

明治安田生命の現況 2023
統合報告書

2
0
2
3

DISCLOSURE
2023

Contents

明治安田生命の価値創造 2	4「大」改革	ステークホルダーとの絆 109	経営活動と決算の概況 145
明治安田フィロソフィー…………… 2	営業・サービス「大」改革…………… 52	お客さまとの絆	長期財務データ…………… 146
明治安田生命のあゆみ…………… 4	基幹機能・事務「大」改革(個人事務分野)…………… 54	お客さま志向経営を推進する取組み…………… 110	明治安田生命グループ業績の概況…………… 148
社長メッセージ…………… 6	基幹機能・事務「大」改革(法人事務分野)…………… 56	保険金・給付金の	経営活動の概況…………… 150
明治安田生命の価値創造プロセス…………… 12	資産運用「大」改革…………… 58	「確かなお支払い」のための取組み…………… 112	保険契約の概況…………… 153
価値を生み出す4つの源泉…………… 14	海外保険事業…………… 60	営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み…………… 115	一般勘定資産の運用状況…………… 154
人的資本経営の推進…………… 16	4「大」改革	「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取組み)…………… 116	基礎利益…………… 156
サステナビリティ経営の推進…………… 22	Mutual 経営「大」改革…………… 62	多様な販売チャネル…………… 118	社員(ご契約者) 配当について…………… 158
環境保全・気候変動への対応(TCFD)…………… 26	デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)…………… 64	確かな安心と豊かさをお届けする商品・サービス…………… 120	ソルベンシー・マージン比率…………… 160
機関投資家としての責任投資の推進…………… 32	ブランド戦略…………… 66	介護保障・サービスの充実に向けた取組み…………… 122	実質純資産額…………… 161
グループベースのSDGsへの取組み…………… 36	2「大」プロジェクト	法人のお客さまへの商品・サービス…………… 124	含み損益…………… 162
財務・ESGハイライト…………… 38	「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」…………… 68	イノベーション創出の取組み…………… 126	自己資本等の充実…………… 164
2022年度の保険金等お支払状況…………… 40	「企業風土・ブランド創造運動」を通じた	IT活用によるお客さま満足度の	グループサープラス…………… 166
	企業風土醸成への取組み…………… 70	向上をめざした取組み…………… 128	資産・負債等の概況…………… 168
価値創造のための戦略 41	価値創造を支える経営基盤 71	地域社会との絆	収支の概況…………… 170
2011年度から2020年度の経営計画の振り返り…………… 42	相互会社運営…………… 72	地域・社会貢献活動…………… 129	資料編 173
10年計画「MY Mutual Way 2030」について…………… 44	経営管理体制…………… 77	未来世代との絆	会社概要…………… 174
10年計画における	ガバナンス態勢高度化への取組み…………… 78	環境問題・生物多様性への取組み…………… 130	
2020-23年度の経営計画の位置づけ…………… 46	取締役会長・社外取締役座談会…………… 88	こどもの健全育成…………… 134	
2021-23年度 3ヵ年プログラム	役員…………… 94	財団等を通じた社会貢献活動…………… 135	
「MY Mutual Way 1期」の進捗状況…………… 47	内部統制システム…………… 96	働く仲間との絆	
財務・資本政策 担当執行役メッセージ…………… 50	ERM…………… 98	人権の尊重…………… 136	
	リスク管理…………… 100	ダイバーシティ&インクルージョンの推進…………… 138	
	コンプライアンス…………… 104	健康経営の推進…………… 140	
	ITガバナンス…………… 107	能力・キャリア開発の支援…………… 144	
	ディスクロージャー…………… 108		

明治安田生命の概要 (2023年3月末時点)

正式名称：明治安田生命保険相互会社 Meiji Yasuda Life Insurance Company	営業拠点数：支社・マーケット開発部 105
創業：1881年7月9日	営業部・営業所等 1,047
本社所在地：東京都千代田区丸の内2-1-1	法人部 20 (2023年4月1日時点)
TEL 03-3283-8111 (代表)	総資産：44兆2,472億円
従業員数：47,385人 (うちMYリンクコーディネーター等(営業職員) 36,546人)	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 2023【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努めてまいります。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



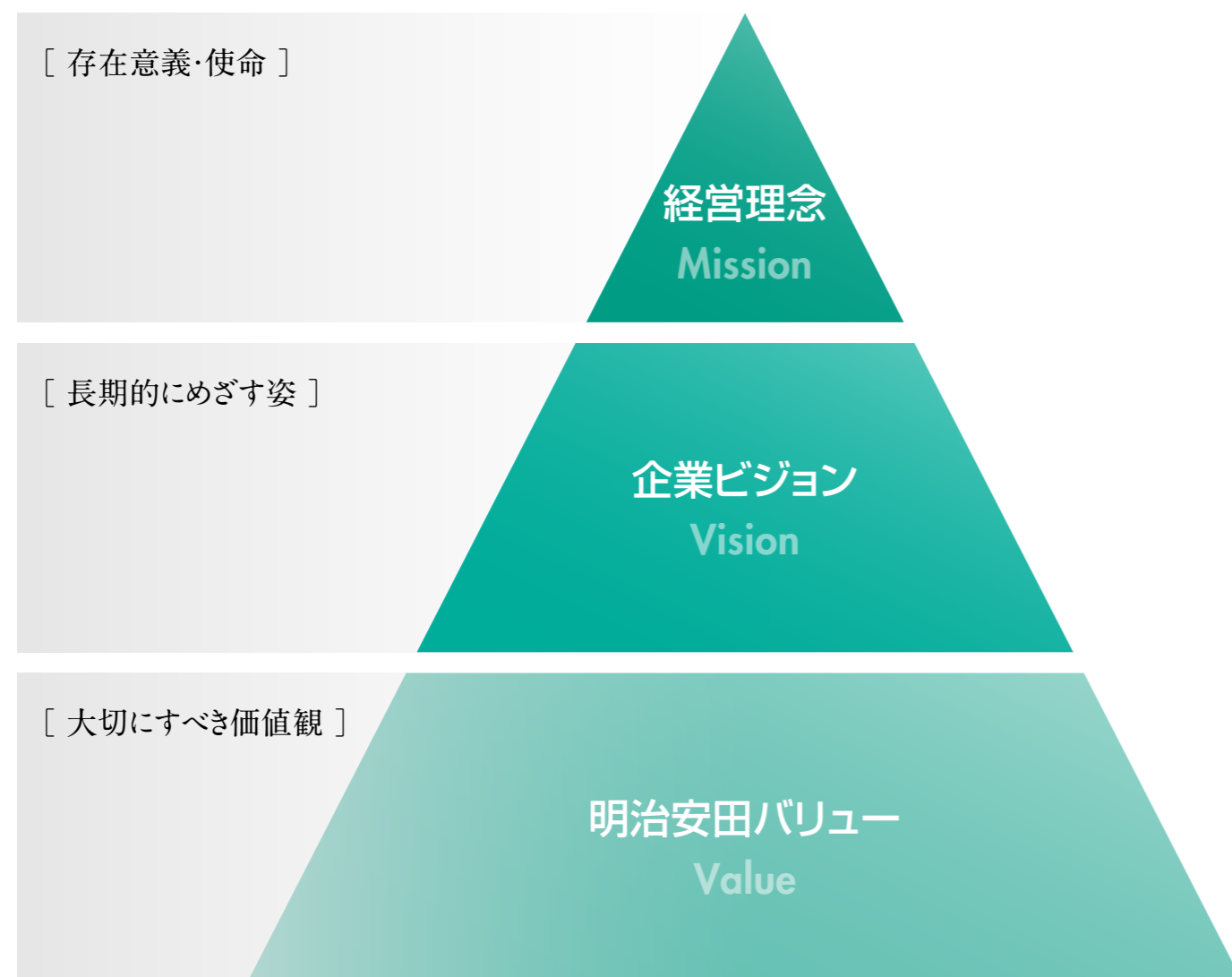
コーポレートロゴ

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、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わらかい曲線からなる「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。

確かな安心を、 いつまでもお届けするための、 私たちの羅針盤。

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。
私たちは、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けすることを使命に、
お客さま・地域社会・未来世代・働く仲間との絆を大切に、
「人に一番やさしい生命保険会社」をめざしていきます。

明治安田フィロソフィー



経営理念 — 私たちの存在意義・使命

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会社に徹し、
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。

企業ビジョン — 私たちのめざす姿

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

明治安田バリュー — 私たちが大切にする価値観

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。



取締役 代表執行役社長
グループCEO

永島 英器

相互会社として、 みなさまとともに歩む

TOP MESSAGE

ここ数年の激しい環境変化のなかで、私が今、改めて思うのは、生命保険会社において最も重要なことは、お客さまからの厚い信頼だということです。当社は、お客さまからいただく保険料によって支えられ、安定した事業基盤を築くことができます。そのおかげで、長期的な目線での経営を行なうことができるのです。

2022年度は、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化、世界的なインフレ、円安の進行、新型コロナウイルス（オミクロン株）の感染急拡大等もあり、まさに激動の1年となりました。どのような環境下であっても、当社はお客さまに確かな安心をお届けし続けなければならない。そのことを改めて肝に銘じる1年となりました。

相互会社である意義

2022年度を振り返る前に、ここで少し、私の考えをお話しさせてください。

私は、当社におけるお客さまとの信頼関係は相互会社という企業形態によって培われていると考えています。当社は2020年4月から、10年計画「MY Mutual Way 2030」をスタートしていますが、この計画は当時の経営陣が、これからの時代を見据えた、長期的な環境分析を経て作り上げた計画です。策定に際しては、時代の変化に鑑みて、今一度、会社の原点や存在意義を問い直しました。そのうえで、当社は相互会社としてのありようを、いっそう研ぎ澄ませていくべきである、との結論を得ました。計画のタイトルにあるMutualとは、Mutual Company、すなわち相互会社であることを示しています。

では相互会社であることに、どのような意義があるのでしょうか。

保険会社は、株式会社、相互会社の二つの形態を選択できます。株式会社と相互会社の決定的な違いは、株式会社の構成員が株主であるのに対し、相互会社ではご契約者^(注)が社員として、社団法人たる会社の構成員となる点です。その社員の代表として選出された総代で構成される「総代会」が当社の最高意思決定機関であり、総代会を通じて当社の経営に参画することになります。

つまり、社員というメンバーシップに参加し、明治安田生命という運命共同体に入っただくことにより、お客さまご自身の意見や考えを企業運営に反映させるという意味で、単なる製品やサービスの購入とは性質が異なります。生命保険は20年30年という長いお約束であり、相互会社は、国の社会保障の補完機能を担う生命保険に最もふさわしい形態であると、私は考えています。

格差と分断が拡大し、孤独や孤立が進んでいる現在、人間同士の絆や共感、持続可能な社会へのニーズがますます高まっています。株主至上主義といわれるような企業も多い米国においても「ステークホルダー資本主義」が唱えられ、公益目的を定款に明記する「ベネフィットコーポレーション」が注目されています。こうした動きは今後も大きなうねりとなって進んでいくものと考えています。相互扶助の精神に基づいて設立された相互会社は、持続可能な社会をめざす現代社会のニーズに非常に合致しており、次なる時代にふさわしい事業形態であると考えています。

▶ 価値創造を支える経営基盤
- 相互会社運営
P72

(注) 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

価値創造のための戦略

- 10年計画「MY Mutual Way 2030」について
- 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ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」の進捗状況

P44～P49

価値創造のための戦略

- 営業・サービス「大」改革
- 基幹機能・事務「大」改革（個人事務分野）
- 基幹機能・事務「大」改革（法人事務分野）
- 資産運用「大」改革
- 海外保険事業
- Mutual 経営「大」改革
- デジタルトランスフォーメーション戦略（DX戦略）
- ブランド戦略
- 「みんなの健活プロジェクト」「地元の元気プロジェクト」
- 「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

P52～P70

明治安田生命の価値創造

- 財務・ESGハイライト

P38

決算の概況

- 明治安田生命グループ業績の概況

P148

価値創造を支える経営基盤

- リスク管理
- コンプライアンス

P100～P106

10年計画「MY Mutual Way 2030」・3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」

このような認識のもと、私たちは10年計画「MY Mutual Way 2030」のなかで、相互会社として、持続可能な社会づくりへの貢献に向けた取組みを強化していく姿勢を明確に打ち出しました。10年後（2030年）にめざす姿は「『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」。これは、生命保険会社の新しい視点からの取組みとして、人々の健康に資する活動とともに、「まち」すなわち地域社会で、「ひと」と「ひと」、「ひと」と「まち」の絆を促進していく活動を展開し、当社のステークホルダーのみなさまに寄り添う生命保険会社になることを意味しています。その実現に向けて、当社の経済的価値と社会的価値の双方を向上させていく好循環を作り上げ、持続可能な社会づくりに貢献していこうと考えています。

「MY Mutual Way 2030」に基づき策定した3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」では、4つの重点方針として「期待を超えるお客さま・地域社会価値の提供」「人とデジタルの効果的な融合」「資産運用・海外収益の中核化」「弾力的な「規律ある相互会社運営」」を掲げています。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に取り組んでいます。

2022年度の振り返りと今後のビジョン

「MY Mutual Way I期」の2年目となる2022年度は、コロナ関連の保険金・給付金のお支払いの増加、日米金利差の拡大に伴う為替ヘッジコストの上昇等の影響により減益となりましたが、外貨建一時払保険の販売量増加や、海外保険事業の増収等により、保険料等収入はグループ、単体ともに3兆円を超えるなど、総じて順調な決算となりました。資産運用面でも、不確実性が高く先行きが不透明な市場環境のもとで、リスクコントロールをしながら、環境変化に応じた機動的な運用ができたと考えています。

これらはひとえに、多くのお客さまをはじめとするステークホルダーのみなさまに、さまざまなご支援をいただいた結果であると、深く感謝しております。

各戦略やプロジェクトの詳細や進捗状況等は後段のページに譲り、ここからは主だったトピックについてお話しできればと思います。

コンプライアンス（法令遵守）の徹底

まずは事業活動の大前提となるコンプライアンスについて、お話をさせていただきます。私たちは、コンプライアンスは業務遂行のあらゆる面において最優先されるものと認識しており、不断の努力を積み重ねて常に高度化していかなければならない取組みだと考えています。

当社は2005年に不適切な保険金不払いに基づく行政処分を受け、お客さまの信頼を失いました。お客さまの信頼を回復するために、営業現場で従業員と一緒に苦闘した、この時の厳しく、苦い経験を、私は決して忘れることはありません。

私はこの出来事を「明治安田の原点、DNA」であると認識し、社内で決して風化させることの

ないよう、あらゆる機会に従業員に語りかけるとともに、従業員全員が当社の企業理念である「明治安田フィロソフィー」について考える機会を設けて、過去を振り返るなど、会社全体で常にコンプライアンス意識が醸成されるように心がけています。歴史と教訓を絶対に風化させない、組織風土として定着させ続ける、という強い気持ちのもと、今後も気づきや学びを深め、コンプライアンス態勢の高度化を図っていく所存です。

一方で、コンプライアンス違反がそもそも発生しないようにするための仕組みづくりも重要だと考えています。具体的な例として、当社ですでに、営業職員による現金の取り扱いをすべてなくし、お客さまにも周知しています。さらに、各所属がコンプライアンス・リスクのリスクオーナーであることを認識し、自律的かつ継続的にPDCA運営を行なうとともに、コンプライアンス統括部がその進捗状況を定期的にモニタリングし、必要に応じて指導・支援することで、各所属のPDCA運営を後押ししています。

このように、制度や態勢などのハード面の整備と従業員への教育というソフト面での取組みを両輪で実践することで、コンプライアンス違反の根絶に向けて不断の努力を続けてまいります。

地域、お客さまとの絆を紡ぐ「MYリンクコーディネーター」

当社の企業理念である「明治安田フィロソフィー」では、企業ビジョンとして「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「未来世代との絆」「働く仲間との絆」を大切にす姿勢を明確にしています。「絆」はまさにこのフィロソフィーの中核に位置するものです。格差や分断が拡大する社会において、「絆」を重視していくことは、未来に希望を持てるということにつながっていきます。

少し話がそれますが、訪問診療に携わるドクターから伺った話をご紹介します。ある患者さんが、病気・孤独のため生活に困難を抱えていたのですが、そのドクターにできたのは、一枚の処方箋を手渡すことだけでした。ドクターはその時、医学的処方箋だけでは、その患者さんの抱える困難を解決できない。必要なことは、社会的処方箋ともいうべき、患者さんの人生に沿ったかたちでの社会との接点の回復であると痛感したそうです。そして地域社会と孤立した人たちを結び、「絆を紡ぐ人」がいなければ、社会の格差、分断、孤立、孤独の問題は解決しないと力説されたことが強く印象に残っています。

当社は2022年4月から「MYリンクコーディネーター制度」を導入しました。当社の営業職員は従来、「MYライフプランアドバイザー」という名称でしたが、これを「MYリンクコーディネーター」へと改めました。これはまさに「絆を紡ぐ人」という意味であり、幅広い観点からお客さまや地域の方々との絆を深め、多様な人やサービスを結び、持続可能な社会づくりに貢献するという決意と志のあらわれです。

当社の「MYリンクコーディネーター」には、孤独や孤立の緩和・解消、地域創生といった社会課題の解決に貢献できる存在になってほしいと心から願っています。

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」と呼びかけており、こうした社会的価値の向上に真正面から腰を据えて取り組み、主導できるのは相互会社である明治安田生命であると確信しています。

約3万6千人の「MYリンクコーディネーター」は、当社の最大の強みです。

地域のなかで、社会的価値の向上に資する役割を果たすことで、この強みはより強化され、お客さまの信頼を得て、結果として経済的価値の向上も果たされるという好循環が生まれると期待しています。

親和性の高い企業文化をもった海外企業との連携

日本国内の大きな社会的課題である少子高齢化・人口減少が進行するなかで、企業が持続的に成長するためには、海外事業の拡大もまた、重要な取り組みであると考えています。当社では、2022年度までに海外保険事業等における基礎利益相当額を800億円にすることを目標に掲げ、取り組みを進めています。ただし、それもまた業績向上、利益追求のみを図るものではありません。当社と企業文化において親和性が高いことを前提として、新規投資を通じた事業拡大に努めています。

2022年度は、米国の子会社であるスタンコープ社によるM&Aを通じて、複数の米国の保険会社等を新たな仲間として迎え入れることになりました。2016年に当社の子会社となったスタンコープ社は、もともとは米国オレゴン州ポートランドで林業従事者向けの保険会社として出発しており、地域に根差した活動にも力を入れている会社です。当社と社風やメンタリティが近く、当社の考え方を理解しているスタンコープ社を介して海外事業を拡大できたことは大きな成果でした。世界情勢を見ても、米国市場は活力があり、成長性が高いという感触を得ています。今後も米国への投資を重要視して調査を進めていきたいと考えています。

明治安田生命の価値創造
— サステナビリティ経営の推進 —
P22

サステナビリティ経営と責任投資

生命保険事業は、ご病気やご不幸にあわれた方を、契約者全員で経済的に支えることで、一人ひとりの安心や幸せを持続可能なものにしようとする人間らしい営みであり、このありようはまさにサステナビリティそのものだと考えています。

このような観点から、2022年4月に「企業ビジョン（長期的にめざす姿）」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、サステナビリティを象徴する「未来世代との絆」を追加しました。また、当社および国内外のグループ会社におけるサステナビリティに関する基本的な考え方を共有し、グループベースでの一体感のある取り組みをいっそう推進するために、「グループサステナビリティ方針」もあわせて制定しました。

私は、「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、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していきたいと考えています。なかでも、「特に注力する優先課題」として設定している「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」については、2「大」プロジェクト等を通じ、健康増進型商品の開発やサービスの提供、全国の自治体との連携協定や、日本プロサッカーリーグ（Jリーグ）、日本女子プロゴルフ協会（JLPGA）といった地域に根差す



スポーツ団体とのパートナーシップに基づく活動、日本赤十字社との献血の啓蒙活動などに取り組んでいますが、これらはお客さまや地域の方々からご好評をいただいております。手ごたえを実感しています。

また、機関投資家として各企業とのコミュニケーションを重視しながら、SDGsの達成に向けた活動を後押しする投融資活動も進めています。2021年度から3ヵ年計画で5,000億円のESG投融資を計画し、2022年度は「脱炭素」「生物多様性」「ソーシャル」分野を重点取組テーマに設定して責任投資を行ってきました。2022年度末までにESG投融資約7,000億円、うち脱炭素ファイナンス約3,500億円を実行し、3ヵ年計画を1年前倒しで達成することができました。社会的責任や公共的使命を果たしていくことはもちろんのこと、私たちが思い描く社会的価値の創造につながる責任投資に、今後も積極的に取り組んでいきたいと考えています。

私たちが描く未来へ向けて

現代の社会のもう一つの特徴として、消費行動の変化があげられます。昨今はモノ消費からコト消費へ移ってきたと言われますが、私は、今後はさらに「イミ」消費へ移行していくと考えています。「イミ」とは、商品を購入することの「意味」であったり、商品を提供している会社がどのような会社かという「意味」であると考えています。商品やサービスを提供する側の企業の社会契約や振る舞い方が、人々の消費行動に大きな影響を及ぼす時代がくるでしょう。

もちろん、当社は生命保険会社ですから、事業活動においては、まずは生命保険契約に基づき、保険金・給付金をお支払いするという貨幣的価値（経済的価値）を通じて、確かな安心をお届けすることが求められています。

しかし、私は、当社の役割はこれにとどまらないと考えます。

「健康」と「地域」をキーワードとする2「大」プロジェクトは、新たな社会的価値をお届けしようという決意と志のあらわれです。企業も、従来以上にそのありようが問われる時代のなかで、私たちが創り出す社会的価値を通じ、お客さまに相互会社たる明治安田生命にご加入いただく「意味」をしっかりと感じ取っていただける、そういった事業活動をしていきたいと考えています。そしてそれは、私たちだけで実現できるものではありません。各地域における取組みにおいては、志を一にする企業、団体や地域のみならず「共創」をますます広げていきたいと考えています。

そのためにはまず、2023年度は、現3ヵ年プログラムをしっかりと完遂すること。そして、当社の10年後（2030年）にめざす姿である「『ひとに健康を、まちに元気を。』最も身近なリーディング生保へ」の実現に向けた軌道の確保を着実に進め、未来に向けて歩みを進める一年にしていきたいと思います。

最後に、この統合報告書には、これまで私たちがたどってきた軌跡やさまざまなステークホルダーとの絆がたくさん詰まっています。ぜひ最後までご覧いただけたらと思います。

明治安田のShoulder to Shoulder

お客さまとの絆を紡ぎ、お客さまの豊かな人生や生活の質の向上を実現するためにいつもお客さまを想い、同じ方向をむいて、そっと寄り添い続けます
私たちはその姿勢を“Shoulder to Shoulder”（ショルダー トゥ ショルダー）と名付け、活動をしてまいります



具体的な提供価値

- お客さまのニーズや課題に寄り添い、最新・最適な情報をお届けします
- もしものときだけでなく、いつもお客さまに寄り添い、お客さまのぞむタイミングでご提案やお手続きのサポートをします
- 対面だけでなく、デジタルを活用するなど、お客さまのぞむかたちで寄り添います

価値を生み出す4つの源泉 P14

- 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
- 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

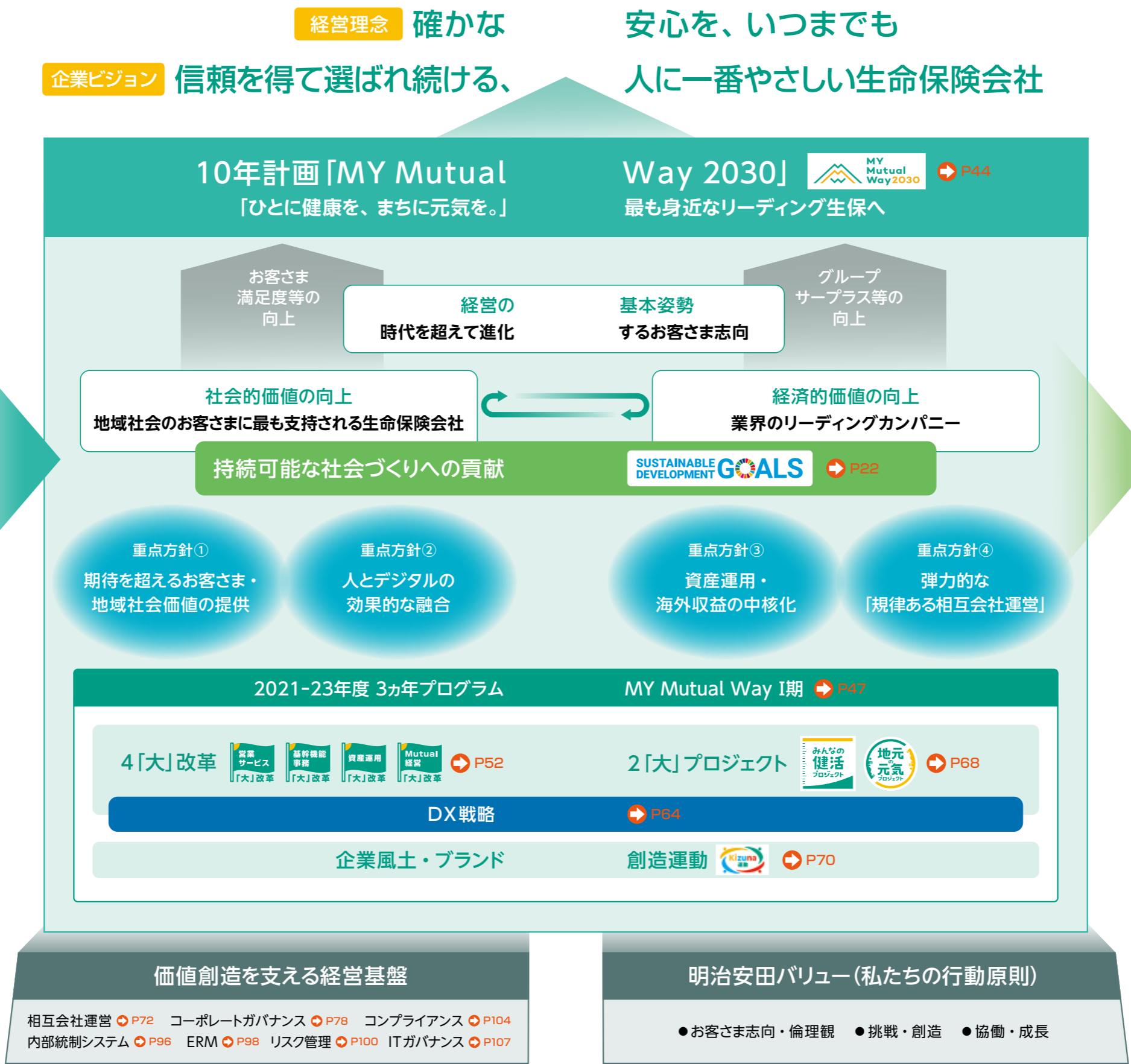
- デジタルライゼーションの進展
- 医療技術の進歩

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



ステークホルダーとともに創造する価値 P109


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



1. 人的資本

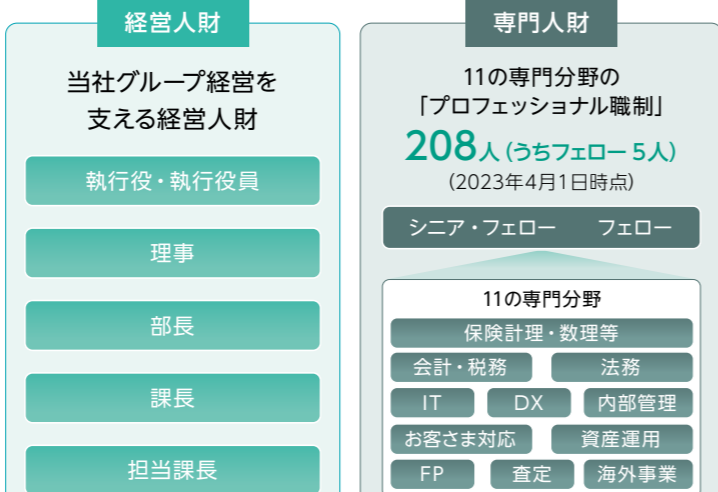
お客さまを生涯にわたって支え続けることのできる多様な人財 (2023年3月31日時点)

連結従業員数: **5万2,879人** (国内: **4万9,036人** 海外: **3,843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

- ・MYリンクコーディネーター等 (営業職員): **3万6,649人** (2023年4月1日時点)
うちFP技能士資格保有者数: **2万7,176人**
- ・企業・団体を担当する職員: **852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: **2,012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 (2023年4月1日時点、明治安田生命単体)

- ・課長相当職以上の女性管理職比率: **34.9%**
- ・MYリンクコーディネーター等(営業職員)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 (2023年3月31日時点)

- ・個人営業・法人営業合計: **1,218万人分のデータ**
※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 (2023年3月31日時点)

- 〈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: **293万人**
- 〈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: **944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」(2022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」: **53万6,160件**

クオリティの高い調査・研究の取組み (2022年度)

- ・明治安田総合研究所による経済環境等に関する調査レポート発行数: **年間151件**

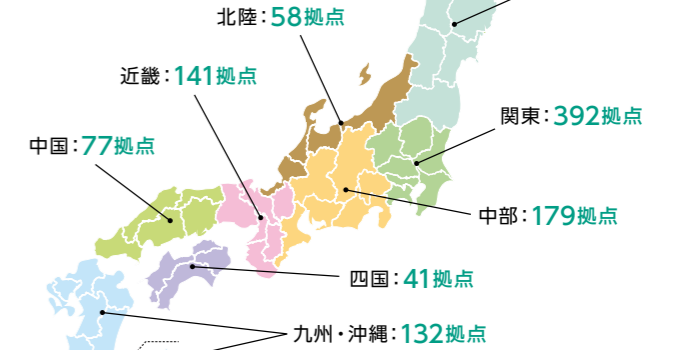
2. 社会・関係資本

強固な事業基盤と国内外に広がるネットワーク (2023年3月31日時点)

国内の事業基盤とネットワーク

- 個人営業お客さま数: **722万人**
※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: **1,267万件**
※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: **495万人**
※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: **911協定**

国内営業拠点数: **1,172拠点**
(2023年4月1日時点)



海外の事業基盤とネットワーク

海外保険事業: **4カ国、6社** (2023年7月1日時点)

海外保険事業等の基礎利益相当額: **511億円**
※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」 (2023年3月31日時点)

経済価値ベース (注)	成長性・収益性	健全性
	グループサープラス 7兆9,700億円	グループESR 207%
現行会計ベース	グループ保険料 3兆6,702億円	グループ基礎利益 4,018億円
	連結ソルベンシー・マージン比率 1,010%	
格付会社からの評価 (2023年5月1日時点)	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

(注) 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

「ひと」中心経営の推進

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。一人ひとりの個性や価値観を尊重することを前提に、不断の自己変革・自己成長を促したうえで、明治安田フィロソフィーに共感する人に長く働き続けてもらいたいという思いから、当社では「ひと」中心経営として人的資本経営を推進しています。

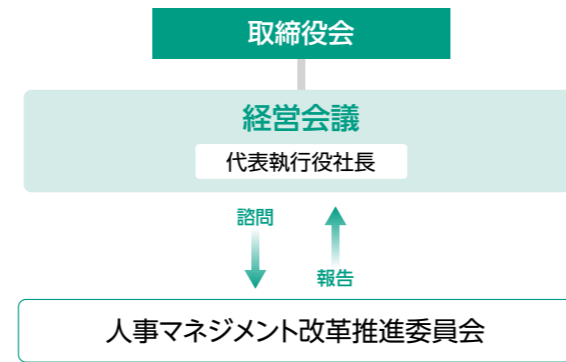
ガバナンス

「ひと」中心経営の戦略は、経営計画と一体的に策定しています。経営会議にて協議し、社長が決定したうえで、重要な内容については、取締役会に報告しています。

具体的な取組事項の検討や進捗状況の検証については、人事部が事務局として運営する「人事マネジメント改革推進委員会」において実施しています。関連部の部長が集まり議論することで、「ひと」中心経営の企画・推進に多様な視点を反映しています。

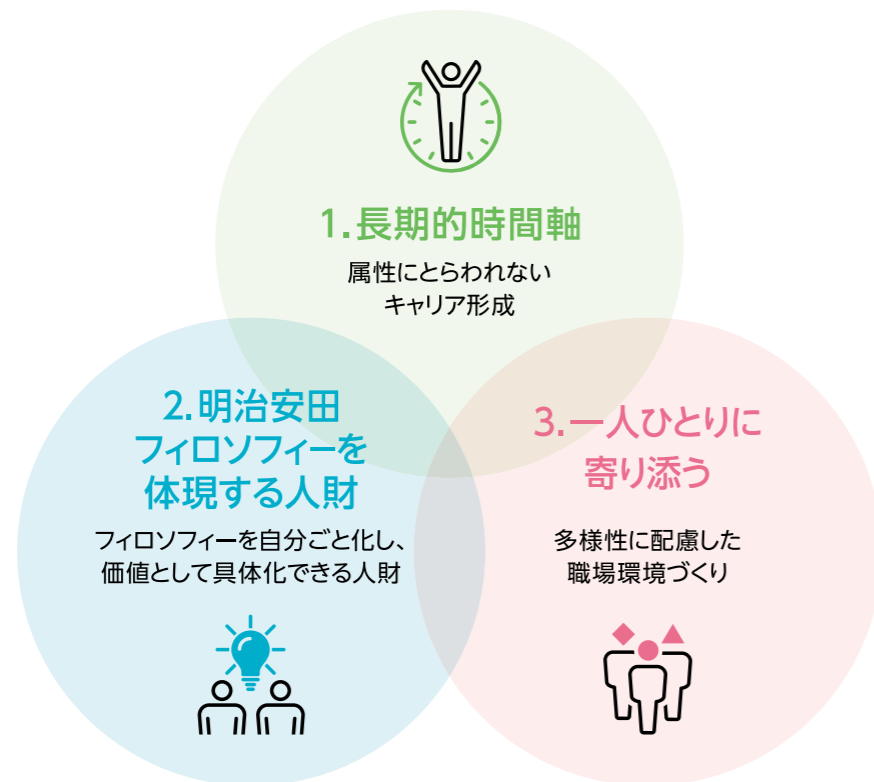
また、戦略の策定や進捗状況の検証に限らず、実行の段階においてもガバナンスを強化しています。具体的な取組みとしては、CEOサクセッションプランへ社外取締役が深く関与する仕組みを整えており、人財要件を取締役に

決議するだけでなく、役員候補者を対象とする研修に社外取締役が参加し、受講者と経営哲学に関する意見交換等を行なっています。



ガバナンス態勢高度化への取組み P78

戦略（「ひと」中心経営の基本方針）



人財育成方針

● 長期的時間軸でのキャリア形成

生命保険は何十年にも及ぶお客さまとの約束であるため、雇用にも長期的な視点が必要と考えています。

日本社会において人財の流動性が高まるなかで、長期的な雇用を実現するためには、職員が自身のキャリアを当社で主体的に築いていくことが重要であり、そのためには、性別や年齢といった属性によってキャリアが制約されない環境の整備が必要です。

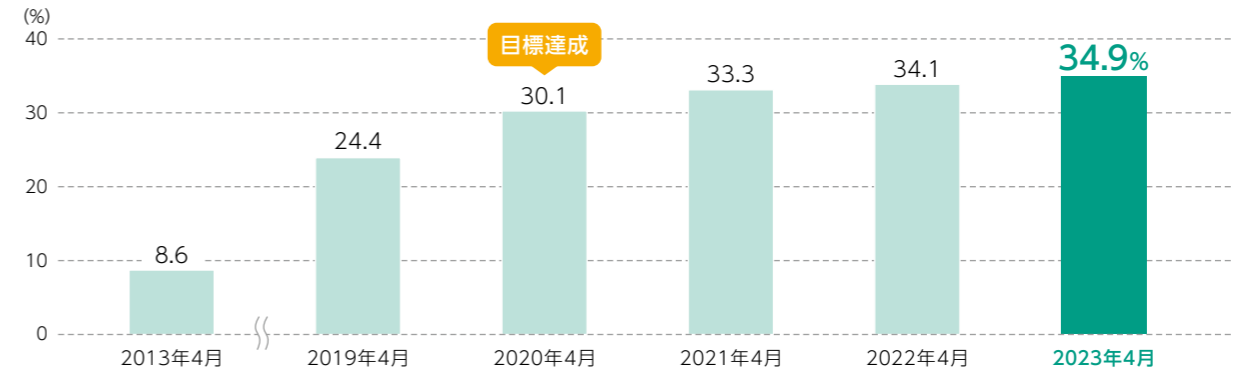
その一環として、女性職員のキャリア・能力開発に力を入れています。かつては、女性職員は事務を担うことが一般的で、管理職への登用も多くはありませんでした。しかし、これでは、彼女たちが当社での長期的なキャリアを描くことはできません。そのため、ロールモデルの発信に加え、育成プログラムを強化し、選抜者に対して研修や役員によるメンタリング等を実施しています。2023年4月には、女性管理職比率が過去最高の34.9%となり、着実に成果を得ることができています。

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歳に延長しており、すでに役職定年も廃止しています。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。

また、当社を定年退職した職員の再雇用にも取り組んでいます。当社の地域貢献活動において活躍してもらうことを目的としますが、現役職員や地域社会とのつながりのなかで、生きがいや幸福度を高めてもらうこともめざしています。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 P138

2013年に「2020年女性管理職登用30%」を掲げ、育成体系を整備・拡充



● 明治安田フィロソフィーを体現する人財の育成

お客さまにいつまでも変わらない安心をお届けするためには、明治安田フィロソフィーを自分ごと化したうえで、お客さまに提供する価値を具体的な商品やサービス等として実現することのできる人財を育てていく必要があります。

時代とともに変化するお客さまのニーズに的確に対応するためには、職員は常に能力や知識をアップデートし続けることが不可欠です。職員一人ひとりに不断の自己変革・自己成長を促すため、企業内大学「MYユニバーシティ」を展開しています。「MYユニバーシティ」では、「いつでも」・「だれでも」・「どこでも」私有のスマートフォン等で視聴できる

動画コンテンツをはじめ、選抜者向けの研修など、多様なメニューを用意しています。

加えて社外での教育機会も拡充しています。社内で学ぶことが難しい専門的な知識・スキルの習得を促すため、公募の留学・派遣制度を整えており、2022年度には、週末や平日の就業時間後を活用して社外の教育機関へ通学する「アップスキリング留学」を開始しました。人事異動を伴うことなく、現所属で働きながら、専門的な知識・スキル等を短時間で学ぶことが可能となっています。現在は、DX戦略の重要性をふまえ、UXやUIに関するデザインについて学ぶ

ことのできる教育機関を中心に実施していますが、今後は分野の拡大を含め、留学・派遣先をいっそう充実させていく方針です。

こうした職員の自発的なキャリア開発や能力開発を促す取り組みが評価され、厚生労働省が主催する「グッドキャリア企業アワード2022」において、イノベーション賞(厚生労働省人材開発統括官表彰)を受賞しました。



能力・キャリア開発の支援 ➡ P144

社内環境整備方針

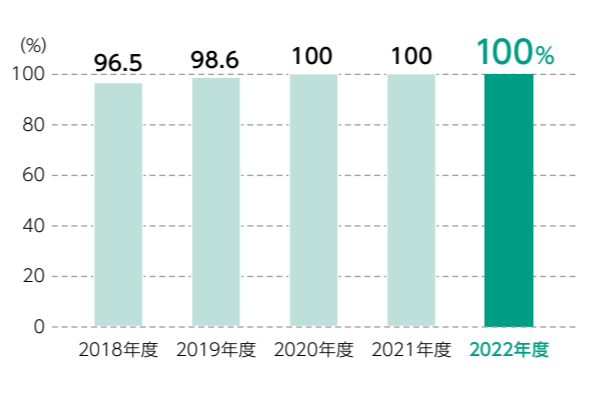
●一人ひとりに寄り添った活躍支援

仕事と育児・介護を両立していたり、健康課題を抱えていたり、職員が抱える事情はさまざまです。こうした一人ひとりの事情に配慮・サポートしていくためには、制度・インフラを整えたうえで、活用の土台となる多様性を受け入れる風土の醸成が必要です。

ライフイベントとの両立支援としては、育児休職の取得促進を強化しています。2022年10月に子どもの出生後一定期間について休職を分割取得できる制度を新設するとともに、セミナー等を通じて制度の周知やリテラシーの向上に取り組みました。男性の育休取得率は、2020年度から3年連続で100%となっています。

多様性を尊重し合う風土の醸成に向けては、一人ひとりが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。

男性育児休職取得率の推移



また、一人ひとりが活力をもって働くための基盤として、健康増進を重視しています。従来から取り組んでいるウォーキングや禁煙促進に加え、2022年度に「健康科学プログラム」を開始しました。一人ひとりの健康診断結果や問診に基づく科学的なアプローチを取り入れており、よりパーソナライズされた健康アドバイスや将来の健康シミュレーションを提供しています。

女性の健康課題も重要なテーマとしており、がん検診やHPVワクチン接種の促進に加え、2023年度からは社内診療所における婦人科の新設や、産婦人科医や助産師への相談窓口の開設等にも取り組んでいます。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ➡ P138

健康経営の推進 ➡ P140

リスク管理

当社が注意すべき重要なリスクとして、「従業員の安全配慮義務への対応不十分」を設定しています。メンタルヘルス不調者の発生状況や勤務管理の状況をモニタリングし、定期的に経営会議等に報告するとともに、状況に応じた対策を実施しています。そのほか、お客さま等によるセクハラ・ストーカ被害から当社の人財を守るための防犯対策を徹底しています。

また、2023年度から「人財の量的・質的な不足」を重要なリスクとして新たに設定しています。経営計画の遂行に必要な人財を確保するため、育成や定着の状況についてモニタリングを強化しています。

リスク管理 ➡ P100

人権の尊重 ➡ P136

指標と目標

「ひと」中心経営の推進にあたっては、職員のエンゲージメントの向上を重視しています。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。さまざまな取り組みを通じて職員のエンゲージメントを高めることができているかを確認するため、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。

▶総合指標:エンゲージメント

項目	23年度目標	22年度実績
会社の総合的魅力度 ^(注1)	22年度比向上	72.6%
会社で働くことの誇り ^(注2)	3.80pt以上	3.81pt

(注1) 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した職員等の割合
(注2) 当社で働くことについて誇りを感じるかどうかを5段階で回答してもらい、その平均をとったもの

さらに、モニタリングを強化するため、2023年度からパルスサーベイを実施しています。エンゲージメントを測定するための質問や、職場環境等に関する質問を全職員に毎日1問回答してもらい、エンゲージメント状況のリアルタイムな把握や迅速な対策実施につなげることをめざしています。

また、各取り組みの進捗状況を把握するため、個別の指標を複数設定し、モニタリングしています。

▶個別指標

項目	23年度目標	22年度実績
女性管理職比率	34.0%以上	34.9%
ITパスポート保有者数 ^(注3)	2,000人	1,353人
専門人材数	450人	429人
男性育休取得率	100%	100%
障がい者雇用率	2.45%	2.40%
健康年齢実年齢差 ^(注4)	+1.30歳	+1.46歳

(注3) 「ITパスポート」とは、独立行政法人情報処理推進機構の実施する、ITに関する基礎的な知識の習得を保證する資格。50歳以上のシニア職員を対象に目標を設定
(注4) 健康診断結果に基づき算出した健康年齢から実年齢を引いて算出したもの

従業員の状況 ➡ P180

MYリンクコーディネーター等(営業職員)の役割と教育体制

お客さまに寄り添ったアフターフォローから、 お客さまの健康増進や地域社会の活性化までサポート

「MY Mutual Way 2030」における、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」の実現に向けて、営業職員の役割の高度化を図り、ライフプランニングやアフターフォロー等の従来の役割に、「お客さまの健康増進」や「地域社会とのつながり」のサポートの役割を加え、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」に変更しました。

「お客さまの健康増進」では、健康増進型商品や予防・健康チェックの機会を提供するなど、お客さまの健康づくりに寄り添い、継続的に応援する取組みを実施しています。「地域社会とのつながり」では、連携協定を締結する約900の自治体を中心に、地域のみなさまの生活課題解決の一助となる自治体の行政サービスをご案内する活動に取り組んでいます。

「MYリンクコーディネーター」は「絆を紡ぐ人」として、お客さま一人ひとりに寄り添い、生命保険という相互扶助の“輪”を広げ、多くのお客さまに安心をお届けするとともに、「ひと

と「まち」、「ひと」と「ひと」が安心して“つながる”機会を提供し、地域社会や地域のみなさまの発展に貢献していきます。また、お客さま、地域社会、働く仲間との“絆”を広げ、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」の実現に向けて取り組んでいきます。



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
©J.LEAGUE

営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み P115

お客さまから選ばれる人財の育成

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と、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。

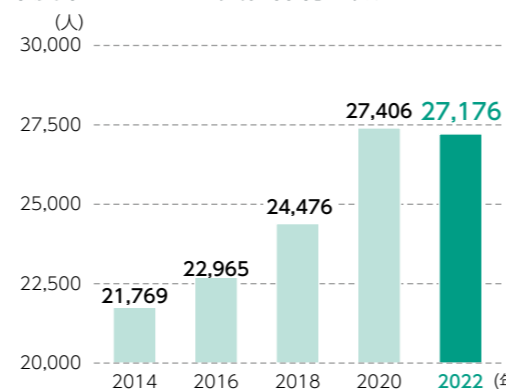
お客さまから選ばれる人財の育成に向け、社内教育検定制度として、お客さま対応を行なううえでの基本的な知識やスキル、会社の理念、政策の取組みなどについて、すべての営業職員に向けた統一カリキュラムによる教育を実施しています。その習得・到達レベルを確認するため、すべての営業職員を対象に「お客さま対応品質検定」を毎年実施しています。また、全社の教育レベルに格差が生じないように、備えておくべき知識・スキルを記載したテキストなどによる継続教育に加え、双方向動画通信を活用したダイレクト教育を一律で実施しています。加えて、層別に求める知識・スキルを明確化し、各期間に応じた教育を実施して、昇格・任用試験で検証を行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

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。2022年度末時点で27,176名の営業職員がFP資格を保有しています。

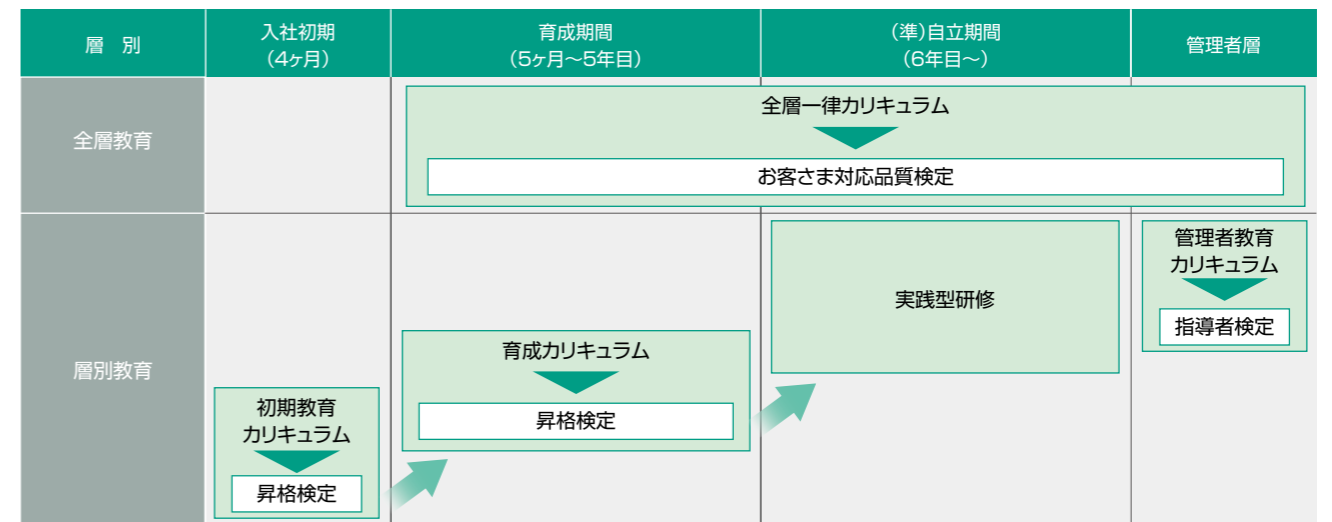
また、「みんなの健活プロジェクト」において、お客さまの健康づくりに寄り添い、応援していくため、健康に必要な一定の知識を身に付ける「健活サポーター認定プログラム」((一財)明治安田健康開発財団 認定)にすべての営業職員が取り組んでいます。

▶各年度末におけるFP資格保有者数(注5)



(注5) MYリンクコーディネーター(営業職員)のうち、ファイナンシャル・プランニング技能士資格(CFP・AFPを含む)を保有している者の人数です

▶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。

担当執行役員からのメッセージ



人事部・営業人事部
担当執行役
常務執行役
浅野 芳一

相互会社である当社の最大の使命は、お客さまが健康で安心してらせるよう、生涯にわたって支え続けることです。この使命を果たしていくには、「ひと(職員・営業職員等)」こそが、最も大切な財産との考えから、当社では“人材”ではなく“人財”と表現しています。人財は、10年計画「MY Mutual Way 2030」でめざす、経済的価値と社会的価値の双方が向上する好循環を作り上げる担い手です。

当社の掲げる「『ひと』中心経営」とは、人財へ効果的に投資し、価値創造へとつなげるという「人的資本経営」の基本的な考え方をふまえて、それだけではなく、一人ひとりの個性や価値観を尊重することを前提に、不断の自己変革・自己成長を促したうえで、

明治安田フィロソフィーに共感する人に長く働き続けてもらいたいという当社ならではの想いを込めたものです。職員一人ひとりが持てる能力を十分に発揮し、成長していくためには、全員がチャレンジできる環境をつくるのが重要です。職員のチャレンジを精一杯応援し、たとえ失敗してしまったとしても、その経験を糧にして次なるチャレンジへと向かうことを後押ししたいと思います。

また、当社の基幹チャネルである営業職員については、地域に根差し、長い時間軸でお客さまや地域社会との絆を紡いでいくことができるよう、「MYリンクコーディネーター制度」導入に際して、毎月変動していた給与を安定的なものとする処遇改正を実施しました。今後も充実した教育・研修制度や福利厚生制度の提供等、MYリンクコーディネーターが、明るく活き活きと働くことのできる職場づくりを進めていきたいと考えています。

私たちは企業ビジョンに掲げる、「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」とおり、当社の価値創造を担う「ひと」にとっても一番やさしい会社でありたいと考えています。

事業活動とSDGs

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

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

グループサステナビリティ方針

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。本方針をふまえ、グループ一体となって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。

グループサステナビリティ方針は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/commitment/>



「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。

2「大」プロジェクト等を通じ、引き続き注力



位置づけを引き上げ、取り組みを強化



上記以外の優先課題

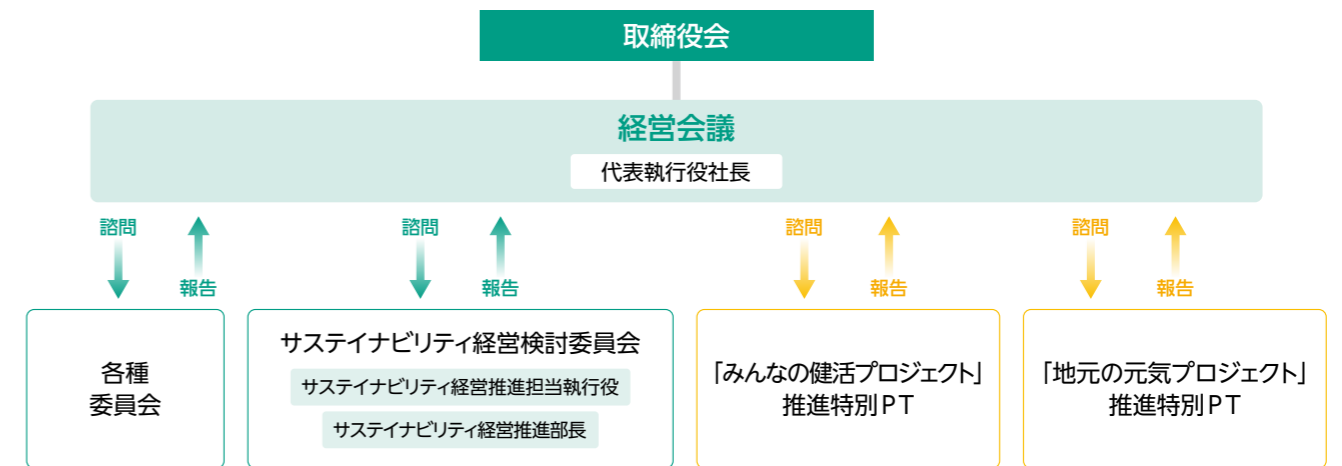
金融包摂 (金融アクセスの確保等)	8 経済的豊かさ 10 人や国の不平等の解消	イノベーション、 調査・研究・開発の推進	9 産業・イノベーション の促進	人権の尊重・推進	10 人や国の不平等の解消 16 公正な社会と法の支配
子どもの健全育成、 伝統芸能・技術の継承	1 平和と公正 10 人や国の不平等の解消	雇用機会の創出	8 経済的豊かさ	ガバナンス強化と 経営の透明性確保	16 公正な社会と法の支配
健康・金融リテラシーの向上	3 持続可能な健康 4 質の高い教育を みんなに	ダイバーシティの推進	5 性別平等	コンプライアンスの推進	16 公正な社会と法の支配
多様な保険商品・ サービスの提供	1 平和と公正 3 持続可能な健康	働き方改革の推進	8 経済的豊かさ	防犯・防災対策の整備	5 性別平等 11 持続可能な都市とコミュニティ

推進体制(ガバナンス)

持続可能な社会づくりに貢献する取り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、当社のサステナビリティ経営全体に関する戦略の立案、および優先課題(マテリアリティ)の取組方針の検討や進捗状況のモニタリングを

行なう「サステナビリティ経営検討委員会」を設置するほか、「特に注力する優先課題」(「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」)は、重要な特定テーマを検討する「特別プロジェクトチーム(PT)」において一元的な対応策を検討し、それぞれ定期的に経営会議・取締役会に報告することとしています。



各会議体の役割

サステナビリティ経営検討委員会	サステナビリティ経営推進担当執行役が委員長を務め、当社のサステナビリティ経営全体に関する戦略の立案、および環境保全・気候変動への対応や人権の尊重等の優先課題の取組方針の検討、進捗状況のモニタリング等を行ない、経営会議・取締役会に報告
「みんなの健活プロジェクト」推進特別PT	「特に注力する優先課題」である「健康寿命の延伸」における対応を含む、健康情報等を活用した商品・サービス等の開発・見直し、健康経営の推進等にかかる検討状況の確認・共有・意見交換等を行ない、一元的な対応策を策定し、経営会議・取締役会に報告
「地元の元気プロジェクト」推進特別PT	「特に注力する優先課題」である「地方創生の推進」における対応を含む、地方自治体や公民館・道の駅等との協働、地域社会への貢献等にかかる検討状況の確認・共有・意見交換等を行ない、一元的な対応策を策定し、経営会議・取締役会に報告
各種委員会	優先課題に応じた個別取組みについて組織横断的に検討

リスク管理

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。

なお、「気候変動リスク」および「サステナビリティ経営への社会的要請」を統合リスク管理の枠組みの一つである「重要リスク」として特定のうえ、モニタリング態勢を強化しています。

リスク管理 P100

優先課題(マテリアリティ)への取組み(戦略・指標と目標)

★ 特に注力する優先課題 ● さらなる取組みが必要な優先課題

優先課題	リスクと機会	主な取組み	指標と目標	関連するSDGs																								
健康寿命の延伸★	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 超高齢社会の進展に伴い、平均寿命と健康寿命のギャップが拡大 自助努力の備えにおける死亡保障ニーズの減少と入院・手術等給付金の支払いの増加 	<p>一人ひとりの健康づくりに寄り添い、いっしょに取り組むことで、お客さま・地域のみなさまの「健康に向けた前向きな活動」=「健活」を応援</p> <p>【商品】</p> <ul style="list-style-type: none"> お客さまを健康なときからしものときまで健康ステージに応じてサポートする「健康増進型商品」を提供 <p>【サービス】</p> <ul style="list-style-type: none"> 健康を支え、応援するために健康に関する情報・アドバイスを提供 <p>【アクション】</p> <ul style="list-style-type: none"> お客さまや地域のみなさまの健康づくりをサポートするイベント機会を提供 	<p>3 健康増進</p>																								
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 人々の健康志向や企業における健康経営の必要性の高まりをふまえた新たな商品・サービスの開発・提供、それを通じた市場の拡大 	<p>【指標】</p> <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト参加者数:のべ460万人(2019~22年度累計) 健活商品加入者数:121万人(同上) 直近1年間で健康意識が高まった人の割合^(注1):72.2%(2023年度健康に関するアンケート調査) 健活商品加入者の「健康年齢^(注2)」の改善状況^(注2):平均約1歳マイナス(2022年度調査) 																									
地方創生の推進★	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 地方の過疎化・経済の衰退等による地域活力の低下 人びとの社会的なつながりの希薄化が進み、社会的孤立者が増加 	<p>地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供し、より多くの住民と各地域の資源・コミュニティをつなげることで、「地方創生の推進」に貢献</p> <p>【指標】</p> <ul style="list-style-type: none"> 連携協定締結数:911自治体(2023年3月末) 自治体との協働取組数:10,855回(2021~22年度累計) プロジェクト参加者数:のべ660万人(同上) 健康経営サポート企業数:20,962企業(同上) 	11 持続可能な都市と地域																								
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 自治体との連携による地域経済の活性化への貢献や、健康・介護・子育てなど地域に暮らす人々の生活課題の解決支援を通じた保険会社としての新たな価値の提供 公民館・道の駅等の公共セクターとの協働を通じた、地域のお客さまや企業・団体との接点拡大 	<p>【地域のみなさまの健康保持・増進】</p> <ul style="list-style-type: none"> 道の駅での健康増進イベントの開催や献血の啓発活動等を推進 Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会等と連携したスポーツイベントを実施 <p>【地元への愛着と暮らしやすさの向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> 自治体や公民館等との協働を通じたイベント・セミナーの開催や生活課題の解決に役立つ行政サービスのご案内 地域の活性化に向け、地元のお祭りや若手アスリートを支援 <p>【地域を支える企業・団体の持続的な成長】</p> <ul style="list-style-type: none"> 従業員のみなさまが健康で意欲的に働ける職場づくりに向け、地元企業の健康経営をサポート 																									
環境保全・気候変動への対応●	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 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 CO₂排出量の多い投資先企業の業績悪化による投資の価値毀損 	<p>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とともに、従業員一人ひとりが、環境保全に積極的に参画することで、持続可能な社会の実現に貢献</p> <p>【指標・目標】</p> <ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量 <table border="1"> <tr> <td></td> <td>2021年度実績</td> <td>2030年度</td> <td>2050年度</td> </tr> <tr> <td>Scope1-2</td> <td>△31%</td> <td>△50%</td> <td>△100%</td> </tr> <tr> <td>Scope3</td> <td>△19%</td> <td>△40%</td> <td>排出量ネットゼロを実現</td> </tr> </table> <p>事業者としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)</p> <p>機関投資家としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>2021年度実績</td> <td>2030年度</td> <td>2050年度</td> </tr> <tr> <td>投資先からの排出(Scope1&2)</td> <td>△34%</td> <td>△50%</td> <td>△100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>排出量ネットゼロを実現</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ESG投資額:2022年度末時点累計約7,000億円、2021年度から3年間で8,000億円以上を目標 		2021年度実績	2030年度	2050年度	Scope1-2	△31%	△50%	△100%	Scope3	△19%	△40%	排出量ネットゼロを実現		2021年度実績	2030年度	2050年度	投資先からの排出(Scope1&2)	△34%	△50%	△100%				排出量ネットゼロを実現	7 気候変動に具体的な対策を
		2021年度実績	2030年度	2050年度																								
Scope1-2	△31%	△50%	△100%																									
Scope3	△19%	△40%	排出量ネットゼロを実現																									
	2021年度実績	2030年度	2050年度																									
投資先からの排出(Scope1&2)	△34%	△50%	△100%																									
			排出量ネットゼロを実現																									
機会	<ul style="list-style-type: none"> 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 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資機会の増大 	<p>事業者・機関投資家双方の立場から、2050年度CO₂排出量ネットゼロに向けた取組みを強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社のCO₂排出量削減に向け、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な導入の推進 ESG投資の積極的な実行と、投資先のCO₂排出量削減に向けたエンゲージメントの強化 																										
金融包摂(金融アクセスの確保等)	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 社会に暮らす人々の多様性が広がるなか、お手続き等の利便性への配慮不足による取引の機会損失・お客さま満足度の低下 	<p>誰ひとり取り残されることなく、安心して金融サービスへアクセスできる機会の提供</p>	8 働きがいと経済成長																								
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 多様なお客さまの特性を理解し、一人ひとりに寄り添ったお手続き不便の解消を通じた、当社の成長基盤拡大・お客さま満足度の向上 	<p>「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</p>	10 人や国・地域を超えた包摂																								
こどもの健全育成、伝統芸能・技術の継承	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 経済的事情による教育の制約、発達や心理面による取引の機会損失・お客さま満足度の低下 家族への支援不足による格差の拡大 	<p>次世代を担うこどもの健やかな成長、豊かな社会の礎となる伝統芸能・技術の継承</p>	1 人や国・地域を超えた包摂																								
	機会	<ul style="list-style-type: none"> こどもの貧困や教育格差等の解消、時代を超えて受け継がれてきた豊かな伝統文化の継承支援を通じた、未来世代への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ウォーキングやチャリティー募金を通じ、遺児の進学支援や心のケア支援活動を実施 「ふれあいコンサート」や「愛と平和のチャリティーコンサート」など子どもたちが音楽に触れ親しむ機会を提供 財団を通じたこどものこころの健康に関する相談事業や、地域の伝統文化の継承・後継者の育成支援等の推進 	10 人や国・地域を超えた包摂																								

(注1) 健康増進型保険ご加入者における割合。従来から健康意識が高く、その状態を維持している人を含み、コロナ禍による意識の向上を除く
 (注2) 「健康年齢差(健康年齢-実年齢)」の平均値を加入期間別に分析し、「加入2年目」「加入3年目」の結果と「加入1年目」との差を算出(毎年定期的に健診結果を提出していない人を除く)。「健康年齢」は(株)JMDCの登録商標

優先課題	リスクと機会	主な取組み	指標と目標	関連するSDGs
健康・金融リテラシーの向上	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 「人生100年時代」において、心身の健康の維持や自助努力による老後の資産形成が社会課題化 	<ul style="list-style-type: none"> 介護総合情報サイト「MY介護の広場」を通じ、健康・老後・介護等に関する情報を提供 小学校高学年から高校生を対象とした「金融・保険教育」を開催し、「自助の備え(保険・貯金の必要性)」について学ぶ機会を提供 	<p>3 健康増進</p> <p>4 質の高い教育をみんなに</p>
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 健康増進に関する情報提供や金融・保険教育等を通じた、社会保障制度を補完する役割を持つ生命保険会社としての役割発揮 	<p>人生100年時代を豊かなものとするための健康・金融リテラシーの向上</p> <p>【指標】</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融・保険教育開催数:のべ859校(2022年度) 	
多様な保険商品・サービスの提供	リスク	<ul style="list-style-type: none"> お客さまのニーズおよび社会環境の変化を捉えられていない商品・サービスの提供によるお客さま満足度・市場競争力の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 「お客さまの声」の分析・市場調査等を通じてニーズを的確に捉えるとともに、「ベストスタイル 健康キャッシュバック」等の健康増進を中心とした保障の充実や、各種お手続きをWEB上で実施いただける「MYほけんページ」の機能を順次拡充する等、環境変化に対応した商品・サービスを提供 	1 人や国・地域を超えた包摂
	機会	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの多様なニーズや、社会課題の解決に応える商品・サービスの提供によるお客さま満足度・企業価値の向上 	<p>すべての人々に安心をお届けする最適な商品・サービスの提供により、持続可能な社会の実現に貢献</p>	3 健康増進
イノベーション、調査・研究・開発の推進	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 非保険領域を含むイノベーションが十分に創出されないことによる市場競争力の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 外部の専門人材との協働や外部データの活用を通じ、社内外の知見を活かしたイノベーションの推進 AI等のデジタル技術や先進サービスを活用し、人とデジタルを融合した効率的な営業・サービス態勢を構築 	9 産業とイノベーションに力を集中させる
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 社外との連携強化を通じたデジタル・ヘルスケア領域における新たな顧客体験の創出・事業領域の拡大 	<p>外部連携の強化を通じたお客さま体験(CX)と従業員体験(EX)の向上</p>	
雇用機会の創出/ダイバーシティの推進/働き方改革の推進	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 採用や育成の遅れ等による人材の量的・質的不足に起因する競争力の低下 人財集団の同質化による急激な環境変化に対する適応力の低下 従業員メンタルヘルスや勤務管理等にかかる安全配慮の不足による生産性低下 多様な人材が相互に刺激し合い、最大限に能力を発揮することを通じた企業の競争力向上と、企業価値向上を通じた優秀人材の確保とエンゲージメント向上の好循環の実現 	<ul style="list-style-type: none"> シニア職員のキャリア形成や意欲醸成を通じた活躍支援、障がいのある職員が働きやすい職場環境の整備 企業内大学「MYユニバーシティ」による能力・キャリア開発の推進 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 	5 働きがいと経済成長
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 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の創出 <p>【指標・目標】(実績:2022年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> 会社で働くことの誇り^(注3):3.81pt(2023年度目標:3.80pt以上) 女性管理職比率:34.9% 女性管理職比率:34.9%(同上:34.0%以上) 男性育休取得率:100%(同上:100%) 		
人権の尊重・推進	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 人権への配慮欠如によるステークホルダーからの信頼低下および人権侵害による企業価値の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 「人権方針」に基づき、人権デュー・デ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による企業の信頼性向上 	10 人や国・地域を超えた包摂
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 「人権研修」等啓発活動を通じた従業員の人権意識向上と、お客さまへの人権配慮、投資先・取引先への人権尊重の働きかけによる企業の信頼性向上 	<p>人権デュー・デリジェンスの高度化に常に取り組むことにより、社会情勢に沿った人権の尊重を実践</p>	16 人や国・地域を超えた包摂
ガバナンス強化と経営の透明性確保	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 不適切なガバナンスによる社会的信用失墜や事業活動の中断、企業価値の毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 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視機能(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制度運営の高度化 国際監督規制に対応したグループ経営管理態勢(グループガバナンス)の強化 	16 人や国・地域を超えた包摂
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 実効性の高いガバナンスの実現と継続的な改善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 適切な情報開示を通じたステークホルダーとのコミュニケーションの充実および信頼の獲得 	<p>相互会社制度運営の高度化および明治安田生命グループとしての「規律ある経営」の実現</p>	
コンプライアンスの推進	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 法令違反や社会的規範を逸脱した企業行動による社会的信用失墜・企業価値の毀損 	<ul style="list-style-type: none"> お客さまへの最適な商品と質の高いサービスの提供の前提として、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ことの認識のもと、「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 	16 人や国・地域を超えた包摂
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 「私たちの行動原則」の浸透等を通じた、お客さま志向の業務運営によるサービス品質の向上および信頼の獲得 	<p>コンプライアンス違反の根絶</p>	
防犯・防災対策の整備	リスク	<ul style="list-style-type: none"> 社外からの各種犯罪行為やハラスメント行為による、職員・MYリンクコーディネーターの生命・健康(メンタル面を含む)や人権の侵害 災害等危機発生時における対応態勢の整備が不十分なことによる、保険金支払い等お客さまサービス機能の中断 	<ul style="list-style-type: none"> 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)の整備 営業活動の特性をふまえた防犯にかかる取組みの実施 	5 働きがいと経済成長
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 平時からの防犯・防災対策の高度化等を通じた安定的な経営基盤の確立 	<p>危機発生時の態勢整備を通じた社会的インフラである生命保険の役割の発揮</p>	11 人や国・地域を超えた包摂

(注3) 当社で働くことについて誇りを感じるかどうかを5段階で回答してもらい、その平均をとったもの

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

(注1) Scope3は△40%で設定

気候変動への対応(TCFD^(注2)提言への取組み)



「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。

(注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。

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のゴールのうち、「環境保全・気候変動への対応」を「さらなる取組みが必要な優先課題」と位置づけ、事業者・機関投資家双方の立場から取組みを強化しています。

取組みにあたっては情報の開示が必要不可欠と認識しており、2019年1月にTCFD提言に賛同のうえ、この枠組みに沿った情報開示の充実に努めています。



環境方針は当社ホームページに開示しています。

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

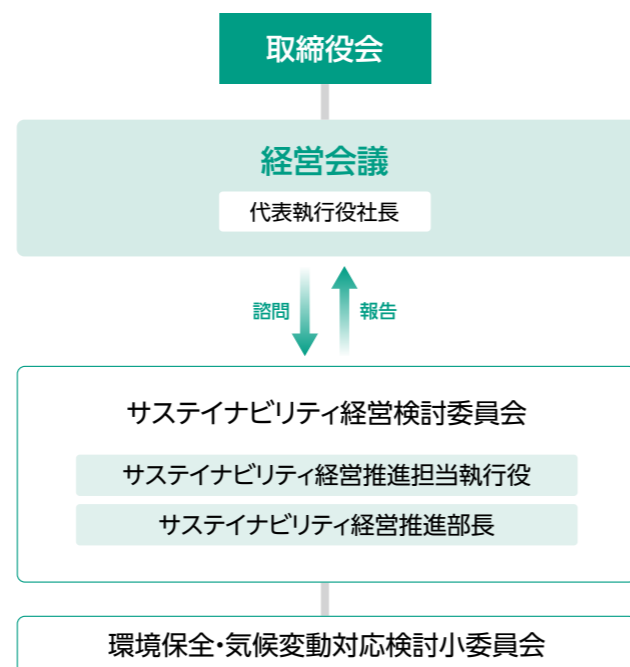


ガバナンス

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。

機関投資家としての責任投資の推進 P32



戦略(気候変動によるリスクと機会)

リスクと機会、当社事業活動への影響

気候変動に関して、下表の●のようなリスクと機会を認識しております。なお、気候変動リスクと機会については、次ページのように事業者・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。

また、今回、TNFD提言への対応に関する試行的な取組み

として、自然関連リスクと機会の特定を行ないました。自然関連リスクと機会については、気候変動によるリスクと機会と共通する部分が多くありますが、今回新たに特定した自然関連リスクと機会を下表の●の部分で表記しています。

気候変動によるリスクと機会 — 物理的リスク、移行リスク —

	リスクと機会		事業活動への主な影響 ■ 事業者 ■ 機関投資家	時間軸 ^(注3)	影響度
	● 気候関連(自然関連と共通するものを含む)	● 自然関連			
物理的 リスク・ 機会	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 大気汚染の深刻化や有害物質を含んだ食品摂取による健康被害、および生物多様性喪失に伴う新興感染症の流行 干ばつ等に伴う農業生産力の低下、水質汚濁や海洋生物の多様性喪失等に伴う水産資源の減少等により、食品価格が高騰 	<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 	中期～長期	中～小
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 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 			
移行 リスク・ 機会	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 自然資本(森林、土壌、水、大気、生物等)に大きく依存している企業の環境保全のコスト増加による業績悪化 	<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 自然環境保護に積極的に取り組むことによって、当社の社会的評価が向上 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 低炭素化や自然環境保護に貢献する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～中期	大～中
	機会	<ul style="list-style-type: none"> 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 			

(注3) 短期：今後2～3年以内に顕在化する可能性が高いリスク、中期：2030年頃までに顕在化、または本格化する可能性が高いリスク、長期：2030年以降に本格化する可能性があるリスク

参考：TNFD提言への対応

自然環境の破壊が世界的に懸念されるなか、TCFDに続く枠組みとして、自然資本および生物多様性に関するリスクや機会を適切に評価し、開示するための枠組みを構築する国際的な組織であるTNFD^(注4)が立ち上がりました。

(注4) Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (自然関連財務情報開示タスクフォース) の略

2023年9月の最終提言に向けてフレームワークの開発が進められており、今後、TCFDと同様に、企業活動に関する開示の枠組みとして活用されていくことが想定されます。

自然資本・生物多様性の喪失と気候変動問題は密接に関連していることから、TNFDは、気候・自然に関する統合的な開示を進めることを奨励しており、これをふまえ、まずは試行的に、気候変動リスクと機会に整合するかたちで自然関連リスクと機会を整理しています。

シナリオ分析

気候変動リスクの定量評価について段階的な高度化に取り組んでおり、事業者としては死亡保険金・入院給付金支払額への影響、機関投資家としては投資ポートフォリオへの影響について、シナリオ分析を行なっています。

死亡保険金・入院給付金支払額への影響

事業者としては、気候変動による影響のうち比較的蓋然性が高い、「気温上昇による死亡保険金・入院給付金の支払増加」について分析を実施いたしました。

気温が上昇すると暑熱による死亡リスクが高まるため、平均気温が2℃上昇した場合は死亡保険金支払額が10億円程度、4℃上昇した場合は50億円程度増加する結果となりました。また、入院給付金についても、気温が上昇すると熱中症などによる入院が増加するため、2℃上昇した場合は入院給付金支払額が0.2億円程度、4℃上昇した場合は0.7

シナリオ分析とは、異なる気候変動シナリオを用いて、気候変動が将来において企業にどのような影響を及ぼすのか分析することを指します。

億円程度増加する結果となりました。いずれも、当社の支払実績をふまえると、現時点においては当社の財務面への影響は限定的であることを確認しました。

ただし、気温上昇による死亡保険金・入院給付金支払額への影響を分析する手法については、国際的にも発展途上であり確立されたものはないため、国際的な動向の把握や国内外の研究機関・専門職団体等との連携を図ることに より、引き続き調査・分析を進めてまいります。

▶ 気温上昇シナリオ別 死亡保険金・入院給付金支払額への影響

	気候変動シナリオ		<参考> 当社の支払実績 (10年平均)
	2℃前後上昇シナリオ (RCP2.6シナリオ)	4℃前後上昇シナリオ (RCP8.5シナリオ)	
死亡保険金支払額への影響 (増加率)	+10億円程度 (+0.3%程度)	+50億円程度 (+1.1%程度)	約4,500億円
入院給付金支払額への影響 (増加率)	+0.2億円程度 (+0.0%程度)	+0.7億円程度 (+0.2%程度)	約360億円

※ RCPシナリオは、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)報告における気候変動シナリオであり、Representative Concentration Pathways(代表的濃度経路)の略。
1986～2005年の平均気温を基準として、2081～2100年の平均気温が、RCP2.6では2℃前後上昇、RCP8.5では4℃前後上昇すると予測
※ 国立環境研究所が運用管理を行なっている「気候変動適応情報プラットフォーム」において提供している気候変動に関するデータをもとに、当社が分析を実施

投資ポートフォリオへの影響

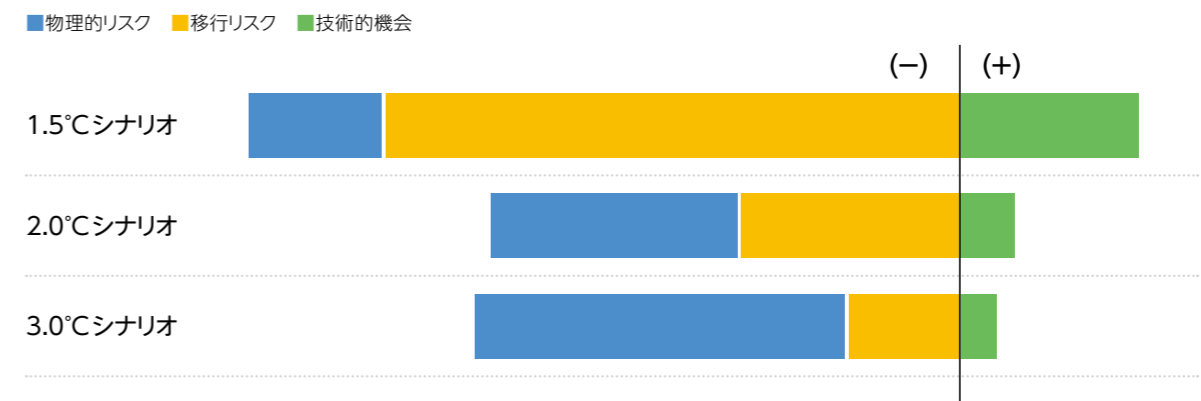
機関投資家としては、MSCI社の「CVaR」を導入し、気候変動に伴う投資ポートフォリオへの影響を定量評価しています。「CVaR」は、国内外の株式や社債の移行リスク、物理的リスク、技術的機会を定量的に計測するツールです。

当社は「CVaR」を活用して、投資先の気候変動に伴う潜在的な財務インパクトを試算・分析し、想定される影響は実質純資産の範囲で吸収可能な水準と認識しています。投資ポートフォリオへの影響分析は、まだ発展途上の段階で

あり、引き続き調査・分析を進めてまいります。

1.5℃シナリオ(産業革命前からの気温上昇。現段階ですでに1.2℃上昇)では移行リスクが大きく、3.0℃シナリオでは異常気象が増加し、物理的リスクが大きくなります。このように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(図1)。1.5℃シナリオでは低炭素化を推進するための技術的機会も大きくなります。

▶ (図1) 気温上昇シナリオ別 投資ポートフォリオへの影響度^(注)

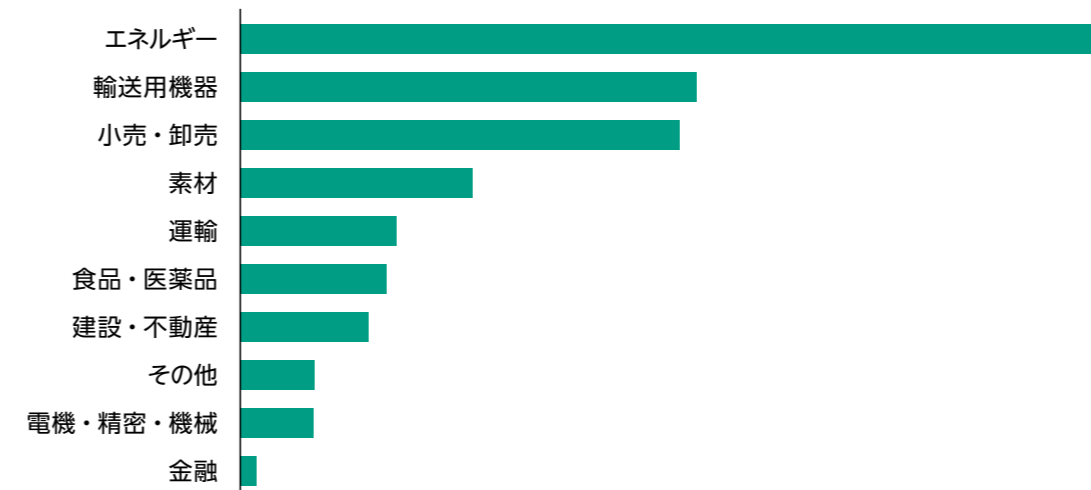


(注) (-)は投資ポートフォリオにマイナスの影響、(+)はプラスの影響を示しており、棒グラフの長さは影響度の大小を示している
(出所) MSCI社「CVaR」を活用して試算

国内企業について、業種別に投資ポートフォリオへの影響度を分析したところ、エネルギーや輸送用機器など、化石燃料を多く消費する産業で影響が大きくなると試算

されました(図2)。当社ではこのような試算結果を投資先企業との建設的な対話に活用しています。

▶ (図2) 国内株式・社債の業種別 投資ポートフォリオへの影響度【1.5℃シナリオの場合】 (移行リスク+物理的リスク+技術的機会)



(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

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、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、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ます。加えて、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を推進しています。

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。

また、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。

▶ロードマップ



主要な本社機能が入居するビル3棟への再生可能エネルギー100%導入

本社所在地である明治安田生命ビル(明治生命館含む)、明治安田生命新東陽町ビルおよび明治安田生命事務センタービルへの再生可能エネルギーの導入を進め、主要な本社機能が入居するビル3棟の電力使用量、年間約4,570万kWhをすべて再生可能エネルギーに切り替えました。

今後、導入するビルを順次拡大するとともに、竣工を予定するビルにも導入を進めていきます。

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。

リスク管理

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」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。

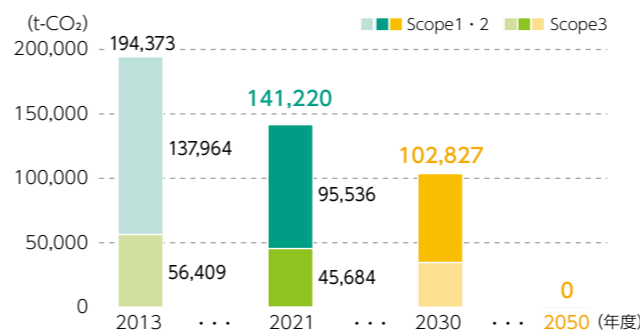
その結果については、経営会議およびその諮問機関であるリスク管理検証委員会に定期的に報告し、予兆の把握や適切な対応に努めています。

リスク管理 → P100

指標と目標

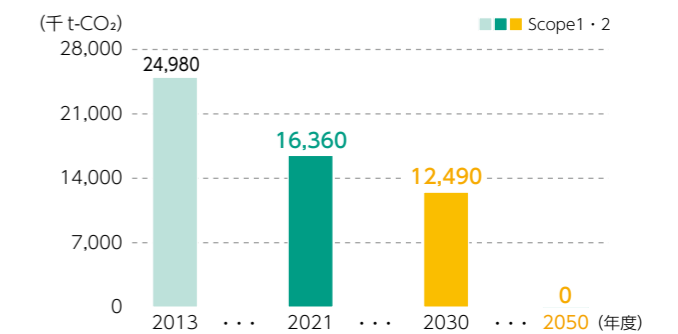
事業者・機関投資家の双方の立場から脱炭素社会の実現に貢献するため、CO₂排出量にかかる削減目標を以下のとおり設定しています。

▶事業者としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)



	2021年度実績	2030年度	2050年度
Scope1・2 ^(注1)	△31%	△50%	△100% 排出量 ネットゼロを実現
Scope3 ^(注2)	△19%	△40%	

▶機関投資家としてのCO₂排出量(いずれも2013年度比)



	2021年度実績	2030年度	2050年度
投融資先からの排出 (Scope1・2) ^(注3)	△34%	△50%	△100% 排出量 ネットゼロを実現

(注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
 (注2) Scope3は、サプライチェーンにおける当社以外の間接排出。重要性等に鑑み、6つのカテゴリー(1,3,4,5,6,7)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
 (注3) 対象は、国内上場企業の株式・社債・融資

責任投資に関する基本的な考え方

「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」「スチュワードシップ活動」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、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みを推進しています。



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



(2021年8月署名)

・温室効果ガス排出量の多い世界の上場企業に対し、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



(2022年10月加盟)

・金融機関の投融資ポートフォリオを通じたCO2排出量の計測・開示基準を標準化する目的で、2015年に欧州の金融機関を中心に金融業界主導で設立されたイニシアティブ

インパクト志向金融宣言

Japan Impact-driven Financing Initiative

(2022年11月署名)

・環境・社会課題を解決する考え方(インパクト志向)を共有する複数の金融機関が協同し、「インパクト投資」の量的拡大と「インパクトの測定・マネジメント」の質の向上等をめざすイニシアティブ



(2022年12月署名)

・PRIが設立した、機関投資家が一体となって人権・社会課題解決に取り組むイニシアティブ



(2023年6月参画)

・TNFD(自然資本および生物多様性に関するリスクや機会を適切に評価し、開示するための枠組みを構築するために設立されたイニシアティブ)の活動を支援する組織である「TNFDフォーラム」に参画

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いきます。

ESG投融資の推進

2022年度は「脱炭素」、「生物多様性」、「ソーシャル」分野を重要取組テーマに設定し、ESG投融資を推進しました。2021年度からの3年間で投融資5,000億円の計画に対し、2022年度末までに約7,000億円と前倒しで達成したこと

から、計画を8,000億円以上に引き上げています。2023年度からは重要取組テーマに当社が特に注力する優先課題である「健康寿命の延伸」、「地方創生の推進」を追加し、ESG投融資をよりいっそう推進していきます。

ESG投融資における重要取組テーマ



TOPICS

外部評価

PRI年次評価結果

(評価期間: 2020年1~12月)

PRIから、当社として初めてのPRI評価結果を受領しました。当社は、評価対象8項目のうち、3項目で最高評価の5つ星を獲得しました。

投資・スチュワードシップ方針	評価結果
上場株式	★★★★★
上場REIT等	★★★★★
上場株式の議決権行使	★★★★★
国債・国際機関債等	★★★★★
社債・融資	★★★★★
証券化商品	★★★★★
不動産	★★★★★

(★★★★★:最高、★:最低)

第4回ESGファイナンス・アワード・ジャパン 投資家部門(アセットオーナー)「特別賞」受賞

2023年2月、環境省が主催する第4回「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」投資家部門(アセットオーナー部門)において「特別賞」を受賞しました。



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(株)SDGインパクトジャパン(SIJ社)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。



ESG融資フレームワークの組成

法人のお客さま等からの多様なESGファイナンスへのニーズにお応えすべく、2022年度に「MYサステナブルファイナンス」と称するESG融資のフレームワークを整え、お客さまのESGに資する取組みを後押ししていきます。

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

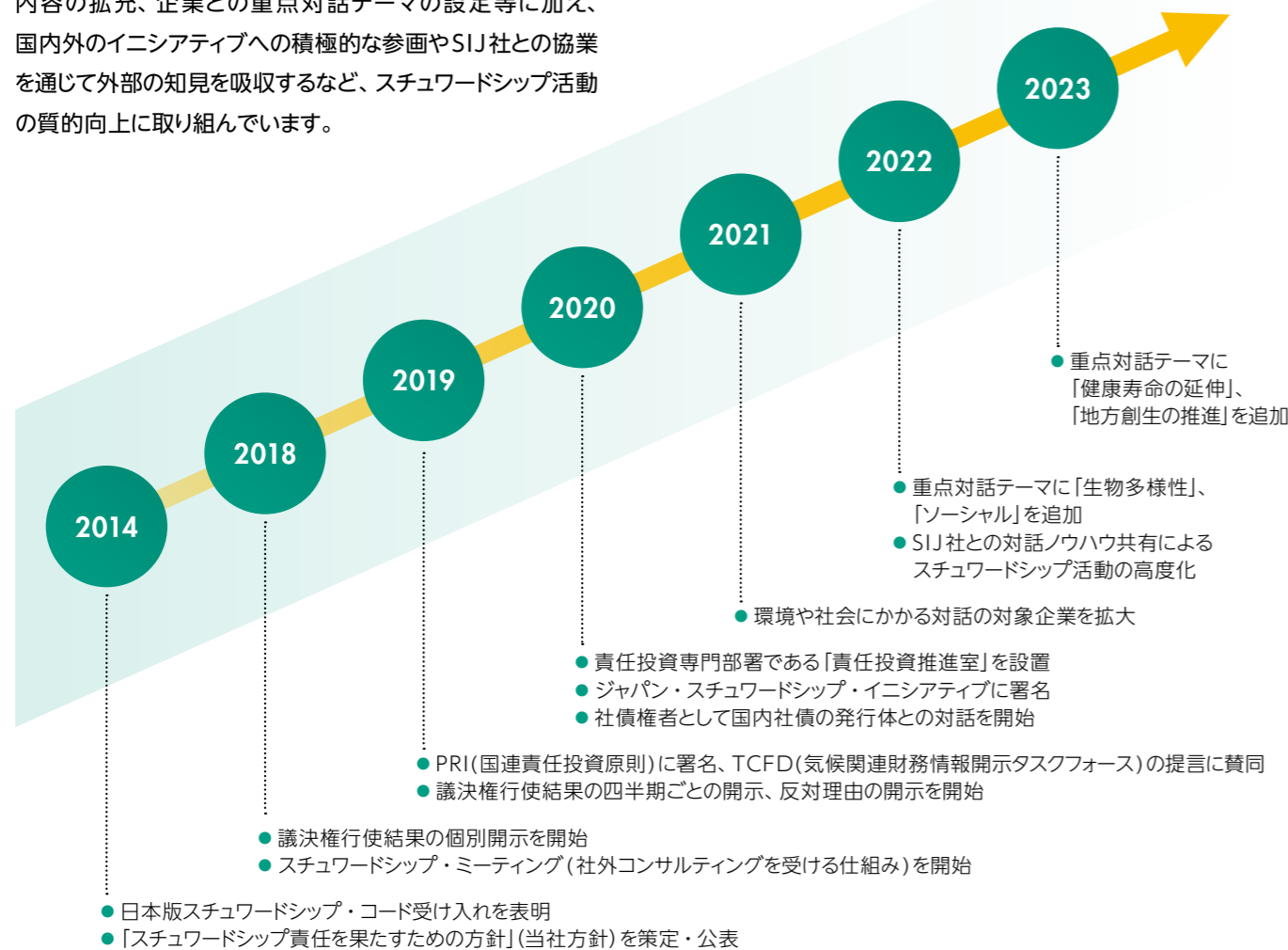
2014年5月に「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》の受け入れを表明しています。

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）」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。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。

スチュワードシップ活動の高度化に向けた取組み

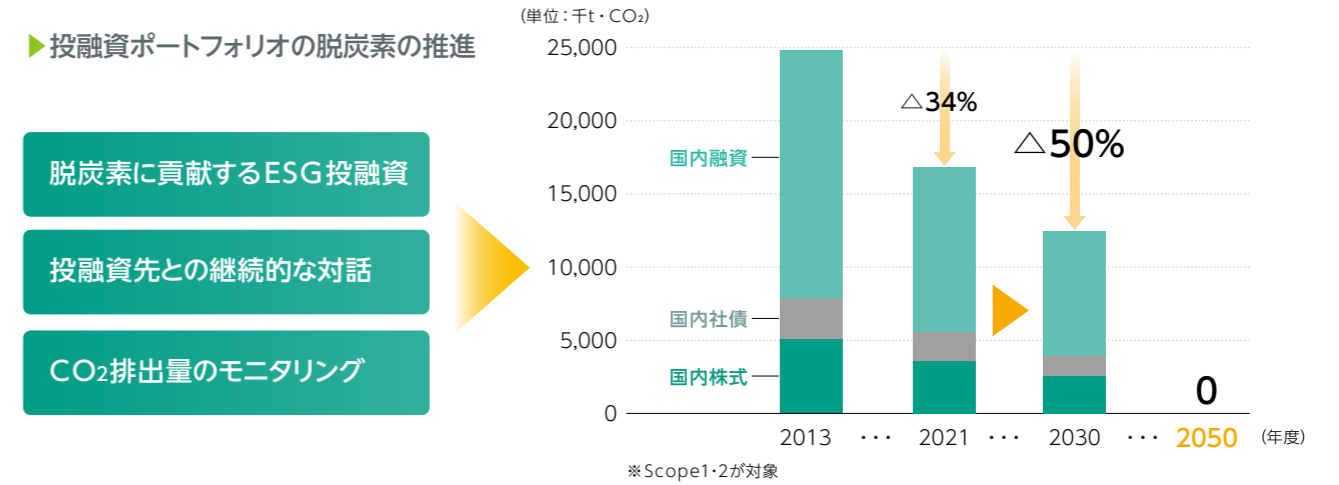
社会的な要請をふまえた議決権行使基準の見直しや開示内容の拡充、企業との重点対話テーマの設定等に加え、国内外のイニシアティブへの積極的な参画やSIJ社との協業を通じて外部の知見を吸収するなど、スチュワードシップ活動の質的向上に取り組んでいます。



脱炭素社会実現への貢献

日本政府のCO₂削減目標をふまえ、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)。

投融資先企業への対話活動に加え、脱炭素ファイナンスの推進(2021～2023年度累計3,000億円)により、企業の脱炭素実現に向けた取組みを後押しします。



インパクトファイナンスの推進

2021年度から、ESG投融資の発展形として、社会的価値と経済的価値の両立を意図する「インパクトファイナンス」の取組みを開始しました。2022年度はSFDR9条準拠の再生可能エネルギー（プロジェクト）ファンド、東京都が創設するソーシャルインパクト投資ファンド、ポジティブ・インパクト金融原則に即した企業向けの融資を実施しました。今後、態勢の高度化を進め、2023年度末までに累計残高300億円以上を目標とし、運用資産の拡大を図ります。



▶ 2022年度実施案件の概要

[L&G NTR Clean Power (Europe) Fund] への投資(SFDR第9条に準拠) ^(注)	本ファンドを通じて、陸上・海上風力、太陽光の再生可能エネルギー事業に投資
「ポジティブ・インパクトファイナンス」の実行	脱炭素、ジェンダー、ウェルネス、リサイクル等にかかるKPIを設定、定期的に評価し、ポジティブなインパクトを創出するための融資
「東京ウェルネスインパクトファンド」への投資	本ファンドを通じて、ウェルネス領域(医療・介護・健康・社会/経済)における課題解決をはかるインパクト志向のスタートアップに投資

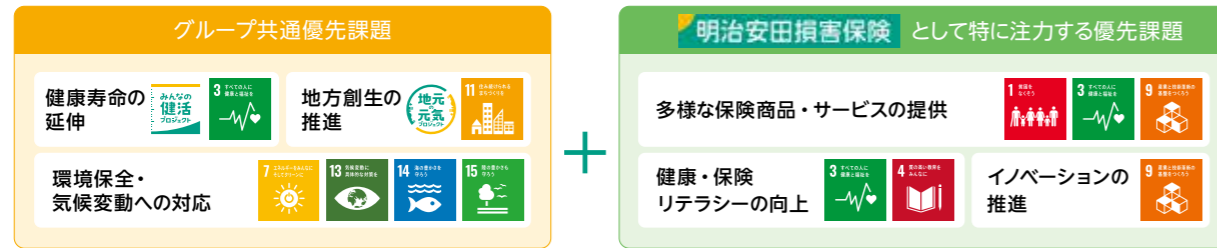
(注) [SFDR]とは、金融機関に対して、持続可能性に関する情報開示を求める欧州のサステナビリティ開示規則。「第9条に準拠」とは、開示規則において最も厳格な運用に沿っているということ

国内グループ会社の取り組み

「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）」を設定しています。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

「さらなる取り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。

優先課題について



※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

主な取組紹介

明治安田損害保険

損害保険会社として、企業・団体のお客さま向けにクオリティの高い総合保障サービスをご提供し、確かな安心と豊かさをお届けすることをめざしています。

多様な保険商品・サービスの提供

傷害保険において「熱中症・食中毒」による入院等を補償する特約の取り扱いや、D&O保険（役員賠償責任保険）において「健康経営優良法人」の認定を取得した企業・団体に対して保険料を割引く「健康経営割引」を取り扱っています。



明治安田ビルマネジメント

オフィスビルを総合的に運営・管理するプロパティマネジメント会社として、安全、安心、快適で人にも地球にもやさしいオフィス環境を提供し続けることによって、オーナー・テナントの満足度を追求するとともに、一人ひとりの健康づくり、地域社会の発展を応援することをめざしています。

AED設置の推進

ビル管理会社の社会的責務として、ビルテナント関係者および地域社会の安全確保に資するため、機器設置・救命講習への参加を促進しております。



明治安田アセットマネジメント

お客さまの大切な資金をお預かりする資産運用会社として、ESG運用体制を整備し、建設的なエンゲージメント等のスチュワードシップ活動を実施することにより、投資先に対して企業価値向上と持続可能な社会形成に向けた行動変容を促し、その実現に向けた取り組みを後押ししています。

イニシアティブへの参加

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。



明治安田ビジネスプラス

特例子会社として障がいや有する方々に雇用の場を提供するだけでなく、働く気持ちのある人を応援し、やりがいを持っていきいきと働くことができる職場づくりをめざしています。

障がい者雇用機会の創出・再生紙を利用した名刺作成

明治安田生命の従業員が使用する名刺を作成しています。用紙は環境にやさしい再生紙を利用しています。



海外グループ会社の取り組み

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、各社で解決に向けた取り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。



すべての人に、生涯にわたる健康と幸福を

Ensure healthy lives and promote well-being for all at all ages

同社は生命保険だけでなく、病気やケガで働けなくなったときに備える就業不能保障保険を多く取り扱っており、米国全土で提供しています。また、不就業者のリハビリや社会復帰支援等を行なう非営利組織やプログラムを積極的にサポートしています。

環境保全と気候変動への対応

Protect environment and combat climate change

再生可能エネルギーの利用を積極的に進めており、2022年はおよそ1,100万キロワット時の電力を風力エネルギーでまかっています。

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

ワルタ社 (ポーランド)

- 太陽光・風力発電設備の損害を補償する新商品の開発・販売を通じ、同国の再生可能エネルギーへの転換に貢献したほか、環境に配慮したビルへの本社移転等、大手保険会社として国内にインパクトを与える気候変動対策に取り組んでいます。
- 隣国ウクライナからの避難者に対し、自賠責保険の30日間無償提供、積極雇用、支援基金の創設等を実施しました。



オイロパ社 (ポーランド)

- 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%は女性を登用しています。
- デジタル網を通じた保険販売に力を入れており、2022年は、顧客ニーズに沿った商品提供やわかりやすい案内・説明が評価され、現地専門調査機関により「デジタル・フレンドリー・ブランド」に認定されました。

まち、コミュニティを持続可能に

Sustainable cities and communities



毎年、地元のNPOや学校への寄付を従業員から募っており、スタンコープ社・当社もマッチング拠出する一大キャンペーンになっています。2022年はおよそ1,600名もの従業員が参加し、総額550万ドルを2,168のNPO法人や学校等に贈呈しました。

また、Board serviceと称し、役員や管理職が地元の市民団体やNPO法人の理事を兼職することを推奨しており、2022年は47人が奉仕しています。

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

Conserve and sustainably use the oceans, seas and marine resources for sustainable development



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を昨年度に引き続き実施し、また環境保全の取組みとして、自家用車による通勤の抑制に努めたほか、地域の海洋保護イベントに参画しました。

タイライフ社 (タイ)

- 低所得者層も加入しやすい小口の医療保険や初年度保険料を割安に設定した商品を開発・販売しています。
- 保険加入者のWell-being向上の取組みとして、遠隔医療の受診、病状が悪化した際の専門医療機関への移送、外国で医療が必要になった場合の助言等、多様な付帯サービスを提供しています。



北大方正人寿 (中国)

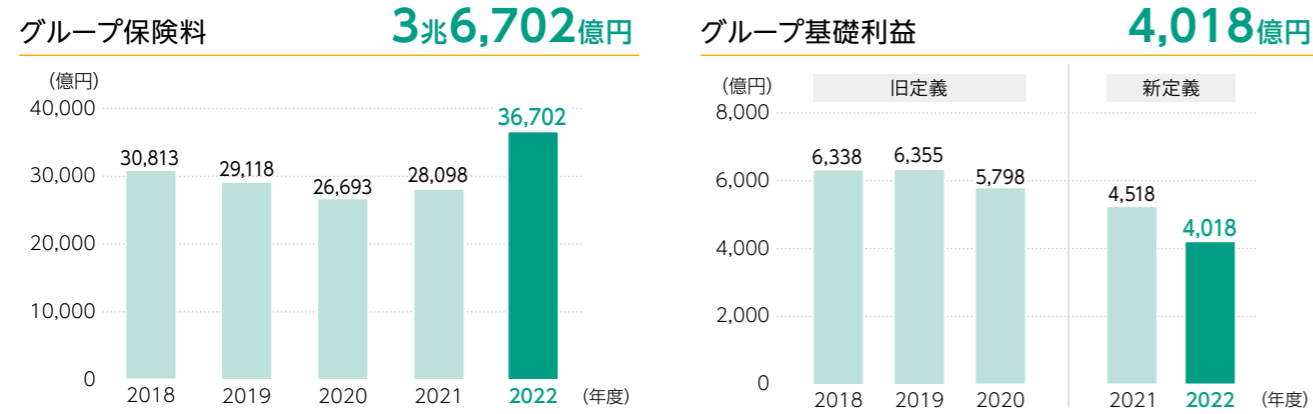
- “从心出发，为爱传递（心から愛を伝える）” チャリティーイベントを開催し、支社から地元の小学校に傷害保険の無償提供と生活用品の寄付を実施しました。
- 保険・医療サービスアプリ「FIT」を通じた顧客接点の拡大や契約者等の健康向上への貢献が高く評価され、現地大手メディアの表彰を受けました。

財務・ESGハイライト

「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。

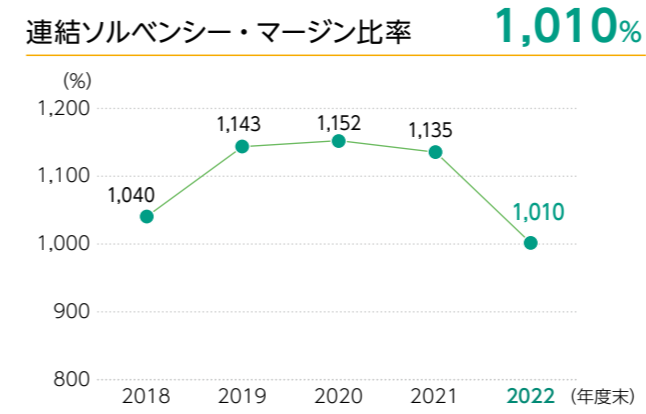
また、ESGの観点においても、持続可能な社会の実現に向けた企業の社会的責任を果たすべく、積極的な取組みを推進しています。引き続き、財務面・非財務面において、企業価値の向上に努めていきます。

主要財務項目

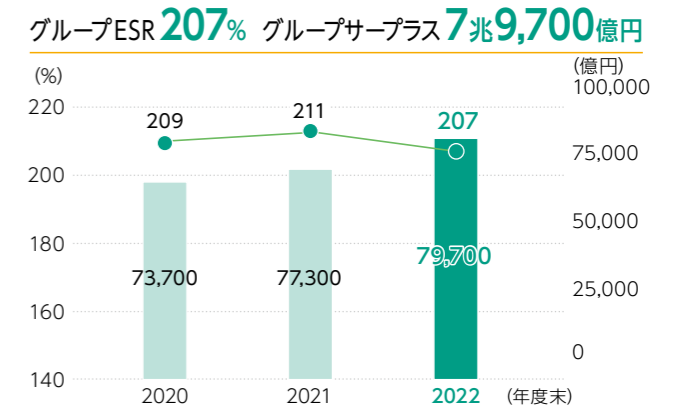


引き続き多くのお客さまにご愛顧いただき、安定した利益水準を確保しています。

※ 2022年度より基礎利益の算定方法が為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正

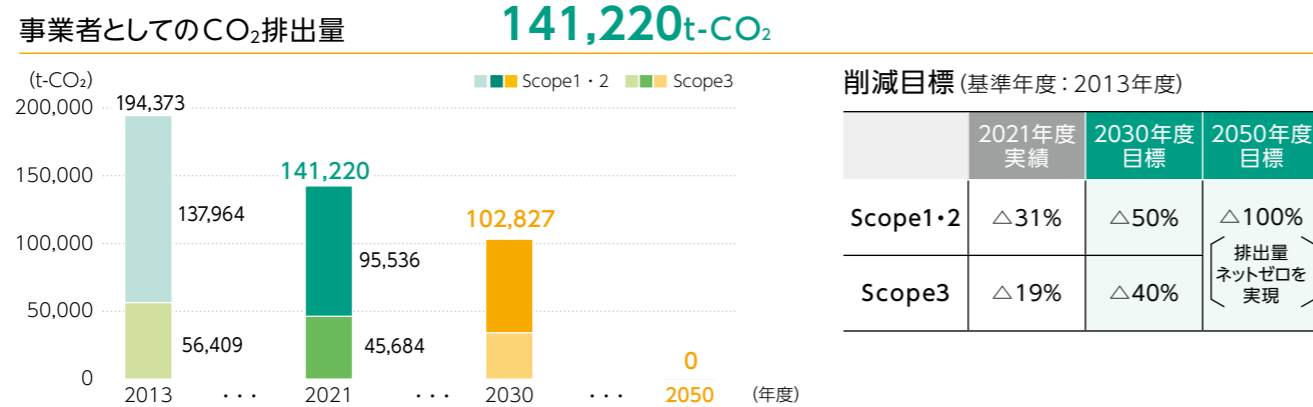


引き続き高い健全性を維持しています。

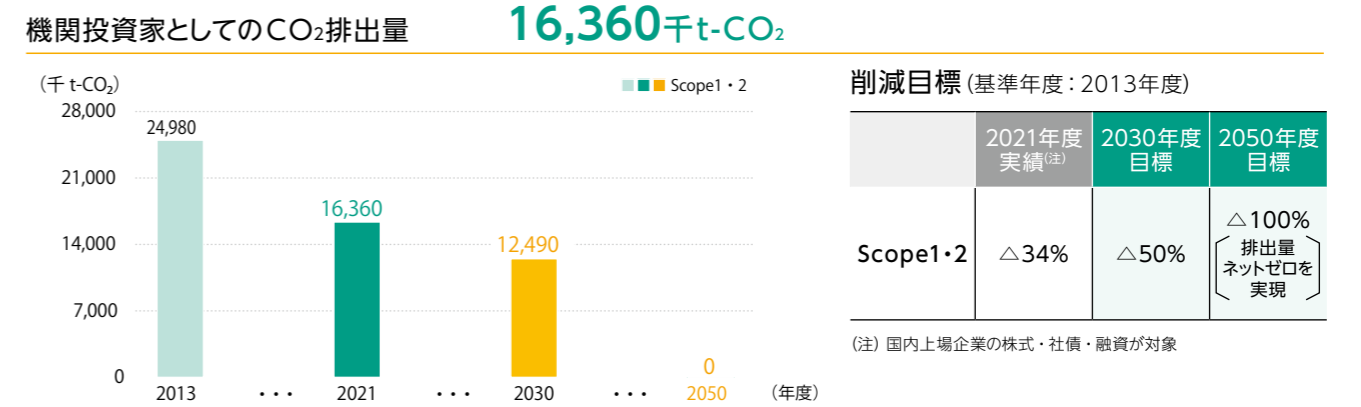


安定的な成長軌道を確保しています。

気候変動

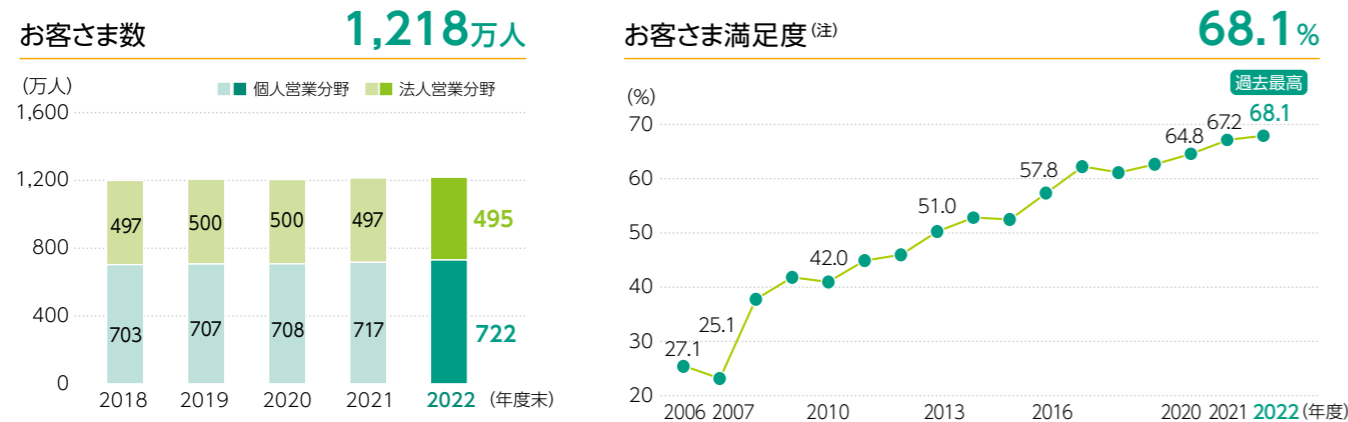


事業者として、「2050年度におけるCO₂排出量ネットゼロ」の目標を掲げ、その達成に向けて取り組んでいます。



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

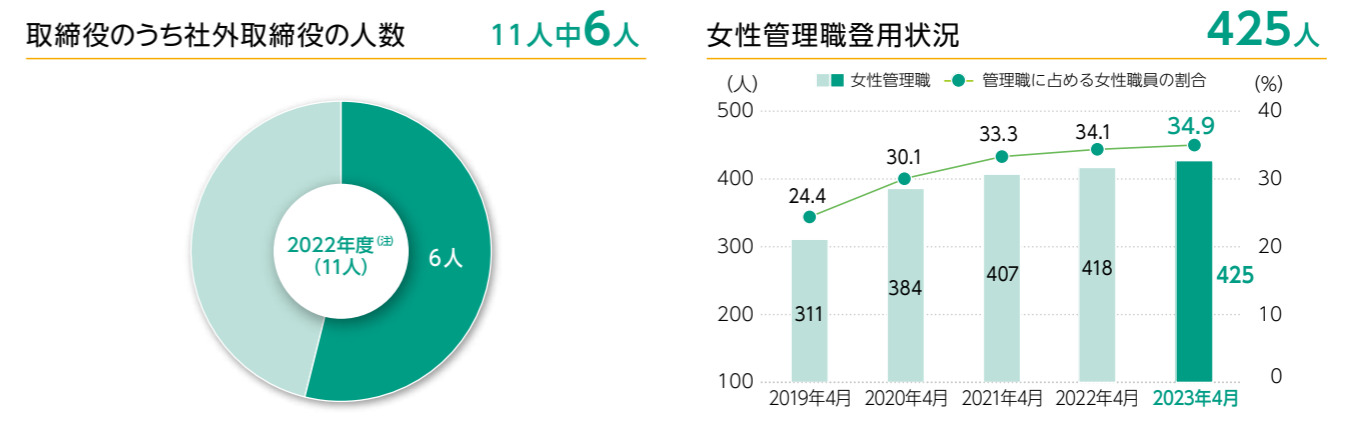


多くのお客さまに選ばれ続けています。

2022年度には調査開始以来、過去最高値を記録しています。

(注) 総合満足度(満足+やや満足)の割合

ガバナンス

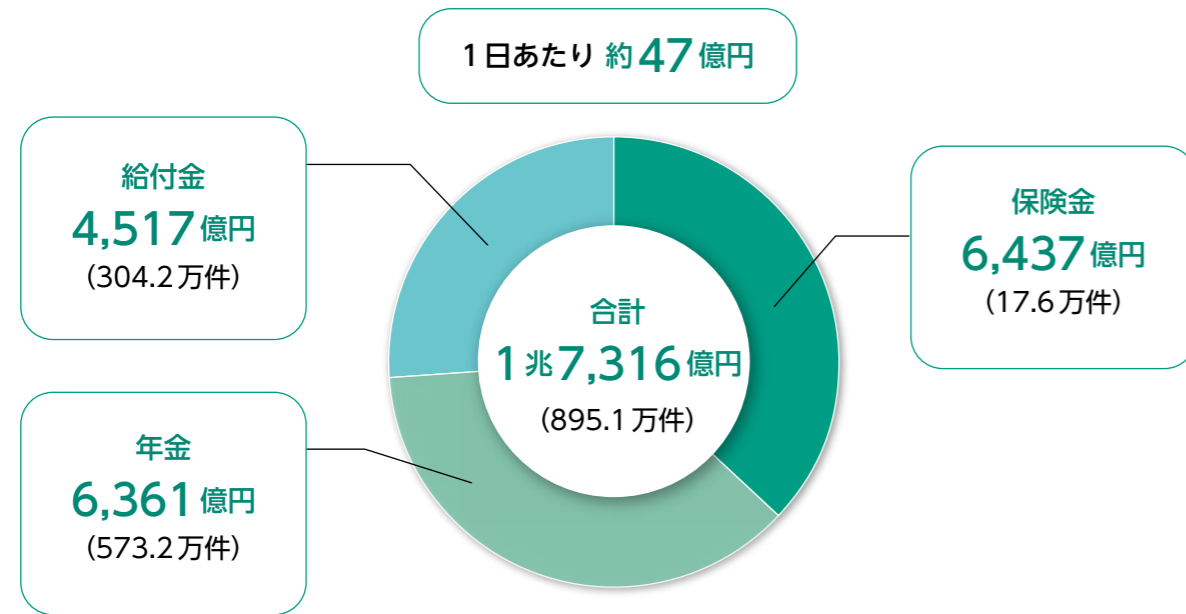


実効性・透明性の高いガバナンス態勢を確保しています。

(注) 2023年1月31日付で社外取締役1人が退任し、2022年度末の社外取締役は5人になっております。

当社目標の30%を達成しています。

2022年度にお支払いした保険金・年金・給付金



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】^(注) 215.4億円 (3,475件)	【累計】^(注) 578.4億円 (698,757件)
【2022年度】 100.9億円 (1,788件)	【2022年度】 498.3億円 (621,008件)
	うち 入院されたものと みなしたお支払い 【累計】^(注) 559.3億円 (688,153件)
	【2022年度】 492.5億円 (618,265件)

(注) 期間は2020年4月～2023年3月です

価値創造のための戦略

2011年度から2020年度の経営計画の振り返り	42
10年計画「MY Mutual Way 2030」について	44
10年計画における2020-23年度の経営計画の位置づけ	46
2021-23年度 3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」の進捗状況	47
財務・資本政策 担当執行役メッセージ	50
4「大」改革	
営業・サービス「大」改革	52
基幹機能・事務「大」改革(個人事務分野)	54
基幹機能・事務「大」改革(法人事務分野)	56
資産運用「大」改革	58
海外保険事業	60
4「大」改革	
Mutual 経営「大」改革	62
デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)	64
ブランド戦略	66
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」	68
「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	70

2011年度から2020年度の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。

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
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」に取り組みしました。

- 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] ^(注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 ^(注2)	283.5万人	達成
	団体保険等窓口 ^(注3)	6,842団体	達成
アドバイザー数 ^(注4)	34,500人 (前年差+約1,000人)	36,736人	達成

検証指標

お客さま満足度 ^(注5)

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%

解約・失効・減額率 ^(注6)

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 ^(注7)	5.06%	6.10%

(注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 (注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
(注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 (注4) 2021年4月1日時点の人数
(注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」)
(注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 (注7) 「ベストスタイル」および「L.A.」の解約・失効・減額率

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」^(注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」^(注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。

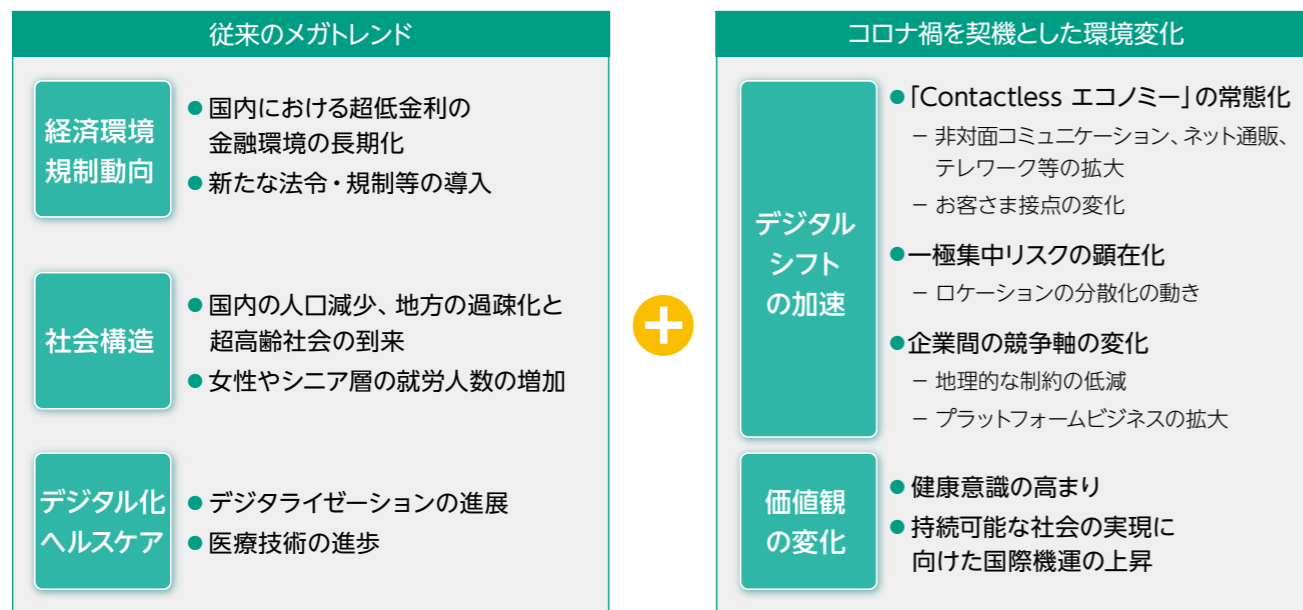
「ひとに健康を、まちに元気を。」最も身近なリーディング生保へ



(注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 (注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考える未来起点の発想法

当社を取り巻く環境変化

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。

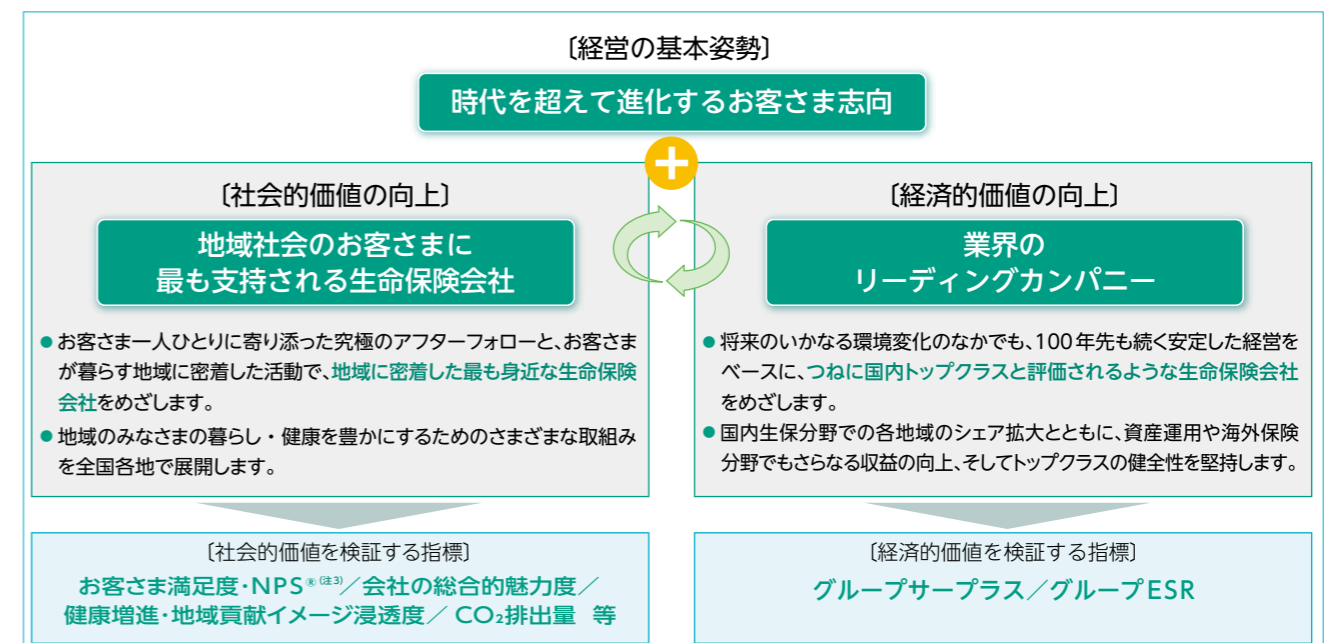


10年後 (2030年) にめざす姿

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



(注3) 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・システムズの登録商標。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

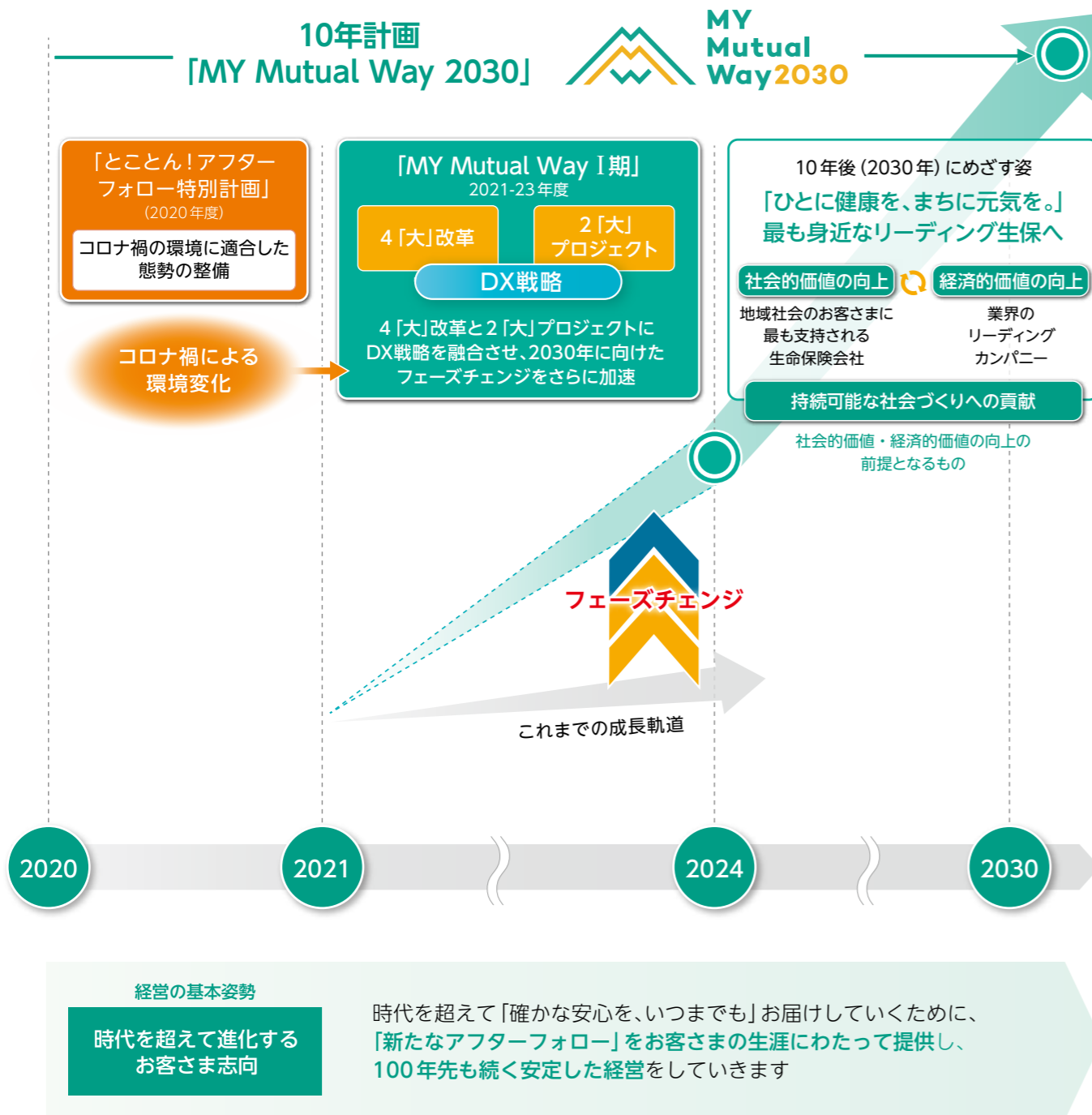
10年計画の重点方針

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 基幹チャンネル 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いた、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

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。

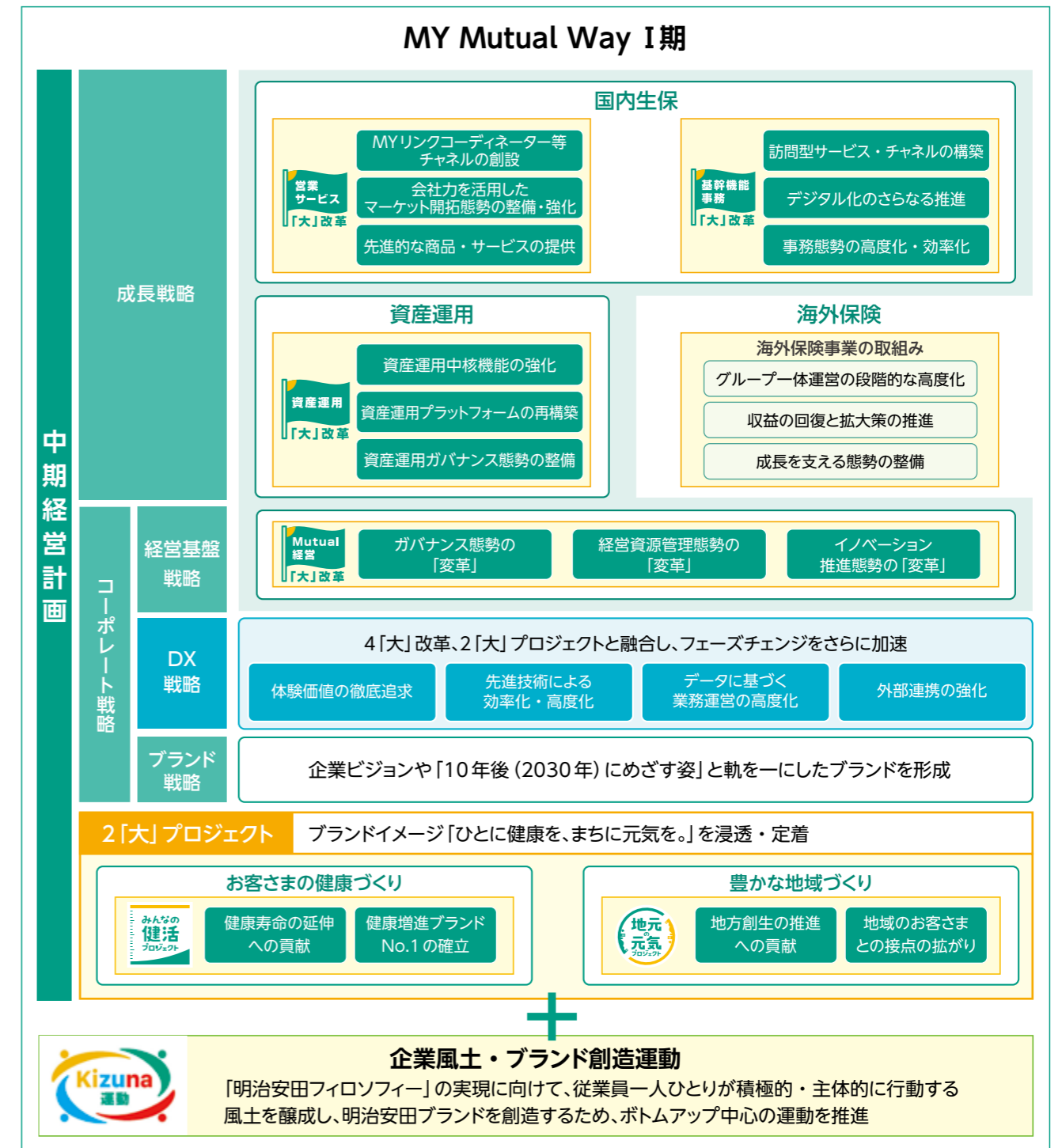


「MY Mutual Way I期」の全体像

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。



「MY Mutual Way I期」の進捗状況

3年プログラム「MY Mutual Way I期」の2年目である2022年度は、引き続き4「大」改革と2「大」プロジェクトに加え、「DX戦略」等を推進することで、「10年後（2030年）にめざす姿」の実現に向けた成長軌道の確保に取り組みました。具体的な取組みとして、これまで保険商品・サービスのご案内やコンサルティング活動を通じて安心をお届けしてきた営業職員が、新たにお客さまの健康づくりへの支援や、豊かな地域社会づくりをサポートする役割を担う「MYリンクコーディネーター（営業職員）制度」をスタートしたほか、地域アフィニティ開拓や行政サービス案内の展開が順調に

推移するなど、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。

これらの結果、経済・金融環境をはじめ経営環境が大きく変化するなかにおいても、「保険料等収入」はグループ・単体ともに増収を確保するとともに、グループでは2018年度以来4年ぶり、単体では2015年度以来7年ぶりに3兆円を超える水準となりました。また、「お客さま満足度」調査における総合満足度は、4年連続で過去最高値となる68.1%を記録しました。

1. 経営目標（全社目標）

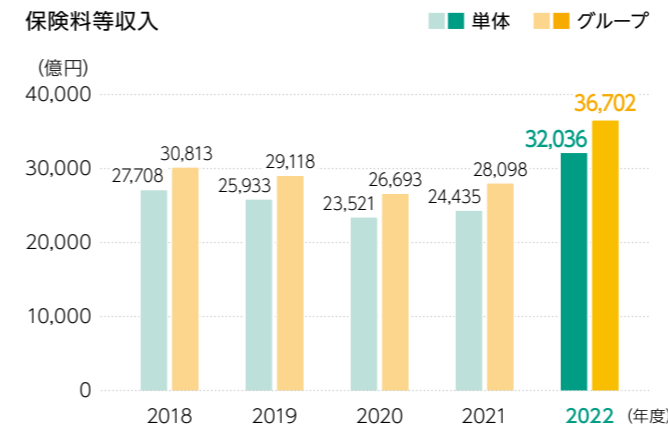
2022年度の実績は、中期経営計画の目標値に向けて、順調に進捗しています。

項目		中期経営計画 目標	2022年度 実績
企業価値	グループサ surplus	13%成長 (年平均4%成長)	2020年度末比8.1%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)	207%
	オンバランス自己資本	4.4兆円	4.2兆円
収益性	グループ基礎利益	4,500億円程度を安定的に確保	4,018億円
	グループ修正剰余 ^(注1)	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	3,712億円
成長性	保有契約年換算保険料【保障商品】 ^(注2)	6,200億円 (2020年度末比+2.6%)	6,150億円 (2020年度末比-1.8%)
	団体保険保有契約高	国内シェアNo.1	国内シェアNo.1
	お客さま数	1,235万人 (2020年度末差+25万人)	1,218万人 (2020年度末差+8.8万人)
	うち個人営業 ^(注3)	723万人 (2020年度末差+14万人)	722万人 (2020年度末差+14.0万人)
	うち法人営業 ^(注4)	513万人 (2020年度末差+12万人)	495万人 (2020年度末差▲5.2万人)
MYリンクコーディネーター等在籍者数 ^(注5)	38,000人 (2020年度末差+1,200人)	36,649人 (2020年度末差▲87人)	

(注1) 「グループ基礎利益」+「グループキャピタル損益」
 (注2) 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商品の保有契約年換算保険料
 (注3) 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）
 (注4) 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）
 (注5) 各年度の数は、翌年度の4月1日時点

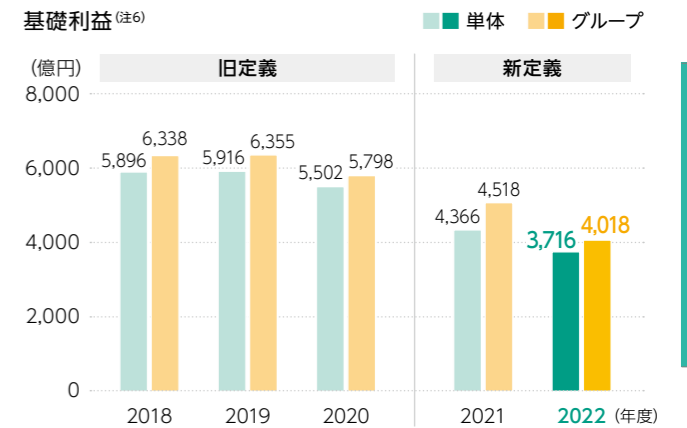
2. 成長性

保険料等収入は、明治安田生命単体における外貨建一時払保険の販売量増加、スタンコープ社の増収等により、グループ・単体ともに増収となりました。



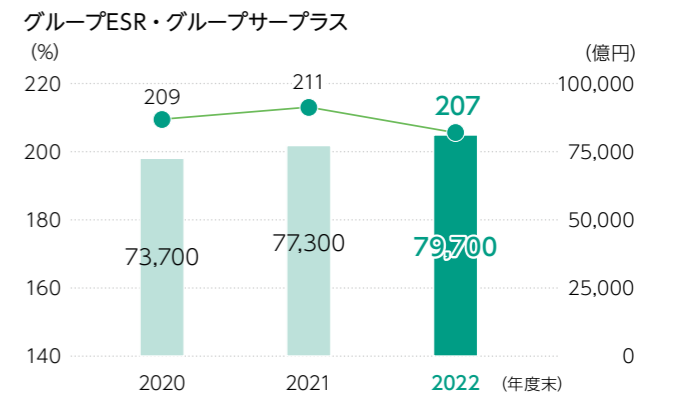
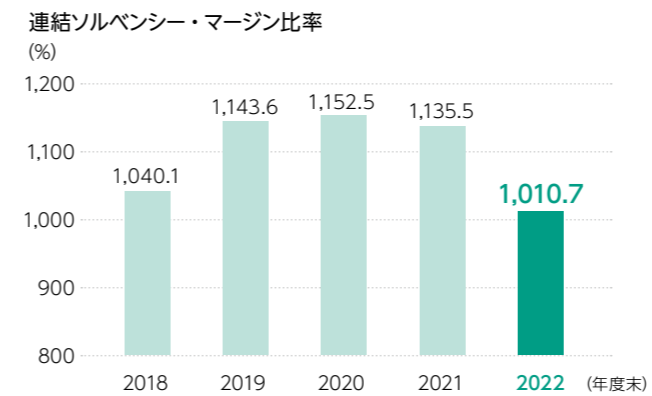
3. 収益性

基礎利益は、明治安田生命単体におけるコロナ関連の支払い増加、ヘッジコストの上昇、外貨建保険の標準責任準備金の積立負担の発生等により、グループ・単体ともに減益となりました。



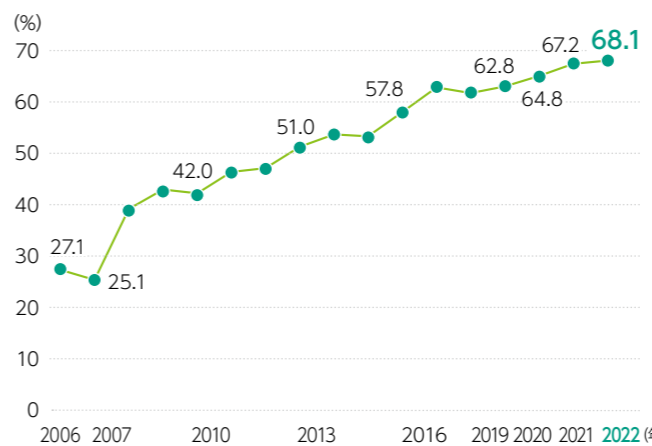
4. 健全性・企業価値

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



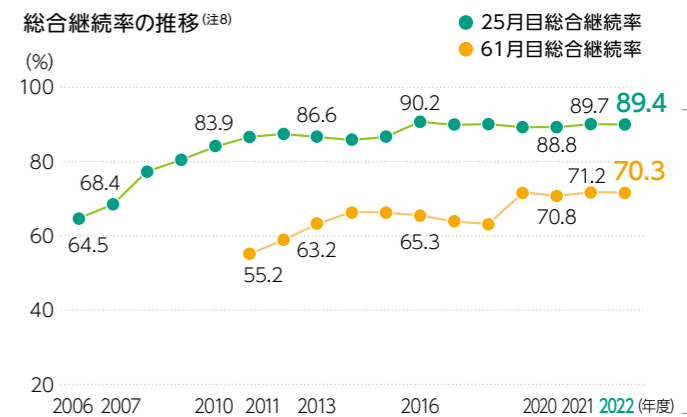
5. お客さま満足度^(注7)

「総合満足度」は4年連続で過去最高値を記録しました。



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。



(注6) 2022年度より基礎利益の算定方法が為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正
 (注7) 「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 (注8) 総合継続率は、契約高ベースにて算出



企画部担当執行役
専務執行役
中村 篤志

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

収益管理部担当執行役
常務執行役
福井 賢二

ERMに基づく財務・資本政策の推進

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 P98

ERM経営の高度化

「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^(注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。また、ESR水準に応じたリスクテイクと配当還元の考え方を「健全性水準に応じた経営の方針」として公表しています。

2022年度は、金融環境が大きく変動しましたが、「ERM運営会議」を通じて、金融環境・ESRの見直しを確認のうえ、それに応じたリスクコントロール策を検討し、経営計画や資産運用計画の見直しを実施するなど、機動的に対応しました。

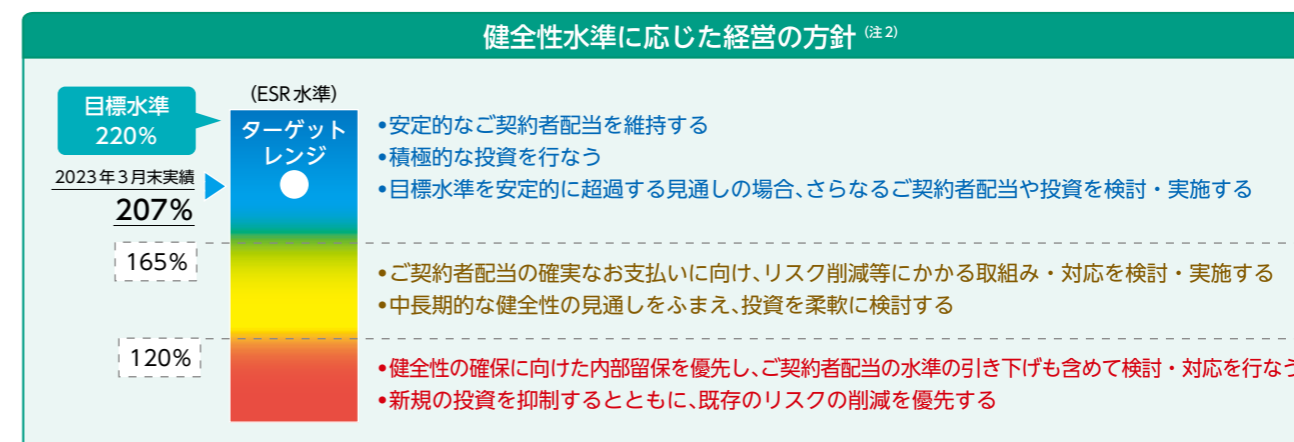
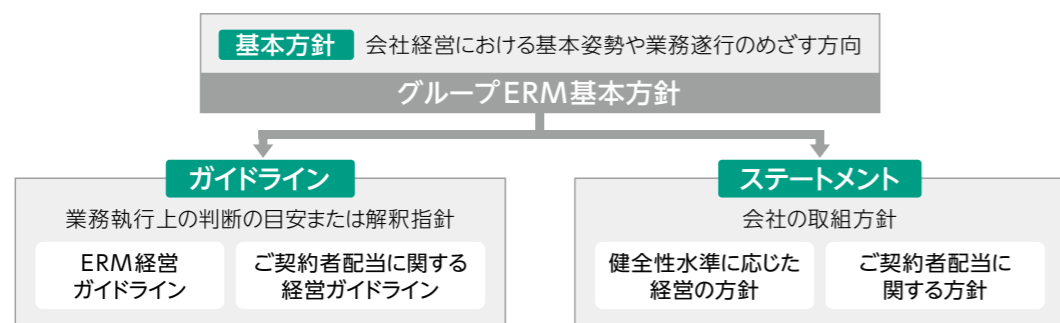
加えて、経済価値ベースのソルベンシー規制の導入に向け、ESRにかかる計測と検証の部署を分離するなど、さらなる態勢の整備・強化を進めました。

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。

(注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基本方針とガイドライン、ステートメント



(注2) 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

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。

2022年度末のグループESRは207%と、安定的なご契約者配当の維持や積極的な投資が可能なターゲットレンジを引き続き確保しております。また、オンバランス自己資本は4兆2,480億円と前年度末より1,092億円増加し、十分な財務健全性を有しています。

▶ グループESR

	2021年度末実績	2022年度末実績	中期経営計画 目標
グループESR	211%	207%	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維持、各ご契約者の剰余・内部留保への貢献度等を勘案し、配当をお支払いしております。また、配当の支払いにあたっては、その考え方を「ご契約者配当に関する方針」として公表しております。

2022年度は、新型コロナウイルス感染症に関する保険金等の支払い増加があったものの、決算に基づく個人保険・個人年金保険の通常配当全体の水準はすえ置き、安定したお支払いを継続いたします。団体保険の配当についても

配当率は据え置きをいたします。

通常配当とは別に、内部留保からお支払いする「MYミューチュアル配当」については、ポイント単価^(注3)を300円で維持し、対象のご契約者に総額90億円お支払いする予定です。また、毎年加算する「ミューチュアル・ポイント」については、総額約2,641万ポイント(ポイント単価300円で換算した場合、約79億円相当)を2023年度に付与いたします。

今後も、中長期的に健全性を確保し、ご契約者配当を安定的にお支払いし続けられる経営を行なってまいります。

(注3) 「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

社員(ご契約者)配当について P158



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**

2022年度の振り返り

コロナ禍に伴う活動制限が段階的に緩和され、社会が正常化に向かうなか、お客さまの生活スタイルやニーズの変化に順応した営業活動がいつそう求められる一年となりました。

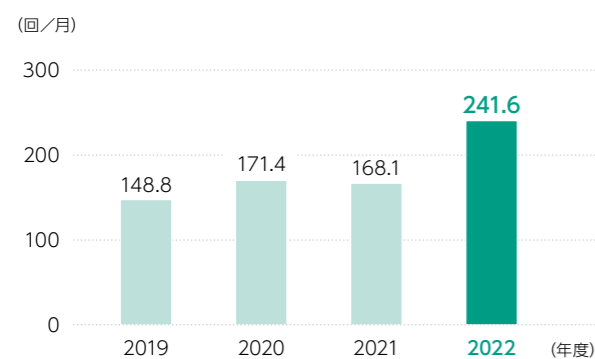
このような環境のもと、「営業・サービス「大」改革」では、2「大」プロジェクトを通じた「保険+α」の価値の提供や、対面の強みとデジタル技術の融合によるお客さま接点の革新等に取り組んでいます。

個人営業分野では、2022年4月から営業職員の役割の高度化を図り、ライフプランニングやアフターフォロー等の従来の役割に、「お客さまの健康増進」や「地域社会とのつながり」のサポートの役割を加え、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」に変更しました。具体的な取組みとしては、①健康増進型商品のご提供、参加しやすい運動機会や健康チェック機会のご案内のほか、②地域のみなさまの生活課題解決の一助となる行政サービスのご案内などに取り組まれました。また、MYリンクコーディネーターによる「対面」と、デジタルツールを活用した「非対面」を効果的に融合したお客さま対応にも継続して取り組みました。この結果、対面と非対面をあわせた

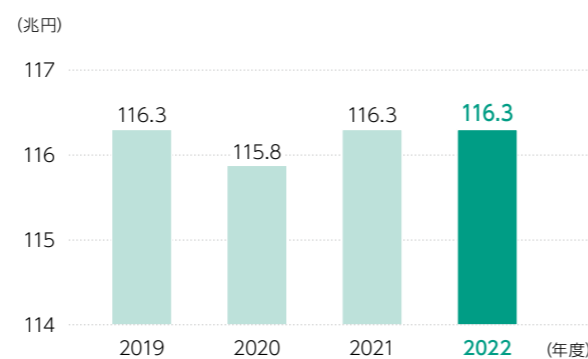
「お客さまアクセス回数」は、コロナ禍前の2019年度比で約60%伸張し、「お客さま満足度」は過去最高値の68.1%を記録しています。対面・非対面を融合した営業モデルの確立に向けて、こうした営業活動をさらに推進し、デジタルを活用した活動サポートの高度化に取り組んでまいります。

法人営業分野では、企業・団体の福利厚生制度の充実をサポートする商品の拡充やデジタルシフトの進展等の環境変化をふまえた企業・団体の所属員への非対面でのアクセス拡充に取り組みました。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し、第三分野収入保険料も順調に伸張しました。また、体況に関わらず、在職中に加入している団体医療保険を個人向けの終身医療保険に変更してご継続いただける制度の取扱いも開始しました。今後も環境変化に柔軟に対応すべく、対面・非対面融合型の営業モデルのいっそうの高度化や企業・団体のご要望に応じた制度の構築が必要と認識しています。銀行窓販においては、米国金利の上昇等のマーケット環境変化に伴うお客さまの資産形成ニーズの高まりに対応した外貨建保険の提供等により、銀行窓販の保険料等収入は6,128億円と大きく進展しました。

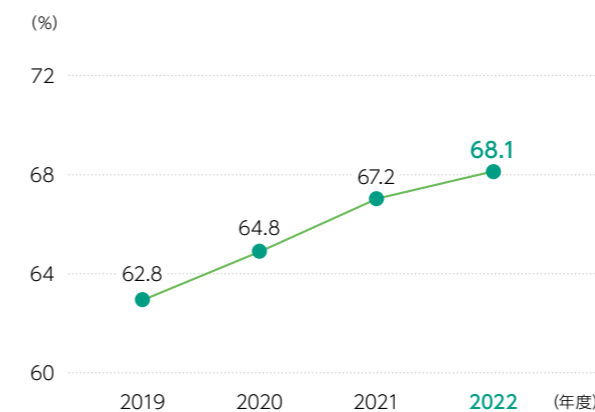
▶ 1人あたりのお客さまアクセス数



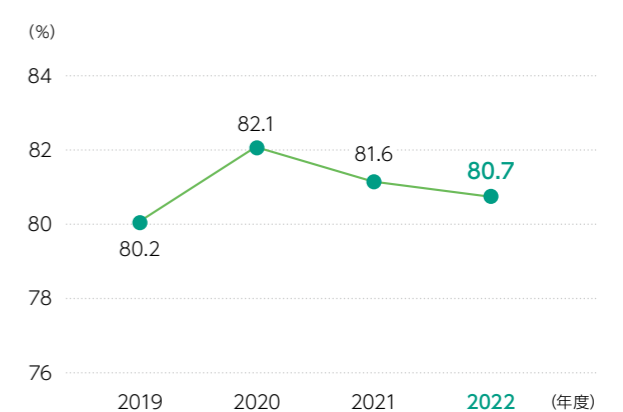
▶ 団体保険保有契約高(法人営業)



▶ お客さま満足度(個人営業)



▶ お客さま満足度(法人営業)



「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

「MY Mutual Way 2030」でめざす姿に向けた軌道確保を成し遂げるべく、個人営業分野・法人営業分野が一丸となって取り組んでいます。

個人営業分野

「お客さまの健康増進」や「地域社会とのつながり」のサポート等を通じて「保険+α」の価値をお届けする活動の定着を図るとともに、お客さまからいっそうの信頼をいただくことができるMYリンクコーディネーターの育成に取り組んでいます。

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）」を新たな活動基盤として、活動の定着化を図るとともに、引き続き中堅・中小企業の開拓を推進し、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、社会保障制度を補完する役割を担う生命保険事業の社会的責任や、高齢化の進展等の環境変化をふまえ、健康増進型商品を軸として、商品・サービスのラインアップ拡充や幅広い保障のご提供に取り組んでまいります。

このほか、契約応当日を起点とした情報提供活動を行なうとともに、さまざまな局面において、お客さまのご要望に応じた方法で、お客さまにとって必要な情報をお届けする「Shoulder to Shoulder」の対応を実践し、お客さまの豊かな人生や生活の質の向上の実現に取り組んでまいります。

法人営業分野

テレワークなど企業・団体における働き方の多様化をふまえ、団体保険のニード喚起や申込手続きがワンストップで可能なWebサイトの提供、コールやリモート説明会の実施等、対面に加え非対面を活用した企業・団体所属員へのアクセス手法をいっそう高度化し、団体保険の加入率向上に取り組めます。また、導入が拡大する健康経営の取組みを支援する健康増進型商品・サービスの提供等、企業・団体の福利厚生制度運営のサポートを通じて、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ます。

銀行窓販では、金融環境の変化や資産運用・相続対策等の多様なお客さまニーズにお応えできるよう、通貨やカテゴリー別に複数の商品をラインアップします。なお、新たな商品ラインアップとして、手続きの簡素化やペーパーレス化等により受取率を向上しつつ、地球環境に配慮した「ecoシリーズ」を開発し、2023年4月には「外貨建・エブリバディプラス（運用重視タイプ）」を発売しています。また、外貨建保険の費用やリスクをわかりやすく表示した商品パンフレットを提供する等、安心してご加入いただける取組みも引き続き進めてまいります。

国内生保 基幹機能・事務「大」改革(個人事務分野)



「ひと」と「デジタル」の融合による お客さまに寄り添った 事務サービスを提供します

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

2022年度の振り返り

新型コロナウイルスの感染拡大を主な要因として、給付金のご請求件数が対前年で約2倍となるなど、これまで経験したことのない環境のなかでの1年となりました。そのような状況において、最も重要な使命である保険金・給付金の着実なお支払いのため、支払部門の態勢強化や、システム開発等の対策に努め、2023年1月には、お支払いにかかる日数をコロナ禍前とほぼ同様にまで戻すことができました。

また、コロナ禍を通じ、お客さまの行動や思考、ニーズが多様化したことを受け、お客さま専用サイト「MYほけんページ」等のデジタル技術を活用した非対面サービスの拡充にも取り組み、2023年1月には、業界初となるマイナンバー制度(公的個人認証サービス)を活用した「終身(有期)年金自動支払サービス」を展開しました。

一方で、「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、人にしか提供できない価値として継続して推進し、延べ14.8万件のお客さま訪問を実施しました。その結果、お客さまアンケートでは肯定的意見^(注)が97.0%に達し、高い評価をいただきました。

2022年4月には「事務サービス・コンシェルジュ」の上位職制として「チーフ・コンシェルジュ」を全国に約300名配置しました。「チーフ・コンシェルジュ」は、従来の事務領域にとどまらない新たな役割として、公民館で開催する「定期講座」の講師を務める等、地域に根差した活動を展開しています。

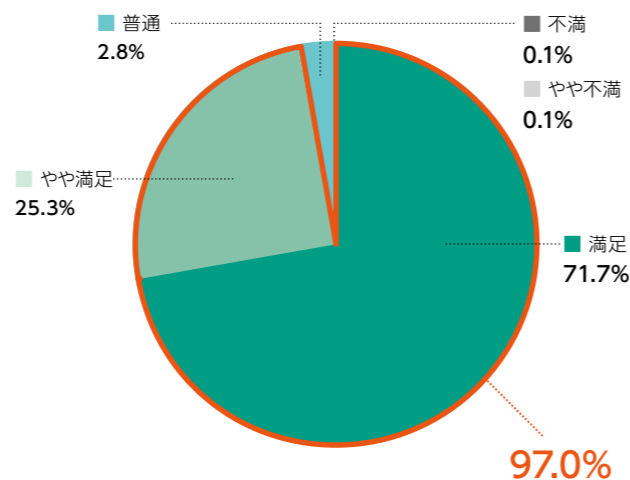
さらに、聴こえにくさに悩む方のご不便を解消する電話音声明瞭器「サウンドアーチ」を当社シニア職員が発案し、コミュニケーションセンターに約100台設置しました。

(注) 「満足」・「やや満足」・「普通」・「やや不満」・「不満」の5段階のうち「満足」・「やや満足」の合計

MYほけんページによる手続きカバー率



お客さまアンケート結果(訪問型サービス活動)



「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

デジタル化に向けた取組み — デジタルが生み出す「常につながる」安心

急速に進展するデジタル社会への対応の一つとして、引き続き、マイナンバー制度(公的個人認証サービス)を活用した新サービスの拡充に取り組んでまいります。

具体的には、住民票情報に変更があれば、ご契約の通信先住所や姓名を自動的に変更するサービスや、被保険者さまに万が一の場合があった際に、当社から受取人さまに能動的に保険金のご請求のご案内を行なうサービス等を検討しており、お手続きの「簡素化」を超えた、「請求レス・手続きレス」の実現を通じ、お客さまの利便性のさらなる向上に取り組んでまいります。

また、いつでも・どこでも・簡単にWEB上でお手続きができる、お客さま専用サイト「MYほけんページ」についても、さらなる機能の追加や、どなたにでもわかりやすい画面デザインへの見直しに取り組み、非対面サービスのニーズの高まりにお応えしてまいります。

さらに、AI(人工知能)等の先進技術の事務サービスへの活用に関する研究にも取り組み、お客さまへ提供するサービスに「ワクワクする進化」を感じていただけるよう、今後も引き続き努めてまいります。

マイナンバー制度(公的個人認証サービス)を活用した新サービス

(例:住所変更・改姓名 自動手続きサービス)



※役所でのお手続きの前にマイナンバーカードをスマートフォンの専用アプリで読み取りいただく必要があります

人の役割の進化 — 人が生み出す「寄り添う」安心

これまで人が担ってきた業務をデジタルに置き換えたうえで、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、「人とデジタルの融合」をめざしています。

2023年度は、「チーフ・コンシェルジュ」が自治体担当者との調整・連絡窓口となり、地域のみなさまの健康増進、子育て、介護・認知症に係る生活課題にあわせた行政サービス情報をお届けする「行政サービス案内」をいっそう推進してまいります。

また、デジタル化を推進するにあたり、パソコンやスマホの利用が苦手なお客さまに対して、「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」のなかで、お客さま専用サイト「MYほけんページ」によるお手続きをサポートする取組みや、

マイナンバー制度(公的個人認証サービス)を活用したサービスをご利用いただく前提となる、マイナンバーカードの取得支援の取組みも推進してまいります。

こうした、「ひと」だからこそできる、お客さまに寄り添ったサービスを通じ、今後もお客さまに「包み込まれる安心感」を提供してまいります。

さらに、聴こえにくさに悩む方の社会的孤立という社会課題の解決に貢献するため、コミュニケーションセンターに設置した電話音声明瞭器「サウンドアーチ」を、当社と連携協定を締結している全国の地方自治体に、順次寄贈する取組みも進めてまいります。



「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・信頼の提供に挑戦します

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

2022年度の振り返り

新型コロナウイルス感染症の請求件数の急増により、お支払いが遅延し、大変ご迷惑をおかけしたこと、お詫び申し上げます。現在は、通常通り、ご請求の9割程度を5営業日以内にお支払いできる体制に戻っております。

今回のパンデミックの対応を通じて、お支払い業務の安定的な運営・スピードアップに向けた態勢整備を図っております。具体的には、ご提出書類の簡素化を拡大するとともに、ほぼすべての給付種類をスマートフォン等よりご請求いただけるよう、ご加入者向けウェブサイト「みんなのMYポータル」を大幅に機能拡充しました。

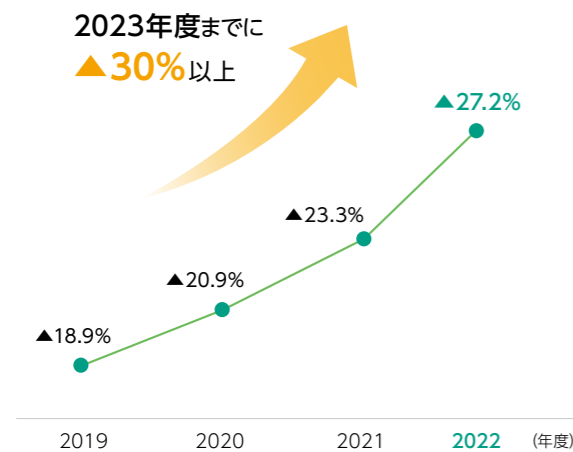
また、拠出型企業年金保険積立金の一部払出手続きの電子化率が60%に達したほか、団体窓口向けインターネット

事務サービス「MY法人ポータル」についても、全員加入型商品のお客さまを中心にご利用が拡大する等、手続き事務のデジタル化は着実に進展しています。

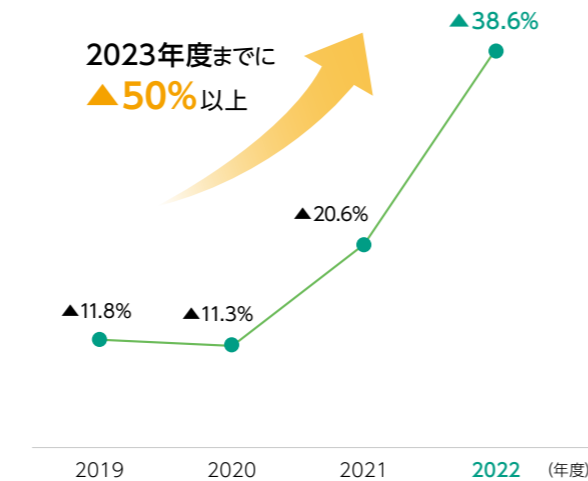
団体窓口へ寄り添う丁寧なアフターフォローを企画し、2021年4月から開始した「法人事務サービス・コンシェルジュ」の活動については、インフラの機能拡充等にかかるご説明訪問回数が増加するなど、高度化を一段と進めてまいりました。

こうした取組みにより、法人事務の累積削減率が、本社部：▲27.2%、法人部：▲38.6% (2013年度対比) となり、大きな成果を実現することができました。

▶ 本社部の事務削減率 (2013年度対比)



▶ 法人部の事務削減率 (2013年度対比)



「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

デジタルとアナログの融合によるお客さまと当社との接点拡大等に向け「基幹機能・事務「大」改革」を推進しています。

「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2つのフェーズチェンジに引き続き挑戦していきます。

「法人事務デジタル化」では、ご加入者個人によるダイレクト事務とペーパーレスを推進し、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)向上に挑戦します。

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

団体窓口向けインターネット事務サービス「MY法人ポータル」による電子化対象事務として、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ます。これにより団体窓口におけるほぼすべての異動手続きのデジタル化が可能となり、利便性は大きく向上します。

また、団体年金の分野では、2023年8月の確定給付企業年金保険等の事務・システムの委託先変更に向けて、お客さまの利便性向上・新事務態勢の安定運用に取り組みます。

「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
 - 異動手続き(脱退、転属、属性変更)
 - データダウンロード
- 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)

ご加入者向けウェブサイト「みんなのMYポータル」のご利用を推進し、ご加入者個人との接点を強化いたします。具体的にはWEBによる給付金請求機能や、拠出型企業年金保険の一部払出機能を、実際にお使いいただくことに重点をおいた活動を推進することでCX向上を図り、お客さま満足度の向上をめざします。

「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
- 給付金のご請求手続き
- ⇒ ほぼすべての給付種類に対応
- ご加入者さま専用各種お手続き・ガイド閲覧
- 健活レポートの閲覧
- 各種ツール・ご案内



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

先進技術等を活用し、「ひと」がより高度な役割を果たすための新たな態勢構築に向けた取組みを強化いたします。

具体的には、「MY法人ポータル」にAIを活用したFAQ検索機能(保険金・給付金等の請求可否やお手続き方法に関する照会)を導入し、ご請求件数急増に対応可能な支払態勢を一段と整備いたします。

また、ご高齢のお客さま向けには、マイナンバーカードを活用した簡便な手続きを検討するなど、「人にやさしい」事務の構築に挑戦していきます。

法人部事務改革

「法人事務サービス・コンシェルジュ」を中心とした事務職制の「役割変革」を推進し、お客さまへのデジタルインフラ提案活動を本社・法人部が一体となって実践します。

具体的には、各種手続きにおける「MY法人ポータル」や「みんなのMYポータル」の利用率等のデータを基に、機能活用の効果等をご提案し、事務サポート力を高めてまいります。

こうしたさまざまな活動を展開するにあたり、2023年度は、一人ひとりがフェーズチェンジを成し遂げ、一丸となって目標にチャレンジすることで、お客さまとの接点拡大・強化に取り組み、CX向上をめざします。



資産運用の高度化を推進し、「経済的価値」の向上と「社会的価値」の創出を実現します

資産運用管掌執行役
取締役 代表執行役副社長 荒谷 雅夫

2022年度の振り返り

資産運用分野では、10年後（2030年）にめざす姿の実現に向けた軌道確保のため、「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本柱として、資産運用「大」改革に取り組んでいます。

①資産運用中核機能の強化

2022年度は、主要国の大幅な金上昇に加え、株価や為替も大きく変動するなど、ボラティルな金融環境でした。

このようななか、資産別の配分額に一定の幅を持たせる運営により、金融環境に応じた機動的な投融資を行なったほか、外債の通貨分散や海外クレジット投資の拡大等、資産運用手法の多様化・高度化を図り、資産運用収益の向上に努めました。

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等の責任投資を推進するとともに、当社

の責任投資に対する基本的な考え方・主な取組み等を紹介する「責任投資活動報告書」を新たに発行しました。

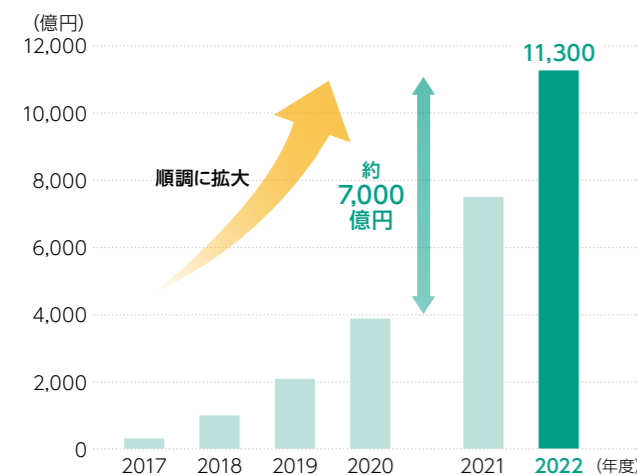
②資産運用プラットフォームの再構築

中核機能を支えるためのプラットフォームとして、資産運用専門人財の育成強化、デジタル・AI等の先端技術の活用、資産運用に係るビジネス・プロセス・リエンジニアリングの推進、社債取引拡大など米国運用拠点の態勢拡充等に取り組ましました。

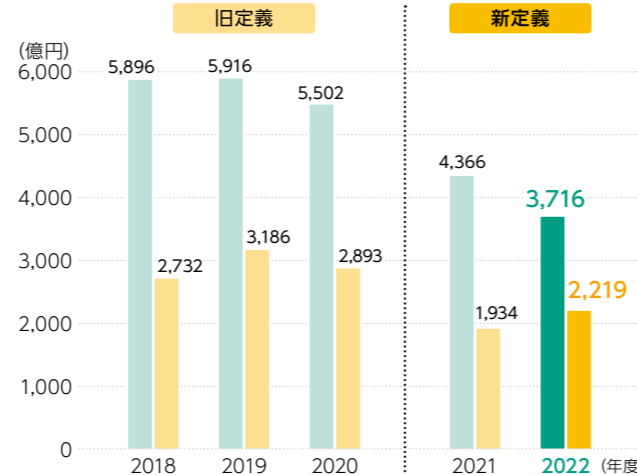
③資産運用ガバナンス態勢の強化

グループ各社における資産運用状況のモニタリングやグループ資産運用会議での定期的な意見交換を通じて、グループシナジーの発揮に向けた相互理解の進展に努めました。

▶ESG投融資実行額(累計)



▶基礎利益と利差益の推移

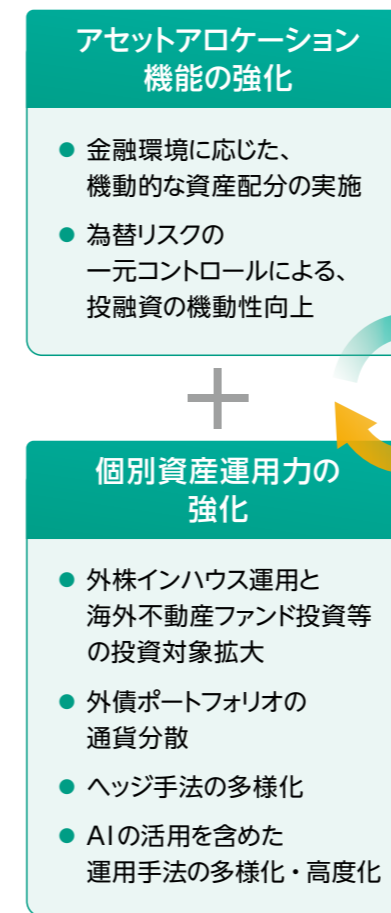


「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

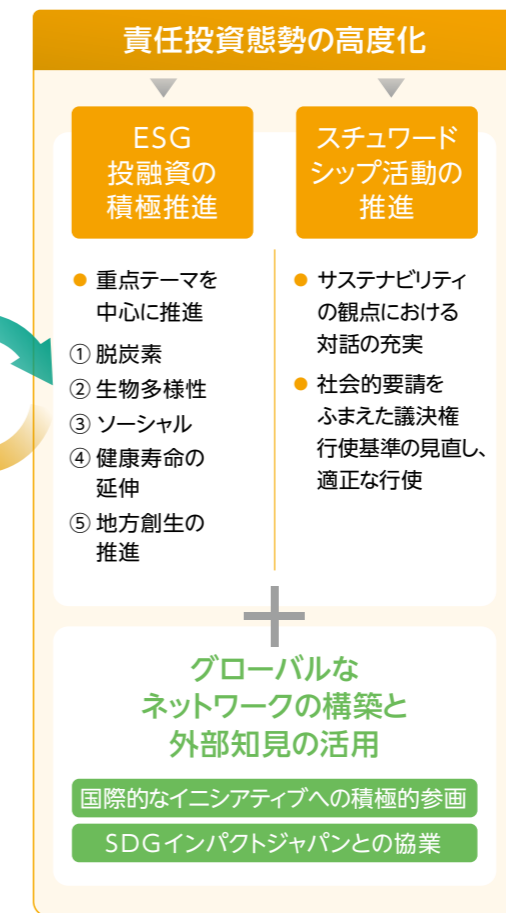
引き続き、変化の激しい運用環境が見込まれるなか、国内外の景気サイクルや金融政策の動向等をふまえた機動的な対応に加えて、米国社債取引の拡充や運用対象資産の拡大など海外運用拠点のさらなる機能発揮等を推進し、「経済的価値」の向上に努めていきます。

また、ESG投融資およびスチュワードシップ活動を両輪とした責任投資の積極推進により「社会的価値」の創出に取り組めます。

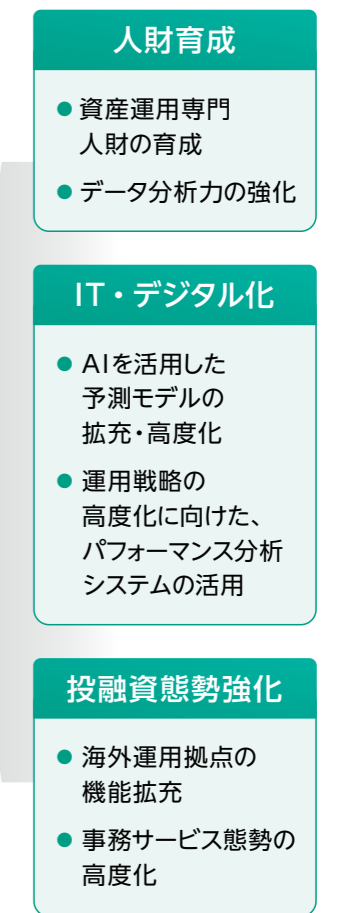
▶資産運用中核機能の強化



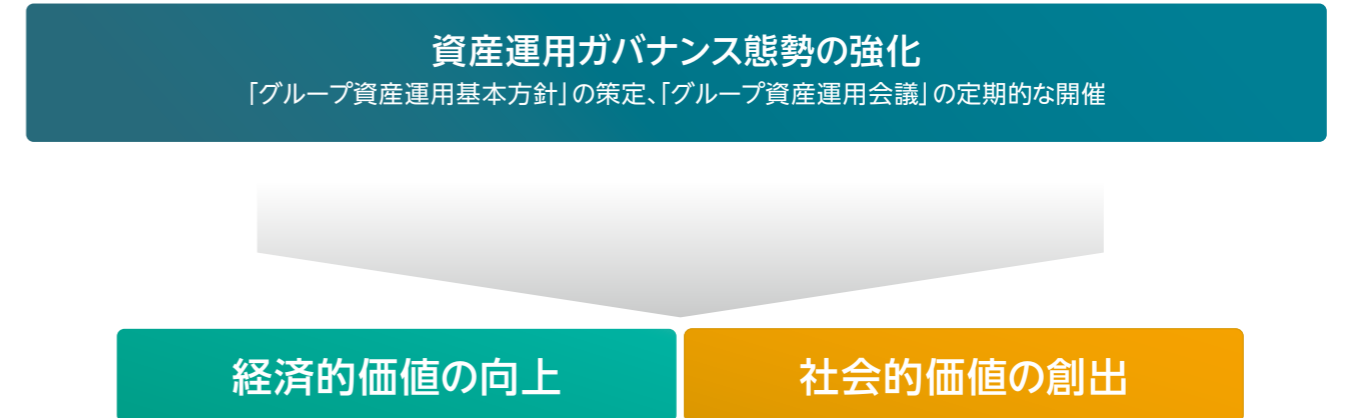
▶責任投資態勢の高度化



▶資産運用プラットフォームの再構築



▶資産運用ガバナンス態勢の強化





内部成長と外部成長の両輪で、2030年に向けた海外保険事業の成長を加速させます

海外事業部担当執行役
常務執行役 **新宅 大作**

2022年度の振り返り

パンデミックが世界各地で沈静化に向かう一方、世界的なインフレや米国を中心とした金利上昇等を背景に経済の先行き不透明感が高まるなど、海外保険事業を取り巻く環境は、不安定な状況が継続しました。

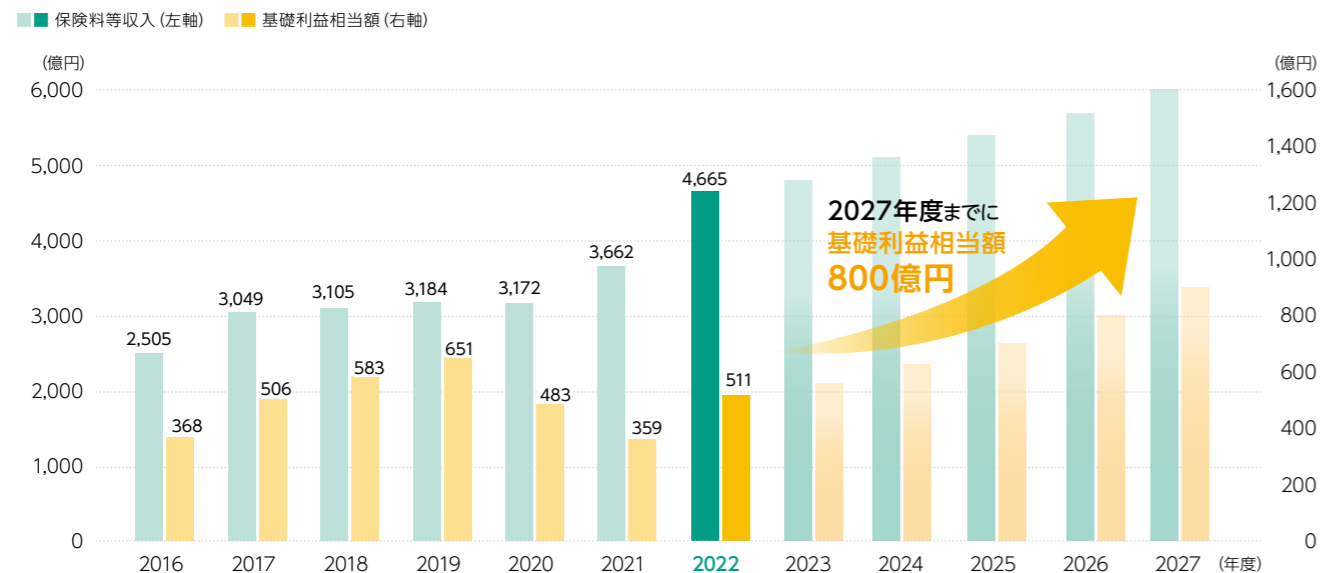
このような厳しい環境下、海外事業ポートフォリオの収益力強化に向けた取組みを既存事業の強化と新規投資の両面から積極的に進めました。

既存事業の強化では、オイロパ社やタイライフ社へ追加出資する一方、アブリスト社の全株式譲渡に合意するなど、事業ポートフォリオの見直しを進めました。また、主要子会社であるスタンコープ社において、顧客サービス向上・営業基盤強化を目的に大規模なDX投資を実施したほか、グループリスク管理態勢の高度化にも取り組みました。

新規投資の取組みとしては、スタンコープ社の既存事業の収益力と顧客基盤の強化を企図し、同社を通じてセキュリアン社の団体年金事業を取得するとともに、エレバンス社の団体保険子会社3社の買収および販売提携契約締結に合意しました。

これらの取組みの結果、海外グループ会社の2022年度保険料等収入は、海外の成長を取り込む形で4,517億円(前年同期比+28.6%)と過去最高を更新しました。また、基礎利益相当額も、スタンコープ社の給付率改善や金利上昇に伴う各社の運用収益向上等により482億円(前年同期比+57.5%)と大幅増益となりました。

▶ 海外保険事業等*の保険料等収入と基礎利益相当額の推移



*国内生命保険事業以外の合算

めざす姿と今後の取組み

2023年度は、「10年後(2030年)にめざす姿」実現に向けた当面の目標である「2027年度までに海外保険事業等の基礎利益相当額800億円以上」達成を確実なものとすると同時に、その先の未来を見据え、当社の持続的成長を支え得る強固な海外事業ポートフォリオを構築すべく、さらなるフェーズチェンジに挑みます。

そのための取組みとして以下の3点を推進します。

① 既存事業の内部成長

2023年度も引き続き、既存投資先の増収増益に取り組みます。とりわけ、主要子会社であるスタンコープ社では、コロナ関連の支払いが減少に向かうなか、DXによる営業基盤強化の先行投資の効果もあって、利益ベースでの成長軌道回帰が見えてきた状況です。

同社をはじめ、各投資先へは、各社計画策定への適切な関与や計画達成に向けたモニタリングの精緻化、個別の事業戦略への支援、シナジーの発揮等を通じて成長を後押しします。また、同時に事業ポートフォリオの強化・見直しも行ないます。

② 新規投資を通じた外部成長

2022年度にスタンコープ社を通じて実施した2件のM&Aに続くさらなる外部成長機会の獲得をめざし、米国事業の一層の拡大や、アジア・太平洋地域への新規投資実現に向けた取組みを推進します。

また、買収した事業・企業について、統合効果を最大化するためのPMI(買収後統合プロセス)を円滑に遂行し、買収によるシナジー効果の早期かつ最大限の獲得を図ります。

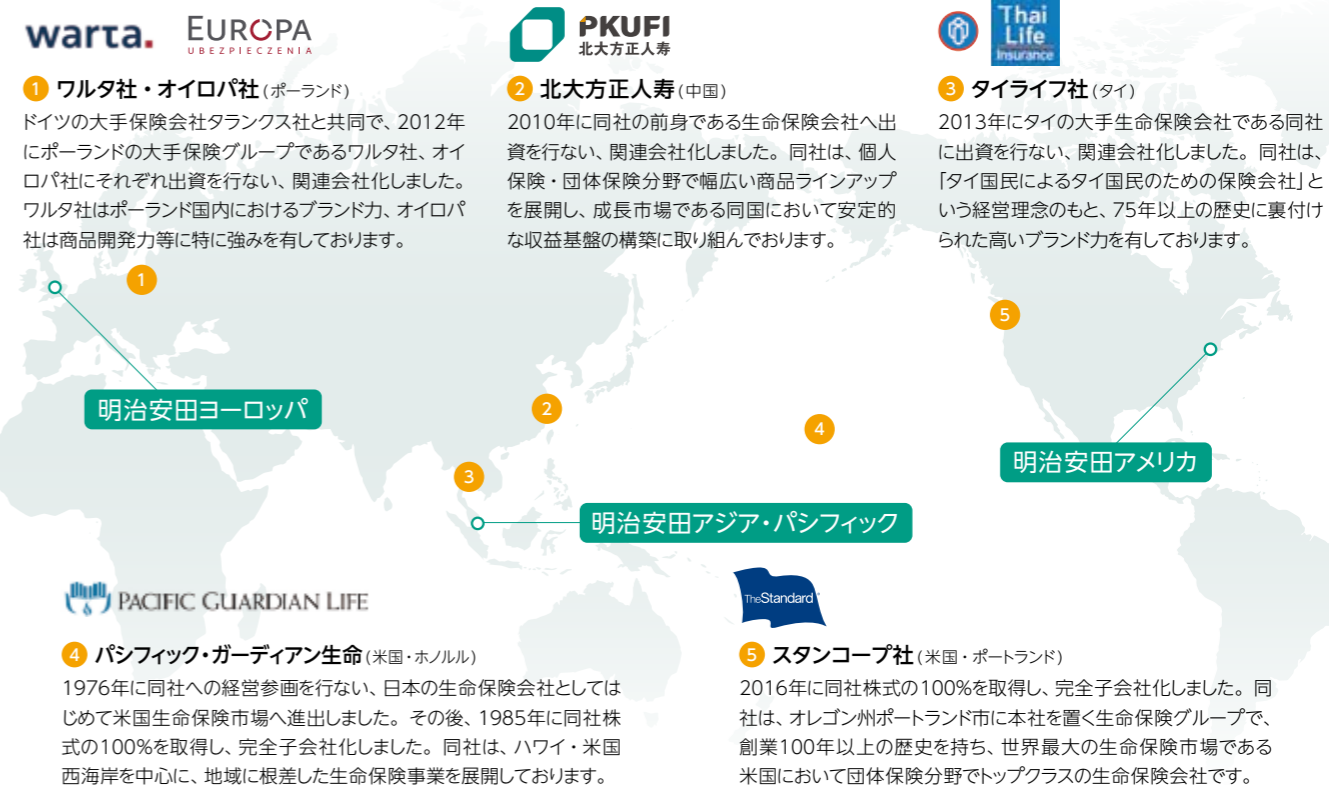
③ 運営態勢の強化

これら内部・外部の成長を支えるための態勢整備も進めます。まず、海外現地法人の陣容拡大により、新規投資候補案件の調査・発掘力を強化します。

加えて、グローバル人材の育成にも注力し、計画的な職務ローテーションと新たな人材育成カリキュラム等により、海外事業の成長に貢献できる人材づくりに努めます。

● 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





「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を確立します

企画部担当執行役
専務執行役 中村 篤志

「MY Mutual Way I期」でめざす姿

当社を取り巻く環境は、2020年に始まったコロナ禍により社会全体の意識・行動が大きく変化したほか、国際情勢や経済・金融環境は急激かつ大幅な変化を続け、将来の見通しが不透明な状況が継続しています。

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」がいつそう求められるものと考えています。

2022年度の振り返り

①ガバナンス態勢の「変革」

お客さまへの情報開示の高度化を志向し、明治安田生命の現況[統合報告書]におけるサステナビリティ経営やコーポレートガバナンスに関する記載を拡充したほか、当社の「社会的価値」向上と「経済的価値」向上にかかる取組みをまとめた「価値創造」報告書を新設するなど、情報開示の質・量の向上に取り組んでいます。また、2025年度の経済価値ベースの国内資本規制導入を見据え、グループESRの計測・検証にかかる態勢の整備を進めたほか、環境保全・気候変動への対応や「みんなにやさしい保険アクセス（金融包摂の取組み）」をはじめとする、持続可能な社会づくりに貢献する取組みを推進しました。

②経営資源管理態勢の「変革」

各事業分野が自立経営を行なう分権型経営資源管理への転換に向けて、コーポレート部門の統括機能の強化に向けた検討等が進展しました。また、自己変革・自己成長を促す人材マネジメントの強化に向け、本業以外の業務に

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、経営の高度化を図っており、これら3つの「変革」を、「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います。

参画する社内「複」業制度「ワークプラス」や、お客さま・地域社会の課題に対する解決策を提案する社内提言制度「チャレンジレポート」を新設しました。システム開発態勢については、ビジネス競争力の確保や人的資源の効果的な活用に向けた取組みが進展したほか、クラウド・オープン系システムのさらなる活用を見据え、システム専門人材のマルチスキル化を推進しました。

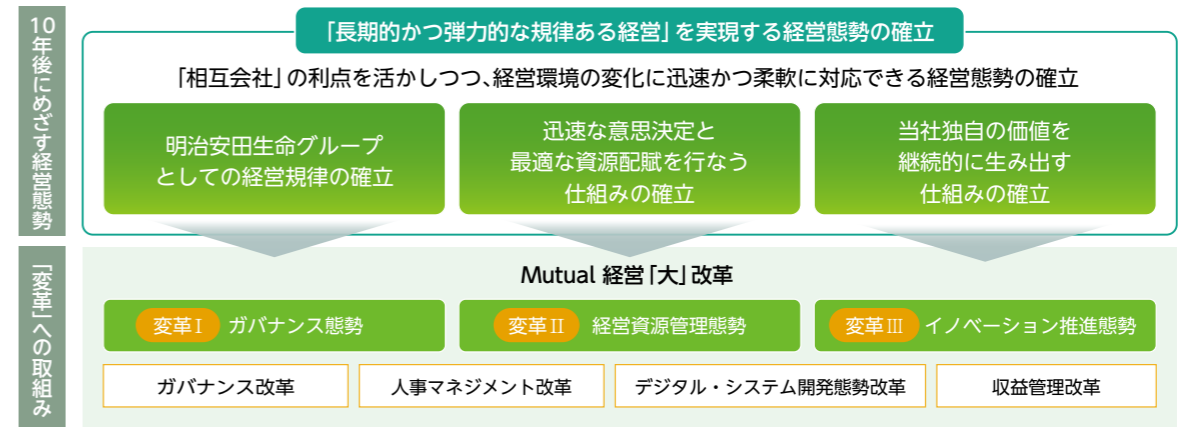
③イノベーション推進態勢の「変革」

お客さま体験価値（CX）のあるべき姿の実現に資する新たな商品・サービスを開発するため、スタートアップ企業等との協業を視野に入れた投資を行なう枠として「未来共創投資」を新設するとともに、同投資枠を活用してコーポレート・ベンチャー・キャピタルファンド「明治安田未来共創ファンド」を設立し、投資を行ないました。また、「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）を推進しており、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の確立に取り組んでいます。

今後の取組み

「MY Mutual Way I期」開始後の2カ年で、「長期的かつ弾力的な規律ある経営」に向けた取組みは順調に進捗してきました。不確実性が高く将来の予測が困難な環境下にあっても「確かな安心を、いつまでも」お届けするため、めざす経営態勢の実現に向け、「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3つの変革の完遂に取り組んでまいります。

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（2021-2023年度）

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 環境保全・気候変動への対応や「みんなにやさしい保険アクセス（金融包摂の取組み）」の推進 <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（人材・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材育成・マネジメントへの転換</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営人材と専門人材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 従業員一人ひとりの活躍を後押しする柔軟な働き方の推進 <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材のマルチスキル化 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 「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 スタートアップ企業等との協業を視野に入れた投資枠「未来共創投資」の新設や、同投資枠を活用したコーポレート・ベンチャー・キャピタルファンド「明治安田未来共創ファンド」の設立および投資 <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活用を通じて お客さま・従業員の 体験価値を向上させます

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

2022年度の振り返り

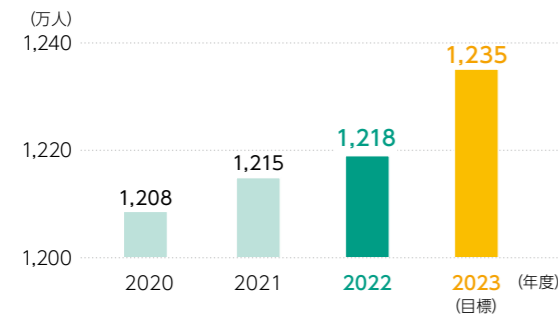
「MY Mutual Way I期」ではコロナ禍等の環境変化をふまえ、4「大」改革と2「大」プロジェクトの取組みに、「DX戦略」を融合させることで、「10年後(2030年)にめざす姿」への軌道を確認します。

DX戦略では、人とデジタルの融合による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。

2022年度は、あるべきユーザー体験(UX)の実現に

▶「お客さま数」の拡大

4「大」改革と2「大」プロジェクトにDX戦略を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」の拡大をめざしており、順調に推移しています。



資するユーザーインターフェース(UI)の構築に向け、お客さま専用サイト「MYほけんページ」の使い心地や利便性の向上に取り組みました。また、既存の商品開発・契約管理システムから切り離し、パブリッククラウド上に新たな「セカンドライン」を新設することで、複数の商品を並行開発できる態勢を構築するとともに、AI技術を活用した社内向けQ&A検索アプリの導入により約10万時間の業務の効率化・高度化を実現しました。加えて、誰もが利用しやすいデータ活用基盤を整備するとともに、各部署におけるデータ分析担当者の育成や将来予測等の高度な分析に着手しました。

▶社外表彰を受賞

Q&A検索アプリの取組みが評価され、ITを活用し優れた成果をあげた企業等に授与される「IT賞」を受賞しました。



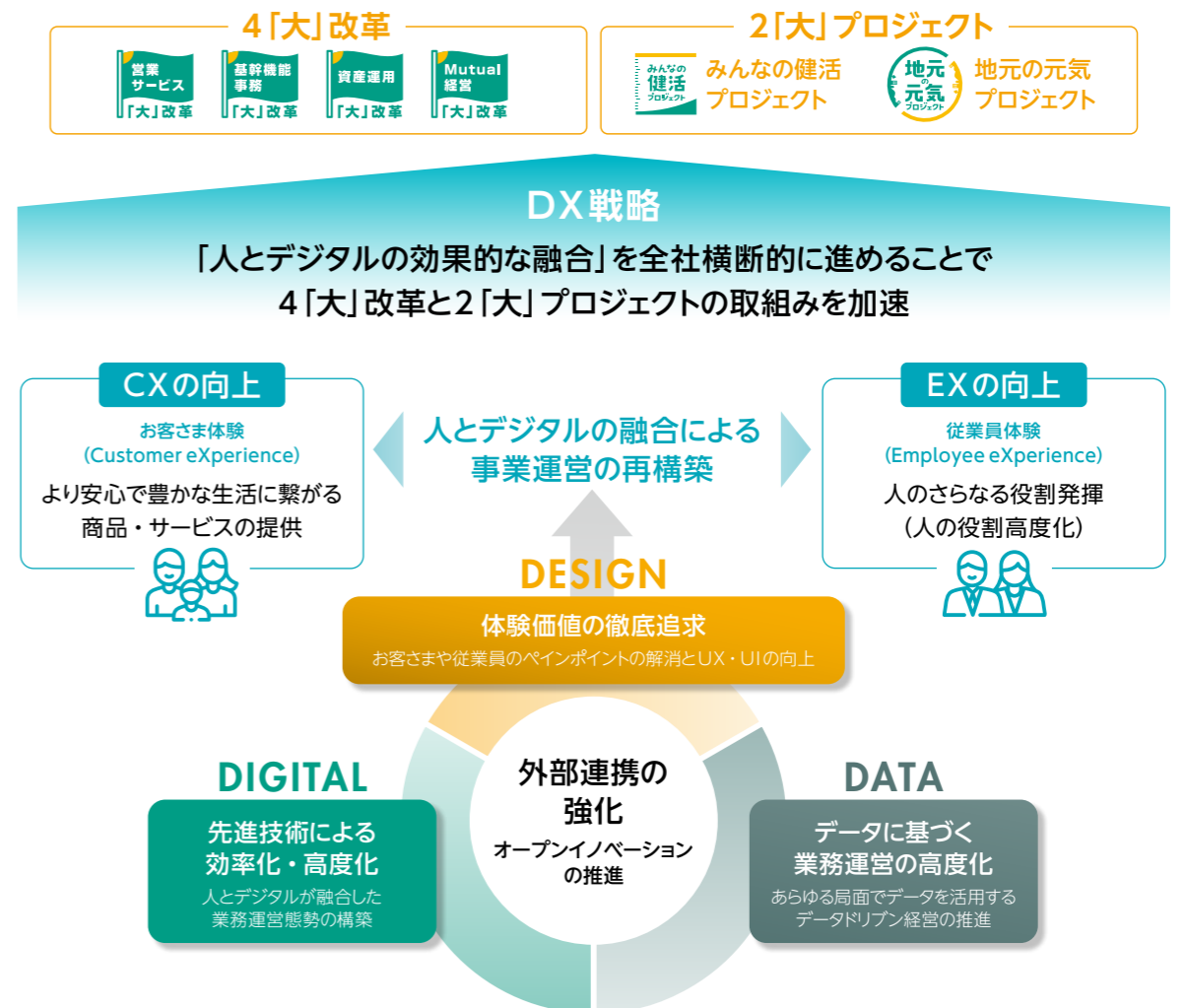
「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

人とデジタルの効果的な融合を通じ、お客さまに対面でも非対面でもしなやかに寄り添います(Shoulder to Shoulder)。具体的には、デジタルツールの活用による人の役割の高度化や次期中期経営計画における効果発現につながるデジタル基盤の構築を併進することで、フェーズチェンジの実現に向けて取り組んでまいります。

▶実施事項

デジタルツールの活用	デジタル基盤の構築
UIデザイン開発の拡大 <ul style="list-style-type: none"> ●「MYほけんページ」および団体保険のお客さま専用アプリのUIデザイン開発 AIを活用したデジタルツールの拡充 <ul style="list-style-type: none"> ●LC等がお客さまと対話する多様なシーンを想定してロープレを行なう学習教材「AIロープレ」の高度化 ●自然言語解析を活用した本社業務の効率化 データ分析および活用 <ul style="list-style-type: none"> ●データ分析の環境整備と業務への活用促進 ●全従業員のデータ分析スキルのいっそうの引き上げ DX人材の育成 <ul style="list-style-type: none"> ●役職員のデジタル・ITリテラシーの向上とDXの企画・推進を担う人材の育成 ●データサイエンティスト等、専門人材等の育成・確保 	ヘルスケア領域における新たな価値の創出 <ul style="list-style-type: none"> ●健康医療情報等を蓄積・活用するためのヘルスケアデータ活用基盤の構築 新たな顧客管理基盤の構築 <ul style="list-style-type: none"> ●社内に散在したお客さま情報をお客さまごとに管理可能な顧客管理基盤の構築 システムアーキテクチャーの見直し <ul style="list-style-type: none"> ●お客さま・従業員のニーズに柔軟かつ迅速に対応し得る「しなやかな」システムアーキテクチャーの構築 セカンドラインにおける貯蓄性商品の開発 <ul style="list-style-type: none"> ●現行の貯蓄性商品よりも受取率・配当が魅力的なLCチャンネル向け商品の発売に向けたシステム基盤の構築

▶全体像





お客さまに選ばれ続けるための 強固な企業ブランドを確立します

ブランド戦略部担当執行役
専務執行役 中村 篤志

2022年度の振り返り

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。

お客さまに選ばれ続ける強固な明治安田ブランドをめざし、2022年度は、明治安田ブランドのさらなる浸透・定着を図るため、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PRや、2「大」プロジェクトを通じた健康増進と地方創生の領域における社会的価値の創出に取り組みました。取り組みにあたっては、Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会（JLPGA）を中心に協働し、当社ならではの独自性を追求しています。これらの取り組みを的確に訴求するため、さまざまなメディアを通じた情報発信を強化してまいりました。

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「商品・サービス・アクション」の3つのフレームで新たな取り組みを展開しました。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、経過とともに改善傾向を示していることがわかってまいりました。

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、「つながり、ふれあい、ささえあう地域社会を。」をコンセプトに取り組みました。自治体との連携協定数は

911自治体まで拡大し、道の駅や公民館、協会けんぽ等の公共セクターと連携した地域課題解決に資する取り組みを展開し、プロジェクト参加者数は累計660万人を突破しました。

スポーツ協賛では、当社との歴史が10年目を迎えるJリーグと、タイトルパートナー契約を継続、更新しました。従来の協賛の枠組みを超えた「パートナー」として、地域社会の活性化と課題解決へのさらなる貢献に向けた社会的価値をJリーグとともに創出していきます。JLPGAとは、ティーチングプロや明治安田レディスへの協賛に加え、新たにスナッグゴルフ教室を展開する等の取り組みを推進しています。

これらの取り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、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12.8万件収集する等、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。

▶ テレビCM「ひとに健康を、まちに元気を。」篇



「MY Mutual Way I期」でめざす姿と今後の取組み

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。

2「大」プロジェクトのさらなる推進とともに、当社の独自性のさらなる強化に向け、Jリーグ・JLPGAの協賛権益の活用による社会的価値の創出をめざします。具体的には、Jリーグとの協働による全Jクラブ等とともに行なう献血の啓蒙活動「シャレン!で献血」、JLPGAとの協働による「女性の健康増進支援」です。加えて、2022年10月には静嘉堂文庫美術館が、2023年6月にはJリーグのオフィスが、当社丸の内本社ビルに移転したことを契機に、「地元のひとが元気になる空間」をコンセプトとした「明治安田ヴェレッジ」を創設することとしました。2「大」プロジェクトやスポーツ・文化をテーマとしたイベントなど、地域のみなさまが集い、ブランドコンテンツに触れる機会を創出していきます。

さらに、「未来世代応援活動」と題し、環境保全やこどもの

健全育成といった社会貢献活動として、自助の必要性等の学習機会を提供する「金融・保険教育」等に引き続き注力してまいります。

こうした取り組みを訴求していくにあたり、テレビCMや全国紙広告とあわせて、地方メディア（ローカル局や地方紙広告等）を活用してまいります。さらに、こうした従来のマスメディアに加え、全面リニューアルした公式ホームページやブランドサイト、SNSのオウンドメディアを活用した重層的な情報発信に取り組みます。SNSでは、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の活用に加え、Twitter等の新たなコンテンツによる拡散力の強化を通じて、アクセス数の拡大をめざしていきます。

これからも、ブランドイメージ「ひとに健康を、まちに元気を。」のさらなる訴求を図り、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てまいります。



2「大」プロジェクトやJリーグ・JLPGAとの協働等を、多様な媒体を通じて戦略的に発信することで、**お客さまに選ばれ続ける強固な「明治安田ブランド」のさらなる浸透・定着に取り組み**

「みんなの健活プロジェクト」「地域の元気プロジェクト」

「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」「地域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、お客さまや地域のみなさまの心身の健康づくりや、人々があたたかに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ます。

これらの取組みの推進にあたっては、スポーツの持つ力に注目し、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、従来のスポーツ支援を超えたスポーツ団体とのパートナーシップを基盤としており、当社の独自性を創出しています。

みんなの健活プロジェクト

健康を、いっしょに育てよう。

健康は大切だけど、ひとりで何かをはじめたり、続けるのは難しいもの。また、健康増進の取組み方は人それぞれです。だから、私たちは、一人ひとりの健康づくりに寄り添い、いっしょに取組むことで、お客さま・地域のみなさまの「健康に向けた前向きな活動」＝「健活」を応援していきます。



1 「重症化予防」領域の取組み	<ul style="list-style-type: none"> “健診結果の数値悪化”をきっかけとした通院や、“がん検診の受診”等に対して給付金を支払う特約を提供
2 参加しやすい運動機会等の提供	<ul style="list-style-type: none"> 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
3 新たな商品・サービスの研究・開発	<ul style="list-style-type: none"> 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

健康増進効果

2023年度の当社お客さま向けアンケート調査結果では、「ベストスタイル健康キャッシュバック」のご加入者のうち、「直近1年間で健康意識が向上した人」の割合と「従来から健康意識が高く、その水準を維持した人」の割合の合計は72.2%であり、**未加入者と比べて11.2pt高い**ということがわかりました。また、キャッシュバックを受けたいといった理由のほか、健康診断結果や当社からご提供する「MY健活レポート」の内容を確認することで健康意識が高まっていることがわかりました。引き続き、「みんなの健活プロジェクト」の推進を通じて継続的な健康増進の支援に取り組んでまいります。

スポーツ

地域の元気プロジェクト

つながり、ふれあい、ささえあう地域社会を。

お客さまや地域のみなさまが、いきいきと毎日を過ごすために。私たちは、地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供し、より多くの住民と各地域の資源・コミュニティをつなげることで、「地方創生の推進」に貢献していきます。

1 地域のみなさまの健康保持・増進	<ul style="list-style-type: none"> 道の駅での健康増進イベント Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会等と連携したスポーツイベント 認知症予防に向けた「明治安田生命 大人の塗り絵コンクール」 日本赤十字社と連携した献血の普及啓発活動
2 地元への愛着と暮らしやすさの向上	<ul style="list-style-type: none"> 公民館等での「定期講座」 祭事への助成・運営参画 地元アスリート応援プログラム 学校での金融・保険教育 生活課題の解決の一助となる行政サービス案内
3 地域を支える企業・団体の持続的な成長	<ul style="list-style-type: none"> 協会けんぽと連携した中小企業の健康経営サポート 外部提携企業等と連携したサステナビリティ分野の取組みサポート 私の地元応援ファンドの設定

「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」では、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120万件に達しました。なお、キャッシュバック金額の累計は、2020年5月のお支払い開始以降3年間で125億円に達しています。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160万人分の医療ビッグデータをもとに「健康年齢[®]」^(注)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」、プロジェクトのこれまでの取組み

や効果等をご説明する「『みんなの健活プロジェクト』年次報告書」等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取り扱っています。

「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」や最先端の健康チェック機器を気軽に体験できる「明治安田生命の健康チェック」、認知症予防に効果が高いとされる「明治安田生命大人の塗り絵コンクール」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330万人に達しました。今後も、お客さまや地域社会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、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。

「地域の元気プロジェクト」では、「つながり、ふれあい、ささえあう地域社会を。」のコンセプトのもと、「地域のみなさまの健康保持・増進」、「地元への愛着と暮らしやすさの向上」、「地域を支える企業・団体の持続的な成長」の3つを目的に、全社横断的な取組みを展開しています。

プロジェクトの基盤づくりとして、従業員が居住地・出身地などゆかりのある地域を指定して行なう募金に、会社拠出を上乗せして寄付を行なう「私の地元応援募金」を展開し、これまでに全国1,772団体に対して総額約17.5億円の寄付を行ないました。

これを契機に自治体との関係がさらに深まり、プロジェクト開始から3年間で911の自治体と連携協定を締結するなど、公民館や道の駅などを含め、地域の公共セクターとの連携・協働体制が強化されました。

なお、取組みにあたっては、Jリーグや日本女子プロゴルフ協会と協働することで、当社らしい社会的価値の創出を図っています。

そうした当社の独自性や優位性に加え、企業版ふるさと納税等も活用し、地域の課題解決に向けた産官学連携による公共性の高い協働事業へ積極的に参加しています。

こうした取組みの結果、プロジェクトの参加者数は累計660万人を突破し、自治体をはじめ地域のみなさまから高く評価いただくとともに、内閣官房および内閣府が公表する「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」に本プロジェクトが選定され、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）による表彰を受賞しました。



(注) 健康診断結果をもとに算出する総合的な健康状態の指標。「健康年齢[®]」(株)JMDCの登録商標

「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

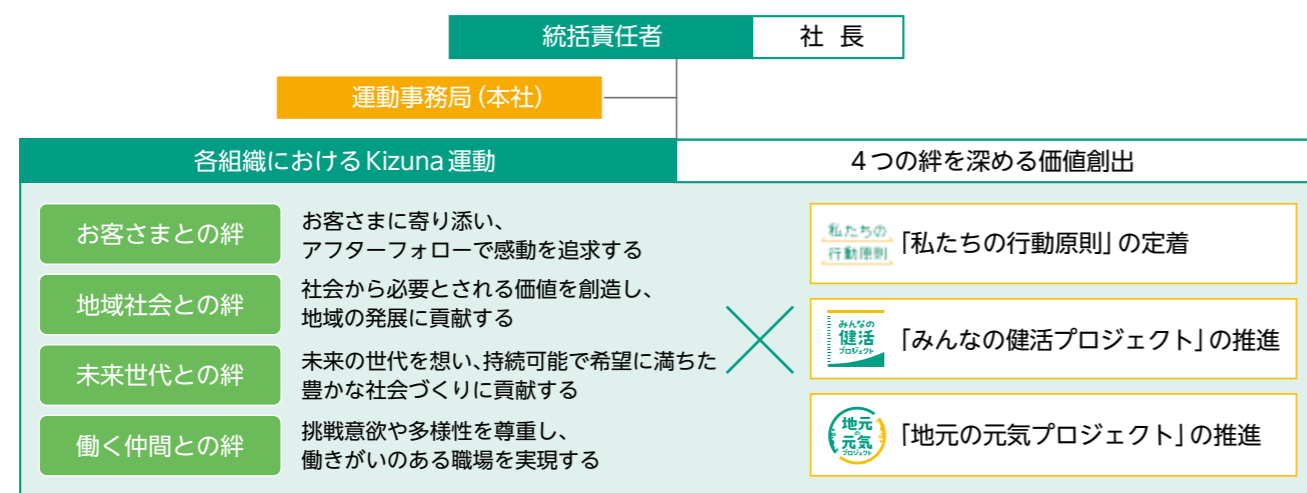
中心的な原動力となる小集団活動「Kizuna運動」の推進

「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)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



価値創造を支える 経営基盤

相互会社運営	72
経営管理体制	77
ガバナンス態勢高度化への取り組み	78
取締役会長・社外取締役座談会	88
役員	94
内部統制システム	96
ERM	98
リスク管理	100
コンプライアンス	104
ITガバナンス	107
ディスクロージャー	108

相互会社とは

保険会社の会社形態には「相互会社」と「株式会社」があり、当社は保険業法に基づいて設立された「相互会社」です。

相互会社とは、ご契約者^(注)を会社の構成員「社員」とする社団法人です。そのため、ご契約者一人おひとりが

会社の運営に参画することで、中長期的な視点に立って、ご契約者の意思を反映することができる会社形態です。なお、2022年度末の社員数は約623万人となっています。

(注) 剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者は社員には含まれません

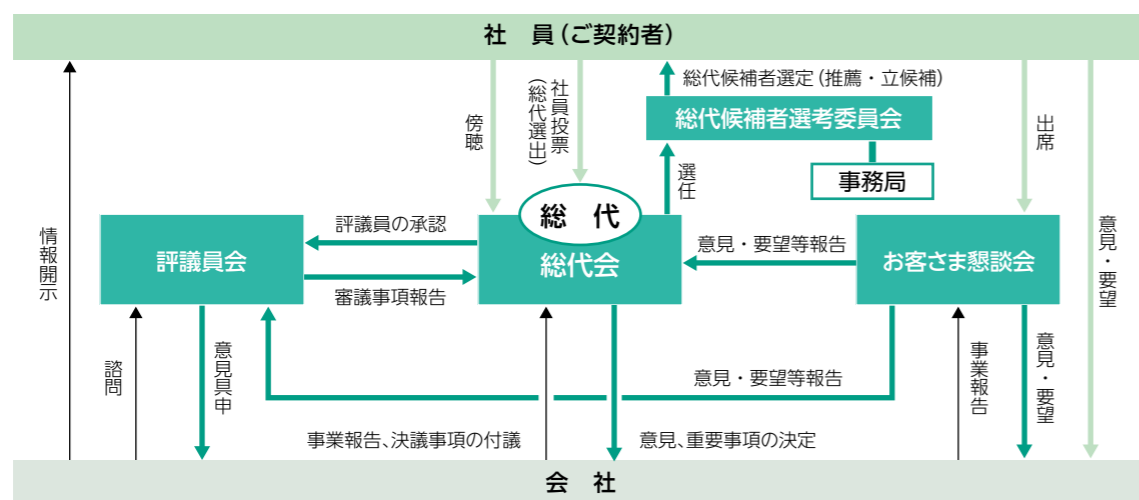
	相互会社	株式会社
性質	保険業法に基づき設立された中間法人	会社法に基づいて設立された営利法人
構成員	社員	株主
意思決定機関	社員総会または総代会	株主総会
配当のお支払いのイメージ	<p>剰余金 ↓ 社員総会(総代会)での剰余金処分決議 ↓ 社員配当</p>	<p>剰余金 ↓ 取締役会の承認により損益計算書の「契約者配当準備金繰入額」に計上 ↓ 契約者配当 剰余金 ↓ 株主総会での剰余金処分決議 ↓ 株主配当</p>

※ここで示しているものは、配当のお支払いのイメージであり、金額の多寡や有利不利を示したものではありません

相互会社制度運営の仕組み

当社は「総代会」を中心に、「総代候補者選考委員会」「評議員会」「お客さま懇談会」の各機関が連携し「相互会社

制度運営」の充実を図ることで、ご契約者のみなさまのご意見・ご要望がより経営に反映されるよう努めています。



総代会

「社員」お一人おひとりが会社の運営に直接ご参加いただくためには、「社員総会」を開催しなければなりません。しかし、全国の約623万人の社員のみなさまが一堂に会する「社員総会」を開催することは、現実的には困難です。

そこで、保険業法の定めるところにより、社員の代表として

選出された「総代」で構成される「総代会」を設置し、最高意思決定機関として決算書類の報告、また剰余金処分や取締役の選任など、経営に関する重要な事項について審議および決議を行ないます。

第76回定時総代会

2023年7月4日に開催された第76回定時総代会において、次の事項の報告および決議が行なわれました。

● 報告事項

- 2022年度事業報告、貸借対照表、損益計算書、基金等変動計算書、連結貸借対照表、連結損益計算書および連結基金等変動計算書報告の件
- 相互会社制度運営に関する報告の件

● 決議事項

- 第1号議案 2022年度剰余金処分案承認の件
- 第2号議案 評議員承認の件
- 第3号議案 取締役11名選任の件



第76回定時総代会の開催結果は当社ホームページに開示しています。

https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/corporate_info/mutual/#list_01



総代会議事録の閲覧

総代会の議事録は、本社、法人部、支社(全国99支社・6マーケット開発部)に備え置いてあり、社員のみなさまは閲覧いただくことができます。また、当社ホームページにおいて議事内容および質疑応答の要旨を掲載しています。

総代

社員の代表として選出される総代の定数は定款において222人と定めています。総代定数222人のうち200人は、地域別選出による120人(社員数に比例して全都道府県から1人以上を選出)と地域別選出によらない80人に配分し、地域、職業、年齢等を考慮し幅広く選ばれた総代構成となるようにしています。また、22人については、総代選出プロセスの多様化と透明性の強化を目的に導入した「立候補制」(総代となることを希望される社員からの立候補を受け付け、総代候補者を選定する制度)により選出される総代です。

総代は、社員を代表して総代会に出席し、会社との質疑応答を通じた実質的な審議を行なうことが主な役割です。

総代定数については、こうした観点から、適正な水準であると考えています。

総代会傍聴制度

社員のみなさまに会社経営に対するご理解を深めていただくための制度で、総代会の傍聴を希望し、所定の期間内に書面でお申し込みいただいた社員は、別室のモニターで総代会を傍聴することができます。

総代の選出について

- 総代候補者選考委員会の推薦により選出される総代
総代の選出にあたっては、総代定数222人のうち200人については、2年ごとに定数の半数を改選しています。総代候補者選考委員会は、次ページの「総代候補者選考基準」を定め、幅広い層の社員から選定した総代候補者を推薦します。
- 立候補制により選出される総代
22人については、総代候補者選考委員会が総代となることを希望する社員の立候補を受け付け、立候補者が選出数(22人)を超える場合は、次ページの地域ブロック別定員数に基づき抽選を行ない、総代候補者を選定します。

社員投票

総代候補者選考委員会で選定された総代候補者については、社員お一人おひとりによる「社員投票」を実施し、個々の総代候補者について総代として選出することに同意しないとする投票(不信任投票)数が、有権者数(社員投票を実施する年の7月末日現在の社員数)の10分の1

に満たない場合は、総代に就任することが確定します。

総代の選出については、社員の総意が適正に反映され、総代の構成が広く各層を代表するものとなるよう選出するために、以上の方法が適切であると考えています。

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 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 (1) 当社の社員(ご契約者)であること (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 (3) 総代会に出席可能であること (4) 他社の総代に就任していないこと</p>	<p>立候補資格 ・ 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> <p>総代候補者の選定 ・ 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> <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>合計</td> <td></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。

2022年度の評議員会審議事項

- 2022年6月
- ・ 2021年度決算の概要
 - ・ 当社のDX戦略
- 2022年11月
- ・ 2022年度上半期報告
 - ・ 地元の元気プロジェクトを中心とした地域貢献に資する取組み
- 2023年2月
- ・ 2022年度決算見通し
 - ・ 当社の資産運用にかかる取組みと今後の方針について

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。2022年度は2023年1月から2月に、全国の支社等105会場で開催し、合計2,437人のご契約者にご出席いただきました。

2022年度のお客さま懇談会は、「2022年度上半期報告」、「地元の元気プロジェクトを中心とした地域貢献に資する取組み」、「MYリンクコーディネーターと事務サービス・コンシェルジュの役割および活動状況」等についてご報告し、ご出席いただいたご契約者から8,186件の貴重なご意見・ご要望等をいただきました。

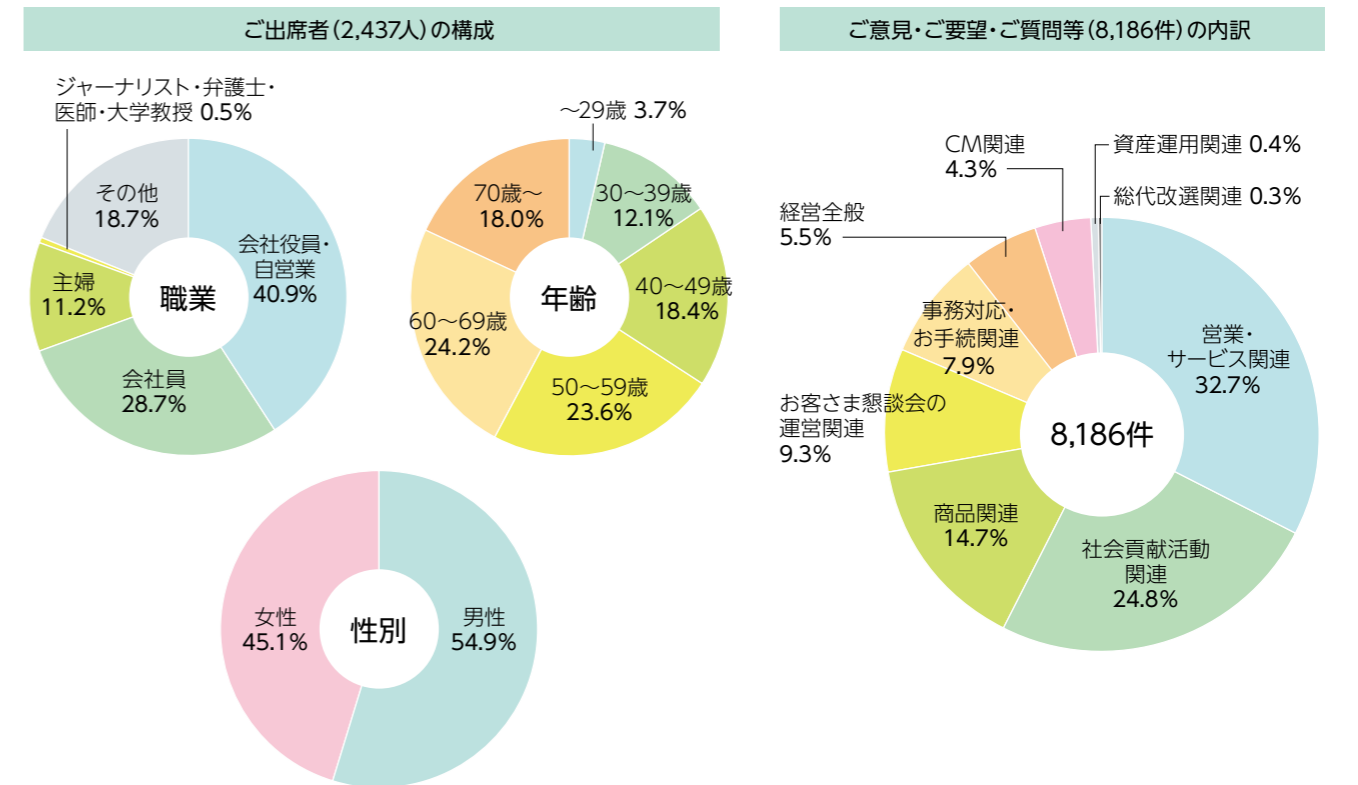
なお、お客さま懇談会への出席が難しいお客さまからも幅広く経営に関するご意見・ご要望等をお伺いするため、お客さま懇談会開催期間に、当社ホームページ内にご意見をお寄せいただくためのページを開設しています。

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。

2023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。

2022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

持続可能な社会づくりへの貢献に向けて、どのように取り組んでいくのか教えてください

当社は、これまで「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、「みんなの健活プロジェクト」の推進を通じた健康寿命の延伸、「地元の元気プロジェクト」を通じた地方創生の推進、2050年度カーボンニュートラル目標の達成に向けたCO₂排出量の削減等の環境保全・気候変動への対応等、さまざまな取組みを通じて、持続可能な社会づくりに貢献してまいりました。

具体的な取組みとして、環境保全・気候変動への対応については、機関投資家として、国内の投融資先との対話やESG投融資を積極的に推進するとともに、事業者としては、2050年CO₂排出量ネットゼロに向けたロードマップ（移行計画）に沿った取組みの推進、再生可能エネルギーの段階的な導入、ペーパーレス化やクリアファイルのプラスチック製から紙製への順次移行等を通じた環境負荷の低減に取り組んでまいります。

また、2022年4月に、当社の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）」として、「金融包摂」「子どもの健全育成、伝統芸能・技術の継承」を新たに設定したことをふまえ、それらの取組みを強化しています。

「金融包摂」については、「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、さまざまな特性を持つお客さまのお手続き時の不便を解消する取組みを「みんなにやさしい保険アクセス」として推進しており、各種制度・サービスのさらなる高度化を進めてまいります。

「子どもの健全育成」に資する取組みとしては、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の向上をめざす出張授業「金融・保険教育」のさらなる推進等に取り組んでまいります。

加えて、社内のサステナビリティに係る意識醸成に取り組むとともに、サステナビリティ領域に係る国際的なイニシアティブへの参画や資本・業務提携を行なっている株式会社SDGインパクトジャパンとの協業等を通じ、社外の知見の積極的な活用を図るとともに、サステナビリティに関する国内法令や国際基準に対応しつつ、引き続き、情報開示の充実に努めてまいります。

インフレの進行や金利の上昇等、不透明な経営環境のなか、健全性を重視した経営を行なってほしい

当社の経営理念である「確かな安心を、いつまでも」を実現するため、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、財務基盤や収益基盤の拡充を図り、経済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^(注)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」を確保しつつ、「成長性」「収益性」とのバランスにも留意しながらリスクテイクすることで、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。

具体的には、「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、経済価値ベースの健全性指標であるESRを経営判断に活用することとしており、その水準に応じたリスクテイクと配当の考え方を「健全性水準に応じた経営の方針」として公表しています。

加えて、ERMの実効性を確保し、インフレの進行や金利の上昇等の金融環境の変動にも適切に対応するため、2021年度から「ERM運営会議」を設置し、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することで、不安定な経営環境下においても健全性を確保するよう取り組んでいます。

このように、経済・金融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枠組みを構築しています。

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、内部留保の着実な積み増し等による財務基盤の充実を図るほか、資産・負債両面から適切なリスクコントロールに取り組んでまいります。

今後も、財務健全性の充実を図り、保険金等の確実なお支払いと安定的な配当還元を努めてまいります。

(注)Enterprise Risk Managementの略で、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

■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（経営総務担当）ガバナンス推進グループ

経営管理体制

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）を設置しているほか、取締役の過半数（11人中6人）を社外取締役とするとともに、執行役を兼務しない取締役会長とすることにより、経営の監督機能と執行機能の分離を明確化し、監督機能を強化しています。

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	16回	平均出席率	98.7%
------	-----	-------	-------

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	8回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

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	97.2%
------	-----	-------	-------

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	96.6%
------	----	-------	-------

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す。

開催回数	7回	平均出席率	96.3%
------	----	-------	-------

取締役会の開催

2022年度は16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。

指名委員会の開催

2022年度は8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。

監査委員会の開催

2022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。

報酬委員会の開催

2022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。

社外取締役会議の開催

2022年度は7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。

コーポレートガバナンスへの取組み

ご契約者^(注1)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、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組みにつきましては、当社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。

(注1) 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

「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は当社ホームページに開示しています。
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^(注2)への移行 <small>(注2) 2015年5月～指名委員会等設置会社</small>
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

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

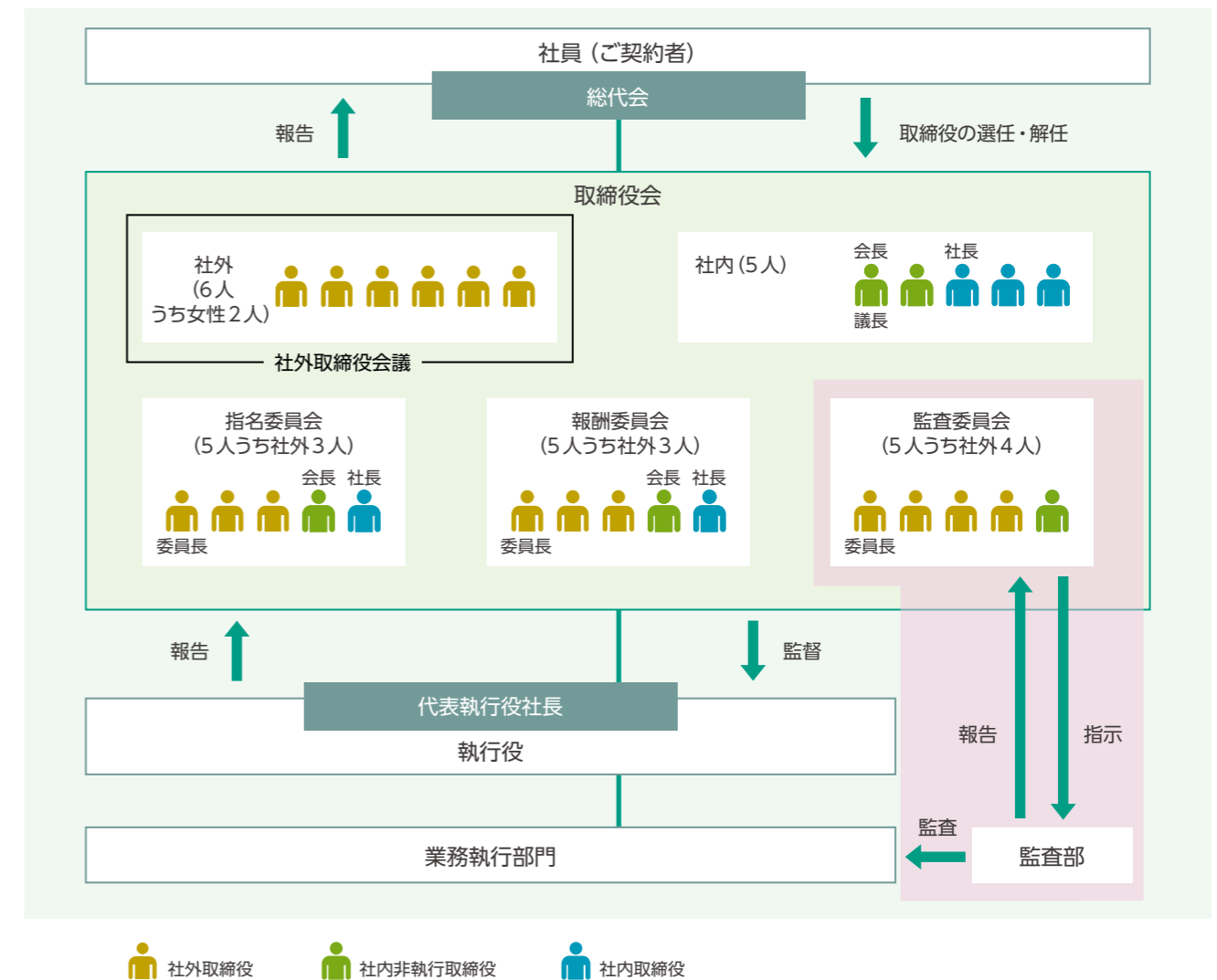
明確に分離するとともに、取締役の過半数(11人中6人)を社外取締役とすることで経営監督機能の強化を図りました。また、人員構成の多様性に留意するとともに、監督機能の実効性・継続性に配慮しつつ社外取締役の在任期間について原則8年を超えないこととしています。

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、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。

当社は、生命保険事業において、経営判断のベースとなる「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・マーケット開発」「商品・サービス開発R&D」「IT」「国際性」の9項目のスキルを取締役に期待しています。

取締役のスキルセットの分布は、以下のとおりです。

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・マーケット開発	商品・サービス開発R&D	IT	国際性		
	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、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化を期待できるため、取締役に選任しております。
	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、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化を期待できるため、取締役に選任しております。
	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、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化を期待できるため、取締役に選任しております。
	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、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化を期待できるため、取締役に選任しております。
	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年より取締役が果たす監督機能の一翼を担う監査委員会の常勤監査委員として執行役の職務の執行を監査しており、取締役会の監督機能の実効的な強化を期待できるため、取締役に選任しております。
	社外取締役(筆頭) 監査委員 報酬委員(委員長)	●				●	●	●				秋田氏は、株式会社松屋会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社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、独立した立場から執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
	社外取締役 監査委員(委員長) 報酬委員	●			●							上村氏は、会社法等を研究する大学名誉教授としての幅広い知識と経験等に加え、上場企業の社外取締役を歴任するなど、法律の専門家として、当社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、独立した立場から執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
	社外取締役 指名委員(委員長)	●				●	●	●		●		堀切氏は、キッコーマン株式会社会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社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、独立した立場から執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
	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、上場企業の社外取締役を務めるなど、国際金融の専門家として、当社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経営に関与したことはありませんが、2022年より当社社外取締役に在任しており、独立した立場から執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
	社外取締役 指名委員	●						●	●	●	●	上田氏は、株式会社島津製作所会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社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。独立した立場から、執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
	社外取締役 監査委員 報酬委員	●		●	●						●	吉井氏は、公認会計士としての幅広い知識と経験等に加え、TMI総合法律事務所のパートナー(弁護士)を務めるなど、財務・会計および法律の専門家として、当社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等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。

*IT・デジタル分野における業務執行の監督を強化するため、2023年6月に取締役会内に「IT・デジタル委員会」を設置しました。今後、同分野の専門性・経験を有する社外人材を委員に迎え、2023年度下期より運営を開始する予定です

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

取締役、執行役および執行役員を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を選任手続き

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」に基づき選任を行っております。

取締役、執行役および執行役員を選任方針

（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、取締役としての職務を的確、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。

2023年度の実効性評価（対象期間：2022年7月～2023年6月）は、以下のプロセスにて実施しました。

2023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、2023年度の実効性評価方法を決定
2023年4月	全取締役が評価を実施（アンケートに回答）
2023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
2023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
2023年6月	取締役会にて実効性評価を決議

取締役会および指名・監査・報酬の各委員会の評価結果の概要は、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

2022年度に実施した実効性評価（対象期間：2021年7月～2022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 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会運営に対する第三者機関によるレビューを受領。また、レビュー内容をふまえ、社外取締役会議におけるディスカッションを実施。この結果に基づき、取締役会議事運営（取締役会資料および事前・議場説明の運営）を見直し 取締役会資料に関しては、案件の要旨（エグゼクティブサマリー）について、課題・リスク認識を明確に記載した簡潔な内容に見直すとともに、特に着目すべき情報をグラフにして図示するなど、改善取組みを実施 事前・議場説明の運営に関しては、社外取締役への事前説明において、議案の内容に対する十分な理解を促進する観点から、趣旨・背景や専門用語等を含め詳細な説明を行なう運営とする一方、議場では、審議時間を十分に確保する観点から、案件の要旨に基づき簡潔な説明を行なう運営とするなど、事前・議場説明における時間・内容面でのバランスを見直し。これらを通じ、取締役会運営のさらなる高度化に取り組む
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業概況等、社業理解に必要な情報を整理し、PC上で常時閲覧可能な環境を整備するとともに、業界・専門用語等をまとめた用語集を作成し、社外取締役に提供。また、取締役会では、付議事項のほかにも、経営上の重要事項にかかる社外取締役への情報提供を拡充 取締役会後の昼食会・懇親会等を通じて、執行役・執行役員等とのコミュニケーションの機会を増やすとともに、総代会・評議員会の終了後にも昼食会を開催し、取締役と総代・評議員との意見交換の機会を拡充 新たな営業職員制度（MYリンクコーディネーター制度）の移行後の状況等を確認する観点から、社外取締役による営業現場（支社・営業部）への視察を再開。加えて、ご契約者のご意見を直接お伺いすることを目的に全国の支社で開催する「お客さま懇談会」に出席する機会も引き続き提供
<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> デジタルトランスフォーメーション（DX）に関しては、当社におけるDXの考え方や課題等について議論を行なうとともに、事業会社において責任者としてDXに携わってきた社外の有識者を招いて役員向け研修を実施 サステナビリティ経営に関しては、明治安田フィロソフィーやグループサステナビリティ方針に基づく取組みとして、気候変動問題への対応やESG投資等について議論を行なうとともに、各地域における持続可能な社会づくりに貢献する取組み等について意見交換を実施 その他、取締役会では、海外保険事業の強化に向けた戦略的な取組み等について議論を拡充。また、社外取締役会議においては、有事における監督側の対応にかかる整理や外部の専門家の知見を活用する枠組みの検討等、コーポレートガバナンスの高度化に向けた議論を進めるとともに、次期中期経営計画の方向性について意見交換を行なうなど、経営上の重要事項に関する議論を拡充

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

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。

- 取締役会運営に対する第三者機関によるレビュー、および、社外取締役会議におけるディスカッションの結果に基づき、取締役会資料や事前・議場説明の見直しが行なわれた結果、議事運営の高度化が図られた
- 取締役会以外の非公式なコミュニケーション機会の拡

充や営業現場への視察の再開等を通じ、社外取締役による社業理解がさらに進んだ

- 次期中期経営計画の方向性やコーポレートガバナンスの高度化に向けた取組み（有事における監督側の対応にかかる整理や外部の専門家の知見を活用する枠組みの検討）など、経営上の重要事項においてフィロソフィーに照らした深度ある議論と認識共有が取締役間で図られており、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。

- ・取締役会による監督機能をさらに強化するため、IT・デジタルに関する外部の専門家の知見を活用するなど、取締役会運営のさらなる高度化に取り組む必要
- ・取締役会において特に議論を要する案件にかかる論点の明確化、社外取締役会議での意見交換のさらなる活

性化に向けた対応、社業理解に資する視察等のいっそうの拡充など、社外取締役に対するサポート体制をさらに充実させる必要

- ・当社におけるデジタルトランスフォーメーション (DX) のあり方や、MYリンクコーディネーター (営業職員) 制度、海外事業戦略、ブランド戦略等、経営上の重要事項についていっそう議論を行なうことが必要

<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

2022年度に実施した実効性評価 (対象期間：2021年7月～2022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
・取締役選任ガイドラインの制定・改訂	・指名委員会等での意見交換を実施のうえ、取締役選任時のプリンシプルとなる取締役選任ガイドラインを制定・改訂
・候補者情報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	・取締役候補者選任議案の審議時には、都度プーリングリストを最新化し、委員間で最新の情報を共有 ・最新化したプーリングリストをもとに、次の取締役候補者、次の次の取締役に関する議論を指名委員会で早期に実施
・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	・次の取締役候補者に求める要件・スキルを明確化し、その条件に合致する候補者をリストアップ・相対比較のうえ、取締役候補者を選定

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。

- ・社外取締役候補者のプーリング情報の適時の最新化や、取締役登用にかかる外部環境変化や他社動向等の事務局からの情報提供を充実
- ・指名委員会において、取締役候補者選任プロセスの見える化やプロセスへの早期着手の実施などを通じ、プ

ロセスを高度化

(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。

- ・制定・改訂した取締役選任ガイドラインに沿った実効性のある取締役選任プロセスを運営
- ・女性取締役候補者の選任について、外部環境変化等も踏まえた検討を継続

<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

2022年度に実施した実効性評価 (対象期間：2021年4月～2022年3月) に基づき認識した主な課題に対し、右上の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効果の維持・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、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成熟度評価の取り組み等、内部監査関連の報告議案を充実 ・監査実施内容・結果、監査手法等について、内部監査役が直接報告し直接質疑を受ける運営を充実
・有意義な審議に向けた情報提供の充実	・会計監査人から「ESG情報の開示の拡充を踏まえた情報提供」を受ける等、タイムリーなテーマを設定 ・定例議案以外に、従前行なっていなかった「三営業部門 (個人営業部門、公法人営業部門、総合法人営業部門) の現況」、「ブランド戦略の現況」をテーマとして監査委員会に報告

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かかる対応

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効果の維持・向上、有意義な審議に向けた情報提供機会の充実等、監査委員会の実効性が向上したことから、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。

- ・有意義な審議に向けた意見交換・情報提供機会の充実
- ・議案報告・情報提供における運営の高度化

<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

2022年度に実施した実効性評価 (対象期間：2021年7月～2022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
・役員報酬水準を決定する際の役員評価にかかる議場説明の充実	・役員報酬水準の報酬委員会決議において、報酬委員である執行役社長から、個別役員の評価について、議場での補足説明を行なう等、議場説明を充実
・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	・開示府令に基づく一般上場会社の役員報酬に関する有価証券報告書や統合報告書における開示好事例を研究 ・当社の開示情報の高度化については、次期中期経営計画における役員報酬制度の見直し可否を踏まえ、次期中期経営計画のタイミングで高度化を行なう方向性で継続検討
・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	・役員報酬水準モニタリングにおいて、第三者機関による外部検証結果に加え、有価証券報告書等で把握可能な他社の役員報酬にかかる開示情報を捕捉するなど、水準モニタリングの検証方法を充実

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。

- ・役員報酬水準の検証・モニタリングの高度化と適時適切な役員報酬の見直し
- ・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

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があります。

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回対面により開催いたしました。個々の監査委員の出席状況については次のとおりです。(2022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	4回	4回
社外取締役	北村 敬子*	12回	11回
社外取締役	上村 達男	15回	14回
社外取締役	佐々木 百合	11回	11回
社内取締役	菊川 隆志	15回	15回

※2023年1月31日に退任

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。2022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、②ITガバナンス態勢の高度化に向けた取組状況、③with/afterコロナを見据えた取組状況等となっております。

CEOサクセッションプランについて

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。

CEOに必要な人財要件として、貢献意欲・将来志向性・

4. 活動状況

- 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における情報提供の内容の充実を図り、必要に応じて監査指示を行なう等、内部監査機能の直属化による効果の維持・向上に努めました。
- 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。
- 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項目を追加するなど、評価内容をいっそう充実しました。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。

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、候補者それぞれのさら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。

役員の報酬制度(注)

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、方針に基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、支給金額を決議しています。方針は次のとおりです。

(注) 役員の報酬等については、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)bに基づく)に準じて記載しています

- 基本方針**
取締役・執行役の報酬は、職務内容を勘案のうえ、当会社の経営環境・会社業績等をふまえた適切な水準に設定する。
- 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。
- 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、業績連動報酬等で構成する。
ア. 基本報酬は、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に応じ、一定の範囲内で決定する。

報酬体系

報酬種類	業績連動の有無	取締役		執行役 占率	備考
		社内	社外		
基本報酬	固定	○	○	—	役員・職務内容に応じた報酬
業績連動報酬	会社業績連動報酬	—	—	38.2%~53.0%	単年度の会社業績を反映
	個人業績連動報酬	—	—	〔2022年度 支給実績〕	単年度の個人評価を反映
	中長期業績連動報酬	—	—		前中期経営計画期間の業績を反映
その他報酬	固定	○	—	—	福利厚生費

会社業績連動報酬の主な業績評価指標と達成度

会社業績連動報酬は、業績評価指標の達成状況を加重平均した定量評価(達成度)に定性評価を加味した会社業績係数を算定したうえで、役員に応じた基準報酬額に、会社業績係数等乗じて算定しています。

業績評価指標*	達成度
<ul style="list-style-type: none"> ■グループ基礎利益 ■保有契約年換算保険料(保障性商品) ■団体保険保有契約高 ■お客さま数 ... など	103.7% (2022年度報酬に適用 の2021年度実績 (定量評価部分))

※主な業績評価指標を掲載しています

役員報酬の水準検証・モニタリング(PDCAサイクル)

役員報酬は、当社と業態・規模の類似する企業との比較検証結果をふまえて報酬水準等を設定し、2021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、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いきます。

かかる審議を経て、2022年度にかかる役員報酬等は、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います。

役員に対する報酬

(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(社外取締役を除く)	2	160	155	—	4
社外取締役	7	108	108	—	—
執行役	18	1,159	622	526	10
計	27	1,428	886	526	14

※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います。また、上記支給人数・報酬等には、2022年7月5日開催の第75回定時総代会終結のときをもって退任した取締役1名および2023年1月31日をもって辞任した取締役1名を含んでいます

役員ごとの報酬等の総額等

(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	119	115	—	4
永島 英器	取締役 代表執行役社長	146	74	67	4

※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います



取締役会長

根岸 秋男

1981年 入社
 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

堀切 功章

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
 同 年 明治安田生命取締役
 2023年 キッコーマン株式会社代表取締役会長
 (現職)

社外取締役

佐々木 百合

1998年 高千穂商科大学(現 高千穂大学)
 商学部助教授
 2001年 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長
 2022年 明治安田生命取締役

お客様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て、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の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置いています。

コーポレートガバナンスの高度化への取組みについて、社外取締役である堀切功章氏および佐々木百合氏と取締役会長の根岸秋男が意見を交わしました。

取締役会の監督機能を強化し、コーポレートガバナンスを高度化

根岸 当社は2006年7月に委員会設置会社(現在の指名委員会等設置会社)に移行しました。これにより、経営の監督機能と執行機能を制度上分離するとともに、取締役の過半数を社外取締役とすることで、経営監督機能を強化しました。2021年、私は取締役会長になりましたが、執行役を兼務しないこととし、監督と執行の分離をより明確化しました。

私は、監督側の責任者として、取締役会運営の実効性向上を図るとともに、コーポレートガバナンスの高度化を主導するよう努めてきました。当社は相互会社ですが、上場株式会社に求められる厳しい監督機能の基準を取り入れてきました。社外からも会社の状況をしっかり見ていただけるよう、情報開示に関しても積極的に行ない、高い透明性を確保することに力を注いでいます。

2022年度には、有事すなわち何らかの不祥事が起きてしまった場合の対応策を強化しました。監督側に求められる役割を中心に、検討事項を洗い出して審議し、取締役会において有事の発生を想定した訓練も実施しました。また、訓練とともに調査委員会の立ち上げを含む不祥事を想定した規程類の整備なども行ないました。このように、取締役会の

監督機能を強化し、当社のコーポレートガバナンスの高度化を図ってきました。



Q 社外取締役のおふたりは、当社の取締役会運営について、どのように感じていますか

堀切 私は、当社の社外取締役になって2年になります。相互会社における保険事業は、自分がこれまで籍を置いてきた会社とは仕組みや事業内容が違いますので、当初は戸惑いもありました。しかし、取締役会に先立ち、懇切丁寧な議案の事前説明があり、また、慣れない専門用語についてもサポート体制が整備されており、社外取締役の立場でも十分に準備できた状態で取締役会に臨み、本質を理解して活発な質疑や意見交換ができていますと思います。

根岸会長から、上場株式会社水準のガバナンスの高度化に取り組んでいるとお話がありましたが、私は、むしろそれ以上のガバナンスが確保されていると感じています。

佐々木 私は社外取締役としては1年目ですが、もともと当社の総代候補者選考委員会に8年ほどかかりました。社外取締役就任前には多様な研修プログラムを受け、しっかりと準備することができました。



また、堀切取締役が語られたように、事前説明が非常に充実しているため、取締役会当日もスムーズに臨むことができます。事前説明の場でかなり踏み込んだ議論になることもあり、一度自分の頭のなかで、テーマや論点を整理することができます。また取締役会の実効性評価など、ともすれば形式的になりがちな議案についても、具体的な話し合いを重ねて、問題点を洗い出す努力がなされています。全体的に綿密な印象があります。

根岸 社外取締役のみなさんに社業への理解を深めていただくため、事前説明はもとより、私の立場からは、執行役等とのコミュニケーションがうまくとれるよう努めています。例えば、取締役会にとどまらず、会議終了後に非公式な懇親会などを設けています。また、総代や評議員のみなさんと、直接交流できる場も用意しています。

こうしたコミュニケーションの一環として、年に1回の営業現場の視察も再開しました。当社の支社・営業所を訪問し、その職員と直接意見交換をしていただくタウンミーティングです。また、「お客さま懇談会」にも陪席いただいています。こうした活動を通じて、会社や事業について理解が進むよう、きめ細かくフォローしています。

堀切 営業現場を見て知ることは、私自身も非常に大切なことだと思っていますが、当社の場合は、社外取締役に対しても、幅広くその機会を提供しています。

支社・営業所の訪問のほかにも、役員の研修会や、評議員会への参加もあります。月1回の取締役会とともに、多くの機会を通じて、会社を取り巻く環境を幅広く知ることができ、私にとっては非常に勉強になっています。

さまざまな現場を見て、永島社長が常日頃語っている「明治安田フィロソフィー」や、中期経営計画のなかで取り組んでいる2「大」プロジェクト、4「大」改革などが、具体的に現場でどう展開されているのかが、わかってきました。

佐々木 私は初めて支社を訪問して、支社長室に入った瞬間、地域のさまざまな取組みが掲示されている様子を見て、各支社が地域と密着していることを肌で感じました。支社長からも対面で地域の話聞き、その“熱”に感動を覚えました。また2「大」プロジェクトやKizuna運動などの実態やMYリンクコーディネーターのみなさんの思いを知りたいと考えていましたので、実際に現場で直接お話しができて、非常に意義深い経験となりました。「お客さま懇談会」にも参加しましたが、コロナ禍のためリモート開催にもかかわらず参加者全員からご意見・ご要望をいただけていたことが印象的でした。

また、現場で実際に、営業を担うMYリンクコーディネーター、事務を担う事務サービス・コンシェルジュが一体となって仕事をする姿を見て、内部管理やコンプライアンスが徹底されていることを実感し、取締役会でも意見を述べたことがあります。「明治安田フィロソフィー」が経営側から、現場の職員のみなさんに、一方通行ではなく、インタラクティブな関係を通して伝わっていく様子が見えて、納得感がありました。

Q 2022年度取締役会では、どのような議論がなされたのか、実際のテーマをあげて紹介してください

根岸 重点的に議論を行なったテーマの一つに、海外事業の拡大があります。日本は少子高齢化が進み、人口減少が避けられません。これを補う観点からも、海外で業容を拡げ、収益の拡大に努め、その成長を取り込むことが、今後の成長ドライバーの一つになります。

米国とアジア、ヨーロッパまで視野に入れて取り組んでいます。そのなかでも米国市場の成長力の取り込みが、中期的に収益の拡大に貢献すると考えています。

堀切 取締役会においては、常に「明治安田フィロソフィー」を念頭に置いた議論ができています。2022年度は、米国子会社であるスタンコープ社の業績や取組みのほか、米国での事業戦略などが議論されました。特に重要



なテーマとして、スタンコープ社を通じた2件の企業買収案件があり、監督サイドとしてどう判断すべきかといった議論が非常に活発に行なわれました。

私は、基本的に取締役会においては中長期の戦略に時間を割くべきだと思っています。海外戦略は、中長期的に重要な事項であり、北米で一定の成果を上げているスタンコープ社の今後のあり方、米国市場での立ち位置などの議論が今後さらに深められることを期待しています。一方で、アジアではインドネシアの生命保険会社からの撤退の案件もありました。しかし私は、むしろこういった経験も当社の財産だと思っています。さまざまな経験から学んで、いかに成功へ導くのかというテーマを、忌憚なく議論していきたいと思っています。

根岸 堀切取締役のご指摘のように、事業から撤退した案件も含め、それらを総括して、米国でさらに強くなるにはどうすべきか、その次の成長を期待できるアジアの戦略・戦術はどうすべきか。これらについては、これから取締役会で議論を深める必要があります。

米国の保険会社は各社とも個性があり、細分化された事業領域のなかで競争しています。そのなかで、スタンコープ社は団体保険と就業不能保険の分野で、米国ベスト10に入っています。これをさらにどう引き上げるかが、今後の重要戦略になります。今回、米国においてボルトオン方式でM&Aを実施できたことは、大きな成果でした。地域面でもより広いエリアでのネットワークが構築できました。

スタンコープ社のように貢献が期待できるグループ会社は、アジアやヨーロッパにもあり、今回の経験を糧にして、戦略的に成長を求めていきます。

根岸 2022年度は金融環境の変化にどう対処するかという、重要な課題にも直面しました。海外では、米国の銀行破綻やスイスの大手銀行の経営不安なども発生しました。このような金融環境の変化への対応としては、まず当社のリスク耐久力、健全性をしっかり評価することが重要です。金利リスク、流動性リスク、信用リスクを見極めて、シナリオの分析を行ない、状況変化に応じた対処の仕方を見出すように努めています。この1年間、金融環境はかなり変動が大きかったのですが、従前から当社では四半期ごとのきめ細かいチェック体制をとっており、PDCAを回しながら資産運用のタイミングを微調整しました。その結果、保険業界のなかでも良好な成績をあげられたと思っています。

佐々木 社外取締役の役割としては、一步離れたところから見て、気づいた点をお話することが求められていると思います。私は、金融分野には多少知識がありますので、

同分野ではできるだけ専門性を持った質問や意見を述べるようにしています。この1年間、取締役会では、金融環境をはじめとする外部環境の急速な変化が生じた際は、社外取締役に対して迅速な情報共有がなされてきました。また、環境の変化への対応を執行サイドが機動的に行なっているかについて、しっかりと監督できていると感じました。2022年度は、内外金利の上昇による債券の含み損益の悪化やヘッジコストの上昇など、資産運用にはチャレンジな環境でしたが、そのなかで当社は、ALM運営を基準としつつ機動的な投資行動を行なって運用益を確保していますから、評価に値すると思います。

海外投資は日本全体でこの20年間、非常に増えています。そのため為替相場や海外市況の影響を受ける度合いは、年々大きくなっていると思います。それらの影響に関しては特に注意が必要であり、取締役会では、多角的に質問し、かつ深い議論も交わしました。

根岸 海外の成長を資産運用で取り込むことは、日本の保険会社にとって、海外保険会社のM&Aと同様に、重要な成長ドライバーとなっており、収益への貢献度も高くなっています。したがって、そのリスク管理には、大いに力を入れており、特に昨年来、為替が円安に振れるなかで、ヘッジのコストやポジションをどう考えるかも非常に大切なテーマになっています。これらを含めて、海外事業戦略や金融環境の変化への対応など経営上の重要事項に関して、2022年度は、「明治安田フィロソフィー」に照らした深度ある、活発な議論ができたと感じています。議論の過程で特に重要視していることは、私たちの取組みが、社外取締役のみなさんに説明できるかという点です。説明できないことは行なっていくけません。説明できて承認を得られることこそが、正しいことです。取締役会では、そのような視点でチェックいただいている緊張感を切々と感じ、ありがたく思います。

最後に取締役会長として、2023年度をどのような1年にしたいと考えていますか

根岸 やはり2023年度が3か年の中期経営計画の最終年度であることを、強く意識しています。この中期経営計画に先だって、当社は10年計画「MY Mutual Way 2030」を策定し、2030年のゴールを明確にしました。そのゴールをすべての役職員で共有し、ともにめざしています。現在の中期経営計画は、その中間地点へジャンプアップすることを意図しており、当社ではこれをフェーズチェンジと呼んでいます。4「大」改革や2「大」プロジェクトはそのための施策です。2023年度は中期経営計画の仕上げの1年ですが、ここでフェーズチェンジがどのように進展したかを検証していくことにより、さまざまな課題も出てくると思います。それをふまえて次の中期経営計画を作り、2024年度から取り組むこととなりますが、現状ではゴールは変わることはありません。今後も新たなフェーズチェンジへ向けて、4「大」改革でめざす各態勢面の整備を成し遂げ、健康増進と地域貢献を柱とする2「大」プロジェクトの定着を通じ、

持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献していきます。

私たちがゴールに向かって取り組むなかで重要なことは、前への推進力だけではなく、リスクを考慮したうえで踏みとどまるべきときにブレーキをかける機能です。そのブレーキ役を担うのが、私は取締役会だと思っています。多様なリスクを考慮して、どんなリスクと向き合っても適応できる体制を作り、コーポレートガバナンスを高度化し、機能させることが求められます。取締役会議長として社外取締役とも協力し、当社のガバナンス態勢の高度化にまい進し、ステークホルダーのみなさまの期待に応えられるよう、尽力してまいります。



執行役・執行役員については、P.178を参照ください。

取締役 (2023年7月4日時点)



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
- 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



取締役 代表執行役社長 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 執行役企画部長
- 2016年 執行役員人事部長
- 2017年 常務執行役
- 2021年 取締役 代表執行役社長 グループCEO



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
- 2017年 明治安田生命取締役
- 2023年 株式会社松屋取締役会長 兼 取締役 会議長 (現職)



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 法学学術院教授
- 2006年 同 法学学術院長・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
- 同年 明治安田生命取締役
- 2023年 キッコーマン株式会社代表取締役会長 (現職)



取締役 代表執行役副社長

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 執行役商品部長
- 2015年 常務執行役
- 2017年 専務執行役
- 2020年 執行役副社長
- 同年 取締役 執行役副社長
- 2021年 取締役 執行役副社長
- DX・ヘルスケア推進担当
- 同年 取締役 代表執行役副社長
- DX・ヘルスケア推進担当



取締役 代表執行役副社長

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 執行役運用企画部長
- 2014年 執行役
- 2015年 常務執行役
- 2017年 専務執行役
- 2019年 執行役副社長 資産運用部門長
- 同年 取締役 執行役副社長 資産運用部門長
- 2021年 取締役 執行役副社長 資産運用管掌執行役
- 2022年 取締役 代表執行役副社長 資産運用管掌執行役



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 明治安田生命新宿支社長
- 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 執行役大阪本部長
- 2016年 常務執行役
- 2020年 専務執行役
- 2021年 常任顧問
- 同年 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
- 2001年 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長
- 2022年 明治安田生命取締役



取締役

うえだ てるひさ
上田 輝久

1957年5月14日生

[略歴]

- 株式会社島津製作所入社
- 2007年 同 執行役員分析計測事業部副事業部長
- 2011年 同 取締役分析計測事業部長
- 2013年 同 取締役常務執行役員分析計測事業部長
- 2014年 同 取締役専務執行役員分析計測事業部長
- 2015年 同 代表取締役社長
- 2022年 同 代表取締役会長 (現職)
- 2023年 明治安田生命取締役



取締役

よしい くみこ
吉井 久美子

1978年12月13日生

[略歴]

- 2001年 中央青山監査法人入所
- 2007年 最高裁判所司法研修所入所
- 2008年 第一東京弁護士会登録
- 2009年 TMI総合法律事務所入所
- 2018年 公認会計士登録
- 2020年 TMI総合法律事務所カウンスラー
- 2023年 同 パートナー (現職)
- 同年 明治安田生命取締役

(※) 秋田正紀、上村達男、堀切功章、佐々木百合、上田輝久、吉井久美子の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

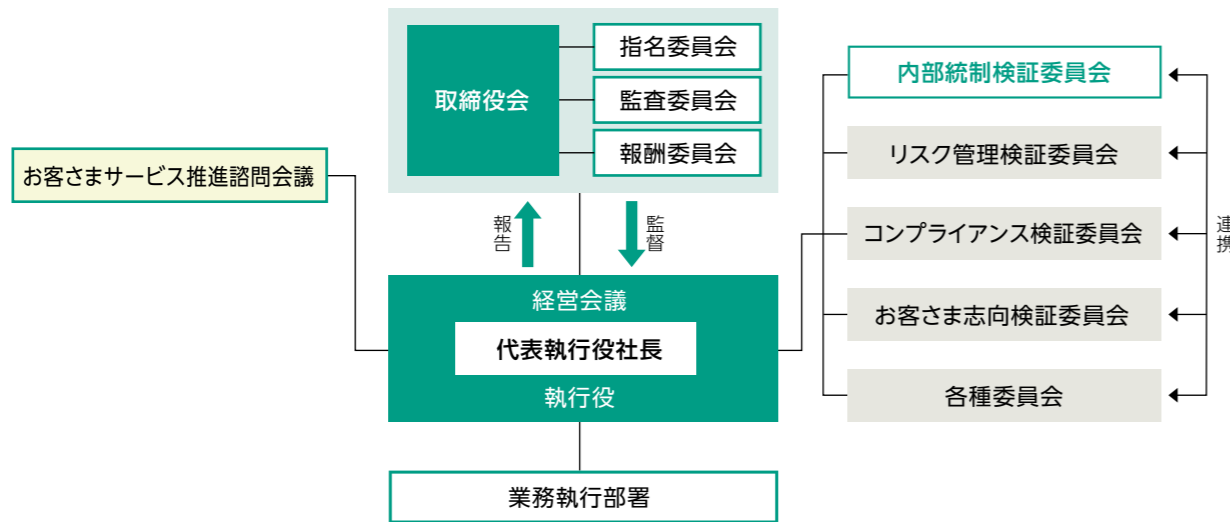
内部統制の整備・高度化の根幹となる方針として「グループ内部統制基本方針」を制定するとともに、経営会議の諮問機関として「内部統制検証委員会」を設置し、内部統制に関する幅広い事項について組織横断的な視点から審議を重ねています。

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かか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。2022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」等を中心に、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・内部監査にかか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

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しており、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

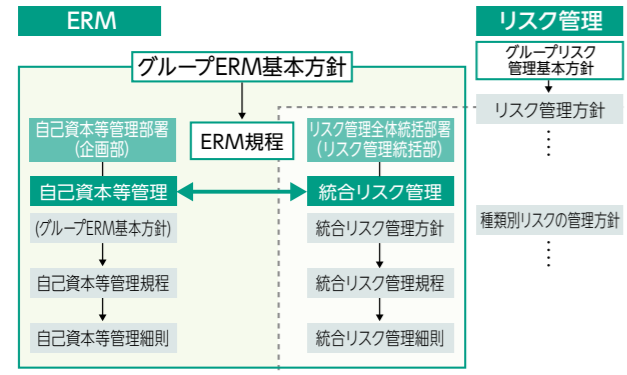
ERMの機能を「自己資本等管理」と「統合リスク管理」に大別するうえ、相互牽制の発揮のため、「自己資本等管理部署」(企画部)と統合リスク管理を担う「リスク管理全体統括部署」(リスク管理統括部)を設定し、相互作用する形でERMを推進しています。

また、ERM事項に関する重要事項の協議を行なうため

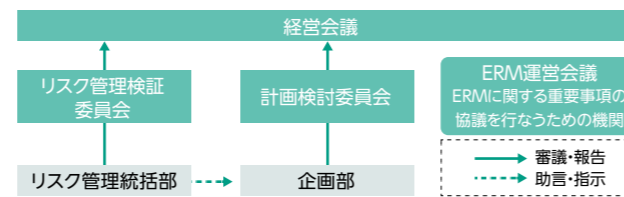
の機関として「ERM運営会議」を設置し、金融環境・ESRの見通し、およびそれに基づくリスクコントロール策を検討・実施する態勢を整備しています。

なお、ESR水準に応じたリスクテイクと配当還元の方針を「健全性水準に応じた経営の方針」として公表しています。

ERM・リスク管理に関する方針・規程等



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)

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

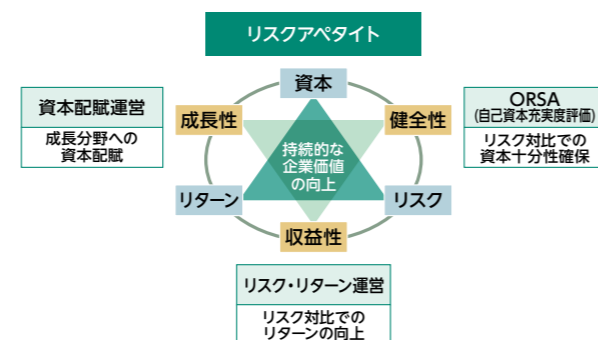
ERM運営

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2022年度末において、207%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。

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

- 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

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

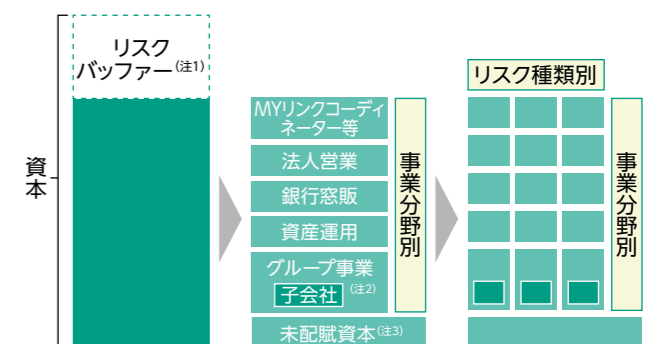
リスクを考慮した収益性指標であるリスク調整後リターン指標を用いることにより、リスクに見合った収益性の確保をめざす取組みです。当社では、経営計画の策定、商品開発、資産運用等にあたってリスク調整後リターン指標を活用しています。

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。

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。

資本配賦運営



(注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
(注2) 重要な子会社には直接の資本配賦を実施
(注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。



財務健全性の確保に加え、 企業価値の向上をめざし、 リスクの適切な把握・コントロールを 推進してまいります

グループリスク管理責任者・リスク管理統括部担当執行役
常務執行役 上田 泰史

リスク管理の基本的な考え方

「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、「グループリスク管理基本方針」を定め、リスクの認識、評価、モニタリング、リスクコントロールというリスク管理プロセスの実効性の確保に努めています。グループ会社

の業務遂行から生じるさまざまなリスクを総合的に把握・認識し、リスクに対して必要な措置を速やかに講じることにより、財務健全性の確保に加え、グループ全体の企業価値の向上に資することをめざしています。

2022年度の振り返り

2022年度は、コロナ禍の影響長期化、インフレや主要国の金利上昇等、非常に不確実性の高い経済・金融環境でありましたが、適切なリスクの把握・コントロールを通じ、財務健全性および業務適切性の維持・確保に努めました。

そのなかでも、特に世界レベルでリスクが高まっているサイバーセキュリティについては、サイバー攻撃の検知・

監視、継続的な技術的対策の強化に加え、フィッシングサイトやランサムウェア攻撃への対策を強化しています。

また、2025年度から適用予定の「経済価値ベースのソルベンシー規制」を見据え、次期ESR内部モデルの開発や、ESRの計測・検証の分離に向けた態勢整備等を進めるとともに、気候変動や生物多様性の喪失等のリスクについて、調査・研究を推進しました。

今後に向けて

今後も金融市場を中心に不確実性の高い環境が続くことが予想されますが、引き続き、グループ全体のリスク管理の適切性を維持・確保してまいります。

また、生成AI等の技術革新や事業環境の変化に伴う

新たなリスクに対しても、フォワードルッキングなリスクの把握・コントロールに努め、財務健全性の確保に加え、企業価値のよりいっそうの向上に取り組んでまいります。

トップリスク・重要リスク

リスク事象の影響度と蓋然性に基づき、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」として選定する運営を行っております。

選定した「トップリスク」への対応策については、年度

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。

2023年5月現在、以下を2023年度のトップリスクとして選定しています。

トップリスク	対応する重要リスク
経済・金融環境の大幅な変化	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの意識・行動や保険市場環境の変化 資産運用環境の大幅悪化 地政学リスク
コンプライアンス違反の根絶に向けた対応の不足	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス違反や不適正事象の発生
お客さまの意識・行動の変化や社会のデジタルシフト等	<ul style="list-style-type: none"> お客さまの意識・行動や保険市場環境の変化 ICT・DXの進展 サイバー攻撃・犯罪による被害 医療技術の革新

▶ 2023年度重要リスクのランク(影響度や対応の喫緊性に基づくランク)

H[High](高位)	M[Medium](中位)	L[Low](低位)
<ul style="list-style-type: none"> お客さまの意識・行動や保険市場環境の変化 資産運用環境の大幅悪化[G] 人財の量・質の確保 コンプライアンス違反や不適正事象の発生 ICT・DXの進展[G] 	<ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃・犯罪による被害[G] 海外保険事業 地政学リスク 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ経営への社会的要請[G] 医療技術の革新 消費者保護を強化する法規制 従業員の安全配慮義務 反社・マネロンへの関与 大規模な自然災害やパンデミックの発生[G]

[G]:当社重要リスクのうち、グループ重要リスクにも該当する項目

リスク管理態勢

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(PDCA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

「お客さまの意識・行動や保険市場環境の変化」や「資産運用環境の大幅悪化」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。

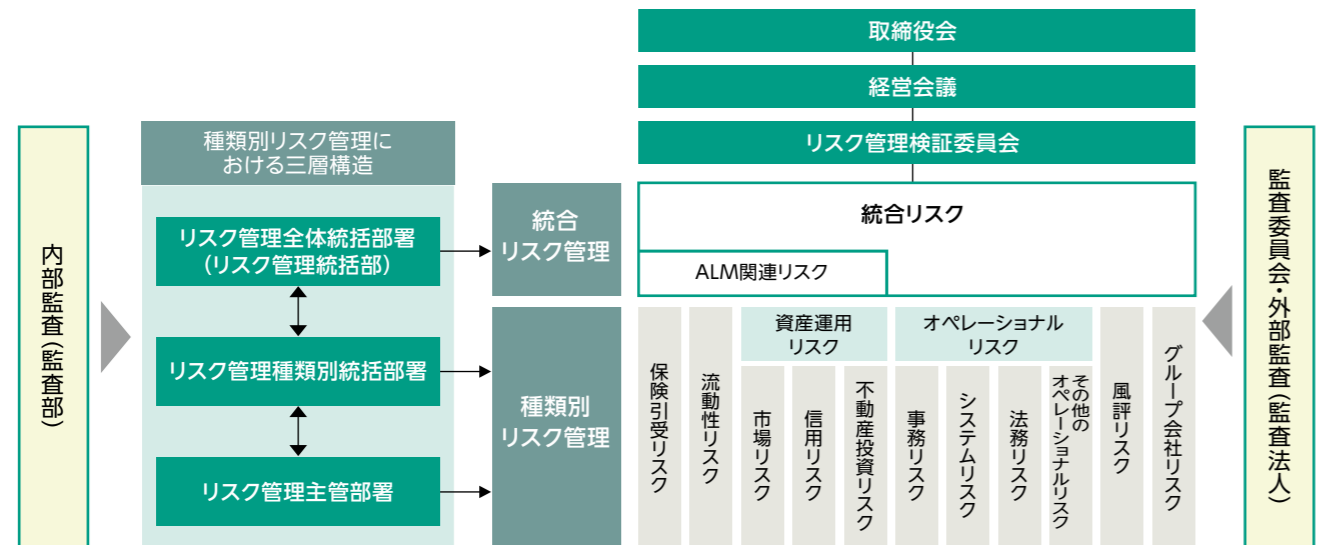
ストレステストの実施

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ー・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。

* バリュー・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的かつ明確に把握できる利点があります

▶ リスク管理体制図



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。

種類別リスク管理の取組み ▶ P191

▶ 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、「グループ危機管理基本方針」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にかかる「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



法令等の遵守はもとより、社会的良識とお客さまの合理的期待を念頭に置いたコンプライアンス態勢の高度化に取り組んでまいります

グループコンプライアンス責任者・コンプライアンス統括部担当執行役
常務執行役 植田 剛生

コンプライアンスの基本的な考え方

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。

2022年度の振り返り

従来からの継続的な取組みとして、「私たちの行動原則」に基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コンプライアンス教育を行ないました。

また、お客さまの合理的な期待に沿った保険商品の提案・募集をよりいっそう徹底するため、「適合性に係る経営ガイドライン」の制定に向けた検討を進めました。2023年

4月の制定にあたっては、「お客さまサービス推進諮問会議」で社外の専門家からいただいたご意見も反映しました。

加えて、保険募集に関する不適正行為の未然防止・モニタリング強化として各種取組みを進めるとともに、金融犯罪対策や反社会的勢力との関係遮断にかかる態勢高度化を図ってまいりました。

今後に向けて

コンプライアンス態勢の高度化に向けた取組みにゴールはありません。生命保険協会は、生命保険各社が引き続きお客さま一人ひとりと真摯に向き合い、社会的使命を果たし続けることを後押しするため、「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢のさらなる高度化にかかる着眼点」を取りまとめ、公表しています。当社では、

「信頼を得て選ばれ続ける」生命保険会社であるために、現行の取組みの実効性をいっそう高めるとともに、営業職員チャネルのコンプライアンスを含めた、全社のコンプライアンス態勢の高度化に向けて不断の努力を進めてまいります。

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。また、

2023年4月には、お客さまの合理的な期待に沿った保険商品の提案・募集をよりいっそう徹底するため、「適合性に係る経営ガイドライン」を制定しました。

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

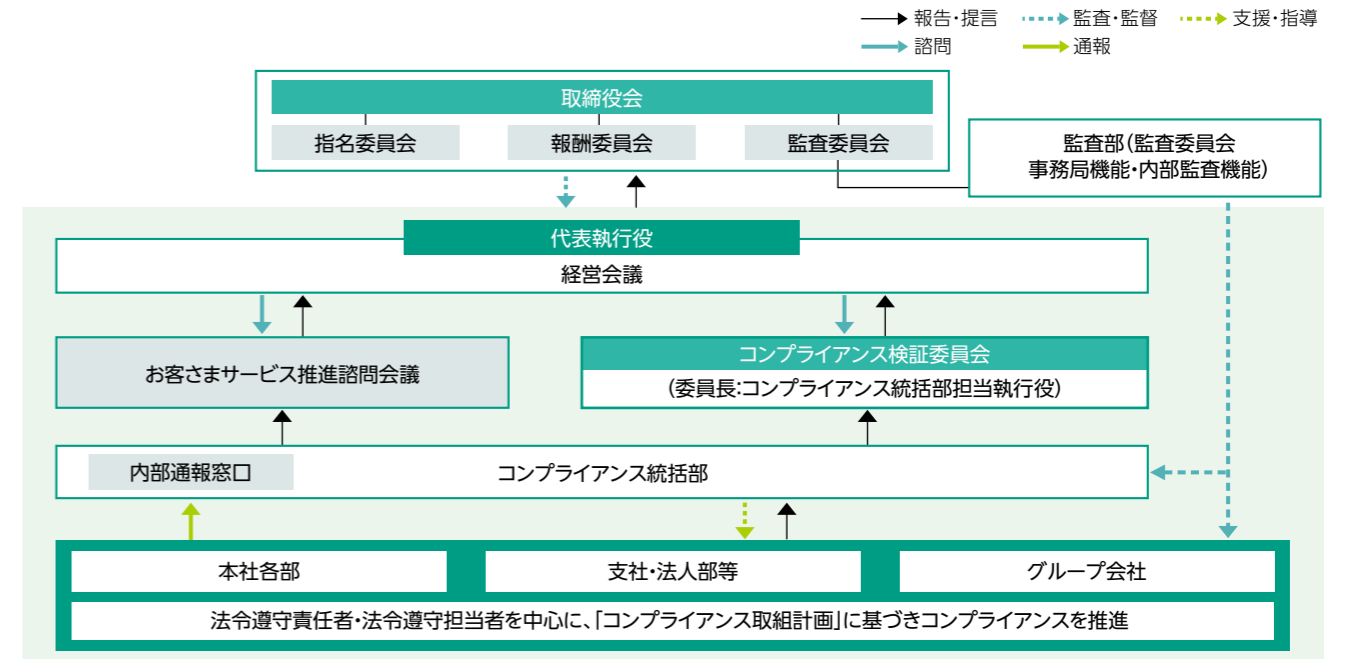
明治安田生命グループ全体のコンプライアンスに関する事項を一元管理する部署をコンプライアンス統括部と定め、コンプライアンス態勢の整備・高度化を推進するとともに、全所属に配置した法令遵守責任者・法令遵守担当者と連携し、コンプライアンス教育、不適正事象の未然防止策の推進、不適正事象が発生した場合の対応等を実施しています。

あわせて、不適正事象の発見者が直接報告できる内部通報窓口として、社外に「企業倫理ホットライン」を設置するとともに、社内に「コンプライアンス110番」「人権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」「営業所長専用相談窓口」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。

▶コンプライアンス体制図



コンプライアンスの推進

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)に基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。

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。

情報管理

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

個人情報の保護に関する方針は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/privacypolicy/>



ITガバナンス態勢の整備

「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。

2022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、商品開発において、既存の契約管理システムから切り離れたパブリッククラウド上に新たな「セカンドライン」の新設や、非対面プラットフォームである「MYほけんページ」および「MYほけんアプリ」の機能拡充など、商品開発力およびお客さまの利便性の向上に資する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実施しています。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」は、上記に加え、生体認証を導入し、強固なセキュリティを施しています。

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^(注)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。

(注) 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

「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。



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/>

Topic

2「大」プロジェクトやリーグ・日本女子プロゴルフ協会（JLPGA）との協働等、社会貢献性の高い取組みを包括的にご紹介するブランドサイトをリニューアルしました。

加えて、SNSを活用した適時適切な情報発信にも取り組んでいます。



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

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	110
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取組み	112
営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み	115
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取組み)	116
多様な販売チャネル	118
確かな安心と豊かさをお届けする商品・サービス	120
介護保障・サービスの充実に向けた取組み	122
法人のお客さまへの商品・サービス	124
イノベーション創出の取組み	126
IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取組み	128

地域社会との絆

地域・社会貢献活動	129
-----------	-----

未来世代との絆

環境問題・生物多様性への取組み	130
こどもの健全育成	134
財団等を通じた社会貢献活動	135

働く仲間との絆

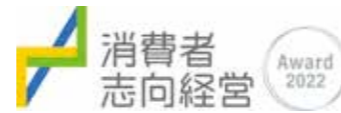
人権の尊重	136
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	138
健康経営の推進	140
能力・キャリア開発の支援	144

お客さま志向経営を推進する取組み

「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。

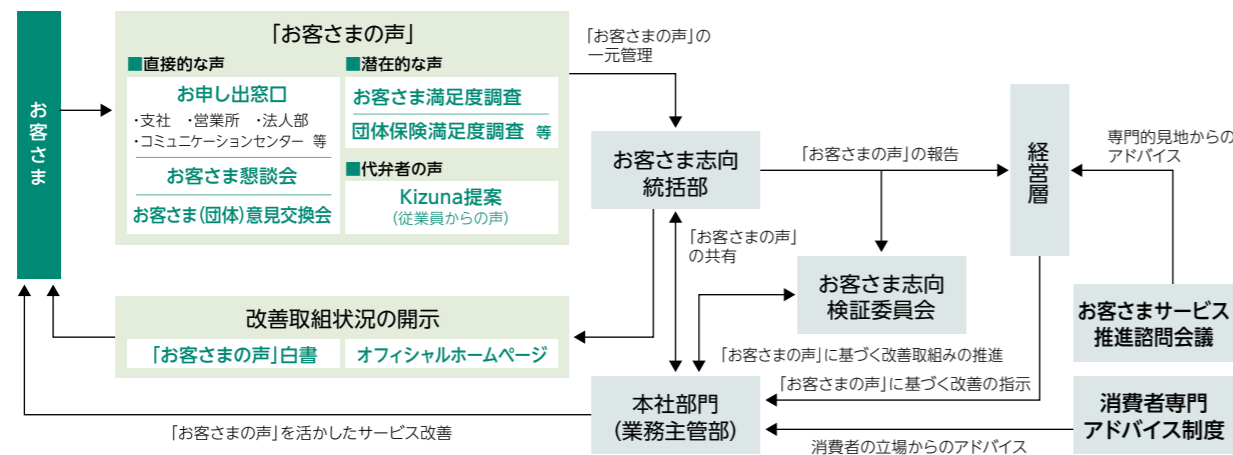
具体的には、お客さまニーズを的確に捉えたクオリティの高い商品・サービスの開発や、お客さまに寄り添ったあたたかいアフターフォロー、保険金・給付金等の確実なお支払い等に努め、お客さま志向をすべての業務で徹底しています。

この方針に基づくお客さま志向の取組みが評価され、2022年度には、消費者庁が主催する「消費者志向経営優良事例表彰」において、2018年度以来2度目となる「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 – お客さまからのお申し出

「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お申し出は、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、お申し出のうち「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、不満足の原因の解消に努めています。

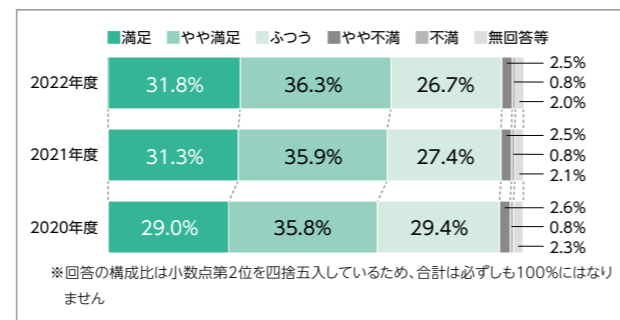
代弁者の声 – Kizuna提案

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で提案し、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)^(注)



(注) 法人のお客さまに対しては、別途「団体保険満足度調査」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。

2022年度 お申し出(苦情)分類別件数

(単位: 件)

苦情分類	2022年度(占率)	(ご参考) 2021年度(占率)
新契約	4,718 (11.7%)	4,736 (12.0%)
収納	1,958 (4.8%)	2,320 (5.9%)
保全	13,959 (34.5%)	14,731 (37.2%)
保険金・給付金関係	8,581 (21.2%)	6,570 (16.6%)
その他	11,220 (27.7%)	11,262 (28.4%)
苦情合計	40,436 (100.0%)	39,619 (100.0%)
お客さまお申し出合計	536,160	431,340

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、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。

2023年4月1日現在における資格登録者は552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。

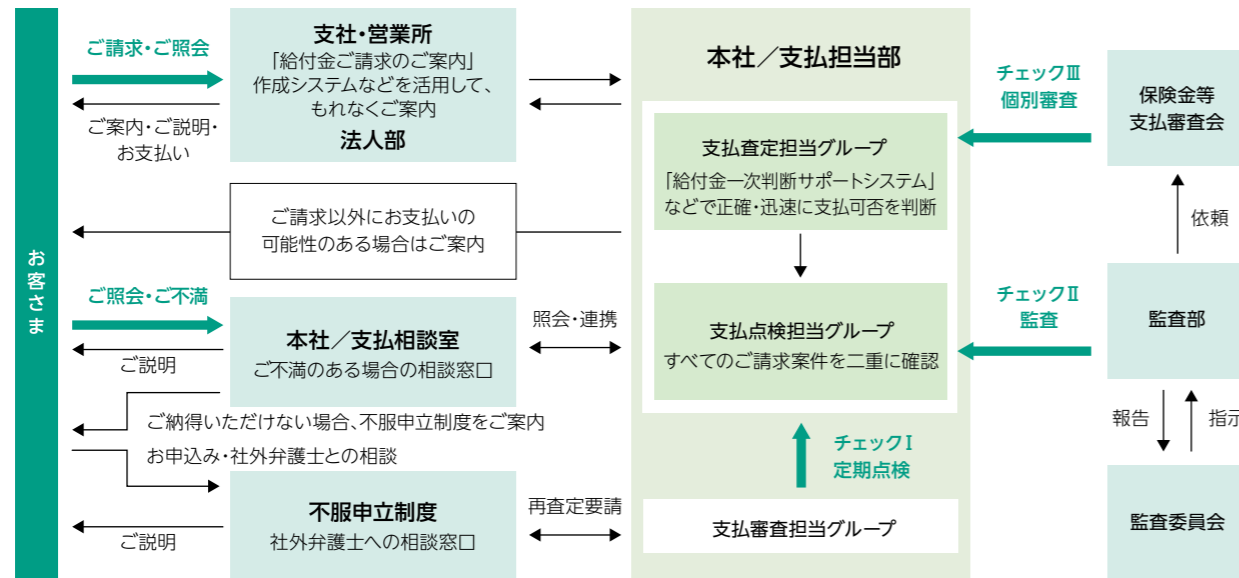


「お客さまの声」白書

保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取組み

保険金・給付金の確かなお支払いのために、正確かつ迅速にお支払いすること、ご契約内容に基づいてお支払いできる可能性がある保険金・給付金等をもれなくご案内することを基本方針に掲げ、全社をあげて取り組んでいます。

▶「確かなお支払い」のためのチェック体制



▶ お支払いもれ等のない支払管理態勢構築のための主な取組み

ご請求段階および支払査定段階におけるチェック機能の強化

チェック機能の強化を目的に、「支払点検担当グループ」等を設置し、ご請求内容以外の保険金・給付金にもお支払いの可能性がないかを再確認し、随時お客さまへご請求案内をしています。

また、システムによる診断書キーワード点検なども活用しながら、お支払いの可能性のある診断書等証明書記載をより正しく検知し、ミスの防止を図っています。

さらに、支払査定時のお支払いもれチェック機能を強化することで、事後チェックではなく事前チェックによるお支払いもれ防止にも努めています。

重層的な事後検証態勢の構築

保険金・給付金の支払査定に関して、社外専門家の意見を取り入れ、適切で公正な運営を図ることを目的に「保険金等支払審査会」を設置し、原則として四半期に1回開催しています。

また、支払査定ラインとは独立した専門組織として、支払担当部署に「支払審査担当グループ」を設置し、支払業務の適切性を点検しています。加えて、監査部の要員を段階的に補強し、監査を強化しています。保険金等支払管理態勢の状況については、適宜、監査委員会が報告を受け、必要に応じて監査部に指示を行なう態勢を整備しています。

ITの積極活用による「保険金・給付金支払事務の高度化」

「保険金・給付金支払事務の高度化」に取り組み、ITを活用した支払管理態勢の構築により、より正確・迅速な支払サービスの提供と、もれのない確かなご請求案内を進めています。

▶ 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で、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^(注)を負担しています。

(注) 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いただける簡易なお取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。

医療機関あて直接支払サービスの拡大

2018年3月から、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。(2023年1月時点で24の医療機関でご利用できます。)

また、2022年12月には、がんの自費診療による薬物治療を保障する「特定自費診療がん薬物治療給付金」についても、サービスの対象に追加しております。

このサービスにより、お客さまは一時的に高額な費用をご負担することなく、安心して治療に専念いただけるようになりました。

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

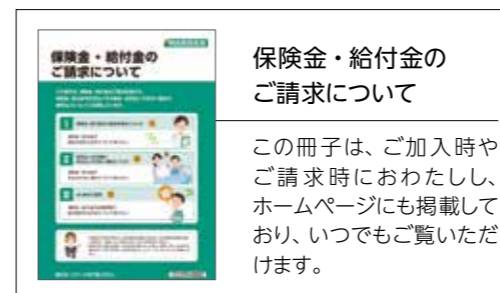
2022年1月から、請求内容を当社担当者が事前に入力し、「MYほけんページ」へ転送するサービス「自分でMY簡単サポート〜かんサポ〜」を開始しています。

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、ご説明の充実にも努めています。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。



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。

▶ 2022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	75,683	1,077	2,073	31,572	110,405	15,917	1,456,575	195,416	505	288,214	1,956,627	2,067,032
お支払非該当件数合計	168	14	1,033	2,335	3,550	39	1,150	14,568	106	1,465	17,328	20,878
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	31	0	2	56	89	0	164	53	0	56	273	362
重大事由解除	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
免責事由該当	137	7	2	4	150	39	107	17	0	55	218	368
支払事由非該当	0	7	1,029	2,275	3,311	0	878	14,498	106	1,354	16,836	20,147
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

▶ 2022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

営業職員によるお客さま満足度向上をめざした取組み

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。

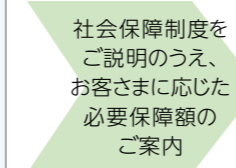
これをふまえ、生命保険のご加入に際して、公的年金・医療保険等に関する「社会保障制度」の情報提供および、人生に潜むリスクに対して自助努力で備えるべき必要な保障額を対面・非対面で確認できる「必要保障額シミュレーション」を活用しています。また、商品の保障内容だけでなく、「最適な保障」「最新の保障」「健康増進型保険の

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ご提供いただく機会をご提供しています。



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」

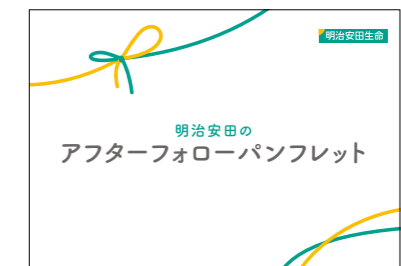
営業端末「マイスタープラス」の画面上で、契約内容の説明や保険金・給付金のご請求の有無の確認、お客さまのご意向をふまえた保険のアドバイス等を行なうことができる「定期点検メニュー」を活用し、お客さま一人ひとりに応じたアフターフォローを提供します。

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「明治安田のアフターフォローパンフレット」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。



明治安田のアフターフォローパンフレット

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。

「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てお手続き等の利便性向上に取り組んでまいりました。

2022年度から、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)^(注1)」を追加するとともに、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。

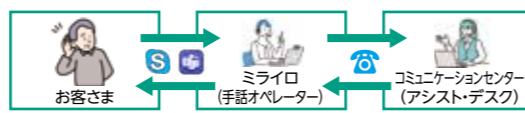
(注1) すべての人々が、経済活動のチャンスをつかえるため、また経済的に不安定な状況を軽減するために必要とされる金融サービスにアクセスでき、またそれを利用できる状況(世界銀行の定義)

「みんなにやさしい保険アクセス」の対象となる取組み

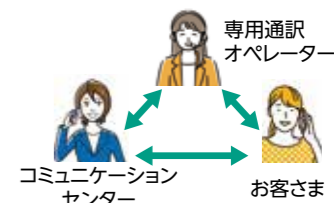
▶「みんなにやさしい保険アクセス」の詳細はこちらから
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/financial-inclusion/>



<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。 2023年1月 ○電話音声明瞭器「サウンドアーチ」の設置 電話における送話者の声を聴こえに悩む方にとって聴きやすい音声に変換する機器「明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋」をコミュニケーションセンター(ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口等)に設置し、実際のお客さまとの通話において活用しています。(次のページに詳細) ○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」の設置によりお手続きをサポートいたします。
<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。



<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、同性パートナーを受取人、MY安心ファミリー登録制度における第二連絡先等に指定することが可能です。 ○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、被保険者の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。
<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」^(注2)・英語・中国語にて、ご提供いたします。



▶「明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋」の詳細はこちらから
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/sound-arch/>



明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋

「聴こえ」に悩みを持っている方の“声の架け橋”となり、豊かな生活をサポートする

○当社は、お客さまを大切にしたい想いを継承するなかで、これまで、「MY長寿ご契約点検制度」をはじめ、ご高齢のお客さまに「確かな安心」をお届けするさまざまなサービスを提供してきました。「サウンドアーチ」は、こうしたサービスの運営に携わったシニア職員が、ご高齢のお客さまに寄り添ったアフターフォローサービスを追求するなかで発案し、製品化された電話音声明瞭器です。

○2023年1月から、「みんなにやさしい保険アクセス」の取組みの一環として、ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口をはじめ、コミュニケーションセンターに、「サウンドアーチ」を約100台設置し、聴こえに悩むお客さまにいっそう寄り添った電話応対を実践しています。また、聴こえに悩む方の社会的孤立という社会課題の解決に貢献するため、2023年4月以降、当社と連携協定を締結している全国の地方自治体に、順次、寄贈しています。



明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋



コミュニケーションセンターにおける設置例

認知症バリアフリー社会の実現に貢献する取組み

認知症サポーターの養成

当社が公表する「認知症バリアフリー宣言^(注3)」の一環として、「認知症サポーターキャラバン」に加盟し、厚生労働省が推進する「認知症サポーター^(注4)」の育成に取り組んでいます。(2022年度末の受講者数:約4万名、キャラバン・メイト:295名)



(注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
 (注3) 「日本認知症官民協議会」が運営する、認知症になってからでも、できる限り住み慣れた地域で普通に暮らし続けるため、あらゆる場面で障壁を減らせるよう、企業・団体と連携して社会全体で支えあう制度
 (注4) 認知症の方に寄り添った対応ができる人材

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。2023年4月には、手続きのデジタル化、ペーパーレス化を通じたCO₂排出量削減により地球環境に配慮した「ecoシリーズ」第1弾商品を、金融機関専用の商品として発売しました。

※ 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・エブリパディアプラス」「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



外貨建一時払終身保険「外貨建・エブリパディアプラス（運用重視タイプ・バランスタイプ）」パンフレット
 えらべる外貨建一時払終身パンフレット
 円建一時払終身保険「エブリパディアII」パンフレット

商品一覧 P188

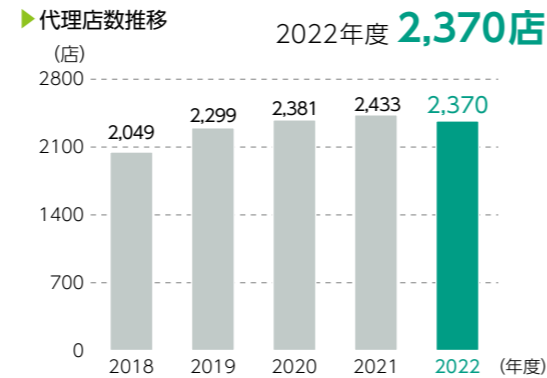
代理店チャネルでの取組み

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・税理士代理店では経営者の万が一に備えて主に、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。

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、社会保障などの教育を行なっております。

今後も代理店の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。

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。

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へ、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「明治安田のほけんショップ」「ほけん相談窓口」を展開しています。

各店舗では、保険契約における各種手続きをはじめ、生命保険のご相談や余裕資金の活用方法等、税務相談も含めた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、一部店舗では日曜日も営業しています。

また、お客さま一人ひとりのご意向をふまえたご相談ができるように、スマートフォン・パソコンからの来店予約や、オンライン相談も提供しています。

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。

さらに、健康増進に関するセミナーや、親子で楽しめるイベントの開催など、地域のみなさまに寄り添った取組みも実施しています。

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。



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。

[商品一覧](#) P188

「明治安田のしっかりそなえるがん終身保険」の発売 (2022年11月)

がんの罹患者数が高齢であるほど多くなること、がん治療に関する研究の進歩は著しく、がん保障に対するニーズが多様化していることなどをふまえて開発した、多様な種類のがん治療に「しっかりそなえる」ことができるセカンドライフ世代向けのがん終身保険です。がんと診断されたときや1年経過後の再発および転移等の際に回数無制限の一時金をお支払いすることに加えて、長期間にわたる可能性

がある保険診療による薬物治療に対し、回数無制限の治療給付金をお支払いすることで経済的な負担をサポートします。さらに特約を付加することにより、高額となるケースが多いがんの自費診療による薬物治療の薬剤費用や、入院・手術・放射線治療、先進医療に備えることも可能です。

ベストスタイル新特約「特定自費診療がん薬物治療保障特約」の発売 (2023年4月)

近年、がんに対する薬剤の研究が各国で進められ、新たな治療薬の開発により治療の選択肢は日々広がっています。ただし、日本で承認されていない薬剤を用いる治療の場合、公的医療保険が適用されないため、全額自己負担の自費診療となり、経済的負担の面から治療を断念する

ケースもあります。このような状況をふまえ、がん治療をあきらめることがないよう本特約では自費診療による薬物治療の薬剤にかかる費用と同額を通算1億円まで保障します。

※本特約は、「ベストスタイル」のほか、「ベストスタイル Jr.」、「メディカルスタイル F」、「メディカルスタイル F Jr.」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。

明治安田生命ちよいのり自動車

親や友人のお車を借りて運転する場合に、1日単位でご加入いただける自動車保険です。

法人のお客さま向け商品

引受保険会社 明治安田損保

企業や団体における経営リスクへの対応や、福利厚生 の充実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

※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。

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「2022年度カスタマーサポート表彰制度」において、4年連続入賞となる「優秀賞」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。

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」^(注)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。

2023年1月から、BMI改善に向け体型の変化を継続的に確認することができる、BMIが気になるお客さま向け体型管理サービス「Bodygram」や、血糖測定センサーを腕に装着し測定することで血糖変動を24時間可視化する、尿糖・糖代謝が気になるお客さま向けサービス「血糖トレンド測定サービス」を展開しました。

今後もお客さまの健康維持管理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) 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
※サービスのご利用にあたり諸条件があります

▶「みんなの健活サービス」の詳細はこちらから
<https://www.meijiyasuda.co.jp/contractor/myhoken/03.html>



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。



介護関連サービス

グループ会社を通じ、個人のお客さま、法人のお客さまの多様なニーズにお応えし、経験豊富な専門スタッフによる高品質な介護サービスを提供しています。

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

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	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
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 ^(注1))	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、動画コンテンツ等) 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"> 24時間健康・医療相談、メンタルヘルス相談、介護相談 ※有償取次サービス
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時間ご相談サービス、FP相談サービス

(注1) 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

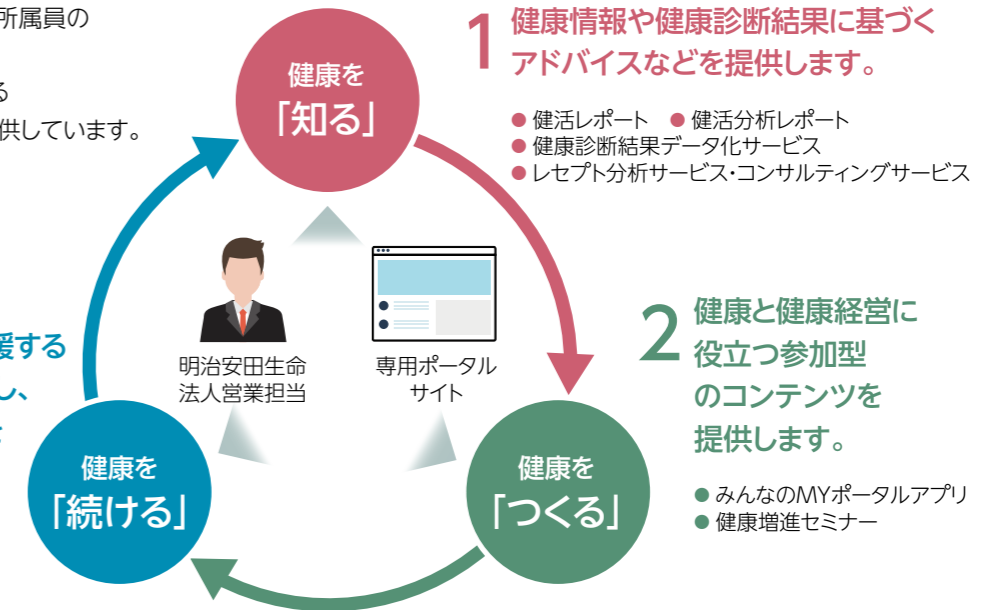
企業・団体の健康経営、従業員・所属員の健康増進に向けた

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



1 健康情報や健康診断結果に基づくアドバイスなどを提供します。

- 健活レポート
- 健活分析レポート
- 健康診断結果データ化サービス
- レセプト分析サービス・コンサルティングサービス

2 健康と健康経営に役立つ参加型のコンテンツを提供します。

- みんなのMYポータルアプリ
- 健康増進セミナー

*「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

期待できる効果
● 健康診断や精密検査の受診率向上

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の送信が可能

期待できる効果
● 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

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

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

期待できる効果
● 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

5. 健活レポート^(注2)
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

期待できる効果
● 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

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・取組事例を提供

期待できる効果
● 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

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

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
● 健康経営や健康増進へ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

(注2) 健康情報活用商品に付帯するサービスです

スタートアップ企業との協業

「未来共創投資」の新設

コロナ禍やデジタル技術の革新等により、人々の価値観・行動様式がめまぐるしく変化する状況下において、お客さまに多様な価値を提供するため、先進的なスタートアップ企業

等との協業を視野に入れた100億円の投資枠「未来共創投資」を新設いたしました。

CVCファンド「明治安田未来共創ファンド」の設立

2023年2月には「未来共創投資」の取組みの一つとして、CVCファンド^(注1)「明治安田未来共創ファンド」を設立いたしました。

(注1) CVCファンドとは、本業との相乗効果を得ることを目的に、自社の事業内容と関連性のあるスタートアップ企業を中心に投資を行なうファンドです。

▶ 明治安田未来共創ファンドにおける投資領域



「明治安田未来共創ファンド」では、3つの領域①人々の健康の維持・増進、②地域社会の活性化、③新たな体験を生み出す技術の革新で事業を展開する有力なスタートアップ企業への投資を通じた協業を行なうことで、スタートアップ企業の成長を支援するとともに、当社が提供する商品・サービスのさらなる魅力化や新しいお客さまとの接点の拡大をめざします。

イノベーション拠点の設置

オープンイノベーション拠点「mocc」

スタートアップ企業をはじめとする民間企業に加え、自治体、行政、大学、研究機関等のみなさまとの連携・協働の場として、「mocc」^(注2)を開設いたしました。

様々な企業・人材が集い、オープンでフラットなコミュニケーションから発想を得ながら、異なる個性が「One Team」として連携・協働することにより、「個」では生み出せない新たな価値の共創に取り組んでまいります。



エントランス オープンコミュニケーションスペース
(注2)「mocc」はMeijiyasuda Open-innovation Co-create Centerの略称です

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、デジタル田園都市国家構想のもと産官学民一体で「スマートシティ会津若松」の実現に取り組んでおり、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に向けた他企業等との協業ノウハウ蓄積を目的として、

2022年10月から、デジタル地域通貨「会津コイン」の購買データを活用した健康増進サービスの実証実験に取り組んでおります。

デジタル・ICTを活用した生活の利便性向上のために、サービスの社会実装も視野に、今後も他企業等とともに検討を進めてまいります。

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「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、健康と病気の状態である「未病」をテーマに、「未病予測モデル」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。

第20回日本臨床腫瘍学会学術集会にて「日本におけるがん治療に伴う経済毒性の実情と対応策」と題して共催セミナーを実施

当社とグループ会社である明治安田総合研究所は、確かな安心をお届けする明治安田生命グループの一員として、さまざまな領域の専門家とも協働しながら、クオリティの高い調査研究成果を発信することで、お客さまの価値創造に貢献しています。

明治安田総合研究所では、日本医科大学武蔵小杉病院の勝俣範之教授、当社商品開発部と協働で、がん治療における適応外薬・未承認薬使用に関わる実態と保険会社への期待について共同で研究を行ない、その研究成果について、第20回日本臨床腫瘍学会学術集会で発表を行いました。

この研究成果は、2022年11月発売の「明治安田のしっかりそなえるがん終身保険」および2023年4月発売のベストスタイルの新特約「特定自費診療がん薬物治療保障特約」の開発に活かされました。

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基づき、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

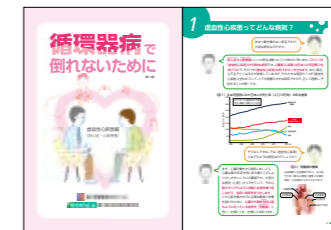
当社と明治安田総合研究所は、国立循環器病研究センターのオープンイノベーションセンターに入居し、データ解析等を通じた循環器疾患の発症予測・重症化予防モデルの研究開発、循環器疾患の早期発見につながる調査等の共同研究に取り組むことで、生命保険事業として人々が健康で安心して暮らせる社会に貢献してまいります。

(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^(注3)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)



(注3)
・国立循環器病研究センターと共同研究で作成したパンフレット
・同研究センターおよび関連する吹田市内全公民館(29か所)、コミュニティセンターや市民ホール等で今後配布予定

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、幅広く世の中の動向を調査しつつ、研究を行なっていきます。

IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取り組み

IT活用によるお客さま満足度の向上をめざした取り組みとして、全国約3万6,000人のMYリンクコーディネーター等(営業職員)によるお客さまへの対面サービスの充実に向けた活動支援システムや、お客さまの利便性向上につながる新たな事務システムの構築など、最新のITインフラを整備しています。

「マイスタープラス」「MYフォン」の活用

モバイル通信機能を搭載した営業端末「マイスタープラス」や社用スマートフォン「MYフォン」の活用により、「ひと」と「デジタル」を融合することでお客さまに寄り添ったアフターフォローの充実や利便性の向上をめざしています。

お客さまのご要望にあわせて、対面または非対面で「マイスタープラス」を活用した商品のご提案や各種手続きのサポートのほか、お客さまごとにパーソナライズ化した健康情報サイト「MY健活レポート」のご案内等を行なっています。

あわせて、スマートフォンの普及やお客さまとのコミュニケーション手段の多様化をふまえ、「MYフォン」を活用することで、お客さまサービスの向上をめざしています。具体的には、「電話」や「メール」、「LINE WORKS」により、お客さまとのスマートフォンでのつながりのなかで、生命保険に関連

する各種ご案内にとどまらず、興味を持っていただける情報をご提供しております。また、お客さまサービスの向上を企画し、MY健活レポートのUX/UI改善に取り組んでおります。

今後も、これらのデバイスを活用した各種ご案内の拡充や手続きの電子化の推進等、いっそうの利便性向上に取り組んでまいります。

また、リモートでコンサルティングを行なうことができる「オンライン面談システム」により、場所や時間等に制約を受けることなく、営業職員にご相談いただくことが可能です。別の場所でのご家族のオンライン上での同席や、画面を共有しながらの操作・入力サポート等、お客さまに寄り添ったコミュニケーションを通じ、よりいっそうのアフターフォローの充実に取り組んでまいります。

「MYほけんページ」「MYほけんアプリ」

「MYほけんページ」^(注1)は、「いつでもどこでも」契約内容の確認や、各種手続きをWEB上にて実施いただける、お客さま専用サイトとして、多くのお客さまにご登録いただいております。

現在、初めてご利用いただく方にも、直観的に内容の理解・操作が可能なサイトをめざし、契約内容照会や各種お手続き画面の刷新に取り組んでおり、今後もお客さま志向のサービス向上を予定しております。

「MYほけんアプリ」^(注2)では、生体認証(指紋等)を活用し、より安全に、よりスムーズに「MYほけんページ」へログインいただけます。また、日々の歩数・睡眠状況の管理に加えて「体型管理」を健康増進コンテンツとしてライン

アップするなど、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おります。

(注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きます(未成年・法人契約等のお客さまを除く)
(注2) 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ほけんアプリの機能>

<MYほけんページの機能>

- ・ご加入の契約内容の確認
- ・ご契約のお申込みや、各種お手続き
- ・健康・医療に関するお客さま専用サービスのお申込み

<MYほけんアプリの機能>

- ・MYほけんページへの生体認証ログイン
- ・ご契約に関するお知らせのプッシュ通知配信
- ・歩数・睡眠状況の記録、体型の測定・管理を通じた健康増進サポート

地域・社会貢献活動

「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。

Jリーグとのパートナーシップ

2014年からJ1・J2リーグのトップパートナーおよびJ3リーグタイトルパートナー、2015年からはJ1・J2・J3全カテゴリーのタイトルパートナーとしてJリーグを応援しています。さらに、全国の支社等が地元のJリーグ全クラブ等と個別にスポンサー契約を締結し、当社従業員が「全員がサポーター」を合言葉にお客さまや地域のみなさまとの試合観戦や、小学生向けサッカー教室、Jリーグ選手等と一緒に歩くJリーグウォーキングなどを全国で開催するとともに、Jリーグの社会連携活動

(シャレン!)と一体になり、各地域課題に応じた社会貢献活動にも取り組んでいます。



©J.LEAGUE

JLPGAとのパートナーシップ

2021年から、日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)のオフィシャルパートナーとして、当社主催の全国のゴルフイベントへのJLPGAプロの派遣や、小学生向けレッスンプログラムの展開、ティーチングプロによるレッスン動画の公開等、ゴルフの普及を通じて、お客さまや地域のみなさまの健康づくりや地域活性化に向けたさまざまな取り組みを行なっています。

さらに、JLPGA新人選手に健康診断受診の重要性を伝える

セミナーの開催等、女性の健診受診率向上に向けた取り組みも展開しています。



©JLPGA

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り組みを展開しています。



日本赤十字社との連携

2022年4月に日本赤十字社と健康・福祉等の領域で協働取り組みを行なう包括パートナーシップ契約を締結し、医療従事者支援としての寄付(約1,500万円)や、献血の普及啓発活動に取り組んでいます。



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、当社が持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。



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取り組んでいます。



環境問題・生物多様性への取組み

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）^(注1)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021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	53,868
電力使用量(万kWh)	20,467	20,494	20,745	20,318	19,809	19,090	19,134
CO ₂ 排出量(t-CO ₂) ^(注2)	119,569	117,194	116,225	110,416	102,454	94,286	93,110
【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 ^(注3)	2.2%						
【評価】事業者クラス分け評価制度 ^(注4)	Sランク(最上位)						

(注1) 2023年7月1日現在確定している2021年度実績値までを掲載
 (注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)
 (注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
 (注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^(注5)(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。

(注5) 「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^(注6)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。



明治安田生命ビル(明治生命館含む) 明治安田生命大阪梅田ビル 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 品川シーサイドウエストタワー アークヒルズ仙石山森タワー

(注6) 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

当社が保有する戸田寮で、建築物省エネルギー性能表示制度(BELS^(注7))にて、「ZEB Ready」の評価を得ました。

(注7) BELS(Building-Housing Energy-efficiency Labeling System)とは、国土交通省が定めた評価基準に基づいて第三者機関が建築物の省エネルギー性能を評価する制度です。ZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)は、快適な室内環境を保ちつつ、建物の高断熱化や効率の高い設備等により省エネルギーに努め、太陽光発電等によりエネルギーを創ることで、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることをめざした建物のことです。BELSの評価制度において、ZEBの評価は「ZEB」(最高評価)、Nearly ZEB、ZEB Ready、ZEB Orientedの4段階で表されます



環境に配慮したオフィスビルの取組み

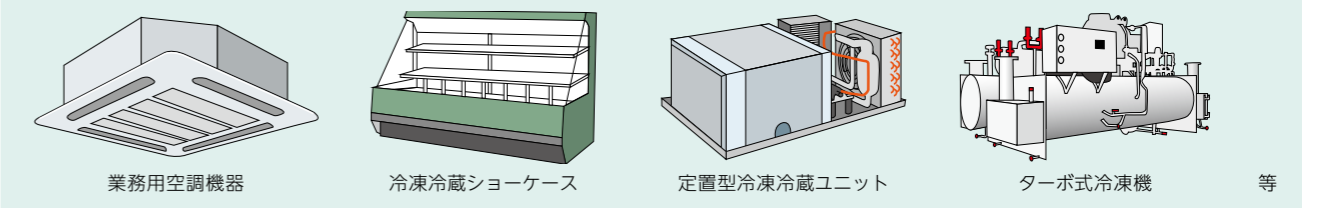
気候変動(オゾン層の破壊)に影響を及ぼすフロン類の大気中放出を抑制するため、所有設備(業務用空調機、ターボ式冷凍機など)の定期点検や設備補改修などにまた、使用する冷媒種は、温室効果の遮減やオゾン層の破壊抑制につながる、環境に優しい冷媒への切り替えを、漸次、行なっています。

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)^(注8)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
算定漏えい量(t-CO ₂) ^(注9)	1,021	1,052	1,031	1,450	1,897	893

(注8) 2023年7月1日現在確定している2021年度実績値までを掲載
 (注9) 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



環境に配慮した社用リース車両の導入

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をハイブリッドの車両に順次切り替えを進めています。また、現在使用しているハイブリッドの車両についてもリース期間更新時に、より環境性能の高い車種へ見直すことを予定しており、すでに水素燃料電池自動車も2台導入しています。

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(GPN)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。2022年度における環境配慮型商品の購入率は金額ベースで73.6%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。

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、2022年度のリサイクル率は82.9%となっています。



リサイクルボックス

生物多様性の保全に向けた取り組み

当社は、森林や水資源などの自然資本が提供する生態系サービスの恩恵を受けながら、事業活動を行なっています。その生態系サービスの基盤である生物多様性の重要性を認識し、その保全と持続可能な利用に向けた取り組みを事業活動の一部と捉え、さまざまな活動を行なっています。当社事業では、特に印刷物等を含む紙使用量が多いことをふまえ、ペーパーレスを中心とした対策を進めています。

OA用紙使用量および印刷物の削減

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用紙削減状況を適宜開示するとともに、印刷物を含む部門ごとの印刷費を把握したうえで、計画的な削減を行なう等、環境意識の向上と取り組みの促進を図っています。

印刷物の環境配慮対応

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、環境に配慮した取り組みを推進しています。

取り組みの一例として、2023年5月から、お客さま専用サイト「MYほけんページ」に登録いただいているお客さまにつきましては、年に一度お送りしている「明治安田生命からのお知らせ」を封書形式からはがき形式に変更し、ご契約内容の確認は「MYほけんページ」上で行なうことで、紙使用量削減を推進しています。



「明治安田生命からのお知らせ」はがき形式

「明治安田 未来を紡ぐ森」

「明治安田 未来を紡ぐ森」と名付け、次世代を担う子どもたちが安心して暮らせる環境、豊かな自然を手渡しできるよう森林保全活動に取り組んでいます。

山梨県および神奈川県において自治体やNPOなどの

専門家とパートナーシップのもとで取り組みを進めており、地域を主体としたさまざまなステークホルダーのみなさまと連携して生物多様性の保全に取り組んでいきます。

オフィスビルの緑化

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。また、生物の生息空間の創出など、生物多様性の保全にも有効です。



明治安田生命ビル・明治生命館



明治安田生命大阪御堂筋ビル



明治安田生命神戸ビル



明治安田生命新東陽町ビル



明治生命館の屋上緑化

プラスチックの排出抑制、再資源化等の取り組み

プラスチックは、軽量で加工もしやすく衛生的であることから、身の回りで幅広く利用されています。一方で、自然界に流出すると、分解されにくく、海洋汚染や生態系への影響を及ぼすことから、近年プラスチック問題が世界的な課題となっています。こうしたなか、当社においてもプラスチックの排出抑制や再資源化の取り組み等を推進しています。

●脱プラスチックの取り組み

生物多様性の観点から脱プラスチックの取り組みを推進しています。お客さまにご提案書をお届けする際に使用するクリアファイルは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。



●環境配慮型什器の導入

プラスチックの再資源化や従業員の環境保全に対する意識の醸成に向けた取り組みとして、リサイクルペットボトルや海洋プラスチックごみ再生樹脂を使用したオフィスチェア等の環境配慮型什器の導入にも取り組んでいます。



2022年度には営業拠点4か所に、海洋プラスチックごみ再生樹脂を使用したオフィスチェアを導入し、約88キロの海洋プラスチックごみの回収・再資源化に貢献しました。

従業員による自然保護・環境保全ボランティア

各組織単位での活動の創意工夫とボトムアップで進める「Kizuna運動」において、全国の各組織で従業員が自発的に地域ボランティア活動に取り組んでいます。海岸清掃や森林保全、地域清掃など、地域に密着したさまざまな自然保護・環境保全ボランティアを継続して行なっています。





環境保全やこどもの健全育成など、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献する社会貢献活動を「未来世代応援活動」として推進しています。

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として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年から全社統一取り組みとして、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。

2022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71カ所でウォーキングを実施し、2,410万円を寄付しました。



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62カ所で開催し、過去14年間で総額約2,420万円の募金を、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

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59年間で約7,082万人の新入学児童に黄色いワッペンを贈呈しました。



※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、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が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。2022年までの39年間で全国の特別支援学校等170校にて開催しました。



「地域貢献表彰」制度

「地域貢献表彰」制度を設け、全国各地の事業所が地域固有の課題解決に向けて独自に取り組む社会貢献活動を表彰しています。

高齢者施設や児童養護施設等への訪問・寄贈、地域清掃など、地域に根ざしたさまざまな活動の中から、持続可能な社会づくりへの貢献度が高い取り組みや社会的に高い評価をいただいた取り組みなどを選定しています。



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、こころの健康にかかわる相談事業や、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、公認心理師による発達障がいの子どものための療育相談、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たちへの



すこやか育成相談室



コミュニケーション支援ボード



自治体向けのセミナー

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。さら出版・啓発事業では、YouTubeを活用した自治体向けのセミナーを通じて、自治体が抱える「発達障がい」等に関する課題解決に努め、障がいのある人たち、外国人の支援ツールとして「コミュニケーション支援ボード」の普及を進めています。

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。



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。



むつみ神楽(山口県)



岩根沢太々神楽(山形県)

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、社会に成果をもたらす健康づくり方法の開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。

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

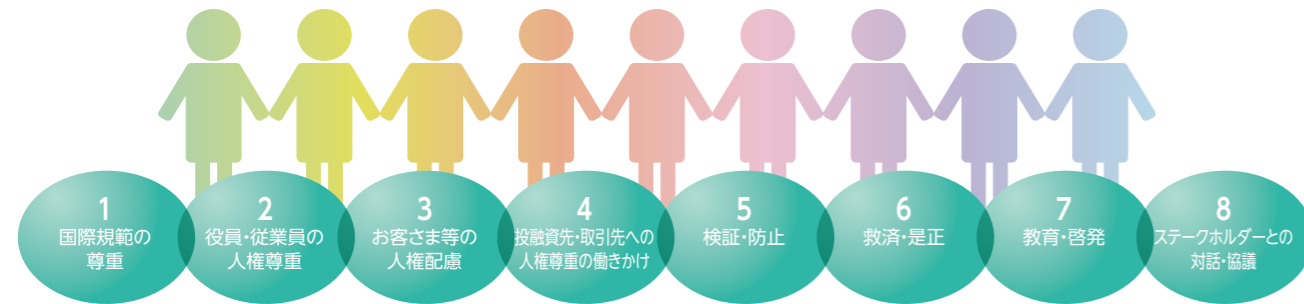
「人に一番やさしい生命保険会社」を標榜する企業として、2021年4月に「人権方針」を制定（経営会議で協議・決定、取締役会に報告）しました。

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みを要請しています。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



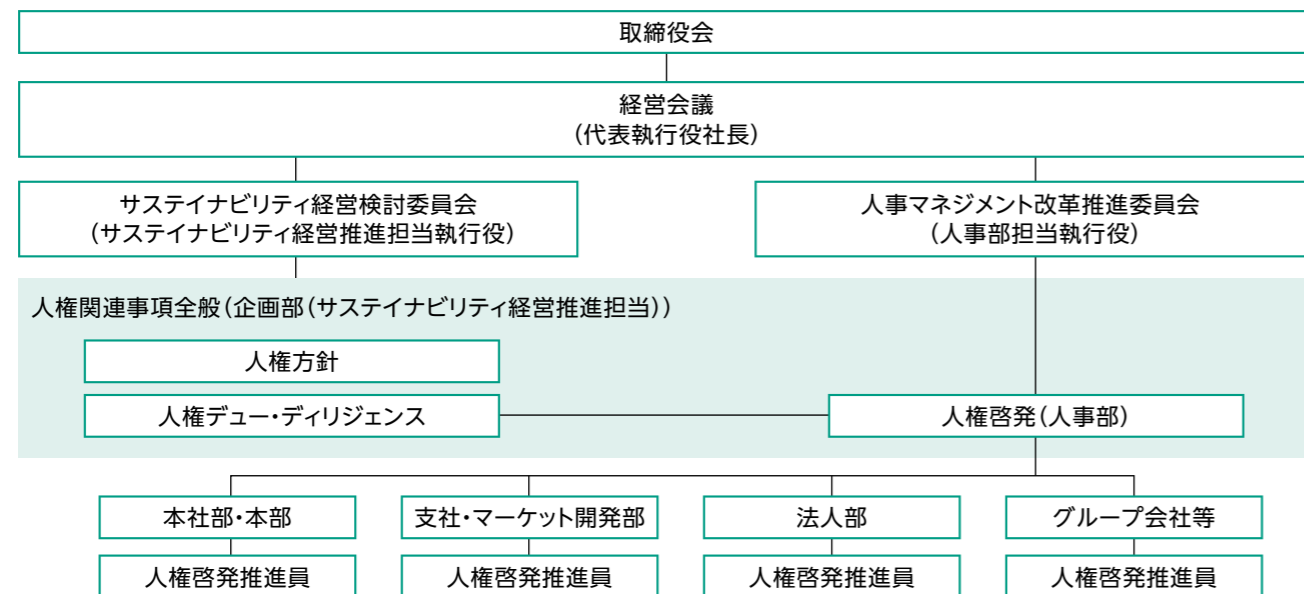
人権方針は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/employee/humanrights.html>



推進体制

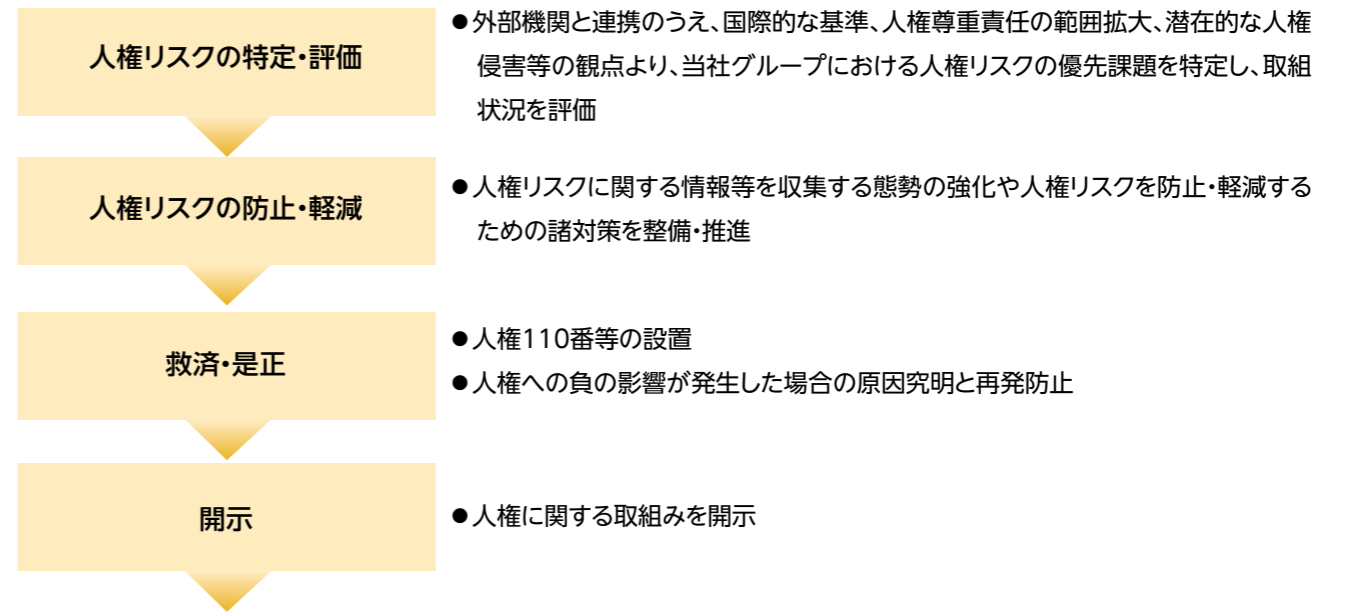
経営会議の諮問機関である「サステナビリティ経営検討委員会」において、人権関連事項全般について審議・調整を行ないます。

また、社内の人権啓発推進については、本幹部・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。



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」およびわが国「『ビジネスと人権』に関する行動計画（2020-2025）」に基づき人権デュー・ディリジェンスを実施しています。



【人権リスクの優先課題に対する取組事例】

- ・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
- ・投資先の人権課題の把握・改善への取組み（投資先との対話内容に人権等の取組状況の確認を追加）

【社内外からの通報窓口の設置】

- ・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「LGBTQ相談窓口」を設置し、さまざまな相談に迅速かつ確に対応しています。
- ・また、当社従業員・MYリンクコーディネーター等（営業職員）による人権侵害にあたる行為等に関するご連絡をいただくための「外部からの通報窓口」を設置しています。

啓発活動の推進

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、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。

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、相互に個性を尊重しあう風土の醸成に取り組んでいます。

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

女性管理職等の継続的かつ計画的な輩出に向けて、人材育成プログラム「L-NEXT」を整備しています。2022年度は各組織の所属長から推薦され、かつ意欲ある約1,000名の女性職員を登録しました。階層別に多様な能力開発機会を用意し、社外講師による研修のほか、役員等をメンターとするメンタリングや、女性部長職とのディスカッションの機会等を提供しています。

このような取組みの結果、2023年4月時点での管理職に占める女性の割合は34.9%となり、4年連続で目標の30%を上回る登録実績となっています。

キャリアアップ意欲の醸成に向けては、2022年度の新たな取組みとして、契約社員から正社員化した職員約1,500人を対象に、管理職や育児・介護等との両立をしている女性職員との交流の場として「ダイバーシティ・ミーティング」を全国8カ所で開催しました。

そのほか、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、2022年度は301名が参加しました。また、希望する所属・職務への異動を応募できる「キャリア・チャレンジ制度」を運営しており、2023年4月時点で122名が本制度のもと、キャリアビジョンの実現に向け新しい業務に挑戦しています。

	2021年4月	2022年4月	2023年4月
女性管理職数	407名	418名	425名
女性管理職比率	33.3%	34.1%	34.9%



(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)

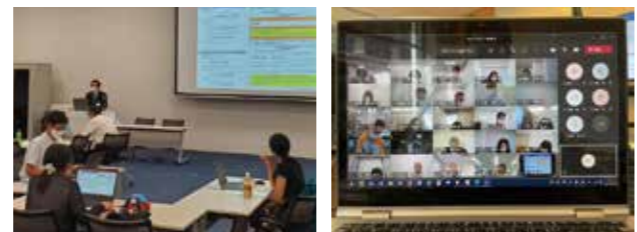
シニアの活躍推進

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。すでに役職定年も廃止しており、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、社外講師によるキャリアセミナー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等を提供しています。2022年度はのべ約1,500名がセミナーや研修を受講しました。

また、2022年度からは60歳以上の総合職を対象に、全国規模での転居・転勤を可能とする「全国コース」を導入し、2023年4月時点で98名に適用しています。

さらに、2023年度から、当社を定年退職した職員を再雇用する運営を開始しており、4月に7名を再雇用しました。当社の地域貢献活動のなかで役割を発揮してもらうとともに、当社現役職員や地域社会とのつながりのなかで、再雇用した職員の生きがいや幸福度の向上もめざしています。



シニア向け研修

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」を含めた雇用拡大に積極的に取り組んでおり、2023年4月時点で、雇用人数(換算後)は1,213名、雇用率は、2.41%となっています。

2022年度には、障がいのある従業員やその上司等を対象とした「チャレンジド・フォーラム」を新たに開催し、人事評価等の諸制度に関する解説や、活躍するロールモデル

の紹介など、障がい者のモチベーションアップにつながる情報提供を行ないました。また、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し、2023年4月には新たに2名を登用しました。

多様性を受容し、相互に個性を尊重しあう風土の醸成

ワーク・ライフ・マネジメントの推進

一人ひとりが「仕事」と「生活」の両方を充実させ、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」の推進に向け、「育児」「介護」「治療」「女性の健康課題」の4カテゴリーで環境整備や各種支援策の拡充に取り組んでいます。

職員のリテラシー向上を目的に「ワーク・ライフ・マネジメント講座」と題したオンラインセミナーを、本人向けと上司向けにそれぞれ定期的に開催し、2022年度はのべ1,000名以上が参加しました。

ワーク・ライフ・マネジメント講座のテーマ

カテゴリー	テーマ(例)
育児	・小1の壁 ・子育て中の部下の両立サポート
介護	・仕事と介護早期準備 ・介護する部下の両立サポート
女性の健康課題	・働く女性の健康づくり ・女性の健康課題への理解(上司向け)

また、男性職員の育児休職取得を推進するため、2022年10月に子どもの出生後一定期間について休職を分割取得できる制度を新設するとともに、対象者への個別の取得勧奨や、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います。その結果、2022年度の男性育休取得率は3年連続で100%となりました。より計画的な育休取得の推進のため、2023年度からは、配偶者の出産予定日の事前申告と「育休取得計画書」の作成によって上司と育休取得について相談できる仕組みをつくり、育休を取得しやすい職場風土をいっそう醸成していきます。

そのほか、重度疾病治療と仕事の両立に関する支援を拡充するため、2022年度に、経験者による社内ネットワーク「Peer Support Bond(ピアサポートボンド)」を創設しました。本ネットワークでは、悩みの共有や不安の軽減に向け、オンラインでの交流会を開催しています。

こうした取組みが評価され、2022年度障害者雇用優良事業所表彰「独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞」を受賞しました。

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いっそうの理解・浸透を目的に、全国から各職場の推進リーダーを招集して、2014年度から毎年開催しています。2022年度は約500名が参加し、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しました。



ダイバーシティ・フォーラム

LGBTQ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(注)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、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」を設置しています。

(注) LGBTQ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



LGBTQ当事者が働きやすい環境を提供する企業を表彰する「PRIDE指標」で6年連続「ゴールド」評価を受賞

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。

2017年に策定した「MY健康宣言」に基づき、従業員が“明るく元気に伸び伸びと”活躍できるよう取組みを強化しています。

【MY健康宣言】

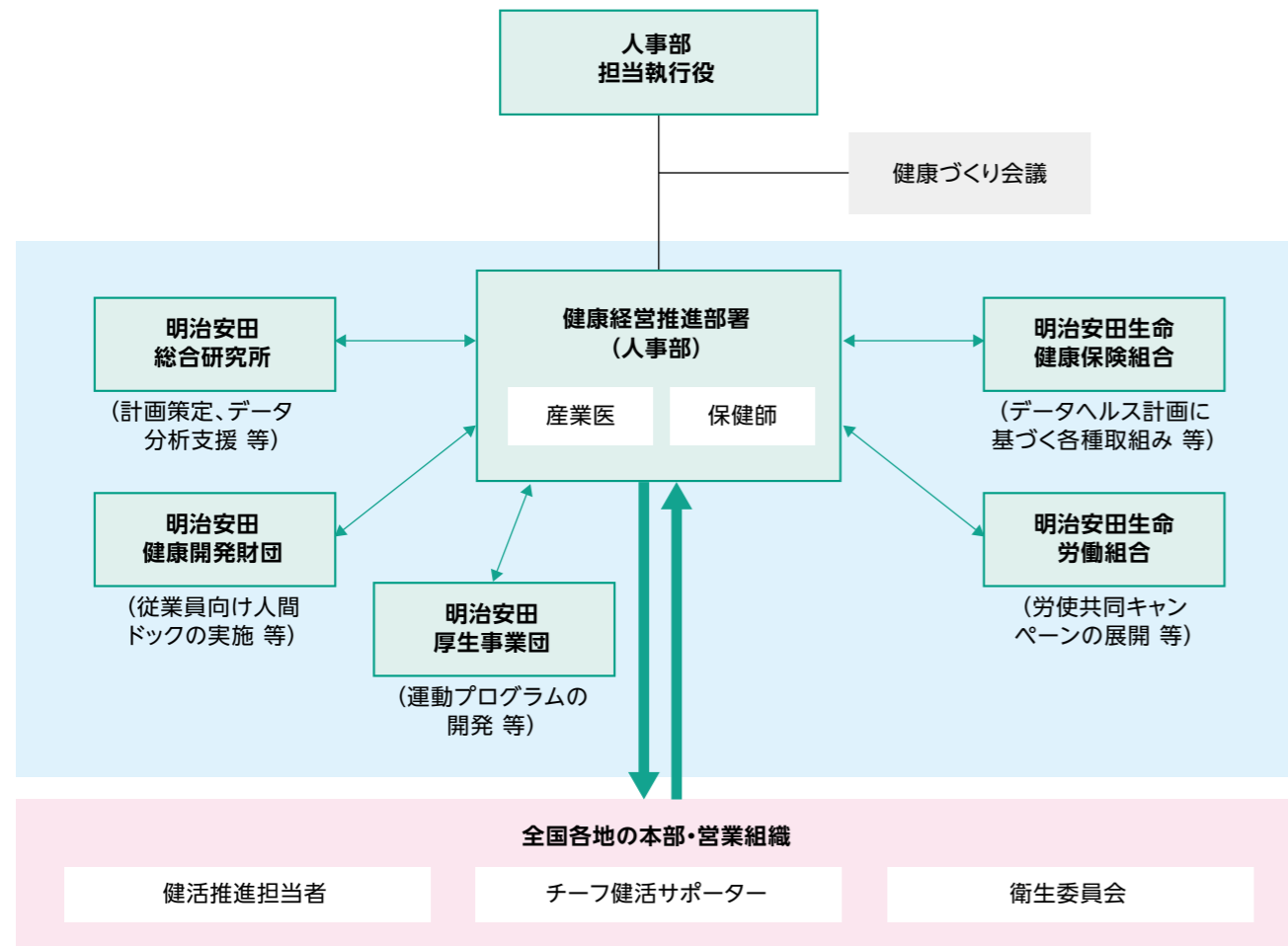
私たちは、確かな安心を、いつまでもお客さまに提供し、人に一番やさしい生命保険会社として社会に貢献できるよう、活き活きと働きがいのある職場の実現と、従業員のこころと身体の健康づくりに努める健康増進経営を展開していきます。

推進体制

「MY健康宣言」に基づき、健康経営推進部署(人事部)の担当執行役を議長とし、会社(事業主)・健康保険組合・労働組合が一体となって運営する「健康づくり会議」(年2回)を2017年度から継続的に開催しています。

「健康づくり会議」では、関連部の部長や専門家が集まり、各種健康増進施策の効果検証を実施し、健康増進に資するPDCAサイクルを高度化するとともに、新たな健康増進施策等について意見交換や情報共有を行なっています。

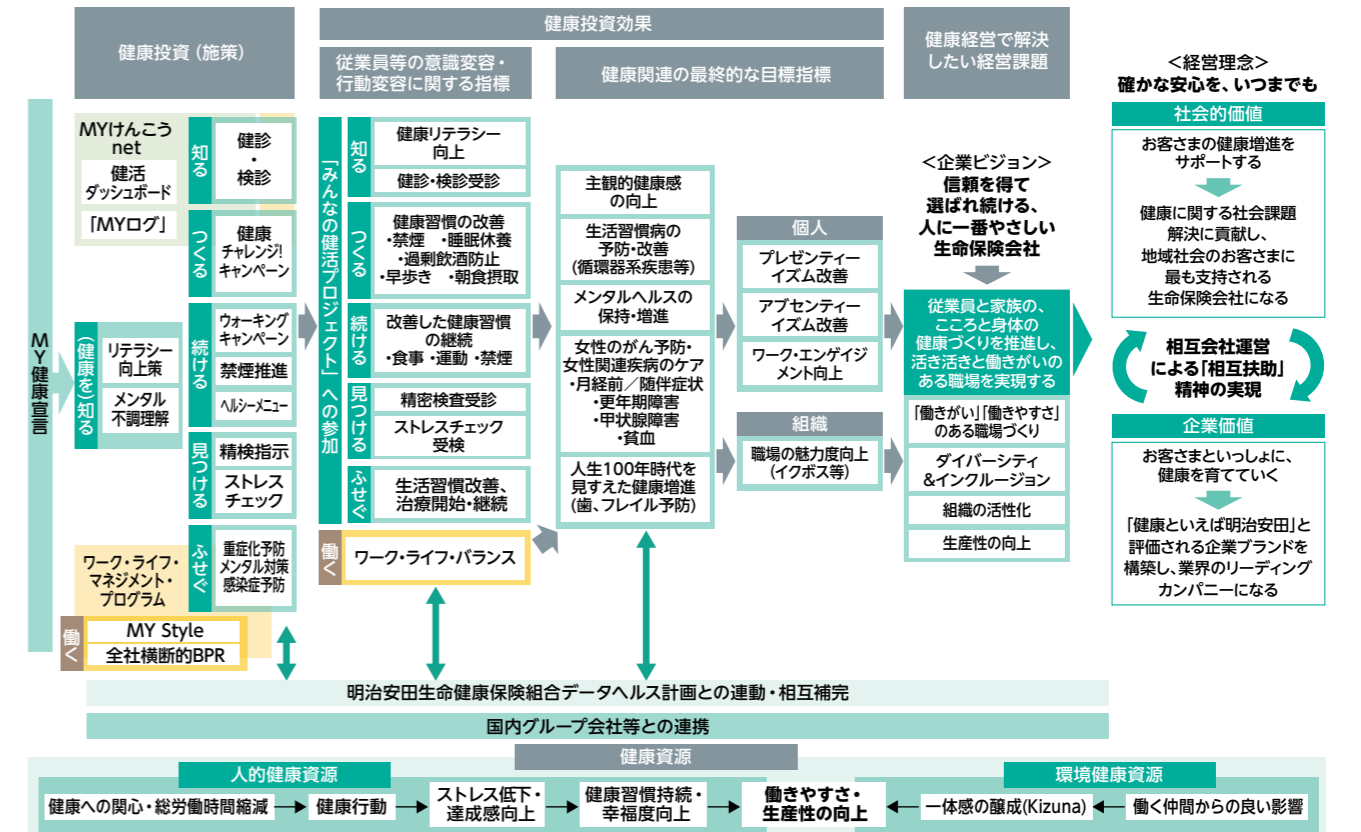
▶体制図



健康経営でめざす姿と健康増進施策とのつながり

健康経営でめざす姿、健康経営を通じて解決したい経営課題、それらに向けた各種健康増進施策とのつながりについてストーリーとして組み立てた「戦略マップ」を策定しています。

▶戦略マップ

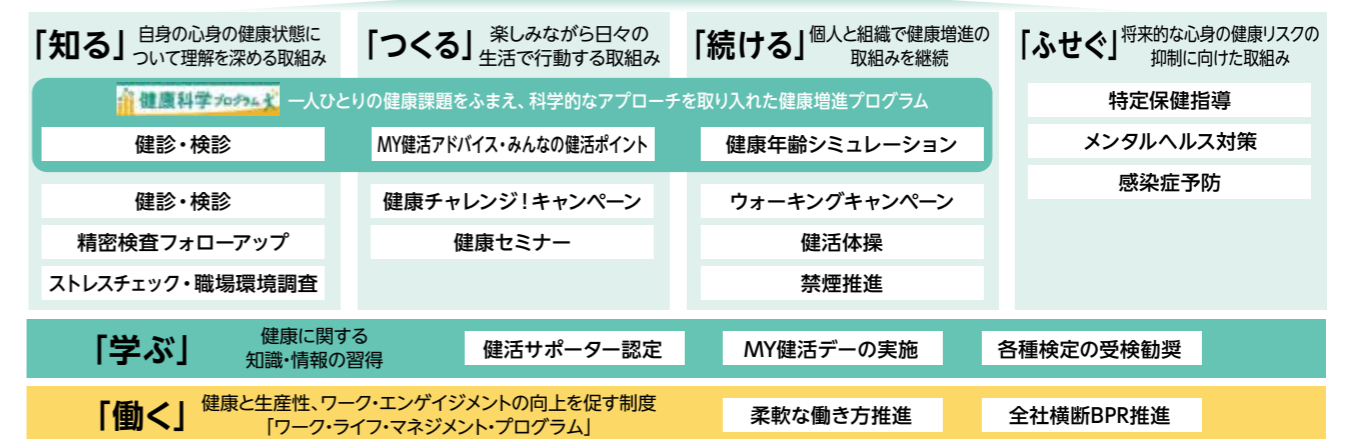


従業員の健康増進に向けた取組みの全体像

一人ひとりが主体的に、また、「みんな」で楽しみながら「健活」を進められるよう、さまざまな観点から、心身の健康づくりに向けた取組みを実施しています。

▶主な取組みの全体像

こころと身体の健康づくりによる“活き活きと働きがいのある職場の実現”



「健康科学プログラム」の展開

2022年からは、「健康を『知る』『つくる』『続ける』」ための新たな取り組みとして、一人ひとりの健康診断結果や問診に基づく科学的なアプローチを取り入れた「健康科学プログラム」

「健康科学プログラム」における具体的な取り組み

Program 01 健康年齢

毎年の健康診断結果や問診結果に基づき算出される「健康年齢」と同世代における「健康順位」を確認し、自身の健康状態を把握



【ポスター】全国の各事業所に掲示し、健康年齢の若返りに向けた意識を醸成

Program 02 MY健活アドバイス

従業員専用スマートフォンアプリに提供される一人ひとりの健康課題をふまえたアドバイス(推奨行動)を毎日実践



日々の実践状況をスマートフォンアプリから送信

Program 03 みんなの健活ポイント

MY健活アドバイスを毎日実践し、福利厚生サービスサイト内で利用可能なポイントを獲得



貯めたポイントで抽選を行ない賞品をゲット!

Program 04 健康年齢シミュレーション

MY健活アドバイスの実践状況をふまえた将来の健康年齢のシミュレーション結果を提供



予測される将来の実年齢と健康年齢の差を健康行動に応じた3パターンで表示

を展開しています。「健康年齢」という新たな指標を軸に、継続的な実践を通じて健康改善に取り組んでいます。

生活習慣病予防に向けた取り組み

従業員向けアプリ「MYログ」を活用したウォーキングの推進や、「健康科学プログラム」におけるMY健康アドバイスによる生活習慣の改善促進等を通じて、健康年齢の若返りを後押ししています。

また、毎月第1営業日を「MY健活デー」と定め、健康に関する最新の知識・情報の提供や、個人・組織における好事例の全社共有等により、健康リテラシーの底上げ・健康意識の醸成を促しています。

さらに、中長期的な重症化を抑制する観点から、健康保険

組合との協働による、特定保健指導該当者一人ひとりへの丁寧な生活習慣指導を実施するとともに、高リスク層の縮減に向けた、健康リスク改善研修等を行なっています。

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といった従来からの卒煙支援に加え、喫煙率の改善状況の組織評価への組み込みや、喫煙者が働く仲間と一緒に卒煙に取り組むキャンペーン「卒煙Rally」等を実施しています。



「MYログ」導入率は全社で約98%(2023年3月末時点)となっており、2022年度は職員の約70%が月平均6,500歩以上を達成しています

【全社卒煙計画】



全国の各事業所にポスターを掲示し全社へ告知

【卒煙Rally】



3人1組のチームで、みんなで卒煙をめざします

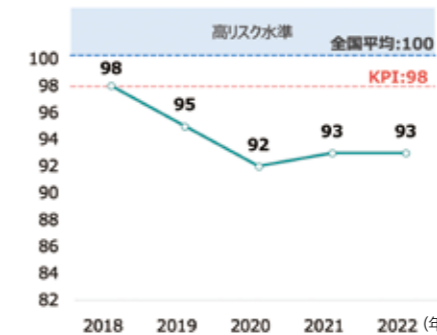
メンタルヘルスの予防に向けた取り組み

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。

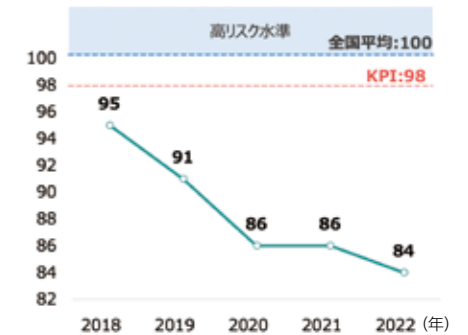
また、定期的な情報提供に加え、従業員一人ひとりに本人の「ストレスチェック」の結果と改善アドバイスをフィードバックすることで、ストレスへの気付きを促しています。例年98%以上の高い受検率を維持するとともに、「総合健康リスク」は改善傾向にあります。

▶総合健康リスク

(職員)



(営業職員)



(注) 全国平均を100として、対象の組織で休職者が発生する確率を点数化したもの。100を超えるとリスクが高くなる

女性の健康への取り組み

女性従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮できるよう、ライフステージに寄り添った包括的な支援を行っており、特に、女性特有のがんの予防・早期発見につながる機会の創出に注力しています。

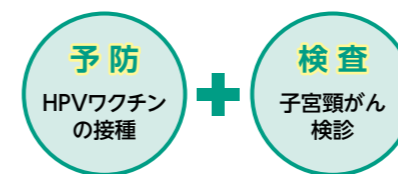
具体的には、子宮頸がんや咽頭がん等の予防に効果的なHPVワクチンの接種や、乳がん検診および子宮頸がん検診の受診を促進するため、正確な情報提供や自己負担費用の

補助を実施しています。

従業員のリテラシー強化に向けては、男性従業員や管理職も対象に含めた全従業員向けのセミナー等を開催しています。

2023年度からは、社内診療所に婦人科専門外来を新設したほか、産婦人科医・助産師・小児科医にテキスト相談や電話相談等を行なえる社外相談窓口を開設しています。

▶予防と検査の両輪体制で推進



▶女性特有のがんの検診受診率

検診	2021年	2022年
乳がん	32.4%	52.3% (+19.9)
子宮頸がん	5.2%	36.6% (+31.4)

社外からの表彰

健康増進経営に関する取り組みが評価され、複数の表彰・認定をいただいています。

■「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に7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500法人に該当し、「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6年連続で認定(主催:スポーツ庁)



■「令和4年度東京都スポーツ推進企業」に6年連続で認定(主催:東京都)



■ 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

「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、全職員が自発的に学ぶことができる全社共通の教育基盤として企業内大学「MYユニバーシティ」を創設し、全職員を対象とする「オープンコース」と、公募や人事評価・階層等により選抜された職員を対象とする「セレクトティブコース」を設置しています。

「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・向上に資する動画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知識・スキルを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。本コースのコンテンツは、当社職員であれば「いつでも」「どこでも」「だれでも」受講可能であり、約700講座を配信しています。2022年度の受講回数のはべ約3.3万回と、職員の自己研鑽の促進につながっています。

「セレクトティブコース」では、選抜された職員を対象に、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等を実施しています。特に、社外での能力開発機会の拡充に注力しており、2022年度には、週末や平日の就業時間後を活用して社外の教育機関へ通学する「アップスキリング留学」を開始しました。原則として人事異動を伴っていたこれまでの多くの留学・派遣とは異なり、現所属で働きながら、専門的な知識・スキルを短期間で学ぶことが可能となっています。「アップスキリング留学」を

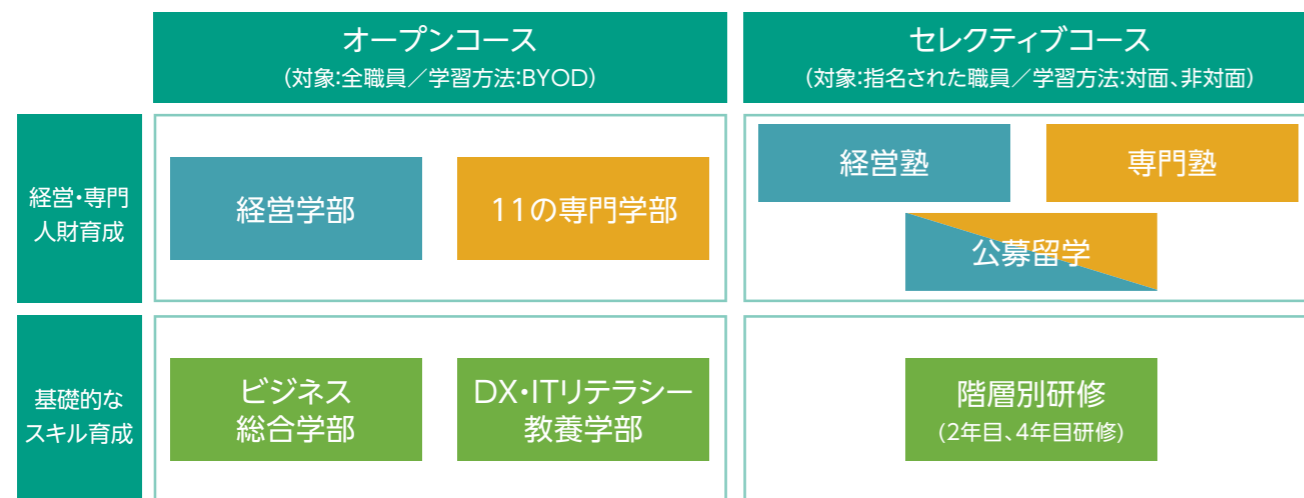
含め、2020年度から2022年度にかけて約400名が社外での能力開発機会を活用しており、今後いっそう拡大する方針です。

また、職員の挑戦機会の拡充として、2023年度からは、本業以外の業務に参画することでキャリアの幅を広げる社内「複」業制度「ワークプラス」や、お客さまや地域社会等の課題への解決策を提案する社内提言制度「チャレンジレポート」を新たに展開しています。

「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は、入社してから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階層別研修(入社年次に応じた教育プログラム)を通じた能力・キャリア開発(Off-JD:Off the Job Development)を行なっています。

こうした職員一人ひとりの成長や挑戦の後押しには、上司である管理職のマネジメント力が重要と考えており、マネジメント力強化に向けた教育プログラムを展開しています。2022年度は、すべての経営管理職および課長相当の管理職(約800名)を対象に研修を実施するとともに、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ました。引き続き、管理職のマネジメント力強化に向けた取組みを推進していきます。

企業内大学「MYユニバーシティ」



経営活動と 決算の概況

長期財務データ	146
明治安田生命グループ業績の概況	148
経営活動の概況	150
保険契約の概況	153
一般勘定資産の運用状況	154
基礎利益	156
社員(ご契約者)配当について	158
ソルベンシー・マージン比率	160
実質純資産額	161
含み損益	162
自己資本等の充実	164
グループサープラス	166
資産・負債等の概況	168
収支の概況	170

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
グループ	グループ保険料 ^(注1)	-	-	33,816	28,663
	グループ基礎利益 ^{(注1)(注2)}	-	-	4,660	4,962
	連結ソルベンシー・マージン比率 ^(注1)	-	-	983.7%	998.9%
	グループサープラス	-	-	-	-
単体	経常収益	47,412	45,586	42,354	35,422
	経常利益	4,216	3,838	3,009	3,184
	基礎利益 ^(注2)	4,604	5,063	4,599	4,723
	当期純剰余	2,393	2,652	2,184	2,338
	基金の総額 ^(注3)	6,700	7,300	7,300	8,300
	総資産	343,177	364,690	365,766	375,614
	うち特別勘定資産	8,223	8,649	7,996	8,098
	責任準備金残高	292,108	301,646	310,609	313,832
	貸付金残高	51,367	50,522	49,498	46,819
	有価証券残高	272,044	292,422	295,359	308,634
	ソルベンシー・マージン比率 ^(注4)	945.5%	1,041.0%	938.5%	945.5%
	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 ^(注5)	86.44%	87.27%	100.15%	98.55%
	社員(契約者)数 ^(注6)	6,594,786人	6,599,848人	6,649,498人	6,667,390人
	保有契約高 ^(注7)	2,038,465	1,999,656	1,971,160	1,955,030
	個人保険	789,719	744,632	711,937	680,422
	個人年金保険	138,685	138,662	140,035	145,038
	団体保険	1,110,059	1,116,361	1,119,188	1,129,569
団体年金保険保有契約高 ^(注8)	69,705	71,336	73,454	74,417	
実質純資産額 ^(注9)	64,380	88,993	95,156	95,639	

■資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

		2013年度末	2014年度末	2015年度末	2016年度末
含み損益		34,545	56,182	61,707	60,409
	有価証券 ^(注10)	31,772	52,998	57,805	56,226
	土地 ^(注11)	2,684	2,905	3,317	3,655
	その他 ^(注12)	88	277	585	527

- (注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
- (注2) 2017年度より、基礎利益からマーケット・ヴァリュア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
2022年度より、基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除くよう改正しております
そのため、2013～2021年度、2022年度はそれぞれ異なる基準によって算出しています。なお、2021年度の()は、2022年度における基準を2021年度に適用した数値です
- (注3) 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます
- (注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
- (注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
- (注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)

(単位：億円)

		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
		30,243	30,813	29,118	26,693	28,098	36,702
		5,851	6,338	6,355	5,798	6,171(4,518)	4,018
		990.2%	1,040.1%	1,143.6%	1,152.5%	1,135.5%	1,010.7%
		-	-	60,500	73,700	77,300	79,700
		37,101	37,682	36,478	36,117	37,282	48,034
		3,683	3,735	2,354	2,318	2,483	2,830
		5,467	5,896	5,916	5,502	6,019(4,366)	3,716
		2,401	2,225	2,001	1,985	1,859	1,041
		8,800	9,300	9,800	9,800	9,800	9,800
		385,643	392,608	395,308	426,852	441,607	442,472
		8,764	8,253	8,109	7,191	7,070	5,897
		317,985	322,487	325,102	328,023	330,694	334,979
		45,073	42,238	41,054	40,957	39,336	38,973
		317,819	321,821	324,412	353,828	370,482	370,434
		937.9%	983.3%	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%	980.8%
		100.24%	100.14%	100.30%	121.14%	100.11%	171.27%
		6,566,692人	6,513,093人	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人
		1,924,715	1,905,805	1,874,025	1,838,609	1,820,691	1,799,239
		645,576	613,583	582,139	556,139	538,248	520,979
		139,696	134,065	128,536	123,701	119,165	114,305
		1,139,442	1,158,156	1,163,348	1,158,768	1,163,276	1,163,955
		76,072	76,913	77,864	78,430	79,040	79,081
		98,275	101,930	94,966	106,847	99,008	86,148

(単位：億円)

		2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末	2022年度末
		61,826	63,749	56,021	65,224	56,915	43,208
		57,225	58,465	49,966	59,077	50,942	37,499
		4,103	4,711	5,428	5,758	5,919	6,158
		497	572	626	388	52	△ 448

- (注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
- (注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
- (注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
- (注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
- (注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
- (注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ぬ

明治安田生命グループ業績の概況

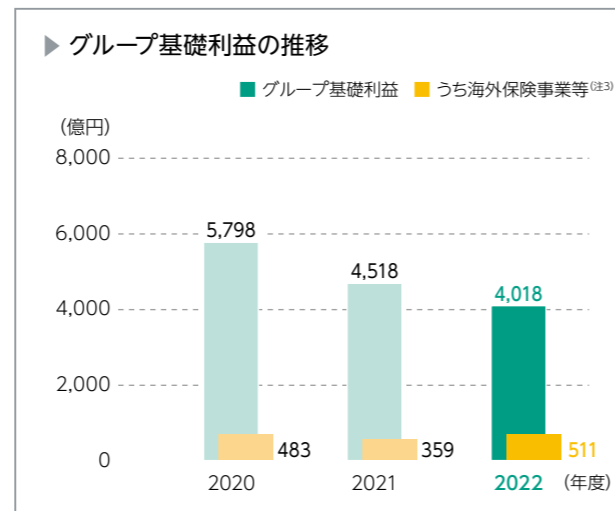
グループ業績とは、明治安田生命の業績に、「スタンコープ社」をはじめとした明治安田生命グループの子会社等の業績を加えた、明治安田生命グループ全体の業績です。

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^{(注1)(注2)}

4,018億円

2022年度のグループ基礎利益は、明治安田生命単体における新型コロナウイルス感染症関連の支払い増加などにより、4,018億円と前年度から11.1%減少しました。



(単位：億円)

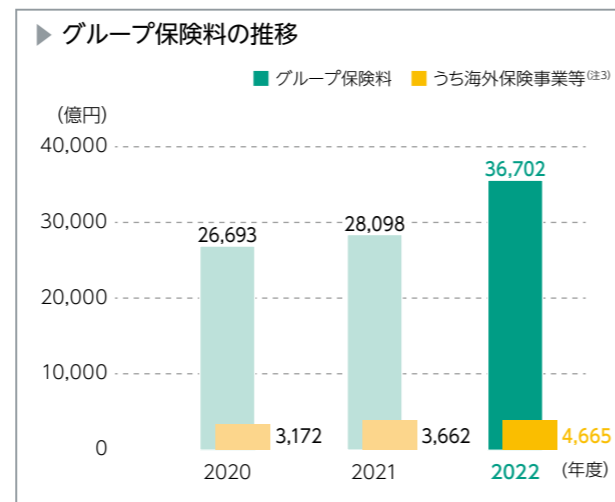
	2020年度	2021年度	2022年度
グループ基礎利益	5,798	4,518	4,018
うちスタンコープ社	340	225	359

グループ保険料^(注4)

3兆6,702億円

グループ保険料は、3兆6,702億円と前年度から30.6%増加しました。

これは、明治安田生命単体における外貨建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)

	2020年度	2021年度	2022年度
グループ保険料	26,693	28,098	36,702
うちスタンコープ社	2,956	3,430	4,264

(注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

(注2) 2022年度より基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正されたことをふまえ、「2021年度」および「2022年度」の基礎利益は、改正後の数値を表示しております

(注3) 国内生命保険事業以外の合算です

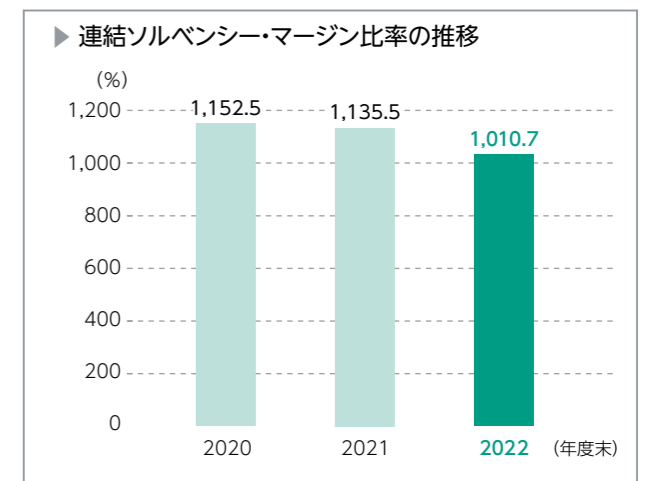
(注4) 連結損益計算書上の保険料等収入です

連結ソルベンシー・マージン比率

1,010.7%

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。

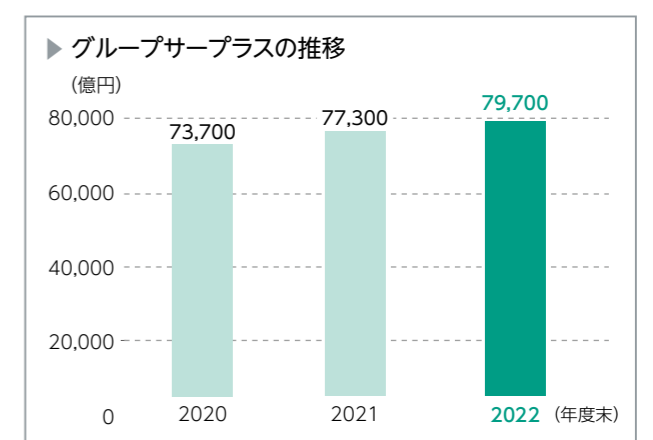
連結ソルベンシー・マージン比率は、1,010.7%となり、引き続き、高い水準を維持しています。



グループサープラス

7兆9,700億円

企業価値を表わすグループサープラスは、7兆9,700億円と前年度末比で3.1%増加しました。



直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

項目	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
経常収益	3,768,212	3,647,824	3,611,765	3,728,206	4,803,400
経常利益	373,522	235,464	231,817	248,377	283,055
基礎利益 ^(注1)	589,657	591,655	550,231	601,991 (436,685)	371,623
当期純剰余	222,530	200,159	198,516	185,926	104,146
基金の総額 ^(注2)	930,000	980,000	980,000	980,000	980,000
総資産	39,260,805	39,530,866	42,685,218	44,160,706	44,247,267
うち特別勘定資産	825,371	810,928	719,161	707,095	589,743
責任準備金残高	32,248,774	32,510,255	32,802,306	33,069,484	33,497,956
貸付金残高	4,223,805	4,105,435	4,095,722	3,933,668	3,897,333
有価証券残高	32,182,181	32,441,200	35,382,820	37,048,227	37,043,400
ソルベンシー・マージン比率 ^(注3)	983.3%	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%	980.8%
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 ^(注4)	100.14%	100.30%	121.14%	100.11%	171.27%
従業員数	42,950人	43,676人	46,928人	47,415人	47,385人
社員(契約者)数 ^(注5)	6,513,093人	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人
保有契約高 ^(注6)	190,580,568	187,402,533	183,860,946	182,069,178	179,923,987
個人保険	61,358,372	58,213,980	55,613,918	53,824,894	52,097,902
個人年金保険	13,406,522	12,853,671	12,370,157	11,916,588	11,430,573
団体保険	115,815,673	116,334,881	115,876,870	116,327,695	116,395,512
団体年金保険保有契約高 ^(注7)	7,691,355	7,786,493	7,843,027	7,904,028	7,908,198

(注1) 2022年度より基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正しております。そのため、2018～2021年度、2022年度はそれぞれ異なる基準によって算出しています。なお、2021年度の()は、2022年度における基準を2021年度に適用した数値です

(注2) 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます

(注3) 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

(注4) 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

(注5) 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)

(注6) 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

(注7) 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

2022年度の概況

経営環境

当年度における新型コロナウイルス感染症の国内の新規感染者数は、感染力が強いオミクロン株のBA.5系統への置き換わり等により、2022年7月以降、二度にわたる感染拡大期がありました。2023年1月以降は減少傾向が継続しました。

このようななか、日本経済は、同感染症への対応と社会経済活動の両立が進んだことで、個人消費や企業の設備投資等に持ち直しの動きが見られました。

海外においては、コロナ禍による供給制約の継続に加え、ロシアのウクライナ侵攻に伴うエネルギー・食糧の供給不足等の影響から、多くの国や地域で物価が上昇し、いくつかの先進国で金融引き締めが行なわれたことで、欧米

中心に長期金利が大きく上昇しました。

一方、国内においては、2022年12月に日本銀行がイールドカーブ・コントロールの運用を一部見直したこと等により、長期金利は小幅に上昇し、日経平均株価は、緩和的な金融政策や円安等を背景に底堅く推移しました。また、ドル円為替は、10月中旬に一時約32年振りとなる150円台まで円安が進行しましたが、その後の日本銀行による為替介入や米国でのインフレピークアウトに伴う金融引き締め等の早期終了期待等により、130円台まで円が買い戻されました。

2022年度の主な取組み

MYリンクコーディネーター等

お客さまや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に向けて、新たな営業職員制度である「MYリンクコーディネーター(営業職員)制度」の運用を2022年4月から開始し、処遇の引き上げ・安定化等により職業魅力の向上を図るとともに、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といった従来の役割に加え、お客さまの健康増進や地域社会とのつながりをサポートする活動を、MYリンクコーディネーターの新たな役割に設定しました。

活動面では、引き続きコロナ禍における職域活動の制限が続くなか、地元のJクラブや道の駅との協働イベントの開催、全国の祭事への協賛・運営参画等、地域のさまざまなコミュニティを通じたお客さまとの接点創出に取組みました。加えて、自治体との連携協定に基づく新たな取組みとして、英国での取組みが進む「社会的処方」^(注1)の考え方を参考に、2022年10月から、MYリンクコーディネーターが地域のみなさまの生活課題を確認のうえ、健康増進、子育て、介護・認知症に係る最適な行政サービス情報をご案内する活動(以下、行政サービス案内)を開始しました。

また、コロナ禍でデジタルシフトが進展するなか、タブレット型営業端末「マイスタープラス」を使用したオンライン面談や、お客さま専用WEBサイト「MYほけんページ」でのお手続きの促進、本サイトに簡単にログインできるスマートフォン用「MYほけんアプリ」の活用等、対面での営業活動に非対面での手続き・アクセスを組み合わせる営業モデルの定着を図りました。加えて、「事務サービス・コンシェルジュ」による訪問サポートや税金・相続等の専門家による「オンライン相談」等、お客さまのさまざまなご要望にお応えする体制も整備しました。

商品面では、2022年4月に持病があってもかんたん告知でお申し込みいただける「かんたん告知終身医療保険」、6月に主力商品「ベストスタイル」の新たな特約として「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」を発売するとともに、9月には「かんたん保険シリーズ ライト! By 明治安田生命」に、東京海上日動火災保険株式会社を引受損害保険会社とする1日自動車保険「明治安田生命ちよいのり自動車」を追加しました。さらに、11月には「明治安田のしっかりそなえるがん終身保険」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。このほか、全員加入型の「団体がん保障保険」を4月に発売し、中堅・中小企業のみなさまにご案内しました。

こうした取組みの結果、当年度末時点で、経営目標に掲げる「お客さま数(うち個人営業)」^(注2)は722.5万名(前年度末差+5.1万名)に増加しました。

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」を継続実施するとともに、対面・非対面双方で活用可能な教育教材を提供するなど、販売支援に取組みました。

(注1) 医師の「医学的処方」に加えて、地域の活動やサービス等を紹介し、患者等の健康やwellbeingの向上、社会参加の機会等につなげる「処方」をすること

(注2) MYリンクコーディネーター等チャネルで取り扱う生命保険契約者(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)

法人営業

企業・団体の福利厚生制度の拡充に資するべく、民間企業・官公庁等、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・利用を引き続き推進し(導入団体は当年度末時点で944団体)、2022年4月からは、利用者のさらなる利便性向上を目的に、アプリ版のサービスを開始しました。

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引き続き取組みました。

銀行をはじめとする金融機関窓口販売については、資産運用ニーズ等にお応えするため、外貨建一時払商品において、二度の商品改定を行ないました。また、手続きのデジタル化、ペーパーレス化を通じたCO₂排出量削減により、地球環境に配慮した「eco シリーズ」第1弾商品「外貨建・エブリバディプラス(運用重視タイプ)」について、2023年4月の発売に先立ち、金融機関への販売教育等を行ないました。このほか、生命保険商品の販売担当者向け教育教材等をPCやスマートフォンで検索・閲覧できるシステムを金融機関に対して提供するなど、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のため、MYリンクコーディネーター等の活動との連携にも取組みました。

事務サービス品質の向上

個人保険分野では、2021年4月から展開している、全国約2,000名の「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」について、当年度の活動件数は約14.8万件となり、アンケートによるお客さま評価は肯定的意見^(注3)が97.0%と引き続き高く評価いただきました。また、2022年4月に「事務サービス・コンシェルジュ」の上位職制として新設し、約300名を登用した「チーフ・コンシェルジュ」においては、「事務」の領域にとらわれない新たな役割の一つとして公民館での定期講座の講師を担当し、当年度末時点で2,828講座を実施しました。

さらに、2023年1月から、当社職員が発案し、製品化された電話音声機器「サウンドアーチ」約100台を、コミュニケーションセンターに設置し、聴こえにくさに悩むお客さまにいつでも寄り添った電話応対を実践しました。

加えて、2023年1月から、マイナンバー制度(公的個人認証サービス)を活用した「年金自動支払サービス」^(注4)を開始するなど、今後のマイナンバー制度の浸透・利活用範囲の拡大を見据え、お客さまの利便性向上と事務手続きの効率化を図る取組みを推進しました。

(注3) 「満足」「やや満足」「普通」「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

(注4) 公的個人認証サービスを通じて得られるマイナンバーカードの有効情報から、対象者の生存を判断し、必要書類を提出せずに個人年金を受け取れる仕組み

保険契約の概況

企業保険分野では、2021年4月から開始した、全国約200名の「法人事務サービス・コンシェルジュ」等による訪問活動については、各種デジタルインフラの機能拡充のご説明等、団体窓口に対するお手続きサポートを充実させるとともに、丁寧なアフターフォローに取り組めました。

また、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」について、お手続き対象を拡大するなど、利便性向上を図る取組みを実施した結果、導入団体数は、当年度末時点で3,893団体^(注5)になりました。

このほか、団体所属員向け専用WEBシステム「みんなのMYポータル」について、2023年2月からWEBによる給付金請求機能をほぼすべての給付種類に対応できるようにするなど、お手続き範囲を拡充しました。

(注5) ご加入手続きに加え、さまざまな手続きの電子処理が可能なサービスを導入している団体数

海外保険事業

コロナ禍の影響に加え、ウクライナ情勢の長期化に伴う世界的なインフレの進行や、米国を中心とした金融引き締めによる金利の上昇等により経済環境のボラティリティが高まるなか、海外保険事業の収益力強化に向けた取組みを積極的に進めました。

具体的には、主要子会社であるスタンコープ社において、顧客サービスの向上を目的に、DX投資やインフラ面への投資を実施するなど、既存事業のさらなる発展に向けた取組みを推進しました。

対処すべき課題

欧米におけるインフレ率は鈍化の兆しがみられるものの、依然として高い水準で推移しており、金利引き上げ等の欧米主要中銀・日銀の金融政策の動向や米国銀行の破綻の影響等により、金融市場はボラティルな展開が継続することが予想されます。こうしたなか、当社は、統合的リスク管理(ERM)運営を行ない、足下の金融環境とESRの見通しのモニタリングを継続するとともに、インカムゲインにキャピタルゲインを加えた総合収益の獲得とリスクの抑制に資する資産運用を行なっていきます。また、足下では、日本銀行のイールドカーブ・コントロールの運用見直し等により、国内金利が2016年のマイナス金利政策導入前の水準まで回復しつつあることから、円建ての貯蓄性商品を中心に、お客さまニーズに対応した商品の提供等に向けて検討を進めていきます。

一方、コロナ禍により、人々の価値観・行動様式が大きく変化するなか、引き続き「対面のアフターフォロー」によって確かな安心をお届けすることに重点的に取り組みつつ、DX戦略の推進等を通じて非対面のサービス向上にも取り組み、対面・非対面を融合した営業活動の高度化を図るとともに、全従業員の新たな役割への挑戦を促していきます。

新規投資においては、スタンコープ社の団体年金・団体保険事業における顧客基盤強化と事業効率化を企図し、セキュリアン社のレコードキーピング事業^(注6)の買収を実行するとともに、米国保険会社エレバンス社の子会社3社の買収ならびにスタンコープ社とエレバンス社の営業基盤を活用した販売提携契約の締結について合意しました。買収対象会社3社については、スタンコープ社の連結子会社とする予定です。

また、タイライフ社に追加出資するとともに、インドネシア事業についてアプリスト社の株式譲渡に合意するなど、ポートフォリオ全体の見直しも積極的に進めました。

加えて、当社グループの持続的な発展を実現するため、海外保険事業に係る専門性や柔軟性を備えた人財の育成に取り組むとともに、海外拠点と連携し、さらなる新規投資の実現に向けた調査・研究を継続しました。

なお、既存投資先5カ国7社の2022年1-12月期のグループ収入保険料への貢献額は4,517億円(前年同期差+1,003億円)、グループ基礎利益への貢献額は482億円(前年同期差+176億円)となり、いずれも前年を上回りました。

(注6) 企業が従業員に対する福利厚生制度として導入する確定拠出年金制度における管理事務を受託する事業

また、当年度に新設した「未来共創投資」や、同投資枠を活用して設立した「明治安田未来共創ファンド」におけるスタートアップ企業等への投資を通じた協業を積極的に行なうことで、当社の商品・サービスのさらなる魅力度の向上や新しいお客さまとの接点の拡大に向けた取組みを進めていきます。

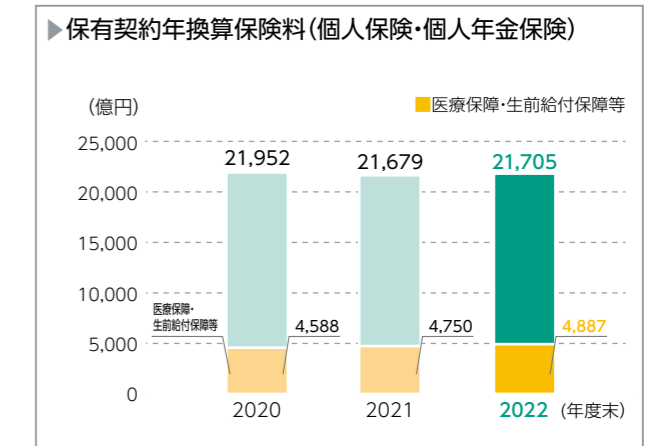
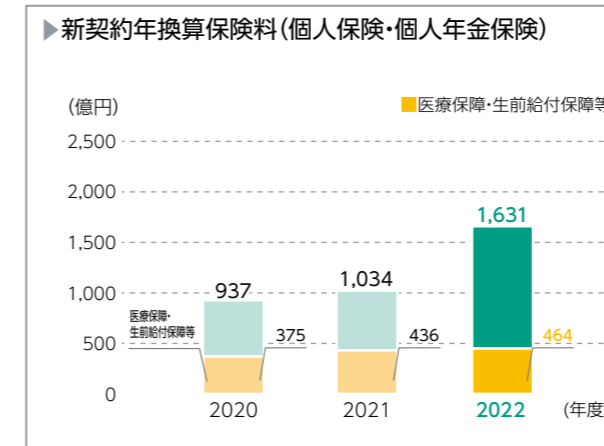
これらの取組みを通じ、業界トップクラスの健全性を堅持しつつ、収益性・成長性とのバランスを重視した経営を行なっていきます。

加えて、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献するため、「企業ビジョン(長期的にめざす姿)」をふまえ、お客さま一人ひとりの健康づくり・地域社会の発展を応援していきます。具体的には、「MYリンクコーディネーター(営業職員)制度」に基づき、新たな役割を設定した営業職員を通じて、健康増進型商品・サービスや運動機会等を提供することによりお客さまの健康増進をサポートするとともに、自治体や地域の団体等との協働取組みや地域のみなさまの課題解決に資する行政サービス案内等を行なうことで、地域社会とのつながりをサポートする取組みを進めていきます。

個人保険・個人年金保険

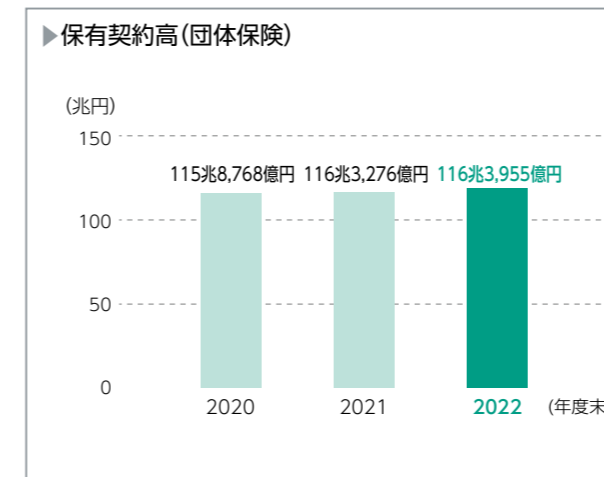
個人保険・個人年金保険については、年換算保険料(各契約について、お払い込みいただく保険料を1年あたりに換算した業績指標)が、新契約(転換・保障見直し・特約変更による純増加額を含む)では1,631億円(前年度比57.7%増)、このうち医療保障・生前給付保障等の第三

分野に係る新契約では464億円(前年度比6.4%増)となりました。また、保有契約全体では2兆1,705億円(前年度末比0.1%増)、うち第三分野に係る保有契約では4,887億円(前年度末比2.9%増)となりました。



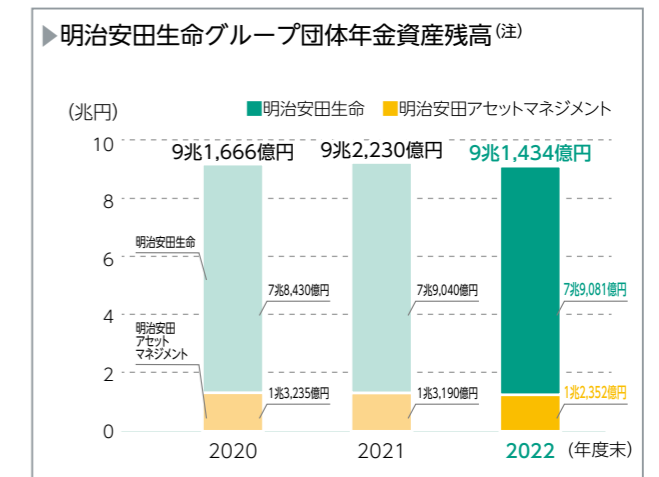
団体保険

団体保険は、新契約高が7,340億円で、年度末保有契約高は116兆3,955億円(前年度末比0.1%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、7兆9,081億円となりました。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、9兆1,434億円(前年度末比0.9%減)となりました。



(注) 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

2022年度の日本経済は、物価高や新型コロナウイルスの感染再拡大の影響を受けつつも、経済・社会活動の正常化が続くなかで、堅調な設備投資や底堅い個人消費、インバウンド需要の回復等もあり、総じて持ち直しました。長期金利は、日銀のイールドカーブ・コントロールの枠組み見直しを受け、年末にかけて0.5%程度上昇したものの、海外金利の低下につられ、期末にかけては小幅に低下しました。

株価は、米国株の調整や日銀のイールドカーブ・コントロールの枠組み見直し等を受け、年末にかけて下落したものの、金融緩和政策の継続による安心感の広がりから、期末にかけては上昇しました。

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：投融资の判断においては、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

地政学リスクやインフレ圧力の高まりにより主要国の金融政策が転換点を迎え、総じて先行き不透明な環境が継続するなか、金融市場に及ぼす影響を見きわめつつ、安定的な資産運用収益の確保に努めました。具体的には、金融環境に応じて、資産別の配分額の見直しや入替・売却を機動的に実施し、利回り向上やヘッジコスト削減に取り組んだほか、新規投資領域の拡大や海外運用拠点の機能拡充等、資産運用手法の多様化・高度化を推進しました。

公社債につきましては、金利水準に留意しつつ日本国債の買入れを行なうなか、償還を迎えた債券の影響により、前年度末から1,717億円の減少となりました。株式につきましては、株式の売却を行なうなか、株価の上昇等により残高が増加し、前年度末から104億円の増加となりました。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3,155億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363億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11億円の減少となりました。

2022年度末の一般勘定資産残高は、前年度末から2,008億円増加し、43兆6,718億円となりました。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
2022年度末	42.4%	10.5%	28.2%	8.9%	2.0%	7.9%	43兆6,718億円
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

ALM
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、有価証券売却益の増加等により、前年度比127.5%の1兆5,389億円となりました。

以上により、資産運用収支は、前年度比92.6%の7,953億円となりました。

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213.5%の7,436億円となりました。

利回りの状況

	2020年度	2021年度	2022年度
基礎利益上の運用収支等の利回り ^{(注1)(注2)}	2.75%	2.87% (2.34%)	2.41%
運用利回り	2.28%	2.21%	1.97%

(注1) 基礎利益上の運用収支等の利回りの詳細はP156をご覧ください
(注2) 2022年度より、基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除くよう改正しております。そのため、2020～2021年度、2022年度はそれぞれ異なる基準によって算出しています。なお、2021年度の()は、2022年度における基準を2021年度に適用した数値です

●基礎利益上の運用収支等の利回り	基礎利益中の運用収支 - 社員配当金積立利息繰入額
=	一般勘定責任準備金
●運用利回り	資産運用収支
=	一般勘定資産日々平均残高

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。

2022年度末の正常債権を除いた保険業法に基づく債権額は228億円、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(2022年度末)]		(単位:億円)	
保険業法に基づく債権	保全率 ^(注1)	貸倒引当金の計上方法	
正常債権	91,626	9	(正常先) 債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
		一般貸倒引当金	(要注意先) 債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
貸付条件緩和債権	99	11	債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
三月以上延滞債権	-	84	対象額 ^(注3) ×貸倒実績率 ^(注2)
危険債権	125	-	対象額 ^(注3) ×100%
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4	合計	117 ^(注4)
合計	228		
(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)			

(注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
(注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
(注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
(注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
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。

引き続き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。^(注1)

2022年度の基礎利益は、3,716億円(前年度比14.9%減)となりました。

(単位：億円)

	2020年度	2021年度	2022年度
基礎利益A(①-②)	5,502	4,366	3,716
基礎収益①	35,293	35,936	45,065
うち保険料等収入	23,521	24,435	32,036
うち資産運用収益	10,486	9,676	11,596
基礎費用②	29,791	31,569	41,348
うち保険金等支払金	23,176	23,535	28,050
うち責任準備金等繰入額 ^(注2)	326	688	3,704
うち資産運用費用	1,206	563	886
うち事業費	3,754	3,761	3,981
キャピタル損益B ^(注3)	△ 562	217	△ 251
臨時損益C ^(注4)	△ 2,621	△ 2,100	△ 634
経常利益A+B+C	2,318	2,483	2,830

(注1) 2022年度より基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正されたことをふまえ、「2021年度」および「2022年度」の基礎利益は、改正後の数値を表示しております

(注2) 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

(注3) 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

(注4) 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

$$\text{利差} = \left(\frac{\text{基礎利益上の運用収支等の利回り}^{(注1)}}{\text{平均予定利率}^{(注2)}} - \text{平均予定利率}^{(注2)} \right) \times \text{一般勘定責任準備金}^{(注3)}$$

2,219億円 = $\left(\frac{2.41\%}{1.71\%} - 1.71\% \right) \times 31兆8,246億円$

(注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

(注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

(注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

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)

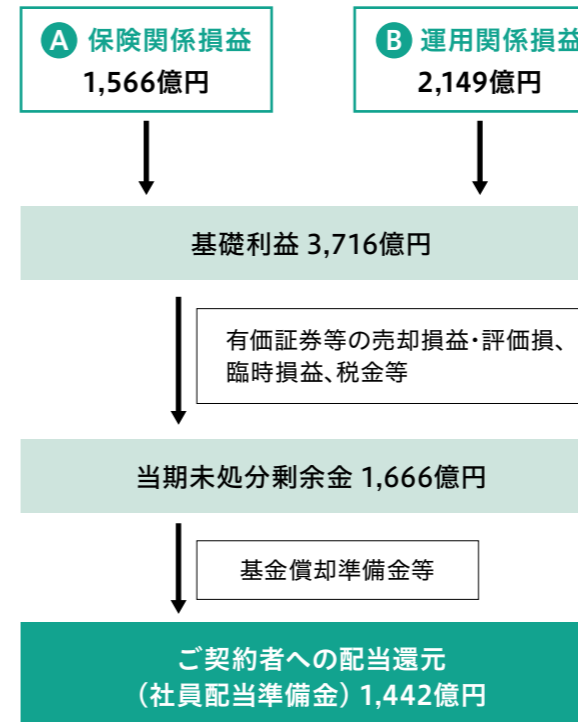
	2020年度	2021年度	2022年度
基礎利益	5,502	4,366	3,716
A 保険関係損益	2,668	2,511	1,566
うち危険差	2,420	2,236	1,057
うち費差	96	206	419
B 運用関係損益	2,834	1,855	2,149
うち利差	2,893	1,934	2,219

^{*} 2022年度より基礎利益の算定方法について、為替に係るヘッジコストを含め、投資信託の解約損益、有価証券償還損益のうち為替変動部分および再保険に関する損益を除外するよう改正されたことをふまえ、「2021年度」および「2022年度」の基礎利益は、改正後の数値を表示しております

新型コロナウイルス感染症に関する保険金等の支払いの増加、外貨建保険の標準責任準備金の積立負担の発生等により、944億円の減少となっています。

ヘッジコストが上昇したものの、オープン外債の積み増し等により、外国公社債の「利息および配当金等収入」が増加したことから、293億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いと実際の保険金等支払いとの差額である「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

利息およ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

2022年度決算に基づく2023年度社員(ご契約者)配当率の概要

2022年度決算では、新型コロナウイルス感染症の影響等により減益となるも引き続き高い収益性を確保しました。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ており、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

従来の社員(ご契約者)配当

- 新型コロナウイルス感染症に関する保険金等の支払い増加があったものの、従来の社員配当全体の水準はすえ置き、安定したお支払いを継続

MYミュチュアル配当

- 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

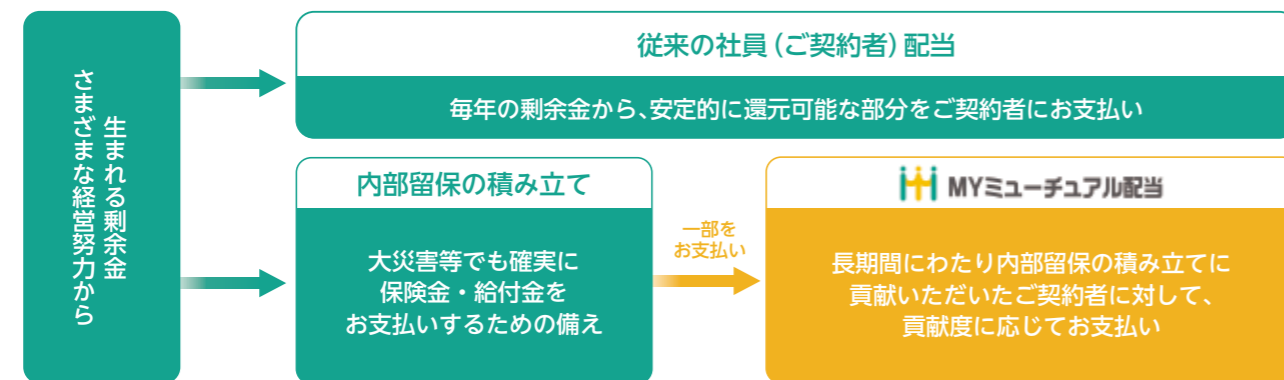
- 団体年金保険資産区分の運用実績およびリスクパフパーの状況等をふまえ、引き続き利差配当率をゼロと設定

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の社員(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。

ご契約者配当に関する方針は当社ホームページに開示しています。
https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/corporate_info/mutual/dividend/index.html



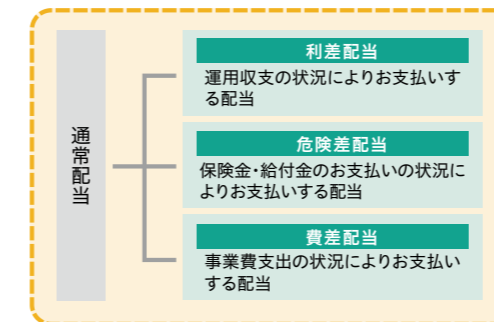
個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当

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。

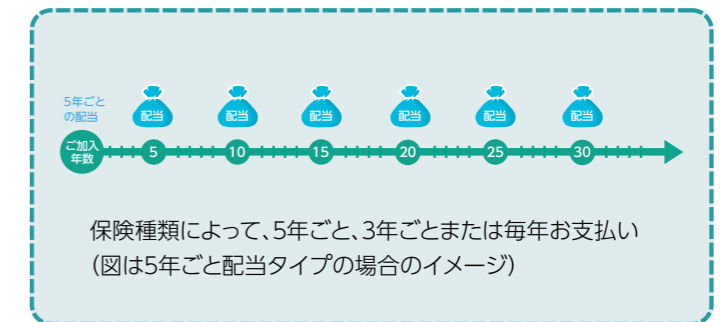
通常配当

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。

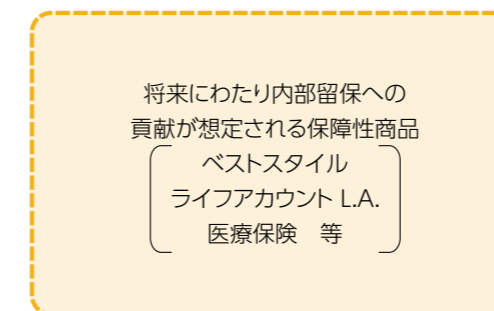
なお、利差配当については、配当基準利回り(実績相当の利回り)が保険料に織り込まれている予定利率を下回るご契約の場合にはマイナスになりますが、そのマイナス分はご契約(主契約+特約)単位で危険差配当・費差配当と相殺します。この相殺後の金額がマイナスになった場合、お支払いする通常配当の金額はゼロとなります。

MYミュチュアル配当

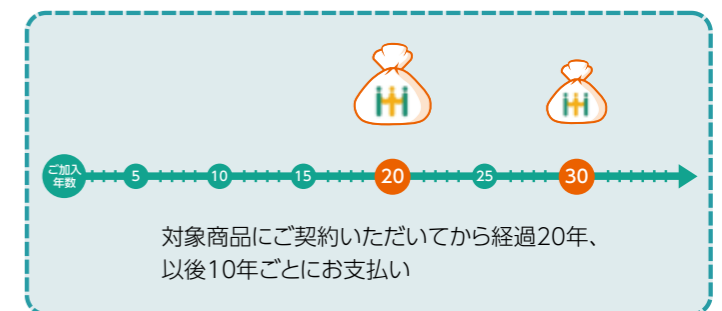
大地震・パンデミックや運用環境の急激な変化等が発生しても保険金・給付金を確実にお支払いするための備えおよび成長のための投資財源を確保するため、剰余の一部から内部留保を積み立てています。

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ミュチュアル配当の対象商品



MYミュチュアル配当のお支払時期



MYミュ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「MYミュチュアル・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MYミュチュアル・ポイントの状況は、お客さま専用サイト「MYほけんページ」等でご確認いただけます。

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。2022年度末のソルベンシー・マージン比率は、980.8%（前年度末差80.8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	2020年度末	2021年度末	2022年度末
(A) ソルベンシー・マージン総額	88,221	88,956	85,675
①基金等	13,073	12,382	11,492
②価格変動準備金	8,500	8,693	10,723
③危険準備金	4,405	5,366	5,988
④一般貸倒引当金	17	21	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%)	35,840	33,675	28,856
⑥土地の含み損益×85%(マイナスの場合は100%)	4,894	5,031	5,234
⑦全期チルメル式責任準備金相当額超過額	14,117	14,409	13,495
⑧負債性資本調達手段等(劣後ローン、劣後債等)	6,407	8,407	9,123
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)	964	967	739
(B) リスクの合計額 $\sqrt{(\text{⑫} + \text{⑬})^2 + (\text{⑭} + \text{⑮} + \text{⑯})^2} + \text{⑰}$	16,503	16,757	17,469
⑫保険リスク相当額	1,255	1,263	1,268
⑬第三分野保険の保険リスク相当額	761	775	781
⑭予定利率リスク相当額	1,179	1,026	1,162
⑮最低保証リスク相当額	78	64	62
⑯資産運用リスク相当額	14,758	15,173	15,740
⑰経営管理リスク相当額	360	366	380
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	1,069.1%	1,061.6%	980.8%

* 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。

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^(注)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。

2022年度末の実質純資産額は、8兆6,148億円(前年度末差1兆2,859億円減)となり、一般勘定資産に対する比率は19.7%(同3.1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。

(注) 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	2020年度末	2021年度末	2022年度末
実質純資産額	106,847	99,008	86,148
一般勘定資産に対する比率	25.5%	22.8%	19.7%

* [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、2022年度末の責任準備金は、33兆4,979億円です。

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^(注1)

区分		2020年度末	2021年度末	2022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) ^(注2)		100%	100%	100%

(注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

(注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 4兆3,208億円

堅実な資産内容で4兆円を上回る含み損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の一つです。2022年度末は、一般勘定資産全体で4兆3,208億円(前年度末差1兆3,706億円減)、一般勘定の

有価証券で3兆6,862億円(前年度末差1兆3,879億円減)の含み損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9,600円程度、TOPIXで690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10,400円程度、TOPIX740ポイント程度です

資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

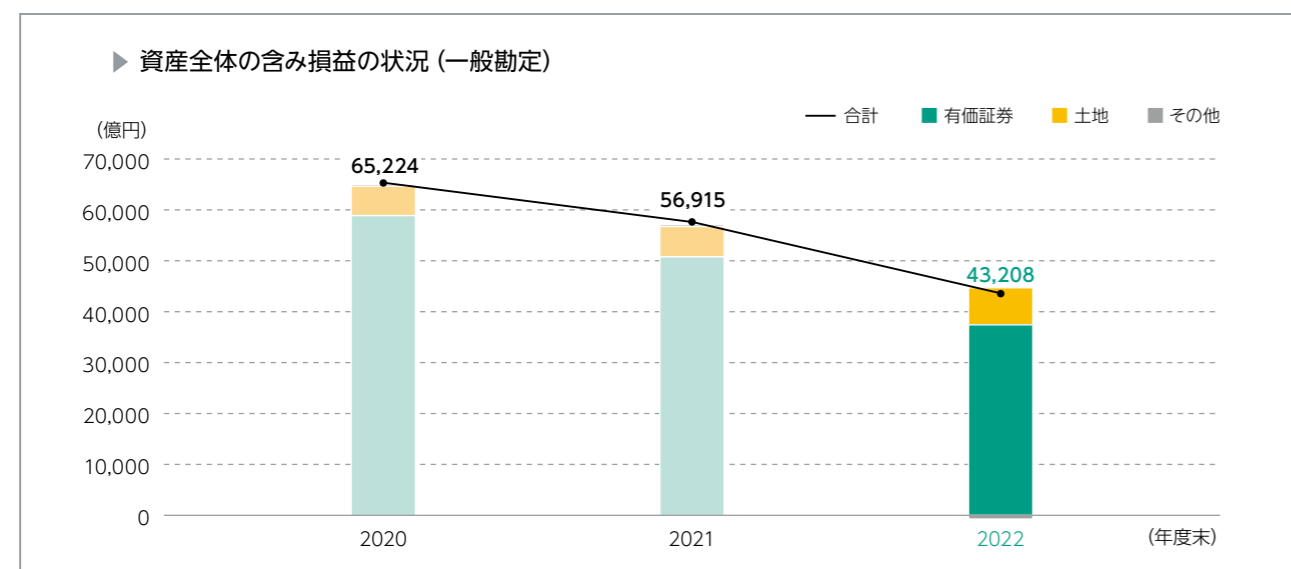
(単位: 億円)

区分	2020年度末	2021年度末	2022年度末
有価証券^(注1)	59,077	50,942	37,499
評価差額	39,903	37,537	32,206
オフバランス	19,174	13,405	5,292
土地^(注2)	5,758	5,919	6,158
再評価差額	1,971	2,008	1,997
オフバランス	3,786	3,911	4,160
その他^(注3)	388	52	△ 448
合計	65,224	56,915	43,208

(注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

(注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

(注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・特別処理)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(2020年度末:通貨関連△2,273億円、2021年度末:通貨関連△3,658億円、2022年度末:通貨関連△210億円)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



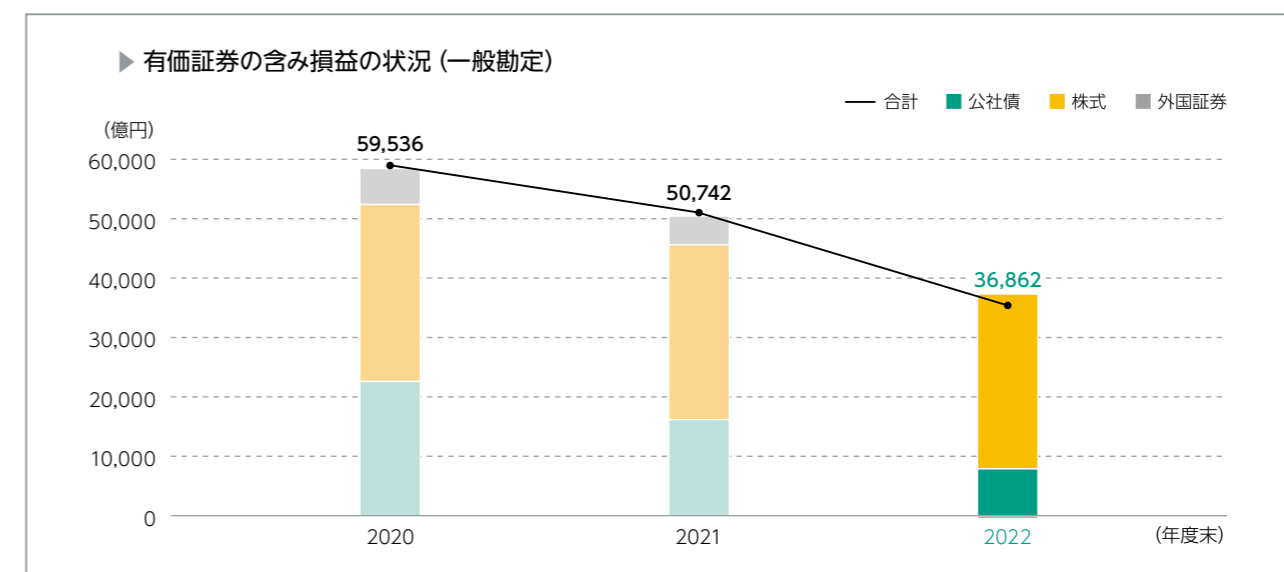
有価証券の含み損益の状況(一般勘定)^(注1)

(単位: 億円)

項目	2020年度末	2021年度末	2022年度末
公社債	22,601	16,248	7,527
株式	29,794	29,273	29,582
外国証券	6,045	3,772	△ 70
その他共計^(注2)	59,536	50,742	36,862

(注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

(注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」の簿価と時価との差額を「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

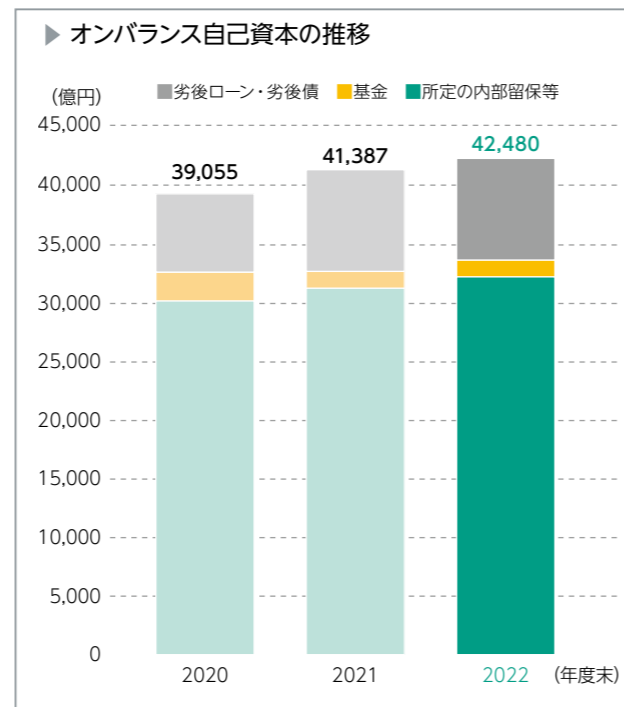
簿価と時価との差額のうち、貸借対照表に計上されていない含み損益を「オフバランス」として記載しており、「責任準備金対応債券」、「満期保有目的の債券」、「子会社・関連会社株式」の含み損益、土地の簿価(再評価後)と時価の差額などが該当します。「資産全体の含み損益の状況」や「有価証券の含み損益の状況」は、生命保険会社が保有している資産の実質的な含み損益の状態をお知らせするものであり、この「オフバランス」部分も含めて開示しています。

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 [P98](#)

2022年8月に証券化公募スキームを活用した劣後ローン716億円を調達し、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、2022年度末においては4兆2,480億円となりました。2025年に導入予定の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	2022年度末	前年度末差
オンバランス自己資本	42,480	1,092
所定の内部留保等	32,356	876
外部調達資本	10,123	216
基金	1,000	△ 500
劣後ローン・劣後債	9,123	716

所定の内部留保等

3兆2,356億円

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

9,123億円

「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ほか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。

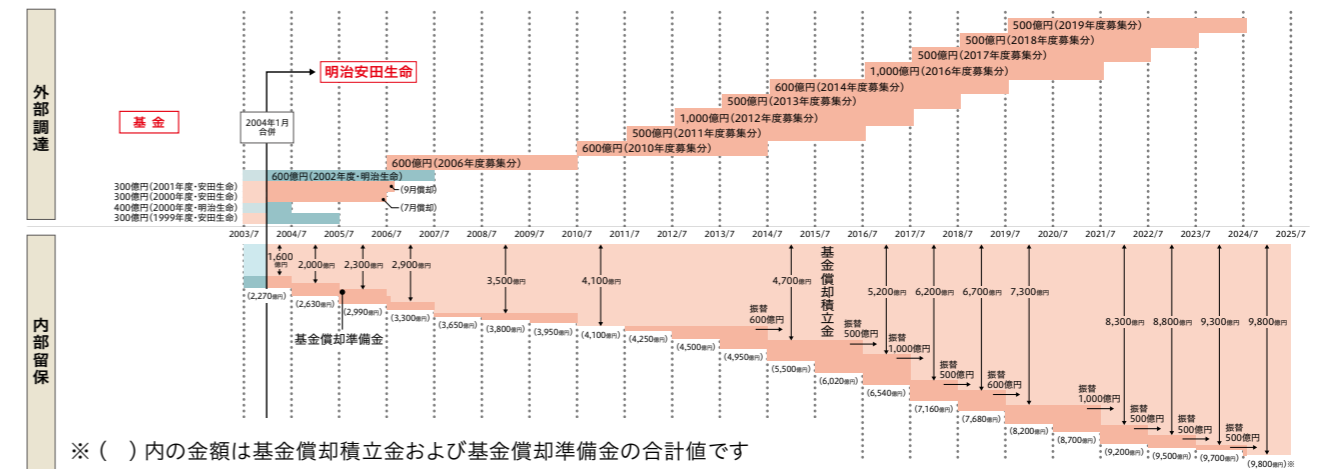
また、基金の募集後には、下図のように償却(償還)に

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。

2022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 [P180](#)

基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移



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

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。(2023年5月1日時点)

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

*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

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

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。

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。

2022年度末のグループサープラスは7兆9,700億円と、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2,400億円増加しました。

明治安田生命グループサープラスの内訳

(単位：億円)

	2020年度末	2021年度末	2022年度末	増減
グループサープラス	73,700	77,300	79,700	2,400
うち明治安田生命	67,700	70,800	72,200	1,400
うちスタンコープ社	5,540	6,070	7,180	1,110

2021年度末からの変動要因

(単位：億円)

	グループサープラス
2021年度末グループサープラス	77,300
新契約価値	1,200
経済前提の変化による影響	2,000
非経済前提の変化による影響	△ 1,000
その他の要因	200
2022年度末グループサープラス	79,700

経済価値ベースの健全性指標について

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健全性規制として、国際資本基準(ICS)の導入に向けた準備が進められており、2025年度から適用される予定です。

日本においても、ICSの動向をふまえた新しい健全性規制の枠組みの検討が進められており、ICSと同様、2025年度から導入される予定です。

当社ではこうした状況もふまえ、新規制と整合的な経済価値ベースの健全性指標「ESR(内部モデル)」を構築し、経営における重要な指標として活用しています。

ESRは、想定される最大損失額(リスク量)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す。

2022年度末の明治安田生命グループのESRは207%と、前年度末から4pt減少しましたが、引き続き高い健全性を維持しています。

明治安田生命グループ ESR の推移

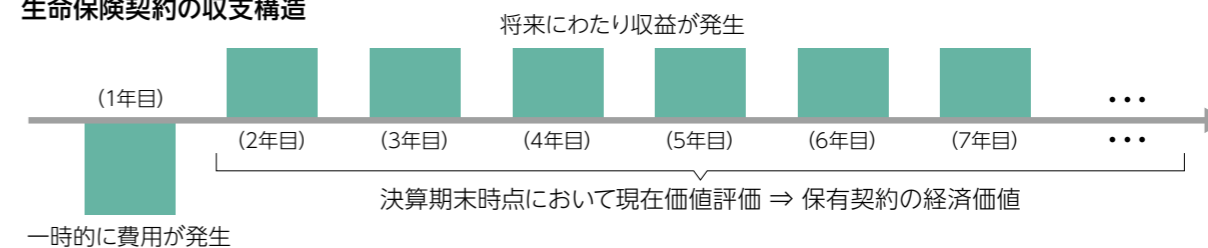
	2021年度末	2022年度末	増減
グループESR	211%	207%	△ 4pt

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(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	

貸借対照表

貸借対照表(要旨)について

科目	2020年度末	2021年度末	2022年度末
資産の部			
現金及び預貯金	11,460	7,865	13,052
コールローン	900	400	900
買入金銭債権	2,641	1,827	1,711
金銭の信託	1,546	1,576	1,195
有価証券 A	353,828	370,482	370,434
うち国債	157,669	165,421	164,143
うち地方債	2,769	2,710	2,650
うち社債	23,222	20,974	20,093
うち株式	47,137	46,425	46,959
うち外国証券	108,546	121,874	124,482
貸付金 A	40,957	39,336	38,973
保険約款貸付	2,077	1,913	1,756
一般貸付	38,879	37,423	37,216
有形固定資産	8,691	8,693	8,677
土地	6,107	6,104	6,067
建物	2,516	2,473	2,419
建設仮勘定	32	85	164
その他の有形固定資産	34	30	25
無形固定資産	865	910	968
再保険貸	8	9	19
その他資産	4,885	9,500	5,427
前払年金費用	943	1,055	1,172
支払承諾見返	192	54	57
貸倒引当金	△68	△105	△117
資産の部合計 B	426,852	441,607	442,472
うち一般勘定資産	419,810	434,710	436,718

(単位: 億円)

科目	2020年度末	2021年度末	2022年度末
負債の部			
保険契約準備金	331,890	334,860	339,256
支払準備金	1,266	1,352	1,393
責任準備金 C	328,023	330,694	334,979
社員配当準備金	2,600	2,813	2,883
再保険借	7	6	7
社債	6,407	6,407	6,407
その他負債	30,843	46,139	48,136
価格変動準備金	8,500	8,693	10,723
繰延税金負債	3,109	2,414	3
再評価に係る繰延税金負債	790	789	781
支払承諾	192	54	57
負債の部合計	381,740	399,366	405,373
純資産の部			
基金 D	2,500	1,500	1,000
基金償却積立金 D	7,300	8,300	8,800
再評価積立金	4	4	4
剰余金	5,098	4,127	3,157
損失填補準備金	124	129	134
その他剰余金	4,974	3,997	3,023
うち当期末処分剰余金	2,294	1,838	1,666
基金等合計	14,903	13,931	12,961
その他有価証券評価差額金	28,746	27,041	23,201
繰延ヘッジ損益	280	47	△280
土地再評価差額金	1,181	1,218	1,215
評価・換算差額等合計	30,208	28,308	24,136
純資産の部合計	45,111	42,240	37,098
負債及び純資産の部合計	426,852	441,607	442,472

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・社宅などに使用する土地、建物とは投資用建物・営業用店舗・社宅など、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、48億円減少し、37兆434億円となりました。また、貸付金残高は、363億円減少し、3兆8,973億円となりました。

B 総資産

総資産については、865億円増加し、44兆2,472億円となりました。

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、4,285億円増加し、33兆4,979億円となりました。

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

・**支払準備金**
支払準備金は、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。

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	2020年度	2021年度	2022年度
①経常収益	36,117	37,282	48,034
保険料等収入	23,521	24,435	32,036
うち保険料	23,415	24,404	31,949
資産運用収益	11,924	12,170	15,389
うち利息及び配当金等収入	8,403	8,883	9,885
うち有価証券売却益	974	1,135	3,430
うち有価証券償還益	1,320	694	1,707
その他経常収益	671	675	607
②経常費用	33,799	34,798	45,203
保険金等支払金	23,176	23,535	28,050
うち保険金	5,440	5,544	6,437
うち年金	6,615	6,271	6,361
うち給付金	3,914	4,073	4,517
責任準備金等繰入額	2,943	2,758	4,326
資産運用費用	2,656	3,483	7,553
うち有価証券売却損	628	657	591
うち有価証券評価損	19	58	45
うち金融派生商品費用	796	2,173	6,016
事業費	3,754	3,761	3,981
その他経常費用	1,268	1,259	1,291
③経常利益(=①-②) A	2,318	2,483	2,830
④特別利益	3	1	32
うち固定資産等処分益	3	1	27
⑤特別損失	313	440	2,098
うち固定資産等処分損	62	64	30
うち減損損失	22	5	5
うち価格変動準備金繰入額	176	192	2,029
⑥税引前当期純剰余(=③+④-⑤) B	2,009	2,044	764
⑦法人税及び住民税	571	129	518
⑧法人税等調整額	△547	56	△795
⑨法人税等合計(=⑦+⑧)	23	185	△277
⑩当期純剰余(=⑥-⑨) C	1,985	1,859	1,041
⑪土地再評価差額金取崩額	2	△37	8
⑫任意積立金目的取崩額	306	15	617
⑬当期末処分剰余金 D	2,294	1,838	1,666

A 経常利益

経常収益は、4兆8,034億円となり前年度を上回りました。保険料等収入は、外貨建一時払保険の増加を主因として、3兆2,036億円と前年度を上回りました。資産運用収益は、有価証券売却益および有価証券償還益の増加により、1兆5,389億円と前年度を上回りました。

経常費用は、4兆5,203億円となり前年度を上回りました。保険金等支払金は、2兆8,050億円と前年度を上回りました。責任準備金等繰入額は、4,326億円と前年度を上回りました。資産運用費用は、7,553億円と前年度を上回りました。事業費は3,981億円と前年度を上回りました。

これらの結果、経常利益は2,830億円となりました。

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等により32億円、特別損失は、価格変動準備金へ2,029億円を繰り入れたほか、固定資産等処分損30億円、減損損失5億円を計上する等により、合計で2,098億円でした。

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764億円となりました。

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1,041億円となりました。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1,666億円となりました。

剰余金処分について

2022年度決算における社員配当準備金の繰入額は1,442億円であり、「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、171.27%となっています。

また、基金償却準備金は200億円を積み立てています。

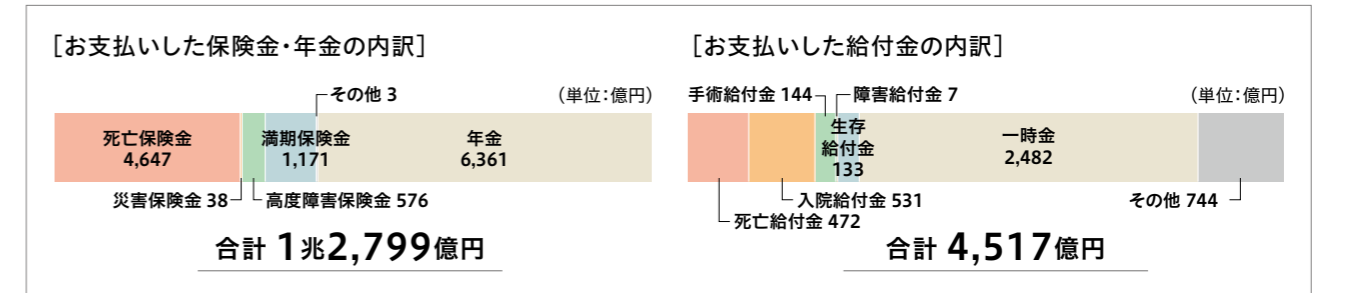
(単位: 億円)

科目	2020年度	2021年度	2022年度
当期末処分剰余金	2,294	1,838	1,666
任意積立金取崩額	26	5	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	2,320	1,843	1,672
剰余金処分額	2,320	1,843	1,672
社員配当準備金	1,786	1,514	1,442
差引純剰余金	534	328	229
損失填補準備金	5	4	4
基金利息	7	4	3
任意積立金	521	319	222
基金償却準備金	500	300	200
社会厚生事業増進積立金	20	19	22
不動産圧縮積立金	0	-	-

お支払いした保険金・年金・給付金

2022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1兆7,316億円です。

このうち、保険金・年金は1兆2,799億円、給付金は4,517億円と、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準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・支払準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	174
主要な業務の内容	174
沿革	174
総代・総代候補者選考委員・評議員	175
役員	178
組織図	179
基金の状況	180
従業員の状況	180
会計監査の状況	180
設備の状況	181
店舗網一覧	182
保険会社およびその子会社等の概況	185
商品一覧	188
種類別リスク管理の取組み	191
経営上の重要な契約等	193
金融ADR制度について	193
「生命保険契約者保護機構」について	194

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、保険料として収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(併営業務)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ドック」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
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「カード」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 才色健康」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)
2009	5	二つのタイプの来店型店舗を開設
	6	「明日のミカタ」を発売
	6	「医療費リンクシリーズ」を発売
	10	「重度がん保険金前払特約」を取り扱い開始
	11	タラクス社(ドイツ)と業務提携、アラリスト社(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」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	オイロパ社(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
2014	6	「ベストスタイル」を発売
	12	個人年金保険「年金かけはし」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
	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

【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	定期付養老保険「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、ディスクジャーナル資料「明治生命の現況」を発行
1981	10	定期付終身保険「ダイヤモンド保険ライフ」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
	8	「バイオニアケアプラス」「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
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	2	外貨建平準払商品「つみたてドル建終身」を発売
	4	「みんなの健康プロジェクト」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	ヘルス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	「地元の元気プロジェクト」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	「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」「団体がん保障特約」を発売
	6	「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」を発売
	6	オイロパ社(ポーランド)の株式を追加取得
	9	スタートアップ企業等に対する投資枠「未来共創投資」を新設
	11	「明治安田のしっかり」そなえるがん終身保険」を発売
	11	タイライフ社(タイ)に追加出資
	12	米子子会社スタンコープ社がセキュリティアンソのレコードキーピング事業を買収
2023	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
	4	「特定自費診療がん薬物治療保障特約」を発売
	4	地球環境に配慮した「eco シリーズ」として「外貨建・エブリバディプラス(運用重視タイプ)」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と改組
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	「パワ」系列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 特別顧問
岩手県	岩山徹	岩手銀行 頭取
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 専務取締役
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 顧問
〃	細田道子	スポーツクラブNAS 部長
東京都	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 副支社長
〃	木川眞	ヤマトホールディングス 特別顧問
〃	木村眞鈴	ニコソ 特別顧問
〃	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	元 三菱ケミカルグループ 会長
〃	澁澤宏一	コーセー 常務取締役
〃	高羽篤	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	太陽生命 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	元 三菱電機 社長・会長
〃	吉川和幸	大気社 部長
〃	米倉美幸	美容サロン経営
神奈川県	碓井敦子	公認会計士
〃	岡田廣次	丸全昭和運輸 社長
〃	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
〃	瀬沼雅子	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) 2023年4月1日時点、辞任により山口県・香川県・佐賀県選出の総代は不在となっております。

(2023年4月1日時点、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 会長
〃	久和伸	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 専務取締役
〃	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 部長
〃	柴田久	しずおかフィナンシャルグループ 社長
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	大興運輸 社長
〃	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 頭取
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 専務取締役
〃	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 特別顧問
〃	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 部長
兵庫県	須原理子	ACRO ショッピングマネージャー
〃	橋本真由美	橋本製作所 勤務
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 頭取
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 特別顧問
〃	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	満村亜裕美	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	本永浩之	沖縄電力 社長

(以上116人)

地域別選出によらない総代

(2023年4月1日時点、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コミュニケーションズ 担当課長
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	河北仙販 専務取締役	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 副所長
市野沢 政道	社会保険労務士	島田 寿雄	島田商事 監査役	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 執行役員
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 局長	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	五洋建機 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財団 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 サブリーダー	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 次長	吉松 恵子	非常勤公務員(調停委員)
金岡 京子	東京海洋大学 理事・副学長	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	カミオカプロダクト 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	ノカミモーターズ 代表取締役		

(以上80人)

総代の構成

(2023年4月1日時点)

保険種類別(注1)	区分		地域別(注2)		年齢別	
	区分	占率	区分	占率	区分	占率
個人保険	死亡保険	69.8	北海道	3.6	29歳以下	0.5
	終身保険	15.3	東北	6.5	30~39歳	6.4
	終身保険(指定通貨建)	9.4	関東	37.7	40~49歳	24.3
	定期保険特約付終身保険	1.5	中部	18.8	50~59歳	30.7
	利率変動型積立終身保険	1.3	近畿	15.2	60~69歳	26.6
	組立総合保障保険	31.7	中国	6.5	70歳以上	11.5
	その他	10.7	四国	2.2	合計	100.0
	生死混合保険	7.3	九州	9.4		
	養老保険	0.2	合計	100.0		
	養老保険(指定通貨建)	6.9				
定期保険特約付養老保険	0.2					
その他	0.0					
生存保険	1.0					
個人年金保険	21.8					
合計	100.0					

社員資格取得時期別

(単位:%)

区分	占率
～1992年度	13.3
1993年度～1997年度	10.1
1998年度～2002年度	5.5
2003年度～2007年度	5.5
2008年度～2012年度	11.9
2013年度～2017年度	31.7
2018年度～2022年度	22.0
合計	100.0

職業別

(単位:%)

区分	占率
会社員	24.8
主婦	2.3
大学教授	4.6
言論界・ジャーナリスト	3.2
弁護士・医師	4.6
自営業者	24.3
会社役員	23.9
その他	12.4
合計	100.0

「立候補制」により選出された総代

(2023年4月1日時点、敬称略、地域ブロック別五十音順)

地域ブロック	氏名	職業	氏名	職業	
北海道・東北	大山 由紀子	まご心 代表取締役	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	楽天グループ 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 相談役
//	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)

社員の構成

(2023年3月31日時点)

*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

保険種類別(注1)	区分		地域別		年齢別	
	区分	占率	区分	占率	区分	占率
個人保険	死亡保険	71.1	北海道	3.3	29歳以下	4.6
	終身保険	10.8	東北	7.3	30~39歳	9.3
	終身保険(指定通貨建)	5.8	関東	37.7	40~49歳	15.2
	定期保険特約付終身保険	3.8	中部	18.2	50~59歳	22.7
	利率変動型積立終身保険	3.6	近畿	14.7	60~69歳	19.8
	組立総合保障保険	26.7	中国	5.9	70歳以上	28.3
	その他	20.5	四国	3.0	合計	100.0
	生死混合保険	3.7	九州	10.0		
	養老保険	0.9	合計	100.0		
	養老保険(指定通貨建)	2.0				
定期保険特約付養老保険	0.4					
その他	0.3					
生存保険	1.4					
個人年金保険	23.8					
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

【総代候補者選考委員】

(2023年7月4日時点、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	68歳	佐藤 英彦	弁護士	78歳
長内 温子	公認会計士・税理士	60歳	重川 純子	埼玉大学 教授	58歳
上條 努	サッポロホールディングス 特別顧問	69歳	鈴木 由里	弁護士	54歳
菊澤 研宗	慶應義塾大学 名誉教授	66歳	原田 喜美枝	中央大学 教授	54歳
倉井 敏磨	三菱ガス化学 会長	71歳	平出 功	T P R 特別顧問	78歳

(以上10人)

【評議員】

(2023年7月4日時点、敬称略、五十音順)

氏名	職業	年齢	氏名	職業	年齢
上村 協子	現代生活学研究所 所長	67歳	高田 晴仁	慶應義塾大学 教授、弁護士	57歳
大塚 紀男	日本精工 名誉顧問	72歳	永沢 裕美子	日本清生70バイザーコンサルタント・相談員協会 代表理事副会長	63歳
小野 由理	三菱総合研究所 参与	53歳	中浜 隆	小樽商科大学 教授	63歳
恩藏 直人	早稲田大学 教授	64歳	道盛 大志郎	島田法律事務所 弁護士	66歳
片野坂 真哉	ANAホールディングス 会長	68歳	山内 隆司	大成建設 名誉顧問	77歳
河合 美宏	京都大学 特命教授	62歳	山木 利満	小田急電鉄 顧問	76歳
杉山 博孝	三菱地所 特別顧問	74歳	山崎 彰三	公認会計士	74歳

(以上14人)

役員

取締役については、P94、95をご参照ください

【執行役】

取締役 代表執行役社長 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
2021年 取締役 代表執行役社長
グループCEO

取締役 代表執行役副社長
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
2017年 専務執行役
2020年 執行役員社長
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
2015年 常務執行役
2017年 専務執行役
2019年 執行役員社長兼資産運用部門長
同 年 取締役 執行役員副社長
同 年 取締役 運用部門長
資産運用部長
2021年 取締役 執行役員副社長
資産運用管理執行役
2022年 取締役 代表執行役員副社長
資産運用管理執行役

執行役員副社長
おおにし ただし
大西 忠 1960年
5月24日生
[略歴]
1983年 入社
2005年 明治安田生命アドバンスト・
マーケティング事業部第二営業部長
2006年 新市場調査部長
2007年 金融代理店推進第一部長
同 年 執行役員副社長
2009年 長野支社長
2011年 人事部部長を経て
2013年 執行役員人事部長
2014年 常務執行役
2016年 専務執行役
2019年 執行役員副社長
「みんなの健康プロジェクト」
担当
2020年 執行役員副社長
「みんなの健康プロジェクト」
担当
2023年 執行役員副社長
「みんなの健康プロジェクト」
担当
「地元の元気プロジェクト」担当
総合法人営業部門長

(2023年7月4日時点)

専務執行役
なかにら あつし
中村 篤志 1964年
3月12日生
[略歴]
1987年 入社
2010年 明治安田生命高松支社長
2011年 四国専支社長
2014年 営業企画部長を経て
2016年 執行役員企画部長
2018年 常務執行役
2022年 専務執行役

専務執行役
なかにら しんじ
中谷 新司 1963年
3月25日生
[略歴]
1986年 入社
2011年 明治安田生命中国・四国公法人部長
2013年 法人サービス部長を経て
2015年 執行役員法人サービス部長
2016年 執行役員法人サービス部長
2017年 常務執行役
2018年 常務執行役公法人営業部門長
2023年 専務執行役公法人営業部門長

常務執行役
ながお こういち
長尾 浩一 1964年
7月25日生
[略歴]
1987年 入社
2013年 明治安田生命証券運用部長を経て
2016年 執行役員法人営業企画部長
2018年 常務執行役

常務執行役 グループCRO
うえだ やすし
上田 泰史 1963年
3月11日生
[略歴]
1988年 入社
1988年 明治安田生命収益管理部長を経て
2017年 執行役員収益管理部長
2018年 執行役
2019年 常務執行役
2020年 常務執行役
グループ・チーフ・アクチュアリー
2021年 常務執行役グループCRO

常務執行役
すまよし としゆき
住吉 敏幸 1963年
1月15日生
[略歴]
1986年 入社
2012年 明治安田生命山口支社長
2015年 総合代理店業務部長を経て
2017年 執行役員人事部長
2019年 常務執行役

常務執行役 グループチーフ・アクチュアリー
ふくい けんじ
福井 賢二 1965年
11月5日生
[略歴]
1988年 入社
2014年 明治安田生命調査部長
2016年 リスク管理統括部長を経て
2018年 執行役員リスク管理統括部長
2019年 執行役員グループCRO
2020年 常務執行役グループCRO
2021年 グループチーフ・アクチュアリー

常務執行役
まさの しんじ
牧野 伸二 1963年
7月25日生
[略歴]
1986年 入社
2014年 明治安田生命和歌山支社長
2017年 オペレーションナリクス
管理統括部長
2018年 法人営業企画部長を経て
2019年 執行役員法人営業企画部長
2021年 常務執行役

常務執行役
あおの のぶゆき
青戸 伸之 1964年
2月21日生
[略歴]
1987年 入社
2014年 明治安田生命リスク管理推進部長
2015年 情報システム部長を経て
2019年 執行役員情報システム部長
2021年 常務執行役

常務執行役
あさの よしち
浅野 芳一 1962年
6月12日生
[略歴]
1985年 入社
1985年 明治安田生命リスク管理推進部長
2015年 情報システム部長を経て
2019年 執行役員情報システム部長
2021年 常務執行役

常務執行役
しんたく だいさく
新宅 大作 1962年
4月3日生
[略歴]
1987年 入社
2014年 明治安田生命融資部長
2016年 オペレーションナリクス管理統括部長
2017年 関連事業部長
2019年 人事部部長を経て
2020年 執行役員人事部長
スタンコープ担当
2022年 常務執行役

常務執行役
なかにら のぶひろ
中村 暢敬 1963年
4月6日生
[略歴]
1987年 入社
2007年 明治安田生命高松支社長
2010年 金沢支社長
2014年 水戸支社長
2017年 郡山支社長
2018年 理事郡山支社長を経て
2020年 執行役員名古屋本部長
2022年 常務執行役員個人営業部門長

常務執行役 グループCCO
うえだ たけお
植田 剛生 1964年
6月15日生
[略歴]
1988年 入社
2016年 明治安田生命証券運用部長
2018年 「お客さまの声」統括部長を経て
2020年 執行役員特定保険商品運用部長
2022年 常務執行役
2023年 常務執行役グループCCO

常務執行役
おおき よしまさ
大崎 能正 1966年
4月20日生
[略歴]
1990年 入社
2016年 明治安田生命特別勘定運用部長
2018年 「お客さまの声」統括部長を経て
2020年 執行役員特定保険商品運用部長
2021年 明治安田生命執行役員
運用企画部長
2023年 常務執行役

【執行役員】

常務執行役員
ましちと しろう
岸本 司郎 1964年
3月18日生
[略歴]
1986年 入社
2009年 明治安田生命沖繩支社長
2011年 四国西支社長
2014年 コンプライアンス統括部長を経て
2016年 執行役員コンプライアンス統括部長
2018年 執行役員首都圏専本部長
2020年 常務執行役員埼玉本部長
2022年 常務執行役員神奈川本部長

常務執行役員
そまじま けんじ
副島 健二 1963年
11月8日生
[略歴]
1987年 入社
2004年 明治安田生命大分支社長
2007年 成田支社長
2010年 立川支社長
2013年 新潟支社長
2015年 業務推進支援部長
2016年 福岡支社長
2017年 理事福岡支社長を経て
2019年 執行役員個人営業副部門長
2020年 執行役員神奈川本部長
2022年 常務執行役員東京本部長

常務執行役員
あらい けんいち
新井 健一 1969年
1月7日生
[略歴]
1992年 入社
2016年 明治安田生命静岡支社長
2019年 事務サービス企画部長を経て
2021年 執行役員事務サービス企画部長
2022年 執行役員業務部長
2023年 常務執行役員業務部長

執行役員
みさわ しんじ
三沢 信司 1963年
3月20日生
[略歴]
1986年 入社
2007年 明治安田生命名古屋中央支社長
2010年 名古屋支社長
2011年 総務部長
2014年 群馬支社長
2017年 丸の内支社長を経て
2020年 理事丸の内支社長を経て
2021年 執行役員福岡本部長

執行役員
やすだ つよし
安田 剛 1962年
5月4日生
[略歴]
1986年 入社
2010年 明治安田生命熊本支社長
2014年 岡山支社長
2017年 MYRA業務推進部長
2019年 業務部長を経て
2021年 執行役員業務部長
2022年 執行役員埼玉本部長

執行役員
かなやま たけし
金山 毅 1964年
6月18日生
[略歴]
1988年 入社
2008年 明治安田生命四日市支社長
2011年 埼玉西支社長
2014年 横浜支社長
2017年 業務人事部長
2020年 理事千葉本部長を経て
2021年 執行役員千葉本部長
2022年 執行役員名古屋本部長

執行役員
なごた やすひろ
永田 康弘 1966年
8月25日生
[略歴]
1989年 入社
2016年 明治安田生命調査部長
2019年 明治安田総合研究所
社長を経て
2021年 明治安田生命執行役員
デジタル戦略部長

執行役員
なごた たか
田口 寛 1964年
5月3日生
[略歴]
1987年 入社
2012年 明治安田生命法務部長
2016年 監査委員会事務局長
2018年 ブランド戦略推進部長
2019年 ブランド戦略部長
2020年 理事ブランド戦略部長
2021年 理事関連事業部長を経て
2022年 執行役員スタンコープ担当

執行役員
もりうち たかし
森口 高志 1964年
9月17日生
[略歴]
1993年 入社
2013年 明治安田生命名古屋総合法人部長
2014年 法人営業連携推進部長
2016年 総合法人第四部長
2018年 理事総合法人業務部長
2020年 理事総合法人業務部長を経て
2022年 執行役員総合法人業務部長

執行役員
おくだ ひろまさ
岡田 寛正 1965年
1月26日生
[略歴]
1988年 入社
2011年 明治安田生命佐賀支社長
2013年 大阪西支社長
2016年 札幌支社長
2018年 理事札幌支社長
2020年 理事総合法人第二部長を経て
2022年 執行役員千葉本部長

執行役員
かなざわ よしあき
金澤 善明 1967年
2月9日生
[略歴]
1989年 入社
2016年 明治安田生命千葉南支社長
2019年 調査部長を経て
2022年 執行役員事務サービス企画部長

執行役員
かたやま けいこ
片山 圭子 1968年
1月1日生
[略歴]
1991年 入社
2019年 明治安田生命総務部長
2021年 コンプライアンス統括部長を経て
2022年 執行役員人事部長

執行役員
わたなべ としや
渡辺 俊哉 1969年
5月3日生
[略歴]
1991年 入社
2017年 明治安田生命岡崎支社長
2020年 企画部長を経て
2022年 執行役員企画部長

執行役員
おおすぎ なおし
大杉 直 1965年
7月25日生
[略歴]
1993年 入社
2011年 明治安田生命四日市支社長
2014年 名古屋支社長
2017年 大阪南支社長
2020年 郡山支社長
2022年 理事郡山支社長を経て
2023年 執行役員大阪本部長

執行役員
わきやま やすお
脇山 保生 1966年
3月21日生
[略歴]
1989年 入社
2017年 明治安田生命法人サービス部長
2019年 北海道・東北公法人部長
2021年 公法人業務部長を経て
2023年 執行役員公法人業務部長

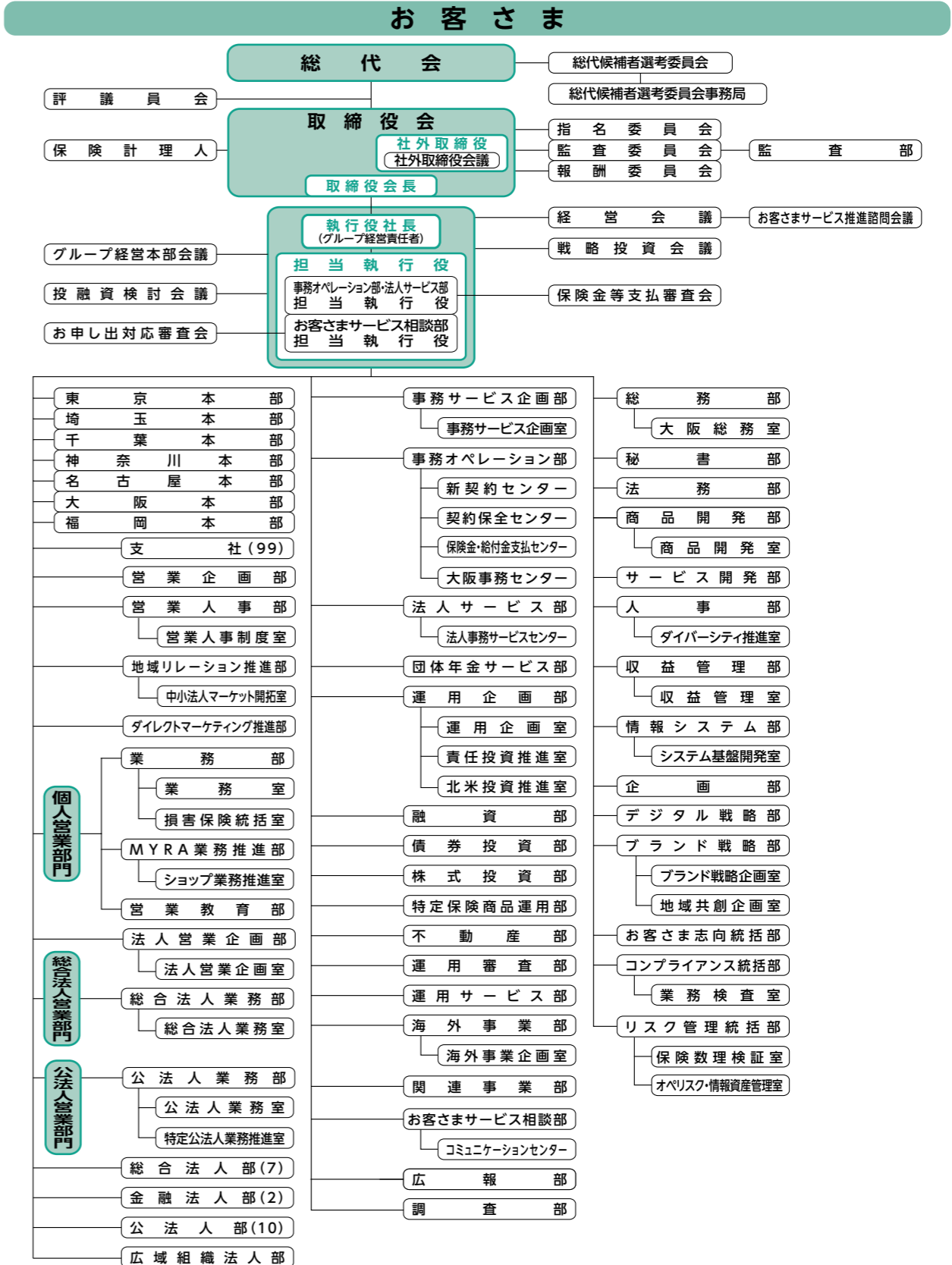
執行役員
さとう みつひさ
佐藤 光信 1967年
6月5日生
[略歴]
1991年 入社
2017年 明治安田生命収益管理部長
2018年 収益管理部長
2020年 営業人事部長を経て
2023年 執行役員商品開発部長

執行役員
なまか けんや
山川 真哉 1970年
9月6日生
[略歴]
1995年 入社
2018年 明治安田生命柏支社長
2021年 営業企画部長を経て
2023年 執行役員営業企画部長

執行役員
なまか けんや
山川 真哉 1970年
9月6日生
[略歴]
1995年 入社
2018年 明治安田生命柏支社長
2021年 営業企画部長を経て
2023年 執行役員営業企画部長

組織図

(2023年4月1日時点)



※支社組織の推移

	2022年度始	2023年度始
支社数	99	99
営業部・営業所等数 ^(注1)	968	972

(注1)営業部・営業所等数には支社配置のマーケット開発室(18)を含む

※営業拠点数^(注2)

組織	2023年度始	組織	2023年度始
支社	99	明治安田のほけんショップ	25
営業部・営業所等	954	営業室	2
マーケット開発部	6	代理店営業部	8
マーケット開発室	62	法人開発営業部	9
トレーニングセンター	6		

(注2)営業拠点数には支社組織の営業拠点数を含む

基金の状況

【基金拠出者】

(2023年3月31日時点)

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 2018 基金特定目的会社	50,000	50.00	-	-
明治安田生命 2019 基金特定目的会社	50,000	50.00	-	-

(※1) 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2社の特定目的会社への特定出資を行っておりません

(※2) 基金拠出者は、上記2名となっております

基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移について P165

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)		2022年度末	
	2021年度末	2022年度末	2021年度	2022年度	平均年齢	平均勤続年数
職員	11,022	10,839	291	300	45歳10ヵ月	17年 9ヵ月
男子	4,593	4,570	144	163	45歳11ヵ月	22年 4ヵ月
女子	6,429	6,269	147	137	45歳 9ヵ月	14年 5ヵ月
うち総合職	10,409	10,541	291	300	45歳 9ヵ月	18年 1ヵ月
営業職員	36,393	36,546	6,193	5,755	46歳10ヵ月	10年 1ヵ月
男子	3	3	0	0	80歳 1ヵ月	50年 1ヵ月
女子	36,390	36,543	6,193	5,755	46歳10ヵ月	10年 1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)・総合職(シニア型)「全国コース」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	2022年3月	2023年3月
職員	372	381
営業職員	247	237

(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、2023年3月の税込基準内給与で賞与、時間外手当等は含みません

～参考～【連結ベースの従業員の在籍状況】

区分	在籍数(人)	
	2021年度末	2022年度末
職員	15,994	16,333
営業職員	36,393	36,546

【男女間賃金差異】

区分	男女の賃金差異
全従業員	45.0%
正規(職員・営業職員等)	43.7%
非正規(有期嘱託・有期契約社員)	89.0%

対象期間:2022年4月1日から2023年3月31日まで

賃金:給与、時間外手当、賞与等を含む

職員・営業職員・契約社員等のうち期間の定めがない従業員を「正規」、有期雇用の従業員を「非正規」として記載

短時間勤務適用者については、正社員の所定労働時間(1日7時間)で換算した人員数をもとに平均年金賃金を算出

<男女間賃金差異の要因>

・当社は、性別によらず同一職務・同一賃金の処遇体系を適用していますが、職務内容や勤続年数などに起因して、全体では男女間の賃金に差異が生じています(従業員の在籍数に於いては上表のとおりで、全従業員における2022年度末時点での平均勤続年数は男性が22.4年、女性が11.2年)

・また、当社では全国転勤の対象となる「全国型」の職種を設けており、当該職員には全国転勤によるライフプランへの影響を考慮した加算給を支給しています。「全国型」従業員に占める男性の割合が高いこと、「全国型以外」従業員に占める女性の割合が高いことが処遇の差異が生じている一因となっております

<女性活躍に向けた取組み>

・当社は従業員の約9割が女性であることから女性の活躍が成長のエンジンと考え、制度の整備・上位職登用に向けた取組みを実施しています

(制度面での取組み)

・職員については、2017年には女性が大宗を占め主に事務業務を担っていた一般職の職種を廃止し、経営管理職への昇進も可能な地域限定総合職に移行したほか、2021年度以降、契約社員約2,200名を正社員化し、女性の活躍促進と処遇向上に取り組み、

・営業職員等については、業績により毎月変動していた給与を年間固定で支給する体系とし、安心して働ける環境を整備しています。またほかの営業職員の模範となる人材を「アドバンスMYリンクコーディネーター」に認定し処遇を引き上げています

(上位職登用に向けた取組み)

・職員については、女性管理職の継続的かつ計画的な輩出に向けて、各組織の所属長から推薦された女性職員を人事部が選抜のうえ女性管理職登用候補者として登録する「L-NEXT」制度を実施しています。具体的には、社外講師による各種研修開催のほか、階層別に役員・本部長をメンターとするメンタリングの実施、女性部長職とのディスカッション機会の提供などで育成をサポートしています。あわせて、めざすキャリアの実現に向けて、自ら希望する職務等に応募できる「キャリア・チャレンジ制度」「ターン・チャレンジ制度」や、社内で希望する部署の業務を短期間経験できる「社内短期留学」などを実施しています

・営業職員等については、幹部である支店マネジャーを、「管理職」として位置付け、相応の責任を付与するとともに処遇を引き上げ、職業魅力度の向上と女性の活躍推進を実現しております

・これらの取組みにより、女性管理職比率は2023年4月1日時点で34.9%、各地域に根差して活躍する営業職員(MYリンクコーディネーター等)の幹部等を含めると77.0%となっております

・女性のさらなる活躍に向け、より大きな職務へのチャレンジに向けた人材育成や、育児等との両立支援をはじめとした女性が働きやすい職場環境づくりを引き続き推進してまいります

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11名、会計士試験合格者3名、その他12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】

2022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、540億円(連結ベース703億円)であります。

なお、2022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

(2023年3月31日時点)

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	223	1,244(8)	—	1,467	3,736 186
	営業用	392	763(13) [30]	26	1,181	
北海道	投資用	134	159(14) [7]	—	293	156 787
	営業用	29	23(12) [0]	—	52	
東北	投資用	47	101(11) [1]	—	148	397 2,035
	営業用	53	45(22) [1]	—	98	
関東	投資用	662	2,112(108) [5]	—	2,774	949 5,465
	営業用	175	346(217) [0]	—	522	
北陸	投資用	22	20(2) [2]	—	43	168 983
	営業用	24	26(15) [0]	—	50	
中部	投資用	111	262(17) [0]	—	393	735 3,476
	営業用	82	101(31) [2]	—	183	
近畿	投資用	161	330(20) [21]	—	491	771 2,574
	営業用	85	165(23) [1]	—	250	
中国	投資用	45	66(8) [0]	—	111	237 1,456
	営業用	33	50(18) [0]	—	83	
四国	投資用	14	16(2) [1]	—	30	205 1,041
	営業用	24	28(10)	—	52	
九州	投資用	104	148(10) [0]	—	252	489 2,709
	営業用	64	102(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、[] で外書きしております。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、一括して本会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】

(2023年7月1日時点)

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
埼玉東	〒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*	〒104-0031 《東京都》中央区京橋1-11-1 関電不動産八重洲ビル	03(5159)1185
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

(※)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

(※)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

(2023年7月1日時点)

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52-2 プレスティア藤ヶ丘1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

(※)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・支社窓口などの応対につきましては、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、P106をご覧ください

保険会社およびその子会社等の概況

(2023年3月31日時点)

【明治安田生命グループ事業系統図】



(※1)「*」を表示した会社は、2023年3月期の連結子会社、「**」を表示した会社は、2023年3月期の持分法適用会社です
 (※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
 (※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
 (※4)会社名は、主要なものを記載しています
 (※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2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
 (※6)PT アプリスト・アシュアランスは2023年6月28日にて全株式の譲渡を完了

【子会社等に関する事項】

国内

連結子会社

(2023年3月31日時点)

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 2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、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%
エムエステイ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%

(※) 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

(2023年3月31日時点)

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、投資助 言代行業務、投資助言 業務・投資一任契約に係る 業務	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 ブロンゾフ市	37,800 (千ズロチ)	1994年11月28日	損害保険業	49.9%	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	17.0%	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%

(※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

(※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（当社の子法人等に該当）、Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社2社（当社の子法人等に該当）、Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社1社（当社の子法人等に該当）を有します

(※3) 主要な会社を記載しています

(※4) PT AVRIST Assuranceは2023年6月28日にて全株式の譲渡を完了

商品一覧

【個人向け商品】

～主な商品と契約年齢範囲～

(2023年7月1日時点)

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)									
重い病気の保障をご希望の方に	がん保険	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									
		20 かんたん告知医療保険 ^(注3) 75									
一生涯の認知症保障をご希望の方に	認知症保険	40 いまから認知症保険 MCIプラス ^{(注3)(注5)} 85									
一生涯の介護保障をご希望の方に	介護保険	40 介護のささえ ^(注6) 80									
一生涯の介護保障に加え、死亡保障をご希望の方に		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									
一生涯の死亡保障とお祝いをご希望の方に		60 エブリバディII 90									
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									
		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									
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 16 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 年金かけはし 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 明治安田のケガほけん ^(注3) 80									
	積立保険	6 明治安田生命じぶんの積立 ^{(注3)(注9)} 65									
	こども保険	0 6 (被保険者年齢) 18 明治安田生命つみたて学資 ^(注3) 45 (契約者年齢)									

～金融機関窓口販売商品と契約年齢範囲～

(2023年7月1日時点)

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(バランスタイプ) ^(注3) 85							
18 外貨建・エブリバディプラス(運用重視タイプ) ^(注3) 85											
0 16 18 20 22 24 26 28 30 32 34 36 38 40 42 44 46 48 50 52 54 56 58 60 62 64 66 68 70 72 74 76 78 80 82 84 86 88 90 外貨建一時払終身 ^{(注3)(注9)} 90											
終身保険	終身保険	60 エブリバディII ^(注3) 90									
		46 3増法師Ⅲ・かんたん持続成長プラスⅢ ^(注3) 85									
介護終身保険	介護終身保険	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									
		40 きずなサポート ^{(注3)(注6)} 60									
個人年金保険	個人年金保険	40 やさしさ二重奏・終身ケアプラス ^{(注3)(注6)} 80									
		0 18 20 22 24 26 28 30 32 34 36 38 40 42 44 46 48 50 52 54 56 58 60 62 64 66 68 70 72 74 76 78 80 82 84 86 88 90 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」についてはご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。この保険の主契約は終身医療保険です
 (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(きずなサポートは満40歳0ヵ月～満60歳6ヵ月)
 (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」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～

(2023年7月1日時点)

	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	一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日帰り入院から長期の入院に備えます
	(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 ^(注1)	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、入院を伴わない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	健康診断の結果に基づく健康状態の悪化に備えます(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 ^(注1)	所定の悪性新生物(がん)の再発にも備えます(がん保険金にお支払い回数(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)
	特定自費診療がん薬物治療保障特約	悪性新生物(がん)・上皮内新生物を原因とした自費診療による特定の薬物治療に備えます
	がん検診支援給付金付女性がん保障特約 ^(注1)	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
	がん治療充実終身保障特約	悪性新生物(がん)・上皮内新生物を原因とした、入院、手術、放射線治療に備えます
	がん先進医療保障特約	悪性新生物(がん)・上皮内新生物を原因とした、先進医療による療養に備えます
	給与・家計サポート特約	所定の就業制限状態に備えます
就業不能・介護の保障	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	所定の要介護状態に備えます(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
終身保険特約		一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、お客さま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	ご契約者が、保険契約に関するお手続きの意思表示ができない場合などに、あらかじめ指定された保険契約者代理人が、ご契約者に代わって所定のお手続きを行なうことができます
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)・(2023)の文字が含まれる場合、(2021)・(2023)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



(2023年7月1日時点)

企業・団体福利厚生制度	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・所属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・所属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	●経営者向け保険 ●総合福祉団体定期保険
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務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) 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) 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

(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) 金利、通貨、株式、債券などの金融商品から派生した取引で、原資産の価格に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、高額の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) 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/>

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
専門オペレーターとの「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▶



コミュニケーションセンター（お電話によるご相談窓口）

0120-662-332

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

外貨建保険・金融機関窓口販売商品のお問い合わせ窓口

0120-453-860

ecoシリーズ商品専用のお問い合わせ窓口

※ecoシリーズ商品のご契約後の手続きは、原則
お客さま専用サイト「MYほけんページ」からWEB上
で承っております。

0120-510-155

外国語でのお問い合わせ窓口

contact phone number
电话号码 전화 번호
Số điện thoại หมายเลขโทรศัพท์

0120-701-722

※海外からはフリーダイヤルがご利用できません。以下におかけください。
reachable from overseas 如果从国外打电话时 해외에서 전화하시는 경우
Đối với trường hợp gọi điện ngoài nội địa Nhật Bản 해외로부터 전화하는 경우

日本語：通訳不要の場合	81-3-5954-8840	韓国語：한국어	81-3-6630-9064
英語：English	81-3-6630-9062	ベトナム語：Tiếng Việt	81-3-6630-9065
中国語：中文	81-3-6630-9063	タイ語：ภาษาไทย	81-3-6630-9066

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)



業績に関する諸資料は当社ホームページに開示しています。

https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/corporate_info/disclosure/data/status-2023/index.html



MSCI

Although Meiji Yasuda Life Insurance Company's information providers, including without limitation, MSCI ESG Research LLC and its affiliates (the "ESG Parties"), obtain information from the sources they consider reliable, none of the ESG Parties warrants or guarantees the originality, accuracy and/or completeness, of any data herein and expressly disclaim all express or implied warranties, including those of merchantability and fitness for a particular purpose. None of the information is intended to constitute investment advice or a recommendation to make (or refrain from making) any kind of investment decision and may not be relied on as such, nor should it be taken as an indication or guarantee of any future performance, analysis, forecast or prediction. None of the ESG Parties shall have any liability for any errors or omissions in connection with any data or information herein, or any liability for any direct, indirect, special, punitive, consequential or any other damages (including lost profits) even if notified of the possibility of such damages.

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ありません。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



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。



「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^(注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^(注2)を除き、責任準備金等^(注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^(注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（予定死亡率、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。

(注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否かは、個別の更生手続の中で確定することとなります）

(注2) 破綻時に過去5年間で常に予定利率が基準利率^(※1)を超えていた契約^(※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}

(※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（2023年7月1日現在の基準利率は、3%となっております）

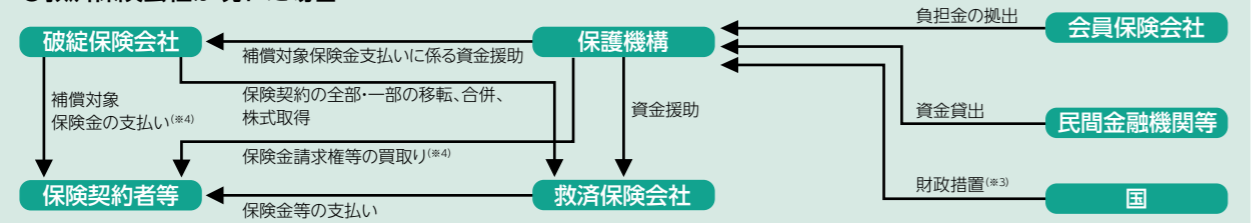
(※2) 一つの保険契約において、主契約・特約の予定利率が異なる場合、主契約・特約を予定利率が異なるごとに独立した保険契約とみなして、高予定利率契約に該当するかどうかを判断することとなります。また、企業保険等において被保険者が保険料を提出している場合で被保険者ごとに予定利率が異なる場合には、被保険者ごとに独立した保険契約が締結されているものとみなして高予定利率契約に該当するかどうかの判断をすることとなります。ただし、確定拠出年金保険契約については、被保険者が保険料を提出しているか否かにかかわらず、被保険者ごとに高予定利率契約に該当するかどうかを判断することとなります

(注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

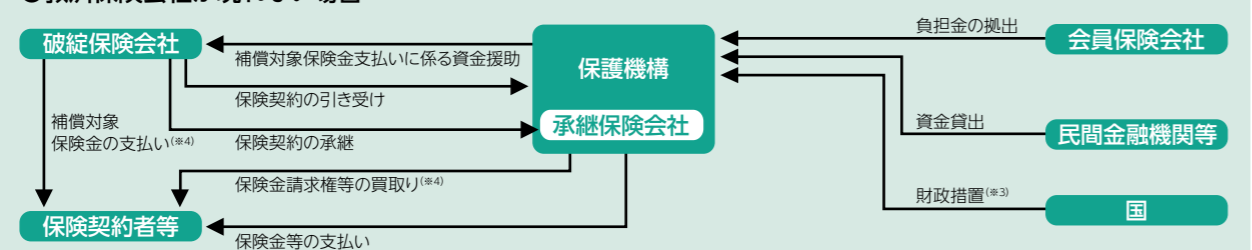
(注4) 個人変額年金保険に付されている年金原資保証額等についても、その90%が補償されるものではありません

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



(※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

(※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/>