

3 直近事業年度における事業の概況

■経営環境

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続いたものの、海外経済の回復や緩和的な金融環境、政府の経済対策等に支えられて、持ち直しの傾向にありました。

資産運用環境につきましては、世界的な需要拡大等を受けたインフレ率の上昇やそれに伴う米国金融緩和策の引き締め方向への転換等により、海外金利は年度末にかけて上昇しました。この間、国内金利は、10年長期国債利回りが日本銀行の許容する変動幅の上限近くまで上昇しました。一方、国内株式は、ロシアのウクライナ侵攻により地政学リスクが高まったことや世界経済の先行きに対する不透明感が増したことで下落しました。

生命保険業界におきましては、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響はあるものの、営業活動のデジタル化の進展等によって、新契約業績は前年度より増加しました。

■事業の経過

このような情勢のもと、当社はコアビジネスである「家庭市場での営業職員チャネルによる死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品販売」を中心に企業価値の向上に取り組みました。

2019-2021年度の中期経営計画では、『100歳時代を先取りした最優の商品・サービスをご家庭にお届けすることにより、より多くのお客様の安心で豊かな暮らしを支える保険会社となる』ことをビジョンとして掲げ、シニアマーケットでのトップブランドの構築をさらに進め、より多くのお客さまの「元気で長生きをサポート」するため、各種施策に取り組んでおります。

なお、2019-2021年度中期経営計画については新型コロナウイルス感染症拡大による大幅な環境変化等を受け、一部見直しを実施いたしました。

当社の具体的な諸施策については、次のように実施しております。

＜商品＞

高品質の商品・サービスを通じてお客さまに一生涯にわたる安心を提供するため、商品内容の充実を図っております。

＜認知症や病気を予防する商品＞

社会的課題である認知症と前向きに向き合い、老後を安心して送りいただくための商品として、予防保険シリーズ第1弾の「ひまわり認知症予防保険」等を販売しております。認知症関連商品の販売件数は2022年3月末時点で79万件を超えるなど、シニアのお客さまを中心に広くご支持をいただいております。

また、予防保険シリーズ第2弾として、2021年6月に「ガン・重大疾病予防保険」を発売いたしました。責任世代をはじめとする幅広い年齢層の方にご支持をいただいております。2022年3月末時点で7万件を超えました。

主な特徴は以下のとおりです。

- ・がん、急性心筋梗塞、脳卒中をはじめとする19もの疾病による所定の状態を保障
- ・急性心筋梗塞、脳卒中は、疾病の早期治療に役立てていただくべく、既存の支払事由に加え、手術を受けた場合も保障
- ・生存給付金特則を付加することで、ご契約の1年後から2年ごとに予防給付金をお受取可能
- ・予防給付金は、当社がご案内する疾病予防サービス等にご利用可能

＜多様な医療ニーズに対応した商品＞

入院日数は短期化傾向にあるとともに、従来は入院を伴っていた手術に関しても外来で行えるようになるなど、医療環境の変化にともない、医療保障に対するニーズは多様化しております。このようななか、2021年9月に「入院一時金保険」等をリニューアルしたことに加え、「手術保障保険」を発売するなど、充実した医療保障をご提供しております。

また、2020年より新型コロナウイルス感染症を含む所定の感染症や不慮の事故による傷害を保障する「感染症プラス入院一時金保険」を販売しており、販売件数は2022年3月時点で25万件を超えました。

改定内容等については、以下のとおりです。

- ・「入院一時金保険」等については、加入限度額を20万円から30万円に拡大
- ・「感染症プラス入院一時金保険」も合わせて加入限度額を拡大し、新型コロナウイルス感染症を含む所定の感染症等で入院された場合、最高60万円^(※1)を保障
- ・「手術保障保険」は、入院中・外来での手術にかかわらず最高20万円の手術給付金がお受取可能
- ・保障を組み合わせることで、日帰り入院で手術を受けた場合でも最高80万円^(※2)を準備することが可能

(※1) 入院一時金保険及び感染症プラス入院一時金保険をそれぞれ入院一時金額30万円で同時に付加し、所定の感染症やケガで入院の場合。

(※2) 入院一時金保険及び女性入院一時金保険（または生活習慣病入院一時金保険）をそれぞれ入院一時金額30万円、かつ手術保障を20万円付加し、所定の生活習慣病や所定の女性疾病で入院をして手術をした場合。

また、2021年11月には、健康に不安のあるお客さま向けに、選択緩和型保険においても同様の商品改定を行っております。加えて、契約初年度の給付金等について、削減期間を廃止したことで、契約当初から満額のお支払いができるようになりました。

＜少子化対策に向けた妊婦専用商品＞

産前産後の女性を支援するため、産婦人科医監修のもと、2021年9月に、妊婦専用保険「出産保険」を発売いたしました。主な特徴は以下のとおりです。

- ・所定の妊娠うつ・産後うつや、出産後の身体的回復に影響を及ぼす妊娠中及び出産時の異常、妊娠中から産後にかけて特に心配な疾病等を保障

- ・「スマ保険」専用商品として、自由な時間と場所で加入可能

<金融機関窓口販売の商品>

2020年より「My介護Bestプラス」を販売しております。認知症充実プランの場合、「My介護Best」の保障に加え、医師から所定の認知症と診断された場合に認知症診断保険金を、所定の認知症による状態が180日継続した場合には終身認知症治療年金をお支払いいたします。

<法人向けの商品>

2020年より、団体生活介護保険に付加できる特約として、「3大疾病保障特約」「就業不能収入保障特約」の販売をしております。これらの特約を導入することによって、企業・団体の所属員本人や配偶者による“病気の治療と仕事の両立”への経済的な備えを行いたいというニーズにお応えすることが可能となりました。既に販売している「生活介護保険特約（親型）」と組み合わせることにより、一つの商品で“親の介護の保障”、“3大疾病の保障”、“収入の保障”への備えを同時に実現できるようになりました。

《営業》

多様なお客様のニーズにお応えできるよう、携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」を活用した対面での手続きだけでなく、非対面での手続きを希望されるお客様のニーズにも対応した営業活動を実施しております。また、対面と非対面を融合したハイブリッド型営業を通じて、お客様の様々なご要望に対応できるよう取り組んでおります。

<ITを活用した提案活動・教育の充実>

営業職員が携行する携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」の導入により、お客様のご要望を伺いながらその場で最適なプランをご提案するコンサルティング機能や契約から領収までの完全ペーパーレス化等、生命保険募集のあり方を変えることで、生産性向上を図っております。

2021年9月には、全支社に大型モニターを設置し、本社営業部の講師が、全支社の営業職員に対して同時に研修を行う「オンライン研修」を開始いたしました。携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」の活用を中心とした朝礼時の研修、一般課程研修、入社後の新人教育制度「Progress」等の研修を、オンラインで実施することにより「教育の均質化・営業力の標準化」を図りました。

<非対面手続きの充実>

インターネットでの手続きを希望されるお客様のニーズにお応えするため、以下の取組みを展開しております。

- ・2019年10月に、インターネットによる申込手続きができる利便性に加え、「人」によるアフターフォロー等の丁寧なサービスを融合させた新たなコンセプトでの保険商品の提供として、インターネット完結型保険「スマ保険」を開始
- ・2021年1月に「スマ保険」と営業職員によるコンサルティングや申込手続き時のサポートを組み合わせ

せた「リモート申込」を導入

- ・2021年9月に「スマ保険」専用商品として「出産保険」の販売等、「スマ保険」の商品ラインアップを拡充
- ・2021年11月に「スマ保険」において月払保険料500円からお申込みいただける新たなプランを発表
- ・「リモート申込」が、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）が優れたコミュニケーションデザインを表彰する「UCDAアワード2021」（非対面コミュニケーション）にて「情報のわかりやすさ賞（優秀賞に相当）」を受賞

<ハイブリッド型営業の推進>

2021年3月に、多様化するお客さまニーズやライフスタイルの変化に 대응するため、従来の営業職員チャネルに加えて、新たな手法で商品・サービスを提供する「ダイレクト営業部」を新設いたしました。

また、インフォーマーシャルやインターネット広告等のプロモーションを経由した情報を活用し、対面・非対面を融合した「ハイブリッド型営業」を展開しております。これにより、すべての手続きを「非対面」で希望されるお客さま、保険のご説明については「対面」をご希望されるお客さま等、様々なご要望にもお応えできるようになっております。

2022年1月には、「ハイブリッド型営業」の確立や、顧客ニーズに対応し、チャネルの多様化を図るなど、DXの取組みを推進し、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定されました。

当社では、対面とデジタルの融合を通じて、より多くのお客さまのニーズに対応できるよう、これからもDXを推進してまいります。

<金融機関代理店チャネルの販売強化>

募集代理店における販売強化を目的に、2021年度には、新たに6金融機関で「My介護Bestプラス」等の販売を開始いたしました。

《サービス》

サービス面では、お客様の多様なニーズにお応えし、ご加入時からご契約期間中、お支払時に至るまで、長期間にわたりお客様に信頼され、安心いただけるサービスをお届けするため、改革・改善に継続的に取り組んでおります。

<シニアのお客さま等への対応>

『シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社になる』ことを目指して「ベストシニアサービス」に取り組んでおります。シニアのお客さまや障がいをお持ちのお客さま向けに、以下の施策を実施しております。

シニアのお客さまへの対応

- ・シニアのお客さまの誤認防止等のために「ご家族同席」や、「太陽生命コンシェルジュ」のテレビ電話機能を活用し、本社担当者が直接、契約意向、申込内容、選択緩和型保険の場合に告知内容等を再確認する「シニア安心サポートデスク」の実施

- ・認知症や入院等によりシニアのお客さまご本人とコミュニケーションや連絡が困難となった場合等に備えるため「ご家族登録制度」を導入
- ・年1回以上の訪問等を行い、契約内容の確認や給付金等の請求勧奨等を行う「シニア訪問サービス」の実施
- ・認知症に関しては、給付金等をご請求いただいたにもかかわらず、その時点では支払基準を満たさずにお支払いできなかったお客さまに対して、将来の請求につなげていただけるようフォローする取組みの実施（サービス開始から2022年3月末まで1,818件フォローし、うち600件のお支払い）
- ・当社独自の「認知症予防あんしんガイド」の作成及び活用
- ・「認知症予防あんしんガイド」は、UCDAが優れたコミュニケーションデザインを表彰する「UCDAアワード2021」（生活・保障）にて「情報のわかりやすさ賞（優秀賞に相当）」を受賞

障がいをお持ちのお客さまへの対応

- ・障がいをお持ちのお客さまの視点に立ったサービスの向上のため、耳の聞こえない、聞こえにくい、又は発話が困難なお客さま向けに、株式会社ミライロと提携し「太陽生命手話リレーサービス」を提供
- ・契約のご加入、契約内容の訂正・変更、保険金・給付金等の請求手続きの内務員による代筆・代読等の取扱いを実施

<お客さまの利便性向上のための取組み>

お客さま専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」では、「電子交付書面の閲覧」「資金利用」「各種変更手続き」の機能に加え、当社からのお知らせや情報提供等の「コミュニケーション」機能を備えております。

契約者さまを対象にしていた「太陽生命マイページ」のご利用において、2021年10月に被保険者さま、2022年2月に「ご家族登録制度」に登録いただいたご家族さまにもご利用できるよう、範囲を拡大いたしました。また、「太陽生命マイページ」をご利用いただくことで、「ご請求」から「お支払い」までがインターネットで完結できるようになり、「スマ保険」にご加入のお客さまにおきましては、「ご加入」から「お支払い」までがインターネットで完結できるなど、お客さまの利便性向上を図っております。

<お支払いサービス向上のための取組み>

当社では、正確かつ迅速に保険金・給付金をお支払いすることができるよう、保険金・給付金のご請求時におけるサービス向上のため、様々な取組みを行っております。主な取組みは以下のとおりです。

- ・専門知識を有する内務員が直接お客さまやご家族を訪問し、給付金等の請求手続きをサポートする「かけつけ隊サービス」を2016年4月より実施（サービス開始から2022年3月末までのご利用件数は14万件以上）
- ・「太陽生命コンシェルジュ」にて、2020年10月に死亡保険金請求のペーパーレス化にも対応し、給付金・保険金請求に係る主要手続きの完全ペーパー

レス化により、最短10分程度での給付金のお支払いを実現

- ・2021年10月に、「太陽生命マイページ」の利用対象者の範囲を拡大し、ご契約者さまと被保険者さまが異なる場合でも、被保険者さまがご利用できる「入院給付金等の請求手続き」の取扱いを開始
- ・2021年11月に、給付金請求時の利便性向上と画像提出によるネット完結型手続きの利用促進を目的として、簡易取扱（診断書不要）の範囲を拡大

<従業員のサービス力向上のための取組み>

シニアのお客さまや障がいをお持ちのお客さまへの対応力を高めていくために、以下の取組み等を実施し、従業員のサービス力のさらなる向上に努めております。

- ・2016年度より「認知症サポーター養成講座」を導入し、認知症に関する正しい知識と理解のもと、地域における認知症の方やご家族を手助けする「認知症サポーター」を全社に配置
- ・2019年度からは「認知症サポーター養成講座」の講師役となる「キャラバン・メイト」の養成研修を行い、支社・営業所において登録したキャラバン・メイトが「認知症サポーター養成講座」を実施
- ・多様化する社会のなかで、自分とは違う誰かのことを思いやり、適切な知識のもと、サポートを実践する「ユニバーサルマナー」の普及・啓蒙の目的として行われている「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入し、2021年8月には内務員全員が取得

<<運用>>

資産運用面では、お客さまの信頼を第一に考え、資本・収益・リスクを一体的に管理するERM（エンタープライズ・リスク・マネジメント）のもとで、長期に安定した収益を確保できるポートフォリオの構築を目指すとともに、公共性、健全性等に十分に配慮しながら資産運用を行うこととしております。また、資産運用の高度化に向けて運用手法を多様化することで、資産運用収益力の強化を図っております。

この基本的な方針にしたがい、安定した利息収入の確保に向けて国内公社債や貸付金等の円金利資産を中心とした投融資を行い、適切なリスク管理に基づき、内外株式をはじめとするリスク性資産への投融資を行っております。

国内公社債につきましては、低金利環境が継続するなか、国債に加え相対的に利回りが高い社債などの買入れを行いました。貸付金につきましては、金利動向とともに与信リスクに十分留意し、個別案件を精査し実行いたしました。

円金利資産以外の資産につきましては、一定の利回りを確保できる外国債券ファンド等の残高を積み増し、利息収入の確保に努めました。株式・オルタナティブ等につきましては、市場動向とともに価格変動リスクに十分留意して取り組みました。

健全性についても、引き続きERMを通じて十分な水準を確保しております。

<日本版スチュワードシップ・コードの諸原則に基づいた活動>

「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》に賛同し、各原則に対する方針を定めております。この方針にしたがい、投資先企業との対話や議決権行使等を通じて当該企業の企業価値向上や持続的成長を促し、中長期的な投資リターンを拡大させることにより、お客さまの利益に合うよう努めております。

2021年8月には、スチュワードシップ活動に関する開示について、議決権行使結果に加え、対話の考え方や対話先数・件数、ESGにかかる対話事例を新たに開示するなど、自己評価の公表とあわせて適切な対応を実施しております。

<ESG課題に配慮した資産運用>

責任投資原則（PRI）の署名機関として、投資分析や意思決定プロセスにESG（環境・社会・ガバナンス）の視点を組み込んだ資産運用を推進しております。2021年度におきましても、グリーンボンド、ソーシャルボンド、トランジションボンド等への投融資を通じて、持続可能な社会の形成・発展に貢献できるよう資産運用に取り組んでおります。

<海外事業投資>

ミャンマーの生命保険会社であるCapital Taiyo Life Insurance Limitedに35%出資し、関連会社化しております。ミャンマーでは、2021年2月以降、情勢が悪化し、また、新型コロナウイルス感染症の感染が拡大しておりました。同社は、従業員の安全を確保しながら、業務を運営しており、今後も現地の政情や治安、感染状況等を考慮した対応をしております。

＜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の影響を受けたお客さまに対して、安心してご契約の継続や給付金等の請求を行っていただけるよう、各種支援策を実施しております。また、コロナ禍において変化するお客さまのニーズに寄り添い、安心を提供するという社会的使命を果たすため、従業員の健康と安全の確保を徹底しながら、ウィズコロナ時代に対応した「商品」「働き方改革」「非対面手続き」等の新たな取組みも行っております。コロナ禍における当社の取組みは、主に以下のとおりです。

<各種支援策>

- ・最長6カ月の「保険料払込猶予期間、更新手続期間の延長」（2020年3月、2021年1月、4月）
- ・最長6カ月の「新規契約者貸付に対する特別金利の適用（利息減免）」（2020年3月）
- ・「保険金・給付金等の簡易取扱・みなし入院等の特別取扱」（2020年3月）

<商品>

- ・新型コロナウイルス感染症による入院等を手厚く保障する「感染症プラス入院一時金保険」の販売（2020年9月）

<働き方改革>

- ・事業継続性等の観点から在宅勤務制度及びサテライトオフィス勤務制度を導入

<販売手法の多様化>

- ・「スマ保険」等の情報を活用する「情報活動」や、お客さまに事前の承諾を得てから訪問する「承諾型ポスティング活動」など、ウィズコロナ時代に対応した営業活動の推進
- ・「リモート申込」の導入（2021年1月）

＜太陽の元気プロジェクト（サステナビリティ経営の推進）＞

2016年6月より、「人生100歳時代」を見据え、「健康寿命の延伸」すなわち“元気に長生きする”という社会的課題に応えるため、「太陽の元気プロジェクト」を開始いたしました。「従業員」が元気になり、「お客さま」に元気になっていただき、そして「社会」の元気に貢献するため、様々な施策を推進しております。

また、「太陽の元気プロジェクト」の推進等を通じ、SDGsが目指す「持続可能な社会の実現」に貢献していきます。

<従業員を「元気」にする取組み>

従業員が長く「元気」に働ける取組みとして、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、各種制度の充実等、両立支援制度の更なる充実を図っております。

また、従業員に対する健康増進施策を講じるなど、健康経営にも取り組んでおり、2016年度からは、経済産業省が主催する「健康経営優良法人認定制度」に基づく「健康経営優良法人（ホワイト500）」に6年連続かつ3年連続上位50位以内で認定されました。

さらに、日本健康会議、厚生労働省、経済産業省が実施する2021年度版（2019年度実施分）「健康スコアリングレポート」の予防・健康づくりに関する取組み状況においてもTOP50位以内にランクインしました。

主な制度の導入等は以下のとおりです。

主な両立支援制度

- ・業界に先駆けた65歳定年制度及び最長70歳まで働ける継続雇用制度
- ・最長3年間の介護休業制度
- ・子どもが3歳になるまで取得可能な育児休暇・育児休業制度
- ・子どもが小学校卒業まで適用可能とした短時間勤務制度
- ・男性従業員（管理職を含む）の育児休業対象者全員取得及び1カ月以上の取得推進
- ・介護やがん治療をしながら働き続けることができる週3日、4日勤務制度の導入
- ・がん治療や不妊治療を理由とする通院休暇制度

従業員の健康増進施策

- ・社内禁煙の実施
- ・フアオルト健康ウォーキングの導入
- ・健康増進セミナーの実施
- ・従業員の生活習慣病予防を目的に、味の素株式会社が開発した「現在、がんである可能性」と「将来、脳卒中・心筋梗塞、糖尿病になるリスク」を一度に評価できる「アミノインデックス®リスクスクリーニング」の導入（2021年4月）

<お客様の「元気」をサポートする取組み>

お客様の「元気」をサポートする取組みとして、認知症予防サービスや疾病予防サービスのご案内を行っております。また、従来、『ひまわり認知症予防保険』の加入者向け付帯サービスとして提供していた「認知症予防アプリ」をどなたでも利用可能な「太陽生命の健康増進アプリ」としてリニューアルするとともに、新たに睡眠状況計測や無料健康相談等の機能を追加し、これまで以上に多くのお客様の病気の予防をサポートし、健康増進のお役に立てるように努めております。

当社では「認知症や病気の予防をサポートし、お客様の健康増進のお役に立つ」ための取組みを推進することで、誰もが元気に長生きできる明るい長寿社会の実現を目指してまいります。

認知症予防サービス

- ・2022年4月、株式会社MCBIが提供する、簡単な血液検査でMCBI（軽度認知障害）のリスクを判定する「MCBIスクリーニング検査」を、より精度が高い検査が可能となった「MCBIスクリーニング検査プラス」にリニューアル
- ・京王観光株式会社が提供する、疾病予防・健康増進に効果がある「クアオルト健康ウォーキング体験ツアー」

疾病予防サービス

- ・味の素株式会社が技術開発した「アミノインデックス®リスクスクリーニング」
- ・株式会社ジェネティックラボが提供する、子宮頸がんの原因とされる高リスク型HPV（ヒトパピローマウイルス）の感染有無を自宅で簡単に調べることができる「子宮頸がんHPV検査PAPP'Qs s（パピックス）」

健康増進

- ・睡眠、脳トレ等、様々な観点からお客様の健康増進をサポートする「太陽生命の健康増進アプリ」
- ・「太陽生命の健康増進アプリ」が、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）が優れたコミュニケーションデザインを表彰する「UCDAアワード2021」（非対面コミュニケーション）にて「アナザーボイス賞」を受賞

<社会の「元気」に貢献する取組み>

社会の「元気」に貢献する取組みとして、当社が保有するデータの活用による医療の進歩に貢献するような取組みや、「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体の応援を行っております。また、気候変動の緩和と適応への対応として、脱炭素化の取組み等を行っております。

株式会社太陽生命少子高齢社会研究所の設立

2020年4月に設立した株式会社太陽生命少子高齢社会研究所は、「健康寿命の延伸」という社会的課題に貢献すべく、主に「疾病の予防・早期発見・早期治療」の観点から、学術機関と共同研究等に取り組んでおります。また、その成果の公表により社会貢献を図るとともに、成果等をお客様の元気・長生

きにより役立つ商品・サービスの開発につなげてまいります。

具体的な共同研究等は以下のとおりです。

- ・2021年1月に、株式会社MCBIと太陽生命従業員の医療データや血液バイオマーカーを活用した認知症予防に関する共同研究を開始
- ・2021年7月に、東京都健康長寿医療センターとの「歩行速度データ」を活用した共同研究の成果を学術誌「Gait & Posture」（第88号）に掲載
- ・2021年9月から、「子宮頸がんHPV検査PAPP'Qs s（パピックス）」を提供する株式会社ジェネティックラボと、検査結果等や太陽生命が保有する保険給付データを活用した共同研究を開始
- ・2021年12月から、味の素株式会社と太陽生命従業員の医療データや血液中アミノ酸プロファイル等を活用したがん・生活習慣病予防に関する共同研究を開始
- ・2022年1月から、東京都健康長寿医療センターの学術指導のもと、日本健康寿命延伸協会、東村山市と「オンライン体操教室」の効果実証事業を開始
- ・2022年3月から、「アミノインデックス®リスクスクリーニング」を技術開発した味の素株式会社と、太陽生命が保有する保険給付データ等を活用した共同研究を開始

「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体の応援

- ・地域住民の健康を支える「かかりつけ医」の活躍を表彰する日本医師会等主催の「赤ひげ大賞」への協賛
- ・全国の認知症関連セミナーへの協賛
- ・疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキング」の導入を進めている地方自治体の支援
- ・2022年3月に、日本認知症官民協議会が主催する「認知症バリアフリー宣言試行事業」に参加し、「認知症バリアフリー宣言」^{(*)3}を公表

(*)3 「認知症バリアフリー宣言」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、適切な取組みを行おうとしている企業等の活動を支援するとともに、認知症バリアフリーを志向する企業等を「見える化」することで、認知症を患った方やその家族の方々にとって、安心して利用できる環境を提供することを目的としております。

脱炭素化に向けた取組み

- ・グループ共通CO₂排出量削減目標である自社排出について、2025年度までに2013年度比40%削減、2050年度までにネットゼロに向け、電力使用量の削減や再生可能エネルギーへの切り替えを順次実施
- ・機関投資家として、投融資先のCO₂排出量もネットゼロの対象とし、グループ共通の目標である2030年までに2020年度比で40%削減の中間目標達成に向け、対話を通じて投融資先企業のCO₂排出量削減を促進

◀再保険契約の締結▶

低金利環境が継続する中、過去に販売した高予定利率の貯蓄性商品は逆ざや状態が続くことが見込まれます。このような状況をふまえ、2022年3月に、お客さまへ年金等を安定的にお支払いするための財源を確保することを目的として、個人年金保険契約の一部を出再いたしました。その結果、2022年度以後およそ20年間の長期にわたり、責任準備金の積立負担が軽減され、収益の向上が見込まれます。

■主要業績

2021年度における当社の主要業績は、次のとおりです。

①契約業績の状況

個人保険は、新契約高（転換による純増加を含む）が1,810億円（前年比74.2%）となりました。また、減少契約高については、満期による減少が3,677億円（前年比91.3%）、解約・失効による減少が8,747億円（前年比97.0%）となりました。その結果、年度末保有契約高は11兆3,510億円（前年比88.4%）となりました。

個人年金保険は、新契約高（転換による純増加を含む）が△13億円（前年△5億円）となりました。また、減少契約高については、解約・失効による減少が409億円（前年比103.2%）となりました。その結果、年度末保有契約高は3兆1,765億円（前年比92.4%）となりました。

団体保険は、新契約高が155億円（前年比40.5%）、年度末保有契約高は9兆5,575億円（前年比96.5%）となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高は、8,614億円（前年比97.2%）となりました。

②収支の状況

経常収益は1兆4,398億円（前年比180.6%）となりました。このうち主な内訳は、保険料等収入が5,981億円（前年比96.5%）、資産運用収益が1,743億円（前年比105.5%）、その他経常収益が6,673億円（前年比5,427.4%）です。保険料等収入の減少は、個人保険、個人年金保険、団体年金保険の保険料が減少したためです。資産運用収益の増加は、為替差益が増加したためです。その他経常収益の増加は、年金出再に伴う責任準備金戻入額が発生したためです。

経常費用は1兆5,265億円（前年比199.4%）となりました。このうち主な内訳は、保険金等支払金が1兆3,816億円（前年比242.6%）、責任準備金等繰入額が16億円（前年比3.6%）、資産運用費用が369億円（前年比78.8%）、事業費が806億円（前年比105.4%）です。保険金等支払金の増加は、年金出再に伴う再保険料が発生したためです。資産運用費用の減少は、金融派生商品費用、有価証券売却損が減少したためです。

以上の結果、経常損失が866億円となりました。

特別利益は2億円（前年比21.5%）となりました。

特別損失は39億円（前年比67.8%）となりました。特別損失の減少は、前年度に新型コロナウイルス感染症による損失を計上したためです。

契約者配当準備金繰入額は、125億円（前年比100.0%）、法人税等合計は△287億円（前年41億円）となりました。

以上の結果、当期純損失は741億円となりました。

③資産の状況

総資産は当期中に5,421億円減少し、年度末総資産は7兆6,932億円（前年比93.4%）となりました。うち一般勘定資産は7兆6,930億円（前年比93.4%）、特別勘定資産は1億円（前年比101.4%）となりました。

当事業年度末の一般勘定資産の主な資産構成は、公社債38.7%、外国証券29.2%、貸付金13.6%、株式5.6%、現預金・コールローン5.1%、不動産3.0%となりました。

④責任準備金の状況

標準責任準備金対象契約については標準責任準備金を、標準責任準備金対象外契約については平準純保険料式責任準備金を積み立てております。

年度末における責任準備金残高は5兆9,549億円（前年比90.1%）となりました。

■対処すべき課題

今後の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響等により不透明感が残るものの、感染抑制と経済活動の両立に向けた基盤の整備や繰越需要の顕在化等により、その影響は徐々に和らぎ、回復の動きを続けていくと見込まれます。

生命保険業界におきましては、少子高齢化の進展、お客さまニーズの多様化、低金利環境の長期にわたる継続等により経営環境が変化しており、社会的課題（SDGs：持続可能な開発目標）をふまえた企業経営、お客さま本位の商品・サービスの提供、資本効率の向上や資産運用の高度化等、各種業務運営の更なる質の向上に取り組んでいく必要があります。

また、新型コロナウイルス感染症の影響は長期化しており、当社主要マーケットである家庭市場での最適な営業活動が求められております。

2019年度-2021年度中期経営計画については新型コロナウイルス感染症拡大による大幅な環境変化等を受け、一部見直しを実施いたしました。このような状況のもと、不透明な経営環境を前提にした経営にシフトしていく必要があると認識しており、2022年度においては、これまで3年間としていた経営計画をより環境変化への適性が高く、自由度の高い経営を実現できる単年度の経営計画に変更いたしました。2022年度経営計画は「多くのお客様の元気・長生きを支える会社となる」という経営方針のもと、DX活用による顧客とのアプローチ機会の拡大を通じた、顧客数の拡大・収益の向上による企業価値増大に向け、以下の課題に対して重点的に取り組んでまいります。

①100歳時代を先取りした最優の商品・サービスの提供

主力チャネルである営業職員等のサービスレベルを向上させるとともに、お客さまのニーズに応じた新たな販売チャネルを創設すること等により、100歳時代を先取りした健康な暮らしの維持・改善に役立つ商品・サービスをより多くのお客さまに提供してまいります。

また、多様化するお客さまのニーズにお応えするために、「太陽生命マイページ」等、インターネットを介したサービスの提供や「かけつけ隊サービス」といった人によるサービスを組み合わせることで総合的な生活応援サービスを実現し、お客さまとのコミュニケーションの基盤を強化してまいります。

②資産運用収益の向上

E R Mをベースとし、資産運用の高度化に向けて、運用手法を多様化することで、低金利環境下におきましても、持続的に資産運用収益を向上させてまいります。

③生産性の向上

これまで取り組んできた様々な業務改革や携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」やインターネットサービス「太陽生命マイページ」の活用等により、業界最高水準の業務効率を実現してまいります。これによって創出した労働力を活かし、営業の強化及びお客さまサービスを充実させることで、お客さま満足度を向上させ、より一層生産性を高めてまいります。

④働き方改革と人材育成

従業員が安心して働き続けられる制度の充実や、定年後も豊かに暮らせる仕組みづくり等、更なる働き方改革を進めてまいります。

また、成果や能力に応じたメリハリのある評価や処遇を実現することにより、働きがいの向上を図るとともに、経営人材を計画的に育成してまいります。

⑤強固な経営基盤の構築

業務体制・システム等の経営インフラをさらに強化するとともに、財務健全性の維持・向上を図ってまいります。

また、資産・負債をともに時価評価し、経済価値ベースで資本・収益・リスクを一体的に管理するE R Mの推進を通じて、企業価値の向上を図ってまいります。

⑥内部管理態勢の強化

全役職員にコンプライアンス意識の一層の徹底を図り、法令等遵守態勢を強化し、適切なリスク管理、内部監査の機能発揮を基礎とする強固な経営基盤の構築に努めてまいります。

⑦ガバナンス態勢の強化・充実

コーポレートガバナンス・コード等をふまえ、社外役員への情報提供の充実及びサポート体制の強化、取締役会運営の高度化等、ガバナンス態勢を強化してまいります。

⑧保険金等支払管理態勢の質的向上

迅速かつ適切な保険金等のお支払いに向け、IT化の更なる推進や専門性を持った人材の育成とともに、業務改善や内部監査機能の向上等を図り、支払管理態勢の一層の質的向上に努めてまいります。

⑨危機管理態勢の強化

新型コロナウイルスへの感染予防・拡大防止に向け、リモートワーク（在宅勤務及びサテライトオフィス勤務）の推進、時差出勤の促進、健康管理の徹底等に全社一丸となって取り組んでおります。

当社では、会社の経営に重大な影響を及ぼす危機事態が発生した場合におきましても適切に保険金支払業務等が継続できるよう、平時より事業継続計画を策定しております。感染が拡大した際にも、事業継続計画に沿って対応策を講じることにより、お客さまや従業員の安全・安心を最優先に確保したうえで事業を継続できる体制を維持・整備しております。