

朝日生命の現状

Asahi Mutual Life Insurance
Company Disclosure

2021



Cinnamoroll
©2021 SANRIO CO., LTD.
APPROVAL No. L627476

The basic philosophy of management

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。



撮影：(株)エスエス

Contents

Top Message	2	社会との共生	61
朝日生命のあゆみ	6	医療の発展、青少年育成への取り組み	62
News & Topics	8	環境への取り組み	63
朝日生命のサステナビリティ経営	12	地域における社会貢献活動	65
前中期経営計画「TRY NEXT ～成長を実現し、 未来を創る～」の振り返り	14	社内募金、寄付講座	66
新中期経営計画 「Advance ～The road to 2030～」	15	ピンクリボン運動の推進	67
事業概況ハイライト	21	日本ユネスコ協会連盟への支援	68
2020年度決算の概要	22	従業員への責任	69
事業概況の推移	28	働き方改革に向けた取り組み	70
資産運用	29	ダイバーシティの推進	72
お客様満足の向上	31	健康経営の推進	74
より良いお客様サービスのために	32	経営体制	77
お申込みからお受取りまで	36	コーポレートガバナンス	78
2020年度の保険金・給付金のお支払い状況	39	総代会	79
お客様との接点	40	第74回 定時総代会の開催概要	81
個人向け商品	42	第74回 定時総代会質疑応答	82
企業・団体向け商品とサービス	48	評議員会	87
“生きる”を支える～介護保険普及に向けた 取り組み	51	ご契約者懇談会	88
デジタル推進の取り組み	54	取締役会、監査役会、指名・報酬委員会	89
新たな価値の提供に向けた取り組み	57	コンプライアンス(法令等遵守)への取り組み	90
		お客様情報の保護	91
		リスク管理体制	92
		役員・会計監査人	97

会社概要 (2021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
〒	160-8570	総資産	5兆5,394億円
本社所在地	東京都新宿区四谷一丁目6番1号 YOTSUYA TOWER TEL 03-4214-3111	基金の総額	2,570億円(基金償却積立金を含む)
		営業拠点数	統括本部・統括支社・支社：58 営業所：575(2021年4月1日現在)
		従業員数	18,049名(職員：4,047名、営業職員：14,002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、お客様に向けた朝日生命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。併せてご覧ください。

●報告対象期間 2020年4月1日～2021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 2021年7月

Top Message

「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、
社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」
の実現を目指して



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2021」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。

2020年度決算について

2020年度決算を振り返りますと、新型コロナウイルス感染症拡大による営業活動自粛などの影響もありましたが、保険業績面では新契約年換算保険料は前年比100.7%、収支面では基礎利益は前年と比べ168億円増加する等、総じて良好な決算となりました。

前中期経営計画「TRY NEXT」の振り返り

また、前中期経営計画「TRY NEXT」(2018～2020年度)では、営業職員体制の拡充や代理店事業の成長により新契約業績は伸展し、保障性商品の保有契約年換算保険料の純増基調を保つとともに、資産運用収益の確保等による収益力向上を通じ、健全性指標や格付の向上を実現する等、大きな成果を上げることができました。今後もお客様と真摯に向き合う姿勢を大切に、この好循環を継続・加速させることを目指してまいります。(前中期経営計画の詳細は14ページ参照)

新中期経営計画 「Advance～The road to 2030～」

当社を取り巻く事業環境は、超高齢社会の進展や、急速なデジタル社会化、サステナブル(持続可能)な社会の実現に向けた動き等、今後も急速かつ大きな変化が想定されます。

生命保険会社である当社においては、事業活動そのものが社会的責任を果たす重要な活動であり、根幹となる「生命保険事業」や「資産運用」を通じて、サステナブルな社会の実現に貢献することが当社の普遍的な使命であると認識しています。

とりわけ、超高齢社会の進展により医療費や介護負担が深刻な社会問題となるなか、当社の強みである医療・介護分野の商品・サービスの提供に加え、重症化予防をはじめとしたヘルスケア分野の価値提供等により、人生100年時代のお客様の自助努力を支え、健康長寿社会の課題解決に貢献することが重要であると考えて

います。

こうした認識のもと当社の2030年のありたい姿を「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」と定め、2030年に向けた成長の道筋を作る3カ年計画と位置づけた新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」を策定しました。(新中期経営計画の詳細は15ページ参照)

新中期経営計画では、「第三分野^{*1}(商品・サービス)戦略」「チャンネル戦略」「資産運用戦略」の3つの戦略に取り組むとともに、3つの戦略を支える「DX戦略」「人財活躍推進戦略」を成長ドライバーとして推進することで、これまでの取組みの進化と新たな成長領域を生み出すことに挑戦します。

*1 生命保険(第一分野)と損害保険(第二分野)の中間に位置する保険のことで、医療保険、がん保険、介護保険等を指します

第三分野(商品・サービス)戦略

●医療保険・介護保険への注力

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、保険商品として初めてグッドデザイン賞を受賞した「あんしん介護」をはじめ、先進的な保険商品やサービスの開発・提供に取り組んでまいりました。2020年度は、4月に「軽度認知障害保障特約(返戻金なし型)」¹⁾、10月にはインターネットでご加入手続きが行える「認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D」²⁾を発売し、介護保険の商品ラインナップの充実を図っております。

新中期経営計画においても、引き続き、当社の強みである医療・生活習慣病、介護・認知症分野を中心に第三分野マーケットの取組

みに注力してまいります。とりわけ、深刻化する介護問題に対して、より幅広いニーズにお応えすることができる新たな商品やサービスの提供を通じて「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮を目指してまいります。

●ヘルスケア分野での新たな価値提供

超高齢社会の進展やIT技術の発展等を背景に、ニーズが高まっているヘルスケア分野においても、病気に対する早期治療のサポートや生活習慣病から介護状態への重症化予防等の当社独自の商品やサービスの提供を通じて、超高齢社会の社会保障制度を補完する役割を發揮してまいります。

チャネル戦略

●強固な営業職員体制の構築

当社のメインチャネルである営業職員チャネルについては、コロナ禍での非対面ニーズの急増に対応し、強みである「人ならではのコンサルティングなどの対面の価値」にデジタル技術を取り入れることにより、営業活動の進化を図ってまいります。

加えて、営業職員の育成体制の強化に取り組むことにより、強固な営業職員体制を構築してまいります。

●マルチチャネル化の推進

個人マーケット向け代理店チャネルについては、新会社「なないろ生命保険株式会社」において、商品開発力の強化やチャネルの高度化に取り組み、朝日生命グループとしてマーケットシェアのさらなる拡大を目指します。また、急増するデジタル化ニーズに対応するため、インターネット上でのマーケティングや商品を提供するデジタルチャネルを確立し



てまいります。さらに、データ蓄積・分析・活用をはじめとしたデータドリブンマーケティング^{※2}を推進し、お客様ニーズに応じた最適な商品やサービスを提供してまいります。

※2 収集・分析したデータを活用してマーケティングのPDCAを実施する手法

●海外事業の拡大

海外事業については、将来的な国内マーケットの縮小を見据え、海外でのビジネスモデル確立に向け、ベトナムの保険会社と提携し、医療保険等のテレマーケティングに関す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てまいりました。今後は、ベトナムで展開している保険ビジネスの拡大に加え、アジアを中心に事業展開の調査を進めてまいります。

資産運用戦略

グローバルに金利が低下し、一層厳しい投資環境の継続が見込まれるなか、持続的な資産運用収益の確保に向けて、投資対象資産の分散等を通じて、リスクを低減しつつ収益の確保を目指してまいります。また、ESG（環境・社会・ガバナンス）投融資の推進により、サステナブル

な社会の実現への貢献を通じ、投資リスク削減および新たな収益獲得機会を実現してまいります。さらには、2025年の経済価値ベースの規制導入を見据え、経済価値型ポートフォリオへの移行を進めてまいります。

DX^{※3}戦略

急速なデジタル化や多様化が一層進むお客様ニーズに対応するため、DXを推進し、お客様の体験価値向上という付加価値の提供に取り組んでまいります。お客様の体験価値向上に向けて、DXを推進するためのシステム基盤を変革し、チャネル、商品・サービス、業務運営の3つの革新に取り組んでまいります。

※3 デジタルトランスフォーメーションの略であり、デジタル技術やデータを活用して、新たな製品やサービスの提供等、お客様に対する価値を創出し、競争上の優位を確立すること

人財活躍推進戦略

すべての事業の根幹となる人財の活躍推進に向け、職員一人ひとりによる3つの行動指針「挑戦」「キャリア自律」「生産性・生産力向上」の実践を通じて、「挑戦し続ける人財づくり」「人財ポートフォリオの再構築」「働き方改革の浸透」に注力してまいります。

サステナブルな社会の実現を目指して

当社は、事業活動そのものが企業としての社会的責任を果た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。

そのなかで、当社の事業活動の根幹である「生命保険事業」では健康・長寿社会への貢献に向けた生命保険商品・サービスの提供を、「資産運用」ではESG（環境・社会・ガバナンス）投融資の推進を通じてグローバルな社会課題の解決に貢献してまいります。

あわせて、「脱炭素社会」に向けた環境への取り組み、「社会貢献活動」「働き方改革」「健康経営」「人権啓発」等への取り組みを推進することにより、SDGsの17すべての目標の達成に貢献できるよう努めてまいります。

こうした取り組みを、新中期経営計画のもと策定したサステナビリティ経営方針として、積極的に展開することにより、企業価値の向上とともに、サステナブルな社会の実現に貢献し、共に発展していく会社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はじめ、「新しい生活様式」におけるお客様利便性向上に向け、生命保険ご提案時のオンライン面談や生命保険お申込み手続き時の「Web申込」などの取扱いも行っております。今後も、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ので、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



創業当時の檜物町（ひもんちょう）本社

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

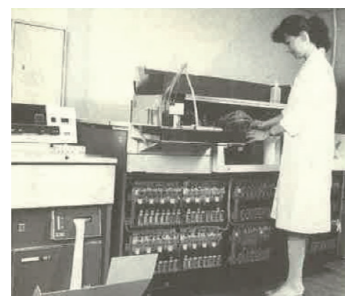
1949年

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



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



1977年

朝日生命体操教室を開設
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



1974年

朝日生命体操クラブを創設
現在塚原直也氏が総監督を務め、これまでに国内外の競技大会で活躍する選手を多数輩出



1988年

創業 100 周年
両国国技館にて記念式典を開催



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



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



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



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」の共同開発を開始



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ス・インベストメント・マネージャーズ社と運用面での関係強化に合意



2021年

なないろ生命を開業
保険ショップなどの乗合代理店、ダイレクトマーケティングを通じて医療保険など第三分野の商品を提供する「なないろ生命保険株式会社」を4月に開業



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



朝日生命グループの概要

朝日生命グループとして生命保険事業では、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」戦略を推進しています。これらの取組みを通じて、グループ各社間でのシナジー創出、事業の拡大・多様化を図るとともに、朝日生命グループとして成長していきます。

生命保険事業

生命保険／なないろ生命保険株式会社

2021年4月に開業し、2021年10月より生命保険販売の開始を予定しております。主に乗合代理店、ダイレクトマーケティング等を通じて、医療保険などの第三分野商品の提供により多様化するお客様ニーズに的確かつ機動的に対応してまいります。



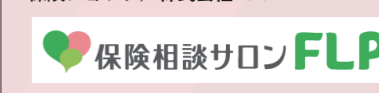
保険代理店／NHS インシュアランスグループ株式会社

保険代理店である「株式会社NHS」、「株式会社創企社」、「株式会社FEA」、「ライフナビパートナーズ株式会社」の4社を傘下に持つ持株会社であり、テレマーケティングおよび訪問販売を通じて、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。



保険ショップ／株式会社 F.L.P

「保険相談サロンFLP」のブランドで、首都圏を中心に20店舗以上の保険ショップをチェーン展開している乗合代理店であり、ご来店いただいたお客様に対し、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。



※上記以外のグループ会社等は当社HP「関連企業一覧」をご参照ください。

2020年8月

■生命保険商品ご提案時の「オンライン面談」取扱開始

新型コロナウイルス感染症の拡大防止、および「新しい生活様式」におけるお客様の利便性向上の観点から、ご提案書説明時の「オンライン面談」のお取扱いを開始しました。

新型コロナウイルス感染症拡大によって、医療保障等への加入に関するお客様ニーズが高まっています。そのような中、感染リスク軽減のため、非対面での説明を希望するお客様のご意向にお応えすることで、より多くのお客様に生命保険加入を検討いただく機会を提供していきます。

2020年9月

■神奈川県との「未病改善の推進等に関する連携協定」の締結

当社は神奈川県と県民の健康寿命の延伸を図り、誰もがいきいきと暮らせる社会の実現に向け、未病対策の推進に相互に連携・協力して取り組むため、「未病改善の推進等に関する連携協定」を締結しました。



2020年10月

■「引受基準緩和型手術サポート特約(返戻金なし型)」
「引受基準緩和型通院保障特約(返戻金なし型)」の発売

健康に不安がある方でもお申込みいただきやすい商品として、2012年10月より「かなえる医療保険」を、2014年10月より「かなえる終身保険」「かなえる定期保険」を販売し、大変ご好評をいただいています。2つの特約の発売により、入院中の手術、放射線治療や退院後の通院に対して、さらに手厚い保障を提供します。

2020年10月

■インターネット専用保険「認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D」
「生活習慣病一時金保険(返戻金なし型)D」の発売

「新しい生活様式」におけるお客様の利便性向上に向け、インターネットで加入手続きができる保険を発売しました。

「認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D」は、インターネットで加入手続きができ、お父さまを契約者・親御さまを被保険者(契約者と被保険者を別人)に指定できる生命保険業界初[※]の保険です。

「生活習慣病一時金保険(返戻金なし型)D」は、がん保障の有無が選択できる生活習慣病保険で、ご加入状況や不安に思う病気に合わせて保障をご準備いただけます。

※(一社)生命保険協会加盟42社が取扱う個人保険商品を対象に当社調べ(2020年8月末時点)

2020年10月

■ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社傘下の
ミローバ社が運用するサステナブル株式ファンドへの投資

ESG投融資の一環として、2020年10月にミローバ社が運用し、朝日ライフ アセットマネジメント株式会社が設定する「ミローバ・グローバル・サステナブル株式ファンド」への投資を行いました。

本ファンドは、日本を除く世界の株式の中から、ESG課題への取組みを通じて成長機会が得られる確信度の高い銘柄に集中投資することにより、ベンチマークを上回る運用成果を目指すとともに、地球温暖化を2℃未満に抑えるというパリ協定のシナリオに沿って温室効果ガス排出量の削減に資するポートフォリオの構築を目指すものです。

2020年12月

■ナティクス銀行との共同融資と
インフラストラクチャー・デット・ファンドへの投資

ESG投融資の一環として、ナティクス銀行との海外インフラ事業への「共同融資」およびナティクス・インベストメント・マネージャーズ・インターナショナル社が運用する「グリーン・イールド・インフラデット・ファンド」への投資を開始しました。

「共同融資」は、主に気候温暖化を抑制できるインフラ関連のプロジェクトへの融資を共同で行うものであり、環境負荷軽減に資するESG投融資において強みを持つナティクス銀行の知見を活かした取組みです。

また、「グリーン・イールド・インフラデット・ファンド」は、ナティクス銀行を含む欧米の主要な銀行等がアレンジする海外のプロジェクトファイナンスを投資対象としています。なお、組入れ資産の75%以上をグリーン資産に投資する計画であり、フランス政府から環境負荷軽減に貢献するファンドを対象とする「グリーンフィンラベル」を取得しています。



2021年1月

■NHSインシュアランスグループ株式会社の 株式取得・子会社化

当社は、NHSインシュアランスグループ株式会社の全株式を取得し子会社化しました。同社は、保険代理店である「株式会社NHS」、「株式会社創企社」、「株式会社FEA」、「ライフナビパートナーズ株式会社」の4社を傘下に持つ持株会社であり、テレマーケティングおよび訪問販売を通じて、複数社の保険商品からお客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。

同社の子会社化により、当社は代理店チャネルへの取組強化を図るだけでなく、同社のビジネスモデル・ノウハウを導入・活用していくことにより、非対面と対面を柔軟に組み合わせて、新たなスタイルの営業モデル構築に取り組んでいきます。

2021年1月

■オリコン顧客満足度®調査 認知症保険商品 ランキング 総合1位を獲得

「2021年 オリコン顧客満足度®調査 認知症保険商品ランキング」において、当社商品「あんしん介護 認知症保険」が「認知症保険商品ランキング 総合1位」を獲得しました。本ランキングでは、ファイナンシャルプランナー（FP）30名が、「保険料」、「商品内容の充実度」、「保障内容の独自性」の3項目について評価を行い、総合1位に選ばれたものです。

今後もお客様から選ばれる先進的な保険商品・サービスの開発に努めてまいります。



2021年 オリコン顧客満足度®調査
認知症保険商品ランキング 総合1位

2021年4月

■「保険契約者代理特約」の発売

契約者が意思表示できなくなったときに、あらかじめ指定された契約者代理人が、代わりに契約に関する手続きを行うことができる「保険契約者代理特約」を発売しました。

すでに提供している「指定代理請求特約」と「ご契約内容ご家族説明制度」とあわせて「ご家族あんしんパック」として新たに提供し、ご契約後もお客様にあんしんをお届けします。

新型コロナウイルス感染症に対する取組み

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、影響を受けられたお客様や地域社会の皆様のお役に立てるよう、保険金・給付金の柔軟なお支払いや各種お手続きの対応、また、医療従事者への支援等を行っています。

1 保険金・給付金のお支払いに関する対応

- 請求書類の一部の省略、代替書類による請求書等のお取扱い
- 入院による治療が必要であったにもかかわらず、病院または診療所にご入院できない場合に、入院給付金のお支払対象とするお取扱い（みなし入院扱い）
- 新型コロナウイルス感染症を災害保険金等のお支払い対象とする約款変更（一部商品を除く）

2 ご契約の継続、経済的負担の軽減に向けた対応

- 保険料払込猶予期間の延長
 - 契約者貸付の利息免除等の特別取扱いの実施
 - ご融資先の法人のお客様を対象としたご返済条件の変更等
- ※ご契約のお取扱いに関する最新のご案内は、当社ホームページよりご確認ください。

3 感染拡大防止に関する対応

- 各種お手続きの郵送対応の拡大
- お申込手続き時のオンライン面談・Web申込の取扱い開始

4 医療従事者への支援等

■社内募金（「朝日の月」募金）の実施

毎年、全役職員等により実施している「朝日の月」募金では、新型コロナウイルス感染症対策に尽力する医療関係等を支援する団体に対しても寄付を実施いたしました。寄付金は病院等での医療支援や医療・福祉施設等への物資支援など、新型コロナウイルス感染症対策に役立てられています。



■アジア開発銀行が発行する「ヘルス・ボンド」への投資

ESG 投資の一環として、開発途上加盟国における全般的な保険・医療サービス支援に加え、新型コロナウイルスに係る保険・医療関連支援にも充当される「ヘルス・ボンド」への投資を行いました。

朝日生命のサステナビリティ経営

当社は、事業活動そのものが企業としての社会的責任を果たすための根拠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」を基軸(重要項目)とした、サステナビリティ経営を推進しています。

こうしたサステナビリティ経営の実践を通じて、本業である「生命保険事業」および「資産運用」の両面において、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。

朝日生命のサステナビリティ経営と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。その目標は当社が2030年に目指すべき姿であり、新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」で掲げた計画への取り組みを通じて、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。

経営の基本理念「まごころの奉仕」のもと実践するサステナビリティ経営

お客様

お客様満足向上を最優先とした経営の実践



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



従業員

人が育つ環境づくり、働きやすい職場づくりを通じた従業員満足向上



創業以来、133年にわたり生命保険事業を通じて社会の要請に応え続けてきた実績

深刻化する社会課題

- 超高齢社会の進展
- 新たな感染症の拡大
- 気候変動の影響増大
- 貧困・格差拡大

急激な環境変化

- デジタル化の進展
- 就労意識変化
- 新たな生活様式への移行

生命保険事業を通じて社会課題の解決に貢献するためサステナビリティ経営を推進

新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」

健康・長寿社会への貢献に向けた生命保険商品・サービスの提供(医療・介護保障、ヘルスケア分野)

ESG投資の推進(健康医療、気候変動分野)

お客様の健康、地域医療・福祉への貢献

気候変動対策を中心とした環境への取り組み(TCFD提言への対応、カーボンニュートラルに向けた取り組み、朝日生命エコプロジェクトの推進)

地域社会貢献活動、ピンクリボン運動、日本ユネスコ協会連盟への支援

働き方改革の浸透ダイバーシティ、人権への対応健康経営の推進

貢献する主なSDGs



2030年

企業価値の向上とともに、サステナブルな社会の実現に貢献し、共に発展していく会社

<事業を支える経営基盤>

コーポレートガバナンス、リスク管理、コンプライアンスの各体制徹底による公正な経営体制

外部イニシアティブへの参加



2019年4月、国連責任投資原則(PRI)に署名。持続可能な社会の実現を目的として、機関投資家に対し、ESG(環境、社会、ガバナンス)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。



2019年6月、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言へ賛同。気候変動がもたらすリスクおよび機会の財務的影響を把握し開示することを目的とした自主的な情報開示のあり方に関する提言。

社外からの評価



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「2013年度グッドデザイン賞」を受賞。



2021年1月、「2021年オリコン顧客満足度®調査 認知症保険商品ランキング」において、当社商品「あんしん介護認知症保険」が「認知症保険商品ランキング総合1位」を獲得。



2021年2月、「ウーマンエンパワーワード2020」において、「従業員数1,000名以上の部」大賞を受賞。



2021年3月、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～ホワイト500～」に3年連続で認定。



2021年3月、経済産業省が定めるDX認定制度における「DX認定事業者」に認定。

前中期経営計画「TRY NEXT～成長を実現し、未来を創る～」の振り返り

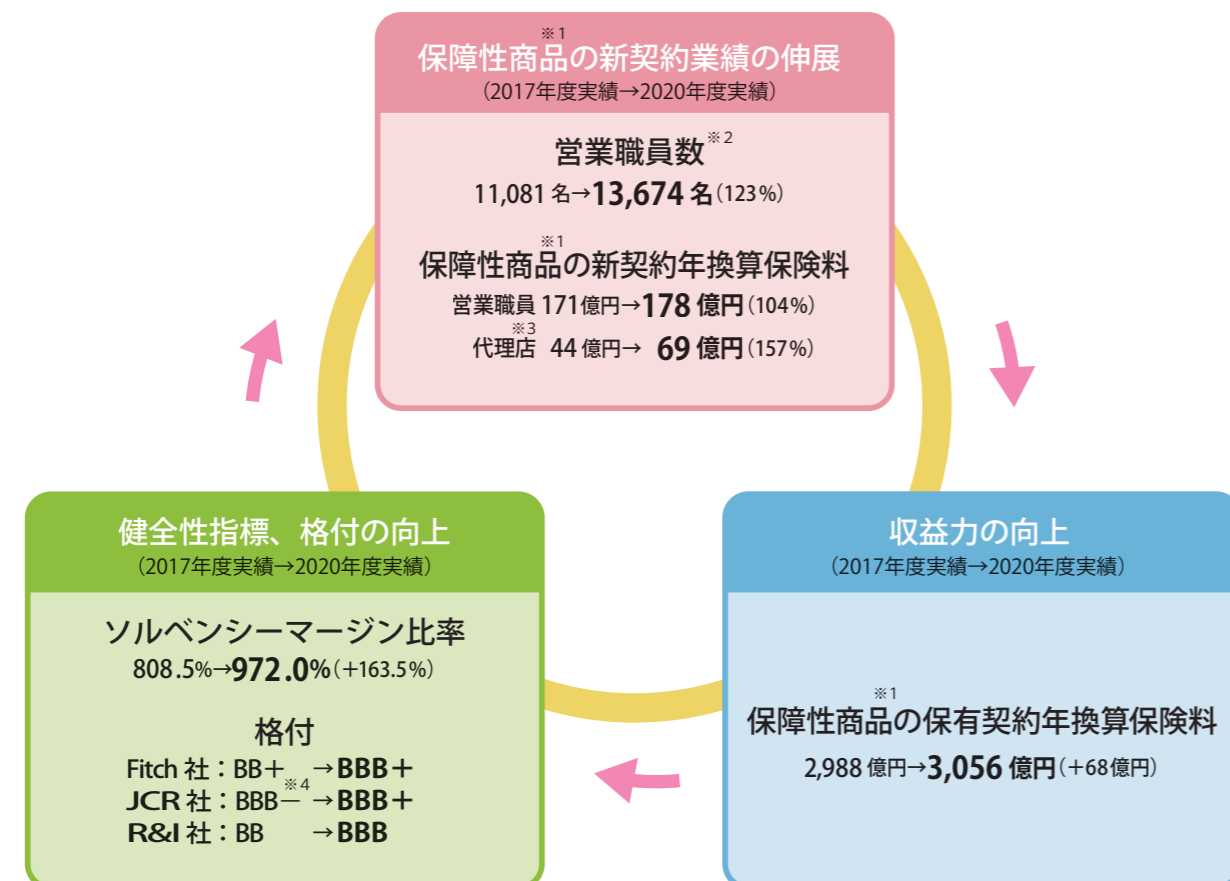
経営者向け保険の販売減少の影響等により、経営戦略目標の達成状況は一部未達であるものの、全体として目指した方向への前進を果たしました。

■経営戦略目標の達成状況

		2018年度始 中期経営計画スタート時	2018年度末	2019年度末	2020年度末 (中期経営計画終了時)	2020年度末 目標
お客様数	個人のお客様数	251.8万名	253.6万名	256.2万名	260.2万名	258.0万名
	企業のお客様数	3.9万社	4.2万社	4.1万社	4.1万社	4.3万社
保障商品保有契約 (年換算保険料)		3,212億円	3,397億円	3,399億円	3,407億円	3,470億円
うち個人保険※		2,732億円	2,740億円	2,772億円	2,809億円	2,830億円
介護保険	新契約件数	—	10.0万件	10.1万件	9.9万件	9.8万件

※経営戦略目標における個人保険とは、保障商品のうち、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。

営業職員陣容の拡充、代理店事業の成長による保障商品の新契約業績伸展により保障商品保有契約の純増基調を保つとともに、資産運用収益を確保することにより健全性指標・格付の向上につなげることができました。



※1 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く
 ※2 嘱託職員等を除く
 ※3 保険ショップ、プロ代理店、テレマーケティング、銀行窓販等
 ※4 JCR社は2018年12月の格付

新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」

当社は、2021年度から2023年度の3カ年の新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」を策定しました。

2030年を見据えた新中期経営計画の策定

新中期経営計画は、2030年の事業環境を踏まえ、10年後にどのような会社でありたいかを明確にしたうえで、策定しました。

2030年に向け、サステナブル(持続可能)な社会の実現が求められる中、生命保険会社である当社においては、事業活動そのものが、社会的責任を果たす重要な活動との考えのもと、生命保険事業や、資産運用を通じて、貢献していきます。

とりわけ、超高齢社会の進展により医療費や介護負担が深刻な社会問題となる中、当社の強みである医療・介護保障分野の商品・サービスの提供に加え、重症化予防を始めとしたヘルスケア分野における価値提供により、人生100年時代のお客様の自助努力を支え、健康長寿社会の課題解決に貢献していきます。

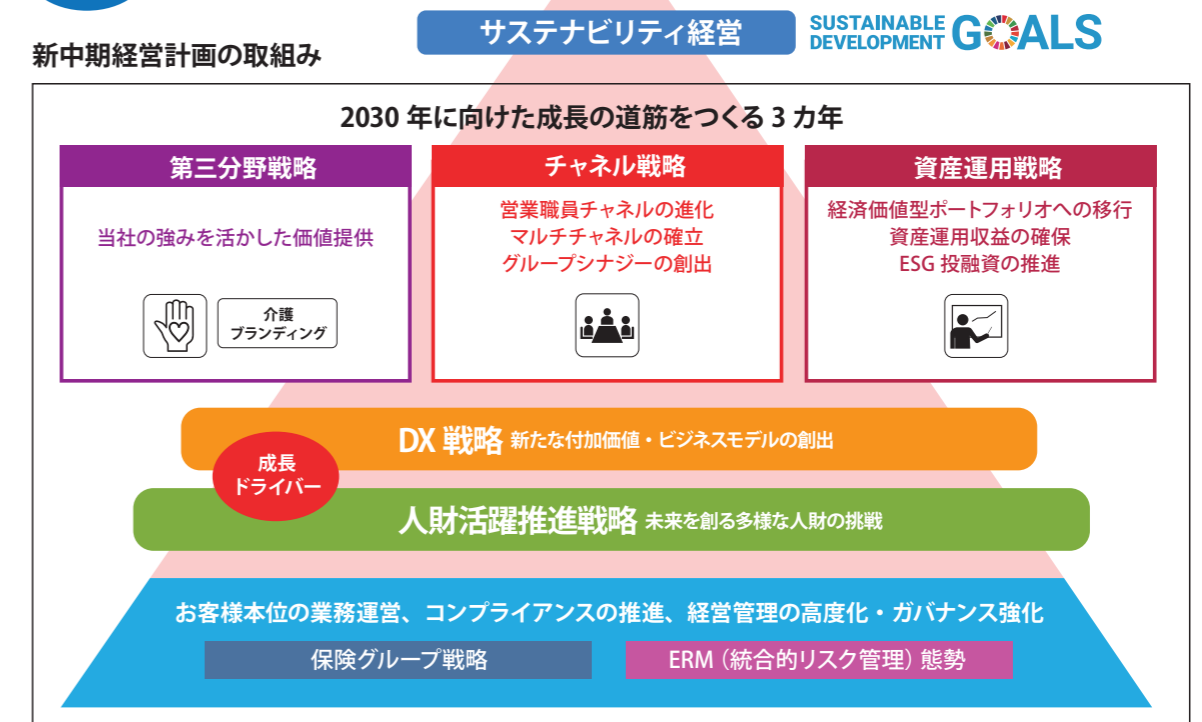
こうした認識に基づき、当社が目指す2030年のありたい姿を以下の通り策定しました。

2030年の当社のありたい姿

「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」

企業ビジョン 一人ひとりの“生きる”を支える

2030年の当社のありたい姿 人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社



新中期経営計画の取組み

新中期経営計画は2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年という位置づけになります。

第三分野戦略

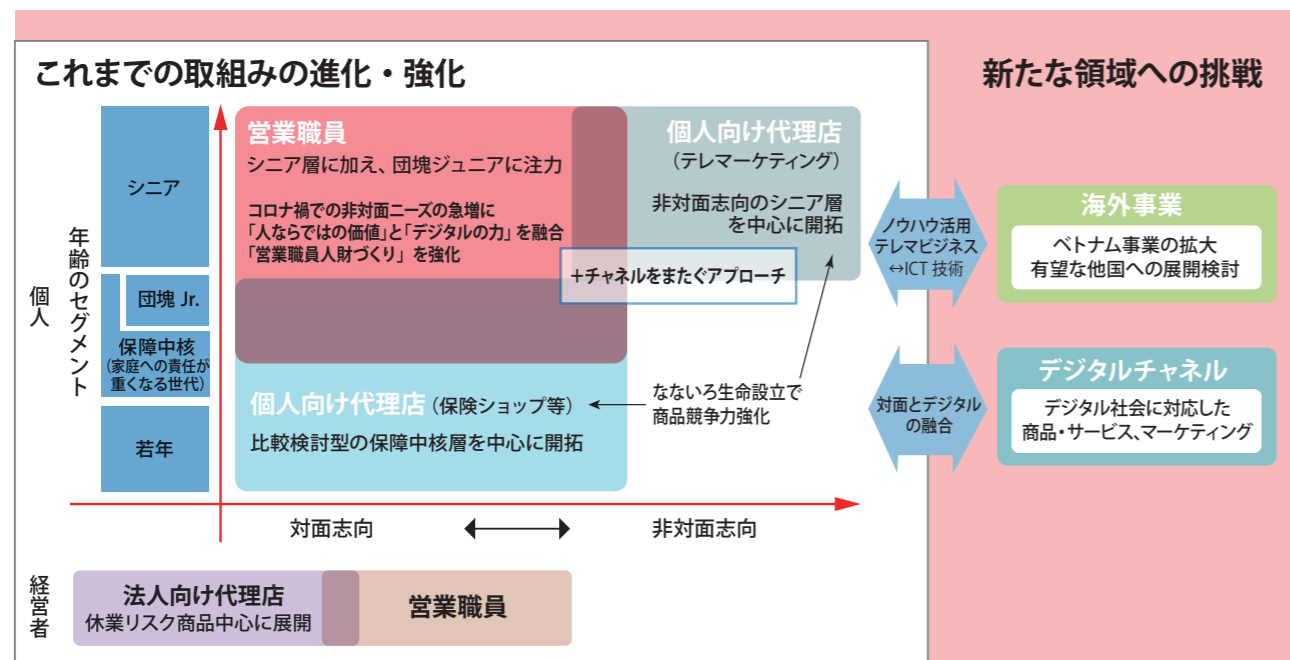
- 引き続き高いニーズの第三分野マーケットにおいて、当社の強みである価値(医療、生活習慣病、介護・認知症)を進化させます。
とりわけ、深刻化する介護問題に対し、新たな商品・サービスの提供により、「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮を目指します。また、各メディアを通じた介護分野の情報提供等により、多くのお客様の理解や認知促進につなげ、介護保険の加入機会拡大を図ります。
- 生活習慣病や介護からの回復・重症化予防等の当社独自のヘルスクアの取組み、予防・早期発見に対応した価値の提供により、超高齢社会の社会保障制度を補完する役割を發揮します。
- より幅広いニーズにお応えできる介護保障や、病気に対する早期治療のサポート、生活習慣病から介護状態への重症化予防等の新たな商品・サービスを提供します。
- 自社の取組みにとどまらず、外部企業との協業を通じ、先進的商品・サービスの提供に向けたデータの蓄積・分析を高度化します。

提供価値



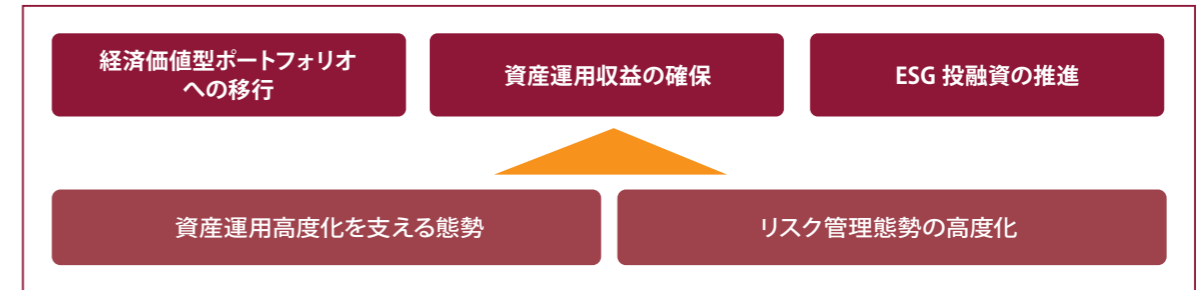
チャネル戦略

- 今後も当社のメインチャネルである営業職員チャネルについて、時代のニーズに合わせて進化させるとともに、「なないる生命」においても商品開発力を強化、チャネルを高度化し、チャネル間連携により、朝日生命グループとしてのマーケットニーズへの対応力を向上させます。
- 急速なデジタル化ニーズに対応するデジタルチャネルを確立するとともに、将来的な国内マーケットの縮小を見据え、成長する東南アジアマーケットにおける海外事業を拡大展開します。
- データ蓄積・分析・活用等をはじめとしたデータドリブンマーケティング*の推進による各チャネルの高度化を図ります。
*データを収集・分析したものを活用してマーケティングのPDCAを回す手法



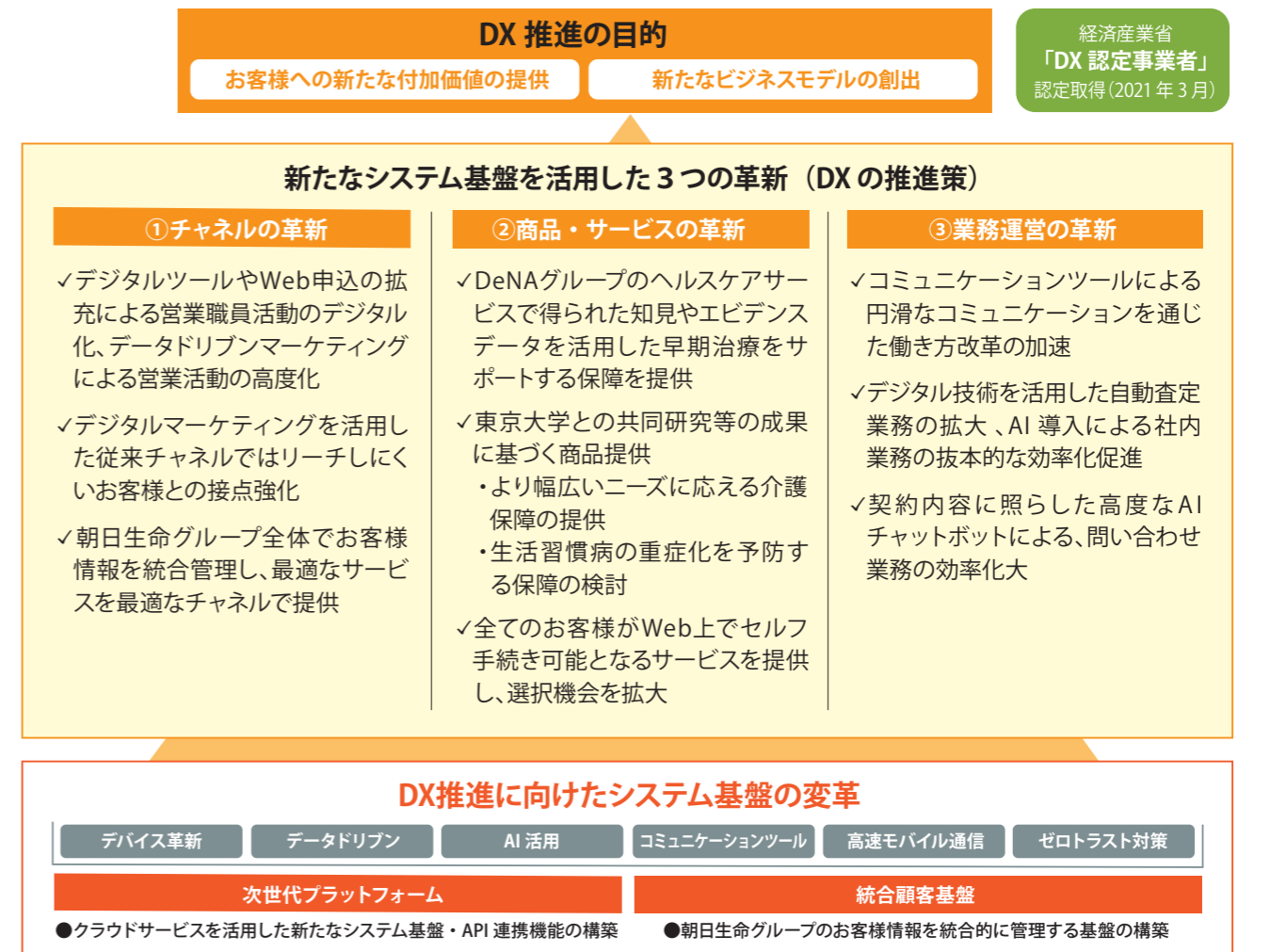
資産運用戦略

- 2025年の経済価値ベースの規制導入を見据え、経済価値型ポートフォリオへの移行を行います。
負債を含めたリスク量(金利リスクおよびその他市場関連リスク)を抑制しつつ、サープラスを最大化するためのポートフォリオ運用を目指します。
- グローバルに金利が低下し一層厳しい投資環境の継続が見込まれる中、持続的な資産運用収益の確保に向けて、適切なリスク分散を行います。投資対象資産の分散を通じ、リスクを低減しつつリターン獲得を目指します。
- ESG投資の推進により、持続可能な社会の実現への貢献を通じ、投資リスク削減および新たな収益獲得機会を実現します。



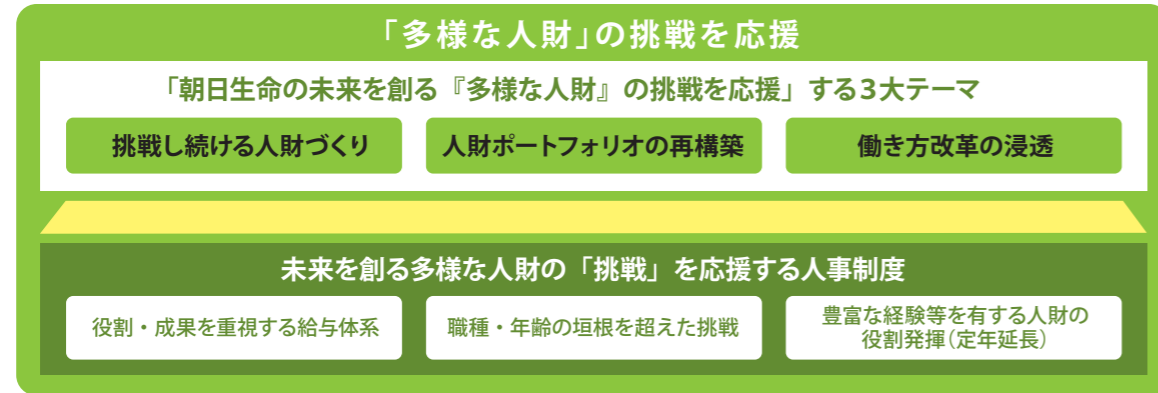
DX戦略

- 急速なデジタル化や多様化が一層進むお客様ニーズに応じていくため、DX推進に取組み、お客様の体験価値向上という付加価値を提供します。



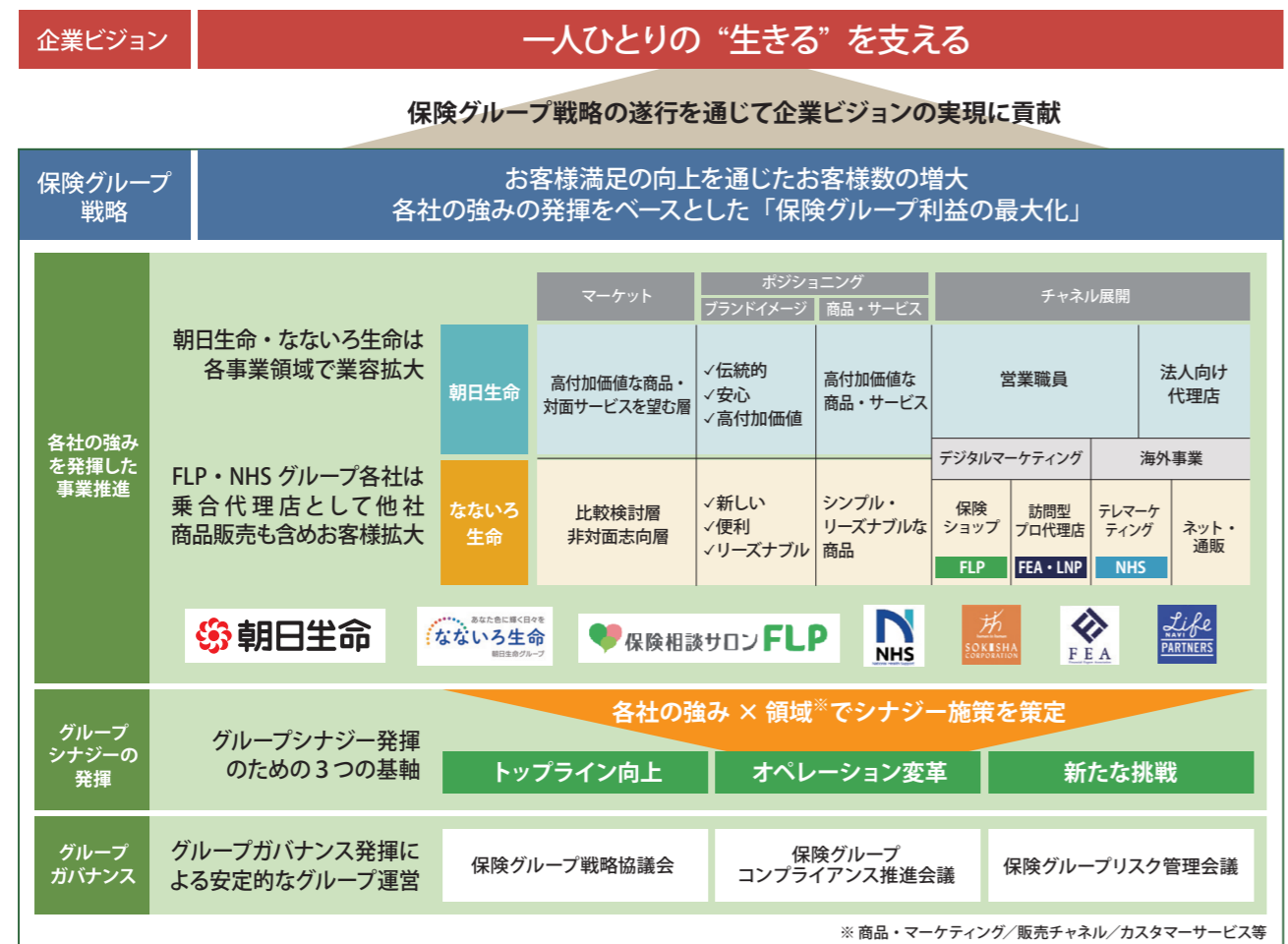
人財活躍推進戦略

- 「朝日生命の未来を創る『多様な人財』の挑戦を応援」というコンセプトのもと、職員一人ひとりによる3つの行動指針「挑戦」「キャリア自律」「生産性・生産力向上」の実践を通じて、「挑戦し続ける人財づくり」「人財ポートフォリオの再構築」「働き方改革の浸透」の3大テーマに注力します。
- 制度面では、役割と成果を重視した「人事制度改正(2021年度始)」により、人財の挑戦意欲を向上します。加えて、「定年延長(2021年度末)」により、グランドジェネレーションの豊富な経験・知識を発揮する活躍機会を拡大し、多様な人財が挑戦する環境を整備します。



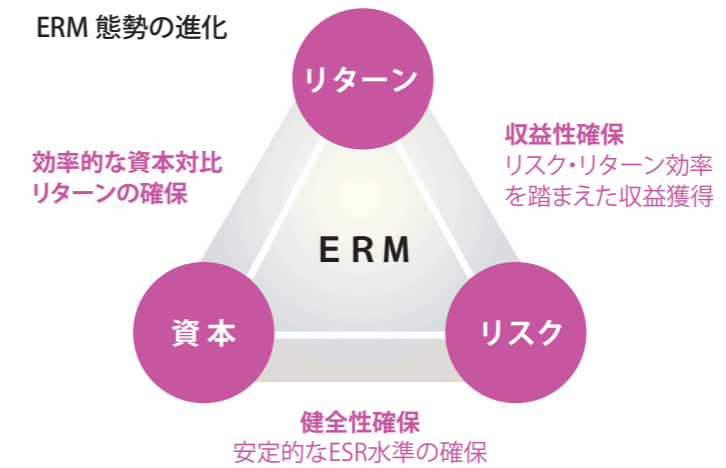
保険グループ戦略

- 企業ビジョンの実現に向け、「お客様満足の上を通じたお客様数の増大」を掲げ、各社の強みを発揮する保険グループ戦略を遂行します。



ERM (統合的リスク管理) 態勢

- 朝日生命グループ全体でリスク・リターン・資本を経済価値ベースで包括的に管理する ERM 態勢の構築を目指します。
- 経済価値ベース・現行会計ベースの両面における健全性・収益性を確保します。
- 健全性確保に向けては、安定的な ESR 水準の確保のため、経済価値ベースのリスクリミット管理の本格展開を行います。
- 収益性確保に向けては、リスク・リターン効率を踏まえた収益獲得のため、新契約価値と業績指標の連動性の向上や商品収益基準の設定、経済価値ベースでの運用収益検証を行います。



事業概況ハイライト

2020年度決算の概要

事業概況の推移

資産運用

2020年度決算の概要

1 業績の状況

新契約 251 億円

新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、前年度比100.7%となりました。うち第三分野部分についても、前年度比101.3%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	2019年度	2020年度	前年度比
新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)	250億円	251億円	100.7%
うち新規契約	207億円	214億円	103.2%
うち転換純増加	42億円	37億円	88.6%
うち第三分野部分	207億円	209億円	101.3%

消滅契約 219 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93.6%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	2019年度	2020年度	前年度比
消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)	234億円	219億円	93.6%
うち解約・失効契約	215億円	204億円	94.7%
消滅率(対年度始保有比)	4.34%	4.14%	▲0.20%

保有契約 5,212 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	2019年度末	2020年度末	前年度末比
保有契約年換算保険料	5,307億円	5,212億円	98.2%
うち第三分野部分	2,157億円	2,214億円	102.6%
構成比	40.7%	42.5%	+1.8%

保障性生活の新契約 253 億円

当社が注力する「保障性生活」の新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、前年度比101.3%となりました。なお、経営者向け保険除きでは前年度比100.8%となりました。

■保障性生活の新契約の状況

区 分	2019年度	2020年度	前年度比
新契約年換算保険料	250億円	253億円	101.3%
うち営業職員チャンネル ^{※1}	183億円	183億円	100.4%
うち代理店チャンネル(個人マーケット向け)	67億円	69億円	103.8%
うち経営者向け保険除き ^{※2}	246億円	248億円	100.8%

※1 営業職員チャンネルには、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。

保障性生活の保有契約 3,407 億円

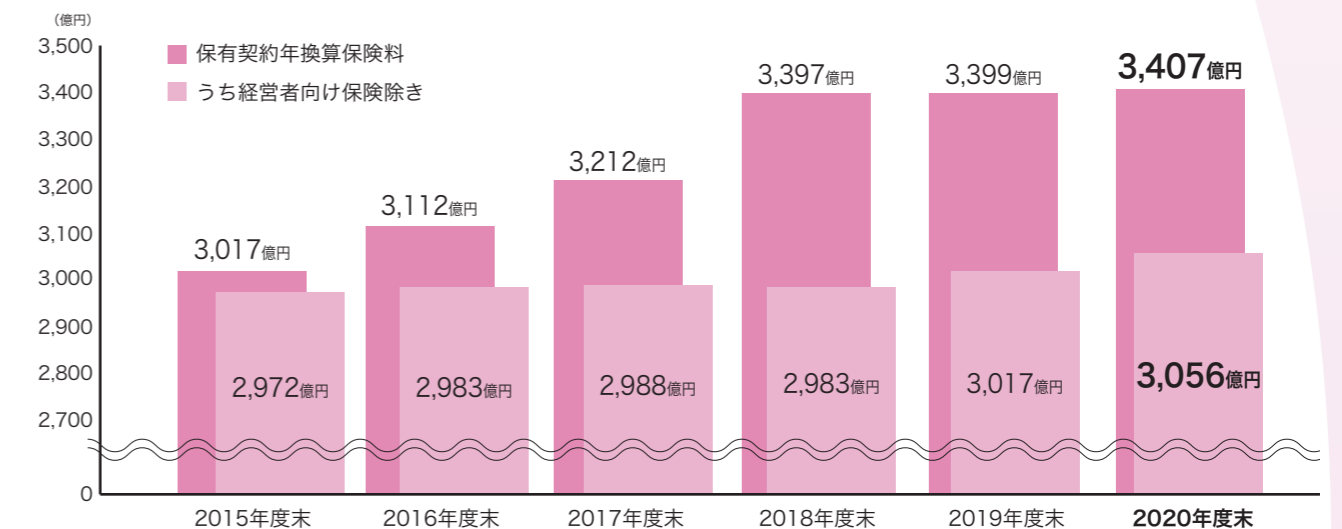
「保障性生活」の保有契約年換算保険料については、前年度末差+7億円となり、引き続き、増加基調で推移しました。なお、経営者向け保険除きでも、前年度末差+39億円と増加しました。

■保障性生活の保有契約の状況

区 分	2019年度末	2020年度末	前年度末差
保有契約年換算保険料	3,399億円	3,407億円	+7億円
うち営業職員チャンネル ^{※1}	3,211億円	3,178億円	△33億円
うち代理店チャンネル(個人マーケット向け)	187億円	228億円	+40億円
うち経営者向け保険除き ^{※2}	3,017億円	3,056億円	+39億円

※1 営業職員チャンネルには、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。

■保障性生活の保有契約年換算保険料推移



(注) 保障性生活とは、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

465 億円

基礎利益は、利息および配当金等収入の増加等により利差損益(逆ざや額)が改善した結果、前年度に比べ168億円増加し、465億円となりました。

■基礎利益の状況

区 分	2019年度	2020年度	前年度差
基礎利益	296億円	465億円	+168億円
保険関係損益	779億円	804億円	+25億円
利差損益(逆ざや額)	△483億円	△339億円	+143億円

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)と利息および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。

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。

$$\text{逆ざや額} \text{ 339億円} = \left(\text{基礎利益上の運用収支等の利回り} \text{ 2.46\%}^{\ast 1} - \text{平均予定利率} \text{ 3.25\%}^{\ast 2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金} \text{ 4兆2,905億円}^{\ast 3}$$

- ※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 366 億円 当期純剰余 232 億円

経常利益は366億円、当期純剰余は232億円となりました。

■経常利益・当期純剰余の状況

区 分	2019年度	2020年度	対前年度増減
経常利益	310億円	366億円	+55億円
当期純剰余	204億円	232億円	+28億円

3 財務の状況

ソルベンシー・マージン比率

972.0%

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末に比べ29.2ポイント上昇し、972.0%となりました。

■ソルベンシー・マージン比率の状況

区 分	2019年度末	2020年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率	942.8%	972.0%	+29.2%

ソルベンシー・マージン比率とは？

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となります。

実質純資産額

1兆1,599 億円

実質純資産額は、前年度末に比べ1,000億円増加し、1兆1,599億円となりました。

■実質純資産額の状況

区 分	2019年度末	2020年度末	対前年度末増減
実質純資産額	10,598億円	11,599億円	+1,000億円

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ませんとされています。

(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	2019年度末	2020年度末	対前年度末増減
有価証券全体	4,724億円	5,361億円	+637億円
うち国内株式	930億円	2,279億円	+1,348億円
うち国内債券	3,229億円	2,373億円	△855億円
うち外国証券	643億円	627億円	△16億円
うちその他の証券	△109億円	56億円	+166億円

(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	2019年度末	2020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	7,173億円	9,045億円	+1,872億円

(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	2019年度	2020年度	前年度比
経常収益	6,220	6,007	96.6
保険料等収入	3,936	3,914	99.4
うち個人・個人年金保険料	3,727	3,698	99.2
資産運用収益	1,397	1,465	104.8
うち利息および配当金等収入	1,087	1,181	108.7
うち有価証券売却益	238	152	63.9
その他経常収益	886	627	70.8
うち責任準備金戻入額	753	486	64.5
経常費用	5,910	5,640	95.4
保険金等支払金	4,065	3,853	94.8
うち保険金	1,146	1,120	97.7
うち年金	1,268	1,221	96.3
うち給付金	714	682	95.5
うち解約返戻金	880	775	88.1
資産運用費用	427	345	80.9
うち有価証券売却損	28	55	196.4
うち有価証券評価損	3	0	5.3
うち金融派生商品費用	165	88	53.6
事業費	1,063	1,103	103.8
その他経常費用	336	338	100.5
経常利益	310	366	117.9
特別利益	1	2	238.4
うち固定資産等処分益	0	1	161.3
特別損失	47	86	182.0
うち固定資産等処分損	13	14	107.9
うち減損損失	9	29	307.5
うち価格変動準備金繰入額	23	24	104.7
税引前当期純剰余	264	283	107.0
法人税等合計	60	50	83.5
当期純剰余	204	232	114.0

保険料等収入
貯蓄性商品の保有契約減少等により、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、利息および配当金等収入の増加を主因に、前年度比104.8%となりました。また、資産運用費用は、金融派生商品費用の減少を主因に、前年度比80.9%となりました。

保険金等支払金
保険金等支払金は、解約返戻金の減少等により、前年度比94.8%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	2019年度末	2020年度末	増減額 (対前年度末)
現金・コールローン	1,125	1,483	+358
買入金銭債権	269	250	△18
有価証券	43,737	46,123	+2,385
うち公社債	27,279	27,147	△132
うち株式	2,881	4,473	+1,592
うち外国証券	12,940	13,688	+748
貸付金	3,779	3,034	△744
有形固定資産	3,827	3,778	△48
その他	1,147	723	△424
資産の部合計	53,886	55,394	+1,507

有価証券
株式は、国内株価上昇等を主因として増加しました。外国証券は、相対的に利回りの高い外国証券に資産配分を行った結果、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	2019年度末	2020年度末	増減額 (対前年度末)
保険契約準備金	45,294	44,779	△514
うち責任準備金*	44,679	44,193	△486
社債	882	1,277	+394
その他	3,793	4,091	+297
負債の部合計	49,971	50,148	+177
基金	910	910	-
基金償却積立金	1,660	1,660	-
再評価積立金	2	2	-
剰余金	818	993	+175
損失填補準備金	3	3	+0
その他剰余金	815	990	+175
基金償却準備金	353	444	+91
社員配当平衡積立金	73	70	△2
当期末処分剰余金	388	475	+86
基金等合計	3,391	3,566	+175
その他有価証券評価差額金	976	2,132	+1,155
土地再評価差額金	△451	△453	△1
評価・換算差額等合計	524	1,678	+1,154
純資産の部合計	3,915	5,245	+1,329
負債・純資産の部合計	53,886	55,394	+1,507

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。

事業概況の推移

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	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
経常収益	679,996	652,225	638,402	622,094	600,713
経常利益	38,986	37,543	24,636	31,056	36,629
基礎利益	22,049	30,139	24,258	29,641	46,539
当期純剰余	29,263	25,988	16,221	20,412	23,263
基金の総額	257,000	257,000	257,000	257,000	257,000
総資産	5,398,207	5,396,507	5,356,358	5,388,655	5,539,404
うち特別勘定資産	29,199	29,382	27,560	24,381	28,078
責任準備金残高	4,700,145	4,616,919	4,543,377	4,467,997	4,419,372
貸付金残高	557,761	484,169	426,804	377,913	303,451
有価証券残高	4,152,349	4,188,869	4,257,457	4,373,776	4,612,320
ソルベンシー・マージン比率	742.7%	808.5%	861.1%	942.8%	972.0%
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%	20.0%
従業員数	16,449名	15,935名	15,799名	16,583名	18,049名
保有契約高	22,181,237	20,468,555	19,171,162	17,871,060	16,763,129
個人保険	18,170,535	16,641,035	15,349,986	14,223,825	13,255,136
個人年金保険	2,682,086	2,503,946	2,343,298	2,193,607	2,060,394
団体保険	1,328,614	1,323,574	1,477,877	1,453,627	1,447,598
団体年金保険保有契約高	18,714	17,883	17,021	16,219	15,472

(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。
 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。

資産運用

運用環境

2020年度の日本経済は、世界的な新型コロナウイルス感染症拡大の影響で全般的に厳しい状況が続きましたが、各種政策の効果や海外経済の改善等を背景に、輸出・生産等を中心に一部持ち直しの動きが見られました。

海外経済についても、依然として厳しい状況ではあるものの、各国の積極的なマクロ経済政策の支え等により、米国や中国を中心に持ち直しの動きが見られました。

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オルタナティブ投資^{*1}やクレジット投融資^{*2}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。

*1 伝統的な運用資産である株式や債券の代替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。
 *2 社債や貸付等への投融資により、収益を獲得する投資手法。

運用実績の概況(一般勘定)

一般勘定資産残高

2020年度末の一般勘定資産残高は5兆5,112億円となり、2019年度末に比べ1,470億円の増加となりました。

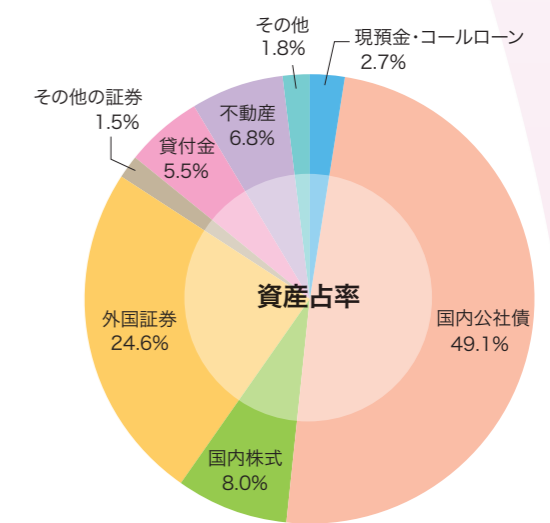
資産配分

2020年度は、国債等の新規組入れを抑制する一方、相対的に利回りの高いオルタナティブ投資やクレジット投融資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、相対的に利回りの高い社債等を買入れました。
- 貸付金は、実行金利の低迷により全体では減少となりましたが、国内外の再生可能エネルギー関連のプロジェクトファイナンスに対しては積極的に取り組みました。
- 国内株式は、配当利回りが高い銘柄等を中心に一定額を買入れを行いました。
- 外貨建債券は、海外金利低下のため資金配分を抑制し、海外クレジット投信へ入替えを実施しました。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シス・インベストメント・マネージャーズ社が運用する資産への投資等を行い、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、テナント誘致等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)(2020年度末)



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なか、資産運用を通じて、環境問題等、社会課題の解決に資する観点から、ESG投融資への取組みを推進しております。

そのようななか、国連責任投資原則(PRI)^{*}に署名し、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。

こうした取組みの結果として、2019年の活動を対象とした2020年のPRI年次評価では、上場株式のステュワードシップ活動に関して、最高評価の「A+」を獲得いたしました。

※ 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り組んでおります。

【ネガティブスクリーニング】

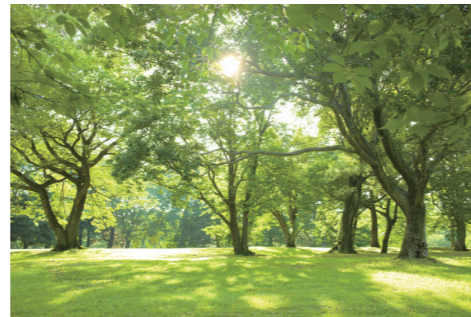
クラスター弾等の非人道的兵器の製造を行う企業や、CO2を特に多く排出し、気候変動に悪影響が大きい石炭火力発電開発事業に対しては、原則、投融資を行いません。

【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課題の解決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テュワードシップ活動に取り組む中で、投融資先企業との建設的な対話(エンゲージメント)を主要な柱と位置づけており、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り組んでおります。

■ 2020年度の主なESGテーマ型投融資実績

投融資案件	案件内容
ミローバ・グローバル・サステナブル株式ファンド (サステナブル株式ファンド)	本ファンドはミローバ社の卓越したサステナビリティ分析を通じて、日本を除く世界の株式の中から、ESG課題への取組みを通じて成長機会が得られる確信度の高い銘柄に集中投資することにより、ベンチマークを上回る運用成果を目指すとともに、地球温暖化を2°C未満に抑えるというパリ協定のシナリオに沿って温室効果ガス排出量の削減に資するポートフォリオの構築を目指すものです。
世界銀行が発行するサステナブル・ディベロップメント・ボンド(サステナビリティボンド)	本債券への投資は、開発途上国の高齢化問題への対処を投資テーマとしており、同問題への取組みの重要性を世界銀行が投資家と共に提起するのは初めてとなります。 本債券は、債券の発行体である世界銀行と資金の出し手である朝日生命の直接的な協議を経て実現に至った取引であり、多数の投資家が参加する公募債とは一線を画した形態にて、世界銀行が朝日生命のみを対象に発行した債券です。

お客様満足の上

より良いお客様サービスのために

お申込みからお受取りまで

2020年度の保険金・給付金のお支払い状況

お客様との接点

個人向け商品

企業・団体向け商品とサービス

“生きる”を支える～介護保険普及に向けた取組み

デジタル推進の取組み

新たな価値の提供に向けた取組み

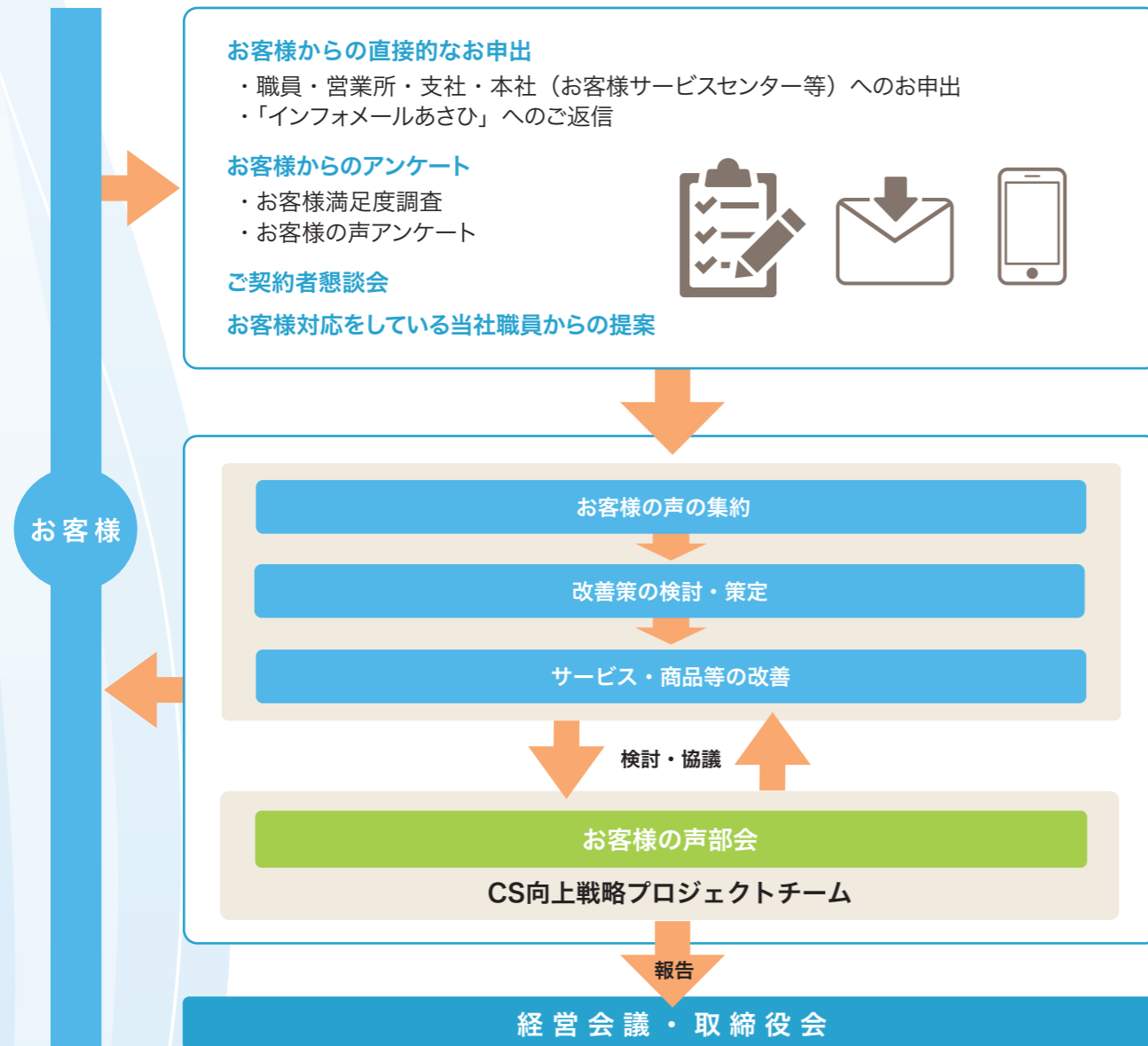
より良いお客様サービスのために

「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2019年度より発足しました。関係各々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、お客様の視点から、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・給付金を確実に支払うため、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り組みます。

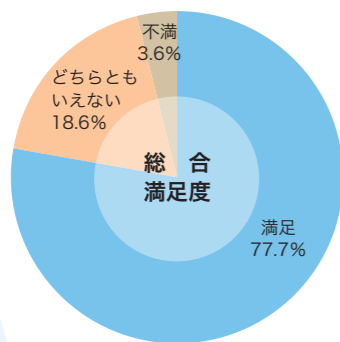
お客様満足度調査

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。

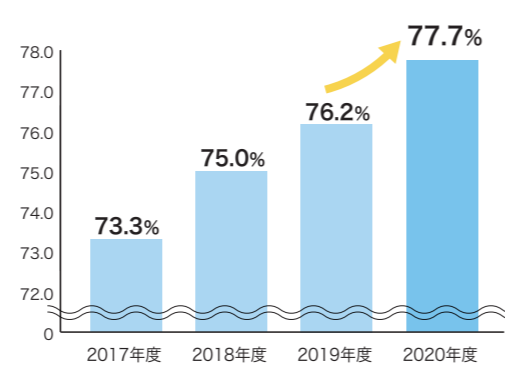
2020年度「お客様満足度調査」結果

2020年度のお客様満足度(総合満足度)は、77.7% (前年差+1.5ポイント)と向上しました。

2020年度「お客様満足度」



「お客様満足度」の年間推移



2020年度「お客様満足度調査」概要

実施時期	2020年9月～10月
発送数	4,999件(当社のご契約者の中から無作為に抽出)
回答数	1,818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

2020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。

2020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	2,150	15.7
保険料のお払込みにに関するもの	834	6.1
ご契約後のお手続きに関するもの	3,247	23.6
保険金・給付金のお支払いに関するもの	1,614	11.7
お客様サービスに関するもの	5,176	37.7
その他	714	5.2
合計	13,735	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」の表明を「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	認知症で契約者が手続きできなくなった際、払込保険料の変更等の必要な手続きを、代わりに行うことができるようにしてほしい。
改善内容	2021年4月より、お客様の利便性向上の観点から、契約者が意思表示できず手続きができなくなったときに、あらかじめ指定された契約者代理人が契約者に代わって所定の手続きをすることができる「保険契約者代理特約」の取扱いを開始しました。
お客様の声	コロナウイルス感染症が心配なので、オンラインで保険商品を説明してほしい。
改善内容	2020年9月より、お客様の健康・安全面を考慮し、スマートフォンやPCを活用した「オンライン説明」を開始し、お客様のご自宅やお好きな場所から生命保険商品について説明を聞いていただくことができるようにいたしました。

■ 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	「年金お受取りのしおり」をもらったが、字が小さくて分かりにくいのでもっと見やすくしてほしい。
改善内容	お客様サービスの品質向上の観点から、2020年9月より、個人年金保険のお受取り開始の際にお客様にお渡しする「年金お受取りのしおり」を、ユニバーサルデザインを取り入れた、お客様にとって見やすく、分かりやすい内容に全面改訂いたしました。
お客様の声	土曜日のお昼にお客様サービスセンターに電話をしたが、繋がらなかった。
改善内容	お客様の利便性向上の観点から、2021年8月より、土曜日のお昼12時から13時のお客様サービスセンターの受付停止時間を撤廃し、9時から17時までの間、お客様からのお電話を受け付ける体制にいたします。
お客様の声	一時的に介護施設に入居しているのだが、受取人変更をしたいので、請求書を介護施設宛に送ってほしい。
改善内容	介護施設等にご入居されているお客様の増加等の状況をふまえ、2020年6月より、一時的に介護施設に入居中のお客様や、ご入院中のお客様に対し、事前に正当請求権者様の意思確認を行う等の一定要件のもと、介護施設や病院への各種請求書送付を可能とするよう事務ルールを見直しました。

■ 入院給付金等のお支払手続きに関するもの

お客様の声	給付金の請求にあたって、手続きを簡素化してほしい。
改善内容	2020年3月より、保険金のご請求の際に、「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、手続きの簡素化、お支払いの迅速化に向けた取組みとして、給付金の請求手続きにおいて、2020年3月より段階的に、「タブレット端末(スマートアイ)」による電子手続きを開始し、2021年3月には、ほぼすべての給付金請求が電子手続き可能となりました。

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。

お申込み時

ご加入手続きのご案内

①重要事項の説明

「クーリング・オフ制度について」「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回郵送にてお届けしています。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「保険契約者代理特約」「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。

ご契約期間中

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



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	-	○	○

ご契約期間中

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。
2. 携帯電話でのご利用は、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。

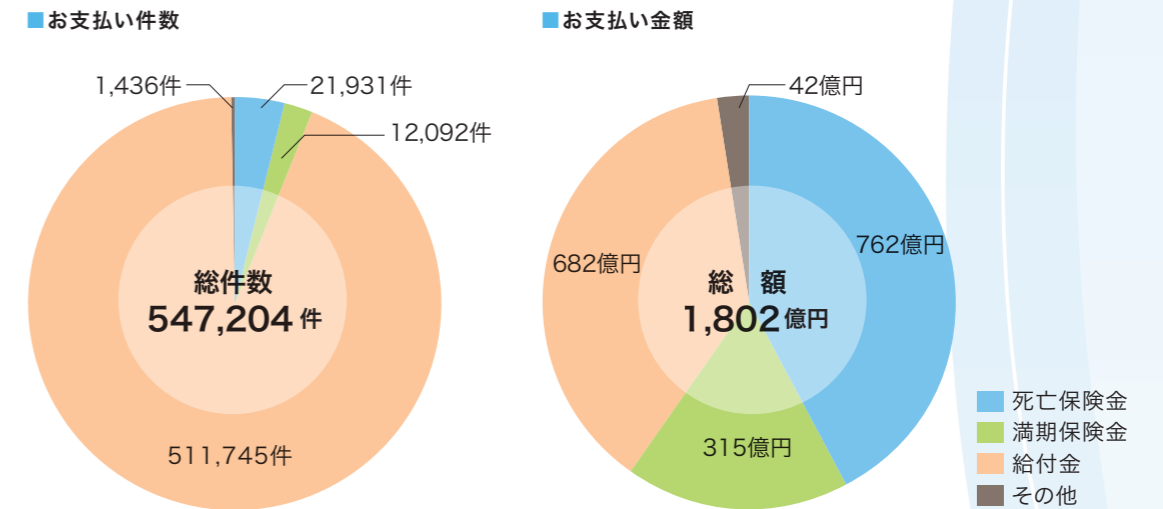
病気やケガで入院・手術・通院された場合、お亡くなりになられた場合など、保険金・給付金をお受取りいただける可能性があると思われる場合やご不明な点につきましては、当社担当者またはお客様サービスセンターまでご連絡ください。

ご請求手続きの流れ

1. お客様	<p>朝日生命へのご連絡</p> <p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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。 <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・入院日、死亡日、事故日、病名、手術名、手術日、通院の有無など <p>(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。</p>
2. 朝日生命	<p>請求のご案内</p> <p>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。</p>
3. お客様	<p>請求書類のご提出</p> <p>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。</p>
4. 朝日生命	<p>保険金・給付金のお支払い</p> <p>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。</p>
5. お客様	<p>お支払明細書をご確認ください</p> <p>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。</p>

2020年度の保険金・給付金のお支払い状況

2020年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で547,204件、金額で1,802億円となりました。内訳は死亡保険金が21,931件、762億円、満期保険金が12,092件、315億円、給付金が511,745件、682億円、その他が1,436件、42億円となっています。



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13,704件、全体に占める割合で2.4%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12,404件、告知義務違反による解除が946件、免責事由に該当したものが124件、重大事由による解除が22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。

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」にて承っております。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い合わせは、「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。

<p>お客様サービスセンター</p> <p>☎0120-714-532</p> <p>コールセンター受付時間：月曜日～土曜日 9：00～17：00 (日曜日、祝日、年末年始を除きます)</p>	<p>「スマイルシリーズ」専用お客様サービスセンター</p> <p>☎0120-360-567</p> <p>コールセンター受付時間：月曜日～金曜日 9：00～17：00 土曜日 9：00～12：00 / 13：00～17：00 (日曜日、祝日、年末年始を除きます)</p>
---	--

福岡総合サービスセンター

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、福岡県福岡市の「福岡総合サービスセンター」において、「給付金のお支払い業務」および「コールセンター業務」の一部を行っております。

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14,000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

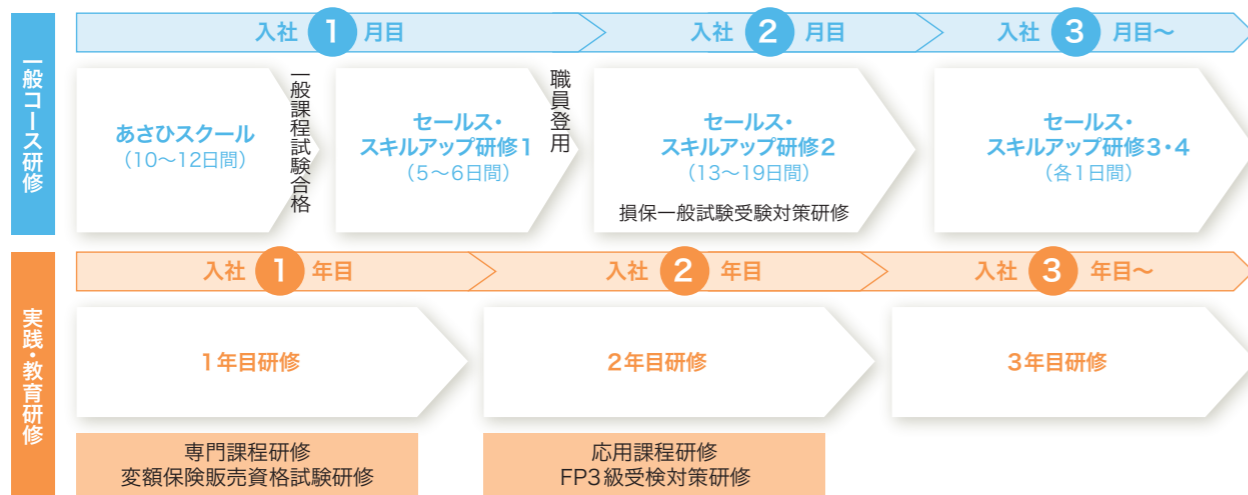
営業職員の育成に努めています。

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、2021年4月時点で5,628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

営業職員教育体系



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た、課題別の集合研修やオンライン研修を実施しています。

保険ショップ等

全国の保険ショップ(来店型)をはじめとした乗合型保険代理店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・拠点数は徐々に拡大し、約4,000店(2020年

度末)となっています。各保険代理店では、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り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。

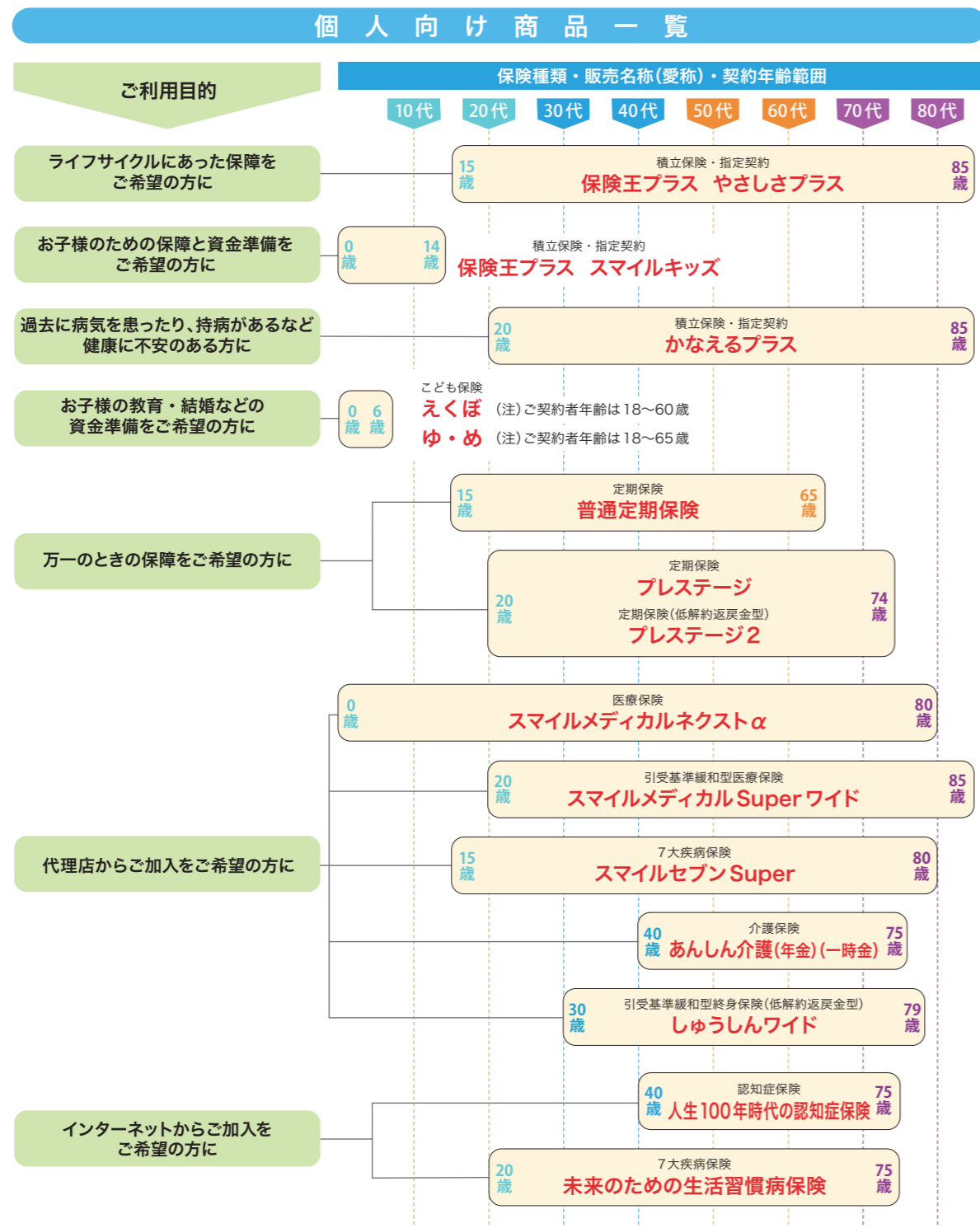
税理士代理店

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を全国に配置し、サポート体制の充実に努めています。

個人向け商品

私たちの人生は、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もとない、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-定款・約款」を必ずご覧ください。

積立保険・指定契約

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。



(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(単体商品)から必要な保障を自在に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ご準備いただけます。また、積立保険(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、幅広くカバーします。

- 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。

- 普通定期保険
- 長期生活保障保険
- 新長期生活保障保険
- 普通終身保険(低解約返戻金型)

積立保険(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て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**

病気や介護へ万全の備えを!

チェンジ!

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)」

積立保険 (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、お申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・進級時等、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。



デジタル商品

未来のための 生活習慣病保険

- ご加入中の保険に合わせて保障範囲を選択いただくことができます。
 - がんと診断確定されたとき、6大疾病で所定の状態のときに一時金を回数無制限でお支払いします。
 - まとまった一時金は、何度でもお受け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。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。

人生100年時代の 認知症保険

- 経済的負担の大きい認知症介護を最大500万円の一時金で手厚く保障します。
- 認知症診断一時金あり(Ⅰ型)を選択いただくことで、より早い段階から認知症を保障します。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。
- 契約者と被保険者を別人に指定できるため、親御さまを保障の対象としてお申込みも可能です。

24時間 365日インターネットでお申込みいただけます。



かんたん3ステップでお申込みは完了。

STEP 1 保険料シミュレーション

STEP 2 お客様さま情報入力・確認

STEP 3 本人確認書類提出

申込完了!

お申込みはこちら

<https://anshinkaigo.asahi-life.co.jp/digital/lp02/>



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が受取れ、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) 保険料払込免除特別適用の場合。



- 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、何度でもお受け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) 保険料払込免除特別適用の場合。

あんしん介護 年金・一時金

- 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。

しゅうしんワイド

- 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。

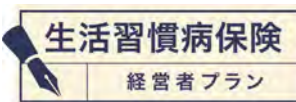
「経営者プラン」の特長



- 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、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いただけます。

(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。

「生活習慣病保険(経営者プラン)」の特長



- 「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。
2. 7大疾病一時金の複数回支払については、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、要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、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	「拋出型企業年金保険」
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、経営者の皆様を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。

(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。

“生きる”を支える～介護保険普及に向けた取組み

「介護保険の普及は当社の社会的使命」との認識のもと、介護に関する様々な取組みを行っています。

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＞

	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	一時金					
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	認知症介護一時金保険	一時金 ※要介護1以上かつ所定の認知症				
	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				
	軽度認知障害保障特約	軽度認知障害(MCI)または器質性認知症と診断確定されたとき一時金				

(注) 要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。

上記あんしん介護シリーズの他に、2020年10月、インターネットで加入手続きができ、お子さまを契約者・親御さまを被保険者(契約者と被保険者を別人)に指定できる、「認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D」を発売しました。

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。

ご家族あんしんパック

2021年4月より、契約者が意思表示できず、必要な手続きができなくなった場合に、契約者代理人が契約者に代わり「住所変更」や「積立金引出し」「払込保険料変更」などのお手続きができる「保険契約者代理特約」の取扱いを開始しました。

「保険契約者代理特約」に加えて、登録されたご家族が契約内容を確認することができる「ご契約内容ご家族説明制度」、指定代理請求人が保険金・給付金等を請求することができる「指定代理請求特約」の3つを

セットにした「ご家族あんしんパック」を提供しています。

これにより、ご契約者・被保険者が意思表示できない状態等で、お手続きできない場合でもあんしんしてご契約を継続していただけます。



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なと

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。

認知症予防ホットサービス

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。

提携先：株式会社ベネッセスタイルケア

(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。



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組み込んでいます。

その結果、17,000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(2020年9月末在籍者・退職者等除)。

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。



デジタル推進の取組み

DX推進に向けたシステム基盤の変革

前中期経営計画「TRY NEXT」では、デジタル技術を活用し、各種手続きの電子化の推進、AIやRPA^{※1}を活用した業務効率化を図るとともに、デジタルマーケティングなど新たな商品・サービスを開発しました。

また、コロナ禍において非対面をご希望されるお客様へのWeb会議システムを活用したオンライン面談、スマートフォンで閲覧できる簡易版提案書のお取扱いを開始するなど、急激な環境変化に迅速に対応し、高品質なお客様サービスの提供に努めています。

※1 ロボティック・プロセス・オートメーション

DX戦略を下支えする次世代プラットフォームの構築

DX戦略を下支えするためのシステムインフラとして、クラウドサービスを活用した次世代プラットフォームを構築しました。

今後、新しいシステムの開発や、営業支援システム

などの自前の業務システムを次世代プラットフォームへ順次移行し、ビジネス要件に対応する業務システムのスピーディな開発、システム運用の効率化・省力化を図ってまいります。

「DX認定事業者^{※2}」の認定取得

当社のこれまでのデジタル推進の取組み(デジタル技術を活用した各種手続きの電子化、AIやRPAの活用による業務効率化、産学連携や他社との協業による新たな商品・サービスの提供によるお客様サービスの品質向上等)や、ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

の活動が評価され、2021年3月に経済産業省よりDX認定事業者として認定されました。



※2 2020年5月15日に施行された「情報処理の促進に関する法律^{※3}の一部を改正する法律」に基づき、経済産業省が定めた「デジタルガバナンス・コード^{※4}」の基本的事項に対応する企業を申請に基づいて国(経済産業省)が認定する制度

※3 情報化社会の進展を踏まえ、情報処理の促進について定めた法律

※4 企業のDXに関する自主的取組を促すため、デジタル技術による社会変革を踏まえた経営ビジョンの策定・公表といった経営者に求められる対応を取りまとめたもの

さらなるDX推進へ向けた取組み

新中期経営計画「Advance」では、DX戦略を当社の成長ドライバーと位置づけ、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。

お客様の体験価値向上に向けて、DXを推進するためのシステム基盤を変革し、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの革新に取組み、お客様への新たな付加価値、新たなビジネスモデルを創出してまいります。

●チャンネルの革新

デジタルマーケティングを活用したお客様との接点強化や、営業職員活動のデジタル化による非対面でのお手続き拡大により、お客様へ最適なサービスを最適なチャンネルで提供します。

●商品・サービスの革新

東京大学やDeNAグループ等との共同取組みにより、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することで利便性を向上します。

●業務運営の革新

本社業務においてAI導入等による社内業務の抜本的な効率化を促進します。

ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

新型コロナウイルス感染症対策の中、インターネットを利用した情報収集、オンライン会議やセミナーを活用した社外との情報交換会を定期的に開催し、新たな付加価値の創出に向けた活動を行いました。

具体的には、ビジネスアイデアを社内外問わず幅広く募集・提案する場として、アイデアチャレンジの開催や、最新デジタル技術・ビジネスを研究し他所属の課題解決のサポートを行いました。

また、朝日生命グループが保有しているデータの営業活動への有効活用に向けて、グループ全体でお客様情報を統合管理し、最適なサービスを最適なチャンネルで提供できるようデータドリブンマーケティングの研究に取り組みました。取組みの一部は、2021年4月より担当部へ引き継ぐこととなりました。

今後は、社外コミュニティへの積極的な参画(FINOLAB会員、自治体、大学など)をしていくことや、アイデアチャレンジを継続的に開催し、アイデアの中からPoC(概念実証)を実施すること等を通じて、顧客体験を重視した新たなビジネスモデルの創出、お客様への新たな付加価値の提供へつなげてまいります。



リアルとデジタルの融合

ICTを活用したお客様サービスの向上

コロナ禍による社会の非接触への意識の高まり、および「新しい生活様式」におけるお客様の利便性向上を図る観点から、2020年8月より、ご提案書説明時の「オンライン面談」のお取扱いを開始しました。全国の拠点からWeb会議システムを用いて担当者が説明を行うことで、お客様がより安心して保障内容をご検討いただけるようになりました。

さらに2020年8月より、Eメールを活用しご参照いただけるツールの拡充、2021年1月より、スマー

トフォンでも見やすい文字・情報量とした簡易版のご提案書のお取扱いを開始、2021年4月より、Web上でお申込手続きを可能とする「Web申込」のお取扱いを開始し、ご提案からお申込手続きまで非対面で行うことが可能になりました。

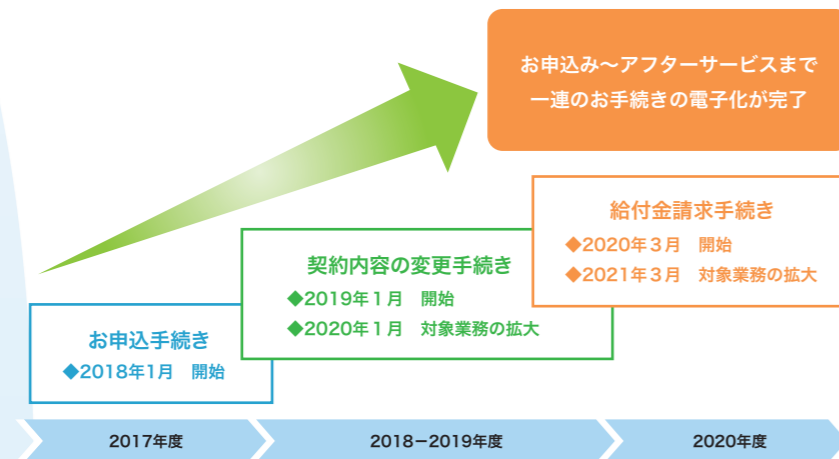
今後は、Web上で手続きが可能なアフターサービス手続きを拡大し、様々なお客様ニーズにお応えできるよう、更なるサービスの向上を実現していきます。

各種手続きの電子化

2018年1月より、タブレット型営業用端末「スマートアイ」の画面上でお申込のできる電子手続きを開始し、2019年1月に契約内容の変更手続き、2020年3月に給付金請求手続きへと対象業務を拡大しました。

これにより、お申込手続きから契約内容の変更、給付金請求等のアフターサービス手続きまで一連のお手続きを「スマートアイ」端末上でお取扱いでき、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。

■各種手続きの電子化



新たな価値の提供に向けた取り組み

多様な保障提供に向けた保険グループの展開

多様化するお客様のニーズにきめ細かく対応するため、朝日生命はグループ各社と連携して、機動的な商品開発の実施、および営業職員チャネルに加えて保険ショップやテレマーケティング等の代理店チャネルを拡充する「マルチチャネル化」戦略を推進してまいります。

朝日生命保険相互会社

全国約14,000名の営業職員によるお客様へのフェイストゥフェイスによるサービス活動を行っております。ご加入時の丁寧なコンサルティングに加え、お客様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お客様一人ひとりのニーズに応じた充実したアフターフォローサービスを行っております。

なないろ生命保険株式会社

2021年4月に開業し、2021年10月より生命保険販売の開始を予定しております。主に乗合代理店、ダイレクトマーケティング等を通じて、医療保険などの第三分野商品の提供により多様化するお客様ニーズに的確かつ機動的に対応してまいります。

NHS インシュアランスグループ株式会社

保険代理店である「株式会社NHS」、「株式会社創企社」、「株式会社FEA」、「ライフナビパートナーズ株式会社」の4社を傘下に持つ持株会社であり、テレマーケティングおよび訪問販売を通じて、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。

株式会社 F.L.P

「保険相談サロンFLP」のブランドで、首都圏を中心に20店舗以上の保険ショップをチェーン展開している乗合代理店であり、ご来店いただいたお客様に対し、複数社の保険商品から、お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な保障を提案しております。



海外事業の拡大

2017年より、ベトナムの現地保険会社と提携し、ホーチミンやハノイで、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展開しています。

今後は、ベトナム事業を拡大するため、AIを活用したウェブマーケティング^{※1}や、チャットボット^{※2}、ユーチューブ等のSNSを活用し、新規顧客の開拓を図っていきます。

また、他国への展開に向けては、高い経済成長が見込まれるアジア諸国を中心に、マーケットの調査・研究を行っていきます。

※1 AIなどの活用により、既に保険に対する関心の高い層へ集中して広告を配信し、保険申込ウェブページに集客するビジネスモデル。

※2 オペレーターに代わり、画面上的アイコンがユーザーとチャットを通じて対話し、保険申込を完了するシステム。



海外の大手資産運用会社との関係強化

2019年3月に、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 (ALAMCO) は、仏国の大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社と、資産運用面で関係を強化することを合意しました。

ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社は、フランス第2位の銀行グループBPCEの子会社で、2020年12月末の運用資産残高が1.4兆ドル(約143.5兆円)と世界トップクラスの資産運用会社です。

朝日生命グループとナティクス・インベストメント・マネージャーズ社は、これまでの20年間にわたり、ALAMCOと同社の業務提携を通じ、ナティクスグループの運用商品を日本の企業年金や投資信託等のお客様向けに提供する等、強固な協力関係を築いてきました。

2020年度は、ミローバ・グローバル・サステナブル株式ファンドや海外再生可能エネルギープロジェクトへの共同融資等、オルタナティブ投資やクレジット投融資を中心に、ナティクスグループが運用するプロダクトへの投資残高を積み上げました。

また、同社へのトレーニー派遣を通じて、運用スキルの習得や海外金融市場に関する情報収集、最新の運用技術の理解促進等、専門人財の育成を行っています。

引き続き、上記の取組みを継続していくことで、当社の資産運用の高度化を進めてまいります。



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』を行っております。

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「kencomx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(2021年度以降)

DeNAのヘルスケアサービスで得られた健康に関す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めます。

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、青少年育成への取組み

環境への取組み

地域における社会貢献活動

社内募金、寄付講座

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

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、研究部門と外来・入院診療施設を備えた附属医院からなり、成人病(生活習慣病)の予防・診断および治療に関する研究と、地域の皆様をはじめとして受診を希望される方への診療を行っています。

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、専門医等からなるチーム医療を提供し、患者様が主体的に治療に参加する方式を取り入れることによって、糖尿病の克服を目指しています。この療養指導は「糖尿病療養指導鈴木万平賞」を受賞するなど外部からも高く評価されています。

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を通じて、一人ひとりの“生きる”を支え、健康寿命の延伸に向けた取り組みを積極的に展開しています。



2020年度実績
【研究事業】
 原著論文 15編、総説 16編、
 国内および海外における学会発表 18編
【診療事業】
 外来診療(延べ人数) 47,597人
 入院診療(延べ日数) 1,324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、青少年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歳から高校生までを主な対象とした授業に加え、成人女性を対象としたストレッチ教室を開催し、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650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。



【写真提供：オールスポーツコミュニティ】



環境への取り組み

朝日生命環境方針

当社では、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[※]」を定めました。脱炭素社会への貢献を図っていく中で、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、朝日生命エコプロジェクトを通じて環境問題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

■エネルギー使用量の削減

省エネ法に基づいた当社自主目標であるエネルギー使用量削減について、朝日生命エコプロジェクトを通じて全社を挙げて取り組んでいます。

【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)

【2020年度実績】

10.1%削減(2017年度比)

■CO₂削減目標の新規設定

2020年7月に生命保険協会で決定したCO₂削減目標に準拠して新中期経営計画にて新規設定しました。

【2030年度までのCO₂排出量削減目標】

2013年度を基準として床面積あたりの電力消費量を年平均1%削減し、CO₂排出量を2013年度比で40%削減することを目指します。

朝日生命エコプロジェクトの展開

■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

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。

TCFD提言が推奨する気候変動に係わる「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の各項目につき、本業である「生命保険事業」、機関投資家としての「資産運用」の両面から、当社の「サステナブル(持続可能)な社会の実現への貢献」の取組状況に関する開示の充実を図ってまいります。

■ガバナンス

当社では、気候変動を含め、地球環境保護の取組みを進めるため「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、サステナブル(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、TCFD対応を含んだ気候変動対応について、経営者が監視する体制を構築してまいります。



■戦略(リスクと機会)

生命保険事業

平均気温上昇や異常気象が中長期的に人の健康に与える影響および自然災害の激甚化による影響を物理的リスクとして認識しています。また、脱炭素社会に移行するための想定を超えた事業コスト等の増加を移行リスクとして認識しています。引き続き、各課題に関する情報収集を継続してまいります。

資産運用

気候変動の影響に伴う物理的リスクや移行リスクが当社の投資先企業の持続可能性に影響を与えられ、資産価値が棄損するリスクとして認識しています。一方で、気候変動の問題解決に資する投資機会の増加を収益機会として認識し、テーマ型投融資等の取組みを推進します。併せて、当社投資ポートフォリオについて、上述の気候変動リスクを低減するため、投資先との対話活動を実施してまいります。

■リスク管理

生命保険事業

気候変動による疾病罹患率や死亡率等への影響、自然災害による保険金等支払いへの影響について調査・研究を進めるとともに、自然災害の激甚化を踏まえた業務継続計画等の継続的な見直しに取り組んでいきます。また、脱炭素社会への移行による影響について調査・研究を進めていきます。

資産運用

投融資ポートフォリオに与える影響の分析に向け、体制整備等を進めていきます。

■指標と目標

生命保険事業

2030年度までのCO2排出量削減目標を設定しました。
【2013年度比40%削減】

地域における社会貢献活動

神奈川県との「未病改善の推進等に関する連携協定」の締結

2020年9月に、当社と神奈川県は、県民の健康寿命の延伸を図り、誰もがいきいきと暮らせる社会の実現に向け、未病対策の推進に相互に連携・協力して取り組むため、「未病改善の推進等に関する連携協定」を締結しました。

神奈川県下の3支社、37営業所による、新型コロナウイルス感染拡大防止に関するチラシや、認知症相談窓口チラシ等の啓発チラシを県内のお客様へお届けする普及活動を通じて、県民の健康と安全に向けて地域に密着した活動に取り組んでいます。



各地域での活動

労働組合福島支部では、例年11月に「愛の募金」活動を行っており、毎年、県総合社会福祉基金に寄付しています。2020年度で23回目となり、総額は208万円に上っています。

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。

2019年の福岡総合サービスセンターの開設を機に、福岡市が実施する「一人一花運動」に協賛し、福岡支社の周辺にある公共の花壇造り「一企業一花壇」に取り組んでいます。



山口支社

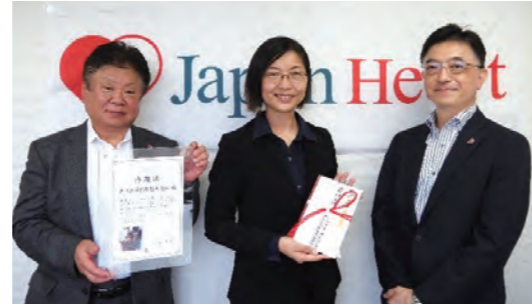


福岡支社周辺の花壇

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、社会福祉などの分野で活動する団体へ寄付を行っています。第63回目を迎える2020年度は、新型コロナウイルス感染症対策として、医療関係等へ物資や人道支援を行っている団体を追加し、総額600万円を以下の12団体に寄付を行いました。寄付金の累計額は3億6,470万円に上っています。



■第63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
 J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）
 児童健全育成推進財団「朝日生命伸びゆく子ども基金」
 ジャパンハート
 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
 認知症予防財団
 ピースウィンズ・ジャパン

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催しています。

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。

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。



2019年度授業風景

ピンクリボン運動の推進

2009年度より「日本から乳がんで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。

【2020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キャンペーン活動を、毎年10月の「乳がん月間」に全国で実施しています。2020年度は、街頭での啓発活動は一部地域となりましたが、お客様訪問時などを活用して、広く啓発活動を行いました。



愛知東支社



湘南支社



山口支社

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

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特別顧問 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

国内で活動する各地のユネスコ協会・クラブのなか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の教育支援を続けています。例年、チャリティバザーやチャリティコンサートの開催等を実施しています。2020年度は、会員による寄付支援、書きそんじハガキ・キャンペーンを実施しました。



チャリティコンサートの模様(2019年実施時)

「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、女性向け生命保険「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、「世界遺産特別賞」を設け、応募点数に応じて「世界遺産活動」に寄付を行っています。

当取り組みを通じて、人類の財産である世界遺産の保護に貢献しています。



2020年度入賞作品
(安芸の宮島)

当社はこうした取り組みを通じ、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(「震災復興事業」「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SDGs達成に向けた活動を支援することで、持続可能な社会の実現へ貢献してまいります。

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り組み

新中期経営計画では、『朝日生命の未来を創る「多様な人財」の挑戦を応援』というコンセプトのもと、「挑戦し続ける人財づくり」・「人財ポートフォリオの再構築」・「働き方改革の浸透」の3大テーマに注力しています。

役割と成果を重視した人事制度改革を行うとともに、定年延長により、グランドジェネレーション[※]の豊富な経験・知識を発揮する活躍機会を拡大し、多様な人財が挑戦する環境を整備しています。

※グランドジェネレーション…当社の50代職員に対する呼称

「働き方改革の浸透」に向けた取り組み

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、人財育成を通じて、一人ひとりの生産性の向上に向けた様々な働き方改革への取り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
多様な人財の能力発揮と活躍
- ・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



生産性・生産力向上の取り組み

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るとともに、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います。

- ・時間の概念を取り入れた生産性指標に基づく表彰・評価制度の導入
- ・個の成長促進に向けたコミュニケーションの活性化を図る1on1ミーティングの導入
- ・ノート型端末導入に伴うオンライン会議・ペーパーレス会議の推進
- ・全社アンケートを踏まえた報告業務削減
- ・RPA業務の対象拡大等業務効率化の推進
- ・押印レスの推進
- ・AIチャットボットの導入による問い合わせ業務効率化の推進

ES（働きやすさ）の向上の取り組み

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り組み
「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り組み
計画年休制度の活用
時間単位年休制度の活用
- ・多様な働き方の実現に向けた取り組み
育児・介護等両立支援制度の充実
短時間勤務、時差勤務の実施
在宅勤務の推進、サテライトオフィスの拡大
フレックスタイム制の導入
- ・従業員満足度向上に向けた取り組み
エンゲージメント解析ツールの導入
意識調査の定期的な実施

人財育成に向けた取り組み

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
- ・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
- ・ビジネス・コンテスト
自身で新たなビジネスモデルの企画・立案・プレゼンに挑戦することができる取り組み

「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
4年連続
100%達成
(2017~2020 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	看護休暇
	特別休暇	育児休憩
		育児休職
		育児エンターリー休暇
		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）	
	次世代経営人財育成プログラム（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）	
	資産運用人財育成コース	
	ICT [※] 人財育成コース	
入社時研修 (入社後6か月間)	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

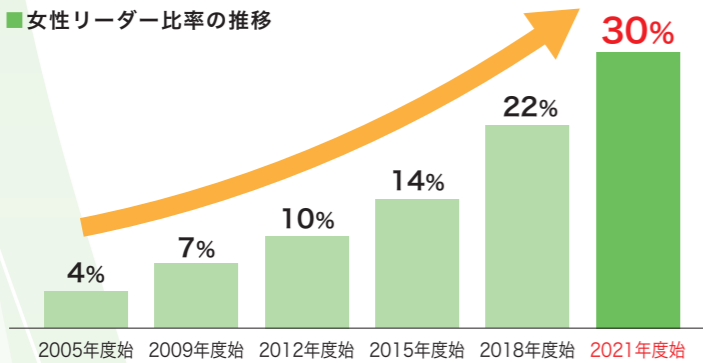
ダイバーシティの推進

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」等への取り組みを開始し、2021年度始女性リーダー比率は目標の30%を達成しました。

2021年度始女性リーダー比率は目標の30%を達成!!

■女性リーダー比率の推移



今後は「朝日生命の新たな活力を生み出す女性のエンパワーメント向上!!」を掲げ、自ら目標を定め、挑戦・行動を起こし、キャリアを切り拓くステージにシフトチェンジします!

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。



2020年度開催時の様子

諸制度

2015年度より女性従業員の体系的な育成プログラムを導入し、上級管理職や次期リーダー層を目指す候補者ごとに適した教育カリキュラムを整備するほか、社内モデル(ロールモデル)の紹介等諸施策を実施しています。

●ライン職を対象とした上級管理職プログラム

ライン職を対象に個のレベルアップを目的とし、社外有識者による「キャリア講演」、本社役員から直接アドバイスを受ける「上級メンター制度」、経営視点等を学ぶ「マネジメントゼミ」などを行っています。

●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。

●キャリアモデル通信

全社員を対象に、自己のキャリアビジョン形成や意識・行動変革を促進する目的で様々な職場で活躍している社内モデル(ロールモデル)を紹介しています。

●キャリア相談窓口

全社員を対象として、社員の成長と活躍に向けたサポート体制として設置しています。

こうした取り組みが評価され、ウーマンエンパワーアワード・Forbes JAPAN WOMEN AWARDを受賞しました

ウーマンエンパワーアワード

大賞受賞 2020年 従業員数1,000名以上企業

「女性活躍推進に関するアンケート」および「ウーマンエンパワー賛同企業へのエントリー情報」から総合的に判断し、顕著な取組企業を表彰



Forbes JAPAN WOMEN AWARD

第4位入賞 2018年「企業部門 総合ランキング 従業員数1,000名以上の部」

「自ら道を切り拓き活躍している女性」と「意欲ある女性が働きやすい環境づくりを積極的に行っている企業」を選出し表彰するアワード
(注)「企業部門総合ランキング」では生命保険会社の入賞は初



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財に対し定年を60歳から65歳に延長したほか、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

多様な人財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準ならびに「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にするため、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、従業員への責任として「健康経営の推進」を経営課題と位置づけております。「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(3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2021(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。



●「スポーツエールカンパニー2021」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2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当社グループ会社とともに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」「生活習慣病予防」「メンタルヘルス対策」などに取り組みます。



当社の主な取組み

定期健康診断等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「二次検診」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。

就労女性のヘルスリテラシー向上プロジェクトへの協力

国立研究開発法人日本医療研究開発機構(AMED)が助成する「女性の健康の包括的支援実用化研究事業(Wise)」の、「プレコンセプション(妊娠前)の女性に着目した疾患予防に関する総合的ケア方法の確立」を目的とした「就労女性に対するリテラシー向上を目指した教育プログラムの開発と検証」に関する調査研究の趣旨に賛同し、民間企業として協力いたしました。

朝日生命健康保険組合との連携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「コロナウイルス肺炎の現在」開催時の様子

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

管理監督者が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づきを促しています。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74回 定時総代会の開催概要

第74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。

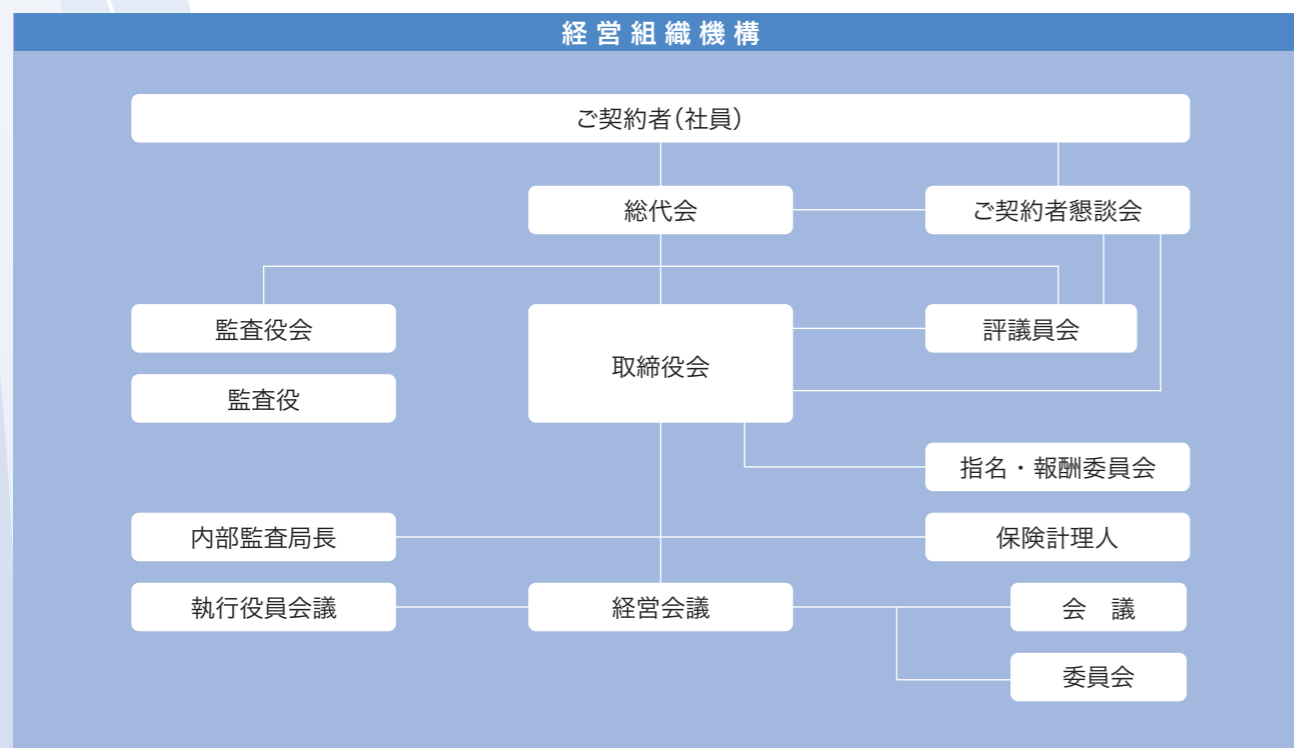
当社は、経営の基本理念のもと、「お客様満足の向上を最優先とした経営の実践」、「ゆたかな社会づくりに

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」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・果敢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

総代会の仕組みと機能

当社は、保険会社のみ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192万人

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ご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(2021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持ち、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)の方々にご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。

総代(敬称略)

北海道 大 家 悦 子	千葉県 川 井 芳 明	神奈川県 小 林 直 子	大阪府 中 村 佳 子
北海道 小 笠 原 正 吾	千葉県 貴 嶋 美 知 子	神奈川県 小 杉 田 敦 一	大阪府 米 田 垂 矢 子
北海道 高 島 千 景	千葉県 熊 谷 俊 行 夫	神奈川県 神 奈 川 島 俊 一	兵庫県 池 野 千 弦 介
北海道 田 村 総 司 郎	千葉県 郡 昭 夫 紀	神奈川県 神 奈 川 菱 田 淳 子	兵庫県 稲 継 洋 介
北海道 千 野 佳 代 夫	千葉県 佃 美 伸 子	神奈川県 神 奈 川 堀 本 多 康 初 穂	兵庫県 岡 田 州 史 明
北海道 刀 葉 光 夫	千葉県 寺 内 厚 子	神奈川県 神 奈 川 齋 藤 公 敏 朗	兵庫県 岡 田 政 仁
北海道 真 屋 絶 子	千葉県 百 瀬 厚 子	新潟県 新 潟 齋 藤 公 敏 朗	兵庫県 茂 木 立 仁 子
青森県 渡 邊 英 彦	千葉県 雪 田 一 守 彦	新潟県 新 潟 齋 藤 公 敏 朗	奈良県 亀 井 紀 子
岩手県 伊 藤 淳 之 介	東京都 石 山 健 一	新潟県 吉 田 徳 治	和歌山県 武 本 恵 美 子
岩手県 吉 田 ひ さ 子	東京都 伊 藤 守 彦	富山県 富 田 縄 有 紀 治	鳥取県 徳 田 美 子
宮城県 大 友 か お り	東京都 魚 谷 雅 彦	石川県 石 川 中 村 有 紀 治	島根県 松 岡 晶 悟
宮城県 中 村 香 代 子	東京都 大 川 め ぐ み	福井県 福 井 健 治 訓	岡山県 高 木 晶 悟
秋田県 金 持 之 子	東京都 加 羽 澤 光 輝 子	山梨県 山 梨 廣 瀬 昌 訓	岡山県 松 島 康 晴
秋田県 西 宮 藤 正 平	東京都 川 尻 恵 理 子	長野県 長 野 西 沢 知 恵 美 子	広島県 北 川 日 出 夫 一
山形県 遠 藤 一 美	東京都 河 野 林 敬 一	長野県 長 野 西 沢 知 恵 美 子	広島県 北 川 日 出 夫 一
福島県 幸 徳 一 美	東京都 小 薦 田 貴 久	岐阜県 岐 阜 鈴 木 千 代 江	山口県 山 岡 靖 幸
福島県 益 子 美 代 子	東京都 薦 田 貴 久	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	山口県 山 岡 靖 幸
福島県 渡 邊 順 一	東京都 齋 藤 充 砂	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	徳島県 吉 岡 真 喜 男
茨城県 黒 澤 祐 一	東京都 柴 崎 理 康 之 久	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	香川県 森 本 英 里
茨城県 島 岡 恵 美 子	東京都 鈴 木 善 久 司 淳	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	愛媛県 野 本 真 衣
茨城県 飛 田 利 恵	東京都 鈴 木 善 久 司 淳	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	高知県 浜 田 真 衣
茨城県 松 金 律 美 紀	東京都 園 田 中 精 健 一 晴	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	福岡県 石 原 真 理 子
栃木県 稲 葉 美 可 奈 子	東京都 高 田 中 精 健 一 晴	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	福岡県 石 原 真 理 子
栃木県 若 林 麻 衣 子	東京都 田 中 精 健 一 晴	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	福岡県 石 原 真 理 子
群馬県 佐 藤 詠 子	東京都 寺 井 隆 仁 一	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	福岡県 石 原 真 理 子
群馬県 森 克 洋	東京都 時 田 隆 仁 一	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	福岡県 石 原 真 理 子
埼玉県 内 山 珠 美 子	東京都 中 村 公 彩 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	佐賀県 西 村 和 子
埼玉県 河 井 陽 子	東京都 野 崎 彩 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	長崎県 中 里 和 子
埼玉県 河 野 菊 美 富	東京都 濱 田 美 穂 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	熊本県 磔 堀 内 義 博
埼玉県 幸 田 隆 之 憲	東京都 平 本 美 穂 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	熊本県 磔 堀 内 義 博
埼玉県 佐 々 木 美 由 紀	東京都 藤 井 裕 久 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	大分県 園 松 尾 昌 智
埼玉県 佐 藤 吉 憲	東京都 宮 川 尚 久 子	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	宮崎県 松 野 原 智 憲
埼玉県 福 本 寿 子	東京都 武 藤 千 絵	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	鹿児島県 野 村 原 智 憲
埼玉県 山 下 飛 鳥	東京都 山 地 徹 則 郎	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	鹿児島県 野 村 原 智 憲
千葉県 小 川 美 樹 子	東京都 山 下 良 一 郎	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	鹿児島県 野 村 原 智 憲
千葉県 奥 野 嘉 夫	神奈川県 岡 本 一 郎	静岡県 静 岡 鈴 木 千 代 江	沖縄県 上 原 智 憲

2021年4月1日現在 149名

第74回 定時総代会の開催概要

2021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74回定時総代会を開催いたしました。開催内容およ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(金) 10時00分～11時03分(所要時間63分)
出席者数	17名(総代数148名) (他に委任状130名、委任状込で合計147名)
議長	代表取締役社長 木村 博紀
議 題	(報告事項) 1. 2020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 2. 相互会社制度運営報告の件 (決議事項) 第1号議案 2020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 総代候補者選考委員10名選任の件 第4号議案 取締役10名選任の件 第5号議案 監査役3名選任の件
質疑応答	事前質問5名(質問数7問)、席上質問 なし 合計5名(質問数7問) 質疑応答の所要時間12分、回答者 議長
質問事項	1. 事前質問 ①海外事業としてベトナムでのビジネスモデル確立について ②今後のDX戦略について ③女性幹部の積極的な登用について ④貯蓄性商品の発売計画について ⑤法人契約の潜在的な可能性について ⑥コーポレートガバナンスの観点から、社外取締役・社外監査役の選任について ⑦他生保で発生した不祥事件に関連しての当社での取組みについて 2. 席上質問 なし
傍 聴	傍聴者数1名(議場外モニタールームにて傍聴)
そ の 他	新型コロナウイルス感染防止の観点から以下の運営を行った。 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。 ②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、希望された総代の方に支社会場でのライブ中継を行うとともに、インターネット上で後日ご視聴いただけるようにした。

○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。

〒160-8570 東京都新宿区四谷1丁目6番1号 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

●職業別分布

会社員	24名 (16.1%)
主婦	12名 (8.1%)
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	5名 (3.4%)
自営業者	54名 (36.2%)
会社役員	32名 (21.5%)
その他	13名 (8.7%)

●年齢別分布

30～39歳	4名 (2.7%)
40～49歳	41名 (27.5%)
50～59歳	52名 (34.9%)
60～69歳	50名 (33.6%)
70歳以上	2名 (1.3%)

●保険種類別加入状況

死亡保険	定期付終身保険等	70件 (6.2%)
	定期保険等	131件 (11.7%)
	積立型終身保険(含積立保険)	276件 (24.6%)
	介護保障保険	200件 (17.8%)
	医療保障契約等	381件 (34.0%)
生死混合保険	その他	1件 (0.1%)
	養老保険等	4件 (0.4%)
	その他	1件 (0.1%)
	生存保険	10件 (0.9%)
個人年金保険	47件 (4.2%)	

●社員資格取得時期別分布

2000年以前	32名 (21.5%)
2001年～2005年	9名 (6.0%)
2006年～2010年	21名 (14.1%)
2011年～2015年	55名 (36.9%)
2016年～2020年	32名 (21.5%)

●地域別分布

北海道	7名 (4.7%)
東北	11名 (7.4%)
関東	64名 (43.0%)
中部	22名 (14.8%)
近畿	19名 (12.8%)
中国	8名 (5.4%)
四国	4名 (2.7%)
九州	14名 (9.4%)

2021年4月1日現在

第74回 定時総代会質疑応答

事前質問



質問 1

海外事業としてベトナムでのビジネスモデル確立について、ビジネス拡大にむけての感触はいかがでしょうか？

【回答】

ベトナムは、経済成長率がコロナ禍以前は7%前後で推移しており、コロナ禍でもプラス成長を維持しているなど、成長著しい、若く、活気あふれる国であります。

また、総人口に占める生産年齢人口は約70%と高い一方で、民間の生命保険の普及率は、他の東南アジア諸国と比較して低いため、今後、医療保険を中心とした生命保険事業の成長が大きく見込まれる有望なマーケットと考えております。

当社は2017年より、現地保険会社と提携し、ホーチミンやハノイで、テレマーケティングによる保険販売に関するコンサルティング事業を展開しております。2020年度末には当ビジネスを通じて獲得した契約は累計約24,000件に達し、海外でも当社のビジネスモデルが適用可能なことを確認しております。

スマートフォンの保有率は人口の6割と高く、インターネットショッピングの利用は増加傾向にあることから、AIを活用したWebマーケティングなど、デジタル技術やWeb媒体の活用により、新規顧客の開拓に取り組んでおります。

新たな成長領域への挑戦として、ベトナムを中心に有望なアジアマーケットの開拓に向けて、事業の拡大に取り組んでまいります。

質問 2

2021年3月1日付でDX認定制度により認定されておりました。今後はどのようなDX戦略を描いているのでしょうか？

【回答】

新中期経営計画では、DX戦略を成長ドライバーの一つとして位置づけ、「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。

一般のウィズコロナ、アフターコロナという環境、また、働き方改革によるワークスタイルの多様化、さらには人生100年時代という状況を踏まえ、当社のDX戦略として、「いつでもつながる」「人にやさしい」をコンセプトとしたお客様サービスを提供してまいります。

具体的には、お客様情報等に対し、深度を増した分析を行うことで、お客様のライフステージを踏まえたプランニングや商品・サービスを最適なチャネルで提供してまいります。

また、保険加入や諸請求等の手続きにおいては、お客様の意向に応じ、対面による対応、Webや郵送によるダイレクト手続きを、さらに拡充してまいります。

今後においては、東京大学・DeSCヘルスケア株式会社との業務提携や、ビッグデータを活用し、当社の得意分野である介護や生活習慣病、今後の注力領域であるヘルスケア事業において、当社ならではの独自性のあるコンテンツを開発、提供していく予定です。

上記のDX戦略を支えるシステム基盤として、クラウドサービスを活用した次世代プラットフォームを構築し、共通機能を統合・管理することで、システム開発のスピードアップと効率化を推進してまいります。

なお、クラウド上のデータは国内に保管し、強固なセキュリティサービス・機能の活用により、万全のセキュリティ対策を講じております。

質問 3

女性幹部の積極的な登用を期待しております。

【回答】

2006年度より、女性の活躍推進に向けて、「本人の挑戦意欲喚起に向けた取組み」、「活躍フィールド拡大に向けた新たな職務の創設」、「長く働き続けられる環境整備」等に取組み、女性職員の管理職や新しい職務・職場へのチャレンジ意欲が向上してまいりました。その結果、2021年度始女性リーダー比率は約30%となっております。

一方、部長や支社長といった上級管理職^{*}における女性の割合は約13%と課題があることから、2021年度より女性上級管理職の増大を重点取組事項として女性職員の経営視点の醸成や課題形成力の強化等に取り組んでおります。

※上級管理職は、役員、部長・室長・課長、支社長・支社ライン職(業務部長・総務部長・法人マーケット部長・育成部長および実践教育課長)

質問
4

株高が続く中、貯蓄性の高い商品の発売計画はありますか。

【回答】

当社としましては、商品ラインナップを充実させることは重要な課題であり、貯蓄性商品の提供も検討のひとつであると認識しております。また、老後保障のニーズは大きいと認識しております。

しかしながら、株高が続いている一方で、貯蓄性商品の開発にとって重要な要素である金利が低位に推移していることから、お客様にとって魅力的な貯蓄性商品を提供することは困難と考えており、現在一部を除いて貯蓄性商品を販売停止としております。

今後、金利が上昇する等、貯蓄性商品の開発に適した金融環境となりました際には、魅力的な貯蓄性商品の提供に向け検討してまいりたいと考えております。

質問
5

友人の会社で法人の保険について全く何も入っていないという事で現在、朝日生命をお勧めしていますが、中小企業よりも更に小さい起業したばかりの様な会社(個人経営)で法人の保険の在り方を知らない人が多いのではないかと思います。もっと法人契約の潜在的な可能性があると思います。

【回答】

この度は、当社をご紹介いただき、誠にありがとうございます。

当社では、会社経営上のリスクに対し、お役に立てる生命保険の活用方法等のご理解を深めていただくため、各種パンフレットを準備し、営業所長や営業職員を通じて多くの経営者の皆様に法人契約の必要性をお伝えする活動を実施しております。しかしながら、ご指摘のとおり、経営者の皆様の中には、ご存じない方もいらっしゃるかと認識しております。

例えば、経営者の皆様が生活習慣病や要介護状態などにより休業されるリスクに対して、まとまった一時金で備えることができる「生活習慣病保険(経営者プラン)」や「介護一時金保険(経営者プラン)」は、多くの経営者の皆様からご好評をいただいております。

他にも、当社ホームページにおいて法人のお客様向け商品を掲載しており、多くのお客様にご確認いただけるようにしております。

また、当社は全国税理士共栄会「VIP大型総合保障制度」の幹事会社として税理士を代理店とした販売網を展開しており、税理士が関与する法人・個人事業主のお客様へ、経営や税務を踏まえた最適な保障のご案内も行っております。

これからも、経営者の皆様のお役に立てるよう、最適な商品のご案内およびサービスの提供に努めてまいります。

引き続き、当社および当社の営業所長、営業職員に対し、ご支援を賜りますよう、よろしく願いいたします。

質問
6

御高承のとおり、昨今のコーポレートガバナンス改革におきましては、社外取締役や社外監査役に、実質的に経営を監督・批判することができる人材を選ぶ企業が増えております。

翻って、御社の社外取締役・社外監査役は、古くからつながりの強い企業から選任されており、一歩間違えば相互依存的な企業関係の中で、厳しい指摘が行われない虞を内包しております。

是非、今後の改革を進める中で新たな視点から人選されますよう、御検討いただきたいと思います。

【回答】

当社では、東京証券取引所が定める「上場管理等に関するガイドライン」を踏まえ、「社外役員の独立性判断基準」を定めており、現社外役員および今回選任いただく社外役員候補者はいずれもその基準を満たしております。

また、当社社外取締役は、会社の持続的な成長を促し、中長期的な企業価値の向上を図る観点から、自らの知見に基づいた意見等を通じ、当社の意思決定に参画しております。併せて、業務執行の遂行状況に対し、客観的な立場から、社外の幅広い視点で質疑・意見等を行い、取締役および執行役員の業務執行の監督を行っております。

取締役会における社外役員の様々な意見については、その都度業務運営に反映しておりますが、2020年度も多くの意見があり、例えば、

- 高齢のお客様の保険加入時における親族同席ルールの取組強化
- お客様満足度に関する分析・向上策

といった、「お客様本位の業務運営の実践」に関する意見や、

- 代理店事業の別会社化に関する事業計画およびリスクシナリオの策定

といった、当社の「マルチチャネル化戦略の推進」に関し、様々な意見がありました。

社外役員の意見の中には厳しい本質的な意見もあり、当社の意思決定においてそれらの意見を十分に考慮し、経営に反映させております。

また、取締役会とは別に、新中期経営計画「Advance」の策定にあたり複数回の意見交換会を設けるなど、社外役員が有する知見の反映に取り組んでおります。

なお、取締役会の審議充実や運営面の取組み等の実効性については、毎年、取締役会において分析・評価しており、結果は「コーポレートガバナンスに関する報告書」において公表しております。

引き続き、社外役員の一層の役割発揮を通じ、取締役会の更なる実効性向上に努めてまいります。

質問
7

某生命保険会社の女性の横領のような事が起こらないとは思っていますが、その根拠となるべきところをお知らせください。

【回答】

当社では、コンプライアンスを経営の最重要課題のひとつと位置づけ、厳正な管理に取り組んでおります。報道等では、特別な肩書や個室の付与など特別待遇があったとのことですが、当社では、営業職員の営業成績等により特別待遇をするといったことはありません。その上で、不適正事象の未然防止に向けて、以下の対応を行っております。

制度面では、現金の取扱いに関して、新契約時の「初回保険料口座振替制度」等による初回保険料のキャッシュレス化、決済端末の導入等により、お客様と当社職員との間での現金授受を伴わない取扱いを推進しており、かつ、営業所においては現金取扱いが生じない事務体制としております。併せて、新契約時のお客様ご案内書面に、当社職員がお客様から現金を直接お預かりすることがない旨を明記する等、お客様への情報提供に努めております。

また、教育面では、営業職員の日々の活動管理や毎月のコンプライアンス教育・研修を実施するとともに、不適正事象の未然防止に向けた自主点検を行っております。

加えて、本社主導にて、個別の新契約申込手続きの状況や、契約者貸付等お支払いを伴う諸手続きに関するお客様への電話確認等を適宜実施するとともに、他の業務執行部門から独立した内部監査部による内部監査を通じて、各組織の内部管理態勢の適切性・有効性を検証しています。

こうした取組みにより不適正事象を発生させない態勢を構築し、コンプライアンスの徹底、企業文化としての定着を図っております。

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・2021年7月2日現在)

- 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
- 小 室 淑 恵 株式会社ワーク・ライフバランス 代表取締役
- 塩 島 義 浩 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長
- 城 詰 秀 尊 株式会社ADEKA 社長
- 杉 谷 陽 子 上智大学 経済学部 教授
- 仁 科 秀 隆 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
- 山 下 雅 史 株式会社ローソン銀行 顧問
- 山 本 正 巳 富士通株式会社 取締役シニアアドバイザー

評議員の構成

(2021年7月2日現在)

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



2020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。
〒160-8570 東京都新宿区四谷1丁目6番1号 朝日生命保険相互会社 評議員会事務局

ご契約者懇談会

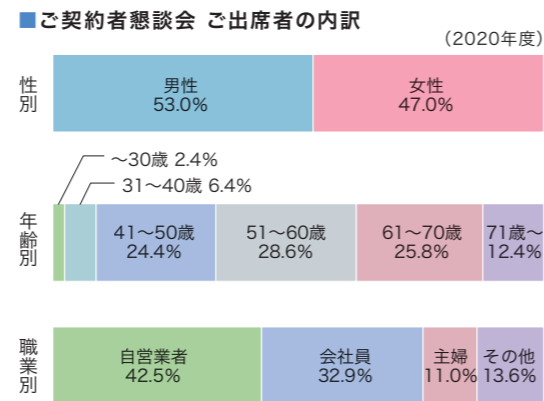
ご契約者懇談会

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や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。

2020年度の開催状況

2020年度は、2020年12月から2021年2月にかけて、全国58支社で開催し、86名の総代を含む574名のご契約者にご出席いただきました。
12月は、社内テレビ会議システム等を使用し、支社会場のほか、最寄りの営業所からも参加できるオンライン開催を16支社で実施し、1月は、全国的に感染状況が拡大していることを踏まえ、書面による開催を42支社で実施しました。



主なご意見・ご要望・ご質問

1 会社経営全般

- DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組みについて
- SDGsに対する取組みについて
- SNSなどの宣伝活動について

2 商品・サービス関係

- 貯蓄性のある商品の開発について
- 健康増進のために取り組んでいることについて
- 持病を持っていても加入できるような介護保険について

3 営業職員関係

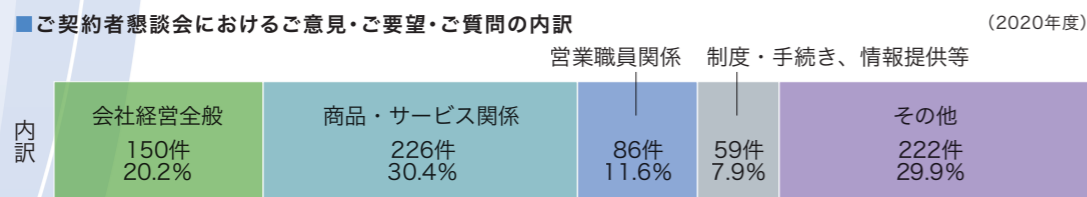
- 担当者の退職や、契約者が遠隔地に転居した後のフォローや引継方法について
- 人材育成や教育について
- 非対面での営業など、今後の営業活動について

4 制度・手続き、情報提供等

- 認知症などで契約者や受取人が請求手続きできない場合の手続き方法について
- インターネットを使用しない高齢者への配慮について
- 「あさひマイページ」のログイン方法について

5 その他

- コロナ禍における働き方改革について
- コロナで入院した場合の給付金の支払いについて



(注)「その他」のうち、新型コロナウイルス感染症に関連するご意見・ご要望・ご質問は、184件(24.8%)を占めています。

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

監査役員の員数は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・推進等を行っています。あわせて、「個人情報保護方針」をホームページにて公表しています。

具体的な取り組みの内容

主な取り組みとしては、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きます。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、当社および当グループが管理するリスクについて網羅的に特定し、特定したリスクを適切に管理するための方針として、「リスク管理の基本方針」を取締役会で定めています。

当社グループのリスクの状況について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。

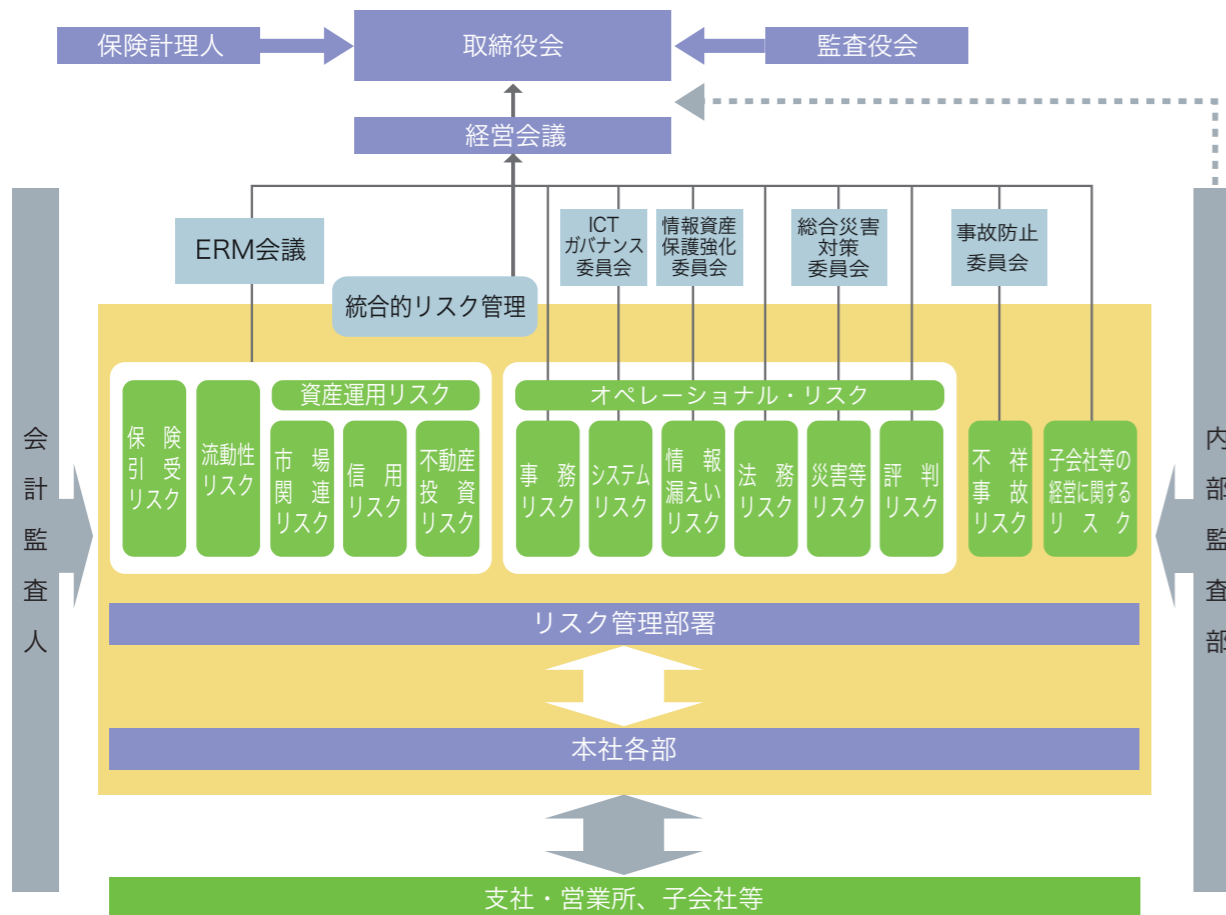
この基本方針では、当社および当グループが直面するリスクの種類・所在を特定した上で、それぞれのリスクに対する管理手法等を定めています。

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リスク管理統括部が、事業全体のリスクを定性的・定量的に管理しています。

当社の各業務執行部署は、リスク毎の基本方針、規程等に従い、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、当社および

リスク管理の状況は、定期的に経営会議、取締役会に報告され、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。

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。

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。

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(サープラス)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ー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ープラスの充実度(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、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。

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。

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

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。

各リスク管理の取組み

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により、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います。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います。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います。

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、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対策の高度化を図るとともに、CSIRT[※]設置や教育訓練などの体制面の強化に継続的に努めています。

※ 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で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。

⑦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14名 女性1名 (取締役および監査役のうち女性の比率 6.7%)

(2021年7月2日現在)

現在の役職名 (氏名・生年月日)	略 歴
代表取締役社長 木村博紀 (1962年1月19日生)	1984年4月 当社入社 不動産ユニットゼネラルマネージャー、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 (常務執行役員) 井口泰広 (1962年3月15日生)	1984年4月 当社入社 コンプライアンス統括ユニットゼネラルマネージャー、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 2021年4月 代表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) 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 2021年4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) 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 2021年4月 取締役常務執行役員 代理店事業本部長
取締役 (常務執行役員) 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 2021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 (常務執行役員) 鹿島田耕一 (1963年3月17日生)	1986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 2016年4月 執行役員 茨城支社長(ブロック支社長) 2018年4月 執行役員 横浜統括支社長 2020年4月 常務執行役員 横浜統括支社長(ブロック支社長) 2021年4月 常務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化 担当 特命法人マーケット強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当 2021年7月 取締役常務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化 担当 特命法人マーケット強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当
取締役 (執行役員) 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 2021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 2021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 株式会社資生堂 入社 2001年6月 株式会社資生堂 執行役員 2007年4月 株式会社資生堂 顧問 2007年6月 株式会社資生堂 監査役 2011年5月 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長 2011年6月 株式会社資生堂 顧問 2013年6月 株式会社資生堂 顧問 退任 2013年7月 当社取締役 2021年6月 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長 退任
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 株式会社第一勧業銀行 入行 2009年4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役社長 2011年6月 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 2013年11月 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 2014年3月 みずほフィナンシャルグループ 常任顧問 2014年4月 当社取締役 2016年7月 現 在 2017年4月 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 日本通運株式会社 入社 2009年5月 日本通運株式会社 代表取締役副社長 副社長執行役員 2011年6月 日本通運株式会社 代表取締役社長 社長執行役員 2017年5月 日本通運株式会社 代表取締役会長 2017年7月 当社取締役 現 在 日本通運株式会社 代表取締役会長
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 当社入社 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、 2019年7月 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(常勤) ます だ かおる 増田薫 (1962年3月28日生)	1985年4月 当社入社 債券運用ユニットゼネラルマネージャー、総合リスク管理ユニットゼネラルマネージャー、 2021年7月 リスク管理統括部長、証券運用部長、証券投資部長、内部監査局長、内部監査部顧問を歴任 監査役
監査役 せき ただ ゆき 関忠行 (1949年12月7日生)	1973年4月 伊藤忠商事株式会社 入社 2009年6月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役常務取締役 2011年5月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役専務執行役員 CFO 2013年4月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役副社長執行役員 CFO 2015年4月 伊藤忠商事株式会社 顧問 2017年4月 伊藤忠商事株式会社 理事 2017年7月 当社監査役 現 在 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 古河電気工業株式会社 入社 2012年4月 古河電気工業株式会社 代表取締役社長 2017年4月 古河電気工業株式会社 取締役会長 2018年7月 当社監査役 現 在 古河電気工業株式会社 取締役会長
監査役 きく ち よう いち 菊池洋一 (1953年8月27日生)	1978年4月 東京地方裁判所判事補 2006年6月 法務省大臣官房司法法制部長 2008年1月 東京高等裁判所判事 2010年3月 徳島地方・家庭裁判所長 2011年9月 京都地方裁判所長 2013年6月 東京高等裁判所部総括判事 2017年10月 広島高等裁判所長官 2018年8月 退官 2018年11月 弁護士登録 桃尾・松尾・難波法律事務所 入所 2021年7月 当社監査役 現 在 桃尾・松尾・難波法律事務所 弁護士

(2)執行役員 ※取締役執行役員の経歴はP97「取締役および監査役」をご覧ください。

現在の役職名 (生年月日)	略 歴
常務執行役員 新都市統括支社長 ひらの まさと 平野正人 (1962年7月8日生)	1985年4月 当社入社 町田支社長、東京西統括支社長を歴任 2016年4月 執行役員 東京西統括支社長 2017年4月 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 2018年4月 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長(ブロック支社長) 2019年4月 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) 2020年4月 常務執行役員 新都市統括支社長
常務執行役員 東京東統括支社長 (ブロック支社長) 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 2021年4月 常務執行役員 東京東統括支社長(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 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 2021年4月 常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長
常務執行役員 横浜統括支社長 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 2021年4月 常務執行役員 横浜統括支社長
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 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 2021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 名古屋統括支社長 (ブロック支社長) たち ほん 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、 2019年4月 群馬支社長を歴任 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 道南支社長、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 海外・ダイレクト事業部 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 2021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 海外・ダイレクト事業部 商品開発部 担当
執行役員 主計部 フィックスドインカム投資部 ファイナンス投資部 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 資産運用企画ユニットゼネラルマネージャー、経営企画室長、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 2021年4月 執行役員 主計部 フィックスドインカム投資部 ファイナンス投資部 担当

現在の役職名 (生年月日)	略 歴	
執行役員 資産運用企画部 エクイティ投資部 不動産部 担当 つる おか まさる 鶴 岡 尚 (1964年1月9日生)	1988年4月	当社入社 経理ユニットゼネラルマネージャー、経営企画部門 経理・保険計理担当副部門長、 主計部長、資産運用企画部長、証券投資部長を歴任
	2021年4月	執行役員 資産運用企画部 エクイティ投資部 不動産部 担当
執行役員 さいたま統括支社長 もち づき こう 望 月 剛 (1967年8月21日生)	1990年4月	当社入社 町田支社長、新潟支社長を歴任
	2021年4月	執行役員 さいたま統括支社長
執行役員 執行役員 茨城支社長 (ブロック支社長) ほか にし しげる 外 西 茂 (1962年6月14日生)	1985年4月	当社入社 鹿児島支社長、茨城支社長(ブロック支社長)を歴任
	2021年4月	執行役員 茨城支社長(ブロック支社長)

(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/>



朝日生命の情報誌



菅野美穂さん

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



お客様サービスセンター

☎ 0120-714-532

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

「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
(日曜日、祝日、年末年始を除きます)



 **朝日生命保険相互会社**



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。