

明治安田の現況 2024 統合報告書

明治安田

2024



DISCLOSURE 2024

Contents

イントロダクション 2

社長メッセージ	2
明治安田のあゆみ	8
At a Glance	10
10年計画「MY Mutual Way 2030」について	12
価値創造プロセス	14
価値を生み出す4つの源泉	16
お客さま・地域のみなさまから共感される 明治安田ブランドの確立	18
「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	20

価値創造ストーリー 21

ブランドステートメント	22
10年計画「MY Mutual Way 2030」と 「MY Mutual Way II期」(2024年度-2026年度)	24
社会課題の解決への貢献	26

MY Mutual Way II期

生命保険会社の役割を超える 2「大」プロジェクト 「地元の元気プロジェクト」「みんなの健活プロジェクト」	28 30
--	----------

私たちが紡ぐ絆

お客さま志向経営を推進する取り組み	32
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取り組み	34
自治体・企業・団体との共創	36
未来世代応援活動	38
サステナビリティ経営の推進	40

成長戦略 44

経営計画の振り返り(2011年度-2020年度)	46
経営計画の振り返り「MY Mutual Way I期」 (2021年度-2023年度)	48
3ヵ年プログラム「MY Mutual Way II期」 (2024年度-2026年度)	52
財務・資本政策 担当執行役員メッセージ	54
Topics 社員(ご契約者)配当について	56
ERM	58

成長戦略

営業サービス・フロントのさらなる強化	60
生命保険の機能の拡張	64
資産運用の高度化	68
Topics 機関投資家としての責任投資の強化	70
海外保険事業の拡充	72

経営基盤拡充戦略 74

経営基盤拡充戦略

「ひと」中心経営の推進と働きがいの向上 (人的資本経営の推進)	76
Topics DE&I・健康経営の推進	82
IT・デジタル投資のさらなる推進 DX戦略2.0	84
サステナビリティ経営の推進 環境保全・気候変動への対応(TCFD・TNFD)	86
人権の尊重	92
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取り組み)	94
内部統制システム	96
リスク管理	98
Topics サイバーセキュリティ	102
コンプライアンス	103
ITガバナンス	106

組織とガバナンス 108

取締役会長・社外取締役座談会	110
相互会社運営	116
ガバナンス態勢高度化への取り組み	121
経営管理体制	123

経営活動と決算の概況 134

長期財務データ	136
明治安田グループ業績の概況	138
経営活動の概況	140
保険契約の概況	143
一般勘定資産の運用状況	144
基礎利益	146
ソルベンシー・マージン比率	148
実質純資産額	149
含み損益	150
自己資本等の充実	152
グループサープラス	154

資料編 155

会社概要	156
------	-----

「明治安田の現況2024【統合報告書】」の発行にあたって

「明治安田の現況2024【統合報告書】」をご覧いただき、ありがとうございます。

今年度は、2020年に策定した10年計画「MY Mutual Way 2030」でめざす姿、「『ひとに健康を、まちに元気を。』もっとも身近なリーディング生保へ」の実現に向けた取り組みを、より多くのステークホルダーの皆様にご理解いただけるよう、構成を見直し、内容を充実いたしました。

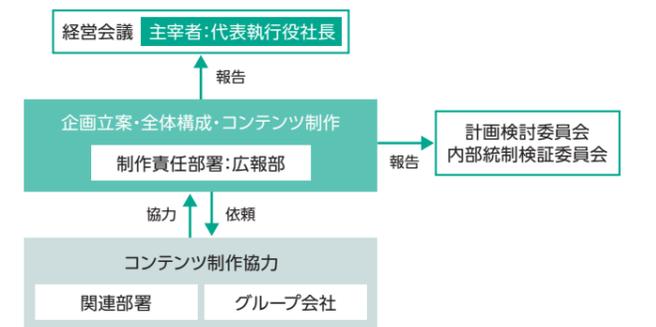
私は、統合報告書の制作責任部署の担当役員として、本誌の制作プロセスが正当であり、記載内容が正確であることを、ここに表明いたします。本報告書が、ステークホルダーの皆様当社の中長期的な成長や企業価値向上に対するご理解をより一層深めていただくための一助となりますことを期待するとともに、今後も情報開示のさらなる充実に努め、ステークホルダーの皆様との対話を深めていきたいと考えております。引き続きご支援の程、よろしくお願いいたします。

取締役 代表執行役員副社長 中村 篤志

●制作方針・体制

明治安田の現況2024【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、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」および、経済産業省発行の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」(価値協創ガイダンス)を参考とし、制作の責任部署である広報部と多くの関連部署等が協力・連携して誠実に作成にあっております。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。

なお、本誌は保険募集を目的としたものではありません。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。



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・充実を図ります。

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、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。

明治安田ホームページ
<https://www.meijiyasuda.co.jp/>

明治安田公式SNS



公式SNSはブランドサイトから





取締役 代表執行役社長
グループCEO

永島 英器

「生命保険会社」のその先へ、 「ひと」と「まち」と歩んでいく

TOP MESSAGE

令和6年1月1日に発生した「令和6年能登半島地震」により、被災された地域のみなさまに、心よりお見舞い申し上げます。
一日も早い復旧を心よりお祈り申し上げます。

私たちは何者か

当社は、2024年1月に発足20周年を迎えました。また、2023年度は3か年プログラム「MY Mutual Way 1期」の最終年度という節目の年でした。今年の「統合報告書」では、2023年度・3か年プログラムの振り返りの前に、私たち「明治安田」の特徴をお話させていただきます。

私たち「明治安田」の特徴は、「明治安田フィロソフィー」を制定していること、そして「相互会社」という会社形態を選択していることにあると考えています。

まず、「明治安田フィロソフィー」についてです。
経営理念は「確かな安心を、いつまでも」。

企業ビジョンを「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」として、お客さま・地域社会・未来世代・働く仲間（以下、「4つの絆」）との絆を紡ぐことを定めています。

そして明治安田バリューは、「お客さま志向・倫理観」「挑戦・創造」「協働・成長」。

この「明治安田フィロソフィー」は、私たちが「何者か」「何をめざすのか」「何を大切にしていくのか」を明確に示しています。策定のプロセスにおいて特にこだわったのは、「私たちは何者か」という問いでした。いかに利益をあげるか、つまり「How」の発想ではなく、「私たちは何者なのか」つまり自分たちの存在意義である「Who」を考え抜いたものです。

では、なぜ私たちは、自らの存在意義である「明治安田フィロソフィー」の策定に至ったのか？
ここで、私たちの「原点」ともいえる代表的な出来事を2点、お話しします。

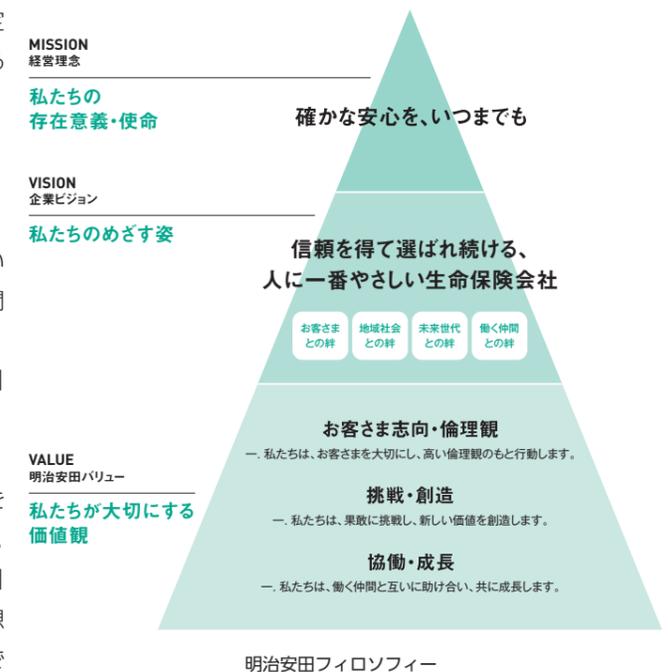
私たちの原点 — 不適切な保険金の不払い等による行政処分 —

1つ目は、2005年の不適切な保険金の不払い等による行政処分です。

お支払いすべき保険金・給付金をお支払いしないという、保険会社の存在意義を自ら放棄したこの出来事により、私たちはお客さまの信頼を失いました。

当時、営業所長を務めていた私は、従業員とともに苦闘した、この時の厳しく、苦い経験を、決して忘れることはありません。

お客さまから投げかけられる厳しいお言葉を一身で受け止める営業職員（当時の名称、「MYライフプランアドバイザー」）の姿を見たときに、それまでの私たちがいかに「世間の常識からかけ離れていたか」、ということを痛感しました。「お客さまを大切にすること」という「当たり前」の姿勢を失っていたことで、お客さま



明治安田のあゆみ
P8

と営業職員が長い時間をかけて紡いできた「絆」を断ち切ってしまったことが悔しくなりません。この出来事によって、当社は新たな体制のもと、「お客さまを大切にできる会社」に徹することを誓い、再スタートを切ることとなりました。

私たちの原点—東日本大震災—

再生を誓い、一歩ずつ歩みを進めるなかで発生したのが2011年の「東日本大震災」でした。東北地方を巨大地震と津波が襲う、未曾有の大災害でした。

お客さまに迅速に、そして適切に、保険金・給付金等をお支払いする。

この使命のもと震災直後から、全従業員が一丸となり、避難所等を周り、被災されたすべてのお客さまの安否確認と、速やかな保険金・給付金のお支払いに徹しました。なかには自身や家族が被災していた従業員もいましたが、誰一人としてその役割を投げ出すことなく、業務に従事してくれたことに感謝をするとともに、「対面のアフターフォロー」を通じてお客さまに寄り添うことが、当社の原点であり存在意義であると強く認識した出来事でした。

お客さまからの信頼回復を「最重要課題」として取り組み続けた十数年。

当社を取り巻く環境変化と、そのなかでも変わらない当社の使命を改めて考え、守り続けてきた「お客さまを大切にできる想い」を土台に、新たな成長ステージに挑戦していくという誓いを込めて、「明治安田フィロソフィー」を制定しました。「明治安田フィロソフィー」は、私たちが何者で、何をめざしていくのかを常に指し示す「羅針盤」であり、あらゆる業務において最優先される判断基準です。

決して風化させない —「企業風土・ブランド創造運動」・コンプライアンス（法令遵守）の徹底—

私は強い覚悟を持って、従業員のコンプライアンスに対する意識の醸成と「明治安田フィロソフィー」の理解・浸透に取り組んでいます。

「明治安田フィロソフィー」を体現するための指針を「行動原則」として定め、全従業員が年に複数回、自分たちの行ないを振り返り、所属内で共有する等、行動発現を促す取り組みを推進しています。また、全国の各組織においては、従業員一人ひとりが、創造力をもって積極的・主体的に、「企業ビジョン」で定める4つの絆を大切にできるボトムアップ型の小集団活動「Kizuna運動」を実施しています。

事業活動の大前提となるコンプライアンスについては、不断の努力を積み重ねて常に高度化すべき取り組みだと考えています。時代の流れを予測してKPIを設定し、その目標達成に向かって戦略を推進していく。もしも社長の役割がそれだけならば、近い将来、AIにでも務まる。しかし、私は決してそうは思いません。KPIにばかり固執をすると、必ず会社に歪みが現れます。物語を語り、紡ぎ、自らがその一部となって価値観を揺さぶり、共感を引き出すことで、全従業員に「フィロソフィー・ドリブンの考えを根付かせることこそが、ひとが社長を務める意味であり、コンプライアンスの徹底にもつながると信じます。

あわせて、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です。当社ではすでに、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、各組織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、各組織の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り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。

歴史と経験を決して風化させない。この強い覚悟を持って今後も気づきや学びを深め、企業風土の創造とコンプライアンス態勢の高度化を図っていく所存です。



Kizuna運動代表リーダー研修会での討議風景

「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
P20

コンプライアンス
P103

相互会社としての強み

次に当社の2つ目の特徴である、「相互会社」についてです。

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、この計画の策定に際しては、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、当社は長期的な環境変化に柔軟に対応し、「時代を超えたお客さま志向」の経営を追求するために、「相互会社の強み」をいかに発揮していくべきである、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。

保険会社は、株式会社と相互会社の二つの形態を選択できますが、「相互会社の強み」とは何か。

まず、ご契約者（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最高意思決定機関となることです。株式会社では構成員が株主であるのに対し、相互会社はご契約者^(注1)が社員となることで、お客さまご自身の意見や考えを企業運営に反映させることができるという点において、単なる製品やサービスの購入とは性質が異なります。

次に長期的な視点で経営が行なえる、という点です。株式会社では、短期的かつ金銭的な利益を追求することも求められますが、私たちはより長期的な時間軸でステークホルダーの利益追求に取り組むことができると考えます。

格差と分断が拡大し、孤独や孤立が進む現在、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、国の社会保障の補完機能を担う生命保険にふさわしく、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する会社形態であると考えています。



3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」

さて、前置きが少し長くなりましたが、ここから2023年度、そして「MY Mutual Way I期」の振り返りをさせていただきます。

2020年にスタートした10年計画「MY Mutual Way 2030」では、相互会社として、「社会的価値の向上」と「経済的価値の向上」の好循環を実現し、持続可能な社会づくりへの貢献に向けた取り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」。生命保険会社の新たな視点からの取り組みとして、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」の絆を紡ぎながら、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となることをめざしています。

2021年4月から開始した3カ年プログラム「MY Mutual Way I期」は、各分野の制度・インフラ等を抜本的に見直す4「大」改革と、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」、豊かな地域づくりへの貢献をめざす「地元の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトの取り組みに、「デジタルトランスフォーメーション戦略」を効果的に融合させることで、「10年後（2030年）にめざす姿」への成長軌道の確保に取り組んだ3年間でした。あわせて、環境保全・気候変動への対応や、金融包摂に係る取り組みを通じて、持続可能な社会づくりへの貢献にも取り組みました。

このような取り組みの結果、2023年度の決算では、グループ保険料^(注2)は、外貨建一時払商品の販売量減少により減収となりましたが、3兆円を上回る水準を確保しています。グループ基礎利益も、コロナ関連のお支払いの減少、外貨建保険の標準責任準備金の積立負担の減少、円安による運用関係損益の増加等により大幅な増益となりました。資産運用面でも、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機動的な運用が行なえており、総じて順調な決算でした。

「MY Mutual Way I期」全体を通しては、企業価値を示すグループサープラスは103,200億円（2020年度末比+40.0%）と、目標としていた+13%成長を上回りました。さらに、健全性を示すグループESR、

10年計画
「MY Mutual Way 2030」
P12

相互会社運営
P116

(注1) 剰余金の分配のない保険のみにご加入の契約者を除く

経営計画の振り返り
「MY Mutual Way I期」
P48

(注2) 除く再保険収入

収益性を示すグループ基礎利益、成長性を示す保有契約年換算保険料（保障性商品）等の経営目標を概ね達成するとともに、4「大」改革等を通じた各分野における態勢の高度化・強化を実現するなど、所期の目標を達成することができたと考えています。また、お客さま満足度調査における総合満足度は68.7%と、5年連続で過去最高値を更新する結果となりました。

ここからは、「MY Mutual Way I期」のなかで、主だったトピックについてお話しをさせていただきます。

「ひと」と「まち」との絆を紡ぐMYリンクコーディネーター

2022年4月に営業職員の新たな制度である、「MYリンクコーディネーター（LC）制度」を導入しました。ライフプランニングやアフターフォローといった従来の役割に、お客さまの健康づくりや地域とのつながりをサポートする役割を加え、名称にも「絆を紡ぐひと」という意味を込めています。また、全LCがめざす姿として、一定水準以上の生産性等を備えたLCを「アドバンスLC」に認定し、月例給の固定化や年収水準の引き上げを進めることで、職業魅力度の向上を図りました。当社の最大の強みであるMYリンクコーディネーターが2「大」プロジェクトを通じた社会課題解決に貢献する営業モデルを確立し、「ひと」と「まち」との絆を紡ぎ、お客さまに新たな価値をお届けできるようになったことは、非常に大きな成果であると評価しています。

サステナビリティ経営と2「大」プロジェクト

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。「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し、それを「未来世代」に引き継ぐことで、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりに貢献していきたいとの考えから、2022年4月に「企業ビジョン」に定める3つの絆（「お客さまとの絆」「地域社会との絆」「働く仲間との絆」）に、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」を制定し、取組みを推進しました。特に、優先課題（マテリアリティ）のなかで、「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」を「特に注力する優先課題」として設定し、全社横断的なプロジェクトである2「大」プロジェクトを通じ、Jリーグ・JLPGA（日本女子プロゴルフ協会）をはじめとする仲間たちと行なった各種取組みは、次の3か年プログラムの礎になったものと認識しています。

資産運用と海外保険事業の拡大

金利・為替が激変する厳しい金融環境のなかでも、高騰するヘッジコストへの対応をはじめ、機動的かつ適切な投資判断にもとづき、リスクをコントロールしつつ資産運用収益を順調に拡大することができました。さらに、アセットアロケーションの機動性の向上や、海外投融資・投資対象資産の拡大などに取り組んだほか、ESG投融資やスチュワードシップ活動の高度化、資産運用事務を含めた態勢強化などに取り組み、収益力の強化や責任投資における外部機関評価の向上を実現できたと評価しています。

海外保険事業分野では、既存出資先において出資比率引き上げや株式の売却を実施したことで、ポートフォリオを強化できたものと評価しています。また、新規投資として、米国のスタンコープ社を通じたボルトオン投資を2件実現したことは、大きな成果となりました。

「明治安田」ならではのお客さまへの還元

「相互会社」は「株式会社」とは異なり、株主が存在しないため、事業活動から生じた剰余金については、「社員配当金」として還元をしています。

例えば長寿化が進展し、死亡保険金の支払い等が少なかった場合には、その結果として生じた「剰余金」を配当としてお受け取りいただくことで、保険契約を継続したまま、実質的に保険料の負担を軽減することが可能となります。この「剰余金」はリスクへの備えや、収益力向上のための投資財源として、一部を「内部留保」として積み立てており、海外保険事業の拡大や資産運用力の強化等への活用により、さらなる収益力の向上にも努めています。また、近年では、「リスク管理の高度化」によって、大地震やパンデミックなど、通常の予測

を超える事態や金融市場の変化に対して、どの程度の内部留保を積み立てておけばよいかを指標で示せるようになってきました。こうした取組みの結果、当社では、毎年度の「剰余金」からお支払いする従来の「通常配当」に加えて、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、貢献度合いに応じてお支払いをする「MYミューチュアル配当」を創設し2021年10月からお支払いを開始いたしました。

配当還元については、株式会社とは方法が異なりますし、これまでご理解をいただく機会も少なかったと思いますが、今後は、さまざまな場面でステークホルダーの皆さまに向けて、「相互会社ならではの」取組みを知っていただきたいと考えています。

新たな3か年プログラム「MY Mutual Way II期」
—生命保険会社の役割を超える—

コロナ禍や、地政学リスクの高まりなど、ここ数年の大きな環境変化により、人々の価値観は多様化・個別化し、また、サステナビリティへの関心はますます高まりを見せています。今、世界中の企業が、「あなたは何者で、何をめざし、何を大切にしているのか？」を問われています。消費者も、その製品を買う意味、その会社と付き合う意味を考え、選択する時代になりつつあります。そのような時代のなかで、事業活動を通じ、さまざまな社会課題を解決できる会社こそが、お客さまや地域社会から評価され、信頼をされ、選ばれ続けていくと確信をしています。

2024年4月から新たにスタートした3か年プログラム「MY Mutual Way II期」では、「シェアの拡大」と「共創を通じた多面的価値の創造」^(注3)を通じ、社会課題の解決に貢献する取組みをさらに進めることで、グループベースの持続的な成長を実現し、お客さま・社会への還元の拡充をめざしてまいります。相互会社として、相互扶助の精神を体現する生命保険事業を本業としながら、長期的な視点で、社会課題の解決に真正面から取り組む覚悟です。具体的な戦略等は後段に譲ることとして、最後に、重要なキーワードである「共創」についてお話しをさせていただきます。

私たちは、これまでの事業活動を通じ、多種多様な素晴らしい仲間に出会いました。ステークホルダーとの接点確保の機会を提供いただける1000を超える自治体^(注4)、イノベーション創出のパートナーであるアカデミア・大学、医療機関等。そして、社会的価値、経済的価値、さらには人間らしい「生」を実感できる本質的価値を持ち、地域活性化と健康増進の両方にまたがる素晴らしいコンテンツを提供するスポーツ団体。

すべて、「明治安田フィロソフィー」に共感をいただき、長い時間をかけて絆を紡いできた仲間たちです。

「MY Mutual Way II期」では、このような志を同じくする仲間との「共創」により、「保障とアフターフォローの提供」という従来の生命保険会社の役割を大切にしながら、2「大」プロジェクトの取組みを強化することで、「ヘルスケア・QOL向上への貢献」と「地域活性化」という二つの方向にさらに役割を拡充し、ステークホルダーのみなさまに「新たな価値」をお届けしてまいります。

もっと、健やかにっていただくために
もっと、誰もが暮らしやすい地域にするために
もっと、大きなチカラにするために
そして、笑顔あふれるやさしい世界を、希望に満ちた社会を、未来のこどもたちへつないでいく

だから、私たちは、生命保険会社の役割を超えていく。

そう、ここに宣言をして、私からのメッセージを終わらせていただきます。

明治安田生命から、明治安田へ。

10年計画
「MY Mutual Way 2030」と「MY Mutual Way II期」
P24

(注3) 経済的価値にとどまらず、健康増進や地域活性化を中心とした社会的価値を含む多様な価値

自治体・企業・団体との共創
P36

(注4) 自治体との連携協定数(2024年6月時点)

ブランドステートメント
P22

サステナビリティ
経営の推進
P40

財務・資本政策
担当執行役メッセージ・
Topics 社員（ご契約者）
配当について
P54～P57

明治安田は、「一番古くて、21世紀生まれ」の

生命保険会社です。

前身である明治生命(1881年 有限明治生命保険会社 設立)と安田生命(1880年 共済五百名社 設立)は、ともに明治初期から激変お客さまの安心を守ってきた日本で最も「歴史と伝統」のある生命保険会社であり、その2社が合併して誕生した当社は、21世紀生

する時代に対応しつつ、
まれの「若々しい」生命保険会社です。



企業ビジョンの実現

「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」

MY Mutual Way 2030

「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) 「満足」+「やや満足」の割合。選択肢は、「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」の5段階

At a Glance

明治安田

明治安田は、「成長性」「収益性」「健全性」のバランスを取りながら、企業価値の着実な向上に取り組んでいます。また、ESGの観点においても、持続可能な社会の実現に向けた企業の社会的責任を果たすべく、積極的な取組みを推進しています。

企業価値

グループサープラス

10兆3,200億円

健全性

連結ソルベンシー・マージン比率

1,048.9%

グループESR

220%

主要財務項目

グループ保険料(除く再保険収入)

3兆3,331億円

グループ基礎利益

5,610億円

お客さま

お客さま数

1,222万人

お客さま満足度

68.7%

多様な人財

連結従業員数

5万2,881人

(国内 4万8,862人 海外 4,019人)

MYリンクコーディネーター等(営業職員)

3万6,469人

(2024年4月1日現在)

自治体・企業等との連携協定

1,082協定

社会・関係資本 P17

国内営業拠点数

1,157拠点

社会・関係資本 P17

海外保険グループ会社

4カ国、6社

ESG投融资額

約1兆円

格付会社からの評価

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

AA

ムーディーズ(Moody's)
保険財務格付

A1

S&P
保険財務格付け

A+

ESG関連の社外評価

CDP
気候変動調査
最高評価
「Aリスト」選定



CDP
「サプライヤー
エンゲージメント評価」
最高評価



環境省主催
「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」
2年連続受賞



PRI(国連責任投資原則)年次評価
ポリシー・ガバナンス・戦略
★★★★★(最高評価の5つ星)

報告書の信頼醸成措置
★★★★★(最高評価の5つ星)



*・「グループ保険料(除く再保険収入)」「グループ基礎利益」「お客さま数」「お客さま満足度」: 2023年度実績
・「連結ソルベンシー・マージン比率」「グループESR」「グループサープラス」「連結従業員数」「海外保険グループ会社」: 2023年度末時点
・「MYリンクコーディネーター等」: 2024年4月1日時点
・「格付会社からの評価」「ESG関連の社外評価」: 2024年5月1日時点
・「ESG投融资額」: 2021年度～2023年度累計

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

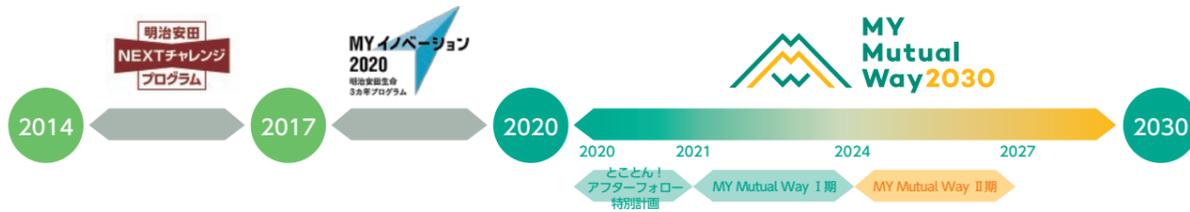
10年計画は、「ディスラプティブな経営環境の変化」^(注1)への危機感から、今後30年間で予想される環境分析をふまえ、「バックカスティング方式」^(注2)にて検討しました。

その結果、当社は契約者を構成員とする**相互会社(Mutual Company)**の強みをいかんなく発揮して、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。

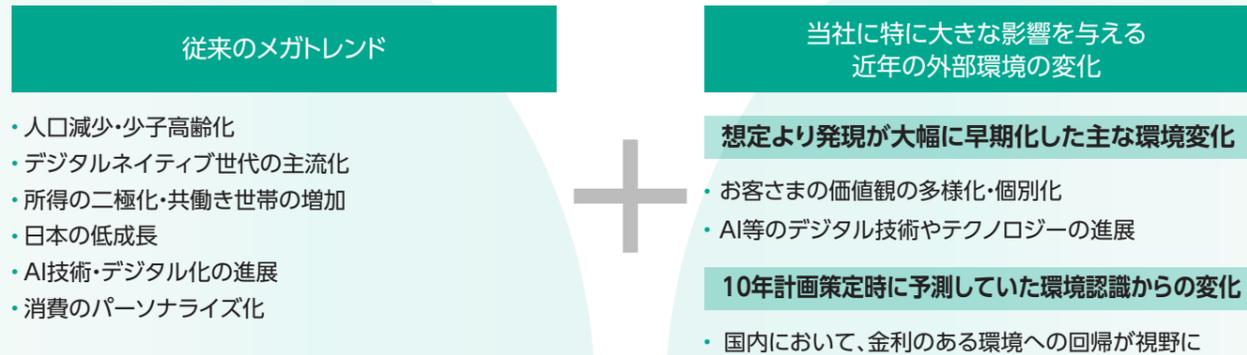
「ひとに健康を、まちに元気を。」最も身近なリーディング生保へ



(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

「MY Mutual Way 2030」の策定時(2019年度)と比較して、国内の人口減少等のメガトレンドに大きな変化はないものの、2020年以降に生じたコロナ禍等の影響により、一部の環境変化の発現時期が大幅に早期化したものと認識しています。



10年後にめざす姿

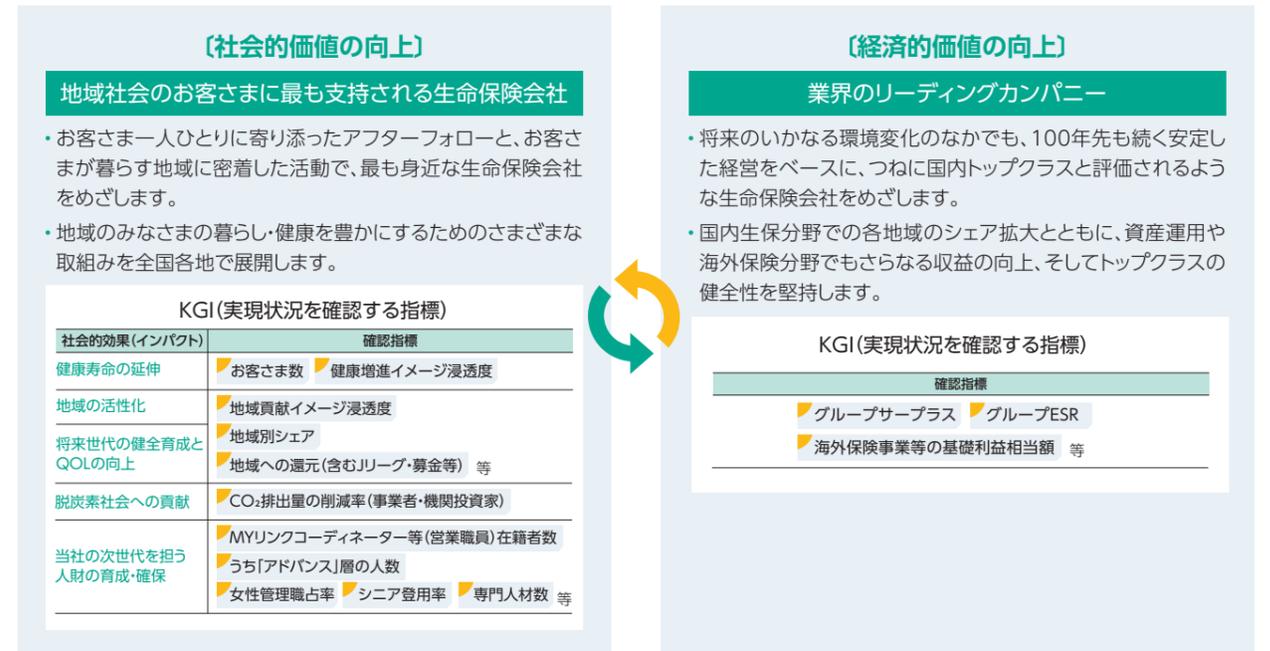
長期的な環境変化に柔軟に対応しながら、時代を超えたお客さま志向の経営を追求していく10年計画「MY Mutual Way 2030」では、お客さま志向のさらなる進化をベースに、お客さま一人ひとりに寄り添ったアフターフォローと、地域に密着した活動を通じた「社会的価値」の向上と、100年先も続く安定した経営による「経済的価値」の向上をめざしています。

また、事業活動の成果「アウトプット」と、それにより人々や会社資本にもたらす変化「アウトカム」、さらにアウトカムの実現によってめざす最終的な社会的効果(インパクト)に至る関係を整理のうえ、「10年後(2030年)にめざす姿」と当社の事業活動を通じた社会的効果(インパクト)の実現状況を確認する指標を「KGI(Key Goal Indicator)」として設定しています。

社会課題の解決への貢献 P26

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
〔経営の基本姿勢〕

時代を超えて進化するお客さま志向



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	商品・サービス 基幹チャネル 地域社会への貢献	「人生100年時代」のQOL向上に資する社会的価値の高い先進的な商品・サービスの開発 高齢のお客さまを念頭においた、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	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	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 新規投資および既存投資先の持続的な成長を通じた海外保険事業の強化
4	弾力的な「規律ある相互会社運営」	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

経営理念

— 私たちは何者か —

確かな安心を、いつまでも

私たちは創業以来、相互扶助の精神のもと、生命保険事業のパイオニアとして、お客さまそして地域社会を支えてきました。いつの時代も変わることのない「人の想い」が込められている生命保険。託された一人ひとりの想いに応え、お客さまが健康で安心して暮らせるよう、生涯にわたって支え続けることが、私たちの使命です。

「確かな安心を、いつまでも」私たちは、この言葉を胸に、これからもお客さまを大切にする会社に徹し、いつまでも変わらない安心をお届けします。

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。

価値創造の源泉

事業活動

事業活動から生まれるもの

創造する価値

価値創造ストーリー P26-P39

企業ビジョン

— 私たちは何をめざすのか —

外部環境の変化・社会課題
優先課題（マテリアリティ）

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

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

知的資本

豊富なデータ蓄積と高い専門性・ノウハウ

財務資本

確かな安心を提供するための盤石な財務基盤

中期経営計画

2「大」プロジェクトの強化

2「大」プロジェクト P30

3つの成長ドライバー

営業サービス・フロントのさらなる強化

生命保険の機能の拡張

資産運用の高度化・海外保険事業の拡充

成長戦略 P60-P73

中期経営計画 MY Mutual Way II期

2024年度～2026年度

3ヵ年プログラムMY Mutual Way II期 P52

経営基盤の拡充

ひと中心経営の推進と働きがいの向上

IT・デジタル投資のさらなる推進

ガバナンスの高度化・サステナビリティ経営の推進

経営基盤拡充戦略 P76-P95

私たちが大切に
する価値観
明治安田バリュー
お客さま志向・倫理観
挑戦・創造・共働・成長

価値を支える経営基盤

強固なガバナンス態勢

企業風土の創造



組織とガバナンス P110-P133

P40

価値を生み出す4つの源泉 P16

めざす企業風土：お客さま、地域社会、未来世代、働く運営方針：

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、創造力を持って積極的・主体的に行動し続ける

仲間との4つの絆を大切にする風土

【私たちが紡ぐ絆】

お客さま	地域社会
未来世代	働く仲間

保険金・給付金等の
確かなお支払い

安定した配当還元

究極のアフターフォロー

健康寿命の延伸や
地域の活性化等の
社会課題の解決



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

MY Mutual Way 2030 P12

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

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
(2024年3月31日時点)

連結従業員数:5万2,881人 (国内:4万8,862人 海外:4,019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) **3万6,469人** (2024年4月1日現在)
うちFP技能士資格保有者数 **2万6,397人**
- 企業・団体を担当する職員 **872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 **2,096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

経営人財
当社グループ経営を支える経営人財

執行役・執行役員

理事

部長

課長

担当課長

専門人財
11の専門分野の「プロフェッショナル職制」
222人(うちフェロー6人)
(2024年4月1日時点、明治安田単体)

シニア・フェロー フェロー

11の専門分野

保険計理・数理等	会計・税務	法務
IT	DX	内部管理
お客さま対応	資産運用	
FP	査定	海外事業

ダイバーシティ&インクルージョンの推進 (2024年4月1日時点、明治安田単体)

- 課長相当職以上の女性管理職比率 **35.4%**
- 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 (2024年3月31日時点)	●個人営業・法人営業合計 1,222万人分のデータ ※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をつなぐデジタルインフラ (2024年3月31日時点)	<p>●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 323万人</p> <p>●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 1,006団体</p>
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」 (2023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」 47万8,069件
クオリティの高い調査・研究の取組み (2023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145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
(2024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 **721万人**
※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 **1,272万件**
※明治安田単体、個人保険・個人年金保険合算
- 法人営業被保険者数 **500万人**
※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・配偶者被保険者等)
- 団体保険保有契約高 **115.8兆円(国内シェアNo.1)**
※当社調べ
- 連携協定数 **自治体 988自治体** (40都道府県、948市区町村)
協会けんぽ 41支部
地方銀行等 44行
大学 9校 等

●国内営業拠点数 **1,157拠点**
(2024年4月1日現在)

海外の事業基盤とネットワーク

- 海外保険グループ会社 **4カ国、6社** (2024年3月31日時点)

●保険子会社 ●関連法人等 ●提携先 ●現地法人・現地事務所

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」(注1) (2024年3月31日時点)

	成長性・収益性	健全性
経済価値ベース(注2)	●グループサープラス 10兆3,200億円	●グループESR 220%
現行会計ベース	●グループ保険料(除く再保険収入) 3兆3,331億円 ●グループ基礎利益 5,610億円	●連結ソルベンシー・マージン比率 1,048.9%

(注1)「グループ保険料」「グループ基礎利益」は2023年度実績を掲載、他項目は2024年3月31日時点の状況で開示
(注2)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

16

明治安田の現況 2024 統合報告書

17



「ひとに健康を、まちに元気を。」
 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

取締役 代表執行役副社長 **中村 篤志**

当社は、「10年後(2030年)にめざす姿」を「『ひとに健康を、まちに元気を。』最も身近なリーディング生保へ」と定め、社会に評価されるブランド価値の向上をめざしています。これまでに、2「大」プロジェクトやJリーグ・JLPGA

との取り組みを中心に、環境保全や子どもの健全育成等の持続可能な社会づくりへの貢献、LCの活動等、社会貢献性の高い当社ならではの取り組みを訴求してまいりました。

明治安田生命から、「明治安田」へ

2024年1月、ブランド通称を「明治安田」としました。この新たなブランド通称には、生命保険事業の根幹である「保障とアフターフォローの提供」を大切にしながらも、こうした従来の生命保険会社としての役割を超えて、「健康寿命の延伸」と「地方創生の推進」に向けた新たな役割発揮をしていくことへの決意が込められております。

あわせて制定した「明治安田ブランドステートメント」では、私たちが2030年にめざす姿を、お客さま・地域のみなさまからわかりやすいよう、端的な物語として表現いたしました。

当社は、日本で最初に生まれた生命保険会社として、創業以来約150年ものあいだ、相互扶助の精神のもと、お客さま、そして地域社会を支えてきました。目まぐるしく変化する世の中でも、「確かな安心を、いつまでも」を追い求め続けています。だからこそ、従来の生命保険会社としての役割を超えて、「ひとに健康を、まちに元気を。」お届けするために、前述した2「大」プロジェクトに取り組んでおり、今後、さらにこのウィングを拡げていこうとしている、そうした当社の姿を表現しています。

ブランドステートメント P22

スポーツの力

当社の独自性の強化に向け、2「大」プロジェクトを支える基盤として、スポーツ協賛を推進しています。スポーツには3つの力、「人を元気にする力」、「人を集める力」、そして「人と人、人と地域をつなげる力」がありますが、こうしたスポーツの持つ力に着目し、Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会といった地域に根差すスポーツ団体との協働による社会的価値の創出をめざします。

例えばJリーグとは、Jリーグウォーキングや小学生向けサッカー教室、献血の啓蒙活動等を全クラブ等とともに展開しています。JLPGAとは、次世代のプロゴルファーの育成を目的とした「明治安田ステップ・ランキング」の新設や全国各地のツアー会場でのJLPGA公認健康チェックブースの設置等の協働を推進していきます。

重層的な情報発信

こうした当社ならではの取り組みを訴求していくにあたり、全国のLC等が、地域に特化した情報を、地域のみなさまに、対面で直接ご案内する取り組みを進めていきます。

加えて、多くの方に一斉に訴求できるテレビCMや全国紙・地方紙広告といったマスメディアの活用はもちろん、当社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も活用しています。企業タレントには、当社の挑戦姿勢の

象徴として三浦知良選手を起用。日本で一番最初に生まれた生命保険会社である当社と、日本のサッカー界を牽引してきた三浦知良選手、同じパイオニア同士がタッグを組み、新たな未来に挑戦する姿を描いてまいります。

さらに、各自治体や地元Jクラブと連携し、地域に密着したイベント情報等をより多くの地域のみなさまにお届けしていくなど、協働先を通じた発信にも力を入れてまいります。

企業風土・ブランド創造運動

明治安田ブランドの確立に向けては、社外訴求もさることながら、担い手である従業員一人ひとりの役割発揮が重要であることは、言うまでもありません。これを促すための取り組みとして、当社の経営理念等を示した「明治安田フィロソフィー」を羅針盤に、従業員一人ひとりの行動を促すボトムアップ活動として、組織単位の小集団活動を推進してまいります。

このようなブランドイメージ浸透に向けた取り組みの効果は、当社実施の「企業認知度・好感度調査」等により確認しています。調査結果からは、当社の企業認知度が高い水準を維持していることや、企業好感度が長期的に見て着実に向上していること、健康増進や地域貢献に取り組んでいるというイメージの浸透が着実に図られていることが確認されており、当社のブランドイメージ浸透に向けたこれまでの取り組みは、

一般生活者から一定程度評価いただいているものと認識しています。

企業も個人も従来以上にその「ありよう」や存在意義が問われる時代です。2030年にめざす姿に向け、当社が作り出す社会的価値を通じ、お客さま・地域のみなさまに当社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明治安田ブランドを確立してまいります。

発信

- LC等によるご案内、マスメディア・オウンドメディアの活用、協働先との連携等による重層的な情報発信

コンテンツ

- 2「大」プロジェクトの推進やJリーグ・JLPGAとの協働取り組み等により独自性を創出

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

©J.LEAGUE 明治安田ならではのスポーツ協賛

ひとに健康を、
 まちに元気を。

「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	

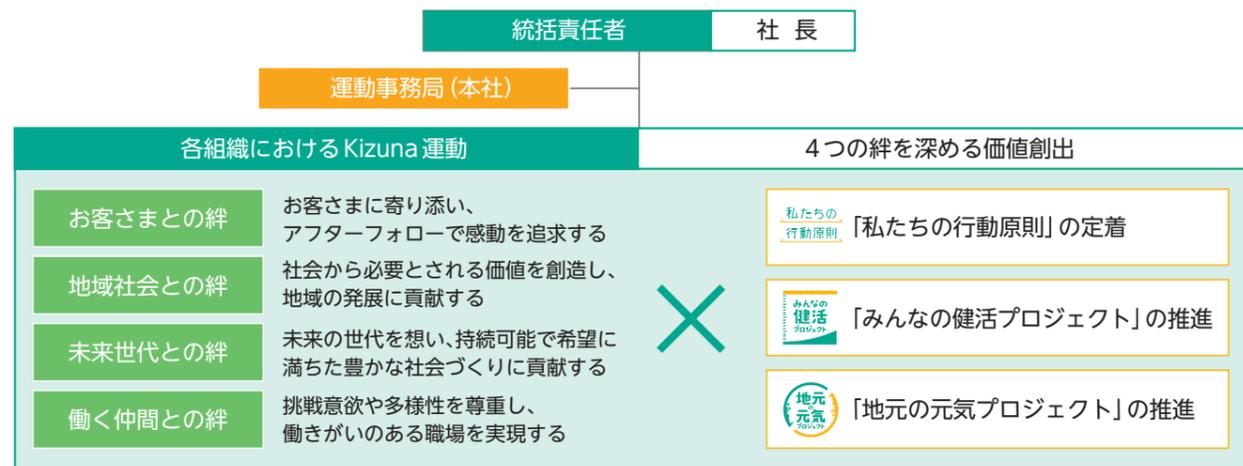
中心的な原動力となる小集団活動「Kizuna運動」の推進

「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、「(ki)きつと届く、(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

	お客さまに手書きのメッセージをお届けする「MYメッセージ活動」を実施		“全員がサポーター”を合言葉に、各組織が一体となり「リーグ・Jクラブ」等を応援
--	------------------------------------	--	---

価値創造ストーリー

ブランドステートメント	22
10年計画「MY Mutual Way 2030」と「MY Mutual Way II期」 (2024年度-2026年度)	24
社会課題の解決への貢献	26
「MY Mutual Way II期」 生命保険会社の役割を超える	28
2「大」プロジェクト「地元の元気プロジェクト」「みんなの健活プロジェクト」	30
「私たちが紡ぐ絆」 お客さま志向経営を推進する取り組み	32
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取り組み	34
自治体・企業・団体との共創	36
未来世代応援活動	38
サステナビリティ経営の推進	40

超えよう。

大切な人と笑顔で、長く幸せな毎日を送っていただきたい。

明治安田生命は、日本で一番最初に生まれた生命保険会社として、約150年ものあいだ、人の命に、人生に、寄り添ってきました。

「確かな安心を、いつまでも」

目まぐるしく変化する世の中でも相互会社らしくお客さまを想い、その使命を追い求め続けたからこそ、見えてきたものがあります。

もっと、健やかになっていただくために
いざという時はもちろん、“その後”も、さらには“そのずっと前”から、サポートする。

もっと、誰もが暮らしやすい地域にするために
まちを駆けまわり、人と人を、人と地域を、つないでいく。

もっと、大きなチカラにするために
Jリーグ、JLPGAなど、同じ志を持った仲間たちと手をつなぎ、
パスをつなぎながら地域独自の課題をも解決していく。



もっと、もっと。

笑顔あふれるやさしい世界を、つくりたい。
希望に満ちた社会を、未来のこどもたちへつないでいきたい。

日本で一番長く、相互扶助の絆を育んできた私たちなら
あなたと一緒に、そんな未来をつくることができると信じて。

**だから明治安田生命は、
生命保険会社の役割を超えていく。**

ひとに健康を、まちに元気を。

明治安田生命から、**明治安田**へ。

10年後(2030年)にめざす姿と2024年度-2026年度の位置づけ

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、「MY Mutual Way II期」では当社の羅針盤である明治安田フィロソフィーに共感し、志を同じくする他企業・団体との共創によって、

多面的価値[※]を創造・提供し、「保障とアフターフォローの提供」という従来の生命保険会社の役割を大切にしながら、「生命保険会社の役割を超える」ことをめざしていきます。

[※]「多面的価値」とは、経済的価値にとどまらず、健康増進や地域活性化を中心とした社会的価値を含む多様な価値のことを指しています。

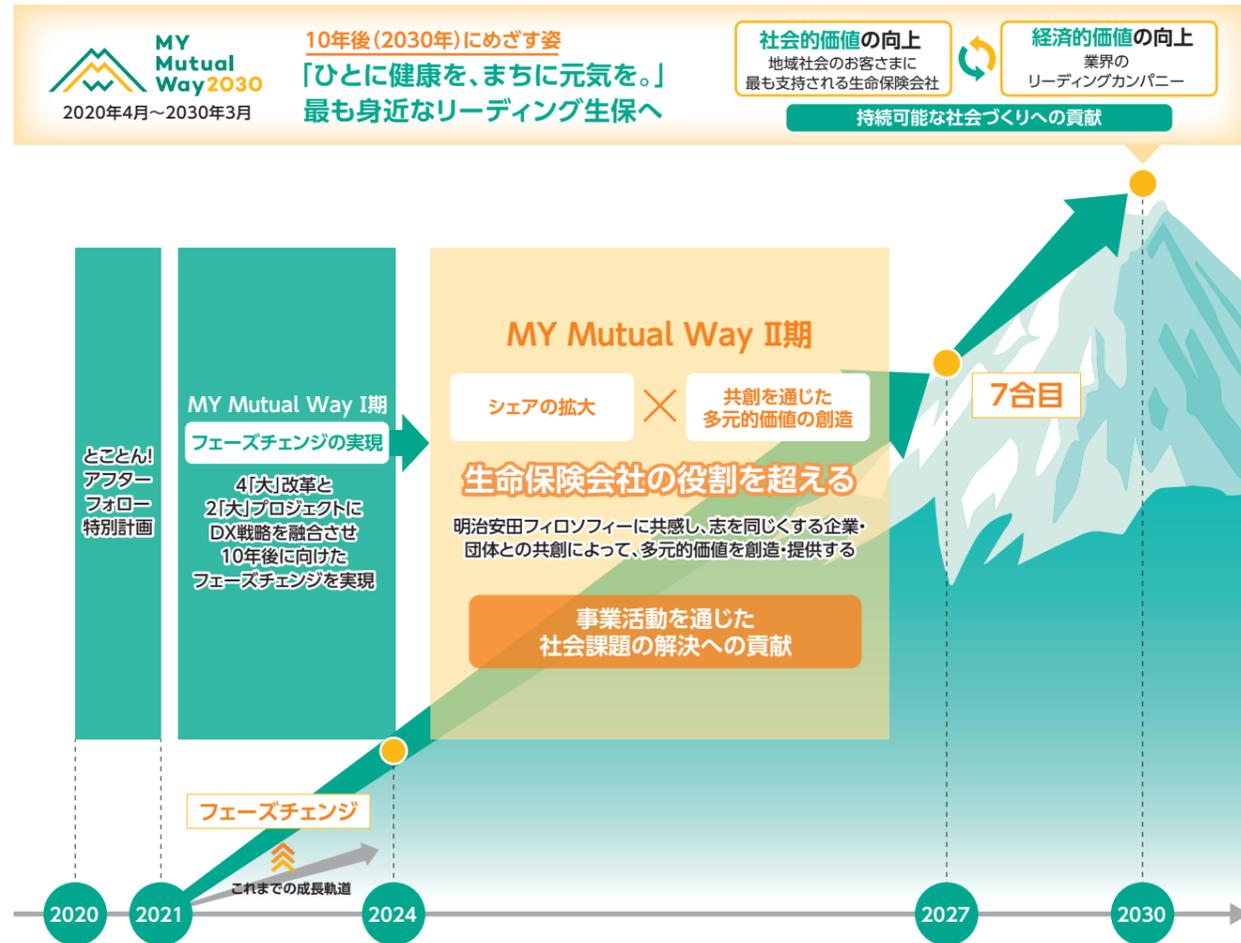
「MY Mutual Way II期」でめざす姿

「MY Mutual Way II期」では、社会課題の解決に貢献する取り組みをさらに進めることで、グループベースの持続的な成長を実現し、お客さま・社会への還元の拡充をめざしていきます。

そして、当社は相互会社として、相互扶助の精神を体現する生命保険事業を本業としながら、長期的な視点で、社会

課題の解決に真正面から取り組んでまいります。

特に事業との関連が深い、「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」に加え、環境保全、こどもの健全育成、金融包摂、DE&Iの推進などを優先課題として設定し、これらに貢献する取り組みをこれまで以上に進めてまいります。



— 「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 —

社会的価値の向上 ↔ 経済的価値の向上

社会課題の解決への貢献

優先課題の解決に向け、社会的価値の創出に取り組みます

当社の優先課題(マテリアリティ)

- 健康寿命の延伸
- 地方創生の推進
- 環境保全・気候変動への対応
- 機関投資家としての責任投資を通じた持続可能な社会づくり
- こどもの健全育成
- 金融サービスへの平等なアクセス確保
- DE&I^{*}の推進
- 人権の尊重

グループベースの持続的な成長

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グループベースの持続的な成長をめざします

グループサープラスの拡大

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

先行投資の拡充

お客さま・社会への還元の拡充

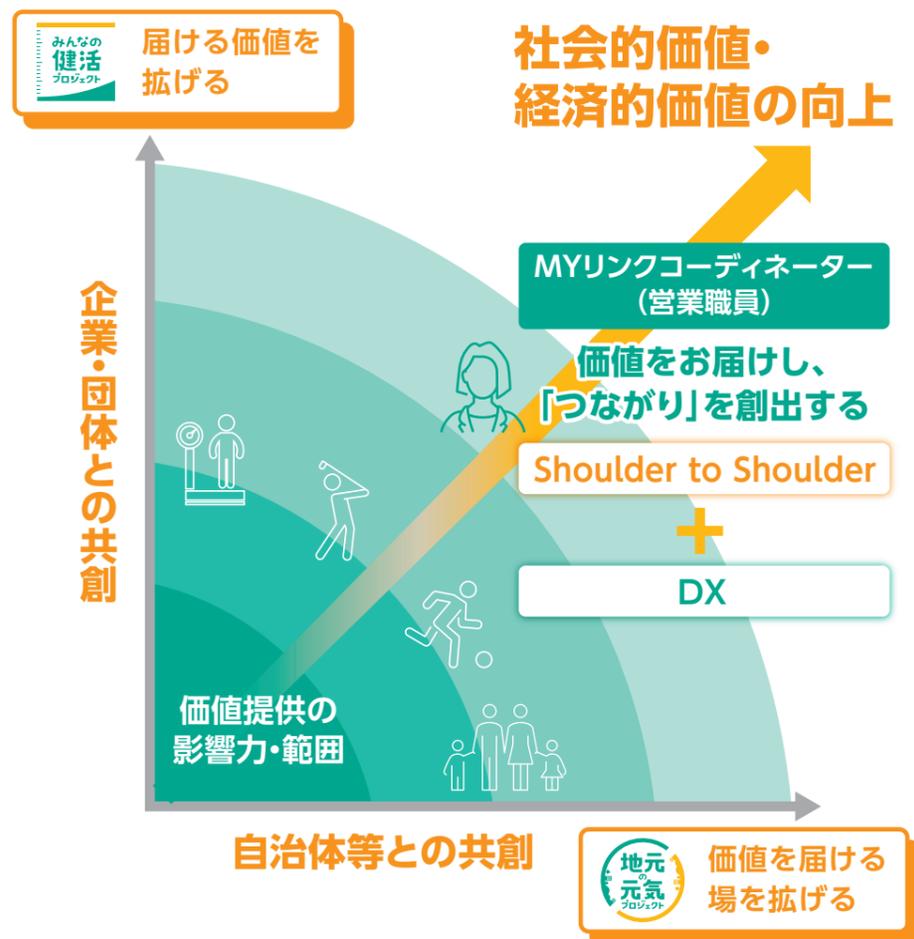
MY Mutual Way II期

^{*}「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」の略で、一律的・画一的な支援ではなく、一人ひとりの状況に応じた公平な(エクイティ)機会の提供により活躍を推進

事業活動を通じた社会課題解決に向けた流れ



共創による多元的価値の創造・提供



当社は、これまで、2「大」プロジェクト（「みんなの健活プロジェクト」および「地元の元気プロジェクト」）の取り組み等を通じて、全国で980を超える自治体等やJリーグ・JLPGA、道の駅・公民館などの団体と協働し、強固な関係を構築してきました。

「MY Mutual Way Ⅱ期」では、この強固な関係をベースに、当社の羅針盤である「明治安田フィロソフィー」に共感し、志を同じくする自治体や企業・団体との「共創」を推進していくことで、新たな価値（多元的価値^(注1)）を創造・提供していきます。

具体的には、「みんなの健活プロジェクト」によって、企業・

団体との共創を進め、魅力的な商品・サービス等を生み出し、届ける価値を拡げていきます。

そして、「地元の元気プロジェクト」によって、自治体等との共創を進め、お客さま・地域との接点を増やし、お客さまに提供する価値を届ける場を拡げていきます。

それらの価値を、MYリンクコーディネーター（営業職員）等が、デジタルによるサポートを受けながら、お客さまの望むかたちで寄り添う「Shoulder to Shoulder」によってお届けすることで、社会的価値・経済的価値の向上をめざしてまいります。

(注1) 「多元的価値」とは、経済的価値にとどまらず、健康増進や地域活性化を中心とした社会的価値を含む多様な価値のことを指しています。

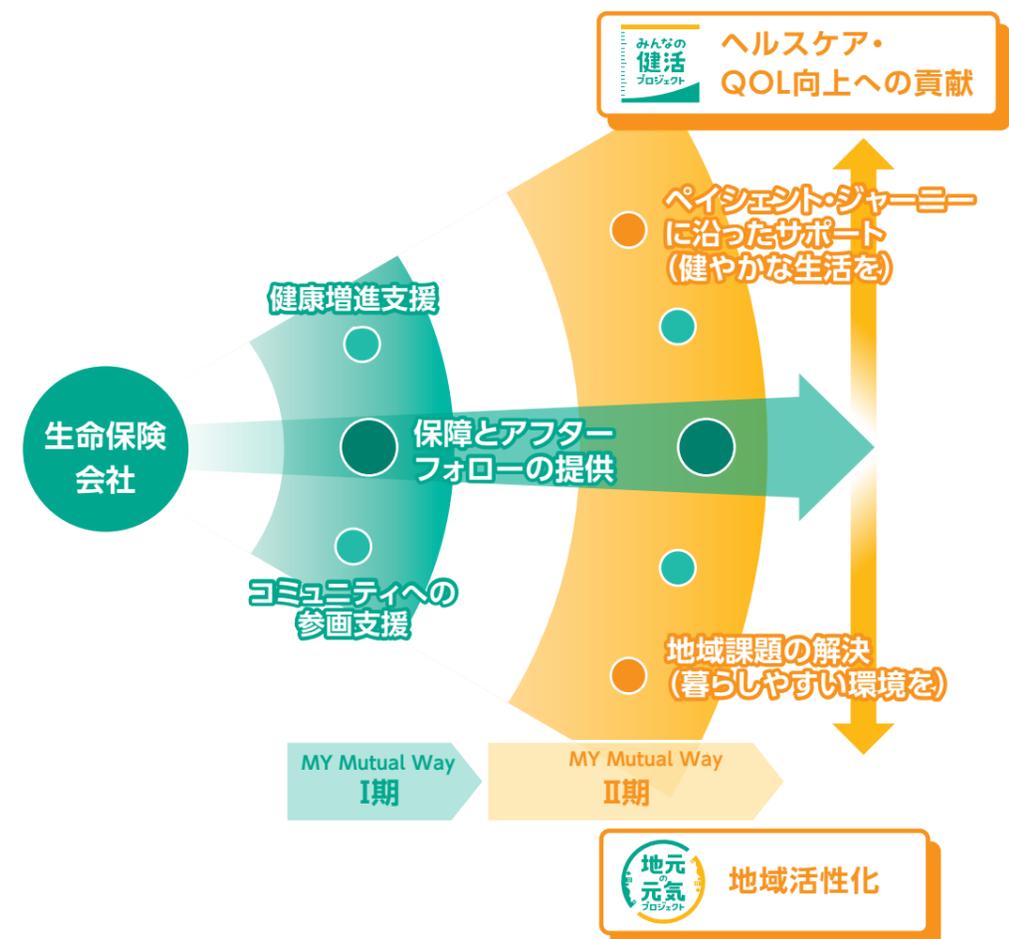
明治安田のShoulder to Shoulder

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、同じ方向を向いて、そっと寄り添い続けます
私たちはその姿勢を「Shoulder to Shoulder」と名付け、活動してまいります



- 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 (face to face) 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

生命保険会社の役割の拡充



「MY Mutual Way I期」では、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」、豊かな地域づくりをめざす「地元の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトを通じて、「健康増進支援」や「コミュニティへの参画支援」といった新たな価値を提供してきました。

2024年度からスタートした新たな3ヵ年プログラム「MY Mutual Way Ⅱ期」では、「生命保険会社の役割を超える」をテーマに、「保障とアフターフォローの提供」という生命保険会社の従来の役割を大切にしながら、2「大」プロジェクトの取り組みを強化することで、「ヘルスケア・QOLの向上」と「地域活性化」という2つの方向にさらに役割を拡充していきます。

「ヘルスケア・QOLの向上」については、患者・ジャーニー^(注2)に沿って、他企業・団体との「共創」により多様なヘルスケアサービスを提供しつつ、MYリンクコーディネーター（営業職員）等やデジタルサポートにより実践を促す働きかけを一体的に提供することで、お客さまのQOL向上に貢献していきます。

「地域活性化」については、地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供し、地域のみならず各各地域の資源・コミュニティをつなげることで、地域における役割を拡充し、豊かな地域づくりに貢献していきます。

(注2) 健康・未病・治療・療養といったお客さまの健康状態の段階に応じた体験の過程

価値を届ける場を拡げる

つながり、ふれあい、
ささえあう地域社会を。



地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供し、地域のみなさまと各地域の資源・コミュニティをつなげることで、「地域創生の推進」に貢献していきます。

3つの取組みを通じて、豊かな地域づくりへの貢献をめざしています。

地域のみなさまの
心身の
健康保持・増進

未来世代の応援を
通じた持続可能な
社会の実現

地域を支える
企業・団体の
持続的成長

コンセプト

- 地域の自治体や企業・団体と連携し、地域のみなさまとその地域の資源・コミュニティを結びつけることで、「地方創生の推進」への貢献をめざす取組みです。
- 当社が持つ全国47都道府県に広がるネットワークを活かして、「地域のみなさまの心身の健康保持・増進」「未来世代の応援を通じた持続可能な社会の実現」「地域を支える企業・団体の持続的成長」の3つの取組みを行なっています。

取組内容

「地域のみなさまの心身の健康保持・増進」では、「健康増進」「子育て」「介護・認知症」「防災・防犯」の4分野に関するお客さまの生活課題を確認し、関連する行政サービス情報をご案内しています。

また、道の駅への来場者や関係者を対象とした健康測定会の開催や、公民館・生涯学習センター・コミュニティセンター等における健康・介護等をテーマとした「MY定期講座」の提供なども行なっています。

「未来世代の応援を通じた持続可能な社会の実現」では、地元で大切に受け継いできたお祭りへの支援・参画や、小・中・高生を対象とした「保険」や「お金」に関する出張授業などを行なっています。

「地域を支える企業・団体の持続的成長」では、協会けんぽ支部と協働し、地元企業への健康経営のサポートを通じて、従業員のみなさまが心身ともにいつまでも健康で、意欲的に働ける職場づくりに貢献しています。

プロジェクト実績^{※1}

「私の地元応援募金」
寄付金

7.7 億円

自治体との
連携取組数

3,546回

プロジェクト
参加者数^{※2}

470万人



小学生向けサッカー教室の開催

※1 2023年4月から2024年3月までの実績 ※2 公民館・道の駅の健康増進イベント、サッカー観戦・ゴルフイベントなどへの参加者数

届ける価値を拡げる

健康をいっしょに育てる

みんなの
健活
プロジェクト

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」を応援していきます。

「商品」「サービス」「アクション」の提供を通じて、「けんしん」と予防を後押しし、QOL向上・健康寿命延伸への貢献をめざしています。

●「けんしん」と予防の健康改善サイクル



コンセプト

- 健康状態の定期的な確認や疾病の発見を目的とした「けんしん」（定期健康診断やがん検診等）の受診率向上や、疾病予防の支援について「商品」「サービス」「アクション」を通じて取り組みます。

- 商品** 定期的な「けんしん」受診を後押しする「けんしん」応援型の健康増進保険をご提供しています。
- サービス** 疾病リスクの未来予測結果や、疾病予防や健康増進に役立つ情報・サービスをご提供しています。
- アクション** 疾病予防や健康増進に向けた気付きや行動変容のきっかけとなるイベントなどを全国各地で開催し、ご案内しています。

- 「けんしん」と予防の健康改善サイクルを通して、お客さまのQOL向上と健康寿命延伸への貢献をめざします。

取組内容

毎年の健康診断結果に応じて保険料相当額をキャッシュバックする保険商品「ベストスタイル 健康キャッシュバック」では、お客さまが健康改善の取組みの効果をより実感しやすくするため、キャッシュバックランクを3段階から5段階に細分化し、キャッシュバック金額を最大1.1ヵ月分に増額するなど、「けんしん」受診を後押しする保険商品を開発・提供しています。

また、「サービス」では、ご提出いただいた健康診断をもとに総合的な健康状態を評価する「健活年齢」や疾病リスク予測等をまとめた「MY健活レポート」により、一人ひとりのお客

さまのリスク等を可視化するなど、お客さまの疾病予防や健康増進に役立つサービス・情報を提供していきます。

さらに、「アクション」においては、地元の「クラブ選手などと楽しみながら一緒に歩く」「Jリーグウォーキング」や、お客さまが先進健康測定機器を使って気軽にご自身の健康状態等をチェックできる「明治安田の健康チェック」等を全国で開催しているほか、短時間で全身の健康状態を知ることができる「QOL健診 明治安田×弘前大学」を展開するなど、行動変容のきっかけとなるコンテンツ拡充に取り組んでいます。

プロジェクト実績

健活商品^{※3}
累計販売件数

147 万件^{※4}

健康サポート・キャッシュ
バック累計お支払い実績

189 億円^{※4}

直近1年間で健康意識が
高まった人の割合^{※5}

72.2%

健康増進イベント
参加者数

189 万人^{※6}



道の駅での「健康増進イベント」等の開催

「ベストスタイル 健康キャッシュバック」ご加入者
(当社実施 2023年度 健康に関するアンケート調査)

※3 対象:「ベストスタイル 健康キャッシュバック」、「いまから認知症保険」、「いまから認知症保険 MCIプラス」、「認知症ケア」、「認知症ケア MCIプラス」 ※4 2024年3月末時点の累計実績
※5 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む ※6 2023年4月から2024年3月までの実績

「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。

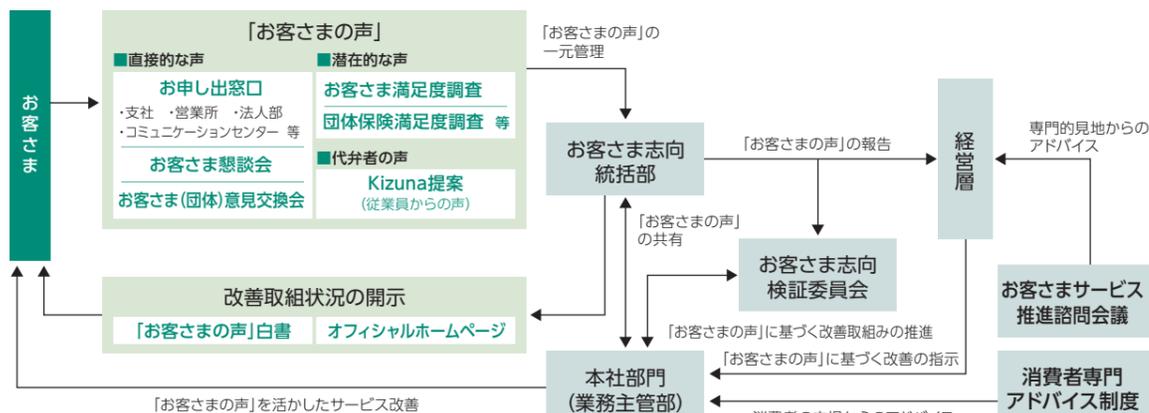
具体的には、お客さまニーズを的確に捉えたクオリティの高い商品・サービスの開発や、お客さまに寄り添ったあたたかいアフターフォロー、保険金・給付金等の確実なお支払い等に努め、お客さま志向をすべての業務で徹底しています。

この方針に基づくお客さま志向の取組みが評価され、2018年度および2022年度に、消費者庁が創設した「消費者志向経営優良事列表彰」において「消費者庁長官表彰」を受賞しました。



「お客さまの声」を経営に活かす仕組み

● 「お客さまの声」を経営に活かす仕組み



直接的な声 – お客さまからのお申し出

「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。

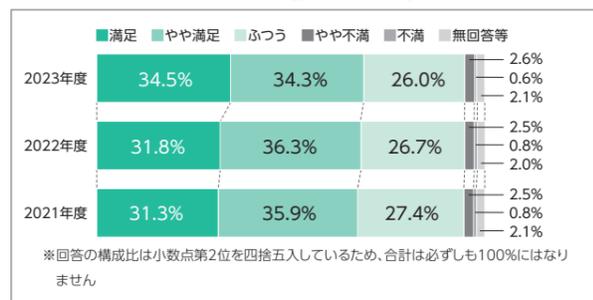
代弁者の声 – Kizuna提案

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にて提案し、サービスを改善する活動を実施しています。

潜在的な声 – お客さま満足度調査

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

● お客さま満足度調査結果(総合満足度) (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。

● 2023年度 お申し出(苦情)分類別件数

(単位:件)

苦情分類	2023年度(占率)	(ご参考)2022年度(占率)
新契約	4,305 (12.7%)	4,718 (11.7%)
収納	1,547 (4.6%)	1,958 (4.8%)
保全	11,611 (34.4%)	13,959 (34.5%)
保険金・給付金関係	5,418 (16.0%)	8,581 (21.2%)
その他	10,895 (32.3%)	11,220 (27.7%)
苦情合計	33,776 (100.0%)	40,436 (100.0%)
お客さまお申し出合計	478,069	536,160

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材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。

2024年4月1日現在における資格登録者は595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。

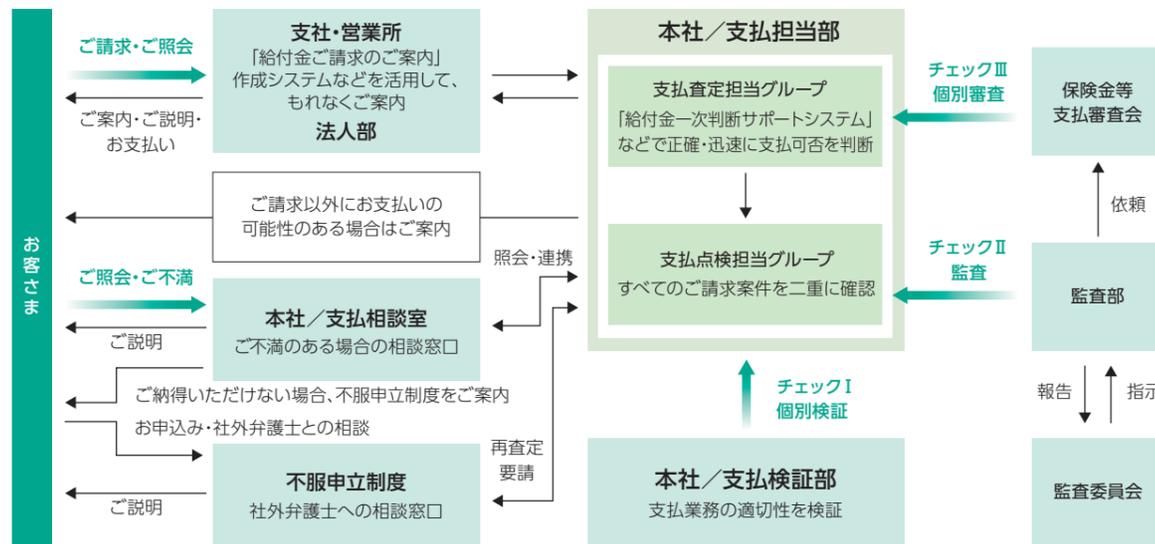


「お客さまの声」白書

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。

保険金・給付金のお支払件数等について P173

● 「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り組み

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、支払担当部とは独立した支払検証部を設置し、支払

業務の適切性を検証しています。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り組み

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り扱いを拡大しています。

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。(2024年4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。

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

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

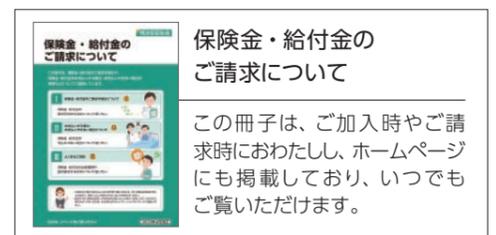
2022年1月から、請求内容を当社担当者が事前に入力し、「MYほけんページ」へ転送するサービス「自分で”MY簡単サポート～かんサポ～」を開始しています。

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り組み

冊子「保険金・給付金のご請求について」によるご説明

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



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。

スポーツ団体

● Jリーグ

2014年からJ3リーグのタイトルパートナー、2015年より全カテゴリーのタイトルパートナーとなり、今年でパートナー10周年を迎えました。当社従業員とお客さまによるスタジアム観戦や、全国のJクラブ等と協働し、小学生向けサッカー教室、ウォーキングイベントを実施しています。また、日本赤十字社協力のもと、各クラブと、献血の啓発活動を行っており、各地域課題に応じた社会貢献活動に取り組んでいます。



● JLPGA(日本女子プロゴルフ協会)

JLPGA(日本女子プロゴルフ協会)のオフィシャルパートナーとして、「明治安田レディス」「明治安田レディスオープン」への特別協賛に加え、2024年シーズンからJLPGAステップ・アップ・ツアーの賞金ランキング名を「明治安田ステップ・ランキング」に変更しました。また、各地域のゴルフイベントへのJLPGAプロ派遣や各地のツアー会場での健康チェックブースの出展、ツアー大会に子どもたちを招待する「Hello, Golf!」の支援等を通じ、地域に「健康」と「元気」をお届けしています。



自治体・団体

● 自治体

地方自治体等と健康増進事業の推進や地域経済の活性化支援等を目的とした連携協定を締結しています。協定の締結により、各団体が進める諸施策に、当社が保険事業や社会貢献活動等を通じて培った知見やノウハウを提供し、地域社会の発展に取り組んでいます。

2022年10月からは、自治体と協働し、MYリンクコーディネーター等が、地域のみなさまの健康・介護・子育て等の生活課題を確認し、その解決の一助となる行政サービスをご案内する活動を展開しています。

行政サービス案内

連携協定を結んでいる自治体と、「健康」「介護」「子育て」「防災・防犯」の4つの分野から生活課題の解決に役立つ行政サービスのご案内を行ないます。

健康	定期健診、健康診断、がん検診 等	子育て	子育てサポート情報 等
介護	介護施設・サービス 等	防災・防犯	災害対策、防犯対策情報 等

※地域によっては、行政サービス案内を行っていない場合があります

● 全国健康保険協会(協会けんぽ)

健康増進、健康寿命の延伸を実現するため、相互に連携・協力し、加入事業所への健康宣言の普及・推進を図るとともに、健康宣言事業所における健康経営の実践を支援することを目的とした連携協定を締結しています。具体的な取組みとして、「健康

経営優良法人認定制度^(注1)」の取得等、企業の健康経営^(注2)の導入に向けたサポート等を通じ、地域に住む人々の健康増進に寄与しています。

(注1)「健康経営優良法人認定制度」とは、特に優良な健康経営を実践している企業等を見える化することで、社会的な評価を受けることができるよう環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度です

(注2)健康経営とは、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

● 日本赤十字社

人々の健康・福祉を支え、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりへの活動、「『地域づくり・未来世代』応援プロジェクト」を共同で展開する包括パートナーシップ協定を2022年4月に締結し、活動を開始しました。若い世代の献血協力者が減少傾向であるという社会課題を受け、献血活動を推進しています。また、2023年度からは、日本赤十字社、Jリーグと連携した献血の普及啓発活動「シャレン!で献血」を新たに開始。Jクラブ・JFL等とのスタジアムでの献血イベントを開催しています。

● 一般社団法人 日本健康麻将協会

認知機能の向上や社会参画を促進する効果・効能があるとされ、厚生労働省が主催する「全国健康福祉祭(愛称:ねんりんピック)」や、文化庁主催の「国民文化祭」の種目に採用されるなど、高齢者福祉・介護予防の観点から注目を集めている健康マージャン^(注3)の展開に関する包括パートナーシップ協定を2024年3月に締結しています。本協定の締結に基づき、連携協定を締結している自治体と協働で、「健康マージャン大会・教室」を2024年4月より全国で開催しています。

(注3)「賭けない・飲まない・吸わない」を合言葉に「健康づくり・仲間づくり・生きがいづくり」を目的とした、健全な頭脳スポーツとしてのマージャン



日本健康麻将協会との包括パートナーシップ協定調印式

企業

● 日清食品株式会社

食を通じた多くの人々の健康づくり及びQOL向上への貢献をめざしています。具体的には、当社の社内食堂への「完全メシ」導入による従業員の食生活改善の促進や、当社が開催する健康イベントを通じた「完全メシ」の普及活動、お客さまのQOL向上に貢献する新たなサービスの開発などに取り組んでいます。



日清食品株式会社 代表取締役社長 安藤 徳隆 様(右)

● 株式会社 キャンサースキャン

これまで800を超える自治体から特定健診の受診勧奨事業等を受託しているキャンサースキャン社が得意とする行動経済学を用いた受診勧奨ノウハウと、当社のMYリンクコーディネーター等による働きかけを組み合わせた仕組みで、自治体住民のがん検診受診率向上を支援する取り組みを展開しています。



● スタートアップ企業への投資

「未来共創投資」について

デジタル・ヘルスケア領域等の技術が急速に進展するとともに、お客さまの価値観がより多様化・個別化している状況下において、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

大学・医療機関等

● 国立研究開発法人 国立循環器病研究センター

2021年に締結した包括連携協定に基づき、当社とグループ会社の明治安田総合研究所は、循環器病の啓発ツールの開発等に取り組んでいます。また、2023年から「心血管病予防・QOL推進研究部」を設置し、これまでの研究成果を土台とし、循環器病の特性を踏まえた新たな価値創出に向け、予防・発見や罹患後のQOL改善等に資するコンテンツの社会実装に向けた研究を加速させています。



● 公益財団法人日本対がん協会

2024年に締結した包括連携協定に基づき、当社およびグループ会社の明治安田総合研究所は、日本対がん協会とがん対策に関する啓発活動や調査等で協働しています。



● 国立大学法人 筑波大学

同大学との共同研究により開発した認知機能チェックアプリ「かたんブレインチェック」を当社の保険商品である「認知症ケア」「いまから 認知症保険」のご契約者向けに提供しています。なお、同サービスは2023年10月13日に特許を取得いたしました。

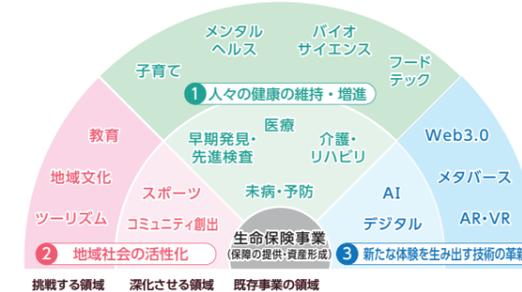


アップ企業等との協業を視野に入れた100億円の投資枠「未来共創投資」を2022年9月に創設しています。

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4)「明治安田未来共創ファンド」を設立いたしました。「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ています。

明治安田未来共創ファンドにおける投資領域



(注4) 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

● 国立大学法人 弘前大学

2018年から弘前大学との共同研究講座「未病科学研究講座」を設置し、「未病予測モデル」の研究(モデル開発は京都大学とも共同で研究)を推進しています。

2024年4月からは同大学との研究で得られた知見を活用し、「みんなの健活プロジェクト」における「明治安田の健康チェック」の一環として、健康啓発型イベント「QOL健診 明治安田 × 弘前大学」を全国で開催しています。

「QOL健診 明治安田×弘前大学」は、弘前大学が約20年にわたる地域住民を対象とした健康増進プロジェクトと、大学独自の研究をもとに開発した「QOL健診」をベースに、当社と弘前大学との共同研究成果を踏まえ、当社版にアレンジした健康啓発型イベントです。全身の健康状態に関する項目を楽しく、短時間で測定し、その場で結果をおわたしすることが特徴です。

● 学校法人 早稲田大学

2019年に締結した包括連携協定に基づき、人々の健康づくりやお客さま・地域社会とのつながりをテーマに共同研究を実施しています。

2024年1月からは新たに「パーソナリティ特性に基づく最適な健康増進アプローチ」「顧客とのコミュニケーションデータ分析に基づく知識創出」の2つのテーマで共同研究を開始しました。



私たちは、SDGsから導き出される社会課題のうち、「こどもの健全育成」「環境保全・気候変動への対応」を優先課題として設定しました。未来を担う「こども」と、こどもたちが育っていく「環境」のために、より良い価値を未来に引き継ぎ、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりをめざします。

学校教育の充実

スポーツ・文化・地域の交流を通じた健全育成

結婚・子育て・療育支援

地域に根差した環境保全への取組み

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。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することで、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めざします。

2023年度開催校数のべ **1,341** 校



明治安田の未来世代応援プログラム

スポーツを通じて未来世代を応援する、4つの取組みを展開しています。

with カズ



全国のこどもたちに合計1.1万個のサッカーボールを寄贈

with Jリーグ



「Jリーグ×小野伸二 スマイルフットボールツアー for a Sustainable Future supported by 明治安田」に協賛し、小学生を招待

with JLPGA



ツアー大会にこどもたちを招待する『Hello, Golf!』を応援

with 日本バドミントン協会



中学校大会への協賛や、バドミントン教室を開催 (写真提供：公益財団法人日本バドミントン協会)

若手音楽家への支援

● 公益財団法人 明治安田クオリティオブライフ文化財団

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」を運営しています。



伝統文化の後継者育成

● 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。



「地域を見守る」社会貢献活動

MYリンクコーディネーター等が、こ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活動を行っています。



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、こどもたちの情操教育に役立ちたいという思いから、全国各地で三枝成彰氏によるコンサートと音楽授業を開催しています。



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。
※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。



明治安田×Jリーグの森～未来をつむぐ森～

人々の暮らしを支え、豊かな恵みをもたらす日本の森林を未来世代につないでいくため、「明治安田×Jリーグの森～未来をつむぐ森～」として、Jリーグとの協働で森林を再生・保全する取組みを行なっています。2023年度は神奈川県と山梨県の2カ所で開始し、今後、活動地域を広げていく予定です。



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

当社従業員が親をなくしたこどもたちの「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、こ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。



ふれあいコンサート

障がいのあるこどもたちに「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。



療育支援

● 公益財団法人 明治安田こころの健康財団

こどもの健やかな成長をサポートするため、発達障がいのこどもたちへの療育相談・心理相談や、YouTubeを活用した自治体向けのセミナーを行なっています。



環境教育

豊かな自然環境を守り、次世代に引き継いでいくこと、および持続可能な社会の創り手を育成していくことが大切であるとの認識のもと、こども向けの環境教育に取り組んでいます。



環境教育イベント
「出張!まるのうちサンゴ礁ラボ」
(協力：株式会社イノカ)



オンライン特別授業
「チョコレートからSDGsを考える」
(協力：独立行政法人国立科学博物館)



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、2024年度から「優先課題(マテリアリティ)」を8項目に見直し、社内での意見交換や社外有識者との対話を通じて、その妥当性等を確認しました。

また、「グループサステナビリティ方針」に基づき、グループ一体のサステナビリティ経営をさらに推進するべく、「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」「環境保全・気候変動への対応」「DE&Iの推進」「人権の尊重」の5項目を、グループベースで取り組む優先課題に設定しています。

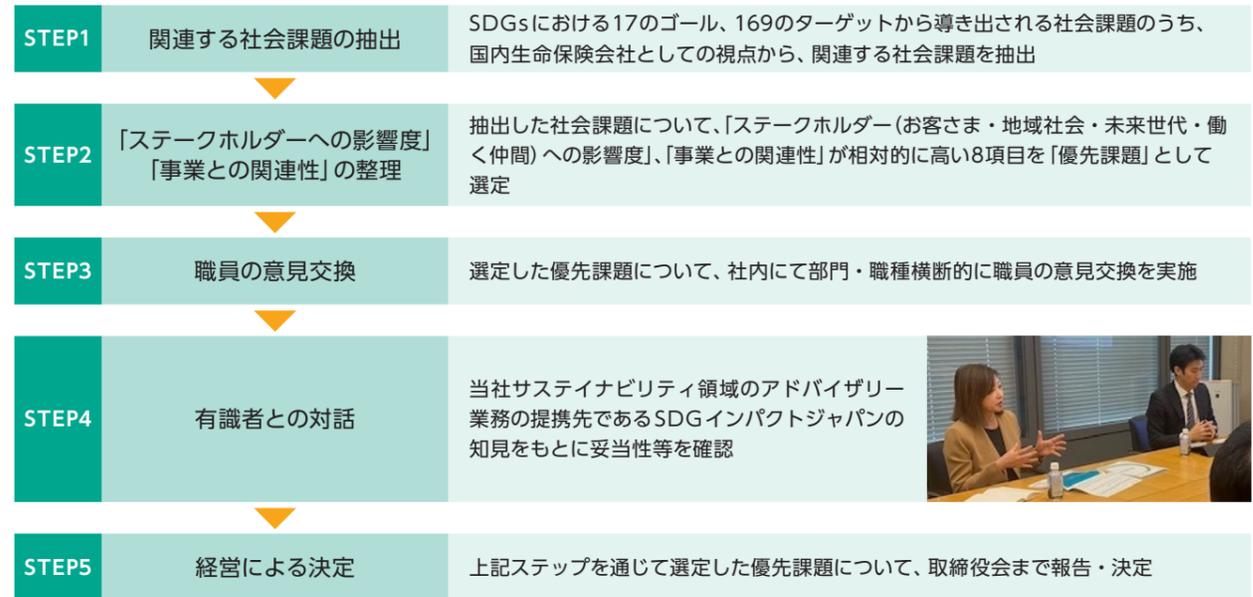
優先課題(マテリアリティ)

2「大」プロジェクト等を通じて注力



★:グループベースで取り組む優先課題

● 特定プロセス

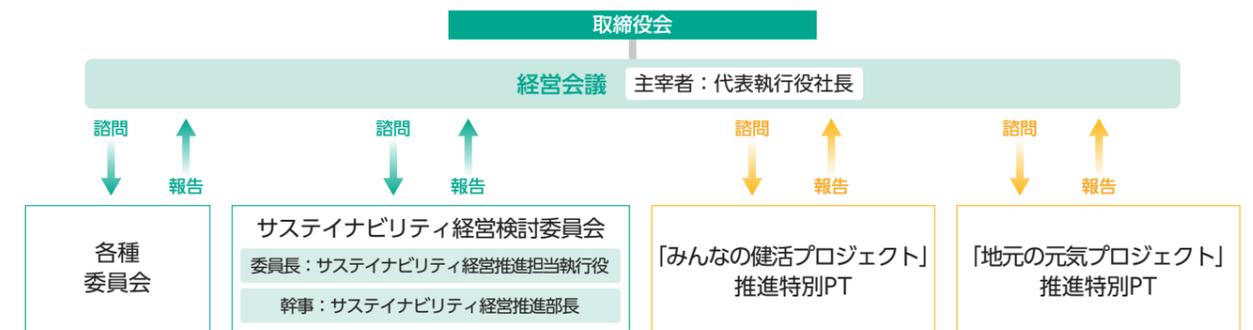


推進体制(ガバナンス)

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、「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、優先課題(マテリアリティ)に関連する組織の部長等を委員とし、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	「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	「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 P98

優先課題(マテリアリティ)への取り組み(戦略・指標と目標)

優先課題	リスクと機会	主な取り組み	指標と目標	関連するSDGs																			
健康寿命の延伸	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 平均寿命と健康寿命のギャップが拡大した場合における、入院手術・介護等給付金の支払い増加 <p>機会</p> <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・サービスの増加、それを通じた市場の拡大 	<p>みんなの健活プロジェクト</p> <ul style="list-style-type: none"> 定期的な“けんしん”(健康診断・がん検診等)受診を後押しする“けんしん”応援型の健康増進保険を提供 疾病リスクの未来予測結果や、疾病予防や健康増進に役立つ情報・サービスを提供 疾病予防や健康増進に向けた気付き、行動変容のきっかけとなるイベント等を全国各地で開催 <p> P31</p>	<p>QOL向上・健康寿命の延伸への貢献</p> <p>[指標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 健活商品加入者数:147万人(2024年3月末時点) 健活商品加入者の「健康年齢[®]差」の改善状況^(注1):平均約1.3歳マイナス(2023年度調査) 直近1年間で健康意識が高まった人の割合^(注2):75.3%(2024年度健康に関するアンケート調査) 健康増進イベント参加人数:189万人(2023年度実績) <p></p>																				
	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 地方の過疎化・経済の衰退等、地域活力の低下による市場規模の縮小 人々の社会的つながりの希薄化によるお客さま接点の減少 <p>機会</p> <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>地元の元気プロジェクト</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 道の駅での健康増進イベントの開催や献血の啓発活動、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の開催 協会けんぽ支部との協働による地元企業の健康経営サポート <p> P30</p>	<p>地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供</p> <p>[指標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 連携協定締結数:988自治体(2024年3月末) 自治体との協働取組数:10,271回(2021~23年度累計) プロジェクト参加者数:のべ1,130万人(同上) <p></p>																				
<p>リスク</p> <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・給付金等支払いの増加 CO₂排出量の多い投融資先企業の業績悪化による投融資先の価値毀損 <p>機会</p> <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拡大 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融資機会の拡大 	<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投融資の積極的な実行と、投融資先のCO₂排出量削減に向けたエンゲージメントの強化 <p> P86</p>	<p>[指標・目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量(いずれも2013年度比) <p>【事業者として】 (Scope1・2は当社グループ、Scope3は明治安田単体)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2023年度実績</th> <th>2030年度目標</th> <th>2050年度目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Scope1+2</td> <td>△52%</td> <td>△67%</td> <td>△100% 排出量</td> </tr> <tr> <td>Scope3</td> <td>△27%</td> <td>△40%</td> <td>排出量 ネットゼロ</td> </tr> </tbody> </table> <p>【機関投資家として】(明治安田単体)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2022年度実績</th> <th>2030年度目標</th> <th>2050年度目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>投融資先からの排出 (Scope1+2)</td> <td>△46%</td> <td>△50%</td> <td>△100% 排出量 ネットゼロ</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー導入比率:2040年度までに100%(2023年度実績:28%) <p> </p>		2023年度実績		2030年度目標	2050年度目標	Scope1+2	△52%	△67%	△100% 排出量	Scope3	△27%	△40%	排出量 ネットゼロ		2022年度実績	2030年度目標	2050年度目標	投融資先からの排出 (Scope1+2)	△46%	△50%	△100% 排出量 ネットゼロ
	2023年度実績	2030年度目標	2050年度目標																				
Scope1+2	△52%	△67%	△100% 排出量																				
Scope3	△27%	△40%	排出量 ネットゼロ																				
	2022年度実績	2030年度目標	2050年度目標																				
投融資先からの排出 (Scope1+2)	△46%	△50%	△100% 排出量 ネットゼロ																				

(注1)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」ご加入者における健康年齢[®]の改善状況(「健康年齢[®]」は(株)JMDC社の登録商標)。「健康年齢差(健康年齢-実年齢)」の平均値を加入期間別に算出し、「加入4年目」の結果と「加入1年目」の結果を分析(健康診断結果提出者の加入期間別の集団を分析。毎年定期的に健康診断結果を提出していない人を除く)
(注2)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」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む

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
機関投資家としての責任投資を通じた持続可能な社会づくり	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 社会課題の解決を促進する手段としての機関投資家への要請への対応不十分 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ESG投融資を通じたグローバルな環境・社会課題の解決と国内地域経済活性化等への貢献、および投融資先の企業価値の向上 <p> P70</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「脱炭素社会の実現」「生物多様性の保全」「ソーシャル(人権等)」「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」を重要取組テーマとしたESG投融資の推進、およびインパクトファイナンスの拡大 投融資先とのエンゲージメント(対話)の高度化 <p> P70</p>	<p>[指標・目標]</p> <ul style="list-style-type: none"> ESG投融資額:2024年度から3年間で8,000億円 うち、インパクトファイナンス:1,200億円 エンゲージメントの量・質の向上 <p>[対話件数] :年間100件程度(2026年度末)</p> <p>[対話内容] :インパクト創出を促す「提言」の実施</p> <p>等</p> <p> </p>	
	<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> こどもの心身の健康維持や、「人生100年時代」における資産形成のリテラシー教育等、「未来世代」を担う子どもに対する支援が不足することによる将来の顧客基盤の拡大不十分 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融・保険教育等を通じた、こどもの金融リテラシー向上による将来の顧客基盤の拡大 未来世代の支援を通じた、当社の認知率の向上とブランドイメージの浸透 <p> P38</p>	<ul style="list-style-type: none"> 金融・保険教育や、自然の大切さ・自然を守る意義を学ぶ環境教育の実施 子ども向けのスポーツ教室の開催や、文化・地域の交流を通じた健全育成への貢献 自治体と協働した子育て世代の支援や、財団の取組みを通じた発達障がいのある子ども等の療育支援 <p> P38</p>	<p>[指標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融・保険教育開催数 :のべ1,341校(2023年度) 「未来世代」への貢献イメージ浸透度 <p> </p>	
<p>リスク</p> <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>機会</p> <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> P94</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「ご高齢の方」「障がいをお持ちの方」「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> P94</p>	<p>[指標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 金融包摂関連苦情の発生状況 金融包摂にかかるお客さまのお手続き評価 <p> </p>	 	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> 採用や育成の遅れ等による人財の量的・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 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 多様な人財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財の確保、エンゲージメント向上の好循環の実現 <p> P76</p>	<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、LGBTQ従業員への環境整備・理解促進 <p> P76</p>	<p>[指標・目標] (実績:2023年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> 会社の総合的魅力度^(注3):68.9%(2024年度目標:2023年度比向上) 女性管理職比率:35.4%(同上:35.0%以上) 男性育休取得率:100%(同上:100%) 専門人材数:471人(同上:500人) <p> </p>		
<p>リスク</p> <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 <p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> 啓発活動を通じた従業員の人権意識向上と、お客さま・投融資先・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> P92</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「人権方針」に基づいた、人権デュー・ディリジェンスの実施、「人権研修」等を通じた従業員の人権意識向上、お客さまの人権尊重の推進 サステナビリティに重点をおいた対話を実施した投資先に人権尊重への取組推進を働きかけ 特定の外部委託先を対象にサステナビリティ体制に関する確認を実施し、人権尊重への取組状況を確認 <p> P92</p>	<p>[指標]</p> <ul style="list-style-type: none"> 人権研修の実施状況(2023年度全役職員に実施) 内部通報件数 国連グローバルコンパクトの10原則における人権分野の充足状況 <p> </p>	 	

(注3) 当社が総合的に考えて魅力度のある会社であると肯定的に回答をした職員等の割合



成長戦略

経営計画の振り返り(2011年度-2020年度)	46
経営計画の振り返り<MY Mutual Way I期> (2021年度-2023年度)	48
3カ年プログラム「MY Mutual Way II期」 (2024年度-2026年度)	52
財務・資本政策 担当執行役メッセージ	54
Topics 社員(ご契約者) 配当について	56
ERM	58
成長戦略	
営業サービス・フロントのさらなる強化	60
生命保険の機能の拡張	64
資産運用の高度化	68
Topics 機関投資家としての責任投資の強化	70
海外保険事業の拡充	72

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

での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
 - ・明治安田生命リীগ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・エンゲー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ンネル	700万人	達成	+26万人
	法人営業チャンネル	494万人	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ましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う環境変化をふまえ、その開始を1年延期し、単年度の経営計画「とことん!アフターフォロー特別計画」を策定・推進しました。

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

- お客さま志向の取組みの推進

- ・「保険料払込猶予期間延長」等の特別取扱いのご案内
- ・保障内容と保険料のコンサルティングを行なう「安心お届け活動」の展開

- コロナ禍をふまえた態勢の整備

- ・非対面インフラの整備・拡充

成果(経営目標等)

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

経営目標			
項目	目標値	実績値	達成/未達
お客さまアクセス数 [個人営業] ^(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)			解約・失効・減額率 ^(注6)		
項目	実績値	(参考)前年値	項目	実績値	(参考)前年値
「満足」+「やや満足」	64.8%	62.8%	個人保険・個人年金保険	3.96%	4.12%
	「満足」	29.0%		27.1%	主力商品 ^(注7)

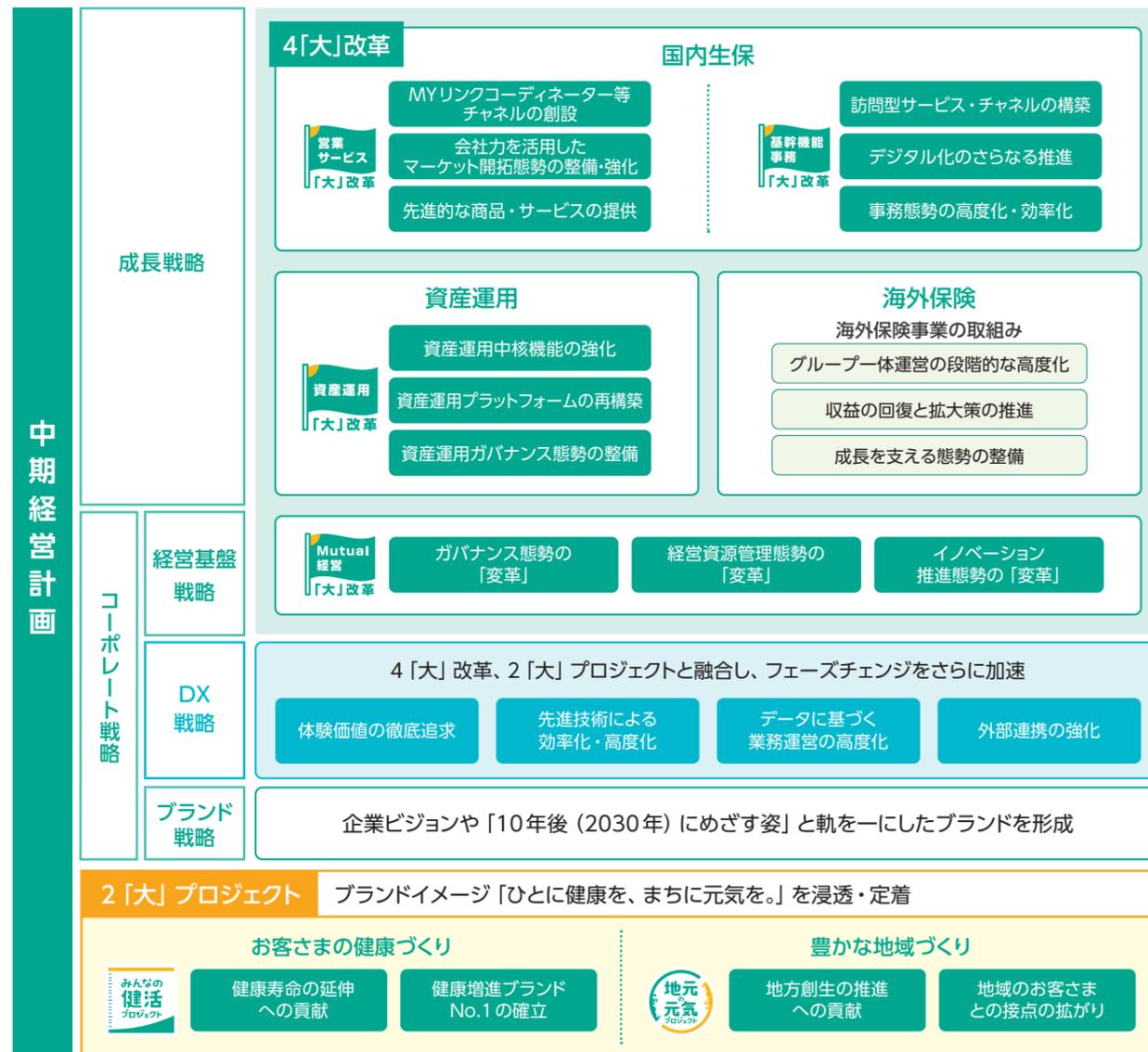
(注1) 営業職員等が対面・非対面を通じてアクセスした生命保険契約者の人数 (注2) 法人営業担当等がアクセス(団体・事業所を通じて行なう場合を含む)した任意加入の団体保険加入者の人数 (注3) 法人営業担当等がアクセスした団体保険の契約または銀行窓販商品の取扱いがある団体の団体数 (注4) 2021年4月1日時点の人数 (注5) 2020年8月末時点の個人保険・個人年金の当社契約者を対象に、同11月に実施した「お客さま満足度調査」の結果。総合満足度5段階(「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」) (注6) 年度始の保有契約年換算保険料に対する解約・失効・減額年換算保険料の割合 (注7) 「ベストスタイル」および「L.A.」の解約・失効・減額率

「MY Mutual Way I期」の全体像

2021年度からスタートした「MY Mutual Way I期」では、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（「みんなの健活プロジェクト」および「地元の元気プロジェクト」）の取組みに、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」への成長軌道の確保に取り組んできました。

プロジェクト)の取組みに、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」への成長軌道の確保に取り組んできました。

MY Mutual Way I期



企業風土・ブランド創造運動

「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し、明治安田ブランドを創造するため、ボトムアップ中心の運動を推進



4「大」改革の主な取組成果

制度・インフラ等を抜本的に見直し、態勢を強化・高度化

- 営業・サービス「大」改革**
 - 「MYリンクコーディネーター制度」の創設と社会貢献型営業モデル（行政サービス案内等）の展開
 - 法人営業におけるデジタル技術の活用を通じた営業モデルの確立
- 基幹機能・事務「大」改革**
 - 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開始
 - 業界に先駆けたマイナンバー制度を活用した事務サービスの開始
- 資産運用「大」改革・海外保険事業**
 - アセットアロケーション機能の強化と資産運用手法の多様化・高度化
 - ESG投融资、スチュワードシップ活動などの責任投資の拡大
 - 海外保険事業における既存出資先のポートフォリオの強化
 - スタンコープ社を通じたボルトオン投資（セキュリアン社・エレバンス社）
- Mutual経営「大」改革**
 - ERM運営の実効性向上（「MYミューチュアル配当」の創設と「健全性水準に応じた経営の方針」の公表等）
 - 規律ある相互会社経営のいっそうの高度化
 - グループレベルでの事業横断的な取組みの拡充
 - サステナビリティ経営の強化によりCDPの「Aリスト」企業に選定

2「大」プロジェクトの主な取組成果

お客さまの健康づくりと豊かな地域づくりに貢献

- みんなの健活プロジェクト**
 - 健康診断・がん検診の受診を後押しする健活商品ラインアップの拡充
 - 「MY健活レポート」の提供、JリーグやJLPGAとの協働による運動機会の提供など、お客さまの健康増進のサポート
- 地元の元気プロジェクト**
 - 企業・自治体、道の駅、公民館、日本赤十字社等を通じた地域とのつながりの強化
 - 950を超える自治体との連携協定
 - 公共セクターとの提携に基づく協働取組みの展開

DX戦略の主な取組成果

お客さま体験(CX)と従業員体験 (EX)を向上

- DX認定**
 - 「お客さま専用WEBページ(MYほけんページ)」等のUX・UIの改善
 - チャットボットによる対応サービス、AIを活用したQA検索ツールなどの生成AIの導入によるサービスの高度化、業務効率化の実現
- IT賞**
 - 機動的・ローコストで商品投入が可能な新たな商品開発ラインを導入

経営目標の達成状況

企業価値を示すグループサープラスや健全性・収益性・成長性を示す経営目標は、中期経営計画の目標を概ね達成

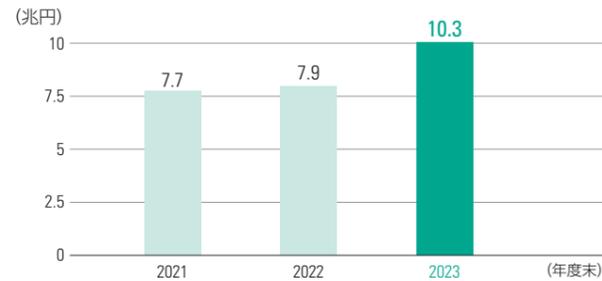
企業価値

グループサープラス

目標：13%成長(年平均4%成長)

10.3兆円

2020年度末比40.0%成長

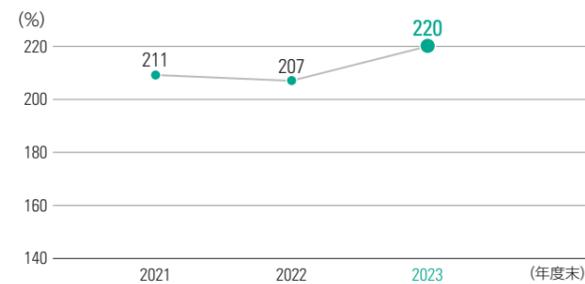


健全性

グループESR

目標：安定的に165%以上(当面は220%をめざす)

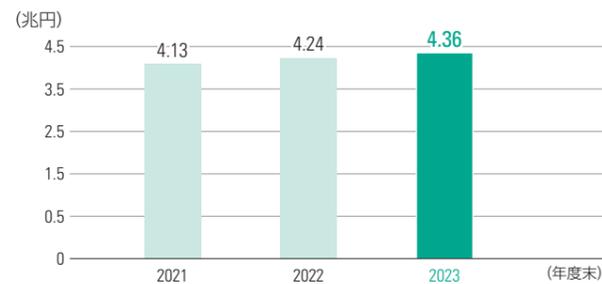
220%



オンバランス自己資本

目標：4.4兆円

4.36兆円



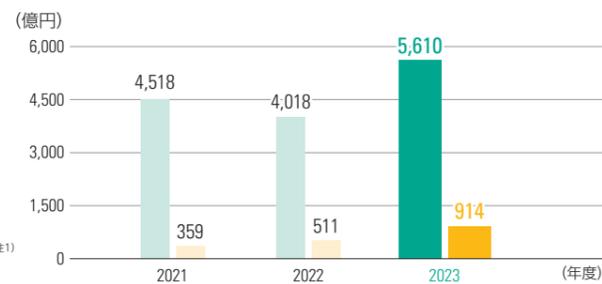
収益性

グループ基礎利益

目標：4,500億円程度を安定的に確保

5,610億円

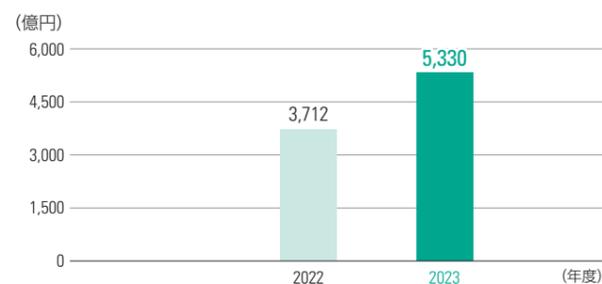
■ グループ基礎利益
■ うち海外保険事業等(注1)



グループ修正剰余(注2)(注3)

目標：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

5,330億円



(注1) 国内生命保険事業以外の合算です
(注2) 「グループ基礎利益」+「グループキャピタル損益」
(注3) 2022年度より経営目標に追加したため21年度の数値はなし

「MY Mutual Way I期」では、四つの「大」改革・二「大」プロジェクト等において計画していた制度・インフラ等の抜本的な見直しや、お客さまの健康づくりと豊かな地域づくりへの貢献を通じて、企業価値を示す「グループサープラス」は10兆3,200億円(2020年度末比+40.0%)と、目標としていた+13%を上回る成長を実現することができました。

また、健全性を示す「グループESR」、収益性を示す「グループ基礎利益」、成長性を示す「保有契約年換算保険料(保障性商品)」等の経営目標を概ね達成するとともに、各分野における態勢の高度化・強化を実現するなど、所期の目標を達成することができました。

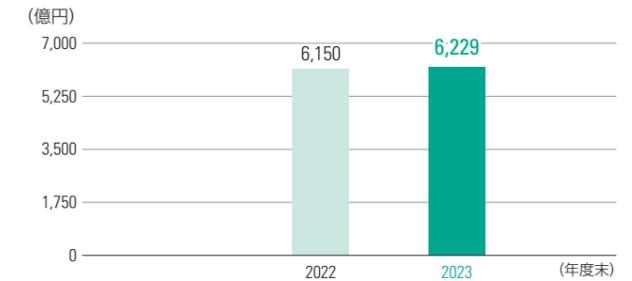
成長性

保有契約年換算保険料(保障性商品)(注4)(注5)

目標：6,200億円(2020年度末比+2.6%)

6,229億円

(2020年度末比+3.1%)



団体保険保有契約高

目標：国内シェアNo.1

115.8兆円

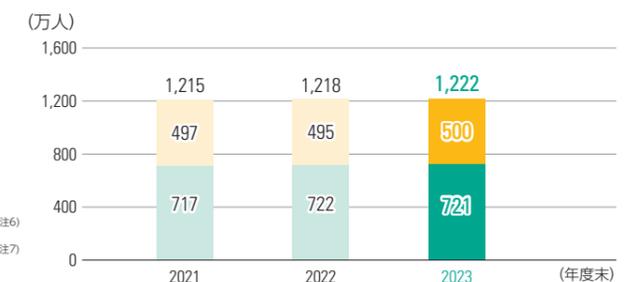


お客さま数

目標：1,235万人(2020年度末差+25万人)

1,222万人

(2020年度末差+12.8万人)

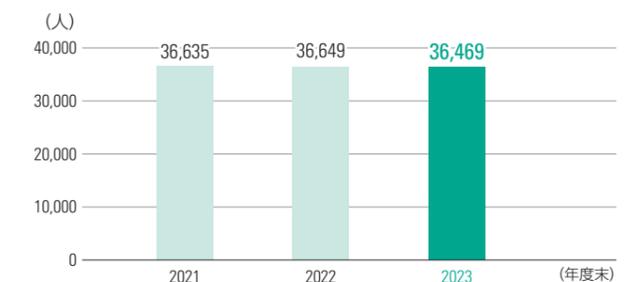


MYリンクコーディネーター等在籍者数(注8)

目標：38,000人(2020年度末差+1,200人)

36,469人

(2020年度末差▲267人)



(注4) 2022年度より定義を変更したため21年度の数値はなし
(注5) MYリンクコーディネーター等(営業職員)チャネル・法人営業チャネルで取り扱う保障性商品の保有契約年換算保険料
(注6) 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7) 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8) 各年度の数値は、翌年度の4月1日時点

3カ年プログラム「MY Mutual Way II期」(2024年度-2026年度)

「MY Mutual Way II期」の戦略のフレームワーク

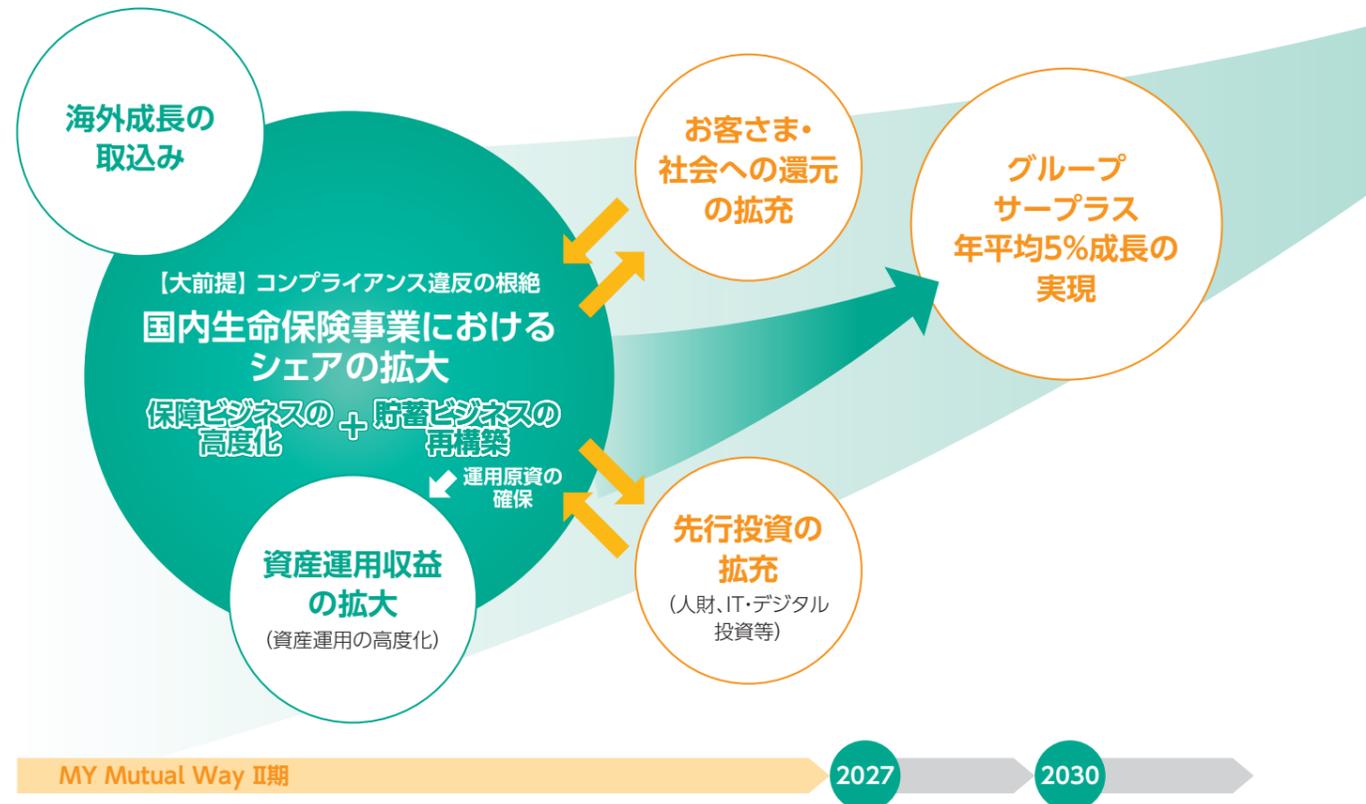
2024年4月からスタートした「MY Mutual Way II期」では、社会課題の解決に貢献する取組みを進めていくことで、グループベースの持続的な成長を実現し、お客さま・社会への還元を拡充をめざしていきます。

国内生命保険事業では、コンプライアンス違反の根絶を大前提に、お客さまのQOL向上に資する「保障ビジネスの高度化」と資産形成ニーズの高まりをふまえた「貯蓄ビジネスの再構築」に取り組み、「シェアの拡大」をめざしていきます。

加えて、資産運用の高度化と海外保険事業の拡充を通じて、グループベースの収益の拡大を図っていきます。

これらによって、企業価値を表す「グループサープラス」で年平均5%成長を実現するとともに、お客さま・社会への還元を拡充に取り組みます。

あわせて、IT・デジタル領域および人財等への先行投資の拡充により、さらなる態勢強化を図ります。



「MY Mutual Way II期」の全体像

「成長ドライバー(成長戦略)」と、これを支える「経営基盤拡充戦略」を推進することで、2「大」プロジェクトを強化し、保障とアフターフォローの提供という従来の役割を大切にしながら、「生命保険会社の役割を超える」ことをめざします。

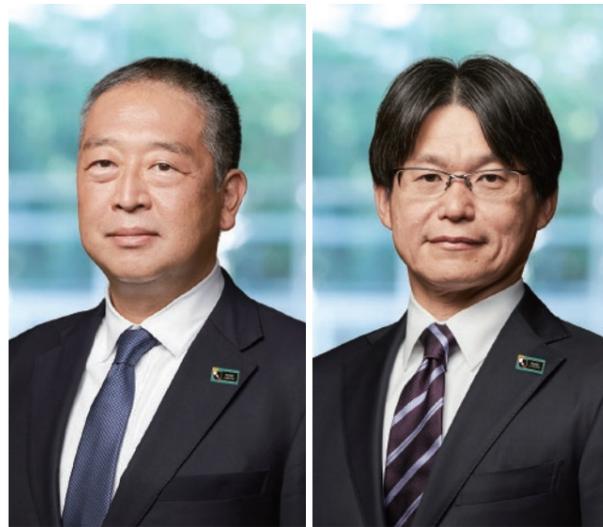


「MY Mutual Way II期」の経営目標

健全性	収益性	成長性	
グループESR 安定的に 165%以上 (当面は220%をめざす)	グループ基礎利益 安定的に 5,000億円 程度を確保	グループ保険料(除く再保険収入) 2026年度 4.0兆円以上	お客さま数 2026年度末 1,240万人
オンバランス自己資本 2026年度末 4.5兆円以上		保有契約年換算保険料(保障性商品) ^{※1} 2026年度末 6,150億円	団体保険保有契約高 国内シェア No.1
		MYリンクコーディネーター等(営業職員)在籍者数 2026年度末 37,000人	うち「アドバンス」層 ^{※2} の人数 「MY Mutual Way II期」を通じて拡大

※1: 2024年度以降対象商品を一部変更。その影響を除けば、2024年度始と同水準
 ※2: 一定水準以上の生産性を備えたMYリンクコーディネーター等(営業職員)

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
 グループベースの持続的な成長を実現
 2030年に向けた企業価値(グループサープラス)の向上
年平均5%成長の実現^{※3}
※3: 10年計画をスタートした2020年度始比



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

企画部担当執行役

常務執行役

渡辺 俊哉

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。

2024年度からスタートした3ヵ年プログラム「MY Mutual Way II期」では、2025年度に導入が予定されている経済価値ベースの国内資本規制導入を踏まえた計測・検証態勢の整備や、ERM運営に基づく経営管理の高度化と実効性の向上に取り組んでまいります。

ERM P58

ERMの経営への活用

「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を経営管理に活用しています。

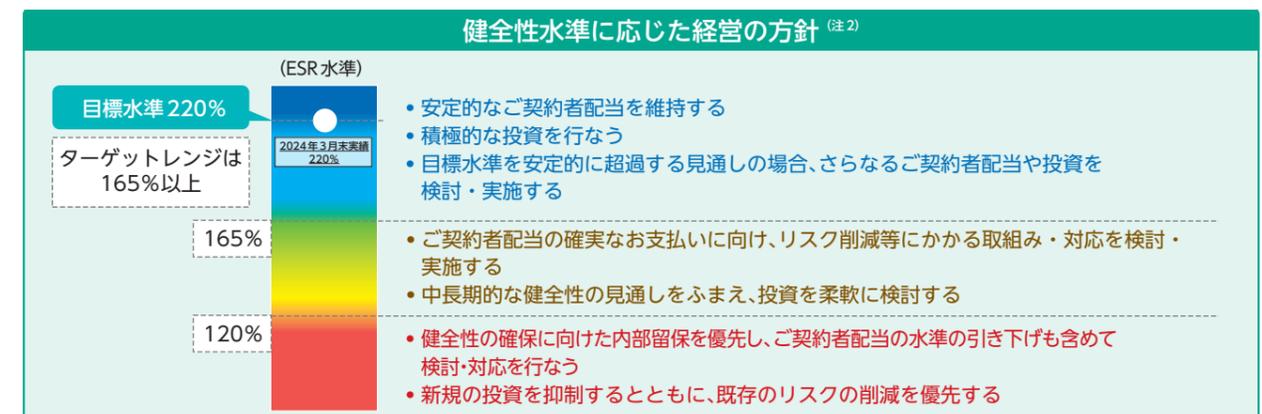
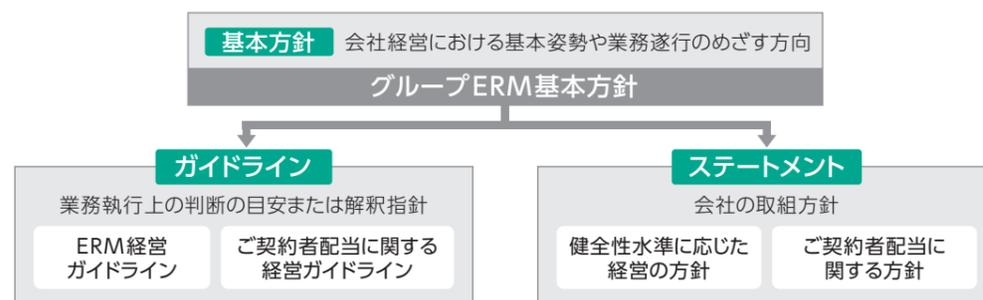
また、ESR水準に応じたリスクテイクと配当還元の考え方を「健全性水準に応じた経営の方針」として公表しています。金融環境が大きく変動するなか、経営層で構成する「ERM運営

会議」を通じて、金融環境・ESRの継続的なモニタリング・分析等を踏まえたリスクテイクの方向性や対応策の要否等を協議するなど、環境変化に適時・適切に対応しています。

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

(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、ESR算出方法を含めて2024年度に見直し予定です

財務健全性確保に向けた取組み

経済環境等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て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。

2023年度末のグループESRは220%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4兆3,685億円と前年度末より1,205億円増加し、十分な財務健全性を有しています。

● グループESR^(注3)

	2022年度末実績	2023年度末実績	中期経営計画 目標
グループESR	207%	220%	安定的に165%以上 (当面は220%をめざす)

(注3) 新たな資本規制の導入をふまえ、2024年度以降の計測値から算出方法を改定予定 (▲15ポイント程度減少見込み)

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。

2023年度決算に基づく個人保険・個人年金保険の通常配当は、国内金利の上昇をふまえ、予定利率が低い平準払のご契約を対象に、利差配当率を引き上げます。団体保険の

配当については、配当率をすえ置きといたします。

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4)を300円で維持し、対象のご契約者に総額109億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3,937万ポイント(118億円相当^(注5)、前年度+1,320万ポイント)を2024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4) 「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
(注5) ポイント単価300円で計算

2023年度決算に基づく2024年度社員(ご契約者)配当率の概要

2023年度決算では、2年ぶりの増益となり、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

- 国内金利の上昇をふまえ、予定利率が低い平準払のご契約に対して利差配当率を引き上げ



● MYミューチュアル配当

- グループESRの水準をふまえ、ポイント単価を維持

団体保険

- 保険収支の状況等をふまえ、配当率をすえ置き

団体年金保険

- 団体年金保険資産区分の運用実績およびリスクバフファアの状況等をふまえ、引き続き利差配当率をゼロと設定

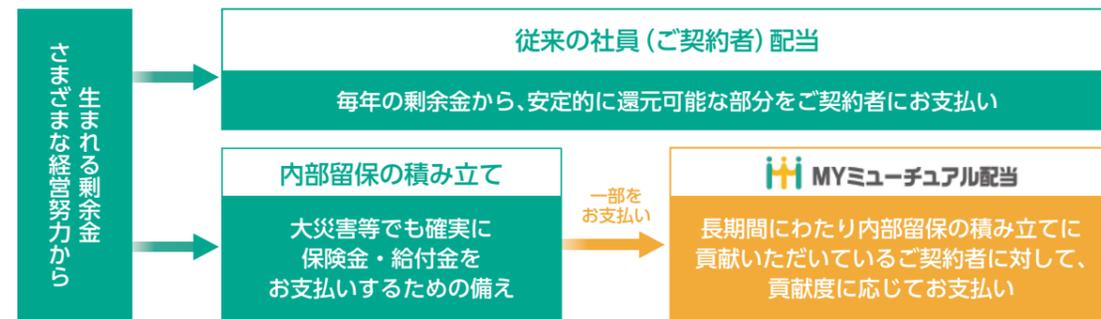
社員(ご契約者)配当の仕組み

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ミューチュアル配当により還元を行ないます。



「ご契約者配当に関する方針」を公表しております

相互会社の構成員であるご契約者への安定的な配当還元に向けた考え方を明確化した「ご契約者配当に関する方針」を公表しております。

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



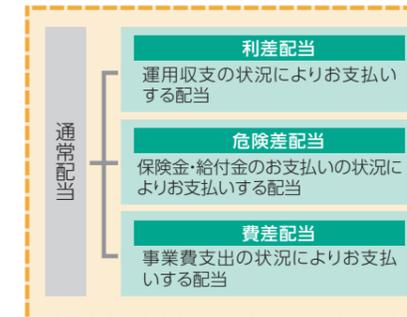
個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当

個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当は、従来の社員(ご契約者)配当(以下、通常配当)およびMYミューチュアル配当により行ないます。

通常配当

通常配当は、さまざまな経営努力から生まれる剰余金から、安定的に還元可能な部分をお支払いする社員(ご契約者)配当です。

● 通常配当の構成



● 通常配当のお支払時期



通常配当の分配は、決算の収支状況、大災害等でも確実に保険金・給付金をお支払いするための備えおよび各ご契約の剰余への貢献度等を勘案して設定した配当率に基づき行ないます。

なお、利差配当については、配当基準利回り(実績相当の

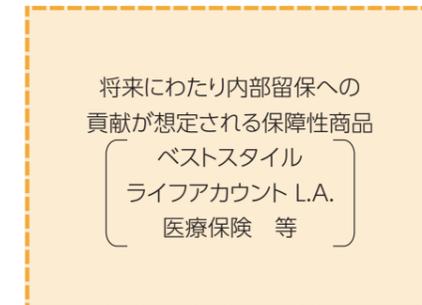
利回り)が保険料に織り込まれている予定利率を下回るご契約の場合にはマイナスになりますが、そのマイナス分はご契約(主契約+特約)単位で危険差配当・費差配当と相殺します。この相殺後の金額がマイナスになった場合、お支払いする通常配当の金額はゼロとなります。

MYミューチュアル配当

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・給付金を確実に支払うための備えおよび成長のための投資財源を確保するため、剰余の一部から内部留保を積み立てています。

MYミューチュアル配当は、長期間にわたり内部留保の積み立てに貢献いただいているご契約者に対して、その内部留保への貢献度に応じてお支払いする社員(ご契約者)配当です。

● MYミューチュアル配当の対象商品



● MYミューチュアル配当のお支払時期



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

対象となるご契約のMYミューチュアル・ポイントの状況は、お客さま専用サイト「MYほけんページ」等でご確認いただけます。

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統合的に管理する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

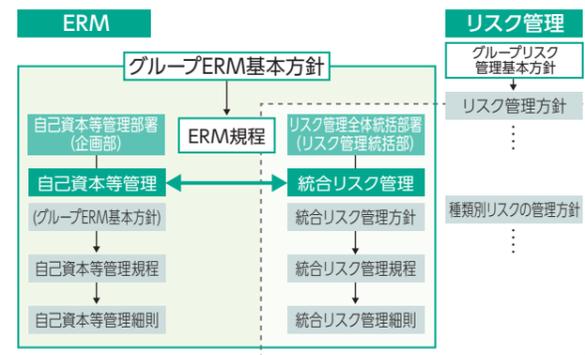
ERMの機能を「自己資本等管理」と「統合リスク管理」に大別のうえ、相互牽制の発揮のため、「自己資本等管理部署」(企画部)と統合リスク管理を担う「リスク管理全体統括部署」(リスク管理統括部)を設定し、相互作用する形でERMを推進しています。

また、ERM事項に関する重要事項の協議を行なうための

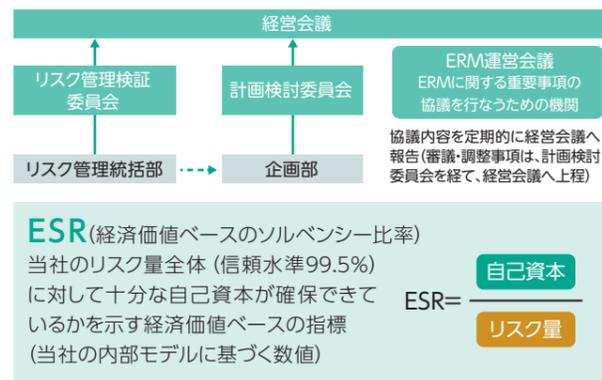
機関として「ERM運営会議」を設置し、金融環境・ESRの見直し、およびそれに基づくリスクコントロール策を検討・実施する態勢を整備しています。

なお、ESR水準に応じたリスクテイクと配当還元の見直しを「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



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「リスクアペタイト」として定め、「割当リスク資本運営」「リスク・リターン運営」「ORSA(自己資本充実度評価)」を一体的に運営することで、収益機会の追求とリスクのコントロールを行なっています。

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活用により2023年度末において、220%と十分な健全性水準を確保しています。

「MY Mutual Way II期」においても、引き続きERM運営態勢の高度化を進め、健全なESR水準を維持し、安定的なご契約者配当や適切なリスクテイクによって企業価値の持続的向上に向けて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・介護分野や資産形成等のマーケットにおいて積極的な保険引き受けを行なう
- ・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、海外投融資を積極化するなど、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

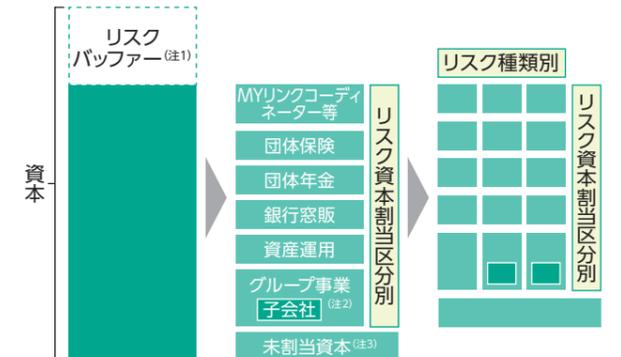
● 割当リスク資本運営

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)を割り当てています。各事業分野および重要な子会社は原則として割り当てられた資本の範囲内でリスクテイクを行ないます。

● 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り組みです。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。

● 割当リスク資本運営



(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リスク資本の割当を実施
(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

● 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。

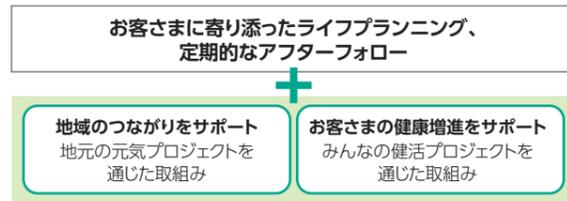
グループ経営におけるERMの活用

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リスク資本の割当により定性・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。

- 「コンプライアンス違反の根絶」を大前提として、MYリンクコーディネーター（営業職員）の品質・生産性を飛躍的に向上
- 競争他社とのさらなる差別化を図り、団体保険分野におけるリーディングカンパニーとしての揺るぎない地位を確立

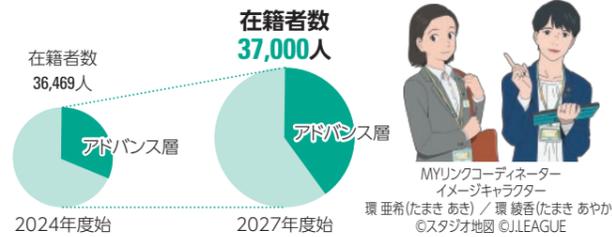
MYリンクコーディネーターの新たな役割

- 地域のつながりやお客さまの健康増進をサポート



MYリンクコーディネーター等（営業職員）の生産性向上

- MYリンクコーディネーターの範となる行動と生産性を兼ね備えたアドバンス層を拡大



- 地域マーケット開拓体制の強化を通じ、接点の拡充と取引の拡大に取り組み、地域における存在感を向上
- 事務職員・コンシェルジュの役割の高度化や、新たな技術の利活用を通じ、お客さまの利便性を飛躍的に向上

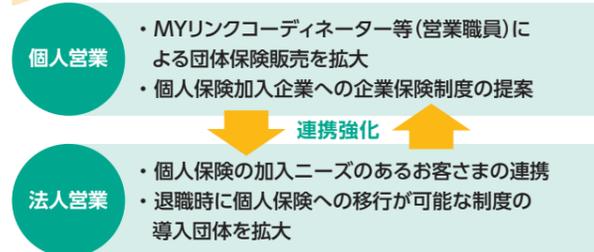
地域マーケット開拓体制の強化

- 組織を新設し、地域の企業・自治体・金融機関等との接点を拡充



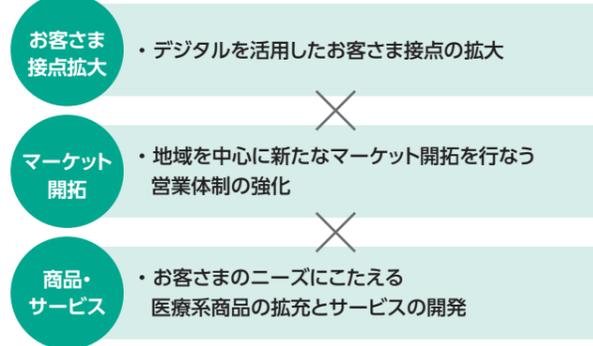
個人営業と法人営業の連携強化

- 両チャンネルの営業活動の連携を強化し、シナジーを拡大



団体保険分野No.1の堅持

- 団体保険分野において、競争他社とのいっそうの差別化に取り組む

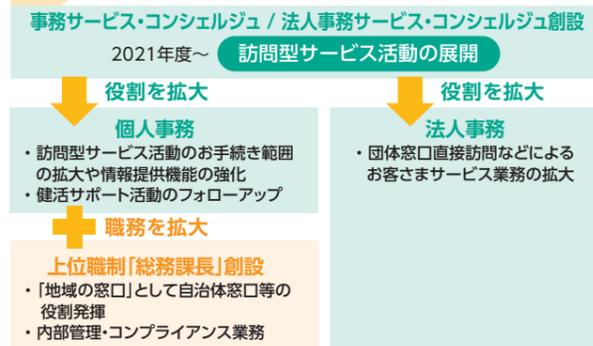


銀行窓販における競争力向上

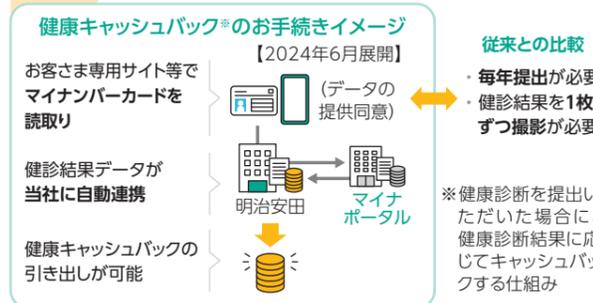
- コンプライアンス態勢・お客さまサービス態勢を強化
- 金融環境の変化を捉え、商品ラインアップを拡充

事務職員の役割の高度化

- 事務職員の活躍領域をさらに拡大



マイナンバー制度の利活用による利便性の向上



営業サービス・フロントのさらなる強化

（人の役割の高度化）により、国内生命保険事業におけるシェア拡大をめざします



営業企画部・法人営業企画部担当執行役

専務執行役 住吉 敏幸

環境・課題認識

「MY Mutual Way I期」では、コロナ禍を契機にデジタル化が急速に進展し、お客さまニーズが多様化するなか、対面と非対面を融合した新たな営業モデルの確立に取り組みました。

●個人営業

オンラインによる面談やLINEによるご提案書の送付など、お客さまのご要望に応じて、非対面でもお客さま対応を行なえる態勢を整備し、「Shoulder to Shoulder」のお客さま対応を実践してきました。2022年4月には、MYリンクコーディネーター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などの従来の役割に、お客さまの健康増進や地域のつながりをサポートする役割を追加しました。

また、自治体等と連携協定を締結し、協働取組みを強化することで、お客さまと地域社会をつなげる活動に取り組み、お客さま接点を拡大してきました。

●法人営業

団体保険マーケットでは、テレワークの定着等の働き方の変化をふまえ、対面だけでなくオンラインでの説明会やアウトバウンドコールでのサポート等の実施、また、団体保険のWEB加入手続き等、企業・団体の特性に応じて、対面と非対面を組み合わせた営業モデルを構築し、お客さまへのアクセス数を大幅に拡大しました。

また、銀行窓販マーケットでは、お手続きの完全電子化を実現する等、環境に配慮した「ecoシリーズ」商品として、外貨建エブリバディプラス運用重視タイプを発売し、米国金利の上昇で好調を維持する外貨建保険のラインアップを拡充しました。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II期」では、個人営業・法人営業のそれぞれがいっそうの生産性向上に取り組むとともに両分野の連携を強化することで、国内生命保険事業におけるシェア拡大をめざします。

●個人営業

MYリンクコーディネーターの範となる行動と生産性を兼ね備えたアドバンス層の拡大を図り、教育カリキュラムの見直しや、活動を支援する新たなデジタルツールの開発に取り組みます。その一例として、ひとにしか提供できない価値をこれまで以上にお届けするために、2024年10月から「デジタル秘書MYパレット」を段階的に展開します。

また、全国の地域本部・地域リレーション本部を通じて、自治体や企業・団体との関係強化を図るとともに、自治体の外郭団体との連携や、健康増進イベントのラインアップ拡充など、お客さま接点のさらなる拡大に取り組めます。

●法人営業

団体保険マーケットでは、デジタル活用のいっそうの強化により、お客さま接点を飛躍的に増加させ、お客さま数のいっそうの拡大をめざします。団保保有契約高の国内シェアNo.1の堅持とさらなる成長軌道の確保に向けて、新たなマーケットの開拓にも取り組みます。

また、2025年4月には、固定の予定利率に、3年保証の利率を上乗せ、健全性に応じて配当をお支払いする、業界初の新たな団体年金保険（一般勘定）を発売し、運用資産の獲得をめざします。銀行窓販マーケットでは、お客さまの長期的資産形成ニーズにお応えすべく、円貨建ての新商品をラインアップします。



「人」と「デジタル」の融合を進め、
お客さまの期待を超える
事務サービスの提供を実現します

事務サービス企画部・事務オペレーション部担当執行役

常務執行役 **新井 健一**

環境・課題認識

年々加速する人口減少・少子高齢化、日々進化するデジタル・IT化の流れ、ますます多様化するお客さまの価値観や生活・行動様式など、生命保険業界を取り巻く環境は目まぐるしい変化を続けています。このような激変を認識のうえ、「MY Mutual Way I期」の3年間は、お手続きやコミュニケーション手段のデジタル化および訪問型サービス活動の推進を通じて、お客さまの利便性向上や究極のアフターフォローの提供実現によるフェーズチェンジ（基幹機能・事務「大」改革）に努めてまいりました。

今後も漸増傾向が続くお客さまからの請求案件に対する迅速・確実な対応や、有事に備えたBCP態勢の高度化といった課題解決に向けては、要員・インフラ面の強化が不可欠です。より付加価値の高い事務サービスを提供できる人財の計画的育成と同時に、デジタル技術や外部データ（マイナンバー制度）連携の利活用など、引受・保全・支払業務における事務工程全般のDXを通じた基幹機能強化を並行して実現していかなければならないと考えます。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way I期」で整備した「人」[組織体制「システム」]を礎として、「人」の活躍領域の拡大や「先進デジタル技術」の積極導入など、事務サービス・インフラの高度化とその効果発現に注力する3年間とします。「人」にしか提供できない価値とデジタルを利活用した変わらない安心の効果的な融合を図り、お客さまの期待に「沿った」事務サービスから、お客さまの期待を「超える」事務サービスをめざします。

●「人」にしか提供できない価値の向上

「事務サービス・コンシェルジュ」等の上位職制として2024年度に新設した「総務課長」を全国の営業所に順次配置し、内部管理・コンプライアンス業務のみならず、自治体との連絡窓口としての役割を通じて、地域のお客さまの生活課題の解決や健康増進に貢献していきます。また、「事務サービス・コンシェルジュ」による「訪問型サー

ビス活動」においても、丁寧なお手続きサポートとお客さまの期待を超える「+α」の価値を提供していきます。

●「デジタルを利活用した変わらない安心」の強化

WEB上でお手続き可能なお客さま専用サイト「MYほけんページ」の機能拡充はもとより、特にマイナンバー制度を活用した新サービス拡充を進めます。マイナンバーカードの有効状態から、毎年の生存確認手続きを省略する「年金自動支払サービス」やその失効情報を用いた「死亡保険金の請求案内」に加え、2024年6月から、住所・氏名等の住民票情報の変更をもとにした「自動住所変更・氏名変更のご案内サービス」、マイナポータルに収録された健診結果情報を健康サポート・キャッシュバック判定等に活用する「マイナで“けんしん”提出サービス」も展開しています。デジタルを利活用し、お客さまのさらなる利便性と変わらない安心を追求していきます。



企業保険のリーディングカンパニーとして、
お客さまのニーズをとらえた最良なシステムと
「人」による高品質な事務サービスの提供により、
「みんなにやさしい事務」を実現します

法人事務サービス企画部・法人事務オペレーション部担当執行役

常務執行役 **永田 康弘**

環境・課題認識

「MY Mutual Way I期」ではコロナ禍に見舞われ、制約も多く難しい運営が続きましたが、中心となる4つの戦略「①団体事務ネットワーク化」「②フロント・デジタル化」「③本社事務態勢整備」「④法人部事務改革」を軸に、お客さま向け法人事務システムの開発・導入推進による「法人事務デジタル化」と法人事務サービス・コンシェルジュの新たな役割発揮等による「法人事務高度化」に取り組んでまいりました。

具体的には、「法人事務デジタル化」では、スマートフォン等により給付金等をご請求いただけるよう、ご加入者向け

WEBサイト「みんなのMYポータル」機能を大幅に拡充しました。

また、「法人事務高度化」では、団体窓口に寄り添う丁寧なアフターフォローを企画し、「法人事務サービス・コンシェルジュ」のご訪問回数を増加させるなど、着実に進展しました。

取組みが進む一方で、デジタル化推進が道半ばであるため、紙・デジタル混在型の事務が並走していること、法人事務固有の複雑な事務ルールやフローが残存している等、これまで潜在していた課題を確認しました。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II期」では、認識した課題の解決を図り、団体との最良のパートナーを揺るぎないものとするために、事務態勢の再構築と位置付け、「三つの柱」に取り組みます。

また、中長期的には、現行の企業保険の契約管理等の事務システムを一新する「企業保険システム刷新」(2029年度末までに段階的に稼働)を進めます。

●一つ目の柱「基幹機能の再構築」

現状の事務ルールやフローの煩雑・重複といった問題を徹底的に取り除き、団体保険・団体年金ともにお客さま・当社職員等の誰もが簡素・効率性を体感できる事務態勢へ進化させていきます。

●二つ目の柱「組織・人財の強化」

次に、法人事務サービス関連部署を再編することで、これまで縦割りだった役割を見直し、企業保険の課題等の解決を横断的に進めていくとともに、企業保険の知識・経験を兼ね備えた専門的な人財の育成を強化していきます。

●三つ目の柱「法人部事務の態勢整備」

最後に、事務職員のさらなる活躍をめざし、「法人事務サービス・コンシェルジュ」の役割分担の明確化等の法人部事務の態勢整備をしていきます。

営業と事務が一体となり、お客さま接点の拡大・強化を進めていけるよう取組みを進めます。

各取組みの実践をとおして、お客さまにとっても職員等にとっても、「みんなにやさしい事務」の実現をめざします。

健康増進型保険のラインアップ拡充

- 定期的な“けんしん”受診を後押しする“けんしん”応援型健康増進保険のラインアップを拡充



健康サポート・キャッシュバック お支払い実績	〈お支払累計金額〉	〈累計販売件数〉
(2024年3月末時点)	約189億円	約147万件

直近1年間で健康意識が高まった人の割合 ^{※4}	〈健康増進型保険ご加入者 ^{※5} 〉	未加入者と比較して
(当社実施 2024年度 健康に関するアンケート調査)	75.3%	+12.8pt

※1 「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(2024)」を付加した場合の販売名称です
 ※2 「ベストスタイル 健康キャッシュバック 発見と予防のWサポート」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(2024)」[「早期発見・治療支援特約」][「重症化予防支援特約」]を付加した場合の販売名称です
 ※3 「ベストスタイル 健康キャッシュバック 女性がん・早期発見サポート」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(2024)」[「がん検診支援給付金付女性がん保障特約(2023)」]を付加した場合の販売名称です
 ※4 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む
 ※5 「ベストスタイル 健康キャッシュバック」ご加入者

貯蓄性商品のラインアップ拡充

- 魅力的な貯蓄性商品を拡充し、お客様の資産形成をサポート

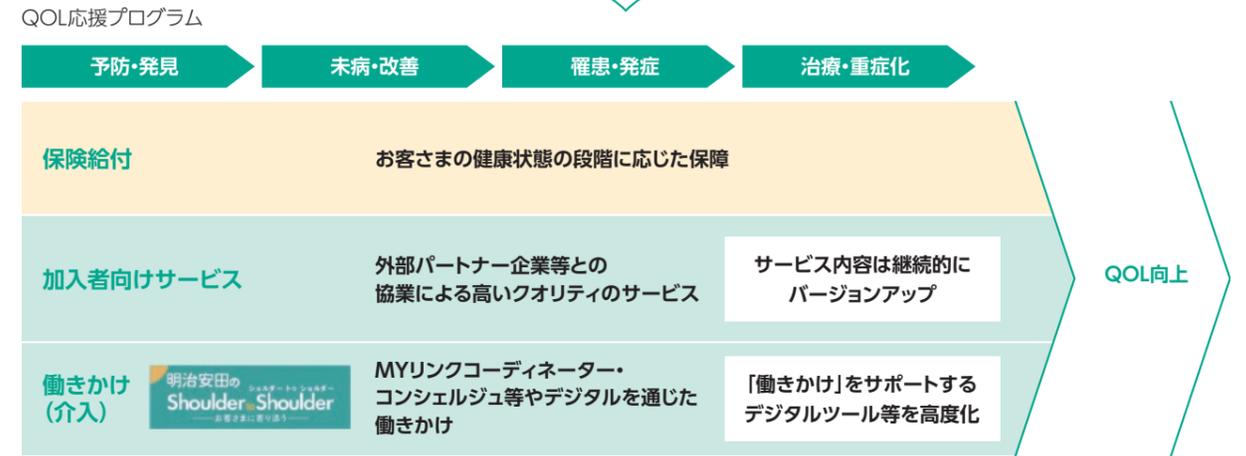


※6 この生命保険については、以下の点にご留意ください
 ・お客様にご負担いただく費用として、保険契約にかかる費用(「契約初期費用」[「保険契約関係費用」]および外貨の取扱いにかかる費用(「お払込時にかかる手数料」[「お受取時にかかる手数料」])などがあります
 ・為替レートの変動により、お受け取りになる円換算後の保険金額や返戻金額などが、ご契約時の当社所定の為替レートで円換算した金額を下回るおそれがあります。さらに、ご契約時の一時払保険料(P)を下回り、損失が生じるおそれもあります
 ・市場金利の情勢に応じた運用資産の価値の変動を返戻金額に反映させる市場価格調整を適用するため、返戻金額が基本保険金額を下回り、損失が生じるおそれがあります
 ※7 この生命保険については、以下の点にご留意ください
 ・お客様にご負担いただく費用として、保険契約にかかる費用(「契約初期費用」[「保険契約関係費用」])があります
 ・市場金利の情勢に応じた運用資産の価値の変動を返戻金額に反映させる市場価格調整を適用するため、返戻金額が基本保険金額を下回り、損失が生じるおそれがあります

- “保険給付・ヘルスケアサービス・働きかけ(介入)”を一体的に提供する「QOL応援プログラム」を開発・提供

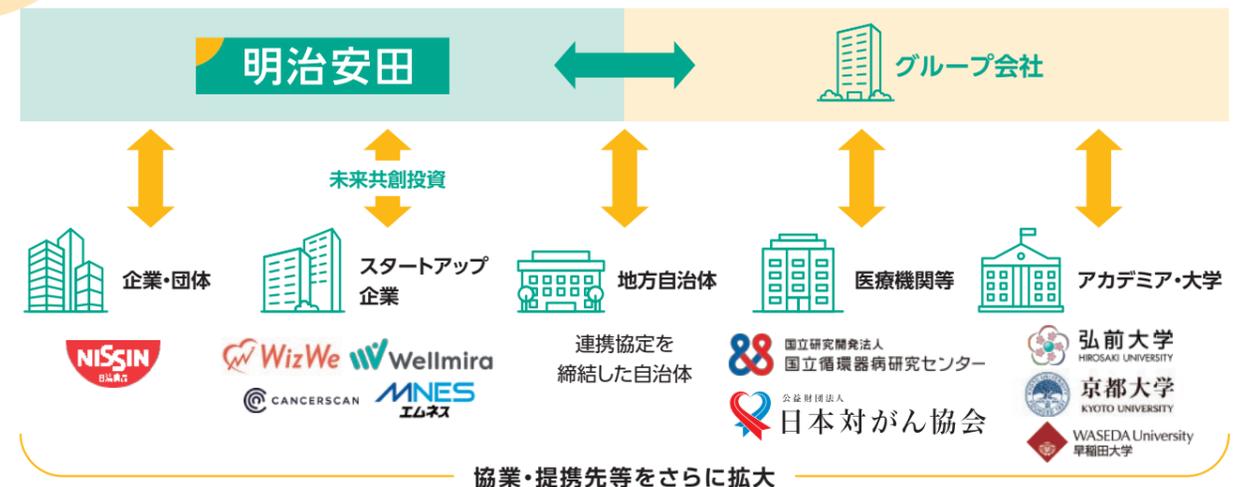
保険給付とサービスの一体的な提供

- 生命保険の機能を拡張した「QOL応援プログラム」を開発・提供



企業・団体・グループ会社との共創の推進

- さらなる協働を通じてイノベーション創出に取り組み





「保障」と「貯蓄」の両分野で、 商品ラインアップをさらに 拡充していきます

営業企画部担当執行役

専務執行役 **住吉 敏幸**

環境・課題認識

医療技術が進歩し、健康に関する情報が世の中にあふれるなか、人びとの関心は「どれくらい長く生きられるか」から「どれくらい長く健康な生活を送れるか」に移っています。この健康志向の高まりを受け、当社では健診結果に応じたキャッシュバックや、疾病の早期発見・重症化予防、がん検診受診のサポートなど、定期的な「けんしん」受診を後押しする「けんしん」応援型健康増進保険のラインアップ拡充に取り組みました。また、シニア世代に対しては、「明治安田のしっかりそなえるがん終身保険」「明治安田のずっとよりそう終身医療保険」など、一生涯を保障する商品を発売しました。

貯蓄性商品の分野では、2024年1月の新NISA制度の

スタートや、2024年3月のマイナス金利政策の解除などにより、生命保険以外の商品も含めた資産形成に対するお客様の関心は高まっています。このような環境のなかで、当社は2023年10月に「外貨建・そなえてふやす介護終身保険」「円貨建・エブリバディ」を発売したほか、国内金利の上昇をふまえ、2023年12月に「明治安田生命つみたて学資」、2024年2月に「明治安田生命じぶんの積立」の予定利率を引き上げました。今後、国内金利がさらに上昇する可能性があるなか、より多くのお客様から当社をお選びいただくためには、いっそうの商品魅力度の向上が必要と認識しています。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II期」では、保障と貯蓄の両方の商品ラインアップを拡充していきます。

保障性商品では、「ベストスタイル 健康キャッシュバック」の新たな特約として、2024年4月に「健康サポート・キャッシュバック特約（2024）」を発売しました。キャッシュバックランクを従来の3段階から5段階に改定し、同じキャッシュバックポイントであれば、同額以上のキャッシュバックをお支払いします。これにより、お客様が健康改善に向けた取り組みの成果を今までよりもいっそう実感しやすくなりました。また、お客様専用の健康管理レポートである「MY 健活レポート」には、当社が長年にわたり蓄積してきたベストスタイルご加入のお客様の医療ビッグデータを分析して開発した当社オリジナルのAI予測モデルを活用し、健診

結果と既往歴からお客様お一人おひとりの総合的な健康状態を表した「健活年齢」を表示しています。今後、キャッシュバックやレポート以外にも、お客様の健康状態の段階に寄り添ったサポートを保険給付の前後に備え、保障とサービスを一体的に提供する「QOL応援プログラム」を開発・提供していきます。

貯蓄性商品は、生命保険会社である当社の強みを活かし、「長期・安定的な資産形成」「長期運用のプロ集団による魅力的な受取率」「専属の担当者（MYリンクコーディネーター）によるアフターフォロー」の3つを特長とした商品ラインアップを拡充し、お客様の資産形成ポートフォリオの一部を担うことで、お客様の長期的な資産形成のお手伝いをしてまいります。



「生命保険の機能の拡張」を通じて お客様のQOL向上に資する 新たな価値を提供します

企画部担当執行役

常務執行役 **渡辺 俊哉**

環境・課題認識

近年のデジタル・ヘルスケア技術の急速な進展や、お客様の価値観の多様化等に伴い、生命保険に求められる役割は大きく変化しています。また、「人生100年時代」といわれる現代社会においては、私たち明治安田がお届けする「安心」を、万が一の備えから、よりよい人生を送るための備えに変えていく必要があります。

これらをふまえ、当社が提供する価値をさらに高め、生命保険の従来の機能である「いざという時」の保障だけでなく、疾病予防や健康増進に向けたサポート、さらには罹患後の治療や生活を支えるサポート等を通じて、ご加入から長期間に

わたってお客様の人生に寄り添っていくことが不可欠であると考えています。

また、お客様に魅力的で多様な価値をご提供していくためには、外部との共創を通じて先進的な発想や技術を積極的に取り入れ、互いの強みやリソースを活用することを通じて、これまで当社だけでは提供できなかった新たな価値を創出していくことが必要であると認識しています。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

今年度からスタートした「MY Mutual Way II期」では、保障とアフターフォローの提供という生命保険会社の従来の役割を大切にしながら、「生命保険会社の役割を超える」ことをめざしていきます。そして、本計画では、「生命保険の機能の拡張」を成長戦略の柱の一つにすえています。

お客様のQOL向上に資する取組みとしては、お客様の健康状態の段階（ペイシエント・ジャーニー）に寄り添ったサポートを保険給付の前後に備え、保障・（ヘルスケア）サービス・働きかけ（介入）を一体的に提供する「QOL応援プログラム」を開発・提供し、これによって「安心」を提供していきます。

また、新たな提供価値に関する研究・開発などにも引き続き積極的に取り組んでいきます。

具体的には、当社の企業理念である「明治安田フィロソフィー」に共感し、志を同じくする他企業・団体、地方自治体、医療機関、アカデミア等との共創をこれまで以上に推進していきます。

加えて、2023年2月に組成したCVCファンド「明治安田未来共創ファンド」等を活用しながらスタートアップ企業との協業等にも積極的に取り組んでいくことで、当社が提供する商品・サービスのさらなる魅力度の向上に努めてまいります。

- ボラタイルな金融環境に適切に対処するとともに、責任ある機関投資家として社会課題の解決に積極的に取り組むことで「経済的価値の向上」「社会的価値の創出」を両立
- 「資産運用立国」実現への貢献の観点から、人財・先端技術・運用拠点などの資産運用基盤を高度化



資産運用基盤の高度化・資産運用事務サービス態勢の強化

- 専門人財の育成・プーリング
- 生成AI等の先端技術の活用
- 事務・システム基盤の強化

- 米国運用拠点の機能拡充
- 業務プロセスのデジタル化
- リスク管理・ガバナンス態勢の高度化



環境変化に機動的に対応し、
収益性を高めるとともに、
責任ある機関投資家として
社会的使命を果たしていきます

運用企画部担当執行役員

常務執行役員 **大崎 能正**

環境・課題認識

「MY Mutual Way I期」では、地政学リスクの顕在化や、米欧におけるインフレ圧力の高まりを受け、金融環境が大きく変化するなか、アロケーション機能や個別資産運用力等の中核機能を強化するとともに、米国運用拠点の設置や人財の専門性向上、IT・デジタル化の推進といったプラットフォームの再構築に取り組みました。その結果、利息および配当金等収入は3年間で1.4倍に伸長しました。

しかしながら足元では、地政学リスクが依然として懸念されるなか、主要国の金融政策が転換点を迎えていることなど、金融環境は不確実性の高い状況が継続しています。

加えて、社会課題の解決に向けた責任投資への期待の高まりや2025年の経済価値ベースの資本規制導入、デジタル技術の急速な進歩など、資産運用を取り巻く環境は大きく変化しています。また、政府が進める「資産運用立国」の実現に向けて、機関投資家としての役割はますます重要になっています。

このような諸課題に着実に対処することで、収益性を高めるとともに、長期の機関投資家として責務を果たしていくこと、すなわち「経済的価値の向上」と「社会的価値の創出」を両立していくことは、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けすることにつながると考えています。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II期」では「経済的価値の向上」と「社会的価値の創出」の両立に向けて、「総合収益力の強化」と「責任投資の強化」、およびこれらを支える「資産運用基盤の高度化」「資産運用事務サービス態勢の強化」を推進します。

①総合収益力の強化

金融環境の変化に対応すべく、クオンツ・AI等の定量手法を拡充するとともに、マーケットの変化を捉えた機動的なアロケーションを実施します。また、プライベートアセットへの投資を拡大するほか、海外資産のインハウス運用を強化することで海外の成長力を積極的に取り込みます。加えて、新興運用業者の活用 (EMP) も含めた運用手法の高度化・多様化を推進します。

②責任投資の強化

当社のマテリアリティをふまえた重要取組テーマを設定し、

責任投資を通じた社会的インパクトの創出をめざしています。具体的には、社会や環境に対してポジティブなインパクトを創出することを意図したインパクトファイナンスを拡大するほか、当社独自のESG格付けを用いた対話の「量」の拡大と「質」の向上によりスチュワードシップ活動の高度化を図ります。

③資産運用基盤の高度化

専門人財の育成や、米国運用拠点の機能拡充に取り組みます。また、AI・データ活用基盤の整備を通じ業務プロセスのデジタル化を推進します。加えて、牽制機能の強化やグループ会社間のシナジー発揮により、リスク管理およびガバナンス態勢の高度化にも取り組みます。

④資産運用事務サービス態勢の強化

事務フローの改善やシステム・人財の強化に取り組み、柔軟でしなやかな資産運用事務サービス態勢を構築します。

Topics 機関投資家としての責任投資の強化

責任投資に関する基本的な考え方～社会的インパクトの創出～

当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、ご契約者へ還元するための収益性を確保しつつ、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通じ、持続可能で希望に満ちた豊かな社会づくりを

めざしています。

責任投資の推進にあたっては、「ステークホルダーへの影響度」「事業との関連性」をふまえて設定した5つの重要取組テーマについて、重点的に取り組んでいます。

● 責任投資における重要取組テーマ

脱炭素社会の実現 	生物多様性の保全 	ソーシャル(人権等) 
健康寿命の延伸(ヘルスケア&ウェルネス) 	地方創生の推進 	

インパクトファイナンスの拡大

2024年度から2026年度の3年間で1,200億円を目標に、社会や環境に対してポジティブなインパクトをもたらすことを目的とした「インパクトファイナンス」の拡大に取り組みます (ESG投融資全体では8,000億円を目標に設定)。

● インパクトファイナンス取組例

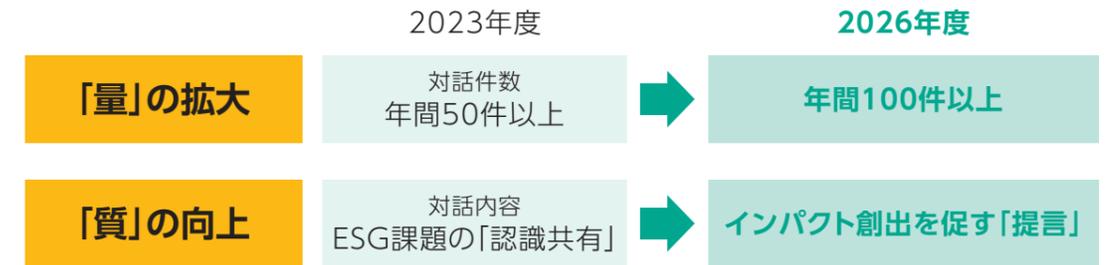
「NextGen ESG Japan ファンド」への投資 (株)SDGインパクトジャパンと当社と明治安田アセットマネジメントが共同で組成した社会的インパクトにフォーカスしたファンドに投資し、「脱炭素社会の実現」、「ソーシャル(人権等)」でのインパクト創出をめざします	
「東京ウェルネスインパクトファンド」への投資 本ファンドを通じて、ウェルネス領域(医療・介護・健康・社会/経済)における課題解決を図るインパクト志向のスタートアップに投資し、「健康寿命の延伸」でのインパクト創出をめざします	

● ESG投融資取組例(MYサステナブルファイナンス)

法人のお客さまからの多様なESGファイナンスへのニーズにお応えすべく2023年度から取扱いを開始しました。2023年度実績は実行件数54件、実行金額731億円となりました。

スチュワードシップ活動の高度化

国内外のイニシアティブへの積極的な参画や、(株)SDGインパクトジャパンとの協業等を通じて吸収した外部の知見や当社責任投資の重要取組テーマに対する企業の現況を反映した「当社独自のESG格付」の活用によって、ESGに重点をおく対話の件数拡大(「量」の拡大)、同対話の内容充実(「質」の向上)に取り組み、スチュワードシップ活動の高度化を推進します。



社会的インパクトの開示

社会的インパクト創出の進捗状況を確認する指標・数値を設定のうえ、モニタリングを実施するとともに、対象資産や測定内容の範囲拡大等を進め、責任投資における重要取組テーマの開示内容を充実させていきます。

脱炭素社会の実現 CO ₂ 総排出量 ^(注1) 約262万t削減 再生可能エネルギー発電量 ^(注2) 約1,300kW/h	ソーシャル(人権等) 水・食糧・インフラ支援等受益者数 ^(注2) 約140万人 教育・就労支援等受益者数 ^(注2) 約120万人
生物多様性の保全 廃水・汚染水処理量 ^(注2) 約3,800万m³	

(注1) 気候変動対応について対話した投資先のCO₂総排出量2021年度削減実績(2019年度対比)の当社投資額の帰属割合にて算出しています
 (注2) 発行体の開示データを参考に当社投資額の帰属割合にて算出しています

責任投資については当社ホームページで公表しています

方針・態勢や、インパクトファイナンス・ESG投融資、スチュワードシップ活動に関する取組みは以下をご確認ください。

 https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/ir/responsible_investment/



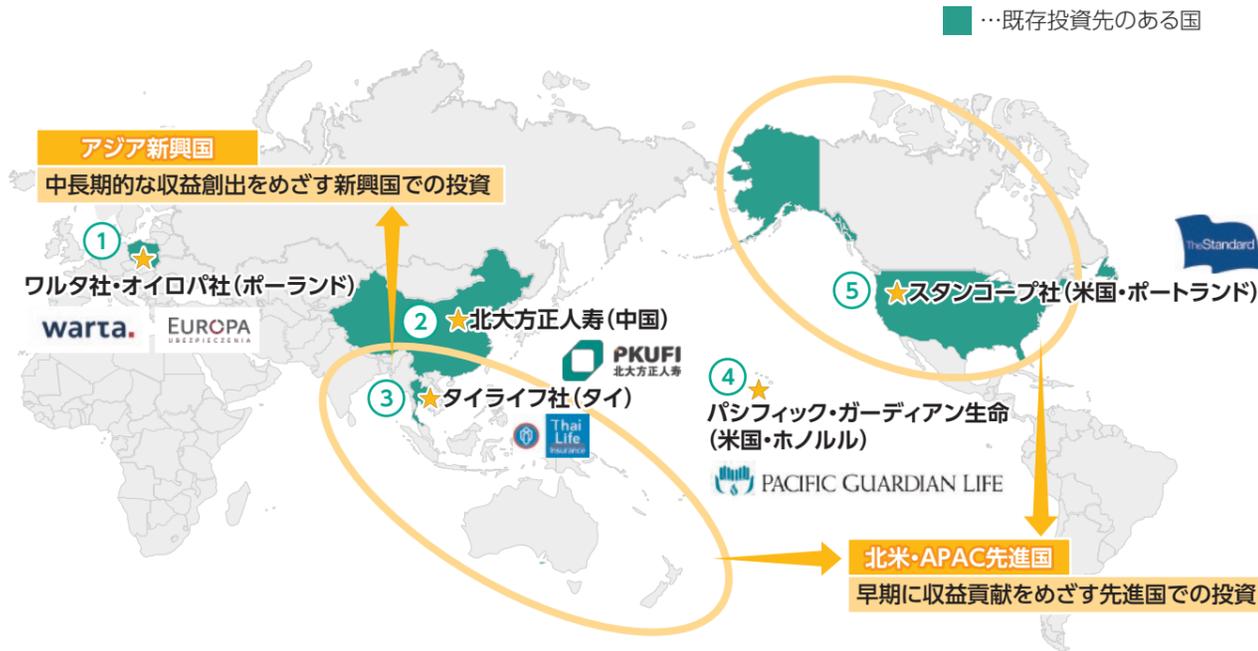
- 既存投資先の成長と新規投資を併進し、海外成長を取り込むことでグループベースの収益を拡大

既存投資先の成長

- スタンコープ社の買収事業(セキュリアン社・エレバンス社)の計画的な統合プロセス(PMI)の完遂
- 既存投資先(①～⑤)の安定的かつ高水準な内部成長の支援

新規投資の推進

- 米国等を中心に、先進国や将来の成長が見込める新興国において新規投資の取組みを推進



① **ワルタ社・オイロパ社**(ポーランド)
ドイツの大手保険会社タランクス社と共同で、2012年にポーランドの大手保険グループであるワルタ社、オイロパ社にそれぞれ出資を行ない、関連会社化しました。ワルタ社はポーランド国内におけるブランド力、オイロパ社は商品開発力等に特に強みを有しております。



② **北大方正人寿**(中国)
2010年に同社の前身である生命保険会社へ出資を行ない、関連会社化しました。同社は、個人保険・団体保険分野で幅広い商品ラインアップを展開し、成長市場である同国において安定的な収益基盤の構築に取り組んでおります。



③ **タイライフ社**(タイ)
2013年にタイの大手生命保険会社である同社に出資を行ない、関連会社化しました。同社は、「タイ国民によるタイ国民のための保険会社」という経営理念のもと、75年以上の歴史に裏付けられた高いブランド力を有しております。



④ **パシフィック・ガーディアン生命**(米国・ホノルル)
1976年に同社への経営参画を行ない、日本の生命保険会社としてはじめて米国生命保険市場へ進出しました。その後、1985年に同社株式の100%を取得し、完全子会社化しました。同社は、ハワイ・米国西海岸を中心に、地域に根差した生命保険事業を展開しております。



⑤ **スタンコープ社**(米国・ポートランド)
2016年に同社株式の100%を取得し、完全子会社化しました。同社は、オレゴン州ポートランド市に本社を置く生命保険グループで、創業100年以上の歴史を持ち、世界最大の生命保険市場である米国において団体保険分野でトップクラスの生命保険会社です。



強固な海外事業ポートフォリオの構築、および事業運営態勢の高度化を通じて、当社収益における海外保険事業の中核化に挑戦します

海外事業部担当執行役

常務執行役 **新宅 大作**

環境・課題認識

「MY Mutual Way I期」では、パンデミックの影響により大幅に落ち込んだ当社海外保険事業の業績回復に取り組みました。

既存事業では、投資先各社の収益拡大に向けた支援や一部投資先への追加投資等を実施し、新規投資では、主要子会社である米国スタンコープ社を通じた2件の買収を実現しました。加えて、海外調査態勢の増強や、将来を見据えたグローバル人材育成体系の刷新など、事業運営態勢の強化にも取り組みました。その結果、2023年度の海外保険グループ会社業績は、保険料等収入、基礎利益相当額とも過去最高を更新し、成長軌道への回帰を果たしました。

一方、この3カ年を通じて、業績安定化に向けた「強固な海外事業ポートフォリオ構築」の必要性や、海外人財のさらなる拡充およびグループ一体感の醸成などによる「事業運営態勢の高度化」につき、改めて課題として認識しています。

足元では、米国を中心に景気減速懸念が後退する一方、ウクライナや中東での緊張に加え、アジアでも不安定な情勢が続いています。また、生成AIをはじめとしたデジタル化の進展や海外保険市場におけるプライベート・エクイティ・ファンドの台頭など、海外保険事業を取り巻く状況も大きく変化しています。これらの環境変化を的確に捉え、適切に対応することが、今後いっそう重要になるものと考えます。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II期」では、海外保険市場の成長を取り込み、持続的・安定的な収益貢献を実現することにより、当社グループ収益における海外保険事業の中核化をめざします。その達成に向け、大きく以下の2点に取り組みます。

● 強固な海外事業ポートフォリオの構築

既存投資先のモニタリング機能を強化し、各社の計画策定・計画達成に向けた助言や各種経営支援を実施するなど、既存事業の収益力向上や競争力強化に取り組みます。スタンコープ社では、買収事業の統合プロセス完遂による早期の買収シナジー発現をめざします。また、グループ各社の協働・連携強化を通じたグループシナジー向上にも努めます。新規投資では、北米やアジア太平洋地域を中心とした調査・

投資候補発掘を推進し、ポートフォリオの多様化・強化をめざします。

● 事業運営態勢の高度化

海外保険事業の拡大を下支えする運営態勢の高度化に取り組みます。特に、グローバルに活躍できる中核人財の拡充・育成に努めるとともに、グループガバナンスやグループ経営管理態勢の強化を継続的に進めます。また、グループ内の交流やベストプラクティス共有等による一体感のあるグループ経営も促進します。

加えて、AI技術を活用したインシュアテックやエコシステム等、海外での先進的事例を海外現地法人等のネットワークを活用することで、いち早く把握・研究し、グループ全体の事業発展に活かしてまいります。



経営基盤拡充戦略

経営基盤拡充戦略

「ひと」中心経営の推進と働きがいの向上 (人的資本経営の推進).....	76
Topics DE&I・健康経営の推進.....	82
IT・デジタル投資のさらなる推進 DX戦略2.0	84
サステナビリティ経営の推進	
環境保全・気候変動への対応 (TCFD・TNFD).....	86
人権の尊重.....	92
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取組み)	94
内部統制システム.....	96
リスク管理	98
Topics サイバーセキュリティ.....	102
コンプライアンス	103
ITガバナンス	106

- 「ひと」中心経営では、人財の「層を『広げる』」「可能性を『伸ばす』」「活躍を『促す』」の3つの柱を中心としてさまざまな取組みを経営戦略を一体的に推進
- 従業員一人ひとりのエンゲージメントを引き上げ、すべての層の「意欲ある人財」が能力を最大限に発揮できる環境を整備することで、事業競争力の向上をめざす

戦略

層を「広げる」

職員

- 要員の安定的な確保に向け、新卒採用の規模を維持しながら、DX等の専門性が高い分野での経験者採用を強化しています
- 若手の早期登用、定年年齢の70歳への引き上げ等により、多様な人財が長く安心して働ける会社になることで「層」を広げます
- 計画的なローテーションを通じた人財プーリングにより、次世代の経営人財候補者を継続的に輩出します

MYリンクコーディネーター

- MYリンクコーディネーターの範となる行動と生産性を兼ね備えたアドバンス層の拡大を図ります

可能性を「伸ばす」

職員

- 「明治安田フィロソフィー」を体現できる人財育成に取組み、「企業内大学『MYユニバーシティ』」を展開しています
- 入社5年目以内の若手層に対する基礎力の強化など、層別の教育プログラムによる研鑽機会を拡充しています

MYリンクコーディネーター

- 全層向け教育と個人の課題に対応した層別教育の組み合わせによりスキルアップをめざす教育・研修カリキュラムを整備しています

活躍を「促す」

共通

- 職員・MYリンクコーディネーターの能力・キャリアの幅を広げ、人財力向上を実現すること等を目的に、本業以外への業務に参画する「社内『複』業」を展開しています

職員

- 年功要素を廃止するなど人事制度を刷新し、全層の意欲ある人財の活躍を促進しています
- キャリア開発や、介護と両立する職員の支援のための柔軟な働き方を推進しています

MYリンクコーディネーター

- MYリンクコーディネーターの新たな役割をふまえ、処遇の安定化と長期にわたり安心して働ける環境の整備を進めています



一人ひとりの人生に寄り添いながら、時間をかけて人財を育成していく、「『ひと』中心経営」を推進しています

営業人事部・人事部担当執行役

常務執行役 **浅野 芳一**

環境・課題認識

当社を取り巻く環境は、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少、DXの進展、多様性を尊重する社会への移行など、目まぐるしく変化しています。こうした変化にあっても、明治安田フィロソフィーにあるとおり当社が「確かな安心を、いつまでも」お届けしていくためには、「ひと（職員・MYリンクコーディネーター）」こそが最も大切な財産、すなわち「人財」であり、多様な人財を長期的視点で育成し、長く活躍できる環境をつくる必要があると考えています。

「MY Mutual Way I 期」では、企業内大学の整備やダイバーシティ&インクルージョンの推進等による一人ひとりに寄り添った人的資源管理態勢の構築に取り組み、女性職員の管理職登用が伸展するなどの成果がありました。一方で、今後は、就労観の多様化等もあり、これまで以上に一人ひとりの生活や仕事に対する想いに寄り添った取組みが求められています。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II 期」では、「成長ドライバー（経営戦略）」を支える経営基盤拡充戦略の一つとして、「『ひと』中心経営の推進と働きがいの向上」を掲げています。

「『ひと』中心経営」とは、「ESなくしてCSなし」という考え方から、会社として従業員一人ひとりの個性や価値観を尊重したうえで、不断の自己変革・自己成長を促しながら、「明治安田フィロソフィー」に共感する人財に長く働いてもらいたいという想いを表したものです。

その基盤となるのが、人事制度・運用と考えており、職員については、2024年4月に大きな制度改正を行ない、年功的な要素を廃止し、役割の大きさや実績との連動を強化しました。新たな制度のもと、性別や年齢によらず、意欲ある優秀な人財を積極的に上位職へと登用していきます。

MYリンクコーディネーターについては、保険募集や

アフターフォローに加え、お客さまの健康増進等まで役割が広がっていることから、固定給部分を拡大して処遇の安定化を図り、より安心して働ける環境を整備しています。さらに、業績面だけでなく、日々の取組姿勢や言動において模範的な人財を「アドバンスLC」と認定し、処遇の引き上げるとともに、教育カリキュラムを整備しアドバンス層の拡大に取り組んでいます。

「『ひと』中心経営」を通じて、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」のとおり、お客さまからも従業員からも選ばれ続ける、「ひと」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。

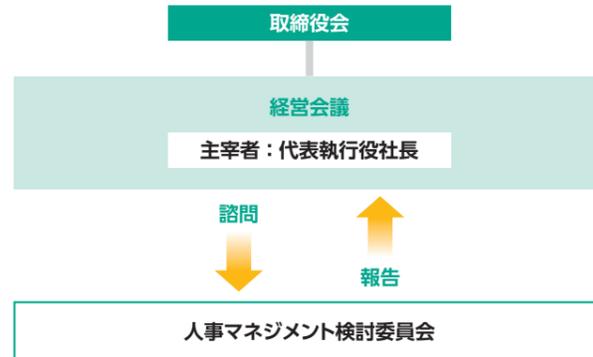
ガバナンス

「ひと」中心経営は、経営計画に定める三つの経営基盤拡充戦略の一つとして設定しています。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「人事マネジメント検討委員会」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

会にて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。



リスク管理

注意すべき重要なリスクとして、「従業員の安全配慮義務」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・ストーカー被害

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「人財の質・量の確保」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。

指標と目標

「ひと」中心経営の推進にあたっては、実効性ある「ひと」への投資による人事政策の推進により、従業員一人ひとりのエンゲージメント向上をめざしており、KPIを設定のうえ、達成に向けた取組みを推進するとともに、モニタリ

ングを行なっています。

また、パルスサーベイを通じた従業員のエンゲージメントの推移を随時把握することで、各組織における実効性の高いマネジメントに活用しています。

指標

項目	24年度目標	23年度実績
会社の総合的魅力度	前年比向上	68.9%
専門人財数	500人	471人
女性管理職比率	35%以上	35.4%

項目	24年度目標	23年度実績
MY ユニバーシティ “オンライン” 受講状況	90%	96.4%
アップスキリング留学	300人	131人

従業員の状況 P162

層を「広げる」

● 多様な人財の確保

メンバーシップ型を基本とする当社では、新卒採用の総数を維持し、お客さまを生涯にわたって支え続けるための多様な担い手を安定的に確保しながら、時間をかけて育成しています。

● 多様な人財の活躍に向けた環境整備

少子高齢化の影響により、長期的には要員の減少が予想されることから、活躍の場を広げることで、お客さまサービスの担い手となる多様な人財を確保しています。

若手の早期登用を積極的に進めるとともに、人生100年時代において、個々のライフプラン等に応じて働き方が選択できる当社独自の70歳定年制を導入するなど、働くための環境の整備を実施し、「多様な人財が安心して働け

また、IT・DX等の専門性が高い分野ではスカウト型採用の強化、さらに育児や留学などのリスクリング等のさまざまな理由で一度当社を退社した元職員のリライト（再雇用）の採用数拡大にも取り組んでいます。

る会社」をめざします。

その結果、シニア・若手・女性職員等の役割変革を通じて人財の層を「広げ」、生産年齢人口の減少等の社会課題の解決にも取り組めます。



● 中核人財の拡大

さまざまな所属や職務を通じてキャリア開発を行ってきた人財から将来のリーダー候補を選抜・プーリングするほか、各専門領域内でのキャリア開発を行ってきた人財から専門人財候補を選抜し、育成プログラムを通じて、経営人財・専門人財を計画的に輩出しています。

● アドバンス層の拡大 (MYリンクコーディネーター)

MYリンクコーディネーターのなかでも、範となる行動と生産性を兼ね備えた人財を「アドバンス (准アドバンス) LC」に認定し、「アドバンス (准アドバンス) 認定バッジ」の授与とともに処遇の引き上げや、より高度な研修機会の提供などを行なっています。

MYリンクコーディネーターの生産性のいっそうの向上に向け、コース選択型研修カリキュラムや「アドバンスチャレンジプログラム」などの教育カリキュラムを整備しアドバンス (准アドバンス) 層の拡大に取り組んでいます。

● MYリンクコーディネーター等の役割の拡大

「MY Mutual Way 2030」における、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980を超える自治体を中心に、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、お客様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



可能性を「伸ばす」

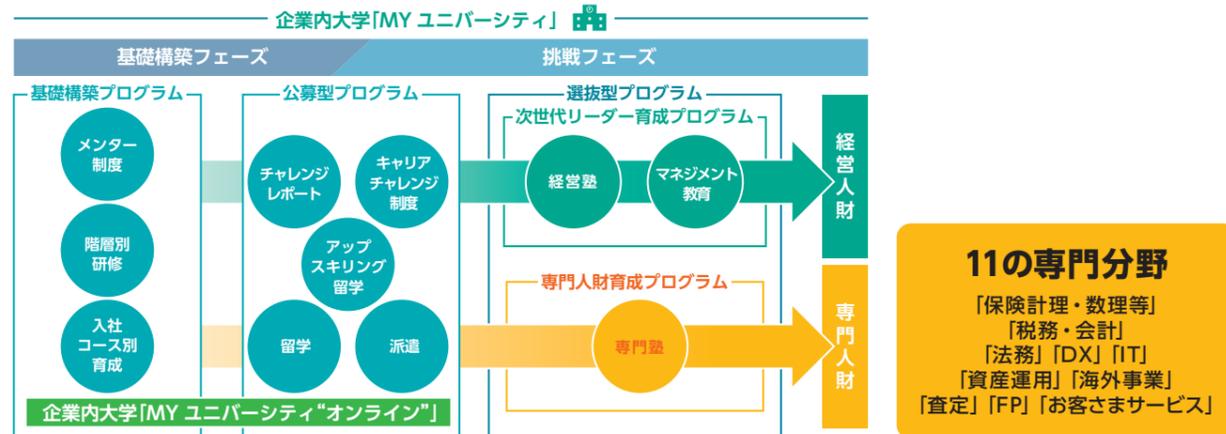
● 学びのプラットフォーム「企業内大学『MYユニバーシティ』」

メンバーシップ型雇用の観点から、長期的な時間軸で、明治安田フィロソフィーを体現できる経営人財・専門人財の育成に取り組んでおり、当社の人財育成を集約した学びのプラットフォーム「企業内大学『MYユニバーシティ』」を展開しています。

入社5年以内の職員を「基礎構築フェーズ」と位置づけ、基礎能力引き上げに資する育成機会（メンター制度や階層別研修等）を提供、入社6年目以降を「挑戦フェーズ」と位置づけ、挑戦・成長意欲の高い職員にさらなる研鑽機会

（公募型の留学・派遣制度等）を提供、将来の経営人財・専門人財候補には、選抜型の研鑽機会も提供しています。

特に、公募型プログラムのうち、就業時間外の時間を利用して社外の知見を習得することができる「アップスキリング留学」では、「MY Mutual Way II期」で1,000名の目標を立て、取り組んでいます。また、全職員が「いつでも」「どこでも」「だれでも」4つの学部、500以上のコンテンツを受講できるeラーニング制度「企業内大学『MYユニバーシティ“オンライン”』」を展開し、自発的に学習できる機会を提供しています。



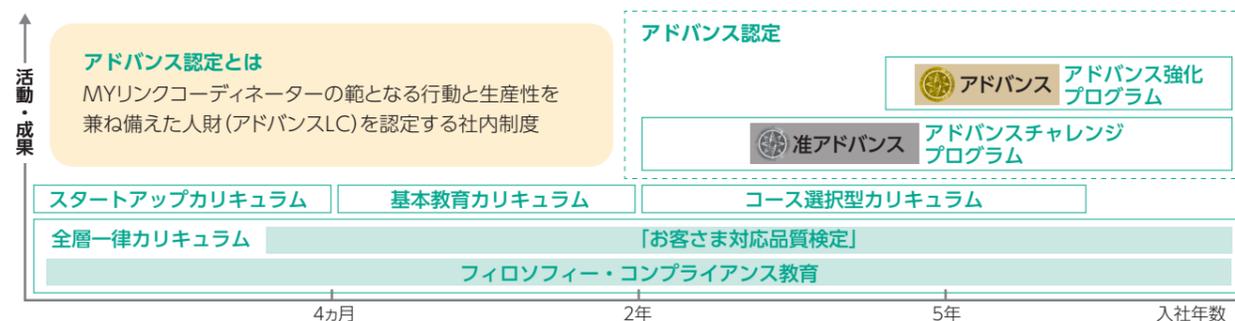
※公募型プログラムは、希望者が応募のうえ、審査による選考等を経て留学等を行なうもの

● お客さまから選ばれる人財の育成 (MYリンクコーディネーター)

「お客さま・地域社会から選ばれ続ける」MYリンクコーディネーター人財の育成に向けては、まず、明治安田の従業員として会社の経営理念を理解し、社会のルールを遵守した行動を実践するためのフィロソフィー・コンプライアンス教育を入社初期から継続して実施します。並行して、お客さま対応を行なううえでの基本的な知識やスキルの教育を統一カリキュラムで実施していきませんが、その習得・到達レベルを確認するため、すべてのMYリンクコーディネーターを対象に「お客さま対応品質検定」を年2回、毎年実施します。また、お客さま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提供するために、国家資格「ファイナンシャル・プランニング技能士」の資格取得にも力を入れています。

入社3年目以降は「コース選択型カリキュラム」により、より実践的な教育体系を準備しています。さらに、めざすべき人財＝アドバンスLCと位置づけ、「アドバンスチャレンジプログラム」や「アドバンス強化プログラム」により、アドバンスLCへのステップアップと、更なるスキル強化に向けたMYリンクコーディネーターのチャレンジを支援しています。



活躍を「促す」

● 「全層の意欲ある職員」の活躍促進

人事制度改正により社内資格から年功要素を廃し、役割発揮状況と人物本位による上位職への登用を行なっています。さらに、処遇については、役割の大きさ(グレード)に応じた金額に再整理することで、年功要素による差異を

廃止しました。こうした取組みにより、自律的なキャリア形成を促進し、「全層の意欲ある職員」の活躍を後押ししています。

● 社内複業による人財力の向上

職員・MYリンクコーディネーターの能力・キャリアの幅を広げ、人財力向上を実現すること、社内人財の経験・知見の有効活用によってイノベーションを創出すること等を目的に、職員、MYリンクコーディネーターが本業以外の業務に参画する「社内「複」業ワークプラス」を2023年度から展開しています。

初年度は、延べ941名が社内教育資料の高度化や、社内

PC・スマートフォンの改善プロジェクト、自治体と協業したがん検診受診率向上に向けた取組みなどの複業に参加しました。その結果、参加者同士の横のつながりの発生や、本業以外での適性の発見があり、参加者の能力・キャリアの幅を広げるとともに、人財力の向上につながっています。



キャンサーズキャン社による説明会の様子

● 両立支援と柔軟な働き方の推進

人生がマルチステージ化するなかで、教育機関での就学や配偶者等の海外赴任への帯同を通じたキャリア開発のための「マルチステージ休職」、がん等の重度疾病により継続的な治療が必要な職員や家族の介護を抱える職員が

活躍できる環境づくりとして「選択的週休3日」などの制度を創設し、テレワークやフレックスタイム制の活用等の時間・場所にとらわれない柔軟な働き方を推進しています。

● 職業魅力度の向上のための処遇制度改革 (MYリンクコーディネーター)

「ひと」中心経営を進める当社にとって、「人財への投資」はMYリンクコーディネーターチャンネルにおいても重要なテーマであり、賃上げを含む処遇の見直しを継続的に実施しております。特に2022年度には、MYリンクコーディネーターの処遇安定化と長期にわたり安心して働ける環境の整備を実現するために、大きく3つの改正を実施しました。

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。

1点目は、毎月変動していた月例給を年間固定で支給する体系とし、毎月の業績に追われることなく、安心して働ける環境を整備しました。また、保険提案やアフターフォローなど従来の役割に加え、当社独自の取組みである「みんなの健活プロジェクト」や「地元の元気プロジェクト」を通じ、お客さまの健康増進や豊かなまちづくりに資する「コミュニティーワーカー活動」を新たに展開しました。

3点目は、他のMYリンクコーディネーターの模範となり、地域社会にも認められる人財として、明治安田フィロソフィーの実践、活動、業績いずれも長期間かつ高いレベルで維持しているMYリンクコーディネーターを「アドバンスLC(准アドバンスLC)」に認定する制度を開始し、処遇を引き上げました。

2点目は、MYリンクコーディネーターの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

また、福利厚生面でもトップ水準の制度を準備しており、子どもの検診、予防接種、学校行事への参加等のための「キッズサポート休暇」や保育料補助支給制度など、安心して働きやすい環境を整えています。

今後も、MYリンクコーディネーターの職業魅力度のいっそうの向上を図り、より強固なチャンネルに進化させるべく、内部・外部環境をふまえた適切な制度設計を継続的に実施していきます。

Topics DE&I・健康経営の推進

DE&Iの推進

ダイバーシティの推進にあたっては、従来の「ダイバーシティ&インクルージョン」から、「ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン」へと発展しています。一律・画一的な支援ではなく、一人ひとりのおかれた状況に応じ、必要な経験・情報を付与し、公平な（エクイティ）機会を提供することで多様な人財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いつそう取り組んでいます。

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、[L-NEXT]の研修体系を整備しています。2023年度は各組織の所属長から推薦され、かつ意欲ある女性職員約1,100人が受講し、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機会等を提供しています。

さらに、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」や、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」を実施しています。

このような取り組みを通じ、各地域に根差して活動するMYリンクコーディネーターの幹部職等を含む女性管理職を3人に2人以上とするともに、課長相当職以上の女性管理職比率35%以上を堅持しています。

MYリンクコーディネーター等の幹部職等を含む管理職	3人に2人以上
女性管理職比率	35.4%

● シニアの活躍推進

2019年度に定年を65歳まで延長し、役職定年を廃止、2021年度には定年後の再雇用の上限年齢を70歳まで引き上げ、さらに27年度には定年を70歳まで延長予定です。

現在、多くのシニア職員が管理職や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。

さらなる役割発揮に向けて、社外講師によるセミナー・研修等を実施するとともに、ITリテラシーの向上にかかる研修機会等を提供しています。



シニア向け研修の様子

● 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、2024年6月時点で、雇用人数（換算後）は1,291名、雇用率は、2.59%となっています。

また、嘱託雇用者の正社員登用や処遇引き上げ等、活躍の後押しを行なっています。

多様性を受容し、相互に尊重しあう風土醸成

● 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。

また、男性職員の育休取得を推進するため、対象者への取得助奨や、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だ結果、2023年度の男性育児休職取得率は100%となりました（2020年度から4年連続）。

● ダイバーシティ・フォーラム

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンのいっそうの理解・浸透を目的に、2014年度から毎年開催しています。2023年度は全国の所属長、推進リーダー等約600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・フォーラムの様子

● LGBTQに関する取り組み

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姓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。

（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が働きやすい環境を提供する企業を表彰する「PRIDE指標」で7年連続「ゴールド」評価を受賞

健康経営の推進

従業員が活力を持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。

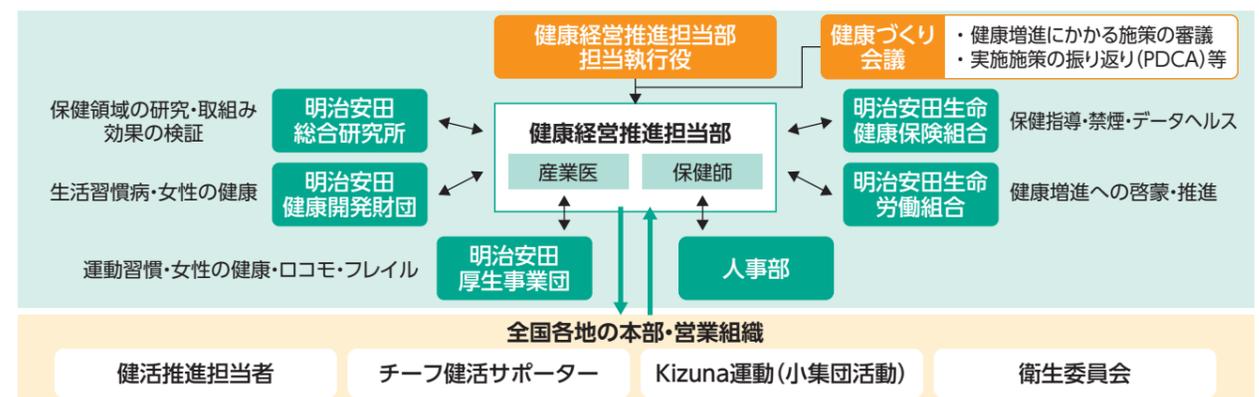
2017年に策定した「MY健康宣言」に基づき、従業員が“明るく元気に伸び伸びと”活躍できるよう取り組みを強化しています。

【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

グループ会社・健康保険組合・労働組合等の知見や専門性を活用し、健康増進の実効性を確保する態勢を構築しています。また、「MY健康宣言」に基づき、健康経営推進担当部の担当執行役を議長とし、グループ会社等と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、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。



具体的実施事項

- ① 生活習慣病
 - 従業員専用スマホアプリを活用し、全社統一でウォーキングをはじめとした運動の奨励や生活習慣改善対策の実施
 - 就業時間内禁煙を推進するとともに、職場の仲間と取り組む禁煙サポート施策を展開
 - メタボ度やロコモ度などを測定し、自身の健康度をチェックする体験会を実施
- ② メンタルヘルス
 - ストレスチェックの実施や情報提供による気付きの機会を提供し、セルフケアを強化
 - 産業医や保健師、社外の専門家が対応する相談体制を整備
 - 管理職向けの研修等を通じ、所属長による早期発見と適切なフォロー体制の強化
- ③ 女性の健康
 - 女性がん検診（子宮頸がん、乳がん検診）やHPVワクチン接種の啓蒙・費用補助
 - 婦人科専門外来や社外相談窓口、女性専用休憩室の設置
 - 月経や更年期障害の際に利用可能な休暇制度の拡充
- ④ アンチエイジング
 - 口腔疾患を防止するため、リテラシー教育や口腔状態の検査等を実施
 - 身体機能の維持・改善に向け、スキマ時間に利用可能な筋力トレーニング環境を整備

IT・デジタル投資のさらなる推進(DX戦略2.0)に向けた4つの取組み

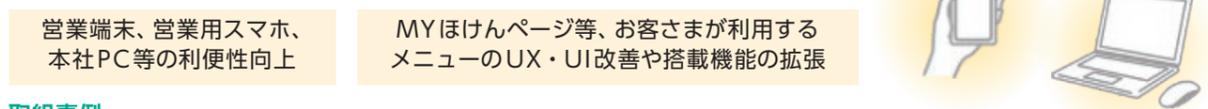
①AI等の先端技術の活用による人の役割の高度化

- 生成AIをはじめとしたAI等の活用やデータの利活用を推進し、業務のさらなる効率化・高度化により創出した余力をお客さまサービスの向上にシフト



②コミュニケーションツールの改善によるサービス品質の向上

- MYリンクコーディネーター等(営業職員)が使用する端末等の刷新やお客さまが利用するメニューの改善に取り組む



取組事例

「デジタル秘書 MYパレット」の展開(2024年10月～段階的に展開)

- 多様化するお客さまのニーズや情報を「簡単」かつ「タイムリー」に入力・参照できるアプリを導入
- 2025年度以降、AIが入力データ等を分析し、よりパーソナライズされた心地よいサービスを提供

③お客さま情報の集約・分析と活用

- あらゆる情報をお客さま単位で集約・蓄積する管理態勢に刷新



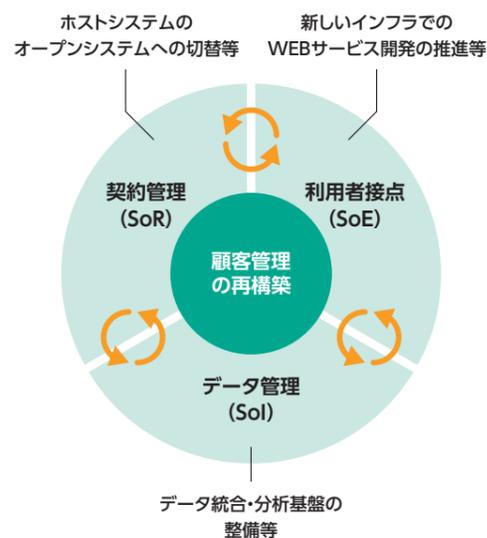
お客さまの個々の状況に応じた最適なお提案

お客さまのニーズに沿った商品・サービスの開発・提供

※パーソナル・ヘルス・レコード(個人の健康・医療等に関する情報)

④環境変化に適応可能なシステムの最新化

- DXの取組みを支えるインフラとして、より環境変化への適応力が高いシステムアーキテクチャに刷新



生成AIをはじめとした最先端の技術導入などIT・デジタル投資のさらなる拡充を図り、人の役割を高度化し、生産性の飛躍的な向上を実現します

IT・デジタル戦略部担当執行役

常務執行役 **渡辺 俊哉**

環境・課題認識

「MY Mutual Way I 期」では、DX戦略を4「大」改革・2「大」プロジェクトと一体的に推進することで「10年後(2030年)にめざす姿」の実現に向けた「フェーズチェンジ」を加速させるものと位置づけ、2021年度から取組みをスタートしました。「人とデジタルの効果的な融合」をめざし、対面と非対面を融合したお客さま対応の高度化、デジタル技術やデータの利活用による業務の効率化・高度化等を進めてきました。

一方、その間、生成AIが瞬く間に世の中を席巻するなど、環境は急速に変わり続けており、企業が消費者の行動データを取得・分析し、AI技術等も用いてお客さま一人ひとり

に最適なサービスを提供することはすでに一般的になっています。特に、生成AIには信頼性・機密性・社会的バイアス等の課題があるものの、こういったさまざまなテクノロジーの発展は、社会のあり方や人の役割を破壊的に組み変える可能性を見せています。

こうした環境の急速な変化にあわせて、お客さまや従業員の体験価値を高め続けるために、生成AIをはじめとしたさまざまな先端技術の積極的な導入・活用に向け一つひとつの課題をクリアしていく、チャレンジングな姿勢が求められます。

めざす姿と中期経営計画における実施事項

「MY Mutual Way II 期」では、引き続き「人とデジタルの効果的な融合」を当社らしいDXの考え方とし、お客さまや従業員の体験価値を発展的に高め続けるとともに、「10年後(2030年)にめざす姿」の実現に向けて、「DX戦略2.0」では主として4つの取組みを推進します。

①AI等の先端技術の活用による人の役割の高度化

AI等の先端技術を積極的に取り入れ、さらなる業務の効率化を進めることで、人が「ひと」にしかできない役割により専念できるような世界をめざします。生成AI等の活用を前提とした業務プロセスへの抜本的な見直しやデータの利活用に取り組めます。

②コミュニケーションツールの改善によるサービス品質の向上

MYリンクコーディネーター等(営業職員)が利用するタブレット型営業端末の6年ぶりの刷新や、お客さまが利用するWEBページ(MYほけんページ)等のUX・UIの抜本的な改善により、サービス品質の向上に取り組めます。

③お客さま情報の集約・分析と活用

お客さま情報の管理態勢を刷新し、あらゆる情報をお客さま単位で集約・蓄積・分析することで、お客さま一人ひとりの状況・ニーズに沿った最適な商品・サービスの提供をめざします。

④環境変化に適応可能なシステムの最新化

レガシーシステムと呼ばれる旧来のシステムの刷新等、DX戦略を支えるインフラとして、より環境変化への適応力が高いシステムアーキテクチャーへ変革していきます。

これらの取組みをはじめとしたIT・デジタル投資のさらなる推進により、経営計画の実現を後押しします。

環境保全・気候変動への対応

当社は、「確かな安心を、いつまでも」という経営理念のもと、人々が安心して暮らせる地球環境を永続的に保全することが人類共通の重要課題であると認識し、「環境保全・気候変動への対応」を事業者・機関投資家双方の立場から社会的価値を創出する優先課題に位置づけ、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。

TCFD・TNFD^(注1)提言への対応



現在、地球温暖化・気候変動や、自然資本^(注2)・生物多様性の喪失が、我々の経済・社会活動に影響を及ぼしはじめており、これらへの対応が全世界で喫緊の課題となっています。このため、当社は「環境保全・気候変動への対応」を「優先課題(マテリアリティ)」に位置づけています。

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、事業者・機関投資家双方の立場から取組みを強化して

(注1) Task Force on Climate-related Financial Disclosures (気候関連財務情報開示タスクフォース)
Task Force on Nature-related Financial Disclosures (自然関連財務情報開示タスクフォース)
(注2) 森林、土壌、水、大気、生物資源など、自然によって形成される資本

います。
また、取組みにあたっては、国際的な基準に沿った適切な情報の開示が必要不可欠と認識しており、2019年1月にTCFDに賛同(2023年11月に解散し、IFRSに移管)、2023年6月にTNFDフォーラムに参画し、同年11月にはTNFDに沿った開示を行なうことを宣言する「TNFD Adopter」として登録したうえで、これらの枠組みに沿った情報開示の充実に努めています。

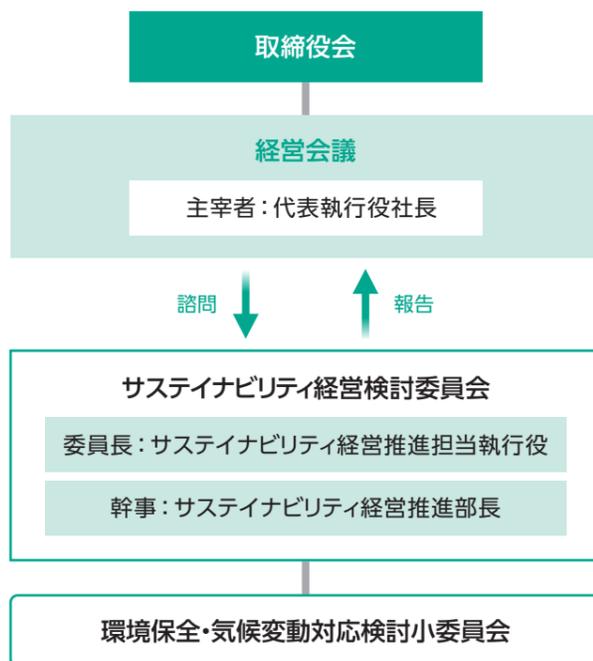
ガバナンス

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」を担当する執行役員を置くとともに、「サステナビリティ経営推進部長」を配置しています。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員が委員長を務め、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、2024年度より、責任投資推進体制の強化を目的に「責任投資推進部長」を配置し、ESGの観点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に基づき、責任投資を推進しています。

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、定性面と定量面の両方において、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。

戦略

気候変動・自然に関するリスクと機会

気候変動・自然に関して、下表のようなリスクと機会を認識しております。なお、気候変動の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。

気候変動と自然資本・生物多様性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、気候変動リスク・機会と自然関連リスク・機会を統合したかたちで整理しています。

● 気候変動・自然関連のリスクと機会

		リスクと機会	事業活動への主な影響	時間軸 (注3)	影響度
		<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動関連(自然関連と共通するものを含む) ● 自然関連 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者 ■ 機関投資家 		
物理的リスク	急性	<ul style="list-style-type: none"> ● 世界的な気温上昇や海水面の上昇等に伴い、風水害(台風や高潮、集中豪雨等)が激甚化・頻発化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 保有不動産の損害保険料が上昇 ■ 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 	中期～長期	中～小
	慢性	<ul style="list-style-type: none"> ● 熱中症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 ■ 気候変動・自然破壊の継続的な影響による災害の頻発化により、投融資先企業の事業継続が困難となり、当社が保有する株式・社債・貸付金等の価値が毀損 		
移行リスク	政策	<ul style="list-style-type: none"> ● CO₂排出に関する規制の強化や化石燃料賦課金・特定事業者負担金等のコストが増加 	<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 ■ 投融資先企業の業績悪化により、当社が保有する株式の株価下落、社債のデフォルト、貸付金の回収不能が増加 	短期～中期	大～中
	技術	<ul style="list-style-type: none"> ● 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増加) 			
	市場	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 			
	評判	<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動リスク/自然資本保全への対応が不十分な企業の社会的評価が低下 			
	機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 風水害や熱中症、感染症等に対する、お客さまの予防意識や治療等に対する経済的なニーズの高まり ● 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 ● 消費者の環境・自然保護に向けた行動や商品・サービス選好の変化 ● 水・海洋資源、森・土地資源等の保全・改良に資する投資や新技術の開発・導入が進展 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新しい保険商品や金融サービスの開発拡大 ■ 気候変動対策や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 ■ 脱炭素化や自然環境保護に貢献する研究開発、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 ■ 新たな医療技術開発、設備投資に対する投融資機会拡大 ■ 環境性能の優れた当社オフィスビルへの需要増加 	短期～中期	中～小

(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

気候変動に関するシナリオ分析：TCFD

気候変動に関するリスクをより詳細に把握するため、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。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を分析することを指します。

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39億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0.8億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。

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。(国内株式・内外社債)

投資先企業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。

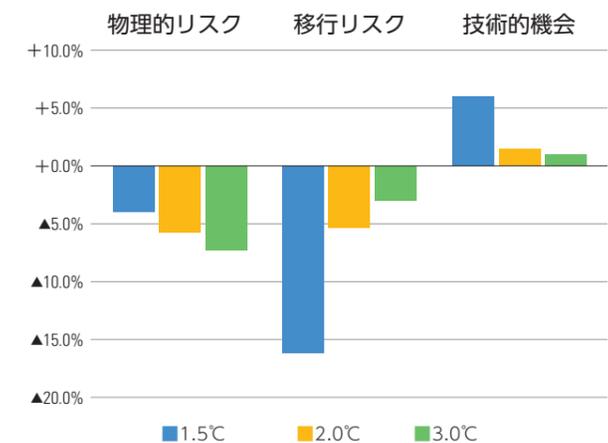
1.5℃シナリオ(産業革命前からの気温上昇)では移行リスクが大きく、3.0℃シナリオでは異常気象が増加し、物理

的リスクが大きくなります。

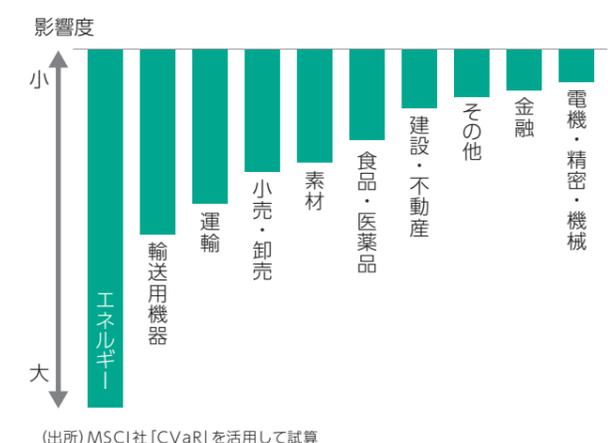
このように移行リスクと物理的リスクはトレードオフの関係にあります(図1)。1.5℃シナリオでは低炭素化を推進するための技術的機会も大きくなります。

また、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1) 気温上昇シナリオ別投資ポートフォリオへの影響度(リスク量/当保有残高)



● (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)

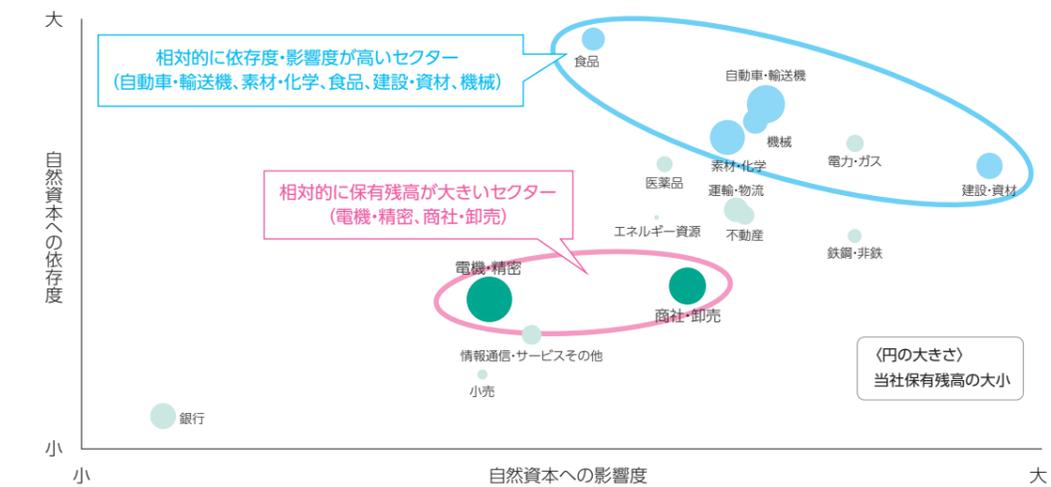


自然関連の依存・影響の分析：TNFD

自然に関連するリスク分析においては、試行的な取り組みとして、当社のポートフォリオ(国内株式)について、TNFDで使用が推奨される自然関連リスク分析ツール[ENCORE^(注)]を活用し、セクター別に自然資本からの恩恵を享受している度合い(依存度)と自然資本の状態を変化させている度合い(影響度)について評価を実施しました。

この分析においては「相対的に依存度・影響度が大きいセクター」は、自動車・輸送機、建設・資材等、「相対的に保有残高が大きいセクター」として電機・精密、商社・卸売等が該当する結果となりました。今後これらのセクターに属する企業を中心に具体的な分析を行なうとともに、自然資本や生物多様性の保全への取り組み・開示の高度化に向けた対話を推進してまいります。

● 依存・影響の関係図



(注) ENCORE: 国際金融業界団体「Natural Capital Finance Alliance (NCFA)」等が民間企業の自然への依存や影響の大きさを把握することを目的に開発したオンライン分析ツール

あわせて、上記で抽出した主な7業種について、各業種において重要な自然資本を抽出し依存・影響のレベルを評価しています。評価結果をふまえ、個別企業との対話により認識を共有し、今後の課題解決に向けた取組みを推進してまいります。

● 主な7業種における自然資本への依存・影響レベル評価

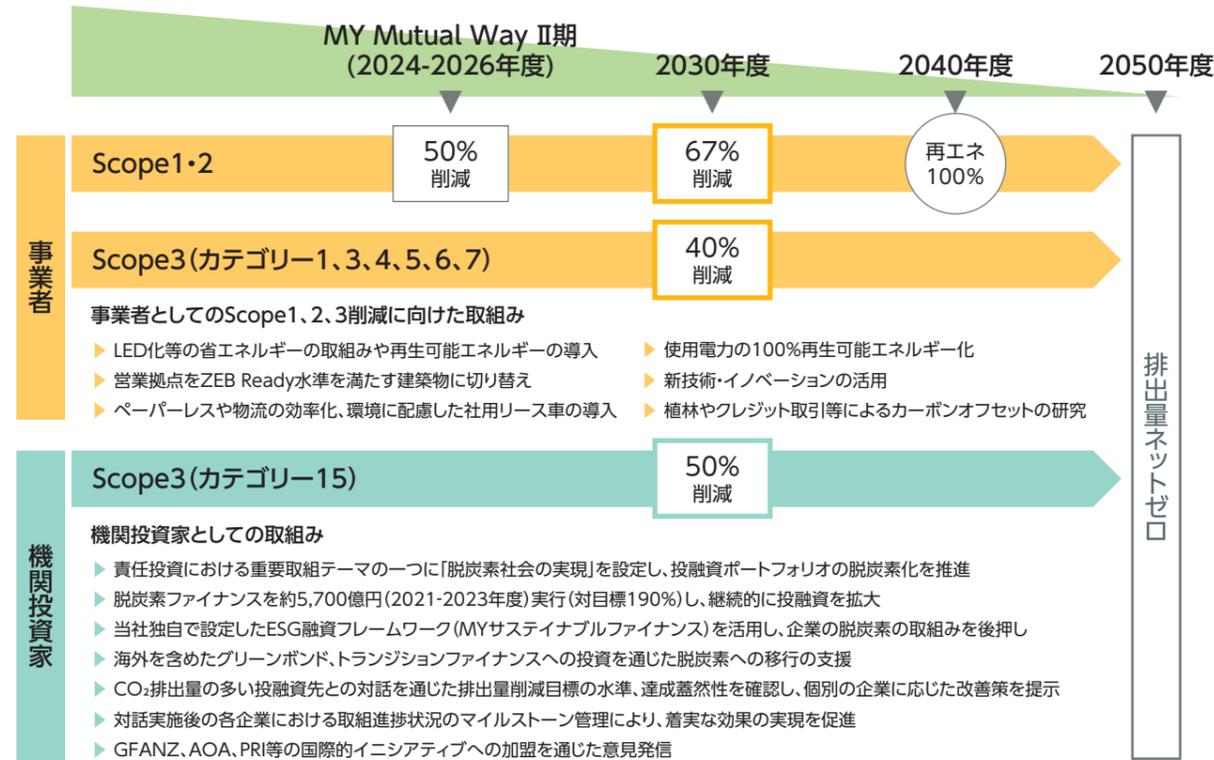
業種区分	自然資本への依存・影響レベル評価								
	地下水	地表水	希釈機能	気候抑制	水質	水量調節	洪水・暴風抑制	浸食防止	騒音・光害抑制
機械	低	低	低	低	低	低	低	低	低
建設・資材	低	低	低	低	低	低	低	低	低
自動車・輸送機	高	高	高	高	高	高	高	高	高
商社・卸売	低	低	低	高	高	高	高	高	高
食品	低	低	低	低	低	低	低	低	低
素材・化学	低	低	低	低	低	低	低	低	低
電機・精密	低	低	低	低	低	低	低	低	低

業種区分	自然資本への依存・影響レベル評価								
	水利用	陸上生態系	淡水生態系	GHG排出	大気汚染	水質汚染	土壌汚染	固形廃棄物	生活妨害
機械	低	低	低	低	低	低	低	低	低
建設・資材	低	低	低	低	低	低	低	低	低
自動車・輸送機	高	高	高	高	高	高	高	高	高
商社・卸売	低	低	低	高	高	高	高	高	高
食品	低	低	低	低	低	低	低	低	低
素材・化学	低	低	低	低	低	低	低	低	低
電機・精密	低	低	低	低	低	低	低	低	低

移行計画

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年度の中間目標を設定しております。

● 排出量ネットゼロへのロードマップ



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、主要な本社機能が入居するビル3棟(明治安田生命ビル(明治生命館含む)、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)をはじめ、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など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。

これらの取組みの効果を勘案し、事業者としての2030年度の中間目標(Scope1・2)を△50%から△67%に引き上げました。

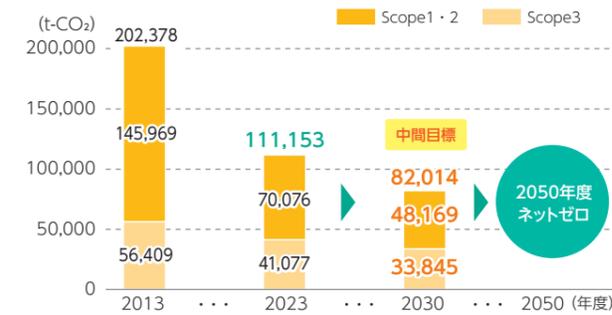
機関投資家としては、脱炭素に貢献するESG投資先や投資先との対話を継続的に実施し、2030年△50%の実現を推進してまいります。

指標と目標

事業者・機関投資家の双方の立場から排出するCO₂排出量をモニタリングし、取組みの進捗状況を把握しています。なお、事業者について、本社ビル等の使用電力の再生可能エネルギー導入が進んだことにより、2030年度のScope1・2の削減目標を△67%に引き上げました。

● 事業者としてのCO₂排出量

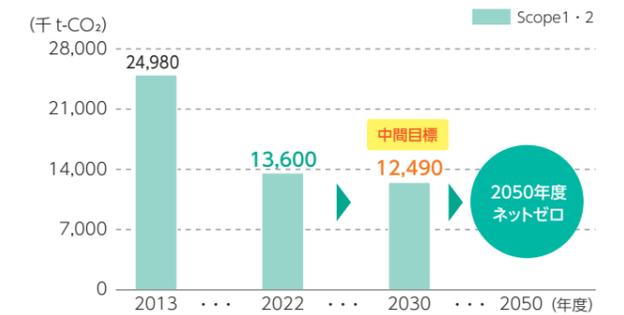
(いずれも2013年度比。Scope1・2は当社グループ、Scope3は明治安田単体)



	2023年度実績	2030年度目標	2050年度目標
Scope1・2(注1)	△52%	△67%	△100% [排出量 ネットゼロを実現]
Scope3(注2)	△27%	△40%	

● 機関投資家としてのCO₂排出量

(いずれも2013年度比。明治安田単体)



	2022年度実績	2030年度目標	2050年度目標
投資先からの排出 (Scope1・2) (注3)(注4)	△46%	△50%	△100% [排出量 ネットゼロを実現]

● 再生可能エネルギー導入比率

目標：2040年度までに国内において使用する電力を100%再生可能エネルギー化(2023年度実績：28%)

(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。対象範囲は、当社、国内の連結子会社の明治安田損害保険株式会社、明治安田アセットマネジメント株式会社および明治安田システム・テクノロジー株式会社ならびに米国のスタンコープ・ファイナンシャル・グループ株式会社。スタンコープ社については推計値

(注2) Scope3は、サプライチェーンにおける他社の間接排出。重要性等に鑑み、6つのカテゴリ(1,3,4,5,6,7)に限定して算出しており、カテゴリ15(投資)は「投資先による排出」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

(注4) 機関投資家は、2024年4月22日時点で取得可能な2022年度実績のデータにより算出

(注5) 事業者および機関投資家としてのCO₂排出量実績・計画は、算出基準や対象範囲の変更、投資先の情報開示や計画の変更等により変動することがあります

自然環境保護・生物多様性の保全に向けた取組み

● 「明治安田×Jリーグの森～未来をつむぐ森～」

人々の暮らしを支え、豊かな恵みをもたらす日本の森林を未来世代につないでいくため、Jリーグとの協働で森林を再生・保全する取組みを行なっています。まずは神奈川県と山梨県の2カ所で開始し、今後、活動地域を広げていく予定です。



山梨県での植樹イベントの様子

● プラスチックの排出抑制、再資源化等の取組み

事業活動におけるプラスチック製品の使用を抑制するとともに、環境配慮型什器の導入などのプラスチックの再資源化に寄与する取組みを推進しています。



再生可能な紙製など環境に配慮した素材を使用したファイル



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

取組みの詳細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>



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。

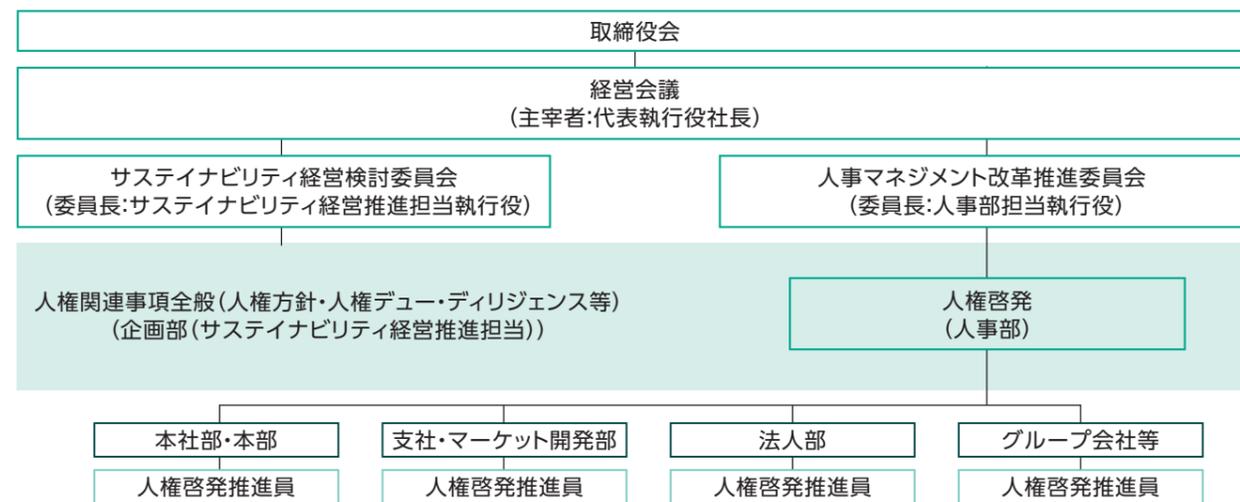
人権方針は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/employee/humanrights.html>



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・調整を行います。

また、社内の人権啓発推進については、本社部・本部、全国の支社・マーケット開発部、法人部、グループ会社等ごとに「人権啓発推進員」を任命し、全社で推進する体制をとっています。



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。

人権デュー・ディリジェンスのプロセス



当社の重要人権リスク

人権リスクが発生した場合の被害者への負の影響度合いである「深刻度」、人権リスクの「発生可能性」から人権リスクマップを作成のうえ、以下を当社の重要人権リスクとして特定しました。

重要人権リスク	想定される代表的な人権侵害事例	主な対応	ステークホルダー
ハラスメント	<ハラスメント・ハンディキャップへの配慮> ・従業員が職場で差別的な扱いや発言を受ける、与える ・事業所施設のバリアフリー化等、合理的な配慮がなされていない <カスタマー・ハラスメント> ・お客さま等から当社職員・グループ会社従業員等が、身体的危害や差別的な扱い、発言を受ける	・社内規程において、ハラスメントを禁止行為と規定するとともに、各種人権研修を実施。また、人権に係る相談窓口を設置 ・カスタマーハラスメントの早期発見、拡大防止に向けた態勢を構築、従業員向けのメンタルヘルスケアの相談窓口を設置	お客さま 全役職員 グループ会社従業員 一般代理店 委託先
個人情報保護	<個人情報保護> ・当社サーバーにウイルスが入り、お客さまの個人情報が流出する ・お客さまの個人情報を、了承を得ず新規サービス開発の分析データに使用する	・サイバーセキュリティ対策を徹底するとともに、情報管理に関する安全管理措置を実施	お客さま 全役職員 グループ会社従業員 一般代理店 委託先
消費者の安全と知る権利	<消費者保護> ・保険契約の際に、説明していない情報があり、お客さまが保険金・給付金の受取りを行なうことができない	・「お客さま志向の業務運営方針」において、最適な商品・サービスを提供する旨を規定。また、お客さまからのお申し出に関する照会先として「コミュニケーションセンター」を設置	お客さま 一般代理店

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、当社の「人権方針」に基づき「同和問題」や「ハラスメント問題」に加え、当社で作成した「人権ハンドブック」を活用した「ビジネスと人権」の研修を行ない、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。

人権侵害の救済・是正

【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、「障がい者支援相談窓口」や「LGBTQ相談窓口」を

設置し、さまざまな相談に迅速かつ的確に対応しています。

また、当社役職員・MYリンクコーディネーター等(営業職員)による人権侵害に当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。

人権の尊重に関する取組みの詳細は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/humanrights/>



「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」「LGBTQの方」「外国人の方」をはじめ、さまざまなお客さまの特性にあわせたお手続き等の利便性向上に取り組んでまいりました。

当社は2022年度から、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「金融サービスへの平等なアクセス確保」を設定し、これらの取組みを「お客さまのお手続き不便を解消し、誰ひとり取り残されることなく安心して契約の締結・維持管理を行なっていた

くための取組み」と位置づけたくうえで、「みんなにやさしい保険アクセス」として推進しています。



(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/>



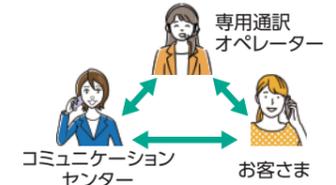
ご高齢の方への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ○ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口 自動音声による番号選択(プッシュ操作)を行なうことなく、専任担当者に直接つながる専用フリーダイヤルを設置しています。 ○電話音声明瞭器「サウンドアーチ」の設置 電話における送話者の声を聴こえに悩む方にとって聴きやすい音声に変換する機器「明治安田発案のサウンドアーチ 声の架け橋」をコミュニケーションセンター(ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口等)に設置し、実際のお客さまとの通話において活用しています。(次のページに詳細) ○MY長寿ご契約点検制度 MYリンクコーディネーター等(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。 ○契約者手続サポート制度(保険契約者代理特約) 契約者が将来、認知症などで意思表示が難しくなった場合、契約者代理人が契約者に代わって、代理でお手続きできます。
------------	---



障がいをお持ちの方への取組み	<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>2024年7月</p> <ul style="list-style-type: none"> ○代筆・代読・筆談のお取り扱い 障がいをお持ちのお客さまがサポートをお申し出しやすいよう、代筆・代読・筆談での対応が可能であることを記載したプレートを店頭設置し、お申し出に応じて適切に対応いたします。
----------------	---



LGBTQの方への取組み	<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からご請求いただける場合がございます。
外国人の方への取組み	<ul style="list-style-type: none"> ○5カ国語(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カ国語の専用フリーダイヤルを設置しています。 ○5カ国語(英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語)による通訳サービス お客さまが希望する場合には、担当者とのコミュニケーションを通訳者(オペレーター)が逐次通訳することでサポートします。 ○ご説明資料の英語・中国語等でのご提供 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 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 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

- 「サウンドアーチ」は、当社のシニア職員が、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。
- 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つでも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や、行政が担う「高齢者の地域生活を支えるための地域づくり」に貢献するべく、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 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

社外からの評価

- ・2023年11月にプラチナ構想ネットワークが主催する「第11回 プラチナ大賞」において「奨励賞」を受賞
- ・公益社団法人 消費者関連専門家会議(ACAP)が主催する2023年度「ACAP消費者志向活動表彰」において「消費者志向活動章」を受賞

地方自治体への寄贈

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。(2023年度末の受講者数:約4万名、キャラバン・メイト:317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

内部統制システムの整備・高度化

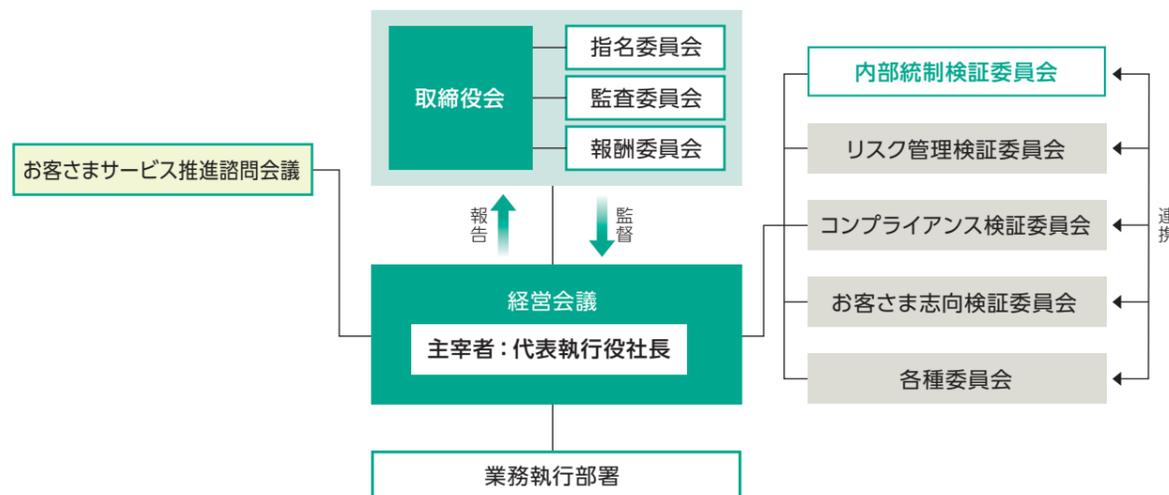
内部統制の整備・高度化の根幹となる方針として「グループ内部統制基本方針」を制定するとともに、経営会議の諮問機関として「内部統制検証委員会」を設置し、内部統制に関する幅広い事項について組織横断的な視点から審議を重ねています。

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。2023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資す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。2023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。



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

専務執行役 **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。

2023年度の振り返り

2023年度は、ロシア・ウクライナ戦争の長期化や中東情勢の緊迫化による地政学リスクが悪化するなか、脱コロナによる経済再開に加え、世界的なインフレで金融引き締めが続く米国経済が堅調に推移したことで、日本の景気は緩やかに回復しました。

そのなかでも、日米金利差による歴史的な円安の進行や、日銀のマイナス金利政策解除による国内金利の上昇圧力の高まり等、環境変化に対応したリスク管理やモニタリングを強化しております。

また、サイバー攻撃の脅威がますます高まるサイバーセキュリティについては、攻撃に対する継続的な検知・監視や技術的対策の強化に加え、経営層を含めた訓練の実施などを通じてインシデント対応能力の強化に努めるとともに、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」を見据えたESR検証態勢の整備等、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。

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。

2024年5月現在、以下を2024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への対応不十分	<ul style="list-style-type: none"> 国内金利上昇やお客さまの意識・行動の変容等による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への対応不十分	<ul style="list-style-type: none"> 国内金利上昇やお客さまの意識・行動の変容等による保険市場環境の変化 ICT・DXの進展 サイバー攻撃・犯罪や重大なシステム障害・サードパーティリスクの発現 医療技術の革新

● 2024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"> 国内金利上昇やお客さまの意識・行動の変容等による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の発生 ICT・DXの進展[G] サイバー攻撃・犯罪や重大なシステム障害・サードパーティリスクの発現[G] 地政学リスク 	<ul style="list-style-type: none"> 海外保険事業 大規模な自然災害やパンデミックの発生[G] 消費者保護に関する規制の見直しや保険会社に対する社会的要請の拡大 	<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 従業員の安全配慮義務 反社・マネロンへの関与

[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。

リスク管理

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

「国内金利上昇やお客さまの意識・行動の変容等による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エーション・アット・リスク*(VaR:最大予想損失額)では計測が困難なシナリオを想定したストレステストを実施し、当社の資産・負債に与える影響や保険金等のお支払いの増大の程度などを多面的に分析しています。

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

※ バリュエーション・アット・リスク (VaR) : 一定の期間内に、一定の確率で、対象となるポートフォリオに生じ得る最大予想損失額です。統計的な分析により、各資産のリスクを金額として統一的かつ明確に把握できる利点があります

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 P174

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
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測する状況を「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。

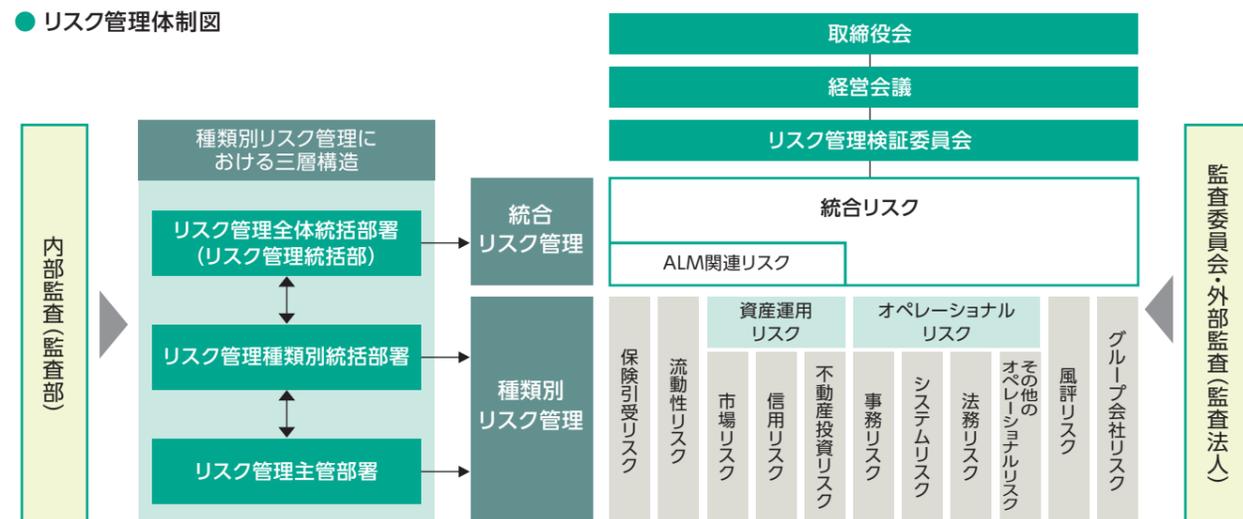
2014年4月から、当社の本社機能(東京都)の麻痺、およびメインシステムが停止した場合等の、甚大・深刻な被災を想定した事業継続計画(BCP*)を整備し、保険会社としての

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

リスク管理体制図



Topics サイバーセキュリティ

サイバーセキュリティの基本的な考え方

近年、DXの推進やクラウド、人工知能、IoTなどの新しいテクノロジーの出現により、当社を取り巻くビジネス環境が日々変化しています。IT活用の機運の高まりと同時に、日々高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対するセキュリティ

対策は、経営戦略として優先されるべき重要な要素であると認識しており、グループリスク管理責任者(グループCRO：Chief Risk Officer)によるリーダーシップのもと、セキュリティ対策への適切な投資および推進を図っています。

サイバーセキュリティ管理態勢

サイバーセキュリティに関する法令その他の規範を順守し情報資産をサイバー攻撃から保護するため、グループCRO配下に専門組織MY-SIRT*を設置し、“自助・共助・公助”の視点でサイバーセキュリティ管理態勢を敷いています。

自助では、サイバー攻撃への迅速な対処を目的とした24時間365日でのセキュリティ監視や、明治安田グループへのサイバーインシデント対応支援、攻撃者の脅威情報やシステムの脆弱性情報などの収集と当社に対する影響分析

を行なっています。

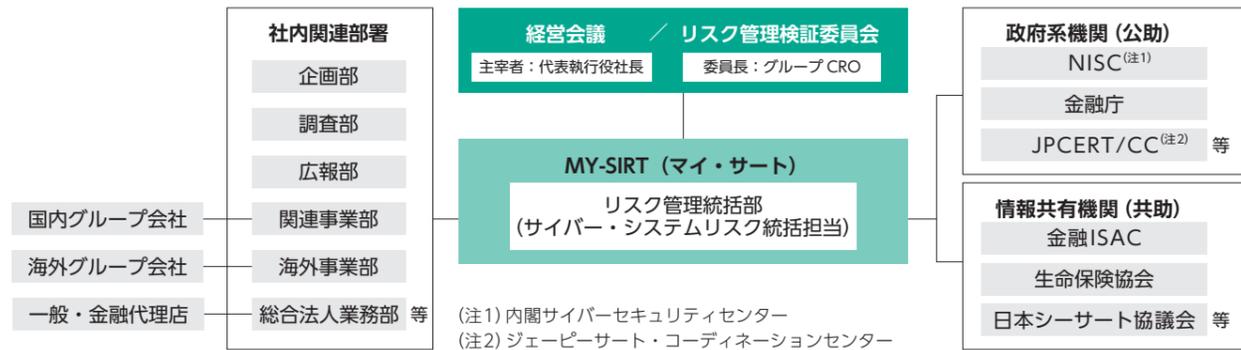
共助では、金融ISACなどの情報共有機関へ加入し、サイバーインシデントなどの情報交換を行なっています。

公助では、NISC・金融庁などの政府系機関と連携して、官民一体でセキュリティ管理態勢を構築しています。

これらMY-SIRTの活動状況や活動から得られた課題などは、定期的にリスク管理検証委員会、経営会議などでグループCROと経営層に報告され、改善を図っています。

*マイ・サートMEIJIASUDA Computer Security Incident Response Team

● サイバーセキュリティ管理体制図



サイバーセキュリティに関する主な取り組み

サイバーセキュリティ対策

サイバー攻撃への監視や、攻撃者の脅威情報・システムの脆弱性情報などを収集し活用することで、インシデントの早期発見と迅速な対応を可能にしています。

また、お客さまに安全にサービスをご利用いただくために、個人情報の適正な取り扱いを徹底し、サービス提供前には国際規格に基づくセキュリティ評価を実施しています。

加えて、絶えず変化する最新のセキュリティ対策の情報を常に収集し、“特定・防御・検知・対応・復旧”の観点から積極的に実装・運用しています。実装した対策は定期的に専門のセキュリティベンダーへ診断を依頼し、脆弱性の発見と対処を行なうとともに、その実効性を継続的に検証しています。

サイバーセキュリティ意識向上および人財育成

全社的な意識向上とカルチャー醸成のため、全従業員を対象とした標的型メール訓練、eラーニング基礎研修、経営層向け訓練などを継続的に実施するほか、最新のセキュリティ情報を共有して注意喚起を徹底しています。

キャリア採用も積極的に行ない専門知識を持つプロフェッショナルを継続的に迎え入れながら、業務遂行上

のスキルセットを定義し、継続的なトレーニングとスキルアップでセキュリティチームの育成と強化を図っています。

また、サイバー攻撃が発生した場合の対応体制を強化するためにNISC、金融庁、金融ISACなどが主催するサイバー防御演習にも積極的に参加し、組織全体のセキュリティレベル向上に努めています。

コンプライアンス



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。

2023年度の振り返り

従来からの継続的な取り組みとして、「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。

生命保険協会が「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」を公表したことを受け、当社の取組状況を整理し、ホームページで公表いたしました。

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。

また、中期経営計画期間中の取組方針として、不正を生み出さない組織文化の確立、コンプライアンス対応態勢の強化、2線機能強化を策定しました。

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。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、お客さまのライフステージや

加入目的等、お客さま一人ひとりのご事情や環境をふまえた提案・募集を行なうための経営指針を定め、お客さま本位の保険募集を推進しています。

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

コンプライアンス態勢

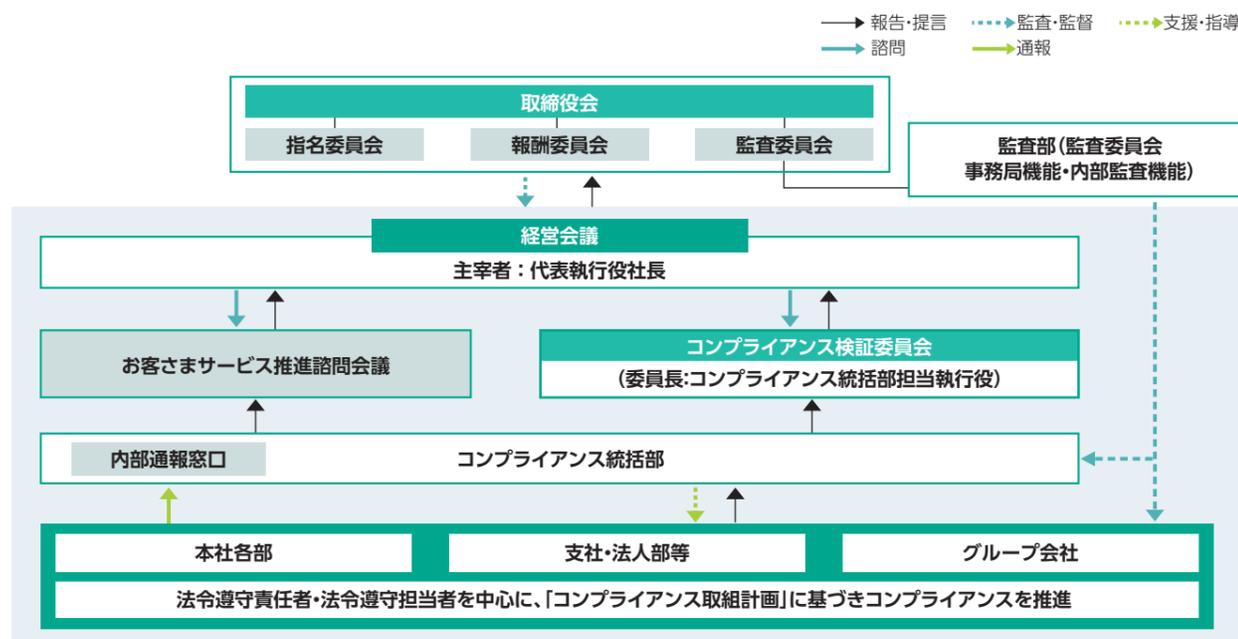
明治安田グループ全体のコンプライアンスに関する事項を一元管理する部署をコンプライアンス統括部と定め、コンプライアンス態勢の整備・高度化を推進するとともに、全所属に配置した法令遵守責任者・法令遵守担当者と連携し、コンプライアンス教育、不適正事象の未然防止策の推進、不適正事象が発生した場合の対応等を実施しています。

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」において関係各部が定期的に対処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つつ、「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策対応規程」に沿った管理態勢の高度化を推進しています。

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

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

反社会的勢力への対応

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

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

情報管理

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。

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/>



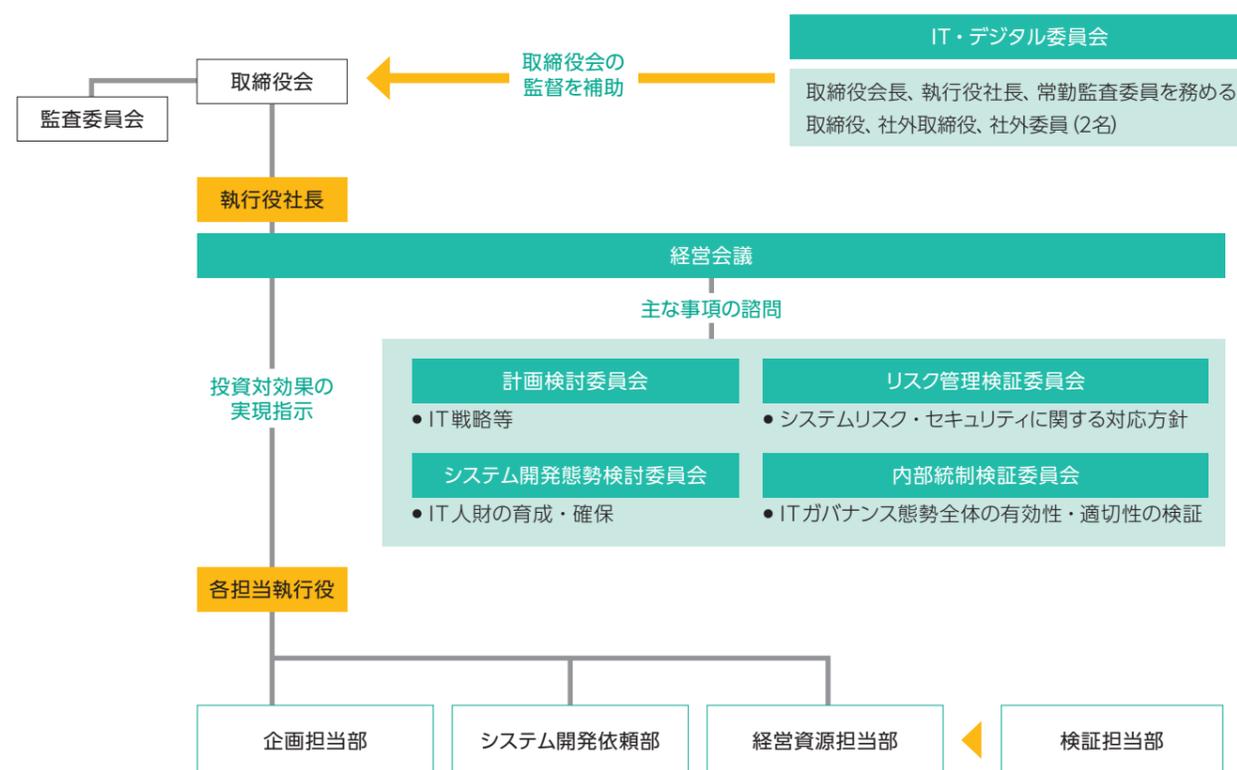
ITガバナンス態勢の整備

「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ITの積極的な活用を推進するにあたり、ITガバナンス態勢を構築しています。

具体的には、執行役社長による投資対効果の実現指示のもと、担当執行役主導で各組織が推進する態勢で、特に重要な事項については、取締役会等に報告いたします。また、

社長の諮問機関である各種委員会をつうじて、取組事項の調査や検討、検証等を行なっております。

なお、2023年度にはIT・デジタル委員会を設置し、IT・デジタル分野における業務執行に関する取締役会の監督を補助することで、より強固なガバナンス態勢を築いています。



具体的取組み事項

2023年度は300億円規模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、同年度始に新たな契約管理システム「セカンドライン」で開発した銀行窓販向けの新商品を提供し、その後も第二弾の商品開発を進めています。また、お客さまサービス関連では「MY

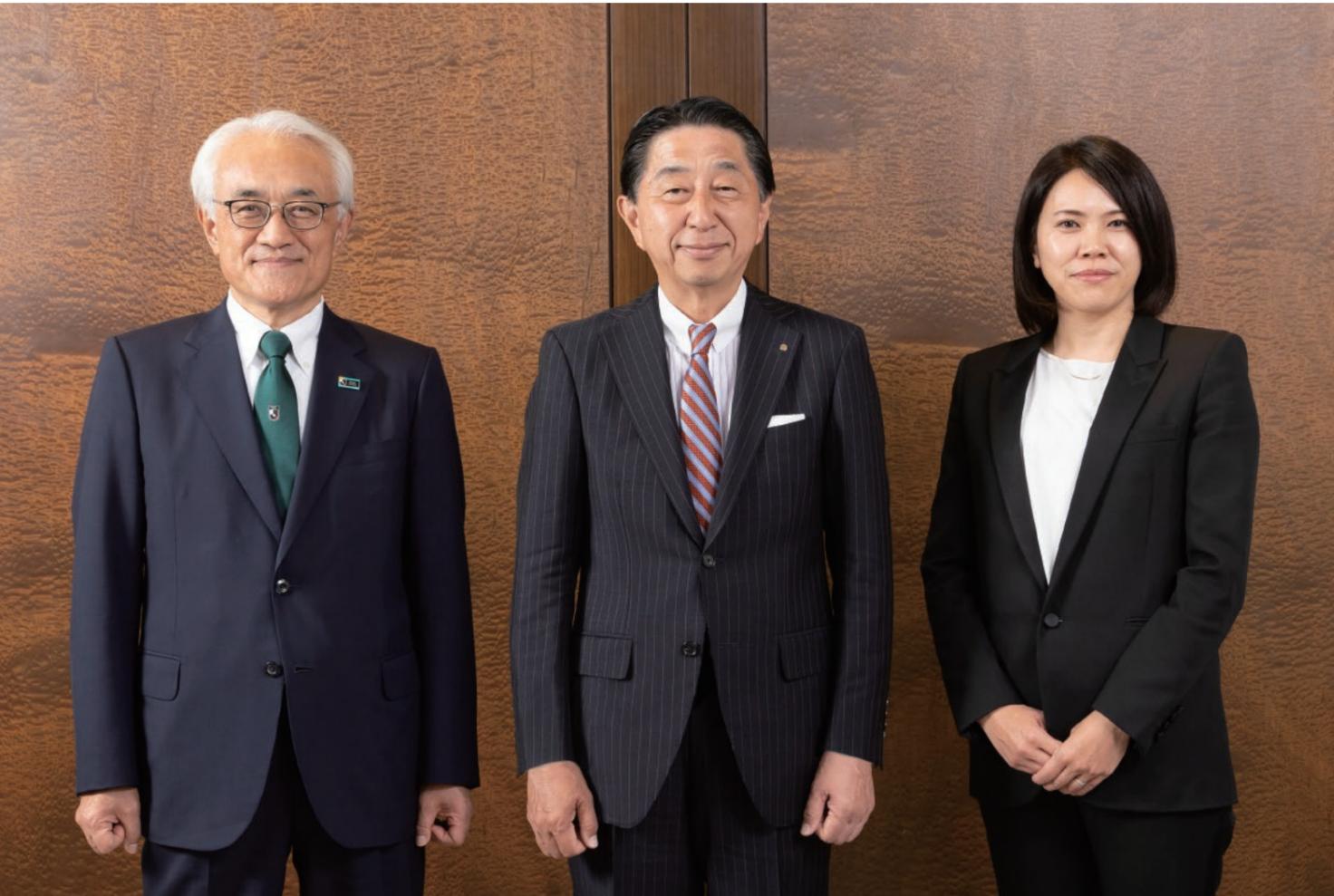
ほけんアプリ」の機能拡充や保険料のクレジットカード払いの導入など、利便性の向上に資するシステム開発を推進しました。あわせて、システム経費の適正な統制・活用や、システム品質の維持・向上に資する取組みも行なっています。

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	6割
	うち競争優位創出や事業拡大などの成長分野	5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	4割



組織とガバナンス

取締役会長・社外取締役座談会	110
相互会社運営	116
ガバナンス態勢高度化への取組み	121
経営管理体制	123



当社は、お客さまの生涯に寄り添う生命保険会社としての使命と、超長期にわたる生命保険契約の特性をふまえ、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、取締役・執行役の職務の執行の監督を行なっています。取締役会としてはいわゆる「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、社外取締役である秋田正紀氏および吉井久美子氏と取締役会長の根岸秋男が意見を交わしました。

明治安田生命発足から20年の歩みとともに取り組んできたコーポレートガバナンスの高度化

根岸 当社が「明治安田生命」として発足して20年が過ぎました。明治生命と安田生命が合併し、業界の「雄」として勝ち残っていくために新たな一步を踏み出したのは2004年のことです。ところが翌2005年、不適切な保険金の不払い等によって二度の行政処分を受けたことをきっかけに、「お客さまを大切にできる会社」に徹することを誓い、信頼の回復に向けて再スタートを切りました。

行政処分以降、経営全般に社外の目を取り入れ、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（現在の指名委員会等設置会社）に移行し、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、取締役会の過半数を社外取締役にすることで経営監督機能を強化しました。2021年に、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で、監督と執行の分離をより明確化しました。

この20年間で忘れられない出来事として、2011年3月11日に発生した東日本大震災があります。そのときに、すべての役職員が、社会の公器として生命保険会社が果たすべき役割、すなわち「お客さまに確かな安心をお届けしよう」という使命感を持ち、お客さまの安否確認活動などに全社一丸となって取り組みました。2017年には、新会社において貫いてきた「お客さまを大切にできる想い」や、東日本大震災の経験を大事にして、すべての役職員が同じ価値観をもって行動できるよう、新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」を制定しました。このフィロソフィーをすべての行動や意思決定の拠り所とすることで、ガバナンスの高度化に向けたあゆみを進めることができたと考えています。

秋田 当社では役職員の行動原則をまとめた冊子を作っていて、毎年、2005年の行政処分や東日本大震災の経験等を振り返る特別週間において、時を超えた教訓として受け継いでいます。これを糧にガバナンスをさらに高度化するという経営陣の心意気を強く感じています。



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
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

秋田 正紀

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）

社外取締役

吉井 久美子

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セラー
2023年 同 パートナー（現職）
同 年 明治安田生命取締役

Q 当社の取締役会における運用や実効性について どのように感じていますか

秋田 私は、「明治安田フィロソフィー」が策定された2017年に当社の取締役に就任しましたが、初めて当社の取締役会に出席したとき、社外取締役がとても活発に、それも辛口の意見を次々と述べ、それを社内取締役が真摯に受け止めていることに驚きました。

吉井 私は当社の取締役に就いてまだ1年弱ですが、当社の取締役会は実効性が非常に高いと感じます。活発な議論が、経営に関わる高度なことから身近な社会の動きまで、とても幅広くなされていることも印象的です。

根岸 当社では、社外取締役と会長、社長との間で、中長期的な会社のあり方など、経営の重要事項等について意見交換を行なう「社外取締役会議」という場を設け、それを監督の中心に据え、社外取締役のみなさんの意見を収斂して行っています。

秋田 私はその社外取締役会議の議長を務めていますが、取締役会に増して活発な意見が飛び交っていて、時には時間が足りなくなるほどです。社外取締役会議は、重点・重要テーマについて意見交換が可能で、ガバナンス上有用です。

吉井 企業経営に携わっている方、法律・経済・会計の専門家と、社外取締役の多様な知見が上手く融合していることも、取締役会での議論が活性化している理由のひとつだと感じています。

秋田 もう一点強く感じるのが、相互会社であるがゆえに、よりいっそうガバナンスを充実させていこうという姿勢です。

根岸 当社は、相互会社として、上場株式会社に求められる厳しい監督機能の基準をふまえ、情報開示と取締役会の実効性向上に取り組んでいます。相互会社である当社にとって、株式会社以上に取締役会の運営は重要であり、私は取締役会議長として常に緊張感を持って臨んでいます。



● 社業理解の機会について

秋田 これまで営業の現場には何度も足を運んでいますが、昨年は本社部門の視察も行ない、四「大」改革、二「大」プロジェクトの取組みについて本社職員との意見交換を行ないました。2023年度だけでも、本社視察、営業現場の視察、お客さま懇談会への参加など、多様な社業理解の機会があり、それらは、取締役会の実効性を高めるためにとても役立っていると思います。

吉井 支社や営業所を訪れたり、お客さま懇談会にも参加してお客さまの声を直接伺うなど、社外取締役が、現場やお客さまと接する機会がこれほど多く設けられていることに、良い意味で驚いています。支社や営業所の視察では、支社スタッフ、MYリンクコーディネーター、事務サービス・コンシェルジュ等から業務内容等の説明を受け、取締役会で議論していることの理解が深まるとともに、当社は優秀な女性の方が多く、女性に支えられていることを感じる事ができ、社業への理解を深める貴重な機会になりました。

Q 2023年度を取締役会を振り返って、 印象的だった取組みを教えてください

● 「IT・デジタル委員会の設置」

根岸 2023年度は新中期経営計画の策定に際し、取締役会、社外取締役会議でも、「明治安田フィロソフィー」に照らした深度ある、活発な議論ができました。また、2023年10月には、取締役会内の任意の委員会としてIT・デジタルに関する外部の専門家を構成員に迎えた委員会を設置しました。

秋田 私がすばらしいと感じたのは、新中期経営計画に関する議論はもちろんですが、2023年度が最終年度だった前中期経営計画についても議論を重ね、徹底した検証を行なったことであり、10年計画「MY Mutual Way 2030」を実現していくために、非常に大切なプロセスだったと思います。そして、DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略への本気度については、根岸さんや永島さん(社長)と話をする度に伝わってきています。「IT・デジタル委員会」の設置は、時機を得たものであり、当社のガバナンス態勢の強みに磨きをかけていくものだと感じています。

吉井 DX推進は非常に重要な戦略であり、IT・デジタルに関わる委員会を監督サイドに設置することは斬新で、監督側が必要な知識、ノウハウを備えるという点でもとても意味があると思います。

根岸 おふたりが言うように、IT・デジタルは当社が持続的な成長を果たしていくために欠くことのできない基盤であり、それとともに膨大な投資を必要とします。

お客さまや社会のニーズに即した価値を提供するために、IT・デジタル技術の活用が欠かせないなか、監督側の取締役はその専門的な見地をふまえ、IT・デジタル分野にかかる投資や戦略について適切にモニタリングすることが求められています。社外取締役を含む取締役の知見を補い、執行側の業務執行に係る取締役会の監督機能を強化することで、ガバナンス態勢のさらなる高度化を推進していきます。

Q 社外取締役のおふたりは、当社の監査委員として どのように携わっているのでしょうか



秋田 私は、昨年より監査委員も務めるようになり、当社への理解がよりいっそう深まっています。監査委員会終了後には、「監査委員と内部監査役との意見交換会」の機会もあり、内部監査役は真摯に、そして誇りをもって内部監査に取り組んでいることが分かります。今後も内部監査部門との意思疎通をしっかりと図り、監査委員として内部監査部門を支援していきたいと思っています。

吉井 私は会計士としてさまざまな企業の監査に関わった経験がありますが、当社の監査部門のレベルの高さには驚いています。内部監査の進め方、内部監査部門の体制、そして監査委員会との連携まで、とても充実した取組みを進めているというのが実感です。

取締役会長・社外取締役座談会

根岸 当社は、内部監査機能を監査委員会に直属化することで、高い実効性を確保する態勢としています。おふたりの話を聞いていて、これまで私たちが継続して進めてきた取組みが着実に前進していることを実感しました。

また、今年4月から、長年にわたり資産運用部門を経験して

きた社内取締役を監査委員に選定し、常勤監査委員を2名に増員しました。金融環境の動向等をふまえ、資産運用領域で一定のリスクテイクを図っていくことになると思うので、監督側としても迅速かつ適切にモニタリングしていきます。

2023年度が最終年度であった 前中期経営計画を振り返ってください

根岸 当社では、2020年に10年計画「MY Mutual Way 2030」を策定し、前中期経営計画では、そのゴールに向けて、これまでとは異なる新しい成長軌道へのフェーズチェンジに取り組みました。前中期経営計画では、概ね計画

どおりの順調な業績を達成できました。そのなかでも、役職員の意識が着実に変化し、新しい成長軌道に向けて確かな手応えを得られたことが、何よりの成果です。

秋田 前中期経営計画では、コロナ禍で、計画の進捗への影響が懸念されましたが、お客さまのサポートやアフターフォローに全力を注ぐことを第一に打ち出した当社の姿勢には感銘を受けました。このような事態があったにも関わらず、順調な業績を達成できたことは高く評価すべきだと考えています。

吉井 私は昨年、取締役に就いたばかりなので、前中期経営計画については深くお話しできませんが、取締役会において綿密に検証がなされていたことを強く感じました。計画の振り返りは、得てして総花的になりがちですが、とても丁寧な議論がなされ、それは2024年度からスタートした新中期経営計画の策定にも十分に反映されていると思います。

新しい中期経営計画のスタートにあたり、 明治安田への想いや期待を語ってください

吉井 この1年間、さまざまな現場を訪れ多くの職員たちの話を聞いて実感したのは、女性活躍の重要性でした。当社も前向きに取組みを進めていますが、さらにスピード感を持って女性幹部の育成に取り組んでいくべきだと感じました。これからは取締役会でも積極的に意見を伝えていこうと思っています。もうひとつ感じたのは、職員の誰からも伝わってくる「お客さまを大切にする」という姿勢でした。お客さまに寄り添って、お客さまや地域に貢献していく役職員の想いをしっかり経営に反映することを意識していきたいと考えています。

秋田 当社では今後も「100年続く生命保険会社をめざす」ということを耳にします。私たちが経験したコロナ禍は、まさに100年に一度とあってよいほどの未曾有の危機で、その最中において、生命保険会社はお客さまに寄り添う存在であり、社会保障を補完する機能を担っている、社会の公器であることを改めて感じました。その役割を再認識した今、相互会社としての強みを活かしながら、人に一番やさしい会社、社会に貢献し続ける会社をめざしてほしいと思っています。

根岸 新中期経営計画では、「保障とアフターフォローの提供」という従来の生命保険会社の役割を大切にしながら、2「大」プロジェクトの取組みを強化することで、「ヘルスケア・QOLの向上」と「地域活性化」に取り組んでまい

ります。そして、そこから生まれる社会的価値を経済的価値へとつなげていくサイクルの確立をめざしています。この二つの価値を未来へと向け循環させるサイクルを実現できれば、当社はおのずと100年続く企業になっていくと信じています。また、当社が持続的な成長を果たしていくためには、その成長軌道の中に海外事業を取り込んでいくことが欠かせません。この戦略もまた、新しい中期経営計画において重要な取組みとなります。

今回の新中期経営計画では「生命保険会社の役割を超える」という言葉を掲げています。この言葉には、私たちが未来にわたって生命保険会社であり続けながら挑戦していくという、揺るぎない決意が込められています。ブランド通称を「明治安田」に変更したことも、私たちの未来を見据えた決意表明です。

VUCAの時代といわれるように、今後も引き続き、不安定な経営環境が継続すると思われるなか、当社は、長期的な時間軸でご契約者の意思を会社経営に反映できるとい相互会社の長をを活かし、環境変化に柔軟に対応しながら、お客さまの想いに寄り添った明治安田らしい価値をこれからも提供してまいります。

取締役会議長としては、当社のガバナンス態勢の高度化に不断に取り組むとともに、取締役会における執行側との闊達な議論を通じて、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。



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、ご契約者お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、2023年度末の社員数は約615万人となっています。

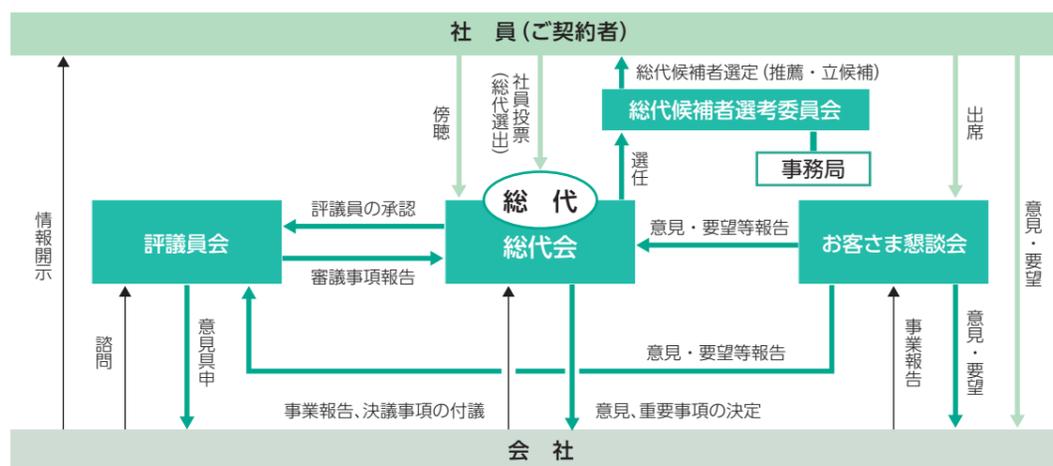
(注)剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者は社員には含まれません

	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 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615万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77回定時総代会

2024年7月2日に開催された第77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

- 2023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 2023年度剰余金処分案承認の件
- 第2号議案 総代候補者選考委員選任の件
- 第3号議案 取締役11名選任の件



第77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。

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

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

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

2023年度の評議員会審議事項

- 2023年6月**
- ・ 2022年度決算の概要
 - ・ 海外保険事業の取組み
- 2023年11月**
- ・ 2023年度上半期報告
 - ・ 次期中期経営計画の方向性
- 2024年2月**
- ・ 2023年度決算見通し
 - ・ 3ヵ年プログラム「MY Mutual Way II期」の概要

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。2023年度は2024年1月および2月を中心に、全国のすべての支社で開催し、合計2,381人のご契約者にご出席いただきました。

2023年度のお客さま懇談会は、「2023年度上半期報告」、「相互会社制度運営」、「ご契約者配当」、「支社ごとの地域課題の解決に向けた取組み」等についてご報告し、ご出席いただいたご契約者から8,976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。

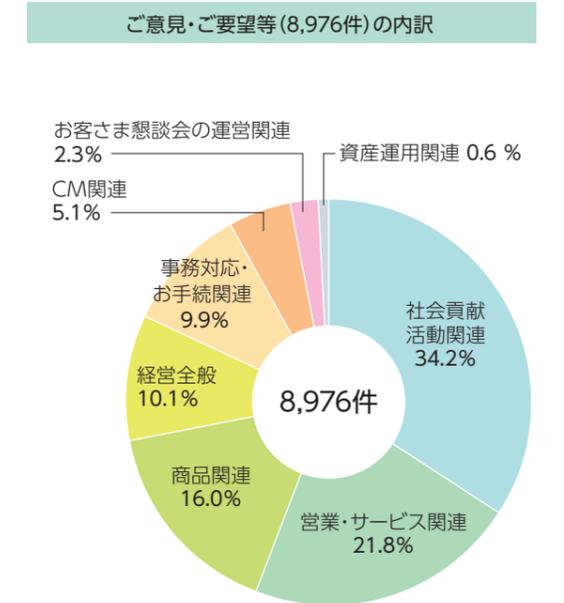
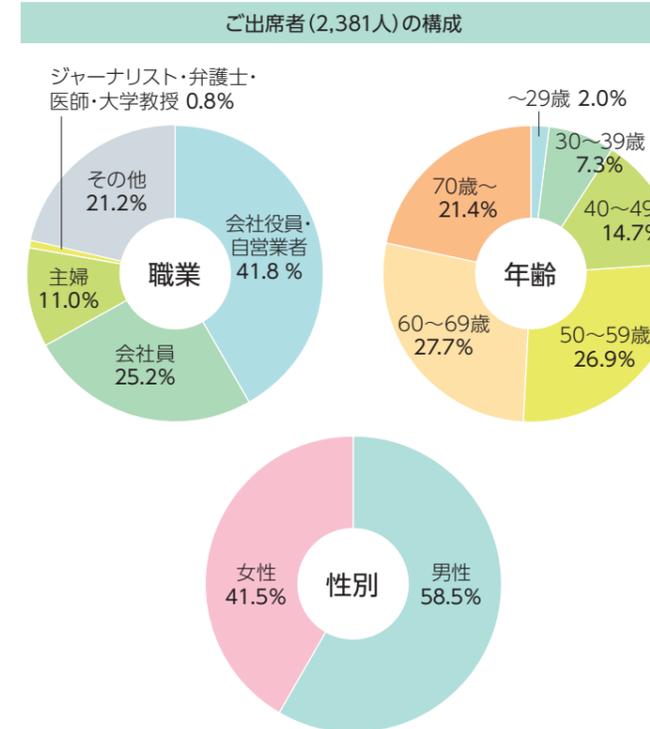
ご契約者から寄せられたご意見・ご要望等については、

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。

2024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・営業所等の店頭にポスターを掲示するとともに、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。

2023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・ご要望等

経営全般

1. ブランド通称を「明治安田生命」から「明治安田」とした理由、およびそれに伴い何がかわるのか教えてほしい
2. 当社の契約者配当の考え方について、教えてほしい
3. 金融・保険教育をはじめ、持続可能な社会づくりへの貢献に向けた取組みをさらに強化してほしい

営業・サービス関連

4. MYリンクコーディネーターが行政サービス情報等を案内する取組みについて、詳しく教えてほしい
5. 担当者変更時の引継指導を含め、MYリンクコーディネーターの知識・対応に差がないように教育してほしい
6. 生活様式が多様化するなか、それぞれのニーズにあった営業・サービス活動をしてほしい

社会貢献活動関連

7. 「みんなの健活プロジェクト」の具体的な取組みや実施状況について教えてほしい
8. 「地域の元気プロジェクト」の具体的な取組みや実施状況について教えてほしい
9. 地域に密着したイベント等について、契約者に対して、もっと積極的に周知してほしい

商品関連

10. 医療技術の進展をふまえたニーズに沿った商品や、健康増進型商品を充実させてほしい
11. 金利のある世界になるなか、魅力的な貯蓄性商品を充実させてほしい
12. 高齢者向けの商品を充実させてほしい

事務対応・お手続き関連

13. デジタル化、ペーパーレス化を進めるなど、事務手続きにおける契約者の利便性をさらに向上させてほしい
14. 高齢者に配慮した対応を拡充してほしい

CM関連

15. さまざまな広告媒体を通じて効果的なブランドづくりに取り組んでほしい

「お客さま懇談会の開催結果」を公表しております

お客さま懇談会で寄せられた代表的なご意見・ご要望等に対する当社の対応状況は、当社ホームページに掲載している「お客さま懇談会の開催結果」からご確認ください。

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



■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

ガバナンス態勢高度化への取組み

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掲載している「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、常にこれを見直すことで、より良いコーポレートガバナンス態勢を構築し、会社の健全性を維持・確保しつつ、迅速・果敢な意思決定を通じた会社の持続的な成長および永続的な企業価値の向上をめざします

 コーポレートガバナンスに関する方針は当社ホームページに掲載しております。
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 (注2) 2015年5月～指名委員会等設置会社
2015年	<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンスに関する方針の制定 ● 社外取締役会議の創設
2019年	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ経営管理態勢の強化 (グループ責任者、グループ経営本部会議の創設)
2021年	<ul style="list-style-type: none"> ● 執行役を兼務しない取締役会長とすることで、監督と執行の分離をより明確化
2023年	<ul style="list-style-type: none"> ● IT・デジタル委員会の創設

監督機能の強化に向けた態勢整備

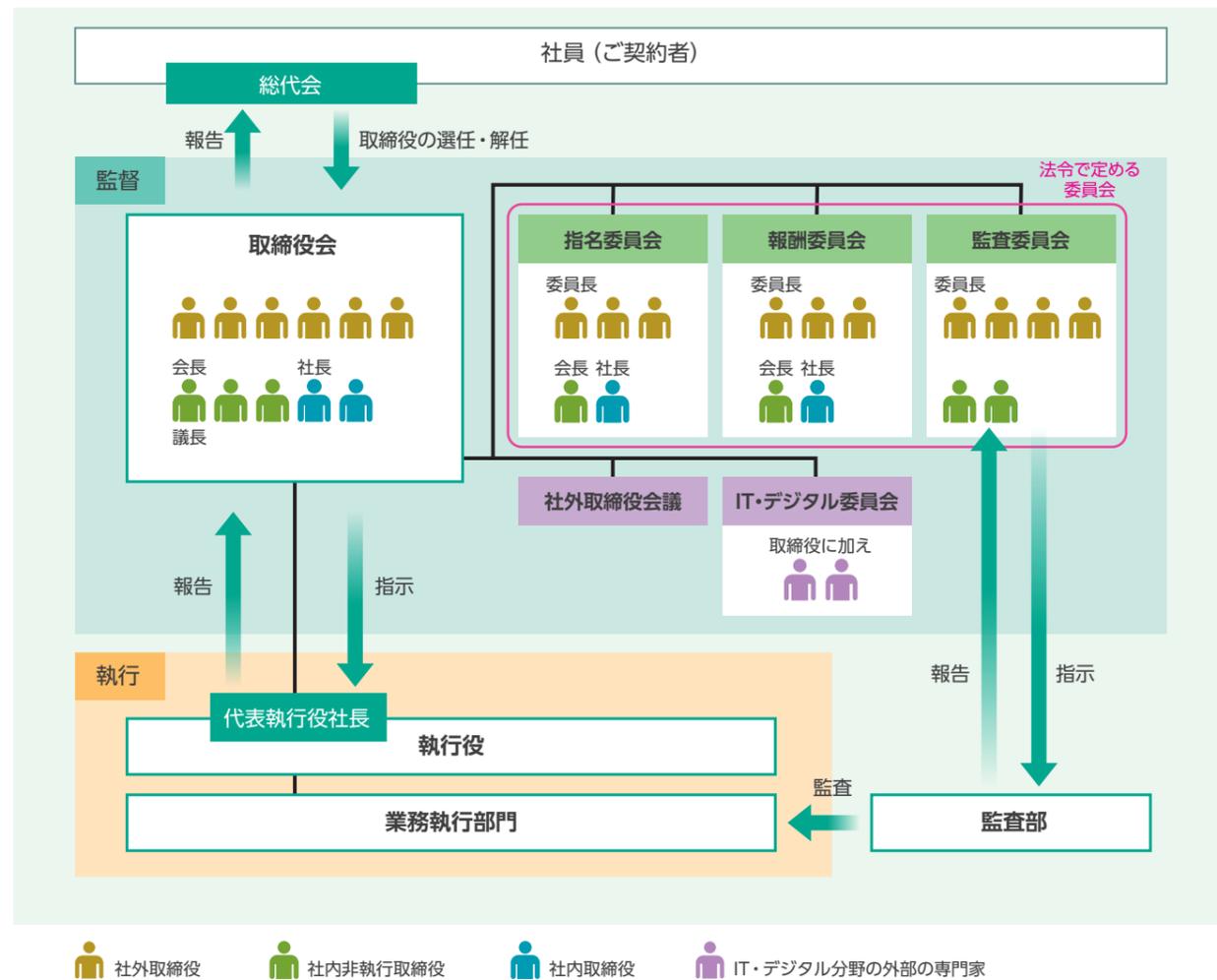
経営全般に「社外の目」をいっそう取り入れ、意思決定プロセスにおいて顧客保護の視点を重視するとともに、ガバナンスの高度化と透明性の向上を図ることを目的に、2006年7月に委員会設置会社（指名委員会等設置会社）に移行しました。経営の監督機能と執行機能を制度上明確に分離するとともに、取締役の過半数（11人中6人）を社外取締役とすることで経営監督機能の強化を図りました。また、人員構成の多様性に留意するとともに、監督機能の実効性・継続性に配慮しつつ社外取締役の在任期間について原則8年を超えないこととしています。

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轄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



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	14回	平均出席率	99.3%
------	-----	-------	-------

取締役会の開催

2023年度は14回開催し、取締役会における活発な審議を通じて、経営の監督機能発揮に努めました。

指名委員会

総代会に提出する取締役の選任・解任に関する議案の内容を決定します。

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

指名委員会の開催

2023年度は6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「取締役候補者選任ガイドライン」に則り、十分な時間をかけて取締役候補者の選任を行ないました。

監査委員会

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

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

監査委員会の開催

2023年度は15回開催し、内部監査部門や会計監査人から定期的に報告を受けるとともに、必要に応じて執行役社長等に出席を求めて意見交換を行ないました。また、重要な会議への出席や重要な文書の閲覧等により常勤監査委員が得た情報等について、定期的に意見交換を行ないました。これらを通じて、取締役・執行役の職務執行状況、内部統制システムの整備状況等について監査しました。

報酬委員会

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

開催回数	7回	平均出席率	97.1%
------	----	-------	-------

報酬委員会の開催

2023年度は7回開催し、取締役および執行役等の個人別の報酬等の内容にかかる決定に関する方針、取締役報酬規程、執行役報酬規程等に則り、当社の経営成績および取締役・執行役等の各人の貢献度合等を勘案のうえ、個人別報酬内容を決定するなど、役員報酬等にかかる決議を行ないました。

社外取締役会議

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

開催回数	11回	平均出席率	96.9%
------	-----	-------	-------

社外取締役会議の開催

2023年度は11回開催し、中期経営計画の基本方針および各戦略の方向性、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。

IT・デジタル委員会

IT・デジタルに関する外部の専門家を構成員に含めた取締役会内の任意の委員会として、同分野にかかる経営上の重要事項について審議を行ないます。

開催回数	2回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

IT・デジタル委員会の開催

2023年度は2回開催し、システムアーキテクチャーの整備方針にかかる取組計画や、当社が10年後にめざす姿をふまえたDXにかかる取組みの妥当性等について審議を行ないました。

取締役 (2024年7月2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 執行役員営業企画部長
- 2011年 執行役員
- 2012年 常務執行役員
- 2013年 取締役 代表執行役員社長
- 2019年 取締役 代表執行役員社長 グループCEO
- 2021年 取締役会長



取締役 代表執行役員社長 グループCEO

な が し ま ひ で き
永島 英器

1963年2月18日生

【略歴】

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



取締役

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 代表執行役員副社長

な か む 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 四国東支社長
- 2014年 営業企画部長を経て
- 2016年 執行役員企画部長
- 2018年 常務執行役員
- 2022年 専務執行役員
- 2024年 代表執行役員副社長
- 同 年 取締役 代表執行役員副社長



取締役

あ ら た に ま さ お
荒谷 雅夫

1961年1月10日生

【略歴】

- 1983年 入社
- 2005年 明治安田生命調査部長
- 2010年 融資部長
- 2012年 運用企画部長を経て
- 2013年 執行役員運用企画部長
- 2014年 執行役員
- 2015年 常務執行役員
- 2017年 専務執行役員
- 2019年 執行役員副社長 資産運用部門長
- 同 年 取締役 執行役員副社長 資産運用部門長
- 2021年 取締役 執行役員副社長 資産運用管掌執行役員
- 2022年 取締役 代表執行役員副社長 資産運用管掌執行役員
- 2024年 取締役



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 執行役員大阪本部長
- 2016年 常務執行役員
- 2020年 専務執行役員
- 2021年 常任顧問
- 同 年 取締役



取締役

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】

- 1982年 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セラー
- 2023年 同 パートナー (現職)
- 同 年 明治安田生命取締役

執行役員・執行役員については、P160を参照ください。

(※) 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

取締役会スキルマトリックス

グローバルな保険事業会社の取締役会として十分な監督機能を発揮するにあたり、取締役に期待するスキル(知識、経験、専門分野)について、指名委員会で審議したうえで、スキルマトリックスを策定しています。①～④は取締役に期待される経営管理および執行役等の職務執行の監督にあたり期待される

一般的なスキル、⑤～⑨は当社のコアとなる事業や経営戦略上の重要性をふまえ取締役に期待されるスキルとして設定しています。

なお、これらは各取締役に特に期待するスキルであり、取締役の有するすべてのスキルを表すものではありません。

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。

- 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
- 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
- 会社から独立した立場で、取締役会においてご契約者をはじめとするステークホルダーの意見等を適切に反映する

氏名	役職	スキル									選任理由
		① 企業経営	② 金融・経済	③ 財務・会計・数理	④ 法務・コンプライアンス・リスク管理	⑤ 人財戦略	⑥ IT・デジタル ^(※1)	⑦ サステナビリティ ^(※2)	⑧ 国際性	⑨ 保険事業	
	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	●	●		●	●		●		●	中村氏は、これまでの当社個人営業部門、営業企画部、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。2022年より専務執行役として、また2024年より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	●	●	●				●	●	●	荒谷氏は、これまでの当社代表執行役副社長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。2024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等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。
	取締役 監査委員		●	●	●			●		●	菊川氏は、これまでの当社専務執行役および個人営業部門、コンプライアンス統括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等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に歴任するなど、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。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社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に歴任するなど、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。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。2023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 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。2023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。

※1. IT・デジタル分野のスキルを有する社外委員を迎え、取締役会内に「IT・デジタル委員会」を設置し、同分野における業務執行の監督を強化しております

※2. 人権・職場環境、地球環境の保全、地域社会への貢献等に関するスキル・経験を「サステナビリティ」として特定しております

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2人の計6人をもって構成しております(2024年4月1日時点)。各委員は、法律、企業経営、金融経済、会計学の専門家であり、委員会として財務および会計に関する相当程度の知見を有するものであります。

2. 開催・出席状況

当事業年度においては、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。(2023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	4回	4回
社外取締役	上村 達男	15回	15回
社外取締役	佐々木 百合	15回	15回
社外取締役	秋田 正紀	11回	11回
社外取締役	吉井 久美子	11回	11回
社内取締役	菊川 隆志	15回	15回

3. 主な検討事項

監査委員会では、監査方針および監査計画に基づき監査を実施しており、監査計画では、①法改正、規制動向等の外部環境、②執行側の重要リスク認識、③監査委員会での議論等をふまえ、重点監査項目を定めております。2023年度の重点監査項目は、①支払管理態勢における取組状況、②ITガバナンス態勢における取組状況、③SDGsへの貢献に向けた取組状況等となっております。

4. 活動状況

- 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、内部監査の高度化への取組状況や監査手法等について、内部監査担当者が直接報告する機会および内容の充実を図り、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。なお、「監査上の主要な検討事項(KAM)」については、有限責任 あずさ監査人(会計監査人と同一)とKAM候補の選定等について協議を行なうとともに、その監査の実施状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

CEOサクセッションプランについて

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、当社では社外取締役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。

CEOに必要な人財要件として、貢献意欲・将来志向性・顧客志向性・組織牽引力等のコンピテンシーを設定のうえ、

候補人財に対して実績・経歴・年齢および外部コンサルタント会社の客観的評価等を参照したうえで社外取締役会議で審議し、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。

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を選任は、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を選任にあたっては、経営管理職等の実績や経験、さらには社内外的評価等をふまえ、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

取締役会等の実効性評価

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。

2024年度の実効性評価(対象期間：2023年7月～2024年6月)は、以下のプロセスにて実施しました。

2024年3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、2024年度の実効性評価方法を決定
2024年3月	全取締役が評価を実施(アンケートに回答)
2024年4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
2024年5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
2024年6月	取締役会にて実効性評価を決議

<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

2023年度に実施した実効性評価(対象期間：2022年7月～2023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	・指名委員会等設置会社である当社として、監督側である取締役会においてIT・デジタル分野にかかる執行側の業務執行に対しモニタリングを強化する観点から、取締役会内の任意の委員会として、外部の専門家を構成員に含めた「IT・デジタル委員会」を設置し、2023年度下期から運用を開始 ・外部の専門家の知見を活用することにより、取締役会の監督機能を補強することで、取締役会運営、ひいてはコーポレートガバナンス態勢のさらなる高度化を推進
・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	・取締役会における審議の効率性・実効性の確保に向けて、「特に議論を要する案件」を明示するとともに、当該案件については論点(リスク・課題認識を含む)が資料上明確に記載されていることを事務局が事前に確認し、取締役会当日において論点をふまえた議論が行なわれるよう運営 ・社外取締役会議においては、中期経営計画の基本方針に加えて、各戦略の方向性(個人営業・事務、法人営業・事務、海外保険事業、資産運用、ひと中心経営、ガバナンス、新規ビジネス等)について、担当執行役・部長等から直接説明を受けて質疑を行なうなど、意見交換のさらなる活性化に取り組む ・社外取締役の社業理解の促進に向けては、営業現場(支社・営業部)への視察を引き続き実施するほか、本社への視察および本社職員との意見交換会や、Jリーグ関連の視察(当社が行なう社会貢献活動の視察を含む)を実施。また、全国の支社で開催する「お客さま懇談会」への実参加の勧奨を通じて、契約者の意見に接する機会を設けるなど、社外取締役に対するサポート体制を拡充
・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)のあり方に関しては、上記「IT・デジタル委員会」のなかで、外部の専門家も交えて、10年後の姿に向けたDXの方向性および中期経営計画におけるDX戦略、また、それらを支えるシステムアーキテクチャーの整備方針等について議論を実施 ・MYリンクコーディネーター(営業職員)制度に関しては、制度発足1年後の現況について、上記営業現場(支社・営業部)への視察を通じて、営業現場の受け止めを直接確認する機会を設けるほか、制度発足時の目的に沿った効果が発揮されているかとの観点から、取締役会においても議論を実施 ・その他、海外事業戦略、ブランド戦略等、経営上の重要事項に関しては、中期経営計画の策定過程において、取締役会や社外取締役会議で意見交換を行なうほか、海外保険事業については、新規投資に向けた審議を行なうなど、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。

- ・取締役会内の任意の委員会であるIT・デジタル委員会において外部の専門家の知見を活用することにより、取締役会の監督機能を補強することなどを通じて、取締役会運営、ひいてはコーポレートガバナンス態勢のさらなる高度化が推進された
- ・営業現場への視察を引き続き実施するほか、本社への視察および本社職員との意見交換等の実施や、全国の支社で開催する「お客さま懇談会」への実参加を通じて、社外取締役に対するサポート体制のさらなる拡充が図られた
- ・中期経営計画の基本方針に加えて、各戦略の方向性(個人営業・事務、法人営業・事務、海外保険事業、資産運用、ひと中心経営、ガバナンス、新規ビジネス等)等の経営上の重要事項について、社外取締役会議等を通じた深度ある議論が行なわれるなど、取締役会の実効性は高い

(2) 認識した課題

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

- ・計画的な議案の設定、資料における論点の明確化など、取締役会における議事運営のさらなる高度化に取り組む必要
- ・IT・デジタル委員会のいっそうの機能発揮に向けて、審議時間を拡充するほか、審議の実効性確保に資する取り組みを強化する必要
- ・経営計画において重点的にモニタリングを要する事項について、取締役会における情報提供を拡充する一方、海外戦略、ブランド戦略、MYリンクコーディネーター等の採用・育成など、中長期的な視点で議論を要する事項について、社外取締役会議における意見交換・討議の充実を図る必要

<監査委員会>

1. 前年度に実施した実効性評価に基づき認識した主な課題への対応

2023年度に実施した実効性評価(対象期間：2022年4月～2023年3月)に基づき認識した主な課題に対し、下表のとおり対応しました。

認識した主な課題	対応状況
・有意義な審議に向けた意見交換・情報提供機会の充実	・監査実施内容・結果等、内部監査役による監査委員会での直接報告の機会を充実 ・2023年4月・7月に内部監査役との意見交換会を実施 ・会計監査人からの情報提供・意見交換の機会を充実
・議案報告・情報提供における運営の高度化	・事前説明、監査委員会での説明に際して、特に重要なリスクや懸念事項が明確となるよう資料ならびに報告方法を工夫 ・監査部の取り組みをよりタイムリーかつ詳細に報告する観点から、従来の四半期毎の内部監査概況報告に加え、月次の取り組みを「内部監査実施状況等の件」として議案化し毎月報告

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、内部監査の機能発揮にかかる対応

3. 実効性評価の概要および認識した課題

(1) 実効性評価の概要

各委員の評価および意見交換を通じて、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質疑等への対応の高度化
- ・内部監査のさらなる機能発揮に向けた審議の充実

<指名委員会・報酬委員会>

指名委員会および報酬委員会においても、委員会の運営面および実効性についての自己評価を行ない、ガバナンスの向上に努めております。

役員の報酬制度^(注)

1. 取締役・執行役の個人別の報酬等の内容に係る決定に関する方針

当社は、報酬委員会において、取締役・執行役の個人別の報酬等の内容に係る決定に関する方針について決議し、本方針に基づき報酬委員会決議により策定された各種報酬関連規程に則り、会社業績評価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。

取締役・執行役の個人別の報酬等の内容に係る決定に関する方針(2023年7月改訂)	
1. 基本方針	当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を企図し、取締役・執行役の報酬は、職務内容を勘案のうえ、経営環境・会社業績等をふまえた適切な水準に設定する。
2. 取締役の報酬	取締役の報酬は、職務内容に応じた基本報酬、業績連動報酬、各種加算で構成する。 (1)基本報酬、各種加算は、役位および職務内容に応じた固定報酬とする。 (2)業績連動報酬は、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で構成し、役位および職務内容別に定め、会社業績に応じ、一定の範囲内で決定する。
3. 執行役の報酬	執行役の報酬は、基本報酬、業績連動報酬、各種加算で構成する。 (1)基本報酬、各種加算は、役位および職務内容に応じた固定報酬とする。 (2)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、役位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。

2. 報酬水準

取締役・執行役の報酬水準は、毎年、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決定しています。決定に際しては、外部機関の客観的データ等を参考情報にし、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ます。

3. 報酬体系

①報酬等の基準額の構成

取締役・執行役の報酬は、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のインセンティブとして機能するよう、固定給となる基本報酬に加え、業績連動報酬として、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中期経営計画の業績を反映する中長期業績連動報酬から構成し、役位に

応じて設定する基準報酬金額に、会社業績および個人評価に応じた設定する係数を、それぞれ乗じたものとしており、構成内容は以下のとおりとしています。

なお、2024年7月から支給する取締役・執行役の報酬において、取締役会長の報酬への中長期業績連動報酬の導入、執行役の中長期業績連動報酬の引き上げ等を行なっております。

(役位ごとの役員報酬の構成・割合)

区分	固定報酬		業績連動報酬		合計
	基本報酬	会社業績連動報酬	個人業績連動報酬	中長期業績連動報酬	
取締役会長	100%	—	—	—	100%
取締役 代表執行役社長	45%	45%	—	10%	100%
社外取締役	100%	—	—	—	100%
取締役 (常勤監査委員)	100%	—	—	—	100%
社長以外の執行役	50%~55%	25%~30%	10%	10%	100%

②業績連動報酬

会社業績に応じて設定する係数は、経営目標のなかから選定した評価指標の達成率を加重平均して算出し、経済環境等の定性評価も加味のうえ決定しています。業績評価に用いる主な指標は以下のとおりとしています。

(取締役・執行役の業績連動報酬の算定に使用する主な業績評価指標)

視点	指標	業績評価指標とした理由
経済的価値	グループサープラス	10年計画(MY Mutual Way 2030)で掲げる項目と総合的であり、経済価値ベースでの企業価値の向上を意識
	グループESR	中期経営計画で掲げる項目と総合的であり、ERM経営における計画立案・戦略遂行の前提となる健全性確保を意識
	グループ基礎利益	中期経営計画で掲げる項目と総合的であり、グループベースでの安定的な収益性確保を意識
	保有契約年換算保険料(保障性商品)	中期経営計画で掲げる項目と総合的であり、当社国内生保事業の成長性拡大を意識
	お客さま数	
MYリンクコーディネーター等(営業職員)在籍者数		
社会的価値	「ひと」中心経営等関連指標	健康経営の推進、従業員エンゲージメントの向上、シニアや女性の活躍機会の拡大等、「みんなの健活プロジェクト」および「ひと」中心経営の推進を意識
	サステナビリティ経営等関連指標	地域貢献活動、CO ₂ 排出量削減等、「地元の元気プロジェクト」および「サステナビリティ経営」の推進を意識

(注)掲載の社会的価値に関する業績評価指標は、2024年度から2026年度の中長期経営計画の業績評価に基づく中長期業績連動報酬の決定に使用する指標であるため、取締役・執行役の報酬としての支給期間は2027年7月以降となります

4. 役員に対する報酬等

(単位:百万円)

区分	支給人数	報酬等	基本報酬	業績連動報酬			その他報酬
				会社業績連動報酬	個人業績連動報酬	中長期業績連動報酬	
取締役	9	280	275	—	—	—	4
執行役	17	1,123	594	339	133	42	14
計	26	1,403	869	339	133	42	19

(注)1.取締役と執行役の兼任者の報酬等は、執行役欄に記載しています。また、上記支給人数・報酬等には、2023年7月4日開催の第76回定時総代会終結のときをもって退任した取締役1名分を含んでいます。2.当社は、2008年6月30日をもって役員退職慰労金制度を廃止しています。3.上記に開示した金額、ならびに、これまでの事業報告書の報酬等として開示した金額のほか、退任している役員に対し、役員年金(退職慰労金)として、取締役58名に対し129百万円および監査役15名に対し22百万円を支給しています。4.当事業年度の業績連動報酬の評価に用いた主な業績評価指標の目標および実績は以下のとおりです。

	目標(2021年度~2023年度)	実績(2022年度)
グループサープラス	13%成長(年平均4%成長)	8.1%成長
グループESR	安定的に165%以上(当画は220%をみず)	207%
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
保有契約年換算保険料(保障性商品)	6,200億円	6,150億円
お客さま数	1,235万人	1,218万人
MYリンクコーディネーター等在籍者数	38,000人	36,649人

5.当事業年度の役員報酬に係る業績評価指標の達成率の加重平均は、単年度業績が102.5%、中長期業績が102.4%です。6.中長期業績連動報酬の支給額は前中期経営計画の業績評価に基づく支給額です。7.「その他報酬」には、主なものとして社宅家賃補助等があります。

5. 役員毎の報酬等の総額

(単位:百万円)

氏名	役員区分	報酬等	基本報酬	業績連動報酬			その他報酬
				会社業績連動報酬	個人業績連動報酬	中長期業績連動報酬	
根岸秋男	取締役会長	129	125	—	—	—	4
永島英器	取締役代表執行役社長	149	74	67	—	3	4

(注)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。

6. 役員の個人別の報酬等の内容が方針に沿うものであると報酬委員会が判断した理由

当社は、報酬委員会において、取締役・執行役の個人別の報酬等の内容に係る決定に関する方針を決定するとともに、当事業年度に係る取締役および執行役の個人別の報酬等の内容については本方針との整合性を含めた多角的な観点から審議を行なっており、妥当であると判断しています。

(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



経営活動と決算の概況

長期財務データ	136
明治安田グループ業績の概況	138
経営活動の概況	140
保険契約の概況	143
一般勘定資産の運用状況	144
基礎利益	146
ソルベンシー・マージン比率	148
実質純資産額	149
含み損益	150
自己資本等の充実	152
グループサープラス	154

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
グループ	グループ保険料(除く再保険収入) ^{(注1)(注2)}	-	33,808	28,652	30,237
	グループ保険料 ^(注1)	-	33,816	28,663	30,243
	グループ基礎利益 ^{(注1)(注3)}	-	4,660	4,962	5,851
	連結ソルベンシー・マージン比率 ^(注1)	-	983.7%	998.9%	990.2%
	グループサープラス ^(注4)	-	-	-	-
単体	経常収益	45,586	42,354	35,422	37,101
	経常利益	3,838	3,009	3,184	3,683
	基礎利益 ^(注3)	5,063	4,599	4,723	5,467
	当期純剰余	2,652	2,184	2,338	2,401
	基金の総額 ^(注5)	7,300	7,300	8,300	8,800
	総資産	364,690	365,766	375,614	385,643
	うち特別勘定資産	8,649	7,996	8,098	8,764
	責任準備金残高	301,646	310,609	313,832	317,985
	貸付金残高	50,522	49,498	46,819	45,073
	有価証券残高	292,422	295,359	308,634	317,819
	ソルベンシー・マージン比率 ^(注6)	1,041.0%	938.5%	945.5%	937.9%
	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7)	87.27%	100.15%	98.55%	100.24%
	社員(契約者)数 ^(注8)	6,599,848人	6,649,498人	6,667,390人	6,566,692人
	保有契約高 ^(注9)	1,999,656	1,971,160	1,955,030	1,924,715
	個人保険	744,632	711,937	680,422	645,576
	個人年金保険	138,662	140,035	145,038	139,696
団体保険	1,116,361	1,119,188	1,129,569	1,139,442	
団体年金保険保有契約高 ^(注10)	71,336	73,454	74,417	76,072	
実質純資産額 ^(注11)	88,993	95,156	95,639	98,275	

資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

		2014年度末	2015年度末	2016年度末	2017年度末
含み損益		56,182	61,707	60,409	61,826
有価証券 ^(注12)		52,998	57,805	56,226	57,225
土地 ^(注13)		2,905	3,317	3,655	4,103
その他 ^(注14)		277	585	527	497

(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) 「グループ保険料(除く再保険収入)」は、「グループ保険料」から単体の再保険収入を除いた数値です。再保険収入はご契約者からお申込みいただいた保険料ではなく、再保険会社から当社に支払われる保険金等であることから、今回より当該指標による開示も行なっております
 (注3) 2017年度より、基礎利益からマーケット・ヴァリュー・アジャストメントに係る解約返戻金額変動の影響額および外貨建て保険契約に係る市場為替レート変動の影響額を除いています。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、2014～2021年度、2022年度以降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年度以降における基準を2021年度に適用した数値です
 (注4) 新たな資本規制の導入をふまえ、2024年度以降の計測値から計測モデルを改定予定
 (注5) 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます
 (注6) 保険業法施行規則第86条および第87条ならびに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています
 (注7) 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8) 相互会社における社員とは、保険契約者のこと(剰余金の分配のない保険にのみ加入の契約者を除く)

(単位：億円)

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
30,801	29,072	26,588	28,066	36,614	33,331
30,813	29,118	26,693	28,098	36,702	33,432
6,338	6,355	5,798	6,171 (4,518)	4,018	5,610
1,040.1%	1,143.6%	1,152.5%	1,135.5%	1,010.7%	1,048.9%
-	60,500	73,700	77,300	79,700	103,200
37,682	36,478	36,117	37,282	48,034	47,636
3,735	2,354	2,318	2,483	2,830	2,310
5,896	5,916	5,502	6,019 (4,366)	3,716	4,989
2,225	2,001	1,985	1,859	1,041	1,647
9,300	9,800	9,800	9,800	9,800	9,800
392,608	395,308	426,852	441,607	442,472	473,555
8,253	8,109	7,191	7,070	5,897	6,072
322,487	325,102	328,023	330,694	334,979	340,180
42,238	41,054	40,957	39,336	38,973	38,814
321,821	324,412	353,828	370,482	370,434	405,327
983.3%	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%	980.8%	994.5%
100.14%	100.30%	121.14%	100.11%	171.27%	99.68%
6,513,093人	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人	6,152,097人
1,905,805	1,874,025	1,838,609	1,820,691	1,799,239	1,770,921
613,583	582,139	556,139	538,248	520,979	503,393
134,065	128,536	123,701	119,165	114,305	109,160
1,158,156	1,163,348	1,158,768	1,163,276	1,163,955	1,158,367
76,913	77,864	78,430	79,040	79,081	79,362
101,930	94,966	106,847	99,008	86,148	107,058

(単位：億円)

2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末	2022年度末	2023年度末
63,749	56,021	65,224	56,915	43,208	62,179
58,465	49,966	59,077	50,942	37,499	56,772
4,711	5,428	5,758	5,919	6,158	6,449
572	626	388	52	△ 448	△ 1,041

(注9) 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10) 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11) 「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12) 有価証券は、時価のある有価証券に加え、市場価格のない株式等および組合等(外貨建ての子会社株式および関連会社株式等)の為替評価等の含み損益相当額を記載しています。有価証券には、金融商品取引法上の有価証券として取り扱うことが適当と認められるもの等を含んでいます
 (注13) 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14) 「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

グループ業績とは、明治安田単体の業績に、「スタンコープ社」をはじめとした明治安田グループの子会社等の業績を加えた、明治安田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)}

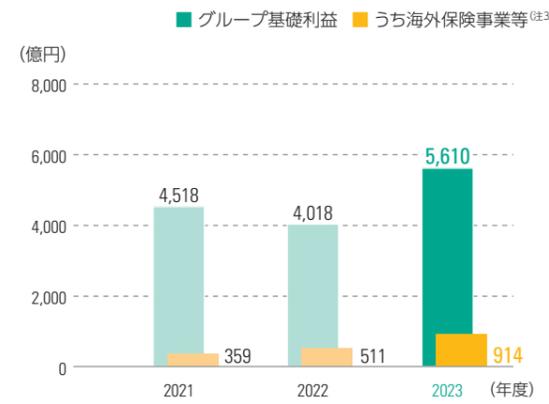
5,610億円

2023年度のグループ基礎利益は、明治安田単体におけるコロナ関連の支払い減少や、外貨建保険の標準責任準備金の積立負担減少、円安による運用関係損益の増加などにより、5,610億円と前年度から39.6%増加しました。

(単位：億円)

	2021年度	2022年度	2023年度
グループ基礎利益	4,518	4,018	5,610
うちスタンコープ社	225	359	712

● グループ基礎利益の推移



グループ保険料(除く再保険収入)^(注4)

3兆3,331億円

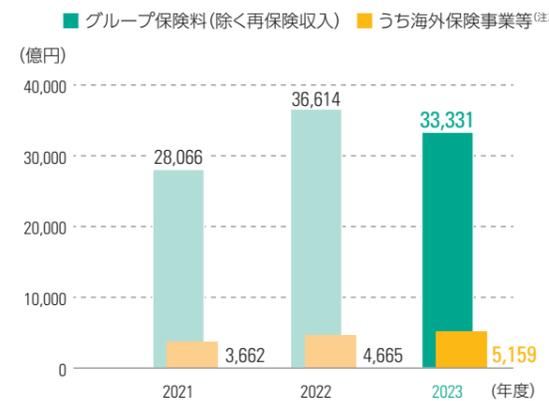
グループ保険料(除く再保険収入)は、3兆3,331億円と前年度から9.0%減少しました。

明治安田単体における外貨建一時払商品の販売量減少により減収となるも、3兆円を上回る水準を確保しました。

(単位：億円)

	2021年度	2022年度	2023年度
グループ保険料(除く再保険収入)	28,066	36,614	33,331
うちスタンコープ社	3,430	4,264	4,796

● グループ保険料(除く再保険収入)の推移



(注1) 明治安田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の持分相当額を合算し、明治安田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) 「グループ保険料(除く再保険収入)」は、「グループ保険料」^(注5)から単体の再保険収入を除いた数値です。再保険収入はご契約者からお申込みいただいた保険料ではなく、再保険会社から当社に支払われる保険金等であることから、今回より当該指標による開示に変更しております。これをふまえ、「2022年度」「2021年度」も変更後の数値を表示しております
 ※「グループ保険料」は、連結損益計算書上の保険料等収入であり、以下のとおりです
 2021年度:28,098億円
 2022年度:36,702億円
 2023年度:33,432億円

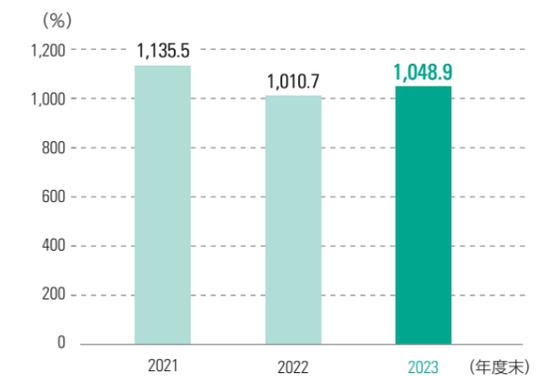
連結ソルベンシー・マージン比率

1,048.9%

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、1,048.9%となり、引き続き、高い水準を維持しています。

● 連結ソルベンシー・マージン比率の推移

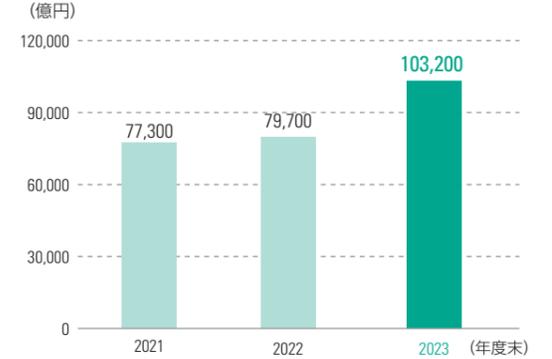


グループサープラス^(注5)

10兆3,200億円

企業価値を表わすグループサープラスは、10兆3,200億円と前年度末比で29.5%増加しました。

● グループサープラスの推移



(注5) 新たな資本規制の導入をふまえ、2024年度以降の計測値から計測モデルを改定予定

直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

(単位：百万円)

項目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
経常収益	3,647,824	3,611,765	3,728,206	4,803,400	4,763,633
経常利益	235,464	231,817	248,377	283,055	231,010
基礎利益 ^(注1)	591,655	550,231	601,991 (436,685)	371,623	498,926
当期純剰余	200,159	198,516	185,926	104,146	164,714
基金の総額 ^(注2)	980,000	980,000	980,000	980,000	980,000
総資産	39,530,866	42,685,218	44,160,706	44,247,267	47,355,580
うち特別勘定資産	810,928	719,161	707,095	589,743	607,204
責任準備金残高	32,510,255	32,802,306	33,069,484	33,497,956	34,018,043
貸付金残高	4,105,435	4,095,722	3,933,668	3,897,333	3,881,450
有価証券残高	32,441,200	35,382,820	37,048,227	37,043,400	40,532,745
ソルベンシー・マージン比率 ^(注3)	1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%	980.8%	994.5%
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4)	100.30%	121.14%	100.11%	171.27%	99.68%
従業員数	43,676人	46,928人	47,415人	47,385人	47,140人
社員(契約者)数 ^(注5)	6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人	6,152,097人
保有契約高 ^(注6)	187,402,533	183,860,946	182,069,178	179,923,987	177,092,141
個人保険	58,213,980	55,613,918	53,824,894	52,097,902	50,339,345
個人年金保険	12,853,671	12,370,157	11,916,588	11,430,573	10,916,061
団体保険	116,334,881	115,876,870	116,327,695	116,395,512	115,836,734
団体年金保険保有契約高 ^(注7)	7,786,493	7,843,027	7,904,028	7,908,198	7,936,286

(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に改正しております。そのため、2019～2021年度、2022～2023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年度以降における基準を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

2023年度の概況

経営環境

当年度の日本経済は、物価高の影響により個人消費が停滞したものの、設備投資の持ち直しに加え、インバウンド需要や部品不足の緩和に伴う自動車輸出の増加がみられ、総じて緩やかに回復しました。

国内の金融環境としては、2023年7月以降、日本銀行が段階的に金融政策の運用見直しを進め、2024年3月にはマイナス金利政策の解除およびイールドカーブ・コントロールの撤廃を行なうなか、長期金利は上昇しました。ドル円為替は、米国における政策金利の引き上げ等により内外金利差が拡大するなか、150円台まで円安が進行しました。

日経平均株価は、円安に伴う企業業績の改善や、デフレ脱却等の期待による海外投資家からの資金流入等により過去最高値を更新するなど、上昇基調で推移しました。

海外においては、インフレ抑制を優先した利上げにより、米国等の長期金利は上昇しました。秋口以降は、利下げ期待の高まりから低下する局面もありましたが、景気が堅調に推移するなか、総じて高止まりしました。NYダウ株価は、堅調な経済指標を受けた景気のソフトランディングや半導体需要の増加による利益成長への期待が高まり、上昇基調で推移しました。

2023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、明治安田フィロソフィーに係る教育や層別の販売教育を強化し、お客さまからより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。

活動面では、お客さまに寄り添ったライフプランニングやアフターフォローに加え、「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の定着に努めました。具体的には、「お客さまの健康増進」のサポートとして、健康診断・がん検診の受診のご案内や、疾病予防・健康増進に向けた気付きや行動変容のきっかけとなるイベント等を全国各地で開催し、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行ないました。「地域社会とのつながり」のサポートとしては、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てお客さまとの接点創出に取り組みました。また、自治体との連携協定に基づき、MYリンクコーディネーターが地域のみなさまの生活上の課題をお伺いし、その課題解決の一助となる行政サービス情報をご案内する活動を推進しており、同活動を展開する自治体数は、当年度末時点で365自治体(前年度末差+226自治体)となりました。

さらに、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、お客さまが望むタイミングや方法で、お手続きのサポートや必要な情報をお届けする活動にも継続して取り組んだ結果、お客さま満足度調査におけるMYリンクコーディネーターに対する満足度^(注1)は71.5%と、4年連続で過去最高値を更新しました。

商品面では、2023年4月に主力商品「ベストスタイル」の新たな特約として「特定自費診療がん薬物治療保障特約」を発売したほか、10月にセカンドライフ世代の資産形成ニーズ・死亡保障ニーズに加えて介護保障ニーズにもお応えする「外貨建・そなえてふやす介護終身保険」、お客さまの円貨による資産形成ニーズにお応えする「円貨建・エブリバディ」を発売し、2024年1月にはセカンドライフ世代のお客さまに、より低廉な保険料で一生涯の医療保障をご準備いただける「明治安田のずっとよりそう終身医療保険」を発売しました。なお、国内金利の上昇をふまえ、2023年12月に「明治安田生命つみたて学資」、2024年2月に「明治安田生命じぶんの積立」の予定利率を引き上げました。

こうした取組みの結果、経営目標に掲げる「お客さま数

(うち個人営業)^(注2)は当年度末時点で721.1万人となりました。

一般代理店については、2023年4月制定の「適合性に係る経営ガイドライン」等に基づき、保障等を目的とする保険本来の趣旨に沿った募集活動を促進・再徹底したほか、2023年10月に、生命保険協会の代理店業務品質評価運営をふまえた代理店手数料規程の見直しを行ない、委託代理店への周知・理解促進に努めました。

(注1) 「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」の5つの選択肢のうち、「満足」または「やや満足」と回答したお客さまの割合

(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

福利厚生制度の担い手として企業・団体のニーズに応える商品・サービスの提供に取り組むとともに、金融機関窓口販売を通じて資産形成等のお客さまニーズに応える商品の提供に取り組んでいます。

団体保険については、企業・団体の従業員・所属員に対する「対面」「非対面」両面での説明会の実施やWEB申込システムの活用、コールセンターからのアウトバウンドコールによる説明の実施等、企業・団体のご要望に応じて直接的なアプローチを組み合わせ、加入率の向上に取り組ましました。また、企業・団体の職域で活動を行なうMYリンクコーディネーター等との連携を強化し、従業員・所属員とのさらなる接点の拡充にも取り組ましました。

こうした取組みの結果、経営目標に掲げる「お客さま数(うち法人営業)^(注3)は、当年度末時点で過去最高となる500万人に到達し、団体保険保有契約高においても、引き続き国内シェアNo. 1を堅持しました。

団体年金については、運用の安定化等のさまざまなお客さまニーズにお応えすべく、「リスク抑制型特別勘定プラン」の運用を見直すとともに、明治安田アセットマネジメント株式会社との協業等を通じてお客さまにご提案する運用商品を拡充しました。また、財務の健全性を維持しながら、お客さまに長期的に安定した商品をご提供するため、一般勘定の新たな商品の検討を行ないました。

銀行をはじめとする金融機関窓口販売については、販売面のコンプライアンス態勢の強化を図りつつ、販売拡大に向けて、新たな商品の検討・導入を進めました。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つつ、削減したコストを解約返戻金等の受取率の向上等を通じてお客さまに還元する「ecoシリーズ」を新設し、第一弾商品として「外貨建・エブリ

バディプラス(運用重視タイプ)を発売しました。同商品は、40を超える金融機関代理店に導入されました。さらに、国内金利の上昇をふまえ、円貨建の新たな商品の開発についても検討を進めました。

(注3) 任意加入の(新)団体定期保険の被保険者数(当社単独・幹事契約の本人・配偶者)

事務サービス

個人保険分野では、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、当年度は約11.7万件を実施し、アンケートによるお客さま評価は肯定的意見^(注4)が98.9%となるなど、引き続き高い評価をいただきました。

また、マイナンバー制度を活用したお客さまの利便性向上や事務効率化のための取組みとして、2023年7月に、マイナンバーカードの有効・失効情報を活用した「死亡保険金の請求案内」を開始しました。さらに、住民票の異動情報の連携を受け、ご契約の登録住所を自動的に変更するサービス等についても、2024年度のサービス開始をめざし、開発を進めています。

加えて、2023年6月に、超高齢社会の進展をふまえ、契約者が認知症等で契約に関する諸手続きを行なうことが困難になる場合に備えて、あらかじめ代理人を定め、契約内容の確認や諸手続きの代理手続きを可能とする「契約者サポート制度」を創設し、2023年10月には、保険料の払込みがなく契約が失効した場合に、一定期間内に未払込保険料をお払い込みいただくだけで、健康状態にかかわらず失効時に遡って保障を継続いただける「失効取消制度」を導入しました。

そのほか、2023年10月に、事務品質検証の客観性確保を目的とした組織変更を行なったほか、給付金の請求が急増した際に機動的な要員拡充を行なうための社内教育態勢を強化しました。

企業保険分野では、2023年8月に、確定給付企業年金制度に関する管理事務の委託先を生保7社の共通プラットフォームとなる企業年金ビジネスサービス株式会社に変更し、業務効率化や利便性向上を図りました。

加えて、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」において、2023年12月に保険料払込案内を電子的に交付する機能を、また、2024年1月には加入・増額手続きの機能を追加しました。

さらに、全国約200名の「法人事務サービス・コンシェルジュ」等が中心となり、これらの各種デジタルインフラの機能拡充に係る説明を実施するなど、団体窓口への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んだ結果、「MY法人ポータル」の導入団体数は当年度末時点で4,765団体(前年度末差+872団体)^(注5)になりました。

このほか、ほぼすべての給付金においてWEBによる請求ができる、団体所属員向け専用WEBシステム「みんなのMYポータル」についても、利用推進に引き続き取り組みました。

(注4) 「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

海外保険事業では、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を通じて前年度に買収したセキュリアン社の団体年金事業について、統合プロセスを進展させ、買収手続きが完了した当年度からの収益貢献を実現しました。また、エレバンス・ヘルス社の団体保険子会社3社については、買収手続き完了に向けた取組みを引き続き行ないました。

加えて、さらなる新規投資の実現に向けた深度ある調査を行なうため、海外現地法人3社(米国、イギリス、シンガポール)を主体とした調査態勢へ刷新するとともに、海外保険事業に係る専門性や柔軟性を備えた人材の育成にも継続して取り組みました。

なお、既存投資先4カ国6社の2023年1-12月期のグループ保険料への貢献額は5,011億円(前年同期差+493億円)、グループ基礎利益^(注6)への貢献額は871億円(前年同期差+388億円)となり、いずれも前年同期を大きく上回りました。

(注6) 2023年6月に株式譲渡したアブリスト社の実績(2023年1-3月)を含む

個別化、デジタル・ヘルスケア技術の急速な進展といった環境変化に適切に対応し、当社の提供・体験価値の向上に取り組む必要があると考えています。

事業活動の大前提であるコンプライアンスについては、生命保険協会が公表している「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」等をふまえ、募集コンプライアンス違反の根絶に向けた取組みをさらに強化する必要性を認識しています。

対処すべき課題

日本銀行が2024年3月に、イールドカーブ・コントロールの撤廃やマイナス金利政策の解除等を行なったことで、国内における金融政策は大きな転換点を迎えたものと捉えています。今後、日本経済が力強く成長していく過程では、日本銀行が追加の利上げを進め、「金利のある世界」が到来する可能性があるものと考えています。

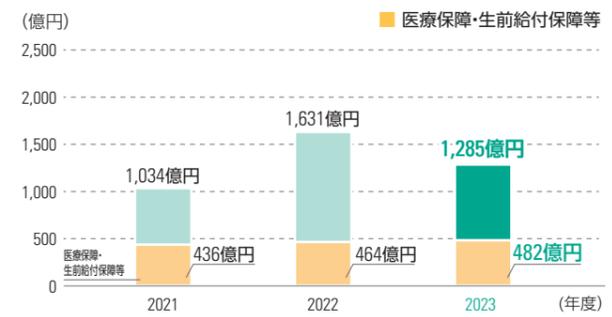
一方、国内の人口減少や少子高齢化の進展に伴い、国内市場の縮小が予想されるなか、お客さまの価値観の多様化・

保険契約の概況

個人保険・個人年金保険

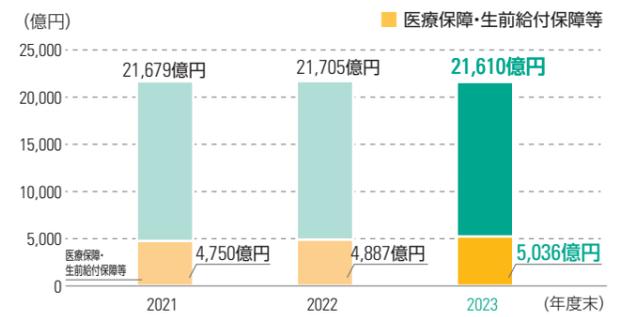
個人保険・個人年金保険については、年換算保険料(各契約について、お払い込みいただく保険料を1年あたりに換算した業績指標)が、新契約(転換・保障見直し・特約変更による純増加額を含む)では1,285億円(前年度比21.2%減)、このうち医療保障・生前給付保障等の第三分野に係る新契約

● 新契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



では482億円(前年度比4.0%増)となりました。また、保有契約全体では2兆1,610億円(前年度末比0.4%減)、うち第三分野に係る保有契約では5,036億円(前年度末比3.0%増)となりました。

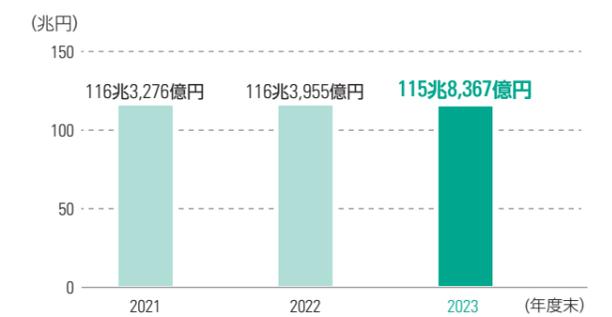
● 保有契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



団体保険

団体保険は、新契約高が1兆4,858億円で、年度末保有契約高は115兆8,367億円(前年度末比0.5%減)となりました。

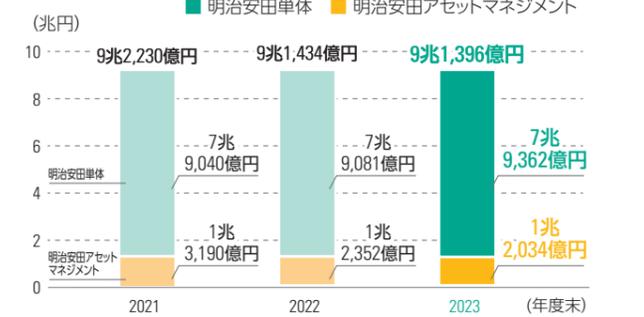
● 保有契約高(団体保険)



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、7兆9,362億円となりました。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、明治安田グループ全体での団体年金資産残高は、9兆1,396億円(前年度末比0.0%減)となりました。

● 明治安田グループ団体年金資産残高^(注1)



(注1) 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

運用環境

2023年度の日本経済は、物価高の影響により個人消費が停滞したものの、設備投資の持ち直しに加え、インバウンド需要や部品不足の緩和に伴う自動車輸出の増加がみられ、総じて緩やかに回復しました。

国内の金融環境としては、2023年7月以降、日本銀行が段階的に金融政策の運用見直しを進め、2024年3月にはマイナス金利政策の解除およびイールドカーブ・コントロールの撤廃等を行なうなか、長期金利は上昇しました。ドル円為替は、米国における政策金利の引き上げ等により内外金利差が拡大したことに伴い、150円台まで円安が進行しました。日経

平均株価は、円安に伴う企業業績の改善や、デフレ脱却等の期待による海外投資家からの資金流入等により過去最高値を更新するなど、上昇基調で推移しました。

海外においては、インフレ抑制を優先した利上げにより、米国等の長期金利は上昇しました。秋口以降は、利下げ期待の高まりから低下する局面もありましたが、景気が堅調に推移するなか、総じて高止まりしました。NYダウ株価は、堅調な経済指標を受けた景気のソフトランディングや半導体需要の増加による利益成長への期待が高まり、上昇基調で推移しました。

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。

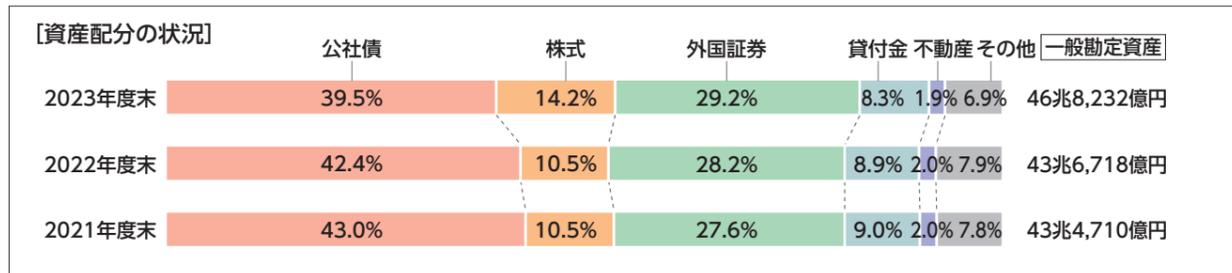
- ④流動性：投融资の判断においては、保険金等の迅速・確実なお支払いのため、流動性の高い資産を適正な水準に維持しています。
- ⑤透明性：資産運用状況の適切かつわかりやすい開示により、透明度の高い運用に努めています。
- ⑥コンプライアンス：保険会社として高い公共性を有していることを認識し、資産運用における各組織間の相互牽制が十分機能する内部管理態勢を堅持し、高い企業倫理を維持しています。

運用の概況

欧米でのインフレ抑制に向けた継続的な利上げや日銀によるイールドカーブ・コントロールの運用柔軟化等により、金融環境の不確実性が高まるなか、安定的な収益確保をめざした資産配分を行ないました。具体的には、公社債への投資を抑え、許容できるリスクの範囲内で外国公社債等に投資を行ないました。

2023年度末の一般勘定資産残高は、前年度末から3兆1,513億円増加し、46兆8,232億円となりました。主な資産配分は、以下のとおりです。

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



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、有価証券利息・配当金の増加等により、前年度比116.0%の1兆7,853億円となりました。一方、資産運用費用は、金融派生商品費用の減少等により、前年度比94.7%の7,042億円となりました。以上により、資産運用収支は、前年度比135.9%の1兆811億円となりました。

● 利回りの状況			
	2021年度	2022年度	2023年度
基礎利益上の運用収支等の利回り ^{(注1)(注2)}	2.87%	2.41%	2.60%
運用利回り	2.21%	1.97%	2.67%

● 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

(注1) 基礎利益上の運用収支等の利回りの詳細はP146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外して改訂しております
そのため、2021年度、2022～2023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年度以降における基準を2021年度に適用した数値です

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。2023年度末の正常債権を除いた保険業法に基づく債権額は215億円、債権残高に対する比率は0.22%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(2023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	98,007	一般貸倒引当金	11	(正常先)債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
貸付条件緩和債権	92		9	(要注意先)債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
三月以上延滞債権	—	個別貸倒引当金	62	対象額 ^(注3) ×貸倒実績率 ^(注2)
危険債権	118		—	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	215	合計	95 ^(注4)	

(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11億円を含んでいます

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わす指標です。^(注1)

2023年度の基礎利益は、4,989億円(前年度比34.3%増)となりました。

(単位:億円)

	2021年度	2022年度	2023年度
基礎利益A(①-②)	4,366	3,716	4,989
基礎収益①	35,936	45,065	44,638
うち保険料等収入	24,435	32,036	28,272
うち資産運用収益	9,676	11,596	12,815
基礎費用②	31,569	41,348	39,649
うち保険金等支払金	23,535	28,050	27,643
うち責任準備金等繰入額 ^(注2)	688	3,704	2,743
うち資産運用費用	563	886	757
うち事業費	3,761	3,981	4,141
キャピタル損益B ^(注3)	217	△ 251	△ 147
臨時損益C ^(注4)	△ 2,100	△ 634	△ 2,531
経常利益A+B+C	2,483	2,830	2,310

(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年度についても、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

保険関係損益・運用関係損益

当社では、ご契約者をはじめとして、広く一般の方に対して、期間損益の増減要因等を含め、経営状況をよりご理解いただくために、基礎利益を「保険関係損益」と「運用関係損益」に区分して開示しています^(注1)。

● 基礎利益の状況

(単位:億円)

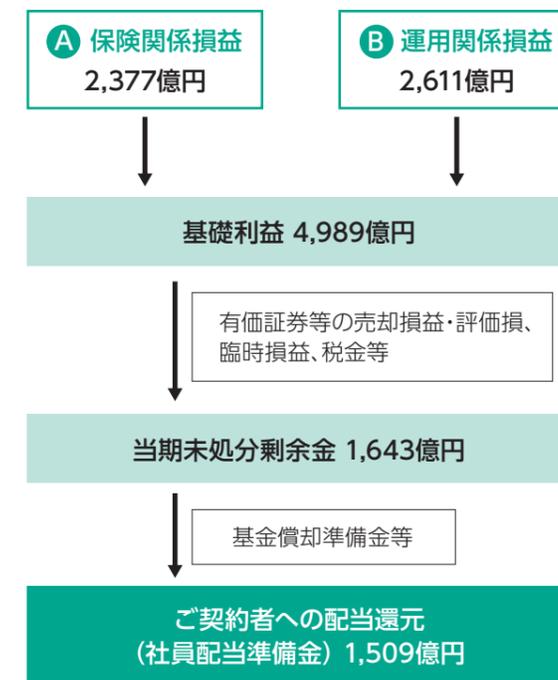
	2021年度	2022年度	2023年度
基礎利益	4,366	3,716	4,989
A 保険関係損益	2,511	1,566	2,377
B 運用関係損益	1,855	2,149	2,611
うち利差	1,934	2,219	2,682

コロナ関連の支払減少、外貨建保険の標準責任準備金積立負担減少等により、811億円の増加となっています。

円安に伴い外国公社債の「利息及び配当金等収入」が増加したことから、463億円の増加となっています。

(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年度についても、改正後の数値を表示しております

[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す。

B 運用関係損益

利息及び配当金等収入を中心とした運用事業に係る損益であり、主に、保険料算定時に想定した利率に基づく予定運用収益と実際の運用収益との差額である「利差」により構成されています。

ご契約者への配当還元

基礎利益に有価証券の売却損益や評価損、臨時損益、税金等を加減した最終的な剰余のなかから、配当としてご契約者に還元しています。

? 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た運用収益と、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た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

$$\text{利差} = \left(\frac{\text{基礎利益上の運用収支等の利回り}^{(注5)}}{\text{平均予定利率}^{(注6)}} - \text{平均予定利率}^{(注6)} \right) \times \text{一般勘定責任準備金}^{(注7)}$$

2,682億円 = $\left(\frac{2.60\%}{1.77\%} - 1.77\% \right) \times 32兆1,968億円$

(注5) 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
 (注6) 平均予定利率とは、予定利率の一般勘定責任準備金に対する利回りのこと
 (注7) 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

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。2023年度末のソルベンシー・マージン比率は、994.5%（前年度末差13.7ポイント増）と十分な支払余力を確保しています。

(単位：億円)

項目	2021年度末	2022年度末	2023年度末
(A) ソルベンシー・マージン総額	88,956	85,675	112,117
①基金等	12,382	11,492	11,108
②価格変動準備金	8,693	10,723	11,282
③危険準備金	5,366	5,988	7,896
④一般貸倒引当金	21	21	22
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%)	33,675	28,856	53,172
⑥土地の含み損益×85%(マイナスの場合は100%)	5,031	5,234	5,482
⑦全期チルメル式責任準備金相当額超過額	14,409	13,495	13,273
⑧負債性資本調達手段等(劣後ローン、劣後債等)	8,407	9,123	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)	967	739	756
(B) リスクの合計額 $\sqrt{((12+13)^2+(14+15+16)^2)+17}$	16,757	17,469	22,546
⑫保険リスク相当額	1,263	1,268	1,264
⑬第三分野保険の保険リスク相当額	775	781	779
⑭予定利率リスク相当額	1,026	1,162	1,302
⑮最低保証リスク相当額	64	62	55
⑯資産運用リスク相当額	15,173	15,740	20,614
⑰経営管理リスク相当額	366	380	480
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	1,061.6%	980.8%	994.5%

* 保険業法施行規則第86条および第87条ならびに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています
 * 最低保証リスク相当額は、平成8年大蔵省告示第50号第2条第4項に規定する標準的方式に基づいて算出しています

価格変動準備金

株式等の価格変動の著しい資産について、その価格が将来下落したときに生じる損失に備えて積み立てる準備金で、資産運用リスクのうち価格変動リスクに対応します。

全期チルメル式責任準備金相当額超過額

当社が積み立てている責任準備金のうち、「全期チルメル式による責任準備金額」と「解約返戻金相当額」のいずれか大きい方を上回る部分です。全期チルメル式とは、責任準備金の計算上、ご契約時に必要となる費用をご契約の初年度に一括計上し、保険料払込の全期間を通じて償却していく方式であるため、当社の積立方式である平準純保険料式と比べると責任準備金の積立水準が低くなります。

危険準備金

実際の保険事故の発生率が通常の予測を超えることにより発生するリスク(保険リスク、第三分野保険の保険リスク)、予定利率を確保できなくなるリスク(予定利率リスク)、変額保険・変額年金保険の保険金等の最低保証に係るリスク(最低保証リスク)に備えて積み立てる準備金です。

劣後ローン・劣後債

破産などが発生した場合の元利金返済が、他の一般債権者に対する債務の返済よりも後順位に置かれる旨の劣後特約が付された無担保の貸付金・債券です。

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1)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。

2023年度末の実質純資産額は、10兆7,058億円(前年度末差2兆910億円増)となり、一般勘定資産に対する比率は22.9%(同3.2ポイント増)と、引き続き財務基盤の健全性を維持しています。

(注1) 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	2021年度末	2022年度末	2023年度末
実質純資産額	99,008	86,148	107,058
一般勘定資産に対する比率	22.8%	19.7%	22.9%

* 「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

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、2023年度末の当社の責任準備金は、34兆180億円です。

当社では、個人保険および個人年金保険の責任準備金については、法令に基づき、標準責任準備金対象契約

は「標準責任準備金」を積み立て、保険金等の支払いに備えています。

また、標準責任準備金対象外契約についても、法令上最も高い積立水準となる「平準純保険料式」を採用し、積立率は100%となっています。

個人保険および個人年金保険の責任準備金の積立方式・積立率^(注2)

区分		2021年度末	2022年度末	2023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3)		100%	100%	100%

(注2) 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3) 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

堅実な資産内容で6兆円を上回る含み益を確保しています。

「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。2023年度末は、一般勘定の有価証券で5兆5,039億円(前年度末差1兆8,176億円増)、一般勘定資産全体で

6兆2,179億円(前年度末差1兆8,970億円増)の含み益を確保しています。

なお、株式含み損益がゼロとなる水準は、日経平均株価で9,500円程度、TOPIXで650ポイント程度^(注1)です。

(注1) 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10,800円程度、TOPIX740ポイント程度です

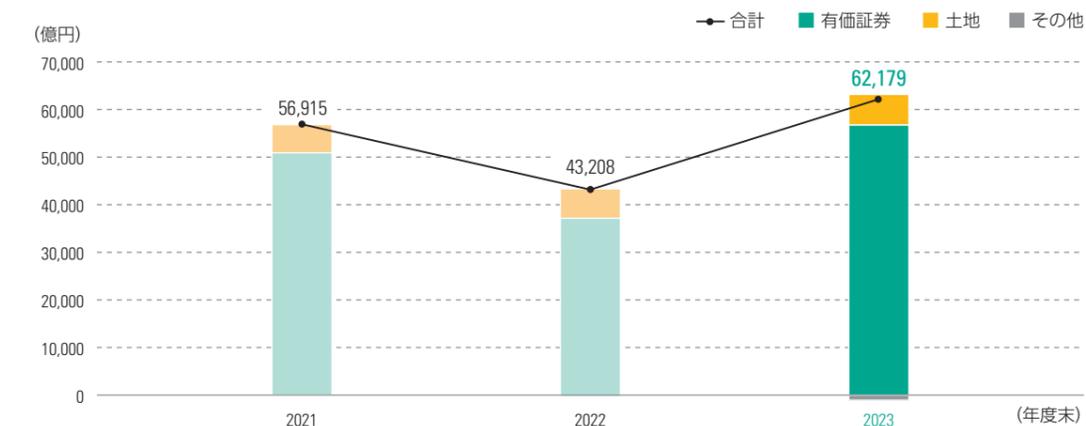
● 資産全体の含み損益の状況(一般勘定)

(単位: 億円)

区分	2021年度末	2022年度末	2023年度末
有価証券^(注2)	50,942	37,499	56,772
評価差額	37,537	32,206	59,443
オフバランス	13,405	5,292	△ 2,671
土地^(注3)	5,919	6,158	6,449
再評価差額	2,008	1,997	2,017
オフバランス	3,911	4,160	4,432
その他^(注4)	52	△ 448	△ 1,041
合計	56,915	43,208	62,179

(注2) 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3) 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4) 「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(2021年度末:通貨関連△3,658億円、2022年度末:通貨関連△210億円、2023年度末:通貨関連△1,455億円)およびヘッジ会計非適用分については、評価損益を損益計算書に計上しており、含み損益相当額はありません

● 資産全体の含み損益の状況(一般勘定)



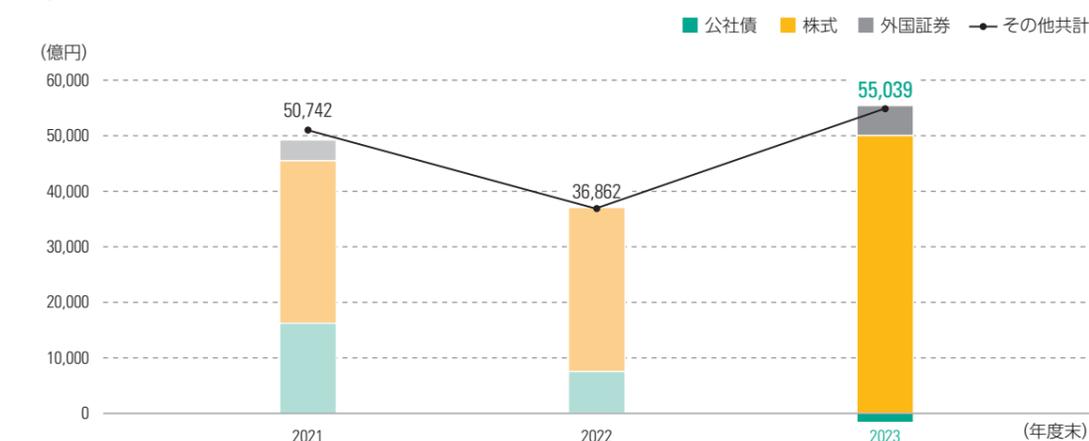
有価証券の含み損益の状況(一般勘定)^(注1)

(単位: 億円)

項目	2021年度末	2022年度末	2023年度末
公社債	16,248	7,527	△ 1,614
株式	29,273	29,582	50,075
外国証券	3,772	△ 70	5,414
その他共計^(注2)	50,742	36,862	55,039

(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

● 有価証券の含み損益の状況(一般勘定)



📖 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

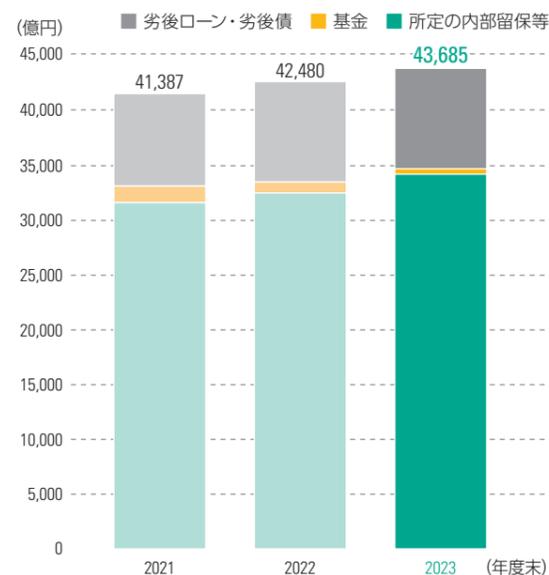
簿価と時価との差額のうち、貸借対照表に計上されていない含み損益を「オフバランス」として記載しており、「責任準備金対応債券」、「満期保有目的の債券」、「子会社・関連会社株式」の含み損益、土地の簿価(再評価後)と時価の差額などが該当します。「資産全体の含み損益の状況」や「有価証券の含み損益の状況」は、生命保険会社が保有している資産の実質的な含み損益の状態をお知らせするものであり、この「オフバランス」部分も含めて開示しています。

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** ➡ P58

健全性の状況等を踏まえつつ外部資本調達も活用し、財務基盤のさらなる充実を図っています。なお、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、2023年度末においては4兆3,685億円となりました。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。

▶ オンバランス自己資本の推移



(単位: 億円)

項目	2023年度末	前年度末差
オンバランス自己資本	43,685	1,205
所定の内部留保等	34,062	1,705
外部調達資本	9,623	△500
基金	500	△500
劣後ローン・劣後債	9,123	0

所定の内部留保等

3兆4,062億円

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。

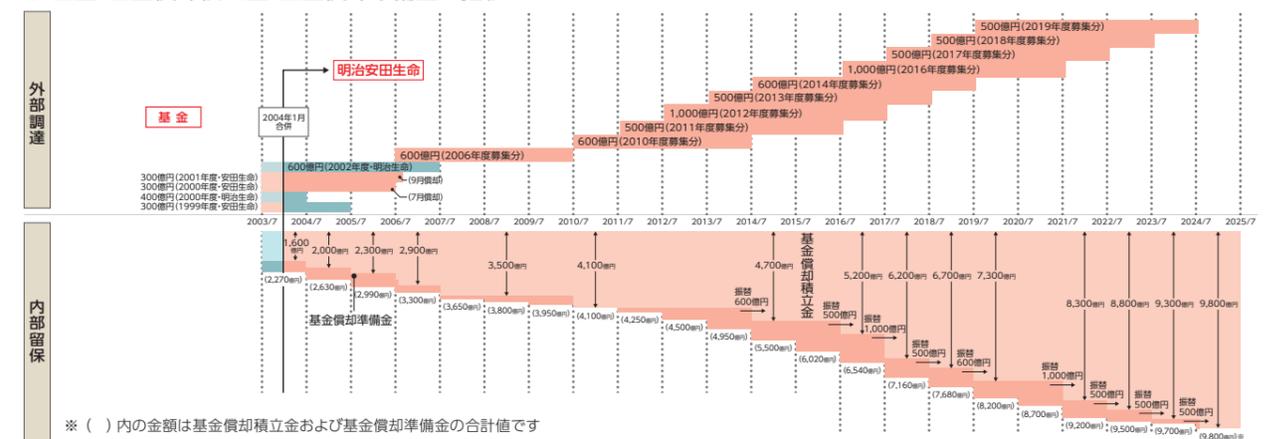
また、基金の募集後には、下図のように償却(償還)に

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。

2023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 ➡ P162

基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移



<p>基金償却積立金</p> <p>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。</p>	<p>基金償却準備金</p> <p>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。</p>
---	---

格付会社からの評価

健全な財務内容で、格付会社から高い評価を得ています。

(2024年5月1日時点)

格付投資情報センター(R&I) 保険金支払能力	AA	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	
日本格付研究所(JCR) 保険金支払能力格付	AA	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
ムーディーズ(Moody's) 保険財務格付	A1	Aaa	Aa	A1	Baa	Ba	B	Caa	Ca	C	
S&P 保険財務力格付け	A+	AAA	AA	A+	BBB	BB	B	CCC	CC	D	

※ 格付とは、会社の収益力・財務状況などをさまざまな角度から総合的に評価し、わかりやすい記号で示したものです
 ※ それぞれの格付カテゴリー内の信用力の相対的な強さに応じてプラス記号(+)、マイナス記号(-)または数字記号(1は上位、2は中位、3は下位を示す)が付加されることがあります

(注意事項) ※ 上記の格付は、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。
 ※ 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。

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^(注1)。単年度のみを把握する現行会計と異なり、長期にわたる収支構造を把握することが可能です。

当社では、近時の国際的な保険グループに対する資本規制および国内の経済価値ベースのソルベンシー規制等に資本の定義が収斂されていくことが予想されるため、国際

資本基準 (ICS) 等の検討をふまえたグループサープラスを2020年度決算より開示しています。

2023年度末のグループサープラスは10兆3,200億円と、新契約の獲得および国内の株価上昇・円安の進行等により前年度末から2兆3,500億円増加しました。

(注1) 新たな資本規制の導入をふまえ、2024年度以降の計測値から計測モデルを改定予定

● グループサープラスの内訳

(単位：億円)

	2021年度末	2022年度末	2023年度末	増減
グループサープラス	77,300	79,700	103,200	23,500
うち明治安田(単体)	70,800	72,200	94,700	22,500
うちスタンコープ社	6,070	7,180	8,040	860

● 2022年度末からの変動要因

(単位：億円)

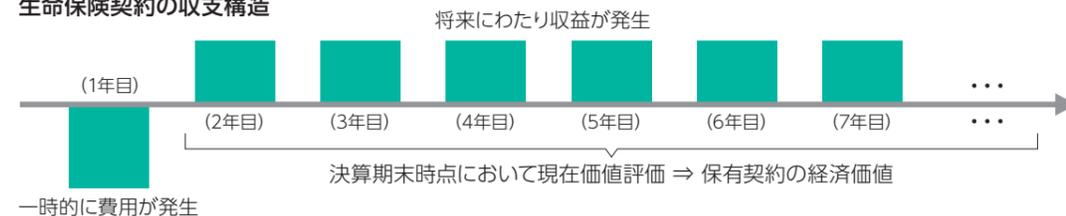
	グループサープラス
2022年度末グループサープラス	79,700
新契約価値	700
経済前提の変化による影響	25,100
非経済前提の変化による影響	△ 2,300
その他の要因	0
2023年度末グループサープラス	103,200

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		

資料編

会社概要	156
主要な業務の内容	156
沿革	156
総代・総代候補者選考委員・評議員	157
役員	160
組織図	161
基金の状況	162
従業員の状況	162
会計監査の状況	162
設備の状況	163
店舗網一覧	164
保険会社およびその子会社等の概況	167
商品一覧	170
代理店支援体制および研修	173
保険金・給付金のお支払件数等について	173
種類別リスク管理の取組み	174
経営上の重要な契約等	175
金融ADR制度について	175
「生命保険契約者保護機構」について	176

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	「医療保険 MYどっく」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し立て」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「ガー」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 才色健美」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	一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	「医療費リンクス」を発売
	10	「重慶がん保険金前払特約」を取扱い開始
	12	「ハイアールグループ(中国)と業務提携
2011	10	「生活サポート終身年金特約」等4つの新特約を発売
	11	介護総合情報ポータルサイト「MY介護の広場」をオープン
2012	6	オイロバ社(ポーランド)の株式を取得し、関連会社化(持分法適用会社)
	7	フルタ社(ポーランド)の株式を取得し、関連会社化(持分法適用会社)
	9	「介護のささえ」を発売
2013	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
	8	「バイオニアケアプラス」「明治安田生命つみたて学費」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

【 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、ディスクロージャー資料「明治生命の現況」を発行
1981	10	定期付終身保険「ダイヤモンド保険ライフ」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
	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
2019	2	外貨建平準払商品「つみたてドル建終身」を発売
	4	「みんなの健活プロジェクト」を本格展開
	4	健康増進型保険「ベストスタイル 健康キャッシュバック」を発売
	4	ヘル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」「明治安田のケガまけん」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	「健全性水準に合わせた経営の方針」および「ご契約者配当に関する方針」を制定
	11	「再建一時払終身保険「エブリバディ」」を発売
	11	「グループ税務方針」を制定
2022	4	「明治安田フィロソフィー」における「企業ビジョン」に「未来世代との絆」を追加
	4	「グループサステナビリティ方針」を制定
	4	「MYリンクコーディネーター制度」の創設
	4	「かんたん告知終身医療保険」「団体がん保障保険」を発売
	6	「がん検診支援給付金付女性がん保障特約」を発売
	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	「明治安田のしおり」をリニューアル
	12	米国子会社スタンコープ社がセキュリティア社のレコードキーピング事業を買収
2023	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
	5	「契約者サポート制度」の創設
	6	「地元のひとが元気になる空間」明治安田グレルジ」を設立
	9	「外貨建をなでてくやす介護終身保険」「円貨建エブリバディ」を発売
	9	「失効取消制度」を導入
	12	「明治安田のすつとよりそう終身医療保険」を発売
2024	1	明治安田生命から、「明治安田」へブランド名称を変更
	4	「保険料のクレジットカード払い」を取扱い開始

【 旧安田生命保険相互会社 】

年	月日	主なできごと
1880	1.1	初代安田善次郎、成島柳北らとともに共済五百名社を創立
1894	3	共済五百名社を解散、共済生命保険合資会社を設立(4月)
1900	4	共済生命保険株式会社に改組
1929	8	安田生命保険株式会社に改称
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・新宿区に本社新社屋竣工
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	「パワー」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

(2024年4月1日時点、敬称略、都道府県別五十音順)

都道府県	氏 名	職 業
北海道	今 富 収 治	いとみ歯科 代表理事
〃	栗 林 周 次	ポータス 社長
〃	真 弓 明 彦	北海道電力 名誉顧問
〃	安 田 光 春	北洋銀行 会長
青森県	藤 澤 貴 之	みちのく銀行 頭取
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	新 谷 明 弘	秋田銀行 頭取
山形県	佐 藤 英 司	山形銀行 頭取
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 医事課(兼)医療クラーク主任
〃	葉 章 二	関彰商事 常務取締役
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	泉 昌 宏	税理士
〃	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
〃	矢 野 祥 子	誠農社 勤務
千葉県	阿 部 尚 武	阿部尚武税理士事務所 代表
〃	池宮城 涼 香	池宮商店 社長
〃	細 田 道 子	スポーツクラブNAS 執行役員
東京都	石 黒 靖 規	DCM 社長
〃	岡 部 栄 一	ヤマワ 専務取締役
〃	兼 子 優 子	東亜ディーケーケー 課長補佐
〃	木 村 眞 琴	ニコン 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
〃	澁 澤 宏 一	コーセー 常務取締役
〃	知 花 真 也	オーエルエス 代表取締役
〃	長 尾 裕 裕	ヤマトホールディングス 社長
〃	名 武 克 泰	クレハ 取締役常務執行役員
〃	野 内 雄 三	三菱商事 代表取締役常務執行役員
〃	平 田 篤	伊藤園 取締役専務執行役員
〃	福 田 修 二	太平洋セメント 名誉顧問
〃	藤 井 信 行	安田倉庫 会長
〃	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
〃	茂 木 恵美理	税理士
〃	柳 瀬 翠	日本郵船 チーム長
〃	山 西 健一郎	元 三菱電機 社長・会長
〃	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
〃	沖 健 太	S Aプランニング 代表取締役
〃	川 村 健 一	横浜銀行 顧問
〃	中 村 雅 行	オカムラ 社長
〃	松 井 由 季	サイバーコム 主任
新潟県	殖 栗 道 郎	第四北越銀行 頭取
〃	丸 山 洋 史	ポヌール 代表取締役
富山県	庵 栄 伸	北陸銀行 会長
〃	金 井 豊	北陸電力 会長

都道府県	氏 名	職 業
石川県	澁 谷 英 利	澁谷工業 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	村 松 道 子	オオタ総合食品 取締役
長野県	樋 代 章 平	八十二銀行 副頭取
〃	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
〃	近 藤 優 衣	ELFIE GREEN 代表取締役
〃	福 島 豊	静岡銀行 取締役専務執行役員
愛知県	飯 田 理 恵	敷島製パン 執行役員
〃	伊 藤 久 徳	中電シーティーアイ 社長
〃	小 倉 忠	ノリタケカンパニーリミテド 相談役
〃	小 島 多重子	豊田自動織機 執行職
〃	嶋 尾 正	大同特殊鋼 相談役
〃	鈴 木 信一郎	税理士
〃	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 取締役
〃	杉 浦 雅 和	百五銀行 頭取
滋賀県	高 橋 祥二郎	滋賀銀行 会長
京都府	岩 橋 俊 郎	京都フィナンシャルグループ 取締役
〃	加 藤 幸 子	小野薬品工業 課長
〃	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
〃	岡 本 昌 泰	南斗産業 副社長
〃	木 股 昌 俊	クボタ 特別顧問
〃	鶴 厚 志	ハンワホームズ 社長
〃	深 田 佳 永	エフィンアーキテクトアソシエイツ 代表
〃	堀 田 治	税理士
〃	前 澤 洋 介	竹中工務店 取締役専務執行役員
〃	萬 福 智 子	NTN 主任
兵庫県	荒 木 陽 子	エア・ウォーター 担当部長
奈良県	高 松 裕 治	高松サッシ工作所 社長
和歌山県	原 口 裕 之	紀陽銀行 頭取
鳥取県	奥 平 正 之	モーション・シティ 会長
島根県	吉 岡 佐和子	山陰合同銀行 専務執行役員
岡山県	加 藤 貞 則	中国銀行 頭取
〃	三 宅 健 夫	両備ホールディングス 副社長
広島県	大 濱 実 保	中電工 主任
〃	部 谷 俊 雄	ひろぎんホールディングス 社長
〃	松 岡 美 和	マサキ工務店 取締役
山口県	椋 梨 敬 介	山口フィナンシャルグループ 社長
徳島県	福 永 丈 久	阿波銀行 頭取
香川県	佐 伯 勇 人	四国電力 会長
愛媛県	谷 岡 郁 美	ネイルサロン オーナー
高知県	山 元 文 明	四国銀行 会長
福岡県	清 田 徳 明	TOYO 社長
〃	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
佐賀県	山 口 大 介	グッドライフ 代表取締役
長崎県	吉 村 亜裕美	美容師
熊本県	笠 原 慶 久	肥後銀行 頭取
大分県	高 橋 靖 英	大分銀行 専務取締役
宮崎県	杉 田 浩 二	宮崎銀行 頭取
鹿児島県	岩 元 芳 樹	山形屋 部長
沖縄県	横 田 哲	沖縄電力 副社長

(以上118人)

総代の構成

(2024年4月1日時点)

地域別選出によらない総代

氏名	職業
相場 沙由里	オーバル 課長
浅井 弘章	弁護士
東 志穂	弁護士
安達 弘治	メディア・レフ 代表取締役
天辻 悦子	消費生活相談員
荒木 美智子	弁護士
安藤 由美	名古屋鉄道 係長
石川 正宏	河北新報普及センター 常務取締役
石田 成則	関西大学 教授
磯貝 明子	キリンホールディングス 勤務
市野沢 政道	社会保険労務士
伊藤 雅子	新興測量設計 取締役
及川 直美	五洋建機 勤務
大河 真衣	総合管理アルテ企画 代表者
大野 優	青優 代表取締役
大野 淑子	山野美容芸術短期大学 客員教授
岡本 卓磨	オカモト 取締役
小木曾 圭一	NHK 財団 専任部長
奥野 幸一朗	水処理システム 代表取締役
小熊 祐子	慶應義塾大学 教授
尾身 恵	J-POWERビジネスサービス サブリーダー
甲斐 順子	弁護士
金岡 京子	東京海洋大学 理事・副学長
上岡 海加	カミオカプロダクト 専務取締役
上村 綾香	ワコール 課長
茅野 優子	森永製菓 勤務
河村 賢治	立教大学 教授

氏名	職業
木村 恵子	インフォム 取締役
久布白 紳	鹿島建設 勤務
久保 美樹	沖電気工業 チームマネージャー
小林 正樹	三和商事 代表取締役
小武方 久嗣	セノン 課長
齊藤 真紀	京都大学 教授
佐藤 三郎	弁護士
佐野 元彦	サノ・ファーマシー 代表取締役
潮上 直樹	三菱自動車工業 部長
清水 久美子	東京応化工業 係長役
鈴木 延弘	福島テレビ 取締役
須原 理子	フリーランス メイクアップアーティスト
大道 菜月	大道塗工店 取締役
高田 祐美	弁護士
高野 信子	函館フーズプランニング 代表取締役
瀧野 欣彌	地方財務協会 会長
武田 涼子	弁護士・公認不正検査士
田中 耕一	医師
塚田 久美子	旭化成 勤務
寺井 大助	戸田建設 次長
富樫 昭大	富樫電気工事 代表取締役
土岐 孝宏	中京大学 教授
富田 華代	熊谷組 課長
永野 綾	ナガノ 専務取締役
中村 友希	ノカモーターズ 代表取締役
野村 浩司	日産化学 副部長
橋本 陽子	学習院大学 教授

氏名	職業
長谷川 泰弘	長谷川樹脂モデル 代表
長谷川 夕香	エルサン 常務取締役
浜森 香織	NTTコミュニケーションズ 担当課長
原 弘明	関西大学 教授
平井 聡	平井技研工業 代表取締役
藤原 佳典	東京都健康長寿医療センター研究所 副所長
船津 浩司	同志社大学 教授
古海 敏恵	大陽日酸 執行役員
間井田 三津子	三井マネジメント 課長
正木 希	正木鉄工所 常務取締役
松山 遙	弁護士
丸井 雄介	司法書士
水川 みどり	ひなざく 社長
宮下 玲子	小林 代表取締役
宮田 真介	大和ハウス工業 グループ長
三好 春菜	オカモト 主任
武藤 理恵	むげん 専務取締役
森田 友乃	石材業 (自営)
山崎 淳紀	龜屋 専務取締役
山本 恵美	シンシ グループリーダー
横山 浩子	薬剤師
吉松 恵子	非常勤公務員 (調停委員)
萬 尚人	萬梅林堂 社長
渡邊 千里	ふそう運搬社 取締役
渡邊 由紀子	全日本空輸 マネージャー

(2024年4月1日時点、敬称略、五十音順)

(以上79人)

「立候補制」により選出された総代

地域ブロック	氏名	職業
北海道・東北	大山 由紀子	まご心 代表取締役
//	残間 巖	残間金属工業 社長
関東	岩瀬 ナル子	東照 取締役
//	岸本 和子	西光設備 取締役
//	田中正安	年金生活者
//	中立 由美子	中立 代表取締役
//	仲村 京子	ナカムラ興業 専務取締役
//	平塚 貞夫	年金生活者
//	宮崎 等	いとかわ 代表取締役
//	山口 康子	主婦
中部・北陸	町田 拓郎	新企画 社長

地域ブロック	氏名	職業
中部・北陸	山口 高広	アトラスジャパン 社長
//	矢本 洋一	ROSECC 代表取締役
//	若森 茂利	東海建物管理 代表取締役
近畿	小野 健太郎	田村栄 勤務
//	榊原 洋一	楽天グループ 勤務
//	瀬尾 重雄	大和板紙 専務取締役
//	藤原 美恵	主婦
中国・四国	伊達 千寿美	看護師
//	村上 洋子	中海工業 相談役
九州・沖縄	勇 英寛	勇興業 代表
//	平塚 直美	平塚商会メガネのふじ 勤務

(2024年4月1日時点、敬称略、地域ブロック別五十音順)

(以上22人)

【総代候補者選考委員】

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	69歳
長内 温子	公認会計士・税理士	61歳
上條 努	サッポロホールディングス 名誉顧問	70歳
菊澤 研宗	慶應義塾大学 名誉教授	67歳
倉井 敏磨	三菱ガス化学 会長	72歳

氏名	職業	年齢
佐藤 英彦	弁護士	79歳
鈴木 由里	弁護士	55歳
都筑 豊	東武鉄道 社長	63歳
原田 喜美枝	中央大学 教授	55歳
増田 里香	帝京大学 准教授	56歳

(2024年7月2日時点、敬称略、五十音順)

(以上10人)

【評議員】

氏名	職業	年齢
上村 協子	現代生活学研究所 所長	68歳
大塚 紀男	日本精工 名誉顧問	73歳
小野 由理	三菱総合研究所 副部門長	54歳
恩藏 直人	早稲田大学 教授	65歳
片野坂 真哉	ANAホールディングス 会長	68歳
杉山 博孝	三菱地所 特別顧問	75歳
高田 晴仁	慶應義塾大学 教授、弁護士	58歳

氏名	職業	年齢
永沢 裕美子	日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 理事	64歳
中浜 隆	小樽商科大学 教授	64歳
道盛 大志郎	島田法律事務所 弁護士	67歳
山内 隆司	大成建設 名誉顧問	78歳
山本 利満	小田急電鉄 特別社友	77歳
山崎 彰三	公認会計士	75歳

(2024年7月2日時点、敬称略、五十音順)

(以上13人)

保険種類別

区分	占率
死亡保険	71.8
終身保険	12.6
終身保険(指定通貨建)	15.8
定期保険特約付終身保険	1.2
利率変動型積立終身保険	0.8
組立総合保障保険	31.5
その他	9.7
その他(指定通貨建)	0.2
生死混合保険	9.3
養老保険	0.2
養老保険(指定通貨建)	8.6
定期保険特約付養老保険	0.4
その他	0.0
生存保険	1.0
個人年金保険	17.9
合計	100.0

地域別

区分	占率
北海道	3.6
東北	6.4
関東	36.4
中部	18.6
近畿	15.0
中国	7.1
四国	2.9
九州	10.0
合計	100.0

年齢別

区分	占率
29歳以下	1.4
30~39歳	6.4
40~49歳	26.0
50~59歳	31.1
60~69歳	25.1
70歳以上	10.0
合計	100.0

社員資格取得時期別

区分	占率
~ 1993年度	13.2
1994年度 ~ 1998年度	6.8
1999年度 ~ 2003年度	2.7
2004年度 ~ 2008年度	3.7
2009年度 ~ 2013年度	10.0
2014年度 ~ 2018年度	38.4
2019年度 ~ 2023年度	25.1
合計	100.0

職業別

区分	占率
会社員	19.2
主婦	1.4
大学教授	4.6
言論界・ジャーナリスト	2.7
弁護士・医師	5.0
自営業者	29.7
会社役員	25.1
その他	12.3
合計	100.0

社員の構成

(2024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

区分	占率
死亡保険	72.4
終身保険	10.6
終身保険(指定通貨建)	7.1
定期保険特約付終身保険	3.5
利率変動型積立終身保険	3.0
組立総合保障保険	26.8
その他	21.0
その他(指定通貨建)	0.3
生死混合保険	3.5
養老保険	0.9
養老保険(指定通貨建)	2.1
定期保険特約付養老保険	0.3
その他	0.3
生存保険	1.3
個人年金保険	22.8
合計	100.0

地域別

区分	占率
北海道	3.3
東北	7.3
関東	37.6
中部	18.2
近畿	14.6
中国	5.9
四国	3.1
九州	10.0
合計	100.0

年齢別

区分	占率
29歳以下	4.5
30~39歳	9.1
40~49歳	14.3
50~59歳	23.0
60~69歳	20.1
70歳以上	29.0
合計	100.0

(注1) 契約単位で算出した構成割合です。無配当保険を除きます
(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

役員

取締役については、P124、P125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 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
2022年 取締役 代表執行役社長
グループ CEO

取締役 代表執行役員副社長
なかむら あつし 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 四国東支社長
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
2024年 代表執行役員副社長
同年 取締役 代表執行役員副社長

代表執行役員副社長
なかたに しんじ 1963年 7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
2024年 代表執行役員副社長公法人営業部門長

専務執行役 グループCRO
うえだ やすし 1963年 3月11日生
[略歴]
1988年 入社
2013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
2024年 専務執行役グループCRO

専務執行役
すまい としゆき 1963年 1月15日生
[略歴]
1986年 入社
2012年 明治安田生命山崎支社長
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
2024年 専務執行役

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 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 常務執行役
グループチーフアクチュアリー

常務執行役
まきの しんじ 1963年 11月6日生
[略歴]
1985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/リスク管理統括部長
2018年 執行役員特定保険商品部長を経て
2019年 法人営業企画部長を経て
2024年 常務執行役

常務執行役
あおた のぶゆき 1964年 8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 よしあき 1962年 6月12日生
[略歴]
1985年 入社
2015年 明治安田生命リスク管理推進部長
2016年 オペレーション/リスク管理統括部長
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
2022年 常務執行役

常務執行役
しんたく だいさく 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
2017年 クレジット投資部長
2019年 明治安田ビルマネジメント ㈱ 副社長を経て
2020年 明治安田生命執行役員 スタンコープ担当
2022年 常務執行役

常務執行役
なかむら のぶひろ 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 岡山支社長
2018年 理事兼山崎支社長を経て
2020年 執行役員名古屋本部長
2022年 常務執行役個人営業部門長

常務執行役 グループCCO
うえだ たけお 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
おさけ よしまさ 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 明治安田「セツトマネジメント」 ㈱ 代表取締役社長を経て
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

常務執行役
あらい けんいち 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
2023年 常務執行役員業務部長
2024年 常務執行役

常務執行役
かね やま 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 理事兼千葉本部長を経て
2021年 執行役員千葉本部長
2022年 執行役員名古屋本部長
2024年 常務執行役総合法人営業部門長

常務執行役
ながた やすひろ 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 代表取締役社長を経て
2021年 明治安田生命執行役員 デジタル戦略部長
2024年 常務執行役

常務執行役
わたなべ としや 1969年 5月9日生
[略歴]
1993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
2024年 常務執行役

常務執行役員
あさき よしまさ 1962年 5月4日生
[略歴]
1986年 入社
1987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 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
かたやま けいこ 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
2024年 常務執行役員人事部長

常務執行役員
おおすぎ 直樹 1965年 7月25日生
[略歴]
1989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 理事兼山崎支社長を経て
2023年 執行役員大阪本部長

【執行役員】

常務執行役員
せし もと しろう 1964年 3月18日生
[略歴]
1986年 入社
2009年 明治安田生命沖縄支社長
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 執行役員首都圏東本部長
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
なすじ ま けんじ 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 理事兼福岡支社長を経て
2019年 執行役員個人営業部門長
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

執行役員
おんか ひろまさ 1965年 10月28日生
[略歴]
1993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 理事兼支社長
2020年 理事兼公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 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
2024年 執行役員地域リレーション推進部長

執行役員
おおすぎ 直樹 1965年 7月25日生
[略歴]
1989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 理事兼山崎支社長を経て
2023年 執行役員大阪本部長

執行役員
たぐち ゆたか 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 理事兼ブランド戦略部長
2021年 理事兼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
もりこ 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 理事兼公法人業務部長
2020年 理事兼公法人業務部長を経て
2022年 執行役員総合法人業務部長
2024年 執行役員北海道・東北地域リレーション本部長

執行役員
まえば ひろあき 1968年 10月28日生
[略歴]
1991年 入社
2017年 明治安田生命情報システム部長
2021年 営業企画部長を経て
2023年 執行役員情報システム部長

執行役員
かなざわ しんや 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
はせがわ ちかこ 1959年 4月21日生
[略歴]
1980年 入社
2017年 明治安田生命ダイバーシティ推進室長
2020年 大阪総合法人部長を経て
2024年 執行役員近畿地域リレーション本部長

執行役員
わさやま やすお 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 みつお 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経理室長
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
たけおか しろう 1966年 12月17日生
[略歴]
1993年 入社
2019年 明治安田生命静岡支社長
2021年 企画部長を経て
2024年 常務執行役員企画部長

執行役員
しんがわ ちかこ 1959年 4月21日生
[略歴]
1980年 入社
2017年 明治安田生命ダイバーシティ推進室長
2020年 大阪総合法人部長を経て
2024年 執行役員近畿地域リレーション本部長

執行役員
たけおか しろう 1966年 12月17日生
[略歴]
1993年 入社
2019年 明治安田生命静岡支社長
2021年 企画部長を経て
2024年 常務執行役員企画部長

執行役員
もとむら つよし 1966年 4月13日生
[略歴]
1989年 入社
2011年 明治安田生命品川支社長
2014年 新宿支社長
2016年 営業人事部長
2018年 商品部長
2019年 理事兼商品部長
2020年 理事兼札幌支社長を経て
2024年 執行役員九州・沖縄地域リレーション本部長

執行役員
さとう あきのぶ 1968年 3月25日生
[略歴]
1990年 入社
2019年 明治安田生命運用審査部長
2021年 リスク管理統括部長を経て
2024年 執行役員リスク管理統括部長

執行役員
たきのせ まさお 1966年 6月6日生
[略歴]
1990年 入社
2015年 明治安田生命山崎支社長
2018年 営業人事部長
2020年 神戸支社長を経て
2024年 執行役員埼玉本部長 関東北地域リレーション本部長

執行役員
いしだ じゅんいち 1974年 2月14日生
[略歴]
1996年 入社
2019年 明治安田生命静岡支社長
2022年 調査部長を経て
2024年 執行役員企画部長

執行役員
しんがわ のぼる 1968年 1月20日生
[略歴]
1990年 入社
2016年 明治安田生命法人商品開発室長
2018年 大阪総合法人部長
2020年 地域金融法人部長を経て
2024年 執行役員北陸・甲信越地域リレーション本部長

執行役員
いしほし けんじ 1967年 6月22日生
[略歴]
1991年 入社
2018年 明治安田生命法人商品開発室長
2019年 法人商品開発部長
2020年 中国・四国公法人部長
2022年 関連事業部長を経て
2024年 執行役員法人営業企画部長

執行役員
かんだ のりたか 1968年 6月9日生
[略歴]
1991年 入社
2014年 明治安田生命大分支社長
2018年 企画部長
2020年 コンプライアンス統括部長
2021年 ㈱ 明治安田総合研究所 代表取締役社長を経て
2024年 明治安田生命執行役員 中国・四国地域リレーション本部長

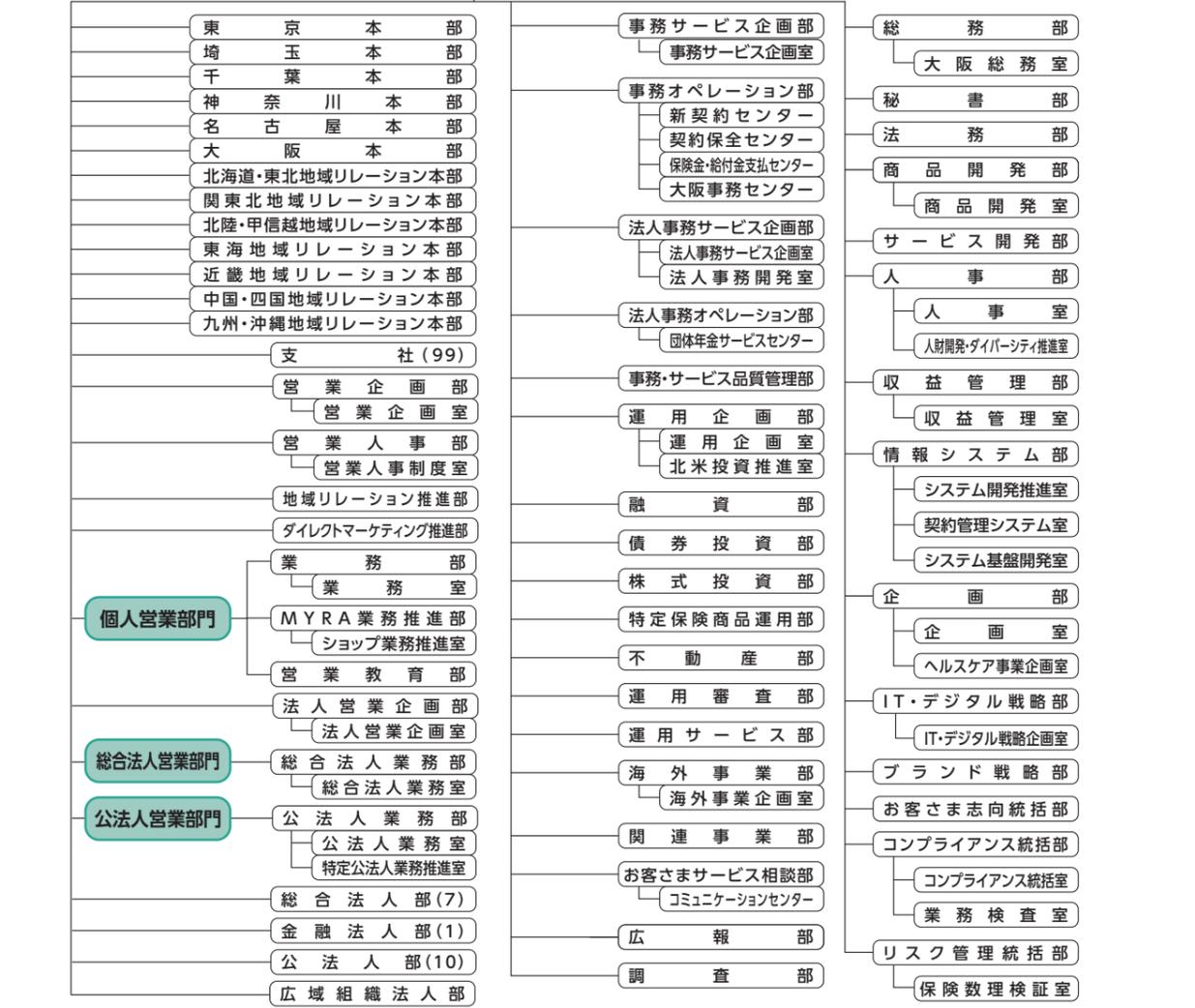
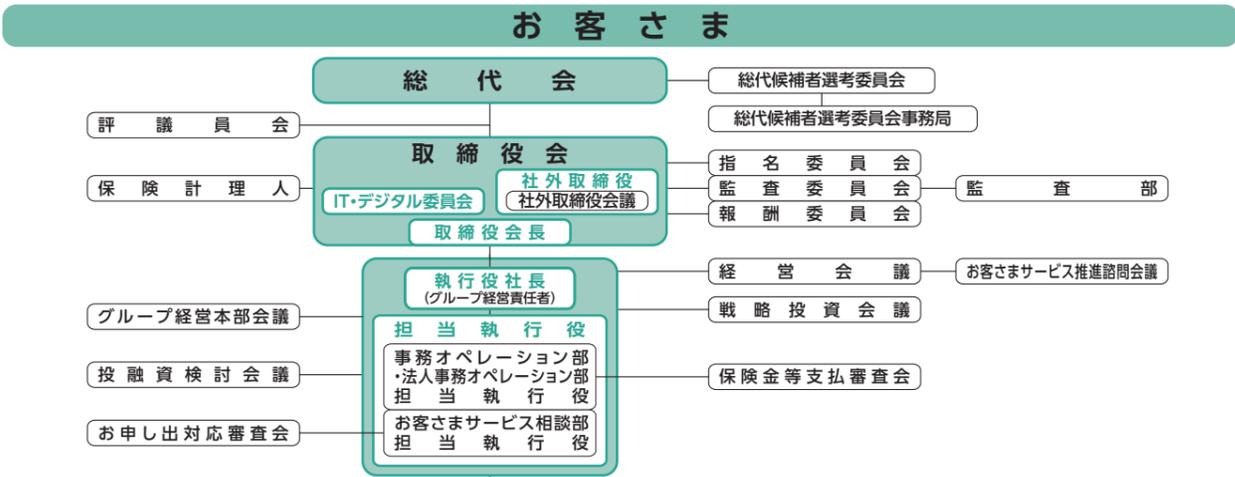
執行役員
あおた のぶゆき 1969年 9月3日生
[略歴]
1993年 入社
2018年 明治安田生命浜松支社長
2021年 ブランド戦略部長を経て
2024年 執行役員ブランド戦略部長

執行役員
いしだ じゅんいち 1974年 2月14日生
[略歴]
1996年 入社
2019年 明治安田生命静岡支社長
2022年 調査部長を経て
2024年 執行役員企画部長

執行役員
しんがわ のぼる 1968年 1月20日生
[略歴]
1990年 入社
2016年 明治安田生命法人商品開発室長
2018年 大阪総合法人部長
2020年 地域金融法人部長を経て
2024年 執行役員北陸・甲信越地域リレーション本部長

組織図

(2024年4月1日時点)



※支社組織等の推移

	2023年度始	2024年度始
支社数	99	99
営業部・営業所等数 ^(注1)	972	967
法人部数	20	19
法人営業部数 ^(注2)	65	61
代理店営業部数	8	7

(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
(注2) 2023年度始の組織数には、2023年度末で廃止した「法人開発営業部」を含む

※営業拠点数^(注3)

〈個人営業〉

組織	2024年度始
支社	99
営業部・営業所等	949
マーケット開発部	6
マーケット開発室	62
明治安田のほけんショップ営業室	22
1	1

(注3) 営業拠点数には支社組織の営業拠点数を含む

〈法人営業〉

組織	2024年度始
法人部	19
法人営業部	61
代理店営業部	7

〈法人営業〉

組織	2024年度始
法人部	19
法人営業部	61
代理店営業部	7

基金の状況

【基金拠出者】 (2024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 2019 基金特定目的会社	50,000	100.00	-	-

(※1) 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1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1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](#) P153

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)		2023年度末	
	2022年度末	2023年度末	2023年4月	2024年4月	平均年齢	平均勤続年数
職員	10,839	10,882	300	334	46歳 4ヵ月	18年 2ヵ月
男子	4,570	4,585	163	223	46歳 4ヵ月	22年 9ヵ月
女子	6,269	6,297	137	111	46歳 3ヵ月	14年 11ヵ月
うち総合職	10,541	10,741	300	334	46歳 3ヵ月	18年 3ヵ月
営業職員	36,546	36,258	5,755	5,869	47歳 1ヵ月	10年 2ヵ月
男子	3	3	0	0	81歳 1ヵ月	51年 1ヵ月
女子	36,543	36,255	5,755	5,869	47歳 1ヵ月	10年 2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	2023年3月	2024年3月
職員	381	380
営業職員	237	238

(注1) 内務職員は、総合職(シニア型含む)・医務職・医療職・得意先担当職・契約社員の合計より出向・休職・組合専従を除いた数です

(注2) 平均給与月額とは、2024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)	
	2022年度末	2023年度末
職員	16,333	16,590
営業職員	36,546	36,258

【男女間賃金差異】

区分	男女の賃金差異
全従業員	43.3%
正規(職員・MYリンクコーディネーター等)	42.3%
非正規(有期嘱託・有期契約社員)	80.3%

対象期間：2023年4月1日から2024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おり、給与制度上の賃金差異はありません
- これまで一般職の廃止や契約社員の正社員化等を通じて、女性職員の上位職務への登用および処遇向上に取り組みまいりましたが、職務別の人財構成に男女の偏りがあることによる賃金差異が生じております
- また、全国展開をする当社では全国転勤の対象となる「全国型」の職員に対し、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おり、「全国型」職員に占める男性の割合が高いことが、賃金差異の一因となっております

<女性活躍に向けた取組み>

- 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」制度の強化等を行っております
- また、MYリンクコーディネーター等については、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MYリンクコーディネーターの模範となる人財を「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
- 加えて、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に取り組んでいます
- これらの取り組みにより、女性管理職比率は2024年4月1日時点で35.4%、各地域に根差して活躍するMYリンクコーディネーター等の幹部等を含めると77.3%となっております

	2022年4月実績	2023年4月実績	2024年4月実績	2027年度目標
女性管理職比率	34.1%	34.9%	35.4%	35%を堅持

- また、職員においては、2024年度から年功的に昇格していく資格制度を廃止しており、勤続年数や性別によらず、意欲・役割発揮状況に応じた上位職登用をさらに推進してまいります
- 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、男女間の賃金差異の縮小に取り組んでまいります

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7名、その他18名

監査法人の継続監査期間
1984年以降

設備の状況

【設備投資等の概要】

2023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、931億円(連結ベース1,057億円)であります。

なお、2023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 (2024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	244	1,242(8) [1]	—	1,486	3,618 186
	営業用	379	765(13) [29]	34	1,179	
北海道	投資用	129	159(13) [7]	—	288	162 793
	営業用	29	23(12) [0]	—	51	
東北	投資用	45	101(11) [1]	—	146	386 1,977
	営業用	53	45(22) [1]	—	98	
関東	投資用	793	2,168(109) [4]	—	2,961	878 5,283
	営業用	185	297(216) [0]	—	481	
北陸	投資用	22	20(2) [2]	—	42	169 1,004
	営業用	34	32(15) [0]	—	66	
中部	投資用	130	262(17) [0]	—	392	716 3,438
	営業用	82	100(31) [2]	—	182	
近畿	投資用	155	324(20) [21]	—	479	777 2,530
	営業用	88	168(23) [1]	—	257	
中国	投資用	51	102(8) [0]	—	153	235 1,409
	営業用	33	49(17) [0]	—	82	
四国	投資用	13	17(2) [1]	—	30	197 1,019
	営業用	24	28(10) [0]	—	52	
九州	投資用	120	149(10) [0]	—	269	469 2,555
	営業用	66	101(29) [0]	—	167	

(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】 (2024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・マーケット開発部

名称	所在地	電話
北海道	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
	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
	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
	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
	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
東北	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番地 OTAセンタービル 0276(30)1061
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
	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
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	
上野*	〒110-0005 《東京都》台東区上野6-1-14 上野6丁目MMビル 03(5818)5261	
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	
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	
東京第一マーケット開発部*	〒160-0023 《東京都》新宿区西新宿6-18-1 新宿セントラルパークタワー 03(3342)8160	
東京第二マーケット開発部*	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館 03(5224)3581	
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	
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	
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	
町田	〒194-0021 《東京都》町田市中町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	
神奈川マーケット開発部*	〒220-0012 《神奈川県》横浜市西区みなとみらい3-6-1 みなとみらいセンタービル 045(228)3125	
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	

(※)ご加入いただいておりますご契約の各種お手続きにつきましては、支社（*の支社を除く）で承ります

(2024年7月1日時点)

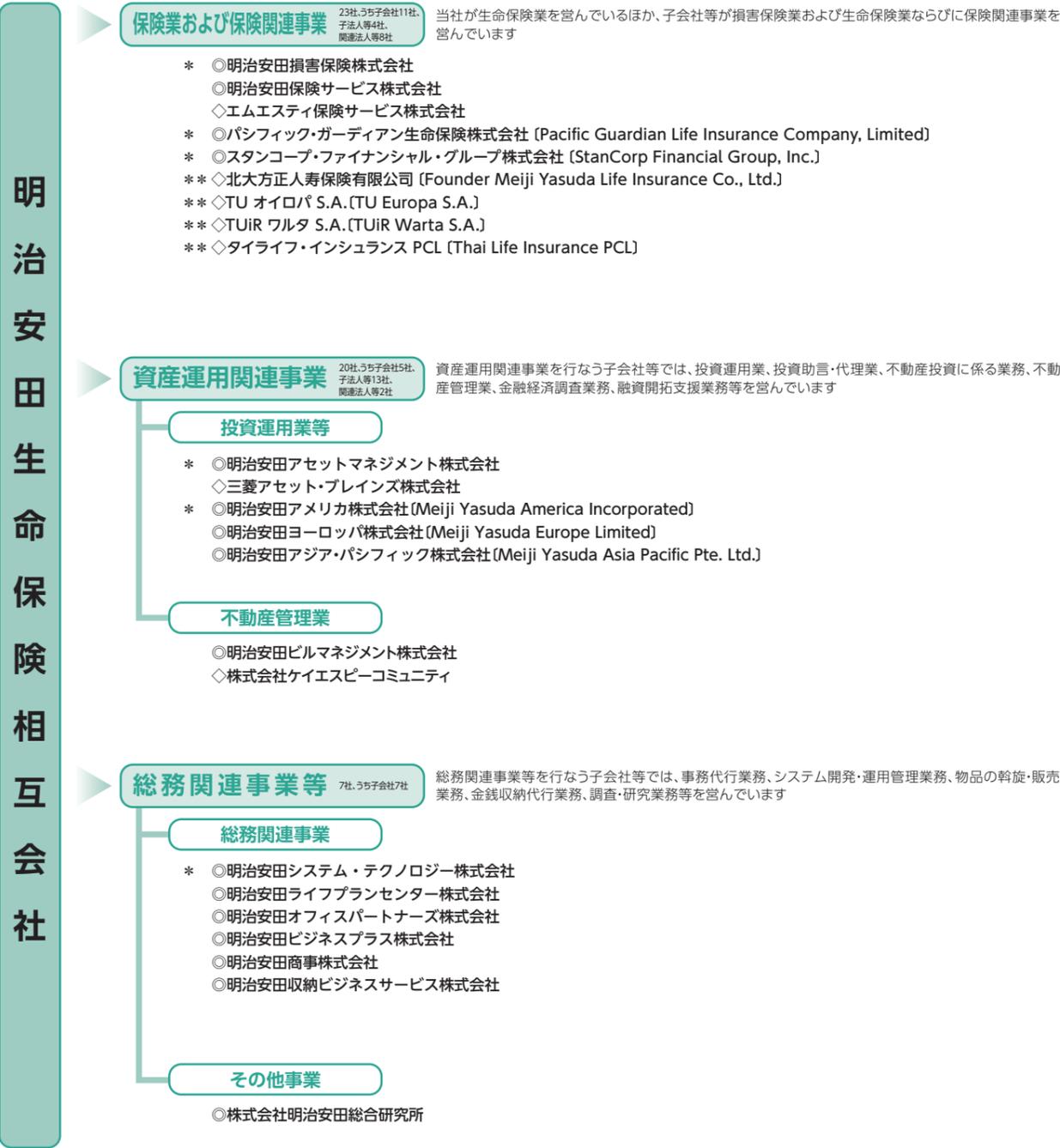
名称	所在地	電話	
北陸	新潟	〒950-0087 《新潟県》新潟市中央区東大通1-3-8 明治安田生命新潟駅前ビル 025(241)6661	
	長岡	〒940-0071 《新潟県》長岡市表町2-1-10 リナシエビル2 0258(35)1426	
	富山	〒930-0007 《富山県》富山市宝町1-3-10 明治安田生命富山ビル 076(432)2471	
	金沢	〒920-0031 《石川県》金沢市広岡2-13-33 JR金沢駅西第三NKビル 076(221)1410	
	福井	〒910-0005 《福井県》福井市大手2-7-15 明治安田生命福井ビル 0776(22)1150	
中部	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》浜松市中央区板屋町111-2 浜松アクトタワー 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	
	名古屋マーケット開発部*	〒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(951)7401	
	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	
近畿	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》京都市中京区烏丸通御池上二条殿町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	
	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	
	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	
	大阪マーケット開発部*	〒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(6441)8637	
	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	
中国	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	
	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	
	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	
	四国	鳥取	〒680-0835 《鳥取県》鳥取市東品治町102 鳥取駅前ビル 0857(25)0511
		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
		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	
九州・沖縄	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	
	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	
	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	
	福岡マーケット開発部*	〒810-0004 《福岡県》福岡市中央区渡辺通3-6-15 TT天神南ビル 092(720)5071	
	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お手続きにつきましては、支社（*の支社を除く）で承ります

保険会社およびその子会社等の概況

【 明治安田グループ事業系統図 】

(2024年3月31日時点)



ほけん相談窓口・明治安田のほけんショップ (2024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4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
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
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京都	〒604-0845 《京都府》京都市中京区烏丸通御池上ル二条殿町552	明治安田生命京都ビル5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
東京本部 東京総合法人部	〒100-0022 《東京都》千代田区神田練馬町300	住友不動産秋葉原ビル 03(5209)9832
名古屋本部 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
大阪本部 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
公法人第一部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1	明治安田生命ビル 03(6259)0025
公法人第二部	〒110-0006 《東京都》台東区秋葉原5-9	明治安田生命秋葉原ビル 03(5289)7145
公法人第三部	〒110-0006 《東京都》台東区秋葉原5-9	明治安田生命秋葉原ビル 03(5289)7585
公法人第四部	〒231-0033 《神奈川県》横浜市中区長者町5-85	三共横浜ビル 045(253)3431
中部公法人部	〒460-0003 《愛知県》名古屋市中区錦3-15-28	明治安田生命名古屋錦ビル 052(951)9100
北陸公法人営業推進部	〒920-0869 《石川県》金沢市上堤町2-37	金沢三栄ビル 076(231)3240
大阪公法人部	〒541-0051 《大阪府》大阪市中央区備後町1-6-15	明治安田生命備後町ビル 06(6208)5424
関西公法人部	〒651-0086 《兵庫県》神戸市中央区磯上通8-3-5	明治安田生命神戸ビル 078(252)2270
北海道・東北公法人部	〒980-0804 《宮城県》仙台市青葉区大町1-4-1	明治安田生命仙台ビル 022(261)4270
北海道公法人営業推進部	〒060-0005 《北海道》札幌市中央区北五条西6-2	札幌センタービル 011(242)7280
中国・四国公法人部	〒730-0035 《広島県》広島市中区本通6-11	明治安田生命広島本通ビル 082(247)6987
四国公法人営業推進部	〒760-0017 《香川県》高松市番町1-7-5	明治安田生命高松ビル 087(821)6811
九州・沖縄公法人部	〒812-0011 《福岡県》福岡市博多区博多駅前2-20-1	大博多ビル 092(452)8080
南九州公法人営業推進部	〒860-0845 《熊本県》熊本市中央区上通町1-26	auneKUMAMOTO 096(325)7754
広域組織法人部	〒100-0005 《東京都》千代田区丸の内2-1-1	明治安田生命ビル 03(6259)0034

【 海外 】

名称	所在地	電話	FAX
北京事務所 (中国)	Meiji Yasuda Life Insurance Company, Beijing Representative Office Room 6003, 6th Floor, Changfugong Office Building, 26 Jianguomen Wai Avenue, Chaoyang District, Beijing 100022, China	[86](10)6513-9815	[86](10)6513-9818

(※)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くことがありますので、あらかじめご了承ください。また、当社の本社・支社窓口などの対応につきましては、防犯等の観点から録音させていただくことがありますので、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、P105をご覧ください

(※1)「*」を表示した会社は、2024年3月期の連結子会社、「**」を表示した会社は、2024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)株式会社ケイエスピーコミュニティは、2024年5月31日付で関連法人等から除外しています
(※6)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)、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)を有します

【子会社等に関する事項】

国内
連結子会社

(2024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1名 ・当社に損害保険 代理店業等を委 託 ・当社から建物の 一部を賃借
明治安田アセットマネジメント株式会社	東京都千代田区	1,000	1986年11月15日	投資助言・代理業、投資 運用業、第二種金融 商品取引業	100.0%	0.0%	・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2名 ・当社からシステム 開発等を受託 ・当社から建物の 一部を賃借

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	オフィスの総合的運営・管理サービス	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%
エムエスティ保険サービス株式会社	東京都新宿区	1,010	2003年10月 1日	保険代理店業	16.1%	0.0%
三菱アセット・ブレインズ株式会社	東京都港区	480	1998年12月25日	投資信託の調査・評価、投資助言・代理業、 投資運用業	25.0%	0.0%
株式会社ケイエスピーコミュニティ	神奈川県川崎市	20	1988年10月25日	かながわサイエンスパークビルの管理業	18.5%	0.0%

(※1) 主要な会社を記載しています

(※2) 株式会社ケイエスピーコミュニティは、2024年5月31日付で関連法人等から除外しています

海外

連結子会社・持分法適用関連法人等

(2024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	613,500 (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	金融経済調査、米国に おける不動産投資、投 融資代行業務、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	458,000 (万人民币)	2002年11月28日	生命保険業	29.2%	0.0%	-
Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjna	ポーランド プロツワフ市	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	11,450 (百万タイバーツ)	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、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）、Towarzystwo Ubezpieczeń EUROPA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社2社（当社の関連法人等に該当）、Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji WARTA Spółka Akcyjnaは傘下に子会社1社（当社の関連法人等に該当）を有します

(※3) 主要な会社を記載しています

商品一覧

【個人向け商品】

～主な商品と契約年齢範囲～

(2024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	6	16	ベストスタイル 健康キャッシュバック ^(注2)						80			
				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	0	16	メディカルスタイル F						80			
				15	メディカルスタイル F Jr. ^(注3)								
					50	明治安田のずっとよりそう終身医療保険 ^(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			
重い病気の保障をご希望の方に	がん保険				50	明治安田のしっかりそなえるがん終身保険 ^(注3)		90					
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4)}		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3)(注5)}		80					
一生涯の介護保障に加え、死亡保障をご希望の方に					40	バイオニアケアプラス ^{(注3)(注5)}		80					
一生涯の死亡保障をご希望の方に	終身保険				50	終身保険バイオニアE		80					
一生涯の死亡保障とお祝金をご希望の方に			18	円貨建・エブリパディ						85			
					50	祝金付シニアプラン		70					
一定期間内の所定の日常生活制限状態または悪性新生物(がん)になった場合の保障と死亡保障をご希望の方に	定期保険		18	「保障選択制」定期保険 ^(注6)						70			
				18	新増定期保険 ^(注6)						70		
一定期間内の死亡保障をご希望の方に	定期保険		16	新定期保険E ^(注6)						90			
				16	個人定期保険 集団定期保険 ^(注7)						70		
満期のお楽しみと保障を兼ね備えた保障をご希望の方に	養老保険	6	養老保険						75				
			16	新養老保険E ^(注6)						75			
将来の生活資金作りをご希望の方に	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)						85				
		0	期間がえらべる外貨建一時払終身保険 ^(注3)						90				
		0	贈与がかんたん外貨建一時払終身保険 ^(注3)						90				
	40	外貨建・そなえてふやす介護終身保険						85					
	外貨建養老保険	0	米ドル建一時払養老保険 ^(注3)						85				
【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)						65				
	こども保険	0	6	18	明治安田生命つみたて学資 ^(注3)		45						

～金融機関窓口販売商品と契約年齢範囲～

(2024年7月1日時点)

保険の種類	契約の種類	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・エブリパディプラス(バラスタタイプ) ^(注3)						85		
			18	外貨建・エブリパディプラス(運用重視タイプ) ^(注3)						85		
		0	えらべる外貨建一時払終身 ^{(注3)(注9)}						90			
	終身保険						60	エブリパディII ^(注3)		90		
					46	増法師Ⅲ・かんたん持続成長プラスⅢ ^(注3)		85				
			16	しあわせの階段・コツコツ持続成長ジャンプ・ゆめの階段 ^{(注3)(注10)}						70		
介護終身保険	介護終身保険				40	きずなサポート ^{(注3)(注5)}		60				
					40	やさしさ二重奏・終身ケアプラス ^{(注3)(注5)}		80				
個人年金保険	個人年金保険	0	虹色きっぷ・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。また、契約者の契約年齢範囲に条件があります。詳しくは「明治安田生命の保険種類のご案内」をご覧ください
 (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(2024)」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) 「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5) お申込みいただける年齢は、満40歳0か月～満80歳6か月です(きずなサポートは満40歳0か月～満60歳6か月)
 (注6) 契約者は法人または個人事業主に限ります
 (注7) 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8) 契約年齢の上限は市場金利情勢等によって変動します
 (注9) 契約者の契約年齢範囲に条件があります。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・コツコツ持続成長ジャンプ・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～

(2024年7月1日時点)

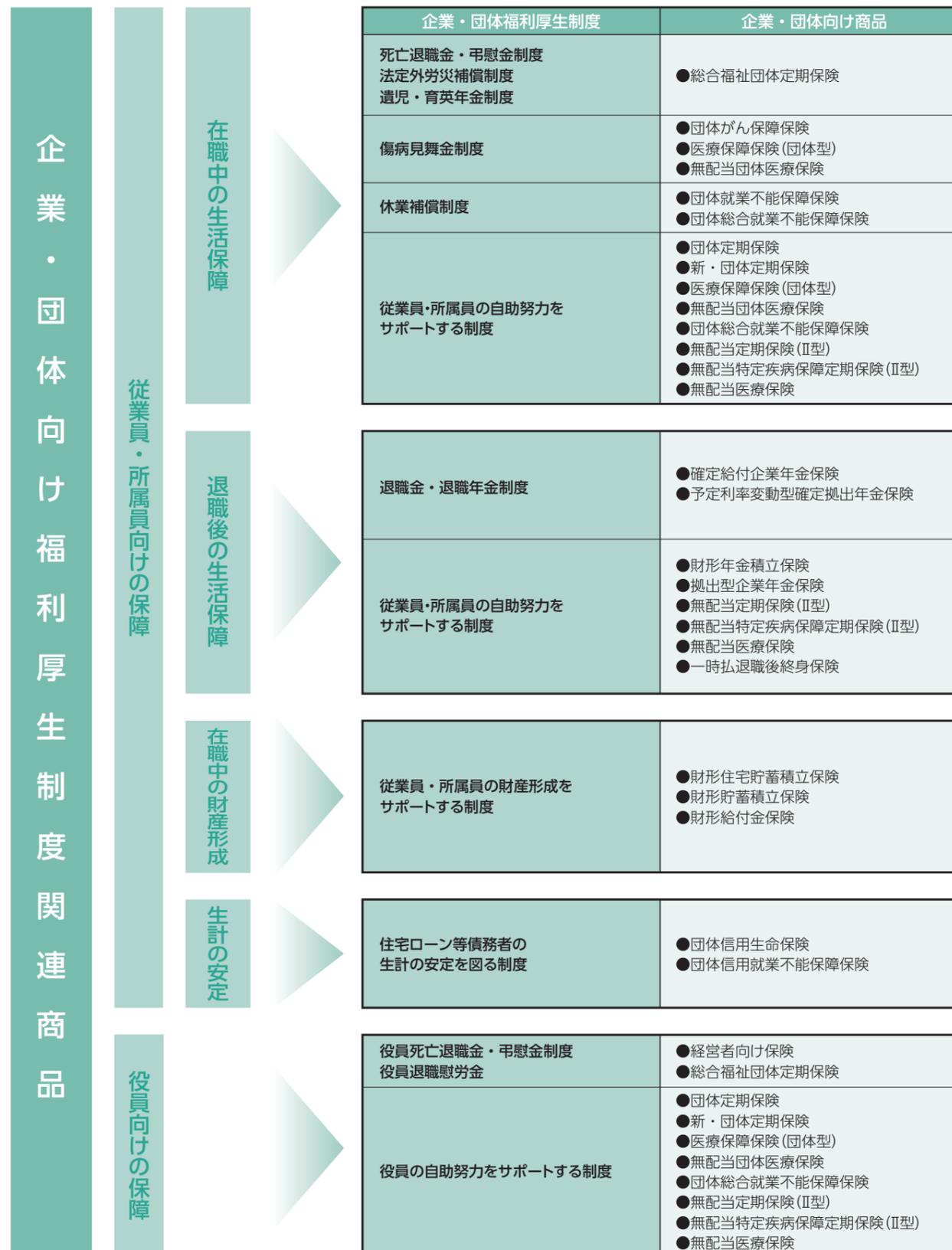
	特約名	ご利用の目的
病気・ケガの保障	新・入院特約	日帰り入院から長期の入院まで幅広く備えます。悪性新生物(がん)・上皮内新生物で入院した場合、支払日数無制限で入院給付金をお支払いします(悪性新生物(がん)・上皮内新生物には、非浸潤性の悪性新生物、皮膚がんを含みます)
	終身入院特約	一生涯にわたり日帰り入院から長期の入院まで幅広く備えます。悪性新生物(がん)・上皮内新生物で入院した場合、支払日数無制限で入院給付金をお支払いします(悪性新生物(がん)・上皮内新生物には、非浸潤性の悪性新生物、皮膚がんを含みます)
	傷害入院特約	不慮の事故によるケガを原因とした日帰り入院から長期の入院まで幅広く備えます
	(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)	入院中の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、その項目に関して、疾病の治療を目的とした通院・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、慢性腎臓病、肝疾患、慢性膵炎)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、重度の慢性膵炎)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の限度はありません)
	がん・上皮内新生物保障特約	悪性新生物(がん)・上皮内新生物に備えます(非浸潤性の悪性新生物、上皮内新生物、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)	女性特有の悪性新生物(がん)・上皮内新生物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
	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
	定期保険特約	死亡および所定の身体障害表の第1級の障害状態(高度障害状態)に備えます
	終身保険特約	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・ニース特約	余命6か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
	保険契約者代理特約	ご契約者が、保険契約に関する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手続きを行うことができます
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「明治安田生命の保険種類のご案内」をご覧ください
 (注1) 特約名称に(2021)・(2023)・(2024)の文字が含まれる場合、(2021)・(2023)・(2024)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においては、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

(2024年7月1日時点)



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まいります。

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けます。

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。

■ 2023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	77,647	947	2,091	35,650	116,335	15,592	538,582	207,179	506	235,085	996,944	1,113,279
お支払非該当件数合計	196	21	1,042	2,653	3,912	50	1,180	17,041	95	1,704	20,070	23,982
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	43	0	1	64	108	0	124	29	0	94	247	355
重大事由解除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
免責事由該当	153	6	6	2	167	50	119	20	2	49	240	407
支払事由非該当	0	15	1,035	2,587	3,637	0	937	16,992	93	1,560	19,582	23,219
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

■ 2023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

■ 2023年度にお支払いした保険金・給付金・年金について

	お支払金額	件数
総額	1兆6,957億円(一日あたり約46億円)	—
保険金	6,165億円	17.5万件
給付金	4,279億円	208.8万件
年金	6,512億円	572.9万件

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、バリュー・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的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、市場リスクを充分勘案し、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、高額な貸付や重要度の高い案件については、経営会議等で慎重に検討のうえ決裁する体制となっています。

また、②に関して、特定企業・グループ等への与信集中リスクを抑制するために、信用度に応じた与信枠を設定し、管理を行なっています。

(注4) 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き等の業務を行なっており、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、祝日および12/29～1/3を除く）

◆ホームページアドレス <https://www.seiho.or.jp/contact/>

「生命保険契約者保護機構」について

当社は、「生命保険契約者保護機構」（以下、「保護機構」）に加入しています。
 保護機構は、保険業法に基づき設立された法人であり、保護機構の会員である生命保険会社が破綻に陥った場合、生命保険に係る保険契約者等のための相互援助制度として、当該破綻保険会社に係る保険契約の移転等における資金援助、承継保険会社の経営管理、保険契約の引き受け、補償対象保険金の支払いに係る資金援助および保険金請求権等の買取りを行なう等により、保険契約者等の保護を図り、もって生命保険業に対する信頼性を維持することを目的としています。

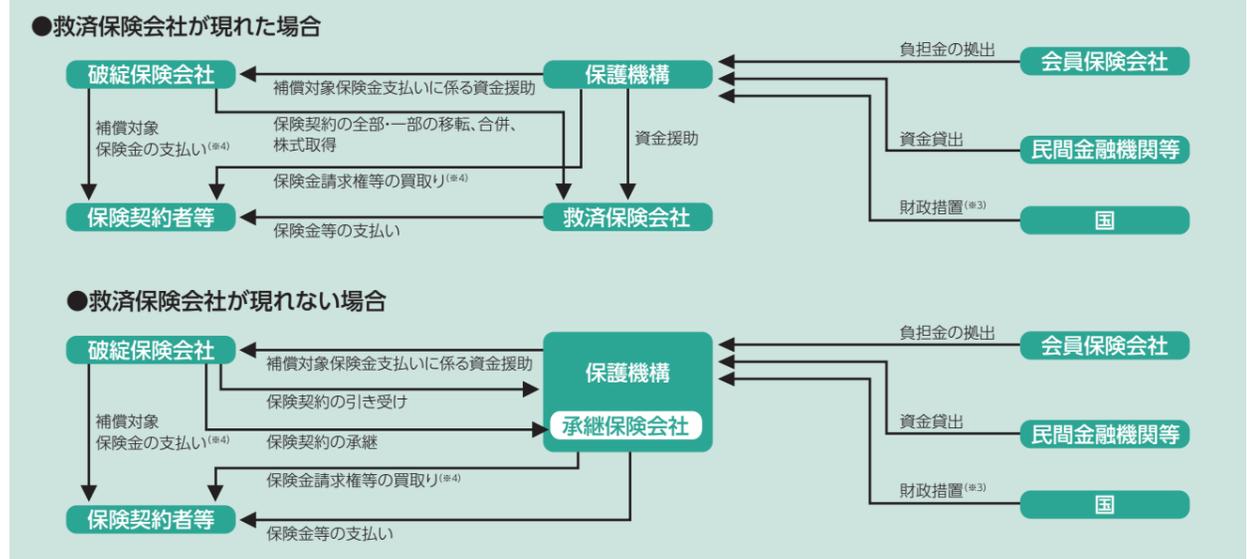
保険契約上、年齢や健康状態によっては契約していた破綻保険会社と同様の条件で新たに加入することが困難になることもあるため、生命保険会社が破綻した場合には、保護機構が保険契約の移転等に際して資金援助等の支援を行ない、加入している保険契約の継続を図ることとしています。

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（予定利率、予定死亡率、予定事業費率等）の変更が行なわれる可能性があり、これに伴い、保険金額・年金額等が減少することがあります。あわせて、早期解約控除制度（保険集団を維持し、保険契約の継続を図るために、通常の解約控除とは別に、一定期間特別な解約控除を行なう制度）が設けられる可能性もあります。

- (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年間にお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（2024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否かを判断することになります。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否かの判断をすることになります。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否かを判断することになります
- (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



- (※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り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/>

お問い合わせ窓口

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のご利用はこちら▶



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

ご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お手続きは、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 如从国外打电话时 해외에서 전화하시는 경우
 Đối với trường hợp gọi điện ngoài nội địa Nhật Bản 海外から日本国内に電話する場合は

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)

当社コミュニケーションセンターは、「2023年度カスタマーサポート表彰制度」（主催：公益社団法人企業情報化協会）において「優秀賞」を受賞、「第20回コンタクトセンター・アワード」（主催：株式会社リックテレコム）において「部門賞」を受賞いたしました



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-2024/



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.

見通しに関する注意事項

本レポートには、明治安田生命保険相互会社（以下、「当社」）およびそのグループ会社（当社とあわせて、以下、「当グループ」）に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本レポートの作成時点における予測等を基礎として記載しています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。なお、本レポートにおける将来情報に関する記述は上記のとおり本レポートの発行時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有していません。また、本レポートに記載されている当社ないし当グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行なっており、また、これを保証するものではありません。なお、本レポートの数値は日本会計基準ベースのものであります。

- この資料は商品の支払事由や制限事項のすべてを記載したものではありません。保険商品をご検討いただく際には、「保険設計書（契約概要）」「契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）」を必ずご確認ください。なお、ご契約の際には、「保険設計書（契約概要）」「契約締結前交付書面（契約概要・注意喚起情報）」「特に重要なお知らせ（注意喚起情報）」「ご契約のしおり 定款・約款」を必ずご確認ください。
- 掲載のサービス・イベント等は一例です（一部明治安田生命にご契約のお客さまのみご利用いただけるなど条件等があります）。また、各サービス・イベントの画像の一部はイメージです。