

価値創造ストーリー

理念体系 2



価値創造のあゆみ 4



価値創造と強み

価値創造プロセス 12



編集方針

本資料「朝日生命の現状(統合報告書)2025」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.jp/>)。

- 対象範囲 期間：2024年4月1日～2025年3月31日(一部、対象期間外の実績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 2025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

トップメッセージ 6



「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」
それが私たちの使命(ミッション)です

価値創造の源 14
介護保険といえば朝日生命 16
～人生100年時代、お客様の“生きる”を支え続ける会社～

中長期戦略

持続的な成長に向けた経営戦略 18
朝日生命のサステナビリティ経営 20
中期経営計画 24
「ネクストA-『2030年のありたい姿』の実現に向けて」

事業戦略

お客様サービスの品質とCSの追求
お客様サービス 28
営業戦略
営業体制 38
DX
デジタル変革を実現するDX戦略 44
商品・サービス 46
広告宣伝 54
資産運用 56



環境・社会貢献

環境
気候変動への対応 60
社会貢献 66



人的資本経営・人権

人的資本経営
人的資本経営の推進 70
能力開発 72
働き方改革推進 74
DE&I (ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)の推進 76
採用・人財ポートフォリオ 78
健康経営の推進 80
人権
人権の尊重 82

ガバナンス

コンプライアンス
コンプライアンス(法令等遵守) 84
リスク管理
リスク管理体制 86
コーポレートガバナンス
コーポレートガバナンス 91
総代会 92
評議員会 102
ご契約者懇談会 103
取締役会、監査役会、指名・報酬委員会 104
役員・会計監査人 106
会社概要 110

理念体系

- 当社の理念体系は、使命 (Mission)「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」、基本理念 (Philosophy)「まごころの奉仕」で構成し、その実現に向けて日常的に立ち返る行動指針 (Principles)として「朝日生命行動指針」を設定しています。
- 使命 (Mission)「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」については、「朝日生命グループミッション」としてグループで共有し、グループ経営を推進しています。

ステートメント動画はこちらをご覧ください。
<https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/management.html>



使命

Mission

一人ひとりの
“生きる”を
支え続ける

基本理念

Philosophy

まごころの奉仕

行動指針

Principles

朝日生命行動指針

- 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

Statement

一人ひとりの“生きる”を支え続ける

いくつもの時代をこえて。

私たちは喜びも困難も、お客様とわかち合い、支え合って進んできました。

たいせつなお客様に、安心をお届けするために。

ずっと守り続けてきた約束が、「まごころの奉仕」です。

どんな時も誠実に、お客様に寄り添う。

信頼をかさねて、社会に必要な存在であり続ける。

その誇りを胸に、私たちがまた次の安心をつくっていく。

ご契約からはじまる長いおつきあい。

人生100年時代も、

朝日生命はまごころ尽くして、

一人ひとりの“生きる”を支え続けます。

価値創造のあゆみ

いくつもの時代をこえて、
お客様と支え合って進んできました。

1888年～ 「これからの社会に必要な である」という思いから 生まれた保険会社

1867年に福澤諭吉が発表した「西洋旅案内」の中で、保険は「災難請合の事 イシュアランス」、生命保険は「人の生涯を請合う事」として紹介されたことに始まり、明治時代には数多くの生命保険会社が設立されました。

そのようななか、1888年3月に朝日生命の前身である帝国生命は、日本で二番目の近代的な生命保険会社として歩み始めました。当時海軍の一主計官であった加唐為重が、これからの日本には生命保険が必要であるという思いから会社の設立を企画し、福原有信（資生堂創業者）がその思いを受け、生命保険会社としての経営基盤をつくりました。

1902年に、日本で初めて剰余金の大部分を契約者に分配する「利益配当付保険」を発売しました。当時の生命保険業界では画期的なことであり、お客様本位の経営姿勢を強く打ち出しました。

- 主な出来事
- ・1914年 第一次世界大戦
 - ・1923年 関東大震災
 - ・1939年 第二次世界大戦

1947年～ 「朝日生命」としての 新しいスタート

1947年7月、明治・大正・昭和と三代にわたって使用していた「帝国生命」の名前を変更し、社運隆盛の期待を込めて、「朝日生命保険相互会社」として新しいスタートを切りました。

1946年から続くインフレにより生命保険の加入者は激減しましたが、現在、多くの保険会社で採用されている、保険料を1カ月ごとに支払う月払方法を採用する等、保険業界でも新しい取組みを推進し、お客様に寄り添ってきました。

また、当社の戦後の大きな変化の一つが、女性外務員の進出です。戦時中より女性の生命保険販売への適性に着目し、多くの女性職員が活躍するようになりました。

1959年には「契約者および社会への奉仕をよりよく行うことにより、会社業績が向上した結果、従業員の生活が向上する」という、契約者、社会、従業員に対する「三つの経営責任」を果たすことが『経営のまごころ』であると経営理念の所信を発表しました。この「まごころの奉仕」は、今も朝日生命の「基本理念」として受け継がれています。

- ・1964年 東京オリンピック
- ・1995年 阪神淡路大震災

1996年～ 環境変化 第三分野市場への本格参入

1996年に「規制緩和・自由化」や「健全性の維持」、「公正な事業運営の確保」を柱として、保険業法の抜本的な改正が行われ、生損保の相互参入、ソルベンシー・マージン基準の導入が図られました。また、2007年に保険商品の銀行窓口販売の全面解禁、2008年には保険契約に関する一般的なルールを定めた保険法の公布等、生命保険業界を取り巻く環境は大きく変化しました。

世界的には、2001年のアメリカ同時多発テロや2008年のグローバル金融危機の発生等に起因する株価の下落により、当社の経営状態も悪化しましたが、事業領域の見直しや財務体質の改善に取り組み、多くのお客様に支えられ、困難を乗り越えることができました。

このようななか、当社は今後加速する高齢化社会のニーズにこたえるべく、医療保険、介護保険をはじめとする、第三分野市場へ本格参入し、それまでの死亡保険を中心とした商品戦略を大きく変革しました。

- ・2001年 アメリカ同時多発テロ
- ・2008年 グローバル金融危機

2010年～ マルチチャネル化戦略の 推進

2011年の東日本大震災、2020年からの新型コロナウイルス感染症の流行等、生命保険業界にとっても大きな出来事が発生しましたが、当社は生命保険会社の使命である迅速な保険金や給付金のお支払いを通じて、お客様に寄り添い、安心をお届けしてきました。

2012年からは経営ビジョン「お客様一人ひとりの“生きる”を支える」をきっかけ、お客様のライフスタイルの多様化、高齢化社会におけるニーズの変化に対応するべく、お客様一人ひとりに最適な商品・サービスを、最適なチャネルで提供するマルチチャネル化戦略をすすめました。具体的にはこれまでの営業職員チャネルに加え、新たなマーケット開拓に向け、代理店チャネルを新設し、朝日生命の存在価値を高めることを目指しました。代理店チャネルは2021年に「なないろ生命」として分社化・独立し、さらに成長を加速させています。

商品開発面においては、特に介護保険は2012年の「あんしん介護」発売以降、グッドデザイン賞の受賞、2025年オリコン顧客満足度®調査 介護保険（FP評価）ランキングで4年連続1位の獲得など、社外からも高く評価されています。

- ・2011年 東日本大震災
- ・2016年 熊本地震
- ・2020年 新型コロナウイルス感染症の流行

2024年～

中期経営計画「ネクストA」

2024年4月からスタートした中期経営計画「ネクストA」では、2030年のありたい姿として定めた「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」の実現に向け取り組んでいます。

具体的には、以下の取組みを通じ、朝日生命の付加価値や存在意義を高め、事業活動を健全に存続していく好循環を作り、持続可能な社会の実現に貢献し、ステークホルダーとともに発展していくことを目指します。

- ・お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供
- ・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
- ・予測困難な事業環境変化（VUCA）に向けた検討・対応の推進

2025年～

理念体系刷新 一人ひとりの“生きる”を支え続ける

生命保険会社にとって最も大事なことは「将来にわたり、会社が健全な状態で事業を継続すること」であり、「お客様に確実に保障を提供し、お客様の生活を守り続けること」こそが、私たちの使命、存在意義であると原点に立ち返り、理念体系を刷新しました。

朝日生命グループミッション「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」を果たすため、どんなときも誠実にお客様に寄り添い、信頼をかさねて社会に必要な存在であり続け、その誇りを胸に、私たちがまた次の安心をつくっていきます。

ご契約からはじまるお客様との長いおつきあい。人生100年時代も、朝日生命はまごころを尽くして、一人ひとりの“生きる”を支え続けます。

- ・2024年 能登半島地震

1888

1902年
画期的な利益配当付
保険発売

1947

1948年
「団体月払保険」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

定期付養老保険の発売

1996

2001年
画期的な保険システム
「保険王」発売



2005年
「生活習慣病保険
(返戻金なし型)」発売

2010

2010年
「保険王プラス」発売



2012年
「あんしん介護」発売



2016年
「あんしん介護
認知症保険」発売



2018年
「あんしん介護
要支援保険」発売



2024年
「初期介護一時金特約
(返戻金なし型)」発売



「あさひの一時払終身」発売



2025年
「がん自由診療特約
(返戻金なし型)」発売

「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」 それが私たちの使命(ミッション)です



代表取締役社長

石島 健一郎

「変えてはいけないこと」の 必要を認識した1年

平素より、私ども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。2024年4月に代表取締役社長に就任しまして、おかげさまで2年目を迎えました。この間の、お客様をはじめとするステークホルダーの皆さまのご支援に対しまして、心より感謝申し上げます。

就任1年目を振り返りますと、当社を取り巻く事業環境は目まぐるしく変化しており、その変化に柔軟に対応すべく、さまざまな変革に着手いたしました。一方で「変化への対応」ばかりを意識していると、自分たちにとって「大事なもの」を見失いがちになることもあり、あらためて「変えてはいけない普遍的価値はしっかり守っていく」必要があることを強く認識いたしました。

「私たちは何者なのか」=「経営理念」

そういう意味で今回、会社の目指す姿、方向性を明確にするために、当社の理念体系を再整理しました。理念とは、簡単に言えば「私たちは何者なのか」を示すものだと考えています。変化の激しい時代だからこそ、一貫した「変わらないもの」である理念を明確にし、これを共有する意味があると考えた次第です。

生命保険会社として最も大切なことは何か。それは、いつ、どんなことが起こっても確実にお客様に保障を提供することであり、会社が健全な状態で長期にわたって事業を継続していくことで

す。私たちがお客様に支払う保険金や給付金は単なる「お金」ではなく、お客様の生活をリスクから守るものであり、お客様の人生に伴走するものである——これは、私が社長に就任してから、従業員に向けて繰り返し、発信し続けてきたメッセージです。この、私たちの存在意義は「お客様の人生を支え続けることなのだ」という思いから「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」を当社の使命(ミッション)と定義しました。

そして、この使命(ミッション)を支える土台となる基本理念(フィロソフィー)が「まごころの奉仕」です。これまでも当社の基本理念として長い間掲げてきたものではありませんが「お客様に対する責任」「社会に対する責任」「従業員に対する責任」という「3つの責任」を果たしていくことを企業活動のベースにする、という本来の考え方をあらためて確認することとなりました。

これこそ、今や世界的な潮流となっている「ステークホルダー経営」に通ずるものです。そこから「まごころの奉仕」の内容について議論を重ねて再定義し「どんな時も誠実に、お客様に寄り添う。信頼をかさねて、社会に必要な存在であり続ける。その誇りを胸に、私たちがまた次の安心をつくっていく。」という「3つの責任」が目指す姿を具体化した言葉を含めたステートメントを策定しました。

この理念とステートメントを役職員全員で共有し、「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」という使命(ミッション)を遂行してまいります。

(注) 理念体系についてはP2を参照してください。



2030年の「ありたい姿」の 実現に向けて

社長就任とともにスタートしました2024～2026年度の中期経営計画「ネクストA-『2030年のありたい姿』の実現に向けて-」ですが、おかげさまでグループお客様数※をはじめとする2024年度の各経営戦略目標を達成することができました。また、収益や健全性の面でも順調に推移しております。

この中期経営計画では2030年の「ありたい姿」の実現を目指していますが、2030年は、私たちにとって決して「ゴール」ではありません。その先も長期にわたって「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」ために、今なすべきことに取り組み、その一つのマイルストーンが2030年であるという

考えです。

中期経営計画における戦略の柱は「お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供」です。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ンネル化戦略の推進により、ライフサイクルが多様化するなか、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。

グループのメインチャンネルである営業職員チャンネルでは現在の保有契約をしっかりと維持しつつ着実に、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。

また、少子高齢化による国内マーケットの縮小を踏まえ、2023年にベトナム・ホーチミン市に現地法人「朝日ライフコンサルティング・ベトナム」

」を設立しました。ベトナムでは2017年よりコンサルティング事業を中心に展開してまいりましたが、今年はいよいよ次のステージへの一歩として、保険代理店事業を現地でスタートしています。今後はM&Aも視野に入れながら海外事業を拡大展開し、アジアの成長を取り込むことにより、国内マーケットの補完を行う考えです。

※ 朝日生命と子会社であるなないろ生命のお客様数の合算値。
(注) 中期経営計画についてはP24を参照してください。

「どんな時も誠実に、お客様に寄り添う」 ～「持続可能な営業職員チャンネル」の構築

朝日生命のお客様の大半は、営業職員のコンサルティングセールスを通じて、保険に加入されています。すなわち、いざという時に、営業職員に親身に相談に乗ってもらい、丁寧なサービスを受けられることを期待されて、当社とご契約いただいているということです。私たちは、そのお客様の期待に今後もお応えし続けていかなければなりません。

日本において、生命保険の加入経路は多様化が進んできましたが、今でも、約半数の方が営業職員から生命保険に加入されています。これは、ご契約時に丁寧なコンサルティングを行い、ご契約後もきちんとアフターフォローをしてくれる営業職員が、現在でもお客様に高く評価されている証しです。

営業職員の「丁寧なコンサルティングと真摯なサービス」は私たちがお客様に提供する付加価値の源泉であり、活動のやり方やサービスのレベル

は時代に応じて変化するにせよ、その本質は変わりません。

環境変化に適応しつつ、お客様サービスチャネルとしての営業職員本来の価値をこれからもしっかり発揮できるようにすること、それが営業職員チャンネルを持続可能なビジネスモデルにすることだと考えています。

「信頼をかさねて、社会に必要な存在であり続ける」 ～社会の課題解決への貢献

当社では2012年に「あんしん介護」の販売をスタートし、お客様からも高い評価をいただいています。おかげさまで「介護保険といえば朝日生命」という当社のイメージも年々浸透してまいりました。超高齢化が進展する日本では「介護問題」は大きな社会課題でもあります。「公的な介護保険の不足分をカバーする」という社会的責任を果たすべく、介護保険の開発と普及に日々取り組んでまいりました。

しかし、いまだに民間の介護保険への世帯加入率は20％程度であり、非常に「伸びしろ」があるマーケットともいえる一方で、普及が進まないのは「介護の悩みは給付金をもらっただけでは解決しない」からではないかと感じています。

そこで今、構想を固め、開発を進めているのが「介護・認知症のエコシステム」です。保険による金銭的な保障だけにとどまらず、介護予防から改善支援、介護に携わるご家族のケアなど、それぞれのステージに合わせた介護サービス企業と連携し、介護のソリューションまで提供する。給付金

をお支払いして終わりではなく、その延長線上にある介護の悩みまで解決できるようなネットワークをつくりたいと考えています。お客様にとっては、朝日生命の紹介だから信頼・安心できる。提携先の企業にとっては、朝日生命からお客様を紹介してもらえる。そして当社としては、お客様から感謝され、より付加価値を高めることができる。まさに、当社の基本理念である「まごころの奉仕」を体現するエコシステムです。これは信頼できる介護分野のプレイヤーをいかに集められるかがカギとなりますが、できるだけスピード感を持って進め、2026年度中にはスタートを切る考えです。

「朝日生命の介護保険に入っていれば安心だ」と思えるような「介護・認知症のエコシステム」の提供は、当社が取り組むべき社会課題に、さらに一歩深く踏み込んだものになることを確信しております。

「その誇りを胸に、私たちがまた次の安心をつくっていく」 ～ DXと人的資本投資を通じたパフォーマンス向上

「変わらなければならないこと」として、業務効率化のためのDX施策もこれまで以上に推進していきます。具体的には「スマートアイII」といった営業用端末や生成AIによる社内向け照会回答システムなどを導入しました。これにより、時間や手間のかかる作業を自動化して業務の負荷を減らし、従業員がよりクリエイティブな業務に集中できるような環境を整えてまいります。また、当社

にある膨大なデータベースをいかに効果的・効率的に営業活動へ展開するかという点も、今後注力していくDX施策の一つです。働き手が減っていく未来を見据え、少ない人数で今よりも質の高い仕事や幅広い業務ができるよう、業務改革を進めてまいります。

業務効率化と並行して、従業員一人ひとりのパフォーマンスとエンゲージメントを高めるための人的資本投資も進めています。従業員のエンゲージメントを向上させるには、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。特に若い人たちには、自身が成長している実感や将来への希望を持って働いてほしい。例えば「若手社員が退職してしまう」のなら、その要因の一つは、経営陣が会社の未来図を明確に示せていないということかと自省します。

「従業員は業務を通してお客様への信頼に応え、社会にとって必要な存在であるという誇りを、日々の業務のモチベーションにしてほしい」。これが当社の目指す「まごころの奉仕」の本質であり、これを実現することが経営者としての私の責任です。

この1年は具体的成果を出すステージへ

振り返ってみると、社長に就任してからの1年間は「種まきの時期」だったように感じています。冒頭でもお話ししましたが、昨年度は理念体系をあらためて見直し、会社が目指す方向性を従業員

と共有することに注力してまいりました。

就任後にすぐ始めたことは、全国58カ所の支社を回り、現場で働く人たちの声を聞くことです。「2年で全国を回る」と決めて、1年でちょう



ど半分となる29の支社を回りました。各地の従業員から直接質問を受け、時には膝を突き合わせて議論し、懇親会でお酒を酌み交わすことで、彼らが現場で日々感じている本音を聞くこともでき

ましたし、私の思いをダイレクトに伝えることもできました。

朝日生命の社長として心がけているのは、「ブレないこと」。会社として大事にしたいこと、そして会社がありたい未来図について、昨年度決めた方向性がブレることのないよう、各ステークホルダーに発信を続けていきます。

そして、この2年目からは、経営理念を日々の業務や会社の取組みにどのように落とし込んでいくのか。具体的な成果としての「芽」が出るように、少しずつステップを進めながら取り組んでいきます。

すぐに結果が出るものばかりではありませんが、「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」を朝日生命グループ全体の使命(ミッション)と位置づけ、すべての企業活動がこの使命(ミッション)につながるよう取り組んでまいります。

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。

価値創造プロセス

朝日生命は、生命保険事業が社会保障制度とともに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。

使命 (Mission) = 朝日生命グループミッション
一人ひとりの“生きる”を支え続ける

インプット

価値創造の源

財務資本

- 総資産 (連結) 5兆3,174億円
- ESR (グループ) 257.6%
- ソルベンシー・マージン比率 (連結) 1,051.5%

人的資本

- 従業員数 19,187名
 - うち営業職員数 15,008名
- うち職員数 4,179名
- 女性管理職比率 30.8%

社会・関係資本

- お客様数 (グループ) 303.5万名
- 営業拠点数
 - 統括本部・統括支社・支社: 58拠点
 - 営業所: 554拠点

知的資本

創業以来135年以上にわたる歴史と経験・実績で支えられる確かなノウハウ

●「総資産」「ESR」「ソルベンシー・マージン比率」「従業員数」「お客様数」: 2024年度末時点 ●「女性管理職比率」「営業拠点数」: 2025年度始

ビジネスモデル

サステナビリティ経営

中期経営計画 (2024-2026年度) 「ネクストA」

お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供

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

予測困難な事業環境変化 (VUCA) に向けた検討・対応の推進

資産運用戦略・リスク管理態勢

重点取組テーマ

人的資本経営

DX戦略

社会課題の解決に向けた重点項目 (マテリアリティ)

保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決 ▶ P.38

資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決 ▶ P.56

気候変動対策を中心とした環境保全 ▶ P.60

地域医療・福祉への貢献、社会貢献 ▶ P.66

人財活躍 ▶ P.70

人権の尊重 ▶ P.82

朝日生命が捉える社会課題

要介護、認知症患者数増加による介護問題の深刻化

医療の進歩による医療費増大

健康寿命の延伸

気候変動による環境変化

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

アウトカム

事業活動が目指す目標

中期経営計画 (2024-2026年度) 「ネクストA」経営戦略目標

- グループお客様数 314万名
- グループ保障性商品の新契約年換算保険料 385億円
- グループ保障性商品の保有契約年換算保険料 3,600億円
- グループESR 220～260%

責任投資の推進目標

- PRI 評価ポリシー・ガバナンス・戦略 ☆5 (最高評価) 委託資産 (株式・債券投信等) ☆4 以上
- ESG テーマ型投融資 残高 2,400億円

温室効果ガス排出量削減目標

- 2030年度中間目標 生命保険事業 2020年度比 △50% 投融資ポートフォリオ 2020年度比 △39%
- 2050年度目標 ネットゼロ

アウトプット

社会課題の解決に貢献する事業活動

保険商品・サービスの提供

- 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
- 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

資産運用

- 安全性・有利性ととともに、社会性・公共性にも十分配慮した資産運用

気候変動対策

- 温室効果ガス (GHG) 排出量削減に向けた取組み
- 投融資先企業のGHG排出量削減、環境保全に向けた対話の推進

価値創造の源

財務資本

新契約年換算保険料 (グループ)	保有契約年換算保険料 (グループ)
389 億円	5,101 億円
保障性商品の新契約年換算保険料※1 (グループ)	保障性商品の保有契約年換算保険料※1 (グループ)
383 億円	3,433 億円
基礎利益 (グループ)	総資産 (連結)
458 億円	5 兆 3,174 億円
ソルベンシー・マージン比率 (連結)	ESR※2 (グループ)
1,051.5 %	257.6 %

※1 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合計。
(代理店で販売している無配当団体医療保険および海外のコンサルティングビジネスにおける元受保険会社の年換算保険料を含む)

※2 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。

(注) グループ：朝日生命+なないろ生命
「新契約年換算保険料」・「保障性商品の新契約年換算保険料」・「基礎利益」：2024年度実績
「保有契約年換算保険料」・「保障性商品の保有契約年換算保険料」・「総資産」・「ソルベンシー・マージン比率」・「ESR」：2024年度末時点。

知的資本

創業以来135年以上にわたる歴史と
経験・実績で支えられる確かなノウハウ

(お客様への貢献)

お客様満足度と各支払実績

■お客様満足度

★★★
👍 78.6 %

■保険金・年金・給付金支払額

💵 2,919 億円

(注) 「お客様満足度」・「保険金・年金・給付金支払額」：2024年度実績。

創業当時の社屋

社会・関係資本

お客様数
(グループ)

303.5 万名

保有契約高
(グループ)

11 兆 5,894 億円

営業拠点数

統括本部・統括支社・支社：58 拠点
営業所：554 拠点

(社会への負荷削減)

温室効果ガス排出量削減率

■生命保険事業

Scope 1 + Scope 2 △ 48.9 %
Scope 1 △ 22.0 %
Scope 2 △ 72.4 %
Scope 3 (カテゴリ1～14) △ 22.1 %

■投融資ポートフォリオ

Scope 3 (カテゴリ15) △ 26.8 %

(注) 「温室効果ガス排出量削減率」：2020年度を基準年度とする2023年度削減実績。

(注) グループ：朝日生命+なないろ生命
「お客様数」・「保有契約高」：2024年度末時点／「営業拠点数」：2025年度始。

人的資本

従業員数

19,187 名

■うち営業職員数 15,008 名
■うち職員数 4,179 名

職員満足度※1

74.6 %

女性管理職比率※2

30.8 %

男性育児休職等取得率※3

102 %

※1 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。
※2 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。
※3 改正育児・介護休業法で定める基準に基づき算出。
$$\text{男性育児休職等取得率}^{\ast 4} = \frac{\text{育児休職等をした男性労働者の数} + \text{小学校就学前の子の育児を目的とした休暇制度を利用した男性労働者の数の合計}}{\text{配偶者が出産した男性労働者の数}}$$

※4 分子は2024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。

(注) 「従業員数」：2024年度末時点／「職員満足度」：2024年12月実施／「女性管理職比率」：2025年度始／「男性育児休職等取得率」：2024年度実績。

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4人に1人(約949万人)が要支援・要介護認定者、3人に1人(約1,116万人)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

「2024(令和6)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95%に対し、介護保険は約20%、認知症保険は約7%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での意識を高め、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

要介護の前段階である要支援2から「一時金」でサポート！ あんしん介護 要支援保険	公的介護保険制度に完全連動した「一生涯の年金」と「一時金」でサポート！ あんしん介護 ONE	介護の中でも負担の大きい認知症や軽度認知障害(MCI)に対して手厚くサポート！ (あんしん介護) 認知症保険
健康に不安を抱えている方でも加入しやすい！ なめる介護		
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！ 人生100年時代の 認知症保険 朝日生命ネットほけん		

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、「2025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FPが選ぶ「介護保険」「認知症保険」ランキングで総合1位を獲得し、4年連続2冠となりました。

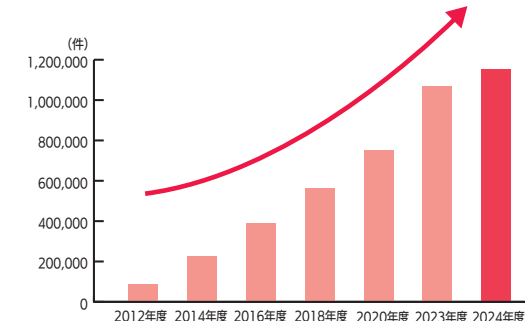


多くのお客様に選ばれ続けています

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は、2023年に100万件を突破し、115万件に達しました。

「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、1万8000名を超える役職員が認知症サポーターに認定されており、養成率は2024年9月末末在籍者で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提供しています。

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



持続的な成長に向けた経営戦略



不確実性の高い時代において、社会課題の解決に貢献しつつ持続的成長を図り、お客様と共に未来を築いていきます

取締役常務執行役員
経営企画部 海外事業部担当

おの たかひろ
小野 貴裕

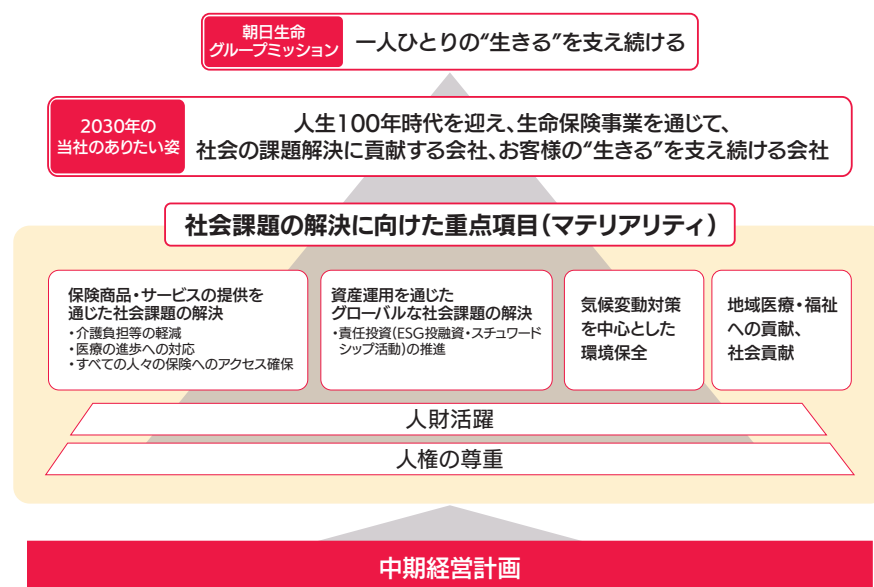
サステナビリティ経営・2030年のありたい姿

当社を取り巻く事業環境において、2030年までは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、日本の生産年齢人口の減少に伴う国内マーケットの縮小や労働力不足に加え、物価高によるコスト増や家計に対する影響等が想定されます。また、2030年以降はシニア層を含む人口減少の加速に加え、AI・デジタルや医療技術の進化等が、生命保険事業に大きな変革をもたらす可能性があります。

このような不確実性の高い時代において、生命保険事業を持続可能なものとして発展させるには、社会や市場の動向を的確に把握したうえで、「変化への対応」をスピード感を持って進めていくことが不可欠です。その一方で、「変えてはいけない普遍的価値を守っていく」ことも重要です。当社はこれまで、生命保険事業を通じた価値創造により、社会課題の解決、持続可能な社会の実現に貢献することを目指してきました。生命保険事業は社会保障制度と共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認識しています。今後も「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協働に努めながら、サステナビリティ経営を推進していくことが、引き続き私たちに求められる重要な役割であると考えます。

私たち朝日生命グループは、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」を掲げました。

介護問題の深刻化、医療費の増大、気候変動による環境変化といった社会課題に対応するため、お客様一人ひとりへの最適な保険商品・サービスの提供、資産運用における責任投資の推進、気候変動対策を中心とした環境保全等に取り組んでいます。



中期経営計画「ネクストA」(2024～2026年度)

2030年のありたい姿を実現し、生命保険会社としての社会的な責任を果たし続けるため、中期経営計画「ネクストA」を、「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」と位置づけています。

そのために、「お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供」「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」「予測困難な事業環境変化に向けた検討・対応の推進」の3つをテーマとして掲げ、具体策に取り組んでいます。

お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供

朝日生命の営業職員チャンネル・なないろ生命の代理店チャンネルを中心として、朝日生命グループ全体でお客様一人ひとりに最適な商品・サービスを最適なチャンネルで提供していきます。

営業職員体制の強化

当社のメインチャンネルである営業職員チャンネルにおいては、チャンネル本来の強みである「丁寧なコンサルティングと真摯なアフターサービス」を実践するとともに、お客様へのアクセスや育成体制の強化を図り、お客様から選ばれ続ける持続可能な営業職員体制の構築を目指します。

マルチチャンネル化の推進

お客様ニーズや生命保険への加入経路の多様化を受けて設立したなないろ生命においては、保険ショップ等、複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店を通じて、シンプルでわかりやすい商品を引き続き販売するとともに、持続的な成長に向けた体制整備に取り組めます。

保険グループ戦略

保険グループ各社の強みを活かした事業の推進を図るとともに、グループシナジー発揮に向けた取組みを進めています。具体的には、NHSインシュアランスグループ株式会社の傘下である株式会社NHSのテレマーケティングと当社の営業職員チャンネルとの共同取組等を全国で展開しています。

また、「保険グループコンプライアンス・リスク管理会議」やグループ各社との個別連絡会等を通じて、グループガバナンス強化を図っています。

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

海外事業

当社は、2017年より、ベトナムにおいて現地保険会社と提携し、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きました。また、2023年には、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、保険代理店事業を開始いたしました。今後は、現地法人を通じた保険代理店事業による生命保険の対面販売体制の強化、新たな提携先の開拓等に取り組んでいきます。また、アジア諸国を中心に、M&A（企業の合併・買収）も選択肢の一つとして視野に入れながら、新たな事業展開を検討していきます。

このように、国内マーケットの縮小を見据え、海外マーケットでの安定的な収益の確保を目指していきます。

人的資本経営・DX戦略

国内人口の減少に伴い国内マーケットの縮小が想定される中においても、持続的な成長を可能とするビジネスモデルへの変革を加速させるため、環境変化を素早く察知し、組織と行動を柔軟に変化させるとともに、AI等の新しいテクノロジーの活用・人材育成に取り組めます。さらに、労働力不足や業務の専門性の高まり等が想定される中、業務改革と人的資本経営を推進し、職員一人ひとりの生産性向上に取り組めます。

予測困難な事業環境変化に向けた検討・対応の推進

予測困難な事業環境変化に対応するため、新しいビジネスやテクノロジーに関する調査・研究を進め、ヘルスケア・介護等の生命保険事業の隣接領域も含めた、新たな成長領域の開拓に取り組めます。また、経済価値ベースのソルベンシー規制を踏まえた資産運用戦略、リスク管理態勢の強化を進めるとともに、コンプライアンス・リスクカルチャーのさらなる醸成・浸透を図っていきます。さらに、インフレに伴うコストの増加等にも対応していきます。

不確実性の高い時代において、想像力と創造力を働かせながら、「変化への対応」をスピード感を持って進め、当社のありたい姿の実現・持続的な成長を確かなものにしていきます。

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。

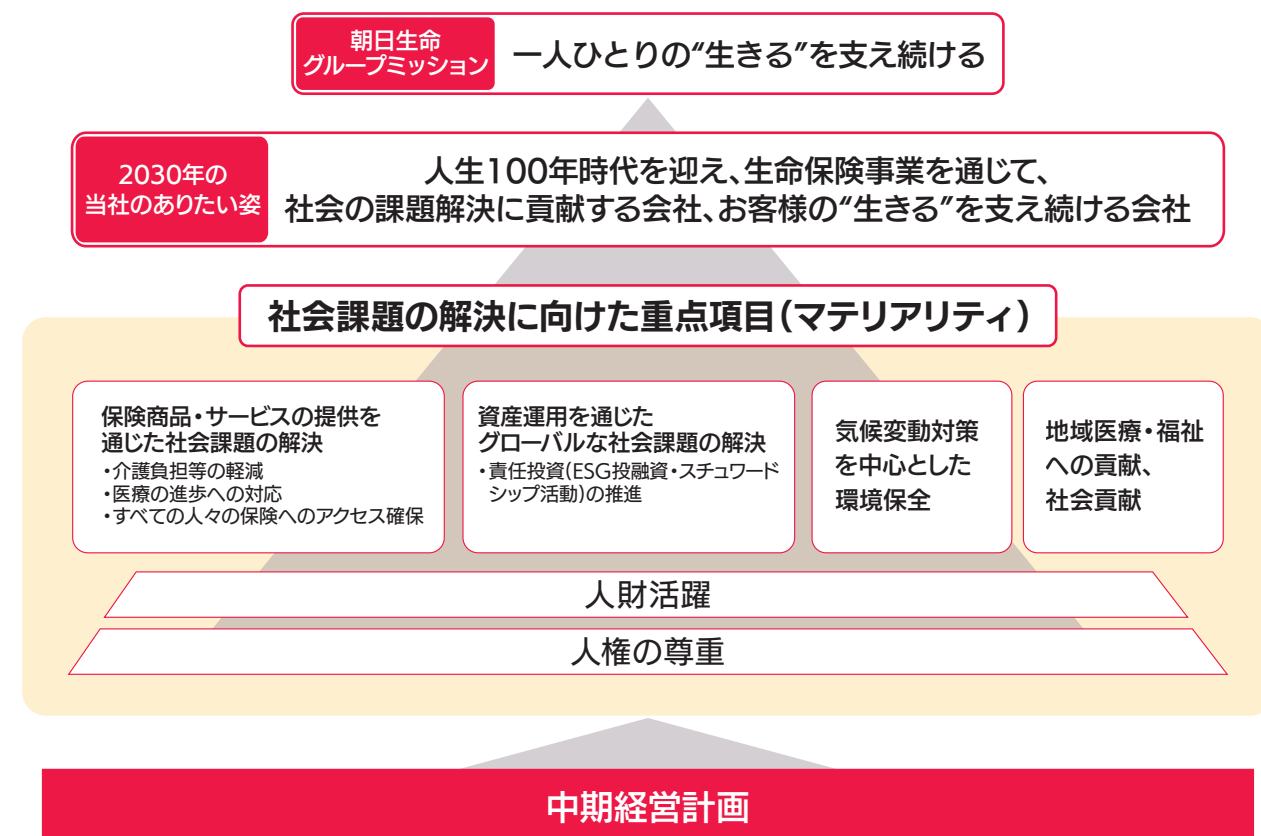
サステナビリティ経営方針

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

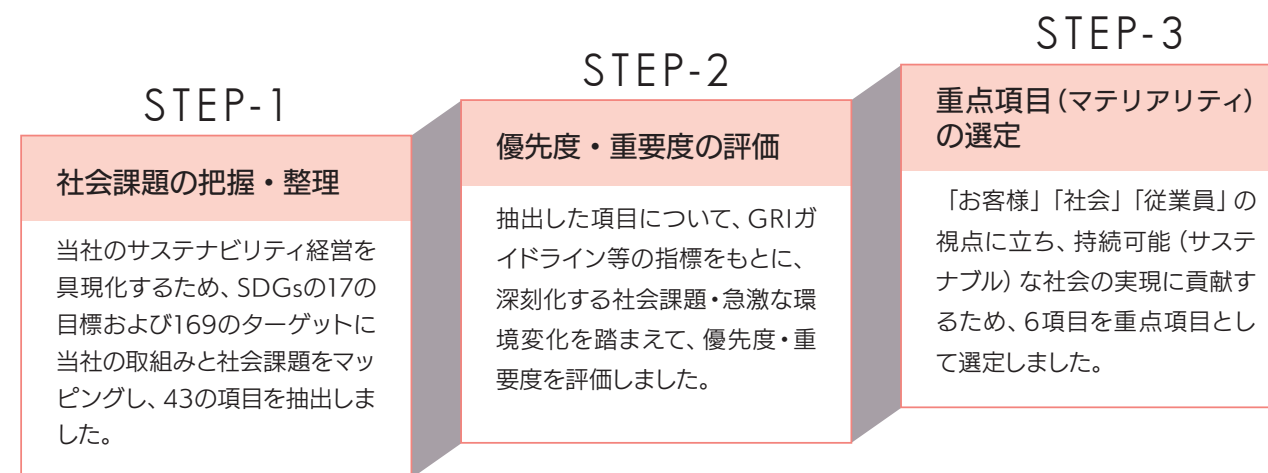
社長を委員長とするサステナビリティ経営推進委員会において、サステナビリティに関する取組みを推進するとともに、取締役会で議論を深めています。



2024年度 協議事項 ＜開催回数：委員会／3回 部会／4回＞

- ①サステナビリティ経営の推進に関する中長期計画および年度取組計画の策定（計画の達成状況を含む）
- ②脱炭素社会および循環型経済の実現に向けた環境課題への取組み（省エネルギー・省資源化対策、温室効果ガス（GHG）排出量削減目標の達成に向けた取組み）
- ③気候変動リスクに関するシナリオ分析
- ④サステナビリティ経営に関わる対外開示 等

重点項目(マテリアリティ)の選定プロセス



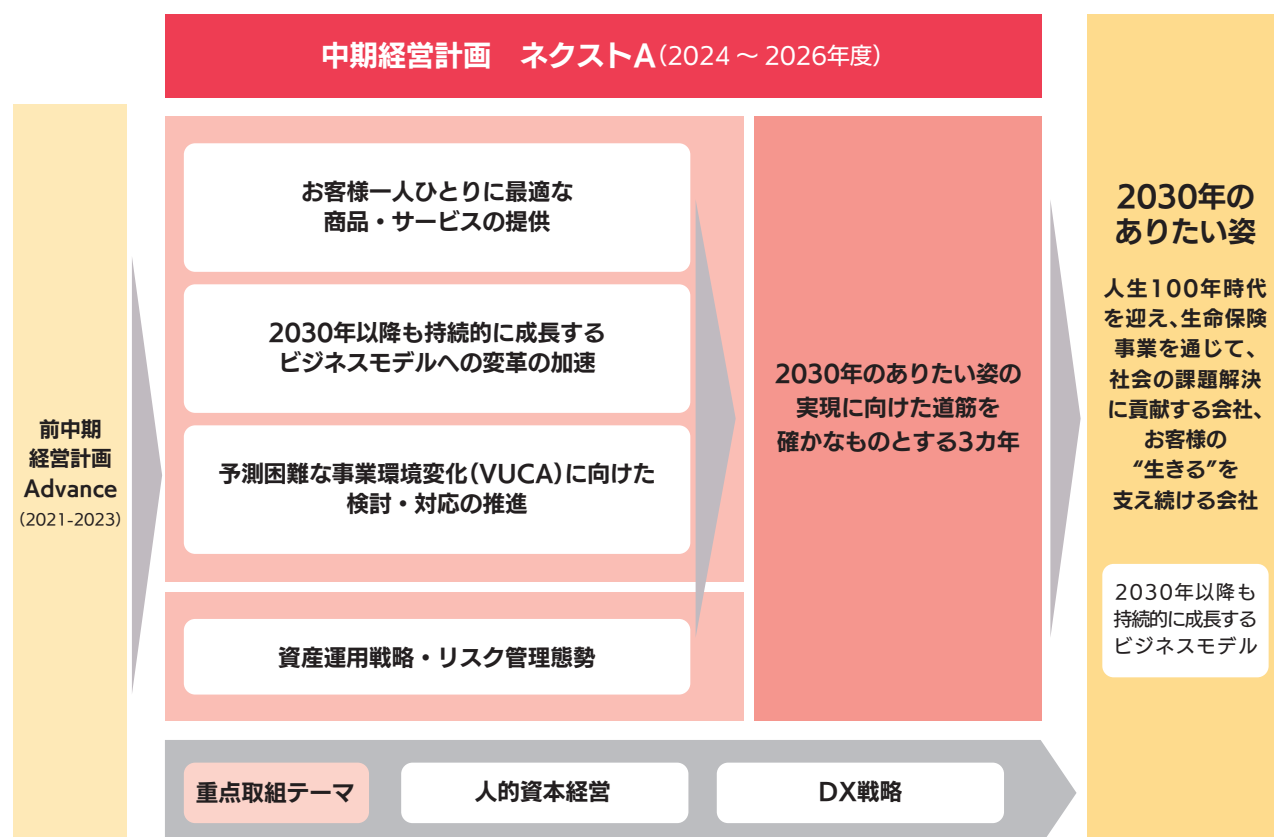
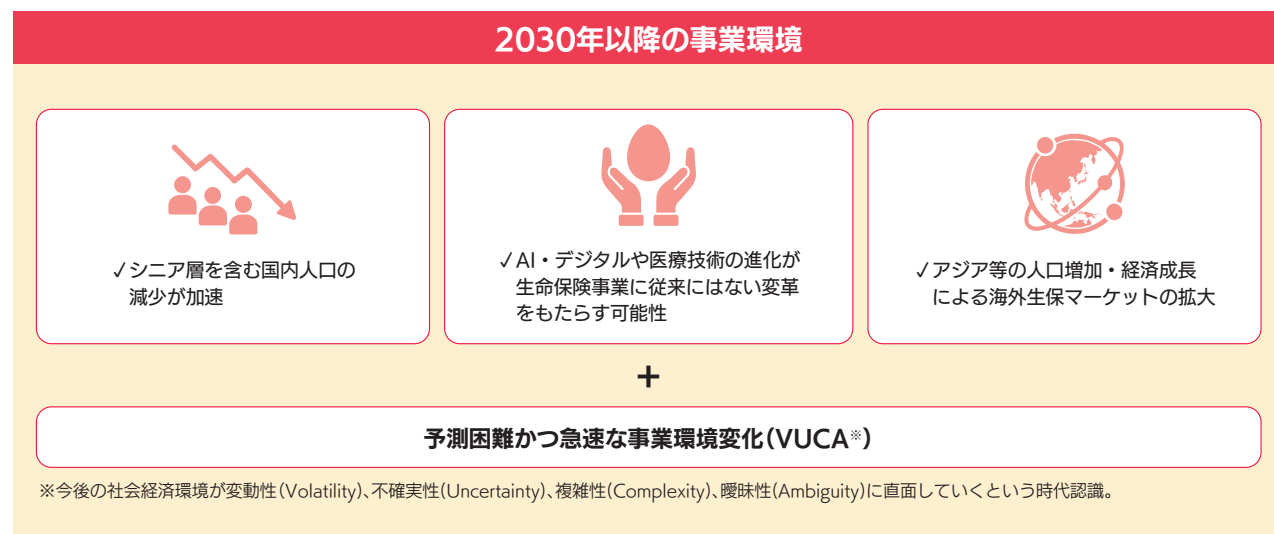
重点項目(マテリアリティ)・事業活動・指標と目標

ステークホルダー	重点項目(マテリアリティ)		左記の社会課題の解決に貢献する 中期経営計画「ネクストA」における事業活動(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	2024年度の実績		貢献する SDGs
	包含する社会課題						取組内容		
お客様様	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	・「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	グループお客様数 303.5万名	・要介護1から保障する初期介護一時金特約の発売 ・がん自由診療特約の開発、共同研究成果を活用した緩和型がん保険の開発	  
		医療の進歩への対応	医療の進歩による医療費の増大					・お客様へのさらなるアクセス強化に向け、各チャネルにおけるアクションプランを継続して展開	
		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	・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 ・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)		・お客様満足度の向上	総合満足度 78.6% (前年度差+4.0)	・あさひマイページのお客様目線で見やすく使いやすいデザインへの改修 ・マイナンバーカード情報を活用した現況確認サービスの稼働	
	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	・海外(新興国)における保障の普及	—	・ベトナムの幅広い顧客層への保障の普及に向けた事業の拡大 ・ベトナム以外の他国も含めた保障提供機会の検討				
社会	資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決	責任投資(ESG投融資・スチュワードシップ活動)の推進	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	・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 ・投融資先の課題に応じた対話の推進	資産運用	・PRI評価 ポリシー・ガバナンス・戦略： ☆5（最高評価） 委託資産(株式・債券投信等)： ☆4以上 ・ESGテーマ型投融資 残高2,400億円	・PRI評価 ポリシー・ガバナンス・戦略：☆5 委託資産：☆4 ・ESGテーマ型投融資 2,641億円	・すべての資産の運用プロセスへのESG要素の組み込みを実施 ・株主還元やガバナンスに加え、気候変動や健康の確保といったサステナビリティ課題に関する対話を実施	  
				・ESGテーマ型投融資残高の維持、拡大				・サステナビリティボンドへの投資や再生可能エネルギーのプロジェクトファイナンスへの融資を実行する等、引き続きESGテーマ型投融資を推進	
	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	・ロードマップに基づくGHG排出量削減に向けた取組み(エネルギー使用量削減、LED化等)	生命保険事業・資産運用	・GHG排出量の削減(2020年度比) ●生命保険事業 2026年度目標 Scope1+2 △50% Scope3 △37% 〈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 ●資産運用 2030年度△39%に向けた投融資先との対話の実施	・GHG排出量の削減(2020年度比) ●生命保険事業 2024年度(見込) Scope1+2 △49.5% Scope3 △30.0% 〈上記達成に向けたプロセス指標〉 2024年度エネルギー使用量 前年度比 △1.8% ●資産運用 2023年度 Scope3 (カテゴリ15)△26.8%	・エネルギー使用量削減に向けた朝日生命エコプロジェクトを通じた節電 ・投資用ビル・営業所建物等のLED化工事 ・業務用ビルにおける電力の再生可能エネルギー導入時期の検討 ・GHG排出量削減をテーマとする対話の実施 ・2023年度実施の分析(暑熱による保険金等の支払増加額の試算、当社ポートフォリオへの影響分析等)を継続 ・新規分析による高度化(洪水の増加による保険金支払増加額等の試算)		
			・投融資先企業の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			・生態系の保護等、地球環境保全への貢献	・職員参加型環境保全活動 活動回数 3回 参加延べ人数 80名	・職員参加型によるアマモ場の保全・再生活動(花枝採取、種子選別、種まき)の実施による環境意識の醸成 ・保有する4物件における「CASBEE-不動産評価認証」取得 ・新築社宅における「ZEH-M Oriented」取得		
従業員	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	・朝日生命成人病研究所による成人病(生活習慣病)の研究と診療を通じた医療分野への貢献 ・「朝日の月」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	全事業共通	・さまざまな社会貢献活動の取組みによる社会との共生	・神奈川県「健康支援プログラム」5回 ・「朝日の月」贈金 10団体、計540万円	・朝日生命成人病研究所セミナー(神奈川県との連携協定によるセミナー、社内セミナー) ・「朝日の月」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を実施	   	
			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、専門人財育成等) ・エンゲージメントの向上(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				2026年度末目標 ・FP合格者数420名(FP1～3級合計) ・エンゲージメントスコア68 ・職員の健康状況改善・向上	・FP合格者数 119名 ・エンゲージメントスコア 67
推進の基盤	サステナビリティ経営	人権の尊重	人権尊重の重要性の高まり	・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) ・投融資先との人権課題についての対話の推進	全事業共通	・人権尊重の実践、人権文化の創造	・人権研修(受講者数) 全役職員向け 18,611名 職位別 1,126名	・e-ラーニングを活用した周知 ・業務委託先の人権尊重取組状況確認の継続実施、一部グループ会社における新規実施 ・ハラスメント社外相談窓口、外部(業務委託先やその他のお取引先様等の役員・従業員の方)からの相談窓口を開設 ・グループ会社における「差別用語・表現等チェックマニュアル」の活用開始 ・人権・人的資本をテーマとする対話の実施	  

中期経営計画

「ネクストAー『2030年のありたい姿』の実現に向けてー」

当社は、2024年度から2026年度の3カ年の中期経営計画「ネクストAー『2030年のありたい姿』の実現に向けてー」を策定しました。「ネクストA」では、「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」をミッションに掲げ、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。



「ネクストA」の取組内容

中期経営計画「ネクストA」は2年目もお客様一人ひとりに最適な商品・サービスを最適なチャネルで提供していきます。国内マーケットの縮小が想定されるなかで、海外事業における安定的な収益を確保するとともに、アジア諸国を中心とした新たな事業を展開します。加えて、経済価値ベースのソルベンシー規制を踏まえた健全性を確保した資産運用戦略等を通じて、朝日生命グループ全体の収益力の向上を図ります。特に、重点取組テーマである人的資本経営・DX戦略推進により柔軟かつ耐久性のある事業構造へ変革し、持続的に成長するビジネスモデルの構築を目指します。

ビジネスモデル

お客様一人ひとりに最適な商品・サービスの提供

当社のメインチャネルである営業職員チャネルにおいては、チャネル本来の強みである丁寧なコンサルティングと真摯なアフターサービスを実践するとともに、お客様へのアクセスや育成体制の強化を図り、お客様から選ばれ続ける持続可能な営業職員体制の構築を目指します。また、お客様ニーズや生命保険への加入経路が多様化するなか、なないろ生命では、保険ショップ等の乗合代理店を通じて、シンプルでわかりやすい商品を引き続き販売するとともに、持続的な成長に向けた体制整備に取り組んでいきます。このような取組みにより、朝日生命グループ全体でお客様一人ひとりに最適な商品・サービスを最適なチャネルで提供していきます。

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

国内人口の減少に伴い国内マーケットの縮小が想定されるなかにおいても、持続的な成長を可能とするビジネスモデルへの変革を加速させるため、環境変化を素早く察知し、組織と行動を柔軟に変化させるとともに、AI等の新しいテクノロジーの活用・人財育成に取り組んでいきます。海外事業では、ベトナムでのテレマーケティングを中心としたコンサルティング事業に加え、生命保険の対面販売体制の確立に向けた取組みを強化することで、安定的な収益の確保に向けて取り組むとともに、アジア諸国を中心とした新たな事業展開を検討します。加えて、労働力不足や業務の専門性の高まり等が想定されるなか、人的資本経営を推進し、職員一人ひとりの生産性向上に取り組んでいきます。



予測困難な事業環境変化に向けた検討・対応の推進

予測困難な事業環境変化に対応するため、新しいビジネスやテクノロジーに関する調査・研究を進め、ヘルスケア・介護等の生命保険事業の隣接領域での新たな収益ビジネスの立上げを目指します。加えて、経済価値ベースのソルベンシー規制を踏まえた資産運用戦略、リスク管理態勢の強化を進めるとともに、コンプライアンス・リスクカルチャーのさらなる醸成・浸透を図ります。上記の取組みを着実に進めるとともに、インフレに伴うコストの増加等の新たな課題にも対応し、当社のありたい姿の実現・持続的な成長を確かなものにしていきます。

資産運用戦略・リスク管理態勢

資産運用戦略は、生命保険契約の負債特性を踏まえ、国内公社債・貸付金等の円金利資産を中心とした資産ポートフォリオを構築しています。

資産運用専門人財の育成に向けて、ジョブローテーションや人財育成コースの対象範囲の拡大等で推進していきます。また、生成AIの活用等を通じてさらなる資産運用力の強化を図ります。

リスク管理態勢は、経済価値ベースのソルベンシー規制／現行会計ベースの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。経営理念の浸透を通じたコンプライアンス・リスクカルチャーの醸成・浸透を図ります。

重点取組テーマ

人的資本経営

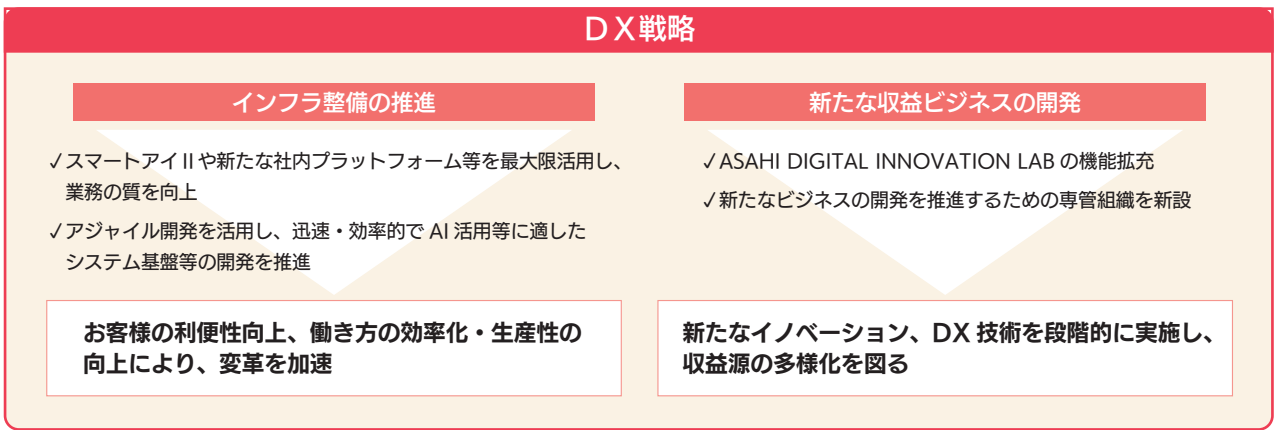
当社では、持続的に成長するビジネスモデル構築を人財面から支えることを目的として、自律的な挑戦と成長をサポートすることで「個の力」「エンゲージメント」が高い人財を育成し、「最適な人財ポートフォリオ」により人的資本の最大化を図っています。そして、人的資本価値向上の下支えとして「健康経営」を推進しています。

最適な人財ポートフォリオによる「人的資本の最大化」では、直接生産分野や注力分野への要員のシフト、多様な採用方法の導入、および朝日生命グループでの人財交流をさらに推進していきます。



DX戦略

2030年以降も持続的に成長するビジネスモデルの構築を目指し、営業職員チャネルへの取組強化とデジタル技術による業務革新・お客様サービスの進化に取り組みました。引き続き、お客様との接点強化となるツールの開発、スマートアイII等の機能拡充等変革を支えるインフラを整備します。また、デジタルを活用してビジネス変革を実現できる人財づくりに向けた研修を推進していきます。



中期経営計画進捗状況

中期経営計画における経営戦略目標は、各項目とも2024年度目標を達成し、2026年度目標に向けて着実に進捗しています。

	2024年度末の状況	2024年度目標	中計目標(2026年度)
グループお客様数	303.5万名 (前年度末差+14.1万名)	296万名	314万名
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料 ^{※1}	383億円 (前年度比104.5%)	370億円	385億円
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料 ^{※1}	3,433億円 (前年度末差+119億円)	3,400億円	3,600億円
グループESR ^{※2}	257.6% (前年度末差+0.7pt)	220～260%	

※1 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合計。
(代理店で販売している無配当団体医療保険および海外のコンサルティングビジネスにおける元受保険会社の年換算保険料を含む)

※2 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。