

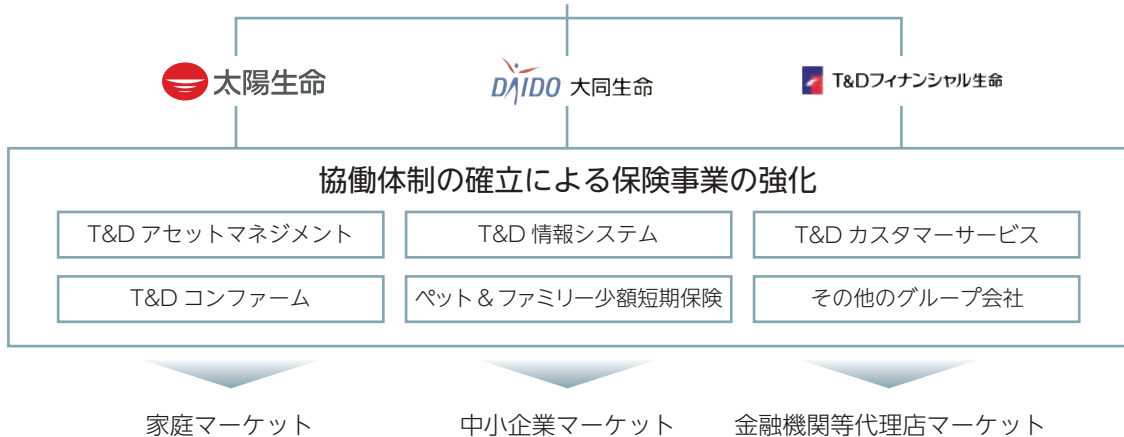
## 経営ビジョン



### グループストラクチャー

太陽生命は、大同生命、T&Dフィナンシャル生命とともに、株式会社T&Dホールディングスの下、コアビジネスである生命保険業の成長・拡充を図るT&D保険グループの一員です。

### T&Dホールディングス



### T&D保険グループの経営理念

Try & Discover (挑戦と発見) による価値の創造を通じて、  
人と社会に貢献するグループを目指します

### 太陽生命の経営ビジョン

太陽生命の経営ビジョンは、今後の成長の礎として、「お客様」「従業員」「社会」のそれぞれの視点から、当社の目指す企業像を具体的に表現し、企業として目指す方向性を明確にしています。

- ・わたしたちは、高品質の商品とサービスを通して、お客様に必要とされ、愛される会社を目指します。
- ・わたしたちは、お客様への感謝の気持ちと、仕事への誇りを大切にします。
- ・わたしたちは、広く社会に役立ち、確かな未来に貢献できる会社を目指します。

## ■ 会社概要

社名	太陽生命保険株式会社 (TAIYO LIFE INSURANCE COMPANY)
代表者	代表取締役社長 田中 勝英
設立	昭和23年2月 (創業 明治26年5月)
本社所在地	〒105-0022 東京都港区海岸1-2-3
総資産	6兆7,608億円 <sup>(※)</sup>
資本金等	資本金625億円、資本準備金625億円、合計1,250億円 <sup>(※)</sup>
事業所	国内:145支社2営業所、海外:2駐在員事務所(ニューヨーク、ヤンゴン) (平成26年7月1日現在)
従業員数	11,554名 (内務員2,582名、営業職員8,603名、顧客サービス職員369名) <sup>(※)</sup>

※平成26年3月末

## ■ 沿革

明治26年 (1893)	名古屋生命保険株式会社として愛知県名古屋市にて創立
明治41年 (1908)	本店を東京市京橋区に移し、太陽生命保険株式会社に商号変更
昭和 5年 (1930)	本店を東京市日本橋区に移転
昭和23年 (1948)	太陽生命保険相互会社として再発足
昭和43年 (1968)	5年満期“ひまわり保険”発売
昭和59年 (1984)	財団法人ひまわり厚生財団 (現 公益財団法人太陽生命厚生財団) 設立
平成11年 (1999)	大同生命保険と全面的な業務提携のための基本協定を締結。グループ名を「T&D保険グループ」に決定
平成15年 (2003)	相互会社から株式会社に組織変更し、東京証券取引所市場第一部に株式を上場
平成16年 (2004)	T&D保険グループのグループ会社が共同で持ち株会社「T&Dホールディングス」を設立 (「T&Dホールディングス」は東京・大阪証券取引所市場第一部に株式を上場、当社は上場を廃止)
平成18年 (2006)	本社を現在地 (東京都港区) に移転
平成20年 (2008)	“保険組曲Best” 発売
平成24年 (2012)	ご契約加入手続きのペーパーレス化・キャッシュレス化を開始
平成25年 (2013)	創立120周年

## CONTENTS [目次]

### ■ トピックス

経営ビジョン	01
経営方針	
トップメッセージ	03
中期経営計画	07
ベストシニアサービス	09
業績概要	11
経営管理体制	15
お客様満足	
営業体制	16
営業教育体制	17
商品	18
お客様サービス	20
CSR活動	24

### ■ 会社情報

※会社情報の目次は31ページをご覧ください



## Top message

### トップメッセージ

日頃より、太陽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、お客様や社会の皆さまのご指導、ご支援をいただきながら、昨年度に創業120周年を迎え、新たな一歩を踏み出しました。当社を支えていただきました皆さまに心より感謝し、厚くお礼を申し上げます。

### ■平成25年度をふり返って

平成25年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善の動きがみられるなかで個人消費が底堅く推移し、企業収益が改善するなかで設備投資が持ち直したことなどにより、年間を通して緩やかに回復してきました。

生命保険業界におきましては、新契約高は前年をやや下回ったものの、減少傾向が続いていた保有契約高は、ほぼ前年並みとなっております。また、資産運用環境につきましては、国内株式は景気の回復基調により年度始からは上昇しましたが、国内長期金利は低水準で推移しました。

平成25年度は、平成16年4月に大同生命保険株式会社とともに株式会社T&Dホールディングスを設立してから10年目にあたる節目の年度となりました。この10年間、当社では企業価値を高めていくために、本格的に保障性商品の販売に取り組んでまいりました。

平成25年度の決算は、標準利率の引き下げによる予定利率の見直しによって一時払契約が減少し、個人保険・個人年金保険の新契約高は、2兆6,966億円と前年実績を下回ったものの、解約失効率が5.97%と過去最低水準となりました。その結果、平成25年度末の保有契約高は前年比102.7%の21兆5,956億円となり、5年連続で過去最高記録を更新いたしました。

また、収益面では、基礎利益が726億円と過去最高益を更新するとともに、前年に引き続き、長年の経営課題であった逆ざやを解消し、117億円の順ざやを計上するなどの成果をあげることができました。

さらに、株価下落等のリスクに備えるための価格変動準備金を101億円積み増すなど内部留保の充実を図り、保険会社の健全性を示す指標の1つであるソルベンシー・マージン比率は、平成25年度末で981.3%と、お客様にご安心いただける水準となっております。



## ■平成26・27年度中期経営計画

T&Dホールディングスは、設立10周年を迎えるにあたり、平成26・27年度のグループ中期経営計画を公表いたしました。

グループ中期経営計画では、「持株会社のもと、異なるビジネスモデルを有する3つの生命保険会社が、独自性・専門性を最大限発揮することで、グループ企業価値の向上を実現します。」という方針を定めました。

### ▷当社のビジネスモデル

当社は、家庭市場において、家計を預かる主婦を主たるお客様として、「家庭の変化に対応でき、価格競争力のある保険商品」や「お客様に信頼され、安心いただけるサービス」という生活保障を、家庭の主婦である営業職員が、戸別に家庭を訪問して主婦の目線で提案し、新規顧客を開拓することで成長を続けてきました。

今後も、当社のビジネスモデルを堅持し、これまで以上に強化していくために、当社の中期経営計画のビジョンを、つぎのとおり定め、その実現に向けて取り組んでまいります。

「最優の生活保障をご家庭にお届けする  
生命保険会社を目指す」

## ■最優の生活保障をご家庭にお届けするために

### ▷最優の生活保障（商品・お客様サービス）実現に向けた取り組み

#### ～保険組曲Best～

必要な保障を必要な金額だけ用意したいという、お客様のご要望にお応えするために、平成20年10月に、お客様のニーズに応じて保障を自在に組み合わせることのできる『保険組曲Best』を発売いたしました。

『保険組曲Best』は発売以来、保障内容の充実を図るなどの進化をとげております。

平成25年度には、入院・手術保障について、日帰り入院からの保障や、先進医療に対する保障など保障内容を充実させるとともに、保険料の低廉化も実現いたしました。

また、公的介護保険制度で要介護2以上の認定を受けた場合などに、終身にわたって生活介護年金をお受け取りいただくことのできる『終身生活介護年金保険』を発売いたしました。

さらに、平成26年度からは、公的介護保険制度で要介護1以上と認定された場合に保障する『軽度介護保険』を発売しております。

当社は、平成12年4月に終身介護保険を発売してから、ご家庭の生活に影響を与え、経済的にも大きな負担となる「介護」について、よりお客様に安心をお届けできるよう、保障内容の充実を図ってまいりました。今後も、超高齢化社会の到来を控え、新たな商品の開発により、従来以上にお客様のニーズにお応えすることができるよう最優の生活保障を提供してまいります。

#### ～ベストシニアサービス～

##### “シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社となる”

お客様に、常に最優の生活保障をお届けするためには、お客様がどのようなサービスを求めているのかという観点から、生命保険商品だけではなく、当社がどのようなサービスを提供することができるのか検討し、実行に移すことが重要だと考えております。

少子高齢化により超高齢化社会が到来する中において、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は、すべてのご家庭、すべてのお客様に最もやさしい生命保険会社になるということだと考え、平成26年度はシニアのお客様に最もやさしい生命保険会社となることを目指して取り組んでまいります。

具体的には、サービス・商品・制度・帳票・ホスピタリティ等について、以下のテーマで検討を重ね、ご契約締結からアフターフォロー、お支払いに至る全ての面で、シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社になるための活動を進めてまいります。

1. シニアのお客様との最適なコミュニケーション、信頼されるアフターフォローの実現
2. シニアのお客様に喜ばれる商品の開発
3. すべての帳票類について、シニアのお客様にわかりやすく伝わる内容・デザインへの見直し
4. ご契約からお支払いに至るまで、シニアのお客様にご安心いただける手続き・サービスのご提供
5. シニアのお客様のお役に立てる新サービスの開発
6. シニアのお客様に直接接する場面での接遇・ホスピタリティ向上等への取り組み
7. シニアのお客様のニーズに沿った資産運用サービスのご提供

これらの取り組みにより、シニアのお客様はもとより、若い世代のお客様にも信頼いただける生命保険会社を目指してまいります。

## ▷営業職員の育成

最優の生活保障をご家庭のお客様にお届けするためには、営業職員が、直接、お客様のお話をお伺いしてニーズを的確に把握したうえで、保障内容を十分に説明し、お客様にご納得いただいたうえで生命保険に加入いただくことが最適だと考えております。

そこで、生命保険の商品知識のみならず、損害保険商品・介護関連の知識教育やFP技能士（厚生労働省所管国家資格）の資格取得の奨励など、営業職員に対する教育を充実させることで、営業職員の能力を向上させてまいります。

あわせて、IT技術を活用して、家族構成などのお客様の特性や、お客様のニーズに合わせた商品を速やかに提案できるようにすることで、お一人おひとりのお客様に“最優の生活保障”をお届けすることのできる営業職員を育成してまいります。

## ■おわりに

当社は、平成25年5月をもって120周年を迎えることができました。これもひとえに、多くのお客様からご愛顧いただいた賜物です。これまで太陽生命を支えていただいたすべての方々に感謝を申し上げます。

生命保険契約は長期にわたる契約ですので、保障責任を全うすることが私たちにとって最も大切なお客様へのお約束であり、生命保険会社の使命と考えております。

当社は、お客様のニーズに応じて自由自在に保障を組み合わせることのできる『保険組曲Best』を発売したほか、生命保険契約の申込み手続きのペーパーレス化・キャッシュレス化など、新たな挑戦を続けてまいりました。今後も、時代とともに変化して、お客様のニーズにお応えすることのできる生命保険会社でありたいと考えております。

これからも、最優の生活保障をご家庭にお届けする生命保険会社であり続けるために、たゆまぬ努力を続けてまいりますので、引き続き皆さま方のご支援とご愛顧をよろしくお願い申し上げます。

平成26年7月

代表取締役社長

田中勝英

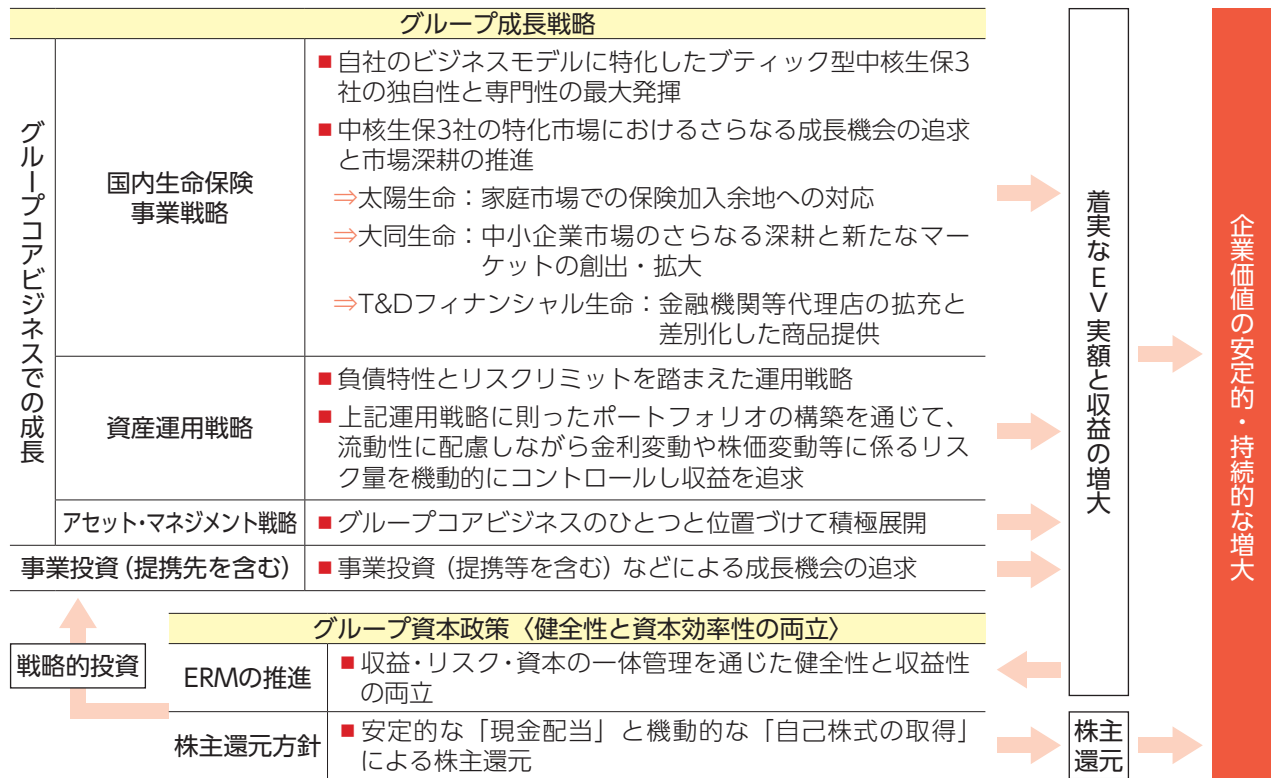


## T&D保険グループ中期経営計画 (平成26年度～平成27年度)

T&D保険グループでは、平成26年度から平成27年度までの2カ年のグループ中期経営計画「新たな挑戦 (Try) と発見 (Discover) ～グループ力の結集～」に取り組んでいます。『Try&Discover (挑戦と発見) による価値の創造を通じて、人と社会に貢献するグループを目指します』というグループ経営理念のもと、以下の5つのグループ中期経営計画全体方針を定め、この方針に沿って「グループ成長戦略」と「グループ資本政策」を進めることにより企業価値の安定的・持続的な増大を図ります。

### グループ中期経営計画全体方針

- 1 持株会社のもと、異なるビジネスモデルを有する3つの生命保険会社が、独自性・専門性を最大限発揮することで、グループ企業価値の向上を実現します。
- 2 コアビジネスである国内生命保険事業でのプレゼンス向上を最優先事項とし、成長を達成します。
- 3 ERMのフレームワークに沿って、持続可能なビジネスモデルを強化します。
- 4 コアビジネスである国内生保事業の成長性を強化・拡大することを目的に、提携・M&Aの機会を追求します。
- 5 将来的な国内生保事業の補完として、海外生保事業や周辺事業へ事業投資等を行い、中長期的な成長を志向していきます。



### ■ 主要経営指標

企業価値 (EV)	EV成長率 (ROEV) 7.5%を超える安定的・持続的な成長 (平成27年度末のEV 2兆2,000億円以上)
利益 (財務会計)	平成27年度の実質利益 770億円以上
契約業績	平成27年度末の保有契約高 63兆円以上

(\*1) 上記経営指標は、金融環境等の外部環境の前提が設定時の水準から大きく乖離することなく推移することを仮定しています。また、計画策定時点に行った将来の予測等が含まれており、様々なリスクや不確実性が内包されていることから、将来の実績が当計画と大きく異なる可能性がある点をご承知置ください。

(\*2) 実質利益とは、当期純利益に、負債性内部留保 (危険準備金繰入額、価格変動準備金繰入額) のうち法定繰入額を超過した分を加算して算出しています (金額は税引後)。

(\*3) 保有契約高は、個人保険・個人年金保険および大同生命のJタイプ等を含む広義ベースとしています。

## 太陽生命中期経営計画（平成26年度～平成27年度）

太陽生命の平成26・27年度の中期経営計画では、「最優の生活保障をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す」というビジョンのもと、当社のビジネスモデルにさらに磨きをかけることを基本的な方針とします。

上記ビジョンを実現するために、「最優の生活保障の実現（新しい商品・新しいサービスの開発）」と「強い営業職員チャネルの構築（教育内容の充実やIT技術の活用）」に向けた戦略を推進していきます。

### 中期経営計画ビジョン

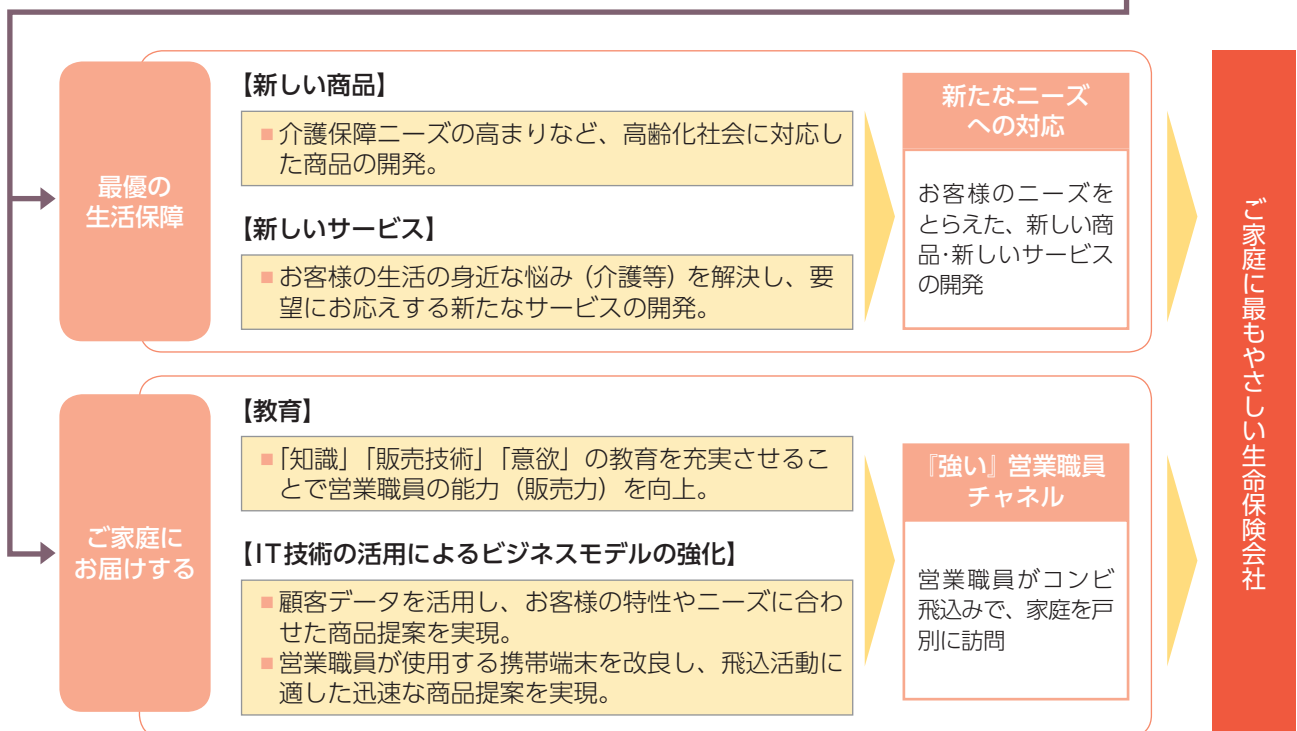
### 最優の生活保障をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す

#### 最優の生活保障をご家庭にお届けすることのできるビジネスモデルの強化

主要顧客であるシニア向けのサービス等、顧客特性をふまえた商品・サービスの提供を通じてビジネスモデルを強化する。

これらの取り組みを通じて、EVの増大と保有契約高の伸展を実現し、最優の生活保障をご家庭にお届けする会社となる。

商品サービス	生活保障	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 家庭の変化に対応でき、価格競争力のある保険商品をお届けする。</li> <li>■ お客様に信頼され、安心いただけるサービスを対面でお届けする。</li> </ul>	ご家庭に最優の商品・サービスをお届けする	EVの増大・保有契約高の伸展
顧客マーケット	家庭（主婦）	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 家計を預かる「主婦」を主たるお客様とする。</li> <li>■ 「主婦からご家族に」お客様を広げる。</li> </ul>		
販売手法	飛込み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸別に家庭を訪問することで、新規顧客を開拓する。</li> <li>■ コンビでお客様を訪問することで、分かりやすく保障内容をご説明する。</li> </ul>		
チャネル	営業職員	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業職員が主婦の目線で生活保障をご提案することにより、お客様に納得いただける保険商品をお届けする。</li> </ul>		





## ベストシニアサービスの開始

### 「シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社」を目指して

～ ベストシニアサービス（BSS：Best Senior Service）の取り組み ～

太陽生命は今年度を初年度とする中期経営計画において、“最優の生活保障をご家庭にお届けする”ことにより「ご家庭に最もやさしい生命保険会社になる」ことを目指しています。

この具体的な取り組みとして、「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（BSS）」をスタートしました。

当社は、ご契約締結からアフターフォロー、お支払いに至るまで、シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社であるということは、すべてのご家庭に最もやさしい生命保険会社になれるということであると考えています。

BSSの取り組みを推進し、シニアのお客様に業界最高水準のサービス・商品等をお届けすることで、シニアのお客様はもとより、若い世代のお客様にも「太陽生命なら将来にわたりずっと安心できる」と信頼いただける生命保険会社を目指してまいります。



## 【ベストシニアサービス宣言】

シニアのお客様に **「あんしん」** をお届けします。

シニアのお客様に **「まごころ」** 込めて接します。

シニアのお客様に **「よろこばれる」** 商品をお届けします。

シニアのお客様に **「わかりやすく」** お伝えします。

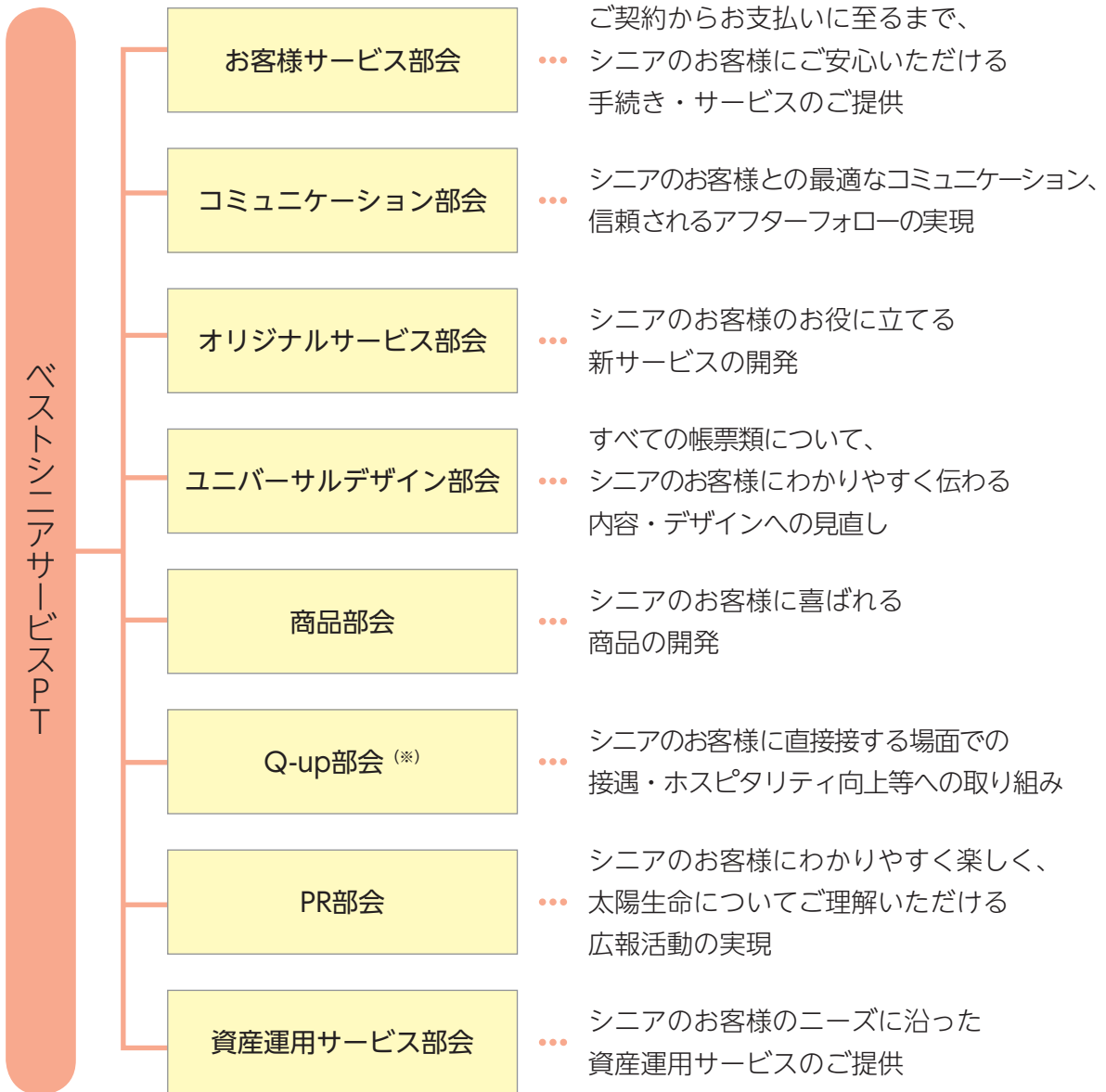
シニアのお客様の **「おやくにたてる」** 新サービスをお届けします。

私たちは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ます。

すべての役職員が一丸となって、  
シニアのお客様に喜んでいただけるサービス・商品の  
開発・実現に取り組みます。

本年4月、「シニアのお客様に最もやさしい生命保険会社」になることを掲げ、社長をリーダー、全役員をメンバーとする「ベストシニアサービス (BSS)」プロジェクト・チームを設置しました。

プロジェクト内には、全部門を横断的に組織化した部会を組成し、サービス・商品・制度・帳票・ホスピタリティ等あらゆる面を“シニアのお客様の視点”で見直し、改革・改善に取り組んでいます。



※Q-up：業務改善 (Quality up) 運動として、全社で活動を展開する。

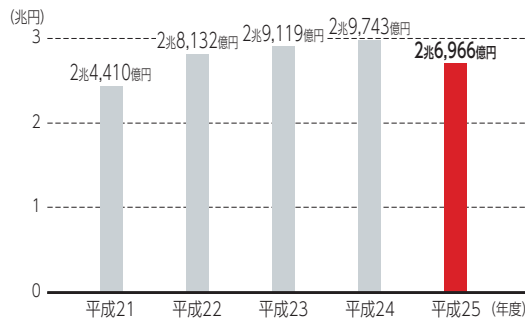


## 契約業績

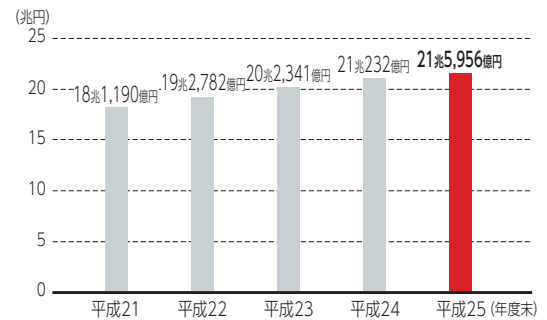
### 個人保険・個人年金保険契約高

平成25年度の新契約高（個人保険・個人年金保険）は、前年比90.7%の2兆6,966億円となりました。これは主に、一時払商品の販売を抑制したことなどによります。なお主力の個人保険については、前年比103.5%の2兆3,825億円となりました。解約失効率はお客様の立場に立ったコンサルティング営業の定着により、前年から0.14ポイント低下し5.97%となりました。また保有契約高は、解約失効率の低下等により、前年比102.7%の21兆5,956億円となり、決算期末で過去最高を更新しました。

#### ●新契約高



#### ●保有契約高



### 団体保険・団体年金保険契約高

平成25年度の団体保険の保有契約高は前年比99.7%の10兆572億円となりました。また団体年金保険の保有契約高は前年比103.1%の8,397億円となりました。

#### ●団体保険・団体年金保険保有契約高の推移

(単位：億円)

	平成21年度末	平成22年度末	平成23年度末	平成24年度末	平成25年度末	
					前年比	
団体保険	103,225	104,178	103,069	100,832	<b>100,572</b>	<b>99.7%</b>
団体年金保険	7,591	7,949	7,907	8,145	<b>8,397</b>	<b>103.1%</b>

## 収益状況

### 保険料等収入

6,552億円

平成25年度の保険料等収入は前年比64.3%の6,552億円となりました。これは主に、一時払商品の販売を抑制したことなどによります。

### 基礎利益

726億円

平成25年度の基礎利益は、前年比108.0%の726億円となり、過去最高益を更新しました。これは主に、利息および配当金等収入が増加したことによります。

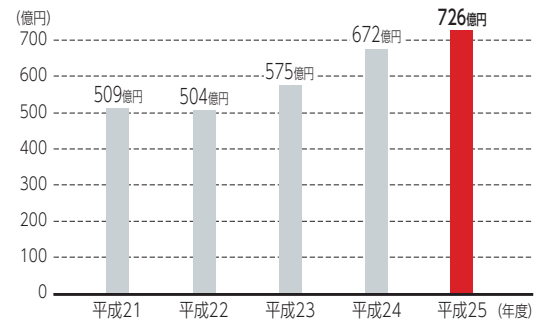
※基礎利益とは、保険関係の収支と利息や配当金等の収入を中心とした運用関係の収支からなる生命保険会社の本業の収益を示す指標の一つです。

#### 順ざや・逆ざやの状況

当社は、平成24年度決算に引き続き、117億円（前年比97億円増）の順ざやとなっております。

超低金利が続くなどの経済環境の動向により、予定として見込んでいた運用収益を実際の運用収益でまかなえない状態を「逆ざや」と呼んでいます。

#### ●基礎利益



### 経常利益

722億円

基礎利益にキャピタル損益、臨時損益を加えた平成25年度の経常利益は、前年比105.0%の722億円となりました。

### 当期純利益

263億円

平成25年度の当期純利益は前年比102.9%の263億円となりました。これは主に、経常利益の増加等によります。なお特別損失として、株価下落等のリスクに備える価格変動準備金を101億円繰入れております。

#### ●収益状況の推移

(単位：億円)

	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	
						前年比
保険料等収入	7,136	7,179	9,034	10,183	6,552	64.3%
経常利益	448	498	606	688	722	105.0%
当期純利益	145	125	111	256	263	102.9%

健全性

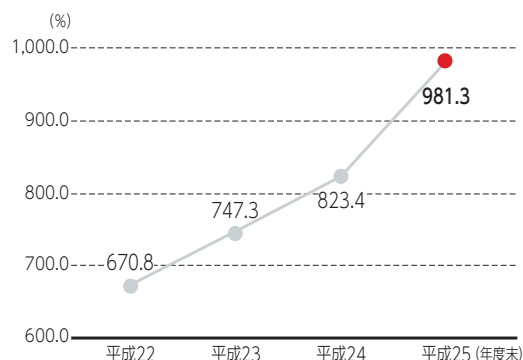
ソルベンシー・マージン比率

981.3%

平成25年度末のソルベンシー・マージン比率は981.3%（前年比157.9ポイント増）となり、引き続き十分な保険金等の支払余力を有しております。

生命保険会社は将来の保険金などの支払いに備えて責任準備金を積み立てていますので、通常予測できる範囲のリスクについては十分対応できます。しかし、大地震や株価の大暴落等通常の予測を超えるリスクが発生することがあります。ソルベンシー・マージン比率とは、そのリスクに対応できる「支払余力」を有しているかを判断するための行政監督上の指標の一つです。

●ソルベンシー・マージン比率



格付け

財務内容の健全性や、堅固な営業基盤、収益力向上に対する取り組みなどが評価され、日米の格付機関から高い評価を得ております。



(平成26年7月1日現在)

保険会社の格付けは、独立した第三者機関である格付機関が、保険会社の保険金支払能力等に対する確実性をさまざまな情報から判断・決定し、アルファベットなどの記号でわかりやすく表したものです。

格付機関名	格付け	内容
格付投資情報センター (R&I)	[A+]	保険金支払能力は高く、部分的に優れた要素がある。
日本格付研究所 (JCR)	[A+]	債務履行の確実性は高い。
ムーディーズ・ジャパン (Moody's)	[A2]	中級の上位と判断され、信用リスクが低い債務に対する格付。
スタンダード&プアーズ (S&P)	[A]	保険会社が保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付け(AAA,AA)に比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

- (注) 1. 標記の格付けはすべて、当社が正式に格付機関に評価依頼し取得したものです。  
 2. 格付けは、保険会社の保険金支払に対する確実性を表した格付機関の意見であり、保険金支払などについて保証を行うものではありません。  
 3. 格付けは、格付機関による見直し時点の情報に基づいたものであり、将来的に変更される可能性があります。  
 4. 格付機関ごとに格付けの定義は異なります。R&IとJCRは「保険金支払能力格付け」、Moody'sは「保険財務格付け」、S&Pは「保険財務力格付け」です。

## 市場整合的エンベディッド・バリュー

当社では、MCEV原則(The European Insurance CFO Forum Market Consistent Embedded Value Principles<sup>①</sup>)に基づいた市場整合的エンベディッド・バリュー(以下、MCEV)を開示しております。

(<sup>①</sup> Copyright © Stichting CFO Forum Foundation 2008)

(単位：億円)

	平成26年3月末	平成25年3月末	増減
MCEV	<b>7,051</b>	6,370	681
修正純資産	<b>6,845</b>	6,985	△140
保有契約価値	<b>206</b>	△615	821
新契約価値	<b>253</b>	132	120

※エンベディッド・バリューとは、生命保険会社が現在保有する保険契約と総資産にもとづき、将来に見込まれる利益の現在価値などから計算される会社の経済的価値であり、貸借対照表などから計算される「修正純資産」と保有契約にもとづき計算される「保有契約価値」からなります。

### <参考> ● 貸借対照表の要旨

(単位：百万円)

科目	年度	平成25年度末
		金額
資産の部	現金及び預貯金	27,382
	コールローン	158,800
	買入金銭債権	110,003
	有価証券	4,821,435
	貸付金	1,401,412
	有形固定資産	167,408
	無形固定資産	12,458
	再保険貸	83
	その他資産	63,290
	繰延税金資産	—
	貸倒引当金	△ 1,449
資産の部合計		<b>6,760,825</b>
負債の部	保険契約準備金	5,998,989
	再保険借	37
	社債	65,100
	その他負債	164,032
	役員賞与引当金	66
	退職給付引当金	28,457
	役員退職慰労引当金	—
	価格変動準備金	74,620
	繰延税金負債	23,110
	再評価に係る繰延税金負債	6,196
負債の部合計		<b>6,360,611</b>
純資産の部	資本金	62,500
	資本剰余金	62,500
	利益剰余金	120,046
	株主資本合計	245,046
	その他有価証券評価差額金	209,017
	繰延ヘッジ損益	△ 8,263
	土地再評価差額金	△ 45,586
	評価・換算差額等合計	155,166
純資産の部合計		<b>400,213</b>
負債及び純資産の部合計		<b>6,760,825</b>

### ● 損益計算書の要旨

(単位：百万円)

科目	年度	平成25年度
		金額
経常収益		<b>857,272</b>
保険料等収入		655,233
資産運用収益		175,794
その他経常収益		26,244
経常費用		<b>785,015</b>
保険金等支払金		585,429
責任準備金等繰入額		52,437
資産運用費用		29,303
事業費		77,693
その他経常費用		40,151
経常利益		<b>72,257</b>
特別利益		<b>4</b>
特別損失		<b>12,935</b>
契約者配当準備金繰入額		<b>17,688</b>
税引前当期純利益		<b>41,637</b>
法人税及び住民税		<b>17,045</b>
法人税等調整額		△ 1,763
法人税等合計		<b>15,282</b>
当期純利益		<b>26,355</b>



## コンプライアンス（法令等遵守）

当社では、役職員一人ひとりが生命保険業の公共的使命を認識し、コンプライアンスの徹底を重要な課題として取り組んでおります。コンプライアンスに関する基本方針として「T&D保険グループCSR憲章」、日常活動においてコンプライアンスを実践していくための原理・原則として「太陽生命コンプライアンス行動規範」およびコンプライアンスの推進のための基本事項として「コンプライアンス基本方針」を制定しております。

また、毎年、コンプライアンス推進のための具体的な実践計画として「コンプライアンス・プログラム」を策定し、適正な業務遂行の徹底を推進しております。

さらに、業務遂行において遵守すべき法令等の解釈や、コンプライアンスに関する問題発見時の対処方法を具体的に示した「コンプライアンス・マニュアル」を作成し、手引書として活用するとともに、実践的な研修を実施しております。

## ERMの推進

T&D保険グループでは平成25年4月より、ERM（エンタープライズ・リスク・マネジメント）を本格導入いたしました。ERMとは、収益・リスク・資本を一体的に管理することで、企業価値の増大等を図るための経営管理態勢です。

当社においても、ERMの推進・充実を通じて、安定的・持続的な企業価値の増大を図ってまいります。

## リスク管理の体制

### リスク管理の基本的な考え方

保険事業を取りまく環境が急速に変化する中で、経営の健全性を確保するため、リスクを把握・分析し、経営体力を踏まえた適切なリスク管理に努めております。

現在、保険引受リスク、資産運用リスク、流動性リスク、事務リスク、システムリスク、法務リスク、労務人事リスク、災害リスク、風評リスク、関連会社等リスクにリスクを分類しております。これらのリスクのうち、極小化すべきリスクについては防止に向け、また、能動的に引き受けるリスクについては自己資本等経営体力を踏まえた適正水準に制御するために、適切にリスクを管理できる内部管理体制を整備しております。

### リスク管理体制

リスク管理にあたっては、取締役会で定めた「リスク管理基本方針」の下、リスク管理に関する一元的な体制の確立およびリスク管理の徹底を期することを目的として、「リスク統括委員会」を設置しております。また同委員会の下部組織として、保険引受リスク専門委員会、運用リスク専門委員会およびオペレーショナルリスク専門委員会を設置し、専門的・実務的な観点からリスク管理に関する審議を行っております。

### 危機管理体制

当社では、大地震等の大規模災害やコンピュータシステムの停止等を要因として、経営に重大な影響を与える緊急事態が発生した場合には、「危機対応規程」にもとづき「危機対策本部」を設置し、危機事態の収束に向けた対策を実行する体制としております。

また、大地震や新型インフルエンザ等の危機事態が発生した場合においても、継続すべき非常時優先業務を保険金等支払業務と定め、当該業務を危機事態発生時においても継続しうる態勢を確保するため、事業継続計画（Business Continuity Plan）を整備し、危機管理体制の強化・充実を図っております。



## ■ お客様満足

## 営業体制

### 営業の特色

**個人のお客様** 当社の営業職員は、二人一組のコンビ活動により、家庭マーケットを中心に営業活動を行っています。コンビ活動による訪問活動を通じて、お客様一人ひとりに最適なコンサルティングを行い、確かな安心と充実したサービスをご提供できるよう日々取り組んでいます。

お客様のニーズにかなった保障を提供するには、営業職員のコンサルティング力を高めることが欠かせません。そのために、商品知識や販売技術など、営業の基礎が着実に習得できる新人営業職員教育制度『Progress』を平成25年3月より導入し、入社後の手厚い基礎教育を行っています。また、多様化するお客様のニーズにお応えできるよう、「FP技能士(厚生労働省所管国家資格)」の取得を、全営業職員に推進しています。

これらの教育に加え、当社では、より質の高いコンサルティングの実現に向け、IT技術の活用にも積極的に取り組んでいます。平成20年には、営業支援システム(T-SMAP)を導入し、お客様にとって必要な保障額をスピーディーかつ明確にご確認いただけるサービスを開始しました。保障内容を『見える化』することにより、今までは気づかなかった問題を浮き彫りにするなど、きめ細かなコンサルティングを実現しています。

平成24年には、最新のIT技術を駆使して、ご契約手続きのペーパーレス化・キャッシュレス化、そして、テレビ電話機能による保険相談を開始しました。手続きの簡素化と迅速な保障引受けの実現により、これまで以上に、お客様のご期待にスピーディーにお応えできるようになりました。

今後も、さらなる教育面の充実とIT技術により、お客様にご満足いただけるコンサルティング営業を推進していきます。

#### ● サポートセンターによるサービスの提供

平成23年12月サポートセンターを設置し、お客様に安心と信頼を提供できるように取り組んでいます(土日も含む週7日9時~21時)。

営業職員がお客様に対応する中で、携帯端末のテレビ電話によりその場で即時に本社専門スタッフを呼び出すことができ、最適な保障のご提案や各種ご相談、保全・お支払い手続きの受付等迅速なサポートにより、お客様をお待たせしないサービスの提供に努めております。



サポートセンター

#### ● テレビ面接士の取り組み

営業職員の携帯端末のテレビ電話により、お客様の健康状態を正確におうかがいし、わかりやすくお手続きいただけるよう本社専門スタッフが承っております。契約のお申込み手続きと同時に行うことができますので、お客様にとって利便性の高いものとなっています。



テレビ面接士

**法人のお客様** 福利厚生制度をめぐる環境の変化にともなって多様化・高度化するニーズにお応えするため、さまざまな商品を取り揃え、ニーズに合ったご提案をしております。

#### 代理店での 保険販売

代理店については、お客様のニーズに合わせ定額年金保険やこども保険、医療保険・介護保険を販売しております。また平成20年2月より信用組合、平成23年11月より銀行窓口による保険販売を開始し、より多くのお客様に当社商品を提供できるようになりました。



## 営業教育体制

### 営業職員への教育 ～お客様に信頼される営業職員の育成～

お客様一人ひとりに最適なコンサルティングを行い、確かな安心と充実したサービスを提供することにより、今後ともお客様に選ばれ、信頼される会社を目指します。そのために営業職員の技術・知識は勿論、お客様の期待に応え、お客様から選ばれるための努力を惜しまず、自己研鑽による成長を積み重ねるプロフェッショナルな営業職員を育成していきます。

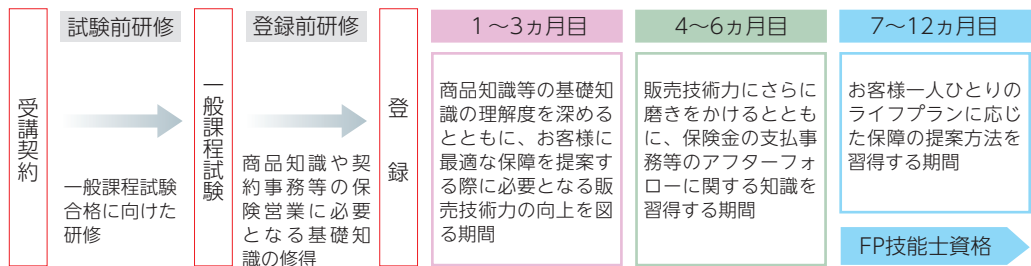


新人営業職員教育

#### 新人営業職員教育 (Progress)

平成25年3月より新人営業職員の教育制度を見直し、商品知識や販売技術など、営業の基礎が早期段階から確実に習得できるよう改定しました。入社から1年間、生命保険営業を行っていく上で必要となる心構えや知識・技術など、営業の基礎を徹底して学びます。

#### ●新人教育カリキュラム



#### FP教育

多様化するお客様のニーズにお応えして、最適な保険商品を提案するためには、お客様の立場に立った質の高いコンサルティングが欠かせません。お客様に安心感・納得感を持って当社の保険にご加入いただき、一生のパートナーとなれるよう、生命保険だけでなく、社会保障制度・不動産・税務・相続等に関する豊富な知識を習得することを目的に、「FP技能士(厚生労働省所管国家資格)」の取得を推進しています。

#### 業界共通教育

新人営業職員教育制度やFP教育と並行して、生命保険業界の業界共通教育制度についても積極的に取り組み、体系的な知識習得に努めています。

#### 朝礼時教育

お客様のあらゆるニーズにお応えできるよう、毎日の朝礼の中で商品知識、税務知識、コンプライアンス、マナー・エチケットなどの基礎的な教育から、最適なコンサルティングセールスにいたるまで幅広いテーマを取り上げて教育を実施しています。

上記の各種教育・研修にあたっては、各支社に配属されている教育・育成スタッフを中心となって実施しています。

- 支部長・支部長補佐 コンビ活動による総合的な技術指導を行い、研修内容の習熟を図ります。
- S.I.(セールス・インストラクター) 一般課程試験合格後の各種机上研修・実践指導・締結支援活動等、新人営業職員の成長を総合的にバックアップします。
- F.E.(フレッシュマン・エデュケーター) 受講契約後の一般課程試験合格に向けた研修を主に担当します。

### 法人募集代理店への教育

法人募集代理店がコンプライアンスを遵守し、お客様のニーズに沿った営業活動を実践できるよう、法人募集代理店教育・研修計画に基づいた指導・教育に努めております。

# 商品

## 個人向け生命保険商品のお取扱い

### 保険組曲Bestの特長

当社では、さまざまなお客様のニーズにきめ細かくお応えするために、平成20年10月に業界初の組み立て保険「保険組曲Best」を発売し、その後も商品ラインアップの充実を図っております。

「保険組曲Best」は、「保険組立特約」を付加した定期保険や入院保険等の単体の保険を組み合わせた総合型生命保険であり、死亡、入院、手術、介護、3大疾病、老後など、さまざまな保障をご準備いただけます。

※その他の取扱い商品については、58ページをご覧ください。

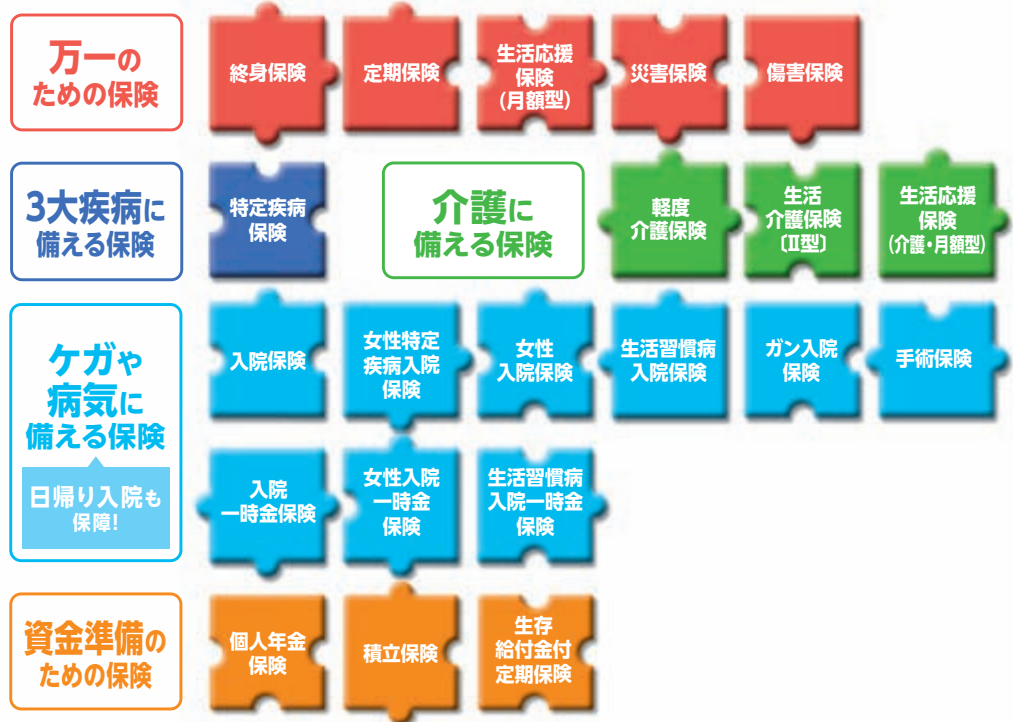


特長

1

### ●保険組曲Bestなら自分にピッタリな保険を組み立てられます

21種類の単体の保険（主契約）から、必要な保険を選んで組み合わせることにより、ご自分のニーズにあった保障を準備することができます。さらに、将来、ニーズの変化に応じて、保障内容を見直しすることもできます。



特長

2

### ●最新の医療保障を準備できます

入院は、日帰り入院から保障します。また、ガンを原因とする入院の場合は、お支払日数に限度はありません。手術は、公的医療保険制度に連動し、外来での手術や放射線治療も保障します。さらに先進医療も対象です。

※一部お支払対象外の手術等があります。

特長

3

### ●軽度の介護も保障します

軽度介護保険は、公的介護保険制度の要介護1に認定または当社所定の軽度要介護状態に該当し180日継続したと診断されたときに一時金をお支払いします。また、生活応援保険（介護・月額型）や生活介護保険（Ⅱ型）は、公的介護保険制度の要介護2または当社所定の要生活介護状態に該当されたときに保障します。

特長  
4

●充実の総合保険料払込免除特約

総合保険料払込免除特約を付加することで、いざというときには保険料のお払い込みが免除されます。保険料のお払い込みが免除となるのはつぎのような状態に該当されたときです。



3大疾病 で所定の状態



ガン



急性心筋梗塞



脳卒中



所定の要生活介護状態等

公的介護保険制度の  
要介護  
2以上に  
認定されたとき



もしくは

当社所定の要生活介護状態 が180日継続したとき



所定の 高度障害状態



所定の 身体障害状態

病気による 所定の 障害状態

なお、快方に向ったときも、  
保険料のお払い込みは不要です。

特長  
5

●割引制度も充実

月払契約であれば、保険料の合計額や保険金の合計額に応じて保険料が割引となる「契約割引制度」があります。合計額が大きくなるほど割引額は大きくなります。

法人向け商品のお取扱い

当社では、さまざまな法人向け商品および各種プランの提案を通じて、企業の福利厚生制度のメインパートナーとしてお客様を総合的にサポートしてまいります。

※詳細は、60ページをご覧ください。



損害保険商品のお取扱い

当社は日本興亜損害保険株式会社およびそんぽ24損害保険株式会社の代理店として、営業職員やパートナーが窓口となって損害保険商品をお届けしています。生命保険のみならず損害保険もラインアップに加えることで、お客様の幅広いニーズに十分お応えできるようにしております。

自動車保険



●カ-BOX（くるまの総合保険）

必要なモノを適切なカタチで提供する個人のお客様専用の日本興亜損保の自動車保険です。

●SIP（一般自動車総合保険）

すべての用途・車種（販売用自動車などを除く）を対象とした日本興亜損保の自動車保険です。

そんぽ24  
自動車保険

●そんぽ24自動車保険（通信販売用総合自動車保険）

お客様の運転スタイルに応じて保険料を設定した自動車保険です。

くらしの保険



●ユトリックス（くらしの安心保険）

家財・身の回り品の補償からケガ・賠償責任の補償まで「くらし」のさまざまな場面で「安心」をサポートする日本興亜損保の保険です。

すまいの保険



●フルハウス（すまいの総合保険）

火災をはじめとしたさまざまな事故を新築（新品）価格基準で補償する専用住宅建物、併用住宅建物とその収容家財を対象とした日本興亜損保の保険です。

※日本興亜損保と損保ジャパンは、関係当局の認可等を前提として、2014年9月1日に合併し、「損害保険ジャパン日本興亜損保株式会社」になります。合併を迎える2014年9月以降始期契約から、当社は損害保険ジャパン日本興亜損保株式会社の損害保険商品を取り扱う予定です。

# お客様サービス

## お客様とのコミュニケーション

### お客様訪問活動

ご契約後も、お客様一人ひとりにより良いサービスをご提供するために、当社職員が定期的にお客様を訪問し、ご契約内容の説明やご提案・各種ご案内など対面でのアフターサービスに努めております。

### ペーパーレス、 キャッシュレスによる 利便性向上

お客様の利便性向上を図るため、携帯端末を使い、ご契約加入手続きや満期保険金・年金のお支払い手続きのペーパーレス・キャッシュレス化を実現しております。これにより、ご契約手続きやお支払い手続きにおけるお客様のご負担を減らし、同時に迅速な保障の開始と満期保険金等のお支払いを可能としております。また携帯端末に搭載されたテレビ電話を使い健康確認を行うこともできます。お客様の高度で専門的な質問に対しても、テレビ電話を使いその場で本社の専門スタッフがお応えすることが可能となっています。

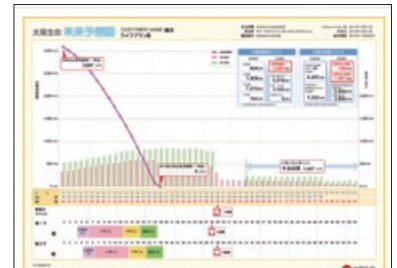


### 携帯端末の 新機能を利用した コンサルティング 営業

営業職員が携帯している端末には、モデルプラン提示機能が搭載されています。お客様の年齢や家族構成から、ライフステージに応じた最適な保障プランを自動的に抽出することで、お客様一人ひとりのニーズに合った素早い提案が可能となりました。

また、モデルプランと併せ、各種統計数値に基づいた必要保障額のシミュレーションを同時に実施することで、お客様によりスピーディーで納得感のあるご提案を行っています。

これらの機能により、お客様と一緒に設計画面を見ながらご希望の保障を一つひとつ選び、きめ細やかなコンサルティングセールスを実践しています。



若年層からシニアまで、ライフステージに応じた最適な保障プランをスピーディーに提示

### 電話やインターネット から簡単な操作で お手続き 「らくちんサービス」

「らくちんサービス」は契約者貸付金・積立配当金・祝金・生存給付金・据置金等を、電話（らくちんダイヤル）・インターネット（らくちんネット）の簡単な操作でご指定の口座へスピード送金するサービスです。「らくちんサービス」のご利用時間は月～金曜日8:30～23:45で、ご利用手数料は無料です。また、「らくちんネット」では、加入しているご契約の保障内容や保険料などを確認できる「契約内容照会」のほか、ご登録住所の変更や生命保険料控除証明書の再発行、お手続き用紙送付依頼の受付などもご利用いただけます。

### お客様サービスセンターの取り組み

お電話にて週7日（祝日と年末年始を除く）、専門のコミュニケーターがお客様からのご用件やご要望をおうかがいしています。書類手配のほか、ご要望によっては各支社や担当部署と連携しながら、迅速できめ細かにお客様のお申出にお応えしています。

【お客様サービスセンター】  
**0120-97-2111**（通話無料）

営業時間：月～金／9:00～18:00  
土・日／9:00～17:00  
※祝日・年末年始（12/30～1/4）は休業



### 電話・手紙によるアフターフォロー

お客様サービスセンターのアフターフォローコール担当者が、接点の少ないお客様へ電話し、お手続きの有無の確認やご意見・ご要望をおうかがいしています。

電話でフォローできなかったお客様へ、ご契約内容やお手続きの有無に関して、確認していただくようお願いをしています。

### ひまわり通信・サービスガイドブック

毎年お客様のご契約内容の最新状況等をわかりやすく記載した「ひまわり通信」を発行しお客様へお届けしています。ご加入いただいている契約について、保障内容を被保険者様ごとに一覧表形式で記載するなど、ご契約内容を総合的にご確認いただける掲載内容としています。

また、お客様に向けた各種サービスのご案内「サービスガイドブック」を同封し、保険に関わる最新の情報をお届けできるようにしています。



## 保険金等のお支払い

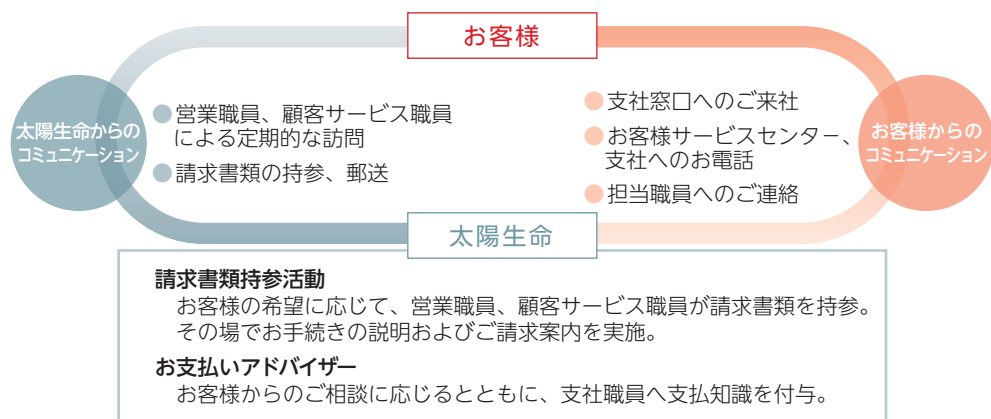
当社では、正確かつ迅速に保険金等をお支払いすることが、お客様からの信頼を得る第一歩であると考えています。お支払い時のサービス向上のため、さまざまな取り組みを推進しています。



お客様に適切にご請求いただくためのご案内の実施

支社・お客様サービスセンターでお客様から保険金・給付金等のご請求を受け付けた際には、郵送によるご案内のほか、担当営業職員等が請求書類を持参し、書類記入のサポートやお手続きに関する情報提供を行う活動を進めています。

また、全支社に配置された「お支払いアドバイザー」は、保険金・給付金等のご請求に関するコンサルタントとして自らがお客様のご相談に応じるとともに、各支社における指導的役割も担っています。



さらに、保険金・給付金等のご請求・お支払いに際して、お客様のご理解を深めていただくため、お手続きの流れやお支払いの具体的な事例等をまとめた「お手続きガイドブック」を作成し、すべてのお客様への配付を行っています。



お手続きガイドブック（表紙）

適切な保険金等のお支払いのための態勢

当社では、保険金等を適切にお支払いするための態勢強化に継続して取り組んでいます。

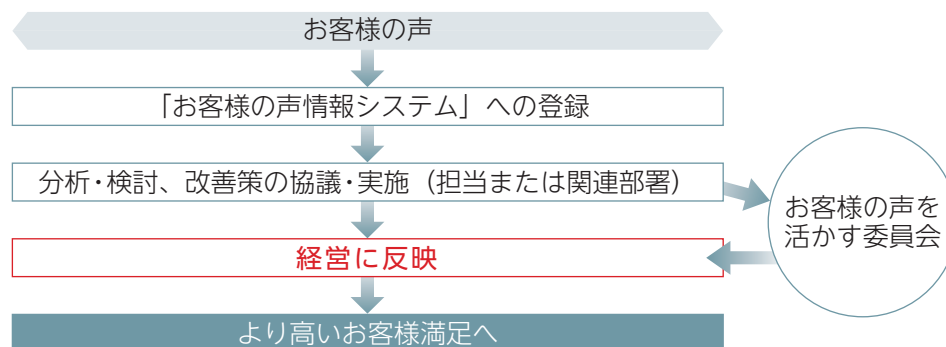
お客様の視点にたった取り組みや保険金等のお支払いの妥当性について、社外有識者からの助言を得るため、「支払審査専門委員会」を設置し、態勢の整備・拡充に向けた取り組みを実施しています。

また、査定業務において、診断書の記載内容をデジタルデータに変換後、査定判断に必要な疾病コード等に自動変換するシステムの活用、査定者教育の充実等の取り組みを通じて、ご請求いただいた以外のお支払いの可能性についてもご案内し、正確かつ迅速なお支払いを行う態勢としています。

## お客様の声

### お客様の声を活かす仕組み

お客様サービスセンターや、営業職員をはじめとする役職員等は、お客様と接するさまざまな機会に「お客様の声」を積極的におうかがいしています。お申し出内容は「お客様の声情報システム」に登録し、これを関連部署が分析し、改善策を検討・実施することにより、当社の業務やサービスの改善につなげています。



### 「お客様の声を活かす委員会」の社外委員との意見交換

「お客様の声」を経営に反映させるため、社外委員と当社役職員で構成する「お客様の声を活かす委員会」を四半期ごとに開催しています。委員会では、当社が「お客様の声」にもとづく業務改善の状況等を報告し、社外委員からはお客様の視点に立ったご意見をいただき、業務改善に活かしています。



### 「ISO10002」への取り組み

「お客様の声(苦情等)」をもとに「お客様の視点に立った業務改善」を継続していくため、平成20年3月に「苦情対応に関する国際規格ISO10002」に準拠した規程を定め、その適切な運用と定着に努めてまいりました。

平成26年2月、当社の取り組み状況を新たな視点で確認するため、第三者に組みの検証・評価にもとづく第三者意見書を取得し、3月に「ISO10002導入以降、適合性を維持している」ことを宣言いたしました。今後とも、「お客様満足度の向上」に継続して取り組んでまいります。

### 太陽生命ふれあい倶楽部の開催(ご契約者懇談会)

ご契約者に、当社や生命保険に対する理解を深めていただき、またご意見・ご要望をおうかがいすることを目的に「太陽生命ふれあい倶楽部」を全国各地で開催しています。





## 太陽生命のCSR

### 太陽生命のCSR活動

生命保険業は、社会の変化とお客様のニーズに合った商品・サービスを通じて、揺るぎない安心と万一の時の支えを提供するという、きわめて公共性・社会性の高い事業です。

したがって、太陽生命では、生命保険事業を通じて社会に貢献し、社会の成長とともに成長を続ける企業となることが、最も大きな社会的責務であると考えています。

また、太陽生命は、「T&D保険グループ」の中核会社として、「T&D保険グループCSR憲章」にもとづくCSRを進めています。

#### お客様との関わり

- ▶ 営業体制、営業教育体制、商品
- ▶ お客様サービス

※詳細は16ページ~をご覧ください。

#### 従業員との関わり

- ▶ 多様な人材が活躍する職場

#### 社会との関わり

- ▶ 資産運用を通じた社会への貢献
- ▶ 地域・社会への貢献
- ▶ 環境保護への貢献

#### 『T&D保険グループCSR憲章』

T&D保険グループは、経営理念に基づき、社会とともに持続的成長を遂げ、生命保険業等の公共的使命と企業の社会的責任を果たします。

- |   |                   |   |              |
|---|-------------------|---|--------------|
| 1 | —— より良い商品・サービスの提供 | 4 | —— コミュニケーション |
| 2 | —— コンプライアンスの徹底    | 5 | —— 地域・社会への貢献 |
| 3 | —— 人権の尊重          | 6 | —— 地球環境の保護   |

#### グループCSR推進体制

T&D保険グループでは、T&Dホールディングスの社長を委員長とし、グループ各社のCSR担当役員などを構成メンバーとする「グループCSR委員会」を設置しています。これにより、グループ各社がそれぞれの業務のなかで主体的にCSRの取り組みを推進するとともに、同委員会でのグループ横断的なCSRに関する方針や施策などの議論を通じて、グループが一体となってCSR活動を推進していく体制を強化しています。



## 従業員との関わり

### 多様な人材が活躍する職場

シニア向けサービスの提供など「シニア」のお客様に業界最高水準のサービスをお届けする取り組みを始めとして、太陽生命では「最優の生活保障をご家庭にお届けする生命保険会社」を目指し活動しています。そのためにもすべての役職員がお客様から信頼される人材に成長し、能力を発揮していくことが必要です。

太陽生命では、年齢や性別、職種に関わらず、役職員がその能力を最大限発揮することができる職場作りに取り組んでいます。

### ●女性活躍推進

内務員については、所属への貢献や新たな業務への挑戦などを公正に評価し、有能な人材を登用し、適材適所に配置しています。

女性職員についても、上位職を想定した業務への挑戦や、多様な業務経験の機会を提供すること等を通じて、人材育成に取り組んでいます。管理職等への登用人数は以下のとおりです。

### ●管理職数（平成26年3月末）

（単位：名）

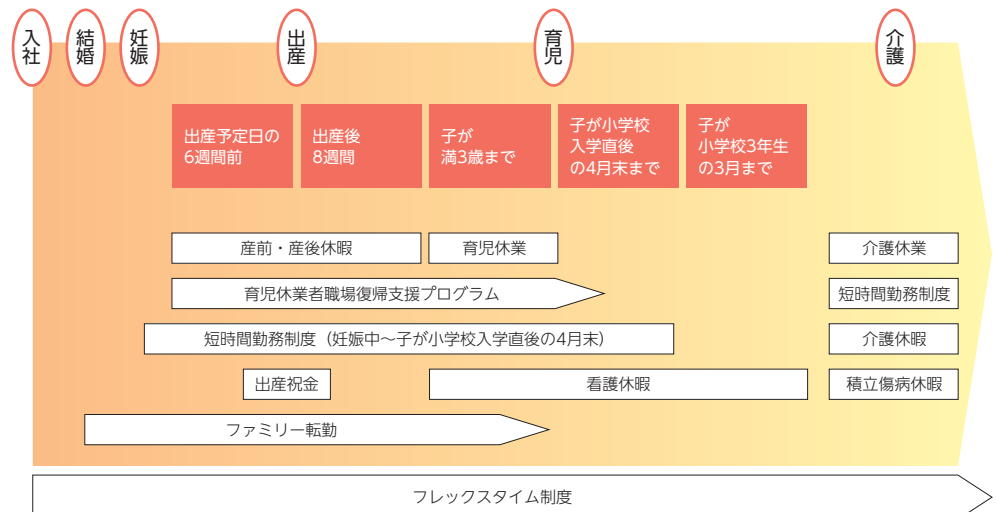
	計	男性	女性
部長・支社長	198	192	6
課長等	572	437	135
係長等	250	7	243

※「課長等」には支社次長、事務長、数理役、課長代理を含む。

### ●働きやすい職場環境の実現に向けて

太陽生命では、働きやすい職場環境作りに取り組んでおり、子育て支援についても、短時間勤務制度の導入など、各種制度を整えています。その結果、平成19年4月より東京労働局長より、次世代育成支援に積極的に取り組む企業として「基準に適合する一般事業主の認定」を取得しています。

また、有給休暇取得促進や従業員の健康維持・増進に向けた取り組みを行い、役職員が健康で能力を発揮できる環境構築を行っています。



※内務員の各種制度

## 〈資産運用を通じた社会への貢献〉

### 機関投資家として

#### ●責任投資原則 (PRI) にもとづく資産運用

『国内生保初の署名機関』

Signatory of:

当社は、平成19年3月に国連環境計画・金融イニシアティブ (UNEP FI)<sup>(※1)</sup> が提唱する「責任投資原則 (PRI)」<sup>(※2)</sup> に、日本の生命保険会社として初めて署名しました。



当社は機関投資家として、責任投資原則にもとづく、環境 (E)・社会 (S)・企業統治 (G) の課題<sup>(※3)</sup> に十分配慮し、持続可能な社会の実現に向けた資産運用を推進しています。

※1 国連環境計画・金融イニシアティブ (UNEP FI: The United Nations Environment Programme Finance Initiative) は、UNEP (国連環境計画) と、世界各地230超の金融機関から構成される広範で緊密なパートナーシップであり、多数の金融機関と経済的発展と環境保護の両立を目指し、情報交換や協調しての活動を行っています。

※2 責任投資原則 (PRI: Principles for Responsible Investment) とは、2005年に当時の国連事務総長であったコフィー・アナン氏が金融業界に対して提唱した原則です。同原則は6つの原則から構成され、投資の意思決定プロセスや株式所有方針の決定に際して、環境 (E)・社会 (S)・企業統治 (G) の課題を考慮し、受益者のために、より優れた長期的な投資効果と持続的な金融市場を実現していくための行動規範を言います。

※3 環境 (E)・社会 (S)・企業統治 (G) の課題

項目	概要
環境 (Environmental)	地球温暖化、エネルギー・資源の枯渇、食料・水の問題、生物多様性など
社会 (Social)	消費者利益の保護、雇用・人権問題、格差問題など
企業統治 (Governance)	コンプライアンス、適正な情報開示およびガバナンスの実現など

#### ●日本版スチュワードシップ・コード

当社は、「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<sup>(※4)</sup>》の「投資と対話を通じて企業の持続的成長を促すために」という趣旨・目的に賛同し、平成26年5月に本コードを受け入れました。

※4 機関投資家が投資先企業との「目的を持った対話」などを通じて、当該企業の企業価値向上や持続的成長を促すことにより、お客様よりお預かりした運用資産の中長期的な投資リターンの拡大を図ることを目的とするもの。

#### ●21世紀金融行動原則

金融機関の自主原則である「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則 (21世紀金融行動原則)」の趣旨に賛同し、平成23年11月に署名しています。

今後も生命保険業を通じて、持続可能な社会の形成に向けた取り組みを推進していきます。

## 〈地域・社会への貢献〉

### スポーツを通じた 社会貢献活動

#### ●全国中学生ラグビーフットボール大会への特別協賛

太陽生命は、公益財団法人日本ラグビーフットボール協会が主催する「全国中学生ラグビーフットボール大会」に、平成23年度より特別協賛しています。平成25年度においても、中学生ラグビーの発展ならびに青少年の育成支援等、社会貢献を目的として、本大会への特別協賛を行いました。

平成25年度は9月14日～16日に開催され、太陽生命からも594名の役職員が大会会場のある水戸市のケーズデンキスタジアムに駆けつけ、大きな声援を送りました。今後も中学生ラグビーへの支援を通して、競技の普及促進、青少年の健全な育成に役立つよう、応援してまいります。



#### ●全国高等学校選抜女子セブンズラグビーフットボール大会への協賛

太陽生命は、公益財団法人日本ラグビーフットボール協会が主催する「全国高等学校選抜女子セブンズラグビーフットボール大会」に、平成25年度から協賛しております。今後も、1人ひとりがラグビーを通して、夢を実現できるよう、次代を担う女子選手の育成と競技の普及に役立つよう、応援してまいります。



#### ●アイスホッケー教室への協賛

太陽生命は、アイスホッケーの普及・次代を担う選手の育成等を目的に、平成26年5月、6月に東京都と新潟県で実施された「アイスホッケー教室」に協賛いたしました。

当社職員でソチ五輪出場の久保英恵選手を始め、女子日本代表選手等を講師として招き、参加されたお子様たちにとって楽しく有意義な教室となりました。



## 太陽生命厚生財団

昭和59年5月、当社の創業90周年を記念して「太陽生命ひまわり厚生財団」として設立されました。当財団は、平成21年12月に「公益財団法人」へ移行、これを機に「公益財団法人太陽生命厚生財団」に名称変更いたしました。

当財団では創設以来「高齢者の福祉」および「障がい者の福祉」に関する事業・研究への助成を行い、設立目的である「わが国の社会福祉の向上に寄与する」ための事業を続けております。

### 〈平成25年度の実績〉

平成25年度は、事業助成（地域に密着したボランティアグループおよびNPO法人が行う在宅高齢者および障がい者の福祉に関する事業への助成）と研究助成（老人保健、生活習慣病または高齢者福祉に関する研究・調査への助成）を合わせて60件・2,236万円の助成を行いました。設立以来の助成金累計は1,741件・11億4,243万円となっております。

## 「太陽生命 グッドウィル・サークル 友の会」

平成17年12月に、役職員による社会貢献活動を支援することを目的として、「太陽生命グッドウィル・サークル友の会」を設立しました。毎月の報酬・給与の手取り金額の100円未満の端数を会費として、森林保全活動や各職場における地域密着型の社会貢献活動などを支援しています。

## 日本ダウン症協会 への支援

公益財団法人日本ダウン症協会の活動に対して参加型の支援を行っており、役職員が同協会の活動に参加しております。また、毎年開催しているセミナーや評議委員会・理事会の会合に当社ビルの会議室を提供しております。

そのほか、当社が森林保全活動を行っている太陽生命の森林において、ダウン症協会の方々をお招きして森林教室を実施いたしました。森林教室には当社役職員等がボランティアとして参加し、活動をサポートしました。



## 全国一斉 グリーンキャンペーン

当社では昭和57年より本社周辺の清掃活動を行っており、平成16年からは「全国一斉グリーンキャンペーン」として、全国の支社周辺地域でも実施しています。

平成25年度は、全国一斉グリーンキャンペーンに本社・支社および関連会社から役職員の家族を含む8,612名が参加しました。



### ランドセルの寄贈

公益財団法人ジョイセフ(家族計画国際協力財団)の取り組みに平成18年から賛同し、全社に呼びかけを行っております。平成25年度までに、1,300個以上のランドセルが集まりました。ランドセルはボランティアによる品質チェックを受け、アフガニスタンやモンゴルの子どもたちへ贈られます。



ランドセル

### 港区清掃活動

東京都港区(本社所在地)が行う地域の社会貢献・環境貢献活動に参加しています。平成25年度は地域美化と「みなとタバコルール(歩行喫煙・煙草のポイ捨て禁止)」の徹底のため「芝地区 クリーンキャンペーン～路上喫煙ゼロのまち！」に参加し、地元の事業者・自治体からの参加者とともに浜松町駅・大門駅周辺の清掃と、歩行喫煙等禁止の啓発活動(みなとタバコルールの周知)を実施しました。



港区清掃活動

## 〈環境保護への貢献〉

### 「太陽生命の森林」 における 森林保全活動

太陽生命は、東西2カ所に「太陽生命の森林」を設置し、従業員ボランティアによる森林保全活動を展開しています。

#### 「太陽生命の森林」(栃木県那須塩原市 平成18年3月設置)

カラマツの人工林4.8ヘクタールにおいて、健康な樹木を育てるための間伐や林道整備作業などを実施しています。

#### 「太陽生命くつきの森林」(滋賀県高島市 平成19年11月設置)

旧里山林12.7ヘクタールにおいて、アカマツ林の保全、広葉樹林の育成やビオトープ整備などを進めています。



「太陽生命の森林」

これからも、たくさんの方々に森林のすばらしさを感じていただける明るい森林づくりを進めてまいります。

### 全社節電運動

当社では、以前より節電に取り組んでまいりましたが、平成23年度からは全社節電運動として、より強く推進しています。各種削減取り組みを実施した結果、平成25年度の使用電力量は、目標基準値としている平成22年度に比べ18.7%の削減となりました。

### 「ライトダウン」 の実施

夏至・冬至を中心とした期間に夜8時～10時の間電気を消して、地球温暖化問題について考える運動で、2013年度は7月5日と12月24日の2回、ライトダウンと早帰りを実施しました。