



成長戦略

経営計画の振り返り(2011年度-2020年度).....	48
経営計画の振り返り<MY Mutual Way I期> (2021年度-2023年度).....	50
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 担当執行役メッセージ.....	56
Topics 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入.....	57
ステークホルダーへの還元.....	58
成長戦略	
営業サービス・フロントのさらなる強化.....	60
Topics 「シェア拡大に向けた取組み」について.....	61
Topics 「事務職員の役割の高度化」について.....	61
生命保険の機能の拡張.....	62
Topics 「QOL応援プログラム」について.....	63
Topics 「保障」と「貯蓄」の商品のラインアップ拡充について.....	63
資産運用の高度化.....	64
Topics 総合収益力と責任投資の強化に向けた取組み.....	65
海外保険事業の拡充.....	68
Topics 北米事業の拡大について.....	69

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	(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	4.12%
	「満足」	29.0%		27.1%
			主力商品 ^(注7)	5.06%

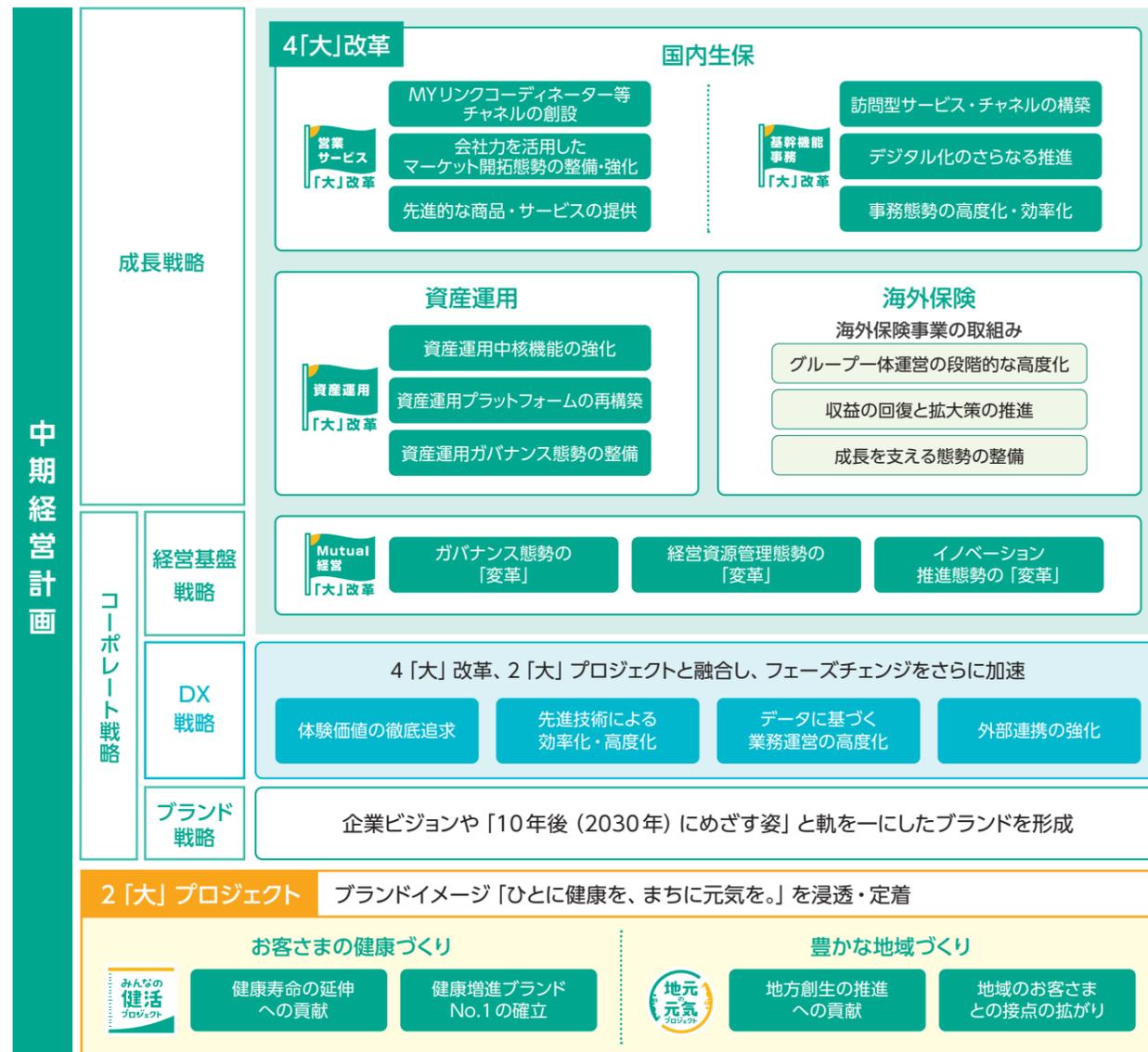
(注1) 営業職員等が対面・非対面を通じてアクセスした生命保険契約者の人数 (注2) 法人営業担当等がアクセス (団体・事業所を通じて行なう場合を含む)した任意加入の団体保険加入者の人数 (注3) 法人営業担当等がアクセスした団体保険の契約または銀行窓販商品の取扱いがある団体の団体数 (注4) 2021年4月1日時点の人数 (注5) 2020年8月末時点の個人保険・個人年金の当社契約者を対象に、同11月に実施した「お客さま満足度調査」の結果。総合満足度5段階(「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」) (注6) 年度始の保有契約年換算保険料に対する解約・失効・減額年換算保険料の割合 (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



主な取組成果

● 4「大」改革

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

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リーグや日本女子プロゴルフ協会（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

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応対サービス、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
 - 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

経営目標	中期経営計画目標	2023年度実績	達成/未達
グループサープラス	13%成長（年平均4%成長）	+40.0% ^(注1)	達成
グループESR	安定的に165%以上（当面は220%をめざす）	220%	達成
オンバランス自己資本	4.4兆円	4.36兆円	未達
グループ基礎利益	4,500億円程度を安定的に確保	5,610億円	達成
グループ修正剰余	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	達成
保有契約年換算保険料〔保障性商品〕 ^(注2)	6,200億円（2020年度末比+2.6%）	6,229億円	達成
団体保険保有契約高	国内シェアNo.1	国内シェアNo.1	達成
お客さま数	1,235万人	1,222万人	未達
うち個人営業 ^(注3)	723万人	721万人	未達
うち法人営業 ^(注4)	513万人	500万人	未達
MYリンクコーディネーター等在籍者数 ^(注5)	38,000人	36,469人	未達

(注1)2023年度実績は、中期経営計画開始時点(2021年度始)からの累計成長率を記載
 (注2)MYリンクコーディネーター等(営業職員)チャネル・法人営業チャネルで取り扱う保障性商品(ベストスタイル等の総合保障型保険、医療・介護保険等)を対象
 (注3)MYリンクコーディネーター等(営業職員)チャネルの生命保険契約者(すえ置・年金受取中を含む)+生命保険被保険者+損害保険契約者(重複を除く)
 (注4)任意加入の(新-)団体定期保険加入者(当社単独・幹事契約の本人・配偶者被保険者)
 (注5)中期経営計画目標は2024年4月1日時点。2023年度実績は2024年4月1日時点

「MY Mutual Way II期」の経営目標とめざす姿

「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。

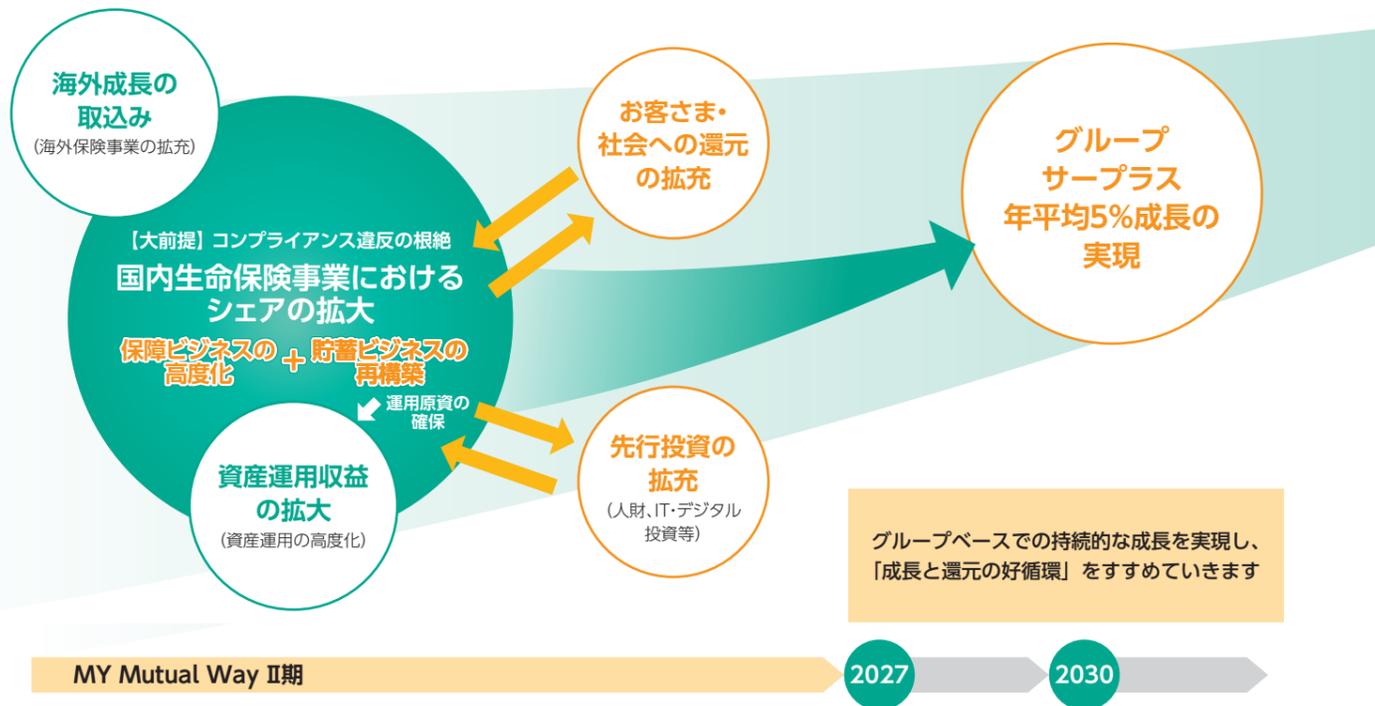
国内生命保険事業では、お客さまのQOL向上に資する「保障ビジネスの高度化」と資産形成ニーズの高まりをふまえた「貯蓄ビジネスの再構築」に取り組み、「シェアの拡大」をめざしていきます。

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、2030年に向けて、企業価値を表す「グループサープラス」の年平均5%成長をめざすとともに、お客さま・社会への還元を拡充に取り組みます。

あわせて、将来の持続的な成長に向けた態勢整備を図るため、IT・デジタル領域および人財等への先行投資を拡充し、「成長と還元の好循環」をすすめていきます。



「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

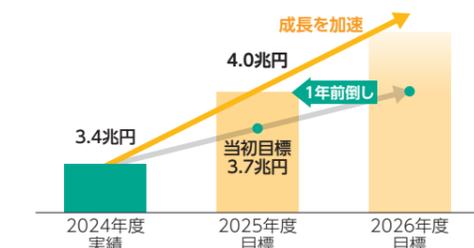
健全性	収益性	成長性	
グループESR 安定的に 165%以上 (当面は220%をめざす)	グループ基礎利益 安定的に 5,000億円 程度を確保	グループ保険料(除く再保険収入) 2026年度末 4.0兆円以上	お客さま数 2026年度末 1,240万人
オンバランス自己資本 2026年度末 4.5兆円以上		保有契約年換算保険料(保障性商品) ^(注1) 2026年度末 6,150億円	団体保険保有契約高 国内シェア No.1
		MYリンクコーディネーター等(営業職員)在籍者数 2026年度末 37,000人	うち「アドバンス」層 ^(注2) の人数 「MY Mutual Way II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

(注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
(注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^(注3)
(注3) 10年計画をスタートした2020年度始比

2025年度の位置づけ

10年計画および中期経営計画の折り返しとなる2025年度は、「シェアの拡大」を実現するための「成長を加速する一年」と位置づけています。「MY Mutual Way II期」におけるグループ保険料の目標について1年前倒しでの達成をめざします。



2024年度 経営目標の達成状況

2024年度は、経済・金融環境が大きく変動するなか、十分な健全性・収益性を確保することができました。この結果、企業価値を表すグループサープラスは、前年度から増加し、11兆2,700億円となりました。また、成長性においてもグループ保険料(除く再保険収入)は、3兆4,094億円(前年差+763億円)と増収となりました。

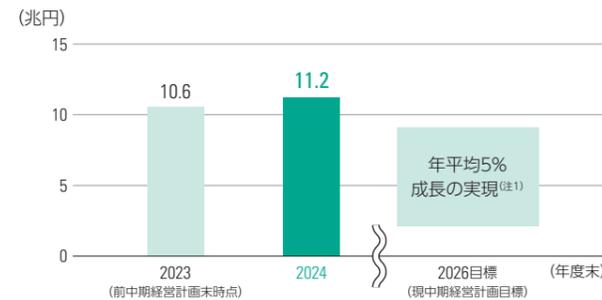
グループサープラス

中期経営計画目標：年平均5%成長の実現^(注1)

2024年度実績

11.2兆円

(年平均13.1%成長^(注1))



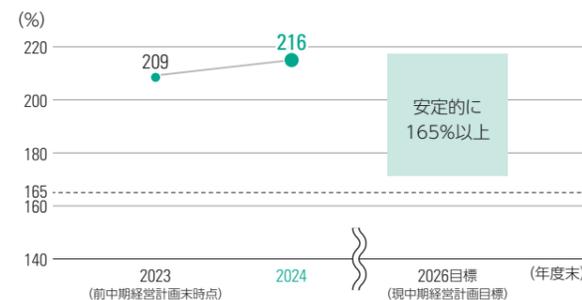
健全性

グループESR^(注2)

中期経営計画目標：安定的に165%以上(当面は220%をめざす)

2024年度実績

216%

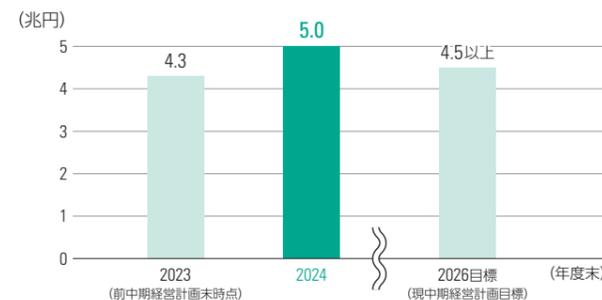


オンバランス自己資本

中期経営計画目標：4.5兆円以上

2024年度実績

5.0兆円



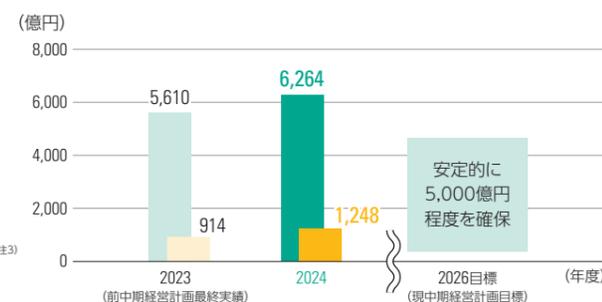
グループ基礎利益

中期経営計画目標：安定的に5,000億円程度を確保

2024年度実績

6,264億円

■ うち海外保険事業等^(注3)



(注1) 10年計画をスタートした2020年度始比
 (注2) 2025年度末からの新規導入を見据え、グループESRの計測モデルの改定を実施。改定後のモデルにて算出
 (注3) 国内生命保険事業以外の合算

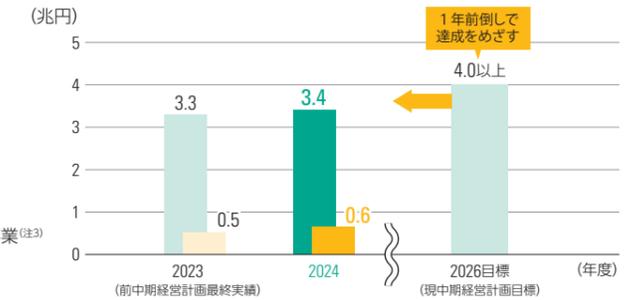
成長性

グループ保険料(除く再保険収入)

中期経営計画目標：4.0兆円以上

2024年度実績

3.4兆円

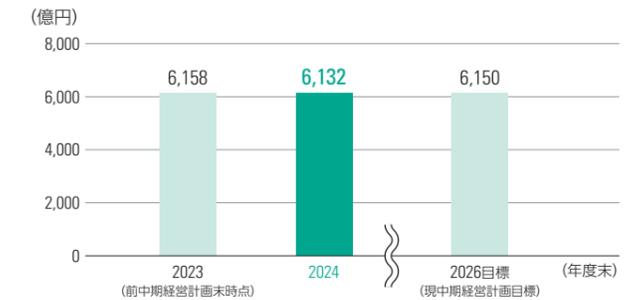


保有契約年換算保険料(保障性商品)^(注4)

中期経営計画目標：6,150億円

2024年度実績

6,132億円



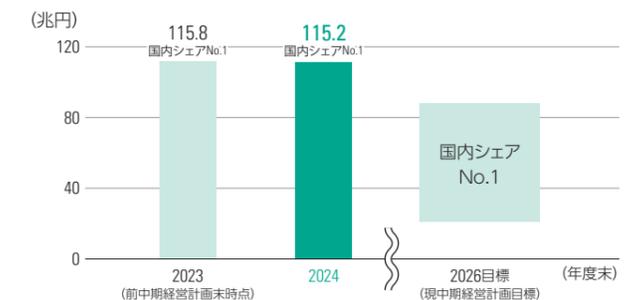
団体保険保有契約高

中期経営計画目標：国内シェアNo.1

2024年度実績

115.2兆円

(国内シェアNo.1)

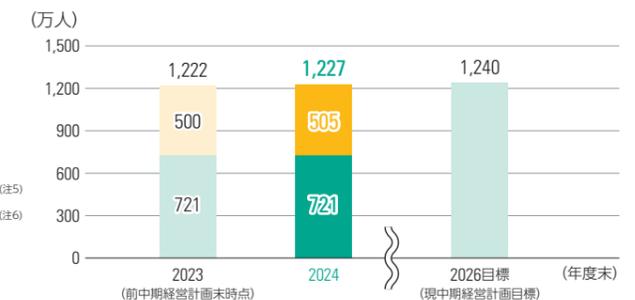


お客さま数

中期経営計画目標：1,240万人

2024年度実績

1,227万人

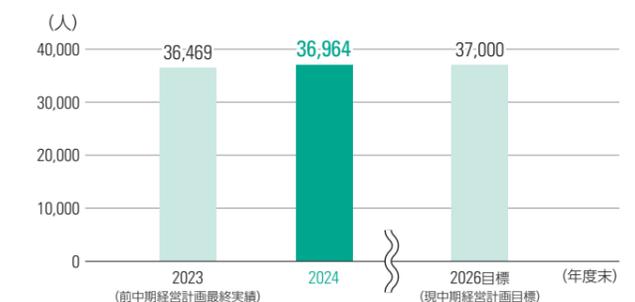


MYリンクコーディネーター等在籍者数^(注7)

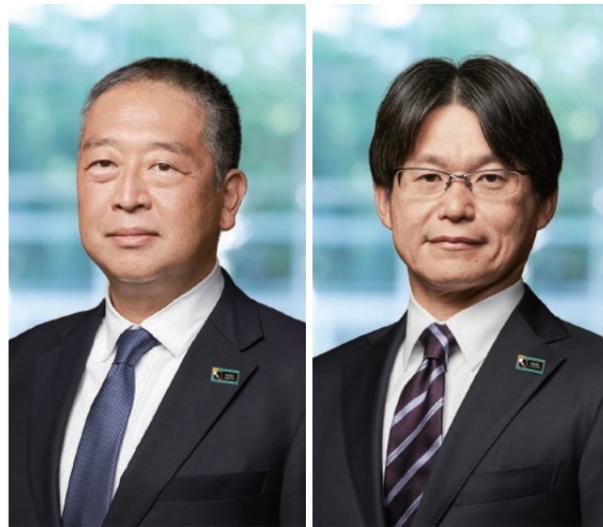
中期経営計画目標：37,000人

2024年度実績

36,964人



(注4) 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(ベストスタイル等の総合保障型保険、医療・介護保険等)を対象
 (注5) 生保契約者(すえ置・年金受取中を含む)+生保被保険者+損保契約者(重複を除く)+団体がん保障保険・無配当総合福祉団体定期保険の被保険者
 (注6) 法人営業チャネルにおける(新)団体定期保険の被保険者数(当社単独・幹事契約の本人・配偶者)
 (注7) 各年度の数値は、翌年度の4月1日時点



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 グループ・チーフ・アクチュアリー 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・運営に活用しており、グループの「健全性」を確保し「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。

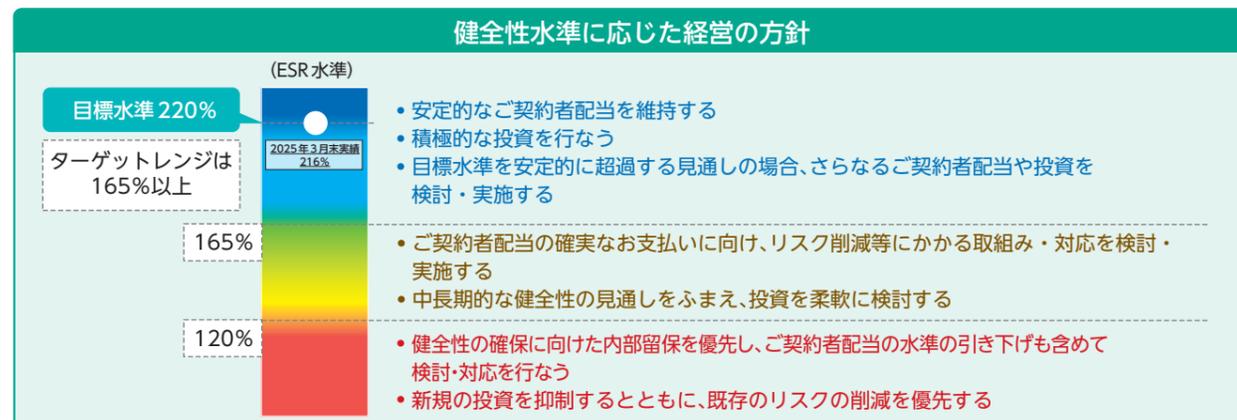
具体的には、「グループERM基本方針」のもと、経済価値ベースの指標であるESRを経営判断に活用しています。

経営計画においては、各事業分野の戦略に応じて、ESRが一定水準(165%以上)を確保できる範囲で、適切にリスク資本を割り当て、資本の十分性確保と効率性向上を図りつつ、目標の達成に向け、取り組んでいます。

ERMの詳細は [P94](#)

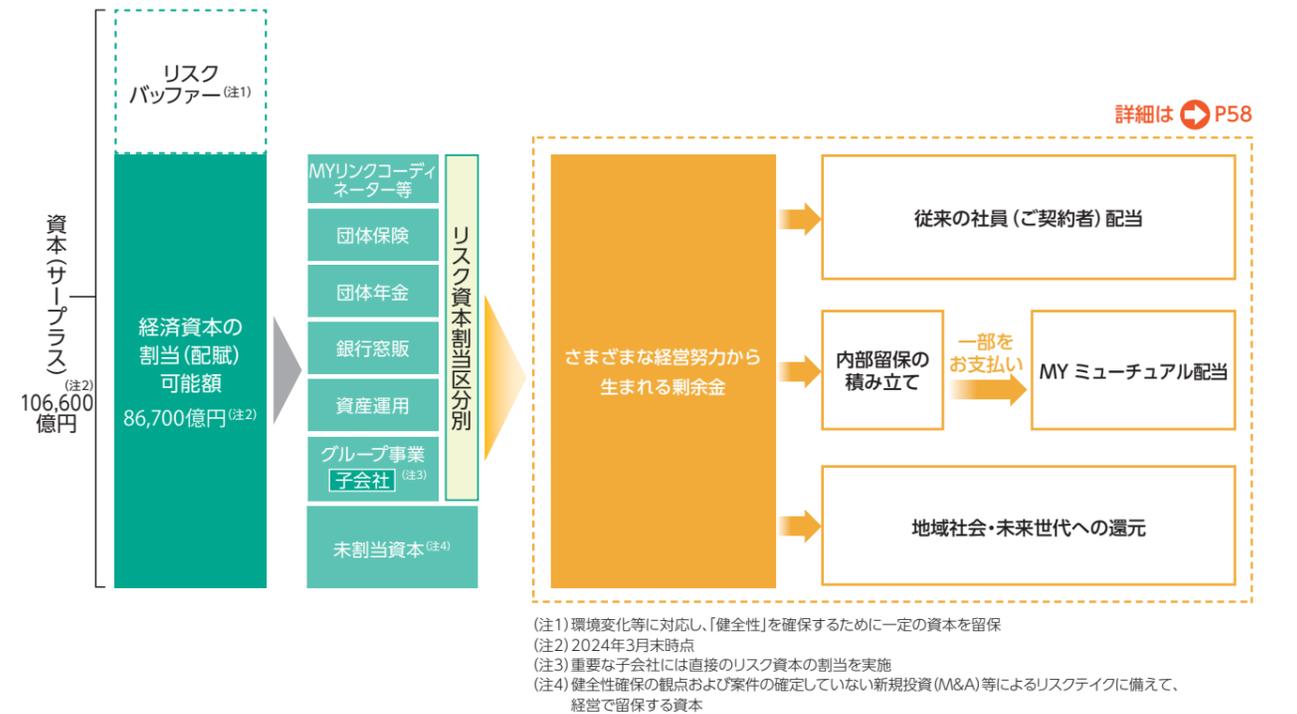
健全性水準に応じたご契約者配当のお支払いと投資

「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を実現することを目的に、「健全性水準に応じた経営の方針」において、ESRに応じてご契約者配当のお支払いと投資を行なうことを定めており、ターゲットレンジであるESR165%以上においては、安定的なご契約者配当を維持するとともに、積極的な投資を行なうこととしております。



経営計画における資本配賦

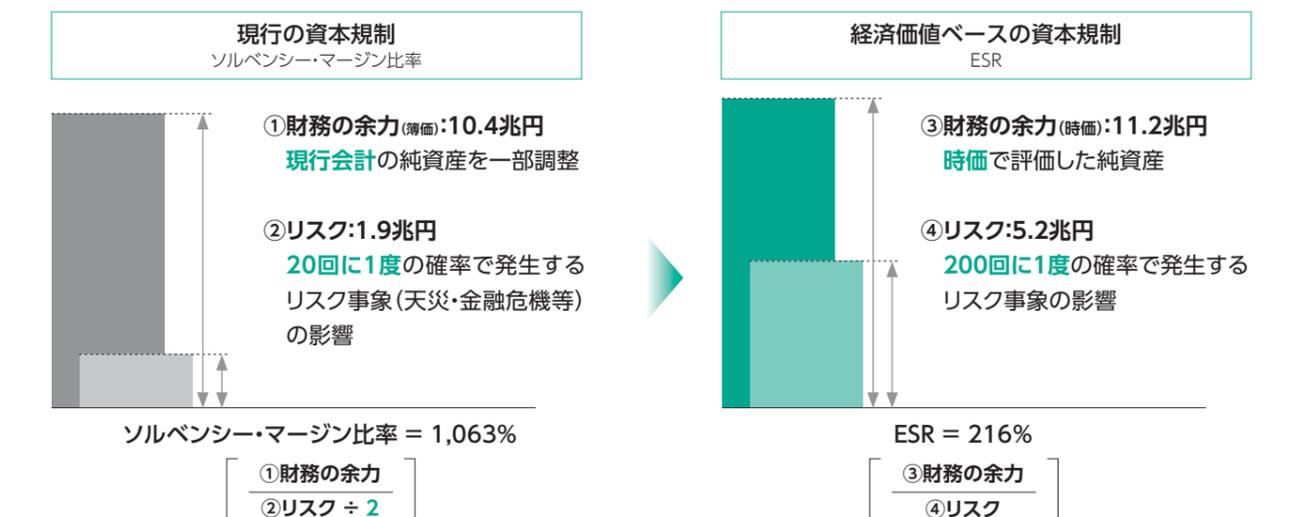
経営計画の推進にあたり、健全性を維持できるようリスクバッファを確保したうえで、各事業分野に対してリスク資本を割り当て、その範囲内でリスクテイクを行なっています。



Topics 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入

2026年3月末から保険会社の健全性の指標として、経済価値ベースのソルベンシー規制が導入されます。経済価値ベースのソルベンシー規制では、資本相当額を時価評価するとともに、リスク量(保険金支払額の増加や資産運用における損失等)が現行より厳しく見積もられます。

新規規制の導入に伴い、「健全性水準に応じた経営の方針」については、2025年度末に見直す予定です。



※理解促進のため、平易な表現で記載しています

2024年度経営計画の取組みを通じて生まれた剰余金は、保険金・給付金の将来の確実なお支払いに備え、一部を内部留保するとともに、お客さま・地域社会・未来世代に還元しております。

ステークホルダーへの還元

<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> お客さま 2024年度比 +4.3% </div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 地域社会 </div> <div style="border: 1px solid orange; padding: 5px;"> 未来世代 </div>	<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> 2025年度の配当お支払予定額 </div> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">年間お支払予定総額^(注1)</td> <td style="text-align: right; font-size: 1.2em;">1,574億円</td> </tr> <tr> <td>うち個人保険・個人年金保険</td> <td style="text-align: right; font-size: 1.2em;">305億円</td> </tr> <tr> <td>うち MYミューチュアル配当</td> <td style="text-align: right; font-size: 1.2em;">110億円</td> </tr> </table> <div style="margin-top: 10px;"> <p>● 私の地元応援募金、行政サービス情報のご案内、先進機器を活用した健康測定会、健康増進イベント、地元のお祭りへの支援・参画、地元企業への健康経営のサポート 詳細は P34</p> <p>● 学校教育の支援、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 詳細は P40</p> </div>	年間お支払予定総額 ^(注1)	1,574億円	うち個人保険・個人年金保険	305億円	うち MYミューチュアル配当	110億円
年間お支払予定総額 ^(注1)	1,574億円						
うち個人保険・個人年金保険	305億円						
うち MYミューチュアル配当	110億円						

(注1) 個人保険・個人年金保険、団体保険、団体年金保険等の2024年度決算における剰余金処分案に基づいた社員配当準備金繰入額(2025年度のお支払いへの備え)になります

2024年度決算に基づく2025年度社員(ご契約者)配当率の概要

2024年度決算では、前年度より増益となり、引き続き高い収益性を確保しました。また、グループESR等の健全性を示す指標はいずれも高い水準を維持しており、引き続き十分な支払余力を確保しております。

このような状況をふまえ、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

通常配当

- 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剰余の状況および健全性等をふまえ利差配当率を引き上げ

「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



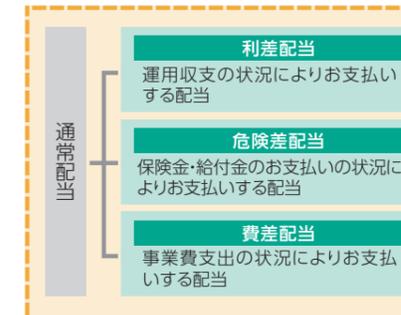
個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当

個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当は、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

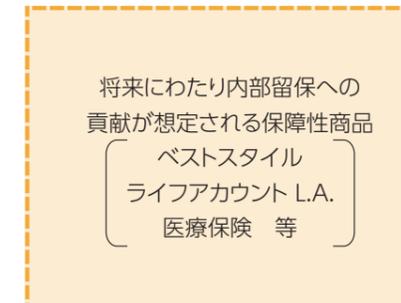
利回り)が保険料に織り込まれている予定利率を下回るご契約の場合にはマイナスになりますが、そのマイナス分はご契約(主契約+特約)単位で危険差配当・費差配当と相殺します。この相殺後の金額がマイナスになった場合、お支払いする通常配当の金額はゼロとなります。

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。

- 国内生命保険事業におけるシェアの拡大に向けて、コンプライアンスを大前提に、チャンネルの品質・生産性の向上と地域マーケット開拓の強化等に取り組みます

環境・課題認識

人口減少・少子高齢化の進展、日々進化するデジタル・IT技術、多様化するお客さまニーズなど、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。このような環境において「確かな安心」をお客さまにお届けするために、「人」の役割高度化や最新技術の活用を通じた「営業サービス・フロントのさらなる強化」を推進してまいります。

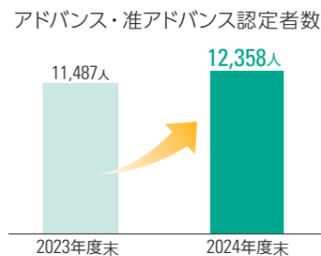
中期経営計画における主な取組み

- 個人営業・法人営業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。また、事務職員の役割高度化や新たな技術の利活用を通じたお客さまの利便性の飛躍的な向上に取り組めます

MYリンクコーディネーター チャンネルの品質・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・准アドバンス認定者を拡大する

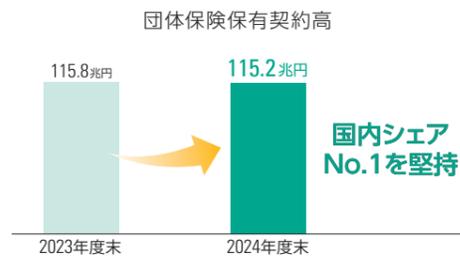
2024年度は、教育・育成にかかる取組みの強化に加え、デジタル活用による活動支援等を通じて、アドバンス・准アドバンス認定者数が拡大



団体保険分野No.1の堅持

デジタルを活用したお客さま接点の拡大、地域を中心とした新たなマーケット開拓、医療系商品の拡充等に取り組む

2024年度は、WEBによる加入案内や申込手続きの推進、企業の健康経営やSDGsを支援する新たなサービスの展開等により、団体保険保有契約高において引き続き国内シェアNo.1を堅持



地域マーケット開拓体制の強化

企業や自治体との連携により、お客さまの健康増進や地域活性化に資する取組みを強化し、各地域におけるお客さまとの接点を拡大する

2024年度は、7つの「地域リレーション本部」を新設。個人営業と法人営業の連携を強化する他、行政サービス案内や2「大」プロジェクトを通じた、自治体等との関係強化に取組み



お客さまの利便性向上

「人」と「デジタル」の効果的な融合による、より付加価値の高い事務サービスを提供する

2024年度は、事務サービス・コンシェルジュや法人事務サービス・コンシェルジュ等の活躍領域を拡大。またマイナンバー制度を活用した「自動住所変更・氏名変更の案内サービス」等を開始



Topics 「シェア拡大に向けた取組み」について



営業企画部・法人営業企画部担当執行役

常務執行役 山川 真哉

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

● 個人営業

ステークホルダーのみならず信頼いただけるMYリンクコーディネーターの育成に向けて、コンプライアンス教育はもとより、多様化するお客さまニーズに応じて適切な商品をご提案できるよう、商品知識・販売スキルの教育を強化しています。また、「デジタル秘書 MYパレット」の開発・提供を通じて、MYリンクコーディネーターの日々の活動を支援しています。

お客さま接点の拡大に向けては、自治体やJリーグ、JLPGAに加え、新たな共創パートナーであるイオングループ等との協働取組みに注力するとともに、社会のデジタル化に伴って変化するお客さまニーズにお応えできるよう、WEBサイトやメルマガ・LINE等を活用したアプローチにも取り組んでいます。

● 法人営業

団体保険マーケットでは、お客さま向けWEBサイト「みんなのMYポータル」の利便性向上やニード喚起コンテンツの導入、現在開発中のデジタルツールによる法人営業担当の活動の効率化等、デジタルを活用した営業モデルの構築に取り組んでいます。

団体年金マーケットでは、新たな確定給付企業年金保険（一般勘定）を開発し、2025年度から引き受けを再開しました。また、拠出型企業年金保険も引き受けを再開し、『安心・確実・安定』にお客さまの老後資金の準備等を実現するため、2026年度からは手数料を引き下げます。

窓販マーケットでは、国内金利の上昇をふまえ、円貨建商品の取扱い金融機関の拡大に向けて取り組んでいます。

Topics 「事務職員の役割の高度化」について



事務サービス企画部・事務オペレーション部・法人事務サービス企画部担当執行役

常務執行役 新井 健一

「人」の役割拡大による、お客さま体験価値の向上をめざします

● 個人事務

2024年度に、「事務サービス・コンシェルジュ」等の上位職として「総務課長」を新設し、2025年度始時点で、全国の拠点数の半数近くに及ぶ476拠点に配置しました。同職務は、内部管理・コンプライアンス業務や、2「大」プロジェクトにおける自治体連携の窓口業務に加え、2025年1月からは、MYリンクコーディネーター等のメンタルヘルスケアをはじめとする営業所長をサポートする役割も担います。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、引き続き丁寧なお手続きサポートとお客さまの期待を超える価値を提供していきます。

● 法人事務

法人部組織全体の事務実務能力向上、営業・事務協働の円滑化に向けて、2025年4月に上位職制である「チーフ法人事務サービス・コンシェルジュ」を新設し、実地経験を背景とした、所属員の実務教育・育成に取り組んでいきます。

「法人事務サービス・コンシェルジュ」については、定型的業務に加え、「みんなのMYポータル」等の導入やインフラ活用提案等付加価値創出が期待できる「事務課題改善業務」を担います。今後、お客さまサービス業務をさらに充実させ、これまで以上にお客さまが期待する役割を超える価値を提供していきます。

- お客さまの期待を超える提供価値の創造に向けて、他企業・団体・国内グループ会社等とのさらなる協働を推進し、イノベーションの創出に取り組むとともに、お客さまのQOL向上に資する「保障ビジネスの高度化」と資産形成ニーズをふまえた「貯蓄ビジネスの再構築」に取り組めます

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による人々の健康志向の高まりや、2024年3月のマイナス金利政策の解除による資産形成ニーズの向上等、お客さまが生命保険に求める役割は大きく変化しています。お客さまに魅力的で多様な価値をご提供していくためには、「保障」と「貯蓄」の両分野において魅力的な商品を提供し、また共創を通じて先進的な技術を取り入れ、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。

中期経営計画における主な取り組み

保障ビジネスの高度化

お客さまのQOL向上に資するサービスの提供や、新たな保障商品を開発

2024年度は、保障とサービスを一体的に提供する「QOL応援プログラム」の提供を開始。2025年1月には「循環器病 対策Pro」を発売

QOL応援プログラムの3つの特徴

- ① 重い病気に対する専用の保障とサービス
- ② 自治体や医療機関・企業等との共創
- ③ お客さまに寄り添ったサポート



「循環器病 対策Pro」販売実績^{(注1)(注2)} **約18.5万件**
(注1) 2025年1月～6月の販売実績
 (注2) 対象商品「ベストスタイル 健康キャッシュバック 循環器病 対策Pro」・「メディカルスタイルF」(「循環器病継続保障特約」または「循環器病重症化予防支援特約」を付加)・「循環器病 対策Pro」

貯蓄ビジネスの再構築

相互会社らしい「長期・安定的」な資産形成をサポートする貯蓄性商品を開発

2024年度は、「明治安田の資産形成シリーズ」を創設し、2024年10月に「明治安田の長期運用年金」を発売。また、業界初の3階建て確定給付企業年金保険(一般勘定)を開発し、2025年4月から引受を再開

明治安田の資産形成シリーズの3つの特徴

- ① 「長期的・安定的」な資産形成
- ② 「長期運用のプロ集団」として「魅力的な受取率」の実現
- ③ 「専属の担当者」によるアフターフォロー

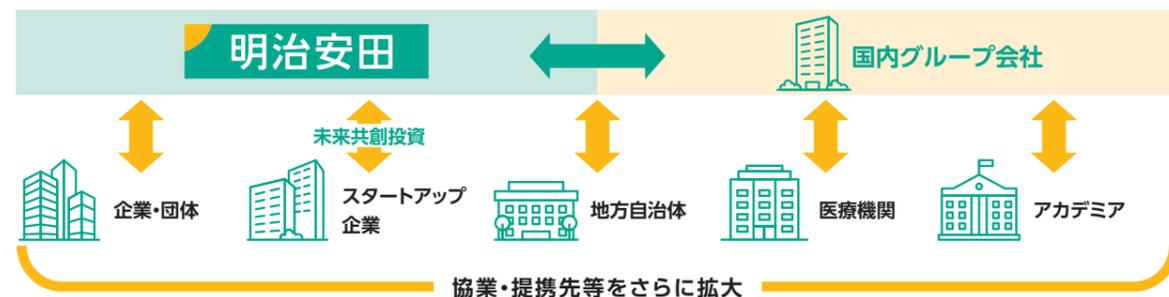


「明治安田の長期運用年金」販売実績^(注3) **約7.3万件**
(注3) 2024年10月～2025年6月の販売実績

企業・団体・グループ会社との共創

外部企業や自治体・アカデミア等の外部パートナーとの連携や協業をよりいっそう推進し、健康増進・地域活性化に資する多様な提供価値の共創に取り組む

国立循環器病研究センターとの共同研究で得られた知見やパートナー企業との共創コンテンツを2025年1月に発売した「循環器病 対策Pro」において活用。また、健康増進や地域活性化、金融・保険領域における提供価値の拡充をめざし、イオングループとの包括的パートナーシップ契約を締結



Topics 「QOL応援プログラム」について



企画部担当執行役

常務執行役 **渡辺 俊哉**

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

お客さまのQOL向上に資する取組みとして、お客さまの健康増進や病気の予防を促し、もしものときやその後も、お客さまの豊かな生活をサポートすることを目的に、疾病ごとの特徴をとらえた「保障」と「サービス」を組み合わせ提供「QOL応援プログラム」を開発・提供しています。

本プログラムの第1弾商品として、「循環器病 対策Pro」を2025年1月に発売しました。「循環器病 対策Pro」では、2021年3月に包括連携協定および共同研究事業契約を締結した国立研究開発法人国立循環器病研究センターとの共同研究成果を開発に活用するとともに、循環器病にかかる啓発活動を展開しました。それ以外にも、専門性の高い

外部パートナーとの協業による、確かなエビデンスに基づいたコンテンツをラインアップし、MYリンクコーディネーターがお客さまの健康・未病・治療・予後まで、そのときの健康状態に寄り添い、適切なタイミングでご案内することで、循環器病に係るお客さまのQOL向上に貢献しています。

発症することでQOLの著しい低下につながるような重い疾患に対し、予防や予後へのサポートを通じ豊かな生活を応援するという本プログラムのコンセプトのもと、今後も、アカデミアや各疾患における専門機関との共創を通じて、継続的にプログラムの拡充を検討してまいります。

Topics 「保障」と「貯蓄」の商品のラインアップ拡充について



営業企画部・法人営業企画部担当執行役

常務執行役 **山川 真哉**

多様化するお客さまニーズに 「保障」と「貯蓄」の両面でお応えできるよう、 商品ラインアップ拡充に努めます

● 保障性商品

総合保障商品「ベストスタイル 健康キャッシュバック」では、これまでも病気の早期発見や重症化予防に資する特約、女性特有のがんやがん治療の自費診療に備えることができる特約等を発売してきました。2024年4月には健康診断結果に応じて保険料をキャッシュバックする機能を進化させるとともに、2025年1月には循環器病を進行予防の段階からサポートする保障を発売しました。魅力ある保障内容等を評価いただき、本商品は累計161万件超^(※)のご契約をいただいています。セカンドライフ世代のお客さま向けには、基本的な医療保障に加え、がん・認知症・循環器病といった終身保障を独立した商品でご用意しています。

また、団体保険においても「健康サポート・キャッシュバック特約」を累計400団体に導入いただくなど、企業・団体の従業員・所属員の健康増進に資する各種商品・サービスをご提供しています。

引き続き、お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、魅力ある商品ラインアップの拡充に取り組んでまいります。

(※)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は2019年4月に発売

● 貯蓄性商品

国内金利の引き上げに伴い資産形成ニーズが高まるなか、資産形成ポートフォリオの「長期・安定」部分を担う商品ラインアップとして、「明治安田の資産形成シリーズ」を2024年10月に創設するとともに、金利環境の変化にも対応できる利率変動型の「明治安田の長期運用年金」を発売しました。2025年4月には、充実した将来に向けてまとまった資金を運用したいというニーズにお応えできるよう、「円貨建・外貨建 明治安田の一時払養老保険」を発売しました。

また、企業年金制度の運用安定化ニーズに「安心・確実・安定」でお応えし、国内債券の代替として幅広くご利用いただくため、新しい確定給付企業年金保険(一般勘定)を開発しました。この商品は、「主契約の予定利率」に加え、団体年金資産の運用利回りの見通しをもとに3年ごとに設定する「上乗せ利率」と、当社の健全性に応じて還元する「配当」の「3階建て」で構成しており、業界初の商品として、大変ご好評をいただいています。

- 変化の激しい金融環境に機動的に対応し、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」を両立します

環境・課題認識

主要国における政治や金融政策の転換、地政学リスクの顕在化等を受け、金融環境は不確実性が高い状況を継続するなか、経済価値ベースの資本規制の適用開始や、社会課題解決への要請の高まり、デジタル技術の急速な進歩など、資産運用を取り巻く外部環境が大きく変化しています。こうした環境変化に対し、柔軟かつ機動的に対応するとともに、新たな取組みを確実に成功に導くことができるよう努めてまいります。

中期経営計画における主な取組み

- 「MY Mutual Way II期」では、「経済的価値の向上」「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」を推進し成長速度を引き上げます



一般勘定資産の運用状況の詳細は P140

Topics 総合収益力と責任投資の強化に向けた取組み



運用企画部担当執行役

常務執行役 大崎 能正

機動的なアロケーションを
実施するとともに
インパクトファイナンスを
拡大していきます

- 変化の激しい金融環境への対応

「MY Mutual Way II期」の初年度となった2024年度は、米国やドイツにおける政権交代のほか、日銀による17年ぶりの水準となる利上げ、米欧の利下げ開始など転換局面を迎え、ボラタイルな金融環境が継続しました。こうしたなか、資産の健全性を確保しつつも、環境の変化に応じた機動的なオペレーションを実施しました。また、クオオンツ・AIモデルの開発を進めるとともに、プライベートアセットへの投資拡大や米国運用拠点の機能を拡充することで、海外の成長力を積極的に取り込みました。その結果、利息及び配当金等収入は前年度から増加し、グループ全体の増益に貢献

しました。2025年度は、第2次トランプ政権の始動など、引き続き資産運用を取り巻く環境が目まぐるしく変化していくことが想定されます。こうした変化に対し、各国の景気サイクルをふまえて金融環境を見通し、地域ごとの市場トレンドを捉えて機動的にアロケーションを実施します。また、マン・グループとの戦略的パートナーシップなどを通じて、さらに海外の成長力を取り込んでいきます。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」「社会的価値の創出」を両立していくことで、お客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けします。

- プライベートアセット投資の拡大

プライベートアセットは、生保の長期的な資産運用との親和性が高く、相対的に高い収益が期待できることなどをふまえ、投資を拡大しています。2024年度～2026年度の3年間で6,000億円程度の投資を目標としており、2024年度は、約2,000億円の実績と順調に進捗しています。

マン・グループとの戦略的パートナーシップの締結

2024年12月に、マン・グループと戦略的パートナーシップを締結しました。

近年プライベートアセット事業を強化している同社との協業により、新興の資産運用会社の活用を含め、プライベートアセット投資の多様化を推進していきます。



リーガル&ジェネラル社の資産運用子会社との提携

提携先である英国の金融サービスグループ・リーガル&ジェネラル社の資産運用子会社と、海外プライベートアセット投資において提携を進めていく予定です。



責任投資の強化に向けた取組みの詳細は P66

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～

「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投融资やステュー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



トランジション・ファイナンスの取組推進

日本では政府主導で、脱炭素型の社会構造への転換(グリーン・トランスフォーメーション)が進められており、特にCO₂多排出産業において、脱炭素社会の実現に向けた企業の取組みを後押しするトランジション・ファイナンスの必要性が高まっています。

責任ある機関投資家としてトランジション・ファイナンスを推進していく姿勢を明確にしています。また、独自のESG融資フレームワーク「明治安田サステナブルファイナンス」にトランジションローンを追加し、政府の方針に沿って、投融资先企業の脱炭素化を支援していきます。

当社は、2025年7月1日付でESG投融资方針を改正し、

トランジション・ファイナンス取組推進のための態勢整備

<方針の改正(注1)>
ESG 投融资方針
トランジション・ファイナンスに係る基本的な考え方

<ファイナンス手法の整備>
「明治安田サステナブルファイナンス」へのトランジションローン追加

➔ 投融资先企業の脱炭素化を支援

(注1)「ESG投融资方針」「トランジション・ファイナンスに係る基本的な考え方」については当社ホームページで公開しています。ページ下部のURLよりご確認ください

インパクトファイナンスの拡大

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を推進しており、2024年度は約840億円と順調に進捗したことから、「中期経営計画」の目標金額を1,200億円から1,700億円に引き上げ、さらなる拡大に取り組んでいます。

重要取組テーマ	主なインパクトファイナンス取組事例
脱炭素社会の実現	EEI5号イノベーション&インパクト投資事業有限責任組合、Excelsior Renewable Energy Investment Fund、サステナビリティ・リンク・ローン/ボンド
健康寿命の延伸	東京ウェルネスインパクト投資事業有限責任組合
環境・社会全般	ポジティブ・インパクト・ファイナンス(融資・不動産)

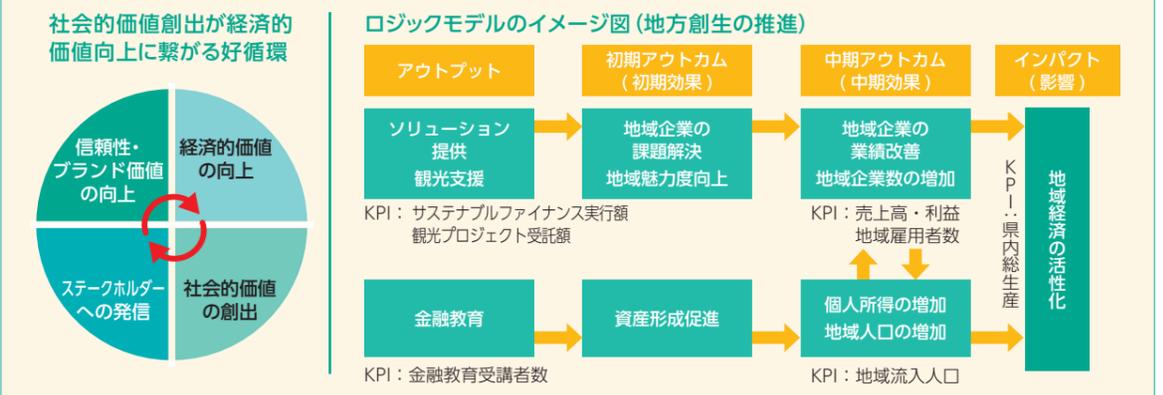
エンゲージメントの高度化

投融资先企業の持続的な成長を促すために、中長期的な視点から、投融资先企業との建設的な「目的を持った対話(エンゲージメント)」を通じて、業績・経営効率等の課題や、ESG課題の解決に向けた取組みを提案しています。



● インパクト創出を企図した対話

サステナビリティに重点をおいた対話の中で特に注力する取組みとして、責任投資における重要取組テーマである「健康寿命の延伸」と「地方創生の推進」をテーマに、インパクト創出を企図した対話を行なっています。企業が生み出す社会的価値が経済的価値向上に繋がる好循環の実現に向けて、ロジックモデル案を提示しながら、アウトプットやアウトカムへの定量的なKPI設定を提案しています。



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。

重要取組テーマ	アウトカム(注3)	インパクト	
脱炭素社会の実現	CO ₂ 排出削減量(注4)	約593万t	気候変動の緩和
	再生可能エネルギー発電量	約37万MWh	
	CO ₂ 削減貢献量(注5)	約16万t	
生物多様性の保全	廃水・汚水処理量	約4億m ³ /年	生態系の保護
ソーシャル(人権等)	ソーシャルボンド投資を通じた総受益者	約309万人	社会的公正の実現 社会基盤の向上
	女性への教育・就労機会等の支援	約115万人	
	衛生環境の改善	約48万人	
	教育機会の改善	約37万人	
	社会的セーフティネットの提供	約30万人	

(注3)CO₂排出削減量は2022年度実績(対2019年度)、他は2022~2023年度の累計を表示
(注4)サステナビリティに重点をおいた対話等を実施した投融资先企業の当社所属のみを集計
(注5)再生可能エネルギーへのプロジェクトファイナンスによるCO₂削減貢献量をPCAFのコンセプトに基づき算出

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投融资、ステュー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/

- 海外保険市場の高い成長を取り込み、既存事業の成長（内部成長）と新規投資を通じた成長（外部成長）により、お客さまへの持続的・安定的な利益還元をめざします

環境・課題認識

世界最大の米国保険市場は成長を続け、アジア地域も高成長が期待される等、海外保険市場の持続的拡大が見込まれる一方、国際情勢は依然として不透明な状況が続いています。こうしたなか、内部成長と外部成長により強固な海外保険事業ポートフォリオを構築し、グループガバナンス・経営管理態勢を高度化することで、持続的・安定的な収益拡大に努めてまいります。

中期経営計画における主な取組み

① 強固な海外保険事業ポートフォリオの構築

内部成長

- 米国を中心に欧州・アジアの成長市場4カ国6社で海外保険事業を展開
- 計画策定・達成に向けた各種経営サポートやモニタリングの高度化等により、各社の収益力・競争力強化を支援
- 2024年度は保険料等収入・基礎利益相当額ともに過去最高を記録し、力強い内部成長を実現

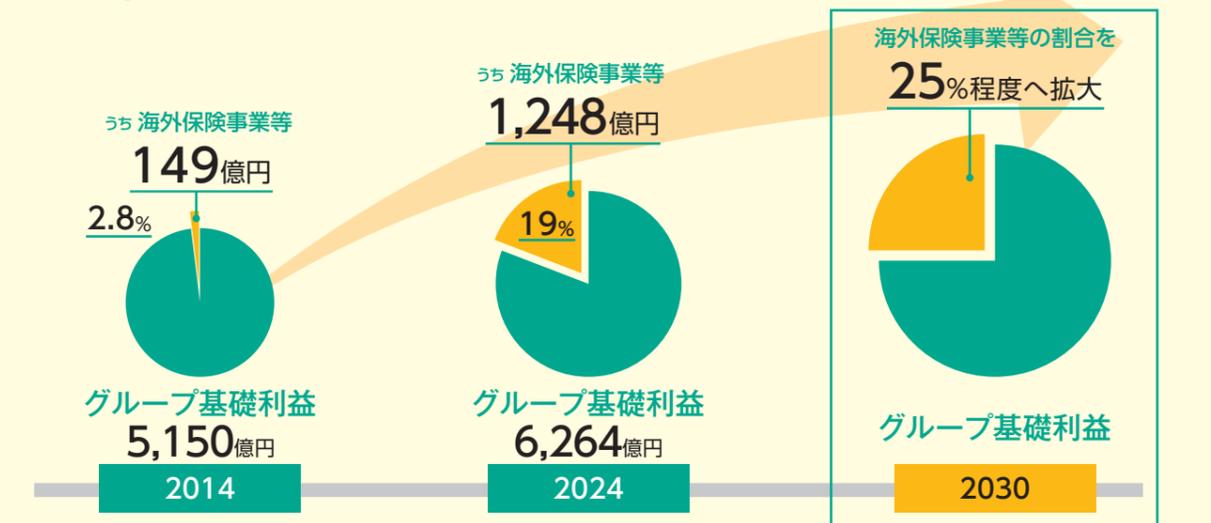
外部成長

- 2025年2月、英国大手金融サービスグループ・リーガル&ジェネラル社と戦略的業務提携を締結し、同社傘下米国バナーライフ社の買収に合意^(注1)
- 2025年4月、米国スタンコープ社を通じ、同国オールステート社の団体保険事業を買収
- さらなる収益源の多角化に向け、リーガル&ジェネラル社と米国年金リスク移転事業の協業を進めるとともに、将来の高成長が期待されるアジア等での新規投資について調査・研究を継続

② グループガバナンス・経営管理態勢の高度化

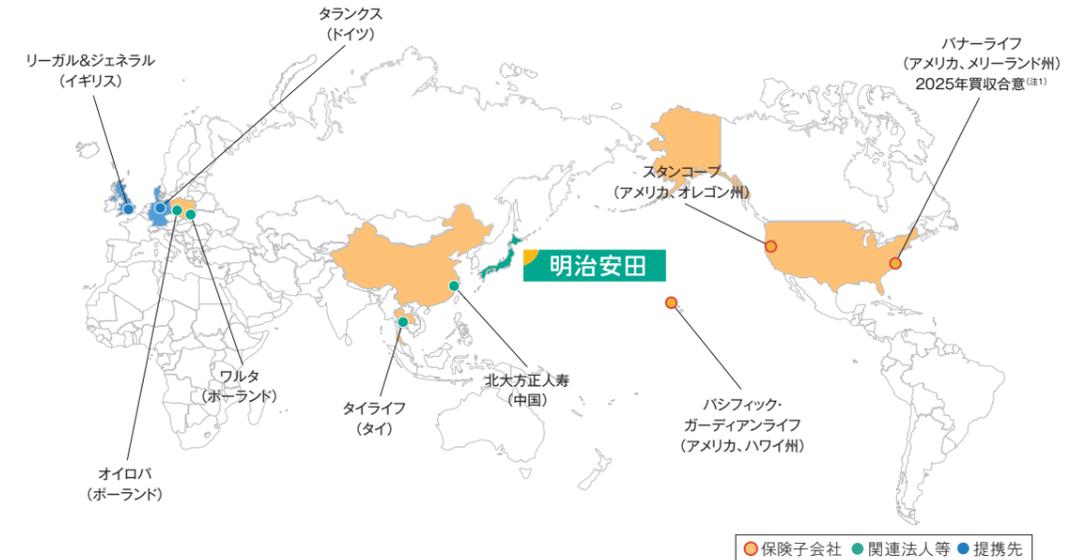
- IAIG（国際的に活動する保険グループ会社）指定やバナーライフ社の子会社化を見据え、グループガバナンス・経営管理態勢のさらなる高度化に向け、海外保険事業分野の組織を拡充し、全社横断の会議体を設置のうえ検討・準備に着手
- グループメッセージやグループCEOレベルの会議体を通じた価値観の共有や、各種会議体におけるノウハウの共有により、一体感のあるグループ経営をいっそう強化

2030年にめざす姿^{(注2)(注3)}



(注1) バナーライフ社を傘下に有するリーガル&ジェネラルアメリカ社について、今後、各国の規制関連当局の認可等を前提として、2025年度下半期にかけて買収完了見込み
 (注2) 海外保険事業等は、国内生命保険事業以外の合算
 (注3) 2030年にめざす姿のグループ基礎利益は、現中期経営計画期間と同様の成長率と仮定した概算値

米国・欧州・アジアで海外保険事業を展開



Topics 北米事業の拡大について



海外事業企画部担当執行役員

専務執行役員 **新宅 大作**

「スタンコープ社による団体事業」と
「バナーライフ社による個保事業」の両軸で
お客さまへの利益還元をめざします

人口増加が見込め成長が継続する米国を中核的な事業基盤と位置づけ、事業拡大に取り組んでいます。

● 米国団体保険市場における事業基盤の強化

企業や自治体の従業員を対象とした団体保険市場については、スタンコープ社による事業基盤の強化を計画的に進めています。

具体的には、2022年にセキュリアン社の団体年金事業、2024年にエレバンス社の全員加入型団体保険事業、2025年にオールステート社の任意加入型団体保険事業について、同社を通じ買収しました。

米国団体保険事業における早期のシナジー発現をめざし、統合作業を着実に実行してまいります。

● 米国個人保険市場における強固な事業基盤構築

個人事業主・中間富裕層を対象とした個人保険市場については、2026年初頭に買収完了予定のバナーライフ社を通じて強固な事業基盤の構築を図ります。

バナーライフ社は、個人保険のなかでも定期保険事業を全米50州で展開し、高度なDX技術を活用した契約引受システム等に強みがあり、市場において高いシェアを獲得しています。

今後は、スタンコープ社による団体保険とバナーライフ社による個人保険を両軸とした事業展開を進め、「お客さまを大切にする企業風土・経営理念」を共有する両社とともに、米国における事業基盤を確固たるものとし、お客さまへの持続的・安定的な利益還元をめざします。

