

# 朝日生命の現状

## (統合報告書)

Asahi Mutual Life Insurance  
Company Disclosure

# 2023



Cinnamoroll  
© 2023 SANRIO CO., LTD.  
APPROVAL NO. L642156



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。



Statue of sincerity  
「まごころの奉仕像」



1888年創業当時の檜物町(ひもんちょう)本社

### 会社概要 (2023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	5兆2,856億円
東京都新宿区四谷一丁目6番1号		基金の総額	2,570億円(基金償却積立金を含む)
YOTSUYA TOWER		営業拠点数	統括本部・統括支社・支社: 58 営業所: 566(2023年4月1日現在)
TEL 03-4214-3111(大代表)		従業員数	18,609名(職員: 4,125名、営業職員: 14,484名)

## Contents

### 朝日生命の価値創造

Top Message	4
朝日生命の価値創造モデル	10
介護保険といえば朝日生命 ～人生100年時代、お客様の“生きる”を支え続ける会社に～	12
朝日生命のサステナビリティ経営	14
中期経営計画 「Advance～The road to 2030～」	26
財務ハイライト	32
非財務ハイライト	38
2022年度トピックス	40

### 朝日生命の事業概要

お客様サービス	42
営業体制	52
商品・サービス	58
資産運用	66
デジタル変革を実現するDX戦略の取組み	70
社会貢献活動	72

### 朝日生命の人的資本経営

人財活躍推進の取組み	76
能力開発	78
ダイバーシティ&インクルージョンの促進	79
採用・人財ポートフォリオ	80
働き方改革推進	82
健康経営の推進	83

### 朝日生命の経営基盤

コーポレートガバナンス	84
総代会	85
評議員会	95
ご契約者懇談会	96
取締役会、監査役会、指名・報酬委員会	97
コンプライアンス(法令等遵守)への取組み	98
お客様情報の保護	99
リスク管理体制	100
役員・会計監査人	105

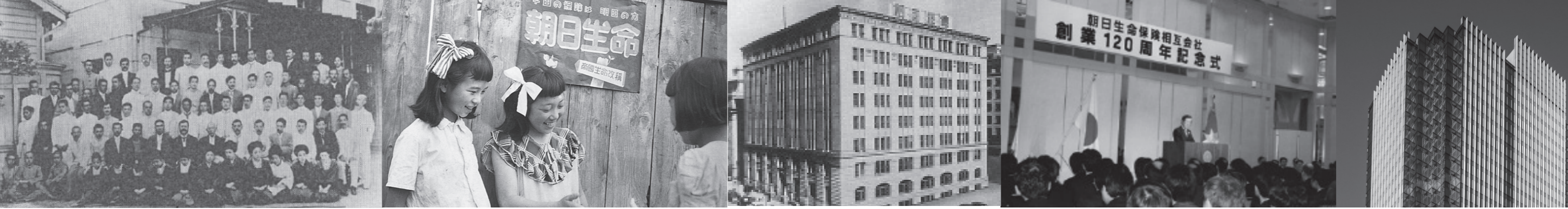
### 編集方針

本資料「朝日生命の現状(統合報告書)2023」は、保険業法第111条および(一社)生命保険協会が定める開示基準に基づいて作成したディスクロージャー資料です。  
作成にあたっては、ステークホルダーの皆様へ、当社の経営戦略、ならびに社会に対する持続的な価値提供や貢献についてわかりやすくお伝えするため、国際統合報告評議会(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」等を参考にしています。  
なお、掲載内容を補足する会社情報や財務情報、非財務情報は、当社ホームページにて公開しています。  
あわせてご覧ください(<https://www.asahi-life.co.jp/>)。

●対象範囲 期間: 2022年4月1日～2023年3月31日(一部、対象期間外の取組内容も掲載しています)  
組織: 朝日生命およびその子会社・関連法人

●発行時期 2023年7月

●企画・編集 朝日生命保険相互会社 調査広報部  
〒160-8570 東京都新宿区四谷一丁目6番1号 YOTSUYA TOWER



# 朝日生命のあゆみ History of Asahi Mutual Life Insurance Company

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



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



2001年

画期的な保険システム「保険王」を発売



2010年

現在の主力商品である「保険王プラス」を発売



2012年

「あんしん介護」発売



2013年

「あんしん介護」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

東京大学と共同研究開始

生活習慣病の予防と重症化防止に向けた共同研究を開始

2020年

ASAHI DIGITAL INNOVATION LABを設置

デジタル技術の活用による新たなビジネスモデル創出を目的とした研究拠点の設置



2021年

なないろ生命を開業



2023年

創業135周年

2023年3月に創業135周年を迎えた



1947年7月1日

「朝日生命保険相互会社」創立  
社名を「帝国生命」から「朝日生命」へ変更



1972年

シンボルマーク制定  
創立 25 周年を記念して、シンボルマークを制定



1978年

「全国総合オンラインシステム」完成



1988年

創業 100 周年  
両国国技館にて記念式典を開催



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





「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

朝日生命保険相互会社  
Asahi Mutual Life Insurance Company

## はじめに

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(統合報告書)2023」を作成いたしましたので、是非ともご覧いただき、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1888年に創業以来、多くのお客様からのあたたかいご支援のもと、日本経済の成長・発展とともに歩んでまいりました。おかげさまで、2023年3月に創業135周年を迎えました。皆様の長きにわたるご支援に対し深く感謝いたします。

生命保険事業は、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おり、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

活動であると考えております。このような考えのもと、当社では「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掲げ、

「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」

を基軸(重要項目)とした、社会の持続可能性に配慮したサステナビリティ経営の推進に取り組んでおります。

その取り組みを通じて、各ステークホルダーとの適切な協働に努めることにより、持続可能(サステナブル)な社会に貢献していくことを目指しております。

## 2022年度決算について

2022年度決算を振り返りますと、保険業績面では、朝日生命の営業職員チャネルにおいて医療保険の販売が好調に推移したこと、および、生命保険子会社である「なないろ生命」の新商品が好調だったことにより、コロナ禍ではあったものの、朝日生命グループの保障性商品の新契約年換算保険料は、前年比126.2%と前年実績を上回りました。

一方で、朝日生命単体での収支・財務面については、基礎利益は新型コロナウイルス感染症によるみなし入院給付金の増加と為替ヘッジコスト<sup>※1</sup>の増加を主因として133億円と前年度を下回りました。また、保険金・給付金の支払余力の指標となるソルベンシー・マージン比率についても、海外金利の上昇等により有価証券の含み益が減少したため、933.0%と前年度末に比べ21.9ポイント低下しましたが、基準となる200%を上回っております。

※1 為替変動リスクを回避するためにかかる費用。

## 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、持続可能(サステナブル)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。

こうした変化に対応すべく2021年度よりスタートした3カ年の中期経営計画「Advance ~ The road to 2030 ~」では、「第三分野<sup>※2</sup>(商品・サービス)戦略」「チャネル戦略」「資産運用戦略」の3つの戦略に取り組むとともに、これらの戦略を支える「DX<sup>※3</sup>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ています。

中期経営計画の数値目標として掲げる経営戦略目標の各項目については、2023年度目標に向けて着実に進捗しています。

※2 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。

※3 デジタルトランスフォーメーション。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。

## 中期経営計画の3つの経営戦略

### 第三分野(商品・サービス)戦略

#### ◆医療保険・介護保険への注力

当社の強みである医療・生活習慣病、介護・認知症分野を中心とした第三分野のマーケットの開拓に資する商品開発に取り組みました。

2022年4月には、経営者の死亡や介護等、事業継続に支障をきたすリスクに対し、1商品で合理的に保障を準備することができる「介護定期保険(ツインスタージ)」を発売しました。

10月には、病気やケガで継続入院した際にまとまった給付金を一括してお受取りいただくことで、「収入の減少」「医療費の増大」に備えることができる「継続入院時収入保障保険(療養サポート)」を発売しました。

当社が特に注力する介護保障分野に関しては、保障内容の独自性や商品内容の充実度等が評価され、「2023年 オリコン顧客満足度<sup>®</sup>調査 FPが選ぶ介護保険商品/認知症保険商品ランキング」で当社の「あんしん介護」と「あんしん介護 認知症保険」がそれぞれ総合1位を受賞しました。

引き続き、お客様ニーズの高い第三分野マーケットにおいて、当社の強みである医療・生活習慣病、介護・認知症分野における商品・サービス面の価値提供を進めてまいります。とりわけ、介護保障分野では「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

健康増進や健康寿命の延伸という社会的な課題に対し、社会保障制度を補完する役割を果たすべく、新たな商品・サービス開発を目的として東京大学との共同研究に取り組んでいます。

また、2022年10月よりお客様向けアプリ「あさひマイアプリ」を新規に提供し、健康チェックや介護・認知症等の予防に役立つコンテンツを搭載する

など、ヘルスケア分野における新たな情報提供サービスを開始しました。

引き続き早期予防・早期発見に資するサービスとして展開している介護・認知症予防サービスの拡充に加え、新たに生活習慣病予防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。

## チャンネル戦略

### ◆強固な営業職員体制の構築

当社のメインチャンネルである営業職員チャンネルについては、引き続き、新型コロナウイルスの感染防止対策を講じたうえで、コンサルティング活動の強化を図りました。また、より多様化するお客様ニーズに対応すべく、「Web申込」や「オンライン面談」等のデジタル技術の活用に加え、営業職員専用アプリを通じた非対面での情報提供等、営業活動のさらなる高度化を図りました。

さらに、各拠点における人財の役割発揮、新人育成の取組みを推進しました。

今後も営業職員チャンネルの強みである「人ならではの対面の価値」にデジタル技術を取り入れることにより、さらなる営業活動の進化を図ってまいります。

### ◆マルチチャンネル化の推進

個人マーケット向け代理店チャンネルについては、

当社の子会社である「なないろ生命保険株式会社」において、2022年5月に新たな医療保険、がん保険を発売し、商品競争力の強化を図りました。引き続き、商品開発力の強化やチャンネルの高度化に取り組み、マーケットシェアのさらなる拡大を目指してまいります。

また、税理士代理店を中心とする法人マーケット向け代理店チャンネルについては、稼働代理店数の拡大に向けて、代理店担当者の育成等のフォロー体制を強化しました。今後は、当社の強みである休業保障商品を中心に、マーケットシェアの拡大を目指してまいります。

さらに、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ンネルの確立に向けて取り組みました。インターネット上のデジタルチャンネルについては、お客様との接点強化および手続きの効率化を通じ、事業の拡大を目指してまいります。

### ◆海外事業の拡大

当社は、2017年に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に取り組んでいます。2022年度は、新たなWebマーケティング提携先との協業等に取り組みました。また、ベトナムでのビジネスをさらに拡大していくため、



2023年3月にホーチミンに現地法人を設立しました。

今後は、現地法人「朝日ライフコンサルティング・ベトナム」による当社と既存提携先との関係強化や新たな提携先の開拓等を通じ、ベトナムでの保険ビジネスの拡大に取り組んでまいります。

## 資産運用戦略

2022年度は、為替ヘッジコストの高止まりや円金利の上昇を踏まえ、外貨建債券から円建債券への資金シフトや、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融資<sup>※4</sup>等への資金配分を通じ、収益の確保に努めました。

また、PRI<sup>※5</sup>に署名している責任ある機関投資家として、スチュワードシップ活動<sup>※6</sup>を推進するとともに、ESG（環境、社会、ガバナンス）要素を考慮した投融資の推進に引き続き取り組みました。

さらに、当社および当社の資産運用子会社である朝日ライフアセットマネジメント株式会社と、フランスの大手資産運用会社ナティクシス・インベストメント・マネージャーズとの間で締結したビジネスパートナーシップに基づき、事業展開における協力関係の強化および投資機会の拡大に努めました。

今後は、2025年の経済価値ベースの規制導入<sup>※7</sup>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。また、世界的な金融引き締めの影響

等により、グローバル経済の先行き不透明感が増していることを踏まえ、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、リスクを低減しつつ収益の確保を目指してまいります。さらに、責任ある機関投資家として、環境問題等、グローバルな社会課題の解決に貢献し、投資リスクの削減と新たな収益機会の獲得を目指してまいります。

- ※4 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。
- ※5 国連により提唱された行動原則であり、持続可能な社会を実現するため、機関投資家に対し、ESG（環境、社会、ガバナンス）の課題を、投資意思決定プロセスに組み込むことが示されている。
- ※6 機関投資家が、サステナビリティに関する要素を含む建設的な「目的を持った対話」（エンゲージメント）などを通じて、当該企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことにより、中長期的な投資リターンの拡大を図る活動。
- ※7 保険会社の保険金支払い余力を示すソルベンシー評価において、現行会計ベースは資産についてのみ時価評価するのに対し、新規制では資産、負債およびその差額（純資産）を経済価値（時価）ベースで評価する。

## 3つの戦略を支える成長ドライバー

### DX戦略

お客様の体験価値向上に向け、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの変革に取り組みました。

具体的には、2022年7月より、Web上で手続き可能な「あさひマイページ」の新規登録において、「着信認証<sup>※8</sup>」の導入により本人確認をデジタル化

### 【経営戦略目標の進捗状況】

	2022年度末の状況		2023年度目標
		前年度末差/前年比	
グループお客様数	277.5 万名	+13.4 万名	280 万名
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料	337 億円	126.2 %	350 億円
グループ介護保険 新契約件数	11.1 万件	95.1 %	11.7 万件
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料	3,203 億円	+104 億円	3,300 億円

(注) 1. グループ：朝日生命となないろ生命。  
2. 保障性商品：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。

することで、登録の簡便化と即時利用を可能としました。また、簡易な給付金請求をセルフ手続き可能とし、お客様の利便性の向上を図りました。

さらに、10月に、お客様向けアプリ「あさひマイアプリ」を新規に提供しました。

これらの取組みを推進するためのシステム基盤の変革として、クラウドサービスを利用した次世代プラットフォームの構築を進めています。

加えて、今後拡大が見込まれるメタバース<sup>※9</sup>市場において、将来のビジネス参入を見据えた技術研究・知見蓄積を目的として、社外プラットフォーム上へ店舗を設ける取組みを開始しました。

デジタル技術の進化により、多様化が一層進むお客様ニーズにお応えするため、今後もDXの推進に取り組み、お客様へ新たな付加価値を提供してまいります。

※8 当社に登録されているお客様電話番号からの着信により本人認証を行う認証方式。

※9 インターネット上の仮想空間のこと。

## 人財活躍推進戦略

当社の持続的な成長に向けて、「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大テーマに注力しています。

「挑戦し続ける人財づくり」では、資産運用部門や海外部門等の専門人財コースの拡充や、女性層に対する上級管理職<sup>※10</sup>プログラムの拡充、若手・中堅、シニア層の挑戦意欲向上に向けた社外人財交流機会の拡充等を実施しました。

また、「人財ポートフォリオの再構築」では、中途採用を含めた採用手法の多様化および成長戦略分野への要員配置を実施しました。

さらに、「働き方改革の浸透」では、円滑かつスピーディな業務の実現に向けてオンラインコミュニケーションツールを全社に導入しました。加えて、エンゲージメント<sup>※11</sup>（やりがい・貢献意欲）向上を目的とした「1on1（ワン・オン・ワン）ミーティング<sup>※12</sup>」を全

社展開しました。

引き続き、3大テーマの諸対策を推進しつつ、人財育成方針等に基づき、人的資本の価値の最大化に向けた取組みを進めてまいります。さらに、朝日生命グループ全体のさらなる価値増大に向け、人財交流の促進等を図ってまいります。

※10 役員、部長・室長・課長、支社長・支社ライン職、営業所長 等。

※11 組織や職務に対するやりがいや自発的貢献意欲を持ち、主体的に取り組んでいる状態を表す指標。

※12 当社は所属員の成長に向けた支援を目的として、マネジメント支援クラウドシステムを活用し、定期的に所属長と所属員が1対1で話し合う場を設けている。

## SDGs達成への貢献

2030年までの世界の共通目標として、国連において採択されたSDGs（持続可能な開発目標：Sustainable Development Goals）は、その達成に向けた取組みが国内においても加速しております。

当社においては、2021年度よりスタートした3カ年の中期経営計画「Advance ～ The road to 2030～」のなかで、2030年の当社のありたい姿として、「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」を掲げ、持続可能な社会の実現に向けた価値を提供し、SDGs達成に貢献する取組みを推進しています。

具体的には、生命保険事業においては、健康・長寿社会の課題解決に向けて介護・医療に関する保険商品やサービスを提供し、資産運用においても、グローバルな社会課題の解決に向けてESG（環境、社会、ガバナンス）要素を考慮した投融資を推進しています。

また、サステナビリティ経営の重要課題のひとつである気候変動対策への取組みとして、温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロに向けて2030年度中間削減目標を設定し、排出量削減に向けて、全社を挙げて取り組んでいます。

あわせて、地域医療や福祉等に関する社会貢献活動、さらには人財活躍（ダイバーシティ促進、働き方改革、健康経営）、人権の尊重等にも取り組んでおります。

なお、社長を委員長とする「サステナビリティ経営推進委員会」において、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言<sup>※13</sup>への対応を含むサステナビリティに関する重要課題の取組みを推進するとともに、取締役会で議論を深めています。

※13 企業や機関に対して気候関連の情報開示を推奨するとともに、開示の基礎となる枠組みに関する提言。

## 新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症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。当社では、お客様と役職員の健康と安全に配慮し、感染防止対策を徹底するとともに、お客様の意向を十分に確認したうえで、訪問等を含む営業活動を行いました。

お客様サービス業務については、国内の感染者の増加に合わせて給付金請求が増加しましたが、増員等により支払事務体制を整備し、迅速にお支払いできるように対応しました。また、お客様や医療機関の事情により必要な書類の準備が難しい場合における請求書類の一部省略等、お客様の利便性を考慮した対応を実施しました。

なお、2023年5月8日より、「感染症の予防及び感染症の患者に対する医療に関する法律」における新型コロナウイルス感染症の分類について、“五類感染症（季節性インフルエンザ感染症と同等）”への位置づけ変更が実施されたことにより、「入院措置・勧告」等の対象外となることから、2023年5月8日以降の「みなし入院」の取り扱いを終了しました。

## 最後に

2023年度は中期経営計画の最終年度です。経営の基本理念「まごころの奉仕」に基づき、常にお客様の視点・立場に立って、考え、行動し、そしてこれからも「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」を目指して、挑戦と成長を続けてまいります。引き続き、変わらぬあたたかいご支援・ご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長

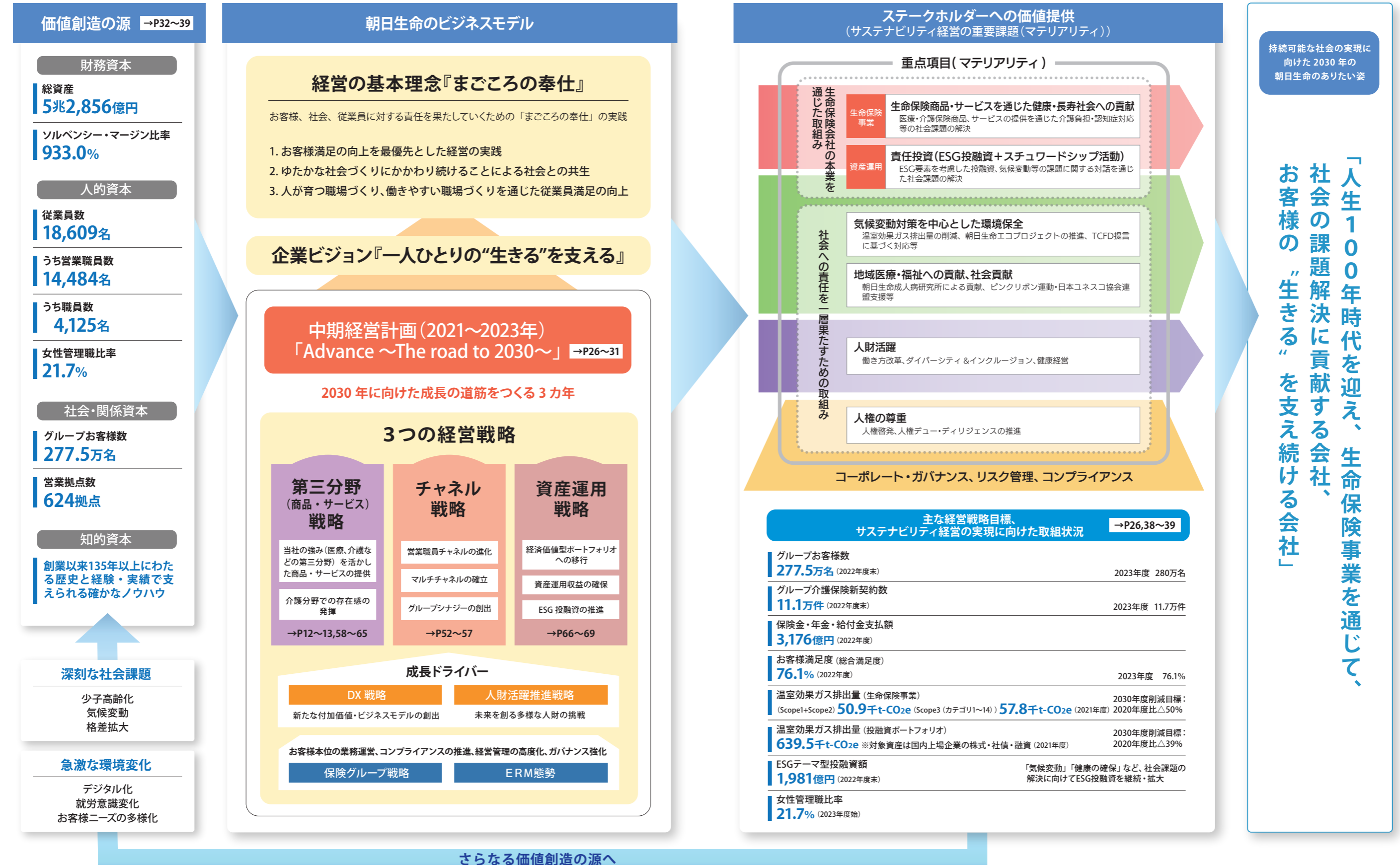
木村博紀



# 朝日生命の価値創造モデル

当社は2030年のありたい姿として「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」を掲げています。

社会の課題のなかでも、その社会的重要度と事業特性に鑑み、特に、高齢化に伴う医療費・介護負担や、気候変動問題の深刻化といった問題に対して、医療や介護・認知症に対する経済的サポート・サービス提供、お客様の人生を豊かにする地球環境づくりに取り組むことで、お客様の“生きる”を支え続けます。



# 介護保険といえば朝日生命

## ～人生100年時代、お客様の“生きる”を支え続ける会社～

### 介護に関する環境認識

超高齢社会の進展により、団塊世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年には、65歳以上の5人に1人(約840万人)が要支援・要介護認定者、3人に1人(約1,362万人)が認知症患者と推定され、介護・認知症はより身近な問題として一層深刻化していきます。「人生100年時代」を見据えた持続可能な社会の実現には「公的介護保険制度」が必要不可欠ですが、財政やサービスの提供面での持続性が喫緊の課題となっています。こうしたなか、自助による備えの必要性を啓発していくことは、当社が果たすべき責任であると考えています。

### 朝日生命の介護保険

#### あんしん介護の開発

社会環境が変化するなかで多くの方が介護に対して不安を抱えており、介護の備えに対するニーズは高まっています。

朝日生命は「人生100年時代」の介護への“不安”を“あんしん”に変えるべく、2012年に「あんしん介護」を発売し、以降、「あんしん介護」シリーズとして充実したラインナップを提供してきました。「あんしん介護」シリーズのお支払いは公的介護保険制度と連動し、要支援2から要介護状態・認知症まで幅広く保障します。

今後も朝日生命は「お客様の“生きる”を支え続ける会社」として、お客様に“あんしん”をお届けする介護・認知症保険の開発に取り組んでいきます。

#### 介護保険普及への取組み

「2021(令和3)年度生命保険に関する全国実態調査」(生命保険文化センター)によると、医療保険の世帯加入率が約93%に対し、介護保険は約16%、認知症保険は約6%と加入率が低位にとどまっています。このことから、「民間介護保険の普及は当社の社会的使命」との認識のもと、介護・認知症保険の提供を通じて世の中の意識を高め、自助による備えの必要性を啓発していくことで、SDGsの目標3「すべての人に健康と福祉を」の実現に努めています。

#### ■朝日生命の介護・認知症保険のラインナップ

<p>1 要支援2から一時金をお支払い!</p> <p><b>あんしん介護</b> 要支援保険</p>	<p>2 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!</p> <p><b>あんしん介護</b></p>	<p>3 介護の中でも負担の大きい認知症を手厚く保障!</p> <p><b>あんしん介護</b> 認知症保険</p>
<p>「あんしん介護」シリーズの5つの特長 (注) 詳細は、「商品パンフレット」「ご提案書(契約概要)」をご確認ください。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「要支援2」以上に認定で一時金をお支払い!</li> <li>・お支払いは公的介護保険制度に完全連動!</li> <li>・軽度認知障害(MCI)を含め認知症を手厚く保障!</li> <li>・「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!</li> <li>・一生涯の保障をご準備できます!</li> </ul>		
<p>4 健康に不安を抱えている方でも加入しやすい!</p> <p><b>がなえる</b> 介護年金</p>	<p>5 インターネットで加入手続き契約者と被保険者を別人に指定可能!</p> <p>人生100年時代の <b>認知症保険</b></p>	

### 社外からの評価

2013年にあんしん介護が「グッドデザイン賞」を受賞。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しました。さらに、「2023年 オリコン顧客満足度®調査」において、あんしん介護・あんしん介護 認知症保険が「介護保険商品」「認知症保険商品」ランキングで2年連続2冠を獲得しています。

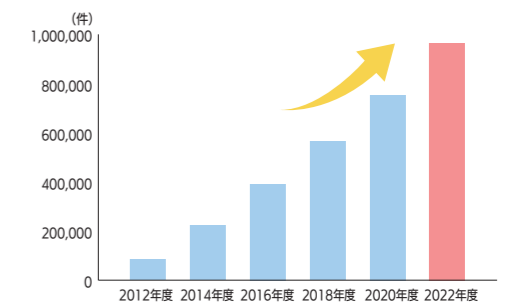


### 販売件数実績 95万件を突破しました!

2012年に発売した「あんしん介護」をはじめとする介護・認知症保険の累計販売件数が95万件を突破しました。

「民間介護保険の普及は当社の社会的使命」と考え、「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮に向け、継続的に取り組んできました。

引き続き、介護・認知症分野において、当社独自の商品やサービスを提供していくことで、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たいと考えています。



### お客様サービスの一例

#### ■ご家族あんしんパック

「ご家族あんしんパック」は、契約者が意思表示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」「払込保険料の変更」等の手続きができる「保険契約者代理特約」に加えて、「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つをセットにしたものです。



#### ■介護・認知症予防サービス

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。

医師監修の10個の設問に答えるだけで簡単に認知機能のリスク度がわかるリスクチェック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「あさひマイアプリ」より、どなたでもご利用いただけます。



### 認知症バリアフリーへの取組み

日本認知症官民協議会が推進する「認知症バリアフリー宣言の試行事業」に賛同するとともに、生命保険事業活動そのものを通じて、認知症バリアフリー社会の実現など健康長寿社会における課題解決に取り組んでいます。

#### ■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<sup>※</sup>」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、約1万7000名の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2022年9月末在籍者で100%となっています(休職者等を除く)。

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。



# 朝日生命のサステナビリティ経営

生命保険事業は社会保障制度とともに社会を支える使命を担っており、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認識のもと、サステナビリティ経営を推進しています。

当社は、経営の基本理念「まごころの奉仕」のもと、「お客様」「社会」「従業員」の視点に立ち、持続可能(サステナブル)な社会の実現への貢献に向けて重点的に取り組むべき項目(重点項目)を選定しました。

生命保険会社の本業である「生命保険事業」および「資産運用」の両面において、持続可能(サステナブル)な社会の実現に向けた価値を提供するとともに、社会への責任を一層果たしていくため、脱炭素社会に向けた取り組み、人材活躍、人権の尊重等にも取り組んでいます。なお、社長が委員長を務めるサステナビリティ経営推進委員会において、以上のサステナビリティに関する取り組みを推進するとともに、取締役会で議論を深めています。

## サステナビリティ経営の推進

### 全体方針

経営の基本理念「まごころの奉仕」のもとサステナビリティ経営の推進を図り、持続可能(サステナブル)な社会の実現に貢献する。

1 生命保険会社の本業である「生命保険事業」および「資産運用」の両面において、持続可能な社会の実現に向けた「生命保険事業」……医療・介護保険商品、サービスの提供を通じて、「健康福祉」に取り組むことで健康・長寿「資産運用」……責任投資の推進を通じた気候変動や健康の確保等、グローバルな社会課題の解決への貢献

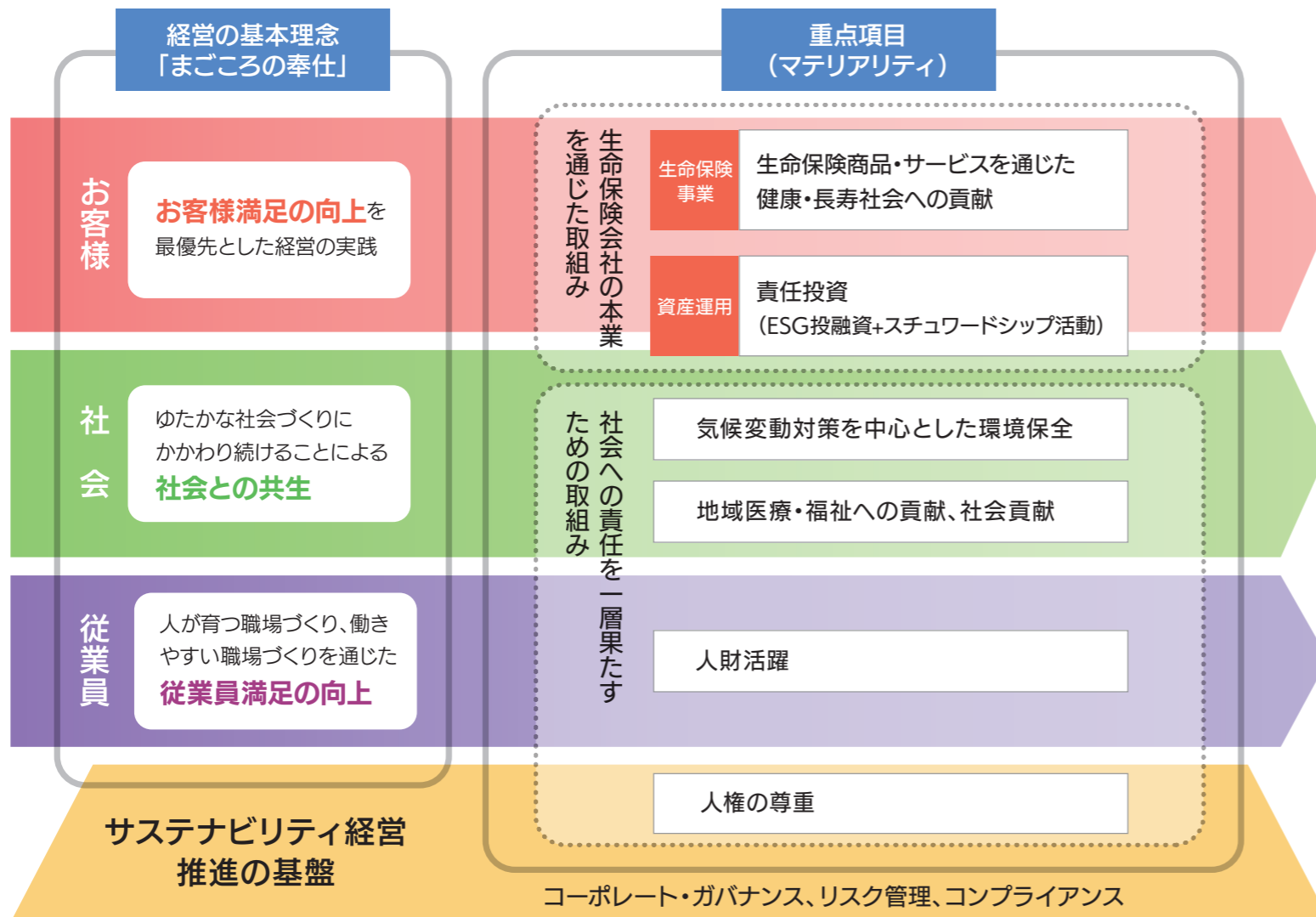
2 加えて、社会への責任を一層果たしていくため、脱炭素社会に向けた取り組み、人材活躍、人権の尊重、上記以外の社会

に貢献する。  
価値を提供する。  
社会の課題解決に貢献

貢献活動も継続・発展させていく。

全体方針を踏まえ、ステークホルダーである「お客様」「社会」「従業員」に対する責任を果たしていくことをベースに設定したより、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

以下の「重点項目」に取り組むことに



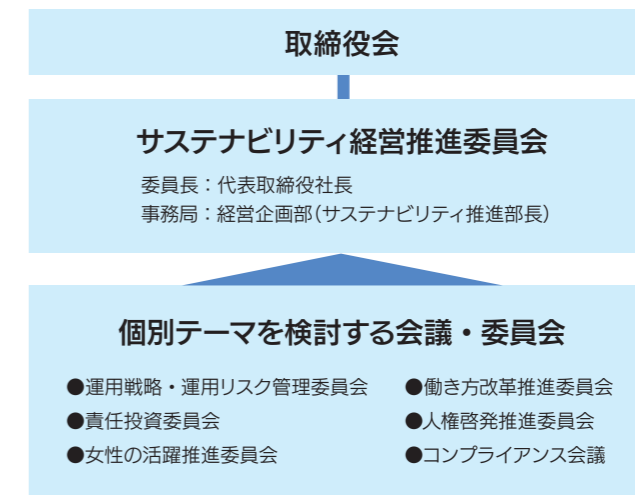
持続可能な社会の貢献  
に向けた2030年の  
朝日生命のありたい姿

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

## 重点項目(マテリアリティ)の選定プロセス

- STEP 1 社会課題の把握・整理**  
当社のサステナビリティ経営を具現化するため、SDGsの17の目標および169のターゲットに当社の取り組みと社会課題をマッピングし、43の項目を抽出しました。
- STEP 2 優先度・重要度の評価**  
抽出した項目について、GRIガイドライン等の指標をもとに、深刻化する社会課題・急激な環境変化を踏まえて、優先度・重要度を評価しました。
- STEP 3 重点項目(マテリアリティ)の選定**  
「お客様」「社会」「従業員」の視点に立ち、持続可能(サステナブル)な社会の実現に貢献するため、6項目を重点項目として選定しました。

## サステナビリティ経営推進体制



## サステナビリティ経営の社内への浸透に向けて

職員を対象にサステナビリティ経営に関するe-ラーニング等を実施し、理解度を踏まえて向上策を講じるPDCA学習により、社内浸透を図っています。

当社のサステナビリティ経営の重点項目(マテリアリティ)が貢献するSDGs目標

区分	事業	重点項目	貢献するSDGs目標
生命保険会社の本業を通じた取り組み	生命保険事業	生命保険商品・サービスを通じた健康・長寿社会への貢献	
	資産運用	責任投資 (ESG投融資+スチュワードシップ活動)	
社会への責任を一層果たすための取り組み	-	気候変動対策を中心とした環境保全	
		地域医療・福祉への貢献、社会貢献	
		人財活躍	
		人権の尊重	
コーポレート・ガバナンス、リスク管理、コンプライアンス			

環境への取組み

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、「朝日生命環境方針<sup>※</sup>」を定めています。脱炭素社会への貢献を図っていくなかで、地球環境保護への取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。

環境問題に対する主な取組み

■朝日生命エコプロジェクトの展開

職員一人ひとりが、会社業務だけでなく、家庭や個人の生活単位においても環境に配慮した行動に取り組む、「朝日生命エコプロジェクト」を展開しています。



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

環境に配慮した取組み

■エネルギー使用量の削減

温室効果ガス排出量の削減に向けて、「業務用店舗全体のエネルギー使用量前年度比1%削減」に全社を挙げて取り組んでいます。

■再生可能エネルギーへの切替え

国内外のエネルギー情勢を踏まえ、保有不動産等の電力を再生可能エネルギー由来へ切替えを推進しています。

■クリアファイルの素材変更

お客様にお渡しするクリアファイルについて、プラスチック製品から、FSC認証<sup>※</sup>済みの紙で製作された紙製ファイルに切替えを行っています。

※ CO<sub>2</sub>管理された森林から生まれる紙であることを保証。



## 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「持続可能(サステナブル)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いきます。

※ TCFD：Task Force on Climate-related Financial Disclosures 企業や機関に対して気候関連の情報開示を推奨するとともに、開示の基礎となる枠組みを提示。



### ■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。地球環境保護への取組みがサステナビリティ経営の重要課題であると認識し、同方針に従い事業活動のあらゆる分野で役職員一人ひとりが、環境に配慮した行動に取り組んでいます。

資産運用においては、「ESG投融資の基本方針」と「ステューワードシップ責任を果たすための基本方針」に基づ

く投融資を「責任投資」と位置づけ、気候変動に関する取組みを推進しています。

これらの方針のもと、社長を委員長とするサステナビリティ経営推進委員会において、生命保険会社の本業での取組みに加え、気候変動対策を中心とした環境への取組み等サステナビリティに関する重要課題の取組みを推進しています。

世界観	2100年の平均気温
脱炭素社会に移行し、気温上昇の抑制に成功した世界	産業革命前に比べ 1.5℃上昇
脱炭素社会に移行しきれず、気温上昇を招いた世界	産業革命前に比べ 4℃上昇

- ※1 気候変動がもたらす直接的/間接的な損失。
- ※2 温室効果ガス(以下「GHG」)の排出抑制に対応していく過程で発生するリスク。
- ※3 「気候変動に関する長期的な政策動向による事業環境の変化等を予想し、そうした変化が自社ビジネス、戦略、財務、業績に対し、長期的にどのような影響を及ぼし得るかを検討する」手法(生命保険協会「はじめての気候変動シナリオ分析ハンドブック」より)。一方で、詳細な予測や予想の提供を目的とするものではありません。

### ■戦略(リスク・機会)

気候変動が当社にもたらすリスクを「物理的リスク<sup>※1</sup>」と「移行リスク<sup>※2</sup>」に分けるとともに、事業会社として「生命保険事業」と「資産運用」に分けて認識しています。

気候変動に伴うリスク・機会、当社への影響を把握するため、想定される環境変化と影響を整理のうえ、シナリオ分析<sup>※3</sup>を実施しました。

平均気温が1.5℃・4℃上昇するというシナリオ(右表)をもとに、気候変動により想定される当社への影響のシナリオ分析を実施した結果、短期的には「資産運用」を中心に「移行リスク」を注視すべきと考えています。

一方、長期的に平均気温が上昇した場合には、「生命保険事業」を中心に「物理的リスク」による影響があるものと認識しています。

シナリオ分析により得られた影響を把握し、今後の事業活動等に取り組むとともに、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

### 〈生命保険事業〉

平均気温が上昇した場合の健康面への影響について、さまざまな研究が行われています。

長期的には、「物理的リスク」として熱中症等の死亡・入院者が増加する可能性があり、当社ではこの熱中症等による死亡保険金の支払増加金額を試算する等の取組み

を進めています。

また、「移行リスク」としてGHG排出量の削減に向けた対応推進・規制強化により、事業活動のコストが増加する可能性があり、これらの影響把握を進めていきます。

### 〈資産運用〉

気候変動に伴う「物理的リスク」や「移行リスク」は当社の投融資先企業の持続可能性に影響を与えられ、資産価値が毀損するリスクとして認識しています。こうした認識を踏まえ、「気候変動」を重点取組テーマとし、責任投資の取組みを加速していきます。

責任投資の取組みとして、全資産で非財務情報を考慮した資産運用を行っています。

また、GHG排出量の2050年度ネットゼロの達成に向け、2030年度までのロードマップを策定し、これに基づいて、上場株式・社債・融資の投融資先との対話を行っています。対話では、気候変動への取組みを後押しする観点から、中長期の削減目標の設定や引上げ、具体的な削減戦略の策定をテーマとしています。

なお、石炭火力発電開発事業についてはネガティブスクリーニングの対象としています。

一方で気候変動問題の解決への動きは、投融資ニーズ

の増加を通じて収益機会につながると認識しています。

今後も再生可能エネルギーを対象としたプロジェクトファイナンス等、気候変動問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いきます。

気候変動に伴う「物理的リスク」や「移行リスク」については、定量的な分析手法が確立しておらず、試験的な調査・分析に取り組んでいます。直近は、MSCI社の気候変動リスク計測ツール(CVaR)を用いて、気候変動シナリオにおける政策リスク・技術的機会・物理的リスクが国内外の株式、社債に与える影響に関して調査・分析を行っています。

今後、気候変動リスクの定量分析等およびこれを踏まえた資産運用戦略の検討、ESG要素を考慮した投融資先に対する審査態勢の整備等、取組みのレベルアップを図っていきます。

## 気候変動に伴うリスクのシナリオ分析(リスクの把握)

想定される当社への影響を把握するため、以下ステップ①～③の順にシナリオ分析を実施しました。

### ステップ①：平均気温上昇による主な環境変化

1.5℃上昇	4℃上昇
<p>脱炭素社会に移行し、気温上昇の抑制に成功した世界</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平均気温上昇により、自然災害が頻発化・激甚化</li> <li>GHG排出の少ない新技術の開発、導入の進展</li> <li>GHG排出に関する規制強化により、化石燃料を大量に消費する企業などへの投融資が座礁資産化</li> </ul>	<p>脱炭素社会に移行しきれず、気温上昇を招いた世界</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平均気温上昇により、自然災害が頻発化・激甚化</li> <li>海面上昇に伴う沿岸地域の浸水被害、降雨パターン変化に伴う河川氾濫等の被害の頻発化・激甚化、被害地域の変化</li> <li>自然災害の頻発化・激甚化により企業の保有資産が棄損し、投融資先の企業価値が低下</li> </ul>

### ステップ②：生命保険事業者や機関投資家の観点から想定される影響

脱炭素社会への移行による影響	平均気温上昇による物理的な影響
<p>主に1.5℃上昇した場合における影響</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>GHG排出に関する規制の導入等による、企業の事業コストの増加</li> <li>脱炭素化に向けた技術革新、新技術の開発・導入の進展</li> <li>脱炭素化に取り組んでいない企業から投融資を縮小・撤退する動き(ダイベストメント)</li> <li>「移行リスク」が大きい企業や「移行リスク」軽減に積極的でない企業の企業価値が低下</li> </ul>	<p>4℃上昇した場合では影響が相対的に大きい</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>平均気温上昇による、熱中症等の死亡者数、患者数の増加</li> <li>媒介生物の生息域拡大による、感染症リスクの増加</li> <li>自然災害の頻発化・激甚化による、死亡者数、被災者数の増加</li> <li>海面上昇に伴う、沿岸地域の自然災害リスクの増加</li> <li>「物理的リスク」が大きい企業の企業価値の低下</li> <li>自然災害に脆弱な企業から投融資を縮小・撤退する動き(ダイベストメント)</li> </ul>

### ステップ③-1 生命保険事業者として想定される影響

暑熱や自然災害に関する「物理的リスク」は直ちに顕在化するわけではなく、当社への影響も限定的と想定しています。短中期的には、移行リスクとしてGHG削減に向けた政策・規制動向に応じた事業活動におけるコストの増加を想定しています。

想定される環境変化		想定される影響	当社への影響
カテゴリ	事象		
物理的 リスク 暑熱	平均気温の上昇により熱中症等による死亡者や入院の増加	死亡保険金や入院給付金の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>2100年頃には熱中症等による死亡者数が4～13倍増加する可能性があります。この死亡者数増加を当社の2021年度死亡保険金支払実績(約725億円)に当てはめた場合には5億～20億円程度増加する可能性があります。一方で冬季の寒冷緩和による死亡者数減少も予測されます。</li> </ul>
	感染症媒介生物の生息域拡大	感染症リスクの増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>生息域拡大が直ちに疾患発生数の増加につながるわけではないとされており、当社への影響は限定的と想定しています。</li> </ul>
物理的 リスク 自然 災害	自然災害の頻発化等	浸水リスク等の高まりによる物理的被害の増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>浸水等による物理的被害のリスクが高まると想定しています。</li> </ul>
	海面上昇		<ul style="list-style-type: none"> <li>浸水リスクは高まるが、直ちに影響が生じるものではないと想定しています。</li> </ul>
移行 リスク 政策 ・ 規制	GHG削減 対応推進 ・ 規制強化	再生可能エネルギーへの切替え	<ul style="list-style-type: none"> <li>電力調達コストの増加</li> <li>再生可能エネルギーへの切替えに伴いコストが増加する可能性があります。また、エネルギー調達環境も変化しており、電力供給先の確保等が困難になる可能性があります。</li> </ul>
		電気自動車(EV)への切替え	<ul style="list-style-type: none"> <li>リース費用等のコスト増加</li> <li>現在、当社では全業務用車両へハイブリッド車を導入しています。今後、EVへ切り替えた場合には充電設備工事等のコスト増加が想定されます。</li> </ul>
		炭素税の導入等	<ul style="list-style-type: none"> <li>コストの増加</li> <li>政策・規制動向に応じた対応コストの増加が想定されます。</li> </ul>

ステップ③-2 機関投資家として想定される影響

機関投資家の立場においても、GHG排出量削減に向けた政策・規制動向等の「移行リスク」の影響が大きいと想定しています。

想定される環境変化		想定される影響*	当社への影響
カテゴリ	事象		
移行リスク 政策・規制	GHG排出に関する規制強化(炭素税導入等)により、化石燃料を大量に消費する企業などへの投融資が座礁資産化	GHG排出量の多い投融資先企業の価値低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>排出量削減に向けた設備投資や各種対応費用が生じ、投融資先の利益を押し下げる要因となる可能性があります。GHG排出に関する政策・規制動向によっては、当社の運用資産価値が低下する可能性があります。</li> <li>一方で、投融資先でGHG排出の少ない新技術が開発された場合は、当社の運用資産価値にプラスの影響をもたらす可能性があります。</li> </ul>
	GHG排出の少ない新技術の開発・導入の進展		
移行リスク 資産価値の変動	脱炭素化に取り組んでいない企業から投融資を縮小・撤退する動き(ダイベストメント)	物理的リスクが大きい企業の価値低下等	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然災害を原因とした保有資産の毀損等の直接の被害が発生する可能性があります。</li> <li>人流・物流量の減少等により売上が低下する等、間接的な影響も想定されます。</li> </ul>
	自然災害の頻発化・激甚化により企業の保有資産が毀損し、投融資先の企業価値が低下		

※このほかに脱炭素社会に向けた取組推進と開示のさらなる充実が求められるため、これらの対応が遅れたり十分ではない企業への投融資の縮小・撤退等も想定されます。

■リスク管理

多様化・複雑化するリスクに適切に対応するため、当社を取り巻くリスクを網羅的に洗い出し、把握・評価する取組みを実施しています。

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から、統合的なリスク管理を行う体制を構築し、取組みを進めています。

気候変動リスクについても、保険引受リスク、資産運用リスクをはじめ各リスクに広く影響を及ぼす重要なリ

スクと認識し、想定されるリスクや影響を把握するとともに、国内外の規制動向等をモニタリングしています。

これらの当社を取り巻くさまざまなリスクを「リスクプロファイル」として整理・評価し、経営会議に定期的に報告しています。

今後も、適切なリスク管理に向けて取り組んでいきます。

■指標と目標

当社では気候変動について、パリ協定の目標達成に向けた取組みとしてGHG排出量の2030年度中間削減目標、2050年度のネットゼロを目標として設定し、以下の取組みを行っています。

生命保険事業

- 朝日生命エコプロジェクト\*を通じた節電等エネルギー使用量の削減
- 国内外のエネルギー情勢を踏まえた、保有不動産等の再生可能エネルギーへの切替え

※会社全体で省エネルギーを実現していくため、朝日生命に所属する一人ひとりが、環境に配慮した行動に取り組むことを推進する社内プロジェクト。(対象：単体)

区分	排出量実績 (単位：千t-CO2e)		削減目標	
	2020年度	2021年度	2030年度 (2020年度比)	2050年度
Scope1+Scope2	57.5	50.9	△50%	ネットゼロ
Scope1	26.8	23.5		
Scope2	30.6	27.4		
Scope3 (カテゴリ1～14)	65.3	57.8	△50%	ネットゼロ

(注) 環境省・経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン」に基づく分類で概要は以下のとおり。  
 Scope1：事業者自らによるGHGの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)  
 Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出  
 Scope3：事業者の活動に関連する他社の排出

資産運用

- 気候変動への対応を後押しする観点から、投融資撤退(ダイベストメント)よりも投融資先企業との対話(エンゲージメント)を優先し、企業の削減目標の設定・上乘せや具体的な取組みを促進
- 気候変動問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推進

(対象：単体)

区分	排出量実績 (単位：千t-CO2e)		削減目標	
	2020年度	2021年度	2030年度 (2020年度比)	2050年度
Scope3 (カテゴリ15)	646.3	639.5	△39%	ネットゼロ

(注) カテゴリ15：対象資産は国内上場企業の株式・社債・融資。測定対象は投融資先企業のScope1+Scope2。

〔参考〕 Scope3カテゴリ15 (投融資ポートフォリオ)の排出量計算式

$$\sum_{i=1}^n \left( \frac{\text{当社の保有金額 } i^{(\ast 1)}}{\text{企業価値 } i^{(\ast 2)}} \times \text{投融資先の GHG 排出量 (Scope 1 + Scope 2) } i \right)$$

※1 株式は時価ベース、社債・融資は簿価ベース。  
 ※2 株式時価総額と有利子負債等の合計。

## 人権の尊重

### 朝日生命グループ人権方針

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おり、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。

1996年には、良き企業市民としてあらゆる差別を絶対に容認しないという当社の人権尊重への取組みの決意を表すものとして、「人権に関する宣言」を発しました。

さらに当社は、あらゆるステークホルダーの人権尊重を推進するために、当社の「人権に関する宣言」で決意した内容を包含する「朝日生命グループ人権方針」を以下のとおり新たに定めました。

朝日生命グループは引き続き、人権尊重の取組みを通じて、人権文化の創造に努めていきます。

#### 朝日生命グループ人権方針

##### 1. 国際規範の尊重

朝日生命グループは、人権尊重の精神を経営の基本とし、あらゆる事業活動を通じて関わる全てのステークホルダーの人権を尊重します。

朝日生命グループは、「国際人権章典(世界人権宣言<sup>\*1</sup>、国際人権規約<sup>\*2</sup>)」「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言<sup>\*3</sup>」「ビジネスと人権に関する指導原則<sup>\*4</sup>」「OECD多国籍企業行動指針<sup>\*5</sup>」など、人権に関する国際規範を尊重します。

また、朝日生命グループは、事業活動を行う全ての地域で適用される法令を遵守します。これら地域の法令が国際規範と相反する場合は、法令を遵守しつつ、国際規範を尊重する方法を追求します。

##### 2. お客様の人権尊重

朝日生命グループは、お客様満足の向上を最優先とした経営を実践するとともに、お客様の人権を尊重します。

##### 3. 投融資先・ビジネスパートナーへの人権尊重の期待

朝日生命グループは、投融資先企業が人権尊重を推進するよう促していきます。

また、全ての事業活動における人権への負の影響(顕在的・潜在的な人権リスク)を未然防止・軽減するため、取引先や保険販売を委託する代理店などのビジネスパートナーに対しても、人権の尊重を期待します。

##### 4. 役員・従業員の人権尊重

朝日生命グループは、全ての役員・従業員に人権の尊重を求め、人種、民族、国籍、出身、信条、宗教、年齢、性別、性的指向、性自認、障がいの有無など、あらゆる差別や人権侵害を認めません。

あらゆるハラスメントの未然防止に努め、全ての従業員への平等な機会の提供や多様な人材がいきいきと活躍できる企業風土、職場環境づくりを通じて、ダイバーシティ&インクルージョンを推進します。

また、健康経営の推進を通じて、従業員の心身の健康増進を支援します。

##### 5. 人権デュー・ディリジェンス

朝日生命グループは、事業活動における人権への負の影響(顕在的・潜在的な人権リスク)を特定・評価し、防止・軽減を継続的に図るよう取り組みます。

##### 6. 救済と是正

朝日生命グループは、事業活動における人権に対する負の影響(顕在的・潜在的な人権リスク)が判明した場合は、適切な手続きを通じてその救済手法の整備と是正措置の実施に取り組みます。

##### 7. ステークホルダーとの対話・協議と情報開示

朝日生命グループは、人権課題に対する対応について、ステークホルダーとの対話や協議に努めます。

また、当方針に基づく人権尊重に関する活動・取組みについては、当社ホームページ等を通じて開示します。

##### 8. 教育と啓発

朝日生命グループは、当方針の実効性を確保するために、全ての役員・従業員に対して、適切な教育、啓発に継続的に取り組みます。

※1 世界人権宣言は、1948年の国連総会で採択されたもので、「全ての人民と全ての国とが達成すべき共通の基準」として、現代人権法の柱石となっています。

※2 国際人権規約(社会権規約・自由権規約)は、世界人権宣言の内容を基礎に条約化したもので、1966年の国連総会で採択されました。

※3 労働における基本的原則及び権利に関するILO(国際労働機関)宣言は、1998年に採択され、中でも「結社の自由・団体交渉権の効果的な承認」「強制労働の廃止」「児童労働の撤廃」「雇用及び職業における差別の排除」「安全で健康的な労働環境」が中核的労働基準として重視されています。

※4 ビジネスと人権に関する指導原則は、2011年の国連人権理事会において全会一致で承認されたものです。同原則は、①人権を保護する国家の義務、②人権を尊重する企業の責任、③救済へのアクセスの3つを柱として、あらゆる国家及び企業に、人権の保護・尊重への取組みを促すものです。

※5 OECD多国籍企業行動指針は、1976年、多国籍企業に対して期待される責任ある行動を自主的にとるよう勧告するために策定されたものです。2011年の改訂で、企業の人権尊重の責任を明記した人権に関する章や、企業は自企業が引き起こす又は一因となる実際の及び潜在的な悪影響を特定し、防止し、緩和するため、リスクに基づいたデュー・ディリジェンスを実施すべき等の規定が新設されています。

2023年4月制定

### 人権デュー・ディリジェンス

当社は、「朝日生命グループ人権方針」に則り、人権デュー・ディリジェンスを実施しています。

これは、事業活動における人権への負の影響(顕在的・潜在的な人権リスク)を特定・評価し、防止・軽減を継続的に図る取組みです。この取組みを定期的実施していくことで、人権の尊重と持続的な事業の成長に努めていきます。

この取組みの一環として、当社は、「取引活動におけるガイドライン」<sup>\*</sup>を制定し、人権尊重に関連する領域を含めた委託先の各種取組状況について、定期的に確認しています。

※「取引活動におけるガイドライン」の内容については当社ホームページをご覧ください。

### 人権啓発への取組み

#### ■推進体制

社長を委員長とする「人権啓発推進委員会」が中心となってさまざまな人権啓発活動を行っています。

#### ■ハラスメント相談窓口

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。

#### ■Myじんけん宣言

法務省による「Myじんけん宣言」プロジェクトの趣旨に賛同し、誰もが人権を尊重し合う社会の実現を目指し、人権尊重の取組みを実行していきます。



#### ■教育用動画・DVDの作成

「朝日生命グループ人権方針」制定を機に、当方針の実効性を確保するための教育の一環として、グループ会社を含めた全ての従業員向けに動画・DVDを作成しました。

# 中期経営計画 「Advance ~ The road to 2030 ~」

当社は、2021年度から2023年度の3カ年の中期経営計画「Advance ~ The road to 2030 ~」を策定しました。2030年に向け、持続可能(サステナブル)な社会の実現が求められるなか、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なか、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。

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

サステナビリティ経営 SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

## 中期経営計画の取組み

2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年



### ■経営戦略目標の進捗状況

	2022年度末実績	前年度末差/前年比	2023年度目標
グループお客様数	277.5 万名	+13.4 万名	280 万名
グループ保障性商品の新契約年換算保険料	337 億円	126.2 %	350 億円
グループ介護保険新契約件数	11.1 万件	95.1 %	11.7 万件
グループ保障性商品の保有契約年換算保険料	3,203 億円	+104 億円	3,300 億円

(注) 1. グループ: 朝日生命となないろ生命。  
2. 保障性商品: 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。

## 中期経営計画の取組み

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・認知症分野)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ケアの取組み、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発揮します。
- 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。

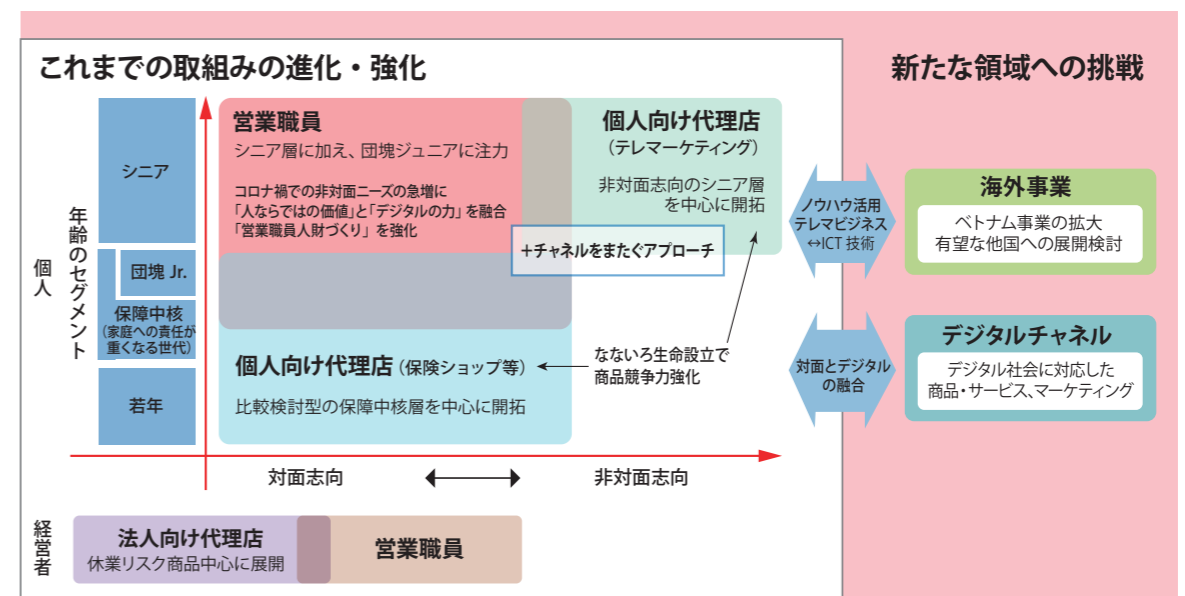
### 提供価値



### チャネル戦略

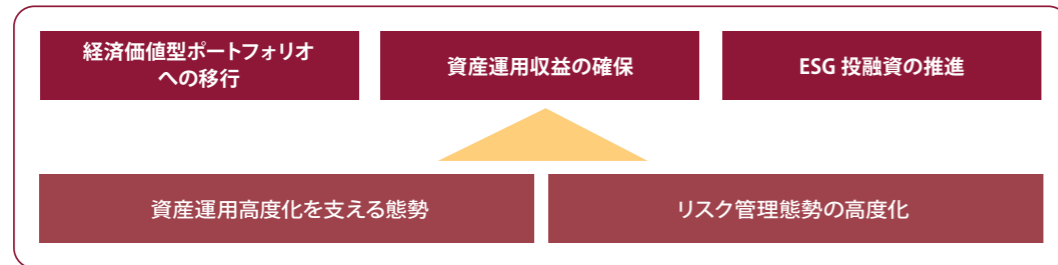
- 今後も当社のメインチャネルである営業職員チャネルについて、時代のニーズに合わせて進化させるとともに、「なないろ生命」においても商品開発力を強化、チャネルを高度化し、チャネル間連携により、朝日生命グループとしてのマーケットニーズへの対応力を向上させます。
- 急速なデジタル化ニーズに対応するデジタルチャネルを確立するとともに、将来的な国内マーケットの縮小を見据え、成長する東南アジアマーケットにおける海外事業を拡大展開します。
- データ蓄積・分析・活用等を始めたデータドリブンマーケティング<sup>※</sup>の推進による各チャネルの高度化を図ります。

※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。



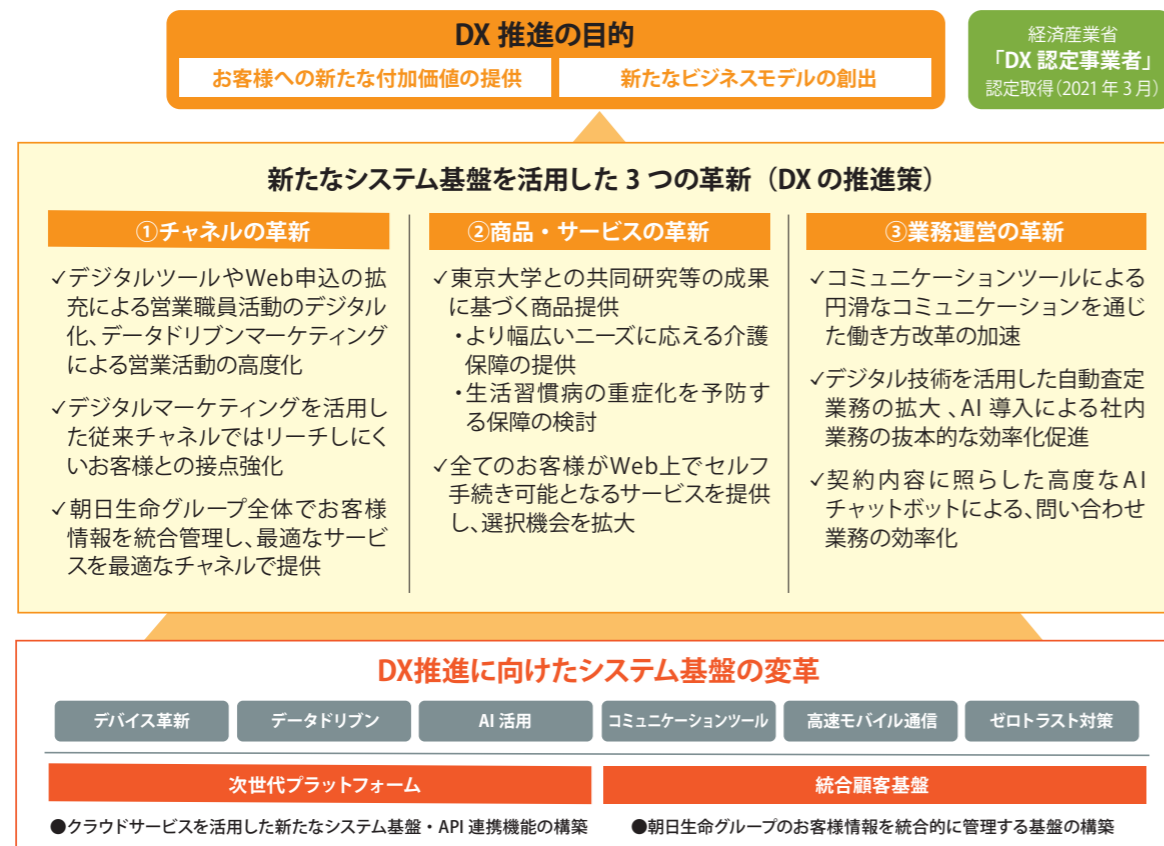
## 資産運用戦略

- 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。
- 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投融資の推進により、環境問題等、グローバルな社会課題の解決に貢献するとともに、投資リスクの削減と新たな収益機会の獲得を目指していきます。



## DX戦略

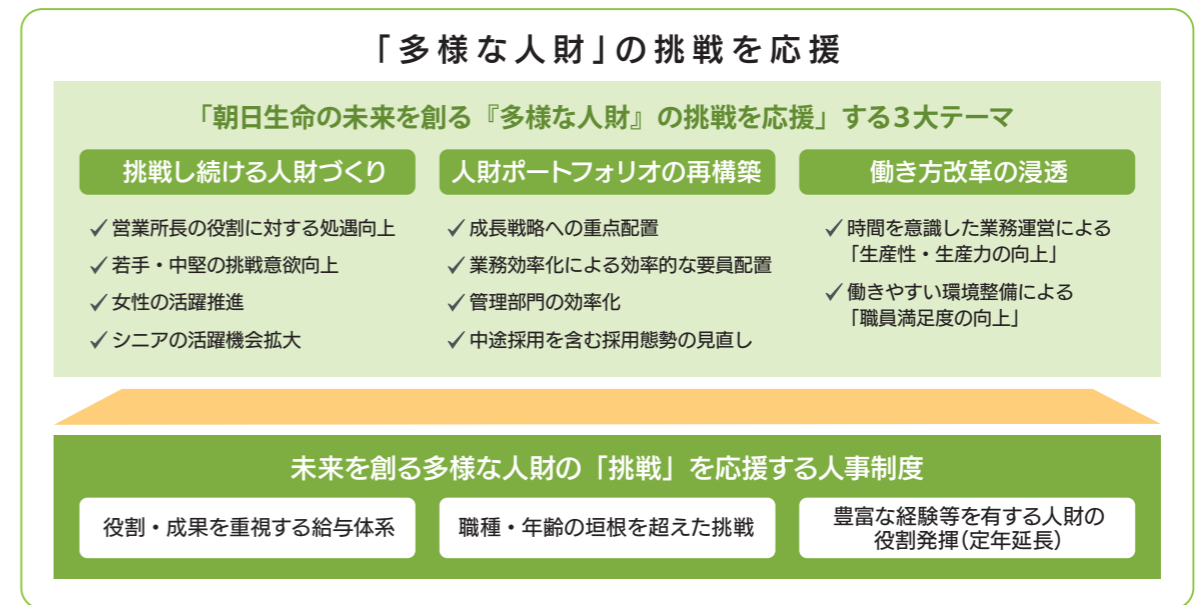
- 急速なデジタル化や多様化が一層進むお客様ニーズに応じていくため、DX推進に取り組み、お客様の体験価値向上という付加価値を提供します。



(注) DX人材の育成については、P78「能力開発」に記載しています。

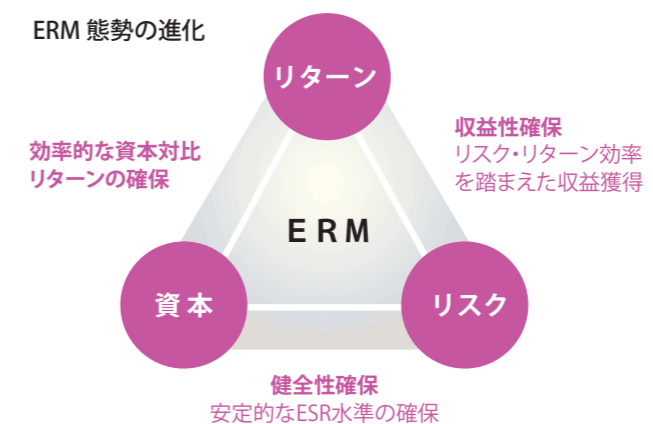
## 人財活躍推進戦略

- 「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、「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により、人財の挑戦意欲を向上させます。加えて、シニアの豊富な経験・知識を發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。



## ERM (統合的リスク管理) 態勢

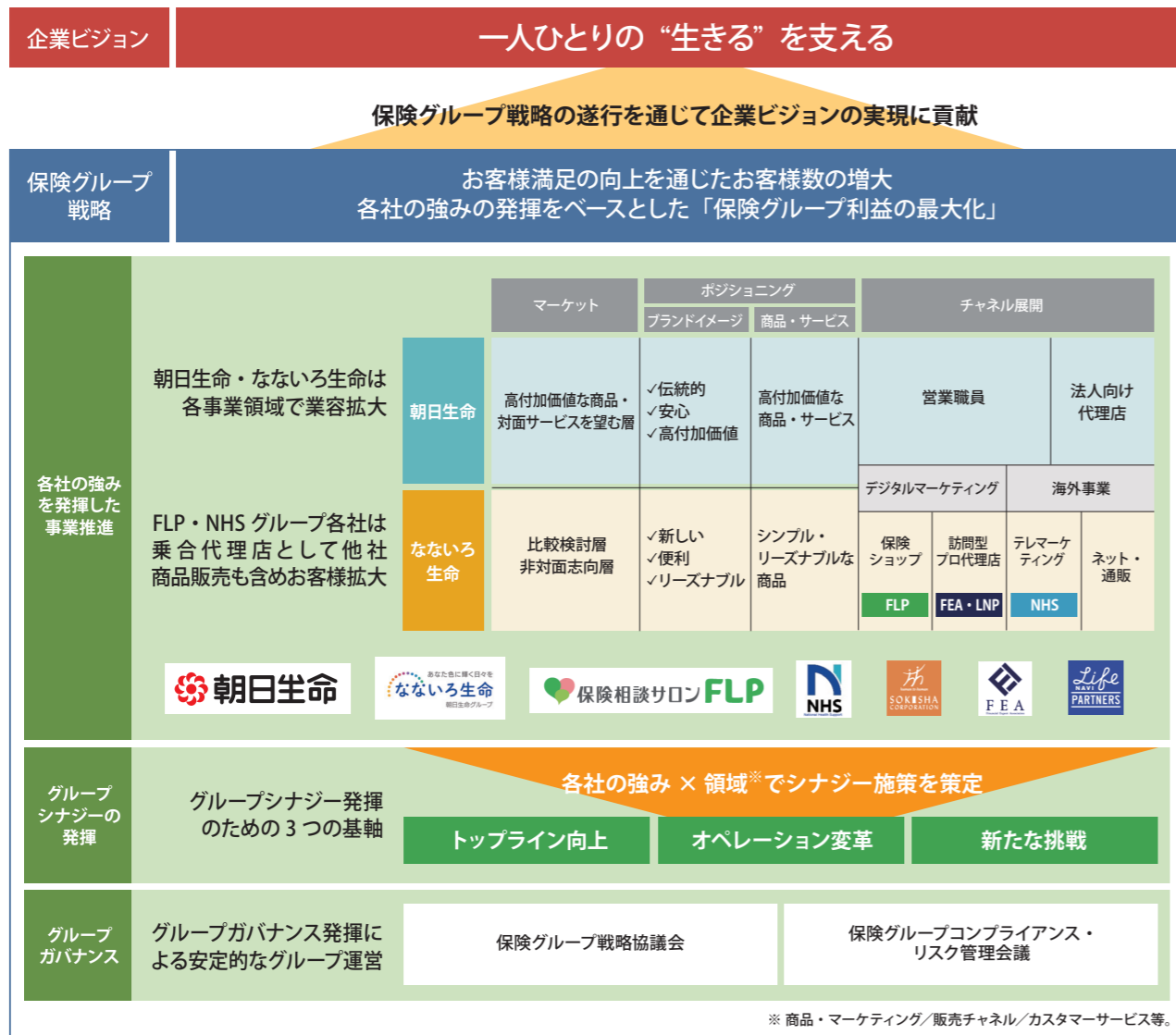
- 朝日生命グループ全体でリスク・リターン・資本を経済価値ベースで包括的に管理するERM態勢の構築を目指します。
- 経済価値ベース・現行会計ベースの両面における健全性・収益性を確保します。
- 健全性確保に向けては、安定的なESR水準の確保のため、経済価値ベースのリスクリミット管理の本格展開を行います。
- 収益性確保に向けては、リスク・リターン効率を踏まえた収益獲得のため、新契約価値と業績指標の連動性の向上や商品収益基準の設定、経済価値ベースでの運用収益検証を行います。





## 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。



## 朝日生命保険相互会社



全国約1万4000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います。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います。

## 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を開始しました。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います。

## 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います。

## 株式会社 F.L.P



「保険相談サロン FLP」「ほけんの扉」のブランドで首都圏、関西地区に約30店舗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います。

# 財務ハイライト

## 1. 業績の状況(グループ)

新契約 **341** 億円

グループの新契約年換算保険料は、前年度比126.4%となりました。うち第三分野についても、前年度比130.5%となりました。

### 個人保険・個人年金保険の新契約の状況

区 分	2021年度	2022年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ)	270億円	341億円	126.4%
うち 朝日生命	232億円	202億円	-
うち なないろ生命	38億円	138億円	-
うち 第三分野	231億円	302億円	130.5%

消滅契約 **237** 億円

グループの消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年度比102.3%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	2021年度	2022年度	前年度比
消滅契約年換算保険料(グループ) (解約+失効+減額-復活)	232億円	237億円	102.3%
うち 解約・失効契約	217億円	222億円	102.4%
消滅率(対年度始保有比)	4.45%	4.65%	+0.19%

保有契約 **5,083** 億円

グループの保有契約年換算保険料は、主に貯蓄性商品の保有契約の減少により、前年度末比99.5%となりました。うち第三分野については、前年度末比105.4%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	2021年度末	2022年度末	前年度末比
保有契約年換算保険料(グループ)	5,109億円	5,083億円	99.5%
うち 朝日生命	5,072億円	4,917億円	97.0%
うち なないろ生命	37億円	165億円	447.3%
うち 第三分野	2,277億円	2,401億円	105.4%

保障商品の新契約 **337** 億円

当社が注力する「保障商品」の新契約年換算保険料は、グループで前年度比126.2%となりました。

### 保障商品の新契約の状況

区 分	2021年度	2022年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ)	267億円	337億円	126.2%
うち 朝日生命	229億円	199億円	-
うち 営業職員チャンネル	189億円	190億円	100.3%
うち なないろ生命	38億円	138億円	-

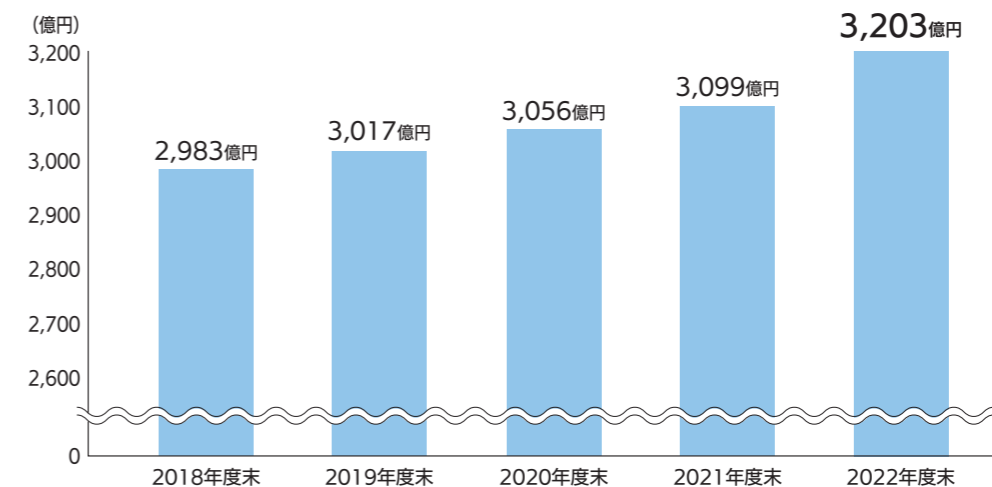
保障商品の保有契約 **3,203** 億円

「保障商品」の保有契約年換算保険料については、グループで前年度末差+104億円となり、引き続き増加基調で推移しました。

### 保障商品の保有契約の状況

区 分	2021年度末	2022年度末	前年度末差
保有契約年換算保険料(グループ)	3,099億円	3,203億円	+104億円
うち 朝日生命	3,061億円	3,037億円	△24億円
うち 営業職員チャンネル	2,831億円	2,833億円	+2億円
うち なないろ生命	37億円	165億円	+128億円

●保障商品の保有契約年換算保険料(グループ)



(注) 1. 保障商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。  
2. 営業職員チャンネルには、代理店経由での法人契約、デジタル商品を含みます。

## 2. 収益の状況(朝日生命単体)

### 基礎利益

133 億円

基礎利益は、新型コロナウイルス感染症による保険金・給付金の支払い増加により、保険関係損益が減少し、前年度に比べ315億円減少し、133億円となりました。

(注) 2022年度より、為替に係るヘッジコストを算定に含めるなど、新しい定義に基づき基礎利益を算出しています。2021年度の数値についても同様の定義で算出しています。

#### 基礎利益の状況

区 分	2021年度	2022年度	前年度差
基礎利益	449億円	133億円	△315億円
保険関係損益	764億円	542億円	△222億円
利差損益(逆ざや額)	△315億円	△408億円	△93億円

#### 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。

$$\text{逆ざや額} \quad 408 \text{億円} = \left( \text{基礎利益上の運用収支等の利回り} \quad 2.15\%^{*1} - \text{平均予定利率} \quad 3.13\%^{*2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金} \quad 4兆1,544 \text{億円}^{*3}$$

- \*1 基礎利益上の運用収支等の利回りとは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から社員配当金積立利息繰入額を控除したものを分子とし、一般勘定責任準備金で除した利回りのことです。  
 \*2 平均予定利率とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。  
 \*3 一般勘定責任準備金は、危険準備金を除く一般勘定部分の責任準備金について、以下の方法で算出しています。  
 (期始責任準備金+期末責任準備金-予定利息)×1/2

### 経常利益

176 億円

経常利益は176億円、当期純剰余は172億円となりました。

### 当期純剰余

172 億円

#### 経常利益・当期純剰余の状況

区 分	2021年度	2022年度	対前年度増減
経常利益	323億円	176億円	△146億円
当期純剰余	229億円	172億円	△56億円

## 3. 財務の状況(朝日生命単体)

### ソルベンシー・マージン比率

933.0 %

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末に比べ21.9ポイント低下し、933.0%となりました。

#### ソルベンシー・マージン比率の状況

区 分	2021年度末	2022年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率	954.9%	933.0%	△21.9ポイント

### 実質純資産額

8,284 億円

実質純資産額は、前年度末に比べ2,260億円減少し、8,284億円となりました。

#### 実質純資産額の状況

区 分	2021年度末	2022年度末	対前年度末増減
実質純資産額	10,545億円	8,284億円	△2,260億円

#### 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、責任準備金を積み立てることにより、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】 (市場価格のない株式等および組合等を除く)

区 分	2021年度末	2022年度末	対前年度末増減
有価証券全体	3,858億円	1,988億円	△1,870億円
うち国内株式	2,463億円	2,586億円	+122億円
うち国内債券	1,342億円	23億円	△1,319億円
うち外国証券	19億円	△625億円	△645億円
うちその他の証券	13億円	△15億円	△29億円

#### (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	2021年度末	2022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	8,921億円	7,894億円	△1,027億円

(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(朝日生命単体)

### 損益計算書(主要項目)

(単位：億円、%)

科 目	2021年度	2022年度	前年度比
経常収益	5,979	6,295	105.3
保険料等収入	3,871	3,792	98.0
うち個人・個人年金保険料	3,666	3,588	97.9
資産運用収益	1,449	1,441	99.4
うち利息および配当金等収入	1,205	1,184	98.3
うち有価証券売却益	119	161	134.9
その他経常収益	657	1,061	161.3
うち責任準備金戻入額	543	951	175.2
経常費用	5,656	6,118	108.2
保険金等支払金	3,814	4,043	106.0
うち保険金	1,075	1,107	103.0
うち年金	1,167	1,124	96.3
うち給付金	729	945	129.6
うち解約返戻金	792	817	103.2
資産運用費用	366	648	177.1
うち有価証券売却損	111	255	228.4
うち有価証券評価損	2	1	42.0
うち金融派生商品費用	25	188	749.9
事業費用	1,103	1,060	96.1
その他経常費用	336	339	101.0
経常利益	323	176	54.6
特別利益	29	118	406.0
うち固定資産等処分益	29	18	64.6
うち価格変動準備金戻入額	-	100	-
特別損失	65	60	92.5
うち固定資産等処分損	27	27	99.5
うち減損損失	11	32	286.2
うち価格変動準備金繰入額	25	-	-
税引前当期純剰余	286	234	81.8
法人税等合計	57	62	108.0
当期純剰余	229	172	75.3

#### 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が減少し、前年度比99.4%となりました。また、資産運用費用は、有価証券売却損・金融派生商品費用の増加により、前年度比177.1%となりました。

#### 保険金等支払金

保険金等支払金は、新型コロナウイルス感染症による保険金・給付金の支払い増加により、前年度比106.0%となりました。

## 5. 資産・負債等の状況(朝日生命単体)

### 資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2021年度末	2022年度末	増減額 (対前年度末)
現預金・コールローン	1,468	2,076	+608
買入金銭債権	225	202	△22
有価証券	45,658	43,037	△2,620
うち公社債	26,278	26,097	△181
うち株式	4,725	5,076	+350
うち外国証券	13,956	10,882	△3,074
貸付金	3,114	3,039	△74
有形固定資産	3,685	3,594	△90
その他	889	904	+15
資産の部合計	55,041	52,856	△2,184

#### 有価証券

海外金利上昇を主因とする為替ヘッジコストの増加を踏まえ、外債建債券残高を削減した結果、外国債券は減少しました。

### 負債・純資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2021年度末	2022年度末	増減額 (対前年度末)
保険契約準備金	44,257	43,315	△942
うち責任準備金*	43,650	42,699	△951
社債	1,024	1,505	+481
その他	4,740	3,738	△1,002
負債の部合計	50,022	48,559	△1,462
基金	910	510	△400
基金償却積立金	1,660	2,060	+400
再評価積立金	2	2	-
剰余金	1,174	902	△272
損失填補準備金	3	3	+0
その他剰余金	1,170	898	△272
基金償却準備金	535	226	△309
社員配当平衡積立金	69	70	+1
当期末処分剰余金	566	601	+35
基金等合計	3,747	3,474	△272
その他有価証券評価差額金	1,739	1,306	△432
土地再評価差額金	△467	△484	△16
評価・換算差額等合計	1,271	822	△449
純資産の部合計	5,019	4,297	△721
負債・純資産の部合計	55,041	52,856	△2,184

#### 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。

#### 基金償却積立金・基金償却準備金

2025年8月に償還期限を迎える基金800億円のうち、400億円を2022年8月に期限前償還したことに伴い、同額(400億円)を基金償却準備金から基金償却積立金に振り替えました。上記振替とは別に、基金償却準備金について91億円の積立てを行いました。

\* 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。

# 非財務ハイライト

グループお客様数  
(2022年度末) **277.5** 万名

2022年度末の当社のお客様数は277.5万名となり、前年度より13.4万名増加しました。今後も当社の強みである第三分野商品やサービスを、お客様のニーズに合ったチャネルで提供することにより、お客様満足の上昇を通じたお客様数の増大を目指していきます。

保険金・年金・給付金支払額  
(2022年度 単体) **3,176** 億円

2022年度にお支払いした保険金・年金・給付金は3,176億円です。今後もお客様への正確かつ迅速なお支払いに努めていきます。

お客様満足度  
(2022年度 単体) **76.1** %

お客様満足度については76.1%となり、前年度より2.5ポイント減少しました。お客様満足向上に向け、ご契約者様へのアフターサービスに丁寧に取り組むとともに、「お客様の声」を幅広くお伺いし、経営に活かす取組みを推進していきます。

営業拠点数  
(2023年4月1日現在) **58**  
統括本部・統括支社・支社  
**566**  
営業所

朝日生命は、58か所の統括本部・統括支社・支社、566か所の営業所を全国に配置し、営業職員がフェイストウフェイスでお客様一人ひとりのニーズに応じた最適な商品・サービスを提供していきます。

温室効果ガス排出量  
(2021年度 単体)  
■生命保険事業  
Scope1+Scope2 **50.9** 千t-CO<sub>2</sub>e  
Scope1 **23.5** 千t-CO<sub>2</sub>e  
Scope2 **27.4** 千t-CO<sub>2</sub>e  
Scope3 (カテゴリ1~14) **57.8** 千t-CO<sub>2</sub>e

当社では、サステナビリティ経営の重要課題のひとつである気候変動対策への取組みとして、温室効果ガス排出量の2030年度中間削減目標を2020年度を基準年として設定（生命保険事業△50%、投融資ポートフォリオ△39%）し、2050年度ネットゼロを目指しています。

2021年度は、生命保険事業△11%の削減となり順調に推移しています。また、投融資ポートフォリオは△1%の削減となりました。

■投融資ポートフォリオ  
Scope3 (カテゴリ15) **639.5** 千t-CO<sub>2</sub>e  
(注) 対象資産は国内上場企業の株式・社債・融資。測定対象は投融資先企業のScope1+Scope2。

従業員数  
(2022年度末) **18,609** 名  
うち営業職員数 **14,484** 名  
うち職員数 **4,125** 名

朝日生命を支える従業員数は18,609名です。うち営業職員数は14,484名、職員数は4,125名です。今後も従業員一人ひとりが迅速かつ確実なお客様サービスを展開していただけるよう努力を重ねていきます。

職員満足度 (Asahi エンゲージメントスコア)  
(2022年12月実施) **72.4** %  
(注) 当社で実施した「職員意識調査」のうち、7つの指標に関する満足度を点数化した指標。

職員満足度 (Asahi エンゲージメントスコア) は72.4%となり、前年度より0.3ポイント向上しました。今後も人材活躍推進に向けた諸対策を進め、職員のエンゲージメント向上を図っていきます。

女性管理職比率  
(2023年度始) **21.7** %  
(注) 対象法令である女性活躍推進法に基づき、課長級以上の者、また課長級以外の者で、その職務の内容および責任の程度が「課長級」に相当する者を女性管理職の対象とする。

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、「女性のキャリア自律」「仕事と家庭の両立支援」等に取り組む、2023年度始の女性管理職比率は21.7%となりました。

さらなる向上を目指し、女性の活躍推進に取り組んでいきます。

男女賃金差  
(2022年度)

	営業職員	職員	総計
正規職員	<b>104.9</b> %	<b>48.6</b> %	<b>36.4</b> %
うち管理職	—	<b>88.9</b>	<b>88.9</b>
うち非管理職	—	<b>60.9</b>	<b>60.9</b>
非正規職員	—	<b>57.3</b>	<b>57.3</b>
全従業員	<b>104.9</b>	<b>47.8</b>	<b>37.6</b>

(注) 管理職とは、課長級以上の者、また課長級以外の者で、その職務の内容および責任の程度が「課長級」に相当する者を指す。

男女賃金差は、過去に実施していた職種別（総合職・エリア総合職）の人事制度の影響もあり、職員で48.6%となっており、改善の必要があると考えています。

一方で、2021年度の人事制度改正において、職種の垣根を超えた「挑戦」の促進に向け、「総合職」と「エリア総合職」を一本化のうえ、給与や昇格の基準等を統一しており、管理職について男女賃金差は88.9%となっています。

人事制度改正の趣旨を踏まえた適切な運用を行っていくとともに、引き続き女性管理職登用等、女性の活躍推進に取り組むことで、男女賃金差の解消に努めていきます。

男性育児休職等取得率  
(2022年度) **143** %  
(注) 改正育児・介護休業法で定める基準に基づき算出(2022年度)  
男性 育児休職をした + 小学校就学前の子の育児を目的とした  
育児休職等 = 男性労働者の数 + 休暇制度を利用した男性労働者の数の合計  
取得率\* 配偶者が出産した男性労働者の数  
※ 分子は2022年度に育児休職等取得した男性労働者であり、分母とは必ずしも一致しない。

当社は仕事と育児の両立支援の一環として、2015年度より「朝日イクメン・イクボスプロジェクト」を立ち上げ、「育児と仕事の両立支援」の理解促進に努め、育児休職を取得しやすい環境整備および風土醸成に取り組んでいます。改正育児・介護休業法の施行を踏まえ、「男女ともに仕事と育児等の両立を支援する環境整備」をさらに進めていきます。

# 2022年度トピックス

## 2022年4月

### ■今日の介護を実現する「高機能車いす」を寄贈

「創業135周年」と「あんしん介護シリーズ発売10周年」の2つの感謝をお伝えする「Wサンクス」プロジェクトの一環として、合計210台の「高機能車いす」を、全国の介護施設・病院等へ寄贈する地域貢献事業を展開しました。

寄贈した「高機能車いす」は、アームレスト・フットレスト等が簡単に取り外し可能で、車いすから移乗する際の介護者・介助者双方の負担を大きく軽減する「ノーリフティング・ケア」に対応しています。



## 2022年10月

### ■「療養サポート」(正式名称：5年ごと利差配当付継続入院時収入保障保険) 発売

病気やケガの療養による「収入の減少」「医療費の増大」に備えることができる保険として「療養サポート」を発売しました。「病気やケガによる30日以上継続入院」または「3大疾病による14日以上継続入院」をしたときに給付金をお支払いすることで、病気やケガの療養(継続的な療養)に伴う経済的リスクに備えることができます。



### ■「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2022」

#### 経営トップ実行力ランキング(従業員1,001名以上の部)第3位に入賞

経営陣が女性活躍に対して積極的であり、かつその姿勢が従業員にまで伝わり実感できている点、育成やキャリア開発支援の研修・取組みなどが多種整備されている点、男性育休取得率100%(2021年度)など、一部の結果指標にも取組みの成果が現れ始めている点が評価されました。女性が活躍する企業の実現を目指す「朝日生命ポジティブ・アクション」の取組みにおいて2021年から2023年度までの3ヵ年では「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!!～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～」をスローガンとして掲げ、意思決定の場での女性の割合向上、未来を創る次世代づくりに取り組んでいます。



## 2023年1月

### ■オリコン顧客満足度®調査

#### 介護保険商品/認知症保険商品ランキング 総合1位を獲得 2年連続2冠を達成

2023年 オリコン顧客満足度®調査 FPが選ぶ介護保険商品/認知症保険商品ランキングで「あんしん介護」と「あんしん介護 認知症保険」が総合1位となり2冠を獲得しました。

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、生命保険各社の介護保険と認知症保険の「保険料」「商品内容の充実度」「保障内容の独自性」について評価を行い、「あんしん介護」と「あんしん介護 認知症保険」が高い評価を受け、それぞれ総合1位に選ばれたものです。



## 2023年2月

### ■「ウーマンエンパワーアワード 2022」特別賞を受賞

女性の活躍推進に向けた継続的な取組みにより、女性リーダー比率の向上など着実に成果が出ている点、男性の育児休職取得推進など就業環境整備への取組みが良好である点、全職員にかかわる働き方や評価の仕組みづくり、文化醸成ができていく点が評価されました。「朝日生命ポジティブ・アクション」を通じて、「長く働き続けられる環境整備」や「女性のキャリア開発」に取り組んでいます。



## 2023年3月

### ■経済産業省および日本健康会議主催「健康経営優良法人(大規模法人部門～ホワイト500～)」に5年連続認定

経済産業省が、日本健康会議と共同で、上場企業に限らず保険者(健康保険組合)と連携して優良な健康経営を実践している大規模法人を顕彰するために、2017年度から開始した認定制度で、健康経営度調査結果の上位500法人のみが通称「ホワイト500」として認定されています。当社では、従業員への責任として、「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、朝日生命健康保険組合・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に取り組んでいます。



### ■ベトナムに現地法人を設立

当社は、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等で、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。

ベトナム事業を拡大するため、ホーチミンに現地法人「朝日ライフコンサルティング・ベトナム」を設立し、2023年4月より業務を開始しました。

今後は現地法人を通じて、新たな提携先開拓を通じた既存事業の強化に加え、対面販売チャネルの展開などチャネル多角化を行い、さらにベトナム事業を拡大していきます。



### ■ASAHI DIGITAL INNOVATION LABによる「朝日生命メタバース支店」の展開

「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」を目指すなか、2022年度はメタバース研究を本格化させました。さらなる可能性を追求するために、凸版印刷株式会社が提供するメタバースモールアプリ「メタパ®」内に店舗を設ける取組みを開始しました。

※ 仮想空間上に構築した複数店舗を1つに集約し、リアルとバーチャルを融合したメタバースモールアプリです。友達や家族とコミュニケーションをとってのショッピングなど、ARやVRで新しい発見を提供します。



Cinnamoroll © 2023 SANRIO CO., LTD. APPROVAL NO. L642156

# お客様サービス



お客様とのつながりを強化し、  
お客様一人ひとりのニーズ(期待)に  
応じた最適な商品・サービスを提供

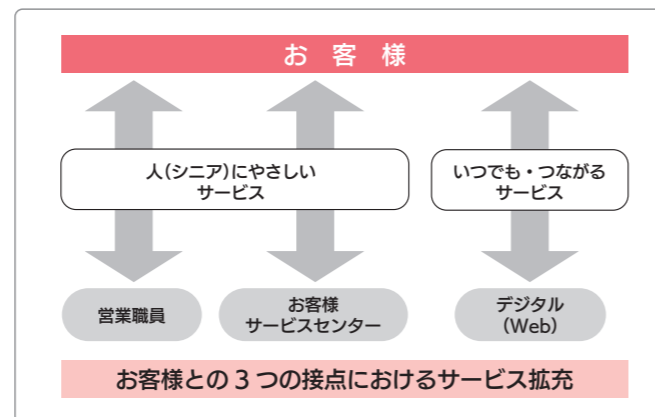
## 環境認識・基本戦略

超高齢社会のさらなる進展、DXによるイノベーションの加速、コロナ禍を経たライフスタイルの変化など、近年の環境変化はめまぐるしく、それに伴いお客様の行動や思考、ニーズは大きく変容、多様化しています。

そのなかで当社は、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。

その実現のため、お客様とのつながりを強化し、お客様一人ひとりのニーズ(期待)に応じた最適な商品・サービスを提供します。

中期経営計画「Advance」では、お客様との3つの接点(営業職員・お客様サービスセンター・デジタル)におけるサービスを拡充し、ご加入から契約期間中、お受取りまでの長期にわたりお客様をお支える、サポート体制の高度化とお客様の利便性向上に取り組んでいます。



## これまでの取組み

### ■いつでも・つながるサービス(オンライン面談、Web申込、アフターサービス手続きのセルフ化)

コロナ禍で高まった非対面ニーズにお応えすべく、Web上でご提案書の説明・お申込手続きを可能とする「オンライン面談」「Web申込」の取扱い開始、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」の利用方法の簡素化、給付金請求・ご家族あんしんパック<sup>※1</sup>手続きの取扱い開始により、Webサービスを拡充してきました。

加えて、当社ホームページの「よくあるご質問」の充実度を高め、AI搭載FAQシステムを導入することで、生命保険に関するお問い合わせ等を、ご自身で解決いただける取組みを強化してきました。

これらの取組みにより、お客様がお好きな時間に対応可能なセルフ手続き・解決を推進しています。

※1 保険契約者代理特約、指定代理請求特約、ご契約内容ご家族説明制度を一体化した社内呼称。

### ■人(シニア)にやさしいサービス(失効取消制度、第1回年金・満期保険金の請求レス支払)

各種手続きの利便性向上によるお客様サービスの向上を目的に、ご契約が失効してから一定期間内であれば延滞保険料のお払込みのみで保障が継続する「失効取消制度」、「第1回年金<sup>※2</sup>」・「満期保険金」について、お客様にご請求手続きをいただくことなくお受け取りいただける「請求レス支払」の取扱いを開始しました。

※2 個人年金保険等の第1回に支払う年金。

### ■丁寧なコンサルティングサービス

お客様のニーズを的確に把握し、ご意向を踏まえた商品をご提案したうえで、十分にご理解・ご納得いただいた内容でご加入いただくこととしています。特に、高齢のお客様には、十分にご契約内容をご理解いただくため、お申込手続きや各種アフターサービス手続き時にもご家族、とりわけお子様にご同席いただく取組みを推進しています。

## 今後の重点的な取組み

### ■デバイスの進化によるサービス品質の向上(スマートアイII<sup>※</sup>)

全国約1万4000名の営業職員が各種お手続き等に使用している営業用PCを刷新します。

新機能面として、「スマートアイII」やお客様のデバイスで閲覧いただくことを想定した専用ツール「デジタル提案画面」を導入するなど、ご提案からお申込手続き、アフターサービス手続きのデジタル化をさらに進めることで、「シンプル・迅速・正確」な手続きを実現します。

加えて、お客様との新たなコミュニケーションツールとして、「LINE WORKS」を導入します。「LINE WORKS」を使用し、日常的なコミュニケーションだけでなく提案書の送信を可能とするなど、お客様のなじみのツールを使用することでよりお客様とのコミュニケーションにおいて利便性を向上します。

今後も、デジタルを積極的に活用し、さまざまなお客様ニーズにお応えできる最適な商品・サービスを提供していきます。

※ ディスプレイを360度回転させることで、タブレットモードに変形できる様式のノートPC。



### ■お客様データの一元管理によるお客様対応の向上

さまざまなデータベースに搭載されているお客様データを一元管理する新たなデータベースを構築します。これにより、契約者・被保険者に加え、受取人・契約者代理人などの契約関係者や他チャネルのお客様の検索・照会を実現し、お客様対応の向上を図ります。

将来的には、あらゆる契約関係者単位で、複数契約にまたがる一括請求・処理を実現します。

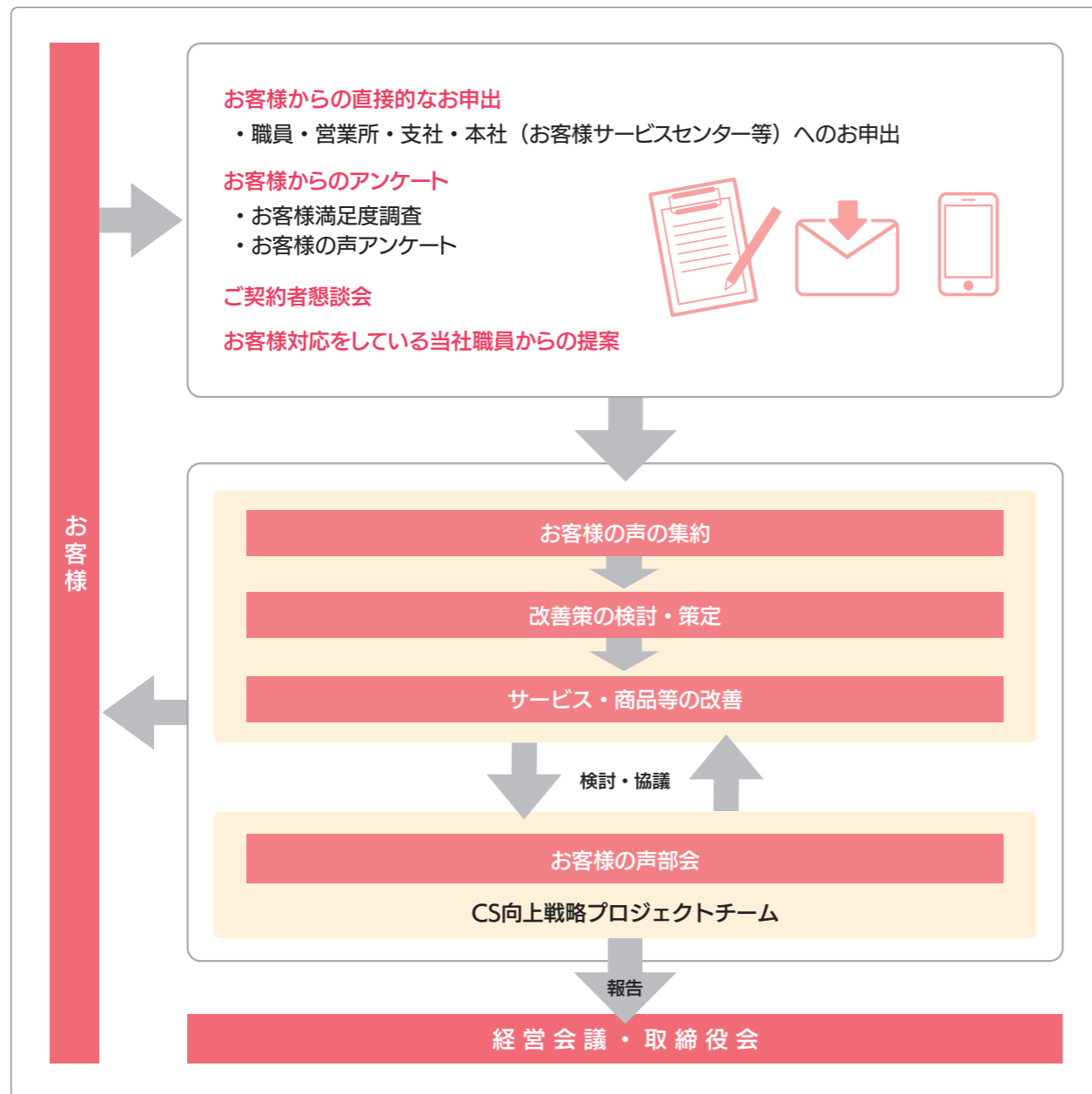
## より良いお客様サービスのために

### 「お客様の声」を経営に活かす仕組み

さまざま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「お客様満足の上昇」に努めていきます。



### 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	<b>「お客様の声」を経営に活かす取組み</b> 「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	<b>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</b> 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ンネルを通じて、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	<b>ご加入時のお客様への情報提供の充実</b> 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	<b>ご加入後のお客様サービス活動の充実</b> 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	<b>お客様からの負託にお応えする資産運用</b> お客様に保険金・給付金を確実にお支払いするため、適切なリスク管理を行い、安定的な資産運用収益の確保に努めます。
基本方針 6	<b>利益相反の適切な管理</b> 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	<b>お客様本位の行動の浸透に向けた取組み</b> 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

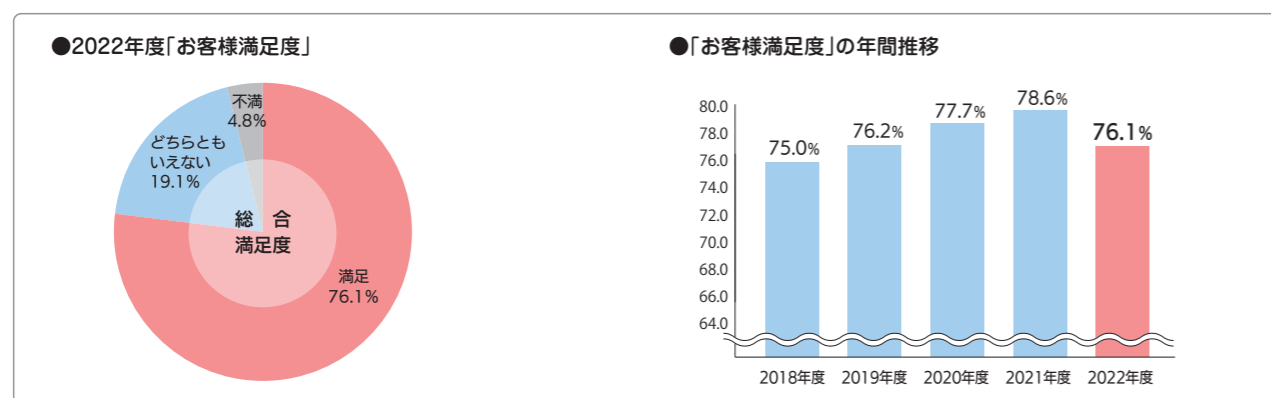
当社では2004年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくため、「お客様満足度調査」を実施し、調査結果をお客様サービスの改善につなげています。

### 2022年度「お客様満足度調査」結果

2022年度のお客様満足度(総合満足度)<sup>\*</sup>は、76.1%と前年から△2.5ポイントとなりました。

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、お客様への訪問を控えたことで十分なアフターサービスができなかったことがお客様満足度の低下につながったと考えられるため、ご契約者様へのご契約内容の説明等のアフターフォローを丁寧に行っていくことで、お客様満足の向上に努めていきます。

<sup>\*</sup> 営業職員チャネルでの調査。



### 2022年度「お客様満足度調査」概要

実施時期	2022年9月～10月
発送数	14,861件
回答数	5,446件
調査方法	郵送で調査協力を依頼、同封の調査票への記入・返送または記載URLからアクセスしたWebページにて回答
内容	お客様と当社が接する場面(加入時の対応や手続き、加入保険の内容、アフターサービス、加入後のお知らせやご案内)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

2022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いきます。

### 2022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	1,260	7.1
保険料のお払込みに関するもの	789	4.5
ご契約後のお手続きに関するもの	5,330	30.2
保険金・給付金のお支払いに関するもの	3,555	20.1
お客様サービスに関するもの	5,857	33.1
その他	883	5.0
合計	17,674	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	入院が長引き、働けない時の収入が心配。
改善内容	2022年10月に、病気やケガの療養による収入の減少・医療費の増大に備える医療保険「療養サポート」(5年ごと利差配当付継続入院時収入保障保険)を発売しました。
お客様の声	告知手続きが難しい。
改善内容	2023年4月より、お客様に告知いただく「健康診断・人間ドックに関する告知」について、一部の項目を削減し簡素化しました。あわせて、電子告知の画面においては、お客様の操作性向上および手続き時間の短縮化に向け、入力・選択漏れなどエラーとなった箇所をわかりやすく表示するようにしました。

### ■ 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	「ご家族あんしんパック」の登録をしたいが、対面手続きが困難。
改善内容	2023年4月より、インターネット上の「あさひマイページ」から「ご家族あんしんパック」のご登録が可能になりました。これにより、「対面が難しい」「自身で手続きをしたい」などのお客様からのご要望にお応えできるようになりました。
お客様の声	年金請求手続きに必要な現況(生存)確認書類を簡略化してほしい。
改善内容	年金請求手続時に、これまでは現況届・住民票取得を必要としていましたが、2023年4月お支払い分より、「各種健康保険証」等の一定の要件を満たした本人確認書類のコピーにて代用できるようにしました。
お客様の声	高齢者にもわかりやすい帳票にしてほしい。
改善内容	2023年2月に「ユニバーサルデザイン <sup>*</sup> 」という考え方に基づく資料作成時のガイドラインを作成し、お客様にとって見やすく、わかりやすい帳票となるように取り組んでいます。 <sup>*</sup> ユニバーサルデザインとは、身体能力の違いや年齢、性別、国籍にかかわらず、すべての人が利用しやすいようデザインする考え方です。

### ■ 入院給付金等のお支払手続きに関するもの

お客様の声	給付金請求をインターネットから行えるようにしてほしい。
改善内容	お客様のご要望および急速なデジタル社会の到来を踏まえ、2022年7月より、給付金請求の一部について、インターネットでのお手続き(マイページ経由の「給付金Web請求」)を開始しました。今後、お取扱い範囲を拡大していきます。
お客様の声	コロナに罹り、給付金請求をしたが必要書類がわかりにくい。
改善内容	お客様サービスセンターに「コロナ感染に伴う給付金請求手続き」をご希望されたお客様へ、ご請求に必要な書類を記載した説明資料を同封するようにしました。また、政府の方針決定を踏まえ、随時わかりやすく改訂しました。

## 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受取り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)

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」「入院・手術・通院給付金等のご請求」「ご家族あんしんパックの登録」等のサービスを年会費・登録料無料でご利用いただけます。「あさひマイページ」のご登録は、当社ホームページのトップページより、簡単に行えます。なお、ご登録後は専用画面にログインしていただくことで各種サービスがご利用いただけます。

このような場合	必要となる手続き	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	○	○
	ご家族あんしんパックの登録	○	○
	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	—	○	○

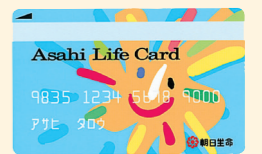
※ 病気による給付金のご請求が対象です。ご請求の内容によっては一部ご利用いただけない場合があります。

### 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。なお、カード新規発行のお申込みにつきましては2023年11月30日(木)に終了します。

- 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。なお、2023年11月30日(木)をもちましてサービスを終了します。



〔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

(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。

ご契約期間中



## 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。

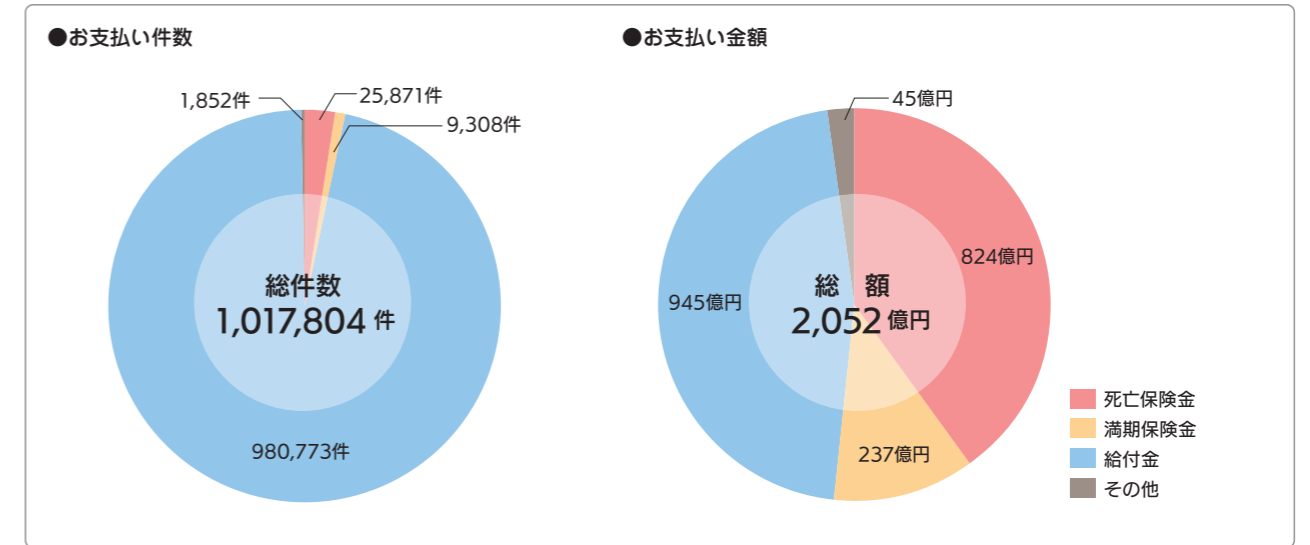
病気やケガで入院・手術・通院された場合、お亡くなりになられた場合など、保険金・給付金をお受取りいただける可能性があると思われる場合やご不明な点につきましては、当社担当者またはお客様サービスセンターまでご連絡ください。

(注) 所定の条件を満たす入院給付金、手術給付金および通院給付金の請求を、インターネット上でお手続きできるサービス(給付金WEB請求)もございます。詳しくは、当社ホームページ「入院・手術等をされた場合」をご確認ください。

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

## 2022年度の保険金・給付金のお支払い状況

2022年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で1,017,804件、金額で2,052億円となりました。内訳は死亡保険金が25,871件、824億円、満期保険金が9,308件、237億円、給付金が980,773件、945億円、その他が1,852件、45億円となっています。



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15,968件、全体に占める割合で1.5%となっています。

主な内訳は、支払事由に該当しなかったものが14,822件、告知義務違反による解除が836件、免責事由に該当したものが144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い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。

## 新型コロナウイルス感染症に対するお支払い

2022年度にお支払いした、新型コロナウイルス感染症による保険金・給付金等の件数・金額は以下のとおりです。

死亡保険金等のお支払い	入院給付金等のお支払い
新型コロナウイルス感染症を原因とした死亡・高度障害に対する災害死亡保険金等のお支払い(一部商品を除く)	新型コロナウイルス感染症を原因とした入院給付金等のお支払い(医師の指示によるホテル・自宅療養者への支払いを含む)
<b>支払状況</b>	<b>支払状況</b>
<b>お支払い件数: 862件 (前年比 215.5%)</b> <b>お支払い総額: 27.6億円 (前年比 170.8%)</b>	<b>お支払い件数: 214,590件 (前年比 814.9%)</b> <b>お支払い総額: 243.2億円 (前年比 754.9%)</b>

ご請求手続きの流れ

### ■お客様サービスセンター

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

なお、保険ショップ等でご加入された「スマイルシリーズ【代理店専用商品】」のご契約に関するお問い合わせは、「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。

<b>お客様サービスセンター</b> ☎0120-714-532  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)	<b>「スマイルシリーズ」専用お客様サービスセンター</b> ☎0120-360-567  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)
--	--

### ■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」の一部を行っています。

# 営業体制



医療・介護保障等の商品・サービスの提供を通じて、お客様一人ひとりの“生きる”を支えています。

## 営業職員チャネル

営業職員チャネルの「人ならではの強み」にデジタル技術を取り入れ、さらなる営業活動の進化を図ります。

### 環境認識・基本戦略

人口減少と超高齢社会の進展、急速なデジタル社会化、新型コロナウイルス感染症の拡大等の影響により、お客様のご要望は多様化し、生命保険事業が果たす社会的責任や営業職員の担う役割はますます重要になっています。

こうした環境変化のなか、当社は「一人ひとりの“生きる”を支える」という企業ビジョンのもと、その実現に向けて「医療・介護保障等の第三分野への注力」「営業職員体制の質・量の拡充」を成長のベースとして、取組みを進化させるとともに、「デジタル化に対応したDXの推進」により、新たな付加価値の提供を目指します。

具体的には、超高齢社会の進展により医療費や介護費が深刻な社会問題となるなか、当社の強みである医療・介護分野での商品・サービスの提供、早期予防・早期発見による重症化予防をはじめとしたヘルスケア分野での価値提供を行い、「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、各拠点における育成体制を強化し、教育・指導を拡充することで、営業職員チャネルの強みである対面でのコンサルティング活動を強化します。加えて、多様化が一層進むお客様からのご要望にもお応えできるように、デジタル技術を活用し、保険手続きのデジタル化によるお客様の利便性向上をはじめ、デジタルツールやWeb申込の機能拡充等に取り組み、営業活動の高度化を図っていきます。

こうした取組みを力強く前進させ、新たな付加価値の提供に「挑戦」することで当社の存在感を一層高め、お客様満足の向上を実現し、さらなるお客様数の増大を目指していきます。

## 2022年度の取組み

2022年度は、当社の強みである第三分野（医療、介護保障分野）において、経営者の死亡や介護のリスクを1商品でカバーできる「ツインステージ」（介護定期保険）を発売しました。また、中長期的な「収入の減少」や「医療費等の増大」等に備えることができる「療養サポート」（継続入院時収入保障保険）を発売し、お客様のニーズにお応えする新たな付加価値の提供に取り組みました。

地上波テレビやデジタルメディアでのCM放映、「あんしん介護発売10周年キャンペーン」の展開を通じた介護分野の情報提供により、多くのお客様の理解や認知促進につなげ、「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮に努めました。

また、当社専用アプリ「あさひマイアプリ」を導入し、商品紹介・サービスのご案内、アプリ限定コンテンツの提供、ご契約者様向け各種お手続きのご案内等、お客様サービスの充実を図りました。

営業職員への教育については、各拠点に在籍するトレーニングスタッフ\*を中心に、新人職員への知識付与や実践指導を強化する等、将来の朝日生命を担う営業職員の育成に取り組みました。

\* 営業職員への教育等をメインミッションとして支社・営業所に配置されたスタッフの名称。



## 今後の営業戦略(重点的な取組み)

中期経営計画「Advance」の最終年度となる2023年度は、2030年に向けた成長の道筋を確固たるものにするべく、「営業所長」「トレーニングスタッフ」「組織長\*」による営業職員の育成体制の強化を図っていきます。また、営業職員の新たな行き先の拡大にむけた活動基盤の整備や新たなデジタルツールの導入・機能拡充を通じて、より多くのお客様にアプローチすることで、さらなるお客様数の拡大を図っていきます。

\* 営業所長を補佐し、営業所の職員数を拡充するため、率先して新人の採用・育成等を行う営業職員の職制。

## 営業職員の教育体系

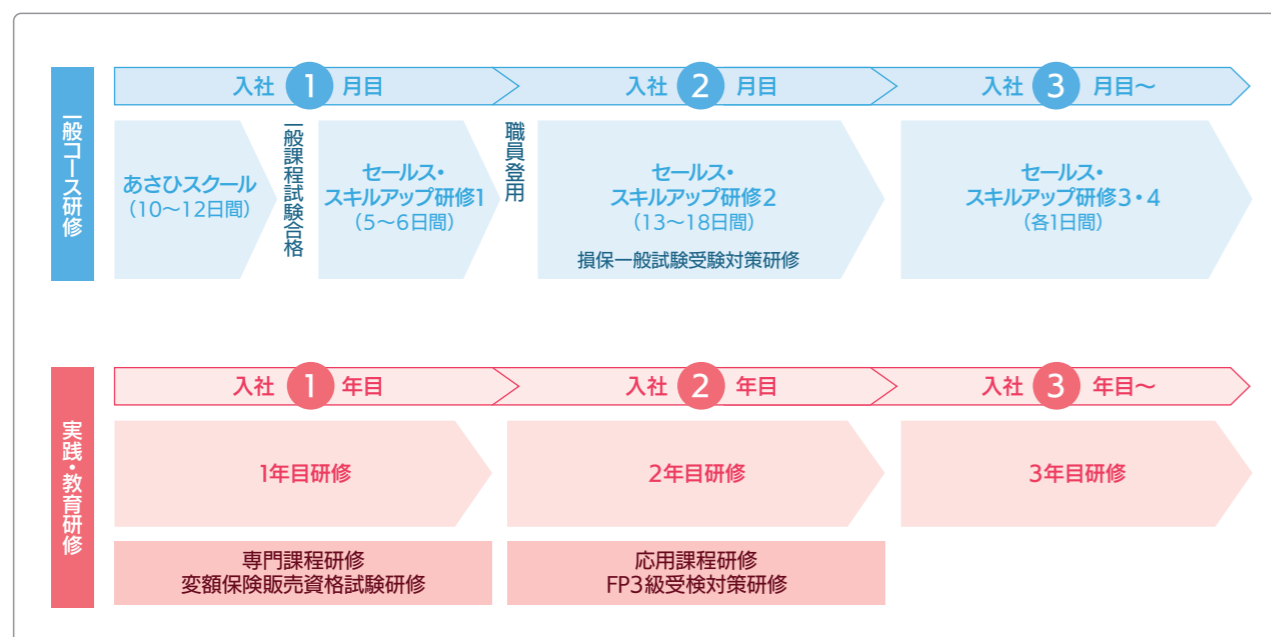
少子高齢化の進展やライフスタイルの変化等により、お客様のニーズは複雑・多様化しています。

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・スキルを有する営業職員・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3年目までの営業職員に対する体系的な教育・研修プログラムにより、多様なお客様ニーズに応える営業体制を構築していきます。



### ■営業職員教育・研修プログラム



### ■研修・育成機構

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、課題別の集合研修やオンライン研修を実施しています。

また、統括本部・統括支社・支社に研修教室・実践育成センター等を設置し、新人営業職員に対する集合教育(知識教育、実践教育)を行っています。

### ■「FP (ファイナンシャル・プランニング) 技能士」資格取得推進

国家資格である「FP技能士」の資格取得を受検対策研修等により推進・バックアップしており、2023年4月時点で6,956名<sup>\*</sup>の営業職員が「FP技能士」資格を保有しています。

<sup>\*</sup>1級～3級取得者延べ人数

## 営業所長等の教育体系

営業職員の指導・教育を担う営業所長・トレーニングスタッフ等を対象とした階層別研修を実施しています。



### ■階層別研修

新任の営業所長に対しては、営業所経営のノウハウ・営業職員に対するマネジメント能力の向上等を目的として、研修・教育プログラムを定期的実施しています。

また、将来の営業所長候補者である営業トレーナー・新人育成を任務とする育成トレーナーおよび営業所長補佐職制である組織長に対する研修を実施しています。

加えて、トレーニングスタッフに対しては、メインミッションである営業職員への教育等に必要な知識付与・スキル向上を目的として研修を行っています。

## 営業職員以外の主なチャネル

多様なチャネルによりお客様ニーズにお応えしていきます。

### 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。

### テレマーケティング

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

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



### ダイレクト

広告運用・異業種との協業・提携を通じて、インターネットで手続きが完結する認知症保険などの第三分野商品販売しています。

商品のご案内・手続きのサポート体制の充実のため、コールセンターのオペレーターへの各種研修を実施しています。

## なないろ生命

2021年4月に開業した100%子会社のなないろ生命保険株式会社は、“Create the New Solution —保険に、新しい選択肢を—”をミッションに掲げ、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、がん保険など第三分野の商品を提供しています。

2022年5月に発売した「なないろメディカル礎」は、充実した保障内容が評価され、日経トレンド「保険大賞2023」において医療保険部門の大賞を獲得しました。

今後も、お客様のご期待に沿える商品・サービスのご提供とともに、パートナーである代理店様に対するサポート体制の充実に向けて取り組んでいきます。



## 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等で、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。

ベトナム事業を拡大するため、ベトナムに現地法人を設立し、2023年4月より業務を開始しました。今後は現地法人を通じて、新たな提携先開拓を通じた既存事業の強化に加え、対面販売チャネルの展開などチャネルの多角化を行い、さらにベトナム事業を拡大していきます。

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、引き続きマーケットの調査・研究を行い、事業展開を検討していきます。



# 商品・サービス

## 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、超高齢社会や社会保障制度の改革、個人の価値観の多様化などに伴い、生命保険に対するお客様のニーズは多岐にわたっています。  
こうしたなか、当社では、それぞれのライフステージで求められるお客様個々のニーズに的確にお応えし、お客様にとってわかりやすく、かつ、真にお客様の生活に役立つ保障を提供できるよう商品開発を行ってまいります。

### 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。

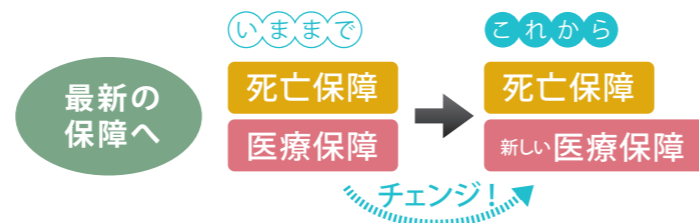
### ■お客様一人ひとりを支えるオーダーメイドの保障

医療保障、介護保障、収入保障、死亡保障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み立てることができます。

<b>医療保障</b> 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。	<b>介護保障</b> 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。
<b>収入保障</b> 病気やケガで働けなくなったとき、年金を受け取れ、減少した収入をしっかりサポートします。	<b>死亡保障</b> 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。
<b>積立保険(貯蓄機能)</b> 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み立てて将来に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

時代の変化や医療技術の進歩によって、保険も進歩します。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。



## 個人向け商品一覧

### ■ライフサイクルにあった保障をご希望の方に

保険種類		
<b>保険王プラス やさしさプラス</b>  	医療保障	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)
		継続入院時収入保障保険
	介護保障	介護一時金保険(返戻金なし型)(2012)
		介護終身年金保険(返戻金なし型)(2012)
		認知症介護一時金保険(返戻金なし型)
		認知症介護終身年金保険(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)
収入保障	収入サポート保険	
死亡保障	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)	利率変動型積立保険	

### ■健康に不安のある方に

保険種類		
<b>かなえるプラス</b>  	医療保障	引受基準緩和型医療保険(返戻金なし型)
	死亡保障	引受基準緩和型定期保険(非更新型)
		引受基準緩和型終身保険(低解約返戻金型)
積立保険(貯蓄機能)	利率変動型積立保険	
<b>かなえる介護年金</b> 	介護保障	引受基準緩和型介護年金保険(返戻金なし型)

### ■その他

ご利用目的	保険種類
お子様のための保障と資金準備をご希望の方に	保険王プラス スマイルキッズ
お子様の教育などの資金準備をご希望の方に	えくぼ/ゆ・め
万一のときの保障をご希望の方に	普通定期保険/プレステージ/プレステージ2
インターネットからご加入を希望の方に	人生100年時代の認知症保険 未来のための生活習慣病保険
代理店からご加入をご希望の方に	あんしん介護(年金)(一時金) しゅうしんワイド

(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。

朝日生命の介護・認知症保険のラインナップ

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！

4 **かなえる介護年金**  
健康に不安を抱えている方でも  
加入しやすい！

5 **人生100年時代の  
認知症保険**  
インターネットで加入手続き  
契約者と被保険者を別人に指定可能！

■「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！



■「かなえる介護年金」の5つの特長

- 健康に不安を抱えている方でも加入しやすい介護保険です！
- 5つの告知事項に当てはまらなければ、申込みが可能！
- 「要介護3」以上に認定で年金をお支払い！
- 年金タイプを「有期年金(5・10・15年)」「終身年金」から選択！
- 年金を受け取ることなく死亡された場合は死亡給付金をお支払い！

■「人生100年時代の認知症保険」の5つの特長

- インターネットで24時間365日申込みいただけます！  
(郵送での申込みも選択可能)
- 3つの告知事項に当てはまらなければ、申込みが可能！
- お子様を契約者、親御様を被保険者に指定できます！
- 所定の認知症と診断かつ「要介護1」以上に認定で一時金をお支払い！
- 経済的負担の大きい認知症介護を手厚く保障！

朝日生命の介護・認知症保険の保障範囲

	軽度	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5	重度	
1 <b>あんしん介護 要支援保険</b>	軽度介護定期保険 軽度介護終身保険	一時金							
2 <b>あんしん介護</b>	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)							
		<small>(注)要介護1以上に認定で保険料払込免除となります。</small>							
3 <b>あんしん介護 認知症保険</b>	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							
		<small>(注)要介護1以上に認定で保険料払込免除となります。</small>							
4 <b>かなえる介護年金</b>	引受基準緩和型介護年金保険						年金(年金額固定)		
5 <b>人生100年時代の 認知症保険</b>	認知症介護一時金保険D	一時金 ※要介護1以上かつ所定の認知症							

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。  
「あんしん介護」シリーズのほかに、2021年10月に、健康に不安を抱えている方でも加入しやすい「かなえる介護年金(引受基準緩和型介護年金保険(返戻金なし型))」を発売しました。  
その他、インターネットで加入手続きができ、契約者と被保険者を別人に指定可能な、「人生100年時代の認知症保険(認知症介護一時金保険(返戻金なし型)D)」を販売しています。

(注) 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。



## 個人向けサービス

### シニアにやさしいサービス

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

#### ■ご家族あんしんパック

当社では、介護・認知症保険の提供にとどまらず、ご高齢のお客様が安心してご契約を継続いただけるよう「ご家族あんしんパック」を2021年4月より提供しています。「ご家族あんしんパック」は、契約者が意思表示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」「払込保険料の変更」等の手続きができる「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つをセットにしたものです。

提供開始から2年で110万件以上の契約に付加され、ご好評をいただいています。



#### ■診断書取得代行サービス

要支援2以上の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います。

#### ■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います。

今後もお客様の手续負担のさらなる軽減を実現していきます。

#### ■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。

#### ■介護・認知症予防サービス

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。

医師監修の10個の設問に答えるだけで簡単に認知機能のリスク度がわかるリスクチェック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「あさひマイアプリ」より、どなたでもご利用いただけます。



#### ■ユニバーサルデザイン

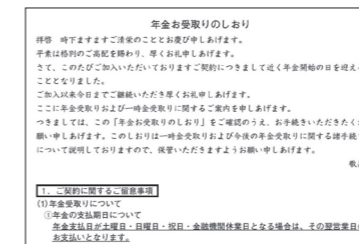
お客様に提供する情報が「正しく伝わる」ために、ユニバーサルデザインの観点から、私たちが配慮しなければならないポイントについて、具体策を記載した「ユニバーサルデザインガイドライン」を作成しました。

ユニバーサルデザインとは、「ユニバーサル=普遍的な、全体の」という言葉が示しているように、「すべての人のためのデザイン」を意味し、身体能力の違いや年齢、性別、国籍等にかかわらず、すべての人が利用しやすいようデザインする考え方のことです。

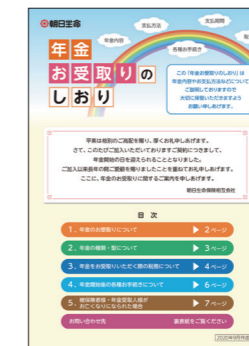
当社は、一つでも多くの情報がお客様に「正しく伝わる」資料作成を目指していきます。

#### ●ユニバーサルデザインを取り入れた帳票改訂例

##### 【改訂前】



##### 【改訂後】



### 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<sup>※1</sup>

※1 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<sup>※2</sup>

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

※2 体験利用には適用条件があります。



#### ■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

(注) 各サービスの詳細は「介護保険スペシャルサイト」をご覧ください(<https://anshinkaigo.asahi-life.co.jp/>)。

## 企業・団体向け商品

当社では、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、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なか、関心が高まっている生活習慣病や介護等に対する休業保障商品の充実を図っています。

### 企業・団体向け商品一覧

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
      	<b>経営者・役員のためのプラン(経営者プラン)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業保障資金の確保(経営上の損失補填)</li> <li>死亡退職金・弔慰金の確保</li> <li>相続・事業承継対策資金の確保</li> </ul>	「保険王プラス・やさしさプラス(経営者プラン)」 「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)」 「普通定期保険」 「ツインステージ(返戻金なし型)」 「ツインステージ(返戻金あり型)」 「プレステージ」「プレステージ2」 「グランドステージ」
	<ul style="list-style-type: none"> <li>勇退時退職慰労金の準備</li> </ul>	「保険王プラス・やさしさプラス(経営者プラン)」 「ツインステージ(返戻金あり型)」 「プレステージ」「プレステージ2」 「グランドステージ」
	<b>従業員のためのプラン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>福利厚生(在職中の生活保障および遺族保障)の準備</li> </ul>	「保険王プラス・やさしさプラス」 「普通定期保険」 「ツインステージ(返戻金なし型)」
	<ul style="list-style-type: none"> <li>退職金の準備</li> </ul>	「保険王プラス・やさしさプラス」 「ツインステージ(返戻金あり型)」 「プレステージ」「プレステージ2」 「グランドステージ」

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。

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

## 企業・団体向けサービス

### 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、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。

#### ●祭り自慢 にし・ひがし

祭り自慢と題し、日本全国の祭りを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、リソルライフサポート株式会社が提供する福利厚生サービスと、ウェルリンク株式会社が提供するストレスチェックサービスを融合させた「朝日生命ライフサポート倶楽部」を提供しています。

(注) サービス内容は変更となる場合があります。



# 資産運用



当社はお客様の負託に応えるため、安全性と有利性を求めるとともに、生命保険事業の公共性に鑑み、社会性・公共性にも十分配慮した資産運用を行います。また、資産運用を通じて、環境問題等、グローバルな社会課題の解決に貢献するとともに、投融資リスクの削減と新たな収益機会の獲得を目指していきます。

## 2022年度の運用環境

2022年度の日本経済は、資源価格上昇等の影響がありました。新型コロナウイルス感染症抑制と経済活動の両立が進むなかで、緩やかな持ち直しの動きとなりました。

海外経済については、上期は緩やかな持ち直しの動きとなりましたが、下期は金融引き締めの影響等により回復ペースは鈍化しました。

このような経済情勢のもと、相場環境は以下のとおりとなりました。

長期金利は、日本銀行による長短金利操作（イールドカーブ・コントロール）の運用の一部見直しや、海外金利の上昇等により、前年度末の0.21%から年度末は0.32%となりました。

ドル円相場は、米国の政策金利引上げ等の日米の金融政策の方向性の違いによる影響等により、円安ドル高が

進行し、前年度末の122円台から年度末は133円台となりました。

国内株式相場は、インフレの高止まりによる世界的な金融引き締めの影響等により上値が重く推移し、日経平均株価は前年度末の27,821円から年度末は28,041円となりました。

10年国債利回り	0.210%	→	0.320%
	2021年度末		2022年度末
為替相場(ドル/円)	122.39円	→	133.53円
	2021年度末		2022年度末
日経平均株価	27,821円	→	28,041円
	2021年度末		2022年度末

## 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、フランスの大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社と、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、2023年3月末の運用資産残高が1.2兆ドルと世界トップクラスの運用会社です。

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、20年以上にわたり、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。

2022年度は、オルタナティブ投資やクレジット投資を中心に、ナティクスグループが発行・運用するプロダクトへの投資を行いました。

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、専門人材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いきます。



## 2022年度の取組み

- 2022年度は、為替ヘッジコストの増加や円金利の上昇を踏まえ、外貨建債券から円建債券への資金シフトを行いました。また、2025年の経済価値ベースの規制導入を見据え、分散投資を通じたリスク抑制を図りつつ、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融資<sup>※1</sup>等への資金配分により、資産運用収益の向上に努めました。
- PRIに署名している責任ある機関投資家として、スチュワードシップ活動を推進するとともに、ESG（環境、社会、ガバナンス）要素を考慮した投融資の推進に取り組みしました。
- 当社および当社の資産運用子会社である朝日ライフ アセットマネジメント株式会社と、フランスの大手資産運用会社ナティクス・インベストメント・マネージャーズ社との間で締結したビジネスパートナーシップに基づき、事業展開における協力関係の強化および投資機会の拡大に努めました。

※1 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 **5兆4,759億円** (2021年度末) → **5兆2,592億円** (2022年度末)

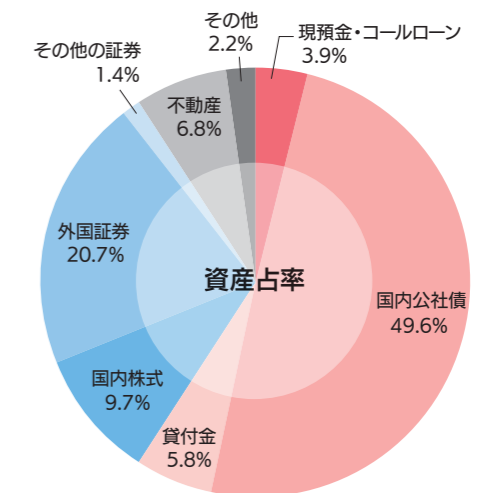
資産配分 2022年度は、外貨建債券から円建債券への資金シフトを行う一方、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融資等への資金配分を行いました。

### 各資産の運用状況

- 国内公社債は、円金利の上昇を踏まえ、超長期国債等や、信用スプレッドを確保できる社債等を買入れしました。
- 貸付金は、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等に資金を配分しました。
- 国内株式は、企業の収益性や配当利回り等を勘案し、一部銘柄入替を実施しました。
- 外国証券は、為替ヘッジコストの増加を踏まえ、外貨建債券を削減しました。また、オルタナティブ投資<sup>※2</sup>は、景気変動の影響を受けにくく、安定した収益獲得が見込めるファンドを中心に買入れしました。
- 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。

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

### 一般勘定ポートフォリオ(資産占率)



## 今後の取組み

- 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ます。
- 世界的な金融引き締めの影響等により、グローバル経済の先行き不透明感が増していることを踏まえ、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、リスクを低減しつつ収益の確保を目指します。
- 責任ある機関投資家として、スチュワードシップ活動および ESG（環境、社会、ガバナンス）投融資の推進により、環境問題等、グローバルな社会課題の解決に貢献し、投資リスクの削減と新たな収益機会の獲得を目指します。

## 2022年度の責任投資の取組み

当社は「ESG投融資の基本方針」と「スチュワードシップ責任を果たすための基本方針」に基づく投融資を「責任投資」と位置づけ、取組みを推進しています。

特に、社会課題の解決に向けて「気候変動」と「健康の確保」を重点取組みテーマとして選定し、ESG投融資への取組みを加速しています。

### ESG投融資の取組み

#### ■非財務情報を考慮した資産運用(インテグレーション)

全資産で投融資先企業の財務情報に加えて、非財務情報(サステナビリティに関する情報)を考慮した資産運用を実施しています。

#### ■サステナビリティに関する課題の対話(エンゲージメント)

上場株式に加え、債券や融資の投融資先企業と、サステナビリティに関する課題の対話を実施しました。

#### ■テーマ型投融資

再生可能エネルギーを対象としたプロジェクトファイナンス等を中心に、テーマ型投融資を推進しました。

#### ■ネガティブスクリーニング

以下を対象にネガティブスクリーニングを実施しています。

- ・石炭火力発電開発事業、非人道的兵器製造企業(核兵器製造企業を含む)、たばこ製造企業

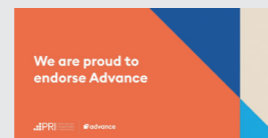
#### ■2022年度の主なESGテーマ型投融資実績

投融資案件	案件内容
ミローバ社が運用するエネルギー移行ファンド	再生可能エネルギーによる電力事業および低炭素社会の実現に役立つプロジェクトなどへの投資を通じて、脱炭素化に向けたエネルギー移行への貢献を図ります。今後、風力、太陽光、水力、バイオマスを使った発電事業のほか、蓄電設備、水素、次世代交通等のプロジェクトへの投資を行う予定です。
ポジティブ・インパクト・ファイナンス	企業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクト(ポジティブな影響とネガティブな影響)を包括的に分析・評価し、当該活動のポジティブな影響の拡大とネガティブな影響の緩和に向けた継続的な支援を目的とした融資です。企業の活動、製品、サービスによるSDGs達成への貢献度合いを評価指標として活用し、開示情報に基づいたモニタリングやエンゲージメントを通じて活動を支援していくことが最大の特徴となります。

#### イニシアティブへの参加

2019年4月、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「国連責任投資原則(PRI)」に署名しました。

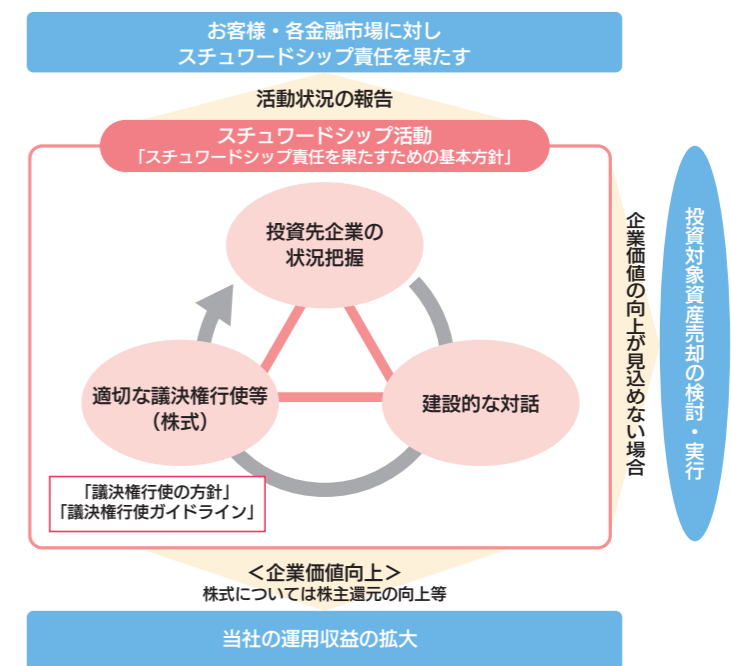
また、2023年3月、国連責任投資原則(PRI)が設立した人権・社会課題の解決に向けたイニシアティブ「Advance」に署名しました。



## スチュワードシップ活動の取組み

当社はお客様から保険料としてお預かりしている資産を、将来のお支払に備えて安定的かつ効率的に運用することを目指しています。

スチュワードシップ活動は投資活動の実効性を中長期的に高めていくため、極めて重要な業務と位置づけています。



## 投融資先との対話(エンゲージメント)

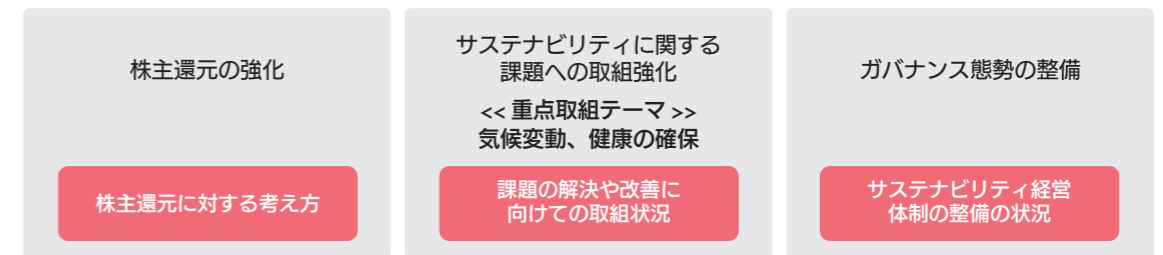
当社は建設的な対話をスチュワードシップ活動における主要な柱と位置づけており、企業価値の向上や持続的な成長を促すための重要な取組みであると考えています。

投資先企業との対話に際しては、事前に業績動向、財務内容、経営計画の内容および進捗状況、サステナビリティ課題への取組状況、コーポレートガバナンス態勢等を分析・把握したうえで、対話の対象となる投資先企業を選別し、それぞれの課題を設定し、意見交換を行います。

2022年度の対話の取組内容は以下の通りです。

- ・お客様からお預かりしている資産の中長期的な運用効率の向上を図るという観点から、「①株主還元強化」「②サステナビリティに関する課題への取組強化」「①・②を実現するためのコーポレートガバナンス態勢の整備」の3点を主眼として対話を実施しました。(対話を実施した資産：株式・社債・融資)
- ・サステナビリティに関する対話については、重点取組テーマである「気候変動」や「健康の確保」に関する課題を中心に実施しました。
- ・国連責任投資原則(PRI)が設立した、人権・社会課題の解決に向けて協働エンゲージメントを行う投資家のイニシアティブ「Advance」に署名しました。

#### ■当社スチュワードシップ活動の主なテーマ



## 気候変動への対応

投融資ポートフォリオについて、温室効果ガス排出量の2030年度中間削減目標(2020年度比△39%)および2050年度の同排出量をネットゼロとする削減目標を設定し、目標の達成に向けて取り組んでいます。

# デジタル変革を実現するDX戦略の取組み

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の推進に取り組みます。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、生命保険事業を取り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いきます。

## システム基盤の変革と3つの革新

### 次世代プラットフォームの運用(システム基盤の変革)

DX戦略を下支えするためのシステムインフラとして、AWS<sup>※1</sup>の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。外部サービスや既存システムとの連携にはAPI<sup>※2</sup>機能を利用しており、タイムリーなシステム間連携が可能となります。今後、業務システ

ムのスピード開発、システム運用の効率化・省力化を図り、「お客様へ新たな付加価値の提供」と「新たなビジネスモデルの創出」を実現していきます。

※1 Amazon Web Services  
※2 Application Programming Interface：ソフトウェアやプログラム等の間をつなぐもの。

### DX推進へ向けた取組み(3つの革新)

DXの推進に向けて、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの革新に取り組み、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いきます。

本社業務においてはAI導入等による社内業務の抜本的効率化を促進していきます。

#### ■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手続きを拡大することにより、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。

#### ■業務運営の革新

デジタル技術を活用した社内業務の抜本的な効率化やコミュニケーションツールを活用した働き方改革の加速を進めます。

#### ■商品・サービスの革新

東京大学との共同研究の成果等により、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。

### 最新営業用PCの導入で営業職員活動の高度化

2024年1月、全国約1万4000名の営業職員がお客様への提案やお手続きに使用している営業用PCを最新のコンバーチブルモデル<sup>※</sup>へリプレイスします。

最新のICT機能を搭載することで、営業職員によるきめ細やかなコンサルティング活動をさらに高度化し、お客様の多様なニーズへの柔軟な対応やサービス品質の向上を実現します。

※ ディスプレイを360度回転させることで、タブレットに変形できる様式のノートPC。



### 「DX認定事業者<sup>※1</sup>」の認定取得

当社は2021年3月に「DX認定事業者」の認定を取得し、このたび適用期限(2年間)の到来に伴い、1回目の更新認定を2023年3月に受けました。認定の更新にあたっては、当社のこれまでのデジタル推進の取組み(WEB申込やAIを活用した営業活動の効率化、スマホアプリ導入などのDX推進に加え、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の活動等により、DXを推進している企業として評価されました。



※1 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<sup>※2</sup>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<sup>※3</sup>」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。

※2 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。

※3 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。

### DX人材の育成

当社はDXを各取組みの成長ドライバーと位置づけ、DX推進に求められる人材づくりを目的に、全役職員を対象としたDX人材の育成に取り組んでいます。また、経営層・ライン職・専門人材それぞれに体系立てた研修プログラムを設け、当社のDXへの取り組みを加速します。

## ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

2020年4月発足以降、先進的な技術やサービスの情報収集、他業種との協業などを通じて、「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」に向けた活動を行っています。2022年度は、上記の活動を継続しつつ、アイデア作成から新規システムの構築や、デジタルツール導入によるPoC(概念実証)等を実施、DX推進に向けた活動を行いました。

### メタバースの研究

2022年度に研究を本格化させ、独自の社内開発やPoC(概念実証)を展開しました。一定の知見が蓄積され、さらなる可能性を探るべく、次の目標として「メタバース上での新たな保険チャンネル・顧客接点の創出」を設定しました。

#### ■「朝日生命メタバース支店」を出店

凸版印刷株式会社が提供するメタバースモールアプリ「メタパ<sup>®</sup>」<sup>※</sup>内に生命保険会社で初めての常設型店舗「朝日生命メタバース支店」をオープンしました。

まずは、生命保険業における当社の取組みをご理解いただくためのメタバース版コーポレートサイトの位置づけから開始しています。

今後は、社外コミュニティへの継続的な参加、社外との協業やPoC実施により、新たなビジネスの展開へとつなげていきます。

※ 仮想空間上に構築した複数店舗を1つに集約し、リアルとバーチャルを融合したメタバースモールアプリです。友達や家族とコミュニケーションをとってのショッピングなど、ARやVRで新しい発見を提供します。



Cinnamoroll © 2023 SANRIO CO., LTD. APPROVAL NO. L642156

# 社会貢献活動

当社は地域社会との共生を目指し、朝日生命成人病研究所による糖尿病をはじめとした生活習慣病の研究や療養指導等の健康活動支援を通じて、地域医療・福祉へ貢献しています。また、ピンクリボン運動、日本ユネスコ協会連盟への活動支援、地域における社会貢献活動等さまざまな取り組みを行っています。

こうした活動を通じて、持続可能(サステナブル)な社会の実現に貢献していきます。

## 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、合併症の抑制等の研究とともに、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。



### 2022年度実績

#### 【研究事業】

原著論文 9編、総説 18編、  
国内および海外における学会発表 42編

#### 【診療事業】

外来診療(延べ件数) 50,688件  
入院診療(延べ日数) 1,828日

## 神奈川県との「未病改善の推進等に関する連携協定」の取り組み

2020年9月に神奈川県と締結した「未病改善の推進等に関する連携協定」の一環として、神奈川県下の3支社、37営業所において、認知症相談窓口チラシ等を県内のお客様にお届けし、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みました。

また、朝日生命成人病研究所 附属医院の医師・薬剤師等による「健康支援プログラム」(生活習慣病等の知識と未病に関するセミナー)を実施しました。



## 各地域での活動

### ■多摩本社でアート作品の展示

多摩本社では地域に密着した社会貢献活動の一環として、多摩地域で障がい者の自立支援を行っている「社会福祉法人由木かたくりの会」と協同し、施設に通所されている方々によるアート作品の展示を行っています。



### ■福岡市「一人一花運動」に協賛

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。



### ■栃木市と「包括連携協定」を締結

2023年2月、栃木県栃木市と宇都宮支社は、市における地方創世の実現のため、お互いの情報・人財・技術を活用し、地域の活性化と市民サービスのより一層の向上を図ることを目的として、「包括連携協定」を締結しました。



### ■越谷市と「連携協定」を締結

2023年3月、埼玉県越谷市と越谷支社は「認知症施策の推進等に関する連携協定」を締結しました。越谷市が進める認知症施策を通じてその予防を図るとともに、認知症になってからでも市民一人ひとりが尊重され、その本人の希望に合った形での社会参加が可能となる地域共生社会の実現に向けて取り組みます。



## 社内募金

創立月である7月を「朝日の月」と定め、社会貢献活動の一環として、毎年、全役職員等による「朝日の月」募金を実施しています。65回目を迎える2022年度は、総額540万円が集まり、社会福祉等の分野で活動する以下の10団体に寄付を行いました。寄付金の累計額は3億7,500万円に上っています。



### ■第65回「朝日の月」募金寄付先（五十音順）

子育てひろば全国連絡協議会  
J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）  
自然環境復元協会  
児童健全育成推進財団「朝日生命伸びゆく子ども基金」  
全国子ども食堂支援センター・むすびえ

難民を助ける会  
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・証券会社等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等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。



## 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等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。



ピンクリボン啓発チラシ

### ■「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。2022年度は、チャリティコンサートの開催、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。



### 「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を通じた世界遺産保護の取組み

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。当該取組みを通じて、人類の財産である世界遺産の保護に貢献しています。



当社はこうした取組みを通じ、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、持続可能（サステナブル）な社会の実現へ貢献していきます。

# 人財活躍推進の取組み

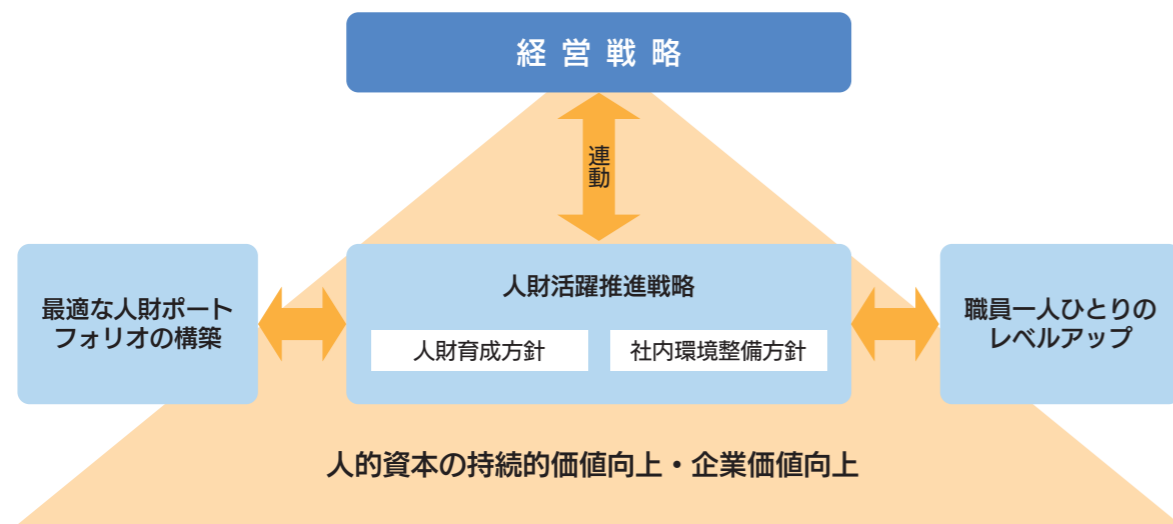
今後10年先を見据えると、労働人口の減少により人財獲得競争がさらに激しくなることが予測されます。こうした環境を踏まえ、当社の持続的な成長を支える人財のレベルアップを最優先課題とし、人財の育成・確保や働き方改革に取り組んでいます。

## 人的資本経営における人財活躍推進戦略の位置づけ

当社では、人的資本経営を「職員一人ひとりを資本として捉え、その価値を最大限引き出すことで企業価値の向上や当社の持続的成長へつなげる経営の実践」と位置づけ、職員一人ひとりの人財育成に取り組んでいます。

その実践においては、人財活躍推進戦略と経営戦略の連動を高め、「最適な人財ポートフォリオの構築」と「職員一人ひとりのレベルアップ」により、当社が有する人的資本価値の最大化を図っています。

●当社における人的資本経営全体像



## 中期経営計画「Advance」における人財活躍推進戦略

中期経営計画「Advance」における人財活躍推進戦略では、「朝日生命の未来を創る『多様な人財』の挑戦を応援」をコンセプトに掲げ、「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大テーマの実現に向け、2021年度に人事制度改革を実施するとともに、「人財育成方針」「社内環境整備方針(働き方改革推進)」に基づいた「能力開発」「ダイバーシティ」「採用・人財ポートフォリオ」「働き方改革」「健康経営」の諸対策を実行しています。引き続き諸対策の浸透・徹底により人的資本の価値の最大化を図っていきます。

さらに、朝日生命グループ全体のさらなる価値増大に向け、人財活躍推進策の深化と人財交流の促進を図っていきます。

## 人財育成方針

人財育成方針として、持続的成長を支える人財像を定めています。そして、3つの行動指針「挑戦」「キャリア自律」「生産性・生産力向上」を定め、人財づくりに取り組んでいます。

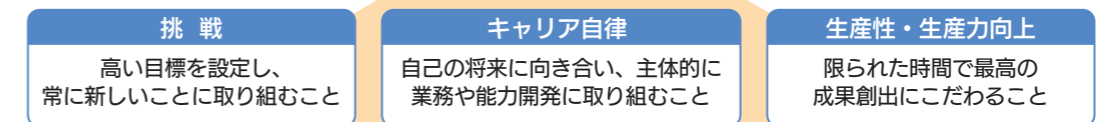
「朝日のキャリア自律」として、職員が自らありたい姿や働き方を明確にし、主体的に能力開発や業務遂行に取り組み、「個人のありたい姿や働き方」と「会社が期待すること」の重複部分を拡大させることで、職員のエンゲージメント<sup>\*</sup>の向上を図ります。

<sup>\*</sup> 組織や職務に対するやりがいや自発的貢献意欲を持ち、主体的に取り組んでいる状態を表す指標。

### 持続的成長を支える人財像

経営の基本理念や当社の伝統を重んじつつ、時代の変化を的確に掴み、直面する課題に対して自ら積極果敢に挑戦し、新たな価値創造に努める人財

### 3つの行動指針



### 朝日のキャリア自律

- 自分自身のありたい姿や働き方を明確にし、その実現に向けて主体的に能力開発や業務遂行に取り組むこと
- 「個人のありたい姿や働き方」と「会社が期待すること」が重なる部分を大きくすることでエンゲージメントの向上を図る



## 社内環境整備方針(働き方改革推進)

「お客様満足の上昇」と「企業価値の増大」に向け、「イキイキと働く。そして成長する。」をスローガンに掲げ、社内の環境整備(働き方改革推進)に取り組んでいます。

具体的には、「イノベーション」「ダイバーシティ」「ES(働きやすさ)」の3つの視点で諸対策を講じることで、「経営層・支社長・部長の意識改革」と「職員一人ひとりの行動改革」を図りつつ、生産性と職員満足度(Asahiエンゲージメントスコア)を向上させ、「職員が公私とも充実し、職員・会社とも成長する」ことを目指しています。

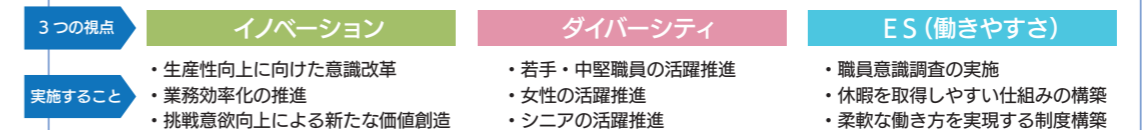
### スローガン:「イキイキと働く。そして成長する。」

- 経営に時間の概念をしっかりと取り入れ、真に価値を生み出す業務に注力する。
- 多様な職員がイキイキと働き、一人ひとりが力を最大限発揮できる職場をつくる。
- 職員が公私とも充実した人生を送り、生産性を向上させ、職員も会社も成長する。

定量・定性両輪を向上



経営層・支社長・部長の意識改革 × 職員一人ひとりの行動改革



お客様満足向上・企業価値の増大



# 能力開発

## 一人ひとりの成長に向けた「能力開発」

職員一人ひとりの成長に向けては、職員本人が「ありたい姿や働き方を明確にし、主体的に能力開発や業務に取り組むこと(=キャリア自律)」と、自己実現に向けた「挑戦」が重要であると認識し、これらを支援する教育プログラムや取組みを実施・強化しています。

### 主な教育・研修プログラム

#### ■入社年次や職位に応じた階層別の研修

人財マネジメントや戦略思考、コミュニケーションスキル等の研修を実施。

#### ■経営マネジメント力強化プログラム

マネジメント力の伸長等を目的に、2023年度より支社長・部長層を対象とした研修および社外セミナーへの派遣を実施。

#### ■DX人財の育成に向けた教育プログラム

DX戦略を実現するための人財づくりに向け、2023年度より全職員を対象とした体系的な教育プログラムを展開。

### 挑戦を促すための主な取組み

#### ■社外オンライン学習やビジネススクールへの費用補助

当社の持続的成長をけん引する人財の育成を企図し、社外オンライン学習やビジネススクールの受講者へ一部費用補助を実施。

#### ■社内勉強会の開催

社内勉強会「イキイキShine塾」等、キャリア自律や自己成長を実現するための教育機会を提供。

#### ■ビジネス・コンテストの開催

新たなビジネスモデル等の企画・立案・プレゼンテーションを競うコンテストを実施。

### 成長の実現を支える諸制度

#### ■能力開発関連

能力開発の取組状況を「見える化」した能力開発ポイント制度、公的資格を取得した場合に一定の費用補助を行う公的資格取得補助制度等を実施。

#### ■キャリアサポート窓口

自身のキャリア自律に向けて、国家資格キャリアコンサルタント等のアドバイザーに相談することができる制度を実施。

一人当たり研修時間	9時間32分	(注) 2022年度に研修対象となった2,066名の平均受講時間
研修延べ参加人数	4,161名	(注) 2022年度に実施の研修
能力開発ポイント取得率	75.0%	(注) 2022年度未取得率
FP技能士取得者数	4,077名	(注) 2023年4月1日在籍者1級～3級取得者延べ人数

(注) 上記数値の対象者は職員のみ

# ダイバーシティ&インクルージョンの促進

## 多様な人財の活躍

### 障がい者の活躍推進

多様な人財の活躍推進のため、障がい者の積極的な雇用と成長・挑戦を応援しています。育成機構としての「チャレンジサポート推進チーム」での入社後訓練を通じて「強み」「弱み」を見極め、活躍できる場を提供、雇用定着を支援しています。

#### ■定着支援に向けた主な取組み

- ・合理的配慮に基づく業務指導と適性配置の実践
- ・ジョブコーチや各所属教育担当者による配置後のフォロー  
面談・指導

障がい者雇用率	2.36%
---------	-------

(注) 2023年4月1日時点

#### ■安心して働きやすい環境整備に向けた主な取組み

- ・障がいのある営業職員への交通費の上乗せ
- ・オフィスのバリアフリー化に向けた設備改装

#### ■成長・挑戦への応援

本人の意欲・資質・成果に応じ、障がい者雇用から総合職等への職種転換の機会を提供。

### 女性の活躍推進

多様な人財の活躍の実現には女性の活躍推進は欠かせないものと位置づけ、2006年度より「朝日生命ポジティブ・アクション」を通じて、女性のキャリア自律や仕事と家庭の両立支援等への取組みを実現してきました。

#### ■女性の活躍推進委員会

「従業員の声」「仕事と家庭を両立する女性の視点」等を反映したアクションプランを検討・策定。

#### ■体系的な育成プログラム

上級管理職やリーダー層候補者に適した教育カリキュラムの整備、ロールモデルの紹介等を実施。

### 若手・中堅(20～40代)の活躍推進

未来を創る人財として、新たな価値を創造する人財への成長に向け、社外交流型セミナーや朝日生命グループ会社人財育成プログラムを活性化させています。

20代で営業所長に、30代で大規模営業所長や本社ライン課長に抜擢登用しています。

### シニア(50代～)の活躍推進

60歳から65歳への定年延長に伴い、企業価値を高める人財として、経験を活かした主体的なキャリア自律を支援するプログラムを提供しています。

### 多様な働き方を支える諸制度

#### ■育児との両立

妊娠・出産時の「産前・産後休暇」「配偶者出産休暇」や、育児期間中の「育児休職」「育児エントリー休暇」「育児サービス費用補助」等に加え、男性の育児参画を促すため「朝日イクメン・イクボスプロジェクト」を展開。

#### ■介護との両立

「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)」のほか、相談窓口を設置。

#### ■治療との両立

がんや不妊症、障がい等による通院を対象とした「ライフサポート特別休暇」を制定。

### 従業員が長く働き続けることができる環境整備を進めています

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「くろみんマーク」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「トモニマーク」を取得しました。



# 採用・人財ポートフォリオ

人的資本価値の最大化に向けた人財ポートフォリオを策定すべく、採用手法の多様化や専門人財の活躍促進に向けた対応を図っています。

## 採用に向けた取組み

学生を対象にインターンシップを開催し、就業体験や職員との交流による会社理解の機会を設けています。新卒採用では、応募者の利便性を考慮し、対面とオンラインの両方で選考を実施しています。内定後は、将来のキャリアビジョンをイメージすることを目的とした自身の価値観を知るワーク、人間関係構築や意思疎通を図ることを目的としたコミュニケーション力を高めるワーク等の入社前教育にも注力しています。

人生100年時代を迎え、変化の激しい時代において、当社においても新たなチャネル展開やDXを推進するなかで、専門性の高い職務等、これまで以上に活躍フィールドは広がっています。このような成長戦略分野への人的投資として経験者採用も積極的に実施しています。

## 入社時研修

入社後に実施する6カ月間の集合研修<sup>※</sup>では、ビジネスマナーや生命保険会社に勤務するうえで必要な基本的知識を習得し、実践的な研修機会を通じてお客様対応力やマネジメントスキル、コンサルティングスキルの向上を図ります。

6カ月間という長期間の研修と配属後の丁寧なOJTフォローを通じ、新人職員の能力と可能性を最大限に引き出します。

※対象：入社1年目総合職(全国型・ブロック型)。

## 2023年度の研修プログラム

4月	5月	6月	7月	8月	9月
<b>研修①</b> ・ビジネスマナー ・当社経営に関する知識 ・生命保険基礎知識	<b>保険販売実習</b> ・コンサルティングスキル ・新契約実務	<b>研修②</b> ・営業関係知識	<b>営業所実習</b> ・営業所業務 ・営業所事務 ・マネジメントスキル	<b>研修③</b> ・経営管理知識 ・論理的思考	

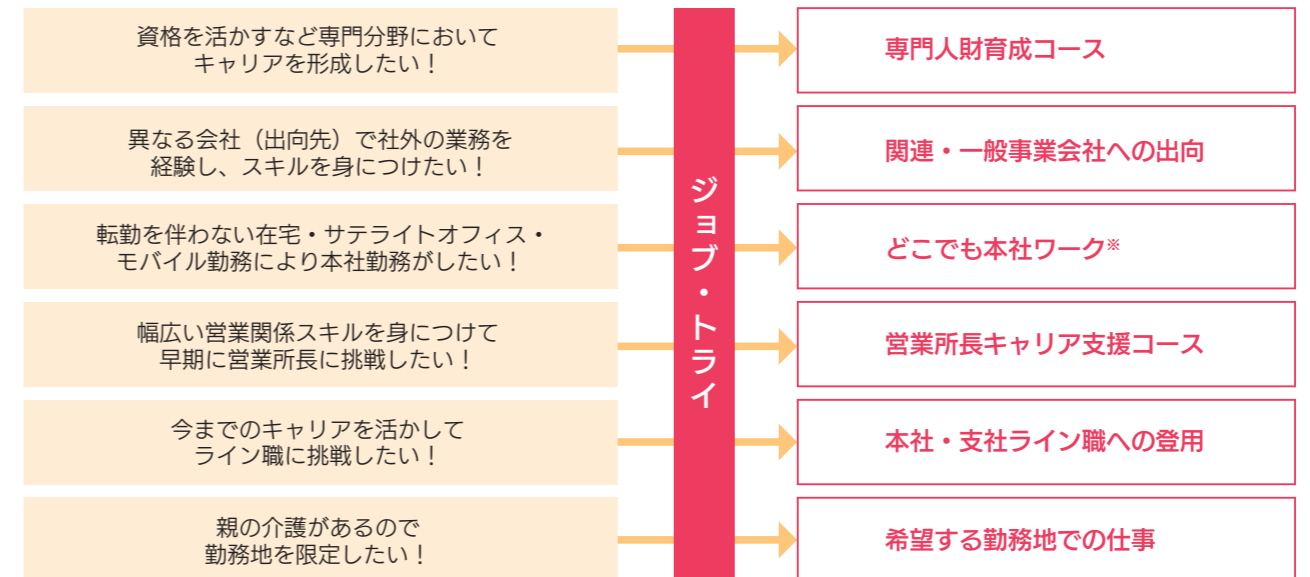


## ジョブ・トライ・システム(社内公募制度)

ジョブ・トライ・システムでは職員自らが希望するジョブ(職務)・ポスト(役職)・プレイス(勤務地)を自由に選択し、応募することが可能です。

自ら働き方を変革し、主体的に行動できる人財の育成を推進することを目的に、新たな職務への積極的なチャレンジを通じ、視野の拡大やキャリア形成の実現を支援する社内公募制度です。

ジョブ・トライ・システム 応募者数	239名 (注) 2022年度実績
----------------------	-------------------



※ 自宅から本社への通勤が困難な職員向けのモバイルでの本社勤務。

## キャリア自律を支援する人財育成コース

職員が自律的にキャリアビジョンを考え、その実現に向けて新たな分野に積極的にチャレンジし、視野の拡大やキャリア形成を通じて成長することを支援しています。

- 営業所長キャリア支援コース
- キャリアパス支援コース
- ICT人財育成コース
- 資産運用人財育成コース
- グローバル人財育成コース
- 法務人財育成コース
- アカウンティング人財育成コース

## 朝日生命グループの人財活躍推進に向けて

若手・中堅層が当社や朝日生命グループの持続的成長をけん引する人財として活躍することを目的に、グループ会社人財育成プログラムを展開しています。

また、朝日生命グループ会社間で人財交流(出向)を図ることで、グループとしての人財活躍を推進しています。

# 働き方改革推進

「イキイキと働く。そして 成長する。」のローガンのもと、「イノベーション」「ダイバーシティ」「ES (働きやすさ)」の3つの視点で働き方改革の浸透に向け様々な対応を図っています。

## 働き方改革の浸透に向けた取組み

### 生産性・生産力向上の取組み

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っています。

- 職員一人ひとりの成長に向けた「1on1ミーティング」の定着
- 時間の概念を取り入れた「生産性指標」に基づく表彰・評価制度の実施
- Teamsの活用による円滑かつスピーディなコミュニケーションの実現
- ノート型端末を活用したオンライン会議・ペーパーレス会議の推進
- 業務削減やRPA業務の対象拡大等業務の効率化
- 押印レス・ペーパーレス・ストックレスの推進
- AIチャットボット活用による問い合わせ業務の効率化

超過勤務時間	13.2時間
有給休暇取得日数	10.4日

(注) 2022年度職員1人当たり実績

※ 所属員の成長に向けた支援を目的とし、所属長と所属員が1対1で話し合う場を定期的に設け、所属員が相談したいテーマを設定して実施する面談

### ES (働きやすさ)向上の取組み

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

- 長時間労働改善に向けた取組み  
「すびいDay」の実施(毎週水曜日の定時(17時)退社運動)、夜間・休日の端末利用制限の実施。
- 休暇取得促進に向けた取組み  
計画年休制度の活用、時間単位年休制度の活用。
- 多様な働き方の実現に向けた取組み  
育児・介護等両立支援制度の充実、どこでも本社ワークの展開、テレワークの推進、サテライトオフィスの拡大、フレックスタイム制の導入。
- 職員満足度向上に向けた取組み  
年2回の職員満足度(Asahiエンゲージメントスコア)調査と毎月のエンゲージメント解析ツールでの調査を通じた組織課題の分析・改善策の実施。

## 働き方改革推進委員会の開催

社長を委員長とした「働き方改革推進委員会」を定期的に開催し、支社長をはじめ営業現場の各業務担当者が現場委員として参加し、生産性・生産力の向上、職員満足度の向上に向けた議論を行い、具体的な取組内容に反映させています。

## 働き方改革から次のステージであるエンゲージメント向上へ

働き方改革からエンゲージメント向上へのステージ移行を見据え、2023年度は所属員のエンゲージメント向上のキーマンである支社長・部長のマネジメント力強化、全社での「1on1ミーティング」の定着化に取り組むとともに、さらなる業務削減やTeamsの活用による生産性・生産力の向上等の諸対策に取り組んでいます。

# 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います。「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、朝日生命健康保険組合・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等の健康増進に関する対策に取り組んでいます。

(注)「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

## 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」等に取り組んでいます。

### 健康経営優良法人2023(大規模法人部門～ホワイト500～)に認定

経済産業省および日本健康会議が主催する「健康経営優良法人(大規模法人部門～ホワイト500～)」に5年連続で認定されました。



## 主な取組み

### 朝日生命健康保険組合との連携

#### ■ 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大がん検診の受診勧奨等を通じ、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。

#### ■ 生活習慣改善による疾病予防

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大き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。

#### ■ メンタルヘルス対策

高ストレス者に対し、定期的なストレス関連情報の提供や社内外相談窓口等の利用勧奨を行っています。また、継続的に職員および所属長へ教育研修・情報提供を行っています。

#### ■ 糖尿病重症化予防対策の実施

糖尿病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。

#### ■ 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等、禁煙の啓発活動を積極的に行っています。

#### ■ 健康増進アプリ「kencom」を活用した「みんなで歩活(あるかつ)」

当社では健康保険組合と協同して、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。

### 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、附属医院の医師等による社内セミナーを通じて、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。

2023年度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いきます。



健康セミナー「消化器がん～人間ドックの現場から～」開催時の様子

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

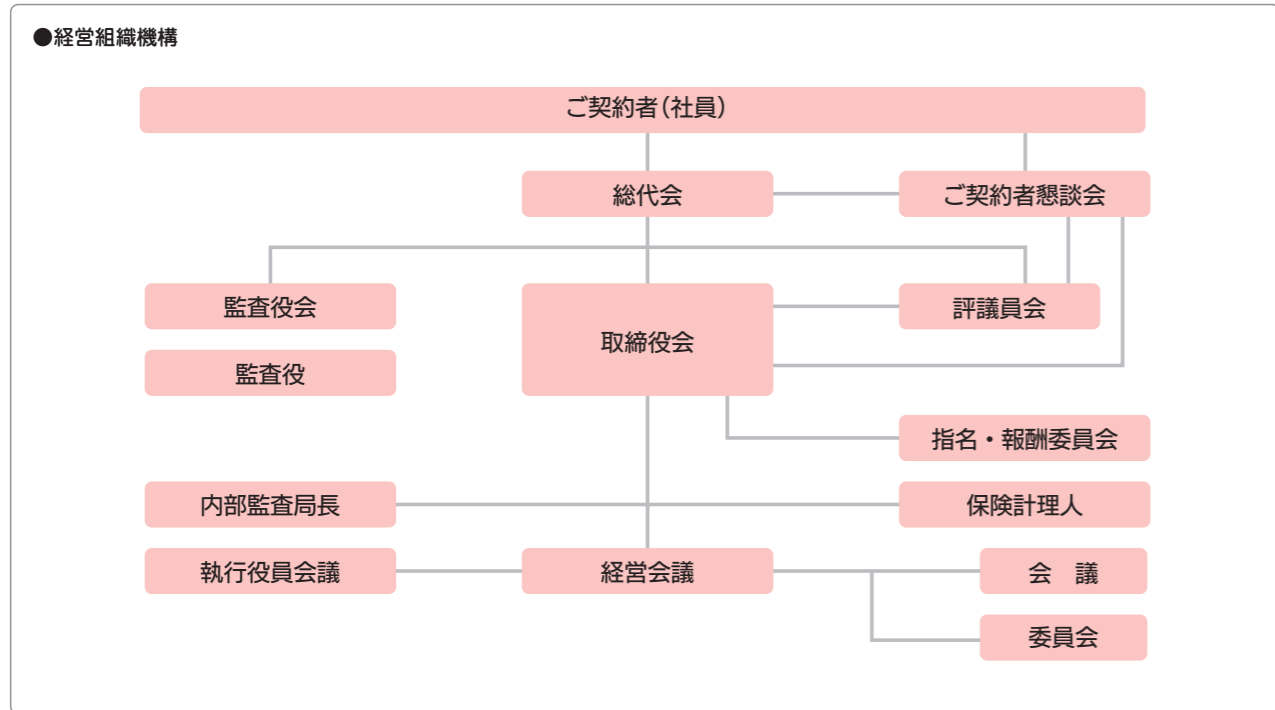
当社は、経営の基本理念のもと、「お客様満足の上を最優先とした経営の実践」「ゆたかな社会づくりにかかわり続けることによる社会との共生」「人が育つ職場づく

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、持続可能な社会の実現に貢献するサステナビリティ経営を推進し、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187万人の社員に

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・監査役の選任等

## 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ありません。) 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等、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(2023年4月就任)の総代候補者の選考基準

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

## 総代の任期と定数

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

として総代会を運営する際には、役員と総代が質疑応答を通して直接対話が可能な体制を整える必要があることの両面から、総代の定数を150名としています。

## 総代会傍聴制度

社員(ご契約者)の方々へ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18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)

2023年4月1日現在149名

北海道	小笠原 亨	千葉県	笹井 清美	神奈川県	城詰 秀尊	大阪府	米田 亜矢子
北海道	鈴木 知乃	千葉県	佃内 美香	神奈川県	城原 淳子	兵庫県	池野 千弦
北海道	高島 景	千葉県	寺村 中	神奈川県	原 菱田 淳子	兵庫県	藤藤 洋介
北海道	田村 総司郎	千葉県	村中 美香	神奈川県	菱田 淳子	兵庫県	藤藤 茂美
北海道	千葉 佳代	千葉県	百瀬 厚子	神奈川県	堀 康紀	兵庫県	藤藤 美樹
北海道	千葉 光夫	千葉県	雪田 ひろみ	神奈川県	本多 初穂	兵庫県	松岡 政明
北海道	刀上 規江	千葉県	浅野 恵一	神奈川県	丹羽 正夫	兵庫県	茂木 立仁
北海道	水上 規江	東京都	石山 健一	新潟県	三田 元仁	兵庫県	原口 美咲子
青森県	大野 輔	東京都	石山 健一	新潟県	三田 元仁	奈良県	原口 美咲子
岩手県	伊藤 淳之介	東京都	伊藤 守彦	新潟県	樽 敏朗	和歌山県	武本 恵美
岩手県	獅子内 一義	東京都	魚谷 雅彦	富山県	田 縄 りつ子	鳥取県	徳田 美子
宮城県	大友 かおり	東京都	加藤 多英子	石川県	須谷 嘉貴	島根県	松岡 晶悟
宮城県	鈴木 真梨子	東京都	加羽 光輝	福井県	酒井 健治	岡山県	高木 晶悟
秋田県	金持 保美	東京都	川尻 恵理子	山梨県	廣瀬 知恵美	岡山県	松島 日出夫
秋田県	船木 正明	東京都	北村 雅明	長野県	西平 林倫子	広島県	北三浦 真一
山形県	遠藤 一美	東京都	河小 林敬一	長野県	西平 林倫子	広島県	北三浦 真一
福島県	幸徳 志津子	東京都	小薦 田貴久	岐阜県	川崎 賢二	山口県	澤山 剛幸
福島県	小林 美代子	東京都	薦 藤 康之	静岡県	赤塚 千代江	山口県	澤山 剛幸
福島県	益子 祐一	東京都	齋 鈴木 善久	静岡県	赤塚 千代江	徳島県	吉岡 真喜男
茨城県	黒澤 利恵子	東京都	鈴木 康之	静岡県	豊島 勝一郎	香川県	森本 英里
茨城県	飛田 郁子	東京都	鈴木 康之	静岡県	平岡 直子	愛媛県	野本 英里
茨城県	平田 淳子	東京都	園田 中健一	愛知県	伊藤 嘉朗	高知県	浜田 真衣
茨城県	渡邊 美紀	東京都	田中 隆仁	愛知県	稲森 大助	福岡県	石今 真理子
栃木県	稲葉 可奈子	東京都	寺田 隆一	愛知県	岡近 藤理砂子	福岡県	増本 徹雄
栃木県	若藤 麻衣子	東京都	中戸 川公一	愛知県	岡近 藤理砂子	福岡県	増本 徹雄
群馬県	佐藤 利恵子	東京都	中野 崎彩子	愛知県	古橋 幸長	福岡県	吉川 恵美
群馬県	富森 克洋	東京都	中野 崎彩子	愛知県	古橋 幸長	福岡県	吉川 恵美
埼玉県	内山 珠美	東京都	濱田 美穂	愛知県	水越 智子	佐賀県	山口 日出登
埼玉県	小倉 夏子	東京都	平本 美穂	愛知県	水越 智子	長崎県	中里 和子
埼玉県	河井 陽子	東京都	穂苺 久泰	三重県	安田 枝里	熊本県	西山 義博
埼玉県	河野 菊美	東京都	三井 千絵	三重県	直井 剛子	熊本県	堀内 賢一
埼玉県	高橋 輝夫	東京都	武藤 千絵	滋賀県	木下 優子	大分県	内田 昌子
埼玉県	田中 信吉	東京都	山下 良則	京都府	高米 和孝	宮崎県	松尾 智美
埼玉県	福松 幸子	東京都	飯田 恵一	京都府	米奥 田孝	鹿児島県	笹原 村憲
埼玉県	小川 美樹子	神奈川県	岡本 藤一	大阪府	竹村 雅志	鹿児島県	笹原 村憲
千葉県	貴嶋 美知子	神奈川県	後藤 直子	大阪府	土畑 貴信	沖縄県	上原 淳子
千葉県	熊谷 俊行	神奈川県	小林 直子	大阪府	雪丸 淳子		

○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

2023年4月1日現在

■職業別分布		■年齢別分布		■保険種類別加入状況		■社員資格取得時期別分布	
会社員	25名 (16.8%)	39歳以下	5名 (3.4%)	死亡保険	63件 (5.2%)	2002年以前	34名 (22.8%)
主婦	8名 (5.4%)	40～49歳	33名 (22.1%)	定期保険等	143件 (11.8%)	2003年～2007年	6名 (4.0%)
大学教授	3名 (2.0%)	50～59歳	57名 (38.3%)	積立型終身保険 (含積立保険)	329件 (27.1%)	2008年～2012年	27名 (18.1%)
言論界・ ジャーナリスト	4名 (2.7%)	60～69歳	49名 (32.9%)	介護保障保険	254件 (20.9%)	2013年～2017年	59名 (39.6%)
弁護士・医師	6名 (4.0%)	70歳以上	5名 (3.4%)	医療保障契約等	383件 (31.5%)	2018年～2022年	23名 (15.4%)
自営業者	60名 (40.3%)			生死混合保険	3件 (0.2%)		
会社役員	30名 (20.1%)			生存保険	2件 (0.2%)		
その他	13名 (8.7%)			個人年金保険	39件 (3.2%)		

■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%)

# 第76回 定時総代会の開催概要

2023年7月4日に経団連会館(東京都千代田区)において、第76回定時総代会を開催しました。  
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4日(火) 10時00分～11時16分(所要時間76分)
出席者数	111名(総代数148名) (他に委任状37名、委任状込で合計148名)
議長	代表取締役社長 木村 博紀
議題	〔報告事項〕 1. 2022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 2022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11名選任の件 第5号議案 監査役1名選任の件
質疑応答	事前質問8名(質問数19問)、席上質問2名(質問数2問) 合計10名*(質問数21問) 質疑応答の所要時間28分 回答者 議長または議長が指名した役員 ※合計人数は延べ人数
質問事項	1. 事前質問 ①基礎利益の減少と今後の見通しについて ②業界内不祥事とコンプライアンスの強化について ③今後の商品開発の方向性について ④貯蓄性商品の開発について ⑤会社の内部留保ができる商品について ⑥社員配当金の割当てについて ⑦なないろ生命における商品の差別化について ⑧システム開発における人的ミス、設計ミスへの対応について ⑨事業保険の経理処理の案内について ⑩ご契約内容の確認・説明について ⑪取締役の増員の目的について ⑫取締役の年齢構成について ⑬収支概況において、変動幅が大きい項目について ⑭格付け向上について ⑮デジタルチャネルにおける今後の商品開発について ⑯ベトナム現地法人の設立について ⑰職員の給与ベースアップ等の状況や見通しについて ⑱ChatGPTの活用について ⑲新型コロナウイルスの五類移行に伴う取扱いの変更について  2. 席上質問 ①マイナンバーの利活用について ②女性役員の登用に関する考え方について (注)席上に配布した資料に回答を記載していることを説明したうえで、「1.事前質問」の①から⑱については、口頭でも回答した。
傍聴	傍聴者数7名(全て議場内傍聴)
その他	特になし

## 第76回 定時総代会質疑応答

### 1. 事前質問



**質問1. 基礎利益の減少について、今後の対策、見通しを教えてください。**

#### 【回答】

2022年度の基礎利益は133億円と前年度に比べ315億円減少しました。基礎利益減少の大きな要因は「新型コロナウイルス感染症によるみなし入院給付金の増加」と「海外金利上昇による為替ヘッジコストの増加」です。

「新型コロナウイルス感染症によるみなし入院給付金の増加」については、新型コロナウイルスの感染拡大により、みなし入院給付金のお支払いが240億円と前年度の29億円から大きく増加しました。なお、2023年5月8日以降、五類感染症に移行したことに伴い、「みなし入院」の取扱いを終了したことから、今後の影響は軽微と考えています。

また、「海外金利上昇による為替ヘッジコストの増加」については、今年度も引き続き高止まりが見込まれるため、為替ヘッジ付外債から円債への配分変更や、機動的な為替オペレーション等の対策を講じることで、資産運用収益の確保を目指しています。

今年度につきましては、営業面・資産運用面での取組みにより収益向上を図ることに加え、新型コロナウイルス感染症によるみなし入院給付金のお支払いがほぼなくなることから、増益を見込んでいます。

**質問2. 業界内で発生した不祥事により、コンプライアンスの強化が求められています。**

**今後どんな取組みを検討していますか。**

#### 【回答】

当社におきましても、一昨年度(2022年3月)、元営業職員がお客様の金銭を不正に取得していた事案が発覚しました。お客様、ならびに関係者の皆様にご迷惑とご心配をお掛けしましたことを、深くお詫び申し上げます。今後、このような不適正事案を二度と発生させないよう、再発防止策を着実に実施するとともに、コンプライアンス態勢の一層の強化を図っていきます。

当社では、今般の事案を踏まえ、以下の再発防止策を策定のうえ実施しています。

- ・お客様と当社職員との間での現金授受を伴わないキャッシュレス化を実施し、お客様に提示するあらゆる通知・案内に、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し、お客様への周知に努めていきます。
- ・不適正リスクの懸念がある契約・手続きに対して実施している本社担当部門からお客様への取扱状況の確認について、確認対象契約・手続きの範囲を拡大し、これまで以上にモニタリングを強化していきます。

・営業職員向けの各種会議・研修の場において、不適正・不明瞭な金銭取扱いは厳禁であり、不適正行為は必ず露見することを周知し、コンプライアンス意識の浸透・定着に向けた教育を実施していきます。

こうした取組みを通じて不適正事案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いきます。

**質問3. 今後の商品開発はどのような方向へ行くのでしょうか。**

**質問4. 貯蓄性のある商品を出してほしいです。**

#### 【回答】

超高齢社会の進展により団塊世代が75歳以上の後期高齢者となる等、介護・認知症や医療費の問題は一層深刻化することから、「人生100年時代」を見据えた社会への貢献を目指し、今後も当社の強みである医療・介護保障を中心に商品開発を進めていきます。

特に介護保障につきましては、民間の介護保険世帯加入率が16.7%<sup>\*</sup>と低く、今後さらなる普及に向け、取り組む余地は大きいと考えています。

また、医療保障につきましても医療技術の進歩や変化するお客様ニーズに対応できるよう、進化し続けなければならないと考えています。

一方で貯蓄性商品につきましては、昨年金利が上昇する局面もありましたが、水準としては依然低位であることから、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な状況にあります。このような背景から、現在、貯蓄性商品の開発予定はありませんが、お客様の資産形成ニーズにお応えするため、複数社の保険商品を取り扱う乗合代理店であるグループ会社((株)F.L.P.(株)NHS)へ貯蓄性商品の加入意向があるお客様を紹介する取組みを行っています。

※ 生命保険文化センターの2021年度「生命保険に関する全国実態調査」

**質問5. 投資系に近い会社の内部留保ができる保険があればと考えていますが、そのような商品はありますか。または、商品企画として検討しますか。**

#### 【回答】

現在、当社では企業様のさまざまなニーズにお応えできる商品を提供しています。

ご意見を頂戴しました、投資系に近い会社の内部留保ができる保険、すなわち、企業様の資産形成ニーズにお応えできる商品としましては、「普通定期保険(プレステージ)」「災害死亡重点保障型定期保険(グランドステージ)」「介護定期保険(ツインステージ)」等があります。

それぞれ資産形成ニーズに加えて、死亡保障や介護保障等、企業様のさまざまなリスクにも備えることができる商品ラインナップとなっています。

**質問6. 貯蓄性のある商品の配当金割当が低い状況が続いていると思います。低金利でもあり配当金の確保が大変であるのは十分承知していますが、改善に向けた新たな対策など検討しているのでしょうか。**

#### 【回答】

貯蓄性商品の社員配当金のお支払いにあたっては資産運用収益の確保が必要となります。

当社におきましては、生命保険契約の負債特性を踏まえ、国内公社債や貸付金等の円金利資産を中心とした、安定的な資産ポートフォリオを構築しています。安定的なポートフォリオにおいては、リスクの許容範囲の中で、相対的に高いリターンが期待できるクレジット投融資等のミドルリスク資産にも資金配分しており、新たな投資領域の拡大も図りながら、資産運用収益の向上に努めているところです。

このように、リスクコントロールをしながら、資産運用収益の向上に努めてはいるものの、ご認識のとおり、国内金利が低位で推移するなか、当社の資産運用フローは厳しい状況が続いており、貯蓄性商品の多くは社員配当金の支払いが難しい状況にあります。

社員配当金のお支払いにつきましては、財務基盤の充実と合わせて経営上の重要なテーマとして認識していますので、引き続き、資産運用収益の向上や経営効率の改善に取り組み、社員配当金の充実に努めていきたいと考えています。

**質問7. なないろ生命保険で新たな保険で商品競争力の強化を図ったとのことですが、貴社もしくは他社同様の保険商品との差別化はどのようにしているのでしょうか。**

**【回答】**

なないろ生命では、比較検討や非対面での加入を望むお客様を中心に、乗合代理店やダイレクトマーケティング等を通じて商品を提供しており、シンプルな第三分野商品を取り扱っています。

他社との差別化としては、単純な保険料競争だけではなく、強みである「がんを含む特定疾病・生活習慣病領域」を中心に、多様化する医療に対し一時金が準備できる保障や、診療報酬点数と連動した保障を提供する等、商品の保障面で他社との差別化を図っています。

なお、朝日生命では、当社専属の営業職員チャネルをメインチャネルと位置づけ、お客様ニーズに応じたきめ細かく充実した保障を提供するコンサルティングセールスから、丁寧なアフターサービスまでの一連のフォローを強みとしており、商品については、お客様のライフステージに合わせた保障に自在に見直し可能となるような商品展開によって差別化を図っています。

引き続き、朝日生命グループとして、お客様一人ひとりに応じた最適な商品・サービスを最適なチャネルで提供していきます。

**質問8. 先日もマイナンバー関係での脆弱性が発生しています。人的ミス、システム設計ミスや新たに発見されるセキュリティホールなどに対し、定期的なチェックも必要なのではないかと思いましたが、貴社ではどのように対応しているのでしょうか。**

**【回答】**

昨今、マイナンバー関係の相次ぐトラブルやクラウドサービスでシステム障害やサイバー攻撃被害が発生していることを当社でも認識しています。マイナンバーの取扱いにおいて当社では、特定個人情報の保護に関する社内規程を策定の上、保護推進体制の確立、データの取扱いの明確化、安全管理措置の整備・徹底等を行い、事務(人的)ミス防止に努めています。また、近年のクラウドシステムの利用やテレワークツール活用の進展およびサイバー攻撃の手口が高度化、巧妙化していることを踏まえ、システム障害抑制やサイバー攻撃対策に向け、今日的な視点で内容を見直しつつ、以下の取組みを実施しています。

・システム開発における障害抑止

例月、システム障害事案に関して、システム子会社と当社関係部署を交えた報告会を実施するとともに、定期的にシステム設計ミスなどの発生状況と原因分析を行う等、障害抑止に取り組んでいます。

・セキュリティホールの定期的なチェック

外部の専門業者によるシステムの脆弱性診断、侵入テストを定期的に行っています。また、毎年当社システムのセキュリティレベルをセルフチェックするとともに、社内外の第三者によるシステム監査を実施し、システムリスク評価に反映しています。

その他、不正侵入防御システムの導入をはじめとする技術的対策を講じるとともに、有事の際にはデジタル戦略企画部担当執行役員を中心とした社内横断的な対応組織を設置して対応にあたる体制を整備しています。

**質問9. 昨今、保険の税務が複雑化してきています。法人の決算期に合わせて、経理処理の案内が自動送付される等のサービスを行っていただけないでしょうか。全契約についてでなくても、令和何年以降分からは可能という形でも結構ですので、宜しくご検討をお願いします。**

**【回答】**

国税庁からの法令解釈の通達により、保険の税務がより複雑になったことは承知しています。

ご意見いただきました経理処理例のご案内を自動送付するサービスについては、かねてより開発に向けた検討を重ねていますが、残念ながら実現に至っていません。

現在は、ご契約者様のご要望に応じて、都度、契約毎に経理処理例を記載した資料をお届けする対応を行っています。

引き続き経理処理例のご案内方法等の検討を重ね、お客様満足向上に向けた取組みをすすめていきます。

**質問10. 既契約の内容等は忘れがちです。他社契約を含めた加入契約内容の確認・説明を定期的に行い総合的な提案をしてほしいです。**

**【回答】**

当社では、担当者より年に一度、ご契約の内容を記載した「あさひマイレポート」や「ご契約レポート」をお届けし、お客様にご確認いただくとともに、現在のお客様の状況等をお伺いし、ご加入の内容がニーズに適合しているかの確認を行っています。

加えて、他社にご加入されている場合には、他社のご加入内容の確認についてもお客様をサポートします。これらの契約内容の確認を通じて丁寧にコンサルティングを行うことで、お客様のニーズに合ったご提案ができるよう取り組んでいます。

いただいたご意見を踏まえ、さらにお客様にご満足いただけるよう、総合的な視点でのコンサルティング提案活動に真摯に取り組んでいきます。

**質問11. 取締役候補者について、今回1名増員し11名体制とすることで経営管理体制の強化を図るとのことですが、取締役ですから経営管理すること自体は当然で、理由が漠然としていると思いました。現在不足していると考えられる項目が何で、今回の増員で何を強化したいと考えているのでしょうか。もう少し具体的に説明いただけないでしょうか。**

**【回答】**

取締役会の主たる役割・責務は、会社の持続的成長や中長期的な企業価値の向上に向けて、「経営の重要な意思決定を行うこと」「取締役および執行役員の業務執行を監督すること」であると認識しています。

今回の取締役選任議案においては、独立社外取締役の役割として期待される「経営の重要な意思決定にあたり、自らの知見に基づき助言を行うこと」「経営陣から独立した客観的な立場から、取締役および執行役員の業務執行の監督を行うこと」といった機能をより高めるとの観点から、独立社外取締役を1名増員する内容の議案としています。

なお、今回の取締役選任議案では、取締役11名中、独立社外取締役4名という体制となり、コーポレートガバナンス・コードにおいて、プライム市場上場企業に求められている「独立社外取締役を3分の1以上選任すべき」という原則を満たすこととなります。

**質問12. 取締役候補者について、年齢構成を見ると、新任の方の1968年が一番若く、他は59歳以上(1964年3月生まれ以前)ばかりです。職責の重さから相応の年齢でなくてはならないのかもしれませんが、若い方を積極的に登用することも必要ではないでしょうか。**

**【回答】**

中期経営計画「Advance」における人財活躍推進戦略では、「朝日生命の未来を創る『多様な人財』の挑戦を応援」をコンセプトに掲げ、若手・中堅・女性・シニア等の各層における「挑戦し続ける人財づくり」等の取組みを進めています。

この一環として、当社では、支社長や部長といった各所属のトップである役職者を対象に、将来の経営人財候補者としてのビジネススキルの強化を目的とした研修を実施しています。このような取組みを通じて、経営層候補者の増大を図っていきます。

**質問13. 「第76回定時総会議案書」P9「収支概況」において、100%より大幅に増減している項目があるように思いました。その要因は何でしょうか。その対応は何か必要なのでしょうか。**

**【回答】**

収支概況において、変動幅が100%を超えている項目は「新型コロナウイルス感染症による入院給付金等」と「特別利益」になります。

まず、「新型コロナウイルス感染症による入院給付金等」については、お支払額は243億円、対前年度比754.9%となりました。

お支払額の増加の要因は、新型コロナウイルスの感染拡大によるみなし入院給付金のお支払いが前年に比べて大きく増加したことによります。なお、2023年5月8日以降、五類感染症に移行したことに伴い、「みなし入院」の取扱

いを終了したことから、今後の影響は軽微と考えています。

次に、「特別利益」については、利益が118億円、対前年度比406.0%となりました。

主な要因は、投資資産の価格が将来下落したときに生じる損失に備えて積み立てている価格変動準備金を100億円取り崩ししていることによるものです。昨年度は、海外金利上昇の影響で為替のヘッジコストやキャピタル損が増加をしたことを踏まえ、この価格変動準備金の取崩しを行いました。この取崩し金額が、会計上は特別損益に利益計上されるため、これにより前年度から特別利益が大きく増加しています。

#### 質問14. 格付けをワンランク上げていただきたいです。

##### 【回答】

格付につきましては、2022年度、当社が依頼している格付会社3社いずれからも「A格」を取得することができました。この「A格」の取得は、現在推進している中期経営計画「Advance」の経営戦略目標の1つに掲げており、目標より1年前倒しで達成しました。

格付向上の主因は、当社および子会社である「なないろ生命」を合わせたグループとしての業績伸展により、持続的に保有契約を純増させていくことで、収益力や健全性の向上を図るというプラスの循環を継続的に実現できたことにあると考えています。

いただいたご意見のとおり、さらに格付を向上させていくことは重要な課題と考えています。今後もプラスの循環を継続していくことで格付向上に取り組んでいきます。

#### 質問15. マルチチャンネル化によってパーソナライズな商品開発も求められていると思います。特にデジタルチャンネルにおいてどのような商品を販売していくのでしょうか。

##### 【回答】

デジタル分野におきましても、当社の強みである医療・介護保障分野を中心とした商品開発に取り組んでおり、インターネットを通じて加入手続きができる「認知症介護一時金保険D」と「生活習慣病一時金保険D」を2021年10月より販売しています。

引き続き、多様化するお客様ニーズにお応えできるよう医療・介護保障を中心とした商品を検討していきます。

#### 質問16. ベトナム現地法人の設立について具体的に教えていただきたいです。

##### 【回答】

当社は、2017年よりベトナムの現地保険会社と提携し、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。

これまで現地に拠点を持たずに事業を展開してきましたが、2022年度末には当ビジネスを通じて加入している保険契約が累計獲得件数で約5万7000件に達するなど、一定の規模になってきたことから、さらなる事業の拡大に向けて、2023年3月に経済・商業の中心都市であるホーチミンに100%子会社「朝日ライフコンサルティング・ベトナム」を設立しました。

現地法人では、主な業務として提携先コールセンターのサポートや、新たな提携先の開拓等に取り組んでいます。また、ベトナムマーケットの調査や情報収集を行い、新たに直面チャンネルの展開を検討する等、現地法人を通じ、販売チャンネルの拡大・多角化を図っていく予定です。

#### 質問17. デフレ脱却のためにも社会全体として給与ベースアップも必要かと思いますが、貴社職員の給与ベースアップ等の状況や見通しはどうなっているのでしょうか。

##### 【回答】

当社では、昨今の物価上昇の生活への影響を踏まえ、2023年6月から2024年3月まで、すべての営業職員および職員（無期契約職員、有期契約職員を含む）を対象に、新たに毎月の給与に上乘せする手当を支給することとしています。

なお、当該手当の支給により、営業職員は平均約2.5%、職員も定期昇給を含めて平均約2.5%の給与引上げとなっています。

給与に関しては、これまでも、営業職員の入社初期の固定給や、職員の初任給の引き上げ等の対応を行っていますが、社会全体としてベースアップを求められている面もあると考えており、引き続き、社会情勢や当社の収支の状況等を踏まえながら検討していきたいと考えています。

#### 質問18. ChatGPTの話題が多く出ていますが、今後このツール(ChatGPT)を活用する予定はありますか。もしあればどのような活用方法を検討していますか。

##### 【回答】

当社では、2023年6月よりマイクロソフト社が提供するAzure Open AIのChatGPT<sup>※</sup>をベースとした当社独自のAIチャットボットを開発し、社内業務における利用を開始しました。

ChatGPTをベースとした当社のAIチャットボットは、お客様情報や社内機密情報が外部に漏れないよう、独自のセキュアな環境に構築しています。

現在、情報収集、分析、社内資料の作成、各種企画立案に向けたアイデア出し等、業務効率化を含む一部の社内業務にて利用を開始しており、今後は、当社が保有するマニュアルや社内規定、保険商品の約款等をAIに学習させ、社内の質問への自動回答、コールセンターのオペレーターをサポートするシステムを構築する等、活用の幅を広げること、社内業務の効率化と高度化を目指しています。

当社は、これからもChatGPTをはじめとするデジタル技術の積極的な活用を通じてDX戦略を推進し、お客様への新たな付加価値の提供と新たなビジネスモデルの創出に向けて取り組んでいきます。

※ 入力した質問に対して、まるで人間のように自然な対話形式で答えるAIチャットボット。その回答精度の高さから、リリース後2か月でユーザー数が1億人を超えたサービス。通常ChatGPTに直接入力した内容はAIの学習に利用され、入力内容が外部に漏れるリスクがある。

#### 質問19. 新型コロナウイルス感染症については、五類に移行しましたが、9月26日以降の給付金支払いその他で既契約の対応や新規保険契約時の契約内容に変更はあるのでしょうか。

##### 【回答】

新型コロナウイルス感染症に関する給付金等の支払いのうち、宿泊療養や自宅療養等のいわゆる「みなし入院」特別取扱については、2022年9月26日に重症化リスクの高い方(65歳以上・妊娠している方等)に限定して、給付金をお支払いする特別取扱に変更しました。

そして、2023年5月8日に、感染症法上、五類感染症へと移行したことに伴い、「みなし入院」の特別取扱を終了しています。

これらは、診断日または陽性判明日が、いつになるかで特別取扱の可否を判定しています。従って、例えば、診断日が2022年9月26日から2023年5月7日までの間であった場合、重症化リスクの高い方は「みなし入院」の特別取扱をする、診断日が5月8日以降の場合は、「みなし入院」の特別取扱の対象外になります。

なお、実際に医療機関へ入院された場合は、診断日を問わず、入院給付金のお支払対象としています。

これらの取扱いにつきましては、現行約款の解釈でのお支払いとなり、既契約、新規契約、いずれも約款の変更を伴うものではありませんので、同様の対応となります。

また、既契約、新規契約ともに、契約内容に変更はありません。



## 2. 席上質問

**質問1. 事前質問8に関連して、生命保険協会から以前「デジタル社会における生命保険業界の将来」という提言書が出ていたと思いますが、マイナンバーカードをどのように使ってお客様へのサービスをより向上させていくのか、朝日生命としてどのような取組みを考えているのか聞かせてほしいです。**

### 【回答】

ご指摘のとおり、今年度4月に生命保険協会からマイナンバーの利活用ということで、さまざまな提言がされています。

当社におきましても、マイナンバーの利活用においては「デジタル社会の実現」ということで検討を進めています。

具体的に、まず1点目は、マイナンバーカードを使用した本人認証ということで、オンラインでの認証があります。

2点目は、事前にお客様の同意が必要となりますが、マイナンバーの基本4情報(氏名・性別・住所・生年月日)をいただくことで、その情報の変更があったときに、当社から能動的に保障あるいは異動などに関するサービスのご案内ができるかと考えています。

3点目は、年金のお支払いにあたりお客様の生存の確認が必要となりますが、マイナンバーの有効性を使用することで、自動的な送金も可能と考えています。

こういったマイナンバーに加えて、当社におきましては、お客様データを統合的に管理するようなことを現在開発中であり、一元的な対応をすることで、タイムリーかつ能動的な、お客様満足の上につなげる取組みとなるよう、検討を進めています。

**質問2. 政府が女性役員の比率を2030年までに30%以上にするという目標を掲げましたが、御社ではどのように考え、どのようにプログラムを組まれていますか。**

### 【回答】

ご質問にありましたとおり、政府は、女性版骨太の方針案の中で、東証プライム市場に上場している企業に対して、2030年度までに女性役員比率を30%以上にするという目標を示しています。

当社では、現状、女性役員比率を何パーセントにするという数値的な目標を設定していません。一方、現在の状況としましては、女性の取締役が1名、執行役員が1名という在籍状況です。また、役員の候補になる部長や支社長といった職制には複数の女性職員が就いているという状況です。

当社では女性の活躍推進を進めるという点で、社長を委員長とする「女性の活躍推進委員会」を設置しています。この委員会での審議・検討を踏まえて、女性の活躍推進に資する諸制度や施策の検討を行っており、3年を1期として「朝日生命ポジティブ・アクション」というプログラムを策定し運営しています。

具体的に女性管理職の育成プログラムとしましては、社外の役員を講師とする講演会や、社内役員を講師とするセミナーの開催に加え、キャリアアップに関する意識の醸成やスキル向上についての研修会などを開催しています。

また、個別の職員につきましては、役員がメンターとなり、キャリア上の相談に乗る「上級メンター制度」を運営しています。さらに部長・支社長の一歩手前の職制にあたる室長という職制の職員につきましては、人事担当役員が個別にゼミナール形式の研修会を実施しており、経営意識の醸成やスキルの向上に取り組んでいるところです。

今後、このような取組みを継続し、段階的に女性役員の比率を高めていきたいと考えています。

## 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等も評議員会に諮っています。

### 評議員

(五十音順・敬称略・2023年7月4日現在)

塩 島 義 浩	公益財団法人資生堂子ども財団 理事長
島 田 由 香	株式会社YeeY 共同創業者 代表取締役
城 詰 秀 尊	株式会社ADEKA 社長
高 井 文 子	横浜国立大学大学院 国際社会科学研究院 教授
谷 本 寛 治	早稲田大学商学学術院 商学部 教授
外 川 拓	上智大学 経済学部 准教授
中戸川 稔	古河機械金属株式会社 社長
仁 科 秀 隆	弁護士
松 平 弘 之	日本軽金属ホールディングス株式会社 取締役
水 野 明 人	ミズノ株式会社 社長
山 下 雅 史	株式会社東京スター銀行 取締役
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

(2023年7月4日現在)

年齢(歳)	30～39	40～49	50～59	60～69	70～79	合計
人数(名)	1	2	2	6	1	12



2022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。

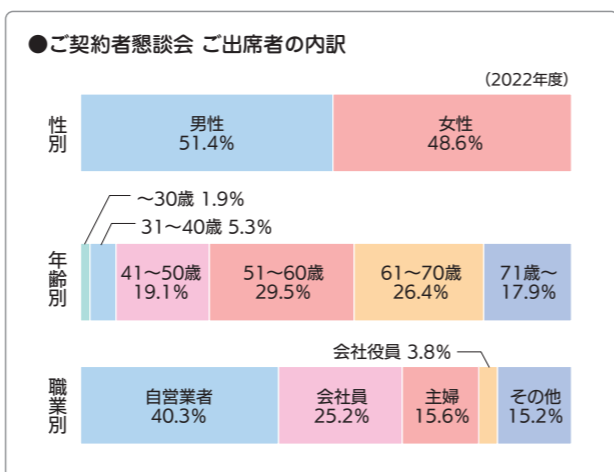
ご出席された方々よりいただいたご意見・ご要望につきましては、お客様サービスの改善等、お客様満足の向上のための取組みに反映させています。

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。

## 2022年度の開催状況

2022年度は、2022年12月から2023年2月にかけて、全国58支社で開催し、83名の総代を含む739名のご契約者にご出席いただきました。

開催にあたっては、新型コロナウイルス感染症への感染防止策を講じるとともに、オンラインツールを活用し、178名のご契約者に最寄りの営業所のほかご自宅や勤務先からご出席いただきました。



## 主なご意見・ご要望・ご質問

### ■会社経営全般

- 「介護保険」の普及に向けた、具体的な取組みについて
- SDGsに関して、取り組んでいる内容について
- 女性管理職進出の取組みについて
- 職員に対するコンプライアンス教育について

### ■商品・サービス関係

- 新たな介護商品や加入年齢の拡大について
- インターネットで加入できる商品の拡充について
- 個人年金保険や貯蓄性商品の開発について

### ■営業職員関係

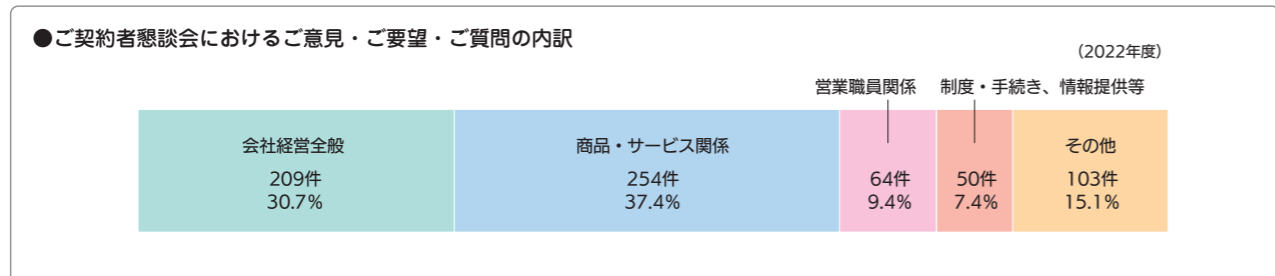
- 営業職員の育成方針について
- ご契約後のアフターフォローについて
- Zoom等を活用した非対面による営業活動について

### ■制度・手続き、情報提供等

- インターネットを活用した各種手続きについて
- 保険料シミュレーション機能の提供について

### ■その他

- コロナによる給付金支払い増加に伴う、会社への影響について
- 創業135周年を迎えた当社への応援のお言葉



# 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<sup>\*</sup>」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。

## スキル・マトリックス

取締役会における各取締役に関するスキル・マトリックスは以下のとおりとなります。

氏名 (当社における地位)	企業経営	法務 リスク 管理	会計 数理	人事 労務	営業 マーケ ティング	金融 資産運用	ICT テクノロ ジー	ESG SDGs
木村博紀 (代表取締役社長)	○	○	○			○		
井口泰広 (代表取締役専務執行役員)		○		○			○	
池田健一 (取締役常務執行役員)		○			○			○
鹿島田耕一 (取締役常務執行役員)				○	○			
下鳥正弘 (取締役執行役員)		○			○		○	
小野貴裕 (取締役執行役員)			○			○	○	
石島健一郎 (取締役)	○		○		○			
大矢和子 (社外取締役)	○	○		○	○			
塚本隆史 (社外取締役)	○	○	○			○		
石井孝明 (社外取締役)	○	○			○			
田中達也 (社外取締役)	○				○		○	○

(注) 1. 各取締役の略歴はP105をご参照ください。  
2. 当社の経営戦略、経営計画等を踏まえてスキル項目を設定し、各取締役が保有する主なスキル・専門分野に○印を付しています。各取締役の有するすべてのスキルや専門的な知見を表すものではありません。

## 監査役会

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

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

## 指名・報酬委員会

取締役および執行役員への指名・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。

# 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程」において適切かつ厳正な情報管理をすることを定め、お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護の強化を図っています。

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

## 具体的な取組みの内容

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

等を通じてお客様に関する情報管理の徹底を図っています。

### 社内インフラの整備

- ①お客様情報の取扱方法等を具体的に記載した「事務手続要領書」による手順の明確化
- ②お客様情報が記載された帳票・リスト等への情報区分・作成年月日・保存期間・担当部署名等の表示、お客様情報が記載された帳票の削減・表示内容の削減・ペーパーレス化による管理
- ③お客様に関する情報をはじめとする情報資産の物流の安全化に向けた対応、「社内便授受管理システム」の実施
- ④営業用携帯端末「スマートアイ」で使用するお客様情報や事務用端末等で作成した文書ファイルの社内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

# コンプライアンス(法令等遵守)への取組み

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等により、より高度なコンプライアンス態勢を目指した取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に、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。

# リスク管理体制

## 基本的な考え方

生命保険会社を取巻く経営環境は絶えず変化しています。その中で、様々なリスクを的確に把握し、適切かつ厳格に管理することで、健全な財務基盤を強化し、安定的な収益の確保を通じて、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、グループ全体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。

この基本方針では、グループ全体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。

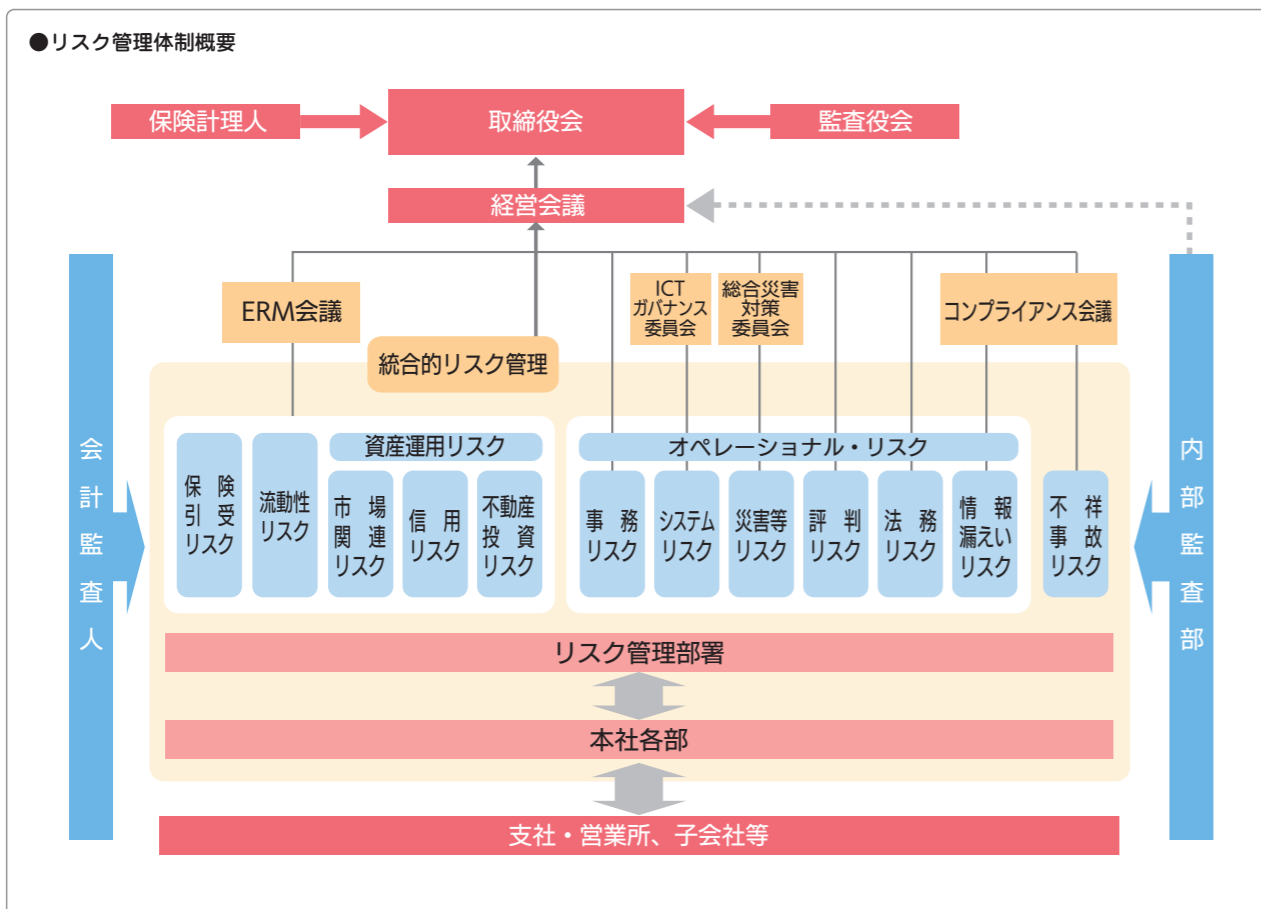
当社の各業務執行部署は、リスクごとの基本方針、規程等に従い、所管業務に内在するリスクを適切に管理していくとともに、各リスク管理部署は、グループ全体のリスクの状況について定期的なモニタリングや検証等、

適切なリスク管理に努めています。

また、グループ事業の拡大を踏まえ、保険グループコンプライアンス・リスク管理会議等を通じたグループベースのリスク管理体制の整備を推進しています。

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、グループ全体のリスクを定性的・定量的に管理しています。

リスク管理の状況は、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。



## リスクアペタイト(リスク選好方針)

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

確保に向けて削減するリスク」の方針=リスクアペタイト(リスク選好方針)を定め、当該方針に基づき適切なリスクテイク・リスクコントロールを行っています。

## 統合的リスク管理(ERM)の取組み

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

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

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

定性面の管理では、既に発生したリスクに、各所属がCSA (Control Self Assessment: 内部統制活動の自己評価)の取組みを通じて洗い出した潜在的なリスクを加えたうえ、当社のリスクプロファイル(保有リスクの特性)

として取りまとめ、経営管理上の重要なリスクを特定し、予兆分析等を通じて、リスクの早期把握と抑制に努めています。

定量面の管理では、経済価値ベースと現行会計ベースとの両面から自己資本(サープラス)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、安定的なESR水準の確保に努めています。

また、現行会計ベースでは、金融市場の悪化や死亡率・給付率等の悪化等により、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。

## 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・分析する手法であり、統計的なリスク計測手法を補完するものと位置づけています。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また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等、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、例えば、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<sup>※</sup>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。また、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。

<sup>※</sup> 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は年々高度化・巧妙化しており増加傾向にあることから、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、子会社等も含めセキュリティ対策の技術的な高度化を図るとともに、CSIRT<sup>※</sup>設置や教育訓練等の体制面の強化に継続的に努めています。

<sup>※</sup> 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)。

# 役員・会計監査人

## (1) 取締役および監査役

男性15名 女性1名 (取締役および監査役のうち女性の比率 6.3%)

(2023年7月4日現在)

現在の役職・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・不動産専ら部門長 2013年 4月 執行役員 資産運用統括部門長 2013年 7月 取締役執行役員 資産運用統括部門長 2014年 4月 取締役執行役員 資産運用部門長 2015年 4月 取締役常務執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当 2016年 4月 取締役常務執行役員 経営企画部 主計部 担当 2017年 4月 代表取締役社長
代表取締役 (専務執行役員) 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 契約事務専ら部門長 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 2022年 4月 代表取締役専務執行役員 総務部 人事部 人事総務部 担当
取締役 (常務執行役員) 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 2022年 4月 取締役常務執行役員 経営企画部 調査広報部 海外・ダイレクト事業部 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 2023年 4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 営業基盤開発部 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 契約業務部 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 契約業務部 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 2023年 4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 ESR管理室 担当
取締役 (執行役員) 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 2023年 7月 取締役執行役員 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
取締役 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 2021年 4月 ならい生命保険株式会社 代表取締役社長 2021年10月 当社取締役

### ③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の流行に伴い、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)の強化に努めています。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対策を講じるとともに、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。

### ④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。

### ⑤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。

### ⑥情報漏えいリスク

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

当社では、情報漏えいリスクの発生の抑制に向け、情報資産管理に関する部署がお客様情報を含む個人情報

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。

### ⑤不祥事故リスク

不祥事故リスクとは、業務上、業務外とを問わず役員による重大な不祥事故の発生もしくは不祥事故の増加によって、お客様および世間からの信頼を失墜する等により、有形・無形の損失を被るリスクをいいます。

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

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

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

現在の役職・氏名 (生年月日)	略 歴
取締役 おお や かず こ 大矢和子 (1950年9月5日生)	1973年 4月 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 2013年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行 取締役 2013年 7月 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) 2013年11月 株式会社みずほ銀行 取締役会長 退任 2014年 3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 4月 みずほフィナンシャルグループ 常任顧問 2016年 7月 当社取締役 2017年 4月 みずほフィナンシャルグループ 名誉顧問 2023年 7月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 特別顧問 現 在 株式会社みずほフィナンシャルグループ 特別顧問
取締役 いし い たか あき 石井孝明 (1954年10月12日生)	1978年 4月 日本通運株式会社 入社 2014年 6月 日本通運株式会社 取締役常務執行役員 2015年 5月 日本通運株式会社 取締役専務執行役員 2017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 2022年 1月 日本通運株式会社 特別参与 2022年 7月 当社取締役 現 在 日本通運株式会社 特別参与
取締役 た なか たつ や 田中達也 (1956年9月11日生)	1980年 4月 富士通株式会社 入社 2015年 6月 富士通株式会社 代表取締役社長 2019年 6月 富士通株式会社 取締役会長 2020年 4月 株式会社富士通マーケティング 取締役会長 2020年10月 富士通Japan株式会社 取締役会長 2022年 4月 富士通Japan株式会社 シニアアドバイザー 2023年 3月 富士通Japan株式会社 シニアアドバイザー 退任 2023年 7月 当社取締役
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、 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 2021年 7月 監査役
監査役(常勤) お がわ しんいちろう 小川信一郎 (1963年12月3日生)	1987年 4月 当社入社 朝日不動産管理株式会社 総務部長、第二法人統括部長、 第二法人部長、関連事業室長、人事部長、人事担当部長を歴任 2023年 7月 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 2023年 4月 古河電気工業株式会社 取締役 2023年 6月 古河電気工業株式会社 特別顧問 現 在 古河電気工業株式会社 特別顧問
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P105「取締役および監査役」をご覧ください。

現在の役職・氏名 (生年月日)	略 歴
専務執行役員 本社営業本部長 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 新都心統括支社長 2023年 4月 専務執行役員 本社営業本部長
常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 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) 2023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 新都心統括支社長 (ブロック支社長) 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 2023年 4月 常務執行役員 新都心統括支社長(ブロック支社長)
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
常務執行役員 さいたま統括支社長 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) 2023年 4月 常務執行役員 さいたま統括支社長
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 代理店業務管理部 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 2021年10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 代理店業務管理部 デジタル戦略企画部 担当
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 東京東統括支社長 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 2023年 4月 執行役員 東京東統括支社長
執行役員 大阪統括支社長 (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) 2023年 4月 執行役員 大阪統括支社長(ブロック支社長)

現在の役職・氏名 (生年月日)	略 歴
執行役員 名古屋統括支社長 (ブロック支社長) むら た じゅん 村 田 淳 (1964年5月4日生)	1987年 4月 当社入社 群馬支社長、船橋支社長、静岡支社長、鹿児島支社長、鹿児島支社長(ブロック支社長)を歴任 2022年 4月 執行役員 名古屋統括支社長(ブロック支社長)
執行役員 東京西統括支社長 かみ や ゆう せい 神 谷 有 生 (1964年8月29日生)	1987年 4月 当社入社 八王子支社長(ブロック支社長)、八王子支社長、福島支社長、福島支社長(ブロック支社長)、 福岡支社長(ブロック支社長)、福岡支社長、札幌支社長(ブロック支社長)、東京西統括支社長を歴任 2022年 4月 執行役員 東京西統括支社長
執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル 事業部 商品開発部 担当 はやし しゅう いち 林 修 一 (1966年4月5日生)	1990年 4月 当社入社 営業職員体制強化部長、営業管理部長を歴任 2023年 4月 執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル事業部 商品開発部 担当
執行役員 お客様サービス部長 きん べい けい こ 金 平 桂 子 (1964年7月7日生)	1983年 4月 当社入社 2023年 4月 執行役員 お客様サービス部長

### (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。



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



### 介護保険スペシャルサイト

当社ホームページに加えて、介護保険スペシャルサイトでは、認知症や介護に関するお役立ち情報と、「あしん介護」など介護保険・認知症保険や生活習慣病保険の商品情報をご提供しています。



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



### 朝日生命の情報誌

#### SANSAN(月刊)

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

#### 野菜倶楽部(月刊)

旬の野菜とその料理法を取り上げた料理レシピ冊子

#### あさひホットメール(月刊)

生活や健康に役立つ情報・データなどを掲載したチラシ



当社イメージキャラクター  
菅野美穂さん



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)



