

朝日生命の現状 2020

ASAHI MUTUAL LIFE INSURANCE
COMPANY DISCLOSURE



Cinnamoroll ©2001, 2020 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL No. L601023

経営の基本理念

当社は、お客様、社会、従業員に対する責任を
果たしていくことを企業活動のベースとする
「まごころの奉仕」を経営の基本理念としています。



Contents

Top Message	2
朝日生命のあゆみ	6
News & Topics	8
サステナブルな社会の実現に向けた 朝日生命のCSR経営	12
中期経営計画 「TRY NEXT ～成長を実現し、未来を創る～」	14
事業概況のご報告	19
2019年度決算の概要	20
事業の概況	27
資産運用	28
お客様満足の向上	29
より良いお客様サービスのために	30
2019年度の保険金・給付金のお支払い状況	34
個人向け商品	35
企業・団体向け商品とサービス	40
お申込みからお受取りまで	43
お客様との接点	46
「介護保険といえば朝日生命」に向けた取り組み	48
インシュアテックへの取り組み	51

社会との共生	55
医療の発展、青少年育成への取り組み	56
環境への取り組み	57
ピンクリボン運動の推進	59
日本ユネスコ協会連盟への支援	60
地域における社会貢献活動	61
社内募金、寄付講座	62
従業員への責任	63
働き方改革に向けた取り組み	64
ダイバーシティの推進	66
健康経営の推進	68
経営体制	71
コーポレートガバナンス	72
総代会	73
第73回 定時総代会の開催概要	75
第73回 定時総代会 質疑応答	76
評議員会	81
ご契約者懇談会	82
取締役会、監査役会、指名・報酬委員会	83
コンプライアンス(法令等遵守)への取り組み	84
お客様情報の保護	85
リスク管理体制	86
役員・会計監査人	91

会社概要 (2020年3月末現在)

名 称	朝日生命保険相互会社	創 業	1888 (明治21)年3月1日
本 社 所 在 地	〒100-8103	総 資 産	5兆3,886億円
	東京都千代田区大手町2-6-1	基金の総額	2,570億円 (基金償却積立金を含む)
	朝日生命大手町ビル	営業拠点数	統括本部・統括支社・支社：58 営業所：578 (2020年4月1日現在)
	TEL 03-6225-3111	従 業 員 数	16,583名 (職員：4,098名、営業職員：12,485名)

編集方針

朝日生命では、保険業法第111条に定められた「業務および財産の状況に関する事項」とともに、お客様・地域社会等に向けた当社の取り組みを一冊にまとめ、「朝日生命の現状」として発行しています。掲載内容を補足する情報は、当社のホームページ (<https://www.asahi-life.co.jp/>) に公開していますので、併せてご覧ください。

●報告対象期間

期間：2019年4月1日～2020年3月31日 (取組内容については一部対象期間外の内容も掲載しています)

●発行時期

2020年7月

社会に貢献し、お客様から信頼され、 選ばれ続ける会社を目指して

代表取締役社長

木村 博紀

平素より朝日生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は適切かつ透明度の高いディスクロージャーを目指し、その充実に努めています。その一環として、本冊子、「朝日生命の現状2020」を作成しましたので、是非ともご高覧いただき、当社の経営状況へのご理解を深めていただければ幸いです。

当社は、「まごころの奉仕」を経営の基本理念とし、1888年の創業以来、多くのお客様からのご支援をいただくことで事業を発展させてまいりました。皆様の長きにわたるご支援に対し深く感謝いたします。

中期経営計画「TRY NEXT ～成長を実現し、未来を創る～」の最終年度を迎えて

当社は、人生100年時代の到来、健康増進意識の高まり、就業女性・シングル層の増加等、社会の変化に伴い新たな保険ニーズが生まれる可能性をしっかりと捉え、「介護保険等第三分野に注力する当社が、役割発揮すべき分野はさらに拡大していく」との認識のもと、より一層存在感を発揮すべく取組んでいく必要があると考えております。こうした環境認識の



もと2018年度からスタートした中期経営計画「TRY NEXT」では、企業ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える～社会に貢献し、お客様から信頼され、選ばれ続ける朝日生命～」の実現を目指し、以下の3大テーマにおける、各戦略に取り組んでおります。

テーマ1：「独自性を発揮する」

テーマ2：「収益力を高める」

テーマ3：「未来を創る」

中期経営計画「TRY NEXT」では、2018年度から2020年度にかけて、お客様数、保障性商品の保有契約、介護保険の新契約件数の各項目について、経営戦略目標を設定しています。経営戦略目標の各項目とも、2020年度目標の達成に向けて、概ね順調に推移しております。

中期経営計画の総仕上げとなる2020年度も、引き続き、同計画を着実に遂行すること

で、「社会に貢献し、お客様から信頼され、選ばれ続ける会社」の実現を目指してまいります。

「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮に向けて

当社は2003年から、医療・介護等の第三分野商品への取組みを本格的に展開し、様々な商品の開発を行ってまいりました。中期経営計画「TRY NEXT」においても、テーマ1「独自性を発揮する」の取組みのひとつとして、「介護保険といえば朝日生命」という存在感を発揮し、シニアマーケットでの確固たる地位を構築するため、先進的な介護保険商品・サービスの開発・提供に取り組んでおります。

具体的には、軽度の要介護状態とさらなる重症化予防に備えるために、業界初となる公的介護保険制度の要支援2の状態から保障す

【経営戦略目標の進捗状況】

		2020年度目標	2019年度末の状況	2018年度始 中期経営計画スタート時
お客様数	個人のお客様数	258万名	256.2万名	251.8万名
	企業のお客様数	4.3万社	4.1万社	3.9万社
保障性商品 ^{※1} (年換算保険料)	の保有契約	3,470億円	3,399億円	3,212億円
	うち個人保険 ^{※2}	2,830億円	2,772億円	2,732億円
介護保険	新契約件数	9.8万件	10.1万件	—

※1 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

※2 経営戦略目標における個人保険とは、保障性商品のうち、営業職員が個人のお客様に販売した保険と個人マーケット向け代理店が販売した保険の合計です。



る「あんしん介護 要支援保険」を2018年10月に発売し、これまでに発売した介護保険とともに販売を推進しました。また、2020年4月には、認知症の前段階である軽度認知障害の状態を保障する「軽度認知障害保障特約(返戻金なし型)」を発売し、介護保険の商品ラインナップをさらに充実させております。公的介護保険制度における要介護認定者が増加するなかで民間の介護保険への世帯加入率は14.1%※であり、今後も「民間介護保険の普及は当社の社会的使命」との認識のもと、お役に立つ様々な商品・サービスのご提供に努めてまいります。

※ 出典：公益財団法人 生命保険文化センター「平成30年度 生命保険に関する全国実態調査」。

資産運用の高度化

テーマ2：「収益力を高める」の取組みのひとつとして、資産運用面においては、市場環境の変化に適切に対応し、安定的に資産運用収益を確保していくために資産運用の高度化に取り組んでおります。

具体的には、2019年度において、国内金利が引き続き低位で推移したことから、円金利資産への資金配分を抑制する一方、厳格な案件選別や分散投資を通じてリスクの抑制に取り組みつ、外貨建債券等の買入れやオルタナティブ投資を行い、投資対象資産の拡大を通じた収益源の多様化に取り組みました。また、

責任ある機関投資家として、スチュワードシップ活動を推進するとともに、ESG(環境、社会、ガバナンス)要素を考慮した投融資の推進に取り組みしました。

さらには、当社および当社の資産運用子会社である朝日ライフアセットマネジメント株式会社は、フランスの大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーズと、相互の事業および投資機会の拡大のために、資産運用面での関係強化について2019年3月に合意しました。2019年度は、オルタナティブ投資において、同社が運用するプロダクトへの投資の積み上げや、トレーニーの派遣等を通じた人材育成を行いました。

今後も、市場環境の変化に適切に対応し、安定的に資産運用収益を確保していくため、アセットアロケーション(資産配分)機能の強化ならびに投資対象資産の拡大を通じた収益源の多様化に引き続き取組み、資産運用の高度化を進めてまいります。

ICTを活用した商品・サービスの開発、デジタルマーケティングの強化

テーマ3：「未来を創る」の取組みのひとつとして、ICTを活用した商品・サービスの研究開発を進めております。具体的には、東京大学と共同で社会連携講座を開設し、医療ビッグデータの解析により、糖尿病をはじめとす



る生活習慣病の重症化予測モデル等を構築するための研究を2018年4月から開始しております。加えて、株式会社ディー・エヌ・エー(DeNA)の子会社であるDeSCヘルスケア株式会社と業務提携し、お客様の健康増進、疾病罹患率改善の実現に向けたヘルスケア型保険商品と健康増進支援サービスの共同開発を2019年3月から開始し、その取組みの第一弾として2019年9月にお客様向け健康増進アプリ「kencom×ほけん」の提供を開始しました。

また、この4月に、次世代の保険事業の創造に向けて、新たな付加価値を生み出す拠点として、「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB(アサヒ デジタル イノベーション ラボ)」を新設しております。

この「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB」では、デジタル技術を活用した取組みを加速させることにより、お客様への新たな付加価値の提供、新たなビジネスモデルの創出を実現してまいります。

今後もICTやAIを活用して、新商品や新たなサービスの研究開発に取り組むとともに、新たなお客様との接点拡大やお客様の利便性向上を図ってまいります。

CSRの推進

当社は、事業活動そのものが企業としての社会的責任(CSR)を果たすための根底をなす重

要な活動であるとの考えのもと、経営の基本理念「まごころの奉仕」を踏まえ、「お客様満足」の向上を最優先とした経営の実践「ゆたかな社会づくりにかわり続けることによる社会との共生」「人が育つ職場づくり、働きやすい職場づくりを通じた従業員満足の向上」に取り組んでおります。

また、2030年までの世界の共通目標として、国連にて採択されたSDGs(持続可能な開発目標:Sustainable Development Goals)は、その達成に向けて政府や自治体だけでなく、民間企業においても国内外で取組みが進んでおります。当社においても、CSR経営を推進していくなかで、SDGs達成への貢献を目指してまいります。

最後に

新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けられた皆様に謹んでお見舞い申し上げます。新型コロナウイルス感染症の拡大を踏まえ、当社では、ご契約に関する特別取扱いを始め様々な対応を進めておりますが、お客様および職員の健康・安全への配慮を最優先とし、お客様に安心をお届けできるよう、柔軟な対応を行ってまいります。今後とも、より一層のご支援・ご愛顧を賜りますよう、重ねてお願い申し上げます。

1888 年

「帝国生命保険会社」創業

福原有信（資生堂創業者）や
元海軍主計大尉 加唐為重など
が中心となり会社を創業



福原有信



創業当時の檜物町(ひもんちょう)本社

1900

明治

大正

昭和

1947 年 7 月 1 日

「朝日生命保険相互会社」創立

社名を「帝国生命」から
「朝日生命」へ変更



1960 年

財団法人 朝日生命成人病研究所
を設立

成人病の予防・早期発見の研究を目的と
し設立



1948 年

「団体月払保険」の
取扱い開始

業界に先駆け毎月給与
から保険料を引き去る
制度を導入

1949 年

家庭月払保険の発売を開始

一般のお客様宅を訪問し、保険料
を毎月集金する形式の保険を発売



1977 年

朝日生命体操教室を開設

体操を通じた健康づくりに貢献



1974 年

朝日生命体操クラブを創設

地域に密着した体操の普及を通じ
て少年少女の健全なる育成を図る
ことを目的に創設



2001 年

画期的な保険システム
「保険王」を発売

ライフステージやニーズの
変化に応じた保障を自由に
組み合わせることが可能

あなたと生きていく保険。

保険王

2000

1988 年

創業 100 周年

両国国技館にて記念式典を開催



2013 年

「あんしん介護」が
グッドデザイン賞受賞

シンプルでわかりやすい商
品内容などが評価され保険
商品として初めて受賞

あんしん介護

 **GOOD DESIGN**

2019 年

DeNA と業務提携

ヘルスケア型保険商品
と健康増進支援サービ
ス「kencom×ほけん」
の共同開発を開始

DeNA

令和

2019 年

仏国の大手資産運用
会社と関係強化

仏国の大手資産運用会社
ナティクシス・インベ
ストメント・マネージャ
ーズと資産運用面での関係
強化に合意



2018 年

創業 130 周年

まごころ、ずっと、未来へ



2018 年

東京大学と共同研究開始

医療ビッグデータの解析やICT
活用を通じた生活習慣病の予
防と重症化防止に向けた共同
研究を開始



2020 年

ASAHI DIGITAL
INNOVATION LAB を設置

デジタル技術の活用による新
たなビジネスモデル創出を目
的とした研究拠点の設置



2020



News & Topics

2019年4月

■ 国連責任投資原則(PRI)への署名

当社は、2019年4月1日付で国連責任投資原則(以下「PRI」)に署名いたしました。

PRIは、アナン国連事務総長の呼びかけにより、国連環境計画・金融イニシアティブが主導となって2006年に作成した自主的な投資原則であり、持続可能な社会の実現を目的として、機関投資家に対し、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の課題を、投資の意思決定プロセスに組み込むことを提唱する原則です。



2019年4月

■ 「福岡総合サービスセンター」の開設

当社では、大規模災害発生時においても、保険金や給付金のお支払い業務やコールセンター業務等の重要業務を継続していくための事業継続体制を整備しておりますが、より安定的にお客様サービスを継続するため、震災リスクが相対的に低く、交通アクセスの良い福岡県福岡市に「福岡総合サービスセンター」を開設しました。



2019年6月

■「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同

金融安定理事会により設置された気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言へ賛同いたしました。当社は、「持続可能な社会」を指向するSDGsの実現に貢献するためにも、TCFD提言が推奨する気候変動に関する開示項目を踏まえて、さらなる情報開示の充実に取組んでまいります。



2019年8月

■ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom×ほけん」を提供開始

「kencom×ほけん」はDeSCヘルスケア株式会社が各企業の健康保険組合等に提供し、利用継続率が高く、利用者の意識変容や行動変容に明らかな影響を及ぼしている「kencom」をベースに開発したアプリです。健康増進に役立つ情報配信や日々の歩数の自動記録のほか、ゲーミフィケーションを取入れたプログラムなどの機能を備え、お客様が日常生活で楽しみながら気軽に健康増進活動に取り組んでいただくことができるヘルスケアエンターテインメントアプリです。

両社は、朝日生命の250万名を超えるお客様を中心とした幅広いお客様への本アプリの提供を通じて、どなたでも楽しみながら健康増進に取組め、結果的に生活習慣病などのリスクの低減につながることを目指します。

 kencom × ほけん



2019年10月

■「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」を発売

「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」を発売しました。「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」は、従来の「生活習慣病保険(返戻金なし型)」の「7大疾病給付金」が備えている“幅広い保障範囲”“早い段階でのお支払い”“何度でもお支払い”という3つの特長をバージョンアップすることで、生活習慣病の治療を一時金でさらに手厚くサポートします。



2019年11月

■「内部通報制度認証(自己適合宣言登録制度)」への登録

消費者庁が創設した「内部通報制度認証(自己適合宣言登録制度)」に2019年11月15日付で登録されました。

内部通報制度認証は、内部通報制度が企業の内部統制およびコーポレートガバナンスの重要な要素であり、この内部通報制度を適切に整備・運用する企業が社会的に高く評価されるために、消費者庁が創設した制度です。



Whistleblowing
Compliance
Management
System

2020年1月

■ 連結子会社の商号変更

当社連結子会社の朝日エヌベスト投資顧問株式会社が、朝日ナティクシス・インベストメント・マネージャーズ株式会社に商号変更しました。2019年3月に当社がナティクシス・インベストメント・マネージャーズと資産運用面の関係強化を目的とするビジネスパートナーシップを締結したことに伴い、プロダクトマネージャーを增強し、取扱う運用プロダクトを拡充するべく、態勢面の強化を図ることといたしました。商号変更は、会社の位置づけをより明確にすることを目的としたものです。

2020年3月

■ 経済産業省および日本健康会議主催

「健康経営優良法人～ホワイト500～」に2年連続で認定

経済産業省および日本健康会議が主催する「健康経営優良法人2020(ホワイト500)」に2019年度に引き続き、2年連続で認定されました。

当社では、従業員の健康増進を経営課題の一つと位置づけ、「健康増進等に関する取組方針」のもと、「中央衛生委員会」を中心に健康保険組合・労働組合と連携して毎年の「健康増進等に関する実施計画」を策定し、全社的な労働衛生管理体制の構築、従業員の健康づくりやメンタルヘルス対策、過重労働防止対策に取り組んでいます。





2020年4月

■ ASAHI DIGITAL INNOVATION LABの設置

次世代の保険事業の創造に向けて、新たな付加価値を生み出す拠点として、「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB」を設置いたしました。

LABでは「新たな付加価値を創造しお客様の“生きる”を支えたい」という考えのもと、デジタル技術を活用した取組みを加速させるDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を通じて、お客様への新たな付加価値の提供、新たなビジネスモデルの創出を実現していきます。



■ 「軽度認知障害保障特約(返戻金なし型)」の発売と「認知症予防ホッとサービス」の提供

日本の高齢化が進展し、認知症への対応が社会的な課題となっているなか、認知症の前段階である軽度認知障害(MCI)を保障する「軽度認知障害保障特約(返戻金なし型)」を発売しました。また、あわせて、「脳トレ」をはじめとした認知症予防に役立つ「認知症予防ホッとサービス」を提供し、お客様一人ひとりの認知症予防に対する取組みのサポートを行ってまいります。



サステナブルな社会の実現に向けた 朝日生命のCSR経営

当社は、事業活動そのものが企業としての社会的責任(CSR)を果たすための根底をなす重要な活動であるとの考えのもと、「まごころの奉仕」を経営の基本理念として掲げています。

その理念のもと、各ステークホルダーに対しては、「お客様満足の上を最優先とした経営の実践」「ゆたかな社会づくりにかわり続けることによる社会との共生」「人が育つ職場づくり、働きやすい職場づくりを通じた従業員満足の上を」を基軸(重要項目)とした、CSR経営を推進しています。

こうしたCSR経営の実践を通じ、生命保険事業を持続・発展させていくことにより、サステナブル(持続可能)な社会の実現に貢献してまいります。

経営の基本理念「まごころの奉仕」

1. お客様満足の上

お客様満足の上を最優先とした
経営の実践

<貢献するSDGs>



<貢献するSDGs>



 **朝日生命**
CSR経営

<貢献するSDGs>



<貢献するSDGs>



2. 社会との共生

ゆたかな社会づくりに
かわり続けることによる社会との共生

3. 従業員への責任

人が育つ職場づくり、働きやすい職場
づくりを通じた従業員満足の上

朝日生命の CSR経営とSDGsとの関わり

2015年9月に国連サミットで「持続可能な開発目標（SDGs）」が採択され、国際社会全体の開発目標として、2030年を期限とする包括的な17の目標と169のターゲットが掲げられました。その目標は当社のCSRの取組みと関連する部分が多くあり、中期経営計画で掲げる各戦略に対する取組みを、当社が貢献するSDGs課題とし、各取組みを通じてSDGs達成への貢献を行っています。



朝日生命は持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

＜CSR経営の重要項目に対する取組み＞

CSR経営の重要項目	主な取組み	貢献するSDGs
お客様 お客様満足の向上を 最優先とした経営の実践	お客様本位の業務運営の実践 お客様ニーズに応じた商品・サービスの開発と提供 ICTを活用した商品・サービスの開発と提供	3 すべての人に健康と福祉を 8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 10 人や国の不平等をなくそう
社会 ゆたかな社会づくりに かかわり続けることによる 社会との共生	ピンクリボン運動の推進 日本ユネスコ協会連盟への支援 ESG 投融資 朝日生命成人病研究所、朝日生命体操クラブを通じた健康支援への取組み 朝日生命エコプロジェクトの推進 地域における社会貢献活動	3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を
従業員 人が育つ職場づくり、 働きやすい職場づくりを 通じた従業員満足の向上	健康増進に関する取組み 人権啓発に関する取組み 女性の活躍推進への取組み ワーク・ライフ・バランスの推進 仕事と家庭の両立支援	3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう 11 住み続けられるまちづくりを

中期経営計画

「TRY NEXT ～成長を実現し、未来を創る～」

当社は、2018年4月より中期経営計画「TRY NEXT～成長を実現し、未来を創る～」(2018～2020年度)に取り組んでいます。

本計画で掲げる企業ビジョンの実現に向けて、
以下の3大テーマのもと、各戦略に取り組んでいます。

企業ビジョン

一人ひとりの“生きる”を支える

～社会に貢献し、お客様から信頼され、選ばれ続ける朝日生命～



【経営戦略目標の進捗状況】

		2020年度目標	2019年度末の状況	2018年度始 中期経営計画スタート時
お客様数	個人のお客様数	258万名	256.2万名	251.8万名
	企業のお客様数	4.3万社	4.1万社	3.9万社
保障性商品 ^{※1} の保有契約 (年換算保険料)		3,470億円	3,399億円	3,212億円
	うち個人保険 ^{※2}	2,830億円	2,772億円	2,732億円
介護保険	新契約件数	9.8万件	10.1万件	—

※1 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

※2 経営戦略目標における個人保険とは、保障性商品のうち、営業職員が個人のお客様に販売した保険と個人マーケット向け代理店が販売した保険の合計です。



テーマ 1

独自性を発揮する

(1)「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮〔マーケット戦略〕

シニアマーケットでの確固たる地位を構築し、その強みを活かして、お客様の拡大を図ります。

また、「シニア」「女性」「経営者」に加え、拡大する「シングル層」の開拓に注力します。

シニアマーケット

介護保険マーケットにおけるリーディングカンパニーとしてのシェアの早期確立に向け、先進的な介護新商品の開発、セグメント（シングル・プレシニア等）毎のお客様ニーズに応じた、きめ細やかなマーケティングを展開していきます。

女性マーケット

女性のための保険「やさしさプラス」*のブランド展開を強化し、お客様との接点拡大に向けた取組みの拡充等を図ります。

※ 必要な保障を必要なだけ、オーダーメイド感覚で自在に組み合わせられるユニット型の保険。

経営者マーケット

法人マーケット向け代理店を通じた開拓強化を図ります。

シングルマーケット

今後増加が見込まれる「シングル層」に着目した取組みを推進します。

(2) 営業職員チャネルに加え代理店チャネル等の拡充を図る「マルチチャネル化戦略」の推進

営業職員チャネルは引き続き当社メインチャネルとしていくとともに、お客様のニーズ変化・多様化に対応するべく「マルチチャネル化」戦略を推進し、代理店チャネル等のさらなる成長を図ります。

【個人マーケット向け代理店チャネル】

成長

保険ショップ・訪問型プロ代理店等の強化・拡充を図り、新契約年換算保険料の拡大を図ります。

創造

新たなマーケット、保険商品等を創造していきます。

守り

成長する事業を支え、お客様・代理店から選ばれるためのアフターサービス体制等の整備を進めます。

【法人マーケット向け代理店チャネル】

・税理士代理店を中心とした安定的な販売体制の構築を図ります。

(3) 新たなお客様アプローチのスキームの開発

既存チャネルでは届いていないお客様層のマーケット開拓に取り組みます。

- ・効果的なマーケティングに向けたデータ集積を進めつつ、デジタルと既存チャネルとを連携させたお客様アプローチ体制の構築を図ります。
- ・企業の従業員マーケットに関し、企業の福利厚生充実に資する「生命保険に関する情報や加入機会」の情報提供の充実等を通じ、お客様層の拡大を図ります。



テーマ 2

収益力を高める

(1) 「クオリティー“業界No.1”の営業職員体制」構築に向けた改革

「クオリティー“業界No.1”の営業職員体制」を構築し、「新たなお客様からの加入件数増大」等を実現します。

◆お客様から信頼いただくために必要な応対力、知識・スキルの習得を通じた、販売効率・募集品質・お客様対応品質の高いチャネルに向けた諸改革

- ・ 新たなお客様の獲得・契約の継続推進に向けた活動の刷新
- ・ 新人営業職員の指導強化
- ・ 訪問先の拡大
- ・ 質の高い新人営業職員の採用
- ・ 保険募集に係る品質の向上（お客様本位の業務運営の推進）

(2) ICT (AI・RPA) 等による業務運営の革新

支社・営業所事務のスリム化、AI・RPA等の活用による本社の業務革新を進め、マンパワーを事務から営業等へ再配分します。

◆支社・営業所事務のスリム化、生産力向上に向けたトレーニングスタッフ[※]の業務変革

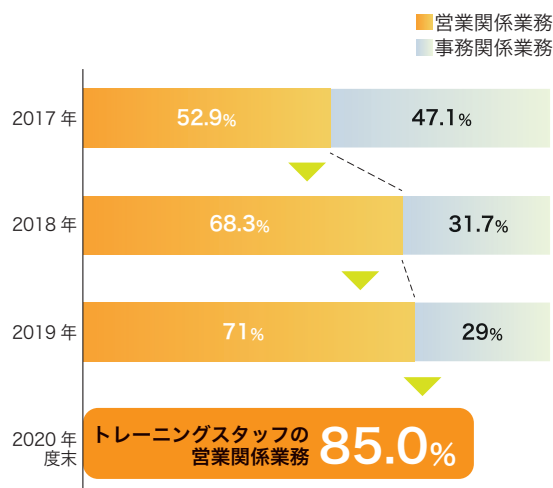
- ・ 営業所事務の究極的なスリム化を実現し、営業関係業務にシフトすることにより、トレーニングスタッフの豊富な業務知識等を活かし、営業職員教育等のさらなる推進を図ります。

※ 従来の事務関係職であり、2019年4月より営業職員への教育等をメインミッションとする、支社・営業所に配置したスタッフの名称。

◆本社業務の革新（事務関係業務の抜本的な効率化）

- ・ AI・RPA等を活用し本社業務の効率化（第一段階として2020年度までに業務数で1,000業務、労働時間換算で年間17万時間[※]の業務量を削減）を図ります。

※ 本社における保険関係事務処理業務の2割相当。



(3) 資産運用の高度化

市場環境の変化に適切に対応し、安定的に資産運用収益を確保していくため、運用スタイルの変革に取組み、資産運用の高度化を進めます。

◆アセットアロケーション機能の強化

- ・ 適切にリスクをコントロールし、かつ運用パフォーマンスの向上を目指すため、アセットアロケーション（資産配分）機能の強化に取組みます。
- ・ 投資対象資産の調査機能と市場動向を捉えたトレーディング機能の強化に向けて、機能別（調査・トレーディング等のミッション毎に組織）の資産運用体制とします。

◆投資対象資産の拡大を通じた収益源の多様化

- ・ 運用収益源の多様化に向け、オルタナティブ投資[※]、クレジット投資など、投資分野の拡大を進めます。

※ 伝統的な運用資産である株式や債券の代替投資とされるインフラファンド、不動産投資信託（リート）およびヘッジファンド等を活用した投資手法。



テーマ 3

未来を創る

(1) 未来志向の人材づくり

職員の“個の力”を最大化し、挑戦意欲に溢れ、柔軟かつ斬新な発想を持つ人材を育成します。

◆採用強化(新卒・中途)、人材育成・活躍推進

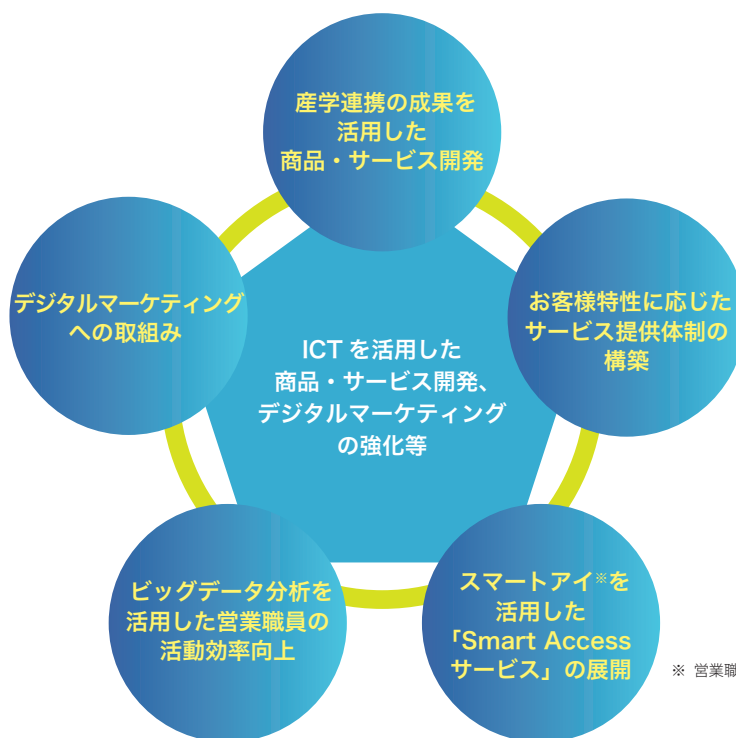
- ・新卒・中途採用を強化するとともに、若手・中堅の強化、女性の活躍推進、シニア層のスキル・ノウハウのさらなる活用等に取り組めます。

(2) ICTを活用した商品・サービス開発、デジタルマーケティングの強化等

InsurTech※を活用した新商品・サービスの研究開発に取り組むとともに、インターネットやAIの活用による新たなお客様へのアクセス、保険販売手法等に取り組めます。

お客様からのさらなる“安心・信頼”につなげるべく、個々のお客様特性に応じたサービスの提供を実現します。

※ ICT(情報通信技術)をはじめとするテクノロジーを活用し、保険サービスの効率や収益性を高めたり、革新的な保険サービスを生み出すこと。



「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB」を設立し、デジタル技術を活用した取り組みを加速させることにより、お客様への新たな付加価値の提供、新たなビジネスモデルの創出を目指します。

※ 営業職員が携帯するタブレット型端末。

(3) 海外事業への取り組み

東南アジアを中心にマーケット調査を行うとともに、ベトナムにおいて試験展開しているテレマーケティングによる保険販売ノウハウの提供や、インターネットを活用したビジネスモデルに係るコンサルティング事業を推進し、海外でのビジネスモデル確立に向けて取り組めます。



事業運営態勢のクオリティー向上 ～3大テーマの取組みを下支え～

(1) 「お客様のために」を最優先とする「お客様本位の業務運営」の実践

「お客様の声」を幅広く収集し、業務運営や諸制度の評価・改善に活用し、計画達成に向けたPDCA体制の強化を図るなど、お客様本位の業務運営を徹底します。

◆お客様の声の収集、KPI※の設定・進捗管理

- アンケートの収集等を通じお客様の声の収集・活用を図るとともに、「お客様本位の業務運営」の徹底に向け、KPIとして「個人のお客様数・企業のお客様数」、「ご契約の継続率」、「お客様満足度（総合満足度）」を設定し、進捗管理を行います。

※ Key Performance Indicator：業績を定量的に評価するための指標。

(2) 「働き方改革」の推進

生産効率を向上させるべく、既存業務の効率化等「働き方改革」に取り組めます。

◆「働き方改革推進委員会」による取組推進

- ペーパーレス化の推進・RPA活用による業務効率化、長時間労働削減等、「働き方改革」をさらに推進し、業務の生産性向上、職員の知識獲得の取組みの充実等につなげていきます。

(3) コンプライアンス態勢の強化

お客様から求められるコンプライアンスの水準が高まる中、コンプライアンス態勢のさらなる強化を図ります。

(4) ERM（統合的リスク管理）の実効性向上

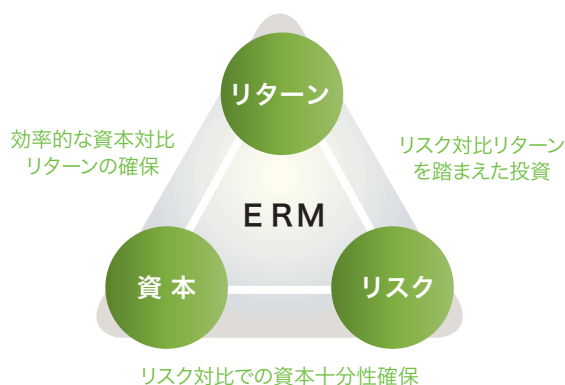
経営目標の達成に向けたリスク選好方針の設定とリスク・リターン分析等、ERMの枠組みを確立します。

◆健全性・収益力向上に資するリスク管理

- 経営目標の達成に向けたリスク選好方針を設定します。
- 経済価値ベースのリスク管理を確立します。

◆業務の品質・保険募集に係る品質の向上に資するリスク管理

- 「お客様本位の業務運営」の実践に向けて、営業活動やお客様サービスの担い手となる業務執行部門（支社・営業所・本社各部）において、リスク・コンプライアンスカルチャーのさらなる浸透を図ります。



(5) CSRの推進

生命保険事業を通じた社会貢献とともに、ピンクリボン運動※1・日本ユネスコ協会連盟への支援・「朝日生命体操クラブ・体操教室」等のCSR活動を推進し、その中でSDGs※2達成への貢献を図ります。

※1 乳がんの早期検査を啓発・推進するために行われている世界規模のキャンペーン。

※2 2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goals)」。

事業概況のご報告

2019年度決算の概要

事業の概況

資産運用

2019 年度決算の概要

1 業績の状況

■ 新契約

250 億円

新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、経営者向け保険の販売減少により、前年度比60.3%となりました。

うち第三分野部分については、医療保険の販売好調等により、前年度比118.6%となりました。

● 個人保険・個人年金保険の新契約(新規契約+転換純増加)の状況

区 分	2018年度	2019年度	前年度比
新契約年換算保険料 (新規契約+転換純増加)	414億円	250億円	60.3%
うち新規契約	375億円	207億円	55.3%
うち転換純増加	39億円	42億円	107.8%
うち第三分野部分	174億円	207億円	118.6%

■ 消滅契約

234 億円

消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年度比106.5%となりました。

● 個人保険・個人年金保険の消滅契約の状況

区 分	2018年度	2019年度	前年度比
消滅契約年換算保険料 (解約+失効+減額-復活)	220億円	234億円	106.5%
うち解約・失効契約	201億円	215億円	107.0%
消滅率(対年度始保有比)	4.13%	4.34%	+ 0.20%

■ 保有契約

5,307 億円

保有契約年換算保険料は、前年度末比98.2%となりました。

うち第三分野部分については、前年度末比102.6%となりました。

● 個人保険・個人年金保険の保有契約の状況

区 分	2018年度末	2019年度末	前年度末比
保有契約年換算保険料	5,405億円	5,307億円	98.2%
うち第三分野部分	2,102億円	2,157億円	102.6%
構成比	38.9%	40.7%	+ 1.8%

■ 保障性商品の新契約

250億円

当社が注力する「保障性商品」の新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、経営者向け保険の販売減少により、前年度比60.3%となりました。

なお、経営者向け保険除きでは、前年度比119.0%と着実に伸展しました。

● 保障性商品の新契約の状況

区 分	2018年度	2019年度	前年度比
新契約年換算保険料	414億円	250億円	60.3%
うち営業職員チャネル※1	366億円	183億円	50.0%
うち代理店チャネル (個人マーケット向け)	48億円	67億円	138.7%
うち経営者向け保険除き※2	206億円	246億円	119.0%

※1 営業職員チャネルには、代理店経由での法人契約を含みます。

※2 経営者向け保険のグランドステージ、プライムステージを除きます。

■ 保障性商品の保有契約

3,399億円

「保障性商品」の保有契約年換算保険料については、前年度末差+1億円となり、引き続き、増加基調で推移しました。

なお、経営者向け保険除きでも、前年度末差+34億円と増加しました。

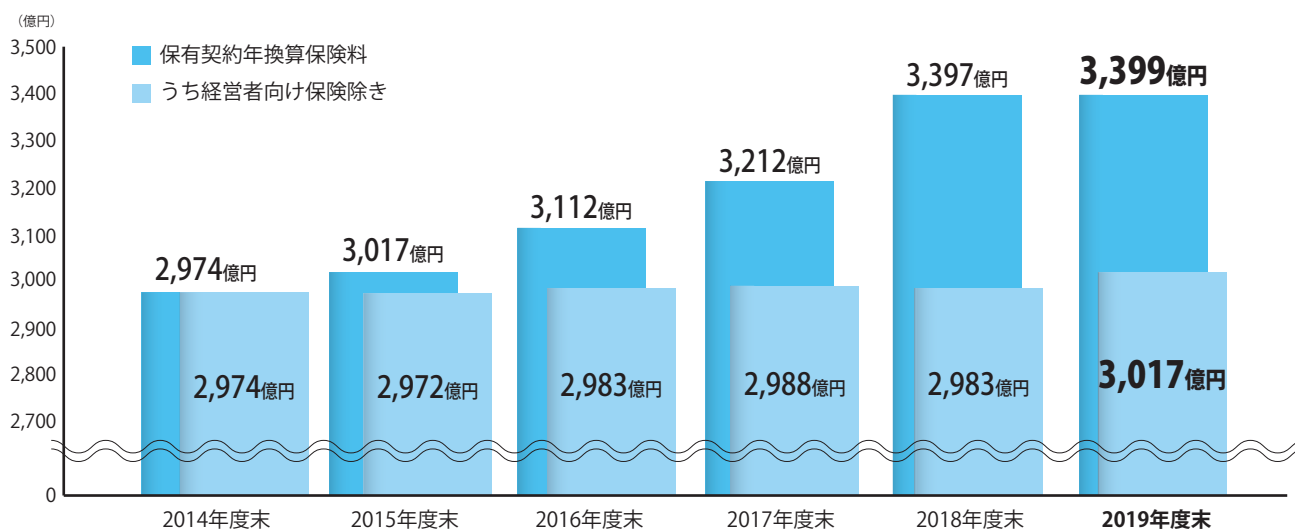
● 保障性商品の保有契約の状況

区 分	2018年度末	2019年度末	前年度末差
保有契約年換算保険料	3,397億円	3,399億円	+ 1億円
うち営業職員チャネル※1	3,255億円	3,211億円	△ 43億円
うち代理店チャネル (個人マーケット向け)	142億円	187億円	+ 45億円
うち経営者向け保険除き※2	2,983億円	3,017億円	+ 34億円

※1 営業職員チャネルには、代理店経由での法人契約を含みます。

※2 経営者向け保険のグランドステージ、プライムステージを除きます。

● 保障性商品の保有契約年換算保険料推移



(注) 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

2 収益の状況

■ 基礎利益

296億円

基礎利益は、予定利息の減少等により利差損益(逆ざや額)が改善した結果、前年度に比べ53億円増加し、296億円となりました。

● 基礎利益の状況

区 分	2018年度	2019年度	前年度差
基礎利益	242億円	296億円	+53億円
保険関係損益	789億円	779億円	△9億円
利差損益(逆ざや額)	△546億円	△483億円	+63億円

基礎利益とは？

収入保険料や保険金支払・事業費支出等の保険関係の収支(保険関係損益)と利息配当金等収入を中心とした運用関係の収支(利差損益)からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標で、経常利益から有価証券の売却損益・評価損等のキャピタル損益および臨時損益を差し引いた額です。

基礎利益
296億円

=

経常利益
310億円

－

キャピタル損益
20億円

－

臨時損益
△6億円

利差損益とは？

契約時に想定した運用利回り(予定利率)に基づく予定運用収益(予定利息)と、実際の運用収益との差額です。

「逆ざや額」の算出方法

生命保険会社は、次の計算式で逆ざや額を計算しています。

$$\text{逆ざや額 } 483\text{億円} = \left(\text{基礎利益上の運用収支等の利回り } 2.21\%^{※1} - \text{平均予定利率 } 3.32\%^{※2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金 } 4\text{兆}3,558\text{億円}^{※3}$$

※1 基礎利益上の運用収支等の利回りとは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から社員配当金積立利息繰入額を控除したものを分子とし、一般勘定責任準備金で除した利回りのことです。

※2 平均予定利率とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。

※3 一般勘定責任準備金は、危険準備金を除く一般勘定部分の責任準備金について、以下の方法で算出しています。
(期始責任準備金＋期末責任準備金－予定利息) × 1 / 2

■ 経常利益

310億円

■ 当期純剰余

204億円

経常利益は310億円、当期純剰余は204億円となりました。

● 経常利益・当期純剰余の状況

区 分	2018年度	2019年度	対前年度増減
経常利益	246億円	310億円	+64億円
当期純剰余	162億円	204億円	+42億円

3 財務の状況

■ ソルベンシー・マージン比率

942.8%

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末に比べ81.7ポイント上昇し、942.8%となりました。

● ソルベンシー・マージン比率の状況

区 分	2018年度末	2019年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率	861.1%	942.8%	+81.7ポイント

ソルベンシー・マージン比率とは？

● ソルベンシー・マージン比率

ソルベンシー・マージンとは、「支払余力」という意味です。

生命保険会社は、責任準備金を積立てることにより、通常予測できる範囲のリスク(危険)については対応可能ですが、大震災・株価の大暴落など通常予測できない事態が起こることもあります。ソルベンシー・マージン比率は、このような通常の予測を超えたリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標のひとつです。この指標が200%以上であれば、健全性についてのひとつの基準を満たしていることになります。

ソルベンシー・マージン比率は、次の算式で算出されます。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{\text{リスクの合計額} \times 1/2} \times 100(\%)$$

● ソルベンシー・マージン総額について

ソルベンシー・マージン総額には、基金、基金償却積立金、劣後ローン、諸準備金、その他有価証券・不動産の含み損益等が含まれます。

- **基金**：株式会社の資本金に相当する資本性資金
- **基金償却積立金**：基金を償却する場合に積立てを義務付けられている積立金
- **劣後ローン**：他の債務よりも債務弁済の順位が低い無担保のローンで、自己資本に近い性格を有している資金
- **主な諸準備金**：【価格変動準備金】有価証券等の価格下落時に生じる損失に備えて積立てている準備金
【危険準備金】死亡率や運用利回りが予定よりも悪化する場合に生じる損失に備えて積立てている準備金
【基金償却準備金】基金の償却に備えて積立てている準備金

● リスクについて

ソルベンシー・マージン比率の計算に用いるリスクには次のものがあります。

- **保険リスク**：大災害の発生等に伴い、保険事故発生率が通常の予測を超えることによって発生し得るリスク
- **第三分野保険の保険リスク**：第三分野保険の保険事故発生率等が通常の予測を超えることによって発生し得るリスク
- **予定利率リスク**：運用環境の悪化により、資産運用利回りが予定利率を下回るリスク
- **最低保証リスク**：変額保険、変額年金保険の保険金等の最低保証に関するリスク
- **資産運用リスク**：株価暴落・為替相場の激変等により資産価値が大幅に下落するリスク、および貸付先企業の倒産等により貸倒れが急増するリスク
- **経営管理リスク**：業務の運営上、通常の予測を超えて発生し得るリスク

■ 実質純資産額

1兆598億円

実質純資産額は、前年度末に比べ74億円増加し、1兆598億円となりました。

● 実質純資産額の状況

区 分	2018年度末	2019年度末	対前年度末増減
実質純資産額	10,524億円	10,598億円	+74億円

実質純資産額とは？

実質純資産額とは、資産の合計(有価証券や不動産等)から負債の合計(価格変動準備金や危険準備金等の資本性の高い負債を除く)を差し引いたものです。資産については時価評価する一方、負債については時価評価しないため、市場金利が著しく変動する場合等には、公社債の含み損益(時価評価額と帳簿価額の差額)が大きく変動し、実質純資産額も大きく変動する傾向があります。

実質純資産額は生命保険会社の健全性を判断する行政監督上の指標の一つであり、この数値がマイナスになると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。ただし、実質純資産額から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益を除いた金額がプラスとなり、かつ、流動性資産を確保している場合には、原則として監督当局は業務停止命令を発出ししないこととされています。

(ご参考) 有価証券の含み損益の状況【一般勘定】(有価証券のうち時価のあるもの)

区 分	2018年度末	2019年度末	対前年度末増減
有価証券全体	5,089億円	4,724億円	△364億円
うち国内株式	1,309億円	930億円	△378億円
うち国内債券	3,474億円	3,229億円	△245億円
うち外国証券	298億円	643億円	+345億円
うちその他の証券	△25億円	△109億円	△84億円

(ご参考) 実質純資産額から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益を除いた金額

区 分	2018年度末	2019年度末	対前年度末増減
実質純資産額から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益を除いた金額	6,722億円	7,173億円	+450億円

(注) 満期保有目的の債券：満期まで保有する意図をもって保有する社債その他の債券のことをいい、償却原価法による評価が認められた資産です。

責任準備金対応債券：生命保険契約の負債特性(生命保険契約は長期にわたるなど)を考慮し、資産と負債の金利変動によって生じる時価の変動を概ね一致させるような管理を行っている債券であり、日本公認会計士協会の業種別監査委員会報告第21号において、一定の要件を満たした場合、償却原価法による評価が認められた資産です。

4 収支の状況

損益計算書(主要項目)

(単位：億円、%)

科 目	2018年度	2019年度	前年度比
経 常 収 益	6,384	6,220	97.4
保 険 料 等 収 入	3,967	3,936	99.2
うち個人・個人年金保険料	3,761	3,727	99.1
資 産 運 用 収 益	1,526	1,397	91.6
うち利息および配当金等収入	1,078	1,087	100.8
うち有価証券売却益	346	238	68.8
そ の 他 経 常 収 益	890	886	99.6
うち責任準備金戻入額	735	753	102.5
経 常 費 用	6,137	5,910	96.3
保 険 金 等 支 払 金	4,182	4,065	97.2
う ち 保 険 金	1,215	1,146	94.3
う ち 年 金	1,284	1,268	98.8
う ち 給 付 金	717	714	99.7
資 産 運 用 費 用	562	427	75.9
うち有価証券売却損	125	28	22.4
うち有価証券評価損	6	3	58.6
事 業 費	1,058	1,063	100.5
そ の 他 経 常 費 用	334	336	100.6
経 常 利 益	246	310	126.1
特 別 利 益	34	1	3.4
うち固定資産等処分益	34	0	2.6
特 別 損 失	109	47	43.0
うち固定資産等処分損	70	13	19.3
う ち 減 損 損 失	12	9	78.2
うち価格変動準備金繰入額	21	23	107.3
税 引 前 当 期 純 剰 余	170	264	154.9
法 人 税 等 合 計	8	60	706.8
当 期 純 剰 余	162	204	125.8

保険料等収入

経営者向け保険の販売減少により、保険料等収入は、若干減少しました。

資産運用収益・資産運用費用

資産運用収益は、有価証券売却益の減少を主因に、前年度比91.6%となりました。また、資産運用費用は、有価証券売却損の減少を主因に、前年度比75.9%となりました。

保険金等支払金

保険金等支払金は、保険金の減少等により、前年度比97.2%となりました。

事業費

事業費は、個人保険の業績伸展に伴う支出の増加等により、若干増加しました。

5 資産・負債等の状況

資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2018年度末	2019年度末	増減額 (対前年度末)
現 預 金・コ ー ル ロ ー ン	1,761	1,125	△635
買 入 金 銭 債 権	289	269	△20
有 価 証 券	42,574	43,737	+1,163
う ち 公 社 債	27,754	27,279	△474
う ち 株 式	3,209	2,881	△328
う ち 外 国 証 券	10,896	12,940	+2,043
貸 付 金	4,268	3,779	△488
有 形 固 定 資 産	3,888	3,827	△60
そ の 他	781	1,147	+365
資 産 の 部 合 計	53,563	53,886	+322

有価証券

国内金利が低位で推移する中、相対的に利回りの高い外国証券への資産配分を積極に行った結果、外国証券は増加しました。

貸付金

貸付金は、企業向け貸付を中心に残高が減少しました。

負債・純資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2018年度末	2019年度末	増減額 (対前年度末)
保 険 契 約 準 備 金	46,050	45,294	△756
う ち 責 任 準 備 金 ※	45,433	44,679	△753
社 債	882	882	—
そ の 他	2,841	3,793	+951
負 債 の 部 合 計	49,775	49,971	+195
純 資 産 の 部 合 計	3,788	3,915	+127
基 金 等 合 計	3,243	3,391	+147
う ち 基 金	910	910	—
う ち 基 金 償 却 積 立 金	1,660	1,660	—
う ち 剰 余 金	670	818	+147
損 失 填 補 準 備 金	2	3	+0
そ の 他 剰 余 金	667	815	+147
基 金 償 却 準 備 金	262	353	+91
社 員 配 当 平 衡 積 立 金	92	73	△19
当 期 未 処 分 剰 余 金	313	388	+75
そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	990	976	△14
土 地 再 評 価 差 額 金	△445	△451	△6
負 債 ・ 純 資 産 の 部 合 計	53,563	53,886	+322

責任準備金

責任準備金は、貯蓄性商品の保有契約の減少等により、減少しました。

※ 責任準備金：当社の責任準備金の積立方法は、「平準純保険料式」です。

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	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
経常収益	652,702	679,996	652,225	638,402	622,094
経常利益	14,808	38,986	37,543	24,636	31,056
基礎利益	25,900	22,049	30,139	24,258	29,641
当期純剰余	17,552	29,263	25,988	16,221	20,412
基金の総額	246,000	257,000	257,000	257,000	257,000
総資産	5,524,175	5,398,207	5,396,507	5,356,358	5,388,655
うち特別勘定資産	28,910	29,199	29,382	27,560	24,381
責任準備金残高	4,814,646	4,700,145	4,616,919	4,543,377	4,467,997
貸付金残高	620,988	557,761	484,169	426,804	377,913
有価証券残高	4,138,558	4,152,349	4,188,869	4,257,457	4,373,776
ソルベンシー・マージン比率	691.5%	742.7%	808.5%	861.1%	942.8%
剰余金処分対象額に占める 配当準備金等の割合	—	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
従業員数	16,461名	16,449名	15,935名	15,799名	16,583名
保有契約高	24,059,767	22,181,237	20,468,555	19,171,162	17,871,060
個人保険	19,911,613	18,170,535	16,641,035	15,349,986	14,223,825
個人年金保険	2,817,147	2,682,086	2,503,946	2,343,298	2,193,607
団体保険	1,331,006	1,328,614	1,323,574	1,477,877	1,453,627
団体年金保険保有契約高	19,798	18,714	17,883	17,021	16,219

(注) 1. 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます。

2. 剰余金処分対象額に占める配当準備金等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立てる金額の合計額の割合です。なお、2015年度についても、定款第40条第2項の規定を満たしています。

3. 個人年金保険の保有契約高については、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。

4. 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。

国際業務活動

国際保険分野においては、世界最大手の国際団体保険ネットワークのひとつである「インシュロープ」に加盟し、国内外の多国籍企業のお客様向けに国際団体再保険制度を提供しています。

資産運用業務においては、当社および当社資産運用子会社である朝日ライフアセットマネジメント株式会社(以下ALAMCO)と仏国の大手資産運用会社ナティクシス・インベストメント・マネージャーズとの間でビジネスパートナーシップを締結しております。

当社およびALAMCOは、引き続き同社とのグローバルな販売網の相互活用、当社の海外投資におけるナティクシスグループの運用商品の活用、同社へのトレーニー派遣等を通じて、資産運用事業の強化を図り、お客様の利益のさらなる向上を目指してまいります。

運用環境

2019年度の日本経済は、日本銀行の金融緩和政策が継続するなか、雇用・所得環境の改善を受けた堅調な個人消費等が牽引し、緩やかな回復基調が続きましたが、年度末にかけては新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、多くの経済活動が抑制され、景気は急激に悪化する展開となりました。

海外経済についても、米国を中心に緩やかな回復が続きましたが、年度末にかけて景気は急激に悪化する展開となりました。

運用方針

当社は、生命保険契約の負債特性を踏まえ、国内公社債・貸付金等の円金利資産を中心とした資産ポートフォリオを構築しています。加えて、国内金利が低位で推移する状況下では、投資対象通貨・地域の分散や為替リスクのコントロールに留意しつつ、相対的に利回りの高い外貨建債券や、オルタナティブ投資[※]等に取り組むことで、資産運用収益の向上に努めております。

※ 伝統的な運用資産である株式や債券の代替投資とされるインフラファンド、不動産投資信託(リート)およびヘッジファンド等を活用した投資手法。

運用実績の概況(一般勘定)

一般勘定資産残高

2019年度末の一般勘定資産残高は5兆3,642億円となり、2018年度末に比べ354億円の増加となりました。

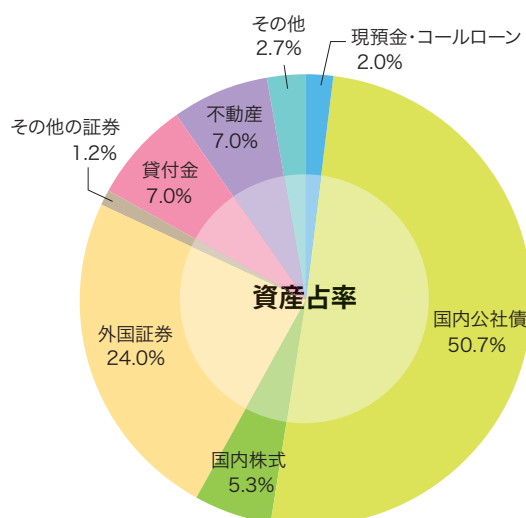
資産配分

2019年度は、円金利資産の新規組入れを抑制する一方、相対的に利回りの高い外貨建債券やオルタナティブ投資等を中心に資金配分を行いました。

各資産の運用状況

- 国内公社債は、長期国債等の買入れは抑制する一方、信用スプレッドを確保できる社債等を一定額買入れました。
- 貸付金は、実効金利の低下を受け、抑制的なスタンスで臨みました。
- 国内株式は、配当利回りが高い銘柄等を中心に一定額の買入れを行いました。
- 外貨建債券は、為替リスクに留意しつつ残高を積み増すとともに、為替ヘッジポジションの機動的なコントロールを通じ、利回りの向上に努めました。また、オルタナティブ投資は、ビジネスパートナーシップを締結している仏国大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーが運用する資産への投資等により、一定額の資金配分を行い、投資機会の拡大ならびに収益源の分散を図りました。
- 不動産は、保有物件の賃料見直しや稼働率向上を通じた収益力向上に努めました。

■ 一般勘定ポートフォリオ(資産占率) (2019年度末)



お客様満足の上

より良いお客様サービスのために

2019年度の保険金・給付金のお支払い状況

個人向け商品

企業・団体向け商品とサービス

お申込みからお受取りまで

お客様との接点

「介護保険といえ

インシュアテックへの取組み

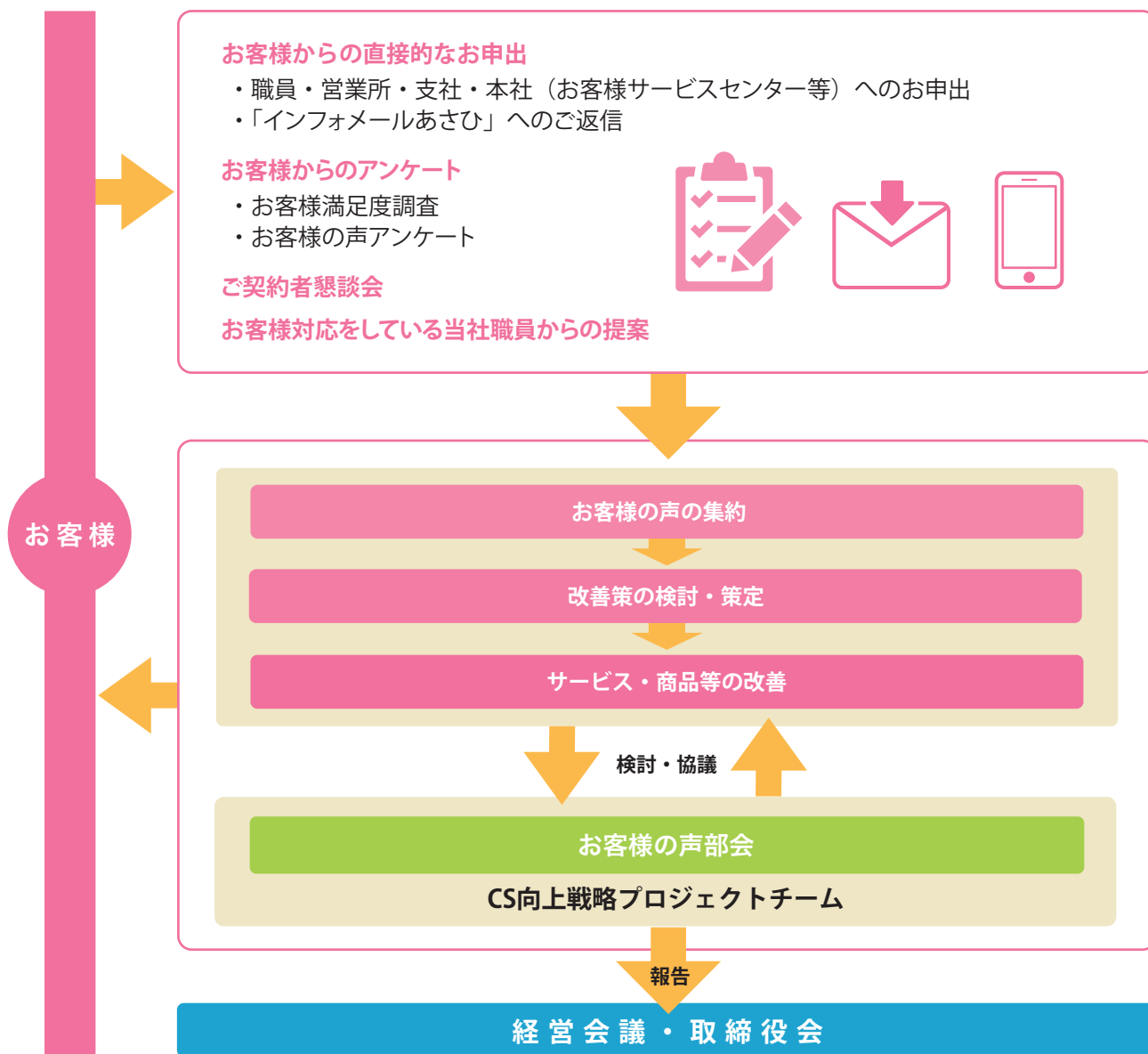
より良いお客様サービスの ために

■「お客様の声」を経営に活かす仕組み

様々な方面から寄せられる「お客様の声」を集約のうえ分析し、お客様満足向上に向けた議論を行う「CS向上戦略プロジェクトチーム」を通じて、関係各部が横断的かつ機動的に連携し、お客様サービスの向上を推進しています。

また、同プロジェクトチームの傘下に、社外委員として消費者問題の有識者を加えた「お客様の声部会」を設置しており、お客様の視点から、さらなるサービス向上策を検討・実施しています。

今後も「お客様の声」を幅広くお聞きし、迅速に経営に反映させていくことで「お客様満足の向上」に努めてまいります。



お客様本位の業務運営

当社は、これまで以上にお客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図るために「お客様本位の業務運営に関する基本方針」を制定し、積極的に推進しています。

「お客様本位の業務運営に関する基本方針」および当該方針に基づく「取組結果」は、当社ホームページで公表しています。

お客様本位の業務運営に関する基本方針

朝日生命は、「生命保険事業が社会保障制度とともに日本の社会を支えていく重要な使命を担っている」という認識のもと、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を経営の基本理念に掲げ、お客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図る「お客様本位の業務運営」の実践に努めます。

この基本方針は、社会情勢や環境変化に応じて定期的に見直します。また、お客様本位の業務運営を実現するため、本方針に基づく取組みの進捗状況を定量的に把握する指標(KPI)を設定するとともに、当該取組内容について取締役会等で進捗管理を行い、積極的に推進してまいります。

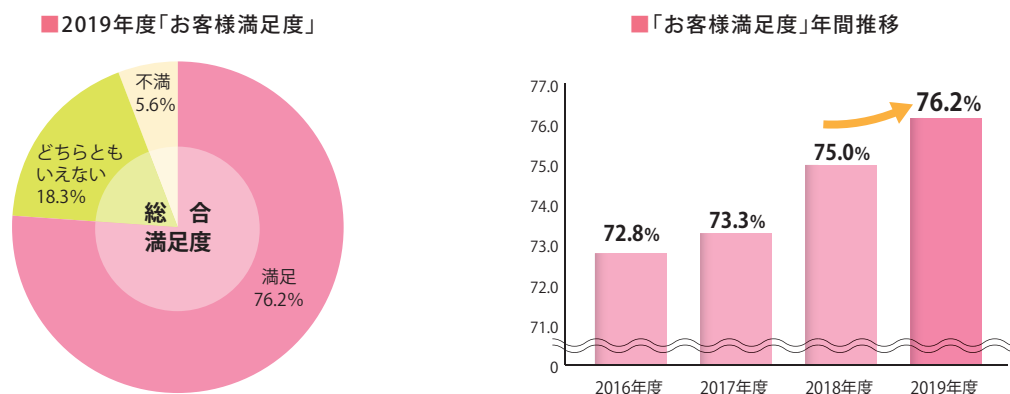
基本方針 1	「お客様の声」を経営に活かす取組み 「お客様の声」を幅広くお伺いするとともに、「お客様の声」を経営に活かす取組みを推進し、「お客様満足向上」に努めます。
基本方針 2	お客様のニーズやライフスタイルに合う商品・サービスの提供 お客様ニーズやライフスタイルの多様化を的確に把握し、お客様に満足いただける先進的な商品を開発するとともに、お客様に適したチャネルを通じて、お客様のご意向を踏まえた商品・サービスをご提供します。
基本方針 3	ご加入時のお客様への情報提供の充実 ご意向に沿った最適な商品・サービスを選んでいただけるよう、商品・サービスの特性等について、わかりやすい資料や丁寧な説明によって、適切かつ十分に情報提供することに努めます。
基本方針 4	ご加入後のお客様サービス活動の充実 ご契約期間が長期にわたる生命保険の特性を踏まえ、お客様に寄り添ったお客様サービス活動を行うとともに、お客様への正確かつ迅速なお支払いに努めます。
基本方針 5	お客様からの負託にお応えする資産運用 お客様に保険金・給付金を確実にお支払いするため、適切なリスク管理を行い、安定的な資産運用収益の確保に努めます。
基本方針 6	利益相反の適切な管理 お客様の利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行するため、利益相反のおそれがある取引を適切に管理するための体制を整備し、維持、改善に努めます。
基本方針 7	お客様本位の行動の浸透に向けた取組み 当社職員に対し、お客様の最善の利益を追求するための意識醸成および教育の推進を図るとともに、お客様本位の行動を当社職員の評価体系に反映することにより、お客様本位の業務運営の浸透に向けて取組みます。

お客様満足度調査

当社では2004年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくために社外機関を通じて「お客様満足度調査」を実施し、調査結果をお客様サービスの改善につなげています。

●2019年度「お客様満足度調査」結果

2019年度のお客様満足度（総合満足度）は、76.2%（前年差+1.2ポイント）と向上しました。



●2019年度「お客様満足度調査」概要

実施時期	2019年9月～10月
発送数	6,952件(当社のご契約者の中から無作為に抽出)
回答数	2,330件
調査方法	アンケート郵送方式
内容	ご契約の加入から現在までを、お客様と当社が接する場面ごとに分けて、お客様が当社のサービスをどのように思われているかについて質問

(注) お客様満足度(総合満足度)は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」「どちらともいえない」「どちらかといえば不満」「不満」「大変不満」の7段階評価。総合満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」の割合。

苦情について

2019年度にお客様から寄せられた苦情の件数は以下のとおりです。個々のお申出につきましては、真摯に対応させていただくとともに、それらの内容を分析し、従来にも増してサービス等の改善に努めてまいります。

●2019年度に寄せられた苦情の件数

項目	件数(件)	占率(%)
保険契約へのご加入に関するもの	2,030	12.8
保険料のお払込みにに関するもの	865	5.5
ご契約後のお手続きに関するもの	3,986	25.2
保険金・給付金のお支払いに関するもの	1,876	11.8
お客様サービスに関するもの	6,319	39.9
その他	766	4.8
合計	15,842	100.0

●苦情の定義

当社では、「当社のすべての事業活動に対するお客様の不満足の実証」を「苦情」と定義しています。

「お客様の声」を踏まえた業務改善事項

お寄せいただいた「お客様の声」に基づいて、改善を行った事項の一部をご紹介します。

●保険商品・サービスやご加入のお手続きに関するもの

お客様の声	介護状態や認知症になる前に給付金を受取ることができる商品がほしい。
改善内容	2020年4月より、認知症の前段階と考えられている軽度認知障害(MCI)と診断確定されたとき、給付金をお支払いする軽度認知障害保障特約(返戻金なし型)を発売しました。
お客様の声	生命保険の加入申込をしたが、再度考えた結果、申込みを撤回したい。クーリング・オフの申出をしたところ、クーリング・オフ可能期間の8日を過ぎていたため適用対象外と言われた。もう少し考える期間を延長してほしい。
改善内容	2019年4月より、お客様が保険証券到着後にご契約内容を十分にご確認いただけるように、クーリング・オフ制度の適用期間について、起算日からその日を含めて8日以内から20日以内に延長しました。

●ご契約期間中のお手続きやご案内に関するもの

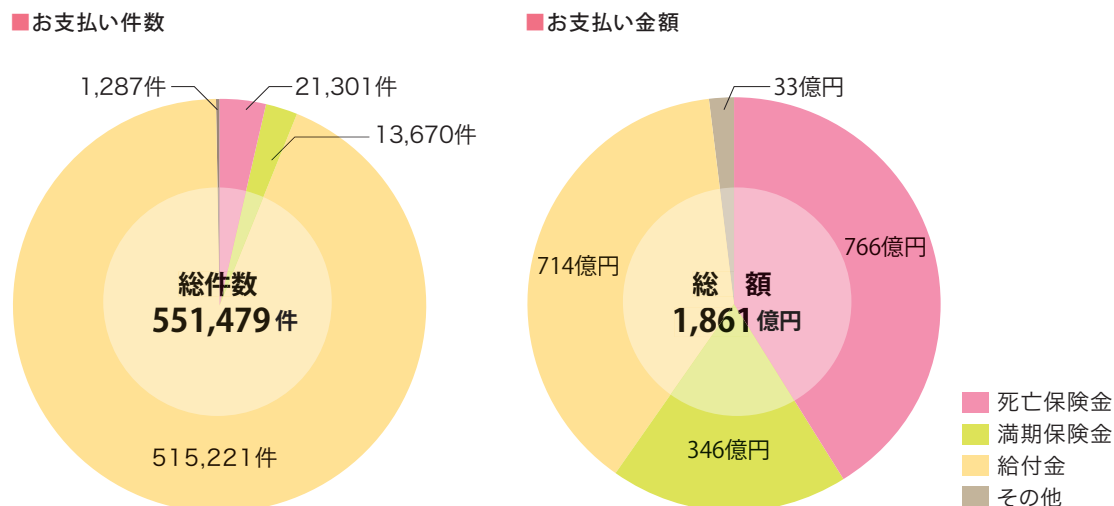
お客様の声	満期保険金の請求書を1か月以上前に送付したが、請求書が届いたとの連絡がない。
改善内容	満期・第1回年金の請求書類を受理後、65歳以上のお客様に対して書類受理およびお支払予定日を電話でお知らせしていましたが、ご不在で電話がつかないことも多かったため、2019年9月から全年齢のお客様に対して郵便による書類受理のお知らせを開始しました。
お客様の声	年金請求の手続きが支払期日に間に合わなかったが、送付された「お支払通知書」ではいつ着金するのかわからない。
改善内容	お支払期日以降にお支払いとなる年金の着金日を明確にするため、2回目以降年金「お支払通知書」について、着金予定日を表示するように2020年3月に改訂しました。
お客様の声	満期保険金の請求に印鑑証明書が必要とあるが、原本は他にも使用するのでコピーで対応できないか。
改善内容	2019年7月から、諸手続き時にご提出いただく公的書類について、原本ではなくコピーのお取扱いも可能とし、有効期限についても、発行日から3か月以内から6か月以内に延長しました。

●入院給付金等のお支払い手続きに関するもの

お客様の声	保険金・給付金の請求について、手続きや必要書類を簡素化できないか。
改善内容	2020年3月より、保険金については、「死亡診断書(死亡証明書)」をご提出いただくことで、「被保険者の住民票」のご提出を不要としました。 また、給付金についても、ご病気でのご給付金のご請求、かつ「診断書」のご提出を省略できる場合において、タブレットによる電子手続きを導入し、手続きの簡素化、お支払いの迅速化に向けた取組みを行っております。

2019年度の保険金・給付金のお支払い状況

2019年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で551,479件、金額で1,861億円となりました。内訳は死亡保険金が21,301件、766億円、満期保険金が13,670件、346億円、給付金が515,221件、714億円、その他が1,287件、33億円となっています。



また、ご請求をいただきながら、約款の規定によりお支払いの対象とならなかった保険金・給付金は、合計で14,233件、全体に占める割合で2.5%となっています。

主な内訳は、支払事由に該当しなかったものが12,745件、告知義務違反による解除が996件、免責事由に該当したものが219件、重大事由による解除が21件等です。

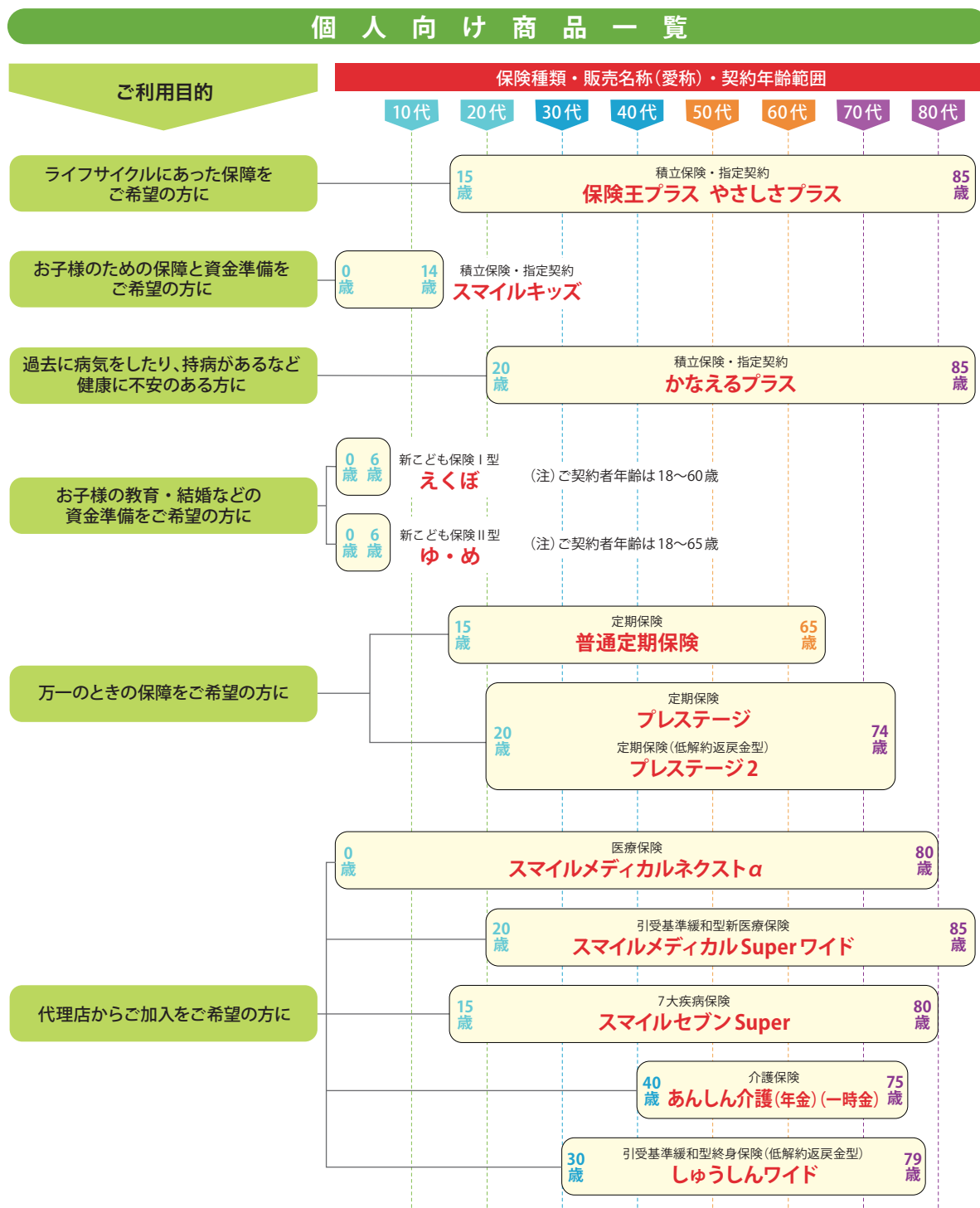
- (注) 1. 死亡保険金には、災害保険金、高度障害保険金を含めて集計しています。
 2. 「その他」は、特定疾病保険金、介護保険金等を集計しています。
 3. お支払い件数は、ご契約単位でお支払事由ごとに集計しています。
 (例えば、給付金について、入院・手術・通院の各給付金をお支払いした場合は、3件として集計しています。)
 4. 全体に占める割合は、お支払い件数とお支払いの対象とならなかった件数の合計を分母として算出しています。

個人向け商品

私たちの人生では、出生から老後にいたる過程で、ライフステージが刻々と変化していきます。

また、高齢化の進展や社会保障制度の改革、個人の価値観の多様化などに伴い、生命保険に対するお客様のニーズは多岐にわたっています。

こうしたなか、当社では、それぞれのライフステージで求められるお客様個々のニーズに的確にお応えし、お客様にとってわかりやすく、かつ、真にお客様の生活に役立つ保障を提供できるよう商品開発を行ってまいります。



(注) 上記は、個人向け商品の特長を記載したものです。商品の詳細につきましては、「商品パンフレット」「ご提案書(契約概要)」をご覧ください。
なお、ご契約の際には、「ご契約のしおりー定款・約款」を必ずご覧ください。

一人ひとりの“生きる”を支える、一生涯の保険。

「保険王プラス」「やさしさプラス」では、ライフステージやニーズの変化に応じた保障をオーダーメイドで準備することができます。



私らしく輝いて生きる。



(注)「保険王プラス」は男性向け、「やさしさプラス」は女性向けの名称です。

●お客様一人ひとりを支えるオーダーメイドの保障

医療保障、収入保障、介護保障、死亡保障をそれぞれの保障(単体商品)で組み合わせることができ、一人ひとりのお客様にぴったりの保障を準備できます。また、積立機能(貯蓄機能)に保険料の一部を積立てることができます。

医療保障

病気やケガによる日帰り入院から通院、手術、生活習慣病やがんなどの重い病気まで、幅広くカバーする手厚い医療保障です。

医療保険
(返戻金なし型) (2010)

生活習慣病保険
(返戻金なし型)

がん保険
(返戻金なし型) (2015)

収入保障

病気やケガで働けなくなったとき、年金を受取れ、減少した収入をしっかりサポートします。



収入サポート保険

介護保障

要支援・要介護状態や軽度認知障害(MCI)・認知症になったとき、年金や一時金で経済的な負担をカバーします。



介護終身年金保険
(返戻金なし型) (2012)

介護一時金保険
(返戻金なし型) (2012)

認知症介護終身年金保険
(返戻金なし型)

認知症介護一時金保険
(返戻金なし型)

軽度介護定期保険

軽度介護終身保険
(低解約返戻金型)

死亡保障

死亡や高度障害状態のとき、必要な費用を一時金や年金でお受取りいただけ、遺されたご家族をしっかり守ります。

新長期生活保障保険

普通定期保険

普通終身保険(低解約返戻金型)

長期生活保障保険

積立機能(貯蓄機能)

一時金の払込みや積立金の引出しを自在に行うことができます。また、お払込みいただく保険料の一部を計画的に積立てて将来に備えることができます。

利率変動型積立保険

●保険期間や保障の大きさは自由自在

一人ひとりのライフステージやニーズの変化に合わせて、保障を自由に組立てることができます。

たとえば
独身
の方には

収入保障 + **医療保障**

POINT! 入院したときの治療費や、働けなくなったときに減少する収入にも
しっかり備えることができます。

たとえば
責任
世代の方には

死亡保障 + **収入保障** + **医療保障**

POINT! 働けなくなったときに減少する収入や、もしものときには遺された
ご家族のために一時金や年金で手厚く備えることができます。

たとえば
シニア
世代の方には

介護保障 + **医療保障**

POINT! 病気に備えながら、人生100年時代に向けて要介護状態にも年金と
一時金でしっかり備えることができます。

●ライフステージに合わせ、ムダなく見直し

ご加入後は「保障見直し制度」で、ご加入時の保障を継続しながら、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することができます。

(注) ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

責任世代を卒業した
シニア
世代の保障へ

お子様の独立やライフステージ
の変化に合わせて、医療保障の充
実や介護保障の準備など安心し
たセカンドライフに備えること
ができます。

いままで
医療保障
死亡保障

これから
医療保障
介護保障

チェンジ!

病気や介護へ
万全の備えを!

最新の保障へ

時代の変化や医療技術の進歩に
よって、保険も進化します。新し
い保障に見直すことで、常に最
新の状態をキープすることがで
きます。

いままで
死亡保障
医療保障

これから
死亡保障
新しい医療保障

チェンジ!

積立保険・指定契約



- 「かなえる医療保険」「かなえる終身保険」「かなえる定期保険」は健康に不安のあるお客様でも、簡単な告知事項にお答えいただくことでお申込みいただける保険です。

(注)「かなえるプラス」は、引受基準緩和型商品(医療保険・終身保険・定期保険)を付加した「保険王プラス」の愛称です。

医療保障

- 病気やケガで入院したときや、所定の手術、放射線治療を受けたときに、給付金をお受取りいただけます。
「引受基準緩和型医療保険(返戻金なし型)」

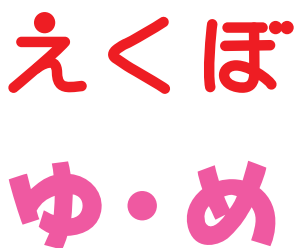
死亡保障

- 万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。
「引受基準緩和型終身保険(低解約返戻金型)」
「引受基準緩和型定期保険(非更新型)」

積立機能(貯蓄機能)

- 一時金の払込みや積立金の引出しを自在に行うことができます。また、お払込みいただく保険料の一部を計画的に積立てて将来に備えることができます。
「利率変動型積立保険」

こども保険



- 入園・入学・進級の時期等、お子様の成長に合わせて教育資金をお受取りいただけます。
- 満期のときに、満期保険金をお受取りいただけます。
- ご契約者が死亡・高度障害状態のとき、以後の保険料のお払込みは免除されます。さらに、「えくぼ」については所定の期間、育英年金を毎年お受取りいただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。

定期保険

普通定期保険



- 万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。
- 満期保険金のない保障重点型の保険のため、合理的に大きな保障が得られます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。

保険ショップ・テレマーケティング・銀行窓販等で取扱っている 医療保険・介護保険・終身保険



- 入院時の医療費(入院・手術・検査・投薬費用など)に加え、差額ベッド代・食事代・ご家族のお見舞時の費用などの自己負担に備えることができる医療保険です。
- 再発・転移等によって、治療が長期化することがあるがんを含む7つの生活習慣病による入院は日数無制限で保障します。
(注) 入院I型の場合。
- 特約を付加することで、下記の保障をご準備いただけます。
 - ・退院後の通院開始時に受取れる一時金で、通院にかかる費用に備えることができます。
 - ・治療費全額が自己負担のため、費用が高額となることがある先進医療に備えることができます。
 - ・がんの3大治療(抗がん剤・放射線治療・手術)を受けた月ごとに給付金が受取れ、継続的にかかるがんの治療費等に備えることができます。
 - ・がんを含む7つの生活習慣病による所定の状態に対するまとまった一時金を受取れ、幅広い治療に備えることができます。
- 女性の場合、がん・女性特有の病気など、女性が気になる病気による入院に重点的に備えることができます。
- 悪性新生物および6つの生活習慣病により所定の状態のときは、以後の保険料の払込みが不要となります。
(注) 保険料払込免除特則適用の場合。



- 持病がある方や健康に不安のある方でもご加入いただけるよう、告知項目を限定し、引受基準を緩和した医療保険です。
- 告知項目は2項目のみで、1年を経過した入院・手術歴は問いません。
- ご加入前の持病が悪化、再発した場合も保障します。



- がんを含む7つの生活習慣病による所定の状態に、まとまった一時金で備えることができる保険です。
- まとまった一時金は、何度でもお受取りいただけますので、再発・転移等にもしっかりと備えることができます。
(注) がん・6大疾病それぞれについて1年に1回限度等、所定の要件があります。
- 特約を付加することで、下記の保障をご準備いただけます。
 - ・がんの3大治療(抗がん剤・放射線治療・手術)を受けた月ごとに給付金が受取れ、継続的にかかるがんの治療費等に備えることができます。
- 悪性新生物および6つの生活習慣病により所定の状態のときは、以後の保険料の払込みが不要となります。
(注) 保険料払込免除特則適用の場合。



- お支払いが公的介護保険制度の要介護認定に連動した介護保険です。
- 介護による一時的な多額の出費には「あんしん介護(一時金)」、いつまで続くかわからない日々の出費には「あんしん介護(年金)」で備えることができます。
- 要介護1以上に認定された場合、以後の保険料の払込みが不要となります。



- 持病がある方や健康に不安のある方でもご加入いただけるよう、告知項目を限定し、引受基準を緩和した終身保険です。
- 万一のときの保障が一生継続します。

企業・団体向け商品とサービス

当社は経営上の幅広いリスクを保障できる商品ラインナップをご提供しています。

経営者向け商品は、万一の場合や病気等で休業されたときの保障や、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等への対応をサポートします。特に経営者の高齢化が進む中、関心が高まっている介護や生活習慣病等に対する休業保障商品の充実を図っています。

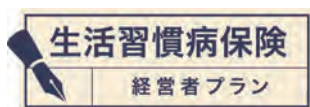
「経営者プラン」の特長



- 保険王プラス・やさしさプラス「経営者プラン」はそれぞれの保障(単体商品)を組み合わせることができ、万一の場合や病気等で休業されたときの保障や、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等、様々な経営者のニーズに対応できます。
- ご加入後は、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することにより、経営者ニーズの変化に自在に対応でき、最適な保障をご準備できます。

(注) ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

新発売 「生活習慣病保険(経営者プラン)」の特長



- 2019年10月に新発売した「生活習慣病保険(経営者プラン)」は、7つの生活習慣病で所定の診断・手術、入院により、経営者・役員の方が経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金と入院給付金で経営をサポートします。
- 生活習慣病で所定の診断・手術を受けたときや、急性心筋梗塞・拡張型心筋症・脳卒中中で入院したとき等に、7大疾病一時金を何度でもお受取りいただけます(1年に1回を限度)。

(注1) 7大疾病一時金の受取りには「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」を付加することが要件です。

(注2) 7大疾病一時金の複数回支払いについては、当社所定の要件があります。

「あんしん介護(経営者プラン)」の特長



- 「あんしん介護(経営者プラン)」は介護状態により経営者・役員の方が経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金で経営をサポートします。
- 公的介護保険制度で要介護1以上の認定を受けたときに、以後の保険料のお払込みが免除となり、要介護3以上の認定を受けたときに、一時金をお受取りいただけます。

「グランドステージ」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、(災害)死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等のための事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご活用いただけます。
- ご勇退時に保険契約を解約することにより、解約返戻金を退職慰労金の財源としてご活用いただけます。
- 3つの告知でお申込みいただけます。生命保険加入時の医師の診査はありません。

「プレステージ」「プレステージ2」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等のための事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご活用いただけます。
- ご勇退時に保険契約を解約することにより、解約返戻金を退職慰労金の財源としてご活用いただけます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。

企業・団体向け商品（企業・団体がご契約者となって、個人保険をご利用いただくプラン）		
ご利用目的		保険種類
経営者・役員のためのプラン（経営者プラン）	・ 事業保障資金の確保（経営上の損失補填） ・ 死亡退職金・弔慰金の確保 ・ 相続・事業承継対策資金の確保	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」「普通定期保険」「生活習慣病保険（経営者プラン）」「あんしん介護（経営者プラン）」
	・ 勇退時退職慰労金の準備	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」
従業員のためのプラン	・ 福利厚生（弔慰金等）の準備	「普通定期保険」
	・ 退職金の準備	「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」

当社では企業の役員・従業員の福利厚生制度の運営にお役に立つ以下の企業・団体・従業員向け保険商品もご提供しています。

在職中の生活保障および遺族保障	「（無配当）総合福祉団体定期保険」「団体定期保険」「医療保障保険（団体型）」「無配当団体医療保険」
退職金の事前準備	「新企業年金保険」
従業員の自助努力による老後生活資金準備	「拠出型企業年金保険」
住宅ローン等の債権保全と債務者の遺族の財産確保	「団体信用生命保険」
従業員の計画的貯蓄	「財形貯蓄積立保険」
従業員のマイホーム準備	「財形住宅貯蓄積立保険」
従業員の老後生活資金準備	「財形年金積立保険」

朝日ビジネスクラブ(ABC)

当社では、1993年より、経営者の皆様の情報面でバックアップする「朝日ビジネスクラブ(ABC)」を運営しており、次のようなサービスを提供しています。

経営情報マガジン・ABC

最前線のビジネス情報を満載した、オールカラーの情報誌を毎月お届けしています。また、経営者が語る「経営の転機」など、経営者の皆様にもご参加いただけるコーナーもあります。当誌は、雑誌の資料館として日本最高峰とされる「大宅壮一文庫」に寄贈保管されており、「国立国会図書館」にも納本しています。

●経営者が語る「経営の転機」

経営者の皆様の、会社経営にまつわる苦労話やサクセスストーリーを「転機」という切り口でご紹介しています。

●知っておきたい時代をつかむキーワード

社会の新しい動き(トレンド)、技術革新など、最新情報をピックアップしています。

●のこしたい風景・世界自然遺産紀行

のこしたい風景と題し、世界自然遺産を素敵な写真とともに紹介します。

●ゴルフ教室

プロゴルファーがノウハウを活かし、理論学習と実技指導でゴルファーのレベルアップをサポートします。



ABC セミナー

各界の専門家や著名人を講師として招き、経営・税務・経済などのテーマで経営者向けのセミナーを開催しています。セミナー後に開催される「異業種交流会」は、経営者の新たなつながりを創出する機会としてご好評いただいております。

(注) ABCセミナーの開催有無は地域により異なります。

朝日生命ライフサポート倶楽部

中堅・中小企業に向けて、リソルライフサポート株式会社が提供する福利厚生サービスと、ウェルリンク株式会社が提供するストレスチェックサービスを融合させた「朝日生命ライフサポート倶楽部」を提供しています。

(注) サービス内容は変更となる場合があります。

お申込みからお受取りまで

朝日生命では、ご契約のお申込みから保険金等のお支払いまでの対応はもちろんのこと営業職員チャネルを活かし、ご契約期間中もお客様のライフサイクルに合わせた適切な情報提供等のアフターフォローを行っています。

ご加入手続きのご案内

①重要事項の説明

「クーリング・オフ制度」「告知について」「保険金等をお受取りいただけない場合について」「解約と返戻金について」など、重要事項につきましては、「重要事項説明書（注意喚起情報）・ご契約のしおり」に明示することで、商品のご提案およびご契約のお申込みの際に、お客様にご理解いただけるよう努めています。

②ご加入内容・ご意向の確認

ご加入いただく保険商品がお客様のご意向に合致しているかを確認させていただきます。

③ご加入手続き

ご加入手続きに必要な情報を確認・入力いただきます。

④告知手続き

被保険者の健康状態について告知いただきます。

（注）お申込内容に応じて、告知項目が異なる、または、告知が不要な場合があります。



ご契約期間中のお知らせとサービス

インフォメールあさひ

個人保険・事業保険（一部を除く）のご契約者あてに、毎年1回郵送にてお知らせしています。大切な内容をお知らせしていますので、お手元に届いた際は是非ご覧ください。

●「ご契約者のみなさまへ」

決算のお知らせや保険金・給付金のご請求手続きなど、当社の現況と諸手続きをお知らせしています。

●「ご契約内容のお知らせ」

保障内容や配当金情報など、ご契約の現況をお知らせしています。また、所定の要件を満たしたご契約については、冊子の先頭に「生命保険料控除証明書」を添付しています。



シニアにやさしいサービス

当社では、シニアのお客様の不安・ニーズに対して「ご契約内容ご家族説明制度」「診断書取得代行サービス」など保険期間の満了・お支払い時までご安心いただける体制を整えています。

安心お届けサービス

担当者が訪問し、ご契約内容をお知らせするとともに、以下の確認等を行っています。

- ・ご契約内容に関するご不明な点
 - ・現在のご契約内容がお客様の保障ニーズに適しているかの確認
 - ・保険金・給付金のご請求等、必要な手続きの有無
- 災害時の「いざ」というときにも、速やかにお手続きいただけるよう、ご家族の「連絡先」の登録をおすすめしています。



あさひマイページ(個人保険にご加入のお客様向けサービス)

ご契約者様専用インターネットサービス「あさひマイページ」にご登録いただくことで、「ご契約内容照会」「保険料振替口座に関する変更手続き」「積立金引出し・契約者貸付等の各種資金取引」「ご利用明細のメール通知サービスの提供」「各種保全請求書の郵送依頼」「テレホンサービスのご利用」等のサービスを年会費・登録料無料でご利用いただけます。「あさひマイページ」のご登録は、当社ホームページのトップページより、簡単に行えます。なお、ご登録後は専用画面にログインしていただくことで各種サービス*がご利用いただけます。

※ 各種保険手続きは暗証番号の認証または設定が必要となります。

このような場合	必要となるお手続き	当社ホームページ (「あさひマイページ」)	お客様 サービスセンター
お引越しされたとき	住所・電話番号変更	○	○
	保険料振替口座変更	○	○
ご結婚されたとき	名義改姓	○	○
	受取人変更	—	○
	保険料振替口座変更	○	○
資金が必要なとき	積立金引出し	○	○
	契約者貸付	○	○
	各種すえ置き金引出し	○	○
ご退職されたとき	保険料払込方法変更	—	○
入院や手術をされたとき	各種給付金の請求	—	○
お亡くなりになられたとき	死亡保険金の請求	—	○
ご契約内容を確認したいとき	—	○	○

朝日ライフカード

「朝日ライフカード」をお持ちのお客様は、下記の方法で積立金引出し・契約者貸付等のお取引を簡単・便利にご利用いただけます。

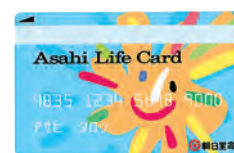
●みずほ銀行ATM・イオン銀行ATM・ゆうちょ銀行ATM・セブン銀行ATM

●テレホンサービス

右記受付電話番号にお電話いただき、音声メッセージに従ってご利用いただけます。

(注1) 回線はプッシュ回線にてご利用いただけます。ダイヤル回線をご使用の場合は「プッシュトーン」に切り替えてご利用ください。

(注2) 携帯電話・PHSでの利用は、通話料金が有料となります。



〔受付電話番号〕

固定電話でのご利用

☎ 0120-130-644

携帯電話・PHSでのご利用

042-338-7130



保険金・給付金のご請求とお受取り

保険金・給付金をもれなくお受取りいただくためには、お客様からご連絡いただいた内容が重要な情報となります。

病気やケガで入院・手術・通院された場合、お亡くなりになられた場合など、保険金・給付金をお受取りいただける可能性があると思われる場合やご不明な点につきましては、当社担当者またはお客様サービスセンターまでご連絡ください。

1. お客様	朝日生命へのご連絡 受取人より、当社担当者またはお客様サービスセンターにご連絡ください。 ●お手元に、ご契約の証券記号番号がわかる書類(保険証券・インフォメールあさひ等)をご用意ください。 ●保険金・給付金をもれなくご請求いただくために、以下の内容をお伺いします。 ・証券記号番号・お電話をいただいた方のお名前・被保険者名 ・入退院日、死亡日、事故日、病名、手術名、手術日、通院の有無など (注) 病名等は、必要書類をご案内するためにお伺いするものですので、差支えない範囲でお申出願います。
2. 朝日生命	請求のご案内 ご連絡いただいた内容に基づき、ご請求の詳しいご案内と請求書類をお届けします。
3. お客様	請求書類のご提出 ご案内した必要書類をお取りそろえのうえ、ご提出ください。
4. 朝日生命	保険金・給付金のお支払い 保険金・給付金をお支払いします。または、保険料のお払込みを免除します。
5. お客様	お支払明細書をご確認ください お支払金額などを記載したお支払明細書またはお支払通知書をご郵送しますので、ご確認ください。

お客様サービスセンター

お電話によるご契約に関するご照会・ご相談・各種手続きのお申出を「お客様サービスセンター」にて承っています。全国のお客様にご利用いただけますようフリーダイヤルを導入しています。

なお、保険ショップ等でご加入された「スマイルシリーズ【代理店専用商品】」のご契約に関するお問合せは、「スマイルシリーズ」専用お客様サービスセンターをご利用ください。

お客様サービスセンター ☎0120-714-532

「スマイルシリーズ」専用
お客様サービスセンター ☎0120-360-567

受付時間：月曜日～金曜日 9:00～17:00
土曜日 9:00～12:00
13:00～17:00
(但し、祝日、年末年始を除きます)

福岡総合サービスセンターの開設

大規模災害により首都圏が被災した場合でも、より安定的にお客様サービスを継続するため、福岡県福岡市に「福岡総合サービスセンター」を開設し、2019年4月より「給付金のお支払い業務」を、2019年10月より「コールセンター業務」を開始しました。

お客様との接点

お客様への最適なアクセスを実現する マルチチャネル体制の構築

当社は、営業職員チャネルや代理店チャネルなど、お客様への最適なアクセスを実現するマルチチャネル体制の構築を通じて、商品・サービスを提供しています。

営業職員

全国で約12,400名の営業職員が在籍し、当社のメインチャネルとして、お客様へのフェイストウフェイスによるサービス活動を展開しています。

具体的には、多様化するお客様のニーズ・ライフスタイルに応じたご加入時の丁寧なコンサルティングや、ご加入後のライフサイクルの変化に合わせた適切な情報提供等のアフターフォローを行っています。

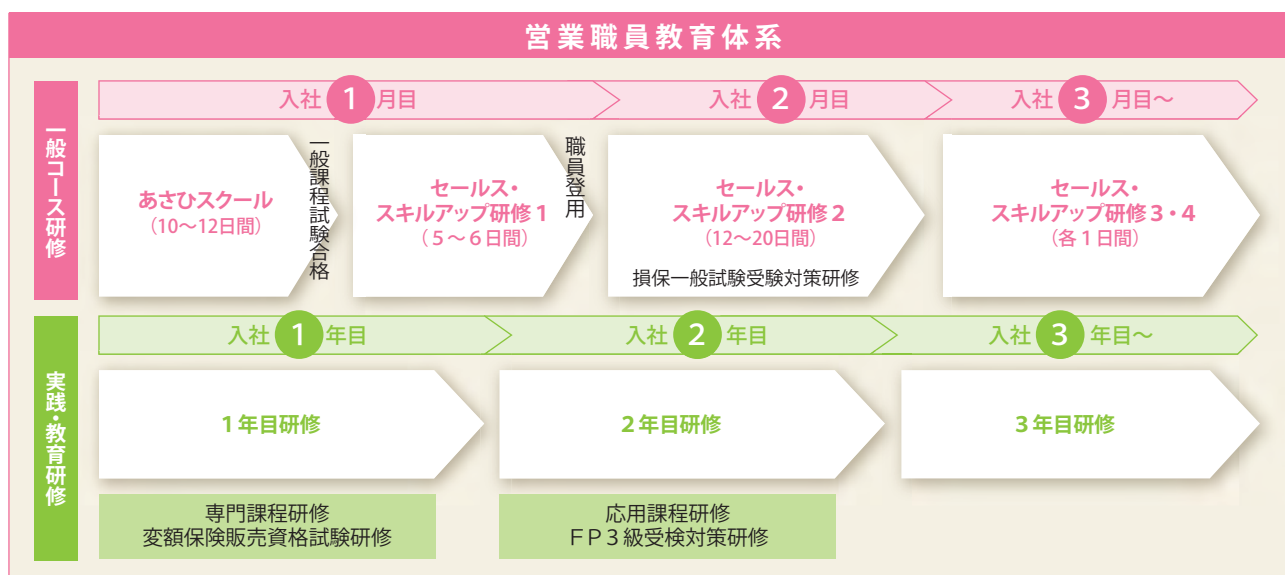
今後もお客様に信頼され、選ばれ続けるために、生命保険にとどまらず各種金融商品や社会保障制度、税務等に関する豊富な知識を備えたクオリティーの高い

営業職員の育成に努めています。

また、国家資格である「FP技能士」の資格取得を推進しており、2020年3月時点で4,578名の営業職員が「FP技能士」資格を保有しています。



●教育体系



少子高齢化の進展やライフスタイルの変化等により、お客様のニーズは複雑・多様化しています。

当社ではライフコンサルタントとして使命感をもち、お客様の多様なニーズに応えうる知識・スキルなどをもつ営業職員・募集代理店を育成するために、一貫した教育体系による教育・研修を行っています。

また、長期的な視野に立った営業職員の育成を強化するため、入社初期における実践教育の充実を図るとともに、入社 1～3 年目の営業職員に対する教育の充実を図った育成体制を推進し、お客様のニーズに応えうる高度な営業体制を構築していきます。

● 研修・育成機構

営業職員に対しては、統括本部・統括支社・支社に研修教室・実践育成センターを設置し、集合教育(知識教育、実践教育)を行っています。

また、研修施設として、高円寺研修センター（東京

都杉並区）を設置し、管理職、営業担当スタッフ、営業職員などを対象として、課題別の集合研修を行っています。

保険ショップ

全国の保険ショップ(来店型)と代理店委託契約を締結し、医療保険や介護保険などの第三分野商品を販売しています。委託先の店舗は徐々に拡大し、約3,500店(2019年度末)となっています。

各保険ショップでは、代理店担当ソリシターを通じて、商品研修やコンプライアンス研修等、様々な研修を実施しています。

テレマーケティング

クレジットカード会社、カタログ通販会社などの提携先の会員様に対して、医療保険など、保障内容のわかりやすい第三分野の商品を中心に電話で販売しています。

オペレーターへの各種研修はもちろん、定期的なモニタリングなどコール品質の向上に向けた取組みをすすめています。



銀行窓販

全国の提携金融機関と代理店委託契約を締結し、医療保険や介護保険などの第三分野商品を販売しています。

金融機関担当ホールセラーを通じて、商品研修・コンプライアンス研修等様々な研修を各金融機関で実施しています。

税理士代理店

全国の税理士と代理店委託契約を締結し、関与先法人へのコンサルティングを通じて、経営者保険の提案活動を展開しています。

また、税理士代理店担当者の配置を促進し、サポート体制の充実に努めています。

「介護保険といえば朝日生命」 に向けた取り組み

「介護保険の普及は当社の社会的使命」との認識のもと様々な介護に関する取り組みを行っております。

介護保障のラインナップ

朝日生命の「あんしん介護」シリーズは、ニーズに合わせて自在に組み合わせることができます。

1

**あんしん介護
要支援保険**

要支援2から
一時金をお支払い！

2

あんしん介護

公的介護保険制度に完全連動し
年金と一時金で介護をサポート！

3

**あんしん介護
認知症保険**

介護の中でも負担の大きい
認知症を手厚く保障！

●「あんしん介護」シリーズの5つの特長

「要支援2」以上に認定で一時金をお支払い！

お支払いは公的介護保険制度に完全連動！

軽度認知障害(MCI)を含め認知症を手厚く保障！

「要介護1」以上に認定でその後の保険料はいただきません！

一生涯の保障をご準備できます！

(注) 商品の詳細につきましては、下表および「商品パンフレット」「ご提案書(契約概要)」をご覧ください。

あんしん介護

GOOD DESIGN

介護への不安に対して、あんしんをお届け
したいという「あんしん介護」の商品コン
セプトが高く評価されグッドデザイン賞
を受賞しました。

＜「あんしん介護」シリーズの保障範囲＞

「あんしん介護」シリーズの保障範囲		軽度					重度	
		要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5	
1	あんしん介護 要支援保険	軽度介護定期保険	一時金					
		軽度介護終身保険						
2	あんしん介護	介護一時金保険 (2012)	← 保険料払込免除 →			一時金		
		介護終身年金保険 (2012)	年金 (要介護度に応じて年金額変動)					
3	あんしん介護 認知症保険	軽度認知障害保障特約	一時金					
			軽度認知障害 (MCI) または所定の認知症 (注) 要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。					
		認知症介護一時金保険	一時金					
		認知症介護終身年金保険	年金 (年金額固定)					
			要介護1以上かつ所定の認知症 (注) 要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。					

シニアにやさしいサービス

朝日生命ではご加入後の各種制度・サービスをさらに充実させ、シニアのお客様の不安・ニーズに対してお応えできる体制を整えています。

ご契約内容ご家族説明制度

ご契約者がご家族の連絡先を事前に登録し、登録されたご家族に対して、ご契約者と同等の範囲でご契約内容の説明を可能とする制度です。

例えば、ご契約者※が病気で給付金等の請求手続きができなくなったときなどに、登録されたご家族より

保障内容の確認や、保険金・給付金のご請求に必要な手続きをご確認いただくことができます。

※ 被保険者とご契約者が同一の場合。



診断書取得代行サービス

要介護認定または身体障害者手帳1～3級のお客様を対象として、保険金・給付金のご請求の際に必要と

なる医療機関の診断書を、当社が無償で取得代行するサービスを提供しております。

わかりやすいお手続き

2018年1月にタブレット端末の導入、ご加入手続きの電子化を実施し、2019年1月には住所変更や名義変更などのアフターサービス手続きの電子化を、2020年3月には給付金請求手続きの電子化を実施いたしました。これによりわかりやすい画面誘導や機械

的なチェックにより記入漏れや誤記入を防止するなど、「簡単・正確・迅速」なお手続きを可能としております。

今後もお客様の手续負担のさらなる軽減を実現してまいります。

お客様フォローコール

お客様サービスセンターからお客様へ郵送した手続書類の到着確認および記入箇所の説明を電話で行う「記入サポートコール」を実施しています。

また、「満期・第1回年金」の請求書類を早期にご返

送いただいたお客様に対して、当社での書類受理をお知らせし、お支払予定日をご案内する「期日支払フォローコール」を実施しています。

認知症予防ホッとサービス

2020年4月より軽度認知障害(MCI)・認知症の早期発見・早期予防に役立つサービスを提供しています。Web上で簡単な問題に答えるだけで認知機能を測定できる認知機能チェックサービスや楽しく認知症予防に取り組める脳トレアプリなどを提供しています。

各種サービスは「介護・認知症サービスサイト」からどなたでもご利用いただけます。



連携企業とのネットワークによるご契約者様向けサービス

ご高齢者の見守り

もしものとき、緊急ボタンを押すだけで警備員がご自宅に駆けつけるサービスです。必要に応じて警察や消防への通報も行います。また、「ライフリズム監視サービス」「見守り情報配信サービス」など、安心をさらに高めるオプションプランもご用意しています。

提携先：ALSOK（総合警備保障株式会社）／国際セーフティー株式会社

（注）国際セーフティー株式会社のサービスは、近畿圏の一部地域限定となります。



介護施設体験（利用料 無料）

電話申込みでベネッセの有料老人ホームの資料請求や見学予約が可能です。長期入居申込み時に、最大6泊7日までの体験利用料が無料になる特典です。

（注）体験利用には適用条件があります。詳細は「介護・認知症サービスサイト」をご覧ください。

提携先：株式会社ベネッセスタイルケア



後見人候補者紹介サービス

成年後見制度の相談や利用の希望を受けて、後見人に適した専門職後見人（司法書士）候補者を紹介します。

提携先：公益社団法人 成年後見センター・リーガルサポート

認知症サポーターの養成

厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン[※]」事業に賛同し、当社従業員を対象に「認知症サポーター」を養成する取組みを推進しています。

2016年度からは、新たに入社する営業職員を対象に各支社で実施する入社初期教育のカリキュラムにおいて、認知症サポーター養成講座の受講を必須化しています。

その結果、15,000名を超える全役職員が認知症サポーターに認定されており、養成率は100%となっています（2018年12月末在籍者・休職者等除）。

この取組みを通じて、「ご高齢者が安心して暮らせる社会づくりへの貢献」に尽力していきます。

※ 認知症に関する正しい知識習得を通じて、認知症の人やご家族をサポートし、地域社会の誰もが暮らしやすい社会づくりに貢献することを目指す取組み。



認知症サポーター養成講座修了者に付与されるオレンジリング

インシュアテックへの取り組み

中期経営計画「TRY NEXT」では、各種手続きの電子化の推進やRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）の活用による業務効率化を通じた「働き方改革」を推進するとともに、ICTを活用した新たな商品・サービスの調査・研究に注力しています。

こうしたシステム面の諸対応を通じて、高品質なお客様サービス、迅速なお客様対応をご提供し、お客様サービスの向上に役立てています。

タブレット端末(スマートアイ)を活用した お客様サービスの向上

スマートアイの特長

2018年1月に富士通株式会社が提供する営業職員用タブレット端末(スマートアイ)を全営業職員が携行のうえ、当社のネットワークに接続することにより、お客様からのご照会やご契約に関するお手続きについて、迅速な対応を可能とする仕組みを実現しました。

セキュリティ面では、業界初となる手のひらを用いたスライド式静脈認証の搭載に加え、遠隔データ消去機能の採用、暗号化ディスクの搭載により、大切なお客様の情報を安全に守ります。



スマートアイ

ご加入手続きの電子化

2018年1月に、ご契約のご加入手続きを電子化し、簡便で迅速なお手続きを実現しました。

手続き画面はUCDA^{※1}が主催する「UCDAアワード2018」の生命保険分野＜対面販売における契約申込手続き電子画面部門＞にて「アナザーボイス賞^{※2}」を受賞しました。



- ※1 一般社団法人 ユニバーサル コミュニケーション デザイン協会 (UCDA)について
産業・学術・生活者の議論によって「わかりやすさ」の基準を策定し、情報コミュニケーションが生活者にとって「見やすく、わかりやすく、伝わりやすい」デザインになっているかを評価・認証する国内唯一の第三者機関。
- ※2 UCDAアワードを選考する生活者・専門家のうち、生活者からの評価が特に高かったデザイン手続画面等に贈られる賞。

アフターサービス手続きの電子化

2019年1月に、住所変更や名義変更などのアフターサービス手続きを電子化し、手続きをシンプルにするとともに、その場での手続き完了を実現しました。

また、運転免許証などの本人確認書類を「スマートアイ」で撮影して、氏名、生年月日を読み取り、会社登録情報と照合する新たな確認方法を導入して、手続きの迅速化を図りました。

ICTを活用した業務革新

給付金手続きの電子化（簡易扱[※]）

2020年3月から「スマートアイ」を活用し、簡易な給付金請求のお手続きをその場で完了できるサービスを開始しました。

これにより、お申込手続きから契約内容の変更、給

付金請求のお手続きまで一連のお手続きが「スマートアイ」の画面上で完了でき、お客様に、より簡便かつ迅速にお手続きいただけるようになりました。

※ 簡易扱とは、医師による診断書に代えて、医療機関の領収証で取扱う手続き。

決済端末の導入

2019年9月から、保険料のお支払いや払込口座のご登録について、キャッシュカード等の読み込みによりその場でお手続きを完了できる決済端末を導入いたしま

した。これにより、口座振替依頼書の記入やペイジーによる払込みが不要になる等、お客様の利便性向上を実現しました。

RPAを活用した事務効率化

RPA^{※1}は、パソコンを使用した単純な反復作業、大量業務に適しており、本社各部の端末にロボットを導入することで本社業務の効率化を推進しています。

2020年度は導入効果の高いAI-OCR^{※2}やタイマー機能を活用したRPAを優先的に導入することで、さらなる本社業務の効率化に取り組んでまいります。

※1 RPA (Robotic Process Automation) とは、端末にインストールすることで、様々な情報を取出して作業を実行するソフトウェアロボット。

※2 AI-OCR (Artificial Intelligence-Optical Character Recognition) とは、文字を人工知能 (AI) で文字認識し、データ化 (OCR) するソリューション。

ビッグデータ分析を活用した活動効率向上

日本アイ・ビー・エム株式会社が提供するデータ分析システム「IBM SPSS Modeler」を導入し、ご加入意向の高いお客様を予測するシステムを開発しました。本

システムを営業活動プロセスに組み込むことで、活動効率ならびにお客様満足の向上に向けて取り組んでいます。

次世代の保険事業の創造に向けた挑戦

次世代の保険事業の創造に向けて、起業家精神でオープンな議論により、新たな付加価値を生み出すために、ASAHI DIGITAL INNOVATION LABを設置いたしました。時代の流れを捉え、「朝日生命ならでは」にこだわり、新たな付加価値を創造し、お客様にお届けしてまいります。



DX の目指す姿

●お客様への新たな付加価値の提供

生命保険事業を取巻く環境変化やテクノロジーの急速な進展、お客様の価値観やニーズ変化を踏まえた先進的な商品の開発、顧客体験を重視した新たなサービスを提供してまいります。

●新たなビジネスモデルの創出

データの蓄積や活用を事業戦略上の重要な経営資源と位置付け、マーケティングに取入れ、新たなビジネスモデルを創出してまいります。

DX 推進戦略における柱

●業務の抜本的な効率化・システム基盤の革新

新たなデジタル技術を活用することで現行フローをゼロクリアで見直し、抜本的な業務の効率化を実現してまいります。

●データドリブンマーケティング

当社保有データを再整理するとともに様々なデータを整理・分析し、営業職員活動等をサポートしてまいります。

●デジタル技術を活用したビジネスモデルの革新

新たな価値を提供する先進的な商品の開発や、お客様サービスにデジタル技術を活用し、全く新しいモデルを構築してまいります。

●デジタルネイティブへのマーケティング

本格的なデジタルマーケティングを展開し、デジタルネイティブのお客様に最適なチャネル・商品・サービスを提供してまいります。



ICTによる新商品・サービスの開発

東京大学との社会連携講座開設

2018年4月より、国立大学法人東京大学大学院医学系研究科に社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」を開設し、日本国民の健康増進に資することを目的に、医療ビッグデータの解析やICTの活用を通じ、『生活習慣病の予防と重症化防止に資する効果的モデルの構築に向けた共同研究』を開始しております。

当社は共同研究の成果を活用し、お客様の健康増進や生活の質(QOL: Quality of Life)の向上につながる、新たな保険事業の進展、具体的には、生活習慣病の「予防」「重症化防止」に加え、生活習慣の「改善」に役立つ保険商品やサービスの開発、保険引受基準の高度化による引受拡大などを目指してまいります。



DeNA との共同取組み

2019年3月に株式会社ディー・エヌ・エー (DeNA) の子会社であるDeSCヘルスケア株式会社と業務提携し、お客様の健康増進を支援する取組みの第一弾として、ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencom×ほけん」の提供を2019年9月より開始いたしました。

取組みの第二弾として、お客様の万が一に備えるだけでなく、日々の健康管理や健康リスクの低減も併せて支援するヘルスケア型の保険サービスを提供することで、包括的に“生きる”を支える仕組みを実現し、少子高齢化に伴う医療費問題等の社会問題の解決に取り組んでまいります。



〈予定する取組み〉

ヘルスケア型保険商品の共同開発・提供(2020年度以降)

DeNAのヘルスケアサービスで得られた健康に関わる行動変容に関する知見やそのエビデンスデータを活用した、新たなヘルスケア型保険商品の共同開発に取り組みます。

さらに、当社の生命保険販売ノウハウと、DeNAのインターネットで培った知見を活かして、生命保険マーケットの新たな開拓手法を構築していきます。

社会との共生

医療の発展、青少年育成への取り組み

環境への取り組み

ピンクリボン運動の推進

日本ユネスコ協会連盟への支援

地域における社会貢献活動

社内募金、寄付講座

医療の発展、青少年育成への取り組み

当社では、生活習慣病の研究、青少年の健全な育成活動などの社会貢献活動についても積極的に取り組み、一層の「企業価値の向上」を目指すことで、当社と社会の相乗的な発展を推進していきます。

■ 朝日生命成人病研究所 附属医院

1960年5月、社会福祉に貢献することを目的に、朝日生命成人病研究所を設立し、2020年5月には創立60周年を迎えました。当研究所は、研究室や実験室などの研究施設と、外来・入院診療施設（病床数11床）を備えており、生活習慣病に関する基礎的研究および診療を通じての臨床的研究の成果は、学界でも高く評価されています。とりわけ、糖尿病に関しては、その成因や治療法、合併症の抑制などの研究とともに、専門チームによる高水準の診療を提供し、患者が主体的に生活習慣の改善に取り組める方式を取入れることによって、糖尿病の克服を目指しています。

当社は、当研究所とともに、生活習慣病に関する情報提供や生活習慣病予防のためのセミナー開催など、健康寿命延伸に向けた取り組みを積極的に展開しています。



2019年度実績

【研究事業】

原著論文 8 編、総説 7 編、
国内および海外における学会発表 14 編

【診療事業】

外来診療(延べ人数) 54,675人
入院診療(延べ日数) 2,459日

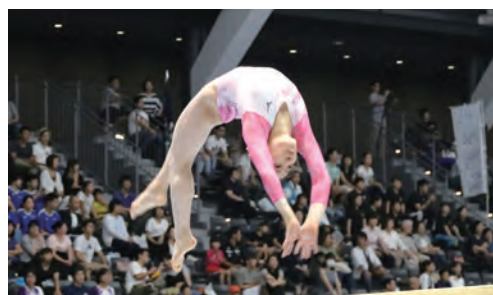
■ 朝日生命体操クラブ・体操教室の活動

「朝日生命体操クラブ」は、1974年、地域に密着した体操の普及を通じて、少年少女の健全なる育成を図ることを目的に発足し、現在は、アテネオリンピック金メダリストの塚原直也氏が総監督を務め活動しています。これまで25名のオリンピック選手を輩出しており、世界選手権大会ならびに全日本選手権大会、NHK杯など国内外の競技大会で多数の選手が活躍しています。

「朝日生命体操教室」は、地域に密着した活動を基本としており、3歳から中学生までの児童や、女性を対象とした体操教室を開催し、体操を通じた健康づくりに貢献しています。

現在、「朝日生命体操クラブ・体操教室」には、約600名が会員として在籍しており、健全性を育むとともに、明日のオリンピック選手を夢見て日々の練習に励んでいます。

幼児からオリンピック選手まで一貫した体操教育を同一施設内で行っており、このような充実した環境を提供している体操クラブ・教室は他に例をみません。



環境への取り組み

■ 朝日生命環境方針について

当社では、CSR経営を推進していくうえでは、地球環境保護への取り組みが経営の重要課題であると認識し、より環境に配慮した経営姿勢を明確にするため、2010年に「朝日生命環境方針[※]」を定めて環境保護に取り組んでいます。

※「朝日生命環境方針」は当社ホームページにて開示しています。

■ 環境数値目標

地球温暖化防止対応の一環として、環境数値目標を定めてエネルギー使用量の削減に取り組んでいます。

■環境数値目標

(2018～2021年度のエネルギー使用量削減目標)

業務用店舗全体 2.5%削減
(2017年度比)

【2019年度実績】

業務用店舗全体 9.1%削減 (2017年度比)

■ 「朝日生命エコプロジェクト」の展開

会社全体として省エネルギーを実現していくため、朝日生命に所属する一人ひとりが、会社業務だけでなく、家庭や個人の生活単位においても、環境に配慮した行動に取り組んでいます。具体的には、以下の6項目を柱とした取り組みにより、各種省エネ対策の強化とともに環境に関する啓発活動を展開しています。

■朝日生命エコプロジェクト

電力使用量
の削減

水道使用量
の削減

ガソリン使用量
の削減

ペーパーレス
の推進

3R[※]の徹底

環境に関する
知識と意識の
向上

※ 3R=Reduce (廃棄物の発生抑制)、Reuse (製品の再使用)、Recycle (資源の再利用)

■ 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への対応

金融安定理事会により設置されたTCFDが発表した提言に当社は2019年6月に賛同しました。

当社では気候変動を含め、地球環境保護の取り組みを進めるため「朝日生命環境方針」を定めています。また、責任ある機関投資家として「ESG投融資の基本方針」を定め、持続可能な社会の実現に貢献することを目指しています。

これらの方針のもと、機関投資家としてESG投融資への取り組みなどを行っています。また事業会社として、異常気象等の変化を踏まえた業務継続体制の見直しを行っています。

今後、TCFD提言を踏まえ、気候変動問題への取り組みと開示を進めてまいります。

ESG投融資への取組み

当社では、世界的に持続可能な社会の実現に向けた取組みが進められている中、資産運用を通じて環境問題の解決や社会貢献に資する観点から、ESG投融資への取組みを推進しております。

そのような中、2019年4月に国連責任投資原則(PRI)[※]に署名したことを始め、ESG課題を考慮した投融資の基本方針(「ESG投融資の基本方針」)に基づき、社内におけるESG投融資への取組みを強化しております。

※ Principles for Responsible Investmentの略。持続可能な社会を実現するため、機関投資家に対し、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の課題を、投資意思決定プロセスに組み込むことを提唱する原則。

ESG 投融資の具体的な取組み

【ESGインテグレーション】

株式を中心とした投融資の判断にあたり、投融資先企業の財務情報に加えて、ESG等の非財務情報に関する評価も考慮するよう取組んでおります。

【ネガティブスクリーニング】

生命保険協会が公表している「ESG投融資ガイドライン」に準拠し、クラスター弾等の非人道的兵器の製造を行う企業に対しては、原則、投融資を行いません。

【ESGテーマ型投融資】

環境、社会、ガバナンスの各課題の解決に資するテーマを持った資産への投融資を積極的に行っております。当社ではこれまでに、環境保全等を目的としたグリーンボンドや社会貢献等を目的としたソーシャルボンド、ならびに太陽光発電を中心とした再生可能エネルギープロジェクトへの投融資等の実績があります。

【エンゲージメント】

責任ある機関投資家としてスチュワードシップ活動に取組む中で、投融資先企業との建設的な対話(エンゲージメント)を主要な柱と位置付けており、その対話のプロセスにおいて、ESGに関する課題を組み込んでおります。

【その他】

投資信託やファンドへの投資等、外部への運用委託を行う際には、PRI署名機関である運用会社を中心に選定するよう取組んでおります。



2019年度の主なESGテーマ型投融資実績

投融資案件	案件内容
鉄道建設・運輸施設整備支援機構債券 (サステナビリティボンド) ＜2019年5月＞	鉄道建設・運輸施設整備支援機構が行う「サステナビリティファイナンス ^{※1} 」の一環として、厳格な国際基準を設けるCBI (Climate Bonds Initiative ^{※2})からの認証をアジアで初めて取得した案件。調達資金は鉄道建設業務および船舶共有建造業務に充当。 ※1 環境・社会的課題の解決を使命とする資金調達。 ※2 低炭素経済に向けた大規模投資を促進する国際NGO。
住宅金融支援機構債券 (グリーンボンド) ＜2020年1月＞	調達資金は、住宅金融支援機構が実施する住宅ローン【フラット35】S(省エネルギー性や耐震性など質の高い住宅取得における借入金利の一定期間引き下げ)の技術基準を満たす住宅のうち、「省エネルギー性に優れた新築住宅」を対象とした住宅ローン債権の買取代金に充当。

ピンクリボン運動の推進

2009年度より「日本から乳がんが悲しむ人をなくしたい」という認定NPO法人「J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）」の活動に賛同し、J.POSHのオフィシャルサポーターとして、乳がんについての啓発と情報提供、自己検診の習慣化や乳がん検査の受診勧奨などの活動を中心としたピンクリボン運動を推進しています。

具体的には、身近な社会貢献活動としてピンクリボン啓発グッズの購入や、乳がんの基礎知識や検査・セルフチェックの重要性を訴えるチラシを配布する街頭キャンペーン、健康イベントへの出展等を実施しています。

今後もこれらの取組みをさらに積極的に展開し、ピンクリボン運動の輪を広げていきたいと考えています。

【2019年度実績】

街頭キャンペーン

乳がんの基礎知識や検査・セルフチェックの重要性を訴えるチラシを配布する活動を全国で実施しています。

2019年10月
配布地域：全国66か所
配布要員総数：520名
配布総数：26,008枚



乳がん検診お知らせ活動

“すべての女性に私らしく輝く未来を”そんな願いを込めた女性向けの生命保険「やさしさプラス」の社会貢献活動の一つとして、自治体ごとの検診情報をお届けする「乳がん検診お知らせ活動」を行っています。



ピンクリボン啓発チラシ

乳がん啓発ブース出展

自治体などの健康イベントにおいて展示ブースを出展し、乳房触診モデルや啓発チラシの配付などで、乳がん検診の啓発活動を実施しました。

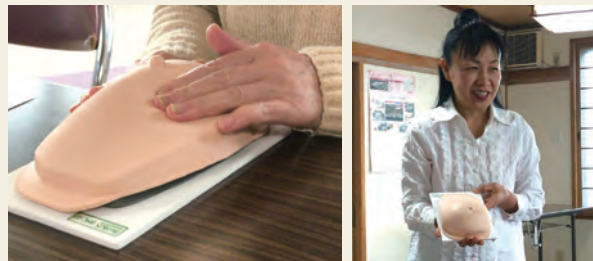


がん対策みなと（東京統括本部）

ピンクリボン藤沢（湘南支社）

乳がんセミナー

乳がんの早期発見の重要性を訴える乳がんセミナーを各地で実施しています。



東京都内の認知症カフェにて

ホームページ等での情報提供

当社ホームページおよび生活に役立つ内容を満載した生活情報誌「SANSAN（ピンクリボンコラム）」で、乳がんの基礎知識や、早期発見のメリット・セルフチェックのポイントなどを掲載しています。

▼ホームページはこちら



「ピンクリボン運動」とは

乳がんの早期検査を啓発・推進するために行われる世界規模のキャンペーン。

1980年代にアメリカで始まり、日本では2000年に入ってから一般的に認知されるようになりました。

日本ユネスコ協会連盟 への支援

国際平和と人類共通の福祉の実現を目指す公益社団法人日本ユネスコ協会連盟の活動に対し、1963年から維持会員として支援を続けています。また、2019年6月より、同連盟の会長に当社の取締役会長 佐藤美樹が就任しています。

■ 朝日生命ユネスコクラブを通じたボランティア活動

国内で唯一の企業内クラブである朝日生命ユネスコクラブでは、発展途上国の子どもたちの教育支援を続けています。2019年度は、チャリティバザーやチャリティコンサートの開催、書きそんじハガキ・キャンペーン等を実施しました。



チャリティコンサート

■ やさしさプラスによる「世界寺子屋運動」への寄付支援

世界中の女性や子どもの輝く未来のために、「やさしさプラス」にご加入いただいたお客様数に応じて「世界寺子屋運動」に毎年寄付支援をしています。

「寺子屋」では識字教育や技術(職業)訓練が行われており、途上国の女性たちの自立や、地域の活性化に貢献しています。

読み書きを学ぶことは、女性の自立を支え、女性が自分らしく生きるために必要な力となります。「やさしさプラス」を通じて、女性の輝く未来のために取り組んでいます。



■ アサヒフォトコンテスト等を通じた「世界遺産保護」の取り組み

毎年、多くのお客様からご応募をいただき開催しているアサヒフォトコンテストに、2019年度は「世界遺産特別賞」を設け、応募点数に応じて「世界遺産保護活動」に寄付を行いました。人類の財産である世界遺産の保護に役立てられています。

また、2019年10月の首里城の焼失時には全役職員による寄付を行い、日本ユネスコ協会連盟を通じた復興支援活動に協力を行いました。



2019年度入賞作品
「白川郷・五箇山の合掌造り集落」

当社はこうした活動を通じ、日本ユネスコ協会連盟が行っている国際支援活動(「世界寺子屋運動」「世界遺産活動」等)や、地域支援活動(「自然災害発生後の教育支援事業」「未来遺産運動」等)の促進に寄与し、生命保険事業以外においても持続可能な社会の実現へ貢献してまいります。



世界寺子屋運動(カンボジアの寺子屋)



世界遺産活動(首里城)



ユネスコ協会就学支援奨学金による教育支援(東日本大震災)

地域における社会貢献活動

営業所・支社・本社では、地域とともに歩む企業として、各地域で様々な社会貢献活動を実施しています。また、東日本大震災の被災地へのボランティア活動や、地域産業の活性化を目的とした「東北支援地産マルシェ」を実施しています。

各地域での活動

- 愛知東支社では、2月に愛知県警察と協力し特殊詐欺被害防止街頭キャンペーンを実施しました。



- 労働組合八王子支部では、「ワクチン寄付」「ごみ削減」「障がい者支援」に貢献するため、年間5回、合計177kg（ワクチン89人分）のエコキャップを福祉施設へ寄贈しました。



- 労働組合新潟支部では、年間を通じて募金活動を行っており、県内の児童養護施設に10年以上にわたり寄付を行っています。2019年度は、12月に2施設へ寄付しました。



- 当社は、福岡市が実施する「一人一花運動」に協賛しています。10月に開催された「令和元年度 花と緑に関する市長表彰」において、「都市公園事業功労者（スポンサー花壇への協賛）」部門で、表彰されました。



- 山口支社では、街の景観美化活動の一環として、下関市が主催する「海峡花通り『下関花いっぱい計画』」に賛同し、下関市が管理する支社玄関前の花壇へ、春と秋の年2回苗植えを行っています。



- 多摩本社では、毎年5月30日を「ごみゼロの日」とし、多摩本社周辺の清掃活動を行っています。



被災地支援

- 宮城県南三陸町における被災地支援ボランティア

東日本大震災の被災地である宮城県南三陸町において、社会貢献活動の一環として、「株式会社新生銀行」とともにボランティア活動を継続実施しています。2019年度は、南三陸町の事業所等が主催する「南三陸町 福祉・健康まつり2019」に運営協力・ブース出展を行いました。



- 東北支援地産マルシェ

東日本大震災の記憶を風化させることなく、被災した東北地方の商店と地域産業の活性化を目的として、「岩手県」「宮城県」「福島県」の各アンテナショップにご協力いただき、多摩本社ビルにおいて「東北支援地産マルシェ」を実施しました。



社内募金、寄付講座

社内募金

創立月である7月を「朝日の月」と定め、社会貢献活動の一環として、毎年、全役職員等による「朝日の月」募金を実施しています。第62回目を迎える2019年度は総額530万円が集まり、社会福祉などの分野で活動する以下の10団体に寄付を行いました。寄付金の累計額は3億5,870万円に上っています。



第62回「朝日の月」募金寄付先

(50音順)

子育てひろば全国連絡協議会
こども食堂ネットワーク
児童健全育成推進財団「朝日生命伸びゆく子ども基金」
全国移動サービスネットワーク
日本移植支援協会

日本いのちの電話連盟
日本NPOセンター
日本介護支援専門員協会
日本聴導犬推進協会
認知症予防財団

寄付講座

2008年度より昭和女子大学において「現代金融ビジネス入門」と題した寄付講座を開講しています。

本講座は、保険会社・銀行・証券会社などの金融機関の役割やその仕組み、金融商品を活用したライフプランニングなどの基礎知識を習得する内容で、金融リテラシーの向上を目的としています。

なお、講師は当社を含む金融業界に勤務するビジネスパーソンが務めており、より実践的な講義内容となっています。



従業員への責任

働き方改革に向けた取組み

ダイバーシティの推進

健康経営の推進

働き方改革に向けた取組み

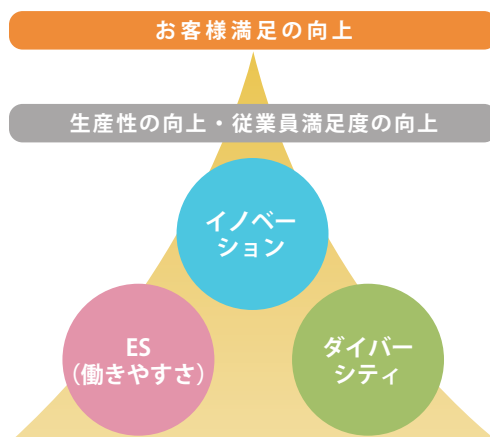
「経営に時間の概念をしっかりと取り入れ、真に価値を生み出す業務に注力する。」「多様な従業員がイキイキと働き、一人ひとりが力を最大限発揮できる職場をつくる。」「従業員が公私ともに充実した人生を送り、生産性を向上させ、従業員も会社も成長する。」を目指す姿と設定し、「イキイキと働く。そして成長する。」のスローガンの下、「働き方改革」に取り組んでいます。

働き方改革推進の全体像

イノベーション・ダイバーシティ・ES（働きやすさ）の観点から、業務効率化や従業員の働きやすさの向上、人材育成を通じて、一人ひとりの生産性の向上に向けた様々な取組みを行っています。

- ・イノベーション
テクノロジー（AI・RPA※）を活用した業務効率化
コミュニケーションの活性化等によるアイデアの創出
- ・ダイバーシティ
多様な人材の能力発揮と活躍
- ・ES（働きやすさ）
従業員意識調査の実施
長時間勤務の改善や働きやすい環境の整備

※ AI…人工知能 RPA…ロボットが代行・自動化する概念



「業務効率化」の取組み

従来の業務の見直しを通じたより生産性の高い業務へのシフトを行うとともに、コミュニケーションの活性化等によるアイデアの創出を図ります。

- ・経営会議のペーパーレス化
- ・研修のテレビ会議システム（AIOS）活用
- ・報告業務削減、業務削減・見直しに向けた全社アンケートの実施
- ・四谷本社移転に伴うワークプレイスの再構築（打合せスペース拡大によるコミュニケーションの活性化・ノート端末によるペーパーレス会議推進等）
- ・生産性指標の創設、生産性指標に基づく表彰・評価制度の導入
- ・RPA業務の対象拡大

ES（働きやすさ）の向上の取組み

長時間労働の改善・休暇取得の推進を行い、ワーク・ライフ・バランス（仕事と生活の調和）を積極的に推進するとともに、ワークスタイルに合わせた勤務形態の整備を行っています。

- ・長時間労働改善に向けた取組み
「すびいDay」の実施…毎週水曜日の定時（17時）
退社運動
夜間・休日の端末利用制限の強化
- ・休暇取得促進に向けた取組み
計画年休制度の活用
時間単位年休制度の導入
- ・多様な働き方の実現に向けた取組み
育児・介護等両立支援制度の充実
短時間勤務、在宅勤務の充実
ボランティア休暇の活用
- ・従業員満足度向上に向けた取組み
意識調査の定期的な実施、満足度指標の創設

人材育成に向けた取組み

従業員の“個の力”の最大化を図るべく、キャリア開発や能力発揮に向けて取組めるよう諸制度を実施しています。

- ・能力開発の促進
職位別・職場別スキルマップの提供
e-ラーニングや通信教育の提供
公的資格取得補助制度
表彰制度の創設
- ・ジョブ・トライ・システム（社内公募制度）
自らが希望する「職務」「役職」「勤務地」を自由に選択し応募できる制度
- ・キャリア相談窓口
自身のキャリア開発について、アドバイザーに相談することができる制度

働き方改革推進委員会

社長を委員長とした「働き方改革推進委員会」では、営業現場の各業務担当者が現場委員として参加し、「生産性向上」「従業員満足度の向上」に向けて、具体的な取組内容の策定・実行に反映させています。



2019年度開催時の様子

「イキイキと働く。そして成長する。」の実現を支える諸制度

男性も育児に積極的に取り組む会社を目指しています。

男性育休取得率
3年連続
100%達成

(2017～2019 年度実績)

介護

仕事と介護の両立を支援できる制度を整備しています。

介護休暇

介護休職

短時間勤務制度

ジョブ・トライ・システム（勤務地希望）

仕事と育児の両立を支援できる制度を整備しています。

妊娠

出産

育児

産前・産後休暇

配偶者出産休暇

特別休暇

看護休暇

育児休憩

育児休暇

育児休職

育児エントリー休暇

育児サービス費用の補助

短時間勤務制度

リモートアクセスシステム

配偶者同行制度

キャリア開発モデル

入社時より体系的な教育プログラムを提供するとともに、「ジョブ・トライ・システム（社内公募制度）」や「キャリア相談窓口」等の制度を実施しています。

入社時研修
(入社後 6 か月間)

入社年次・職位に応じた研修

経営基本講座（リーダー育成に向けた公募型講座）

次世代経営人材育成プログラム
(経営基礎科目・アセスメントテスト)

営業所長キャリア支援コース（営業所長希望者の支援制度）

資産運用人材育成コース

ICT※人材育成コース

ジョブ・トライ・システム
(社内公募制度)

キャリア相談窓口

※ ICT…Information and Communication Technology

ダイバーシティの推進

女性の活躍推進

全従業員の8割以上が女性である当社は、2006年度よりスタートした「朝日生命ポジティブ・アクション」を通じて、「女性のキャリア開発」「仕事と家庭の両立支援」等に取り組んでいます。

女性の活躍推進委員会

社長を委員長とした「女性の活躍推進委員会」では、各職場で活躍している従業員も参加し「女性従業員の声」「仕事と家庭を両立する女性の視点」を反映したアクションプランを検討・策定しています。

当委員会では、外部からの視点や知見を活かすことを目的として女性の社外取締役が参画しています。



2019年度開催時の様子

研修制度

2015年より女性従業員の体系的な育成プログラムを導入し、若手・中核・シニア・上級と各層ごとに適した教育カリキュラムを実施しています。

●ライン職を対象とした上級リーダープログラム

ライン職を対象に、さらなる個のレベルアップを目的とし、社外取締役によるキャリア講演や本社役員からのアドバイスを通じ、経営に関わる意識を醸成することで成長の機会提供をする「上級メンター制度」などを行っています。



上級メンター制度の様子

●次期リーダー候補者を対象としたチャレンジ層育成プログラム

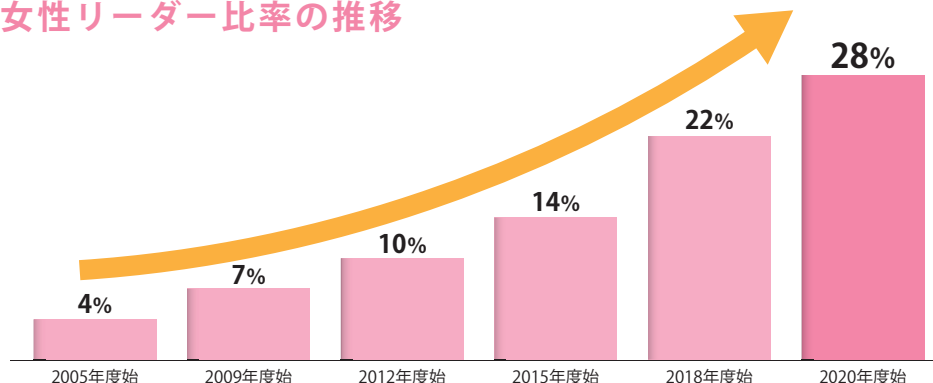
次期リーダー候補者を対象に、チャレンジ意欲の向上やキャリア自律支援を目的とし、社外講師による研修、キャリアに関する専門資格を有するアドバイザーとの面談などによるサポートを行っています。

●社内トレーニング制度

異動経験の少ない若手エリア総合職を中心に、未経験の業務を体験することで、チャレンジ意欲の向上、職務領域の拡大につなげ、さらなる女性の活躍を推進していきます。

こうした取り組みの結果、2020年度始女性リーダー比率は28%に到達
さらなる向上を目指し、自己成長につなげる意識改革に向け取り組んでいます！

女性リーダー比率の推移



シニアの活躍支援

長年培ってきたスキルや経験を活かして働く人材に対し、活躍できるポストや制度を整備しています。

また、シニア層のキャリアサポートの一環として、現在の職制や本人の目指す分野に応じた能力開発に取り組めるよう、通信教育やe-ラーニングのプログラムを提供しています。



障がい者の活躍支援

多様な人材の活躍推進に向けて、障がいのある方の雇用を進めるとともに、障がいのある営業職員への交通費の上乗せ支給や設備改装を行うなど働く環境の整備に努めています。

また、職種転換の機会を設け、意欲のある障がい者の方に対して、チャレンジする機会を用意しています。

人権啓発に関する取り組み

コンプライアンス遵守規程ならびに「人権に関する宣言」を踏まえ、全役職員が主体的に人権尊重の行動をとることができるようするため、社長を委員長とする人権啓発推進委員会が中心となって様々な人権啓発活動を行っています。

具体的には、全役職員向け・階層別の人権研修の実施や各種人権教育・啓発資料の提供、「人権啓発標語」への応募の取り組みなどを積極的に行っています。

また、ハラスメント防止に向けた相談窓口を設置し、安心して相談できる環境を整え、迅速かつ適切な対応を行っています。

従業員が長く働き続けることができる環境整備をすすめています！

ライフステージに合わせ、安心して働き続けることができるよう、仕事と家庭の両立を支援しています。

- 仕事と子育てを両立できる環境整備への取り組みが評価され、2019年に3回目の「くるみんマーク」を取得しました。



- 仕事と介護を両立できる環境整備への取り組みにより「トモニンマーク」を取得しました。



健康経営の推進

当社では、従業員の健康増進を経営課題のひとつと位置づけ、「健康増進等に関する取組方針」のもと、「中央衛生委員会」を中心に、健康保険組合・労働組合とも連携して、毎年「健康増進等に関する実施計画」を策定し、従業員の健康づくりやメンタルヘルス対策などの健康増進に関する対策が、適切かつ効率的に図れるように、社内にPDCAサイクルを構築しています。

これらの健康増進の取組みが評価され、社外から複数の認定・評価をいただきました。

●「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定(2年連続)

経済産業省および日本健康会議が主催する「健康経営優良法人2020(大規模法人部門(ホワイト500))」の認定においては、上位10%以内の評価を獲得しました。



●令和元年度「スポーツエールカンパニー」に認定

スポーツ庁から、従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取組みを行っている企業として評価されました。



●令和元年度「東京都スポーツ推進企業」に認定

東京都から、従業員のスポーツ活動の促進に向けた取組みやスポーツ分野における支援を実施している企業として評価されました。



これからも従業員の働きやすい職場づくり・健康増進への取組みを推進してまいります。

健康増進等に関する取組方針

朝日生命は、生命保険事業を行う企業として、お客様の健康・医療に貢献するとともに、従業員自身の健康増進を重視し、朝日生命と朝日生命健康保険組合が一体となって、「健康管理」「メンタルヘルス」「過重労働防止対策」に取組みます。



当社の主な取組み

定期健康診断・二次健診・がん検診による疾病の早期発見

全従業員の定期健康診断の受診および定期健康診断の有所見者(特に、精密検査・治療が必要と判断される者)に対する「二次健診」受診の徹底、5大が

ん(胃がん・大腸がん・肺がん・乳がん・子宮頸がん)検診の受診勧奨などを通じ、疾病の早期発見・早期治療につなげる取組みを推進しています。

朝日生命健康保険組合との連携強化による生活習慣病予防

朝日生命健康保険組合と連携し、「データヘルス計画(医療費データ・健診データなどを活用し、効率的・効果的な保健事業を実施するための計画)」に取り組み、生活習慣改善などを通じ、従業員の健康増進を推進しています。

●特定保健指導の推進

定期健康診断結果から、生活習慣病の発症リスクが高く、生活習慣の改善による生活習慣病の予防効果が多く期待できる従業員に対する特定保健指導を積極的に推進しています。

●禁煙の推進

毎月2のつく日(2日・12日・22日)を「禁煙推進日」に設定し、禁煙の重要性を呼びかけるニュースを発信するなど、禁煙の啓発活動を積極的に行っています。

また、スマートフォンなどを活用したオンライン禁煙支援プログラムの提供などにより、禁煙を希望する従業員への支援を進めています。

●糖尿病重症化予防対策の実施

糖尿病性腎症の重症化リスクのある従業員を対象に、生活の質(QOL)の維持・向上を目的として、医療機関と連携し、症状の重症化を予防する「糖尿病重症化予防プログラム」を実施しています。

●その他

健康セミナー、ウォーキングイベントの実施、従業員家族の健康診断の推進、スポーツクラブの利用促進などを実施しています。



健康セミナーでのスクワットトレーニング

健康アプリ「kencom」を活用したウォーキングイベント「みんなで歩活(あるかつ)」の開催

歩くことは、メタボリックシンドロームや生活習慣病の予防だけでなく、骨太効果、リラックス効果など様々な効果があるといわれています。

当社では健康保険組合と共同して、職場の同僚や家族とチームをつくってイベント期間中の合計歩数を競い合う「みんなで歩活」を開催しています。健康増進はもちろん、職場のコミュニケーションの活発化にも役立っています。



メンタルヘルス対策

所属員のメンタルヘルスケアをサポートする「ラインケア」と、自分自身で心の健康を保つ「セルフケア」に配慮するとともに、心や体の不調に関する従業員からの相談に対応するために、社内外にメンタルヘルスなどの相談窓口を設置しています。

「セルフケア」としては、全従業員を対象に「ストレ

スチェック」を毎年実施し、個人結果と改善アドバイスをフィードバックすることでストレスへの気付きを促しています。また、「ラインケア(管理監督者によるケア)」としては、研修会・社内e-ラーニングなどによるメンタルヘルス教育、メンタルヘルス・マネジメント検定試験の受験推進などを実施しています。

公益財団法人 朝日生命成人病研究所との連携

公益財団法人としての朝日生命成人病研究所の活動をサポートするだけでなく、当研究所との永年の関係を活かし、附属医院の医師・栄養士による社内セミナーなどを通じて、従業員の健康知識の向上、健康意識の醸成を図っています。



朝日生命成人病研究所の医師によるセミナー

経営体制

コーポレートガバナンス

総代会

第73回 定時総代会の開催概要

第73回 定時総代会 質疑応答

評議員会

ご契約者懇談会

取締役会、監査役会、指名・報酬委員会

コンプライアンス(法令等遵守) への取組み

お客様情報の保護

リスク管理体制

役員・会計監査人

コーポレートガバナンス

■ コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、生命保険事業が社会保障制度とともに日本の社会を支えていく重要な使命を担っているとの認識のもと、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を経営の基本理念として掲げています。

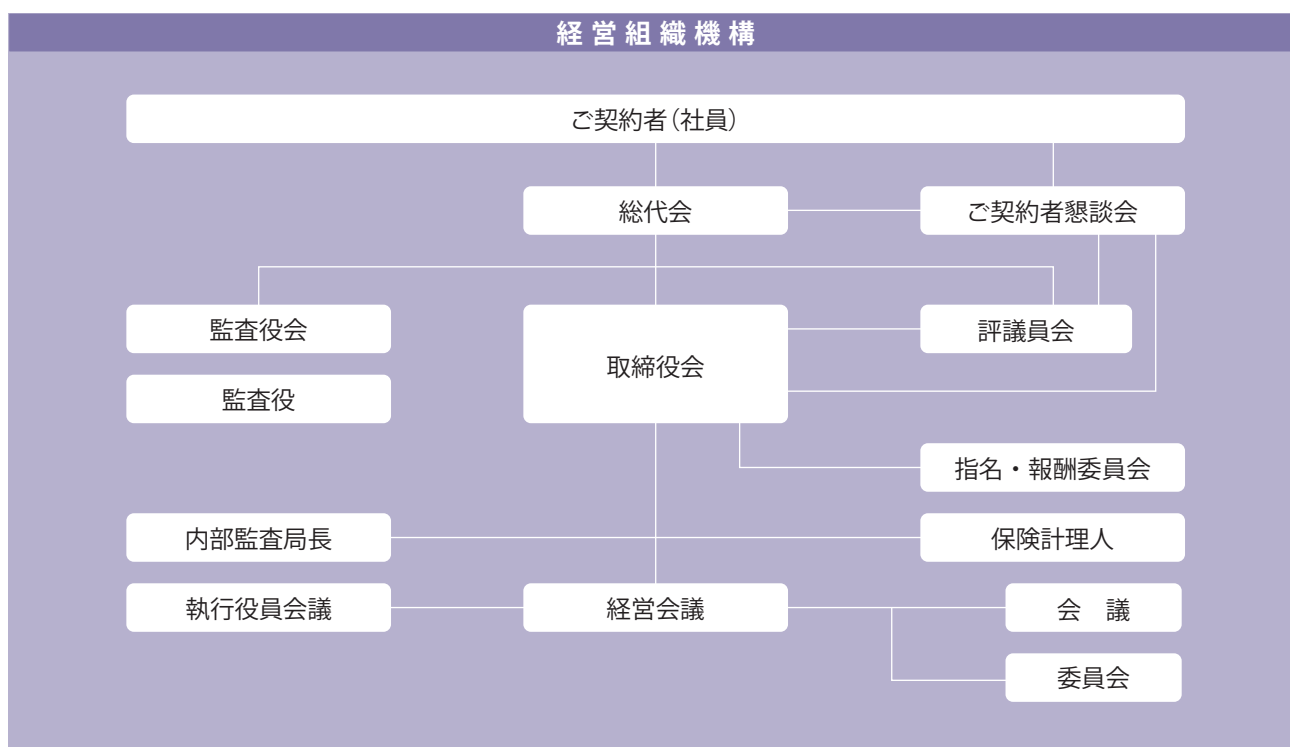
当社は、経営の基本理念のもと、「お客様満足の上を最優先とした経営の実践」、「ゆたかな社会づくりに

かわり続けることによる社会との共生」、「人が育つ職場づくり、働きやすい職場づくりを通じた従業員満足の上」を基軸としたCSR経営を推進し、各ステークホルダーとの適切な協働に努めるとともに、当社の健全性を維持しつつ、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うため、実効的なコーポレートガバナンスの実現に取り組むこととしています。

■ コーポレートガバナンス体制の概要

当社は、相互会社組織とし、社員となるご契約者一人ひとりが会社を構成しています。また、最高意思決定機関として、社員総会に代わるべき機関として総代会を置き、社員の中から選出された総代でこれを構成しています。

また、保険業法上の機関設計として監査役会設置会社を選択し、取締役会が、会社経営の基本事項を決定するとともに取締役の職務の執行を監督し、監査役が、社員からの負託を受けた独立の機関として取締役の職務の執行を監査しています。



総代会の仕組みと機能

当社は、保険会社のみに認められる会社形態である相互会社組織を採っています。これは、ご契約者一人ひとりが社員として会社を構成するというものです。したがって、当社における最高意思決定機関は、社員総会ということになりますが、現実には、約195万人

の社員による社員総会の開催は困難なため、保険業法の認めるところにより、社員総会に代わる代議制の機関として総代会を置いています。

総代会における報告事項および決議事項の主なものは次のとおりです。

報告事項：事業報告、貸借対照表、損益計算書および基金等変動計算書の内容ならびに相互会社制度運営報告

決議事項：剰余金の処分、社員配当金の割当て、定款の変更、総代候補者選考委員の選任、評議員の選任、取締役・監査役の選任など

総代会における報告および決議についてのお知らせ

総代会の報告事項や決議事項を記載した総代会議案書および総代会議事録は、当社ホームページに掲載して社員（ご契約者）の方々にお知らせしています。

また、これらの資料は、本社、統括支社および支社においても社員の皆様に閲覧いただけるようにしています。

総代の選出方法

社員（ご契約者）の中から選任された総代候補者選考委員で構成する総代候補者選考委員会が、総代候補者を選考して推薦に関する公告を行います。社員は、候補者の中に信任を可としない者がいる場合、投票によってその意思を表明します。各候補者は、信任を可としない投票を行った社員の数が、投票権を有する社員の10分の1に満たない場合に、総代として選出されます。（総代へ立候補していただく制度はございません。）

この方法は、全国の多数の社員の中から地域、職業、年齢に偏りがないように総代を選考するために適していると考えています。なお、全国各地で開催している「ご契約者懇談会」に出席いただいたご契約者から総代を選任するなど、より幅広い社員各層からの選出を行っています。

ご参考 前回(2019年4月就任)の総代候補者の選考基準

- ①当社の保険契約者であること
- ②生命保険事業に深い関心をもち、その重要性を十分認識し、かつ総代にふさわしい見識を有していること
- ③当社の経営に関心を有し、総代会への出席など総代として十分な活動が期待できること
- ④他社の総代に就任していないこと

総代の任期と定数

総代の任期は4年で、2年ごとに半数の改選を行います。総代の選出にあたっては広く社員（ご契約者）全体の中から偏りなく選考する必要があること、一方で会議体として総代会を運営する際には、役員と総代が

質疑応答を通して直接対話が可能な体制を整える必要があることの両面から、総代の定数を150名としています。

総代会傍聴制度

社員（ご契約者）の方々に当社の経営についてのご理解を一層深めていただくため、「総代会傍聴制度」を実施しています。傍聴者については、毎年、総代会開催前（5月～6月）に希望者を募り、総代会を傍聴してい

ただいています。

（注）傍聴者の資格

前年度末において1年以上有効に継続している保険契約のご契約者で、満20歳以上の方。ただし、そのご契約が総代会当日有効に継続していること。

2020 年 4 月 1 日現在 149 名

子史敬二明仁子美子泉悟子夫一明剛男子里衣子德賀子之学子博治裕美一郎枝	佳代隆政紀恵美晶基日出真眞喜素英真聖康一直浩治多義文智愛智	村岡本川岡立井本田岡木山川浦丸岡加本田橋藤井田崎村坂本内田元原坊田	中松岡杉堀松茂亀武徳松高横北三金澤吉星野浜石斎坂林宮西平磯堀園阪笹本町	大阪府兵庫県兵庫県兵庫県奈良県和歌山県島根県岡山県岡山県広島県山口県徳島県香川県愛媛県福岡県福岡県福岡県佐賀県長崎県熊本県熊本県大分県宮崎県鹿児島県鹿儿岛県沖绳県	敦一子紀穂已雄美雄治子紀子訓美子二恵郎子晋郎太樹み輝子子里穂代子子佳文雄久忠	俊淳康初正政公道徳り有佐昌知倫賢淑勝直宇英か昌智基枝志菊伴貴政孝正	田多本田藤野田縄村井瀬沢林崎木島岡本島林木内村越上田角田岡畑田川田藤村	杉嶋菱堀本山吉齋永吉田中酒廣西平川鈴豊平安大小高谷中水村安大松吉高原小奥加竹	川奈川川神奈川川神奈川川神奈川川新潟県新潟県富山県石川県福井県山梨県長野県長野県岐阜県静岡県静岡県静岡県静岡県愛知県愛知県愛知県愛知県愛知県三重県三重県滋賀県京都府京都府大阪府大阪府	神明行夫雄功子史み一守大彦み広輝明久子充敏砂之司淳み一郎一穂子久司夫久徹兄郎子	芳俊昭文厚雅ひろ健智雅め正光雅貴美智雅理康鉄ひろ精一公美祐裕善秀尚健一直	井谷本橋瀬下田山藤田谷川藤澤野田藤藤田崎木田内中井村本并苅浦浦川地田本林	川熊郡杉高百山雪石伊上魚大岡加河薦近齋坂柴鈴園高竹田寺中平藤穂三三宮山和岡小	千葉県千葉県千葉県千葉県千葉県東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都東京都神奈川県神奈川県	子吾佳景郎夫子彦明子平子平夫江子順志子恵子紀子晴之子佳美富之紀憲幸鳥彰子夫	悦正美千総司光絶英英ひさ香浩之公英二三典敦恵利律美可年宏詠美菊隆美吉和飛美嘉樹子夫	家原坂島村衾屋遑藤田村塚持宮木藤永邊本岡田金葉林井原本切野田木藤木田下本川野	大小笠熊高田刀真渡伊吉中三金西佐齋富渡岡島飛松稲若石前松岩河幸佐鈴引山山小奥	北海道北海道北海道北海道北海道青森県岩手県岩手県宮城県宮城県秋田県秋田県山形県福島県福島県茨城県茨城県茨城県栃木県栃木県群馬県群馬県群馬県埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县埼玉县千叶県千叶県
------------------------------------	-------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	---	--	-----------------------------------	-------------------------------------	--	---	---	--------------------------------------	--------------------------------------	--	--	---------------------------------------	---	--	--	--

○総代会に関するご意見については、書面にて下記までご送付ください。

〒168-8506 東京都杉並区和泉1-22-19 朝日生命保険相互会社 総代会事務局

総代の職業・年齢別の構成

2020年4月1日現在

●職業別分布

会社員	22名 (14.8%)
主婦	13名 (8.7%)
大学教授	3名 (2.0%)
言論界・ジャーナリスト	6名 (4.0%)
弁護士・医師	8名 (5.4%)
自営業者	49名 (32.9%)
会社役員	36名 (24.2%)
その他	12名 (8.1%)

●年齡別分布

30～39歳	4名 (2.7%)
40～49歳	36名 (24.2%)
50～59歳	53名 (35.6%)
60～69歳	52名 (34.9%)
70歳以上	4名 (2.7%)

●保險種類別加入狀況

個人保険	死亡保険	定期付終身保険等	70件 (5.4%)
		定期保険等	228件 (17.5%)
		積立型終身保険 (含積立保険)	330件 (25.3%)
		介護保障保険	196件 (15.0%)
		医療保障契約等	412件 (31.6%)
		その他	1件 (0.1%)
	生死混合保険	養老保険等	2件 (0.2%)
		その他	1件 (0.1%)
		生存保険	12件 (0.9%)
	個人年金保険		51件 (3.9%)

●社員資格取得時期別分布

1999年以前	43名 (28.9%)
2000年～2004年	10名 (6.7%)
2005年～2009年	21名 (14.1%)
2010年～2014年	56名 (37.6%)
2015年以降	19名 (12.8%)

●地域別分布

北海道	7名 (4.7%)
東北	11名 (7.4%)
関東	65名 (43.6%)
中部	22名 (14.8%)
近畿	18名 (12.1%)
中国	8名 (5.4%)
四国	4名 (2.7%)
九州	14名 (9.4%)

第73回 定時総代会の 開催概要

2020年7月2日に経団連会館(東京都千代田区)の2階経団連ホールにおいて、第73回定時総代会を開催いたしました。
開催内容及び質疑応答については以下のとおりです。

項 目	開 催 内 容
開 催 日 時	7月2日(木) 11時00分～ 11時31分(所要時間31分)
出 席 者 数	10名(総代数149名) (他に委任状138名、委任状込で合計148名)
議 長	代表取締役社長 木村 博紀
議 題	〔報告事項〕 2019年度事業報告、貸借対照表、損益計算書および基金等変動計算書の内容報告の件 - 相互会社制度運営報告の件 〔決議事項〕 - 第1号議案 2019年度剰余金処分案承認の件 - 第2号議案 社員配当金割当ての件 - 第3号議案 総代推薦細則一部変更の件 - 第4号議案 評議員11名選任の件 - 第5号議案 取締役11名選任の件
質 疑 応 答	事前質問 6名(質問数12問)、席上質問 なし 合計 6名(質問数12問) 質疑応答の所要時間 1分、回答者 議長 ※ 席上に配布した資料に回答を記載していることを説明
質 問 事 項	- 事前質問 ①新型コロナウイルスによる営業職員の活動への影響等について ②新型コロナウイルスの影響に伴う営業活動における対策について ③新型コロナウイルスを契機とした更なるデジタルサービス開発について ④新型コロナウイルス禍への不安に対応した商品開発について ⑤2019年度決算において個人保険等の新契約年換算保険料が減少した背景について ⑥2019年度決算を踏まえた当社の収益構造について ⑦総代会傍聴制度の推進について ⑧契約者の立場に立った商品開発等について ⑨投融資に関する指針について ⑩諸手続き時のICT活用におけるヒューマンエラーの防止策について ⑪役員の役職定年について ⑫広報におけるSNSの活用について - 席上質問 なし
傍 聴	傍聴者数 0名
そ の 他	新型コロナウイルス感染防止の観点から以下の通り例年と異なる運営を行った。 ①総代の健康と安全を最優先に考え、総代の来場はお控えいただき、原則個別議案への賛否を記入した委任状の提出を求めた形での開催とした。 また、来場をお控えいただいた総代の方々にも総代会の様子をご覧いただくために、インターネット上で後日ご視聴いただけるようにした。 ②移動時の感染リスクを軽減するため、総代会開始時刻を例年より1時間遅い11時開催に変更した。 ③会場における感染防止の観点から、ナレーション付スライドによる報告の省略、一括審議等により議事進行を短縮した。

第73回 定時総代会 質疑応答

事前質問



質問 1

コロナが営業職員の活動におよぼした影響について。
そして、来ると言われている第2波への対応についてお伺いできれば、と存じます。

質問 2

新型コロナウイルスのため新しい生活様式が求められています。対面営業が強い朝日生命にとって、逆風のようにも思います。対策は、どのようにお考えでしょうか。

【回答】

当社のメインチャネルである営業職員チャネルにつきましては、緊急事態宣言の発令を受け、感染拡大防止の観点から、訪問活動等の営業活動を自粛いたしました。この間、給付金支払等の重要業務につきましては、郵送等も活用することによりお客様対応を継続してまいりました。また、非対面での手続きを強く希望されるお客様向けに、郵送での保険加入手続きを開始する等の対応を実施いたしました。

緊急事態宣言の解除後は、政府が示す「新型コロナウイルス感染症対策の基本的対処方針」を踏まえ、事前アポイントによりお客様に了承いただくことを前提に、お客様および営業職員の健康と安全に十分留意した上で、営業活動を再開することとなりました。

今後、「第2波」が生じた場合にも、給付金支払等の重要業務を継続することにより、生命保険会社としての責務を果たしてまいります。また、「新しい生活様式」が求められる中で、対面を希望しないお客様が増加することも認識しており、eメール、SMS（ショートメッセージサービス）、テレビ電話等を活用した、新たな営業スタイルを構築してまいります。

なお、当社では、お客様ニーズの多様化に対応すべく、「マルチチャネル化」戦略を推進しておりますが、将来的には、営業職員等の活動にデジタルチャネルを組み合わせた相互連携の実現を図ることを検討してまいります。

質問
3

アフターコロナの生活では、デジタルチャネルのニーズが高まるのではないかと思います。そういったニーズに即応できるサービス開発を期待しています。

【回答】

当社では、以前より営業職員チャネル等の既存の販売チャネルではアクセスが難しいお客様に対して、インターネットを活用したデジタルマーケティングの検討を進めてまいりました。

アフターコロナの生活においては、「新しい生活様式」の実践により、非対面での手続きを希望されるお客様がますます増えていくものと考えており、ご指摘のとおりデジタルチャネルのニーズはいつそう高まるものと認識しています。そうしたお客様ニーズの変化にお応えできるよう、シンプルで分かりやすいインターネット販売型商品の開発に取り組むとともに、インターネットを通じたご請求手続きの拡充も検討してまいります。

また、今後の商品・サービスの提供にあたっては、自社ホームページだけでなく、先進的技術を有するICT企業、豊富な顧客基盤をもつプラットフォーマー^(注)など、異業種との提携による展開も視野に入れて、検討してまいります。

(注) サービスの基盤(プラットフォーム)となるシステムやサービスを利用者に提供している事業者

質問
4

コロナ禍によって人々の不安は増大していると思います。その不安に対応した商品の開発をお願いします。

【回答】

今般のコロナ禍により、「感染症を直接の原因とする万一の不安」「適宜適切な治療体制への不安」など多岐にわたり、お客様の不安があるものと認識しております。

これらの不安に対応するため、当社では、新型コロナウイルス感染症を直接の原因としてお亡くなりになられた場合に、一部の商品を除き、災害死亡保険金をお支払いする旨の約款変更を実施いたしました。また、医療機関の事情により入院できず、ホテルや自宅等にて治療を受けられた場合も、その期間に関する医師または医療機関の証明書をご提出いただくことで、入院給付金等のお支払いの対象とする対応等を実施いたしました。

今後は、コロナ禍後の「新しい生活様式」により多様化するお客様ニーズを的確に捉え、新たな商品・サービスの開発に努めてまいります。

質問
5

個人保険、個人年金保険の新契約が約6割に減です。背景を教えてください。

【回答】

2019年度決算におきまして、個人保険・個人年金保険合計の新契約年換算保険料が250億円(対前年度比60.3%)となりました。これは税務取扱い変更等の影響を受け、経営者向け保険の販売が減少したことによるものです。経営者向け保険は、1件あたりの保険料は高額ですが、保険料対比の収益性は相対的に低く、販売減少による会社全体の利益への影響は大きくないものと認識しております。

なお、経営者向け保険を除いた、収益性の高い保障性商品の新契約年換算保険料については、246億円(対前年度比119.0%)と着実に伸展しております。引き続き、安定的な収益確保に向けて、収益性の高い保障性商品の販売に取り組んでまいります。

質問
6

損益状況の推移について。保険料等収入が減少しているものの、保険金等支払金も減っているため、経常利益が増えていると理解しています。この収益構造に問題点や課題はないのでしょうか。

【回答】

生命保険会社の経常利益につきましては、生命保険会社の基礎的な期間損益を表す「基礎利益」、有価証券の売却損益・評価損等の「キャピタル損益」等から構成されております。このうち「基礎利益」につきましては、保険料等収入・保険金等支払金による「保険関係損益」、「利差損益(逆ざや額)」等から構成されております。

2019年度決算につきましては、当社の経常利益が前年度より64億円増加しましたが、これは「基礎利益」が53億円増加したことが大きく寄与しております。この「基礎利益」の増加は、主に高予定利率契約の減少(満期や解約等)により、「利差損益(逆ざや額)」が改善したことによるものであります。

ご指摘のとおり、保険料等収入、保険金等支払金は前年度より減少しておりますが、これは、貯蓄性商品の減少等によるものであります。一方で、当社が注力する、相対的に収益性の高い保障性商品については、医療保険等の第三分野商品を中心に、保有契約残高は純増基調を維持しております。そのため、2019年度における保険料等収入および保険金等支払金の減少の傾向は、収益構造上、問題を生じさせるものではございません。

引き続き、安定的な収益を確保していくため、これらの保障性商品の保有契約残高を着実に維持・向上させていくことが重要な経営課題であると認識しております。また、低金利環境下においても運用収益を確保するため、資産運用の高度化に継続的に取り組み、「利差損益(逆ざや額)」の改善に努めてまいります。

質問
7

会社経営について理解を深めるため、社員総代会開催時に社員の傍聴を推進する予定はありますか。

【回答】

当社では、社員(契約者)の皆さまに会社経営に対するご理解を一層深めていただくため、総代会の傍聴者を公募する制度を実施しており、総代会開催前の一定期間、当社のホームページへの掲載や本社・支社等へのポスター掲示により、公募を行っております。

引き続き、社員(契約者)の皆さまに対して総代会の傍聴制度の周知を図っていくとともに、傍聴制度の活用等を通じて、会社経営に対するご理解を深めていただくよう努めてまいります。

質問
8

介護保険等、朝日生命にしかない商品開発をされており素晴らしいと感じております。またご担当者様の対応も親切、迅速で心強く感じております。ひきつづき契約者の立場に立った商品開発と対応をお願いしたいと思います。

【回答】

当社は企業ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える」を実現するため、国内生保マーケットを細かくセグメント化し、それぞれのニーズに沿った商品開発に取り組んでおります。

特にシニアマーケットについては、高齢化の進展にともない、要介護者は増加傾向にあり、社会保障制度を補完する民間保険会社の役割は、より一層重要性を増していくと考えております。

「介護保険の普及は社会的使命」との認識のもと、介護分野に特に注力しており、生命保険業界において、いち早く介護保険商品の提供を続けてまいりました。

2020年4月には認知症の前段階である軽度認知障害(MCI)を保障する「軽度認知障害保障特約」を発売し、予防段階から介護のリスクへの保障をご提供することで、当社の「あんしん介護」シリーズがさらに充実したものとなりました。

今後も「介護保険と言えば朝日生命」といった存在感を発揮していくとともに、お客様ニーズに適う先駆的な商品・サービスの開発に努めてまいります。

質問 9

三菱UFJフィナンシャル・グループ(FG)が企業に対する投融資指針を改定、核兵器の製造への融資を禁止すると明記しました。御社でも同様の指針を定める予定はありますか。また、内規で非人道的な兵器への資産運用を禁じておられますか。

【回答】

世界的に持続可能な社会の実現に向けた取組みが求められる中、銀行業界の動向につきましても、十分に認識しております。

当社は「ESG投融資の基本方針」を策定し、責任ある機関投資家として、資産運用を通じて持続可能な社会の実現に貢献すべく、それぞれの資産の特性に応じて、環境(Environment)・社会(Social)・ガバナンス(Governance)の要素を考慮した資産運用を行うことを基本的な考え方としております。

これに基づき、投融資の対象につきましては、資産運用方針において「非人道的兵器の製造を行う企業に関しては、原則として投融資しない」ことを定めております。

質問 10

ICTを活用される業務効率化の仕組み作りは素晴らしいが、同時に、新しい機器を利用する等によるヒューマンエラーの発生への懸念もあるように思われる。ICTの活用の際に、通知や支払いの漏れを防止する観点から、どのような点を留意されているか、ご教示ください。

【回答】

当社は、ICTを活用することにより、お客様の利便性向上とともに、業務の効率化に取り組んでおります。具体的には、タブレット型営業用端末「スマートアイ」を活用したペーパーレスの手続き等を進めておりますが、新たな機器や機能を運用する際は、ご指摘のとおりヒューマンエラーの発生への懸念もございます。

そのため、新しい機器の利用、サービスの導入にあたっては、以下の点に留意して、サービス等の導入を行っております。

- ①お客様および営業職員に分かりやすい操作、画面設計とすること
- ②お客様に適切にご案内するため、営業職員に対する事前教育を十分に行うこと
- ③お客様ご自身に手続き内容および手続きの完了をご確認いただける画面を設けること
- ④保険金・給付金等のご請求については、手続き完了のご連絡を郵送等で通知すること

今後も、ヒューマンエラーに留意しつつ、ICTによるお客様の利便性向上や業務の効率化に取り組んでまいりたいと考えております。

質問
11

時代の変化に即応したり、社内の活性化を目的として会長、社長、専務、常務などの職階別に役職定年を導入する会社が増えています。内規などがあれば、情報開示願います。内規などが無ければ、今後の対応について、お考えをお聞かせ下さい。

【回答】

当社は、会長、社長、専務執行役員、常務執行役員等の選定については、「指名・報酬委員会」での審議を経て、取締役会で決定しております。

※「指名・報酬委員会」とは、取締役および執行役員の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的に、取締役会のもとに設置している委員会であり、委員会の委員は、原則、その過半数を社外取締役としております。

会長、社長、専務執行役員、常務執行役員等の選定について、「指名・報酬委員会」に起案するにあたり、見識や能力の他、在任年数や年齢について、一定の目安を持って考慮しておりますが、正式に社内規程として定めたものはございません。従いまして、情報の開示は控えさせていただきます。

現在、「役員の職階別の役職定年」を社内規程として制度化し、導入している会社もあることは認識しております。こうした制度の導入については、今後の検討課題とさせていただきたいと考えております。

質問
12

SNSの利用による広報については、発信しやすく、若年層にも当社をPRしやすい一方で無用なリスクにさらされる危険もあり、慎重に考えるべき面もある。当社として現時点でSNSの活用についてどのように考えているのかご教示ください。

【回答】

当社の企業メッセージ・商品等についてお客様に幅広くPRしていく中で、若年層の接触率が高いSNS等の広告媒体は有効であると考えております。

一方で、これらの広告媒体には、不用意な配信や悪意のあるコメント等により、企業の信用やブランド価値が低下し、損失を被る危険があるものと認識しております。

これらのリスクに対応するため、SNS等の活用に際しては、社内での管理体制や対応手順等を定めた運用マニュアルを作成するとともに、ソーシャルメディアの運用支援を多く手掛ける事業者に適宜助言を求めるなど、適切な管理・運営に努めております。

今後も、適切なリスク対応を行いながら、若年層を中心により多くのお客様へアプローチができるというSNS等の広告媒体のメリットを活かし、当社の企業メッセージや商品等を幅広くPRしていきたいと考えております。

評議員会

評議員会は、当社の社員（ご契約者）および学識経験者等によって構成され、社員から寄せられた会社経営に関するご意見や、取締役会が助言を求めた会社経営に関する事項について審議を行っています。

また、全国各地で開催している「ご契約者懇談会」で寄せられた会社経営に関するご意見なども評議員会に諮っています。

評議員（五十音順・敬称略・2020年4月1日現在）

魚 谷 雅 彦	株式会社資生堂 社長
岡 本 一 郎	日本軽金属ホールディングス株式会社 社長
亀 井 淳	株式会社パートナーズ企画 代表取締役
郡 昭 夫	株式会社ADEKA 会長
小 室 淑 恵	株式会社ワーク・ライフバランス 社長
杉 谷 陽 子	上智大学経済学部 教授
角 田 大 憲	弁護士
西 野 和 美	一橋大学大学院経営管理研究科 准教授
水 野 正 人	ミズノ株式会社 相談役会長
宮 川 尚 久	古河機械金属株式会社 社長
宮 村 百合子	税理士

評議員の構成

（2020年4月1日現在）

年齢(歳)	40～49	50～59	60～69	70～79	合 計
人数(名)	2	2	4	3	11



2019年度 評議員会

会社経営に関するご意見については、書面にて下記までご送付ください。

〒168-8506 東京都杉並区和泉1-22-19 朝日生命保険相互会社 評議員会事務局

ご契約者懇談会

ご契約者懇談会

広く全国各地のご契約者の皆様からご意見・ご要望を直接お伺いし、会社経営に反映させること、また、生命保険および当社に関する説明、報告を行うことにより、当社と生命保険についてより深くご理解いただくことを目的として1975年から開催しています。

「ご契約者懇談会」の開催案内については、開催前の一定期間、ホームページや各支社の店頭でポスターを

掲示すること等により、広くお知らせしています。

ご出席された方々よりいただいたご意見・ご要望につきましては、お客様サービスの改善等、お客様満足の向上のための取組みに反映させています。

また、「ご契約者懇談会」においては、総代にご出席いただく等、総代会との連携強化に努めています。

2019年度の開催状況

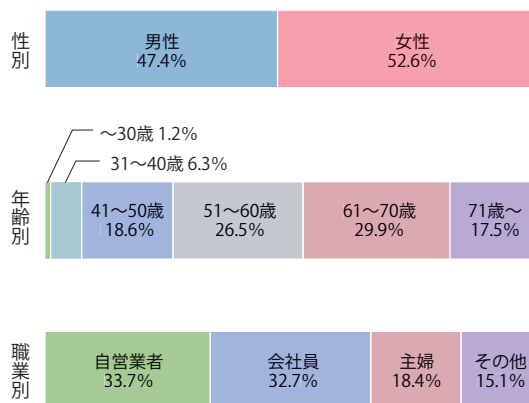
2019年度は、2019年12月から2020年1月にかけて、全国58支社で開催し、80名の総代を含む1,150名のご契約者にご出席いただき、「当社の事業活動や経営戦略」等について説明を行いました。



2019年度ご契約者懇談会

ご契約者懇談会 ご出席者の内訳

(2019年度)



主なご意見・ご要望・ご質問

1 会社経営全般

- 広告宣伝活動について
- 人口減少の中での他社との差別化について
- 高齢者への募集に対する取組みについて

2 商品・サービス関係

- 貯蓄性の高い商品の開発について
- ご契約者向けの特典サービスについて
- 健康診断の結果で保険料を割引く商品の開発について

3 営業職員関係

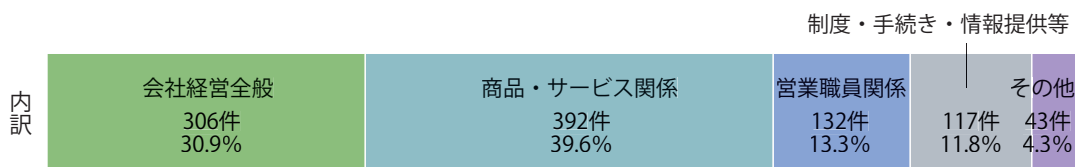
- 定期訪問によるアフターフォローの充実について
- 担当者の教育について
- 一人ひとりのニーズに合う最適なプランの提案について

4 制度・手続き・情報提供等

- インターネットを活用したサービスについて
- ご家族が保険金等を請求する際に受けられるサポート体制について

ご契約者懇談会におけるご意見・ご要望・ご質問の内訳

(2019年度)



取締役会、監査役会、 指名・報酬委員会

取締役会

取締役会は、取締役の役割・責務を適切に果たすために必要な知識・経験・能力を有する者で構成し、取締役の員数を15名以内としています。また、「社外役員の独立性判断基準^{*}」を満たす社外取締役を2名以

上選任し監督機能を強化するとともに、取締役会全体として適正な規模と多様性を確保しています。

※「コーポレートガバナンス基本方針」第8条に掲載。

監査役会

監査役の員数は5名以内とし、その半数以上を社外監査役としています。また、原則として、「社外役員の独立性判断基準」を満たす社外監査役を2名以上選任しています。

監査役会は、監査に関する意見を形成する唯一の協議機関かつ決定機関であり、すべての監査役で組織しています。

指名・報酬委員会

取締役および執行役員の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するた

め、取締役会のもとに、原則として過半数を社外取締役で構成する、指名・報酬委員会を置いています。

コンプライアンス(法令等遵守)への取り組み

当社は、健全・透明・公正な事業活動を行い、お客様の信頼にお応えするため、コンプライアンス(法令、社内規程および社会的規範を遵守すること)を経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、コンプライアンスを推進するとともに、企業文化としての定着化を図っています。

全役職員が適法・適正な業務を常に心がけ、違法・不適正な業務の防止を図るとともに、万一、違法・不適正な業務が発生した場合には、迅速・的確な対応を図ることとしています。

基本方針・遵守規準等

全役職員が遵守すべき基本方針および遵守すべき規準として、それぞれ「コンプライアンス基本方針」および「コンプライアンス遵守規準」を制定しています。これらは、「コンプライアンスマニュアル」への掲載や研修等により周知・徹底しており、全役職員がその趣

旨・内容を踏まえて、業務を遂行しています。

また、コンプライアンスの実行計画である「コンプライアンスプログラム」を策定し、その推進状況を定期的に検証することなどにより、より高度なコンプライアンス態勢を目指した取り組みを行っています。

組織・体制

社長を議長、経営会議メンバーおよび社外弁護士を構成員とする「コンプライアンス会議」において、社外弁護士からの専門的な意見等を得ながら、経営の最重要課題のひとつであるコンプライアンスについての協議を行っています。また、コンプライアンスの統括部署である「コンプライアンス統括部」が、コンプライアンスに関する具体的な施策を推進しています。

本社各部署、各統括支社・支社においては、各組織のコンプライアンス推進の責任者として「遵守責任者」「遵守推進者」を任命し、コンプライアンスの徹底を図っています。さらに、「コンプライアンス統括部」に配置した「シニアコンプライアンス・オフィサー」が

各組織によるコンプライアンス推進状況の確認や改善指導を行うことで、コンプライアンス態勢を強化しています。

また、職員等から不正行為の通報を受け付ける社内相談窓口として「内部通報相談窓口」を「コンプライアンス統括部」に設置するとともに、社外相談窓口を設置し、弁護士が相談を受け付けており、事実確認のうえ、必要に応じて是正措置を講じています。さらに通報者が通報することにより不利益を被ることがないよう、通報者保護の規定を設け、安心して通報・相談を行える環境整備に取り組んでいます。

教育・研修

コンプライアンスに関する基本方針、その推進体制および具体的な事例解説等を掲載した「コンプライアンスマニュアル」を作成しています。本マニュアルは、全役職員が業務を遂行する際に参照するなどして活用しています。

また、会議、研修等を通して、コンプライアンスに関する教育や知識付与を行い、コンプライアンスの推進・徹底に向け、積極的に取り組んでいます。

お客様情報の保護

情報資産を適切に保護するための管理態勢

当社では、お客様の契約情報ならびに健康情報等の重要な情報を業務上必要な範囲内でお預かりしており、お客様に関する情報の保護を重要な経営課題のひとつとして認識しています。さらに、「個人情報の保護に関する法律」「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」をはじめとする関連法令等を踏まえ、お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護態勢を確立し、厳正な取扱いを推進しています。

当社の情報資産を適切に保護するための基本方針である「セキュリティポリシー」を制定し、全役職員が「契約者に対する責任」および「社会に対する責任」を果たし、さらなる信頼度向上を目指すために、情報資産の安全性(セキュリティ)を確保・向上させることが当社の重要課題であると認識し、健全かつ適切な管理運営態勢の確立に努めています。

お客様情報の管理態勢

当社の「最重要情報資産」であるお客様に関する情報の取扱いに関しては、「コンプライアンス遵守規準」において適切かつ厳正な情報管理をすることを定め、お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護の強化を図っています。

また、「お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護に関する規程」により、お客様情報等の保護に対する責務と役割の明確化、社内の安全管理措置の整備・推進等を図っています。あわせて、「個人情報保護方針」をホームページや店頭にて公表しています。

具体的な取組みの内容

主な取組みとしては、社内インフラの整備をはじめ、定期的な社内検査・監査の実施および教育・啓

発活動等を通じてお客様に関する情報管理の徹底を図っています。

〈社内インフラの整備〉

- ①お客様情報の取扱方法等を具体的に記載した「事務手続要領書」による手順の明確化
- ②お客様情報が記載された帳票・リスト等への情報区分・作成年月日・保存期間・担当部署名等の表示、お客様情報が記載された帳票の削減・表示内容の削減・ペーパーレス化による管理
- ③お客様に関する情報をはじめとする情報資産の物流の安全化に向けた対応、「社内便授受管理システム」の実施

- ④営業用携帯端末「スマートアイ」で使用するお客様情報や事務用端末等で作成した文書ファイルの本社サーバーでの一元管理、端末内データの暗号化の実施
- ⑤お客様情報への不正アクセス・不正情報取得・情報漏えい等を防止するために、不正侵入防御システムやウイルス対策ソフト等による対策を実施

〈社内教育・啓発活動〉

- ①「お客様情報保護強化月間」を設定し、お客様情報保護に関する全役職員等の教育・啓発およびお客様情報等の安全管理の強化に向けた諸対策を実施

- ②本社各部、支社・営業所内での各種会議、ミーティング、研修等を通じた全役職員等への社内教育の実施

リスク管理体制

基本的な考え方

生命保険会社を取巻く経営環境は絶えず変化しています。その中で、様々なリスクを的確に把握し、適切かつ厳格に管理することで、安定的な利益を確保し、健全な財務基盤の強化を通じて、企業価値を増大させ

ていくことが極めて重要です。当社では、長期にわたる生命保険契約上の責務を確実に遂行するため、リスク管理を経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、リスク管理体制の整備・強化に努めています。

リスク管理体制

当社では、経営戦略目標の達成に向けて、適切なリスク管理を行うことを目的に、全社的な方針として、「リスク管理の基本方針」を取締役会で定めています。

この基本方針では、生命保険会社が直面するリスクの種類・所在を特定した上で、それぞれのリスクに対する管理手法や管理部署等を定めています。さらに、特定されたリスクごとに、そのリスクの特性に応じた管理の方針、規程等を整備しています。

業務執行の各部署が、「リスク管理の基本方針」に基づき所管業務に内在するリスクを適切に管理していくとともに、各リスク管理部署は、リスクごとの基本方

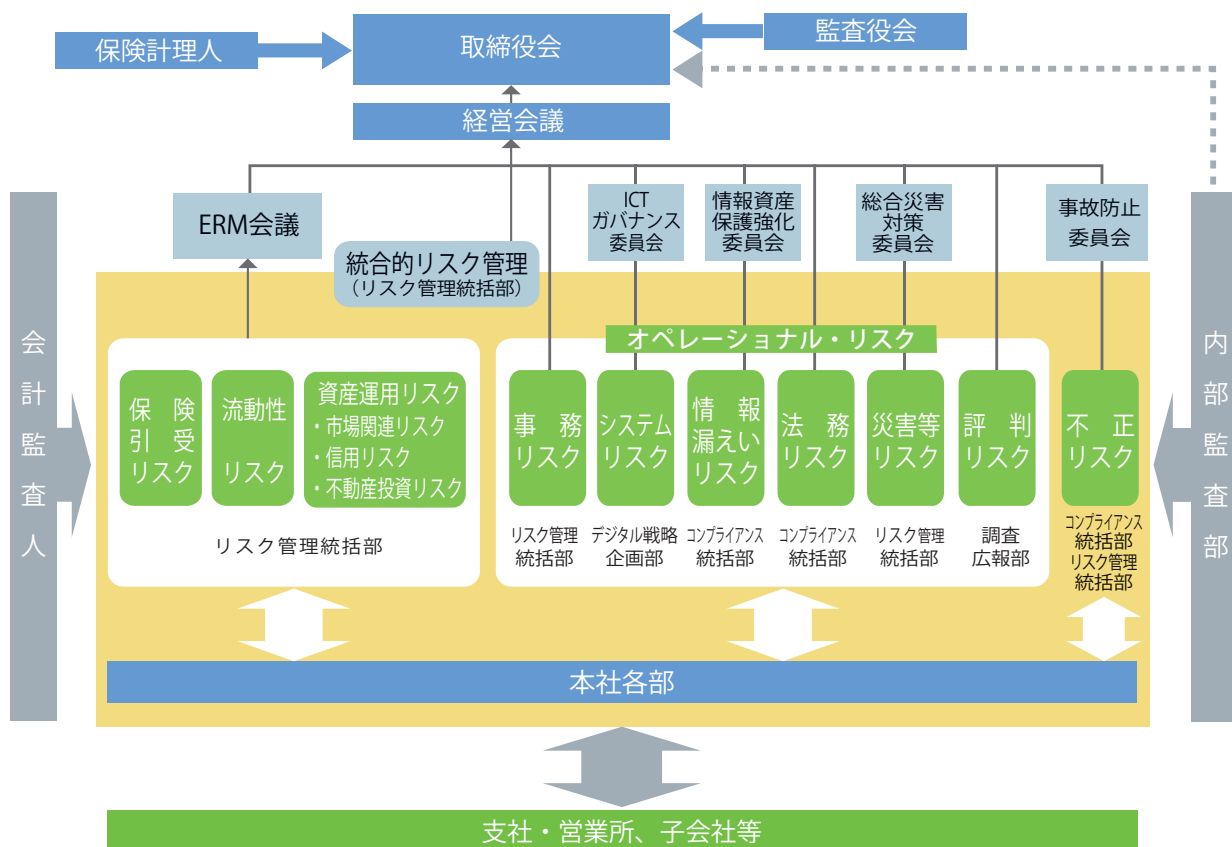
針、規程等に従い、定期的なリスク状況の把握、報告等、適切なリスク管理に努めています。

さらに、各リスクは、それぞれが独立的ではなく、相互に関連して影響を及ぼすことがあることから、リスク全体を統合的に管理する部署を設け、事業全体のリスクを定性的・定量的に管理しています。

リスク管理の状況は、経営会議、取締役会に報告され、経営会議、取締役会は、その報告に基づいて最適な経営上の意思決定を行います。

なお、内部監査部が、リスク管理の仕組みの適切性・実効性について監査を行っています。

リスク管理体制概要



リスクアペタイト（リスク選好方針）

中期経営計画ならびに年度ごとの総合経営計画に基づき、経営戦略目標の達成に向けて、定性・定量の両面から「収益獲得のために許容するリスク」と「財務の健全性確保に向けて削減するリスク」の方針＝リスク

アペタイト（リスク選好方針）を定め、当該方針に基づき適切なリスクテイク・リスクコントロールを行っています。

統合的リスク管理（ERM）の取組み

将来にわたる財務の健全性の確保および収益性の向上を図るため、会社全体のリスクを統合的に管理する統合的リスク管理（ERM：Enterprise Risk Management）を推進しています。

具体的には、リスクアペタイト（リスク選好方針）に基づきリスク管理上の指標を設定し、定性的、定量的に管理・評価のうえ課題を認識し、リスクの重要度に応じた対応策を実施しています。

また、これらの実施状況を踏まえた経営リスクと自己資本等の評価を自ら行う「ORSA（Own Risk and Solvency Assessment：リスクとソルベンシーの自己評価）」を導入し、経営戦略と一体となったリスク管理の実践を進めています。

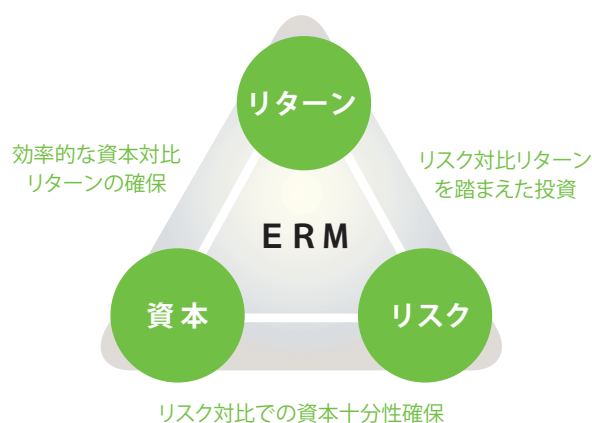
定性面の管理では、既に発生したリスクに、各所属がCSA（Control Self Assessment：内部統制活動の自己評価）の取組みを通じて洗い出した潜在的なリスクを加えたうえ、当社のリスクプロファイル（保有リスクの特性）として取りまとめ、経営管理上の重要なリスクを特定し、予兆分析等を通じて、リスクの早期把握と抑制に努めています。

定量面の管理では、経済価値ベースと現行会計ベースとの両面から自己資本（サンプラス）の充実度を評価しています。経済価値ベースでは、将来の資産と負債

の差額に基づくサンプラスの変動をリスクとして捉え、これらを定量化した統合リスク量に対する現在のサンプラスの充実度（ESR：Economic Solvency Ratio）を把握・管理するとともに、目標水準を設定のうえ、その向上に努めることとしています。

また、現行会計ベースでは、金融市場の悪化や死亡率・給付率等の悪化などにより、ある一定の確率のもとで1年間に生じ得る会社全体の最大損失額である統合リスク量を測定し、統合リスク量と自己資本等の経営体力とを対比することで、資産・負債戦略やリスク・リターン戦略の適切性の確認に活用しています。

ERMのイメージ図



ALMの取組み

当社においては、資産・負債の総合的な管理（ALM）として、負債特性に応じた区分ごとに、資産運用方針・リスク管理方針を策定し、その方針に基づく運用状況・リスク管理状況を確認しています。また、保有する資産を生命保険契約の負債特性に適合さ

せることを考慮し、国内公社債・貸付金等の円金利資産をポートフォリオの中核に据えております。国内公社債は主に「責任準備金対応債券」に区分して償却原価法による評価を行い、金利変動による影響を軽減するよう努めています。

ストレステストの実施

ストレステストとは、金融市場の大幅な変化等により当社の資産運用ポートフォリオの時価・損益が悪化するシナリオや、大地震等の発生により保険金等のお支払いが増加し、損益が悪化するシナリオを想定し、財務の健全性に与える影響を把握・分析する手法です。ストレステストの結果は経営会議等に定期的に報告され、必要に応じて経営上又は財務上の対応の検討に活用しています。また、資産運用リスクのストレステス

トについては、資産運用計画の検証やヘッジ対応方針の策定等にも活用しています。

なお、発生する確率は非常に低いものの、発生した場合には巨大な損失等をもたらすストレス事象を把握する観点から、リスクプロファイルに基づくリスク事象についてストレステストを実施し、財務の健全性に相応の影響を与えるシナリオを特定するとともに、その影響額を経営会議等に報告しています。

1 保険引受リスク

保険引受リスクとは、経済情勢や保険事故の発生率等が保険料率設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスクのことをいいます。当社では、市場動向を踏まえた慎重な利率設定や十分なデータに基づく保険事故発生率の設定により保険料水準を適切に設定するとともに、商品販売後においても定期的に損益状況等をモニタリングするなどリスクを早期に把握・分析し、分析結果に応じた対応策を講じることで、将来にわたって保険金等のお支払いが確実に遂行できるよう支払能力の確保に努めています。

具体的には、商品開発時において、設定された料率等に対する妥当性の検証を開発部門とは独立したリスク管理統括部が行い、適切な保険料設定となっていることを確認しています。また、商品販売後においては、リスク管理統括部が中心となって、定期的に保

険事故発生率の分析等を踏まえた商品別の損益分析を行っており、とりわけ、ニューリスク商品(開発後間もない新しい保障内容の第三分野保険等)に関する保険事故発生率等に対しては、リスクの顕在化を早期に把握できるようモニタリングを実施しています。これらの分析においてリスクの顕在化が見られる場合には、関係部署と連携して適切な対応を図ることとしています。

さらに、再保険の活用に関しては、出再先の格付の状況が一定水準以上であること、危険差損益の発生状況等から出再する保険金額について適切な水準とすること等、再保険に関する管理方針を定め、再保険管理部署から独立したリスク管理統括部が、その遵守状況を確認しています。

2 流動性リスク

流動性リスクとは、資金流出により資金繰りが悪化し、資金の確保のため通常よりも著しく低い価格での資産の売却を余儀なくされる、あるいは市場の混乱等により通常の取引を行えない等の理由により損失を被るリスクのことをいいます。

当社の資産ポートフォリオは、有価証券等の流動性の高い資産を中心に構成されており、潤沢な流動性を

確保しています。また、想定外の資金流出にも対応可能となるよう、運用資産のキャッシュ化可能期間を定期的に把握し、一定基準以上の流動性資産を常に確保するとともに、低流動性資産の保有限度額を設定し、資産ポートフォリオ・資金流入出の状況について、定期的にモニタリングしています。

3 資産運用リスク

資産運用リスクとは、保有する資産・負債の価値が変動し、損失を被るリスクであり、市場関連リスク、信用リスク、不動産投資リスクに大別されます。

当社では、ポートフォリオ全体のリスク量が許容範

囲を超過しないようにモニタリングを実施しています。また、各資産のリスク特性に応じて個別に諸規定を定め、リスク量、ポジション等を定期的にモニタリングする管理体制を整備しています。

① 市場関連リスク

市場関連リスクとは、株価、為替、金利等の市場のリスクファクター(リスク要因)の変動により、保有資産の価値が減少し、損失を被るリスクのことをいいます。

当社では、有価証券等のリスク量をVaR法※を用いて計量化し、リスク量の統合的な把握を行うとともに、リスクリミット(リスク量の管理枠)を設定

し、リスク量が許容範囲内に収まるようコントロールしております。さらに、リスクファクターの変動が当社の経営指標へ及ぼす影響を把握・分析するストレステストや感応度分析を定期的の実施し、市場関連リスクの適切な管理に努めています。

※ VaR(バリュー・アット・リスク)法：一定期間に一定確率で起こる予想最大損失額を統計学的方法により計測する手法。

②信用リスク

信用リスクとは、信用供与先の財務状況の悪化等により、保有資産の価値が減少し、損失を被るリスクのことをいいます。

当社では、投融資案件の審査の実効性を確保するため、投融資執行部から独立したリスク管理統括部による事前の厳正な審査、事後のフォロー等を実施する体制を敷いています。信用リスクの適切な管理

に資する対応として、取引先の信用度に応じた社内信用格付の付与や、過度な与信集中を回避するための与信ガイドラインの設定等を行っております。また、信用リスク量をVaR法を用いて計量化し、リスク量が許容範囲内に収まるようコントロールしております。

③不動産投資リスク

不動産投資リスクとは、賃貸料の変動等を要因として不動産にかかる収益が減少すること、または市況の変化等を要因として不動産価格が下落することにより、不動産価値が減少し、損失を被るリスクのことをいいます。

当社では、個々の不動産投資について、最低投資利回りを設定し安定的な収益確保に努めるととも

に、取得ならびに売却時には投資執行部から独立したリスク管理統括部が、事業計画や価格の妥当性等の観点から厳格な審査を実施しています。また、投資利回り・賃貸料収入・入居率・不動産の含み損益等の状況の定期的な把握、VaR法によるリスク量の把握等、不動産投資リスクの適切な管理に資する対応を図っています。

④オペレーショナル・リスク

①事務リスク

事務リスクとは、当社の役職員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、損失を被るリスクをいいます。

当社では、各事務所管部署が、各種の規程、事務マニュアルの作成・改訂を適切に行うとともに、事務知識の教育を徹底することにより、正確な事務処理の推進と事務リスクの軽減に努めています。

また、事務取扱新設・変更時には、関係部署が重層的にチェックを行う内部検証体制を構築し、事務品質の維持・向上を図っています。

リスク管理統括部は、各事務所管部署のリスク管理状況のモニタリングを行い、さらに、内部監査部による監査もあわせて行うことにより、全社的な事務リスク管理を行っています。

②システムリスク

システムリスクとは、災害によるシステムダウン、システムの故障・誤動作、コンピュータの不正使用等によって、システムが正常に稼働せず、会社が損失を被るリスクをいいます。

当社では、システム障害の未然防止と障害発生時の損失極小化の両面においてシステムリスク管理体制を構築しています。

障害の未然防止としては、セキュリティポリシーに則ってシステムの設計・開発・運用のプロセスをそれぞれルール化しています。また、開発部門と運用部門の役割を明確に分離し、相互牽制機能が働く体制とするとともに、内部システム監査と外部システム監査により検証・確認を行い、実効性を確保しています。

一方、障害対策としては、障害発生時の影響と損害を最小限にするためにコンティンジェンシープラ

ン(危機管理計画)を作成し、社内報告体制を明確にするとともに、システム障害発生時の緊急対応策として、重要な機器については二重化しています。さらに、大地震等の発生によるコンピュータシステムの稼働停止に備え、重要なシステムについては、バックアップシステムを別の地域に設けて、危機発生時にもシステム稼働が可能な体制としています。

また、サイバー攻撃の手口が高度化・巧妙化していることから、サイバー攻撃の未然防止や攻撃を受けた際の影響の極小化と迅速な復旧に向け、子会社等も含め技術的な対策とCSIRT*設置や教育訓練などの体制面の継続的な強化に努めています。

※ CSIRT(シーサート、Computer Security Incident Response Team)：サイバーセキュリティに関する調査、対応を行う社内横断的な専門組織(機能)。

③情報漏えいリスク

情報漏えいリスクとは、当社が保有するすべての情報の漏えい・損失・不正利用・改ざん等に伴い、損失を被るリスクをいいます。

当社では、情報漏えいリスクの発生の抑制に向け、情報資産管理に関する部署がお客様情報を含む個人情報の安全管理について、総合的な管理を行っています。また、「情報資産保護強化委員会」を設置

し、適正な情報管理に向け取り組んでいます。

安全管理の強化に向け、各種の規程や「事務手続要領書」の遵守および教育の徹底を図るとともに、本社各部、支社・営業所等の管理者を通じた適正な情報資産管理を推進しています。また、内部監査部による監査・確認を行い、実効性を確保しています。

④法務リスク

法務リスクとは、法令または契約上の義務に違反して業務を遂行すること、法令または契約上認められた権利を適切に行使しないことなどによって、損失を被るリスクをいいます。

当社では、「法務リスク管理規程」を制定し、本社各部署が所管業務に関する法務リスクを適切に管理するとともに、コンプライアンス統括部が法務リスクを統括管理し、本社各部署における適切な法務リスクの管理を支援する体制としています。

具体的には、コンプライアンス統括部が一定の重要な案件に加え、本社各部署からの依頼に基づきリーガルチェック・リーガルアドバイスをを行うほか、弁護士などの専門家との連携、訴訟状況の把握等を行っています。

このような活動を通じて、法務リスクを的確に把握、管理し、法務リスク顕在化の未然防止や極小化に努めています。

⑤災害等リスク

災害等リスクとは、大地震(付随する津波を含む)、これに準ずる自然災害(台風・豪雨・火災等)および人為的な災害(テロ・戦争・武力攻撃事態を含む)の発生により店舗・従業員が被災する、または新型インフルエンザ等(新型コロナウイルスを含む)の発生に伴い、従業員が罹患することにより、通常業務が行えなくなることによってサービスの質が低下し、有形・無形の損失を被るリスクをいいます。

当社では、生命保険会社としての社会的使命を全うするための業務継続体制(BCM: Business

Continuity Management)の構築に努めています。具体的には、大地震等の災害や新型インフルエンザ等の発生などの不測の事態に備え、「災害時業務継続計画」等のBCP (Business Continuity Plan) 関係規程を策定し、保険金等の支払いなどの重要業務を継続するための各種対応を定めるとともに、各種訓練を行い、BCPの習熟と実効性の検証を行っています。なお、大規模な災害等が発生した場合には、社長を本部長とする対策本部を設置し、各種対策を迅速に実施する体制としています。

⑥評判リスク

評判リスクとは、お客様および世間において、マスコミやインターネット等の媒体を通じて、経営内容等について意図せざる風評が起きることにより、有形・無形にかかわらず、損失を被るリスクをいいます。

当社では、評判リスクの適切な管理をさらに推進するため、「評判リスク管理規程」を制定し、管理体

制、モニタリング・報告、対応方法等の明確化を図っており、これに基づき、評判リスクに関する情報の収集を図り、状況把握・検証を通じて、その発生の防止に努めるとともに、評判リスクが発生した場合は、被害を最小限に抑えられるように対応しています。

Ⅴ不正リスク

当社では、業務上、業務外を問わず役職員による法令違反、不正行為等によって、お客様および社会からの信用を失墜する等により、有形・無形の損失を被るリスクを不正リスクと定義しています。

当社では、「事故防止委員会」を設置し、事故防止策の策定・実施状況等を協議し、本社・支社における事故防止策を推進しています。また、支社においては

「支社コンプライアンス推進会議」を開催し、事故防止に向けた検討と取り組みを行っています。

加えて、コンプライアンス統括部にシニアコンプライアンス・オフィサーを、各支社にコンプライアンス・オフィサーを配置し、連携を図りながら、事故の未然防止に努めています。

役員・会計監査人

(1)取締役および監査役

男性15名 女性1名（取締役および監査役のうち女性の比率 6.3%）

（2020年7月2日現在）

現在の役職氏名 (生年月日)	略 歴	
取締役会長 さとうよしき 佐藤美樹 (1949年12月5日生)	1972年4月	当社入社 法人営業局 金融法人部長、営業企画部長、 営業企画統括部門 営業企画担当副統括部門長を歴任
	2003年4月	執行役員 営業企画統括部門長
	2004年4月	常務執行役員 営業企画統括部門長
	2004年7月	取締役常務執行役員 営業企画統括部門長
	2005年4月	取締役常務執行役員 経営企画統括部門長
	2008年7月	代表取締役社長
	2017年4月	代表取締役会長
	2019年4月	取締役会長
代表取締役社長 きむらひろき 木村博紀 (1962年1月19日生)	1984年4月	当社入社 資産運用企画ユニットゼネラルマネージャーを歴任
	2012年4月	執行役員 資産運用統括部門 財務・不動産専部門長
	2013年4月	執行役員 資産運用統括部門長
	2013年7月	取締役執行役員 資産運用統括部門長
	2014年4月	取締役執行役員 資産運用部門長
	2015年4月	取締役常務執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当
	2016年4月	取締役常務執行役員 経営企画部 主計部 担当
	2017年4月	代表取締役社長
代表取締役 (専務執行役員) きくちたつや 菊池達也 (1959年7月15日生)	1984年4月	当社入社
	2011年4月	執行役員 経営企画統括部門 営業企画専部門長
	2014年4月	執行役員 総務人事部門長
	2014年7月	取締役執行役員 総務人事部門長
	2015年4月	取締役執行役員 総務部 人事部 人事総務部 担当
	2016年4月	取締役常務執行役員 総務部 人事部 人事総務部 担当
	2018年4月	取締役専務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当
	2019年4月	代表取締役専務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当
取締役 (常務執行役員) ただらひろし 多々良裕志 (1960年8月5日生)	1983年4月	当社入社 さいたま支社長、東京東統括支社長を歴任
	2012年4月	執行役員 新都心統括支社長
	2014年4月	執行役員 新都心統括支社長(ブロック支社長)
	2015年4月	常務執行役員 新都心統括支社長(ブロック支社長)
	2016年4月	常務執行役員 本社営業本部長
	2016年7月	取締役常務執行役員 本社営業本部長
取締役 (常務執行役員) いぐちやすひろ 井口泰広 (1962年3月15日生)	1984年4月	当社入社 人事ユニットゼネラルマネージャーを歴任
	2012年4月	執行役員 事務・システム統括部門 契約事務専部門長
	2013年4月	執行役員 事務・システム統括部門長
	2014年4月	執行役員 代理店事業本部長
	2016年7月	取締役執行役員 代理店事業本部長
	2017年4月	取締役常務執行役員 経営企画部 主計部 担当
	2018年4月	取締役常務執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当
	2020年4月	取締役常務執行役員 総務部 人事部 人事総務部 担当
取締役 (常務執行役員) ふじおかゆきひろ 藤岡通浩 (1962年3月14日生)	1985年4月	当社入社 朝日ライフアセットマネジメント株式会社 常務執行役員 資産運用部長 チーフ・インベストメント・オフィサー、同社 取締役常務執行役員 資産運用部長 チーフ・インベストメント・オフィサーを歴任
	2015年4月	執行役員 財務部 不動産部 担当
	2016年4月	執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当
	2017年7月	取締役執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当
	2018年4月	取締役常務執行役員 資産運用企画部 証券投資部 投資調査部 担当
取締役 (常務執行役員) いしじまけんいちろう 石島健一郎 (1963年10月8日生)	1988年4月	当社入社 経営企画ユニットゼネラルマネージャー、代理店事業部長を歴任
	2017年4月	執行役員 代理店事業本部長
	2018年4月	執行役員 経営企画部 調査広報部 主計部 担当
	2018年7月	取締役執行役員 経営企画部 調査広報部 主計部 担当
	2020年4月	取締役常務執行役員 経営企画部 調査広報部 担当
取締役 (執行役員) いけだけんいち 池田健一 (1962年12月23日生)	1986年4月	当社入社 保険金ユニットゼネラルマネージャー、商品開発ユニットゼネラルマネージャー、 商品開発部長、営業企画部長を歴任
	2017年4月	執行役員 営業企画部 商品開発部 担当
	2019年4月	執行役員 営業企画部 マーケティング統括部 商品開発部 担当
	2020年4月	執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当
	2020年7月	取締役執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当

現在の役職 氏名 (生年月日)	略 歴	
取締役 おお や かず こ 大 矢 和 子 (1950年9月5日生)	1973年 4 月 2001年 6 月 2007年 4 月 2007年 6 月 2011年 5 月 2011年 6 月 2013年 6 月 2013年 7 月 現 在	株式会社資生堂 入社 株式会社資生堂 執行役員 株式会社資生堂 顧問 株式会社資生堂 監査役 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長 株式会社資生堂 顧問 株式会社資生堂 顧問 退任 当社取締役 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長
取締役 つか もと たか し 塚 本 隆 史 (1950年8月2日生)	1974年 4 月 2009年 4 月 2011年 6 月 2013年 4 月 2013年 7 月 2013年11月 2014年 3 月 2014年 4 月 2016年 7 月 2017年 4 月 現 在	株式会社第一勧業銀行 入行 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役社長 株式会社みずほ銀行 取締役頭取 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役会長 株式会社みずほコーポレート銀行 取締役 株式会社みずほ銀行 取締役会長 (株式会社みずほ銀行と株式会社みずほコーポレート銀行が合併し、株式会社みずほ銀行として発足) 株式会社みずほ銀行 取締役会長 退任 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役会長 退任 みずほフィナンシャルグループ 常任顧問 当社取締役 みずほフィナンシャルグループ 名誉顧問 みずほフィナンシャルグループ 名誉顧問
取締役 わた なべ けん じ 渡 邊 健 二 (1950年2月3日生)	1972年 4 月 2009年 5 月 2011年 6 月 2017年 5 月 2017年 7 月 現 在	日本通運株式会社 入社 日本通運株式会社 代表取締役副社長 副社長執行役員 日本通運株式会社 代表取締役社長 社長執行役員 日本通運株式会社 代表取締役会長 当社取締役 日本通運株式会社 代表取締役会長
監査役〈常勤〉 そめ かわ ひろ ゆき 染 川 博 行 (1958年7月29日生)	1981年 4 月 2015年 7 月	当社入社 総務人事統括部門 人事担当副統括部門長、内部監査局長、 内部監査部 担当部長を歴任 監査役
監査役〈常勤〉 こ にし ひで き 小 西 英 樹 (1960年5月10日生)	1983年 4 月 2019年 7 月	当社入社 経営企画統括部門 広報ユニットゼネラルマネージャー、 リスク管理統括部門 リスク管理担当副統括部門長、 総務人事統括部門 人事担当副統括部門長、 総務人事部門 人事担当副部門長、内部監査局長、人事部顧問を歴任 監査役
監査役 まち だ ゆき お 町 田 幸 雄 (1942年7月3日生)	1969年 4 月 1981年 4 月 1991年 4 月 1994年 4 月 1995年 7 月 1999年 8 月 2001年 7 月 2002年 6 月 2004年 1 月 2004年12月 2005年 7 月 2005年 9 月 2006年 7 月 2012年 7 月 2012年 8 月 現 在	検事任官 東京地方検察庁 司法研修所教官 東京高等検察庁 東京国税不服審判所所長 最高検察庁 法務省入国管理局局長 最高検察庁刑事部長 公安調査庁長官 仙台高等検察庁検事長 最高検察庁次長検事 検事退官 第一東京弁護士会登録 西村とぎわ法律事務所 入所 当社監査役 西村あさひ法律事務所 退所 町田幸雄法律事務所 開設 町田幸雄法律事務所 弁護士
監査役 せき ただ ゆき 関 忠 行 (1949年12月7日生)	1973年 4 月 2009年 6 月 2011年 5 月 2013年 4 月 2015年 4 月 2017年 4 月 2017年 7 月 現 在	伊藤忠商事株式会社 入社 伊藤忠商事株式会社 代表取締役常務取締役 伊藤忠商事株式会社 代表取締役専務執行役員 C F O 伊藤忠商事株式会社 代表取締役副社長執行役員 C F O 伊藤忠商事株式会社 顧問 伊藤忠商事株式会社 理事 当社監査役 伊藤忠商事株式会社 理事
監査役 しば た みつ よし 柴 田 光 義 (1953年11月5日生)	1977年 4 月 2012年 4 月 2017年 4 月 2018年 7 月 現 在	古河電気工業株式会社 入社 古河電気工業株式会社 代表取締役社長 古河電気工業株式会社 取締役会長 当社監査役 古河電気工業株式会社 取締役会長

(2)執行役員

現在の役職 氏名 (生年月日)	略 歴	
専務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当 (代表取締役) きく ち たつ や 菊 池 達 也 (1959年7月15日生)	詳細は91ページをご参照ください。	
常務執行役員 本社営業本部長 (取締役) た た ら ひろ し 多々良 裕 志 (1960年8月5日生)		
常務執行役員 総務部 人事部 人事総務部 担当 (取締役) い ぐち やす ひろ 井 口 泰 広 (1962年3月15日生)		
常務執行役員 資産運用企画部 証券投資部 投資調査部 担当 (取締役) ふじ おか ゆき ひろ 藤 岡 通 浩 (1962年3月14日生)		
常務執行役員 経営企画部 調査広報部 担当 (取締役) いし じま けんいちろう 石 島 健一郎 (1963年10月8日生)		
執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当 (取締役) いけ だ けん いち 池 田 健 一 (1962年12月23日生)		
常務執行役員 新都心統括支社長 ひら の まさと 平 野 正 人 (1962年7月8日生)	1985年 4 月 2016年 4 月 2017年 4 月 2018年 4 月 2019年 4 月 2020年 4 月	当社入社 町田支社長、東京西統括支社長を歴任 執行役員 東京西統括支社長 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長(ブロック支社長) 常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長(ブロック支社長) 常務執行役員 新都心統括支社長
常務執行役員 横浜統括支社長 (ブロック支社長) かしま だ こう いち 鹿島田 耕 一 (1963年3月17日生)	1986年 4 月 2016年 4 月 2018年 4 月 2020年 4 月	当社入社 営業推進ユニットゼネラルマネージャー、業務ユニットゼネラルマネージャー、 営業管理部長を歴任 執行役員 茨城支社長(ブロック支社長) 執行役員 横浜統括支社長 常務執行役員 横浜統括支社長(ブロック支社長)
執行役員 東京西統括支社長 はま の ひろ まさ 浜 野 拓 将 (1961年8月30日生)	1984年 4 月 2014年 4 月 2015年 4 月 2017年 4 月	当社入社 宇都宮支社長、経営企画統括部門 企画担当副統括部門長を歴任 執行役員 営業企画部門長 執行役員 営業企画部 商品開発部 担当 執行役員 東京西統括支社長

現在の役職 氏名 (生年月日)	略 歴	
執行役員 福岡支社長 (ブロック支社長) しば た とし ゆき 芝 田 俊 之 (1960年10月18日生)	1984年 4 月	当社入社 盛岡支社長、茨城支社長(ブロック支社長)を歴任
	2015年 4 月	執行役員 茨城支社長(ブロック支社長)
	2016年 4 月	執行役員 東京東統括支社長
	2019年 4 月	執行役員 福岡支社長(ブロック支社長)
執行役員 東京東統括支社長 みず の たけし 水 野 健 (1964年 2 月14日生)	1987年 4 月	当社入社 兵庫西支社長、新潟支社長を歴任
	2017年 4 月	執行役員 新潟支社長
	2018年 4 月	執行役員 新潟支社長(ブロック支社長)
	2019年 4 月	執行役員 東京東統括支社長
執行役員 事務企画部 契約医務部 お客様サービス部 保険金部 企業保険部 デジタル戦略企画部 担当 しも とり まさ ひろ 下 鳥 正 弘 (1964年 3 月21日生)	1986年 4 月	当社入社 大分支社長、経営企画部門 企画担当副部門長、経営企画部長、 情報システム企画部長を歴任
	2018年 4 月	執行役員 事務企画部 契約医務部 お客様サービス部 保険金部 企業保険部 情報システム企画部 担当
	2020年 4 月	執行役員 事務企画部 契約医務部 お客様サービス部 保険金部 企業保険部 デジタル戦略企画部 担当
執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 おおぎ なお き 扇 直 樹 (1964年10月15日生)	1988年 4 月	当社入社 湘南支社長、営業管理部長を歴任
	2018年 4 月	執行役員 茨城支社長
	2019年 4 月	執行役員 茨城支社長(ブロック支社長)
	2020年 4 月	執行役員 本社営業本部 東京統括本部長
執行役員 代理店事業本部長 もろ はし たけし 諸 橋 武 (1965年 9 月25日生)	1988年 4 月	当社入社 契約医務ユニットゼネラルマネージャー、人事部長を歴任
	2018年 4 月	執行役員 代理店事業本部長
執行役員 さいたま統括支社長 にし だ ゆき お 西 田 幸 生 (1964年 9 月28日生)	1989年 3 月	当社入社 千葉支社長(ブロック支社長)、さいたま支社長(ブロック支社長)を歴任
	2018年 4 月	執行役員 さいたま支社長(ブロック支社長)
	2020年 4 月	執行役員 さいたま統括支社長
執行役員 名古屋統括支社長 (ブロック支社長) たち はら とし かつ 立 原 寿 一 (1963年 1 月15日生)	1985年 4 月	当社入社 札幌支社長(ブロック支社長)、代理店事業本部 代理店推進担当副本部長、 群馬支社長を歴任
	2019年 4 月	執行役員 名古屋統括支社長(ブロック支社長)
執行役員 大阪統括支社長 (ブロック支社長) との い じゅんいちろう 殿 井 純 一 郎 (1964年10月 2 日生)	1988年 4 月	当社入社 南大阪支社長を歴任
	2019年 4 月	執行役員 大阪統括支社長(ブロック支社長)
執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル 事業部 商品開発部 担当 みつ だ しん じ 密 田 信 司 (1964年 5 月30日生)	1987年 4 月	当社入社 事務設計ユニットゼネラルマネージャー、法人開発部長、マーケティング統括部長を歴任
	2020年 4 月	執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル事業部 商品開発部 担当
執行役員 主計部 財務部 不動産部 担当 お の たか ひろ 小 野 貴 裕 (1968年 3 月 3 日生)	1990年 4 月	当社入社 経営企画部長を歴任
	2020年 4 月	執行役員 主計部 財務部 不動産部 担当

(3)会計監査人

名 称	EY新日本有限責任監査法人
-----	---------------



ホームページ

当社ホームページでは、お客様へのお知らせ、お客様窓口のご案内や、資料請求、ご契約に関する各種手続きを承っています。

会社情報および財務情報は、当社ホームページで公開しています。

朝日生命ホームページ

<https://www.asahi-life.co.jp/>

お客様サービスセンター ☎0120-714-532

「スマイルシリーズ」専用
お客様サービスセンター ☎0120-360-567

受付時間：月曜日～金曜日 9：00～17：00
土曜日 9：00～12：00
13：00～17：00
(但し、祝日、年末年始を除きます)



菅野美穂さん



Cinnamoroll ©2001, 2020 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL No. L601023

朝日生命の情報誌

SANSAN (月刊)

各界の著名な方々へのインタビューをはじめ、旅、クッキングなど生活に役立つ内容を満載した生活情報誌

野菜倶楽部 (月刊)

旬の野菜とその料理法を取り上げた料理レシピ冊子

あさひホットメール (月刊)

生活や健康に役立つ情報・データなどを掲載したチラシ





この冊子は、環境に配慮した植物油インキ、再生紙を使用しています。