

今日と未来を、つなぐ。



2021年度上半期決算・経営戦略説明会

2021年12月

日本生命保険相互会社

【第一部】2021年度上半期決算・経営戦略

2021年度上半期業績の概要 P. 3

2021年度業績見通し P. 9

グループ成長戦略

① 国内保険事業 P. 11

② グループ事業（アセットマネジメント事業／海外保険事業／新規事業） P. 16

③ 資産運用事業 P. 22

グループ経営基盤 P. 28

お客様本位の業務運営 P. 33

サステナビリティ経営 P. 35

【第二部】ESG投融資

当社のESG投融資取組 P. 39

ESG投資とリスク管理高度化 P. 47

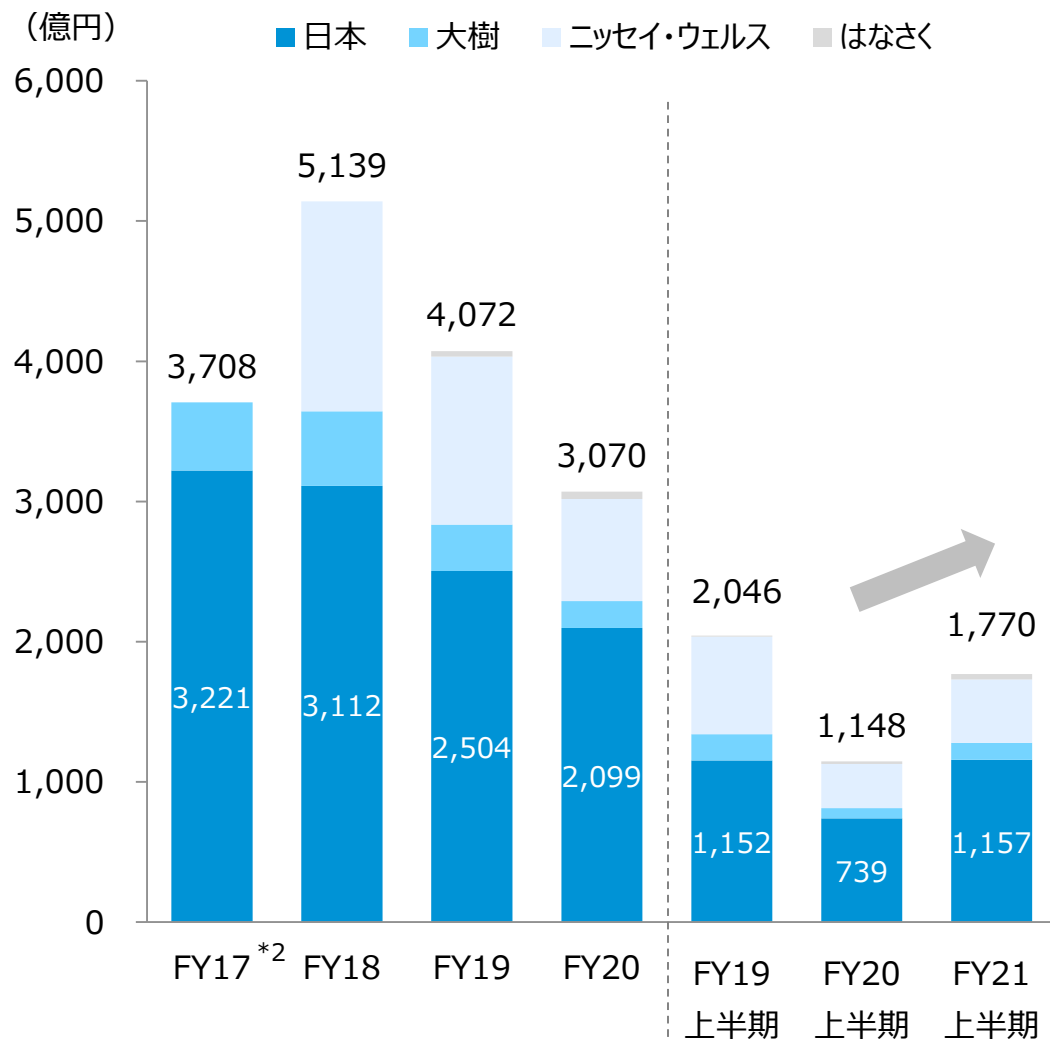
世界のESG投資のトレンド P. 52

【第一部】

2021年度上半期決算・経営戦略

2021年度上半期業績の概要

新契約年換算保険料*1



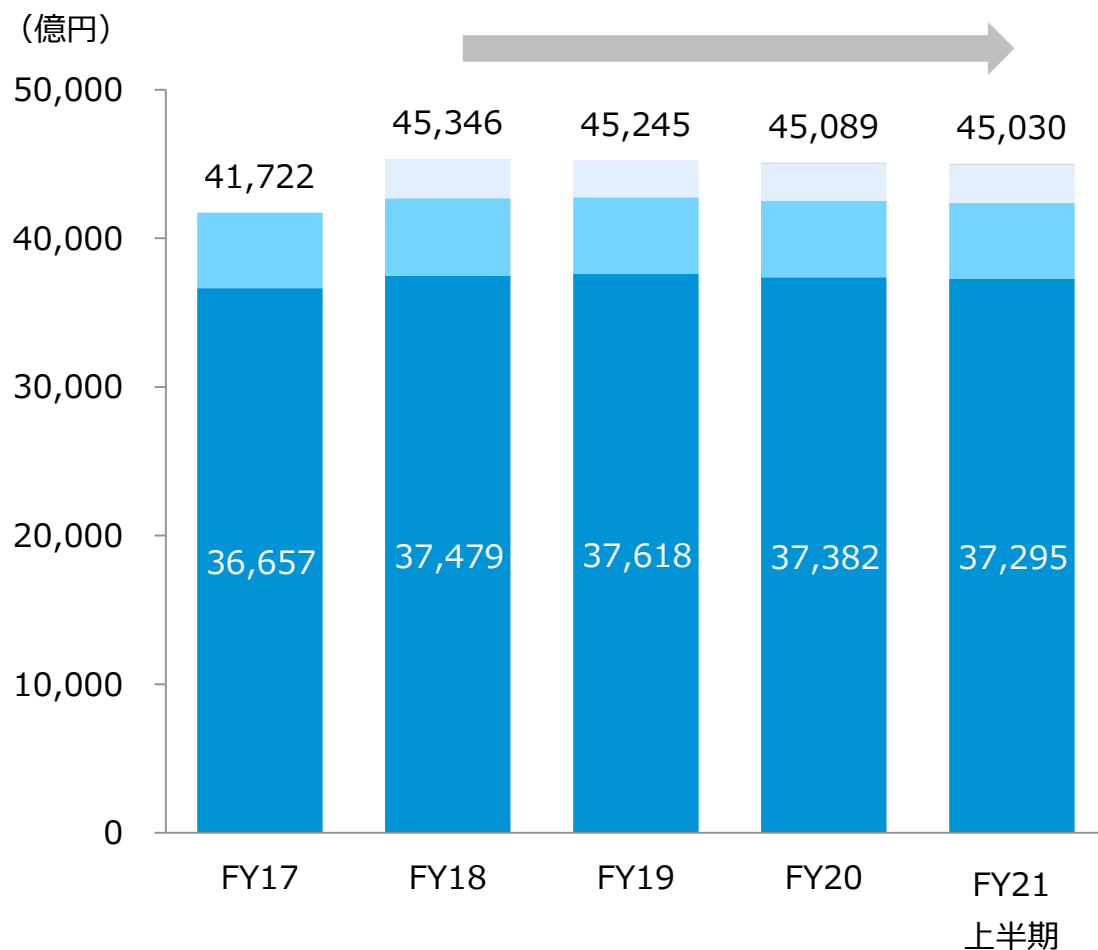
- 対FY20上半期では、増加
- 一方で、コロナ禍前の対FY19上半期では、営業職員チャンネルや金融機関窓販チャンネルが減少となっており、コロナ禍前の水準には回復していない状況

*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）

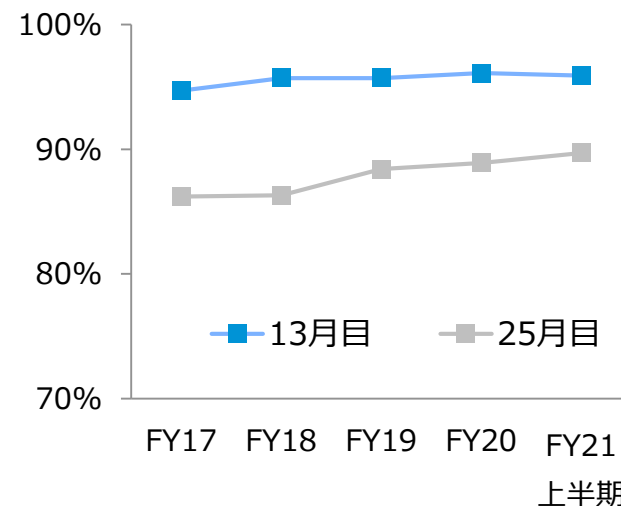
保有契約年換算保険料(個人保険・個人年金)*1

■ 日本 ■ 大樹 ■ ニッセイ・ウェルス ■ はなさく



■ 新契約の減少により、微減

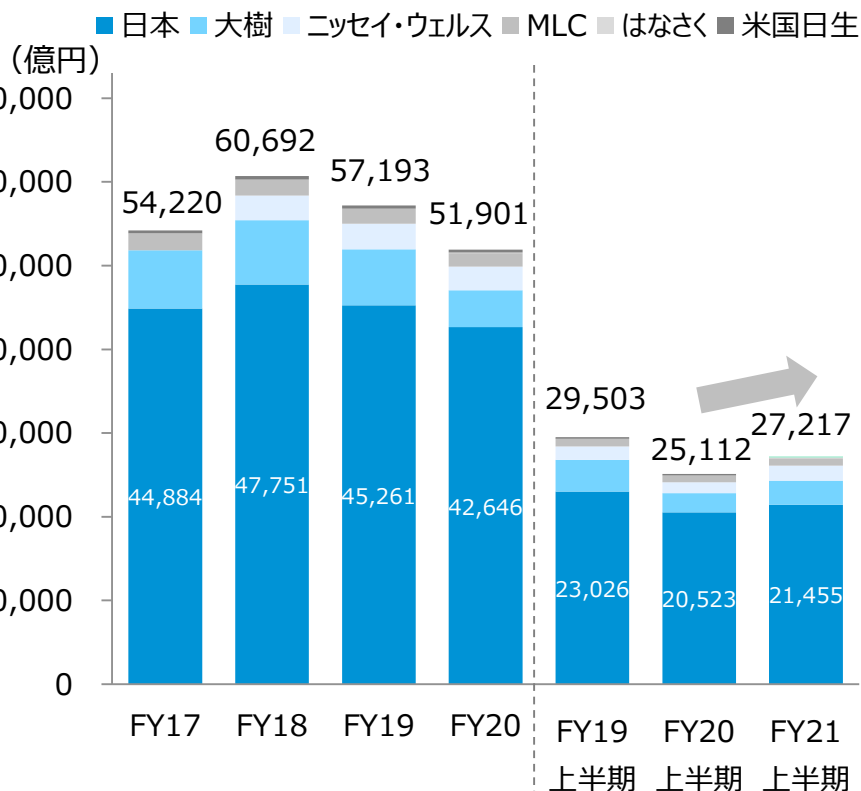
(参考) 継続率(日本生命単体)*2*3



*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

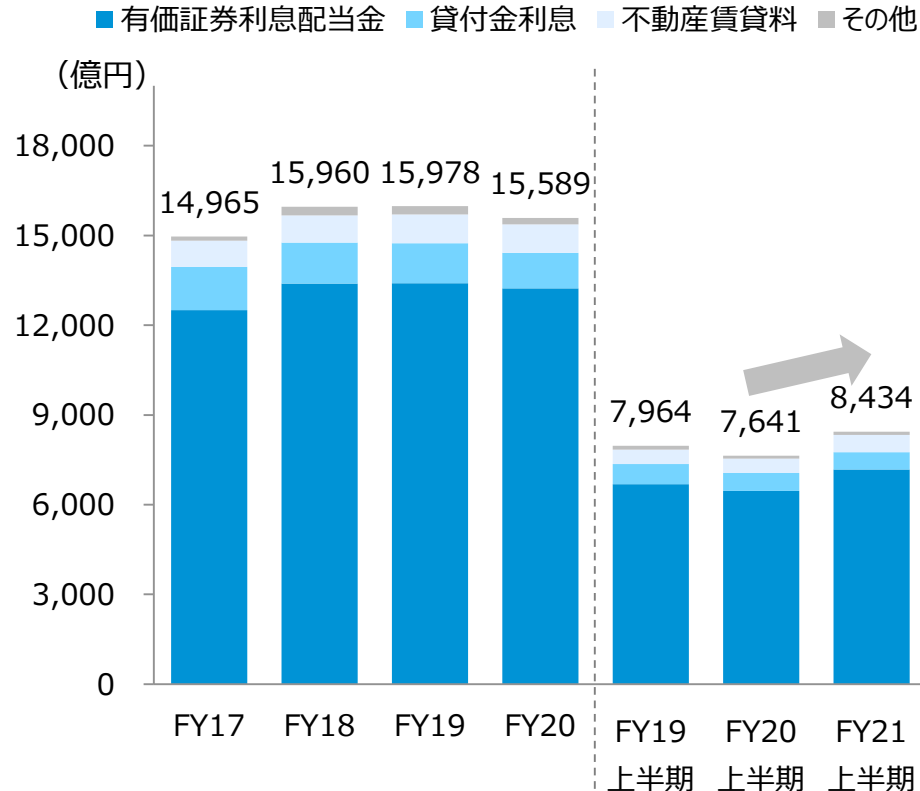
*3 新規・転換契約の合計で、月払・年払・一時払のすべての保険料の支払い方法を含んだ継続率

保険料等収入*



- 対FY20上半期では、コロナ禍で大幅減少していた反動を受け、増収
- 一方、コロナ禍前の対FY19上半期では、海外金利が低位で推移したため、外貨建保険が減少し、マイナス

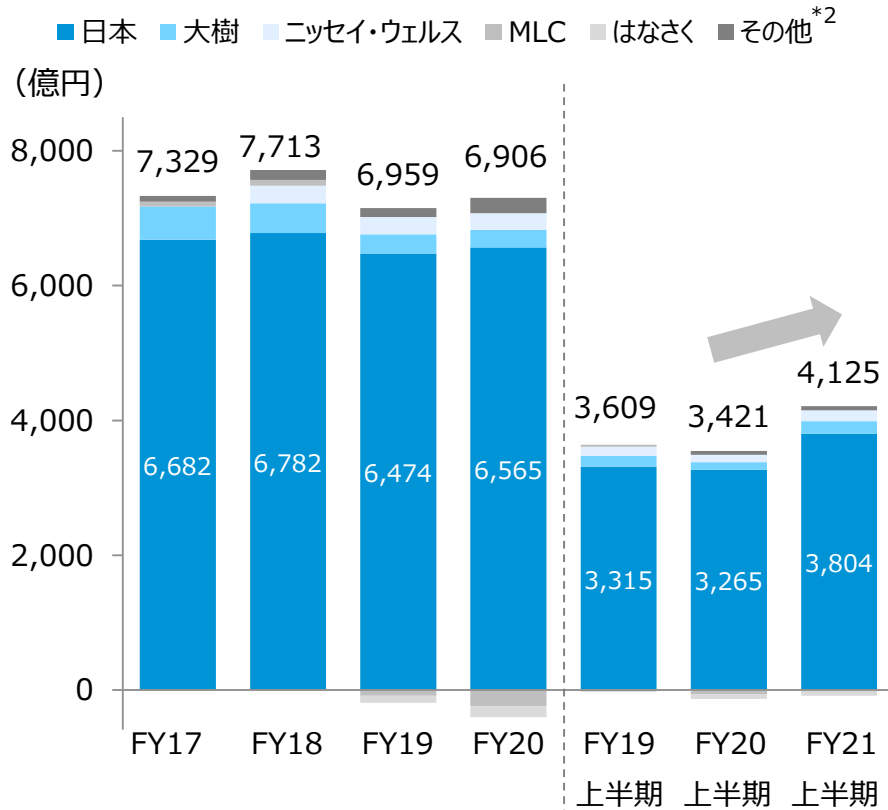
利息および配当金等収入*



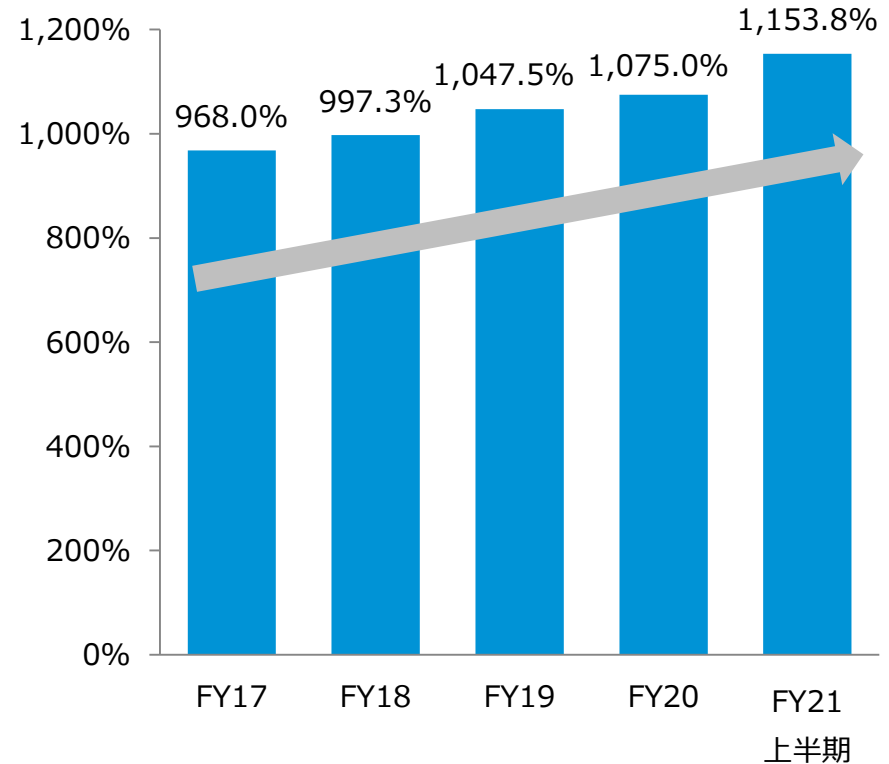
- 対FY20上半期で、企業業績の回復による株式配当金および投信分配金の増加等により、増収

* 連結ベースにて表示

グループ基礎利益*1



連結ソルベンシー・マージン比率



■ 対FY20上半期で、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加

■ 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 *2 その他には、別掲していない会社分および一部の内部取引調整等が含まれる

保険金のお支払い

		2021年 4-9月
死亡保険金*1		約1,110件 約95.6億円
	災害保険金	約170件 約11.2億円

(参考) 2020年度	
約790件 約84.9億円	
約140件 約9.3億円	

給付金のお支払い

		2021年 4-9月
入院給付金*2		約38,440件 約58.0億円
	みなし入院	約29,160件 約43.4億円

(参考) 2020年度	
約15,580件 約21.1億円	
約8,570件 約11.0億円	

*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

*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

2021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	
	FY20	FY21 見込み	FY20	FY21 見込み
グループ計	51,901*2	増加	6,906*3	増加
日本生命	42,646	横ばい	6,565	増加
大樹生命	4,412	増加	264	増加
ニッセイ・ウェルス生命	2,827	増加	247	増加
はなさく生命	68	増加	▲ 159	減少
MLC	1,785*4	横ばい	▲ 331*5	増加

■ 保険料等収入は、ニッセイ・ウェルス生命における外貨建商品の販売増加により、増収を見込む

■ 基礎利益は、国内外の企業業績の回復を受けた株式配当金および投信分配金の増加による利差益の増加を主因に、増益を見込む

*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

*4 収入保険料を記載 *5 税引前利益に持分比率、金利変動要因等の除外を行い算出

グループ成長戦略

① 国内保険事業

デジタル時代の 営業職員チャネルの高度化

- デジタル装備の充実による活動量の増大
- お客様との接点機会の増大
- 長く安定的に活躍できる職員育成

P.13

お客様とのつながり強化

- お客様ニーズの変化を捉えたサービスの提供
- 利便性向上に向けたWeb等の活用
- ご高齢のお客様等に寄り添ったサービスの提供

P.13

グループ一体でのマーケット開拓

- グループ会社それぞれの強みを活かしたチャネル強化・拡大、および商品提供を通じたマーケット開拓

P.15

新規市場への進出

- Web販売や少額短期保険事業への参入

P.15

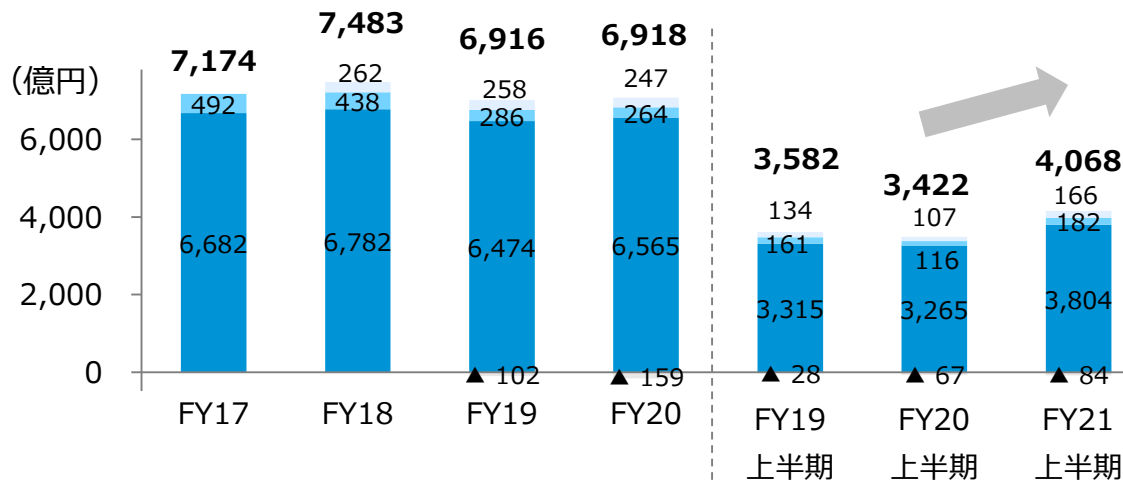
商品・サービスの拡充

- 未来のカタチのラインアップ拡充
- 低金利下での資産形成商品の安定提供
- グループ会社・提携先商品の活用

P.14,15

グループ基礎利益（国内保険事業）

■ 日本 ■ 大樹 ■ ニッセイ・ウェルス ■ はなさく



日本生命単体の増益に加えて、大樹生命およびニッセイ・ウェルス生命においても増益となったことから、前年同期比で増益

- 大樹生命は海外金利の上昇に伴う外貨建保険の最低保証に係る責任準備金の戻入により、保険関係損益が増加したことを主因に増益
- ニッセイ・ウェルス生命は外国証券配当の増加等により増益
- はなさく生命は初期投資により赤字継続

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

顧客接点強化

- LINE WORKSやSMS、Zoomを活用したコンタクト
- オンラインイベント・デジタルキャンペーンの実施

コミュニケーション強化

- スマホ保険料シミュレーションの提供
- LINE、メール、SMSでの商品説明動画<MeSET>の送付



手続きの利便性向上

- 非対面での契約手続きを可能とする画面共有システムの積極活用
- 日本生命アプリでの手続き提供



職員育成

- 教育アプリ活用によるリモート教育の推進
- 入社初期層教育におけるデジタル教材の活用

デジタル投資

- 営業職員用スマートフォン全職員配備

デジタル活用を通じた営業職員チャネルの高度化により、多様化するお客様ニーズに対応

ニッセイ



入院継続時収入サポート保険

のポイント

POINT

所定の入院が**14日以上継続**した場合、
給付月額の**6カ月分**の**収入サポート給付金**を**一時金**で受け取れます！

入院

14日間以上継続

収入サポート給付金

給付月額の**6カ月分**をまとめて**一時金**でお受け取り



給付月額

(1カ月分の収入減少をサポートするための金額)

通算
支払限度
10回

当商品の被保険者は、ベストドクターズ®・サービスをご利用いただけます！

ベストドクターズ®・サービス

優秀な専門医（Best Doctors in Japan™）の中から治療やセカンドオピニオンの取得に適した日本の医師を無料でご紹介します。

※ベストドクターズ・サービスは、株式会社法研が提供するサービスであり、日本生命（以下、「当社」）の提供する保険またはサービスではありません。ご利用に関して生じた損害については当社は責任を負いません。

※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.の商標です。

※優秀な専門医とは、ベストドクターズ社が多数の医師に対して実施したアンケートをもとに選出した、医師が推薦する名医です。

※治療費・セカンドオピニオンの取得にかかわる費用等は全て利用者ご本人にご負担いただきます。

大樹生命

- 営業職員チャネル強化による、独自の顧客基盤※を起点とした生産拡大
 - 新たなタブレット端末「ミレット Plus」の導入によるお客様サービスの向上（'21.5～）
 - 引受基準緩和型がん保険「おまかせ・がんのほけん」を発売（'21.5～）

※日本生命での加入契約のないお客様が約9割

はなさく生命

- Web販売への参入を通じたお客様数拡大
 - マーケットニーズを捉えた機動的な商品提供
- 引受基準を緩和した定期保険
「かんたん告知はなさく定期」の発売（'21.7～）
- インターネットによる保険申し込み手続きを開始（'21.9～）

ニッセイ・ウェルス生命

- 幅広い金融機関代理店への独自性の高い商品提供の拡大を通じた生産拡大
 - 一時払医療保険の改定および取扱開始（'21.6～）
 - 地方銀行へのニッセイ・ウェルス生命商品の委託拡大推進：'21.4～9で取扱銀行10行増加
 - 金融機関窓販事業基盤の一層の強化・拡充に向け、日本生命による100%子会社化（'21.10）

少額短期保険設立準備会社

- 生損保を問わない柔軟かつ機動的な商品提供を通じたお客様数拡大
- ニッセイ少額短期設立準備株式会社の設立（'21.4）
- 幅広い業種との協業によるマーケット創造
 - デジタル完結を前提としたシンプルな事務・システム

グループ成長戦略

② グループ事業

国内アセットマネジメント事業の競争力強化

■ ESG強化

- ESG関連商品の拡充や高いパフォーマンスの提供、社外発信の充実等による、フロントランナーとしての地位の確立（'21 PRI Digital Conferenceリードスポンサーに選出）

■ ニッセイグループとしての強みの発揮

- 生命保険の中長期運用を活かした、絶対収益型商品の提供
- クレジット・オルタナティブの機能移管による、国内最大級のリサーチ部隊を構築し、運用力向上を実現

ニッセイアセットマネジメントへのクレジット・オルタナティブ機能の移管

- ・日本生命からの移管：'21.3.25～
- ・大樹生命からの移管：'22～

■ ソリューション営業の強化

- デジタルツールの開発等を通じた機関投資家等のポートフォリオ状況や、市場環境を踏まえたソリューション提供



ニッセイアセットマネジメント株式会社

海外アセットマネジメント事業の更なる成長

■ 商品拡充等による収益の拡大

- ETF・オルタナティブ等の商品ラインアップの拡充
- デジタルを活用した販売促進

■ グループシナジーの更なる発揮

- 商品相互供給によるラインアップの拡充

■ ガバナンス態勢の強化

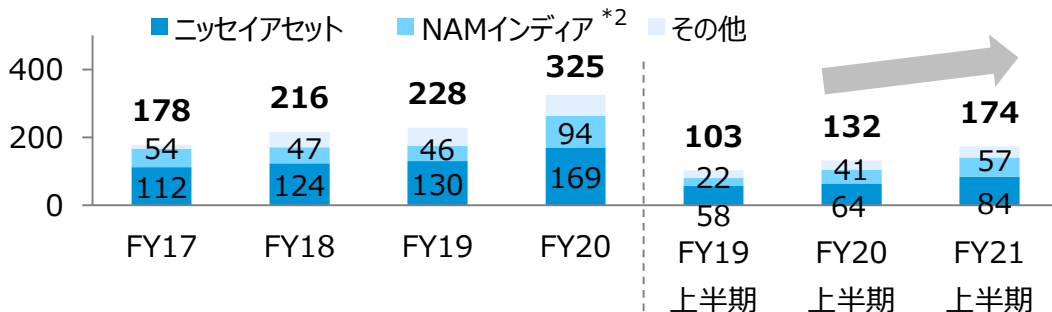
- 投資・経営管理態勢の強化を通じた成長の実現

■ 出資拡大の検討

- 更なる収益拡大に向けた出資を引き続き検討



(億円) グループ基礎利益（アセットマネジメント事業）*1



好調な市況や資金流入にも支えられ、
 預かり資産残高の増加により、
 ニッセイアセット・NAMインディアが増益となり、
 アセットマネジメント事業全体でも増益を確保

国内事業競争力強化（ニッセイアセット）

ESG強化

- '21.3に、投資先企業の温室効果ガス排出量のネットゼロを目指すグローバルなイニシアティブであるNZAMI※に参画
※Net Zero Asset Managers Initiativeの略称
- 6,400名超が登録したPRI Digital Conferenceのリードスポンサーを務め、ブランド向上に向けた取組を推進
- パフォーマンスが良好なSDGsグローバル株式ファンドの受託が拡大

ソリューション営業の強化

- 年金顧客向けにポートフォリオ分析等を提供するコンサルティングツール (NAVIS※)の提供を'21.9より開始
※Nissay Asset Virtual Investment Solutionの略称
- 今後、既存年金顧客に対し、順次導入勧奨しつつ機能の拡充や使いやすさの向上を推進



海外事業の更なる成長とシナジー創出

商品拡充等による収益の拡大

- ESG運用強化、商品開発
- ETF・オルタナティブ等の商品ラインアップの拡充

グループシナジーの更なる発揮

- ニッセイアセットによる、TCWやNAMインディア等の海外出資先の商品販売

*1 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の調整を行い算出

*2 ニッポンライフ・インディア・アセットマネジメント

ガバナンス態勢の強化

- 投資・経営管理態勢の強化
- 地域統括拠点の機能強化・態勢整備
 - 市場調査機能の強化
 - 現地専門人材の積極活用

既存出資先の安定成長

<MLC>

- 所得補償保険の収支改善等による安定的な収益の確保
- 日本生命との緊密な管理態勢の構築（計画の進捗モニタリング・遂行支援）

<その他(インド・中国等)>

- エージェント等の対面チャネルを軸とした販売活動の強化
- 低金利等の環境変化に備えたリスク管理の強化

新規出資への取り組み

- 長期・安定的な収益獲得およびリスクの分散を目指した継続的な検討

2011年
リアランス・ライフ*資本参加

* 2016年
リアランス・ニッポンライフ・
インシュアランスに社名変更

2019年
GGLI*資本参加

* 2019年
グランド・ガーディアン・ニッポンライフ・
インシュアランスに社名変更

2014年
セクイス・ライフ資本参加

2003年
広電日生人寿*設立

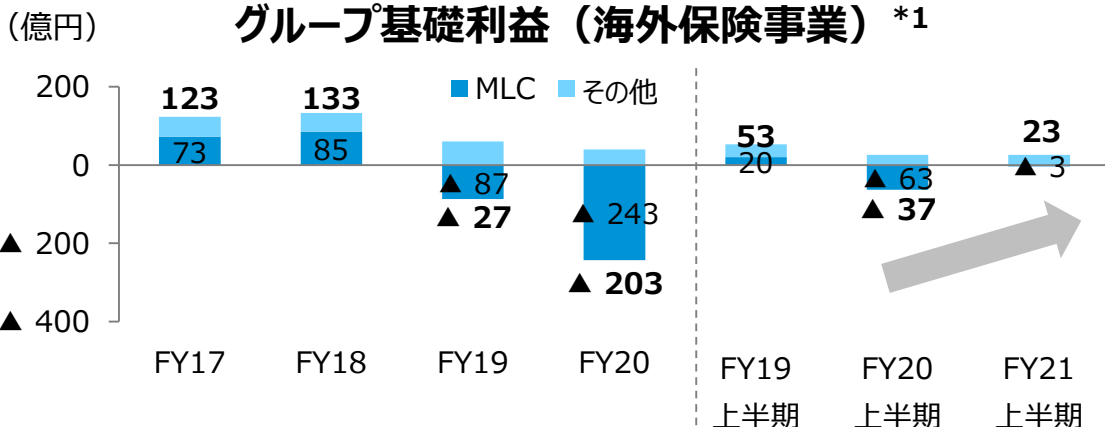
* 現在の長生人壽保險有限公司

1997年
バンコク・ライフ資本参加

2016年
MLC Limited子会社化

1991年
米国日本生命設立

グループ基礎利益（海外保険事業）*1



個人保険の収支改善等によりMLCの赤字幅が縮小したことを主因に、前年同期比で増益

MLCの取組状況

収益性・健全性の向上に向けた3カ年経営計画(2021-2023)の主要取組は概ね順調に進展

商品収益力強化

- 所得補償保険の収支改善
 - 保険料の更なる引き上げ実施('21.10~)
 - 新商品発売('21.10~)

コスト構造改革

- あらゆる領域で効率化を断行

成長基盤構築

- NAB*2からのシステム分離対応完了('21.5)
- 新システム基盤を活かし差別化・競争力強化を企図

執行・ガバナンス強化

- 新CEO主導のもと、引き続き経営体制を強化
- MLC・当社一体での計画遂行・モニタリングを実施

*1 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、金利変動要因の除外等の調整を行い算出

*2 ナショナルオーストラリア銀行

新規事業創出

「新たな商品・サービス開発」、「市場開拓・創造」による収益獲得を通じてグループ成長を実現

ヘルスケア

子育て支援・
高齢社会対応

イノベーション

新規事業の取組状況

ヘルスケア

■ 一部地域での血糖変動チェックプランの提供開始（'21.8～）

- 血糖変動をセルフモニタリングしつつ、日本生命病院の専門医アドバイスをテキストで提供する法人向けサービス



使用機器（FreeStyleリブレ）

■ 将来の疾病リスクを予測する法人向けサービスの提供開始（'21.10～）

- データ利活用のうえ構築し、各種サービスに組み込み

子育て支援・高齢社会対応

■ 企業主導型保育所仲介事業の発展

- 利用企業・保育所の拡大
- 第三者機関からの表彰



■ 協業を通じた新規事業開発

- 社会課題解決に資する官民連携取組を推進するドリームインキュベータ社と業務提携

イノベーション

■ 海外事例の調査・投資・実証実験の継続

グループ成長戦略

③ 資産運用事業

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
- クレジット資産の積み増し
– 海外を中心に積み増し
- 国際分散投資の推進
– オルタナティブ資産の積み増し等、
リスク性資産を国内から海外へシフト



ESG投融資の強化

- 全資産クラスでのESGインテグレーション
– 投融資プロセスにESG要素を組み込み
- ESG取り組みを重視した対話の強化
– ESGの視点を踏まえた対話を推進
- ESGテーマ投融資の拡大
(2017-2023年度累計1.5兆円)
– 脱炭素社会実現等に資する投融資の実施
(’21.9末時点：1.2兆円)

基盤構築

運用態勢の最適化

専門人材の育成

IT基盤の強化

資産運用戦略を支える各種基盤をグループ一体で構築

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、契約者利益に貢献する

基本方針

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

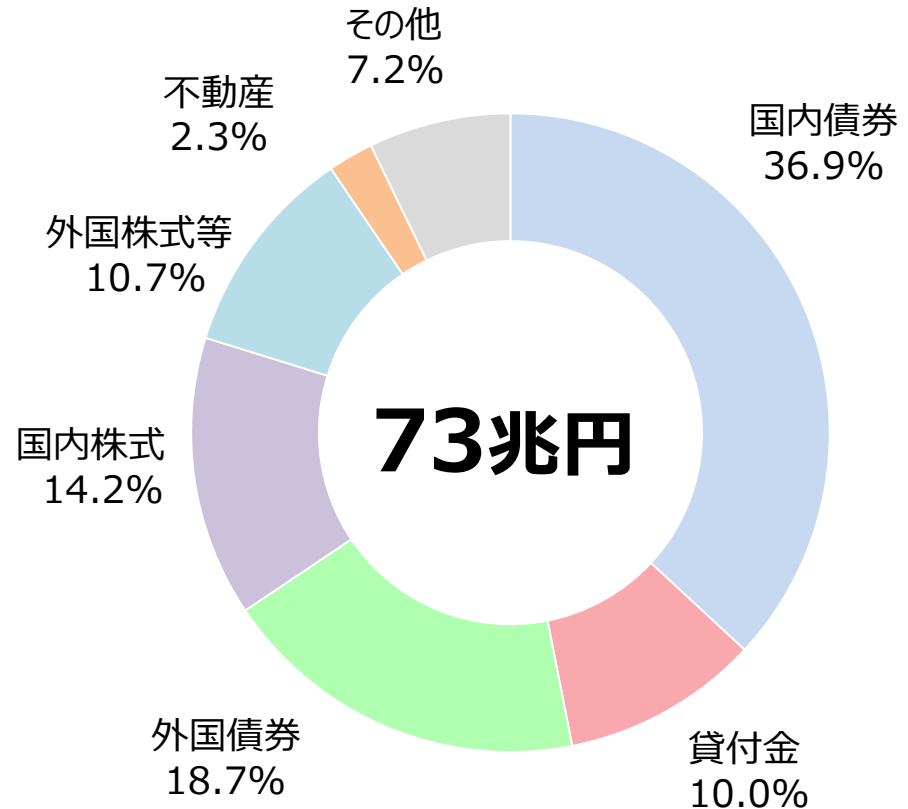
お客様への長期的・安定的な
保障責任を全うするため、
円金利資産を中心に運用

- 円建債券
- 貸付金
- ヘッジ外債 等

円金利
資産

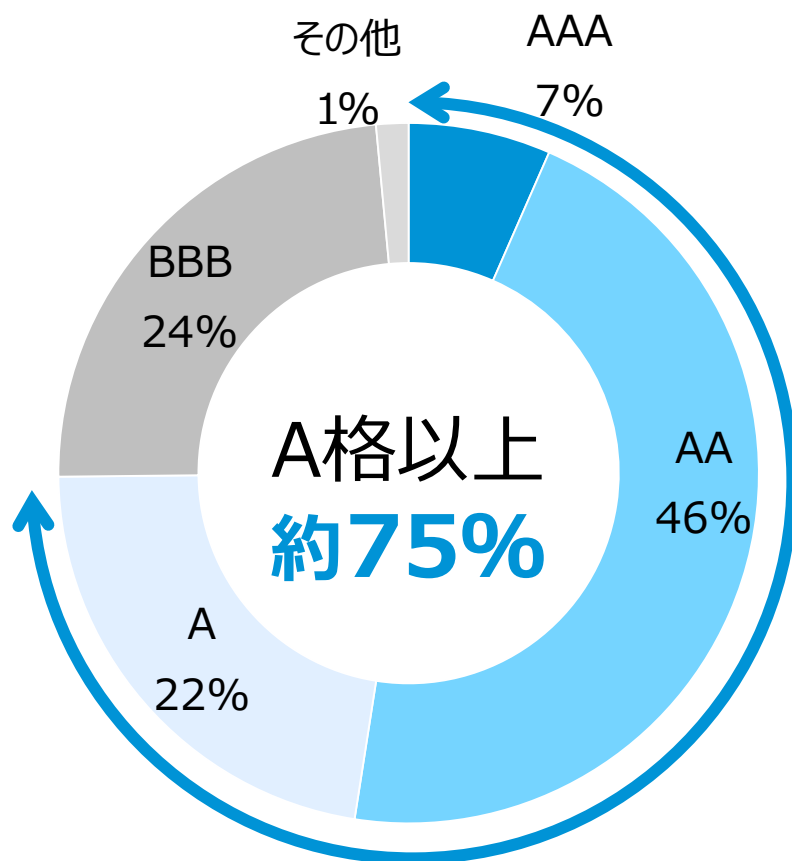
約7割

現下の状況*

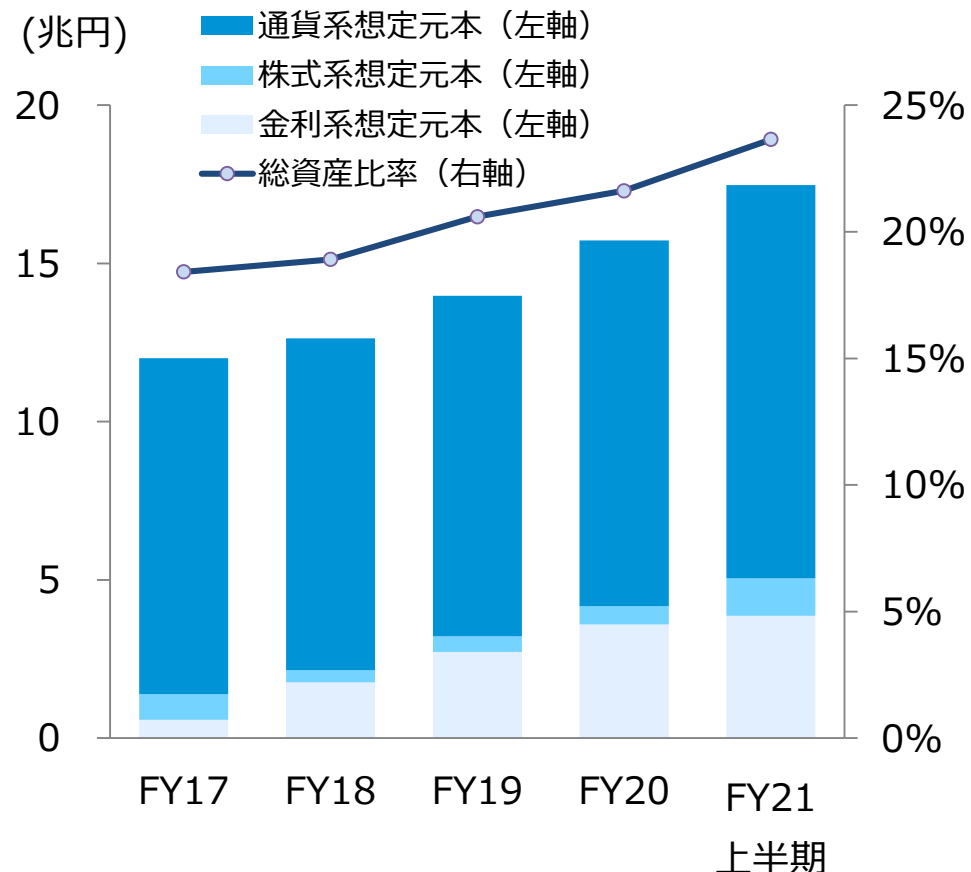


円金利資産を中心として、
分散されたポートフォリオを構築

保有債券の格付内訳*1*2*3



ヘッジを目的としたデリバティブ取引

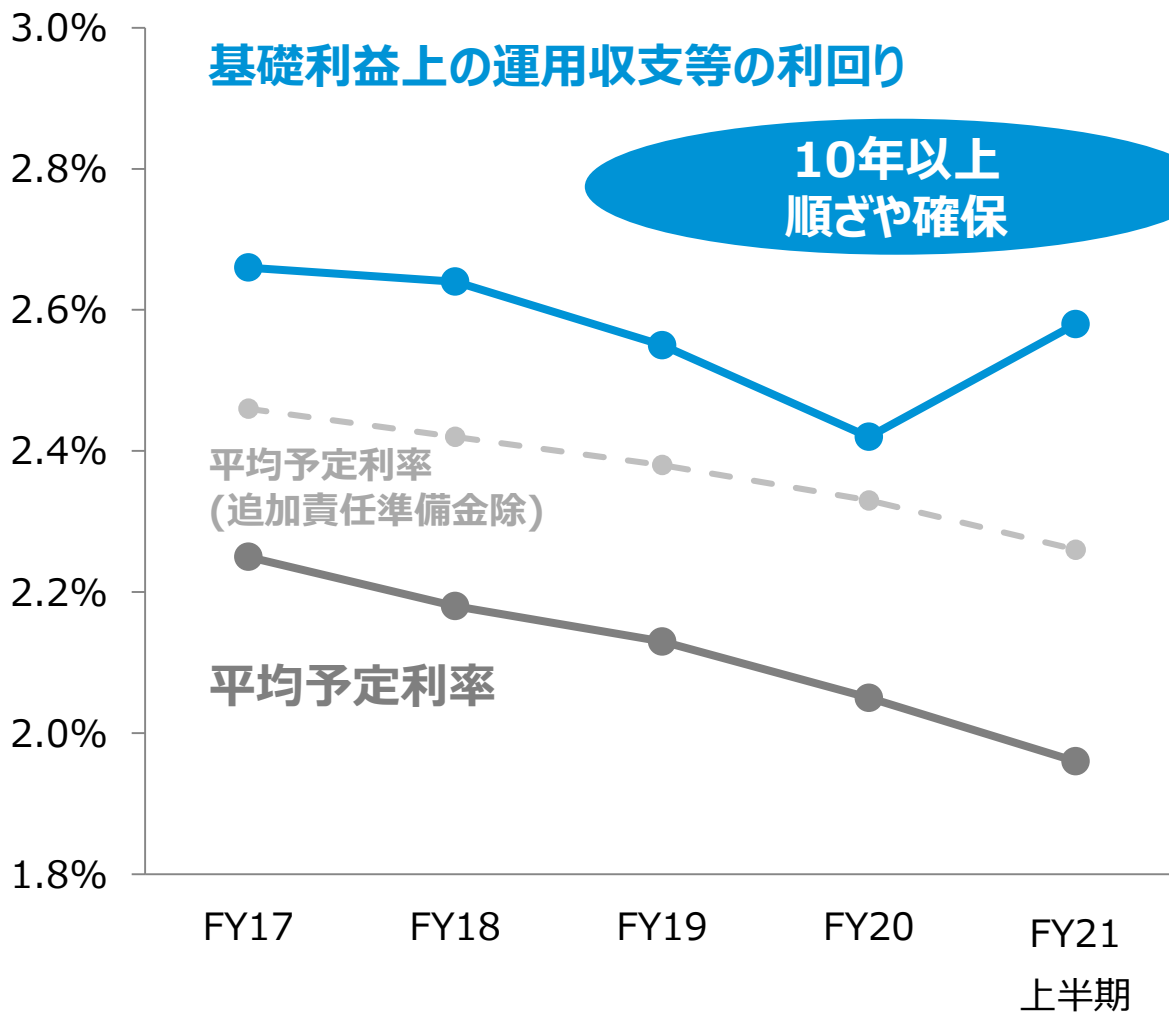


高いクオリティーのポートフォリオを構築し、信用リスクを抑制しつつ
市場リスクはヘッジ手法の多様化を図るなど、統合的にリスクコントロールを推進

*1 2021年9月末時点

*2 日本国債の残高を除く

*3 外部の格付業者の格付に基づき作成



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み立てで
低下傾向

利差収支 算出式

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

		2021年度 上半期実績	2021年度下半期 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	横ばい スプレッド収益を獲得できる外国社債を中心に投資
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	微減	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

負債特性に留意しつつ、比較優位に基づき、機動的な配分の調整を実施

グループ経営基盤

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

■ 目標自己資本の引き上げ

- 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
- 更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

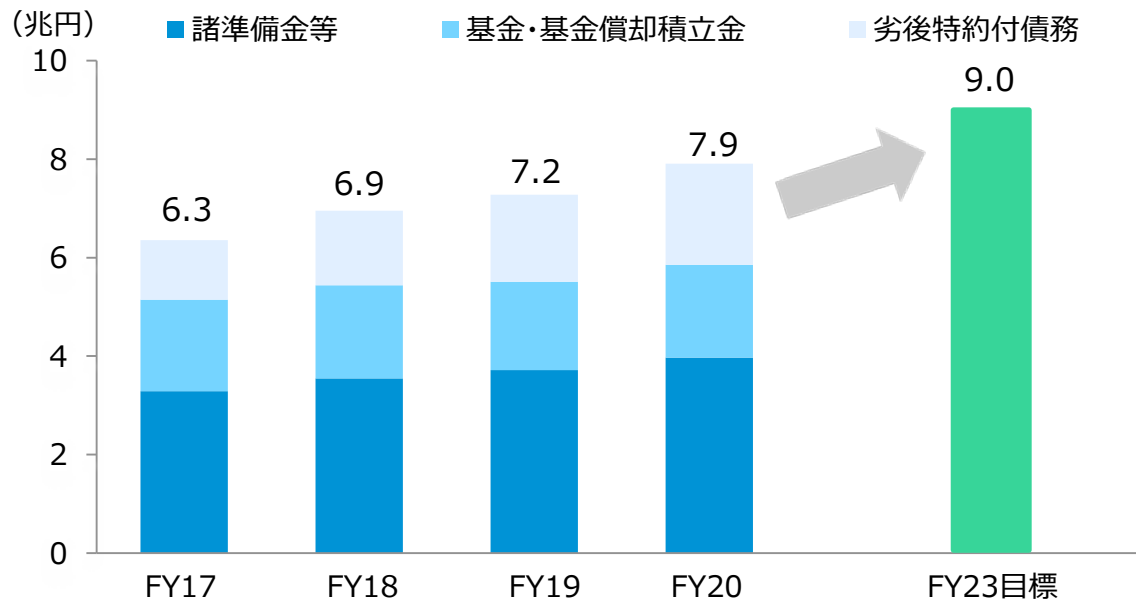
■ 各社の取り組み高度化

- 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

- 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

グループ自己資本*1の積み立て



毎期のフロー収益からの諸準備金等の積み立てや、基金・劣後債務等の外部調達も活用し、引き続き、自己資本の積み立てを継続していく

2021年度調達実績

- 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

格付*2

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
(安定的)

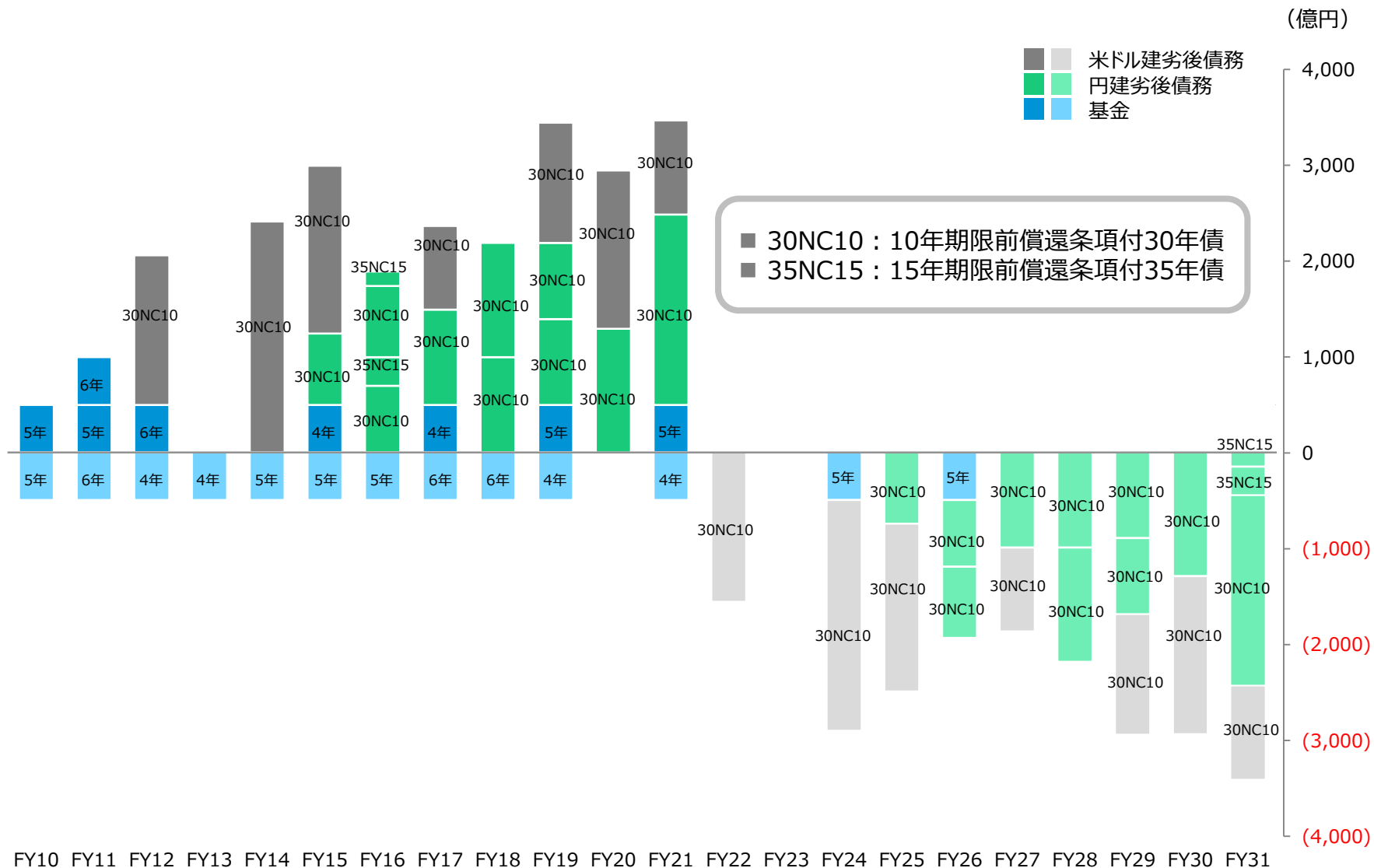
日本格付研究所
(JCR)

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 2021年11月1日現在

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

日本生命デジタル5カ年計画（2019～2023年度）

業務変革

- デジタル化の加速による事業基盤の強化 -

- 販売・コンサルティングの強化
- お客様利便性の向上
- 事務の効率化・高度化



事業変革

- 新たな技術による事業基盤の創造 -

- 新たな商品・サービスの提供
- お客様との新たな接点の創出

データの利活用・インフラの整備

ITを活用した働き方・風土醸成

デジタル・イノベーションで変革を起こし、お客様のリスクやニーズに対する安心・満足を持続的にお届けする

デジタルを活用した取り組み

■ 新しい営業職員活動モデルの構築

- 営業職員向けスマートフォン「N-Phone」の配備によるお客様接点の強化
- 「画面共有システム」によるオンライン提案



P.13

■ 新規事業の推進

- 血糖変動チェックプラン（ヘルスケアサービス）の開発
- ニッセイ少額短期設立準備株式会社におけるクラウドサービスの基幹システムへの活用

P.21

お客様本位の業務運営

お客様本位の業務運営を全ての取り組みの基本とする

お客様が真に求める商品・サービスの提供と長きにわたる保障責任の確実な全うを通じて、お客様からの信頼を獲得

具体取り組み

デジタル化や高齢化等の社会課題に重点を置き、時代を捉えたお客様本位を実践

デジタル時代のお客様対応

- デジタル時代のお客様ニーズに応える情報・サービス提供
- 上記を支える職員育成

高齢者等への対応

- お客様に寄り添ったサービス提供・丁寧な対応
- 外貨募集苦情縮減に向けた対応強化

職員への理念浸透

- 行動指針の理解促進
- 各種会議・研修等を通じた職員指導・教育の徹底

コンプライアンス意識の浸透 / 相手を尊重する意識・相手の立場に立つ意識の醸成

全領域での取り組み計画策定・
PDCA

声の変化を鋭敏に捉え、
各領域への気づきとして活用

お客様や職員の声を活かす取り組み
(ニッセイ懇話会、役員の現場訪問による課題共有)

サステナビリティ経営

SDGs達成に向けた当社の目指す姿

貧困や格差を生まない社会の実現

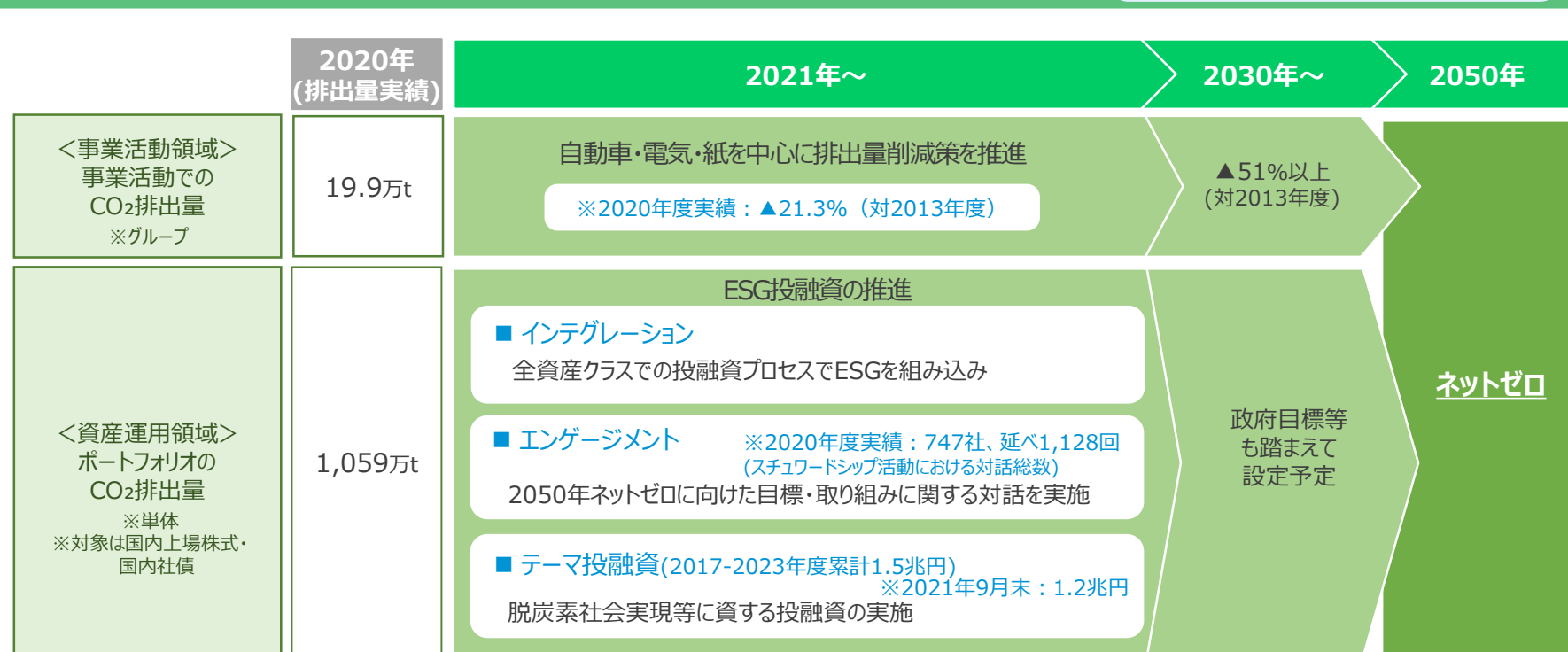
世界に誇る健康・長寿社会の構築

持続可能な地球環境の実現

SDGs達成を後押しするESG投融資

持続可能な地球環境の実現

カーボンニュートラルへの取り組み



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づくり-

- 営業職員がお客様へお渡しするノベルティグッズに「有機ウーマンズハンドフェアトレードブレンドコーヒー」を導入（'21.10）
- 「進学応援奨学金 supported by 日本生命」の開始（'21.10）



「有機ウーマンズハンドフェアトレードブレンドコーヒー」パッケージイメージ

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-

- 『血糖変動チェックプラン』の提供開始（'21.8～）
- 株式会社MICINとのヘルスケア領域における業務提携（'21.1）



MICIN提供のオンライン診療サービス「CURON」

持続可能な

地球環境の実現

-気候変動問題への取り組み-

- さいたま支社川口営業部・和歌山支社伏虎営業部における生命保険会社初『ZEB*』の認証取得（'21.6）
- 「プラスチッククリアファイルゼロ」の目標設定（'21.6）



伏虎営業部 屋上

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-

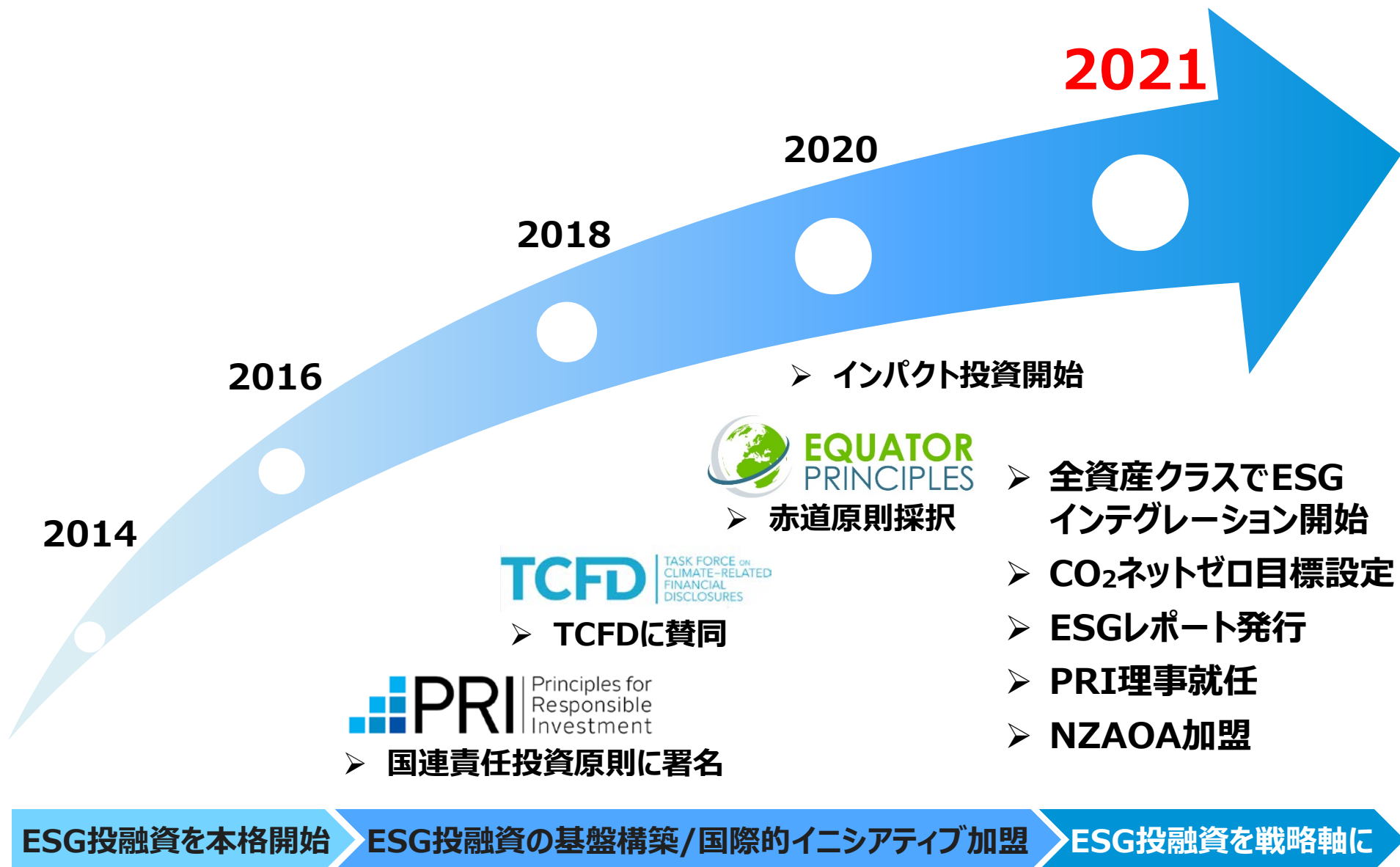
- ソーシャル・インパクト・ボンドへの投資（'21.7）
- サステナビリティ・リンク・ローンの実行（'21.9）
- 脱炭素ファンドへのインパクト投資（'21.11）

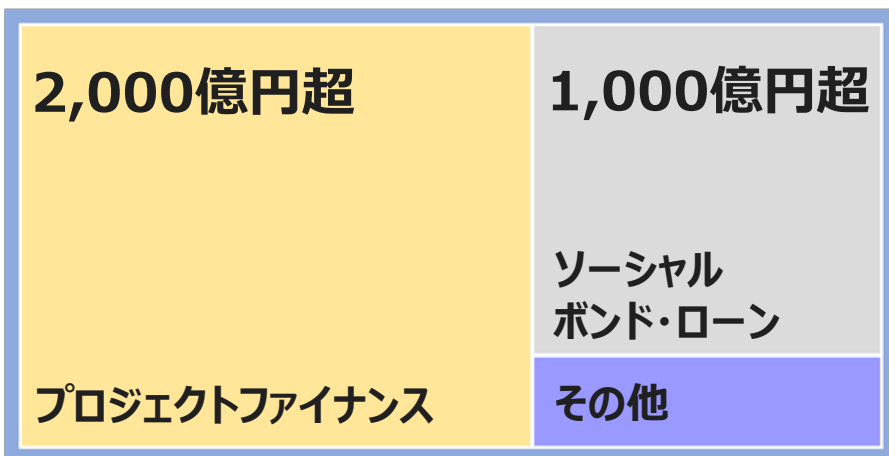
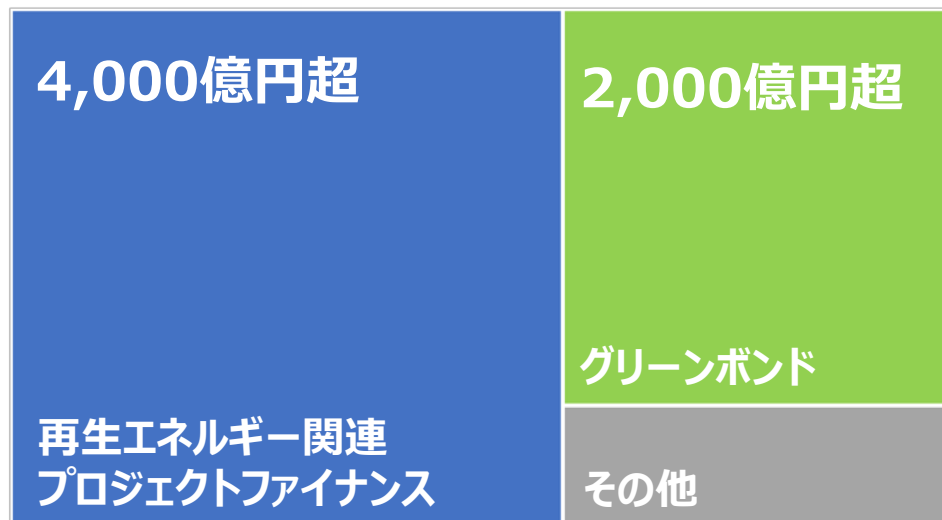
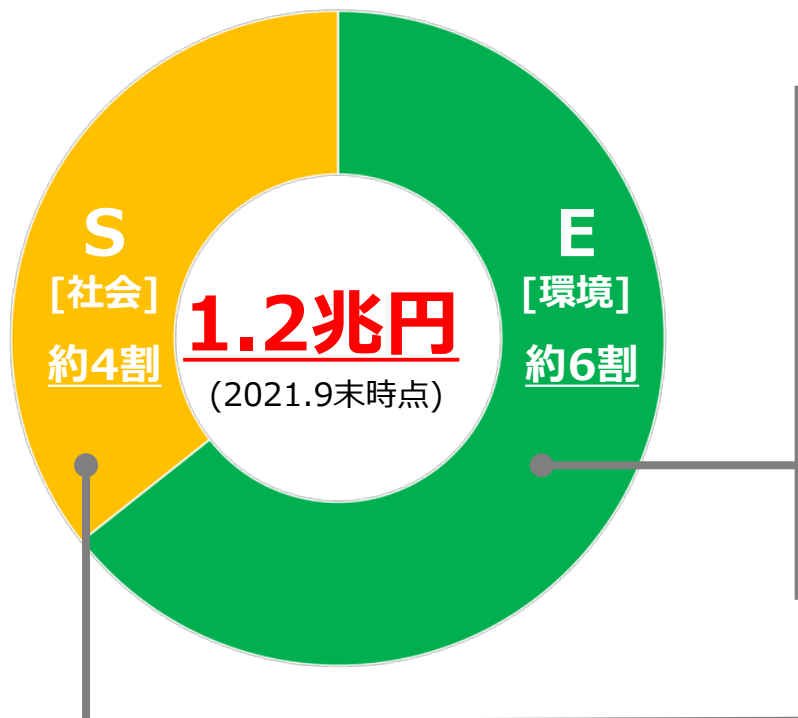
* ZEBはNet Zero Energy Buildingの略称。

【第二部】

ESG投融资

当社のESG投融资取組





**インパクト投資
(E+S)**

2020年開始 累計200億円超
外部委託ファンドを通じて投資

脱炭素ファンドへのインパクト投資

TPG Rise Climate, L.P.

主要投資テーマを、「クリーンエネルギー」「環境技術」「脱炭素輸送・移動」「グリーン産業」「農業・自然関連」の5つとし、気候変動問題への対応を通じて温室効果ガス排出量の削減、脱炭素社会の実現に貢献



出所：TPG Capital L.P.作成の資料より

米・再生可能エネルギーインフラへの出資

InfraRed Energy Transition Fund

～Sun Life Financial Inc.との共同出資～

当社が米国の再生可能エネルギー投資に特化した共同投資グループに参画した初の案件

米国における風力、太陽光、バッテリー等の再生可能エネルギーインフラ資産を投資対象としており、再生可能エネルギーの拡大に貢献



出所：Sun Life.作成の資料より

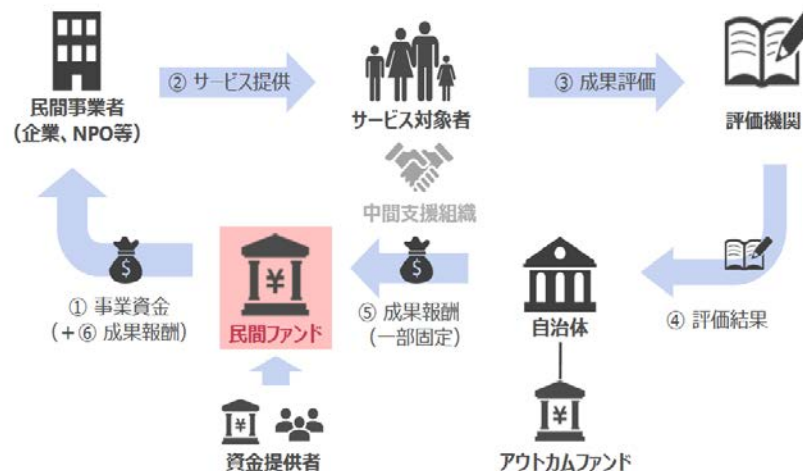
SIBへの出資

Next Rise ソーシャル・インパクト・ファンド ～当社初のソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)への投資～

ソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)は、行政コストの削減と、社会課題の解決の両立を目指す仕組みの1つ

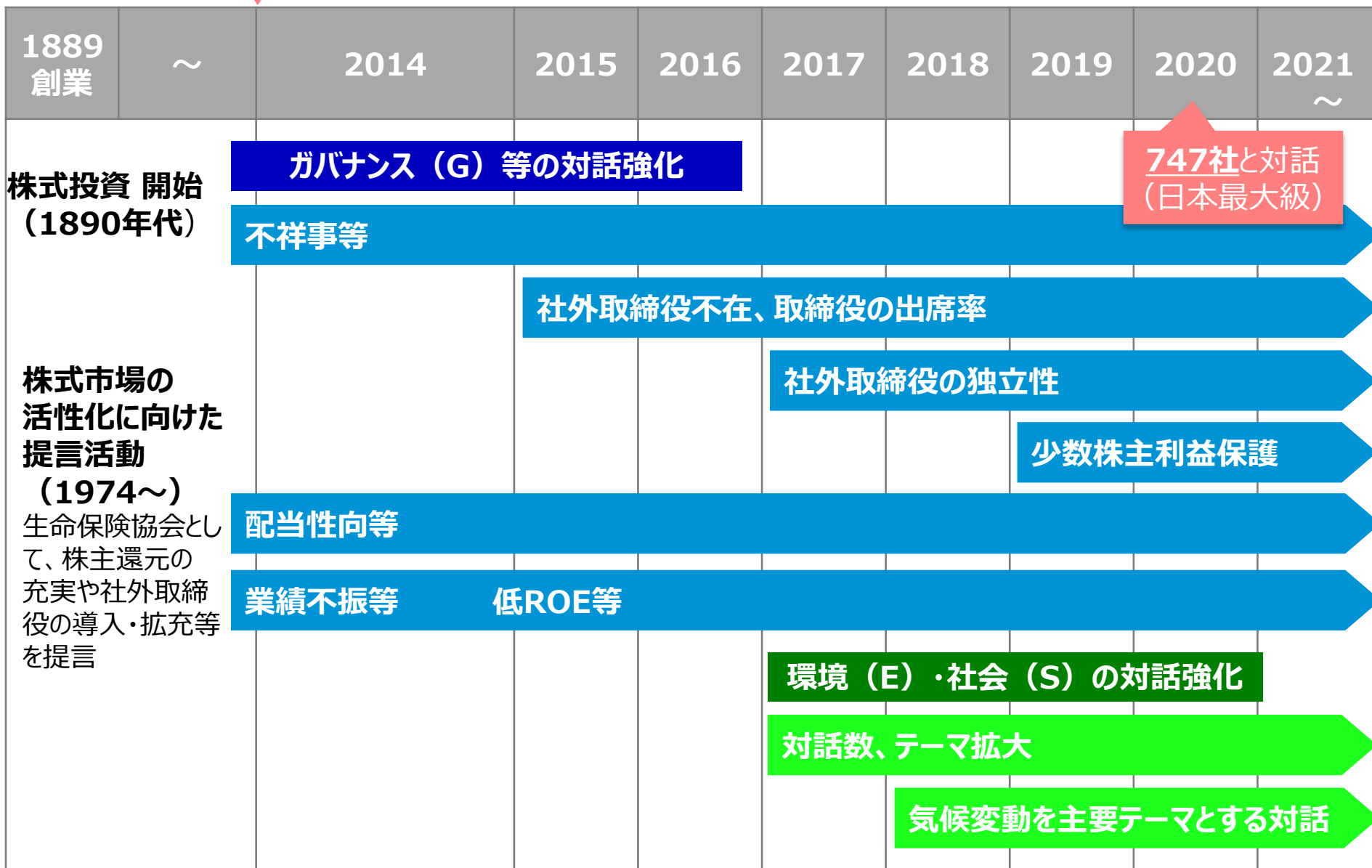
株式会社ドリームインキュベータが設立した、アジア最大のSIBファンドを通じ、当社初となる、SIBへの投資を実行

【SIBの仕組み】

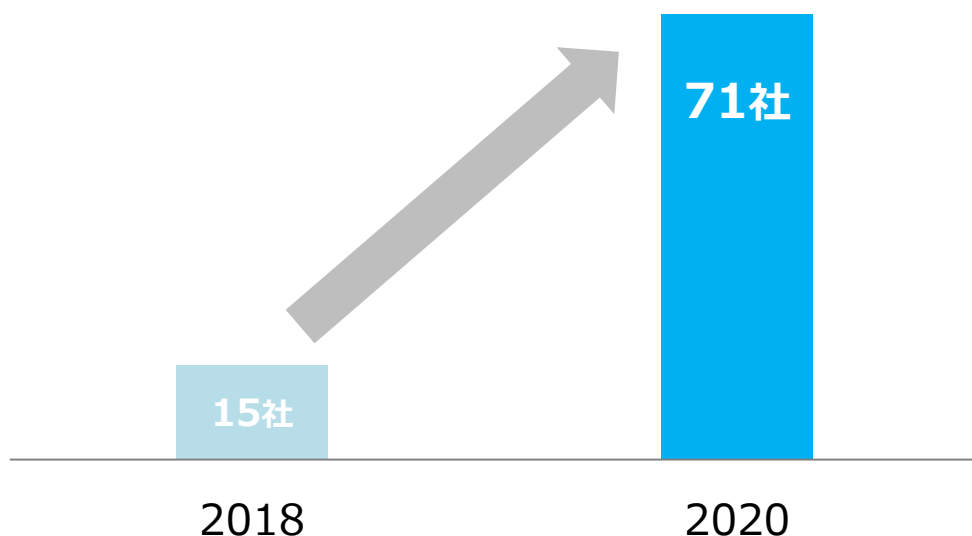


出所：ドリームインキュベータ社より

▼ 日本版スチュワードシップ・コード制定



温室効果ガス排出量上位先との気候変動対話数



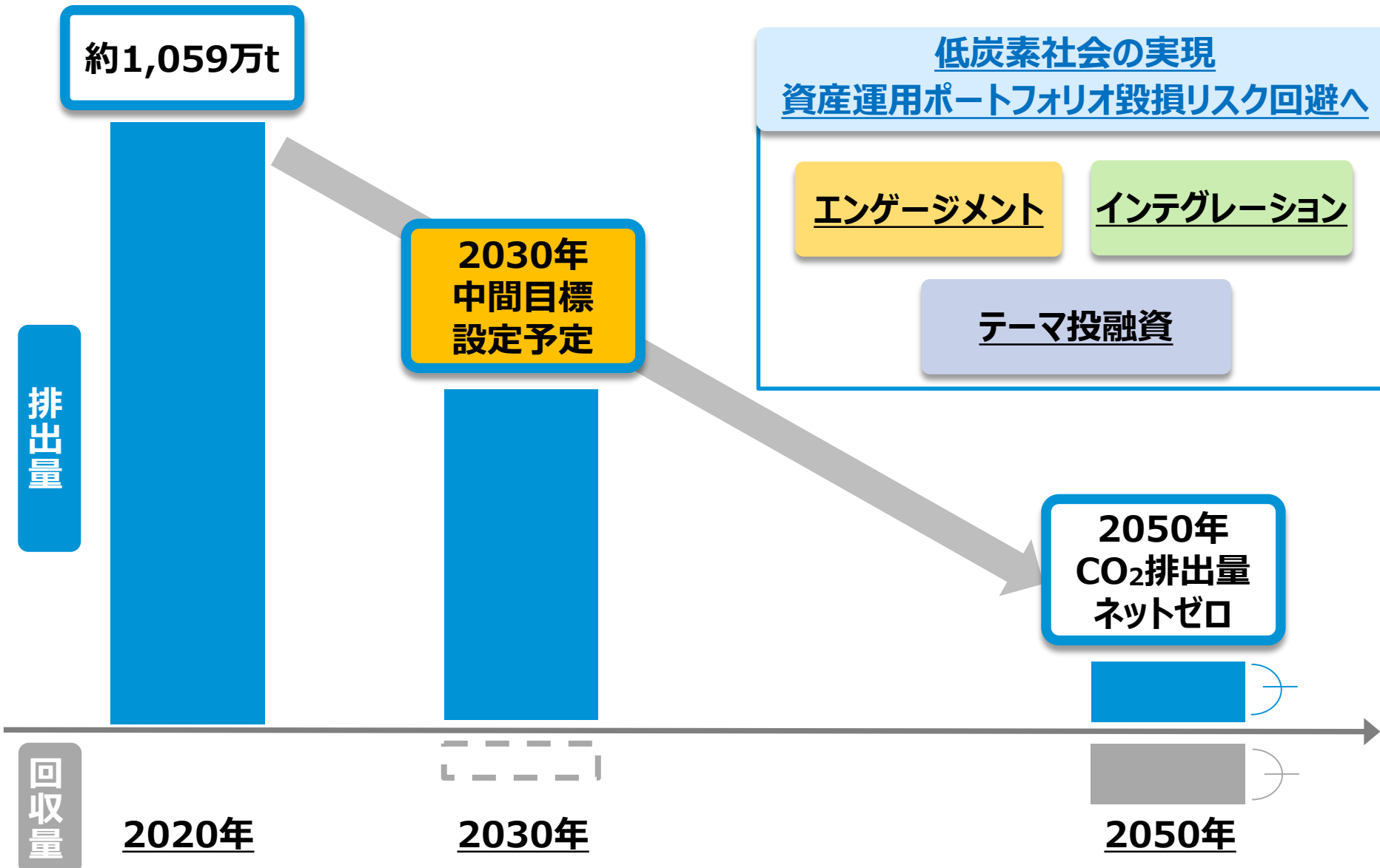
投資先総排出量の
約80%をカバー

気候変動をテーマとする対話での要望

情報
開示

気候変動に伴う経営上のリスクと機会の定量・定性分析と開示

2050年ネットゼロに向けた温室効果ガス排出量削減の方向性開示



※2020年実績は、2021年3月末時点の当社の国内上場株式・国内社債のスコープ1・2計測には企業の公表値、MSCI社・Bloomberg社の提供するデータのほか、推計値を使用



PRI理事への就任

- 2021年7月、**PRIの理事に当社審議役の木村が就任**
(海外事業企画部兼総合企画部兼財務企画部)
- 保険会社からの理事就任は**世界初**



PRI理事
木村 武

ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンスに加盟

- 資産運用ポートフォリオのCO₂排出量ネットゼロにコミットする**ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンスに加盟**
(2021年10月)
- 情報収集の強化およびルール策定に積極的に参画していく



ESG投資とリスク管理高度化

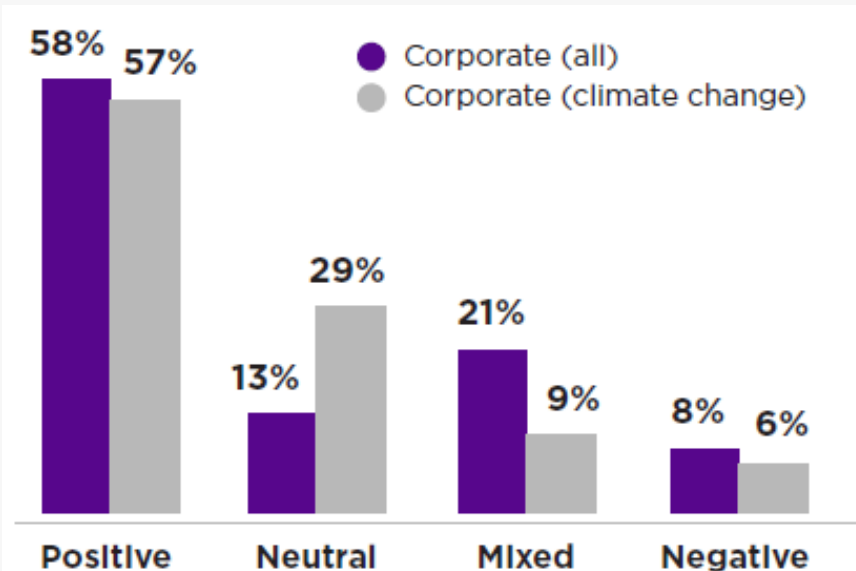
ESGと金融パフォーマンス

■ ESG課題への対応は、企業財務パフォーマンスと投資パフォーマンスの双方の改善につながる傾向

ニューヨーク大学の調査チームによるサーベイ（2015～2020年に公表された1,000超の論文）

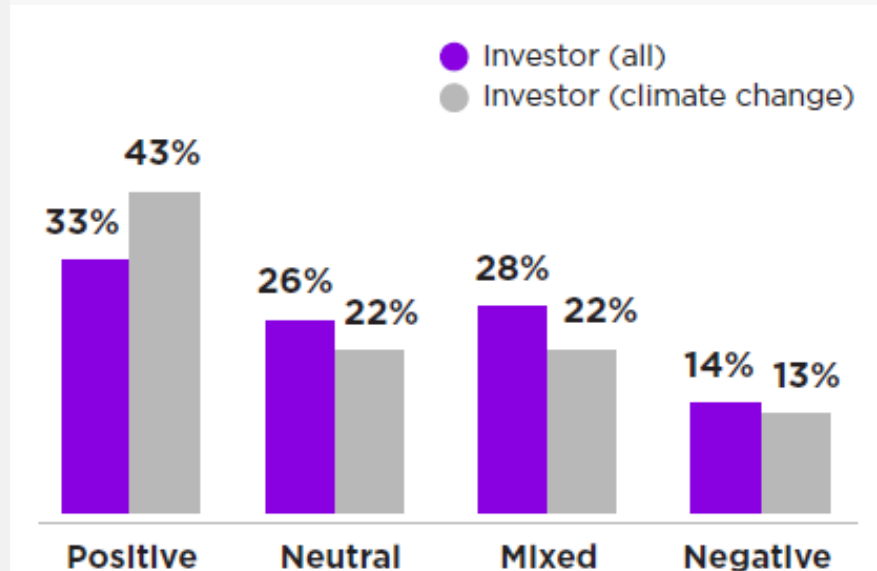
企業財務

■ ROEやROA等の財務パフォーマンスで評価



投資

■ α やシャープレシオ等の投資パフォーマンスで評価



Whelan et al. (2021), "ESG and Financial Performance: Uncovering the Relationship by Aggregating Evidence from 1,000 Plus Studies Published between 2015 - 2020"

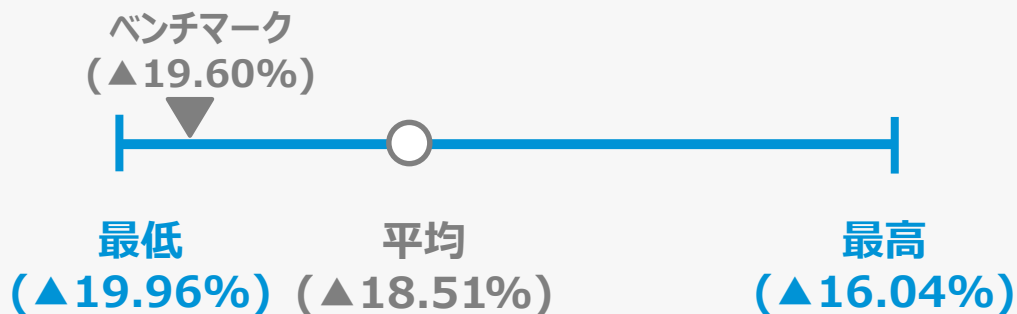
株式投資におけるESGインテグレーション

■ ESG株式投資のダウンサイドリスクの抑制効果が確認されている

コロナショックのサステナビリティ株式ファンドのトータルリターン

2020年(1~3月)におけるサステナビリティ株式インデックスファンドのパフォーマンス (Morningstar社調べ)

米国



■ 全12ファンドのうち10ファンドについてベンチマーク対比で下振れ幅が抑制

先進国 (除く米国)

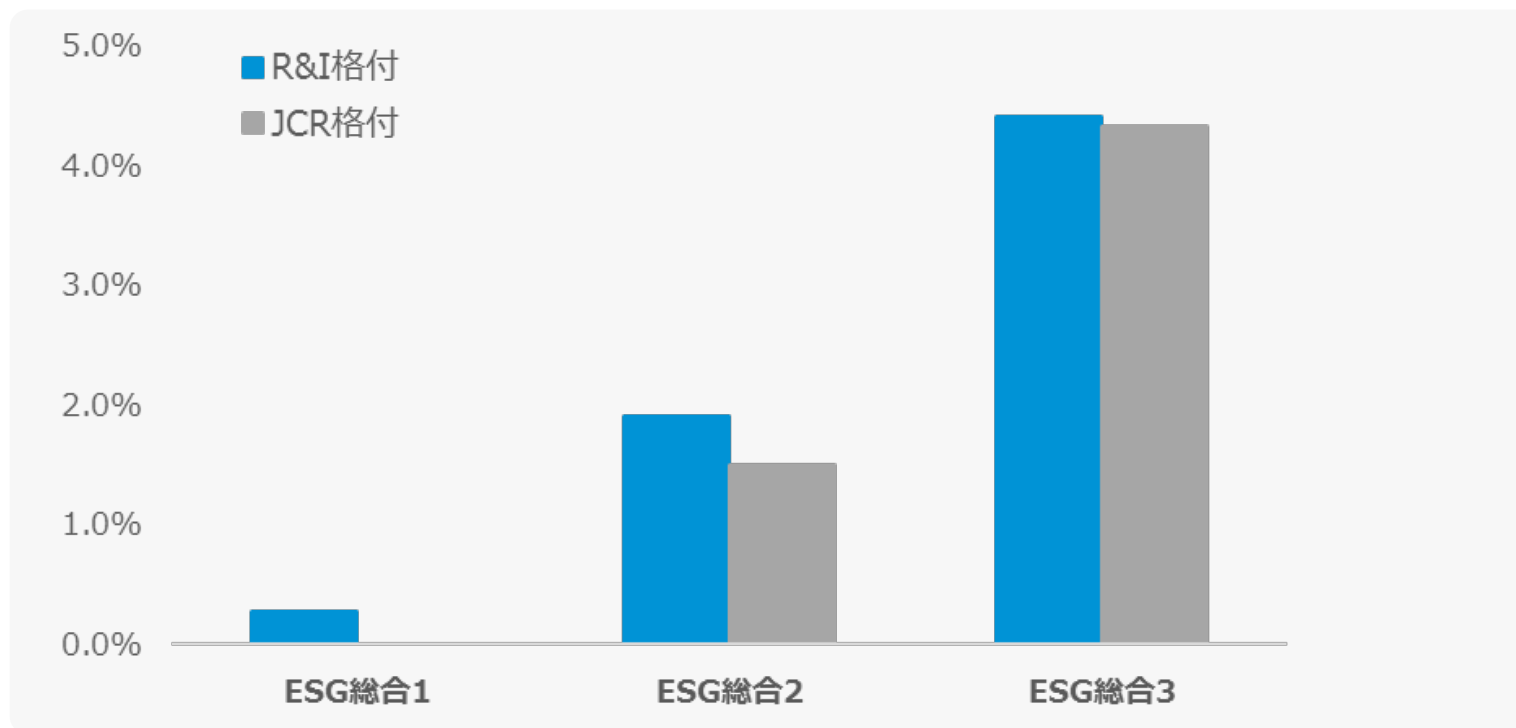


■ 11ファンド全てがベンチマーク対比で下振れ幅が抑制

債券投資におけるESGインテグレーション

- ESG評価が低い企業ほど、信用格付の格下げ比率が高い傾向
- 債券運用におけるダウンサイドリスク抑制への有用性を示唆

ニッセイアセットマネジメントのESG総合レーティング別 外部信用格付けの格下げ割合



出所：R&I、JCR格付のデータを基にニッセイアセットマネジメント作成

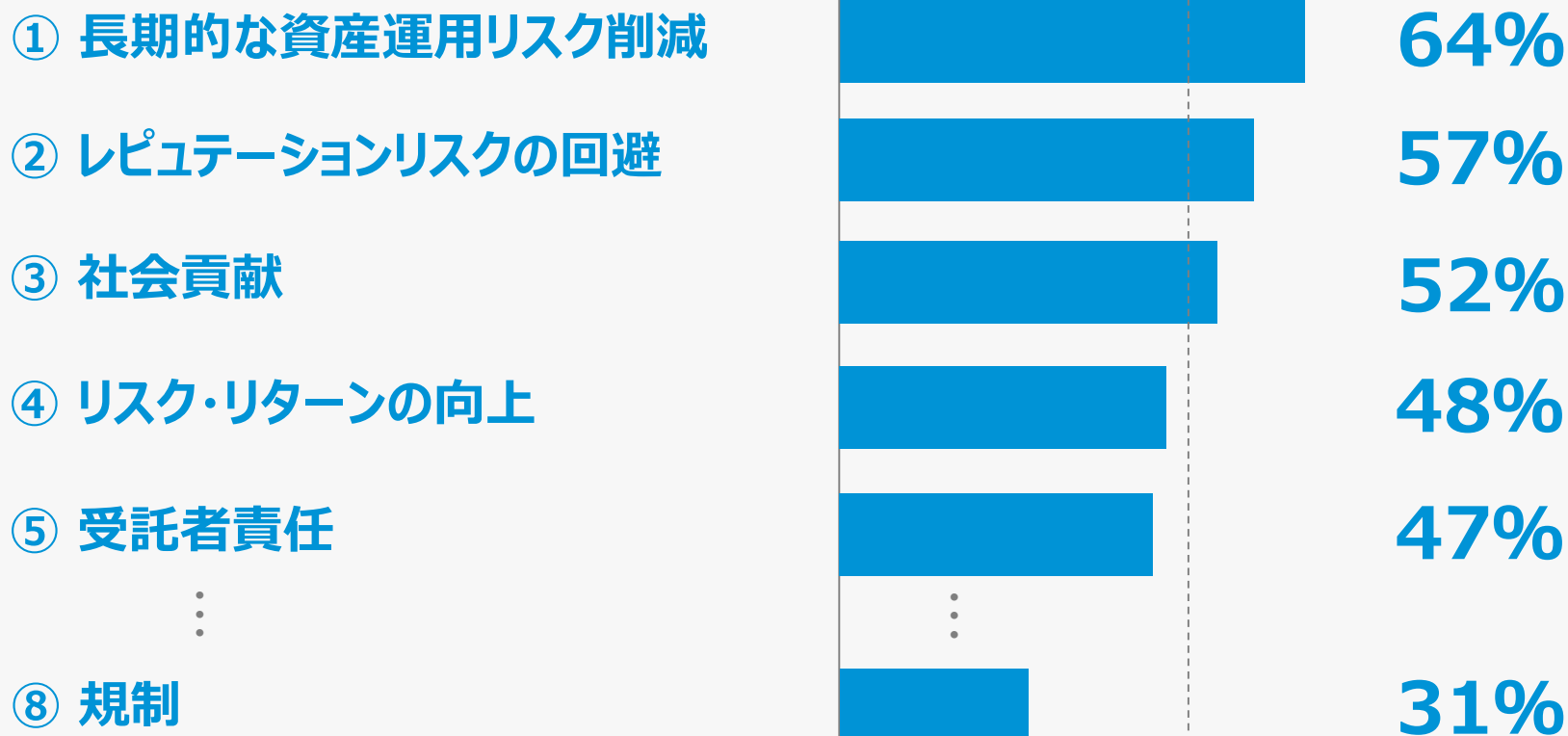
※：2014年度～2020年度の期間平均値。各年度初に付与されたESG総合レーティングに基づいて計算。
ESG評価は高い順に1、2、3となる。

ESG投資の目的

■ アセットオーナーはリスク管理の高度化を重視

アセットオーナーがESG投資に取り組む理由

FTSE Russellによるグローバルアセットオーナー（179先）向けのアンケート（2021年2～4月）



世界のESG投資のトレンド

PRIの戦略的計画

- PRIは、ESG投資の強化に向けて、複数のフラグシッププログラムを展開

Flagship programmes 2021-2022

Driving Meaningful Data

Sustainability Outcome & SDGs: A Legal Framework for Impact

インパクト重視

ESG in Fixed Income

Empowering Asset Owners

Human Rights

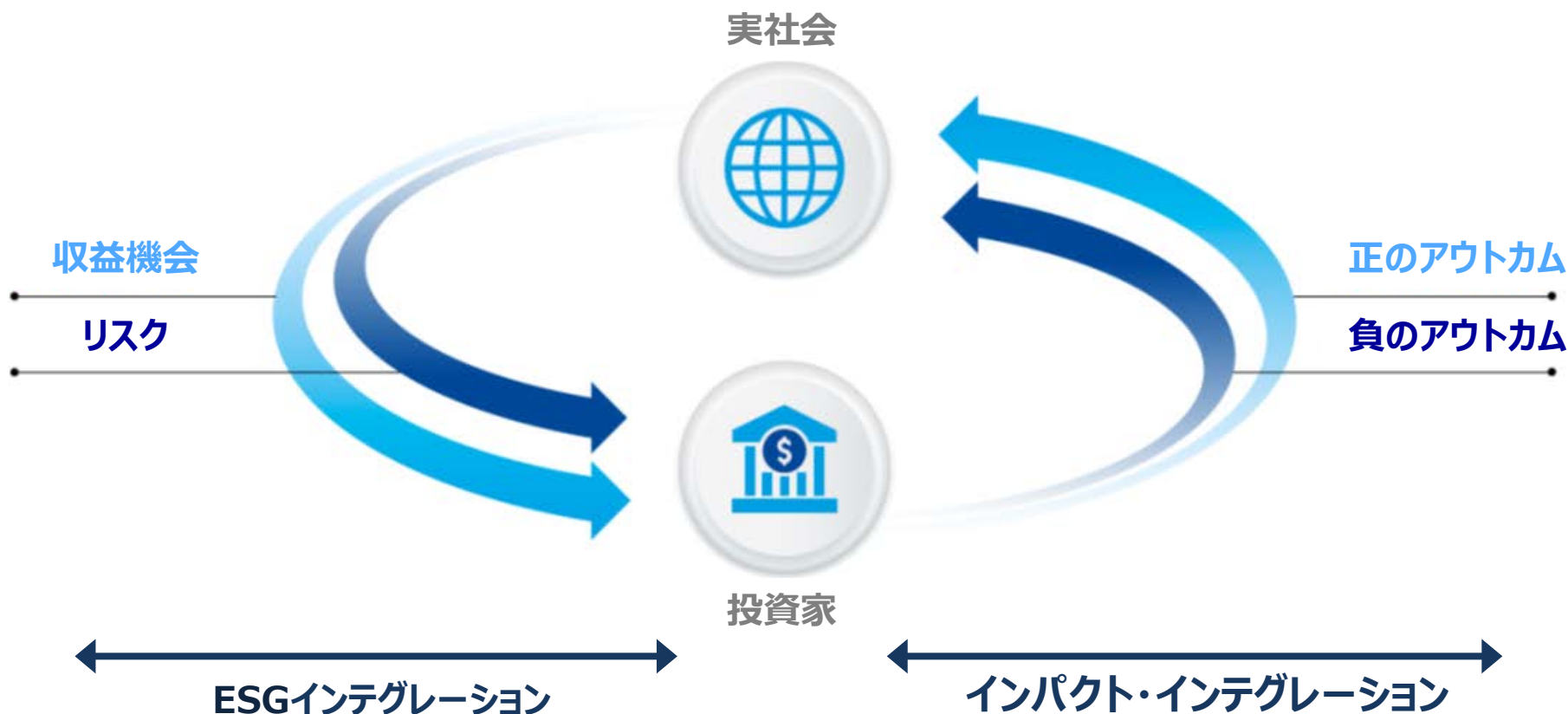
Active Ownership 2.0

システミックリスク抑制に向けたスチュワードシップ活動

Climate Action

Sustainability Outcome & SDGs

- 投資プロセスにおいて、ESGのリスクと機会に加え、SDGsアウトカムも考慮
- インパクト・インテグレーションの促進に向けた環境整備



Active Ownership 2.0

- 企業行動における負の外部性に起因したシステミックリスクに対処するために、投資家が目指すべき、より野心的なスチュワードシップ活動
- ユニバーサル・オーナーは、企業とのエンゲージメントや議決権行使において、目線をより長期に、そしてより広範囲に定めるべき

3つの要素

具体例



OUTCOMES

インパクトを具現化・可視化するために、
投融資によるアウトカムを計測・評価



温室効果ガス排出量削減

気温上昇抑制というインパクトの具現化



COMMON GOALS

システミックな課題への優先順位付け
を通じた共通目標を設定



2050年CO₂ネットゼロ目標を設定

グローバルな共通目標にコミット



COLLABORATIVE ACTION

目標達成に向けた協働体制を構築



ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス
ネットゼロ達成を目指す国際イニシアティブ

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