



明治安田 3 年プログラム (2024-2026年度)
「MY Mutual Way Ⅱ期」
2025年度 実施状況のご報告

2026年6月



明治安田

目次

1. 10年計画「MY Mutual Way 2030」および
3年プログラム「MY Mutual Way Ⅱ期」(2024-26年度)
2. 2025年度 実施状況

10年計画「MY Mutual Way 2030」について

10年計画

MY Mutual Way 2030

当社は、契約者を構成員とする相互会社（Mutual Company）の強みをいかに発揮して、長期的な環境変化に柔軟に対応しながら、時代を超えたお客さま志向の経営を追求していく、10年計画「MY Mutual Way 2030」（マイ・ミューチュアル・ウェイ・ニーゼロサンゼロ）を策定し、2020年4月から開始しました。

この10年計画においては、お客さま志向のさらなる進化をベースに、「地域社会のお客さまに最も支持される生命保険会社になること」「業界のリーディングカンパニーになること」にチャレンジしています。その2つの大きなチャレンジによる「10年後（2030年）にめざす姿」を『ひとに健康を、まちに元気を。』最も身近なリーディング生保へ』としました。

「ひとに健康を、まちに元気を。」
最も身近なリーディング生保へ

経営の基本姿勢

時代を超えて進化する
お客さま志向

社会的価値の向上

地域社会のお客さまに
最も支持される生命保険会社

経済的価値の向上

業界の
リーディングカンパニー



10年後（2030年）にめざす姿と2024-26年度の位置づけ

- 当社が10年後（2030年）にめざす姿「『ひとに健康を、まちに元気を。』最も身近なリーディング生保へ」の実現に向け、「MY Mutual Way II期」では「生命保険会社の役割を超える」ことをめざす



10年後（2030年）にめざす姿
「ひとに健康を、まちに元気を。」
最も身近なリーディング生保へ

社会的価値の向上
地域社会のお客さまに
最も支持される生命保険会社



経済的価値の向上
業界の
リーディングカンパニー

持続可能な社会づくりへの貢献



「MY Mutual Way Ⅱ期」の戦略のフレームワーク

- 国内生命保険事業では、「保障ビジネスの高度化」と「貯蓄ビジネスの再構築」に取り組み、シェアの拡大をめざす
- また、資産運用収益のさらなる拡大、海外成長の取込みを進めることで、グループベースの持続的な成長を実現



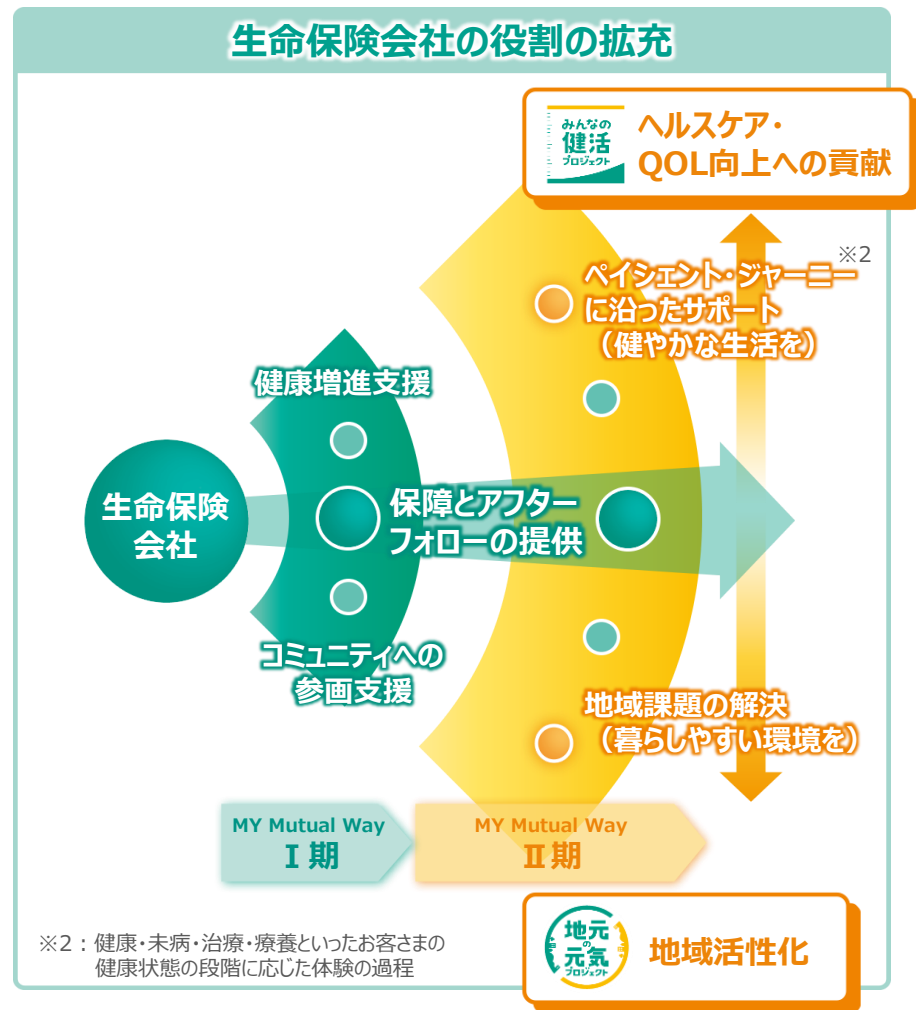
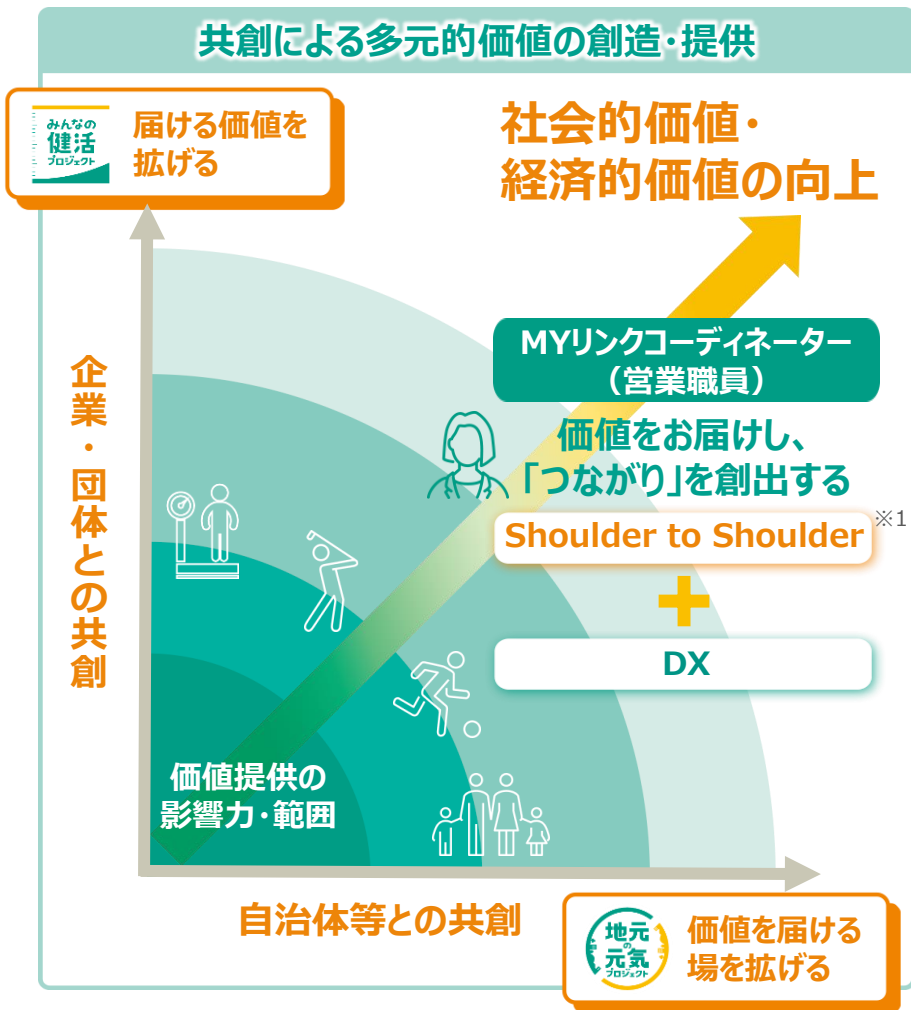
MY Mutual Way Ⅱ期

2027

2030

生命保険会社の役割の拡充

- 自治体や他企業・団体との共創を進めていくことで、新たな価値（多元的価値）を創出
- 生命保険会社の従来役割である「保障とアフターフォローの提供」を大切にしながら、「ヘルスケア・QOLの向上」と「地域活性化」という2つの方向にさらに役割を拡充



「MY Mutual Way Ⅱ期」の全体像

- 「成長ドライバー（成長戦略）」と、これを支える「経営基盤拡充戦略」を推進することで、2「大」プロジェクトを強化し、保障とアフターフォローの提供という従来の役割を大切にしながら、「生命保険会社の役割を超える」ことをめざす

社会課題の解決への貢献



グループベースの持続的な成長

ヘルスケア・
QOL向上への貢献

MY Mutual Way Ⅱ期 ～生命保険会社の役割を超える～
(生命保険会社の役割の拡充)

地域活性化

みんなの
健活
プロジェクト
届ける価値を
広げる

2「大」プロジェクトの強化

地元の
元気
プロジェクト
価値を届ける
場を広げる

スポーツの支援・イベント、自治体との連携等を通じた両プロジェクトのシナジーの拡大

成長ドライバー（成長戦略） 国内生命保険事業、資産運用、海外保険事業を成長領域とした3つの戦略を推進

営業サービス・フロントのさらなる強化
(人の役割の高度化)

生命保険の機能の拡張

資産運用の高度化と
海外保険事業の拡充

経営基盤拡充戦略 成長ドライバーを支える3つの戦略を推進

ひと中心経営の推進と
働きがいの向上

IT・デジタル投資のさらなる推進
(DX戦略2.0)

ガバナンスの高度化と
サステナビリティ経営の推進

ブランド戦略 企業ブランド創造の取組みを強化

企業風土・ブランド創造運動【第Ⅱ期】

ボトムアップ中心の運動で明治安田フィロソフィーの浸透に取り組み、
多様なステークホルダーとのつながりを創出



目次

1. 10年計画「MY Mutual Way 2030」および
3か年プログラム「MY Mutual Way Ⅱ期」（2024-26年度）

2. 2025年度 実施状況

2024-26年度経営目標（2025年度実績）

- 中期経営計画の目標値に向けて概ね順調に進捗

		2025年度 実績値	中期経営計画 目標値
健全性	グループ E S R	<速報値> 208%	安定的に165%以上 (中期的に200~220%への 回帰をめざす)
	オンバランス自己資本	4.9兆円	4.5兆円以上
収益性	グループ業務利益	7,602億円	安定的に6,000億円 程度を確保
成長性	グループ保険料（除く再保険収入）	4.4兆円	4.0兆円以上
	保有契約年換算保険料 〔保障性商品〕	6,101億円	6,150億円
	団体保険保有契約高	国内シェアNo.1	国内シェアNo.1
	お客さま数	1,226万人	1,240万人
	MYリンクコーディネーター等 （営業職員）在籍者数	37,732人	37,000人
	うち「アドバンス」層の人数	2023年度末から増加	MY Mutual Way II期 を通じて拡大

営業サービス・フロントのさらなる強化（人の役割の高度化）（1/2）

- お客さまの生活課題の解決等に資する活動を拡充するとともに、「コンプライアンス違反の根絶」を大前提として、MYリンクコーディネーター（営業職員）チャンネルの品質・生産性を向上

「社会貢献型営業モデル」の定着

- MYリンクコーディネーター（営業職員）が、「行政サービス案内」や「健活サポート活動」に取り組み

行政サービス案内

お客さまの生活課題（健康・介護・子育て・防災および防犯）に関する各自治体の情報を提供する活動

健活サポート活動

“けんしん”受診勧奨や予防に役立つ情報を提供する活動

- 「行政サービス案内」を通じて聴取した地域のお客さまの声は、各自治体にも提供し、**地域課題の把握や新たなサービスの検討に貢献**

MYリンクコーディネーター（営業職員）チャンネルの品質・生産性の向上

- お客さまの健康増進や地域のつながりをサポートする活動に積極的に取り組んだ結果、**お客さま満足度調査におけるMYリンクコーディネーター（営業職員）満足度が6年連続で過去最高値を更新**
- 制度・業務運営の見直しや販売・教育態勢の強化等に加え、職場環境の魅力向上等に取り組んだ結果、**在籍者数は明治安田発足後で最多を更新。「アドバンス」層^{※3}も順調に拡大**

※1 当社の拠点が存在する自治体

※2 2025年度お客さま満足度調査

※3 一定水準以上の生産性等を備えたMYリンクコーディネーター（営業職員）

行政サービス案内

自治体^{※1}カバー率

99.2%
(2026年3月末)

「消費者庁長官表彰」を受賞(2024年度)

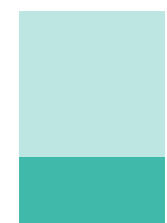


MYリンクコーディネーター（営業職員）に対する満足度^{※2}

72.9%
(前年度差+0.2pt)

在籍者数
36,469人

在籍者数
37,732人



2024年4月時点



アドバンス層
2023年度末から増加

2026年4月時点

営業サービス・フロントのさらなる強化（人の役割の高度化）（2/2）

- 団体保険分野におけるリーディングカンパニーとしてのポジションを引き続き堅持
- マイナンバー等の活用範囲を拡大し、お客さまのさらなる利便性向上と、業務の効率化に取り組み

団体保険分野における国内シェアNo. 1の堅持

- 対面と非対面を組み合わせた営業の推進や、新たなマーケットの開拓に取り組み

銀行窓販における商品ラインアップの拡充

- より早期に大きな死亡保障を準備したいお客さまのニーズにお応えするため、「円貨建・エブリバディプラス（そなえるタイプ）」を2024年10月から発売
- 資金を着実に増やしたいお客さまのニーズにお応えするため、「円貨建・エブリバディプラス（ふやすタイプ）」を2025年4月から発売

地域マーケット開拓体制の強化

- 地域の企業・自治体・金融機関等との接点拡充に向け、地域リレーション本部を全国各地に設置

事務職員の役割の高度化

- 「事務サービス・コンシェルジュ」等の上位職として「総務課長」を配置し、営業所等の内部管理態勢を強化
- 「法人事務サービス・コンシェルジュ」が、団体窓口の訪問等を通じ、企業保険事務の課題解消に向けたサポートを実施

マイナンバー、A I等の活用

- 2024年6月からマイナポータル上の健診情報等を活用できるサービス「マイナで“けんしん”提出」を開始
- 正確・迅速・丁寧な支払処理の実現に向け、「傷病データベース（注）」とA Iを活用した保険金・給付金支払いを自動化する「保険支払業務支援モデル」を構築し、2025年11月に特許を取得

（注）過去にいただいた多くのご請求から得られた知見をもとに構築された当社独自のデータベース

- ・ ペイシエント・ジャーニーに寄り添ったサポートを保険給付の前後に備えた「QOL 応援プログラム」を順次拡充

「保障」と「サービス」の一体的な提供

- 健康な時から発症後の療養まで、お客さまの健康状態の変化にあわせたサポートを提供する「QOL 応援プログラム」を開発・提供

QOL 応援プログラム

QOL 応援プログラムの3つの特徴

① 重い病気に対する専用の保障とサービス

がん、循環器病、認知症・介護等の重たい病気・状態の保障を提供するだけでなく、その前後において、発症予防や治療後の療養等をサポート

② 自治体や医療機関・企業等との共創

大学・医療機関との共同研究や、自治体・企業等との協業等を通じて得たエビデンスや知見を活用

③ お客さまに寄り添ったサポート

お客さまが健康なときから病気の発症後まで、そのときの健康状態にあわせてMYリンクコーディネーター（営業職員）が寄り添い、保障やサービスをご案内・ご提供

2025年1月発売

- 国立循環器病研究センターと明治安田総合研究所との共同研究成果を活用した「ベストスタイル 健康キャッシュバック 循環器病 対策Pro」「循環器病 対策Pro」を発売



2025年12月展開

- がん・感染症センター 都立駒込病院等との協働により、がんに関する情報提供、治療や療養生活に関する相談に対応する新サービスとして「明治安田のがん相談窓口」「明治安田のがん情報サイト」を提供



生命保険の機能の拡張（2/4）

- 相互会社らしい「長期・安定的」な資産形成をサポートする貯蓄性商品を拡充し、お客さまの資産形成をサポート

貯蓄性商品のラインアップ拡充

個人向け商品

- 「明治安田の資産形成シリーズ」を創設し、商品を拡充
 - 「明治安田の長期運用年金」（2024年10月発売）
 - 「円貨建・明治安田の一時払養老保険」（2025年4月発売）
 - 「外貨建・明治安田の一時払養老保険」（2025年4月発売）
- より多くのお客さまに将来に向けた効率的な資産形成のご準備をいただけるよう「明治安田生命じぶんの積立」の契約年齢範囲を拡大



明治安田の資産形成シリーズの3つの特徴

- 「長期的・安定的」な資産形成
- 「長期運用のプロ集団」として「魅力的な受取率」を実現
- 「専属の担当者」によるアフターフォロー



2024年10月発売

明治安田の
長期運用年金

2025年4月発売

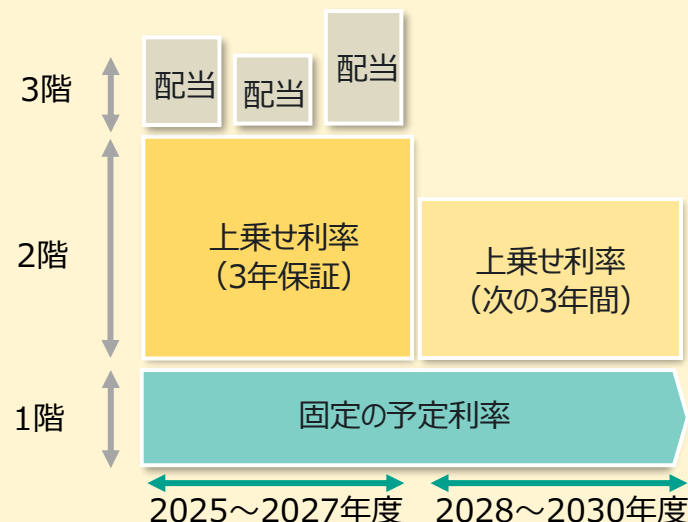
円貨建 明治安田の
一時払養老保険



団体向け商品

- 企業年金の運用安定化ニーズにお応えするため、**業界初となる3階建ての「確定給付企業年金保険（一般勘定）」**を開発し、**2025年4月から新規引受を開始**
- 「拠出型企業年金保険」の営業・事務体制を整備し、**2025年4月から新規引受を再開**

3階建ての「確定給付企業年金保険（一般勘定）」の仕組み



- 新たなヘルスケアサービスの開発など、お客さまに多様な価値を提供していくことをめざし、他企業・団体、スタートアップ企業、グループ会社等との共創を推進

自治体・企業・団体との共創

日清食品株式会社

- お客さまのQOL向上に貢献する取組みを展開
 - 「循環器病 対策Pro」のご加入者向け専用サイトを通じて「完全メシ」を優待価格で提供
 - 法人のお客さまに社員食堂向けサービス「完全メシ食堂」を紹介



明治安田

お客さまの健康づくりやQOL向上に向けた
新たなサービスを検討

国立大学法人 弘前大学

- 弘前大学が、地域住民を対象とした約20年にわたる健康増進プロジェクトと、大学独自の研究をもとに開発した「QOL健診」をベースに、当社と弘前大学との共同研究成果をふまえ、当社版にアレンジした「QOL健診 明治安田×弘前大学」を各自治体・企業等で実施

「QOL健診 明治安田×弘前大学」の特徴

- ① 一般的な健診項目にはない、メタボ・ロコモを測定
- ② 体力測定時の励ましなどがあり、にぎやかで楽しい
- ③ 身体への負担が少なく、短時間で測定
- ④ 結果をその場ですぐにフィードバック



- 2025年4月付で「明治安田×弘前大学 QOL共創研究所」を共同で設立



国立大学法人 京都大学

- 2022年から進めてきた京都大学との共同研究について、2026年4月から医療ビッグデータ解析・AI等の先端技術を活用した研究の体制およびテーマを拡充し、よりいっそう深化

生命保険の機能の拡張（4/4）

- 健康増進や地域活性化、金融・保険領域における提供価値の拡充をめざし、イオングループとの包括的パートナーシップ契約を締結
- 「未来共創投資」の枠組みを活用し、先進的なスタートアップ企業等への投資を実行するとともに、投資先との協業を推進

イオングループとの包括的パートナーシップ契約

- 2025年3月に締結した包括的パートナーシップ契約に基づき、お客さまを中心とした「元気で豊かな」持続可能なまちづくりの実現に向けた協業等を推進



フードバンク応援WAON

- 2025年10月に、イオンフィナンシャルサービス株式会社と、「一般社団法人全国フードバンク推進協議会」を寄付先とした「フードバンク応援WAON」を発行



協業イベントの開催

- 2025年12月に子ども向けの仕事体験テーマパーク「カンドゥー」に **めいじやすだ** クリニックを出展
- イオンモールやウエルシア薬局におけるイベント等を共同開催

スタートアップ企業への投資

- スタートアップ企業の成長を支援するとともに、当社が提供する商品・サービスのさらなる魅力化や新しいお客さまとの接点の拡大に向け、有力なスタートアップ企業への投資を実施
- 各投資先との協業によるイベント開催やP o C等の取組みを検討・実施

CVCファンド※を通じた投資



【CVCファンドを通じた2025年度の投資先】



直接投資

【2025年度の投資先】



V Cファンドへの出資



※ グローバル・ブレイン株式会社と共同で設立した「明治安田未来共創ファンド」

資産運用の高度化

- 資産運用収益の拡大に向け、「総合収益力の強化」「責任投資の強化」「資産運用基盤の高度化」に取り組み

総合収益力の強化

- 内外株式等の売却益を活用した円建債券の入替等、総合収益を重視した機動的なオペレーションに取り組み
- 米国運用拠点の活用や外部運用会社との提携による海外プライベートアセット投資を通じて、海外成長力を取り込み
- 深層学習や大規模言語モデル等の高度な技術を用いたクオンツ・AIモデルの開発・実装により、運用手法を高度化

責任投資の強化

- ESG投融資の拡大に加え、脱炭素社会の実現に向けた企業の取組みを後押しするトランジション・ファイナンス取組方針の策定・公表、社内ESG格付の対象拡大等によるエンゲージメントの高度化に取り組み
- 有識者会議等での意見発信を通じ、責任投資に係るルールメイキングに積極関与するとともに、「責任投資活動報告書」等における情報開示を拡充

資産運用基盤の高度化

- 現地運用やプライベートアセット投資の拡大等に向け、米国運用拠点を拡充
- 資産運用統合データベースの拡充や生成AIを活用した企業分析レポート作成機能の展開等を通じて、資産運用におけるIT活用を推進
- 海外投融資拡大への対応力向上など資産運用事務態勢を強化

運用関係損益

（明治安田単体・2025年度実績）

3,705億円

（前年度比+19.9%）

ESG投融資額

（2025年度実績）

約4,860億円

（うちインパクトファイナンス約640億円）

PRI（国連責任投資原則） 年次評価

（評価期間：2024年1月～12月）

ポリシー・ガバナンス・戦略

★★★★★（最高評価の5つ星）

報告書の信頼醸成措置

★★★★★（最高評価の5つ星）

- 海外の高い成長の取込みを通じて収益を拡大し、お客さまへ持続的・安定的に還元することをめざす

米国における団体保険・個人保険事業の強化・拡充

団体保険事業

- スタンコープ社を通じて、2024年4月にエレバンス社の団体保険事業（全員加入型）、2025年4月にオールステート社の団体保険事業（任意加入型）を買収
- スタンコープ社の商品種類や顧客基盤を拡大するとともに事業効率化も推進し、米国団体保険事業の規模拡大と収益性向上を実現

個人保険事業

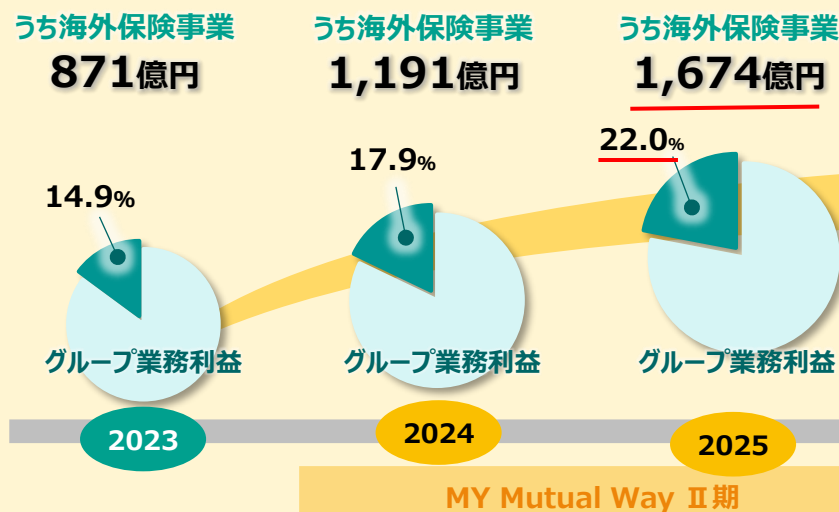
- 2025年2月、英国大手金融サービスグループ・リーガル＆ジェネラル社と戦略的業務提携を締結し、2026年2月に同グループの米国個人保険子会社であるバナーライフ社を買収

強固な米国外事業基盤の確立

- スタンコープ社の団体保険事業と、バナーライフ社・PGL社の個人保険事業の両軸により、強固な米国外事業基盤を確立



MY Mutual Way II期における海外保険事業の拡大



ひと中心経営の推進と働きがいの向上

- 事業競争力の向上に向け、「ひと中心経営」の推進を通じて従業員一人ひとりの意欲向上と能力発揮を促進

人財の層の拡充

- 個々の価値観やライフプラン等に応じた柔軟な定年制度「働き方選択型70歳定年制度」を導入（2027年4月予定）
- 社会的価値・経済的価値の向上に向けた職員の取組み（価値創造の実現状況）をふまえ、「価値創造特別手当」を2024年度から支給
- 従業員のさらなる役割発揮を期待し、処遇を引き上げ

人財の育成

- 「企画・創造力強化プログラム」の拡充や「AI人財育成プログラム」の展開等、人財育成態勢を整備
- キャリアオーナーシップの促進に向け、一人ひとりに最適な学習コンテンツをレコメンドする機能を搭載した人財育成基盤を展開

人財の活躍促進

- 若手抜擢や事務職制の上位職登用、女性・シニアの活躍推進等、「意欲ある人財」の活躍に向けた人事運用を推進し、従業員エンゲージメントが着実に向上
- 従業員の心身の健康づくりに取り組み、「健康経営優良法人2026」に10年連続で認定され、2年連続でホワイト500のトップ50入りを実現

従業員エンゲージメント (会社の総合的魅力度)

職員	前年差 + 3.9pt
MYリンク コーディネーター (営業職員)	前年差 + 3.1pt

「健康経営優良法人2026」認定



ホワイト500の
トップ50入り

IT・デジタル投資のさらなる推進（DX戦略2.0）

- IT・デジタル投資のさらなる推進と最先端の技術の活用を通じて、人の役割を高度化し、生産性の飛躍的な向上を実現

デジタル活用の加速

- 情報検索、文書要約・翻訳、文書チェック等のタスク別機能を追加した当社版ChatGPT「デジタル秘書」を全役職員向けに展開したほか、生成AI実装による個別業務の効率化を推進
- お客さま向けスマートフォンアプリ「MYほけんアプリ」をリニューアルし、画面構成とデザインを刷新。また、お客さまの利便性向上に向けた、保険手続きや健康管理に関する機能を提供
- さらなるAIの進化を見据え、役職員、MYリンクコーディネーター（営業職員）の業務品質・生産性の飛躍的な向上を通じた、“ひと”ならではの提供価値創出をめざし、「AI戦略」を策定

DX戦略の推進態勢のいっそうの強化

- 「システムアーキテクチャー改革」（環境変化への適応力が高いシステムに最新化）を推進
- AI普及に伴うリスクの多様化・増大をふまえ、AI活用にかかる基本的な考え方である「AIポリシー」の制定等、「AIガバナンス態勢」を構築し、リスク低減に向けた取組みを推進

アクセンチュア社とのパートナーシップ契約に係る取組みの推進

- 生成AI等の先端デジタル技術のさらなる活用に向け、2024年度にアクセンチュア社と包括的パートナーシップ契約を締結
- 同社の伴走のもと、先端デジタル技術の業務への本格実装に向けた検討・開発（モノづくり）と、検討・開発プロセスを通じた実践的な人財育成（ヒトづくり）に向けた取組みを推進

DX認定の更新



パートナーシップ契約の締結 (2024年10月)



記者会見での永島社長（左）と
アクセンチュア社 江川社長（当時）

- 明治安田らしい経営への理解・共感に向けた相互会社運営の高度化や、サイバーセキュリティ等への対応態勢の強化等に取り組み

相互会社運営の高度化

- 契約者配当・内部留保等の充実のほか、相互会社制度や当社の歴史・経営理念等にかかる情報を積極的に提供

ステークホルダーへの還元

企業価値の持続的な成長を通じて、
お客さま・地域社会・未来世代への還元を拡充

- 2026年度のお支払予定額（括弧内は前年差）

お客さま	年間お支払予定総額※1	1,739億円	(+165億円)
	個人保険・個人年金保険	334億円	(+29億円)
	うちMYミューチュアル配当	138億円	(+27億円)
	団体年金保険	119億円	(+109億円)

2025年度比
+10.5%

地域社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 私の地元応援募金、企業版ふるさと納税、道の駅等の助成金、祭事助成、中小企業の支援 	40億円 (+0億円) ※2
未来世代	<ul style="list-style-type: none"> ● 学校教育の支援、地域の若手アスリート育成、結婚・子育て・療育支援、地域に根差した環境保全 	

※1 個人保険・個人年金保険、団体保険、団体年金保険等の2025年度決算における剰余金処分案に基づいた社員配当準備金繰入額（2026年度のお支払いへの備え）

※2 2025年度決算における剰余金処分案に基づいた社会厚生事業積立金繰入額

ERM運営の実効性向上

- 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入をふまえ、2026年3月31日付で「健全性水準に応じた経営の方針」を改正

3つのディフェンスラインの強化・高度化

コンプライアンス

- 不適正懸念事象等の検知・分析機能の強化等を通じて、コンプライアンス対応の実効性を確保
- 生命保険協会の「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」をふまえた当社の取組状況を社外に公表

リスク管理

- サイバーセキュリティ人材の育成とセキュリティ対策の推進に向け、デロイト トーマツ サイバー合同会社と包括的協業に関する契約を締結（2026年1月）
- 暗号解読を図るサイバー脅威からお客さまを守るため、国内初の取組み※3となる「安全な暗号の利用・管理方針」を2026年3月1日に制定

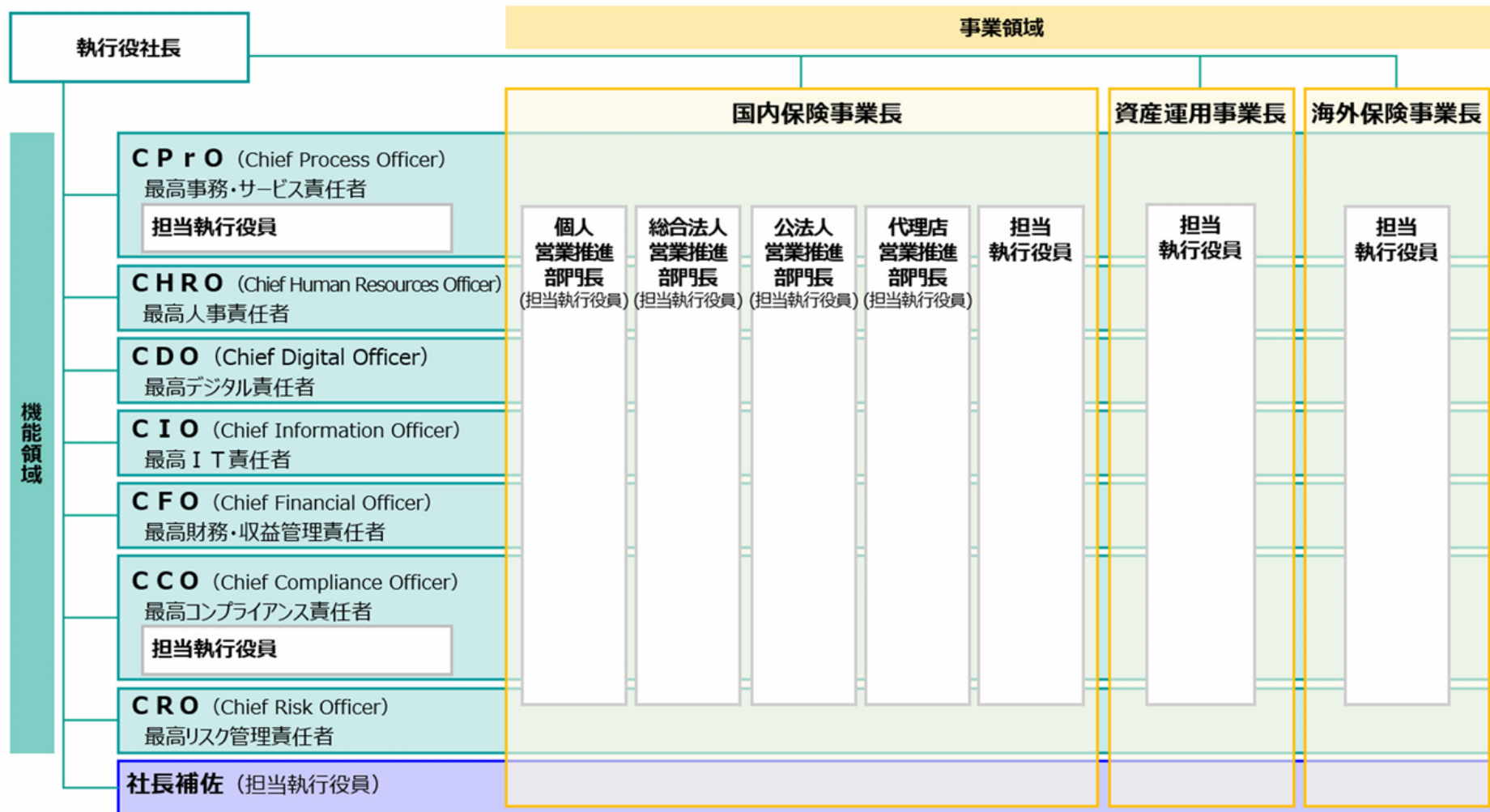
お客さま志向

- 生成A I等を活用し、お客さまの「声」分析を高度化

※3 2026年1月28日時点。当社調べ

ガバナンスの高度化 (2/2)

- グループベースの持続的な成長の実現を目的として、「マトリクス経営」による経営管理体制を導入
- 業務執行のスピード向上および適切な経営判断の実現に向け、執行役社長から事業長・C x Oに各領域での判断を一定程度委ねるとともに、事業と経営基盤の複数軸での監視・けん制機能を強化



サステナビリティ経営の推進

- 気候変動への対応など社会要請に着実に取り組むとともに、社会へのポジティブなインパクトのさらなる創出に向け、社会課題の解決に資する当社らしい取組みを展開

環境保全・気候変動対応の高度化

- CO₂排出量の削減や脱炭素への取組みを推進し、ネット・ゼロ移行計画に沿って順調に進捗
- CDP格付における最高位「A」を3年連続獲得するとともに、環境省「エコ・ファースト企業」に認定

「未来世代応援活動」の推進

- 金融・保険教育、SDGs教育等を全国で実施
- 「未来世代応援プログラム」や「こどもシゴト博[®]※1」等のこどもの健全育成に資する活動を推進

「みんなにやさしい保険アクセス」※2の取組強化

- 難聴に悩むお客さまとの会話を補助するツール「軟骨伝導イヤホン」を全国の来店窓口等に設置
- 視覚等の状態に応じて画面を最適化するWeb閲覧補助ツール「FACIL'iti（ファシリティ）」をHPに導入

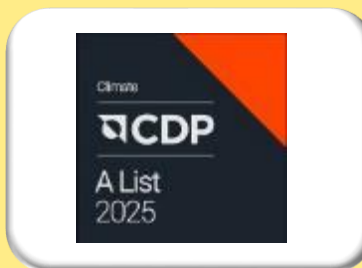
企業のSDGs取組支援

- 「ESG評価サービス」の提供により企業のSDGsの取組みを支援

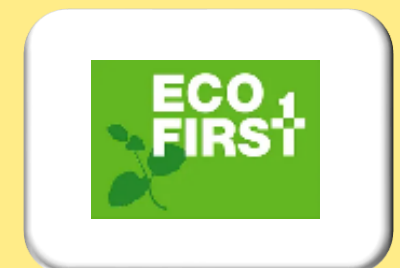
※1 「こどもシゴト博[®]」は、株式会社CHEERSの登録商標

※2 お客さまのお手続き不便を解消し、誰ひとり取り残されることなく安心して契約の締結・維持管理を行なっていただくための取組み

気候変動調査において
最高評価の「Aリスト」
企業に3年連続選定



環境省
「エコ・ファースト企業」に認定



SDGs教育が「キッズデザイン賞」、教材が消費者
教育教材資料表彰
2025「優秀賞」を受賞



「ESG評価サービス」が
プラチナ大賞「奨励賞」、
「IIC Asia Awards
2026」を受賞



- ブランド通称「明治安田」の浸透に向けて、企業コピー「超えよう。」や企業タレント・キャラクターの統一起用など、当社がめざす世界観「明治安田ブランドステートメント」に基づく一貫性のあるプロモーションを展開

重層的なメディアプロモーション

- テレビやコネクテッドTV・新聞広告等のマスメディアに加え、SNSやブランドサイトなどのオウンドメディアを活用し、MYリンクコーディネーター（営業職員）と連動した情報発信を強化

企業タレント



企業キャラクター



スポーツ・ブランディングの強化

- 「明治安田 Jリーグ百年構想リーグ」のタイトルパートナーとして、**全60クラブ**等と「明治安田の J 活」を展開
- 「JLPGAツアー」「ステップ・アップ」「レジェンズ」のすべてのツアー・カテゴリーの大会特別協賛をはじめ、JLPGAトーナメントへの協賛大会数を拡大

当社らしいコンテンツの充実

- 「明治安田ヴィレッジ」を全国**16カ所**へ拡大し、地域物産展等を開催
- 小田和正氏の全国ツアーや、「明治安田しあわせフォトコン」コラボイベントの開催
- 「GREEN×EXPO 2027」に**プラチナパートナー**として協賛 ©Expo 2027

「Best Japan Brands」

INTERBRAND
BEST JAPAN
BRANDS 2026

5年連続
トップ100に
ランクイン

Jリーグ単年度
観戦者数

51.4万人
(過去最高)

累計
観戦者数

300万人を
突破

JLPGAトーナメントへの協賛大会数
(2025年度)

45大会

※特別協賛である3大会（明治安田レディス、明治安田レディスオープン、レジェンズチャンピオンシップ明治安田カップ）のほか、その他の協賛大会も含まれます。

小田和正氏全国ツアー

公演数
全国**13会場・28公演**

観客動員数
31万人

2「大」プロジェクト「みんなの健活プロジェクト」

- 健康状態の定期的な確認や疾病の発見を目的とした“けんしん”（定期健康診断やがん検診等）受診と疾病「予防」に向けた前向きな取組みを後押し

“けんしん”受診の後押し

- 「ベストスタイル健康キャッシュバック」のキャッシュバックランクを3段階から5段階に細分化し、キャッシュバック金額を最大1.1ヵ月分に増額
- 2025年1月の「循環器病 対策 P r o」発売とあわせ、当社職員が日本循環器協会認定「循環器病アドバイザー」資格を取得し、啓発活動を実施
- マイナポータルを活用した「マイナで“けんしん”提出」の展開や、L I N Eを活用したインフラの高度化を通じて、健診結果提出にかかるお客さまの利便性を向上

疾病「予防」に資する提供価値の進化

- 「M Y 健活レポート」に掲載している「健活年齢」を算出する仕組みについて**2025年10月に特許を取得**。加えて、循環器病の発症リスクを予測する「明治安田 血管レポート」を展開するなど、疾病予防に向けた行動変容を後押し
- 行動変容のきっかけとなる各種コンテンツを展開
 - 気軽に健康状態等をチェックできる「明治安田の健康チェック」等を全国で開催
 - 短時間で全身の健康状態を知ることができる「Q O L 健診 明治安田×弘前大学」を展開

ベストスタイル健康キャッシュバック 累計販売件数

約**176**万件

健康サポート・キャッシュバック 累計お支払い実績

約**354**億円

直近1年間で健康意識が 高まった人の割合

73.5%※

未加入者と比較して +12.3pt

※ 2025年4-5月に実施した健康増進型保険加入者向けアンケートの結果（従来から健康意識が高く、その状態を維持している人を含む）



2「大」プロジェクト「地域の元気プロジェクト」

- 全国1,138自治体との連携協定の締結や「私の地元応援募金」等を取組基盤として、地域活性化に向けた取組みを推進

地域における役割の拡充

- 地域リレーション本部の新設などにより、自治体との連携協定締結が順調に拡大。**地域包括支援センターやドラッグストア等と協働取組み**を開始
- Jクラブとの協働取組みや婚活支援、こどもシゴト博®※など、当社・自治体・地元企業等が協働で地域課題の解決に取り組む「**地域共創 with ホームタウン**」を展開

コンテンツの開発・展開

- 「**明治安田のハッピータウンメーカー**」を活用した**金融・保険教育**など「**未来世代応援活動**」を拡充・推進
- 認知症予防に向けた「**大人の塗り絵コンクール**」「**健康マーじゃん**」等の健康増進アクションや、厚生労働省後援のもと「**健康麻将全国大会**」を開催
- Jリーグ・JLPGA・日本バドミントン協会等との協働による「**未来世代応援プログラム**」を展開。**2025年度から日本セーリング連盟と「海で遊ぶ楽しさ」「海洋環境保護」をテーマに新たな取組みを開始**

開示の高度化

- プロジェクト認知度の向上に向け、各支社において実施した各種取組み、イベント等を掲載した自治体別実績資料や支社別「**わがまちインフォ**」を提供

自治体との連携協定締結数

1,138自治体

金融・保険教育の開催数

2,824回
(過去最高)

健康増進アクション



わがまちインフォ



※「こどもシゴト博®」は、株式会社CHEERSの登録商標

企業風土・ブランド創造運動【第Ⅱ期】

- 「企業風土・ブランド創造運動」において中心となる小集団活動「Kizuna運動」を全国の各組織で推進し、「明治安田」の風土とブランドをボトムアップで創造

お客さまとの絆の深化

- お客さまに手書きメッセージをお届けする「MYメッセージ活動」を実施
- 契約者様から受取人様への手書きメッセージをお届けする「エピローグ・レター」の意義の浸透・ご案内

地域社会との絆の深化

- お客さまや地域のみなさまとともに、Jリーグ観戦や地域貢献活動を実施
- ゆかりのある地域への「私の地元応援募金」を呼びかけ

未来世代との絆の深化

- こどもの健全育成・環境保全等の取組みを推進

働く仲間との絆の深化

- 「明治安田フィロソフィー」に基づく行動事例の収集・共有を推進

「MYメッセージ活動」のお届け枚数

約1,693万枚

「エピローグ・レター」ご案内数

約360.6万件

「私の地元応援募金」寄付金

約10.0億円
(過去最高)

行動事例収集数

約23.5万事例
(過去最高)