

明治安田

明治安田の現況
〔統合報告書〕

明治安田の現況 2025 統合報告書

明治安田

2025

明治安田生命保険相互会社
<https://www.meijiyasuda.co.jp/>

発行 明治安田生命保険相互会社 広報部
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1

UD FONT
見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。



DISCLOSURE
2025

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 22

ブランドステートメント..... 24

10年計画「MY Mutual Way 2030」と
「MY Mutual Way Ⅱ期」(2024年度-2026年度)..... 26

サステナビリティ経営の推進
優先課題(マテリアリティ)への取り組み..... 28

MY Mutual Way Ⅱ期

生命保険会社の役割を超える..... 32

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」..... 34

私たちが紡ぐ絆

お客さま志向経営を推進する取り組み..... 36

保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取り組み..... 38

未来世代応援活動..... 40

自治体・企業・団体との共創..... 42

社会課題の解決への貢献..... 44

成長戦略 46

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り組み」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り組み..... 65

海外保険事業の拡充..... 68

Topics 北米事業の拡大について..... 69

経営基盤拡充戦略 70

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)..... 72

人事・営業人事部 担当執行役メッセージ..... 74

Topics DE&I・健康経営の推進..... 78

IT・デジタル投資のさらなる推進 DX戦略2.0..... 80

Topics 「アクセンチュアとの包括的パートナーシップ契約」について..... 81

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)..... 82

人権の尊重..... 88

「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取り組み)..... 90

内部統制システム..... 92

ERM..... 94

リスク管理..... 96

Topics サイバーセキュリティ..... 100

コンプライアンス..... 101

ITガバナンス..... 104

組織とガバナンス 105

取締役会長・社外取締役座談会..... 106

相互会社運営..... 112

ガバナンス態勢高度化への取り組み..... 117

経営管理体制..... 119

経営活動と決算の概況 130

長期財務データ..... 132

明治安田グループ業績の概況..... 134

経営活動の概況..... 136

保険契約の概況..... 139

一般勘定資産の運用状況..... 140

基礎利益..... 142

ソルベンシー・マージン比率..... 144

実質純資産額..... 145

含み損益..... 146

自己資本等の充実..... 148

グループサープラス..... 150

資料編 151

会社概要..... 152

「明治安田の現況2025【統合報告書】」の発行にあたって

「明治安田の現況2025【統合報告書】」をご覧ください、ありがとうございます。

本誌は、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」の実現に向けた取組みを、より多くのステークホルダーのみなさまにご理解いただけるよう制作しております。

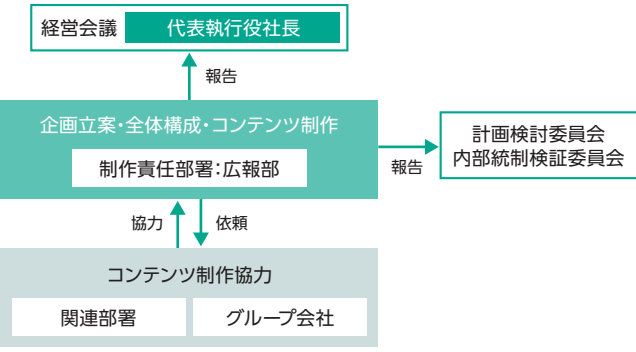
私は、統合報告書の制作責任部署の担当役員として、本誌の制作プロセスが正当であり、記載内容が正確であることを、ここに表明いたします。本報告書が、ステークホルダーのみなさまに当社の中長期的な成長や企業価値向上に対するご理解をより一層深めていただくための一助となりますことを期待するとともに、今後も情報開示のさらなる充実に努め、ステークホルダーのみなさまとの対話を深めていきたいと考えております。引き続きご支援の程、よろしくお願いいたします。

取締役 代表執行役副社長 中村 篤志

●制作方針・体制

明治安田の現況2025【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たっております。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	2. 適切・公平な開示	3. 社内態勢の整備
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。	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。	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

「社会的価値」と「経済的価値」の双方を向上させ、さらなる「成長と還元の好循環」をすすめていきます

TOP MESSAGE

『もっと、健やかにな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。』

昨年の「統合報告書」のトップメッセージで、私はみなさまにこう宣言をして締めくくりました。
今年は、このような宣言のもと始まった2024年度の振り返りと、2025年度の大きなテーマのひとつである「成長と還元の好循環」をさらにすすめていくための取り組みについてお話をさせていただきます。
なぜ私たちが「成長と還元の好循環」への取り組みをすすめていくのか、みなさまにご理解いただけるよう、まずは当社の選択する企業形態である「相互会社」の強み、私たちが何者で、何をめざし、何を大切にしていくのかを示す羅針盤として制定した「明治安田フィロソフィー」についてご説明させていただきます。

相互会社の強みは「お客さま自身の意見を企業運営に反映できること」「長期的な時間軸で経営を行なえること」

相互会社運営
P112

保険会社は、「株式会社」と「相互会社」という二つの会社形態を選択することができますが、当社が選択する「相互会社」には、大きく2つの強みがあると考えています。

1つ目は、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が社員となることで、お客さまが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を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が求められがちですが、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可能です。

お客さま自身の意見を企業運営に反映することができ、かつ長期的な時間軸での経営が行なえる「相互会社」は、お客さまの人生に寄り添い、長期にわたって「安心」をお届けする生命保険会社にふさわしい会社形態であると考えています。

原体験をふまえ、「お客さまを大切にする想い」を土台に「明治安田フィロソフィー」を制定

「相互会社」として長期に渡ってお客さまに「安心」をお届けすることをお約束する姿勢を明文化したものが、2017年に制定した「明治安田フィロソフィー」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・働く仲間との絆(以下、「4つの絆」)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、「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。

明治安田フィロソフィー

MISSION
経営理念

私たちの
存在意義・使命

VISION
企業ビジョン

私たちのめざす姿

VALUE
明治安田バリュー

私たちが大切に
する価値観

確かな安心を、いつでも

信頼を得て選ばれ続ける、
人に一番やさしい生命保険会社

お客さまとの絆
地域社会との絆
未来世代との絆
働く仲間との絆

お客さま志向・倫理観

一、私たちは、お客さまを大切にし、高い倫理観のもと行動します。

挑戦・創造

一、私たちは、果敢に挑戦し、新しい価値を創造します。

協働・成長

一、私たちは、働く仲間と互いに助け合い、共に成長します。

「明治安田フィロソフィー」制定の原点 ～不適切な保険金の不払い等による 行政処分・東日本大震災～

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。この出来事によって、当社は「お客さまを大切にする会社」に徹することを誓い、新たな体制のもと再スタートを切りました。

2点目は、再生の歩みのなかで2011年に発生した「東日本大震災」です。迅速かつ適切に、お客さまへ保険金・給付金等をお支払いするという使命のもと、震災直後から、全従業員が一丸となり避難所等を回り、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・給付金のお支払いを行ないました。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、お客さま対応に尽力してくれたことに感謝するとともに、「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改めて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「お客さまを大切にする想い」を土台に、新たな成長ステージに挑戦を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、何を大切に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として全従業員に根付いています。

マイ ミューチュアル ウェイ 10年計画「MY Mutual Way 2030」では、「社会的価値」と 「経済的価値」双方の向上を実現する

少し前置きが長くなりましたが、ここからは現在進行中の10年計画「MY Mutual Way 2030」、そして2024年度に開始した3カ年プログラム「MY Mutual Way Ⅱ期」についてお話しします。

2020年4月に開始した10年計画「MY Mutual Way 2030」の策定にあたっては、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。

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」。

私たちはこの計画で、「社会的価値」と「経済的価値」双方の向上を実現し、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。これは生命保険会社の新しい取組みとして、人々の健康に資する活動とともに、「まち」すなわち地域社会で、「ひと」と「ひと」、「ひと」と「まち」の絆を紡ぐ活動を展開しながら、地域社会のみな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を意味しています。

「MY Mutual Way Ⅱ期」でのテーマは 「生命保険会社の役割を超える」

めざす姿の実現のため、2024年4月から開始した「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^(注1)の創造」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進める方針です。

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、選択する時代になっています。私は、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るからこそ、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こと、「生命保険会社の役割を超える」ことが、当社にとって重要だと考えます。

2024年度は、志を同じくする新たな仲間との 取組みが進展した一年に

では、私たちにとって2024年度がどのような一年だったか、私たちの決意を込めた取り組みがどれだけ伸展をしたのかをお話しさせていただきます。

2024年度は、非常に変化の激しい1年でした。中東での戦闘やロシアによるウクライナ侵攻の長期化に加え、世界各国で政権交代が相次ぎました。特に、トランプ政権の誕生後は関税の引き上げ、DE&I政策の撤回等、これまでの政策を大きく転換する方針が次々と打ち出され、世界に大きな影響を与えています。

日本では、2024年7月に日経平均株価が4万2,000円台をつけ、史上最高値を更新した翌月8月には、ブラックマンデーを超える歴史的な下落を記録するなど、ボラティリティの高い状況が継続しました。一方で、日銀の政策金利引き上げに伴う「金利ある世界」への回帰、33年ぶりに5%を上回る賃上げの実現など、デフレ脱却や「成長と分配の好循環」への道筋が見え始めた1年でもありました。

こうした変化の激しい事業環境でありながらも、2024年度の決算は、「グループ保険料^(注2)」は海外保険事業が好調であったこと等を主因とし、3兆4,094億円と増収（対前年763億円増）、「グループ基礎利益」も資産運用面での機動的な対応が奏功し6,264億円と増益（対前年654億円増）となるなど、総じて順調な結果でした。また、企業価値を示す「グループサープラス」は11兆2,700億円（前年度末差+6,100億円）となり、当社の強みである財務の健全性も堅持しています。

各戦略の進捗状況や今後の取組みは後段に譲ることとして、私からは今中計の重要なキーワードのひとつである「共創」、つまり志を同じくする仲間との新たな取組みについてお話ししたいと思います。

イオングループとともに、「元気で豊かな」持続可能な地域社会を実現

2025年3月にイオングループと、お客さまの健康増進や地域活性化、金融・保険領域における提供価値を拡充していくことをめざした包括的パートナーシップ契約を締結しました。

少子高齢化・人口減少の進展や都市・地域間格差の拡大等の社会課題は、今後、拡大していくことが予想されます。イオングループは2030年にありたい姿として「イオンの地域での成長が地域の豊かさに結びつく、循環型かつ持続可能な経営」を掲げており、事業を通じてめざす姿には当社と高い親和性があります。

イオングループは、年間延べ40億人が訪れる店舗ネットワークを持ち、「イオンカード」は国内3,000万人以上のお客さまに利用されています。こうしたイオングループの強みと、当社の強みである全国約3万7千人の営業職員を中心とするネットワークを相互に活かし、全国の自治体やJリーグ等のみなさまとも協働することで、お客さま一人ひとりの生活に寄り添う新たな価値を創出していきます。

➡ 10年計画「MY Mutual Way 2030」と「MY Mutual Way Ⅱ期」
P26

(注1) 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



(注2) 除く再保険収入

➡ 自治体・企業・団体との共創
P42

明治安田のあゆみ
P8

10年計画
「MY Mutual Way 2030」
P12

経営計画の振り返り
(2011年度-2020年度)
P48

経営計画の振り返り
(MY Mutual Way Ⅰ期)
(2021年度-2023年度)
P50

ー 地域の人々の絆を深めるための場「サード・プレイス」としての期待

私は人々が元気で豊かな人生を過ごしていくためには、自宅や職場に次いで、心地よい第三の居場所となる「サード・プレイス」を見つけることが大切だと考えています。「ひと」と「ひと」がリアルに交流し絆を紡ぎ、「ひと」としての生を実感できる場所。Jリーグのスタジアムや、当社のビルを訪れたみなさまと当社の「健康」や「地域」に関するさまざまなコンテンツをつなぐ場である「明治安田ヴィレッジ」、さらにはイオングループの店舗がサード・プレイスとなり、地域の人々の絆を深める場にしていきたいと考えています。

海外においても新たな仲間との取り組みを拡大していく

2024年度は、米国子会社のスタンコープ社によって、オールステート社の子会社2社を買収するとともに、英国の大手金融サービスグループである「リーガル＆ジェネラル社」との新たな戦略的業務提携契約および、傘下の米国生命保険会社「バナーライフ社」の全発行株式の取得の合意を実現した1年でした。バナーライフ社は、個人保険事業等を展開する生命保険会社であり、同社の買収合意により、団体保険事業に強みをもつスタンコープ社を中心とした既存事業の拡大に加え、世界最大の保険市場である米国での事業ポートフォリオの多角化を実現することで、収益安定化が期待されます。

ー 「お客さまを大切にする」という価値観を共有する海外の仲間とともに成長をめざす

「生命保険とは何か?」という問いに対して、2つの相反する答えがあります。1つは、保険は、保険料と保険金という、将来キャッシュフローの交換であり、デリバティブ以外の何ものでもないという考え方。もう1つは、相互扶助の精神や家族愛を体現する特別なものであるという考え方です。欧米では巨大なファンドが資金調達の手段として保険会社を子会社化し、保険会社は再保険等の手段でお金を集めるというケースがみられ、それはまさに生命保険はデリバティブ以外の何ものでもないという考えに則ったビジネスの一例です。ですが、私たちは相互扶助の精神を体現する「相互会社」として、1件1件の保険金・給付金のお支払いを大切に、保険会社としての使命にこだわっていきたくと考えています。今回新しく仲間となる「バナーライフ社」や、これまでともに歩んできた「スタンコープ社」等は、まさにお客さまへの1件1件のお支払いにこだわった経営をしている会社です。私たちは、海外事業においても「お客さまを大切にする」という価値観を共有できる会社と協業することを何よりも重視しており、今後も志を同じくする仲間とともにさらなる成長を実現していきます。

アクセンチュア社とともに、先端デジタル技術の実装と人財育成に取り組み

デジタル技術が急速に進展するなか、当社では「人とデジタルの効果的な融合」を掲げ、DX戦略を推進しています。これまでも生成AIの個別業務への活用も積極的に進めてきましたが、先端デジタル技術を本格的に実装するためには、ハルシネーション^(注3)等のリスクや今後の急速な技術進展等に適切に対応していく必要があると考えていました。一方で、私はこれまで、このような課題解決への知見を持つコンサル会社は、スキルを短期的に切り売りするようなビジネスの典型と感じ、少し距離を取ってきたのも事実です。そのようななかでご縁をいただいたのがアクセンチュア社でした。同社は、持つ知見やスキルを余すことなく当社の役職員に提供しながら、中長期的な時間軸で、当社のめざすモノづくりとヒトづくりを実現するために伴走し続けることを表明いただき、2024年10月にパートナーシップを締結するに至りました。

今後、同社との連携のもと、生成AIをはじめとする先端技術の全社横断的な業務実装に向けた検討・開発（モノづくり）と、検討・開発プロセスを通じた実践的な人財育成（ヒトづくり）に取り組めます。2025年度からの5年間で約300億円を投じ、次々と先端技術の実装を進めていくとともに、DX・AI関連領域で中核を担う存在として300名を超える人財を育成する計画です。

2025年4月には、専任の組織として「デジタルイノベーションHub」を立ち上げ、今後、経営戦略上の重要なテーマ・取り組みごとにチームを組成し、アクセンチュア社の伴走支援を受けながら、それぞれの実装に向けた検討・開発を行なっていく方針です。

成長戦略 海外保険事業の拡充

P68

経営基盤拡充戦略 IT・デジタル投資のさらなる推進 DX戦略2.0

P80

(注3) AIが事実に基づかない情報やデータを生成または予測する現象のこと

2025年度は社会的価値の向上につながる取組みを拡充し、「成長と還元の好循環」をさらにすすめていく

「シェアの拡大」実現に向け、2025年度は「成長を加速する1年」と位置づけ

「MY Mutual Way Ⅱ期」の2年目となる2025年度は、現3カ年プログラムで掲げる「シェアの拡大」実現に向け、「成長を加速する1年」と位置づけ、「MY Mutual Way Ⅱ期」最終年度(2026年度)の目標であるグループ保険料収入4兆円を1年前倒しで実現することをめざします。

国内生命保険事業では、保障ビジネスの高度化と貯蓄ビジネスの再構築を通じた「シェアの拡大」に取り組めます。保障性商品では、循環器病対策として社会課題の解決にも貢献する「循環器病 対策Pro」を2024年度に発売し、多くのお客さまにご加入いただいております。貯蓄性商品では、国内の金利上昇等をふまえ、「明治安田の資産形成シリーズ」を創設し、相互会社ならではの「長期的・安定的」な資産形成をサポートする商品のラインアップを拡充しています。さらに、マイナス金利等の影響で新たな引き受けができていなかった団体年金保険についても2025年度より引き受けを再開し、個人営業・法人営業双方の分野での成長を見込んでいます。

海外保険事業では、既存事業の強化と米国等を中心とした新規投資を進めるとともに、今後の事業拡大を見据えた態勢強化や海外買収案件のPMI(経営統合プロセス)に着実に取り組んでいく予定です。

資産運用では、引き続きボラティリティの高い金融環境が継続することが予想されますが、変化を適切に、柔軟にとらえた機動的な対応を継続するとともに、プライベートアセット等の取組みを拡大していくことによって総合収益力を強化していく方針です。

また、これらの取組みを実現するために、2025年度は職員・営業職員ともに平均5%の処遇引上げを実施しました。会社の成長を加速させるためには、従業員のいっそうの役割発揮が不可欠であるため、高い目標にチャレンジする従業員への「大きな期待」を込め、先行的に処遇を引き上げることとしたものです。

「社会的価値」と「経済的価値」双方の向上により、さらなる「成長と還元の好循環」をすすめる

最後に、私が2030年に思い描く当社の姿についてお話をさせていただきます。明治安田の営業職員が地域のみなさまと一緒にイベントやスポーツを楽しみ、まちには明るい笑顔があふれている。地域のみなさまが、当社を身近に感じながら、そしてさまざまな絆を実感しながら笑顔で健康的に暮らすまち。海外でも志を同じくする仲間とともに事業を拡大し、同様の景色が広がっている。そのような光景を実現するためには、社会的価値と経済的価値、双方の向上が必要です。

2025年度は、「MY Mutual Way Ⅱ期」の2年目であるとともに、「MY Mutual Way 2030」の6年目という折り返しを迎える年です。社会的価値の向上に資する取組みを拡充し、当社のフィロソフィーに共感する方々との相互扶助の輪をさらに広げ、お客さまや地域社会、未来世代といったステークホルダーのみなさまへの還元を拡充する「成長と還元の好循環」に向けてさらに取り組んでいくことが大きなテーマです。

これは、生命保険本来の役割である保険金・給付金の確実なお支払いを安定的に行なうための内部留保は大切にしながらも、事業活動から生み出された剰余金を社員であるお客さまに、そして地域社会や未来世代といったステークホルダーへ適切な形で還元するべきだという考えによるものです。

今後も、相互会社らしい長期的な視点にたった「成長と還元の好循環」をすすめ、私たちが2030年にめざす姿を実現していくことをみなさまにお約束し、私からのメッセージを終えさせていただきます。

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

P52

ステークホルダーへの還元

P58



このイラストは、地域のみなさまが明治安田を身近に感じながら、明るい笑顔で健康的に暮らすまち、志を同じくする仲間が集う姿をイメージしたものです

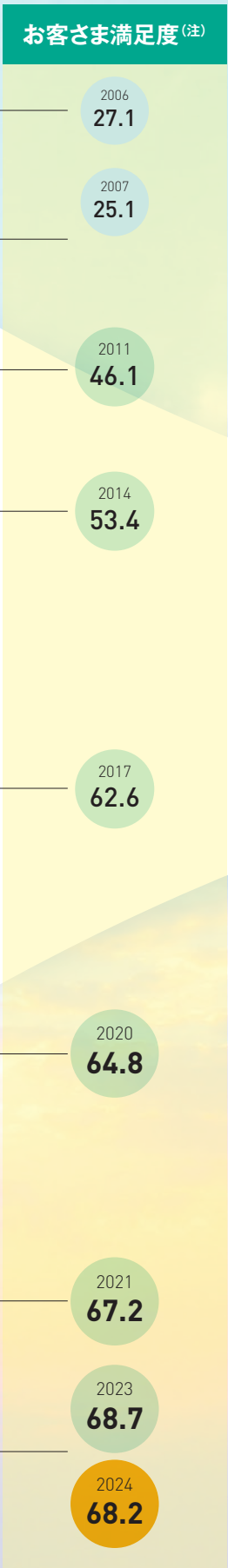
明治安田は、「一番古くて、21世紀生まれ」の生命保険会社です。

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



生命保険会社です。

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。

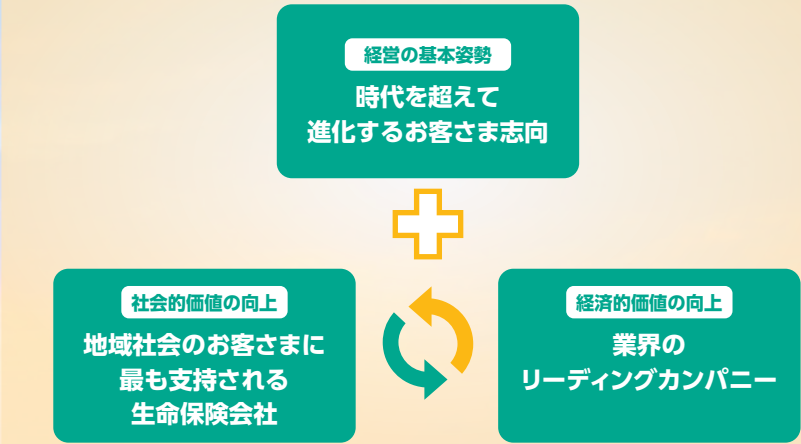


企業ビジョンの実現

「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。

主要財務項目

グループ保険料(除く再保険収入)

3兆4,094億円

グループ基礎利益

6,264億円

財務資本 ➡ P17

企業価値

グループサープラス

11兆2,700億円

財務資本 ➡ P17

健全性

連結ソルベンシー・マージン比率

1,063.9%

グループESR

216%

財務資本 ➡ P17

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
保険財務力格付け

A+

お客さま

お客さま数

1,227万人

お客さま満足度

68.2%

多様な人財

連結従業員数

5万4,048人

(国内 4万9,519人 海外 4,529人)

MYリンクコーディネーター等(営業職員)

3万6,964人

(2025年4月1日現在)

人的資本 ➡ P16

自治体・企業等との 連携協定

1,174協定

社会・関係資本 ➡ P17

国内営業拠点数

1,150拠点

うち法人部 19拠点

社会・関係資本 ➡ P17

海外保険グループ会社

4カ国、6社

社会・関係資本 ➡ P17

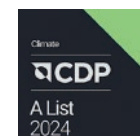
ESG投融资額(2024年度)

約6,000億円

成長戦略 資産運用の高度化 ➡ P64

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
(2023年、2024年)



PRI(国連責任投資原則)年次評価
2年連続最高評価獲得

ポリシー・ガバナンス・戦略 ★★★★★
報告書の信頼醸成措置 ★★★★★



*・「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」：2024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」：2024年度実績
・「MYリンクコーディネーター等」：2025年4月1日時点
・「格付会社からの評価」・「ESG関連の社外評価」：2025年5月1日時点

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

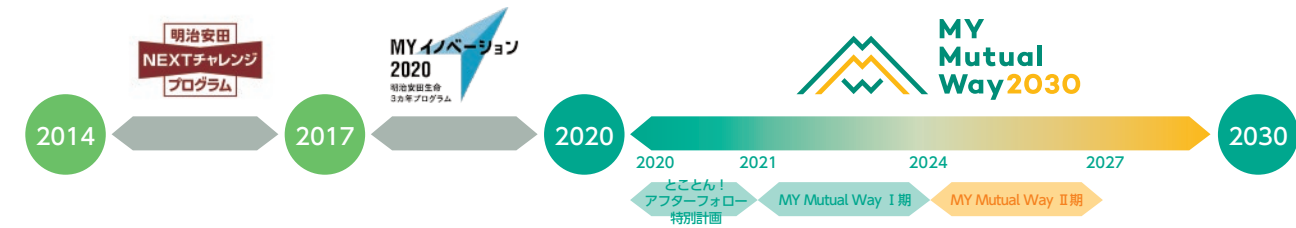
10年計画は、「ディスラプティブな経営環境の変化」^(注1)への危機感から、今後30年間で予想される環境分析をふまえ、「バックカスティング方式」^(注2)にて検討しました。

その結果、当社は契約者を構成員とする**相互会社(Mutual Company)**の強みをいかに発揮して、長期的な環境変化に柔軟に対応しながら、時代を超えたお客さま志向の経営を追求していく、10年計画「**MY Mutual Way 2030**」を策定し、2020年4月から開始しました。

本計画では、お客さま志向のさらなる進化をベースに、「地域社会のお客さまに最も支持される生命保険会社になること」、「業界のリーディングカンパニーになること」にチャレンジします。

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

「ひとに健康を、まちに元気を。」最も身近なリーディング生保へ



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

当社を取り巻く環境変化

「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。

従来のメガトレンド

当社に特に大きな影響を与える近年の外部環境の変化

想定より発現が大幅に早期化した主な環境変化

10年計画策定時に予測していた環境認識からの変化

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 ➡ P44

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

【社会的価値の向上】

地域社会のお客さまに最も支持される生命保険会社

【経済的価値の向上】

業界のリーディングカンパニー

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
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
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
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

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

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



価値を支える経営基盤

企業風土の創造



組織とガバナンス P106-P129

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

価値創造ストーリー P24-P45

【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

企業ビジョン

— 私たちは何をめざすのか —

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
(2025年3月31日時点)

連結従業員数:5万4,048人 (国内:4万9,519人 海外:4,529人)

お客さまに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)
3万6,964人 (2025年4月1日現在)
うちFP技能士資格保有者数
2万5,396人 (2025年4月1日現在)
- 企業・団体を担当する職員
847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
2,146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、本部長、地域リレーション本部長

部長、支社長、法人部長

室長、GM、業務・教育部長 等

専門人財

12の専門分野「プロフェッショナル職制」
227人(うちフェロー6人)
(2025年4月1日時点、明治安田単体)

シニア・フェロー フェロー

12の専門分野

保険計理・数理等

会計・税務

法務

IT

DX

FP

内部管理

お客さま対応

資産運用

査定

海外事業

デジタル・デザイン

DE&Iの推進 (2025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
35.0%

●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
(2025年3月31日時点)

●個人営業・法人営業合計
※ 個人営業と法人営業のお客さま数の合計
1,227万人分のデータ
(うち法人営業505万人)

お客さまと明治安田をつなぐデジタルインフラ
(2025年3月31日時点)

MYほけんページ

●個人保険の各種手続き・給付金のご請求等が可能なお客さま専用サイト
登録者数 347万人

みんなのMYポータル

●従業員・所属員向けの団体保険専用インターネットサービス
導入団体数 1,016団体

当社経営とお客さま満足度の向上に活かす「お客さまの声」(2024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」
47万547件

クオリティの高い調査・研究の取り組み (2024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215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
(2025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
※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)と、団体ががん保障保険、無配当総合福祉団体定期保険の被保険者数の合計
721万人

●国内営業拠点数
(2025年4月1日現在) (うち法人部19拠点)
1,150拠点

●保有契約件数
※明治安田単体、個人保険・個人年金保険合算
1,272万件

●法人営業被保険者数
※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)
505万人

●団体保険保有契約高
※当社調べ
115.2兆円(国内シェアNo.1*)

●連携協定数
自治体 1,078自治体
(44都道府県、1,034市区町村)
協会けんぽ 40支部
地方銀行等 47行
大学 9校 等

●北海道・東北 (150拠点)

●北陸・甲信越 (85拠点)

●関東 (383拠点)

●東海 (145拠点)

●近畿 (140拠点)

●中国・四国 (116拠点)

●九州・沖縄 (131拠点)

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ヵ国、6社 ※保険子会社、関連法人等の合計

リーガル&ジェネラル (ロンドン)

タラックス (ハノーファー)

フルタ (ワルシャワ)

明治安田ヨーロッパ (ロンドン)

オイロパ (ブロンクフ)

タイライフ (バンコク)

北大方正人寿 (上海)

明治安田アジア・パシフィック (シンガポール)

北京事務所 (北京)

スタンコープ (ポーツランド)

明治安田アメリカ (ニューヨーク)

パシフィック・ガーディアンライフ (ホノルル)

●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) (2025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 11兆2,700億円	●グループESR 216%
現行会計ベース	●グループ保険料(除く再保険収入) 3兆4,094億円 ●グループ基礎利益 6,264億円	●連結ソルベンシー・マージン比率 1,063.9%

(注1)「グループ保険料」「グループ基礎利益」は2024年度実績を掲載、他項目は2025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 2025 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(2023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・日本女子プロゴルフ協会(以下、JLPGA)との取組みを中心として、MYリンクコーディネーターの活動等、社会貢献性の高い当社ならではの取組みを訴求してまいりました。

「MY Mutual Way Ⅱ期」の初年度は、新ブランド通称「明治安田」の浸透に向けて、新企業コピー「超えよう。」や新企業タレント「三浦知良さん」の統一的使用など、当社がめざす世界観「明治安田ブランドステートメント」に基づく

一貫性のあるプロモーションを展開してまいりました。その結果、日本有数のブランディング会社であるインターブランドジャパン社によるブランド価値ランキング「Best Japan Brands 2025」においても、63位(前年度比+3ランク)を獲得するなど、社外から高い評価を受けております。2025年度も「ブランドの効果的な認知・浸透を図るための『統一感』」、「社会的価値を高めるための社外団体との『共創』」、「社会的価値から経済的価値への好循環を生み出すためのMYリンクコーディネーターの活動との『連動性』」の視点を引き続き大事にしながら、以下3つの柱に取り組みます。

ブランド戦略の取組みの柱

① 重層的なメディアプロモーション

新ブランド通称「明治安田」には、『生命保険会社の役割を超える』という当社の決意が込められています。引き続き「明治安田」をよりいっそう幅広い年代・幅広いエリアに統一感をもって浸透させていくことが必要だと考えております。

具体的には、従来のテレビCM・SNS・新聞などを通じた

広告に加えて、インフルエンサーやコネクテッドTVの活用などの時流を捉えた新たな広告媒体・手法も取り入れていきます。また、全国の露出力のある地域イベント等への協賛も強化し、さまざまなタッチポイントで明治安田ブランドの露出を広げてまいります。

② スポーツ・ブランディングの強化

「明治安田ブランド」の重要な原動力がJリーグとJLPGAとの共創です。業界に先駆けてスポーツの力に着目してきた当社として、圧倒的なプレゼンスをスポーツ領域において確立していきたいと考えております。

Jリーグについては、「明治安田Jリーグパートナー11周年」を旗印に、原点である「スタジアム観戦」にいっそう注力し、過去最高の47万人・累計300万人をめざしてまいります。また、「10年以上に亘るパートナーシップの歴史」を有する当社ならではの「+α」の取組みとして、海外強豪クラブとの

国際試合「明治安田Jリーグワールドチャレンジ」や、元日本代表選手等による「明治安田スーパーレジェンズマッチ」なども展開し、Jリーグとともに、新たなファン拡大に取り組みます。

JLPGAについては、ゴルフ界初となるレギュラー・レジェンズ・ステップアップの「全カテゴリーでの特別大会」を開催するとともに、ゴルフ界最多のツアー協賛を通じた全国各地での健康チェックブースを出展するなど、生涯スポーツとしてのゴルフを通じた健康づくりと地域活性化に取り組んでまいります。

③ 当社らしいコンテンツの拡充

「明治安田ブランド」に対してより多くの方々に共感してもらえるよう、MYリンクコーディネーターの活動との連動性を意識したスポーツ以外のコンテンツのラインアップ拡充にも取り組んでまいります。

「小田和正さん」について、1999年から約26年にわたり、CMでの楽曲起用をはじめ、ともに歩んでまいりました。本年5月から開始した全国ツアーについても、これまでと同様、冠協賛

を行ない、明治安田ブランドの浸透を図ってまいります。

全国各地で展開している「明治安田ヴィレッジ」においては、「Jリーグ」「地域物産展」「お笑い」などのさまざまなイベントを開催し、それぞれ地域のみなさんに「明治安田ブランド」を実際に体験いただける機会を拡大してまいります。

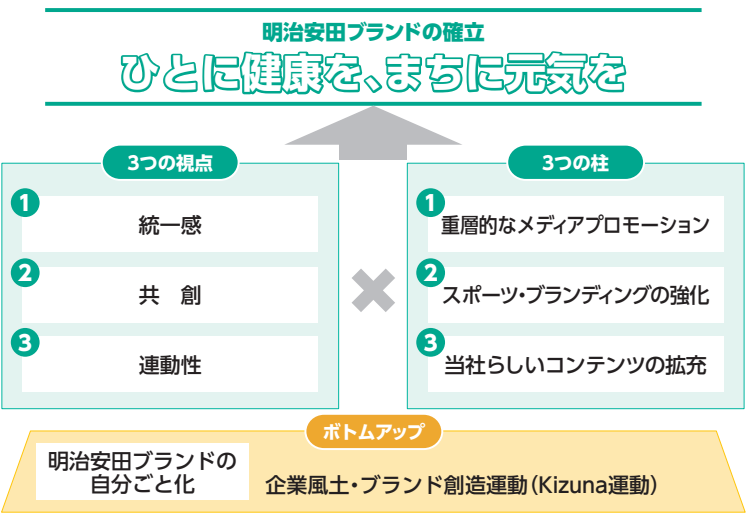
これらのコンテンツはMYリンクコーディネーターの活動を通じて多くのお客さまにご案内してまいります。

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、社外へのプロモーションに加えて、担い手である従業員一人ひとりの役割発揮が重要となります。これを促すための取組みとして、「企業風土・ブランド創造運動」では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明治安田ブランドの自分ごと化につながる運営をしています。

「明治安田ブランド」を浸透させるための「3つの柱」による取組みは、一定の効果が出ていると認識しておりますが、今後企業や個人はこれまで以上にその存在意義やあり方が問われる時代です。2030年に向けて、当社が作り出す社会的価値を通じて、お客さまや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ていただける「明治安田ブランド」を確立できているかを、「企業認知度・好感度調査」の結果などで継続的に確認してまいります。

Interbrand
**Best
Japan
Brands
2025**



「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・地域社会のみなさまに「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。

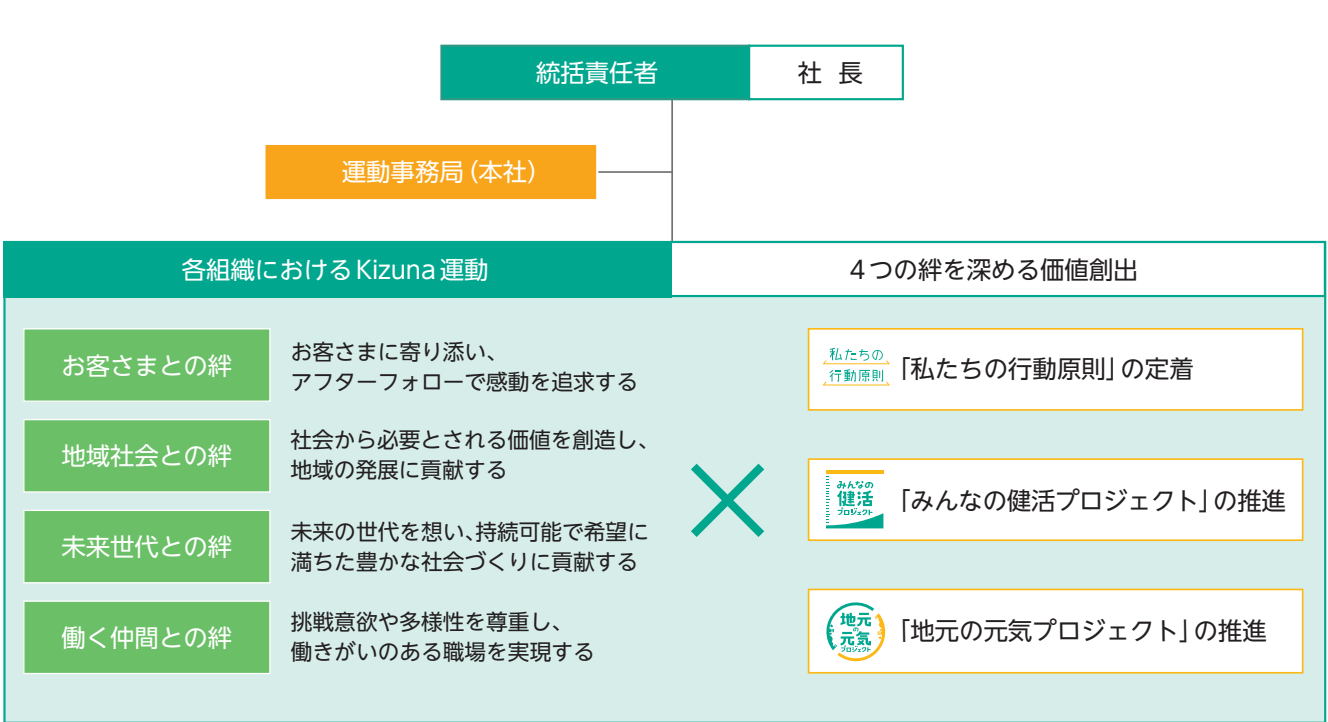
めざす企業風土		●お客さま、地域社会、未来世代、働く仲間との4つの絆を大切に作る風土
運営方針	1. 理解・共感	●役員・従業員一人ひとりが、明治安田フィロソフィーを理解し、共感する
	2. 自分ごと化	●一人ひとりが明治安田フィロソフィーを常に意識し、判断基準にしている
	3. 行動・継続	●「私たちの行動原則」に沿って、創造力をもって積極的・主体的に行動し続ける

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。

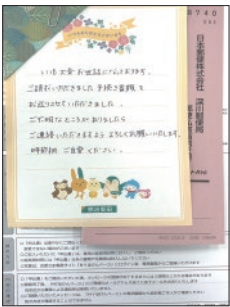
全国の各組織で、従業員一人ひとりの具体的かつ自発的な行動を通じて、当社らしい新しい価値の提供と企業風土づくりに向けたさまざまな活動に積極的・主体的に取り組めます。

※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



「4つの絆」を深める取組事例

全国各地の事業所が、それぞれの地域に根差した独自の取組みを通じて、「4つの絆」を深める活動を推進しています。各組織の創意工夫と挑戦によって、絆を育む取組みが全国へと広がり続けています。



お客さまとの絆

MYメッセージ活動

お客さまのお誕生日やご契約の節目等に、担当者がお客さまへ“手書き”のメッセージをお届けする「MYメッセージ活動」に取り組んでいます。

2024年度にお客さまへお届けしたMYメッセージカードの総数は約1,819万枚にのぼり、お客さまから多数の「感謝の声」が寄せられました。



地域社会との絆

Jリーグ スタジアム観戦

「全員がサポーター」を合言葉に、当社従業員が地域のみなさまをお誘いしてスタジアムに足を運び、地元のJクラブを応援しています。

特に2024年シーズンのスタジアムでの試合観戦者数は、単年で過去最高の46.6万人となり、2015年シーズンからの累計観戦者数は250万人を突破しました。



未来世代との絆

こどもの健全育成 環境保全

全国各地の事業所ごとに独自に社会貢献活動を推進し、高齢者施設や児童養護施設等への訪問・寄贈、小学生から高校生向けに「金融・保険教育」の実施、地域清掃、環境保全活動など、地域に根ざしたさまざまな活動を行っています。



働く仲間との絆

「私たちの行動原則」 特別週間

「明治安田フィロソフィー」を体現するための指針を、従業員一人ひとりが「行動原則」として定め、自分たちの行ないを振り返り、所属内で共有する『「私たちの行動原則」特別週間』を開催しています。

働く仲間との意見交換や討議を通じて、「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。





価値創造ストーリー

ブランドステートメント	24
10年計画「MY Mutual Way 2030」と「MY Mutual Way Ⅱ期」 （2024年度－2026年度）	26
サステナビリティ経営の推進 優先課題（マテリアリティ）への取り組み	28
MY Mutual Way Ⅱ期	
生命保険会社の役割を超える	32
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」	34
私たちが紡ぐ絆	
お客さま志向経営を推進する取り組み	36
保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取り組み	38
未来世代応援活動	40
自治体・企業・団体との共創	42
社会課題の解決への貢献	44

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、

多元的価値[※]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。

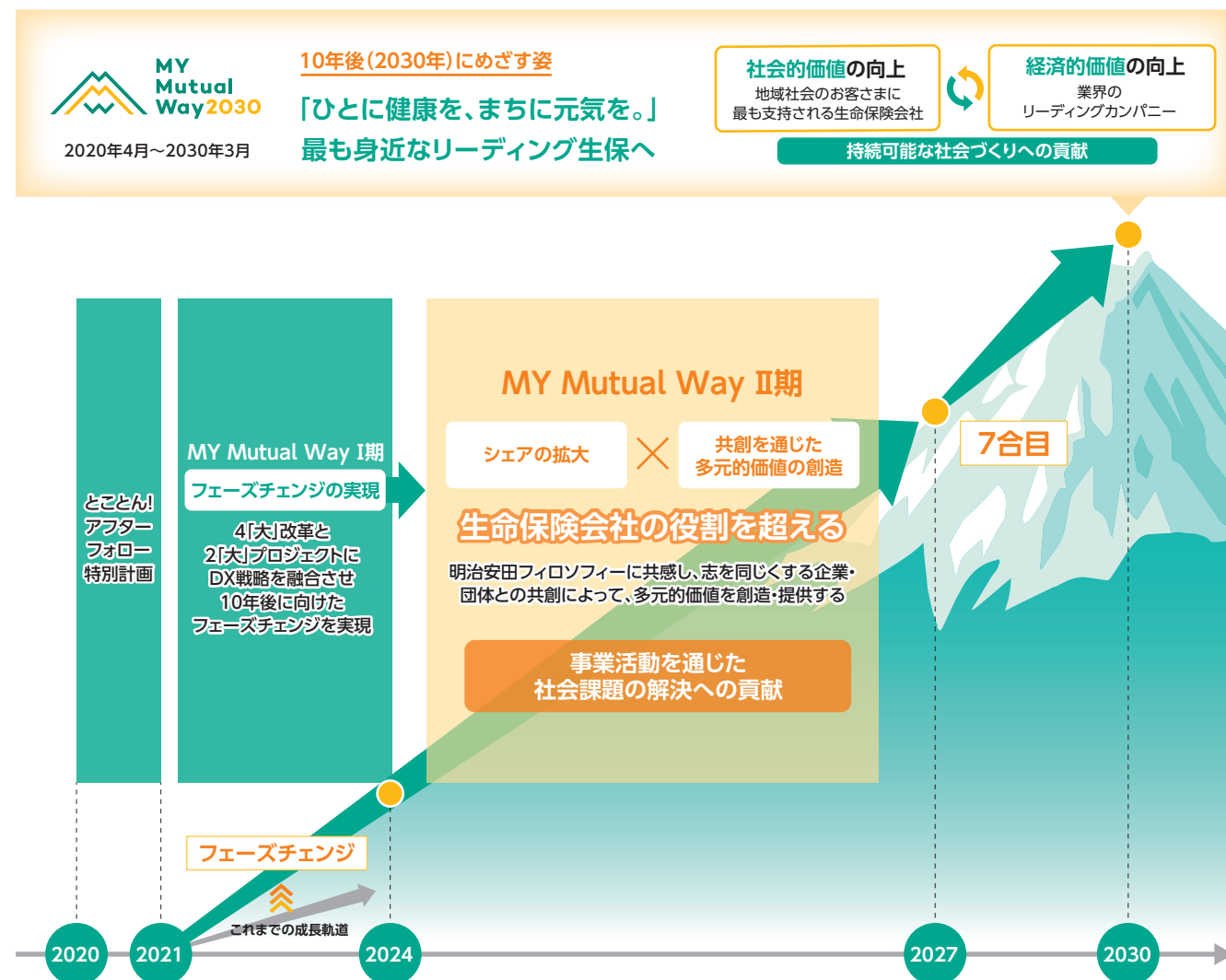
「MY Mutual Way II期」でめざす姿

「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



※「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

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。



「優先課題(マテリアリティ)」の設定

「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。

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」の観点を

ふまえ、2024年度に「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



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 ➡ P96

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	主な取組み	指標と目標	関連するSDGs
健康寿命の延伸	リスク	・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	QOL向上・健康寿命の延伸への貢献	
	機会	・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		
地方創生の推進	リスク	・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	地域の橋渡し役として「社会的なつながり」を提供	
	機会	・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		
環境保全気候変動への対応	リスク	・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 ・CO ₂ 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	事業者・機関投資家双方の立場から、2050年度CO ₂ 排出量ネットゼロに向けた取組みを強化	
	機会	・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		

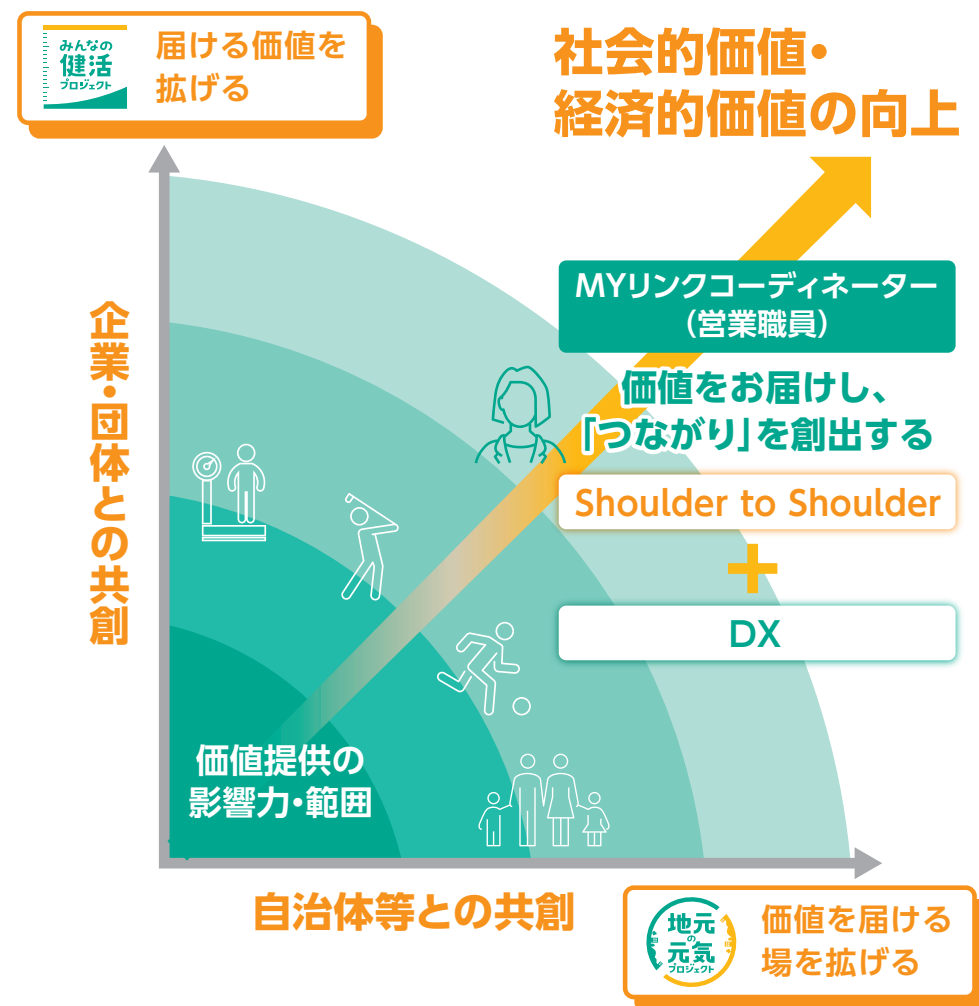
(注1)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」ご加入者における健康年齢[®]の改善状況(「健康年齢[®]」は(株)JMDC社の登録商標)。「健康年齢差(健康年齢－実年齢)」の平均値を加入期間別に算出し、「加入2～5年目」の結果と「加入1年目」との差を分析(健康診断結果提出者の加入期間別の集団を分析。毎年定期的に健康診断結果を提出していない人を除く)

(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	リスク - 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 機会 - 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	「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 ➡ P66	[指標・目標] <table><tr><td></td><td>2024-2026年度 [中期経営計画]目標</td><td>2024年度実績</td></tr><tr><td>ESG投融資額</td><td>8,000億円</td><td>約6,000億円</td></tr><tr><td>うちインパクト ファイナンス</td><td>1,700億円</td><td>約840億円</td></tr></table> エンゲージメント(サステナビリティに重点をおいた対話)の量・質の向上 [対話件数] 2026年度目標:年間100件 (2024年度実績:83件) [対話内容] インパクト創出を促す「提言」の実施		2024-2026年度 [中期経営計画]目標	2024年度実績	ESG投融資額	8,000億円	約6,000億円	うちインパクト ファイナンス	1,700億円	約840億円	3 7 11 13 等
	2024-2026年度 [中期経営計画]目標	2024年度実績											
ESG投融資額	8,000億円	約6,000億円											
うちインパクト ファイナンス	1,700億円	約840億円											
こどもの健全育成	リスク - 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 機会 - 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	- 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 ➡ P40	[指標] - 金融・保険教育開催数 : 2,629回(2024年度) 「未来世代」への貢献イメージ浸透度	1 3 4 10									
金融サービスへの 平等なアクセス確保	リスク - 社会に暮らす人々の多様性が拡がるなか、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 機会 - 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	「ご高齢の方」「障がいのある方」「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 ➡ P90	[指標] - 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	8 10									
DE&Iの推進	リスク - 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 機会 - 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	- 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 ➡ P72	[指標・目標] (実績:2024年度) - 会社の総合的魅力度^(注3):71.6% (2025年度目標:2024年度比向上) - 女性管理職比率:35.0% (同上:35.0%以上) - 男性育休取得率:100% (同上:100%) - 専門人材数:522人(同上:580人)	5 8									
人権の尊重	リスク - 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 機会 - 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	「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の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 ➡ P88	[指標] - 人権研修の実施状況 (2024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	10 16									

(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

共創による多元的価値の創造・提供



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1,000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、届ける価値を上げていきます。

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上げていきます。

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。

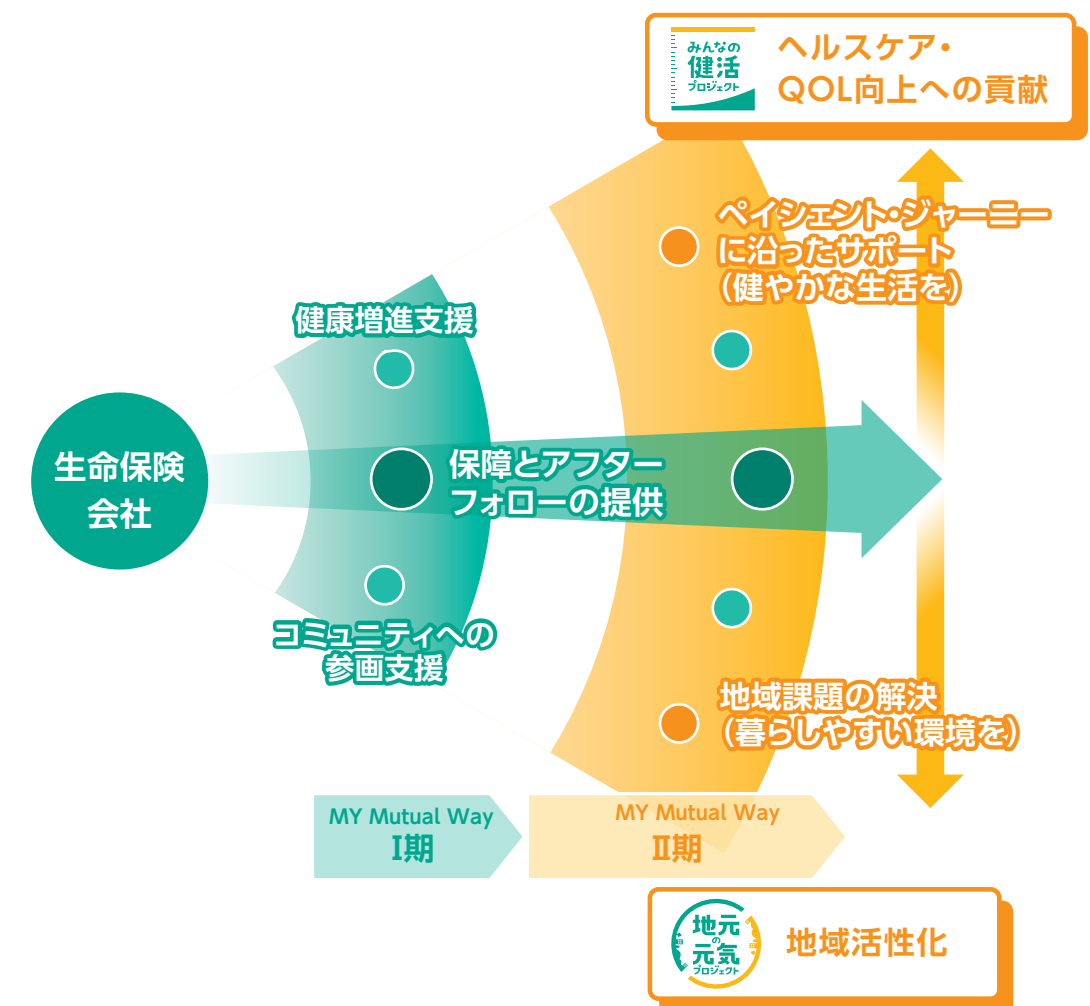
明治安田のShoulder to Shoulder

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、活動をしてまいります



- 具体的な提供価値
- お客さまのニーズや課題に寄り添い、最新・最適な情報をお届けします
 - もしものときだけでなく、いつもお客さまに寄り添い、お客さまが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、お客さまが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、ペイシェント・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」としては、「健康」「介護」「子育て」「防災・防犯」の4分野から生活課題の解決に役立つ行政サービス情報のご案内や、健康診断・がん検診の受診勧奨、循環器病・認知症等のセミナーのご案内を行なっています。

また、自治体等との協働による先進健康測定機器を活用した健康測定会「明治安田の健康チェック」、Jリーグ・JLPGAとの協働によるスポーツを通じた健康増進イベント、認知症予防等に効果があるとされる「健康マージャン」、塗り絵を活用した「明治安田大人の塗り絵コンクール」等を開催しています。

「未来世代の応援を通じた持続可能な社会の実現」として

は、地元で大切に受け継いできたお祭りへの支援・参画、小・中・高生を対象とした「保険」や「お金」に関する出張授業、地元での職業選択や夢を描くきっかけとなる、こども向けの職業体験ワークショップ「こどもシゴト博[®]」の開催等を行なっています。

「地域を支える企業・団体の持続的成長」としては、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

プロジェクト
参加者数^{(注1)(注2)}

823万人

自治体との
連携協定数^(注3)

1,078自治体

「行政サービス案内」
案内数^(注1)

約 380万回

「私の地元応援募金」
寄付金^(注1)

8.8億円



行政サービス情報をご案内する活動が評価され、2024年度は、消費者庁主催の「消費者志向経営優良事例表彰」で「消費者庁長官表彰」を受賞しました

(注1) 2024年4月から2025年3月までの実績 (注2) 明治安田の健康チェック等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
(注3) 2025年3月末時点の累計実績

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。

「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」の展開により、お客さまの疾病予防や健康増進に役立つサービス・情報をご提供していきます。

2025年1月に発売した「ベストスタイル 健康キャッシュ

バック 循環器病 対策Pro」では、「循環器病」の特徴を捉えて、進行（重症化）予防 の段階から健康状態の変化に応じて、「保障」と「サービス」を組み合わせ、新たな価値をお客さまにお届けします。

「アクション」においては、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^(注4)
累計販売件数

171.1万件^(注5)

健康サポート・キャッシュ
バック累計お支払い実績

266億円^(注5)

直近1年間で健康意識が
高まった人の割合^(注6)

73.5%

健康増進イベント
参加者数

215万人^(注7)



道の駅での「健康増進イベント」等の開催

(注4) 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」、「循環器病 対策Pro」
(注5) 2025年3月末時点の累計実績
(注6) 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
(注7) 2024年4月から2025年3月までの実績

お客さま志向経営を推進する取組み

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

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

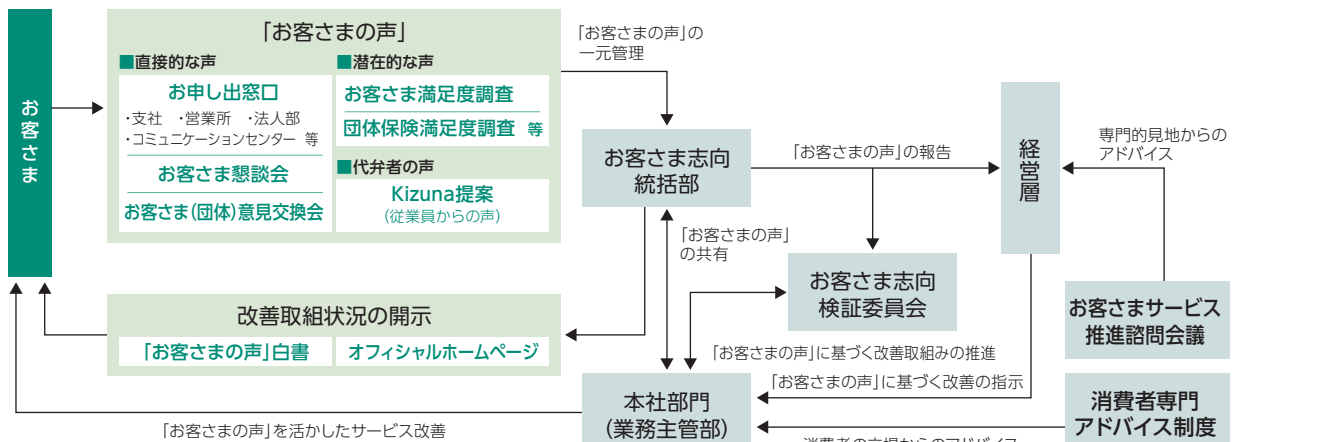
この方針に基づくお客さま志向の取組みのうち、当社の行政サービス案内の取組みは消費者庁「消費者志向経営優良事例表彰」において「消費者庁長官表彰」を受賞しました。

この賞は、消費者志向経営に関する優れた取組みを行なう事業者を表彰するもので、2018年度、2022年度の受賞につづき、金融機関としては初の3度目の受賞となります。



「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」の表明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。

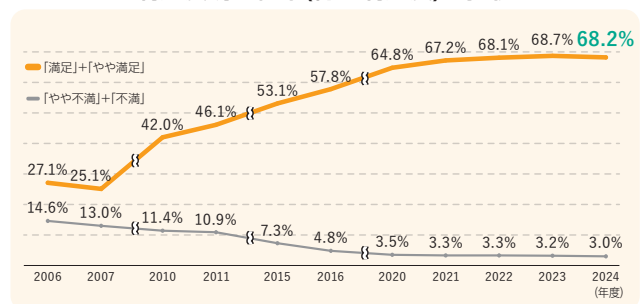
代弁者の声 ― Kizuna提案

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)の推移(注)



(注) 2006年の調査開始以来。「①満足」「②やや満足」「③ふつう」「④やや不満」「⑤不満」の5段階評価

「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。

● 2024年度 お申し出(苦情)分類別件数

(単位: 件)

苦情分類	2024年度 (占率)	(ご参考) 2023年度 (占率)
新契約	4,477 (13.0%)	4,305 (12.7%)
収納	1,534 (4.5%)	1,547 (4.6%)
保全	11,681 (34.0%)	11,611 (34.4%)
保険金・給付金関係	5,722 (16.7%)	5,418 (16.0%)
その他	10,923 (31.8%)	10,895 (32.3%)
苦情合計	34,337 (100.0%)	33,776 (100.0%)
お客さまお申し出合計	470,547	478,069

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。

MY消費生活アドバイザーの会

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

さらに、社内の消費生活アドバイザー資格保有者からなる「MY消費生活アドバイザーの会」を2024年4月から立ち上げ、消費生活関連で一定の知識を持つ従業員からの意見としてお客さま志向経営の推進に活かしています。

2025年4月1日現在における資格登録者は654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。



「お客さまの声」白書2025



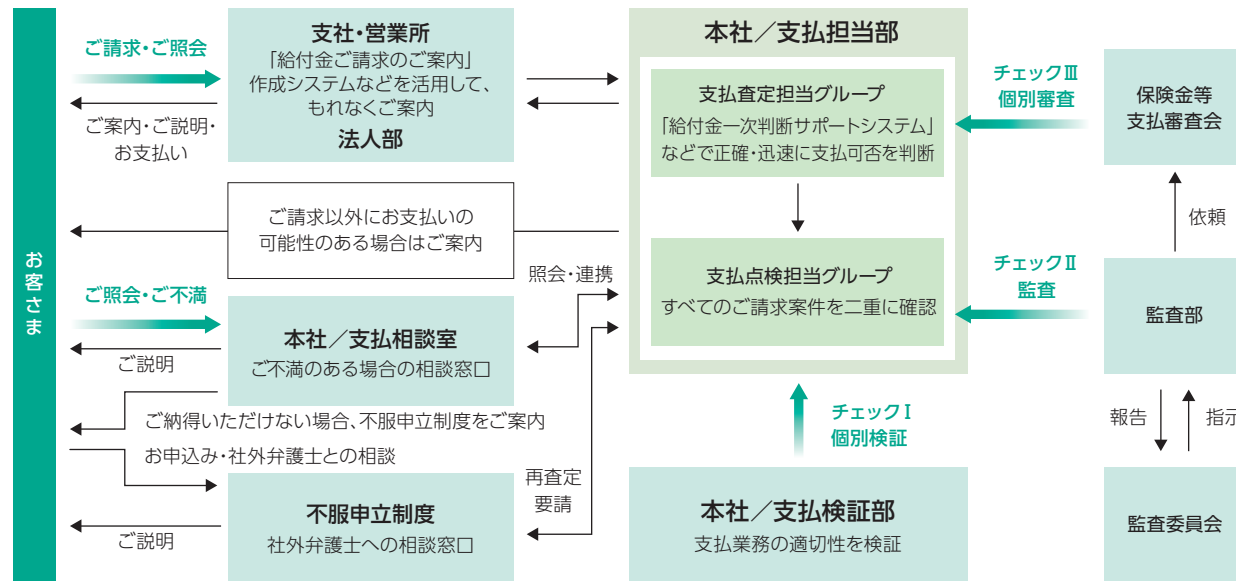
スマートフォン版

保険金・給付金の「確かなお支払い」のための取り組み

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

保険金・給付金のお支払件数等について  P169

●「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。(2025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

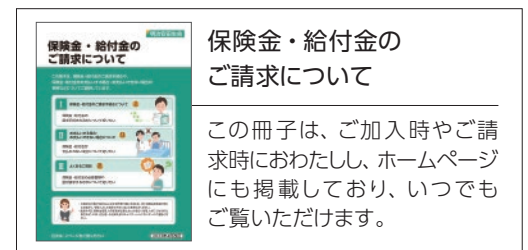
2022年1月から、請求内容を当社担当者が事前に入力し、「MYほけんページ」へ転送するサービス「自分で”MY簡単サポート～かんサポ～」を開始しています。

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、ご説明の充実にも努めています。なお、この冊子はカラーユニバーサルデザインマークを取得しています。



ご請求に必要な提出書類のご説明

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

ご相談窓口・不服申立制度の設置

保険金・給付金のお支払結果のお問い合わせやお申し出に対しては、支払業務担当部署とは別の専門スタッフが電話で応対させていただく「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。



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。

学校等における
教育支援

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
環境保全への取り組み

学校等における教育支援

● 金融・保険教育

こどもたちの金融リテラシー向上を目的に、「保険」や「お金」に関する出張授業を全国各地で開催し、将来に向けて「自助の備え（保険・貯蓄の必要性）」について学ぶ機会を提供しています。

開催数

2,629^(注1)回



● SDGs教育

こどもたちのSDGsの理解促進に向けて、自社開発のSDGs教育ゲーム「明治安田のハッピータウンメーカー」を使用した出張授業を開催しています。「まちづくり」をテーマにゲームを通して楽しみながらSDGsへの理解を深めることができます。



教材紹介動画



● 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
「五感で体験！植物の多様性」
(協力：独立行政法人国立科学博物館)



環境教育イベント
「出張！よどやばしサンゴ礁ラボ」
(協力：株式会社イノカ)

スポーツ・文化・地域の交流を通じた健全育成

● 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取り組みを推進しています。

with Jリーグ



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 日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)



小野伸二氏による「サッカー教室&サステナートーク」に小学生をご招待

with 日本女子プロゴルフ協会(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



大会への協賛や、バドミントン教室を開催

● 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修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。

● 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」となつて、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ונ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。

結婚・子育て・療育支援

● 自治体の婚活支援サービスの充実化

晩婚化や未婚率上昇、出生数減少等の地域課題解決に向けて、自治体独自の婚活支援サービスの登録者の増加に取り組むほか、マッチングイベントやライフプランセミナー等を開催しています。

● こどもシゴト博[®](注2)

若者の県外流出やそれに伴う人口減少という地域課題解決に向けて、地元企業やJクラブ等と参加型ワークショップを実施し、小学生が地元の「仕事」に触れ、地元愛を感じる機会の創出に取り組んでいます。

(注2)こどもシゴト博[®]は、CHEERS(株)の登録商標です

● 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、発達障害のこどもたちへの療育相談・心理相談や、関連情報を自治体向けにYouTube等で提供しています。

● 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。

● 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[®]の贈呈

新入学児童を対象に交通安全キャンペーンの一環として「黄色いワッペン」の贈呈事業を実施しています。

※この事業は、株式会社みずほフィナンシャルグループ、損害保険ジャパン株式会社、第一生命保険株式会社と共同で実施しています。



地域に根差した環境保全への取り組み

● 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、「明治安田×Jリーグの森～未来をつむぐ森～」として、Jリーグと協働で森林を再生・保全する取り組みを行っています。2023年度から神奈川県で、2024年度から山梨県で活動を開始し、今後、活動地域を広げていく予定です。



そのほかの未来世代応援活動の取り組みは当社ホームページに開示しています
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/society/>



自治体・企業・団体との共創

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11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、献血の啓発活動の実施や、国立循環器病研究センター協力のもと、循環器病予防の啓発活動をクラブと行っており、各地域課題に応じた社会貢献活動に取り組んでいます。



©J.LEAGUE

● 日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)

日本女子プロゴルフ協会(JLPGA)のオフィシャルパートナーとして、「明治安田レディース」「明治安田レディースオープン」「JLPGAレジェンズチャンピオンシップ明治安田カップ」と、JLPGAのすべてのツアーカテゴリーに特別協賛しています。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!」の応援等を通じ、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

地方自治体等と地域経済の活性化支援や健康増進事業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・防災・防犯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

● 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1)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2)

(注1)「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
(注2)【2024年度イベント開催実績】
開催数：144回、参加者数：約5,000名



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

● 日本赤十字社

2022年4月に包括パートナーシップ協定を締結しました。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」等の活動を推進しています。

企業

● 日清食品

食を通じた健康づくりへの貢献をめざしております。ご加入者向け専用サイトを通じた「完全メシ」の優待価格での提供や法人のお客さま向けに、社員食堂向けサービス「完全メシ食堂」をご紹介するなどの活動を通じて、お客さまの健康づくりおよびQOL向上への貢献をめざします。



● 企業の「健康経営®」認定取得の支援

健康増進、健康寿命の延伸を実現するため、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3)」の取得等、企業の健康経営[®]^(注4)の導入に向けたサポートに、全国健康保険協会(協会けんぽ)等と連携し、取り組んでいます。

(注3)「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4)健康経営[®]は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

企業

● イオングループ

2025年3月に、イオン・イオンフィナンシャルサービスと、“お客さまを中心とした「元気で豊かな」持続可能な地域社会”の実現に向けて、包括的パートナーシップ契約を締結しました。

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、イオングループが展開する全国の店舗や施設での健康チェックイベント等の開催をはじめとした、さまざまな取組みを展開しています。また、両社の強みを活かした新たな取組みやサービスの創出にも取り組んでまいります。



● アクセンチュア

2024年10月に、アクセンチュアと生成AI等の先端デジタル技術の業務実装とDX・AI関連領域の中核人財育成に係る取組みに関して、包括的パートナーシップ契約を締結しました。

このパートナーシップでは当社内に専担組織「デジタルイノベーションHub」を新設し、アクセンチュアの伴走を受けながら、先端デジタル技術の全社横断的な業務実装に向けた検討・開発(モノづくり)と、検討・開発プロセスを通じた実践的な人財育成(ヒトづくり)に取り組んでまいります。



記者会見での永島社長(左)とアクセンチュア江川社長(右)

詳細は [➡ P81](#)

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、循環器病に関するデータ解析や予防・治療に関する共同研究を推進しています。また、2023年から「心血管病予防・QOL推進研究部」を設置し、脳・心血管病の発症リスク予測のモデル構築や保険の引き受け範囲の拡大等を通じ、循環器病に係るお客さまのQOL向上とともに、国民の生命や健康に重大な影響を及ぼす循環器病の制圧に向けた取組みを進めています。



心血管病予防・QOL推進研究部
：ロゴマーク

● 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、日本対がん協会から患者支援等に関する専門的知見を提供いただき、お客さまや地域のみなさまへの「がん相談ホットライン」のご案内等に取り組むとともに、お客さまやそのご家族が、がんの罹患によって抱える課題や不安の解消に資するコンテンツ等の実装をめざします。



● スタートアップ企業への投資

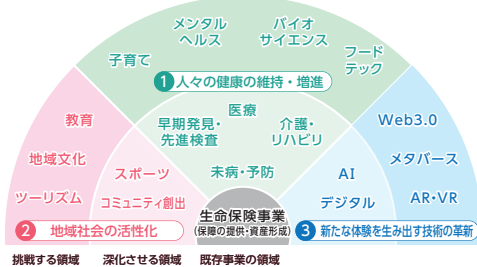
「未来共創投資」について

お客さまに多様な価値を提供していくことをめざし、先進的なスタートアップ企業等との協業を視野に入れた100億円の投資枠「未来共創投資」を2022年9月に創設しています。2024年度は、新たなAI基盤モデルの開発により日本発のユニコーン企業として注目を集めるSakana AIや、地域のこどもたちに向けた職業体験イベント「こどもシゴト博[®]」を当社と共同で企画・展開しているCHEERS等への出資を行いました。

CVCファンド「明治安田未来共創ファンド」

「未来共創投資」の取組みの一つとして、2023年2月に創設したCVCファンド^(注5)「明治安田未来共創ファンド」も活用しています。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)で事業展開する有力なスタートアップ企業への投資を行ない、協業につなげていくことで、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。2025年6月末までに合計11社への投資を実行しており、今後、出資先との協業による新たな価値創出にも取り組んでまいります。

明治安田未来共創ファンドにおける投資領域



(注5) 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

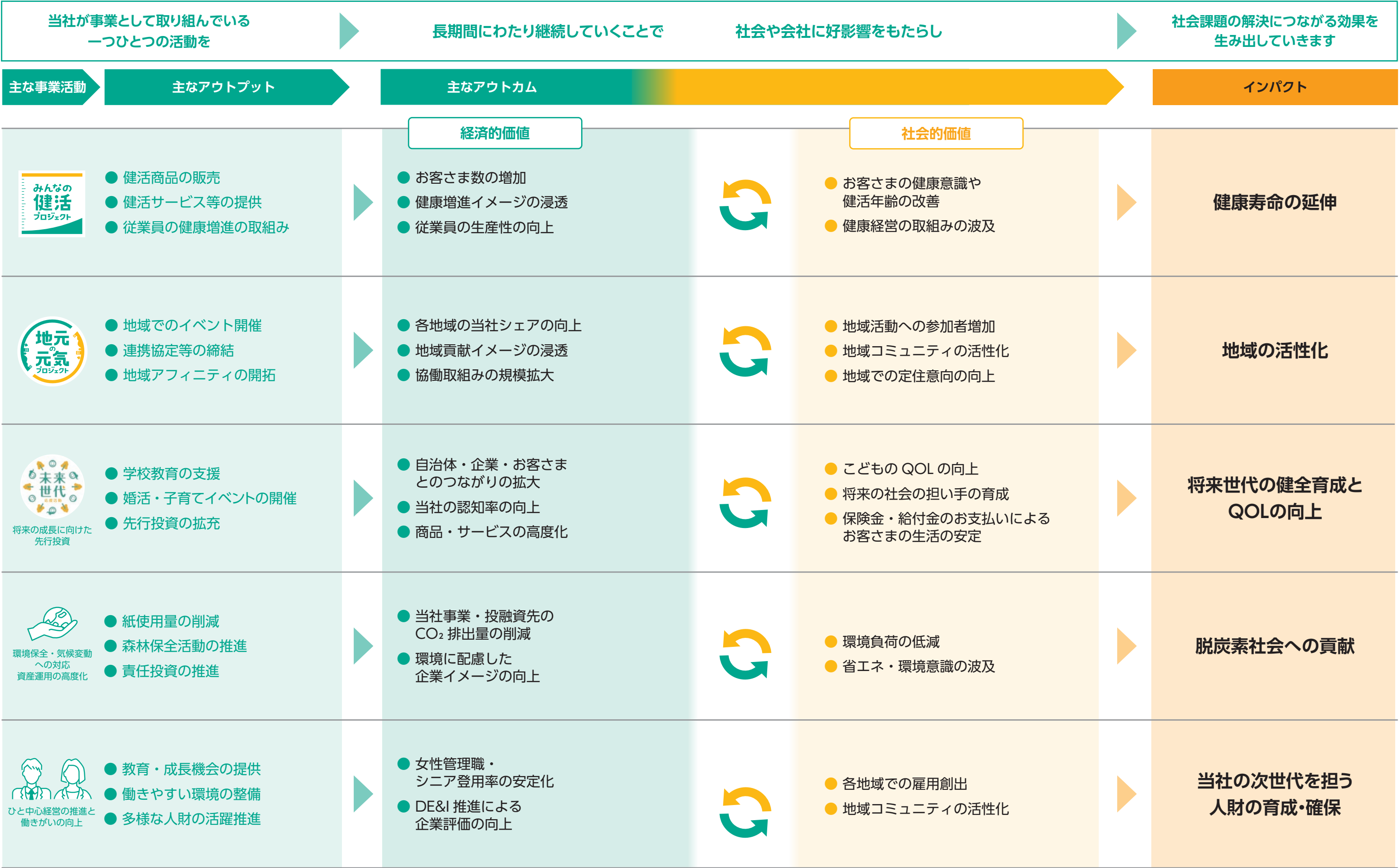
● 国立大学法人 弘前大学

弘前大学が持つ健康ビッグデータを活用した、健康と病気の間である「未病」状態の分析や効果的な介入の研究に取り組み、研究成果を活用した健康啓発型イベント「QOL健診 明治安田 × 弘前大学」を2024年4月から全国で開催しています。また、2025年に設置した「明治安田×弘前大学 QOL共創研究所」では、より個々の健康状態や生活習慣をとらえた健康増進や疾病予防に資する効果的な介入方法の研究と、その社会実装をめざします。



「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。

事業活動を通じた社会課題解決に向けた流れ





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
 - ・明治安田生命リーグウォーキング等、健康増進イベントの開催
- お客さま数の拡大、新たなマーケットへの取組み、資産運用の高度化をめざす成長戦略
 - ・国内生命保険の重点マーケットに対する商品の投入（「一時金給付型終身医療保険」等）
 - ・クレジット投融資の強化

- ガバナンスの高度化とワーク・エンゲ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み、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	707万人	達成	+26万人
	法人営業チャンネル	494万人	500万人	達成	+21万人
アドバイザー数		3.3万人	33,467人	達成	+2,212人
資本効率指標 (RoEEV)		年平均6%程度を安定的に確保	6.8%	達成	—
経済価値ベースのソルベンシー比率 (ESR)		「150 ～ 160%」以上	155%	達成	—
オンバランス自己資本		30,000億円	31,053億円	達成	+26.0%

2020年度 とことん!アフターフォロー特別計画

2020年度は、10年計画「MY Mutual Way 2030」における「10年後 (2030年)にめざす姿」の実現に向けた新たな3ヵ年プログラム「MY Mutual Way I期」に取り組む予定としていましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う環境変化をふまえ、その開始を1年延期し、単年度の経営計画「とことん!アフターフォロー特別計画」を策定・推進しました。

- 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

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

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)	250万人	283.5万人	達成
	団体保険等窓口 (注3)	6,800団体	6,842団体	達成
アドバイザー数 (注4)		34,500人 (前年差+約1,000人)	36,736人	達成

検証指標

お客さま満足度 (注5)

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

解約・失効・減額率 (注6)

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

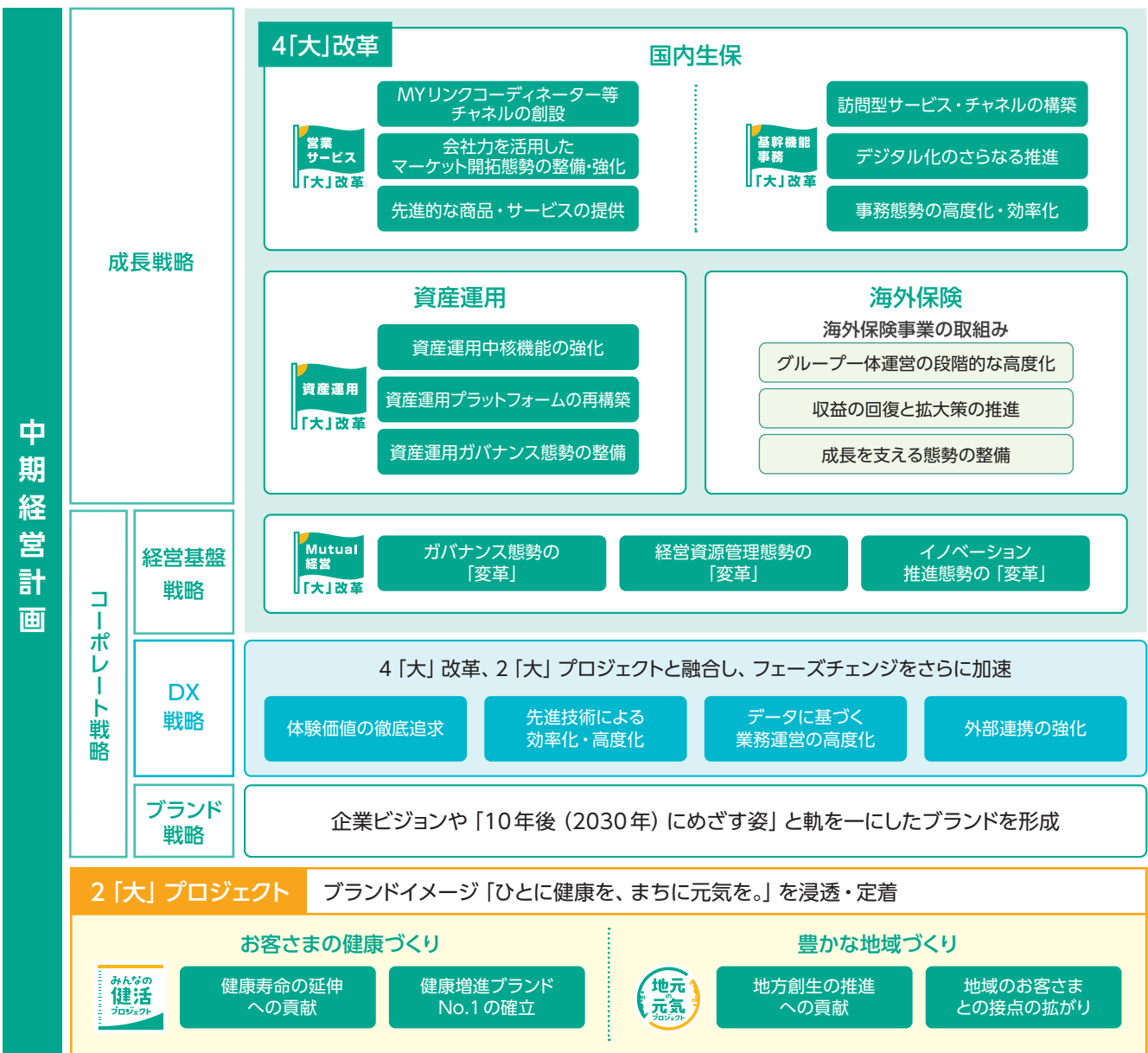
(注1) 営業職員等が対面・非対面を通じてアクセスした生命保険契約者の人数 (注2) 法人営業担当等がアクセス (団体・事業所を通じて行なう場合を含む) した任意加入の団体保険加入者の人数 (注3) 法人営業担当等がアクセスした団体保険の契約または銀行窓販商品の取扱いがある団体の団体数 (注4) 2021年4月1日時点の人数 (注5) 2020年8月末時点の個人保険・個人年金の当社契約者を対象に、同11月に実施した「お客さま満足度調査」の結果。総合満足度5段階 (「満足」「やや満足」「ふつう」「やや不満」「不満」) (注6) 年度始の保有契約年換算保険料に対する解約・失効・減額年換算保険料の割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

「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

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り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・社会への還元の拡充をめざしていきます。

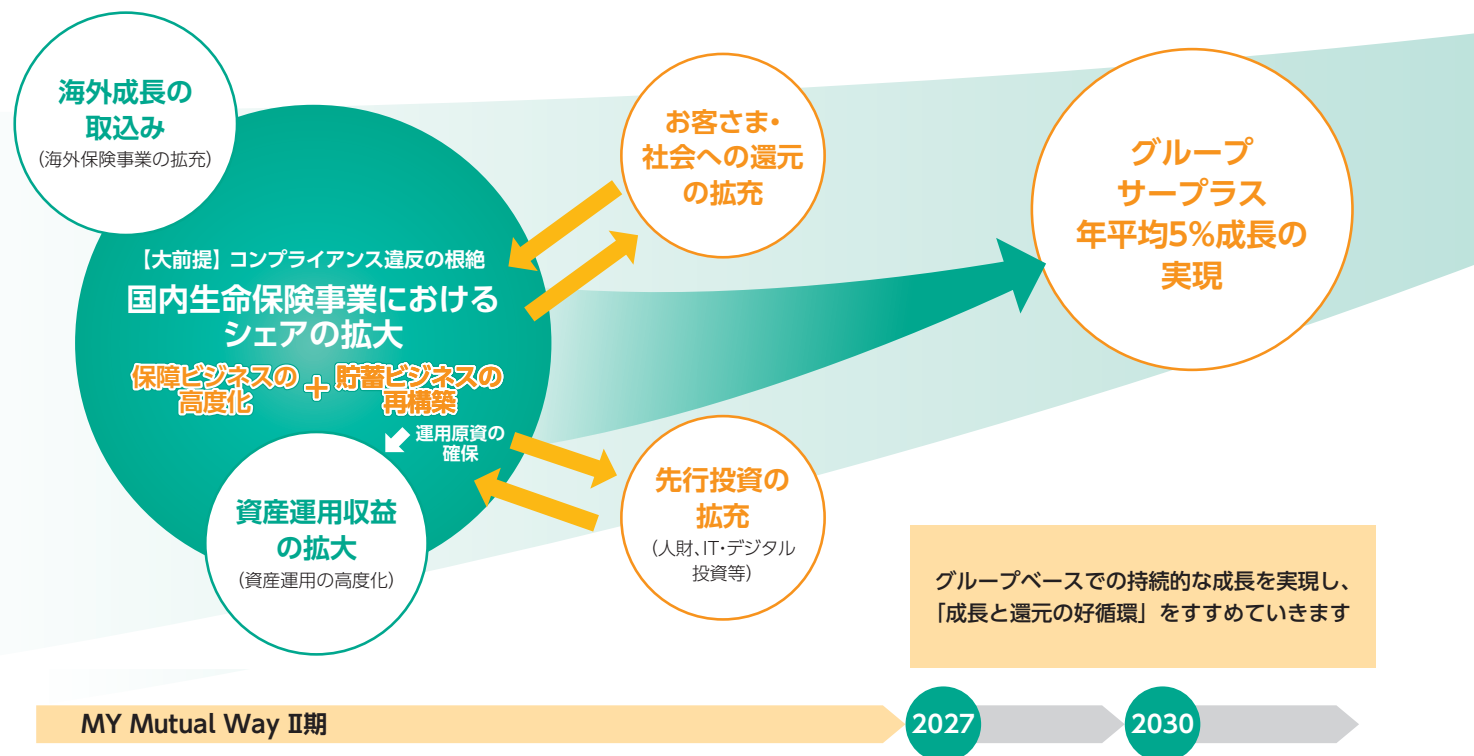
国内生命保険事業では、お客さまのQOL向上に資する「保障ビジネスの高度化」と資産形成ニーズの高まりをふまえた「貯蓄ビジネスの再構築」に取り組み、「シェアの拡大」をめざしていきます。

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 surplus」の年平均5%成長をめざすとともに、お客さま・社会への還元の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 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

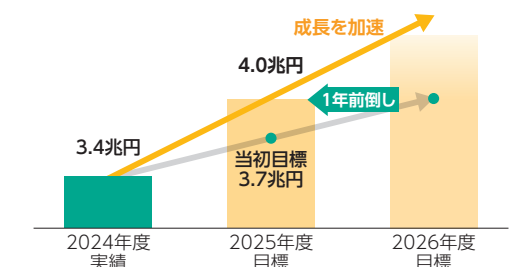
(注2) 一定水準以上の生産性を備えたMYリンクコーディネーター等(営業職員)

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 surplus)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

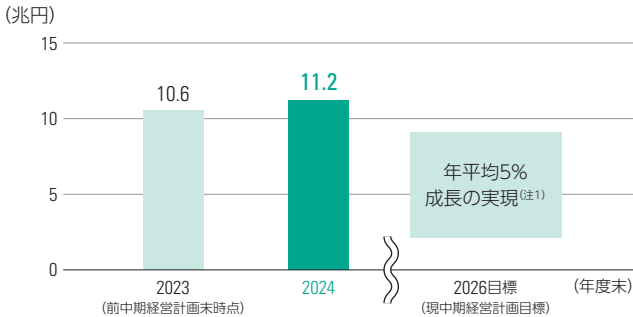
2024年度は、経済・金融環境が大きく変動するなか、十分な健全性・収益性を確保することができました。この結果、企業価値を表すグループサープラスは、前年度から増加し、11兆2,700億円となりました。また、成長性においてもグループ保険料(除く再保険収入)は、3兆4,094億円(前年差+763億円)と増収となりました。

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))



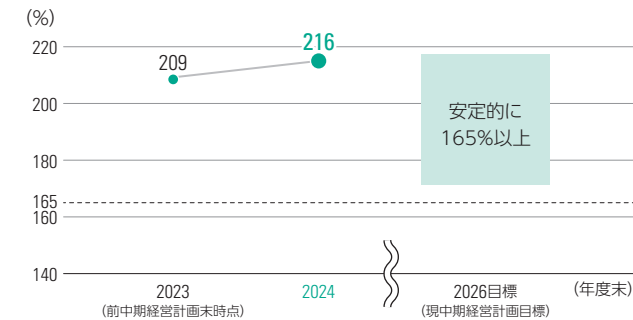
健全性

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%

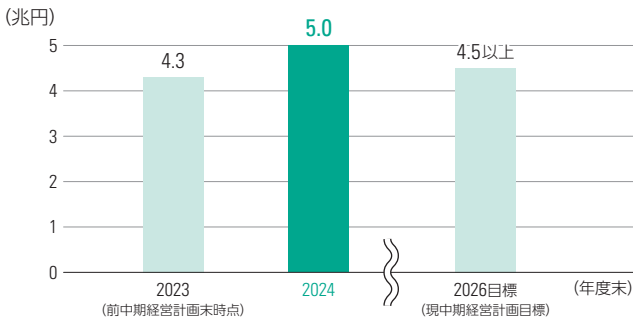


オンバランス自己資本

中期経営計画目標：4.5兆円以上

2024年度実績

5.0兆円

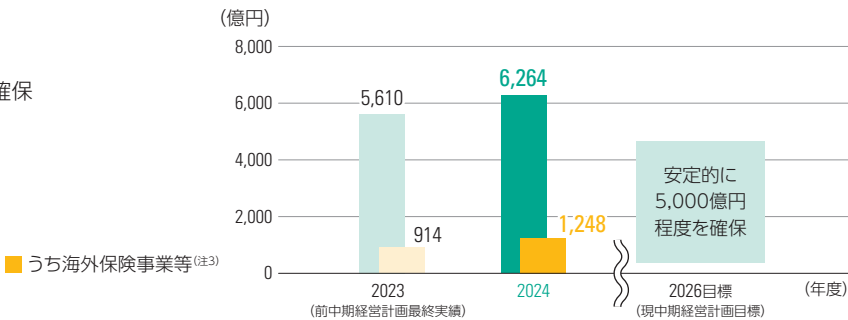


グループ基礎利益

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



(注1) 10年計画をスタートした2020年度始比
(注2) 2025年度末からの新規制導入を見据え、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

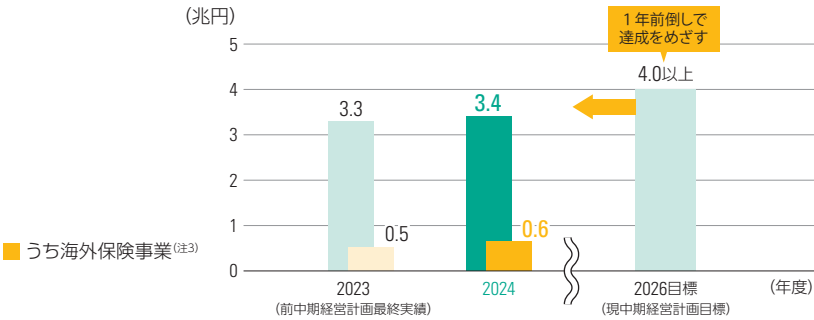
成長性

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

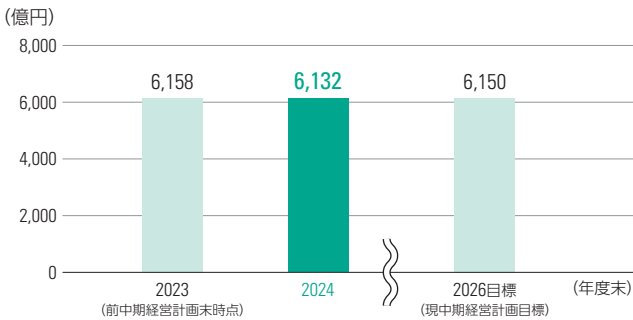


保有契約年換算保険料(保障性商品)^(注4)

中期経営計画目標：6,150億円

2024年度実績

6,132億円

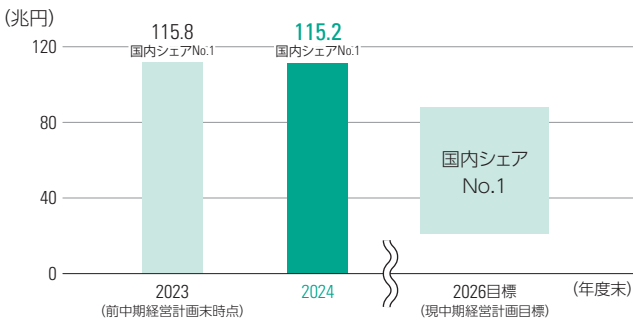


団体保険保有契約高

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)

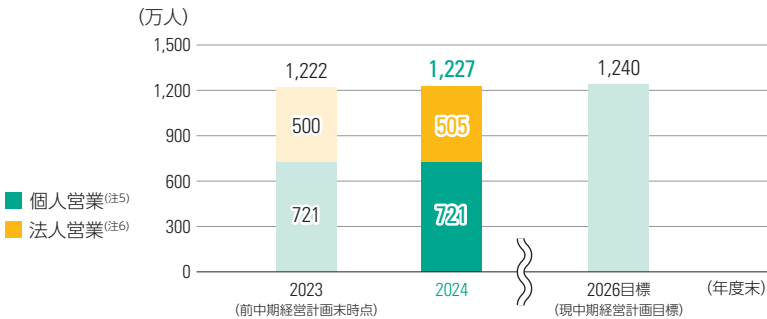


お客さま数

中期経営計画目標：1,240万人

2024年度実績

1,227万人

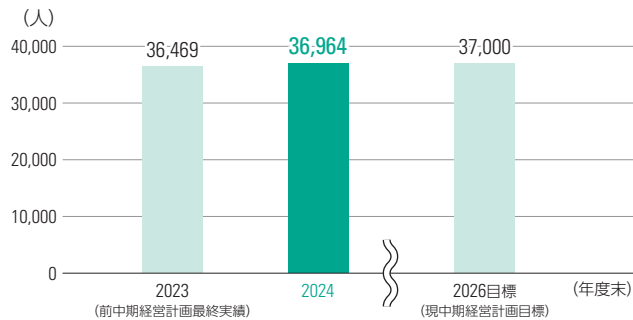


MYリンクコーディネーター等在籍者数^(注7)

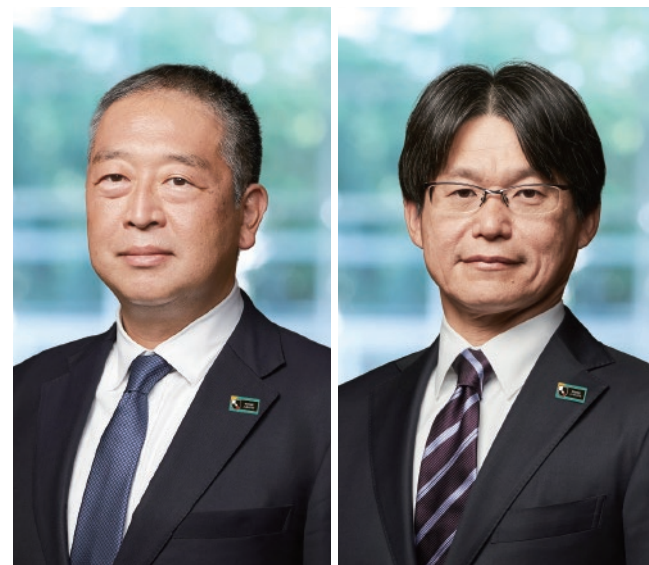
中期経営計画目標：37,000人

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。

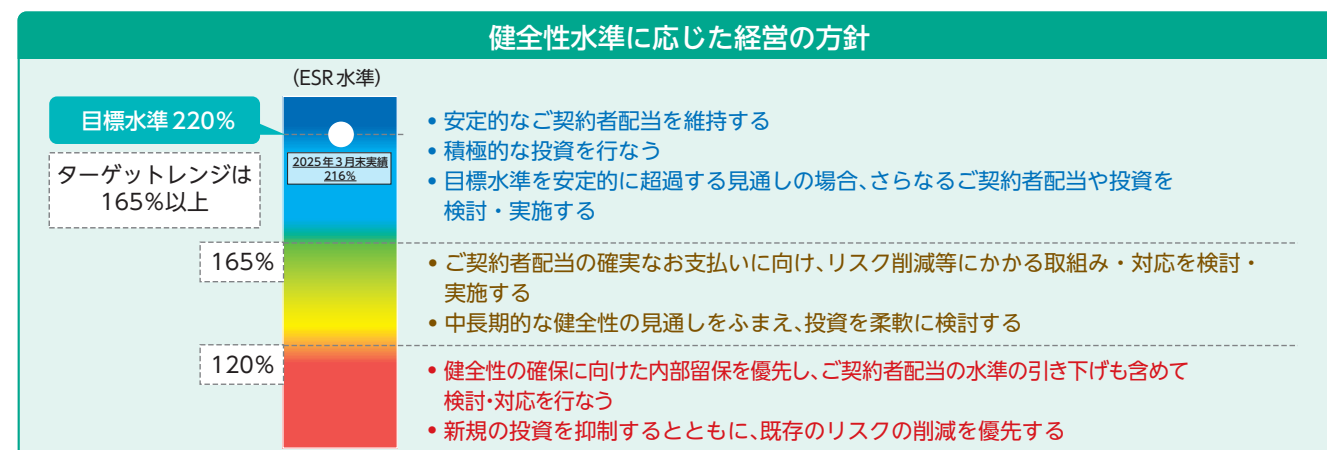
具体的には、「グループERM基本方針」のもと、経済価値ベースの指標であるESRを経営判断に活用しています。

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](#)

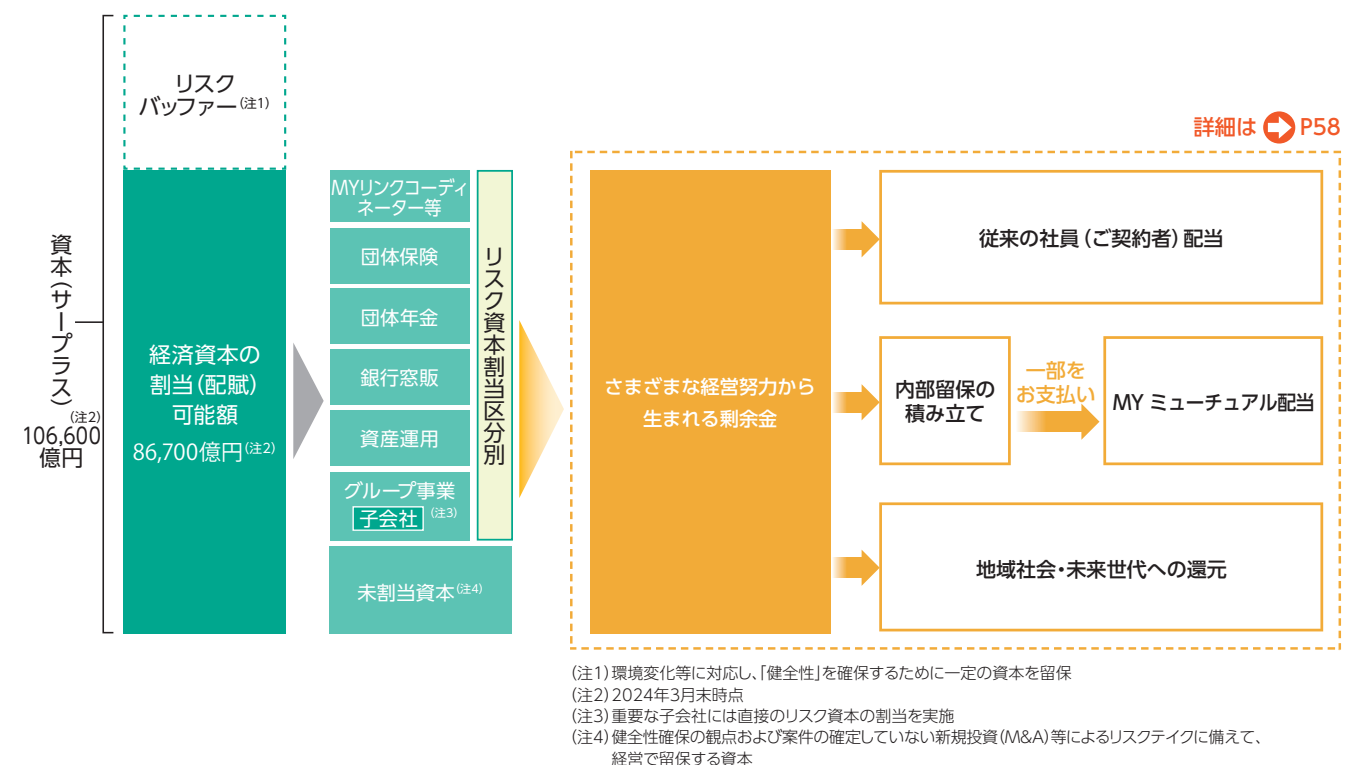
健全性水準に応じたご契約者配当のお支払いと投資

「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

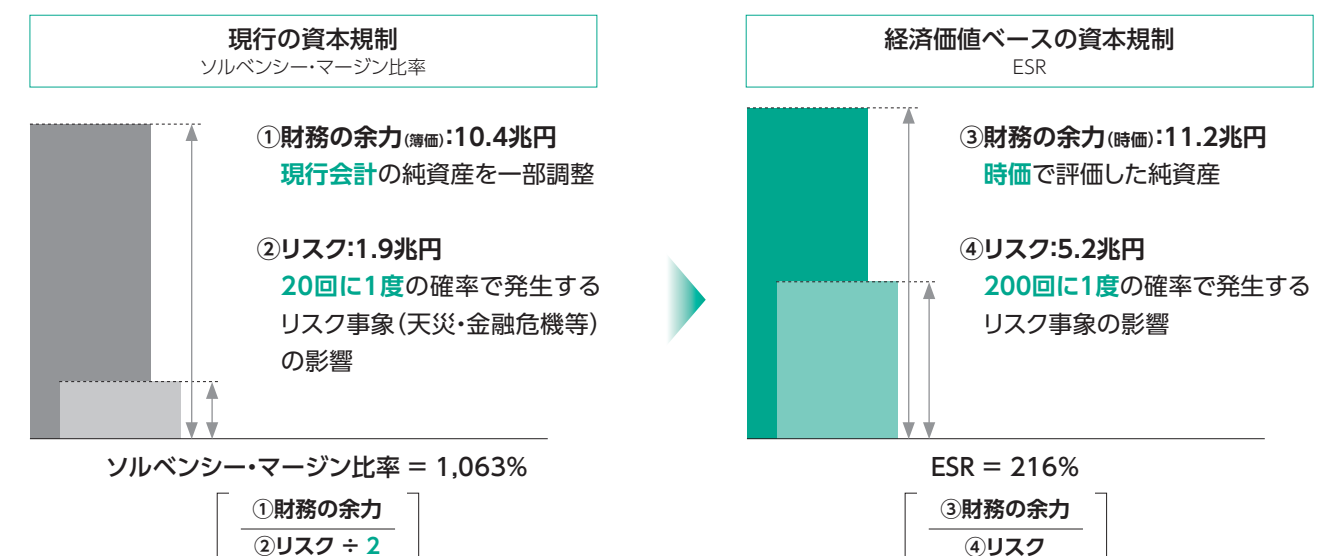
経営計画の推進にあたり、健全性を維持できるようリスクバッファを確保したうえで、各事業分野に対してリスク資本を割り当て、その範囲内でリスクテイクを行なっています。



Topics 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入

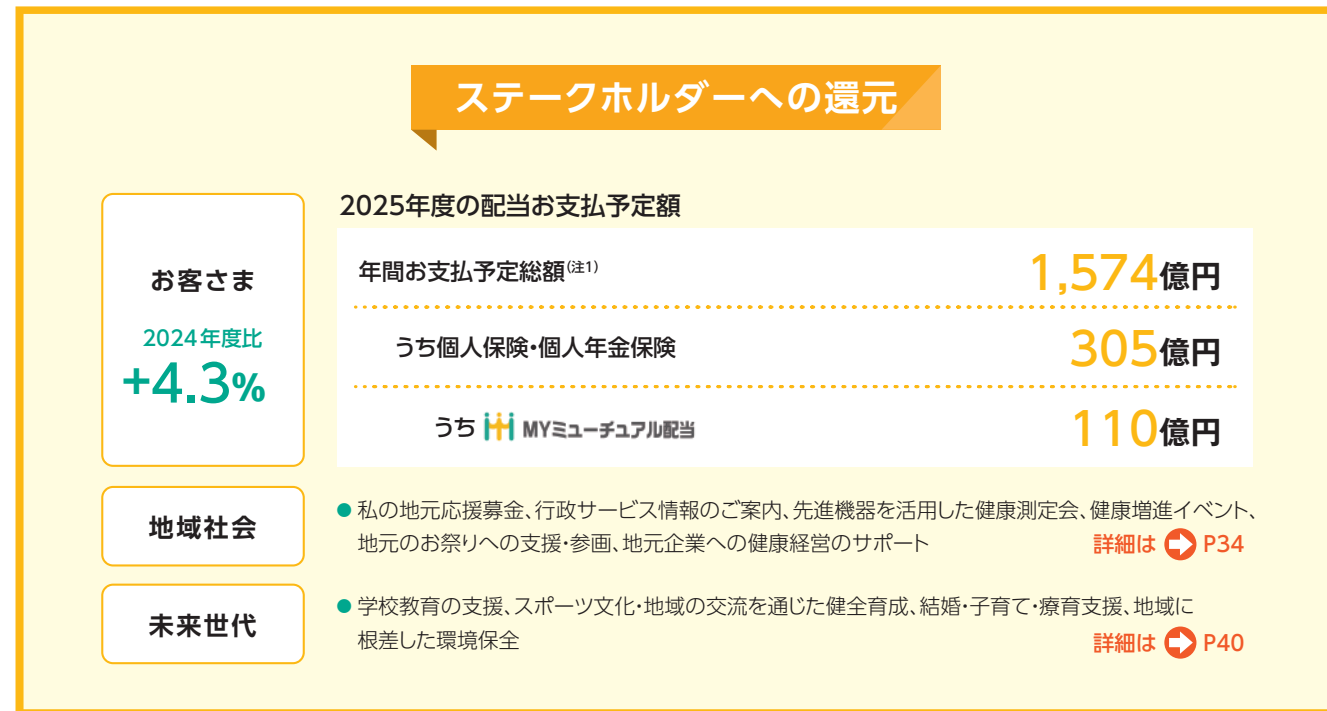
2026年3月末から保険会社の健全性の指標として、経済価値ベースのソルベンシー規制が導入されます。経済価値ベースのソルベンシー規制では、資本相当額を時価評価するとともに、リスク量(保険金支払額の増加や資産運用における損失等)が現行より厳しく見積もられます。

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。



(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



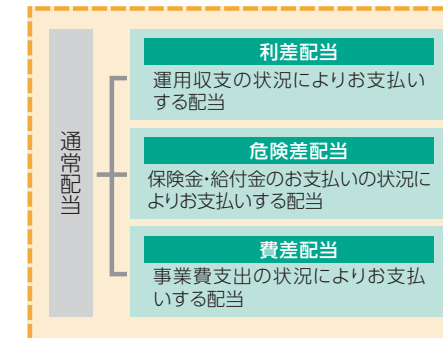
個人保険・個人年金保険の社員(ご契約者)配当

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。

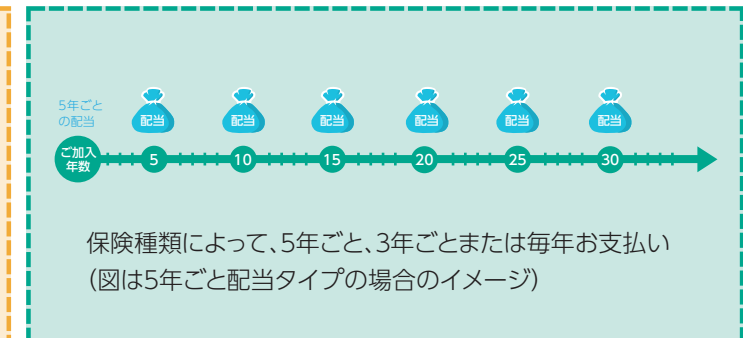
通常配当

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

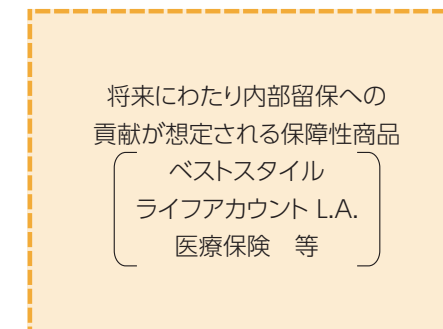
利回り)が保険料に織り込まれている予定利率を下回るご契約の場合にはマイナスになりますが、そのマイナス分はご契約(主契約+特約)単位で危険差配当・費差配当と相殺します。この相殺後の金額がマイナスになった場合、お支払いする通常配当の金額はゼロとなります。

MYミューチュアル配当

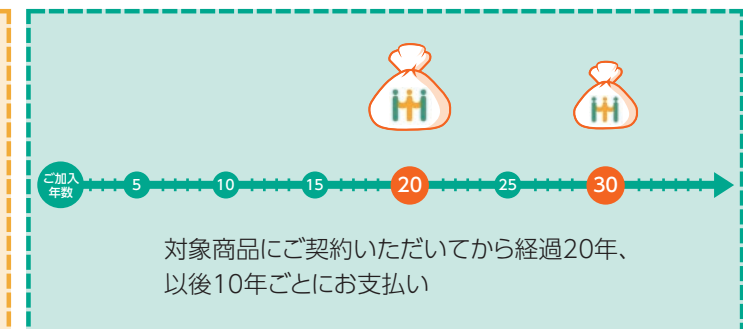
大地震・パンデミックや運用環境の急激な変化等が発生しても保険金・給付金を確実ににお支払いするための備えおよび成長のための投資財源を確保するため、剰余の一部から内部留保を積み立てています。

MYミューチュアル配当は、長期間にわたり内部留保の積み立てに貢献いただい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「ミューチュアル・ポイント」の累計と会社の健全性に応じて設定した「ポイント単価」で決まります。

対象となるご契約のミューチュアル・ポイントの状況は、お客さま専用サイト「MYほけんページ」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。

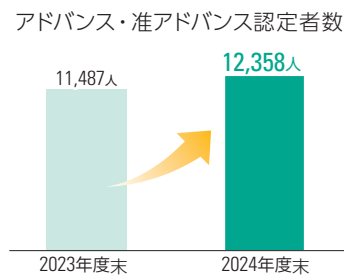
中期経営計画における主な取り組み

- 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・育成にかかる取り組みの強化に加え、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



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り組みを強化し、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

自治体との連携協定数

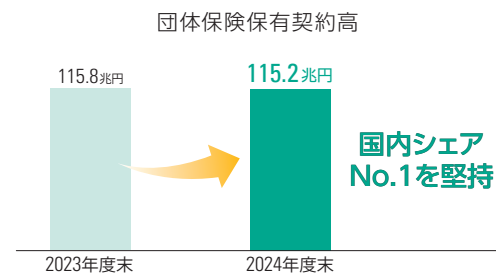
1,078自治体^(注1)

当社の営業拠点が所在する
98.7%の市区町村と連携協定
を締結しています

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



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

「訪問型サービス活動」等を実践する
「事務サービス・コンシェルジュ」等人数

2,146人^{(注1)(注2)}

「自動住所変更・氏名変更の
案内サービス」の利用数

約12万件^(注1)

(注1) 2025年3月末時点 (注2) 法人分野含む

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

● 個人営業

ステークホルダーのみなさまから信頼いただける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。

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

● 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

● 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、新たな保障性商品を開発

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

QOL応援プログラム

万が一を支える、健康を応援する
ベストスタイル 健康キャッシュバック

循環器病 対策Pro

「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

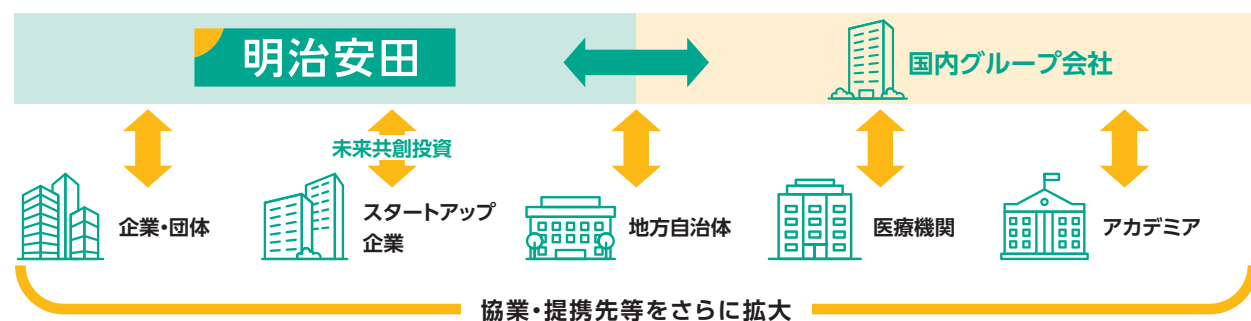
明治安田の長期運用年金

「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

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」を組み合わせ提供している「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

「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

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

● 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。

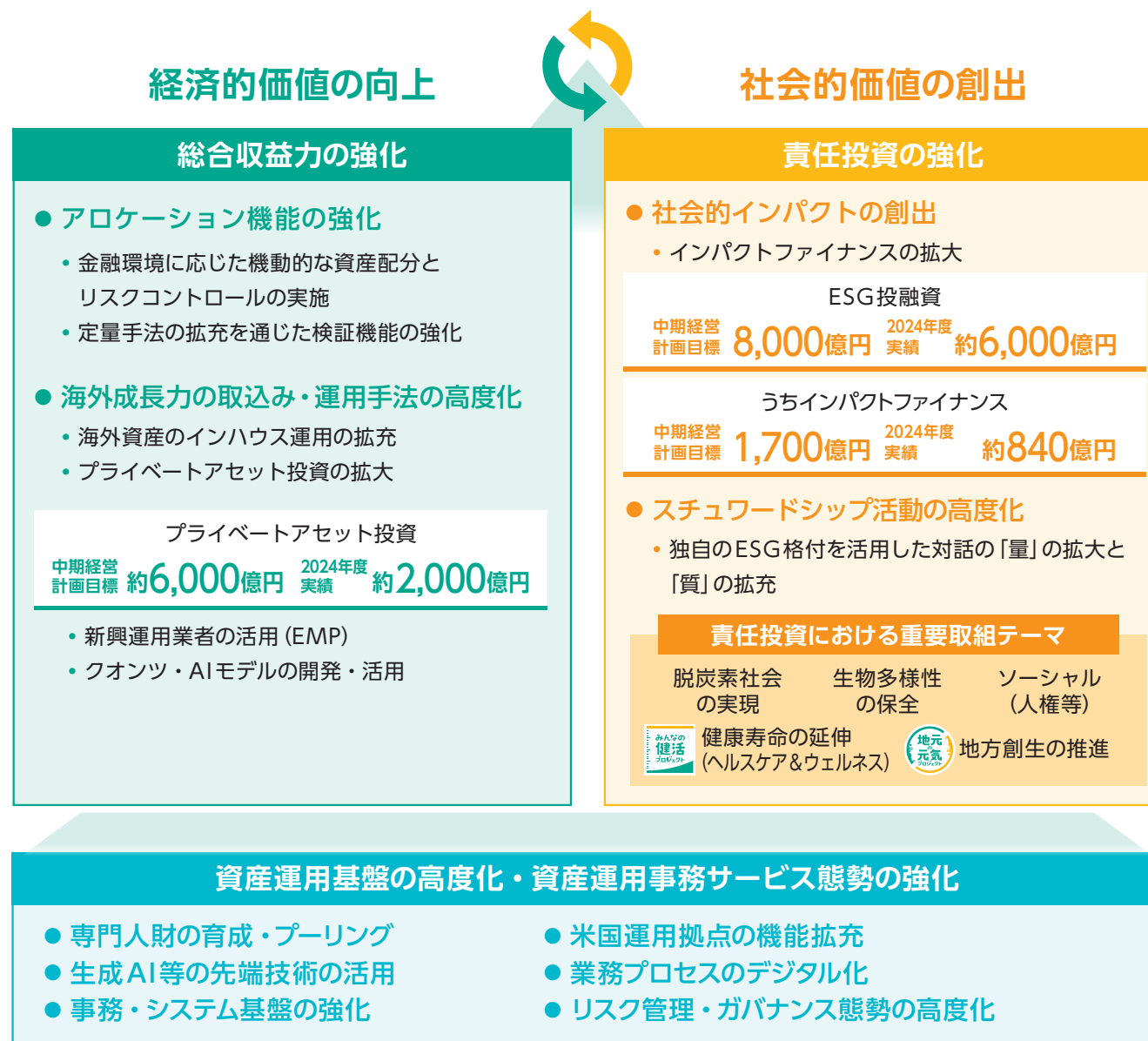
- 変化の激しい金融環境に機動的に対応し、収益性を高めるとともに、責任ある機関投資家として社会課題の解決に積極的に取り組むことで「経済的価値の向上」「社会的価値の創出」を両立します

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



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。

当社は、2025年7月1日付でESG投融資方針を改正し、

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、投融資先企業の脱炭素化を支援していきます。

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 投融資方針

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

投融資先企業の
脱炭素化を支援

(注1)「ESG投融資方針」「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

投融資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、投融資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。

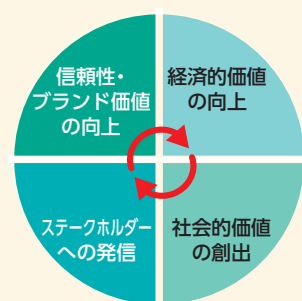
経済的価値	社会的価値
ファンダメンタルズに 重点をおいた対話 〈業績・経営効率等の課題解決〉 135 社 ^(注2)	サステナビリティに 重点をおいた対話 〈ESG 関連の課題解決〉 83 社 ^(注2)

● インパクト創出を企図した対話

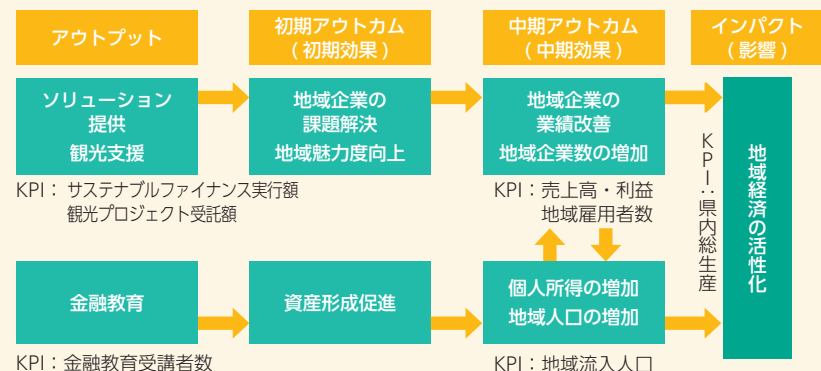
サステナビリティに重点をおいた対話の中で特に注力する取組みとして、責任投資における重要取組テーマである「健康寿命の延伸」と「地方創生の推進」をテーマに、インパクト創出を企図した対話を行なっています。

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。

社会的価値創出が経済的
価値向上に繋がる好循環



ロジックモデルのイメージ図(地方創生の推進)



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
	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
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
	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
		社会的公正の実現 社会基盤の向上

(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資先企業の当社所属分のみを集計

(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/



- 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

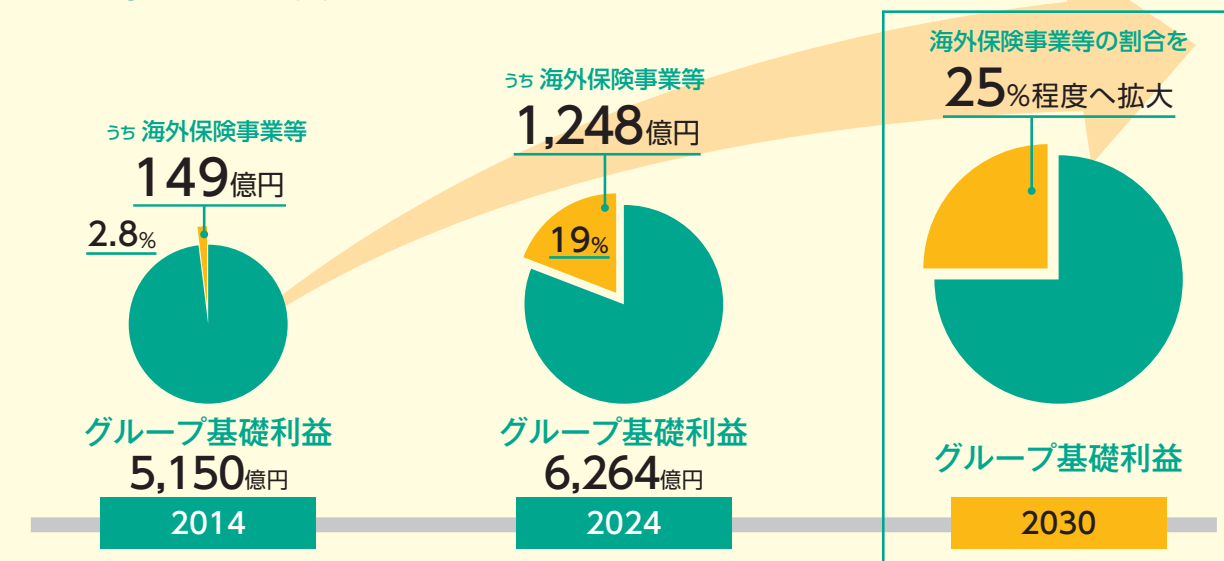
外部成長

- 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)}

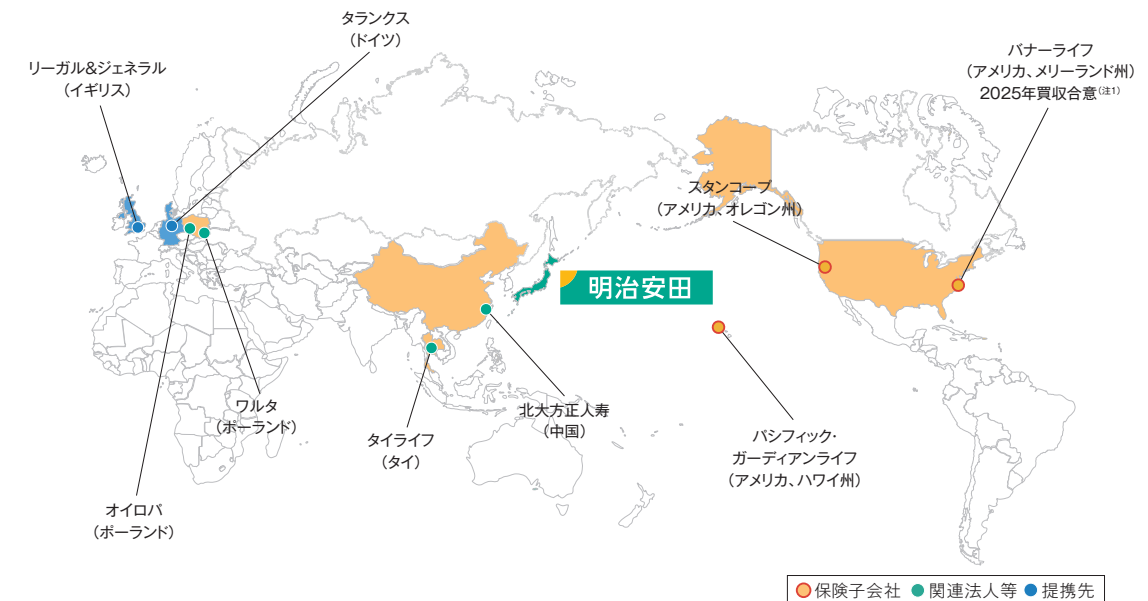


(注1) バナーライフ社を傘下に有するリーガル&ジェネラルアメリカ社について、今後、各国の規制関連当局の認可等を前提として、2025年度下半期にかけて買収完了見込み

(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

専務執行役 新宅 大作

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。

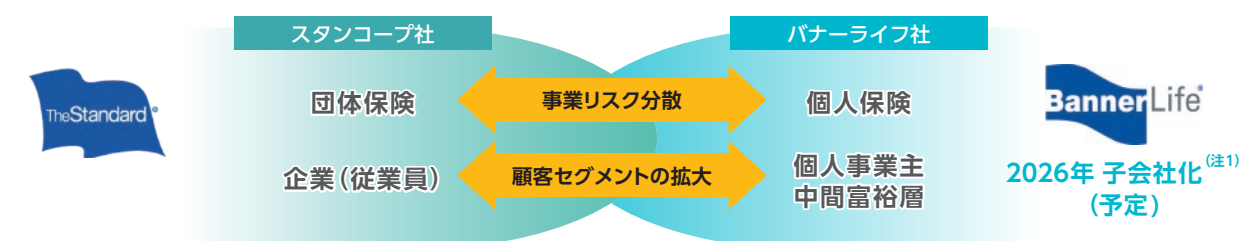
「スタンコープ社による団体事業」と「バナーライフ社による個保事業」の両軸でお客さまへの利益還元をめざします

● 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。





経営基盤拡充戦略

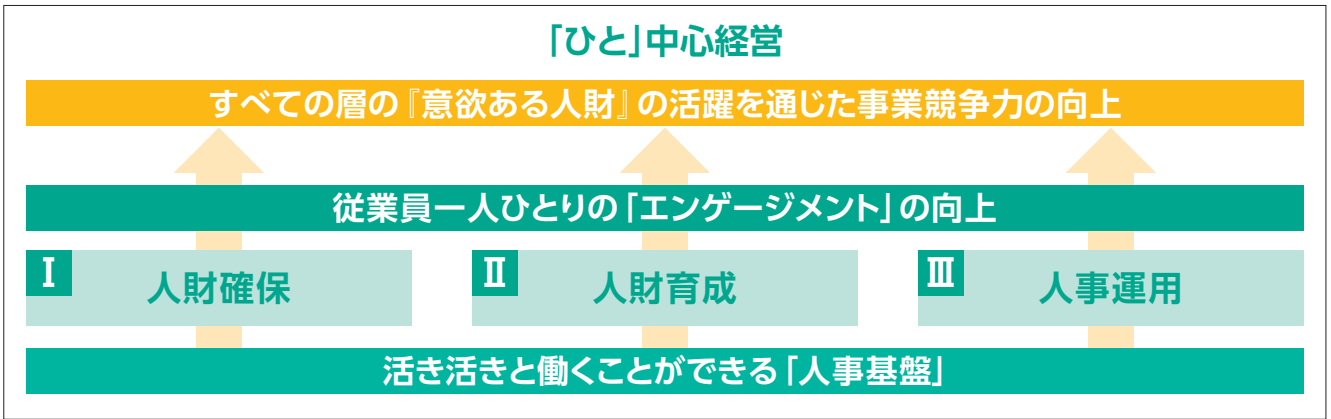
経営基盤拡充戦略

「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)	72
人事・営業人事部 担当執行役メッセージ	74
Topics DE&I・健康経営の推進	78
IT・デジタル投資のさらなる推進 DX戦略2.0	80
Topics 「アクセンチュアとの包括的パートナーシップ契約」について	81
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)	82
人権の尊重	88
「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取組み)	90
内部統制システム	92
ERM	94
リスク管理	96
Topics サイバーセキュリティ	100
コンプライアンス	101
ITガバナンス	104

- “ひと”という尊厳ある存在を経営のための手段にしてはならない、との考えのもと、“人的資本経営”ではなく、“「ひと」中心経営”を経営基盤拡充戦略の1つとして掲げています
- 人財確保・人財育成・人事運用を3つの柱として、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しています

環境・課題認識

労働人口の減少や人財の流動化、デジタル化の進展等、人事政策にかかる外部環境は大きく変化しています。加えて、若年層を中心に就労観が大きく変化する中でも、引き続きお客さまを生涯にわたって支え続けていくためには、長期的な視点で安定的に雇用し、人財を育て、活躍を促していくことが求められています



I 人財確保 詳細は P75	職員	●メンバーシップ型雇用を志向し、長期的に人財を育成していく新卒採用を基本としながら、専門性が高い分野での経験者採用を強化しています ●年齢、性別にとらわれない上位職への登用や、「働き方選択型70歳定年制度」の導入を予定する等、「意欲ある人財」の活躍を促進しています
	MYリンク コーディネーター	●“絆を紡ぐ人”として、お客さまに「安心」をお届けし、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していくMYリンクコーディネーター数の拡大に取り組んでいます
	共通	●会社の成長を加速し、ステークホルダーへの還元を拡充していく「成長と還元の好循環」の実現に向け、2025年度は職員、MYリンクコーディネーターともに平均5%の処遇引き上げを実施しています
II 人財育成 詳細は P76	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り組み、学びのプラットフォームである「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、層別教育プログラムによる研鑽機会を拡充しているほか、経営人財と専門人財の双方を計画的に育成するデュアルラダーの強化に取り組んでいます
	MYリンク コーディネーター	●全層向け教育と個々の課題等に対応した層別教育の組み合わせにより、知識・スキル向上をめざす教育・研修カリキュラムを整備し、会社として求める「活動」「成果」「フィロソフィーの体現」を長期にわたって高水準で実践する「アドバンス層」の拡大を図っています
III 人事運用 詳細は P77	職員	●人事制度を刷新して、年功要素を廃止するとともに、意欲・役割発揮次第で誰でも、いつからでもチャンスのある会社をめざし、人物本位の上位職登用を行なっています ●DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）を推進し、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に取り組んでいます
	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役割発揮を後押しするため、長期にわたって安心して働くことができる環境の整備を進めています
共通		●従業員の心身の健康づくりと活き活きと働きがいのある職場の実現に取り組んでいます

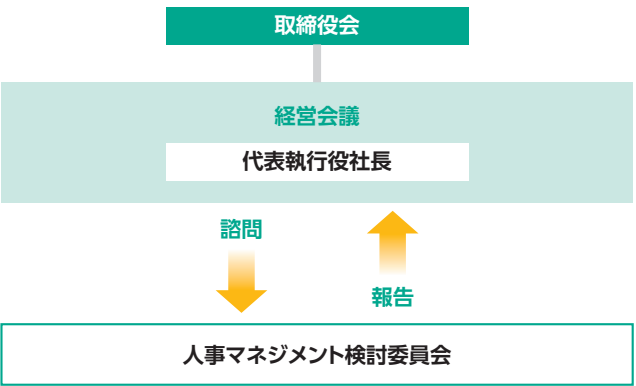
「ひと」中心経営を支える経営管理態勢

ガバナンス

「ひと」中心経営については、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。

また、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、「人財の量・質の確保」および「従業員の安全配慮義務」を設定しています。

「人財の量・質の確保」については、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。

「従業員の安全配慮義務」については、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。

指標と目標

実効性ある「ひと」への投資を通じた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、目標を設定のうえ、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。

従業員の満足度・エンゲージメント

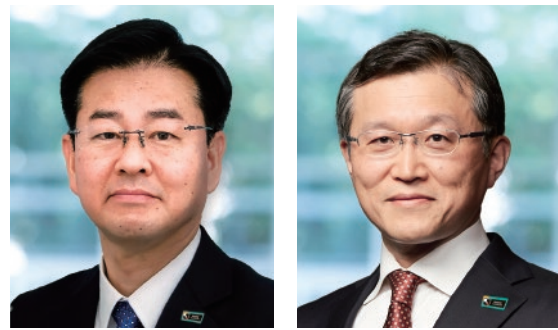
「会社の総合的魅力度」は、職員・MYリンクコーディネーターともに前年比向上。MYリンクコーディネーターは、過去最高値を記録

項目	25年度目標	24年度実績（※）	
会社の総合的魅力度	24年度比向上	職員 71.6% (前年比 +2.7pt)	MYリンクコーディネーター 58.1% (前年比 +2.1pt)

（※）会社の総合的魅力度に関する設問への肯定回答率

3つの柱「人財確保」「人財育成」「人事運用」に向けた指標・実績

人財確保			人財育成			人事運用		
項目	25年度目標	24年度実績	項目	25年度目標	24年度実績	項目	25年度目標	24年度実績
新卒採用数	310人	307人	専門人財数	580人	522人	女性管理職比率	35%以上	35.0%
経験者採用数	60人	65人	(准)アドバンスLC数	12,100人	12,358人	シニア登用率	24年度比向上	49.5%
MYリンクコーディネーター在籍数	37,000人	36,964人						



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

人事部担当執行役

常務執行役 山川 真哉

営業人事部担当執行役

専務執行役 浅野 芳一

「ひと」中心経営の推進 ～「成長と還元の好循環」に向けて～

「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」を推進しています。

“ひと”という尊厳ある存在を、経営のための手段にすることなく、一人ひとりの個性や価値観を尊重することを前提に、不断の自己変革・自己成長を促したうえで、明治安田フィロソフィーに共感する人財に長く働いてもらいたいという想いから、当社ではいわゆる人的資本経営ではなく、「『ひと』中心経営」を掲げています。

「『ひと』中心経営」では、当社で働く「ひと（従業員）」を大切にし、従業員が生き生きと働くことができるからこそ、お客さまの満足度を高めていくことができるという、「ESなくしてCSなし」という考え方を大切にし、従業員一人ひとりの「エンゲージメント」および「満足度」の向上に資する取組みを推進してまいります。

具体的な取組みの一例として、当社では2025年度に職員・営業職員ともに平均5%の賃上げを実施いたしました。これは、会社の成長を加速させるためには、従業員のいっそうの役割発揮が不可欠であることから、高い目標にチャレンジする従業員に対する「大きな期待」を込めて、先行的に処遇を引き上げることとしたものです。

あわせて、「人財への先行投資」として職場環境改善や人財育成にかかる取組みを拡充していきます。職員・営業職員における主な取組みは以下のとおりです。

●職員

お客さまの信頼を得て、会社を持続的に発展させていくためには、幅広い知見と多面的な視野によって、さまざまな分野の担当者たちをまとめあげる「経営人財」と、IT・デジタル等の特定の分野において専門的な知識・スキルを有する「専門人財」の2つの人財タイプが欠かせません。

当社では、経営人財と専門人財の双方を計画的に育成していくためのデュアルラダーの強化に継続的に取り組んでいます。

また、「働き方選択型70歳定年制」の導入を見据え、健診・検診の機会拡充を通じた従業員のいっそうの健康増進を企図し、人間ドック費用補助額を引き上げる等、さまざまな職場環境改善に取り組んでいます。

上記の取組みを通じて、一人ひとりが大きな目標に向かって挑戦し、会社が成長することで、お客さま・地域社会・従業員といったステークホルダーに還元する。そしてそれを次の成長にしっかりとつなげていく、「成長と還元の好循環」を追求してまいります。

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

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ため、月例給を固定給化することで処遇の安定化を図り、より安心して長く働ける環境を整備しています。

また、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」と認定するとともに、幹部である支部マネジャーを「管理職」として位置付け、当該層の処遇を引き上げております。

今後も、お客さまの健康増進を後押しするとともに、豊かなまちづくりへの貢献に向け、地域社会から認められる人財の育成・教育に取り組んでいきます。

「ひと」中心経営における主な取組み

I 人財確保

●多様な人財の確保

メンバーシップ型雇用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。

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。

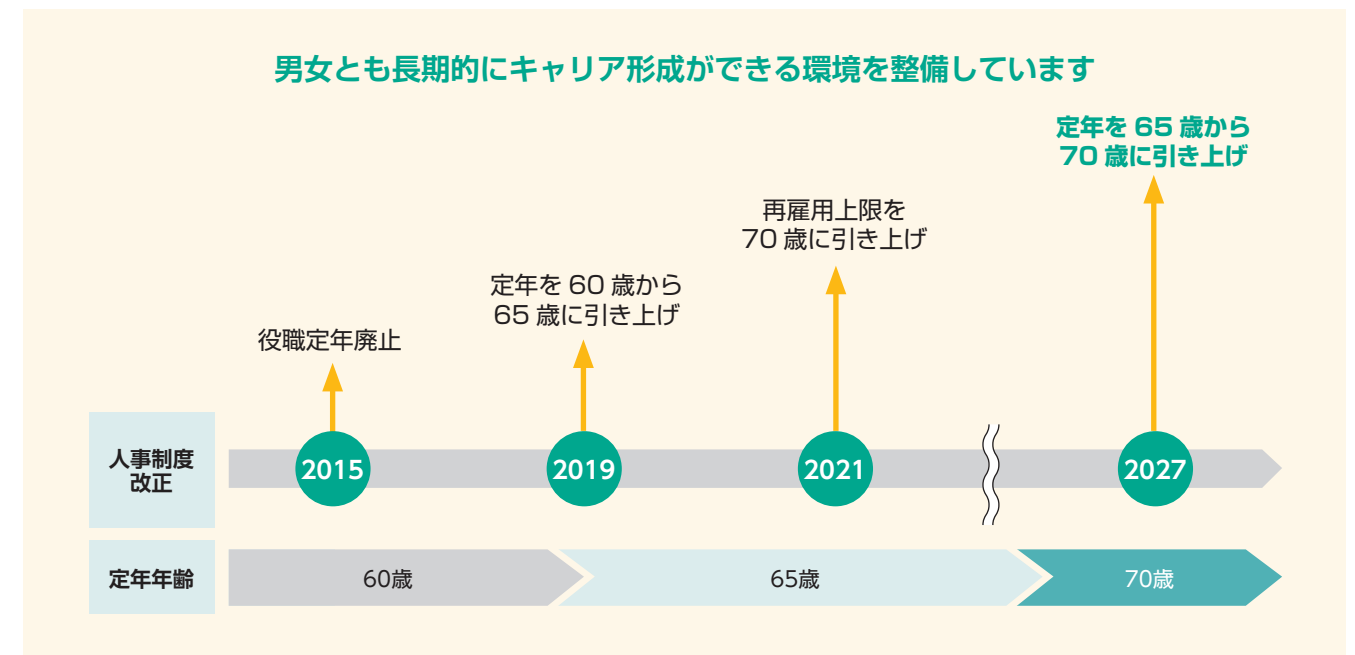
●「働き方選択型70歳定年制度」の導入

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、活躍の場を拡げることで、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。

シニア層については、人生100年時代における活躍期間を延伸するため、2015年度に役職定年を廃止し、2019年度には定年を60歳から65歳に延長する等の取組みを行なって

まいりました。2027年度には、個々のライフプラン等に応じて働き方が選択できる「働き方選択型70歳定年制度」を導入するなど、男女ともに長期的に働くための環境を整備し、「多様な人財が安心して働ける会社」をめざします。

シニア層の役割変革を通じて人財の層を「拡げ」、生産年齢人口の減少等の社会課題の解決にも取り組みます。



●MYリンクコーディネーター数の拡大

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」と決めました。従来の「お客さま一人ひとりに寄り添ったライフプランニング」や「定期的なアフターフォロー」だけでなく、「お客さまの健康増進」や「地域社会とのつながり」のサポートといった役割を加え、保険の枠にとどまらない価値の提供に取り組んでいます。すべてのお客さまに「確かな安心を、いつまでも」お届けするために、MYリンク

コーディネーター数の拡大に取り組んでいます。企業理念の「明治安田フィロソフィー」やMYリンクコーディネーターの仕事の使命に共感いただける方に安心して長く働いていただくため、毎月変動していた月例給を固定給化することで処遇の安定化を図るとともに、採用活動時においても一人ひとりに寄り添い、「明治安田フィロソフィー」やMYリンクコーディネーターの仕事の魅力をご理解いただけるよう丁寧な説明を行なっています。

Ⅱ 人財育成

● 職員一人ひとりのキャリア形成をサポートする人財育成の取組み

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人財の育成に取り組んでいます。多様な人財の成長においては、一人ひとりが主体的にキャリアを描き、伸ばすべき素養を確認し、不断の自己変革・自己成長に取り組む「キャリアオーナーシップ」が重要と考えており、一人ひとりのチャレンジを後押しするための基盤と研鑽機会を展開しています。

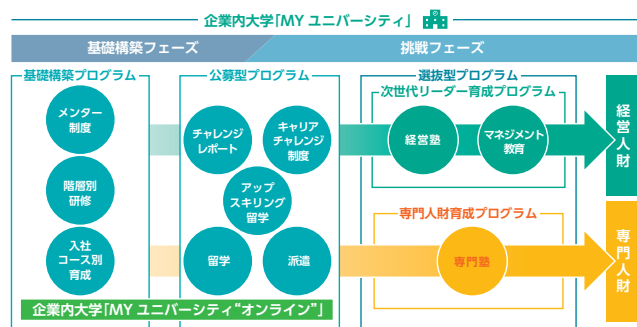
人財育成基盤「Career Compass」では、めざすキャリアごとに求められる素養の水準と現状位置とのギャップや、そのギャップを埋めるための教育コンテンツを確認することができます。その結果を参考にしつつ、一人ひとりが自己研鑽に取り組んでいます。

また、研鑽機会として、学びのプラットフォーム「企業内大学『MYユニバーシティ』」で、さまざまな育成プログラムを展開しています。

層別の育成プログラムとして、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）を提供しています。

挑戦意欲の高い職員にはさらなる研鑽機会として、オンライン学習プログラム（e-ラーニング制度）や、公募型プログラムとして、社内提言制度「チャレンジレポート」、所定の選考等を経て社外で学びを得られる留学・派遣等の制度を整備しています。

次世代リーダー（経営人財）候補者や高い専門知識・スキルを保有する人財（専門人財）候補者には、「経営塾」・「専門塾」等の選抜型研修を実施しています。



※主なプログラムを記載

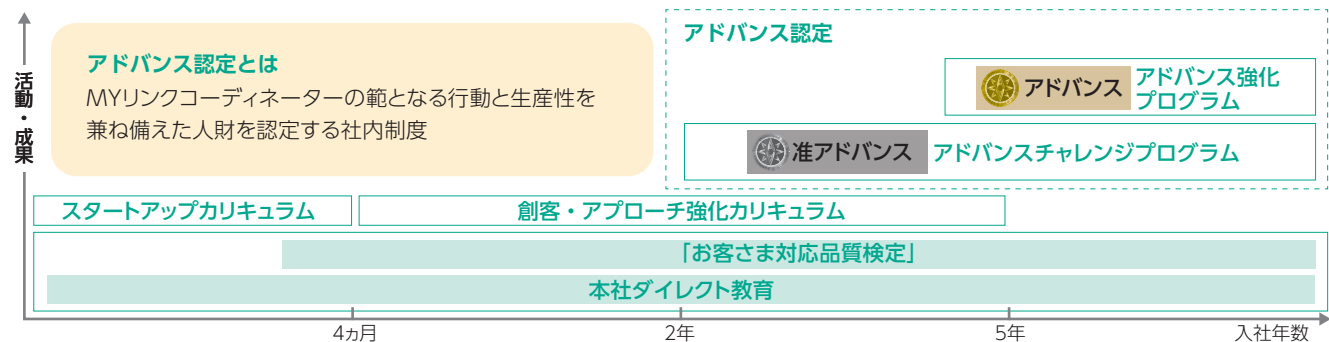
● お客さまから選ばれる人財の育成 ～アドバンス層の拡大～（MYリンクコーディネーター）

「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、全層教育と、個々の課題等に応じた層別教育を実施しています。全層教育では、社会のルールを遵守した行動を実践できるよう、会社の経営理念に関する教育を行なうとともに、お客さま対応上、最低限必要となる知識・スキルに関する教育を行っており、その理解・習得状況の確認として、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、毎年実施しています。

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。

層別教育では、資格別に区分して基礎的な活動に関する教育を行なう「創客・アプローチ強化カリキュラム」や、個々の課題に応じた研修等を実施しています。また、会社の求める一定の水準に達しているMYリンクコーディネーターについては、さらに高い水準をめざし、スキル強化に取り組む機会として、「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」を実施しており、MYリンクコーディネーター一人ひとりの成長を支援する教育態勢を整備し、アドバンス層を拡大していきます。



※「創客・アプローチ強化カリキュラム」は入社4ヵ月～5年の幅に設定

Ⅲ 人事運用

● 「全層の意欲ある職員」の活躍促進

2024年度の人事制度改正により、意欲・役割発揮次第で誰でも、いつからでもチャンスのある会社をめざし、年功によらない、人物本位の上位職への登用を行なっています。若手の早期登用を積極的に進めるとともに、事務職

制の上位職登用等を行ない、年齢や性別、入社コースにとられず、「全層の意欲ある職員」が活躍できる環境を整備しています。

● 両立支援と柔軟な働き方の推進

「ワーク・ライフ・マネジメント」の推進に向けた環境整備や両立支援策の拡充に取り組み、「育児」「介護」「治療」「女性の健康課題」の4カテゴリーで支援策を展開しています。例えば、子どもの看護のための休暇制度や家族の介護・自身の疾病治療が必要な従業員が活躍できる環境づくりとして「選択的週休3日制」などの制度を整備してい

ます。また、女性がん検診費用の補助等、女性の健康課題にかかる支援も行なっています。

そのほかにも、教育機関での就学や配偶者等の海外赴任への帯同の際に活用できる「マルチステージ休職制度」の導入や、テレワークやフレックスタイム制の活用等の時間・場所にとられない柔軟な働き方を推進しています。

両立支援における主な取組み			
育児	介護	治療	女性の健康課題
子どもの看護のための休暇 キッズサポート休暇	介護・治療のための「選択的週休3日制」		女性がん検診・HPVワクチン接種費用補助
子どもの疾病等の看護、子どもの学校行事への参加等のために取得できます（小学校3年生まで）	家族の介護や自身の疾病治療のために、あらかじめ固定した曜日を休暇日とし、週4日勤務とすることができます		乳がんや子宮頸がんの検診費用を全額補助するほか、HPVワクチン接種費用も一部補助しています
育児・介護のための労働時間の柔軟化		治療サポート休暇	
小学校1年生までの子どもの育児や家族の介護のために、始業・就業時刻の繰上げ・繰下げや、所定労働時間の短縮等ができます		がん等の重度疾病や不妊治療、更年期障害等の継続的な治療が必要な場合に取得できます	

● 職業魅力度の向上のための処遇制度改正（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います。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。

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「コミュニティワーカー活動」を新たに展開しました。

2点目は、MYリンクコーディネーターの幹部である支部マネジャーを、「管理職」として位置付け、相応の責任を付与するとともに処遇を引き上げ、職業魅力度の向上と女性の

活躍推進を実現しています。

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。

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。

DE&I・健康経営の推進についての詳細はこちら P78

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、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。2024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。

● 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、2025年6月時点で、雇用人数（換算後）は1,312名、雇用率は、2.57%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、男性職員の育児取得については、取得率100%、平均取得日数1ヵ月を目標に推進しています。対象者への取得勧奨や、取得状況を経営管理職の評価に反映する運営等に取り組んだ結果、2024年度の男性育児休暇取得率は2020年度から5年連続で100%となりました。

● LGBTQに関する取組み

ライフイベントごとの休暇取得、社宅貸与等の福利厚生制度において同性パートナーを配偶者とみなす運用や、専門相談窓口の設置、アライ^(注)普及、各所属でのイベント参加・研修実施等に取り組んでいます。

(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

● 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2027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、ビジネススキルの向上等リスキリングの機会を提供しています。



シニア向け研修の様子

● 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。2024年度は全国の所属長、推進リーダー等約640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が働きやすい環境を提供する企業を表彰する「PRIDE指標」で8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”活躍できるよう取組みを強化しています。



当社は経済産業省と日本健康会議が認定する「健康経営優良法人2025」として「ホワイト500」に9年連続で認定され、今回上位50位以内にランキングされました。引き続き、従業員の健康づくりに積極的に関与し、健康経営の推進に取り組んでいきます。

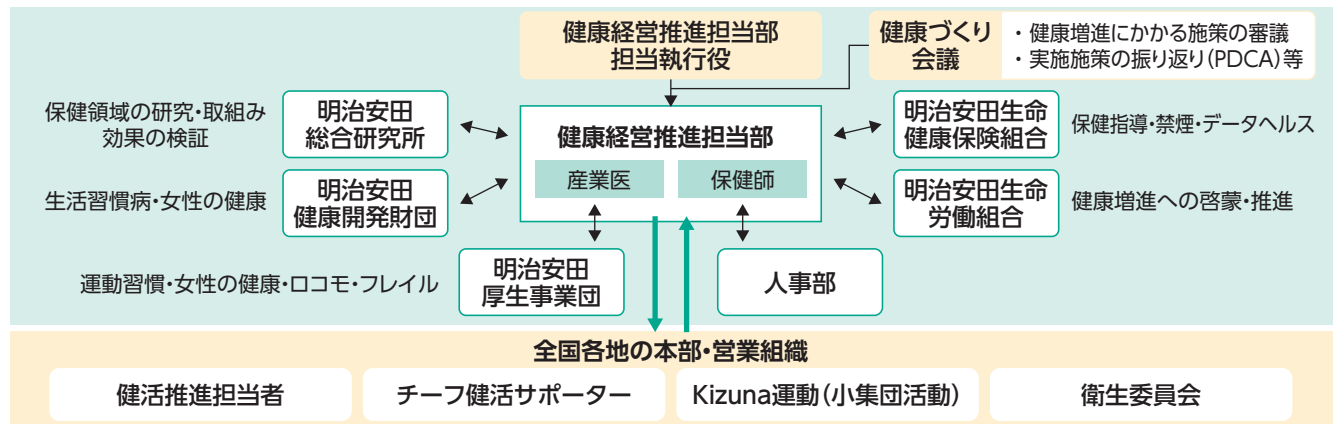
【MY健康宣言】

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健康づくりに努める健康増進経営を展開していきます

推進体制

「MY健康宣言」に基づき、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構築の一環として、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態勢を整備
- 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と生成AIをはじめとした最先端の技術の活用を通じて、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

環境・課題認識

これまで「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。一方で、生成AIをはじめとする先端技術等の発展は、社会のあり方や人の役割を破壊的に変容する可能性を見せています。

こうした環境変化に適応し、お客さま・従業員の体験価値を高め続けていくためには、生成AI等の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。

中期経営計画における主な取組み

- 「MY Mutual Way Ⅱ期」においても「人とデジタルの効果的な融合」を当社らしいDXの考え方として、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「DX戦略2.0」では4つの取組みを推進しています。2025年度はアクセンチュアとの包括的パートナーシップ契約のもと、態勢強化を進めていきます。

①AI等の先端技術の活用による人の役割の高度化

生成AIをはじめとした先端技術等の活用を推進し、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する

2024年度は、ChatGPTの機能を情報漏洩しない安全な環境で活用できる「AIアシスタント」の利用拡大・搭載機能の拡張や定型業務の効率化に向けた技術検証・試行展開等に取り組む

「AIアシスタント」の利用回数

約65万回※

※2024年度の累計プロンプト実行数
※対象組織は本社・国内グループ会社

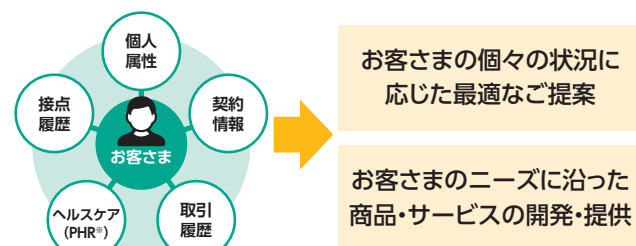


「IT賞（マネジメント領域）」を受賞（3年連続）

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する

2024年度は、「契約単位」から「お客さま単位」に情報を集約・活用するための新たな情報管理基盤を構築



※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）

②コミュニケーションツール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

2024年10月に、36,000人を超えるMYリンクコーディネーター等の営業活動を支援する「デジタル秘書 MYパレット」を展開。
また、2025年1月には、公式ホームページに「デジタルヒューマン」による対話型自動応答サービスを導入し、コミュニケーション手段を拡充

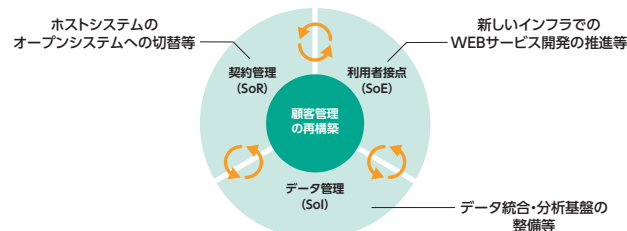
「デジタル秘書 MYパレット」の展開

お客さまのニーズや情報を「簡単」「タイムリー」に入力・参照できるアプリを導入。2025年度以降は、AIが入力データを分析し、一人ひとりに適したサービスを提供

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、より環境変化への対応力が高いシステムアーキテクチャに刷新する

2024年度は、「システム領域（契約管理・利用者接点・データ管理・顧客管理）」ごとに、特性に応じたシステムインフラの抜本的な整備のための検討・開発を実施



Topics 「アクセンチュアとの包括的パートナーシップ契約」について



企画部担当執行役

常務執行役 渡辺 俊哉

生成AI等の先端技術の活用に向けた「モノづくり」と「ヒトづくり」に取り組めます

包括的パートナーシップ契約の締結

当社はこれまで、個別業務における「生成AI」の活用を積極的に進めてきましたが、先端技術を本格的に業務実装するためには、あらゆるリスクや今後の急速な技術進展等に対応する必要があります。その点で当社の知見・人財・基盤はまだ十分とは言えない状況でした。

これを踏まえ、生成AI等の先端技術を活用したアウトプットの創出と人材育成の一体的・包括的な取組みを目的として、2024年10月にアクセンチュアと包括的パートナーシップ契約を締結し、同社の力を借りながら、態勢強化を進めることにしました。

2025年4月には当社内に専任組織「デジタルイノベーションHub」を新設し、アクセンチュアの伴走を受けながら、先端デジタル技術の全社横断的な業務実装に向けた検

討・開発（モノづくり）と、検討・開発プロセスを通じた実践的な人材育成（ヒトづくり）に取り組んでおります。

なお、契約期間は2029年度末までとし、この取組みへの投資規模は現時点で約300億円を想定しております。当社の戦略上重要かつ将来への効果・影響が大きいテーマを対象に、システム開発と業務への実装、そしてDX・AI関連領域で中核を担う存在として300名を超える当社人財の育成をめざします。

パートナーシップを通じた先端技術の活用と「人の役割の高度化」の併進によって「人とデジタルの効果的な融合」を実現し、「ヘルスケア・QOLの向上」や「地域活性化」の領域を中心に、「生命保険会社の役割を超える」価値の創造・提供に取り組んでまいります。

パートナーシップにおける取組みの例

● デジタル秘書

- ・生成AI等によって全従業員の業務の効率化・高度化をサポートする「デジタル秘書」を開発
- ・2024年10月に展開済みの36,000人を超えるMYリンクコーディネーター等の活動を支援する「デジタル秘書 MYパレット」の機能拡張とあわせ、全役職員の業務をサポートする「デジタル秘書」を開発

● AIプラットフォーム

- ・さまざまなAI・データの柔軟な利活用を可能とし、今後の技術進展等に対する拡張性・機動性も備えたデジタル基盤「AIプラットフォーム」の構築

● ビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）

- ・先端技術を活用したビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）による一段の業務効率化と、従業員が「人ならではの価値」を生み出す業務に専念できる環境の整備



記者会見での永島社長（左）とアクセンチュア江川社長（右）

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「グループ環境方針」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

(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

ガバナンス

環境保全・気候変動への対応をはじめ、持続可能な社会づくりに貢献する取組みを強化するため、「サステナビリティ経営推進」を担当する執行役を置くとともに、「サステナビリティ経営推進部長」を配置しています。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「サステナビリティ開示・気候変動対応検討小委員会」を設置しています。サステナビリティ経営検討委員会では、サステナビリティ経営推進を担当する執行役が委員長を務め、気候変動にかかる戦略、リスク管理、指標・目標、移行計画等をはじめ、サステナビリティ経営にかかる取組方針の検討を行なうとともに、取組状況のモニタリングを行ない、経営会議・取締役会に報告することとしています。資産運用においては、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。

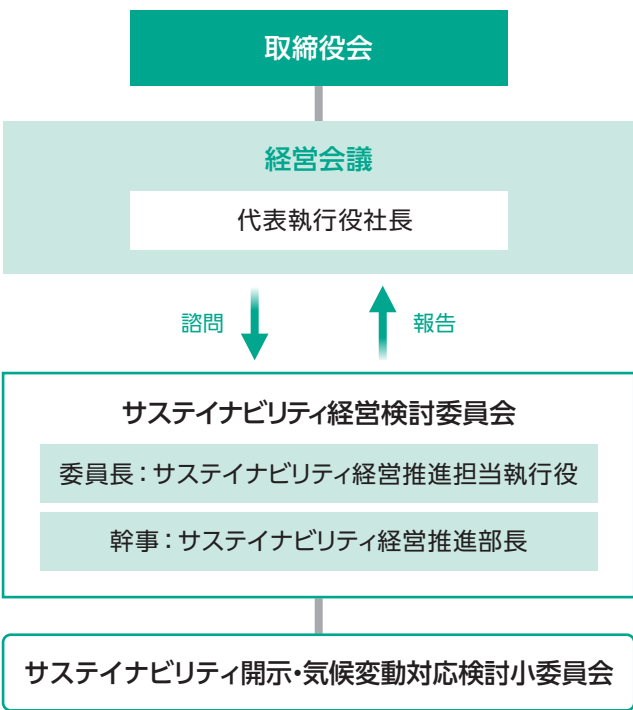
リスク管理

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

化しています。

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。



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
● 気候変動関連(自然関連と共通するものを含む) ● 自然関連		■ 事業者 ■ 機関投資家		
物理的リスク	急性	■ 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		
	慢性	■ 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	中期～長期	中～小
移行リスク	政策	● CO ₂ 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		
	技術	● CO ₂ 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、CO ₂ 排出量の少ない新設備導入に伴うコスト増加)		
	市場	● 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	● 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	短期～中期	大～中
機会		● 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	短期～中期	中～小
		■ 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		

(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50億円程度増加する結果となりました。また、入院給付金についても、気温が上昇すると熱中症などによる入院が増加するため、2℃上昇した場合は入院給付金支払額が0.2億円程度、4℃上昇した

場合は0.7億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。

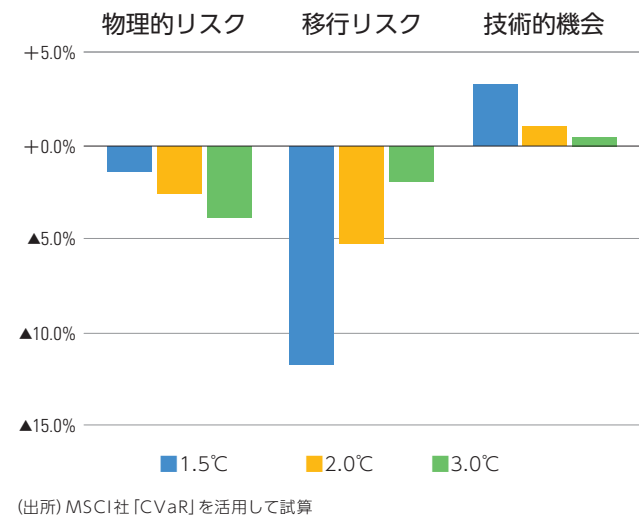
投資ポートフォリオへの影響

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。(内外株式・内外社債)

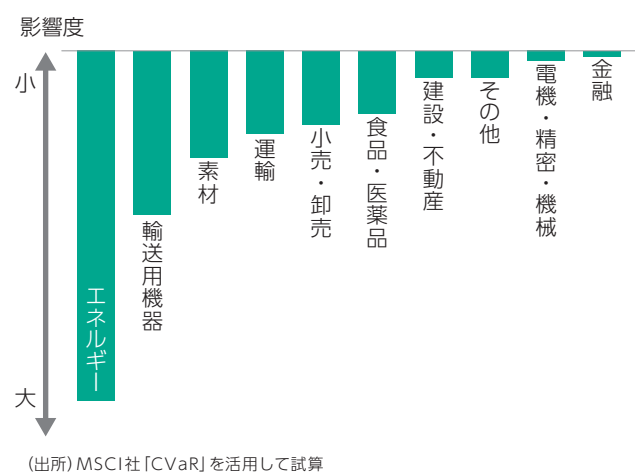
投資先企業の気候変動に伴う潜在的な財務インパクトを試算・分析し、想定される影響は実質純資産の範囲で吸収可能な水準と認識しています。投資ポートフォリオへの影響分析はまだ発展途上の段階であり、引き続き調査・分析を進めてまいります。

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

（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/当社保有残高）



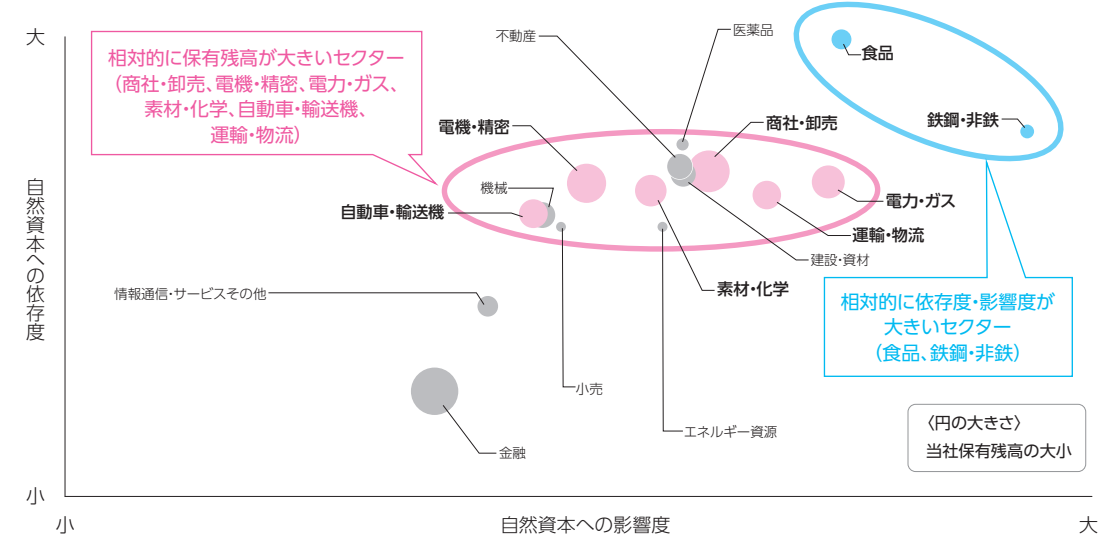
（図2）国内株式・社債の業種別投資ポートフォリオへの影響度【1.5℃シナリオの場合】（移行リスク+物理的リスク+技術的機会）



自然関連の依存・影響の分析：TNFD

投融資ポートフォリオに対する自然に関連するリスク分析においては、対象資産として昨年度までの国内株式に、国内融資・社債を加えたうえで、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。

● 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8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。

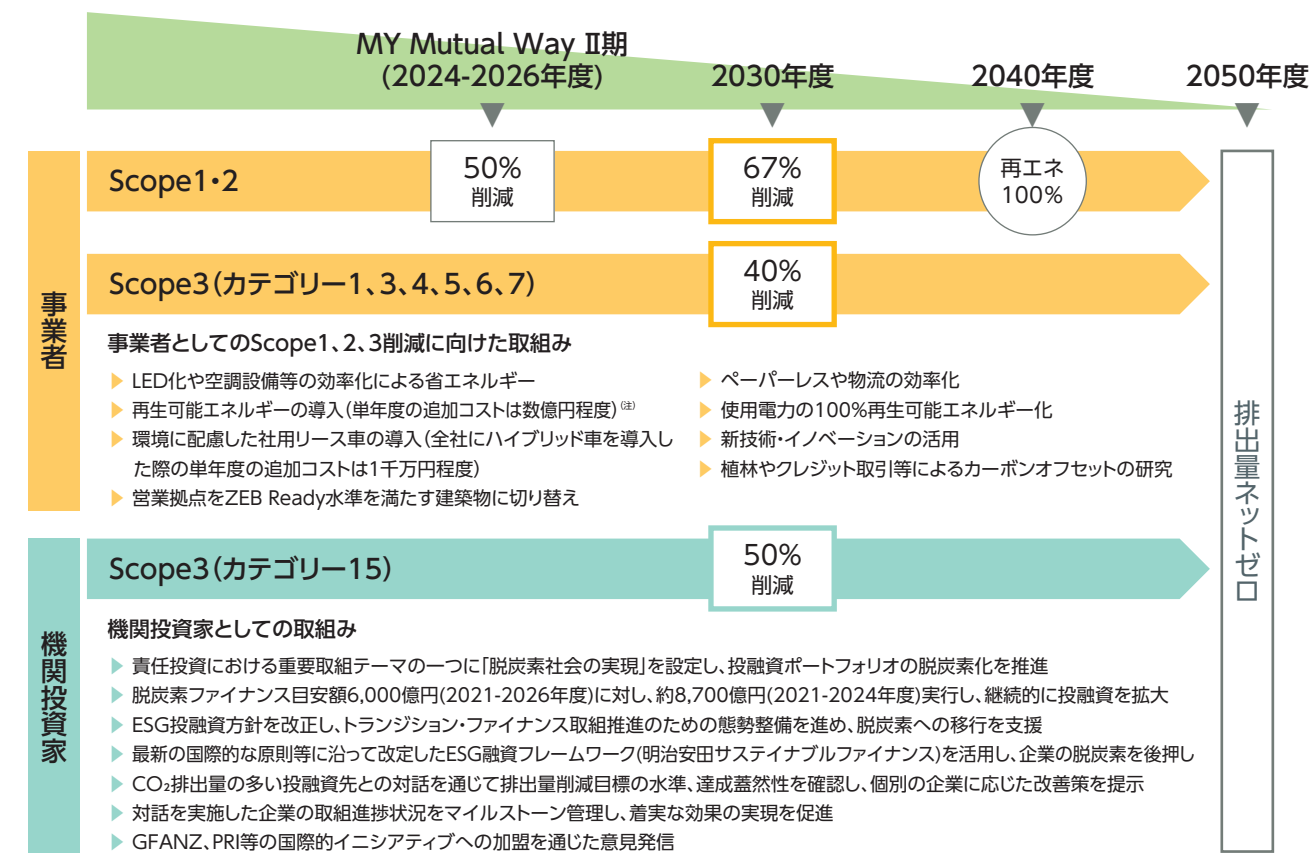
● 主な8業種における自然資本への依存・影響レベル評価

	業種区分	小← →大							
		食品	素材・化学	自動車・輸送機	鉄鋼・非鉄	電機・精密	電力・ガス	運輸・物流	商社・卸売
依存	バイオマスの供給								
	淡水供給								
	降雨パターンの調整								
	地域の(微・中)気候の調整								
	大気浄化								
	土壌と土砂の保持								
	固体廃棄物の浄化								
	水質浄化								
	暴風雨の緩和								
	大気および生態系による希釈								
影響	業種区分	食品	素材・化学	自動車・輸送機	鉄鋼・非鉄	電機・精密	電力・ガス	運輸・物流	商社・卸売
	水使用量								
	土地利用面積								
	淡水利用面積								
	海底使用面積								
	GHGの排出								
	GHG以外の大気汚染物質排出								
	水や土壌への有害汚染物質排出								
	水や土壌への栄養塩汚染物質排出								
	固形廃棄物の発生と放出								
	外乱(騒音・光など)								

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、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います。

● 排出量ネットゼロへのロードマップ



詳細はこちらをご覧ください。
https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/society/tcfd-tnfd/pdf/net_zero.pdf



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。中間目標の引き上げに伴い、保有不動産への再生可能エネルギー導入の前倒し等を通じてさらなるCO₂排出量の削減に取り組んでいます。

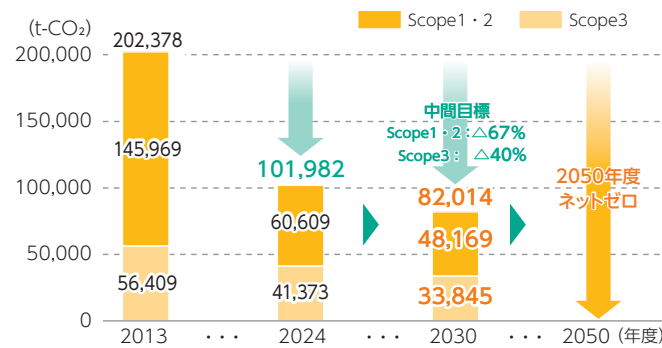
機関投資家としては、脱炭素に貢献するESG投融資や投融資先との対話を継続的に実施し、2030年度△50%の実現を推進していきます。

指標と目標

事業者・機関投資家の双方の立場から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

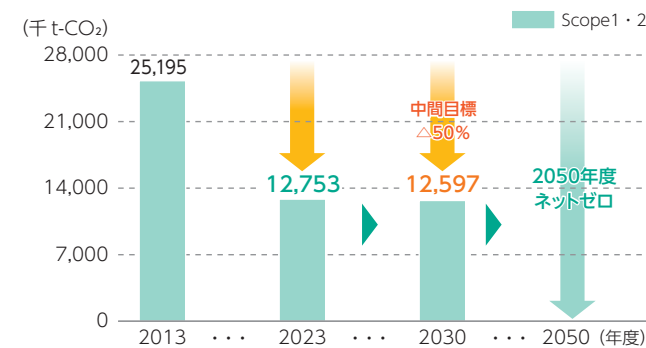
(いずれも2013年度比。Scope1・2は当社グループ、Scope3は明治安田単体)



	2024年度実績	2030年度目標	2050年度目標
Scope1・2 ^(注1)	△58%	△67%	△100% [排出量 ネットゼロを実現]
Scope3 ^(注2)	△26%	△40%	

● 機関投資家としてのCO₂排出量^(注3)

(いずれも2013年度比。明治安田単体)



	2023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) ^{(注4)(注5)}	△49%	△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 (2024年度実績：39%)

(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海外の連結子会社の明治安田アメリカ株式会社、スタンコープ・ファイナンシャル・グループ株式会社およびパンフィック・ガーディアン生命保険株式会社

(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つのカテゴリー(1,3,4,5,6,7)に限定して算出しており、カテゴリー15(投資)は「投融資先による排出」として、別途管理

(注3) 2025年4月に、投融資ポートフォリオのCO₂排出量計測方法をPCAF基準(金融機関の投融資先CO₂排出量の計測方法を定めた基準)に変更したことから、基準年度(2013年度)を含む過去分の実績値を洗い替え

(注4) 対象は、国内上場企業の株式・社債・融資

(注5) 機関投資家は、2025年4月24日時点で取得可能な2023年度実績のデータにより算出

(注6) 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、投融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リーグと協働で森林を再生・保全する取組を行なっています。2023年度から神奈川県で、2024年度から山梨県で開始し、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、環境配慮型什器の導入

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



本社ビルのオフィスチェアをカーボン・オフセット製品へ切り替え

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、投融資先企業や取引先に対しても人権の尊重を働きかけるなど、人権デュー・ディリジェンスへの取組姿勢を明確化しています。

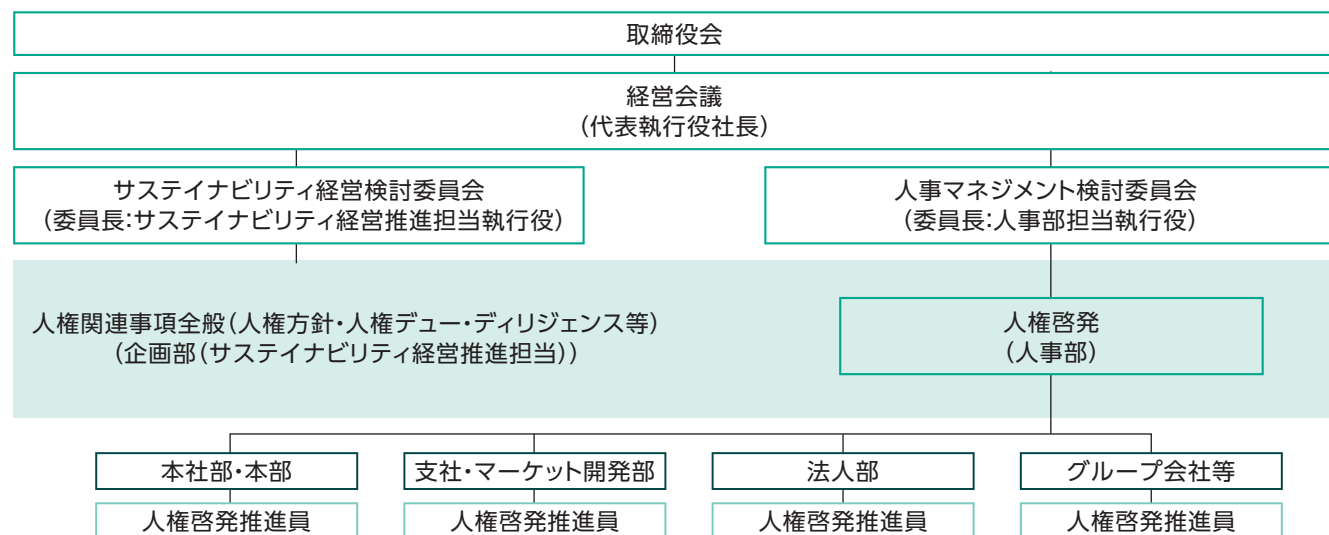
 人権方針は当社ホームページに開示しています。
<https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/employee/humanrights.html>



推進体制

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

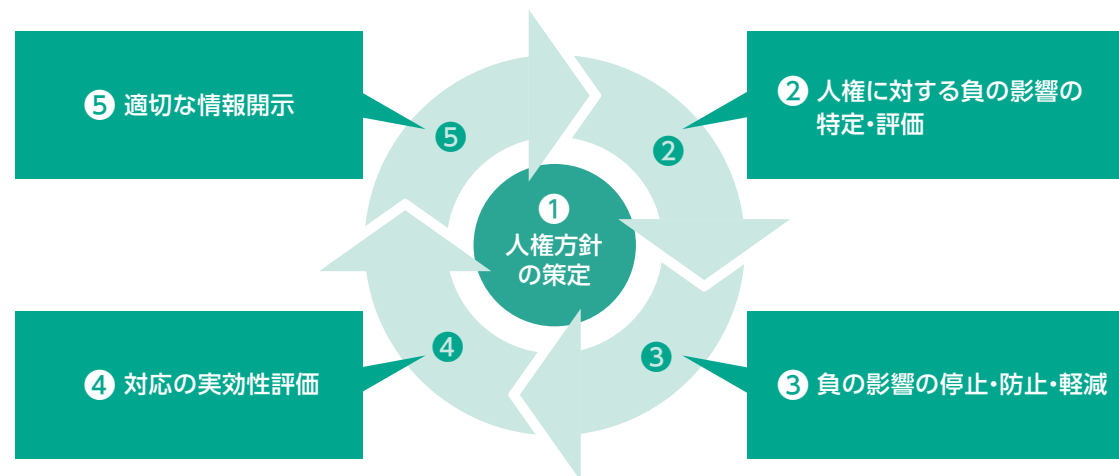
また、社内の人権啓発推進については、本社部・本部、全国の支社・マーケット開発部、法人部、グループ会社等ごとに「人権啓発推進員」を任命し、全社で推進する体制をとっています。



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への対応に関する方針」において、該当行為を例示するとともに対応姿勢を明示。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、サプライチェーンを含むすべてのステークホルダーを対象にした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/>

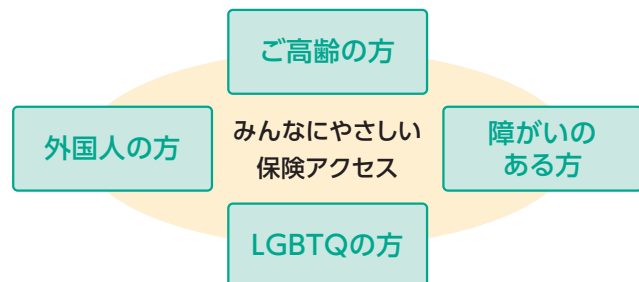


「みんなにやさしい保険アクセス」(金融包摂の取組み)

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」「障がいのある方」「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/>



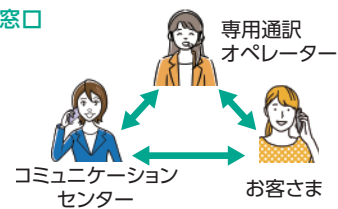
ご高齢の方への取組み	○ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口 自動音声による番号選択(プッシュ操作)を行なうことなく、専任担当者に直接つながる専用フリーダイヤルを設置しています。 ○電話音声明瞭器「サウンドアーチ」の設置 電話における送話者の声を聴こえに悩む方にとって聴きやすい音声に変換する機器「明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋」をコミュニケーションセンター(ご高齢のお客さま専用のお問い合わせ窓口等)に設置し、実際のお客さまとの通話において活用しています。 ○会話補助ツール「軟骨伝導イヤホン」の設置 2025年7月 聴こえに悩む方との会話を周囲に漏らすことなくスムーズにできる、「軟骨伝導イヤホン(耳の軟骨を振動させて音を伝える機器)」を店頭で設置しています。 ○MY長寿ご契約点検制度 MYリンクコーディネーター等(営業職員)による定期的な訪問・確認活動に加えて行なう点検制度で、長寿の節目を迎えられるご契約者に、保険金等のご請求やご連絡先変更の有無を能動的に確認し、その後のお手続きまでしっかりサポートいたします。 ○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。
障がいのある方への取組み	○「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。 ○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・文字による同時通訳サービス ビデオ通話を使って、通訳オペレーターと手話または文字で話すことができます。(2025年3月より、公共の「電話リレーサービス」の取り扱いを開始しました) ○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。 ○代筆・代読・筆談のお取り扱い 障がいのある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で設置し、お申し出に応じて適切に対応いたします。



明治安田発案のサウンドアーチー声の架け橋ー



LGBTQの方への取組み	○LGBTQのお客さま向けお問い合わせ窓口 お客さまに安心してお問い合わせいただけるよう、研修・指導を受けた専任の担当者が対応する、専用フリーダイヤルを設置しています。 ○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等に指定することが可能です。
外国人の方への取組み	○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。



(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

LGBTQのお客さま向けお問い合わせ窓口

LGBTQのお客さまが安心してお問い合わせできる環境を実現

- 2023年6月に「LGBT理解増進法」が施行され、社会的に性の多様性へいっそうの理解が求められているなか、多くの当事者が抱えている「アウトティング^(注3)」の不安から保険会社への接触を躊躇してしまう等の悩みをふまえ、2024年10月、「LGBTQのお客さま向けお問い合わせ窓口」をコミュニケーションセンターに設置しました。
- 当窓口では、LGBTQやSOGI(性的指向・性自認)にかかる社外研修等を経て当事者の心情・ニーズを理解した、専任のコミュニケーターが対応しています。
- この取組みが高く評価され、東京都より「LGBTフレンドリー宣言企業」に認定されたほか、LGBTQの先進的な事例を紹介する東京都のウェブサイトインタビュー記事が掲載されました。

■LGBTQのお客さま向けお問い合わせ窓口

受付時間 月曜～金曜 9:00～17:00(祝日・年末年始を除く)

人に一番やさしい

0120-121-834

外部評価

- 東京都から、「LGBTフレンドリー宣言企業」
として認定(2025年3月)
- 東京都のウェブサイト、当窓口開設の取組みにかかるインタビュー記事が掲載



東京都ウェブサイトへのインタビュー記事掲載

▶東京都ウェブサイト掲載のインタビュー記事はこちらから
<https://www.lgbtq-company.metro.tokyo.lg.jp/interview/16/>



(注3) 本人の性のあり方を同意なく第三者に暴露してしまうこと

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4)」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5)」の育成に取り組んでいます。
 (2024年度末の受講者数:41,710名、キャラバン・メイト:327名)



(注4) 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5) 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

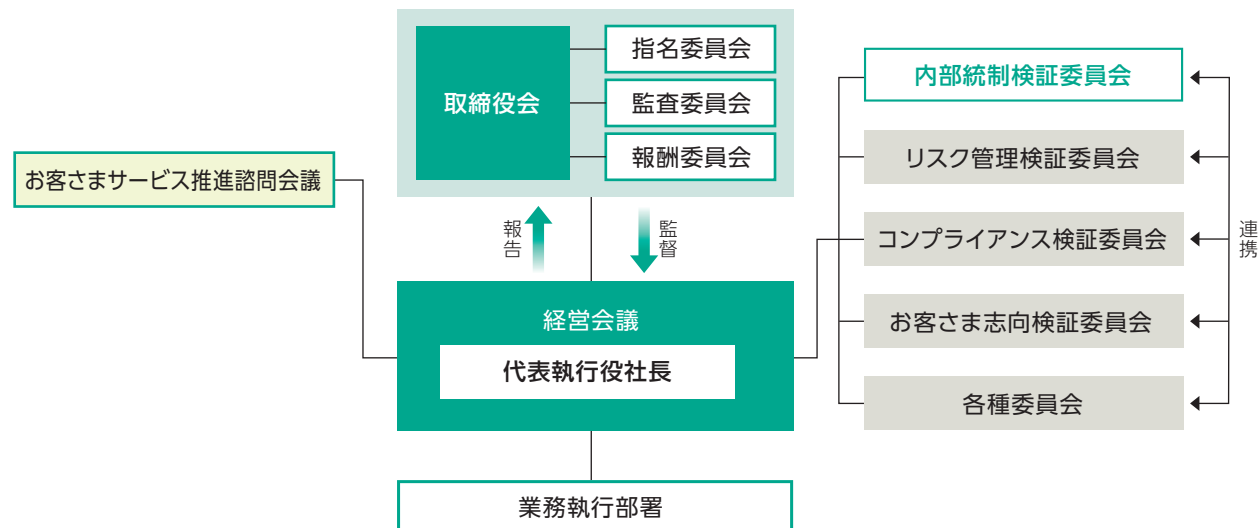
内部統制の整備・高度化の根幹となる方針として「グループ内部統制基本方針」を制定するとともに、経営会議の諮問機関として「内部統制検証委員会」を設置し、内部統制に関する幅広い事項について組織横断的な視点から審議を重ねています。

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。2024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財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。

ERM態勢

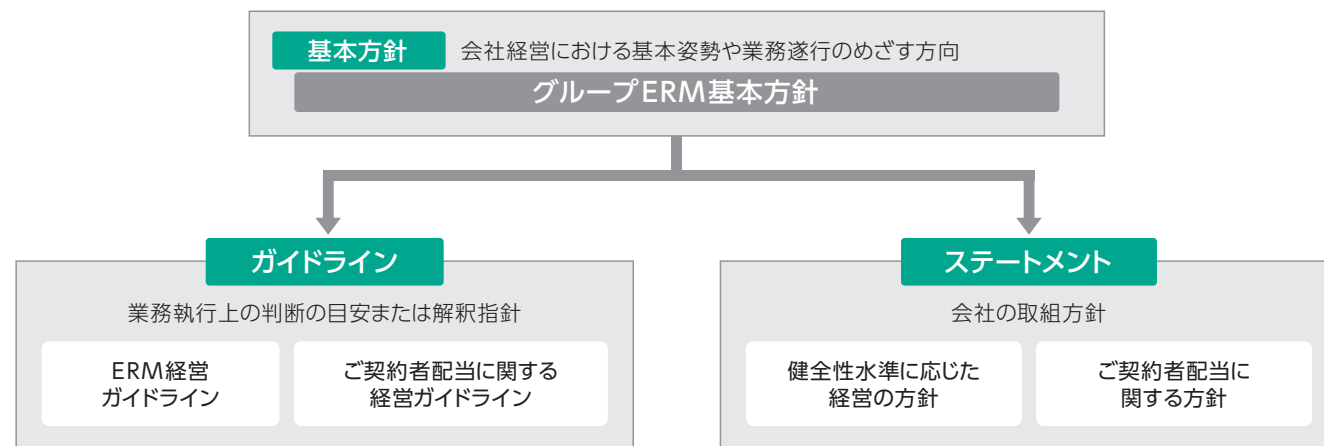
当社は、経営管理における中核的手法としてERMを活用することを「グループERM基本方針」に定め、ERM態勢を整備しています。

具体的には、ERMの機能を「自己資本等管理」と「統合リスク管理」に大別のうえ、相互牽制のため、「自己資本等管理部署」(企画部)と「リスク管理全体統括部署」(リスク

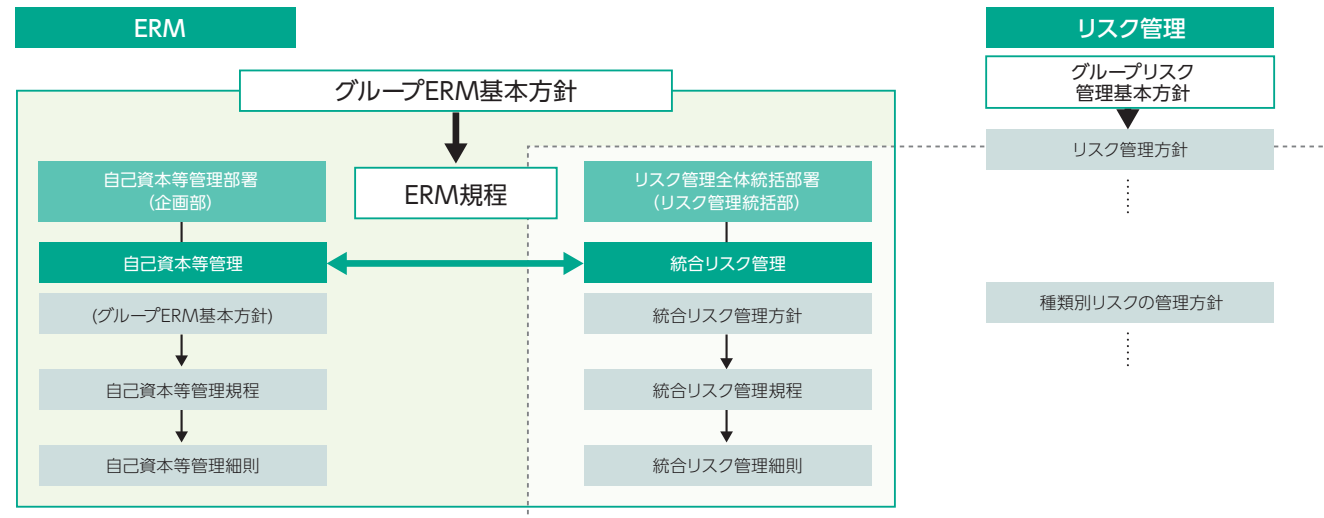
管理統括部)を設定し、相互作用する形でERMを推進しています。

また、ERM事項に関する重要事項の協議を行なうための機関として「ERM運営会議」を設置し、金融環境・ESRの見通し、およびそれに基づくリスクコントロール策を検討・実施する態勢を整備しています。

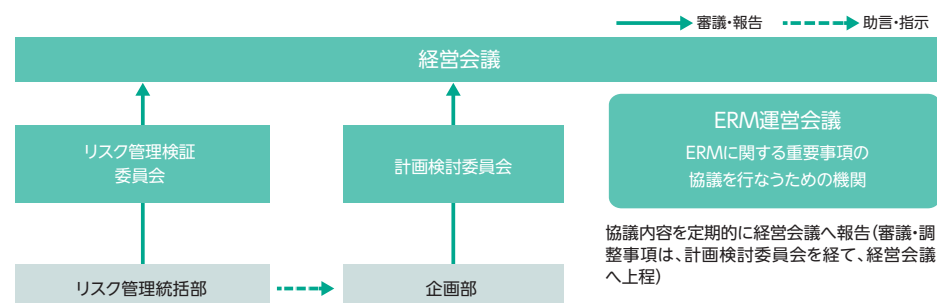
● グループERM基本方針とガイドライン、ステートメント



● 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

経営計画の策定・運営にあたっては、ERMの枠組みを活用しています。

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。

また、グループ経営の観点では、当社およびグループリスクアペタイトの共有と、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。

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2024年度末において、216%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

各種リスクから生じる潜在的な損失額をリスク資本(経済資本)に換算し、戦略や収益目標をふまえて、事業分野やリスク種類ごとにリスク資本を割り当てています。

各事業分野は割り当てられた範囲内でリスクテイクをし、自己資本等管理部署はリスクテイク状況の管理や追加の割当を検討しています。

● 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。

● 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。



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

リスク管理統括部担当執行役

専務執行役 グループCRO 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。

2024年度の振り返り

2024年度はロシア・ウクライナ戦争や中東における軍事紛争が長期化するなか、関税政策をはじめとした米国の自国第一主義の政策への懸念等から、世界経済に対する先行き不透明感が高まりました。

そのなかでも、日銀による追加利上げや、米国の景気後退懸念を受けた株価の変動等、ボラティルな金融環境に応じた適切なリスク管理とモニタリングの強化に取り組みました。

今後に向けて

世界経済の先行き不透明感の高まりから、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、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年度末から適用予定の「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。

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」として特定し、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。
2025年5月現在、以下を2025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	・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
募集コンプライアンス違反の根絶に向けた対応の不足	・コンプライアンス違反の発生
顧客本位の業務運営や規制等の見直しに対する対応不十分	・消費者保護等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

● 2025年度重要リスク

・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[G] ・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・犯罪による被害[G] ・重大なシステムリスクの発生 ・地政学リスク ・消費者保護等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 ・サードパーティリスクの発現[G]	・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] ・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
---	--	---

[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、総合的にリスクを管理する体制をとっています。また、経営会議の諮問機関としてリスク管理検証委員会を設置し、リスク

の定期的なモニタリング(監視)、適切なコントロールを行なっています。
さらに、監査部監査、監査委員会による監査、監査法人による外部監査などにより、リスク管理体制・機能の適切性・有効性等を検証し、リスク管理のいっそうの実効性確保に努めています。

統合リスク管理

種類別リスクを統合して捉えたリスクに加え、潜在的なリスクを含む会社経営に与える影響が大きなリスクについても認識のうえ、定量的・定性的なリスク評価、モニタリング、リスクコントロール活動といったリスク管理プロセス(PDCAサイクル)を通じて、事業全体の統合リスク管理を推進しています。また、リスクテイク戦略の妥当性を検証するプロセスであるORSA(自己資本充実度評価)についても、統合リスク管理の中核的手法の一つとして実施しています。

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

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

ALMリスク管理

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

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

重要リスク管理

「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。

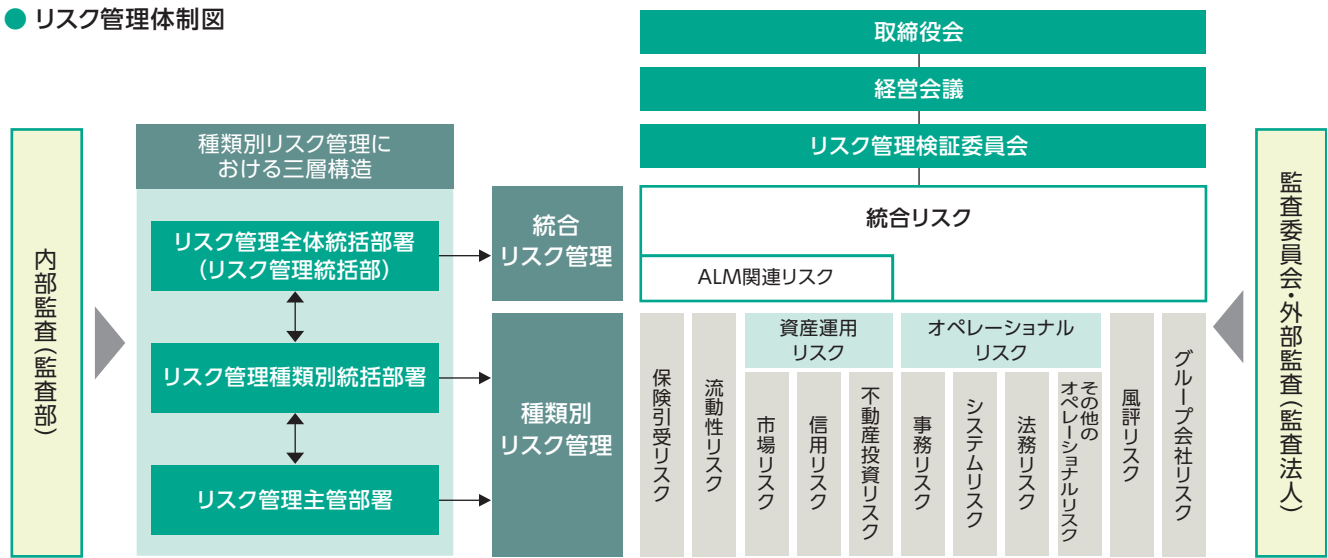
ストレステストの実施

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ー・アット・リスク[※](VaR:最大予想損失額)では計測が困難なシナリオを想定したストレステストを実施し、当社の資産・負債に与える影響や保険金等のお支払いの増大の程度などを多面的に分析しています。

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

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

● リスク管理体制図



種類別リスク管理

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

種類別リスク管理の取組み ➡ P170

● 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見しうる状況を「危機」と定義し、「グループ危機管理基本方針」および「危機管理基本規程」等を定めて危機発生時に迅速な対応ができるように準備しています。

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

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

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

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

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、AI、IoTなどの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は日々変化しています。IT利活用の機運の高まりに伴い、サイバー攻撃の脅威は日々高度化・巧妙化しています。サイバーセキュリティ

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

対策は、経営戦略上の重要な要素であると認識し、「サイバーセキュリティ経営宣言」を策定のうえ、グループCROによる強いリーダーシップのもと、継続的にサイバーセキュリティ対策の推進を図っています。

を行なっています。

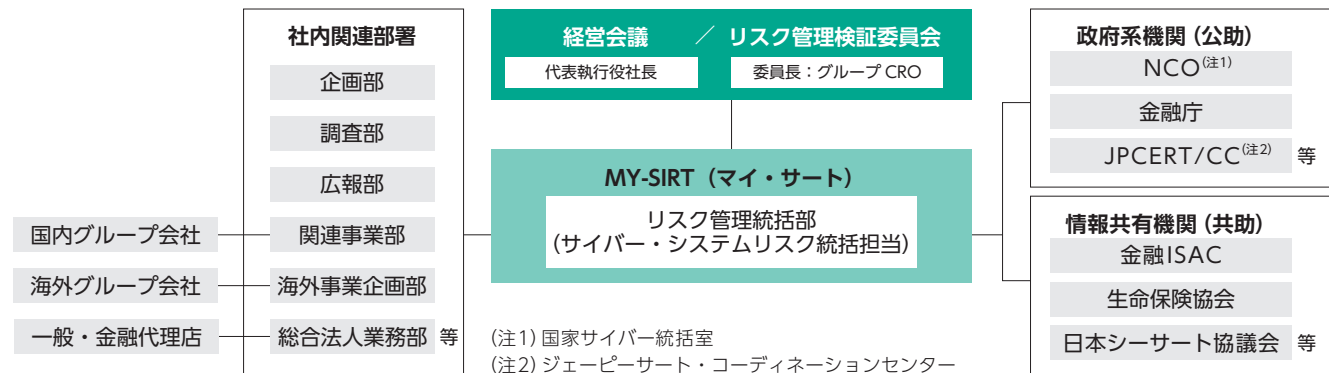
共助では、金融ISACなどの情報共有機関へ加入し、サイバーインシデントなどの情報交換を行なっています。

公助では、NCO・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MEIJIYASUDA 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。

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

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。

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NCO、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、
人権への配慮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

コンプライアンス統括部担当執行役

専務執行役 グループCCO 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。

2024年度の振り返り

従来からの継続的な取組みとして、「私たちの行動原則」に基づいた討議型研修等、ルールベースとプリンシプルベースを適切に組み合わせたコンプライアンス教育を行ないました。

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」の更新版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、従業員コンプライアンスアンケートを通じた不適正事象の早期発見、モニタリング強化、デジタルフォレンジックの活用等による検知力強化、金融犯罪対策や反社的勢力との関係遮断にかかる態勢高度化に努めました。

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方針に基づき、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

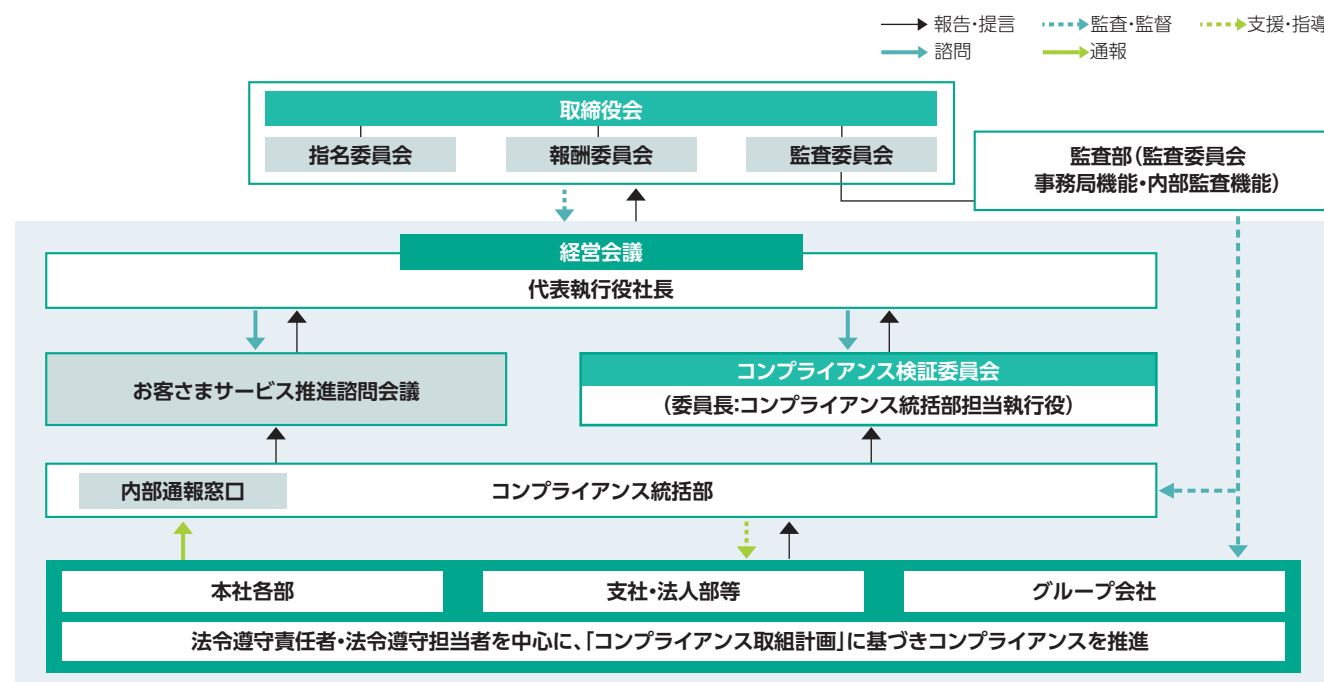
明治安田グループ全体のコンプライアンスに関する事項を一元管理する部署をコンプライアンス統括部と定め、コンプライアンス態勢の整備・高度化を推進するとともに、全所属に配置した法令遵守責任者・法令遵守担当者と連携し、コンプライアンス教育、不適正事象の未然防止策の推進、不適正事象が発生した場合の対応等を実施しています。

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」「営業所長等専用相談窓口」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応状況等の確認を行なっています。

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

マネー・ロー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。

情報管理

個人情報保護に関する基本的な考え方を定めた「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/>



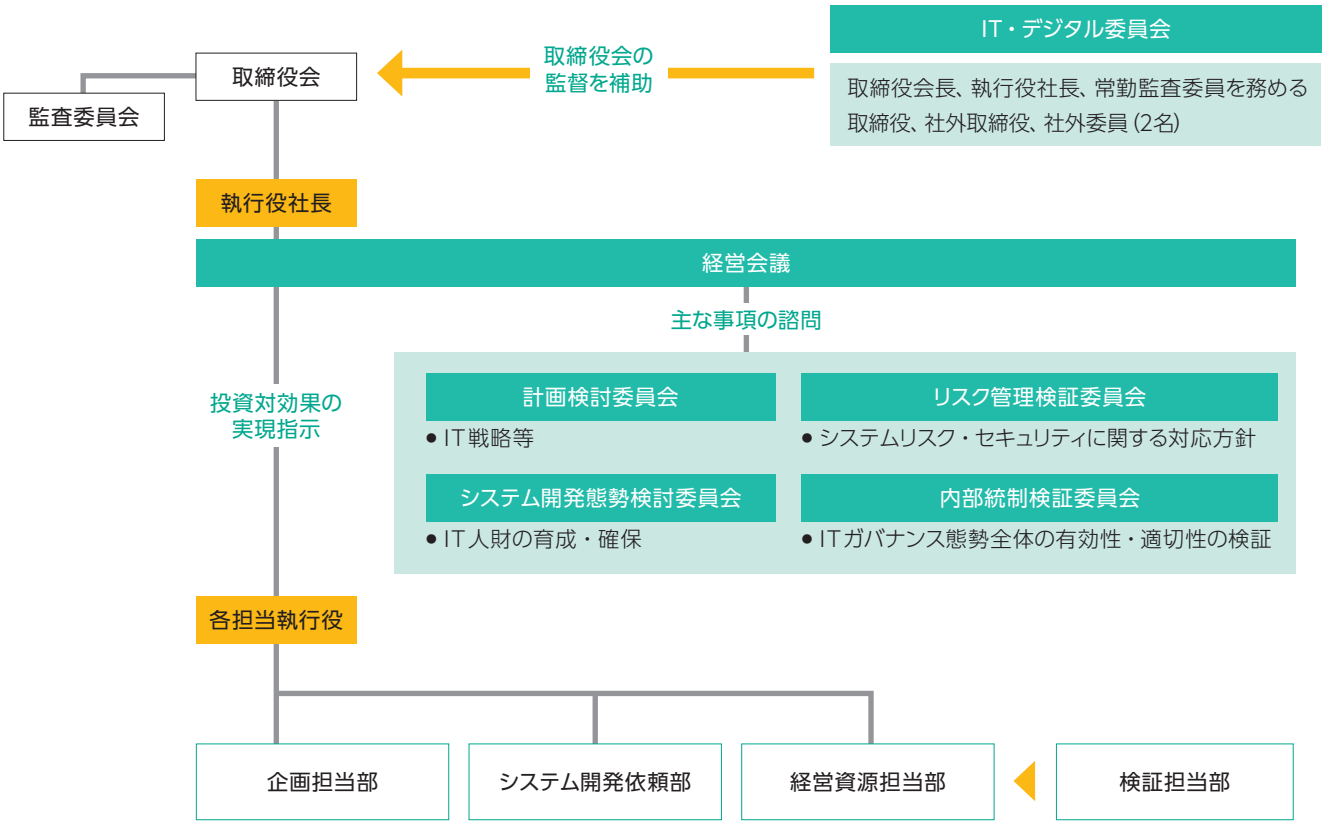
ITガバナンス態勢の整備

「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、担当執行役の主導で各組織が推進しています。また、社長の諮問機関である各種委員会において取組事項の

審議・管理・検証等を実施し、特に重要な事項は取締役会等に報告いたします。

なお、2023年度からIT・デジタルに関する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、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により強固なガバナンス態勢を築いています。



組織とガバナンス

取締役会長・社外取締役座談会	106
相互会社運営	112
ガバナンス態勢高度化への取組み	117
経営管理体制	119

具体的取組み事項

2024年度は「MY Mutual Way Ⅱ期」の初年度として、合計500億円規模のシステム開発を実施しました。

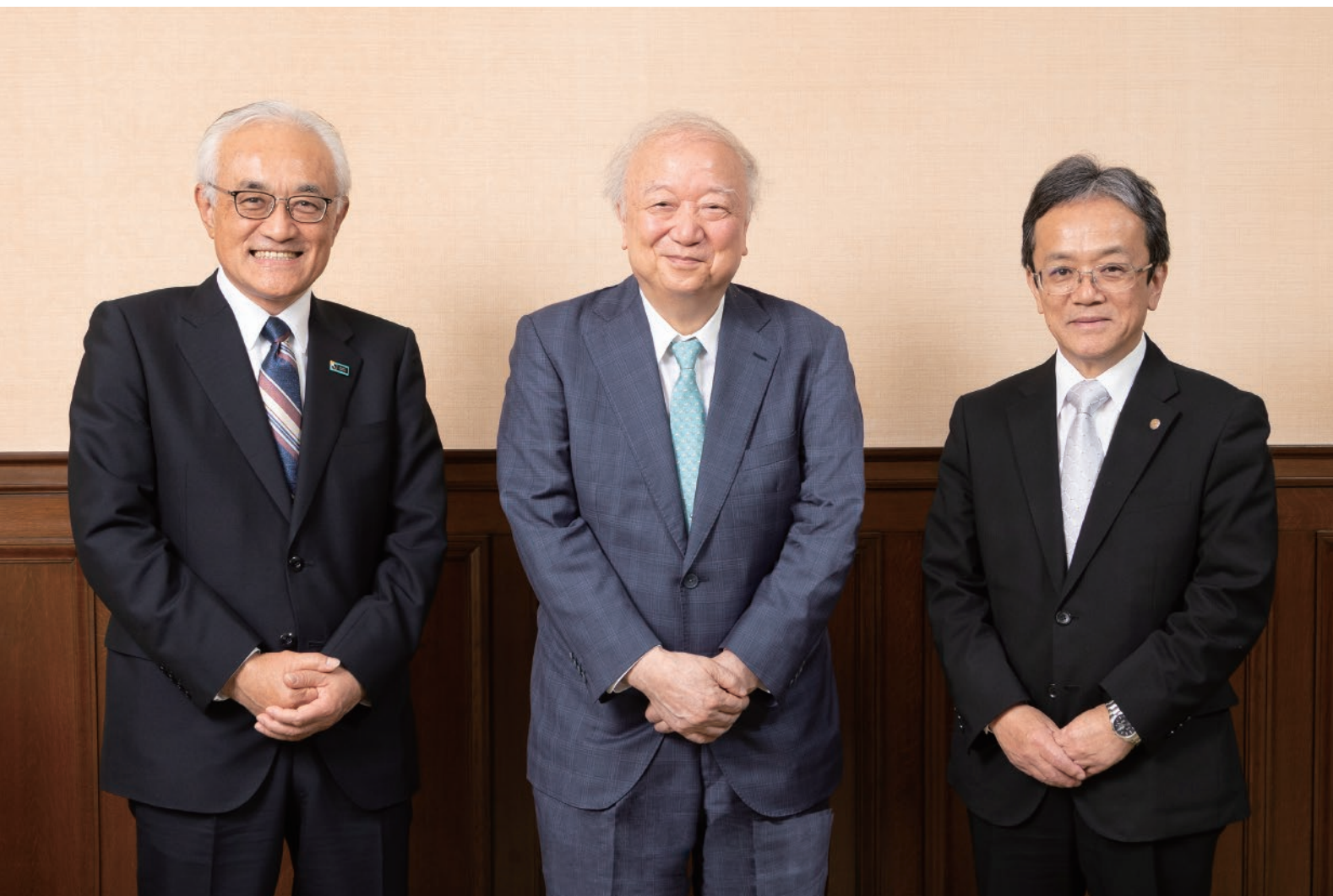
ビジネス領域では、新商品「明治安田の長期運用年金」「循環器病 対策Pro」への対応や「デジタル秘書MYパレット」の展開等に係る開発に取り組みました。

システム領域では、全従業員が利用するシステム基盤等の更改対応に加えて、「ホストシステムのオープンシステム

への切替え」「企業保険における契約管理システム・加入団体専用システムの刷新」等の大型基盤整備プロジェクトの検討・開発を本格化しました。

今後もIT投資の効果を最大化するシステム開発や高品質なシステムを安定的に供給できる態勢の構築に取り組んでまいります。

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	40%
	うち競争優位創出や事業拡大などの成長分野	35%
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	60%



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

上村 達男

1986年 専修大学法学部教授
1990年 立教大学法学部教授
1997年 早稲田大学法学部教授
2002年 同 大学院法務研究科教授併任
2003年 同 21世紀COE「企業法制と法創造」総合研究所所長
2004年 同 法学学術院教授
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

社外取締役

上田 輝久

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

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・執行役の職務執行状況の監督を行なっています。当社は、いわゆる「モニタリング・ボード」としての取締役会を志向しており、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よりその役割の重さを置いています。

コーポレートガバナンスの高度化への取組みについて、社外取締役である上村達男氏および上田輝久氏と取締役会長の根岸秋男が意見を交わしました。

コーポレートガバナンスのさらなる高度化をめざして

根岸 業界の「雄」として勝ち残るべく、明治生命と安田生命が合併し、当社が新たな一歩を踏み出したのは2004年のことです。しかしその翌年、不適切な保険金・給付金の不払いなどによって二度の行政処分を受けました。これをきっかけに「お客さまを大切にすること」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。

これ以降、経営全般に社外の目を取り入れてガバナンスの高度化と透明性の向上を図るため、着実に取り組んできました。まず、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とすることで監督機能を強化しました。2017年には、新会社において貫いてきた「お客さまを大切にする想い」をすべての役職員で共有し、同じ価値観に基づいて行動できるよう、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。

私は、2021年に取締役会長になりましたが、執行役を兼務せずに監督と執行の分離をより明確にしました。また、2023年10月には監督サイドの取締役会傘下に任意の委員会

として「IT・デジタル委員会」を新設するなど、ガバナンスの高度化に向けたあゆみを進めています。これは終わりのない取組みであり、さらなる高度化を推進していきます。

Q 当社の取締役会の運営や実効性について
どのように感じていますか

上村 私は当社の社外取締役に就いて6年目となりますが、取締役会の運営や実効性はレベルが高く、執行側の意思決定やリスクテイクを適切にサポートしています。

会社は、目的を定款に定め、その目的の実現に向けて業務を遂行するのが本来の姿です。しかし最近、会社は株主のものであり、株主価値の最大化こそ経営の目的という風潮が

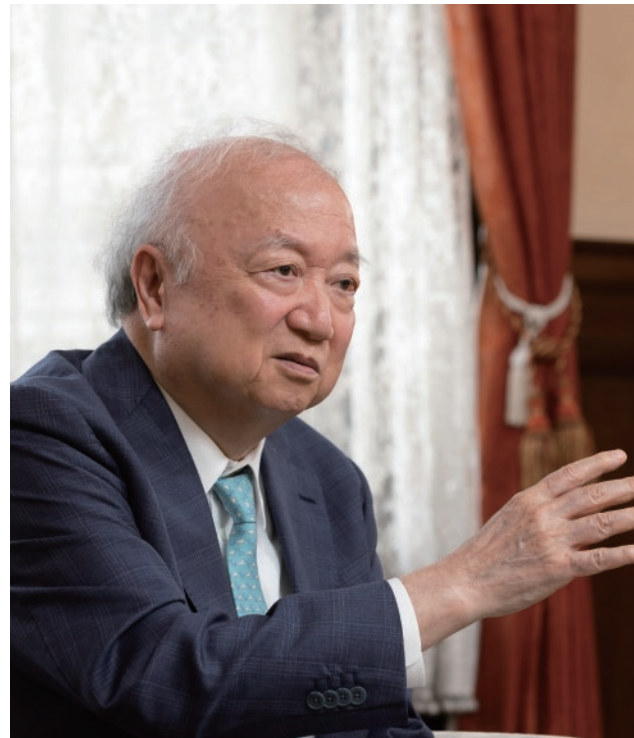
顕著になっています。その点、当社の取締役会では、あらゆる問題が明治安田フィロソフィーとの関係で論じられており、会社の目的を実現するためのガバナンス態勢が重要視されています。また、根岸さんが務めている取締役会議長は、社外取締役への重要な経営情報の提供者であり、その役割を的確に遂行されています。私は、相互会社である当社のガバナンス態勢は、株式会社にとても見習うべきことが多くあると感じています。

上田 取締役の構成メンバーが多様で洗練されていて、非常にバランスがよいと思います。また、私が取締役会の運営で驚いたのは、議案の設定が考え抜かれており、かつ的確なことです。資料についても、将来を見据えて論点が整理されており、それと同時に足元の環境の変化についても非常に機敏に対応しています。取締役会の事前説明で、気になる箇所を質問すると「そこは今まさに議論しているところで…」といった答えがすぐに返ってくる等、執行サイドが議論を重ね、懸命に考えていることが伝わってきます。加えて、取締役会における議長の補足説明は、議論を深め、内容をより理解するうえで、非常に有益です。

根岸 相互会社は株価による評価を受けません。そのため、私は取締役会議長として、当社はお客さまからどのように見られているか、という視点で、常に緊張感を持って臨んでいます。情報開示についても、上場株式会社に求められている水準をふまえ、積極的な開示に取り組んでいます。取締役会では、社外取締役のみなさんの多様な経験や知見が大いに活かされていますが、生命保険会社の事業は専門的な内容も多いため、社業をより深く理解してもらうための仕組みづくりにも力を入れています。また、執行役との円滑なコミュニケーションが図られるように、取締役会終了後に非公式な意見交換などの場も設定しています。

● 社業理解の機会について

上田 取締役会で議論を尽くしても、その方向性が営業現場と乖離していたら実効性は高まりません。当社では、支社訪問やお客さま懇談会への参加など、営業現場の視察を通じて社業の理解を深めるさまざまな機会が設けられています。この点も大きな特徴だと感じています。



上村 営業現場の視察では、初期研修で若い人たちの熱気にあふれた表情を間近に見たことが、とても印象に残っています。また、取締役会で議論したMYリンクコーディネーターが担う役割や資格などについて、現場に足を運び見聞きすることで、実際にどのように展開され、受け止められているのかを直接知ることができ、とても有益でした。

上田 この夏に実施される、米国スタンコープ社の視察も楽しみです。同社による事業買収等については、取締役会でも議論を重ねましたが、それが本当にうまくいっているのかを確認するつもりです。スタンコープ社の幹部や社外取締役の考えをよく聞いて、現場で得た生の情報を次の議論へ活かしていきたいです。

根岸 当社は、業務提携やM&Aの相手方を自分たちの力で探し、徹底した調査を行なっています。その検討においては、持続的な成長軌道を描けるかはもちろんのこと、カルチャーの親和性を特に重視しています。今年度は、買収後のPMI^(注1)を着実に進めるとともに、IAIG^(注2)に相当するグループガバナンス態勢をさらに強化・高度化していく必要があります。取締役会ではその取組状況をご覧いただいたうえで、率直な議論を交わしていきたいと思っています。

Q 中期経営計画の1年目を振り返って 印象的だった取組みを教えてください

● IT・デジタルにかかる取組みの進展

上田 中期経営計画の1年目で印象的だったことが3つあります。まず一つ目は、どんな議案においても経営戦略をふまえた中長期的な視点で検討されていたことです。二つ目は、冒頭で根岸さんも話をされていた「IT・デジタル委員会」の存在です。この委員会では、取締役全員に加えて、IT・デジタルにかかる外部の専門家を委員として招聘しています。DX推進に積極的な企業ですらなかなか見られないような取組みに、当社がチャレンジしていることに驚きました。三つ目は、リスクについての検討です。想定されるさまざまなリスクをあらかじめ洗い出し、徹底した議論が行なわれていました。

取締役会の議論にあたって私が意識しているのは、本質的な部分の見極めです。たとえば、ある保険商品の売上に変化が表れたとします。その現象だけを捉えるのではなく、その背景でどんなことが起こっているのかを追求していくことによって本質的な課題にたどり着くことができます。当社の取締役会ではこのような深度ある議論が行なわれています。

根岸 相互会社では、お客さまであるご契約者が社員という立場になります。そのため、ご契約者にご迷惑をお掛けすることのないよう、株式会社以上にガバナンスが重要になります。リスクに対する感度をどこまでも研ぎ澄まさない



ければなりません。絶えず事業環境の変化に目を配り、リスク、あるいはチャンスだと考えたことに対しては速やかに行動する。「IT・デジタル委員会」の設置は、その象徴的な例だと思います。

上村 IT・デジタルは、正直言って、私にとっては苦手な領域です。しかし、議論に参加していて気づいたことがあります。それは、どんな分野においても最後の決め手となるのは、それに関わる人の資質や姿勢といった、人文的な素養です。私は、このことを意識して意見を述べていますし、当社の取締役会は、このような多様な意見がしっかりと受け止められていると感じています。

根岸 IT・デジタルにかかる取組みについて、2024年度はさらに前進させて、2024年10月にアクセンチュア社と包括的パートナーシップ契約を締結しました。今後は、同社の伴走・支援を受けながら、先端技術の全社横断的な実装を進めるとともに、上村さんがおっしゃったように、その担い手となる人財育成にも力を注いでいきます。

● 海外保険事業の拡大

根岸 海外保険事業の買収等の案件については、検討の早い段階から取締役会で情報を共有するようにしてきました。社外取締役のみなさまからも示唆に富んだ意見をいただき、それを活かしながら方向性を定め、買収に取り組みました。

上田 根岸さんがおっしゃるように、割と早い時期から「こういう狙いがあるから、ここの買収を考えている」という情報が共有されるので、私たちも自分なりに調べて、考える時間がありました。それが充実した議論につながっているのではないのでしょうか。当社は、M&Aについて受け身ではなく、十分に時間をかけてリサーチしています。それゆえに、PMIもうまくできているという印象で、これが当社のM&Aの特徴だと思います。

上村 これは私も実際に経験したことがあるのですが、M&Aについては、情報管理を理由に社外取締役に對して情報を出し渋る会社があります。そのため取締役会で

(注1) Post Merger Integration (買収後の経営統合) の略称。買収完了後に新しい組織を効果的に統合するプロセスであり、M&Aの目的として当初に期待した効果を実現するための重要なプロセス

(注2) Internationally Active Insurance Groups (国際的に活動する保険グループ) の略称。グループの規模、国際的な活動の程度に応じて各国監督当局が指定

十分な議論ができず、結果的に上手くいなくなるケースがあります。その点、当社は常に前向きに情報が共有され、私たち社外取締役が信頼されていることが伝わってきます。また、昨今では、有無を言わさない合意なき買収や、TOBで株を買ったら終わり、のような企業買収が見受けられます。しかし、事業内容や経営のプロセスに親和性があるか、経営者同士に信頼関係が築けるか、そういったことを一つ一つ精査しながら進めていく、それがM&Aの王道ではないでしょうか。スタンコープ社の例も含めて、当社は本来やるべきことを正しくやっている、という印象を受けますし、その結果としてM&Aが成功しているということだと思えます。

● イオングループとのパートナーシップ

根岸 国内事業では、2025年3月にイオングループと包括的パートナーシップ契約を締結しました。少子高齢化・人口減少の進展や都市・地域間格差の拡大等の社会課題がいつそう顕在化すると見込まれるなか、地域の課題が

今後さらに深刻化することが予想されます。これらは、生命保険業を営む当社と、小売業を主体とするイオングループにとって、共通の経営課題であると考えていますが、同グループは、当社のカルチャーと共通する点が多くあり、両社の強みを活かすことで、地域活性化や健康増進において多様な価値を創造していくことができると考えています。

上田 根岸さんがおっしゃるように、当社とイオングループは、ともに人と地域社会を大切にしたい経営をめざしており、とても親和性が高いと思います。少子高齢化によって国内の市場環境が厳しくなるなか、それぞれの強みを活かしながら事業の高度化を図っていくという今回のパートナーシップは、両社の成長ばかりでなく、地域のみなさまにさまざまな価値をお届けできるのではないかと期待しています。



上村 生命保険会社には社会保障制度を補完する役割があり、国民生活に安心と安定を与える極めて重大な社会的使命を担っています。根岸さんは、相互会社である当社にとってご契約者は社員だから責任が重いという話を

されましたが、私はさらに視野を広げ、国民全般に対しても責任のある会社だと考えています。役職員一人一人がそのような想いを持つことが大事であり、これからも地域社会への貢献に取り組んでほしいと思います。

Q 2025年度に向けて、 明治安田への想いや期待を語ってください

上田 米国トランプ政権の発足により、これまで以上に不確実性の高い時代になっています。これはコロナ禍の時とはまた違った、大きな試練と感じています。このような時代のなかでは、目先の利益ばかりを追求するのではなく、むしろ中長期的な視点で事業や社会との関わりを考えていくことがとても重要だと思っています。この中長期的な視点での経営姿勢を貫いている会社が明治安田です。環境の変化はリスクであると同時に、大きなビジネスチャンスになり得るはずです。当社の強みの一つとして、人や地域を元気にしていくために、JリーグやJLPGAとのパートナーシップなど、異分野の力を積極的に融合させていこうという姿勢があげられます。「地元の元気プロジェクト」や「みんなの健活プロジェクト」は、まさにその象徴といえるプロジェクトです。全国のMYリンクコーディネーターが強い思いをもって、これらのプロジェクトにチームとして取り組むことにより、当社の強みに磨きをかけて持続的な成長を実現することを期待しています。

上村 中間市民層が豊かな社会において、契約期間が20年や30年といった単位の生命保険は重要な役割を果たします。当社は、相互会社として生命保険事業に取り組み、社会の人々とともに歩み続けてきました。これからの時代、明治安田が果たそうとしている社会的な使命、役割、価値はますます大きくなっていくことを強調したいと思います。

根岸 2024年度を振り返ってみて感じているのは、“明治安田らしい”成長を実現できたということです。2025年度も“明治安田らしさ”にこだわっていききたいと考えています。

この中期経営計画2年目の2025年度は、2030年にめざす姿の実現に向け、成長軌道を確認するものにするため

「成長を加速する1年」と位置づけています。トランプ政権の政策や地政学リスクの高まりなどにより、経済・金融環境は不確実性の高い状況の継続が想定され、これまで以上に、柔軟性や俊敏性のある経営が求められる1年になると考えています。また、2025年度決算からは経済価値ベースの新たな資本規制が導入されます。当社においては、自律的な経営管理として、従前より経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR)の水準に基づく配当還元と投資を行っていますが、規律や緊張感のある経営をさらに推進するために、上場株式会社の時価総額に相当する企業価値の定量化等と、それを活用した経営管理の高度化に取り組みます。成長を加速するためにアクセル全開で事業に取り組んでほしい。そのためには、適切なブレーキ機能が不可欠であり、監督側の取締役会の機能をさらに充実させ、明治安田の成長を支えていきたいと思っています。

先ほど上村さんから、社会保障制度の補完的な役割についての話がありましたが、私は、その役割を受け身ではなく、これからはもっと能動的に担っていくべきだと考えています。昨年、ブランド通称を「明治安田生命」から「明治安田」に改めたことにも、その強い想いが込められています。2025年度は、このような想いをもって「明るく、元気に、楽しく」取り組み、“明治安田らしさ”を、全役職員で共有し、社会に向けて積極的に発信していきたいと思っています。そして、取締役会議長として、「強い使命感」をもって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、監督側と執行側との関連な議論を通じて、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、2024年度末の社員数は約606万人となっています。

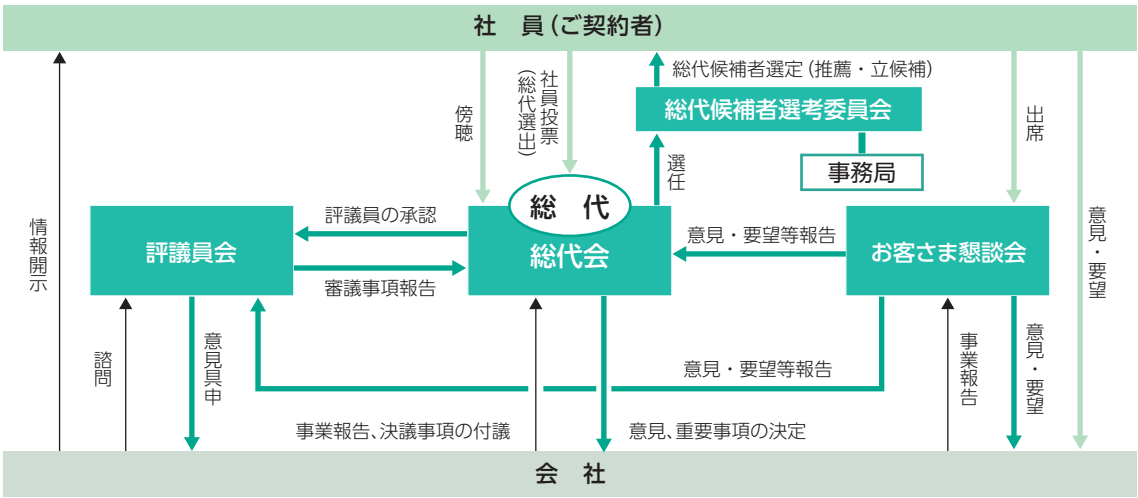
(注) 剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者は社員には含まれません

	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（ご契約者）	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	剰余金 ↓社員総会（総代会）での剰余金処分決議 社員（契約者）配当	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

※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606万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78回定時総代会
2025年7月2日に開催された第78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

1. 2024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

2. 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 2024年度剰余金処分案承認の件

第2号議案 定款一部変更の件

第3号議案 評議員承認の件

第4号議案 取締役11名選任の件

第78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

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

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

総代定数については、こうした観点から、適正な水準であると考えています。

総代の選出について

- 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																								
総代候補者の選考方針 総代候補者の選考にあたっては、社員の総意を代表しうよう、地域、年齢、性別、職業、保険加入期間等の要素を考慮し、非改選の総代を含め全体として総代の構成が広く各層を代表するものとなるように選考する。 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。 (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 (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 (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	立候補資格 ・ 立候補の受付期間の末日時点で、社員資格を2年以上継続して有している個人のご契約者（当社および子会社等の役職員を除く）であることを要します。 総代候補者の選定 ・ 立候補者数が選出数22人を超えない場合は、立候補者を総代候補者として選定します。 ・ 立候補者数が選出数22人を超えた場合は、下表の地域ブロック別定員数に基づき、立候補の人数が定員数を超える地域ブロックについては、抽選により総代候補者を選定し、定員数を超えない地域ブロックについては、立候補者を総代候補者として選定します。また、定員数に満たない地域ブロックがある場合は、不足する候補者について、他の地域ブロックで候補者に選定されなかった立候補者のなかから抽選で選定します。																								
総代候補者の資格要件および適格基準 (1) 資格要件 ① 当社の社員（ご契約者）であること ② 他社の総代に就任していないこと (2) 適格基準 ① 生命保険業に理解と関心をもち、社員の代表として、ふさわしい見識を有していること ② 総代会および総代報告会に出席可能であること ③ 総代会等において、社員全体の利益の増進を図る観点から当社経営に対する意見を述べるができること	〔地域ブロック別定員数〕 <table><tr><th>地域ブロック</th><th>都道府県</th><th>定員数</th></tr><tr><td>北海道・東北</td><td>北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島</td><td>2人</td></tr><tr><td>関 東</td><td>茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川</td><td>8人</td></tr><tr><td>中 部 ・ 北 陸</td><td>新潟、富山、石川、福井、山梨、長野、岐阜、静岡、愛知</td><td>4人</td></tr><tr><td>近 畿</td><td>三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山</td><td>4人</td></tr><tr><td>中 国 ・ 四 国</td><td>鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知</td><td>2人</td></tr><tr><td>九 州 ・ 沖 縄</td><td>福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄</td><td>2人</td></tr><tr><td colspan="2">合 計</td><td>22人</td></tr></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。

2024年度の評議員会審議事項

2024年6月

- ・ 2023年度決算の概要
- ・ 当社のDX戦略

2024年11月

- ・ 2024年度上半期報告
- ・ 生命保険の機能の拡張に係る取組み

2025年2月

- ・ 2024年度決算見通し
- ・ 海外保険事業の取組み

お客さま懇談会

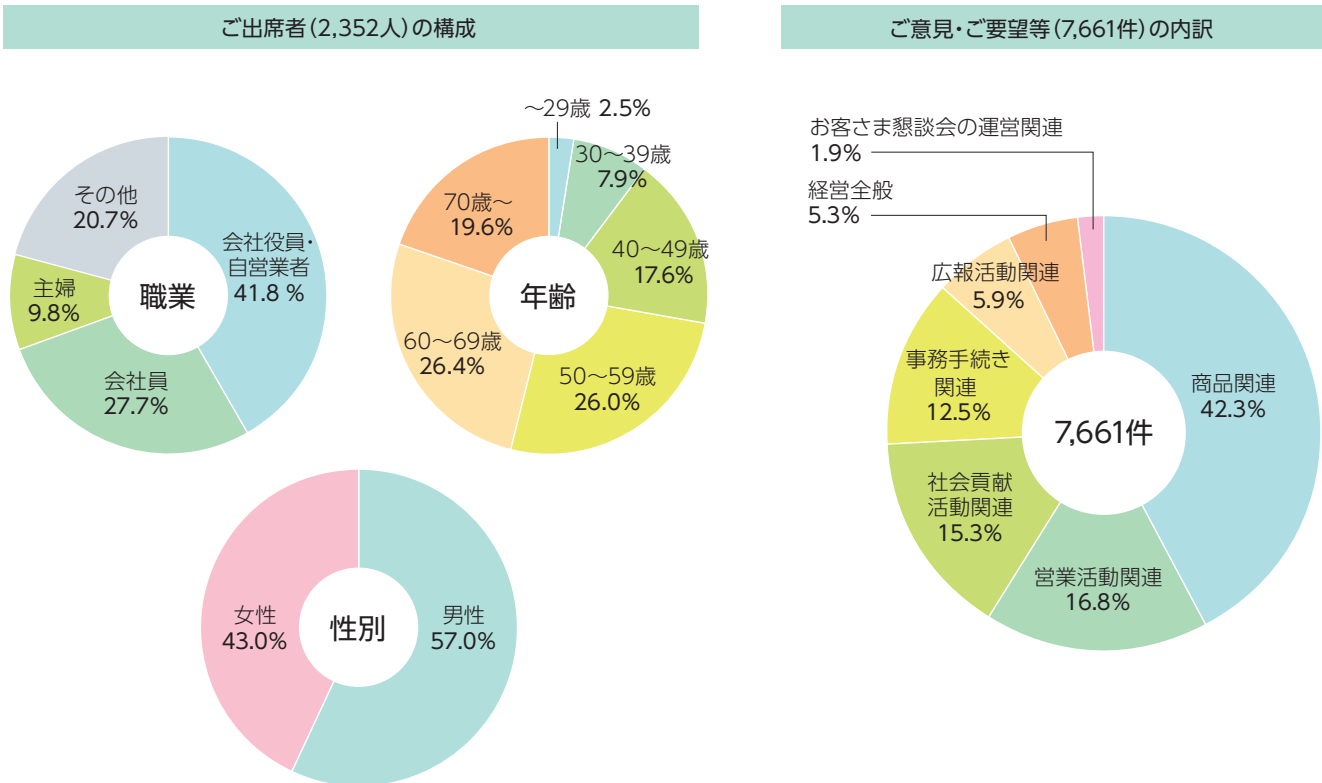
業界に先駆けて1973年から「お客さま懇談会」を毎年全国で開催しています。2024年度は2025年1月および2月に、全国のすべての支社で開催し、合計2,352人のご契約者にご出席いただきました。

2024年度のお客さま懇談会は、「2024年度上半期報告」、「相互会社制度運営」、「ご契約者配当」、「QOL応援プログラム」等についてご報告し、ご出席いただいたご契約者から7,661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

2024年度「お客さま懇談会」開催状況



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. 当社の契約者配当の考え方について教えてほしい
- 2. 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
- 3. 海外保険事業に関する今後の方向性について教えてほしい

営業活動関連

- 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. 契約後の丁寧なアフターフォローなど、お客さまに寄り添った活動を続けてほしい
- 6. 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・対応に差がでないように教育してほしい

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. 「地元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・サービス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. 高齢者向けおよび若年層向けなど、世代別のニーズに応じた商品を充実させてほしい

事務手続き関連

- 13. MYほけんページの機能拡充など、WEB手続きの拡充や事務手続きの簡素化をさらに進めてほしい
- 14. 高齢者に配慮した対応を拡充してほしい

広報活動関連

- 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開示している「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公表している「コーポレートガバナンスに関する報告書」において継続的に開示しています。

(注1) 剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者を除く

基本的な考え方

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

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

- 当社は、お客さま、従業員、地域社会等、さまざまなステークホルダーとのかかわりが、企業の持続的な発展に必要不可欠であると認識し、それぞれのステークホルダーとの適切な関係の構築・強化に努めます
- 当社は、コーポレートガバナンスに関する取組みをさらに推進するため、コーポレートガバナンスに関する方針を策定し、かつ、常に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・果断な意思決定を通じた会社の持続的な成長および永続的な企業価値の向上をめざします



コーポレートガバナンスに関する方針は当社ホームページに開示しています。

https://www.meijiyasuda.co.jp/profile/csr/governance/pdf/governance_guideline.pdf



● コーポレートガバナンス態勢高度化へのあゆみ

2006年	● 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	● 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	● 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	● 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	● 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

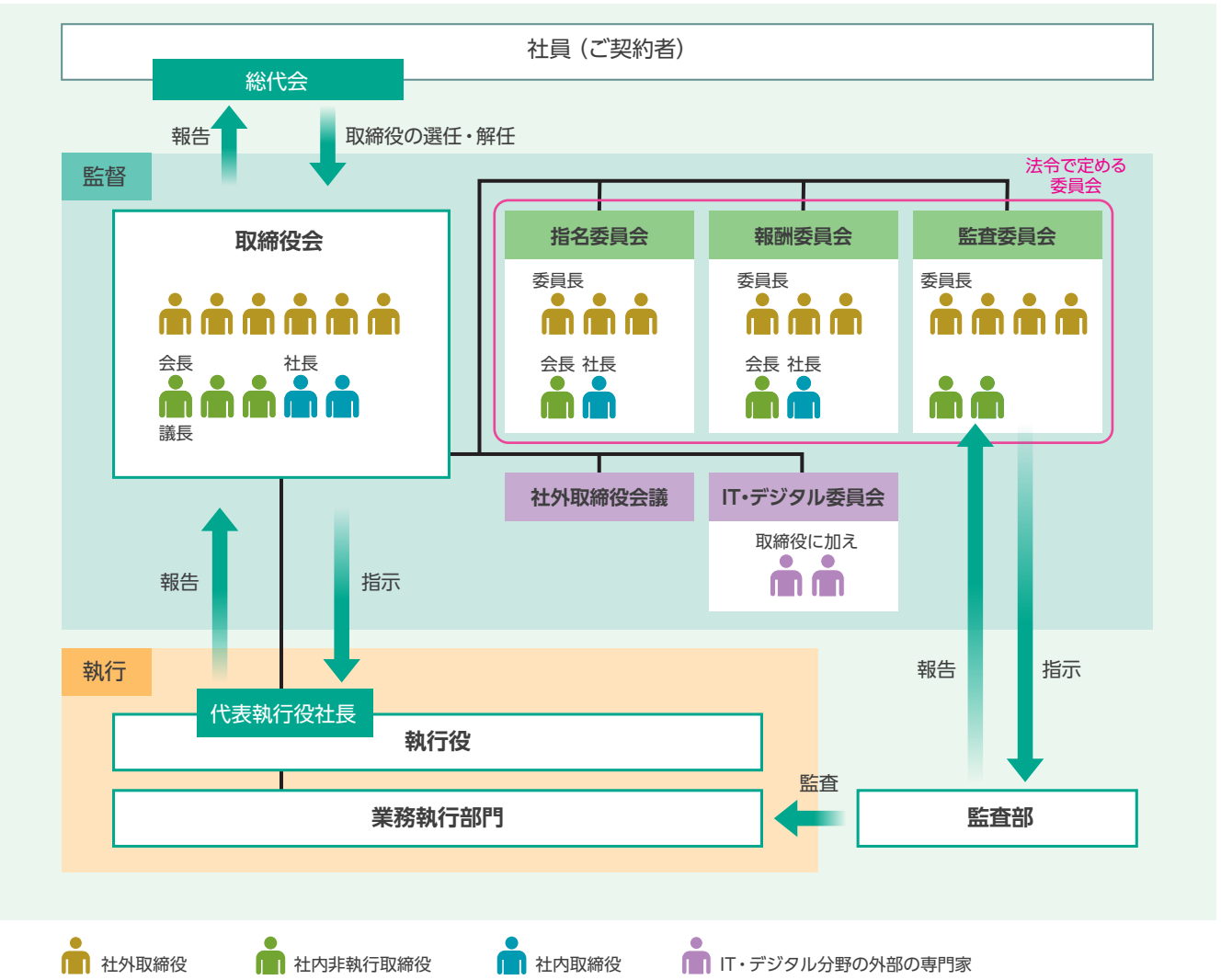
経営全般に「社外の目」をいっそう取り入れ、意思決定プロセスにおいて顧客保護の視点を重視するとともに、ガバナンスの高度化と透明性の向上を図ることを目的に、2006年7月に委員会設置会社（指名委員会等設置会社）に移行しました。経営の監督機能と執行機能を制度上明確に分離するととも

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。

監査委員会への内部監査機能の直属化による実効性の向上

社外取締役が過半数を占める監査委員会の傘下に監査部を設置しています。監査部の経営からの独立性を強め、監査委員会が監査テーマを設定する等、監査部に直接指示する態勢を構築することで、監査委員会の高い実効性を確保しています。

● 経営管理体制図



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	12回	平均出席率	100.0%
------	-----	-------	--------

取締役会の開催

2024年度は12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

2024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	98.9%
------	-----	-------	-------

監査委員会の開催

2024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、執行役および執行役員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	100.0%
------	----	-------	--------

報酬委員会の開催

2024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	8回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

社外取締役会議の開催

2024年度は8回開催し、CEOサクセッションプラン、取締役会等の実効性評価、取締役会に付議予定の役員（執行役・執行役員）選任議案、海外保険事業の新規投資、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	3回	平均出席率	100.0%
------	----	-------	--------

IT・デジタル委員会の開催

2024年度は3回開催し、システムアーキテクチャーに係る検討状況、AI等のデジタル活用に係る取組状況、外部機関との協働取組み、国内グループ会社のシステム基盤等について審議を行ないました。

取締役（2025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 執行役営業企画部長
2011年 執行役
2012年 常務執行役
2013年 取締役 代表執行役社長
2019年 取締役 代表執行役社長 グループCEO
2021年 取締役会長



取締役 代表執行役社長 グループCEO

な が し ま ひ で き
永 島 英 器

1963年2月18日生

【略歴】

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



取締役

あ き た ま さ き
秋 田 正 紀

1958年12月24日生

【略歴】

1983年 阪急電鉄株式会社入社
1991年 株式会社松屋入社
1999年 同 取締役
2001年 同 常務取締役
2005年 同 専務取締役
同 年 同 代表取締役副社長
2007年 同 代表取締役社長
2008年 同 代表取締役社長執行役員
2017年 明治安田生命取締役
2023年 株式会社松屋取締役会長
兼 取締役会議長（現職）



取締役

う え む ら た つ お
上 村 達 男

1948年4月19日生

【略歴】

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



取締役

ほ り き り の り あ き
堀 切 功 章

1951年9月2日生

【略歴】

1974年 キッコーマン醤油株式会社
（現 キッコーマン株式会社）入社
2003年 同 執行役員
2006年 同 常務執行役員
2008年 同 取締役常務執行役員
2011年 同 代表取締役専務執行役員
2013年 同 代表取締役社長CEO
2021年 同 代表取締役会長CEO
同 年 明治安田生命取締役
2023年 キッコーマン株式会社代表取締役
会長（現職）



取締役 代表執行役副社長

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
2022年 専務執行役
2024年 代表執行役副社長
同 年 取締役 代表執行役副社長



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 執行役運用企画部長
2014年 執行役
2015年 常務執行役
2017年 専務執行役
2019年 執行役副社長 資産運用部門長
同 年 取締役 執行役副社長 資産運用部門長
2021年 取締役 執行役副社長 資産運用管掌執行役
2022年 取締役 代表執行役副社長 資産運用管掌執行役
2024年 取締役



取締役

ま き の し ん じ
牧 野 伸 二

1963年11月6日生

【略歴】

1986年 入社
2014年 明治安田生命和歌山支社長
2017年 オペレーショナルリスク管理統括部長
2018年 法人営業企画部長を経て
2019年 執行役員法人営業企画部長
2021年 常務執行役
2025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 株式会社社津製作所入社
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
2023年 同 パートナー（現職）
同 年 明治安田生命取締役

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は取締役によ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

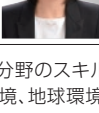
一般的なスキル、⑤～⑨は当社のコアとなる事業や経営戦略上の重要性をふまえ取締役による助言・監督がより期待されるスキルとして設定しています。

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

社外取締役には以下の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 サステイ ナビリティ (※2)	⑧ 国際性	⑨ 保険 事業	
 根岸 秋男	取締役会長 指名委員 報酬委員	●	●	●	●	●		●		●	根岸氏は、これまでの当社個人営業部門、企画部、営業企画部等における経験等により、当社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。
 永島 英器	取締役 代表執行役社長 グループCEO 指名委員 報酬委員	●	●		●	●		●	●	●	永島氏は、これまでの当社個人営業部門、企画部、人事部等における経験等により、当社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。
 中村 篤志	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。
 荒谷 雅夫	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。
 牧野 伸二	取締役 監査委員	●	●	●	●			●	●	●	牧野氏は、これまでの当社常務執行役、資産運用部門の担当執行役およびリスク管理統括部の経験等により、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。取締役会の構成員として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。
 秋田 正紀	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。
 上村 達男	社外取締役 監査委員(委員長) 報酬委員				●			●	●		上村氏は、会社法等を研究する大学名誉教授としての幅広い知識と経験等に加え、上場企業の社外取締役を歴任するなど、法律の専門家として、当社経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。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。
 堀切 功章	社外取締役 指名委員(委員長)	●			●	●		●	●		堀切氏は、キッコーマン株式会社会長等の要職を務めるなど、企業経営者として、当社経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。2021年より当社社外取締役に在任しており、独立した立場から執行役等の職務の執行を監督することにより、取締役会の意思決定機能や監督機能の実効的な強化が期待されるため、社外取締役に選任しております。
 佐々木 百合	社外取締役 指名委員 監査委員		●					●	●		佐々木氏は、国際金融等を研究する大学教授としての幅広い知識と経験等に加え、上場企業の社外取締役を務めるなど、国際金融の専門家として、当社経営の重要事項の決定および取締役・執行役の職務の執行の監督を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有しております。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。
 上田 輝久	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。
 吉井 久美子	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(2025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。(2024年度 15回開催)

	氏名	開催回数	出席回数
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	15回	15回
社外取締役	吉井 久美子	15回	15回
社内取締役	荒谷 雅夫	15回	15回
社内取締役	菊川 隆志	15回	14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。2024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、②サイバーセキュリティ、システムリスク管理態勢の強化に向けた取組状況、③サステナビリティ経営への社会的要請に対する取組状況等となっております。

4. 活動状況

- (1) 内部監査部門(監査部)を直属化した態勢のもと、内部監査計画、監査実施内容、監査結果、ならびに、内部監査の品質評価、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。
- (2) 内部統制部門(コンプライアンス統括部、リスク管理統括部、お客さま志向統括部、収益管理部、企画部)を担当する執行役、執行役社長から、グループ内部統制システムの構築・運用状況等について、定期的かつ随時に報告を受け、意見交換を行ないました。
- (3) 会計監査人と緊密な関係を保ち、会計監査人の監査計画、監査実施内容、監査結果(財務報告内部統制の状況を含む)および会計監査人の職務の遂行に関する事項について、定期的かつ随時に報告を受け、意見交換を行ないました。なお、「監査上の主要な検討事項(KAM)」については、有限責任 あずさ監査法人(会計監査人と同一)とKAM候補の選定等について協議を行なうとともに、その監査の実施状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

CEOサクセッションプランについて

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の選任手続きと選任方針について

取締役、執行役および執行役員の選任手続き

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

取締役、執行役および執行役員の選任方針

〈取締役候補者選任の基本的な考え方〉

- (1) 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
- (2) 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
- (3) 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〉

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

取締役会等の実効性評価

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。

2025年度の実効性評価(対象期間：2024年7月～2025年6月)は、以下のプロセスにて実施しました。

2025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、2025年度の実効性評価方法を決定
2025年3月	全取締役が評価を実施(アンケートに回答)
2025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
2025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
2025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

2024年度に実施した実効性評価(対象期間：2023年7月～2024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
・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	・年度始に取締役会の年間上程予定議案を設定し、計画的な議事運営に取り組んだほか、実効性評価で認識した課題等をふまえ、資料フォーマットを見直し、論点を明確化 ・事前説明の運営について一部見直しを行ない、取締役会当日における審議の活性化を促進
・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組みを強化する必要	・2023年度に新たに設置した「IT・デジタル委員会」について、2024年度から年間3回の開催に拡大したほか、審議を充実する観点から90分間の運営に変更 ・システムアーキテクチャーに係る検討状況やAI等のデジタル活用に係る取組状況について継続的にモニタリングを行なうとともに、外部機関との協働取組みや国内グループ会社のシステム基盤を新たに議案に加え、IT・デジタルに関する執行側の取組状況に対するモニタリングを強化
・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	・経営計画において重点的にモニタリングを要するテーマを、取締役会の議題で取りあげるとともに、中長期的な経営方針・戦略を決定していくうえで議論すべきテーマを、社外取締役会議の議題で取りあげ、意見交換・討議を実施 ・海外事業戦略に関しては、社外取締役による米国スタンコープ社の視察を実施し、同社CEO等の経営陣との意見交換を行なうなど、社外取締役の理解を促進したほか、海外保険事業の新規投資等について意見交換・討議を実施 ・ブランド戦略に関しては、企業認知度・好感度調査の結果や、これをふまえた今後の取組みについて意見交換・討議を実施 ・MYリンクコーディネーター等の採用・育成に関しては、社外取締役による地域本部長・地域リレーション本部長との意見交換を実施し、社外取締役の理解を促進したほか、取締役会においては、育成「大」改革の現況等に関する意見交換・討議を実施

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。

- ・中長期的な経営方針・戦略を決定していくうえで議論すべきテーマである、MYリンクコーディネーターの採用・育成、海外事業戦略、ブランド戦略等の経営上の重要事項、および国内外の買収案件等について、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
- ・営業現場への視察を引き続き実施するほか、地域本部長・地域リレーション本部長との意見交換や、米国スタンコープ社の視察および同社CEO等の経営陣との意見交換、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
- ・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、開催回数や審議時間を拡充するとともに、外部機関との協働取組み等を新たに議題として取り上げるなど、外部の専門家の知見を活用してIT・デジタルに関する執行側の取組状況のモニタリングを強化することにより、取締役会の監督機能の高度化が図られた

<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

2024年度に実施した実効性評価(対象期間：2023年4月～2024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質疑等への対応の高度化	・補足説明を要する事項について、検討を行ない、次回監査委員会において追加報告・資料配付を実施 ・特に専門性の高い事項等については、議案審議に加えて、担当部との意見交換や直接的な情報提供機会を設け、より有意義な審議となるよう対応を実施
・内部監査のさらなる機能発揮に向けた審議および支援の充実	・監査委員会において、内部監査役が、従来の個別監査状況の報告に加え、内部監査高度化に向けた取組み等について直接報告を実施 ・内部監査役との意見交換会等、内部監査のさらなる機能発揮に向けて内部監査の位置付に関する議論を行なうとともに、コミュニケーション機会を提供

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および支援の充実等、監査委員会の実効性が向上したことから、監査委員会は、監査委員会規則、監査委員会監査規程等に則りその職務を適切に遂行していると評価しました。

<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。

(2) 認識した課題

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

- ・社外取締役会議等において、中長期的な視点で議論を要するテーマである、MYリンクコーディネーターの採用・育成、海外事業戦略、ブランド戦略等の議論を継続するとともに、海外保険事業の拡充等をふまえ、グループ経営管理態勢などに係る意見交換のいっそうの充実を図る必要
- ・取締役会におけるさらなる議論の活性化に向けて、会議資料における論点の明確化および分量の最適化、ならびに事前説明の効率化による社外取締役の理解促進など、議事運営の高度化に引き続き取り組む必要
- ・IT・デジタル委員会における社外取締役や外部専門家の意見をふまえた執行側の対応状況を確認するなど、実効性確保に資する取組みを強化する必要

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て設定する係数を、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月から支給している取締役・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いました。

(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	80%	—	—	20%	100%
取締役 代表執行役社長	35%	35%	—	30%	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	45%～50%	16%～30%	5%～14%	20%	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)で掲げる項目と整合的であり、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整合的であり、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整合的であり、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整合的であり、当社国内生保事業の成長性拡大を意識
	お客さま数	
社会的価値	MYリンクコーディネーター等(営業職員)在籍者数	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
	「ひと」中心経営等関連指標	
	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、「地元の元氣プロジェクト」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	10	475	336	—	—	134	5
執行役	17	1,240	577	338	136	176	11
計	27	1,716	913	338	136	310	16

- (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、2024年7月2日開催の第77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、退任している役員を対象に、2021年度から2023年度の中期経営計画の業績評価に基づく中長期業績連動報酬として、元執行役6名に対し150百万円、役員年金(退職慰労金)として、元取締役61名に対し129百万円および元監査役13名に対し21百万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(2023年度)
グループサープラス	13%成長(年平均4%成長)	40.0%成長
グループESR	安定的に165%以上(当画は220%をめざす)	220%
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
保有契約年換算保険料(保障性商品)	6,200億円	6,229億円
お客さま数	1,235万人	1,222万人
MYリンクコーディネーター等在籍者数	38,000人	36,469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108.8%、中長期業績が101.7%です。
6. 中長期業績連動報酬の支給額は、2021年度から2023年度の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	166	135	—	—	26	4
永島英器	取締役代表執行役社長	188	74	70	—	38	5
荒谷雅夫	取締役	100	41	—	—	58	1

- (注) 1. 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。
2. 荒谷雅夫の中長期業績連動報酬には、2024年3月31日付で代表執行役副社長を退任したことに伴う、前中期経営計画期間(2021～2023年度)分の一括支給額を含みます。

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5号)第三号様式記載上の注意(38)において準じ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	132
明治安田グループ業績の概況	134
経営活動の概況	136
保険契約の概況	139
一般勘定資産の運用状況	140
基礎利益	142
ソルベンシー・マージン比率	144
実質純資産額	145
含み損益	146
自己資本等の充実	148
グループサープラス	150

		2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
グ ル ー プ	グループ保険料(除く再保険収入) ^(注1)	33,808	28,652	30,237	30,801
	グループ保険料 ^(注1)	33,816	28,663	30,243	30,813
	グループ基礎利益 ^(注2)	4,660	4,962	5,851	6,338
	連結ソルベンシー・マージン比率	983.7%	998.9%	990.2%	1,040.1%
	グループサープラス ^(注3)	-	-	-	-
単 体	経常収益	42,354	35,422	37,101	37,682
	経常利益	3,009	3,184	3,683	3,735
	基礎利益 ^(注2)	4,599	4,723	5,467	5,896
	当期純剰余	2,184	2,338	2,401	2,225
	基金の総額 ^(注4)	7,300	8,300	8,800	9,300
	総資産	365,766	375,614	385,643	392,608
	うち特別勘定資産	7,996	8,098	8,764	8,253
	責任準備金残高	310,609	313,832	317,985	322,487
	貸付金残高	49,498	46,819	45,073	42,238
	有価証券残高	295,359	308,634	317,819	321,821
	ソルベンシー・マージン比率 ^(注5)	938.5%	945.5%	937.9%	983.3%
	剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合 ^(注6)	100.15%	98.55%	100.24%	100.14%
	社員(契約者)数 ^(注7)	6,649,498人	6,667,390人	6,566,692人	6,513,093人
	保有契約高 ^(注8)	1,971,160	1,955,030	1,924,715	1,905,805
	個人保険	711,937	680,422	645,576	613,583
	個人年金保険	140,035	145,038	139,696	134,065
	団体保険	1,119,188	1,129,569	1,139,442	1,158,156
	団体年金保険保有契約高 ^(注9)	73,454	74,417	76,072	76,913
	実質純資産額 ^(注10)	95,156	95,639	98,275	101,930

資産全体の含み損益の状況（一般勘定）

		2015年度末	2016年度末	2017年度末	2018年度末
含 み 損 益		61,707	60,409	61,826	63,749
	有価証券 ^(注11)	57,805	56,226	57,225	58,465
	土地 ^(注12)	3,317	3,655	4,103	4,711
	その他 ^(注13)	585	527	497	572

(注1) 「グループ保険料(除く再保険収入)」は、連結損益計算書上の保険料等収入である「グループ保険料」から明治安田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払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、当該指標による開示も行なっております

(注2) 2017年度より、基礎利益からマーケット・ヴァリュー・アジャストメントに係る解約返戻金額変動の影響額および外貨建て保険契約に係る市場為替レート変動の影響額を除いています

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、2015～2021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3) 新たな資本規制の導入をふまえ、計測モデルの改定を実施済み

(注4) 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます

(注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

(注6) 剰余金処分対象額に占める配当準備金等に積み立てる金額の割合とは、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7) 相互会社における社員とは、保険契約者のことです(剰余金の分配のない保険にのみご加入の契約者を除く)

(単位：億円)					
2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
29,072	26,588	28,066	36,614	33,331	34,094
29,118	26,693	28,098	36,702	33,432	34,172
6,355	5,798	6,171(4,518)	4,018	5,610	6,264
1,143.6%	1,152.5%	1,135.5%	1,010.7%	1,048.9%	1,063.9%
60,500	73,700	77,300	79,700	106,600	112,700
36,478	36,117	37,282	48,034	47,636	47,442
2,354	2,318	2,483	2,830	2,310	1,701
5,916	5,502	6,019(4,366)	3,716	4,989	5,554
2,001	1,985	1,859	1,041	1,647	1,538
9,800	9,800	9,800	9,800	9,800	9,800
395,308	426,852	441,607	442,472	473,555	461,330
8,109	7,191	7,070	5,897	6,072	5,493
325,102	328,023	330,694	334,979	340,180	338,905
41,054	40,957	39,336	38,973	38,814	38,345
324,412	353,828	370,482	370,434	405,327	394,191
1,069.3%	1,069.1%	1,061.6%	980.8%	994.5%	990.9%
100.30%	121.14%	100.11%	171.27%	99.68%	101.75%
6,425,643人	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人	6,152,097人	6,065,718人
1,874,025	1,838,609	1,820,691	1,799,239	1,770,921	1,737,206
582,139	556,139	538,248	520,979	503,393	478,317
128,536	123,701	119,165	114,305	109,160	106,616
1,163,348	1,158,768	1,163,276	1,163,955	1,158,367	1,152,272
77,864	78,430	79,040	79,081	79,362	77,651
94,966	106,847	99,008	86,148	107,058	88,135

(単位：億円)					
2019年度末	2020年度末	2021年度末	2022年度末	2023年度末	2024年度末
56,021	65,224	56,915	43,208	62,179	40,780
49,966	59,077	50,942	37,499	56,772	35,831
5,428	5,758	5,919	6,158	6,449	6,496
626	388	52	△ 448	△ 1,041	△ 1,548

(注8) 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9) 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10) 「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11) 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12) 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13) 「その他」には、デリバティブ取引等の含み損益相当額を記載しています。なお、デリバティブ取引は一部ヘッジ会計を適用しました。本表にはヘッジ会計(繰延ヘッジ・特例処理)適用分の含み損益を記載しています。ヘッジ会計適用分のうち時価ヘッジ適用分の差損益およびヘッジ会計非適用分については、評価損益を損益計算書に計上しており、含み損益相当額はありません

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。

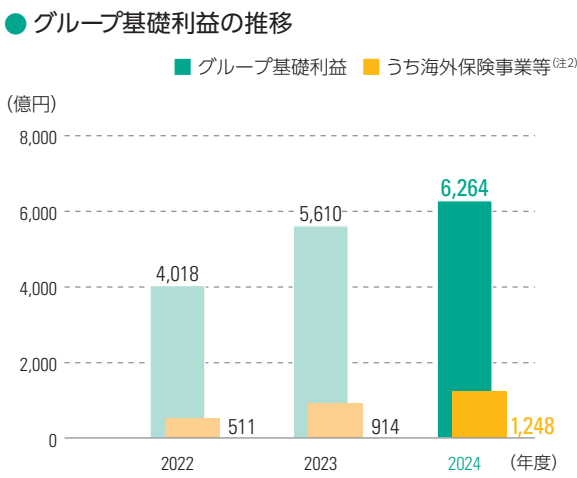
今後も、お客さま利益の向上、お客さまへのより確かな安心のご提供に向け、国内生命保険事業および海外保険事業等を推進していきます。

グループ基礎利益^(注1)

2024年度のグループ基礎利益は、明治安田単体における、円安による外国公社債の「利息及び配当金等収入」の増加や、国内株式の増配などにより、6,264億円と前年度から11.6%増加しました。

(単位：億円)

	2022年度	2023年度	2024年度
グループ基礎利益	4,018	5,610	6,264
うちスタンコープ社	359	712	979



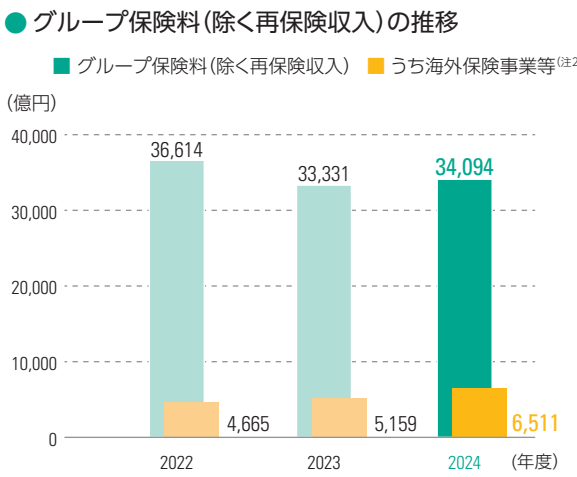
グループ保険料(除く再保険収入)^(注3)

グループ保険料(除く再保険収入)は、3兆4,094億円と前年度から2.3%増加しました。

これは、スタンコープ社におけるエレバンス社の団体保険事業買収、および円安の効果などによるものです。

(単位：億円)

	2022年度	2023年度	2024年度
グループ保険料(除く再保険収入)	36,614	33,331	34,094
うちスタンコープ社	4,264	4,796	6,090

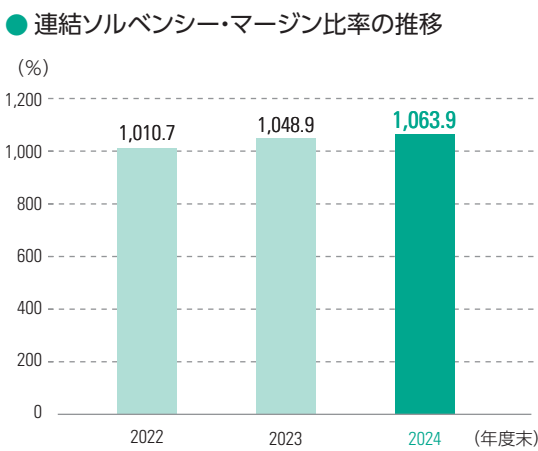


(注1) 明治安田単体の基礎利益に連結される子会社および子法人等ならびに持分法適用の関連法人等のキャピタル損益等を控除した税引前利益のうち明治安田の持分相当額を合算し、明治安田グループ内の内部取引の一部を相殺した数値です
(注2) 国内生命保険事業以外の合算です
(注3) 「グループ保険料(除く再保険収入)」は、連結損益計算書上の保険料等収入である「グループ保険料」から明治安田単体の再保険収入を除いた数値です。再保険収入はご契約者からお申込みいただいた保険料ではなく、再保険会社から当社に支払われる保険金等であることから、2023年度から当該指標を掲載しています(2022年度実績も同定義の数値)

連結ソルベンシー・マージン比率

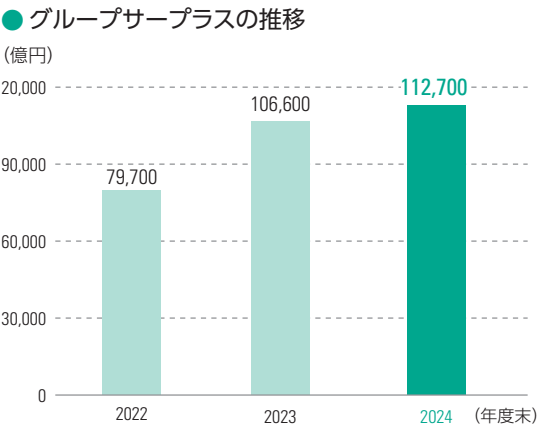
大災害や株価の暴落など通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。この数値が200%を下回った場合は、監督当局による業務改善命令等の対象となります。

連結ソルベンシー・マージン比率は、1,063.9%となり、引き続き、高い水準を維持しています。



グループサープラス^(注4)

企業価値を表わすグループサープラスは、11兆2,700億円と前年度末比で5.7%増加しました。



(注4) 新たな資本規制の導入をふまえ、計測モデルの改定を実施済み

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	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
経常収益	3,611,765	3,728,206	4,803,400	4,763,633	4,744,207
経常利益	231,817	248,377	283,055	231,010	170,156
基礎利益 ^(注1)	550,231	601,991 (436,685)	371,623	498,926	555,462
当期純剰余	198,516	185,926	104,146	164,714	153,847
基金の総額 ^(注2)	980,000	980,000	980,000	980,000	980,000
総資産	42,685,218	44,160,706	44,247,267	47,355,580	46,133,028
うち特別勘定資産	719,161	707,095	589,743	607,204	549,347
責任準備金残高	32,802,306	33,069,484	33,497,956	34,018,043	33,890,518
貸付金残高	4,095,722	3,933,668	3,897,333	3,881,450	3,834,568
有価証券残高	35,382,820	37,048,227	37,043,400	40,532,745	39,419,177
ソルベンシー・マージン比率 ^(注3)	1,069.1%	1,061.6%	980.8%	994.5%	990.9%
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4)	121.14%	100.11%	171.27%	99.68%	101.75%
従業員数	46,928人	47,415人	47,385人	47,140人	47,787人
社員(契約者)数 ^(注5)	6,337,156人	6,259,595人	6,232,565人	6,152,097人	6,065,718人
保有契約高 ^(注6)	183,860,946	182,069,178	179,923,987	177,092,141	173,720,680
個人保険	55,613,918	53,824,894	52,097,902	50,339,345	47,831,754
個人年金保険	12,370,157	11,916,588	11,430,573	10,916,061	10,661,676
団体保険	115,876,870	116,327,695	116,395,512	115,836,734	115,227,249
団体年金保険保有契約高 ^(注7)	7,843,027	7,904,028	7,908,198	7,936,286	7,765,150

(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、2020～2021年度、2022～2024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

2024年度の概況

経営環境

当年度の日本経済は、自動車業界における販売回復に加え、賃上げに伴う所得環境の着実な改善等により個人消費が持ち直し、底堅く推移しました。

こうした環境のなか、国内の長期金利は、日本銀行が政策金利の引き上げや国債買入れの減額を実施したことなどにより、上昇基調で推移しました。日経平均株価は、2024年8月に米国の景気後退懸念等に伴い急落、その後回復したものの、国内金利の上昇や円高進行により上値の重い展開

が継続し、年明けは下落基調で推移しました。ドル円為替は、日米の中央銀行における政策金利の方向感の差異等から上下に振れつつ、円高方向に推移しました。

海外においては、景気減速が緩やかに進むなか、トランプ政権の拡張的な財政政策や関税政策への期待と懸念が入り混じり、長期金利はボラタイルな状況が継続しました。NYダウ株価は、景気のソフトランディング期待や米国FRBによる継続的な政策金利の引き下げ等により上昇したのち、トランプ政権の関税発動による景気減速懸念から下落しました。

2024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信頼されるMYリンクコーディネーター（営業職員）チャンネル体制の構築に向けて、チャンネルの品質・生産性の向上、お客さま接点の拡大等に取り組んでいます。

チャンネルの品質・生産性の向上では、企業理念「明治安田フィロソフィー」やコンプライアンスに係る教育のさらなる充実を図るとともに、「お客さまの健康増進」や「地域社会とのつながり」をサポートするMYリンクコーディネーターの役割のいっそうの定着に取り組めました。「お客さまの健康増進」のサポートとしては健康診断・がん検診の受診勧奨や循環器病予防の啓発活動等に取り組み、「地域社会とのつながり」のサポートとしては地域住民が抱える生活課題の解決の一助となる行政サービス情報をご案内する活動（行政サービス案内）等に取り組めました。行政サービス案内を展開する自治体数は、当年度末時点で637自治体（前年度末差+272自治体）となりました。また、層別の販売教育カリキュラムの見直し・運営強化、お客さまが保険に興味をもってから加入に至るまでの心の動きに寄り添う当社の基本活動モデル（SAT^(注1)販売方式）に関する教育・指導を強化しました。

お客さま接点の拡大では、契約応当日にあわせてご契約内容の定期点検・情報提供活動や年複数回アクセスを推進したほか、若年層との接点創出に向けたデジタル技術とアウトバウンドコール等を組み合わせたダイレクトマーケティングに取り組めました。また、首都圏・名古屋・大阪に設置していた地域本部に加え、これ以外のすべての地域に「地域リレーション本部」を新たに設置し、各地域における自治体・地元企業・金融機関等との接点の拡大を図るとともに、関係強化に取り組めました。具体例として、自治体との協働取組みに係る実績報告会に各本部の役員が参加し、他の自治体の事例共有や今後の協働取組みについての意見交換を行なうなどの取組みを進めました。

これらの取組みを通じて、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2)は72.7%と、5年連続で過去最高値を更新しました。

(注1) 「創客(S)」「アプローチ(A)」「提案(T)」の略

(注2) 「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

法人営業

業界トップシェアの団体保険や各種サービス等を通じた企業・団体の福利厚生制度のサポートに加えて、金融機関窓口販売を通じた長期資産形成を目的とした商品の提供、

一般代理店を通じた経営者向け生命保険等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WEBによる加入案内や申込手続きの導入、コールセンターによるサポートの拡充等により、加入率の向上に取り組めました。また、健康経営認定^(注3)やSDGsの達成に向けた取組みをサポートするサービスやご遺族に情報提供等を行なう「MYメモリアルレター・サービス」の展開、MYリンクコーディネーターチャンネルとの連携強化等により、団体保険の未取引先へのアプローチと提案の拡大に取り組めました。

こうした取組みの結果、「被保険者数(法人営業)」^(注4)は順調に増加し、当年度末時点で過去最高となり、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。

金融機関窓口販売では、変化の激しい金融環境下でもお客さまの長期の資産形成ニーズにお応えするため、円貨建・外貨建の商品をそれぞれ提供しています。2024年10月には、死亡保障ニーズの高いお客さまにお応えする新たな商品として「円貨建・エブリバディプラス（そなえるタイプ）」を発売し、40を超える金融機関代理店に導入されました。さらに、後続商品として資産形成を重視する「円貨建・エブリバディプラス（ふやすタイプ）」の発売を決定し、2025年4月からの取り扱い開始に向けた金融機関への提案を進めました。また、顧客本位の業務運営に資するよう金融機関代理店の募集代理店手数料の抜本的な見直し（2025年4月1日付）、および金融機関代理店に対する長期にわたるフォローアップの要請などの取組みを進めました。

一般代理店では、保険募集管理態勢のさらなる強化に資するよう、2024年5月から、生命保険協会の代理店業務品質評価運営の趣旨をふまえて改定した規程（2023年10月改定）を適用した募集代理店手数料の支払いを開始するとともに、保険本来の趣旨に沿った募集活動の推進や手続きの徹底等を図りました。

(注3) 特に優良な健康経営®を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる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。なお、「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標

(注4) 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、お客さまのさらなる利便性向上を図る取組みとして、2024年6月に、マイナンバーカードにおける住所・氏名等の情報を活用した「自動住所変更・氏名変更のご案内サービス」や、マイナポータルに収録された健診結果情報により健康サポート・キャッシュバックの判定等を

行なう「マイナで“けんしん”提出サービス」を開始しました。
加えて、第1回保険料に限定していたクレジットカード払いの
対象を、2024年4月から保障性商品の継続保険料にも拡
大しました。

また、2025年1月発売の「循環器病 対策Pro」を対象
として、引受査定にAIを活用した予測モデルを導入しました。
傷病歴やご加入時の健康状態に基づき判断を行なう医学的な
査定手法に、当社独自のリスク予測「健活未来予測モデル」
を組み合わせることで、これまで以上に正確かつきめ細かな
査定が可能となり、より多くのお客さまの保険契約をお引き
受けすることが可能となりました。

2024年4月に、営業所等における内部管理・コンプライ
アンス体制の高度化を目的に「総務課長」を新設し、2025
年4月1日付での配置を加え、全国476拠点に設置しました。
「総務課長」は、営業所等の内部管理業務やMYリンクコー
ディネーター等へのコンプライアンス教育等の役割とともに、
2「大」プロジェクトにおける自治体連携の窓口業務のほ
か、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
も担うなど、事務職員の活躍領域を拡大し、役割の高度化
を進めました。今後、2027年度始までに、原則としてすべ
ての営業所等に配置する予定です。

企業保険分野では、2024年6月に、個人事務サービスと
同様、マイナンバーカードを活用した「自動住所変更・氏名
変更のご案内サービス」を開始するとともに、マイナンバー
カードの有効状態から年金受取人の生存を判断し、お客さま
の指定口座にお支払いする「年金自動支払いサービス」につ
いて、個人年金保険に続き、拠出型企業年金保険および
団体定期保険年金払特約を対象に追加しました。

また、2024年10月の無配当総合福祉団体定期保険の引
受開始にあわせて、契約者管理に係る事務・システムを新た
に開発するとともに、その事務手続きに係る社内教育の推進
およびお客さまからの照会受付態勢の整備を行ないました。

さらに、事務手続きのデジタル化促進のため、団体保険
の団体窓口WEBサービス「MY法人ポータル」等の利用率

対処すべき課題

2024年度は、日本銀行による政策金利の段階的な引き
上げ、日米の金融政策等を背景とした為替相場の変動、日経
平均株価の歴史的な乱高下等、経済・金融環境の変化が非
常に激しく、また、日米をはじめ世界各国でトップや政権の
交代が起きるなど、政治面でも大きな変化が生じた一年とな
りました。米国におけるトランプ政権の発足以降、自国優先
主義に基づく政策転換が急速に進められ、2025年度の経済・
金融環境が一段と不安定化することを懸念しています。

一方、中長期的には、日本経済は「成長と分配の好循環」が

可視化した「企業保険事務効率化レポート」を新たに作成
し、全国約140名の法人事務サービス・コンシェルジュが
中心となって、団体窓口への説明活動を行ないました。

そのほか、本社・法人部それぞれの既存業務について、
事務プロセスの簡素化や複雑な事務ルールの見直し等を行
ない、効率化に取り組みました。

海外保険事業

海外保険事業では、さらなる収益拡大に向け、強固な海外
事業ポートフォリオの構築に取り組んでいます。

既存投資先においては、モニタリング機能の強化や各種
経営支援等を通じ、各社の収益力向上・競争力強化に取り
組みました。一方、2024年12月には、2025年12月31日
付でのタランクス社との提携終了を発表し、保有するワルタ社
およびオイロパ社の全株式をタランクス社へ譲渡することを
両社で合意するなど、事業ポートフォリオ全体の見直しを進
めました。

新規投資については、主要子会社であるスタンコープ社
の事業基盤の強化に取り組みました。同社を通じて買収した
セキュリアン社の団体年金事業の統合作業を2024年5月に
完了するとともに、エレバンス・ヘルス社の団体保険子会社
3社の統合作業を進めました。加えて、2024年8月には、米
国損害保険大手オールステート社との間で、同社傘下の任意
加入型団体保険事業を営む保険子会社を含む2社の買収に
合意し、買収契約を締結しました。

また、2025年2月には、英国大手金融サービスグループ
であるリーガル&ジェネラル社と戦略的業務提携を締結し、
同社の米国子会社であるバナーライフ社等の買収に合意
しました。これにより、北米事業では、今後、団体保険を主
とするスタンコープ社と個人保険を主とするバナーライフ社
の両軸で事業基盤を拡大・強化していきます。

なお、既存投資先における2024年1 - 12月期のグループ
保険料への貢献額は6,358億円(前年同期差+1,347億円)、
グループ基礎利益への貢献額は1,191億円(前年同期差+
322億円)となり、いずれも過去最高額を更新しました。

継続し、緩やかな物価上昇が定着していくなかで本格的な
「金利のある世界」の到来が見込まれるとともに、政府が進める
「貯蓄から投資へ」の流れも確実に加速していくものと見ています。

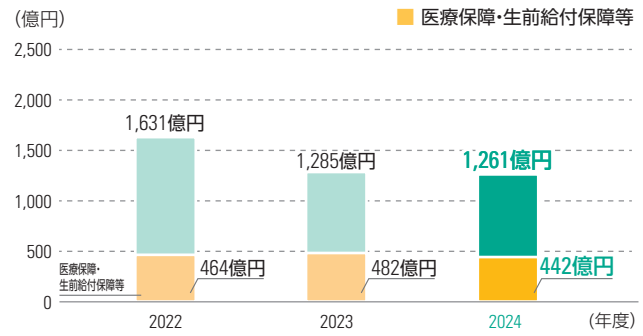
また、国内の人口減少や少子高齢化の進展に伴い、国内
市場の縮小が予想されるなか、お客さまの価値観の多様化・
個別化、デジタル・ヘルスケア技術の急速な進展等が当社
に与える影響は大きく、こうした環境変化に、引き続き、適
切に対応していく必要があると考えています。

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1,261億円(前年度比1.9%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では442億

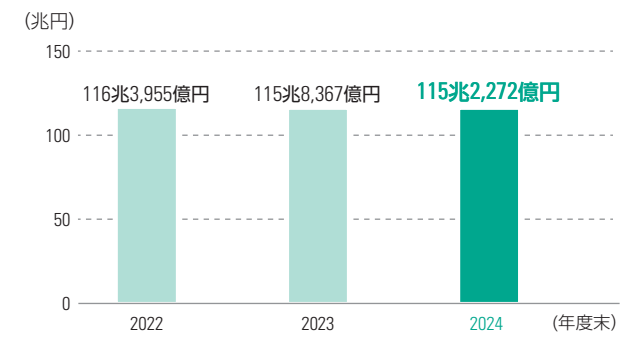
● 新契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



団体保険

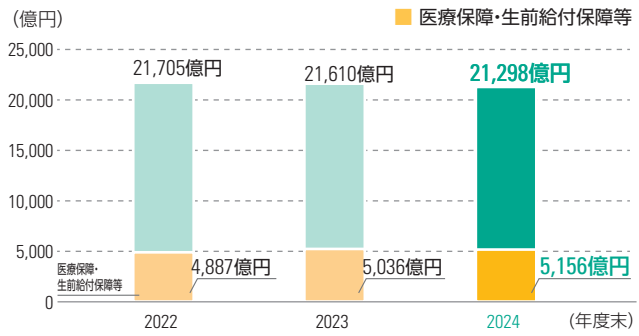
団体保険は、新契約高が5,825億円で、年度末保有契約
高は115兆2,272億円(前年度末比0.5%減)となりました。

● 保有契約高(団体保険)



円(前年度比8.2%減)となりました。また、保有契約全体では
2兆1,298億円(前年度末比1.4%減)、うち第三分野に係る保
有契約では5,156億円(前年度末比2.4%増)となりました。

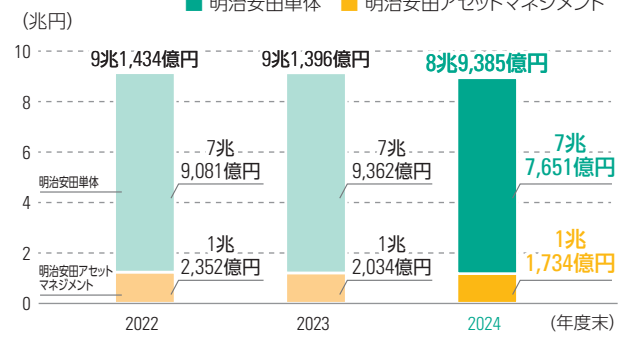
● 保有契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



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、7兆7,651億円となりました。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、8兆9,385億円(前
年度末比2.2%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

2024年度の日本経済は、自動車業界における販売回復に加え、賃上げに伴う所得環境の着実な改善等により個人消費が持ち直し、底堅く推移しました。

こうした環境のなか、国内の長期金利は、日本銀行が政策金利の引き上げや国債買入れの減額を実施したことなどにより、上昇基調で推移しました。日経平均株価は、2024年8月に米国の景気後退懸念等に伴い急落、その後回復したものの、国内金利の上昇や円高進行により上値の重い展開が継続し、年明けは下落基調で推移しました。ドル円為替は、

日米の中央銀行における政策金利の方向感の差異等から上下に振れつつ、円高方向に推移しました。

海外においては、景気減速が緩やかに進むなか、トランプ政権の拡張的な財政政策や関税政策への期待と懸念が入り混じり、長期金利はボラタイルな状況が継続しました。NYダウ株価は、景気のソフトランディング期待や米国FRBによる継続的な政策金利の引き下げ等により上昇したのち、トランプ政権の関税発動による景気減速懸念から下落しました。

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：投融資の判断においては、保険金等の迅速・確実なお支払いのため、流動性の高い資産を適正な水準に維持しています。

⑤透明性：資産運用状況の適切かつわかりやすい開示により、透明度の高い運用に努めています。

⑥コンプライアンス：保険会社として高い公共性を有していることを認識し、資産運用における各組織間の相互牽制が十分機能する内部管理態勢を堅持し、高い企業倫理を維持しています。

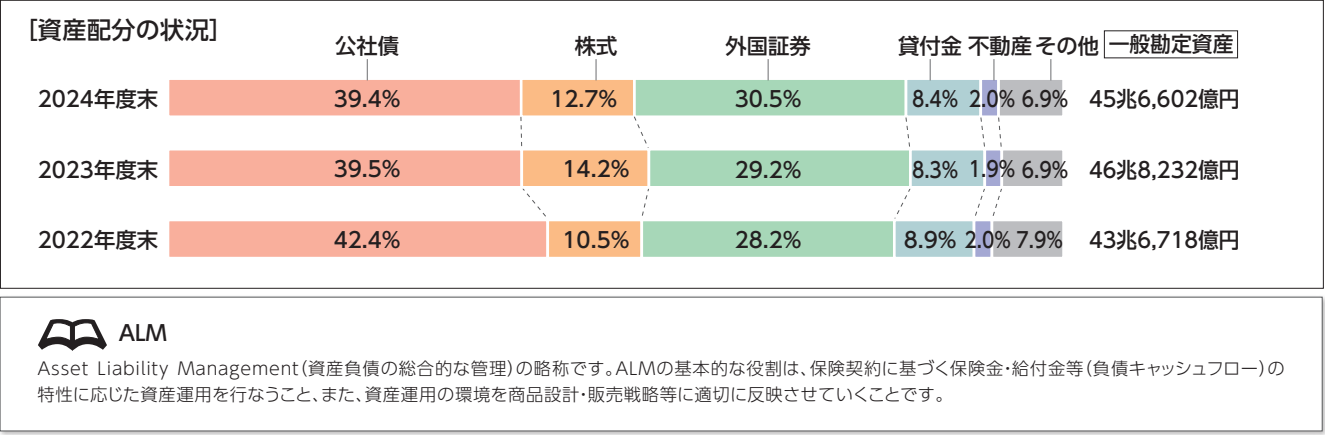
運用の概況

日米金利差に起因する37年半ぶりの水準への円安の進行や日銀の利上げとFRBの利下げに伴う急速な円高の進行など、金融環境が急速に変動するなか、機動的な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証券等に投資を行ないました。

2024年度末の一般勘定資産残高は、前年度末から1兆1,629億円減少し、45兆6,602億円となりました。

公社債につきましては、金利水準に留意しつつ日本国債の買入れを行なうなか、償還を迎えた債券の影響等により、

前年度末から5,284億円の減少となりました。株式につきましては、株価の下落等により、前年度末から8,342億円の減少となりました。外国証券につきましては、株式やプライベートアセットへの投資を推進したことにより、前年度末から2,615億円の増加となりました。貸付金につきましては、返済が貸出を上回ったことにより、前年度末から468億円の減少となりました。不動産につきましては、前年度末から431億円の増加となりました。



資産運用収支

資産運用収益は、為替差益の剥落等により、前年度比99.4%の1兆7,748億円となりました。

また、資産運用費用は、有価証券売却損の増加等により、前年度比133.2%の9,377億円となりました。以上により、資産運用収支は、前年度比77.4%の8,371億円となりました。

● 利回りの状況

	2022年度	2023年度	2024年度
基礎利益上の運用収支等の利回り*	2.41%	2.60%	2.94%
運用利回り	1.97%	2.67%	2.06%

※基礎利益上の運用収支等の利回りの詳細はP142をご覧ください

● 基礎利益上の運用収支等の利回り

=

基礎利益中の運用収支－社員配当金積立利息繰入額

一般勘定責任準備金

● 運用利回り

=

資産運用収支

一般勘定資産日々平均残高

不良債権の状況

「保険業法に基づく債権」とは、貸付金や未収収益等を含めた債権を、債務者の財政状態および経営成績等に基づいて区分したものです。2024年度末の正常債権を除いた保険業法に基づく債権額は165億円、債権残高に対する比率は0.15%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 (2024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 107,199		一般貸倒引当金	9 (正常先) 債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
貸付条件緩和債権 118	74.0%		
三月以上延滞債権 —	—		10 (要注意先) 債権残高×貸倒実績率 ^(注2)
危険債権 42	96.8%	個別貸倒引当金	37 対象額 ^(注3) ×貸倒実績率 ^(注2)
破産更生債権及びこれらに準ずる債権 3	100.0%	—	— 対象額 ^(注3) ×100%
合 計 165	81.1%	合 計	68 ^(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。

2024年度の基礎利益は、5,554億円（前年度比11.3%増）となりました。

(単位：億円)

	2022年度	2023年度	2024年度
基礎利益A(①－②)	3,716	4,989	5,554
基礎収益①	45,065	44,638	45,541
うち保険料等収入	32,036	28,272	27,660
うち資産運用収益	11,596	12,815	12,565
基礎費用②	41,348	39,649	39,986
うち保険金等支払金	28,050	27,643	30,645
うち責任準備金等繰入額(注1)	3,704	2,743	99
うち資産運用費用	886	757	939
うち事業費	3,981	4,141	4,377
キャピタル損益B(注2)	△ 251	△ 147	△ 612
臨時損益C(注3)	△ 634	△ 2,531	△ 3,241
経常利益A+B+C	2,830	2,310	1,701

(注1) 損益計算書上の責任準備金等繰入額のうち、臨時損益に相当する金額を除いています
(注2) キャピタル損益：経常収益・経常費用である資産運用収益・資産運用費用のうち、有価証券の売却損益等です
(注3) 臨時損益：経常収益・経常費用のうち、基礎利益・キャピタル損益以外の個別貸倒引当金戻入額・繰入額、危険準備金戻入額・繰入額や追加責任準備金繰入額等です

保険関係損益・運用関係損益

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

● 基礎利益の状況

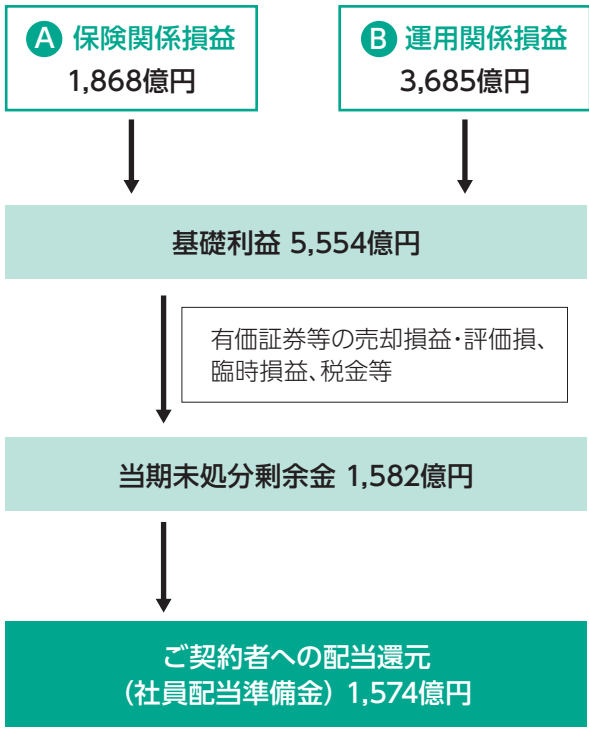
(単位：億円)

	2022年度	2023年度	2024年度
基礎利益	3,716	4,989	5,554
● A 保険関係損益	1,566	2,377	1,868
● B 運用関係損益	2,149	2,611	3,685
うち利差	2,219	2,682	3,774

保険関係損益は、標準責任準備金の積み立て負担が増加したことや、先行投資が増加したこと等により、509億円の減少となっています。

期中の円安に伴い外国公社債の「利息及び配当金等収入」が増加したことや、国内株式の増配等により、1,091億円の増加となっています。

[基礎利益とご契約者への配当還元までの流れ]



? 基礎利益とは

● A 保険関係損益

保険料の収入や保険金・事業費等の支払いといった保険事業に係る損益です。

● 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る運用収益と、実際の運用収益との差額を「利差」といいます。なお、予定利率により見込んでいる運用収益を実際の運用収益が上回る状態を「順ざや」、下回る状態を「逆ざや」といいます。

利差の算出式

利差

3,774億円

=

基礎利益上の
運用収支等の利回り(注4)

2.94%

－

平均予定利率(注5)

1.77%

×

一般勘定責任準備金(注6)

32兆1,949億円

(注4) 基礎利益上の運用収支等の利回りとは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から社員配当金積立利息繰入額を控除した額の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです
(注5) 平均予定利率とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです
(注6) 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。2024年度末のソルベンシー・マージン比率は、990.9%（前年度末差3.6ポイント減）と十分な支払余力を確保しています。

(単位：億円)

項 目	2022年度末	2023年度末	2024年度末
(A) ソルベンシー・マージン総額	85,675	112,117	110,907
①基金等	11,492	11,108	10,524
②価格変動準備金	10,723	11,282	11,705
③危険準備金	5,988	7,896	10,477
④一般貸倒引当金	21	22	21
⑤(その他有価証券評価差額金(税効果控除前)・繰延ヘッジ損益(税効果控除前))×90%(マイナスの場合は100%)	28,856	53,172	44,012
⑥土地の含み損益×85%(マイナスの場合は100%)	5,234	5,482	5,522
⑦全期チルメル式責任準備金相当額超過額	13,495	13,273	13,092
⑧負債性資本調達手段等(劣後ローン、劣後債等)	9,123	9,123	14,793
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)	739	756	757
(B) リスクの合計額 $\sqrt{((12)+(13))^2+((14)+(15)+(16))^2+(17)}$	17,469	22,546	22,383
⑫保険リスク相当額	1,268	1,264	1,249
⑬第三分野保険の保険リスク相当額	781	779	772
⑭予定利率リスク相当額	1,162	1,302	1,284
⑮最低保証リスク相当額	62	55	50
⑯資産運用リスク相当額	15,740	20,614	20,478
⑰経営管理リスク相当額	380	480	476
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1 \div 2) \times (B)} \times 100$	980.8%	994.5%	990.9%

* 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

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。

2024年度末の実質純資産額は、8兆8,135億円(前年度末差1兆8,922億円減)となり、一般勘定資産に対する比率は19.3%(同3.6ポイント減)と、引き続き財務基盤の健全性を維持しています。

(注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	2022年度末	2023年度末	2024年度末
実質純資産額	86,148	107,058	88,135
一般勘定資産に対する比率	19.7%	22.9%	19.3%

* 「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、2024年度末の当社の責任準備金は、33兆8,905億円です。

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		2022年度末	2023年度末	2024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



価格変動準備金

株主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。

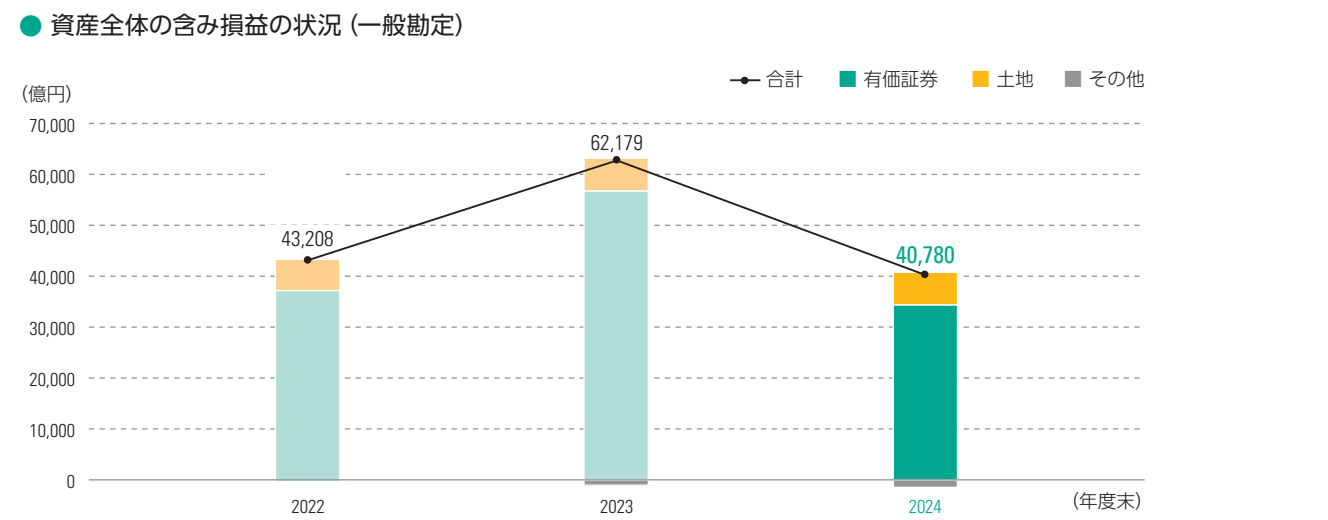
堅実な資産内容で4兆円を上回る含み益を確保しています。

「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。2024年度末は、一般勘定の有価証券で3兆4,278億円(前年度末差2兆761億円減)、一般勘定資産全体で4兆780億円(前年度末差2兆1,399億円減)の含み益を確保しています。なお、株式含み損益がゼロとなる水準は、日経平均株価で9,400円程度、TOPIXで700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10,200円程度、TOPIX760ポイント程度です

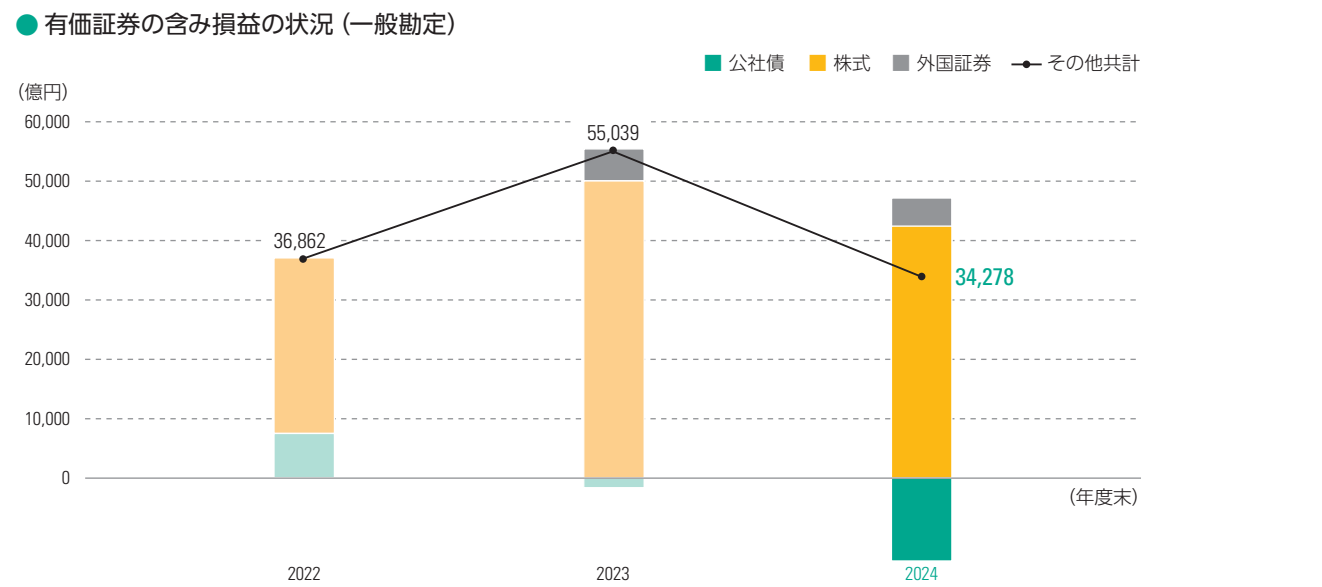
● 資産全体の含み損益の状況（一般勘定） (単位：億円)			
区 分	2022年度末	2023年度末	2024年度末
有価証券 ^(注2)	37,499	56,772	35,831
評価差額	32,206	59,443	49,097
オフバランス	5,292	△2,671	△13,266
土地 ^(注3)	6,158	6,449	6,496
再評価差額	1,997	2,017	1,997
オフバランス	4,160	4,432	4,499
その他 ^(注4)	△ 448	△1,041	△1,548
合 計	43,208	62,179	40,780

(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(2022年度末:通貨関連△210億円、2023年度末:通貨関連△1,455億円、2024年度末:通貨関連84億円)およびヘッジ会計非適用分については、評価損益を損益計算書に計上しており、含み損益相当額はありません



有価証券の含み損益の状況（一般勘定） ^(注1) (単位：億円)			
項 目	2022年度末	2023年度末	2024年度末
公社債	7,527	△1,614	△13,858
株式	29,582	50,075	42,344
外国証券	△ 70	5,414	4,820
その他共計 ^(注2)	36,862	55,039	34,278

(注1) 売買目的有価証券以外の有価証券のうち、時価のある有価証券等の含み損益相当額を記載しています
(注2) その他共計には買入金銭債権等を含んでいます



評価差額

生命保険会社の保有する有価証券のうち、「売買目的有価証券」、「責任準備金対応債券」、「満期保有目的の債券」、「子会社・関連会社株式」のいずれにも分類されない「その他有価証券」については、時価で評価し、貸借対照表に計上しています。この「その他有価証券」の簿価と時価との差額を「評価差額」といい、プラス(含み益)の場合は税効果相当額を負債の部の「繰延税金負債」(マイナス(含み損)の場合は資産の部の「繰延税金資産」)に計上し、残額を純資産の部の「その他有価証券評価差額金」に計上します。

オフバランス

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

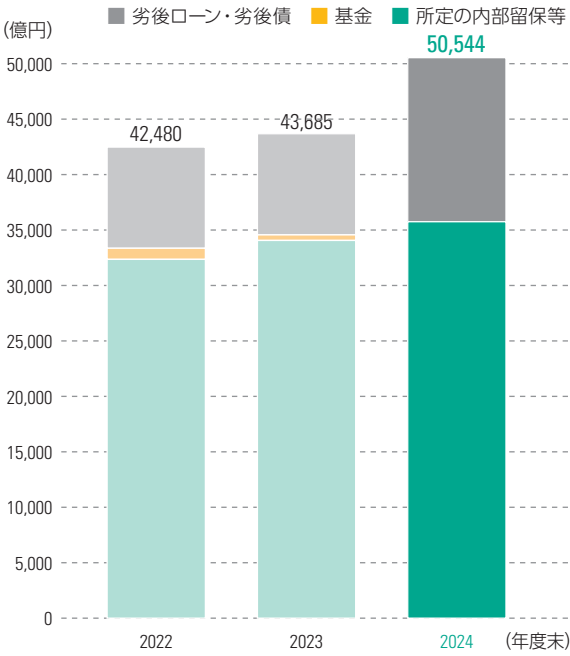
さまざまなリスクに対応するため、財務基盤の強化に取り組んでいます。

経済環境が極度に悪化した場合でも保険金等の確実なお支払いを可能とする財務基盤の安定性向上を図り、さまざまなリスクに備えるため、自己資本の着実な積み増しに努めています。また、グループの「健全性」を確保しつつ、「成長性」・「収益性」とのバランスを取りながら、安定的な収益の確保と中長期的かつ持続的な企業価値の向上、およびそれらを通じた安定的な配当還元を実現することを目的として、ERM (Enterprise Risk Management) の高度化も推進しています。

ERM ➡ P94

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、2024年度末においては5兆544億円となりました。2025年度決算から導入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		2024年度末
オンバランス自己資本		50,544
所定の内部留保等		35,750
外部調達資本		14,793
基金		0
劣後ローン・劣後債		14,793

所定の内部留保等

3兆5,750億円

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

1兆4,793億円

「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であるとして、重要視しています。

また、基金の募集後には、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。

2024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・基金償却積立金・ ➡ P158
基金償却準備金の推移

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。

(2025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表したものです
※ それぞれの格付カテゴリ内で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から、国際資本基準（ICS）等を

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。

2024年度末のグループサープラスは11兆2,700億円と、新契約の獲得や国内金利の上昇、劣後債の発行等により、前年度末から6,100億円増加しました。

(注1) 新たな資本規制の導入をふまえ、計測モデルの改定を実施済み

● グループサープラスの内訳

(単位：億円)

	2022年度末	2023年度末	2024年度末	増減
グループサープラス	79,700	106,600	112,700	6,100
うち明治安田(単体)	72,200	97,400	101,100	3,700
うちスタンコープ社	7,180	8,700	11,200	2,500

● 2023年度末からの変動要因

(単位：億円)

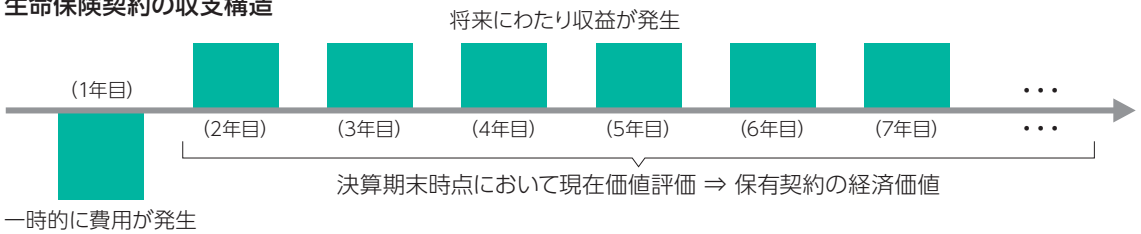
	グループサープラス
2023年度末グループサープラス	106,600
新契約価値	550
経済前提の変化による影響	1,100
非経済前提の変化による影響	△ 3,300
その他の要因	7,750
2024年度末グループサープラス	112,700

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		
	危険準備金 価格変動準備金等		グループ サープラス
	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	152
主要な業務の内容	152
沿革	152
総代・総代候補者選考委員・評議員	153
役員	156
組織図	157
基金の状況	158
従業員の状況	158
会計監査の状況	159
設備の状況	159
店舗網一覧	160
保険会社およびその子会社等の概況	163
商品一覧	166
代理店支援体制および研修	169
保険金・給付金のお支払件数等について	169
種類別リスク管理の取組み	170
経営上の重要な契約等	171
金融ADR制度について	172
「生命保険契約者保護機構」について	172

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、株式会社リそな銀行の信託業務(併営業務)にかかわる契約の締結の媒介を行なっています。
- (3)当社は、債務の保証を行なっています。
- (4)当社は、投資信託受益権の販売を行なっています。
- (5)当社は、確定拠出年金制度における運営管理業務を行なっています。

沿革

【 明治安田生命保険相互会社 】

年	月日	主なできごと
2004	1.1	明治生命保険相互会社と安田生命保険相互会社が合併し、明治安田生命保険相互会社発足
	1	明治安田生命誕生記念商品「ライフアカウント L.A. Double」を発売
	1	業界初、全国営業拠点の事務サービスシステムを全面的にWebオンライン型システムに移行
	8	明治安田生命ビル(東京都・丸の内)竣工
2005	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
	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.「医療保障パック」[(がん重点パック)「女性医療パック」]を発売
2006	3	「保険金・給付金のお支払いに関する不服申立制度」を開設
	7	総代立候補制を導入、委員会設置会社へ移行
	9	個人年金保険「年金ひとすじ」を発売
	9	一時払特別終身保険「エブリバディ」を発売
2007	10	ライフアカウント L.A. Double「7ガード」を発売
	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
	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
2008	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ザー制度」に名称変更)
	5	二つのタイプの来店型店舗を開設
	6	「明日のミカタ」を発売
	6	「医療費リノブシリーズ」を発売
2010	10	「重度がん保険金前払特約」を取扱い開始
	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
	9	「介護のささえ」を発売
2012	9	「介護のささえ」を発売
	7	「タイの生命保険会社タイライフ社と戦略提携
	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「Jリーグ」と「J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
2016	8	「バイオエナケアプラス」「明治安田生命つみたて学費」を発売
	3	スタンコープ社(米国)を買収、完全子会社化
	6	「重度疾病継続保障特約」「介護サポート終身年金特約」を発売
	10	「かんたん保険シリーズ ライト! By明治安田生命」を創設
2017	4	「お客さま志向の業務運営方針」を制定
	4	新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」を制定
	6	「明治安田ビジネスプラス株式会社」を設立
	8	外貨建保険「米ドル建・一時払養老保険」「外貨建・エブリバディプラス」を発売
2018	4	「MYアシスト(プラス)」制度を創設
	6	「給与・家計サポート特約」を発売
	6	外貨建平準払商品「つみたてドル建終身」を発売
	2	

【 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
2004	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	「明治安田収納ビジネスサービス株式会社」を設立
2005	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」「IMY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
	5	「地元の元氣プロジェクト」を展開
2020	4	「ESG投資方針」を制定
	5	
	2021	1
	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
2022	2	「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
2023	4	「早期発見・治療支援特約」「重症化予防支援特約」を発売
	7	「健全性水準に応じた経営の方針」および「ご契約者配当に関する方針」を制定
	11	円建・一時払終身保険「エブリバディ」を発売
	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
2024	4	「グループサステイナビリティ方針」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
2025	9	スタートアップ企業等に対する投資枠「未来共創投資」を新設
	11	明治安田の「しっかりそなえるがん終身保険」を発売
	12	米子子会社スタンコープ社がセキュリアン社のレコードキーピング事業を買収
	4	「特定自費診療がん薬物治療保障特約」を発売
2026	5	「契約者手続サポート制度」の創設
	6	「地元のひとが元気になる空間」「明治安田グレイッジ」を設立
	9	「外貨建をなえてふやす介護終身保険」「円貨建エブリバディ」を発売
	9	「失効取消制度」を導入
2027	12	「明治安田のずっとよりそう終身医療保険」を発売
	1	明治安田生命から、「明治安田」へブランド名称を変更
	4	「保険料のフレキシットカード払い」を取扱い開始
	8	スタンコープ社(米国)がオールステート社の任意加入型団体保険事業の買収に合意
2028	10	「明治安田の資産形成シリーズ」を創設し、「明治安田の長期運用年金」を発売
	10	「円貨建・エブリバディプラス」、「明治安田のかんたん・おてごる団体保険」を発売
	12	アクセンチュア社と包括的パートナーシップ契約を締結
	12	マン・グループ(英国)と戦略的パートナーシップを締結
2029	1	「ベストスタイル 健康キャッシュバック 循環器病 対策Pro」「循環器病 対策Pro」を発売
	2	Legal & General(英国)との戦略的業務提携、パナーライフ社(米国)の買収に合意
	3	イオンおよびイオンフィナンシャルサービスと包括的パートナーシップを締結
	4	「円貨建・明治安田の一時払終身保険」「外貨建・明治安田の一時払終身保険」を発売
2030	4	「円貨建・明治安田の一時払養老保険」「外貨建・明治安田の一時払養老保険」を発売

【 旧安田生命保険相互会社 】

年	月日	主なできごと
1880	1.1	初代安田善次郎、成島柳北らとともに共済五百名社を創立
1894	3	共済五百名社を解散、共済生命保険合資会社を設立(4月)
1900	4	共済生命保険株式会社に改組
1929	8	安田生命保険株式会社と改称
1947	6	安田生命保険相互会社として再発足
	10	光生命保険相互会社と改称
1952	1	安田生命保険相互会社に社名復帰
1961	10	東京都・新宿西口に本社新社屋竣工
1969	1	「万全の保険」を発売
1971	6	「白寿の保険」を発売
1975	11	業界初、「契約転換制度」を実施
1982	9	オーダー終身保険「パワー」を発売
1990	4	「パワー」系列商品を再体系化した「IQ(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終・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

価値創造ストーリー

成長戦略

経営基盤拡充戦略

組織とガバナンス

経営活動と決算の概況

資料編

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

(2025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	いまとみ歯科 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	青森みちのく銀行 会長
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 会長
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N A S 執行役員
東京都	石 黒 靖 規	DCM 社長
〃	岡 部 栄 一	ヤマヲ 社長
〃	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 取締役名誉顧問
〃	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	ヤマトホールディングス 社長
〃	名 武 克 泰	クレハ 副社長
〃	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 取締役
〃	宗 岡 正 二	日本製鉄 社友
〃	茂 木 恵美理	税理士
〃	柳 潮 翠	日本郵船 グループ長代理
〃	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	ボヌール 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 会長
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	E L F I E G R E E N 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 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יתי 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 取締役専務執行役員
大阪府	新 井 裕 子	つばみ 代表取締役
〃	岡 本 昌 泰	南斗産業 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	N T N 主任
兵庫県	荒 木 陽 子	メガチップス 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 取締役専務執行役員
岡山県	加 藤 貞 則	中国銀行 頭取
〃	三 宅 健 夫	西備ホールディングス 副社長
広島県	大 濱 実 保	中電工 勤務
〃	松 谷 俊 雄	ひろぎんホールディングス 社長
〃	部 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 特別顧問
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	T O T O 会長
〃	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 頭取
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

(2025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	東京経済大学 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 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
小木曽 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
甲斐 順子	弁護士
笠作 優	青優 代表取締役
金岡 京子	東京海洋大学 教授
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	東條 勤務
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 勤務
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	ノカミモータース 会長
野村 浩司	日産化学 部長

氏名	職業
橋本 陽子	学習院大学 教授
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	太陽日酸 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 社長
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
渡邉 千里	ふそう運搬社 取締役
渡邉 由紀子	全日本空輸 マネージャー

(以上78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	ティーアンドエス 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 会長
//	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

(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	70歳
長内 温子	公認会計士・税理士	62歳
上條 努	サッポロホールディングス 名誉顧問	71歳
菊澤 研宗	慶應義塾大学 名誉教授	68歳
倉井 敏磨	三菱ガス化学 相談役	73歳

氏名	職業	年齢
佐藤 英彦	弁護士	80歳
鈴木 由里	弁護士	56歳
都筑 豊	東武鉄道 社長	64歳
原田 喜美枝	中央大学 教授	56歳
増田 里香	帝京大学 教授	57歳

(以上10人)

【評議員】

氏名	職業	年齢
大塚 紀男	日本精工 名誉顧問	74歳
小野 由理	三菱総合研究所 副部門長	55歳
恩藏 直人	早稲田大学 教授	66歳
片野坂 真哉	ANAホールディングス 会長	69歳
杉山 博孝	三菱地所 特別顧問	76歳
関根 愛子	早稲田大学 教授、公認会計士	67歳

氏名	職業	年齢
高田 晴仁	慶應義塾大学 教授、弁護士	59歳
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	65歳
中浜 隆	小樽商科大学 名誉教授	65歳
野村 修也	中央大学 教授、弁護士	63歳
道盛 大志郎	島田法律事務所 弁護士	68歳
山木 利満	小田急電鉄 特別社友	78歳

(以上12人)

保険種類別

区 分		占 率
個 人 保 險	死亡保険	72.9
	終身保険	11.5
	終身保険(指定通貨建)	16.4
	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	10.3
	その他(指定通貨建)	1.2
	生死混合保険	8.3
	養老保険	0.2
	養老保険(指定通貨建)	7.7
	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	17.8	
合 計		100.0

社員資格取得時期別

区分	占率
～1994年度	13.8
1995年度～1999年度	6.0
2000年度～2004年度	3.7
2005年度～2009年度	4.1
2010年度～2014年度	15.1
2015年度～2019年度	35.8
2020年度～2024年度	21.6
合計	100.0

社員の構成

※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
個 人 保 険	死亡保険	73.2
	終身保険	10.2
	終身保険(指定通貨建)	8.1
	定期保険特約付終身保険	3.3
	利率変動型積立終身保険	2.7
	組立総合保障保険	26.2
	その他	22.2
	その他(指定通貨建)	0.6
	生死混合保険	3.3
	養老保険	0.8
	養老保険(指定通貨建)	2.1
	定期保険特約付養老保険	0.2
	その他	0.2
生存保険	1.1	
個人年金保険	22.4	
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

職業別

区分	占率
会社員	18.8
主婦	1.4
大学教授	4.6
言論界・ジャーナリスト	2.8
弁護士・医師	5.0
自営業者	29.8
会社役員	24.8
その他	12.8
合計	100.0

年齢別

区分	占率
29歳以下	1.4
30～39歳	5.5
40～49歳	23.9
50～59歳	29.4
60～69歳	26.6
70歳以上	13.3
合計	100.0

(2025年3月31日時点)

(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、P120、P121をご参照ください

【執行役】

取締役 代表執行役社長 グループCEO

ながしま ひでき

永島 英器

1963年
2月18日生

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

専務執行役

しんたく だいさく

新宅 大作

1962年
4月3日生

【略歴】
1987年 入社
2014年 明治安田生命融資部長
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 兼
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
2025年 専務執行役

常務執行役

おおさき よしまさ

大崎 能正

1966年
4月20日生

【略歴】
1990年 入社
2016年 明治安田生命特別勘定運用部長
2018年 明治安田アセットマネジメント 兼
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

かたやま けいこ

片山 圭子

1968年
1月1日生

【略歴】
1991年 入社
2019年 明治安田生命総務部長
2021年 コンプライアンス統括部長を経て
2022年 執行役員人事部長
2024年 常務執行役員人事部長
2025年 常務執行役

【執行役員】

常務執行役員

そえじま けんじ

副島 健二

1963年
11月8日生

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

執行役員

おかだ ひろまさ

岡田 寛正

1965年
1月26日生

【略歴】
1988年 入社
2011年 明治安田生命佐賀支社長
2013年 大阪西支社長
2016年 札幌支社長
2020年 理事札幌支社長
2020年 理事総合法人第二部長を経て
2022年 執行役員千葉本部長

執行役員

はせがわ ちかこ

長谷川 誓子

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

しみず のびる

清水 昇

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

うと だいすけ

宇戸 大輔

1962年
1月4日生

【略歴】
1986年 入社
2004年 明治安田生命船橋支社長
2008年 上野支社長
2010年 岡崎支社長
2016年 業務推進支援部長
2018年 山口支社長
2021年 京都支社長を経て
2025年 執行役員東海地域リレーション本部長

取締役 代表執行役副社長

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
2022年 専務執行役
2024年 代表執行役副社長
同年 取締役 代表執行役副社長

専務執行役

なかむら のぶひろ

中村 暢敬

1963年
4月6日生

【略歴】
1987年 入社
2007年 明治安田生命高松支社長
2010年 金沢支社長
2014年 水戸支社長
2017年 郡山支社長
2018年 理事郡山支社長を経て
2020年 執行役員名古屋本部長
2022年 常務執行役個人営業部門長
2025年 専務執行役個人営業部門長

常務執行役

あらい けんいち

新井 健一

1969年
1月7日生

【略歴】
1992年 入社
2016年 明治安田生命静岡支社長
2019年 事務サービス企画部長を経て
代表取締役事務サービス企画部長
2022年 執行役員業務部長
2023年 常務執行役員業務部長
2024年 常務執行役

常務執行役

やまかわ しんや

山川 真哉

1970年
9月6日生

【略歴】
1995年 入社
2018年 明治安田生命柏支社長
2021年 営業企画部長を経て
2023年 執行役員営業企画部長
2025年 常務執行役

代表執行役副社長

なかたに しんじ

中谷 新司

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
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
2023年 専務執行役公法人営業部門長
2024年 代表執行役副社長公法人営業部門長

専務執行役 グループCCO

うえだ たけお

植田 剛生

1964年
6月15日生

【略歴】
1987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
2025年 専務執行役グループCCO

常務執行役

かなやま たけし

金山 毅

1964年
6月18日生

【略歴】
1988年 入社
2008年 明治安田生命四日市支社長
2011年 埼玉西支社長
2021年 執行役員事務サービス企画部長
2017年 業務人事部長
2020年 理事千葉本部長を経て
2021年 執行役員千葉本部長
2022年 執行役員名古屋本部長
2024年 常務執行役総合法人営業部門長

常務執行役員

たぐち ゆたか

田口 寛

1964年
5月3日生

【略歴】
1987年 入社
2010年 明治安田生命法務部長
2016年 監査委員会事務局長
2018年 プランド戦略推進部長
2019年 プランド戦略部長
2020年 理事ブランド戦略部長
2021年 理事関連事業部長を経て
2022年 執行役員スタンコープ担当
2025年 常務執行役員北米事業推進部長

執行役員

おさぎやま なおし

大杉 直

1965年
7月25日生

【略歴】
1987年 入社
2011年 明治安田生命四日市支社長
2014年 名古屋東支社長
2017年 大阪南支社長
2020年 郡山支社長
2022年 理事郡山支社長を経て
2023年 執行役員大阪本部長

執行役員

たきのせ まさお

佐藤 章信

1968年
3月25日生

【略歴】
1990年 入社
2015年 明治安田生命山口支社長
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
2025年 執行役員埼玉本部長

執行役員

かんだ のりたか

神田 智尚

1968年
6月3日生

【略歴】
1991年 入社
2014年 明治安田生命大分支社長
2018年 法人商品開発部長
2020年 コンプライアンス統括部長
2021年 兼 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

すなが かずひろ

砂永 一浩

1966年
7月17日生

【略歴】
1989年 入社
2013年 明治安田生命名古屋西支社長
2014年 平塚支社長
2018年 大船支社長
2021年 兼 内支社長を経て
2025年 執行役員関東北地域リレーション本部長

執行役員

やまだ かつみ

山田 克己

1967年
11月30日生

【略歴】
1991年 入社
2017年 明治安田生命
事務サービス品質管理室長
2020年 広報部長
2022年 理事仙台支社長を経て
2025年 執行役員広報部長

専務執行役 グループCRO

うえだ やすし

上田 泰史

1963年
3月11日生

【略歴】
1988年 入社
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

常務執行役 グループチーフアクチュアリー

あくと けんじ

福井 賢二

1965年
11月5日生

【略歴】
1988年 入社
2014年 明治安田生命調査部長
2016年 リスク管理統括部長を経て
2018年 執行役員リスク管理統括部長
2019年 執行役グループCRO
2020年 常務執行役グループCRO
2021年 グループチーフアクチュアリー

常務執行役

ながた やすひろ

永田 康弘

1966年
8月25日生

【略歴】
1989年 入社
2016年 明治安田生命調査部長
2019年 兼 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

常務執行役員

さとう あつのぶ

佐藤 光信

1967年
6月5日生

【略歴】
1991年 入社
2017年 明治安田生命経理室長
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
2025年 常務執行役員商品・サービス開発部長

執行役員

わさぎやま やすお

脇山 保生

1966年
3月21日生

【略歴】
1989年 入社
2017年 明治安田生命法人サービス部長
2019年 北海道・東北公法人部長
2021年 公法人業務部長を経て
2023年 執行役員公法人営業部長
2025年 執行役員公法人営業副部門長

執行役員

たけおか しろう

武岡 志郎

1966年
12月17日生

【略歴】
1990年 入社
2012年 明治安田生命浜松支社長
2015年 千住支社長
2017年 神戸支社長
2020年 広島支社長
2021年 理事広島支社長を経て
2024年 執行役員山梨支社長を経て
2025年 執行役員名古屋本部長

執行役員

しまた のぶゆき

塩田 信行

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 プ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

きたむら けんいちろう

北村 乾一郎

1970年
4月12日生

【略歴】
1993年 入社
2021年 明治安田生命債券投資部長
2023年 運用企画部長を経て
2025年 執行役員運用企画部長

(2025年7月2日時点)

専務執行役

あさの よしいち

浅野 芳一

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alリスク管理統括部長
2017年 関連事業部長
2019年 人事部長を経て
2020年 執行役員人事部長
2022年 常務執行役
2025年 専務執行役

専務執行役

あおと のぶゆき

青戸 伸之

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

わたなべ としや

渡辺 俊哉

1969年
5月3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

(2025年7月2日時点)

執行役員

もりぐち たかし

森口 高志

1964年
9月17日生

【略歴】
1993年 入社
2013年 明治安田生命名古屋総合法人部長
2014年 法人営業連携推進部長
2016年 総合法人戦略部長
2018年 理事総合法人業務部長
2020年 理事金融法人業務部長を経て
2022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

おくだ ひろあき

前田 宏明

1968年
10月28日生

【略歴】
1991年 入社
2021年 明治安田生命情報システム部長
を経て
2023年 執行役員情報システム部長

執行役員

たけおか しろう

武岡 志郎

1966年
12月17日生

【略歴】
1990年 入社
2012年 明治安田生命浜松支社長
2015年 千住支社長
2017年 神戸支社長
2020年 広島支社長
2021年 理事広島支社長を経て
2024年 執行役員山梨支社長を経て
2025年 執行役員名古屋本部長

執行役員

いしだ じゅんいち

石田 純一

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

価値創造ストーリー

成長戦略

経営基盤拡充戦略

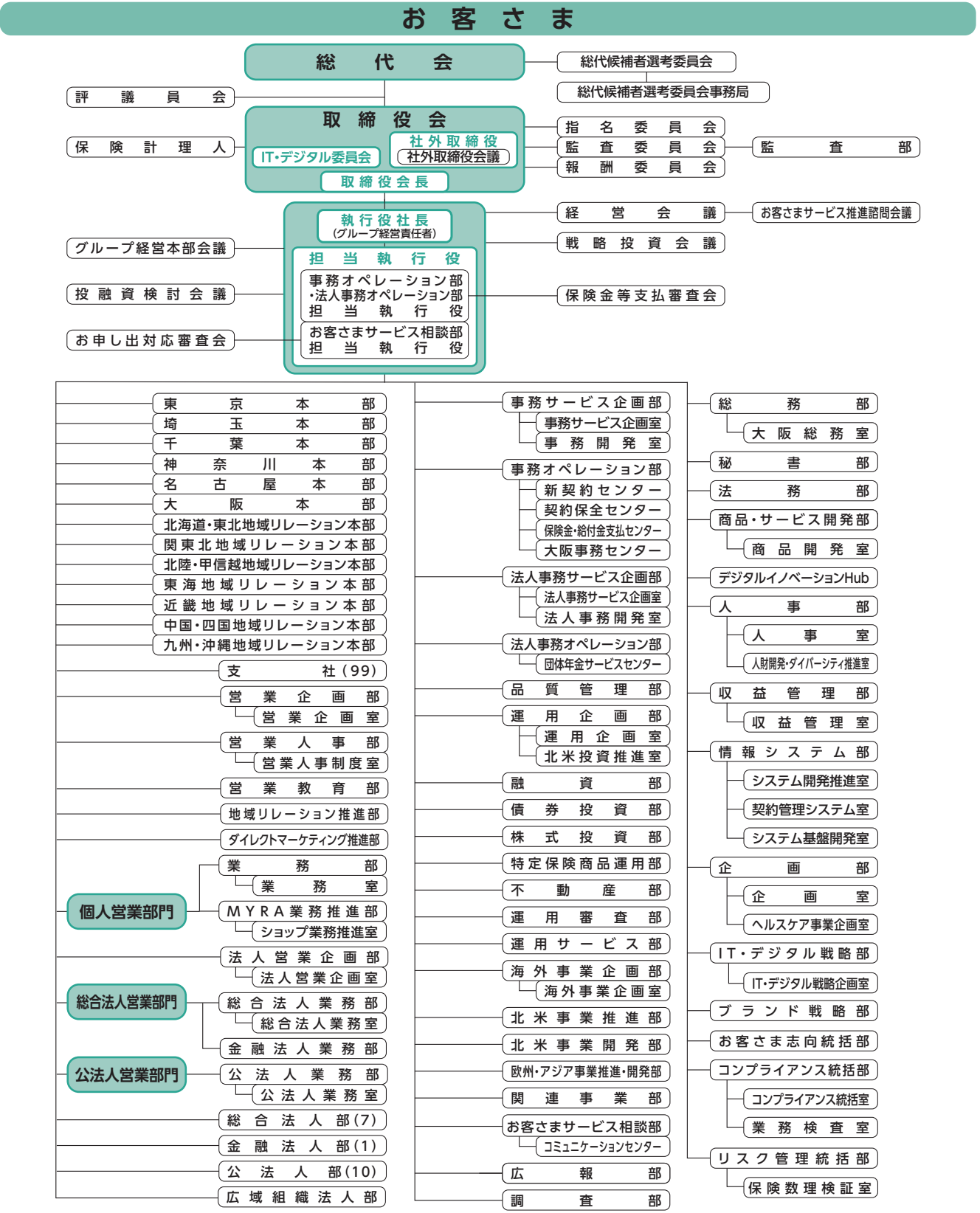
組織とガバナンス

経営活動と決算の概況

資料編

組織図

(2025年4月1日時点)



※支社組織等の推移

	2024年度始	2025年度始
支社数	99	99
営業部・営業所等数 ^(注1)	967	964
法人部数	19	19
法人営業部数	61	61
代理店営業部数	7	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

※営業拠点数^(注2)

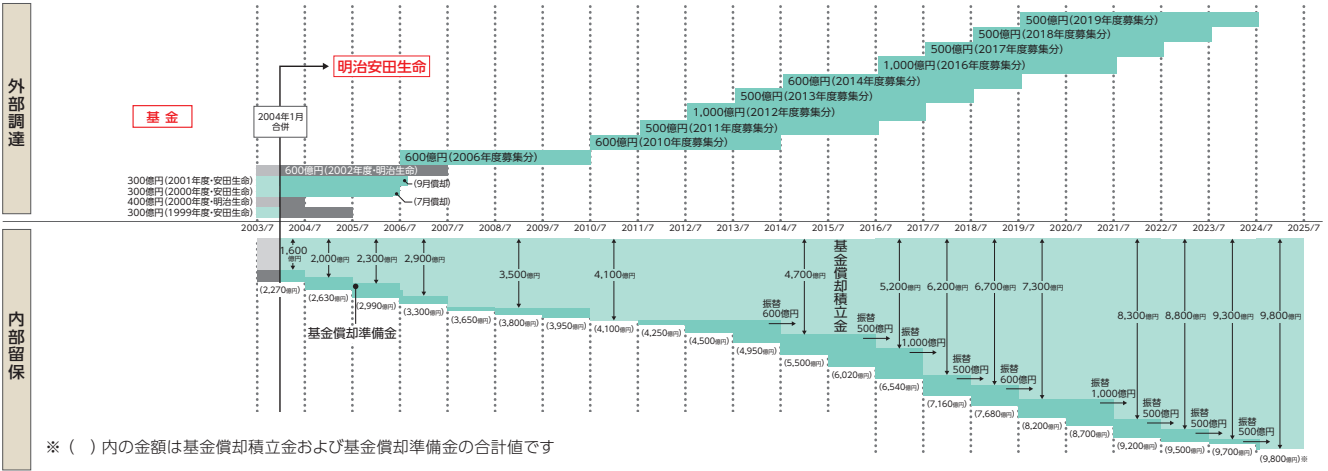
〈個人営業〉		〈法人営業〉	
組 織	2025年度始	組 織	2025年度始
支社数	99	法人部	19
営業部・営業所等	946	法人営業部	61
マーケット開発部	6	代理店営業部	7
マーケット開発室	62		
明治安田のほけんショップ	18		

(注2) 営業拠点数には支社組織の営業拠点数を含む

基金の状況

2024年度末時点の基金の総額(基金および基金償却積立金の合計)は9,800億円となっています。

● 基金・基金償却積立金・基金償却準備金の推移



基金償却積立金

相互会社が基金を償却する場合に、保険業法の規定により積立てを義務づけられている積立金です。基金の償却額と同額の積立てが義務づけられています。

基金償却準備金

基金の償却準備財源として積み立てておく任意積立金で、基金償却時には基金償却積立金に振り替えます。

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)		2024年度末	
	2023年度末	2024年度末	2024年4月	2025年4月	平均年齢	平均勤続年数
職 員	10,882	11,123	334	307	46歳 5 ヶ月	17年 11 ヶ月
男 子	4,585	4,607	223	188	46歳 1 ヶ月	22年 5 ヶ月
女 子	6,297	6,516	111	119	46歳 8 ヶ月	14年 8 ヶ月
うち総合職	10,741	11,022	334	307	46歳 5 ヶ月	17年 11 ヶ月
営業職員	36,258	36,664	5,869	5,953	47歳 1 ヶ月	10年 1 ヶ月
男 子	3	1	0	0	72歳 6 ヶ月	43年 9 ヶ月
女 子	36,255	36,663	5,869	5,953	47歳 1 ヶ月	10年 1 ヶ月

(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、新年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。

【 従業員の平均給与月額 】

区 分	2024年3月	2025年3月
職 員	380	394
営業職員	238	252

(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) 平均給与月額は、2025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

【 男女の賃金差異 】

区 分	男女の賃金差異
全従業員	42.0%
正規(職員・MYリンクコーディネーター等)	41.5%
非正規(有期嘱託・有期契約社員)	69.6%

<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。
・これまでも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んでまいりましたが、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」制度の強化等を行なっています
・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「(准)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、幹部である支部署マネジャーを「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2025年4月1日時点で35.0%、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77.2%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	2025年4月実績	2027年度目標
女性管理職比率	34.1%	34.9%	35.4%	35.0%	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	監査業務に係る補助者の構成
有限責任 あずさ監査法人 指定有限責任社員 宍戸 通孝 指定有限責任社員 三輪 登信 指定有限責任社員 小林 広樹	公認会計士11名、会計士試験合格者5名、その他19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 】

2024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、1,242億円(連結ベース1,382億円)であります。なお、2024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 (2025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) 4物件	投資用	247	1,238(8) [1]	—	1,485	3,698 141
	営業用	367	768(13) [29]	51	1,187	
北海道 30物件	投資用	121	159(13) [7]	—	280	165 816
	営業用	27	23(12) [0]	—	50	
東 北 46物件	投資用	42	144(9) [0]	—	186	360 1,913
	営業用	48	43(22) [0]	—	91	
関 東 178物件	投資用	877	2,367(106) [4]	—	3,244	939 5,298
	営業用	186	292(216) [0]	—	477	
北 陸 31物件	投資用	24	20(2) [2]	—	45	231 1,120
	営業用	51	32(15) [0]	—	83	
中 部 77物件	投資用	161	263(17) [0]	—	424	678 3,420
	営業用	84	99(31) [2]	—	183	
近 畿 57物件	投資用	160	318(17) [21]	—	478	771 2,579
	営業用	90	168(23) [1]	—	259	
中 国 41物件	投資用	92	92(8) [0]	—	184	265 1,450
	営業用	56	59(18) [0]	—	115	
四 国 24物件	投資用	14	17(2) [1]	—	30	197 1,005
	営業用	24	28(10) [0]	—	52	
九 州 68物件	投資用	121	150(10) [0]	—	270	469 2,685
	営業用	68	100(29) [0]	—	168	

(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、建設仮動定を含んでおります
(注5) 賃貸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、21億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存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】(2025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	つくばシティアートフビル	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
関東	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

(2025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	〒920-0919 《石川県》金沢市南町4-47	明治安田金沢ビル	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
	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
近畿	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ル二条殿町552	明治安田生命京都ビル	075(241)4811
	大阪中央*	〒550-0002 《大阪府》大阪市西区江戸堀1-12-8	明治安田生命肥後橋ビル	06(6479)2561
	大阪南*	〒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
	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
中国	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	〒730-0036 《広島県》広島市中区袋町4-25	明治安田広島ビル	082(545)4831
	福 山	〒720-0066 《広島県》福山市三之丸町1-7	トモテツ大手門ビル	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
四国	徳 島	〒770-0911 《徳島県》徳島市東船場町2-37	明治安田生命徳島東船場ビル	088(652)6522
	高 松	〒760-0017 《香川県》高松市番町1-7-5	明治安田生命高松ビル	087(821)7186
	松 山	〒790-0003 《愛媛県》松山市三番町3-9-4	四銀・明治安田ビル	089(931)8255
	高 知	〒780-0870 《高知県》高知市本町2-2-34	明治安田生命高知ビル	088(802)4437
	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
九州・沖縄	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

ほけん相談窓口・明治安田のほけんショップ

(2025年7月1日時点)

【明治安田グループ事業系統図】

(2025年3月31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	〒150-0002 《東京都》渋谷区渋谷3-21-11	渋谷サウス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(ランドアクシスタワー)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	〒662-0832 《兵庫県》西宮市甲風園1-10-8	ワークステージ西宮2階	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》千代田区神田練堀町300	住友不動産秋葉原駅前ビル	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3-5-27	錦中央ビル	052(951)9100
北陸公法人営業推進部	〒920-0919 《石川県》金沢市南町4-47	明治安田金沢ビル	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	藤崎芭蕉の辻ビルディング	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画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、P103をご覧ください

価値創造ストーリー

成長戦略

経営基盤拡充戦略

組織とガバナンス

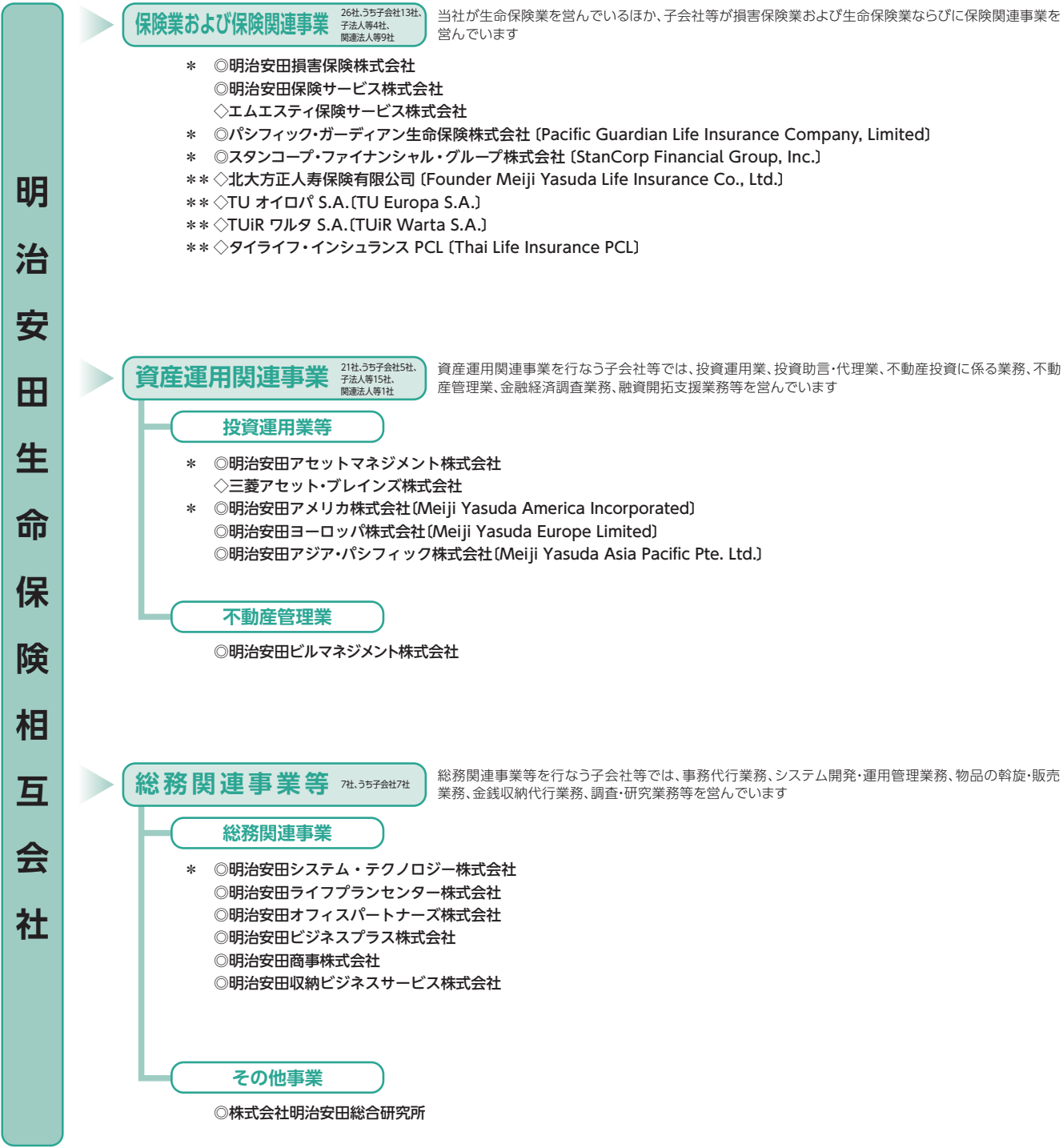
経営活動と決算の概況

資料編

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】

(2025年3月31日時点)



(※1)「※」を表示した会社は、2025年3月期の連結子会社、「※※」を表示した会社は、2025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「関連法人等」です
(※4) 会社名は、主要なものを記載しています
(※5) スタンコープ・ファイナンシャル・グループ株式会社は傘下に子会社等12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3社(当社の関連法人等に該当)、TUIR ワルタ S.A.は傘下に子会社1社(当社の関連法人等に該当)を有します

【 子会社等に関する事項 】

国内
連結子会社

(2025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	オフィスビルの総合的運営・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 に係わる調査・研究、コンサルティング	100.0%	0.0%
明治安田オフィスパートナーズ株式会社	東京都江東区	100	1987年 4月 1日	保険契約の保全等に関する計算事務、生 命 保 険 等 の 契 約 確 認 業、梱 包・配 送 業務、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نز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%

(※) 主要な会社を記載しています

海外
連結子会社・持分法適用関連法人等

(2025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	845,010 (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. (北大方正人寿保险有限公司)	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 ブロツワフ市	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、北大方正人寿保险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12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）、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3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 】

※市場金利情勢等によっては、お取扱いが変更となる場合があります。詳しくは、当社ホームページをご覧ください

～主な商品と契約年齢範囲～

(2025年7月30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		0		16	メディカルスタイル F							80		
	医療保険			15	メディカルスタイル F Jr. (注3)									
				18	かんたん告知終身医療保険 (注3)							90		
重い病気の保障を ご希望の方に	循環器病保険						50	循環器病 対策Pro (注3)				90		
	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)					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)					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		
		0	円貨建・明治安田の一時払終身保険										90	
		0	外貨建・明治安田の一時払終身保険										90	
一生涯の死亡保障と お祝金をご希望の方に							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5)					70			
					18	新増増定期保険 (注5)					70			
					16	新定期保険E (注5)					90			
					16	個人定期保険 集団定期保険 (注6)					70			
一定期間内の死亡保障を ご希望の方に	養老保険		6	養老保険							75			
			16	新養老保険E (注5)							75			
〈明治安田の資産形成シリーズ〉 将来の資産形成ができる 貯蓄性商品をご希望の方に	個人年金保険				18	円貨建・平準払 明治安田の長期運用年金 (注3)						65		
	養老保険	0	円貨建・一時払 円貨建・明治安田の一時払養老保険										88	
		0	外貨建・一時払 外貨建・明治安田の一時払養老保険										88	
	終身保険				18	円貨建・一時払 円貨建・エブリバディ						85		
		0	外貨建・平準払		つみたてドル建終身 (注3)							75		
		0	外貨建・一時払		贈与がかんたん外貨建一時払終身保険 (注3)							90		
						40	外貨建・一時払 外貨建・そなえてふやす介護終身保険						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)								75		
こども保険		0	6	18	明治安田生命つみたて学資 (注3)(注7)							66		

～金融機関窓口販売商品と契約年齢範囲～

(2025年7月30日時点)

保険の種類		契約年齢範囲 ^(注1)												
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	歳		
外貨建保険	終身保険			18	外貨建・エブリバディプラス(バランスタイプ) ^(注3)							85		
				18	外貨建・エブリバディプラス(運用重視タイプ) ^(注3)							85		
		0	えらべる外貨建一時払終身 ^(注3)										90	
終身保険								60	エブリバディⅡ ^(注3)				90	
						46	3増法師Ⅲ・かんたん持続成長プラスⅢ ^(注3)					85		
				16	しあわせの階段・コソコソ持続成長ジャンプ・ゆめの階段 ^(注3)						75			
								60	円貨建・エブリバディプラス(そなえるタイプ) ^(注3)				90	
					18	円貨建・エブリバディプラス(ふやすタイプ) ^(注3)							85	
						40	きずなサポート ^{(注3)(注8)}					60		
						40	やさしさ二重奏・終身ケアプラス ^(注3)					80		
	0	虹色きっぷ・かんたん未来計画 ^{(注3)(注8)}							60					

(注1) ご契約者の契約年齢範囲に条件があります (注2)「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は、「ベストスタイル」に「健康サポート・キャッシュバック特約(2024)」を付加した場合の販売名称です (注3) 法人契約のお取扱いはありません (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) ご契約者は法人または個人事業主に限ります (注6) 集団定期保険の契約年齢範囲は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7) 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おります。2025年6月現在の契約年齢の上限を表示しています。契約年齢の上限は、市場金利情勢によって変動します。また、契約年齢の上限は、被保険者の年齢によって異なります (注8) 販売休止前の契約年齢範囲を記載しております

～主な特約～

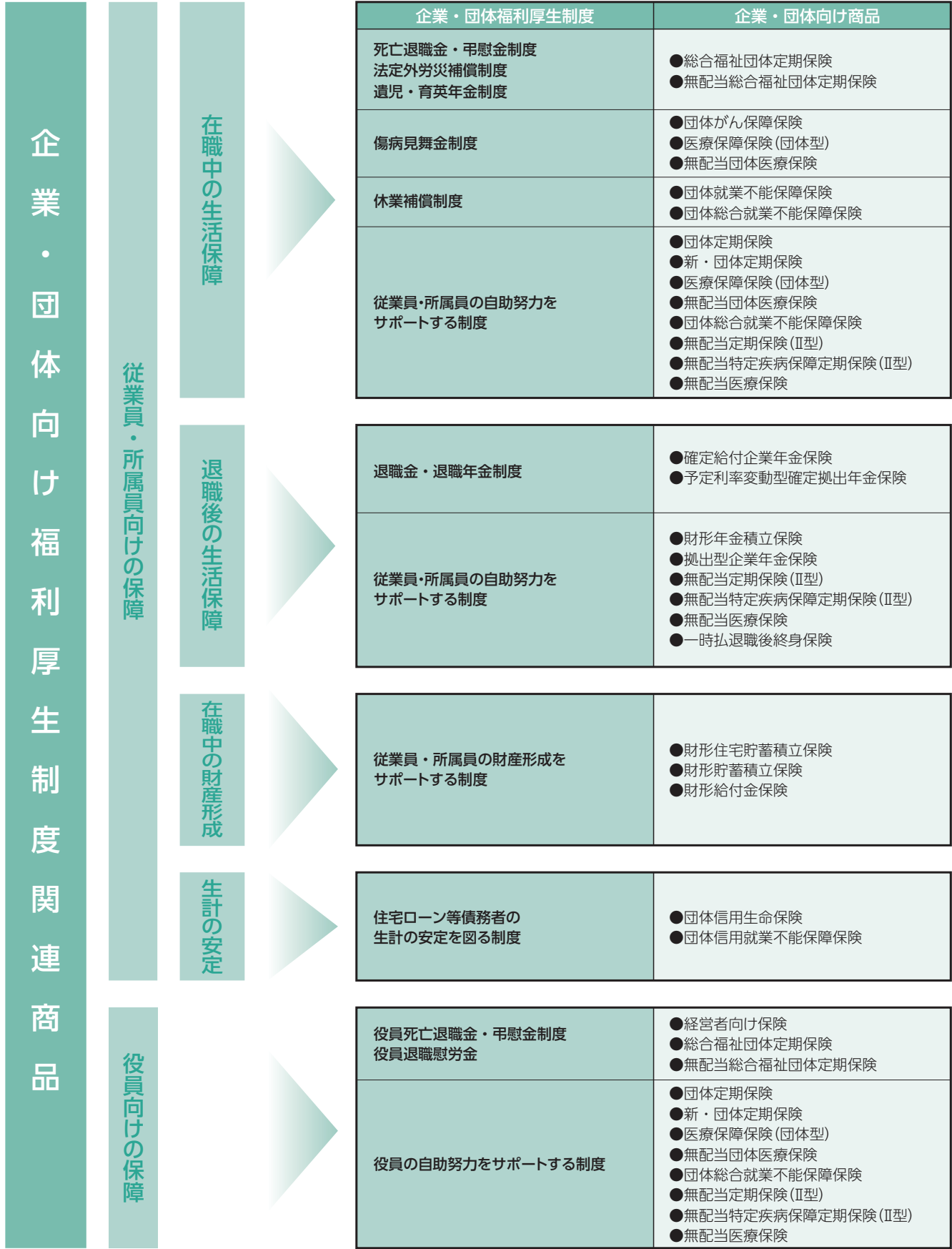
(2025年7月30日時点)

	特約名	ご利用の目的
病気・ケガへの備え	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	入院時にかかる雑費等の初期費用に一時金で備えます
	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
	入院時手術終身保障特約	一生涯にわたり、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)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
重い病気への備え	循環器病重症化予防支援特約	所定の循環器病（所定の心疾患・脳血管疾患・動脈疾患）による入院・手術に備えます
	循環器病継続保障特約	重度の循環器病（急性心筋梗塞・脳卒中・重度の動脈疾患）による入院・手術、複数回の発病、併発に備えます。心臓移植にも備えます
	特定重度疾病重症化予防支援特約	所定の生活習慣病（所定の糖尿病・高血圧性疾患・慢性腎臓病・肝疾患・慢性膵炎）による所定の状態に備えます
	特定重度疾病継続保障特約	特定重度疾病（重度の糖尿病・重度の高血圧性疾患・重度の慢性腎臓病・肝硬変・重度の慢性膵炎）による所定の状態に備えます。特定の臓器移植にも備えます
	循環器病介護サポート終身年金特約	重度の循環器病（急性心筋梗塞・脳卒中・重度の動脈疾患）による所定の要介護状態（公的介護保険制度の「要介護3」以上）への備えを一生涯にわたり準備します
	がん保障特約 (注1)	所定の悪性新生物（がん）の初回診断時だけでなく再発にも備えます（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）前の治療から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・介護への備え	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（年金支払対象期間の満了日までの期間、年金形式でお支払いします）
	健康サポート・キャッシュバック特約 (注1)	毎年提出いただく被保険者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
万 一 へ の 備 え	早期発見・治療保障特約	健康診断結果の数値の悪化に伴う、早期の病院受診に備えます（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）
	保険料充当原資積立特約	更新後の保険料の増加に備えます
	がん保険料払込免除特約	所定の悪性新生物（がん）と医師によって診断確定されたときに、保険料のお払込みを免除します
	リビング・ニーズ特約	余命6ヵ月以内と判断されるとき、死亡保険金などの全部または一部を特約保険金としてお支払いします
	重度がん保険金前払特約	所定の悪性新生物（がん）と医師によって診断確定され、標準的な治療の指針にもとづく治療をすべて受けたが効果がなかったなどと判断されるとき、死亡保険金などの全部または一部を特約保険金としてお支払いします
	代理請求特約	ご契約者が、保険契約に関するお手続きの意思表示ができない場合などに、あらかじめ指定された保険契約者代理人が、ご契約者に代わって所定のお手続きを行なうことができます
健康増進・予防	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
(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

(2025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。

■ 2024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	84,956	894	2,240	39,768	127,858	15,907	544,328	221,944	532	257,950	1,040,661	1,168,519
お支払非該当件数合計	216	16	989	3,100	4,321	50	1,227	19,106	113	2,049	22,545	26,866
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	40	0	1	76	117	0	138	27	0	77	242	359
重大事由解除	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
免責事由該当	176	1	2	4	183	50	146	11	1	45	253	436
支払事由非該当	0	15	986	3,016	4,017	0	943	19,068	112	1,927	22,050	26,067
その他	0	0	0	4	4	0	0	0	0	0	0	4

※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

■ 2024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

2024年度のご利用は1案件で、この1案件については再査定のご要望はなく、決定に変更はありませんでした。なお、再査定にあたっては、原則として、社外の専門家を含む「保険金等支払審査会」で審議・報告しています。

2024年度ご利用状況およびご利用案件は以下のとおりです。

種別	案件内容	案件数
高度障害保険金	総合福祉団体定期保険における高度障害保険金の増額分が、増額日前発病のため支払非該当となったことに対する不服のお申し出	1
合計	—	1

※2006年3月28日の制度設置からのご利用は160案件、うち決定変更となったものは44案件です

■ 2024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	1兆7,401億円（一日あたり約48億円）	—
保険金	6,415億円	18.2万件
給付金	4,550億円	215.2万件
年金	6,435億円	565.8万件

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

1.StanCorpによるElevance Health, Inc. 団体保険事業の買収および販売提携について

当社の連結子会社であるStanCorpは、2024年4月1日（米国時間）に、Elevance Health, Inc.からの、同社の団体保険事業を営む子会社3社の買収手続きを完了いたしました。詳細は、「【別冊】・業績に関する諸資料－保険会社およびその子会社等の財産の状況－注記事項 連結貸借対照表関係 34.取得による企業結合」をご参照ください。

2.legal & General Group plcとの戦略的業務提携およびBanner Life等の買収について

当社は、2025年2月7日に、Legal & General Group plc（以下、「L&G」という）と、戦略的業務提携契約を締結し、米国生命保険会社Banner Life Insurance Company等を傘下に有する、L&Gの米国持株会社であるLegal & General America, Inc.の全発行株式を取得することについて合意いたしました。

当該株式の取得は、各国の規制当局認可の取得等を前提として、2025年度下半期に完了する見込みです。詳細は、「【別冊】・業績に関する諸資料－保険会社およびその子会社等の財産の状況－注記事項 連結貸借対照表関係 36.」をご参照ください。

なお、L&Gの株式保有の目的等の詳細は、「【別冊】・業績に関する諸資料－財産の状況－株式の保有状況」をご参照ください。

3.イオン株式会社およびイオンフィナンシャルサービス株式会社との包括的パートナーシップ契約の締結について

当社は、2025年3月21日に、イオン株式会社（以下、「イオン」という）およびイオンフィナンシャルサービス株式会社（以下、「イオンフィナンシャルサービス」という）と、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、包括的パートナーシップ契約を締結いたしました。

本パートナーシップの構築に伴い、当社はイオンの株式約666万株の追加取得（保有株式数約908万株、持分比率1.0%に増加）と、イオンフィナンシャルサービスの子会社であるイオン・アリアンツ生命保険株式会社（以下、「イオン・アリアンツ生命」という）の株式取得（持分比率85.1％（注））を実施いたします。イオン・アリアンツ生命保険の株式取得は、日本の規制当局認可の取得等を前提として、2025年度上半期に完了する見込みです。

なお、イオンの株式保有の目的等の詳細は、「【別冊】・業績に関する諸資料－財産の状況－株式の保有状況」をご参照ください。

(注) 当社によるイオン・アリアンツ生命の株式取得の直前に実施予定である、イオンフィナンシャルサービスによる同社への増資後の比率

4.StanCorpによる、The Allstate Corporation 団体保険事業の買収について

当社の連結子会社であるStanCorpは、2025年4月1日（米国時間）に、The Allstate Corporationからの、同社の団体保険事業を営む保険子会社を含む2社の買収手続きを完了いたしました。詳細は、「【別冊】・業績に関する諸資料－保険会社およびその子会社等の財産の状況－注記事項 連結貸借対照表関係 35.重要な後発事象」をご参照ください。

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にしています。

保険契約の移転等における補償対象契約は、運用実績連動型保険契約の特定特別勘定^(注1)に係る部分を除いた国内における元受保険契約で、その補償限度は、高予定利率契約^(注2)を除き、責任準備金等^(注3)の90%とすることが、保険業法等で定められています（保険金・年金等の90%が補償されるものではありません^(注4)）。

なお、保険契約の移転等の際には、責任準備金等の削減に加え、保険契約を引き続き適正・安全に維持するために、契約条件の算定基礎となる基礎率（予定利率、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ます。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)

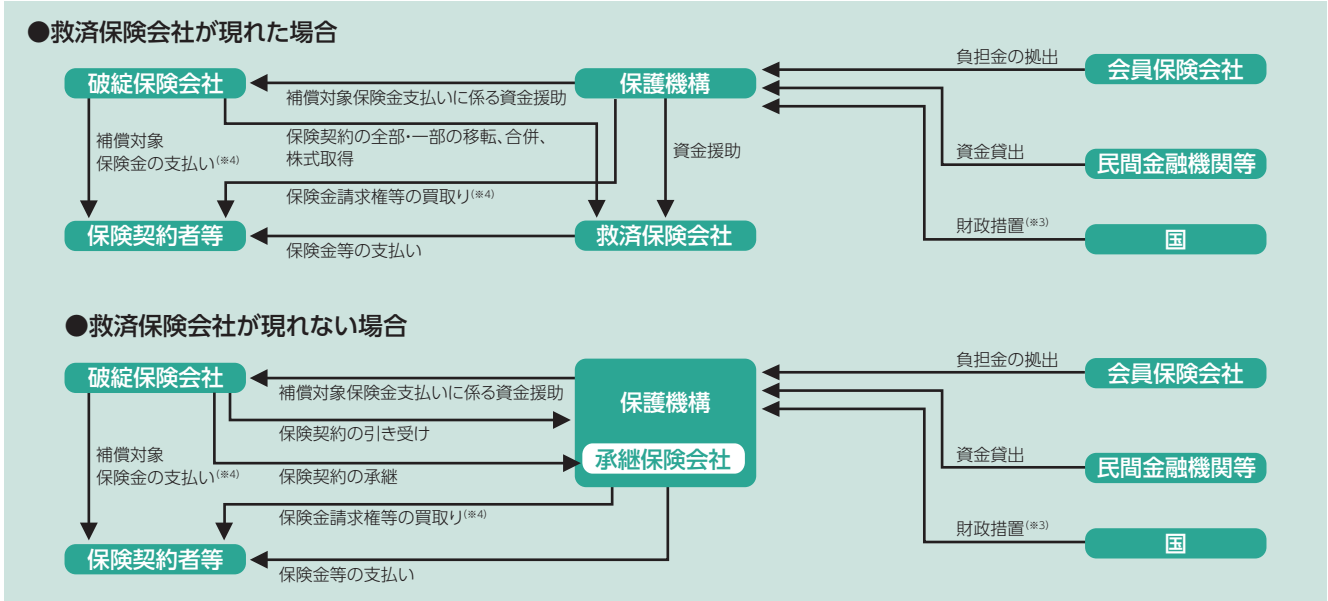
(※1) 基準利率は、生保各社の過去5年間の平均運用利回りを基準に、金融庁長官および財務大臣が定めることとなっております。現在の基準利率については、当社または保護機構のホームページで確認できます（2025年7月1日現在の基準利率は、3%となっております）

(※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収することを指します。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になります（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「デジタルヒューマン」、フォーム入力 of 「かんたんお手続きフォーム」を24時間365日、いつでもご利用いただけます
・また、専門オペレーターとの「チャット」も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

ご相談窓口一覧は

こちら▶



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^{(注1)(注2)}専用のお問い合わせ窓口



0120-510-155

(注1)ecoシリーズ商品とは地球環境に配慮し、書類の削減等によるコスト削減効果を保険金や返戻金の向上に還元する商品です

(注2)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

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、「2024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「特別賞(BPR推進)」を受賞しました



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-2025/



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。