

特集

SPECIAL

「人に一番やさしい生命保険会社」をめざして

- I. 10年後にめざす姿と「MY Mutual Way I期」
- II. 新型コロナウイルス感染症をふまえた取組み
- III. MYミューチュアル配当の創設
- IV. お客さま志向経営と国連の「持続可能な開発目標」(SDGs)について

経営環境の変化をふまえたお客さま志向の進化

10年計画
MY Mutual Way 2030

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

その結果、当社は契約者を構成員とする相互会社(Mutual Company)の強みをいかに発揮して、長期的な環境変化に柔軟に対応しながら、時代を超えたお客さま志向の経営を追求していく、10年計画「MY Mutual Way 2030」(マイ・ミューチュアル・ウェイ・ニーゼロサンゼロ)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」と設定しました。

(※1)既存のビジネスモデルの変革を余儀なくされる破壊的な環境変化

(※2)予想される将来を起点に現在を振り返り、現在何を実行すべきか考える未来起点の発想法

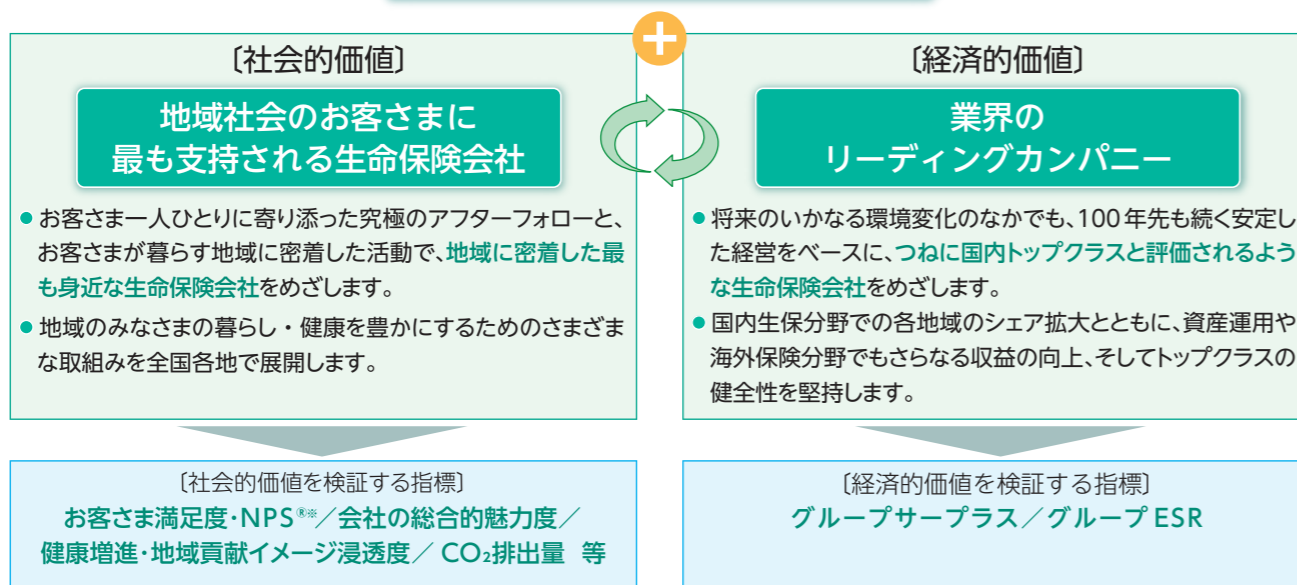
10年後にめざす姿

本計画では、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」の向上をめざします。

10年後にめざす姿 「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



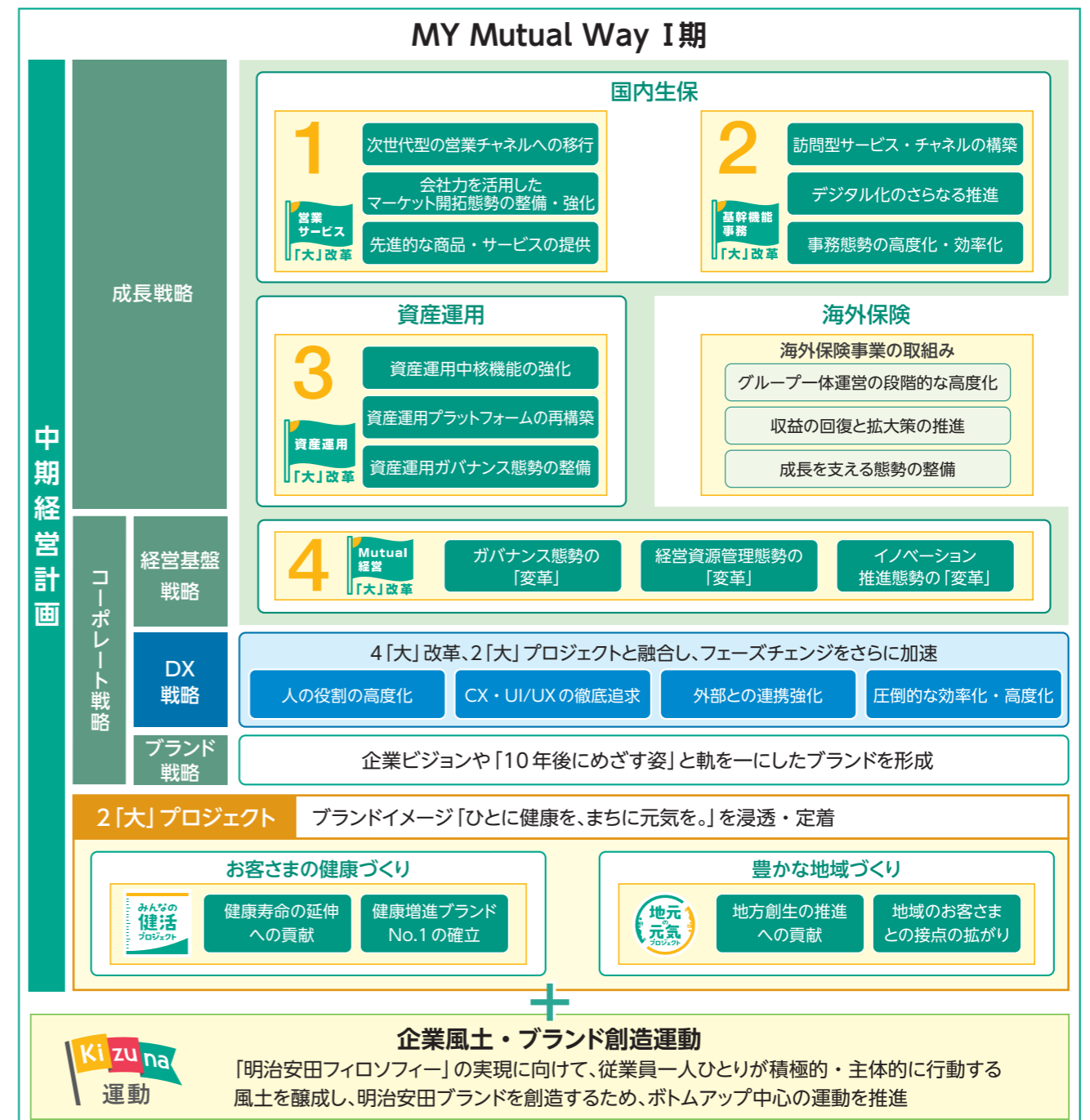
※NPSは「Net Promoter Score」の略であり、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標。現状のお客さま満足度調査では把握しきれない、お客さまの潜在ニーズを調査・分析することにより、ロイヤルカスタマー創出に向けた全社的な対策の立案および営業活動における改善への活用を企図し、顧客評価の指標として導入

「MY Mutual Way I期」について

2021-23年度では、「10年後にめざす姿」の実現に向けた成長軌道を確認すべく、「中期経営計画」と「企業風土・ブランド創造運動」で構成する3か年プログラム「MY Mutual Way I期」を推進します。

「中期経営計画」では、「営業・サービス」「基幹機能・事務」「資産運用」「相互会社経営」の各分野において制度・インフラ等を抜本的に見直す「4『大』改革」と、お客さまの健康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」を取組みの柱に据え、それらの取組みにデジタル技術のより積極的な活用を通じて事業運営の再構築をめざす「デジタルトランスフォーメーション戦略(DX戦略)」を融合させることで、「10年後にめざす姿」の実現に向けた成長軌道の確保、「フェーズチェンジ」をさらに加速していきます。

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



2「大」プロジェクト

「みんなの健活プロジェクト」「地域の元気プロジェクト」

当社は10年計画「MY Mutual Way 2030」において、10年後にめざす姿を「『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」と定めました。

この「10年後にめざす姿」の実現に向け、「みんなの健活プロジェクト」「地域の元気プロジェクト」の2「大」プロジェクトを全社横断の取組みとして展開しています。

これらのプロジェクトでは、お客さまや地域のみなさまの心身の健康づくりや、人々があたたかくつながる豊かな地域づくりへの貢献を通じて社会的価値を創出するとともに、新たなお客さまとの接点の拡大に取り組んでいきます。

また、当社がタイトルパートナーとなっているJリーグや、2021年2月にオフィシャルパートナー契約を締結した日本女子プロゴルフ協会との協働など、スポーツ支援を通じた健康増進・地域貢献に積極的に取り組み、当社の独自性を訴求していきます。

3 すべての人に健康と福祉を

めざすブランドイメージ

ひとに健康を、まちに元気を。

11 住み続けられるまちづくりを

みんなの健活プロジェクト

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

地域の元気プロジェクト

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

＜2「大」プロジェクトにおけるスポーツ協賛を活用した当社独自の取組事例＞

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

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

- 全世代のお客さまが気軽にご参加いただける「Jリーグウォーキング」の開催
- 動画コンテンツ「おうちで健活」へのJリーグ選手・OBの出演

- 全国のJクラブ・選手等が地元の名産品等の魅力を紹介する「地域の元気つなげるサイト」の開設
- 支社等とJクラブ等が結ぶ個別のスポンサー契約に基づく地域貢献活動の展開

■ 日本女子プロゴルフ協会との協働
オフィシャルパートナー契約に基づく、生涯スポーツであるゴルフを通じた協働取組みの展開

- 動画コンテンツ「おうちで健活」へのティーチングプロの出演等

- 全国各地で開催する当社主催イベントにおけるティーチングプロによるティーチング活動

新型コロナウイルス感染症をふまえた、ご契約に対する特別取扱い

新型コロナウイルス感染症をふまえ、当社では、「お客さま志向」の取組方針に基づき、みなさまにご安心いただけるよう、以下のお取扱いを実施しました。

- 保険料払込猶予期間の延長
- 新規契約者貸付に関する利息の免除
- 新型コロナウイルス感染症を原因とする死亡・高度障害の場合に災害死亡保険金等をお支払い
- 臨時施設（ホテル等）または自宅で療養の場合も入院したものとみなして入院給付金等をお支払い など

<新型コロナウイルス感染症でお支払いした保険金・給付金(2021年3月末時点)>

	件数	金額
死亡保険金	526件	31.5億円
入院給付金等	8,060件	9.8億円
みなし入院	5,145件	5.1億円

※最新のお取扱いにつきましては当社公式ホームページもしくは、担当の営業職員（MYライフプランアドバイザー等）よりご確認ください
 明治安田生命公式ホームページ <https://www.meijiyasuda.co.jp/>

非対面によるお手続きの拡充

全国の営業職員（MYライフプランアドバイザー等）に配布済みのタブレット型営業端末「マイスタープラス」、社用スマートフォン「MYフォン（マイフォン）」といった非対面ツールを活用し、コロナ禍にあってもお客さまとのコミュニケーション量を減らすことなく、アフターフォローを最優先に取り組んでいます。

MYフォンのLINE機能



「オンライン面談システム」の導入



地域社会支援等につながる寄付活動

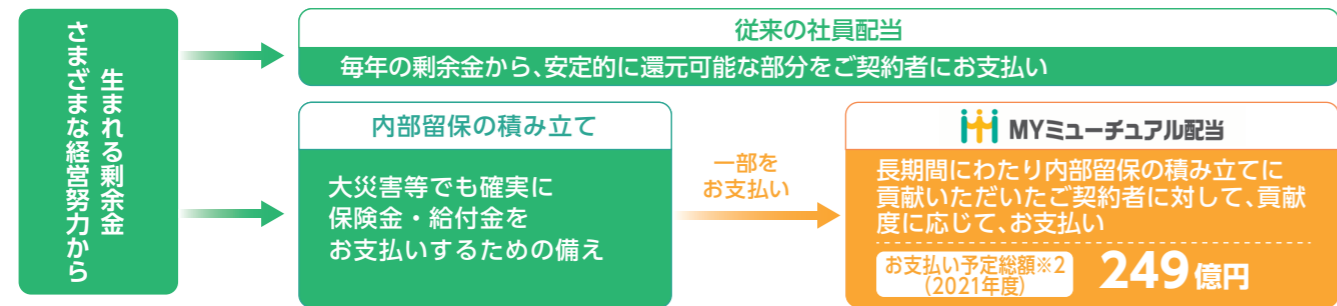
新型コロナウイルス感染症によって地域社会全体に大きな影響が生じていることをふまえ、「私の地元応援募金」の実施や、「あしなが育英会」への寄付を行いました。

私の地元応援募金	(2020年4月～9月) 1,210団体、約5.2億円	● コロナ禍で支援を必要とする全国の団体等に、従業員の任意の募金と会社拠出金をマッチングして寄付
自治体への追加寄付	(2021年2月) 748自治体、約2億円	● 営業拠点所在地を中心に会社拠出の寄付を実施
「あしなが育英会」への寄付	(2020年8月、2021年2月) 1.5億円	● コロナ禍の影響で生活が圧迫されている遺児家庭への支援を目的に、会社拠出の寄付と従業員による募金を寄贈

相互会社の長をを活かした、新たな配当「MYミューチュアル配当」を創設し、2021年10月1日からお支払いを開始します。

「MYミューチュアル配当」とは

「MYミューチュアル配当」は、当社の高い健全性を支える内部留保の積み立てに特に貢献いただいているご契約者に、従来の「社員（ご契約者）配当」に加えて、内部留保への貢献度に応じてお支払いする「業界初」^{※1}の新たな仕組みです。



対象商品	ベストスタイル、ライフアカウントL.A.、医療保険等の保障性商品	お支払い要件	経過20年、以後10年ごとにお支払い
------	----------------------------------	--------	--------------------

※1 当社調べ
 ※2 2020年度決算における社員配当準備金繰入額(MYミューチュアル配当分)になります。なお、2021年度は対象商品にご契約いただいてから経過20年超の契約にもお支払いします

「MYミューチュアル配当」創設の背景・趣旨について

- 当社は、ご契約者（社員）が会社の構成員である相互会社であり、ご契約者に寄り添った長期的に安定した経営を進めています。
- そのため、毎年の経営努力から生まれる剰余金は社員配当としてご契約者へ還元するほか、長期にわたる確実な保険金・給付金のお支払いに備えるため、内部留保として積み立てています。
- そして、経営理念である「確かな安心を、いつまでも」お届けするために、リスク管理の高度化や国内外事業等の収益力の向上を推し進め、内部留保を着実に積み上げてきました。
- 今般、当社の堅実な経営状況に加え、今後も相互会社形態を維持していくことに鑑みて、新たな配当としてご契約者への還元を行なうこととしました。ご契約者（社員）が会社の構成員である「相互会社 (Mutual Company)」ゆえに実現できた「ご契約者視点の配当」という意味合いも込めて、「MYミューチュアル配当」と名付けました。

お支払い事例

「MYミューチュアル配当」のお支払い事例^{※3}

<p>ケース① 2021年度 男性 40歳時加入 ベストスタイルの場合</p> <p>●ご契約時の保険料(月)：22,000円 (10年後の更新時も同額水準) ●死亡保険金：2,500万円(10年目以降1,000万円) ●入院日額：7,000円(10年目以降5,000円) その他、先進医療保障特約等を付加</p> <p>20年経過後に 約10万円</p>	<p>ケース② 2021年度 女性 30歳時加入 ベストスタイルの場合</p> <p>●ご契約時の保険料(月)：18,000円 (10年後の更新時も同額水準) ●死亡保険金：1,500万円(10年目以降1,000万円) ●入院日額：7,000円(10年目以降5,000円) その他、先進医療保障特約等を付加</p> <p>20年経過後に 約8万円</p>
---	--

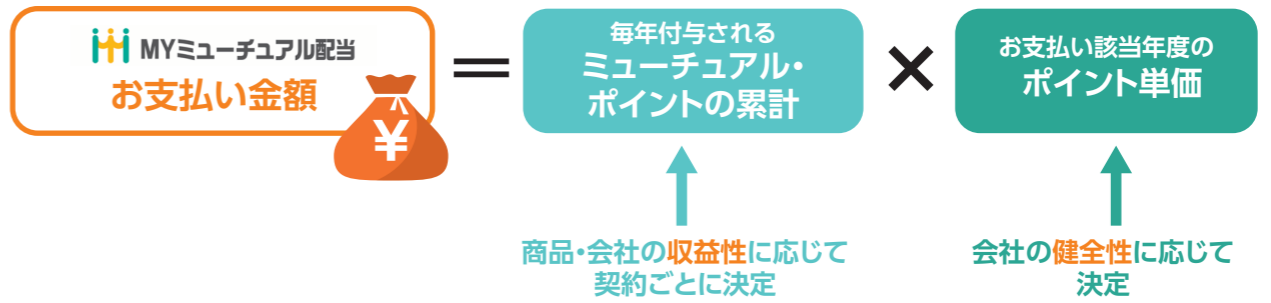
※3 お支払い事例の商品における直近の収支状況等が、今後も継続するとした場合の例示です。将来の金額を保証するものではなく、0円となることもあります

「MYミューチュアル配当」のご説明動画はこちら

主な特徴

1. 「MYミューチュアル配当」は、毎年付与されるポイントの累計とポイント単価で決まります

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



2. ベストスタイル、ライフアカウントL.A.、医療保険等の保障性商品が対象になります

- 「MYミューチュアル配当」は、将来にわたり内部留保への貢献が想定される以下の商品を対象としています。

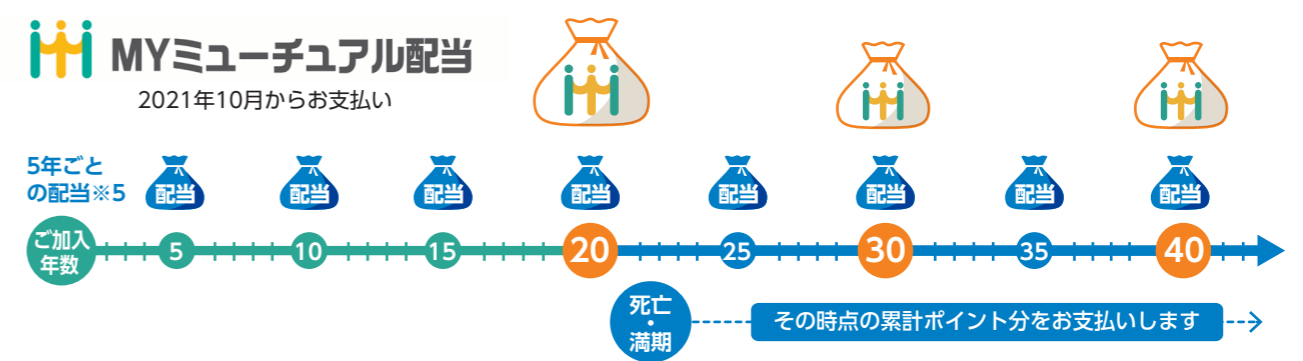
種類	対象商品 ^{※4}
総合保障商品・医療保険	ベストスタイル(Jr.)、メディカルスタイル F(Jr.)、ライフアカウントL.A.、メディカルアカウントm.a.、明日のミカタ、元気のミカタ、一時金給付型終身医療保険、50歳からの終身医療保険、いまから認知症保険(MCIプラス)、認知症ケア(MCIプラス)、MYどっく、MYどっくプラス、MYどっくプラス2012、才色健美、メディカルスタイル(Jr.)、医療のほけん、かんたん告知医療保険、介護のささえ、明治安田のケガほけん
法人定期保険	生活障害保障定期保険、新増定期保険、増定期保険E、3年間災害保障型増定期保険、新定期保険E、「保障選択制」定期保険

※4 2021年7月時点における対象商品を記載しております

3. 長期にご継続いただいたご契約にお支払いします

- 対象商品にご契約いただいてから経過20年、以後10年ごとにお支払いします。
- 20年以上経過後の死亡または満期の場合には、直前のお支払い時点から付与されたポイントの累計分もお支払いします。
- なお、従来の社員配当についても、これまでどおりお支払いします。

「MYミューチュアル配当」のお支払い時期



※5 5年ごと配当タイプの事例を記載。従来の社員配当のお支払い時期は商品によって異なり、3年ごとや毎年の場合もございます

明治安田生命の事業とSDGsの関係

事業とSDGsの関係

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

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

「優先課題(マテリアリティ)」の設定

SDGsにおける17のゴール、およびこれらに内包される169のターゲットから導き出される社会課題のうち、当社の「ステークホルダーへの影響度」「事業との関連性」の観点から、13項目を「優先課題(マテリアリティ)」に設定し、その解決に貢献する取り組みを推進しています。「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」は「特に注力する優先課題」として2「大」プロジェクト等を通じて、お客さまの健康増進や地域社会の活性化に取り組んでいます。また、「環境保全・気候変動への対応」を「さらなる取り組みが必要な優先課題」と位置づけ、その取り組みを強化しています。



区分	優先課題	優先課題に対する取組内容
特に注力する優先課題	健康寿命の延伸	<ul style="list-style-type: none"> 「人生100年時代」を迎え、健康寿命の延伸に対するニーズが高まっているなか、当社は2019年から「みんなの健活プロジェクト」を本格展開し、「お客さま」「地域社会」「働く仲間(当社従業員)」の健康増進を継続的に応援する取組みとして、「商品」「サービス」「アクション」の3つの分野で取り組んでいます。今後も「早期発見」「重症化予防」等、より付加価値の高い商品・サービスの提供や、健康増進イベント・コンテンツの拡充等によりお客さまのニーズにお応えするとともに、これらを通じてお客さま接点の拡大等にもつなげていきます。 <p>取組内容の詳細は、P.18、P.25~27をご参照ください</p>
	地方創生の推進	<ul style="list-style-type: none"> 「社会とのつながり」が希薄化し、孤独や孤立の問題が社会課題となるなか、当社は2020年から「地元の元気プロジェクト」を展開し、人やまちをつなぐ“担い手”として、地域のすべての人々につながりをお届けする取組みを推進しています。具体的には、自治体との協働による地域住民の健康づくりや暮らしの充実の支援、地元企業の健康経営や成長を後押し、「Jリーグ・日本女子プロゴルフ協会等との協働によるスポーツコミュニティの形成等」に取り組み、これらを通じてお客さま接点の拡大等にもつなげていきます。 <p>取組内容の詳細は、P.18、P.28~30をご参照ください</p>
さらなる取り組みが必要な優先課題	環境保全・気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none"> 自社・投融資先のCO₂排出量削減目標を設定し、当社の消費エネルギーの抑制、投融資先における対応の強化に向けたエンゲージメント活動(対話)等を進めています。これらを通じ、脱炭素社会の実現に貢献するとともに、投融資の価値が毀損するリスクの抑制に取り組んでいます。 各企業における脱炭素社会の実現に向けた技術開発や事業転換等は、当社にとって新たな投融資機会であり、2021-2023年度の3年間にわたり、環境(E)・社会(S)・ガバナンス(G)をテーマとするESG投融資を5,000億円実行する計画としています。 <p>取組内容の詳細は、P.46、P.47をご参照ください</p>



気候変動への対応に資するグリーンビルディング建設・再生可能エネルギー事業等に充当される「グリーンボンド」への投資(ナティクス提供)

2「大」プロジェクトを通じたSDGs達成への貢献

2「大」プロジェクトでは、「健康づくりの支援」や「地域社会の豊かな生活への貢献」等の取組みを通じて、SDGsの優先課題のうち、「健康寿命の延伸」「地方創生の推進」に特に注力し、SDGsの達成に貢献していきます。また、各取組みを推進するにあたっては、その評価指標を設定し、進捗状況を定量的・定性的に確認しています。



【当社の取組み】

地方自治体等との連携協定の締結

- 各地域が抱える課題の解決に向けて、320の自治体*1、10の地方銀行、5の大学*2と連携協定等を締結(2021年3月末現在)
- 健康増進を目的とした健康測定会や地域の特産品をPRする物産展等を開催

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



滋賀県との包括連携協定締結の様子



「信州マルシェ&物産フェア」開催の様子

健康の維持・増進をサポートする商品の提供

- 健康増進の取組みを応援する「ベストスタイル 健康キャッシュバック」を提供



【5年ごと配当付還元型立退き保障保険】

※「ベストスタイル 健康キャッシュバック」は、「ベストスタイル」に「健康サポート・キャッシュバック特約(2021)」を付加した場合の販売名称です

「道の駅」での健康増進イベントの開催

- 全国道の駅連絡会と共同で、道の駅で働く方々や地域住民の方々を対象に、健康増進に向けたさまざまな取組みを展開



健康増進イベント開催の様子(道の駅「川根温泉」)

MY健活レポートの提供

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

※「健康年齢®」は株式会社JMDCの登録商標です



「MY健活レポート」

「公民館」の定期講座の開催支援

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



定期講座開催の様子(高知県南国市)

「オンライン診療サービス」の提供

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

地元企業への健康経営認定取得の支援

- 地元企業の健康経営認定取得を支援すべく、協会けんぽの支部のうち17支部と協定を締結
- 当社独自の支援サービスを通じて、地元企業の健康経営を後押し



協定の締結の様子(岐阜支部)