

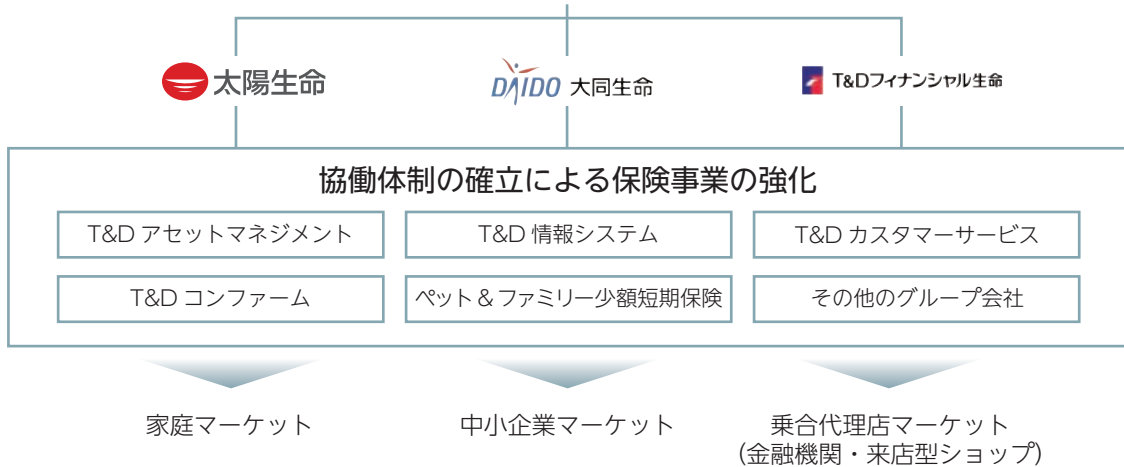
経営ビジョン



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	〒103-6031 東京都中央区日本橋2-7-1
総資産	7兆848億円 ^(※1)
資本金等	資本金625億円、資本準備金625億円、合計1,250億円 ^(※1)
事業所	国内:143支社7営業所、海外:2駐在員事務所(ニューヨーク、ヤンゴン) (平成27年3月31日現在)
従業員数	11,214名 (内務員2,380名、営業職員8,631名、顧客サービス職員203名) ^{(※1) (※2)}

(※1) 平成28年3月末
(※2) 平成28年4月1日より、顧客サービス職員は、内務員へ移行

■ 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)	本店を東京都港区に移転
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
平成28年 (2016)	本店を現在地 (東京都中央区) に移転
平成28年 (2016)	“ひまわり認知症治療保険”発売 “働けなくなったときの保険”発売

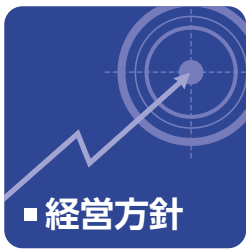
CONTENTS [目次]

■ 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
EVOLUTION'15	09
ベストシニアサービス	11
業績概要	13
経営管理体制	17
お客様満足	
営業体制	18
営業教育体制	19
商品	20
お客様サービス	23
CSR活動	28
ビジネス	
パートナーとの協力	37

■ 会社情報 39

※会社情報の目次は39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。
この度の平成28年熊本地震において被害を受けられた方々に心よりお見舞いを申し上げます。
皆様のご健康と被災地の一日も早い復旧・復興を心よりお祈り申し上げます。

■ 平成27年度をふり返って

平成27年度の日本経済は、新興国・中国経済の減速懸念等により一部に弱さは見られましたが、好調な企業収益を背景に雇用・所得環境の改善がみられるなど、景気は緩やかな回復基調で推移いたしました。金融情勢につきましては、国内株式は夏場にかけて緩やかな上昇基調を辿りましたが、中国経済の不透明感や原油価格への懸念等から年度後半は下落基調に転じ、為替水準も円高が進行いたしました。国内金利は、日本銀行のマイナス金利政策の導入により年度末にかけて短期・長期ともに大幅に低下し、一部年限はマイナス水準となりました。

このような情勢のもと、当社は、営業職員による、ご家庭のお客様への死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品販売により、企業価値の向上に取り組んでまいりました。

平成27年度の決算は、医療系商品の販売が好調だったことにより、第三分野（医療・介護・ガン等）商品の新契約年換算保険料は前年比121.7%の115億円となりました。その結果、第三分野の保有契約年換算保険料は前年比102.0%の1,002億円と3期ぶりに1,000億円を超えました。収益面では、法人税引下げに伴う繰延税金資産の取崩し、および金利低下に伴う退職給付債務の増加等の特殊要因の影響により、当期純利益は前年度から4.0%減少しましたが、特殊要因を除いた当期純利益は上場以来の最高水準となりました。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178億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、890.6%と、お客様に十分ご安心いただける水準を維持しております。

■ 平成27年度の取り組み

当社は、家庭市場において、「最優の生活保障」をお客様にお届けするために、営業職員が個別に家庭を訪問し、新規顧客を開拓することで成長を続けてまいりました。

また、最新のIT技術を活用したさまざまな業務改革プロジェクトや、シニアにやさしい生命保険会社になるために取り組んでいるベストシニアサービスなど、業界に先駆けて、新しい価値を創造し、変化することに挑戦してまいりました。

▷ 業務改革プロジェクト『EVOLUTION' 15』の取り組み

平成27年度は、事務の機械化・自動化の集大成として、「業界最高水準の業務効率・業務品質」「強い営業力」「高いお客様満足」を同時に実現するため、「ワークスタイルの変革」「支社業務の改革」「査定の自動化」を三本柱とした業務改革プロジェクト『EVOLUTION' 15』を推進いたしました。

○ワークスタイルの変革

従業員の働き方を「仕事を通じて成長する」「時間より成果を重視する」「知恵を使って成果を産み出す」といったワークスタイルに変革することにより、これまでにない新たな価値を創造し、お客様サービスの向上に取り組んでおります。

ワークスタイルの変革にあたっては、業務効率の向上が不可欠との考えのもと、事務に関する帳票を原則すべて廃止または電子化し、約3,000帳票をペーパーレス化いたしました。あわせて、本社部門の保管書類の8割強をペーパーレス化するとともに、より迅速な意思決定を実現するため、決裁書類のペーパーレス化も実施いたしました。加えて、平成27年12月に移転した本社機構において、部門を横断した多様なコラボレーションを可能とするオフィスレイアウトや、パソコンを活用した迅速で効率的な会議を実現するための全館無線LANの設置など、知恵を使った仕事に集中できる環境（スマートワーク）の整備も進めてまいりました。

○支社業務の改革

業務の見直しや最新のIT技術を活用した業務の自動化の推進により、事務作業を大幅に削減し、営業力の強化やお客様サービス向上のための業務に集中できる態勢を構築いたしました。

○査定の自動化

最新のIT技術を活用して、簡易な査定を自動化し、査定業務を大幅に効率化することを通じて、より迅速かつ正確なお支払いを行う「支払査定の自動化」を実現いたしました。そして、査定担当者の業務を難易度の高い査定に集中させ、医療技術の進化に合わせた査定能力のレベルアップを推進しております。

また、平成28年3月より、ご契約時にお客様にご記入いただいていた健康状態に関する告知書をペーパーレス化いたしました。加えて、最新のIT技術である人工知能（AI）を活用することで、お客様から受領した告知内容を、自動的に査定し、即時に査定結果が確定する「契約査定の自動化」を実現いたしました。これにより、ご契約加入に至るまでの期間の迅速化を図るとともに、告知漏れ等による追加の事務的対応が削減されるなど、ご契約時のお客様の利便性が、さらに向上いたしました。



こうした取り組みの結果、事務作業を大幅に削減するなど、「業界最高水準の業務効率」を実現いたしました。今後は、この成果を活用して、営業やサービスに人員を集中させていくことで「営業力の強化」や、「業界最高水準のお客様サービス」の実現に向けて取り組んでまいります。

▷業界最高水準のお客様サービスの実現に向けて

当社は、平成26年度より、「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、ベストシニアサービスを開始しております。

この取り組みの一つとして、70歳以上のお客様を毎年訪問し、ご契約内容の確認やご請求勧奨などを丁寧にご案内し、お客様お一人おひとりへ安心をお届けするシニア訪問サービスを推進し、多くのお客様からご好評をいただいております。また、シニアのお客様からご契約をいただく際には、ご家族の同席を積極的に推進するとともに、営業職員が携帯している携帯端末のテレビ電話機能を活用して、本社の担当者がご契約の意向や告知事項の再確認を行うことで、お客様のご希望に沿った満足度の高い内容でご加入いただける体制を整えております。加えて、あらかじめ、ご家族の連絡先をご登録いただく「ご家族登録制度」の積極的な登録を推奨し、大規模災害の発生時など、万が一ご契約者さまと連絡がとれない場合においても、迅速かつ適切にお客様やそのご家族と連絡が取れる態勢の構築を推進しております。

さらに、専門知識を持った内務員が、直接お客様やご家族のもとを訪問し、お支払い手続きをサポートする「かけつけ隊サービス」を平成28年4月より開始いたしました。このサービスは、シニアのお客様が安心、便利にお手続きをいただけるようお客様のもとにかけつけたい、との思いから命名したものであり、5月末時点ではやくも3,000件以上を訪問し、大変多くのお客様からお褒めの声をいただいております。また同サービスの一環として、専門知識のある内務員が給付金等の請求書類を代筆させていただき取扱いや、給付金等のご請求に必要な「診断書」を代行して取得するサービスも開始いたしました。これにより、ご高齢や障害などの理由で、書類を記入するご負担が大きいお客様や、さまざまな理由で診断書を取得できず、ご請求手続きに苦慮されているお客様も、より一層安心、便利にお手続きいただける体制を構築しております。

今後も、「かけつけ隊サービス」をはじめとしたお客様サービスの充実を通じて、お客様の多様なご要望にお応えし、契約時からアフターフォロー、支払いに至るまで、長期間にわたりお客様に信頼され、ご安心いただける、「業界最高水準のお客様サービス」を実現するため、改革・改善に継続的に取り組んでまいります。

▷お客様のニーズに合わせた商品の提供

当社の主力商品である『保険組曲Best』は、お客様のご要望に応じて、必要な保障を自在に組み合わせることができる仕組みの商品として、平成20年10月に発売いたしました。その後、商品性に毎年進化を加えながら、平成27年10月には、累計200万件を超えるご加入をいただくなど、多くのお客様からご支持いただいております。

平成27年度は、これまで保障の対象外であった初期のガン（「上皮内ガン」「皮膚ガン」等）を新たに保障の対象とするなど、三大疾病の保障範囲を拡大した新商品「特定疾病治療保険」を発売いたしました。

加えて、平成28年3月には、認知症による所定の状態を保障し、健康に不安のある方も加入することができる、生命保険業界初となる「ひまわり認知症治療保険」を発売いたしました。同商品は、認知症への社会的関心が高まるなか、給付金により認知症治療費等の経済的負担に備えられるほか、シニアのお客様が罹患し易い疾病等も保障するなど、シニアのお客様ニーズに応えることができる商品となっております。発売当初から、マスコミや医療関係者など幅広い分野で強い関心を寄せられるとともに、多くのお客様にご好評

をいただき、「ひまわり認知症治療保険」「認知症治療保険」の累計販売件数は6月末時点ではやくも7万件を突破いたしました。

また、同時に発売いたしました「働けなくなったときの保険」は、これまでは当社所定の就業不能状態が180日以上経過した場合などに保険金をお支払いしておりましたが、それに加えて、3大疾病や不慮の事故等により早期の働けない状態に該当された場合には、その状態が30日継続するごとに給付金をお支払いするなど、より充実した保障を提供する商品となっております。

今後も、『保険組曲Best』をさらに進化させるとともに、お客様ニーズに十分お応えできる、時代の変化を先取りした最優の商品・サービスをご家庭に提供してまいります。

■平成28－30年度中期経営計画

当社では、平成28年4月より開始される3カ年の中期経営計画を策定いたしました。今後、団塊の世代の高齢化により65歳以上のシニア層の人口は増加を続け、10年後には総人口の30%を占めるようになっていくこと、また、2025年には65歳以上の5人に1人が認知症になることが予測されています。このような環境変化を見据えて、新たな中期経営計画では、『時代の変化を先取りした「最優の商品・サービス」をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す』をビジョンとし、新たな成長ステージに向けて各種施策を推進してまいります。すでに、上述のとおり、平成28年3月より生命保険業界初の「ひまわり認知症治療保険」を販売し、4月からは「かけつけ隊サービス」を開始しております。このように時代を先取りした取り組みで、「サービスの向上」「商品の充実」「営業力の強化」の三位一体となった販売推進を行うことにより、シニアマーケットでのトップブランドを築いてまいります。

■おわりに

これまでの業務改革により事務作業を大幅に削減し、ワークスタイルの変革を進めた結果、「お客様との最高のCommunication（対話）」に全力を傾けるとともに、知恵を使いアイデアや意見を出し合い、「時代に先駆けたCreation（創造）」を実現できる環境を整えました。

今後は、この「C&C（Communication & Creation）」をスローガンとして掲げ、営業やサービスそして新たな価値を生み出す仕事に集中することで、時代の変化を先取りした「最優の商品・サービス」をご家庭にお届けする生命保険会社でありたいと考えております。加えて、少子高齢化社会の課題にもしっかりと向き合い、認知症等の疾病予防や社会の健康寿命の延伸にも積極的に取り組んでいく企業として成長し続けたいと考えております。

そのためにも、従業員一同、日々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28年7月

代表取締役社長

田中勝英



T&D保険グループ経営戦略

T&D保険グループ中期経営計画 (平成28年度～平成30年度)

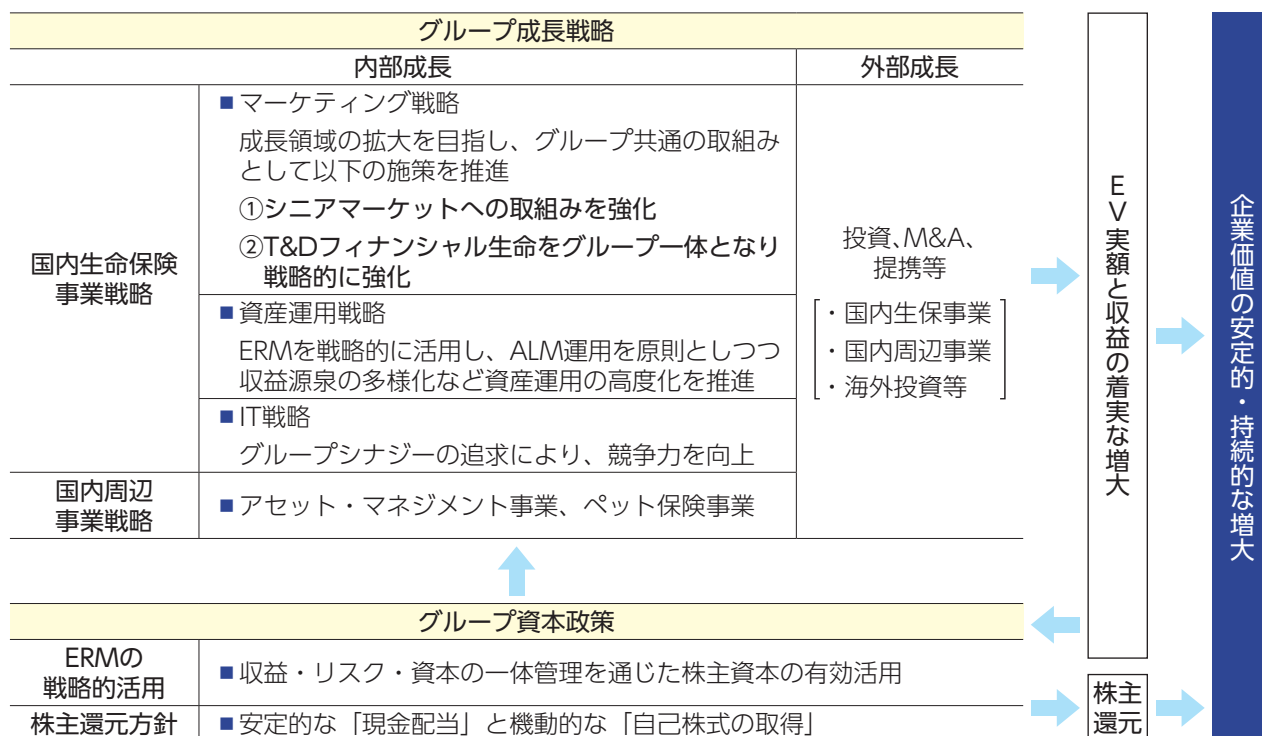
T&D保険グループでは、平成28年度から平成30年度までの3カ年のグループ中期経営計画「Try & Discover for the Next Stage ～成長領域拡大の3年～」に取り組んでいます。

本中期経営計画は、今後10年を見据えたファーストステージの3年間と位置づけ、以下の全体方針のもと、中核生保3社が特化したマーケットにおいて独自性・専門性を最大限発揮することで、グループ企業価値(EV)の安定的・持続的な増大を実現していきます。

本中期経営計画の全体方針

- 国内生命保険事業をコアとし、確立された基盤に加え、成長領域をさらに拡大すべく、シニアマーケットと乗合代理店チャンネルへの取組みを強化する。
- 国内生命保険市場における競争力強化・シェア拡大、収益力向上に向け、提携やM&Aの機会を追求する。
- ERMの戦略的活用により、株主資本の有効活用を推進し、健全性を確保しつつ高い収益性を実現する。

[全体像]



■ 主要経営指標

企業価値 (EV)	<ul style="list-style-type: none"> ・平成30年度末 EV 2兆4,000億円 (対平成27年度末 +5,000億円以上) ・平成30年度 新契約価値 1,000億円 (対平成27年度 +400億円以上) [EV成長率 (ROEV) 7.5%を超える安定的・持続的な成長]
利益 (財務会計)	平成28年度～平成30年度 実質利益 850億円程度

(*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、さまざまなリスクや不確実性が内包されていることから、将来の実績が上記指標と大きく異なる可能性がある点をご承知置きください。

(*2) 実質利益は、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) のうち法定基準繰入額を超過した額を加算して算出しています (税引後)。

太陽生命中期経営計画（平成28年度～平成30年度）

今後、団塊の世代の高齢化により65歳以上のシニア層の人口は増加を続け、10年後には総人口の30%を占めるようになります。そして、2025年には65歳以上の5人に1人が認知症になると言われています。また、75歳以上の後期高齢者は総人口の19%を占め、一人暮らしの高齢者世帯の増加も見込まれています。さらに、社会保障（公的年金・医療・介護）の給付は増加傾向にあり、今まで以上に自助努力によって老後や健康不安などの「長生きのリスク」への備えが必要になることが見込まれます。このような社会環境の中で、当社の主要マーケットである家庭市場でもシニア層のマーケットが拡大していくことが見込まれています。

上記の環境変化を見据えて、当社の平成28～30年度中期経営計画では、『時代の変化を先取りした「最優の商品・サービス」をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す』というビジョンのもと、「サービスの向上」、「商品の充実」、「営業力の強化」の三位一体となった販売推進による『シニアマーケットでのトップブランドを構築』することを戦略方針としています。

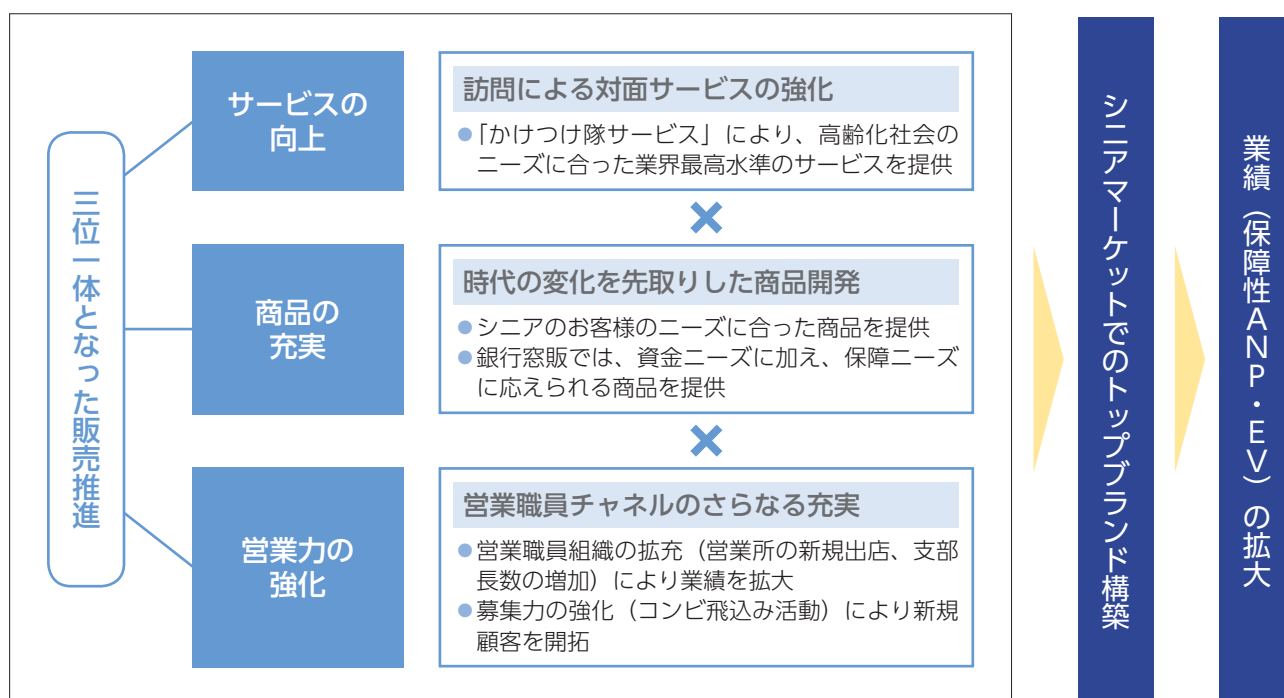
当社では、これまでの業務改革により、営業やサービス、そして知恵を使って新たな価値を生み出す仕事に集中できる環境を整えました。これをふまえて、中期経営計画のキャッチフレーズとして『C&C』を掲げ、今後さらなるスマートワークの推進により、『お客様との最高のCommunication（対話）』と『時代に先駆けたCreation（創造）』を実現していきます。

中期経営計画ビジョン

時代の変化を先取りした「最優の商品・サービス」をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す。

中期経営計画キャッチフレーズ

C&C ～お客様との最高のCommunication（対話）と
時代に先駆けたCreation（創造）の実現に向けて～



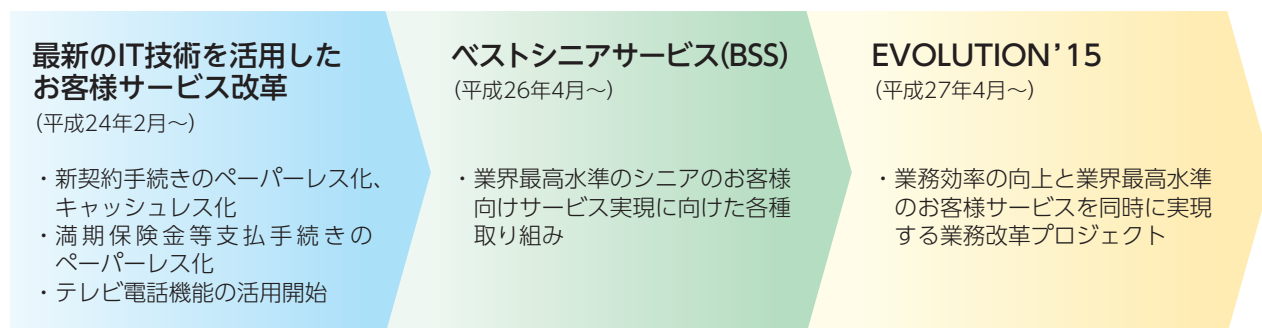
業務改革プロジェクト **「EVOLUTION'15」**

～「スマートワーク」の実現に向けて～

チャレンジし続ける当社の歩み

当社は、これまでも、お客様サービスの向上や業務の効率化に向け、「常に新しい価値を創造し、変化すること」に挑戦し続けることで、業界各社に先駆けたさまざまな業務改革を実現してきました。

常に業界に先駆けチャレンジし続ける太陽生命のあゆみ



EVOLUTION'15の三本柱

スマートワークの実現

- 「業界最高水準の業務効率・業務品質」「強い営業力」「高いお客様満足」の同時実現に向け、最新のIT技術を活用して仕事の仕組みを変え、スマートワークへと働き方を改革する。
- 時間外労働をなくし、有給休暇の取得を促進し、豊かな生活を実現することで、ワークライフバランスを高め、ダイバーシティーを推進する。

「業界最高水準の業務効率・業務品質」「強い営業力」「高いお客様満足」の同時実現

主要施策

① ワークスタイルの変革

- ・ペーパーレス化の徹底

3つのペーパーレス化

- ・教材・テキスト類のペーパーレス化
- ・会議のペーパーレス化
- ・文書保存のペーパーレス化

② 支社業務の改革

- ・営業力の強化
- ・お客様満足の向上

フェイス・トゥ・フェイスのサービス向上

③ 査定の自動化

- ・査定部門の効率化
- ・査定能力向上

- ・簡易な査定の自動化
- ・難易度の高い査定への集中
- ・医療技術の進歩に合わせた査定能力向上

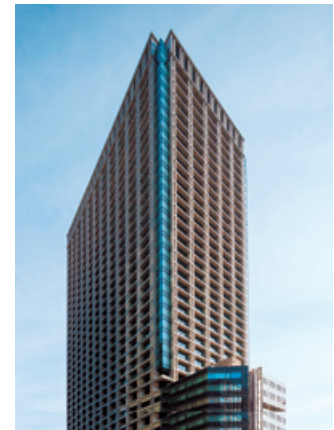
【ワークスタイルの変革】

当社は「EVOLUTION' 15」の一環として、従業員のワークスタイルの変革に取り組んで参りました。

【当社が目指す3つのワークスタイルの変革】

- ① 一人ひとりが仕事を通じて成長するワークスタイル
- ② 時間より成果を重視するワークスタイル
- ③ 知恵を使って成果を産み出すワークスタイル

上記の3つの変革を推進するため、平成27年12月、かつて本社を構えてきた“ゆかりの地”であり、また、T&D保険グループ“組成の地”でもある「日本橋」に本社機能を移転したことを機に、ペーパーレス化やオフィス環境の整備を進め、これまで作業に充てていた時間を更なるお客様サービスの向上に向けて活用し、また、部署の垣根を越えた多様なコラボレーションを生むことで、これまでに無い新たな価値を創造するための環境整備を行いました。



新本社ビル外観

【本社移転を機とした取り組み】

1. ペーパーレス化に向けた取り組み

- 将来に向けたペーパーレス化として、お客様対応や対外的に必要な紙の帳票を除き、原則、全ての帳票について廃止または電子化によるペーパーレス化を実施。(対象約4,500帳票)
- 過去帳票のペーパーレス化として、本社移転を機に保管書類の約8割を削減。(移転部署の保管書類約6,600箱(段ボール換算)のうち、廃棄や電子化により、約5,400箱分を削減)
- 迅速な意思決定を行うため、年間約6,000起案発生する決裁書をペーパーレス化。

2. ワークスタイルの変革を実現するための職場環境の整備

【新本社オフィスコンセプト】

①フロア入口側に「会議室エリア」を設置

- ・「意思決定・情報共有の場」としての機能を充実

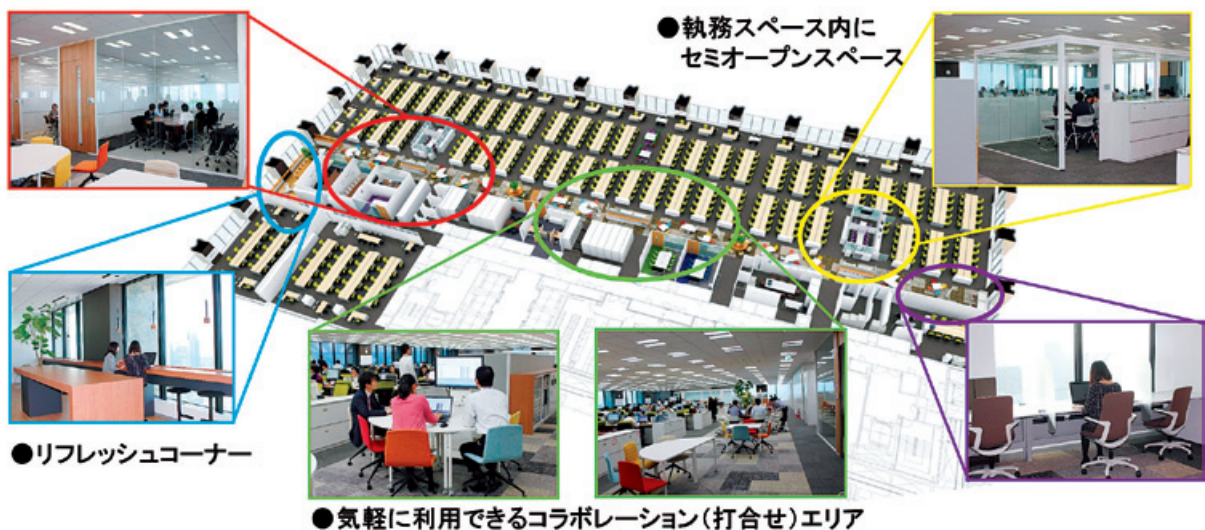
②フロア奥側に「執務エリア」を設置

- ・従来の「ライン型業務」を効率的に遂行

③中間部に「コラボレーション(打合せ)エリア」を設置

- ・「機動的に」「部門を超えて」「アイデアや知恵を出し合って」プロジェクト型業務を支援する環境を整備

④全館無線LANの設置



当社ワークスタイルの変革に向けた取り組みについては、「太陽生命の本社移転プロジェクト」として、日経BP社により紹介されました！

「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、平成26年度より、「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。

BSSの取り組みに際しては、70歳以上のシニアのお客様の利便性向上に向け、サービス・商品・制度・帳票・ホスピタリティ等あらゆる面を「シニアのお客様視点」で見直し、改革・改善に取り組んでまいりました。

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」と信頼いただける保険会社を目指してまいります。



ベストシニアサービスの具体的な取り組み

シニアのお客様への訪問活動の実施

平成26年7月より、70歳以上のシニアのお客様を対象として、入院給付金等のご請求漏れがないかの確認やご契約内容の確認等のため、営業職員等による年1回以上の訪問活動を実施しております。

～お客様からのお褒めの声～

- 年長的に保険には入れないと思っていたが、加入できる保険を教えてもらえてよかった。
- 日帰りで白内障の手術をしていたが、給付対象とは思わなかった。今回訪問して給付対象と教えてもらい、請求することができた。

シニアのお客様向け新商品の開発

平成28年3月より、業界初となる選択緩和型の認知症保障商品である「ひまわり認知症治療保険」を発売いたしました。

「ひまわり認知症治療保険」は、給付金により認知症治療費等の経済的負担に備えられるほか、シニアのお客様が罹患し易い疾病等も保障するなど、シニアのお客様のニーズに応えることができる商品となっております。

ご契約時やご継続時の安心に向けた取り組み

シニアのお客様の契約締結時には、ご家族の同席を積極的に推進するとともに、営業職員が携帯している端末のテレビ電話機能を活用して、本社担当者が契約意向の再確認や告知事項の再確認（一部商品）を行っております。

また、大規模災害の発生時など、万一ご契約者さまと連絡が取れない場合に備えて、あらかじめご家族の連絡先を登録いただく「ご家族登録制度」を導入するとともに、同制度への登録勧奨を推進しております。

なお、登録いただいたご家族からは、ご契約者さまに代わって保障内容や請求の手続き方法をお問い合わせいただくことが可能です。

入院給付金等請求時のサポート

シニアのお客様が安心・便利に給付金等の請求手続きができるよう、専門知識を持った内務員が、直接お客様やご家族のもとを訪問し、お手続きをサポートする「お支払い手続き訪問サービス（サービス名称：かけつけ隊サービス）」を平成28年4月より開始いたしました。

また同時に、シニアのお客様のご請求意思を確認したうえで、内務員が給付金等の請求書類を代筆する取扱いや、給付金等の請求に必要な「診断書」を代行して取得するサービスも開始いたしました。

「かけつけ隊サービス」の実施

「かけつけ隊サービス」は、内務員が直接お客様やご家族のもとにお伺いすることで、給付金等のご請求手続きにおけるお客様の負担をなくし、内務員ならではのきめ細かなサポートをご提供するものです。

70歳以上のお客様を毎年訪問するシニア訪問サービスと合わせることで、シニアのお客様への万全のサービスのご提供を目指します。

※上記のサービスには、訪問可能な地域、日時など所定の条件がございます。



かけつけ隊サービスのイメージキャラクター
「いかなきゃット」

「かけつけ隊サービス」の取組みが新聞で紹介されました！

★市川支社

支社一丸でお客様に安心をお届けできるよう努めており、具体的な取り組みの状況が新聞で紹介されました。



★川崎支社

「かけつけ隊」担当者がお客様宅を訪問し、実際にお手続きのサポートを実施している様子が新聞で紹介されました。



太陽の元気プロジェクト

「太陽の元気プロジェクト」の開始について

太陽生命は、これまで生命保険を提供することでご家庭のお客様に「安心（保障）」をお届けしてきましたが、『健康寿命の延伸』という社会的課題にこたえるために、「従業員」「お客様」「社会」のすべてを元気にする取組み、「太陽の元気プロジェクト」を推進します。

当社は、「太陽の元気プロジェクト」により、従業員が元気になり、お客様を元気にし、そして社会を元気にする。この『元気のサイクル』を生み出すことをここに宣言します。

「太陽の元気」宣言

従業員を“元気”にします。

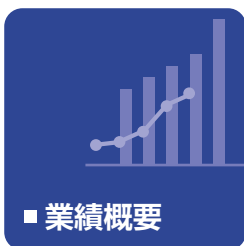
- ・従業員の健康増進を図り、一人ひとりがいきいきと働くことができる元気な職場を作ります。
- ・元気な職場で生まれる活発なコミュニケーションによって、新商品や新サービス等の新たな価値を創造します。

お客様の“元気”をサポートします。

- ・お客様の健康寿命の延伸をサポートするサービスを提供します。
- ・お客様の元気をサポートするために、従業員のサービス力を高めます。

社会の“元気”に貢献します。

- ・当社が保有するデータの活用によって、医療の進歩に貢献します。
- ・「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体等を応援します。

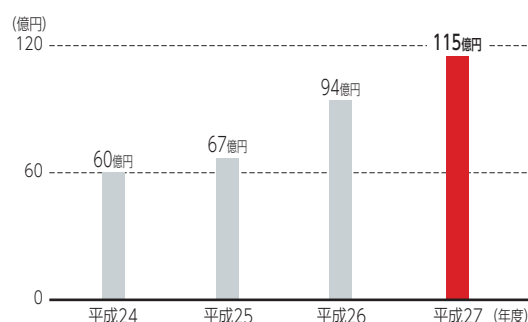


契約業績

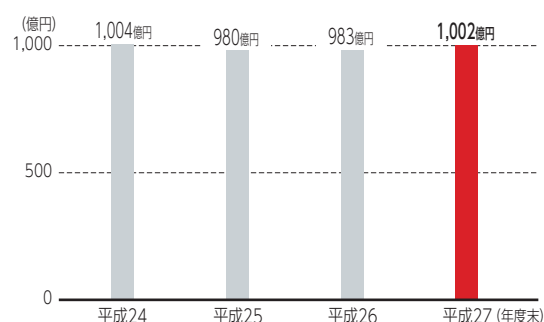
個人保険・個人年金保険

平成27年度の第三分野新契約年換算保険料（個人保険・個人年金保険）は、前年比121.7%の115億円となりました。これは主に、主力商品「保険組曲Best」の医療系商品の販売が好調だったことによります。また第三分野保有契約年換算保険料は、新契約業績の好調により、前年比102.0%の1,002億円となりました。

● 第三分野新契約年換算保険料



● 第三分野保有契約年換算保険料



団体保険・団体年金保険

平成27年度の団体保険の保有契約高は前年比99.9%の9兆8,853億円となりました。また団体年金保険の保有契約高は前年比98.6%の8,727億円となりました。

● 団体保険・団体年金保険保有契約高の推移

(単位：億円)

	平成24年度末	平成25年度末	平成26年度末	平成27年度末	
				98,853	99.9%
団体保険	100,832	100,572	98,985		
団体年金保険	8,145	8,397	8,855	8,727	98.6%

収益状況

保険料等収入

6,571 億円

平成27年度の保険料等収入は前年比76.0%の6,571億円となりました。これは主に、金利低下に伴い一時払商品の販売を抑制したことによります。

基礎利益

538 億円

平成27年度の基礎利益は、前年比78.9%の538億円となりました。これは主に、金利低下等による利息及び配当金等収入の減少、および退職給付引当金繰入額が増加したことなどによります。

※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。

順ざやの状況

当社は、平成26年度決算に引き続き、127億円（前年比8億円減）の「順ざや」となっております。

経常利益

791 億円

基礎利益にキャピタル損益、臨時損益を加えた平成27年度の経常利益は、前年比117.0%の791億円となりました。

当期純利益

268 億円

平成27年度の当期純利益は前年比96.0%の268億円となりました。これは主に、特別損失が増加したことによります。

●収益状況の推移

(単位：億円)

	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	
					前年比
保険料等収入	10,183	6,552	8,652	6,571	76.0%
経常利益	688	722	676	791	117.0%
当期純利益	256	263	279	268	96.0%

健全性

ソルベンシー・マージン比率

890.6%

平成27年度末のソルベンシー・マージン比率は890.6%（前年比103.3ポイント減）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。

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28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)	[AA-]	保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。
日本格付研究所 (JCR)	[AA-]	債務履行の確実性は非常に高い。
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は「保険金支払能力」、JCRは「保険金支払能力格付け」、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^①)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。

(^① Copyright © Stichting CFO Forum Foundation 2008)

(単位：億円)

	平成28年3月末	平成27年3月末	増減
MCEV	7,257	8,686	△1,428
修正純資産	10,103	9,221	882
保有契約価値	△2,846	△535	△2,311
新契約価値	181	325	△143

※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27年度末
		金額
資産の部	現金及び預貯金	454,236
	コールローン	—
	買入金銭債権	82,551
	有価証券	4,920,486
	貸付金	1,313,219
	有形固定資産	197,544
	無形固定資産	13,488
	再保険貸	180
	その他資産	104,470
	貸倒引当金	△ 1,377
資産の部合計		7,084,800
負債の部	保険契約準備金	6,318,824
	再保険借	67
	社債	20,000
	その他負債	102,320
	役員賞与引当金	81
	退職給付引当金	30,341
	価格変動準備金	95,199
	繰延税金負債	30,811
	再評価に係る繰延税金負債	5,434
負債の部合計		6,603,082
純資産の部	資本金	62,500
	資本剰余金	62,500
	利益剰余金	154,336
	株主資本合計	279,336
	その他有価証券評価差額金	254,272
	繰延ヘッジ損益	△ 8,601
	土地再評価差額金	△ 43,288
	評価・換算差額等合計	202,382
純資産の部合計		481,718
負債及び純資産の部合計		7,084,800

● 損益計算書の要旨

(単位：百万円)

科目	年度	平成27年度
		金額
経常収益		873,887
保険料等収入		657,185
資産運用収益		202,909
その他経常収益		13,792
経常費用		794,763
保険金等支払金		604,261
責任準備金等繰入額		39,860
資産運用費用		36,540
事業費		76,424
その他経常費用		37,676
経常利益		79,124
特別利益		3
特別損失		20,255
契約者配当準備金繰入額		18,135
税引前当期純利益		40,736
法人税及び住民税		17,624
法人税等調整額		△ 3,722
法人税等合計		13,902
当期純利益		26,834



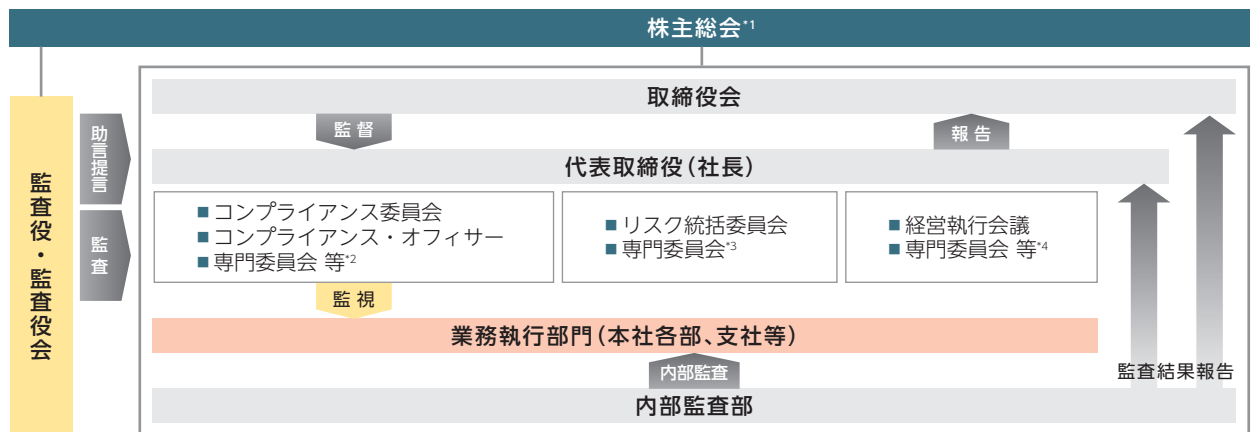
■ 経営管理体制

コーポレート・ガバナンス体制

太陽生命は、取締役会による業務運営と監査役制度による監査機能を柱とするコーポレート・ガバナンス体制を採用しています。また、取締役会のガバナンス機能と業務執行機能の一層の強化を図るため、執行役員制度を導入し、取締役と執行役員の役割を明確化しています。

また、T&D保険グループでは、東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」に対応した取り組みとして、上場会社であるT&Dホールディングスが、同コードの趣旨をふまえた「コーポレート・ガバナンス基本方針」を策定しています。当社においても、T&Dホールディングスに準じた「コーポレート・ガバナンス基本方針」を策定し、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制図



(*1) 2004年4月1日の持株会社設立に伴い、当社株主は持株会社のみとなりました。

(*2) 募集適正化専門委員会、事故防止専門委員会、反社会的勢力排除連絡会

(*3) 保険引受リスク専門委員会、運用リスク専門委員会、オペレーショナルリスク専門委員会

(*4) 継続率改善連絡会、システム審査連絡会、職務等級格付連絡会、サービス品質向上委員会、ベストシニアサービス推進連絡会、商品開発連絡会、業績評価委員会、ERM委員会、業務改善連絡会、効率化推進連絡会、新規事業投資専門委員会

取締役会

経営の意思決定機関であり、重要な業務執行、経営戦略や各種基本方針を決定する機能を有しています。併せて、取締役の職務執行の監督、適切な内部統制システム構築など健全な業務運営を確保する責務を負っています。

また、経営上の重要な課題については、より専門的な審議・検討を行うため、取締役会から権限を委譲し、各種委員会や経営執行会議等を設置しています。

経営執行会議

経営の意思決定機能と業務執行機能を分離することを目的に、業務執行に関する重要事項について社長および社長の指名する執行役員等で構成する経営執行会議で審議を行い、審議結果を取締役に報告しています（執行役員は取締役会の決議によって定められた分担に従い業務を執行します）。

コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、全社的なコンプライアンス推進にかかる重要事項の審議・検討を行い、その内容を取締役に報告しています。

リスク統括委員会

リスク統括委員会は、リスク管理に関する一元的な態勢確立ならびにリスク管理の徹底を目的に、定期的に各種リスクの実態を把握し、対応策の検討を行い、その結果を取締役に報告しています。

また、新しい保険商品を発売する際には、その引受リスクに関して適正性を把握し、中立的な見地から取締役会に報告しています。

監査役・監査役会

監査役は、取締役会や経営執行会議等の重要な会議へ出席するとともに、取締役や執行役員および各部門からのヒアリング等を通じて、取締役、執行役員の職務執行を監査しています。コンプライアンス・経営全般にわたるリスク管理への対応状況や業務・財産の状況についても監査を行います。

内部監査部

内部監査部は、経営目標の効果的な達成に役立つことを目的として、業務執行部門から独立した立場で、内部管理態勢の適切性・有効性を検証・評価し、その結果等を取締役会等に報告しています。把握した問題点については、被監査部門等に改善策の策定を求め、改善および定着状況を確認しています。



営業体制

営業の特色

個人のお客様 当社は、家庭市場において死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品をお客様にお届けするために、営業職員が二人一組のコンビ活動により個別に家庭を訪問し、新規開拓を行なうことで成長を続けてまいりました。

平成28-30年度中期経営計画では、『時代の変化を先取りした「最優の商品・サービス」をご家庭にお届けする生命保険会社を目指す』というビジョンのもと、「訪問による対面サービスの強化」「時代の変化を先取りした商品開発」「営業職員チャネルのさらなる充実」の三位一体となった販売を推進することにより、業績を拡大し、シニアマーケットでのトップブランドとなることを目指しています。

●訪問による対面サービスの強化

当社では、平成26年度から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、ベストシニアサービスを展開しています。その取組みとして70歳以上のお客様を対象に、契約内容確認や請求勧奨等を行うため、年1回以上の訪問活動を行うなど、シニアのお客様の安心をサポートする活動を推進しています。また、シニアのお客様の契約締結時に、誤認防止等を目的として、ご家族の同席を積極的に推進するとともに、営業職員が所持している携帯端末のテレビ電話機能を活用し、本社担当者と契約内容を再確認する取組みを行っています。

平成28年4月からは、シニアのお客様が安心、便利に給付のお手続きができるよう、専門知識のある内務職員が、直接お客様やご家族のもとを訪問し、お手続きのサポートを行う「お支払い手続き訪問サービス（かけつけ隊サービス）」を開始しました。

●時代の変化を先取りした商品開発

お客様に一生にわたる安心を提供するため、主力商品である「保険組曲Best」の充実を図っております。

平成27年4月には、「上皮内ガンと診断確定されたとき」や「急性心筋梗塞・脳卒中の治療のために入院を開始したとき」も保障の対象とするなど、保障範囲を拡大した「無配当特定疾病治療保険（I型・II型）」を発売いたしました。

加えて平成28年3月には、業界初となる選択緩和型の認知症保障商品である「ひまわり認知症治療保険」及び就業不能時の収入を保障する「働けなくなったときの保険」を発売いたしました。

●営業職員チャネルのさらなる充実

営業職員の新規開拓力の強化を図るため、平成27年6月に新人営業職員教育制度「Progress」を改定いたしました。

また、平成27年度には、コンビ活動に適した地域に新規出店を推進し、4営業所（川口・三鷹・蒲田・溝の口）を開業いたしました。平成28年度においても、6月までに3営業所（横浜中央・日暮里・府中）を開業しております。

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

金融機関代理店および一般代理店による医療保険や介護保険の販売をはじめ、独自性のある商品をご用意し資産承継などの幅広いニーズにもお応えしております。また金融機関代理店数も着実に増え、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～

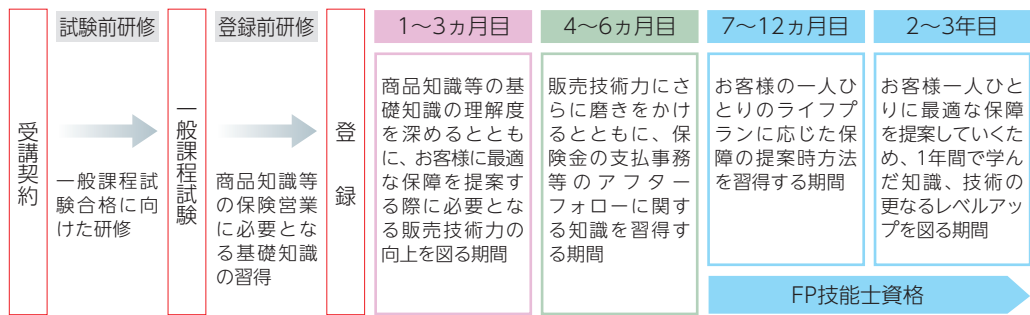
お客様一人ひとりに最適なコンサルティングを行い、確かな安心と充実したサービスを提供することにより、今後ともお客様に選ばれ、信頼される会社を目指します。そのために営業職員の技術・知識は勿論、お客様の期待に応え、お客様から選ばれるための努力を惜しまず、自己研鑽による成長を積み重ねるプロフェッショナルな営業職員を育成していきます。



新人営業職員教育

新人営業職員教育 (Progress) 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、一生涯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・育成スタッフが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。

個人向け生命保険商品のお取扱い

組み立て自由な保険
保険組曲Best

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。おかげさまで「保険組曲Best」は、累計販売件数が200万件を達成致しました。「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、就業不能、認知症、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、67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

22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。

万の ための保険	終身保険	定期保険	生活応援保険（月額型）
	災害保険	傷害保険	
3大疾病に 備える保険	特定疾病治療保険（Ⅰ型）	就業不能・認知症・介護に 備える保険	認知症治療保険
	特定疾病治療保険（Ⅱ型）		生活介護保険（Ⅱ型）
ケガや 病気に 備える保険 日帰り入院も 保障！	入院保険	女性特定疾病入院保険	女性入院保険
	生活習慣病入院保険	ガン入院保険	手術保険
	入院一時金保険	女性入院一時金保険	
	生活習慣病入院一時金保険		
資金準備の ための保険	個人年金保険	積立保険	生存給付金付定期保険

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、がん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

●3大疾病（がん・急性心筋梗塞・脳卒中）をしっかり保障します

特定疾病治療保険は、所定のがんと診断されたときや、急性心筋梗塞または脳卒中で所定の状態が60日継続したと診断されたときに保険金をお支払いします。さらに、特定疾病ワイド給付金特則により、上皮内がん等の初期のがんと診断されたときや、急性心筋梗塞または脳卒中中で入院されたときは給付金をお支払いします。

※死亡・高度障害保障のある〔Ⅱ型〕と、死亡・高度障害保障のない〔Ⅰ型〕があります。

特長
4

●就業不能状態をしっかり保障します

当社は、働けなくなったときに早期に給付金をお支払いすることで、働けなくなったときの収入減や日々の生活費負担などに備えていただける「働けなくなったときの保険」を平成28年3月より発売しました。

「働けなくなったときの保険」は、働けない状態（当社所定の就業不能状態が180日継続した場合など）や万一（死亡・高度障害状態）の場合を保障します。また、180日継続しなくても、3大疾病やケガなどを原因として早期の働けない状態に該当した場合は、その状態が30日継続するごとに給付金をお支払いします。（最長150日継続分まで）



特長
5

●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	がん 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	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
6

●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。

認知症の治療を
支援する新商品を
発売

当社は、認知症に前向きに向き合い、老後を安心して送りいただくための保険商品として「ひまわり認知症治療保険」を平成28年3月より発売しました。生命保険業界で初めて（※1）認知症による所定の状態を保障する保険であり、健康に不安のある方（入院したことがある方等）も簡単な告知でご加入いただけます。

また、健康な方向けに、「保険組曲Best」のラインナップの中に「認知症治療保険」もご用意しております。

発売当初から、多くのお客様にご好評いただき、「ひまわり認知症治療保険」「認知症治療保険」の合計販売件数は、5万件（平成28年5月16日時点）に達しました。

（※1）簡単な告知により加入できる選択緩和型の商品で、認知症について保障する保険は生命保険業界初となります（一般社団法人生命保険協会加盟41社について、当社で調べたものです（発売時点））。

「ひまわり認知症
治療保険」の特長

●「器質性認知症（※2）」を保障します

「器質性認知症（※2）」により、「時間」「場所」「人物」のいずれかの認識ができなくなり、その状態が180日継続したとき一時金をお支払いします。

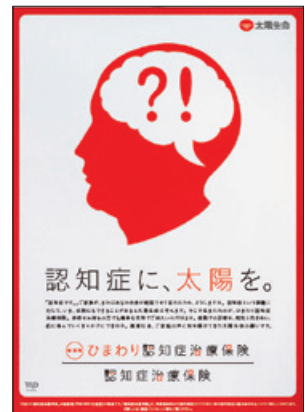
（※2）器質性認知症とは、脳の組織の変化による病気です。
・例：血管性認知症、アルツハイマー病の認知症、パーキンソン病の認知症、クロイツフェルト・ヤコブ病の認知症

●「7大生活習慣病」「シニアに多い所定の疾病」「女性特有の病気」による入院・手術などを保障します

「7大生活習慣病」やシニアの方に多い白内障・脊椎障害・熱中症による入院・手術のとき一時金をお支払いします。さらに、女性の場合は、子宮筋腫・卵巣嚢腫などの「女性特有の病気」も対象です。

●「骨折」を保障します

事故や転倒による骨折、骨粗しょう症による骨折などシニアの方に多い、要介護の原因になりやすい「骨折」の治療を受けたとき、一時金をお支払いします（180日につき1回を限度とし、同一の原因による支払いは1回に限ります）。



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及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、69ページをご覧ください。



損害保険商品のお取扱い

当社は損害保険ジャパン日本興亜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、主に営業職員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



● THE クルマの保険（個人用自動車保険）

「お客様の生活により添い、一番の安心を提供できる自動車保険であること」そんな思いから誕生した個人専用の損保ジャパン日本興亜の自動車保険です。

● SGP（一般自動車保険）

すべてのお客様のさまざまなリスクに対応する損保ジャパン日本興亜の総合型自動車保険です。



● 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。

すまいの保険



● THE すまいの保険（個人用火災総合保険）

火災をはじめとするさまざまな災害から日常生活の思いもよらないリスクまで、大切な建物・家財を幅広くお守りする保険です。

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」をサポートする保険です。

ケガの保険



● THE ケガの保険（傷害総合保険）

国内・国外を問わず、家庭、職場、旅行中など日常生活におけるさまざまなケガ（傷害）や個人賠償責任を補償する保険です。

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。お客様の生命保険契約に関するご提案からご成約までの一連の「保険契約支援システム」に関する発明について平成27年3月に特許権を取得しました。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

医務査定の自動化

平成28年3月に告知書のペーパーレス化および契約引受査定の自動化システムを開発しました。告知は、営業職員の携帯端末に“ご提案の保障内容”、お客様の“性別・年齢”や“病歴”等に応じて必要な告知質問が表示されますので、査定に必要な情報を正確に漏れなく告知記入いただけます。また、その告知情報を用いて、即時に査定結果が判るため、お申込み手続きをスムーズに完了させることができるようになりました。

電話やインターネットから簡単な操作で手続き
「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、お手持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伺いしています。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 月曜～金曜 9:00～18:00

土曜・日曜 9:00～17:00

（祝日・年末年始（12/30～1/4）は休業します）



電話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・ご要望をお伺いしています。

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。

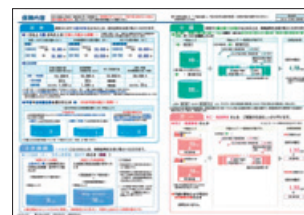


UCDAアワード2015において「情報のわかりやすさ賞」を受賞

さまざまな情報媒体において情報の伝わりやすさを評価するUCDAアワードにおいて、「保険組曲Best」の契約概要が、生命保険分野の「情報のわかりやすさ賞」を受賞しました。ベストシニアサービス（BSS）の一環でお客様に交付する帳票類を見やすく、わかりやすいものに改定しており、その取組みが評価された結果となりました。



【契約概要部分：保障の種類に応じた色分けにより、見やすさに配慮】



【設計書部分：同様の色分けで契約概要との連動性が高く、内容が理解しやすい】

テレビCM 新商品
「ひまわり認知症治療
保険」「働けなくなった
ときの保険」全国放映

平成28年2月より新商品「ひまわり認知症治療保険」「働けなくなったときの保険」のテレビCMを全国で放映しています。

「ひまわり認知症治療保険」では3パターンの認知症の自己診断テスト（大玉篇、イラスト篇、図形篇）が放映され、視聴された方々がテストを行うことで認知症を身近に感じられる内容となっています。「働けなくなったときの保険」では三大疾病や不慮の事故による傷害を原因として働けなくなった際に、一時金がおおりるまでの期間が最短「30日」という早さで安心を届けられることをポップな音楽にのせたコミカルな動きでわかりやすく表現しています。



ホームページの評価

当社は、平成26年4月より「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、「ベストシニアサービス」を推進しています。その一環として、シニアのお客様視点で見やすく・わかりやすい、お役に立てるホームページへとリニューアルを実施してまいりました。

これまでの当社のお客様視点を意識した取り組みが高く評価され、HDI-Japan（ヘルプデスク協会）が主催する2015年度「生命保険業界サポートポータル格付け」において、当社ホームページが最高ランクの「三つ星」を、また、外部評価会社トライバック・ストラテジー株式会社より、当社ホームページについて「シニア向けアクセシビリティ診断」において最高スコアを獲得いたしました。



スマイル太陽

『スマイル太陽』は気になる健康や美容ニュースから金にまつわる疑問のあれこれ、介護に関する話題まで、わかりやすくシンプルにセレクトし情報をお届けするサイトです。さらに、当社をもっと身近に感じていただけるような記事や、ご契約者の皆さまにぜひご活用いただきたいおトクな情報もお届けしています。

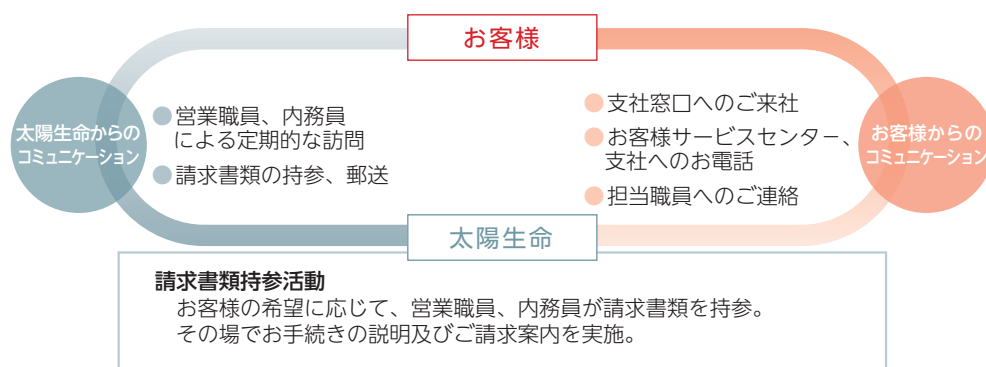


保険金等のお支払い

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。



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。

お客様の声からの業務改善や保険金等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「サービス品質向上委員会」を設置しています。

また、診断書の記載内容をデジタルデータ化し、傷病・手術コード等へ自動変換した結果を支払査定業務に活用するとともに、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ています。さらに、正確かつ迅速なお支払いによりお客様にご満足いただけるよう、支払査定の自動化を推進しています。

マイナンバー（個人番号）制度

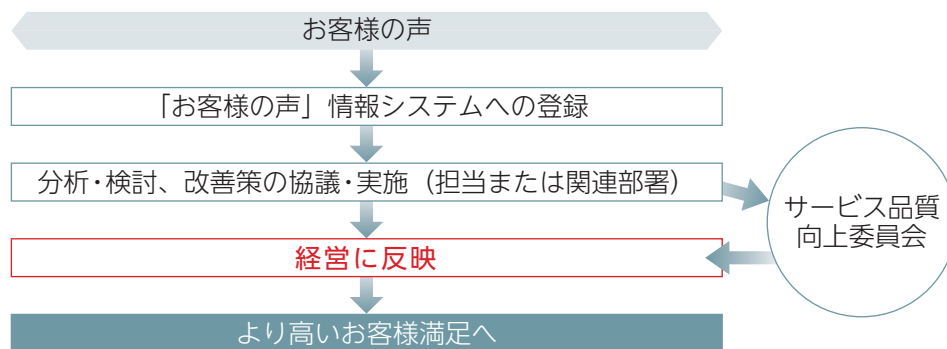
平成28年1月から「マイナンバー（個人番号）制度」が開始され、当社においても、お客様への一定額以上の保険金、年金、解約払戻金等のお支払いに際して、お客様からマイナンバー（個人番号）をご提供いただき、法定調書（支払調書等）に記載して税務署へ提出することになりました。

当社では特定個人情報であるマイナンバー（個人番号）を適切に管理するため、組織体制やシステムの整備、社員教育、アクセス制限などの安全管理措置を講じています。

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」を積極的にお伺いしています。お申出内容は「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。



「サービス品質向上委員会」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「サービス品質向上委員会」を四半期ごとに開催しています。委員会では、「お客様の声」にもとづく業務改善の状況や保険金等支払業務の適切性について報告し、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28年3月、現在の取り組みについて第三者に検証・評価を依頼し、当社の「苦情対応マネジメントシステム」が順調に機能しているとの評価を受けた「第三者意見書」を取得し、平成28年4月、国際規格「ISO10002」への適合性を維持していることを宣言いたしました。

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ご理解を一層深めていただき、またご意見・ご要望等をお伺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。

平成27年度は9月に全国68支社46会場で開催し、486名のご参加をいただきました。





太陽生命のCSR

CSR活動

T&D保険グループは、経営理念の「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。」にもとづき、グループが一体となってCSRに取り組んでいます。

太陽生命は、「T&D保険グループ」の中核会社として、グループ共通の方針である「T&D保険グループCSR憲章」にもとづき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18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、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中で主体的に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、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

●女性活躍推進に向けた取組み

太陽生命では、「多様な人材の活躍推進」に向けた取組みの一環として、特に女性の活躍推進に取り組んでいます。

引き続き、積極的な管理職登用を含めた女性の活躍を推進するため、平成26年度より以下のとおり女性管理職比率目標および具体的な行動計画を定めています。

<行動計画>

太陽生命では、T&D保険グループの一員として「多様な人材が働きがいを感じながら能力発揮できる企業風土づくり」に取り組む、女性活躍を推進しています。

今後の目標は、「2018年4月までに女性管理職比率20%以上」としています。

具体的には、仕事と家庭の両立支援制度の拡充や利用促進に加え、総労働時間縮減や年次有給休暇取得促進等、働きやすい職場環境づくりに取り組めます。また、より大きな役割や新たな業務経験の付与によるキャリア形成機会の提供、管理職候補者研修等を通じたキャリアアップへの動機付けを行うことで、意欲・能力ある女性を計画的に育成・登用します。同時に、管理職研修等を通じて、女性職員の育成を担う管理職層の意識改革等にも取り組めます。

<管理職数>

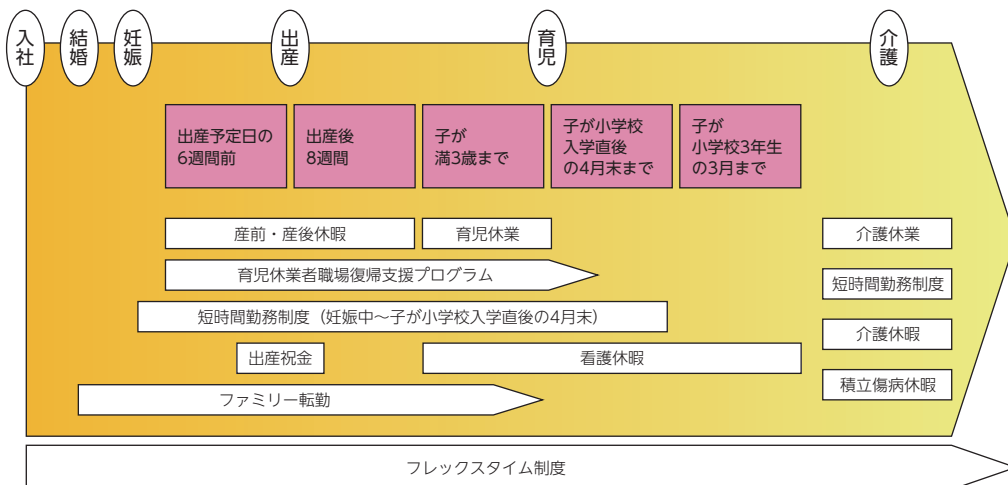
平成27年3月末			平成28年3月末		
管理職総数	女性管理職	比率	管理職総数	女性管理職	比率
766名	144名	18.8%	767名	149名	19.4%

●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づくりに取り組んでおり、子育て支援については、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、第1期以後2年ごとに連続して東京労働局長より、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。平成27年8月には、より高い水準の取組みを行っている企業として「プラチナくるみん」の認定も取得しています。

また、平成28年4月より介護休業・介護休暇制度を拡充し、仕事と介護の両立支援にも取り組んでいます。

<内務員の各種制度>



社会との関わり

〈資産運用を通じた社会への貢献〉

●責任投資原則 (PRI)

当社は、機関投資家として社会的責任をより一層果たしていくためには、投資活動を通じて社会や環境により良い影響を及ぼし、持続可能な社会の実現に貢献していくことが不可欠であると考えています。

こうした考えのもと、平成19年3月に、国連が支援する「責任投資原則 (PRI)」^(※1)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、同原則にもとづく、環境・社会・企業統治 (ESG) の課題^(※2)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) 責任投資原則 (PRI : Principles for Responsible Investment) とは、平成17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。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・社会・企業統治 (ESG) 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です。

(※2) 環境・社会・企業統治 (ESG) 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》^(※3)の趣旨に賛同し、平成26年5月に本コードを受け入れ、同年8月に各原則に対する方針を定め、投資先企業との建設的な「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向上や持続的成長を促すことに努めています。

(※3) 日本版スチュワードシップ・コードとは、機関投資家が、顧客・受益者と投資先企業の双方を視野に入れ、「責任ある機関投資家」としてスチュワードシップ責任を果たすことを目的に、金融庁が事務局となり策定した原則です。

●21世紀金融行動原則

当社は、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)」^(※4)の趣旨に賛同し、平成23年11月に署名しました。

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組みを推進していきます。



(※4) 21世紀金融行動原則とは、環境省が事務局となり策定した原則であり、金融機関の本業を通じて課題解決に取り組み、持続可能な社会形成のために必要な役割を果たしたいと考える金融機関の行動指針です。

Signatory of:



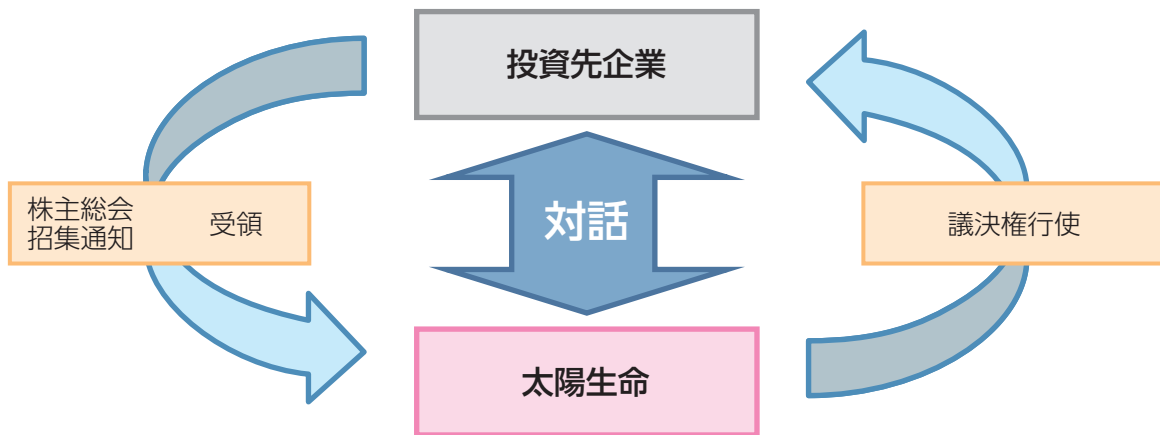
〈議決権行使の状況〉

●基本的な考え方

当社は、責任投資原則（PRI）および日本版スチュワードシップ・コードの趣旨に則り、責任ある機関投資家として、議決権行使を行っています。

議決権行使にあたっては、日常的に投資先企業と「目的を持った対話」（エンゲージメント）を行うことにより、当該企業の持続的な成長を促すとともに、財務情報などの形式的な判断基準にとどまらず、環境・社会・企業統治（ESG）などの課題も踏まえ、賛否を判断するよう努めています。

こうした考えのもと、議決権行使を適切に実施するため議決権行使に関する社内規程を整備し、当該規程に定める一定の基準に抵触する議案については、対話を通じても改善の見込みがない場合に原則不賛同とするなど、厳正な議決権行使を行っています。



●取組状況

〈対話の状況〉

投資先企業との対話を重視し、投資先企業との積極的な対話を通じて、経営状況の確認や課題認識の共有を図るとともに、株式価値向上に資する取組みを継続的に行っています。

【対話を実施した主な事例】

（株主総会における議案に関する事例）

- ・ ROEが一定水準を下回った企業
- ・ 再任対象の監査役の在任期間が長期であった企業

（その他の日常的な対話に関する事例）

- ・ 不祥事件などが発生した企業
- ・ 事業報告書において社外役員の活動状況などに関する記載が不十分であった企業

〈議決権行使の状況〉

建設的な対話を通じても、なお問題が改善されない場合や、株主価値を毀損するリスクが高いと判断される場合などは、当該議案に対して不賛同としています。

【不賛同とした主な事例】

- ・ 十分な配当原資が確保されているにもかかわらず無配とする剰余金処分議案
- ・ 取締役会への出席率が低位であった社外取締役の再任議案
- ・ 株主還元が実施されない中での役員退職慰労金贈呈議案
- ・ 取締役の員数上限を引き上げるとする定款の一部変更議案

〈地域・社会への貢献〉

スポーツを通じた 社会貢献活動

太陽生命では、青少年の健全な育成と競技の普及促進、またスポーツをとおして一人ひとりが夢を実現できるよう、ラグビーとアイスホッケーを応援しています。

ラグビーへの協賛

- 全国中学生ラグビーフットボール大会への特別協賛
- 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

太陽生命では、平成23年度より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」(太陽生命カップ)に特別協賛しており、平成25年度からは「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」へ協賛を行っています。

平成27年9月19日～21日に行われた太陽生命カップでは、約1,000人の役職員が駆けつけ、大きな声援を送りました。



全国中学生ラグビーフットボール大会



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

アイスホッケーへの協賛

- 全日本小学生低学年選抜アイスホッケー大会への特別協賛
- アイスホッケー教室への協賛

太陽生命では、日本アイスホッケー連盟が主催する「全日本小学生低学年選抜アイスホッケー大会」(太陽生命U9ジャパンカップ)に平成26年度より特別協賛を実施しました。また、平成27年9・10月に東京都・滋賀県で、平成28年2月には東北の復興支援を目的として岩手県でアイスホッケー教室を開催しました。アイスホッケー教室では当社職員でソチ五輪出場の久保英恵選手をはじめ、女子日本代表選手等を講師として招き、参加されたお子様にとってとても有意義な時間となりました。



全日本小学生低学年選抜アイスホッケー大会



岩手県盛岡でのアイスホッケー教室

当社の応援している
スポーツ協賛

太陽生命は、スポーツの振興をお手伝いし、多くの人に夢と感動を与えてくれる輝く女性アスリートを応援しています。

また、地域振興・スポーツ振興にも注力しています。

【ラグビー女子日本代表】

当社は、ラグビー女子日本代表（15人制・7人制）のオフィシャルパートナーとして、同代表を応援しています。

ラグビー女子セブンズ日本代表は、平成27年11月にアジア予選で優勝しました。



ラグビー女子セブンズ日本代表

【アイスホッケー女子日本代表】

当社は、アイスホッケー女子日本代表のオフィシャルパートナーとして応援しています。



アイスホッケー女子日本代表

【静岡マラソン】

当社は、地域振興・スポーツ振興の一環として、生涯スポーツの推進・健康増進を目的に、静岡県にて開催された「静岡マラソン2016」へ特別協賛しました。



静岡マラソン2016の様子

【平成27年度東京都
スポーツ推進企業】
認定

太陽生命は、ラグビーやアイスホッケーの支援をとおして、青少年の健全な育成、競技の普及促進に役立つよう応援しています。

また、『頑張る女性を応援する企業』として、平成25年1月よりラグビー女子日本代表（15人制・7人制）のオフィシャルパートナー、同年4月よりアイスホッケー女子日本代表のオフィシャルパートナーとなりました。

上記活動をはじめとしたこれまでの当社の活動が評価され、運動を通じた社会貢献活動などに積極的に取り組むスポーツ推進企業として、平成27年12月に東京都より「東京都スポーツ推進企業^(※)」に認定されました。

(※) <東京都スポーツ推進企業認定制度>

従業員のスポーツ活動の促進に向けた優れた取組みやスポーツ分野における社会貢献活動を実施している企業等を「東京都スポーツ推進企業」として認定し、広く都民に周知する制度。(平成27年度より認定開始)



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27年度の実績〉

平成27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）、合わせて69件・2,212万円の助成を行いました。設立以来の助成金累計は1,882件・11億8,699万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27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8,619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27年度までに、1,500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27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

子供地球基金への募金

子供地球基金とは、世界の恵まれない子供たちが社会の一員として自分の能力を社会に還元することができるよう、想像力豊かな子供たちを育てることを目的としたボランティア団体です。

当社はその趣旨に賛同し、子供地球基金より子供たちの描いた絵を購入し、平成26年4月号から社報の表紙として使用しています。その購入金は世界の恵まれない子供たちへの寄付金となり、病気や戦争、災害などで心に傷を負った世界中の子供たちへ画材や絵本、医療品の寄付などとして役立てられています。



社報の表紙

〈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。各種削減取組みを実施した結果、平成27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20.1%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、平成27年度は7月7日と2月19日の2回、ライトダウンと早帰りを実施しました。



ミャンマー保険事業の発展・普及に向けた協力

ミャンマーの 基本情報

国名：ミャンマー連邦共和国
面積：約68万平方km（日本の1.8倍）
人口：5,141万人
言語：ミャンマー語、等
概説：ミャンマーは、日本から約4,500km離れたインドシナ半島に位置する東南アジアの国です。



2011年の民政移管以降、アジア最後のフロンティアと呼ばれるなど、世界中から熱い視線を集めるようになってきました。また、2015年の総選挙により新政権が発足し、民主化がさらに進んでいます。日本からも多くの企業が進出し、今後の発展が注目されている国です。

ミャンマー駐在員 事務所の開設

2012年4月、太陽生命は外国生命保険会社としてはミャンマー連邦共和国初となる駐在員事務所を開設しました。

ミャンマーでは、外国生命保険会社による生命保険業が認められていませんが、当社は、将来的な事業参入を見据え、外国生命保険会社に対する市場が開放された際に、速やかに参入できるよう様々な活動を行っています。



ヤンゴン駐在員事務所の職員



ヤンゴン駐在員事務所が入居するサクラタワー

ミャンマー保険 業界との関わり 【人材育成】

ミャンマーでは、日本や欧米諸国に比べ、生命保険制度がまだ十分に発展していません。将来にわたってミャンマーが発展していくためにも、生命保険業は欠かせない事業です。

そこで太陽生命は、生命保険業界全体の発展のため、ミャンマー保険公社や現地の民間保険会社を対象とした研修などを通じた人材育成に取り組んでいます。



生命保険の基礎研修の様子

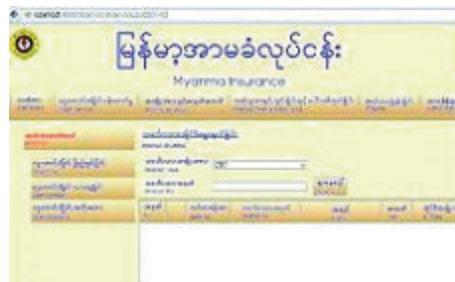
ミャンマー保険
業界との関わり
【保険契約管理
システムの寄贈】

生命保険は大量の契約件数となりますので、契約をデータ管理し、正しくお支払いすることが重要です。そこで、当社は、2014年9月にミャンマー保険公社に対し、保険契約の管理システムを寄贈しました。

これは、ミャンマー保険業界に対し、人材育成だけでなく、技術面でも協力することで、業界全体の発展等を目的として実施したものです。



寄贈式典の様子



寄贈した保険契約管理システムの画面イメージ

ミャンマー保険
業界との関わり
【リーディング
コンサルタント就任】

これまでの当社の活動が認められ、2015年7月から発売されたミャンマー初の医療保険販売プロジェクト（※）のリーディングコンサルタントとして、ミャンマー保険事業監督委員会より認定を受けました。そのため、当社では各保険会社が行う募集や引受査定などへのアドバイス、各種データの収集・分析、その結果にもとづいた改定案の提案など、プロジェクト全般に対するコンサルタント活動を行っています。



（※）同国では医療保険の普及等を目的に試験的に医療保険を開発・販売するため、政府主導のもとミャンマー保険公社および現地民間保険会社11社が中心となる医療保険プロジェクトを発足させています。

【中国（大連）でのオフショア開発（※）と業務委託】

（※）システム開発・運用管理等を海外の事業者へ委託すること

大連での
システム開発

太陽生命では、システム開発力の強化や効率的なシステム開発、開発コストの削減などを目的に自社内に仮想化された環境（プライベートクラウド環境）を構築し、システム開発を中国（大連）で実施する体制を確立しています。

高いセキュリティレベルを確保し、中国の優秀な人材を活用・育成することにより開発力を強化しながら、従来に比べて大幅な開発作業の効率化と開発コストの削減を推進しています。

大連への業務委託

給付金の支払査定業務において、お客様から提出された診断書データの入力業務を委託しています。

保険金部では、その入力データを査定判断に必要な疾病コード等に自動変換（デジタルデータ化）し、支払査定業務に活用しています。

また、人事業務において、給与計算を始めとする給与支払関連業務や勤怠管理業務等を委託していますが、委託時に業務を見直し、フローの定型化、システム化を進めたことで業務効率が向上し、より多くの業務の委託が可能となりました。

