

お客様サービス



お客様一人ひとりのニーズに向き合い、
人とデジタルの力で、最適な商品・サービスを提供し続けていきます

執行役員
契約医務部 お客様サービス部 お客様サービスセンター
保険金部 担当
きんぺい けいこ
金平 桂子

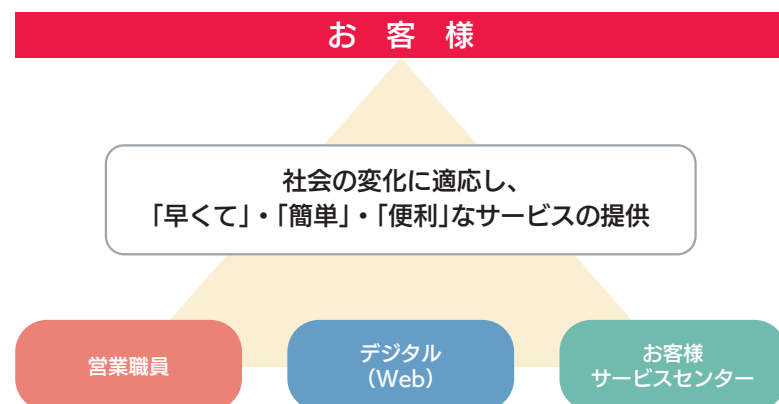
環境認識・基本戦略

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等、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。

その中で当社は、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、お客様一人ひとりのニーズ(期待)に向き合い、人とデジタルの力で、最適な商品・サービスを提供します。

中期経営計画「ネクストA」では、社会の変化に適応し、お客様に「早くて」・「簡単」・「便利」なサービスを提供することにより、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する、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きます。



これまでの取り組み

●デジタルの力による最適な商品・サービスの提供

給付金請求手続きにおいて、診断書の代わりに領収書や診療明細書をご利用いただける簡易請求手続きの範囲を大幅に拡大しました。その結果、請求手続きが一度で完了するケースが増え、「あさひマイページ」を使ったインターネット完結型の手続き件数も増加する等、迅速な給付金のお支払いを実現し、お客様の負担を軽減しました。

また、死亡保険金請求においても、新たに営業用端末(スマートアイII)による電子手続きを導入することで、お支払いまでの所要日数の短縮化を図りました。

さらには、保険契約申込み時の電子手続き(営業用端末・Web申込み)における告知方法について、操作性向上のため、入力方法の簡素化や画面構成の改善を行い、お客様の負担軽減を図りました。



●マイナポータルを活用した会社主導型サービスの提供

マイナポータル(政府が運営するオンラインサービス)を活用した会社主導型のサービスを導入することにより、マイナポータルからデータ(住所・氏名等)を取得することで、お客様へ住所変更を勧奨するご案内を発信したり、2回目以降の年金を自動送金する等、お客様の現況を迅速・的確に捉えたサービスを提供しました。



●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、お申込手続きやご加入後の各種お手続きの際に、ご家族、とりわけお子様に「対面」もしくは「オンライン」にてご同席いただく取組みを推進しています。

ご家族にご同席いただくことで、お客様にご契約内容のご理解を深め、よりご安心・ご納得のうえでお手続きいただけるとともに、今後の各種お手続き時にご家族からスムーズにサポートいただけます。

今後の重点的な取組み

●デジタルの力による最適な商品・サービスの提供

インターネットサービス「あさひマイページ」をお客様にとってより使いやすく、便利なサービスへと進化させていきます。お取扱いできるお手続きの範囲を拡大し、さらにはお客様のお役に立つ情報を拡充する等、お客様の利便性向上に資する取組みを推進していきます。

また、マイナポータルのさらなる活用により、お手続きの際のお客様のご負担を軽減するサービスの導入を検討していきます。

このほか、さまざまなお客様の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。

より良いお客様サービスのために

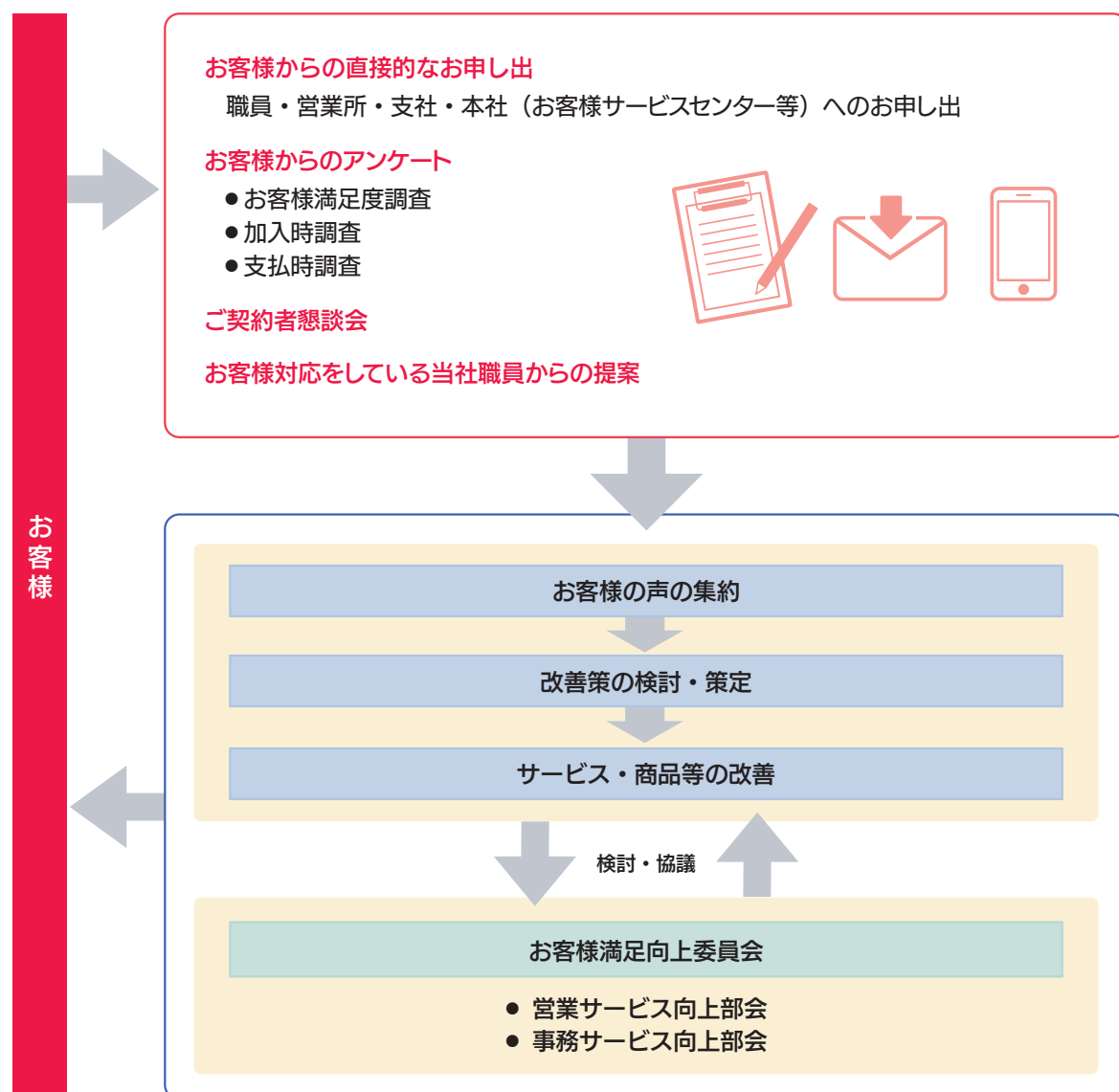
「お客様の声」を経営に活かす仕組み

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「お客様満足向上委員会」を通じて、関係各部が横断的かつ機動的に連携し、お客様サービスの向上を推進しています。

また、同委員会の傘下に、「営業サービス向上部会」「事務サービス向上部会」を設置しており、お客様の視点から、さらなるサービス向上策を検討・実施しています。

さらに、「加入」および「各種手続き」におけるお客様の声を、より即時性・網羅性をもって把握することを目的に、保険ご加入時および給付金お支払い時のタイミングでアンケートを実施する「加入時調査」「支払時調査」を2025年10月より開始しました。

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



お客様本位の業務運営

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

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

●お客様本位の業務運営に関する基本方針

朝日生命は、「生命保険事業が社会保障制度と共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、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。

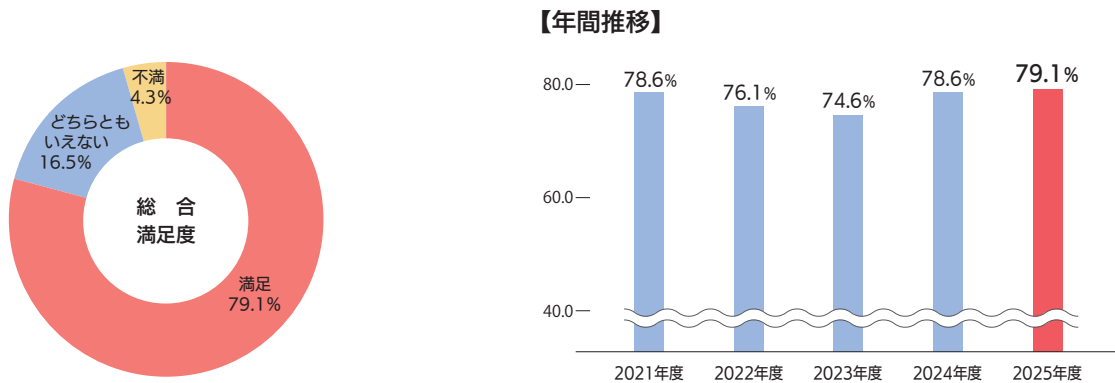
お客様本位の業務運営に関する基本方針	
1	「お客様の声」を経営に活かす取組み 「お客様の声」を幅広くお伺いするとともに、「お客様の声」を経営に活かす取組みを推進し、「お客様満足向上」に努めます。
2	お客様のニーズやライフスタイルに合う商品・サービスの提供 お客様ニーズやライフスタイルの多様化を的確に把握し、お客様に満足いただける先進的な商品を開発するとともに、お客様に適したチャンネルを通じて、お客様のご意向を踏まえた商品・サービスをご提供します。
3	ご加入時のお客様への情報提供の充実 ご意向に沿った最適な商品・サービスを選んでいただけるよう、商品・サービスの特性等について、わかりやすい資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

お客様満足度調査

当社では2004年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくため、「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。

●2025年度「お客様満足度調査」結果(営業職員チャネル)

2025年度のお客様満足度(総合満足度)^{*}は、79.1%と前年から+0.5ポイントとなりました。
引き続き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、お客様満足度の向上に努めていきます。



【2025年度「お客様満足度調査」概要】

実施時期	2025年11月～12月
発 送 数	12,780件
回 答 数	4,703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	アフターサービスの頻度や内容において、実施状況や希望を伺い、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

^{*}「朝日生命を総合的にみて、どのくらい満足されているか」を、「1.大変満足」「2.満足」「3.どちらかといえば満足」「4.どちらともいえない」「5.どちらかといえば不満」「6.不満」「7.大変不満」で回答いただき、満足層(上位3項目)の割合を集計。

苦情について

2025年度にお客様から寄せられた苦情の件数は右表のとおりです。個々のお申し出につきましては、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、サービス等の改善に努めていきます。

【2025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	943	6.2
保険料のお払込みにに関するもの	679	4.4
ご契約後のお手続きに関するもの	4,905	32.1
保険金・給付金のお支払いに関するもの	2,142	14.0
お客様サービスに関するもの	5,913	38.7
その他	708	4.6
合計	15,290	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 of 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。

	お客様の声	改善内容
ご加入の保険商品・サービスや、お手続きに関するもの	自由診療に対する保障を準備したい。	公的医療保険の適用外となる「自由診療による抗がん剤治療」を保障の対象とし、高額となる自己負担をカバーできる特約として「がん自由診療特約」を2025年4月に発売しました。
	告知が難しい。告知がわかりにくい。	2026年4月に告知画面および告知形式について、視認性および操作性の大幅な見直しを行い、お客様にとって「わかりやすい告知」へと全面的に刷新しました。
「契約期間中のお手続きや」「案内に関するもの」	「マイナンバー申告書 [*] 」がわかりにくい。 [*] 保険金や年金等のお支払い時に提出をお願いしている個人番号を申告するための書類	お客様にわかりやすく手続きを進めていただくことを目的に、2025年12月より申告書を改訂し、ご記入いただく項目の削減を実施しました。
	インターネットで保険料振替口座の変更手続きができる金融機関を増やしてほしい。	インターネットでの保険料振替口座の変更手続きにつきまして、取扱金融機関を拡大しました。
入院給付金等のお支払いに関するもの	給付金請求には、必ず診断書を取らないと手続きできないのか。	2026年1月より、入院や手術等に伴う給付金請求について、診断書取得に係るお客様のご負担を軽減するため、診断書の代わりに医療機関発行の領収書等の写しのご提出でお手続きいただける範囲を拡大しました。

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」等、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、または告知が不要場合があります。

安心お届けサービス

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

- ご契約内容に関するご不明な点
- 現在のご契約内容がお客様の保障ニーズに適しているかの確認
- 保険金・給付金のご請求等、必要な手続きの有無



「あさひマイレポート」「ご契約レポート」
(ご契約内容確認資料)

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」等のサービスを登録料・年会費無料でご利用できます。「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する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
お引越しされたとき	住所・電話番号変更	○	○
	保険料振替口座変更	○	○
ご結婚されたとき	名義改姓	○※1	○
	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	○※2	○
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	—	○	○

※1 受取人、保険契約者代理人、指定代理請求人、登録ご家族の名義改姓手続きが取扱可能です。(契約者・被保険者はお取扱いできません)

※2 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。

ご契約期間中

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)のご契約者様宛てに、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ぜひご覧ください。

●「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等、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等、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」等、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

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。

病气やケガで入院・手術・通院された場合、お亡くなりになられた場合等、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・手術給付金等のご請求」をご確認ください。

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

<各種手続き>

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・各種手続きのお申し出を「お客様サービスセンター」にて承っております。

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。

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)
---	---

●お電話いただく際は、あらかじめ証券記号番号のわかる書類をご用意ください。

●ご照会内容により、次の方からのお申し出に限らせていただいております。

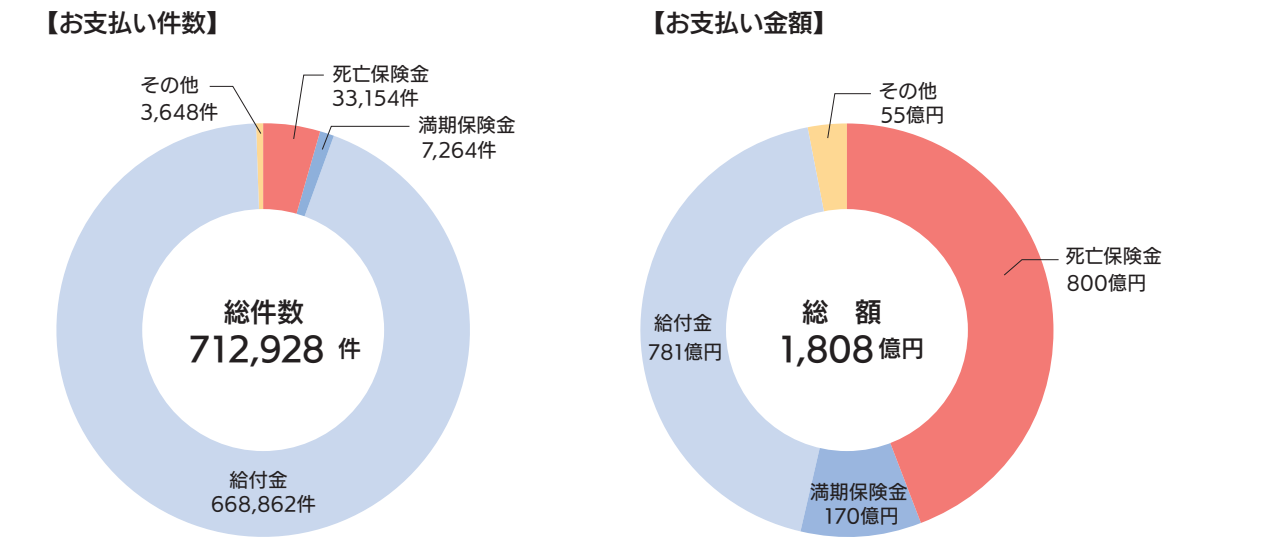
1. ご契約内容に関するご照会は「契約者ご本人様またはご契約内容ご家族説明制度に登録されているご家族様※」
2. 諸手続き・保険金等の請求に関するご照会は「契約者ご本人様またはお受取人様」

※スマイルシリーズの場合は、ご契約内容ご説明制度に登録されているご家族様。

2025年度の保険金・給付金のお支払い状況

2025年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で712,928件、金額で1,808億円となりました。

内訳は死亡保険金が33,154件、800億円、満期保険金が7,264件、170億円、給付金が668,862件、781億円、その他が3,648件、55億円となっています。



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18,282件、全体に占める割合で2.6%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17,176件、告知義務違反による解除が645件、免責事由に該当したものが123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。

営業体制

営業職員チャネル本来の強みを磨き、人財育成と新たなサービスの提供により環境変化に適応しながら、「お客様から選ばれ続ける持続可能な営業体制」を構築します

常務執行役員
営業企画部 ダイレクト事業部 商品開発部 担当
みずの たけし
水野 健

環境認識・基本戦略

国内人口の減少や少子高齢化の進行に伴い、生命保険業界を取り巻く環境は大きく変化しています。こうした環境下において、人財の育成とお客様との末永い信頼関係を重視し、お客様一人ひとりへのサービスの質を高めることが重要となっています。また、お客様のニーズは多様化・高度化しており、デジタル技術を活用したより質の高いコンサルティングサービスの提供が求められています。

一方で、市中金利の上昇を背景とした貯蓄性商品への需要増加や、生成AI等の新技術の業務活用といった新たな機会も生まれており、これらの変化に適応した体制づくりが重要な経営課題となっています。

このような環境認識のもと、当社は「持続可能な営業体制の構築」を基本戦略として位置づけ、営業職員チャネル本来の強みである「ご加入時の丁寧なコンサルティングとご加入後の真摯なアフターサービス」を持続的にお客様にお届けできる体制の構築を目指しています。

2025年度の主な取組み

アフターサービスの充実

年1回の「安心お届けサービス」に加え、新たに「ご家族安心お届けサービス」「朝日のお知らせ活動」を開始し、お客様に対するきめ細やかなアフターサービスの機会を拡充しました。これにより、ご契約いただいたお客様に継続的な安心をお届けし、満足度向上に努めています。

●安心お届けサービス・ご家族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

また、ご家族説明制度にご登録いただいているご契約者のご家族にも、契約の内容や手続き等の説明を行う活動を行っています。



「あさひマイレポート」「ご契約レポート」
(ご契約内容確認資料)

●朝日のお知らせ活動

当社の事業状況や各種サービス、社会貢献活動等の情報をお客様にお届けしています。

具体的には、支社・営業所数やお客様数等の事業概況、前年度の保険金・給付金支払実績のご報告に加え、各種お手続きの方法(対面・インターネット・お客様サービスセンター)のご案内を行っています。

また、2026年 オリコン顧客満足度®調査 介護保険(専門家評価)／認知症保険(専門家評価)で第1位を獲得した介護商品をはじめとするお客様向けサービスや、ピンクリボン運動、介護・認知症支援団体への寄付といった社会貢献活動についても積極的に情報発信し、当社の取組みをより身近に感じていただけるよう努めています。

デジタル技術を活用したコンサルティング機能の強化

営業用端末(スマートアイⅡ)のデジタル提案機能を活用し、お客様一人ひとりに最適な保障内容のご提案や、年齢・性別に応じた必要保障のご案内等、より質の高いコンサルティングサービスを実現しました。また、「新活動管理・支援システム」を導入することで、営業職員の活動をより効率的に支援する体制を構築しました。

●「新活動管理・支援システム」について

従来の複雑な入力作業を簡素化し、営業職員がより効率的に活動報告を行えるよう全面刷新しました。蓄積された活動報告内容はデータドリブンを通じて分析を深めることで、管理者による個々の営業職員への指導・支援体制も強化しています。これにより営業職員の業務負担軽減と営業品質の向上を両立しました。

お客様との新たな接点づくり

介護保険の認知度向上を目的としたTVCMの放映により、より多くのお客様に情報をお届けし、対面での詳しいご説明を希望されるお客様には営業職員によるコンサルティングサービスを提供する新たな取組みを開始しました。

営業職員の教育体系

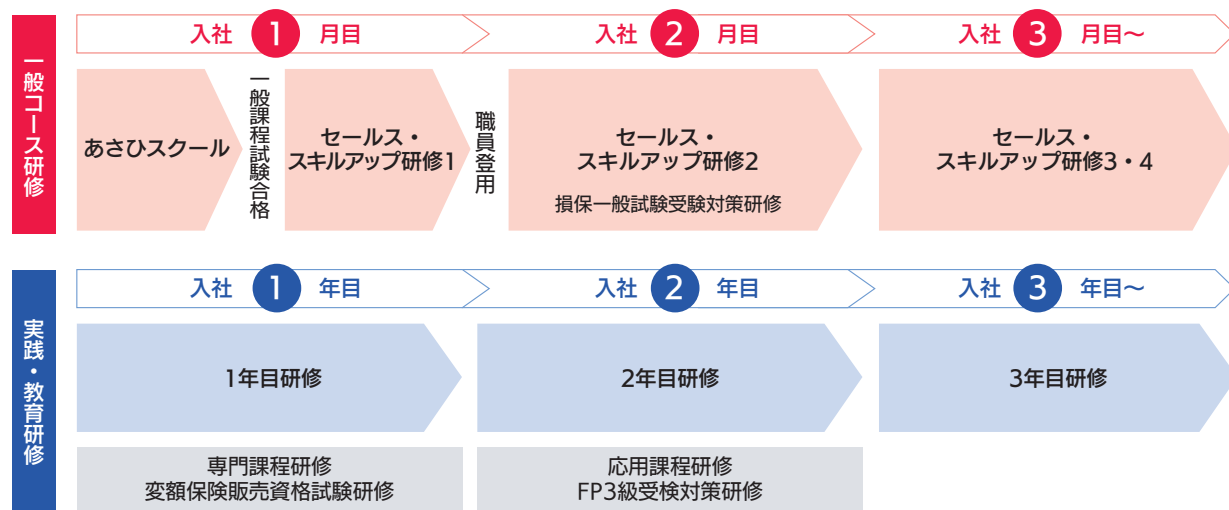
少子高齢化の進展やライフスタイルの変化等により、お客様のニーズは複雑・多様化しています。

当社ではライフコンサルタントとして使命感を持ち、お客様の多様なニーズに応え得る知識・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得る営業体制を構築しています。



●営業職員教育・研修プログラム



●研修・育成機構

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。

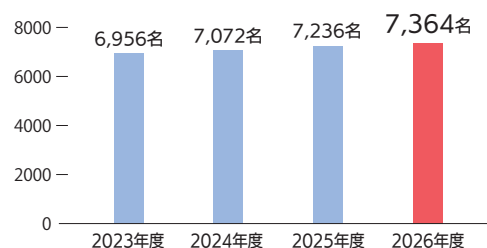
また、研修施設として、高円寺研修センター(東京都杉並区)を設置し、階層別の集合研修やオンライン研修を実施しています。

●「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、2026年4月時点で7,364名※の営業職員が「FP技能士」資格を保有しています。

※ 1級～3級取得者延べ人数。

【各年度始におけるFP資格保有者数】



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、組織長等を対象とした階層別研修を実施しています。

また、新任営業所長を対象に相談窓口を開設し、サポート体制を強化しています。

2026年度の取組み

以下の3つのテーマを軸とした取組みを推進していきます。

人財の育成とサービス品質の向上

営業職員一人ひとりのコンサルティング力向上に向けた取組みを一層強化していきます。入社初期段階においては、ロールプレイング教育を充実させることで、お客様との対話における基礎的なコンサルティング能力の習得を徹底し、お客様に寄り添える人財の育成を図ります。あわせて営業職員の専門知識・スキルの継続的向上を目的とした研修プログラムを体系的に実施し、多様化するお客様のニーズに的確にお応えできるよう取り組んでいきます。また、「新活動管理・支援システム」等のデジタル技術をさらに活用し、活動管理の効率化と指導の高度化を進め、お客様サービスの向上を実現していきます。

お客様から選ばれ続ける信頼関係の構築

定期的なアクセスはもちろんのこと、新商品や新サービスの展開により、お客様との長期的な信頼関係を構築していきます。2026年4月にさまざまな貯蓄ニーズに対応できるよう「あさひの一時払年金」を商品ラインナップに加えました。また、健康上の理由で従来の保険商品へのご加入が困難であった方々に対しても適切な保障をご提供できるよう「引受基準緩和型がん保険」を発売しました。今後もさまざまなお客様ニーズにお応えしていきます。

さらに、2026年4月より本格開始した「みんなのあんしん100年プロジェクト～朝日の介護認知症エコシステム～」を通じて、介護・認知症領域における包括的なサービス提供体制を確立し、お客様の人生100年時代における様々な局面でのサポートを実現していきます。

がん保険

あさひの一時払年金

みんなのあんしん100年プロジェクト
朝日の介護認知症エコシステム

持続的に発展する組織づくり

市場性や営業所毎の課題に応じた中・長期的な目標を導入し、それに沿って業務運営の仕組みを見直すことで、支社・営業所が持続的に発展していける体制を整えました。

あわせて、本社による支社・営業所の課題解決へのサポートをこれまで以上に強化するとともに、お客様一人ひとりに、より身近できめ細やかな対応をお届けできるよう、地域の実情に応じた要員体制の整備やデジタル技術(DX)等の活用を進め、営業体制の充実に努めていきます。

2027年度以降の取組方針

「お客様から選ばれ続ける、持続可能な営業職員体制」の構築に向けて、2027年度は育成体制の抜本的な改革を行い、営業職員チャネルの本来の強みを磨いていきます。また、これまで続けてきた各種取組みの成果を確固たる基盤とし、当社の使命である「一人ひとりの"生きる"を支え続ける」の実現に向けた取組みの提供を通じて、ステークホルダーの皆様からの信頼と期待にお応えしていきます。

デジタル変革を実現するDX戦略



未来を創るDX戦略では「お客様への新たな価値の提供」や「社内業務の改革」、そして「DX人財の育成」等に挑戦します

執行役員
事務企画部 企業保険部 代理店業務管理部
デジタル戦略企画部 担当
なかむら としお
中村 俊夫

中期経営計画「ネクストA」において、当社はDX戦略を経営課題の解決と持続的な企業価値向上を支える重要な経営基盤として位置づけています。2025年度は、営業用端末(スマートアイⅡ)や社内プラットフォームを活用した業務の高度化・標準化を進めるとともに、営業職員チャネルの強化やDX人財育成に取り組めました。今後もお客様の価値提供や業務改革を通じ、持続可能なビジネスモデルの構築を目指します。

お客様への新たな価値の提供

●お客様の多様な面談ニーズへの対応

営業用端末のリプレイスに伴い「オンライン面談」「LINE WORKS」等の機能を搭載し、お客様とオンライン上でさまざまなやり取りを行うことが可能となります。対面に加え状況に応じてオンラインでの対応も組み合わせることで、お客様のご都合に応じた柔軟なコミュニケーションを実現します。



●営業職員のコンサルティング活動の高度化

「営業活動の進捗」や「ご契約いただいたお客様へのアフターフォロー対応」等の情報を漏れなく確認できる営業サポートツールを搭載しました。これにより、お客様ごとのご状況やご相談履歴を踏まえた対応が可能となりました。さらに、必要な情報を適切に把握できる環境を整備することで、対応の抜け漏れ防止やフォローの充実を図り、お客様一人ひとりに対するきめ細かなコンサルティングおよびサービス品質の向上を実現します。

みんなのあんしん介護認知症ナビの提供

「みんなのあんしん100年プロジェクト」を支えるデジタル基盤として、介護・認知症のあらゆる局面をサポートするポータルサイト「みんなのあんしん介護認知症ナビ(略称：みんなナビ)」を構築し、2026年4月から提供を開始しました。

「みんなナビ」では、リスクチェックやトレーニングをはじめとする各種サービスをワンストップで提供するとともに、その利用結果をご本人・ご家族が共有し、応援や声かけを通じてお客様をサポートします。保険給付を中心とした従来の役割にとどまらず、お客様とご家族の暮らしを支える新たな価値創造に挑戦しています。



社内業務の改革

●生成AI活用

当社では、全役職員が安全に利用できる生成AI活用環境を整備し、文章作成、要約、翻訳、情報整理など幅広い業務で活用しています。

こうした取組の一環として、2024年度に社内向け生成AI FAQシステムを導入し、よくある問合わせのFAQ化に加え、社内ドキュメントを活用した回答生成機能により、照会回答業務の効率化を図っています。

また、2025年度にはFAQコンテンツを大幅に拡充するなど、継続的な機能改善を実施しています。

さらに、照会対応業務や書類審査業務への活用を進めるとともに、営業現場・支社運営・コールセンターへの適用拡大に向けた検討や実証実験を進めています。



朝日生命専用の生成AI「あさひコンシェルジュ」

●RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）

データ入力等の定型的な作業など、これまで人手で行っていた反復的かつ大量の業務をロボットが代行することで、業務品質の向上や生産性の向上を実現しています。

DX人財の育成

当社は「DX認定事業者」としてDX戦略を重要課題として位置づけ、DX推進に求められる人財づくりを目的に、全役職員を対象としたDX人財の育成に取り組んでいます。また、経営層・管理職・専門人財それぞれに体系立てた研修プログラムを設け、今年度より高いDX推進力が期待される中堅・若手層向けのDXリーダー研修を実施し、当社のDXへの取組みを加速していきます。



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等に伴い、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います。

一人ひとりの“生きる”を支え続ける、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続け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。

医療保障

病気やケガによる日帰り入院から通院、手術、生活習慣病やがん等の重い病気まで、幅広くカバーします。

収入保障

要介護状態や身体障害状態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。

積立保険(貯蓄機能)

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

介護保障

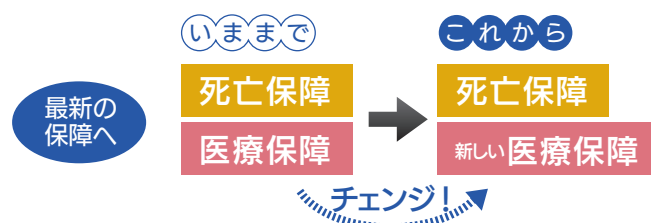
要支援・要介護状態や軽度認知障害(MCI)・認知症になったとき、年金や一時金で経済的な負担をカバーします。

死亡保障

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

●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、保険も進化します。新しい保障に見直すことで、常に最新の保障をキープすることができます。



個人向け商品一覧

●ライフサイクルに合った保障をご希望の方に

保 険 種 類		
保険王プラス やさしさプラス 変化する人生に、 進化する保険を。 保険王 プラス <i>plus</i> 私らしく輝いて生きる。 やさしさ プラス	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		
   	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
	介護保障	引受基準緩和型介護年金保険(返戻金なし型)
	医療保障	引受基準緩和型がん保険(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
お子様の教育等の資金準備をご希望の方に	えくぼ／ゆ・め
万が一のときに備えて、一生涯の保障をご希望の方に	あさひの一時払終身
将来の生活資金準備をご希望の方に	あさひの一時払年金

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

新たな商品の発売

●2026年4月

「かなえる がん保険」(正式名称：5年ごと配当付引受基準緩和型がん保険(返戻金なし型))



この商品は、がんの既往歴がある等健康上の理由でがん保険への加入をあきらめていた方にも、安心できる生活を「かなえていただきたい」という思いから、東京大学大学院医学系研究科との共同研究^{*}で得られた知見を踏まえ、当社が開発した引受基準緩和型のがん保険です。

※ 当社と東京大学大学院医学系研究科は、2018年4月より同研究科に社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」を開設し、共同研究を行っています。共同研究のひとつである、がんを経験した人が再びがんになるリスクを調べた研究成果^{*}を、保険引受基準の拡大に活用し、引受基準緩和型のがん保険を開発することができました。糖尿病・生活習慣病予防講座は、日本国民の健康増進に資することを目的に、医療ビッグデータの解析やICTの活用を通じ、生活習慣病の予防と重症化防止に資する研究を行っています。

^{*}Relative survival among cancer survivors enrolled in private cancer insurance in Japan, using the internal insurance-enrolled population as the reference. Int J Clin Oncol. 2025;30:2178-2191

●2026年4月

「あさひの一時払年金」(正式名称：5年ごと利差配当付新一時払個人年金保険)



人生100年時代において、将来の生活資金を計画的に準備したいというニーズはますます高まっています。

この商品は、ご契約時に一括でお預かりした保険料をもとに、お受取りいただく年金額が確定するため、安定した生活設計を描くことができます。

東京大学大学院医学系研究科との共同研究

2018年より、東京大学大学院医学系研究科に、社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」を開設しました。本講座では、日本国民の健康増進に資することを目的に、医療ビッグデータの解析やICTの活用を通じ、「生活習慣病の予防と重症化防止に資する効果的モデルの構築に向けた研究」を行っています。

本講座での医学の発展による社会貢献の成果を基に、当社が保険やサービスへの適用を進め、これまで保険に加入できなかった方々にも加入できるような社会実装を目指します。



朝日生命の介護・認知症保険のラインナップ・保障範囲

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。

お支払いは公的介護保険制度と連動しており、要支援2から要介護状態・認知症まで幅広く保障します。また、介護や認知症に伴う経済的な負担に備えることができます。

「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。

		軽度					重度
		要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
1	あんしん介護 要支援保険 要介護の前段階である要支援2から「一時金」でサポート!	軽度介護定期保険 軽度介護終身保険	一時金				
2	あんしん介護 ONE 公的介護保険制度に完全連動した「一生の年金」と「一時金」でサポート!	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)				
		初期介護一時金特約	一時金				
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や軽度認知障害 (MCI) に対して手厚くサポート!	認知症介護一時金保険	一時金 ※要介護1以上かつ所定の認知症				
		認知症介護終身年金保険	年金 (年金額固定) ※要介護1以上かつ所定の認知症				
		軽度認知障害保障特約	軽度認知障害 (MCI) または器質性認知症と診断確定されたとき一時金				
		(注) 要介護1以上に認定で保険料払込免除となります。					
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!	引受基準緩和型介護年金保険	年金 (年金額固定)				

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「積立金の引出し」「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(2016)」の3つをセットにしたものです。



●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

ご加入手続きや給付金請求手続き等の電子化を実施したことにより、わかりやすい画面誘導、機械的なチェックによる記入漏れや誤記入の防止等、「早くて・簡単・便利」なお手続きを可能としています。

また、70歳以上のお客様が生命保険の加入手続きや、現在の契約内容に関する手続きをする際、手続き内容を十分にご理解いただくため、ご家族、とりわけお子様に同席いただく取組みを推進しています。

●お客様フォローコール

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

●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。



●ユニバーサルデザイン

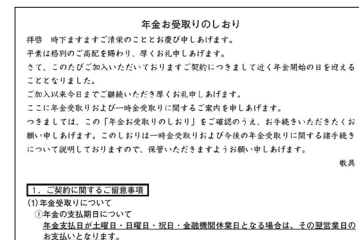
お客様に提供する情報が「正しく伝わる」ために、ユニバーサルデザインの観点から、私たちが配慮しなければならないポイントについて、具体策を記載した「ユニバーサルデザインガイドライン」に基づき帳票等を作成しています。

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。

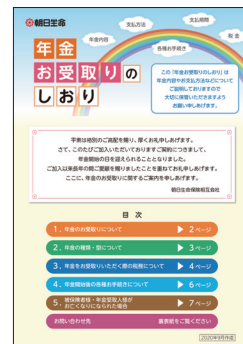
当社は、一つでも多くの情報がお客様に「正しく伝わる」資料作成を目指していきます。

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」「みまもり情報提供サービス」等、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：A L S O K 株式会社／

国際セーフティー株式会社※1

※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※2

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

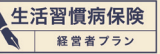
(注) 各サービスの詳細は「介護保険スペシャルサイト」をご覧ください(<https://anshinkaigo.asahi-life.co.jp/>)。



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
     	経営者・役員のためのプラン (経営者プラン)	「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」
		「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」
	従業員のためのプラン	「保険王プラス・やさしさプラス」 「普通定期保険」
		「保険王プラス・やさしさプラス」 「プレステージ」「プレステージ2」

(注) 企業・団体の役員や従業員に対する在職中の生活保障および遺族保障として、以下の保険商品も提供しています。
・「(無配当)総合福祉団体定期保険」
・「団体定期保険」
・「無配当団体医療保険」

企業・団体向けサービス

ABC(朝日ビジネスクラブ)サービス

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

●ビジネスマッチング

当社のネットワークや取引企業様との繋がりを活かして、効果的なマッチングの機会を提供しています。これまで接点のなかった企業様に対してビジネスニーズを発信・閲覧し、商談を申し込むことができます。

●健康経営サポート

「健康経営優良法人」認定を目指す企業様へのサポートとして、セミナー動画や産業医とのオンライン相談窓口を提供するサービスです。

●社労士による労務相談

毎月固定でかかる顧問料は不要です。必要なときだけ社労士へ労務相談できるサービスです。

●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・経済等をテーマとした経営者向けのセミナーと異業種交流会を開催しています。

(注) ABCセミナーの開催有無は地域により異なります。

●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」等、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。

●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。



広告宣伝

当社は、皆様とのつながりを一層深め、よりご理解いただけるように、さまざまな広告宣伝活動による情報の提供に取り組んでいます。

イメージキャラクター・マスコットキャラクターのご紹介

●菅野美穂さん

1997年1月から菅野美穂さんをイメージキャラクターとして起用しています。店頭ポスターやホームページ、保険商品パンフレット等に出演いただき、さまざまな場面で朝日生命の顔として、当社の情報を発信しています。



菅野美穂さん



店頭ポスター



パンフレット

●シナモロール

2009年4月から株式会社サンリオの人気キャラクター「シナモロール」をマスコットキャラクターとして、パンフレット、チラシ、TVCM等に起用しています。よりお客様に身近な存在となるよう、さまざまなシーンで活用しています。



シナモロール

© '26 SANRIO CO., LTD. APPR. NO. L670027

"じもと" シナモロール

地域の皆様とのつながりをより深めたいという想いから、当社従業員が寄せたご当地ゆかりのモチーフをもとに全国58支社の"じもと" シナモロールデザインを描き起こしました。

全64デザインは特別ページからご覧いただけます。



岡山県
岡山支社



福島県
福島支社



栃木県
宇都宮支社

https://www.asahi-life.co.jp/pickup/shinamon/jimoto_cinnamon/index.html



スポンサーシップ活動

当社はスポンサーシップ活動を通じたスポーツ競技の発展や地域の活性に取り組んでいます。

<https://www.asahi-life.co.jp/pickup/sponsorship/index.html>



●プロゴルファー 宮田成華選手

2024年10月よりプロゴルファー宮田成華選手のスポンサーを開始しました。宮田選手のスポンサー企業として競技活動の支援とともに、宮田選手の応援を通じて、社内の一体感づくりにも取り組んでまいります。



©CHIBAJETS FUNABASHI

●男子プロバスケットボールチーム 千葉ジェッツ

2025年12月より男子プロバスケットボールチーム 千葉ジェッツのオフィシャルパートナーを開始しました。パートナー企業として、選手とチームスタッフが丸となって目指すゴールと、それを力強く後押しするファンの思いの実現を応援します。



●バドミントンチーム ACT SAIKYO

2026年4月よりバドミントンチーム ACT SAIKYOのトップスポンサーを開始しました。スポンサー企業として、バドミントン競技の普及促進並びに地域のスポーツ発展に向けた活動を応援します。

朝日生命をよりご理解いただくための取組み

●ステートメント動画

朝日生命グループのミッション「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」、基本理念「まごころの奉仕」に込めた想いを映像で表現しました。大切なお客様に安心をお届けするために働く当社のさまざまな従業員の姿を描いています。

※ステートメントについてはP2を参照してください。

<https://www.asahi-life.co.jp/company/intro/management.html>



●朝日生命公式HP

当社の商品やプレスリリース等、最新の情報やお手続き方法等をご覧いただけます。



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



●介護スペシャルサイト

当社の介護保険やサービスの情報に加え、介護・認知症等の情報を幅広く掲載しています。



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



資産運用



責任ある機関投資家としてお客様の負託に応えるため、安全性、有利性ととも、社会性・公共性にも十分配慮した資産運用を行っています

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
すざき よしひと
須崎 義仁

2025年度の運用環境

2025年度の日本経済は、米国の関税政策や物価上昇の影響を受けたものの、企業収益の改善や、雇用・所得環境の改善を背景とした個人消費の底堅い推移に支えられ、緩やかな回復が続きました。

海外経済については、米国の関税政策による影響は見られたものの、緩やかな成長が続きました。

また、期末にかけては、中東情勢の悪化に伴う石油・石油製品の不足による経済への影響が懸念される等、先行きの不透明感が高まりました。

【金融市場の推移】

	〈2024年度末〉	〈2025年度末〉
10年国債利回り	1.485%	2.345%
為替相場 (ドル/円)	149.52円	159.88円
日経平均株価	35,617円	51,063円

資産運用の高度化

●ナティクス社との関係強化

2019年3月に、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 (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。

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。

●人材育成

若手人材を対象とした「資産運用人材育成コース」を設定しています。育成期間中は資産運用関連部署やALAMCOに配属され、将来の資産運用部門の中核を担う人材への育成を目指します。



トレーニー派遣者の声

フィックスドインカム投資部 中川職員

トレーニーとして業務提携先であるナティクスグループ傘下のニューヨーク拠点の運用会社に6カ月勤務し、日々の業務を通じて、投資の検討から判断に至るまでの考え方や進め方を学ぶ貴重な機会を得ました。案件ごとに事業内容や将来の見通しを確認するだけでなく、関係者との対話を重ねながら、複数の視点から整理・検討していく姿勢が非常に印象に残っています。また、海外の運用現場に身を置くことで、自身の視野を広げるとともに、運用に対する考え方を改めて整理する機会となりました。現在の業務においては、当時の経験を踏まえ、運用商品の内容やリスクについて総合的な検討を行っています。



2025年度の取組み

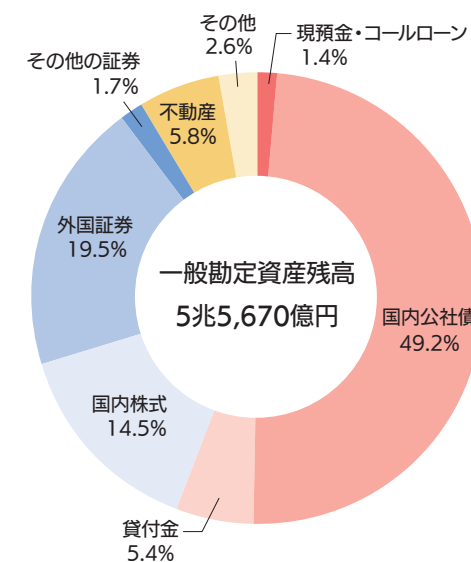
2025年度は、為替リスクの削減ならびにフロー収益の安定確保を目的として、外貨建債券から円建債券への入れ替えを図ったほか、リスク対リターン効率の優れたオルタナティブ投資※等への資金配分を通じ、収益の確保に努めました。

※ 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、プライベートファンド、ヘッジファンド等を活用した投資手法。

●運用実績の概況(一般勘定)

- 国内公社債は、円金利の上昇局面を捉えた入替売買等を実施しました。
- 貸付金は、国内企業向け融資や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。
- 外国証券のうち外貨建債券は、一部を円建債券へ入れ替えたほか、利回り向上目的の入替売買を行いました。オルタナティブ投資は、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ました。
- 不動産は、テナント誘致等を通じた収益力向上に努めました。

【一般勘定ポートフォリオ(資産占率)】



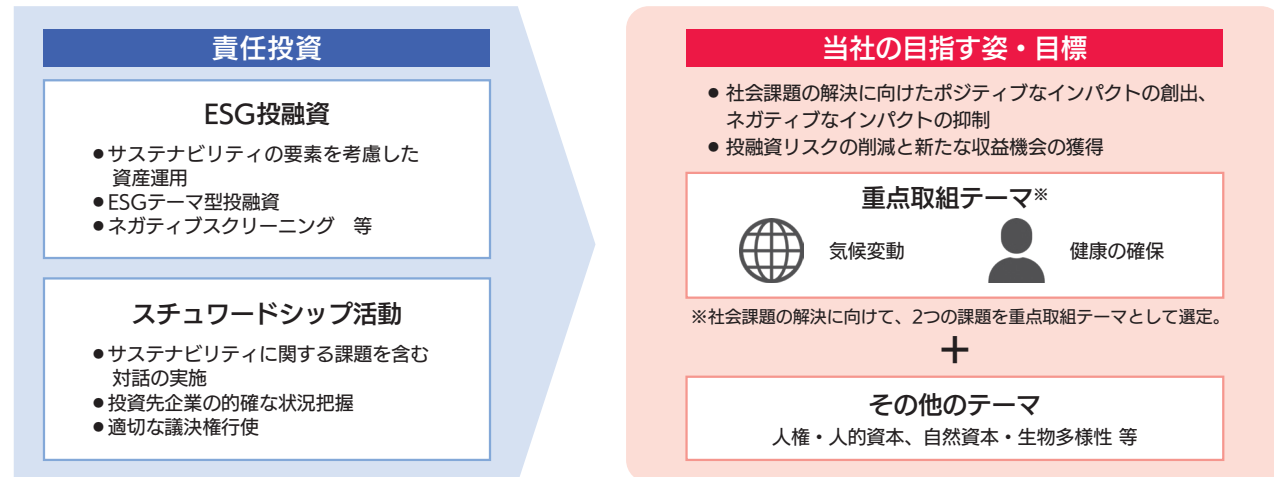
今後の取組み

- 円金利資産中心のポートフォリオを維持しつつ、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) 等のサステナビリティに関する要素を考慮した投融資の推進により、社会課題の解決に向けたポジティブなインパクトの創出、ネガティブなインパクトの抑制を目指すとともに、投融資リスクの削減と収益機会の獲得に取り組んでいきます。

当社の責任投資について

当社は、責任ある機関投資家として、資産運用を通じて持続可能な社会の実現に貢献すべく、すべての資産の運用プロセスにおいて、それぞれの資産特性に応じて、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)等のサステナビリティに関する要素を考慮した資産運用を行っています。また、投資先企業との対話や議決権行使を通じて、中長期的な企業価値の向上や持続的な成長を促しています。

これらの責任投資を進めることにより、社会課題の解決に向けたポジティブなインパクトの創出、ネガティブなインパクトの抑制を目指すとともに、投融資リスクの削減と収益機会の獲得に取り組んでいます。

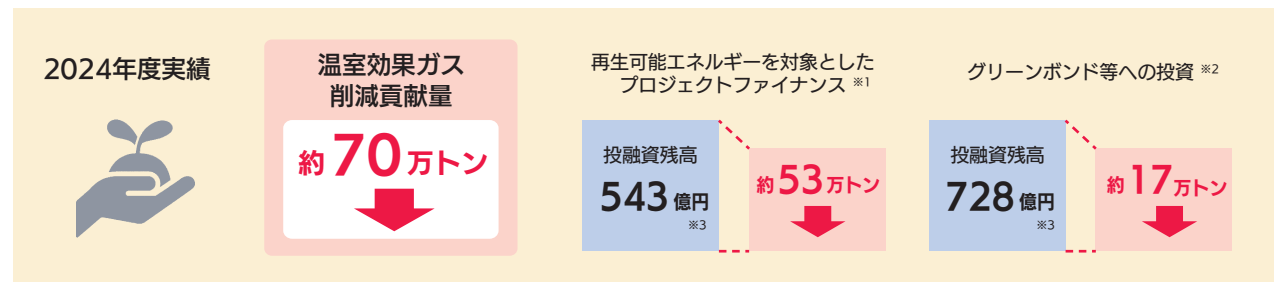


主な取組み

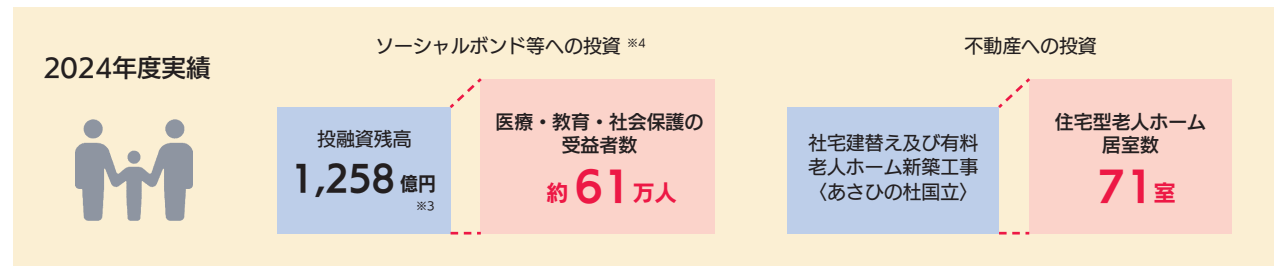
●ESG投資

当社では投融資を通じて社会課題の解決に貢献するインパクトの創出に取り組んでいます。

環境に関するインパクト



社会に関するインパクト



※1 再生可能エネルギーによる発電によって火力等による発電を削減できたとの前提に基づき、2024年4月～2025年3月における各プロジェクトファイナンスの発電実績量から、当社の投融資額による持ち分に応じたGHG排出削減量を算出。投融資残高は2025年3月末までに発電実績のあるプロジェクトファイナンスが対象。

※2 インパクトレポート等の開示情報に基づき、当社の投融資額による持ち分に応じたGHG排出削減量を算出。投融資残高はグリーンボンド・ブルーボンドおよびサステナビリティボンドが対象。

※3 投融資残高は2025年3月末時点。

※4 インパクトレポート等の開示情報に基づき、当社の投融資額による持ち分に応じた受益者数を算出。投融資残高はソーシャルボンドおよびサステナビリティボンドが対象。

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。

ネガティブスクリーニング

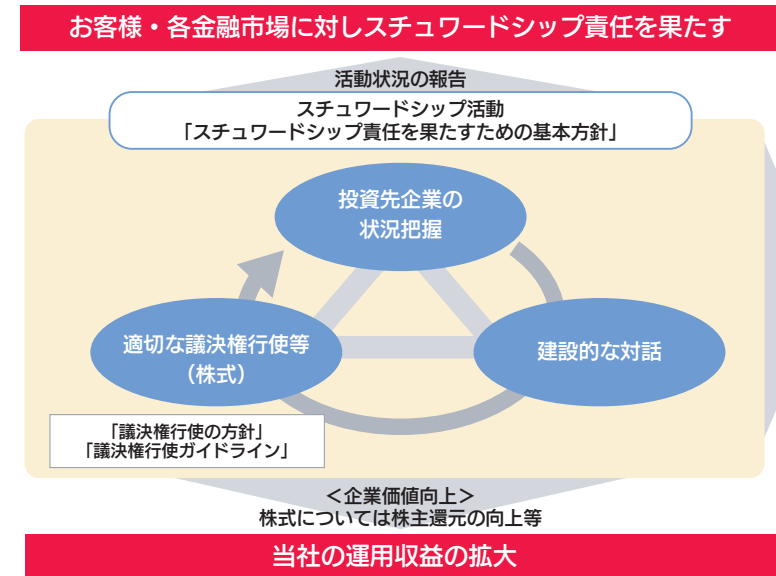
環境、社会に対してネガティブなインパクトをもたらす可能性が高いと見込まれる、石炭火力発電開発事業、非人道的兵器製造企業(核兵器製造企業を含む)、たばこ製造企業に対する投融資は行いません。

ESGテーマ型投融資

環境問題等のサステナビリティに関する課題の解決への貢献が期待されるテーマを持った投融資(2025年度末残高 2,802億円)を推進しています。

●スチュワードシップ活動

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、将来のお支払い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)

当社では、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ため、「①株主還元の強化」「②サステナビリティに関する課題への取組み強化」「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点を主眼としてスチュワードシップ活動を行っています。

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)等のサステナビリティに関する課題を、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、2023年3月には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。

また、2024年9月、気候変動問題の解決に向けたイニシアティブ「Climate Action 100+」に署名しました。

Signatory of:



2025年PRI年次評価

- 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、インフラファンド、プライベート・エクイティファンド)：☆4
- 報告書の信頼醸成措置：☆5(最高評価)