

「全てはお客様のために。」
 人材育成、商品・サービス開発を通じ、
 全てのお客様に安心をお届けする

お客様数(被保険者数)
 (グループ) **1,467** 万名
 (2021年度末)

営業職員数(単体)
53,866 名
 (2021年度末)

取締役専務執行役員
 朝日 智司

環境認識・基本戦略

少子・高齢化の加速、超低金利環境の継続、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の感染拡大等に伴い、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、全国のご契約者に長期にわたり適切なタイミングでアフターフォローをご提供すべく、全国約5万名の営業職員一人ひとりの成長を通じた、フェイス・トゥ・フェイスによるコンサルティング力の向上を図ります。また、直接お会いできないお客様に対して商品・サービスを提供できるよう、デジタルを活用した非対面での活動を推進してまいります。

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、グループ各社からの幅広い商品ラインアップのご提供に努めてまいります。加えて、来店型店舗のニッセイ・ライフプラザ、税理士・保険ショップ等の代理店チャンネル、金融機関における窓口販売等の金融機関チャンネルを展開し、お客様の利便性向上に取り組めます。

これらの取り組みにより、全てのお客様に安心をお届けすることで、お客様・社会から一層の信頼をいただき、マーケットシェア拡大を目指します。



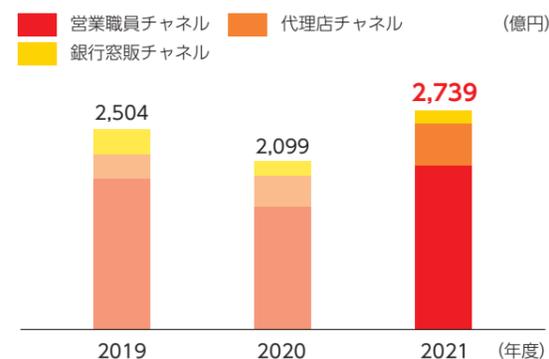
振り返り

2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言による営業活動自粛等の影響もあり、新契約年換算保険料、保有年換算保険料、新契約件数は落ち込みました。こうした環境下において、お客様意識の変化に対応すべく、これまでの対面活動に加え、メールやLINE WORKS、画面共有システム等のデジタルを組み合わせた販売活動に取り組んでまいり

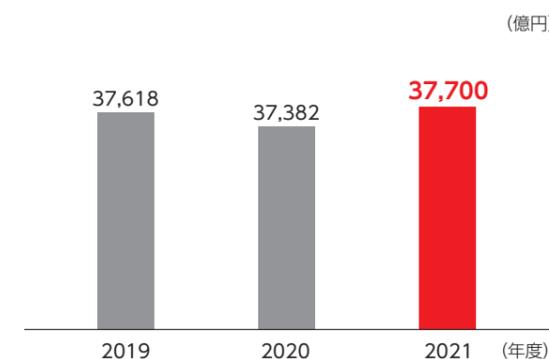
ました。

その結果、2021年度は、対面とデジタルを融合した活動を通じて、徐々に営業活動やお客様との接点は回復してきており、営業職員チャンネル、代理店チャンネルにおいては、新契約年換算保険料、保有年換算保険料ともに2020年度を上回り、コロナ禍前水準に回復しつつあります。

【新契約年換算保険料(単体)】



【保有年換算保険料(単体)】



重点取組

1,000万名を超えるお客様へきめ細かなサービスをご提供するために、当社販売チャンネルの中核である営業職員のサービスレベルの維持・向上に向け、一人ひとりを大切に育てる新育成体制を導入し、知識・活動面での一層のレベルアップに取り組んでいます。

活動面においては、対面・非対面等、さまざまなお客様ニーズに対応できる体制を構築することが重要だと考えており、営業用スマートフォン「N-Phone」を全営業職員に配備し、LINE WORKS、Zoomといったデジタルツールを導入することで、対面とデジタルを融合した活動を進めています。

手続き面においても、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2021年2月に導入するなど、各種デジタルインフラを整備することで、非対面によるお客様とのコンタクトラインの確保に努めてまいりました。

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、800万

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。今後もより一層、お客様のニーズに応じ対面とデジタルを効果的に組み合わせることができるよう、営業職員によるデジタル活用の定着を図り、多くのお客様へのフォロー・サービス提供を目指してまいります。

*2021年2月の導入以降の利用者数20万名超



商品ラインアップ

「みらいのカタチ」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で、お客様の生涯をサポートし続ける商品です。ご加入時の自在性はもちろん、ご加入後も、お客様のライフステージやニーズの変化に合わせて、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。

この「みらいのカタチ」に、2022年4月から、3大疾病保障をバージョンアップした新3大疾病保障保険「3大疾病 3充マル」が加わり、さらに進化しました。

また、お客様の多様なニーズにお応えすべく、「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。

なお、低金利環境においても、長期にわたる安定的な資産形成および保障の確保といったお客様のニーズにお応えすべく、2022年4月から、個人保険・個人年金保険の一部商品について予定利率の引き下げを実施しました。

さらに、お客様の資金ニーズに一層お応えすべく、契約日が2022年4月2日以降となるご契約の契約貸付利率の引き下げを行いました。2022年10月1日から既にご契約いただいているお客様の契約貸付利率についても一部引き下げを行います。

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	NEW 新3大疾病保障保険 [3大疾病 3充マル]	特定重度疾病保障保険 「だいじぶ(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	

みらいのカタチ以外の商品

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」	

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年金(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」

※ 2022年7月5日時点、販売中の主な商品を記載。

※ 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。

サービスラインアップ

個人のお客様向けサービス

保険商品による保障に加え、当社独自のご契約者限定サービスである「ずっともっとサービス」を中心に、ご加入時から保険金支払後までお客様に安心をお届けする幅広いサービスを提供しています。



※「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。

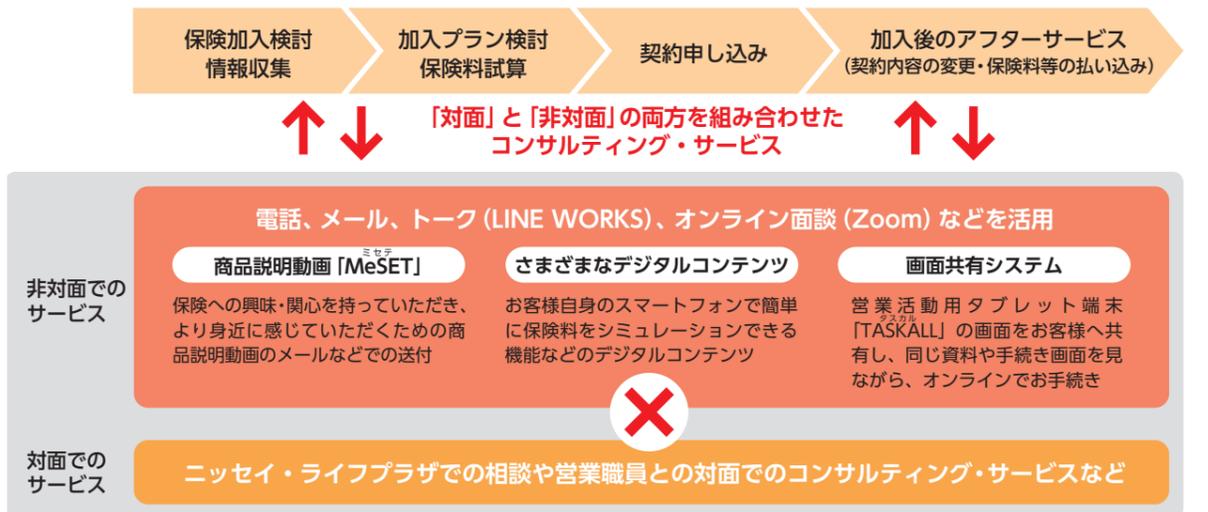
※各サービスの商標権は各サービス提供者に帰属します。

※記載の内容は、2022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、ニッセイホームページをご確認ください。

「対面」と「非対面」を組み合わせたコンサルティング・サービス

当社では、より一層のお客様ニーズにお応えするために重要なことは、「対面のみ」や「非対面のみ」ということではなく、「対面」と「非対面」の両方を組み合わせ、一人ひとりの意向に沿ったコンサルティング・サービスを、営業職員を通じて提供していくことだと考えています。



「対面」と「非対面」を自在に組み合わせたデジタル時代の新しいフェイス・トゥ・フェイス活動モデルの構築・浸透に向け、営業職員向けスマートフォン「N-phone」を全営業職員に配備しています。

こうしたデジタルインフラ・ツールを全営業職員が日常使いできるよう、「N-phone」に搭載している教育アプリ「UMU」*を活用し、各種教材の閲覧機能・テスト受験など、自学自習や研修をサポートできる体制を構築しています。

当社としては、今後、リアルとデジタルの融合を加速させ、お客様にとって価値の高いコンサルティング・サービスを提供してまいります。

*「UMU」は北京優幕科技有限责任公司的登録商標です。

チャンネル展開

お客様への丁寧なコンサルティングや長期にわたるアフターフォローのご提供に向け、約5万名の営業職員チャンネルを基軸として、さまざまなチャンネルを展開しています。

多様化するお客様ニーズやライフスタイルにきめ細かくお応えするために、来店型店舗であるニッセイ・ライフプラザを全国に展開するとともに、銀行・証券会社といった金融機関チャンネル、税理士・保険募集代理店といった代理店チャンネル、グループ会社のはなさく生命によるダイレクト(郵送通販・Web)

チャンネル、ニッセイプラス少額短期保険によるパートナー企業との協業を通じた商品・サービス提供も行っています。また、フェイス・トゥ・フェイスだけではなく、コールセンターやホームページなどでも、各種お手続きやサービスのご案内を行っています。

今後も、各チャンネルにおける体制強化を行うとともに、デジタル技術等を活用し、チャンネルへのサポートを充実していくことで、お客様へのサービス提供体制の強化に努めてまいります。



営業職員

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・フェイスによるアフターサービスの提供に努めています。

お客様へきめ細かなサービスを提供するために、全国一律の教育に加え、金融商品、社会保障、税務、

相続等に関する知識を要する「FP技能士(厚生労働省所管国家資格)」「AFP(日本FP協会認定資格)」の取得を推進しています(FP資格保有者は2022年4月時点で31,498名)。

「ご契約内容確認活動」で寄せられたお客様の声を、商品・サービスの開発等に生かし、今後もさらなるサービス向上に努めてまいります。

NISSAY People



東京ベイエリア支社
川崎駅前営業部
山岡 由佳

想いは変えずに、お客様に寄り添った活動を行いたい

私は日々の活動の中で、お客様に寄り添って活動を行うことをモットーとしています。昨今は新型コロナウイルス感染症の影響で世の中を取り巻く環境にさまざまな変化がありました。デジタルツールが充実し、活動の手段が増えるなど、私たちの活動においても変化がありました。生命保険の大切さ、在り方は変わらないと考えています。ご状況に変化があったお客様へも、これまでと変わらず、お一人おひとりのご希望に合わせて寄り添い、お客様とご家族の想いを未来につなげていきたいと思っています。引き続き仕事に使命感と誇りを持ち、お客様のお役に立てるよう、活動に励んでまいります。

ニッセイ・ライフプラザ

ニッセイ・ライフプラザは、どなたでもお気軽にお立ち寄りいただける来店型の店舗であり、全国99カ所に展開しています。保険契約に関する各種お手続きやご相談をはじめ、資産活用、医療・介護への備え、お子様の教育資金の準備等、幅広いお客様ニーズにお応えするための専門的なコンサルティングを行っています。

また、保険をより身近に感じていただけるよう、さまざまなテーマでの無料セミナーの開催や税理士による相談サービス、ライフイベント関連情報の発信など、幅広いサービスを提供しています。



金融機関

全国の提携金融機関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保険等の個人向け商品と各種法人向け商品を販売しています。

今後も、幅広いお客様にきめ細かなサービスを

提供できるよう、当社とニッセイ・ウェルス生命が各社の強みを生かし商品ラインアップの拡充や商品研修、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努めてまいります。

【日本生命の金融機関窓口販売ビジネス】



NISSAY People



金融法人第二部
岡野 絵理

地域密着のサポートで、金融機関と共にお客様のお役に立ちたい

私たち金融法人部門のホールセラーは、全国全ての都道府県の金融機関に対して、対面やリモートにて金融機関による保険販売をサポートする業務を行っており、主には担当する支店向けに当社およびニッセイ・ウェルス生命の商品や販売スキルなどの研修、金融機関のお客様向けにセミナーなどを行っています。営業職員チャンネルとは異なり、金融機関を介して間接的にお客様へ安心をお届けする仕事となりますので、担当の金融機関、そしてその先にいらっしゃるお客様のことを思い浮かべながら活動することを心がけています。

また、金融機関のお客様のニーズもさまざまであるため、商品知識だけでなくとどまらず、金融マーケット、相続、税務などの幅広い専門知識を磨き続けています。

当社のホールセラーが自負していることは「金融機関の一番近くにいる担当者であること」です。各金融機関へ訪問可能な地域にホールセラーが駐在しているという物理的な距離はもちろんのこと、迅速丁寧な対応で一番に相談していただける関係を築き上げ、金融機関と共にお客様のお役に立てるようこれからも努力してまいります。

■ 代理店

当社は主力販売チャネルの一つとして、税理士、保険専業代理店等と代理店業務委託契約を締結し、全国に展開しています(2021年度末代理店数18,771店(+209店)*1)。代理店は主に経営者の方々から、相続・事業承継や事業保障等のご相談を承る中で、当社商品を販売します。また、個人のお客様に対しては、保険ショップを中心に日本生命・はなさく生命・大樹生命*2の

商品をフルラインアップでご提案しています。当社では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。今後も、既存チャネルの強化、成長チャネルの開拓を進め、お客様ニーズにきめ細かに対応してまいります。

*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、2022年4月時点、代理店販売の取り扱いを休止しています。

【日本生命の代理店販売ビジネス】



乗合代理店マーケットにおけるプレゼンス向上

当社の子会社である株式会社LHLは、店舗型の乗合代理店を展開するライフサロン、ほけんの110番、訪問型のライフプラザパートナーズを子会社とする株式会社であり、LHLグループ総数約1,800名の募集人体制により、乗合代理店マーケットの中でサービスを提供しています。

※2022年3月末時点



グループ会社

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

■ 大樹生命

主な販売チャネル：営業職員

2015年12月の経営統合以降、単体では難しかったお客様へのアプローチや両社共通部分における効率化など、シナジーの実現に取り組んでまいりました。

営業職員チャネルでは、商品の相互供給により、両社の商品ラインアップの拡充を図っています。また、資産運用領域では、有価証券バックオフィスの共同化や、当社と大樹生命のクレジット投資・オルタナティブ投資機能をニッセイアセットマネジメントへ移管するなど、各社のリソースやノウハウの集約を通じて運用態勢の強化を図っています。



保険料等収入	4,986億円	従業員数	11,536名
--------	---------	------	---------

※2022年3月末時点

■ はなさく生命

主な販売チャネル：代理店・ダイレクトチャネル(郵送・Web)

2019年4月の開業以降、代理店との関係強化に取り組むとともに、お客様ニーズを的確に捉えた商品を機動的に提供するための取り組みを進めてまいりました。

上記取り組みの一環として、2019年6月以降、医療終身保険・特定疾病一時給付保険・定期保険・引受緩和型医療終身保険・引受緩和型3大疾病一時給付保険・収入保障保険の販売を開始しています。また、2020年7月から郵送による通信販売、2021年9月からインターネットによる通信販売を開始しており、今後も商品・サービスの拡充を進めてまいります。



保険料等収入	137億円	従業員数	244名
--------	-------	------	------

※2022年3月末時点

こうした環境を踏まえ、当社では、多様化するニーズに迅速かつきめ細かに対応するため、国内の保険会社をグループに加え、国内生命保険会社5社体制を構築しており、今後も、当社グループ各社を通じ、お客様へ質の高い商品・サービスの提供に取り組んでまいります。

■ ニッセイ・ウェルス生命

主な販売チャネル：金融機関窓口

2018年5月の経営統合以降、グループとしての商品ラインアップの拡充や提携金融機関などへの販売・サポート体制の強化を目指し、両社シナジーの発揮に向けた取り組みを進めてまいりました。

上記取り組みの一環として、2019年1月から、全国の地域金融機関を中心に当社のホールセラーによるニッセイ・ウェルス生命商品の販売サポートを開始しています。

今後も、両社共同で取扱金融機関や取扱商品の拡大に取り組んでまいります。



保険料等収入	3,501億円	従業員数	461名
--------	---------	------	------

※2022年3月末時点

■ ニッセイプラス少額短期保険

主な販売チャネル：ダイレクトチャネル(Web)

お客様のライフスタイルの変化やデジタル環境の普及等を背景とした、多様なお客様の保障ニーズにお応えするため、2022年4月に開業しました。

さまざまなパートナー企業と協力し、生命保険・損害保険の両領域で多種多様な保険商品を提供してまいります。初商品として、妊産婦向けに「ママとこどもの1000daysほけん(正式名称：母子特定疾病保障保険)」の販売を開始しており、今後もデジタルを駆使した柔軟な商品提供体制を生かし、商品ラインアップの拡充を機動的に進めてまいります。



保険料等収入	—	従業員数	16名
--------	---	------	-----

※2022年3月末時点



代表取締役副社長執行役員
鬼頭 誠司

企業・団体などの「総合窓口」として
当社のグループ力を生かし
多様化するお客様ニーズにお応えする



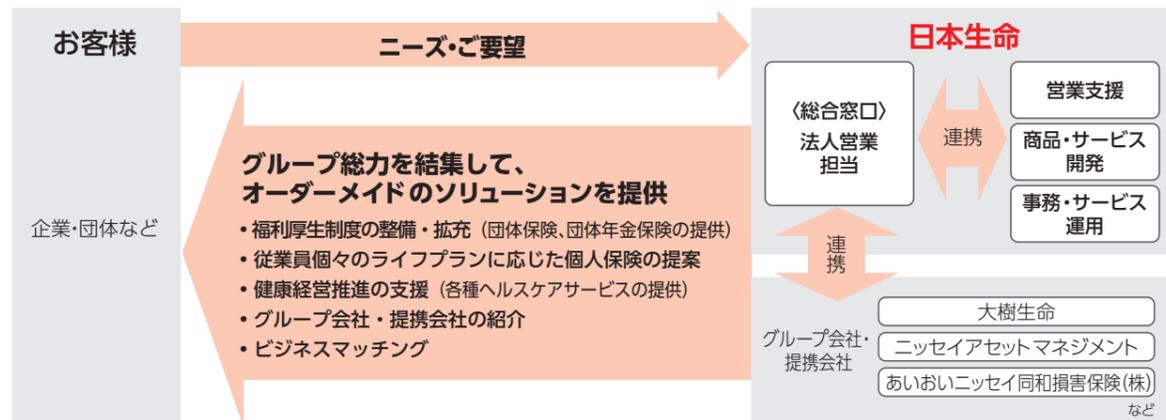
環境認識・基本戦略

企業・団体などを取り巻く環境は、テクノロジーの進展やグローバル化などによりめまぐるしく変化するとともに、コロナ禍の影響や地政学リスクによって、不確実性はさらに高まっています。

加えて近年では、就業形態などの多様化に伴い、働き方改革やリモートワークへの対応、介護や病気との両立支援などもより一層重要となり、福利厚生に対する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生かして、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や保険商品・サービスのご提供に加え、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、オーダーメイドのソリューションをご提供し、お客様をさまざまな面でサポートいたします。



振り返り

当社では、従業員などの遺族保障・休業保障・医療保障のための各種団体保険のご提案、経営者の相続や事業承継への備えに向けた経営者向けの商品のご提案を行っています。また、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制度コンサルティングなどに取り組んでいます。

こうした取り組みの結果、団体保険の保有契約高は、コロナ禍などの影響を受け対前年減少したものの、コロナ禍前を上回る水準を維持しています。また団体年金保険の資産残高は13.8兆円となっています。

加えて、当社とお取引いただいている企業・団体数は約26.9万企業となっています。

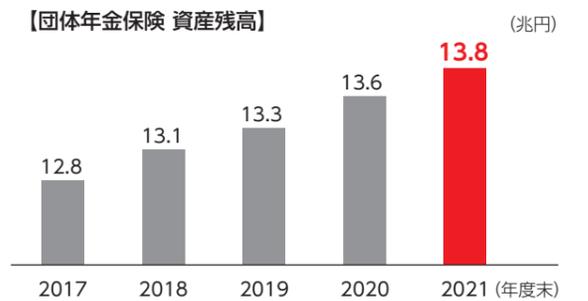
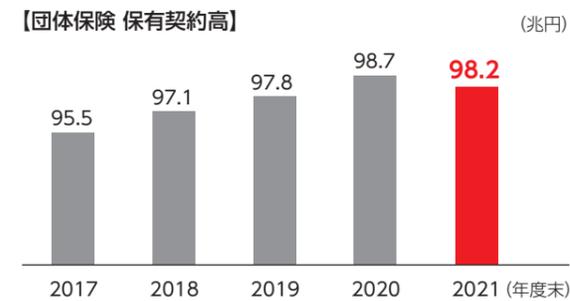
商品ラインアップ

【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	

【経営者のための保障】

遺族保障 老後の生活	ニッセイみらいのカタチ -キーマンプラン-	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	ニッセイ遡増定期保険
---------------	--------------------------	------------	---------------------------	------------



重点取組

コロナ禍や低金利環境継続等によって企業・団体と当社の置かれた環境が大きく変化する中でも、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。

また、コロナ禍においても企業・団体・従業員の皆様と、対面(リアル)・非対面(デジタル)を融合したコミュニケーションを通じ、企業保険の商品・サービスを契機とした個人保険のご提案、退職後も含めた生涯にわたるサービス提供に取り組んでまいります。

商品面では、商品内容の簡素化、加入申込・事務手続

きなどのデジタル化により、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2023年1月に発売します。また、低金利環境においても安定的な資産運用への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月に発売しました。

サービス面では、健康経営への関心が高まる中で、企業・団体へ「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス「Wellness-Star☆」」をご提供しています。

お客様の声にお応えする商品・サービスの提供

お客様の声を生かす取り組み

当社では、団体保険および団体年金のご契約者である企業・団体および従業員の皆様からいただいた「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ています。営業担当者、コールセンター、事務担当者等

において幅広い把握に努めるとともに、アンケートなどを通じ当社からも積極的にお客様のご意見等をお聴きしています。お客様からいただいた声は改善取り組みの検討に活用し、継続的なサービス向上を推進しています。



お客様満足度(2021年度)



PDCAサイクルを通じた好循環の実現

多様化するお客様のニーズにお応えするさまざまな商品・サービスのご提供

①「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月に発売

当社の資産運用力を生かして予定利率0.50%を保証し、さらに運用成果などに応じて配当金をお支払いする商品です。

②確定拠出年金サービスにて「五つ星認証」を連続取得

ニッセイ確定拠出年金コールセンターおよびニッセイ確定拠出年金インターネット(加入者専用Webサイト)は、HDI-Japan*が提供する「HDI五つ星認証プログラム」において、分かりやすさや使いやすさなど、サービス品質の高さが評価され、連続して五つ星認証を取得しています。



*HDI(Help Desk Institute)はサポートサービス業界における世界最大のメンバーシップ団体で、日本では2001年にHDI-Japan設立。

③「介護保障保険(団体型)」の提供

国内最大の産業別労働組合であるUAゼンセンからの要望を受け、家族の介護と仕事の両立支援に備えるための制度として、親などが要介護状態になったときに保険金をお支払いする商品を開発し、当団体へ提供しています。

④ニッセイ健康増進コンサルティングサービス

“Wellness-Star☆”の提供

企業・団体などの健康増進取り組みの支援に向け、以下のサービスを提供しています。



〈サービス提供例〉

- ・医療費の分析と健康課題の可視化
- ・糖尿病予防プログラムの提供
- ・ウォーキングアプリを活用した運動促進支援
- ・血糖変動チェックプランの提供
- ・健康経営に資するアドバイス

⑤企業経営支援ポータルサイト

“NISSAY Business INSIGHT”の提供

企業・団体などの持続的な成長に向け、多様な経営課題の解決に役立つ情報を一元集約した経営支援ポータルサイトを提供しています。



〈当サイトはこちら〉

「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(2023年1月発売予定)

●商品概要・開発背景

中堅企業(従業員規模100~1,000名程度)向けに開発した、デジタル手続きを前提とした任意加入型の団体定期保険です。

当社の既存商品は、事務負荷や事務コストなどの観点から、従業員数が一定規模以上の企業・団体を中心に提供していますが、商品内容の簡素化、加入申し込み・事務手続き等のデジタル化により、中堅企業の皆様にご加入いただける新商品を開発しました。

なお、団体定期保険において、中堅企業向けに特化し、デジタル手続きを前提とした商品の提供は生命保険業界初*となります。

*2022年1月時点、当社調べ

●デジタルで完結する手続き

加入申し込みを、Webサイトで行えるサービス(N-ナビゲーション)をご提供します。従業員の皆様は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。テレワークが進みロケーションフリーとなった職場環境にもフィットした利便性の高い仕組みです。

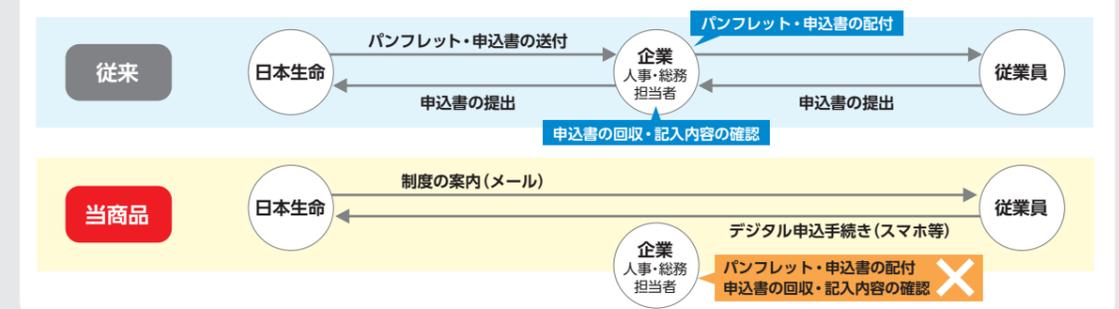


みんなの
イメージキャラクター

親しみやすさと、デジタル完結の手続きをイメージいただけるよう、大型ロボットをイメージキャラクターに設定

デジタル完結の手続き(新商品の事務フロー)

企業の皆様においては、加入申込書の配付・回収等の事務は発生しません。



●付帯サービス(N-コンシェルジュ)

福利厚生制度の一環としてご利用いただけるさまざまなサービスを提供します。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してまいります。今後も企業・団体および従業員の皆様に役立つサービスを提供すべく、さらなるコンテンツの拡充に努めてまいります。

〈人事・総務ご担当者向け〉

- ・職場内のメンタルヘルス対策
- ・福利厚生や退職金などの課題を解決・サポートする情報提供
- ・ストレスチェックや介護支援などの商品・サービス割引

〈ご加入者(従業員)向け〉

- ・メンタルヘルス・健康・介護などに関する相談
- ・医療機関・介護施設の情報提供
- ・健康・介護・レジャー・エンタメ・ショッピング・グルメなどの豊富な商品・サービスの割引

NISSAY People



本店総合法人第一部
小野 章宏

幅広いソリューションを提供することでお客様の課題解決に貢献したい

私は企業・団体の「総合窓口」として、財務・人事・総務・企業年金基金などのさまざまな部門のご担当者とコミュニケーションを図り、団体保険や企業年金など福利厚生制度に関わるコンサルティング営業を行っています。

日々の営業活動の中でキャッチしたお客様のさまざまなニーズに対して、日本生命グループのリソースや他のお客様のお力をお借りしながら、お客様の課題解決に資するソリューションを提供することを意識しています。

これからもお客様のさまざまなニーズにお応えできるよう、誠実に取り組んでまいります。



取締役常務執行役員
岸淵 和也

長期にわたる保障責任の 全うに向け、 お客様本位での行動に努める

保険金・年金・給付金のお支払い金額
個人・法人の合計
(単体) **2兆5,272**億円
(2021年度末)

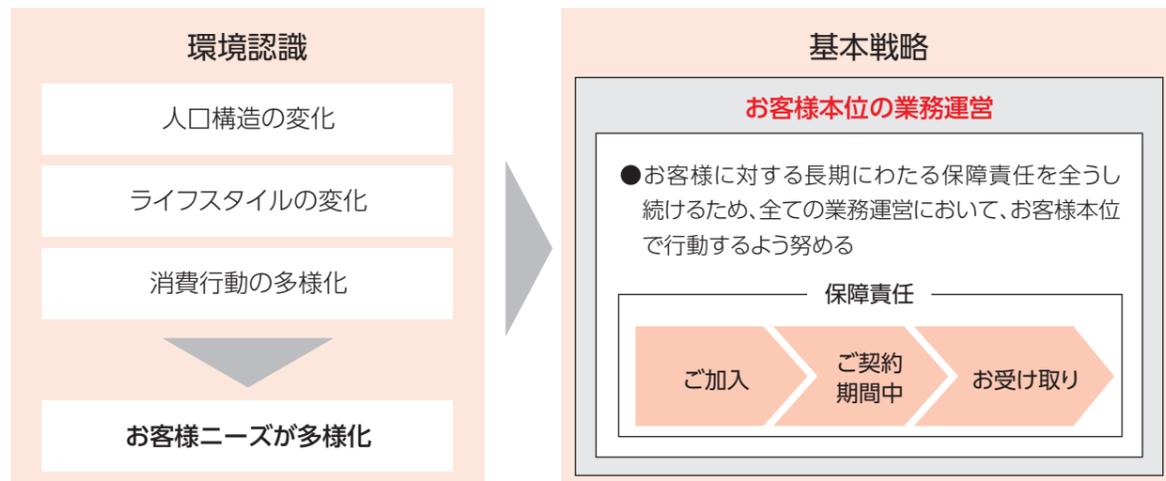
環境認識・基本戦略

少子化・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。



振り返り

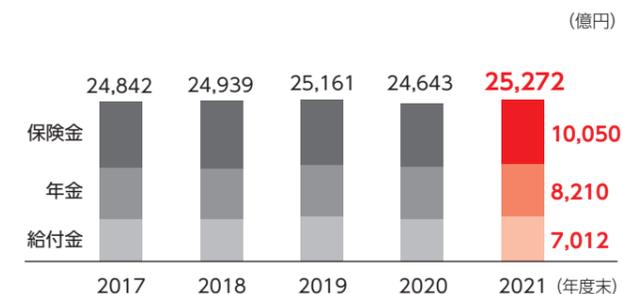
当社はこれまで、保障責任の全うに向け、迅速かつ確実なお支払いに努めてまいりました。また、2021年度に発生した各種災害や新型コロナウイルス感染症について、影響を受けられたお客様への十全な対応と

して、保険金・給付金の請求手続きの簡略化等、さまざまな特別取り扱いを速やかに実施しました。これらの取り組みにより、2021年度における保険金・年金・給付金のお支払い金額は2兆5,272億円となりました。

災害等に関する主な特別取り扱い

- ①保険料払込猶予
- ②入院給付金請求手続きの簡略化

【保険金・年金・給付金お支払い金額】



重点取組

お客様へのサービス提供体制の高度化取り組みとして、『①お客様などへのサポートの充実』、『②ライフスタイルの変化に対応する接点の充実』に取り組んでいます。

①お客様などへのサポートの充実

ご高齢のお客様について、ご加入時の親族同席を勧奨するとともに、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、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。

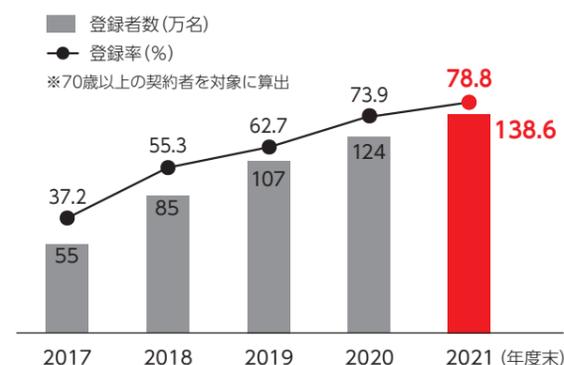
また、聴覚に障がいのある方など、お電話での会話が困難なお客様がコールセンターをご利用になる場合、手話通訳オペレーターを介してお問い合わせいただくことが可能な「日本生命手話通訳リレーサービス」を2021年1月から提供しています。

②ライフスタイルの変化に対応する接点の充実

「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月にデザインのリニューアルを実施し、さらに利用しやすくなりました。

また、年1回ご加入契約の内容等をお知らせしている「ご契約内容のお知らせ」について、Webでの提供を2021年度から開始するなど、お客様の利便性を一層向上してまいります。

【ご契約情報家族連絡サービス登録者数推移】



お申し込みからお受け取りまでのアフターサービス

生命保険事業に期待される役割をしっかりと担っていくこと、すなわちお客様への保障責任を着実に果たすことが最大の社会的責任であると考えています。

そのために、ご加入からお受け取りまで、お客様の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ます。

お申込時のお手続きと流れ

①重要事項の説明	プラン決定後、お客様がご存じなかったために不利益を被られることのないよう、商品内容や告知義務、保険金・給付金などのお支払いができない事例など、特にご確認いただきたい事項を説明しています。
②意向確認	重要事項の説明を行ったうえで、お客様に、ご意向に沿った商品内容であるかなどをご確認いただいています。
③告知	事実と異なることを告知された場合は、「告知義務違反」としてご契約または特約を解除し、保険金・給付金などのお支払いができなくなる場合がありますので、正確で漏れない告知をお客様にお願いしています。
④ご契約サービス案内	より安心をお届けできるよう、営業担当者の説明に加え、お客様サービス担当者の訪問により、お客様に対してお申し込み内容を確認することがあります。

ご契約の成立

「ご契約内容のお知らせ」

ご加入契約の内容や保険金・給付金を漏れなくご請求いただくためのご確認事項、配当金などの情報を年1回お知らせしています。ご契約の最新情報については、ご契約者さま専用サービス（ニッセイホームページ）でいつでもご確認いただけます。

「ご契約内容確認活動」

訪問やオンライン面談により営業職員が、ご契約の詳しい内容や入院・手術などの有無を確認させていただきます。また、医療に関する情報などお客様に有益な情報をお届けします。

説明・確認させていただく主な内容

- 現在ご加入のご契約について説明、および支払い事由（入院・手術等の有無）や住所などの登録内容
- 医療に関する情報などお客様に有益な情報や日本生命の商品・サービスに関する情報
- 「ずっともっとサービス」のご利用に関するご案内 など



ご契約内容の詳細



ご契約内容確認活動

ホームページ・アプリでのご契約内容の確認

ニッセイホームページおよび日本生命アプリでログインしていただくことにより、ご契約内容の確認のほか、住所変更などのお手続き、入院・手術給付金の請求や「ずっともっとサービス」等、各種サービスをご利用いただけます。



ニッセイホームページ



日本生命アプリ

ご利用いただけるサービス

- ご契約内容の確認
- 住所変更などの各種お手続き
- 借入れ・引き出し・返済・払い込み
- 入院・手術給付金の請求（一部）
- 「ずっともっとサービス」に関するお手続き
- 健康関連サービス

お支払い事由の発生

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については、ニッセイホームページ・日本生命アプリからも請求が可能です。

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さまざまな冊子・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?」といった疑問について、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)。
- お手続きでお困り際には、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。

保険金等のお受け取り

ご契約期間中

保険金等のお受け取り

お申し込み手続き

ご契約期間中

お客様の多様なニーズにお応えするサービスの提供

■ インターネット・コールセンター

ニッセイホームページ・日本生命アプリ

ニッセイホームページでは、保険金・給付金請求などのさまざまなお手続き方法のご案内や、AIを活用した会話形式での照会応答機能の導入をしています。

また、ニッセイホームページ・日本生命アプリでログインすると、ご契約内容の確認や給付金の請求、住所変更などのお手続きができます。日本生命アプリは生体認証で簡単にログインできるほか、2022年3月にデザインのリニューアルを実施し、各種手続きやサービスがさらに利用しやすくなりました。



日本生命アプリ

ニッセイコールセンター

全国のお客様からの生命保険に関するお問い合わせ、お手続きのご要望を専門のオペレーターが承ります。

ご希望のお客様には、直接書類を送付し、お手続きを行うほか、ニッセイホームページや日本生命アプリを利用するお客様のお問い合わせへのサポートも行っています。

お客様一人おひとりに丁寧で分かりやすく、かつスピーディーな対応を心がけています。



ニッセイコールセンター

■ ご高齢のお客様へのサービス向上取り組み

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、サービス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、ご登録いただいたご家族が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。

● 「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学んだ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。また、書類を送付したお客様に対しては、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。

● 「ニッセイご遺族あんしんサポート」

被保険者がお亡くなりになった際に必要となる広範な手続きについて、ご遺族をトータルでサポートします(電話相談<無料>/レポート提供<無料>/代行手続き<有料>など)。

ご加入契約時

ご契約継続期間中・お支払い手続き時

■ 障がいのあるお客様へのサービス向上取り組み

ニッセイ・ライフプラザ(お客様窓口)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」を提供しています。(右図参照)



適正なお引き受け・お支払いに向けた取り組み

査定人材の育成体制の充実

ご契約のお引き受け・保険金などのお支払いを担当する査定専門人材の体系的な育成制度を導入し、医学的・法務的知識に関する社内試験・研修等を行っています。

また、生命保険協会主催の「生命保険支払専門士」の取得を推進しており、2022年4月1日時点で6,184名が資格を保有しています。

お客様への説明の充実

お客様に漏れなく保険金・給付金をお受け取りいただくために、冊子「保険金・給付金のお受け取りについて」を用意しています。また、ご請求時やお受け取り時にお客様ご自身でもご請求漏れがないかをご確認いただけるようご案内文書を作成し、説明の充実を努めています。なお、保険金・給付金のお受け取りに関する相談窓口を設置し、お客様からのご照会にお答えしています。

システム体制の整備

2012年度から保険のご提案、お引き受けから保険金・給付金のお支払いに至るまで、お客様サービスの全領域・全工程にわたる基幹システムを抜本的に再構築した「新統合システム」が稼働し、より正確で迅速な引き受け・支払い業務を実現しました。2019年度から、所定の入院・手術給付金についてニッセイホームページ・日本生命アプリからのインターネット請求を開始するなど、お客様サービスの向上に努めています。

医事研究・開発の強化

これまで蓄積してきた医学的データの分析に加えて先端ITの活用や、大阪大学大学院医学系研究科への教員派遣などを通じて、最新の医療・介護分野の研究を行い、お客様のニーズにお応えする新商品の開発や引き受け基準の見直しなどを進めています。

NISSAY People



コールセンター(福岡)
軸丸 未咲

声だけで、会うよりそばへ～正確・迅速に、安心を届けるコールセンターへ～

コールセンターでは、お申し出やご質問に対して正しく、迅速にお応えすることはもちろん、心情に寄り添いながら、声だけでお会いするお客様へ安心を届けることを心掛けています。また、日本生命から多様なサービスを提供している中で、お客様がまだお気づきになっていないサービスを提案するなど、「プラスアルファ」のサービス提供にも取り組んでいます。

その他、最前線でお客様と接するため、会社全体の動きやお客様の反応を、リアルタイムに、ダイナミックに感じられることが、私たちの仕事の特徴だと思います。生活様式が大きく変化する今だからこそ、いただいたご意見・ご要望を各部署へ伝える発信力の重要性がさらに増していると感じます。また、お客様の声を経営に生かすべく、サービス改善・向上に資する提案も積極的に進めています。

これからも、日本生命の“顔”として、多くのお客様に接する私たちがだからこそその付加価値を提供していきたいと思っています。

お客様から寄せられた声(苦情)について

当社は、当社の消費者志向経営に関する理念や取り組み方針を記載した「消費者志向自主宣言」に基づき、お客様からいただいた声を、サービス向上のための大切な財産として受けとめ、お客様の視点に立った経営・サービスの改善に取り組んでいます。

なお、お客様からのご意見・ご不満をより幅広く

捉え、積極的に経営の改善に生かしていくために、苦情の定義を「お客様から寄せられるご不満の申出(事実関係の有無は問わない)」としています。

これらの苦情に対し、早期解決を図るとともに原因の分析・改善策の検討を行い、再発防止に向けて取り組んでいます。

2021年度 お客様から寄せられた声(苦情)の件数

内容	件数	占率	主なお申し出内容
新契約関係 (保険契約へのご加入等に関するもの)	5,537件	9.6%	● ご加入時の説明に関するご不満 ● 営業職員の募集行為に関するご不満 等
収納関係 (保険料のお払込み等に関するもの)	4,384件	7.6%	● 口座振替、振り込みに関するご不満 等
保全関係 (ご契約後のお手続き等に関するもの)	23,906件	41.4%	● 解約手続きに関するご不満 等
保険金・給付金関係 (保険金・給付金のお支払い等に関するもの)	7,842件	13.6%	● 給付金のお支払い手続きに関するご不満 ● 満期保険金のお支払い手続きに関するご不満 等
その他	16,089件	27.8%	● アフターサービスに関するご不満 ● 営業職員の態度・マナー、お客様応接に関するご不満 等
苦情合計	57,758件	100.0%	

※ 「お客様から寄せられた声」の件数(ご意見・ご要望・ご相談・ご不満・お褒め・その他お問い合わせ等)は1,971,079件です。
 ※ 上記は、受付時点での内容・件数を記載しており、一般社団法人生命保険協会の基準に則って分類しています。

金融ADR制度について

金融ADR制度とは、金融分野における裁判外紛争解決手続き*のことです。お客様(ご契約者等)が生命保険会社を含む金融機関との間で十分に話し合いをしても問題の解決がつかないような場合に活用することができる制度です。

生命保険業界では、一般社団法人生命保険協会が、金融ADR制度に基づく「指定紛争解決機関」に金融庁から指定され、生命保険等に関する裁判外紛争解決手続き*を実施しています。

当社は、一般社団法人生命保険協会との間で紛争解決等業務に関する「手続実施基本契約」を締結しています。

* 裁判外紛争解決手続き(ADR:Alternative Dispute Resolution)とは、身の回りで起こるトラブルを裁判ではなく、中立・公正な第三者に関わってもらいながら柔軟な解決を図る手続きです。

[指定紛争解決機関のご連絡先] 一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所	
電話番号	03-3286-2648
	〒100-0005
所在地	東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階
受付時間	9:00~17:00 (土・日曜日、祝日、年末年始を除く)
ホームページ	https://www.seiho.or.jp/contact/
	※ 最寄の連絡所にご相談いただくことも可能です。
連絡所一覧	https://www.seiho.or.jp/contact/about/list/

保険金・給付金のお支払い状況

2021年度 保険金・給付金のお支払い件数、お支払い非該当件数および内訳

(単位:件)

	保険金合計					給付金合計					合計	
	死亡保険金	災害保険金	高度障がい保険金	その他	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障がい給付金	その他			
お支払い件数	98,516	728	1,693	24,737	125,674	5,767	707,968	466,154	748	316,780	1,497,417	1,623,091
支払い事由に非該当	3	40	673	2,483	3,199	0	2,926	39,006	87	1,293	43,312	46,511
免責事由に該当	261	12	0	12	285	3	253	67	0	33	356	641
告知義務違反による解除	33	0	2	23	58	0	283	146	0	22	451	509
詐欺による取消・無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
不法取得目的による無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
重大事由による解除	0	0	2	1	3	0	4	2	0	0	6	9
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
お支払い非該当件数合計	297	52	677	2,519	3,545	3	3,466	39,221	87	1,348	44,125	47,670

(注) 1.当実績は、保険種目ごとに集計した、個人保険・団体保険の合計実績です。
 2.満期保険金・生存給付金・一時金・年金等、支払査定を要しないものは含みません。
 3.「約款に定める入院日数に満たない入院のご請求」等、「請求人からのお申出やご請求書類等から支払事由に該当しないことが明白で、特段の支払査定を行わないもの」は、お支払い非該当件数に含みません。
 4.複数の会社でお引き受けしている団体保険契約のお支払件数は、当社が幹事をしているご契約のみを対象としています。
 5.上記件数については、一般社団法人生命保険協会の基準に則って分類しています。

お支払い非該当事由と内容

お支払い非該当事由	内容
支払い事由に非該当	約款では、保険金・給付金ごとにお支払いする事由を定めています。ご請求いただいた内容がこの事由に該当しない場合、保険金・給付金のお支払いはできません。 例)・約款に定める所定の要件に該当しない手術に対し、手術給付金を請求された場合
免責事由に該当	約款では、保険金・給付金ごとにお支払いできない事由を定めています。ご請求いただいた内容がこの事由に該当する場合、保険金・給付金のお支払いはできません。 例)・ご加入後、約款に定める所定の年数以内の被保険者の自殺に対し、死亡保険金を請求された場合 ・保険契約者・死亡保険金受取人の故意による被保険者の死亡に対し、死亡保険金を請求された場合
告知義務違反による解除	ご契約の際に、保険契約者や被保険者の故意または重大な過失によって事実を告知しなかったり、事実と異なることを告知した場合、保険契約または特約を解除することがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、保険契約者に解約払戻金をお支払いします。
詐欺による取消・無効	ご契約の際に、保険契約者、被保険者または保険金・給付金の受取人の詐欺行為があった場合、保険契約または特約を取消(無効)とすることがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、既に払い込まれた保険料は払い戻しません。
不法取得目的による無効	保険契約者が保険金・給付金を不法に取得する目的、または他人に不法に取得させる目的で保険契約にご加入された場合、保険契約または特約は無効となります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、既に払い込まれた保険料は払い戻しません。
重大事由による解除	保険金・給付金を詐取する目的で事故を起こしたり、保険金・給付金のご請求に際して診断書偽造等の詐欺行為があった場合等に、保険契約または特約を解除することがあります。この場合、保険金・給付金のお支払いはできず、保険契約者に解約払戻金をお支払いします。



代表取締役副社長執行役員
松永 陽介

保障責任を全うすべく 運用収益の安定拡大を図る

一般勘定資産残高
(単体) **75兆3,599** 億円
(2021年度末)

有価証券含み損益相当額
(単体) **10兆6,789** 億円
(2021年度末)

環境認識・基本戦略

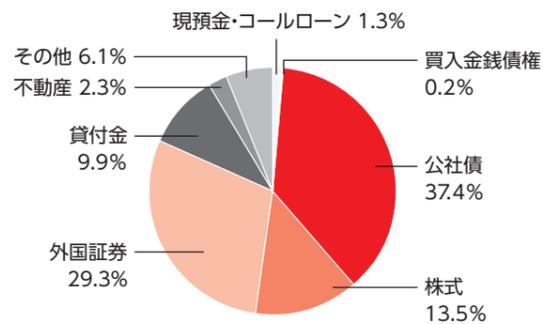
インフレ高進を受けた各国中央銀行による金融引き締めや地政学リスクの高まりなどを背景に、各資産価格が大きく変動するなど、先行きの不透明な運用環境が続いています。

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まいりました。

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、低金利の継続が見込まれることから、円金利資産である公社債等の資産運用を中心としつつ、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】(2021年度末)



このような取り組みを進めて行くうえでは、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、一層の態勢強化に努めています。

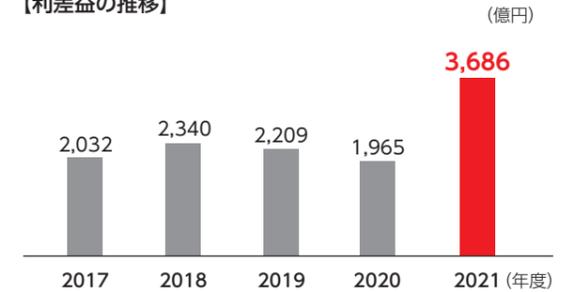
なお、投資にあたっては、中長期的な視点でご契約者の利益となることを重視し、安全性・収益性・流動性に加えて、公共性にも配慮した資産運用を行っています。

振り返り

2021年度の利差益は、世界的な企業業績の回復による株式配当金や投資信託分配金の増加を主因として増益となり、12年連続の順ぎやを確保しました。

低金利環境が継続する中でも、安定的に利差益を確保すべく、引き続き収益力の向上とリスク管理の強化に取り組んでまいります。

【利差益の推移】



重点取組

当社は、低金利の厳しい環境下でも、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。

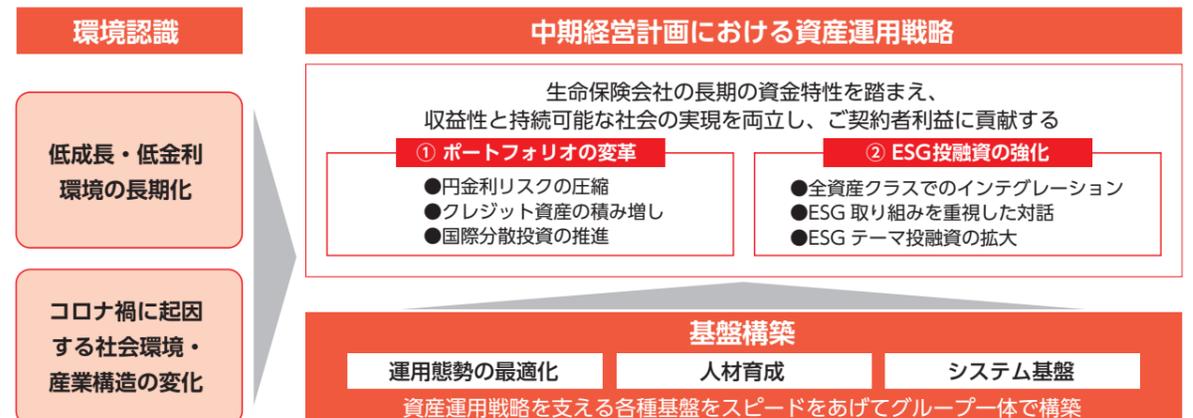
2021年度から2023年度の中期経営計画においては、低成長・低金利環境が長期化する蓋然性の高まりや、コロナ禍に起因する社会環境・産業構造の変化も見据えつつ、①ポートフォリオの変革、②ESG投融資の強化、の二点に注力しています。

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の積み増し、オルタナティブ資産等への国際分散投資の推進を通じて、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、コロナ禍も一因となり、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も踏まえ、収益向上に資するESG投融資の取り組みを強化していきます。2021年度は、

全ての資産クラスの投融資プロセスにESG要素を組み込むとともに、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、2030年度の間目標を設定しました。引き続き、さまざまなESG投融資手法を組み合わせ、収益性の確保とともに持続可能な社会の実現に努めていきます。

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。2022年3月には、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。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、資産運用に取り組んでまいります。



長期安定的な運用収益の確保

■ 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生かし、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。

■ ESG投融資

当社では、さまざまなESG投融資手法を組み合わせ、取り組みを推進しています。ESGテーマ投融資においては、累計1.7兆円の目標(2017-2023年度)に対し、2017年度以降の累計投資額は1.3兆円を超えたほか、2021年度には5,000億円の脱炭素ファイナンス枠を

新たに設定しました。

今後も、資産特性も踏まえながらESG投融資の強化を進め、収益性の確保と同時に持続可能な社会の実現に貢献し、ご契約者利益の拡大に努めていきます。

※気候変動問題への取り組み(TCFD提言への対応)についてはP74-77をご覧ください。

ESG投融資手法		取組状況・取組方針	
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	2021年度から全資産クラスに対象を拡大	資産運用 ポートフォリオにおける 温室効果ガス排出量
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	
テーマ投融資	ESG課題解決に紐づく投融資	累計実績(2017-2021年度): 1.3兆円超 脱炭素ファイナンス枠を5,000億円設定	
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	クラスター弾等の製造企業に対する投融資、および石炭火力発電事業への新規投融資禁止	
		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 詳細 P77 ※国内外上場株式・ 国内外社債・ 不動産を対象	

ESG投融資の基本的考え方 持続可能な社会の実現への貢献と運用収益向上の両立を目指す

■ 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。

■ 投資先企業の成長に向けた対話取り組み

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則(日本版スチュワードシップ・コード)を受け入れ、各原則にのっとり適切にスチュ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。

投資先企業との対話に際しては、相互信頼に基づく、Win-Winの関係を構築することを通じ、ともに成長していくことが重要と考えています。また、議決権行使の賛否判断を行う際にも、画一的に判断するのではなく、対話を通じて把握した個別企業の状況や改善に向けた取り組み状況などを踏まえ、きめ細かく判断することとしています。

スチュワードシップ活動の基本的な考え方

- 投資先企業と環境・社会の要素も考慮に入れた建設的な対話に取り組み、中長期的な企業価値向上を促し、運用収益の拡大につなげるとともに、「安心・安全で持続可能な社会」の実現を目指します。

【スチュワードシップ活動の基本サイクル】



スチュワードシップ活動に関する主な取り組み

- <これまでの主な取り組み>
- 株主還元や収益性、コーポレートガバナンス等に係る重要な論点がある企業を含む747社と対話を実施
 - 対話や議決権行使に関する事例開示を充実
- <当面の強化取り組み>
- 原則、全ての対話先と環境(E)・社会(S)のテーマを織り交ぜた対話を継続し、企業の対応を後押し
 - 気候変動のテーマについては、温室効果ガス排出量削減目標や取り組みに関する投資先企業との対話を通じ、当社ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロ実現に向けて、企業の取り組みを後押し

「日本版スチュワードシップ・コード」に関する取り組みの詳細、対話の具体事例や成果等についてはニッセイホームページをご覧ください。

https://www.nissay.co.jp/kaisha/otsutaeshitai/shisan_unyou/ssc/

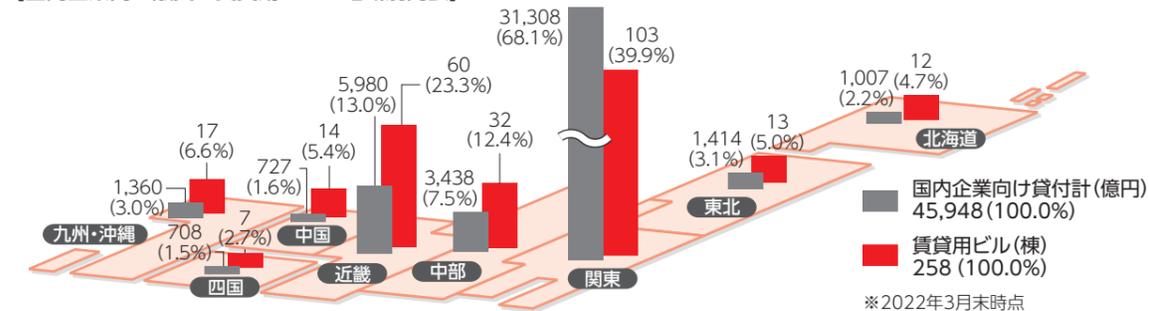
■ 地域・社会の成長を支える取り組み

生命保険会社としての資金の長期性を生かし、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・賃貸用ビル 地域別内訳】

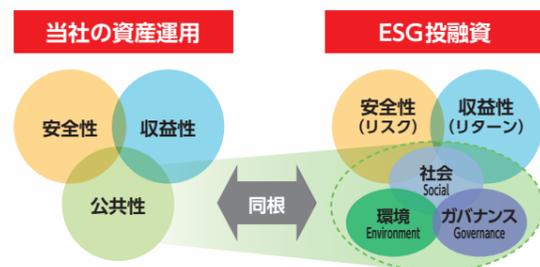


ESG投融資の取り組み強化

ESG投融資に取り組む意義

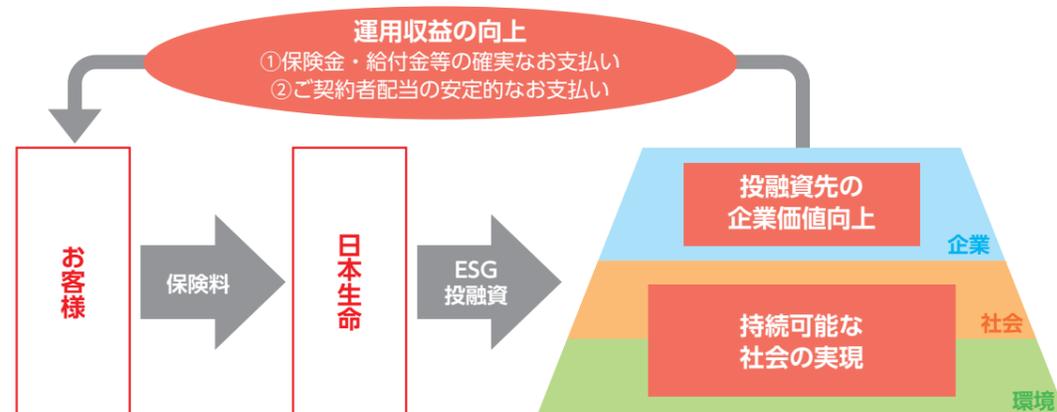
当社は創業以来、「共存共栄」「相互扶助」という生命保険事業の基本精神に基づき、お客様の利益を最優先に考え、長期的な視点で堅実な経営に努めるとともに、資産運用においても、公共性に資する投融資を実施してきました。中長期的な観点から投融資先の持続的成長を支えるESG投融資は、当社が重視している収益性・安全性・公共性のバランスに配慮した中長期の投融資方針と、基本的に同根をなすと考えています。このように創業以来の投資哲学に基づき、ESG投融資を推進しています。

【日本生命のESG投融資】



ESG投融資は公共性だけではなく、運用収益の向上にも寄与するものです。その理由として、まず、投融資判断において環境や社会の要素を考慮することで、全ての企業の事業活動の基盤となっている地球環境・社会の持続可能性が高まることが挙げられます。また、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

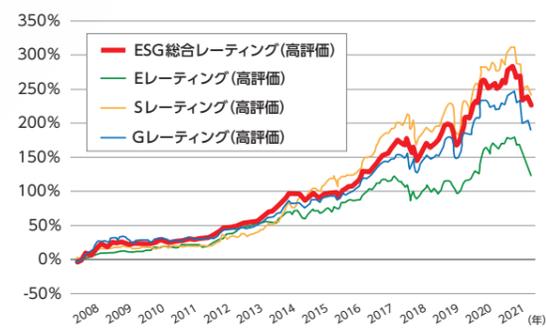
【ESG投融資によるお客様のメリット】



とができます。実際に、2008年から投資先のESG評価を行ってきた当社の資産運用子会社であるニッセイアセットマネジメントの実証分析では、E・S・Gの全てにおいて、それぞれの評価が高い企業は、市場平均よりも企業価値を高めることに成功しています。

【ESGレーティングと国内株式の累積超過リターンの関係】 対TOPIX・期間2008/12/1-2022/3/31

※出所：東証のデータを基にニッセイアセットマネジメント作成



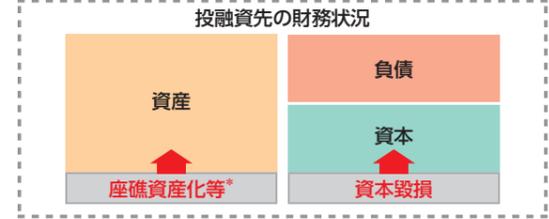
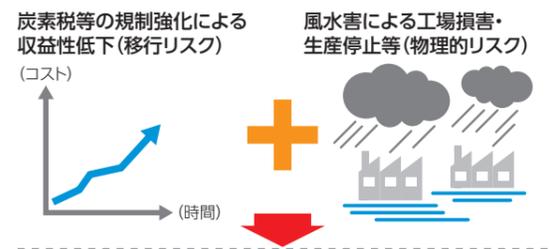
累積超過リターンは対TOPIX (単純平均により計算)。上図はニッセイアセットマネジメントが独自に付与しているESGレーティングの評価が高い企業群のパフォーマンスを示したもので、記載したデータは過去の結果を示したもので、市場環境によって変動しうるものであり、将来の利回りを保証するものではありません。

このように、ESG投融資は持続可能な社会の実現と投融資先の企業価値向上の両立に寄与するものであり、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ご契約者配当の安定的なお支払いといった、お客様の利益の拡大につなげていきます。

脱炭素社会の実現に向けて

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について、2050年度ネットゼロの目標と2030年度の中間目標を設定しています。

【気候変動におけるリスク】



* 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

ESG投融資関連のイニシアティブへの参加

当社は、グローバルなESG投融資の動向に関する情報収集や、国際的な議論への参画を目的として、さまざまなイニシアティブに参加しています。

主要イニシアティブでは、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っています。

【主要なイニシアティブ】



- 国連責任投資原則 (PRI) は、持続可能な社会の実現を目的とし、ESGの課題を投資の意思決定に組み込むことを提唱する国際的なイニシアティブです。
- 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。



- ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス (NZAOA) は、2050年までに運用ポートフォリオのネットゼロを目指すアセットオーナーによる国際的なイニシアティブです。
- 2022年5月には、当社取締役常務執行役員の大澤晶子が、当団体の代表者グループであるSteering Groupのメンバーに就任しました。

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。

資金提供面では、ESGテーマ投融資の累計投融資額は1.3兆円を超え、その約6割が環境領域への投融資です。また、ネットゼロに向けては、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」と、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」の促進が重要だと認識しています。そのため、当社は2021年度に従来取り組みを進めてきたグリーン・ファイナンスに加え、トランジションやイノベーションを対象とする脱炭素ファイナンス枠 (5,000億円・2021-2023年度) を新たに設定しました。

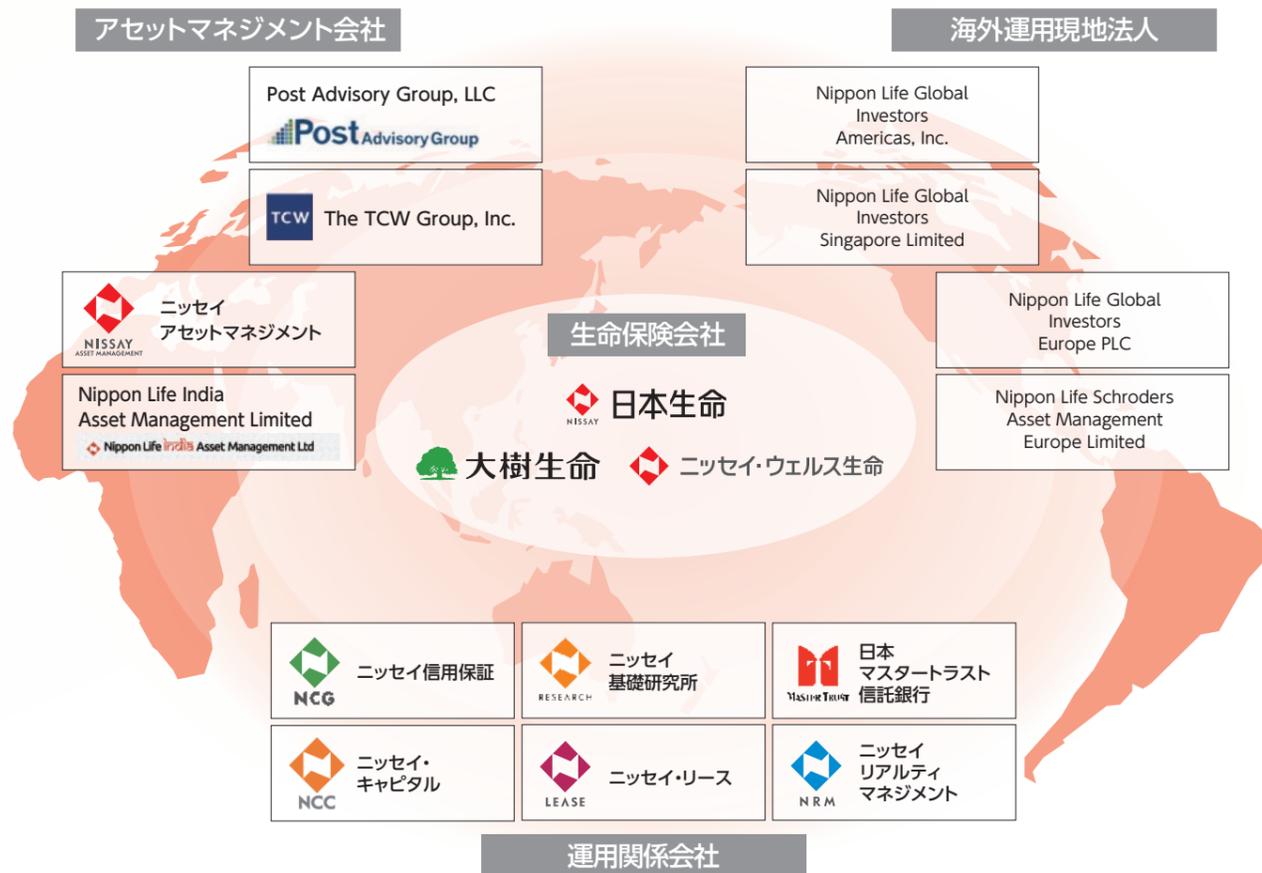
企業への働きかけの面では、投資先企業との対話において、気候変動に関する情報開示要望を実施しています。また、温室効果ガス排出量の多い企業等約70社とは気候変動を主要テーマとする対話を行っており、今後はそれらの企業に対し、2050年度ネットゼロに向けたロードマップの策定・開示の要望や、中間目標に向けた排出量削減の進捗の確認を実施する等、企業の状況を踏まえた丁寧な対話を進めていきます。

※気候変動問題への取り組み (TCFD提言への対応) についてはP74-77をご覧ください。

グループ運用体制

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、各社の強みを生かしながら、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 People



金融投資部
(ニッセイアセット
マネジメント)
山崎 祐貴

グループ一体で運用力強化に取り組み、その成果をお客様に還元していきたい

金融投資部は、主にプライベートエクイティやインフラ等のオルタナティブ資産へのファンド投資を行っています。国内の低金利環境が長期化する中、中長期的に高いリターンが期待できる資産であるため、当社でも強化領域として国際分散投資を進めています。

その中で私は、海外市場の高い成長性を享受できる外国株式を担当しております。外国株式には魅力的な投資機会が多く存在する一方、その投資判断には高い専門性が求められます。当社グループを含む海外運用委託先のファンドマネージャーとも議論を重ねながら、多角的な視点で情報を分析することを心掛けています。さらに、ESGは中長期的なリスク・リターン向上の観点から非常に重要な要素であり、各ファンドの投資プロセスやエンゲージメント方針でどのようにESGの観点が考慮されているかも加味して投資判断を行っています。

2022年3月には、大樹生命のクレジット・オルタナティブ投資機能も、ニッセイアセットマネジメントに移管されました。ご契約者利益に貢献すべく、当社グループのリソースをさらに有効活用し、資産運用に取り組んでいきます。

アセットマネジメント事業

アセットマネジメント事業は、生命保険事業と親和性が高く、国内・海外双方で市場の成長が見込まれています。当社は、ニッセイアセットマネジメントを中心に、海外の出資先・提携先も含め、グループ一体となってアセットマネジメント事業を展開しています。グループ生命保険会社のニーズに沿った運用商品の提供、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ながら、同事業を長期的に生命保険事業とらば、もう一つの柱に育ててまいります。

ニッセイアセットマネジメント



保険資産運用のノウハウを活用し、お客様の長期的・安定的な資産形成ニーズにお応えする運用商品を幅広く提供する資産運用会社です。

所在国	日本
設立年	1995年
従業員数	645名
預り資産残高*	33.8兆円
出資比率	100%

*2022年3月末時点

ニッポンライフ・インドアセットマネジメント(Nippon Life India Asset Management Ltd.)



高成長を続けるインド投資信託業界において、株式から債券まで幅広い運用商品ラインアップを有するトップクラスの資産運用会社です。

所在国	インド
設立年 (株式取得時期)	1995年 (2012年8月)
従業員数	944名
預り資産残高*	4.5兆円(2.7兆ルピー)
出資比率	73.80%

*2022年3月末時点、投資信託のみ

ポスト・アドバイザー・グループ(Post Advisory Group, LLC)



高利回り社債投資に特化した運用商品を提供しており、米国や日本の機関投資家等をお客様に持つ資産運用会社です。

所在国	アメリカ
設立年 (株式取得時期)	1992年 (2013年4月)
従業員数	49名
預り資産残高*	2.0兆円(177億ドル)
出資比率	19.00%

*2021年12月末時点

TCWグループ(The TCW Group, Inc.)



債券運用に強みを持ち、米国最大級の投資信託を運用、世界最大級の年金基金・機関投資家等に運用商品を提供する資産運用会社です。

所在国	アメリカ
設立年 (株式取得時期)	1971年 (2017年12月)
従業員数	671名
預り資産残高*	30.4兆円 (2,644億ドル)
出資比率	24.75%

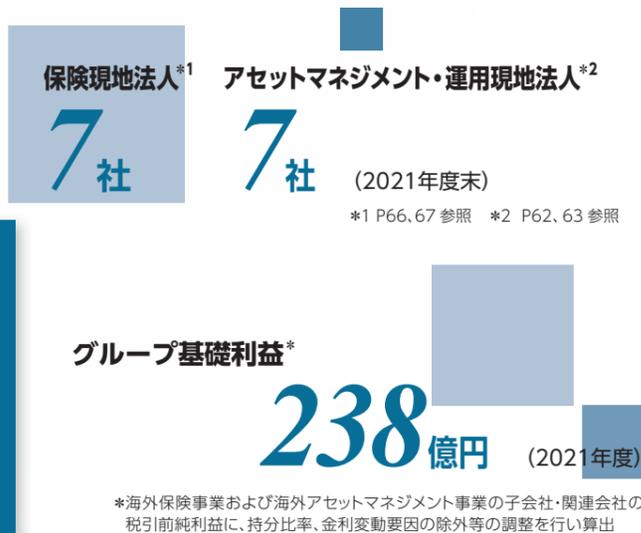
*2021年12月末時点

※株式取得時期については初回出資年月を記載 ※従業員数については2022年3月末時点の数値を記載



取締役常務執行役員
木村 稔

日本生命ならではの 海外事業展開で ご契約者利益の最大化を図る



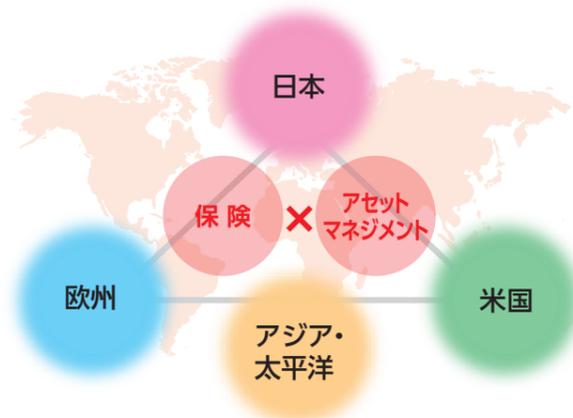
環境認識・基本戦略

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、ロシア・ウクライナ情勢の緊迫化といった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、を旨と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まいります。



ご契約者利益の最大化

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

ガバナンス態勢
の高度化

事業ポートフォリオ
の強化・改善
・既存出資先の安定成長
・新規出資への取り組み

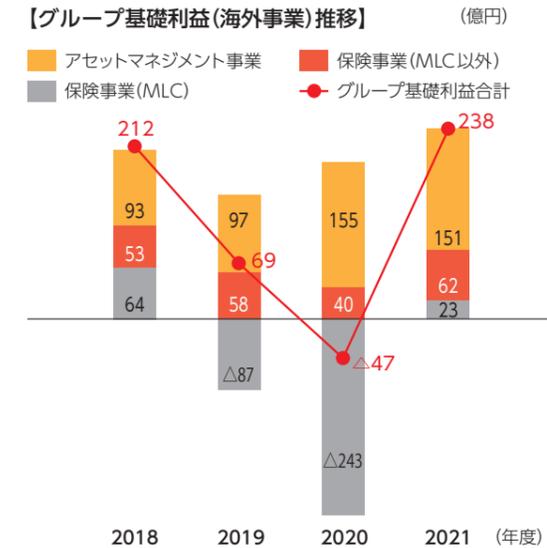
振り返り

当社は、米国、欧州、アジア・太平洋地域における保険・アセットマネジメント事業を通じ、長期安定的な収益の獲得に向けて取り組んでいます。

保険事業は、オーストラリアのMLCの収支改善を主因として、対前年大幅増益となりました。MLCは、業界全体で課題となっていた所得補償保険の収支改善や事業費の効率化等に取り組む、3期ぶりに黒字となりました。

アセットマネジメント事業は、一部事業費が増加したものの、好調な市況を背景に預かり資産が拡大、収入増となったことから、昨年度と同水準の利益を確保しました。

結果として、2021年度の海外事業のグループ基礎利益*は大幅に増加し、238億円と過去最高益を記録しました。



*海外保険事業および海外アセットマネジメント事業の子会社・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

重点取組

2022年度も引き続き、「海外ガバナンス態勢の高度化」と「事業ポートフォリオの強化・改善」に重点を置き、着実に前進させてまいります。

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てまいります。

海外ガバナンス態勢の高度化

当社は、海外事業を行うに際して、日本とは異なる政治体制や規制・商習慣等に伴う複合的なリスクに対応するため、全社を挙げてガバナンス態勢を高度化させています。

具体的には、国際的な規制強化も見据えて、専門部署も参加する委員会等によるサポート態勢を整備しているほか、2021年度には、事業投資・経営管理の指針も策定しました。また、地域統括拠点の機能強化・態勢整備にも取り組んでいます。

海外事業を支える人材の育成にも力を入れており、語学力に加え専門性を兼ね備えた人材を育成すべく、さまざまなプログラムを設けており、オンラインも活用して受講できる態勢を整えています。

事業ポートフォリオの強化・改善

既存出資先の安定成長に最優先で取り組むとともに、新たな出資機会も検討し、事業ポートフォリオの強化・改善を推進しています。

MLCは2021年度、3期ぶりに黒字となりましたが、引き続き、3カ年計画の遂行等を通じた安定的な収益の獲得・拡大に向けた取り組みを進めてまいります。

中国の長生人壽保險有限公司およびインドのリライアンス・ニッポンライフ・インシュアランスでは、パートナーによる持分売却等が予定されており、当社は、安定的な事業の継続のため、パートナー変更に向けた対応を進めています。

海外での事業展開

当社は、米国・オーストラリア・インド・ミャンマー・中国・タイ・インドネシアの7ヶ国で保険事業を展開しています。各国における保険サービスの提供を通じ、生命保険の普及や生命保険市場の発展に貢献するとともに、長期安定的な収益獲得に向けた海外事業の発展に取り組むことで、契約者利益の最大化を目指してまいります。

保険事業*

*アセットマネジメント事業はP62、63参照

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



1991年、当社初の海外保険元受現地法人として設立しました。

米国日本生命は、ニューヨーク・ロサンゼルス・シカゴ等で、主に団体医療保険等の商品・サービスを提供しています。「アメリカでもニッセイ」をスローガンにきめ細かで質の高いサービスの提供に努めており、特に日本語・韓国語によるサービスは日系・韓国系企業のお客様から高く評価いただいています。

所在国	アメリカ
設立年	1991年
主な販売チャネル	ブローカー
収入保険料(2021年度)*	363億円
従業員数	88名
出資比率	96.96%
取扱商品	団体医療保険等

*2021年1月～2021年12月

■ MLC(MLC Limited)



2016年、当社はナショナルオーストラリア銀行傘下の生命保険事業を買収し子会社化しました。

MLCは、「オーストラリアで最も信頼されるリーディングカンパニーになる」というビジョンの実現に向けた取り組みを進めています。個人向けにはファイナンシャルアドバイザー等を通じて保険・サービスを提供しており、顧客体験の向上を目指しています。また、幅広い領域において、当社との取り組みやノウハウの共有も積極的に進めています。

所在国	オーストラリア
設立年	1886年
主な販売チャネル	ファイナンシャルアドバイザー等
収入保険料(2021年度)*	1,474億円
従業員数	1,550名
出資比率	80.00%
取扱商品	定期保険・所得補償・重大疾病保障等

*2021年1月～2021年12月

■ リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランス(Reliance Nippon Life Insurance Company Limited)



インド全土に幅広い営業拠点ネットワークを有し、主にエージェン等を通じて個人や団体向けに商品・サービスを提供しています。

当社は、2011年の出資・関連会社化以降、当社の好取り組み事例などの積極的な共有化を通じ、さまざまな領域でシナジーの創出に取り組んできました。とりわけ、当社営業職員の活動モデルを参考として立ち上げた販売チャネルはインド国内でも高い注目を集めています。

所在国	インド
設立年	2001年
主な販売チャネル	エージェン、営業職員
収入保険料(2021年度)*	821億円
従業員数	11,556名
出資比率	49.00%
取扱商品	養老保険・その他貯蓄性商品

*2021年4月～2022年3月

■ 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(Grand Guardian Nippon Life Insurance)



主にエージェン等や法人代理店を通じて養老保険等を提供しています。

当社は、2019年にミャンマー有数の財閥との合弁会社として事業を開始して以降、経営層に人材を派遣するとともに、IT化を通じた新商品開発に向けた好取り組み事例の共有などに取り組んでいます。今後も、ミャンマーにおける生命保険の普及や、黎明期にある生命保険市場の発展に貢献してまいります。

所在国	ミャンマー
設立年	2019年
主な販売チャネル	エージェン、法人代理店
収入保険料(2021年度)*	3億円
従業員数	223名
出資比率	35.00%
取扱商品	養老保険等の貯蓄性商品・農家保険・旅行保険等

*2020年10月～2021年9月

■ 長生人寿(長生人寿保險有限公司)



上海市をはじめ、浙江省・江蘇省等で主にエージェン等を通じて長期・保障性商品を提供しています。

当社は、2003年に日系生命保険会社初となる合弁会社として設立以降、ノウハウを共有し、パートナーである中国大手金融資産会社*とともに、経営・リスク管理の高度化を図ってきました。また、特色のある商品開発や日系企業向けサービス等の領域で協業取り組みを推進しています。

*2009年、パートナーを変更

所在国	中国
設立年	2003年
主な販売チャネル	エージェン
収入保険料(2021年度)*	433億円
従業員数	621名
出資比率	30.00%
取扱商品	重大疾病保険・終身保険・訪日がん保険等

*2021年1月～2021年12月

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



バンコクをはじめ、タイ全土で事業展開する上場会社であり、大手商業銀行やエージェン等を通じて、多様化する顧客ニーズにお応えする保険・サービスを提供しています。

当社は1997年に投資し2004年に関連会社化しました。取締役等の派遣を通じ、ガバナンスの強化を図るとともに、保険数理業務や日系企業向けサービスなどの領域で協業取り組みを推進しています。

所在国	タイ
設立年	1951年
主な販売チャネル	銀行窓販、エージェン
収入保険料(2021年度)*	1,234億円
従業員数	1,199名
出資比率	24.21%
取扱商品	養老保険・終身保険等

*2021年1月～2021年12月

■ セクイス・ライフ(PT Asuransi Jiwa Sequis Life)



ジャカルタをはじめインドネシア全土で、主にエージェン等を通じて保険・サービスを提供しています。資産形成や保障ニーズに一層応えるために、エージェンの教育や販売チャネルの多様化にも努めています。

当社は、2014年に投資・関連会社化し、パートナーであるインドネシア有数の財閥とともに、ノウハウやネットワークを活用した資産運用の高度化等を推進しています。また、現地日系企業等との協業推進のサポートにも取り組んでいます。

所在国	インドネシア
設立年	1984年
主な販売チャネル	エージェン
収入保険料(2021年度)*1	219億円
従業員数	806名
出資比率	20.00%*2
取扱商品	終身保険・養老保険・ユニットリンクタイプ商品

*1 2021年1月～2021年12月

*2 間接出資含む

※従業員数については2022年3月末時点の数値を記載

新規事業創出に取り組む意義

保険を中心とした既存事業のみならず、人生100年時代を多様な面から支えることを通じたお客様への新たな価値提供を目指し、「子育て支援」・「ヘルスケア」・「高齢社会対応」を中心に、社会課題解決に資する新たな事業・サービスの企画・開発に取り組んでいます。

また、保険・金融の近接領域における業界変革のトレンド把握や先進技術を持つベンチャー企業との連携等、従来と異なるアプローチでさらなる価値創造に向けたイノベーション取り組みを推進しています。

取り組みの全体像



子育て支援に向けた取り組み

子育て支援



当社は、永きにわたり子どもたちの未来を応援する活動に積極的に取り組んできました。近年、子育てを取り巻く環境が大きく変化中、子育ての壁や不安を当事者だけが抱えるのではなく、“みんなで子どもを育てる社会”を実現したいと考え、2022年3月から「NISSAYペンギンプロジェクト」を始動しました。

当プロジェクトの一つとして、子育てと仕事の両立可能な社会の実現に向けて、企業の従業員と企業主導型保育所をつなぎ、保育所整備の福利厚生策に苦慮する企業と安定利用が進まない保育所双方の課題を解決すべく、Webマッチングサービス「子育てみらいコンシェルジュ」を、当社子会社のライフケアパートナーズにて事業展開しています。

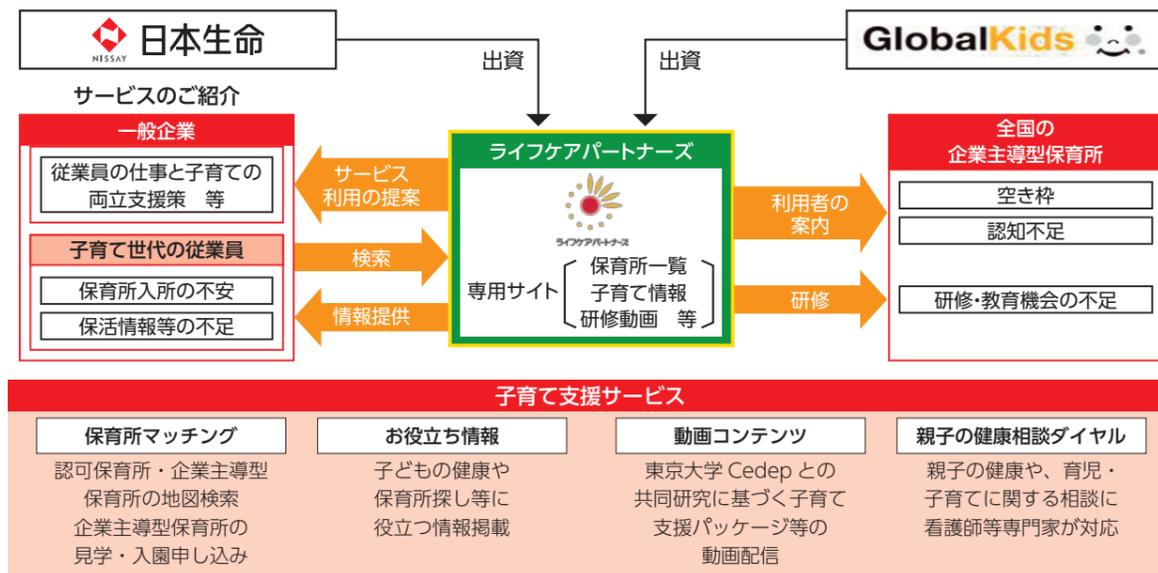


子育てみらいコンシェルジュ

「子育てみらいコンシェルジュ」は、サービスを導入された企業の従業員が、企業主導型保育所の空き状況をオンラインで検索し、自身の希望にあった保育所に申し込むことができるサービスであり、2022年4月までに約75社の企業と、約520カ所の保育所にご利用いただいています。

また、保育所のマッチングのみならず、子育て・保育所探しに関するお役立ち情報の提供や、動画コンテンツの配信、親子の健康に関する電話相談サービスなど、あらゆる面から子育てをサポートしています。

今後も提携する保育事業者大手の(株)グローバルキッズとも協力しつつ、子育て支援領域におけるさらなる取り組みを進めてまいります。



ヘルスケア領域への取り組み

当社では2017年度からヘルスケア領域の取り組みを本格開始しています。保険を通じて、万が一の「リスクに備える」に加え、「リスクを抑える」ヘルスケアサービスの提供を通じて、「人生100年時代」を生きるお客様の健康寿命の延伸に貢献してまいります。

■ 当社におけるヘルスケア領域の概要

日本社会においては、「人生100年時代」を迎える中、健康寿命を伸ばしていくことが社会課題となっており、健康リスクの低減につながるヘルスケアの重要性はますます高まると考えています。

その中で当社は、この時代を生きる一人ひとりが安心して自分らしく過ごせる社会づくりをサポートするとともに、健康寿命の延伸に貢献するために、ヘルスケアの取り組みを本格展開しています。

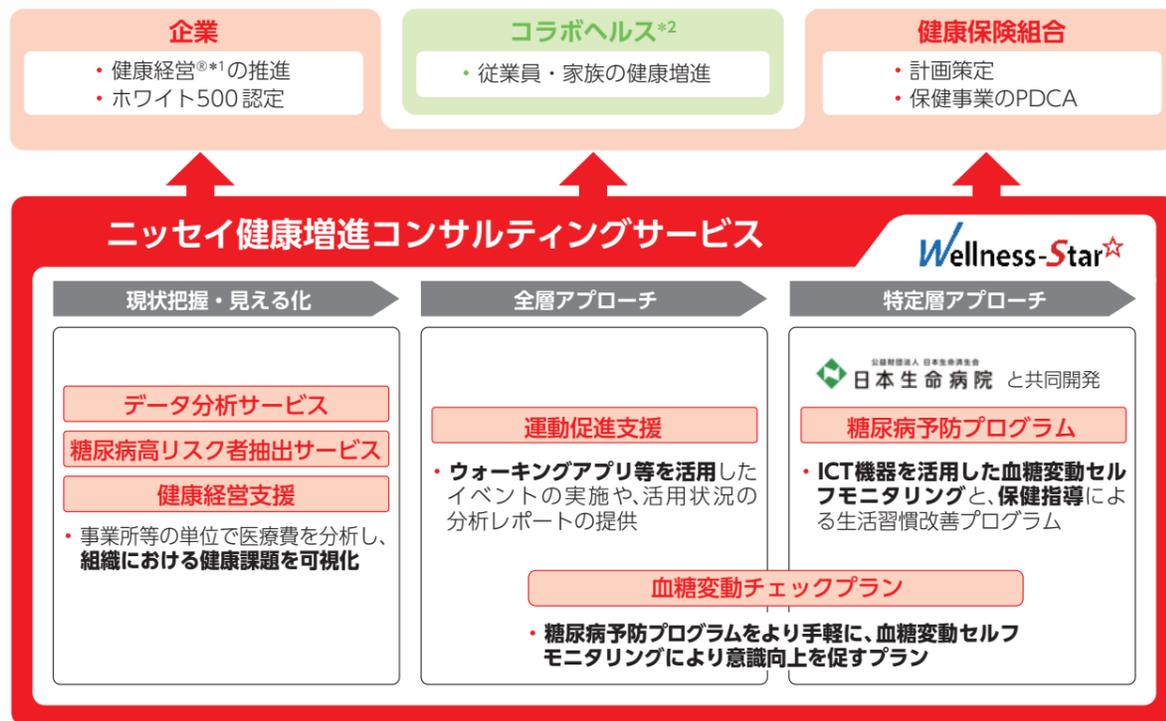
具体的には、法人向けに「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス(Wellness-Star☆)」の提供を開始し、データヘルス計画や健康経営を支援するコンサルティングサービスに加え、健康状態を見える化する個人向けサービスなど、お客様の取り組み状況や

課題に応じてお選びいただける幅広いサービスをご用意しています。

また、Wellness-Star☆のサービス提供を通じて、お客様からお預かりした健康関連データを活用し、当社のみならず日本生命グループの知見を生かして、事業の高度化に取り組んでいます。

その他にも、外部企業との連携によるR&Dや産官学のコンソーシアムへの参画を通じ、ヘルスケアサービスの一層の拡充を目指しています。

当社は、「リスクに備える」保険に加えて、「リスクを抑える」ヘルスケアサービスを提供し、健康な方から健康不安のある方まで幅広いお客様を支援することで、新たな社会的役割を果たしてまいります。



*1 健康経営®はNPO法人 健康経営研究会の登録商標です。
*2 コラボヘルスとは、保険者と事業者が積極的に連携し、明確な役割分担と良好な職場環境のもと、加入者の予防・健康づくりを効率的・効果的に実行することです。

■ Wellness-Star☆の具体サービス

日本では、全国に約1,000万人の糖尿病患者と同等以上の糖尿病予備群があると推定されており*1、早期の対策により発症や進行を止める取り組みが重要視されています。

その中で当社は、糖尿病予備群を対象に糖尿病の発症予防を目的とした「糖尿病予防プログラム」を提供しています。

当プログラムでは、血糖測定器を中心としたパートナー企業の機器やツールを活用し、参加者が自身の体の状態・活動量・食事等を確認しつつ、日本生命病院の糖尿病専門医と連携のもと、日本生命病院やライフケアパートナーズの保健師等から遠隔で生活習慣の改善指導を受けられます。生活スタイルに寄り添った丁寧な保健指導とICT機器活用の双方により、効果的なプログラムとなっています。

2021年8月からは、糖尿病予防プログラムをより手軽に、血糖変動のセルフモニタリングによる気づきに焦点をあてた「血糖変動チェックプラン」を提供しています。

また、Wellness-Star☆のサービス提供を通じてお客様からお預かりした健康関連データを活用して糖尿病リスクを予測するモデルを開発し、保険者*2がよりリスクの高い層を選定して効果的な施策を打てるよう「糖尿病高リスク者抽出サービス」を2021年10月から提供しています。

こうしたサービスを通じ、企業や保険者の健康増進取り組みを支援してまいります。

*1 出典：厚生労働省 平成28年「国民健康・栄養調査」の結果
*2 保険者とは、保険給付等の健康保険事業の運営主体のことです。

■ アライアンスの強化

ヘルスケア領域の取り組みにおいては、さまざまなパートナー企業との連携が重要です。当社は、大阪大学医学系研究科および医学部附属病院と、健康増進・健康寿命の延伸に向けた共同研究に取り組んでいます。2022年度からは、東京大学とメンタルヘルスの領域に関する研究に取り組むなど、学術機関との連携による基礎研究を進めてまいります。

また、Wellness-Star☆のサービス開発においては、大企業やスタートアップ企業など、企業の規模にかかわらず、先進的な技術や革新的なアイデアを有する

NEW 血糖変動チェックプラン (愛称:じぶんで血糖チェック)

お客様がご自身の血糖変動をセルフモニタリングし、日本生命病院の糖尿病専門医によるアドバイスを参考に生活習慣改善に向けた意識向上を促すプランです。



生活習慣改善の第一歩に

NEW 糖尿病高リスク者抽出サービス

保険者が健康診断結果や生活習慣をもとに、個々人の将来の糖尿病リスクを確認できるサービスです。糖尿病予防プログラムの対象者選定にご活用いただけます。



さまざまな因子を複合的に評価し、糖尿病リスクが高い対象者を抽出
※統計分析に基づく予測であり、医師の医学的診断に基づく疾病診断を行うものではありません。

企業と連携することで、より魅力あるヘルスケアサービスをご提供できると考えています。

当社ではこれまでに、サリバテック、シェアデザイン、MICINといったヘルスケア・健康増進関連の事業を展開する企業に、連携強化を目的とした投資を行ってまいりました。いずれの企業も、先進的な技術や革新的なビジネスアイデアを持っており、こうした企業と連携を深め、お客様の健康寿命の延伸に役立つサービスを開発してまいります。

SalivaTech SHARE DINE MICIN

※各サービスの商標権は各サービス提供者に帰属します。

高齢社会対応に向けた取り組み



グランエイジプロジェクト

当社では、「人生100年時代」をお一人おひとりが「安心して・自分らしく」より豊かに生き、「明るい長寿時代」にすることをサポートする「Gran Ageプロジェクト」を推進しています。

プロジェクトの一環として、高齢者の方々が安心して、自分らしく、最期まで過ごしていただくための有償サービス「GranAge Star」を展開しています。

今後もシニアに寄り添ったさまざまな取り組みを通じ、「明るい長寿時代」をサポートしてまいります。



「身元保証」「生活支援」「任意後見」「葬儀や亡くなった後の対応」に特別企画付旅行のご案内等を行う「暮らしのサポートデスク」を付加したサービスであり、生前から死後までお客様をサポートします。

ご生前のサービス				死後のサービス
身元保証サービス 入院・施設入所の身元保証・引受等	生活支援サービス 通院・退院時の付添、買物同行等	任意後見サービス 財産管理 生活・療養看護等	暮らしのサポートデスク 特別企画付旅行のご案内、みまもりサービスの優待等	死後事務サービス 葬儀・納骨、遺品整理等

※サービスをご利用いただくためには、各サービス提供法人とご契約いただく必要があります。
※サービス内容によって、ご利用いただける地域が異なります。

さらなる新規事業の創出

2018年度にイノベーション開発室を新設し、業界動向の把握や先端技術活用などを通じ、新たな事業・サービスの企画・開発に取り組んでいます。

2020年4月には、社外と協業することにより技術やノウハウ、アイデアを共有し、革新的なビジネスやサービスを共創していく「オープンイノベーション」拠点として、「Nippon Life X」を開設し、東京・シリコンバレー・ロンドン・シンガポール*の4拠点体制で活動を行っています。

* 2022年度より北京から移転



● グローバル4拠点 ○ 現地法人・事務所

調査・投資・実証実験

先進事例の調査やベンチャー企業の探索等を目的に、ベンチャーキャピタルやベンチャー企業への投資も進め、具体事業開発案件の発掘・推進にも取り組んでいます。

【取り組み例】

- シリコンバレーでは、「自然言語解析のAI(人工知能)」に強みを持つベンチャー企業と実証実験を行い、AIアバターを活用した教育ツールを営業職員が利用する端末に導入しています。
- ノーコーディングでのシステム構築に強みを持つ企業と協同で実証実験を行い、当企業の開発基盤をニッセイプラス少額短期保険株式会社の顧客フロントシステムに導入しています。

新規事業開発の推進

ベンチャー企業などの社外のさまざまな事業会社と協働し、ビジネス活用を前提とした実証実験を機動的に繰り返し、当社ならではの、かつ、当社だけでは難しい事業開発を実現させ、お客様や社会に対する新たな価値の創造による人生100年時代を支える存在を目指しています。

新規事業創出に向けた取り組みの一つとして、2020年度から「社内起業プロジェクト」を始動し、当社職員を持つ事業アイデアを掘り起こし、発案者と共にアイデアを具現化していく取り組みを行っています。

第1回社内起業プロジェクトでは、応募アイデア総数423件の中から、子育てに関する新事業として「一時保育マッチングサービス」が選考を通過しました。現在、グループ会社での事業化に向けて、一部の地域でSNS・Web広告、ポスティング等のサービス告知を行うなど

の実証実験を行っています。

第2回社内起業プロジェクトもスタートさせており、継続的な運営等を通じて新規事業の創出を目指しています。



第1回社内起業プロジェクト通過者の2名



総合企画部 イノベーション開発室 杉山 裕亮

シンガポール拠点からさらなるイノベーション創出を推進していきます

2019年度にイノベーション開発室に着任すると同時に中国の北京に駐在し、中国のプラットフォーム(アリババ、テンセント等)を中心に独自の進化を遂げた保険ビジネスの事例の調査等に従事してきました。

2022年度からは、調査および事業開発のさらなる推進に向けて、アジアを広くカバーすべく、シンガポールに拠点を移しています。シンガポールでは、多くのグローバル金融機関が政策的・地理的な利点に着目してラボを設置しており、ブロックチェーン×保険サービスやエンベデッドインシュアランス等の新事業が多数生まれています。世界の動きを肌で感じながら、ここでしかできない調査・実証実験・ネットワーク構築等を通じて、新規事業創出のさらなる加速に貢献していきたいと思えます。

今後も当社グループ一丸となったイノベーション創出を推進し、新たな価値を提供できるよう、使命感を持って取り組んでまいります。

気候変動問題への取り組み

近年、地球温暖化により自然災害が頻発するなど、気候変動が喫緊の課題であり、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社会全体での対応が必要です。

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捉え、「サステナビリティ重要課題」として特定し、脱炭素社会の実現に向けて積極的に各種取り組みを推進していきます。

* 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組状況】

TCFD提言の中核的要素	主な取組状況
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での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(リスクと機会)	生命保険事業・資産運用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、全体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	生命保険事業・資産運用ともに、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

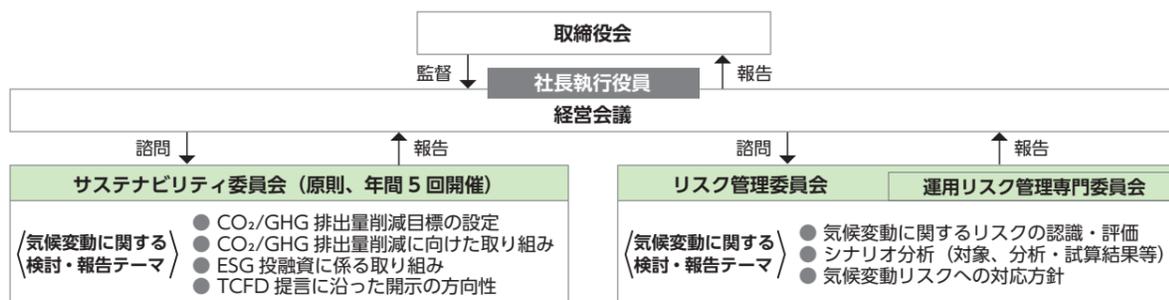
当社は、中期経営計画(2021 - 2023)において、「サステナビリティ経営」を事業運営の根幹と位置付けています。気候変動問題への取り組みを経営に関する重要な事項の一つとして捉え、経営会議・取締役会にて、気候変動による当社経営への影響を踏まえた経営戦略や今後の対応方針について審議・決定しています。

経営会議の諮問機関としては、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、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委員会(2022年7月の監査等委員会設置会社移行後は社外取締役会議)においては、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審議を行っており、社外取締役の幅広い知見を当社の経営に積極的に反映し、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】



■ 戦略(リスクと機会)およびリスク管理

当社では、気候変動によって当事業へもたらされる影響(リスクと機会)を「生命保険事業」「資産運用」のそれぞれの領域で認識しており、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。

また、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(リスク管理の詳細については、P111をご覧ください)。

生命保険事業領域

生命保険契約の長期性に鑑み地球温暖化に伴う平均気温の上昇や、異常気象の激甚化が中長期的に人の健康に与える影響を、物理的リスクとして認識しています。環境省公表の「気候変動影響評価報告書」では、健康分野における影響(暑熱による死亡リスク・熱中症リスクの増加、冬季死者数の減少、大気汚染物質(オゾン等)の生成促進による呼吸疾患死亡等リスクの増加等)や自然災害分野における影響等、気候変動によるさまざまな影響が報告されています。

当社は、中でも比較的蓋然性の高い、気温上昇と健康・死亡リスクとの関係に着目し、定量分析を実施しています。平均気温が2℃上昇または4℃上昇した場合のシナリオを用いて、夏季の気温上昇(暑熱)に伴う死亡率・死亡保険金額への影響について分析を行ったところ、2℃上昇の場合は死亡率が0.5%程度増加、死亡保険金額が35億円程度増加、4℃上昇の場合は死亡率が1.0%程度増加、死亡保険金額が70億円程度増加するという試算結果が得られました。

【生命保険事業におけるシナリオ分析結果】

使用シナリオ	死亡率への影響	死亡保険金額への影響(年間)	〈参考〉 死亡保険金額実績 (2021年度)
2℃上昇 (RCP2.6シナリオを参照)	+0.5%程度	+35億円程度	約7,611億円
4℃上昇 (RCP8.5シナリオを参照)	+1.0%程度	+70億円程度	

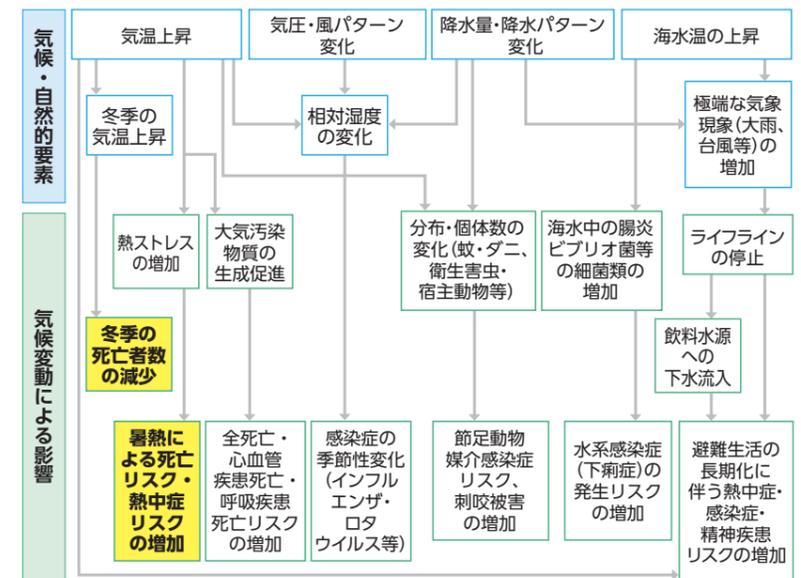
*国立環境研究所(気候変動適応センター)が整備している環境省「環境研究総合推進費S-8温暖化影響評価・適応政策に関する総合的研究(2010~2014)」(S-8データ)をもとに当社が分析。
*RCPシナリオ(代表的濃度経路シナリオ):気候モデル予測で用いられる温室効果ガスの代表的な濃度の仮定(シナリオ)のこと。1986~2005年の世界の平均気温を基準として、21世紀末(2081~2100年)における平均気温が、RCP2.6ではおよそ2℃程度、RCP8.5ではおよそ4℃程度上昇と予測

当該試算結果については、当社の2021年度の死亡保険金支払額が約7,611億円である点や、将来のお支払いに備えて積み立てている責任準備金からのお支払いが可能である点を踏まえれば、現時点では保険収支への影響は限定的と考えています。

なお、同様の手法を用いて、冬季の気温上昇に伴う影響についても分析を行ったところ、死亡率が一定程度改善されるという試算結果も得られています。

引き続き、研究機関等とも連携を図りながら、当社の生命保険事業における影響分析の高度化を進めるとともに、分析結果の開示や当該リスクへの適切な対応策の実施に向けて取り組んでまいります。

【環境省「気候変動影響評価報告書」 総説から抜粋・一部加工(令和2年12月環境省)】



資産運用

当社は、保険契約に合わせた中長期の視点で、社会全体に幅広く投融資を行っています。そのため、当社の資産運用ポートフォリオにおける気候変動に関連するリスクと機会は、当社の投融資先、すなわち社会全体が抱える気候変動リスクと機

会に一致すると考えています。具体的には、当社の資産運用ポートフォリオにおけるリスクと機会、その時間軸について、以下のとおりと考えています。

【当社の資産運用ポートフォリオにおけるリスクと機会の特定】

リスクと機会			影響の時間軸		
			現在～ (短期)	2030年頃 (中期)	2050年頃 (長期)
移行 リスク	政策	▶炭素関連規制(炭素税・排出権取引)の導入・強化による収益性低下	●	→	→
	技術	▶新技術台頭に伴う既存技術・資産の競争力低下		●	→
	市場	▶消費者行動・選好の変化による商品・サービスの需要減少	●	→	→
物理的 リスク	急性	▶自然災害の頻度と深刻度の増加による被害の増加	●	→	→
	慢性	▶気象パターンの極端な変動による被害の増加			●
機会	資源効率	▶効率的な資源の利用による生産能力向上・コスト削減	●	→	→
	技術	▶新技術の開発による競争力向上		●	→
	市場	▶消費者行動・選好の変化による商品・サービスの需要増加	●	→	→

気候変動リスクの定量分析については、現時点で標準的な手法が確立されていないため、高度化に向けた調査・分析に取り組んでいます。

2021年はMSCI社が提供するリスク指標である「Climate Value at Risk」による分析を行い、国内株式・外国株式・国内社債・外国社債の4資産について、複数の気候変動シナ

リオにおける政策リスク・技術機会・物理的リスクを計測し、インデックスとの比較を実施しました。その定性的な評価は以下のとおりです。これらの結果については、データ制約や算出プロセス上の課題を認識しており、今後もリスク評価手法の調査・分析を継続していきます。

【資産運用ポートフォリオのシナリオ分析(定性評価)】

気温上昇シナリオが変化した場合の リスクと機会 [利用シナリオ：1.5℃/2℃/3℃上昇シナリオ]	政策リスク [政策変更・規制強化に伴うコスト]	▶ 気温上昇を低く抑えるシナリオほど、政策や規制が強化され、損失リスクが増大
	技術機会 [低炭素技術等に伴う収益機会]	▶ 気温上昇を低く抑えるシナリオほど、低炭素技術等の活用が進み、収益機会が増大
気温上昇が継続した場合のリスク [利用シナリオ：4～6℃上昇シナリオ]	物理的リスク [自然災害等に伴うコストと機会]	▶ 猛暑や沿岸洪水、台風等による損失リスクが増大

※一部の情報は、©2022MSCI ESG Research LLC.の許諾を得て転載。

気候変動問題によって、全ての企業の事業活動の基盤である地球環境が損なわれた場合には、その影響は甚大なものとなります。そのため、当社はさまざまな社会課題の中でも気候変動問題を最も重要性の高い課題の一つと

位置付け、ESG投融資の各種手法*を通じて、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います。

*ESG投融資の手法については、P58をご覧ください。

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、温室効果ガスの総排出量2050年度ネットゼロ達成に向けて、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。

事業活動領域(事業活動に伴うCO₂排出)

CO₂排出量削減目標は、日本政府の地球温暖化対策計画において金融機関が属する「業務その他部門」の削減目標を踏まえ、2021年度に2030年度中間目標を「△40%」から「△51%以上」(基準年は政府計画の基準年と同様2013年度、日本生命グループ9社との合計数値)に引き上げています。

CO₂削減目標の範囲は、GHGプロトコルのルールに基づき、

スコープ1、2、3を算出可能な範囲で把握し、そのトータルを削減目標の対象としています。

2021年度の総排出量は約19万t-CO₂(2013年度比約△24%、対前年度比約△4%)となっています。

※内訳や排出量削減に関する具体的な取り組みはP78をご覧ください。
※GHGプロトコル：温室効果ガス(GHG)排出量の算定と報告の世界共通基準。

【事業活動に伴うCO₂排出量削減目標】

2030年度	2050年度
総排出量51%以上削減 (基準年は2013年度)	総排出量 ネットゼロ

【国内主要子会社】大樹生命保険(株)、ニッセイ・ウェルス生命保険(株)、はなさく生命保険(株)、ニッセイ・アセットマネジメント(株)、ニッセイ・リース(株)、ニッセイ情報テクノロジー(株)
【海外主要子会社】Nippon Life Insurance Company of America, MLC Limited, Nippon Life India Asset Management Limited

資産運用領域(資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出)

資産運用ポートフォリオの温室効果ガス排出量について、2050年度ネットゼロを目指すとともに、取り組みを着実に推進するため、2030年度中間目標を設定しています。2020

年度の総排出量は、約1,760万tCO₂e(2010年度比△32%)となっており、引き続き排出量削減に取り組んでいきます。

※資産運用における排出量削減取り組みについては、P60-61をご覧ください。

【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目標】

2030年度	2050年度
【総排出量】 45%以上削減 (基準年は2010年度)	総排出量 ネットゼロ
【インテンシティ】 49%以上削減 (基準年は2020年度)	

・対象は、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。株式と社債は投資信託経由を含む。
・計測には企業の公表値、MSCI社・Bloomberg社の提供するデータの他、推計値を使用しており、今後、企業の公表値等の修正、算定方法の見直し等により、数値が再計算される場合がある。
・一部の情報は、©2022MSCI ESG Research LLC.の許諾を得て転載。

(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tCO₂e(CO₂ equivalent)

$$\text{総排出量} = \sum_{i=1}^n \left[\text{投資先の排出量}_i \times \frac{\text{投資額}_i}{\text{企業価値}_i (\text{株式時価総額} + \text{有利子負債})} \right]$$

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tCO₂e/億円

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

気候変動問題への取り組み ~CO₂排出量削減取組~

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。2050年度総排出量ネットゼロの目標を設定しています。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。

排出量(グループ)	2021年度		排出量削減の取り組み							
	主な項目	排出量(t-CO ₂)	対2013年度削減率(%)	2013 (目標基準年)	2019	2020	2021	2022	2030	2050
スコープ1	自動車燃料等(ガソリン)	約3.4万	約25.1		削減目標 策定				削減目標 51%以上	削減目標 ネットゼロ
スコープ2	電気使用等	約7.2万	約32.4							
スコープ3	紙使用、その他(通勤・出張・郵便等)	約8.5万	約16.1							

削減取り組みの概要:

- スコープ1: 社用車へEV・PHV・FCV車を導入
- スコープ2: ZEB化・LED化等による営業拠点の省エネルギー化、太陽光パネル設置、再生可能エネルギーの導入
- スコープ3: 紙使用量の削減

ネットゼロに向けた取り組み

■(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車に変更しています。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のこと



2021年度にFCV車を導入

■(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

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、2021年度末で累計86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2拠点(さいたま支社川口営業部・和歌山支社伏虎営業部)に太陽光パネル・蓄電池を追加設置し、2021年6月に生命保険会社初となる『ZEB^{*2}認証』を取得しました。2022年度は、さらに2拠点(さいたま支社桶川営業部、御堂筋南支社玉出営業部)についても『ZEB』水準にて建設予定です。

さらに、当社保有ビルのうち、大阪本店・東京本部などの一部ビルに、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。

営業拠点・保有ビルでのCO₂排出量の大幅な削減を実現し、さらなる環境負荷の低減を目指してまいります。

ZEBとは、Net Zero Energy Building(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)の略称であり、快適な室内環境を実現しながら、建築物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを旨とした建築物のことです。省エネルギーと創エネルギーによる収支ゼロへの達成状況に応じて4段階に分かれます。

*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



和歌山支社伏虎営業部



さいたま支社桶川営業部 屋上



日本生命本店(東館) 屋上

■(スコープ3)紙使用量の削減

ニッセイホームページ・日本生命アプリを通じた情報提供やご利用可能なお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。

【「ご契約内容のお知らせ」「ご契約のしおり」をホームページ上で提供】

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」について、2021年7月から、ご同意いただいたお客様向け、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、2019年10月から、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冊子のページ数は従来比約20%(80%削減)となっています。



「ご契約のしおり」をホームページ上で提供

〈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貢献しています。

■「ニッセイPlastics Smart運動」宣言

日本生命グループとその役員・職員は、環境省が主催するPlastics Smart運動へ賛同し、業務や日常生活で使用するプラスチックのリデュース・リユース・リサイクルに努めます。



プラスチッククリアファイルゼロ

その一環として、「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。これは、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をプラスチック製から紙製に切り替える目標です。2024年度以降は全て紙製にすることを目指します。



紙製ファイル

〈生物多様性への取り組み〉

自然界からの恵みは、社会全体の存続基盤として不可欠であることから、当社では、さまざまな社会貢献活動を通じて、自然を保護し、生物多様性の保全に努めています。

■全国各地での生物多様性保全活動

当社では、全国各地で、地域に根差した生物多様性の保全活動に参画しています。



ラムサール条約登録地「春国谷」の外来植物除去活動(道東支社)



放置竹林問題の解決を目指す「小倉城竹あかりイベント」(北九州支社)



福島県花見山公園での「レンギョウ」の植栽と菜の花の刈り取りボランティア(福島支社)



天然記念物である「奈良の鹿」の飼料となるどんぐりを拾うボランティアイベント(奈良支社)

人権方針

当社は、人権尊重を経営において取り組むべき最も重要な課題の一つと認識し、あらゆる事業活動において人権尊重を基本とした経営に取り組んでいます。加えて、企業に求められる人権尊重の責任をさらに果たしていくため、ISO26000、国連グローバルコンパクト、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」等を踏まえ、「人権方針」を定めています。これに基づき、当

社は、従業員をはじめすべてのステークホルダー一人ひとりのさまざまな違いを尊重し、理由・形態を問わず、あらゆる差別・ハラスメントを許さず、また、児童労働や強制労働を認めません。今後も、良き企業市民として、すべてのステークホルダーに対する人権尊重の責任を果たすよう努め、“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。

人権方針

日本生命保険相互会社(以下、「当社」といいます。)は、当社の定める経営基本理念のもと、あらゆる企業活動において影響を受けるステークホルダーの人権を尊重し、バリューチェーン全体を通じて“安心・安全で持続可能な社会”の実現に貢献していくため、以下の方針を定めます。

1.国際規範の遵守

- 1)当社は、国際人権章典や国連グローバルコンパクト、国際労働機関(ILO)の「労働における基本的原則及び権利に関する宣言」など、人権に関する国際規範を支持します。また、国連「ビジネスと人権に関する指導原則(ラギーフレームワーク)」に基づき、人権を尊重してまいります。
- 2)当社は、事業活動を行うそれぞれの国や地域で適用される法令等を遵守するとともに、国や地域の法令等が国際的に認められた人権と相反する場合は、それぞれの国や地域の法令等を遵守しつつ、人権を尊重するための方法を追求してまいります。

2.事業活動全体を通じた人権尊重

- 1)当社は、事業活動のバリューチェーンのすべてのプロセスにおいて、当社にかかわるステークホルダーの人権を尊重します。
- 2)当社は、当社にかかわるステークホルダーの人権が尊重される企業風土・職場環境の醸成に取組み、事業活動のあらゆる局面において、常に高い倫理観と社会的良識をもって行動し、持続的な成長を目指します。
- 3)当社は、同和・人権問題に関して、別途定める「同和・人権問題に対する基本方針」に則り、その解決に向けた取組をすすめてまいります。

3.人権デューデリジェンス

当社は、企業活動の様々な場面で起こりうる人権に対する負の影響を継続的に検証するとともに、懸念事象に対し、防止または軽減に努めてまいります。

4.救済・是正

当社は、人権を侵害しないこと、また企業活動において人権に対する負の影響が生じていることが判明した場合は、是正に向けて適切な対応を取ってまいります。

5.教育・啓発

当社は、当社のすべての役職員が当方針の実効性を確保するために、適切な教育、幅広い人権啓発に取組みます。

6.対話・協議

当社は、人権課題の対応について、当社にかかわるステークホルダーとの対話・協議に努めてまいります。

7.情報開示

当社は、当方針に基づく人権尊重の取組について、当社オフィシャルホームページやサステナビリティレポート等で情報を開示してまいります。

8.グループ全体での推進

当社は、当社グループ会社とも、人権尊重の取組推進について、協議・協力してまいります。

人権デューデリジェンス

当社は、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権デューデリジェンスを実施しています。人権デューデリジェンスとは、企業活動のさまざまな場面で起こりうる人権問題を検証し、人権への負の影響を防止・軽減していくための継続的なプロセスであり、社外の専門家とも対話しながら、定期的を実施していくことで、人権の尊重と持続的な事業の実現に向

けた取り組みに努めてまいります。また、当社では、ビジネスパートナーも含めて安心・安全で持続可能な社会の実現に向けて行動するため、「ビジネスパートナーとの協働に関する考え方」を制定しています。この考え方に基づき、人権尊重に関連する領域を含めた、委託先の各種取り組み状況について、定期的を確認しています。

【ビジネスパートナーも含めた当社ビジネスモデルにおける潜在的な人権リスク例】

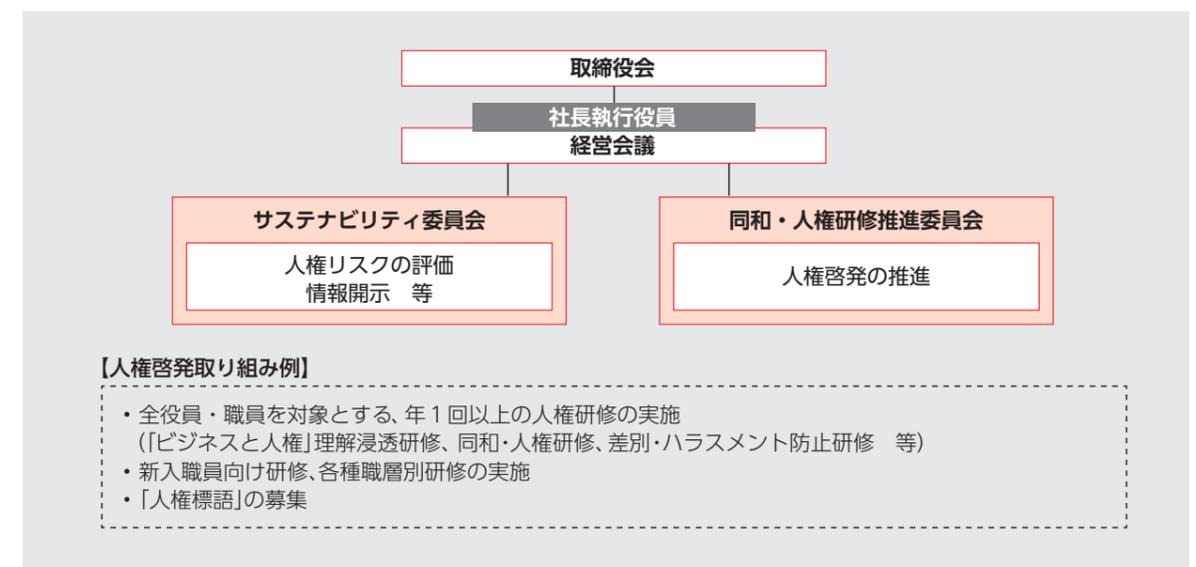
リスク	対応
商品開発・保険募集・各種手続きに際し、保険契約者の人権侵害を惹起するリスク	社外の専門家との対話等を通じ、社会動向等を踏まえた教育・啓発に取り組み、一層の人権啓発を推進
ビジネスパートナーの従業員の労働環境等に関する人権侵害に対し責任を問われるリスク	委託先における人権尊重・環境等に関する考え方・取り組み等を確認するアンケートを実施
投融資先企業における人権侵害に対し責任を問われるリスク	人権尊重の視点を含むESG要素を考慮した投融資判断や企業との対話(ステューワードシップ活動)を推進

加えて、当社では社内通報窓口・社外通報窓口(社外弁護士事務所)、日本生命グループ共通通報窓口を設置するとともに、コールセンター等を通じ、さまざまな相談や苦情を受け付ける体制を整えています。

人権啓発の推進体制

当社は、経営会議の諮問機関である「サステナビリティ委員会」と「同和・人権研修推進委員会」の連携を通じ、人権尊重に関する取り組みの高度化に努めると

ともに、人権啓発の推進について年間の取り組み計画や重点取組を決定し、全社の人権啓発を推進しています。



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様サービス、商品などが普及し、より高いレベルの「利便性」「即時性」「対価性」が評価される傾向が加速しつつある中、お客様の期待を超える体験の提供に向け、2019年度に「日本生命デジタル5カ年計画」を策定し、先端IT活用を積極的に推進しています。

デジタル活用を推進することで、お客様の期待を超える体験を提供

利便性

即時性

対価性

ご提供する価値のブラッシュアップ

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**
- 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**

あらゆる手続きのデジタル化

- ニッセイホームページ・日本生命アプリを通じたご契約内容確認、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



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

グループ一体となったデジタル推進

- 複数元受会社・複数販売チャンネルのもとで、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

ご提供する価値のスケールアップ

新たな商品・サービス

- 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生かした事業の高度化への取り組み

ヘルスケア事業の本格展開

Wellness-Star ☆のデータを活用
糖尿病予防プログラムの提供
血糖変動チェックプランの提供



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

販売コンサルティング

お客様スマートフォンへの提案書送付/
Web 面談/画面共有システム など

デジタル活用を支えるIT人材基盤の強化

IT人材研修施設「TREASURE SQUARE」開設

- IT人材育成の高度化とDX推進を目的としたIT人材研修施設「TREASURE SQUARE」を2022年3月に開設しました。
- 研修スペースや常時配信設備を設け、オンラインと対面のハイブリッドでの研修を効果的に実施することが可能です。
- 効率的な育成体系を構築するとともに、グループ各社の垣根を超えた人脈形成を促し、グループ内シナジーの創出を図ります。



闊達な交流やイノベーションを生み出すオープンラウンジ



最大150名が受講可能な研修スペース

高度専門人材の確保

- 新卒採用に「IT戦略コース」を設け、IT素養を持つ人材の採用を強化しています。

社外から評価を受けた取り組み

IT賞を3年連続4回目の受賞

当社とニッセイ情報テクノロジー(株)は、(公社)企業情報化協会が主催する2021年度「IT賞」にて、「IT奨励賞(トランスフォーメーション領域)」を受賞しました。

当社では、全社横断でのデータ利活用推進体制を構築し、システム環境の整備、人材の採用・育成に一体で取り組むことで、お客様への新たな価値提供に向けたデータドリブン経営の素地を整えました。

新たなビジネス価値創造につなげるために、データ利活用の推進により「業務の変革」「事業の変革」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」^{エヌフォン}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・米国シリコンバレー・ロンドン・シンガポール)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。



当社は、地域・社会が明るく元気であることを目指し、さまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。

社会貢献活動を通じた取り組み

生命保険業の根底にあるものは、相互扶助の精神です。

その精神は社会貢献活動にも受け継がれ、社会環境の変化や課題を反映したさまざまな取り組みを継続して行っています。

「ACTION CSR-V ～7万人の社会貢献活動～」

2015年度から、全国の全役員・職員が社会貢献活動に取り組む「ACTION CSR-V ～7万人の社会貢献活動～」を展開しています。

開始当初の主な活動であった事業所周辺の清掃活動から発展し、現在では、自治体との連携協定に基づく取り組みや、地域・社会課題により踏み込んだ視点を取り込んだ活動を行っています。



ACTION CSR-Vの具体事例

■ 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～

当社のご契約者へ、「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。

【サンクスマイルによる寄付が可能な団体】



■ 経済的に困難な状況にある子どもたちの大学進学を支援～「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高校生や受験浪人生を対象に、公的給付制度のない大学進学準備費用の支援を、認定NPO法人キッズドア基金と協働で行っています。

大学等への進学機会を広げ、就業等での選択肢を増やしていただくことを目指しています。

受験生に対しては、応援の気持ちを伝えるため、直筆のメッセージ&グッズを送っています。



社内ボランティアによるメッセージ発送作業

■ 自治体との連携協定に基づく取り組み～地域の健康課題の解決をサポート～

都道府県や市区町村との「包括的連携協定」や「個別連携協定」など、行政との協働を通じ、それぞれの地域、社会の課題に合わせた取り組みを進めています。

地域のお客様に検診ピラを配布するなど、健康増進に向けた活動を行っています。



41都道府県と包括的連携協定を締結
(2022年3月末時点)

■ 子どもたちに保険やライフデザインの大切さを伝える～「出前・受入授業」～

子どもたちが自分自身の将来について考え、きり拓いていくことを応援したいとの思いを込め、全国の職員が学校で講師となり、保険やライフデザインの大切さを子どもたちに直接伝えます。

アクティブ・ラーニングや子どもたちと講師とのコミュニケーションを盛り込んだ授業を通じて、理解を深めていただくことを目指しています。



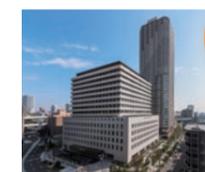
出前授業(2021年)

当社が設立した5つの公益財団法人による取り組み

当社は、生命保険業と親和性の高い「医療」、豊かな情操を育む「文化振興」、豊かな社会の未来を担う「児童・青少年の健全な育成」、世界的にも日本が先行している「高齢化問題」、そして次世代に引き継いでいく「環境」といった分野において、より一層社会に貢献するために、5つの財団を設立しました。現在では、それぞれが公益財団法人となり、より良い地域・社会づくりに取り組んでおり、当社は寄付を通じて各財団の活動を支援しています。

■ 日本生命済生会 医療 1924年設立

「日本生命病院」、人間ドック健診等を行う「ニッセイ予防医学センター」、在宅看護の「ニッセイ訪問看護ステーション」の運営等により、健康寿命の延伸や地域の中核病院としての役割を果たすべく取り組んでいます。また、地域住民の方向けの健康講座・医療関係者向けの講演会なども実施しています。



日本生命病院 外観

入院患者数年間 **約10万名**
外来患者数年間 **約23万名**



よくわかる健康講座(2021年)

■ ニッセイ文化振興財団 児童・青少年 文化 1973年設立

2023年に開場60周年を迎える「日生劇場」において、「ファミリーフェスティバル」「NISSAY OPERA」といった本格的な舞台芸術を上演するとともに、青少年の「豊かな情操」や「多様な価値観」を育むことを目的に、全国各地の劇場で小中高生を招待する「ニッセイ名作シリーズ」を展開しています。



日生劇場 外観

日生劇場・名作シリーズ累計招待児童数 **58年間 約797万名**



ニッセイ名作シリーズ音楽劇「あらしのよるに」(2021年公演より/撮影:青木司)

■ 日本生命財団 児童・青少年 高齢 環境 1979年設立

「児童」「高齢」「環境」の三つの分野を中心に助成事業を行っています。特に、「児童」「高齢」分野では、47都道府県の協力を得て、助成・顕彰を行っています。また、研究助成については、定期的なシンポジウム・ワークショップを通じて、助成成果の社会還元も進めています。



特定非営利活動法人ロビン(岩手県釜石市) 助成物品 サッカー用具一式

43年間の累計助成実績 **20,394件 約176億円***

*全ての助成事業(都道府県助成、研究・地域活動助成)の累計実績



高齢社会シンポジウム(2021年はオンライン開催)

■ ニッセイ聖隷健康福祉財団 高齢 1989年設立

奈良・松戸の2カ所にて、高齢者の健康・福祉のための総合施設として「ニッセイエデンの園」を運営しています。また、高齢者の健康増進・生きがいづくり、福祉サービスに関する調査研究、介護福祉士を目指す学生への奨学金助成、地域社会への貢献活動として世代間交流につながる取り組みも行っています。



松戸ニッセイエデンの園 外観

奨学金助成 **33年間で 695名 3億4,832万円 給付**



世代間交流取り組みの様子(2021年)

■ ニッセイ緑の財団 環境 1993年設立

「森林づくり事業」では、森林環境保全に取り組み、全国204カ所で植えた苗木は、138万本を超えます。

「森林を愛する人づくり事業」では、育樹ボランティア活動・ふれあい森林教室・自然観察会等の活動や、「ニッセイの森」の間伐材を活用した「樹木名プレート」、「学校の木のしおり」の全国小中学校への寄贈活動も実施しています。



「ニッセイ熊本の森」での育樹活動

30年間に **38,648名** がボランティアに参加



「樹木名プレート」と「学校の木のしおり」

スポーツを通じた取り組み

スポーツは、人々に楽しさや夢、感動を与え、全ての人の生涯にわたり健康と豊かさをもたらすものです。

当社は、全国各地の方々とともにスポーツを応援し、スポーツと触れあう機会を創出する等、さまざまな取り組みを展開しています。

スポーツの機運醸成に向けた応援・活動

当社は日本を代表するアスリートや競技の応援、また当社の野球部・女子卓球部の活動を通じて、全国のスポーツ機運醸成に向け取り組んでいます。



〈B.LEAGUEとの取り組み〉



「バスケットで日本を元気に!」という日本バスケットボール界全体の理念のもと、B.LEAGUE (男子プロバスケットボールリーグ) は、「バスケットに関わる全ての人の生活が豊かになることで、地域コミュニティなどすべての方を元気にしたい」という想いを込め活動しています。

当社は、この理念に共感し、2021年3月からB.LEAGUEおよび全国のB.LEAGUE所属クラブを応援しています。各クラブの試合観戦案内などの活動を通じて、地域コミュニティの活性化につなげています。今後も、B.LEAGUE、B.LEAGUE所属クラブとともに日本全国に元気を届ける活動を展開してまいります。

地域・社会の活性化に向けた取り組み

スポーツを通じて、児童・青少年の健全育成・健康増進・共生社会の実現等、地域・社会の活性化などに取り組んでいます。

児童・青少年の健全育成

次世代を担う子どもたちに対して、陸上競技・桐生祥秀選手による「かけっこ教室」や、野球部の「野球教室」、女子卓球部の「卓球教室」、空手講師による「キッズ空手教室」など、さまざまなスポーツ実施機会を提供しています。子どもたちが、「体を動かす楽しさ」を感じることや、日本を代表するアスリートと接することで、夢や希望を持つきっかけ作りを行っています。



桐生祥秀選手によるかけっこ教室

野球部による野球教室

空手講師によるキッズ空手教室

健康増進

多くの方々への体を動かす機会の提供に向けた女子卓球部による「卓球教室」や、空手の動きを取り入れた「美カラテエクササイズ」の他、ゴルフ・稲見明寧選手によるオンライン「レッスン動画」の配信などを通じ、健康作りにつなげています。



女子卓球部による卓球教室

美カラテエクササイズ

稲見明寧選手による
レッスン動画

共生社会の実現

当社職員を通じてお客様へのパラスポーツ観戦のご案内や、次世代を担う子どもたちに対して、車いすバスケットボール体験会や講演会への参加機会の提供を行っています。パラスポーツのさらなる普及・振興と共生社会の実現に貢献しています。

〈観戦・応援〉

当社は、2015年度から車いすバスケットボールを中心とするパラスポーツを応援しています。これまで、当社職員約2.3万名が延べ約35.2万名のお客様へ観戦を案内しました。

〈体験会・講演会〉

一人でも多くの方に車いすバスケットボールの楽しさを感じていただく機会を増やすため、学校やスポーツイベント会場などさまざまな場所で体験会・講演会を開催しています。これまでに約2.8万名の方に参加いただきました。

※「観戦・応援」「体験会・講演会」に関する人数の記載は、いずれも2022年3月末時点



車いすバスケットボール観戦・応援

車いすバスケットボール体験会

北間優衣選手(当社職員)による講演会

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた取り組み

当社は、2015年に東京オリンピック・パラリンピック競技大会(以下、東京2020)に協賛し、国内最高位の「東京2020ゴールドパートナー(生命保険)」となりました。

アスリートの活躍と、彼らを支える人々の想いを通して、「応援すること」や「支えること」の大切さを社会に広く伝えていきたいという思いから、「Play,Support.～さあ、支えることを始めよう～」をスローガンに掲げ、日本全国でさまざまな取り組みを展開しました。

Play,
Support.

さあ、支えることを始めよう。

■「日本生命 みんなの2020全国キャラバン」の展開

(公財)東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会との共催で2018年9月から、約2年をかけて全国47都道府県を巡回する「日本生命 みんなの2020全国キャラバン」を開催しました。当キャラバンでは延べ約28.3万名のお客様にご来場・体験いただきました。



日本生命 みんなの2020全国キャラバン

■東京2020オリンピック聖火リレープレゼンティングパートナーとしての取り組み

(公財)東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会と、東京2020オリンピック聖火リレースポンサープログラムの中で最高位である「東京2020オリンピック聖火リレープレゼンティングパートナーシップ契約」を締結しました(東京2020大会スポンサーの中で当該パートナーは4社のみであり、国内生命保険会社としては史上初となります)。

多くの人々にオリンピックを体感いただけるよう、当社職員を通じ、お客様に向けた聖火ランナーの募集キャンペーンや体感イベントの開催、プロモーションや情報発信などを行いました。



東京2020オリンピック聖火リレー

東京2020は、史上初の1年延期・コロナ禍での開催となりましたが、当社がサポートするアスリート・競技が合計7個のメダルを獲得するなど、その盛り上がりの一翼を担いました。大会までの約7年間にわたる取り組みによって、全国各地でムーブメント醸成を図り、大会成功に貢献しました。