

サステナビリティレポート 2023

日本生命における サステナビリティ経営

日本生命におけるサステナビリティ経営

サステナビリティ経営とは

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

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

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

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

サステナビリティ推進体制

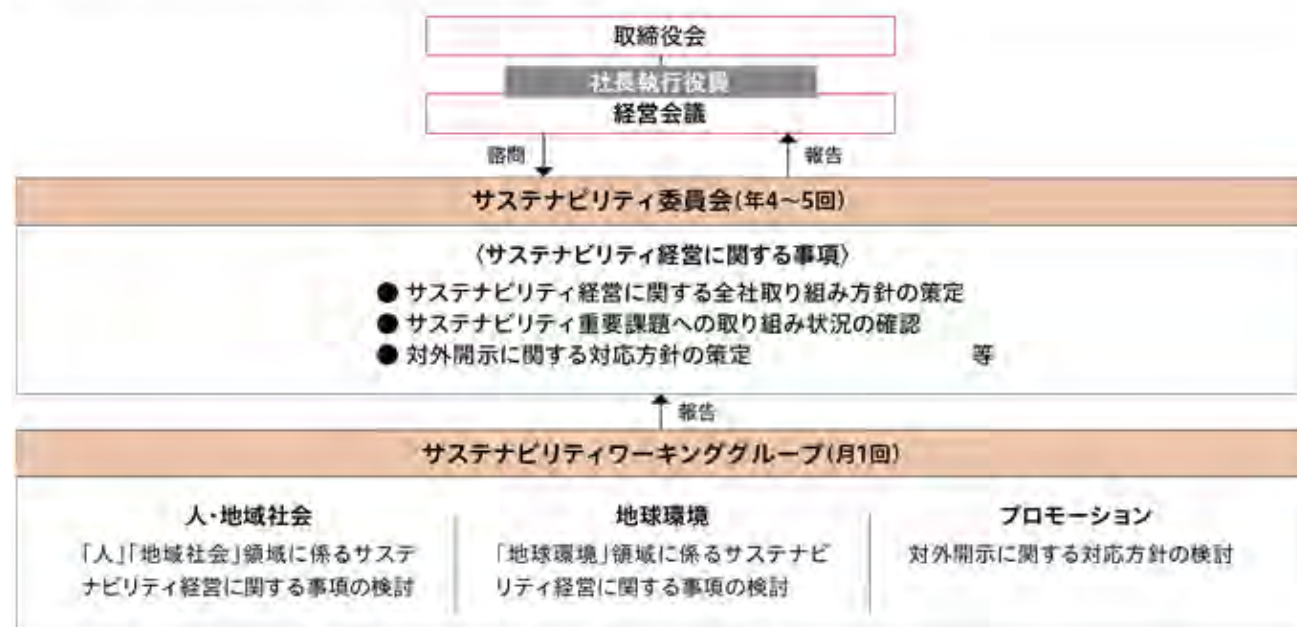
当社は、経営会議の諮問機関として、「サステナビリティ委員会」を設置し、全社取り組み方針（グループ会社を含む）の策定、サステナビリティ重要課題への取り組み状況の確認、対外開示に関する対応方針の策定などを任務としています。経営企画・各事業部門の担当執行役員を中心とするメンバー構成で年に4～5回開催することに加え、部長を中心とするサステナビリティワーキンググループを月1回開催しサステナビリティ経営をより一層推進すべく、幅広く議論の場を設けています。

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

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

〈主な審議・検討テーマ〉

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



日本生命におけるサステナビリティ経営

サステナビリティ重要課題

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

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

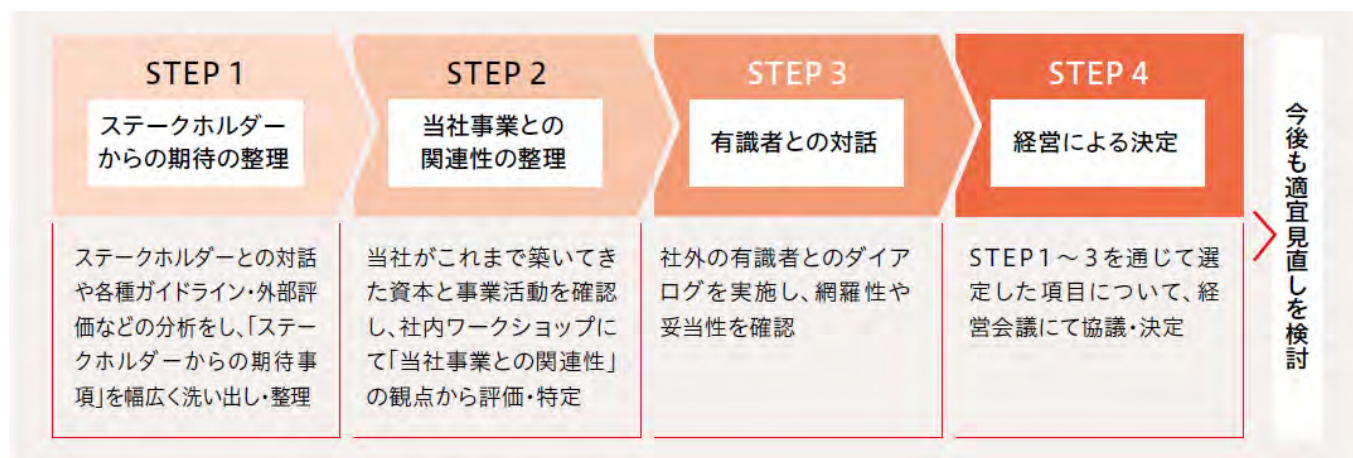
今後も、サステナビリティ経営に係る取り組みを高度化するとともに、日本生命グループとして、社外への積極的な発信を行うことで、ステークホルダーとのエンゲージメント強化に努めていきます。



サステナビリティ重要課題への取り組みはこちら [▶](#)

■ サステナビリティ重要課題の特定プロセス

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



日本生命におけるサステナビリティ経営

創業来のサステナビリティ

1889年



有限責任日本生命保険会社創立

創立趣意書に、堅実な経営でお客様からの信頼に応える、という基本理念が示される。



創業者 弘世助三郎

1898年



日本初の契約者利益配当

第1回大決算で、日本で初めて、ご契約者と公約した利益配当を実施。



決算実務を担当する主計部

1923年



関東大震災への対応

社会的使命に鑑み、政府による支払延期令施行中にもかかわらず、保険金の即時支払いを断行するとともに、保険料払込期間の延長等の措置を実施。救護班を現地に派遣するとともに、保険金・貸付金等の支払いに、非常簡便を適用。



本店を出発する臨時保全職員

1924年



日本生命済生会設立

生命保険思想の普及、死亡率の減少、健康の増進等、済生利民に関する事業の発展を図ることを目的に設立。日本の生命保険会社で初めての本格的な社会事業として、健康相談・災害救護・巡回診療等を実施。



四国地方を訪れた巡回診療班

1947年



日本生命保険相互会社として再発足

戦時の特別割増保険料の徴収を抑えるとともに、戦争死亡に対する保険金を全額支払ったことにより、創業以来初めて、1945年度に欠損金を計上。戦後、相互扶助の精神に立ち返り、相互会社として再出発。



記念式典で挨拶する常務の弘世現（当時）

1949年



日生エンゼル号の活躍

医療機関に恵まれない地域における、無料診療・健康相談・災害発生時の緊急救護を目的に、全国各地で診療活動を実施。



日生エンゼル号（後ろは旧本館）

1951年頃～



地域発展に向けた投融資の再開

全国各地でお預かりした保険料を、地方経済の振興に役立てるべく地方に還元すべき、との考え方のもと、戦中・戦後の資金難を経て、地域発展への投融資を再開。



九州のバス会社へ地域還元融資を開始

1959年



「暮しの保険」発売

初の全国市場調査を実施し、自助努力による生活保障・老後保障を実現したいというお客様ニーズを捉えた、利益配当付特殊養老保険を発売。



「暮しの保険」パンフレット

1963年



日生劇場開場

高度経済成長下で物質的な豊かさを享受する中、心の糧となる芸術文化を充実させ、豊かな社会づくりを生命保険会社の使命の一つと捉えて開場。



舞台より見た客席

1981年



「ロングラン」発売

生涯保障のニーズに加え、働き盛りの時期の大型保障ニーズに応えるため、より低廉な保険料で大きな保障が得られる、定期保険特約付終身保険を発売。



「ロングラン」パンフレット

1987年



ニッセイ・ライフプラザ第1号店開設

専門的なコンサルタント業務を行うファイナンシャル・プランナーを配置した来店型店舗の1号店を開設。お客様のご都合の良い時間にご来店いただける窓口として、現在は全都道府県に展開。



ニッセイ・ライフプラザ第1号店
ニッセイ・ライフプラザ新宿

1992年



「ニッセイ100万本の植樹運動」開始

当社職員による有志の団体である“ニッセイの森”友の会にて活動を開始し、累計138万本を超える植樹を実施。友の会発足以来、延べ4万名がボランティア活動に参加。



「ニッセイ未来を育む森づくり」のポスター

1992年



「あすりーと」発売

高齢化社会の進展、医療技術の発達を背景に、生きているうちに保険金を受け取り、自分のために役立てたいというニーズに応えるため、日本で初めて生前給付の概念を取り入れた3大疾病保障保険を発売。



「あすりーと」パンフレット

1993年



ニッセイ・ニュークリエーション設立

障がいのある人を積極的に雇用するため、保険業界で初めての特例子会社を設立。働きやすい職場作りに加え、障がいのある人や障がい者雇用についての理解を深める活動を実施。



職場見学・体験の受け入れ

1995年



阪神・淡路大震災への対応

被災地への医師派遣や救援物資・見舞金の寄贈、社内募金の実施等、大規模な協力・支援を実施。



被災地の様子や、救援物資の運搬、お客様対応を行う当社職員

2007年



「ご契約内容確認活動」開始

支払問題を契機に、お客様への説明充実の観点から、お客様お一人おひとりに、契約内容の説明や、給付金等支払事由発生の有無を確認する活動を開始。



「ご契約内容確認活動」ポスター

2011年



東日本大震災への対応

被災地のお客様の安否確認を実施し、保険金等を漏れなく迅速にお支払いするため、2,992名の職員による安否確認活動を実施。その結果、約38万名のお客様の安否を確認し、累計約322億円の保険金等のお支払いを実施。



被災地の様子やお客様の安否を確認する当社職員

2012年



「みらいのカタチ」発売

シンプルでわかりやすい保障内容に加え、必要な保障を自在に組み合わせて加入することができる商品を発売。



「みらいのカタチ」パンフレット

2017年～



付加価値を高める新規事業・サービスの提供を開始

人生100年時代を支えるべく、保険に加え、ヘルスケア、子育て、シニアなど保険+αの価値提供を開始。ヘルスケアサービス「Wellness-Star☆」を提供。待機児童問題に対しては、ニチイ学館と企業主導型保育所の協働展開や、2020年から企業主導型保育所仲介サービス等を提供。



2017年



ESGテーマ投融資目標を設定

資金使途がESGに関する社会課題解決につながる投融資について、目標金額を設定。2023年度までの目標額（1.7兆円）を前倒しで達成。現在は、2030年度までに、テーマ投融資を5兆円、うち脱炭素ファイナンス枠を3兆円とする目標の達成に向け取り組みを推進。



当社初のグリーンローンで建設された
グリーンビルディング

2020年～



新型コロナウイルス感染症への対応

医療機関の事情により自宅等で治療を受けられた際に、約款上の定義には該当しないものの「入院」と同等に取り扱う等、お支払い対象を拡大するとともに、対応体制を強化し、累計2,300億円を超えるお支払いを実施。



支払い事務の様子

2021年



2050年度温室効果ガス排出量ネットゼロ目標設定

気候変動問題に対応するため、事業活動領域および資産運用領域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、2030年度の中間目標を設定。

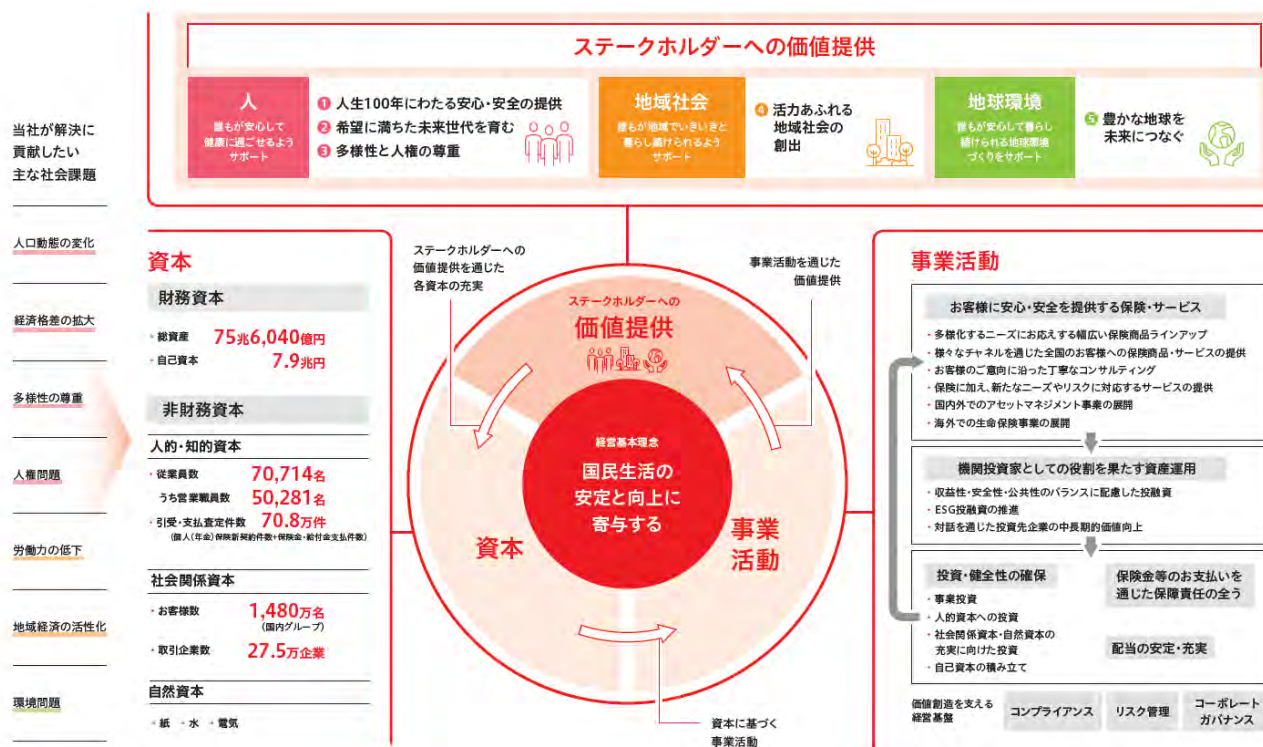


風力発電（イメージ）

日本生命におけるサステナビリティ経営

価値創造ストーリー

「国民生活の安定と向上に寄与する」という経営基本理念のもと、生命保険を主軸とした事業活動を通じ、「人」「地域社会」「地球環境」の3領域でお客様をはじめとしたステークホルダーの皆様に価値を提供し、当社の持続的な成長とさまざまな社会課題の解決への貢献に努めていきます。



経営基本理念はこちら [>](#)

ステークホルダー・エンゲージメント

お客様／地域・社会とのコミュニケーション

■ 「総代会」・「総代懇談会」・「ニッセイ懇話会」

当社では、社員（お客様）の皆様の声にもとづく経営を行っていくため、総代会や総代懇談会、全国各地でニッセイ懇話会を開催しています。

総代会、総代懇談会、ニッセイ懇話会について [>](#)

■ 全国の消費生活センター

当社は、地域や消費者との関わりを深めることを目指し、全国に展開する各支社が地域の消費生活センターを定期的に訪問しています。

2022年度は新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況を踏まえ、訪問、郵送、電話等により、約1,000カ所の消費生活センターとの接点を持ち、地域ごとの消費者問題や相談内容をお伺いし、「お客様の声白書」等を用いて、当社の取組内容をご説明する等、様々な情報交換を実施しました。

また、フードバンク活動や見守りネットワークなど、各地の消費生活センターの活動に協力することで地域との関係深化を図っています。

一方で、消費生活センターの方には消費者問題の専門家として、ニッセイ懇話会にもご参加いただき、ご契約者向けに様々なお話をいただく等、ニッセイ懇話会運営にもご協力いただいています。

これらの交流を通じて、消費者の課題意識やご意見を積極的に収集するとともに、各地域の行政の取組に協力し、改善取組や従業員の意識醸成に活用しています。



消費生活センターへの訪問（青森県）



フードバンク活動への協力（茨城県）

お客様の声白書はこちら [>](#)

■ 国内IR（国内投資家に向けた取組）

国内の機関投資家やアナリスト等を対象に、年に2回、決算・会社全体の取組状況・運用方針等をお伝えするための「投資家向け決算・経営戦略説明会（IR）」を実施しています。

当社の経営戦略や財務・業績状況等に関する情報を的確に理解していただけるように努め、企業としての透明性を一層高めていくことで、今後、更に機関投資家の皆様から信頼を得ることを目指しています。

投資家向け決算・経営戦略説明会（IR）資料はこちら [➤](#)

■ 海外IR（海外投資家に向けた取組）

2012年度に当社として初めての劣後債を発行して以降、海外起債の有無にかかわらず、年に1回程度、米国・欧州・アジアなどの投資家との対話を実施しています。既存投資家の方々に限らず、新たに投資家となっていただける可能性のある方々に対しても、決算や経営戦略全般について定期的な情報提供を行うことで、より幅広い投資家の皆様との関係構築に努めています。

海外IRに関する資料はこちら [➤](#)



■ ビジネスパートナーとの協働について

当社では、ビジネスパートナー（取引先）の皆様とともに、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、以下の通り、「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。

ビジネスパートナーとの協働に関する考え方

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、以下の観点に基づき取引活動を行い、ビジネスパートナーの皆様とともに持続可能な社会の実現に貢献してまいります。また、ビジネスパートナーの皆様とのコミュニケーションの充実に努め、信頼関係に基づくパートナーシップの構築を目指してまいります。

1. 法令・社会規範等の遵守

各国・地域の法令や社会規範等を遵守し、高い倫理観に基づき行動します。

2. 公正・公平な取引と腐敗防止

公正・公平な取引を推進し、不適切な利益の供与や受領は行いません。

3. 人権尊重

国際人権章典などの人権に関する国際規範を支持し、人権を尊重します。また、ビジネスパートナーによる人権への負の影響が、当社の事業や、商品・サービスと直接つながっている場合、当社はこれらのパートナーに対して、人権を尊重し、侵害しないよう求めています。

4. 環境への配慮

当社の事業や商品・サービスが環境に与える負荷を最小限に抑えるよう努めます。

また、当社は日本経済団体連合会会長、日本商工会議所会頭、日本労働組合総連合会会長及び関係大臣（内閣府、経済産業省、厚生労働省、農林水産省、国土交通省）をメンバーとする「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」によって創設された「パートナーシップ構築宣言」の趣旨に賛同し、これを公表しています。

パートナーシップ構築宣言 

■ 代理店への取組

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。

(代理店数:19,033* [2022年度末時点])

代理店は主に経営者の方々から、相続・事業承継、事業保障、資産形成等のご相談を承る中で、当社商品を販売します。販売支援体制の拡充のため、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。

加えて、代理店に対するはなさく生命商品の販売促進に関わるサポート等を実施しており、グループ商品ラインアップの強化、支援体制の強化に取り組んでいます。

また、代理店専用ホームページ(NISSAY MARKETING STATION※2)の一層の充実、代理店からのお問合せに対応する窓口(代理店サポートセンター)の機能強化等を通じ、高度化・多様化するお客様ニーズに対応した代理店のコンサルティング活動をサポートしています。

今後も、既存チャネルの強化や成長チャネルの開拓を進め、お客様のニーズにきめ細や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。

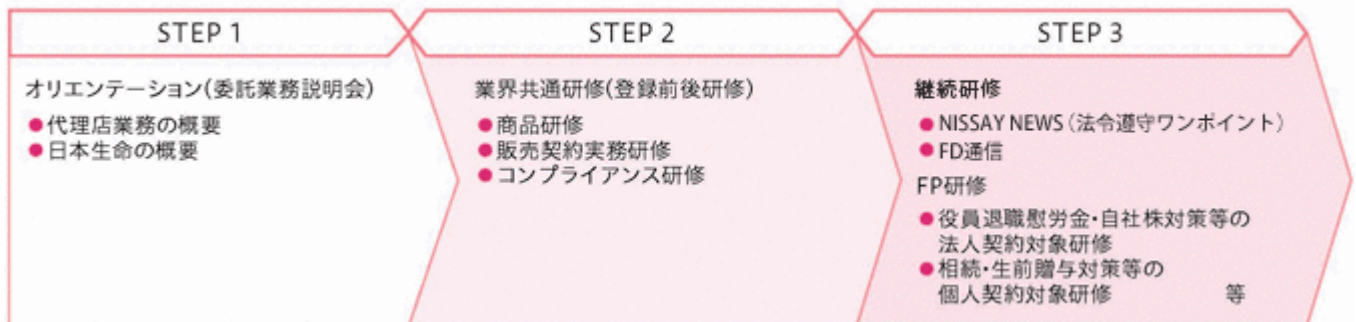
※2 NISSAY MARKETING STATIONは、当社委託代理店専用のホームページです。A-Net(NISSAY AGENCY NET)による提案書作成機能に加え、最新の生命保険に関する情報、生命保険税務に関する専門家相談サービス、各種FPシミュレーションサービス等、代理店を支援するコンテンツを多数掲載しています。



【コンプライアンス体制】

代理店部門の固有業務課題に応じて策定したコンプライアンス・プログラムにもとづき、代理店担当者を通じた代理店への教育研修、訪問点検や、代理店担当者への教育および点検を実施しています。

【代理店教育プログラム】



提携金融機関への取組

当社は、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。

2018年5月にはニッセイ・ウェルス生命が日本生命グループに加わり、当社とニッセイ・ウェルス生命が各社の強みを活かし、商品ラインアップの拡充やサポート体制の高度化に取り組んでいます。

今後も、きめ細かなサービスを提供できるよう、商品内容や販売スキルおよびコンプライアンス等について教育・研修を実施する等、金融機関へのサポート強化に努めてまいります。

また、商品ラインアップの充実や金融機関との更なる関係強化を通じて、今まで以上に幅広いお客様に満足していただけるよう、取り組んでまいります。

社外有識者との対話

当社は、社外の有識者との意見交換を行う場として、ステークホルダー・ダイアログを実施し、有識者の皆さまからいただいたご意見や提言をサステナビリティ経営に活かしています。

ステークホルダー・ダイアログはこちら [>](#)