
 運用力・商品力強化とグループ運用態勢の高度化

既存事業の強化・収益向上

海外の生保各社の成長戦略の着実な推進

新規事業の推進

ヘルスケア事業・子育て支援事業・イノベーション取り組み

III. 運用力強化・事業費効率化

安定的な収益確保と持続可能なコスト構造の構築

ポートフォリオ変革とESG投融資の強化

安定収益確保に向けた資金配分、温室効果ガス削減取り組み推進

成長戦略

グループ経営基盤の強化

変化に応じた迅速・果断な経営の実現

コーポレートガバナンス体制の高度化

ERM推進

デジタル活用

人材活躍

2022年度数量計画（2022年度末見通し）

✓ 今中期経営計画で設定した数量目標に対し、グループ一体での取り組みを通じ、順調に進捗

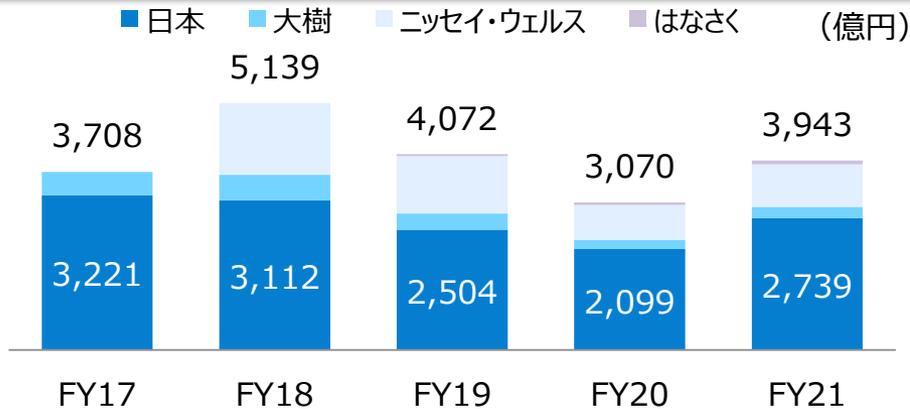
	中計目標	2021年度末	2022年度末見通し
お客様数 (国内グループ)	2023年度末 1,490 万名	1,467 万名 (対前年度増加 ↗)	対前年度 増加 ↗
保有年換算保険料 (国内グループ)	2023年度末 4.55 兆円	4.56 兆円 (対前年度増加 ↗)	対前年度 横ばい →
基礎利益 (グループ)	安定的に 6,000 億円	8,721 億円 (対前年度増加 ↗)	対前年度 減少 ↘
自己資本 (グループ)	2023年度末 9.0 兆円	8.3 兆円 (対前年度増加 ↗)	対前年度 増加 ↗

グループ成長戦略の推進

<成長戦略 I > 国内保険市場の深耕

国内保険市場の深耕（全体像）

新契約年換算保険料（個人保険・個人年金）



21年度

✓ 新契約年換算保険料は、対20年度で増加したものの、対19年度では金融機関窓販チャンネルがコロナ禍前の水準には回復していないため、減少

22年度

✓ 販売改革を通じた営業職員チャンネルの高度化、マルチチャンネル戦略による国内市場開拓等、グループ一体での国内保険市場の深耕を通じた生産回復・向上に取り組み

販売改革を通じた営業職員チャンネルの高度化

■デジタル推進と営業職員制度の進化

- デジタル活動の完全定着
- お客様本位の活動評価の新設
- 営業職員の給与制度・育成体制の進化

■業績重視の現場執行の見直し

- 支社・拠点の目標項目の簡素化
- 評価体系の見直し

■現場と本部のコミュニケーション強化

- 営業本部のサポート機能強化

商品ラインアップの拡充

■新3大疾病保障保険“3大疾病 3充³マル”の発売

- 早期発見・早期治療による重症化予防をサポート

■企業保険・企業年金保険の拡充

- 企業の福利厚生制度充実のサポート

グループ一体での市場開拓推進

■マルチチャンネル戦略による国内市場の開拓

- お客様本位の徹底を通じた持続可能な営業職員チャネルの構築
- 金融機関窓販・代理店各領域におけるグループ協業を通じた生産・収益のさらなる拡大
- 新たな事業・市場への参入を通じたお客様数の拡大
- 一層丁寧な個社対応を通じた関係深化と取引企業拡大に向けた戦略・態勢強化の推進

サービス提供体制の高度化

■Webサービスの高度化

- 日本生命アプリの機能強化・Web手続きの拡充

■保険契約者代理制度の導入

- 高齢化社会におけるお客様サービスの高度化

販売改革を通じた営業職員チャネルの高度化

- ✓ 2022年度を「販売改革元年」と位置付け、営業職員チャネルの高度化を推進
- ✓ 営業職員のコンサルティング力の向上と組織の拡充を通じて、より多くのお客様に選ばれるチャネルへ進化することを目指す

2022年度を「販売改革元年」と位置付け、営業職員チャネルの高度化を推進

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

デジタル推進と営業職員制度の進化

長く安定的に活躍できる営業職員の育成

■ デジタル活動の完全定着

- 対面とデジタルを組み合わせた営業活動
 - ・三種の神器「TASKALL・N-phone・画面共有」の活用推進
- 活動量と顧客接点の増大
 - ・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
 - ・オンラインイベント等の活用

■ お客様本位の活動評価の新設

- ニッセイまごころマイスター認定制度

■ 営業職員の給与制度・育成体制の進化

- 保険営業における安定とやりがいの両立に向けた対応強化

業績重視の現場執行の見直し

中期視点での課題*解決の推進

*デジタル活動の定着状況、職員の育成状況、担当顧客数の偏在 等

■ 支社・拠点の目標項目の簡素化

- 本部主導から、支社主導で課題解決に注力できる環境の整備

■ 評価体系の見直し

- 支社長・営業部長の中期取り組み評価のウェイト向上

現場と本部のコミュニケーション強化

課題解決に向けたコミュニケーション関連化

■ 営業本部のサポート機能強化

- 課題解決に向けた戦略・具体執行のすり合わせ
- お客様本位推進役の新設（日本生命の全営業本部へ配置）

デジタル活動の完全定着

- ✓ デジタル活動の完全定着・活動効率の向上を目指し、デジタルアプローチの拡充・活動量増大に向けたコンテンツの充実等を通じ、顧客接点・活動量増大を推進
- ✓ また、デジタルを活用した育成強化・働き方の変革にも取り組み

デジタル活動の完全定着・活動効率の向上

■ 顧客接点の創出に向けたデジタルアプローチの拡充

- オンラインイベント・キャンペーン、LINE公式アカウント等の活用



■ 活動量増大に向けたコンテンツの充実

- 商品説明動画の活用



■ 画面共有システムの追加配備

- '22年度中に約1,600台を全国へ追加配備



■ 営業職員管理システムの高度化

- 営業職員の活動状況のビックデータ化によるマネジメント向上

デジタルを活用した育成強化

■ オンライン同行による効率的な職員育成

- 育成専任の担当者の同行支援による育成効率の向上



■ 営業職員の学習支援

- 教育研修用アプリ“UMU”による学習コンテンツの充実化

- 動画・研修教材の充実
- AIを活用したロープレ診断



デジタルを活用した働き方の改革

■ N-phone（営業用スマホ）を活用した新たな拠点運営

- 営業部におけるオンライン朝礼
- リモートでの職員面談・チームMT



ニッセイまごころマイスター認定制度

- ✓ お客様本位の理念のさらなる浸透・定着に向け、ニッセイまごころマイスター制度を新設
- ✓ 自立層を対象とし、基本活動を重視しつつお客様からの声等の定性的評価を組み込み、3段階でランク認定のうえ、ランクに応じた給与を支給

従来の営業職員評価の仕組みに加え、“お客様との信頼関係”の構築度合を評価する制度を新設

従来の営業職員評価の仕組み

- 保険販売だけでなく、お客様への定期的な訪問状況や、ご契約の継続状況等を総合的に評価

お客様サービス活動を組み込み

保険販売



ご契約内容確認活動数
ご契約の継続状況 等

お客様本位の活動の一層の浸透・定着を図る

“ニッセイまごころマイスター認定制度”を新設

ポイント

- I 基本活動を重視した評価 <活動実績評価>
- II 数字に表れない活動の評価 <定性的評価>
- III ランク認定(3段階)で見える化し、給与に反映

営業職員一人ひとりのお客様本位の活動のレベルアップ

- ✓ 職員自身がお客様を意識して努力する活動へ
- ✓ 指導者の助言の機会増加

ニッセイまごころマイスター認定制度の概要

従来の営業職員評価に加え、
お客様本位の活動状況を測る項目を集約して評価

■ 対象者

- 自立層（原則、入社3年目以降の職員）

■ 評価基準



'22年度取り組み開始

- 活動実績と定性的評価に応じて、3段階で認定

<活動実績評価>

- ✓ 担当顧客数
- ✓ ご契約内容確認活動数
- ✓ ご契約の継続状況 等

<定性的評価>

- ✓ 資格・専門知識
- ✓ お客様からの声（苦情）
- ✓ 営業部長による評価 等

■ 認定による評価

'23年度認定・給与反映

- 認定状況に応じて、給与に反映

グループ一体でのマーケット開拓推進

- ✓ マルチチャネル戦略・国内元受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によるお客様数拡大を推進

営業職員チャネル

日本 大樹

**お客様本位の徹底を通じ、
持続可能な営業職員チャネルを構築**

■ 日本生命

- フルラインアップの商品・サービスの提供

■ 大樹生命

- 新契約獲得に向けた安定的な態勢づくり
- 独自の顧客基盤、外貨建商品を活用した生産拡大

金融機関窓販・代理店

日本 ニッセイ・ウェルス はなさく

**各領域におけるグループ協業を通じ、
生産・収益をさらに拡大**

■ 金融機関窓販領域

- ニッセイ・ウェルス生命の機動的な商品開発と、証券・メガバンク・信託に加え、当社サポートを生かした地銀での販売強化

■ 一般代理店領域

- 委託代理店の増加や代理店に対するきめ細かなサポート
はなさく生命による機動的な商品開発

デジタル・ダイレクト領域

はなさく 少短

**新たな事業・マーケットへの参入を通じ、
お客様数を拡大**

■ はなさく生命における郵送通販・Web通販事業

- それぞれの親和性を踏まえた一体戦略（広告等）の構築

■ 少額短期保険事業への参入

- これまでアプローチが難しかった新たなマーケット開拓の推進

法人取引領域

日本

**一層丁寧な個社対応を通じた関係深化と
取引企業拡大に向けた戦略・態勢強化を推進**

■ 大企業

- 丁寧な個社コンサルティングによる企業との関係深化
- 法人取引を活かした従業員への商品等のご案内（B to B to C）

■ 中堅・中小企業

- 福利厚生ニーズを踏まえた商品・サービスの提供

少額短期保険事業による新規市場への進出

- ✓ 既存の生保商品だけでは捉えきれない顧客ニーズへの対応を通じ、あらゆるお客様への安心を提供するとともに、お客様数の拡大を実現

ニッセイ **フラス** 少額短期 **保険** これまでアプローチが難しかった新たなマーケットを開拓 '22年4月開業


 日本生命グループ


独自性

■ 独自性の高い商品の提供による多様化するニーズへの対応

- 生命保険・損害保険の両分野の商品提供
- 他業態とのアライアンス等による多彩な商品提供


お手頃

■ 少額・短期で**加入しやすい**（低廉な保険料の実現）

- ぴったりフィットする無駄のない保障の提供
 - ※ 少額短期保険会社の法令上の取り扱い制限は、保険区分に応じて1被保険者あたりの上限が設定
 (例) 死亡保険：保険金額300万円以下、保険期間は1年以内
 損害保険：保険金額1,000万円以下、保険期間は2年以内


デジタル

■ スマホ・デジタル完結の実現による**利便性の向上**

- 魅力的なUI・UXの提供、最先端の技術を活用したシステム設計

unqork

ノーコード開発のクラウドサービス


Inspire
FINATEXT

保険業務のクラウドサービス

■ 母子特定疾病保障保険

- 開業同時商品（妊産婦向け保険）
- 妊産婦ニーズが高い保障を提供

'22年4月販売


1000daysほけん

商品ラインアップの拡充

- ✓ “新3大疾病保障保険”は、現行商品の特長をそのままに保障をバージョンアップし、早期発見・早期治療による重症化予防をサポート
- ✓ 企業の福利厚生制度の安定・充実の支援に向け、“新無配当扱特約付団体定期保険”、“ニッセイ一般勘定プラス”の拡販に取り組み

新3大疾病保障保険

'22年4月発売

3大疾病の保障に加え、重症化前の疾病の保障や
 がん検診に関する保障を組み込み、
 早期発見・早期治療による重症化予防をサポート



がん検診に関する保障(がん要精検後検査等給付金)

- ✓ 所定のがん検診を受診し、要精密検査等と診断されたことによる精密検査等を受けたときにお支払い

狭心症・脳動脈瘤等の保障(特定疾病診断保険金)

- ✓ 従来の上皮内がんに加え、狭心症・脳動脈瘤・一過性脳虚血発作と診断確定されたときにお支払い

新無配当扱特約付団体定期保険

 '22年7月受付開始
 ('23年1月引受開始)

事務負荷や事務コストを軽減することで、
 中堅企業における福利厚生制度の充実をサポート

■ 中堅企業 (従業員100-1,000名) も加入可能

- デジタル完結を前提とした事務設計により負荷やコストを軽減

■ お手頃な保険料

■ 簡易なお手続き (デジタル完結)

- 従業員のスマホやパソコンからの手続きが可能 (従来は紙パンフレット、紙申込書で手続き)



新商品イメージキャラクター「みんなてい」

ニッセイ一般勘定プラス

'22年4月発売

低金利環境下での安定的な資産運用をサポート

■ 確定給付企業年金制度専用の資産運用商品

■ 予定利率0.50%を保証

- 長期債券・クレジット資産等を組み合わせた運用で実現

■ 運用成果に応じた配当金をお支払い

サービス提供体制の高度化

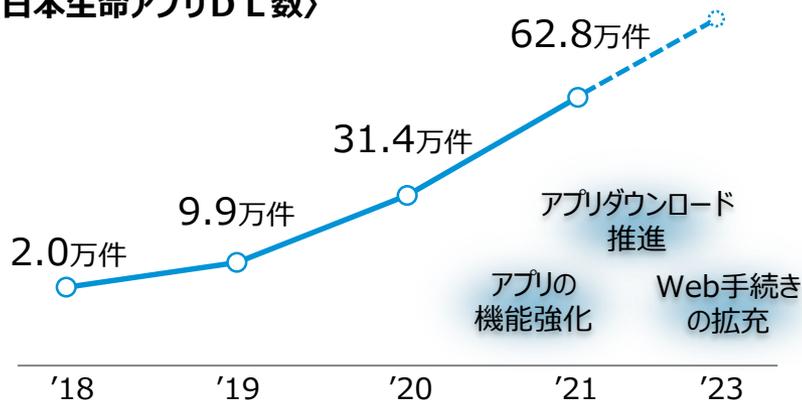
✓ Webサービスの高度化、保険契約者代理制度の導入を通じ、多様化するお客様ニーズへの対応と高齢化社会における課題への対応を推進

Webサービスの高度化

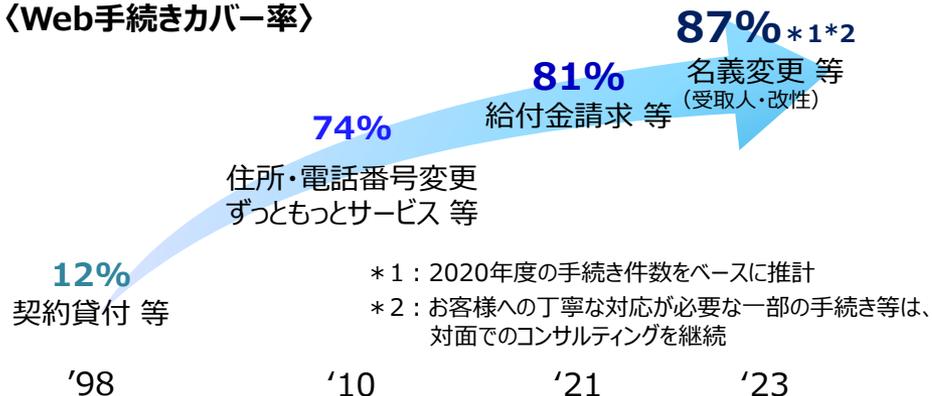
'22年3月末デザイン等刷新

日本生命アプリの機能強化・Web手続きの拡充 を通じ、お客様利便性の向上を追求

〈日本生命アプリDL数〉



〈Web手続きカバー率〉



*1: 2020年度の手続き件数をベースに推計

*2: お客様への丁寧な対応が必要な一部の手続き等は、対面でのコンサルティングを継続

保険契約者代理制度の導入

'22年6月末*2本格導入

*2: '22年4月～金融機関窓販商品、'22年6月～営業職員・代理店販売商品

高齢化社会に対応し、お客様サービスを高度化

ご契約情報家族連絡サービス

登録されたご家族に対して、ご契約者の保険契約の内容をご連絡

ご契約者の認知症等による意思能力低下への対応

リニューアル

ご契約者サポートサービス (2型ラインアップ)

1 家族連絡型

現行と同様・名称変更

- ご家族へのご契約情報の通知 (年1回)
- ご家族からのご契約情報、必要なお手続きに関するお問合せへの対応


〈保険契約者代理制度の導入〉

- ご契約者が認知症等により意思能力が低下した時に、ご家族による代理でのお手続き

2 家族連絡・代理手続き型

新設

グループ成長戦略の推進

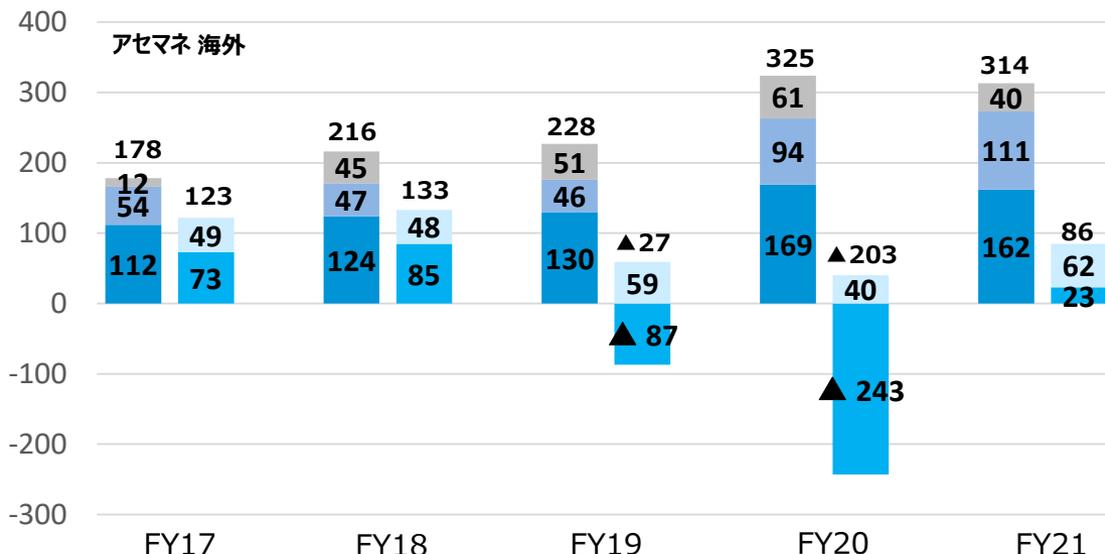
<成長戦略Ⅱ> グループ事業の強化・多角化

グループ事業の強化・多角化（全体像）

グループ基礎利益（アセットマネジメント・海外保険事業）*

（億円）

■ ニッセイアセット ■ NAMインディア ■ アセマネその他 ■ MLC ■ 海外保険その他



アセマネ

21年度

✓ 好調な市場環境を受け、ビジネスは伸長も、一時的要因等で大幅増益となった前年度対比では減益

22年度

✓ 運用力・商品力強化、およびグループシナジーの創出を通じた収益向上に取り組み

海外保険

21年度

✓ MLCにおける収支改善、各社の着実な取り組みを通じて増益

22年度

✓ 事業ポートフォリオの強化・改善、海外ガバナンス態勢のさらなる高度化を通じた収益向上に取り組み

*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

アセットマネジメント事業

■ 国内アセマネ事業の競争力強化（ニッセイアセット）

▶ ESG・運用力の強化、販売面での新規取り組み

■ 海外アセマネ事業のさらなる成長

▶ 各社の着実な成長および将来に向けた土台作りに取り組み

■ グループシナジーの創出

▶ ニッセイアセットへの一部運用機能移管を通じたグループ運用態勢の高度化

海外保険事業

■ 事業ポートフォリオの強化・改善、海外ガバナンス態勢のさらなる高度化を通じた収益向上

- ▶ MLCにおける3カ年計画遂行を通じた安定収益の獲得・拡大
- ▶ リライアンス・ニッポンライフにおける自社チャネルのさらなる強化
- ▶ 長生人壽における長期・保障性商品シフトの継続

■ 新規出資の継続検討

新規事業

■ 保険だけではカバーできないお客様ニーズへの対応

▶ ヘルスケア・子育て、イノベーション取り組みの継続・強化

アセットマネジメント事業：国内・海外アセマネ事業の強化とシナジー創出

- ✓ 国内アセマネ事業の競争力強化と海外アセマネ事業のさらなる成長に向けて、各種取り組みを推進
- ✓ グループ運用態勢高度化に取り組み

国内アセマネ事業の競争力強化

ESG・運用力の強化、 ならびに販売面での新規取り組みを推進

■ ESG強化

- 商品ラインアップの拡充
- ESG評価の高度化



ニッセイアセットマネジメント株式会社

■ 運用力強化

- リスク予兆管理の強化
- 生保の中長期運用を生かした絶対収益型商品の開発

■ 販売強化

- デジタルを活用したコンサルティング営業
- 自社ファンドラップの提供

海外アセマネ事業のさらなる成長

各社の着実な成長および将来に向けた 土台作りに取り組み

■ NAMインドア

- 富裕層向けビジネスの拡大およびデジタルを活用した販売促進
- ETF商品ラインアップ拡充・オルタナティブ運用の強化



■ TCW

- 米国外での販売拡大
- 商品ラインアップの拡充

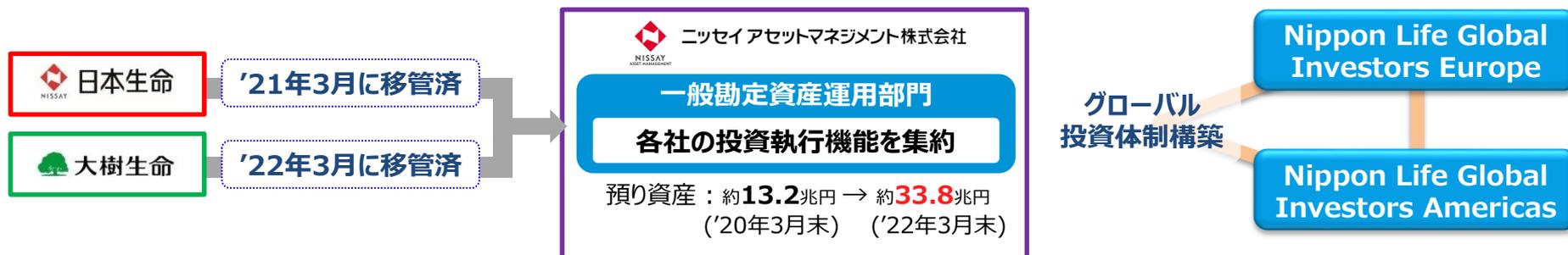


■ 新規出資の検討

- さらなる収益拡大に向けた出資を引き続き検討

グループシナジーの創出

クレジット・オルタナティブ領域を中心にグローバルベースで一般勘定運用態勢の高度化を推進



海外保険事業：既存事業の強化・収益向上

- ✓ 各社経営戦略の着実な推進を通じ、既存事業の強化・収益向上を実現
- ✓ 新規出資についても引き続き検討



MLC

3カ年計画の着実な遂行を通じ、安定収益の獲得・拡大を実現

- 所得補償保険等の収支改善
- 団体保険におけるプレゼンス向上
- 事務安定化

リライアンス・ニッポンライフ

自社チャネルのさらなる強化を通じ、生産拡大・収益性改善を実現

- リクルート・育成強化等による組織拡大
- デジタルツール等を活用した能率向上
- 収益性等を考慮した商品ポートの構築

長生人寿

長期・保障性商品シフト継続を通じ、生産・収益向上と健全性確保を実現

- リーテイル戦略強化による生産拡大
- 超長期債投資によるデュレーションマッチングの継続

新規事業：ヘルスケア・子育て支援・イノベーション取り組みの推進

- ✓ “あらゆる世代が安心して暮らせる社会の実現”に向け、保険だけではカバーできないお客様ニーズに対応すべく、ヘルスケア事業・子育て支援事業の拡充、およびさらなる新規事業創出に向けたイノベーション取り組みの継続・強化を推進

ヘルスケア事業

既存サービスのバージョンアップ、および新たなサービス開発に向けたアライアンスの強化

- データ分析サービスの強化 **Wellness-Star**☆
 - 企業・健保向け健康経営支援メニューを強化
- 疾病予防サービスの改善
 (糖尿病予防プログラム・血糖変動チェックプラン)
 - 顧客要望を踏まえ、UI・UXを改善
- アライアンスの強化
 - 新たなサービス開発・データ利活用に向け、国内外スタートアップや学術機関との連携強化



子育て支援事業

子育ての壁や不安をなくす新たな価値提供に向け、グループ一体となった各種取り組みを推進

- 「NISSAYペンギンプロジェクト」の展開
 - “みんなで子どもを育てる社会の実現”に向けたさまざまな情報発信を通じ、共に取り組みを行う企業・自治体を増やし、新たな価値提供を目指す
- 「子育てみらいコンシェルジュ」の発展
 - 保育園の質向上や子育て世帯の多様なニーズに対応する新たなサービスを開発（一時保育・発達支援等）

'22年3月開始



イノベーション取り組み

さらなる新規事業創出の推進に向け、国内外での調査・投資・実証実験を継続・強化 Nippon Life

■ 海外調査体制の強化

- 北米・欧州に加え、アジアにおける調査活動を強化

シリコンバレー ('16年～) **+** ロンドン ('19年～) **+** シンガポール* ('22～)

* 従来の北京への駐在員派遣から変更

■ イノベーション開発投資を通じた実証実験の活性化

- VC投資を継続・強化、具体協業案件の発掘を推進

イノベーション開発投資額

245億円 ('21年度末)

協業例

unqork

少額短期保険会社の顧客フロントシステムとして採用

グループ成長戦略の推進

<成長戦略Ⅲ> 運用力強化・事業費効率化

運用力強化・事業費効率化（全体像）

- ✓ リスク・リターン効率の向上による安定的な収益確保とリスク削減の両立に向け、「ポートフォリオ変革の推進」および「ESG投融資を通じた運用力の強化」に取り組み
- ✓ また、コスト圧縮、および成長に資する追加投資にも取り組み

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
- グループベースでの運用態勢強化

ESG投融資の強化

■ インテグレーション

- ESG要素を全資産クラスの投融資判断プロセスに組み込み

■ エンゲージメント

- 原則全ての対話先とE・Sのテーマで対話を実施

■ テーマ投融資

- 脱炭素ファイナンス枠 5,000億を設定
- 目標額を1.5兆円⇒1.7兆円（'17年～'23年累計）に引き上げ

■ 脱炭素取り組み（温室効果ガス削減の中間目標設定）

- 2050年ネットゼロに向け、2030年の中間目標を設定
 <対象資産を内外上場株式・内外社債・不動産に拡大>

【総排出量】▲45%以上 【インテンシティ】▲49%以上

■ 国際的イニシアティブを通じた意見発信

- PRI、NZAOA、PCAF等を通じ、グローバルでのルール策定や議論におけるプレゼンスを発揮

コスト圧縮

■ 業務の見直しを通じたコスト削減

- ペーパーレス推進、リモート会議

■ システム開発工程の適正化

- 案件に応じ、開発工程の見直しを実施

追加投資

■ 経営環境の変化への対応

- デジタル活用への環境整備、ESGへの対応

■ 新規事業の推進

- 将来の収益拡大に向けた新規事業・サービスの開発

ポートフォリオ変革の推進

- ✓ リスク・リターン効率の向上による安定的な収益確保、およびリスク削減の両立に向け、相場動向等も踏まえつつ、円金利資産を中心とした資産長期化の推進とクレジット・オルタナティブ資産の積み増しを継続推進

基本戦略

長期化・国際分散投融資を継続、 リスク削減と利回り向上取り組みを並進

■ 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増

- 国際分散投融資を継続推進
- グループベースでの運用態勢強化

運用収支における利回りの状況

10年以上にわたり、順ざやを確保

■ '21年度の運用収支は増加し、利回りは向上

- 企業業績の回復を背景とする株式配当金の増加
- 過去から投資してきたPEファンドからの大型分配金の獲得

円金利資産

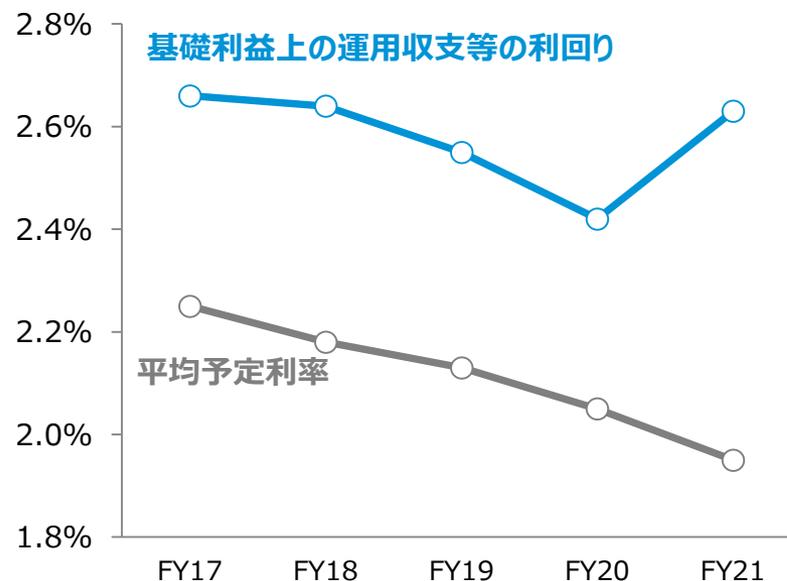
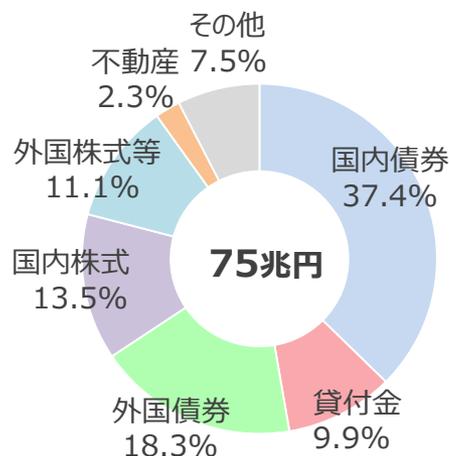
円建債券・
貸付金・
ヘッジ外債等

約7割

リスク性資産

オープン外債・
株式・不動産等

一般勘定運用ポートフォリオ ('22年3月末)



2021年度実績・2022年度運用方針(単体)

- ✓ 負債特性に留意しながら、比較優位に基づき、機動的な配分の調整を実施
- ✓ ヘッジコストの上昇見通しや為替の先行き不透明感等を踏まえ、外国国債からスプレッド収益の獲得できる外国社債への入替や機動的な為替リスクの調整を実施

		2021年度 実績	2022年度 基本的な投資方針
円金利資産	一般貸付	横ばい	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	増加 通貨スワップを用いて円金利化した外国社債や円建社債を活用しながら利回りを確保し、金利水準を勘案しつつ、一部国債へも投資
	ヘッジ外債	増加	減少 ヘッジコストの上昇を見込む中、国債を売却し、スプレッド収益を獲得できる外国社債への入替を計画
リスク性資産	オープン外債	減少	減少 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	増加	増加 分散投資の観点から外国株式（オルタナティブ含）は増加、国内株式は横ばい
	国内不動産	横ばい	横ばい 物件のリニューアルに投資しつつ、新規優良物件の取得等にも柔軟に対応

ESG投融資の強化

- ✓ ESG投融資を通じた運用力強化に向け、ESG要素を全資産クラスの投融資判断に織り込み（インテグレーション）、投資先の企業価値向上に向けたE・Sをテーマとしたエンゲージメントを軸に取り組み
- ✓ 加えて、5,000億円の「脱炭素ファイナンス枠」を設定し、それに伴いテーマ投融資の目標額を1.5兆円から1.7兆円に引き上げ

インテグレーション

ESG要素を全資産クラスの投融資判断に組み込み

全資産クラス

株式・社債 **+** 融資・国債・不動産・外部委託
 ('21年～)

エンゲージメント

原則全ての対話先*1とE・Sのテーマで対話を実施

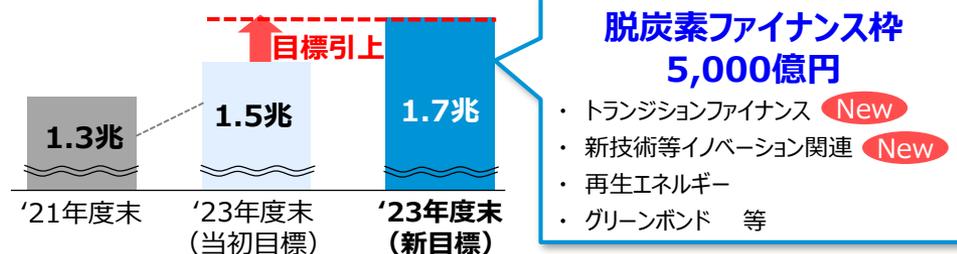
	'13年以前	'14年	'15年	'16年	'17年	'18年	'19年	'20年	'21年
(対話社数*1)	307社	353社	548社	595社	776社	758社	807社	747社	対話実施中
E						<気候変動を主要テーマとする対話> 15社 → 36社 → 71社 → 74社予定 [投資先排出量の約8割*2]			
S						地方創生・ダイバーシティ・健康経営等 働き方改革 従業員エンゲージメント等			
G	不祥事等								
			社外取締役不在、取締役の出席率					少数株主利益保護	

*1：対話年度は7月～翌年6月

*2：国内上場株式と国内社債の投資先

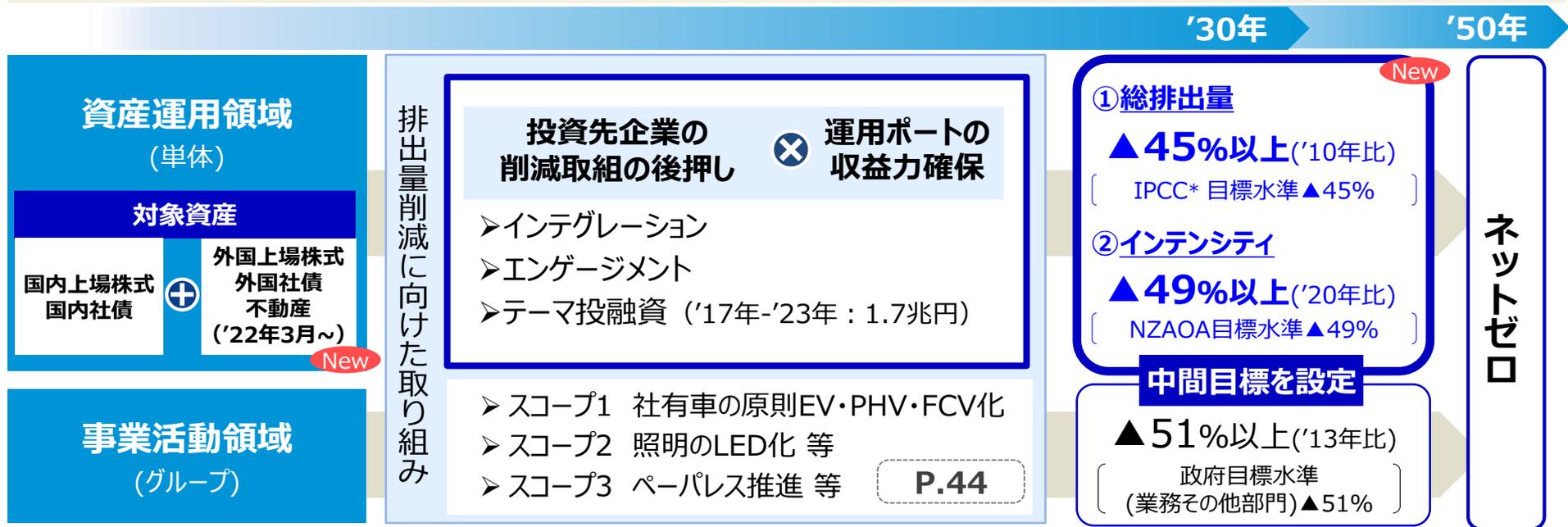
テーマ投融資

脱炭素ファイナンス枠を新設し、テーマ投融資目標額を引き上げ



脱炭素取組・国際的イニシアティブでの意見発信

- ✓ 機関投資家として、資産運用領域における排出量削減について、2050年のネットゼロに向けた2030年の中間目標を設定するとともに、投資先企業の削減取組の後押しと運用ポートフォリオの収益力確保の両面から取り組みを継続・強化
- ✓ また、PRIやNZAOA、PCAF等の国際的イニシアティブを通じ、グローバルでのルール策定や議論におけるプレゼンスを発揮



*気候変動に関する世界各国の科学者で構成される政府間パネル

PRI	NZAOA	PCAF
<h3 style="color: #0070C0;">国際的議論への貢献・ 当社ESG投融資の高度化</h3>	<h3 style="color: #0070C0;">脱炭素に向けた国際的ルール策定への 意見発信に取り組み</h3>	<h3 style="color: #0070C0;">排出量計測や 開示手法を議論</h3>
<p>■ PRI (国連責任投資原則) Principles for Responsible Investment</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 機関投資家などがESGの課題を投資の意思決定に組み込むことを提唱 (2017年に署名) ➢ 当社役員が保険会社初の理事に就任 (2021年7月) 	<p>■ ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス </p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2050年の運用ポートフォリオのネットゼロにコミットするアセットオーナーによる国際的イニシアティブ (2021年に加盟) ➢ 当社役員がNZAOAの代表者グループであるSteering Groupメンバーに日本の加盟機関として初めて就任 (2022年5月) 	<p>■ PCAF Partnership for Carbon Accounting Financials</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 排出量計測・開示手法の標準化を目指す国際的なイニシアティブ New (2022年3月に加盟)

グループ経営基盤の強化

コーポレートガバナンス体制の高度化

- ✓ 当社および生命保険事業を取り巻く環境が大きく変化する中、変化に応じた迅速・果断な経営を実現すべく、コーポレートガバナンス体制を高度化

これまでの取り組みと今後の方向性

これまでの取り組み

世間動向等も踏まえ、段階的にコーポレートガバナンス体制を高度化

- 社外取締役委員会の設置
- コーポレートガバナンス基本方針の策定、報告書の開示
- 社外取締役・監査役の増員

今後の方向性

変化に応じた迅速・果断な経営を実現

- 迅速・果断な業務執行の実現
- 戦略議論の強化
- 監査・監督機能の強化

機関設計変更の概要

'22年7月

➤ 監査等委員会設置会社への変更

- 取締役への個別業務執行の決定の委任を通じた**意思決定の迅速化**

➤ 担当執行役員制への変更

- 柔軟な選任が可能な執行役員による全事業領域の分担を通じた**執行体制の強化**

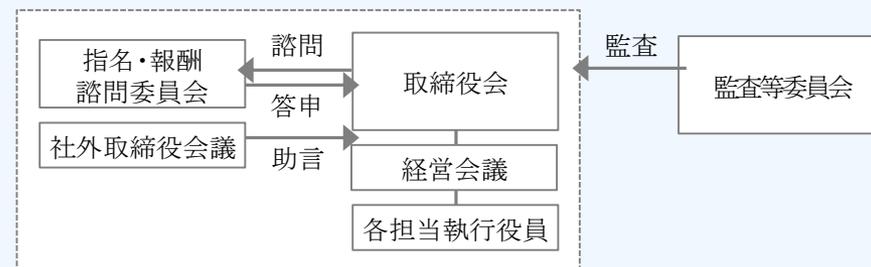
➤ 「指名・報酬諮問委員会」の設置

- 独立社外取締役を過半かつ委員長とすることによる**実効的な監督機能の強化**

➤ 「社外取締役会議」の設置

- 社外取締役による議論の闊達化を通じた**助言機能の強化**

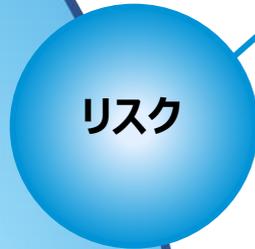
〈ご参考〉 2022年7月以降のコーポレートガバナンス体制



上記対応は2022年7月に開催予定の定時総代会において、関連する定款変更議案の承認を条件に実施

ERM推進

グループERMの推進



リスク

■ 低金利下での運用収益確保とリスク圧縮の両立

- 円金利リスク圧縮に向けた資産長期化
- 海外を中心としたクレジット資産の積み増し
- リスク性資産の国際分散投資の推進

■ リスク許容度の管理

- 大災害、感染症拡大、株価暴落等のシナリオ分析を用いたリスク許容度の管理



自己資本

■ 自己資本目標達成に向けた着実な積み立て

- 国際資本規制を見据えた世界トップクラスの健全性の確保
- さらなる成長投資による契約者利益の向上、機関投資家としての社会的役割の発揮



リターン

■ 生産の向上を通じた収益力強化

- 各成長戦略を通じた生産向上
- リスク・リターン効率を高める資産運用ポートフォリオの構築による運用収益向上
- コスト圧縮と追加投資を通じた事業費効率化

■ 各社の取り組み高度化

ー各社でのリスク・自己資本・リターンの戦略を高度化

■ 管理態勢の強化

ーグループの中心である日本生命における経営管理態勢を強化

高い健全性・格付の維持

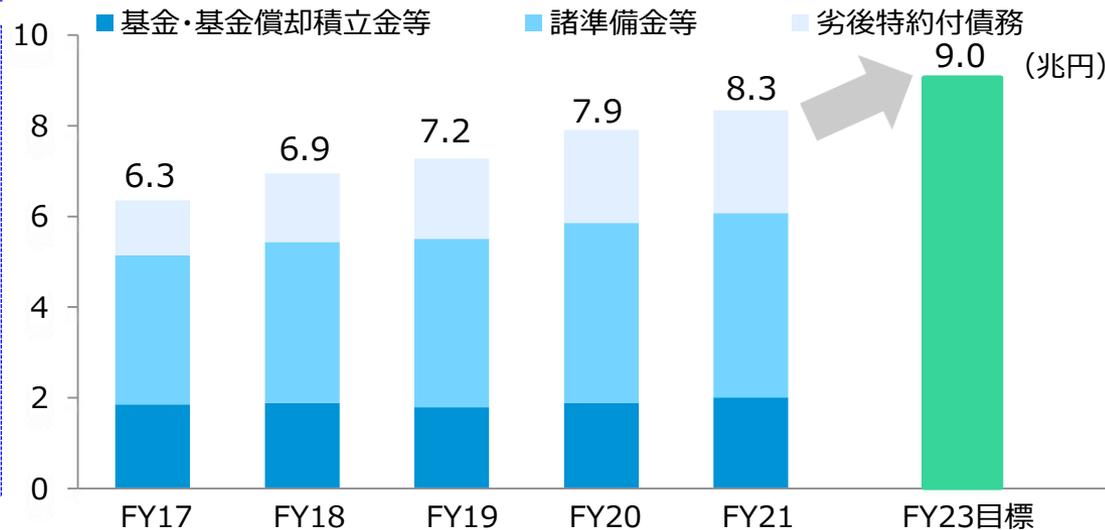
グループ自己資本^{*1}の積み立て

配当還元とのバランスに留意した諸準備金等の積み立てや外部調達も活用し、着実に資本を強化

*2
お客様
配当性向



*1
グループ自己資本



直近の調達実績

2021年度

- 5月 円建劣後ローン2,000億円
- 8月 基金500億円
- 9月 米ドル建劣後特約付社債9億米ドル

2022年度

- 5月 円建劣後ローン1,300億円

格付^{*3}

S&Pグローバル (S&P)
A+ (安定的)

ムーディーズ (Moody's)
A1 (安定的)

格付投資情報センター (R&I)
AA (安定的)

日本格付研究所 (JCR)
AA+ (安定的)

*1 連結の基金・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）と負債性資本調達手段の合計

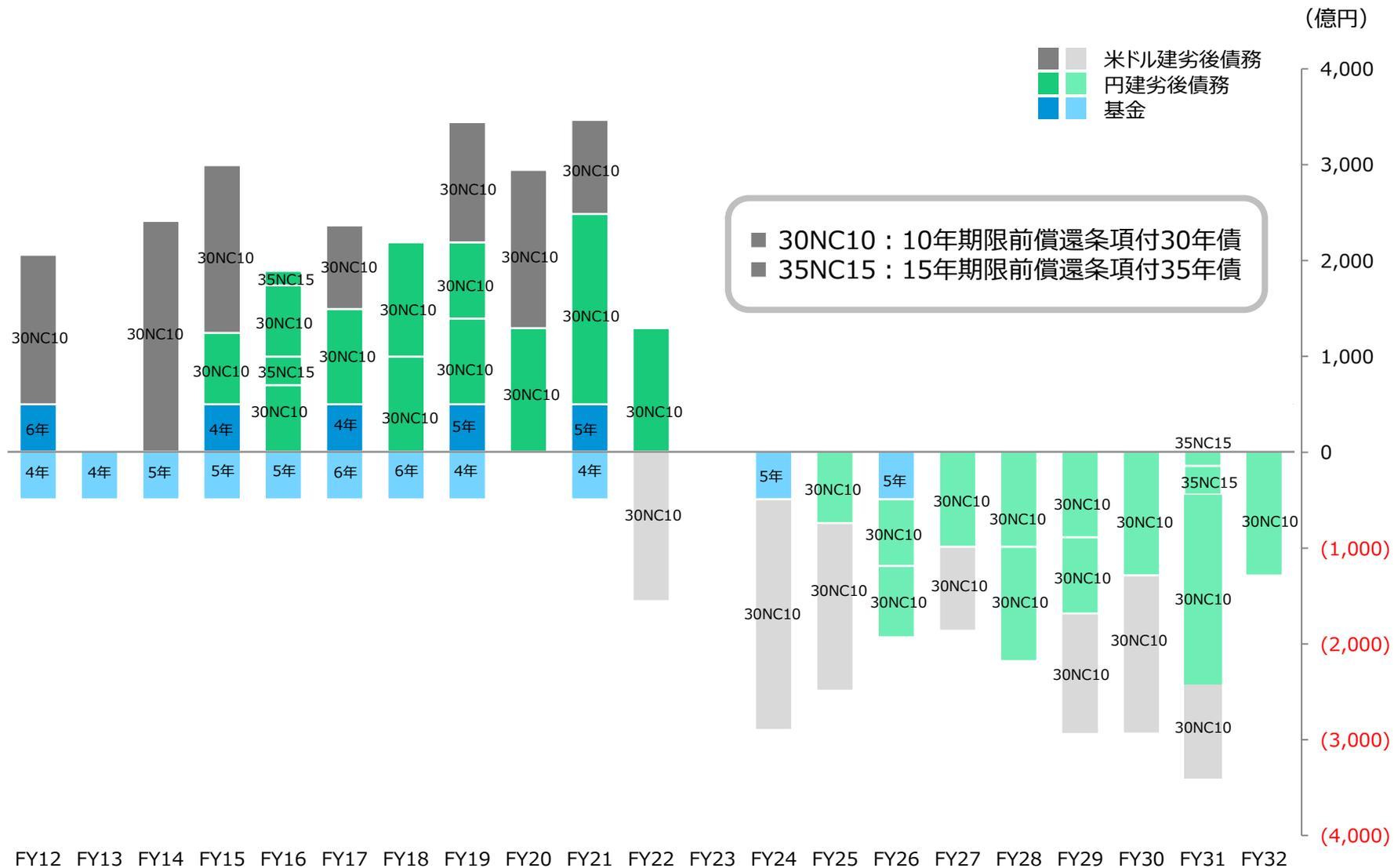
*2 日本生命単体の数値。「修正当期純剰余」に対する「配当準備金繰入額等」（＝「配当準備金繰入額」＋「配当平衡積立金の積立額（取崩の場合は取崩額を控除）」）の割合。「修正当期純剰余」は、法令等も踏まえたうえで実質的に処分可能な剰余であり、当期純剰余に危険準備金等の法定繰入額超過分等を加算して算出

*3 2022年5月1日現在

(参考)基金・劣後債務 調達と償還(単体)

調達

償還*



* 劣後債務について、初回任意償還日に償還するという仮定に基づく記載であり、任意償還を行うかどうかは現状では未定である

お客様本位の業務運営の高度化

お客様本位の業務運営の高度化

- ✓ お客様が真に求める商品・サービスの提供に向け、全ての部門が日常業務として一層実践していくことを目的に全社方針を改訂するとともに、当社取り組みを分かりやすくお客様にご理解いただくべく、販売チャネル別の具体取り組みを策定・開示

全社方針の改訂

金融庁原則をベースに、当社業務や行動指針を反映し、当社としての全社方針を改訂

'22年～

方針1	全体方針	あらゆる業務でのお客様本位の業務運営の実践
方針2	新契約	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	アフターフォロー	確実な保障責任の全う
方針4	ルールの遵守	利益相反の適切な管理・コンプライアンスの遵守
方針5	お客様の評価	お客様の声を生かす取り組み・結果の検証
方針6	チャネルの管理	一人ひとりがお客様本位で行動するための取り組み

当社行動指針

私たちの誓い ～すべてはお客様のために～

- 1 日本生命の代表として、お客様に信頼いただけるよう、最善を尽くします。
- 2 お客様のご要望に、誠実・迅速にお応えします。
- 3 お客様の声を大切にし、学び、サービス向上に努めます。
- 4 仲間の輪を育み、Face-to-Faceで、お客様の輪を広げます。
- 5 ルール・マナーを守り、社会の一員として、お客様とともに行動します。

チャネル別取り組みの強化・開示の充実

当社取り組みを分かりやすくお客様にご理解いただくべく、全社方針に沿って、各チャネルの具体取り組みを策定・開示

営業職員

代理店

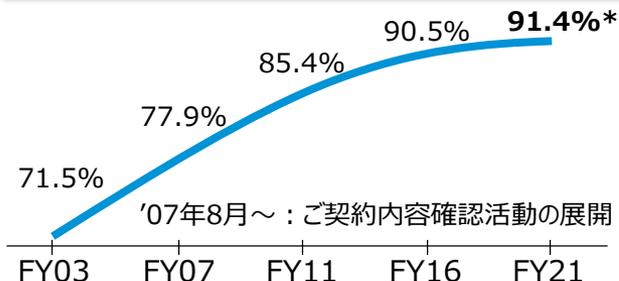
金融機関窓販

企業保険

チャネル別の取り組み状況の開示

'22年～

お客様満足度調査結果



'22年10月～

+ お客様サービス向上調査(NPS調査)を新たに実施予定

*2021年度より、従来の郵送調査に加えweb調査を追加。また、調査対象のお客様についても過年度より拡大

サステナビリティ経営の一層の推進

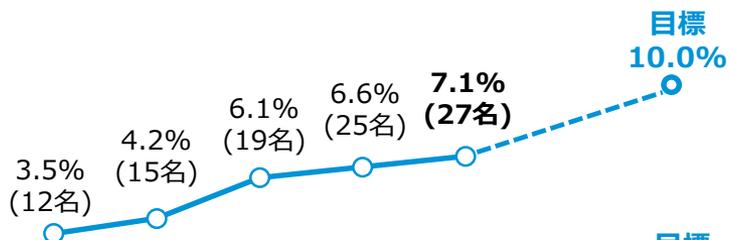
人的資本の強化

- ✓ 多様な人材が多彩に活躍することが事業発展の基礎であるとの考えのもと、女性活躍、専門人材の採用・育成等を通じた人的資本の強化に取り組む

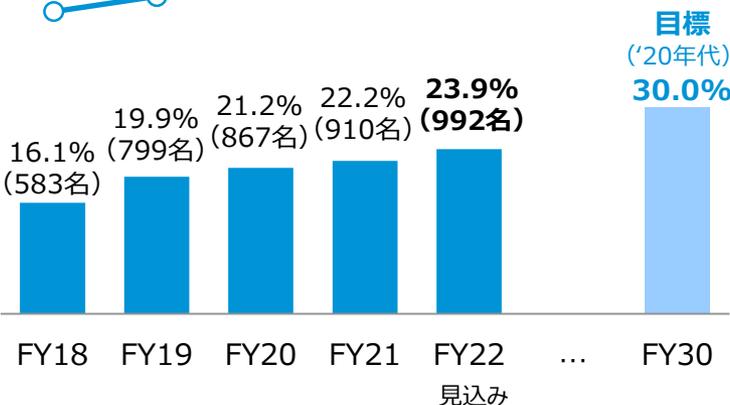
女性活躍推進

女性活躍推進は企業の持続的成長を支える戦略の一つであり、引き続き女性の経営参画を推進

女性部長相当職



女性管理職



採用

- ✓ 女性向けセミナーの拡充
- ✓ 女性職員採用サポートチーム新設

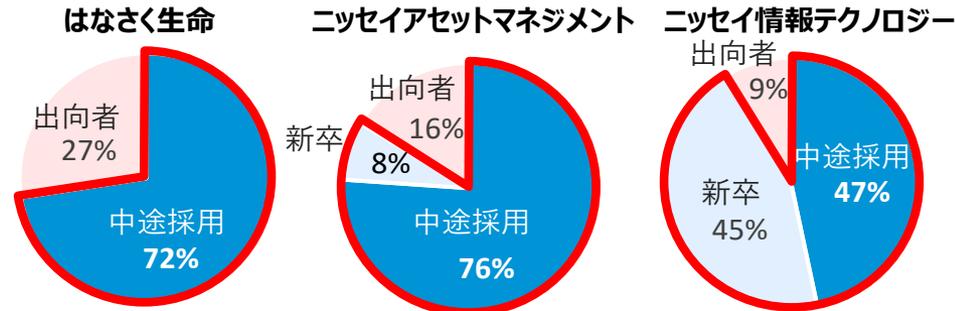
育成

- ✓ 役員メンター運営（課長層向け）
- ✓ 女性部長職意見交換会
- ✓ 女性管理職登用に向けた各種研修運営

専門人材の採用・育成の強化

専門人材の採用・育成を通じた人的資本の向上とグループ全体の育成基盤の整備

■ 多様な人材活用



■ 専門人材の育成強化



*1: 日本生命単体ベース
*2: F P 3級以上取得者数
*3: 第2次試験合格者数
*4: 情報処理学会による認定資格

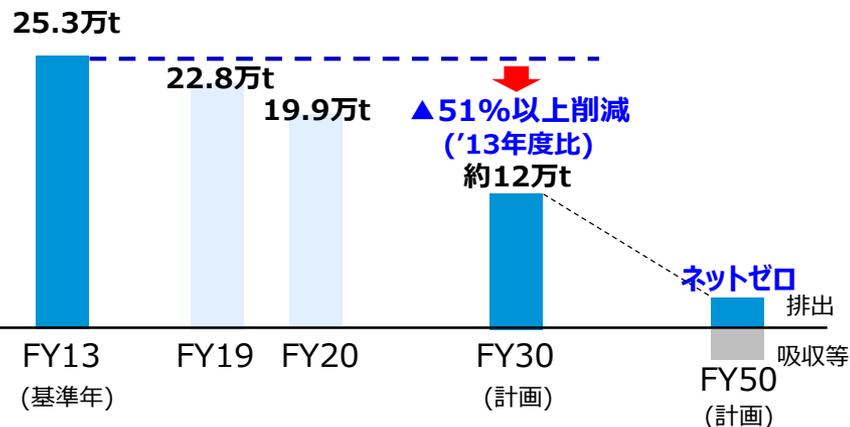
- ✓ 専門人材採用に向けた取り組み強化
- ✓ タレントマネジメントシステムの活用
- ✓ グループIT人材育成（NISSAY IT ACADEMY）
- ✓ 各種資格取得に向けた自己研鑽機会の提供等

環境・生物多様性に配慮した取り組みの推進

- ✓ 事業活動領域におけるCO₂排出量削減取り組みや、ニッセイPlastics Smart運動、“ニッセイの森”を通じた地球環境への貢献、生物多様性保全活動等、あらゆる取り組みを通じて、環境・生物多様性保護を推進

事業活動領域のCO₂排出量削減取り組み

全社一丸となった取り組みを通じ、
事業活動領域における'50年ネットゼロを推進



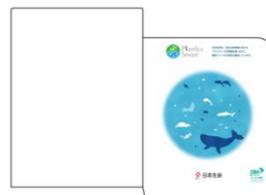
'20年排出量

- **スコープ1** (燃料使用等による自社の直接排出) **3.4wt**
 - 社有車の原則EV・PHV・FCV化
- **スコープ2** (電気等使用による自社の間接支出) **7.5wt**
 - 営業拠点建て替え時の環境性能向上
 - 主要ビルへの太陽光パネル設置、LED化推進
 - 一部ビルへの再生可能エネルギーの導入 等
- **スコープ3** (事業活動に伴う自社以外の間接排出) **9.0wt**
 - 手続きのデジタル化等を通じた紙使用量の削減 等

具体取り組み

ニッセイPlastics Smart運動

プラスチック使用量の削減、分別・リサイクルを推進



プラスチック製のクリアファイル新規購入数を
2024年度以降ゼロにする目標を設定
(2019年度：600万枚 ⇒ 2021年度：470万枚)

◀ 紙製クリアファイルの活用

“ニッセイの森”を通じた地球環境への貢献

植樹・育樹のボランティア活動に取り組み
(46都道府県・204カ所)



▲ 植樹活動の様子

“ニッセイの森” 環境貢献度評価

(2020年度単年分)

- CO₂の吸収・固定：**1,703t-CO₂**
(約**5,332名分**の年間排出量)
- 環境貢献度評価額：**1億126.8万円**

生物多様性保全活動

地域に根差した保全活動に取り組み



◀ 湿原保護に向けた
外来植物除去活動

▶ 放置竹林問題の解決を
目指すイベントに参加



地域とのつながり強化による地域振興支援の推進

- ✓ 2016年以降、地域・社会とのつながり強化に向け、都道府県・地方自治体との包括連携協定の締結を推進
- ✓ 健康応援や子育て支援における自治体との協業、ビジネスマッチングイベントの開催、ソーシャルインパクトボンドの活用による社会課題解決等、あらゆる取り組みを通じ、地域とのつながり強化による地域振興支援を推進

都道府県との包括連携協定締結状況

41都道府県と包括連携協定を締結*

'16	'17	'18	'19	'20	'21	累計
10	10	8	3	3	7	41

*'22年3月末時点

ソーシャルインパクトボンド*を活用した社会課題解決

(株)ドリーム・インキュベータが運営するSIBファンドへ出資し、官民一体での社会課題解決を推進

日本生命

介護等、保険ビジネスと親和性の高い領域での協業

(株)ドリーム・インキュベータ
(SIB運営組織)

地方自治体

*ソーシャルインパクトボンド（SIB）は、行政が民間資金を活用して行う成果連動型の事業であり、社会課題を解決する新しいインパクトファイナンスのスキーム

自治体との協業・地域企業の支援

自治体との協業



ヘルスケアアプリ等による健康経営支援 (福井県)



子ども食堂への食品寄贈 (佐賀県)

ビジネスマッチングを通じた地域企業の支援



<過去の開催地域>
埼玉・福岡・北海道・神奈川
宮城・大阪・首都圏・東海圏
(延べ約10,000社が参加)

取り組み事例

豊田市官民連携介護予防「ずっと元気！プロジェクト」の認知向上支援

ミライのフッターをつくらう

SDGs 未来都市とよた

豊田市官民連携介護予防「ずっと元気！プロジェクト」



プロジェクトの体験会を開催し、豊田市のプロジェクトの周知を後押し

注意事項

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および経済環境や事業方針などの一定の前提およ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。

今日と未来を、つなぐ。



NISSAY

日本生命