

社長メッセージ

アフターフォロー

お客さまに、そう感じていただくために。

このたびの「平成28年熊本地震」により、被災されたみなさまに心よりお見舞い申し上げます。明治安田生命グループ一同、一日も早い復旧を心からお祈り申し上げます。

当社は、平成26年4月から3ヵ年計画「明治安田NEXTチャレンジプログラム」に取り組んでおります。本プログラムでは、次の10年においても財務基盤の健全性を維持・向上させ、かつ、収益規模を継続的に維持・拡大させるための基盤づくりを行なうべく、さまざまな取組みを進めています。

国内生命保険事業においては、総合保障商品「ベストスタイル」に加え、医療保障商品「メディカルスタイルF」、こども保険「明治安田生命つみたて学資」など、平成27年度に発売した新商品の販売が順調に推移しました。

その結果、平成27年度決算では、変動の激しい経営環境のなか、保険料等収入は3兆3,578億円と計画を上回り、基礎利益は4,599億円とほぼ計画していた水準を確保することができ、順調な1年となりました。

さらに、生命保険会社における行政監督上の指標のひとつであるソルベンシー・マージン比率は938.5%となり、引き続き高い財務健全性を確保しております。

これもみなさまのご支援の賜と深く感謝申し上げます。

平成28年7月 社長

根岸秋男

の明治安田生命。

平成28年度は、本プログラムの最終年度として、次の10年に向けた基盤づくりの集大成の1年とすべく、基幹チャネルである営業職員チャネルのさらなる強化、経営基盤の構造的な見直し、次なる成長に向けた調査・研究の3点を柱に、「ブランド戦略」・「成長戦略」の推進と、これらの戦略を支える「経営基盤の強化」に向けて、全役職員が総力を結集して取り組んでまいります。

ブランド戦略

生命保険契約は、一般に30年・40年の長期にわたる契約であり、ご加入後の継続的な「アフターフォロー」が重要となります。高齢化が進む日本社会においてその重要性がますます増していくことをふまえ、MYライフブランドバイザー（営業職員）による対面サービス等の「アフターフォロー」の価値をお客さまにご理解いただく取組みを継続するとともに、ご高齢者への対応の高度化等、「アフターフォロー」の充実に資する諸施策を強力に推進してまいります。

成長戦略

国内生命保険事業では、平成28年1月以降のさらなる超低金利環境をふまえた適切な商品・販売戦略を展開しつつ、医療・介護保障をはじめとする第三分野商品の販売に引き続き注力するとともに、お客さま数の拡大をめざしてまいります。

海外保険事業では、本年3月に買取手続きを完了した、米国生命保険グループであるスタンコープ社をはじめ、既存投資先の収益拡大と経営管理態勢の高度化に向けた取組みを推進し、ご契約者利益のさらなる向上を図ってまいります。

経営基盤の強化

保険金・給付金のお支払いを将来にわたって確実に履行するため、資本・財務基盤の強化に引き続き注力するとともに、超低金利環境における効果的な資産配分と成長分野へのいっそうの投融資の推進、グループベースの経営管理・統合リスク管理の高度化に努めてまいります。

また、将来におけるイノベーション推進態勢の構築に向けて、特に医療・IT分野における最先端の知見を保険関連業務に活用すべく、調査・研究機能の強化を図ってまいります。

加えて、当社は、「CSR経営宣言」に基づき、社会貢献活動や環境保全活動に積極的に取り組んでまいりました。その取組みの一環として、平成27年1月に「Jリーグタイトルパートナー」契約を締結するとともに、「明治安田生命Jリーグ」に所属する全クラブ等とスポンサー契約を締結しております。全従業員が、「全員がサポーター」を合言葉に、2015シーズンはお客さまとともに約13万人がスタジアムに足を運び、Jリーグ、そして地元のJクラブ等を応援しました。このような活動を通じ、Jリーグの発展はもとより地域社会にいっそう貢献していきたいと考えています。

また、Jリーグを通じた取組みに加え、営業職員がお子さまやご高齢者等の様子に変わったことや気付いたことがあれば、警察署・地方自治体の窓口等に連絡し、不測の事態を未然に防ぐ「地域を見守る社会貢献活動」の取組みにより、子どもがすこやかに育つ社会環境づくりと、地域にお住まいの方々が笑顔で過ごせるような地域づくりに、よりいっそう貢献してまいります。

みなさまには、今後ともいっそうのご支援・ご愛顧を賜りますよう、何とぞよろしくごお願い申し上げます。

TOPICS

- ・「明治安田生命Jリーグ」の応援を通じた地域社会の活性化への貢献 …… 14-15ページ
- ・ご高齢者へのアフターフォロー充実へ向けた取組みについて …… 16-17ページ
- ・総合保障商品ベストスタイルについて …… 18ページ
- ・米国生命保険グループであるスタンコープ社の完全子会社化について …… 19ページ
- ・明治安田生命の経営戦略 …… 22-30ページ

CSR（企業の社会的責任） の取組み

CSRに関する基本認識

CSRとは、「社会からの負託、果たすべき役割を正しく認識し、それに応えようとする企業活動」であると考えます。そして、その活動を通じ、お客さま・従業員・地域社会等、幅広いステークホルダーから信頼と共感を得ることが、社会とともに企業が持続的に発展していくために、必要不可欠であると考えます。

CSRの推進にあたっては、グループ各社と協働して、ステークホルダーとの密接なコミュニケーションを通じ、変化する社会からの負託、果たすべき役割を的確にとらえ、それに応えるべく生命保険事業の公共性や次世代への責任をふまえた活動を行なうとともに、その活動を適切に開示していきます。

CSR経営宣言

この基本認識のもと、CSR経営を永続的な取組みとするために、平成19年1月に「CSR経営宣言」を制定しました。

また、ホームページに開設している「CSRウェブサイト」を当社CSR報告のメイン媒体として位置づけ、幅広いステークホルダーのみならず、より充実した情報提供と的確な情報開示に努めています。

CSRウェブサイトのご案内

お使いのパソコン・スマートフォンでアクセスいただくと、CSRウェブサイトをご覧いただけます。

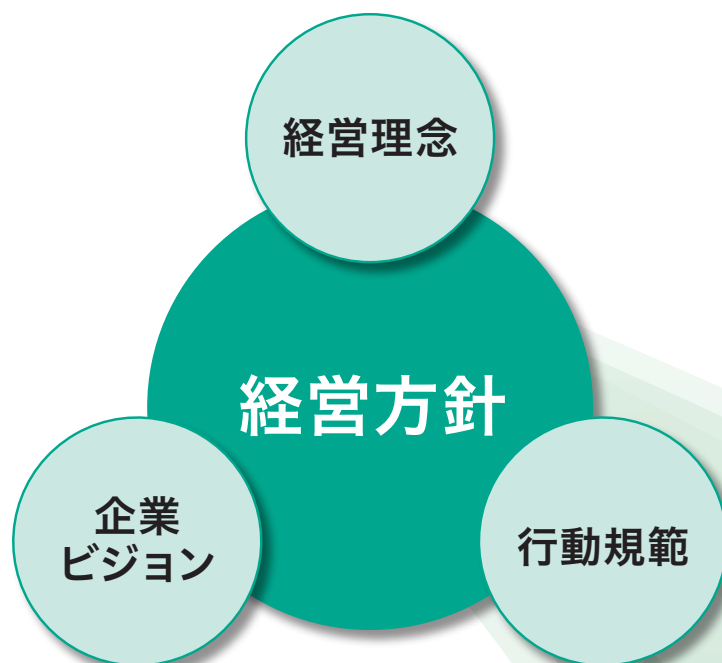
<http://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/index.html>



CSRウェブサイト



QRコード



お客さまとの絆

私たちは、意識・行動のすべてを「お客さまを大切にすること」に集約し、確かな安心と豊かさをお届けすべく、常に謙虚さを忘れず、誠実に行動します。

→ P32



お客さまが暮らす社会・ 環境との絆

私たちは、お客さまとともに安心して豊かに暮らせる「社会」や「環境」を育み、守っていけるよう、社会貢献や環境保全活動に積極的に取り組みます。

→ P56



従業員との絆

私たちは、意欲や能力が最大限発揮できる働きがいのある職場作りに努め、お客さまの更なる満足のために、使命感と情熱を忘れず、個々人の成長を重視します。

→ P60

保険料等収入

3兆3,578億円

お客さまからお払い込みいただいた保険料を、大切にお預かりしています。

→ P114

ソルベンシー・マージン比率

938.5%

予測を超えたりリスクにも対応できる支払余力を確保しています。

→ P105

経営理念

私たちは生命保険事業のパイオニアとして、相互扶助の精神を貫くとともにお客さまを大切にする会社に徹し、生命保険を中心にクオリティの高い総合保障サービスを提供し、確かな安心と豊かさをお届けいたします。

企業ビジョン

- お客さまに、いつまでも変わらぬ安心をお届けする会社
- お客さまの声を大切にし、明日につなげる会社
- お客さまならびに社会に対して、いつでも開かれた会社

行動規範

- 高い倫理観と誠実な姿勢
- お客さまへの感謝と責任
- お客さまの信頼に応える使命感と情熱
- 地域社会への貢献と環境への配慮



ガバナンス

～お客さまとの絆のために～

私たちは、公正・公平なサービスを提供するため、透明性の高い適切な経営に励み、健全な成長をめざします。

→ P68



コンプライアンス

～お客さまとの絆のために～

私たちは、お客さまに信頼いただけるよう、法令遵守はもとより企業倫理や良識に基づき、高い倫理観をもって行動します。

→ P90

お役に立った
保険金・年金、給付金

1兆6,679億円

これからも確実・迅速なお支払いに努め、お客さまのお役に立てるように確かな安心をお届けします。 → P115

基礎利益

4,599億円

順ぎやを維持し、引き続き高い収益力を確保しています。 → P102

実質純資産額

9兆5,156億円

健全な経営を維持していくための純資産額を備えています。 → P106

含み損益

6兆1,707億円

堅実な資産内容で6兆円を上回る含み益を確保しています。 → P107

明治安田生命の あゆみ

平成16年(2004年)1月、
それぞれ120年余の歴史を有する
明治生命と安田生命が合併、
明治安田生命が誕生。

平成17年、保険金等不払い問題等による2度の行政処分を受けたことにより、お客さまに多大なるご迷惑・ご心配をおかけしたことを厳粛に受け止め、平成18年1月に「明治安田再生プログラム」を策定。「お客さまを大切にする会社」を実現するため、支払管理態勢の強化やガバナンスの透明性向上等、さまざまな取組みを推進してきました。その後も、3年ごとの計画(明治安田チャレンジプログラム・明治安田新発展プログラム)の遂行と、企業風土を改革する新風土創造「MOTプロジェクト」の実践により、お客さま満足度の向上をめざして業務改善取組みを継続し、お客さまの信頼回復に努めてきました。

平成26年1月には発足10年の節目を迎え、平成26年4月からスタートした新たな3ヵ年計画「明治安田NEXTチャレンジプログラム」では、これまで取り組んできた「お客さま満足度向上の徹底追求」を継承・発展のうえ、「感動を生み出す生命保険会社」をめざし、全役職員一丸となって取り組んでいます。

共済五百名社(のちの安田生命)設立

有限明治生命 設立

明治安田生命保険相互会社 設立

二度にわたる行政処分
不適切な保険金等不払いに対する
業務停止・業務改善命令

平成16年
2004年

平成17年
2005年

平成18年
2006年

明治13年 明治14年
1880年 1881年

平成14年(2002年)1月に経営統合に向けた基本合意を締結、同年10月には経営統合を正式に決定し、「合併覚書」に調印。平成16年(2004年)1月に明治生命と安田生命が合併し、明治安田生命が誕生



明治安田 再生プログラム

信頼回復をめざし、
成長に向けた土台づくり

中期経営計画

- ガバナンスの抜本的改革
- 基幹機能(引受・保全・支払)の強化
- アフターサービス重視の営業への変革

新風土創造

MOTプロジェクト

お客さまを大切にする会社実現に向けた新たな企業風土の創造

■ ガバナンスの抜本的改革

- 総代立候補制の導入
 - 取締役の過半数を社外取締役へ
 - 委員会設置会社*への移行
 - 経営の監督機能と執行機能を制度上明確に分離して、経営の監督機能を強化し、透明性を向上
- ※平成27年5月より「指名委員会等設置会社」

■ 信頼回復に向けた取組み

- 保険金等支払管理態勢の整備
- 「お客さまの声推進諮問会議」*の創設
 - ※平成27年4月より「お客さまサービス推進諮問会議」
- 「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」の設置
- お支払非該当件数や苦情件数の開示

再生・成長に向けた諸取組み

地域社会への貢献

■ CSR経営宣言

- CSRに関する基本認識のもと、CSR経営を永続的な取組みとするために制定。お客さまが暮らす社会・環境との絆等を明記

海外保険事業の展開

明治安田 チャレンジプログラム

お客さま満足度向上の徹底追求、
安定的な成長の実現

中期経営計画

- 基幹(営業職員)チャネルの抜本的改革
- チャネル多様化と新たなマーケット開拓
- 基幹機能と資本・財務基盤のいっそうの強化

新風土創造

MOTプロジェクト[第II期]

お客さま満足度向上を支える
企業風土づくりの推進

平成20年
2008年

明治安田 新発展プログラム

将来にわたる安定的成長を実現

中期経営計画

- 国内生命保険事業における安定的な成長力の確保
- 海外保険事業・介護事業等、成長分野への積極投資
- リスク管理の高度化と資本・財務基盤の強化

お客さま満足度向上を支える MOTプロジェクト[第III期]

お客さまを大切にする意識・行動の
さらなる浸透に向けた取り組みの推進

平成23年
2011年

明治安田 NEXTチャレンジ プログラム

「感動を生み出す生命保険会社」の実現、
企業価値の継続的かつ着実な向上

中期経営計画

- 対面のアフターフォローを中心としたブランド戦略
- 医療等の第三分野商品への取組みや海外保険事業への積極展開等による成長戦略
- 資本政策、リスク管理の高度化等によるいっそうの経営基盤の強化

感動実現プロジェクト

MoT運動(小集団活動)を軸に、一人ひとりの果敢な挑戦と、チーム力の発揮を後押しして、新たな企業風土を構築

平成26年
2014年

平成29年
2017年

■個人営業改革への挑戦

(第II期:平成23年度~第III期:平成26年度~)

- お客さまの満足度向上をめざし、質の高いコンサルティングとアフターサービスを提供
- MYライフプランアドバイザー制度の創設
- 社内教育検定制度の導入
- 安心サービス活動の導入

■事務サービス改革への挑戦

(事務サービス改革AAA:平成28年度~)

- 「お客さま発想」を最優先し、迅速・簡便・納得性を徹底追求
- キャッシュレス化、ペーパーレス化を推進



■各分野における改革への挑戦

- アンダーライティング改革
- 法人事務サービス改革
- 資産運用事務サービス改革
- 人財力改革
- 働き方改革
- 総務・インフラ改革

■ガバナンス強化へ向けた取組み

- コーポレートガバナンス・ガイドラインの制定
- 社外取締役会議の新設

■東日本大震災時の対応

MYライフプランアドバイザー(営業職員)を中心に、すべてのお客さまの安否確認を行なうため、「お見舞い訪問活動」を実施(平成23年10月時点で99.9%の安否・請求の確認を完了)



東日本大震災時の「安否確認活動」の経験を活かし、アフターフォロー態勢の高度化を推進

平成26年6月

総合保障商品
「ベストスタイル」の発売

5年ごと配当付組立総合保障保険
進化する保険
ベストスタイル

平成26年10月

「MY安心ファミリー登録制度」

平成27年4月

「MY長寿ご契約点検制度」



平成18年6月

「子どもの命・安全を守る」地域貢献活動



「ご高齢者等の見守り」活動を追加

平成26年9月

「地域を見守る」社会貢献活動

平成27年1月
サッカー「Jリーグ」と
「タイトルパートナー
契約」を締結



©J.LEAGUE PHOTOS

平成22年11月
タラクス社(ドイツ)との業務提携

平成24年6月
オイロパ社(ポーランド)との業務提携

平成28年3月
米国の生命保険
グループである
スタンコープ社を
完全子会社化



平成22年11月
アプリスト社(インドネシア)との業務提携

平成24年7月
フルタ社(ポーランド)との業務提携

平成22年12月
北大方正人寿(中国)との業務提携

平成25年11月
タイライフ社(タイ)との業務提携

明治安田 NEXTチャレンジ プログラムの 進捗状況

(平成26年度～平成28年度)

1. 明治安田NEXTチャレンジ プログラムの概要

当社は、平成26年度からの3カ年計画である「明治安田NEXTチャレンジプログラム」(「中期経営計画」+「感動実現プロジェクト※」)に取り組んでいます。

本プログラムでは、コンプライアンスの徹底を前提としつつ、「感動を生み出す生命保険会社」をめざすとともに、「ブランド戦略」・「成長戦略」の推進と、これらの戦略を支える「経営基盤の強化」を図ることで、企業価値の継続的かつ着実な向上をめざしています。

※「感動を生み出す生命保険会社」に向けた新たな企業風土構築の取組み

- ①職員一人ひとりがお客さまを大切にするために積極的かつ主体的に行動する
- ②働く仲間同士が一人ひとりの果敢な挑戦を後押しする
- ③チーム力の発揮に向けて職員相互が深い信頼で結ばれ共感し合える

2. 中期経営計画の取組状況

① ブランド戦略

営業職員による対面サービス等の「アフターフォロー」の価値を訴求することを通じ、「明治安田生命といえばアフターフォロー」と実感いただけるよう、さまざまな取組みを推進しています。

具体的には、総合保障商品「ベストスタイル」へのご加入時に、ご加入後の長期にわたるアフターフォローの内容を解説した冊子「安心ロードマップ」をお届けしているほか、ご契約内容や各種お手続きの有無について確認いただく定期点検を行なうなど、お客さまのご意向に沿ったアフターフォローの実践に取り組んでいます。

また、今後ますます加速していく超高齢社会においてアフターフォローの重要性がますます増していくことをふまえ、長寿の節目年齢を迎えたすべてのご契約者に対して「連絡先確認」と「請求確認」を実施する「MY長寿ご契約点検制度」、ご契約者との連絡が困難となった場合等に、第二連絡先を通じてご契約者の最新の連絡先を確認し、速やかなご連絡ができるようにする「MY安心ファミリー登録制度」を推進するなど、ご高齢者への対応の高度化を進めています。

こうしたブランド戦略に関する諸取組みについては、各種媒体を通じて効果的に周知することで、当社の認知度・好感度の向上を図っています。

②成長戦略

●国内生命保険事業

営業職員チャンネルにおいては、医療環境の変化やお客さまのライフサイクルの変化にあわせて、保障内容を毎年柔軟に見直すことができる新たな医療保障商品「メディカルスタイル F」を発売(平成27年6月)いたしました。

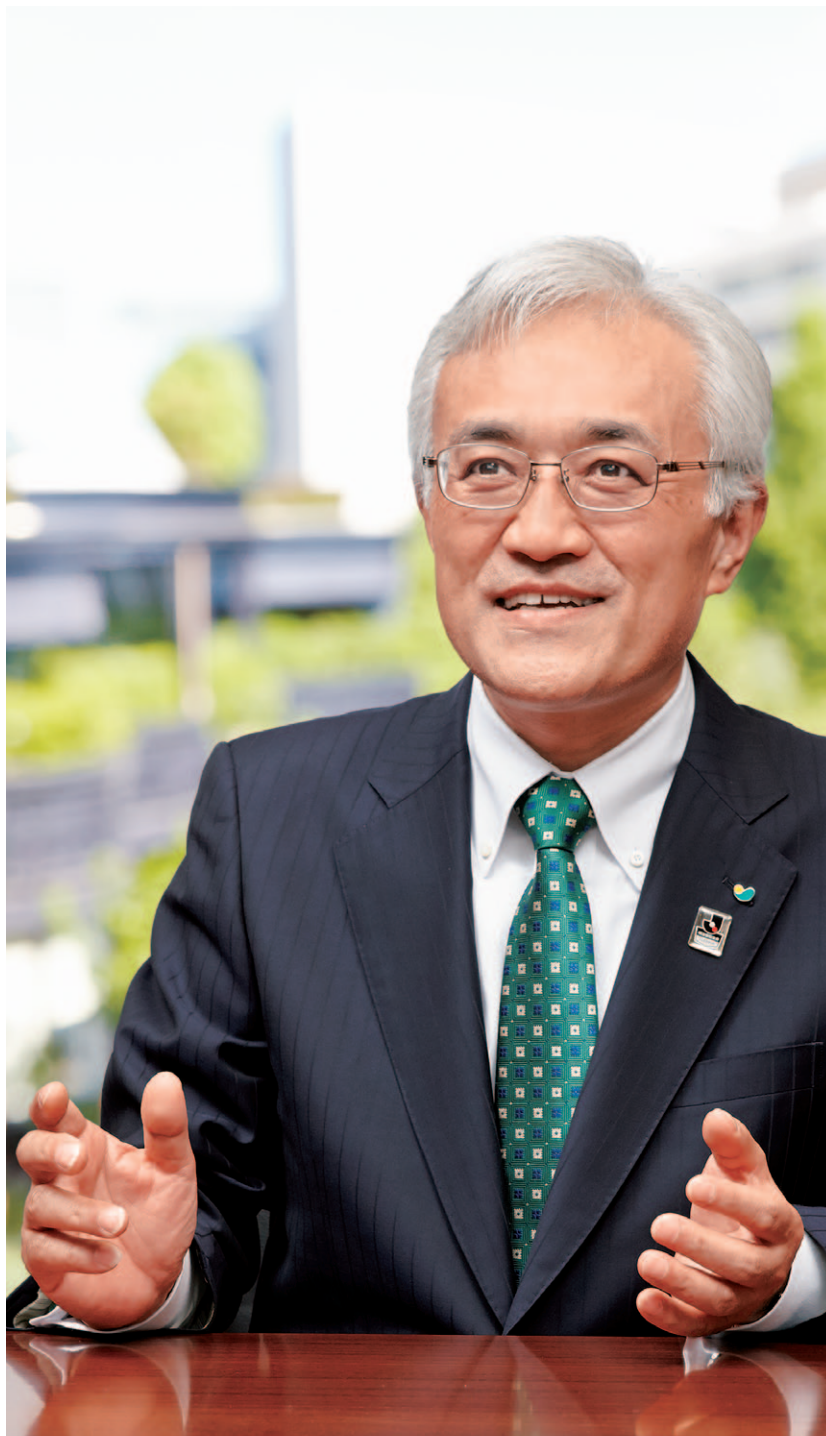
加えて、死亡保障に介護保障を組み込んだ一時払介護終身年金保障保険「パイオニアケアプラス」(平成27年8月)、無配当とすることで保険料負担を軽減し受取率を高めたことも保険「明治安田生命つみたて学資」(平成27年8月)、総合保障商品「ベストスタイル」の新たな特約として「重度疾病継続保障特約」「介護サポート終身年金特約」を発売するとともに、「ベストスタイル」の保障見直し制度・終身保障変更制度の取扱いを開始いたしました(平成28年6月)。

あわせて、営業職員の育成態勢の強化、都市部におけるお客さまサービス態勢の強化に向けた新卒チャンネルの創設など、販売サービス態勢の強化に取り組んでいます。

銀行窓販チャンネルにおいては、一時払商品で一定水準の収入保険料を確保しつつ、平準払商品の販売を強化するため、銀行への営業支援態勢を強化するとともに、経済環境の変化を受けにくい商品ラインアップの構築に向けた取組みを進めています。

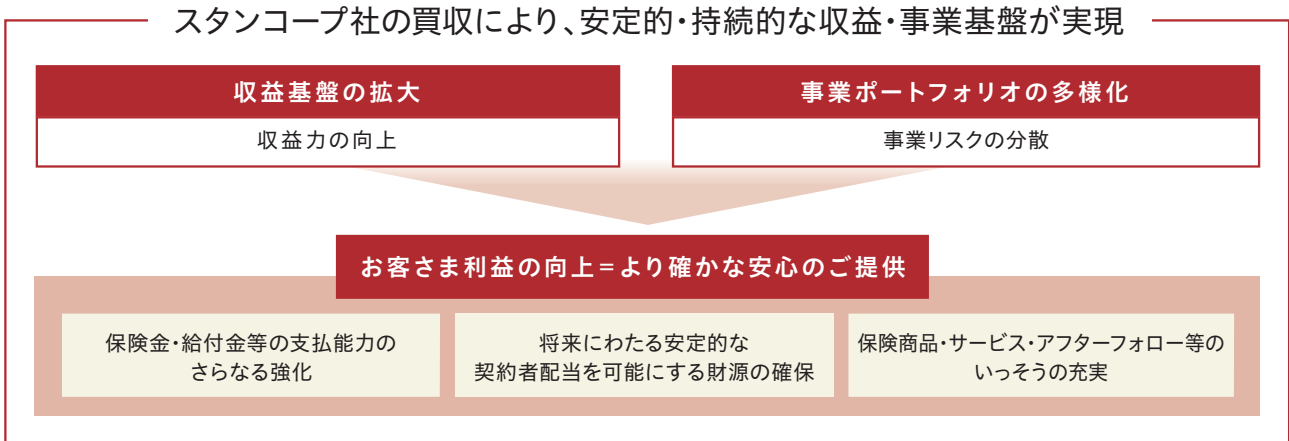
法人営業チャンネルにおいては、団体保険について、福利厚生制度の改善や付加価値サービスの向上に資する提案を推進するとともに、企業・団体やご加入者へのアフターフォローの充実を通じてご加入者数の拡大を図っています。団体年金については、特別勘定での受託および投資顧問子会社商品の媒介業務を中心に、実績配当型商品の販売を強化しています。

事務・サービスにおいては、事務取扱いルールの簡略化やお客さま向け通知・帳票の簡明化、保険引受基準の見直しや保険引受サービスの品質向上に向けた「事務サービス改革AAA」、団体保険・団体年金における事務品質向上と効率化に向けた「法人事務サービス改革」に取り組んでいます。

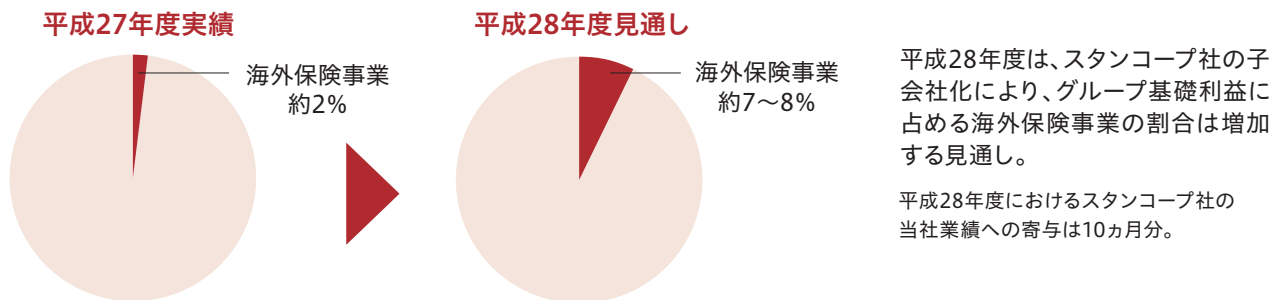


●海外保険事業・アセットマネジメント事業等

海外保険事業においては、本年3月に買収手続きを完了した、米国生命保険グループであるスタンコープ社をはじめ、既存投資先の収益拡大と経営管理の高度化に取り組むとともに、新規開拓に向けた検討と調査態勢の強化、グローバル人財の計画的な育成・確保に向けた育成プログラムの拡充等を推進しています。



◆グループ基礎利益※に占める海外保険事業の割合



※グループ基礎利益は明治安田生命の基礎利益に、連結される子会社および子法人等ならびに持分法適用の関連法人等のキャピタル損益等を控除した税引前利益(持分法適用の関連法人等については明治安田生命の持分相当額)を合算し、明治安田生命グループ内の内部取引の一部を相殺した数値を掲載。グループ基礎利益の平成28年度見通しには、スタンコープ社が含まれており、買収会計に伴う保有契約価値の償却費用等を控除する前のベースで合算。

アセットマネジメント事業においては、当社グループ収益への貢献をめざし、子会社である明治安田アセットマネジメントの企業年金受託残高および公募投資信託残高の増加に向けて取り組んでいます。

介護事業においては、介護総合情報サイト「MY介護の広場」を通じた介護関連情報の提供、介護付有料老人ホーム施設「サンビナス立川」の運営等、多面的なサービスを展開しています。

③経営基盤関連

資産運用においては、平成28年1月以降のさらなる超低金利環境に適切に対応しつつ、効果的な資産配分により収益性の維持・向上を図るとともに、成長分野への投融資を推進しています。

リスク管理においては、自己資本の確保に向けた定期的な検証を実施するとともに、統合リスク管理態勢の整備を進めています。

人事政策においては、成長戦略を支える挑戦意欲あふれた活力ある人財の育成・確保に向けて、職員一人ひとりの役割発揮の最大化、人財価値の向上およびダイバーシティ・マネジメントの強化に向けた取組みを推進しています。

3. 感動実現プロジェクトの取組状況

「めざす企業風土と取組みの基本方針」の理解・浸透に向け、社長をリーダーとして全役職員参画による取組みを進めています。

具体的には、担当者のお客さまへの想いをカード等でお届けする「MYメッセージ活動」の推進に加えて、「感謝の声」・「ハートフルカード」等による感謝・感動事例の共有と、さらなるお客さま満足度の向上に向けた取組み等を話し合う「職場MoT※ミーティング」等の開催により、「感動を生み出す生命保険会社」の実現に向けた風土醸成を推進しています。

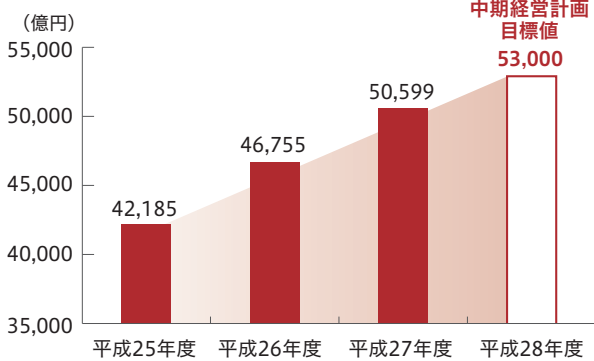
※MoTとは、「Moment of Truth(真実の瞬間)」の略：お客さまに明治安田生命が最良の選択だったと確信いただける「感動の瞬間」を、小集団活動を通じてより多く創出することを目的とした運動の社内呼称です。

4. プログラムの達成状況

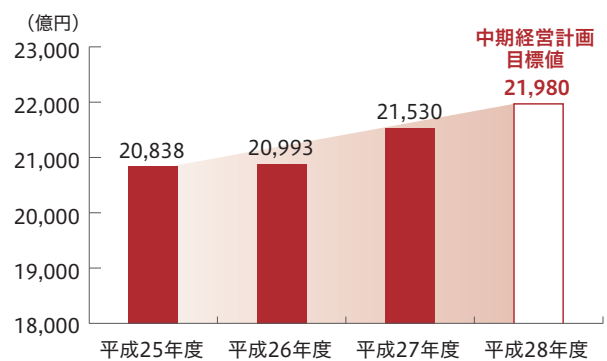
① 成長性

こうした取組みを実施した結果、平成27年度実績では、経営目標である「企業価値(EEV)」・「保有契約年換算保険料(個人営業)」が中期経営計画目標値に向けて順調に推移しています。

◆ 企業価値(EEV)

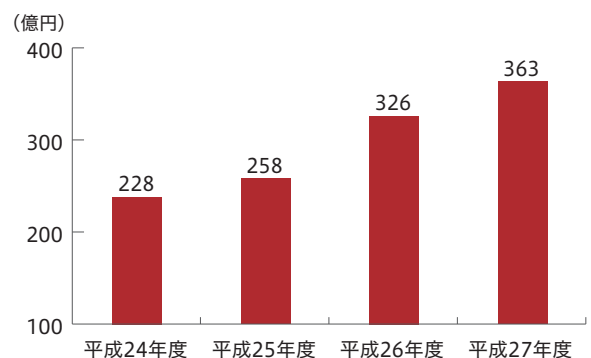


◆ 保有契約年換算保険料(個人営業)



また、成長戦略の一環として取り組んでいる医療・介護等の第三分野業績については、総合保障商品「ベストスタイル」に加え、医療保障商品「メディカルスタイル F」、一時払介護終身年金保障保険「パイオニアケアプラス」等の好調な販売により、着実に増加しています。

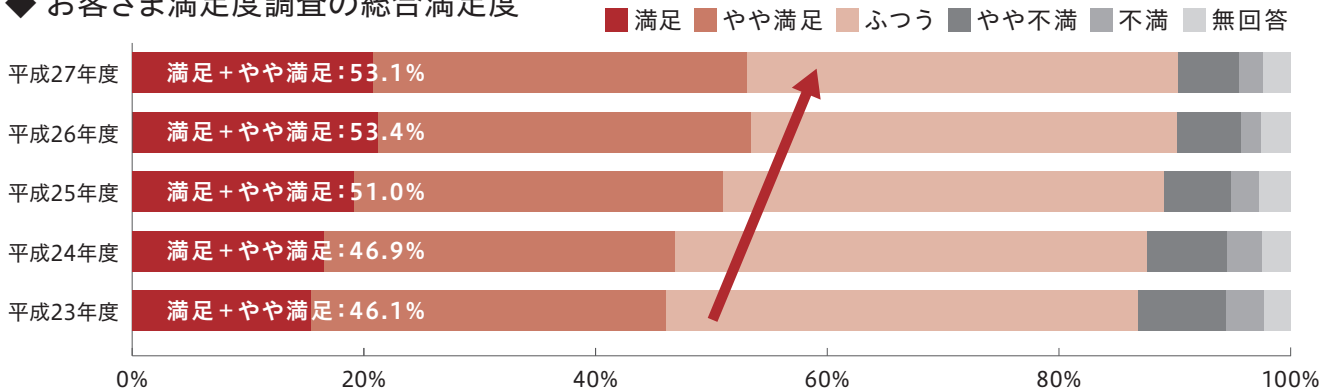
● 第三分野新契約年換算保険料



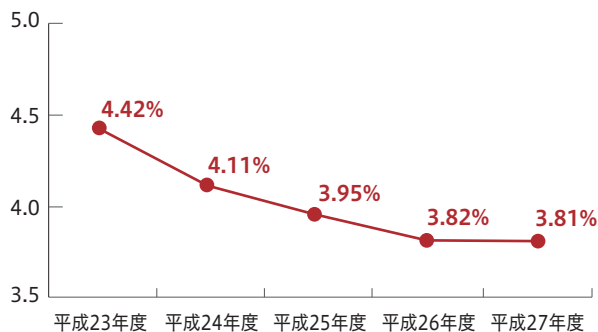
② 経営品質(クオリティ)

お客さま満足度(「満足」+「やや満足」の占率)は、対面によるアフターフォローの推進等により、平成18年の調査開始から着実に向上し、平成27年度もほぼ前年並みの水準で推移しています。また、契約クオリティを示す解約・失効・減額率も改善しています。

◆ お客さま満足度調査の総合満足度

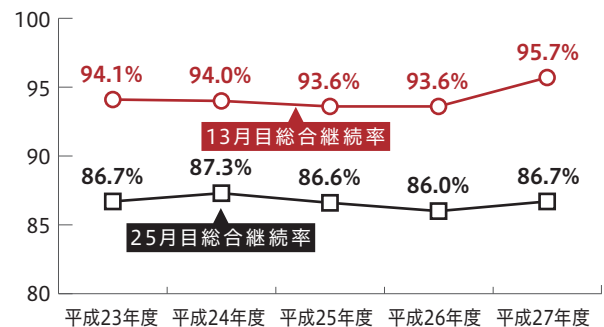


◆ 解約・失効・減額率の推移



*解約・失効・減額率は、年度始保有契約年換算保険料に対する解約・失効・減額年換算保険料の割合

◆ 総合継続率の推移

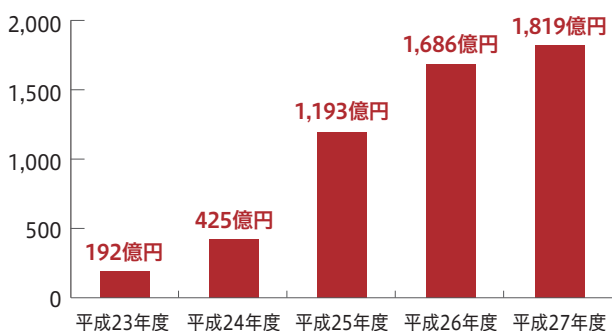


*総合継続率は契約高ベース

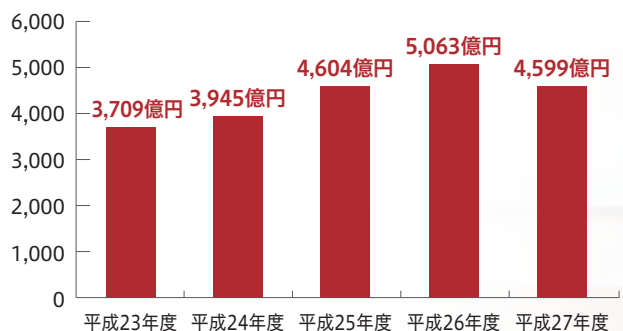
③ 収益性

平成23年度に、長年の課題であった逆ざやを20年ぶりに解消して以来、利差益が順調に推移しており、基礎利益についても引き続き高い水準を確保しています。

◆ 利差の推移



◆ 基礎利益の推移



4 健全性

生命保険会社における行政監督上の指標の一つであるソルベンシー・マージン比率が938.5%となる等、健全性を示す指標についても、引き続き高い水準を確保しています。

	平成26年度末	平成27年度末
ソルベンシー・マージン比率	1,041.0%	938.5%
実質純資産額	88,993億円	95,156億円
一般勘定資産に対する比率	25.0%	26.6%
一般勘定資産全体の含み損益	56,182億円	61,707億円
うち時価のある有価証券等の含み損益*	52,767億円	58,204億円

※買入金銭債権含む

明治安田生命は、
アフターフォロー
で保険を変えます。



「明治安田生命Jリーグ」の応援を通じた地域社会の活性化への貢献

「明治安田生命Jリーグ」は2016シーズンで2年目を迎えました。



2015シーズンは当社従業員とお客さまをあわせて約13万人がスタジアムに足を運び、Jリーグ等の試合を応援しました。「全員がサポーター」を合言葉にJリーグおよび地元のJクラブ等※を応援することで、地域社会の活性化や子どもたちの健全育成に貢献していきます。

※近隣にJクラブがない場合は、JFL等に所属しているクラブ



J1リーグセカンドステージ優勝旗授与の様子



明治安田生命J1リーグチャンピオンに授与される「明治安田生命杯『球軌道』」贈呈の様子

「明治安田生命Jリーグ」所属の全クラブとスポンサー契約を締結しました。



お客さまやJリーグのファン・サポーターとの絆をいっそう深めるために、全国の3本部・78支社において、「明治安田生命Jリーグ」に所属の全53クラブ等※とスポンサー契約を締結しました。

※近隣にJクラブがない場合は、JFL等に所属しているクラブ



明治安田生命冠試合の様子(大船支社・平塚支社)



©J.LEAGUE

スポンサー契約を締結したJクラブ

全国の支社等で、「地域を見守る」社会貢献活動を展開し、ご高齢者等の安心・笑顔を見守っています。

子どもの命・安全を守る地域防犯の取組みに加え、「同じ洗濯物が何日も干したままになっている」「郵便物や新聞があふれている」等、日々の営業活動を通じてご高齢者等の様子に気付いたことがあれば自治体等に連絡し、不測の事態を未然に防ぐ取組みを、平成26年9月末から全国の支社等で展開しています。



小学生を対象としたサッカー教室を 全国で約200回開催しました。



平成27年度は地元のJクラブ等のみなさまの全面協力を得て、小学生を対象としたサッカー教室を全国で約200回開催し、約1万7千人のお子さまや保護者の方々にご参加いただきました。

明治安田生命 サッカー教室

検索



QRコードでも検索できます



小学生向けサッカー教室の様子(名古屋南支社)



小学生向けサッカー教室の様子(四国東支社)

明治安田生命Jリーグ「2016シーズン」篇の CMを全国で放映中です。



CMでは「サッカー教室」を取り上げ、地域社会に貢献し、子どもたちの夢を支えたいという当社の想いを伝えています。「サッカー教室」に参加されたお子さまたちのはつらつとした姿と生き生きとした笑顔を伝えるCMとなっています。

明治安田生命 CM

検索



QRコードでも検索できます



当社の「CSRへの取組み」については、「CSRウェブサイト」からご覧いただけます。

<http://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/>

明治安田生命 CSR

検索



ご高齢者へのアフターフォロー 充実へ向けた取組みについて

確かな安心をお届けするために
「MY長寿ご契約点検制度」を実施しています。

「MY長寿ご契約点検制度」の取組みについて

超高齢社会が進展する日本で、大切な保険金・給付金などを確実に
にお支払いするために、平成27年4月から、長寿の節目を迎えら
れるご契約者さまに、保険金等のご請求やご連絡先変更の有無
を能動的に確認し、その後のお手続きまでサポートする「MY長寿
ご契約点検制度」を実施しています。

平成27年度は、対象のお客さま約9万人のうち、87,700人(96.9%)
のご契約点検(請求確認)をすることができ、約2,300件の各種お
手続きに対応いたしました。

特に、90歳以上のお客さまの状況確認では、住民票照会や当社職
員の訪問などにより99.6%のお客さまの確認をすることができ、
ご連絡先の整備や名義人変更、保険金・給付金のお支払いも進み
ました。アフターフォロー態勢の高度化が前進したものと考えてお
り、平成28年度も対象のお客さま約9万人への対応を行ないます。

一生涯の保障を提供する生命保険会社として、これからもご高齢
のご加入者さまへのアフターフォローの充実に取り組んでいきます。



大切なことを確かめるために、
明治安田生命は会いに行く。

 明治安田生命

長寿の国のアフターフォロー。
「お忘れの保険金・給付金などはございませんか?」「ご連絡先に変更は
ございませんか?」77歳、90歳等の長寿の節目に、こちらから積極的に
確認させていただく「MY長寿ご契約点検制度」を実施しています。この
制度は、MYライフアドバイザーによる定期的な訪問・確認活動に
加えて行なう、明治安田生命独自の点検制度です。

MYライフアドバイザー(営業職員)による
定期的な訪問・確認活動

+

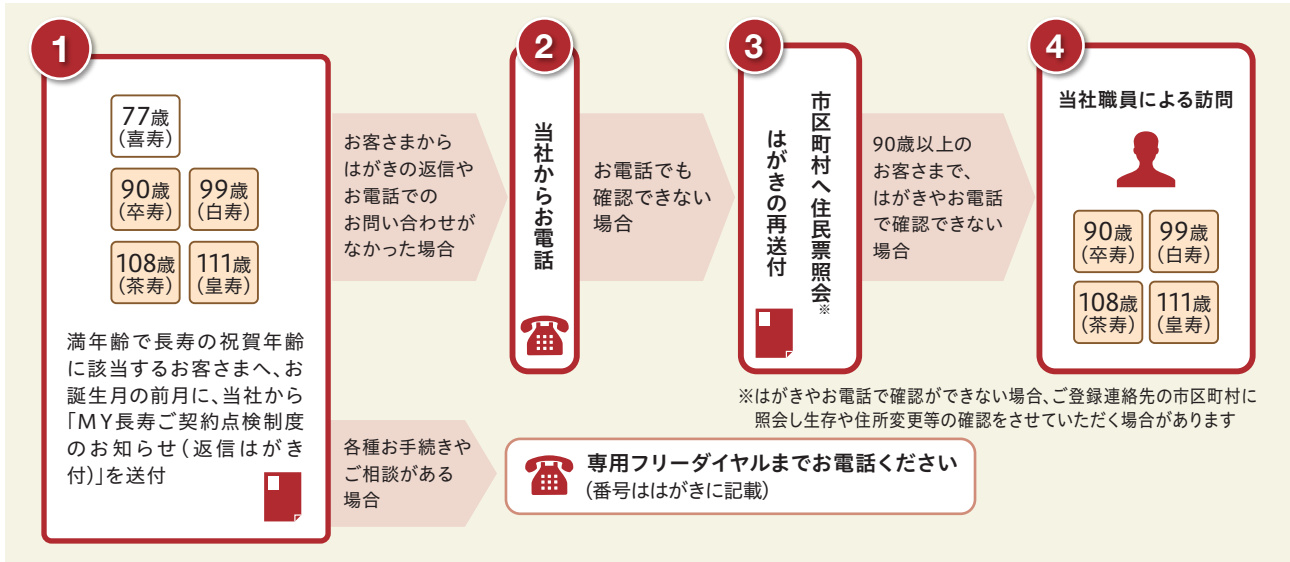
MY長寿ご契約点検制度

長寿の節目を迎えられるご契約者さまに、当社からはがきやお電話をさし
あげて、保険金等のご請求やご連絡先変更の有無を確認し、その後の
お手続きまでしっかりサポートします。

77歳(満期)	90歳(満期)	99歳(満期)	108歳(満期)	111歳(満期)
はがきや電話による確認	はがきや電話や訪問による確認			
はがきや電話で確認できなかったお客さまに 点検制度の担当職員が直接訪問いたします				

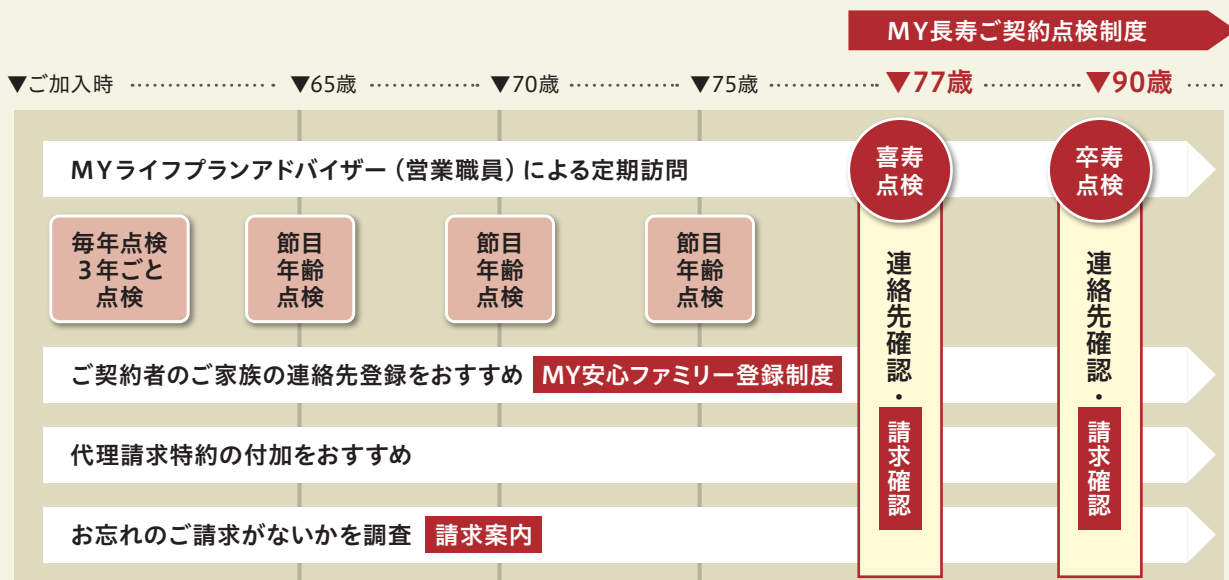
詳細はWebでもご覧いただけます。 [明治安田生命 MY長寿](#) 

「MY長寿ご契約点検制度」の流れ



MYライフプランアドバイザー(営業職員)の定期訪問などを通じて、積極的なアフターフォローを行なっていきます。

アフターフォロー体制



請求確認とは?

お客さまから保険金・給付金のご請求がない段階で、ご請求の有無について当社が積極的に確認を行ないます。

請求案内とは?

お客さまからの保険金・給付金のご請求をうけて、お忘れのご請求がないかを確認して、当社が積極的に請求のご案内を行ないます。

MY安心ファミリー登録制度とは?

ご契約者と連絡が困難となった場合に、ご契約者以外の連絡先(第二連絡先)を通じて居所を確認させていただく制度で、特にご高齢のご契約者に登録をお勧めしています。

総合保障商品 **ベストスタイル** について

進化する保険「ベストスタイル」は、
発売開始以来94万件を超えるご契約をいただきました。

「ご加入時」に必要な保障を組み合わせられること、「ご加入後」に環境の変化に応じて保障内容を見直せること、「ご請求時」に支払事由がわかりやすいことを大切に、きめ細かいコンサルティングとアフターフォローで、いつも「あなたの今」に寄り添います。

わたしたちは**アフターフォロー**でお届けします。

最新の保障

時代にあった保障を
提供し続けること



最適な保障

お客さまにあった保障を
提供し続けること

新登場

重度疾病継続保障特約

特徴 1

7つの重度疾病を保障

7つの重度疾病に備えることができます。

○7つの重度疾病とは、急性心筋梗塞・脳卒中・重度の糖尿病・
重度の高血圧性疾患(高血圧性網膜症)・慢性腎不全・肝硬変・
重度の慢性膵炎です。

「重度疾病継続保障特約」と「がん保障特約」
をあわせて「療養費ワイドサポート」として
ご提供し、8つの重い病気(がんと7つの重度
疾病)になったときの療養費(治療+休養)を
幅広くサポートします。

療養費 ワイドサポート

特徴 2

特約が継続

7つの重度疾病ごとに保険金を1回ずつお支払いします。

○重度疾病ごとに1回ずつ保険金をお支払いするまで特約は消滅せず継続します。

介護サポート終身年金特約

特徴 1

一生涯の保障

「一生涯の介護保障」を「生涯一定の保険料」でご提供します。

特徴 2

低廉な保険料

保険料払込期間中の「死亡保障」や「解約返戻金」をなくし、
低廉な保険料にしています。

特徴 3

安心の終身年金

「要介護3以上」に該当した場合、「終身年金」をお支払いします。

「更新型のススメ。」について

より詳しい内容についてはWebをご覧ください。
<http://www.meijiyasuda.co.jp/enjoy/koukoku/fp/>



生命保険契約は、一般に30年、40年の長期にわたる契約であり、ご加入後の継続的な「アフターフォロー」を通じて、「暮らしや社会環境の変化などにあわせて保障内容や保険料を見直していくこと」が重要と考えます。

米国生命保険グループであるスタンコープ社の完全子会社化について

平成28年3月8日付で、スタンコープ社の買収手続きを完了し、当社の完全子会社としました。

スタンコープ社は当社の理想的なパートナー

スタンコープ社は、米国の団体保険分野でトップクラスの生命保険会社です。

創業100年以上の歴史を持つ同社は、「保険業界をリードし、お客さまに豊かさと安心をお届けすること」を経営理念に掲げて米国全土で事業を展開しており、当社と共通の価値観を有する会社です。

同社を通じて、世界最大の生命保険市場である米国での成長機会を確保することにより、当社グループ全体での成長軌道をより確かなものとし、お客さま利益のさらなる向上をめざしていきます。



(左)スタンコープ社 会長・社長兼CEO グレグ・ネス (右)社長 根岸 秋男

スタンコープ社の概要

会社概要

- 創業：明治39年(1906年)
- 従業員数：2,767名(平成27年12月末時点)
- 本社：米国オレゴン州ポートランド市
- 顧客数：約620万人(全米50州で事業展開)
- 格付け：S&P A+(Strong) ; Moody's A2(Good) ; A.M. Best A(Excellent) (平成27年12月末時点)
(傘下の生命保険会社Standard Insurance Companyの保険財務力格付け)
- 代表者：会長・社長兼CEO グレグ・ネス

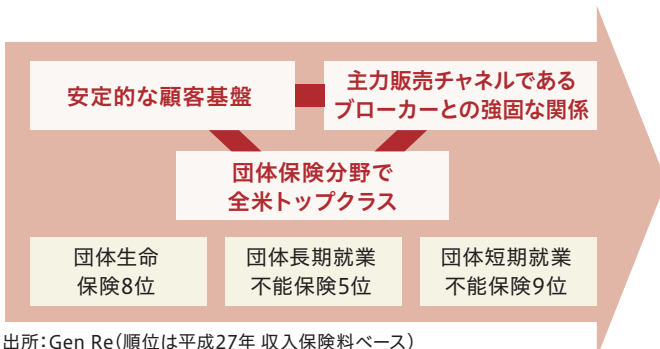
主要経営指標 (平成27年)*

- 収入保険料：2,610億円
- 総資産：2兆7,950億円
- 税引前利益：360億円
- 純資産：2,642億円
- 当期純利益：258億円

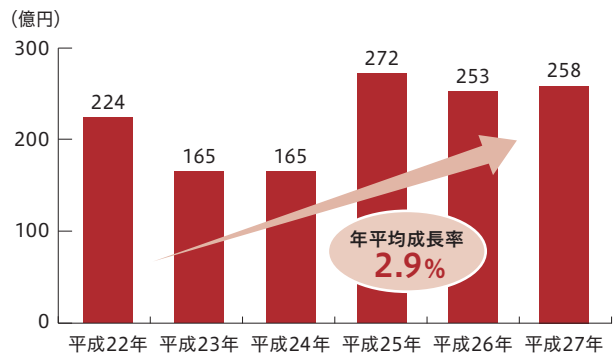
※米国証券取引委員会に提出されている年次報告書(Form 10-K)ベース(米国財務会計基準)
平成27年12月末の為替レート(1米ドル=120.61円)で円換算

スタンコープ社の強み

主力ブローカーチャネルとの強固な信頼関係、安定的な顧客基盤等、堅実なビジネスモデルのもとで、安定的な成長性・収益性と健全性を実現しています。



■当期純利益



平成28年熊本地震に関する当社の対応について

このたび平成28年熊本地震によりお亡くなりになられた方々に対しまして、心よりお悔み申しあげますとともに、被災されたみなさまに心よりお見舞い申しあげます。

一日も早い復旧を心よりお祈り申しあげます。当社では、被災されたみなさまに対し、以下のお取扱いを実施し、今後とも被災された地域の方々のお役に立てるよう、取り組んでまいります。

1. 災害死亡保険金等の全額お支払い

災害関係特約については、約款に地震等による災害死亡保険金、災害入院給付金を削減したり支払わない場合があると規定されていますが、今回はこれを適用せず災害死亡保険金等を全額お支払いいたします。

2. 保険料払込猶予期間の延長に関する特別取扱い

保険料のお払込について、お申し出により、保険料のお払込猶予期間を被災より最長6ヵ月間に延長するお取扱いをいたします。

3. 保険金・給付金の簡易迅速なお支払い

保険金・給付金などのお支払いについて正規のお手続書類が整わない場合でも、公の証明書(自治体、警察等が発行した証明書等)のご提出により、お手続きに必要な書類を一部省略する等、簡易にお取扱いをいたします。

4. 新規契約者貸付に対する利息の免除

災害救助法適用地域で被災されたご契約者さまがご契約者貸付制度を受付期間中(平成28年4月14日から6月30日まで)に新たにご利用された場合は、契約日にかかわらず、同年10月31日までの貸付利息を免除いたします。

5. 企業向け貸付への対応

災害救助法適用地域で被災された当社既融資先法人のお客さまを対象に、元利金のご返済が遅延されても入金等の督促および遅延損害の適用を行なわないことといたします。また、返済猶予等のお申し出についても、個別事情に応じて対応いたします。

6. 必要な入院治療を受けられなかった場合の特別取扱い

当社は、約款規定に基づき、病院または診療所において医師による入院治療を受けられた場合に入院給付金をお支払いすることにしてあります。平成28年熊本地震では、ご入院をただちにできなかった場合、ご退院が当初の予定より早まった場合、病院にご入院できなかった場合が想定されることをふまえ、入院給付金のお支払いについて特別の取扱いを実施いたします。

7. 義援金の寄贈

被災地のみなさまの支援を目的として、義援金3,000万円を寄贈いたしました。

*平成28年4月14日の熊本県熊本地方の地震にかかる災害救助法適用地域に限ります。

*本特別取扱いは平成28年7月1日現在のものです。