

01

明治安田生命の現況 2018

明治安田生命の経営戦略

■ 明治安田生命3カ年プログラム 「MYイノベーション2020」の進捗状況 (2017年度～2019年度).....	28
■ 成長戦略	
国内生命保険事業(個人営業改革、法人営業改革)	34
個人事務サービス(個人事務サービス改革)	36
法人事務サービス(法人事務サービス改革)	37
資産運用(資産運用改革).....	38
資産運用事務サービス(資産運用事務サービス改革)	39
海外保険事業(海外保険事業改革)	40
国内関連事業(国内グループ会社経営管理改革)	41
■ 経営基盤戦略	
経営管理の高度化(ガバナンス改革)	42
人事政策(人事改革)	43
総務インフラ・執務環境整備(総務改革)	44
システム開発態勢(システム開発態勢改革)	45
■ ブランド戦略	46

MYイノベーション2020

の進捗状況

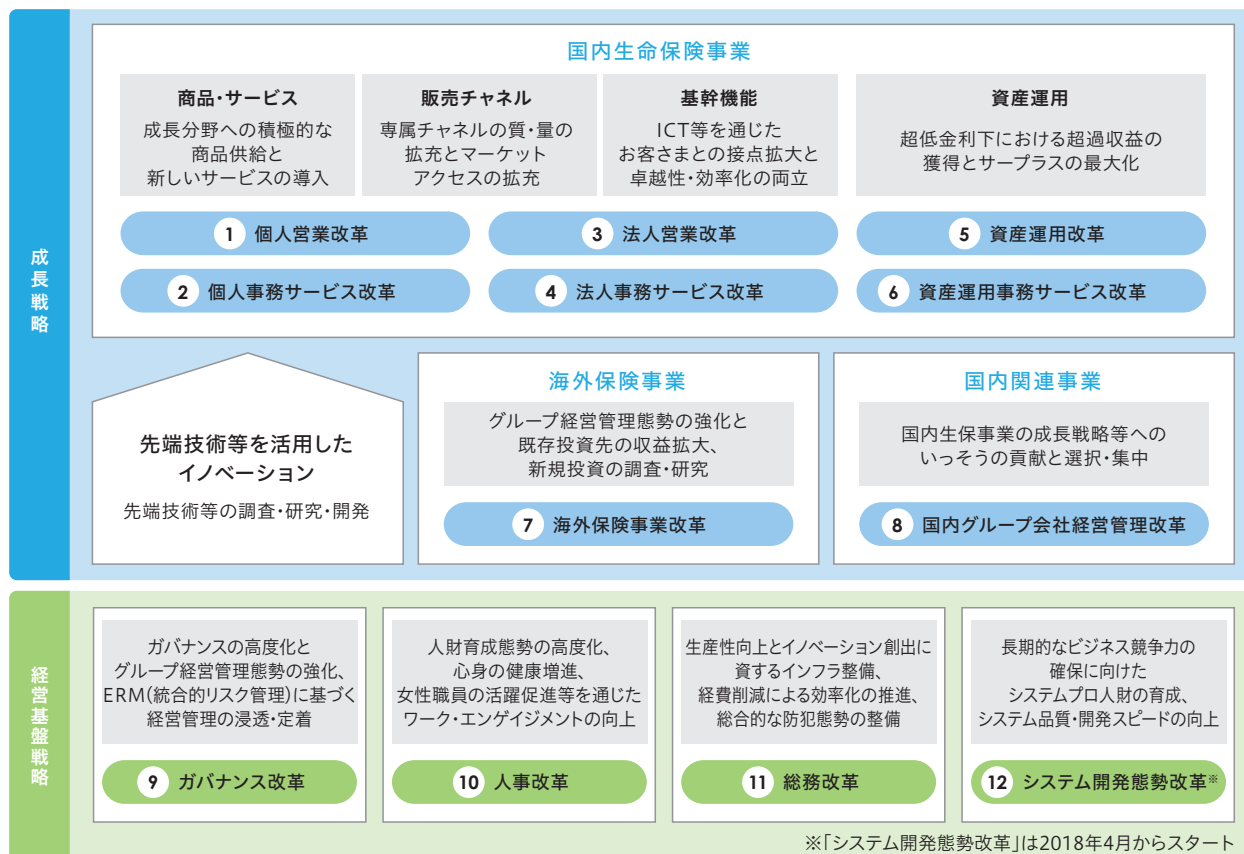
2017年度～2019年度

1 MYイノベーション2020の概要

当社は、2017年4月から、新たに制定した企業理念「明治安田フィロソフィー」の実現に向けて、「イノベーション」(変革・創造)を興すべく、3ヵ年プログラムである「MYイノベーション2020」(中期経営計画+企業ビジョン実現プロジェクト)に取り組んでいます。本プログラムでは、お客さま志向とコンプライアンスの徹底を前提に、「成長性」「収益性」「健全性」のバランスを取りつつ、企業価値の安定的かつ着実な向上をめざし、7つの重点方針に沿った成長戦略・経営基盤戦略・ブランド戦略を推進しています。

そのエンジンとなる「12の改革」においては、成長戦略として、国内生命保険事業、海外保険事業、国内関連事業の各分野でのイノベティブな取組みを推進するとともに、経営基盤戦略として、将来の成長の土台となる経営基盤の強化に取り組んでいます。

■「MYイノベーション2020」の「12の改革」



※「システム開発態勢改革」は2018年4月からスタート



2 プログラムの進捗状況

2017年度において、成長性を示す「保険料等収入」は、単体・グループともに増収となりました。また、収益性を示す「基礎利益」は、単体・グループともに増益を実現し、明治安田生命発足以来の最高益を更新することができました。さらに、健全性を示す「ソルベンシー・マージン比率」「連結ソルベンシー・マージン比率」も、引き続き、業界トップ水準を確保しています。

2017年度に実施した「お客さま満足度調査」においては、総合満足度（「満足」+「やや満足」の占率）が62.6%と過去最高値を記録し、「営業職員に対する満足度」ならびに「ご加入いただいている商品に対する満足度」も過去最高値を記録しました。特に、「営業職員に対する満足度」については、過半数のお客さまから最高の評価をいただいています。



経営品質面においては、解約・失効・減額率および継続率が順調に進捗するなど、お客さまからのご期待にお応えすべく、態勢の整備に努めています。

このように、2017年度は、「MYイノベーション2020」の初年度として、「成長性」「収益性」「健全性」のバランスをとりながら、順調なスタートを切ることができました。

1. 経営目標

経営目標は、いずれも中期経営計画目標値に向け、順調に推移しています。

項目	2017年度末	前年度末比	中期経営計画 目標値	
企業価値(EEV) ^{※1}	49,405億円	104.8%	+20%	
保有契約年換算保険料[個人営業]	22,056億円	100.0%	22,470億円	
団体保険保有契約高[法人営業]	113.9兆円	100.9%	国内シェアNo.1	
第三分野新契約年換算保険料 ^{※2}	482億円	117.3%	560億円(+40%)	
お客さま数	アドバイザー等チャンネル ^{※3}	694万人	102.0%	700万人(+約20万人)
	法人営業チャンネル ^{※4}	485万人	101.2%	494万人(+約15万人)
経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR) ^{※5}		129%	—	「150~160%」以上
	参考値 ^{※6}	165%	—	—
オンバランス自己資本 ^{※7}	26,511億円	107.6%	3兆円(+20%)	

※1 経済環境の前提を2016年度末で固定しているほか、貯蓄性商品の解約率などコントロールすることが困難な前提の変動による影響分を除外した額。当該影響分も考慮した企業価値(EEV)は48,333億円

※2 個人営業の第三分野新契約年換算保険料に、法人営業におけるマス販、団体医療、団体就業、団体信用の第三分野保障部分と、明治安田損害保険の普通傷害、所得補償、医療の新契約年換算保険料相当額を加えた額

※3 生保契約者(すえ置・年金受取中を含む) + 生保被保険者 + 損保被保険者(重複を除く)

※4 任意加入型団体保険の被保険者数(当社単独・幹事契約の本人・配偶者被保険者)

※5 当社のリスク量全体(信頼水準99.5%)に対して十分な自己資本が確保できているかを示す経済価値ベースの指標(当社の内部モデルに基づく数値)

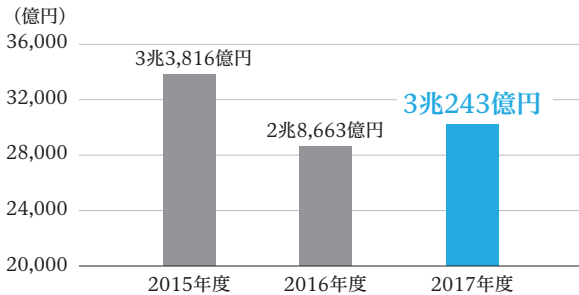
※6 IAISが検討を進めるICSをふまえたモデル(終局金利、運用期待収益率(0.15%)上乘せ、税効果、等を反映)で算出した値

※7 所定の内部留保と外部調達資本の合計額

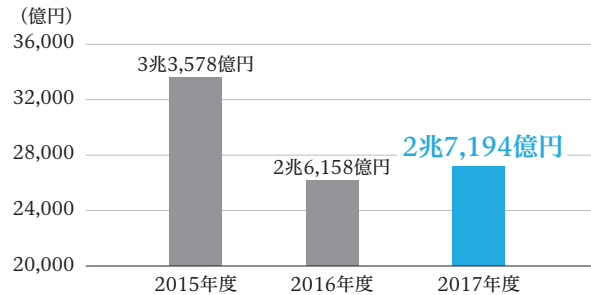
2. 成長性

保険料等収入は、グループ・単体ともに増収となりました。

■ グループ保険料



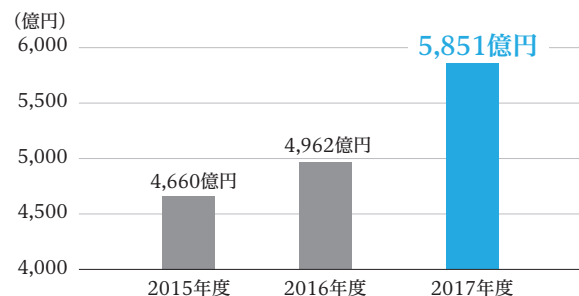
■ 保険料等収入(単体)



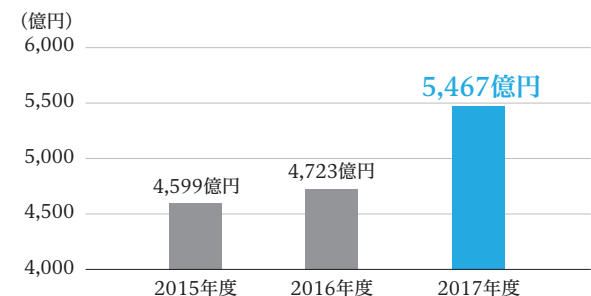
3. 収益性

基礎利益は、超低金利環境のなか、グループ・単体ともに増益となり、明治安田生命発足後の最高益を更新しました。

■ グループ基礎利益



■ 基礎利益(単体)



4. 健全性

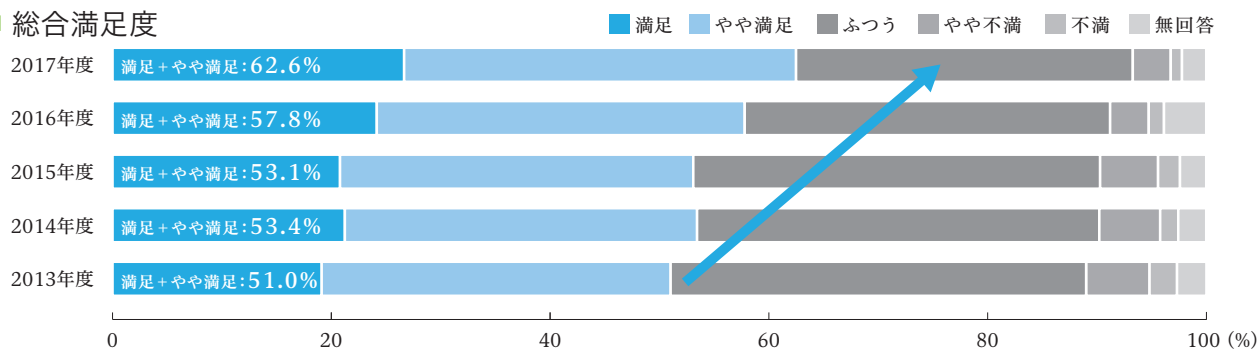
生命保険会社における行政監督上の指標のひとつであるソルベンシー・マージン比率は、引き続き、業界トップレベルを維持しているほか、その他の健全性指標も高い水準を確保しています。

項目	2015年度末	2016年度末	2017年度末
ソルベンシー・マージン比率	938.5%	945.5%	937.9%
連結ソルベンシー・マージン比率	983.7%	998.9%	990.2%
実質純資産額	95,156億円	95,639億円	98,275億円
一般勘定資産に対する比率	26.6%	26.0%	26.1%
一般勘定資産全体の含み損益	61,707億円	60,409億円	61,826億円
うち時価のある有価証券の含み損益	58,204億円	56,669億円	57,886億円

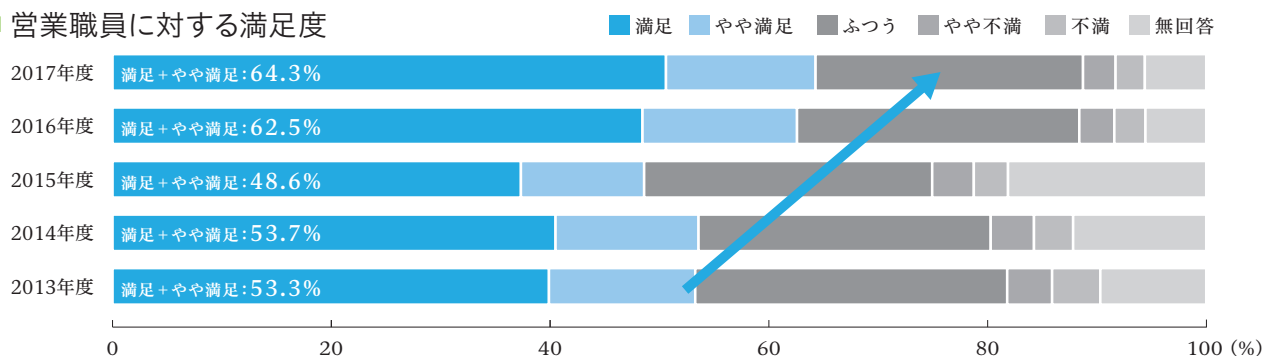
5. お客さま満足度

企業ビジョンである「人に一番やさしい生命保険会社」の重要な検証指標の一つである「総合満足度（「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、2017年度は62.6%と、2006年度の調査開始以来の最高値となりました。また、「営業職員に対する満足度」「ご加入商品に対する満足度」も過去最高値を記録しています。

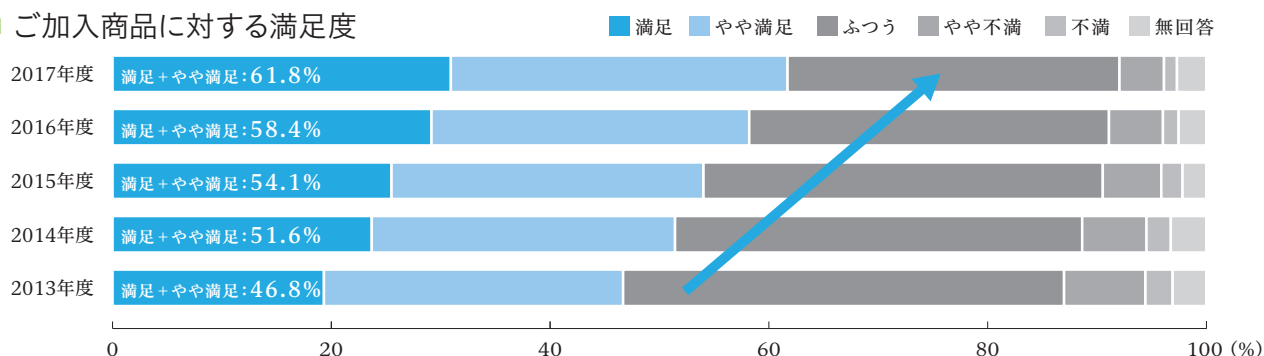
■ 総合満足度



■ 営業職員に対する満足度



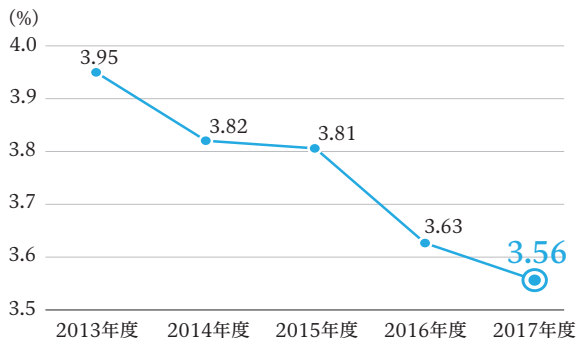
■ ご加入商品に対する満足度



6. 経営品質

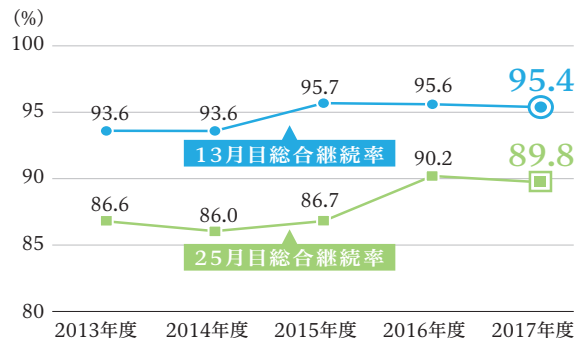
契約クオリティを示す解約・失効・減額率および継続率はお客さまへのアフターフォローの実施等により着実に改善しています。

■ 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 中期経営計画の取組状況

1. 成長戦略

国内生命保険事業

国内生命保険マーケットにおいては、成長が見込まれる「第三分野」「高齢者・退職者」「女性」「投資型商品」の4つを重点マーケットと位置付け、医療・介護等の保障性商品の販売量拡大と、お客さま数の拡大に取り組んでいます。

営業職員チャネルにおいては、2016年10月に創設した「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」(以下、「ライト!シリーズ」と記載)のラインアップを拡充し、2017年4月に、二つの損害保険商品「明治安田生命おてがる自転車」「明治安田生命おまもり家財」を発売しました。「ライト!シリーズ」は引き続き大変ご好評いただいております。2018年3月末までの累計販売件数は、65万件を突破しました。また、「ライト!シリーズ」にご加入いただいたお客さまから、総合保障商品「ベストスタイル」等への追加加入をいただいております。「ベストスタイル」の3月末までの累計販売件数は152万件となりました。新商品としては、2017年8月に、国内の低金利環境の長期化をふまえた新たな投資型商品「米ドル建・一時払養老保険」を、12月に、セカンドライフ世代専用の医療保障商品「50歳からの終身医療保険」等を発売しました。

あわせて、営業職員の教育・育成態勢の強化や営業職員制度の見直しなど、販売・サービス態勢の強化に取り組まれました。

銀行窓販チャネルにおいては、2017年8月に、米国や豪州との金利差に着目した外貨建一時払終身保険「外貨建・エブリバディプラス」を発売するなど、中高年層・富裕層等の資産運用ニーズにお応えするための商品を提供しました。

法人営業チャネルにおいては、団体保険について、2017年4月に発売した「がん保障特約付団体信用生命保険」の導入を推進するとともに、企業・団体の従業員等への提案機会を拡大するBtoE※ビジネスを推進し、お客さま数の拡大を図るとともに、6月に企業・団体の健康増進に対する取組みを総合的に支援する「MY健康応援プログラム」の提供を開始しました。

事務・サービスにおいては、各種お手続きにおけるICTの活用や、超高齢社会に適合したアフターフォロー態勢の高度化に取り組んだほか、ご自身によるお手続きが難しいお客さまをサポートする「MYアシスト+(マイアシストプラス)」制度を創設し、2018年4月から運用を開始しています。

資産運用においては、市場環境に応じた効果的な資産配分を実施したほか、クレジット投融資の強化やサステイナビリティ投融資の推進といった資産運用手法の高度化・多様化に取り組み、資産運用収益力の強化に努めました。

※Business to Employeeの略で、企業・団体の従業員等に対するアプローチを意味する当社用語

海外保険事業・国内関連事業

海外保険事業では、引き続き、グループ経営管理態勢の強化を推進するとともに、スタンコープ社を中心とした既存投資先の収益力強化に取り組みました。

国内関連事業では、お客さま利益向上への貢献に向け、国内関連会社各社、各財団の強みとなる専門性をより高めるための取組みを推進しました。

2. 経営基盤戦略

ガバナンス機能の高度化に取組み、国際的な監督規制の動向等もふまえた、グループ経営管理態勢の強化を引き続き推進するとともに、取締役会および指名・監査・報酬の3委員会の自己評価にあたり、より公正・客観的な評価を行なうため、外部コンサルタントによる助言・サポートを導入し、把握した課題と対応策を策定・公表しました。

リスク管理においては、リスクアペタイトに基づいたリスク・リターン運営や資本配賦運営を経営戦略の策定に活用するなど、ERMの高度化を推進するとともに、重要リスクの管理、自己資本充実度評価(ORSA)なども継続的に実施しました。

資本政策においては、超低金利環境をふまえ、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、基金および劣後債による外部調達を実施するなど、資本・財務基盤の強化に引き続き取り組みました。

人事政策においては、「ワーク・エンゲイジメント」の向上をめざし、全社的な人財価値の向上、従業員の健康増進、働き方改革を通じた生産性向上等に取り組みました。また、多様性の受容に向けて、女性職員の活躍促進に取り組んだ結果、管理職に占める女性の割合は23.5% (前年差+2.3ポイント)にまで向上しました。

3. ブランド戦略

「企業ビジョン」の実現に向けて、営業職員による対面サービスを中心に、ご契約の定期点検等を通じ、お客さまに充実したアフターフォローを実感いただけるよう取り組みました。具体的には、総合保障商品「ベストスタイル」のご加入者に向けたアフターフォローの解説冊子「安心ロードマップ」のお届けや、大規模災害等の発生に備え、あらかじめ第二連絡先をご登録いただく「MY安心ファミリー登録制度」、お客さまが長寿の節目年齢を迎えられた際に、「保険金等の請求の有無」と「ご連絡先の変更の有無」を当社が能動的に確認する「MY長寿ご契約点検制度」等、「明治安田生命といえばアフターフォロー」とお客さまから認知いただけるような取組みを推進しています。

さらに、Jリーグのタイトルパートナーとして、全国86支社等が「明治安田生命Jリーグ」所属の全54クラブ等とスポンサー契約を締結し、Jクラブ等の応援を通じた地域社会の活性化や、小学生向けサッカー教室等を通じた子どもの健全育成に取り組みました。(2017シーズンの当社従業員・家族とお客さまをあわせたスタジアム観戦者数は約27万人。サッカー教室参加者数はお子さまや保護者の方々をあわせて約1万6千人)

こうした諸取組みについては、お客さまと価値観を共有するとともに、各種媒体を通じて効果的にお知らせし、当社企業ブランドの構築に努めました。

4 企業ビジョン実現プロジェクトの取組状況

「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」の実現に向け、従業員一人ひとりが創造力をもって積極的・主体的に取り組む企業風土の醸成をめざして、「企業ビジョン実現プロジェクト」を推進しています。

プロジェクトの推進にあたっては、各組織が全員参画の小集団活動「Kizuna運動」を通じて、「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「働く仲間との絆」を深める取組みや、コミュニケーション・一体感向上に向けたボトムアップ型の取組みを行ってきました。

主な取組み

お客さまとの絆

「対面のアフターフォロー」が可能な営業職員チャネルの強みを活かし、誕生日やご契約の節目等にあわせて、担当者がお客さまへの想いを手書きのメッセージでお届けする「MYメッセージ活動の推進」等

地域社会との絆

「全員がサポーター」を合言葉に地域社会の活性化に貢献する「明治安田生命Jリーグの応援」等

働く仲間との絆

各組織内の業務効率化や「働き方改革」等

国内生命保険事業

個人営業改革、法人営業改革

成長戦略

お客さま数のさらなる拡大と、
新商品・サービスを通じた「新たな価値」創造への挑戦

環境認識と戦略

急速に進む少子高齢化や生産年齢人口の減少等により、国内生命保険マーケットは、長期的には縮小傾向にあるものの、社会保障制度を補完し国民の自助努力を支える生命保険会社の役割は、ますます高まっていくものと考えています。加えて、高齢化・長寿化に伴う医療・介護保障ニーズの拡大、超低金利環境、女性就業者の拡大等を背景に、「第三分野」「高齢者・退職者」「女性」「投資型商品」の4つのマーケットは、今後も成長が見込まれています。また、超高齢社会の進展に伴い、健康寿命の延伸と社会保障費の抑制が社会的な課題となっており、長期にわたってお客さまを支えることを使命とする生命保険会社においても、お客さまの健康増進を支援する取組みが求められています。

このような環境下、当社は、「対面のアフターフォロー」を強みとする営業職員（MYライフプランアドバイザー）を基幹チャンネル、これに富裕層等の顧客基盤を有する銀行窓販、団体保険で業界トップシェアを有する法人営業を加えた3つを基本チャンネルと位置付け、各チャンネルの強みや基盤を最大化する協働態勢を構築し、企業価値の着実な向上をめざしていきます。

そのため、個人営業分野では、成長が見込める4つの重点マーケットに対して、ニーズを捉えた商品の開発・提供や、Jリーグとの連携、法人営業チャンネルとの協働等を通じたマーケット開拓に取り組みます。また、法人営業分野では、団体保険トップシェアの強みを活かして、企業・団体所属員へのアプローチを強化し提案機会を拡大するBtoE（Business to Employee）ビジネスに取り組んでいきます。

加えて、「お客さま」「地域社会」「働く仲間」の継続的な健康増進を支援するプロジェクトを通じて、個人・企業・団体のお客さまに対する「新たな価値」の創造に挑戦していきます。

主な取組み

個人営業分野

営業職員チャンネルにおいては、優秀な人財の育成・確保に向けて、営業職員の処遇制度を見直し、育成態勢も強化しました。その結果、営業職員の在籍数は3万人を上回る水準で順調に推移し、強固な販売サービス態勢の構築が進んでいます。

商品面では、新たなお客さまの拡大をめざして2016年10月に創設した「かんたん保険シリーズ ライト！ By明治安田生命」の販売が好調であり、2018年3月末時点で累計販売件数が65万件を突破しました。今後も、当該商品を活用した顧客化を推進するとともに、アフターフォローを通じて「ベストスタイル」等への追加加入を検討いただく取組みを強化します。また、6月には「ベストスタイル」の新特約として、お客さまの就業不能に対するニーズに対応した「給与・家計サポート特約」を発売しました。これからも、マーケットニーズを捉えた商品を積極的に開発・提供していきます。

重点マーケット開拓については、「高齢者・退職者」をターゲットとした「米ドル建・一時払養老保険」や「50歳からの終身医療保険」を発売するとともに、法人営業チャンネルと協働し、団体保険取引先の従業員向けセミナー等を強化しました。その結果、50歳以上のお客さまの加入件数が前年度と比べて増加するなど、シニアマーケットの開拓が着実に進展しました。今後も、法人営業チャンネルとの協働や他企業と連携したイベントの開催等、新たなマーケットへのアクセスを拡充していきます。

健康増進プロジェクトについては、毎年の健康診断結果等に応じたメ



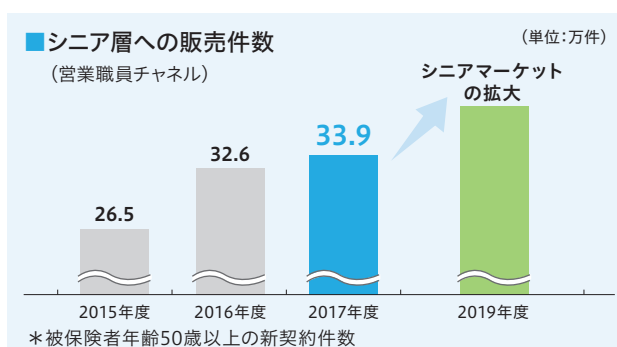
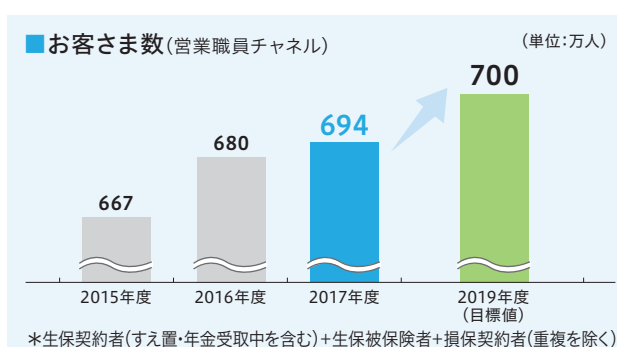
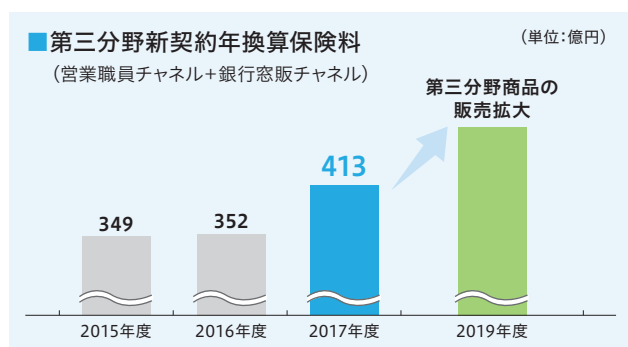
営業企画部・
法人営業企画部
担当執行役

専務執行役

大西 忠

リットを提供する健康増進商品の開発や、病気の予防・早期発見のためのプロセスを支援するご加入者向けサービス等の検討を進めています。

銀行窓販チャンネルにおいては、中高年層・富裕層等の資産運用や相続対策ニーズにお応えする「外貨建・エブリバディプラス」の販売を推進するとともに、銀行への営業支援態勢の強化やお客さまの利便性向上等を進めていきます。



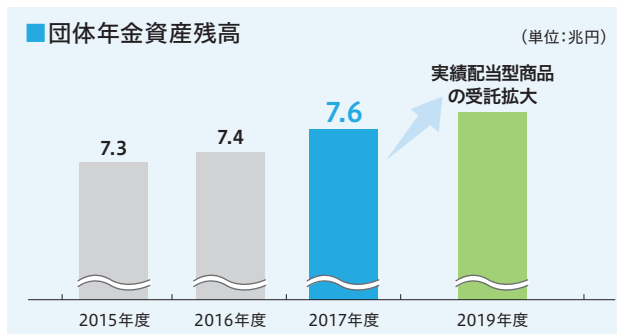
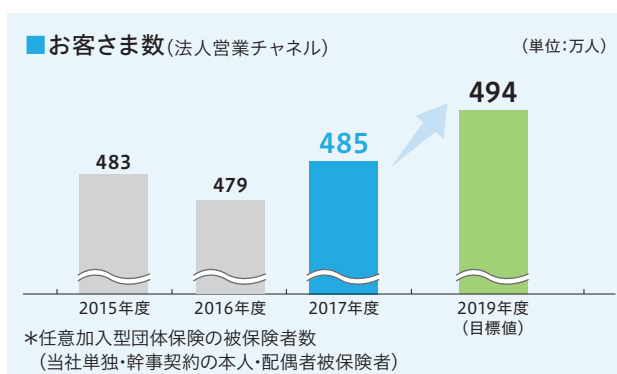
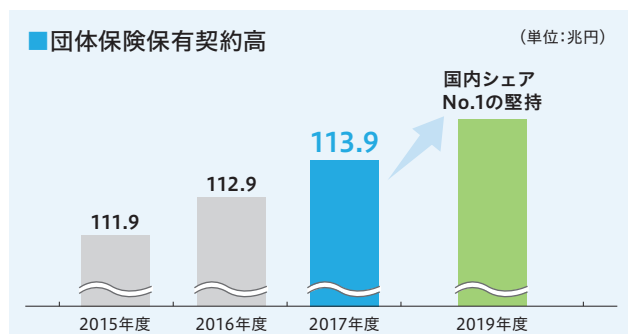
法人営業分野

法人営業チャンネルにおいては、企業・団体の所属員のサービス向上に向け、企業・団体へ団体保険等を活用した福利厚生制度の充実化の提案を行なうとともに、福利厚生制度の利用拡大に向け、わかりやすくきめ細やかなご案内のサポートに取り組んできました。この結果、所属員の新規加入者数は約36万人と、多くの所属員にご利用いただくこととなりました。

商品面では、医療・介護保障ニーズの拡大をふまえた第三分野商品の開発・提供に努めてきました。また、団体年金では、超低金利環境が続くなか、多様化するお客さまの運用ニーズにお応えする実績配当型商品を2017年10月より発売した結果、多くの企業・団体にご採用いただき、実績配当型商品の受託額は前年比約135%増加しました。

サービス面では、企業・団体の福利厚生窓口担当者および所属員の満足度向上に向け、インターネットを活用した事務サポートサービスである「MY法人ポータル」や、企業・団体の健康増進への取組みを支援するサービスである「MY健康応援プログラム」等を提供してきました。また、ご遺族向けのコンサルティング支援サービスである「遺族ガイダンス」等によるお客さまとの接点拡大、アフターフォローの強化にも積極的に取り組んできました。

2018年度においては、標準生命表改定による団体保険の保険料引き下げを契機とした保障内容の充実勧奨のサポートや、企業・団体の定年延長・女性の活躍等の就労構造変化等をふまえた加入対象範囲の拡大等、福利厚生制度の充実化を提案していきます。



個人事務サービス

個人事務サービス改革

成長戦略

業界最優の事務サービスの 実現をめざした新たなる戦略

環境認識と戦略

超高齢社会の進展、AI等のICT技術の進化、そして保険に対するお客さまの意識・知識の高まりなど、生命保険業界を取り巻く環境は日々変化し、競争も激化しています。これは、ご契約の引受・保全・支払いにかかる手続きや契約の管理を担う事務サービス分野においても例外ではなく、さらなる利便性の向上・高度化が求められ続けています。そのようななか、明治安田生命では「業界最優の事務サービス」の実現に向け、2011年度から「個人事務サービス改革」に取り組んできましたが、現中期経営計画においても、同改革を成長戦略の中核として位置付け、事務サービス分野のさらなる進化を通じた「人に一番やさしい生命保険会社」の実現をめざしています。

主な取り組み

まず、お客さまの利便性向上に向けた取り組みとして、社外持ち出し可能なタブレット型営業端末（マイスターモバイル）を活用し、新契約・保全手続きのペーパーレス化を推進しています。新たに、新契約時の不備解消手続きや、名義変更の一部、保険料払込方法の変更手続きを電子手続きのラインアップに加えしました。これにより、お手続きの際の不備縮減や所要時間短縮など、お客さまに利便性向上をいっそう実感いただくための取り組みを実現することができました。

また、ご契約者専用WEBサイト「MYほけんページ」においては、お手続きメニューの拡充を進めるとともに、商品特性をふまえ、外貨建保険の解約返戻金額照会や、解約手続きを開始しました。

次に、超高齢社会に適合したご高齢者に対するアフターフォローを充実するため、大規模災害時や施設への入居時など、ご契約者との連絡が困難となった場合に備え、事前に第二連絡先を登録していただく「MY安心ファミリー登録制度」を積極的におすすめしております。おかげさまで、多くのお客さまに趣旨をご理解いただき、累計登録者数は約196万人（2018年3月末時点）と堅調に伸展しています。

また、77歳（喜寿）、90歳（卒寿）などの長寿の祝賀を迎えられたご契約者につきましては、「保険金のご請求有無」と「ご連絡先・受取人等の変更有無」を当社から能動的に確認させていただき「MY長寿ご契約点検制度」を実施しています。

これらの取り組みに加えて、ご高齢者に対するアフターフォロー態勢の高度化の一環として、加齢等に伴う視力・聴力の低下等により、ご自身によるお手続きが難しいお客さまをサポートする「MYアシスト+」（マイアシストプラス）制度を創設し、2018年4月から運用を開始しています。



事務サービス企画部
担当執行役

常務執行役

梅崎 輝喜

■お客さまの声

MY 安心ファミリー 登録制度

手続きするため子どもに連絡したところ、「連絡がないことが元気の証拠と思っていたけれど、何があるかはわからないから、今後は時々電話するから」と言ってもらえ、離れた子どもと連絡を取りあう良いきっかけをいただきました
(栃木県 女性)

MY長寿 ご契約点検 制度

高齢のため登録先住所から娘のところに転居していたので、はがきや電話連絡に気付かず、御社の方に訪問いただいていた。ポストにあった訪問メモを娘が見つけたので、御社に連絡して現住所へ変更できました
(鹿児島県 女性)

MYアシスト+ 制度

プラス

大病をして、字が書けなくなりました。手続きにはその都度、家族に同席してもらわなければならないことを心苦しく思っていたのですが、職員の方の代筆で家族に迷惑をかけず手続きできるのは、私のように手書きができない人にはありがたい制度です
(愛媛県 男性)

法人事務サービス | 法人事務サービス改革

成長戦略

業界最良・最優のサービス提供を実現する 法人事務態勢の構築

環境認識と戦略

昨今、高齢化・長寿化を背景に働き方やニーズが多様化していることに加え、急速なICT技術の発展による情報処理のスピード化・効率化が実現しています。そうしたなか、法人営業チャネルにおいても、簡便な手続きやインターネット等を活用した利便性の高い事務サービスの提供が求められています。

当社では、「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」の実現に向けて、2014年より、業務の抜本的な見直しによる「法人事務サービス改革」に取り組んでいます。この改革を通じ、事務をご対応いただく企業・団体窓口さまはもちろんのこと、ご加入いただいている所属員一人おひとりにも、ご満足いただけるサービスの提供により、当社の強みである企業保険分野での優位性の維持・発展につなげていきます。

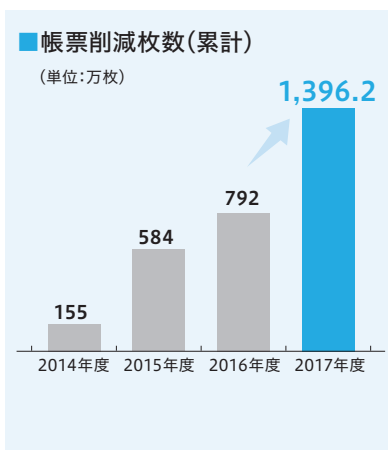
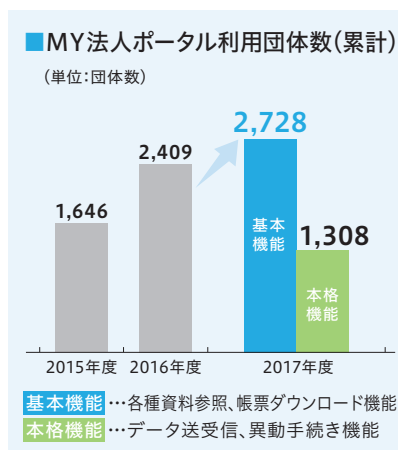
主な取組み

2017年度の取組みとして、インターネットを活用した事務サポートサービスである「MY法人ポータル」が本格稼働し、多くの窓口ご担当者にご利用いただいています。このシステムにより、お客さまと当社をインターネットで直接結びつけ、紙媒体での手続きをペーパーレス化・自動化することで、お客さまの事務負荷の大幅な軽減に向けて取り組んでいます。

それ以外でも、ご高齢者向けのアフターフォローとして、長寿の節目を迎えられるお客さまに、保険金等のご請求やご連絡先・受取人等の変更有無をお電話等により確認する、法人版「MY長寿ご契約点検制度」を実施する一方、請求手続き面で病院の診断書を不要とするなど、各種事務ルールの見直しも実施しています。

見直しに際しては、窓口ご担当者と直接対面してご意見をお伺いする「お客さま意見交換会」や「団体事務手続き満足度調査」、「ご請求手続きに関するアンケート」を実施し、貴重なご意見を適宜、実務に反映することで、ニーズに極力マッチした取組みとしています。

今後も「MY法人ポータル」を中心にペーパーレス化を推進し、最終的には2013年度対比で紙・資料の75%削減をめざします。2019年度には「MY法人ポータル」基盤を活用し、ご加入者ご自身のスマートフォンで加入内容照会等ができるサービスもご提供予定です。また、AI・RPAの活用等、最新技術の研究・開発にも取り組み、業界最良・最優のサービスのご提供に向けた「イノベーション」にも挑戦していきます。



法人サービス部・
団体年金サービス部
担当執行役

常務執行役

長尾 浩一

資産運用

資産運用改革

成長戦略

資産運用改革を通じ、収益力のさらなる拡大と財務健全性の維持・向上を実現

環境認識と戦略

足元の運用環境を概観すると、日銀によるマイナス金利政策により、国内では超低金利環境が継続するとともに、国内外の政治情勢や地政学リスクの高まりなどを受け、株価や為替動向をはじめ、市場のボラティリティ（価格変動性）は、依然として高止まりしています。

このような環境のなか、2017年4月にスタートした中期資産運用計画（2017～2019年度）では、資産運用手法の高度化・多様化や資産運用ガバナンスの高度化などを骨子とする「資産運用改革」を推進しています。

具体的には、これまで進めてきたサープラスマネジメント型ALM※に引き続き軸足を置きつつ、お引き受けする保険の特性をふまえたうえで、現行会計ベースと経済価値ベースの両面から、収益力と財務健全性とのバランスに留意し、持続的な企業価値向上への貢献と、相場急変時でも健全な財務基盤の維持を可能とする資産運用態勢を整備しています。

※経済価値（市場価格あるいは将来キャッシュフロー等による市場整合的な価格）で評価した資産価値と負債価値の差額であるサープラスを資本概念としてとらえ、その変動リスクをコントロールする資産負債の総合的な管理のこと

主な取組み

2017年度は、利息及び配当金等収入が新会社発足以降の最高額を更新し、これにより、2,000億円を超える利差益を確保しました。

2017年度は、国内で超低金利環境が継続するなか、市場環境の変化に適切に対応し、外貨建債券を中心に効果的な投融資を行ないました。加えて、さらなる収益力向上の観点から、「クレジット資産」を積み増しました。国内では、発行体の信用力等に留意しつつ、金融機関や事業会社が発行する資本性証券や証券化商品等への投融資を通じ、高利回り資産の積み上げに注力しました。一方海外では、6月より米ドル建て公募社債への投資を開始したほか、プロジェクトファイナンス、証券化商品への投融資など、高水準の利回りを確保しうる良質な案件を厳選して取り組みました。この結果、年度を通じ、国内約3,300億円、海外約2,400億円のクレジット投融資を実行しました。今後も、中期資産運用計画において国内8,000億円、海外8,000億円の計1兆6,000億円の目標に向け、取り組んでいきます。

引き続き、市場動向に対応した効果的な投融資に注力するほか、「資産運用改革」の取組みを通じ、収益力のさらなる拡大ならびに財務健全性の維持・向上に向けた取組みを進めていきます。

■ 基礎利益(単体)の推移

(単位:億円)

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
基礎利益	3,709	3,945	4,604	5,063	4,599	4,723	5,467
うち利差	192	425	1,193	1,686	1,819	1,748	2,225

国内/海外

主な投資対象

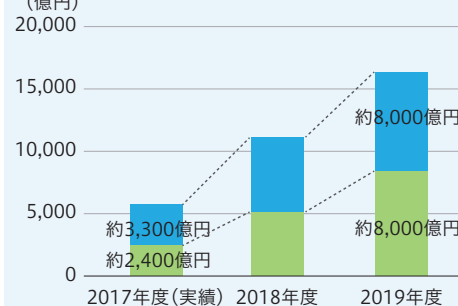
国内
クレジット海外
クレジット

国内社債
AT1・ハイブリッド
資産担保証券
TLAC債・ローン

海外社債
円建外債・海外貸付
資産担保証券
外債アウトソース

■ クレジット投融資の実績および計画(累計)

(億円)



資産運用部門長

取締役執行役員副社長

山下 敏彦

資産運用事務サービス

資産運用事務サービス改革

成長戦略

会社全体の持続的な成長への貢献に向け、 業界最高水準の事務サービス態勢構築に挑戦

環境認識と戦略

2017年度からスタートした中期経営計画では、お客さま志向とコンプライアンスの徹底を前提に、成長戦略・経営基盤戦略・ブランド戦略を推進しますが、資産運用部門では、成長戦略に資する取組みの一つとして、資産運用の高度化・多様化と、それを実現するための運用事務サービスの態勢構築に取り組んでいます。

資産運用事務サービス領域においては、2016年度から2019年度までの4年間をかけて、業界最高水準の資産運用事務サービス態勢をめざす改革「資産運用事務サービス改革」を推進しています。本改革では、資産運用部門のもう一つの改革である「資産運用改革」と連携し、資産運用改革でめざす資産運用手法の高度化・多様化を実現するため、標準化・迅速化に向けた事務サービス態勢の再構築を行なっています。

主な取組み

「資産運用事務サービス改革」においては、長期的な視点から、会社全体の持続的な成長に資する資産運用基盤を確立することを目的に、システム開発と業務効率化を通じ、成長戦略を支える事務サービスへの転換を企図し、以下の重点実施事項について、順次対応を進めています。

①資産運用高度化への貢献

・2018年2月に外貨建貸付システムを導入・稼働させました。今後も、資産運用の高度化に貢献する有価証券フロントシステム等の開発および新しい運用事務のシステム化を進めていきます。

②会社収益への貢献

・商品開発の多様化を支える特別勘定システムの高度化等を通じ、外貨建保険など、新しい保険商品によるお客さま数の拡大に貢献できるよう、新しい運用事務の態勢構築を推進しています。

③国際標準化への対応

・2018年5月制度実施の「国債の決済期間の短縮化」に向けた対応を完了させました。引き続き、有価証券分野の国際標準化等に適切・迅速に対応するため、有価証券取引の電子化・自動化を進めるとともに、事務プロセスの自動化・標準化を推進していきます。

④汎用性の高い事務・システムへの再構築

・IT活用の推進により、ペーパーレス化、事務のワークフロー化を進めることで、非効率な事務の改善を図っています。

⑤働き方改革・ダイバーシティの推進

・女性職員の活躍機会拡大を企図した事務人財育成プログラムを推進しています。また、イノベーションの実現に必要な「余力」の創出のために、業務プロセスの効率化、運用事務プロ人財の育成強化およびIT活用推進態勢の強化を通じ、人財力の向上、ダイバーシティの推進にも取り組んでいます。

明治安田フィロソフィーに則り、本改革を推進していくなかで、業界最高水準の資産運用事務サービス態勢を確立し、お客さま、地域社会のみなさまに対して、当社資産運用の「確かな安心を、いつまでも」感じていただくとともに、超高齢社会、超低金利環境におけるニーズを充足する資産運用の高度化に貢献していきます。



運用サービス部
担当執行役

常務執行役

菊川 隆志

海外保険事業

海外保険事業改革

成長戦略

さらなるグローバルな成長機会の取込みに向け、
グループ経営管理態勢の強化を推進

環境認識と戦略

海外の生命保険市場は高い成長が期待できる一方で、各国の事業環境が目まぐるしいスピードで変化しているなか、当社がビジネスを行なう国の政治経済、規制等の動向については、常に高いアンテナを張り、リスクを事前に把握しておく必要があります。

また、国内においても、日本企業による海外展開が進むなか、海外子会社での不祥事がグループ全体の屋台骨を揺るがす事例が増加しており、海外子会社のリスク・コンプライアンス管理に対する注目度も高まっています。

こうした事業環境に加え、当社における海外保険事業のプレゼンスが高まるなか、現中期経営計画においては、海外保険事業改革として「グループ経営管理態勢の強化」に取り組むとともに、今後も先進国からの安定的な収益獲得に加え、中長期的に成長が見込まれる新興国からの追加的な収益獲得により、安定的かつ持続的な利益成長を実現し、お客さま利益への貢献をめざしていきます。

主な取組み

当社の海外保険事業は、現在5カ国7社で展開しています。2016年3月の米国スタンコープ社の子会社化以降、当社グループに占める海外保険事業等^{*}の割合も大きく拡大しており、2017年度はグループ保険料ベースで10.1%、グループ基礎利益ベースで8.7%となりました。

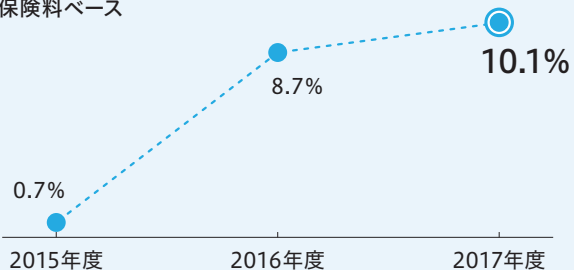
2017年度は、海外子会社に対するERM等を含む経営管理態勢の整備や当社とスタンコープ社の両社部門間の専門人財の交流を通じた知見共有・相互理解を促進しました。

その他既存投資先についても、役職員の派遣を通じて、事務サービスの改善や営業力強化といった当社の経験・ノウハウの提供等に取り組みました。

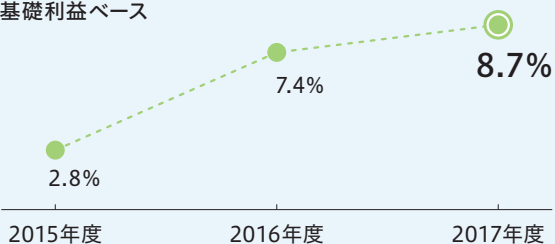
今後も、海外保険事業改革として、グループ経営管理態勢の強化と既存投資先の収益拡大に重点的に取り組んでいきます。加えて、さらなる海外保険事業の発展に向け、グローバル人財の育成や、海外拠点を活用した新規投資の調査・研究を推進していきます。

■グループ業績に占める海外保険事業等^{*}の割合

グループ保険料ベース



グループ基礎利益ベース



^{*}海外保険事業等は、国内生命保険事業以外の合算



海外事業企画部
担当執行役

常務執行役

山内 和紀

国内関連事業

国内グループ会社経営管理改革

成長戦略

各社の「自立(律)経営」の確立と事業特性をふまえた改革プランを推進し、グループの企業価値を拡大

環境認識と戦略

当社の国内関連事業は、法人のお客さま向けに傷害保険商品等を提供する「保険関連」、投資顧問業務やビル・不動産管理等を行なう「資産運用関連」、契約保全事務やシステム開発を代行する「事務代行等関連」、介護施設運営等を含む「健康研究・ウェルネス関連」の領域を担う関連会社18社(2018年6月末現在)および財団から構成されています。そこには、約4,700名の従業員が働いており、明治安田生命グループの一員として、お客さま視点にたった価値の創造と提供に努めています。

「MYイノベーション2020」においては、「グループ力」が大切なキーワードの一つとされており、関連事業を構成する各社・各財団(以下、「各社」)では、ガバナンス態勢の高度化を進めるとともに、明治安田生命グループとしての全体最適を追求し、ご契約者利益の向上へいっそう貢献すべく「国内グループ会社経営管理改革」に取り組んでいます。

この改革では、「チーム明治安田」としてのグループ一体運営を前提に、各社における経営管理態勢のレベルアップ、および「利益性重視事業における安定収益の確保・拡大」「グループ内委託事業における品質・生産性の向上」「グループサポート事業によるシナジーの発揮」といった事業特性をふまえたグループ貢献の着実な遂行を両輪として推進しています。

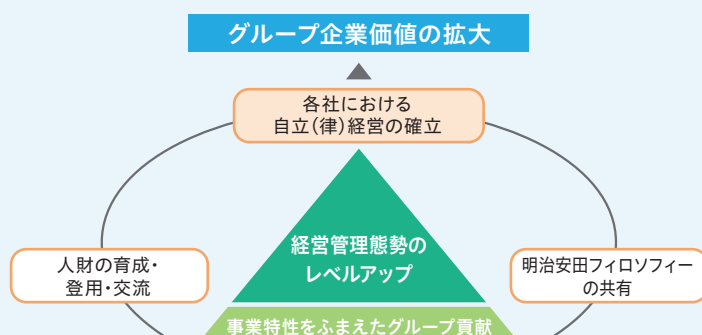
主な取組み

「国内グループ会社経営管理改革」は、昨年度「国内関連会社改革」としてスタートし、働く一人ひとりが「チーム明治安田」の自覚を共有するように、「明治安田フィロソフィー」が標榜する価値観をふまえ、各社ごとに企業理念やビジョンを策定することを出発点としました。改革1年目は、グループガバナンスを機能させるための経営管理態勢の基本的枠組みを設計したほか、各社が事業特性に応じたミッションに取り組み、収益性や業務品質を向上させました。また、事業再編を進め、グループとして選択と集中に取り組みました。

2年目を迎えた本年度は、経営管理態勢のレベルアップを前面に打出し、改革名称も変更のうえ、各社における「自立(律)経営」確立に向けた取組みに注力しています。具体的には、当社との「役割・責任分担」を明確化し、経営管理態勢のレベルに応じたモニタリングやサポートを適切に行なうことで、各社がPDCAサイクルに則った経営を自立(律)的に展開することをめざします。また、会社経営の礎となる人財の育成を強化する観点から、実績評価を重視する人事制度や管理職登用に向けた人財プーリングの導入等を進めています。

明治安田生命グループに属する一人ひとりの一挙一動が明治安田生命ブランドに直結することを確認しあい、グループ経営管理の視点からベストプラクティスを追求し、グループ企業価値の拡大に努めていきます。

■ 国内グループ会社経営管理改革



関連事業部
担当執行役
常務執行役

永島 英器

経営管理の高度化 | ガバナンス改革

ERM経営の浸透・定着およびグループ経営管理態勢の高度化により、持続的な企業価値の向上に貢献

環境認識と戦略

成長戦略・ブランド戦略を支えていくためには、透明・公正な意思決定を行なえるガバナンスの構築、情報開示の充実、グループ会社も含めた経営管理態勢の整備・高度化等を図っていく必要があります。

また、企業価値の持続的な向上のため、サープラス・マネジメント型ALMの推進やリスク削減に継続的に取り組むとともに、ERM(Enterprise Risk Management)態勢の高度化を図り、健全性の確保を前提としつつ、適切なリスクテイクにより収益性の最大化と成長性の確保に取り組んでいます。

中期経営計画では「ガバナンス改革」を掲げ、①当社単体における「コーポレートガバナンスの高度化」、②「グループ経営管理態勢の高度化」、③「ERMに基づく先進的な経営管理の浸透・定着」をその三本柱として、改革を推進しています。

主な取組み

「ガバナンス改革」の取組みとして、国際的な監督規制の動向等もふまえたグループ経営管理態勢の段階的な高度化、第三者(外部コンサルタント)の視点を取り入れた取締役会等の自己評価の実施、付議事項を含む取締役会運営の見直し、総代とのコミュニケーション機会を拡充するための専用サイトの設置など相互会社制度運営面からのガバナンス高度化等に取り組んでいます。

ERMの枠組みを活用して策定した中期経営計画においては、企業価値(EEV)や経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR)を経営目標に掲げ、継続的な企業価値の向上に取り組んでいます。計画のPDCA運営においてERMを活用するとともに、リスク文化の醸成にも取り組み、ERM経営の浸透・定着を図っています。資本政策面では、2019年度末までに、所定の内部留保と外部調達資本の合計であるオンバランス自己資本を3兆円まで積み増すことをめざしており、内部留保の積み増しに加えて、2017年8月に基金500億円、11月に国内劣後債1,000億円の外部資本調達を実施しました。(ERMに関する取組みの詳細は、P69をご覧ください)



企画部
担当執行役
常務執行役

中村 篤志

■ 中期経営計画の経営目標

	2017年度末	前年度末比	2019年度末 目標値
経済価値ベースの ソルベンシー比率(ESR) ^{※1}	129%	-	[150~160%]以上
参考値 ^{※2}	165%	-	-
オンバランス自己資本 ^{※3}	26,511億円	107.6%	3兆円(+20%)

※1 当社のリスク量全体(信頼水準99.5%)に対して十分な自己資本が確保できているかを示す経済価値ベースの指標(当社の内部モデルに基づく数値)

※2 IAISが検討を進めるICSをふまえたモデル(終局金利、運用期待収益率(0.15%)上乘せ、税効果等を反映)で算出した値

※3 所定の内部留保と外部調達資本の合計額

経営基盤
戦略

人事政策 | 人事改革

「人事改革」の推進を通じ、
「働きがい」と「働きやすさ」を追求

環境認識と戦略

当社は「人材」を最大の経営資源と考えており、その価値向上をめざす観点から「人財」と呼称し、人財重視の経営を展開しています。また、「明治安田フィロソフィー」の実現主体である役職員一人ひとりが大切にすべき価値観「明治安田バリュー」にあわせて、会社が求める人財像を次のように定めています。

1

お客さまを大切にし、
高い倫理観のもと
行動する人財

2

果敢に挑戦し、
新しい価値を
創造する人財

3

働く仲間と互いに
助け合い、
共に成長する人財

「MYイノベーション2020」の経営基盤戦略の一つ「人事改革」では、高齢化が進む要員構造への対応、人財面での競争力の確保、多様な人財の活躍支援などを企図し、「働きがい」と「働きやすさ」の両面を追求する取組みを進め、「ワーク・エンゲイジメント」*の向上をめざしています。

※一人ひとりが誇りとやりがいを感じながら生き活きとチャレンジングに働く状態

主な取組み

「人事改革」では、重点領域として次の4つに取り組んでいます。

①人財力を持続的に向上させる取組み

・「明治安田フィロソフィー」の理念教育を進めるとともに、人財育成の担い手である上司層のスキル向上、専門分野に応じた育成等、全社的な人財力の向上に取り組んでいます。また、挑戦意欲のある人財には活躍機会を積極的に提供する人事異動を行なっています。

②心身の健康を増進させる取組み（「健康経営」の推進）

・会社が従業員の健康に積極的に関与し、生活習慣病・メンタルヘルス・女性層の健康等について、疾病・重症化の予防に効果的な施策を展開しています。

③人財の多様性を受容する風土を醸成する取組み

・女性層やシニア層、障がい者の活躍を支援するための制度づくりや、職場の上司・部下や同僚同士が多様な人財を受け容れるための風土づくりを推進しています。なお、女性管理職の割合を2020年に30%程度に引き上げることを目標に、女性層の活躍機会の拡大に取り組んでおり、順調に推移しています。

④働き方を見直し「余力」を創出する取組み

・イノベーションにつなげるための「余力」の創出に向け、会社・所属・個人単位で業務効率化を進めています。また、テレワークの導入等、働きやすい環境を整備するとともに、引き続き、長時間労働の抑止等、適切な勤務管理を推進しています。



人事部
担当執行役

取締役執行役副社長

井福 正博

総務インフラ・執務環境整備

総務改革

効率的でイノベーション創出を支援する総務インフラを追求するとともに、安全・安心な執務環境整備を推進

環境認識と戦略

マーケットの変化、ICT(情報通信技術)の進化、フィンテック等にみられる新たなビジネスモデルの創造等の動きに対して、従来の取組みにとられないイノベーションが求められています。また、超低金利環境の継続や販売チャネルの多様化等、当社を取り巻く経済・競争環境は厳しさを増しており、強固な経営基盤の確立を図るうえで、明治安田生命グループ全体の効率的運営も進めていく必要があります。

こうした認識のもと、中期経営計画では、諸改革を通じイノベーションを興していくことをめざしています。そのために、役職員の「余力」を生み出し、コミュニケーションの活性化や生産性の向上を促し、イノベーション創出を支援する総務インフラの整備を進めていきます。あわせて、ペーパーレス環境の整備による印刷費や、社内物流の見直しによる総務関連経費の縮減を追求していきます。

また、営業職員をはじめとする多くの女性が活躍する会社として、従業員が安全で安心して働くことができる環境整備を推進していきます。

主な取組み

「総務改革」は、昨年度「総務関連経費の縮減」と「イノベーションを推進するインフラ整備」に取り組む「総務インフラ改革」としてスタートしました。2年目を迎えた現在は、「安全で安心して働けるための環境整備」を加え、改革名称も「総務改革」に変更し、従業員が安心して、生き活きと働ける会社の実現に向けて取り組んでいきます。

①イノベーションを推進する諸改革と連携したインフラ整備

- ・双方向コミュニケーションツールの拡充や、関連会社業務を含めた省力化を支援するスキームの導入により、組織と役職員の生産性を高め、「余力」創出を促進していきます。
- ・組織を超えたコミュニケーションやコラボレーションの起点となるような執務環境を整え、社内外の「知」を結集したイノベーション創出を支援していきます。

②グループ力を活かした総務関連経費の縮減

- ・ペーパーレスの推進とともに、アウトソーシングやICTを活用し、印刷・配送・保管・廃棄など紙に関する業務の抜本的な見直しを進め、社内インフラの維持・管理に要するコストを圧縮します。
- ・明治安田生命グループ全体で印刷や倉庫等のインフラを共有するほか、集中購買の導入等により、スケールメリットを活かした総務関連経費の縮減を図ります。

③安全で安心して働けるための環境整備

- ・主に社外で働く営業職員・女性職員が犯罪被害に遭うことを防止するために防犯ブザーを配布するほか、被害に遭わないための営業活動上の留意事項について教育・指導していきます。
- ・万が一被害に遭った場合には、直接本社担当部署に相談できる相談窓口を設置するなど、被害の拡大を防止するための支援体制を充実させていきます。



総務部
担当執行役

常務執行役

中村 篤志

システム開発態勢 | システム開発態勢改革

高品質でスピード感のある業界で最も優れたシステム開発態勢の構築をめざす

環境認識と戦略

現在、私たちが暮らす社会は、ICT(情報通信技術)の急速な進展、およびその技術を活用した新たなビジネスモデルが日々登場するといった、非常にスピード感にあふれた環境にあります。それゆえ、生命保険業界に限らずあらゆるビジネス分野において、ICTの利活用は経営戦略に欠かせない重要な要素となっています。今後もAI(人工知能)等に代表されるように既存のビジネスモデルに影響を与えうる新たなITサービスが次々に誕生すると想定されます。

一方、システムが安全かつ安定的に稼動することは当社に対する信頼やブランド力を維持するための大前提であり、そのためのシステムリスク管理態勢の強化も同時に求められています。

当社はシステム子会社やシステムベンダー等と連携しながらシステムの開発態勢を構築していますが、今後、他の11の改革をはじめ多くのプロジェクトを着実に遂行するために、これらを支えるシステム開発態勢をさらに強化していく必要があります。

以上のような外部・内部の環境をふまえ、当社は2018年4月から12番目の改革として「システム開発態勢改革」に取り組んでいます。当社の経営戦略を担う他の11の改革のサポーターとして「高品質でスピード感のある業界で最も優れたシステム開発態勢の構築」をめざします。

主な取組み

「システム開発態勢改革」では、以下の事項について重点的に取り組んでいきます。

①開発体制

・システムプロ人財の育成およびプロモーションルートの刷新や、システム子会社との連携の強化等による開発体制の整備に取り組みます。

②システム基盤

・お客さま満足度の向上に向け、最新のICTの導入等によるシステムインフラの刷新に取り組みます。また、将来に向けて外部インフラ・サービスの活用や社内システムインフラの刷新等の調査・研究に取り組みます。

③開発手段・手法等

・効率的なシステム開発やシステム品質の向上をめざして、多様な開発態勢の整備に取り組みます。また、先端技術の調査・研究を行ない、当社のビジネスに活用していきます。

これらの取組みをとおして、「システム開発体制の維持」「システム基盤の最適化」「品質の確保」および「開発スピードの向上」により、お客さまにいつまでも変わらない安心をお届けできるシステム開発態勢を構築します。



情報システム部
担当執行役

専務執行役

牧野 真也

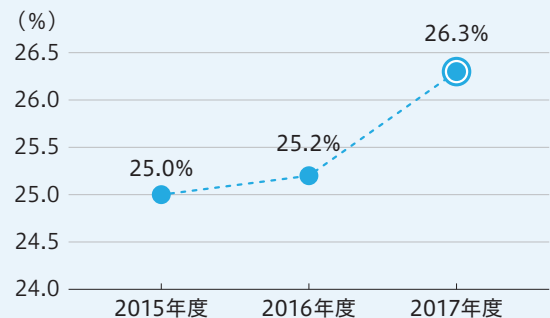
ブランド
戦略企業ビジョンの浸透を通じた
明治安田ブランドの構築

環境認識と戦略

保険商品への加入を検討するお客さまの行動が多様化するなかで、商品・サービス面の特徴に加え、ブランドイメージによる差別化の重要性も高まっています。当社は、めざすブランドイメージとして「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」を企業ビジョンに定め、その浸透を図るとともに、社会への浸透状況を確認する指標として「企業好感度」を設定しています。

3カ年プログラム「MYイノベーション2020」初年度の取組みにより、「企業好感度」は着実に上昇していますが、性・年代・地域別にみると当社に対する好感が相対的に低位な層や地域も残されています。2018年度は、それらの対象層や地域に対する重点的なアウトプロモーションの展開、地方創生に関する包括連携協定やJリーグ協賛に基づく当社らしい活動の推進等を通じ、いっそうのブランド価値向上をめざします。

■ 企業好感度の推移



*全国の20-60代男女(本人または同居家族が保険関連の会社勤務の方は除く)を対象に調査を実施(回答数は14,100人)

主な取組み

アウトプロモーションにおいては、当社の取組みが幅広いお客さまに認知され、ブランドイメージ向上につながるよう、引き続き効果的な広告宣伝を行ないます。ご高齢のお客さまへの対応をはじめとする対面のアフターフォローの価値や当社商品の特徴、Jリーグ協賛等に基づく地域社会への貢献活動などをわかりやすく伝えるプロモーションを展開するとともに、生活者のメディアへの接触のあり方をふまえた多様な媒体の活用や地域別の出稿配分の最適化などにより、効率的に広告到達範囲の最大化を図ります。また、LINEやFacebookの公式アカウントやホームページなど、自社が保有するオウンドメディア上のコンテンツを充実し、能動的かつ継続的な情報発信を行ないます。

インナープロモーションにおいては、企業ビジョンで掲げる「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「働く仲間との絆」を各組織単位の創意工夫により深める「Kizuna運動」の推進を通じて企業ビジョンの理解・浸透や自分ごと化を進め、従業員一人ひとりに対して企業ブランドを担う自覚と行動を促します。

また、これらに加え、新たにお客さまや従業員の健康増進をサポートする「健康増進プロジェクト」をブランド戦略における柱と位置付けて取り組みます。2018年度は、Jリーグ・Jクラブ、Jリーグパートナー企業、地方創生に関する包括連携協定を締結している地方自治体等と協働し、地域住民のみなさまとJリーグ選手等に参加いただくウォーキングプロジェクトである「明治安田生命Jリーグウォーキング」や、社会人の方を対象とした「明治安田生命フットサルフェスタ」など、当社独自のイベントを全国で展開します。



広報部
(ブランド戦略推進担当)
担当執行役

専務執行役

大西 忠

「人に一番やさしい生命保険会社」の浸透に向けた取組み

「やさしさを感じていただける取組み」を集約したページを開設

当社の企業ビジョン「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」をめざす取組みとして、アフターフォロー、明治安田生命Jリーグ等を通じた地域社会貢献活動などの取組みをまとめて紹介するページを公式ホームページに開設しています。



マイハピネス フォトコンテスト

1999年にスタートした本コンテストは2017年は62,901点のご応募をいただき、これまでの応募総数は111万点を超えました。応募作品の一部は、小田和正さんの楽曲をBGMにした当社企業イメージCMで使用しています。



グランプリ作品「輝く夏の光」



やさしい瞬間(とき)賞作品「夢の中でも一緒にだよ」