



代表取締役会長

木村博紀

代表取締役社長

石島健一郎

2024年4月に、木村博紀が代表取締役会長に、石島健一郎が代表取締役社長に就任いたしました。

会社概要 (2024年3月末現在)

名称	朝日生命保険相互会社	創業	1888(明治21)年3月1日
本社所在地	〒160-8570 東京都新宿区四谷一丁目6番1号 YOTSUYA TOWER TEL 03-4214-3111 (大代表)	総資産	5兆4,850億円
		基金の総額	2,570億円 (基金償却積立金を含む)
		営業拠点数	統括本部・統括支社・支社：58 営業所：560 (2024年4月1日現在)
		従業員数	18,724名 (職員：4,137名、営業職員：14,587名)

Contents

朝日生命の価値創造

- 朝日生命のあゆみ 2
- トップメッセージ 4
- 理念体系 10
- 朝日生命の価値創造モデル 12
- 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～ 14
- 朝日生命のサステナビリティ経営 16
- 前中期経営計画
「Advance～The road to 2030～」の振り返り 28
- 新中期経営計画
「ネクストA～「2030年のありたい姿」の実現に向けて～」 29
- 財務ハイライト 32
- 非財務ハイライト 38

朝日生命の事業概要

- お客様サービス 40
- 営業体制 50
- 商品・サービス 56
- 広告・宣伝・ブランディング 64
- 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
- 働き方改革推進 79
- DE&I (ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)
の促進 80
- 採用・人財ポートフォリオ 82
- 健康経営の推進 84

朝日生命の経営基盤

- コーポレートガバナンス 86
- 総代会 87
- 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)2024」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：2023年4月1日～2024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 2024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

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設立
成人病の予防・早期発見の研究を目的とし設立



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



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



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



1900

1903年

画期的な利益配当付保険発売

1948年

「団体月払保険」取扱開始

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



1984年

「定期付終身保険」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等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

社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」において、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



2000

2001年

画期的な保険システム「保険王」発売

あなたと生きていく保険。



2005年

「生活習慣病保険」発売

2010年

現在の主力商品である「保険王プラス」発売



2012年

「あんしん介護」発売



2014年

「かなえるプラス」発売



2016年

「あんしん介護 認知症保険」発売



2021年

なないろ生命開業



2023年

創業135周年

2023年3月に創業135周年を迎えた



2024年

中期経営計画「ネクストA」(2024年～2026年)スタート

「初期介護一時金特約(あんしん介護プラスワン)」発売



2022年

「継続入院時収入保障保険(療養サポート)」発売



2018年

「あんしん介護 要支援保険」発売



2021年

「引受基準緩和型介護年金保険(かなえる介護年金)」発売



「投薬治療支援特約(おくすりサポート)」発売



商品開発のあゆみ



代表取締役社長

石島 健一郎

アウトサイダー (第三者)の眼 と インサイダー (当事者)の力で グループとしての成長を目指す

長期的な視点で健全な成長に取り組む

2024年4月に代表取締役社長に就任いたしました石島健一郎でございます。平素は朝日生命保険をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。この場をお借りして、各ステークホルダーの皆さまにご挨拶申し上げます。

1988年に入社して36年間、経営企画部や代理店事業本部等さまざまな部門を経験しながら朝日生命とともに歩んでまいりました。2021年4月からはグループ傘下のなないろ生命保険の社長に就任し、「乗合代理店」という当社にとって新しいチャンネルの立ち上げと展開に携わりました。おかげさまで、乗合代理店市場でなないろ生命の新契約業績は右肩上がりに推移し、グループ全体の契約業績にも貢献しております。

生命保険会社にとって、お客様にご契約いただくことはゴールではなくスタートであり、そこから長いお付き合いが始まります。最も大事なことは「長期にわたって会社が健全な状態で存続し、お客様に確実に保障を提供し続けること」です。したがって私の役割は、目先の業績等にとらわれず、長期的な視点でお客様のベネフィットや、会社の健全な成長につながる経営を実行することだと考えております。

変化する事業環境に耐えうる DNAを引き継ぐ

「朝日生命の強みは何でしょう」と問われたら、私は「2度の経営危機を乗り越えてきた経験」と答えます。事業領域の見直しや財務体質の改善等に取り組んできた結果、2022年度には当社格付けが21年ぶりにA格に復帰いたしました。

逆説的かもしれませんが、こうした困難を従業員が一丸となって乗り越えた経験こそが、会社のレジリエンス(困難や脅威を柔軟に乗り越え回復する力)を高めてくれたと考えています。事業環境がめまぐるしく変化するなか、経営に求められるのは変化に耐えうる柔軟性です。財務の正常化が進み、新たな成長軌道に乗る今、当時のような危機意識は薄れがちですが、若い世代の従業員にこうした変化に対応するDNAを引き継いでいくことも、課題の一つです。

加えて、危機を乗り越えた経験を踏まえ、経営者として固く決意するのは、課題を先送りしないこと。社会や市場の変化に即した、スピーディーな経営判断を心がけてまいります。

また、柔軟な経営判断の一助となるのは、「従業員との密なコミュニケーション」ではないかと、自身の経験からも実感しております。なないろ生命の社長時代には、自ら積極的に従業員とコミュニケーションを取ることで、社内で起きていることをタイムリーに把握し、課題の認識と素早い判断につなげたことが奏功したと思っています。

「マルチチャネル戦略」で グループとしての成長を目指す

2021～2023年度の前中期経営計画「Advance～The road to 2030～」では、コロナ禍や物価上昇等、厳しい事業環境のなか、2021年に開業した子会社の「なないろ生命」の成長も寄与し、朝日生命グループの「お客様数」「保障性商品の新契約年換算保険料」「保障性商品の保有契約年換算保険料」の経営戦略目標を達成することができました。

これからの事業環境を見ると、2030年まで国内では、少子高齢化と生産年齢人口の減少が進行しながらも、団塊ジュニア世代の流入で、当社のメインターゲットであるシニア層のお客様は一定のボリュームを維持する見通しですが、2030年以降はシニア層を含む人口減少が想定されます。テクノロジーでは、AI・デジタル技術の進化が、生命保険事業に変革をもたらす可能性があり、一方の海外、特にアジアでは人口増加・経済成長によるマーケット拡大が想定される状況です。

こうした事業環境認識の下で策定しました、2024～2026年度の新中期経営計画「ネクストA - 『2030年のありたい姿』の実現に向けて-」では、戦略の柱の一つとして「お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供」を掲げています。朝日生命の「営業職員チャンネル」と、なないろ生命の「代理店チャンネル」等で取り組むマルチチャネル戦略の推進により、さまざまなお客様のニーズに沿った商品やサービスの実現を目指します。

ライフスタイルが多様化するなか、それぞれのお客様の志向にフィットする経路で最適な商品・サービスを提供することが求められています。グ

ループのメインチャネルとなる営業職員チャンネルでは現在の保有契約を継続していただけるよう着実に、そしてなないろ生命は新規契約のお客様を増やす成長ドライバーとして、この2つのチャンネルを軸に、グループ全体での成長を目指します。

まだまだ、国内マーケットにおいてチャレンジすべきテーマは多々あると考えていますが、一方で、少子高齢化は、生命保険業界にとって国内マーケットの縮小を意味します。これを踏まえ、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かかるコンサルティング事業を展開してきました。2023年3月には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、現在展開しているコンサルティングビジネスの業容拡大を図るとともに、新たな事業展開と収益化を進めていきます。

「営業職員チャンネル」は 付加価値の再認識を

急成長したなないろ生命は、今後の3年で足下をしっかりと固め、次の成長ステージに向けて準備する段階であると位置付けています。一方で、現在でも生命保険加入経路の約半分を占める営業職員チャンネルがグループの大黒柱であることは変わりません。営業職員チャンネルの課題は、同チャンネルの存在意義や付加価値をより明確にして、将来も持続可能なビジネスモデルにブラッシュアップしていくことです。それには、「時代に合わせて変化すべきこと」と「変えてはいけないチャンネルの強み」との見極めが大切です。



営業職員チャンネルにおいて、お客様とフェイストゥフェイスで行う丁寧なコンサルティングや真摯なアフターサービスは、まさに変えてはいけな

い強みです。
「保険商品を選ぶときは、担当者から詳しい説明を聞いて契約したい」「分からないことがあるとき、気軽に相談したい」「何かあったときに連絡したら、すぐに対応してほしい」といった声は、今も多くのお客様から寄せられています。こうした声は、時代が変わってもなくなるニーズです。

業務の効率化やお客様の利便性につながることはデジタル化等により常に進化させる一方で、お客様から期待されているコンサルティングやサービスについては、しっかりと維持・強化していきます。

お客様との対話のなかに「答え」がある

超高齢化が進む日本において、当社は医療保険、がん保険、介護保険等、「生きるための保障」を提供する第三分野のマーケットにいち早く着目し、商品・サービスの開発に取り組んでまいりました。特に「あんしん介護」シリーズをはじめとした介護・認知症保険の分野では、保障の充実や独自性という点で、お客様にも高い評価をいただいております。こうした日本の社会的な課題に寄り添った商品やサービスの開発・提供には今後も注力してまいります。

「マチュア(成熟市場)であり、新しい領域や新商品をつくり出すのは難しい」と言われて久しい生命保険業界ですが、お客様の価値観やライフスタイルによって、求められる保障は刻々と変化していきます。多様化するニーズについて、私は「お客様との対話のなかに常に答えがある」と感じています。お客様の声を聞き、商品やサービスの

改善を図っていくのはもちろんですが、重要なことはその背景にある潜在的なニーズを、生命保険会社としていかにくみ取っていくか。そこにお客様の期待を上回るサービスや新しいアイデアの種が埋もれているのではないかと考えています。

仕事を通じて「成長が実感できる」職場に

前中期経営計画から継続するDX(デジタルトランスフォーメーション)戦略は、営業職員のプレゼンテーションを補助する端末「スマートアイII」や社内プラットフォームの活用を通じて、引き続き、お客様の利便性向上と従業員の業務効率化を進めてまいります。

「人的資本経営」については、DX戦略と並ぶ重点分野として位置付けています。当社の従業員の構造は、少子高齢化と人口減少が進む日本の人口構造とほぼ同じになっています。企業としての活力を維持するためにも、新卒採用のほか、キャリア採用、シニアの活躍などを推進していくとともに、従業員一人ひとりの力を高めるための成長支援や、個を活かすための組織づくりも重要です。従業員のエンゲージメントをさらに向上させるには、ワークライフバランスはもちろん、「仕事を通じて自身が成長できている」という感覚や、「自分の仕事が社会のために役立っている」という実感なども非常に大切な要素です。

「働きやすさ」と「働きがい」の両方を満たせるよう、自律的にキャリアの目標設定ができ、いきいきと働ける職場環境や、挑戦することに臆さない企業風土をつくることを目指していきます。

本業と社会課題の解決を 一体のものとして取り組む

当社が目指す「2030年のありたい姿」は、前中期経営計画から引き継いだ「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」です。

これまでも本業を通じて、社会課題の解決に取り組んでまいりましたが、今後はさらに一歩踏み込んだ本業とサステナビリティ経営の融合を目指します。例えば、当社が注力する介護・認知症分野では、単に優れた保険商品を提供するだけでなく介護問題のソリューション提供までを視野に入りたいと考えています。

自社の取り組みだけでなく、ESG(環境・社会・ガバナンス)投資への意識が高まるなか、当社もESGを考慮した責任投資を進めてまいりました。サステナビリティの取り組みは、企業価値や株価のパフォーマンスとリンクしているという認識は、今や世界で共通のものとなっています。当社もエンゲージメント(対話)などを通じて、投融資先企業とのコミュニケーションを図っていく所存です。

こうした事業とサステナビリティを一体のものとして取り組むことで、新中期経営計画の経営戦略目標の達成を目指してまいります。

「お客様視点」で考えることを 徹底していく

「アウトサイダー(第三者)の眼とインサイダー(当事者)のパワーを兼備した者こそが、組織内で変革を成功させる希少なリーダーとなりうる」——リーダーシップ論の権威、米ハーバードビジネススクールのジョン・コッター名誉教授による言葉です。組織変革論を学んだ時期にこの言葉を知って以来ずっと、「座右の銘」としています。

私は一般企業に出向していた時期があるのですが、当時たまたま職域で保険の勧誘を受ける機会がありました。「保険会社の従業員」という立場からいったん離れ、外部からの視点で眺めてみると、それまで当たり前だと思っていた営業スタイルの課題がはっきりと見えてきたのです。

一方で、代理店チャンネルに特化したなないろ生命の社長を経験したことで、一社専属の対面チャ

ネルである営業職員チャンネルのコンサルティングやアフターサービスの付加価値に改めて気付きました。

どちらも、朝日生命の外にいたからこそ、客観的に認識できたことです。これまでのキャリアで得たアウトサイダーの視点と、積み上げてきたインサイダーとしての推進力、この両方を経営に活かしてまいります。

経営者としての私の使命は、よりよい商品やサービスの提供を通じて、お客様の期待にお応えすること。そして、当社の存在意義や企業価値を高め、健全に事業継続させていくことです。そのためには忌憚のないご意見をお客様から頂戴して、その背景に潜むお客様のニーズをしっかりと考え続けることが重要です。ステークホルダーの皆さまには、今後とも変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



理念体系

朝日生命の理念体系は、経営の基本理念「まごころの奉仕」、ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える」、「朝日生命行動指針」で構成しています。

使命・理念 ミッション

経営の基本理念
「まごころの奉仕」

目指す姿 ビジョン

ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える」
(=朝日生命グループビジョン)

2030年の
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

社会課題の解決に向けた重点項目(マテリアリティ)

中期経営計画

大切に する 価値観 バリュー

朝日生命行動指針
(=朝日生命グループ行動指針)

お客様志向

挑戦・
価値創造

誠実・
倫理観

人権・多様性
の尊重

環境への
配慮

左記のうち、ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える」については、グループの目指す姿(ビジョン)である「朝日生命グループビジョン」、「朝日生命行動指針」については、グループの役職員が大切にしている価値観(バリュー)である「朝日生命グループ行動指針」として、朝日生命グループで共有し、グループ経営を推進しています。

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います。このような考えのもと、朝日生命は、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。

朝日生命が目指す姿(ビジョン)として、「一人ひとりの“生きる”を支える」を掲げ、その実現に向けて、「サステナビリティ経営」に取り組みます。

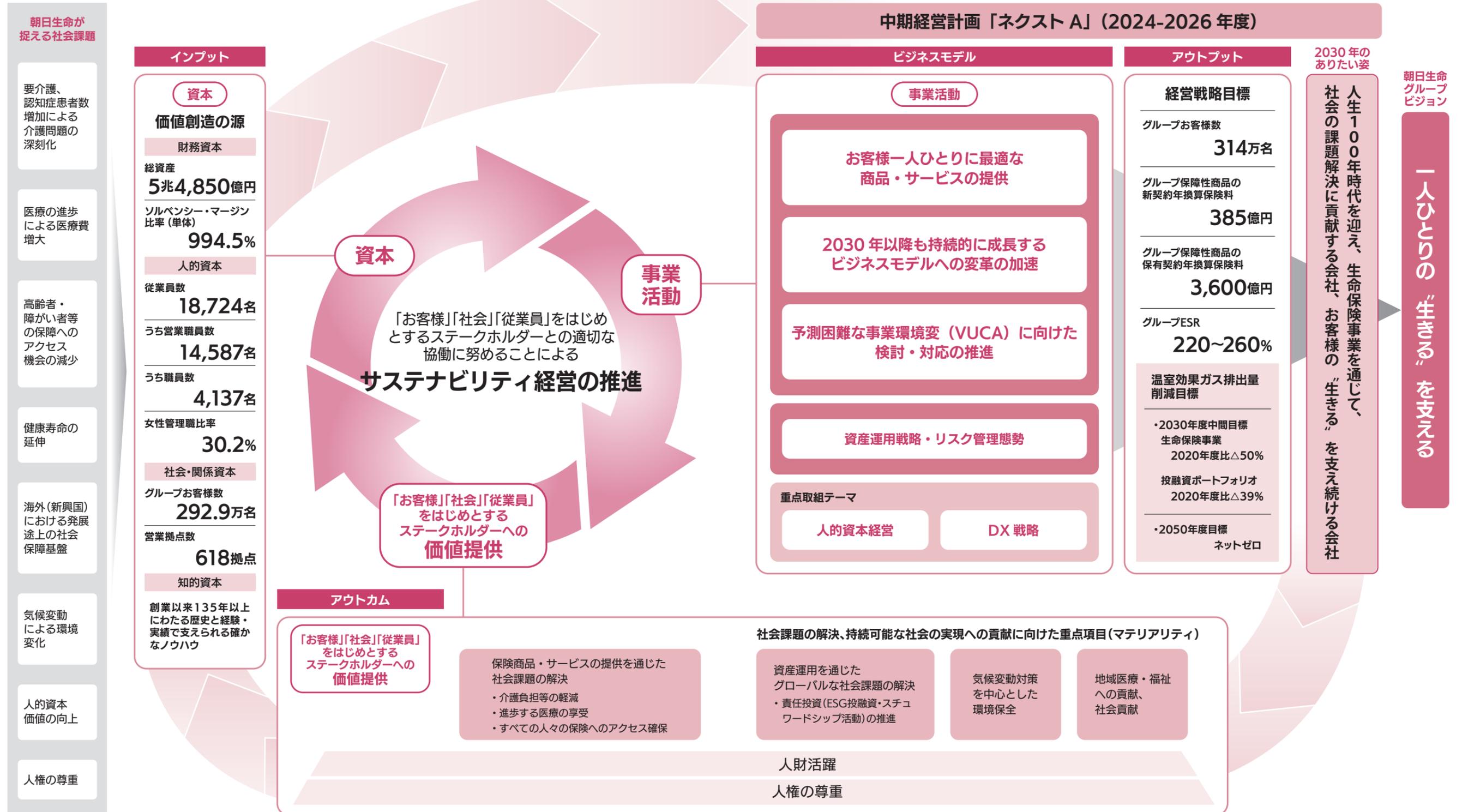
ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える」の実現に向けて、役職員が大切にしている価値観(バリュー)として、「朝日生命行動指針」を定め、実践します。

- お客様志向 …… お客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図ります
- 挑戦・価値創造 …… 社会課題の解決への貢献に向けて、新しいことに取り組み、価値創造に努めます
- 誠実・倫理観 …… 法令・社会規範等を遵守し、誠実かつ高い倫理観で業務を行います
- 人権・多様性の尊重 …… すべての人の人権を尊重するとともに、多様性を理解し、協働していきます
- 環境への配慮 …… 地球環境の保護・保全に配慮した活動を行います

朝日生命の価値創造モデル

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、サステナビリティ経営を推進することにより、社会課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現に向けた価値を提供していきます。

具体的には、価値創造の源である財務資本や人的資本などの資本をもとに、サステナビリティ経営の推進により、中期経営計画「ネクストA」を実現していくことで、「保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決」「資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決」「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」などの価値を「お客様」「社会」「従業員」をはじめとするステークホルダーに提供していきます。この価値創造の流れが、朝日生命の成長と持続的な企業価値向上を目指していきます。



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、2030年には、65歳以上の5人に1人(約928万人)が要支援・要介護認定者、3人に1人(約1,548万人)が軽度認知障害(MCI)・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>要支援2から一時金をお支払い!</p> <p>あんしん介護 要支援保険</p>	<p>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>あんしん介護 プラスONE</p>	<p>介護の中でも負担の大きい 認知症を手厚く保障!</p> <p>あんしん介護 認知症保険</p>
<p>健康に不安を抱えている方でも 加入しやすい!</p> <p>わかる介護</p>	<p>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!</p> <p>人生100年時代の 認知症保険</p> <p>朝日生命ネットほけん</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等が評価され保険商品として初めて受賞しました。さらに、「2024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」「認知症保険」ランキングで総合1位を獲得し、3年連続2冠となりました。



■ 販売件数実績105万件を突破しました!

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105万件を突破しました。

「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

■ 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等を提供しています。

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等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[®]」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1万8000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2023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。



■ 介護保険スペシャルサイト

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、「あんしん介護」等介護・認知症関連の商品情報をご提供しています。

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



朝日生命のサステナビリティ経営

当社は、中期経営計画「ネクストA」において、2030年のありたい姿に「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、その実現に向けて、サステナビリティ経営を推進していきます。

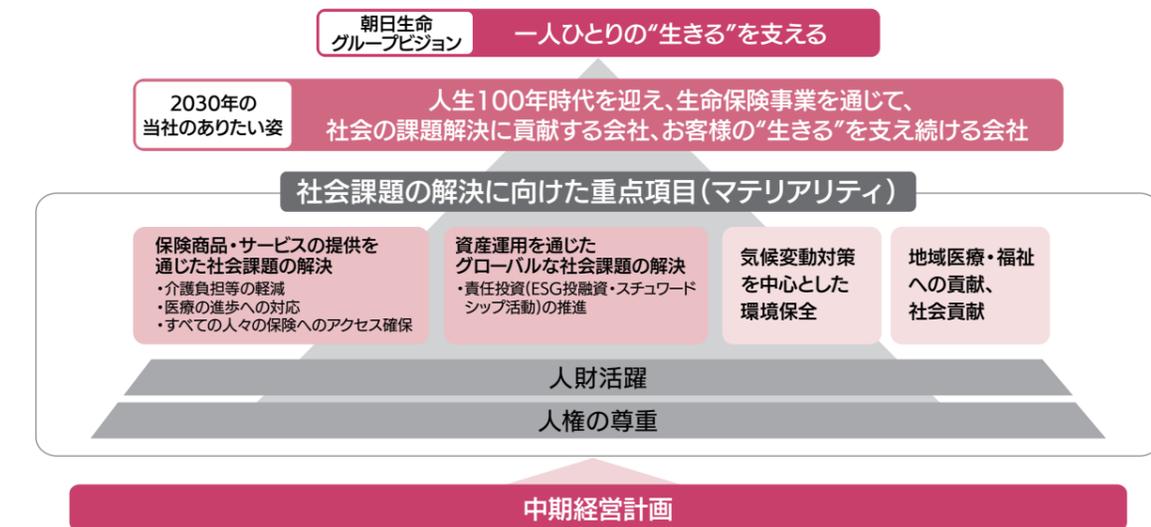
■サステナビリティ経営方針

当社は、生命保険事業が社会保障制度とともに社会を支える使命を担っており、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」をはじめとするステークホルダーとの適切な協働に努めることにより、サステナビリティ経営を推進しています。

サステナビリティ経営の推進にあたっては、「人権の尊重」「人財活躍」をベースに、「保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決」「資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決」「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」を重点項目として取り組みます。

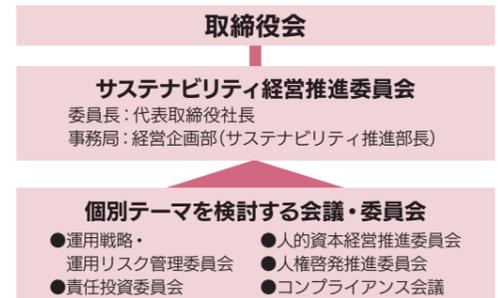
各重点項目が包含する社会課題、その社会課題に対応する事業活動と指標・目標を社内外に示し、社会課題の解決、持続可能な社会の実現に貢献する事業活動を実践していきます。

以上の取り組みを通じて、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」を目指します。

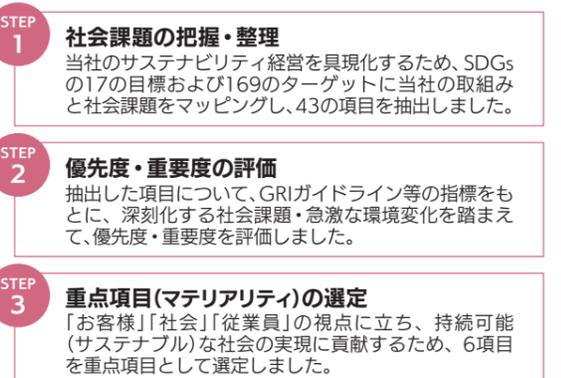


■サステナビリティ経営推進体制

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、サステナビリティに関する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。



■重点項目(マテリアリティ)の選定プロセス



重点項目(マテリアリティ)・事業活動・指標と目標

ステークホルダー	重点項目(マテリアリティ)	包含する社会課題	左記の社会課題の解決に貢献する事業活動(取組内容)	事業	中期経営計画「ネクストA」における指標と目標	貢献するSDGs				
お客様	保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決	介護負担等の軽減	要介護、認知症患者増加による介護問題の深刻化	・介護保険のさらなる普及に資する新たな介護・認知症保険の開発 ・最新の医療実態に対応した保障の検討 ・東京大学との共同研究の推進	生命保険事業	<ul style="list-style-type: none"> 「人生100年時代のリスク」を支える「医療・介護保障分野」のラインナップ拡充 ▷グループお客様数 2026年度末目標 314万名 ・お客様満足度の向上 ・地域共生社会の実現への貢献 ▷認知症サポーター養成率 100% ・海外(新興国)における保障の普及 				
		医療の進歩への対応	医療の進歩による医療費の増大	・幅広いお客様に対する保険グループを通じた最適なチャネルによる最適な保障の提供						
		すべての人々の保険へのアクセス確保	社会の変化における高齢者・認知症患者・障がい者等の保障準備・手続き等のアクセス機会の減少	・社会の変化に適応した、誰もが利用可能な「早くて」「簡単」「便利」なサービスの提供 ・認知症バリアフリー宣言に基づく取組み(ユニバーサルデザインの取り入れ、一部自治体との協働取組等)						
		海外(新興国)における発展途上の社会保障基盤	海外(新興国)における幅広いお客様に対する保障提供機会の拡大							
社会	グローバルな社会課題の解決	責任投資(ESG投資・スチュワードシップ活動)	気候変動による環境変化、人権尊重の重要性の高まり、人的資本価値の向上等	<ul style="list-style-type: none"> ・すべての資産の運用プロセスへのESG要素の組み込みを推進 ・投資先企業の課題に応じた対話の推進 ・ESGテーマ型投資残高の維持、拡大 	資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ▷2026年度末目標 ・PRI評価 投資ポリシー・ガバナンス・戦略 ☆5 (最高評価) 委託資産(株式・債券投資等) ☆4以上 ・ESGテーマ型投資残高2,400億円 				
		気候変動対策を中心とした環境保全	気候変動による温暖化等の環境変化	<ul style="list-style-type: none"> ・ロードマップに基づく温室効果ガス(GHG)排出量削減に向けた取組み(エネルギー使用削減、LED化等) ・投資先企業のGHG排出量削減、環境保全に向けた対話の推進 ・気候変動リスクのシナリオ分析の高度化、分析結果の取組みへの活用 ・職員参加型の環境保全活動 ・環境認証取得の推進 				生命保険事業 資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ・GHG排出量の削減 ○生命保険事業者 ▷2026年度末目標 Scope1+2 Δ50% Scope3 Δ37% (上記達成に向けたプロセス指標) 毎年、エネルギー使用量 前年度比2%削減 ○機関投資家 ▷2030年度Δ39%に向けた投資先との対話の実施 ・生態系の保護等 地球環境保全への貢献 	
		地域医療・福祉への貢献、社会貢献	健康寿命の延伸、乳がんの早期発見、金融リテラシー向上、教育格差解消等	<ul style="list-style-type: none"> ・成人病研究所によるセミナー等地域医療、健康医療分野への貢献 ・贈金、ピンクリボン運動、地域貢献活動、寄付講座、日本ユネスコ協会連盟支援 						
人財活躍	人的資本価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ウェルビーイングの考え方を採り入れた人的資本経営の推進 ・「個の力」の向上(能力開発、専門人材育成等) ・エンゲージメント向上(キャリア自律・挑戦機会拡充、DE&Iの推進等) ・最適な人財ポートフォリオによる人的資本の最大化 ・健康経営の推進 	全事業共通	<ul style="list-style-type: none"> ▷2026年度末目標 ・FP合格者数420名* ※新規合格延べ人数 ・エンゲージメントスコア68 ・職員の健康状況改善・向上 						
人権の尊重	人権尊重の重要性の高まり	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ人権方針の浸透 ・人権デュー・ディリジェンスの推進(グループ展開等) ・投資先との人権課題についての対話の推進 				全事業共通	<ul style="list-style-type: none"> ・人権尊重の実践、人権文化の創造 			
サステナビリティ経営推進の基盤	人権尊重の重要性の高まり	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ人権方針の浸透 ・人権デュー・ディリジェンスの推進(グループ展開等) ・投資先との人権課題についての対話の推進 							全事業共通	<ul style="list-style-type: none"> ・人権尊重の実践、人権文化の創造

環境問題への取組み ～脱炭素社会への貢献

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[※]」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、地球環境保護および循環型社会への取組みが経営の重要課題であると認識し、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。

朝日生命エコプロジェクト

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。



エネルギー使用量の削減に向けて、削減目標（業務用店舗全体のエネルギー使用量を前年度比2%削減）を定め、クールビズの推進、照明の消灯・減灯、オフィス機器の節電等、全社を挙げて取り組んでいます。



グリーンマーク商品の購入や、廃棄物分別の徹底に取り組んでいます。また、お客様にお渡しするクリアファイルをプラスチック製品から紙製ファイルに切り替える等、脱プラスチックへの取組みを拡大しています。
※3R=Reduce(廃棄物の発生抑制) / Reuse(製品の再使用) / Recycle(資源の再利用)



オフィス内で使用する水道使用において、節水を徹底しています。



ペーパーレス会議を推進し、コピー用紙使用量の削減に取り組んでいます。



環境社会検定(eco検定)の受験の推奨や、教育資料等を通じて、社内啓発を行っています。

保有不動産における環境への配慮

■所有する不動産の環境認証

当社が発注者として推進する建設プロジェクト「社宅建替えおよび有料老人ホーム新築工事(あさひの杜国立)」において、公益財団法人都市緑化機構が運営する認証「SEGES[※]」の『つくる緑』に認定されました。敷地内の緑化や自治体へ提供する公園の整備、地域住民に開放する緑道の設置等の計画が評価されたものです。なお、生命保険会社によるSEGES認定の取得は初となります。

みどり豊かな景観を通じて、地域の環境保全、生物多様性の保全・創出に貢献していきます。



※ SEGES (Social and Environmental Green Evaluation System : 社会・環境貢献緑地評価システム) = 企業等によって創出された良好な緑地と日頃の活動、取組みを評価し、社会・環境に貢献している緑地であると認定する制度。

■投資用ビル140棟の使用電力^{※1}を再生可能エネルギー由来へ切替え

当社がテナントに賃貸する投資用ビルの使用電力について、2021年度より進めてきた再生可能エネルギー由来^{※2}への切替えが、2023年10月に対象とするすべてのビル140棟に対し完了しました。これにより、一般家庭約2万世帯分に相当する年間消費電力量約8,350万kWh^{※3} (2021年度実績ベース) が再生可能エネルギー由来に切り替わりました。

※1 共用部およびテナントが使用する専有部を含めたビル全体の使用電力を対象としています。

※2 各電力会社が提供するCO₂フリーの再エネ電力プランを利用しています。

※3 環境省「令和3年度 家庭部門のCO₂排出量実態統計調査」による。

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。

■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^{※1}」と「移行リスク^{※2}」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^{※3}を実施しました。

IPCC^{※4}やNGFS^{※5}に基づいて、平均気温が1.5℃・4℃上昇するというシナリオ(右表)を設定し、気候変動により想定される当社への影響についてシナリオ分析を実施した結果、短・中期的には「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。

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物理的な損失。

※2 温室効果ガス(以下「GHG」)の排出量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。

※4 気候変動に関する政府間パネル(IPCC : Intergovernmental Panel on Climate Change)。

※5 気候変動リスク等に係る金融当局ネットワーク(NGFS : Network for Greening the Financial System)。

〈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。
長期的な「物理的リスク」として、平均気温の上昇により、熱中症等による死亡者数や入院患者数の増加が想定されるため、死亡保険金・入院給付金の増加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、ため、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推進していきます。
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。直近においては、MSCI社の気候変動リスク計測モデル(CVaR)を用いて、一定の気候変動シナリオに基づき、当社が保有する国内外の株式、社債に与える定量面での影響に関して調査・分析を行っています。
今後も引き続き、気候変動リスクの定量面での調査・分析に加え、ESG要素を考慮した投融資先に対する審査態勢の整備等を進めていきます。

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
脱炭素社会に移行し、 気温上昇の抑制に成功した世界	脱炭素社会に移行しきれず、 気温上昇を招いた世界
<ul style="list-style-type: none">平均気温上昇による、自然災害の頻発化・激甚化GHG排出量の少ない新技術の開発・導入の進展GHG排出量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等への投融資が座礁資産化	<ul style="list-style-type: none">平均気温上昇による、自然災害の頻発化・激甚化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

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
主に1.5℃上昇した場合における影響	4℃上昇した場合における影響 (相対的に大きい)
<ul style="list-style-type: none">GHG排出量に関する規制の導入等による、企業の事業コストの増加脱炭素化に向けた技術革新、新技術の開発・導入の進展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)「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	<ul style="list-style-type: none">平均気温上昇による、熱中症等の死亡者数や入院患者数の増加媒介生物の生息域拡大による、感染症リスクの増加自然災害の頻発化・激甚化による、死亡者数や入院患者数、被災者数の増加海面上昇に伴う、沿岸地域の自然災害リスクの増加「物理的リスク」が大きい企業の企業価値の低下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)

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排出量削減に向けた政策・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	発生時期			当社への影響
カテゴリ	事象		短期	中期	長期	
物理的 リスク 暑熱	平均気温の上昇による熱中症等の死亡者数や入院患者数の増加等	死亡保険金の増加			◎	<ul style="list-style-type: none"> 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2022年度死亡保険金支払実績(約793億円)に当てはめた場合には5億～22億円程度増加する可能性があります。
		入院給付金の増加			◎	<ul style="list-style-type: none"> 救急搬送者数は最大8倍まで増加する可能性があります。この増加から入院率の上昇分を算出し、当社の2022年度入院給付金保有額(日額：100億円、一時金705億円)に当てはめた場合には、0.8億円程度給付金支払が増加する可能性があります。
		寒冷緩和による死亡者数や入院患者数の減少			◎	<ul style="list-style-type: none"> 冬季の寒冷緩和により、死亡者数や入院患者数が減少する可能性があります。
	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"> 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。
物理的 リスク 自然災害	自然災害の頻発化・激甚化	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"> 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。 当社拠点が洪水被害を被った場合の影響を分析しています。
	海水面の上昇		<ul style="list-style-type: none"> 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。 			
移行 リスク 政策・規制	GHG排出量削減対応推進・規制強化	再生可能エネルギーへの切替え	◎	◎		<ul style="list-style-type: none"> 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。
		電気自動車(EV)への切替え	◎	◎		<ul style="list-style-type: none"> 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。
		炭素税の導入等	◎	◎		<ul style="list-style-type: none"> 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。

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、短・中長期的にはGHG排出量削減に向けた政策・規制動向等による、投融資先に生じる「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*	発生時期			当社への影響
カテゴリ	事象		短期	中期	長期	
移行 リスク 政策・規制	GHG排出量に関する規制強化(炭素税導入等)により、化石燃料を大量に消費する企業等への投融資が座礁資産化	GHG排出量の多い投融資先の企業価値低下	◎	◎		<ul style="list-style-type: none"> GHG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排出量に関する政策・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。 一方で、投融資先でGHG排出量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。
	GHG排出量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 自然災害	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	物理的リスクが大きい企業の価値低下等			◎	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。

※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	2022年度	2030年度 (2020年度比)	2050年度
Scope1+Scope2	57.5	50.9	35.1	△50%	ネットゼロ
Scope1	26.8	23.5	21.7		
Scope2	30.6	27.4	13.4		
Scope3 (カテゴリ1～14)	65.3	57.8	45.7	△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	2022年度	2030年度 (2020年度比)	2050年度
Scope3 (カテゴリ15)	646.3	639.5	552.6	△39%	ネットゼロ

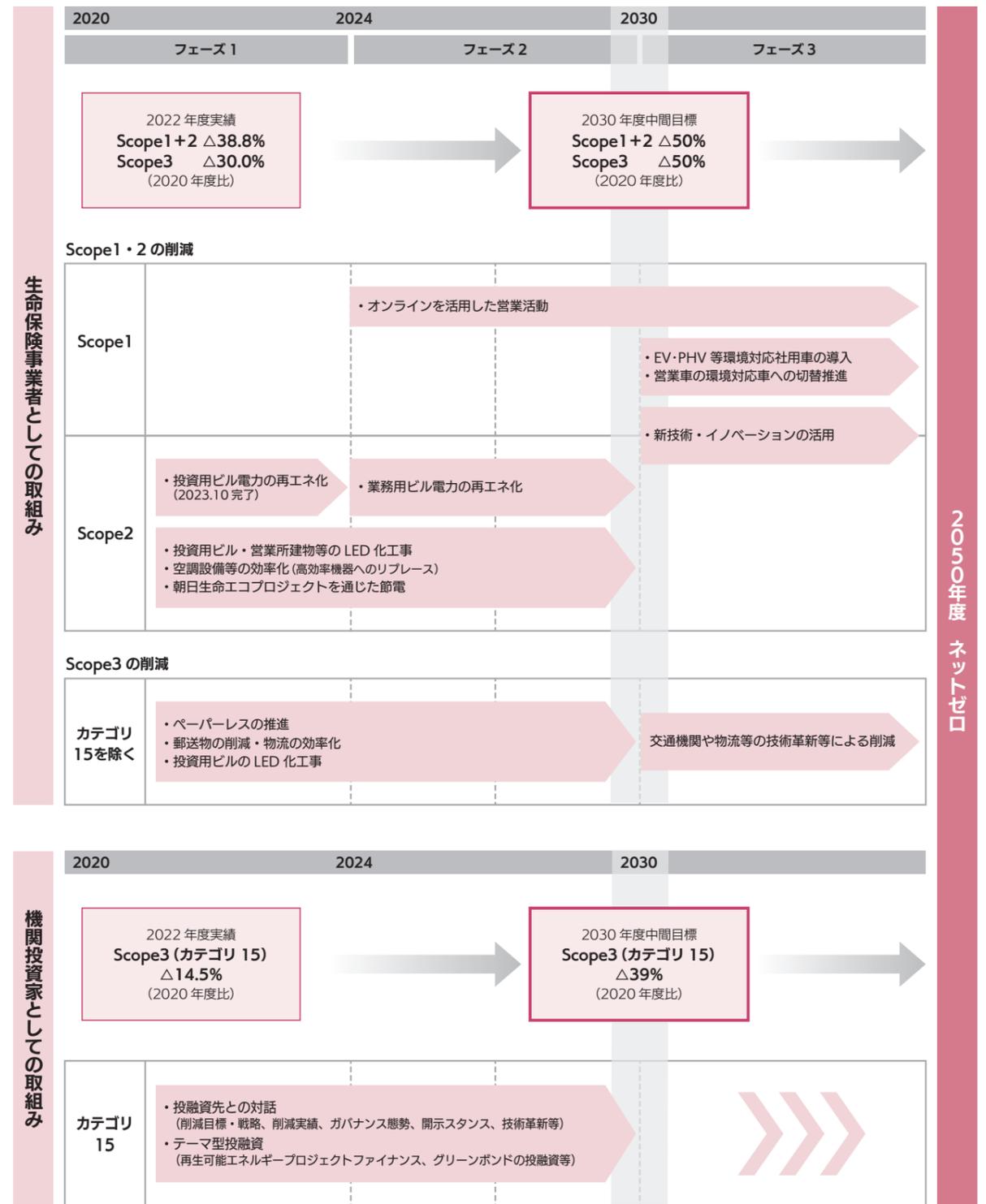
(注) カテゴリ15：対象資産は国内上場企業の株式・社債・融資。測定対象は投融資先企業のScope1+Scope2。

【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。

■ネットゼロに向けたロードマップ



人権の尊重

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2023年4月に制定しました。

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。

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。この取組みを継続的に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。

人権デュー・ディリジェンスの実施にあたっては、当社が抱える人権リスクの調査を行い、特定された人権リスクのうち重点課題を中心に取組みを行っています。

主なリスク	対応策
サプライチェーン上の人権問題	「取引活動におけるガイドライン [*] 」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、「人権尊重の取組み確認シート」を通じて確認を進めています。
ハラスメント	ハラスメント相談窓口において安心して相談できる環境を整え、相談者の秘密保持や不利益な取扱いを受けまいよう注意を払うとともに、迅速かつ適切な対応を行っています。
広告宣伝における差別的表現	当社募集資料作成ガイドラインにおいて、人権への配慮に欠いた差別的表現等を排除するよう、社内のチェック体制を整備しました。

※「朝日生命グループ人権方針」および「取引活動におけるガイドライン」については当社ホームページをご覧ください。
<https://www.asahi-life.co.jp/company/csr/jinken.html>



推進体制

■人権啓発推進委員会

「朝日生命グループ人権方針」ならびに「コンプライアンス遵守基準」を踏まえ、全役職員の主体的な人権尊重行動を促進するため、社長を委員長とする「人権啓発推進委員会」が中心となって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

人事部の人権啓発推進委員会事務局内に「ハラスメント相談窓口」を設置し、専用電話・メールでの相談を受け付けています。同窓口では、安心して相談できる環境を整え、相談者の秘密保持や不利益な取扱いを受けまいよう注意を払うとともに、迅速かつ適切な対応を行っています。

また、2024年5月より、社外相談窓口を設置し、弁護士が文書による相談を受け付けており、さらなる環境整備を図っています。

人権啓発への取組み

■人権研修の実施

入社時研修、階層別研修、全役職員研修等を通じて、同和問題やハラスメント問題といったテーマに加え、多様化する人権課題への対応に取り組んでいます。また、2023年度は「朝日生命グループ人権方針」の制定にあたって、実効性を確保するために教育用動画・DVDを作成し、グループ会社を含めたすべての従業員に研修を実施しました。



■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推進しています。



■人権啓発標語の取組み

全役職員の人権意識の醸成を目的として、毎年、人権啓発標語を募集し、優秀作品に対して表彰を行うとともに、ポスターを全事業所に掲示しています。

前中期経営計画

「Advance～The road to 2030～」の振り返り

2021年度からスタートした中期経営計画「Advance」では、2030年のありたい姿に「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」の実現を定め、「2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年」との位置づけのもと、グループ新契約の伸展による保有契約の増大、資産運用収益の確保等を通じて収益力向上に取り組んできました。

コロナ禍や物価上昇等の厳しい事業環境ではありましたが、グループお客様数、グループ保障性商品の新契約年換算保険料、グループ保障性商品の保有契約年換算保険料の目標を達成した結果、当社の格付けがA格に向上しました。

〈経営戦略目標の達成状況〉

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2023年度目標
グループお客様数	260.2万名	264.0万名	277.5万名	292.9万名	280.0万名
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料	248億円	267億円	337億円	364億円	350億円
グループ介護保険 新契約件数	9.9万件	11.7万件	11.1万件	11.3万件	11.7万件
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料	3,056億円	3,099億円	3,203億円	3,309億円	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・介護保障等の第三分野の合計です。(代理店で販売している無配当団体医療保険を含む)

前中期経営計画で注力した取組み

前中期経営計画では、下記の戦略を中心に注力し、着実な発展を遂げました。

第三分野戦略

- ・「介護保険といえば朝日生命」というブランドの確立
- ・医療・介護保障の第三分野商品・サービスの提供
- ・重症化予防をはじめとしたヘルスケア分野における価値提供

チャネル戦略

- ・マーケットへの対応力向上に向けて営業職員チャネルを時代のニーズに合わせて進化
- ・なないろ生命の立ち上げ、およびデジタル化ニーズに対応するデジタルチャネルの確立
- ・国内マーケット縮小を見据えた、海外事業の拡大展開

資産運用戦略

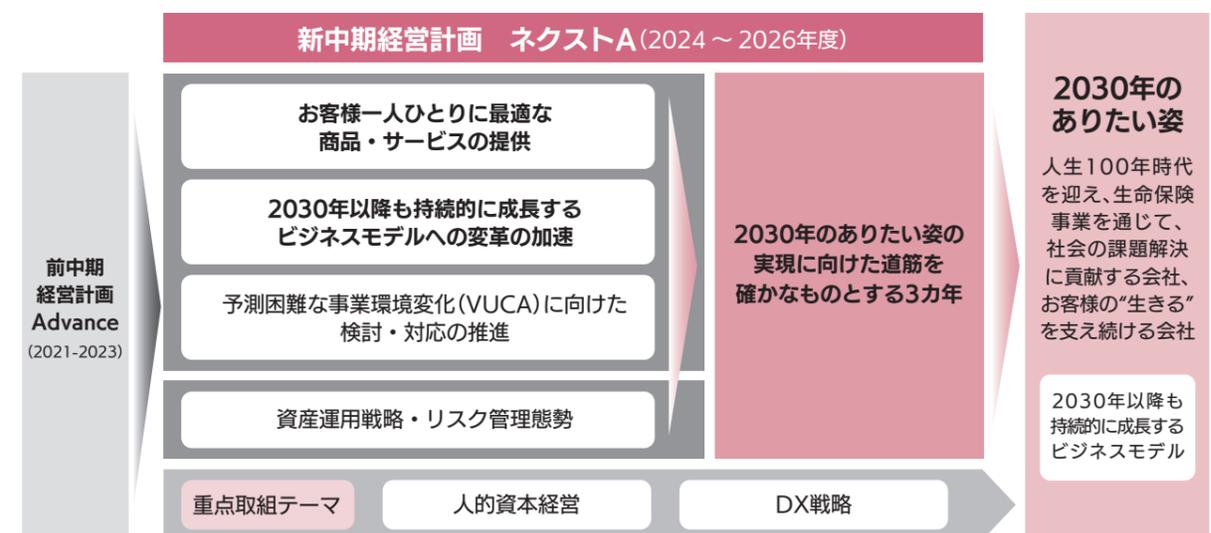
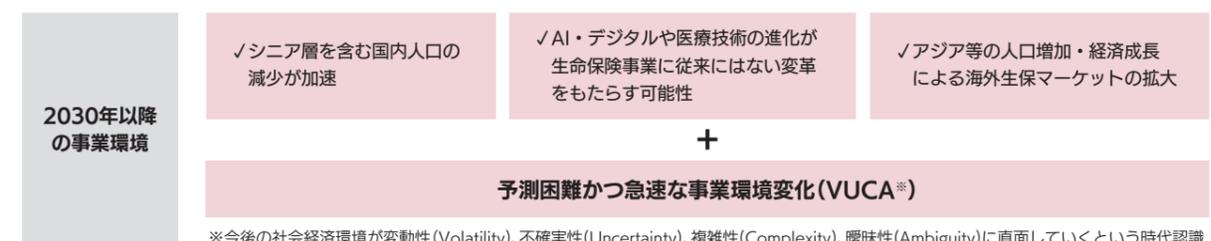
- ・経済価値型ポートフォリオへの移行や資産運用収益の確保
- ・責任投資の推進によるグローバルな社会課題解決への貢献

新中期経営計画

「ネクストA～『2030年のありたい姿』の実現に向けて～」

2024年度から2026年度の3カ年の新中期経営計画においては、「一人ひとりの“生きる”を支える」をビジョンに掲げ、生命保険事業が社会保障制度とともに社会を支える使命を担っており、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いう認識のもと、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。

当社を取り巻く事業環境は、生産年齢人口減少に伴う国内マーケットの縮小や労働力不足、物価高によるコスト増等、激しい変化が続くことが想定される課題認識に基づき、新たな中期経営計画「ネクストA」は「2030年のありたい姿の実現に向けた道筋を確かなものとする3カ年」という位置づけでスタートしました。



新中期経営計画の考え方

1. お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供

営業職員チャネルにおいては、営業職員給与引上げやスマートアイⅡ等の大型投資を確実に成果へつなげ、「高い質」と「十分な量」を兼ね備えた営業職員体制を構築します。

また、なないろ生命においては「安定的な新契約業績の確保」と「次なる成長ステージでの体制整備」に取り組みます。

2. 2030年以降も持続的に成長するビジネスモデルへの変革の加速

環境変化を察知し、組織と行動を柔軟に変化させ、AI等のテクノロジーをビジネスにつなげられる人財を育成します。また、職員の自律的な挑戦や成長をサポートし、変化に挑戦していく組織を創りあげます。

海外事業においては、既存事業の収益向上に加え、引受事業の実現に向けた取組みを進めます。

3. 予測困難な事業環境変化(VUCA)に向けた検討・対応の推進

新しいビジネスやテクノロジーについて調査・研究を進め、ヘルスケア・介護領域等で新たな収益ビジネスの立上げを目指します。

「ネクストA」の事業戦略

お客様一人ひとりに最適な商品を最適なチャネルで提供することを通じ、グループベースの収益力の向上を図ります。人的資本経営・DX戦略の推進により柔軟かつ耐久力のある事業構造への変革を加速するとともに、海外事業での収益拡大を図ります。

■営業職員チャネル

人財育成・DX戦略(営業用端末スマートアイⅡの機能拡充等)に投資を行い、質の高いコンサルティングと丁寧なサービスを持続的にお届けできる営業職員体制を構築します。

- **お客様サービスの拡充**
当社の強みである医療・介護保障の商品のラインナップを拡充します。
また、Web手続きのさらなる利便性の向上やシンプルでわかりやすい電子手続きの拡充、AIを活用したお客様サービスセンターの対応力を向上します。
- **お客様接点の維持・拡大のための営業職員体制強化**
営業職員給与の引上げや営業職員の育成体制の拡充等、積極的な投資により営業職員体制を強化します。
また、リモート面談やデジタル提案等のハイブリッド営業の推進や営業活動のデジタル管理・分析を行います。

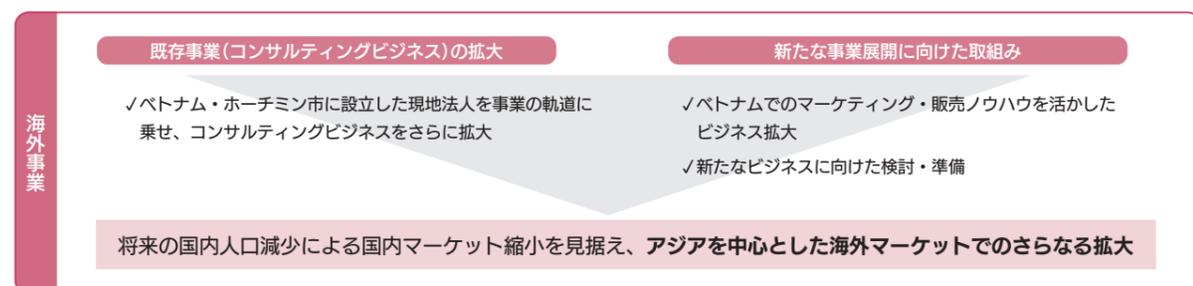
■なないろ生命

安定的な新契約業績の確保と次なる成長ステージへの体制整備に取り組みます。
この中期経営計画は、事業の安定化とさらなる飛躍に向けた種まきを行う3年間と位置づけます。

- **第三分野商品・チャネルにおける安定的なポジションの確立**
魅力的な新商品を継続的に提供します。
また、代理店営業担当者(ソリシタ)を拡充・代理店との関係を強化します。
さらに、事務オペレーションの安定化と効率化を行い、システム強化による業務削減を推進します。
以上を通じて、2027年度から2029年度の次期中期経営計画での飛躍を目指します。

■海外事業

コンサルティングビジネスの収益向上を図るとともに、新たな事業を展開します。
また、国内マーケットにとどまらず、アジアを中心とした海外マーケットを拡大します。



■資産運用戦略

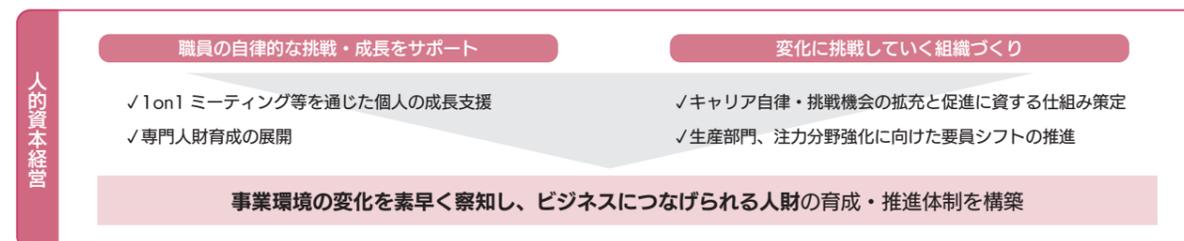
安定的な資産運用収益の確保およびトータルリターンの上を目指します。
さらなる責任投資の推進により、グローバルな社会課題の解決に貢献します。
専門人財の育成およびDX活用により資産運用体制を強化します。

■リスク管理態勢

現行会計ベースの規制に加え、経済価値ベースのソルベンシー規制を見据えた健全性・収益性の向上に資するリスク管理を実践します。
コンプライアンス・リスクカルチャーのさらなる浸透を図ります。

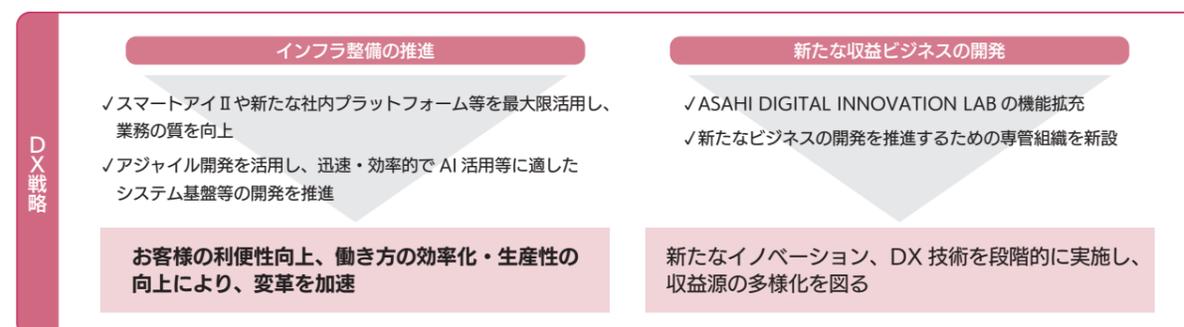
■人的資本経営

職員の自律的な挑戦・成長のサポートにより個の力やエンゲージメントを高め、最適な人財ポートフォリオを構築します。



■DX戦略

スマートアイⅡ等の機能拡充、新活動管理・支援システムの導入等、変革を支えるインフラを整備します。
新たなビジネスの立上げや業務改革刷新に向け、アジャイル開発を行い、人財の育成、知見を蓄積します。



「ネクストA」の経営戦略目標

	2024年度	2025年度	2026年度	2023年度末差
グループお客様数	296万名	306万名	314万名	+21万名
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料	370億円	375億円	385億円	+20億円
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料	3,400億円	3,500億円	3,600億円	+291億円
グループESR*	220～260%			-

* 経済価値ベースのソルベンシー比率(Economic Solvency Ratio)の略称であり、生命保険会社の健全性を表す指標。

財務ハイライト

1. 業績の状況(グループ)

新契約

新契約年換算保険料(グループ)は、前年度比107.4%と増加し、366億円となりました。うち第三分野についても、前年度比109.3%と増加しました。

366 億円

個人保険・個人年金保険の新契約の状況

区分	2022年度	2023年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ)	341億円	366億円	107.4%
朝日生命	202億円	192億円	94.8%
なないろ生命	138億円	174億円	125.8%
うち 第三分野	302億円	329億円	109.3%

消滅契約

消滅契約年換算保険料(グループ)は、前年度比109.8%と増加し、260億円となりました。

260 億円

個人保険・個人年金保険の消滅契約の状況

区分	2022年度	2023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)	237億円	260億円	109.8%
うち 解約・失効契約	222億円	244億円	110.0%
消滅率(対年度始保有比)	4.65%	5.13%	+0.48%

保有契約

保有契約年換算保険料(グループ)は、主に貯蓄性商品の保有減少により、前年度末比99.9%の5,078億円となりました。うち第三分野については、前年度末比105.3%と増加しました。

5,078 億円

個人保険・個人年金保険の保有契約の状況

区分	2022年度	2023年度	前年度末比
保有契約年換算保険料(グループ)	5,083億円	5,078億円	99.9%
朝日生命	4,917億円	4,761億円	96.8%
なないろ生命	165億円	316億円	190.9%
うち 第三分野	2,401億円	2,528億円	105.3%

保障性商品の新契約

「保障性商品」の新契約年換算保険料(グループ)は、前年度比107.9%と増加し、364億円となりました。

364 億円

保障性商品の新契約の状況

区分	2022年度	2023年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ)	337億円	364億円	107.9%
朝日生命	199億円	189億円	95.4%
なないろ生命	138億円	174億円	125.8%

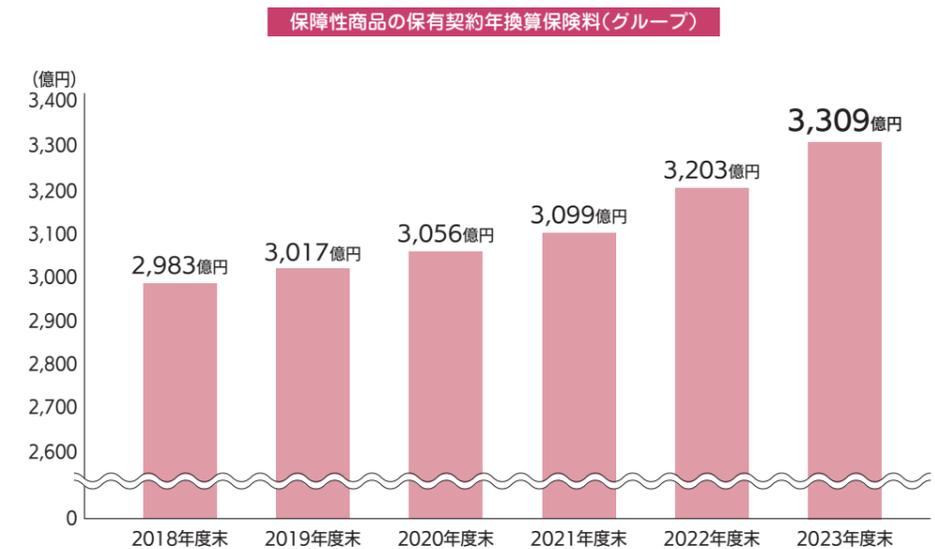
保障性商品の保有契約

「保障性商品」の保有契約年換算保険料(グループ)は、前年度末差+105億円の3,309億円となり、引き続き増加基調で推移しました。

3,309 億円

保障性商品の保有契約の状況

区分	2022年度末	2023年度末	前年度末差
保有契約年換算保険料(グループ)	3,203億円	3,309億円	+105億円
朝日生命	3,037億円	2,992億円	△45億円
なないろ生命	165億円	316億円	+150億円



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

2. 収益の状況

基礎利益

基礎利益(グループ)は、前年度から241億円増加し、304億円となりました。うち朝日生命では、新型コロナウイルス感染症によるみなし入院給付金の支払減少に伴う保険関係損益の改善や、逆ざや額の改善等により、基礎利益は前年度から289億円増加し、423億円となりました。

(グループ) **304**億円
(単体) **423**億円

基礎利益の状況

区 分	2022年度	2023年度	前年度差
基礎利益(グループ)	63億円	304億円	+241億円
朝日生命	133億円	423億円	+289億円
保険関係損益	542億円	701億円	+159億円
利差損益(逆ざや額)	△408億円	△278億円	+129億円
なないろ生命	△69億円	△118億円	△48億円

■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。

■「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。

$$\text{逆ざや額} \quad 278 \text{億円} = \left(\text{基礎利益上の運用収支等の利回り} \quad 2.39\%^{※1} - \text{平均予定利率} \quad 3.07\%^{※2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金} \quad 4兆934 \text{億円}^{※3}$$

※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

3. 財務の状況

ソルベンシー・マージン比率

ソルベンシー・マージン比率(連結)は、国内株価上昇・円安等に伴う、その他有価証券評価差額金の増加を主因に、前年度末から56.9ポイント上昇し、1,036.2%となりました。

(連結) **1,036.2**%
(単体) **994.5**%

ソルベンシー・マージン比率の状況

区 分	2022年度末	2023年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率(連結)	979.3%	1,036.2%	+56.9㊦
ソルベンシー・マージン比率(単体)	933.0%	994.5%	+61.5㊦

■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。

グループESR (内部管理ベース)

グループESR (内部管理ベース)は、256.9%となりました。

256.9%

■ESRとは？

ESR (Economic Solvency Ratio)とは、経済価値ベース[※]のソルベンシー比率のことであり、保険会社の財務の健全性を表す指標になります。現在、金融庁にて検討されている経済価値ベースのソルベンシー規制(2025年度より導入予定)では、現行のソルベンシー・マージン比率に代わり、ESRの算出が求められることになっております。当社では、規制導入を見据え、規制に先駆けて自社の内部モデルによるESRを公表することとしました。

※ 経済価値ベースとは？

経済価値ベースとは、会計上はオフバランスとなっている資産・負債の含み損益を含めて評価するものです。資産・負債を市場価格等と整合的に時価評価することで、会計情報では補足できない市場金利の変動等に伴う負債の時価変動を捉えることができます。

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	2022年度	2023年度	前年度比
経常収益	6,295	6,223	98.9
保険料等収入	3,792	3,672	96.9
資産運用収益	1,441	1,832	127.1
うち利息および配当金等収入	1,184	1,208	102.1
うち有価証券売却益	161	440	273.6
その他経常収益	1,061	718	67.7
うち責任準備金戻入額	951	637	67.0
経常費用	6,118	6,042	98.8
保険金等支払金	4,043	3,839	94.9
うち保険金	1,107	1,054	95.2
うち年金	1,124	1,096	97.5
うち給付金	945	744	78.8
うち解約返戻金	817	873	106.8
資産運用費用	648	766	118.2
うち有価証券売却損	255	414	162.4
うち金融派生商品費用	188	145	77.1
事業費用	1,060	1,085	102.3
その他経常費用	339	328	96.8
経常利益	176	181	102.6
特別利益	118	55	46.6
うち固定資産等処分益	18	55	293.4
うち価格変動準備金戻入額	100	-	-
特別損失	60	43	71.0
うち固定資産等処分損	27	9	33.1
うち減損損失	32	11	34.7
うち価格変動準備金繰入額	-	21	-
税引前当期純剰余	234	193	82.5
法人税等合計	62	40	66.0
当期純剰余	172	152	88.4

保険料等収入
貯蓄性商品の保有減少等により、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、有価証券売却益の増加を主因に、前年度比127.1%となりました。また、資産運用費用は、有価証券売却損の増加により、前年度比118.2%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みなし入院給付金の減少により、前年度比94.9%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	2022年度末	2023年度末	増減額 (対前年度末)
現金・コールローン	2,076	1,123	△952
買入金銭債権	202	188	△14
有価証券	43,037	45,258	+2,220
うち公社債	26,097	27,789	+1,692
うち株式	5,076	5,992	+916
うち外国証券	10,882	10,279	△602
貸付金	3,039	3,213	+173
有形固定資産	3,594	3,537	△57
その他	904	1,529	+625
資産の部合計	52,856	54,850	+1,993

有価証券
為替に係るヘッジコストの高止まりを踏まえ、ヘッジ付外貨建債券残高を削減し、円建債券への資金シフトを行いました。また、株式は国内株価上昇を要因として増加しました。

負債・純資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2022年度末	2023年度末	増減額 (対前年度末)
保険契約準備金	43,315	42,689	△625
うち責任準備金*	42,699	42,061	△637
社債	1,505	1,026	△479
その他	3,738	5,334	+1,595
負債の部合計	48,559	49,049	+490
基金	510	510	-
基金償却積立金	2,060	2,060	-
再評価積立金	2	2	-
剰余金	902	1,026	+123
損失填補準備金	3	3	+0
その他剰余金	898	1,022	+123
基金償却準備金	226	317	+91
社員配当平衡積立金	70	68	△1
当期末処分剰余金	601	636	+34
基金等合計	3,474	3,598	+123
その他有価証券評価差額金	1,306	2,705	+1,399
土地再評価差額金	△484	△503	△19
評価・換算差額等合計	822	2,202	+1,379
純資産の部合計	4,297	5,801	+1,503
負債・純資産の部合計	52,856	54,850	+1,993

責任準備金
責任準備金は、貯蓄性商品の保有減少により、減少しました。

* 責任準備金：当社の責任準備金の積立方法は、「平準純保険料式」です。

非財務ハイライト

グループお客様数

2023年度末の当社のお客様数は292.9万名となり、前年度より15.4万名増加しました。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。

(2023年度末)
292.9 万名

保険金・年金・給付金支払額

2023年度にお支払いした保険金・年金・給付金は2,895億円です。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。

(2023年度 単体)
2,895 億円

お客様満足度

お客様満足度については74.6%となり、前年度より1.5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。

(2023年度 単体)
74.6 %

営業拠点数

当社は、58か所の統括本部・統括支社・支社、560か所の営業所を全国に配置し、営業職員がフェイストゥ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。

(2024年4月1日現在)
統括本部・統括支社・支社 **58**
営業所 **560**

温室効果ガス排出量

当社では、サステナビリティ経営の重点項目のひとつである「気候変動対策を中心とした環境保全」への取り組みとして、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。

2022年度は、生命保険事業△34%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△14.5%の削減となりました。

(2022年度 単体)

■生命保険事業	Scope1+Scope2	35.1 千t-CO ₂ e
	Scope1	21.7 千t-CO ₂ e
	Scope2	13.4 千t-CO ₂ e
	Scope3 (カテゴリ1~14)	45.7 千t-CO ₂ e

(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」に基づき算出。

■投融資ポートフォリオ

Scope3 (カテゴリ15)	552.6 千t-CO ₂ 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

当社を支える従業員数は18,724名です。うち営業職員数は14,587名、職員数は4,137名です。今後も従業員一人ひとりが迅速かつ確なお客様サービスを展開していけるよう努力を重ねていきます。

(2023年度末) **18,724** 名
うち営業職員数 **14,587** 名
うち職員数 **4,137** 名

職員満足度 (Asahi エンゲージメントスコア)

職員満足度 (Asahi エンゲージメントスコア) は73.6%となり、前年度より1.2ポイント向上しました。今後も人財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。

(2023年12月実施) **73.6** %

(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。

女性管理職比率

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」等に取り組み、2024年度始の女性管理職比率は30.2%となりました。

(2024年度始) **30.2** %

(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。

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

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49.6%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年度の人事制度改革において、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。

人事制度改革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。

(2023年度)

	営業職員	職員	総計
正規職員	103.8 %	49.6 %	36.5 %
うち管理職	—	88.9	88.9
うち非管理職	—	62.1	62.1
非正規職員	—	58.7	58.7
全従業員	103.8	49.2	37.8

(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。

男性育児休職等取得率

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。

(2023年度) **83** %

(注) 改正育児・介護休業法で定める基準に基づき算出

$$\text{男性育児休職等取得率} = \frac{\text{男性育児休職等をした男性労働者の数} + \text{小学校就学前の子の育児を目的とした休暇制度を利用した男性労働者の数の合計}}{\text{配偶者が出産した男性労働者の数}}$$

※ 分子は2023年度に育児休職等を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。