

お客さまに「確かな安心を、いつ

この使命のもと、お客さま・地域社会・働く仲間との絆を大切に、
私たちは「人に一番やさしい生命保険会社」をめざしていく。

明治安田フィロソフィー

使命・存在意義
(Mission)

経営理念

長期的にめざす姿
(Vision)

企業ビジョン

大切にすべき価値観
(Value)

明治安田バリュー

までも」お届けすること。

明治安田フィロソフィーは、当社の基本的な理念を示すものとして、経営理念、企業ビジョン、明治安田バリューで構成しています。

確かな安心を、いつまでも

(経営理念の言葉に込めた想い)

私たちは創業以来、相互扶助の精神のもと、生命保険事業のパイオニアとして、お客さまそして地域社会を支えてきました。

いつの時代も変わることのない「人の想い」が込められている生命保険。

託された一人ひとりの想いに応え、お客さまが健康で安心して暮らせるよう、生涯にわたって支え続けることが、私たちの使命です。

「確かな安心を、いつまでも」

私たちは、この言葉を胸に、これからもお客さまを大切にする会社に徹し、いつまでも変わらない安心をお届けするとともに、
一人ひとりの健康づくりを応援していきます。

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

お客さまとの絆

お客さまに寄り添い、アフターフォローで感動を追求する

地域社会との絆

社会から必要とされる価値を創造し、地域の発展に貢献する

働く仲間との絆

挑戦意欲や多様性を尊重し、働きがいのある職場を実現する

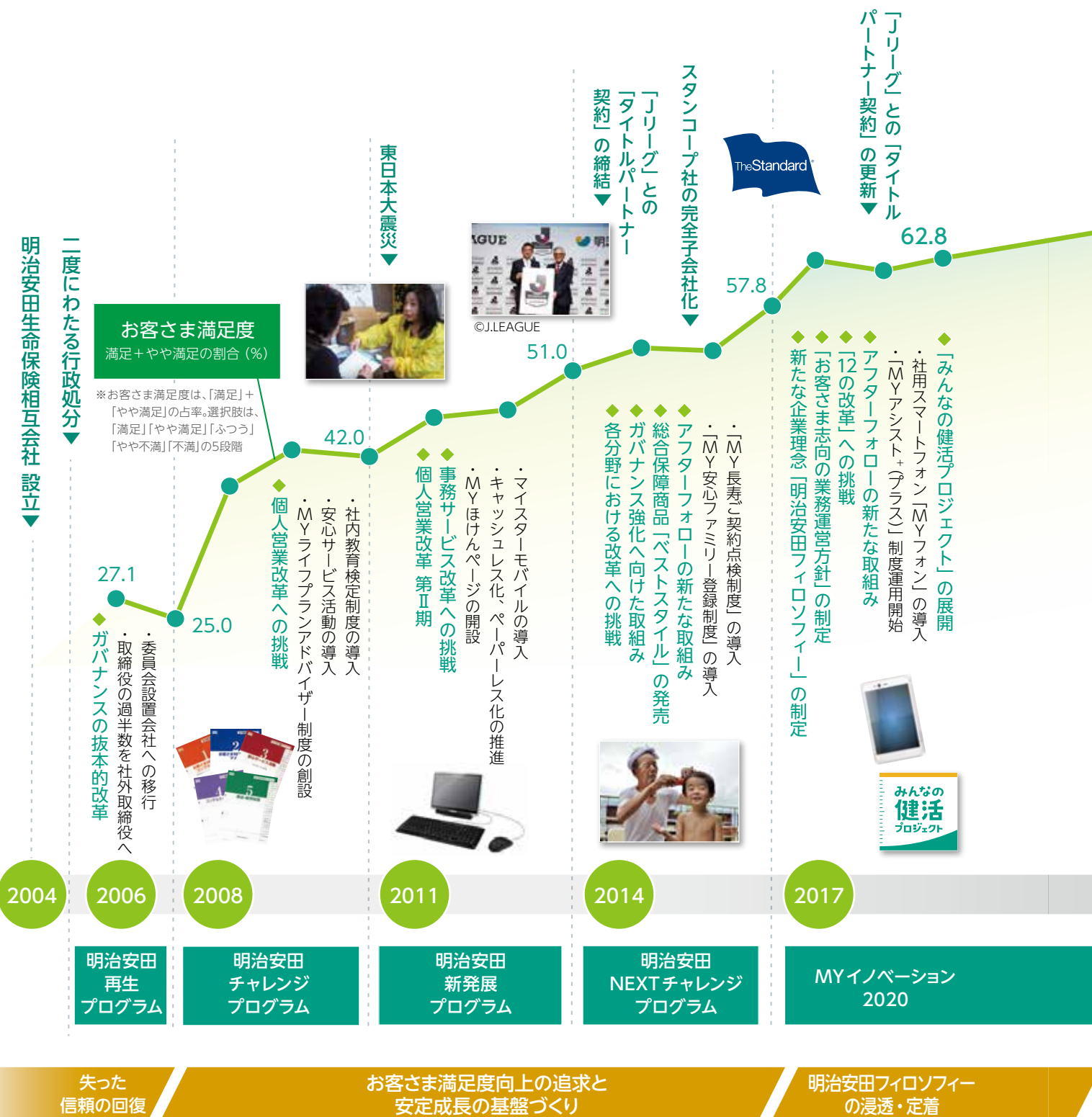
【お客さま志向・倫理観】 一. 私たちは、お客さまを大切にし、高い倫理観のもと行動します。

【挑戦・創造】 一. 私たちは、果敢に挑戦し、新しい価値を創造します。

【協働・成長】 一. 私たちは、働く仲間と互いに助け合い、共に成長します。

明治安田生命は、「一番古くて、21世紀生まれ」の生命保険会社です。

当社の前身である明治生命（1881年 有限明治生命保険会社 設立）と安田生命（1880年 共済五百名社 設立）は、ともに明治初期から激変する時代に対応しつつ、お客さまの安心を守ってきた日本で最も「歴史と伝統」のある生命保険会社であり、その2社が合併して誕生した当社は、21世紀生まれの「若々しい」生命保険会社です。

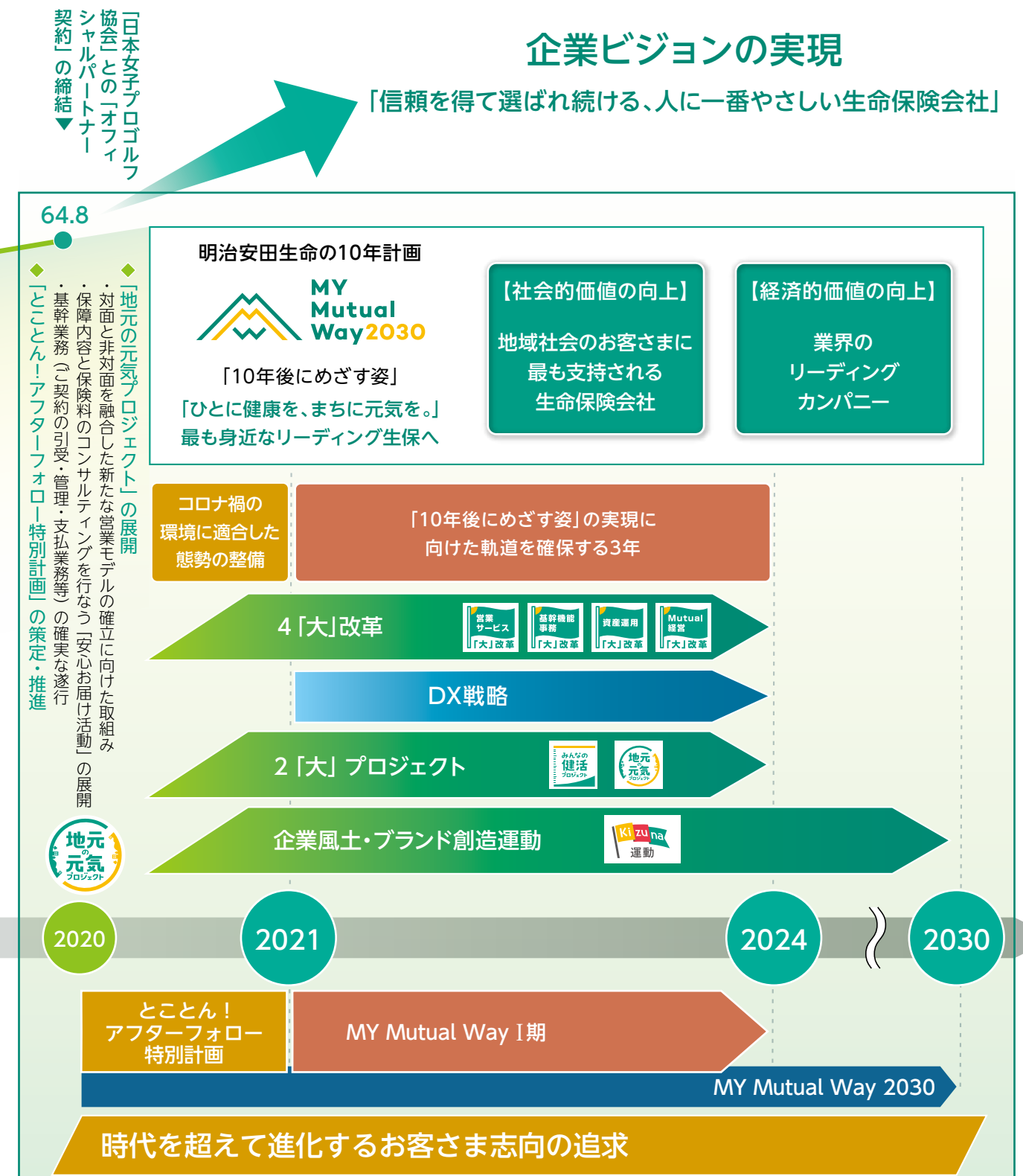


企業ビジョン「信頼を得て選ばれる、人に一番やさしい生命保険会社」の実現

当社は、2005年の二度にわたる行政処分を受け、お客さま・社会から失った信頼の回復と業務改善に取り組んできた結果、「お客さま満足度」が着実に向上しています（「お客さま満足度」は2020年度に過去最高値を記録）。これからも「確かな安心を、いつまでも」お届けしていくために、「究極」のアフターフォローをお客さまの生涯にわたって提供し、100年先も続く安定した経営をしていきます。これが、当社が大切にしている「時代を超えて進化するお客さま志向」です。

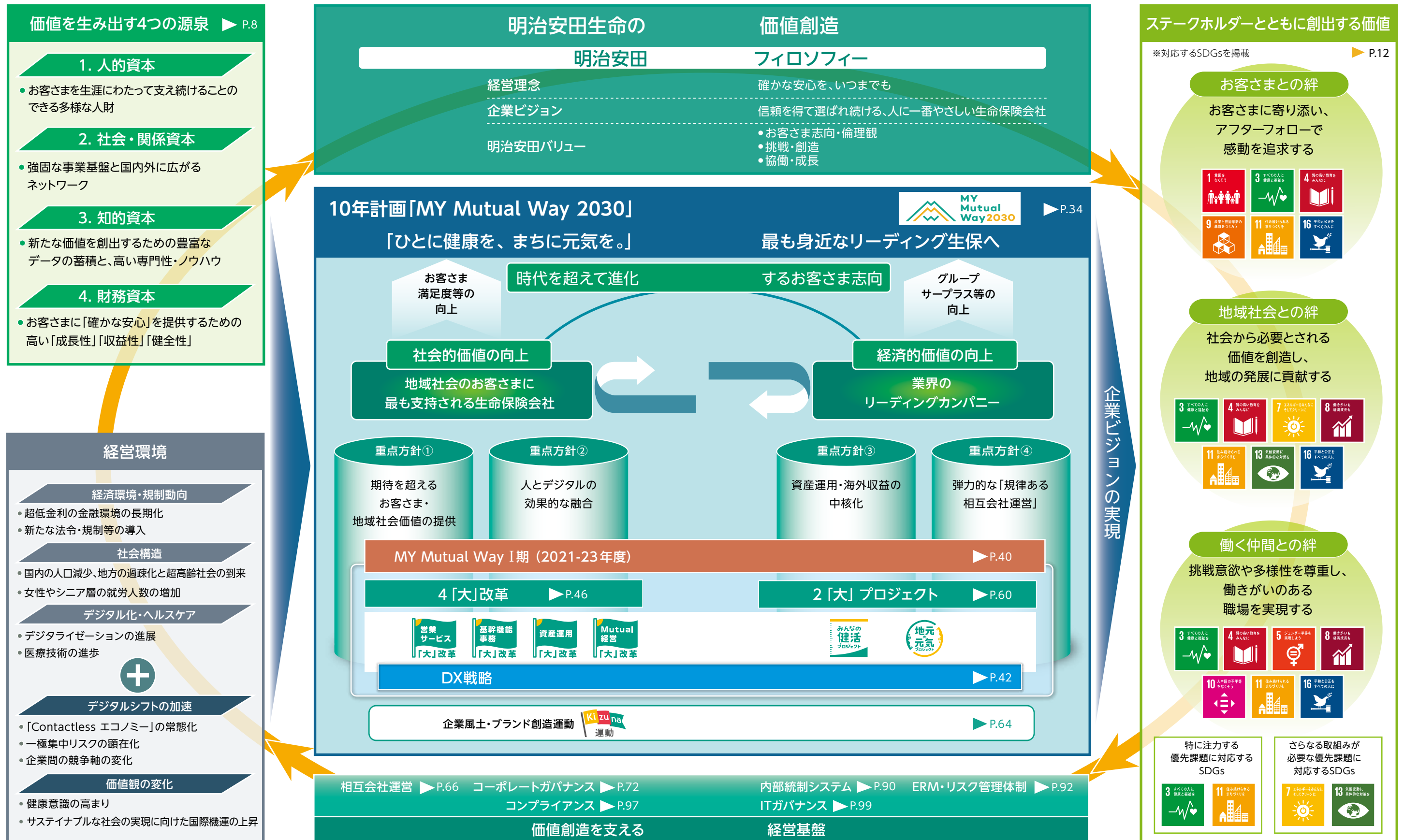
企業ビジョンの実現

「信頼を得て選ばれる、人に一番やさしい生命保険会社」



明治安田生命の価値創造プロセス

明治安田生命の価値創造



価値を生み出す4つの源泉

明治安田生命の価値創造

1. 人的資本

お客さまを生涯にわたって支え続けることのできる多様な人財

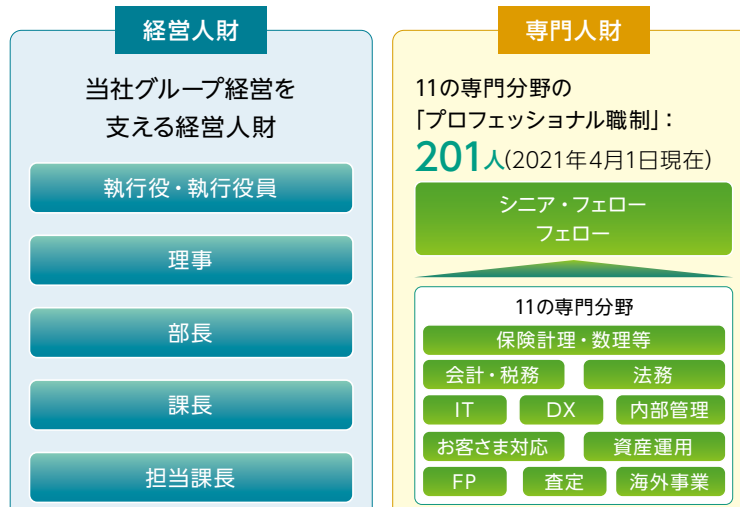
(2021年3月31日現在)

連結従業員数: **5万1,835人** (国内: **4万8,501人** 海外: **3,334人**)

人とデジタルを融合した
アフターフォローをご提供する態勢

- 営業職員
(MYライフプランアドバイザー等): **3万5,995人**
うちFP技能士資格保有者数: **2万7,406人**
- 企業・団体を担当する職員: **850人**
- 事務・サービスに関する専門知識を活かした「訪問型サービス活動」を実践する「事務サービス・コンシェルジュ」等: **2,218人**
(2021年4月1日現在)

「経営人財」と「専門人財」が相互に補完しあう
「デュアルラダー」の人財集団

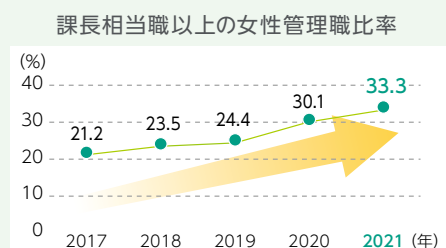


ダイバーシティ&インクルージョンの推進

(2021年4月1日現在、明治安田生命単体)

課長相当職以上の女性管理職比率: **33.3%**

営業職員(MYライフプランアドバイザー等)の幹部職を含む女性管理職: **3人**に**2人**以上



3. 知的資本

新たな価値を創出するための豊富なデータの蓄積と、高い専門性・ノウハウ

保有するご契約データ (2021年3月31日現在)

- 個人営業・法人営業合計: **1,208万人分**のデータ
※個人営業お客さま数・法人営業被保険者数の合計

お客さまと明治安田生命をつなぐデジタルインフラ (2021年3月31日現在)

- 個人保険の各種手続き・給付金のご請求等が可能なお客さま専用サイト「MYほけんページ」登録者数: **186万人**
- 従業員・所属員向けの団体保険専用インターネットサービス「みんなのMYポータル」導入団体数: **780団体**

当社経営とお客さま満足度の向上に活かす「お客さまの声」(2020年度)

- 当社(営業所等、支社、法人部、コミュニケーションセンター)に寄せられた「お客さまの声」: **37万2,682件**

クオリティの高い調査・研究の取組み (2020年度)

- 明治安田総合研究所による経済環境やヘルスケア等に関する調査レポート発行数: **年間157件**

2. 社会・関係資本

強固な事業基盤と国内外に広がるネットワーク

(2021年3月31日現在)

個人営業お客さま数: **708万人**

※アドバイザー等チャネルにおける生命保険契約者(すえ置・年金受取中を含む)
+生命保険被保険者+損害保険契約者(重複を除く)

保有契約件数: **1,241万件**

※明治安田生命単体、個人保険・個人年金保険合算

法人営業被保険者数: **500万人**

※法人営業チャネルにおける(新・)団体定期保険の被保険者数(当社単独・幹事契約の本人・配偶者)

団体保険保有契約高: **115兆円**(国内シェアNo.1)

自治体との連携協定締結数: **320協定**

海外お客さま数: **約800万人**

※スタンコープ社、パシフィック・ガーディアン生命の合計

グループ収益に占める海外保険事業等の割合: **8.3%**

※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

海外保険事業: **5カ国、7社**(2021年4月1日現在)



4. 財務資本

お客さまに「確かな安心」を提供するための高い「成長性」「収益性」「健全性」 (2021年3月31日現在)

経済価値 ベース※	成長性・収益性		健全性	
	グループサンプラス		グループESR	
現行会計 ベース	7兆3,700億円		209%	
	グループ保険料 2兆6,693億円	グループ基礎利益 5,798億円	連結ソルベンシー・マージン比率 1,152%	
格付会社 からの評価	AA-		A1	
	格付投資情報センター(R&I) 保険金支払能力	日本格付研究所(JCR) 保険金支払能力格付	ムーディーズ(Moody's) 保険財務格付	A+ S&P 保険財務力格付け

※経済価値ベース: 資産・負債を市場価格に整合的な手法で評価

明治安田生命は、事業活動を通じてSDGsの達成に引き続き貢献していきます

事業活動とSDGsの関係

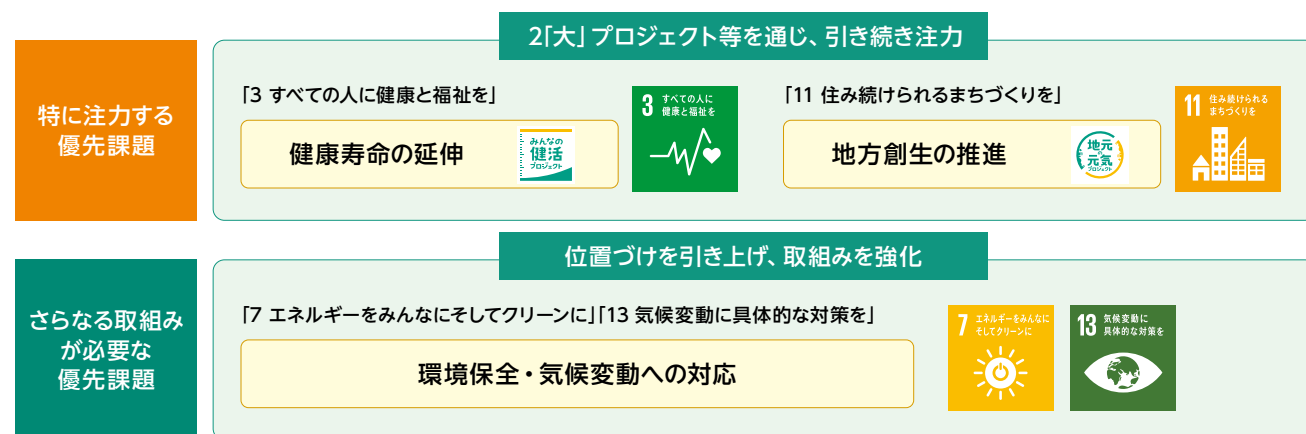
SDGs(持続可能な開発目標)は、2015年9月の国連サミットで採択された2030年までの国際目標であり、地球上の誰ひとりとして取り残さない持続可能な社会の実現に向けて、17のゴール、169のターゲットを掲げており、その達成に向けて、世界各国の政府、企業および社会の自発的な取り組みが求められています。

当社は「確かな安心を、いつまでも」という経営理念を掲げ、相互会社として長期に安定した経営と、お客さま一人ひとりの人生に寄り添うアフターフォローのご提供をめざしており、これらは持続可能な社会の実現を掲げるSDGsの理念と軌を一にするものであると考えています。

「優先課題(マテリアリティ)」の設定

SDGsにおける17のゴール、およびこれらに内包される169のターゲットから導き出される社会課題のうち、当社の「ステークホルダーへの影響度」「事業との関連性」の観点から、13項目を「優先課題(マテリアリティ)」に設定し、その解決に貢献する取り組みを推進しています。「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」は「特に注力する優先課題」と

して「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクト等を通じて、お客さまの健康増進や地域社会の活性化に取り組んでいます。また、「環境保全・気候変動への対応」を「さらなる取り組みが必要な優先課題」と位置づけ、その取り組みを強化しています。



区分	優先課題	優先課題に対する具体的な取り組み
特に注力する優先課題	健康寿命の延伸	・「人生100年時代」を迎え、健康寿命の延伸に対するニーズが高まっているなか、当社は2019年4月から「みんなの健活プロジェクト」を本格展開し、「お客さま」「地域社会」「働く仲間(当社従業員)」の健康増進を継続的に応援する取組みとして、「商品」「サービス」「アクション」の3つの分野で取り組んでいます。今後も「早期発見」「重症化予防」「先制医療」等、より付加価値の高い商品・サービスの提供や、健康増進イベント・コンテンツの拡充等によりお客さまのニーズにお応えするとともに、これらを通じてお客さま接点の拡大等にもつなげていきます。 SC相模原所属の稲本潤一選手出演の「おうちで健活」動画 ©J.LEAGUE 明治安田生命Jリーグウォーキングの様子
	地方創生の推進	・「社会とのつながり」が希薄化し、孤独や孤立の問題が社会課題となるなか、当社は2020年4月から「地元の元気プロジェクト」を展開し、人やまちをつなぐ「担い手」として、地域のすべての人々につなぎをお届けする取組みを推進しています。具体的には、自治体との協働による地域住民の健康づくりや暮らしの充実の支援、地元企業の健康経営や成長の後押し、Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会等との協働によるスポーツコミュニティの形成等に取り組む、これらを通じてお客さま接点の拡大等にもつなげていきます。 サガン鳥栖の選手とのアスリートヨガ教室の様子 明治安田生命全国ゴルフトーナメントの様子
さらなる取り組みが必要な優先課題	環境保全・気候変動への対応	・自社・投融資先のCO₂排出量削減目標を設定し、当社の消費エネルギーの抑制、投融資先における対応の強化に向けたエンゲージメント活動(対話)等を進めています。これらを通じ、脱炭素社会の実現に貢献するとともに、投融資の価値が毀損するリスクの抑制に取り組んでいます。 ・各企業における脱炭素社会の実現に向けた技術開発や事業転換等は、当社にとって新たな投融資機会であり、2021-2023年度の3年間に於いて、環境(E)・社会(S)・ガバナンス(G)をテーマとするESG投融資を5,000億円実行する計画としています。 〈脱炭素に関するこれまでの投融資(例)〉 脱炭素経済への移行に資するプロジェクトに充当される「グリーンボンド」への投資(クレディ・アグリコル・CIB提供) 被災地復興支援に資する太陽光発電事業向けプロジェクトへの投資(JAG国際エナジー株式会社提供) 気候変動への対応に資するグリーンビルディング建設・再生可能エネルギー事業等に充当される「グリーンボンド」への投資(ナティクス提供)
	さらなる取り組みが必要な優先課題	

優先課題をふまえた当社の取組み

設定した優先課題に対し、「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「働く仲間との絆」の分類ごとに、次のように取り組んでいきます。

	優先課題	対応するSDGs	当社の主な取組み	
お客さまとの絆	★ 健康寿命の延伸 ★ 地方創生の推進 - 健康・金融リテラシーの向上 - 多様な保険商品・サービスの提供 - イノベーション、調査・研究・開発の推進 - ガバナンス強化と経営の透明性確保 - コンプライアンスの推進		「みんなの健活プロジェクト」 ▶P.61 「地元の元気プロジェクト」 ▶P.62 - デジタルトランスフォーメーション戦略 (DX 戦略) ▶P.42 - イノベーション創出への貢献 ▶P.115 - 営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み ▶P.104	- ご高齢者へのアフターフォロー態勢の高度化 ▶P.48 - IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取組み ▶P.106 - 経営管理体制の高度化 ▶P.71 - コンプライアンス態勢の高度化 ▶P.97
	★ 健康寿命の延伸 ★ 地方創生の推進 ★ 環境保全・気候変動への対応 - 健康・金融リテラシーの向上 - 雇用機会の創出 - 防犯・防災対策の整備 - コンプライアンスの推進		「みんなの健活プロジェクト」 ▶P.61 「地元の元気プロジェクト」 ▶P.62 - デジタルトランスフォーメーション戦略 (DX 戦略) ▶P.42 - 地域・社会貢献活動 ▶P.122	- 環境保全・気候変動への対応 (TCFD) ▶P.14 - 機関投資家としての責任投資の推進 ▶P.16 - 環境問題への取組み ▶P.124 - コンプライアンス態勢の高度化 ▶P.97
	★ 健康寿命の延伸 - 健康・金融リテラシーの向上 - ダイバーシティの推進 - 働き方改革の推進 - 人権の尊重・推進 - 防犯・防災対策の整備 - コンプライアンスの推進		「みんなの健活プロジェクト」 ▶P.61 - デジタルトランスフォーメーション戦略 (DX 戦略) ▶P.42 - ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ▶P.128	- 能力・キャリア開発の支援 ▶P.127 - 健康的な職場環境づくり ▶P.130 - 人権の尊重 ▶P.131 - コンプライアンス態勢の高度化 ▶P.97

★：特に注力する優先課題 ★：さらなる取組みが必要な優先課題

環境保全・気候変動への対応 (TCFD)

当社は、CO₂排出量削減目標を2030年度△50%※¹、2050年度△100%で設定しました。

※¹ Scope3は△40%で設定

気候変動への対応 (TCFD※²提言への取組み)



当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、人々が安心して暮らせる地球環境を永続的に保全することが人類共通の重要課題であると認識し、事業活動のあらゆる面において地球環境との調和を図ることで、

気候変動への課題認識とTCFD提言への賛同

地球温暖化・気候変動は、台風や洪水といった自然災害の増加や保健衛生の悪化等で、私たちの社会・経済の持続可能性を損なうことが懸念されます。こうした影響を緩和するためには、温室効果ガスの排出量を抑制する必要があり、「カーボンニュートラル」、すなわち脱炭素の取組みが、全世界で喫緊の課題となっています。

ガバナンス

当社は、環境保全への取組姿勢を定めた「環境方針」に基づき、事業活動のあらゆる面において地球環境との調和に努めています。

また、「SDGs(持続可能な開発目標)」の17のゴール、169のターゲットから導き出される社会課題のうち、13項目を「優先課題(マテリアリティ)」に設定し、「環境保全・気候変動への対応」は「さらなる取組みが必要な優先課題」と位置づけ、その取組みを強化しています。

環境保全・気候変動への対応をはじめ、サステナブルな社会づくりに貢献する取組みを強化するため、2021年度から「サステナビリティ経営推進」を担当する執行役を置くとともに、「サステナビリティ経営推進部長」を設置

環境方針の全文は当社公式ホームページよりご確認ください。

<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/society/environment.html#environmentalpolicy>

戦略(気候変動によるリスクと機会)

当社では、TCFD提言をふまえ、気候変動リスクを「物理的リスク」と「移行リスク」に大別しており、また、リスクだけではなく、「機会」も認識しています。

「物理的リスク」とは、気候変動がもたらす風水害の増加や激甚化、熱中症患者の増加等に伴うリスクのことで、生命保険会社にとっては、保険金等の支払い増加や保有不動産の被災等が該当します。

「移行リスク」とは、低炭素社会への移行(政策・技術・市場の変化等)に伴うリスクのことで、移行コストの増加や消費者行動の変容による投融資先企業の業績悪化に伴う

持続可能な社会の実現に貢献することをめざしています。

※² Task Force on Climate-related Financial Disclosures(気候関連財務情報開示タスクフォース)の略。気候変動の影響を個々の企業が財務報告において公表することを求めるもの

このようななか、当社は、事業者・機関投資家の双方の立場から、当該課題の解決に貢献したいと考えています。

当社は、2019年1月にTCFD提言に賛同しました。同提言は、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4項目に関する情報開示を推奨しており、この枠組みに沿って、取組みの高度化と情報開示の充実に努めています。

しています。また、経営会議の諮問機関であるガバナンス改革推進委員会傘下に、「サステナビリティ経営推進プロジェクトチーム」を設置し、気候変動にかかる戦略、リスク管理、指標・目標等をはじめ、サステナブルな社会づくりに貢献する取組事項にかかる検討・調整等を行なうとともに、その進捗状況を確認し、経営会議・取締役会に報告することとしています。

資産運用においては、環境(E)・社会(S)・ガバナンス(G)をはじめとする社会課題の解決、持続可能な社会の実現に貢献するための基本的な考え方と、具体的な取組みを定める「ESG投融資方針」に基づき、「責任投資推進室」を中心にESG投融資を推進しています。(P.16参照)

株価下落や貸付金の回収困難等が該当します。

一方、気候変動に伴う「機会」としては、環境技術で高収益を上げることができる企業・プロジェクト等への投融資機会の拡大等が該当します。

TCFD提言では、気候変動リスクと機会が事業・戦略や財務面にあたえる影響を把握するため、シナリオ分析の実施を推奨しています。当社では定性面を中心に、気候変動リスクと機会について、事業者・機関投資家の双方の観点から、シナリオ分析を実施しています。

短期的には主に移行リスクが顕在化する可能性が高く、

物理的リスクについては、長期的な時間軸で顕在化する可能性があると考えています。また、当社にとっては、物理的リスクよりも移行リスクの影響が大きいと認識しています。

シナリオ分析に基づき、気候変動に対するレジリエンスを高める取組みを進めていきます。

	気候変動によるリスクと機会 ●リスク ●機会	事業活動への主な影響 ■事業会社 ■機関投資家	時間軸※ ³	リスクコントロールおよびレジリエンスを高める当社の主な対応
物理的リスク	●世界的な気温上昇や海水面の上昇等に伴い、風水害(台風や高潮、集中豪雨等)が激甚化・頻発化 ●熱中症患者の増加や熱帯性の感染症(マラリアやデング熱等)の流行 ●猛暑や台風増加等に伴う外出機会が減少 ●風水害や熱中症、感染症等に対して、お客さまの経済的な不安が高まり、新しい保険商品やサービスに対するニーズが増大	■被保険者の死亡・入院等の増加に伴い保険金・給付金の支払いが増加 ■職員・営業職員(MYライフプランアドバイザー等)、店舗・ITシステム、交通インフラ等の被災に伴い、被災地域で事業を一時的に休止 ■投融資先企業の被災やサプライチェーンの寸断に伴い、当社が保有する株式・社債・貸付金等の価値が毀損	長期	●風水害の激甚化や熱中症患者の増加に伴う死亡保険金・入院給付金の増加額の試算を行ない、当社の経営や財務への影響を確認 ●当社全拠点の風水害リスクを調査し、高リスク地域に立地している拠点はもとより、全拠点でリスクに応じた対策を毎年実施。当取組みを継続的に実施し、防災対策を強化 ●「デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)」を新たに策定し、デジタル技術の積極的な活用を通じて、事業運営の再構築に取り組み
移行リスク	●CO₂排出をはじめとした気候変動にかかる規制の強化や地球温暖化対策税(炭素税)が増税 ●CO₂排出量の多い投融資先企業の業績が悪化(代替製品に需要がシフト、CO₂排出量の少ない新設備導入に伴うコストが増加) ●気候変動リスクへの対応が不十分との風評 ●環境技術(低炭素化技術)や再生可能エネルギー・蓄電池等の新技術の開発・導入が進展	■当社が保有する不動産・社用車等のCO₂排出量を削減するためのコストが増加 ■当社が保有している株式の価格下落、社債のデフォルト、貸付金の回収不能が増加 ■低炭素化に向けた研究開発や設備投資が増加し、これらの企業・プロジェクトに対する当社の投融資機会が増大 ■環境性能の優れた当社オフィスビルへの需要が増加	短期	●当社が排出するCO₂を削減するために、エコカーの導入、照明のLED化、ペーパーレス化、物流効率化等を推進 ●当社の運用資産に対する気候変動による影響について、試行的な分析を開始 ●投融資先企業のCO₂排出量削減に貢献するために対話や働きかけを推進。低炭素社会の実現に貢献する企業・技術・プロジェクト等への投融資を積極化

※³ 長期：2030年以降に顕在化、または本格化する可能性があるリスク、短期：2030年までに顕在化、または本格化する可能性が高いリスク

リスク管理

当社では気候変動に伴うリスクを統合リスク管理の枠組みの一つである「重要リスク」(P.94参照)として特定し、モニタリング態勢を強化しています。

リスク管理全体統括部署が関連部署と連携しながら、気候変動によるリスク・機会の特定・評価、国内外の

規制動向や当社の取組状況等のモニタリングを行ない、評価・検証を実施しています。

その結果については、経営会議およびその諮問機関であるリスク管理検証委員会に定期的に報告し、予兆の把握や適切な対応に努めています。

指標と目標

事業者・機関投資家の双方の立場から脱炭素社会の実現に貢献するため、当社のCO₂排出量にかかる削減目標を以下のとおり設定しています。

■ 事業者としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)

	2019年度実績	2030年度	2050年度
Scope1・2※ ⁴	△25.1%	△50%	△100% 排出量 〔ネットゼロを実現〕
Scope3※ ⁵	△11.5%	△40%	

■ 機関投資家としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)

	2019年度実績	2030年度	2050年度
投融資先からの排出 (Scope1・2)※ ⁶	△20.0%	△50%	△100% 排出量 〔ネットゼロを実現〕

※⁴ Scope1は、当社での燃料の使用等による直接排出。Scope2は、当社で購入した電気の使用等による間接排出

※⁵ Scope3は、サプライチェーンにおける当社以外の間接排出。重要性等に鑑み、7つのカテゴリー(1,3,4,5,6,7,8)に限定して算出しており、カテゴリー15(投資)は「投融資先による排出」として、別途管理

※⁶ 対象は、国内上場企業の株式・社債・融資

2. スチュワードシップ活動の推進

スチュワードシップ活動の基本的な考え方

当社は、2014年5月に「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》の受け入れを表明しています。

生命保険会社は、「資産保有者としての機関投資家（アセットオーナー）」であるとともに、団体年金ビジネスなどにおいては「資産運用者としての機関投資家（運用機関）」としての側面もあわせ持っており、お客さまから投資先企業へと向かう投資資金の流れ（インベストメント・チェーン）のなかで重要な役割を担っていると認識

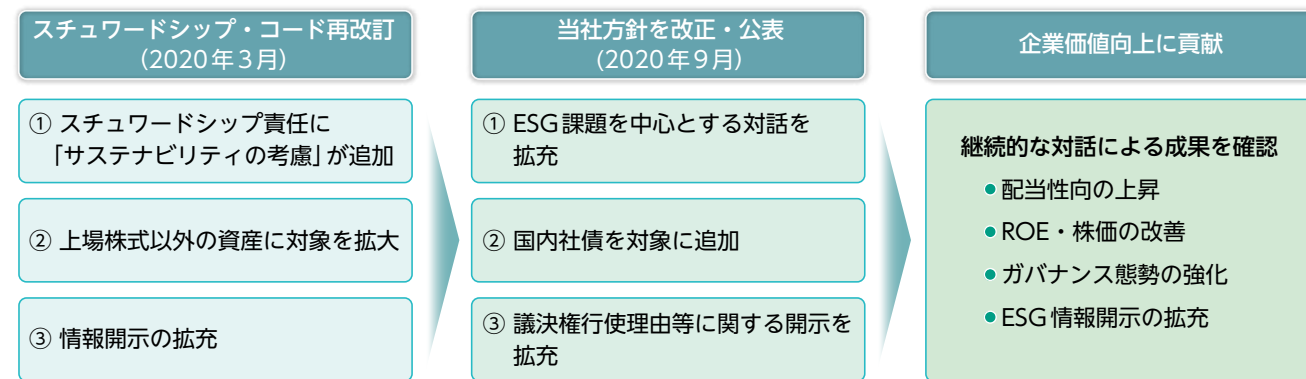
しています。

資産運用業務を通じて、投資先企業の企業価値向上やサステナビリティ（ESG要素を含む中長期的な持続可能性）に貢献していくことは、地域社会との絆を大切にする当社の企業ビジョンとも軌を一にすると考えており、インベストメント・チェーンの一員として積極的に役割を發揮することにより、機関投資家としての責任を果たしていきます。

2020年度のスチュワードシップ活動の取り組み

2020年度のスチュワードシップ活動は、新型コロナウイルス感染症対策のため、オンライン（Web会議）や電話による実施が増加しましたが、対話の対象に

「国内社債」を加えたほか、「企業価値の向上（ESG課題への取組状況等）」の観点からの対話を拡充しました。

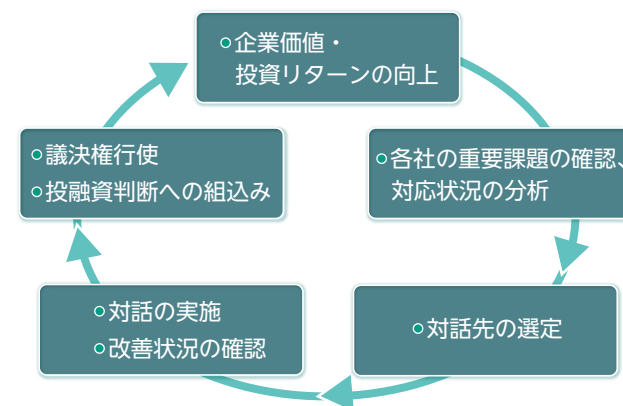


スチュワードシップ活動の高度化に向けた取り組み

2021年度は、対話の対象先として、業況やガバナンスに課題がある投融資先や、ESG観点のテーマ（地球温暖化対策・廃棄プラスチック管理等）が重要な経営課題となりうる投融資先を選定し、対話を行なっています。

対話の結果や改善状況について、議決権行使や投融資判断への組み込みを行ない、投融資先の企業価値や投資リターンの向上をめざします。

▶ 中長期的な企業価値・投資リターン向上の取り組み



主な対話テーマ	
① 当社の方針	・当社のスチュワードシップ活動に対する考え方、議決権行使状況 ・議決権行使基準の説明
② 資本効率向上・株主還元	・資本効率向上に向けたROEおよび取組状況の確認 ・配当方針・配当性向水準の確認と当社が要望する水準の伝達
③ 経営戦略・事業戦略の開示、マテリアリティの設定	・企業として中長期的にめざす姿や期待される企業価値の向上 ・事業の「リスク」と「機会」の認識、重要課題（マテリアリティ）の適切な設定 ・SDGs、ESGの取組みの中長期経営計画への明示、経営トップのもと取組態勢の整備
④ ESG課題	・対話先企業それぞれにおける課題、重要度が高いと考えられるテーマを中心に情報開示、対応状況等を確認するとともに、必要に応じて改善要望の申し入れを実施
E(環境)	・地球温暖化(温室効果ガス(GHG)削減等)、自然資源(責任ある原料調達等)、廃棄物管理(廃プラスチック等) ・環境市場機会(再生可能エネルギー、グリーンテクノロジー等)
S(社会)	・人的資源(労働マネジメント、ダイバーシティ、人的資源開発)、製品・サービスの安全(製品安全品質等) ・新型コロナウイルス感染症対応(従業員の健康・安全確保と業務遂行のための取組み、勤務形態) ・人権、環境保全、社会的責任等に配慮したサプライチェーンの構築
G(ガバナンス)	・コーポレートガバナンス(取締役会の独立性および構成、取締役会の実効性等)、リスク管理(不祥事等)

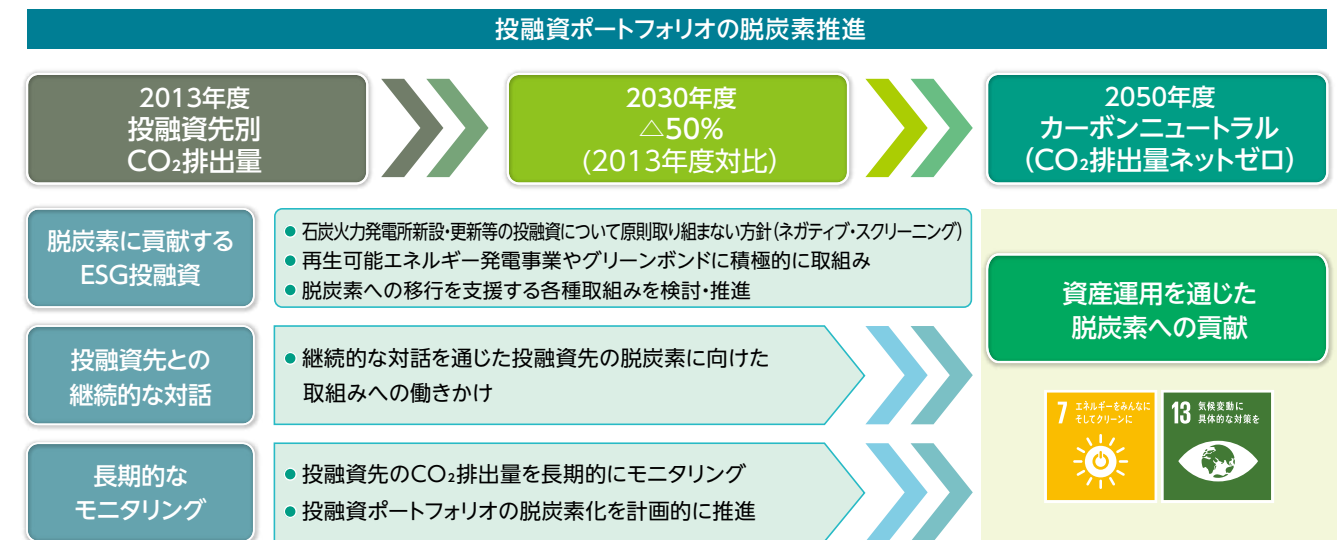
3. 脱炭素社会実現への貢献

脱炭素社会実現に向けた、機関投資家としての取組みとして、再生可能エネルギー発電事業やグリーンボンドへの投融資を拡大するとともに、投融資先における事業の座礁資産化等の気候関連リスクを評価基準に組み込む等、投融資判断を高度化する取組みを行なっています。

また、エンゲージメント（対話）を通じて投資先企業の気候変動問題解決を後押しするとともに、2021年度より、CO₂排出削減が困難なセクターにおける低炭素化など、

脱炭素への移行を支援する各種取組みを検討・推進します。

当社は、投融資ポートフォリオにおける、2050年度カーボンニュートラル（CO₂排出量ネットゼロ）の長期目標および2030年度CO₂排出量△50%（2013年度対比）の中期目標を設定しています（国内上場企業の株式・社債・融資が対象）。今後も責任ある機関投資家として、投融資先のCO₂排出量のモニタリングなどを通じ、脱炭素社会の実現に貢献していきます。



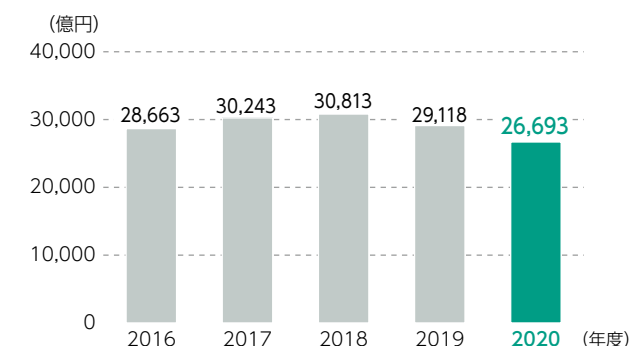
当社は、「成長性」「収益性」「健全性」のバランスを取りながら、企業価値の着実な向上に取り組んでいます。

また、ESGの観点においても、持続可能な社会の実現に向けた企業の社会的責任を果たすべく、積極的な取組みを推進しています。当社は引き続き、財務面・非財務面において、企業価値の向上に努めていきます。

主要財務項目

グループ保険料

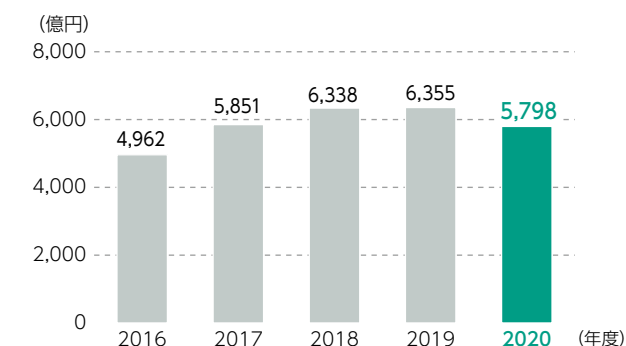
2兆6,693億円



引き続き多くのお客さまにご愛顧いただき、安定した利益水準を確保しています。

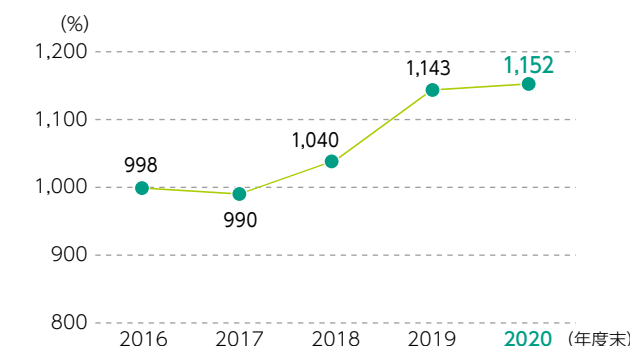
グループ基礎利益

5,798億円



連結ソルベンシー・マージン比率

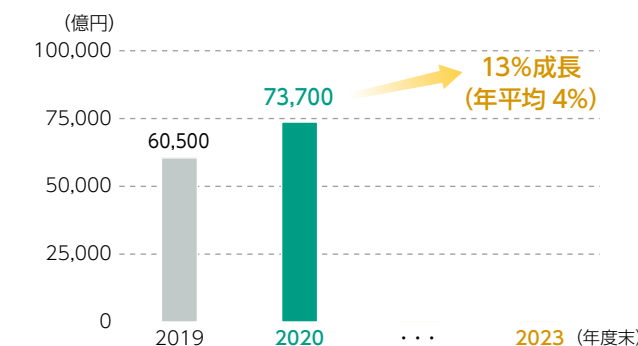
1,152%



2020年度は過去最高値を記録しています。

グループサープラス

7兆3,700億円

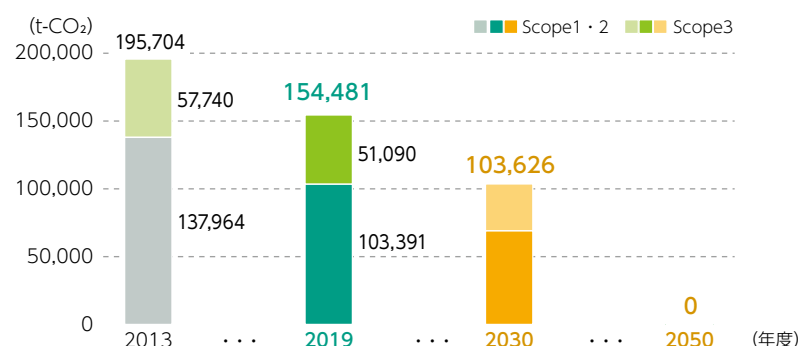


企業価値を表す指標を変更しました。
(注) 詳細はP.154をご参照ください

気候変動(自社)

事業者としてのCO₂排出量

154,481t-CO₂



削減目標(基準年度: 2013年度)

	2019年度実績*	2030年度目標	2050年度目標
Scope1+2	△25.1%	△50%	△100%
Scope3	△11.5%	△40%	△100%

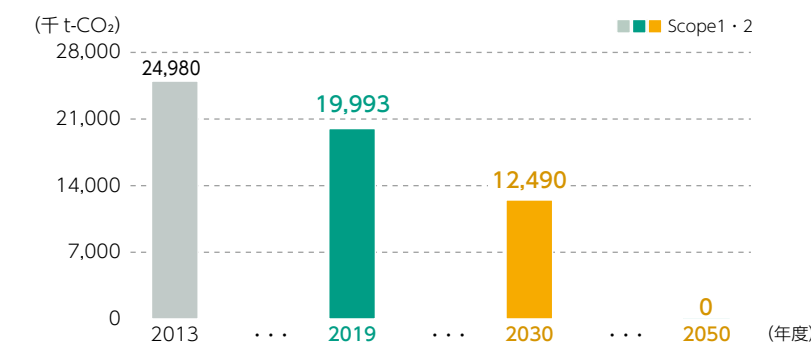
※ 2021年7月1日現在確定している2019年度実績までを掲載

事業者として、「2050年度におけるCO₂排出量ネットゼロ」の目標を掲げ、その達成に向けて取り組んでいます。

気候変動(投融資ポートフォリオ)

機関投資家としてのCO₂排出量

19,993千t-CO₂



削減目標(基準年度: 2013年度)

	2019年度実績*	2030年度目標	2050年度目標
Scope1+2	△20.0%	△50%	△100%

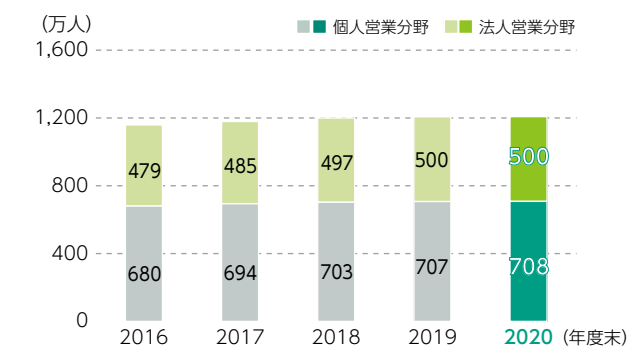
※ 2021年7月1日現在確定している2019年度実績までを掲載
※ 国内上場企業の株式・社債・融資が対象

機関投資家として、「2050年度におけるCO₂排出量ネットゼロ」の目標を掲げ、投融資先のCO₂排出量削減の取組みに対して、継続的なモニタリング・対話を実施しています。

お客さま

お客さま数

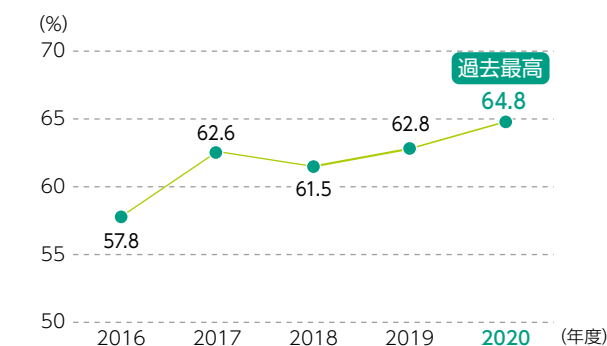
1,208万人



多くのお客さまに選ばれ続けています。

お客さま満足度*

64.8%

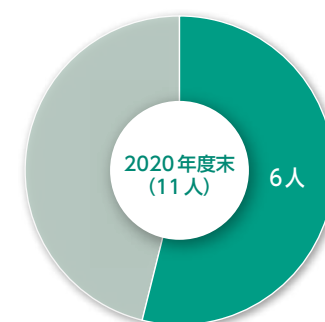


2020年度には調査開始以来、過去最高値を記録しています。
※ 満足+やや満足の割合

ガバナンス

取締役のうち社外取締役の人数

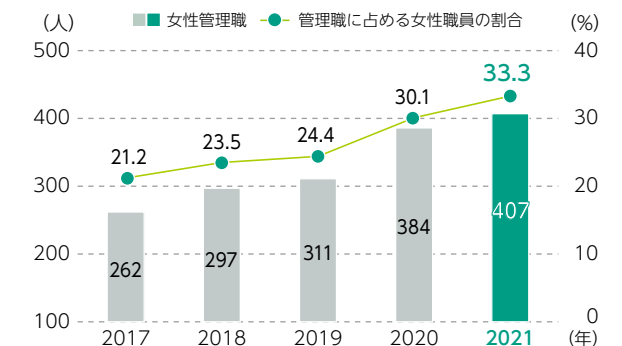
11人中6人



実効性・透明性の高いガバナンス態勢を確保しています。

女性管理職登用状況

407人



当社目標の30%を達成しています。

「相互会社」として、
「確かな安心を、いつまでも」
お届けしてまいります。



明治安田生命
取締役 代表執行役社長
グループCEO

永島 英器

■ はじめに

みなさまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2021年7月2日付で社長に就任した永島 英器です。

このたびは、新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けられたすべてのみなさまに、心よりお見舞い申し上げますとともに、医療関係のみなさまをはじめ、感染拡大防止にご尽力されている多くのみなさまに、深く感謝申し上げます。

2020年4月にスタートした10年計画「MY Mutual Way 2030(ニーゼロサンゼロ)」は、経営環境の変化に対する柔軟な対応と、長期的に安定した経営の両立が重要であるとの考えに基づき、今後30年間で起こりうる、さまざまな環境変化をふまえ、「10年後にめざす姿」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」と定めています。

「Mutual」は「相互の」という意味ですが、保険会社のみに認められている特別な会社形態「相互会社」もここでは意味しています。相互会社においては、ご契約者(社員)が会社の構成員であることから、ご契約者の利益を最優先とした長期安定的な経営が可能となると、私は考えています。

今後も相互会社としての強みをいかに発揮し、超長期の将来にわたり、ご契約者の利益を追求していく経営を推進してまいります。

■ 「とことん!アフターフォロー特別計画」と2020年度決算の振り返りについて

Q 2020年度経営計画「とことん!アフターフォロー特別計画」の成果と、2020年度決算の総括は？

A 2020年4月から3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」に取り組む予定としていましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う経営環境の変化をふまえ、3ヵ年プログラムの開始を1年延期し、単年度の経営計画「とことん!アフターフォロー特別計画」を策定・推進しました。

業績目標を設定せず、経営目標にはアフターフォローの実施状況を測る「お客さまアクセス数」等のみを設定

しました。そのうえで、お客さま・従業員の安全確保を大前提に、保険金・給付金のお支払いをはじめとする基幹業務の維持を図りつつ、対面・非対面を併用したアフターフォローに徹底的に取り組むことで、「お客さま」との関係の維持・強化に努めました。

感染症に対する不安が続き、リスクに対する備えが重要性を増しているなか、担当営業職員(MYライフプランアドバイザー等)を通じて、入院給付金等に関する特別取扱いのご案内に加え、重要なご契約をご継続いただくため、「保障内容と保険料のコンサルティング」を丁寧を実施しました。

こうしたお客さまに寄り添ったアフターフォローに徹底的に取り組んできた結果、すべての経営目標を達成

■ 経営目標

	実績値	目標値
お客さまアクセス数 [個人営業]※1	達成 528.3万人	500万人
お客さまアクセス数 [法人営業]	達成 283.5万人	250万人
	達成 6,842団体	6,800団体
アドバイザー数※4	達成 36,736人	34,500人 (前年差+約1,000人)

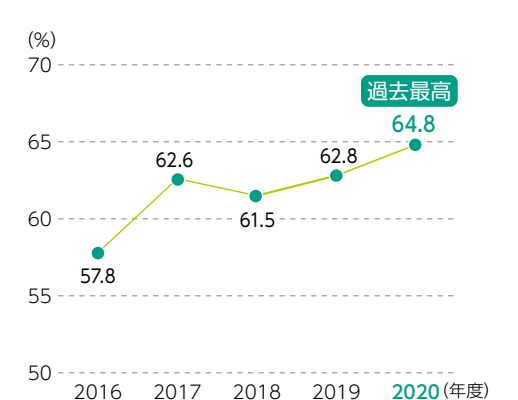
※1 営業職員等が対面・非対面を通じてアクセスした生命保険契約者の人数。なお、営業職員の当社呼称は「MYライフプランアドバイザー」(以下、アドバイザー)

※2 法人営業担当等がアクセス(団体・事業所を通じて行なう場合を含む)した任意加入の団体保険加入者

※3 法人営業担当等がアクセスした団体保険の契約または銀行窓販商品の取扱いがある団体の団体数

※4 2021年4月1日時点の人数

■ お客さま満足度※5



※5 満足+やや満足の割合

するとともに、「お客さま満足度(総合満足度)」において64.8%と過去最高値を記録する等、所期の目標を達成できたものと考えています。

2020年度決算については、「グループ保険料」は、単体における外貨建て一時払保険の販売量減少等により、前年度から8.3%の減収となりました。「グループ基礎利益」は、株式配当金の減少、米国金利の低下等を主因として減益となりましたが、3期連続で最高益を更新した過去3カ年に次ぐ水準を確保しました。

■ 環境認識 (リスクと機会) について

Q 新型コロナウイルス感染症の拡大等による社会の変容について、どのようなリスクと機会を認識していますか？

A コロナ禍の収束は、依然として見通しにくい状況にあります。今後ワクチン接種の進行に伴い、社会・経済活動が急速に正常化する可能性が高いと考えています。ただし、産業・会社間の格差は拡がりつつあり、そのような傾向もあわせて是正されていくのかを注視する必要があると考えています。

また、コロナ禍以降、接触を避けつつ生活・事業を継続する「Contactlessエコノミー」が常態化し、非対面コミュニケーションやテレワークの拡大等、社会のデジタルシフトが加速しています。人々の健康意識や、サステナブルな社会づくりに向けた国際的な機運も高まっており、従来の価値観が変化しつつあると

「連結ソルベンシー・マージン比率」は、過去最高値を記録することができました。

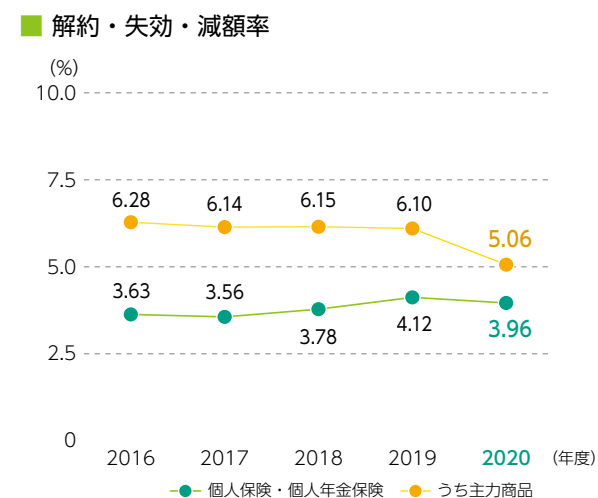
以上のとおり、新型コロナウイルス感染症の拡大に加え、国内外における超低金利の常態化等、厳しい経営環境が続くなか、「とことん!アフターフォロー特別計画」の取組みが奏功し、トップクラスの健全性を堅持しつつ、収益性・成長性とのバランスを確保できた決算となったと総括しています。

感じています。このような変化はコロナ禍の収束後においても、不可逆的なものとして定着し、社会のあり方や人間の役割を変容させていく契機になると考えています。

当社は、こうした社会の変容に対し、SDGs等の持続可能な社会の実現に向けた各種枠組みにかかる対応、デジタル技術の積極活用、資産運用における機動性の向上と運用手法の多様化等を進めていきます。

一方で、2020年度における保有契約の「解約・失効・減額率」は前年度から大きく改善しています。これは、「とことん!アフターフォロー特別計画」の取組みもさることながら、コロナ禍という私たちの生命に対する直接の脅威が、万一の事態に備える生命保険の意義の再評価につながったものと考えています。

このコロナ禍を機に、生命保険会社としての原点に立ち返り、一人ひとりのMYライフプランアドバイザーが生命保険の重要性をお伝えする活動を着実に進めてまいります。



■ 3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」(2021-23年度) について

Q 3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」の主なポイントは？

A 2021年4月から改めてスタートした「MY Mutual Way I期」では、「MY Mutual Way 2030」に掲げる「10年後にめざす姿」の実現に向けた成長軌道の確保、すなわち「フェーズチェンジ」に取り組みます。これから超長期の将来にわたって、ご契約者の利益を最優先に追求するためには、激しい環境変化のなかで果敢に成長性・収益性の向上をめざし、「攻め」に打って出る必要があると考えており、「フェーズチェンジ」という言葉には、そのような決意を込めています。

「MY Mutual Way I期」では、「営業・サービス」「基幹機能・事務」「資産運用」「相互会社経営」の各分野において制度・インフラ等の抜本的な見直しを行なう「4『大』改革」、お客さまの健康増進、豊かな地域づくりに貢献する「2『大』プロジェクト」に、新たに策定・推進している「デジタルトランスフォーメーション(DX)戦略」を効果的に融合させることで、「10年後にめざす姿」の実現に向けた「フェーズチェンジ」をさらに加速していきます。

「大」
4『大』改革・2『大』プロジェクトの「大」は、新たな価値の提供や制度・インフラ等の抜本的な見直しに向けて、経営資源を集中的に配賦し、全社で結集して取り組むことを含意した表現

デジタルトランスフォーメーション (DX: Digital transformation)
「デジタルによる変革」を意味し、ITの進化に伴って新たなサービスやビジネスモデルを展開することで、働き方改革や社会そのものの変革につなげる取組みを総称したもの

■ 「DX戦略」について

Q 明治安田生命の「デジタルトランスフォーメーション(DX)戦略」とは？

A 「デジタルトランスフォーメーション(DX)戦略」では、外部資源の活用を含めた外部との連携強化や、業務プロセスの効率化・高度化等を通じて、人が付加価値の高い業務や新たな役割を発揮できる態勢の確立と、商品・サービス・

Q 2『大』プロジェクトの具体的な取組みは？

A 2『大』プロジェクトは、「10年後にめざす姿」として定める「『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」の実現に向けた取組みとして進めています。

2019年度から本格展開している「みんなの健活プロジェクト」では、健康増進型保険「ベストスタイル健康キャッシュバック」の販売、お客さまごとの疾病リスクを予測する「MY健活レポート」のお届け等、お客さまの健康増進を応援する保険商品・サービスを提供しており、今後もラインアップの拡充を図ってまいります。また、健康課題の解消に向けたきっかけとして、継続的な健康づくりをサポートするイベント等を開催しており、コロナ禍においては、ご自宅からでもご参加いただきやすい運動機会の提供にも取り組みました。

2020年度から開始した「地元の元気プロジェクト」では、地方自治体との協働による健康セミナーの開催、地域社会への支援につながる寄付活動等を通じて、健康増進や暮らしやすいまちづくりに貢献しているほか、Jリーグや日本女子プロゴルフ協会との協働により、スポーツをきっかけとしたコミュニティの形成・活性化等にも取り組んでいます。こうした取組みを通じて、社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。

インフラの継続的な整備・改善によるCX・UI/UXの徹底追求につなげていきます。こうした事業運営の抜本的な効率化・高度化により、地域におけるプレゼンスの向上と、先進的な商品・サービスを通じたQOLの向上をめざしてまいります。

CX: Customer Experience (お客さま体験)、**UI**: User Interface (ユーザーがサービスを利用する際の使い方・仕組み)、**UX**: User Experience(ユーザー体験)

DX戦略の主な取組みとねらい

4つの取組方針に基づき、事業運営の抜本的な効率化・高度化（事業運営の再構築）に取り組み、「お客さま」「従業員」にとって実現したい姿を追求していきます。

1 「人の役割の高度化」の主な取組み

- 対面 × 非対面を融合した営業・サービスモデルの構築
- 営業・サービス活動のデジタルサポート
- 新たな働き方とリモート支援



2 「CX・UI/UXの徹底追求」の主な取組み

- 商品・サービスのアジャイル開発
- 手続きの電子化・即時化
- いつでもお客さまに寄り添える情報管理



3 「外部との連携強化」の主な取組み

- 外部との戦略的提携・協働
- 外部データの活用・連携
- エコシステムへの参画



4 「圧倒的な効率化・高度化」の主な取組み

- オペレーションの自動化・効率化
- データ × AI活用
- システムインフラの最適化



■ サステナビリティ(SDGs等)への取組みについて

Q SDGs達成に向けた取組み、環境保全・気候変動への対応は？

A 当社は、長期に安定した経営をめざす相互会社の理念や、お客さまの生涯にわたって寄り添うアフターフォロー等、長期の時間軸を重視しており、これはサステナブルな社会づくりへの貢献と軌を一にするものであると考えています。

こうした取組みを当社の経済的価値・社会的価値を向上させる取組みの前提・土台と位置づけ、特に「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」を「特に注力する優先課題」に設定し、「2『大』プロジェクト」等を通じて取り組んでいます。

また、「環境方針」のなかで、事業活動のあらゆる面において地球環境との調和を図ることで、持続可能な社会の実現に貢献していくことを宣言しています。

さらに、「環境保全・気候変動への対応」が世界的に喫緊の課題となるなか、これを「さらなる取組みが必要な優先課題」と位置づけ、「生命保険事業者」「機関投資家」の双方の立場から、2050年度までに「CO₂排出量ネットゼロ」をめざす目標を設定しています。

その達成に向けて「生命保険事業者」として、照明のLED化やエコカーの導入を通じた消費エネルギーの抑制、ペーパーレス化や物流の効率化を通じたサプライチェーンからの排出の抑制に取り組んでいます。

一方、「機関投資家」として、国内の投融資先との対話等を通じて、気候変動への対応を促し、脱炭素社会の実現に向けた技術開発や事業転換等に積極的に資金を提供しています。

SDGsにおける17のゴール、169のターゲットから導き出される社会課題から、これらの3項目を含む「優先課題（マテリアリティ）」13項目を特定し、取組みを進めています。

■ 人材育成について

Q 人材育成に関する考えを教えてください。

A 当社では、「人」こそが最大の経営資源であり、会社にとってかけがえない財産であるという想いを込め、「人財」と呼称しており、人財重視の経営を展開しています。企業理念「明治安田フィロソフィー」の共有・浸透を重視し、これを体現できる人財を長期の時間軸で育成していく方針です。

東日本大震災の発生当時、当社は迅速かつ正確に、そして丁寧に、お客さまの安否確認とお支払手続きに取り組み、これを機にお客さまに寄り添うアフターフォローの重要性が社内外に広く認識されるようになりました。

こうした経験をふまえ、当社を取り巻く環境が変化するなかでも変わらない当社の使命として、これまで守り続けてきた「お客さまを大切にしたい」を土台に、新たな成長ステージに挑戦していくという誓いを込めて、2017年に企業理念「明治安田フィロソフィー」を制定しました。

全従業員が「明治安田フィロソフィー」を日々の業務における判断・行動の基準とし、大切にすべき価値観として「明治安田バリュー」に「お客さま志向・倫理感」「挑戦・創造」「協働・成長」を定めています。

そのうえで、従業員一人ひとりが新たな役割を発揮するため、MYライフプランアドバイザー等の役割に、地域貢献活動等を追加した次世代型の営業チャネルへの移行を予定しているほか、2021年4月から、これまで営業所内で事務業務を担っていた職員が「事務サービス・コンシェルジュ」として、お客さまのお手続き等をサポートする「訪問型サービス活動」を開始しています。

人材育成にあたっては、人財価値（バリュー）をいっそう高めるための育成プログラムを準備し、従業員一人ひとりの成長を積極的に対応しています。また、ダイバーシティ＆インクルージョンの風土を醸成し、女性・障がい者・中高年齢層等、多様な人財が活躍できる職場づくりに取り組むとともに、専門人財の育成・活躍促進に向けてフェロー制度を創設し、経営基盤を支える11の専門分野において同一分野内でのローテーションを実施するなど、育成体系を整備しています。

東日本大震災の発生から10年の節目を迎えた今年3月11日、全従業員が改めて震災の映像を視聴することで、当社の原点を振り返り、私たちに求められる役割を改めて確認しました。今後とも「明治安田フィロソフィー」を経営の中心に据え、あらゆる機会を捉えて、その浸透・定着を図るとともに、「明治安田フィロソフィー」を体現しつつ、挑戦意欲をもって日々の業務に取り組み、成長し続ける人財を育成していきたいと考えています。



震災時の映像を視聴する様子
(2021年3月11日 仙台支社 支社総合トレーニングセンター)

■ ステークホルダーのみなさまへ

Q 最後に、ステークホルダーのみなさまへメッセージをお願いします。

A 生命保険には、いつの時代も変わることのない「人の想い」が込められています。託された一人ひとりの想いに応え、お客さまが健康で安心して暮らせるよう、生涯にわたって支え続けることが、私たちの使命です。今後とも、このような

想いを込めた企業理念「明治安田フィロソフィー」のいっそうの浸透・定着を図り、お客さま志向経営をさらに高度化させることで、10年計画「MY Mutual Way 2030」に掲げる「10年後にめざす姿」の実現につなげていきたいと考えています。

今後とも、末永くご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

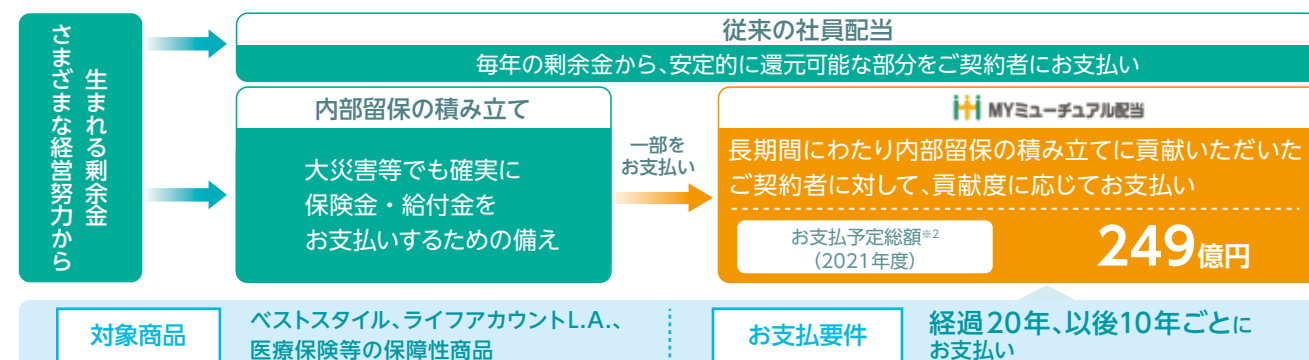
相互会社の特長を活かした新たな配当「MYミューチュアル配当」

業界初^{※1}の仕組みの配当で相互会社だからこそできた「MYミューチュアル配当」を創設し、2021年10月1日からお支払いを開始します。

※1 当社調べ

「MYミューチュアル配当」とは

「MYミューチュアル配当」は、当社の高い健全性を支える内部留保の積み立てに特に貢献いただいているご契約者に、従来の「社員（ご契約者）配当」に加えて、内部留保への貢献度に応じてお支払いする“業界初”の新たな仕組みです。



※2 2020年度決算における社員配当準備金繰入額（MYミューチュアル配当分）です。なお、2021年度は対象商品にご契約いただいてから経過20年超の契約にもお支払いします

「MYミューチュアル配当」創設の背景・趣旨について

当社は、ご契約者（社員）が会社の構成員である相互会社であり、ご契約者に寄り添った長期的に安定した経営を進めています。

そのため、毎年の経営努力から生まれる剰余金は社員配当としてご契約者へ還元するほか、長期にわたる確実な保険金・給付金のお支払いに備えるため、内部留保として積み立てています。

そして、経営理念である「確かな安心を、いつまでも」お届けするために、リスク管理の高度化や国内外事業等の

収益力の向上を推し進め、内部留保を着実に積み上げてきました。

今般、当社の堅実な経営状況に加え、今後も相互会社形態を維持していくことに鑑みて、新たな配当としてご契約者への還元を行なうこととしました。ご契約者（社員）が会社の構成員である「相互会社（Mutual Company）」ゆえに実現できた“ご契約者視点の配当”という意味合いも込めて、「MYミューチュアル配当」と名づけました。

お支払事例

「MYミューチュアル配当」のお支払事例^{※3}

ケース① 2021年度 男性40歳時加入 ベストスタイルの場合

- ご契約時の保険料（月）：22,000円（10年後の更新時も同額水準）
- 死亡保険金：2,500万円（10年目以降1,000万円）
- 入院日額：7,000円（10年目以降5,000円）
- その他、先進医療保障特約等を付加

20年
経過後に
約**10万円**

ケース② 2021年度 女性30歳時加入 ベストスタイルの場合

- ご契約時の保険料（月）：18,000円（10年後の更新時も同額水準）
- 死亡保険金：1,500万円（10年目以降1,000万円）
- 入院日額：7,000円（10年目以降5,000円）
- その他、先進医療保障特約等を付加

20年
経過後に
約**8万円**

※3 お支払事例の商品における直近の収支状況等が、今後も継続するとした場合の例示です。将来の金額を保証するものではなく、0円となることもあります

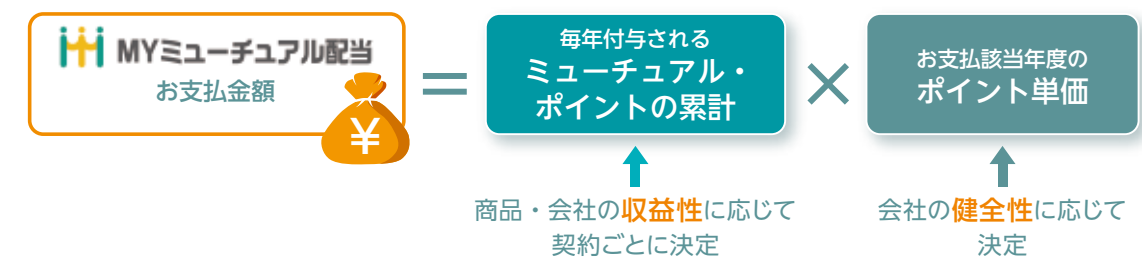
「MYミューチュアル配当」の
ご説明動画はこちら



主な特徴

1 「MYミューチュアル配当」は、毎年付与されるポイントの累計とポイント単価で決まります

- 「MYミューチュアル配当」のお支払金額は、商品や会社の収益性に応じて契約ごとに付与される毎年の「ミューチュアル・ポイント」の累計と、会社の健全性に応じて設定される「ポイント単価」で決まります



2 ベストスタイル、ライフアカウントL.A.、医療保険等の保障性商品が対象になります

- 「MYミューチュアル配当」は、将来にわたり内部留保への貢献が想定される以下の商品を対象としています

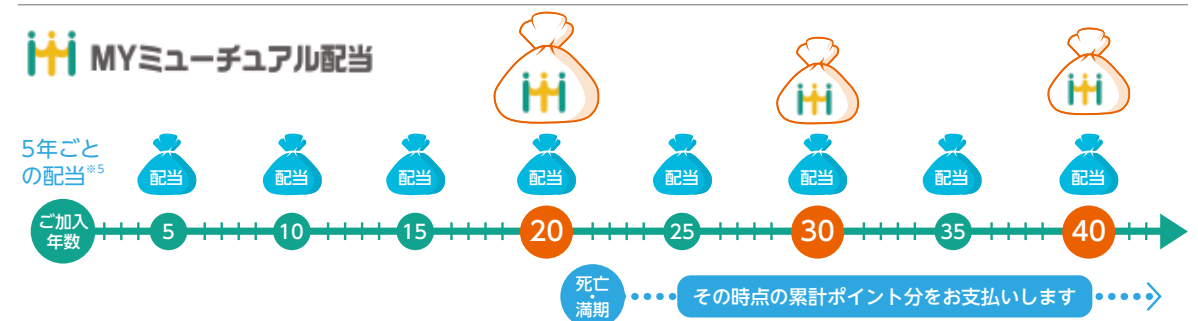
種類	対象商品 ^{※4}
総合保障商品・医療保険	ベストスタイル（Jr.）、メディカルスタイル F（Jr.）、ライフアカウントL.A.、メディカルアカウントm.a.、明日のミカタ、元気のミカタ、一時金給付型終身医療保険、50歳からの終身医療保険、いまから認知症保険（MCIプラス）、認知症ケア（MCIプラス）、MYどっく、MYどっくプラス、MYどっくプラス2012、才色健美、メディカルスタイル（Jr.）、医療のほけん、かんたん告知医療保険、介護のささえ、明治安田のケガほけん
法人定期保険	生活障害保障定期保険、新通増定期保険、通増定期保険E、3年間災害保障型通増定期保険、新定期保険E、「保障選択制」定期保険

※4 2021年7月時点における対象商品を記載しています

3 長期にご継続いただいたご契約にお支払いします

- 対象商品にご契約いただいてから経過20年、以後10年ごとにお支払いします
- 20年以上経過後の死亡または満期の場合には、直前のお支払時点から付与されたポイントの累計分もお支払いします
- なお、従来の社員配当についても、これまでどおりお支払いします

「MYミューチュアル配当」のお支払時期



※5 5年ごと配当タイプの事例を記載。従来の社員配当のお支払時期は商品によって異なり、3年ごとや毎年の場合もございます

2021年7月に「ご契約者配当に関する方針」を策定・公表しました

相互会社の構成員であるご契約者（社員）への安定的な配当還元に向けた考え方を明確化した「ご契約者配当に関する方針」を2021年7月に策定・公表しました。

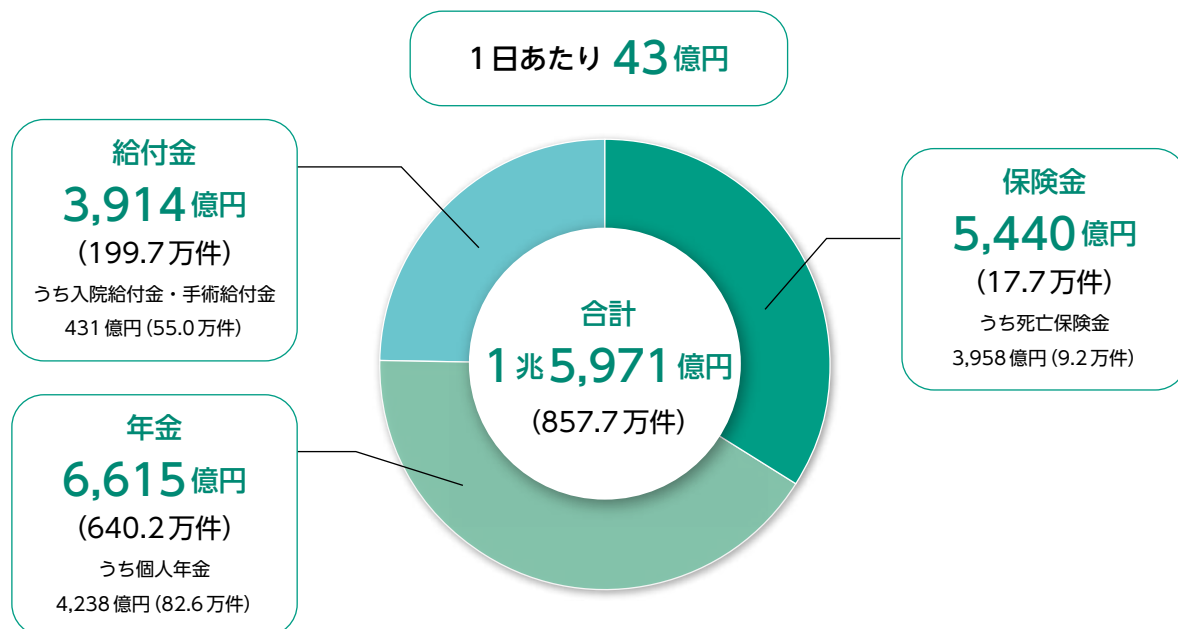
詳細は、P.44-45 および当社公式ホームページよりご確認ください。

https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/corporate_info/mutual/dividend/index.html

2020年度の保険金等お支払状況と 新型コロナウイルス感染症に関するご契約への対応

2020年度のお役に立った保険金・年金・給付金

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ていきます。



新型コロナウイルス感染症の拡大に対する当社の対応

新型コロナウイルス感染症の拡大をふまえ、当社では「お客さま志向」の取組方針に基づき、みなさまにご安心いただけるよう、以下のお取扱いを実施しました。

- 保険料払込猶予期間の延長
- 新規契約者貸付に関する利息の免除
- 新型コロナウイルス感染症を原因とする死亡・高度障害の場合に災害死亡保険金等をお支払い
- 新型コロナウイルス感染症と診断され、自治体・保健所等の判断により、臨時施設や自宅で療養された場合、「みなし入院」として入院給付金をお支払い など

▶ 1. お支払いした保険金・給付金

(2021年3月31日現在)

	件数	金額
死亡保険金	526 件	31.5 億円
入院給付金等	8,060 件	9.8 億円
みなし入院	5,145 件	5.1 億円

▶ 2. 特別取扱いの申込状況

(2021年3月31日現在)

	件数
保険料払込猶予期間の延長※1	1.3 万件
新規契約者貸付に関する利息免除※2	8.6 万件

※1 保険料払込猶予期間の延長は最長6ヵ月

※2 受付期間は2020年6月30日まで