

# 朝日生命の現状 (統合報告書)

Asahi Mutual Life Insurance  
Company Disclosure

2022



Cinnamoroll  
©2022 SANRIO CO., LTD.  
APPROVAL No. L632027

# 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  
まごころの像

### 会社概要 (2022年3月末現在)

名称	朝日生命保険相互会社	創業	1888(明治21)年3月1日
〒160-8570		総資産	5兆5,041億円
本社所在地	東京都新宿区四谷一丁目6番1号 YOTSUYA TOWER TEL 03-4214-3111 (大代表)	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: 568 (2022年4月1日現在)
		従業員数	18,345名(職員: 4,104名、営業職員: 14,241名)

### Contents

Top Message	2	デジタル推進の取組み	62
朝日生命のあゆみ	8	新たな価値の提供に向けた取組み	64
朝日生命の価値創造プロセス	10	なないろ生命	66
中期経営計画「Advance ~ The road to 2030 ~」	14	社会との共生	68
News & Topics	19	環境への取組み	68
事業概況ハイライト	22	社会貢献への取組み	73
2021年度決算の概要	22	従業員への責任	78
非財務ハイライト	28	働き方改革に向けた取組み	78
資産運用の状況	30	ダイバーシティの推進	80
資産運用	30	健康経営の推進	82
責任投資の取組み	32	経営体制	84
お客様満足の向上	34	コーポレートガバナンス	84
お客様サービス	34	総代会	85
より良いお客様サービスのために	36	第75回 定時総代会の開催概要	87
お申込みからお受取りまで	40	第75回 定時総代会質疑応答	88
2021年度の保険金・給付金のお支払い状況	43	評議員会	93
お客様との接点	44	ご契約者懇談会	94
個人向け商品	48	取締役会、監査役会、指名・報酬委員会	95
企業・団体向け商品とサービス	54	コンプライアンス(法令等遵守)への取組み	96
“生きる”を支える~介護保険普及に向けた取組み	58	お客様情報の保護	97
		リスク管理体制	98
		役員・会計監査人	103

### 編集方針

本資料「朝日生命の現状(統合報告書)2022」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さまに、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(<https://www.asahi-life.co.jp/>)にて公開しています。あわせてご覧ください。

●対象範囲 期間: 2021年4月1日~2022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 2022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

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



代表取締役社長

木村 博紀

### 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。今年度からは、保険業法等で開示が定められた財務情報に加えて、ステークホルダーの皆様への価値提供を進めるために「統合報告書」として積極的に非財務情報の開示にも取り組んでまいります。

当社は1888年の創業以来、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月には創業135周年を迎えます。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、サステナブル(持続可能)な社会に貢献していくことを目指しております。

### 2021年度決算について

2021年度決算を振り返りますと、保険業績面では、朝日生命単体の医療保険や介護保険の販売が好調に推移したこと、および、10月に販売を開始した生命保険子会社である「なないろ生命」の新契約が順調に伸展したことにより、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107.9%と前年実績を上回りました。

また、朝日生命単体の収支・財務面については、基礎利益は477億円と前年度を上回り、保険金・給付金の支払余力の指標となるソルベンシー・マージン比率は、954.9%と前年同水準を確保し、基準となる200%を上回っております。

このように、保険業績面、収支・財務面ともに、総じて良好な結果となりました。

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

当社を取り巻く事業環境は、超高齢社会の進展や、急速なデジタル社会化、サステナブル(持続可能)な社会の実現に向けた動き等、今後も急速

かつ大きな変化が想定されます。

こうした変化に対応すべく、2021年度よりスタートした中期経営計画「Advance ~ The road to 2030 ~」では、「第三分野<sup>※1</sup>(商品・サービス)戦略」「チャンネル戦略」「資産運用戦略」の3つの経営戦略に取り組むとともに、これらの戦略を支える「DX<sup>※2</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については、各項目とも着実に伸展しています。なかでもグループ介護保険新契約件数については、前倒しで2023年度目標を達成しました。

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

※2 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マーケットの開拓に資する商品開発に取り組みました。

2021年4月には、契約者が認知症等により意思表示できず、必要な手続きを行うことができなくなった場合に、契約者代理人が契約者に代わって所定の手続きを行うことができる「保険契約者代

理特約」の取扱いを開始しました。

10月には持病(既往症)があるなど健康上の理由で介護保険への加入をあきらめていた方でも申込み可能な「引受基準緩和型介護年金保険」を発売しました。

こうした介護・認知症といった社会課題の解決に対する当社の取組みが評価され、一般社団法人ソーシャルプロダクツ普及推進協会が主催する「ソーシャルプロダクツ・アワード2022」において、「朝日生命の介護・認知症保険」が「ソーシャルプロダクツ賞」を2月に受賞しました。

引き続き、当社の強みである医療・生活習慣病、介護・認知症分野を中心に第三分野マーケットの取組みに注力してまいります。とりわけ、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、ヘルスケア分野での新たな保険商品として、投薬治療の段階から給付金をお支払いし、継続した治療をサポートする「投薬治療支援特約」を10月に発売しました。加えて、お客様の健康増進活動や早期治療・重症化予防をサポートする健康増進アプリ「kencom×ほけんfor おくすりサポート」を「投薬治療支援特約」の加入者向けに提供しました。

引き続き病気に対する早期治療のサポートや生活習慣病から介護状態への重症化予防等の当社独自の商品やサービスの提供を通じて、超高齢社会の社会保障制度を補完する役割を発揮してまいります。

チャネル戦略

◆強固な営業職員体制の構築

当社のメインチャネルである営業職員チャネルについては、強みである対面での営業活動に加えて、ご提案書説明時の「オンライン面談」や「電子



提案書」「Web申込」などのデジタル技術を取り入れ、お客様の非対面ニーズに対応しつつ、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。

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

◆マルチチャネル化の推進

多様化するお客様のニーズを的確に捉え、乗合代理店やダイレクトマーケティング等に医療保険など第三分野の商品を機動的に提供していくため、4月に当社の100%子会社として「なないろ生命保険株式会社」を開業し、10月から生命保険販売を開始しました。

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強化等のフォロー体制の強化を図りました。

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ネルの確立に向けて取り組みました。

今後さらに、マーケットシェア拡大に向けて各チャネルの取組みを進化させるとともに、データ蓄積・分析・活用等を始めとしたデータドリブンマーケティング<sup>※3</sup>を推進し、お客様ニーズに応じた最適な商品やサービスを提供してまいります。

※3 収集・分析したデータを活用してマーケティングのPDCAを実施する手法。

◆海外事業の拡大

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。2021年度は事業の拡大に向けて、収入保障保険の開発や、利便性向上に向けたオンライン手続きの拡大、テレマーケティングの対象地域の拡大に関するノウハウの提供等に取り組みました。

将来的な国内マーケットの縮小を見据え、現在展開しているベトナムでの保険ビジネスの拡大に加え、アジア諸国において事業展開を検討してまいります。

資産運用戦略

2021年度は、国内金利が引き続き低位で推移したことから、国債等への資金配分を抑制する一方、分散投資を通じてリスクの抑制に取り組みつつ、2025年の経済価値ベースの規制導入を見据え、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融资<sup>※4</sup>等に積極的に取り組むことにより、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

【経営戦略目標の進捗状況】

	2023年度目標	2021年度末の状況
グループお客様数	280 万名	264.0 万名 (前年度末差+3.7万名)
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料	350 億円	267 億円 (前年度比107.9%)
グループ介護保険新契約件数	11.7 万件	11.7 万件 (前年度比118.4%)
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料	3,300 億円	3,099 億円 (前年度末差+42億円)

※ グループ：朝日生命となないろ生命。

※ 保障性商品：貯蓄性商品および経営者向け保険のグランドステージ・プライムステージを除く、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。

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関係の強化および投資機会の拡大に努めました。

引き続き、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すとともに、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ます。
- ※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。

## 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、多様化が一層進むお客様ニーズにお応えするため、「Web申込」による手続きを4月より開始しました。

また、AIが分析し導き出した営業職員の推奨活動を、タブレット型営業用端末「スマートアイ」に提供して効率向上を図る「推奨活動自動立案」<sup>※7</sup>の

仕組みを7月に構築しました。

さらに、営業職員がお客様の年齢や世帯構成等に応じて、お役に立つ商品情報等をタイムリーにお届けすることができるスマートフォン専用アプリを10月に導入しました。

このような取り組みをさらに推進し、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの変革をさらに進化させることで、お客様へ新たな付加価値を提供してまいります。

- ※7 当社が保有する各種データ（お客様の年齢、世帯構成、既契約内容、お手続き情報等）をAIが分析し、営業職員に優先訪問先の提案を行う仕組み。

### 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。

今後、3大テーマの諸対策の深化とともに、朝日生命グループ全体の価値増大に向け、グループ全体の人財活躍推進戦略をすすめてまいります。

### 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り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、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達成への取り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り組みとして、温室効果ガス排出量の2050年度ネットゼロを目指すことを決定するとともに、2030年度中間削減目標を3月に設定しました。

あわせて、地域医療や福祉等に関する社会貢献活動、さらにはダイバーシティ促進、働き方改革、健康経営、人権啓発等にも取り組んでおります。

こうした取り組みを確実に推進していくため、2022年4月に社長を委員長とする「サステナビリティ経営推進委員会」を設置し、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言<sup>※8</sup>への対応を含むサステナビリティに関する重要な経営課題について、取締役会等の経営レベルで議論を深めてまいります。

- ※8 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。

当社は、生命保険事業の社会的使命を果たすべく、保険金・給付金のお支払いでは、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いて、請求書類の一部省略等を実施しています。

さらに、コロナ禍における生活様式の変化やお客様の利便性向上の観点から、ご提案書説明時の「オンライン面談」や、新契約申込手続きの「Web申込」等の非対面の手続きの取扱いを行っております。

今後も、お客様および職員の健康・安全への配慮を最優先とし、柔軟な対応を行ってまいります。

### 最後に

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、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。



# 朝日生命のあゆみ

## 1888年

### 「帝国生命保険会社」創業

福原有信（資生堂創業者）や元海軍主計大尉 加唐為重などが中心となり会社を創業



創業当時の檜物町（ひもんちょう）本社

## 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



## 1949年

### 家庭月払保険の発売を開始

一般のお客様宅を訪問し、保険料を毎月集金する形式の保険を発売



## 1960年

### 財団法人 朝日生命成人病研究所を設立

成人病の予防・早期発見の研究を目的とし設立



## 1991年

### ノート型パソコン ハンディアイの使用開始

営業職員によるノート型パソコンの携帯を業界に先駆けて開始



## 1988年

### 創業 100 周年 両国国技館にて記念式典を開催



## 2001年

### 画期的な保険システム 「保険王」を発売

ライフステージやニーズの変化に応じた保障を自由に組み合わせることが可能



2000

## 2013年

「あんしん介護」がグッドデザイン賞受賞  
シンプルでわかりやすい商品内容などが評価され保険商品として初めて受賞



## 2018年

### 東京大学と共同研究開始

医療ビッグデータの解析やICT活用を通じた生活習慣病の予防と重症化防止に向けた共同研究を開始



## 2019年

### DeNA と業務提携

ヘルスケア型保険商品と健康増進支援サービス「KenCoM」の共同開発を開始



## 2019年

### フランスの大手資産運用会社と関係強化

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運用面での関係強化に合意



## 2021年

### なないろ生命を開業

保険ショップなどの乗合代理店、ダイレクトマーケティングを通じて医療保険など第三分野の商品を提供する「なないろ生命」を開業。10月より生命保険販売を開始



2020

## 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



## 2023年

### 創業 135 周年

2023年3月に創業135周年を迎える



# History of Asahi Mutual Life Insurance Company

# 朝日生命の価値創造プロセス

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。

135年にわたり積み重ねてきた  
経営基盤を活用し

価値創造の源 →P22~29

財務資本	
総資産	5兆5,041億円
ソルベンシーマージン比率	954.9%
人的資本	
従業員数	18,345名
うち営業職員数	14,241名
女性リーダー比率	31%
社会・関係資本	
グループお客様数	264.0万名
営業拠点数	626拠点
知的資本	
創業以来130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	

## 経営環境

- 社会環境**  
 人口減少、少子高齢化  
 医療費の増大  
 要介護認定者数増大
- 経済環境**  
 超低金利環境
- デジタル社会**  
 急速なデジタル技術進展  
 お客様ニーズの多様化  
 働き方の多様化

一貫した理念のもと、社会とともに成長し続けるために  
必要となる経営戦略を描き

## 経営の基本理念『まごころの奉仕』

- 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

## 企業ビジョン『一人ひとりの“生きる”を支える』

## 中期経営計画(2021~2023年) 「Advance ~The road to 2030~」 →P14~18

2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年

## 3つの経営戦略

### 第三分野 (商品・サービス) 戦略

当社の強み(医療、介護などの第三分野)を活かした商品・サービスの提供

介護分野での存在感の発揮

### チャネル 戦略

営業職員チャネルの進化

マルチチャネルの確立

グループシナジーの創出

### 資産運用 戦略

経済価値型ポートフォリオへの移行

資産運用収益の確保

ESG 投融資の推進

## 成長ドライバー

### DX 戦略

新たな付加価値・ビジネスモデルの創出

### 人財活躍推進戦略

未来を創る多様な人財の挑戦

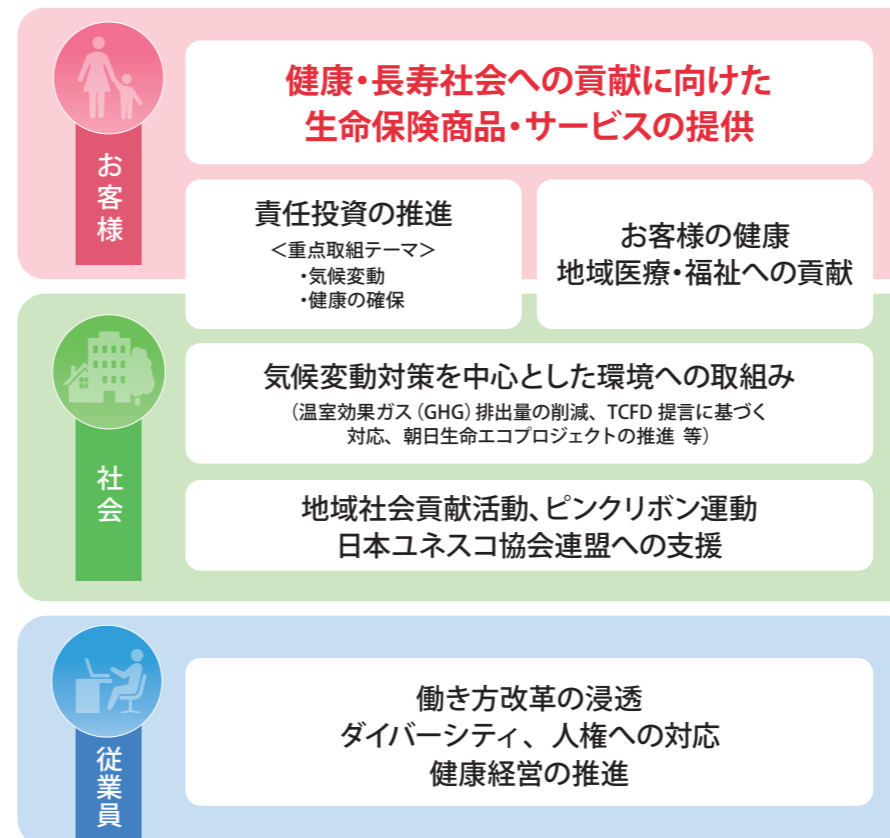
お客様本位の業務運営、コンプライアンスの推進、経営管理の高度化、ガバナンス強化

### 保険グループ戦略

### ERM態勢

持続可能な社会に貢献するため、どのような価値を提供していくのか

## ステークホルダーへの価値提供 (サステナビリティ経営の重要課題(マテリアリティ))



## 主な経営戦略目標、 サステナビリティ経営の実現に向けた取組状況 →P14、28~29

グループお客様数	264.0万名 (2021年度末)	2023年度 280万名
グループ介護保険新契約数	11.7万件 (2021年度末)	2023年度 11.7万件
保険金・年金・給付金支払額	2,972億円 (2021年度末)	
お客様満足度(総合満足度)	78.6% (2021年度末)	2022年度 80%
温室効果ガス排出量(生命保険事業者) (Scope1+Scope2)	57.5千t-CO <sub>2</sub>	2030年度削減目標: 2020年度比▲50%
温室効果ガス排出量(投融資ポートフォリオ) ※対象資産は国内上場企業の株式・社債・融資	646.3千t-CO <sub>2</sub>	2030年度削減目標: 2020年度比▲39%
ESGテーマ型投融資額	1,609億円 (2021年度末)	「気候変動」「健康の確保」など、社会課題の解決に向けてESG投融資を継続・拡大
女性リーダー比率	31% (2022年度始)	さらなる占率の向上を目指す



持続可能な社会の実現に向けた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」

さらなる価値創造の源へ

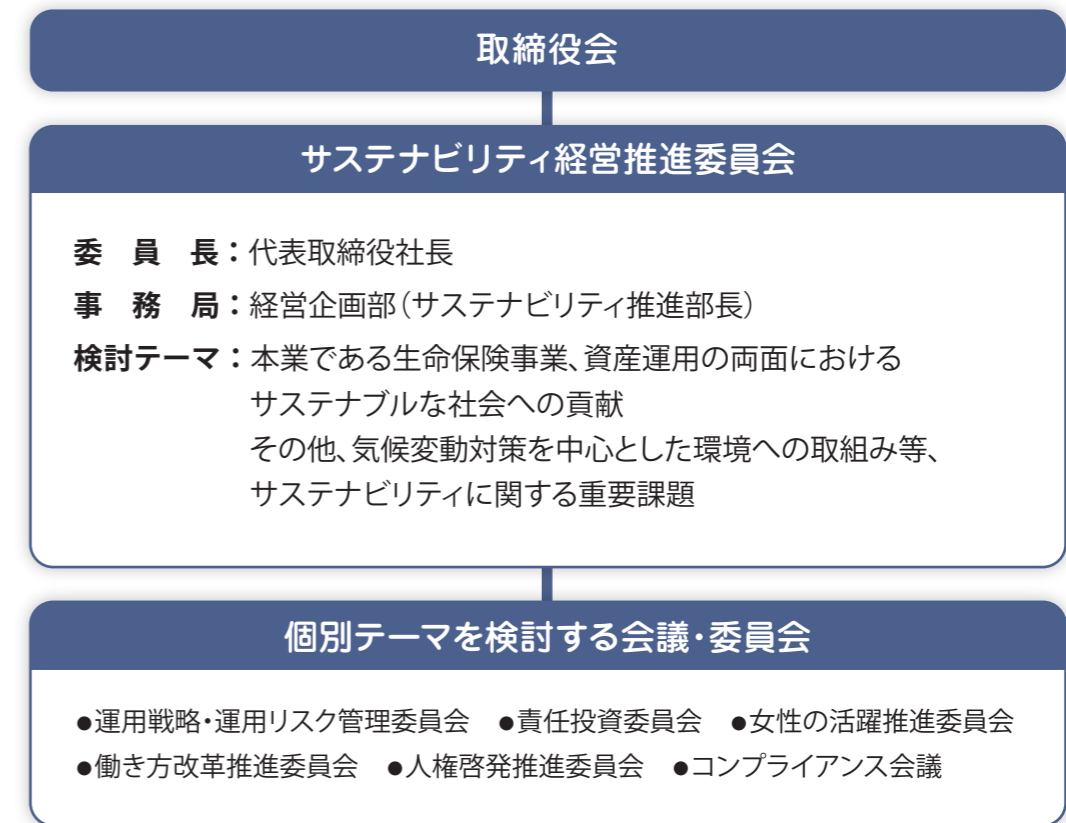
## サステナビリティ経営の重要課題(マテリアリティ)の選定プロセス

当社は、経営の基本理念である「まごころの奉仕」を基軸に、社会課題の優先度・重要度を確認し、重点的に取り組むべき重要課題を以下のとおり選定しました。



## サステナビリティ経営推進体制

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を設置し、サステナビリティに関する重要課題について、取締役会での議論を深めてまいります。





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

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



## ■経営戦略目標の進捗状況

	2023年度目標	2021年度末の状況
グループ※お客様数	280 万名	264.0 万名 (前年度末差+3.7万名)
グループ保障性商品※の新契約年換算保険料	350 億円	267 億円 (前年度比 107.9%)
グループ介護保険新契約件数	11.7 万件	11.7 万件 (前年度比 118.4%)
グループ保障性商品の保有契約年換算保険料	3,300 億円	3,099 億円 (前年度末差+42億円)

※ グループ:朝日生命となないろ生命。  
 ※ 保障性商品:貯蓄性商品および経営者向け保険のグランドステージ・プライムステージを除く、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

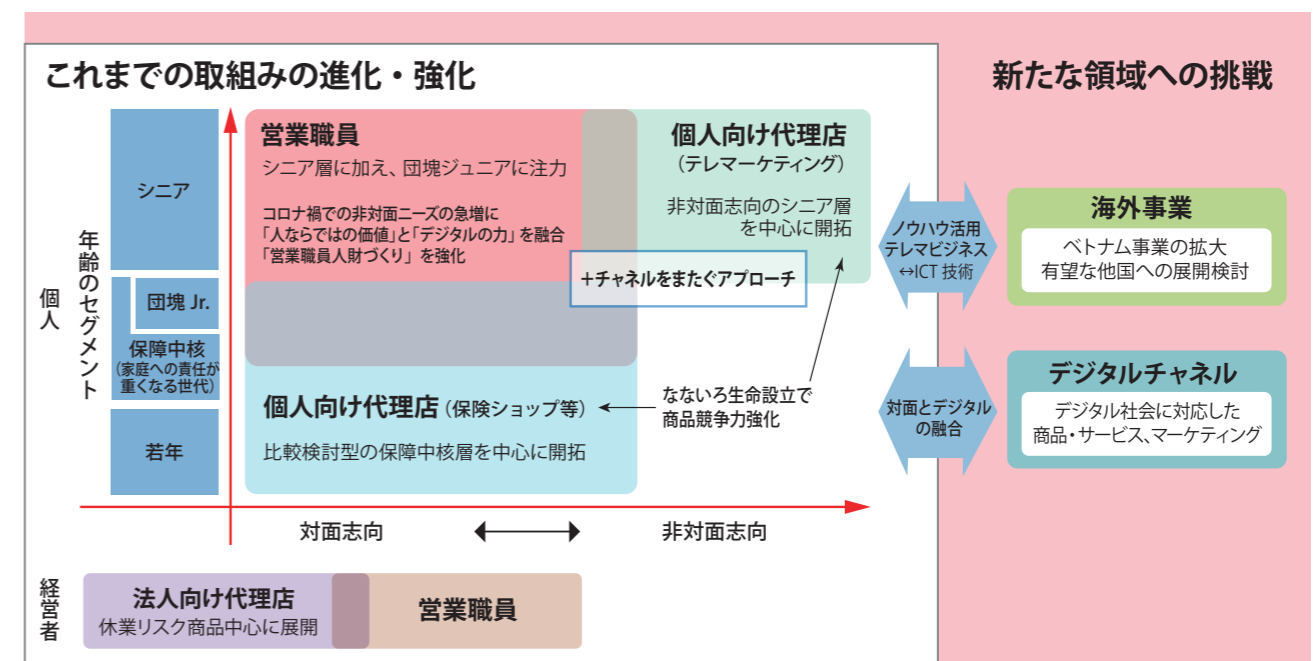
- 引き続き高いニーズの第三分野マーケットにおいて、当社の強みである価値(医療・生活習慣病、介護・認知症分野)を進化させます。  
とりわけ、深刻化する介護問題に対し、新たな商品・サービスの提供により、「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮を目指します。また、各メディアを通じた介護分野の情報提供等により、多くのお客様の理解や認知促進につなげ、介護保険の加入機会拡大を図ります。
- 生活習慣病や介護からの回復・重症化予防等の当社独自のヘルスケアの取組み、予防・早期発見に対応した価値の提供により、超高齢社会の社会保障制度を補完する役割を發揮します。
- より幅広いニーズにお応えできる介護保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

## 提供価値



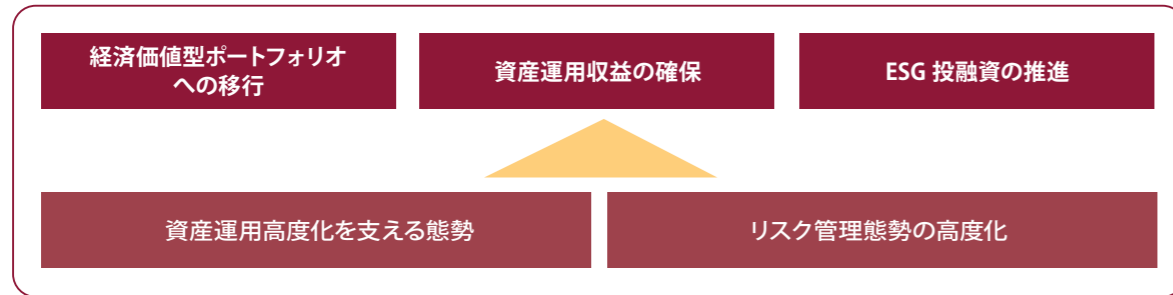
## チャネル戦略

- 今後も当社のメインチャネルである営業職員チャネルについて、時代のニーズに合わせて進化させるとともに、「なないろ生命」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・活用等をはじめとしたデータドリブンマーケティング※の推進による各チャネルの高度化を図ります。  
 ※データを収集・分析したものを活用してマーケティングのPDCAを回す手法。



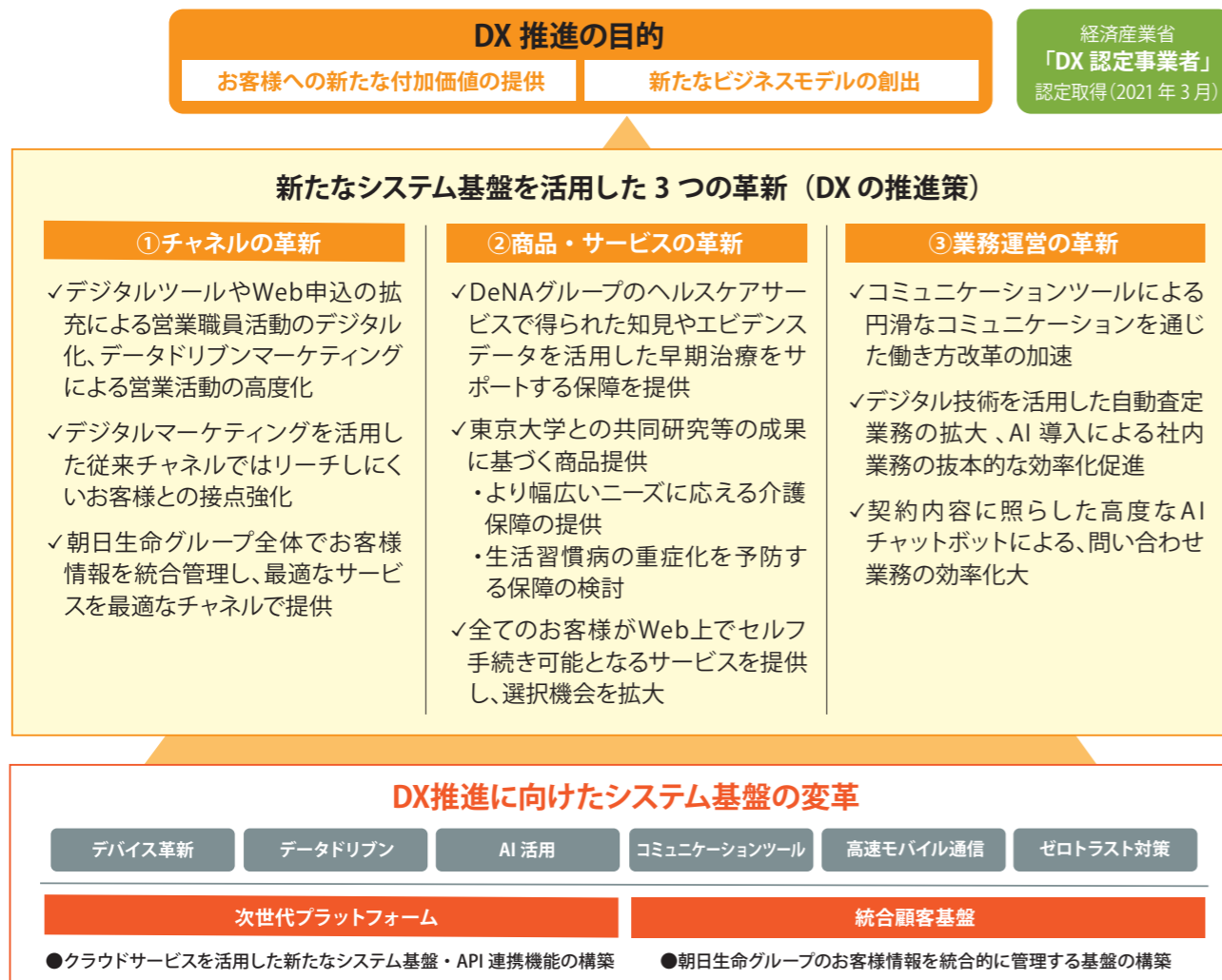
## 資産運用戦略

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



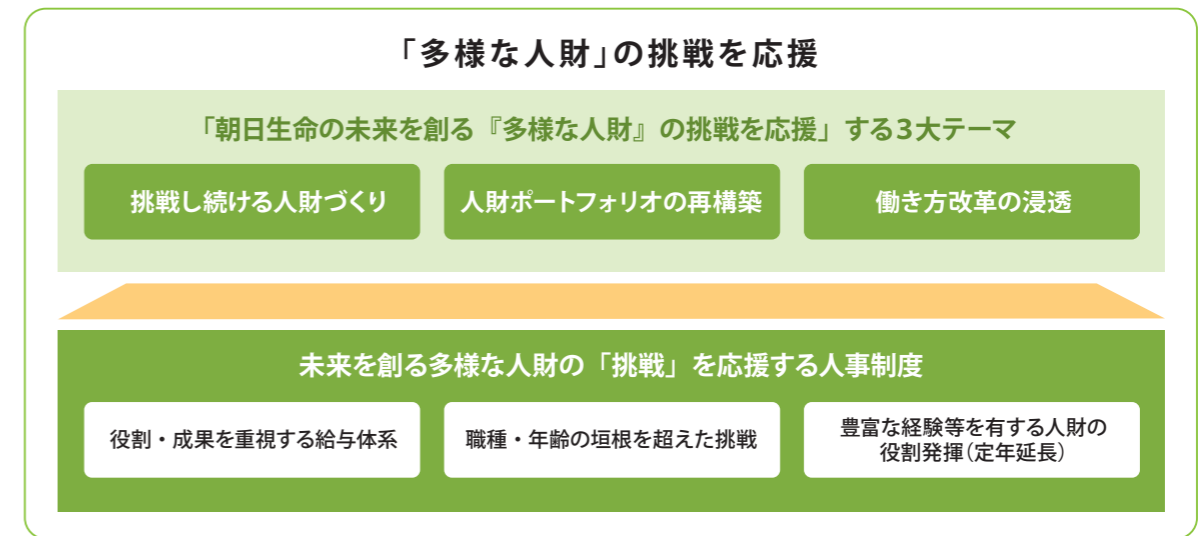
## DX戦略

- 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。



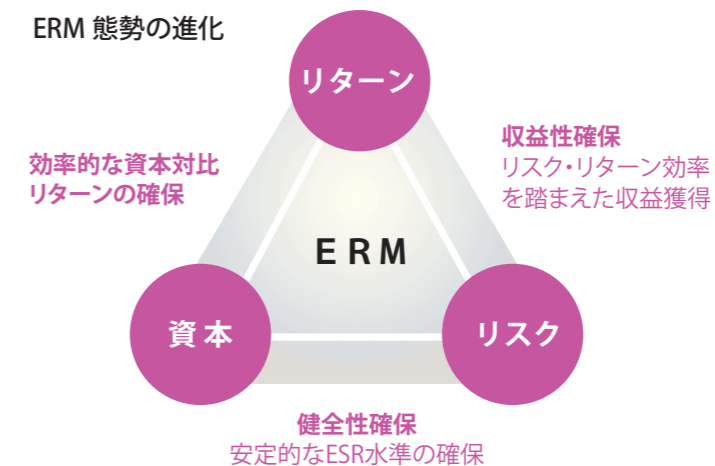
## 人財活躍推進戦略

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



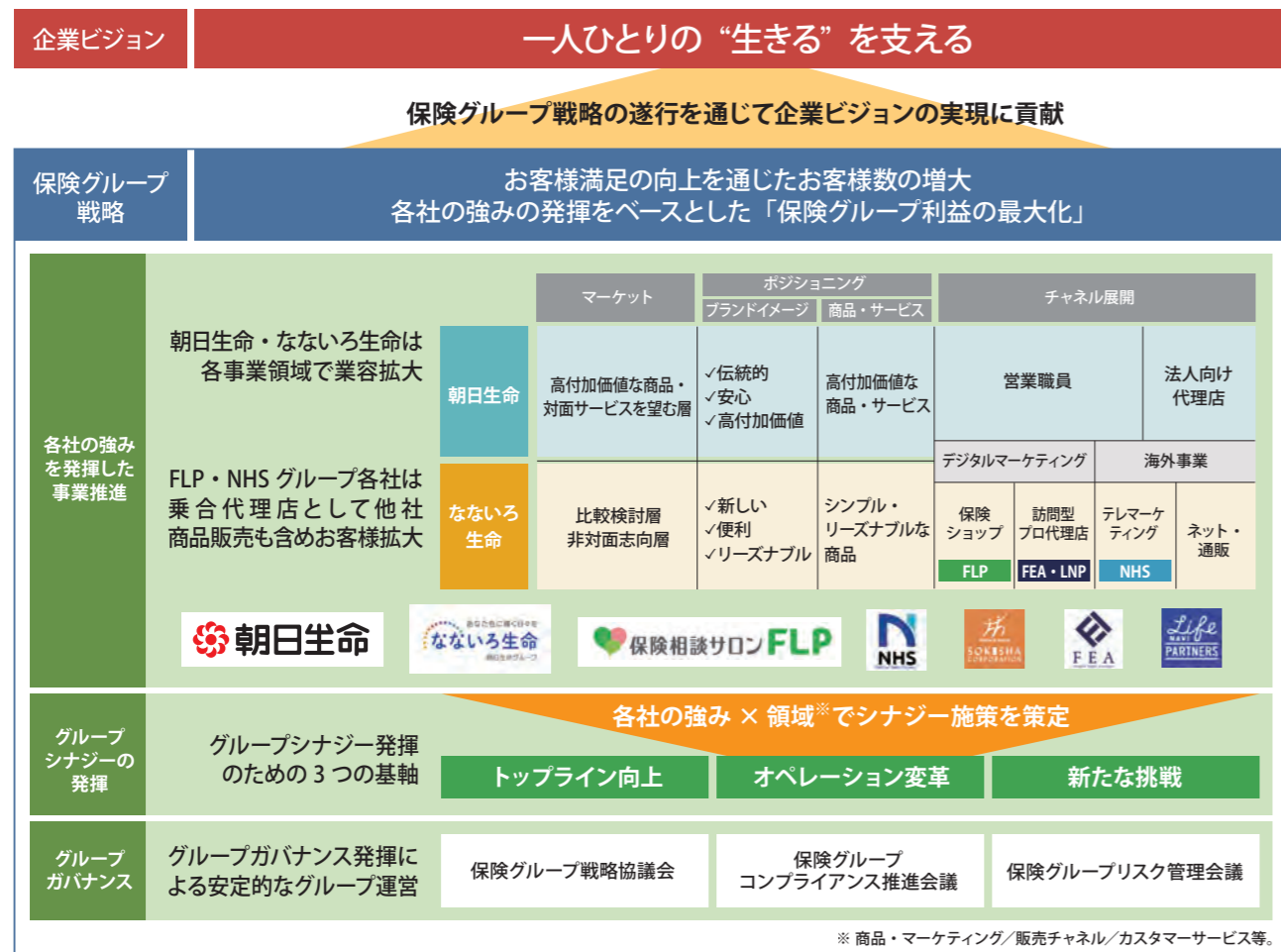
## ERM (統合的リスク管理) 態勢

- 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。



## 2021年4月

### ■新中期経営計画「Advance ~The road to 2030~」スタート

2030年の当社のありたい姿を「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」と定め、2030年に向けた成長の道筋を作る3カ年計画と位置づけた新中期経営計画「Advance ~The road to 2030~」を策定しました。(中期経営計画については14ページ参照)

### ■なないろ生命保険株式会社を開業

2020年10月に設立した朝日新会社設立準備株式会社が生命保険業免許を取得し、社名を「なないろ生命保険株式会社」(以下なないろ生命)に変更し、2021年4月に開業、2021年10月より生命保険販売を開始いたしました。なないろ生命は主に乗合代理店、ダイレクトテレ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を提供し、多様化するお客様ニーズに的確かつ機動的に対応してまいります。



## 2021年7月

### ■AIを活用した「推奨活動自動立案」の仕組みを構築

当社が保有する各種データをAIが分析し、営業職員に訪問先の提案を行う仕組みを構築しました。お客様の対面・非対面のご意向に応じ、営業職員が従来行っていた経験に基づく営業活動に加えて、データに基づく推奨活動の実践により営業活動の効率向上を図り、潜在化しているお客様ニーズや各種お手続きに関する確認を通じたアフターフォローを推進してまいります。

## 2021年10月

### ■「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))の発売

持病(既往症)があるなど、健康上の理由で介護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「かなえたい」という思いから、東京大学との共同研究の成果※を活用して開発した「かなえる介護年金」を発売しました。

これまで難しいと考えられてきた幅広い引受基準を実現し、より多くの方に介護への備えを提供します。

※東京大学糖尿病・生活習慣病予防講座との各疾患の要介護状態に至るリスク評価に関する共同研究の成果。



### ■「おくすりサポート」(投薬治療支援特約(返戻金なし型))の発売

投薬治療の段階から給付金をお支払いし、早期治療をサポートする「おくすりサポート」を発売しました。投薬治療の経済的負担を軽減し、継続して治療を受けていただくためのサポートをすることで、生活習慣病の重症化予防にお役に立ていただけます。



### 朝日生命保険相互会社

全国約14,000名の営業職員によるお客様へのフェイストゥフェイスによるサービス活動を行っております。ご加入時の丁寧なコンサルティングに加え、お客様のライフサイクルの変化に合わせた適切な情報提供等のお客様一人ひとりのニーズに応じた充実したアフターフォローサービスを行っております。



### なないろ生命保険株式会社

2021年4月に開業し、2021年10月より生命保険販売を開始いたしました。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まいります。



### NHS インシュアランスグループ株式会社

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



### 株式会社F.L.P

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

2022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

2022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。

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



2022年 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

2022年2月

■「朝日生命の介護・認知症保険」が「ソーシャルプロダクツ賞」を受賞

「ソーシャルプロダクツ・アワード2022」において、「朝日生命の介護・認知症保険」がソーシャルプロダクツ賞を受賞しました。「人生100年時代」を見据えた社会を保険でサポートしていることや、保険にとどまらず、認知症等の予防にも貢献している点が、持続可能な社会の実現につながる優れた「ソーシャルプロダクツ」として高く評価されました。



2022年3月

■認知症バリアフリー宣言

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むことを宣言しました。本宣言を踏まえ、当社は認知症バリアフリーの推進による「地域共生社会」の実現に向け、本試行事業における具体的な取組項目（人材の育成、地域連携、社内制度、環境整備）に継続的に取り組んでまいります。

※本宣言の内容については、  
認知症バリアフリー宣言ポータルサイト（<https://ninchisho-barrierfree.jp/search/detail/17/>）、  
当社 HP（<https://www.asahi-life.co.jp/company/csr/dementia-barrier-free.html>）をご覧ください。



■温室効果ガス排出量を2050年度ネットゼロとする削減目標の設定

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 年度ネットゼロを目指すことを決定するとともに、2030 年度中間削減目標を設定しました。

2022年4月

■「ツインステージ（返戻金なし型）」（介護定期保険（返戻金なし型））  
「ツインステージ（返戻金あり型）」（介護定期保険）の発売

事業継続に支障をきたす経営者の死亡や介護のリスクに対し、1商品で備えることができる「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）」を発売しました。

個別に加入するケースに比べて保険料の負担を軽減することができ、また「返戻金あり型」を選択することで、退職慰労金等の準備も可能です。



新型コロナウイルス感染症に対する取組み

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

1. 保険金・給付金のお支払いに関する対応

死亡保険金のお支払い	入院給付金のお支払い
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）
支払状況	支払状況
お支払い件数：400件 お支払い総額：16.1億円	お支払い件数：26,334件 お支払い総額：32.2億円

■お手続き書類の一部省略などによるお支払いの簡易化・迅速化を実施

2. ご契約の継続、経済的負担の軽減に向けた対応

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

3. 感染拡大防止に関する対応

■各種手続きの郵送対応の拡大  
■ご提案書説明時のオンライン面談の取扱い開始  
■お申込み手続き時の Web 申込の取扱い開始

4. 医療従事者への支援等

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

■米州開発銀行（IDB）が発行する「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」への投資  
ESG 投資の一環として、新型コロナウイルスの感染拡大を抑止し、サービス提供への影響を緩和するための公衆衛生対応を支援する事業に充当される「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」へ投資を行いました。

# 2021年度決算の概要

## 1 業績の状況(グループ)

### 新契約

270 億円

グループの新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、前年度比107.2%となりました。うち第三分野についても、前年度比110.3%となりました。

#### ■個人保険・個人年金保険の新契約(新規契約+転換純増加)の状況

区分	2020年度	2021年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ) (新規契約+転換純増加)	251億円	270億円	107.2%
うち 朝日生命	-	232億円	-
うち なないろ生命	-	38億円	-
うち 第三分野	209億円	231億円	110.3%

### 消滅契約

232 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105.7%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	2020年度	2021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)	219億円	232億円	105.7%
うち解約・失効契約	204億円	217億円	106.4%
消滅率(対年度始保有比)	4.14%	4.45%	+0.32%

### 保有契約

5,109 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98.0%となりました。うち第三分野については、前年度末比102.8%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	2020年度末	2021年度末	前年度末比
保有契約年換算保険料(グループ)	5,212億円	5,109億円	98.0%
うち 朝日生命	-	5,072億円	-
うち なないろ生命	-	37億円	-
うち 第三分野	2,214億円	2,277億円	102.8%

### 保障性商品の新契約

267 億円

当社が注力する「保障性商品」の新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、グループで前年度比107.9%となりました。

#### ■保障性商品の新契約の状況

区分	2020年度	2021年度	前年度比
新契約年換算保険料(グループ)	248億円	267億円	107.9%
うち 朝日生命	-	229億円	-
うち 営業職員チャンネル*	178億円	189億円	106.4%
うち なないろ生命	-	38億円	-

\* 営業職員チャンネルには、代理店経由での法人契約を含みます。

### 保障性商品の保有契約

3,099 億円

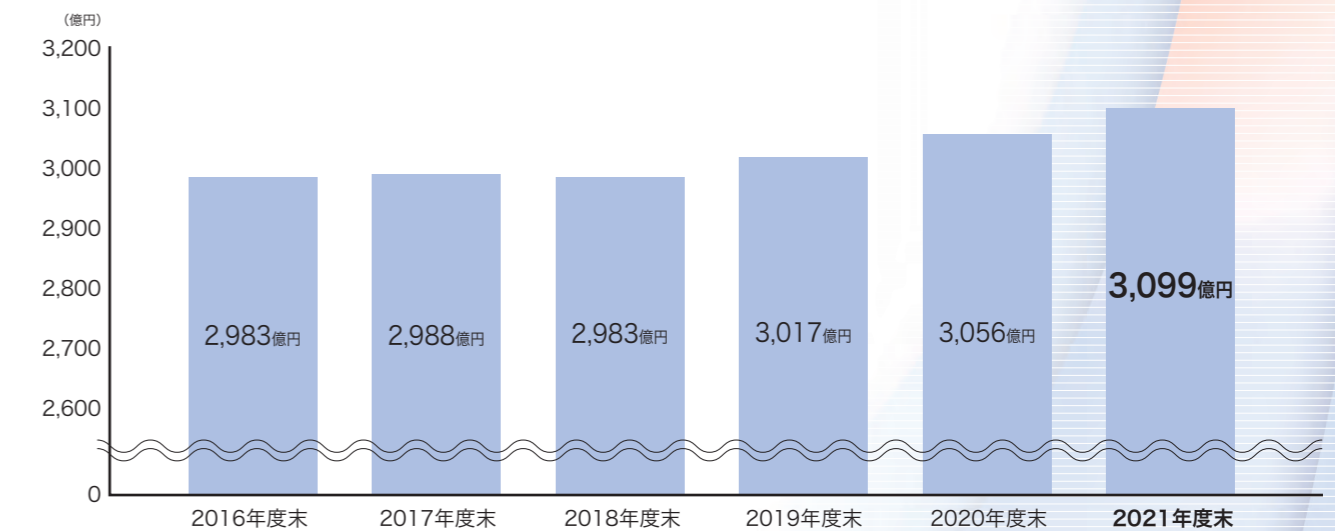
「保障性商品」の保有契約年換算保険料については、グループで前年度末差+42億円となり、引き続き増加基調で推移しました。

#### ■保障性商品の保有契約の状況

区分	2020年度末	2021年度末	前年度末差
保有契約年換算保険料(グループ)	3,056億円	3,099億円	+42億円
うち 朝日生命	-	3,061億円	-
うち 営業職員チャンネル*	2,828億円	2,831億円	+3億円
うち なないろ生命	-	37億円	-

\* 営業職員チャンネルには、代理店経由での法人契約を含みます。

#### ■保有契約年換算保険料(グループ)



(注) 保障性商品とは、貯蓄性商品および経営者向け保険のグランドステージ・プライムステージを除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

## 2 収益の状況(朝日生命単体)

### 基礎利益

**477 億円**

基礎利益は、利息および配当金等収入の増加等により利差損益(逆ざや額)が改善した結果、前年度に比べ12億円増加し、477億円となりました。

#### ■基礎利益の状況

区 分	2020年度	2021年度	前年度差
基礎利益	465億円	<b>477億円</b>	<b>+12億円</b>
保険関係損益	804億円	<b>764億円</b>	<b>△40億円</b>
利差損益(逆ざや額)	△339億円	<b>△286億円</b>	<b>+52億円</b>

#### 基礎利益とは？

収入保険料や保険金支払・事業費支出等の保険関係の収支(保険関係損益)と利息および配当金等収入を中心とした運用関係の収支(利差損益)からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標で、経常利益から有価証券の売却損益・評価損等のキャピタル損益および臨時損益を差し引いた額です。

#### 利差損益とは？

契約時に想定した運用利回り(予定利率)に基づく予定運用収益(予定利息)と、実際の運用収益との差額です。

#### 「逆ざや額」の算出方法

生命保険会社は、次の計算式で逆ざや額を計算しています。

$$\text{逆ざや額} \text{ 286億円} = \left( \text{基礎利益上の運用収支等の利回り} \text{ 2.51}\%^{*1} - \text{平均予定利率} \text{ 3.19}\%^{*2} \right) \times \text{一般勘定責任準備金} \text{ 4兆2,263億円}^{*3}$$

※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

**323 億円**

経常利益は323億円、当期純剰余は229億円となりました。

### 当期純剰余

**229 億円**

#### ■経常利益・当期純剰余の状況

区 分	2020年度	2021年度	対前年度増減
経常利益	366億円	<b>323億円</b>	<b>△43億円</b>
当期純剰余	232億円	<b>229億円</b>	<b>△3億円</b>

## 3 財務の状況(朝日生命単体)

### ソルベンシー・マージン比率 **954.9%**

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末に比べ17.1ポイント下落し、954.9%となりました。

#### ■ソルベンシー・マージン比率の状況

区 分	2020年度末	2021年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率	972.0%	<b>954.9%</b>	<b>△17.1%</b>

#### ソルベンシー・マージン比率とは？

ソルベンシー・マージンとは、「支払余力」という意味です。生命保険会社は、責任準備金を積立てることにより、通常予測できる範囲のリスク(危険)については対応可能ですが、大震災・株価の大暴落など通常予測できない事態が起こることもあります。ソルベンシー・マージン比率は、このような通常の予測を超えたリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標のひとつです。この指標が200%以上であれば、健全性についてのひとつの基準を満たしていることとなります。

### 実質純資産額

**1兆545 億円**

実質純資産額は、前年度末に比べ1,053億円減少し、1兆545億円となりました。

#### ■実質純資産額の状況

区 分	2020年度末	2021年度末	対前年度末増減
実質純資産額	11,599億円	<b>10,545億円</b>	<b>△1,053億円</b>

#### 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	2020年度末	2021年度末	対前年度末増減
有価証券全体	5,358億円	<b>3,858億円</b>	<b>△1,500億円</b>
うち国内株式	2,279億円	<b>2,463億円</b>	<b>+183億円</b>
うち国内債券	2,373億円	<b>1,342億円</b>	<b>△1,030億円</b>
うち外国証券	625億円	<b>19億円</b>	<b>△605億円</b>
うちその他の証券	56億円	<b>13億円</b>	<b>△42億円</b>

(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	2020年度末	2021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	9,045億円	<b>8,921億円</b>	<b>△124億円</b>

(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。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	2020年度	2021年度	前年度比
経常収益	6,007	5,979	99.5
保険料等収入	3,914	3,871	98.9
うち個人・個人年金保険料	3,698	3,666	99.1
資産運用収益	1,465	1,449	98.9
うち利息および配当金等収入	1,181	1,205	102.0
うち有価証券売却益	152	119	78.4
その他経常収益	627	657	104.8
うち責任準備金戻入額	486	543	111.7
経常費用	5,640	5,656	100.3
保険金等支払金	3,853	3,814	99.0
うち保険金	1,120	1,075	96.0
うち年金	1,221	1,167	95.6
うち給付金	682	729	106.9
うち解約返戻金	775	792	102.2
資産運用費用	345	366	106.1
うち有価証券売却損	55	111	202.5
うち有価証券評価損	0	2	1,396.8
事業費	1,103	1,103	100.1
その他経常費用	338	336	99.5
経常利益	366	323	88.2
特別利益	2	29	1,064.1
うち固定資産等処分益	1	29	2,001.5
特別損失	86	65	76.3
うち固定資産等処分損	14	27	185.8
うち減損損失	29	11	38.7
うち価格変動準備金繰入額	24	25	103.3
税引前当期純剰余	283	286	101.3
法人税等合計	50	57	114.1
当期純剰余	232	229	98.5

## 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増加した一方、有価証券売却益が減少したことから、前年度比98.9%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を主因に、前年度比106.1%となりました。

## 保険金等支払金

保険金等支払金は、給付金の支払いが増加した一方、年金の支払等が減少し、前年度比99.0%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	2020年度末	2021年度末	増減額 (対前年度末)
現預金・コールローン	1,483	1,468	△15
買入金銭債権	250	225	△25
有価証券	46,123	45,658	△464
うち公社債	27,147	26,278	△869
うち株式	4,473	4,725	+252
うち外国証券	13,688	13,956	+268
貸付金	3,034	3,114	+79
有形固定資産	3,778	3,685	△92
その他	723	889	+166
資産の部合計	55,394	55,041	△352

## 有価証券

国内金利が低位で推移する中、国債等は新規組入れの抑制により減少しました。外国証券は、相対的に利回りの高い外国債券に資金配分を行い、増加しました。

## 貸付金

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に積極的に取り組み、増加しました。

## 負債・純資産主要項目

(単位：億円)

科 目	2020年度末	2021年度末	増減額 (対前年度末)
保険契約準備金	44,779	44,257	△522
うち責任準備金*	44,193	43,650	△543
社債	1,277	1,024	△253
その他	4,091	4,740	+649
負債の部合計	50,148	50,022	△126
基金	910	910	-
基金償却積立金	1,660	1,660	-
再評価積立金	2	2	-
剰余金	993	1,174	+180
損失填補準備金	3	3	+0
その他剰余金	990	1,170	+180
基金償却準備金	444	535	+91
社員配当平衡積立金	70	69	△1
当期末処分剰余金	475	566	+90
基金等合計	3,566	3,747	+180
その他有価証券評価差額金	2,132	1,739	△392
土地再評価差額金	△453	△467	△13
評価・換算差額等合計	1,678	1,271	△406
純資産の部合計	5,245	5,019	△225
負債・純資産の部合計	55,394	55,041	△352

## 責任準備金

責任準備金は、貯蓄性商品の保有契約の減少等により、減少しました。

\* 責任準備金：当社の責任準備金の積立方法は、「平準純保険料式」です。

## 非財務ハイライト

### グループお客様数

2021年度末

**264.0** 万名

2021年度末の当社のお客様数は264.0万名となり、前年度より3.7万名増加いたしました。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ンネルで提供することにより、お客様満足の向上を通じたお客様数の増大を目指してまいります。

### 保険金・年金・給付金支払額

(2021年度 単体)

**2,972** 億円

2021年度にお支払いした保険金・年金・給付金は2,972億円です。今後もお客様への正確かつ迅速なお支払いに努めてまいります。

### お客様満足度

(2021年度末 単体)

**78.6** %

お客様満足度については78.6%となり、前年度より0.9ポイント向上しました。今後もお客様満足向上に向け、「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てまいります。

### 温室効果ガス排出量 (2020年度末 単体)

#### ■生命保険事業

Scope1+Scope2

**57.5** 千t-CO<sub>2</sub>

Scope1

**26.8** 千t-CO<sub>2</sub>

Scope2

**30.6** 千t-CO<sub>2</sub>

Scope3 (カテゴリ1～14)

**65.3** 千t-CO<sub>2</sub>

※ 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)

**646.3** 千t-CO<sub>2</sub>

※ 対象資産は国内上場企業の株式・社債・融資とし、測定対象は投融資先企業のScope1+Scope2とします。

### 従業員数

**18,345** 名

(営業職員数)

**14,241** 名

朝日生命を支える従業員数は18,345名のうち営業職員数は14,241名、職員数は4,104名です。今後も従業員ひとり一人が迅速かつ確かなお客様サービスを展開していけるよう努力を重ねてまいります。

### 女性リーダー比率

**31** %

全従業員の8割以上が女性である当社は、2006年度よりスタートした「朝日生命ポジティブ・アクション」を通じて、「女性のキャリア開発」「仕事と家庭の両立支援」等に取り組み、2022年度始女性リーダー比率は31%を達成しました。さらなる向上を目指し、自己成長につなげる意識改革に向け取り組んでいます。

### 男性育児休業取得率

2021年度

**100** %

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、育児休業を取得しやすい環境整備及び風土醸成に取り組み、2017年度から5年連続男性育児休業取得率100%を達成いたしました。改正育児・介護休業法が段階的に施行されることを踏まえ、「男女ともに仕事と育児等の両立を支援する環境整備」をさらに進めるべく取り組んでいます。

### 営業拠点数

統括本部・統括支社・支社 **58**

2022年4月1日現在

営業所 **568**

朝日生命は、58か所の統括本部・統括支社・支社、568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まいります。





## 資産運用

当社はお客さま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まいります。

### 2021年度の運用環境

2021年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に緩和される中で、持ち直しの動きが続きましたが、年明け以降は個人消費等にやや足踏みの動きが見られました。

海外経済については、新型コロナウイルス感染症による影響が緩和される中で、米国を中心に持ち直しの動きが続ききました。

上記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、日本銀行による金融緩和政策の継続はあったものの、海外金利の上昇等を受け、前年度末の0.12%から年度末は0.21%となりました。

ドル円相場は、米国が金融引き締め姿勢に転じ、日米の金融政策の方向性の違いが明確になったこと等により円安ドル高が進行し、前年度末の110円台から年度末は122円台となりました。

国内株式相場は、企業業績の回復基調は継続したものの、世界的なインフレ進行やウクライナ情勢の緊迫化が上値を抑え、日経平均株価は前年度末の29,178円から年度末は27,821円となりました。

10年国債利回り	0.120% 2020年度末	→	0.210% 2021年度末
為替相場（ドル/円）	110.71円 2020年度末	→	122.39円 2021年度末
日経平均株価	29,178円 2020年度末	→	27,821円 2021年度末



### 2021年度の取組み

- 2021年度は、国内金利が引き続き低位で推移したことから、国債等への資金配分を抑制する一方、分散投資を通じてリスクの抑制に取り組みつつ、2025年の経済価値ベースの規制導入を見据え、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>等に積極的に取り組むことにより、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。

※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 **5兆5,112億円** **2020年度末** → **5兆4,759億円** **2021年度末**

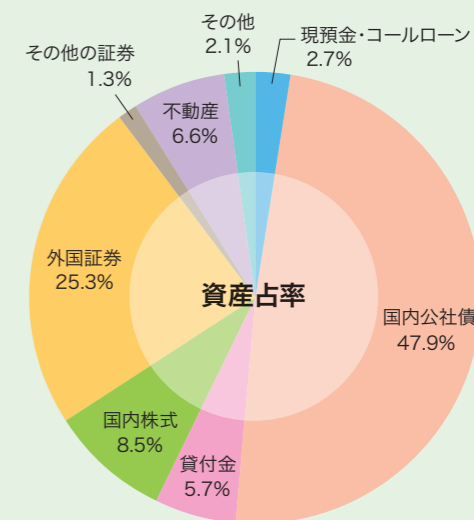
**資産配分** 2021年度は、国債等の新規組入れを抑制する一方、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融資を中心に資金配分を行いました。

#### 各資産の運用状況

- 国内公社債は、国債等の買入れを抑制する一方、信用スプレッドを確保できる社債等を買入れました。
- 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に積極的に取り組みました。
- 国内株式は、企業の収益性や配当利回り等を勘案し、一部の銘柄入替を実施しました。
- 外国証券のうち、外貨建債券は、社債等の買入れに加えて一部の銘柄入替を行い、利回りの向上に努めました。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等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。

※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）および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。
- グローバルに金融引き締め局面であることに加え、ウクライナ情勢やインフレ等不透明要素が多いことを踏まえ、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。



## 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。

### 2021年度の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)

従来の上場株式に加え、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開始しました。

#### ■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

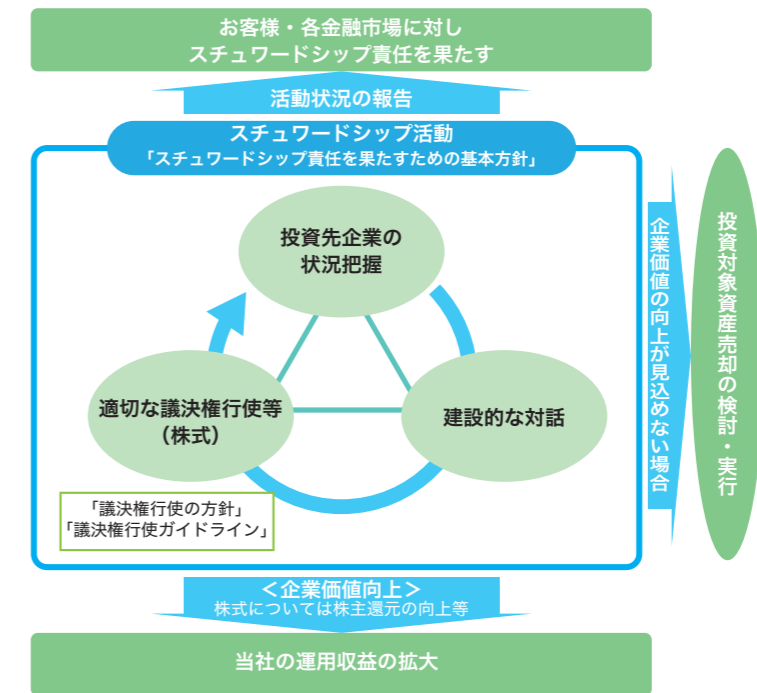
#### ■2021年度の主なESGテーマ型投融資実績

投融資案件	案件内容
ナティクス*が発行するグリーンボンド	本債券は、BPCEグループの持続成長債券プログラムに基づき投融資先の選定や管理・評価が一体的に実施され、調達資金は再生可能エネルギー事業やグリーンビルディングの新築・改修等に充当される予定です。 *フランス第2位の銀行グループBPCEの完全子会社。なお、朝日生命グループとナティクスの子会社であるナティクス・インベストメント・マネージャーズは2019年3月に相互の事業および投資機会の拡大のために、資産運用面での提携関係を強化することに合意しております。
カーボンニュートラルファンド	本ファンドは再生可能電力を「つくる」発電事業に投資するだけでなく、投資先の発電施設で発電した再生可能電力を、当社を含む本ファンドの出資者に供給し、「つかう」ところまで一気通貫で行うことが特徴となっており、2021年12月6日に環境省の「グリーンファイナンスモデル事例創出事業」における国内初のモデル事例としてインパクト・ファイナンス(インパクト特定型)に認定されています。

### 2021年度の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。

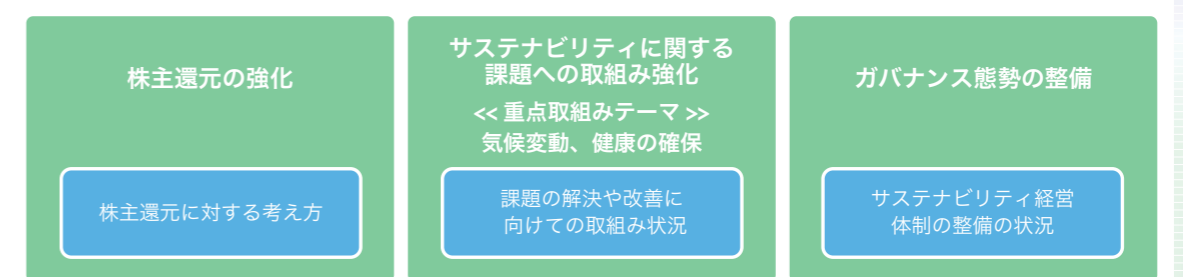


### 対話活動 エンゲージメント

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付けており、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み状況、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。
- 2021年度の対話の取組み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点を主眼として対話を実施しました。
  - ・サステナビリティに関する対話については、重点取組みテーマである「気候変動(カーボンニュートラルに関する対話等)」や「健康の確保」に関する課題を中心に実施しました。

#### ■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ました。(環境への取組みの詳細は68ページ参照)



## お客様サービス

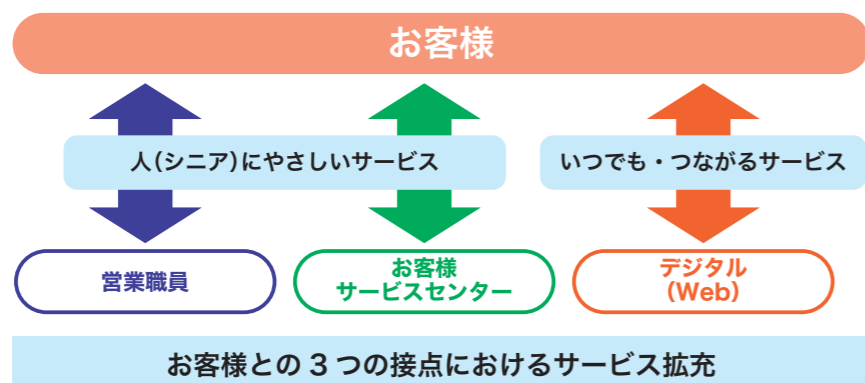
お客様とのつながりを強化し、  
お客様一人ひとりのニーズ(期待)に  
応じた最適な商品・サービスを提供

### 環境認識・基本戦略

人口減少と少子高齢化のさらなる進展、急速なデジタル社会の到来、長期化する新型コロナウイルス感染症の影響により、お客さまの行動や思考、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・サービスを提供してまいります。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

#### ■手続きの電子化・ペーパーレス化

タブレット型営業用端末「スマートアイ」の画面上で行う、各種手続きの電子化・ペーパーレス化を進めてきました。お申込手続きから契約内容の変更、給付金請求等のアフターサービス手続きまで一連のお手続きを「スマートアイ」の画面上でお取り扱いでき、お客様に、より簡便かつ迅速にお手続きいただけます。

#### ■いつでも・つながるサービス(オンライン面談、Web申込)

2020年8月より、Web上でご提案書の説明を可能とする「オンライン面談」のお取り扱いを開始しました。さらに2021年4月より、Web上でお申込み手続きができる「Web申込」のお取り扱いを開始し、ご提案からお申込手続きまで非対面で実施できるようになりました。オンラインを通じた説明・お手続きを希望されるお客様にもお応えすることで、より多くのお客様に生命保険のご加入を検討いただく機会を提供しています。

#### ■人(シニア)にやさしいサービス(ご家族あんしんパックの提供)

認知症等で契約者や被保険者が意思表示できない場合に、事前に登録いただいた代理人が代わりにお手続きができる「保険契約者代理特約」や「指定代理請求特約」のほか、指定したご家族にご契約内容をお知らせする「ご契約内容ご家族説明制度」の3つをセットにした「ご家族あんしんパック」を提供しております。これにより、契約者や被保険者が意思表示できない状態等で、お手続きできない場合でも安心してお手続きいただけます。



#### ■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、ご契約時に十分に契約内容をご理解いただくため、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

#### ■いつでも・つながるサービスの拡充(アフターサービス手続きのセルフ化)

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」の機能向上により、Web上で手続き可能なアフターサービス手続きを拡充するとともに、ご利用可能な対象者を拡大していきます。また、新たな本人確認を導入し、セキュリティの向上とともに、お客様の利便性の向上を図ります。さらに、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合せ等を、お客様がお好きな時間にセルフ解決いただける取組みを強化してまいります。

今後も、デジタルを積極的に活用し、様々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まいります。



# 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

様々な方面から寄せられる「お客様の声」を集約のうえ分析し、お客様満足向上に向けた議論を行う「CS向上戦略プロジェクトチーム」を2019年度より発足しました。関係各々が横断的かつ機動的に連携し、お客様サービスの向上を推進しています。

また、同プロジェクトチームの傘下に、社外委員として消費者問題の有識者を加えた「お客様の声部会」を設置し、お客様の視点から、サービス向上策を検討・実施しています。

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



## お客様本位の業務運営

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

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

### お客様本位の業務運営に関する基本方針

朝日生命は、「生命保険事業が社会保障制度とともに日本の社会を支えていく重要な使命を担っている」という認識のもと、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を経営の基本理念に掲げ、お客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図る「お客様本位の業務運営」の実践に努めます。

この基本方針は、社会情勢や環境変化に応じて定期的に見直します。また、お客様本位の業務運営を実現するため、本方針に基づく取組みの進捗状況を定量的に把握する指標(KPI)を設定するとともに、当該取組内容について取締役会等で進捗管理を行い、積極的に推進してまいります。

基本方針 1	<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、「お客様満足の上」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

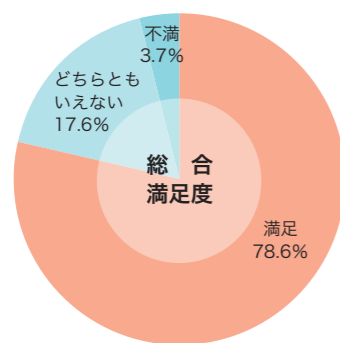
当社では2004年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくために社外機関を通じて「お客様満足度調査」を実施し、調査結果をお客様サービスの改善につなげています。

### 2021年度「お客様満足度調査」結果

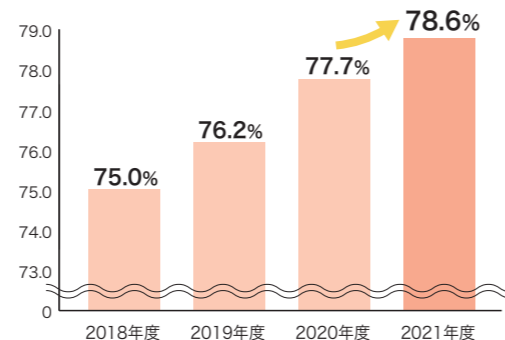
2021年度のお客様満足度(総合満足度)<sup>\*</sup>は、78.6% (前年差+0.9ポイント)と向上しました。

<sup>\*</sup>営業職員チャンネル

2021年度「お客様満足度」



「お客様満足度」の年間推移



### 2021年度「お客様満足度調査」概要

実施時期	2021年9月～10月
発送数	5,906件
回答数	1,587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	ご契約の加入から現在までを、お客様と当社が接する場面ごとに分けて、お客様が当社のサービスをどのように思われているかについて質問

(注) お客様満足度(総合満足度)は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」「どちらともいえない」「どちらかといえば不満」「不満」「大変不満」の7段階評価。総合満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」の割合。

## 苦情について

2021年度にお客様から寄せられた苦情の件数は以下のとおりです。個々のお申出につきましては、真摯に対応させていただくとともに、それらの内容を分析し、従来にも増してサービス等の改善に努めてまいります。

### 2021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	1,827	11.0
保険料のお払込みにに関するもの	835	5.0
ご契約後のお手続きに関するもの	5,397	32.5
保険金・給付金のお支払いに関するもの	2,142	12.9
お客様サービスに関するもの	5,241	31.5
その他	1,175	7.1
合計	16,617	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原因」を「苦情」と定義しています。

## 「お客様の声」を踏まえた業務改善事項

お寄せいただいた「お客様の声」に基づいて、改善を行った事項の一部をご紹介します。

### 保険商品・サービスやご加入のお手続きに関するもの

お客様の声	持病があっても加入できる介護保険商品がほしい。
改善内容	2021年10月に、健康上の理由で介護保険への加入をあきらめていた方でもご加入いただきやすい引受基準緩和型の介護保険「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。
お客様の声	クーリング・オフの利便性を高めてほしい。
改善内容	2021年5月の保険業法改正によりクーリング・オフ制度の電磁的方法での申出取扱いが可能となったことから、2022年4月より、WEB上でクーリング・オフをお申し出いただけるよう、当社ホームページに専用の受付フォームを設置しました。

### ご契約期間中のお手続きやご案内に関するもの

お客様の声	年金の請求手続きを忘れてしまう。
改善内容	2021年4月より、お客様に確実に満期保険金や年金をお受け取りいただけるよう、担当者からのご案内とは別途当社から送付する未請求契約へのお知らせを、従来の「3年間で2回」から「3年間で8回」に増やしております。また、年に1回(初年度は2回)お受け取りのための請求書を同封し、よりお客様にご請求いただきやすくなるよう改善しました。
お客様の声	窓あき封筒の窓部分がセロハンになっていて、分別が大変だ。
改善内容	2021年10月より、窓あき封筒に使用しているセロハンを、グラシン紙(薄く透過性の高い紙)に順次変更しております。これにより、廃棄の際に分別の必要がなくなる <sup>*</sup> とともに、温室効果ガス削減、海洋プラスチックごみ削減にもつながります。 <sup>*</sup> 廃棄の際の分別については、各自自治体のルールをご確認ください。

お客様の声	高齢の親が名義変更等の手続きを一人でするのが心配だ。
改善内容	2021年3月より、受取人変更等の一部のお手続きにおいて、契約者が70歳以上の場合はご家族にもご同席いただき、十分にご理解・ご納得いただいたうえでお手続きを進める取組みを開始しました。

### 入院給付金等のお支払手続きに関するもの

お客様の声	給付金請求手続きを簡素化してほしい。
改善内容	お客様の利便性向上およびお支払いの迅速化に向け、2022年4月より請求書類を改訂し、お客様にご記入いただく項目の削減等を実施しました。また、新型コロナウイルス感染症によるご請求に関しては、感染拡大当初より、自宅・宿泊療養についても「みなし入院」としてお支払い対象としたことをはじめ、診断書の代替書類の拡大等、柔軟な対応を順次実施しております。

# お申込みからお受取りまで

朝日生命では、ご契約のお申込みから保険金等のお支払いまでの対応はもちろんのこと、営業職員チャネルを活かし、ご契約期間中もお客様のライフサイクルに合わせた適切な情報提供等のアフターフォローを行っています。

## 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。

お申込み時

ご契約期間中

## 安心お届けサービス

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

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



## あさひマイページ(個人保険にご加入のお客様向けサービス)

ご契約者様専用インターネットサービス「あさひマイページ」にご登録いただくことで、「ご契約内容照会」「保険料振替口座に関する変更手続き」「積立金引出し・契約者貸付等の各種資金取引」「ご利用明細のメール通知サービスの提供」「各種保全請求書の郵送依頼」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	必要となるお手続き	当社ホームページ (「あさひマイページ」)	お客様 サービスセンター
お引越されたとき	住所・電話番号変更	○	○
	保険料振替口座変更	○	○
ご結婚されたとき	名義改姓	○	○
	受取人変更	-	○
資金が必要なとき	保険料振替口座変更	○	○
	積立金引出し	○	○
	契約者貸付	○	○
ご退職されたとき	各種すえ置き金引出し	○	○
	保険料払込方法変更	-	○
入院や手術をされたとき	各種給付金の請求	-	○
お亡くなりになられたとき	死亡保険金の請求	-	○
ご契約内容を確認したいとき	-	○	○

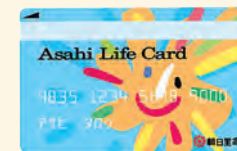
ご契約期間中

## 朝日ライフカード

「朝日ライフカード」をお持ちのお客様は、下記の方法で積立金引出し・契約者貸付等のお取引を簡単・便利にご利用いただけます。

- みずほ銀行ATM・イオン銀行ATM・ゆうちょ銀行ATM・セブン銀行ATM
- テレホンサービス

上記受付電話番号にお電話いただき、音声メッセージに従ってご利用いただけます。



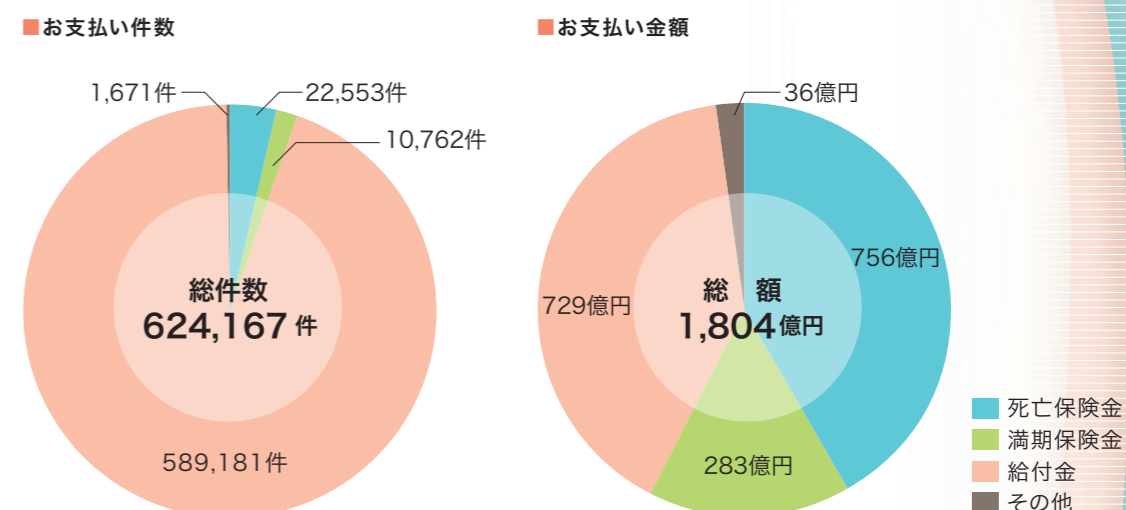
(注) 1. 回線はプッシュ回線にてご利用いただけます。ダイヤル回線をご使用の場合は「プッシュトーン」に切り替えてご利用ください。  
2. 携帯電話でのご利用は、通話料金が有料となります。

〔受付電話番号〕

固定電話でのご利用  
0120-130-644  
携帯電話でのご利用  
042-338-7130

## 2021年度の保険金・給付金のお支払い状況

2021年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で624,167件、金額で1,804億円となりました。  
内訳は死亡保険金が22,553件、756億円、満期保険金が10,762件、283億円、給付金が589,181件、729億円、  
その他が1,671件、36億円となっています。



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14,739件、全体に占める割合で2.3%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13,470件、告知義務違反による解除が906件、免責事由に該当したものが118件等です。

- (注) 1. 死亡保険金には、災害保険金、高度障害保険金を含めて集計しています。  
2. 「その他」は、特定疾病保険金、介護保険金等を集計しています。  
3. お支払い件数は、ご契約単位でお支払事由ごとに集計しています。  
(例えば、給付金について、入院・手術・通院の各給付金をお支払いした場合は、3件として集計しています。)  
4. 全体に占める割合は、お支払い件数とお支払いの対象とならなかった件数の合計を分母として算出しています。

### 保険金・給付金のご請求とお受取り

保険金・給付金をもれなくお受取りいただくためには、お客様からご連絡いただいた内容が重要な情報となります。

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

ご請求手続きの流れ

1. お客様	<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るえのうえ、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。

### 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。

#### お客様サービスセンター

☎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)

#### 「スマイルシリーズ」専用 お客様サービスセンター

☎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」の一部を行っております。



## お客様との接点

「お客様の“生きる”を支え続ける」  
マルチチャネル体制の実現

### 営業職員チャネル

対面に加え、デジタル化の推進により多様化するお客様ニーズにお応えしていきます。

### 環境認識・基本戦略

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、医療保障ニーズの高まりや非接触下での各種手続きのご希望等、お客様からのご要望は多様化しており、生命保険事業が果たす社会的責任や営業職員の役割は益々重要になっています。また、当社を取り巻く事業環境も、超高齢社会の進展、急速なデジタル社会化、サステナブル(持続可能)な社会の実現に向けた動き等、急速かつ大きな変化が想定されます。

こうした環境下において、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、2030年のありたい姿を「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」と定め、その実現に向け、「医療・介護保険への注力」、「営業職員体制の質・量の拡充」等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推進」を図り、新たな成長領域を生み出すことに挑戦します。

具体的には、超高齢化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中、人生100年時代のお客様の自助努力を支えられるよう、当社の強みである医療・介護分野の商品・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の価値提供を行います。とりわけ介護保障分野においては「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ます。

また、お客様一人ひとりから信頼され選ばれ続ける営業職員チャネルを構築するために、各拠点における教育体制の拡充等、営業職員の人財づくりの取組みを強化します。

加えて、多様化が一層進むお客様からのご要望にお応えするためにデジタル(ICT)の活用に取り組み、お客様の体験価値向上という付加価値の提供を行います。保険手続きのデジタル化によるお客様の利便性向上や、デジタルツールやWeb申込等の機能拡充に取り組み、営業活動の高度化を図ってまいります。

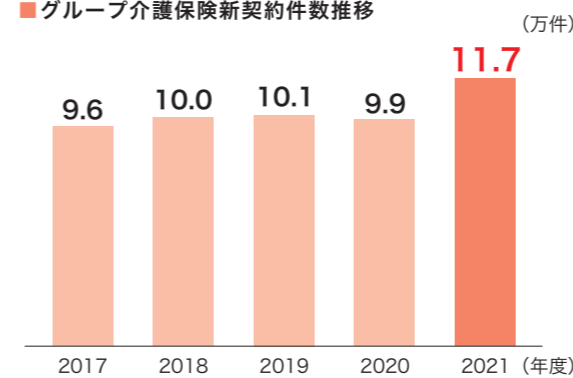
こうした取組みを力強く「前進」させ、また、新たな領域への「挑戦」を行うことで当社の存在感を一層高め、お客様満足の向上を実現し、さらなるお客様数の増大を目指してまいります。

### 営業戦略の2021年度取組みの振り返り

- 2021年度はコロナ禍におけるお客様の医療保障ニーズにお応えすべく、一時金タイプの入院保障の取扱金額引き上げや、持病がある方でも加入しやすい「引受基準緩和型介護年金保険」を発売しました。さらに、投薬治療の段階での給付とアプリによる健康支援を行うヘルスケア型商品を開発し、当社の強みである第三分野(医療保障、介護保障分野)において、新たなお客様の拡大に資する、商品・サービス等、付加価値の提供に取り組みました。このような取組みの結果、中期経営計画の経営戦略目標である「グループ介護保険新契約件数」も順調に推移しました。
- また、多様化するお客様ニーズにお応えすべく、営業職員の活動面においては、「Web申込」の導入を行いました。さらに、営業職員の活動をより高度化することを企図し、AI・ビッグデータを活用した活動サポート等の取組みもスタートさせました。
- 営業職員への教育体制については、営業所長・トレーニングスタッフ<sup>※1</sup>・組織長<sup>※2</sup>による教育体制の強化を通じ、お客様に求められる営業職員の育成に取り組みました。

※1 営業職員への教育等をメインミッションとする支社・営業所に配置したスタッフの名称。  
 ※2 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。

■グループ介護保険新契約件数推移



(注)1. 介護保険：介護終身年金保険、介護一時金保険、認知症介護終身年金保険、認知症介護一時金保険、軽度介護保険、引受基準緩和型介護年金保険、収入サポート保険。  
 2. 2017年、2018年は「介護保障定期保険(プライムステージ)」も含む。



### 今後の営業戦略(重点的な取組み)

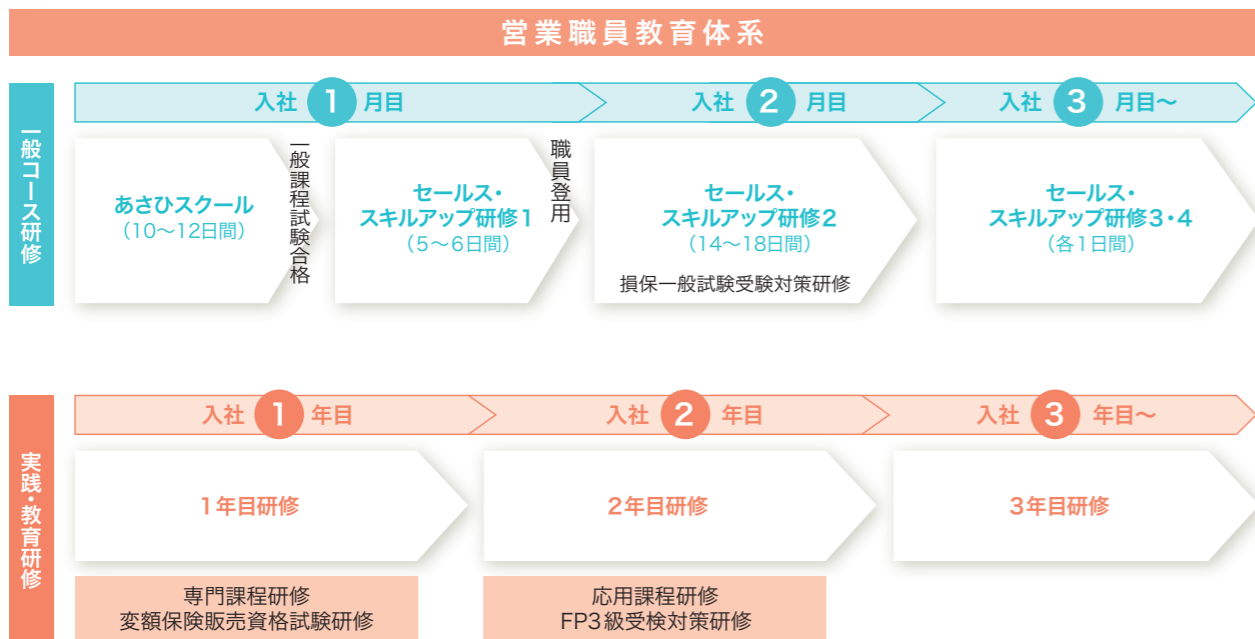
- 中期経営計画「Advance」の2年目となる2022年度は、引き続き、第三分野商品の開発に取り組みとともに、営業職員の新たな行き先づくりに向けた対応として、大企業や中小法人マーケットの開拓を促進する取組みを強化し、さらなるお客様数の拡大を図ってまいります。
- また、営業職員の教育体制については、本社・支社における教育・研修機会の拡充を図るとともに、営業職員への日々の知識付与や実践指導を強化すべく、トレーニングスタッフを要とした強固な教育体制の構築に取り組みます。





■教育体系

少子高齢化の進展やライフスタイルの変化等により、お客様のニーズは複雑・多様化しています。当社ではライフコンサルタントとして使命感をもち、お客様の多様なニーズに応える知識・スキルなどをもち営業職員・募集代理店を育成するために、一貫した教育体系による教育・研修を行っています。また、長期的な視野に立った営業職員の育成を強化するため、入社初期における実践教育の充実を図るとともに、入社1～3年目の営業職員に対する教育の充実を図った育成体制を推進し、お客様のニーズに応える高度な営業体制を構築していきます。



■研修・育成機構

営業職員に対しては、統括本部・統括支社・支社に研修教室・実践育成センターを設置し、集合教育(知識教育、実践教育)を行っています。また、研修施設として、高円寺研修センター(東京都杉並区)を設置し、管理職、営業担当スタッフ、営業職員などを対象とした、課題別の集合研修やオンライン研修を実施しています。

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、カタログ通販会社などの提携先の会員様に対して、医療保険など、保障内容のわかりやすい第三分野の商品を中心に電話で販売しています。オペレーターへの各種研修はもちろん、定期的なモニタリングなどコール品質の向上に向けた取組みをすすめています。



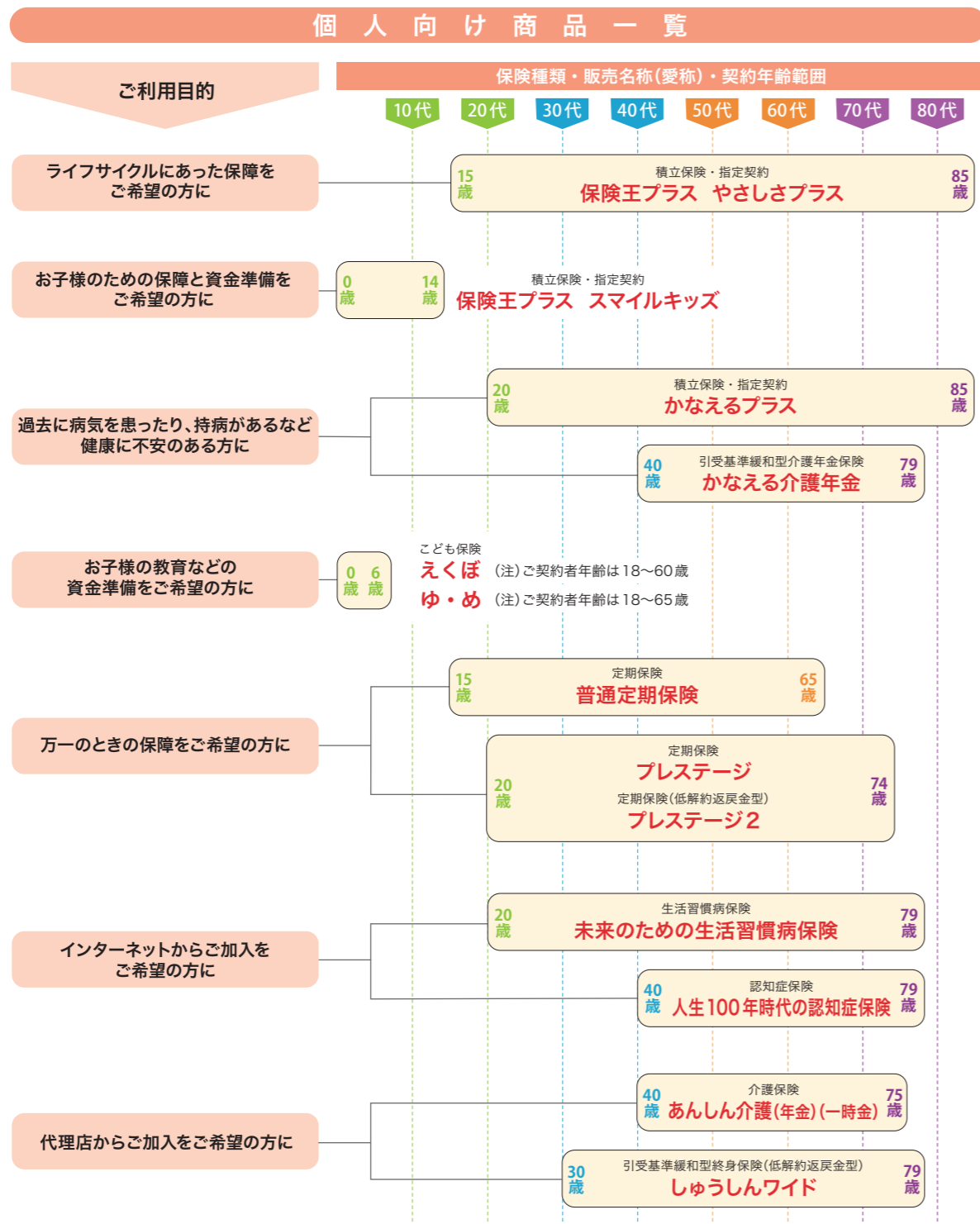
ダイレクト

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。

# 個人向け商品

私たちの人生は、出生から老後にいたる過程で、ライフステージが刻々と変化していきます。  
 また、高齢化の進展や社会保障制度の改革、個人の価値観の多様化などにもともない、生命保険に対するお客様のニーズは多岐にわたっています。  
 こうしたなか、当社では、それぞれのライフステージで求められるお客様個々のニーズに的確にお応えし、お客様にとってわかりやすく、かつ、真にお客様の生活に役立つ保障を提供できるよう商品開発を行ってまいります。



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

## 積立保険・指定契約

### 一人ひとりの“生きる”を支える、一生涯の保険。

「保険王プラス」「やさしさプラス」では、ライフステージやニーズの変化に応じた保障をオーダーメイドで準備することができます。



(注)「保険王プラス」は男性向け、「やさしさプラス」は女性向けの名称です。

### ●お客様一人ひとりを支えるオーダーメイドの保障

医療保障、収入保障、介護保障、死亡保障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、生活習慣病やがんなどの重い病気まで、幅広くカバーします。

- 医療保険 (返戻金なし型) (2010)
- 生活習慣病保険 (返戻金なし型)
- がん保険 (返戻金なし型) (2015)

#### 収入保障

病気やケガで働けなくなったとき、年金を受け取れ、減少した収入をしっかりサポートします。



収入サポート保険

#### 介護保障

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



- 介護終身年金保険 (返戻金なし型) (2012)
- 介護一時金保険 (返戻金なし型) (2012)
- 認知症介護終身年金保険 (返戻金なし型)
- 認知症介護一時金保険 (返戻金なし型)
- 軽度介護定期保険
- 軽度介護終身保険 (低解約返戻金型)

#### 死亡保障

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

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

#### 積立保険 (貯蓄機能)

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

利率変動型積立保険

●保険期間や保障の大きさは自由自在

一人ひとりのライフステージやニーズの変化に合わせて、保障を自由に組み立てることができます。

たとえば  
**独身**  
の方には

**収入保障** + **医療保障**

**POINT!** 入院したときの治療費や、働けなくなったときに減少する収入にも  
しっかり備えることができます。

たとえば  
**責任**  
世代の方には

**死亡保障** + **収入保障** + **医療保障**

**POINT!** 働けなくなったときに減少する収入や、もしものときには遺された  
ご家族のために一時金や年金で手厚く備えることができます。

たとえば  
**シニア**  
世代の方には

**介護保障** + **医療保障**

**POINT!** 病気に備えながら、人生100年時代に向けて要介護状態にも年金と  
一時金でしっかり備えることができます。

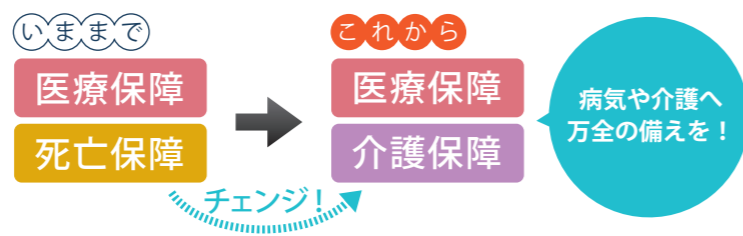
●ライフステージに合わせ、ムダなく見直し

ご加入後は「保障見直し制度」で、ご加入時の保障を継続しながら、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することができます。

(注)ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

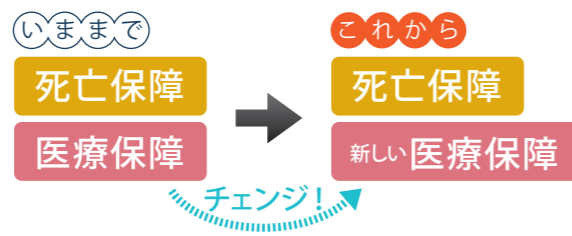
責任世代を卒業した  
**シニア**  
世代の保障へ

お子様の独立やライフステージの変化に合わせて、医療保障の充実や介護保障の準備など安心してセカンドライフに備えることができます。



**最新の保障へ**

時代の変化や医療技術の進歩によって、保険も進化します。新しい保障に見直すことで、常に最新の状態をキープすることができます。



積立保険・指定契約



●「かなえるプラス」は健康に不安を抱えている方でも加入しやすい保険です。簡単な告知事項にお答えいただくことで、申込みが可能となります。

(注)「かなえるプラス」は、引受基準緩和型商品(医療保険・終身保険・定期保険)を付加した「保険王プラス」の愛称です。

医療保障

●病気やケガで入院したときや、所定の手術、放射線治療を受けたときに、給付金をお受取りいただけます。  
「引受基準緩和型医療保険(返戻金なし型)」

死亡保障

●万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。  
「引受基準緩和型終身保険(低解約返戻金型)」  
「引受基準緩和型定期保険(非更新型)」

積立保険(貯蓄機能)

●一時金の払込みや積立金の引出しを自在に行うことができます。また、お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。  
「利率変動型積立保険」

引受基準緩和型介護年金保険



●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、申込みが可能となります。

●公的介護保険制度の要介護3以上に認定で、介護年金をお受取りいただけます。ご契約時に介護年金のタイプを、有期年金(5・10・15年)・終身年金のいずれかから選択できます。

●介護年金を一度も受け取ることなく死亡された場合、死亡給付金をお受取りいただけます。

## こども保険

# えくぼ ゆ・め

- 入園・入学・進級時等、お子様の成長に合わせて教育資金をお受取りいただけます。
- 満期のときに、満期保険金をお受取りいただけます。
- ご契約者が死亡・高度障害状態のとき、以後の保険料のお払込みは免除されます。さらに、「えくぼ」については所定の期間、育英年金を毎年お受取りいただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。

## 定期保険

### 普通定期保険

#### プレステージ

#### プレステージ2 PRESTIGE 2

- 万一のときに、まとまった一時金をお受取りいただけます。
- 満期保険金のない保障重点型の保険のため、合理的に大きな保障が得られます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。
- 各種医療特約の付加で、病気やケガでの入院等に備えることができます。

## デジタル商品

# 朝日生命 ネットほけん

### 未来のための 生活習慣病保険

- ご加入中の保険に合わせて保障範囲を選択いただくことができます。
  - がんと診断確定されたとき、6大疾病で所定の状態のときに一時金を回数無制限でお支払いします。
  - まとまった一時金は、何度でもお受取りいただけますので、再発・転移等にもしっかりと備えることができます。
- (注) がん・6大疾病それぞれについて1年に1回限度等、所定の要件があります。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。

### 人生100年時代の 認知症保険

- 経済的負担の大きい認知症介護を最大500万円の一時金で手厚く保障します。
- 認知症診断一時金あり(1型)を選択いただくことで、より早い段階から認知症を保障します。
- 持病があっても告知項目に当てはまらなければ、お申込みいただけます。
- 契約者と被保険者を別人に指定できるため、親御さまを保障の対象としてお申込みも可能です。

24時間 365日インターネットでお申込みいただけます。



かんたん3ステップでお申込みは完了。

STEP 1 保険料シミュレーション

STEP 2 お客さま情報入力・確認

STEP 3 本人確認書類提出

申込完了!

お申込みはこちら

朝日生命 ネットほけん

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



## 保険ショップ・テレマーケティング・銀行窓販等で取り扱っている介護保険・終身保険

### あんしん介護 年金・一時金

- お支払いが公的介護保険制度の要介護認定に連動した介護保険です。
- 介護による一時的な多額の出費には「あんしん介護(一時金)」、いつまで続くかわからない日々の出費には「あんしん介護(年金)」で備えることができます。
- 要介護1以上に認定された場合、以後の保険料の払込みが不要となります。

### しゅうしんワイド

- 持病がある方や健康に不安のある方でもご加入いただけるよう、告知項目を限定し、引受基準を緩和した終身保険です。
- 万一のときの保障が一生継続します。

# 企業・団体向け商品とサービス

当社は経営上の幅広いリスクを保障できる商品ラインナップをご提供しています。

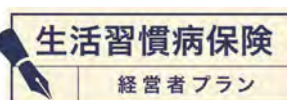
経営者向け商品は、万一の場合や病気等で休業されたときの保障や、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等をサポートします。特に経営者の高齢化が進む中、関心が高まっている介護や生活習慣病等に対する休業保障商品の充実を図っています。

## 「経営者プラン」の特長



- それぞれの保障(単体商品)を組み合わせることができ、万一の場合や病気等で休業されたときの保障、ご勇退や相続・事業承継への資金準備等、様々な経営者のニーズに対応できます。
  - ご加入後は、一部の保障だけを見直すことや、新たな保障を追加することにより、経営者ニーズの変化に自在に対応でき、最適な保障をご準備いただけます。
- (注) ご加入時や保障内容を見直す際には、診査(告知)が必要となるほか、年齢や保険金額等に所定の要件があります。

## 「生活習慣病保険(経営者プラン)」の特長



- 経営者・役員の方が7つの生活習慣病で所定の診断・手術、入院により、経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金と入院給付金で経営をサポートします。
  - 生活習慣病で所定の診断・手術を受けたときや、急性心筋梗塞・拡張型心筋症・脳卒中で入院したとき等に、7大疾病一時金を何度でもお受取りいただけます(1年に1回を限度)。
- (注) 1. 7大疾病一時金の受取りには「7大疾病一時金特約(返戻金なし型)」を付加することが要件です。  
2. 7大疾病一時金の複数回支払いについては、当社所定の要件があります。

## 「あんしん介護(経営者プラン)」の特長



- 経営者・役員の方が要介護状態により経営から離れることを余儀なくされたときに、一時金で経営をサポートします。
- 公的介護保険制度で要介護1以上の認定を受けたときに、以後の保険料の払込みが免除となり、要介護3以上の認定を受けたときに、一時金をお受取りいただけます。

## 「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)」の特長



- 経営者・役員の方が要介護状態または万一の場合により、経営から離れることを余儀なくされたときに、保険金で経営をサポートします。
- 死亡や介護のリスクに対し、1商品で備えることにより、個別に加入するケースに比べて保険料の負担を軽減できます。
- 公的介護保険制度の要介護3以上の認定を受けたとき、または死亡・高度障害状態のときに、保険金をお受取りいただけます。
- ニーズに応じ、「返戻金なし型」または「返戻金あり型」の2タイプよりご選択いただけます。「返戻金あり型」は解約返戻金を退職慰労金等の財源としてご利用いただけます。

## 「グランドステージ」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、(災害)死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等の事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご利用いただけます。
- ご勇退時に、解約返戻金を退職慰労金等の財源としてご利用いただけます。
- 3つの告知事項に当てはまらなければ申込みが可能となります。

## 「プレステージ」「プレステージ2」の特長



- 経営者・役員の方が万一のときに、死亡保険金を短期借入金の返済や買掛金の支払い等の事業保障資金として、また、死亡退職金・弔慰金の財源として、さらには、相続・事業承継対策資金としてご利用いただけます。
- ご勇退時に、解約返戻金を退職慰労金等の財源としてご利用いただけます。
- 「プレステージ2」では、ご契約後一定期間の解約返戻金を抑えることにより、割安な保険料で保障をご準備いただけます。

企業・団体向け商品（企業・団体がご契約者となって、ご利用いただくプラン）	
ご利用目的	保険種類
<b>経営者・役員のためのプラン（経営者プラン）</b> ・事業保障資金の確保（経営上の損失補填） ・死亡退職金・弔慰金の確保 ・相続・事業承継対策資金の確保	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」 「プレステージ2」「普通定期保険」 「生活習慣病保険（経営者プラン）」 「あんしん介護（経営者プラン）」 「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）」
・勇退時退職慰労金の準備	「経営者プラン」「グランドステージ」「プレステージ」 「プレステージ2」「ツインステージ（返戻金あり型）」
<b>従業員のためのプラン</b> ・福利厚生（弔慰金等）の準備	「普通定期保険」「ツインステージ（返戻金なし型）」
・退職金の準備	「グランドステージ」「プレステージ」「プレステージ2」 「ツインステージ（返戻金あり型）」

当社では企業の役員・従業員の福利厚生制度の運営にお役に立つ以下の企業・団体・従業員向け保険商品もご提供しています。

在職中の生活保障および遺族保障	「（無配当）総合福祉団体定期保険」「団体定期保険」 「医療保障保険（団体型）」「無配当団体医療保険」
退職金の事前準備	「新企業年金保険」
従業員の自助努力による老後生活資金準備	「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」

## 朝日ビジネスクラブ(ABC)

当社では、1993年より、経営者の皆様の情報面でバックアップする「朝日ビジネスクラブ(ABC)」を運営しており、次のようなサービスを提供しています。

### 経営情報マガジン・ABC

最前線のビジネス情報を満載した、オールカラーの情報誌を毎月お届けしています。また、経営者が語る「経営の転機」など、経営者の皆様にもご参加いただけるコーナーもあります。当誌は、雑誌の資料館として日本最高峰とされる「大宅壮一文庫」に寄贈保管されており、「国立国会図書館」にも納本しています。

#### ■経営者が語る「経営の転機」

経営者の皆様の、会社経営にまつわる苦労話やサクセスストーリーを「転機」という切り口でご紹介しています。

#### ■知っておきたい時代をつかむキーワード

社会の新しい動き(トレンド)、技術革新など、最新情報をピックアップしています。

#### ■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。

2021年より、オンラインによる経営者向けのセミナーも開催しています。

### 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。

# “生きる”を支える～介護保険普及に向けた取り組み

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

## 朝日の介護・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！

### 「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！
- 「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！
- お支払いは公的介護保険制度に完全連動！
- 一生涯の保障をご準備できます！
- 軽度認知障害 (MCI) を含め認知症を手厚く保障！

(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。



**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！

### 「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！

(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。

**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！

### 「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！
- お子さまを契約者、親御さま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！

(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。

## 朝日生命の介護・認知症保険の保障範囲

	軽度						重度
	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5	
<b>1</b> あんしん介護 要支援保険	軽度介護定期保険 軽度介護終身保険						一時金
<b>2</b> あんしん介護	介護一時金保険(2012)						← 保険料払込免除 → 一時金
	介護終身年金保険(2012)						年金(要介護度に応じて年金額変動) <small>(注)要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。</small>
<b>3</b> あんしん介護 認知症保険	認知症介護一時金保険						一時金 ※要介護1以上かつ所定の認知症
	認知症介護終身年金保険						年金(年金額固定) ※要介護1以上かつ所定の認知症
	軽度認知障害保障特約						軽度認知障害(MCI)または器質性認知症と診断確定されたとき一時金 <small>(注)要介護1以上の認定で保険料払込免除となります。</small>
<b>4</b> かなえる介護年金	引受基準緩和型介護年金保険						年金(年金額固定)
<b>5</b> 人生100年時代の 認知症保険	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」シリーズの他に、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できる、「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。

## シニアにやさしいサービス

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

### ご家族あんしんパック

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

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

セットにした「ご家族あんしんパック」を提供しています。これにより、契約者・被保険者が意思表示できない状態等で、お手続きできない場合でも安心してご契約を継続していただけます。



### 診断書取得代行サービス

要支援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おります。

### わかりやすいお手続き

2018年1月にタブレット端末の導入、ご加入手続きの電子化を実施し、2019年1月には「住所変更」や「名義変更」などのアフターサービス手続きの電子化を、2020年3月には給付金請求手続きの電子化を実施いたしました。これによりわかりやすい画面誘導や

機械的なチェックにより記入漏れや誤記入を防止するなど、「簡単・正確・迅速」なお手続きを可能としております。

今後もお客様の手续負担のさらなる軽減を実現してまいります。

### お客様フォローコール

お客様サービスセンターからお客様へ郵送した書類の到着確認および記入箇所の説明を電話で行う

「記入サポートコール」を実施しています。

### 認知症予防ホットサービス

2020年4月より軽度認知障害(MCI)・認知症の早期発見・早期予防に役立つサービスを提供しています。Web上で簡単な問題に答えるだけで認知機能を測定できる認知機能チェックサービスや楽しく認知症予防に取り組める脳トレアプリなどを提供しています。

各種サービスは「介護あんしんサポートサイト」からどなたでもご利用いただけます。



## 連携企業とのネットワークによるご契約者様向けサービス

### ご高齢者の見守り

もしものとき、緊急ボタンを押すだけで警備員がご自宅に駆けつけるサービスです。必要に応じて警察や消防への通報も行います。また、「ライフリズム監視サービス」「見守り情報配信サービス」など、安心をさらに高めるオプションプランもご用意しています。

提携先： ALSOK (総合警備保障株式会社) / 国際セーフティー株式会社  
(注) 国際セーフティー株式会社のサービスは、近畿圏の一部地域限定となります。



### 介護施設体験料 無料

電話申込みでベネッセの有料老人ホームの資料請求や見学予約が可能です。長期入居申込み時に、最大6泊7日までの体験利用料が無料になる特典です。

提携先： 株式会社ベネッセスタイルケア

(注) 体験利用には適用条件があります。詳細は「介護・認知症サービスサイト」をご覧ください。



### 後見人候補者紹介サービス

成年後見制度の相談や利用の希望を受けて、後見人に適した専門職後見人(司法書士)候補者を紹介します。

提携先： 公益社団法人 成年後見センター・リーガルサポート

## 認知症サポーターの養成

厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン<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」を養成する取組を推進しています。

2016年度からは、新たに入社する営業職員を対象に各支社で実施する入社初期教育のカリキュラムにおいて、認知症サポーター養成講座の受講を組み込んでいます。

その結果、17,000名を超える全役職員が認知症サポーターに認定されており、養成率は100%となっています(2021年9月末在籍者・退職者等除)。

この取組を通じて、「ご高齢者が安心して暮らせる社会づくりへの貢献」に尽力していきます。

※ 認知症に関する正しい知識習得を通じて、認知症の人やご家族をサポートし、地域社会の誰もが暮らしやすい社会づくりに貢献することを目指す取組み。





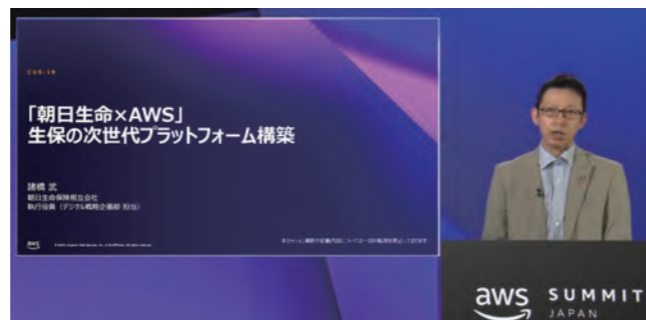
# デジタル推進の取組み

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。

## DX推進に向けたシステム基盤の変革

### 次世代プラットフォームの運用

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>連携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 認定事業者<sup>※1</sup>」の認定取得

当社のこれまでのデジタル推進の取組み(デジタル技術を活用した各種手続きの電子化、AIやRPAの活用による業務効率化、産学連携や他社との協業による新たな商品・サービスの提供によるお客様サービスの品質向上等)や、ASAHI DIGITAL INNOVATION LABの活動が評価され、2021年3月に経済産業省より認定されました。



※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みを促すため、デジタル技術による社会変革を踏まえた経営ビジョンの策定・公表といった経営者に求められる対応を取りまとめたもの。

### さらなるDX推進へ向けた取組み

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まいります。

お客様の体験価値向上に向けて、DXを推進するためのシステム基盤を変革し、チャンネル、商品・サービス、業務運営の3つの革新に取り組み、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まいります。

#### ●チャンネルの革新

デジタルマーケティングを活用したお客様との接点強化や、営業職員活動のデジタル化による非対面での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。

#### ●商品・サービスの革新

東京大学との共同研究の成果や、DeNAグループ等との共同取組みにより、新たな価値を提供する先進的な商品の開発や、お客様サービスにデジタル技術を活用することで利便性を向上します。

#### ●業務運営の革新

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

## ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB

新型コロナウイルス感染症対策の中、インターネットを利用した情報収集、オンライン会議やセミナーを活用した社外との情報交換を定期的実施し、新たなビジネスモデルの創出やお客様への新たな付加価値の提供に向けた活動を行いました。

具体的には、最新のデジタル技術やビジネスを研究し、社内提案や各所属のデジタルによる課題解決のサポート等を行いました。また、お客様との接点を活性化するためのデジタルツールや新たな販売手法の研究も行いました。

今後も、社外コミュニティ(FINOLAB会員、自治体、大学など)への継続的な参加、社外との協業やPoC(概念実証)の実施により、新たなビジネスの展開へとつなげていきます。



# 新たな価値の提供に向けた取り組み

## 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。

今後は、ベトナム事業を拡大するため、既存事業の強化に加え、新たなWebマーケティングや対面販売チャネルの展開などチャネルの多角化を目指します。

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。



## 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、2021年12月末の運用資産残高が1.4兆米ドル(約163.1兆円)と世界トップクラスの資産運用会社です。

朝日生命グループとナティクス・インベストメント・マネージャーズ社は、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。

2021年度は、ナティクスの発行するグリーンボンドや海外再生可能エネルギープロジェクトへの共同融資等、オルタナティブ投資やクレジット投融資を中心に、ナティクスグループが発行・運用するプロダクトへの投融資残高を積み上げました。

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

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



## 東京大学との社会連携講座開設

2018年4月より、国立大学法人東京大学大学院医学系研究科に開設された社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」との共同研究として、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』を行っております。

当社は共同研究の成果を活用し、お客様の健康増進や生活の質(QOL: Quality of Life)の向上につながる、新たな保険事業の進展、具体的には、生活習慣病の「予防」「重症化防止」に加え、生活習慣の「改善」に役立つ保険商品やサービスの開発、保険引受基準の高度化による引受拡大などを目指してまいります。



## DeNAとの共同取り組み

2019年3月に株式会社ディー・エヌ・エー (DeNA) の子会社であるDeSCヘルスケア株式会社と業務提携し、お客様の健康増進を支援する取組みとして、ヘルスケアエンターテインメントアプリ「kencomxほけん」の提供を2019年9月より開始いたしました。

引き続き、日々の健康管理や健康リスクの低減に資する新たな保険・サービスを提供することにより、“生きる”を支える仕組みを実現し、健康寿命の延伸を通じて医療費問題等の解決に取り組んでまいります。



# なないろ生命

100%子会社であるなないろ生命保険株式会社は、多様化するお客様のライフスタイル、ニーズにお応えするため2021年4月に開業しました。

“Create the New Solution ー保険に、新しい選択肢をー”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、がん保険、医療保険など第三分野の商品を提供しています。

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。

## ■「なないろ生命」に込めた想い

「なないろ生命」という社名には「雨を虹に変える陽の光のように、人々に希望をもたらし、多様なお客様ニーズにお応えしたい。そのために、これまでの常識にとらわれず、様々な生命保険の選択肢を提供し続ける存在でありたい」という想いを込めています。



## ■提供商品



## ■公式ホームページ

<https://www.nanairolife.co.jp/>



# 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中で、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 (製品の再使用)、Recycle (資源の再利用)。

### ■エネルギー使用量の削減

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



## 環境数値目標

### ■温室効果ガス排出量削減目標(朝日生命単体)

温室効果ガス排出量の2030年度中間削減目標、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ました。なお、Scope3 (カテゴリ15)に該当する投融資ポートフォリオについては、投融資先企業の事業特性に応じた排出量削減状況の影響が大きいことから分けて管理します。

	区分 <sup>※1</sup>	削減目標	
		2030年度 (2020年度比)	2050年度
生命保険事業者	Scope1 + Scope2	▲50%	ネットゼロ
	Scope3 (カテゴリ1～14)	▲50%	
機関投資家 (投融資ポートフォリオ <sup>※2</sup> )	Scope3 (カテゴリ15)	▲39% <sup>※3</sup>	

※1 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：自社での燃料(都市ガス・ガソリン等)の使用等による直接排出。

Scope2：自社で購入した電気の使用等による間接排出。

Scope3：Scope1、Scope2以外の間接排出(自社の活動に関連する他社の排出)。

※2 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。

※3 2013年度比に換算すると▲50%であり、日本政府の削減目標(挑戦目標)と同等。削減目標は総排出量ベース。

## 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<sup>※</sup>が発表した提言に、当社は2019年6月に賛同しました。

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

※ 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。

資産運用においては、「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、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、社長が委員長を務めるサステナビリティ経営推進委員会を設置し、サステナビリティに関する重要課題について、取締役会での議論を深めてまいります。

### 戦略

#### ■全般

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、また事業会社としての側面を含む「生命保険事業」と「資産運用」に分けて認識しています。

※1 気候変動がもたらす直接的/間接的な損失。

※2 温室効果ガスの排出抑制に対応していく過程で発生するリスク。

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>を実施いたしました。(次頁参照)

1.5°C・4°Cのシナリオをもとに、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」による影響が増大すると認識しています。

シナリオ分析により得られた、事業会社・機関投資家の両面の観点からの影響を把握し、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まいります。

※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。

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°C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°C上昇

#### ■資産運用

気候変動に伴う物理的リスクや移行リスクが当社の投資先企業の持続可能性に影響を与えられ、資産価値が棄損するリスクとして認識しています。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。

具体的な取組みとして、全資産で非財務情報(気候変動等のESG要素を含むサステナビリティに関する情報)を考慮した資産運用を行っています。

また、投融資ポートフォリオの気候変動リスクの低減に向けて、従来の上場株式に加え、債券や融資の投融資先についても温室効果ガス排出量が多い企業との対話を実施し、改善を促しています。

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まいります。

また、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など、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>温室効果ガス排出の少ない新技術の開発、導入の進展</li> <li>温室効果ガス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(1.5℃上昇の場合よりも相対的に大きな影響を受ける)</li> <li>海面上昇に伴い、沿岸地域への浸水被害等の頻発化</li> <li>降雨パターン、台風の進路変化に伴う、河川の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

<p>脱炭素社会への移行による影響 (主に1.5℃上昇した場合における影響)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>温室効果ガス排出に関する規制の導入等による、企業の事業コスト増加</li> <li>脱炭素化に向けた技術革新、新技術の開発の進展</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低下</li> </ul>
<p>平均気温上昇による物理的な影響 (4℃上昇した場合に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・激甚化により、死亡者数、被災者数が増加</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低下</li> <li>自然災害に脆弱な企業からの投融資を撤退する動き(ダイベストメント)</li> </ul>

ステップ③：想定される当社への影響

カテゴリ	想定される環境変化		想定される影響	最も想定される顕在化時期			
	事象	リスク分類		短期(2025年)	中期(2030年)	長期(2050年)	
生命保険事業	暑熱	熱中症等患者の増加	物理的			◎	
		媒介生物の生息域拡大	物理的			◎	
	自然災害	自然災害の頻発化・激甚化	物理的	台風・豪雨等の自然災害の頻発化・激甚化の影響により、被災者が増加			◎
		海面上昇による沿岸地域の浸水被害等の頻発化	物理的				◎
政策・規制	温室効果ガス排出に関する規制の導入(炭素税導入等)	移行	規制の導入に伴う対応により事業コストが増加	◎	◎		

カテゴリ	想定される環境変化		想定される影響	最も想定される顕在化時期			
	事象	リスク分類		短期(2025年)	中期(2030年)	長期(2050年)	
資産運用	政策・規制	温室効果ガス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	移行	温室効果ガス排出量の多い投融資先企業の価値低下	◎	◎	
		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	物理的リスクが大きい企業の価値低下 自然災害に脆弱な企業から投融資を縮小・撤退する動き			◎
	資産価値の変動	温室効果ガス排出の少ない新技術の開発・導入の進展	移行		◎	◎	
		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	温室効果ガス排出量の多い投融資先企業の価値低下	◎	◎	
評判	脱炭素社会に向けた取り組み推進と開示のさらなる充実が求められる	移行	未開示や開示が充実していない企業からの投融資の縮小・撤退	◎	◎		

## 社会貢献への取り組み

### リスク管理

#### ■全般

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・評価する取り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、取り組みを進めています。

気候変動リスクも保険引受リスク、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様々なリスクを「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、適切なリスク管理に向けて取り組んでいます。

#### ■資産運用

資産運用面においても、気候変動リスクについて管理すべき重要なリスクとして位置付け、投融資ポートフォリオへの影響分析を進めています。具体的な取組みとしては、リスクの定量化に向けた調査・情報収集に取り組んでいるとともに、気候変動リスクを含むESG要素を考慮した投融資先に対する審査態勢の整備を進めています。

### 指標と目標

#### ■生命保険事業

朝日生命エコプロジェクト<sup>※</sup>を通じて、温室効果ガス排出量削減に向けて取り組んでいます。

また、再生可能エネルギー由来の電力への切替えも推進していきます。

<sup>※</sup> 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。

区分	2020年度実績 (単位：千t-CO <sub>2</sub> )	2030年度削減目標 (2020年度比)	2050年度削減目標
Scope1 + Scope2	57.5	▲ 50%	ネットゼロ
Scope1	26.8		
Scope2	30.6		
Scope3 (カテゴリ1～14)	65.3	▲ 50%	ネットゼロ

#### ■資産運用

削減に向けては、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・上乗せや具体的な取組みを促してまいります。

また、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まいります。

区分	2020年度実績 (単位：千t-CO <sub>2</sub> )	2030年度削減目標 (2020年度比)	2050年度削減目標
Scope3 (カテゴリ15 <sup>※</sup> )	646.3	▲ 39%	ネットゼロ

<sup>※</sup> 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。

### 朝日生命成人病研究所 附属医院

1960年5月、社会福祉に貢献することを目的に朝日生命成人病研究所を設立し、2020年5月には創立60周年を迎えました。

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

とりわけ、糖尿病に関しては、その成因や治療法、合併症の抑制などの研究とともに、専門医等からなるチーム医療を提供し、患者様が主体的に治療に参加する方式を取り入れることによって、糖尿病の克服を目指しています。この療養指導は「糖尿病療養指導鈴木万平賞」を受賞するなど外部からも高く評価されています。

当社は、当研究所とともに、生活習慣病に関する情報提供や、生活習慣病予防のためのセミナー開催を通じて、一人ひとりの“生きる”を支え、健康寿命の延伸に向けた取組みを積極的に展開しています。



#### 2021年度実績

##### 【研究事業】

原著論文 16編、総説 23編、国内および海外における学会発表 31編

##### 【診療事業】

外来診療(延べ件数) 50,023件  
入院診療(延べ日数) 2,361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営業所による、認知症相談窓口チラシ等の啓発チラシを県内のお客様へお届けする普及活動を通じて、県民の健康と安全に向けて地域に密着した活動に取り組んでいます。

また、朝日生命成人病研究所 附属医院の医師・薬剤師による「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

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。



福岡支社周辺の花壇

山口支社では、街の景観美化活動の一環として、下関市が主催する「海峡花通り『下関花いっぱい計画』」に賛同し、下関市が管理する支社玄関前の花壇へ、春と秋の年2回苗植えを行っています。



山口支社

四谷本社・多摩本社・代田橋オフィスの災害用備蓄品の入替えに伴い、災害用備蓄米6,750食を、ひとり親家庭や生活困窮者、子ども食堂等への支援として「杉並区社会福祉協議会」「多摩市社会福祉協議会」「特定非営利活動法人グッドネーバース・ジャパン」へ寄贈しました。



## 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。64回目を迎える2021年度は、総額560万円が集まり、社会福祉など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3億7,000万円に上っています。



### ■第64回「朝日の月」募金寄付先（50音順）

ウォーターエイドジャパン  
子育てひろば全国連絡協議会  
子ども食堂ネットワーク  
J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）  
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」  
全国移動サービスネットワーク  
日本移植支援協会  
認知症予防財団  
ピースウィンズ・ジャパン

## 寄付講座

2008年度より昭和女子大学において「現代金融ビジネス入門」と題した寄付講座を開催しています。

本講座は、保険会社・銀行・証券会社などの金融機関の役割やその仕組み、金融商品を活用したライフプランニングなどの基礎知識を習得する内容で、金融リテラシーの向上を目的としています。

講師は、当社を含む金融業界に勤務するビジネスパーソンが務めており、より実践的な講義内容となっています。



## ピンクリボン運動の推進

2009年度より「日本から乳がんが悲しむ人をなくしたい」という認定NPO法人「J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）」の活動に賛同し、J.POSHのオフィシャルサポーターとして、乳がんについての啓発と情報提供、自己検診の習慣化や乳がん検査の受診勧奨などの活動を中心としたピンクリボン運動を推進しています。

具体的には、身近な社会貢献活動としてピンクリボン啓発グッズの購入や、乳がんの基礎知識や検査・セルフチェックの重要性を訴えるチラシを配布する街頭キャンペーン、健康イベントへの出展等を実施しています。今後もこれらの取組みをさらに積極的に展開し、ピンクリボン運動の輪を広げていきたいと考えています。

### 【2021年度実績】

#### 乳がん検診お知らせ活動

「すべての女性に私らしく輝く未来を」そんな願いを込めた女性向けの生命保険「やさしさプラス」の社会貢献活動の一つとして、自治体ごとの検診情報をお届けする「乳がん検診お知らせ活動」を行っています。



ピンクリボン啓発チラシ

#### ホームページ等での情報提供

当社ホームページおよび生活に役立つ内容を満載した生活情報誌「SANSAN（ピンクリボンコラム）」で、乳がんの基礎知識や、早期発見のメリット・セルフチェックのポイントなどを掲載しています。

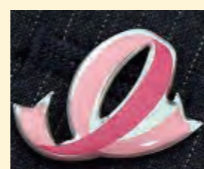
URL : <https://www.asahi-life.co.jp/company/csr/pinkribbon/knowledge.html>



▲ホームページはこちら

#### ピンクリボン啓発グッズ

身近な社会貢献活動として、ピンクリボン啓発グッズを身に着けることで、啓発活動につながっています。



#### J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）感謝状授与

認定NPO法人「J.POSH（日本乳がんピンクリボン運動）」の設立20周年にあたり、当社の支援活動に対し、感謝状が贈呈されました。



#### 「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との共同取組みによる

#### 「ウクライナ危機に対する緊急募金」への寄付支援

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」との共同取組みとして、日本ユネスコ協会連盟が実施した「ユネスコ協会・ウクライナ緊急募金」に賛同し、本社、ならびに全国の支社、営業所で募金活動を実施しました。募金は、同連盟を通じてウクライナの国境地域や、隣国ルーマニアで活動する現地支援団体等に送金し、ウクライナ避難民支援に活用しています。



飲料水をはじめとする物資支援を実施

©PetrValoskuc

#### 「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。



2021年度入賞作品 (富士山)

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、生命保険事業以外においてもSDGs達成に向けた活動を支援することで、持続可能な社会の実現へ貢献してまいります。



# 働き方改革に向けた取組み

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

中期経営計画の2年目を迎え、これまでに実施した諸対策の深化、エンゲージメント<sup>※1</sup>向上に資する「1on1ミーティング<sup>※2</sup>」の定着に向けた対応、およびイノベーション人財育成に向けた社外交流活性化、朝日生命グループ全体の価値増大に向けたグループ会社間の人財交流策を新規展開するなど、多様な人財がイキイキと働き、挑戦できる環境づくりをより一層進めてまいります。

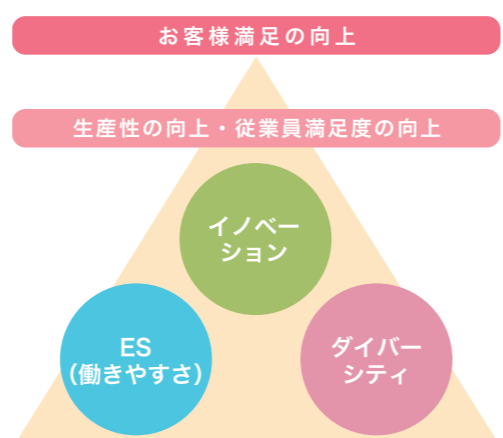
※1 エンゲージメント…組織や職務に対するやりがいや自発的貢献意欲を持ち、主体的に取り組んでいる状態を表す指標。  
 ※2 1on1ミーティング…所属員の成長に向けた支援を目的とし、所属長と所属員が1対1で話し合う場を定期的に設け、所属員が相談したいテーマを設定して実施する面談。

## 「働き方改革の浸透」に向けた取組み

イノベーション・ダイバーシティ・ES（働きやすさ）の観点から、業務効率化や従業員の働きやすさの向上、人財育成を通じて、一人ひとりの生産性の向上に向けた様々な働き方改革への取組みを行っています。

- ・イノベーション  
テクノロジー（AI・RPA<sup>\*</sup>）を活用した業務効率化  
コミュニケーションの活性化等によるアイデアの創出
- ・ダイバーシティ  
多様な人財の能力発揮と活躍
- ・ES（働きやすさ）  
従業員意識調査やエンゲージメントの計測  
長時間勤務の改善や働きやすい環境の整備

※ AI…人工知能。 RPA…ロボットが代行・自動化する概念。



### 生産性・生産力向上の取組み

- 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。
- ・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
  - ・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
  - ・RPA業務の対象拡大等業務効率化の推進および押印レス・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効率化の推進
  - ・個の成長促進に向けたコミュニケーションの活性化を図る1on1ミーティングの定着
  - ・Teamsを活用した円滑かつスピーディなコミュニケーションの実現

### 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強化
  - ・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  
短時間勤務の実施  
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
  - ・従業員満足度向上に向けた取組み  
エンゲージメント解析ツールによる定期的な調査を通じた課題分析・対応策の実施

### 人財育成に向けた取組み

- キャリア開発や能力発揮に向けて取り組めるよう諸制度を実施しています。
- ・能力開発の促進  
職位別・職場別スキルマップの提供  
e-ラーニングや通信教育の提供  
公的資格取得補助制度  
表彰制度
  - ・ジョブ・トライ・システム（社内公募制度）  
自らが希望する「職務」「役職」「勤務地」を自由に選択し応募できる制度
  - ・キャリア相談窓口  
自身のキャリア開発について、アドバイザーに相談することができる制度
  - ・ビジネス・コンテスト  
自身で新たなビジネスモデルの企画・立案・プレゼンに挑戦することができる取組み
  - ・社外交流活性化策、グループ会社間人財交流策の新規展開

## 働き方改革推進委員会

社長を委員長とした「働き方改革推進委員会」では、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・生産力向上」「従業員満足度の向上」に向けて、具体的な取組内容の策定・実行に反映させています。

## 「イキイキと働く。そして成長する。」の実現を支える諸制度

**介護**

仕事と介護の両立を支援できる制度を整備しています。

介護休暇
介護休職
短時間勤務制度
ジョブ・トライ・システム（勤務地希望）
「育児と介護の相談窓口」設置

**治療**

仕事と治療の両立を支援できる制度を整備しています。

ライフサポート特別休暇 <sup>※</sup>
--------------------------

※がんや難病、不妊症、障がいによる通院を対象とした休暇。

仕事と育児の両立を支援できる制度を整備しています。

妊娠	出産	育児
産前・産後休暇	産前・産後休暇	看護休暇
	配偶者出産休暇	育児休憩
		育児休職
		育児エントリー休暇
		育児サービス費用の補助
		短時間勤務制度
	特別休暇	ノート型端末の貸与

配偶者同行制度

**キャリア開発モデル**

入社後より体系的な教育プログラムを提供するとともに、「ジョブ・トライ・システム（社内公募制度）」や「キャリア相談窓口」等の制度を実施しています。

<b>入社時研修 (入社後6か月間)</b>	入社年次・職位に応じた研修	
	社外公開講座	社外人財交流型セミナー
	営業所長キャリア支援コース (営業所長希望者の支援制度)	人財育成コース (資産運用・グローバル・ICT <sup>※</sup> )
	ジョブ・トライ・システム (社内公募制度)	キャリア相談窓口

※ICT…Information and Communication Technology.

男性も育児に積極的に取組む会社を目指しています。

男性育休取得率  
5年連続  
100%達成

(2017～2021 年度実績)

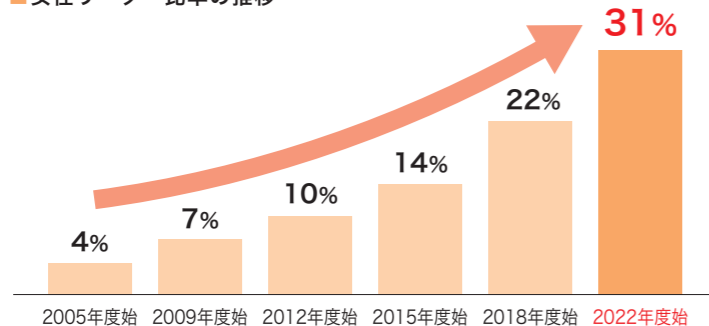
# ダイバーシティの推進

## 女性の活躍推進

全従業員の8割以上が女性である当社は、2006年度よりスタートした「朝日生命ポジティブ・アクション」を通じて、「女性のキャリア開発」「仕事と家庭の両立支援」等への取組みを開始し、2022年度始女性リーダー比率は31%を達成しました。

**2022年度始女性リーダー比率は31%を達成!!**

■女性リーダー比率の推移



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

## 女性の活躍推進委員会

社長を委員長とした「女性の活躍推進委員会」では、各職場で活躍している従業員も参加し「女性従業員の声」「仕事と家庭を両立する女性の視点」を反映したアクションプランを検討・策定しています。

当委員会には、外部からの視点や知見を活かすことを目的として女性の社外取締役が参画しています。



## 諸制度

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

### ■ライン職を対象とした上級管理職プログラム

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

### ■次期リーダー候補者を対象としたチャレンジ層育成プログラム

次期リーダー候補者を対象に、チャレンジ意欲の向上やキャリア自律支援を目的とし、社外講師による研修、キャリアに関する専門資格を有するアドバイザーとの面談などによるサポートを行っています。

### ■キャリアモデル通信

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

### ■キャリア相談窓口

全従業員を対象として、従業員の成長と活躍に向けたサポート体制としてキャリア相談窓口を設置しています。

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

ウーマンエンパワーアワード	Forbes JAPAN WOMEN AWARD
<p><b>大賞受賞</b> 2020年 従業員数1,000名以上企業</p> <p>「女性活躍推進に関するアンケート」および「ウーマンエンパワー賛同企業へのエントリー情報」から総合的に判断し、顕著な取組企業を表彰</p>	<p><b>第4位入賞</b> 2018年「企業部門 総合ランキング 従業員数1,000名以上の部」</p> <p>「自ら道を切り拓き活躍している女性」と「意欲ある女性が働きやすい環境づくりを積極的に行っている企業」を選出し表彰するアワード (注)「企業部門総合ランキング」では生命保険会社の入賞は初</p>

## シニアの活躍支援

長年培ってきたスキルや経験を活かして働く人財に対し定年を60歳から65歳に延長したほか、活躍できるポストや制度を整備しています。

また、シニア層のキャリアサポートの一環として、現在の職制や本人の目指す分野に応じた能力開発に取り組めるよう、通信教育やe-ラーニングのプログラムを提供しています。



## 障がい者の活躍支援

多様な人財の活躍推進に向けて、本社内に障がいのある方をメンバーとする本社業務支援チームを立ち上げ、障がいのある方の雇用のさらなる促進等、体制の整備を進めています。また、障がいのある営業職員への交通費の上乗せ支給や設備改装を行うなど働く環境の整備に努めています。

加えて、職種転換の機会を設け、意欲のある障がいのある方に対して、チャレンジする機会を用意しています。

## 人権啓発に関する取組み

「コンプライアンス遵守規準」ならびに「人権に関する宣言」を踏まえ、全役職員が主体的に人権尊重の行動をとることができるようにするため、社長を委員長とする人権啓発推進委員会が中心となって様々な人権啓発活動を行っています。

具体的には、全役職員向け・階層別の人権研修の実施や各種人権教育・啓発資料の提供、「人権啓発標語」への応募の取組みなどを積極的に行っています。

また、ハラスメント防止に向けた相談窓口を設置し、安心して相談できる環境を整え、迅速かつ適切な対応を行っています。

従業員が長く働き続けることができる環境整備をすすめています!

ライフステージに合わせ、安心して働き続けることができるよう、仕事と家庭の両立を支援しています。

■仕事と子育てを両立できる環境整備への取組みが評価され、2019年に3回目の「くるみんマーク」を取得しました。



■仕事と介護を両立できる環境整備への取組みにより「トモニンマーク」を取得しました。



## 健康経営の推進

当社では、従業員への責任として「健康経営®の推進」を経営課題と位置づけています。「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などの健康増進に関する対策に取り組んでいます。

これらの健康増進の取組みが評価され、社外から複数の認定・評価をいただきました。

### 健康増進等に関する取組方針

朝日生命は、生命保険事業を行う企業として、お客様の健康・医療に貢献するとともに、従業員自身の健康増進を重視し、朝日生命と朝日生命健康保険組合が一体となって、「健康管理」「生活習慣病予防」「メンタルヘルス対策」などに取り組めます。



これからも従業員の働きやすい職場づくり・健康増進への取組みを当社グループ会社とともに推進してまいります。

#### ■「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定(4年連続)

経済産業省および日本健康会議が主催する「健康経営優良法人2022(大規模法人部門(ホワイト500))」に4年連続で認定されました。



#### ■「スポーツエールカンパニー2022」に認定

スポーツ庁から、従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取組みを行っている企業として評価されました。



#### ■令和3年度「東京都スポーツ推進企業」に認定

東京都から、従業員のスポーツ活動の促進に向けた取組みやスポーツ分野における支援を実施している企業として評価されました。



### 当社の主な取組み

#### 定期健康診断等による疾病の早期発見

全従業員の定期健康診断の受診および定期健康診断の有所見者(特に、精密検査・治療が必要と判断される者)に対する「二次検診」受診の徹底、5大がん(胃がん・大腸がん・肺がん・乳がん・子宮頸がん)検診の受診勧奨などを通じ、疾病の早期発見・早期治療につなげる取組みを推進しています。

#### 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。



(注)「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

健康セミナー「生活習慣病検査と治療の意義」開催時の様子

#### 朝日生命健康保険組合との連携による生活習慣病予防

朝日生命健康保険組合と連携し、「データヘルス計画(医療費データ・健診データなどを活用し、効率的・効果的な保健事業を実施するための計画)」に取り組み、生活習慣改善などを通じ、従業員の健康増進を推進しています。

#### ■特定保健指導の推進

定期健康診断結果から、生活習慣病の発症リスクが高く、生活習慣の改善による生活習慣病の予防効果が多く期待できる従業員に対する特定保健指導を積極的に推進しています。

#### ■禁煙の推進

毎月2のつく日(2日・12日・22日)を「禁煙推進日」に設定し、禁煙の重要性を呼びかけるニュースを発信するなど、禁煙の啓発活動を積極的に行っています。

また、スマートフォンなどを活用したオンライン禁煙支援プログラムの提供により、禁煙を希望する従業員への支援を進めています。

#### ■糖尿病重症化予防対策の実施

糖尿病の重症化リスクのある従業員を対象に、生活の質(QOL)の維持・向上を目的として、医療機関と連携し、症状の重症化を予防する「糖尿病重症化予防プログラム」を実施しています。

#### ■その他

健康セミナー、ウォーキングイベントの実施、従業員家族の健康診断の推進、スポーツクラブの利用促進などを実施しています。

#### 健康増進アプリ「kencom」を活用したウォーキングイベント「みんなで歩活(あるかつ)」の開催

歩くことは、メタボリックシンドロームや生活習慣病の予防だけでなく、骨太効果、リラックス効果など様々な効果があるといわれています。

当社では健康保険組合と協同して、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。健康増進はもちろん、職場のコミュニケーションの活発化にも役立っています。

#### メンタルヘルス対策

管理監督者が所属員のメンタルヘルスクアをサポートする「ラインケア」と、自分自身で心の健康を保つ「セルフケア」に配慮するとともに、心や体の不調に関する従業員からの相談に対応するために、社内外にメンタルヘルスなどの相談窓口を設置しています。

「セルフケア」としては、全従業員を対象に「ストレ

スチェック」を毎年実施し、個人結果と改善アドバイスをフィードバックすることでストレスへの気付きを促しています。また、「ラインケア(管理監督者によるケア)」としては、研修会・社内e-ラーニングなどによるメンタルヘルス教育、メンタルヘルス・マネジメント検定試験の受験推進などを実施しています。

# 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。

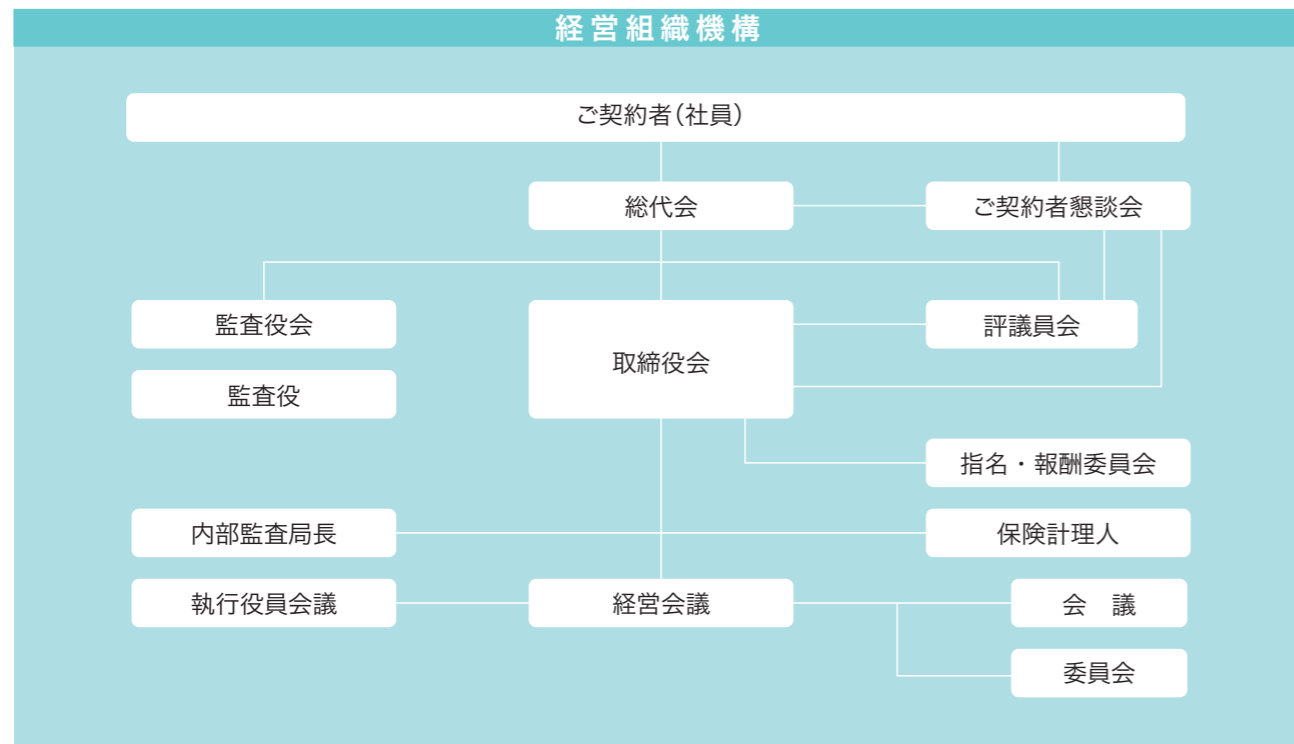
当社は、経営の基本理念のもと、「お客様満足の向上を最優先とした経営の実践」「ゆたかな社会づくりにか

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189万人

の社員による社員総会の開催は困難なため、保険業法の認めるところにより、社員総会に代わる代議制の機関として総代会を置いています。

総代会における報告事項および決議事項の主なものは次のとおりです。

報告事項：事業報告、貸借対照表、損益計算書および基金等変動計算書の内容ならびに相互会社制度運営報告  
決議事項：剰余金の処分、社員配当金の割当て、定款の変更、総代候補者選考委員の選任、評議員の選任、取締役・監査役の選任など

## 総代会における報告および決議についてのお知らせ

総代会の報告事項や決議事項を記載した総代会議事書および総代議事録は、当社ホームページに掲載して社員(ご契約者)の方々にお知らせしています。

また、これらの資料は、本社、統括支社および支社においても社員の皆様にご覧いただけるようにしています。

## 総代の選出方法

社員(ご契約者)の中から選任された総代候補者選考委員で構成する総代候補者選考委員会が、総代候補者を選考して推薦に関する公告を行います。社員は、候補者の中に信任を可としない者がいる場合、投票によってその意思を表明します。各候補者は、信任を可としない投票を行った社員の数が、投票権を有する社員の10分の1に満たない場合に、総代として選出されます。(総代へ立候補していただく制度はございません。)

この方法は、全国の多数の社員の中から地域、職業、年齢に偏りがないように総代を選考するために適していると考えています。なお、全国各地で開催している「ご契約者懇談会」に出席いただいたご契約者から総代を選任するなど、より幅広い社員各層からの選出を行っています。

ご参考 前回(2021年4月就任)の総代候補者の選考基準  
①当社の保険契約者であること  
②生命保険事業に深い関心を持ち、その重要性を十分認識し、かつ総代にふさわしい見識を有していること  
③当社の経営に関心を有し、総代会への出席など総代として十分な活動が期待できること  
④他社の総代に就任していないこと

## 総代の任期と定数

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

質疑応答を通して直接対話が可能な体制を整える必要があることの両面から、総代の定数を150名としています。

## 総代会傍聴制度

社員(ご契約者)の方々にご当社の経営についてのご理解を一層深めていただくため、「総代会傍聴制度」を実施しています。傍聴者については、毎年、総代会開催前(5月～6月)に希望者を募り、総代会を傍聴してい

ただいています。

(注) 傍聴者の資格  
前年度末において1年以上有効に継続している保険契約のご契約者で、満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。

# 第75回 定時総代会の開催概要

2022年7月5日に経団連会館(東京都千代田区)において、第75回定時総代会を開催いたしました。  
開催内容および質疑応答については以下のとおりです。

項目	開催内容
開催日時	7月5日(火) 10時00分～11時18分(所要時間78分)
出席者数	98名(総代数146名) (他に委任状48名、委任状込で合計146名)
議長	代表取締役社長 木村 博紀
議題	(報告事項) 1. 2021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 2021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 評議員12名選任の件 第4号議案 取締役10名選任の件 第5号議案 監査役1名選任の件
質疑応答	事前質問2名(質問数5問)、席上質問4名(質問数7問) 合計6名(質問数12問) 質疑応答の所要時間26分 回答者 議長または議長が指名した役員
質問事項	1. 事前質問 ①ご契約者懇談会における2021年度出席者の年齢層の偏り原因と今後の改善策について ②保険料引き取り口座としてのネットバンクの取扱範囲と今後の対応方針について ③営業職員の教育・育成について ④海外事業の拡大について ⑤DX戦略における職員のITリテラシー向上について  2. 席上質問 ①トレーニングスタッフや営業所長への教育について ②女性上級管理職のさらなるキャリアアップに向けた具体的な取組みや目標数値について ③「プラチナくるみんマーク」や「プラチナえるぼしマーク」の認定取得について ④YouTube等のSNSを活用した広告の成果について ⑤SNSを活用した広告の今後の展開について  3. 席上意見 ①営業職員教育の従事者における公的資格について ②法人契約における決算処理に関する資料の自動送付について
傍聴	傍聴者数2名(議場外モニタールームにて傍聴)
その他	新型コロナウイルス感染防止の観点から以下の運営を行った。 ①総代の座席間隔を広く確保するため、経団連会館の同一フロア内の2つの会場を使用して開催した。なお、両会場のスクリーンやスピーカーを通じて、相互に映像や音声を確認できる状態となっていた。 ②来場をお控えいただいた総代の方々にも総代会の様子をご覧いただくために、希望された総代の方に支社会場でのライブ中継を行うとともに、インターネット上で後日ご視聴いただけるようにした。

## 総代(敬称略)

2022年4月1日現在147名

北海道	大家悦子	千葉県	川井芳明	神奈川県	岡本一郎	大阪府	竹村忠
北海道	小笠原正吾	千葉県	貴嶋美知子	神奈川県	小林直子	大阪府	中村佳子
北海道	高島千景	千葉県	熊谷俊行	神奈川県	杉田敦一	大阪府	米田亜矢子
北海道	田村総司郎	千葉県	郡昭夫	神奈川県	嶋俊一	兵庫県	池野千弦
北海道	刀祢佳代	千葉県	佃美紀	神奈川県	田淳子	兵庫県	稲継洋介
北海道	刀祢光夫	千葉県	寺内伸子	神奈川県	堀多紀	兵庫県	岡州史明
北海道	真屋絶子	千葉県	百瀬厚子	神奈川県	本多初穂	兵庫県	岡松政明
岩手県	伊藤淳之介	千葉県	雪田ひろみ	新潟県	新齋藤公美	兵庫県	茂木立仁
岩手県	吉田ひさ子	東京都	石山健一	新潟県	齋藤敏朗	奈良県	亀井紀子
宮城県	大友かおり	東京都	伊藤守	新潟県	吉田徳治	和歌山県	武本恵美
宮城県	中村香代子	東京都	魚谷雅彦	富山県	田縄りつ子	鳥取県	徳田美子
秋田県	金持之	東京都	大川めぐみ	石川県	中村有紀	島根県	松岡泉
秋田県	西宮公平	東京都	加羽澤光輝	福井県	酒井健治	岡山県	高木晶悟
山形県	遠藤正明	東京都	川尻恵理子	山梨県	廣瀬昌訓	岡山県	松島康晴
福島県	幸徳一美	東京都	河野雅明	長野県	西沢知恵美	広島県	北川日出夫
福島県	益邊美代子	東京都	小林敬一	長野県	平林倫子	広島県	三浦真一
福島県	渡澤祐一	東京都	薦田貴久	岐阜県	川崎賢二	山口県	澤岡靖幸
茨城県	黒岡恵美子	東京都	柴崎理砂	静岡県	鈴木千代江	山口県	山吉岡真喜男
茨城県	飛田利恵	東京都	鈴木康之	静岡県	鈴木勝一郎	徳島県	森本英里
茨城県	松金律子	東京都	鈴木善久	静岡県	平岡直子	愛媛県	野本英里
栃木県	稲葉美紀	東京都	園田鉄司	愛知県	伊藤嘉朗	高知県	浜田真衣
栃木県	若林可奈子	東京都	高田淳一	愛知県	岡安大助	福岡県	石原隆
群馬県	佐藤麻衣子	東京都	田中精一	愛知県	小林太	福岡県	今村真理子
群馬県	松本詠子	東京都	田中健晴	愛知県	近藤理砂	福岡県	斎藤康徳
群馬県	森克洋	東京都	寺井一郎	愛知県	谷内かずみ	福岡県	宮崎浩之
埼玉県	内山珠美	東京都	時田隆仁	愛知県	古橋幸長	福岡県	吉川恵美
埼玉県	河井陽子	東京都	中村公一	愛知県	水越智子	佐賀県	西村和子
埼玉県	幸野菊美	東京都	野崎彩子	愛知県	安田枝里	長崎県	中里多美子
埼玉県	河野幸富	東京都	濱田美穂	三重県	大松角志穂	熊本県	磯堀内義博
埼玉県	佐々木隆之	東京都	藤井祐子	三重県	吉岡伴子	熊本県	園田文治
埼玉県	佐藤美由紀	東京都	穂苅裕久	滋賀県	高畑貴子	大分県	宮崎昌子
埼玉県	鈴木吉憲	東京都	宮川尚久	京都府	米川和子	宮崎県	松尾智美
埼玉県	福本寿子	東京都	武藤千絵	京都府	小川文	鹿児島県	笹原智作
埼玉県	山下飛鳥	東京都	山地徹	大阪府	小川文	鹿児島県	野村憲
千葉県	小川美樹子	東京都	山下良	大阪府	奥田孝雄	鹿児島県	上原
千葉県	奥野嘉夫	東京都	山下良	大阪府	加藤正久	沖縄県	上原

○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

2022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 23名 (15.6%)	30～39歳 4名 (2.7%)	個人保険 死亡保険 定期付終身保険等 72件 (6.2%) 定期保険等 129件 (11.1%) 積立型終身保険(含積立保険) 293件 (25.2%) 介護保障保険 218件 (18.7%) 医療保障契約等 390件 (33.5%) 生死混合保険 4件 (0.3%) 生存保険 10件 (0.9%) 個人年金保険 47件 (4.0%)	2001年以前 35名 (23.8%)
主婦 12名 (8.2%)	40～49歳 31名 (21.1%)		2002年～2006年 8名 (5.4%)
大学教授 3名 (2.0%)	50～59歳 57名 (38.8%)		2007年～2011年 26名 (17.7%)
言論界・ジャーナリスト 5名 (3.4%)	60～69歳 51名 (34.7%)		2012年～2016年 49名 (33.3%)
弁護士・医師 5名 (3.4%)	70歳以上 4名 (2.7%)		2017年～2021年 29名 (19.7%)
弁済士・医者 5名 (3.4%)		地域別分布	
自営業者 54名 (36.7%)		北海道 7名 (4.8%)	
会社役員 32名 (21.8%)		東北 10名 (6.8%)	
その他 13名 (8.8%)		関東 64名 (43.5%)	
		中部 22名 (15.0%)	
		近畿 18名 (12.2%)	
		中国 8名 (5.4%)	
		四国 4名 (2.7%)	
		九州 14名 (9.5%)	

# 第75回 定時総代会質疑応答

## I. 事前質問



### 質問 1

ご契約者懇談会の2021年度出席状況において、40歳以下の占率はわずか6.5%と著しく低く、大きな偏りを見せています。現在把握されている原因と、今後の改善策について、お教えてください。

#### 【回答】

ご指摘のとおり、2021年度のご契約者懇談会におきまして、ご出席者に占める40歳以下の方々の割合は6.5%となっており、当社でも年齢層の偏りを課題と認識しています。

要因としましては、この年齢層の大半が会社員であることから、平日に来場のうえご契約者懇談会にご出席いただくお時間を融通いただくことが難しい方が多いのではないかと考えています。

当社では課題解決のため、50歳以下や会社員の方々の出席率向上を目的に、これまでご契約者懇談会の夕方開催や土曜日開催などの試みを行ってまいりましたが、十分な効果を発揮するまでには至っておりません。

一方で、2021年度のご契約者懇談会では、新型コロナウイルス感染症の対応として、Zoomによるオンライン開催を実施し、ご自宅や勤務先からもご出席いただくことを可能といたしました。これにより、オンラインで出席いただいた50歳以下の方や、会社員の方々の占率が向上するなど、オンラインの有効性が確認できました。

今後のご契約者懇談会におきましても、引き続きオンラインを活用するなど、ご指摘いただきました年齢層の偏りを解消できるよう取り組んでまいります。

### 質問 2

若年層を中心に、いわゆるネットバンクを活用する人が増えています。お客様の納得をいただき、折角成約に至りながら、万一、引き取り口座が適合しないために申込みが撤回されるようなことは、あってはならないと考えます。現在引き取り可能なネットバンクなどの範囲を明示されたうえで、他社との差異化・個別化をどのように推進されるのか、お教えてください。

#### 【回答】

当社において、ご契約時に保険料引き取り口座としてご利用いただけるネットバンクは、以下の3行となっております。

- イオン銀行（預金口座数770万）
- PayPay銀行（預金口座数570万）
- セブン銀行（預金口座数250万）

日本国内では約6割の方がネットバンキング(インターネットでの振込等)を利用されており、口座数が1,000万口座を超えるネットバンクもございます。

今後は、未対応のネットバンクにつきましても、ご利用いただけるよう取扱範囲の拡大に取り組んでまいります。

また、スマートフォン決済等の新たな保険料収納代行サービスの提供に向けて検討を進め、さらなるお客様サービスの向上に努めてまいります。

(注) 預金口座数は、ネットバンク各社ホームページより掲載。

### 質問 3

お客様に納得していただき、申込書に記入していただく機会は、成約件数が少ない営業職員になればなるほど自信を持って対応することが難しくなります。バーチャルでもトレーニングできるポイントですが、現在、どのような教育をなされているのか、今後どのような育成手法を展開されるのかお教えてください。

#### 【回答】

入社3年以内の新人職員については、定型研修において、教育教材を使用し様々なお客様対応の場面を想定した話法訓練を実施しています。

また、営業所においては、新人育成をメインミッションとするトレーニングスタッフによる話法訓練を実施するとともに、営業所長が、日々の朝礼・打合せ等で実践的な指導を繰り返し行うことにより、新人職員のお客様対応のレベルアップ、スキルの向上を図っています。

さらに、営業職員向けのスマートフォンアプリを活用し、教育教材を動画等で提供することで自学自習を可能とする取組みや、Zoom等のオンラインを活用した本社主導の営業職員向け研修などを実施しています。

今後も引き続き、お客様対応スキルの向上に向けて、デジタル技術を活用するなど営業職員に対する実践的な教育の強化および研修体制の一層の整備に取り組んでまいります。

### 質問 4

海外事業の拡大でベトナム以外での事業展開としてねらっているものはどんなことがありますか。

#### 【回答】

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で、テレマーケティングによる保険販売に関するコンサルティング事業を展開しています。2021年度末には当ビジネスを通じて獲得した契約は累計約39,000件に達し、海外でも当社のビジネスモデルが適用可能なことを確認しています。

ベトナム以外の他国への展開については、インド、タイ、フィリピン、インドネシア等のアジア諸国を中心に、マーケットの調査・研究を行い、事業展開を検討しています。

アジア諸国は医療保険の普及率が低く、人口・所得の増加により高い経済成長が見込まれることから、当社が得意とする医療保険分野において有望なマーケットだと考えています。

また、スマートフォンの普及によるWeb活用の浸透やスタートアップ企業によるデジタル技術の革新といった動きが見られます。したがって、金融とテクノロジーが融合したフィンテック分野において、新たなビジネス

チャンスが広がっていると考えています。

新たな成長領域への挑戦として、こうした医療保険・フィンテック分野<sup>※</sup>に注目して、ベトナムや他のアジア諸国における事業の拡大に取り組んでまいります。

※ フィンテック (FinTech) : 「金融」を意味する「ファイナンス (Finance)」と「技術」を意味する「テクノロジー (Technology)」を組み合わせた造語。

## 質問 5

DX戦略においては職員のITリテラシーの向上も必要だと思います。リテラシー向上のための取組みがあれば教えてください。

### 【回答】

全社でDX推進に取り組むにあたっては、ご指摘のとおり、職員一人ひとりのITに関する理解力向上、すなわちITリテラシーの向上が欠かせないと考えています。

当社では、DX戦略を推進するにあたり、「デジタル戦略企画部」がDX戦略やセキュリティガバナンスの策定・推進を担い、「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB<sup>※</sup> (以下、LAB)」という組織において、新技術やニュービジネスに関する社外情報収集と実証実験を担い、子会社である「株式会社インフォテック朝日 (以下、ITA)」が朝日生命グループ全体のシステム開発、運用を担う体制としています。

その中において、急速に進化するシステム関連の技術革新に追随していくために、ITAやLABを通じて得た専門性のあるスキルや知見の習得に努めています。

さらに、データサイエンス等の専門スキルを有する人財を確保するため、2021年度より専門職の職位を新設しました。

加えて、職員の自己啓発に向けた取組みとして、DX推進に取り組むにあたっての推奨資格(マイクロソフトオフィススペシャリスト、情報セキュリティマネジメント試験)を設定するとともに、オンラインを通じたDX関連の基礎教育機会を提供するなど、ITリテラシーの底上げを図っています。

今後も、DX戦略を推進するべく、社内におけるITリテラシー向上に向けて取り組んでまいります。

※ ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB : 次世代の保険事業の創造に向けて、デジタル技術を活用した取組みを加速させることにより、お客様への新たな付加価値の提供、新たなビジネスモデルの創出を目指し、2020年4月に設置した組織。

## II. 席上質問

### 質問 1

(事前質問3に関連して)営業職員の教育・育成はトレーニングスタッフや営業所長が実施しているということですが、そのトレーニングスタッフや営業所長に対する教育は、だれが行っているのでしょうか。

### 【回答】

営業所長につきましては、本社担当部において定型の研修をオンラインなども活用しながら実施しています。加えて、担当部から紙面による教育資料等を適宜提供し、実践的な研修を行っています。

また、トレーニングスタッフにおきましては、担当部内に専門の担当を配置し、オンラインと集合研修による研修を日々重ねています。

### 質問 2

議案書の4ページにも記載されている【人財活躍推進戦略】につきまして、「女性上級管理職のさらなるキャリアアップに向けて、社外の有識者の講演の実施、育成プログラムの充実を図った」とありますが、具体的にどのようなプログラムを実施されたのか、ご教示いただければと思います。また、女性の上級管理職の数値目標などがございましたら、あわせてご教示いただければと思います。

### 【回答】

まず、当社の女性の活躍推進体制について、ご説明いたします。

当社では女性の活躍を推進するために、2006年度から社長を委員長とする「女性の活躍推進委員会」を設置し、その委員会における議論・検討を踏まえて、3年を1期として「朝日生命ポジティブ・アクション」というものを策定し、諸制度や施策を実施しています。

女性の上級管理職のための育成プログラムにつきましても、この委員会での検討を踏まえ、実施しています。

具体的には、社外の女性役員・経営者をお招きしたセミナーの開催や、社内の役員が講師をするセミナーの開催など、全体に対する意識付け・底上げを行っています。

また、個別の職員に対しては、当社の役員がメンターとなりまして、いわゆるメンタリング、メンター制度を実施しています。さらに、個別にはなりますが、人事担当役員が、ファシリテーターになり、部長職の手前の女性管理職に対して、さらなる意識付けや経営意識の醸成といったことを行っています。

女性の上級管理職の数値目標ですが、まず、当社では、女性リーダーと申しまして、官公庁で言いますところの課長補佐・係長級以上といったライン職については、2021年度始までに30%にするという目標を立て、これを達成しています。

さらに上級の管理職、課長級以上のライン職については、数値目標を定めることはささか適当ではないという側面もありますので、すこしずつ向上に取り組んでいますが、この数年間、その比率は向上しており、今年度始で課長級以上の管理職のうち14%程度が女性となっています。

### 質問 3

朝日生命のHPを見ますと「働き方改革に向けた取組み」の一環として、「くるみんマーク」や「トモニンマーク」の取得が掲載されています。

「くるみんマーク」には、さらに優良な企業に対しては「プラチナくるみん」が認定されているようです。また、女性活躍企業に対しては「えるぼし」という認定制度がありますが、こちらも、さらに優良な企業については「プラチナえるぼし」が創設されているようです。これら「プラチナくるみん」「プラチナえるぼし」の認定を取得される予定はあるのでしょうか？

### 【回答】

「くるみん」と「えるぼし」につきましては、いずれも厚生労働省が職場環境や労働環境について、優れた取組みをしている企業に対して認定を行うというものです。

当社は、「くるみんマーク」をすでに取得しており、ちょうど更新時期を迎えますので、今、実施結果の検証や、それを踏まえた新たな取組みの検討を行っています。

こうした取組みのなかで、さらに上位の認定であります「プラチナくるみん」といった認定が取得できるとよいのですが、なかなかハードルが高いと考えています。

また、「えるぼし」は、女性の活躍推進について優れた取組みを行っている企業に対して認定をするというもので、こちらについてはまだ認定を受けていませんので、今年度中に申請する予定です。

質問 4

(議案書の) 10ページ目のところで、第三分野の戦略の話を持っていて、先日、YouTubeを見ていたときに、朝日生命さんのCMが流れてきました。「こういった取組みもやっているんだ」と思いましたので、この機会に、SNSの活用による成果があれば、教えてください。

質問 5

YouTube以外にも、InstagramやTwitterといったメディアがありますが、これらのご活用について、お考えを教えてください。

【回答】

まず、YouTubeについてですが、視聴者数が大変多いということで、当社も2020年から公式アカウントを作成し、CM動画を流しています。

反響という意味では、昨年度、非常に大まかではありますが、視聴された方が数百万、このうち朝日生命のホームページに入られた方が数万ということで、一定のご支持をいただいていると考えています。

今年度に入り、新しいCMを流しておりまして、菅野美穂さん出演で、山下達郎さんの楽曲をタイアップしたCMで、予算を拡大するとともに、短いCMを流すことで、足元では、視聴回数が格段に増えている状況です。

非常に大切なメディアであり、引き続き活用してまいりたいと考えています。

次にSNSの活用ですが、現在当社では、LINEの公式アカウントを使った情報発信を行っています。「友だち」になっていただいているという形で、「友だち」として約30万人の方に登録いただいています。

TwitterやInstagramなどSNSは、ますます重要になってくると考えていますので、さきほどのYouTubeも含めた展開、さらには従来からあるTV等のメディアを上手くミックスして、効果的で効率的なPR展開を図ってまいりたいと考えています。

Ⅲ. 席上意見

意見 1

営業職員への教育において、トップランクの教育をなさる方において、公的な資格をお求めになってはいいでしょうか(公認心理師等)。今、コーチングやコンサルティングといったことをするための専門の資格がありますので、そういった資格のある方の導入と、なおかつ、デジタル技術を活用することで、資格のある方がダイレクトに全国の営業職員に対して教育ができる、そんなことをお考えになってはいいかかと提案申し上げます。

意見 2

法人の契約では、税務上の経理処理をする場合に、保険会社からその年の損金部分であるとか、積み立て部分がいくらであるとかといった資料を随時いただいているのですが、決算期に合わせて自動送付いただけると大変助かります。

評議員会

評議員会は、当社の社員(ご契約者)および学識経験者等によって構成され、社員から寄せられた会社経営に関するご意見や、取締役会が助言を求めた会社経営に関する事項について審議を行っています。

また、全国各地で開催している「ご契約者懇談会」で寄せられた会社経営に関するご意見なども評議員会に諮っています。

評議員(五十音順・敬称略・2022年7月5日現在)

塩 島 義 浩	公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 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 商学大学院 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SDGインパクトジャパン 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

(2022年7月5日現在)

年齢(歳)	30～39	40～49	50～59	60～69	70～79	合計
人数(名)	1	3	1	6	1	12



2021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

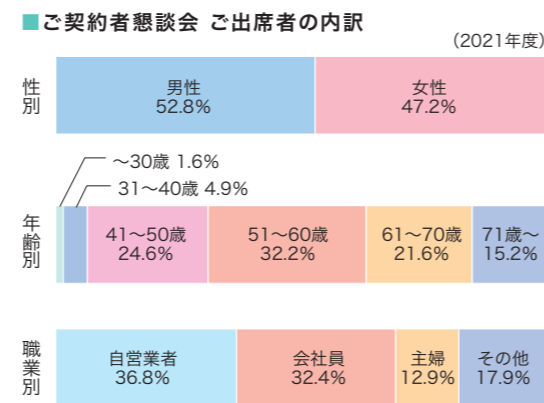
### ご契約者懇談会

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。

### 2021年度の開催状況

2021年度は、2022年1月から3月にかけて、全国58支社で開催し、84名の総代を含む513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、240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

#### 1 会社経営全般

- 管理職、役員等の女性占率の現状、および今後の女性の地位等の考えについて
- 働き方改革について
- 脱炭素等「環境問題」を意識した取組みについて

#### 2 商品・サービス関係

- 超高齢社会における生命保険会社の役割や商品開発の方針等について
- がんを患った人でも加入できる保険について
- 貯蓄性商品の開発について

#### 3 営業職員関係

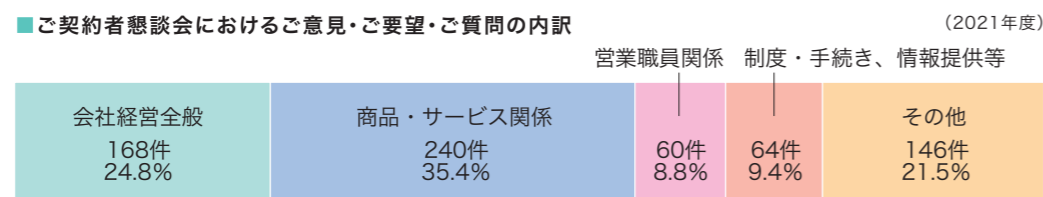
- 営業所長などの管理職に対するコンサルティング手法の教育について
- 営業職員の営業活動への応援

#### 4 制度・手続き、情報提供等

- 認知症などになった場合の手続きについて
- ホームページ上での商品紹介について

#### 5 その他

- 今後のwithコロナの取組みについて
- 新型コロナウイルス感染症に対応した保険について



## 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。

### 監査役会

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

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

### 指名・報酬委員会

取締役および執行役員の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するた

め、取締役会のもとに、原則として過半数を社外取締役で構成する、指名・報酬委員会を置いています。

## コンプライアンス(法令等遵守)への取組み

当社は、健全・透明・公正な事業活動を行い、お客様の信頼にお応えするため、コンプライアンス(法令、社内規程および社会的規範を遵守すること)を経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、コンプライアンスを推進するとともに、企業文化としての定着化を図っています。

全役職員が適法・適正な業務を常に心がけ、違法・不適正な業務の防止を図るとともに、万一、違法・不適正な業務が発生した場合には、迅速・的確な対応を図ることとしています。

### 基本方針・遵守規準等

全役職員が遵守すべき基本方針および遵守すべき規準として、それぞれ「コンプライアンス基本方針」および「コンプライアンス遵守規準」を制定しています。これらは、「コンプライアンスマニュアル」への掲載や研修等により周知・徹底しており、全役職員がその趣

旨・内容を踏まえて、業務を遂行しています。

また、コンプライアンスの実行計画である「コンプライアンスプログラム」を策定し、その推進状況を定期的に検証することなどにより、より高度なコンプライアンス態勢を目指した取組みを行っています。

### 組織・体制

社長を議長、経営会議メンバーおよび社外弁護士を構成員とする「コンプライアンス会議」において、社外弁護士からの専門的な意見等を得ながら、経営の最重要課題のひとつであるコンプライアンスについての協議を行っています。また、コンプライアンスの統括部署である「コンプライアンス統括部」が、コンプライアンスに関する具体的な施策を推進しています。

本社各部署、各統括支社・支社においては、各組織のコンプライアンス推進の責任者として「遵守責任者」「遵守推進者」を任命し、コンプライアンスの徹底を図っています。さらに、「コンプライアンス統括部」に配置した「シニアコンプライアンス・オフィサー」が

各組織によるコンプライアンス推進状況の確認や改善指導を行うことで、コンプライアンス態勢を強化しています。

また、職員等から不正行為の通報を受け付ける社内相談窓口として「内部通報相談窓口」を「コンプライアンス統括部」に設置するとともに、社外相談窓口を設置し、弁護士が相談を受け付けており、事実確認のうえ、必要に応じて是正措置を講じています。さらに通報者が通報することにより不利益を被ることがないよう、通報者保護の規定を設け、安心して通報・相談を行える環境整備に取り組んでいます。

### 教育・研修

コンプライアンスに関する基本方針、その推進体制および具体的な事例解説等を掲載した「コンプライアンスマニュアル」を作成しています。本マニュアルは、全役職員が業務を遂行する際に参照するなどして活用しています。

また、会議、研修等を通して、コンプライアンスに関する教育や知識付与を行い、コンプライアンスの推進・徹底に向け、積極的に取り組んでいます。

## お客様情報の保護

### 情報資産を適切に保護するための管理態勢

当社では、お客様の契約情報ならびに健康情報等の重要な情報を業務上必要な範囲内でお預かりしており、お客様に関する情報の保護を重要な経営課題のひとつとして認識しています。さらに、「個人情報の保護に関する法律」「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」をはじめとする関連法令等を踏まえ、お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護態勢を確立し、厳正な取扱いを推進しています。

当社の情報資産を適切に保護するための基本方針である「セキュリティポリシー」を制定し、全役職員が「契約者に対する責任」および「社会に対する責任」を果たし、さらなる信頼度向上を目指すために、情報資産の安全性(セキュリティ)を確保・向上させることが当社の重要課題であると認識し、健全かつ適切な管理運営態勢の確立に努めています。

### お客様情報の管理態勢

当社の「最重要情報資産」であるお客様に関する情報の取扱いに関しては、「コンプライアンス遵守規準」において適切かつ厳正な情報管理をすることを定め、お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護の強化を図っています。

また、「お客様情報・個人情報・特定個人情報の保護に関する規程」により、お客様情報等の保護に対する責務と役割の明確化、社内の安全管理措置の整備・推進等を図っています。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本社サーバーでの一元管理、端末内データの暗号化の実施
- ⑤お客様情報への不正アクセス・不正情報取得・情報漏えい等を防止するために、不正侵入防御システムやウイルス対策ソフト等による対策を実施

#### 〈社内教育・啓発活動〉

- ①「お客様情報保護強化月間」を設定し、お客様情報保護に関する全役職員等の教育・啓発およびお客様情報等の安全管理の強化に向けた諸対策を実施

- ②本社各部、支社・営業所内での各種会議、ミーティング、研修等を通じた全役職員等への社内教育の実施

# リスク管理体制

## 基本的な考え方

生命保険会社を取巻く経営環境は絶えず変化していきます。その中で、様々なリスクを的確に把握し、適切かつ厳格に管理することで、安定的な利益を確保し、健全な財務基盤の強化を通じて、企業価値を増大させ

ていくことが極めて重要です。当社では、長期にわたる生命保険契約上の責務を確実に遂行するため、リスク管理を経営の最重要課題のひとつとして位置づけ、リスク管理体制の整備・強化に努めています。

## リスク管理体制

当社では、経営戦略目標の達成に向けて、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、その向上に努めることとしています。

また、現行会計ベースでは、金融市場の悪化や死亡率・給付率等の悪化などにより、ある一定の確率のもとで1年間に生じ得る会社全体の最大損失額である統合リスク量を測定し、統合リスク量と自己資本等の経営体力とを対比することで、資産・負債戦略やリスク・リターン戦略の適切性の確認に活用しています。

## ALMの取組み

当社においては、資産・負債の総合的な管理(ALM)として、負債特性に応じた区分ごとに、資産運用方針・リスク管理方針を策定し、その方針に基づく運用状況・リスク管理状況を確認しています。また、保有する資産を生命保険契約の負債特性に適合さ

せることを考慮し、国内公社債・貸付金等の円金利資産をポートフォリオの中核に据えております。国内公社債は主に「責任準備金対応債券」に区分して償却原価法による評価を行い、金利変動による影響を軽減するよう努めています。

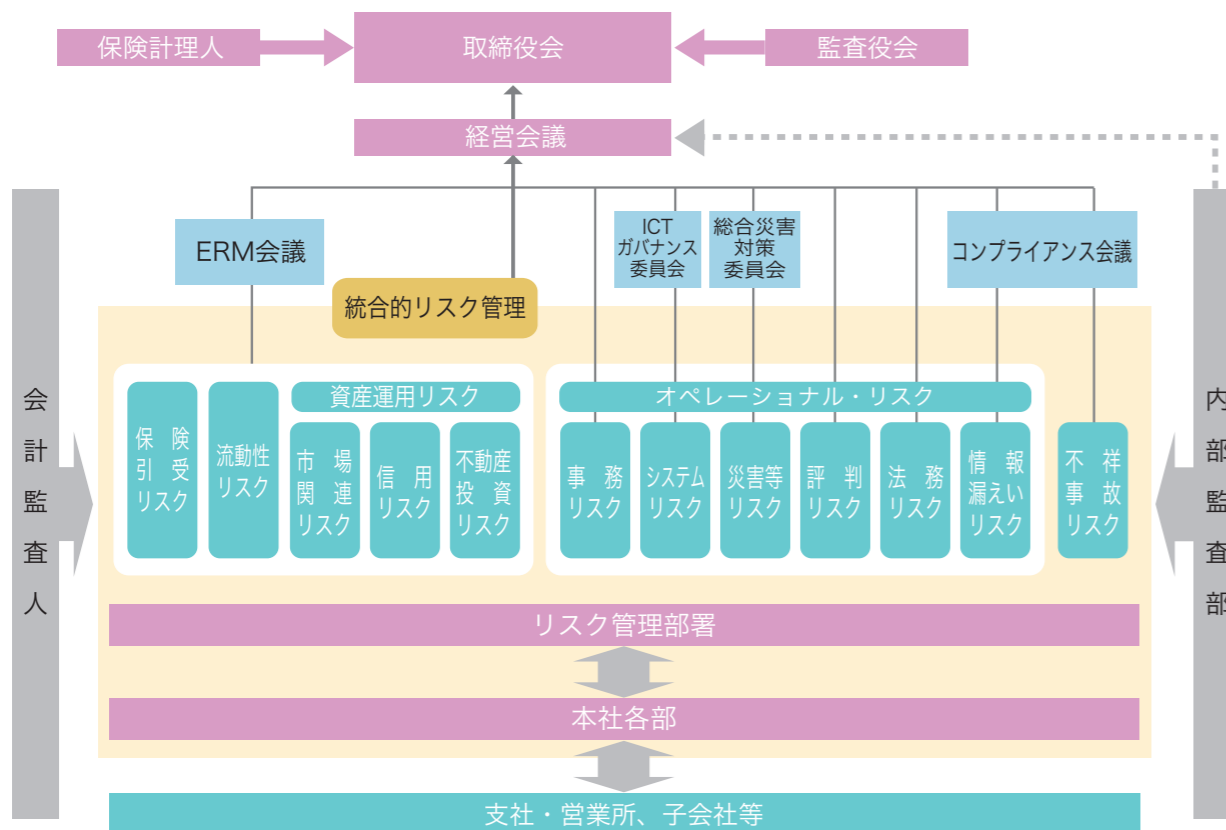
## ストレステストの実施

ストレステストとは、金融市場の大幅な変化等により当社の資産運用ポートフォリオの時価・損益が悪化するシナリオや、大地震等の発生により保険金等のお支払いが増加し、損益が悪化するシナリオを想定し、財務の健全性に与える影響を把握・分析する手法です。ストレステストの結果は経営会議等に定期的に報告され、必要に応じて経営上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。

### リスク管理体制概要



## 各リスク管理の取組み

## 1 保険引受リスク

保険引受リスクとは、経済情勢や保険事故の発生率等が保険料率設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスクのことをいいます。当社では、市場動向を踏まえた慎重な利率設定や十分なデータに基づく保険事故発生率の設定により保険料水準を適切に設定するとともに、商品販売後においても定期的に損益状況等をモニタリングするなどリスクを早期に把握・分析し、分析結果に応じた対応策を講じることにより、将来にわたって保険金等のお支払いが確実に遂行できるよう支払能力の確保に努めています。

具体的には、商品開発時において、設定された料率等に対する妥当性の検証を開発部門とは独立したリスク管理統括部が行い、適切な保険料設定となっていることを確認しています。また、商品販売後においては、リスク管理統括部が中心となって、定期的に保

険事故発生率の分析等を踏まえた商品別の損益分析を行っており、とりわけ、ニューリスク商品(開発後間もない新しい保障内容の第三分野保険等)に関する保険事故発生率等に対しては、リスクの顕在化を早期に把握できるようモニタリングを実施しています。これらの分析においてリスクの顕在化が見られる場合には、関係部署と連携して適切な対応を図ることとしています。

さらに、再保険の活用に関しては、出再先の格付の状況が一定水準以上であること、危険差損益の発生状況等から出再する保険金額について適切な水準とすること等、再保険に関する管理方針を定め、再保険管理部署から独立したリスク管理統括部が、その遵守状況を確認しています。

## 2 流動性リスク

流動性リスクとは、資金流出により資金繰りが悪化し、資金の確保のため通常よりも著しく低い価格での資産の売却を余儀なくされる、あるいは市場の混乱等により通常の取引を行えない等の理由により損失を被るリスクのことをいいます。

当社の資産ポートフォリオは、有価証券等の流動性の高い資産を中心に構成されており、潤沢な流動性を

確保しています。また、想定外の資金流出にも対応可能となるよう、運用資産のキャッシュ化可能期間を定期的に把握し、一定基準以上の流動性資産を常に確保するとともに、低流動性資産の保有限度額を設定し、資産ポートフォリオ・資金流入の状況について、定期的にモニタリングしています。

## 3 資産運用リスク

資産運用リスクとは、保有する資産・負債の価値が変動し、損失を被るリスクであり、市場関連リスク、信用リスク、不動産投資リスクに大別されます。

当社では、ポートフォリオ全体のリスク量が許容範

囲を超過しないようモニタリングを実施しています。また、各資産のリスク特性に応じて個別に諸規定を定め、リスク量、ポジション等を定期的にモニタリングする管理体制を整備しています。

## ① 市場関連リスク

市場関連リスクとは、株価、為替、金利等の市場のリスクファクター(リスク要因)の変動により、保有資産の価値が減少し、損失を被るリスクのことをいいます。

当社では、有価証券等のリスク量をVaR法<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に実施し、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、相互牽制機能が動く体制とするとともに、内部システム監査と外部システム監査により検証・確認を行い、実効性を確保しています。

一方、障害対策としては、障害発生時の影響と損害を最小限にするためにコンティンジェンシープラ

ン(危機管理計画)を作成し、社内報告体制を明確にするとともに、システム障害発生時の緊急対応策として、重要な機器については二重化しています。さらに、大地震等の発生によるコンピュータシステムの稼働停止に備え、重要なシステムについては、バックアップシステムを別の地域に設けて、危機発生時にもシステム稼働が可能な体制としています。

また、サイバー攻撃の手口が高度化・巧妙化していることから、サイバー攻撃の未然防止や攻撃を受けた際の影響の極小化と迅速な復旧に向け、子会社等も含め技術的対策の高度化を図るとともに、CSIRT<sup>※</sup>設置や教育訓練などの体制面の強化に継続的に努めています。

<sup>※</sup> CSIRT(シーサーフト、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14名 女性1名 (取締役および監査役のうち女性の比率 6.7%)

(2022年7月5日現在)

現在の役職名 (氏名・生年月日)	略 歴
代表取締役社長 木村 博紀 (1962年1月19日生)	1984年 4月 当社入社 不動産ユニットゼネラルマネージャー、資産運用企画ユニットゼネラルマネージャーを歴任 2012年 4月 執行役員 資産運用統括部門 財務・不動産専管部門長 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 契約事務専管部門長 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 (専務執行役員) 藤岡 通浩 (1962年3月14日生)	1985年 4月 当社入社 朝日ライフアセットマネジメント株式会社 常務執行役員 資産運用部長 チーフ・インベストメント・オフィサー、同社 取締役常務執行役員 資産運用部長 チーフ・インベストメント・オフィサーを歴任 2015年 4月 執行役員 財務部 不動産部 担当 2016年 4月 執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当 2017年 7月 取締役執行役員 資産運用企画部 証券運用部 担当 2018年 4月 取締役常務執行役員 資産運用企画部 証券投資部 投資調査部 担当 2021年 4月 取締役常務執行役員 本社営業本部長 2022年 4月 取締役専務執行役員 本社営業本部長
取締役 (常務執行役員) 池田 健一 (1962年12月23日生)	1986年 4月 当社入社 保険金ユニットゼネラルマネージャー、商品開発ユニットゼネラルマネージャー、 商品開発部長、営業企画部長を歴任 2017年 4月 執行役員 営業企画部 商品開発部 担当 2019年 4月 執行役員 営業企画部 マーケティング統括部 商品開発部 担当 2018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 2021年 7月 特命法人マーケット強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当 取締役常務執行役員 営業総局長 兼 特命首都圏強化 担当 特命法人マーケット強化担当 営業管理部 営業職員体制強化部 担当
取締役 (執行役員) 下鳥 正弘 (1964年3月21日生)	1986年 4月 当社入社 大分支社長、経営企画部門 企画担当副部門長、経営企画部長、 情報システム企画部長を歴任 2018年 4月 執行役員 事務企画部 契約医務部 お客様サービス部 保険金部 企業保険部 情報システム企画部 担当 2020年 4月 執行役員 事務企画部 契約医務部 お客様サービス部 保険金部 企業保険部 デジタル戦略企画部 担当 2021年 4月 執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当 2021年 7月 取締役執行役員 リスク管理統括部 コンプライアンス統括部 担当
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 ならな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(新型コロナウイルスを含む)の発生に伴い、従業員が罹患することにより、通常業務が行えなくなることでサービスの質が低下し、有形・無形の損失を被るリスクをいいます。

当社では、生命保険会社としての社会的使命を全うするための業務継続体制(BCM: Business

Continuity Management)の構築に努めています。具体的には、大地震等の災害や新型インフルエンザ等の発生などの不測の事態に備え、「災害時業務継続計画」等のBCP (Business Continuity Plan) 関係規程を策定し、保険金等の支払いなどの重要業務を継続するための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の安全管理について、総合的な管理を行っています。また、「情報資産保護強化委員会」を設置

し、適正な情報管理に向け取り組んでいます。安全管理の強化に向け、各種の規程や「事務手続要領書」の遵守および教育の徹底を図るとともに、本社各部、支社・営業所等の管理者を通じた適正な情報資産管理を推進しています。また、内部監査部による監査・確認を行い、実効性を確保しています。

### ⑦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。

現在の役職名 (生年月日)	略 歴
取締役 おお や かず こ 大 矢 和 子 (1950年9月5日生)	1973年 4月 株式会社資生堂 入社 2001年 6月 株式会社資生堂 執行役員 2007年 4月 株式会社資生堂 顧問 2007年 6月 株式会社資生堂 監査役 2011年 5月 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長 2011年 6月 株式会社資生堂 顧問 2013年 6月 株式会社資生堂 顧問 退任 2013年 7月 当社取締役 2021年 6月 公益財団法人資生堂社会福祉事業財団 理事長 退任
取締役 つか もと たか し 塚 本 隆 史 (1950年8月2日生)	1974年 4月 株式会社第一勧業銀行 入行 2009年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役社長 2011年 6月 株式会社みずほ銀行 取締役頭取 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役会長 株式会社みずほコーポレート銀行 取締役 株式会社みずほ銀行 取締役会長 (株式会社みずほ銀行と株式会社みずほコーポレート銀行が合併し、株式会社みずほ銀行として発足) 株式会社みずほ銀行 取締役会長 退任 2013年11月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 取締役会長 退任 2014年 3月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 常任顧問 2014年 4月 当社取締役 2016年 7月 当社取締役 2017年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 名誉顧問 現 在 株式会社みずほフィナンシャルグループ 名誉顧問
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
監査役(常勤) こ にし ひで き 小 西 英 樹 (1960年5月10日生)	1983年 4月 当社入社 広報ユニットゼネラルマネージャー、 リスク管理統括部門 リスク管理担当副統括部門長、 総務人事統括部門 人事担当副統括部門長、 総務人事部門 人事担当副部門長、内部監査局長、人事部顧問を歴任 2019年 7月 監査役
監査役(常勤) ます だ かおる 増 田 薫 (1962年3月28日生)	1985年 4月 当社入社 債券運用ユニットゼネラルマネージャー、総合リスク管理ユニットゼネラルマネージャー、 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 せき ただ ゆき 関 忠 行 (1949年12月7日生)	1973年 4月 伊藤忠商事株式会社 入社 2009年 6月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役常務取締役 2011年 5月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役専務執行役員 CFO 2013年 4月 伊藤忠商事株式会社 代表取締役副社長執行役員 CFO 2015年 4月 伊藤忠商事株式会社 顧問 2017年 4月 伊藤忠商事株式会社 理事 2017年 7月 当社監査役 現 在 伊藤忠商事株式会社 理事
監査役 しば た みつ よし 柴 田 光 義 (1953年11月5日生)	1977年 4月 古河電気工業株式会社 入社 2012年 4月 古河電気工業株式会社 代表取締役社長 2017年 4月 古河電気工業株式会社 取締役会長 2018年 7月 当社監査役 現 在 古河電気工業株式会社 取締役会長
監査役 きく ち よう いち 菊 池 洋 一 (1953年8月27日生)	1978年 4月 東京地方裁判所判事補 2006年 6月 法務省大臣官房司法法制部長 2008年 1月 東京高等裁判所判事 2010年 3月 徳島地方・家庭裁判所長 2011年 9月 京都地方裁判所長 2013年 6月 東京高等裁判所部総括判事 2017年10月 広島高等裁判所長官 2018年 8月 退官 2018年11月 弁護士登録 桃尾・松尾・難波法律事務所 入所 2021年 7月 当社監査役 現 在 桃尾・松尾・難波法律事務所 弁護士

(2)執行役員 ※取締役執行役員の経歴はP103「取締役および監査役」をご覧ください。

現在の役職名 (生年月日)	略 歴
常務執行役員 新都市統括支社長 ひらの まさと 平 野 正 人 (1962年7月8日生)	1985年 4月 当社入社 町田支社長、東京西統括支社長を歴任 2016年 4月 執行役員 東京西統括支社長 2017年 4月 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 2018年 4月 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長(ブロック支社長) 2019年 4月 常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長(ブロック支社長) 2020年 4月 常務執行役員 新都市統括支社長
常務執行役員 東京東統括支社長 (ブロック支社長) みず の たけし 水 野 健 (1964年2月14日生)	1987年 4月 当社入社 兵庫西支社長、新潟支社長を歴任 2017年 4月 執行役員 新潟支社長 2018年 4月 執行役員 新潟支社長(ブロック支社長) 2019年 4月 執行役員 東京東統括支社長 2021年 4月 常務執行役員 東京東統括支社長(ブロック支社長)
常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 おのぎ なお き 扇 直 樹 (1964年10月15日生)	1988年 4月 当社入社 湘南支社長、営業管理部長を歴任 2018年 4月 執行役員 茨城支社長 2019年 4月 執行役員 茨城支社長(ブロック支社長) 2020年 4月 執行役員 本社営業本部 東京統括本部長 2021年 4月 常務執行役員 本社営業本部 東京統括本部長
常務執行役員 横浜統括支社長 にし だ ゆき お 西 田 幸 生 (1964年9月28日生)	1989年 3月 当社入社 千葉支社長(ブロック支社長)、さいたま支社長(ブロック支社長)を歴任 2018年 4月 執行役員 さいたま支社長(ブロック支社長) 2020年 4月 執行役員 さいたま統括支社長 2021年 4月 常務執行役員 横浜統括支社長
執行役員 事務企画部 契約債務部 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 契約債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 契約債務部 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 契約債務部 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 大阪統括支社長 (ブロック支社長) との い じゅんいちろう 殿 井 純 一 郎 (1964年10月2日生)	1988年 4月 当社入社 道南支社長、南大阪支社長を歴任 2019年 4月 執行役員 大阪統括支社長(ブロック支社長)
執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル 事業部 商品開発部 担当 みつ だ しん じ 密 田 信 司 (1964年5月30日生)	1987年 4月 当社入社 事務設計ユニットゼネラルマネージャー、法人開発部長、マーケティング統括部長を歴任 2020年 4月 執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル事業部 商品開発部 担当 2021年 4月 執行役員 営業企画部 マーケティング・デジタル事業部 海外・ダイレクト事業部 商品開発部 担当 2022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 主計部 フィックスドインカム投資部 ファイナンス投資部 担当 お の たか ひろ 小 野 貴 裕 (1968年3月3日生)	1990年 4月 当社入社 資産運用企画ユニットゼネラルマネージャー、経営企画室長、経営企画部長を歴任 2020年 4月 執行役員 主計部 財務部 不動産部 担当 2021年 4月 執行役員 主計部 フィックスドインカム投資部 ファイナンス投資部 担当
執行役員 資産運用企画部 エクイティ投資部 不動産部 担当 つる おか まさる 鶴 岡 尚 (1964年1月9日生)	1988年 4月 当社入社 経理ユニットゼネラルマネージャー、経営企画部門 経理・保険計理担当副部門長、 主計部長、資産運用企画部長、証券投資部長を歴任 2021年 4月 執行役員 資産運用企画部 エクイティ投資部 不動産部 担当

現在の役職名 (氏名・生年月日)	略 歴	
執行役員 さいたま統括支社長 もちづき こう 望 月 剛 (1967年8月21日生)	1990年 4月 2021年 4月	当社入社 町田支社長、新潟支社長を歴任 執行役員 さいたま統括支社長
執行役員 茨城支社長 (ブロック支社長) ほかにし しげる 外 西 茂 (1962年6月14日生)	1985年 4月 2021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 執行役員 茨城支社長(ブロック支社長)
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 2022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 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 2022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 執行役員 東京西統括支社長

(3) 会計監査人

名 称	
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、「あんしん介護」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/>



菅野美穂さん

🔗 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



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)



