

明治安田生命

明治安田生命の現況
「統合報告書」

明治安田生命

明治安田生命の現況 2022
統合報告書

2
0
2
2

DISCLOSURE
2022

Contents

明治安田生命の価値創造	2
明治安田フィロソフィー	2
明治安田生命のあゆみ	4
社長メッセージ	6
明治安田生命の価値創造プロセス	12
価値を生み出す4つの源泉	14
「人的資本経営」の推進	16
明治安田生命の事業活動とSDGs	18
Feature: SDGインパクトジャパンとの 資本・業務提携について	20
環境保全・気候変動への対応 (TCFD)	26
機関投資家としての責任投資の推進	30
グループベースのSDGs取組み	34
座談会「持続可能な社会づくりへの貢献に向けて」	36
財務・ESGハイライト	42
Topic: 2021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	44
価値創造のための戦略	45
経営計画の振り返り	46
10年計画「MY Mutual Way 2030」について	48
10年計画における2020-23年度の経営計画の位置づけ	50
2021-23年度 3カ年プログラム	
「MY Mutual Way 1期」の進捗状況	51
財務・資本政策 担当執行役メッセージ	54

4「大」改革	
営業・サービス「大」改革	56
基幹機能・事務「大」改革 (個人事務分野)	58
基幹機能・事務「大」改革 (法人事務分野)	60
資産運用「大」改革	62
海外保険事業	64
4「大」改革	
Mutual 経営「大」改革	66
デジタルトランスフォーメーション戦略 (DX 戦略)	68
ブランド戦略	70
2「大」プロジェクト	
「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」	72
「企業風土・ブランド創造運動」を通じた 企業風土醸成への取組み	76
価値創造を支える経営基盤	77
相互会社運営	78
経営管理体制	83
ガバナンス態勢高度化への取組み	84
取締役会長・社外取締役座談会	94
役員	100
内部統制システム	102
ERM・リスク管理	104
コンプライアンス	109
ITガバナンス	111
ディスクロージャー	112

ステークホルダーとの絆	113
お客さまとの絆	
お客さま志向経営を推進する取組み	114
営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み	116
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂) の取組み	118
IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取組み	120
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取組み	121
販売チャネルの多様化と新たなマーケット開拓	124
確かな安心と豊かさをお届けする商品・サービス	126
イノベーション創出への貢献	129
介護保障・サービスの充実に向けた取組み	130
法人のお客さまへの商品・サービス	132
地域社会との絆	
地域・社会貢献活動	134
未来世代との絆	
環境問題への取組み	135
こどもの健全育成	139
財団等を通じた社会貢献活動	140
働く仲間との絆	
能力・キャリア開発の支援	141
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	142
人権の尊重	144
健康的な職場環境づくり	146
企業風土の醸成	148

経営活動と決算の概況	149
主な財務データ一覧	150
明治安田生命グループ業績の概況	152
経営活動の概況	154
保険契約の概況	157
一般勘定資産の運用状況	158
基礎利益	160
社員(ご契約者) 配当について	162
ソルベンシー・マージン比率	164
実質純資産額	165
含み損益	166
自己資本等の充実	168
グループサード	170
資産・負債等の概況	172
収支の概況	174
資料編	177
会社概要	178

明治安田生命の概要 (2022年3月末現在)

正式名称: 明治安田生命保険相互会社
Meiji Yasuda Life Insurance Company
創業: 1881年7月9日
本社所在地: 東京都千代田区丸の内2-1-1
TEL 03-3283-8111 (代表)
従業員数: 47,415人
(うちMYリンクコーディネーター等(営業職員) 36,393人)

営業拠点数: 支社・マーケット開発部 105
営業部・営業所等 1,043
法人部 20 (2022年4月1日現在)
総資産: 44兆1,607億円
基金総額: 9,800億円 (基金償却積立金を含む)

編集方針

明治安田生命の現況 2022【統合報告書】は、保険業法第111条に基づいて作成したディスクロージャー誌です。作成にあたっては、国際統合報告評議会(IIRC)が提示するフレームワークを参考とし、当社のCSV経営をお客さま・地域社会等、幅広いステークホルダーのみならず、よりいっそうご理解いただくため、「統合報告書」として発行しています。本誌等を通じ、今後も積極的な情報開示の充実に向けてまいります。また、本誌は保険募集を目的としたものではありません。なお、お電話によるご照会は、コミュニケーションセンターまで、ご連絡ください。



コーポレートマーク



コーポレートロゴ

持続可能で希望に満ちた豊かな未来づくりに貢献したいという意味を込め、コーポレートカラーは、お客さまとともに成長する「若葉」の緑と、お客さまの暮らしをあたたく照らす「陽光」の黄色としています。この2色で描かれたコーポレートマークは、ハートを連想するようなやさしい曲線からなる「お客さまを包みこむやさしいゆりかご」を、コーポレートロゴの左右に伸びるフォルムは、「お客さまとの末永いお付き合い」を表し、「一人ひとりのお客さまが、いつまでも、安心してすこやかに暮らせるよう、ずっと寄り添い続ける」という私たちの想いを込めています。

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・未来世代・働く仲間との絆を

までも」お届けすること。

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

存在意義・使命
(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

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くださるよう、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ことを徹し、いつまでも変わらない安心をお届けします。

あわせて、一人ひとりの健康づくり、地域社会の発展を応援し、相互扶助の輪を広げることを通じ、

持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献します。

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
- 未来世代との絆 未来の世代を想い、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献する
- 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

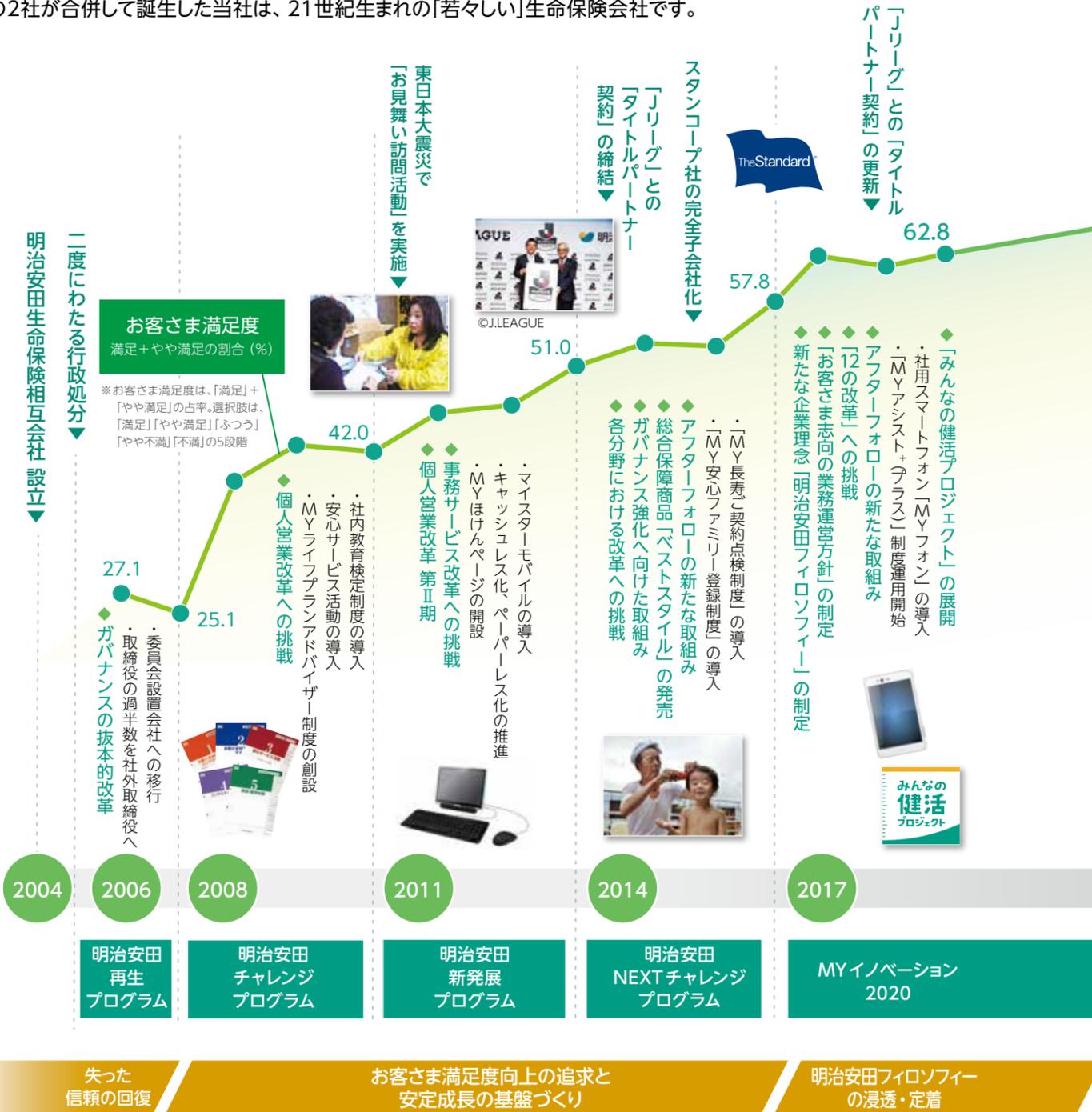
【お客さま志向・倫理観】 一. 私たちは、お客さまを大切にし、高い倫理観のもと行動します。

【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。

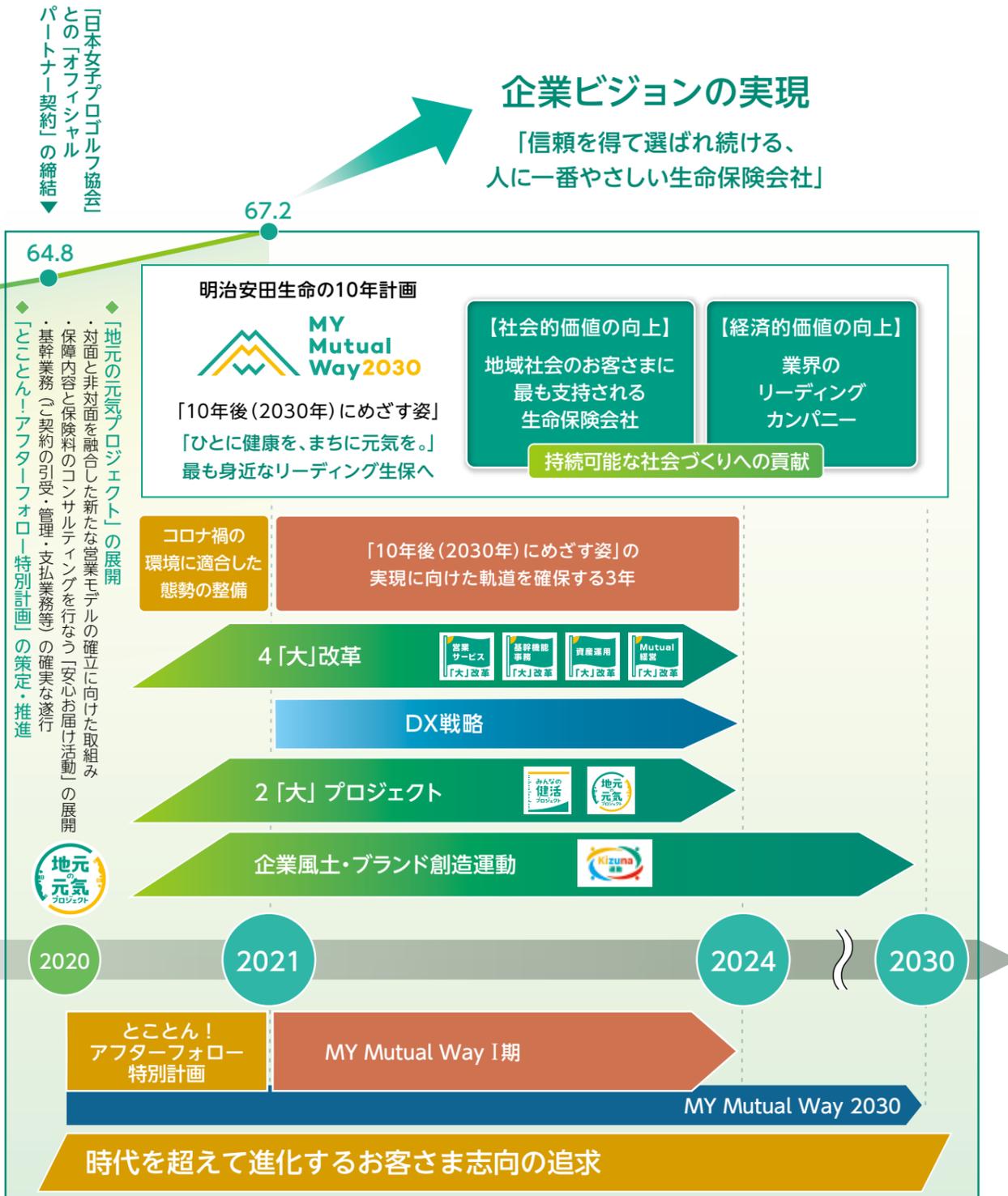
明治安田生命は、「一番古くて、21世紀生まれ」の生命保険会社です。

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「信頼を得て選ばれ続ける、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（2021年度の「お客さま満足度」は、過去最高値を記録した2020年度をさらに更新）。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。





TOP MESSAGE

相互会社として、
「社会的価値」向上と「経済的価値」向上の
好循環を実現し、社会の発展とご契約者の利益を
両立させる経営を推進してまいります。

取締役 代表執行役社長 グループCEO

永島 英器

「確かな安心を、いつまでも」お届けする

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。

昨今、コロナ禍による経済格差の拡大や、ロシアによるウクライナ侵攻等を契機とした経済環境の急激な変化・世界の分断など、私たちにとって将来の見通しが不透明かつ不安定な状況が長期化しています。

このような状況においては、社会的・経済的な安定に加え、人々に安心をお届けし、日々の暮らしを持続可能とする取組みがよりいっそう求められると考えています。

私たちが提供する「生命保険」の根底にある考え方は「相互扶助」の精神です。これは、人々がお互いに助け合うことを意味しており、格差や分断の拡大が懸念される現在

ほど「生命保険」が求められる時代はないと感じています。

当社は、経営理念である「確かな安心を、いつまでも」と、長期的にめざす姿である企業ビジョン「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」、その実現に向けて役職員一人ひとりが大切にすべき共通の価値観である「明治安田バリュー」で構成される、企業理念「明治安田フィロソフィー」を根幹に据えた経営、いわば、「パーパス経営」を実践しています。

当社は生命保険会社として、この「明治安田フィロソフィー」に基づき、お客さまが健康で安心して暮らせるよう日々の生活に寄り添い、そして、生涯にわたって支え続けることに、よりいっそう取り組んでまいります。

2021年度の取組み

私が2021年7月に社長に就任してから、1年が経過しました。2021年度は3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」の初年度として、「10年後（2030年）にめざす姿」への軌道確保に向けたフェーズチェンジを実現する1年と位置づけ、4「大」改革と2「大」プロジェクト等の取組みに加え、それらを支える「DX戦略」を進める態勢を整備し、その取組みを推進しました。

具体的には、今後の業務運営の根幹となる「MYリンクコーディネーター（営業職員）制度」の創設や、資産運用における総合収益の獲得に向けた態勢の整備等、将来の成長性を大きく引き上げる取組みを進めることができました。

また、2021年度はさまざまな環境変化が起りましたが、その都度、リスクの抑制やお客さまサービスの維持・向上等のために機動的な対応を行ないました。

1点目は、地政学リスクの高まりに伴う金融・経済環境の急変への対応です。今般の急激な円安の進行等に対しては、経営層レベルで適時・適切に対応を検討・実施するとともに、財務面の影響を確認し、資産配分の見直しを行なうなど、リスクの抑制に取り組みました。

2点目は、新型コロナウイルスの急拡大時においても給付金等を確実に支払うための態勢整備です。オミクロン株の流行に伴い、給付金等の請求が増しましたが、これに対応するため支援要員を機動的に確保するなど支払態勢を強化いたしました。

このほか、コロナ禍を契機としたContactlessエコノミーの常態化や、多様化するお客さまのニーズに対し、デジタル・サポート・インフラの構築等により対面と非対面を融合した営業活動の高度化に取り組むなど、さまざまな取組みを進めてまいりました。

また、サステナビリティの意識の高まりに対しては、「グループサステナビリティ方針」を制定・公表するとともに、サステナビリティ経営を推進する専任組織を新設する等の体制整備を行ないました。

このように、2021年度は当初計画していたさまざまな取組みを前進させるとともに、急変する環境変化への対応も適切に進めることができたものと考えています。この結果、「お客さま満足度」調査結果は過去最高値を記録した2020年度をさらに上回ることができ、3ヵ年プログラムの初年度として好スタートを切ることができました。

お客さま志向経営のさらなる推進

当社は相互会社という会社形態をとっています。相互会社ではご契約者がいわば会社の持ち主（社員）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であり、お客さまに、より長期的な時間軸で寄り添っていくことができると考えています。

当社は2004年の合併以降、二度にわたる行政処分からの再生に向け、信頼の回復と業務の改善に取り組んできました。また、東日本大震災における迅速な保険金・給付金等のお支払いの経験や教訓を活かし、対面によるアフターフォローを強化するなど、お客さまを大切にすることを一貫して推進してきました。これらの取組みの結果が、「お客さま満足度」の向上といった、お客さまからの評価につながったものと考えています。

また、当社は2020年度から10年計画「MY Mutual Way 2030」を推進していますが、本計画の大前提として、

契約者を構成員とする相互会社（Mutual Company）の強みを発揮しながら、時代を超えたお客さま志向の経営を追求していくこととしています。

これは、当社がこれからもお客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けしていくためには「人生100年時代」を迎えるお客さま、そしてお客さまが暮らす地域社会に寄り添い、長期的な環境変化に柔軟に対応しながら、お客さま志向の経営をさらに進化させていくことが必要であるとの認識に基づくものです。

お客さま志向の取組みの一つとして、2022年4月に「MYリンクコーディネーター制度」を創設しています。営業職員の処遇をさらに安定化させることで、目先の営業成績を追うのではなく、より長期的な視点でお客さま志向の活動に取り組むことができると考えています。

今後、さらにデジタル化が進展すればするほど、「ひと

にしかできない仕事の輝きは増していくと考えています。デジタル技術を最大限に活用しつつ、多様化するお客さまの価値観・ニーズを的確に把握し、お客さまにとって心地よいタイミングで、お客さまが望まれるコミュニケーション

手段で、納得いただける情報をご提供していきます。そのために私たちは「ひと」にしかできない「共感力」「人間力」を磨き、お客さまの生活にしなやかに寄り添える存在になりたいと考えています。

人財育成とエンゲージメント経営

生命保険事業は、工場や目に見える商品を持たない「ひと産業」です。「ひと」こそが最大の経営資源であり、かけがえのない財産であると考えています。このため当社は、企業理念「明治安田フィロソフィー」を体現する人財を長期的な時間軸で育成していく方針です。

私は社長就任以来、「『明治安田フィロソフィー』を体現する従業員一人ひとりの心を起点とした、『美しい循環』を創りたい」と、言い続けています。

「美しい循環」とは、当社従業員一人ひとりが「明治安田フィロソフィー」を体現し、このフィロソフィーに沿ったお客さま志向の対応等を日々実践することで、お客さまから感謝され、信頼され、お客さま満足度が向上する。それが会社の成長につながり、お客さまや従業員に還元されることを意味

しています。こうした循環の結果、従業員はさらにお客さまの幸せのために行動するようになると確信しています。

だからこそ、当社は「ジョブ型雇用」ではなく「メンバーシップ型雇用」にこだわっています。今後さらに業務のデジタル化が進み、従業員が担当していた業務自体がなくなってしまう場合でも、会社は雇用や処遇をしっかりと保証します。その代わり、従業員一人ひとりに不断の自己変革・自己成長を求め、新たな職務へのチャレンジを後押しします。

一つの事例として、2021年4月から、これまで所内で事務業務を担っていた職員に、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」を行なう「事務サービス・コンシェルジュ」という新しい役割を付与しました。訪問



明治安田フィロソフィー浸透に向けた職員とのパス・セッション

したお客さまから非常に高い評価をいただくなど、まさに「自己変革・自己成長のファースト・ペンギン」として結果を出しています。

また、直接お客さまに接する支社・営業所等の営業・サービスのフロント組織では、「自立した個」「考える現場」の実現をめざしています。会社から指示されたこと、決められたことだけをルーティンとしてこなしていくのではなく、一人ひとりが、使命感に燃え、自ら考え、個を一段と際立たせて活躍していくことで、従業員のエンゲージメントは高まり、お客さまの満足度や会社の価値の向上につながっていく。

これも「美しい循環」であると考えています。

当社では人財育成の取組みとあわせて、「ダイバーシティ&インクルージョン」を推進しています。地球上の生物は、多様性を持つことで環境変化に耐え抜いて生存することができますが、これと同様に私は、「ダイバーシティ」は企業にとって生き抜くための前提条件であると考えています。加えて、従業員一人ひとりが、自分らしさを表現しながら、仲間同士との絆や相互作用のなかで、働く意味や幸せの意味を考え・実感できる「インクルージョン」を大切にしています。

サステナビリティ経営の推進

当社が営む生命保険業は、ご病気や死亡などの出来事にあわれた方を全契約者が団結して経済的に支えるという、社会のセーフティネットの役割を果たしており、このあり様

自体が、サステナビリティそのものであると考えています。

当社はこの役割を果たすべく、先に申しあげた「明治安田フィロソフィー」に基づくパーパス経営を実践していますが、

今年度から企業ビジョンを改正し、「お客さま」「地域社会」「働く仲間」という3つの絆に、「未来世代」という新たな絆を追加しました。従業員一人ひとりがこの3つの絆を大切に、行動することで、それぞれのステークホルダーとの共通価値を創造する。そして、それを「未来世代」に引き継ぐことで、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献する、このような想いをステークホルダーのみなさまに広く知っていただきたいと考えたからです。

また、当社は相互会社という会社形態を活かした経営を推進しています。長期の時間軸を重視した相互会社の理念は、持続可能な社会の実現をめざすSDGsの理念と軌を一にするものであると考え、SDGsにおける17の目標、169のターゲットから導き出される社会課題から、15項目の「優先課題（マテリアリティ）」を設定し、取組みを推進しています。

そのなかでも、「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」に設定しており、お客さまの健康増進を応援する「みんなの健活プロジェクト」と、豊かな地域づくりへの貢献をめざす「地元の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトの推進を通じて、社会課題の解決につながる取組みを推進しています。

また、環境保全や気候変動への対応が世界における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達成するため、2030年度の中間目標を設定し、国内の投融資先との対話等を通じてCO₂排出量の削減に向けた対応を促すなど、その達成に向けて取り組んでいます。

このほかESG投融資を積極的に推進し、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するとともに、TCFD等の国際的な枠組みに沿い、取組みの高度化や情報開示の充実に努めています。

「社会的価値」の創出に向けて

持続可能な社会づくりへの参画が求められるこの時代では、「経済的価値」とともに、「社会的価値」を創出することが強く求められています。私は、従業員に対して、「成果や功績を書き連ねた『履歴書』だけを追求するのではなく、お客さま、地域社会、働く仲間、未来世代からどのように記憶され評価されるかという『追悼文』の価値観を大切にしよう」と呼び掛けています。

近年、価値観の多様化等によって、これまで人々をつなぎとめる役割を果たしていた地域コミュニティ等の力が弱まっており、こうした状況が、社会の分断や格差の拡大を助長し、人々の孤立化を加速させているとも言われています。

このようななか、私たちは各地域において「ひと」と「ひと」、「ひと」と「地域社会」が安心して「つながる」機会を提供するといった新しい役割を担い、地域社会や地域のみなさまの発展に貢献していきたいと考えています。そして、その象徴となるのが「MYリンクコーディネーター」です。

これまで主にお客さまのライフプランニングやアフターフォロー等の役割を担っていた営業職員が、お客さまの健康増進や地域のつながりをサポートする「社会的価値」の

提供につながる新しい活動に積極的に取り組んでいく。そういった高い志と強い決意を「MYリンクコーディネーター＝絆を紡ぐ人」という名称に込めています。

当社は今後も、ご契約者（社員）が会社の構成員であるという相互会社形態の強みを活かし、「社会的価値」を創出する取組みをよりいっそう推進するとともに、「社会的価値」向上と「経済的価値」向上の好循環を実現し、社会の発展とご契約者の利益を両立させる経営を推進してまいります。

今後とも、末永くご愛顧を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。



MYリンクコーディネーター
イメージキャラクター
環 亜希（たまき あき）
©スタジオ地図

価値を生み出す4つの源泉 P.14

- 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材
- 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
- 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
- 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」

経営環境

経済環境・規制動向

- 国内における超低金利の金融環境の長期化
- 新たな法令・規制等の導入

社会構造

- 国内の人口減少、地方の過疎化と超高齢社会の到来
- 女性やシニア層の就労人数の増加

デジタル化・ヘルスケア

- デジタルライゼーションの進展
- 医療技術の進歩

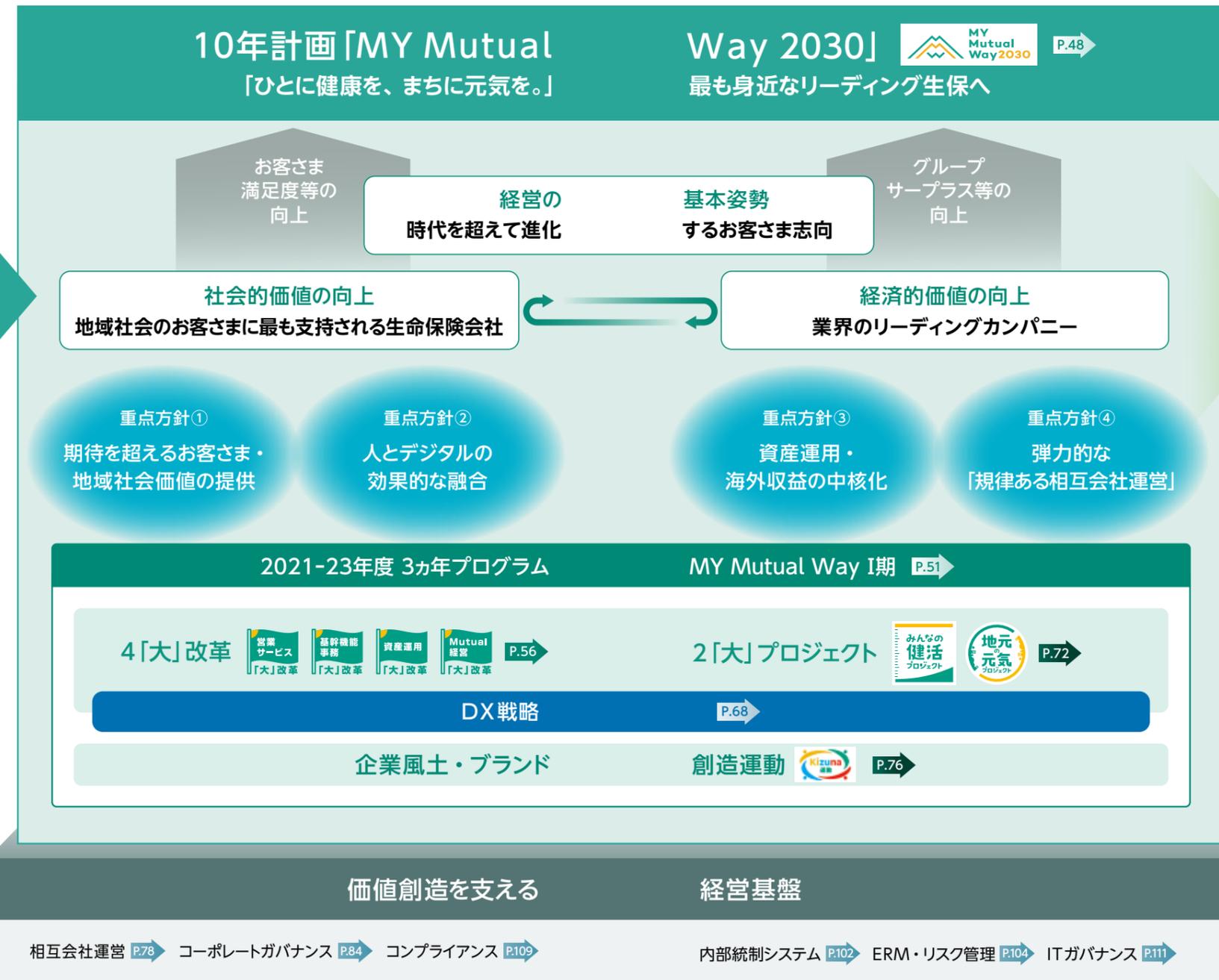
デジタルシフトの加速

- 「Contactless エコノミー」の常態化
- 一極集中リスクの顕在化
- 企業間の競争軸の変化

価値観の変化

- 健康意識の高まり
- 持続可能な社会の実現に向けた国際機運の上昇

明治安田		フィロソフィー	
経営理念	確かな安心を、いつまでも		
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	
明治安田バリュー	・お客さま志向・倫理観	・挑戦・創造	・協働・成長



ステークホルダーとともに創造する価値 P.113

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

未来世代との絆

未来の世代を想い、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献する

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

価値を生み出す4つの源泉

1. 人的資本

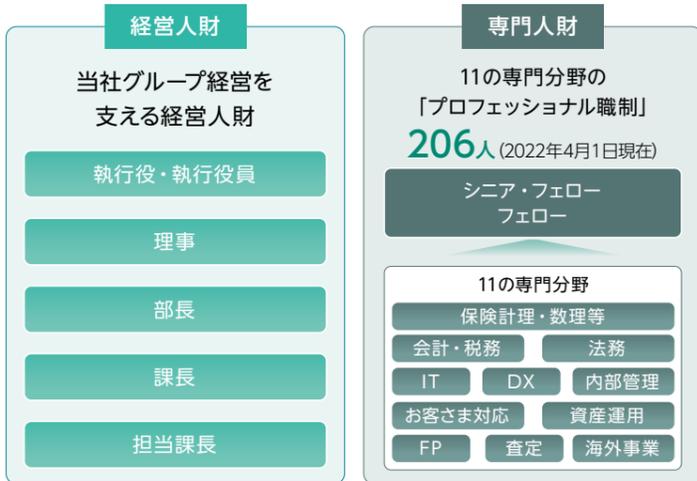
お客さまを生涯にわたって支え続けることのできる多様な人財 (2022年3月31日現在)

連結従業員数: **5万2,387人** (国内: **4万8,998人** 海外: **3,389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リンクコーディネーター等): **3万6,393人**
うちFP技能士資格保有者数: **2万7,929人**
- 企業・団体を担当する職員: **860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: **2,199人**

「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 (2022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: **34.1%**
- 営業職員(MYリンクコーディネーター等)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 (2022年3月31日現在)

- 個人営業・法人営業合計: **1,215万人分のデータ**
※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 (2022年3月31日現在)

- 〈MYほけんページ〉
個人保険の各種お手続き・給付金のご請求等が可能なお客さま専用サイト
登録者数: **250万人**
- 〈みんなのMYポータル〉
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
導入団体数: **844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」 (2021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」: **43万1,340件**

クオリティの高い調査・研究の取組み (2021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153件**

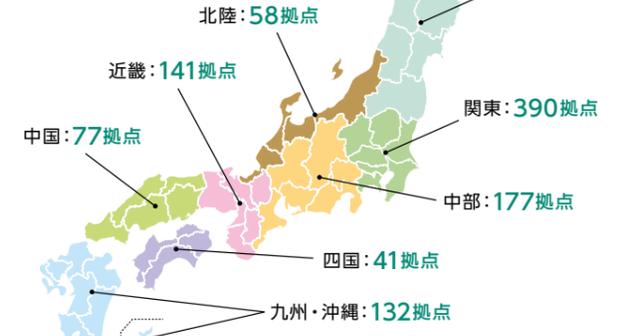
2. 社会・関係資本

強固な事業基盤と国内外に広がるネットワーク (2022年3月31日現在)

国内の事業基盤とネットワーク

- 個人営業お客さま数: **717万人**
※MYリンクコーディネータ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: **1,249万件**
※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: **497万人**
※任意加入の(新・)団体定期保険加入者(当社単独・幹事契約の本人・配偶者被保険者)
- 団体保険保有契約高: **116兆円** (国内シェアNo.1)
- 自治体との連携協定締結数: **788協定**

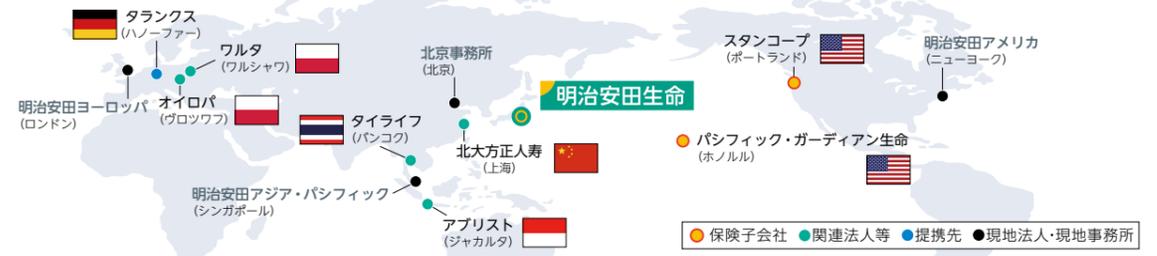
国内営業拠点数: **1,168拠点**
(2022年4月1日現在)



海外の事業基盤とネットワーク

海外保険事業: **5カ国、7社** (2022年4月1日現在)

海外保険事業等の基礎利益相当額: **359億円**
※海外保険事業等は国内生命保険事業以外の合算



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」 (2022年3月31日現在)

	成長性・収益性	健全性
経済価値ベース*	グループサープラス 7兆7,300億円	グループESR 211%
現行会計ベース	グループ保険料 2兆8,098億円 グループ基礎利益 6,171億円	連結ソルベンシー・マージン比率 1,135%
格付会社からの評価 (2022年5月1日現在)	AA- 格付投資情報センター(R&I) 保険金支払能力	AA- 日本格付研究所(JCR) 保険金支払能力格付
	A1 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

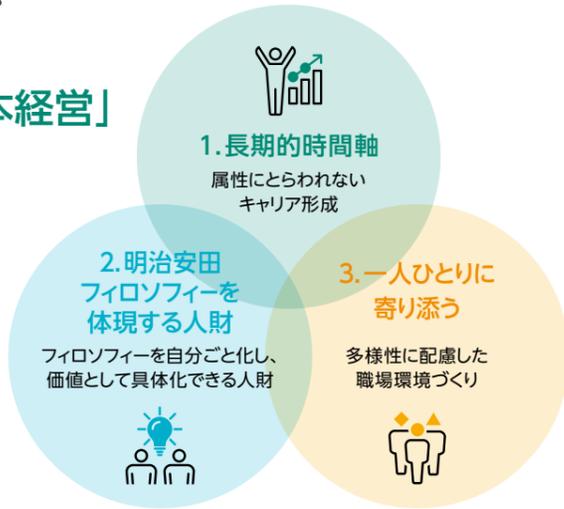
*経済価値ベース: 資産・負債を市場価格に整合的な手法で評価

「人的資本経営」の推進

企業の価値創造の鍵となる「人的資本経営」。目に見える商品や工場を持たない当社にとって、その重要性はますます高まっています。

当社の「人的資本経営」について、2022年4月に執行役員人事部長に就任した片山圭子に話を聞きました。

「人的資本経営」3つの柱



執行役員人事部長 片山 圭子
 〈プロフィール〉
 1991年入社。総務部長、コンプライアンス統括部長を経て、2022年4月に執行役員人事部長に就任

1 長期的時間軸 — 属性にとらわれないキャリア形成 —

当社は、お客さまにいつまでも変わらない安心をお届けすることを、ミッションと定めています。生命保険は何十年にも及ぶお客さまとの約束ですから、雇用にも長期的な視点が必要と考えます。

重要なのは、職員が、性別や年齢といった属性にとらわれずにキャリアを形成できるようにすることです。ジョブ型雇用や転職志向の高まりが話題になっていますが、これは、世の中で、自身のキャリアを主体的に築いていくことを重視する方が増えてきたということだと思います。そのため、職員には、自分の望むキャリアを当社で切り拓いていけるという確信を持ってもらう必要があります。そこに、属性による制約がなくてはなりません。

かつては、女性職員は事務を担うことが一般的で、管理職への登用も多くはありませんでした。しかし、これでは、彼女たちが当社での長期的なキャリアを描くことは

できません。ですので、育成体系を整え、女性職員のキャリア形成や能力開発の支援に注力しています。2022年4月には、女性管理職比率が過去最高の34.1%となり、着実に成果を得ることができています。



年齢という点では、50代や60代のシニア職員が活躍できる環境の整備を進めています。2019年度には定年を65歳に延長し、役職定年も廃止しました。意欲や能力に応じて上位職に積極的に登用しており、多くのシニア職員が、管理職や専門職として活躍しています。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 P.142

2 明治安田フィロソフィーを体現する人財 — フィロソフィーを自分ごと化し、価値として具体化できる人財の育成 —

明治安田フィロソフィーを体現するというのは、職員が、それを業務遂行にあたっての考え方や判断基準として自分ごと化したうえで、お客さまに提供する価値として具体化させることです。そのために、職員には、フィロソフィーへの理解・共感を深めるとともに、アイデアを発想し、実現するための能力・知識を習得してもらうことが必要です。

そこで、特に、入社初期教育と企業内大学の整備に注力しています。

明治安田フィロソフィーの自分ごと化に向けては、社会人としての基礎固めの時期にあたる入社初期の教育が重要と考えています。若手職員には、日々の業務のなかで上司等から当社職員としての物事の見方を学ぶOJD

や、年次別研修等を通じて、フィロソフィーをしっかりと体得してもらいます。

能力・知識という点では、企画力や判断力を備えた経営人財と、専門性や分析力を備えた専門人財が協働するデュアルラダーの人財集団形成をめざしており、持続的な人財輩出に向けて、各種育成プログラムを、企業内大学「MYユニバーシティ」として体系化しました。内容は

基礎的なものから専門的なものまで用意しており、職員が自分に必要なコンテンツを自分で選べるようにしています。

時代とともに変化するお客さまのニーズに対応するためには、職員一人ひとりが常に新たな能力・知識を習得していく必要があります。今後も「MYユニバーシティ」を拡充し、職員の自己変革・自己成長を強く促していきます。

能力・キャリア開発の支援 P.141

3 一人ひとりに寄り添う — 多様性に配慮した職場環境づくり —

当社においても、一人ひとりが異なる事情を抱えながら働いています。育児や介護等との両立に直面している職員もいれば、社会的にマイノリティとされる職員もいます。人権の尊重とも直結しますので、しっかり配慮し、サポートしなくてはなりません。そのためには、まずは、制度・インフラの整備が必要です。また、制度・インフラがあっても、活用されなくては意味がありませんので、その土台となる、多様性を受け入れる風土の醸成も欠かせません。

制度・インフラ面で新たに開始した取組みの例として、地方在住のまま本社業務に従事する「リモート型」勤務の導入があります。この制度は、地方在住職員の活躍領域拡大という側面もありますが、もともと本社で働いていた職員が地方に転居する場合にも適用しています。転居理由には、配偶者の転勤や家族の介護等があり、このような家庭状況の変化にも対応できる制度となっています。

また、子育てという大きなライフイベントとの両立に向けては、男性職員の育児休職取得にこだわっています。取得状況を経営管理職の評価に反映するなど、取得を促進する仕組みを整えており、2021年度は前年度に引き続き取得率100%を達成しました。



多様性を尊重し合う風土の醸成に向けては、一人ひとりに必要な知識を学ぶとともに、現に存在する課題の解決に向けて話し合う場を設けることが重要と考えています。そのため、年に1回、各職場のダイバーシティ&インクルージョンの推進リーダーを集めた全社的な会議を開催し、活発な意見交換をしています。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ・人権の尊重 P.142・144

「人的資本経営」の基盤としての健康経営

当社は「みんなの健活プロジェクト」を通じてお客さまの健康づくりをサポートしていますので、当然、私たち自身が高い意識をもって健康づくりに取り組まなくてはなりません。

また、いきいきと働くためにも健康はとても大切で、「人的資本経営」の基盤でもあります。健康的な生活習慣を身につけるとともに、早期発見で重症化しないようにすることが肝要です。そのため、健康診断でリスクを把握し、

生活習慣の改善に努めるというプロセスに全員で取り組んでいます。

私自身、年齢を重ねるにつれて、健康上、気になることが増えてきました。健康課題が全くないことが理想なのかもしれませんが、「一病息災」という言葉もあるくらいですので、前向きに「健活」していきたいと思っています。

健康的な職場環境づくり P.146

エンゲージメント

当社では、毎年「従業員意識調査」を実施し、エンゲージメントの状況をモニタリングしています。職員一人ひとりのエンゲージメントを高く保つことで、生産性や創造性が高まり、ひいてはお客さま満足度の向上につながるものと考えています。

直近5年間で大きく向上しており、引き続き、水準の維持・向上をめざし、「人的資本経営」を推進していきます。

※ エンゲージメントの指標として「会社の総合魅力度」を使用。当社が総合的に考えて魅力度のある会社であると肯定的に回答をした職員等の割合



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

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と考えています。

優先課題(マテリアリティ)

ステークホルダーと

ともに創造する価値(4つの絆)

持続可能な社会の実現への貢献



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

お客さまとの絆
P.114

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

地域社会との絆
P.134

未来世代を想い、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献する

未来世代との絆
P.135

働く仲間と絆

働く仲間との絆
P.141

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

「相互会社」として、「確かな安心を、いつまでも」

明治安田生命は、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



Feature

SDGインパクトジャパンとの 資本・業務提携について

当社は、サステナビリティ経営の推進と、機関投資家として、責任投資の取組みをいっそう高度化していくため、2022年1月31日に、サステナビリティ領域全般に高度な知見を有する「株式会社SDGインパクトジャパン（以下、SIJ社）」と資本・業務提携契約を締結しました。

SIJ社は、サステナビリティ・ファンドの組成・運営推進、金融機関や企業向けサステナビリティ評価ツールの提供、サステナブルファイナンスに関するアドバイザリー業務を主な事業内容とし、グローバルで豊富な経験を持つ経営陣のもと、サステナビリティ領域全般に高度な知見を有しています。

当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、2020年4月に開始した10年計画「MY Mutual Way 2030」では、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」と定めています。その実現に向けて、一人ひとりの健康づくり、地域社会の発展を応援するとともに、環境保全・気候変動に対応する取組み等を進めており、サステナブルな社会づくりに貢献することで当社の社会的価値を向上させ、それを経済的価値の向上につなげていくこととしています。

左から
SIJ社 共同代表取締役 小木曾 麻里氏、
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、
SIJ社 共同代表取締役 Bradley Busetto氏

本提携により、SIJ社が有するグローバルなネットワークと高度な知見を共有し、サステナビリティ領域全般における幅広い協力関係を構築することで、当社のサステナビリティ経営の推進と、責任投資の取組みをいっそう強化していきます。



▶詳細は2022年1月31日付リリース「株式会社SDGインパクトジャパンとの資本・業務提携について」をご参照ください。
https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/news/release/2021/pdf/20220131_01.pdf

株式会社SDGインパクトジャパンの概要

名称	株式会社SDGインパクトジャパン	設立年月日	2021年1月21日
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ・ファンドの組成・運営推進 金融機関や企業向けサステナビリティ評価ツールの提供 サステナブルファイナンスに関するアドバイザリー 	代表者	共同代表取締役 小木曾 麻里、 Bradley Busetto

SIJ社公式ホームページ：<https://sdgimpactjapan.com/jp/>

社会的価値の創出

地域社会の活性化



脱炭素社会の実現



責任投資の高度化



協業内容

(1) 革新的なESGファンドの共同組成・投資

SIJ社と当社および当社の子会社である明治安田アセットマネジメントが共同で、グローバルな動向をふまえた革新的なESGファンドを研究・組成

(2) サステナビリティ領域へのアドバイザリー業務

SIJ社が先進的な知見に基づき、当社の責任投資等の取組みの高度化を支援

(3) 人財交流

サステナビリティ領域における世界的な動向、ESGファンドの組成・運用、エンゲージメントに関するノウハウの共有を企図した人財交流を実施

(4) 地域社会への貢献に資する取組みの共同研究

中小企業が自社のSDGsへの対応にかかる課題等を分析・評価できる管理ツールの提供を通じた中小企業のSDGs取組支援等や地方自治体・地方銀行等と連携した地域社会への貢献に資する取組みを共同研究・実施



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、15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。「特に注力する優先課題」とする「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」は、

「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。

特に注力する優先課題

2「大」プロジェクト等を通じ、引き続き注力

- 「3 すべての人に健康と福祉を」
健康寿命の延伸
- 「11 住み続けられるまちづくりを」
地方創生の推進

さらなる取り組みが必要な優先課題

位置づけを引き上げ、取り組みを強化

- 「7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに」「13 気候変動に具体的な対策を」「14 海の豊かさを守ろう」「15 陸の豊かさを守ろう」
環境保全・気候変動への対応

上記以外の優先課題

- 「8 働きがいも経済成長も」「10 人や国の不平等をなくそう」
金融包摂(金融アクセスの確保等)
- 「1 貧困をなくそう」「10 人や国の不平等をなくそう」
こどもの健全育成、伝統芸能・技術の継承
- 「3 すべての人に健康と福祉を」「4 質の高い教育をみんなに」
健康・金融リテラシーの向上
- 「1 貧困をなくそう」「3 すべての人に健康と福祉を」
多様な保険商品・サービスの提供
- 「9 産業と技術革新の基盤をつくろう」
イノベーション、調査・研究・開発の推進
- 「8 働きがいも経済成長も」
雇用機会の創出
- 「5 ジェンダー平等を実現しよう」
ダイバーシティの推進
- 「8 働きがいも経済成長も」
働き方改革の推進
- 「10 人や国の不平等をなくそう」「16 平和と公正をすべての人に」
人権の尊重・推進
- 「16 平和と公正をすべての人に」
ガバナンス強化と経営の透明性確保
- 「16 平和と公正をすべての人に」
コンプライアンスの推進
- 「5 ジェンダー平等を実現しよう」「11 住み続けられるまちづくりを」
防犯・防災対策の整備

優先15課題の設定背景

区分	優先課題	設定背景
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、「みんなの健活プロジェクト」を通じて、「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
	地方創生の推進	● 人びとの社会的つながりの希薄化などが進むなか、「地元の元気プロジェクト」を推進し、地域と連携した取組みやスポーツの応援などを通じて、人と人とのつながりをお届けし、豊かな地域づくりへ貢献
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	● 脱炭素社会の実現に向けた取組みが全世界で喫緊の課題となっているなか、事業者・機関投資家としての双方の立場から、CO ₂ 排出量削減の取組みを強化
上記以外の優先課題	金融包摂(金融アクセスの確保等)	● 社会に暮らす人々の多様性が広がるなか、さまざまなお客さまの特性に合わせたお手続き等の利便性向上に向けた取組みを「みんなにやさしい保険アクセス」として推進
	こどもの健全育成、伝統芸能・技術の継承	● 次世代を担うこどもの成長、豊かな社会の礎となる伝統芸能・技術の継承の支援強化を企画し、遺児支援活動や「地域を見守る」社会貢献活動、財団を通じた地域の伝統文化への助成活動等を推進
	健康・金融リテラシーの向上	● 健康増進や人生100年時代における「自助の備え(保険・貯金の必要性)」について知る・学ぶ機会を提供する観点から、介護総合情報サイト「MY 介護の広場」による情報提供、こども向け金融・保険教育等を実施
	多様な保険商品・サービスの提供	● 社会環境の変化やお客さまの多様なニーズに合わせたさまざまな種類の生命保険商品や、給付金のご請求や保険のお申込みなどの各種お手続きがオンラインでできるお客さま専用サイト「MYほけんページ」を提供
	イノベーション、調査・研究・開発の推進	● 技術革新が加速するとともに、人々の価値観が変化するなか、外部との連携を通じた新たな価値の創造に向けた調査・研究・開発を推進
	雇用機会の創出	● 多様な人材が意欲を高め、能力を最大限に発揮できる環境や仕組みづくりとして、職員の65歳定年制への移行、嘱託再雇用の上限年齢の70歳への延長、特例子会社による障がいのある職員が働きやすい職場環境の整備や活躍機会の拡大に取り組む
	ダイバーシティの推進	● 上記雇用機会の創出にかかる取組みを通じたダイバーシティの推進ならびに女性の管理職登用にかかる目標設定や育成態勢の整備、LGBT従業員への環境整備・理解促進等を実施
	働き方改革の推進	● 「仕事」と「生活」双方を充実させ、その好循環により生産性向上をめざす「ワーク・ライフ・マネジメント」のもと、テレワークや、地方在住のまま本社の業務を行なうリモート型勤務の導入、育児・介護・病気治療と仕事の両立支援等、柔軟な働き方を推進
	人権の尊重・推進	● 「人権方針」に基づき、人権デュー・ディリジェンスを通じて従業員の人権尊重、お客さまの人権配慮、投資先・取引先への人権尊重の働きかけを推進
	ガバナンス強化と経営の透明性確保	● 総立候補制の導入等を通じた相互会社制度運営の高度化、上場会社を対象とする「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨をふまえたガバナンス態勢の構築、およびグループ方針の制定等を通じた明治安田生命グループにおける経営管理態勢の強化を推進
コンプライアンスの推進	● グループ経営の健全性・適切性の前提として、業務遂行のあらゆる面においてコンプライアンスが最優先されるとの認識のもと、「グループコンプライアンス基本方針」に基づく態勢整備を推進	
防犯・防災対策の整備	● 社会的インフラである生命保険の役割をふまえ、危機発生時における事業の継続を確保することを目的として事業継続計画(BCP)を整備 ● 営業活動の特性をふまえた防犯にかかる取組みを実施	

優先課題とリスクと機会への対応をふまえた当社の取組み

優先課題ごとの社会課題（リスクと機会）をふまえ、「10年後（2030年）にめざす姿」の実現に向けて取り組みます。



特に注力する優先課題

健康寿命の延伸



- R** 超高齢社会の進展に伴い、健康寿命の延伸や社会保障費の抑制が社会的な課題
- R O** 人生100年時代を自分らしく生きるため、継続的な健康増進、病気の早期発見・重症化予防等の取組みがますます重要

●「みんなの健活プロジェクト」を展開
お客様の健康増進の取組みを応援する「商品」、病気の予防・早期発見のためのプロセスを支援する「サービス」、未加入者を含めた幅広いお客さまを対象とする「アクション」の三つの分野で、継続的な健康増進をサポート

健康を支え、応援する商品を提供

健康診断結果をもとに、健康に関する情報やアドバイスを提供

疾病リスク予測
入院する可能性の推移
予測結果 1.1倍
平均
1年後 5年後 10年後
*10年間に入院する可能性は同性・同年齢の平均と比較して

明治安田生命「リーグウォーキング」

地方創生の推進



- R O** 人びとの社会的つながりの希薄化などが進むなか、その重要性が増加

●「地域の元気プロジェクト」を展開

- 「つながり」** 生活課題の解決に役立つ地域の情報・サービス等を提供
- 「ふれあい」** 道の駅・公民館・スポーツ団体等との協働により参加・体験型イベントを提供
- 「ささえあい」** 自治体・地元団体への募金や協業支援により地域の活性化に貢献

道の駅での健康増進イベント

「私の地元応援募金」の贈呈式

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



- R** 風水害の激甚化、熱中症患者の増加等に伴う保険金等支払いの増加
- R** CO₂排出量の多い投融資先企業の業績悪化による投融資の価値毀損
- O** 風水害や熱中症、感染症等に対する新しい保険商品やサービスへのニーズの増大
- O** 低炭素化に向けた研究開発や設備投資を行なう企業・プロジェクトに対する投融資機会の増大

- 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言に沿った開示の充実
- 自社・投融資先のCO₂排出量削減にかかる取組みの推進
- 機関投資家としての責任投資の推進



脱炭素社会への移行に寄与するプロジェクトに充当される「トランジション・ボンド」への投資（米州投資公社提供）

- 事業者・機関投資家双方の立場で、自社・投融資先のCO₂排出量削減にかかる2050年度のネットゼロ目標および2030年度の中間目標を設定・公表
- 再生可能エネルギーの段階的導入の決定
- 機関投資家として、ESG投融資を約3,500億円実行するとともに、エンゲージメント（対話）等を通じ、投融資先のCO₂排出量削減や、情報開示の充実に向けた働きかけを実施
- 気候変動問題の解決を進める国際的なイニシアティブである「CDP」「Climate Action 100+」「Net-Zero Asset Owner Alliance」への新規参画

- 自社のCO₂排出量削減目標の達成に向けて、消費エネルギーのさらなる抑制、再生可能エネルギーの段階的導入を推進
- 投融資先のCO₂排出量削減目標の達成に向けて、エンゲージメント（対話）等を継続的に強化
- 2021-2023年度の3年間にわたり、ESG投融資を5,000億円実行

- 事業者・機関投資家双方の立場で、排出量削減にかかる中間目標を達成することにより脱炭素社会の実現に貢献

事業者としてのCO₂排出量（いずれも2013年度比）

	2020年度実績	2030年度	2050年度
Scope1*2	△30%	△50%	△100% 【排出量ネット】
Scope3*2	△14%	△40%	【ゼロを実現】

機関投資家としてのCO₂排出量（いずれも2013年度比）

	2020年度実績	2030年度	2050年度
投融資先からの排出 (Scope1-2)*3	△32%	△50%	△100% 【排出量ネット】 【ゼロを実現】

※1 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
※2 Scope3は、サプライチェーンにおける当社以外の間接排出。重要性等に基づき、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
※3 対象は、国内上場企業の株式・債権・融資

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、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

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。

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。

ガバナンス

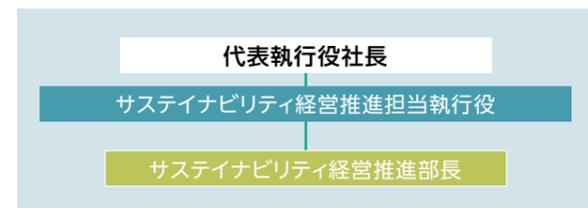
当社は、環境保全への取組姿勢を定めた「環境方針」に基づき、事業活動のあらゆる面において地球環境との調和に努めています。

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、15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、持続可能な社会づくりに貢献する取組みを強化するため、「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」を設置しています。また、経営会議の諮問機関として「サステナビリティ経営検討委員会」や、その

傘下に「環境保全・気候変動対応検討小委員会」を設置しています。サステナビリティ経営検討委員会では、サステナビリティ経営推進を担当する執行役が委員長を務め、気候変動にかかる戦略、リスク管理、指標・目標、移行計画等をはじめ、サステナビリティ経営にかかる取組方針の検討を行なうとともに、取組状況のモニタリングを行ない、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.30参照)



▶ 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)

当社では定性・定量的両面で、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。気候変動によるリスクと機会は、以下のとおりです。

● 気候変動によるリスクと機会—物理的リスク、移行リスク—

	気候変動によるリスクと機会	事業活動への主な影響	時間軸 ^{*3}	影響度
	● リスク ● 機会	■ 事業者 ■ 機関投資家		
物理的リスク	<ul style="list-style-type: none"> 世界的な気温上昇や海水面の上昇に伴い、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)が流行 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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、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 保有不動産の損害保険料が上昇 	長期	中～小
移行リスク	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出に関す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な企業の社会的評価が低下 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 当社が保有する株式の価格下落、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	大～中

^{*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

シナリオ分析

気候変動リスクの定量評価は世界的にも有効な分析手法が確立されておらず、段階的な高度化に取り組んでいます。

事業者としては、風水害の激甚化や熱中症患者の増加に伴う保険金・給付金の支払額への影響を試算し、現時点では、財務面への影響は限定的であることを確認しています。また、保有不動産への再生可能エネルギーの導入等に要する費用の試算も進めています。

機関投資家としては、MSCI社の「CVaR」を導入し、気候変動に伴う投融資ポートフォリオへの影響を定量評価しています。「CVaR」は、国内外の株式や社債の移行リスク、物理的リスク、技術的機会を定量的に計測するツールです。当社は「CVaR」を活用して、投資先の潜在的な財務インパクトの分析を進めています。また、今後はエンゲージメント(対話)や投資判断等にも活用することを検討していきます。

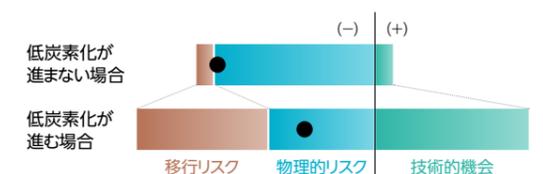
● 「CVaR」を活用した定量評価・分析

計測手法	
対象	当社保有の国内株式・国内社債・外国社債
シナリオ	「NGFSシナリオ」の「1.5℃シナリオ」「3.0℃シナリオ」等を使用
計算方法	物理的リスク、移行リスク、技術的機会の影響額の合計額(2080年までの毀損額の現在価値)

分析・評価手法	
区分	業種別・企業別に分析
活用	今後は投資先とのエンゲージメント(対話)や投資判断等への活用を検討

● 【イメージ図】 低炭素化が進んだ場合の効果

移行リスクと物理的リスクはトレードオフの関係にあります。低炭素化が進むと、移行リスクは増加しますが、物理的リスクは減少します。また、技術的機会も増加するため、「総合CVaR」(潜在的な財務インパクト)は改善します。



(注) ●は国内株式・国内社債・外国社債全体の「総合CVaR」(出所) MSCI社「CVaR」を活用して試算

2050年度：CO₂排出量ネットゼロへのロードマップ

当社は、脱炭素社会の実現に貢献するため、事業者・機関投資家の双方の立場から排出するCO₂排出量を2050年度までにネットゼロとする削減目標および2030年度の間目標を設定しております。

2030年度の間目標に向けて

事業者としては、保有不動産における照明器具のLED化や空調設備等の高効率化をはじめとする自社における省エネルギーの取組みに加え、各種手続きの電子化等によるペーパーレスや物流の効率化等のサプライチェーン全体における排出量の削減も推進しています。

脱炭素社会の実現に向けた取組みをさらに加速させるためには、上記の省エネルギー等の取組みだけでは限界があることから、Scope1・2のCO₂排出量のうち約8割が事業活動で使用する電力由来であることをふまえ、今後、保有不動産において使用する電力の再生可能エネルギー化

を推進していきます。再生可能エネルギー化にあたっては、主要な本社機能が入居するビル3棟（明治安田生命ビル、明治安田生命新東陽町ビル、明治安田生命事務センタービル）や明治安田生命新宿ビル（仮称）等、今後竣工を予定するビルにも導入していきます。

このほかにも、全国の営業拠点を対象に、長期修繕等の改修時期にあわせて、ZEB Ready水準を満たす建築物への切り替えや環境に配慮した社用リース車の積極的な導入を進めます。これらの取組みにより、2030年度の間目標の達成は見込んでいます。

2050年度の排出量ネットゼロに向けて

さらなる再生可能エネルギー化や電力使用量の削減等に加え、新技術・イノベーションの活用や植林やクレジット取引等によるカーボンオフセットの研究を進め、2050年度の排出量ネットゼロの実現をめざします。

▶ロードマップ



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.106参照)として特定のうえ、定性面からも定量面からも、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

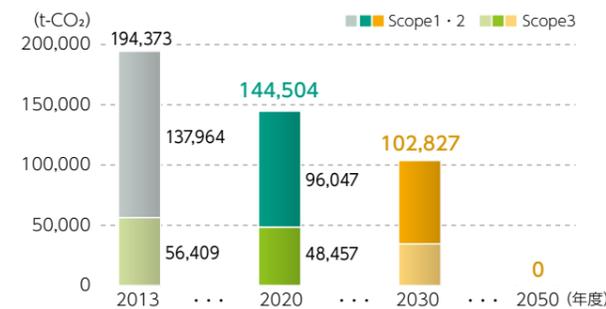
規制動向や当社の取組状況等のモニタリングを行ない、評価・検証を実施しています。

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

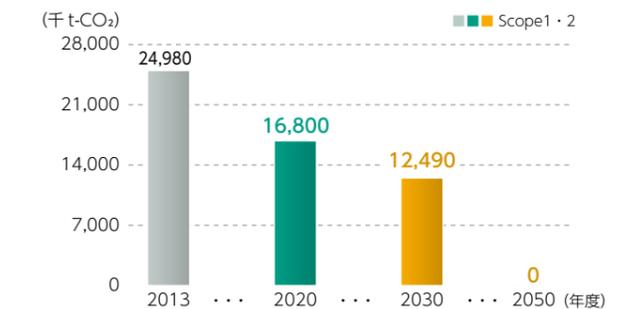
事業者・機関投資家の双方の立場から脱炭素社会の実現に貢献するため、当社のCO₂排出量にかかる削減目標を以下のとおり設定しています。

●事業者としてのCO₂排出量（いずれも2013年度比）*1



	2020年度実績	2030年度	2050年度
Scope1・2*2	△30%	△50%	△100% 排出量
Scope3*3	△14%	△40%	△100% 排出量 ネットゼロを実現

●機関投資家としてのCO₂排出量（いずれも2013年度比）



	2020年度実績	2030年度	2050年度
投資先からの排出 (Scope1・2)*4	△32%	△50%	△100% 排出量 ネットゼロを実現

*1 Scope3の集計方法を見直したため、2013年度までさかのぼって修正

*2 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

*3 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「投資先による排出」として、別途管理

*4 対象は、国内上場企業の株式・社債・融資

機関投資家としての責任投資の推進

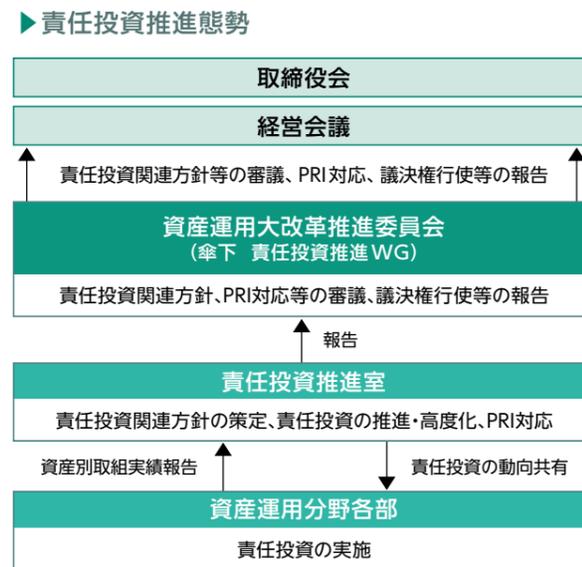
責任投資に関する基本的な考え方

当社は「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、責任ある機関投資家としてご契約者へ還元するための収益性を確保しつつ、SDGs(持続可能な開発目標)達成への貢献の観点から、「環境(E:Environment)」

「社会(S:Social)」「ガバナンス(G:Governance)」の課題を考慮した、「ESG投融資」「ステューワードシップ活動」等の責任投資を推進しています。

責任投資推進態勢

2020年4月に責任投資のさらなる高度化へ向けて、責任投資推進を担当する執行役を置くとともに、専門組織として「責任投資推進室」を設置しました。各運用資産におけるESG投融資や企業価値の向上に資する対話・議決権行使の取組状況について、責任投資推進室に集約のうえ分析・評価・課題の抽出を行ない、各委員会や経営会議にて検証を実施するなど、適切なPDCAを通じた全社的な取組を推進しています。



イニシアティブへの参加

責任ある機関投資家として、持続可能な社会の実現に貢献していくため、さまざまなイニシアティブへ参加しています。



(2019年1月署名)

・持続可能な社会を実現させるため、機関投資家に対しESGを巡る課題を投資の意思決定プロセスに組み込むことを提唱する取組み



(2019年1月賛同)

・気候関連のリスクと機会について、情報開示を行なう企業の支援、脱炭素社会へのスムーズな移行によって金融市場の安定化をめざす取組み



(2020年4月署名)

・ステューワードシップ活動の実務課題に関する対応策の検討やベストプラクティス共有を通じた、ステューワードシップ活動の深化・高度化実現を目的に設立されたイニシアティブ



(2021年8月署名)

・温室効果ガス排出量の多い世界の企業に対し、排出量削減に向けた取組みやその情報開示などについて建設的対話を行なうことを目的に設立された機関投資家のイニシアティブ



(2021年8月署名)

・世界の主要な機関投資家と連携して、企業の気候変動への対応にかかる戦略(リスク・機会)や温室効果ガス排出量に関する開示等を求めるイニシアティブ

Net-Zero Asset Owner Alliance

(2021年10月加盟)

・2019年9月、国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP-FI)とPRIの主導により設立された、2050年までに投融資ポートフォリオの温室効果ガス(GHG)排出量をネットゼロにすることをめざすイニシアティブ

1. ESG投融資の推進

ESG投融資に関する基本的な考え方

ESG投融資を通じてグローバルな環境・社会課題の解決と国内地域経済活性化等の地域貢献に注力します。責任ある機関投資家として、ステークホルダーへの社会的

責任や公共的使命を果たしていくため、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに向けて資産運用を行なってまいります。

ESG投融資の推進

2021年度からの3カ年で5,000億円のESG投融資計画を設定し、2021年度では、約3,500億円を実行しました。SDGs達成へのさらなる貢献に向けて、「脱炭素社会

の実現」「生物多様性」「ソーシャル」分野をESG投融資の重要取組テーマに設定し、国際機関や企業との対話をふまえたESG投融資を推進しています。



ESG投融資の高度化に向けた取組み

SDGインパクトジャパンとの資本業務提携

2022年1月末に、サステナビリティ領域において、グローバルなネットワークと高度な知見を有するSDGインパクト

ジャパンとの資本業務提携を締結しました。同社との協業関係を通じ、責任投資のさらなる高度化を推進していきます。

明治安田生命



NextGen ESG Japanファンド設立

(アジア初・SFDR*9条に準拠)

～インパクト重視のESGエンゲージメント～

基本方針

サステナビリティ促進を目的に持つSFDR9条に対応した投資戦略・厳格なプロセス管理を通じ、サステナビリティのポジティブインパクトと投資リターンの両立をめざす

*「SFDR」とは、金融機関に対して、持続可能性に関する情報開示を求める欧州のサステナビリティ開示規則。第9条では、運用の特徴のなかでも、ESG特性を掲げる場合、投資目的や投資プロセスの記述において、より詳細な目標設定・開示が求められる

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

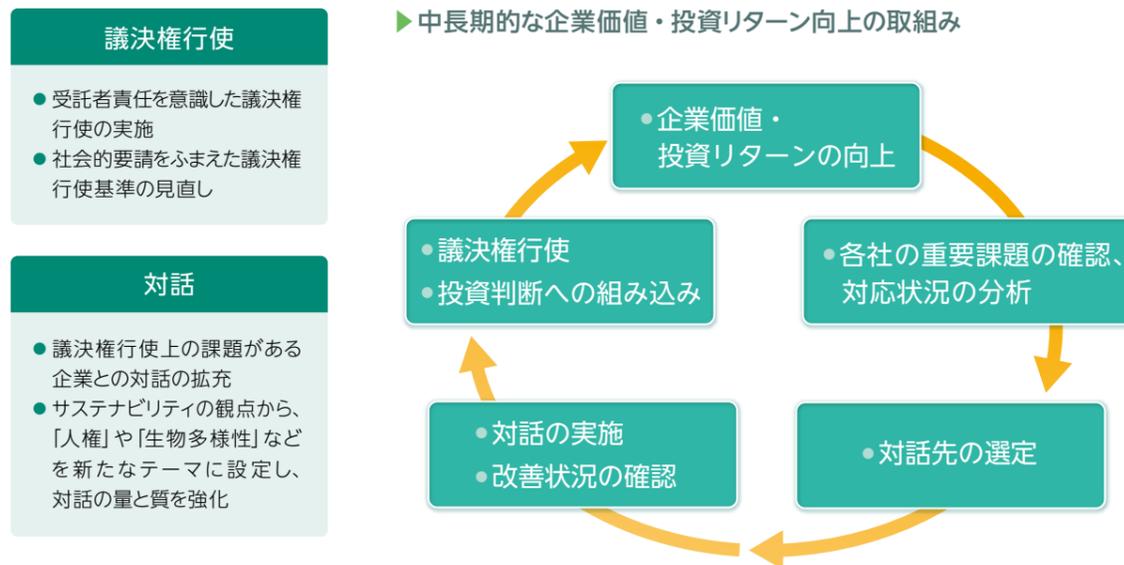
なかで重要な役割を担っていると認識しています。

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います。当社は、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに向けて、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。

2021年度のスチュワードシップ活動の取組み

議決権行使	<ul style="list-style-type: none"> ● 受託者責任を意識した、議決権行使基準に基づく円滑な議決権行使の実施 ● コーポレートガバナンス・コード等を反映した議決権行使基準等の改訂
対話	<ul style="list-style-type: none"> ● GHG 排出量が多い化学セクター等の企業とサステナビリティに重点を置いた対話を実施 ● 議決権行使上の業況やガバナンスに課題がある企業との対話にもEやSのテーマを取り込み

スチュワードシップ活動の高度化に向けた取組み



3. 脱炭素社会実現への貢献

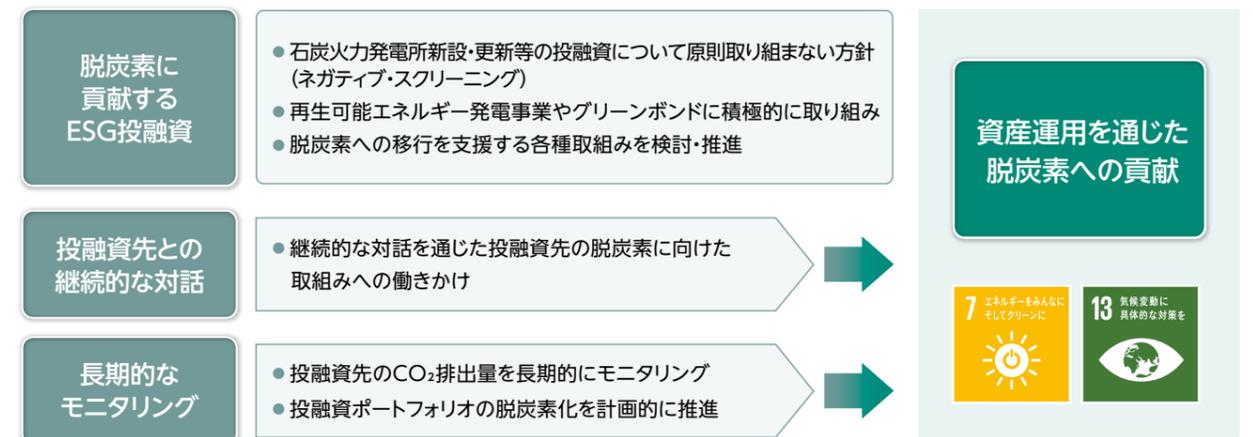
脱炭素社会実現に向けた、機関投資家としての取組みとして、再生可能エネルギー発電事業やグリーンボンドへの投融資を拡大するとともに、投融資先における事業の座礁資産化等の気候関連リスクを評価基準に組み込む等、投融資判断を高度化する取組みを行なっています。

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、

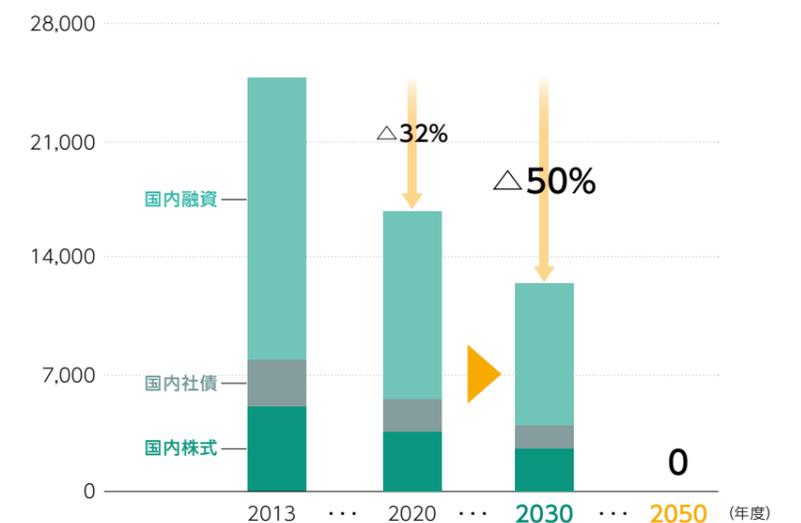
脱炭素への移行を支援する各種取組みを検討・推進します。

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。

▶ 投融資ポートフォリオの脱炭素推進



▶ 当社投融資ポートフォリオのCO₂排出量見込み (単位: 千t-CO₂)



グループベースのSDGs取組み

グループサステナビリティ方針

当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、明治安田生命グループ（以下、グループ）で共有する考え方として、グループサステナビリティ方針を定めています。

当社およびグループ会社は、社会を基盤として活動する企業としての責任を果たし、「お客さま」「地域社会」「働く

仲間」をはじめとするステークホルダーとの共通価値を創造するとともに、その価値を「未来世代」に引き継ぐことを通じて、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献します。

本方針をふまえ、グループベースでの一体感のある取組みを推進しています。

▶グループサステナビリティ方針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/commitment/>



国内グループ会社の取組み

当社の「グループサステナビリティ方針」制定をふまえ、国内グループ会社もサステナビリティ経営における「優先課題（マテリアリティ）」を設定しました。明治安田生命グループ共通の優先課題として、当社の「特に注力する優先課題」と「さらなる取組みが必要な優先課題」を設定したほか、

国内グループ会社ごとの事業内容に沿った優先課題を設定し、各社のホームページを通じて公表しています。

また当社同様、各社の「企業ビジョン」に定める3つの絆に「未来世代との絆」を追加する等、グループ一体となってサステナビリティ経営を推進しています。

共通の優先課題	<p>明治安田生命と一体となって特に注力する優先課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 「3 すべての人に健康と福祉を」 「11 住み続けられるまちづくりを」 <p>健康寿命の延伸</p> <p>地方創生の推進</p>
	<p>明治安田生命と一体となって、2「大」プロジェクト等を通じ注力</p>
国内グループ会社ごとの優先課題	<p>明治安田生命と一体となってさらなる取組みが必要な優先課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 「7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに」 「13 気候変動に具体的な対策を」 「14 海の豊かさを守ろう」 「15 陸の豊かさを守ろう」 <p>環境保全・気候変動への対応</p>
	<p>明治安田生命と一体となって、取組みを強化</p>
国内グループ会社ごとの優先課題	<p>明治安田損害保険として特に注力する優先課題</p> <ul style="list-style-type: none"> 「1 貧困をなくそう」 「3 すべての人に健康と福祉を」 「9 産業と技術革新の基盤をつくろう」 <p>多様な保険商品・サービスの提供</p> <p>健康・保険リテラシーの向上</p> <p>イノベーションの推進</p>
	<p>明治安田生命と一体となって、取組みを強化</p>

※一例として明治安田損害保険株式会社の「特に注力する優先課題」を掲載

海外グループ会社の取組み

子会社2社は、当社との協議を経てSDGsに基づく優先課題を定めており、各社で解決に向けての取組みを推進しています。

スタンコープ社（米国）

1906年の創業以来、長きにわたって、個人保険・団体保険の販売等の金融サービスと、それらに付随した専門アドバイスの提供はもちろん、地域コミュニティへの会社・従業員による自発的な寄付・奉仕活動等を通じ、広く社会に貢献し続けています。



環境保全と気候変動への対応

本社ビルのリノベーションにあたり、建材を再利用し資源消費の削減に努めました。あわせて再生可能エネルギーの利用を積極的に進めており、2021年は、風力エネルギーの購入量がおよそ355万キロワット時にのびりました。



すべての人に、生涯にわたる健康と幸福を

団体保険を主力事業とする当社では、保険商品の提供に加え、病気やケガで働けなくなった方に対しては社会復帰を支援する非営利組織への寄付をあわせて行なっています。



まち、コミュニティを持続可能に

低所得者向けの住宅建設やインフラ整備事業に2021年は総額93万ドルを投資しました。また、地元の民族的少数者や女性の起業を支援する基金を創設しており、同基金が経済的・人的支援を行なう事業は現在10,000近くにのびています。



パシフィック・ガーディアン生命（米国）

本社所在地であるハワイ州の地域課題に寄り添って3つの重要課題を定めています。

持続可能なまちづくり

Make cities and human settlements inclusive, safe, resilient and sustainable

気候変動対策

Take urgent action to combat climate change and its impacts



海洋と水棲生物の保護

2021年は、地域貢献としてハワイ大学の学生アスリート支援を目的とした寄付、環境保全に資する取組みとして顧客向け帳票のオンライン化によるペーパーレスの促進等に取り組み、多くの顧客から好評を得ています。



上記2社のほか、当社が出資する、欧州（ポーランド）、アジア（中国、インドネシア、タイ）の保険会社各社でも、特色ある取組みを行なっています。

ワルタ社（ポーランド）

- 顧客サービスの品質に関する国内最大の世論調査の1つである「Star of Service Quality」を7年連続で受賞。損害保険金の支払いプロセスの自動化など、先進技術も活用したサービス向上の取組みが高く評価されています
- 同国気候省による洋上風力発電プロジェクトに参画。保険会社としてリスク管理等の知見を提供するとともに、今後は関連する保険商品とサービスの開発・提供も予定



オイロパ社（ポーランド）

- 機器の故障やゲーム内の商品購入に関する補償を提供する「ゲーム保険」が国内の「銀行・保険業界のリーダー」コンテストにおいて保険部門の「最優秀イノベーション賞」を受賞
- ダイバーシティを積極的に推進しており、マネジャー職の42%は女性を登用

北大方正人寿（中国）

- 本社が所在する上海がロックダウンとなるなか、PCR検査や援助物資の配送等のボランティア活動に従業員約40名が従事
- 北京大学の現役学生を講師に迎え、地域の高校生を対象に受験期の過ごし方をアドバイスする等、若者の成長を後押しする講座を開催

タイライフ社（タイ）

- 先天性心疾患を持つ子どもたちの手術費用をサポートするために基金を設立し、2021年は総額約3,700万円を寄付
- 環境保護の一環として、お客さまにお渡しする契約書類のインクをプラスチック製から紙製に変更



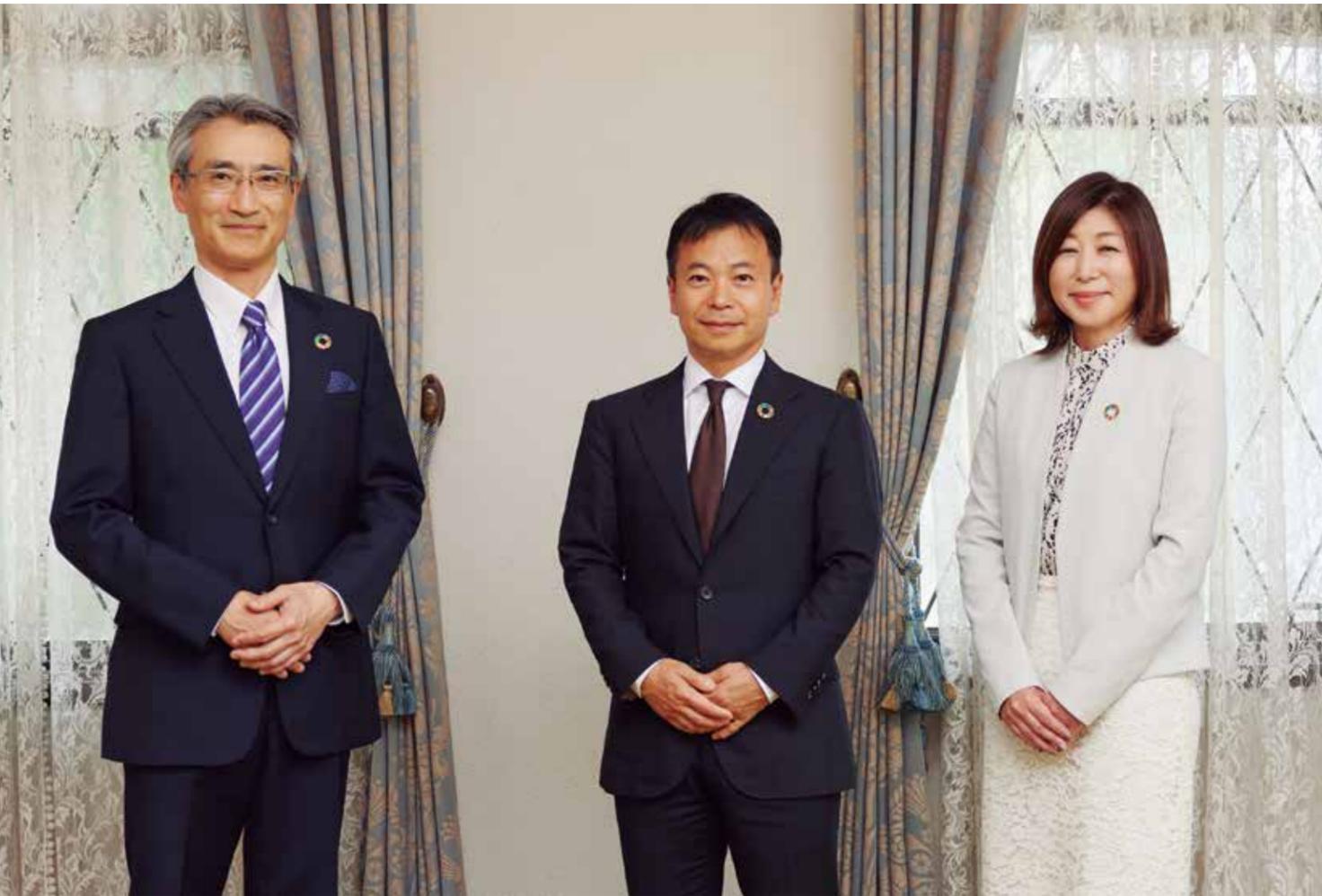
アブリスト社（インドネシア）

- 子どもたちの読書への関心と金融リテラシーを高めるため、地域の孤児院・寄宿学校に図書コーナーを設置し、数百冊の図書を寄贈



座談会「持続可能な社会づくりへの貢献に向けて」

当社は2022年1月、サステナビリティ領域全般における幅広い協力関係を構築するため、株式会社SDGインパクトジャパン（以下「SIJ社」）と資本・業務提携契約を締結しました。本提携により、SIJ社が有するグローバルなネットワークと高度な知見を共有し、当社のサステナビリティ経営の推進と、機関投資家としての責任投資の取組みをいっそう強化していきます。ここで、SIJ社 会長を務める谷家 衛氏、共同代表取締役を務める小木曾 麻里氏に、サステナビリティの現状や当社への期待、2030年にめざす姿などについてお話を伺いました。



永島 英器

明治安田生命
取締役 代表執行役社長 グループCEO

谷家 衛氏

SIJ社 会長

約30年の金融キャリアを有し、20年以上にわたるエンジェル投資を通じて多くのスタートアップの創業支援、NGO/NPOへの参画を積極的に実施。ソロモンブラザーズでは日本およびアジアの投資部門を統括し、アジア最年少のマネジングディレクターに就任。その後あすかアセットマネジメントや日本政策投資銀行とともにマーキュリアを創立。日本初のインターナショナルポーディングスクールUWCISAKの発起人代表

小木曾 麻里氏

SIJ社 共同代表取締役

インパクト投資、社会起業家支援、インクルーシブビジネスの促進などSDG実現のためのビジネス、特にSDGファイナンスに幅広く携わる。2017年には国内で初めてのジェンダー投資ファンドであるアジア女性インパクトファンドを設立。世界銀行資本市場部、世界銀行グループ多国籍投資保証機関(MIGA)東京代表、ダブルバグジャパン代表、ファーストリテイリンググループのダイバーシティ担当部長および人権委員会事務局長を歴任

サステナビリティをめぐる環境認識について

Q. サステナビリティをめぐる動向をどのように見えていますか

谷家 昨今、テクノロジーやデータ、お金など、レバレッジの効くファクターに強い人や企業が極端に恵まれるような傾向が見られ、貧富の差や分断の問題など、資本主義の負の側面が社会全体として顕在化しているのではないのでしょうか。このままでは、社会がサステナブルではなくなるのではないかと危機感を持っています。

他方で、若い世代を中心に、SDGsの価値観を重視する動きが見られることは、世界にとって良い傾向であり、大切なことであると考えています。中期的には良い方向に向かっていくものと信じていますが、短期的には、資本主義と社会主義の対立のような、何十年か前の状態に戻ってしまうのではないかと心配しています。

小木曾 コロナ禍やウクライナ情勢などの影響により、一時的なセットバックはあるかもしれませんが、Z世代を中心に消費者や投資家は、よりESGを重視していくと考えています。Z世代の方々と話をすると、将来への危機感が私たちの世代と違うことを実感します。世代間の分断が起きているとも言え、未来世代の立場にたって考えていかなければいけないと思います。

ESGに関する規制の強化は、今後も欧州が先行すると思いますが、米国や日本、そしてアジア諸国等にも広がってきています。また、今年は「E」に続き、エンゲージメント、ダイバーシティといったヒューマンキャピタルや人権問題など、「S」への注目が高まると考えています。特にウクライナ情勢を契機に、各企業は人権ポリシーや人権デューデリ

ジェンス体制の見直しなどを迫られると見えています。ESGのインパクト評価については、企業業績に及ぼすインパクトのみを評価する「シングルマテリアリティ」から、企業が環境・社会に及ぼすインパクトも評価する「ダブルマテリアリティ」にシフトしていき、企業は環境・社会に及ぼす影響を明確にすることが求められていくと考えています。

Q. サステナビリティをめぐる企業への期待をどのように見えていますか

永島 このままでは未来世代が安心できない世界になるとの危機感を持っており、地球と人類を持続可能なものとするために、融合や絆の必要性が強く意識されていると認識しています。生命保険は相互扶助の理念で人々の安心や暮らし、幸せを持続可能なものとする、格差・分断とは真逆にある営みです。当社は相互会社であり、お客さまをはじめ、ステークホルダーとの絆を大切にすると宣言していますが、今後、会社や個人のあり様や意味・意義が問われていくなかで、当社が大切にしていることが時代に合ってきていると感じています。

サステナビリティに対する企業や消費者の意識は、SDGsの策定を契機に大きく変わり、今や世界的な潮流となっています。日本でも、サステナビリティに対する取組みが不十分であるとの理由から、企業間の取引関係から外されたり、消費者から選ばれなくなったりするリスクが高まっていくものと認識しています。サステナビリティへの取組みは、企業に対する社会からの要請であり、企業の「存在意義」そのものと理解しています。

両社のフィロソフィーとSDGsにかかる取組み

Q. フィロソフィーの内容やそこに込められた想いについてお聞かせください

永島 昨今「存在意義」を大切にしている経営という意味で、「パーパス経営」という言葉が注目されています。当社は2017年に「明治安田フィロソフィー」を制定し、これを経営の中心に据えた、いわば、「パーパス経営」を実践しています。「明治安田フィロソフィー」は、私たちが何者で、何をめざし、何を大切にしていくのかを常に指し示す「羅針盤」

として、従業員一人ひとりの日々の業務における判断・行動の基準となるものです。人類は生物として自然選択から逃れることはできませんが、意味を考え続けることができます。会社も、むやみに姿かたちを変えて生存することだけを目的にするのではなく、会社が存在する意味・意義を提示し、社会に訴え、ご理解いただくことで初めて「存在意義」が発揮できるのだと考えています。当社は、「お客さま」「地域社会」「働く仲間」との絆を大切にしていますが、



「お客さま」「地域社会」「働く仲間」との絆を大切に、ステークホルダーとの共通価値を創造し、それを「未来世代」に引き継ぐことで、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献していきたいと考えています

従業員一人ひとりがこれを自分ごと化し行動することで、ステークホルダーとの共通価値を創造するとともに、それを「未来世代」に引き継ぐことで、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献していきたいと考えています。

小木曾 「お金に色はない」と言われますが、私たち一人ひとりが、お金を使ったり投資したりする際に、社会にどのような影響を及ぼしているのかを意識して、使い方を変えていくことで、世の中はもっと大きく変わっていくと思います。したがって、私たちは「お金には色がある」と考えています。将来的には、個人が投票するように金融商品を選択できるようになることで、社会が変わっていけば素敵だと思っています。まだ社会にポジティブなインパクトを直接的に与える商品が少ないため、当社は、海外と国内のアクターをつなぎ、さまざまなインパクト投資の商品を提供する役割を果たすことで、お金の力で社会を綺麗な色、すばらしい色に変えていきたい、そう考えています。

Q.個人としてのこれまでのSDGsとの関わりについてお聞かせください

谷家 日本で初めての国際スクール「ユナイテッド・ワールド・カレッジ・インターナショナル・スクール・オブ・アジア軽井沢」を設立しました。世界中から多種多様な人が集まるなか、特に開発途上国のハングリーで才能ある子どもたちは世界の宝であり、そういった子どもに先進国の子どもと一緒に勉強してもらうことで、双方にバックグラウンドを気にしない場を提供したいと考えたのです。

また、ニューヨークに本部を置く国際人権NGO法人「ヒューマン・ライツ・ウォッチ（以下、HRW）」の日本法人の設立にも携わりました。HRWとの関わりをきっかけ

に、LGBTの問題を知ったのですが、特に大きかったのは、LGBTに関する世界的なリーダーであるボリス・ディトリッヒ（Boris Dittrich）氏との出会いでした。彼はオランダで初めてゲイであることを公表して選ばれた国会議員であり、その後、連立野党の党首にもなりました。彼の活動の結果、オランダは世界で初めて同性婚を認める国になりました。彼の生き方から多くのことを学びましたし、最も尊敬する友人の一人です。昨今、企業がLGBTの支援に取り組んでいることは、とてもいい風潮であると感じています。

昨今、社会を変える力を持つテクノロジーがビジネスに活用されつつありますが、若い起業家がインテリゲンシーを持ってテクノロジーを開発しており、特にクリーンテクノロジーの領域では、エコシステムが構築できている印象があります。今後ともSDGsに関心の高い若い起業家をサポートしていきたいと考えています。一方で、マクロで成長する分野でなければ、中長期的にサステナブルとは言えません。マクロで成長する傾向にあるのは、社会課題を解決している分野であり、今後は、こうした外部不経済を解決する企業が成長していく傾向が顕著になっていくと考えています。

小木曾 世界銀行では、アジアの開発途上国における資本市場の構築、インフラ整備の案件に関わりましたが、SDGsを達成していくために重要なことは、インフラ整備などを援助するだけでなく、民間の技術開発と資金調達を促進することであるとの思いから、インクルーシブ・ビジネス[※]に軸足を移してきました。世界銀行を退職した後は、コンサルタントとして、カンボジア・ベトナム・インドネシアでは浄水やトイレなどの問題、ミャンマーでは再生可能エネルギープロジェクトなどに携わりましたが、良いアイデアがあっても、多くの場合、ファイナンスが課題になっており、インパクト投資を通じて

お金が回るようにすることが必要であると感じていました。

日本における大きな課題は多様性であり、これはSDGsの根幹をなすものであると考えています。笹川平和財団では、女性支援を目的にした日本初かつアジア最大の「アジア女性インパクトファンド」の組成に携わり、現在でもアジアの社会や企業のダイバーシティを推進しています。

※「インクルーシブ・ビジネス」
2005年にWBCSD（World Business Council for Sustainable Development）：持続可能な開発のための経済人会議によって唱えられた概念。ビジネスのバリューチェーンの中に地域社会で暮らす人々（主に貧困層）を消費者、顧客、取引先、起業家などとして巻き込みながら、事業の発展だけでなく雇用の創造や所得水準の上昇などを通じてコミュニティ全体の発展を図るビジネスの手法のこと

Q.持続可能な社会づくりに貢献する取組みについて教えてください

永島 当社では、SDGsにおける社会課題から、15項目の「優先課題（マテリアリティ）」を特定し、取組みを進めています。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、「みんなの健活プロジェクト」「地域の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトを通じて、社会的価値と経済的価値の双方の向上に取り組んでいます。

「みんなの健活プロジェクト」では、お客さまの健康増進を応援する保険商品・サービスの開発・提供に加え、健康課題の解消に向けたきっかけとして、日常における継続的な健康づくりをサポートするイベントを開催することなどを通じて、「健康寿命の延伸」への貢献をめざしています。

「地域の元気プロジェクト」は、みなさんが愛し誇りに思う地域が、さらに元気で満ち溢れることを応援するプロジェクトです。昨今、核家族化の進展やSNSの普及などによって、「ひと」と「ひと」のつながりが薄れ、孤独感が増し、幸福

感・絆を感じにくくなっているのではないのでしょうか。地元を元気にするためには、人が「集まり」、地域が「つながり」、経済が「まわる」、そんな機会や場づくりが必要であり、一つ一つのまちが元気になることで、日本の元気に繋がっていくと考えています。当社は、Jリーグや全国の地方自治体、日本赤十字社、公民館、道の駅などと連携・協働し、全国のまちで、地元のみならず対話をしながら、地域の活性化に向けた取組みを推進しています。

2022年4月から、生命保険の相互扶助の輪を広げ、「ひと」と「ひと」、「ひと」と「地域社会」の絆を紡ぐという大きな志をもって、新たな営業職員制度「MYリンクコーディネーター制度」をスタートしました。新たな役割として「コミュニティワーカー活動」に取り組み、従業員一人ひとりが「地域社会」との絆を紡ぐ担い手となることで、地域の社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。

Q.明治安田生命の取組みをどのように見えていますか

谷家 従来はGDPを増やすことで幸せになれると言われてきましたが、昨今そうではないことを実感しています。幸せになるためには、「つながり」が何よりも重要と考えています。特に地域社会では、「ひと」と「ひと」とのつながりが実現しやすくなり、「つながり」を創ることで、自分の居場所があると感じることができ、そこで自分を表現することができるのだと思います。御社が取り組んでいる「地域の元気プロジェクト」は、従業員一人ひとりが幸せになることを大切にしながら、地域社会に「つながり」を提供し、活躍できる居場所を創るという、美しい循環につながる取組みであり、SDGsの取組みとしても、すばらしい活動だと思っています。

日本における「SDGsの民主化」に取り組み、格差・分断のない社会の実現をめざしていくことで、世界のみんなが、宇宙船「地球号」の一員として、より良い地球をつくる方向に進めていきたいと思っています



未来世代の声に耳を傾け、日本の社会や企業のダイバーシティの推進に取り組むとともに、社会課題に正面から向き合うことで、「ひと」と「地域社会」に新たなつながりを創っていきたいと考えています



小木曾 人が「集まり」、地元が「つながり」、経済が「まわる」、という考えがすばらしいと思います。世界で格差や分断が広がっているなかで、従来はこうした問題は国が対処するものという風潮がありましたが、「パーパス経営」が浸透するなかで、

それを企業が地域・個人と共同体となって担う時代になってきています。SDGsの理念は、「どれをやるか」ではなく、「困った人がいたら支援する」ことであり、生命保険、相互会社の理念と相性が良いのだと思います。

SDGsを実現していくにあたり重要なこと

Q. 欧州を中心に諸外国が先行するなか、日本においてSDGsを実現していくにあたり重要なことは何だとお考えですか

谷家 世界が螺旋状に上昇するように良くなっていく社会を実現していきたいと考えています。他人や社会を自分の効用関数に入れることで幸福度が増すと思っており、各自さまざまな感性を持っているなかでも、自分自身は自然を含め社会という大きなシステムの一部であることを意識する、いわゆる「ワンネス」の考え方が大切にされる社会になってほしいと考えています。ある生物学者は、「一人の人間には37兆個の細胞があり、全体がより良くなるために、相互に協力し合っている。一人の人間は協力できるのに、なぜ77億人の人間が協力できないのか」と言っています。日本を含めて、みんなが宇宙船「地球号」の一員として、より良い地球をつくる方向に進められたら良いなと思っています。

こうした考え方はSDGsの浸透により実現できると考えています。日本は欧州に比べ、SDGs等への取組みが遅れていると言われますが、本来、日本人には「禅」の考えが取り込まれており、SDGsは日本人の心になじみやすいと考えています。GDPを追いかける過程で忘れられかけていますが、いま一度、「禅」の考え方を思い出すことで、日本

から世界に発信できるのではないかと考えています。

一方で、SDGsに対応可能な大企業だけが取り組むことなどにより、分断が広がらないよう、幅広くSDGsを展開していきたいと考えています。今般の業務提携を通じたESGエンゲージメント戦略の組成・推進、SaaS型のESG評価ツールの提供などを通じて、地域の中小企業などの取組みを支援することで、「SDGsの民主化」を実現していきたいと考えています。

小木曾 Sustainable Development Reportが発表しているSDGsの達成度ランキングにおいて、2021年の日本の順位は165カ国中18位となっており、高いとも言えませんが、決して低いわけでもありません。ただし、日本はSDGsのうち「目標5(ジェンダー平等)」「目標13(気候変動)」「目標14(海の豊かさ)」「目標15(陸の豊かさ)」などが相対的に遅れているとされており、取組みを加速させていく必要があります。特に日本はダイバーシティが遅れていると言われていますが、若者世代は多様性を重視する傾向にあり、多様性や柔軟性のない職場やコミュニティに魅力を感じてくれません。若者が意欲を持って働ける環境を作っていくため、企業や地方自治体などでは、取組みをさらに進めていく必要があると感じています。

今後に向けて

Q. 持続可能な社会づくりへの貢献に向けて、今後、お互いに期待することは何ですか。また、2030年にめざす姿を教えてください

永島 当社は、2020年4月に、「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」と定めた10年計画「MY Mutual Way 2030」を開始しました。お客さま志向のさらなる進化を前提に、長期的に安定した経営を行ないつつ、環境変化に柔軟に対応していくことで、社会的価値と経済的価値の双方を向上させることをめざしており、サステナビリティ経営の推進は、その実現に向けた前提・土台となるものと位置づけています。「パーパス経営」を志向し、ステークホルダーとの共通価値を創造するという美しい循環を描くためには、会社が収益を上げることはもちろん必要ですが、それはむしろ手段であって、目的にすべきではないと考えています。

SIJ社は、その事業を通じて、明るく綺麗な色で包まれたすばらしい未来社会を実現できる企業であると確信しています。御社との連携・協働を通じて、多くの刺激を受けながら、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりにいっそう貢献していきたいと考えています。

谷家 モダンキャピタリズムによって広がった格差や分断が、コロナ禍やウクライナ情勢を通じて、いっそう加速しています。一人ひとりが幸せと感ずることができる仕組みを

各国で創っていかなくてはならない、そう思っています。一方で、こうした環境変化が、自分にとって本当に大切なのは何かを考える契機になったとも思っています。何よりも大切なのは、家族との「つながり」、自然との「つながり」であり、日々の小さな幸せの積み重ねこそが真の幸せなのだと思った人も多くはいます。SDGsを達成していくためには、「明治安田フィロソフィー」のような考え方が必要です。御社とともに、「ひと」と「ひと」、「ひと」と「地域社会」がつながり、一人ひとりが自分を表現できる世界を創っていきたいと思います。

小木曾 個人の格差が広がるなかで、セーフティネットの重要性が増してきています。困っている人を支援するのはもちろんのこと、社会全体がセーフティネットになって、こうした人を生み出さないようにすることも重要だと思っています。それを解決するための大きなテーマの一つが金融であり、日本の主要なアセットオーナーの1社である御社とともに思案していきたいと考えています。

SDGsを推進する、つまり社会課題を解決していくためには、「ひと」と「地域社会」とのつながりが何よりも必要になります。社会課題に正面から向き合うことで、「ひと」と「地域社会」に新たなつながりを創っていく。そのお手伝いを御社と一緒にできれば嬉しく思います。



財務・ESGハイライト

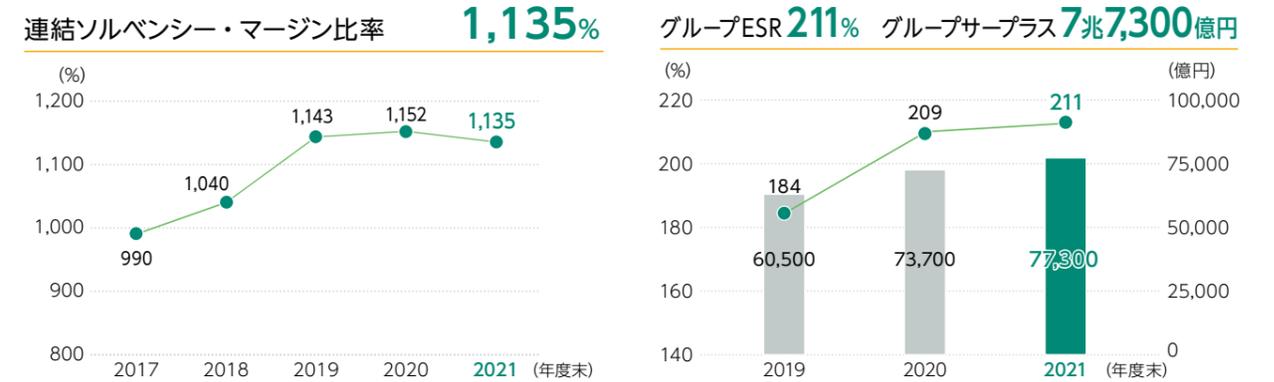
当社は、「成長性」「収益性」「健全性」のバランスを取りながら、企業価値の着実な向上に取り組んでいます。

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



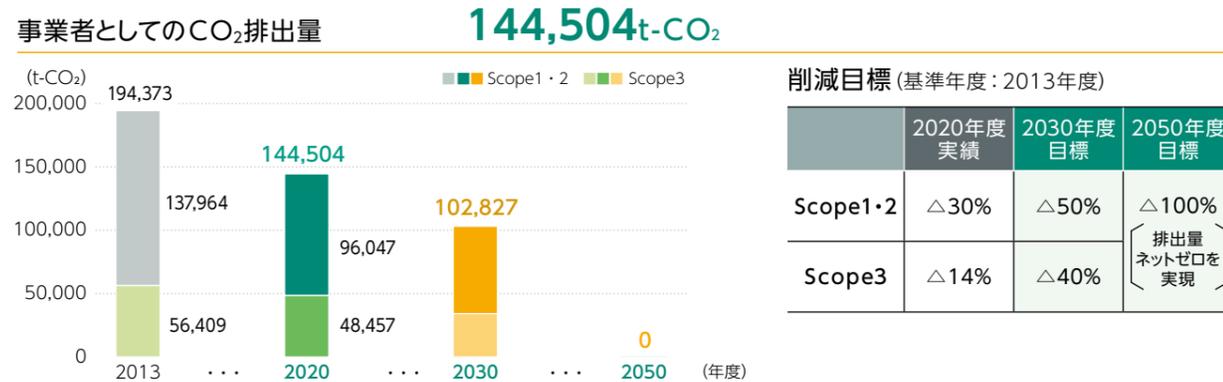
引き続き多くのお客さまにご愛顧いただき、安定した利益水準を確保しています。



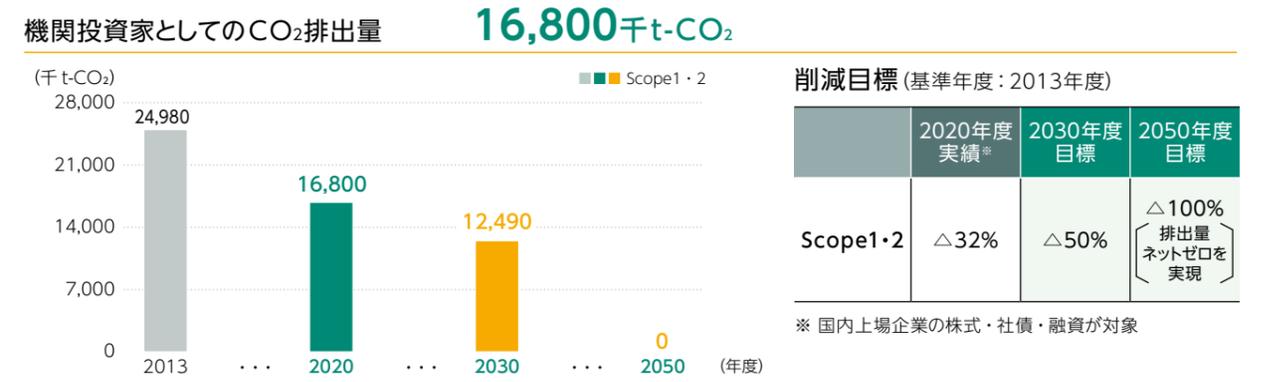
引き続き高い健全性を維持しています。

安定的な成長軌道を確保しています。

気候変動

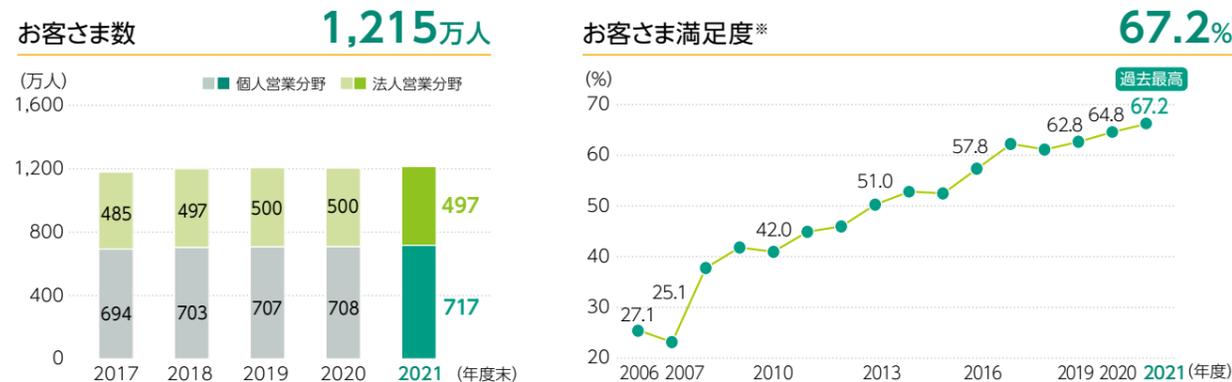


事業者として、「2050年度におけるCO₂排出量ネットゼロ」の目標を掲げ、その達成に向けて取り組んでいます。
※ Scope3の集計方法を見直したため、2013年度までさかのぼって修正しております



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。

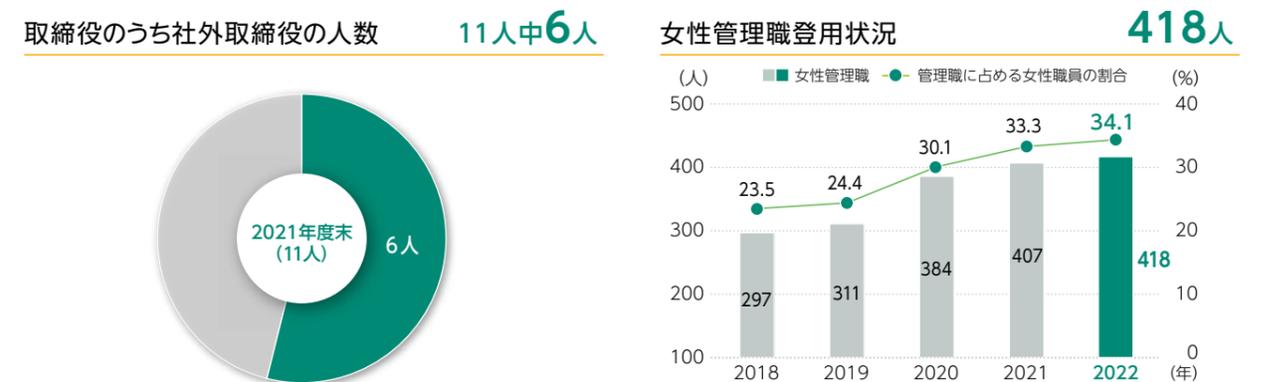
お客さま



多くのお客さまに選ばれ続けています。

2021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+やや満足割合

ガバナンス



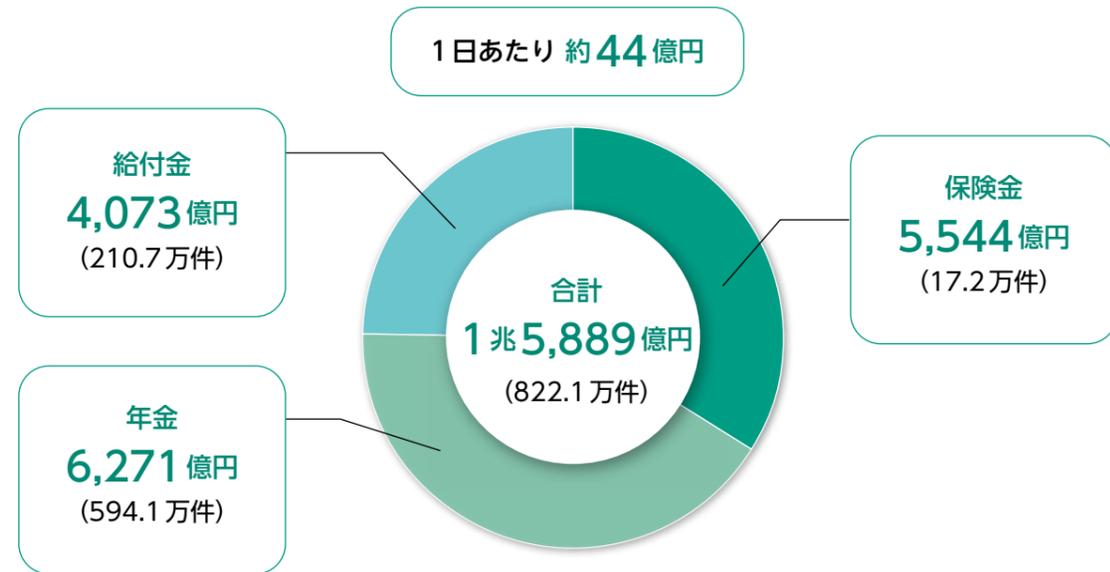
実効性・透明性の高いガバナンス態勢を確保しています。

当社目標の30%を達成しています。

2021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

2021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

自宅等で療養した期間についても、医師または医療機関等の証明をもってご入院されたものとみなし、入院給付金等をお支払いしています。

▶ 新型コロナウイルス感染症でお支払いした保険金・給付金

死亡保険金		入院給付金	
【累計】	114.5 億円 (1,688件)	【累計】	80.1 億円 (77,754件)
【2021年度】	82.9 億円 (1,162件)	【累計】	66.7 億円 (69,888件)
		うち 入院されたものと みなしたお支払い	【累計】
			61.6 億円 (64,743件)
			【2021年度】
			61.6 億円 (64,743件)

価値創造のための 戦略

経営計画の振り返り	46
10年計画「MY Mutual Way 2030」について	48
10年計画における2020-23年度の経営計画の位置づけ	50
2021-23年度 3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」の進捗状況	51
財務・資本政策 担当執行役メッセージ	54
4「大」改革	
営業・サービス「大」改革	56
基幹機能・事務「大」改革(個人事務分野)	58
基幹機能・事務「大」改革(法人事務分野)	60
資産運用「大」改革	62
海外保険事業	64
4「大」改革	
Mutual 経営「大」改革	66
デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)	68
ブランド戦略	70
2「大」プロジェクト	
「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」	72
「企業風土・ブランド創造運動」を通じた企業風土醸成への取り組み	76

経営計画の振り返り

当社は、これまで中期経営計画を策定し、従業員が主体のボトムアップ活動とあわせたプログラムを推進することで、お客さま満足度の追求、持続的な企業価値の向上に取り組んでまいりました。

「明治安田新発展プログラム」(2011-13年度)では、東日本大震災を受け、被災地のすべてのご契約者に対してお見舞い訪問と安否確認活動を迅速に行ない、対面のアフターフォローの強みを発揮しました。

「明治安田NEXTチャレンジプログラム」(2014-16年度)では、

高齢のお客さまが節目の年齢を迎えられたタイミングでご契約内容の点検を行なうなど、アフターフォロー態勢の高度化を推進しました。また、総合保障商品「ベストスタイル」を発売したほか、米国スタンコープ社を完全子会社化しました。

「MYイノベーション2020」(2017-19年度)では、「みんなの健活プロジェクト」をスタートし、健康増進を応援するための商品・サービス等の提供や、対面のアフターフォローを通じて「お客さまの健康維持・改善」に貢献する取組みを推進しました。

2006-07年度 明治安田再生プログラム

2008-10年度 明治安田チャレンジプログラム

2011-13年度 明治安田新発展プログラム

- 国内生命保険事業における安定的な成長力の確保
 - 介護保険「介護のささえ」の発売
- 海外保険事業・介護事業等、成長分野への積極投資
 - 介護付有料老人ホーム「サンビナス立川」子会社化
 - ポーランドにおける保険事業への進出

- リスク管理の高度化と資本・財務基盤の強化

成果(経営目標等)

- いずれの経営目標も目標値を大幅に超過
- 「お客さま満足度調査」における総合満足度は51.0%まで向上

経営目標	目標値	2013年度実績
個人営業分野 保有契約年換算保険料	19,600億円	20,838億円
法人営業分野 収入保険料	10,500億円	12,436億円
企業価値 (EEV)	29,000億円	34,194億円

2014-16年度 明治安田NEXTチャレンジプログラム

- 対面のアフターフォローを中心としたブランド戦略
 - 「MY安心ファミリー登録制度」「MY長寿ご契約点検制度」の創設
- 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
 - 総合保障商品「ベストスタイル」の発売
 - 米国スタンコープ社の完全子会社化

成果(経営目標等)

- 「企業価値 (EEV)」をはじめ、すべての経営目標を達成
- 「お客さま満足度調査」における総合満足度は57.8%まで向上

経営目標	目標値	2016年度実績
企業価値 (EEV)	53,000億円	55,046億円
個人営業分野 保有契約年換算保険料	21,980億円	22,052億円
法人営業分野 団体保険保有契約高	業界シェアNo.1の堅持	112.9兆円
法人営業分野 団体年金資産残高	資産残高の安定的な維持・拡大	7.44兆円

2017-19年度 MYイノベーション2020

- 「みんなの健活プロジェクト」のスタート
 - 「ベストスタイル 健康キャッシュバック」「認知症ケア MCI プラス」の発売
 - 「MY健活レポート」の提供
 - 明治安田生命Jリーグウォーキング等、健康増進イベントの開催
- お客さま数の拡大、新たなマーケットへの取組み、資産運用の高度化をめざす成長戦略
 - 国内生命保険の重点マーケットに対する商品の投入（「一時金給付型終身医療保険」等）
 - クレジット投融資の強化
- ガバナンスの高度化とワーク・エンゲイジメントの向上をめざす経営基盤戦略
 - ERM経営の浸透・定着に向けた取組み
- 新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」の浸透をめざすブランド戦略

成果(経営目標等)

- 成長性・収益性・健全性のバランスを取りつつ企業価値の向上に取り組む、経営目標を概ね達成
- 「お客さま満足度調査」における総合満足度は62.8%まで向上

経営目標	中期経営計画目標値 (増加率・増加数は2016年度実績値との比/差)	2019年度実績	達成/未達	2016年度実績比/差	
企業価値 (EEV)	+20%	57,948億円	達成	+20.0%	
保有契約年換算保険料 [個人営業]	22,470億円	21,807億円	未達	▲1.1%	
団体保険保有契約高 [法人営業]	国内シェアNo.1	116.3兆円	達成	+3.0%	
第三分野新契約年換算保険料	+40% (560億円)	449億円	未達	+9.4%	
お客さま数	アドバイザー等チャネル	700万人	707万人	達成	+26万人
	法人営業チャネル	494万人	500万人	達成	+21万人
アドバイザー数	3.3万人	33,467人	達成	+2,212人	
資本効率指標 (RoEEV)	年平均6%程度を安定的に確保	6.8%	達成	—	
経済価値ベースのソルベンシー比率 (ESR)	[150 ~ 160%]以上	155%	達成	—	
オンバランス自己資本	30,000億円	31,053億円	達成	+26.0%	

2020年度 とことん!アフターフォロー特別計画

2020年度は、10年計画「MY Mutual Way 2030」における「10年後 (2030年)にめざす姿」の実現に向けた新たな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環境変化をふまえ、その開始を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。

「とことん!アフターフォロー特別計画」では、お客さま・従業員の安全確保を大前提に、保険金・給付金のお支払い等の基幹業務の確実な遂行と、お客さまへのアフターフォローを最優先とし、3つの重点方針「お客さま志向の取組みの推進」「コロナ禍をふまえた態勢の整備」「4『大』改革の先行実施」に取り組まれました。

- お客さま志向の取組みの推進
 - 「保険料払込猶予期間延長」等の特別取扱いのご案内
 - 保障内容と保険料のコンサルティングを行なう「安心お届け活動」の展開
- コロナ禍をふまえた態勢の整備
 - 非対面インフラの整備・拡充

成果(経営目標等)

- 重点方針に関する取組みを推進したことで、すべての経営目標を達成
- 「お客さま満足度」における総合満足度は過去最高値を記録

経営目標

項目	目標値	実績値	達成/未達
お客さまアクセス数 [個人営業]*1	500万人	528.3万人	達成
お客さまアクセス数 [法人営業]	団体保険加入者*2	283.5万人	達成
	団体保険等窓口*3	6,842団体	達成
アドバイザー数*4	34,500人 (前年差+約1,000人)	36,736人	達成

検証指標

項目	実績値	(参考)前年値
「満足」+「やや満足」	64.8%	62.8%
「満足」	29.0%	27.1%

項目	実績値	(参考)前年値
個人保険・個人年金保険	3.96%	4.12%
主力商品*7	5.06%	6.10%

*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 *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の人数
*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
*5 2020年8月末時点の個人保険・個人年金の当社契約者を対象に、同11月に実施した「お客さま満足度調査」の結果。総合満足度5段階(「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」)
*6 年度始の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 *7 「ベストスタイル」および「L.A.」の解約・失効・減額率

10年計画「MY Mutual Way 2030」について

経営環境の変化をふまえたお客さま志向の進化

10年計画

MY Mutual Way 2030

新たな経営計画は、「ディスラプティブな経営環境の変化」※1への危機感から、今後30年間で予想される環境分析をふまえ、「バックカスティング方式」※2にて検討しました。

その結果、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」を策定し、2020年4月から開始しました。

本計画では、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」にチャレンジします。

その2つの大きなチャレンジを成し遂げ、「10年後(2030年)にめざす姿」を以下のとおり設定しました。

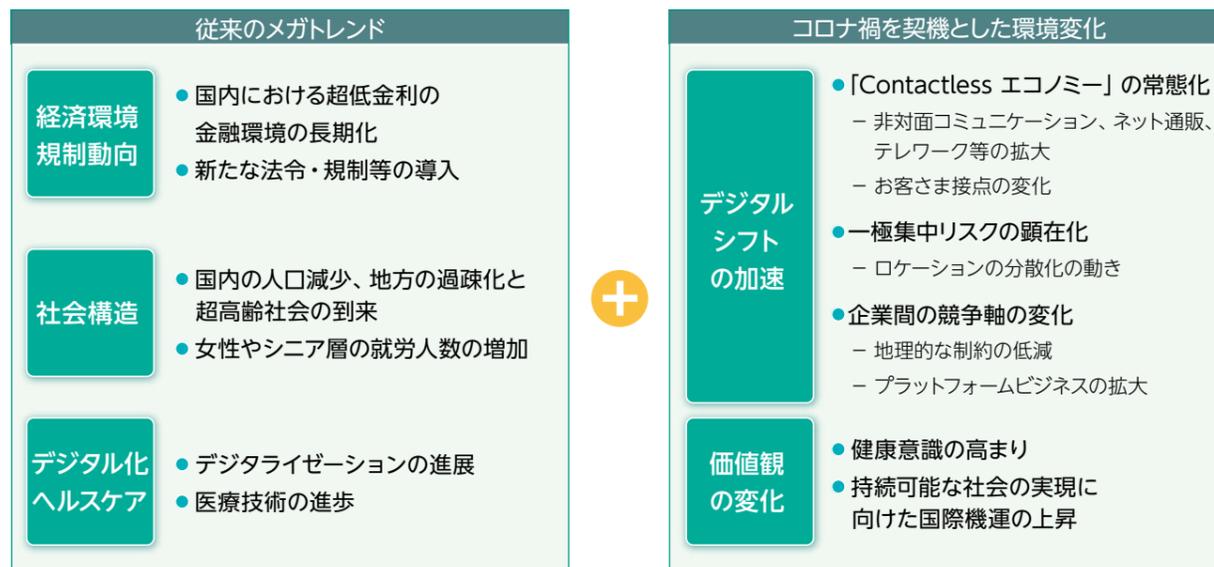
「ひとに健康を、まちに元気を。」最も身近なリーディング生保へ



※1 既存のビジネスモデルの変革を余儀なくされる破壊的な環境変化 ※2 予想される将来を起点に現在を振り返り、現在何を実行すべきかを考える未来起点の発想法

当社を取り巻く環境変化

今般のコロナ禍を契機に、社会のデジタルシフトが一気に加速し、「Contactless エコノミー」が常態化するとともに、人々の健康意識や社会の持続可能性に対する意識が高まるなど、一人ひとりの行動変容や社会構造に変化が生じています。

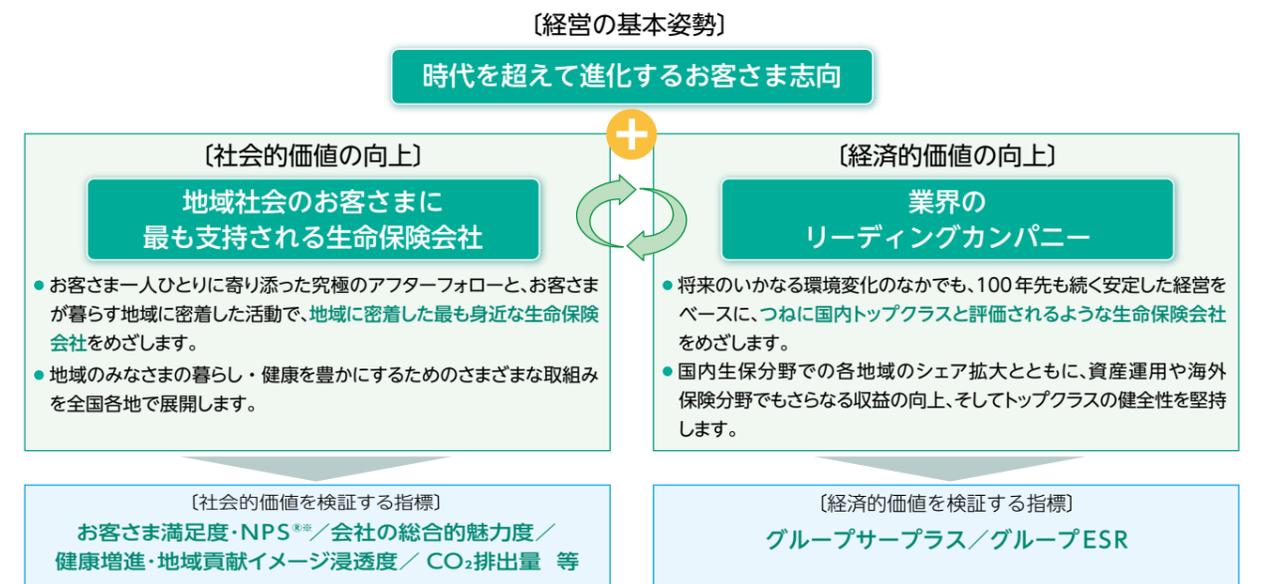


10年後(2030年)にめざす姿

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」では、お客さま志向のさらなる進化をベースに、お客さま一人ひとりに寄り添ったアフター

フォローと、地域に密着した活動を通じた「社会的価値」の向上と、100年先も続く安定した経営による「経済的価値」の向上をめざしています。

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



※NPSは「Net Promoter Score」の略であり、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムの登録商標。現状のお客さま満足度調査では把握しきれない、お客さまの潜在ニーズを調査・分析することにより、ロイヤルカスタマー創出に向けた全社的な対策の立案および営業活動における改善への活用を企図し、顧客評価の指標として導入

10年計画の重点方針

1 期待を超えるお客さま・地域社会価値の提供	<ul style="list-style-type: none"> 商品・サービス 基幹チャネル 地域社会への貢献 	「人生100年時代」のQOL向上に資する社会的価値の高い先進的な商品・サービスの開発 高齢のお客さまを念頭に、お客さま一人ひとりに寄り添った対面のアフターフォローの強化 地域に根差した生命保険会社を志向した、地域社会の豊かさに貢献する取組みの強化
2 人とデジタルの効果的な融合	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの負担軽減 業務プロセス変革 経営資源配賦 	アナログとデジタルの融合を通じた諸手続きなど、お客さまのさまざまな負担感の軽減 デジタル技術を活用した業務プロセス変革や、従業員の役割の高度化 コストセンターからの経営資源の効果的・効率的なシフト
3 資産運用・海外収益の中核化	<ul style="list-style-type: none"> 収益・事業ポートフォリオ 資産運用手法の高度化 海外保険事業等の収益向上 	資産運用と海外保険事業を成長領域と位置づけた、収益・事業ポートフォリオ変革の推進 資産運用総合収益(トータルリターン)の向上に資する資産運用手法の多様化・高度化 2027年度における海外保険事業等の基礎利益相当額800億円の実現
4 弾力的な「規律ある相互会社運営」	<ul style="list-style-type: none"> グループ経営管理 ERM経営 調査・研究 	海外保険事業の拡大を見据えたグループ経営管理態勢のさらなる高度化 経済環境の変化や経済価値ベースの経営への移行をふまえたERM経営の実用化 環境変化に柔軟に対応するための調査・研究態勢の強化

10年計画における2020-23年度の経営計画の位置づけ

2021-23年度 3カ年プログラム 「MY Mutual Way I期」の進捗状況

10年計画における2020-23年度の経営計画の位置づけ

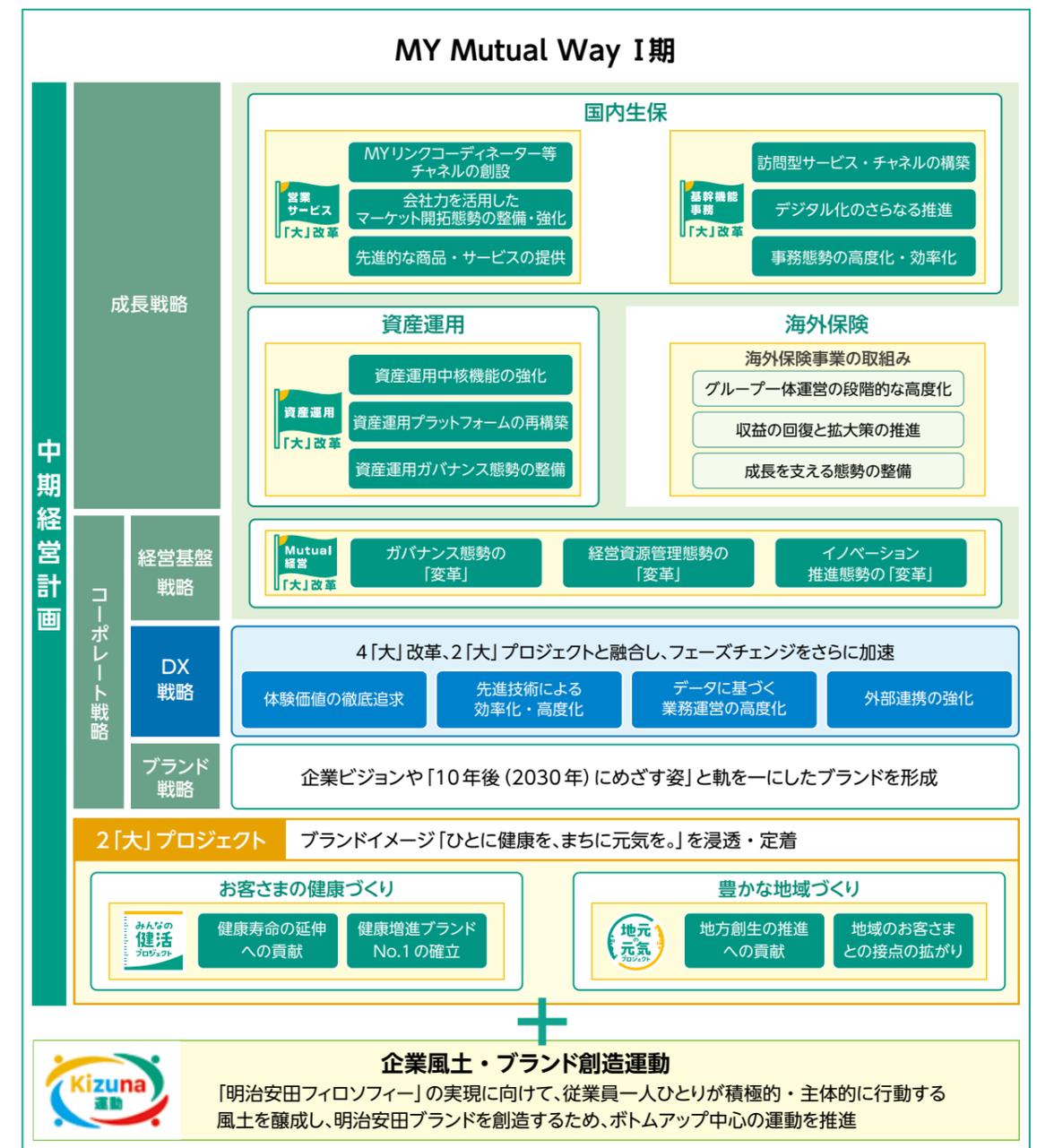
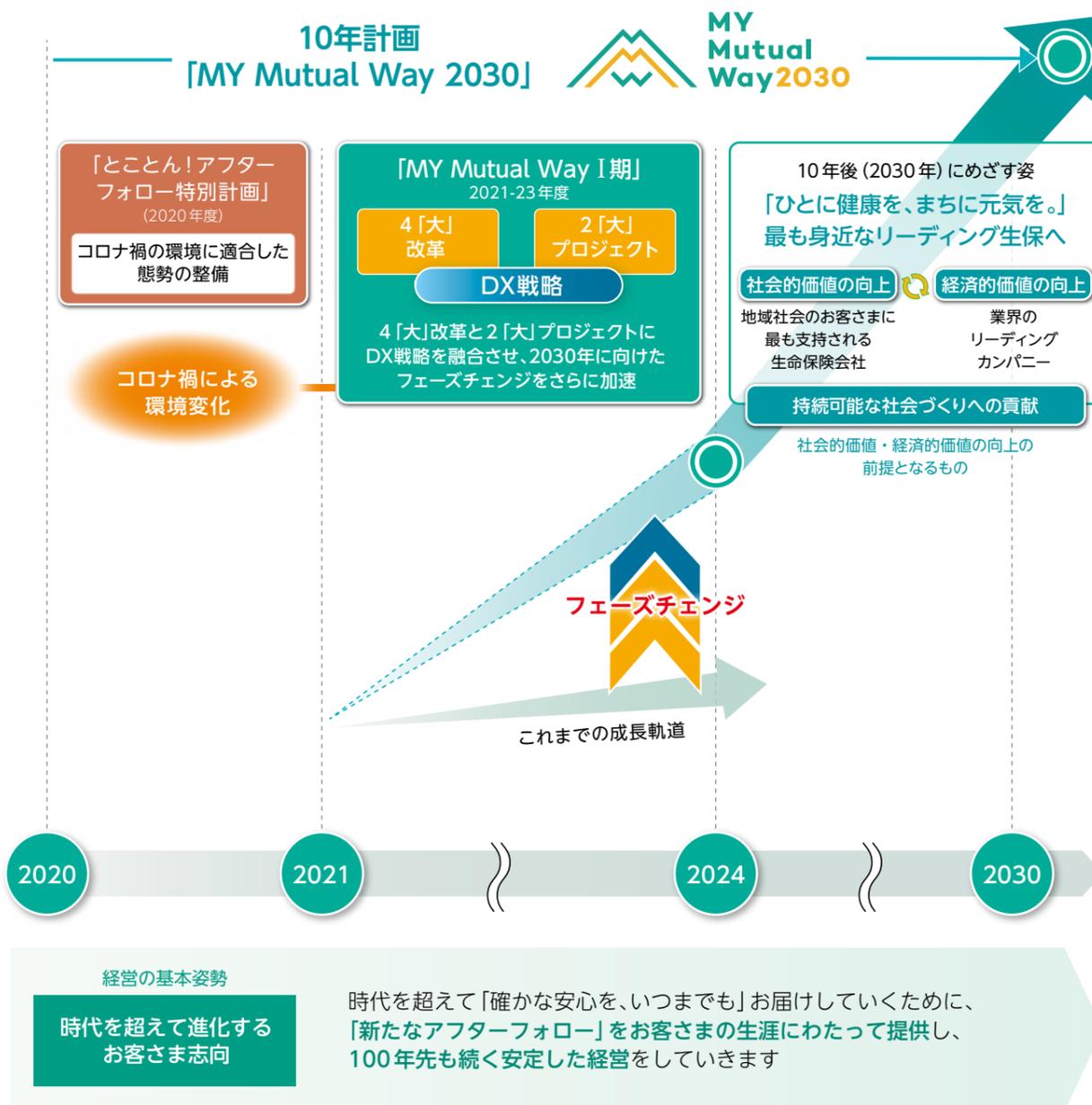
2020年度の「とことん！アフターフォロー特別計画」に続き、2021年4月から改めてスタートした「MY Mutual Way I期」では、「10年後（2030年）にめざす姿」の実現に向け、制度・インフラ等の抜本的な見直しを行なう「4『大』改革」と、お客さまの健康づくりと豊かな地域づくりに貢献する「2『大』プロジェクト」の取組みに、

デジタル技術のより積極的な活用を通じて事業運営の再構築をめざす「デジタルトランスフォーメーション戦略（DX戦略）」を融合させることで、「10年後（2030年）にめざす姿」の実現に向けた成長軌道の確保、「フェーズチェンジ」をさらに加速していきます。

「MY Mutual Way I期」の全体像

2021-23年度は、「中期経営計画」と「企業風土・ブランド創造運動」により構成する3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」を推進しています。
「中期経営計画」では、「営業・サービス」「基幹機能・事務」「資産運用」「相互会社経営」の各分野における「4『大』改革」と、「2『大』プロジェクト」等に取り組んでいます。

また、「企業風土・ブランド創造運動」では、「明治安田フィロソフィー」の実現に向けて、従業員一人ひとりが積極的・主体的に行動し、明治安田ブランドを創造すべく、ボトムアップ活動に取り組んでいます。



明治安田生命の価値創造

価値創造のための戦略

価値創造を支える経営基盤

ステークホルダーとの絆

経営活動と決算の概況

資料編

「MY Mutual Way I期」の進捗状況

3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期(2021-23年度)」の初年度にあたる2021年度は、4「大」改革と2「大」プロジェクトに加え、「DX戦略」等を推進しました。その結果、「MYリンクコーディネーター(営業職員)制度」への移行や、地域アフィニティの開拓に向けた取組みの進展、資産運用における総合収益の獲得に向けた態勢の整備をはじめ、将来の成長性を大きく引き上げる取組みが前進しました。

また、明治安田フィロソフィーの「企業ビジョン」に「未来世代との絆」を追加し、「グループサステナビリティ方針」を

制定したほか、SDGs等に対応する推進態勢を確立するなど、持続可能な社会づくりに貢献する取組みも前進しました。

これらの結果、「グループ保険料」、「グループ基礎利益」はいずれも前年度を上回り、増収増益となったほか、企業価値を示す「グループサープラス」は前年度末から+4.9%増加し、安定的な成長軌道を確認しています。また、「お客さま満足度」は、過去最高値を記録した2020年度をさらに上回る67.2%を記録しました。

1. 経営目標(全社目標)

2021年度の実績は、中期経営計画の目標値に向けて、順調に進捗しています。

一方、2022年度以降は、外部環境の変化等をふまえ、一部の経営目標の定義を見直すとともに、契約者配当・

地域還元財源の評価する指標として「グループ修正剰余」を設定しました。今後も経営環境の変化をふまえ、必要に応じ目標水準等を機動的に見直します。

項目	中期経営計画 目標	2021年度 実績		
企業価値	グループサープラス	13%成長(年平均4%成長)	2020年度末比 4.9%成長	
健全性	グループ ESR	安定的に165%以上(当面は220%をめざす)	211%	
	オンバランス自己資本	4.4兆円	4.1兆円	
収益性	①② グループ基礎利益	5,500億円	6,171億円	
成長性	③ 保有契約年換算保険料(保障性商品) ^{※1}	7,700億円(2020年度末比+2.2%)	7,493億円(2020年度末比▲0.5%)	
	団体保険保有契約高	国内シェア No.1	国内シェア No.1	
	④ お客さま数	1,235万人(2020年度末差+25万人)	1,215万人(2020年度末差+6.0万人)	
		うち個人営業 ^{※2}	723万人(2020年度末差+14万人)	717万人(2020年度末差+8.9万人)
		うち法人営業 ^{※3}	513万人(2020年度末差+12万人)	497万人(2020年度末差▲2.9万人)
④ アドバイザー数 ^{※4}	38,000人(2020年度末差+1,200人)	36,635人(2020年度末差▲101人)		

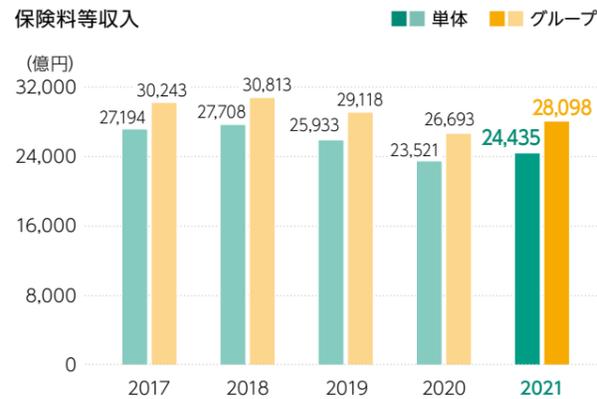
▶ 経営目標の修正

項目	修正内容	概要	修正後の目標
① グループ基礎利益	定義の変更	従来の定義から、「為替に係るヘッジコスト」を含み、「投資信託の解約損益」等を除く定義に変更	4,500億円程度を安定的に確保
② グループ修正剰余 ^{※5}	項目の追加	契約者配当・地域還元財源の評価する指標として設定	現行の契約者配当・地域還元を維持するために必要な財源を確保
③ 保有契約年換算保険料(保障性商品)	定義の変更	MYリンクコーディネーター等(営業職員)チャネル・法人営業チャネルで取り扱う契約に限定した定義に変更	6,200億円(2020年度末比+2.6%)
④ MYリンクコーディネーター等在籍者数	項目名の変更	2022年4月に、営業職員の呼称を「MYライフプランアドバイザー」から「MYリンクコーディネーター」へと変更したことに伴い、項目名を変更	38,000人(変更なし)

※1 MYリンクコーディネーター等(営業職員)チャネル・法人営業チャネルで取り扱う保障性商品の保有契約年換算保険料
 ※2 MYリンクコーディネーター等チャネルの生命保険契約者(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)
 ※3 任意加入の(新)団体定期保険加入者(当社単独・幹事契約の本人・配偶者被保険者) ※4 各年度の数は、翌年度の4月1日時点 ※5 「グループ基礎利益」+「グループキャピタル損益」

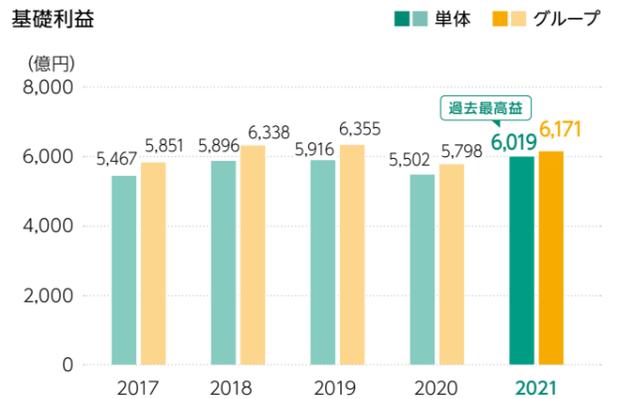
2. 成長性

保険料等収入は、明治安田生命単体における円貨建一時払終身保険の販売再開、外貨建一時払保険の販売量増加等により、グループ・単体ともに増収となりました。



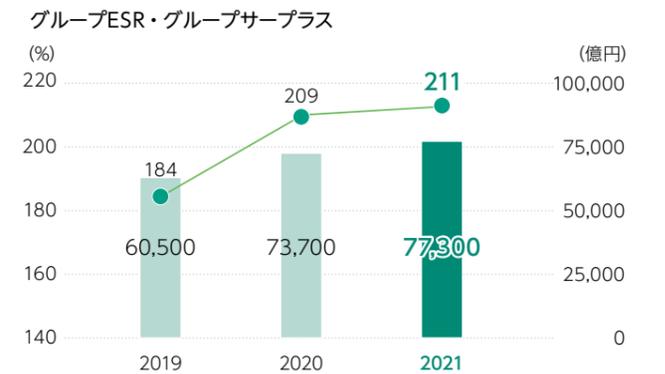
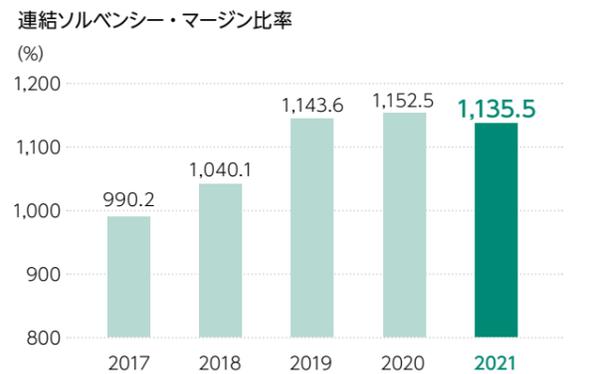
3. 収益性

基礎利益は、利息及び配当金等収入の増加を主因としてグループ・単体ともに増益となり、特に単体の基礎利益は過去最高益を更新しました。



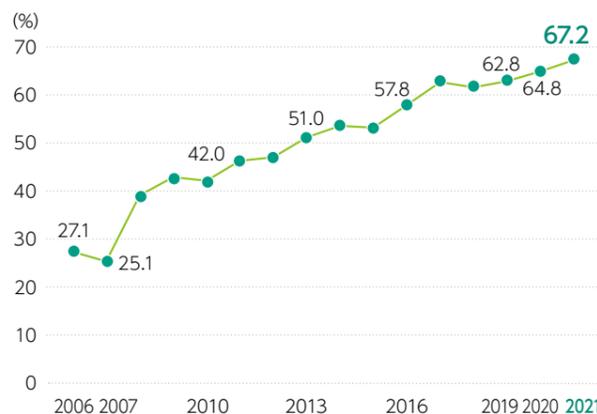
4. 健全性・企業価値

連結ソルベンシー・マージン比率、グループESR、グループサープラスのいずれも、引き続き高い水準を維持しています。



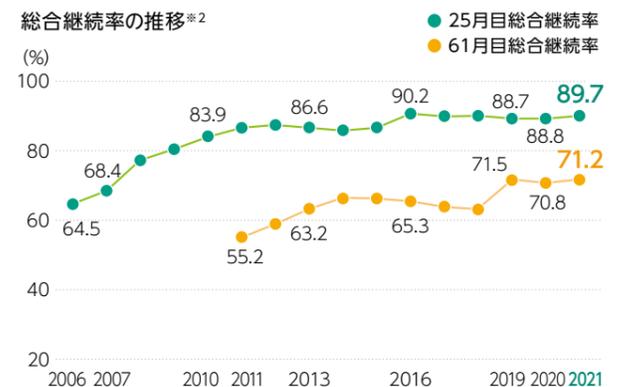
5. お客さま満足度^{※1}

「総合満足度」は過去最高を記録しました。



6. 経営品質

契約クオリティを示す総合継続率は、引き続き良好な水準で推移しています。



※1 「満足」+「やや満足」の占率。選択肢は、「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」の5段階 ※2 総合継続率は、契約高ベースにて算出

財務・資本政策 担当執行役メッセージ



企画部担当執行役
専務執行役
中村 篤志



収益管理部担当執行役
常務執行役
福井 賢二

お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするため、財務健全性の確保を重視しつつ、企業価値の持続的成長と安定的な配当還元の実現をめざします

ERMに基づく財務・資本政策の推進

当社は、10年計画「MY Mutual Way 2030」でめざす姿の実現に向けて、将来のいかなる環境変化のなかでも安定した経営を維持できるように財務基盤や収益基盤の拡充を図り、経済的価値の向上に取り組んでいます。

これに向け、財務・資本政策の基本としてERMの枠組みを経営計画の策定・運営に活用し、グループの「健全性」を最重要としつつ、「成長性」「収益性」とのバランスに留意

しながらリスクテイクを行なうことで、安定的な収益の確保と企業価値の向上、およびそれらを通じた安定的な配当還元の実現をめざしています。

2021年度からスタートした3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」では、2025年度に予定されている経済価値ベースのソルベンシー規制の導入を見据え、ERM経営のさらなる実効性向上に取り組んでまいります。

ERM経営の高度化

当社では、「グループERM基本方針」のもと、リスク量全体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であるESR^{*1}を経営判断に活用するなど、ERM経営の高度化を推進しています。

2021年度は、ESR水準に応じたリスクテイクと配当還元の考え方を明確化し、「健全性水準に応じた経営の方針」を策定・公表しました。加えて、ERM経営の実効性を確保するため、「ERM運営会議」を新設し、金融環境・ESRの見通しを確認のうえ、それに応じたリスクコントロール策を

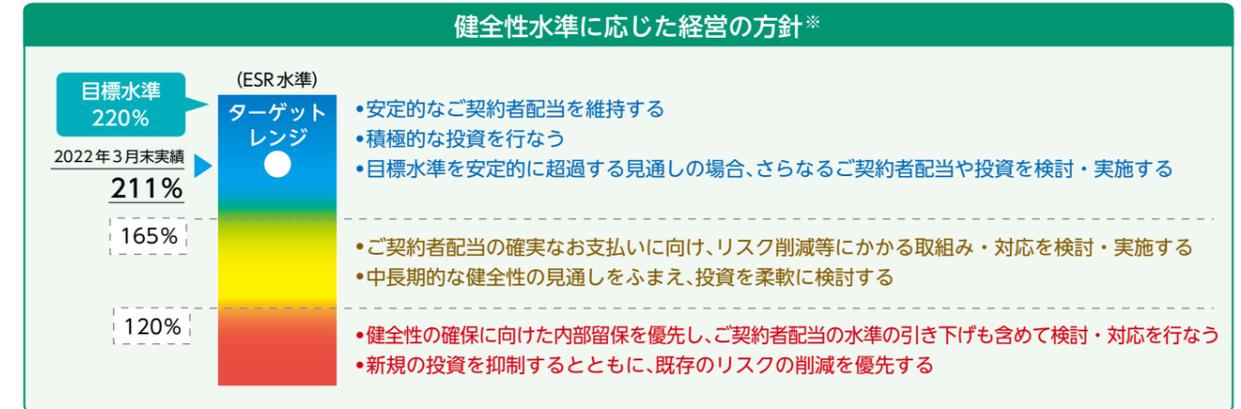
検討・実施する態勢を整備しています。

経営計画の達成に向けて、各事業分野の戦略に応じた適切な資本の配分を行ない、資本の十分性確保と効率性向上を図りつつ、持続的な企業価値の向上に取り組んでいます。

収益基盤のいっそうの拡充に向けては、国内生保事業、資産運用、海外保険事業を成長領域と位置づけてリスクテイクを行なうことで、収益性の最大化や成長性の確保に取り組んでまいります。

^{*1} Economic Solvency Ratio、経済価値ベースのソルベンシー比率

▶グループERM基本方針とステートメント、ガイドライン



*本方針は、国内における経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に向けた検討状況をふまえ、将来的に経済価値ベースのソルベンシー比率の算出方法を含めて見直します

財務健全性確保に向けた取組み

当社は、新型コロナウイルスの感染拡大や経済環境が極度に悪化した場合でも、保険金等の確実なお支払いを可能とするため、現行規制のソルベンシー・マージン比率に加え、ESRを活用した健全性確保のための枠組みを構築しています。

安定的な配当還元の前提となる健全性を優先する姿勢を明確化するとともに、経営目標においてグループESR、ならびに現行会計ベースの自己資本の充実度を表すオンバランス自己資本を設定しています。

グループESRの安定的な水準維持に向けては、成長戦略

の推進や配当還元とのバランスを考慮しつつ、引き続き内部留保の着実な積み増しや外部調達資本の活用を通じ財務基盤の充実を図るほか、資産・負債両面からの適切なリスクのコントロールに取り組んでまいります。

2021年度末のグループESRは、超長期国債の買い入れによる国内金利リスク抑制等のリスクコントロール策や円建劣後ローンの調達により211%を確保しました。また、オンバランス自己資本は4兆1,387億円と前年度末より2,331億円増加し、十分な財務健全性を有しています。

▶グループESR

	2020年度末実績	2021年度末実績	中期経営計画 目標
グループESR	209%	211%	安定的に165%以上(当面は220%をめざす)

社員(ご契約者)配当について

相互会社の理念に基づき、ご契約者の実質的な保険料負担の軽減に向けて、直近年度の決算の収支状況、会社の将来にわたる財務健全性の向上、各ご契約者の剰余への貢献度等を勘案し、配当還元を行なっております。

2021年には、ご契約者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」を策定・公表するとともに、「ベストスタイル」や「ライフアカウントL.A.」等の保障性商品について、従来の配当に加えて内部留保からお支払いする「MYミューチュアル配当」による還元を開始しております。

2021年度決算における個人保険・個人年金保険の社員

(ご契約者)配当は、保険料を引き下げた先進医療保障特約について、保険料引き下げ前の一部のご契約を対象に配当率を引き上げます。また、「MYミューチュアル配当」については、ポイント単価^{*2}を維持し、対象のご契約者に総額124億円お支払いする予定です。

国内における超低金利環境の継続や新型コロナウイルス感染者数の下げ止まりなど厳しい経営環境が続いている状況ですが、今後も財務健全性の充実を図り、安定的な配当還元に努めてまいります。

^{*2} 「MYミューチュアル配当」のお支払金額は、内部留保への貢献度に応じて毎年加算される「ミューチュアル・ポイント」の累計に、「ポイント単価」を乗じて算定します

営業・サービス「大」改革



営業・サービス「大」改革と 2「大」プロジェクトを通じて、 「保険+α」の新たな価値の創造に挑戦

新たなお客さま提供価値の創造に取り組み、
お客さま・地域社会から最も評価される
営業職員チャネル体制の構築をめざします。

営業企画部・法人営業企画部担当執行役
常務執行役 **住吉 敏幸**

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

個人営業分野では、専属・専門の営業職員チャネルに
こだわり、対面の強みとデジタルを融合したお客さま接点
の革新と、2「大」プロジェクトを通じた新たなお客さま価値
提供の創造に取り組み、お客さま・地域社会から最も評価

される営業職員チャネル体制を構築してまいります。

法人営業分野では、団体保険保有契約高、お客さま数で
絶対的No.1の地位確立、法人営業チャネルの収益性および
会社貢献度の大幅な引き上げに向けて取り組んでまいります。

2021年度の振り返り

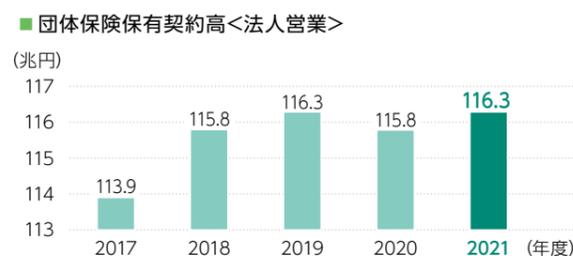
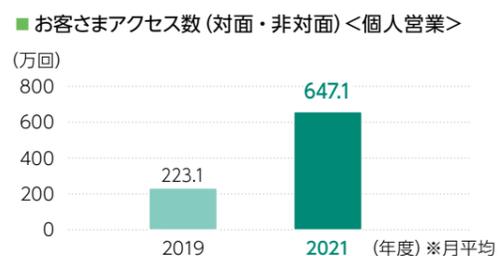
2021年度も、新型コロナウイルス感染症の収束が見えず、
長期化の様相を呈するなか、生命保険業界では、非対面
によるお客さまアクセスが定着し始めるなど、従来の活動
モデルが大きく変化しています。また、お客さまの医療
保障ニーズの高まりはコロナ禍以降継続しており、新たな
商品・サービスの提供が進んでいます。

推進しました。この結果、対面と非対面を合わせた「お客
さまアクセス数」は、コロナ禍前の2019年度と比べて約3倍
に拡大し、「お客さま満足度」も過去最高値となる67.2%を
記録しました。また、お客さまの継続的な健康づくりを
応援する取り組みや、病気の早期発見や重症化予防を後押し
する新たな健康増進型商品の開発やサービスの提供、さらに、
全国788の自治体との連携協定締結に基づく協働による
「社会貢献型活動」の取り組みも進めました。

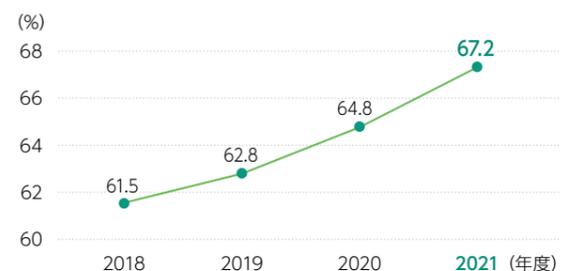
こうした環境変化のなか、当社の中期経営計画「MY
Mutual Way I期」がスタートし、国内営業においては、
対面の強みとデジタル技術の融合によるお客さま接点の革新
と、新たなお客さま価値・地域社会価値の提供等に取り組む
「営業・サービス『大』改革」をスタートしています。

法人営業分野では、企業・団体の福利厚生制度の充実
に向けた団体保険や企業年金等の商品ラインアップ拡充
や福利厚生制度の運営に係るサービス・インフラの高度化
等に取り組まれました。その結果、団体保険保有契約高は
116.3兆円と業界首位を堅持、第三分野収入保険料も
順調に伸展しました。

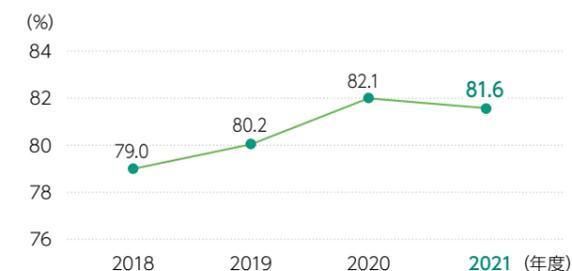
個人営業分野では、お客さまに寄り添った「対面営業」と、
LINEやメール、オンライン面談、WEB手続き等のさまざまな
デジタルツールを活用した「非対面営業」を融合した営業
モデルを構築し、お客さまのご要望に応じた営業活動を



■ お客さま満足度<個人営業>



■ お客さま満足度<法人営業>



今後の取組み

迎えた2022年度は、コロナ禍に柔軟に対応しつつ、「MY Mutual Way 2030」の実現に向けた成長軌道を確認すべく、「フェーズチェンジ」に取り組んでいます。

個人営業分野

専属・専門の営業職員チャネルは、2022年度から、
お客さまに寄り添ったライフプランニングや定期的なアフター
フォロー等の従来の役割の高度化を図るとともに、お客さま
の「健康増進」や「地域社会とのつながり」のサポート等を
新たな役割に設定し、社会的価値の向上に取り組んで
まいります。こうした役割の進化にあわせて、営業職員の
名称を“絆を紡ぐ人”を意味する「MYリンクコーディネーター」
に13年ぶりに変更するとともに、お客さま志向やコンプラ
イアンスの徹底を前提に、処遇の安定化・魅力化を図った
新たな営業人事制度の運用もスタートしています。

マーケット戦略としては、地方自治体や公民館、道の駅
等の「地域アフィニティ(各地域社会におけるコミュニティ)」
との関係構築のさらなる推進に加え、健康経営認定支援
サービスと2022年4月発売の「団体がん保障保険」の
提案を通じた中堅・中小企業開拓の推進など、アフターコロナ
を見据えた新たなお客さまとの接点拡大に向けた取組みを
進めてまいります。

商品戦略としては、2022年6月に欧米諸国と比較して
受診率の低い女性のがん検診受診をサポートする「ベスト
スタイル 健康キャッシュバック 女性がん・早期発見サポート」
を発売するなど、健康増進型商品を軸とした商品・サービス
のラインアップ拡充に取り組んでまいります。

法人営業分野

企業・団体所属員の福利厚生制度活用の利便性向上に
より、団体保険の加入率の向上をめざします。具体的には、
団体保険の試算や各種手続きがスマートフォンから簡単に
利用できる専用サービス「みんなのMYポータル」や、リモート
説明会等の非対面による加入勧奨機会を拡大します。

また、ご加入者が団体を退職後も保障を継続できる商品
やがんの予防から罹患した後の復職までをカバーし、企業・
団体のがん対策や職場環境整備の取組みをサポートする
商品を提供することで、福利厚生制度の魅力向上を
図り、引き続き団体保険マーケットでの絶対的No.1の
ポジションを堅持し、安心と信頼のご提供に努めます。

銀行窓販では、資産運用や相続対策等お客さまニーズ
やマーケット環境の変化を捉えた商品の提供に加え、高齢者
にも安心してご加入いただけるよう、外貨建て保険等の
リスク等をわかりやすく表示した商品パンフレットの提供など
情報提供の充実にも取り組めます。

基幹機能・事務「大」改革(個人事務分野)



個人事務サービス分野における「業界フロントランナー」としての確固たる地位の確立に挑戦

お客さまのお手続きやコミュニケーション手段のデジタル化および訪問型サービス活動の推進を通じ、お客さまの利便性の向上、「究極」のアフターフォローの提供を実現していきます。

事務サービス企画部・事務オペレーション部担当執行役員
常務執行役 **青戸 伸之**

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

人口減少や超高齢化社会の進展、デジタル化や先端技術の急速な進化に加え、新型コロナウイルス感染症の感染拡大等を受け、お客さまの行動や思考、ニーズはますます多様化し、生命保険事業を取り巻く環境は大きく変容しております。こうした急速な環境変化を的確にとらえ、お客さまの一人ひとりのご意向に合わせたサポート態勢の構築をめざしてまいります。2021年度は約2,000名の「事務サービス・コンシェルジュ」による対面のお客さまサポート

や、お客さま専用サイト「MYほけんページ」の進化等にはじまる非対面の事務サービスの構築を進めてまいりました。そして今後もますます「対面と非対面」、「人とデジタル」の融合が重要になると考えます。お客さまに提供する価値の核心である「人」にしかできない新たな役割を見つめ直し、「ワクワクする進化」と「包み込まれる安心感」を提供することで、いっそうのお客さま利便性向上をめざしてまいります。

2021年度の振り返り

生命保険会社の基幹機能(根幹)である「引受・契約管理・支払い」にかかる安定的で盤石な態勢構築・強化に取り組んでまいりました。

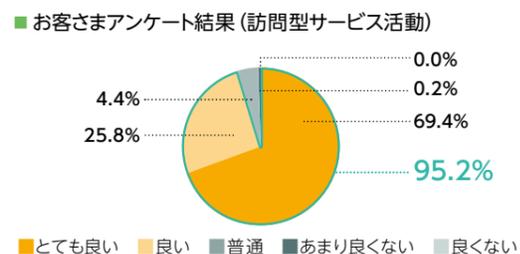
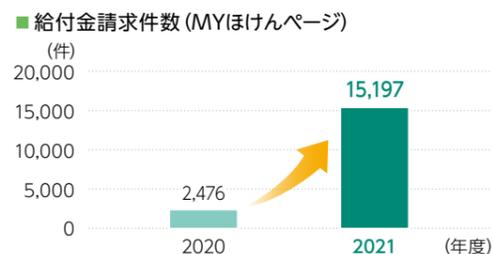
契約のご加入時においては、デジタル化の推進を通して、さまざまなお客さまニーズに対応した態勢を構築いたしました。具体的には、WEB上での健康状態の告知を含めたお申込み手続きや、音声による文字入力といったお手続きサポートを展開し、いっそうの利便性向上を図りました。

契約管理においては、WEBで完結する手続きを拡充するとともに、画面をわかりやすくリニューアルするなど、使いやすさの向上に努めました。

保険金・給付金のお支払時においては、ご請求内容を当社担当者があらかじめデータ入力し、Eメールでご案内することで、お客さまは請求内容の確認と提出書類のアップロードのみでお手続きを完了できる「“自分で”MY簡単サポート～かんサポ～」の取扱いを開始いたしました。

また、「事務サービス・コンシェルジュ」による「訪問型サービス活動」においては、目標12万件を上回る16.6万件のお客さま訪問を実施し、お客さまアンケートの評価で肯定的意見*が「95.2%」と高い評価をいただきました。

*「とても良い」「良い」「普通」「あまり良くない」「良くない」の5段階のうち、「とても良い」「良い」の合計



今後の取組み

人の役割の進化

「人とデジタル」の融合とは、人が担っている業務を単にデジタルに置き換えることではなく、「人」にしか担えない役割を再確認し、デジタルとうまく共存させることと考えております。「人」にしかできない「包み込まれる安心感」を提供するために、何ができるのか、徹底的に追求してまいります。

2021年4月から開始した「事務サービス・コンシェルジュ」による「訪問型サービス活動」もまさに「人」にしかできない役割であると考えます。

2022年4月には「事務サービス・コンシェルジュ」の

上位職制である「チーフ・コンシェルジュ」を新設いたしました。「事務サービス・コンシェルジュ」として培った経験を活かしさらなるお客さま満足度向上をめざすとともに、これまでの事務領域にとらわれない新たな役割にも挑戦し、地域のみなさまの暮らし・健康を豊かにするためのさまざまな活動に取り組みます。

これからも「人の役割の進化」を通じ、お客さま・地域のみなさまに「確かな安心を、いつまでも」お届けしていくことをめざしてまいります。

デジタル化に向けた取組み

昨今、急速に進展する「デジタル社会」に対応するため、「引受・契約管理・支払い」の各局面において、WEB(お客さま専用サイト「MYほけんページ」)でご利用可能な機能について拡充してまいりました。

今後もお客さま自身で簡単に完結できるWEB手続きを積極的に追加してまいります。

また、手続き機能の拡充のみならず、お客さまが迷うことなく目的のお手続きに進めるよう、メニューカテゴリーの再整理やページデザインの見直しをはじめとする改定を

予定しております。

「いつでも・どこでも・簡単に」に手続きすることができる機能の追加と「誰でもわかりやすい」デザインへの見直しを通じ、「MYほけんページ」をもう一段レベルアップさせることで、非対面でのお客さま利便性の向上についても徹底的に追求してまいります。また、AIや音声認識、生体認証等の先進技術の積極導入による本社事務体制の高度化・効率化についても引き続き推進してまいります。

▶現在ご利用可能な「MYほけんページ」の主な機能一覧

ご契約に関するご確認	・契約内容の照会	・解約返戻金の照会	・主な手続き履歴の確認
お手続き・登録・変更	・給付金の請求	・第二連絡先の登録・変更	・解約
	・住所・電話番号の登録・変更	・お受取り口座(送金口座)の登録・変更	・受取人の生年月日の登録
	・借入金(契約者貸付)の返済	・外貨建て保険の解約	・マイナンバーの登録
	・暗証番号(4桁)の変更	・お金の借入れ(契約者貸付)	・契約のお申込み
書類のご請求	・お金の引き出し(積立配当金等)	・お引去り口座(保険料振替口座)の変更	・外貨建て保険の目標値変更
	・保険料振替口座の変更	・氏名の変更(改姓等)	・生命保険料控除証明書の再発行
その他	・生命保険料控除証明書の電子発行	・お受取り口座(送金口座)の登録	
	・給付金の試算	・健康サポート・キャッシュバック(健康診断書結果の提出)	・エピソード・レター(登録・変更・内容確認)

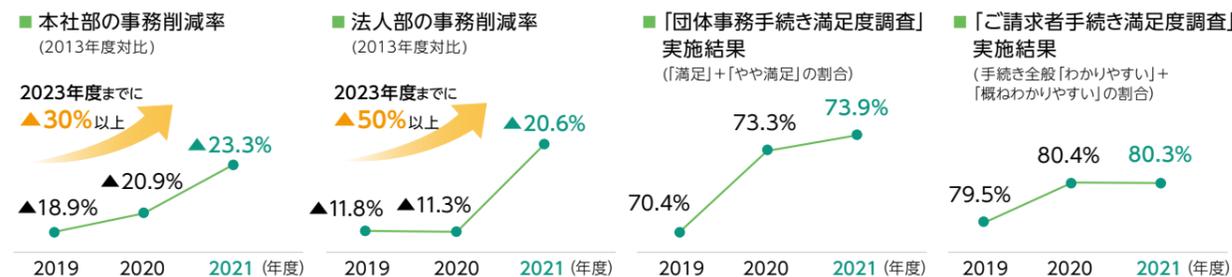
基幹機能・事務「大」改革(法人事務分野)



「国内最大・最優の団体福祉パートナー」として お客さまの期待を超える事務サービスと 安心・信頼の提供に挑戦

企業保険分野におけるトップブランドとして、10年後(2030年)も引き続き「国内最大・最優の団体福祉パートナー」であり続けるため、最適な事務サービスへの進化に挑戦し続けます。

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**



今後の取組み

フェーズチェンジ1：法人事務デジタル化

団体事務ネットワーク化

団体窓口向け事務インフラ「MY法人ポータル」による電子化の対象事務として、保険料払込案内、全員加入型商品の加入・増額手続きを追加し、機能を拡充いたします。これにより団体事務の効率化、ペーパーレスを実現するとともに、電子帳簿保存法改正にも対応いたします。

「MY法人ポータル」の機能

- 約款・ご契約のしおり、事務のしおり・請求手続きガイド閲覧機能
- 異動手続き機能(脱退、転属、属性変更)
- データダウンロード機能

機能拡充予定 異動手続き機能に、加入・増額、保険料払込案内を追加

フロント・デジタル化(お客さまとの接点の拡大)

ご加入者向け事務インフラ「みんなのMYポータル」のご提供を推進し、ご加入者個人との接点を強化いたします。また、WEBによる給付金請求機能における対象の給付金種類の拡大や、ご利用者の視点で画面を刷新したWEBによる団体保険ご加入申込みシステムのご提供を推進し、営業・事務協働での新たな個人のお客さまとの接点を創造していきます。

「みんなのMYポータル」の機能

- 制度案内、加入・変更のお手続き機能
- 給付金のご請求手続き機能
- ご加入者さま専用各種お手続き・閲覧機能
- 健活レポートの閲覧機能
- 各種ツール・ご案内

機能拡充予定 対象商品に損保医療保険を追加、対象となる給付金種類を拡大、必要書類判定機能の追加

フェーズチェンジ2：法人部事務高度化

本社事務態勢整備

法人事務サービスセンターでは、お客さまからの保険金・給付金等の請求に関する事務を集約し、お客さまの利便性向上と照会対応の品質向上・均質化を図っています。

今後は、団体窓口向けのAIを活用した照会対応システム導入の検討や、ご高齢のお客さまに向けたデジタルとアナログを組み合わせたアフターフォローを検討するなど、お客さまの利便性向上をめざしていっそうの高度化に挑戦していきます。

法人部事務改革

本社事務集中化、デジタル化等により事務を効率化し、「ひと」が担う業務を削減することで、さまざまなお手続きの局面でよりいっそうお客さまに寄り添うサポートを展開いたします。

お客さまサポートの高度化に向け、データを活用して各法人部の取組状況を本社が把握し、本社と法人部が一体となった、より高度な事務サービス態勢の構築をめざします。

また、「ひと」の役割の高度化をめざした「法人事務サービス・コンシェルジュ」の活動のレベルアップに取り組むことで、お客さまに事務インフラを導入いただく際のサポートを充実するなど、お客さまとの接点拡大・強化に取り組み、CX向上をめざしてまいります。

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

法人事務分野では、デジタルとアナログの融合により、お客さまと当社との接点強化を進め、10年後(2030年)も引き続き「国内最大・最優の団体福祉パートナー」であり続けるため「基幹機能・事務「大」改革」を推進していきます。

「MY Mutual Way I期」では、中心となる4つの戦略「団体事務ネットワーク化」「フロント・デジタル化」「本社事務態勢整備」「法人部事務改革」を軸に、10年後(2030年)にめざす姿への軌道を確認するため、「法人事務デジタル化」と「法人部事務高度化」の二つのフェーズチェンジに挑戦しています。

2021年度の振り返り

「基幹機能・事務「大」改革」のこれまでの取組みにより、団体窓口向けインターネット事務サービス「MY法人ポータル」については、ほぼ全ての異動手続きに関して、次年度展開に向けたシステム対応を完了しました。

また、ご加入者自身のスマートフォン等で加入内容照会等ができるサービス「みんなのMYポータル」に、WEBによる給付金請求機能を実装するなど、事務態勢の土台となる法人事務インフラを強化することができました。一方、ご加入者に「みんなのMYポータル」の機能をよりご活用いただくためには、所定のお手続きを完了いただく必要が

「めざす姿」実現に向けた進捗

前述した取組みにより、法人事務の累積削減率が、本社部：▲23.3%、法人部：▲20.6%(2013年度対比の業務時間の累積削減率)となり、大きな成果を実現することができました。

「法人事務デジタル化」では、デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)により、団体・ご加入者の利便性向上とお客さまとの接点拡大をめざします。「法人部事務高度化」では、デジタル化の推進等により創出した余力を活用し、「ひと」がより高度な役割を果たすことでCX(お客さま体験)向上をめざします。

また、団体保険・団体年金といった相互扶助の輪を広げることを通じて、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくり「未来世代との絆」にも大いに貢献してまいります。

あり、お手続き完了率向上に向けた取組み強化の必要性を認識しております。今後は、ご提供の推進とあわせて、いっそうの利便性向上に向けた取組みを推進してまいります。

さらに、給付金等請求受付事務にAIを導入し、保険金・給付金お支払いのスピードアップ・効率向上に向け、先端技術も取り入れた態勢整備を実現しました。

加えて、法人部事務職員が団体窓口を訪問し事務をアシストする「法人事務サービス・コンシェルジュ」が2021年4月から活動を展開し、団体窓口に寄り添う事務サービスの強化にも取り組みました。

また、「団体事務手続き満足度調査」における総合満足度が73.9%、「ご請求者手続き満足度調査」の満足度が80.3%と高水準になっており、当社の強みである企業保険分野において、理想の事務態勢の土台を構築することができました。

資産運用「大」改革



収益性の追求と責任投資態勢の高度化を通じ、「経済的価値」と「社会的価値」を創出

お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けできる資産運用の実現に向け、資産運用「大」改革に取り組むとともに、機関投資家として、社会からの要請に対する責任をしっかりと果たしていきます。

資産運用管掌執行役

取締役 代表執行役副社長 **荒谷 雅夫**

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

資産運用分野では、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けできる資産運用の実現に向け、健全性の確保を前提に、収益性の追求と責任投資態勢の高度化を通じ、「経済的価値」と「社会的価値」の創出をめざしています。

「MY Mutual Way I期」では、このようなめざす姿へ

の軌道を確認するため、「①資産運用中核機能の強化」、「②資産運用プラットフォームの再構築」、「③資産運用ガバナンス態勢の強化」を3本柱とする資産運用「大」改革に取り組んでいます。

2021年度の振り返り

①資産運用中核機能の強化

2021年度は、コロナ禍が長期化するなか、海外金利の上昇や円安の進行、ウクライナ情勢を巡る地政学リスクの顕在化など、資産運用を取り巻く環境は大きく変化しました。

このような環境下、資産別の配分額に一定の幅を持たせる運営を導入し、金融環境に応じた投融資の機動性を確保する態勢を整備したほか、外国公社債の投資対象拡大・通貨分散の推進や海外拠点の機能拡充等による海外クレジット資産への投資拡大など、資産運用手法の多様化・高度化を進め、収益力の向上に取り組みました。

また、責任ある機関投資家として、ESG投融資やスチュワードシップ活動の取組みをいっそう積極化するとともに、脱炭素社会の実現に向け、投融資ポートフォリオのCO₂削減目標を公表し、取組みを推進しました。加えて、国際的なイニシアティブへの参加や、SDGインパクトジャパンとの提携を通じ、グローバルなネットワーク構築や外部知見の吸収に努め、責任投資のさらなる高度化を推進しました。

②資産運用プラットフォームの再構築

中核機能を支えるための資産運用プラットフォームとして、米国の資産運用拠点の態勢強化に加え、IT・デジタルを

活用した業務プロセスの見直しや、資産運用専門人財の育成、事務サービス態勢の高度化にも取り組みました。

③資産運用ガバナンス態勢の強化

新たにグループ会社との意見交換を通じ、グループベースでの資産運用ガバナンス態勢の強化に努めました。

その結果、2021年度の利益差益*は、前年差+693億円の3,587億円を確保するなど、安定的な収益を確保することができました。

*保険料算定時に想定した利率に基づく予定運用収益と実際の運用収益との差額



今後の取組み

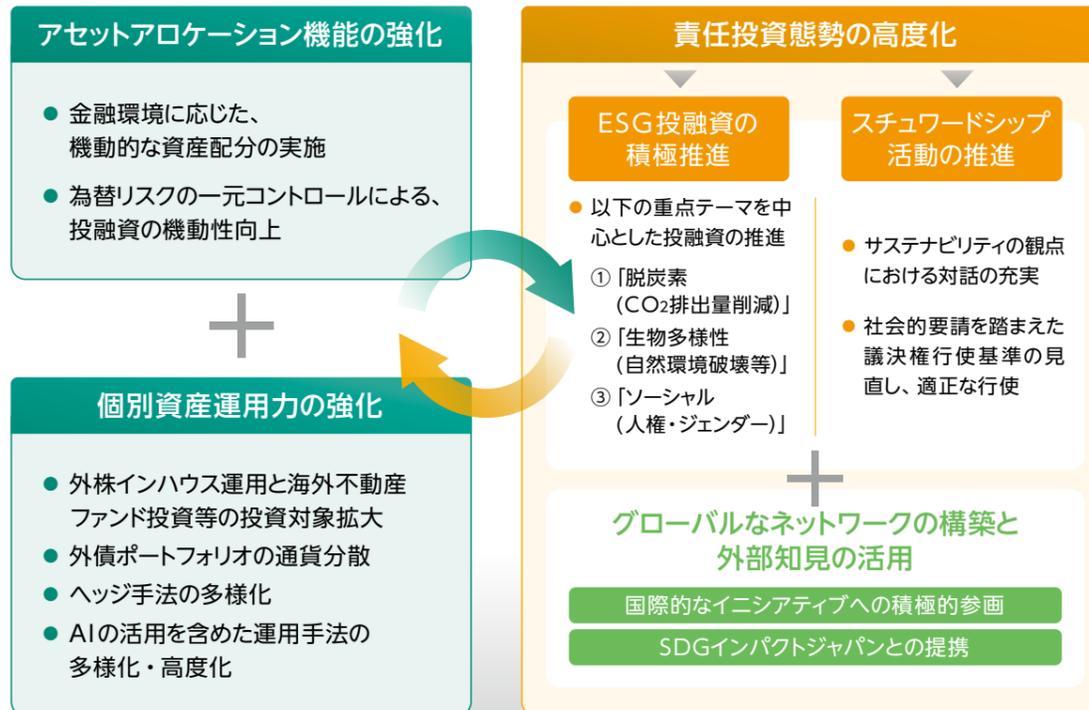
引き続き、不透明感の強い運用環境が見込まれるなか、アセットアロケーション機能および個別資産運用力の強化をいっそう推進し、安定的かつ継続的な運用収益の確保に努めていきます。

また、機関投資家としての社会的責任を果たし、「未来世代

との絆」をつなぐため、責任投資態勢のさらなる高度化を進め、「脱炭素社会の実現」等の社会課題の解決に取り組めます。

このような取組みを通じ、「経済的価値」とともに「社会的価値」を創出し、お客さまや地域社会へしっかりと還元していきます。

▶資産運用の中核機能強化



経済的価値の創出

社会的価値の創出

▶資産運用プラットフォームの再構築

人財育成

- 資産運用専門人財の育成
- データ分析力の強化

IT・デジタル化

- AIを活用した予測モデルの拡充・高度化
- 運用戦略の高度化に向けた、パフォーマンス分析システムの活用

投融資態勢強化

- 海外運用拠点の拡充
- 事務サービス態勢の高度化

▶資産運用ガバナンス態勢の強化

資産運用ガバナンス態勢の強化

「グループ資産運用方針」の策定、「グループ資産運用会議」の定期的な開催



当社成長に寄与する海外事業ポートフォリオを構築し、お客さまに貢献

海外における既存投資先の成長および新規投資の実現に取り組み、持続的な成長が見込める事業ポートフォリオを構築することで、当社の成長を支え、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」提供してまいります。

海外事業企画部担当執行役
常務執行役 **新宅 大作**

めざす姿

2020年に新型コロナウイルスという新たな感染症が出現し、その世界的感染拡大の状況が完全に収束したとは言えないなか、2022年にはウクライナにおいて国際的な紛争が発生し、世界経済全体が大きな影響を受けています。

このように、当社のおかれた経営環境は近年ますます不確実性を増していますが、そのような状況にあっても、当社がお客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けする

ため、高い健全性の維持はもちろん、さらなる成長を実現していくことが必要であると認識しております。

海外保険事業分野では、「MY Mutual Way 2030」・「MY Mutual Way I期」において、当社成長の原動力となる分野の一つとして収益力向上に取り組み、長期的・安定的な保障の提供および確かな配当還元にご貢献してまいります。

2021年度の振り返り

海外においてもコロナ禍の収束が依然として見通せないなか、保険金支払状況、新契約業績、資産運用状況など業績への影響が大きい事項を中心に、現地経営のモニタリング強化等に取り組みました。

①保険料等収入について

主要子会社であるスタンコープ社において、コロナ禍をふまえ、対面・オンラインを組み合わせた営業活動の高度化に取り組んだことなどにより、海外保険事業の保険料等収入は前年差+489億円、過去最高の3,514億円となり、グループ保険料等収入に占める割合は12.5%となりました。

「めざす姿」実現に向けた進捗

当社では、2027年度までに海外保険事業等^{*1}の基礎利益相当額を800億円以上とすることを目標に掲げております。新型コロナウイルスの影響もあり、2021年の実績は

②基礎利益相当額について

多くの海外地域においてはコロナ禍の影響が日本に比べ大きく、当社海外保険事業についても、特に、米国において新型コロナウイルスの感染者数および保険金等の支払いが増加したことなどにより、基礎利益相当額が前年差▲127億円の306億円となりました。

③経営管理態勢の高度化について

最新の国際監督規制等をふまえた海外グループ会社の経営管理高度化に取り組むとともに、海外グループ会社各社の課題や取組事例の共有を実施するなど、グループ一体経営の実現に向けた取組みも進めました。

359億円^{*2}と目標の水準に対しては道半ばの状況です。目標の達成を確かなものとするため、海外保険事業分野では主に以下の2点に取り組んでまいります。

①既存投資先の内部成長

主要子会社であるスタンコープ社が、早期の成長軌道への回帰に向け、デジタルトランスフォーメーション(DX)による営業基盤強化の先行投資を行なうなど、既存投資先各社はその成長に向けた取組みを積極的に進めております。当社も親会社・主要株主として適切なモニタリング・提言を行なうことなどにより、既存投資先と一体となった取組みを進めてまいります。

^{*1} 国内生命保険事業以外の合算 ^{*2} 海外保険事業単独では306億円

②新規投資を通じた外部成長

既存投資先の成長に向けた取組みに加え、新規投資による成長にも取り組んでまいります。現在、成長性・収益性・健全性および企業風土等を考慮しつつ、先進国・新興国双方において、潜在的投資先の調査・研究を進めております。機会をとらえ、当社海外事業ポートフォリオの収益力向上に資する投資を実行してまいります。

海外保険事業の取組状況

●はニューヨーク、ロンドン、シンガポールの現地法人



海外保険事業等の保険料等収入・基礎利益相当額

既存投資先と一体となって各社の成長を力強く推進するとともに、機会をとらえた新規投資の実行にも取り組み、2027年度までに基礎利益相当額を800億円以上に引き上げます。



Mutual 経営「大」改革



「長期的かつ弾力的な規律ある経営」を実現する経営管理態勢の確立

ガバナンス態勢、経営資源管理態勢、イノベーション推進態勢の「変革」に向けた取組みを通じ、経営環境の変化に柔軟に対応し、長期的に安定した経営を実現する、新たな「経営のカタチ」を創造します。

企画部担当執行役
専務執行役 **中村 篤志**

10年後（2030年）にめざす姿

当社を取り巻く環境は、2020年に始まったコロナ禍による社会全体の意識・行動の変化に加え、ロシアのウクライナ侵攻を契機とした国際情勢・経済環境の急激な変化など、ますます不安定かつ見通しも不透明な状況が続いています。

このような環境下でも、超長期の契約を取り扱う生命保険会社には、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするため、環境変化への柔軟な対応と長期的に安定した経営を両立する「長期的かつ弾力的な規律ある経営」が

いっそう求められるものと考えています。

当社では、Mutual 経営「大」改革として、規律ある経営を支える「ガバナンス態勢」、迅速な意思決定と最適な資源配賦を行なう「経営資源管理態勢」、当社独自の価値を継続的に生み出す「イノベーション推進態勢」の3つの態勢の「変革」に取り組むことで、経営の高度化を推進しています。

めざす姿の実現に向けた取組み

「ガバナンス態勢の『変革』」では、お客さま志向経営の推進、相互会社運営や経営管理態勢の高度化に加え、持続可能な社会づくりへの貢献に取り組んでいます。相互会社として、長期的にお客さま志向を推進する経営を確立するためには、経営に対する監視をいっそう強化する必要があります。当社の取締役会は、いわゆる「モニタリング・ボード」を志向し、経営の監督機能と執行機能を明確に分離しています。2021年7月には、新たな経営体制に移行するにあたり、取締役会長が執行役を兼務しない態勢となり、ガバナンスがいっそう強化されたものと考えています。また、経営環境や戦略の変化に適合した経営管理体制の構築がますます重要となるなか、2025年度の経済価値ベースの国内資本規制導入を見据えた体制整備等をはじめ、相互会社運営や経営管理態勢の高度化や、持続可能な社会づくりに貢献する取組みを推進するための態勢整備等に取り組んでいます。

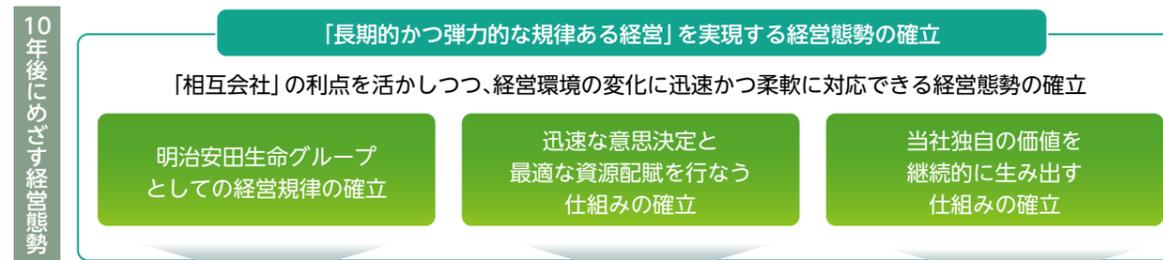
「経営資源管理態勢の『変革』」では、各事業分野の自立経営をめざし、分権型経営資源管理への転換、人財

マネジメントおよびシステム開発態勢の高度化等のインフラ整備に取り組む、経営資源を効果的・効率的に活用する態勢の構築を進めています。

「イノベーション推進態勢の『変革』」では、お客さま体験価値（CX）のあるべき姿の実現に向けた新たなサービスの検討・開発に取り組んでいます。また、「デジタルトランスフォーメーション戦略（DX戦略）」とあわせて、全社横断的なビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR：業務プロセスの変革）を推進することで、生産性の向上を実現するとともに新たな役割の発揮に向けた態勢を確立し、イノベーションの創出に資する調査・研究をいっそう強化していきます。

こうした3つの「変革」は、「Mutual経営「大」改革」の枠組みにおける「ガバナンス改革」「人事マネジメント改革」「デジタル・システム開発態勢改革」「収益管理改革」の4つの改革を通じて推進してまいります。

Mutual 経営「大」改革で10年後（2030年）にめざす姿



3つの「変革」の主な取組事項

ガバナンス態勢の「変革」	<p>「明治安田フィロソフィー」の“浸透”からお客さま志向の“行動の発現”へ</p> <ul style="list-style-type: none"> 「私たちの行動原則」や「[MY Style]ガイドライン」の活用等を通じた、「明治安田フィロソフィー」のいっそうの浸透・定着 「NPS」の導入等を通じた、お客さま志向経営の高度化 <p>規律ある新たな相互会社経営</p> <ul style="list-style-type: none"> 「ご契約者配当に関する方針」に基づく、「MYミューチュアル配当」を含む契約者配当の安定的なお支払い 取締役会のモニタリング機能強化や情報開示の高度化等、上場会社標準に基づく経営監督機能（コーポレートガバナンス）の強化 総代会・お客さま懇談会の一部オンライン化や社員投票の電子化等による相互会社運営の高度化 グループメッセージ「[Creating peace of mind, together]」の浸透を通じたグループアイデンティティの醸成 グループ経営本部・グループ責任者によるグループ経営の推進および国際監督規制に対応したグループ経営の高度化等、グループ経営管理態勢（グループガバナンス）の強化 <p>持続可能な社会づくりに貢献する取組みの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 「グループサステナビリティ方針」の策定等、持続可能な社会づくりに貢献する取組みにかかる推進態勢の整備 <p>経済価値ベースの経営への転換</p> <ul style="list-style-type: none"> 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入を見据えたERM経営の高度化 経営管理におけるIFRSの活用に向けた事務・システム態勢の構築
経営資源管理態勢の「変革」	<p>全体・分野別最適を実現する分権型資源管理態勢への転換</p> <ul style="list-style-type: none"> 企画担当部等への権限移譲と、コーポレート部門の統括機能の強化 経営資源（人財・情報投資・事業費）の効果的・効率的な活用に向けた態勢の構築 <p>長期的な視点に立った人財育成・マネジメントへの転換</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営人財と専門人財の持続的な輩出に向けた人的資源配賦態勢の高度化、ダイバーシティ&インクルージョンの推進 新たな日常に適合した新たな働き方の推進 <p>デジタル活用を加速するシステム開発態勢への転換</p> <ul style="list-style-type: none"> DX戦略の推進等に向けたクラウド・オープン系システムの活用拡大をふまえた複数開発言語の習得等による人財のマルチスキル化 新たな日常に適合する機動性・柔軟性を有したリモート開発態勢整備の加速
イノベーション推進態勢の「変革」	<p>DX戦略、ヘルスケア分野等における新たなサービスの検討・開発にかかる態勢の構築・推進</p> <ul style="list-style-type: none"> DX戦略や新たなサービスの検討・開発にかかる専任組織の設置と、PDCA運営態勢の構築・推進 生命保険信託をはじめとする「保険+α」の価値提供をめざすサービスの検討・開発態勢の構築・推進 デジタル技術・ヘルスケア等にかかる調査・研究機能の強化 <p>新たな役割の発揮に向けた態勢の確立</p> <ul style="list-style-type: none"> DX戦略とあわせ、全社横断的なビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）の推進（規程・ルールの見直しや書面・押印等の削減を含む）による、業務の効率化や生産性の向上 <p>変化に対して柔軟な経営やイノベーションの実現に向けた調査・研究態勢の高度化</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部の企業・研究・医療機関等との提携強化や、新たな営業基盤にかかる検討態勢の高度化

デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)



デジタル技術やデータを活用して お客さま・従業員の体験価値を向上

4「大」改革、2「大」プロジェクトと一体的かつ統合的に推進し、「地域のコミュニティにより深く参画し、より大きな安心と豊かさを提供し続ける明治安田生命となる」ことをめざします。

デジタル戦略部担当執行役
取締役 代表執行役副社長 **牧野 真也**

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

「MY Mutual Way I期」ではコロナ禍等の環境変化をふまえ、4「大」改革と2「大」プロジェクトの取組みに、「DX戦略」を融合させることで、「10年後(2030年)にめざす姿」への軌道を確認します。

DX戦略では、事業運営の抜本的な効率化・高度化(事業運営の再構築)に向けた4つの取組方針である「体験価値の徹底追求」「先進技術による効率化・高度化」「データに基づく業務運営の高度化」および「外部連携の強化」に基づき、「お客さま」「従業員」の体験価値を向上していきます。具体的には、AI等の先進テクノロジーすなわち「デジタル」の導入・活用と、第四の経営資源である「データ」の

整備・分析・活用、ユーザー体験(UX)、ユーザーインターフェース(UI)の向上に活かす「デザイン思考」を通じ、人が新たな役割や高い付加価値を発揮する態勢や、お客さま一人ひとりのニーズにあった魅力的な商品・サービスの提供をめざします。デジタル技術の進化は目覚ましく、幅広い分野で活用を進める一方で、生命保険産業においては「人にしか生み出せない普遍的な価値」にデザイン思考を高次元で結実させた「人とデジタルの融合」こそが、変わりゆく時代にあってもお客さまから支持される快適なサービスを提供し、当社の経営理念である確かな安心を実現していくものと考えています。

2021年度の振り返り

経済産業省「DX認定事業者」認定を7月に取得し、「DX戦略推進特別プロジェクトチーム」の設置・運営を通じてDX戦略を組織横断的・集中的に検討することで、さまざまな取組みが前進しました。

他方、日常業務をはじめとして、DX戦略推進の過程で直面するさまざまな変化に対する社内での均質な理解を形成

しておく必要があるため、より全社一体的な推進態勢を整備していきます。また、新たな価値を創造するデータマネジメントにおいても、データの整備・分析・利活用の各々の領域で不断の高度化を進めるとともに、その主体となるDX人材を中長期的にわたって安定的に育成・確保していく重要性を認識しています。

「めざす姿」実現に向けた進捗

当社のDX戦略は、4「大」改革と2「大」プロジェクトと融合して進めることで、経営目標の1つである「お客さま数(個人・法人)」の拡大をめざしており、順調に推移しています。

	中期経営計画 目標	2021年度 実績
お客さま数	1,235万人 (2020年度末差+25万人)	1,215万人 (2020年度末差+6.0万人)
うち個人営業	723万人 (2020年度末差+14万人)	717万人 (2020年度末差+8.9万人)
うち法人営業	513万人 (2020年度末差+12万人)	497万人 (2020年度末差▲2.9万人)

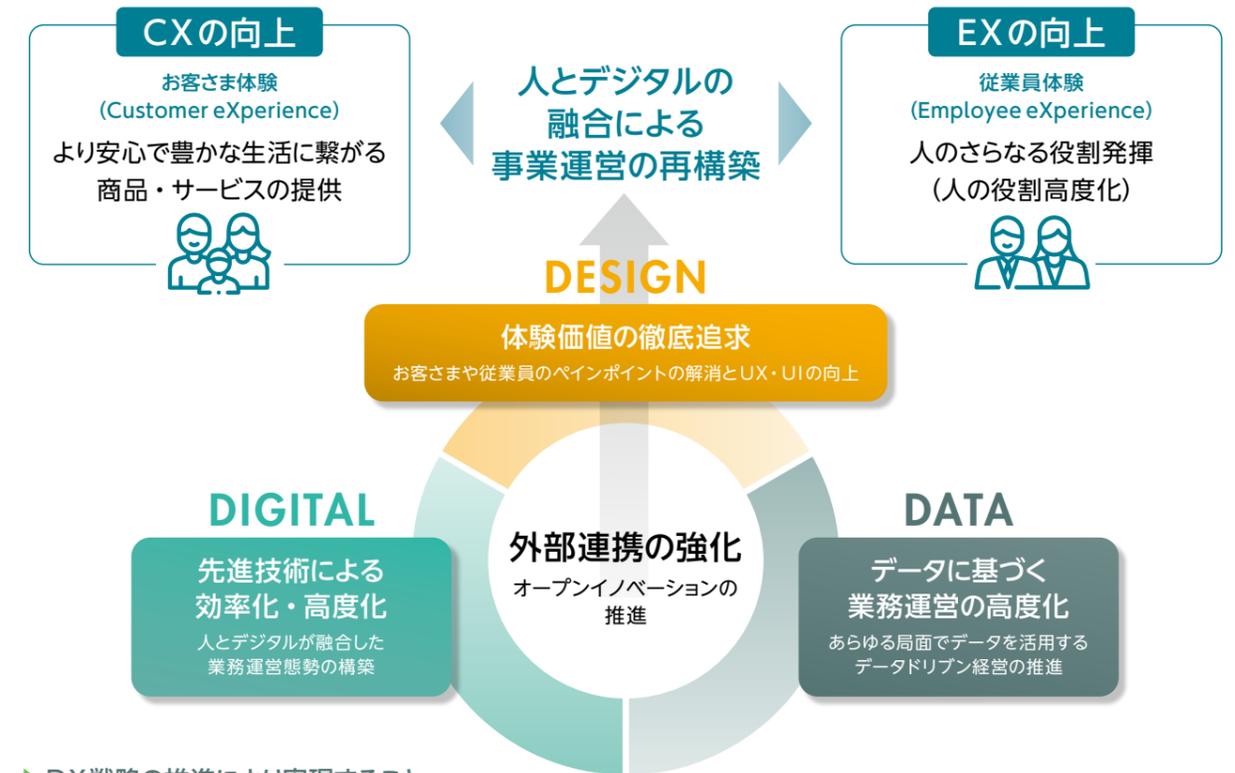
今後の取組み

▶ 当社におけるDX戦略

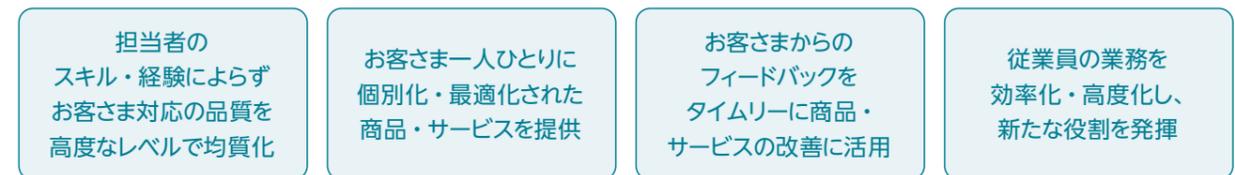
4「大」改革と2「大」プロジェクトにDX戦略を融合し、
人のさらなる役割発揮や事業経営の抜本的な効率化・高度化を実現
(事業運営の再構築)



▶ DX戦略の全体像(2022年度始に、取組方針を明確化)



▶ DX戦略の推進により実現すること





お客さまに選ばれ続けるための 強固な企業ブランドの確立

相互会社としての姿勢や社会的価値を創出する当社独自の取組みを
ステークホルダーのみなさまにわかりやすくお伝えし、
お客さまに選ばれ続ける強固な明治安田ブランドを確立します。

ブランド戦略部担当執行役
執行役副社長 **大西 忠**

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

当社は、「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」と定め、相互会社として、今後超長期の将来にわたり、ご契約者の利益を追求するとともに、当社の「経済的価値」と「社会的価値」の双方を向上させていきます。加えて、コロナ禍を契機とした環境変化等をふまえ、これらの前提・土台となるサステナブルな社会づくりへの貢献にかかる取組みも強化してまいります。

当社が扱う生命保険は、無形で生活関与度も低くニーズが顕在化しにくいという特性を持つため、企業の持つブランド価値がお客さまの選択を大きく左右します。それゆえ、経営戦略上、生活者との良質で長期的な関係構築に基づく企業ブランド価値向上の重要性が高まっています。

当社は「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」を推進の柱とした健康増進・地方創生の取組みを通じ、社会に評価されるブランド価値の向上をめざしていきます。

2021年度の振り返り

永島新社長就任の社内外プロモーション展開にあわせ、企業理念「明治安田フィロソフィー」の社内外へのさらなる訴求や、「明治安田ブランド」のさらなる浸透・定着を図るため、2「大」プロジェクト（「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」）の推進による健康増進と地方創生の領域における社会的価値の創出、Jリーグ・女子プロゴルフ支援をはじめとした当社らしいスポーツ応援活動等に取り組みました。

お客さまの健康増進を応援する「みんなの健活プロジェクト」では、健康増進イベントやオンラインコンテンツ等による対面・非対面の両面でコロナ禍におけるお客さまの健康づくりを応援する取組みを実施し、当社商品のご加入者を対象とした健康診断結果調査では、健康改善効果を確認・公表いたしました。

豊かな地域づくりへの貢献をめざす「地元の元気プロジェクト」では、前年度に引き続き「私の地元応援募金」を実施し、総額約5億円を寄付しました。地域課題の解決

をテーマとする連携協定を締結した自治体は2021年度末時点で788自治体まで拡大し、全国の道の駅、公民館、協会けんぽ支部等とも協働し、地域のみなさまの健康づくりや暮らしの充実につながるイベント・セミナーを開催しています。

これらの2「大」プロジェクトの取組みをより効果的かつ広範囲に伝えるため、YouTubeやFacebook等のオウンドメディアを活用した情報発信も強化しています。アクセス数は前年度と比較して倍増しており、地域で身近な生命保険会社というイメージ浸透が着実に図られているものと認識しています。

また当社では、企業理念「明治安田フィロソフィー」の実現に向けて、従業員一人ひとりが積極的・主体的に行動する風土を醸成するため、組織単位の小集団活動「Kizuna運動」を展開しています。本活動を通じて、社内から「私たちの行動原則」に沿った行動事例を約11.5万件収集する等、ボトムアップによる企業風土の定着・醸成に努めています。

「めざす姿」実現に向けた進捗

当社がめざすブランドイメージの浸透・定着状況を確認する指標として設定している「企業好感度」は、長期的に見て着実に向上しています。

性・年代別では、男性20代・30代、女性50代・60代からの好感度に優位性があり、Jリーグ協賛をはじめとするスポーツ支援や社会貢献性の高い、2「大」プロジェクトの取組み、そして小田和正氏の楽曲を使用した企業イメージCMが支持されたものと認識しています。



今後の取組み

生活者自身が社会に貢献したいというニーズや、社会的価値を生み出す企業を選びたいという志向は、今後いっそう高まると考えています。当社らしい社会的価値の創出による「独自の存在感」の発揮に向けて、お客さまの健康づくりや豊かな地域社会づくりをサポートする活動など、主に「MYリンクコーディネーター等（営業職員）」が担う持続可能で豊かな社会の実現に貢献する取組みを推進していきます。

加えて、環境保全やこどもの健全育成といった社会貢献活動については、「未来世代応援活動」を冠として推進し、自助の必要性等の学習機会を提供する「金融・保険教育」等に注力してまいります。

プロモーションにあたっては、当社ブランドを重点的に伝達していく対象層としている女性若年層に向けたYouTube・Instagramの活用や、中高年齢層向けのFacebookを活用した情報発信など、それぞれのセグメントの特性に合わせたメディアプロモーションを展開するとともに、コロナ禍を契機とした環境変化もふまえ、メタバース技術を活用した非対面の情報発信も推進してまいります。

また、Jリーグ・日本女子ゴルフ協会（JLPGA）とのパートナーシップの進化・深化に努め、「小学生向けサッカー教室」とJLPGAとの協働による「スナッグゴルフ教室」を一体で提供するプログラムなど新たな取組みを拡充してまいります。

永島新社長就任プロモーション



<新社長就任ポスター>

<新社長就任リーフレット>



明治安田生命公式 YouTube チャンネル <永島社長対談シリーズ>

スポーツを通じた健康増進・地域貢献



「サッカー教室&スナッグゴルフ教室」



「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」

全体像

当社は10年計画「MY Mutual Way 2030」において、「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」と決めました。

この「10年後（2030年）にめざす姿」の実現に向け、「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」プロジェクトを全社横断の取組みとして展開しています。

これらのプロジェクトでは、お客さまや地域のみなさまの

心身の健康づくりや、人々があたたかくつながる豊かな地域づくりへの貢献を通じて社会的価値を創出するとともに、新たなお客さまとの接点の拡大に取り組んでいきます。

また、当社がタイトルパートナーとなっているJリーグや日本女子プロゴルフ協会との協働など、スポーツ支援を通じた健康増進・地域貢献に積極的に取り組み、当社の独自性を訴求してまいります。



めざすブランドイメージ

ひとに健康を、まちに元気を。



みんなの健活プロジェクト

- 「重症化予防」の保障領域の取組拡大
- 対面・非対面における参加しやすい運動機会等の提供
- 健康増進に資する新たな商品・サービスの研究・開発



地元の元気プロジェクト

- 自治体や公民館、道の駅等との協働による暮らしの充実の支援
- 健康経営のサポート等を通じた地域を支える企業の成長支援
- スポーツ支援を通じた地域におけるコミュニティ形成と参画支援



<2「大」プロジェクトにおけるスポーツ協賛を活用した当社独自の取組事例>

スポーツ支援を通じた健康増進・地域貢献の取組みにより、当社らしい社会的価値の創出を促進



■ Jリーグとの協働

タイトルパートナー契約や特別協賛契約、全国の支社等と全Jクラブ等が個別に締結するスポンサー契約等に基づく、Jリーグや全Jクラブ等との協働による各地域に根差した取組みの推進

- 「小学生向けサッカー教室」の開催
- 全世代のお客さまが気軽にご参加いただける「Jリーグウォーキング」の開催
- お客さまと当社従業員が地元のJクラブと一緒に応援する観戦イベントの開催
- 全国の支社等が全Jクラブ等と締結する個別のスポンサー契約に基づく地域貢献活動の展開



■ 日本女子プロゴルフ協会との協働

オフィシャルパートナー契約に基づく、生涯スポーツであるゴルフを通じた協働取組みの展開

- 「小学生向けスナッグゴルフ教室」の開催
- 動画コンテンツ「おうちで健活」への出演等
- J.LPGA プロによる当社主催イベントでのティーチング活動

みんなの健活プロジェクト

「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プロジェクトとして、「商品」「サービス」「アクション」の3つの分野で新たな価値の提供に向けて取り組んでいます。

「商品」については、2019年4月に発売した「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は、2021年6月に「健康診断結果の数値悪化段階の早期発見と重症化予防」をサポートする保障、2022年6月には「女性の定期的ながん検診受診」等をサポートする保障をラインアップに追加する等の進化を図っており、累計販売件数は100万件を突破しました。なお、キャッシュバック金額の累計は、2020年5月のお支払開始以降2年間で70億円に達しています。今後も、お客さまの継続的な健康づくりをサポートする健康増進型商品の拡充等に取り組んでまいります。

「サービス」については、「ベストスタイル 健康キャッシュバック」や認知症保険にご加入のお客さまに対し、ご提出いただいた健康診断結果から、約100万人の医療ビッグデータをもとに「健康年齢」や「疾病リスク予測」等のお客さま一人ひとりに応じた健康情報やアドバイスを掲載した

「MY健活レポート」をお届けしています。このほか、24時間電話相談や先進検査の優待価格での提供など、健康増進や早期発見等に役立つさまざまなサービスを提供しています。

「アクション」については、「明治安田生命Jリーグウォーキング」等のイベントを全国各地で開催するとともに、自治体や道の駅等との協働による地域のみなさまの健康づくりをサポートするセミナーやイベントを開催しており、こうした健康増進イベントの参加者数は、累計202万人となりました。今後も、最先端の健康チェック機器を体験できるイベントやメタバース（仮想空間）における大型オンライン健康イベントの開催など、お客さまや地域社会のみなさまの健康づくりを応援する取組みを拡充してまいります。

なお、お客さまの健康増進のサポートに向けて、当社従業員も積極的に健康づくりに取り組んでおり、健康診断結果が改善した割合が増加する等の効果を確認しています。

今後も、多くのお客さまに「健活」の価値をお届けすることで、健康寿命延伸へのいっそうの貢献と“健康増進ブランドNo.1”の確立をめざします。



健康を、いっしょに育てよう。

健康寿命という言葉が盛んに言われるように、健康でいることは、人生を輝かせるうえでますます重要になってきています。しかしながら、健康に良い活動は、ひとりでは、なかなか続けるのが難しいものです。健康を、みんなでもっと楽しく、続けやすいものに。それが明治安田生命の「みんなの健活プロジェクト」。営業職員（MY リンクコーディネーター等）が、お客さまの健康の維持・改善に向けた取組みをサポート。そのなかで、Jリーグ等との協働による参加しやすい運動の機会や、最新の健康チェックの機会もご案内。そして、毎年の健康診断の結果に基づく「MY 健活レポート」によるアドバイス、結果に応じてメリットを受けられる保険商品を通じて、みなさまの健康づくりを前向きに応援していきます。

「重症化予防」領域の取組み

“健診結果の数値悪化”をきっかけとした通院に対する保障に加え、2022年6月に、“がん検診の受診”をきっかけとした生存給付金を支払う新特約を発売

参加しやすい運動機会等の提供

運動や健康チェック等の健康増進イベントを拡充し、お客さまや地域社会のみなさまの健康課題解消をサポート

Jリーグウォーキング 健康チェックイベント

健康増進効果

直近1年間で健康意識が高まった人^{※1,2,3}の割合

（昨年度）73.1% （今年度）75.5%

+2.4pt

※1 2022年健康に関するアンケート調査
 ※2 健康意識が高い状態を維持できている人を含む
 ※3 コロナ禍による健康意識の向上を除く

健康意識が高まった主な理由^{※4}

- 健康診断が気になった
- MY健活レポートを確認したから
- キャッシュバックを受けたい

※4 当社が提供しているサービスに関連するもの

新たな商品・サービスの研究・開発

広く健康データを蓄積・分析する体制をつくり、新たな価値を提供する商品・サービスの研究・開発に取り組む

地元の元気プロジェクト

2020年度にスタートした「地元の元気プロジェクト」では、地方自治体や各地域の企業、マスコミ、大学・研究機関、スポーツ団体等と連携のうえ、地域の課題解決に貢献することをめざし、地域における「つながり」「ふれあい」「ささえあい」の創出に取り組んでいます。

当社の営業拠点が所在する全国の自治体等を対象に、従業員が出身地などのゆかりのある地域を指定して行なう任意の募金に、会社拠出を上乘せして寄付を行なう「私の地元応援募金」では、これまで全国1,604団体に対し、12.2億円の寄付を行ないました。

自治体との協働取組みとしては、新型コロナウイルス

感染症予防の周知や特定検診の受診勧奨、交通安全の啓発など自治体のニーズに応える活動を中心に、2021年度はのべ2,555回実施しています。

スポーツを中心としたコミュニティの形成および参画支援としては、Jリーグとの協働で開催している「小学生向けサッカー教室」に加え、日本女子プロゴルフ協会の所属プロによるティーチングイベントを全国50カ所で開催しました。

「地元アスリート応援プログラム」では、地域の子どもの夢や地元愛を育むことを目的に、2021年度は28都道府県・32名・16競技の若手アスリートの活動を支援しました。



つながり、ふれあい、ささえあう地域社会を。

地域と連携した取組みやスポーツ応援などを通じ、地域のみなさまが安心できる交流機会をサポートします。

地域のみなさまが安心できる交流機会をサポートする3つの宣言

「つながり」

- 自治体等との協働を通じ、地域の健康づくり・子育て・介護等に関する情報を地域のみなさまにお届けすることにより、生活課題の解決等に貢献していきます。
- 地元の企業に対する健康経営のサポートにより、従業員のみなさまが心身ともにいつまでも健康で、意欲的に働ける職場づくりに貢献していきます。



協会けんぽ島根支部との連携協定締結式



健康経営のスタートガイド

「ふれあい」

- 地方自治体や公民館、道の駅等との協働を通じた健康づくり等に関するイベント・セミナーの開催、さらには地元の祭事への支援等を行なうことにより、地域のみなさまの暮らしの充実に貢献していきます。
- Jリーグや日本女子プロゴルフ協会との協働を通じ、地域のみなさまと一緒にスポーツを観て、応援して、楽しむコミュニティを作り、地域の人と人との交流を促していきます。



道の駅での健康増進イベント



「小学生向けサッカー教室」

「ささえあい」

- 当社の営業拠点が所在する全国の自治体等を対象に、従業員が出身地等のゆかりのある地域を指定して行なう任意の募金に会社寄付を上乘せする「私の地元応援募金」を毎年実施し、地域の課題解決を継続的にサポートしていきます。
- 地方自治体、企業、大学・研究機関等との協働による地域課題の解決に向けた取組み等に参画し、地域社会の活性化に貢献していきます。



「私の地元応援募金」の贈呈式

【2[大]プロジェクト】SDGs達成への貢献

これらの2[大]プロジェクトでは、「健康づくりの支援」や「地域社会の豊かな生活への貢献」等の取組みを通じて、SDGsの優先課題のうち、「健康寿命の延伸」「地方創生の

推進」に特に注力し、SDGsの達成に貢献していきます。また、各取組みを推進するにあたっては、その評価指標を設定し、進捗状況を定量的・定性的に確認しています。

▶2[大]プロジェクトを通じたSDGs達成への貢献



【当社の取組み】

地方自治体等との連携協定の締結

- 各地域が抱える課題の解決に向けて、788の自治体^{※1}、32の地方銀行、5の大学^{※2}と連携協定等を締結(2022年3月末現在)
- 健康増進を目的とした健康測定会や地域の特産品をPRする物産展等を開催

※1 包括連携協定と健康増進分野の連携協定、地方創生を目的とした協定
※2 地方銀行と大学との連携は、特定テーマの連携等を含む



滋賀県との包括連携協定締結式



「信州マルシェ＆物産フェア」開催

健康の維持・増進をサポートする商品の提供

- 健康増進の取組みを応援する「ベストスタイル 健康キャッシュバック」、認知症の予防をサポートする「いまから認知症保険 MCIプラス」を提供



「ベストスタイル 健康キャッシュバック」 「いまから認知症保険 MCIプラス」

「道の駅」での健康増進イベントの開催

- 全国道の駅連絡会と協働で、道の駅で働く方々や地域住民の方々に、健康増進に向けたさまざまな取組みを展開



健康増進イベント(道の駅「川根温泉」)

「MY健活レポート」の提供

- 約100万人の医療ビッグデータを活用し、お客さまの健康診断結果から将来入院する可能性や、総合的な健康状態を年齢で表す「健康年齢[®]」等を統計的に算出

※「健康年齢[®]」は株式会社「MDC」の登録商標です



「MY健活レポート」

「公民館」での定期講座の開催支援

- 全国公民館連合会と協働で、「地域コミュニティの持続的な発展」を目的に、公民館が行なう地域住民向けの定期講座、講習会等の開設・運営支援を実施



「MY定期講座」(高知県南国市)

「オンライン診療サービス」の取扱い

- お客さま専用サイト「MYほけんページ」を通じて、お客さまのPCやスマートフォンから所定の医療機関の診療を受けることができる「オンライン診療サービス」の提供



オンライン診療アプリ curon(クロン)

地元企業の健康経営認定取得の支援

- 地元企業の健康経営認定取得を支援すべく、協会けんぽの支部のうち35支部と協定を締結(2022年3月末現在)
- 当社独自の支援サービスを通じて、地元企業の健康経営を後押し



協定の締結式(岐阜支部)

「企業風土・ブランド創造運動」を通じた企業風土醸成への取り組み

運動の目的

「明治安田フィロソフィー」と「私たちの行動原則」を業務の判断・行動における羅針盤として、全従業員一人ひとりが、創造力をもって積極的・主体的に取り組むことで、企業風土を創造することを目的としています。

その取り組みが、ひいてはお客さま・地域社会のみならず「明治安田ブランド」として受け取っていただけるよう、ボトムアップ型の運動を展開しています。

運営方針・めざす企業風土

運営方針には「明治安田フィロソフィー」の理解・共感を前提とした一人ひとりの意識・行動の変革へのスタンスを定め、めざす企業風土は、全従業員で共有すべき4つの絆への想いや姿勢を風土にまで高める視点で設定しています。

運営方針	1. 理解・共感	● 役員・従業員一人ひとりが、明治安田フィロソフィーを理解し、共感する
	2. 自分ごと化	● 一人ひとりが明治安田フィロソフィーを常に意識し、判断基準にしている
	3. 行動・継続	● 「私たちの行動原則」に沿って、創造力をもって積極的・主体的に行動し続ける
めざす企業風土		● お客さま、地域社会、未来世代、働く仲間との4つの絆を大切にす風土

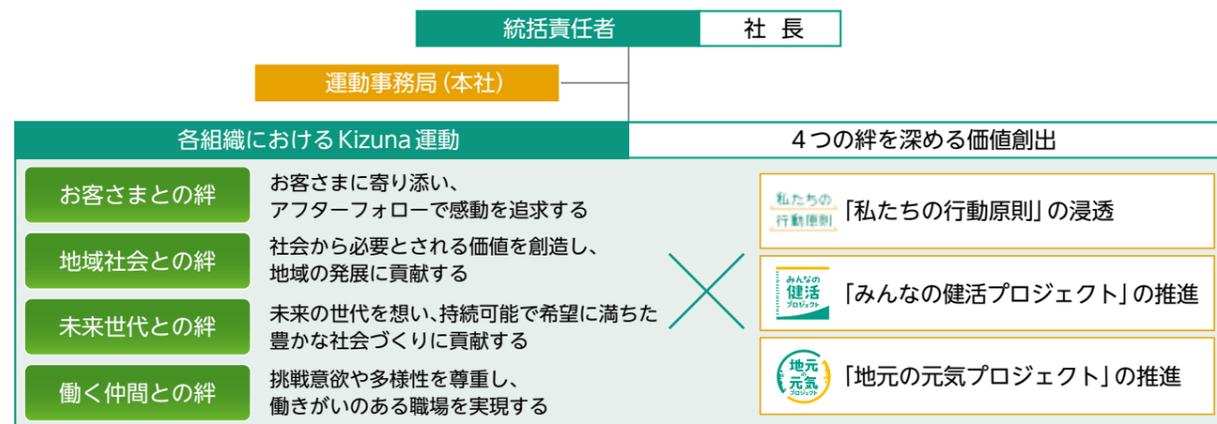
中心的原動力となる小集団活動「Kizuna運動」の推進

「Kizuna運動」*とは、「企業風土・ブランド創造運動」運営の中心となる、各組織単位で展開するボトムアップ型の小集団活動です。

全国の各組織で、従業員一人ひとりの具体的かつ自発的な行動を通じて、当社らしい新しい価値の提供と企業風土づくりに向けたさまざまな活動に積極的・主体的に取り組めます。



*企業ビジョンにおける4つの絆を深める当社独自の活動であること
また、「(K)i きっと届く、(zu) ずっとつながる、(na) なかまの想い」という活動意義を表現した運動名称



具体的な取り組みの一例

<p>お客さまに手書きのメッセージをお届けする「MYメッセージ活動」を実施</p>	<p>「明治安田フィロソフィー」の理解・共感を図るため、社長と従業員が直接対話する研修会を実施</p>
---	---

価値創造を支える 経営基盤

相互会社運営	78
経営管理体制	83
ガバナンス態勢高度化への取り組み	84
取締役会長・社外取締役座談会	94
役員	100
内部統制システム	102
ERM・リスク管理	104
コンプライアンス	109
ITガバナンス	111
ディスクロージャー	112

総代候補者選考委員会

総代候補者選考委員会は、社員のなかから総代会で選任された総代候補者選考委員(10人以内)で構成されています。

当社は、総代候補者選考委員会の任務を補佐する

総代候補者選考委員選考基準

- ・当社の社員(ご契約者)であること
- ・生命保険事業および相互会社運営に深い理解と関心を持ち、総代候補者選考委員としてふさわしい見識を有していること

総代候補者選考委員会事務局の事務局長を社外の人材に委嘱しており、総代候補者選考過程における会社からの独立性を確保するとともに、透明性の向上に努めています。

- ・公正・公平な観点から総代候補者の選考を行なうことができること
- ・総代候補者選考委員会に出席可能であること
- ・当社の総代または役員もしくは職員ではないこと

総代候補者選考基準(抜粋)	立候補制の概要																								
<p>総代候補者の選考方針</p> <p>総代候補者の選考にあたっては、社員の総意を代表しうよう、地域、年齢、性別、職業、保険加入期間等の要素を考慮し、非改選の総代を含め全体として総代の構成が広く各層を代表するものとなるように選考する。</p> <p>あわせて、社会公共活動への参画の状況、お客さま懇談会等において表明された意見等を考慮して、当会社の経営に対する具体的意見の提言および総代会における実質的な審議を期待できるかどうかを判断し、次の視点から経営をチェックできる総代の構成となるように選考するものとする。</p> <p>(1) 消費者としての視点 消費者、生活者等の見地から経営チェックを行なう視点</p> <p>(2) 経営者としての視点 会社経営者の見地から経営チェックを行なう視点</p> <p>(3) 専門家としての視点 専門家の見地から経営チェックを行なう視点</p> <p>総代候補者の資格要件</p> <p>(1) 当社の社員(ご契約者)であること</p> <p>(2) 生命保険業に理解と関心を持ち、社員の代表として、ふさわしい見識を有していること</p> <p>(3) 総代会に出席可能であること</p> <p>(4) 他社の総代に就任していないこと</p>	<p>立候補資格</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立候補の受付期間の末日時点で、社員資格を2年以上継続して有している個人のご契約者(当社および子会社等の役職員を除く)であることを要します。 <p>総代候補者の選定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立候補者数が選出数22人を超えない場合は、立候補者を総代候補者として選定します。 ・立候補者数が選出数22人を超えた場合は、下表の地域ブロック別定員数に基づき、立候補の人数が定員数を超える地域ブロックについては、抽選により総代候補者を選定し、定員数を超えない地域ブロックについては、立候補者を総代候補者として選定します。また、定員数に満たない地域ブロックがある場合は、不足する候補者について、他の地域ブロックで候補者に選定されなかった立候補者のなかから抽選で選定します。 <p>[地域ブロック別定員数]</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>地域ブロック</th> <th>都道府県</th> <th>定員数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>北海道・東北</td> <td>北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島</td> <td>2人</td> </tr> <tr> <td>関東</td> <td>茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川</td> <td>8人</td> </tr> <tr> <td>中部・北陸</td> <td>新潟、富山、石川、福井、山梨、長野、岐阜、静岡、愛知</td> <td>4人</td> </tr> <tr> <td>近畿</td> <td>三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山</td> <td>4人</td> </tr> <tr> <td>中国・四国</td> <td>鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知</td> <td>2人</td> </tr> <tr> <td>九州・沖縄</td> <td>福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄</td> <td>2人</td> </tr> <tr> <td colspan="2">合計</td> <td>22人</td> </tr> </tbody> </table>	地域ブロック	都道府県	定員数	北海道・東北	北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島	2人	関東	茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川	8人	中部・北陸	新潟、富山、石川、福井、山梨、長野、岐阜、静岡、愛知	4人	近畿	三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山	4人	中国・四国	鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知	2人	九州・沖縄	福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄	2人	合計		22人
地域ブロック	都道府県	定員数																							
北海道・東北	北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島	2人																							
関東	茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川	8人																							
中部・北陸	新潟、富山、石川、福井、山梨、長野、岐阜、静岡、愛知	4人																							
近畿	三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山	4人																							
中国・四国	鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知	2人																							
九州・沖縄	福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄	2人																							
合計		22人																							

評議員会

会社からの諮問事項や経営上の重要事項および社員からのご意見・ご要望等のうち経営に関する重要事項を審議する機関として「評議員会」を設置しています。評議員会は原則年3回開催し、審議事項を総代会において報告しています。

評議員は、社員または学識経験者のなかから総代会の承認を経て選出され、評議員数は定款で20人以内と定められています。

2021年度の評議員会審議事項

- 2021年6月
- ・2020年度決算
 - ・中期経営計画におけるアドバイザーチャネル戦略～次世代アドバイザー制度について～
 - ・第74回定時総代会決議事項および「お客さま懇談会」での意見・要望について
- 2021年11月
- ・2021年度上半期報告
 - ・当社の人財育成 新たな働き方に関する取組み
- 2022年2月
- ・2021年度決算見直し
 - ・サステイナブルな社会づくりへの貢献に向けた取組み

お客さま懇談会

業界に先駆けて1973年から「お客さま懇談会」を毎年全国で開催しています。2021年度は2022年1月から2月に、全国の支社等105会場で開催し、合計2,126人のご契約者にご出席いただきました。

2021年度のお客さま懇談会は、「2021年度上半期報告」「MYリンクコーディネーター」と「事務サービス・コンシェルジュ」の新たな役割、「2『大』プロジェクトと地域貢献活動の取組み」等についてご報告し、ご出席いただいたご契約者から7,500件の貴重なご意見・ご要望等をいただきました。

なお、お客さま懇談会への出席が難しいお客さまからも幅広く経営に関するご意見・ご要望等をお伺いするため、お客さま懇談会開催期間に、当社公式ホームページ内にご意見をお寄せいただくためのページを開設しています。

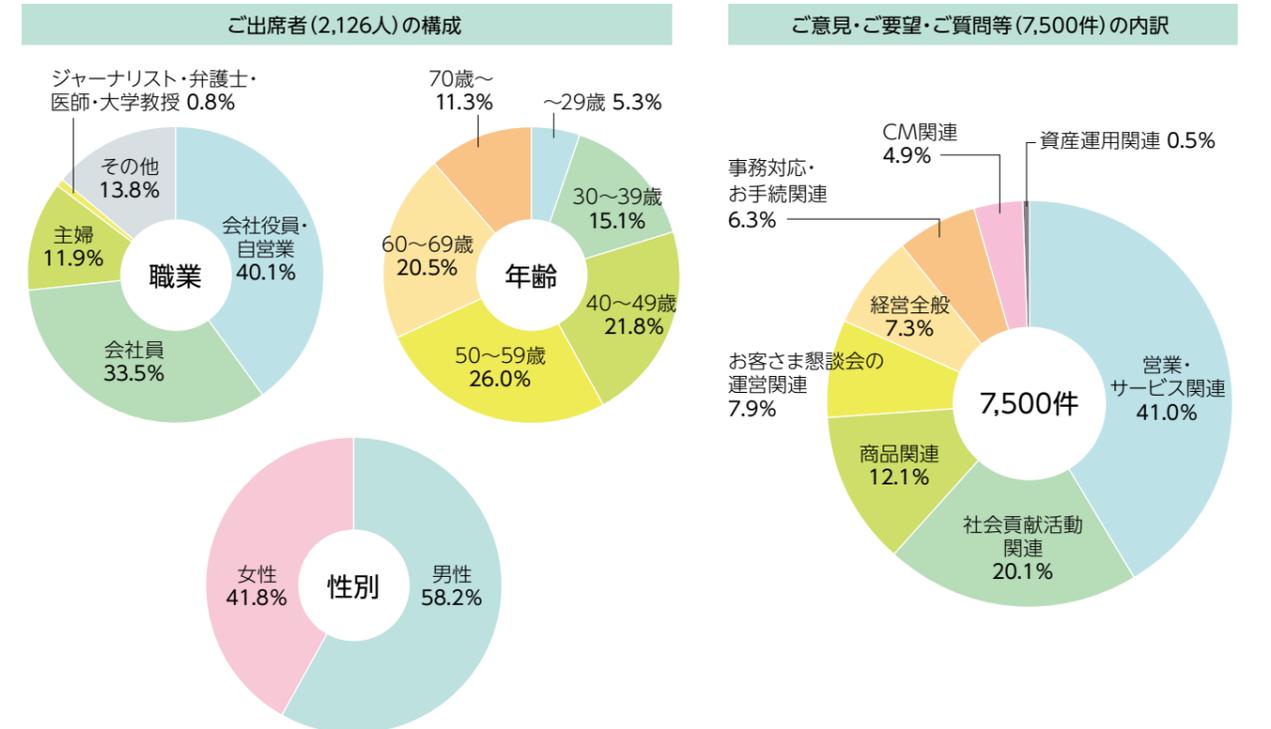
ご契約者から寄せられたご意見・ご要望等については、

総代会・評議員会等において報告するとともに、改善を要するご意見・ご要望等については、担当部が対応を検討し、経営会議の諮問機関であるお客さま志向検証委員会を通じフォローを実施しています。

また、お客さま懇談会に出席された総代からは、ご出席者のご意見・ご要望等をふまえ、総代会において提言をいただいているほか、出席されたご契約者から総代が選出されるなど、お客さま懇談会と総代会が相互に連携する態勢としています。

2022年度のお客さま懇談会へのお申し込み方法等は、開催日前の一定期間、支社・営業所等の店頭に掲示するとともに、ホームページでもご案内します。ご出席を希望されるご契約者は、お近くの支社・営業所等にお問い合わせください。

2021年度お客さま懇談会



お客さま懇談会で寄せられた代表的な「ご意見・ご要望」と当社の対応状況

国内人口の減少やデジタル化が進んでいくなかで、どのような経営戦略を考えているか教えてほしい

少子高齢化の進展、社会保障制度の持続可能性の観点から、生命保険会社が果たすべき役割は、さらに拡大していくと予想しています。

また、コロナ禍を契機に、社会のデジタルシフトが加速し、人と人が接触を避けつつ、経済活動等を行なう環境が常態化するとともに、人々の健康意識や社会の持続可能性への意識が高まるなど、一人ひとりの行動変容や社会構造の変化が進んでいます。

2021年度から開始した3ヵ年プログラム「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」の制度・インフラ等を抜本的に見直す4「大」改革に加え、「お客さま」「地域社会」「働く仲間」の健康増進を応援する「みんなの健活プロジェクト」、地方自治体や企業等と連携し、豊かな地域づくりへの貢献と地域のお客さまとの接点の拡がりをめざす「地元の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトを推進しています。

これらに、デジタル技術を活用した「DX戦略」を融合し、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」の実現に向けたフェーズチェンジを加速してまいります。

「DX戦略」では、人のさらなる役割の発揮や、より安心で豊かな生活につながる商品・サービスのデザインを通じて、お客さま体験価値（CX）と従業員体験価値（EX）の向上を図ってまいります。

また、長期間にわたり内部留保の積み立てに貢献いただいたご契約者への新たな配当「MYミューチュアル配当」を創設し、2021年10月からお支払いを開始しています。引き続き、ご契約者配当を安定的にお支払いするとともに、相互会社の強みを活かした経営を行なってまいります。

加えて2022年度から、従来の「MYライフプランアドバイザー（営業職員）」の名称を「MYリンクコーディネーター（営業職員）」に変更しました。保険商品・サービス等をご提供してきた営業職員が、お客さまの健康づくりや地域のつながりをサポートする役割を担うことで、地域のみ

なさまや地域社会の発展に貢献し、さらなる社会的価値・経済的価値の向上をめざしてまいります。

高齢者向けの商品やサービスを充実させてほしい

平均寿命の延伸による中高年齢層の医療・介護保障ニーズ、貯蓄ニーズ等の高まりをふまえ、商品ラインアップの充実を図っています。

医療・介護保障商品では、一生涯の医療保障をご提供する「一時金給付型終身医療保険」に加え、2022年4月には、健康に不安がある方でも入りやすい「かんたん告知終身医療保険」を発売しました。

また、認知症への備えとして、「いまから認知症保険 MCI プラス」、ニーズにあわせて保障を選べるケガ専用の保険「明治安田のケガほけん」を販売しています。

貯蓄性商品としては、中長期での資産形成や相続対策に活用できる「期間がえらべる外貨建一時払終身保険」「贈与がかんたん外貨建一時払終身保険」の外貨建て商品に加えて、2021年11月からは、円建ての一時払終身保険「エブリバディII」を販売しています。

サービス面では、ご契約者以外の連絡先（第二連絡先）を登録いただき、ご契約者に連絡がとれない場合などに、第二連絡先に最新のご契約者の連絡先を確認する「MY安心ファミリー登録制度」をご案内しています。加えて、お客さまの長寿の節目にあわせて当社が直接、連絡先・受取人変更や各種請求有無の確認と、その後のお手続きをサポートする「MY長寿ご契約点検制度」も推進しています。

このほか、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当社職員による代筆等でサポートする「MYアシスト+（プラス）」制度を、2018年度に開始し、2021年度末までに合計2,329名のお客さまにご登録いただいています。

また、ご自身で保険金・給付金等のご請求手続きができない特別な事情がある場合に、ご家族からのご請求を可能にする「指定代理請求制度」や「代理請求特約」もご用意しています。

ガバナンスのいっそうの強化と経営の透明性向上を確保するため、「指名委員会等設置会社」としています。過半数を社外取締役で構成する3委員会（指名・監査・報酬）に加え、取締役の過半数（11人中6人）を社外取締役

とするほか、業務執行を担当する執行役を選任し、経営の監督機能と執行機能を明確に分離するとともに、監督機能のいっそうの強化と透明性を確保する態勢としています。

取締役会

経営上の重要事項にかかる意思決定を行なうとともに、取締役・執行役の職務執行を監督します。

開催回数	13回	平均出席率	99.3%
------	-----	-------	-------

取締役会の開催

2021年度は13回開催し、取締役会における活発な審議を通じて、経営の監督機能発揮に努めました。

指名委員会

総代会に提出する取締役の選任・解任に関する議案の内容を決定します。

開催回数	7回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

指名委員会の開催

2021年度は7回開催し、指名委員会が定めた「取締役候補者選任規程」およびコーポレートガバナンス・コードもふまえて策定した「社外取締役候補者選任ガイドライン」に基づき、幅広く一次候補者を選定のうえ、十分な時間をかけて活発に議論することなどを通じて取締役候補者の選任を適正に行ないました。

監査委員会

取締役・執行役の職務の執行の監査、監査報告書の作成、および総代会に提出する会計監査人の選任・解任等に関する議案の内容を決定します。

開催回数	15回	平均出席率	100.0%
------	-----	-------	--------

監査委員会の開催

2021年度は15回開催し、内部監査部門や会計監査人から定期的に報告を受けるとともに、必要に応じて執行役社長等に出席を求めて意見交換を行ないました。また、重要な会議への出席や重要な文書の閲覧等により常勤監査委員が得た情報等について、定期的に意見交換を行ないました。これらを通じて、取締役・執行役の職務執行状況、内部統制システムの整備状況等について監査しました。

報酬委員会

取締役・執行役等の個人別の報酬等の決定に関する方針を定め、取締役・執行役等が受ける個人別の報酬等の内容を決定します。

開催回数	6回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

報酬委員会の開催

2021年度は6回開催し、取締役および執行役等の個人別の報酬等の内容にかかる決定に関する方針、取締役報酬規程、執行役報酬規程等に則り、当社の経営成績および取締役・執行役等の各人の貢献度合等を勘案のうえ、個人別報酬内容を決定するなど、役員報酬等にかかる決議を適正に行ないました。

社外取締役会議

社外取締役と取締役会長、執行役社長との間で、経営上の中長期的なあり方など、経営の重要事項等について意見交換を行ないました。

開催回数	5回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

社外取締役会議の開催

2021年度は5回開催し、CEOサクセッションプラン、取締役会等の実効性評価、取締役会に付議予定の役員（執行役・執行役員）選任議案、海外保険子会社の事業概況および事業計画の方向性等について意見交換を行ないました。

■ご意見・お問い合わせ窓口

総代会をはじめ、相互会社運営に関するご意見・お問い合わせは以下のあて先までお寄せください。
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命保険相互会社 企画部 ガバナンス推進グループ

ガバナンス態勢高度化への取り組み

コーポレートガバナンスへの取り組み

当社は、ご契約者*を「社員」とする「相互会社」として、ご契約者の意思を経営に反映させるよう努めるとともに、総代立候補制の導入、指名委員会等設置会社への移行、内部統制システムの整備等、ガバナンス（企業統治）の強化と経営の透明性向上を図ってきました。

上場会社を対象としている「コーポレートガバナンス・コード」は、相互会社である当社に対して直接の適用はありませんが、実効的なコーポレートガバナンスの実現に資する主要な原則を取りまとめた同コードの趣旨・精神をふまえ、当社も主体的にその各原則への対応を行なっています。

また、当社のコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針を定めた「コーポレートガバナンスに関する方針」を公表し、主体的な情報開示やご契約者との対話の充実等を通じ、コーポレートガバナンスのよりいっそうの高度化に取り組んでいます。

当社のコーポレートガバナンス態勢およびその高度化への取り組みにつきましては、当社公式ホームページに公表している「コーポレートガバナンスに関する報告書」において継続的に開示しています。

※剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者を除く

基本的な考え方

当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念をふまえ、次に掲げる基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの高度化を実現します。

- 当社は、お客さまの生涯にわたる保障を提供する生命保険会社の使命と、超長期にわたる生命保険契約の特性をふまえ、お客さまの保険金・給付金を確実にお支払いし、お客さまに確かな安心と豊かさをお届けするために、相互会社としてコーポレートガバナンス態勢の高度化に取り組むことが経営上の最重要事項であると考えます

- 当社は、お客さま、従業員、地域社会等、さまざまなステークホルダーとのかかわりが、企業の持続的な発展に必要不可欠であると認識し、それぞれのステークホルダーとの適切な関係の構築・強化に努めます
- 当社は、コーポレートガバナンスに関する取り組みをさらに推進するため、コーポレートガバナンスに関する方針を策定し、かつ、常にこれを見直すことで、より良いコーポレートガバナンス態勢を構築し、会社の健全性を維持・確保しつつ、迅速・果敢な意思決定を通じた会社の持続的な成長および永続的な企業価値の向上をめざします

コーポレートガバナンスに関する方針の全文は、当社公式ホームページに開示していますのでご参照ください
https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/governance/pdf/governance_guideline.pdf

コーポレートガバナンス態勢高度化へのあゆみ

2006年	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ※2015年5月～指名委員会等設置会社
2015年	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスに関する方針の制定 ● 社外取締役会議の創設
2019年	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ経営管理態勢の強化 (グループ責任者、グループ経営本部会議の創設)
2021年	<ul style="list-style-type: none"> ● 執行役を兼務しない取締役会長とすることで、監督と執行の分離をより明確化

コーポレートガバナンス形態の選択理由

当社は、経営全般に「社外の目」をいっそう取り入れ、意思決定プロセスにおいて顧客保護の視点を重視するとともに、ガバナンスの高度化と透明性の向上を図ることを目的に、2006年7月に委員会設置会社（指名委員会等設置会社）に移行しました。経営の監督機能と執行機能を制度上明確に分離するとともに、取締役の過半数

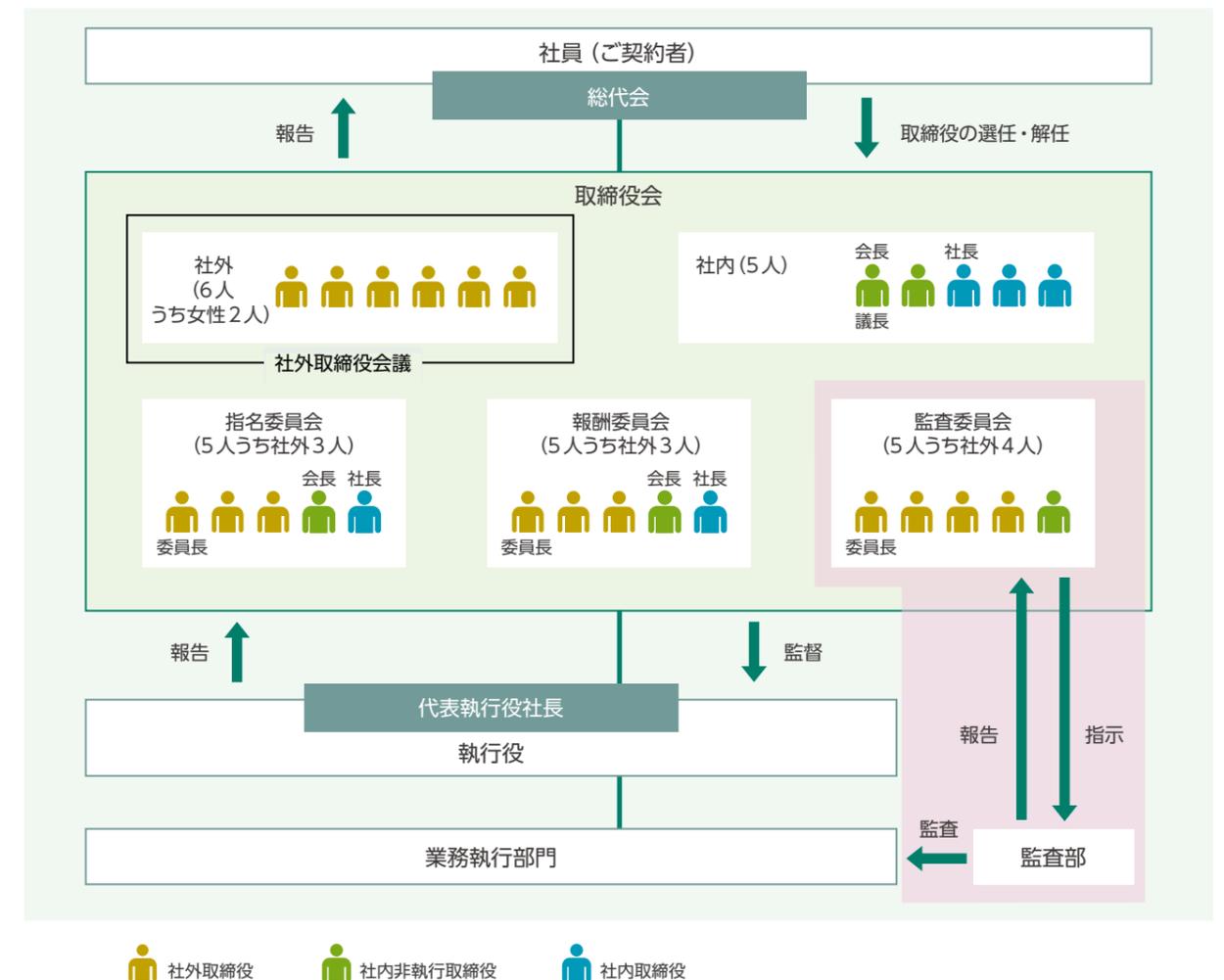
(11人中6人)を社外取締役とすることで経営監督機能の強化を図りました。また、人員構成の多様性に留意するとともに、監督機能の実効性・継続性に配慮しつつ社外取締役の在任期間について原則8年を超えないこととしています。

監査委員会への内部監査機能の直属化による実効性の向上

社外取締役が過半数を占める監査委員会の傘下に監査部を設置しています。監査部の経営からの独立性を強め、監査委員会が監査テーマを設定する等、監査部に

直接指示する態勢を構築することで、監査委員会の高い実効性を確保しています。

▶ 経営管理体制図



取締役を求めるスキルセット

取締役には、保険会社の経営管理ならびに執行役および取締役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に

遂行することができる知識および経験が求められます。取締役のスキルセットの分布は、以下のとおりです。

社外取締役に期待する役割

- 社外取締役に以下の3つの役割を期待しています。
- ① 客観的かつ多様な立場から職務執行の適切性を監督する
 - ② 自らの知見に基づき、会社の持続的な成長および永続的な

- 企業価値の向上を促すよう助言を行なう
- ③ 会社から独立した立場で、取締役会においてご契約者をはじめとするステークホルダーの意見等を適切に反映する

氏名	役職	スキル・経験										選任理由
		事業戦略	金融・経済	財務・会計・数理	法務・コンプライアンス・リスク管理	人事・労務・人財開発	営業・マーケティング	商品・サービス開発R&D	IT	国際性		
根岸 秋男	取締役会長 指名委員 報酬委員	●	●	●	●	●	●	●	●			根岸氏は、これまでの当社個人営業部門、企画部、営業企画部等における経験等により、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2013年より取締役 代表執行役社長として当社経営を担い、また2021年より取締役会長として当社のガバナンス態勢の高度化に取り組むなど、引き続き取締役会の構成員として、他の取締役との情報の共有化を図り、意思決定機能を強化することが期待できるため、取締役に選任しております。
永島 英器	取締役 代表執行役社長 グループCEO 指名委員 報酬委員	●			●	●	●	●		●		永島氏は、これまでの当社個人営業部門、企画部、人事部等における経験等により、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2021年より取締役 代表執行役社長として当社経営を担っており、引き続き取締役会の構成員として、他の取締役との情報の共有化を図り、意思決定機能を強化することが期待できるため、取締役に選任しております。
牧野 真也	取締役 代表執行役副社長	●		●		●	●	●	●			牧野氏は、これまでの当社個人営業部門、営業人事部、商品部等における経験等により、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2020年より取締役 執行役副社長として、また2021年より取締役 代表執行役副社長として当社経営を担っており、引き続き取締役会の構成員として、他の取締役との情報の共有化を図り、意思決定機能を強化することが期待できるため、取締役に選任しております。
荒谷 雅夫	取締役 代表執行役副社長 資産運用管掌執行役	●	●	●							●	荒谷氏は、これまでの当社資産運用部門、調査部等における経験等により、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2019年より取締役 執行役副社長として、また2022年より取締役 代表執行役副社長として当社経営を担っており、引き続き取締役会の構成員として、他の取締役との情報の共有化を図り、意思決定機能を強化することが期待できるため、取締役に選任しております。
菊川 隆志	取締役 監査委員	●	●	●	●			●				菊川氏は、これまでの当社個人営業部門、コンプライアンス統括部および資産運用部門の担当執行役としての経験等により、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2021年より常勤監査委員として執行役の職務の執行を監督しており、引き続き取締役会の構成員として取締役会の監督機能を強化することが期待できるため、取締役に選任しております。
木瀬 照雄	社外取締役(筆頭) 指名委員(委員長) 監査委員	●				●	●	●			●	木瀬氏は、TOTO株式会社社長のほか、西日本鉄道株式会社等の社外役員や一般社団法人九州経済連合会の副会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2014年より当社社外取締役に在任しており、引き続き独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
北村 敬子	社外取締役 監査委員(委員長) 報酬委員	●		●	●							北村氏は、会計学を研究する専門家としての幅広い知識に加え、公益財団法人財務会計基準機構理事や京王電鉄株式会社取締役を務めるなど、財務および会計の専門家として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。同氏は、過去に社外取締役または社外監査役となること以外の方法で会社の経営に関与したことはありませんが、2015年より当社社外取締役に在任しており、引き続き独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
秋田 正紀	社外取締役 報酬委員(委員長)	●				●	●	●				秋田氏は、株式会社松屋社長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2017年より当社社外取締役に在任しており、引き続き独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
上村 達男	社外取締役 監査委員 報酬委員	●			●							上村氏は、会社法等を研究する大学教授としての幅広い知識と経験等に加え、株式会社JASDAQ証券取引所や株式会社資生堂の社外取締役を務めるなど、法律の専門家として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。同氏は、過去に社外取締役または社外監査役となること以外の方法で会社の経営に関与したことはありませんが、2020年より当社社外取締役に在任しており、引き続き独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
堀切 功章	社外取締役 指名委員	●				●	●	●			●	堀切氏は、キッコーマン株式会社社長のほか、日本醤油協会会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2021年より当社社外取締役に在任しており、引き続き独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
佐々木 百合	社外取締役 指名委員 監査委員	●	●								●	佐々木氏は、国際金融等を研究する大学教授としての幅広い知識と経験等に加え、金融庁金融審議会専門委員や三菱HCキャピタル株式会社の社外取締役を務めるなど、金融経済の専門家として、当社の経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。同氏は、過去に社外取締役または社外監査役となること以外の方法で会社の経営に関与したことはありませんが、独立した立場から執行役の職務の執行を監督することにより、取締役会の機能強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。

(注) IT・デジタル活用等、必要に応じて専門性・経験を有する社外人材の知見を活用する枠組みを設定・拡充します

取締役、執行役および執行役員の選任手続きと選任方針について

取締役、執行役および執行役員の選任手続き

取締役については、指名委員会において「取締役候補者選任の基本的な考え方」に基づき取締役候補者を選任し、総代会に提出する取締役の選任に関する議案の内容を決定したうえで、総代会において選任を行なっております。

また、執行役および執行役員については、取締役会において「執行役および執行役員選任の基本的な考え方」に基づき選任を行なっております。

取締役、執行役および執行役員の選任方針

（取締役候補者選任の基本的な考え方）

- 取締役候補者は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与し、取締役会の構成員として役割・責務を適切に果たしうる者を選考する
- 取締役候補者の選任にあたっては、「取締役候補者選任規程」に定める選任基準に基づき、当社の経営管理ならびに執行役および取締役の職務の執行の監査を

的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有する者を選任する

- 社外取締役候補者の選考にあたっては、社外取締役の独立性を確保するため、「社外取締役の独立性に関する基準」を満たしていることを確認する

（執行役および執行役員選任の基本的な考え方）

- 執行役および執行役員の選任は、中長期的な経営計画の着実な実行を目的とし、世代交代による事業の継続的な発展、新陳代謝による組織の活性化等の観点も考慮して実施する
- 執行役および執行役員の選任にあたっては、経営管理職等の実績や経験、さらには社内外の評価等をふまえ、当社の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有する者を選任する

取締役会の実効性評価

当社では、年1回、取締役および指名・監査・報酬の各委員の評価結果に基づき、それぞれの実効性評価を実施しています。

実効性評価に際しては、各取締役が評価したうえで課題を認識し、その課題について取締役間で自由闊達で

建設的な議論・意見交換を行ない、改善の方向性を見出すことを重要視しています。

2022年度の実効性評価（対象期間：2021年7月～2022年6月）は、以下のプロセスにて実施しました。

2022年4月	取締役会にて、前年度の実効性評価結果に基づき認識した主な課題への対応について振り返りを実施。また、各取締役による自己評価のためのアンケート項目の設定を含む、2022年度の実効性評価方法を決定
2022年4月	全取締役（11名）が評価を実施（アンケートに回答）
2022年5月	アンケート結果をふまえ、事務局は社外取締役に対してインタビューを実施し、課題および対応事項を明確化
2022年6月	社外取締役会議において実効性評価の方向性について意見交換
2022年6月	取締役会にて実効性評価を決議

実効性評価の結果概要は、次ページ以降に掲載しています。

<取締役会>

1. 前年度に実施した実効性評価結果に基づき認識した主な課題への対応

2021年度に実施した実効性評価（対象期間：2020年7月～2021年6月）に基づき認識した主な課題に対し、下表のとおり対応しました。

認識した主な課題	対応状況
<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の監督機能の実効性をさらに高めるため、議論すべきポイントがより明確となるよう、論点がより整理・分析された資料構成とし、また事前説明や議場説明についても運営面のさらなる工夫が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会運営をさらに見直し、議題外報告・勉強会等、各種情報提供の機会を拡充 議場における説明は、議案ごとに「特に議論」「簡潔に説明」等の区分や、時間配分に強弱をつけること、関連する議案については一括で審議する等、効率的かつ効果的な議論が促進されるような運営の工夫を実施 事前説明時にも社外取締役との議論、ご意見を伺う時間を確保することで、取締役会当日の議論すべきポイントを明確化。さらに、事前・事後の資料確認等が容易に可能な環境整備のため、取締役会資料を常時（24時間）閲覧可能な体制を整備 社外取締役と社内取締役の座席配置を交互にすること、役職等の呼称を使用しないことで、自由闊達に発言しやすい雰囲気醸成し、議論が活性化
<ul style="list-style-type: none"> 取締役間および執行役・執行役員等との取締役会以外での意見交換やコミュニケーション機会の拡充、コロナ禍で中断していた支社等への視察や社内プロジェクト等に係る情報提供など、社業への理解促進に向けた取組みの再開・拡充が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役と執行役との意見交換会を4回設定。また、取締役会の勉強会にて、経営計画において特に重要な取組事項（4「大」改革と2「大」プロジェクト等）に係る情報提供を充実させるとともに、執行役員・部長から説明を行なうことで、社外取締役と議論する機会を拡充 本社事務部門の視察に加え、支社主催の「お客さま懇談会」へのリモート参加（陪席）により、社外取締役の社業への理解を促進
<ul style="list-style-type: none"> 女性の役員・管理職登用の促進に向け、取締役と候補者とのコミュニケーション機会の拡充が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ推進に関する理解促進に向け「当社の女性活躍推進のめざす姿」についての勉強会を実施 本社、支社、営業所、法人部の各分野で活躍する女性管理職と社外取締役との意見交換会を実施 女性の役員登用候補者による、取締役会の事前説明や取締役会の勉強会の説明も実施
<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症や金融市場等、不確実性が高い外部環境の変化に柔軟に対応し持続的な成長に資するよう、アフターコロナを見据えた経営課題については、より深度ある継続的な議論を行なうことが重要 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画の中核的な取組みである、4「大」改革と2「大」プロジェクトおよびDX戦略、ブランド戦略に係る取組みの進捗状況について現状認識、課題認識および要因分析結果を共有 特に重要なMYリンクコーディネーター制度への移行、資産運用の課題と方向性について、取締役会メンバーで深度ある議論を実施 そのうえで、2022年度は現中期経営計画スタート時（2021年度始）の基調を堅持すること、その実現に向け、課題認識をふまえた追加対策やトップリスクへの対応事項を明確化し、12月取締役会で方向性を確認。その際の議論を受け、3月取締役会で2022年度経営計画を決議

2. 実効性評価の評価項目

- 取締役会の構成・運営、社外取締役へのサポート体制
- 取締役会の審議の充実、機能発揮の状況
（事業環境の変化をふまえた中長期的な経営課題に関する議論、経営陣の選任等）

3. 実効性評価結果の概要およびそれに基づき認識した課題

(1) 実効性評価結果の概要

各取締役の評価および意見交換を通じて、以下の点を含め、取締役会を通じたガバナンスは有効に機能しており、高い水準にあると評価しました。

- ・経営計画において特に重要な取組事項（4「大」改革と2「大」プロジェクト等）に係る情報提供を充実させるとともに、MYリンクコーディネーター制度への移行、明治安田フィロソフィーの「企業ビジョン」への「未来世代との絆」追加、中期経営計画における重点実施事項の進捗状況評価等、今後の方向性に係る深度ある議論と認識共有が取締役間で図られた
- ・取締役会とは別途行なわれる勉強会はかなり充実が図られ、タイムリーな形で実施されており有用
- ・取締役会長は、執行役を兼務しないことで、監督と執行の分離をより明確にする体制とし、取締役会の審議の充実を図る観点から論点をわかりやすく明示することで、建設的な議事運営を実施。取締役会の議論も活発に行なわれており、執行側では取締役の疑問点を直ちに解決しようとするなど、取締役会の実効性は高い

(2) 認識した課題

次の各点を中心に、さらなる実効性の向上に引き続き取り組んでいくことを確認しました。

- ・取締役会の監督機能の実効性をいっそう高めるため、取締役会での議論の深化に資するべく、経営上の課題・リスク認識をより明確にした資料内容とするとともに、審議時間を十分に確保する観点から、議場説明と事前説明における時間・内容面でのバランスを見直すなど、取締役会運営のさらなる高度化に取り組む必要
- ・保険業界や社業に関する参考情報など、取締役が適切な監督を行なうために必要な情報を整理し、適宜閲覧可能な環境をさらに整備するとともに、執行役等との非公式なコミュニケーション機会の創出や営業現場に対する視察の再開など、社業への理解促進に向けた取組みをさらに拡充することが必要
- ・デジタルトランスフォーメーションがもたらす当社の事業への影響や、サステイナブルな社会づくりに貢献する取組み、不確実性が高い外部環境の変化への対応など、経営上の重要事項についていっそうの議論が必要

<指名委員会>

1. 前年度に実施した実効性評価結果に基づき認識した主な課題への対応

2021年度に実施した実効性評価（対象期間：2020年7月～2021年6月）に基づき認識した主な課題に対し、下表のとおり対応しました。

認識した主な課題	対応状況
・社外取締役候補者に係る情報提供のさらなる拡充と、候補者情報の最新化	・社外取締役候補者の現況（兼職先数等）確認機会を拡充
・柔軟かつ幅広い候補者選定に向けた、社外取締役候補者選定手段の拡充	・候補者属性の多様化に向け、スキル・マトリックスをふまえた選任方針（社外取締役選任（新任）ガイドライン）の見直しを実施
・社内取締役候補者のプーリングおよび選定プロセスの高度化	・社内取締役の選任方針（ガイドライン）の策定に向けた検討を開始

2. 実効性評価の評価項目

- ・指名委員会の構成・運営、社外取締役へのサポート体制、委員会の実効性

3. 実効性評価結果の概要およびそれに基づき認識した課題

(1) 実効性評価結果の概要

各委員の評価および意見交換を通じて、以下の点を含め、取締役候補者の選定機関としてのガバナンスは高い水準で有効に機能していると評価しました。

- ・社外取締役候補者情報の適時の最新化や情報の充実、社外取締役による委員会の枠を超えた推薦等による

候補者プーリングの充実

- ・社外取締役会議において、審議時間を十分に確保し、議論を重ねる等、選定プロセスを充実

(2) 認識した課題

次の各点を中心に、さらなる実効性の向上に引き続き取り組んでいくことを確認しました。

- ・社内取締役の選任方針（ガイドライン）の策定
- ・候補者情報（兼職先情報等）の確認機会の拡充と、先々の改選を見据えた候補者の絞り込み等への早期着手
- ・候補者選定における基本的な考え方の明示や、候補者間での情報比較の充実

<監査委員会>

1. 前年度に実施した実効性評価結果に基づき認識した主な課題への対応

2021年度に実施した実効性評価（対象期間：2020年4月～2021年3月）に基づき認識した主な課題に対し、下表のとおり対応しました。

認識した主な課題	対応状況
・内部監査機能の直属化によるさらなる監査機能の発揮・実効性の向上	・2020年度から内部監査機能を監査委員会に直属化したことに伴い、監査委員会の議案、報告体制等を見直し ・内部監査実施内容、内部監査結果、内部監査の品質評価および洞察提供に向けた取組み等、内部監査関連の報告を充実 ・監査委員会において内部監査役が直接報告し直接指示・示唆を受ける機会を拡充
・状況に応じた柔軟な監査対象・テーマの設定	・リスクアセスメントおよび継続的な監査に基づく監査対象・テーマを精査し、適時にテーマ監査候補を追加する等の対応を実施 ・定例議案以外のテーマを適時に監査委員会に報告

2. 実効性評価の評価項目

- ・監査環境、業務監査、会計監査、監査の方法等、監査報告書の作成、内部監査の成熟度評価に係る対応

3. 実効性評価結果の概要およびそれに基づき認識した課題

(1) 実効性評価結果の概要

各委員の評価および意見交換を通じて、内部監査機能の直属化による監査機能の発揮、柔軟な監査対象・テーマの設定等、監査委員会の実効性向上が果たされたことから、監査委員会は、監査委員会規則、監査委員会監査規程等に則りその職務を適切に遂行していると評価しました。

(2) 認識した課題

- ・次の各点を中心にさらなる実効性の向上に引き続き取り組んでいくことを確認しました。
- ・内部監査機能の直属化による効果の維持・向上
- ・有意義な審議に向けた情報提供の充実

<報酬委員会>

1. 前年度に実施した実効性評価結果に基づき認識した主な課題への対応

2021年度に実施した実効性評価（対象期間：2020年7月～2021年6月）に基づき認識した主な課題に対し、下表のとおり対応しました。

認識した主な課題	対応状況
・適切かつ効果的な情報開示への取組み	・上場会社基準の情報開示に向け、業績連動報酬等に関する事項（業績連動報酬に係る指標、選定理由、実績）等を新たに開示
・中期経営計画および長期計画と連動した報酬制度の適正性を検証するモニタリングの効果的な実施	・有価証券報告書による他社動向の把握とあわせ、外部調査機関の活用により、報酬水準の適正性を継続確認
・中長期業績連動報酬の今後の在り方についての検討継続	・役員報酬における中長期業績連動報酬の割合について課題を共有するなど、次期中期経営計画に向けての検討を継続 ・中長期経営計画期間中の途中退職者に対する支払いの考え方を整理

2. 実効性評価の評価項目

・報酬委員会の構成・運営、社外取締役へのサポート体制、委員会の実効性

3. 実効性評価結果の概要およびそれに基づき認識した課題

(1) 実効性評価結果の概要

各委員の評価および意見交換を通じて、以下の点を含め、報酬の決定機関としてのガバナンスは高い水準で有効に機能していると評価しました。

- ・外部調査機関を活用し、新役員報酬制度における役員報酬水準の妥当性を確認
- ・他社事例等をふまえ、有事を想定した報酬体系の柔軟化の議論検討を実施

(2) 認識した課題

次の各点を中心に、さらなる実効性の向上に引き続き取り組んでいくことを確認しました。

- ・役員報酬水準を決定する際の役員評価に係る議場説明の充実
- ・他社情報開示の調査・研究を通じ、当社情報開示の高度化等を検討
- ・役員報酬水準の妥当性確認時の根拠データに関する出典情報や、検証プロセスを見える化

監査委員会の活動状況

1. 組織・人員

監査委員会は、法令および定款に則り、社外取締役である監査委員4人、社内取締役である常勤監査委員1人の計5人をもって構成しております。各委員は、法律、企業経営、金融経済、会計学の専門家であり、委員会として財務および会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

2. 開催・出席状況

当事業年度においては、新型コロナウイルス感染防止対策を十分に行ないつつ、監査委員会を原則月1回対面のほかリモートも活用し開催いたしました。個々の監査委員の出席状況については次のとおりです。(2021年度15回開催)

	氏名	開催回数	出席回数
社外取締役	木瀬 照雄	15回	15回
社外取締役	須田 美矢子	15回	15回
社外取締役	北村 敬子	15回	15回
社外取締役	上村 達男	15回	15回
社内取締役	打保 誠一郎	4回	4回
社内取締役	菊川 隆志	11回	11回

3. 主な検討事項

監査委員会では、監査方針および監査計画に基づき監査を実施しており、監査計画では、①法改正、規制動向等の外部環境、②執行側の重要リスク認識、③監査委員会での議論等を踏まえ、重点監査項目を定めております。2021年度の重点監査項目は、①募集管理態勢の強化に向けた取組状況、②DX推進態勢構築に向けた取組状況、③SDGsへの貢献に向けた取組状況等となっております。

4. 活動状況

(1) 内部監査部門(監査部)を直属化した態勢のもと、内部監査計画、監査実施内容、監査結果、ならびに、内部監査の品質評価および洞察提供に向けた高度化への状況や監査手法等について、内部監査担当者からの直接報告の機会を設け、必要に応じて監査指示を行なう等、報告・審議において十分な連携が図られました。

(2) 内部統制部門(コンプライアンス統括部、リスク管理統括部、お客さま志向統括部、収益管理部、企画部)の執行役、グループ責任者、代表執行役社長、グループ経営責任者等から、グループ内部統制システムの構築・運用状況、中期経営計画の遂行状況等について、定期的かつ随時に報告を受け、意見交換を行ないました。

(3) 会計監査人と緊密な関係を保ち、会計監査人の監査計画、監査実施内容、監査結果(財務報告内部統制の状況を含む)および会計監査人の職務の遂行に関する事項について、定期的かつ随時に報告を受け、意見交換を行ないました。また、会計監査人の選任における監査委員会の説明責任のさらなる発揮に向け、会計監査人への中間評価にあたり評価視点の多様化を図るなど、評価内容を充実しました。なお、「監査上の主要な検討事項(KAM)」については、有限責任 あずさ監査法人(会計監査人と同一)とKAM候補の選定等について協議を行なうとともに、その監査の実施状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

CEOサクセッションプランについて

当社は、安定的かつ持続的な成長に向け、次世代を託すことができる人財をCEOとして選定するため、社外取締役6人全員で構成される社外取締役会議においてCEOサクセッションプランを策定・運用しております。なお、当社の取締役会はその過半数を社外取締役が占めており、CEOサクセッションプランの策定・運用にあたっては、全社外取締役が参加する場にて検討することが重要と考え、社外取締役会議を運営主体としております。

当社CEOに必要な人財要件として、貢献意欲・将来

志向性・顧客志向性・組織牽引力等のコンピテンシーを設定のうえ、実績・経歴・年齢および外部コンサルタント会社の客観的評価をもとに、毎年、候補者の選定を行ないます。

これにより次のCEO、次の次のCEO選定だけでなく、不測の事態にもそなえる態勢を整えております。社外取締役会議では、候補者それぞれの更なる育成状況等を確認しつつ、しかるべき時期に社外取締役会議で選定された最終候補者について取締役会へ提示することとしております。

役員の報酬等について*

(1) 会社役員に対する報酬等

(単位：百万円)

区分	支給人数	報酬等		
		基本報酬	業績連動報酬	その他報酬
取締役	10名	271	243	23
執行役	18名	1,072	570	496
計	28名	1,344	814	519

- ※1. 取締役と執行役の兼任者の報酬等は、執行役欄に記載しております。また、上記支給人数・報酬等には、2021年7月2日開催の第74回定時総代会終結の時をもって退任した取締役2名分および執行役2名分を含んでおります。
2. 当社は、2008年6月30日をもって役員退職慰労金制度を廃止しております。
3. 上記に開示した金額、ならびに、これまでの事業報告書の報酬等として開示した金額のほか、退任している役員に対し、役員年金(退職慰労金)として、取締役59名に対し121百万円および監査役16名に対し25百万円を支給しております。
4. 当社は、2021年7月2日の報酬委員会において、取締役および執行役の個人別の報酬等の内容にかかる決定に関する方針について決議し、方針にもとづき策定された規程に則り、会社業績および個人評価を決定のうえ、支給金額を決議しました。方針は次のとおりです。
- (1) 基本方針
取締役・執行役の報酬は、職務内容を勘案のうえ、当社の経営環境・会社業績等をふまえた適切な水準に設定する。
- (2) 取締役の報酬
取締役の報酬は、職務内容・委員長委嘱等の有無に応じた固定報酬とする。
- (3) 執行役の報酬
執行役の報酬は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、基本報酬、業績連動報酬、代表権加算およびグループ責任者加算で構成する。
- ア. 基本報酬、代表権加算およびグループ責任者加算は、役員および職務内容に応じた固定報酬とする。
- イ. 業績連動報酬は、単年度の会社業績を反映する会社業績連動報酬、単年度の個人評価を反映する個人業績連動報酬および前中期経営計画期間の業績を反映する中長期業績連動報酬から構成し、役員および職務内容別に定め、会社業績および会社業績に対する各人の貢献度合いに応じ、一定の範囲内で決定する。
5. 取締役の報酬は、「基本報酬」および「その他報酬」、執行役の報酬は、「基本報酬」、「業績連動報酬」および「その他報酬」から構成しております。
6. 「基本報酬」は、役員および職務内容に応じた固定報酬としております。
7. 「業績連動報酬」は、単年度の会社業績を反映する会社業績連動報酬、単年度の個人評価を反映する個人業績連動報酬、および前中期経営

計画期間の業績を反映する中長期業績連動報酬から構成し、役員に応じて設定する基準報酬金額に、会社業績および個人評価に応じて設定する係数を、それぞれ乗じたものとしております。[業績連動報酬]部分が報酬総額に対して占める割合は、役員に応じて42.1%から53.0%となります(2021年度実績)。

なお、会社業績に応じて設定する係数は、経営目標の中から選定した評価指標の達成率を加重平均して算出し、経済環境等の定性評価も加味のうえ決定しております。評価指標としては、お客さまアクセス数、アドバイザー数などとなります。2021年度の報酬に係る評価指標の達成率の加重平均は、単年度業績が103.5%、中長期業績が102.4%です。

8. 「その他報酬」には、主なものとして社宅家賃補助等があります。

9. 2021年度に係る役員の報酬は、当社と業態・規模の類似する企業との比較検証結果を踏まえて報酬水準等を設定し、2020年度の会社業績および各執行役の貢献、中期経営計画の進捗状況等を考慮して業績連動報酬の支給額を決定しました。また、決定に際しては、外部専門機関の客観的データを参考にするとともに、独立社外取締役を過半数かつ委員長とする報酬委員会の審議を経ております。かかる審議を経て、2021年度に係る役員報酬等は、報酬等の決定方針に沿ったものであり、妥当であるものと判断しております。

(2) 役員毎の報酬等の総額

(単位：百万円)

氏名	役員区分	報酬等		
		基本報酬	業績連動報酬	その他報酬
根岸 秋男	取締役会長	127	99	23
永島 英器	取締役代表執行役社長	122	62	56

※報酬等の総額が1億円以上である者に限定して記載しております。

(3) 社外役員に対する報酬等

(単位：百万円)

報酬等合計	支給人数	保険会社からの報酬等	
		保険会社からの報酬等	保険会社の親会社等からの報酬等
	7名	103.2	—

※役員報酬等については、金融商品取引法第24条第1項に定めのある有価証券報告書の当該事項に係る記載要領(企業内容等の開示に関する内閣府令(昭和48年大蔵省令第五号)第三号様式記載上の注意(38))において準拠するとされている同府令第二号様式記載上の注意(57)にに基づいて準じて記載しております。



取締役会長

根岸 秋男

1981年 入社
 滋賀支社長
 2004年 明治安田生命滋賀支社長
 2005年 企画部長
 2007年 営業企画部長を経て
 2009年 執行役営業企画部長
 2011年 執行役
 2012年 常務執行役
 2013年 取締役 代表執行役社長
 2019年 取締役 代表執行役社長
 グループCEO
 2021年 取締役会長

社外取締役

木瀬 照雄

1970年 東陶機器株式会社
 (現TOTO株式会社) 入社
 1996年 同 取締役
 2000年 同 取締役上席常務執行役員
 2002年 同 取締役専務執行役員
 2003年 同 代表取締役社長
 2009年 同 代表取締役会長
 兼 取締役会議長
 2014年 同 取締役相談役
 同 年 同 相談役
 同 年 明治安田生命取締役
 2017年 TOTO株式会社特別顧問 (現職)

社外取締役

上村 達男

1986年 専修大学法学部教授
 1990年 立教大学法学部教授
 1997年 早稲田大学法学部教授
 2002年 同 大学院法務研究科教授併任
 2003年 同 21世紀COE「企業法制と法創造」
 総合研究所所長
 2004年 同 法文学術院教授
 2006年 同 法文学術院長・法学部長
 2008年 同 グローバルCOE「企業法制と法創造」
 総合研究所所長
 2019年 同 名誉教授 (現職)
 2020年 明治安田生命取締役

当社は、お客さまの生涯にわたる保障を提供する生命保険会社の使命と、契約期間が超長期にわたる生命保険契約の特性をふまえつつ、相互会社としてコーポレートガバナンスの高度化に取り組むことが経営上の最重要事項と考えています。

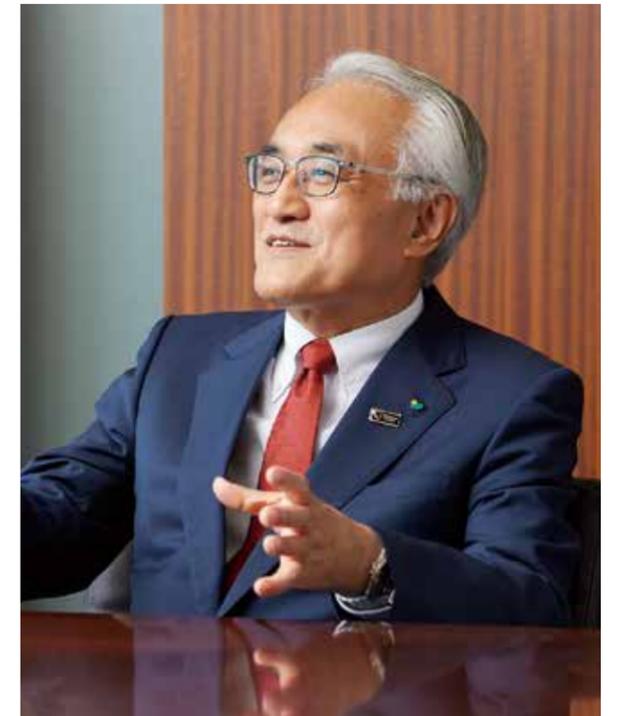
指名委員会等設置会社である当社の取締役会は、経営の基本的な方針の決定、ならびに取締役および執行役の職務執行の監督を行なっています。当社の取締役会はいわゆるモニタリング・ボードを志向し、業務執行の大部分を執行役に委任するなど、経営の監督機能と執行機能を明確に分離したうえで、執行役の業務執行を監督することにその役割の重きをおいています。

取締役会の運営やコーポレートガバナンスの高度化に向けた取組みについて、社外取締役である木瀬照雄氏および上村達男氏と取締役会長の根岸秋男が意見を交わしました。

取締役会長は執行役を兼務しないことで、 監督と執行の分離をより明確に

根岸 取締役会の構成は、取締役の過半数（11人中6人）が社外取締役であり、監督機能のいっそうの強化と透明性の確保を図ってきました。取締役会では、ご契約者をはじめとするステークホルダー等の視点もふまえて多様な見解が表明され、活発な議論や意見交換が行なわれています。

取締役の役割は、モニタリング・ボードとして運営される取締役会に参加し、会社の重要な意思決定に参画することにより、経営を適切に監督することであり、経営者の立場から見れば、自分が間違いそうになったときに牽制してくれる存在です。私は、昨年7月に取締役会長となり、執行役を兼務しないことで、監督と執行の分離をより明確にする体制としました。それまでの8年間、社長・グループCEOとして、特に社外取締役のみなさんは、「経営者にとってとても心強い存在である」と感じていました。今は、取締役会の議長として、社長・グループCEOの経験を活かして、取締役会の審議の充実を図る観点から、論点をわかりやすく明示し、建設的な議論をリードする議事運営を心掛けています。



Q 当社の取締役会の運営や実効性について、 どのようにお感じになっていますか

木瀬 当社は、これまでもコーポレートガバナンスの高度化に向けてさまざまな取組みを行なっています。取締役会は、適切な人数のなかで議論が闊達に行なわれており、実効性は非常に高く、監督機能を十分に発揮していると考えます。また、社外取締役会議でのサクセッションプランの議論、(最大の海外グループ会社である)スタンコープ社トップとの経営戦略についての議論、中長期経営計画の策定に係る議論など、他社にはなかなかみら



れない仕組みが有効に機能していると思います。特に、サクセッションプランについて時間を掛けて議論していくなかで、昨年、永島社長が誕生したことはとても嬉しく思います。私たち社外取締役からの多様な意見に対しても、執行側で十分に対応していただいています。社外取締役として本当にやりがいを感じており、真剣に取り組まねばならないと強く思っています。

根岸 当社は、過去の行政処分後、さまざまな方からご助言をいただき、再生に向けて取り組んできた経緯があるため、一生懸命に話を聞いて、何とか自分たちの力として取り入れていこうという風土があります。

木瀬 取締役会の実効性評価については、各取締役が評価を行なった後に、個別にインタビューが行なわれ、課題が整理されます。その課題について取締役間で自由闊達で建設的な議論・意見交換を行ない、改善の方向性を見出すことが重要視されており、結果の概要も公表しています。このようなPDCAサイクルを回し続けることで、取締役会の実効性は年々改善していると実感しています。

また、取締役会長による論点の明示や執行側の回答の補足説明などの議事運営によって、私たちも助かっています。会長は社長経験者としての知見を活かしつつも、取締役会の運営においては、社長に説明を促すなど、執行側に立たない議事進行に努力されており、これからガバナンスの面でさらによくなると期待しています。



上村 社外取締役になって3年目ですが、立派な経営者の方が助言機能を果たし、また学識者の方はそれぞれ専門家としての役割を果たしていて、非常にバランスがよい取締役会だと思います。当社は本気でガバナンスの向上に取り組んでいますので、それに本気で応えねばという気持ちを全社外取締役が持っており、時間もとりますが、議論の質は高いと感じています。

根岸 取締役会や社外取締役会議において、社外取締役のみなさんが、それぞれの知見・経験に基づく意見を尊重し、本音で議論していただいていることがよく伝わってきます。

上村 社外取締役の役割は、モニタリングの観点から善管注意義務を尽くすことですが、経営情報を熟知していなければモニタリングはできません。そのためには、聞いて、理解・納得して、承認するプロセスこそが一番大事です。重要な課題があれば、いつでも取締役会に提示され、関連する情報が提供される態勢になっていることが重要です。当社では、他社の不祥事に学び、その学びを活用することも大事にしているなど、ガバナンスは十分に機能しています。

また、議長(取締役会長)は、取締役会運営のための経営情報を収集し、社外取締役の助言機能をサポートしています。会長と執行側の意思疎通が日頃から十分に図られていると思います。また、永島社長が、諸改革を貫く理念等を分かりやすく説明されており、取締役会での議論のレベルはとて高く、取締役会は執行側の意思決定やリスクテイクを適切にサポートしていると考えます。

具体的には、MYリンクコーディネーター制度について、事前に十分な情報提供が行なわれるとともに、当社の事業への影響について十分な議論が尽くされることで、4「大」改革、2「大」プロジェクトと一体のものとして理解が深まりました。大事なのは、執行に対する信頼感・安心感であり、日常的な信認が得られていることが、ガバナンスの向上につながっていると思います。

Q 当社が持続的な企業価値の向上にむけて取り組むにあたり、大事なことについて教えてください

根岸 2017年に企業理念を刷新し、経営理念、企業ビジョン、明治安田バリューで構成される明治安田フィロソフィーを策定しました。昨年度も社外取締役のみなさんと議論・討議し、この2022年4月に、企業ビジョンに定める3つの絆「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「働く仲間との絆」に、「未来世代との絆」を追加しました。不確実性が高い外部環境が継続していますが、明治安田フィロソフィーを羅針盤にして、この難局を乗り切っていきたいと考えています。

木瀬 明治安田フィロソフィーを策定したときも、社外取締役が加わって何度も議論し、本当によいフィロソフィーができたと思いました。今、それが浸透していると感じています。昨年実施した女性管理職との意見交換会の際にも、みなさんの話にフィロソフィーがしっかり入っていました。役職員一人ひとりがそれぞれの仕事について考えたときに、すべての仕事がフィロソフィーに結びつけられるようになれば、当社はよりよい会社になると考えていますし、それこそが最高のガバナンスであると思います。そして、最前線でお客さまと接しているMYリンク

コーディネーターの方々が、フィロソフィーを自ら体現していることを理解して行動していけば、お客さまにも当社のフィロソフィーが伝わり、ひいては当社のよさをご理解いただけることで、新たなお客さまとの出会いにもつながっていくと考えます。

私も目標に向かって努力する役職員の方々に応援し、明治安田生命を世界一よい会社にしたいと思っています。

上村 当社のガバナンスは、相当レベルが高く、最先端でもあります。ただ、ガバナンスは油断するとすぐに崩壊し、他方で再構築するのは非常に大変です。

有事を想定して、そのときにすべきことをふまえた平時の対応について議論しておくことが有用である、という私の意見に対して、当社は真摯に受け止めて対応してくれており、非常にすばらしいと感じています。さらに、

新しい取締役会議長のあり方など、ガバナンスのさらなる高度化に向けた検討を期待しています。

また、取締役会では、サステイナブルな社会づくりに貢献する取組みや進捗状況について議論していますが、当社は、社会保障制度を補完する役割を担う公共性の高い会社として、SDGsやESGにかかる取組みも当然のこととして行なっています。その自信を持ちつつ今日的視点をフォローするという姿勢で取り組んでいけばよいと思います。

根岸 みなさんからいただいたご意見、ご示唆もふまえ、取締役会長として、当社ガバナンスの高度化に不断に取り組むとともに、取締役会における執行側との闊達な議論を通じて、ご契約者をはじめとするステークホルダーからの期待に応えられるよう、これからも努めてまいります。



執行役・執行役員については、P.182を参照ください。

(2022年7月5日現在)

取締役



取締役会長

ねぎし あきお
根岸 秋男

1958年10月31日生

【略歴】

- 1981年 入社
- 滋賀支社長
- 2004年 明治安田生命滋賀支社長
- 2005年 企画部長
- 2007年 営業企画部長を経て
- 2009年 執行役員営業企画部長
- 2011年 執行役員
- 2012年 常務執行役員
- 2013年 取締役 代表執行役員社長
- 2019年 取締役 代表執行役員社長 グループCEO
- 2021年 取締役会長



取締役 代表執行役員社長 グループCEO

ながしま ひでき
永島 英器

1963年2月18日生

【略歴】

- 1986年 入社
- 2010年 明治安田生命静岡支社長
- 2013年 企画部長を経て
- 2015年 執行役員企画部長
- 2016年 執行役員人事部長
- 2017年 常務執行役員
- 2021年 取締役 代表執行役員社長 グループCEO



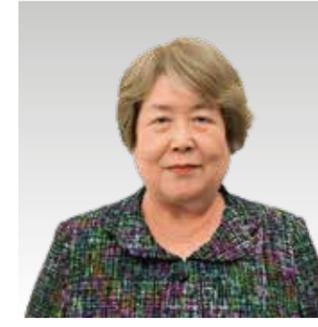
取締役

きせ てるお
木瀬 照雄

1947年4月29日生

【略歴】

- 1970年 東陶機器株式会社 (現 TOTO株式会社) 入社
- 同 取締役
- 1996年 同 取締役 取締役上席常務執行役員
- 2000年 同 取締役 取締役専務執行役員
- 2002年 同 代表取締役社長
- 2003年 同 代表取締役会長
- 2009年 同 代表取締役会長 兼 取締役会議長
- 2014年 同 取締役相談役
- 同 年 同 相談役
- 同 年 明治安田生命取締役
- 2017年 TOTO株式会社特別顧問 (現職)



取締役

きたむら けいこ
北村 敬子

1945年11月21日生

【略歴】

- 1981年 中央大学商学部教授
- 2015年 明治安田生命取締役
- 2016年 中央大学名誉教授 (現職)



取締役

あきた まさき
秋田 正紀

1958年12月24日生

【略歴】

- 1983年 阪急電鉄株式会社入社
- 1991年 株式会社松屋入社
- 1999年 同 取締役
- 2001年 同 常務取締役
- 2005年 同 専務取締役
- 同 年 同 代表取締役副社長
- 2007年 同 代表取締役社長
- 2008年 同 代表取締役社長執行役員 (現職)
- 2017年 明治安田生命取締役



取締役 代表執行役員副社長

まきの しんや
牧野 真也

1961年3月19日生

【略歴】

- 1983年 入社
- 2005年 明治安田生命富山支社長
- 2009年 営業人事部長
- 2012年 商品部長を経て
- 2013年 執行役員商品部長
- 2015年 常務執行役員
- 2017年 専務執行役員
- 2020年 執行役員副社長
- 同 年 取締役 執行役員副社長
- 2021年 取締役 執行役員副社長 DX・ヘルスケア推進担当
- 同 年 取締役 代表執行役員副社長 DX・ヘルスケア推進担当



取締役 代表執行役員副社長

あらたに まさお
荒谷 雅夫

1961年1月10日生

【略歴】

- 1983年 入社
- 2005年 明治安田生命調査部長
- 2010年 融資部長
- 2012年 運用企画部長を経て
- 2013年 執行役員運用企画部長
- 2014年 執行役員
- 2015年 常務執行役員
- 2017年 専務執行役員
- 2019年 執行役員副社長 資産運用部門長
- 同 年 取締役 執行役員副社長 資産運用部門長
- 2021年 取締役 執行役員副社長 資産運用管掌執行役員
- 2022年 取締役 代表執行役員副社長 資産運用管掌執行役員



取締役

きくがわ たかし
菊川 隆志

1960年4月21日生

【略歴】

- 1983年 入社
- 金沢支社長
- 2004年 明治安田生命新宮支社長
- 2006年 札幌支社長
- 2009年 コンプライアンス統括部長
- 2012年 業務部長を経て
- 2014年 執行役員大阪本部長
- 2016年 常務執行役員
- 2020年 専務執行役員
- 2021年 常任顧問
- 同 年 取締役



取締役

うえむら たつお
上村 達男

1948年4月19日生

【略歴】

- 1986年 専修大学法学部教授
- 1990年 立教大学法学部教授
- 1997年 早稲田大学法学部教授
- 2002年 同 大学院法務研究科教授併任
- 2003年 同 21世紀COE[企業法制と法創造] 総合研究所所長
- 2004年 同 法文学術院教授
- 2006年 同 法文学術院長・法学部長
- 2008年 同 グローバルCOE[企業法制と法創造] 総合研究所所長
- 2019年 同 名誉教授 (現職)
- 2020年 明治安田生命取締役



取締役

ほりきり のりあき
堀切 功章

1951年9月2日生

【略歴】

- 1974年 キッコーマン醤油株式会社 (現 キッコーマン株式会社) 入社
- 2003年 同 執行役員
- 2006年 同 常務執行役員
- 2008年 同 取締役常務執行役員
- 2011年 同 代表取締役専務執行役員
- 2013年 同 代表取締役社長CEO
- 2021年 同 代表取締役会長CEO (現職)
- 同 年 明治安田生命取締役



取締役

ささき ゆり
佐々木 百合

1967年5月26日生

【略歴】

- 1998年 高千穂商科大学 (現 高千穂大学) 商学部助教授
- 明治学院大学経済学部助教授
- 2006年 ワシントン大学客員研究員
- 2007年 明治学院大学経済学部教授 (現職)
- 2015年 ワシントン大学客員研究員
- 2020年 明治学院大学経済学部部長
- 2022年 明治安田生命取締役

(※)木瀬照雄、北村敬子、秋田正紀、上村達男、堀切功章、佐々木百合の6氏は、社外取締役であります

内部統制システムの整備・高度化

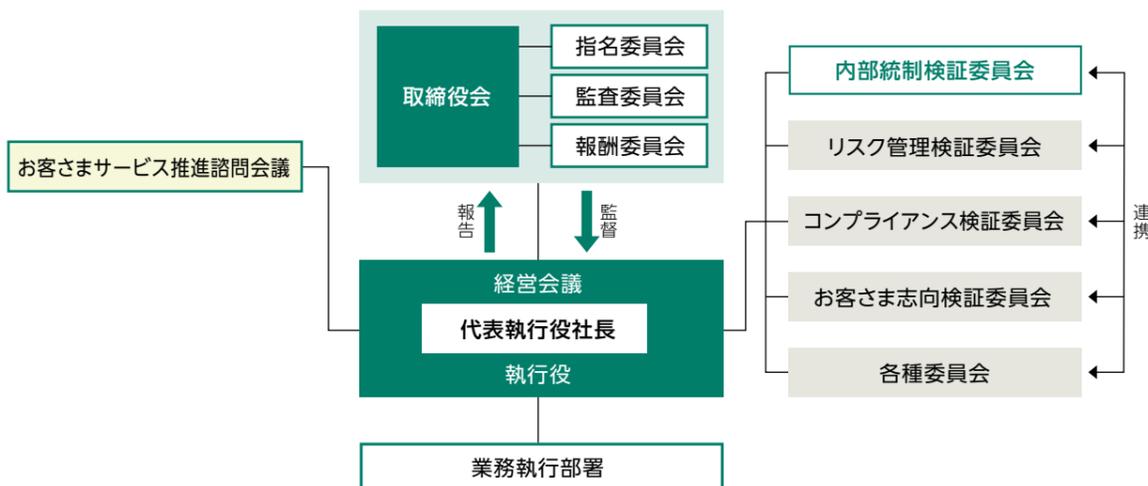
内部統制の整備・高度化の根幹となる方針として「グループ内部統制基本方針」を制定するとともに、経営会議の諮問機関として「内部統制検証委員会」を設置し、内部統制に関する幅広い事項について組織横断的な視点から審議を重ねています。

また、財務報告の信頼性向上を図るため、相互会社である当社も上場会社に義務づけられている財務報告に係る内部統制報告制度へ自主的に準拠することとし、諸規程の制定などの体制を整備しています。2021年度決算に関しても、内部統制状況の社内評価等の実施により開示すべき重要な不備がないことを確認のうえ内部

統制報告書を作成し、監査法人による内部統制監査報告書を取得しています。

内部管理態勢の整備に関しては、内部管理が適切に行なわれているかの視点から法令等遵守・リスク管理全般の点検を行なう「内部管理推進担当」等を全組織に配置しています。「内部管理推進担当」を中心に、各組織で内部管理態勢を自ら確認する「内部管理自己点検」を実施し、あわせて、迅速な検証・指導が可能となるシステム基盤を整備して自己点検後のフォローアップなどの強化を進めており、自己点検を通じた適切な業務運営の確保に継続的に努めています。

▶ 内部統制検証委員会の位置づけ



グループ内部統制基本方針

2006年5月の会社法施行に伴う保険業法の改正により取締役会において決議すべき方針と定められました。監査委員会に関する態勢、明治安田生命グループとしての業務の適正性を確保するためのコンプライアンス・リスク管理・内部監査に係る態勢などに関する方針を規定しています。

内部監査態勢

基本姿勢

当社は、内部監査を、組織体の目標の達成に資することを目的に、公正かつ客観的な立場で組織体の活動の遂行状況を評価し、助言・提言等を行なう重要なプロセスと位置づけており、その実効性を確保するため「グループ内部監査基本方針」を定めています。同方針に基づいて監査委員会の直属の組織として監査部を設置しているほか、同方針等の改正や内部監査計画の策定等は監査委員会の決議事項とすること、内部監査の結果を監査委員会に報告することなどにより、執行部門から独立した体制を確保しています。

また、監査委員会が内部統制システムにおけるモニタリング機能を所管する監査部に指揮命令を直接行なえる体制を整備しています。

内部監査態勢の強化

国際監督規制の強化を見据えたグループベースでの監査部のいっそうの役割発揮に向け、リスクベースかつフォワードルッキングな視点により、組織のパフォーマンスや品質の向上に有益な洞察を積極的に提供しうる内部監査態勢の整備・高度化を進めています。

内部監査の対象は、当社のすべての組織および国内グループ会社の業務全般としており、効率的・効果的な内部監査を実施するため、監査委員会の監査計画および監査部によるリスクアセスメントに基づく内部監査計画を策定しています。具体的には、会社として設定している重要リスクへの対応状況や中期経営計画の実施状況等について、グループ会社も含めて組織横断的に検証する

テーマ監査を中心に、効果的・効率的なリスクベース監査を推進しています。

なお、会議資料等の検証によるオフサイト・モニタリングを適時・適切に行ない、リスクアセスメントに反映しています。内部監査の結果やその後の改善状況は、適時・適切に監査委員会、取締役会、代表執行役社長および経営会議等に報告しています。また、国内の主要なグループ会社に設置している内部監査部署に対して指導・助言等を行なうほか、海外保険グループ会社とも適宜連携するなど、グループとしての内部監査態勢の強化にも努めています。

内部監査品質の維持・向上

内部監査の専門性の維持・向上を図るため「教育・育成プログラム」を定めて継続的に研修を行ない、内部監査における国際的な団体である内部監査人協会 (IIA) が認定する「公認内部監査人 (CIA)」資格の取得等による専門人材の育成に努めています。なお、きわめて専門性の高い分野については、監査法人等の社外の専門家を活用しています。

また、内部監査品質の継続的な維持・向上を図るため、定期的に品質評価を行なっています。2018年度から内部監査結果の品質を公平性、納得性、妥当性の観点から評価する専任の担当者を設置しています。2018年度には第三者機関 (監査法人) に評価を依頼し、IIA が定める国際基準への適合性評価において最上位の評価となる「一般的に適合している」を受けています。

社外からの評価

一般社団法人 日本内部監査協会が主催する「第52回内部監査推進全国大会」において、「会長賞 (内部監査優秀実践賞)」を受賞 (2018年度)

ERM・リスク管理の経営における位置づけ

お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするためには、経営の健全性を確保し、長期にわたる保険契約上の責務を確実に遂行していくことが重要です。このような認識のもと、すべてのリスクを経営戦略と整合的に管理するERM・リスク管理を最も重要な経営管理手法の一つとして位置づけ、取締役会、経営会議等において、ERM・リスク

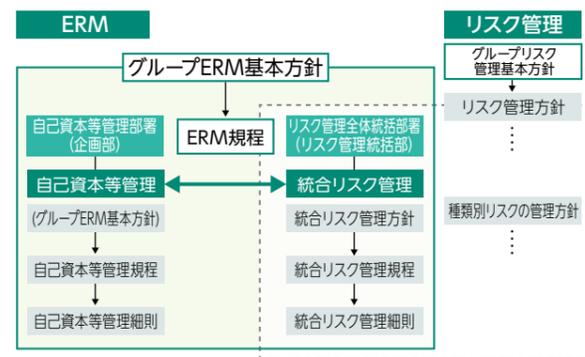
管理の方針・規程等を定めています。

ERM(Enterprise Risk Management)
会社全体のリスク、リターン、資本を経済価値ベースで定量的にコントロールし、リスク回避の基本方針を策定する一方、とるべきリスクを選好しながら企業価値の最大化をめざす経営管理手法

ERM態勢

当社では、ERMの機能を「自己資本等管理」と「統合リスク管理」に大別のうえ、相互牽制の発揮のため、「自己資本等管理部署」(企画部)と統合リスク管理を担う「リスク管理全体統括部署」(リスク管理統括部)を設定し、相互作用する形でERMを推進しています。

ERM・リスク管理に関する方針・規程等



ERM 運営

健全性を確保し成長性、収益性とのバランスを取りながら、安定的な収益の確保と企業価値の向上、およびそれらを通じた安定的な配当還元を実現するために、ERMの枠組みを経営計画の策定・運営に活用しています。

具体的には、当社のリスクテイクの意思を定めた「リスクアペタイト」に基づき、「資本配賦運営」「リスク・リターン運営」「ORSA(自己資本充実度評価)」を一体的に運営して持続的な企業価値の向上を図っています。

グループESRは、国内金利リスク抑制等のリスクコントロール策や外部資本の調達により2021年度末において、211%と十分な健全性水準を確保しています。

2021年度から開始した3カ年プログラムでは、引き続きERMの枠組みを活用し、ESRの水準に応じたリスクテイク

2021年度は、「健全性水準に応じた経営の方針」を策定・公表しました。また、ERM事項に関する重要事項の協議を行なうための機関として「ERM運営会議」を新設し、金融環境・ESRの見通し、およびそれに基づくリスクコントロール策を検討・実施する態勢を整備しています。

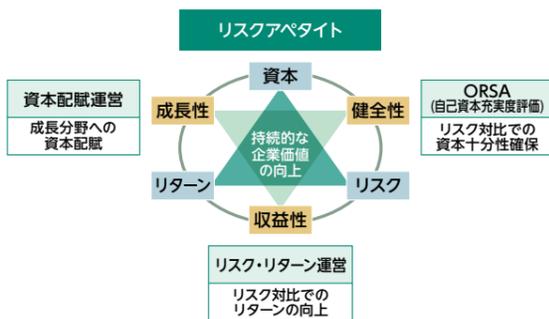
ERM運営会議の位置づけ



ESR(経済価値ベースのソルベンシー比率)
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)

$$ESR = \frac{\text{自己資本}}{\text{リスク量}}$$

および配当還元の方針に基づく運営を進めていくとともに、2025年度に予定されている経済価値ベースの資本規制の導入を見据えたERM経営の実効性向上に取り組んでまいります。



リスクアペタイト

当社のリスクテイクの意思を定めたもので、目標とするリスクとリターンを明確化し、当社の行動の方向づけや事業運営に活用するものです。リスクアペタイトはグループERM基本方針の「リスクアペタイト方針」に定めています。当社の経営計画の策定や業務運営は、リスクアペタイトに基づいて実施されます。また、当社および重要な子会社

リスクアペタイト(概要)

- 「確かな安心を、いつまでも」という経営理念に基づき、高い健全性を確保できる範囲内で国内生保事業・資産運用・グループ事業等のリスクテイクに取り組む
- トップクラスの財務健全性をめざし、ESRの水準に応じたリスクテイクおよび配当還元の方針のもと運営を行ないつつ、「健全性」を確保し「成長性」「収益性」とバランスを取りながら安定的な収益の確保と中長期的かつ持続的な企業価値の向上、およびそれらを通じた安定的な配当還元を実現する

資本配賦運営

健全性を確保しつつ成長性の確保に向けたリスクテイクを行なう観点から、事業分野やリスク種類ごとに「リスクテイク可能なリスク量の上限」として資本(経済資本)を配賦しています。各事業分野および重要な子会社は原則として配賦された資本の範囲内でリスクテイクを行いません。

リスク・リターン運営

リスクを考慮した収益性指標であるリスク調整後リターン指標を用いることにより、リスクに見合った収益性の確保をめざす取組みです。当社では、経営計画の策定、商品開発、資産運用等にあってリスク調整後リターン指標を活用しています。

ORSA(自己資本充実度評価)

保険会社自らが現在および将来のリスク量と資本を比較して、資本の充実度評価を行なうとともに、リスクテイク戦略の妥当性を総合的に検証するプロセスです。当社では、経営計画の策定時や見直し時に、内外の環境を分析し、3～5年程度のシナリオを策定のうえ、ストレステスト手法等を用いて、自己資本の充実度を評価しています。

に共通するグループリスクアペタイトを定めています。

リスクテイクに際し、満たすべき制約等をリスク許容度として明文化し、必要に応じて、リスク限度枠等として定量化することで、適切にリスクテイクをコントロールしています。

- 国内生保事業では、保険引受リスクにおけるリスク間の分散を志向しつつ、医療・介護分野等において積極的な保険引受を行なう
- 資産運用では、負債も考慮した金利リスクの制御を基本としつつ、資産運用リスクにおけるリスク間の分散確保などを図りながら、運用手段の多様化等許容できるリスクの範囲内で収益効率を重視したリスクテイクを行なう
- グループ事業では、将来に向けた持続的成長の確保や国内生保事業へのリスク集中回避といった目的からのリスクテイクを行なう

資本配賦運営



- ※1 環境変化等に対応し、「健全性」を確保するために一定の資本を留保
- ※2 重要な子会社には直接の資本配賦を実施
- ※3 健全性確保の観点および案件の確定していない新規投資(M&A)等によるリスクテイクに備えて、経営で留保する資本

グループ経営におけるERMの活用

グループ経営の観点では、当社およびグループ会社でのグループリスクアペタイトの共有や重要な子会社に対する資本配賦により定性・定量の両面からガバナンスを効かせる枠組みを構築しています。

トップリスク

当社は、リスク事象の影響度と蓋然性(頻度)に基づき、潜在的なリスクを含め、重要度の高いリスク事象を「重要リスク」として抽出し、そのなかから経営として事業年度1年間で最も注視すべきと認識したリスク事象を「トップリスク」として設定する運営を行なっております。

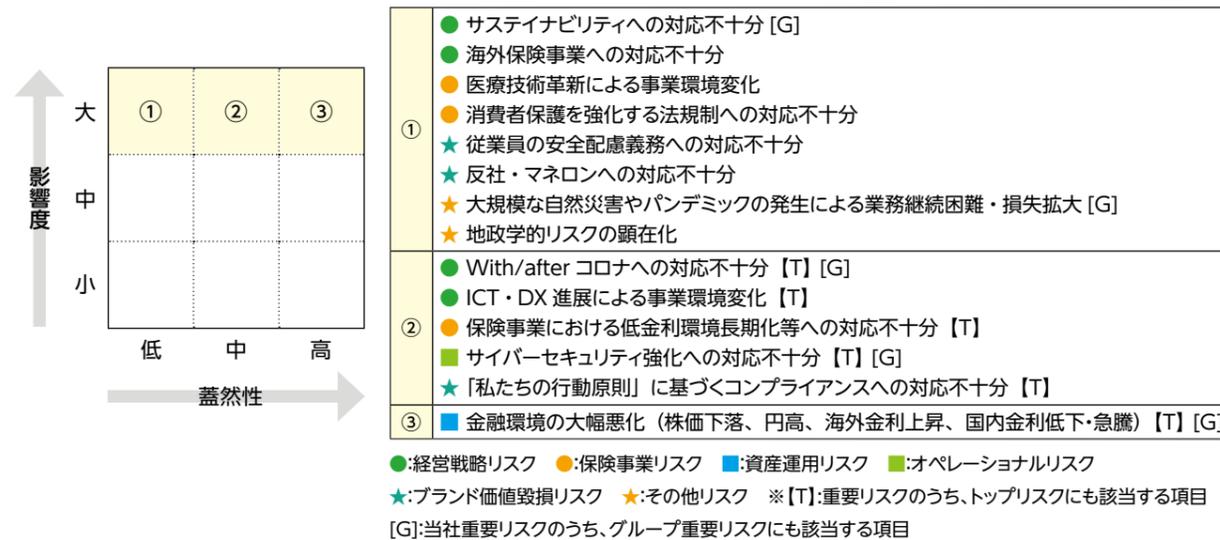
経営計画の主要構成項目である重点実施事項に定め、その状況のモニタリングを行なう等、必要な対策をあらかじめ講じてリスクをコントロールし、リスクが顕在化した場合に機動的な対応が可能となるよう管理しています。

2022年5月現在、以下を2022年度のトップリスクとして設定しています。

設定した「トップリスク」への対応策については、年度

トップリスク	対応する重要リスク
・コロナを契機としたお客さまの意識・行動の変化への対応不十分	・With/after コロナへの対応不十分
・金融環境への対応不十分	・保険事業における低金利環境長期化等への対応不十分 ・金融環境の大幅悪化(株価下落、円高、海外金利上昇、国内金利低下・急騰)
・MYリンクコーディネーター制度でめざすコンプライアンス違反の根絶への対応不十分	・「私たちの行動原則」に基づくコンプライアンスへの対応不十分
・社会のデジタルシフトの加速等、事業環境変化への対応不十分	・ICT・DX進展による事業環境変化 ・サイバーセキュリティ強化への対応不十分

▶ 2022年度重要リスクの影響度・蓋然性



リスク管理体制

当社では、全社的なリスク管理体制の整備・推進、リスク管理状況の把握・管理、種類別リスクごとの「リスク管理種類別統括部署」「リスク管理主管部署」への専門的助言等を行なう部署として「リスク管理全体統括部署」(リスク管理統括部)を設定し、統合的にリスクを管理する体制をとっています。また、経営会議の諮問機関としてリスク管理検証委員会を設置し、リスクの定期的なモニタリング(監視)、適切なコントロールを行なっています。

さらに、監査部監査、監査委員会による監査、監査法人による外部監査などにより、リスク管理体制・機能の適切性・有効性等を検証し、リスク管理のいっそうの実効性確保に努めています。

統合リスク管理

種類別リスクを統合して捉えたリスクに加え、潜在的なリスクを含む会社経営に与える影響が大きなリスクに

についても認識のうえ、定量的・定性的なリスク評価、モニタリング、リスクコントロール活動といったリスク管理プロセス(PCDAサイクル)を通じて、事業全体の統合リスク管理を推進しています。また、リスクテイク戦略の妥当性を検証するプロセスであるORSA(自己資本充実度評価)についても、統合リスク管理の中核的手法の一つとして実施しています。

加えて、グループ事業の拡大をふまえて、グループリスク管理基本方針を制定し、重要リスク管理およびリスク量の計測等をグループベースで実施するなど、グループ全体のリスクを俯瞰し、管理する枠組みの整備を推進しています。

なお、こうしたリスク管理状況については、リスク管理検証委員会、経営会議、取締役会へ定期的に報告しています。

ALMリスク管理

保険契約に基づく保険金・給付金等(負債キャッシュフロー)の特性に応じた資産運用を行なうこと、また、資産運用の環境を商品設計・販売戦略等に適切に反映させていくことがALM(Asset Liability Management)によるリスク管理の基本的な役割です。

当社では、ALMを重要な経営管理手法の一つと位置づけ、資産と負債の乖離(ミスマッチ)の適切な管理に取り組んでいます。

重要リスク管理

「金融環境の大幅悪化(株価下落、円高、海外金利

上昇、国内金利低下・急騰)」や「大規模な自然災害やパンデミックの発生による業務継続困難・損失拡大」など、リスクの影響度と蓋然性により会社経営に与える影響が大きいと評価される事象を重要リスクとして特定しています。リスクの特定においては、事業環境にとどまらず「気候変動リスク」のような当社を取り巻く広義の外部環境の変化をヒートマップにより確認し、経営陣インタビューやブレインストーミングを通じたトップダウンの洗い出し、およびリスク管理種類別統括部署による種類別リスク管理の視点によるボトムアップの洗い出しなどにより、網羅的に実施しています。

特定した重要リスクについては、予兆指標等を適切にモニタリングし、定期的に経営へ報告するとともに、あらかじめ必要な対策を講じることで、リスクが顕在化した場合にも機動的な対応が可能となるよう、リスク管理プロセスを推進しています。

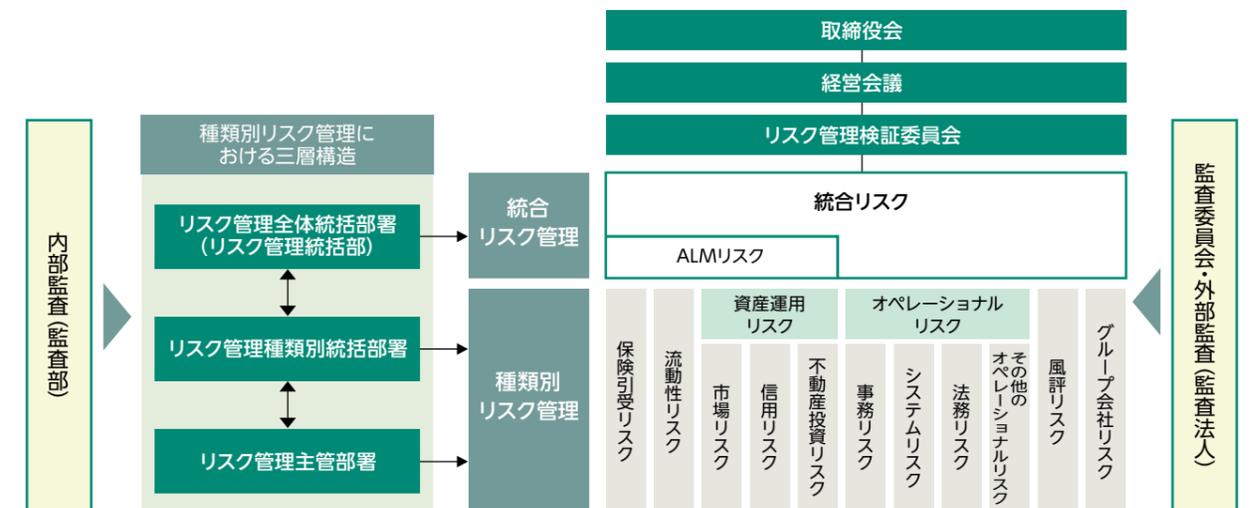
ストレステストの実施

経済環境の極度の悪化や地震等の大規模災害などバリュエーション・アット・リスク(VaR:最大予想損失額)では計測が困難なシナリオを想定したストレステストを実施し、当社の資産・負債に与える影響や保険金等のお支払いの増大の程度などを多面的に分析しています。

ストレステストの結果は、リスクテイク戦略の妥当性検証や財務基盤の強化等の検討に活用しています。

※バリュエーション・アット・リスク(VaR):一定の期間内に、一定の確率で、対象となるポートフォリオに生じ得る最大予想損失額です。統計的な分析により、各資産のリスクを金額として統一かつ明確に把握できる利点があります

▶ リスク管理体制の概要



種類別リスク管理

リスクの発生要因などにより、リスクを分類して管理しています。リスク特性に応じ、新たなリスク事象の発見に努めるとともに、特定されたリスク事象を定量的・定性的に評価し、必要に応じてコントロール策を適切に実施することにより、リスク管理を推進しています。
(各種別リスク管理の取組みは、P.195をご覧ください)

▶種類別リスクの定義

種類別リスク	リスクの定義	
保険引受リスク	経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより、当社が損失を被るリスク	
流動性リスク	資金繰りが悪化し、資金の確保に通常よりも著しく低い価格での資産売却を余儀なくされることにより、当社が損失を被るリスク	
資産運用リスク	市場リスク	金利、為替、有価証券等の価格等さまざまな市場のリスクファクターの変動により、保有する資産(オフ・バランスを含む)および負債の価値が変動し、当社が損失を被るリスク、および資産から生み出される収益が変動し、当社が損失を被るリスク
	信用リスク	信用供与先の財務状況の悪化等により、保有する資産(オフ・バランスを含む)の価値が減少ないし消滅し、当社が損失を被るリスク
	不動産投資リスク	賃貸料等の変動等を要因として不動産にかかる収益が減少する、または市況の変化等を要因として不動産価格自体が減少し、当社が損失を被るリスク
オペレーショナルリスク	業務運営において、主として人材、プロセス、システム、外部事象に起因して、お客さままたは当社が損失を被るリスク	
その他のオペレーショナルリスク	事務リスク	役職員および保険募集人が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより、お客さままたは当社が損失を被るリスク
	システムリスク	コンピュータシステムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い、お客さままたは当社が損失を被るリスク、およびコンピュータが不正に使用されることにより、お客さままたは当社が損失を被るリスク
	法務リスク	当社の各部署における決裁によって生じる、①当社が、法令に抵触することにより、法令上の責任を問われ、当社が損失を被るリスク、②当社が、合理的な理由なく当社にとって著しく不利益な契約等を締結することにより、当社が損失を被るリスク
	その他のオペレーショナルリスク	業務運営において、主として人材、プロセス、システム、外部事象に起因して、お客さままたは当社が損失を被るリスクのうち、事務リスク、システムリスク、法務リスク以外のリスク
風評リスク	当社または生命保険業界に関する悪評・信用不安情報等が、マスコミ、インターネット等の媒体を通じ保険契約者、その他社会一般等に広がり、当社の業績に悪影響が生じること等により、当社が損失を被るリスク	
グループ会社リスク	グループ会社で発生した事象により、お客さままたは当社グループが損失を被るリスク	

大規模災害等への対策

経営に対し著しく大きな影響を与える事象の発生およびその発生を予見しうる状況を「危機」と定義し、「危機管理基本方針」および「危機管理基本規程」等を定めて危機発生時に迅速な対応ができるように準備しています。

2014年4月から、当社の本社機能(東京都)の麻痺、およびメインシステムが停止した場合等の、甚大・深刻な被災を想定した事業継続計画(BCP*)を整備し、保険会社としての

公共的・社会的責任を果たすため、お客さまへ迅速・確実に保険金等をお支払いする態勢としています。

BCPに基づく諸訓練を継続的に実施し、その実効性を検証するとともに、訓練結果の評価をふまえた見直し・レベルアップ等、BCPに係る「PDCAサイクル」を推進しています。

※BCP(Business Continuity Plan): 大規模な災害や事故、テロ攻撃、システム障害などが発生した際も、事業の中断を最小限にとどめ、早期に事業を再開するために事前に策定する行動計画

コンプライアンス

当社では、コンプライアンスとは「法令・社内規程等のルールを遵守することにとどまらず、社会的良識に基づいて公正・誠実に行動すること」、すなわち、「『私たちの行動原則』に沿った行動を心掛け、自らの行動が人に一番やさしい行動であるか、フェアプレーを貫いているかを考えて、

実践すること」であると考えています。また、企業ビジョンの「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」を実現するためには、役職員一人ひとりがコンプライアンスを実践することが前提であるとの考えのもと、コンプライアンスを推進しています。

コンプライアンスに関する方針・規程等

「グループ内部統制基本方針」に基づき、明治安田生命グループのコンプライアンスを推進するにあたっての基本的な事項を定めた「グループコンプライアンス基本方針」を制定しています。この基本方針では、業務遂行のあらゆる面においてコンプライアンスが最優先されると認識し、国内外の適用される法令、国際規範および社内規程等を遵守することはもとより、社会的良識に基づいて公正・誠実に行動すること、お客さまに最適な商品と質の高いサービスを提供し、お客さまの信頼にお応えするためにコンプライアンスを実践すること等を基本的な考え方としています。

このほか、コンプライアンスに関する各種方針・規程を制定するとともに、日々の業務において遵守すべき法令や社内ルール等を「コンプライアンス・マニュアル(手順・解説書)」に掲載し、全役職員に周知・徹底を図っています。なお、重要な方針・規程・マニュアル等については、経営会議や取締役会にて決定しています。

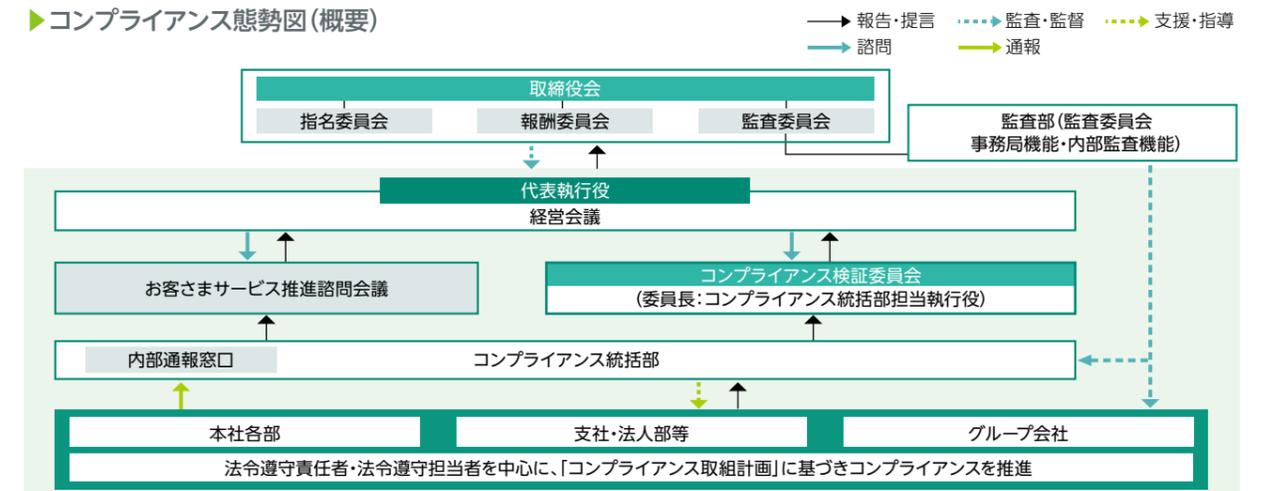
コンプライアンス態勢

明治安田生命グループ全体のコンプライアンスに関する事項を一元管理する部署をコンプライアンス統括部と定め、コンプライアンス態勢の整備・高度化を推進するとともに、全所属に配置した法令遵守責任者・法令遵守担当者と連携し、コンプライアンス教育、不適正事象の未然防止策の推進、不適正事象が発生した場合の対応等を実施しています。

110番)を設置しています。さらに、職場環境の相談窓口として、社内に「LC・MYRA専用職場環境相談窓口」「事務職員専用相談窓口」を設置しています。

また、明治安田生命グループ全体のコンプライアンス態勢の検討や業務執行部門への適切な提言を実施するため、「コンプライアンス検証委員会」を設置するとともに、社外委員を含む「お客さまサービス推進諮問会議」を設置し、お客さま志向の前提となるコンプライアンスに関する態勢整備・高度化策のうち重要な事項について諮問・報告する態勢としています。

▶コンプライアンス態勢図(概要)



コンプライアンスの推進

当社では、コンプライアンスを推進するため、各所属がコンプライアンス・リスクオーナーであることを認識し、法令遵守責任者等による自律的かつ継続的なPDCA運営により実効性を高め、めざす姿の実現に向けて取り組んでいます。具体的には、年度経営計画等の重点実施事項・評価指標の完遂をめざし、支社・法人部といった組織種別ごとにリスク実態に応じた重点取組領域を定め、各所属が具体的取組事項を策定・実行する「コンプライアンス取組計画」を実施しています。「コンプライアンス取組計画」では客観的な評価指標を設定し、年度末に評価指標の達成可否をもとに評価を行ない、所属ごとの

進捗状況を経営会議や取締役会に定期的に報告しています。

コンプライアンス統括部では、「コンプライアンス取組計画」の進捗状況を定期的にモニタリングし、適切にフォローすることで、各所属のPDCA運営を後押ししています。

全役職員に対するコンプライアンス教育については、「私たちの行動原則」(倫理観)にもとづいた討議型研修等、ルールベースとプリンシプルベースを適切に組み合わせた教育を継続的に実施しています。

また、社内報やイントラネット等を活用し、コンプライアンスに関する情報を継続的に発信しています。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策をはじめとした金融犯罪対策等の推進および反社会的勢力への対応

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策をはじめとした金融犯罪対策および反社会的勢力との関係遮断を推進・徹底することは、お客さまや社会から信頼いただける会社づくりのための重要事項であるとともに、企業としての社会的責任であると認識しています。

そのため、「グループコンプライアンス基本方針」において特に推進すべきコンプライアンス項目として掲げ、コンプライアンス統括部担当執行役を責任者とし、コンプライアンス統括部を中心に適切な措置を講じるよう努めるとともに、「コンプライアンス検証委員会」において関係各々が定期的に対応状況等の確認を行なっています。

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策をはじめとした金融犯罪対策等の推進

マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策については、金融庁「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」や、監督当局等によるその他の公表情報をふまえて、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策対応規程」に沿った管理態勢の高度化を推進しています。

また、「グループ利益相反管理基本方針」を制定し、当社とお客さま、またはお客さまとお客さま以外の第三者(他のお客さま等)との間で利益相反が生じるおそれのある取引を適切に管理することで、お客さまの利益を不当に害することを防止する態勢を整備しています。

その他、贈収賄防止、インサイダー取引等の防止についても、社内規程を制定、態勢を整備しています。

反社会的勢力への対応

所属ごとに反社会的勢力への対応を行なう責任者および担当者を任命し、組織として適切に対応する態勢を整備しています。反社会的勢力との関係を遮断するための具体的な対応として、2012年4月に普通保険約款に暴力団排除条項を導入したほか、保険取引以外においても暴力団排除条項を含む契約締結を行なうなど、継続的な対応を実施しています。

その他、反社会的勢力に関する情報等の一元管理に努めるとともに、「不当要求防止責任者講習」の受講促進、警察・弁護士等の外部機関との連携、諸会議・WEB研修等を通じた教育・指導を実施しています。

情報管理

当社の個人情報保護に関する基本的な考え方等を定めた「個人情報の保護に関する方針」を制定し、当社公式ホームページ等で開示しています。また、外部へ

業務を委託する場合も含め、情報の取得から廃棄までの各管理段階において諸対策を講じるなど、情報管理態勢の整備を推進しています。

ITガバナンス態勢の整備

当社は「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、さまざまな業務プロセスを構築していくにあたりITの積極活用を推進しており、経営会議等において規程等を定め取締役会に適宜報告を行なうITガバナンス態勢を構築しています。

システム開発にあたっては、お客さまのニーズにあった高品質な商品・サービスを継続的に提供するため、経営戦略等と整合する開発や、経済効果の測定(ROI)の運用等を通じて投資効果の高い開発を計画化しています。そして、高品質な業務プロセスの構築に向けて、最適なシステムリソースの組み合わせと、徹底したシステムリスク

発生の抑制対応のもと、開発管理に取り組んでいます。

2021年度は、競争優位創出や事業拡大などの成長分野を中心に約300億円のシステム開発を実施しています。

具体的には、非対面プラットフォームである「MYほけんページ」の機能拡充、お手続き範囲の拡大やWEB申込スキームの高度化など、「人」と「デジタル」の融合によるさらなるお客さまの利便性向上に向けたシステム開発を推進しました。また、システム運用費が増加するなか、システム資産の総量管理を目的に、その活用・効果をふまえたメニューの閉鎖やシステムの削除等、システム資産削減に向けた取り組みを実施しています。

IT投資領域		投資割合
ビジネス領域	経営戦略等の実現や既存システム機能の拡充等を目的とした投資	7割
	うち競争優位創出や事業拡大などの成長分野	6割
システム領域	業務継続の視点による、機能的なシステム基盤構築のための投資	3割

お客さまのご契約を守るための取組み

お客さまに関する情報を保護するために、MYリンクコーディネーター等(営業職員)が使用する営業端末「マイスタープラス」、社用スマートフォン「MYフォン」、「決済端末」には、お客さまの情報を保持しない仕組みをはじめ、電子記録媒体利用の制限や社外とのデータ通信の暗号化等の情報漏洩防止対策を継続的に強化しています。

また、情報セキュリティ管理レベルのいっそうの高度化を図るために、情報システム部門では情報セキュリティマネジメントシステム*を導入しています。なお、社外からのサイバー攻撃に対しては、攻撃発生時の実務対応等を担当する専門体制(CSIRT)を整備のうえ、社外の情報

共有機関等を通じた情報収集や被害極小化に向けた対応手順の見直し、定期的な訓練等を実施しています。

また、当社は大規模災害等発生時にもお客さまへの保険金・給付金のお支払い等の重要業務を継続するため、事業継続計画(BCP)を整備しています。万一の際は本計画に基づいてバックアップシステムを稼働し、重要業務を継続する仕組みを構築しています。

*情報セキュリティの国際規格ISO27001に準拠した情報セキュリティマネジメントシステム。クラウドサービス上の情報システムにおいて、ISMSおよびISMSクラウドセキュリティの認証を取得

ディスクロージャー

「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、経営の透明性を高めるため、「情報開示に関する方針」を

制定し、株式会社標準に向けた積極的な情報開示の充実に努めています。

情報開示に関する方針

1. 自主的な情報の開示

当社は、お客さま・社会からのいっそうの信頼を得るため、経営および財務等に関する情報を自主的に開示いたします。

2. 適切・公平な開示

当社は、お客さま・社会に対して、適切・公平に情報を開示いたします。

3. 社内態勢の整備

当社は、情報を遅滞なく継続的に開示するため、社内態勢の整備・充実に努めます。

ディスクロージャー関連資料

1979年に、生命保険業界ではじめてのディスクロージャー資料を作成し、以後、法定ディスクロージャー資料「明治安田生命の現況【統合報告書】」をはじめ、さまざまな機会を通じて、経営状況について開示を進めています。

また、当社経営活動や健全性・業績などをわかりやすく紹介した小冊子「明治安田インフォメーション」や「団体年金保険に関するご報告」「Annual Report」等、目的に応じたディスクロージャー関連資料も作成しています。



明治安田生命の現況【統合報告書】



明治安田インフォメーション



団体年金保険に関するご報告

ホームページによる情報提供

商品・サービス、各種お手続きの方法、会社情報などをホームページを活用して積極的に提供しています。また、統合報告書や決算情報も公開しています。

明治安田生命ホームページ

<https://www.meijiyasuda.co.jp/>

明治安田生命

検索



ステークホルダーとの絆

お客さまとの絆

お客さま志向経営を推進する取組み	114
営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み	116
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂)の取組み	118
IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取組み	120
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取組み	121
販売チャネルの多様化と新たなマーケット開拓	124
確かな安心と豊かさをお届けする商品・サービス	126
イノベーション創出への貢献	129
介護保障・サービスの充実に向けた取組み	130
法人のお客さまへの商品・サービス	132

地域社会との絆

地域・社会貢献活動	134
-----------	-----

未来世代との絆

環境問題への取組み	135
こどもの健全育成	139
財団等を通じた社会貢献活動	140

働く仲間との絆

能力・キャリア開発の支援	141
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	142
人権の尊重	144
健康的な職場環境づくり	146
企業風土の醸成	148

お客さま志向経営を推進する取組み

当社は、「明治安田フィロソフィー」に基づく「お客さま志向の業務運営方針—お客さま志向自主宣言—」を策定し、お客さまの最善の利益が図られるよう、お客さま志向の業務運営に取り組んでいます。

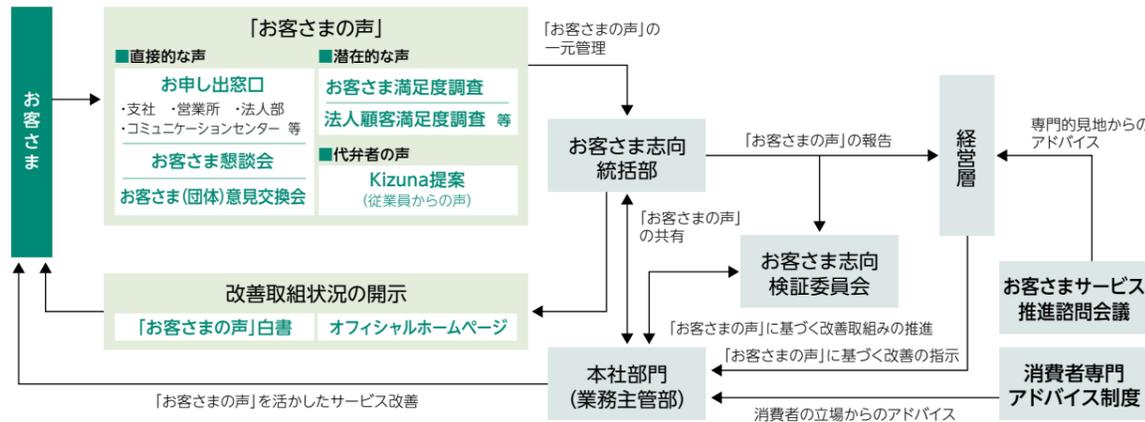
具体的には、お客さまニーズを的確に捉えたクオリティの高い商品・サービスの開発や、お客さまに寄り添ったあたたかいアフターフォロー、保険金・給付金等の確実なお支払い等に努め、お客さま志向をすべての業務で徹底しています。

この方針に基づく当社のお客さま志向の取組みが評価され、2018年11月には、消費者庁が創設した「消費者志向経営優良事例表彰」において「消費者庁長官表彰」を受賞しました。



「お客さまの声」を経営に活かす仕組み

「お客さまの声」を経営に活かす仕組み



直接的な声 – お客さまからの申し出

「お客さまの声」を経営に活かすため、お客さまから全国の支社・営業所・法人部・コミュニケーションセンター等に寄せられた申し出は、全国の拠点をネットワークで結ぶ「お客さまの声システム」等を通じて「お客さま志向統括部」が一元管理しています。特に、申し出のうち「不満足の原因があったもの」をお客さまからの苦情と位置づけ、不満足の解消に努めています。

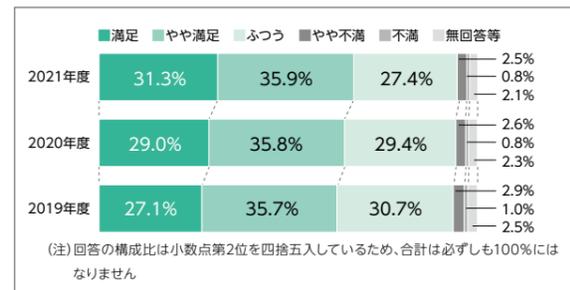
代弁者の声 – Kizuna提案

お客さまと身近に接する従業員が、日常業務を通じてお客さまの立場から気付いたことを社内にて提案し、サービスを改善する活動を実施しています。

潜在的な声 – お客さま満足度調査

お客さまからの直接のお申し出以外に、個人保険のお客さまに対して、当社の商品・サービス等について満足度を伺う「お客さま満足度調査」を2006年度から毎年実施し、お客さま満足度を継続的に調査しています。

「お客さま満足度調査結果(総合満足度)」※



※法人のお客さまに対しては、別途「法人顧客満足度調査」を行なっています

「お客さまの声」に基づく業務改善取組み

集約された「お客さまの声」は、その内容を分析し、業務改善への取組みにつなげるとともに、経営層に対して定期的に報告されています。

具体的には、経営会議および「お客さまの声」にかかわる

部門横断組織である「お客さま志向検証委員会」において、改善策を検討し、よりいっそうのサービス向上に取り組んでいます。

2021年度 お申し出(苦情)分類別件数

(単位:件)

苦情分類	2021年度(占率)	(ご参考)2020年度(占率)
新契約	4,736 (12.0%)	4,354 (12.1%)
収納	2,320 (5.9%)	2,362 (6.5%)
保全	14,731 (37.2%)	13,016 (36.1%)
保険金・給付金	6,570 (16.6%)	6,273 (17.4%)
その他	11,262 (28.4%)	10,097 (28.0%)
苦情合計	39,619 (100.0%)	36,102 (100.0%)
お客さまお申し出合計	431,340	372,682

改善策をお客さまの立場から考える取組み

お客さまサービス推進諮問会議

お客さま志向の取組内容や、その前提となるコンプライアンス事項に関する態勢整備などを審議・検証する第三者機関として「お客さまサービス推進諮問会議」を設置しています。

社外の専門家から、お客さま満足度を高めるための改善策等のご意見をいただき、経営に反映させています。

諮問会議での審議内容等は、開催の都度、当社ホームページに掲載して社外公表しています。

消費者専門アドバイス制度

消費生活センター等で相談業務に携わる有資格者や、企業のお客さま対応部門の経験者、消費者関連団体の役職者等に「消費者専門委員」を委嘱し、消費者の立場からご意見・アドバイスをいただき業務改善に活かしています。

消費生活アドバイザー資格の取得

お客さま志向の価値観を身に付けた人財づくりが重要という認識のもと、「消費生活アドバイザー」資格の取得に取り組んでいます。

2022年4月1日現在における資格登録者は484人です。

「お客さまの声」白書の発行

当社に寄せられた苦情、ご意見、ご要望など、さまざまな「お客さまの声」の実態をご報告するとともに、「お客さまの声」を活かした当社の業務改善取組みをまとめた「「お客さまの声」白書」を2006年度から毎年作成しています。

2018年度からは、「お客さま志向の業務運営方針—お客さま志向自主宣言—」に基づくお客さま志向の具体的な取組状況を、当白書のなかでご報告しています。

当白書は、当社ホームページに掲載して社外公表しています。なお、CO₂排出量削減等、環境への負荷低減への

取組みの一環として、2022年度から冊子の作成を廃止し電子化しました。



「お客さまの声」白書

営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取り組み

質の高いコンサルティング活動の充実

市場調査の結果、生命保険のご検討にあたっては、「社会保障制度に関する知識」や「ライフステージに応じた必要な保障」に対する情報提供をお客さまが望まれていることが改めてわかりました。

これをふまえ、生命保険のご加入に際して、公的年金・医療保険等に関する「社会保障制度」の情報提供および、人生に潜むリスクに対して自助努力で備えるべき必要な保障額を対面・非対面で確認できる「必要保障額シミュレーション」を活用しています。また、商品の保障内容だけでなく、「最適な保障」「最新の保障」「健康増進型保険の

価値」をご提供するという3つの特徴や、当社が重視する「充実したアフターフォロー」「MYミューチュアル配当」といった「ベストスタイル」のコンセプトをご理解いただくため「ベストスタイル コンセプトパンフレット」のご説明を実施しています。このような取り組みを通じて、納得感や安心感を持って生命保険にご加入いただけるよう努めています。

加えて、WEB上で実施するお客さま向けセミナーの充実により、お客さまの都合がよいタイミングで必要な情報を確認いただく機会をご提供しています。



社会保障制度をご説明のうえ、お客さまに応じた必要保障額のご案内



社会保障制度ご説明BOOK

必要保障額シミュレーション

「安心サービス活動」「健活サポート活動」によるアフターフォローの充実

「定期点検活動」を柱とした「安心サービス活動」

営業端末「マイスタープラス」の画面上で、契約内容の説明や保険金・給付金のご請求の有無の確認、お客さまのご意向をふまえた保険のアドバイス等を行なうことができる「定期点検メニュー」を活用し、お客さま一人ひとりに応じたアフターフォローを提供します。

なお、「ベストスタイル」にご加入いただいたお客さまには、アフターフォローを解説した冊子「安心ロードマップ」をお届けし、ご加入の保険がご自身の“今”に「最適・最新」な保障となっているかを確認いただくことでアフターフォローの価値や重要性をお客さまに感じていただけるよう取り組んでいます。

お客さまに寄り添う「健活サポート活動」

2019年4月から「みんなの健活プロジェクト」が本格展開し、健康を「知る」「つくる」「続ける」のサイクルを通じてMYリンクコーディネーター等(営業職員)がお客さまの健康増進を継続的にサポートします。

特に「ベストスタイル 健康キャッシュバック」にご加入のお客さまには、健康サポート・キャッシュバックのお受け取り

のために必要な健康診断結果の提出手続きのサポートのみならず、健康診断結果をもとに「MY健活レポート」を作成し、健康増進に役立つ情報をまとめて提供します。



「MY健活レポート」とは、毎年のキャッシュバック手続き時に提出いただいた健診結果データを活用したお客さまごとの健康情報サイトです

- ※ 年単位の契約応当日以降に健康診断の結果を提出した場合は、その健康診断の結果が当社に到達した日にお支払い(自動積立)します
- ※ 健康サポート・キャッシュバックは、当社所定の利率で積み立てておき、ご契約者から請求があった場合などにお支払いします。ただし、健康診断の結果が当社に到達した日からキャッシュバックランク(①~③)のいずれかに該当したと当社が判定するまでの期間は、その健康診断の結果に基づき積み立てられる健康サポート・キャッシュバックを請求することはできません
- ※ 健康診断の結果の提出がない場合は、健康サポート・キャッシュバックはお支払いできません

各種情報のお届け

経営活動や健全性・業績などをわかりやすく紹介した小冊子「明治安田インフォメーション」等のお届けを通じて、今後も安心してご契約を継続いただけるよう決算情報等をご確認いただく活動を行なっています。

営業職員の教育・研修体系

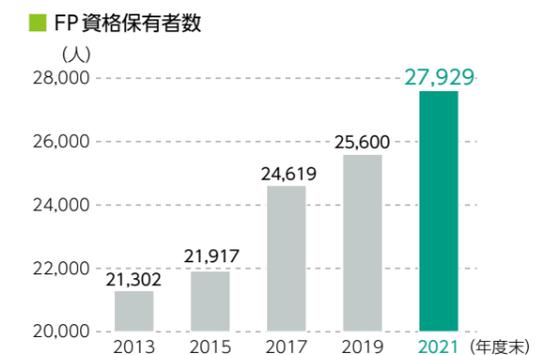
お客さま一人ひとりに寄り添ったアフターフォローを通じた、適切な情報提供やご案内、ご要望に応じたお手続きのサポートなどにより、確かな安心をお届けするMYリンクコーディネーター等(営業職員)の育成に取り組んでいます。

お客さまから選ばれる人財の育成に向け、社内教育検定制として、お客さま対応を行なううえでの基本的な知識やスキル、会社の理念、政策の仕組みなどについて、すべての営業職員に向けた統一カリキュラムによる教育を実施しています。その習得・到達レベルを確認するため、すべての営業職員を対象に「お客さま対応品質検定」を毎年実施しています。また、全社の教育レベルに格差が生じないように、備えておくべき知識・スキルを記載したテキストなどによる継続教育に加え、双方向動画通信を活用したダイレクト教育を一律で実施しています。加えて、層別に求める知識・スキルを明確化し、各期間に応じた教育を実施して、昇格・任用試験で検証を行なっています。

さらに、より充実したアフターフォローや高度なコンサルティングをお客さまに提供するために、国家資格である「ファイナンシャル・プランニング技能士」の資格取得を

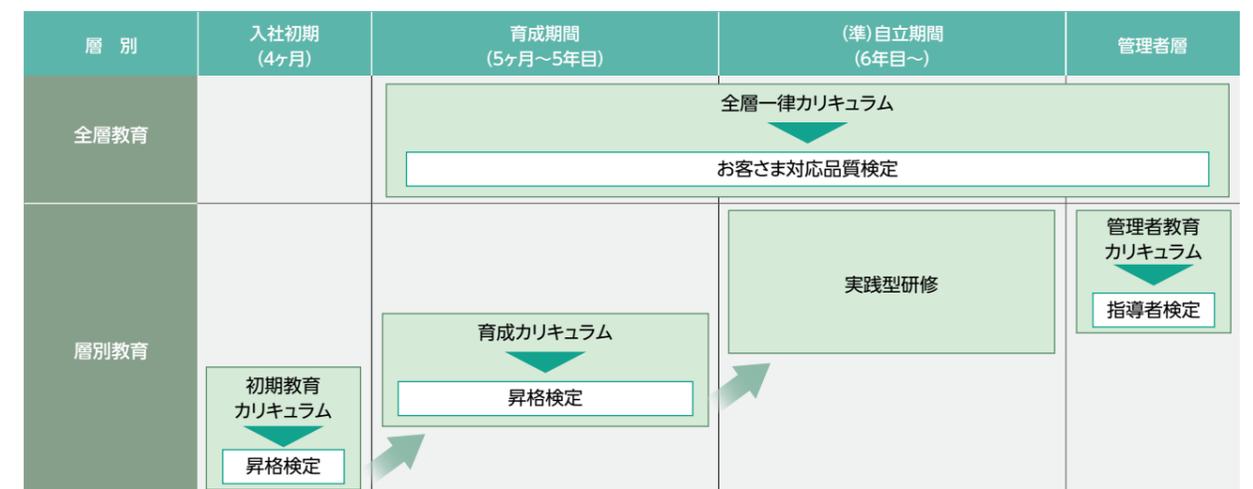
推進し、生命保険の知識だけでなく、金融商品知識や社会保障・税務知識等も備えた営業職員の育成に力を入れています。なお、2021年度末現在で27,929名の営業職員がFP資格を保有しています。

また、「みんなの健活プロジェクト」において、お客さまの健康づくりに寄り添い、応援していくため、健康に必要な一定の知識を身に付ける「健活サポーター認定プログラム」(一財)明治安田健康開発財団 認定)にすべての営業職員が取り組んでいます。



※年度末資格保有者数は、ファイナンシャル・プランニング技能士資格保有者数(CFP/AFP資格保有者数を含む)です

▶ 教育・研修体系図



📖 ファイナンシャル・プランニング技能士

ファイナンシャル・プランニングについての専門的な知識・技術を一定水準以上有していることを示す国家資格。1~3級までの資格があり、(一社)金融財政事情研究会、NPO法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会が実施する「ファイナンシャル・プランニング技能検定」に合格することによって取得できます。

「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂)の取組み

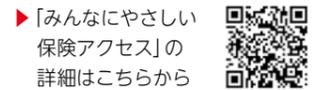
社会に暮らす人々の多様性が広がるなか、当社は、企業ビジョン「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」の実現に向け、「ご高齢の方」「障がいをお持ちの方」「性的マイノリティ(LGBTQ)の方」「外国人の方」をはじめ、さまざまなお客さまの特性にあわせたお手続き等の利便性向上に取り組んでまいりました。

2022年4月、当社がサステナビリティ経営を推進していくにあたっての「優先課題(マテリアリティ)」に「金融包摂(金融アクセスの確保等)*1」を新たに追加するとともに、これらの取組みを「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」と位置づけたうえで、「みんなにやさしい保険アクセス」として推進しています。

今後とも、「みんなにやさしい保険アクセス」にかかる各種取組みのいっそうの高度化を図ることで、お客さまとの共通価値の創造を通じた、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりへの貢献を進めてまいります。

*1 全ての人が、経済活動のチャンスをつかえるため、また経済的に不安定な状況を軽減するために必要とされる金融サービスにアクセスでき、またそれを利用できる状況(世界銀行の定義)



「みんなにやさしい保険アクセス」の対象となる取組み (2022年4月現在)

<p>ご高齢の方への取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口 自動音声による番号選択(プッシュ操作)を行なうことなく、専任担当者に直接つながる専用フリーダイヤルを設置しています。 ○保険加入時のご家族への契約内容のご説明 契約時年齢70歳以上のお客さまの保険加入にあたっては、ご家族同席をお願いしています。ご家族と一緒に契約内容をご確認いただくことで、よりご安心・ご納得いただいたうえでお申込みいただけるとともに、ご加入時からご家族に契約内容をご理解いただくことで、将来のお手続きのサポートがスムーズになります。 ○MY長寿ご契約点検制度 MYリンクコーディネーター等(営業職員)による定期的な訪問・確認活動に加えて行なう点検制度で、長寿の節目を迎えられるご契約者に、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しっかりサポートいたします。 ○MY安心ファミリー登録制度 ご契約者以外の連絡先(第二連絡先)を登録し、当社からお送りする各種手続きのご案内が届かない場合や、大規模災害等が発生して、ご契約者との連絡がとれない場合等に、第二連絡先を通じてご契約者の最新の連絡先を確認させていただき、スムーズなお手続きができるようにする制度です。 ○「MYアシスト+」(マイアシストプラス)制度 視力・聴力の低下やご病気などで、書類の記入や画面入力が困難であるなど、「ご自身でお手続きが難しいお客さま」に対して、当社職員による「代筆」、専任担当者がサポートする「アシスト・デスク」の設置、点字や二次元コードを用いた「アシスト・カード」の発行によりお手続きをサポートいたします。 ○代理請求特約 被保険者本人がご請求できない特別な事情がある場合に、代理請求人が被保険者に代わって保険金等をご請求できます。 ○事務サービス・コンシェルジュによる訪問型サービス活動 事務・サービスに関する専門知識を有する「事務サービス・コンシェルジュ」がMYリンクコーディネーター等(営業職員)とともにお客さまを訪問し、保険金のご請求などの「お手続きサポート」や「診断書取得代行」等を含む各種「サービスのご案内」をいたします。
--------------------------	--



<p>障がいをお持ちの方への取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○耳や言葉がご不自由なお客さま専用窓口 専任担当者がお電話やメールで各種お問い合わせに直接お応えいたします。 ○手話リレーサービス ビデオ通話を使って、通訳オペレーターと手話または筆談で話すことができます。 ○チャットボットサービス お手続き等に関する質問事項を文字入力すると「AIチャットボット」が自動でお答えします。 ○「MYアシスト+」(マイアシストプラス)制度(「ご高齢の方への取組み」を参照) ○代筆のお取り扱い ご自身でお手続き書類(ご請求書等)の記入が難しいお客さまに対して、本社・支社のご来店窓口のほか、お客さまのご自宅や病院等で、当社職員による代筆のお取り扱いをしております。なお、当社職員の同席のもと、ご請求権者の配偶者や三親等以内の親族の方などによる代筆のお取り扱いも承っております。 ○音声約款等 目の不自由な方など印刷物を読むのが困難な方向けに「米ドル建・一時払養老保険」の音声約款等を制作しております。 ○カラーユニバーサルデザインへの配慮 申込書・手続き書類・お客さま向け通知等について、色覚障がいをお持ちの方にも見やすいカラーユニバーサルデザイン化に努めています。 	
<p>性的マイノリティ(LGBTQ)の方への取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○同性パートナーの死亡保険金受取人等指定 一定の要件のもと、同性パートナーの受取人等への指定を取り扱うことが可能です。 ○同性パートナーによる代理人請求 被保険者がお受取りになる保険金等について、被保険者をご請求できない特別な事情がある場合に、代わりに同性パートナーの方よりご請求いただける場合がございます。 ○同性パートナーの第二連絡先登録 「MY安心ファミリー登録制度」において、一定の要件のもと、同性パートナーの方を契約者様以外の連絡先(第二連絡先)としてご登録が可能です。当社からお送りする各種手続きのご案内が届かない場合や、大規模災害等が発生して、ご契約者との連絡がとれない場合等に、第二連絡先を通じてご契約者の最新の連絡先を確認させていただき、スムーズなお手続きができるようにします。 ○契約管理における性別の取扱い お申し出により、お客さまのご要望を踏まえた登録が可能です。 	
<p>外国人の方への取組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○5か国語(英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語)によるお問い合わせ窓口 5か国語の専用フリーダイヤルを設置しています。 ○5か国語(英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語)による通訳サービス お客さまが希望する場合には、担当者とのコミュニケーションを通訳者(オペレーター)が逐次通訳することでサポートします。 ○ご説明資料の英語・中国語等での提供 外国籍のお客さま向けに海外でお支払いできない特約などの留意事項を記載したご説明資料(「外国籍のお客さまへ」チラシ)および海外渡航時のご説明資料(「海外渡航のてびき」)を「やさしい日本語」^{※2}・英語・中国語にて、ご提供いたします。 	

※2 難しい言葉を言い換えるなど、相手に配慮したわかりやすい日本語

保険金・給付金請求におけるお客さまの利便性を向上するための主な取組み

診断書取得費用相当額の当社負担を実施

保険金・給付金等の請求しやすい環境を整えることを目的に、所定の診断書（原本）をご提出いただいたにもかかわらず、保険金・給付金を全くお支払いできなかった場合、所定の要件を満たすときには、診断書1通につき所定の金額*を負担しています。

*当社所定の診断書の種類によって、金額を以下のとおりとしています
 ・診療証明書、総合障害診断書—— 7,500円
 ・入院・手術・通院証明書（診断書）、在宅療養証明書（診断書）—— 5,800円
 ・通院証明書、特定損傷治療証明書—— 3,300円

診断書の提出を不要とする請求の取扱範囲を拡大

お客さまの利便性向上、迅速なお支払いを目的に、診断書にかえて、医療機関発行の領収証等にて請求が可能な「簡易請求」の取り扱いを拡大しています。

ご請求に必要な診断書の取得が困難なお客さま向けに診断書の取得代行サービスを実施

保険金や給付金を迅速かつ確実にお支払いすることを目的に、「事務サービス・コンシェルジュ」の訪問によるお手続きサポート、ならびに診断書取得代行サービスを実施しています。

先進医療給付金の医療機関あて直接支払サービスの拡大

2018年3月から、先進医療のなかで「陽子線治療」と「重粒子線治療」を対象に、先進医療給付金の医療機関あて直接支払サービスを開始しています。このサービスの開始により、お客さまには高額な一時的な技術料のご負担なく、安心して治療に専念いただけるようになりました。ご利用にあたっては、一定の条件がございますので、受療前に当社にご照会ください。なお、2022年7月時点で、「陽子線治療」や「重粒子線治療」を行なう23の医療機関でご利用できます。

非対面での給付金請求をご希望されるお客さま向けに、従来よりもかんたん、便利にお手続きいただけるサービスを開始

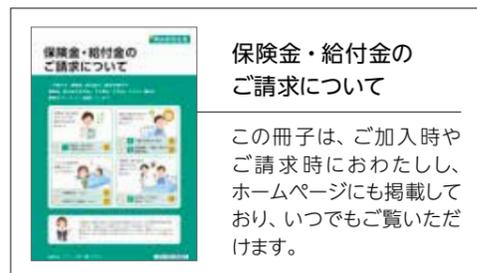
2022年1月から、請求内容を当社担当者が事前に入力し、「MYほけんページ」へ転送するサービス「自分でMY簡単サポート〜かんサポ〜」を開始しています。

このサービスの開始により、お客さまは「MYほけんページ」にて請求内容を確認し、提出書類を撮影・アップロードするだけで、お手続きを完了いただけるようになりました。

お客さまへのご説明を充実させるための主な取組み

冊子「保険金・給付金のご請求について」によるご説明

保険金・給付金等のご請求手続きおよびお支払いする場合・お支払いできない場合の事例を紹介した冊子「保険金・給付金のご請求について」を用いて、ご説明の充実に努めています。なお、この冊子はカラーユニバーサルデザインマークを取得しています。



保険金・給付金のご請求について

この冊子は、ご加入時やご請求時にお渡しし、ホームページにも掲載しており、いつでもご覧いただけます。

ご請求に必要な提出書類のご説明

必要書類をわかりやすくまとめた案内チラシ「ご請求のご案内」を請求書とともにおわたししています。また、一定条件のもと、一部提出書類の省略等によるご請求の簡素化を実施しています。

ご相談窓口・不服申立制度の設置

保険金・給付金のお支払結果のお問い合わせやお申し出に対しては、支払業務担当部署とは別の専門スタッフが電話で対応させていただく「支払相談室」を設置しています。また、支払相談室による説明ではご納得いただけない場合、社外弁護士が中立的な第三者の立場でご相談をお受けする「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」を設置しています。

「お支払明細書」によるご説明の充実

保険金・給付金等のお支払後にお客さまに送付する「お支払明細書」について、金額の算出根拠や支払項目に対する説明などを掲載し、よりわかりやすくおまとめした内容としています。

保険金・給付金のお支払件数等について

「保険金等のお支払状況について」「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度のご利用状況」を継続的に開示しています。

▶ 2021年度 保険金等のお支払状況について（保険金等のお支払件数、お支払非該当件数および内訳）

（単位：件）

区分	保険金					給付金					合計	
	死亡 保険金	災害 保険金	高度 障害 保険金	その他	合計	死亡 給付金	入院 給付金	手術 給付金	障害 給付金	その他		合計
お支払件数	68,348	899	2,017	29,390	100,654	16,130	575,592	178,575	494	192,835	963,626	1,064,280
お支払非該当件数合計	197	14	1,068	2,479	3,758	36	1,081	13,871	126	1,298	16,412	20,170
詐欺取消・詐欺無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
不法取得目的無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
告知義務違反解除	42	0	2	42	86	0	168	57	0	53	278	364
重大事由解除	0	0	0	1	1	0	8	0	0	3	11	12
免責事由該当	155	9	4	8	176	36	100	19	0	35	190	366
支払事由非該当	0	5	1,062	2,428	3,495	0	805	13,795	126	1,207	15,933	19,428
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

*上記件数は、個人保険・個人年金保険・団体保険等の合計です

*「お支払非該当件数」には、お支払事由となる所定の入院日数に満たないご請求など、ご提出いただいた書類（診断書等）から、約款上明らかに非該当となる件数は含んでいません

*「お支払件数」には、満期保険金・生存給付金・一時金・L.A.ボーナス・ペイバック等、支払査定を要しないものを含んでいません

▶ 2021年度「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」ご利用状況

ご利用はありませんでした。

*2006年3月28日の制度設置からのご利用は159案件、うち決定変更となったものは44案件です

販売チャネルの多様化と新たなマーケット開拓

銀行等金融機関窓口販売の取組み

全国の金融機関で当社の生命保険商品をお取り扱い

全国の金融機関等（銀行、信用金庫、証券会社、労働金庫、信用組合）と募集代理店委託契約を締結し、終身保険や個人年金保険等を販売しています。また、金融機関等との募集コンプライアンスに関する定期的な意見交換等を通じ、お客さまのご意向に沿った商品提案を行なえる保険募集管理態勢の維持・高度化に取り組んでいます。



※ 金融機関窓口販売商品の一覧は、P.192をご覧ください
 ※ 販売名称は、取扱金融機関によって異なる場合があります
 ※ 市場金利情勢等によっては商品のお取り扱いが変更となる場合があります
 ※ 「外貨建・エブリパディプラス」「外貨建・一時払養老保険」「えらべる外貨建一時払終身」には、ご契約者さまにご負担いただく費用および為替リスク・金利変動リスクがあります

アフターサービス（ご契約後のお手続きやご相談）について

下記のフリーダイヤルを設けて、ご契約後のご照会、各種お手続きのお申し出などをお受けしています。

金融機関窓口販売商品のお問い合わせ窓口

明治安田生命コミュニケーションセンター
 ようこそ ハロー
0120-453-860
 月曜～金曜9:00～18:00/土曜9:00～17:00
 (いずれも祝日・年末年始を除く)

※コミュニケーションセンターとのお電話の内容は、当社業務の運営管理およびサービス充実の観点から録音させていただいておりますので、あらかじめご了承ください（当社におけるお客さまに関する情報の取り扱いについては、P.110をご覧ください）

代理店チャネルでの取組み

全国の代理店で当社の生命保険商品をお取り扱い

金融機関関係代理店・保険専業代理店等を中心とした法人代理店や税理士代理店、個人代理店等と募集代理店委託契約を締結し、代理店チャネルの体制を整備・強化しています。

法人代理店・税理士代理店では、主に、事業保障資金対策・事業承継対策や相続対策等のニーズをお持ちの経営者の方々に対しコンサルティングを実施し、生命保険の有効活用を提案しています。

個人代理店では、死亡や医療保障、さらには資産形成・老後保障対策等、多様化するお客さまのニーズに対応し、

目的にあった幅広い商品を提供するとともに、きめ細やかなアフターサービスに努めています。



代理店支援体制および研修

代理店に対する支援については、全国に代理店営業担当を配置し、代理店を直接的かつタイムリーにサポートする体制を構築しています。あわせて、代理店に対しては、インターネットを活用した代理店支援システムである「MYLINCエージェントダイレクト」を提供し、販売をサポートしています。

MYLINCエージェントダイレクト

保険販売に必要な設計書作成・手数料照会等の機能をWEB上で提供している代理店支援システムです。保険販売のサポートシステムとしてご利用いただいています。

代理店に対する研修については、代理店の特性やニーズに応じ、研修プログラムの整備を進めるとともに、コンプライアンスも含めた教材の提供、研修講師の派遣等に取り組んでいます。

今後も代理店支援体制および研修のさらなる充実を図り、お客さまニーズに適切に対応してまいります。

来店型店舗の展開

お客さまの生活スタイル・購買ニーズの多様化が進むなか、来店へのニーズに対応し、「お客さまにとってより身近な場所」で、ご契約の有無にかかわらず、どなたでも気軽にお立ち寄りいただける店舗として、来店型店舗を展開しています。

「明治安田のほけんショップ」「ほけん相談窓口」では、保険契約における各種お手続きやご相談をはじめ、医療への備え、外貨建て商品・年金商品等による資産のご活用などの専門的なコンサルティングを行なっています。利便性を高めるため、平日は20時、土曜日は19時まで幅広く営業時間を確保*するとともに、一部店舗では日曜祝日も営業し、WEB予約システムでの来店予約も受け付けています。

また、オンライン面談による非対面コンサルティングも行なっており、お客さまのご意向をふまえたサービスに取り組んでいます。

ご加入後には、保険に関する情報提供や健康関連サービス等をご利用いただけるよう、充実したアフターフォロー体制を整えています。

今後も来店型店舗を通じて多様なお客さまのニーズにお応えし、さらなるお客さまサービスの拡充に努めていきます。

※新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、当面の間、営業時間を19:00までに短縮して営業しております



明治安田のほけんショップ 船橋

インターネットを活用した販売への取組み

生命保険加入を検討する際の情報収集手段としてインターネットの利用が浸透するなか、当社においても、WEB上で検討しやすい商品として、「かんたん」「小口」「わかりやすい」をコンセプトとした「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」を中心に各種コンテンツを拡大してきました。

また、お客さまご自身で商品内容を確認・検討できるような動画や保険料シミュレーションページ等の機能の拡充も実施しています。

さらに、お客さまが保険を検討するきっかけとしてWEB・SNS上でのご案内や、LINE公式アカウントでの各種メニューを展開しており、ご自身で情報収集を行なえます。

商品を検討するにあたり、より詳細な説明や提案をご希望されるお客さまや、当社公式ホームページ上で資料のご請求等を行なっていたいただいたお客さまには、MYリンクコーディネーター等（営業職員）・「明治安田のほけんショップ」「ほけん相談窓口」の担当者等による対面・非対面でのコンサルティングを案内する取組みも展開しています。今後もテクノロジーの進化に応じた各種コンテンツの拡充や、お手続きの取扱い範囲拡大等、お客さまの利便性向上や理解促進に資する取組みを進めていきます。



当社公式ホームページ「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」

確かな安心と豊かさをお届けする商品・サービス

生命保険

お客さまの多様なニーズにあわせ、さまざまな種類の生命保険商品を販売しており、時代にあわせて毎年新たな商品を発売しています。主な商品ラインアップについてはP.192をご覧ください。

「エブリバディII」の発売 (2021年11月)

契約日から5年後に保障が増加し、将来の金利上昇時にはさらなる保障の増加も期待できる仕組みとするなど、「着実にふやしてのこしたい」お客さまのニーズによりいっそうお応えする円建一時払終身保険です。

「かんたん告知終身医療保険」の発売 (2022年4月)

持病や既往症がある方でもかんたんな告知(4つの告知項目)のみでお申し込みいただけ、一生涯の保障をご準備いただける一時金給付タイプの医療保険です。

ベストスタイル新特約「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」「入院初期一時金給付特約」の発売 (2022年6月)

ご加入後も「最適・最新」な保障をご提供するベストスタイルに新特約が登場しました。

●「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」

女性特有のがんを早期発見するためのがん検診受診から、罹患した場合の入院(手術)前の治療～再発予防のための長期にわたる治療費をサポートします。

●「入院初期一時金給付特約」

入院前の通院費用や入院初期にかかる雑費等に備えることができる一時金給付タイプの特約です。

(注)本特約は、「ベストスタイル」のほか、「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」は「メディカルスタイル F」、「入院初期一時金給付特約」は「ベストスタイル J r」、「メディカルスタイル F (J r)」にも付加可能です

注意喚起情報の提供

生命保険にご加入されるお客さまが、生命保険商品や制度等について知らなかったために不利益を被ることのないよう、お客さまへの商品説明の際、注意喚起情報の説明を徹底しています。

具体的には、「保険設計書(契約概要)」、「特に重要なお知らせ(注意喚起情報)」および「ご契約のしおり 定款・約款」にてご説明し、おわたししています(電子交付を含みます)。なお、ホームページでも「特に重要なお知らせ(注意喚起情報)」「ご契約のしおり 定款・約款」を掲載しています。

損害保険

個人のお客さま向け商品



生命保険とあわせて、家庭におけるさまざまなリスクにお応えできるよう、東京海上日動火災保険株式会社およびイーデザイン損害保険株式会社、アニコム損害保険株式会社の代理店として、みなさまの生活に密着した損害保険商品・サービスをご提供しています。

くるまの保険

トータルアシスト自動車保険

人とクルマの毎日に安心をお届けします。

イーデザイン損保の自動車保険・&e(アンディー)

インターネットで契約手続きが完了する個人向けの自動車保険です。

住まいの保険(火災・地震)

トータルアシスト住まいの保険

大切なお住まいをお守りする保険です。

レジャーの保険

トータルアシストからだの保険(ゴルフ)

ゴルフにかかわるリスクをまとめて補償する保険です。

かんたん保険シリーズ ライト! By 明治安田生命

明治安田生命おてがる自転車

自転車運転中の思わぬ事故によるおケガや賠償事故からお客さまをお守りする保険です。

明治安田生命おまもり家財

火災や地震等の自然災害から、お客さまの大切な家財をお守りする保険です。

明治安田生命おでかけ携行品

身の回り品の破損や盗難に加え、賠償事故やおケガからお客さまをお守りする保険です。

明治安田生命えがおのペット

大切なご家族ともいえるペットの通院・入院・手術等に備える保険です。

法人のお客さま向け商品



企業や団体における経営リスクへの対応や、福利厚生の実現をサポートする商品を、当社の100%出資会社である明治安田損害保険株式会社の代理店として提供しています。

福利厚生系の保険	企業財物の保険	賠償・信用リスクの保険
<ul style="list-style-type: none"> 労働災害総合保険 団体傷害保険 団体長期障害所得補償保険 等 	<ul style="list-style-type: none"> 普通火災保険 店舗総合保険 建設工事保険 等 	<ul style="list-style-type: none"> 取引信用保険 会社役員賠償責任保険 施設所有者賠償責任保険 等

(注)東京海上日動火災保険株式会社の商品もお取り扱いしています

お客さま向けサービス

コミュニケーションセンターによるお電話の受付

お電話によるご相談窓口であるコミュニケーションセンターでは、ご契約に関するさまざまなご照会・ご相談を受け付けています。

大規模災害時等への備えとして、東京と大阪の2拠点で電話の受付業務を行なっています。

コミュニケーションセンター

0120-662-332

月曜～金曜9:00～18:00/土曜9:00～17:00
(いずれも祝日・年末年始を除く)

外貨建て保険・金融機関窓口
販売商品のお問い合わせ窓口

0120-453-860

高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口
担当者に直接つながり、ゆっくり丁寧に対応いたします

0120-809-127

チャットサービス等のご案内



ホームページから、「チャットボット」や
専門オペレーターの「チャット」、
フォーム入力の「かんたんお手続きフォーム」をご利用いただけます

チャットサービス等
ご利用はこちら▶



社外からの評価

公益社団法人企業情報化協会が主催する「2021年度カスタマーサポート表彰制度」において、3年連続入賞となる「奨励賞」を受賞しました



「明治安田生命からのお知らせ」の発信

毎年、ご契約者のみなさまに、ご加入いただいているご契約内容をご確認いただくために、「明治安田生命からのお知らせ」をお送りしています。

本お知らせは、お客さまからいただいたご意見・ご要望をレイアウトや記載文言・内容等に反映し、より見やすくわかりやすい内容となるよう改善に努めています。

2021年度からは、MYミューチュアル配当の創設に伴い、対象のご契約について、ミューチュアル・ポイント、ポイント単価等を表示しています。

また、ベストスタイルのご契約者さまに対しましては、健康サポート・キャッシュバック特約のキャッシュバック金額等をタイムリーにお届けすべく、契約当日に応じた発信とさせていただきます。

なお、今年度からは、お手続き履歴・お客さまあて通知履歴ページを新設し、ご契約者さまが直近1年間で実施されたお手続きの履歴等を掲載しています。

お客さま専用サイト「MYほけんページ」

「MYほけんページ」^{※1}は、「いつでもどこでも」契約内容の確認や、各種お手続きをWEB上にて実施いただける、お客さま専用サイトです。

2022年1月からセキュリティ強化のため、お手続きの際のワンタイムパスワード認証を導入しました。また、目的の画面にスムーズに遷移できるわかりやすい画面構成や、より視認性の高いデザインへ見直しを順次実施しております。

<MYほけんページの機能>

●各種お手続き

保険の設計プランの確認からご契約のお申込み手続き、給付金のご請求、住所変更等のお手続きをWEB上で完結できます。

●「ご加入者専用サービス」のお申込み

健康・医療に関するさまざまなサービスのお申込みや各種の優待をご利用できます。

●「健活」への取組みをサポート

ご提出いただいた健康診断結果をもとに、最大で今後10年間の疾病リスク予測や健康年齢[®]等を確認できる「MY健活レポート」^{※2}の閲覧ができます。

また、「MYほけんアプリ」^{※3}では、生体認証（指紋等）を活用し、より安全に「MYほけんページ」へログインいただけるほか、日々の歩数・睡眠状況の管理、ご契約や健康に関するお知らせを確認いただくことができます。

さらなる利便性向上に向けてコンテンツの順次拡充を予定しています。

※1 「MYほけんページ」のご利用には、契約者にID、ログインパスワードおよび暗証番号をご登録いただけます（未成年・法人契約等のお客さまを除く）

※2 「MY健活レポート」の作成は、対象商品にご加入のお客さまのみとなります

※3 アプリのご利用には、「MYほけんページ」のご登録が必要になります



「MYほけんページ」

「MYほけんアプリ」

みんなの健活サービス

「みんなの健活サービス」は「みんなの健活プロジェクト」の一環として、当社が提供のご加入者専用サービスです。

がんや生活習慣病のリスクをご自宅で簡単に調べることができる「郵送検診優待利用サービス」や、主治医以外の医師から、今後の治療方針等の意見をもらうことができる「セカンドオピニオンサービス」[※]等、健康維持や早期発見・治療に関するさまざまなサービスを用意しています。

※ セカンドオピニオンサービスは業務委託先であるティーベック株式会社が提供するサービスであり、保険商品の一部ではありません

セカンドオピニオンサービス利用対象者：ベストスタイル・50歳からの終身医療保険・一時金給付型終身医療保険・認知症ケア・認知症ケアMCIプラス・かんたん告知終身医療保険にご加入の被保険者さま

2022年6月から、女性がんの早期発見、がん罹患後のQOL維持、女性特有の温度リズムに伴うココロやカラダのお悩み解決をサポートする女性向けサービスを拡充しました。

また、主に血圧に不安のあるお客さまの生活習慣改善にお役立ていただける塩分摂取量測定・睡眠時脳波計測のサービスを開始しました。

今後もお客さまの健康維持向上への取組みを応援するため、新たなサービスを提供してまいります。

(注) サービスのご利用にあたり諸条件があります

外部との連携

スマートシティ会津若松への参画

会津若松市は、産官学民の連携のもと「スマートシティ」に取り組んでおり、デジタル・ICTを活用した先進的なサービスが構築されています。

当社は、新たなサービスの検討やイノベーション創出、地方創生の取組み等にかかるノウハウ蓄積を目的として、多くのICT関連企業が入居する会津若松市のICTオフィスビル「スマートシティAiCT」に入居しています。

ICTを活用した生活の利便性向上のために、他企業等との連携も視野に、今後実証実験に取り組む予定です。

弘前大学との「未病」に関する共同研究

弘前大学は、健康ビッグデータを活用した病気の予兆発見や予防法の研究およびそのビジネス化に取り組んでおり、先進的な取組みが国内外から高い評価を受けております。

当社は2019年1月から、「みんなの健活プロジェクト」の価値向上に資する取組みとして、「未病の定量化」や「未病教育」に関して、弘前大学と共同研究に取り組んでいます。「未病教育」の研究成果については、「第29回 日本健康教育学会学術大会」で発表を行ない、優秀演題賞を受賞しました。

国立循環器病研究センターとの包括連携協定を通じた取組みと共同研究の推進

当社とグループ会社である明治安田総合研究所は、人生100年時代における健康寿命のさらなる延伸をめざし、国立循環器病研究センターとの包括連携協定を

通じ、啓発ツールの開発などに取り組んでいます。また、金融機関として初めての共同研究事業契約にもとづき、共同研究を進めています。

オープンイノベーションセンターでの共同研究

当社と明治安田総合研究所は、国立循環器病研究センターのオープンイノベーションセンターに入居し、データ解析等を通じた循環器疾患の発症予測・重症化予防モデルの研究開発、循環器疾患の早期発見につながる調査等の共同研究に取り組むことで、生命保険事業として人々が健康で安心して暮らせる社会に貢献してまいります。

(主な研究内容)

- ①民間で活用できる循環器疾患発症予測モデルの開発
- ②生命保険の引受範囲拡大にかかる調査研究
- ③上記知見を踏まえた循環器疾患の啓発ツールおよび早期発見サービスの調査研究



オープンイノベーションセンター（大阪府吹田市岸部新町）

新たな価値の創造に向けた調査・研究—明治安田総合研究所

1991年7月に設立された本研究所は、2019年4月および2020年4月に調査・研究領域を拡大し、ヘルスケア、デジタル技術、社会構造、経済環境、規制動向等、明治安田生命グループの調査・研究機能を幅広く担うシンクタンクとなりました。テクノロジーの進歩や社会環境の変化をはじめとして、当社を取り巻く環境の不確実性が増すなか、グループとして機動的かつ柔軟な対応ができるよう、外部機関との連携等も通じて、幅広く世のなかの動向を調査しつつ、研究を行なっていきます。

介護保障・サービスの充実に向けた取り組み

介護保障商品のラインアップ

要介護状態に該当したときのご家族の負担軽減などのお客さまのご要望にお応えする保険として、「介護のささえ」やベストスタイルの特約「介護サポート終身年金特約」等をラインアップしています。

また、認知症で要介護状態に該当した場合への備えをご準備いただける保険として、「いまから認知症保険 MCI プラス」を2021年1月から販売しています。

「介護のささえ」

所定の要介護状態に該当したときの一時金・終身年金や万一の保障を一生にわたりご準備いただける保険です。

「介護サポート終身年金特約」

一生涯の介護保障を生涯一定の保険料でご準備いただける特約です。

「いまから認知症保険 MCI プラス」

認知症の前段階である軽度認知障害 (MCI) と認知症への備えを一生にわたりご準備いただける保険です。

また、これら「MCI保障」と「認知症保障」に、一時金給付タイプの一生涯の医療保障をセットした「認知症ケア MCI プラス」もラインアップしています。



「介護のささえ」パンフレット



「いまから認知症保険 MCI プラス」コンセプトパンフレット

介護関連サービス

グループ会社を通じ、個人のお客さま、法人のお客さまによる高品質な介護サービスを提供しています。の多様なニーズにお応えし、経験豊富な専門スタッフに

個人のお客さま向け	介護相談サービス	介護に関するご相談に、ケアマネジャーや社会福祉士等が電話でお応えします。
	障がい相談サービス	身体障がいに関するご相談に、社会福祉士やケアマネジャー等が電話でお応えします。
法人のお客さま向け	介護相談サービス	従業員のみなさまとご家族のための福利厚生制度の一つとしてご提供します。
	障がい相談サービス	従業員のみなさまとご家族のための福利厚生制度の一つとしてご提供します。
	介護セミナー	従業員のみなさま向けのセミナーの企画、講師派遣のサービスをご提供します。

介護総合情報サイト「MY 介護の広場」

明治安田生命グループではますます身近な問題となりつつある介護をテーマに、介護総合情報サイト「MY 介護の広場」を運営し、役立つ情報・サービスを提供しています。

介護の情報に加え、病気・医療・老後に関する情報の拡充に取り組むとともに、MYリンクコーディネーター

等（営業職員）の営業端末「マイスタープラス」にも搭載し、お客さまへの情報提供を推進しています。

当社のお客さまをはじめ、どなたでもご利用いただくことができるサイトとして、よりいっそうの充実を図っていきます。

主なコンテンツ

介護のそなえ	介護にかかる費用をシミュレーションすることができます。
介護予防と健康維持	要介護になりやすい病気、症状への対処方法や健やかに過ごすために役立つ情報をご提供します。
高齢者の見え方・聞こえ方	加齢による視覚と聴覚の変化を疑似体験することができます。
介護施設・老人ホームを探す	全国の介護施設・老人ホームを検索できます。
よくわかるフレイル・サルコペニア予防シリーズ	高齢者の病気や健康管理に詳しい専門家による、貴重なアドバイスが満載です。
介護と仕事の両立/お役立ちガイド	介護と仕事の両立体験談、社会保険労務士監修の両立マニュアルを紹介します。



介護のそなえ



介護予防と健康維持



高齢者の見え方・聞こえ方



介護施設・老人ホームを探す



よくわかるフレイル・サルコペニア予防シリーズ



介護と仕事の両立/お役立ちガイド

介護施設運営事業の展開（サンビナス立川）

2012年3月に子会社化した介護付有料老人ホーム運営会社「サンビナス立川」では、2013年3月に介護

専用棟を増設、2014年5月に併設クリニックを誘致するなど、質の高いご入居者サービスを提供しています。

当社は、法人のお客さまの福利厚生制度や健康経営を支援する商品・サービスを幅広く提供しています。

従業員・所属員に対する保障制度

従業員・所属員の在職中および退職後の保障を確保するための企業・団体向け商品をご提供しています。

区分	企業・団体保障型(企業・団体拠出)	自助努力型(加入者拠出)
在職中の生活保障	総合福祉団体定期保険 団体がん保障保険 団体就業不能保障保険	団体定期保険 無配当定期保険(Ⅱ型) 新・団体定期保険 無配当特定疾病保障定期保険(Ⅱ型) 無配当医療保険
退職後の生活保障	確定給付企業年金保険 予定利率変動型確定拠出年金保険	無配当団体医療保険 団体総合就業不能保障保険 拠出型企業年金保険 財形年金積立保険 無配当定期保険(Ⅱ型) 無配当特定疾病保障定期保険(Ⅱ型) 無配当医療保険 一時払退職後終身保険
在職中の財産形成	財形給付金保険	財形住宅貯蓄積立保険 財形貯蓄積立保険
生計の安定	団体信用生命保険 団体信用就業不能保障保険	

団体年金商品

企業年金を取り巻く法制や会計制度の動向等をふまえ、幅広いニーズにお応えできるよう、確定給付企業年金および確定拠出年金の両制度において、質の高い商品・サービスをご提供しています。

制度区分	取扱商品等
確定給付企業年金制度	○確定給付企業年金法に基づき運営され、従業員が将来受け取る給付額が確定しています。 ・一定の利回りを保証する「一般勘定」、実績配当型の「特別勘定」に加え、アセットマネジメント子会社の「投資一任契約」締結の媒介を通じて運用商品をご提供しています。
確定拠出年金制度	○確定拠出年金法に基づき運営され、拠出する掛金額が確定しています。 ・元本確保型の「予定利率変動型確定拠出年金保険」に加え、アセットマネジメント子会社の「確定拠出年金向け投資信託」をご提供しています。

事務・付加サービス

企業・団体における福利厚生制度の安定運営を支援するため、従業員・所属員の保障に加え、独自の事務・付加サービスをご提供しています。

区分	サービス内容	主なサービスメニュー
従業員・所属員向けサービス(みんなのMYポータル*)	従業員・所属員向けに団体保険制度の専用ポータルサイトをご提供	<ul style="list-style-type: none"> ご加入者さま向けのWEBサービス 団体保険各種情報提供サービス(パンフレット、動画コンテンツ など) 健活レポート(健康情報活用型商品のランク判定結果、健康情報・アドバイス等の提供) 団体保険WEB申込サービス
事務支援サービス	団体保険事務の効率化・迅速化をご支援するインターネットサービスシステムや電話照会窓口をご提供	<ul style="list-style-type: none"> 加入内容照会、保険料収納、保険金・給付金請求等の事務支援 保険金・給付金請求専用の電話相談窓口
相談サービス	従業員・所属員およびご家族のこころとからだの健康増進を支援	<ul style="list-style-type: none"> 健康・医療電話相談 メンタルヘルス相談(電話、面談) 介護相談(電話、面談)
遺族支援サービス	従業員・所属員に万一の場合、残されたご家族の精神的サポートとして遺族ガイドの支援や各種ツールをご提供	<ul style="list-style-type: none"> ご遺族サポートガイド ライフガイド 家計収支推移表 ご遺族向け24時間健康・医療、メンタルヘルス、FP相談サービス

*みんなのMYポータルのスマートフォンアプリ版を展開

健康経営®の実現に向けたサービス

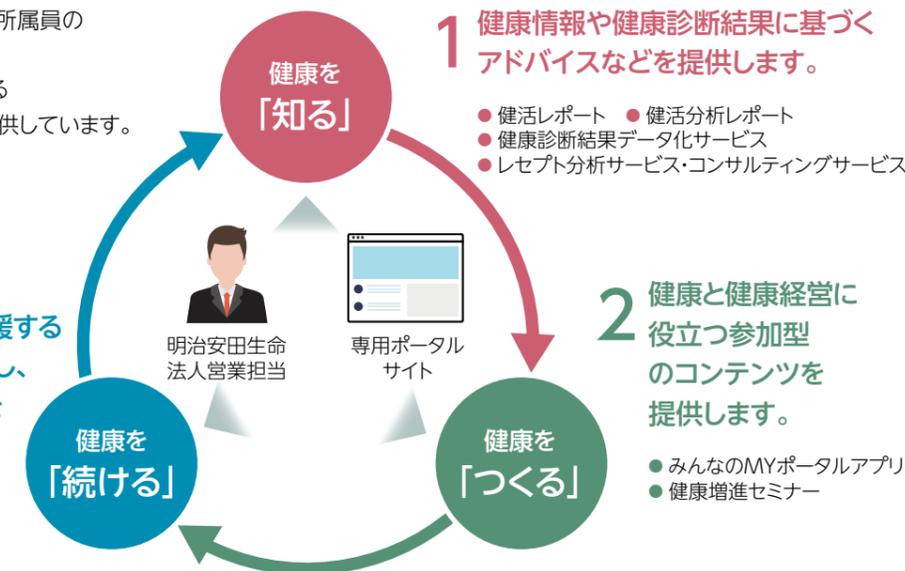
企業・団体の健康経営、従業員・所属員の健康増進に向けた

健康づくりのサポートを実現する

包括的なサービスと商品をご提供しています。

3 健康と健康経営を支援するインセンティブを提供し、継続的な健康づくりを応援します。

- 健康情報活用商品



(注)「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

受診勧奨

受診率の向上と健康状態の把握

- 1. 受診勧奨ツール作成サービス**
健康診断や精密検査等の受診勧奨からジェネリック医薬品の使用推奨まで、さまざまなシーンにおけるサポートツールを作成
- 2. 健診代行サービス**
健康診断にかかわる業務を一括してアウトソーシング、受診者はスマートフォンやPCにて健診機関の検索や予約日時での送信が可能

期待できる効果

- 健康診断や精密検査の受診率向上
- 事務作業や人件費の削減
- 利便性改善による受診率の向上

データ化・分析

健康課題の認識と対策の検討

- 3. 健康診断結果データ化サービス**
紙媒体をはじめとしたさまざまな形式の健診情報を、統一したフォーマットのデータとして収録・納品
- 4. レセプト分析サービス・コンサルティングサービス**
健診結果や医療費データをもとに、専門事業者によるさまざまな角度からの分析やコンサルティングを実施
- 5. 健活レポート*** ご加入者さま向け健康情報活用商品のランク判定結果と、関連する各種の健康情報を提供
- 6. 健活分析レポート** 窓口担当者さま向け健診項目の男女・年代別分布や健康増進に向けたアドバイス・取組み事例を提供

期待できる効果

- 健康診断情報の一元管理による、従業員・所属員の健康状態やリスクの把握
- 従業員・所属員の健康状態や課題の把握
- 健康増進への取組み計画の運営や健康経営の実践に向けた情報の提供
- 健診結果に対する関心の喚起と健康増進への取組みのモチベーションアップ
- 従業員・所属員の健康状態や課題の把握
- 健診ランクの分布状況の確認*

実行支援

健康増進への取組みと実行

- 7. みんなのMYポータルアプリ(ウォーキングコンテンツ)**
歩数の表示に加えて、日々の歩数目標に対する達成状況、企業・団体内での順位を表示
- 8. 健康増進セミナー**
窓口担当者さまと従業員さま向けに、それぞれのニーズにあわせた健康増進に関するセミナーを開催

期待できる効果

- 従業員・所属員の健康増進の取組みを後押し
- 従業員・所属員の健康増進の取組みに関するリテラシーの向上

健康診断の受診

改善計画の策定

従業員・所属員の行動変容の促進

*健康情報活用商品に付帯するサービスです

従業員・所属員の健康増進・活力向上 継続した取組みにより健康経営の実現へ 組織の活性化・生産性の向上

地域・社会貢献活動

当社は、「地元の元気プロジェクト」の一環として、地域社会のニーズに応える貢献活動や将来の地域活性化を担う活動を全国各地で取り組んでいます。

明治安田生命Jリーグの応援

当社は「地域社会の活性化」に向けた新しい価値をJリーグとともに提供していきたいと考え、2019年1月にタイトルパートナー契約を更新しました。2022シーズンも引き続き、全国の支社等がそれぞれ近隣のJクラブ等*とスポンサー契約を締結し、全国各地域で「小学生向けサッカー教室」やJリーグ観戦イベントを開催するなど、子どもの健全育成や地域社会の活性化に貢献する活動を

展開していきます。

*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



地域貢献

【私の地元応援募金】

当社の営業拠点が所在する全国の自治体等を対象に、従業員が出身地等のゆかりのある地域を指定して行なう任意の募金に会社寄付を上乗せする「私の地元応援募金」を2020年から毎年実施し、地域の課題解決を継続的にサポートしていきます。



公民館における「MY定期講座」の開催

公民館に求められる「地域コミュニティの持続的な発展を推進する役割」に、当社がもつ全国規模のネットワーク・ノウハウ等を組み込み、全国公民館連合会と連携のうえ、「地域が元気になる」、「公民館ならでは」の定期講座を無償で提供しています。



【道の駅】での健康増進イベントの開催

「道の駅」で働く方々や、駅を訪れる地域住民の方々を対象に、全国道の駅連絡会と連携のうえ、健康増進に向けたイベント等のさまざまな取組みを展開しています。



協会けんぽ支部との連携協定の締結 (中小企業等への健康経営支援)

地元の企業に対する健康経営のサポートにより、従業員のみならず心身ともにいつでも健康で意欲的に働ける職場づくりに取り組めます。



日本赤十字社との連携(ソーシャル・インクルージョンへの取組み)

日本赤十字社と、人々の健康・福祉を支え、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりへの活動、「『地域づくり・未来世代』応援プロジェクト」を共同で展開する包括パートナーシップ協定を締結し、健康・福祉・介護・教育等に関するソーシャル・インクルージョンへの取組みを2022年10月から開始します。

環境問題への取組み

環境問題、特に地球温暖化対策への取組みは、企業の社会的責任と捉え、環境に与える負荷をできる限り小さくするとともに、従業員の環境意識向上に取り組んでいます。

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、守っていけるよう積極的に環境保全に取り組んでいきます。

全体的な省エネルギー対策の推進

社内では、空調運転(温度設定・運転時間)に関する目安をはじめ、エネルギー使用機器に関する基本推進事項(昼休み・不在時の消灯・減灯、近隣フロアへの階段移動等)を定め、徹底を図るとともに、その促進のための

諸対策(社内報・イントラネットを活用した従業員の省エネルギーに対する意識・行動の啓発、クールビズの実施等)を実施しています。

全ビルの総エネルギー使用量の状況(「エネルギーの使用の合理化等に関する法律」に基づき算出)*1

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
エネルギー使用量(原油換算kl)	57,504	57,979	59,017	58,108	56,690	54,249
電力使用量(万kWh)	20,467	20,494	20,745	20,318	19,809	19,090
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)*2	119,569	117,194	116,225	110,416	102,454	94,286
【目標】事業者の法定目標	5年度間平均エネルギー原単位を年1.0%以上低減など					
【実績】エネルギー消費原単位削減率*3	2.9%					
【評価】事業者クラス分け評価制度*4	Sランク(最上位)					

*1 2022年7月1日現在確定している2020年度実績値まで掲載

*2 「地球温暖化対策の推進に関する法律(温対法)」の「算定・報告・公表制度」における排出係数を使用(電力使用によるCO₂排出量については、電気事業者別排出係数で算出)

*3 過去5年度間の対前年度比をそれぞれ乗じた値を4乗根して算定

*4 定期報告書等の内容に基づき、事業者を「S(優良事業者)」「A(一般事業者)」「B(停滞事業者)」「C(要注意事業者)」へクラス分け(Sクラスの事業者は、優良事業者として経済産業省のホームページで公表)

社外からの評価

丸の内 MY PLAZA(明治安田生命ビル・明治生命館)が「トップレベル事業所」に継続認定

東京都環境確保条例に基づく「優良特定地球温暖化対策事業所*(第三計画期間)」において、第二計画期間に続き、東京都より「トップレベル事業所」として認定を受けました。丸の内MY PLAZAは、オフィスと商業施設の複合用途ビルとして多くのお客さまにご利用いただいております。今回の認定は、エネルギー効率の高い設備の導入に加え、テナントと一体になったCO₂削減体制の構築などの取組みが評価されたものです。

*「優良特定地球温暖化対策事業所」は、東京都による都内の大規模事業所へのCO₂排出量削減のための推進体制から省エネ設備の導入状況等の全210項目の審査により認定されます。「優良特定地球温暖化対策事業所」のうち、「対策の推進が極めて優れた事業所」が「トップレベル事業所」として認定されます。



環境認証の取得

当社が保有するビルでCASBEE-不動産(※)の認証を取得しており、いずれも「Sランク」と高い評価を得ております。



明治安田生命
さいたま新都心ビル



明治安田生命
大阪御堂筋ビル



品川シーサイド
ウェストタワー



アークヒルズ
仙石山森タワー

※ CASBEE-不動産: CASBEE(Comprehensive Assessment System for Built Environment Efficiency/建築環境総合性能評価システム)は、建築物を環境性能で評価し格付けする手法で、省エネルギーや環境負荷の少ない資機材の使用といった環境配慮と、室内の快適性、景観への配慮等も含めた建築物の品質を総合的に評価するシステムです。CASBEEの一つである「CASBEE-不動産」は、国土交通省の支援のもと2013年より開始された認証制度で、竣工後1年以上の建物(オフィスビル等)を対象に「Sランク」、「Aランク」、「B+ランク」、「Bランク」の4段階で評価されます。

環境に配慮したオフィスの取組み①

当社では、気候変動（オゾン層の破壊）に影響を及ぼすフロン類の大気中放出を抑制するため、所有設備（業務用空調機、ターボ式冷凍機など）の定期点検や設備補改修などにより対策を講じています。

また、使用する冷媒種は、温室効果の逓減やオゾン層の破壊抑制につながる、環境に優しい冷媒への切り替えを、漸次、行なっています。

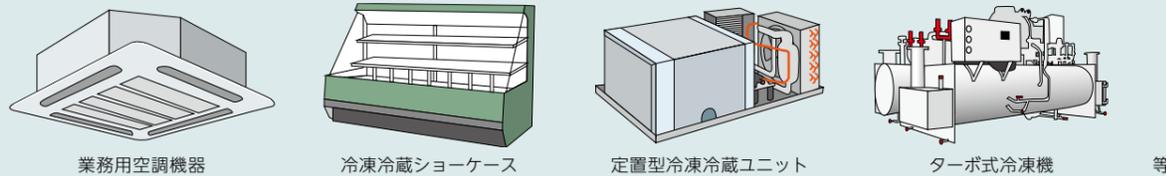
全設備の総算定漏えい量の状況（「フロン類の使用の合理化及び管理の適正化に関する法律」に基づき算出）※1

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
算定漏えい量 (t-CO ₂) ※2	1,021	1,052	1,031	1,450	1,897

※1 2022年7月1日現在確定している2020年度実績値までを掲載

※2 所有台数にかかわらず、事業者単位で年間算定漏えい量が1,000t-CO₂以上の場合、事業を所管する大臣に報告が必要

当社で取り扱う対象設備



環境に配慮したオフィスの取組み②

全国にある当社所有のビル12棟の屋上、計5,910平方メートルを緑化しています。屋上緑化は、ヒート

アイランド現象を緩和するとともに、断熱効果によってビルの空調に使うエネルギーを減らすことができます。



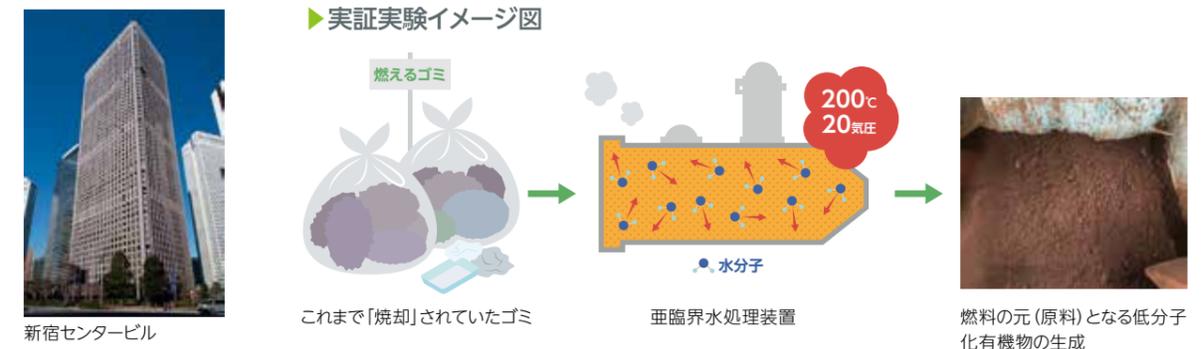
環境に配慮したオフィスの取組み③—循環型社会形成に向けて—

資源・エネルギー・食料需要の増大、廃棄物量の増加等の環境問題の深刻化が世界的な課題となり、従来の大量生産・大量消費・大量廃棄型といった一方通行の線形経済（リニアエコノミー）から、循環型経済（サーキュラーエコノミー）への移行の必要性が目立っています。

こうした背景をふまえ、新宿センタービルにて、循環型社会※1の形成に向け、オフィスビルより排出されている有機性廃棄物を燃料化※2する実証実験を実施しました。

現在、実験で生成された原料が持つ物性について分析を行ない、原料の利用方法を検証しています。具体的には、ビル内にコージェネレーションシステム※3等を設置し、生成した電気やガス等をビル内で利用するオンサイトでのエネルギーを活用するサイクル構築をめざします。

※1 廃棄物等の発生抑制と適正な循環的利用・処分により、天然資源の消費を抑制し、環境への負荷ができる限り低減される社会
 ※2 ビルから排出される有機性廃棄物から固形燃料「バイオ石炭」を生成
 ※3 発電の際に生じる廃熱等も同時に回収。回収した熱は、蒸気や温水として、冷暖房・給湯などに利用



環境に配慮した社用リース車の導入

世界的な温室効果ガスの排出削減の動きを受け、2021年4月から、全国の営業組織で使用している車両約1,800台をハイブリッドのリース車両に順次切り替えを進めています。

また、現在使用しているリース車両についてもリース期間更新時に、より環境性の高い車種への見直しを積極的に実施しています。（2022年3月に水素燃料電池自動車を1台導入。2022年度内に1台増車予定）

廃棄物の分別・リサイクル

本社がある明治安田生命ビルの各階に専用リサイクルボックスを設置するなど、廃棄物の分別回収やリサイクルに積極的に取り組んでおり、2021年度のリサイクル率は83.4%となっています。



OA用紙使用量の削減

社内横断的な文書共有と情報交換のための「電子文書管理システム（e-ファイリング）」を積極的に活用するとともに、モニターやプロジェクターの使用によるオンライン会議やパソコンの機能を活用して、紙を使用しない打合せ・

会議運営を推進しています。また、本社組織ごとのOA用紙の削減状況を適宜開示し、環境意識の向上と取組みの促進を図っています。

印刷物の環境配慮対応

当社は、お客さま向け資料などの各種印刷物について、紙の使用削減や生分解性に優れた植物油インキの使用など、環境に配慮した取組みを推進しています。

取組みの一例として、2020年10月から、当社にて販売中のすべての生命保険商品（金融機関窓口販売商品含む）について、ご契約のしおりや約款などの内容をホームページ上で閲覧可能とすることで、ペーパーレス化を進めています。今後も環境に配慮した取組みをいっそう推進していきます。



ご契約のしおり 定款・約款 ベストスタイル MY Web約款

環境配慮型商品の購入

本社・支社および営業所等で使用する事務用品については、エコマーク商品、グリーン購入ネットワーク(GNP)掲載商品、グリーン購入法適合商品、FSC認証商品などの環境配慮型商品を優先的に購入できるシステムを導入しています。2021年度における環境配慮型商品の購入率は金額ベースで65.6%となっています。今後も同システムの活用を通じて、環境配慮型商品の購入を進めていきます。

また、生物多様性の保全の観点から脱プラスチックに取り組んでおり、お客さまにご提案書をお届けする際など

に使用するクリアファイルをプラスチック製からリサイクル可能な紙製へ移行、契約時にお客さまにおわたしするプラスチックファイルの素材を環境に配慮したLIMEX素材へ切り替え等、会社全体として推進しています。



環境に対する意識の向上

2021年7月～9月(夏期)および2021年12月～2022年3月(冬期)を全社統一の「節電強化月間」として運営しました。室内温度の調整(夏期28℃、冬期20℃)等の

全社的な推進事項を定めて通知するとともに、従業員の環境に対する意識と行動の啓発に向け、個人でできる節電対策を周知しました。

未来世代との絆 こどもの健全育成



当社は、環境保全やこどもの健全育成など、「未来世代との絆」への貢献をめざす社会貢献活動を、全社統一活動として「未来世代応援活動」の名称にて推進しています。

こどもの健全育成

金融・保険教育

2020年から、「保険」や「お金」に関する出張授業「金融・保険教育」を各地で開催しています。人生100年時代を豊かなものとするための金融リテラシー向上を目的に、小学校高学年から高校生を対象に、将来に向けて「自助の備え(保険・貯金の必要性)」について学ぶ機会を提供しています。



あしながチャリティー&ウォーク、あしなが育英会への寄付

2011年から全社統一取組みとして、当社従業員が親をなくした子どもたちの「あしながさん」となって、ウォーキングやチャリティー募金を通じて、子どもたちの進学支援や心のケア支援活動を行なっています。

2021年度は新型コロナウイルス感染症の感染状況に配慮しながら全国55箇所で開催を実施し、2,169万円を寄付しました。



愛と平和のチャリティーコンサート、未来を奏でる教室

音楽に親しむ機会を提供することで、子どもたちの情操教育に役立ちたいという思いから、2009年から全国各地で三枝成彰氏による「愛と平和のチャリティーコンサート」と小・中学校での音楽授業「未来を奏でる教室」を開催しています。コンサートは、これまでに全国58箇所で開催し、過去13年間で総額約2,268万円の募金を、東日本大震災で被災した子どもたちの支援のために活動しているNPO団体等へ寄付しました。



黄色いワッペンの贈呈

新入学児童を対象に交通安全キャンペーンの一環として「黄色いワッペン」の贈呈事業を実施しています。1965年から過去58年間で約6,978万人の新入学児童に黄色いワッペンを贈呈しました。



(注)この事業は、株式会社みずほフィナンシャルグループ、損害保険ジャパン株式会社、第一生命保険株式会社と共同で実施しています。

「地域を見守る」社会貢献活動

2014年から、MYリンクコーディネーター等(営業職員)が日々のお客さま訪問活動のなかで、子どもや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」社会貢献活動を実施しています。



ふれあいコンサート

1984年から、障がいのある子どもたちに「生の音楽」を届けることを目的とした、ザ・ワイルドワンズの鳥塚しげき氏による「ふれあいコンサート」を開催しています。2021年までの38年間で全国の特別支援学校等165校にて開催しました。

(注)2021年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、開催を中止しました。



社内「ボランティア表彰」制度

全国各地の事業所ごとに独自に社会貢献活動を推進し、高齢者施設や児童養護施設等への訪問・寄贈、地域清掃、環境保全活動など、地域に根ざしたさまざまな活動を行なっています。年間を通じて創意工夫ある活動を行ない、社会的な信頼を高めた組織を表彰する「ボランティア表彰」制度を設け、2009年から従業員の地域・社会貢献活動意識の向上を促進しています。

2022年度からは、「ボランティア表彰」を「地域貢献表彰」に改変し、地域固有の課題解決に向けた取組みを推進します。



全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール

子どもたちの環境への意識を高め、環境保全にも貢献する社会貢献活動をめざし、小中学校の環境教育に貢献する「全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール」に協賛しています。



財団等を通じた社会貢献活動

当社は、財団への寄付を通じてさまざまな社会貢献活動を支援しています。各財団では、こころの健康に関わる相談事業や、音楽・伝統芸能への助成、健康増進に寄与

するための調査・研究・セミナーの開催等を推進し、こどもの健全育成、伝統芸能・技術の継承、健康増進に貢献しています。

こどもの健全育成

公益財団法人 明治安田こころの健康財団

1965年3月に設立され、2012年に公益財団法人へ移行した当財団は、子どもの健やかな成長をサポートすることを理念として活動を行ない、専門相談員による発達障がいの子どもたちへの療育相談、心理相談などを行なっています。

また、精神保健分野、児童心理分野などにかかわる人々への研修講座を開催するとともに、これらの領域の研究者に研究費用を助成しています。さらには、障がいのある人々、外国人など話し言葉によるコミュニケーションにバリアのある人々

への支援ツールとして「コミュニケーション支援ボード」の普及に努めています。

公益財団法人 明治安田クオリティオブライフ文化財団

1991年6月に設立され、2012年に公益財団法人へ移行した当財団は、わが国のクラシック音楽文化の向上のために、国際的音楽家をめざして研鑽中の若手音楽家を支援する「海外音楽研修生費用助成制度」を運営し、国民生活の質的向上およびわが国の文化の発展に貢献しています。



すこやか育成相談室



コミュニケーション支援ボード



海外音楽研修生費用助成金目録贈呈式

伝統芸能・技術の継承

公益財団法人 明治安田クオリティオブライフ文化財団

地域の伝統文化（民俗芸能および民俗技術）の継承、特に後継者の育成を支援する「地域の伝統文化保存維持費用助成制度」を運営しています。



一之瀬高橋の春駒(山形県)



玖珠神楽(大分県)

健康増進

公益財団法人 明治安田厚生事業団

1962年6月に設立された当財団は、広く一般の健康増進に資する調査・研究およびこれらの知見の普及啓発を推進するとともに、若手研究者への研究助成により社会貢献活動を行なっています。知見の普及啓発活動では、自治体、企業、地域など広く一般社会を対象に、科学的根拠に基づく健康情報や健康づくりに関する講演会・測定会等を実施しています。近年は「座りすぎ対策」を中心に健康経営を推進する企業等の支援を行なうほか、地域住民の健康づくりの普及啓発にも取り組んでいます。

一般財団法人 明治安田健康開発財団

当財団は、「新宿健診センター」と「健康増進支援センター」から構成されています。前者は、「安心と信頼のかかりつけ人間ドック」として、創業以来のべ65万人を超える受診実績を誇ります。後者は、科学的根拠に基づいた健康情報の普及・啓発を目的に、健康運動指導士・管理栄養士等、専門家による健康セミナーの開催や、健康経営を推進する団体・自治体向けに情報提供や出張支援等を行なっています。

能力・キャリア開発の支援

明治安田フィロソフィーを体現できるデュアルラダーの人財集団の形成

当社は、「明治安田フィロソフィー」を体現できる経営人財と専門人財からなるデュアルラダーの人財集団形成をめざしています。

持続的な人財輩出に向け、社内の人財育成に関するすべての事項を集約した企業内大学「MYユニバーシティ」を創設しました。「MYユニバーシティ」は、全職員を対象とする「オープンコース」と、人財力評価や階層等に基づき指名された職員を対象とする「セレクトティブコース」で構成されています。

「オープンコース」では、基礎的なビジネス知識・スキルや、DX・ITリテラシーの習得・向上に資するコンテンツを提供しています。加えて、当社の経営や専門分野で求められる専門知識等について学習できるコンテンツを用意し、経営人財と専門人財それぞれの裾野拡大にも取り組んでいます。

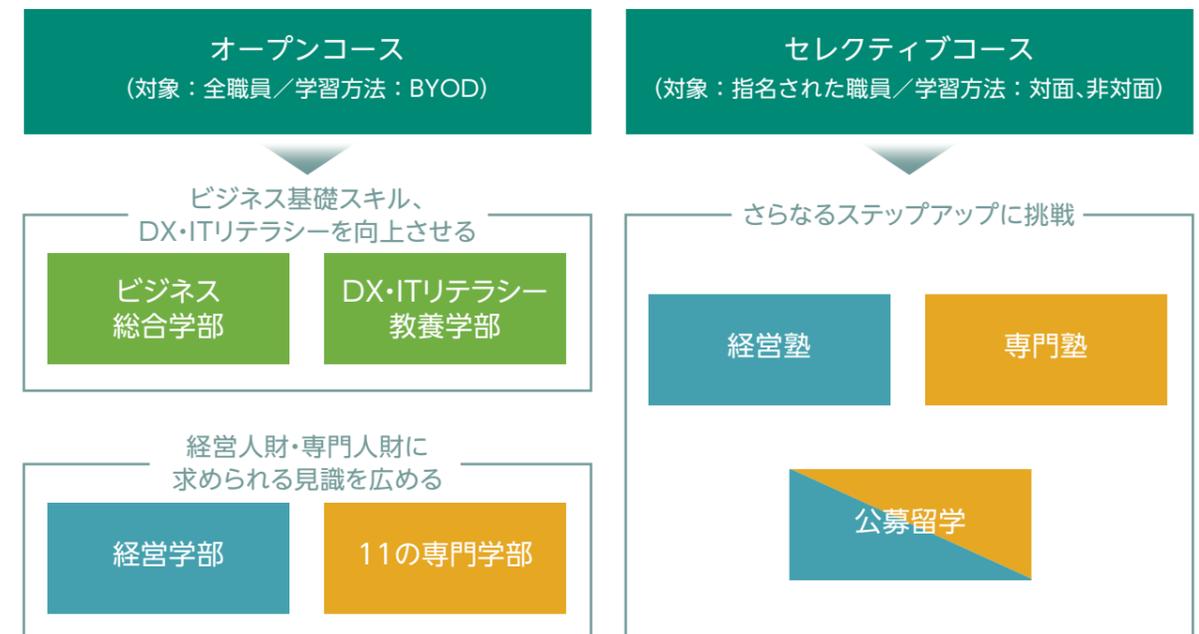
「セレクトティブコース」では、経営人財・専門人財候補者等に対して、さらなるステップアップに向けたスキルアップや専門性の高度化を促す研修、社外への派遣・留学機会等を

提供しています。

また、「明治安田フィロソフィー」の体現に向けた基礎固めとして、入社してからの5年間の初期教育を重視しています。そのため、入社5年以内の全職員に対して、職務ローテーションや上司・指導担当者による実務を通じた能力・キャリア開発(OJD:On the Job Development)を推進するとともに、「明治安田フィロソフィー」への理解を深めることによる業務の意義づけや、基礎的なビジネススキルの強化を図る研修プログラムを通じた能力・キャリア開発(Off-JD:Off the Job Development)を実施しています。

こうした初期教育を含め、職員の成長や能力発揮においては、上司である管理職のマネジメント力が重要と考えています。2021年度より、管理職のマネジメント力向上を促す教育プログラムを開始し、研修の実施に加え、管理職一人ひとりのマネジメントの状況について分析したレポート等を提供しています。

企業内大学「MYユニバーシティ」



ダイバーシティ&インクルージョンの推進

ダイバーシティ&インクルージョンの推進にあたっては、多様な人材が意欲を高め、個々の能力を最大限に発揮

できる環境や仕組みづくりと、多様性を受容し、働く仲間が相互に成長できる風土醸成に取り組んでいます。

多様な人材が意欲を高め、個々の能力を最大限に発揮できる環境や仕組みづくり

女性の活躍推進

女性管理職等の持続的な輩出に向けて、各組織の所属長から推薦のあった女性職員を人事部が選抜のうえ「L-NEXT」として登録し、その育成をサポートしています。2021年度は621名を登録しました。「明治安田フィロソフィー」を体現できるデュアルラダーの人財集団形成に向けて「経営コース」と「専門コース」を設け、必要な能力や知識の習得を支援する研修機会等を提供しています。また、すでに管理職等へ登用されている職員を対象に、役員や経営管理職といったさらなる上位職への登用をめざす「L-NEXTアドバンス」を設置しています。こうした取り組みの結果、2022年4月時点での女性管理職比率は34.1%と、3年連続で目標の30%を上回る登用実績となっています。

また、雇用の安定化や活躍フィールドの拡大を目的に契約社員の正社員化を進めています。2021年度には在職期間等の要件を満たす約1,900名を正社員化し、さまざまな分野・職務に登用しました。当該層に対しては、「L-アカデミア」を設置し、キャリアアップ意欲の醸成等に取り組んでいます。

その他のキャリア開発支援として、めざす業務分野に関連する部署で短期間の業務体験ができる「社内短期留学」を実施しており、2021年度は247名が参加しました。また、希望する所属や職務に応募できる「キャリア・チャレンジ制度」を運営しており、2022年4月時点で168名が本制度のもと新たな業務に挑戦しています。

	2020年4月	2021年4月	2022年4月
女性管理職数	384名	407名	418名
女性管理職比率	30.1%	33.3%	34.1%



(左) 経済産業省主催「ダイバーシティ経営企業100選」受賞(2014年度)
 (中) 内閣府「女性が輝く先進企業表彰」において「内閣府特命担当大臣表彰」受賞(2016年度)
 (右) 「東京都女性活躍推進大賞」において「大賞」受賞(2020年度)

シニアの活躍推進

職員が長年の経験や知見を活かして活躍できるよう、2019年度に定年を65歳まで延長し、2021年度には定年後の嘱託再雇用の上限年齢を70歳まで引き上げました。60歳を超えても、多くのシニア職員が管理職や高い専門性が求められる職務等で重要な役割を担っています。

シニア職員のキャリア形成や意欲醸成に向けては、キャリア相談窓口の設置や、社外講師によるセミナー・研修等を実施するとともに、社会のデジタル化をふまえたITリテラシーの向上やITスキルの習得にかかる研修機会を提供するなど、一人ひとりの自己変革・自己成長をサポートしています。

また、2022年度からは60歳以上の総合職を対象に「全国コース」を導入し、全国規模での転居・転勤を可能とすることで、より幅広い活躍の機会を提供しています。



キャリアデザイン研修(2021年度はオンラインで開催)

障がい者の活躍支援

障がい者雇用については、特例子会社「明治安田ビジネスプラス」等を含めた雇用拡大に積極的に取り組んでおり、2022年4月時点で、雇用人数(換算後)は1,197名、雇用率は2.38%となっています。

また、障がいのある職員等にとって働きやすい職場の実現に向けては、専用相談窓口の設置、UDトークアプリ*を搭載したタブレットの配備等を行なっています。2022年度からは、嘱託雇用者を正社員へ登用するプロモーションルートの運用を開始するとともに、処遇改善、評価制度の改正等の環境整備を進めるなど、引き続き、障がいの内容に応じた活躍支援を拡充していきます。

* 音声リアルタイムに文字変換する聴覚障がい者向け情報保障アプリ

多様性を受容し、働く仲間が相互に成長できる風土醸成

イクボスの取組みについて

「明治安田フィロソフィー」の浸透とダイバーシティ&インクルージョンの推進に向けて、すべての役員・管理職を「イクボス」と位置づけ、その役割を、①自身を含む所属員の「明治安田フィロソフィー」に基づく行動の促進、②ワーク・ライフ・マネジメントを土台とした、多様な人材の活躍の後押し、と定めています。日常的な行動実践に向けては、すべての役員・管理職が「イクボス宣言」を策定し、所属員に周知しています。



永島社長の「イクボス宣言」

ダイバーシティ・フォーラム

ダイバーシティ&インクルージョンの風土醸成を目的に、全国から各職場の推進リーダーを招集して開催しています。社長からのメッセージを発信するとともに、各職場での課題解決に向けた対策を討議する場として毎年開催しています。



ダイバーシティ・フォーラム
(2021年度はオンラインで開催)

LGBTに関する取組み

ライフイベントごとの休暇取得、社宅貸与等の福利厚生制度において同性パートナーを配偶者とみなす運用や、専門相談窓口の設置、アライ*普及、各所属でのイベント参加・研修実施等に取り組んでいます。また、2021年12月には、本社3ビル(丸の内、東陽町、高田馬場)にて、性別による使用区分を設けない「だれでもトイレ」の運用を開始しました。

* LGBT当事者を支援・応援する気持ちを表明する企業や人々のこと



(左) LGBTイベント参加の様子

(右) LGBT当事者が働きやすい職場環境を提供する企業を表彰する「PRIDE指標」で5年連続「ゴールド」評価を受賞



さらなる柔軟な働き方の推進

一人ひとりが「仕事」と「生活」の双方を充実させ、その好循環を重視する働き方によって生産性の向上をめざす「ワーク・ライフ・マネジメント」を推進しています。

2021年度には、時間や場所にとらわれない働き方の支援として、地方在住のまま本社の仕事ができる「リモート型」勤務を導入しました。地方在住職員の活躍フィールドが拡大するとともに、家族の介護等との両立にもつなげています。2022年4月時点で、適用者は42名、適用地域は24都道府県となっています。

また、男性職員の育児休職取得を進めるため、対象者への取得勧奨や、取得状況を経営管理職の評価に反映する運営等に取り組んでおり、2020年度と2021年度の2年連続で取得率100%を達成しました。

さらに、2022年度からは両立支援の取組みを拡充し、従来の「育児」「介護」「治療」に「女性の健康課題」を加えた4つのカテゴリーにおいて、セミナー開催等を通じ、職場の理解をいっそう促進していきます。



次世代育成支援対策推進法に基づく特例認定企業「プラチナくるみん認定」取得(2015年)

従業員一人ひとりが、お互いの人権を尊重しあい、明るく活き活きとした働きやすい職場づくりを進めています。

基本的な考え方

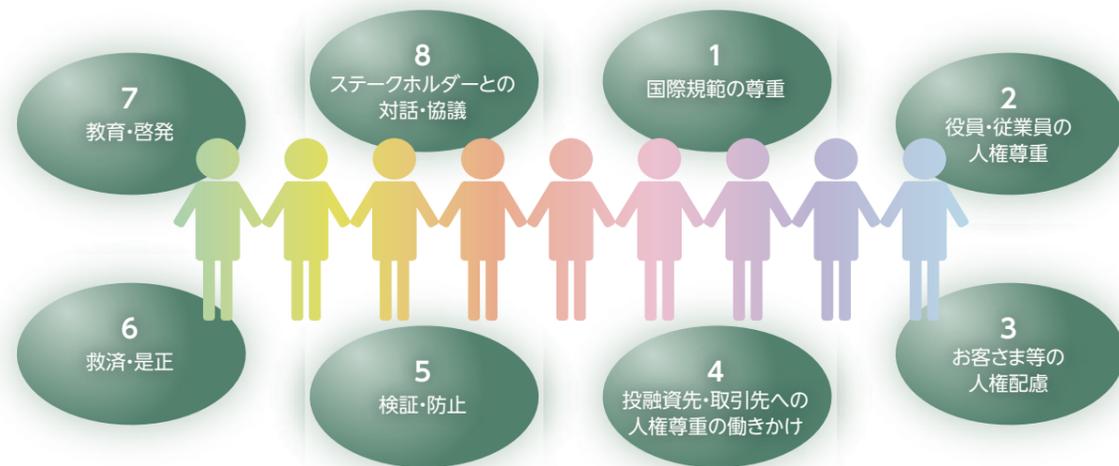
「人に一番やさしい生命保険会社」を標榜する企業として、2021年4月に「人権方針」を制定しました。

本方針は、当社のすべての役員・従業員に適用されるとともに、グループ会社等に対しても、本方針に基づいた取組を要請しています。さらに、投融資先企業や取引先

に対しても人権の尊重を働きかけるなど、人権デュー・ディリジェンスへの取組姿勢を明確化しています。

また、2017年4月から、社会のよき一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組みである「国連グローバル・コンパクト」に参画しています。

人権方針



▶ 人権方針の全文は、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/employee/humanrights.html>

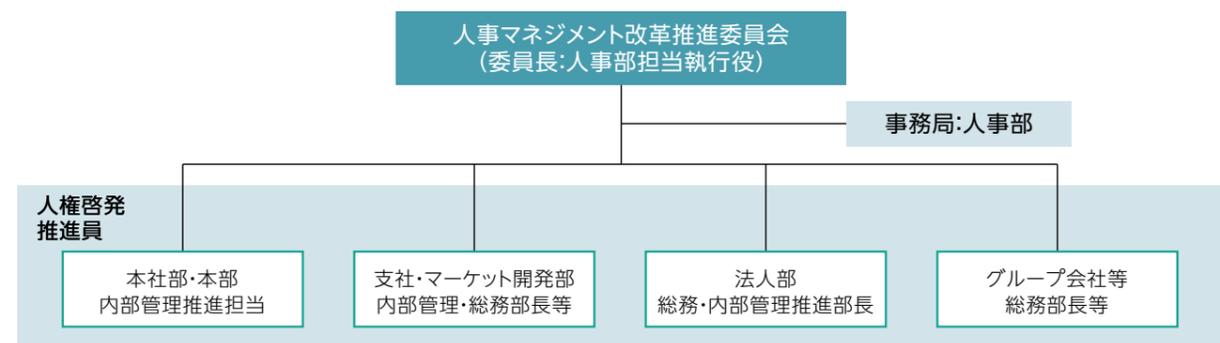


推進体制

人事部担当執行役を委員長とする「人事マネジメント改革推進委員会」において、人権関連事項全般について審議・調整を行ないます。

審議・調整をふまえた啓発の推進にあたっては、人事部

主導のうえ、本社部・本部、全国の支社・マーケット開発部、法人部、グループ会社等ごとに「人権啓発推進員」を任命し、全社で推進する体制をとっています。



啓発活動の取組み

啓発活動としては、「人権啓発推進員」が中心となり、各所属での「人権研修」開催や、「人権啓発標語」募集等を行なっています。

「人権研修」では、同和問題やハラスメント問題といったテーマに加え、当社の「人権方針」を扱い、人権課題や当社の対応姿勢等への従業員の理解を深めています。その他、職務別・階層別の各種研修においても、啓発の機会を設けています。

「人権啓発標語」については、全従業員とその家族を対象に募集しており、2021年度は7,012編の応募がありました。人権週間にあわせて入賞作品を発表するとともに、優秀作品3編をポスター化して全事業所に掲示しています。

また、行政、人権団体主催の研修会等にも積極的に参加し、人権啓発の取組みに役立てています。

「人権110番」等の設置

職場におけるパワー・ハラスメントやセクシュアル・ハラスメント等の人権侵害行為に関する相談・通報窓口として、「人権110番」を設置し、専任の担当者を配置してい

ます。加えて、「障がい者相談窓口」や「LGBT相談窓口」を設置し、さまざまな相談に迅速かつ的確に対応しています。

人権デュー・ディリジェンス

国連「ビジネスと人権に関する指導原則」等に則った取組を推進しています。



- 外部機関と連携のうえ、国際的な基準、人権尊重責任の範囲拡大、潜在的な人権侵害等の観点より、当社グループにおける人権リスクの優先課題を特定し、取組状況を評価

- 人権リスクに関する情報等を収集する態勢の強化や人権リスクを防止・軽減するための諸対策を整備・推進
- 人権への負の影響が発生した場合の原因究明と再発防止

【人権リスクの優先課題に対する取組み事例】

- ・国際的な人権課題に基づく研修テーマの設定
- ・ビル管理・工事管理において、取引先の外国人技能実習生に対する労働法遵守について「業務委託運営指針」へ記載
- ・「先端技術等によるイノベーションの調査・研究に関する運営ガイドライン」に人権侵害の防止を明記

- 統合報告書等で、人権に関する取組を開示

健康的な職場環境づくり

従業員が活力をもって業務に取り組むうえで健康が重要な基盤であるとの認識のもと、「みんなの健活プロジェクト」の一環として、従業員の健康増進を推進しています。

コロナ禍においても、感染防止対策を徹底して健康づくりを進めています。

生活習慣病の予防に向けた取組み

全従業員で、健康診断を起点とした健康づくりに取り組んでいます。健康診断結果をもとに自身の健康課題を把握し、健康目標を「私の健康宣言」として策定します。宣言に基づき生活習慣を改善することで、一人ひとりの健康課題解決をめざしています。そのサポートとして、従業員向けアプリ「MYログ」を活用したウォーキングの促進や、社外講師による運動教室の開催等を行なっています。

健康リスクの高い層に対しては、腹囲・BMI等で判定したリスクに基づき、「特定保健指導」を「積極的支援」と「動機づけ支援」の2つのプログラムに分けて実施しています。また、体重や体型に不安を感じる従業員を対象に開催する「内臓脂肪測定会」では、測定後に保健指導が受けられるようにしています。

受動喫煙対策としては、禁煙外来の奨励金支給やスマートフォンアプリを活用した禁煙サポートサービスの利用料補助、就業時間内における「禁煙タイム」の設定等、喫煙者が禁煙に取り組みやすい環境づくりを進めています。

2022年度からは、健康データを活用したより科学的な方法で従業員一人ひとりの健康課題の解決に取り組む、「健康科学プログラム」を展開しています。



運動教室の様子 (明治安田生命健康保険組合)



「内臓脂肪測定会」後の保健指導の様子



「健活ダッシュボード」BMIやウォーキングの取組状況等が確認できるツール

メンタルヘルスの予防に向けた取組み

職場や家庭に関する悩みや心の問題について、専門医やカウンセラー、保健師に相談できる社内窓口と社外カウンセラー相談窓口を併設し、従業員が相談しやすい環境を整えています。

また、定期的な情報提供や「ストレスチェック」の個人結果と改善アドバイスをフィードバックすることで、ストレスへの気付きを促しています。

女性の健康への取組み

健康保険組合では、40歳以上の現役被保険者を対象に、人間ドックのオプション検査で乳がん検診・子宮がん検診を実施した際の費用補助を実施しています。また、女性の

健康に関する知識習得や管理職等の理解向上に向けて、各種セミナーを開催しています。

新型コロナウイルス感染拡大防止への取組み

出社前の検温、手洗い・うがい、マスク着用等の基本的な感染対策を徹底しています。また、感染拡大防止のため、発熱や咳等の症状がある従業員の出社を控えさせるとともに、陽性者が発生した拠点では、濃厚接触者に対してPCR検査等を実施しています。さらに、社内診療所を活用した職域ワクチン接種を実施するなど、お客さま・従業員の安全確保を最優先した対応を進めています。



職域ワクチン接種の様子

社外からの評価

当社の健康増進経営に関する取組みが評価され、複数の表彰・認定をいただいています。

■「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」に6年連続で認定(主催:経済産業省および日本健康会議)
健康経営度調査の回答法人中、上位10%以内の評価を獲得し、「ホワイト500」として認定されています。



■「スポーツエールカンパニー」に5年連続で認定(主催:スポーツ庁)



■「令和3年度東京都スポーツ推進企業」に5年連続で認定(主催:東京都)



東京都スポーツ推進企業の認定マーク

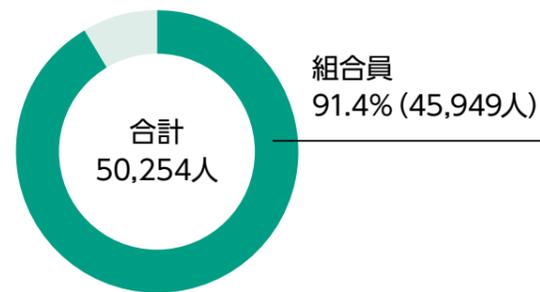
労働組合と活発な意見交換の実施

当社では、原則として管理職を除く全従業員が組合員となるユニオンショップ制を採用しています。

会社は労働組合との対話を積み重ねて、お客さまから支持・信頼いただけるための改善や働きがいのある職場づくりに取り組んでいます。例えば、年3回開催される

経営協議会を通じ、会社側から「経営計画に基づいた会社諸政策」の進捗状況等を説明し、また労働組合側からは業務運営等について確認を行なうなど、活発な意見交換を行なっています。

▶従業員(職員+営業職員)に占める労働組合員数の割合 (2022年3月現在)



経営活動と決算の概況

主な財務データ一覧	150
明治安田生命グループ業績の概況	152
経営活動の概況	154
保険契約の概況	157
一般勘定資産の運用状況	158
基礎利益	160
社員(ご契約者)配当について	162
ソルベンシー・マージン比率	164
実質純資産額	165
含み損益	166
自己資本等の充実	168
グループサープラス	170
資産・負債等の概況	172
収支の概況	174

主な財務データ一覧

		2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
グループ	グループ保険料 ^{*1}	-	-	-	33,816
	グループ基礎利益 ^{*1}	-	-	-	4,660
	連結ソルベンシー・マージン比率 ^{*1}	-	-	-	983.7%
	グループサージス	-	-	-	-
単体	経常収益	46,910	47,412	45,586	42,354
	経常利益	3,969	4,216	3,838	3,009
	基礎利益 ^{*2}	3,945	4,604	5,063	4,599
	当期純剰余	2,355	2,393	2,652	2,184
	基金の総額 ^{*3}	6,200	6,700	7,300	7,300
	総資産	330,007	343,177	364,690	365,766
	うち特別勘定資産	7,710	8,223	8,649	7,996
	責任準備金残高	278,126	292,108	301,646	310,609
	貸付金残高	51,981	51,367	50,522	49,498
	有価証券残高	256,326	272,044	292,422	295,359
	ソルベンシー・マージン比率 ^{*4}	930.3%	945.5%	1,041.0%	938.5%
	剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合 ^{*5}	87.13%	86.44%	87.27%	100.15%
	社員(契約者)数 ^{*6}	6,541,873人	6,594,786人	6,599,848人	6,649,498人
	保有契約高 ^{*7}	2,070,809	2,038,465	1,999,656	1,971,160
	個人保険	833,895	789,719	744,632	711,937
	個人年金保険	135,633	138,685	138,662	140,035
	団体保険	1,101,280	1,110,059	1,116,361	1,119,188
団体年金保険保有契約高 ^{*8}	66,832	69,705	71,336	73,454	
実質純資産額 ^{*9}	59,405	64,380	88,993	95,156	

■資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

		2012年度末	2013年度末	2014年度末	2015年度末
含み損益		33,456	34,545	56,182	61,707
	有価証券 ^{*10}	30,699	31,772	52,998	57,805
	土地 ^{*11}	2,612	2,684	2,905	3,317
	その他 ^{*12}	144	88	277	585

- ※1 グループ保険料、グループ基礎利益、連結ソルベンシー・マージン比率は、スタンコープ社を買収した2015年度から記載
- ※2 2017年度より、基礎利益からマーケット・ヴァリュー・アジャストメントに係る解約返戻金額変動の影響額および外貨建て保険契約に係る市場為替レート変動の影響額を除いています
- ※3 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます
- ※4 保険業法施行規則第86条および第87条ならびに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています
- ※5 剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合とは、保険業法施行規則第30条の4の規定により計算した金額に占める社員配当準備金および社員配当平衡積立金に積み立てる金額の合計額の割合です
- ※6 相互会社における社員とは、保険契約者のことです(剰余金の分配のない保険にのみご加入の契約者を除く)
- ※7 保有契約高とは、個人保険・個人年金保険・団体保険の各保有契約高の合計です。なお、個人年金保険については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資と年金支払開始後契約の責任準備金を合計したものです
- ※8 団体年金保険保有契約高については、責任準備金の金額です

(単位: 億円)

		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
		28,663	30,243	30,813	29,118	26,693	28,098
		4,962	5,851	6,338	6,355	5,798	6,171
		998.9%	990.2%	1,040.1%	1,143.6%	1,152.5%	1,135.5%
		-	-	-	60,500	73,700	77,300
		35,422	37,101	37,682	36,478	36,117	37,282
		3,184	3,683	3,735	2,354	2,318	2,483
		4,723	5,467	5,896	5,916	5,502	6,019
		2,338	2,401	2,225	2,001	1,985	1,859
		8,300	8,800	9,300	9,800	9,800	9,800
		375,614	385,643	392,608	395,308	426,852	441,607
		8,098	8,764	8,253	8,109	7,191	7,070
		313,832	317,985	322,487	325,102	328,023	330,694
		46,819	45,073	42,238	41,054	40,957	39,336
		308,634	317,819	321,821	324,412	353,828	370,482
		945.5%	937.9%	983.3%	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%
		98.55%	100.24%	100.14%	100.30%	121.14%	100.11%
		6,667,390人	6,566,692人	6,513,093人	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人
		1,955,030	1,924,715	1,905,805	1,874,025	1,838,609	1,820,691
		680,422	645,576	613,583	582,139	556,139	538,248
		145,038	139,696	134,065	128,536	123,701	119,165
		1,129,569	1,139,442	1,158,156	1,163,348	1,158,768	1,163,276
		74,417	76,072	76,913	77,864	78,430	79,040
		95,639	98,275	101,930	94,966	106,847	99,008

(単位: 億円)

		2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末
		60,409	61,826	63,749	56,021	65,224	56,915
		56,226	57,225	58,465	49,966	59,077	50,942
		3,655	4,103	4,711	5,428	5,758	5,919
		527	497	572	626	388	52

- ※9 「保険業法第132条第2項に規定する区分等を定める命令」第3条第2項の規定に基づき算出しています
- ※10 有価証券は、時価のある有価証券に加え、市場価格のない株式等および組合等(外貨建ての子会社株式および関連会社株式等)の為替評価等の含み損益相当額を記載しています。有価証券には、金融商品取引法上の有価証券として取り扱うことが適当と認められるもの等を含んでいます
- ※11 土地は「土地の再評価に関する法律」に基づき、明治生命は1999年度末に、安田生命は2000年度末に時価評価を実施しました。これによる評価差額を「再評価差額」に記載しています。なお、土地には借地権を含んでいます
- ※12 「その他」には、デリバティブ取引等の含み損益相当額を記載しています。なお、デリバティブ取引は一部ヘッジ会計を適用しました。本表にはヘッジ会計(繰延ヘッジ・特例処理)適用分の含み損益を記載しています。ヘッジ会計適用分のうち時価ヘッジ適用分の差損益およびヘッジ会計非適用分については、評価損益を損益計算書に計上しており、含み損益相当額はありません

明治安田生命の価値創造

価値創造のための戦略

価値創造を支える経営基盤

ステークホルダーとの絆

経営活動と決算の概況

資料編

明治安田生命グループ業績の概況

グループ業績とは、明治安田生命の業績に、「スタンコープ社」をはじめとした明治安田生命グループの子会社等の業績を加えた、明治安田生命グループ全体の業績です。

2021年度のグループ基礎利益は2年ぶりの増益となりました。

今後も、お客さま利益の向上、お客さまへのより確かな安心のご提供に向け、国内生命保険事業および海外保険事業等を推進していきます。

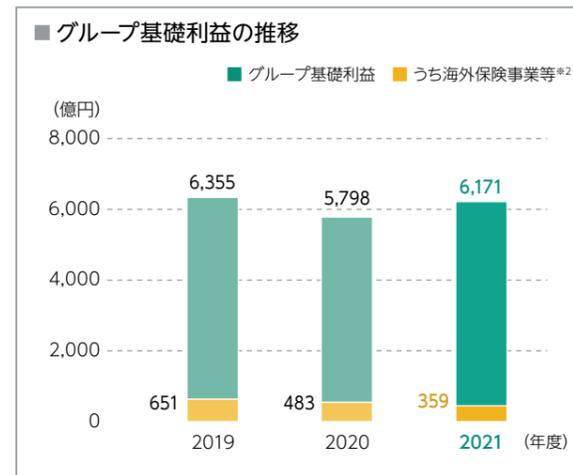
グループ基礎利益^{※1}

6,171億円

2021年度のグループ基礎利益は、6,171億円と、引き続き高い収益性を確保しています。

(単位：億円)

	2019年度	2020年度	2021年度
グループ基礎利益	6,355	5,798	6,171
うちスタンコープ社	493	340	225



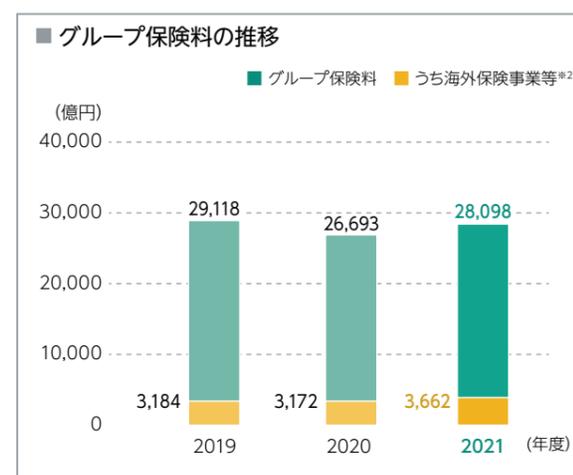
グループ保険料^{※3}

2兆8,098億円

グループ保険料は、2兆8,098億円と、5.3%増加しました。これは、明治安田生命単体における一時払保険の販売量の増加などによるものです。

(単位：億円)

	2019年度	2020年度	2021年度
グループ保険料	29,118	26,693	28,098
うちスタンコープ社	2,944	2,956	3,430



※1 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のうち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です

※2 国内生命保険事業以外の合算です

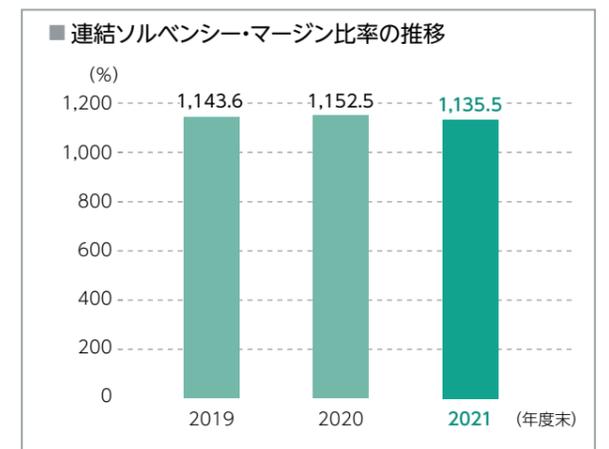
※3 連結損益計算書上の保険料等収入です

連結ソルベンシー・マージン比率

1,135.5%

大災害や株価の暴落など通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。この数値が200%を下回った場合は、監督当局による業務改善命令等の対象となります。

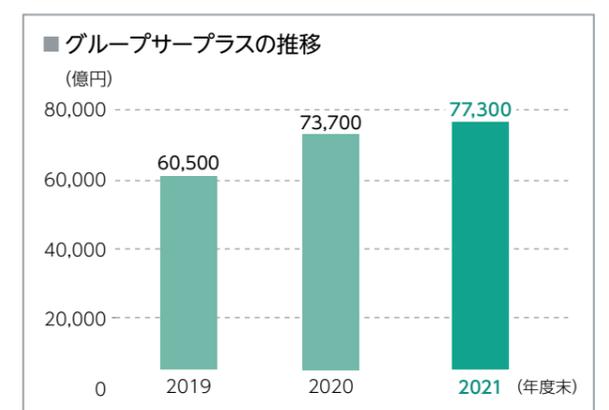
連結ソルベンシー・マージン比率は、1,135.5%となり、引き続き、高い水準を維持しています。



グループサープラス

7兆7,300億円

企業価値を表わすグループサープラスは、7兆7,300億円と前年度末比で4.9%増加しました。



経営活動の概況

直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

(単位:百万円)

項目	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
経常収益	3,710,171	3,768,212	3,647,824	3,611,765	3,728,206
経常利益	368,360	373,522	235,464	231,817	248,377
基礎利益	546,701	589,657	591,655	550,231	601,991
当期純剰余	240,187	222,530	200,159	198,516	185,926
基金の総額 ^{*1}	880,000	930,000	980,000	980,000	980,000
総資産	38,564,334	39,260,805	39,530,866	42,685,218	44,160,706
うち特別勘定資産	876,492	825,371	810,928	719,161	707,095
責任準備金残高	31,798,563	32,248,774	32,510,255	32,802,306	33,069,484
貸付金残高	4,507,370	4,223,805	4,105,435	4,095,722	3,933,668
有価証券残高	31,781,961	32,182,181	32,441,200	35,382,820	37,048,227
ソルベンシー・マージン比率 ^{*2}	937.9%	983.3%	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%
剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合 ^{*3}	100.24%	100.14%	100.30%	121.14%	100.11%
従業員数	42,261人	42,950人	43,676人	46,928人	47,415人
社員(契約者)数 ^{*4}	6,566,692人	6,513,093人	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人
保有契約高 ^{*5}	192,471,595	190,580,568	187,402,533	183,860,946	182,069,178
個人保険	64,557,636	61,358,372	58,213,980	55,613,918	53,824,894
個人年金保険	13,969,694	13,406,522	12,853,671	12,370,157	11,916,588
団体保険	113,944,264	115,815,673	116,334,881	115,876,870	116,327,695
団体年金保険保有契約高 ^{*6}	7,607,226	7,691,355	7,786,493	7,843,027	7,904,028

※1 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます

※2 保険業法施行規則第86条および第87条ならびに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています

※3 剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合とは、保険業法施行規則第30条の4の規定により計算した金額に占める社員配当準備金及び社員配当平衡積立金に積み立てる金額の合計額の割合です

※4 相互会社における社員とは、保険契約者のことです(剰余金の分配のない保険にのみご加入の契約者を除く)

※5 保有契約高とは、個人保険・個人年金保険・団体保険の各保有契約高の合計です。なお、個人年金保険については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資と年金支払開始後契約の責任準備金を合計したものです

※6 団体年金保険保有契約高については、責任準備金の金額です

2021年度の概況

経営環境

2021年度の日本経済は、主要先進国の経済正常化に伴い輸出が堅調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症の影響により、対面型サービス業を中心に個人消費が低迷したほか、長引く供給制約が企業の生産活動の足かせとなり、総じて停滞気味に推移しました。

主要な指標

2021年度の経常収益は、一時払保険の販売量増加等を主因として、保険料等収入が増収したことから、3兆7,282億円と前年度を上回りました。経常利益は、2,483億円と前年度を上回りました。また、当期純剰余は1,859億円となりました。

基礎利益は、利息及び配当金等収入の増加等により、6,019億円と前年度を上回り、過去最高益となりました。

2021年度の主な取組み

アドバイザー等

アドバイザー等チャネルにおいては、コロナ禍が長期化するなか、地域におけるさまざまなコミュニティを通じた新たなお客さまとの接点の創出に努めました。具体的には、自治体や一般社団法人「全国道の駅連絡会」との連携協定に基づく全国各地での協働取組みや、「全国公民館連合会」との事業提携に基づく公民館における定期講座の開催等を行ないました。

また、対面と非対面を融合した新たな営業モデルの構築に向け、MYライフプランアドバイザー(以下、アドバイザー)の営業端末「マイスタープラス」に導入した「オンライン面談システム」や営業用スマートフォン「MYフォン」に導入した「LINEアプリ」等を活用し、非対面によるお客さまアクセスを拡大しました。2021年度は、非対面によるお客さまアクセス数が2019年度比で8倍に拡大し、「オンライン面談システム」の累計利用回数は約32万回に達するなど、順調に進捗しました。

商品面では、2021年4月に「かんたん・小口・わかりやすい」を特長とする「かんたん保険シリーズ ライト! By 明治安田生命」に、アニコム損害保険株式会社を引受損害保険会社とするペット保険「えがおのペット」を追加し、6月には主力商品「ベストスタイル」の新たな医療保障特約、11月には円建一時払終身保険「エブリバディII」を発売するなど、お客さまニーズに対応した商品ラインアップの拡充を図りました。また、中堅・中小企業のさらなる開拓に向けて開発した「団体がん保障保険」について、2022年4月の発売に先立ちご案内活動を進めました。

こうした取組みの結果、2021年度末時点で、経営目標に掲げる「お客さま数(うち個人営業)」^{*1}は717.4万名(前年度差+8.9万名)に増加しました。

なお、処遇のさらなる安定化や職業魅力度の向上を企図した新たな営業職員制度が2022年4月からスタートすることにあわせて、ライフプランニングやアフターフォロー等の従来のアドバイザーの役割に、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を新たな役割として追加し、アドバイザーの名称を「MYリンクコーディネーター」に変更します。

一般代理店については、コロナ禍をふまえた「代理店向けWEBセミナー」の拡充や、WEBを活用した教育教材の提供等の販売支援に取り組みました。

※1 アドバイザー等チャネルの生命保険契約者(すえ置・年金受取を含む) + 生命保険被保険者 + 損害保険契約者(重複を除く)

法人営業

法人営業チャネルにおいては、企業・団体の福利厚生制度の拡充に資するべく、民間企業・官公庁など、それぞれのマーケット特性に応じた商品・サービスを提供しました。

団体保険については、コロナ禍により、これまで以上に書類の電子化や非対面手続きのニーズが高まっていること等をふまえ、スマートフォンで簡単に団体保険の加入手続き等ができる、団体所属員向け専用WEBシステム「みんなのMYポータル」の導入・利用を推進しました。導入団体数は、2021年度末時点で882団体(前年度末差+45団体)となりました。

団体年金については、運用安定化ニーズをとらえたりスク抑制型特別勘定プランの販売を推進するとともに、より幅広いニーズにお応えすべく、明治安田アセットマネジメント株式会社との協業にも取り組みました。

銀行をはじめとする金融機関窓口販売については、資産運用や相続対策等のお客さまニーズを捉えた商品ラインアップの拡充に取り組み、2021年6月には、円金利水準等の回復をふまえ、円建一時払終身保険の販売を再開しました。また、金融機関へのクラウドサービスの提供等、デジタルツールを活用した生産性向上・効率化を推進しました。

加えて、業界トップシェアの団体保険事業における顧客基盤を活用し、さらなる生産性向上に向け、アドバイザーの活動との連携にも取り組みました。

事務サービス品質の向上

個人保険分野では、対面のお手続きについては、2021年4月から、事務サービスに関する専門知識を有する「事務サービス・コンシェルジュ」約2,000名が、アドバイザーとともにお客さまを訪問し、保険金・給付金のご請求やご高齢のお客さまの各種お手続きなどをサポートする「訪問型サービス活動」を開始しました。2021年度末時点で活動件数は約16.6万件にのぼり、アンケートによるお客さま評価も肯定的意見^{*2}が95.2%と高く評価いただきました。

非対面ニーズに対しては、お客さま専用WEBサイト「MYほけんページ」のお手続き対象の拡大、分かりやすさ向上に向けた画面改訂等を実施しました。また、給付金のご請求においては、請求内容を当社担当者があらかじめデータ入力し、お客さまの「MYほけんページ」に転送することで、請求内容の確認と提出書類のアップロードのみでお手続きを完了できる「自分で」MY簡単サポート ～かんサポ～の取扱いを開始しました。

このほか、契約のお引受け・契約管理・お支払いの各局面において、事務ルール・運用の見直しや機械化等を通じたお手続きの迅速化、お手続きに必要な書類や押印の簡素化・廃止など、利便性向上に向けた取組みを継続的に進めました。

※2 「とても良い」「良い」「普通」「あまり良くない」「良くない」の5つの選択肢のうち、「とても良い」または「良い」と回答したお客さまの割合

保険契約の概況

企業保険分野では、企業保険の団体窓口向けインターネット事務サービス「MY法人ポータル」等の利用を推進し、2021年度末時点で1,393団体(前年度末差+169団体)にご利用いただいています。

また、団体所属員向け専用WEBシステム「みんなのMYポータル」において、給付金の請求手続きや死亡保険金受取人等の変更手続きを実施できるようにするなど、非対面で行なうことのできるお手続き範囲の拡充を進めました。

あわせて、2021年4月から、これまで当社拠点において企業保険事務に従事していた職員が、「法人事務サービス・コンシェルジュ」として団体窓口を訪問し、各種お手続きのサポートを開始するなど、対面と非対面を組み合わせ丁寧なアフターフォローに取り組みました。

こうしたお客さまの利便性向上に向けた取組みを継続的に推進した結果、団体事務手続き満足度調査における総合満足度^{※3}は、73.9% (前年度差+0.6pt) と過去最高値を記録しました。

※3 「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」の5つの選択肢のうち、「満足」または「やや満足」と回答したお客さまの割合

資産運用

「健全性」と「収益性」を両立する資産運用の実現に向け、「資産運用中核機能の強化」「資産運用プラットフォームの再構築」等に取り組んでいます。

2021年度は、新型コロナウイルス感染症の影響が景気の下押し圧力として残るなか、各国政府・中央銀行の財政・金融政策が金融市場に及ぼす影響を見きわめつつ、資産運用計画を機動的に見直しました。

資産運用中核機能の強化に向けては、資産別の配分額に一定の幅を持たせる運営を導入し、金融環境に応じた投融資の機動性を確保する態勢を整備したほか、外国公社債の投資対象拡大・通貨分散の推進や海外拠点の機能拡充等による海外クレジット資産への投資拡大など、外貨建資産を中心に資産運用手法の多様化・高度化を継続的に進め、資産運用収益の向上に努めました。また、2025年の経済価値ベースの資本規制導入を見すえ、超長期国債の積み増しや金利スワップ活用による金利リスク削減、株式流動化・デリバティブ活用による株式リスク削減に加え、為替リスクを機動的にコントロールする運営の高度化等により、リスク管理の強化を進めました。

資産運用プラットフォームの再構築に向けては、専門人財の育成や、AI等の先端技術を活用した資産運用手法の高度化・多様化、米国での資産運用に係る体制・機能の拡充等の投融資態勢の強化、システム化による資産運用事務の効率化等に取り組んでいます。

海外保険事業

コロナ禍の収束が依然として見通せないなか、保険金支払状況、新契約業績、資産運用状況など特に業績への影響が大きい事項や、成長軌道への回帰に向けたインフラ整備に係る先行投資の進捗状況などについて、現地経営のモニタリングを強化しました。

また、最新の国際監督規制、国際的な動向および「2021年金融モニタリングレポート」等をふまえ、海外グループ会社の経営管理に関するガイドラインを見直すなど、コンプライアンスやリスク管理等の分野において海外グループ会社に求める経営管理態勢の水準を引き上げるとともに、グループ体経営の実現に向け、海外グループ会社各社の課題認識や取組事例の共有等を実施し、海外保険事業の成長の基礎となるグループ経営管理態勢の高度化に取り組んでいます。

さらに、当社グループの持続的な発展を実現するため、専門性や柔軟性を備えた人財の育成や2021年6月に開設したシンガポール現地法人等の海外拠点も活用した外部成長機会の調査・研究を継続しました。

持続可能な社会づくりに貢献する取組み

持続可能な社会づくりに貢献する取組みを強化するため、2021年7月に「サステナビリティ経営推進」を担当する執行役を任命するとともに、専任組織を設置しました。

サステナビリティ経営を推進していくにあたっての「優先課題(マテリアリティ)」の一つとしていた「環境保全・気候変動への対応」を新たに「さらなる取組みが必要な優先課題」として位置付け、事業者として自社が排出するCO₂排出量の削減と、責任ある機関投資家として投融資先による排出量の削減に取り組んでおり、いずれの区分でも2050年度にネットゼロとする削減目標および2030年度の中間目標を設定・公表しました。

機関投資家としては、ESG投融資やスチュワードシップ活動等の責任投資を推進しており、2021年度は、ESG投融資を約3,500億円実行したほか、投資先とのエンゲージメント(対話)活動等を通じ、投資先のCO₂排出量削減に向けた取組状況等の確認や、情報開示の充実に向けた働きかけ等を行ないました。

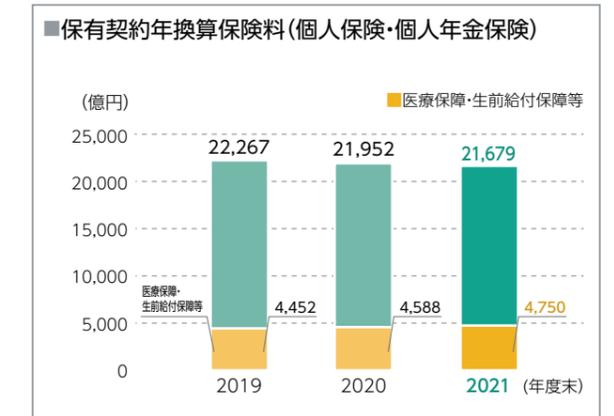
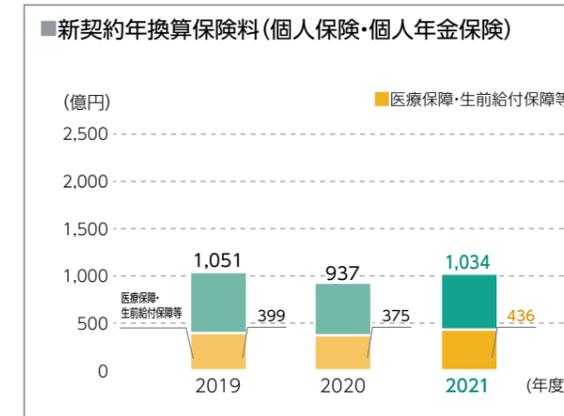
気候変動問題の解決を進める国際的なイニシアティブにも積極的に参画しており、2021年8月には「CDP」および「Climate Action 100+」に署名、10月には「Net-Zero Asset Owner Alliance」に加盟しました。

また、2022年1月に、サステナビリティ領域全般に高度な知見を有する株式会社SDGインパクトジャパンと資本・業務提携契約を締結しました。

個人保険・個人年金保険

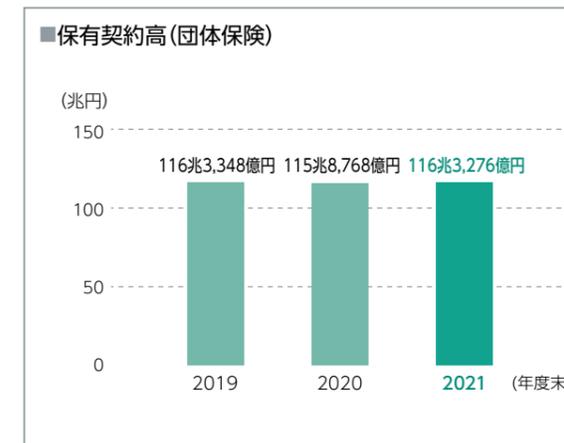
個人保険・個人年金保険については、年換算保険料(各契約について、お払い込みいただく保険料を1年あたりに換算した業績指標)が、新契約(転換・保障見直し・特約変更による純増加額を含む)では1,034億円(前年度比10.4%増)、このうち医療保障・生前給付保障等の第三

分野に係る新契約では436億円(前年度比16.1%増)となりました。また、保有契約全体では2兆1,679億円(前年度末比1.2%減)、うち第三分野に係る保有契約では4,750億円(前年度末比3.5%増)となりました。



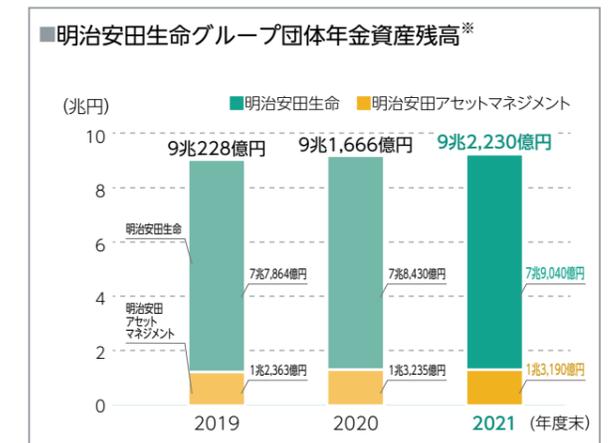
団体保険

団体保険は、新契約高が3,512億円で、年度末保有契約高は116兆3,276億円(前年度末比0.4%増)となりました。



団体年金保険

団体年金保険の年度末保有契約高(責任準備金の金額)は、7兆9,040億円となりました。なお、明治安田アセットマネジメントが受託している団体年金資産を加えた、明治安田生命グループ全体での団体年金資産残高は、9兆2,230億円(前年度末比0.6%増)となりました。



※明治安田アセットマネジメントの団体年金資産残高(確定拠出年金向け投資信託純資産残高を含む)は時価残高を記載しています

一般勘定資産の運用状況

運用環境

2021年度の日本経済は、主要先進国の経済正常化の進展に伴い輸出が堅調に推移したものの、新型コロナウイルスの感染拡大を受けた度重なる緊急事態宣言の発出および延長等による経済活動の制約が、対面型サービス分野を中心とした個人消費を抑制したほか、長引く供給制約が企業の生産活動の足かせとなり、総じて停滞気味に推移しました。

長期金利は、日銀によるイールドカーブ・コントロールが継続するなか、年末まで0.1%程度を上限に総じて小動きとなりましたが、年明け以降は、海外金利の上昇につられる形で小幅に上昇しました。株価は、感染拡大・縮小の局面に応じてレンジ内で上下したものの、年明け以降は、米国が金融政策の早期正常化に舵を切ったことに加えて、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻を受けて、大きく調整して終わりました。

資産運用の基本理念

生命保険会社の資産運用は、お客さまからお預かりした保険料を原資としており、長期安定運用を使命としています。そのため、当社では、「ALMの考え方に基づき、

良好な運用成果を長期にわたり安定的に確保する資産運用をめざすとともに、高度なリスク管理による資産健全性の維持・向上を図ること」を基本理念としています。

資産運用の基本方針

お客さまに信頼される資産運用をめざし、以下の基本方針のもと、資産運用に取り組んでいます。

- ①安定性：公社債などの円金利資産を中心に、安定収益の確保を最優先とした運用を行なっています。
- ②収益性：厳格なリスク管理のもと、リスクに応じた収益の獲得を図るとともに、保険商品ごとの負債の特性等も考慮し、安定的な収益確保に努めた運用を行なっています。
- ③健全性：資産運用リスクの多様化・複雑化に対応すべく、リスク管理態勢の強化・高度化に継続的に取

- り組み、資産健全性の維持・向上に努めています。
- ④流動性：投融資の判断においては、保険金等の迅速・確実なお支払いのため、流動性の高い資産を適正な水準に維持しています。
 - ⑤透明性：資産運用状況の適切かつわかりやすい開示により、透明度の高い運用に努めています。
 - ⑥コンプライアンス：保険会社として高い公共性を有していることを認識し、資産運用における各組織間の相互牽制が十分機能する内部管理態勢を堅持し、高い企業倫理を維持しています。

運用の概況

新型コロナウイルス感染症の影響が景気の下押し圧力として残るなか、各国政府・中央銀行の財政・金融政策が金融市場に及ぼす影響を見きわめつつ、資産運用収益の向上に努めました。具体的には、資産別の配分額に一定の幅を持たせる運営を導入し、金融環境に応じた投融資の機動性を確保する態勢を整備したほか、外国公社債の投資対象拡大・通貨分散の推進や海外拠点の機能拡充等による海外クレジット資産への投資拡大など、外貨建資産を中心に資産運用手法の多様化・高度化を継続的に進めました。

公社債につきましては、概ね平準的なペースで日本国債の買い入れを行ない、前年度末から5,427億円の増加となりました。株式につきましては、株式の売却や株価の下落等により残高が減少し、前年度末から583億円の減少となりました。外国証券につきましては、外国公社債等の積み増し等により、前年度末から1兆3,471億円の増加となりました。貸付金につきましては、返済が貸出を上回ったことにより、前年度末から1,620億円の減少となりました。不動産につきましては、前年度末から5億円の増加となりました。

2021年度末の一般勘定資産残高は、前年度末から1兆4,899億円増加し、43兆4,710億円となりました。主な資産配分は、以下のとおりです。

【資産配分の状況】	公社債	株式	外国証券	貸付金	不動産	その他	一般勘定資産
2021年度末	43.0%	10.5%	27.6%	9.0%	2.0%	7.8%	43兆4,710億円
2020年度末	43.2%	11.1%	25.4%	9.8%	2.1%	8.5%	41兆9,810億円
2019年度末	44.4%	8.9%	26.3%	10.6%	2.2%	7.6%	38兆7,344億円



Asset Liability Management (資産負債の総合的な管理)の略称です。ALMの基本的な役割は、保険契約に基づく保険金・給付金等(負債キャッシュフロー)の特性に応じた資産運用を行なうこと、また、資産運用の環境を商品設計・販売戦略等に適切に反映させていくことです。

資産運用収支

資産運用収益は、利息及び配当金等収入の増加等により、前年度比108.1%の1兆2,073億円となりました。

以上により、資産運用収支は、前年度比101.0%の8,590億円となり、基礎利益上の運用収支等の利回り[※]および運用利回りは、それぞれ2.87%、2.21%となりました。

一方、資産運用費用は、金融派生商品費用の増加等により、前年度比131.2%の3,483億円となりました。

利回りの状況

	2019年度	2020年度	2021年度
基礎利益上の運用収支等の利回り	2.91%	2.75%	2.87%
運用利回り	1.78%	2.28%	2.21%

※基礎利益上の運用収支等の利回りの詳細はP160をご覧ください

$$\begin{aligned} & \bullet \text{基礎利益上の運用収支等の利回り} \\ & = \frac{\text{基礎利益中の運用収支} - \text{社員配当金積立利息繰入額}}{\text{一般勘定責任準備金}} \\ & \bullet \text{運用利回り} \\ & = \frac{\text{資産運用収支}}{\text{一般勘定資産日々平均残高}} \end{aligned}$$

不良債権の状況

「保険業法に基づく債権」とは、貸付金や未収収益等を含めた債権を、債務者の財政状態および経営成績等に基づいて区分したものです。2021年度末の正常債権を

除いた保険業法に基づく債権額は223億円、債権残高に対する比率は0.25%と、きわめて低い水準を堅持しています。

【不良債権と引当・保全状況(2021年度末)】		(単位:億円)	
保険業法に基づく債権	保全率 ^{※1}	貸倒引当金の計上方法	
正常債権	89,107	6	(正常先) 債権残高×貸倒実績率 ^{※2}
		一般貸倒引当金	(要注意先) 債権残高×貸倒実績率 ^{※2}
貸付条件緩和債権	109	14	債権残高×貸倒実績率 ^{※2}
三月以上延滞債権	-	72	対象額 ^{※3} ×貸倒実績率 ^{※2}
危険債権	111	-	対象額 ^{※3} ×100%
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	3	105 ^{※4}	
合計	223	105.3%	

(対象資産)
貸付金、貸付有価証券、支払承諾見返、未収収益(上記資産に係るもの)、仮払金(貸付金に準ずるもの)

※1 保全率は、「担保・保証等により回収が見込まれる額」と「貸倒引当金」の合計額が債権額に占める割合です
 ※2 各々の区分における過去の貸倒実績率等に基づき、予想損失額を引き当てています
 ※3 対象額は債権残高から担保・保証等により回収が見込まれる金額を控除した残額です
 ※4 表中の一般貸倒引当金と個別貸倒引当金の合計金額のほか、その他の資産に係る貸倒引当金の合計金額12億円を含んでいます

適正な償却・引当

自己査定の結果、価値の毀損の危険性が高いと判断された資産については、その度合いに応じ、自己責任原則に基づき適正な償却・引当を実施し、資産の健全性を

確保しています。また、償却・引当規程を定め、同規程に則り償却・引当を実施することにより、恣意性を排除しています。



貸倒引当金のうち個別貸倒引当金は、現時点ですでに不良化している債権に対し、個別に回収不能となる見込額を計上するものです。一般貸倒引当金は、現時点では不良化していない債権につき、将来回収できない可能性に備えて計上するものです。具体的な計上方法は上図のとおりです。

基礎利益 6,019億円

明治安田生命単体で過去最高益となり、高い収益性を確保しています。

「基礎利益」とは、保険料等収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標です。

2021年度の基礎利益は、6,019億円(前年度比9.4%増)となりました。

(単位：億円)

	2019年度	2020年度	2021年度
基礎利益A(①-②)	5,916	5,502	6,019
基礎収益①	36,701	35,293	35,936
うち保険料等収入	25,933	23,521	24,435
うち資産運用収益	9,617	10,486	9,676
基礎費用②	30,785	29,791	29,916
うち保険金等支払金	22,934	23,176	23,535
うち責任準備金等繰入額*1	1,557	326	688
うち資産運用費用	926	1,206	563
うち事業費	3,620	3,754	3,761
キャピタル損益B*2	△ 2,488	△ 562	△ 1,435
臨時損益C*3	△ 1,073	△ 2,621	△ 2,100
経常利益A+B+C	2,354	2,318	2,483

※1 損益計算書上の責任準備金等繰入額のうち、臨時損益に相当する金額を除いています

※2 キャピタル損益：経常収益・経常費用である資産運用収益・資産運用費用のうち、有価証券の売却損益等です

※3 臨時損益：経常収益・経常費用のうち、基礎利益・キャピタル損益以外の個別貸倒引当金戻入額・繰入額、危険準備金戻入額・繰入額や追加責任準備金繰入額等です

利差(順ざや/逆ざや)とは

生命保険会社は、保険料を計算するにあたり、将来の運用収益の見通しをもとに、契約時にお客さまにお約束する運用利回りである「予定利率」を使用しています。この予定利率により見込んでいる運用収益と、実際の運用収益との差額を「利差」といいます。なお、予定利率により見込んでいる運用収益を実際の運用収益が上回る状態を「順ざや」、下回る状態を「逆ざや」といいます。

利差の算出式

$$\text{利差} = \left(\frac{\text{基礎利益上の運用収支等の利回り}^{*1}}{2.87\%} - \text{平均予定利率}^{*2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金}^{*3} = 3,587\text{億円}$$

※1 基礎利益上の運用収支等の利回りとは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から社員配当金積立利息繰入額を控除した額の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです

※2 平均予定利率とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです

※3 一般勘定責任準備金は、危険準備金を除く一般勘定部分の責任準備金について、以下の方式で算出しています
(期始責任準備金+期末責任準備金-予定利息)×1/2

保険関係損益・運用関係損益

当社では、ご契約者をはじめとして、広く一般の方に対して、期間損益の増減要因等を含め、経営状況をよりご理解いただくために、基礎利益を「保険関係損益」と「運用関係損益」に区分して開示しています。

基礎利益の状況

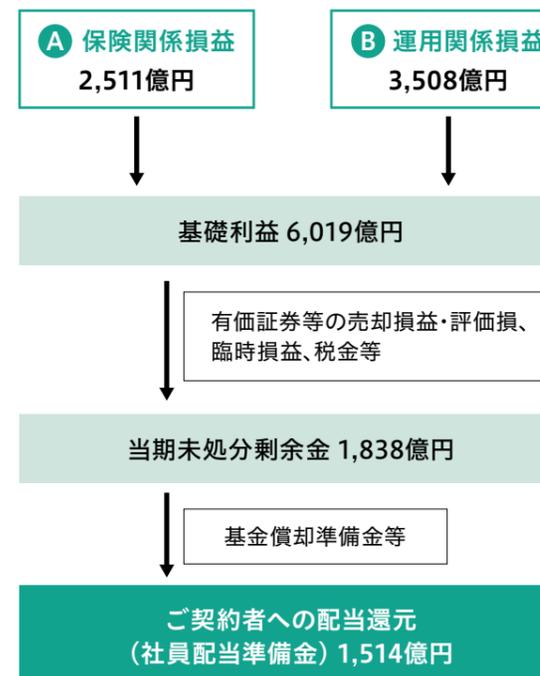
(単位：億円)

	2019年度	2020年度	2021年度
基礎利益	5,916	5,502	6,019
A 保険関係損益	2,800	2,668	2,511
うち危険差	2,534	2,420	2,236
うち費差	344	96	206
B 運用関係損益	3,116	2,834	3,508
うち利差	3,186	2,893	3,587

健康サポート・キャッシュバック特約の還元額の増加、新型コロナに関する保険金等の支払いの増加等により、157億円の減少となっています。

利息及び配当金等収入の増加により、674億円の増加となっています。

[基礎利益とご契約者への配当還元までの流れ]



? 基礎利益とは

A 保険関係損益

保険料の収入や保険金・事業費等の支払いといった保険事業に係る損益であり、主に、保険料算定時に想定した保険金等支払と実際の保険金等支払との差額である「危険差」、保険料算定時に想定した事業費支出と実際の事業費支出の差額である「費差」により構成されています。

B 運用関係損益

利息及び配当金等収入を中心とした運用事業に係る損益であり、主に、保険料算定時に想定した利率に基づく予定運用収益と実際の運用収益との差額である「利差」により構成されています。

ご契約者への配当還元

基礎利益に有価証券の売却損益や評価損、臨時損益、税金等を加減した最終的な剰余のなかから、配当としてご契約者に還元しています。

社員（ご契約者）配当について

2021年度決算に基づく2022年度社員（ご契約者）配当率の概要

2021年度決算は増益、特に単体の基礎利益は過去最高益となりました。また、グループESR等の健全性を示す指標はいずれも高い水準を維持し、引き続き十分な支払余力を確保しております。

以上の決算状況をふまえ、以下のとおり配当率などの設定を行ないました。

個人保険・個人年金保険

従来（ご契約者）配当

- 保険料を引き下げた先進医療保障特約について、保険料引き下げ前のご契約を対象に配当率を引き上げ

MYミューチュアル配当

- グループESRの水準をふまえ、ポイント単価を維持

団体保険

- 保険収支の状況等をふまえ、配当率をすえ置き

団体年金保険

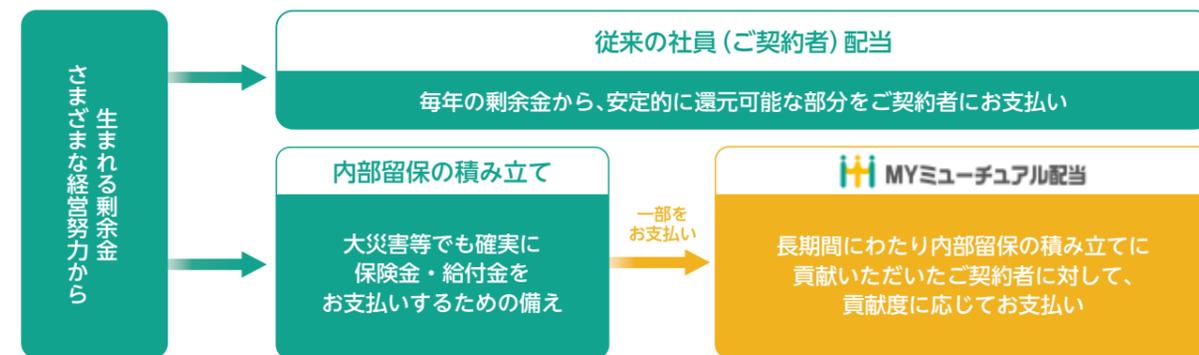
- 団体年金保険資産区分の運用実績およびリスクバッファの状況等をふまえ、利差配当率をゼロに引き下げ

社員（ご契約者）配当の仕組み

ご契約者からお払い込みいただく保険料は、将来お支払いする保険金・給付金をもとに、ご契約期間中に得られる運用利息、ご契約の管理に必要な経費等を見込んで計算しています。この見込みは、長期間にわたる生命保険契約について将来の事象を正確に予測することが困難であることから、将来の保険金・給付金のお支払いを確実にこなえるよう、ある程度の安全を見込んだものとなっています。

ご契約以降は予定と実績との差により損益が発生しますが、差益（剰余）が生じた場合は社員（ご契約者）配当として還元を行ないます。つまり、社員（ご契約者）配当は保険料の事後精算の意味合いがあります。一方、毎年の決算の状況によって変動し、ゼロとなることもあります。

なお、個人保険・個人年金保険においては、毎年の剰余金から安定的に還元可能な部分をお支払いする従来（ご契約者）配当と、内部留保からご契約の貢献度に応じてお支払いするMYミューチュアル配当により還元を行ないます。



「ご契約者配当に関する方針」を公表しております

相互会社の構成員であるご契約者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」を公表しております。

詳細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/corporate_info/mutual/dividend/index.html

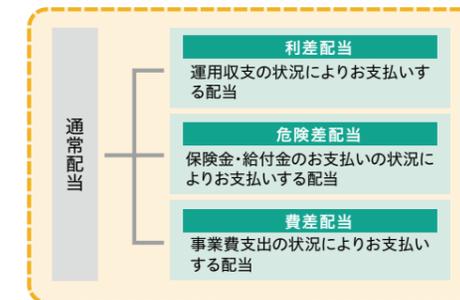
個人保険・個人年金保険の社員（ご契約者）配当

個人保険・個人年金保険の社員（ご契約者）配当は、従来の社員（ご契約者）配当（以下、通常配当）およびMYミューチュアル配当により行ないます。

通常配当

通常配当は、さまざまな経営努力から生まれる剰余金から、安定的に還元可能な部分をお支払いする社員（ご契約者）配当です。

通常配当の構成



通常配当のお支払時期



通常配当の分配は、決算の収支状況、大災害等でも確実に保険金・給付金をお支払いするための備えおよび各ご契約の剰余への貢献度等を勘案して設定した配当率に基づき行ないます。

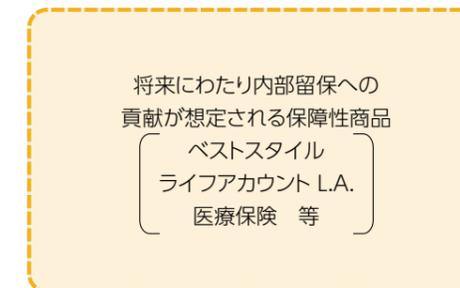
なお、利差配当については、配当基準利回り（実績相当の利回り）が保険料に織り込まれている予定利率を下回るご契約の場合にはマイナスになりますが、そのマイナス分はご契約（主契約+特約）単位で危険差配当・費差配当と相殺します。この相殺後の金額がマイナスになった場合、お支払いする通常配当の金額はゼロとなります。

MYミューチュアル配当

当社は、大地震・パンデミックや運用環境の急激な変化等が発生しても保険金・給付金を確実にお支払いするための備えおよび成長のための投資財源を確保するため、剰余の一部から内部留保を積み立てています。

MYミューチュアル配当は、長期間にわたり内部留保の積み立てに貢献いただいたご契約者に対して、その内部留保への貢献度に応じてお支払いする社員（ご契約者）配当です。

MYミューチュアル配当の対象商品



MYミューチュアル配当のお支払時期



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ご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した「ポイント単価」で決まります。対象となる

ご契約のミューチュアル・ポイントの状況は、お客さま専用サイト「MYほけんページ」や、毎年郵送させていただく「明治安田生命からのお知らせ」等でご確認いただけます。

ソルベンシー・マージン比率 1,061.6%

予測を超えたリスクにも対応できる支払余力を確保しています。

「ソルベンシー・マージン比率」とは、大災害や株価の暴落等、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。この数値が200%を下回った場合は、

監督当局による業務改善命令等の対象となります。2021年度末のソルベンシー・マージン比率は、1,061.6%（前年度末差7.5ポイント減）と十分な支払余力を確保しています。

(単位：億円)

項目	2019年度末	2020年度末	2021年度末
(A) ソルベンシー・マージン総額	74,312	88,221	88,956
①基金等	12,873	13,073	12,382
②価格変動準備金	8,324	8,500	8,693
③危険準備金	7,876	4,405	5,366
④一般貸倒引当金	14	17	21
⑤(その他有価証券評価差額金(税効果控除前)・繰延ヘッジ損益(税効果控除前))×90%(マイナスの場合は100%)	24,383	35,840	33,675
⑥土地の含み損益×85%(マイナスの場合は100%)	4,614	4,894	5,031
⑦全期チルメル式責任準備金相当額超過額	8,707	14,117	14,409
⑧負債性資本調達手段等(劣後ローン、劣後債等)	6,407	6,407	8,407
⑨全期チルメル式責任準備金相当額超過額及び負債性資本調達手段等のうち、マージンに算入されない額	-	-	-
⑩控除項目	-	-	-
⑪その他(税効果相当額等)	1,110	964	967
(B) リスクの合計額 $\sqrt{(\text{⑫} + \text{⑬})^2 + (\text{⑭} + \text{⑮} + \text{⑯})^2} + \text{⑰}$	13,899	16,503	16,757
⑫保険リスク相当額	1,213	1,255	1,263
⑬第三分野保険の保険リスク相当額	741	761	775
⑭予定利率リスク相当額	1,410	1,179	1,026
⑮最低保証リスク相当額	73	78	64
⑯資産運用リスク相当額	11,965	14,758	15,173
⑰経営管理リスク相当額	308	360	366
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%

* 保険業法施行規則第86条および第87条ならびに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています

* 最低保証リスク相当額は、平成8年大蔵省告示第50号第2条第4項に規定する標準的方式に基づいて算出しています

価格変動準備金

株式等の価格変動の著しい資産について、その価格が将来下落したときに生じる損失に備えて積み立てる準備金で、資産運用リスクのうち価格変動リスクに対応します。

全期チルメル式責任準備金相当額超過額

当社が積み立てている責任準備金のうち、「全期チルメル式による責任準備金額」と「解約返戻金相当額」のいずれか大きい方を上回る部分です。全期チルメル式とは、責任準備金の計算上、ご契約時に必要となる費用をご契約の初年度に一括計上し、保険料払込の全期間を通じて償却していく方式であるため、当社の積立方式である平準純保険料式と比べると責任準備金の積立水準が低くなります。

危険準備金

実際の保険事故の発生率が通常の予測を超えることにより発生するリスク(保険リスク、第三分野保険の保険リスク)、予定利率を確保できなくなるリスク(予定利率リスク)、変額保険・変額年金保険の保険金等の最低保証に係るリスク(最低保証リスク)に備えて積み立てる準備金です。

劣後ローン・劣後債

破産などが発生した場合の元利金返済が、他の一般債権者に対する債務の返済よりも後順位に置かれる旨の劣後特約が付された無担保の貸付金・債券です。

実質純資産額 9兆9,008億円

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。

「実質純資産額」とは、有価証券や不動産等を時価評価した資産から責任準備金*や配当準備金等のご契約にかかわる負債等を差し引いたものであり、決算期末の保険会社の健全性の状況を示す行政監督上の指標の一つです。この数値がマイナスとなると、実質的な債務超過と判断され、監督当局による業務停止命令等の対象となることがあります。

2021年度末の実質純資産額は、9兆9,008億円（前年度末差7,839億円減）となり、一般勘定資産に対する比率は22.8%(同2.7ポイント減)と、引き続き財務基盤の健全性を維持しています。

*責任準備金の積立方式については、下記説明をご覧ください

(単位：億円)

項目	2019年度末	2020年度末	2021年度末
実質純資産額	94,966	106,847	99,008
一般勘定資産に対する比率	24.5%	25.5%	22.8%

(注)「保険業法第132条第2項に規定する区分等を定める命令」第3条第2項の規定に基づき算出しています

責任準備金は健全な積立方式を採用

保険会社が将来の保険金等の支払いに備えて積み立てる準備金を責任準備金といい、2021年度末の当社の責任準備金は、33兆694億円です。

当社では、個人保険および個人年金保険の責任準備金については、法令に基づき、標準責任準備金

対象契約は「標準責任準備金」を積み立て、保険金等の支払いに備えています。

また、標準責任準備金対象外契約についても、法令上最も高い積立水準となる「平準純保険料式」を採用し、積立率は100%となっています。

個人保険および個人年金保険の責任準備金の積立方式・積立率^{*1}

区分		2019年度末	2020年度末	2021年度末
積立方式	標準責任準備金対象契約	内閣総理大臣が定める方式 (平成8年大蔵省告示第48号)	内閣総理大臣が定める方式 (平成8年大蔵省告示第48号)	内閣総理大臣が定める方式 (平成8年大蔵省告示第48号)
	標準責任準備金対象外契約	平準純保険料式	平準純保険料式	平準純保険料式
積立率 (危険準備金を除く) ^{*2}		100%	100%	100%

*1 積立方式および積立率は、個人保険および個人年金保険を対象としています。なお、団体保険および団体年金保険の責任準備金は積立方式という概念がないため、上記には含んでいません

*2 積立率については、標準責任準備金対象契約に関しては平成8年大蔵省告示第48号に定める方式により、また、標準責任準備金対象外契約に関しては平準純保険料式により計算した保険料積立金、および未経過保険料に対する積立率を記載しています

含み損益 5兆6,915億円

堅実な資産内容で5兆円を上回る含み益を確保しています。

「含み損益」とは、保有している資産の時価と帳簿価額との差額を指し、保険会社の企業体力を表わすもの一つです。2021年度末は、一般勘定の有価証券で5兆742億円(前年度末差8,794億円減)、一般勘定

資産全体で5兆6,915億円(前年度末差8,309億円減)の含み益を確保しています。

なお、株式含み損益がゼロとなる水準は、日経平均株価で9,700円程度、TOPIXで680ポイント程度*です。

*日経平均株価・TOPIXは、仮に当社ポートフォリオが日経平均株価およびTOPIXにフル連動するとした場合です。

なお、株価指数と当社ポートフォリオの過去の連動性を用いて算出した場合、日経平均株価11,100円程度、TOPIX770ポイント程度です

資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

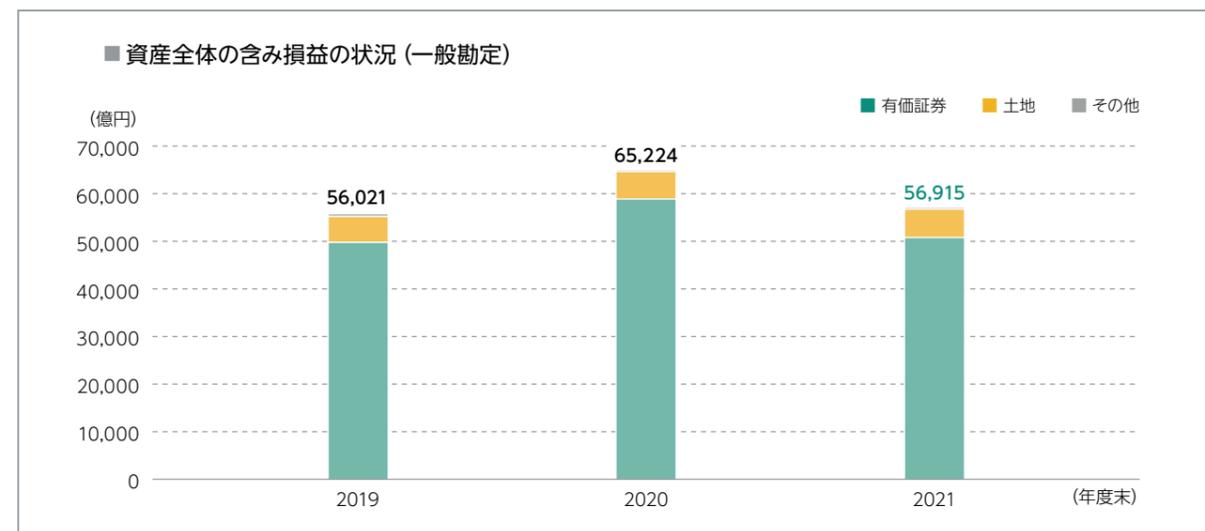
(単位:億円)

区分	2019年度末	2020年度末	2021年度末
有価証券*	49,966	59,077	50,942
評価差額	27,079	39,903	37,537
オフバランス	22,886	19,174	13,405
土地**	5,428	5,758	5,919
再評価差額	1,976	1,971	2,008
オフバランス	3,452	3,786	3,911
その他**	626	388	52
合計	56,021	65,224	56,915

*1 有価証券は、時価のある有価証券に加え、市場価格のない株式等および組合等(外貨建の子会社株式および関連会社株式等)の為替評価等の含み損益相当額を記載しています。有価証券には、金融商品取引法上の有価証券として取り扱うことが適当と認められるもの等を含んでいます

*2 土地は「土地の再評価に関する法律」に基づき、明治生命は1999年度末に、安田生命は2000年度末に時価評価を実施しました。これによる評価差額を「再評価差額」に記載しています。なお、土地には借地権を含んでいます

*3 「その他」には、デリバティブ取引等の含み損益相当額を記載しています。なお、デリバティブ取引は一部ヘッジ会計を適用しました。本表にはヘッジ会計(繰延ヘッジ・特例処理)適用分の含み損益を記載しています。ヘッジ会計適用分のうち時価ヘッジ適用分の差損益(2019年度末:通貨関連△114億円、2020年度末:通貨関連△2,273億円、2021年度末:通貨関連△3,658億円)およびヘッジ会計非適用分については、評価損益を損益計算書に計上しており、含み損益相当額はありません



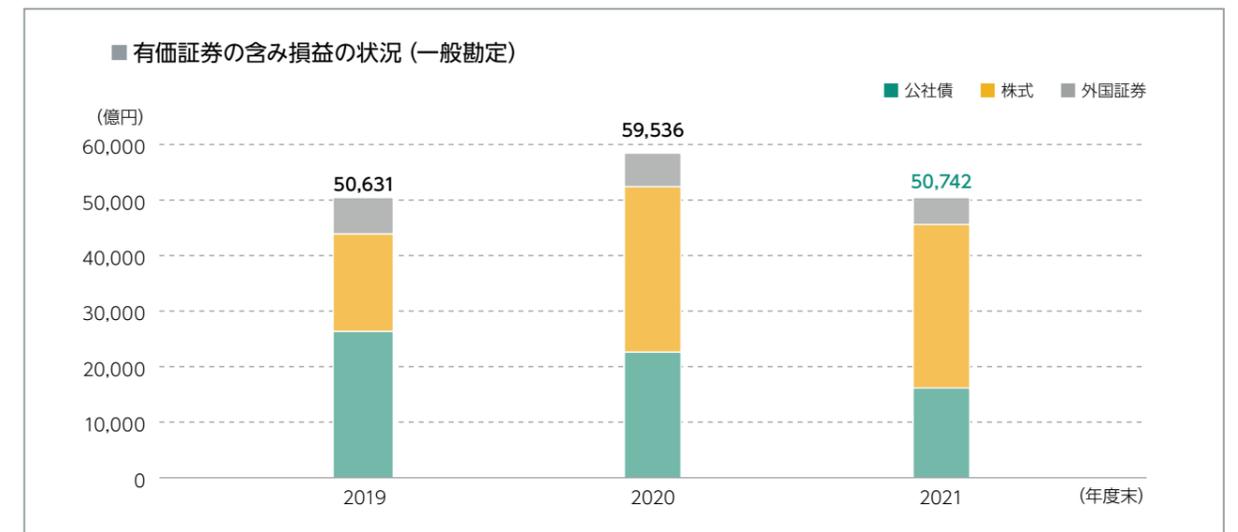
有価証券の含み損益の状況(一般勘定)*1

(単位:億円)

項目	2019年度末	2020年度末	2021年度末
公社債	26,324	22,601	16,248
株式	17,561	29,794	29,273
外国証券	6,557	6,045	3,772
その他共計**	50,631	59,536	50,742

*1 売買目的有価証券以外の有価証券のうち、時価のある有価証券等の含み損益相当額を記載しています

*2 その他共計には買入金銭債権等を含んでいます



評価差額

生命保険会社の保有する有価証券のうち、「売買目的有価証券」、「責任準備金対応債券」、「満期保有目的の債券」、「子会社・関連会社株式」のいずれにも分類されない「その他有価証券」については、時価で評価し、貸借対照表に計上しています。この「その他有価証券」の時価と簿価との差額を「評価差額」といい、プラス(含み益)の場合は税効果相当額を負債の部の「繰延税金負債」(マイナス(含み損)の場合は資産の部の「繰延税金資産」)に計上し、残額を純資産の部の「その他有価証券評価差額金」に計上します。

オフバランス

簿価と時価との差額のうち、貸借対照表に計上されていない含み損益を「オフバランス」として記載しており、「責任準備金対応債券」、「満期保有目的の債券」、「子会社・関連会社株式」の含み損益、土地の簿価(再評価後)と時価の差額などが該当します。「資産全体の含み損益の状況」や「有価証券の含み損益の状況」は、生命保険会社が保有している資産の実質的な含み損益の状態をお知らせするものであり、この「オフバランス」部分も含めて開示しています。

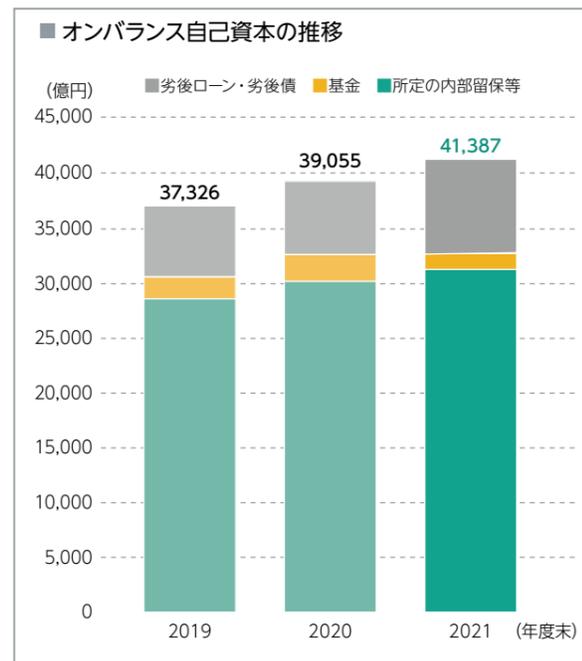
自己資本等の充実

さまざまなリスクに対応するため、財務基盤の強化に取り組んでいます。

経済環境が極度に悪化した場合でも保険金等の確実なお支払いを可能とする財務基盤の安定性向上を図り、さまざまなリスクに備えるため、自己資本の着実な積み増しに努めています。また、グループの「健全性」を確保しつつ、「成長性」・「収益性」とのバランスを取りながら、安定的な収益の確保と中長期的かつ持続的な企業価値の向上、およびそれらを通じた安定的な配当還元を実現することを目的として、ERM(Enterprise Risk Management)の高度化も推進しています。

(ERMに関する取組みの詳細は、P104をご覧ください)

2021年度においては、2021年8月に当社初の証券化公募スキームを活用した劣後ローン2,000億円を調達し、財務基盤のさらなる充実を図りました。また、所定の内部留保等と外部調達資本の合計であるオンバランス自己資本は、2021年度末においては4兆1,387億円となりました。今後導入が見込まれる経済価値ベースの規制への対応や変動の激しい金融環境下におけるリスク耐久力強化の観点から、引き続き財務基盤の強化に取り組んでいきます。



(単位: 億円)

項目	2021年度末	前年度末差
オンバランス自己資本	41,387	2,331
所定の内部留保等	31,479	1,331
外部調達資本	9,907	1,000
基金	1,500	△ 1,000
劣後ローン・劣後債	8,407	2,000

所定の内部留保等

3兆1,479億円

内部留保と同様、通常想定できる範囲を超えたさまざまなリスクに対応するための性格を有しているものであり、基金償却積立金、価格変動準備金、危険準備金、事業基盤強化積立金、追加責任準備金等で構成されています。なお、負債性内部留保(価格変動準備金、危険準備金、追加責任準備金等)については、実質的に資本性がより強いと考えられる部分に限定し、税効果控除後の金額のみ算入しています。

劣後ローン・劣後債

8,407億円

「劣後ローン・劣後債」とは、一般の債権者よりも債務弁済の順位が劣る借入金・社債のことをいいます。つまり破綻等が発生した場合、お客さまへの保険金のお支払いや他の債権者への支払いをすべて終えたあとに返済される債務となります。このため、債務の一種ではありますが自己資本に近い性格を有します。

基金の総額

「基金」とは、株式会社の資本金に相当する性格を持つ資金で、相互会社の財産的基礎となるものです。当社では、この財産的基礎が保険会社を取り巻くさまざまなリスクに備え、お客さまの保険契約を確実に履行できる能力を向上するものとして、重要視しています。

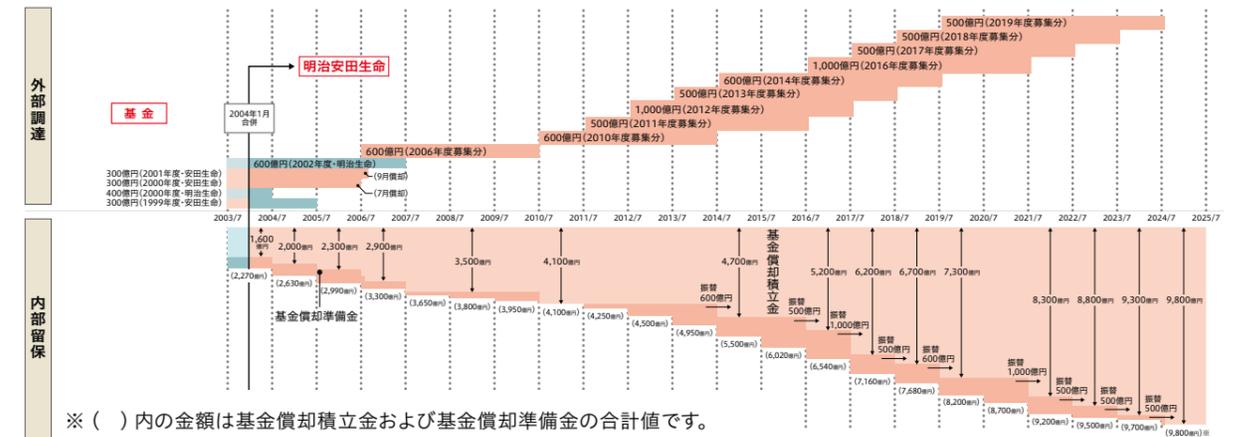
また、基金の募集後には、下図のように償却(償還)に

備えて、基金償却準備金を計画的に積み増していき、基金の償却時に基金償却積立金に振り替えるため、内部留保として財産的基礎が守られ、経営の健全性が確保されます。

2021年度末現在、当社の基金の総額(基金と基金償却積立金の合計)は、9,800億円となっています。

(基金拠出者については、P184をご覧ください)

基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移



※ () 内の金額は基金償却積立金および基金償却準備金の合計値です。

基金償却積立金

相互会社が基金を償却する場合に、保険業法の規定により積立てを義務づけられている積立金です。基金の償却額と同額の積立金が義務づけられています。

基金償却準備金

基金の償却準備財源として積み立てておく任意積立金で、基金償却時には基金償却積立金に振り替えます。

格付会社からの評価

当社では、財務の健全性等経営内容を客観的にご判断いただくため、格付会社に依頼し、保険金支払能力や保険財務力について「格付」を取得しています。(2022年5月1日現在)

AA-

格付投資情報センター (R&I)
【保険金支払能力】

保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある

AA-

日本格付研究所 (JCR)
【保険金支払能力格付】

債務履行の確実性は非常に高い

A1

ムーディーズ (Moody's)
【保険財務格付】

中級の上位と判断され、信用リスクが低い債務に対する格付

A+

S&P
【保険財務力格付け】

保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付けに比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい

*記載の格付は、当社が依頼して取得したものです
*記載の格付会社は、金融庁の登録を受けた信用格付業者です
*プラス(+)もしくはマイナス(-)の符号は同一カテゴリ内での相対的位置を示します
*ムーディーズにおいて、1は債務が文字格付のカテゴリで上位に位置することを示します
*格付は、個別の保険契約の加入・解約・継続を推奨するものではありません
*格付は、上記時点での格付会社の意見であり、将来的に変更・保留・撤回されることがあります

グループサープラス 7兆7,300億円

保険契約の収支構造を把握し、現在の財務状況を総合的に表わす指標です。

「グループサープラス」とは、経済価値ベースで評価した資産と負債の差額であり、生命保険会社の企業価値を表わす指標です。単年度のみを把握する現行会計と異なり、長期にわたる収支構造を把握することが可能です。

当社では、近時の国際的な保険グループに対する資本規制および国内の経済価値ベースのソルベンシー規制等

に資本の定義が収斂されていくことが予想されるため、国際資本基準 (ICS) 等の検討をふまえたグループサープラスを2020年度決算より開示しています。

2021年度末のグループサープラスは7兆7,300億円と、新契約の獲得および国内金利の上昇・円安の進行等により前年度末から3,600億円増加しました。

明治安田生命グループサープラスの内訳

(単位：億円)

	2019年度末	2020年度末	2021年度末	増減
グループサープラス	60,500	73,700	77,300	3,600
うち明治安田生命	54,500	67,700	70,800	3,100
うちスタンコープ社	5,600	5,540	6,070	530

2020年度末からの変動要因

(単位：億円)

	グループサープラス
2020年度末グループサープラス	73,700
新契約価値	1,000
経済前提の変化による影響	3,200
非経済前提の変化による影響	△ 600
その他の要因	100
2021年度末グループサープラス	77,300

経済価値ベースのソルベンシー規制について

現在、保険監督者国際機構 (IAIS) により、国際的に活動する保険グループへの資本規制として、国際資本基準 (ICS) の導入に向けた準備がすすめられており、2019年に暫定的な仕様が決定いたしました。仕様の最終化を行ない、2025年度から本格適用される予定です。

日本においても、金融庁による「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する有識者会議」が計10回にわたり開催され、2020年6月26日に報告書が取りまとめられました。本報告書では、日本での新基準適用に向けて、2022年頃を一つのマイルストーンとし、暫定的な仕様の決定をめざすとされています。

こうした状況をふまえ、現行規制のソルベンシー・マージン比率に加え、経済価値ベースでのソルベンシー規制の導入を見据えて、ESRを活用した健全性確保のための枠組みを構築しています。

ESRとは、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) です。ESRが100%とは、当社のリスク量全体と自己資本が等しいことを表しています。

当社では、ESRをグループベースで算出しております。2021年度末のグループESRは211%と前年度末から2pt増加しました。

明治安田生命グループ ESR の推移

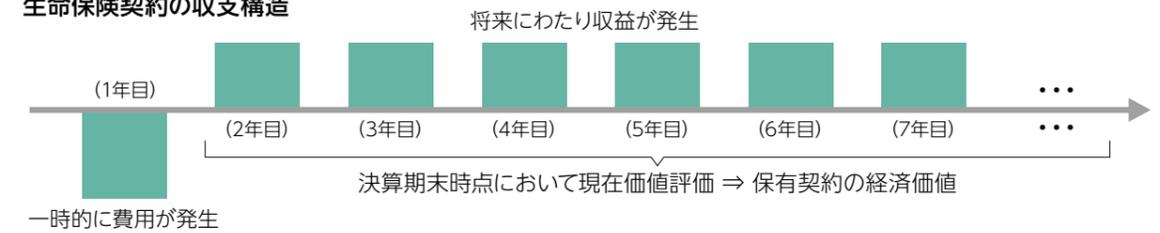
	2020年度末	2021年度末	増減
グループESR	209%	211%	2pt

保険契約の収支構造を把握する指標

生命保険契約は、その商品特性に応じてさまざまな収支構造を有しており、日本の現行会計ではその収支構造のうち、単年度の実績部分について損益認識します。一方、グループサープラスでは長期にわたる収支構造を商品ごとに把握したうえで、全保険期間を通じた損益を現在価値にて評価しております。

収支構造の代表的な事例は次のとおりです。一般的に生命保険契約は、契約締結時に多くの費用がかかりますが、それ以降は収益の発生が期待されます。単年度実績のみを把握する現行会計とは異なり、グループサープラスでは全保険期間を通じて総合的に評価しております。

生命保険契約の収支構造



現在の財務状況を総合的に表わす経済価値(時価)ベースの指標

グループサープラスは、保有する資産と負債の双方を時価評価したものであるため、会社の現在の財務状況を総合的に表わす時価ベースの指標といえます。

時価会計ベースの貸借対照表イメージ

財務会計ベースの貸借対照表		時価会計ベースの貸借対照表(イメージ)	
資産の部 (一部を除き) (時価ベース)	負債の部 (簿価ベース)	資産 (すべて) (時価ベース)	負債 (時価ベース)
	将来にわたり生み出される利益の現在価値		グループサープラス
	危険準備金 価格変動準備金等	保有契約から実現した過去の利益の積立て(負債中の内部留保等)	
	純資産の部	純資産の部	
		財務会計ベースの資産の部に含まれていない含み損益等	

資産・負債等の概況

貸借対照表

貸借対照表(要旨)について

科目	2019年度末	2020年度末	2021年度末
資産の部			
現金及び預貯金	12,054	11,460	7,865
コールローン	900	900	400
買入金銭債権	2,043	2,641	1,827
金銭の信託	139	1,546	1,576
有価証券 A	324,412	353,828	370,482
うち国債	147,459	157,669	165,421
うち地方債	3,074	2,769	2,710
うち社債	23,816	23,222	20,974
うち株式	35,267	47,137	46,425
うち外国証券	103,594	108,546	121,874
貸付金 A	41,054	40,957	39,336
保険約款貸付	2,297	2,077	1,913
一般貸付	38,756	38,879	37,423
有形固定資産	8,646	8,691	8,693
土地	6,033	6,107	6,104
建物	2,533	2,516	2,473
建設仮勘定	42	32	85
その他の有形固定資産	36	34	30
無形固定資産	889	865	910
代理店貸	0	-	-
再保険貸	13	8	9
その他資産	4,134	4,885	9,500
前払年金費用	889	943	1,055
支払承諾見返	198	192	54
貸倒引当金	△67	△68	△105
資産の部合計 B	395,308	426,852	441,607
うち一般勘定資産	387,344	419,810	434,710

(単位:億円)

科目	2019年度末	2020年度末	2021年度末
負債の部			
保険契約準備金	328,807	331,890	334,860
支払備金	1,244	1,266	1,352
責任準備金 C	325,102	328,023	330,694
社員配当準備金	2,459	2,600	2,813
再保険借	8	7	6
社債	6,407	6,407	6,407
その他負債	15,076	30,843	46,139
偶発損失引当金	0	-	-
価格変動準備金	8,324	8,500	8,693
繰延税金負債	136	3,109	2,414
再評価に係る繰延税金負債	792	790	789
支払承諾	198	192	54
負債の部合計	359,752	381,740	399,366
純資産の部			
基金 D	2,500	2,500	1,500
基金償却積立金 D	7,300	7,300	8,300
再評価積立金	4	4	4
剰余金	4,607	5,098	4,127
損失填補準備金	119	124	129
その他剰余金	4,487	4,974	3,997
うち当期末処分剰余金	2,001	2,294	1,838
基金等合計	14,412	14,903	13,931
その他有価証券評価差額金	19,508	28,746	27,041
繰延ヘッジ損益	451	280	47
土地再評価差額金	1,184	1,181	1,218
評価・換算差額等合計	21,144	30,208	28,308
純資産の部合計	35,556	45,111	42,240
負債及び純資産の部合計	395,308	426,852	441,607

有価証券

有価証券のうち「国債」「地方債」「社債」はそれぞれ日本国、国内の地方公共団体、国内企業等の発行する債券への投資でこれらをあわせて「公社債」ともいいます。「株式」は国内企業の発行する株式への投資です。「外国証券」は米国債等の「外国債券」や、海外の企業が発行する「外国株式」等、海外の国・企業等が発行する有価証券への投資の総称です。

有形固定資産

有形固定資産には、土地、建物、建設仮勘定、その他の有形固定資産を含んでいます。土地とは投資用建物・営業用店舗・住宅などに使用する土地、建物とは投資用建物・営業用店舗・住宅など、建設仮勘定とは不動産の取得に伴って支出した金額で、引き渡しを受け、それぞれの土地・建物等の本来の科目に振り替えるまでに一時的に計上する勘定です。また、その他の有形固定資産には自動車・コンピュータ・備品等を含んでいます。

貸付金

生命保険会社の貸付金は「保険約款貸付」と「一般貸付」があります。保険約款貸付には2種類あり、一つは契約者が資金を必要としたときに解約返戻金の一定範囲内で利用できる「保険契約者貸付」というものです。もう一つは保険料の払込みが一時的に困難になり、払込猶予期間内に払い込まれない場合に、保険契約の失効を防ぐため解約返戻金の範囲内で、保険料とその利息の合計額の立替えを行なう「保険料振替貸付」です。一方「一般貸付」は保険約款貸付以外の貸付けで、国内・海外の企業に対する貸付け、国・政府機関に対する貸付け等があります。

無形固定資産

無形固定資産には、ソフトウェア、借地権等を含んでいます。

資産の部

生命保険会社の資産の部は、一般の企業のような流動・固定の区分ではなく、どのように運用しているのかがわかるように資産運用の形態(現金及び預貯金、有価証券、貸付金、有形固定資産、無形固定資産等)により区分しています。

A 有価証券残高・貸付金残高

有価証券残高は、1兆6,654億円増加し、37兆482億円となりました。また、貸付金残高は、1,621億円減少し、3兆9,336億円となりました。

B 総資産

総資産については、1兆4,755億円増加し、44兆1,607億円となりました。

負債の部

生命保険会社では、保険業法の規定により、将来の保険金・年金・給付金の支払いに備え、ご契約者から払い込まれた保険料等をもとに、責任準備金の積立てが義務づけられています。負債の部は、この責任準備金等の保険契約準備金が大部分を構成しています。

C 責任準備金残高

負債の大部分を占める責任準備金残高は、2,671億円増加し、33兆694億円となりました。

純資産の部

相互会社の純資産の部は、株式会社の資本金に相当する基金や基金償却積立金、土地再評価に伴う土地再評価差額金、その他有価証券の時価評価によるその他有価証券評価差額金などによって構成されています。

D 基金の総額

基金の総額(基金償却積立金を含む)は、9,800億円となっています。

保険契約準備金

・**支払備金**
支払備金は、支払義務が発生している保険金、返戻金、その他の給付金のうち、決算期末時点で、未払いとなっているものについて、その支払いのために必要な金額を積み立てる準備金のことです。

・**責任準備金**
責任準備金は、将来の保険金・年金・給付金の支払いに備え、保険業法で保険種類ごとに積立てが義務づけられている準備金です。保険契約準備金の大部分は責任準備金が占めています。

・**社員配当準備金**
社員配当準備金は、保険契約に対する配当を行なうために積み立てられた準備金で、剰余金処分にて当期末処分剰余金から繰り入れられます。なお、貸借対照表の金額は剰余金処分前の金額となっています。

剰余金

・**損失填補準備金**
損失填補準備金は、担保資金を増強し将来の損失に備えるため、保険業法により、基金の総額(基金償却積立金を含む)定款でこれを上回る額を定めたとときは、その額)に達するまでは、毎決算期(3月末)に剰余金処分として支出する金額の0.3%以上を積み立てることが義務づけられています。

・**その他剰余金(当期末処分剰余金を含まない)**
その他剰余金は、剰余金処分で積み立てられる積立金のうち、保険業法等で積立てが強制されることのない任意の積立金です。積立てにあたっては総代会へ付議し、承認を得なければなりません。これらの積立金には特定の目的をもって積み立てられる目的積立金と特定目的のない別途積立金があります。

・**当期末処分剰余金**
当期末処分剰余金は、基金等変動計算書において算出された当期末処分剰余金です。なお、相互会社においては、社員配当準備金の繰り入れが剰余金処分として総代会の決議事項であるため、社員配当準備金繰入前の金額となっています。

収支の概況

損益計算書

損益計算書(要旨)について

経常収益は保険料等収入や資産運用収益等からなり、経常費用は保険金等支払金や資産運用費用、事業費等からなります。

この経常収益と経常費用の差額が経常利益となり、これに特別損益を加減算したものが税引前当期純剰余となります。

(単位: 億円)

科目	2019年度	2020年度	2021年度
①経常収益	36,478	36,117	37,282
保険料等収入	25,933	23,521	24,435
うち保険料	25,887	23,415	24,404
資産運用収益	9,810	11,924	12,170
うち利息及び配当金等収入	8,716	8,403	8,883
うち有価証券売却益	192	974	1,135
うち有価証券償還益	899	1,320	694
その他経常収益	733	671	675
②経常費用	34,123	33,799	34,798
保険金等支払金	22,934	23,176	23,535
うち保険金	6,047	5,440	5,544
うち年金	6,273	6,615	6,271
うち給付金	4,027	3,914	4,073
責任準備金等繰入額	2,615	2,943	2,758
資産運用費用	3,584	2,656	3,483
うち有価証券売却損	62	628	657
うち有価証券評価損	1,041	19	58
うち金融派生商品費用	1,356	796	2,173
事業費	3,620	3,754	3,761
その他経常費用	1,369	1,268	1,259
③経常利益(=①-②) A	2,354	2,318	2,483
④特別利益	0	3	1
うち固定資産等処分益	-	3	1
⑤特別損失	209	313	440
うち固定資産等処分損	16	62	64
うち減損損失	22	22	5
うち価格変動準備金繰入額	165	176	192
⑥税引前当期純剰余(=③+④-⑤) B	2,145	2,009	2,044
⑦法人税及び住民税	478	571	129
⑧法人税等調整額	△335	△547	56
⑨法人税等合計(=⑦+⑧)	143	23	185
⑩当期純剰余(=⑥-⑨) C	2,001	1,985	1,859
⑪土地再評価差額金取崩額	△5	2	△37
⑫任意積立金目的取崩額	5	306	15
⑬当期末処分剰余金 D	2,001	2,294	1,838

A 経常利益

経常収益は、3兆7,282億円となり前年度を上回りました。保険料等収入は、一時払保険の販売量増加を主因として、2兆4,435億円と前年度を上回りました。資産運用収益は、為替差益の増加や、株式増配を主因とした利息及び配当金等収入の増加により、1兆2,170億円と前年度を上回りました。

経常費用は、3兆4,798億円となり前年度を上回りました。保険金等支払金は、2兆3,535億円と前年度を上回りました。責任準備金等繰入額は、2,758億円と前年度を下回りました。資産運用費用は、3,483億円と前年度を上回りました。事業費は、3,761億円と前年度を上回りました。

これらの結果、経常利益は2,483億円となりました。

B 税引前当期純剰余

特別損益のうち、特別利益は固定資産等処分益により1億円、特別損失は、価格変動準備金へ192億円を繰り入れたほか、固定資産等処分損64億円、減損損失5億円を計上する等により、合計で440億円でした。

経常利益に特別損益を加減算した結果、税引前当期純剰余は2,044億円となりました。

C 当期純剰余 D 当期末処分剰余金

税引前当期純剰余から法人税等合計を減じた当期純剰余は1,859億円となりました。当期純剰余に、土地再評価差額金取崩額等を反映し、当期末処分剰余金は1,838億円となりました。

剰余金処分について

2021年度決算における社員配当準備金の繰入額は1,514億円であり、「剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合」(定款第53条第2項

により「100分の20以上」と規定)は、100.11%となっています。

また、基金償却準備金は300億円を積み立てています。

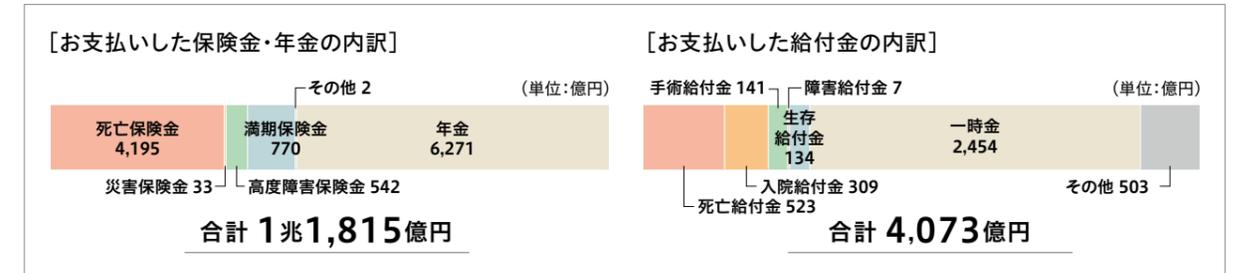
(単位: 億円)

科目	2019年度	2020年度	2021年度
当期末処分剰余金	2,001	2,294	1,838
任意積立金取崩額	5	26	5
不動産圧縮積立金取崩額	5	5	5
特別準備金取崩額	-	20	-
別途積立金取崩額	-	0	-
計	2,006	2,320	1,843
剰余金処分額	2,006	2,320	1,843
社員配当準備金	1,488	1,786	1,514
差引純剰余金	518	534	328
損失填補準備金	4	5	4
基金利息	7	7	4
任意積立金	506	521	319
基金償却準備金	500	500	300
社会厚生事業増進積立金	6	20	19
不動産圧縮積立金	-	0	-

お役に立った保険金・年金・給付金

2021年度にお客さまにお支払いした保険金・年金・給付金の合計額は1兆5,889億円です。

このうち、保険金・年金は1兆1,815億円、給付金は4,073億円と、多くのお客さまのお役に立っています。



保険料等収入
ご契約者から払い込まれた保険料等による収益で、生命保険会社の収益の大部分を占めています。

保険金等支払金
保険金、年金、給付金、返戻金等の保険契約上の支払いを計上します。

資産運用収益
資産運用による収益で、利息や配当金のほかの有価証券売却益等を含んでいます。

資産運用費用
資産運用収益を得るために要した費用で、有価証券売却損、有価証券評価損等を計上します。

責任準備金戻入額・責任準備金等繰入額
生命保険会社特有の決算手続きとして、責任準備金および支払備金については毎決算期(3月末)に前年度計上額をいったん全額戻し入れし、当年度の必要額を新たに全額繰り入れる方法(洗い替え方式)により積み立てられます。損益計算書の表示は、(繰入額-戻入額)の差額で表示されますので、繰入額が戻入額を上回る場合には責任準備金等繰入額として表示され、戻入額が繰入額を上回る場合には、責任準備金戻入額・支払備金戻入額として表示されます。

事業費
新契約の募集および保有契約の維持保全や保険金などの支払いに必要な経費を計上します。一般事業会社の販売費および一般管理費に相当します。

資料編

会社概要	178
主要な業務の内容	178
沿革	178
総代・総代候補者選考委員・評議員	179
役員	182
組織図	183
基金の状況	184
従業員の状況	184
会計監査の状況	184
設備の状況	185
店舗網一覧	186
保険会社およびその子会社等の概況	189
商品一覧	192
種類別リスク管理の取組み	195
経営上の重要な契約等	197
金融ADR制度について	197
「生命保険契約者保護機構」について	198

会社概要

主要な業務の内容

【会社の目的】

当社は、次に掲げる業務を行なうことを目的としています。

- (1) 生命保険業
- (2) 他の保険会社(外国保険業者を含む。)その他金融業を行なう者の業務の代理または事務の代行、債務の保証その他の前号の業務に付随する業務
- (3) 国債、地方債または政府保証債の売買、地方債または社債その他の債券の募集または管理の受託その他の保険業法により行なうことのできる業務および保険業法以外の法律により生命保険会社が行なうことのできる業務
- (4) その他前各号に掲げる業務に付帯または関連する事項

【主要な業務の内容】

生命保険業

当社は、生命保険の引き受けを行なうとともに、保険料として取受した金銭その他の資産の運用を行なっています。

生命保険業に付随する業務および法定他業

- (1) 当社は、明治安田損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、イーデザイン損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、およびアニコム損害保険株式会社の損害保険業務にかかわる業務の代理・事務の代行を行なっています。
- (2) 当社は、株式会社りそな銀行の信託業務(併営業)にかかわる契約の締結の媒介を行なっています。
- (3) 当社は、債務の保証を行なっています。
- (4) 当社は、投資信託受益権の販売を行なっています。
- (5) 当社は、確定拠出年金制度における運営管理業務を行なっています。

沿革

【明治安田生命保険相互会社】

年	月日	主なできごと
2004	1.1	明治生命保険相互会社と安田生命保険相互会社が合併し、明治安田生命保険相互会社発足
	1	明治安田生命誕生記念商品「ライフアカウント L.A. Double」を発売
	1	業界初、全国営業拠点の事務サービスシステムを全面的にWebオンライン型システムに移行
	8	明治安田生命ビル(東京都丸の内)竣工
	9	「ライフアカウント L.A. みらいとマモル」「ライフアカウント L.A. Double 意気健康」を発売
2005	4	明治損害保険株式会社と安田ライフ損害保険株式会社が合併し、「明治安田損害保険株式会社」発足
	4	疾病予防サービスの提供事業を行なう「ヘルスケアータルサポート株式会社」を設立
	4	「医療保険 MYどっこ」を発売
	4	ライフアカウント L.A.「医療保障パッケージ」(「がん重点パック」「女性医療パック」)を発売
	10	「こどものほけん」を発売
2006	3	「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」を開設
	7	総代立候補制を導入、委員会設置会社へ移行
	9	個人年金保険「年金ひとすじ」を発売
	9	一時払特別終身保険「エブリバディ」を発売
	10	ライフアカウント L.A. Double「アワード」を発売
2007	2	「CSR報告書2006」を発行
	6	「新・手術特約」「女性疾病入院特約」「女性医療保険 才色美」を発売
	6	個人年金保険「年金ひとすじ ワイド」を発売
	12	銀行代理業の許認可を取得し、株式会社三菱東京UFJ銀行と中小企業分野において業務提携
2008	4	「代理請求特約」を取り扱い開始
	4	「かんたん告知医療保険」を発売
	5	「消費者モニター制度」を新設(翌年度に「消費者専門アドバイス制度」に名称変更)
	11	営業拠点の事務サービスシステムを大幅刷新
2009	5	二つのタイプの来店型店舗を開発
	6	「明日のミカタ」を発売
	10	一時払遺贈型定期年金「たしかな計画」を発売
2010	6	「医療費リフレックス」を発売
	10	「重度がん保険金前払特約」を取り扱い開始
	12	タラクス社(ドイツ)と業務提携、アパリス社(インドネシア)と業務提携
	12	ハイアール・グループ(中国)と業務提携
2011	10	「生活サポート終身年金特約」等4つの新特約を発売
	11	介護総合情報ポータルサイト「MY介護の広場」をオープン
2012	3	介護付有料老人ホームを運営する株式会社サンピナス立川の過半数の株式を取得し、介護施設運営事業へ進出
	6	オイロバ社(ポーランド)の株式を27%取得
	7	フルタ社(ポーランド)の株式を30%取得
	9	「介護のささえ」を発売
2013	2	「明治安田の学資のほけん」「医療のほけん」を発売
	7	タイの生命保険会社タイライフ社と戦略提携
	9	新営業端末「マイスターモバイル」を導入

【旧明治生命保険相互会社】

年	月日	主なできごと
1881	7.9	わが国最初の近代的生命保険会社として開業(有限明治生命保険会社)
1893	12	明治生命保険株式会社と改称
1934	3	明治生命館竣工
1947	7	明治生命保険相互会社として再発足
1948	9	戦後、業界初、団体定期保険を発売
	11	戦後、業界初、月掛保険(個別集金月払い)の取扱い実施
1969	6	定期付終身保険「ダイヤモンド保険」を発売
1973	11	業界初、「ご加入者懇談会」を開催
1979	7	業界初、デスクロージャー資料「明治生命の現況」を発行
1981	10	定期付終身保険「ダイヤモンド保険」を発売
1996	8	「明治損害保険株式会社」を設立
	10	「5年ごと利差配当付終身保険(Eシリーズ)」を発売
1997	5	明治生命館(東京都丸の内)が重要文化財に指定
2000	4	わが国初のアカウント型保険「ライフアカウント L.A.」を発売
2002	1	安田生命保険相互会社と将来の経営統合に向けた全面提携の実施について基本合意
2003	5	安田生命と「合併契約書」に調印

年	月日	主なできごと
2014	6	「ベストスタイル」を発売
	12	個人年金保険「年金かけしほ」を発売
	12	「つかつてのこせる終身保険」を発売
2015	1	サッカー「リーグ」と「リーグタイトルパートナー契約」を締結
	3	「5年ごと配当付3年間災害保障型連増定期保険」を発売
	4	「MY長寿ご契約点検制度」の創設
	4	「社外取締役会議」を設置
	7	「コーポレートガバナンス・ガイドライン」を制定・公表
	8	「バイオケアプラス」「明治安田生命つみたて学資」を発売
2016	3	スタンコープ社(米国)を買収、完全子会社化
	6	「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
	10	「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」を創設
2017	4	「お客さま志向の業務運営方針」を制定
	4	新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」を制定
	6	「明治安田ビジネスプラス株式会社」を設立
	8	外貨建保険「米ドル建・一時払養老保険」「外貨建・エブリバディプラス」を発売
	12	「50歳からの終身医療保険」を発売
2018	4	「MYアシスト(プラス)」制度を創設
	6	「給与・家計サポート特約」を発売
	12	「豪ドル建・一時払養老保険」を発売
2019	1	サッカー「リーグ」と「リーグタイトルパートナー契約」を更新
	2	外貨建て標準商品「つみたてドル建終身」を発売
	4	「みんなの健活プロジェクト」を本格展開
	4	健康増進型保険「ベストスタイル 健康キャッシュバック」を発売
	4	ヘルケアや先端テクノロジー等に関する基礎調査機能を「株式会社明治安田生活福祉研究所」に移管し、「株式会社明治安田総合研究所」に社名変更
	4	「明治安田システム・テクノロジー株式会社」のMBS事業部門を分社化し、「明治安田収納ビジネスサービス株式会社」を設立
	8	「外貨建・一時払養老保険」「一時金給付型終身医療保険」を発売
	9	「マイスタープラス」「MYフォン」「決済端末」を導入
	12	「期間がえらべる外貨建一時払終身保険」「贈与がかんたん外貨建一時払終身保険」「えらべる外貨建一時払終身」を発売
2020	4	「地元の元氣プロジェクト」を展開
	5	「ESG投資方針」を制定
2021	1	「いまから認知症保険 MCIプラス」「明治安田のケガほけん」を発売
	1	「環境方針」を制定
	2	「日本女子プロゴルフ協会」と「オフィシャルパートナー契約」を締結
	4	「事務サービス・コンシェルジュ」を全国に配置し、「訪問型サービス活動」を開始
	4	「人権方針」を制定
	6	「早期発見・治療支援特約」「重症化予防支援特約」を発売
	6	「明治安田アジア・パシフィック株式会社」を設立
	7	「健全性水準に応じた経営の方針」および「ご契約者配当に関する方針」を制定
	11	円建一時払終身保険「エブリバディ」を発売
	11	「グループ税務方針」を制定
2022	4	「明治安田フィロソフィー」における「企業ビジョン」に「未来世代との絆」を追加
	4	「グループサステナビリティ方針」を制定
	4	MYリンクコーディネーター制度の創設
	4	「かんたん告知終身医療保険」「団体がん保障保険」を発売

【旧安田生命保険相互会社】

年	月日	主なできごと
1880	1.1	初代安田善次郎、成島柳北らとともに共済五百名社を創立
1894	3	共済五百名社を解散、共済生命保険合資会社を設立(4月)
1900	4	共済生命保険株式会社に改組
1929	8	安田生命保険株式会社と改称
1947	6	安田生命保険相互会社として再発足
	10	光生命保険相互会社と改称
1952	1	安田生命保険相互会社に社名復帰
1961	10	東京都・新宿西口に本社新社屋竣工
1969	1	「万全の保険」を発売
1971	6	「白寿の保険」を発売
1975	11	業界初、「契約転換制度」を実施
1982	9	オーダー終身保険「パワー」を発売
1990	4	「P/α」シリーズ商品を再体系化した「Q(クオリス)シリーズ」を発売
1996	8	「安田ライフ損害保険株式会社」を設立
	10	5年ごと利差配当付保険「Eタイプ」を発売
2000	10	介護保障定期特約付新・終身保険「健康物語」(Eタイプ)を発売
2002	1	明治生命保険相互会社と将来の経営統合に向けた全面提携の実施について基本合意
2003	5	明治生命と「合併契約書」に調印

総代・総代候補者選考委員・評議員

【総代】

地域別選出による総代

都道府県	氏名	職業
北海道	石黒 靖規	DCM 社長
〃	栗林 周次	ポータス 社長
〃	真弓 明彦	北海道電力 会長
〃	安田 光春	北洋銀行 頭取
青森県	高田 邦洋	みちのく銀行 会長
岩手県	岩山 徹	岩手銀行 取締役常務執行役員
宮城県	工藤 涼香	バイタルネット 勤務
〃	小林 英文	七十七銀行 頭取
秋田県	大内 睦子	金萬 代表取締役
山形県	佐藤 英司	山形銀行 常務取締役
福島県	青木 智	東邦リース 社長
〃	永山 眞由美	浜通り交通 専務取締役
茨城県	落合 瞳	共信興業 取締役
〃	中根 香織	健清会 医療事務主任
〃	葉 章二	関彰商事 取締役常務執行役員
栃木県	稲見 有紀子	主婦
群馬県	深井 彰彦	群馬銀行 頭取
〃	藤掛 律子	アドバンス・ダイニング 取締役
埼玉県	秋葉 由実子	NITTOKU 執行役員
〃	北森 順子	武蔵野銀行 部次長
〃	関根 正昌	埼玉新聞社 社長
〃	平田 善久	イノセント 会長
〃	増田 香利	正利 勤務
千葉県	阿部 尚武	阿部尚武税理士事務所 代表
〃	小倉 理恵	三和総業 代表取締役
〃	木村 理	ちばぎん証券 社長
〃	細田 道子	スポーツクラブNAS プロック長
東京都	井原 美幸	美容サロン経営
〃	垣内 威彦	三菱商事 会長
〃	兼子 優子	東亜ディーケーケー 課長補佐
〃	川島 和子	日立製作所 副社長
〃	木川 眞	ヤマトホールディングス 特別顧問
〃	木村 眞琴	ニコン 相談役
〃	栗山 美鈴	東京建物 課長代理
〃	國分 文也	丸紅 会長
〃	小高 聖司	三菱倉庫 勤務
〃	小林 豊	クレハ 社長
〃	小林 喜光	三菱ケミカルホールディングス 取締役
〃	澁澤 宏一	コーセー 常務取締役
〃	高羽 明	凸版印刷 課長
〃	平田 篤	伊藤園 取締役専務執行役員
〃	福田 修二	太平洋セメント 相談役
〃	藤井 信行	安田倉庫 社長
〃	船野 智輝	公認会計士・税理士
〃	宮永 俊一	三菱重工業 会長
〃	宗岡 正二	日本製鉄 相談役
〃	山西 健一郎	三菱電機 シニアアドバイザー
〃	吉川 和男	大気社 部長
神奈川県	碓井 敦子	公認会計士
〃	岡田 廣次	丸全昭和運輸 取締役専務執行役員
〃	岡部 哲	三菱鉛筆 係長
〃	川村 健一	横浜銀行 顧問
〃	菊島 孝子	東亜建設工業 部長
〃	瀬沼 孝子	千代田化工建設 勤務
〃	中村 雅行	オカムラ 社長
〃	松井 由季	サイバーコム 主任
〃	吉田 正美	主婦
新潟県	殖栗 道郎	第四北越銀行 頭取
〃	鶴間 尚	新潟日報社 執行役員

(注) 2022年4月1日現在、辞任により山口県・佐賀県選出の総代は不在となっております

(2022年4月1日現在、敬称略、都道府県別五十首順)

都道府県	氏名	職業
富山県	庵 栄進	北陸銀行 頭取
〃	久 和	北陸電力 相談役
石川県	杖村 修司	北國フィナンシャルホールディングス 社長
福井県	田中 美里	タナカエネルギー 代表取締役
山梨県	一瀬 浩士	いちのせ 代表取締役
長野県	樋代 章平	八十二銀行 常務取締役
〃	村上 典子	セイコーエプソン 勤務
岐阜県	池田 直樹	十六フィナンシャルグループ 社長
〃	境 敏幸	大垣共立銀行 頭取
静岡県	飯田 直文	鈴与 副社長
〃	後藤 佐恵子	はごろもフーズ 社長
〃	坂 和浩	エンシュウ 課長
〃	柴田 久	静岡銀行 頭取
愛知県	家田 明日香	新東工業 執行役員
〃	小倉 忠	ノリタケカンパニーリミテド 会長
〃	片岡 明典	中部電力 常任監査役
〃	河井 康	豊田自動織機 経営役員
〃	嶋尾 正	大同特殊鋼 会長
〃	神藤 英明	日本ガイシ 取締役常務執行役員
〃	平田 浩二	中日新聞社 取締役
三重県	小川 謙	日本トランスシティ 会長
〃	杉浦 雅和	百五銀行 取締役専務執行役員
滋賀県	高橋 祥二郎	滋賀銀行 頭取
京都府	岩橋 俊郎	京都銀行 常務取締役
〃	加藤 幸子	小野薬品工業 課長
〃	鳥屋尾 優子	ワコールアイネクスト 社長
〃	南出 雅範	村田製作所 取締役常務執行役員
大阪府	新井 裕子	つばみ 代表取締役
〃	木股 昌俊	クボタ 会長
〃	竹中 勇一郎	竹中工務店 取締役専務執行役員
〃	堀田 治	税理士
〃	堀福 智子	NTN 主任
〃	吉岡 勇也	センコー 課長
兵庫県	橋本 真由美	橋本製作所 勤務
〃	橋本 理子	ACRO サブマネージャー
奈良県	高田 章文	ヒラノ技研工業 課長
和歌山県	松岡 靖之	紀陽銀行 会長
鳥取県	奥平 正之	日本海テレビサービス 代表取締役
島根県	山崎 徹	山陰合同銀行 頭取
岡山県	加藤 貞則	中国銀行 頭取
〃	松田 敏之	両備ホールディングス 社長
広島県	大濱 実保	中電工 主任
〃	豊田 滋之	カネソ22 社長
〃	部谷 俊雄	ひろぎんホールディングス 社長
徳島県	福永 丈久	阿波銀行 専務取締役
香川県	千葉 昭	四国電力 相談役
愛媛県	土山 直美	フレッシュつちやま 代表取締役
高知県	山元 文明	四国銀行 頭取
福岡県	柴戸 隆成	福岡銀行 会長
〃	高村 幸代	西鉄旅行 副長
〃	津田 純嗣	安川電機 取締役
〃	貫 正義	九州電力 相談役
〃	高崎 隆丞	九州旅客鉄道 勤務
長崎県	吉村 亜裕美	美容師
熊本県	笠原 慶久	肥後銀行 頭取
大分県	高橋 靖英	大分銀行 専務取締役
宮崎県	杉田 浩二	宮崎銀行 頭取
鹿児島県	松元 浩三	山形屋 常務取締役
沖縄県	本 永浩	沖縄電力 社長

(以上118人)

地域別選出によらない総代

(2022年4月1日現在、敬称略、五十音順)

氏名	職業	氏名	職業	氏名	職業
相場 沙由里	オーバル 課長	久布白 紳	鹿島建設 勤務	野村 浩司	日産化学 グループリーダー
東 志穂	弁護士	久保 美樹	沖電気工業 課長	萩 裕美子	東海大学 科長
安達 弘治	メディア・レフ 代表取締役	小武方 久嗣	セノン 課長	橋本 陽子	学習院大学 教授
天辻 悦子	消費生活相談員	齊藤 真紀	京都大学 教授	長谷川 泰弘	長谷川樹脂モデル 代表
荒木 美智子	弁護士	榮井 かおり	博報社 専務取締役	長谷川 夕香	エルサン 常務取締役
飯島 亮介	サニクリーン東京 主任	佐藤 三郎	弁護士	浜森 香織	NTTドコモ 課長
池田 則子	池田造園土木 監査役	佐藤 秀作	東邦ガス 部長	原 弘明	関西大学 教授
石川 正宏	河北新報社 社長室企画委員	佐野 元彦	サノ・ファーマシー 代表取締役	平澤 慎一	弁護士
磯貝 明子	キリンホールディングス 勤務	潮上 直樹	三菱自動車工業 部長	藤原 佳典	東京都健康長寿医療センター研究所 研究部長
市野沢 政道	社会保険労務士	島田 寿雄	島田商事 専務取締役	船津 浩司	同志社大学 教授
乾 健太郎	積水ハウス 課長	清水 久美子	東京応化工業 係長	古海 敏恵	大陽日酸 理事 ユニット長
岩元 英樹	岩元正樹税理士事務所 部長	鈴木 延弘	福島テレビ 支社長	正木 希	正木鉄工所 常務取締役
植野 正子	税理士	醍醐 敦	税理士	丸井 雄介	司法書士
及川 直美	サンライフ 勤務	高垣 由布子	山九 勤務	水川 みどり	ひなぎく 社長
大河 真衣	総合管理アルテ企画 代表者	高田 祐美	弁護士	三好 春菜	オカモト 主任
大竹 紀子	主婦	高野 信子	函館フーズプランニング 代表取締役	村上 智美	司法書士
大野 優	青優 代表取締役	瀧野 欣彌	地方財務協会 会長	安井 敏晃	香川大学 教授
大野 淑子	山野美容芸術短期大学 教授	武田 涼子	弁護士・公認不正検査士	山口 悟美	新生食品 取締役
小木曾 圭一	NHKサービスセンター 専任部長	田中 耕一	医師	山崎 淳紀	龜屋 専務取締役
奥野 幸一朗	水処理システム 代表取締役	田村 謙二	壹貳参 社長	山崎 友起子	開成水産 勤務
小熊 祐子	慶應義塾大学 准教授	塚田 久美子	旭化成 勤務	山本 恵美	シンシ グループリーダー
尾身 恵	J-POWERビジネスサービス サプリダー	塚田 耕太郎	弁護士	横山 浩子	薬剤師
甲斐 順子	弁護士	寺井 大助	戸田建設 課長	吉松 恵子	国民生活センター 主任相談員
金岡 京子	東京海洋大学 教授	富樫 昭大	富樫電気工事 代表取締役	萬 尚人	萬梅林堂 社長
上岡 海加	カミオアプロダクト 専務取締役	富田 華代	熊谷組 課長	渡邊 千里	ふそう運搬社 取締役
茅野 優子	森永製菓 勤務	長崎 和江	宝酒造 課長	渡邊 由紀子	全日本空輸 マネージャー
河森 計二	小樽商科大学 教授	中村 友希	ノカミモータース 代表取締役		

(以上80人)

「立候補制」により選出された総代

(2022年4月1日現在、敬称略、地域ブロック別五十音順)

地域ブロック	氏名	職業	地域ブロック	氏名	職業
北海道・東北	大山 由紀子	まご心 代表取締役	中部・北陸	山口 高広	アトラスジャパン 社長
//	残間 巖	残間金属工業 社長	//	矢本 洋一	ROSECC 代表取締役
関東	岩瀬 ナル子	東照 取締役	//	若森 茂利	東海建物管理 代表取締役
//	岸本 和子	西光設備 取締役	近畿	小野 健太郎	田村栄 勤務
//	田中 正安	年金生活者	//	榎原 洋一	全京都建築労働組合 勤務
//	中立 由美子	中立 代表取締役	//	瀬尾 重雄	大和板紙 専務取締役
//	仲村 京子	ナカムラ興業 専務取締役	//	藤原 美恵	主婦
//	平塚 貞夫	年金生活者	中国・四国	伊達 千寿美	看護師
//	宮崎 等	いとかわ 代表取締役	//	村上 洋子	中海工業 常務取締役
//	山口 康子	主婦	九州・沖縄	勇 英寛	勇興業 代表
中部・北陸	町田 拓郎	新企画 社長	//	平塚 直美	平塚商会メガネのふじ 勤務

(以上22人)

【総代候補者選考委員】

(2022年7月5日現在、敬称略、五十音順)

氏名	職業	年齢	氏名	職業	年齢
石村 和彦	産業技術総合研究所 理事長 最高執行責任者	67歳	佐藤 英彦	弁護士	77歳
長内 温子	公認会計士・税理士	59歳	重川 純子	埼玉大学 教授	57歳
上條 努	サッポロホールディングス 特別顧問	68歳	鈴木 由里	弁護士	53歳
菊澤 研宗	慶應義塾大学 教授	65歳	原田 喜美枝	中央大学 教授	53歳
倉井 敏磨	三菱ガス化学 会長	70歳	平出 功	T P R 特別顧問	77歳

(以上10人)

【評議員】

(2022年7月5日現在、敬称略、五十音順)

氏名	職業	年齢	氏名	職業	年齢
秋山 弘子	東京大学 名誉教授	79歳	河合 美宏	京都大学 特命教授	61歳
阿南 久	消費者市民社会をつくる会 代表理事	72歳	杉山 博孝	三菱地所 会長	73歳
上村 協子	東京家政学院大学 教授	66歳	高田 晴仁	慶應義塾大学 教授、弁護士	56歳
大塚 紀男	日本精工 名誉顧問	72歳	中浜 隆	小樽商科大学 教授	62歳
沖野 眞巳	東京大学 教授	58歳	道盛 大志郎	島田法律事務所 弁護士	65歳
小倉 利之	芙蓉総合リース 特別顧問	80歳	山内 隆司	大成建設 会長	76歳
小野 由理	三菱総合研究所 部長	52歳	山木 利満	小田急電鉄 顧問	75歳
恩藏 直人	早稲田大学 教授	63歳	山崎 彰三	公認会計士	73歳
片野坂 真哉	ANAホールディングス 会長	67歳			

(以上17人)

総代の構成

(2022年4月1日現在)

区分	占率	区分	占率	区分	占率
死亡保険	68.7	北海道	3.6	29歳以下	0.5
終身保険	15.8	東北	6.4	30~39歳	7.3
終身保険(指定通貨建)	8.2	関東	37.9	40~49歳	24.5
定期保険特約付終身保険	1.9	中部	18.6	50~59歳	33.2
利率変動型積立終身保険	1.3	近畿	15.0	60~69歳	24.1
組立総合保障保険	31.7	中国	6.4	70歳以上	10.5
その他	9.7	四国	2.9	合計	100.0
生死混合保険	7.1	九州	9.3		
養老保険	0.2	合計	100.0		
養老保険(指定通貨建)	6.3				
定期保険特約付養老保険	0.6				
その他	0.0				
生存保険	1.1				
個人年金保険	23.1				
合計	100.0				

社員資格取得時期別

(単位：%)

区分	占率
～1991年度	11.4
1992年度～1996年度	11.4
1997年度～2001年度	4.5
2002年度～2006年度	5.9
2007年度～2011年度	10.0
2012年度～2016年度	30.5
2017年度～2021年度	26.4
合計	100.0

職業別

(単位：%)

区分	占率
会社員	24.5
主婦	2.3
大学教授	4.5
言論界・ジャーナリスト	3.2
弁護士・医師	4.5
自営業者	23.2
会社役員	26.4
その他	11.4
合計	100.0

社員の構成

(2022年3月31日現在)

*社員資格取得時期別構成および職業別構成に関するデータは保有していません

区分	占率	区分	占率	区分	占率
死亡保険	70.0	北海道	3.3	29歳以下	4.8
終身保険	11.3	東北	7.3	30~39歳	9.5
終身保険(指定通貨建)	3.6	関東	37.8	40~49歳	16.2
定期保険特約付終身保険	4.2	中部	18.2	50~59歳	22.3
利率変動型積立終身保険	4.4	近畿	14.7	60~69歳	19.7
組立総合保障保険	26.0	中国	5.9	70歳以上	27.6
その他	20.4	四国	3.0	合計	100.0
生死混合保険	3.4	九州	9.9		
養老保険	1.0	合計	100.0		
養老保険(指定通貨建)	1.5				
定期保険特約付養老保険	0.5				
その他	0.4				
生存保険	1.6				
個人年金保険	25.0				
合計	100.0				

(注1) 契約単位で算出した構成割合です。無配当保険は除きます
(注2) 地域別選出および立候補制により選出された総代の構成割合です

基金の状況

【基金拠出者】

(2022年3月31日現在)

基金拠出者名	当社への基金拠出状況		当社の基金拠出者への出資状況	
	基金拠出額 百万円	基金拠出割合 %	持株数 千株	持株比率 %
明治安田生命 2017 基金特定目的会社	50,000	33.33	-	-
明治安田生命 2018 基金特定目的会社	50,000	33.33	-	-
明治安田生命 2019 基金特定目的会社	50,000	33.33	-	-

(注1) 明治安田生命2017基金特定目的会社、明治安田生命2018基金特定目的会社および明治安田生命2019基金特定目的会社は、基金債権を裏付け資産とする特定社債を発行し、その発行代わり金を基金債権の購入資金に充当しております。なお当社は、上記3社の特定目的会社への特定出資を行っておりません
(注2) 基金拠出者は、上記3名となっています

<基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移については、P169をご覧ください>

従業員の状況

【従業員の在籍・採用状況】

区分	在籍数(人)		採用数(人)		2021年度末	
	2020年度末	2021年度末	2020年度	2021年度	平均年齢	平均勤続年数
職員	10,933	11,022	312	291	45歳 2ヵ月	17年 0ヵ月
男子	4,571	4,593	153	144	45歳 5ヵ月	21年10ヵ月
女子	6,362	6,429	159	147	45歳 1ヵ月	13年 7ヵ月
うち総合職	8,383	10,409	312	291	45歳 2ヵ月	17年 9ヵ月
営業職員	35,995	36,393	7,038	6,193	46歳 6ヵ月	9年11ヵ月
男子	5	3	0	0	78歳 3ヵ月	49年 1ヵ月
女子	35,990	36,390	7,038	6,193	46歳 6ヵ月	9年11ヵ月

(注1) 職員の在籍数は、総合職・医務職・医療職・得意先担当職・契約社員の合計より、出向・休職・組合専従を除いています
(注2) 職員の採用数は、新卒採用数の数値を記載しており、総合職(全国型)・総合職(地域型)の合計値を記載しています
(注3) 総合職の在籍数は、総合職(全国型)・総合職(全国型)〔本拠地コース〕・総合職(地域型)・総合職(シニア型)の合計値を記載しています

【従業員の平均給与】

(単位:千円)

区分	2021年3月	2022年3月
職員	340	372
営業職員	275	247

(注1) 内務職員は、総合職(シニア型含む)・医務職・医療職・得意先担当職・契約社員の合計より出向・休職・組合専従を除いた数です
(注2) 平均給与月額とは、2022年3月の税込基準内給与で賞与、時間外手当等は含まれません

～参考～

【連結ベースの従業員の在籍状況】

区分	在籍数(人)	
	2020年度末	2021年度末
職員	15,840	15,994
営業職員	35,995	36,393

会計監査の状況

会計監査人の氏名または名称
有限責任 あずさ監査法人
指定有限責任社員 金井 沢治
指定有限責任社員 熊木 幸雄
指定有限責任社員 小林 広樹

監査業務に係る補助者の構成
公認会計士13人、会計士試験合格者5名、その他18名
監査法人の継続監査期間
1984年以降

設備の状況

【設備投資等の概要】

2021年度の設備投資は、主として保険事業および保険関連事業において、不動産の新設・建替・補修・改修、システム開発・保守等を行ないました。

設備投資の総額は、479億円(連結ベース585億円)であります。

なお、2021年度において、重要な設備の除却、売却等はありません。

【主要な設備の状況】

(1) 提出会社

(2022年3月31日現在)

事業所区分	設備の内容 (注2)	帳簿価額(億円)(注3)				従業員数(名) 上段:内勤職員 下段:営業職員 (注7)
		建物 (注4)	土地(面積千㎡) [借地面積千㎡] (注5)	その他 (注6)	合計	
本社(注1)	投資用	214	1,246(8)	—	1,460	3,455 43
	営業用	405	760(13) [30]	30	1,165	
北海道	投資用	141	159(14) [7]	—	300	165 757
	営業用	30	23(12) [0]	—	53	
東北	投資用	49	101(11) [1]	—	150	408 2,041
	営業用	55	46(24) [1]	—	100	
関東	投資用	667	2,173(115) [5]	—	2,840	1,027 5,875
	営業用	176	360(221) [0]	—	536	
北陸	投資用	23	24(3) [2]	—	47	168 917
	営業用	25	28(14) [0]	—	53	
中部	投資用	114	263(17) [0]	—	376	740 3,422
	営業用	84	101(31) [2]	—	185	
近畿	投資用	166	332(20) [21]	—	498	788 2,586
	営業用	85	163(23) [1]	—	248	
中国	投資用	40	90(8) [0]	—	130	239 1,431
	営業用	33	62(18) [0]	—	94	
四国	投資用	14	16(2) [1]	—	31	205 1,067
	営業用	25	29(10)	—	54	
九州	投資用	89	149(10) [0]	—	237	491 2,732
	営業用	64	101(29) [0]	—	166	

(注1) 本社には、本社組織の入居する明治安田生命ビル、明治生命館、明治安田生命新東陽町ビル、明治安田生命事務センタービルを含んでおります
(注2) 営業用と同一の不動産において賃貸している部分を投資用として記載しております
(注3) 帳簿価額の営業用と投資用の区分については、賃貸している建物の床面積と営業用の建物の床面積との比率により按分しております
(注4) 建物には、建物、構築物、付属設備、建設仮勘定を含んでおります
(注5) 賃借している土地の面積については、[] で外書しております。なお、当社は土地に係る賃借料として、19億円を支払っております
(注6) 各事業所で使用する什器等は少額であるため、一括して本社に計上しております
(注7) 発令所属に基づいた事務所住所で集計しております

(2) 国内子会社

連結財務諸表における国内子会社の設備の割合が僅少であるため、記載を省略しております。

(3) 在外子会社

連結財務諸表における在外子会社の設備の割合が僅少であるため、記載を省略しております。

店舗網一覧

【国内】

(2022年7月1日現在)

名称	所在地	電話
本社	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1	03(3283)8111

支社

名称	所在地	電話
札幌	〒060-0005 《北海道》札幌市中央区北五条西6-2 札幌センタービル	011(241)7206
旭川	〒070-0033 《北海道》旭川市三条通9丁目左1号 旭川三条緑橋ビル	0166(29)2121
苫小牧	〒053-0022 《北海道》苫小牧市表町2丁目1番14号 王子不動産第3ビル	0144(34)0216
函館	〒040-0063 《北海道》函館市若松町2-5 明治安田生命函館ビル	0138(22)4723
釧路	〒085-0015 《北海道》釧路市北大通10-2-1 新釧路道銀ビル	0154(23)3551
青森	〒030-0822 《青森県》青森市中央1-23-5 明治安田生命青森中央ビル	017(776)8194
八戸	〒031-0032 《青森県》八戸市三日町2 明治安田生命八戸ビル	0178(45)5659
盛岡	〒020-0034 《岩手県》盛岡市盛岡駅前通8-17 明治安田生命盛岡駅前ビル	019(623)5221
岩手南	〒023-0828 《岩手県》奥州市水沢東大通り1-8-44	0197(23)3862
仙台	〒980-8448 《宮城県》仙台市青葉区中央2-10-30 仙台明芳ビル	022(263)1331
秋田	〒010-0001 《秋田県》秋田市中通4-12-4 明治安田生命秋田ビル	018(833)4108
山形	〒990-0039 《山形県》山形市香澄町2-2-36 山形センタービル	023(622)3214
郡山	〒963-8004 《福島県》郡山市中町10-10 メルフ郡山	024(923)2050
いわき*	〒970-8026 《福島県》いわき市平大町7-2 明治安田生命いわきビル	0246(22)2941
水戸	〒310-0021 《茨城県》水戸市南町3-4-14 明治安田生命水戸南町ビル	029(224)6311
つくば	〒305-0818 《茨城県》つくば市学園南2-8-3 つくばシティ・アトワビル	029(850)3157
宇都宮	〒320-0811 《栃木県》宇都宮市大通り2-1-5 明治安田生命宇都宮大通りビル	028(634)6223
群馬	〒371-0024 《群馬県》前橋市表町2-9-9 明治安田生命前橋表町ビル	027(221)1655
太田	〒373-0853 《群馬県》太田市浜町82 OTAセンタービル	0276(30)1061
浦和	〒330-0063 《埼玉県》さいたま市浦和区高砂2-14-18 浦和高砂センタービル	048(829)2745
大宮*	〒330-0844 《埼玉県》さいたま市大宮区下町1-45 松亀センタービル	048(643)0861
川越	〒350-1123 《埼玉県》川越市脇田本町24-19 明治安田生命川越ビル	049(245)4311
所沢*	〒359-0037 《埼玉県》所沢市くすのき台3-18-3 第2リングスビル	04(2997)7627
越谷	〒340-0015 《埼玉県》草加市高砂2-9-2 アコス北館Nビル	048(920)7851
熊谷	〒360-0042 《埼玉県》熊谷市本町2-93 明治安田生命熊谷ビル	048(523)1321
千葉	〒260-0014 《千葉県》千葉市中央区本千葉町3-1 明治安田生命千葉ビル	043(224)4511
千葉南	〒292-0805 《千葉県》木更津市大和1-1-15 木更津カイセイビル	0438(25)5507
船橋	〒273-0005 《千葉県》船橋市本町2-4-10 明治安田生命船橋ビル	047(433)4161
成田	〒286-0033 《千葉県》成田市花崎町801 成田TTビル	0476(22)7561
柏	〒277-0842 《千葉県》柏市末広町14-1 SK柏ビル	04(7145)6000
千代田*	〒103-0027 《東京都》中央区日本橋1-2-5 榮太樓ビルディング	03(3510)7071
上野*	〒110-0016 《東京都》台東区台東2-9-4 明治安田生命秋葉原昭和通りビル	03(5818)5261
丸の内*	〒104-0028 《東京都》中央区八重洲2-7-16 明治安田生命八重洲ビル	03(3272)3331
江東*	〒136-0071 《東京都》江東区亀戸1-42-20 住友不動産亀戸ビル	03(5609)7235
新宿*	〒163-0246 《東京都》新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル	03(3342)7101
武蔵野*	〒180-0004 《東京都》武蔵野市吉祥寺本町2-5-10 いちご吉祥寺ビル	0422(23)0621
品川*	〒141-0031 《東京都》品川区西五反田2-27-4 明治安田生命五反田ビル	03(3494)0995
池袋	〒170-0013 《東京都》豊島区東池袋1-27-12 明治安田生命池袋ビル	03(3987)1021
千住	〒120-0034 《東京都》足立区千住1-12-1 明治安田生命千住ビル	03(3881)8311

(注)ご加入いただいておりますご契約の各種手続きにつきましては、支社（*の支社を除く）で承ります

名称	所在地	電話
立川	〒190-0012 《東京都》立川市曙町2-17-3 明治安田生命立川ビル	042(523)0311
八王子*	〒192-0046 《東京都》八王子市明神町4-9-8 京王八王子明神町ビル	042(642)7553
町田	〒194-0021 《東京都》町田市市中町1-31-6 明治安田生命町田ビル	042(722)4302
横浜	〒231-0033 《神奈川県》横浜市中区長者町5-85 三共横浜ビル	045(243)5835
新横浜	〒222-0033 《神奈川県》横浜市港北区新横浜2-3-12 新横浜スクエアビル	045(472)2803
川崎	〒210-0006 《神奈川県》川崎市川崎区砂子2-4-13 川崎ダイヤビル	044(244)4661
平塚	〒254-0035 《神奈川県》平塚市宮の前8-16 明治安田生命平塚ビル	0463(21)6111
大船	〒247-0056 《神奈川県》鎌倉市大船2-18-1 明治安田生命大船ビル	0467(43)2351
新潟	〒950-0087 《新潟県》新潟市中央区東大通1-3-8 明治安田生命新潟駅前ビル	025(241)6661
長岡	〒940-0071 《新潟県》長岡市表町2-1-10 リナシエビル2	0258(35)1426
富山	〒930-0007 《富山県》富山市宝町1-3-10 明治安田生命富山ビル	076(432)2471
金沢	〒920-0031 《石川県》金沢市広岡2-13-33 JR金沢駅西第三NKビル	076(221)1410
福井	〒910-0005 《福井県》福井市大手2-7-15 明治安田生命福井ビル	0776(22)1150
甲府	〒400-0031 《山梨県》甲府市丸の内2-29-4 明治安田生命甲府ビル	055(224)5435
長野	〒380-0835 《長野県》長野市新田町1508-2 明治安田生命長野ビル	026(235)0044
松本	〒390-0874 《長野県》松本市大手3-4-5 明治安田生命松本大手ビル	0263(32)5382
岐阜	〒500-8842 《岐阜県》岐阜市金町4-30 明治安田生命岐阜金町ビル	058(265)0401
静岡	〒422-8061 《静岡県》静岡市駿河区森下町1-35 静岡MYタワー	054(287)7200
浜松	〒430-7719 《静岡県》浜松市中区板屋町111-2 浜松アクタワー	053(452)6117
沼津	〒410-0802 《静岡県》沼津市上土町14 明治安田生命沼津上土町ビル	055(962)1831
名古屋東*	〒460-0003 《愛知県》名古屋市中区錦3-15-28 明治安田生命名古屋錦ビル	052(951)5800
名古屋西	〒453-0015 《愛知県》名古屋市中村区椿町15-21 明治安田生命名古屋西口ビル	052(451)3151
名古屋南*	〒460-0022 《愛知県》名古屋市中区金山1-12-14 金山総合ビル	052(321)6451
岡崎	〒444-0044 《愛知県》岡崎市康生通南2-52 明治安田生命岡崎ビル	0564(23)3131
刈谷*	〒448-0857 《愛知県》刈谷市大手町4-35 明治安田生命刈谷ビル	0566(62)5667
津	〒514-0009 《三重県》津市羽所町375 百五・明治安田ビル	059(228)0361
四日市	〒510-0061 《三重県》四日市市朝日町1-3 明治安田生命四日市ビル	059(352)2161
滋賀	〒520-0043 《滋賀県》大津市中央2-2-6 明治安田生命大津ビル	077(524)3413
京都	〒604-0845 《京都府》京都市中京区丸太町通御池上ル二条殿町552 明治安田生命京都ビル	075(241)4811
大阪中央*	〒550-0002 《大阪府》大阪市西区江戸堀1-12-8 明治安田生命肥後橋ビル	06(6479)2561
大阪東*	〒540-6006 《大阪府》大阪市中央区城見1-2-27 クリスタルタワー	06(6910)1825
大阪南*	〒556-0011 《大阪府》大阪市浪速区難波中2-10-70 なんばパークス内 パークスタワー	06(6635)2161
堺*	〒590-0950 《大阪府》堺市堺区甲斐町西1-1-35 サンビル堺	072(225)1512
大阪北*	〒532-0011 《大阪府》大阪市淀川区西中島5-5-15 新大阪セントラルタワー	06(6306)6571
阪神*	〒660-0881 《兵庫県》尼崎市昭和通3-95 アマックスビル	06(4869)9060
神戸	〒651-0086 《兵庫県》神戸市中央区磯上通8-3-5 明治安田生命神戸ビル	078(231)7178
姫路	〒670-0925 《兵庫県》姫路市亀井町57 明治安田生命姫路ビル	079(224)1623
奈良	〒630-8241 《奈良県》奈良市高天町22-2 明治安田生命奈良ビル	0742(26)2126
和歌山	〒640-8154 《和歌山県》和歌山市六番丁17 明治安田生命和歌山ビル	073(431)3401
松江	〒690-0003 《島根県》松江市朝日町478-8 明治安田生命松江ビル	0852(21)5657
鳥取	〒680-0835 《鳥取県》鳥取市東品治町102 鳥取駅前ビル	0857(25)0511
岡山	〒700-0023 《岡山県》岡山市北区駅前町1-9-15 明治安田生命岡山ビル	086(224)4191
広島	〒732-0057 《広島県》広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島	082(568)6162
福山	〒720-0808 《広島県》福山市昭和町2-3 福山ファインビル	084(921)0033
山口	〒750-0006 《山口県》下関市南部町19-7 明治安田生命下関ビル	083(223)7221
徳山	〒745-0034 《山口県》周南市御幸通り1-11 新興ビル	0834(33)3020
徳島	〒770-0911 《徳島県》徳島市東船場町2-37 明治安田生命徳島東船場ビル	088(652)6522
高松	〒760-0017 《香川県》高松市番町1-7-5 明治安田生命高松ビル	087(821)7186
松山	〒790-0003 《愛媛県》松山市三番町3-9-4 四銀・明治安田ビル	089(931)8255
高知	〒780-0870 《高知県》高知市本町2-2-34 明治安田生命高知ビル	088(802)4437
福岡	〒812-0039 《福岡県》福岡市博多区冷泉町10-21 南日本博多ビル	092(271)5221
北九州	〒802-0081 《福岡県》北九州市小倉北区紺屋町9-1 明治安田生命小倉ビル	093(531)6331
久留米	〒830-0044 《福岡県》久留米市本町4-33 明治安田生命久留米本町ビル	0942(34)7681
佐賀	〒840-0816 《佐賀県》佐賀市駅南本町3-15 明治安田生命佐賀ビル	0952(24)0171
長崎	〒850-0032 《長崎県》長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル	095(826)7131
熊本	〒860-0846 《熊本県》熊本市中央区城東町2-20 明治安田生命熊本ビル	096(325)1155
大分	〒870-0046 《大分県》大分市荷揚町1-30 明治安田生命大分ビル	097(535)2011
宮崎	〒880-0812 《宮崎県》宮崎市高千穂通2-1-33 明治安田生命宮崎ビル	0985(23)5261
鹿児島	〒892-0846 《鹿児島県》鹿児島市加治屋町14-7 明治安田生命鹿児島加治屋町ビル	099(223)6216
沖縄	〒900-0033 《沖縄県》那覇市久米2-4-13 明治安田生命沖縄ビル	098(863)2402

(注)ご加入いただいておりますご契約の各種手続きにつきましては、支社（*の支社を除く）で承ります

明治安田生命の価値創造

価値創造のための戦略

価値創造を支える経営基盤

ステークホルダーとの絆

経営活動と決算の概況

資料編

ほけん相談窓口・明治安田のほけんショップ

(2022年7月1日現在)

名称	所在地	電話
ほけん相談窓口 丸の内	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治生命館1階	0120(805)627
明治安田のほけんショップ錦糸町	〒130-0013 《東京都》墨田区錦糸2-5-5 ポプリプラザ2階	0120(805)651
明治安田のほけんショップ新宿	〒160-0023 《東京都》新宿区西新宿1-21-1 明宝ビルディング1階	0120(805)628
明治安田のほけんショップ経堂	〒156-0051 《東京都》世田谷区宮坂2-19-1 経堂ブルームビルディング1階	0120(805)649
明治安田のほけんショップ下北沢	〒155-0031 《東京都》世田谷区北沢2-8-4 松田ビル1階	0120(805)637
明治安田のほけんショップ渋谷	〒150-0042 《東京都》渋谷区宇田川町33-1 グランド東京渋谷ビル8階	0120(805)601
明治安田のほけんショップ吉祥寺	〒180-0003 《東京都》武蔵野市吉祥寺南町一丁目8-1 三井吉祥寺ビル6階	0120(805)642
明治安田のほけんショップ池袋	〒170-0013 《東京都》豊島区東池袋1-27-12 明治安田生命池袋ビル9階	0120(805)609
明治安田のほけんショップ立川	〒190-0023 《東京都》立川市柴崎町3-6-23 LXビル2階	0120(805)640
明治安田のほけんショップ浦和	〒330-0063 《埼玉県》さいたま市浦和区高砂2-1-16 浦和大熊ビル4階	0120(805)654
明治安田のほけんショップ越谷	〒343-0845 《埼玉県》越谷市南越谷1-17-17 明治安田生命南越谷ビル1階	0120(805)630
明治安田のほけんショップ船橋	〒273-0005 《千葉県》船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル7階	0120(805)625
明治安田のほけんショップ川崎	〒210-0007 《神奈川県》川崎市川崎区駅前本町12-1 川崎駅前タワー・リパーク8階	0120(805)617
明治安田のほけんショップ武蔵小杉	〒211-0004 《神奈川県》川崎市中原区新丸子東3-1200 KDX武蔵小杉ビル3階	0120(805)647
明治安田のほけんショップ横浜	〒231-0062 《神奈川県》横浜市中区桜木町1-101-1 クロスゲート6階	0120(805)629
明治安田のほけんショップ新横浜	〒222-0033 《神奈川県》横浜市港北区新横浜3-16-1 KCビル4階	0120(805)657
ほけん相談窓口 栄	〒460-0004 《愛知県》名古屋市中区新栄町1-1 明治安田生命名古屋ビル2階	0120(805)638
明治安田のほけんショップ藤ヶ丘	〒465-0033 《愛知県》名古屋市中東区明が丘124-1 ami ami1階	0120(805)634
ほけん相談窓口 淀屋橋	〒541-0044 《大阪府》大阪市中央区伏見町4-1-1 明治安田生命大阪御堂筋ビル(ランドアクスタワー)2階	0120(805)635
明治安田のほけんショップ吹田	〒564-0027 《大阪府》吹田市朝日町27-14 M's吹田松岡ビル6階	0120(805)659
明治安田のほけんショップ京都	〒604-0845 《京都府》京都市中京区烏丸通御池上ル二条親町552 明治安田生命京都ビル2階	0120(805)632
明治安田のほけんショップ神戸	〒650-0033 《兵庫県》神戸市中央区江戸町93 栄光ビルディング1階	0120(805)643
明治安田のほけんショップ西宮	〒662-0971 《兵庫県》西宮市和上町5-2 フーパースクウェア	0120(805)636
明治安田のほけんショップ福岡	〒810-0041 《福岡県》福岡市中央区大名一丁目1-38 サウスサイドテラス1階	0120(805)624
明治安田のほけんショップ札幌	〒060-0061 《北海道》札幌市中央区南1条西4-5 札幌大手町ビル8階	0120(805)626

法人部

名称	所在地	電話
総合法人第一部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0010
総合法人第二部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0014
総合法人第三部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0017
総合法人第四部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0019
総合法人第五部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0023
名古屋総合法人部	〒460-0004 《愛知県》名古屋市中区新栄町1-1 明治安田生命名古屋ビル	052(962)6055
大阪総合法人部	〒541-0051 《大阪府》大阪市中央区備後町1-6-15 明治安田生命備後町ビル	06(6208)5406
金融法人部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0037
地域金融法人部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0042
公法人第一部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0025
公法人第二部	〒110-0006 《東京都》台東区秋葉原5-9 明治安田生命秋葉原ビル	03(5289)7145
公法人第三部	〒110-0006 《東京都》台東区秋葉原5-9 明治安田生命秋葉原ビル	03(5289)7585
公法人第四部	〒231-0033 《神奈川県》横浜市中区長者町5-85 三共横浜ビル	045(253)3431
中部公法人部	〒460-0003 《愛知県》名古屋市中区錦3-15-28 明治安田生命名古屋錦ビル	052(951)9100
北陸公法人営業推進部	〒920-0869 《石川県》金沢市上堤町2-37 金沢三栄ビル	076(231)3240
大阪公法人部	〒541-0051 《大阪府》大阪市中央区備後町1-6-15 明治安田生命備後町ビル	06(6208)5424
関西公法人部	〒651-0086 《兵庫県》神戸市中央区磯上通8-3-5 明治安田生命神戸ビル	078(252)2270
北海道・東北公法人部	〒980-0804 《宮城県》仙台市青葉区大町1-4-1 明治安田生命仙台ビル	022(261)4270
北海道公法人営業推進部	〒060-0005 《北海道》札幌市中央区北五条西6-2 札幌センタービル	011(242)7280
中国・四国公法人部	〒730-0035 《広島県》広島市中区本通6-11 明治安田生命広島本通ビル	082(247)6987
四国公法人営業推進部	〒760-0017 《香川県》高松市番町1-7-5 明治安田生命高松ビル	087(821)6811
九州・沖縄公法人部	〒812-0011 《福岡県》福岡市博多区博多駅前2-20-1 大博多ビル	092(452)8080
南九州公法人営業推進部	〒860-0845 《熊本県》熊本市中央区上通町1-26 auneKUMAMOTO	096(325)7754
広域組織法人部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル	03(6259)0034

【海外】

名称	所在地	電話	FAX
北京事務所 (中国)	Meiji Yasuda Life Insurance Company, Beijing Representative Office Room 6003, 6th Floor, Changfugong Office Building, 26 Jianguomen Wai Avenue, Chaoyang District, Beijing 100022, China	[86](10)6513-9815	[86](10)6513-9818

(注)お客さまと当社の本社・支社窓口などのお電話の内容は、当社業務の運営管理およびサービス充実等の観点から録音させていただいておりますので、あらかじめご了承ください。また、当社の本社・支社窓口などの対応につきましては、防犯等の観点から録音させていただいておりますので、あらかじめご了承ください。なお、当社におけるお客さまに関する情報の取り扱いについては、P110をご覧ください

保険会社およびその子会社等の概況

(2022年3月31日現在)

【明治安田生命グループ事業系統図】



(注1)「*」を表示した会社は、2022年3月期の連結子会社、「**」を表示した会社は、2022年3月期の持分法適用会社です
 (注2)子会社とは保険業法第2条第12項に規定する子会社、子法人等とは保険業法施行令第13条の5の2第3項に規定する子法人等(子会社を除く)、関連法人等とは保険業法施行令第13条の5の2第4項に規定する関連法人等です
 (注3)「◎」を表示した会社は「子会社」、「◇」を表示した会社は「子法人等」、「◇」を表示した会社は「関連法人等」です
 (注4)会社名は、主要なものを記載しています
 (注5)スタンコープ・ファイナンシャル・グループ株式会社は傘下に子会社等10社(当社の子会社および子法人等に該当。投資運用を行なう会社を含む)、パシフィック・ガーディアン生命保険株式会社は傘下に子会社1社(当社の子法人等に該当)、明治安田アメリカ株式会社は傘下に子会社2社(当社の子法人等に該当)、PT アプリスト・アシュアランスは傘下に子会社2社(当社の関連法人等に該当。投資運用を行なう会社を含む)、TU オイロパ S.A.は傘下に子会社1社(当社の関連法人等に該当)、TUir ワルタ S.A.は傘下に子会社1社(当社の関連法人等に該当)を有します

明治安田生命の価値創造
 価値創造のための戦略
 価値創造を支える経営基盤
 ステークホルダーとの絆
 経営活動と決算の概況
 資料編

【子会社等に関する事項】

国内

連結子会社

(2022年3月31日現在)

会社名	主たる営業所 又は事務所の 所在地	資本金の額 (百万円)	設立年月日	主な事業の内容	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社の保有議決 権の割合	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社子会社等の保 有議決権の割合	当社との 関係内容
明治安田損害保険株式会社	東京都千代田区	10,000	1996年 8月 8日	損害保険業	100.0%	0.0%	・役員等の兼任 1名 ・当社に損害保 険代理店業等 を委託 ・当社から建物 の一部を賃借
明治安田アセットマネジメント株式会社	東京都千代田区	1,000	1986年11月15日	投資助言・代理業、投 資運用業、第二種金融 商品取引業	92.9%	0.0%	・役員等の兼任 1名 ・当社から投資 助言等を受託
明治安田システム・テクノロジー株式会社	東京都江東区	100	1982年 4月 1日	システム開発、運用 管理業務、顧客企業 へのコンサルティング 業務、介護関連事業	100.0%	0.0%	・役員等の兼任 1名 ・当社からシス テム開発等を受託

その他

会社名	主たる営業所 又は事務所の 所在地	資本金の額 (百万円)	設立年月日	主な事業の内容	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社の保有議決 権の割合	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社子会社等の保 有議決権の割合
明治安田保険サービス株式会社	東京都新宿区	30	1984年 4月 5日	保険代理店業	100.0%	0.0%
明治安田ビルマネジメント株式会社	東京都品川区	10	1963年 5月 1日	ビル管理業	100.0%	0.0%
明治安田ライフプランセンター株式会社	東京都豊島区	10	1978年11月10日	保険事務代行、保険代理店業、ライフプランに係わる調査・研究、コンサルティング	100.0%	0.0%
明治安田オフィスパートナーズ株式会社	東京都江東区	100	1987年 4月 1日	保険契約の保全等に関する計算事務、生命保険等の契約確認業、梱包・配送業務、保険代理店業、福利厚生事務	100.0%	0.0%
明治安田ビジネスプラス株式会社	東京都江東区	80	2017年 6月 1日	文書・証票・その他の書類の作成・印刷・製本・配送業務、福利厚生事務	100.0%	0.0%
明治安田商事株式会社	東京都江東区	10	1975年 4月 1日	物品の斡旋・販売、福利厚生事務、印刷・製本業務、イベント支援業務	100.0%	0.0%
明治安田収納ビジネスサービス株式会社	東京都江東区	10	2019年 4月 1日	金銭収納代行業	100.0%	0.0%
株式会社明治安田総合研究所	東京都千代田区	85	1991年 7月 1日	ヘルスケア、先端テクノロジー、生活設計、社会保障、経済等分野に関する調査・研究・コンサルティング	100.0%	0.0%
株式会社サンピナス立川	東京都立川市	10	1987年12月 1日	有料老人ホームの経営	100.0%	0.0%
株式会社ダイヤモンド・アスレティックス	東京都港区	50	1983年 7月 1日	アスレティッククラブの運営	35.0%	0.0%
エムエスティ保険サービス株式会社	東京都新宿区	1,010	2003年10月 1日	保険代理店業	16.1%	0.0%
三菱アセット・ブレインズ株式会社	東京都港区	480	1998年12月25日	投資信託の調査・評価、投資助言・代理業、投資運用業	25.0%	0.0%
株式会社ケイエスピーコミュニティ	神奈川県川崎市	20	1988年10月25日	かながわサイエンスパークビルの管理業	10.0%	8.5%
日本企業年金サービス株式会社	大阪府大阪市	2,000	1988年 4月 1日	企業年金の事務代行、電子計算機のプログラムの作成・販売・計算受託	39.7%	0.0%

(注) 主要な会社を記載しています

海外

連結子会社・持分法適用関連法人等

(2022年3月31日現在)

会社名	主たる営業所 又は事務所の 所在地	資本金の額	設立年月日	事業の内容	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社の保有議決 権の割合	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社子会社等の保 有議決権の割合	当社との 関係内容
(連結子会社)							
Pacific Guardian Life Insurance Company, Limited	米国ハワイ州 ホノルル市	635 (万米ドル)	1961年 8月 3日	生命保険・健康保険業	100.0%	0.0%	役員等の兼任 1名
StanCorp Financial Group, Inc.	米国オレゴン州 ポートランド市	495,000 (万米ドル)	1998年 9月23日	生命保険業および保険 関連事業	100.0%	0.0%	役員等の兼任 2名
Meiji Yasuda America Incorporated	米国ニューヨーク州 ニューヨーク市	4,266 (万米ドル)	1998年 8月 3日	米国における不動産投資 金融経済調査	100.0%	0.0%	-
(持分法適用関連法人等)							
Founder Meiji Yasuda Life Insurance Co., Ltd. (北大方正人壽保險有限公司)	中国上海市	288,000 (万人民币)	2002年11月28日	生命保険業	29.2%	0.0%	-
PT AVRIST Assurance	インドネシア ジャカルタ市	45 (億ルピア)	1975年 5月19日	生命保険業	29.9%	0.0%	-
Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjna	ポーランド プロツフ市	37,800 (千ズロチ)	1994年11月28日	損害保険業	33.5%	0.0%	-
Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA Spółka Akcyjna	ポーランド ワルシャワ市	187,938 (千ズロチ)	1920年 9月 3日	損害保険業	24.3%	0.0%	-
Thai Life Insurance Public Company Limited	タイ バンコク都	10,600 (百万タイバツ)	1942年 1月22日	生命保険業	15.0%	0.0%	役員等の兼任 1名

その他

会社名	主たる営業所 又は事務所の 所在地	資本金の額	設立年月日	事業の内容	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社の保有議決 権の割合	総株主又は総 出資者の議決 権に占める当 社子会社等の保 有議決権の割合
Meiji Yasuda Europe Limited	英国ロンドン市	400 (万ポンド)	1987年 8月10日	金融経済調査、 融資開拓支援	100.0%	0.0%
MEIJI YASUDA ASIA PACIFIC PTE. LTD.	シンガポール	1,250,000 (シンガポールドル)	2021年6月1日	金融経済調査	100.0%	0.0%

(注1) Pacific Guardian Life Insurance Company, Limitedへの資本参加は1976年3月、StanCorp Financial Group, Inc.への資本参加は2016年3月、北大方正人壽保險有限公司への資本参加は2010年12月、PT AVRIST Assuranceへの資本参加は2010年11月、Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjnaへの資本参加は2012年6月、Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA Spółka Akcyjnaへの資本参加は2012年7月、Thai Life Insurance Public Company Limitedへの資本参加は2013年11月です

(注2) StanCorp Financial Group, Inc.は傘下に子会社等10社(当社の子会社および子法人等に該当)、Pacific Guardian Life Insurance Company, Limitedは傘下に子会社1社(当社の子法人等に該当)、Meiji Yasuda America Incorporatedは傘下に子会社2社(当社の子法人等に該当)、PT AVRIST Assuranceは傘下に子会社2社(当社の関連法人等に該当)、Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社1社(当社の関連法人等に該当)、Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社1社(当社の関連法人等に該当)を有します

(注3) 主要な会社を記載しています

商品一覧

【個人向け商品】

～主な商品と契約年齢範囲～

(2022年7月1日現在)

ご利用の目的	保険の種類	契約年齢範囲 ^(注1)									
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90歳
ニーズにあわせた総合的な保障をご希望の方に	組立総合保障保険	16 ベストスタイル 健康キャッシュバック ^(注2) 80									
		6 15 ベストスタイル Jr. ^(注3)									
医療保障をご希望の方に	医療保険	16 メディカルスタイル F 80									
		0 15 メディカルスタイル F Jr. ^(注3)									
一生涯の認知症保障をご希望の方に	認知症保険	50 認知症ケア MCIプラス ^{(注3)(注4)} 85									
		50 一時金給付型終身医療保険 ^(注3) 90									
		50 かんたん告知終身医療保険 ^(注3) 90									
一生涯の介護保障をご希望の方に	介護保険	20 かんたん告知医療保険 ^(注3) 75									
		40 いまから認知症保険 MCIプラス ^{(注3)(注5)} 85									
一生涯の介護保障に加え、死亡保障をご希望の方に	介護保険	40 介護のささえ ^{(注3)(注6)} 80									
		40 パイオニアケアプラス ^{(注3)(注6)} 80									
一生涯の死亡保障をご希望の方に	終身保険	50 終身保険パイオニアE 80									
		60 エブリバディII 90									
一生涯の死亡保障とお祝金をご希望の方に	終身保険	50 祝金付シニアプラン 70									
一定期間内の所定の日常生活制限状態または悪性新生物(がん)になった場合の保障と死亡保障をご希望の方に	定期保険	18 「保障選択制」定期保険 ^(注7) 70									
		18 新増定期保険 ^(注7) 70									
一定期間内の死亡保障をご希望の方に	定期保険	18 3年間災害保障型増定期保険 ^(注7) 70									
		16 新定期保険E ^(注7) 90									
		16 個人定期保険 集団定期保険 ^(注8) 70									
満期のお楽しみと保障を兼ね備えた保険をご希望の方に	養老保険	6 養老保険 75									
		16 新養老保険E ^(注7) 75									
将来の生活資金づくりをご希望の方に	個人年金保険	20 年金かけし 55									
		18 年金ひとすじ 60									
外貨を活用した資産形成をご希望の方に	外貨建終身保険	0 つみたてドル建終身 ^{(注3)(注9)} 85									
		0 期間がえらべる外貨建一時払終身保険 ^{(注3)(注9)} 90									
		0 贈与がかんたん外貨建一時払終身保険 ^{(注3)(注9)} 90									
【かんたん保険シリーズ】 ライト! By明治安田生命 小口でお手軽な商品をご希望の方に	組立総合保障保険	16 明治安田のケガまげん ^(注3) 80									
		6 明治安田生命じぶんの積立 ^{(注3)(注9)} 65									
【かんたん保険シリーズ】 ライト! By明治安田生命 小口でお手軽な商品をご希望の方に	積立保険	6 明治安田生命つみたて学資 ^(注3) 45									
		0 (被保険者年齢) 18 (契約者年齢)									

～金融機関窓口販売商品と契約年齢範囲～

(2022年7月1日現在)

保険の種類	契約年齢範囲 ^(注1)	0 10 20 30 40 50 60 70 80 90歳									
		外貨建保険	終身保険	18 外貨建・エブリバディプラス ^(注3) 85							
0 えらべる外貨建一時払終身 ^{(注3)(注9)} 90											
外貨建保険	養老保険	0 外貨建一時払養老保険 ^{(注3)(注9)} 85									
		60 エブリバディII ^(注3) 90									
終身保険	終身保険	46 3増法師Ⅲ・かんたん持続成長プラスⅢ ^(注3) 85									
		16 しあわせの階段・コソコソ持続成長ジャンプ・ゆめの階段 ^{(注3)(注10)} 70									
介護終身保険	介護終身保険	40 きずなサポート ^{(注3)(注6)} 60									
		40 やさしさ二重奏・終身ケアプラス ^{(注3)(注6)} 80									
個人年金保険	個人年金保険	0 虹色きつぷ・かんたん未来計画 ^(注3) 60									

(注1)被保険者(「明治安田生命つみたて学資」については契約者および被保険者)の年齢範囲を記載しています。当社には満年齢方式の商品と保険年齢方式の商品があります

(注2)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は「ベストスタイル」に「健康サポート・キャッシュバック特約(2021)」を付加した販売名称です

(注3)法人契約のお取り扱いはありません

(注4)「認知症ケア MCIプラス」は、「軽度認知障害終身保障特約」を付加した場合の「認知症ケア」をいいます

(注5)「いまから認知症保険 MCIプラス」は、「軽度認知障害終身保障特約」を付加した場合の「いまから認知症保険」をいいます

(注6)お申込みいただける年齢は、満40歳0ヵ月～満80歳6ヵ月です

(注7)契約者は法人または個人事業主に限ります

(注8)集団定期保険は16歳～65歳です。個人定期保険はご契約者が法人の場合は80歳までです

(注9)契約者の契約年齢範囲に条件があります。「つみたてドル建終身」・「米ドル建一時払養老保険」・「外貨建一時払養老保険」は満18歳～満85歳、「明治安田生命じぶんの積立」は満18歳以上、「期間がえらべる外貨建一時払終身保険」・「贈与がかんたん外貨建一時払終身保険」・「えらべる外貨建一時払終身」は満18歳～満90歳(契約の型と第1保険期間により、契約年齢範囲が異なります)です

(注10)しあわせの階段・コソコソ持続成長ジャンプ・ゆめの階段は契約の型と払込期間により、契約年齢範囲が異なります

●市場金利情勢等によっては、お取り扱いが変更となる場合があります

～主な特約～

(2022年7月1日現在)

	特約名	ご利用の目的
病気・ケガの保障	新・入院特約	日帰り入院から長期の入院まで幅広く備えます。悪性新生物(がん)・上皮内新生物で入院した場合、支払日数無制限で入院給付金をお支払いします(悪性新生物(がん)・上皮内新生物には、非浸潤性の悪性新生物、皮膚がんを含みます)
	終身入院特約	生涯にわたり日帰り入院から長期の入院まで幅広く備えます。悪性新生物(がん)・上皮内新生物で入院した場合、支払日数無制限で入院給付金をお支払いします(悪性新生物(がん)・上皮内新生物には、非浸潤性の悪性新生物、皮膚がんを含みます)
	傷害入院特約	不慮の事故によるケガを原因とした入院に備えます
	(傷害)入院治療保障特約(注1)	公的医療保険制度における保険給付の対象となる入院に備えます(注2)
	入院初期一時金給付特約	入院前の通院費用や入院初期にかかる雑費等に備えます
	入院時手術保障特約	入院を伴う、公的医療保険制度における保険給付の対象となる手術・放射線治療に備えます
	(傷害)外来時手術保障特約(注1)	入院を伴わない、公的医療保険制度における保険給付の対象となる手術・放射線治療に備えます(注2)
	(傷害)退院後通院治療保障特約(注1)	退院後の、公的医療保険制度における保険給付の対象となる通院に備えます(注2)
	退院給付特約	退院時やその後の通院時などにかかる費用に備えます
	先進医療保障特約	先進医療による療養に備えます
特定損傷給付特約	不慮の事故による特定のケガに備えます	
傷害特約(注1)	不慮の事故による死亡および所定の障害状態に備えます	
重い病気の保障	早期発見・治療支援特約	健康診断の結果が所定の「要注意基準」に該当し、再検査などの通院・入院をした場合に給付金をお支払いします
	重症化予防支援特約	7つの生活習慣病(心疾患、脳血管疾患、糖尿病、高血圧性疾患、腎疾患、肝疾患、膵疾患)に対して、重い状態になる前段階の所定の状態に備えます
	重度疾病継続保障特約	7つの重度疾病(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)、慢性腎臓病、肝硬変、重度の慢性肺炎)による所定の状態に備えます
	がん保障特約	所定の悪性新生物(がん)に備えます(がん保険金にお支払い回数の限度はありません)
	がん・上皮内新生物保障特約	悪性新生物(がん)・上皮内新生物に備えます(非浸潤性の悪性新生物、皮膚がんもお支払いの対象となります)
がん検診支援給付金付女性がん保障特約	女性特有のがんを早期発見するためのがん検診受診から、罹患した場合の入院(手術)前の治療～再発予防のための長期にわたる治療に備えます	
就業不能・介護の保障	給与・家計サポート特約	所定の就業制限状態に備えます
	生活サポート定期保険特約	所定の日常生活制限状態および死亡に備えます
	生活サポート終身年金特約	所定の日常生活制限状態および死亡に備えます(日常生活制限状態に該当した場合、一生涯にわたり生活サポート終身年金をお支払いします)
	新・介護保障特約	所定の要介護状態(公的介護保険制度の「要介護2」以上、歩行障害または認知症による所定の状態)に備えます
	介護サポート終身年金特約	所定の要介護状態(公的介護保険制度の「要介護3」以上、寝たきりまたは認知症による所定の状態)に該当した場合、一生涯にわたり介護終身年金をお支払いします
	介護一時金保障特約	所定の要介護状態(公的介護保険制度の「要介護3」以上、寝たきりまたは認知症による所定の状態)および死亡に備えます
	軽度介護一時金保障特約	所定の軽度要介護状態(公的介護保険制度の「要介護1」以上、寝たきりまたは認知症による所定の状態)および死亡に備えます
	軽度介護保険料払込免除特約	所定の軽度要介護状態(公的介護保険制度の「要介護1または2」)に該当した後、所定の条件を満たした場合、保険料のお払込みを免除します
	認知症終身保障特約	所定の器質性認知症(器質性認知症と診断確定かつ公的介護保険制度の「要介護1」以上)に備えます
	軽度認知障害終身保障特約	軽度認知障害および所定の認知症(器質性認知症・アルコール性認知症など)に備えます
万の保障	定期保険特約	死亡および所定の身体障害表の第1級の障害状態(高度障害状態)に備えます
	終身保険特約	生涯にわたり死亡および所定の身体障害表の第1級の障害状態(高度障害状態)に備えます
	家計保障年金特約	死亡および所定の身体障害表の第1級の障害状態(高度障害状態)に備えます(一定期間、年金形式でお支払いします)
健康増進	健康サポート・キャッシュバック特約(注1)	毎年の健康診断の結果に応じたキャッシュバックにより、お客様の健康増進の取組みをサポートします
その他の保障	保険料充当原資積立特約	更新後の保険料の増加に備えます
	がん保険料払込免除特約	所定の悪性新生物(がん)と医師によって診断確定されたときに、保険料のお払込みを免除します
	リビング・ニーズ特約	余命6ヵ月以内と判断されるとき、死亡保険金などの全部または一部を特約保険金としてお支払いします
	重度がん保険金前払特約	所定の悪性新生物(がん)と医師によって診断確定され、標準的な治療の指針にもとづく治療をすべて受けたが効果がなかったなどと判断されるとき、死亡保険金などの全部または一部を特約保険金としてお支払いします
代理請求特約	被保険者がお受取りになる保険金などについて、被保険者本人がご請求できない特別な事情がある場合に、代理請求人が被保険者に代わって保険金などをご請求できます	

上記特約の「ご利用の目的」は特約の概要を説明したものであり、すべての制限事項を記載したものではありません。また、付加できる特約は保険商品等により異なります。詳しくは「特約総合パンフレット」をご覧ください

(注1)特約名称に(2021)が含まれる場合、(2021)の文字を省略しています

(注2)傷害入院治療保障特約、傷害外来時手術保障特約、傷害退院後通院治療保障特約は、それぞれ病気による入院、手術または放射線治療、通院は、お支払いの対象とはなりません

【企業・団体向け商品】

主な企業・団体向け制度・商品



(2022年7月1日現在)

企業・団体福祉制度	企業・団体向け商品
死亡退職金・弔慰金制度 法定外労災補償制度 遺児・育英年金制度	●総合福祉団体定期保険
傷病見舞金制度	●団体がん保障保険 ●医療保障保険(団体型) ●無配当団体医療保険
休業補償制度	●団体就業不能保障保険 ●団体総合就業不能保障保険
従業員の自助努力をサポートする制度	●団体定期保険 ●新・団体定期保険 ●医療保障保険(団体型) ●無配当団体医療保険 ●団体総合就業不能保障保険 ●無配当定期保険(II型) ●無配当特定疾病保障定期保険(II型) ●無配当医療保険
退職金・退職年金制度	●確定給付企業年金保険 ●予定利率変動型確定拠出年金保険
従業員の自助努力をサポートする制度	●財形年金積立保険 ●拠出型企業年金保険 ●無配当定期保険(II型) ●無配当特定疾病保障定期保険(II型) ●無配当医療保険 ●一時払退職後終身保険
従業員・所属員の財産形成をサポートする制度	●財形住宅貯蓄積立保険 ●財形貯蓄積立保険 ●財形給付金保険
住宅ローン等債務者の生計の安定を図る制度	●団体信用生命保険 ●団体信用就業不能保障保険
役員死亡退職金・弔慰金制度 役員退職慰労金	●総合福祉団体定期保険 ●経営者向け保険
役員の自助努力をサポートする制度	●団体定期保険 ●新・団体定期保険 ●医療保障保険(団体型) ●無配当団体医療保険 ●団体総合就業不能保障保険 ●無配当定期保険(II型) ●無配当特定疾病保障定期保険(II型) ●無配当医療保険

種類別リスク管理の取組み

1. 保険引受リスク

生命保険のご契約は長期間にわたることから、商品開発、契約引受、契約保全・支払いの各段階ごとに多面的な検証・コントロールができるようリスク管理体制を整備し、適切なリスク管理を実施しています。

保険事故に関する基礎率等の設定にあたっては、商品開発時において信頼度の高い統計等に基づき適切な水準を設定するとともに、販売開始後は保険事故統計や損益状況等のモニタリングにより水準の妥当性を確認し、リスクに対する諸準備金を十分に積み立てています。

ご契約の引受にあたっては、ご加入者間の公平性を確保する観点から、ご加入金額に適切な限度額を設定するなど取扱関連規程を整備したうえで、営業職員等販売担当者に対して適正な取扱いを指導・徹底することによる適切な運用を行なっています。

また、リスクの分散、収益の安定化の観点から、以下の方針に基づき再保険を活用しています。

■再保険について

項目	内容
再保険に付す際の方針	当社の保険契約引受能力に鑑み、お引受する契約に係るリスクの種類、大きさを考慮し、リスク分散および収益の安定化の観点から、必要に応じ出再することとしています。
再保険を引受ける際の方針	収益確保の観点から、保険引受リスクが経営に支障ない範囲内であることの確認および収益性を考慮し、引受の可否を決定しています。
再保険カバーの入手方法	再保険カバーの入手については、原則、S&P格付基準で一定以上の格付けが付与され十分な保険財力が認められる再保険者より入手しています。

2. 流動性リスク

流動性リスクの状況について、随時横断的な検証を実施するとともに、資金の逼迫度に応じて平常時・懸念時・危機時・巨大災害時に区分し、それぞれの状況下で迅速かつ適切な対応を行なえるよう、管理方法をあらかじめ定めています。また、低流動性資産の残高を、保有契約の資金流出特性を考慮した一定の割合に収め、流動性の確保に努めるとともに、大口資金移動の事前把握等により、手元流動性水準(注1)を的確にコントロールしています。

(注1) 手元流動性水準：当社では、保有する流動資産のうち、現金・預金と翌日物のコールローンの合計額を手元流動性として定義し、資金繰りに支障をきたさないよう、確保すべき手元流動性の基準となる水準を定めています

3. 資産運用リスク

資産運用においては、リスク分散を図り、資産運用リスクを適切な水準にコントロールすることによって、中長期的・継続的に適正な収益の獲得が可能になるよう努めています。

リスクの把握にあたっては、バリュエーション・アット・リスク (VaR) (注2) 手法を用いて、各リスクの最大予想損失額を計測しています。

(注2) バリュエーション・アット・リスク (VaR)：一定の期間内、一定の確率で、対象となるポートフォリオに生じ得る最大予想損失額です。統計的な分析により、各資産のリスクを金額として統一かつ明確に把握できる利点があります

(1) 市場リスク

過度なリスクを負わないよう、市場リスクを十分勘案し、適切なコントロールを実施したうえで投資を行なっています。

有価証券やデリバティブ取引(注3)については、残高および損益状況を一元的に管理しているほか、適宜、監視枠等を設定することで損失を一定範囲に収める仕組みを導入しています。また、これらの損益状況やルールの遵守状況を厳格に監視しています。

(注3) デリバティブ取引：金利、通貨、株式、債券などの金融商品から派生した取引で、原資産の価格より理論価格が決定される金融派生商品の取引のことをいいます。先物取引、オプション取引、スワップ取引などがその代表です

(2) 信用リスク

信用リスクの管理にあたっては、以下を基本的な考え方としています。

No.	基本的な考え方
①	個別取引ごとに、リスクを慎重に見極め、安全性・健全性が高いと判断される対象に限定して運用を行ない、リスクに見合った適正な収益確保をめざすこと
②	ポートフォリオ全体の安全性・健全性に鑑み、リスクが特定企業・グループ等に集中することのないよう運用先の分散を図ること

なお、①に関して、信用リスク判断が特に重要な企業向け貸付については、運用審査部において、厳正な審査体制の確保、信用供与先に対するモニタリング、企業審査手法を活用した社内信用格付制度(注4)を実施するとともに、高額な貸付や重要度の高い案件については、経営会議等で慎重に検討のうえ決裁する体制となっています。

また、②に関して、特定企業・グループ等への与信集中リスクを抑制するために、信用度に応じた与信枠を設定し、管理を行なっています。

(注4) 社内信用格付制度：運用先の財務データを統計的に分析し、企業グループとしての信用補完関係を必要に応じて加味したうえで信用度(債務履行の確実性)を区分しています。また、事業環境・事業特性・収益環境等の変化による区分の見直し等、自己査定制度との整合性も確保しつつ制度運営をしています

(3)不動産投資リスク

一般的に、不動産投資は1件あたりの投資金額が大きく、流動性が低い等の特性があります。当社では、慎重にリスクを見極め、中長期的な視点から安全性が高いと判断される不動産への投資を行なっています。

なお、投資にあたっては、不動産部が案件ごとに投資基準への適合性の検証やリスク分析を行なうとともに、運用審査部が不動産投資時の事業計画の妥当性や社内規程等への準拠性等に関し、第二次審査を行なっています。また、入居率、賃料の状況等の不動産投資リスクの状況を把握しています。

4.オペレーショナルリスク

業務運営において、主として人材、プロセス、システム、外部事象に起因して、お客さままたは当社が損失を被るリスクを「オペレーショナルリスク」と定義し、以下の種類別にリスク管理を推進しています。

(1)事務リスク

事務手続きを適切に遂行するための手順・解説書を作成・活用するとともに、リスクが発生する要因・背景を十分に把握し、事務の改善、事務水準の向上に役立てることにより事務リスクの発生防止に努めています。

また、事務リスクが発生したときには、お客さまの立場に立った的確な対応を迅速に行なうための体制を整備しています。

(2)システムリスク

当社の主要システムは地盤が強固な地域のコンピュータセンターに設置する一方、万一の被災に備え、業務継続に必要なバックアップシステム群を別地域に構築しています。

また、システム開発や運用態勢の継続的な向上により、システムリスクの発生防止に努めています。

さらに、サイバー攻撃等による不正アクセス等に対しては、24時間監視や第三者機関によるセキュリティ診断等を通じて、安全性確保に努めています。

(3)法務リスク

当社では、各部署において法務リスク発生防止に向けた取組みを実施しています。例えば決裁に際し、各部署が法務リスクについての事前確認を行なっており、法務リスク発生の懸念がある場合には、あらかじめ法務部に確認を求めることとなっています。

さらに、一定以上の法務リスクが存在しうると想定される決裁事項については、法務部の事前チェックが義務づけられています。

お客さまに対し大きな影響を及ぼすような事項などについては社外弁護士に相談するなど、法務リスクの発生防止のため、慎重な確認・調査を行なっています。

(4)その他のオペレーショナルリスク

災害、労務管理等の原因別にリスクを区分し、それぞれのリスクごとに管理統括部署を定めて管理状況の把握・分析を行なうとともに、必要に応じて関連部署に対する改善策の提示および専門的助言、指示を行なう体制を整えています。

5.風評リスク

広報部において、インターネット、新聞、雑誌等各種媒体の定期的なチェックを行なうとともに、各組織のリスク管理責任者およびリスク管理担当者から広報部へ速やかに風評情報を報告する等、風評情報を早期かつ正確に把握する体制を構築しています。

また、把握した風評情報が当社に悪影響を及ぼす懸念があると判断した場合には、風評リスクを軽減・回避するために風評リスクの管理・対応を明記した社内規程等に基づき、迅速かつ的確な対応策を講じる体制を整えています。

6.グループ会社リスク

当社の「グループリスク管理基本方針」をふまえたリスク管理方針の策定といったグループ会社における態勢整備を推進するなど、グループ全体でのリスク管理に取り組んでいます。

また、関連部署が連携して指導・支援等を実施することにより、リスクの発生・拡大の未然防止を図るなど、グループ会社各社に対しては、海外子会社等も含め、各社の事業特性等に応じた適切なリスク管理体制の整備に努めています。

経営上の重要な契約等

該当事項はありません。

金融ADR制度について

2010年4月、金融商品取引法等（保険業法含む）の一部を改正する法律（いわゆる「金融ADR法」）が施行され、金融トラブルにおける利用者保護と金融取引への消費者の信頼向上を理念とする金融ADR制度が創設されました。

この「金融ADR法」により、各金融機関は、金融庁が定める指定紛争解決機関との間で以下(1)～(3)のような内容を含む手続実施基本契約の締結が法的に義務づけられており、指定紛争解決機関は、中立・公正な立場から、お客さまと金融機関とのトラブルの解決を図ります。

- (1) 苦情処理・紛争解決手続きへの参加義務
- (2) 事情説明・資料提出等の協力義務
- (3) 紛争解決委員の提示する特別調停案の受諾義務

当社につきましては、保険業法に定める指定紛争解決機関として金融庁から指定を受けた(一社)生命保険協会と手続実施基本契約を締結しています。

(一社)生命保険協会では、2010年10月1日より生命保険業務に関する苦情処理手続および紛争解決手続等の業務を行っており、その業務内容や連絡先等は同協会ホームページからご確認いただけます。

【指定紛争解決機関のご連絡先】(一社)生命保険協会 生命保険相談所

◆電話 03-3286-2648

◆所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3階

◆受付時間 9:00～17:00（土・日曜、祝日、年末年始を除く）

◆ホームページアドレス <http://www.seiho.or.jp/contact/>

「生命保険契約者保護機構」について

当社は、「生命保険契約者保護機構」（以下、「保護機構」）に加入しています。

保護機構は、保険業法に基づき設立された法人であり、保護機構の会員である生命保険会社が破綻に陥った場合、生命保険に係る保険契約者等のための相互援助制度として、当該破綻保険会社に係る保険契約の移転等における資金援助、承継保険会社の経営管理、保険契約の引き受け、補償対象保険金の支払いに係る資金援助および保険金請求権等の買取りを行なう等により、保険契約者等の保護を図り、もって生命保険業に対する信頼性を維持することを目的としています。

保険契約上、年齢や健康状態によっては契約していた破綻保険会社と同様の条件で新たに加入することが困難になることもあるため、生命保険会社が破綻した場合には、保護機構が保険契約の移転等に際して資金援助等の支援を行ない、加入している保険契約の継続を図ることにしています。

保険契約の移転等における補償対象契約は、運用実績連動型保険契約の特定特別勘定（※1）に係る部分を除いた国内における元受保険契約で、その補償限度は、高予定利率契約（※2）を除き、責任準備金等（※3）の90%とすることが、保険業法等で定められています（保険金・年金等の90%が補償されるものではありません（※4））。

なお、保険契約の移転等の際には、責任準備金等の削減に加え、保険契約を引き続き適正・安全に維持するために、契約条件の算定基礎となる基礎率（予定利率、予定死亡率、予定事業費率等）の変更が行なわれる可能性があり、これに伴い、保険金額・年金額等が減少することがあります。あわせて、早期解約控除制度（保険集団を維持し、保険契約の継続を図るために、通常の解約控除とは別に、一定期間特別な解約控除を行なう制度）が設けられる可能性もあります。

（※1）特別勘定を設置しなければならない保険契約のうち最低保証（最低死亡保険金保証、最低年金原資保証等）のない保険契約（これを「運用実績連動型保険契約」といいます）に係る特別勘定を指します。更生手続においては、当該部分についての責任準備金を削減しない更生計画を作成することが可能です（実際に削減しないかは、個別の更生手続の中で確定することとなります）

（※2）破綻時に過去5年間で常に予定利率が基準利率（注1）を超えていた契約（注2）を指します。当該契約については、責任準備金等の補償限度が以下のとおりとなります。ただし、破綻保険会社に対して資金援助がなかった場合の弁済率が下限となります

高予定利率契約の補償率=90% - [(過去5年間に於ける各年の予定利率-基準利率)の総和÷2]

（注1）基準利率は、生保各社の過去5年間の平均運用利回りを基準に、金融庁長官および財務大臣が定めることとなっております。現在の基準利率については、当社または保護機構のホームページで確認できます（2022年7月1日現在の基準利率は、3%となっております）

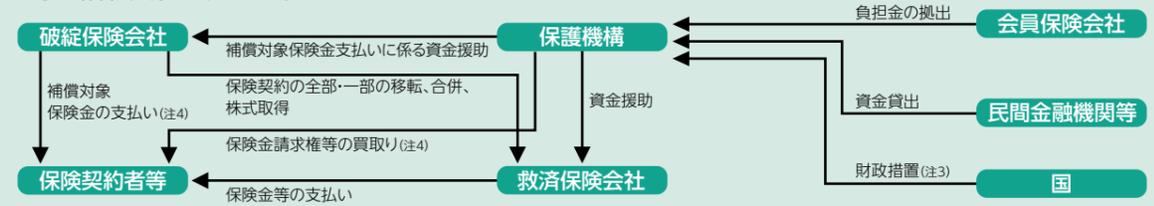
（注2）一つの保険契約において、主契約・特約の予定利率が異なる場合、主契約・特約を予定利率が異なるごとに独立した保険契約とみなして、高予定利率契約に該当するかどうかを判断することとなります。また、企業保険等において被保険者が保険料を提出している場合で被保険者ごとに予定利率が異なる場合には、被保険者ごとに独立した保険契約が締結されているものとみなして高予定利率契約に該当するかどうかの判断することとなります。ただし、確定拠出年金保険契約については、被保険者が保険料を提出しているかどうかにかかわらず、被保険者ごとに高予定利率契約に該当するかどうかを判断することとなります

（※3）生命保険会社が将来の保険金・年金・給付金の支払いに備え、保険料や運用収益などを財源として積み立てている準備金等をいいます

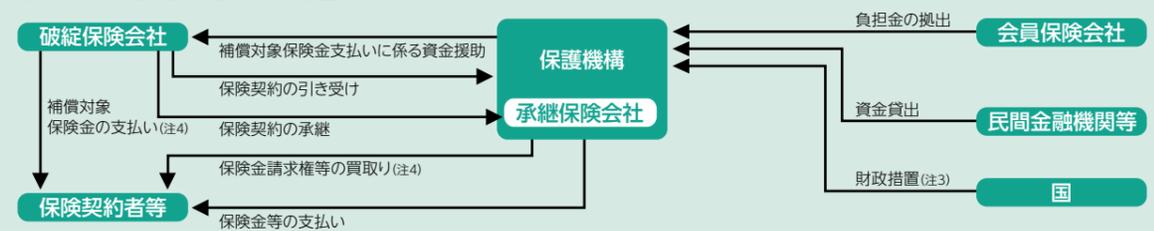
（※4）個人変額年金保険に付されている年金原資保証額等についても、その90%が補償されるものではありません

仕組みの概略図

●救済保険会社が現れた場合



●救済保険会社が現れない場合



（注3）上記の「財政措置」は、2027年3月末までに生命保険会社が破綻した場合に対応する措置で、会員保険会社の拠出による負担金だけで資金援助等の対応ができない場合に、国会審議を経て補助金が認められた際に行なわれるものです

（注4）破綻処理中の保険事故に基づく補償対象契約の保険金等の支払い、保護機構が補償対象契約に係る保険金請求権等を買取ることを指します。この場合における支払率および買取率については、責任準備金等の補償限度と同率となります（高予定利率契約については、（※2）に記載の率となります）

◇補償対象契約の範囲・補償対象契約の補償限度等を含め、本掲載内容はすべて現在の法令に基づいたものであり、今後、法令の改正により変更される可能性があります。

<お問い合わせ先>

生命保険契約者保護機構 電話03(3286)2820 「月曜日～金曜日(祝日・年末年始を除く) 午前9時～正午、午後1時～午後5時」
ホームページアドレス <https://www.seihohogo.jp/>

業績に関する諸資料は、当社公式ホームページに開示しておりますのでご参照ください。
https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/corporate_info/disclosure/data/status-2022/index.html

明治安田生命 業績に関する諸資料 検索

見直しに関する注意事項

本レポートには、明治安田生命保険相互会社（以下、「当社」）およびそのグループ会社（当社とあわせて、以下、「当グループ」）に関連する予想、見直し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本レポートの作成時点における予測等を基礎として記載しています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。なお、本レポートにおける将来情報に関する記述は上記のとおり本レポートの発行時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有していません。また、本レポートに記載されている当社ないし当グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行なっており、また、これを保証するものではありません。なお、本レポートの数値は日本会計基準ベースのものであります。

●この資料は商品の支払事由や制限事項のすべてを記載したものではありません。保険商品をご検討いただく際には、「保険設計書（契約概要）」「契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）」を必ずご確認ください。なお、ご契約の際には、「保険設計書（契約概要）」「契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）」「特に重要なお知らせ（注意喚起情報）」「ご契約のしおり 定款・約款」を必ずご確認ください。
●掲載のサービス・イベント等は一例です（一部明治安田生命にご契約のお客さまのみご利用いただけるなど条件等があります）。また、各サービス・イベントの画像の一部はイメージです。

発行 明治安田生命保険相互会社 広報部
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1

UD FONT

見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

VEGETABLE
OIL INK

FSC
www.fsc.org
ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C020828