

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。

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。



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 副島 直樹
設立	1948年（昭和23年）2月（創業 1893年（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	7兆4,118億円
資本金等	資本金625億円、資本準備金625億円、合計1,250億円
事業所	国内:143支社8営業所、 海外:2駐在員事務所（ニューヨーク、ヤンゴン）
従業員数	10,805名 （内務員2,365名、営業職員8,440名）

2019年3月末現在（代表者は、2019年4月1日現在）

T&D保険グループCSR憲章

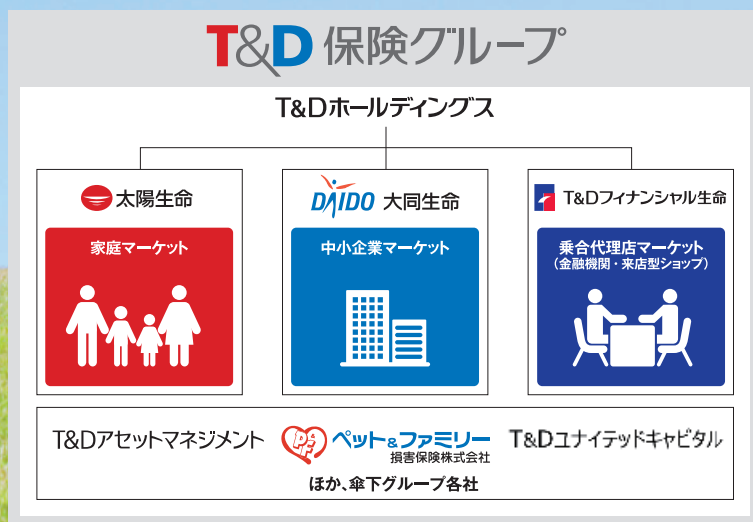
T&D保険グループは、グループ経営理念に基づき、社会とともに持続的成長を遂げ、生命保険業等の公共的使命と企業の社会的責任を果たします。

- 1 より良い商品・サービスの提供
- 2 コンプライアンスの徹底
- 3 人権の尊重
- 4 コミュニケーション
- 5 地域・社会への貢献
- 6 地球環境の保護
- 7 実効あるガバナンスの構築と徹底

グループストラクチャー

太陽生命は、大同生命およびT&Dフィナンシャル生命とともに、生命保険会社3社を中心とする「T&D保険グループ」の一員です。

T&D保険グループのグループストラクチャー



CONTENTS

経営ビジョン	01
沿革	03
トップメッセージ	05

経営戦略

中期経営計画	09
太陽の元気プロジェクト	11
ベストシニアサービス	13
海外事業	15

業績概要

契約業績	17
収益状況・健全性	18

ステークホルダーに 対する取組み

太陽生命のステークホルダー	20
お客様との関わり	21
お客さま本位の業務運営に係る方針	21
営業体制	22
商品	23
営業教育体制	28
お客様サービス	29
従業員との関わり	34
従業員のはたらきがい	34
社会との関わり	37
資産運用を通じた社会への貢献	37
スポーツを通じた社会への貢献	39
地域・社会・環境への貢献	41
SDGs（持続可能な開発目標）への貢献	43
外部機関からの評価	43

経営管理体制

コーポレート・ガバナンス体制	44
内部統制体制	45
コンプライアンス体制	46
ERMの推進	47
リスク管理体制	47

会社情報

49

※会社情報の目次は49ページをご覧ください。

▶ 沿革 Company History

当社は、1893年（明治26年）5月、名古屋生命保険株式会社として愛知県名古屋市で発足し、1908年（明治41年）に本社を東京に移し、社名を太陽生命保険株式会社と改めました。以来、太陽生命の名は変わることなく多くの方々に親しまれてきました。

これからも、伝統を大切に守りつつ、日々変革を繰り返し、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して歩みを進めてまいります。



太陽生命日本橋ビル竣工(東京都中央区)
“ひまわり認知症予防保険”発売



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

本店を東京都港区に
移転

2012
(平成24)

2018
(平成30)

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

2006
(平成18)

2003
(平成15)

2016
(平成28)

“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

2004
(平成16)

2008
(平成20)

“保険組曲Best”発売

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)



本店を現在地
(東京都中央区)に移転



1893 ▶▶ 2019

太陽生命保険株式会社

「元気！長生き！太陽生命」 健康で長生きを喜べる社会の 実現に向けて

代表取締役社長 副島直樹



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。
当社を支えていただいております皆様に心より感謝し、厚く御礼申し上げます。

2018年度を振り返って

2018年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善を通じ個人消費が緩やかに増加したほか、企業収益も高水準で推移するなど、各種経済対策および金融政策の効果を背景に、景気は緩やかに回復しました。

金融市場につきましては、国内株式は、国内企業収益の改善を背景に株価が上昇しましたが、年度末にかけては、世界経済の先行き不透明感の高まり等により、株価は下落しました。また、国内金利は、日本銀行による長短金利のコントロールを伴う量的・質的金融緩和政策の継続により、10年長期国債利回りは、日本銀行が目標水準としているゼロ%近傍で推移しました。

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。

2018年度の当社決算は、生命保険業界初の『ひまわり認知症予防保険』や就業不能収入保障保険『働けなくなったときの保険（I型）』等の第三分野（医療・介護・ガン等）商品の販売が好調だったこと等により、第三分野の新契約年換算保険料は前年比122.9%の163億円と大きく伸展したことから、同保有契約年換算保険料は前年比104.8%の1,107億円となりました。収益面では、金融機関代理店チャネルを通じた終身生活介護年金保険『My介護Best』の販売増加等により経常収益が前年比124.2%の9,176億円と大きく伸展しましたが、当期純利益は為替ヘッジコストの増加等により前年比83.8%の255億円となりました。また、保険会社の健全性を示す指標の一つであるソルベンシー・マージン比率は、849.7%と、お客様に十分ご安心いただける水準を維持することができました。

2016-2018年度中期経営計画 最終年度の取組み

当社は『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』ことをビジョンとして掲げ、2016年4月からの3ヵ年を計画期間とする中期経営計画に取り組んできました。

中期経営計画では高齢化の進展を見据え、「商品の充実」「サービスの向上」「営業力の強化」の三位一体となった販売推進を通じ、シニアマーケットでのトップブランドを構築するため、主に以下の取組みを実施しました。

<商品の充実>

2018年10月には、「人生100歳時代」のリスクに備える「100歳時代シリーズ」として、生命保険業界初『ひまわり認知症予防保険』を発売しました。この商品は、認知症になった場合の保障だけでなく、認知症にならないための「予防」の段階からお客をサポートする保険です。特則の付加により契約1年後から2年ごとに支払われる「予防給付金」を利用し、簡単な血液検査でMCI（軽度認知障害）のリスクを判定する「MCIスクリーニング検査」や疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキングの体験ツアー」等の認知症予防サービスをご利用いただけます。また、認知症と診断された場合に保険金を主契約でお支払いする「認知症診断保険金」は業界初であり、早期の治療にご活用いただけます。認知症に対する世の中の関心の高さを背景に、発売1年目から多くのお客にご加入いただき、販売件数は6万6千件（2019年6月末時点）を超えました。

2018年12月には、資金的な問題で高齢者向けホームを退去する方がいる現状を踏まえ、株式会社ベネッセスタイルケアが運営する高齢者向けホームの利用料を、生涯受け取れる年金でサポートする新たな団体年金『月額利用料サポートプラン』を同社と共同開発しました。

さらに、2008年10月に発売した当社の主力商品である『保険組曲Best』は、必要な保障を自在に組み合わせることができる商品として、累計293万件（2019年6月末時点）を超えるご加入をいただいています。『保険組曲Best』は発売以降、さまざまな進化を遂げており、

今後もラインアップの充実を図ることにより、従来以上にお客にご安心をお届けできる『保険組曲Best』へと進化させていきます。

<サービスの向上>

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、さまざまな改革・改善に継続的に取り組んでおります。

ご加入時には、シニアのお客様の誤認防止等のために「ご家族同席」を積極的に推進することに加えて、認知症や入院等によりシニアのお客様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、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」を導入しています。

ご契約期間中には、シニアのお客様を年1回以上訪問し、契約内容確認や請求勧奨等を行う「シニア訪問サービス」を実施しています。さらに2018年8月には、お客様専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」を創設しました。「太陽生命マイページ」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」機能を備えています。

お支払時には、専門知識を有する内務員が直接お客様やご家族を訪問し、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」を実施しています。新携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」を用いてペーパーレスで給付請求手続きを行うこのサービスでは、最短30分程度で給付金のお支払いを可能としています。2016年4月のサービス開始から2019年3月末までのご利用件数は約7万件に達し、多くのお客様にご好評をいただいています。また、新携帯端末のTV電話機能を活用し本社専門部署と接続することにより、営業職員も専門知識を有する内務員と同等のお支払サービスをご提供できるようになりました。これを機に、ペーパーレスでの請求手続きサービスのご提供範囲を、シニアのお客様からすべてのお客様に拡大しています。

<営業力の強化>

2018年8月に、新携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」を導入しました。「太陽生命コンシェルジュ」は、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・プレゼンテーション機能」や、音声入力により健康状態を告知いただく高性能の「音声

認識機能」等、最新のITを駆使して機能を充実させ、生命保険募集のあり方を変えることで、営業の生産性向上につなげています。

また、金融機関代理店を通じた販売につきましては、取扱代理店の拡充に取り組んだ結果、44金融機関まで拡大しています。

太陽の元気プロジェクト

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」を開始しました。「従業員」が元気になり、「お客様」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のさまざまな施策を推進しています。

<従業員を“元気”にする>

従業員が長く「元気」に働ける環境づくりに向け、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、各種制度の充実等に取り組んでいます。業界に先駆けて65歳定年制度および70歳まで働ける継続雇用制度を導入したほか、最長3年間の介護休業制度、子が3歳になるまで取得可能な育児休暇・育児休業制度を導入しています。2018年4月には、短時間勤務制度を拡充し、子が小学校卒業まで適用可能としました。また、従業員の健康増進への取組みとして、2018年6月には社内禁煙を達成しました。

さらに、業務改革の一環としてペーパーレス化の推進やオフィス環境の整備による効率的な働き方を推進してきました。2018年度は「太陽生命コンシェルジュ」を導入、契約から領収までのペーパーレス化を実現し、事務を大幅に削減するなど業務の効率化を図りました。これにより従業員の働き方を変革することでワークライフバランスの実現を図っています。

<お客様の“元気”をサポートする>

高品質の商品・サービスを通じてお客様に一生涯にわたる安心を提供するため、商品・サービスの充実を図っています。

「MCIスクリーニング検査」や「クアオルト健康ウォーキング」の体験ツアー等の認知症予防サービスをお客様にご案内しています。加えて、『ひまわり認知症予防保険』にご加入のお客様には、歩行速度等の測定を通じて将来の認知機能低下リスクを知らせる機能や、「脳トレドリル」で脳機能を活性化させる機能、家族がお客様の日々の歩行状況を見守ることができる機能を搭載した「認知症予防アプリ」を提供しています。

また、認知症等の予防・早期発見・ケア、健康増進等に関するサービスの提供とあわせ、従業員の専門知識習得によるサービス力の向上を通じて、お客様の元気をサポートする取組みを継続しています。

<社会の“元気”に貢献する>

社会の「元気」に貢献する取組みとして、「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体等を応援しています。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等を行っています。加えて、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や、滋賀大学、滋賀医科大学、日本医師会総合政策研究機構との認知症に関する研究を通じて、認知症をはじめとする超高齢社会の課題解決に取り組んでいます。

2019-2021年度中期経営計画

当社では、2019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、日本の総人口が減少していくなか、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人が認知症になると予測されるなど、今後、認知症や介護状態といった長生きのリスクが従来以上に顕在化することが見込まれています。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、「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」をビジョンとし、令和元年から始まる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、2018年10月より生命保険業界初の『ひまわり認知症予防保険』を販売するなど、こうした時代を先取りした取組みにより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、より多くのお客様の「元気で長生きをサポート」したいと考えております。

おわりに

これまでの業務改革による事務作業の大幅な削減と営業効率の向上を通じて、「商品の充実」「サービスの向上」「営業力の強化」の三位一体となった販売推進を行うことができる環境を整備したことにより、当社はシニアマーケットでのトップブランドを構築してまいりました。

私たち太陽生命は、「元気！長生き！太陽生命」をキャッチフレーズに、健康で長生きを喜べる社会の実現に向けて力を尽くし、お客様の暮らしに寄り添った、新しい時代の変化に対応できる生命保険会社としてこれか

らも進化し続けてまいります。そして、「より良い保険商品を提供し、確実に保険金をお支払いする」という従来の生命保険会社の役割に加えて、「病気を予防することをサポートし、お客様の健康増進のお役に立つ」という「超高齢社会」における生命保険会社の新しい役割を担っていき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、引き続き皆様方のご支援とご愛顧をよろしくお願い申し上げます。



2019年7月

代表取締役社長 副島直樹

T&D保険グループ 中期経営計画（2019年度～2021年度） 「Try & Discover 2021 ～共有価値の創造～」

T&D保険グループでは、2019年度から2021年度までの3カ年のグループ中期経営計画「Try & Discover 2021～共有価値の創造～」に取り組んでいます。

本中期経営計画では、グループ各社が特化する市場において「健康寿命の延伸」や「中小企業の事業継続」等の社会的課題の解決に一層お応えすることで、「社会にとっての価値」と「企業にとっての価値」の両方を創造する『共有価値の創造』を進めてまいります。

本中期経営計画の全体方針と主要経営指標

全体方針	▶「コアビジネスの強化」と「事業ポートフォリオの多様化」を通じ、絶えず変化する人と社会の課題の解決に貢献することで、社会とともに成長する保険グループをめざす		
主要経営指標	経済価値	新契約価値	・2021年度：1,700億円以上 [コアROEV ^(※1) ：3年を通じて年5.0%以上]
	財務会計	当期純利益	・2021年度：2018年度水準（730億円）以上

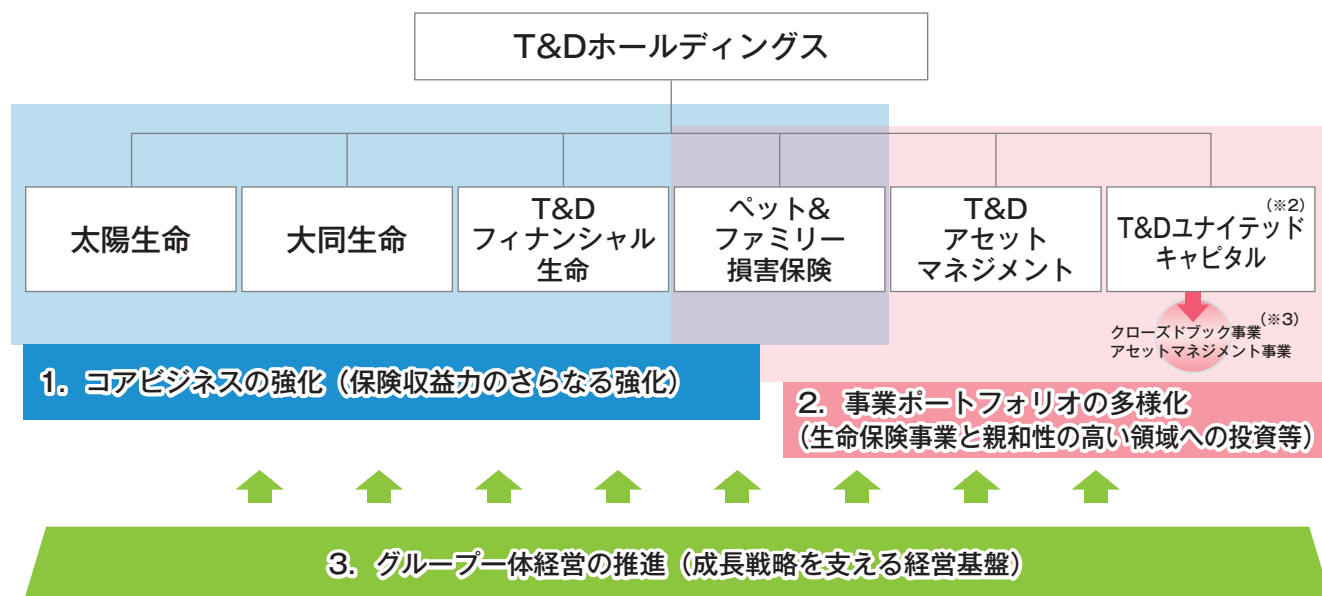
本中期経営計画の基本戦略

本中期経営計画は、3つの基本戦略から構成しております。

1つ目が「コアビジネスの強化」です。コアである国内生保事業において、お客さまニーズや社会の変化を先取りした事業展開により、お客さまや地域・社会とのリレーションを深化することで、コアビジネスをより強固なものとしてまいります。

2つ目が「事業ポートフォリオの多様化」です。コアである国内生保事業でさらなる成長を実現するとともに、超長期の視点で起こりうる社会構造の変化を見据え、生保事業とのシナジーを重視した戦略的な事業投資により、「事業ポートフォリオの多様化」を着実に進化させてまいります。

3つ目が「グループ一体経営の推進」です。成長戦略を支える経営基盤を一層強化する観点から、グループ一体経営のさらなる推進により、社会になくてはならない保険グループへと真価を発揮してまいります。



（※1）（新契約価値＋リスクフリーレート部分の期待収益）／EVの平均残高

（※2）T&Dユナイテッドキャピタルは、グループの経営資源やノウハウを集約して戦略的な投資を推進することを目的に、2019年7月に設立

（※3）保険会社が販売停止した商品の保有契約ブロック（クローズドブック）を取得・集約し、バリューアップを通じて収益化するビジネスモデル

太陽生命中期経営計画 (2019年度～2021年度)

今後、日本の総人口が減少していくなか、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、社会保障制度（公的年金・医療・介護）の財政難が指摘されつつあり、今まで以上に自助努力によって老後や健康不安等の「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。このような社会的背景の中で、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と見込まれています。

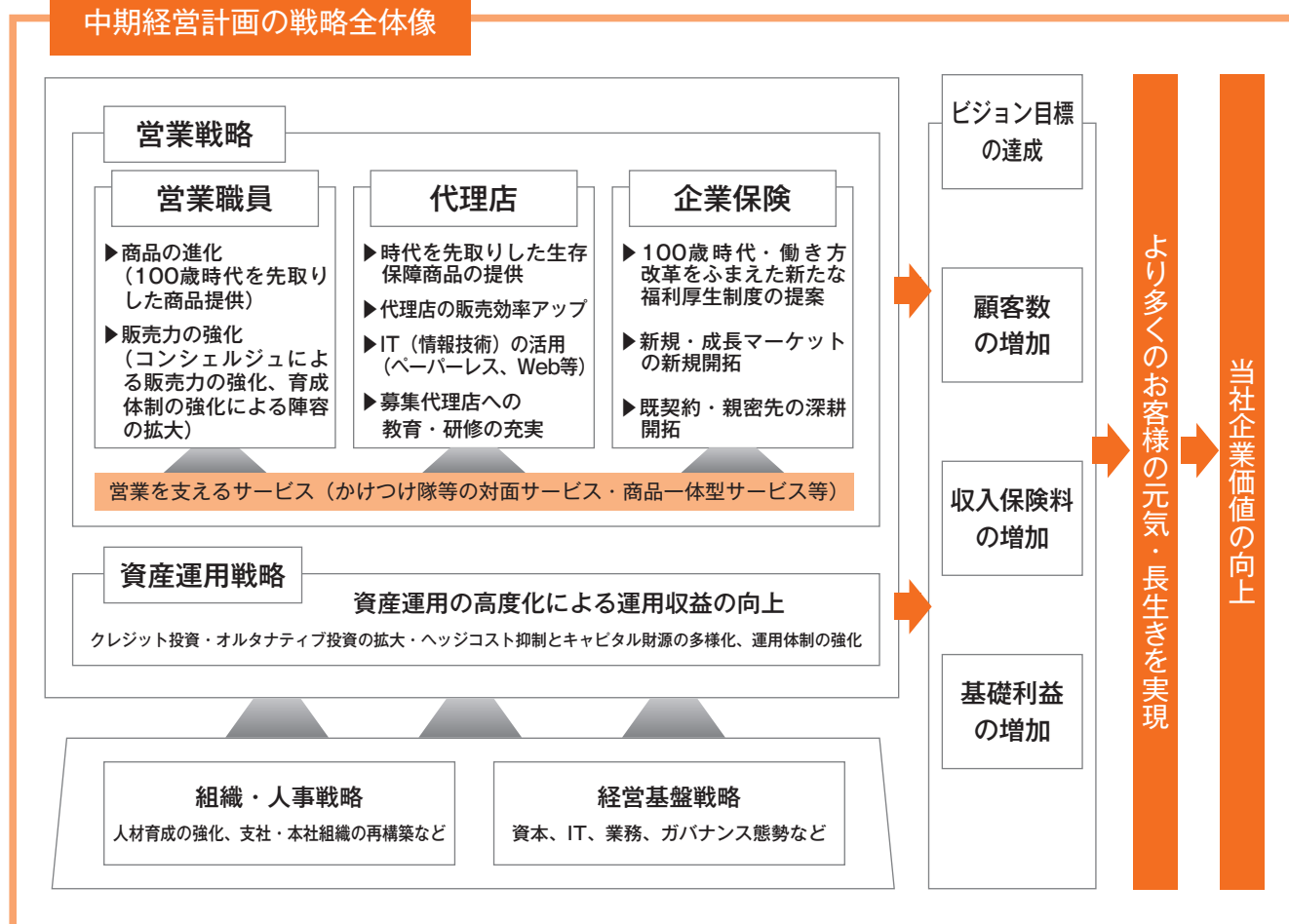
上記のような環境変化を見据えて、当社の2019年度～2021年度中期経営計画では、「100歳時代を先取りした最優の商品・サービスをご家庭にお届けすることにより、より多くのお客様の安心で豊かな暮らしを支える保険会社となる」というビジョンのもと、シニアマーケットでのトップブランドの構築をさらに進めていきます。

当社では、これまでの業務改革による事務作業の大幅な削減と、2018年8月に導入した新携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」による営業効率の向上を通じて、新たな価値の創造に集中できる環境を整備しました。本中期経営計画により、私たち太陽生命は、「元気！長生き！太陽生命」をキャッチフレーズに、健康で長生きを喜べる社会の実現に向けて力を尽くし、お客様の暮らしに寄り添った生命保険会社として、より多くのお客様の「元気で長生きをサポート」を実現していきます。

中期経営計画のビジョン

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。

中期経営計画の戦略全体像





太陽の元気 project

本格的な超高齢社会、「人生100歳時代」の到来に向け、「健康寿命の延伸」すなわち“健康で元気に長生きする”という社会的課題にこたえるために、2016年6月より、「従業員」「お客様」「社会」のすべてを元気にする取り組み、「太陽の元気プロジェクト」を推進しています。

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。

従業員を元気に

●最長70歳まで働ける雇用制度の導入

「お客様」や「社会」を元気にするためには、「従業員」が高い意欲を持って長く元気に働ける環境を構築することが欠かせません。2017年4月、業界に先がけて65歳定年制度および最長70歳まで働ける継続雇用制度を導入しました。

●クアオルト健康ウォーキングを活用した従業員の健康づくり

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」を活用した従業員の健康づくりを推進しています。宿泊型新保健指導（スマート・ライフ・ステイ）プログラムを定期的の実施するなど、健康に対する意識を高める機会を設けています。

●社内完全禁煙の達成

2017年10月より、従業員の健康増進を一層推進することを目的として、全社禁煙運動をスタートしました。全事業所において従業員が使用するすべての喫煙所を廃止し、2018年6月に全役職員が社内完全禁煙を達成しました。



お客様を元気に

●「認知症予防サービス」の提供

簡単な血液検査でMCI（軽度認知障害）のリスクを判定する「MCIスクリーニング検査」や疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキング」の体験ツアー等の認知症予防サービスをお客様にご案内しています。加えて、『ひまわり認知症予防保険』にご加入のお客様には、歩行速度等の測定を通じて将来の認知機能低下リスクを知らせる機能や、「脳トレドリル」で脳機能を活性化させる機能、ご家族がお客様の日々の歩行状況を見守ることができる機能を搭載した「認知症予防アプリ」を提供しています。

●お客様対応力の向上

2016年度より、シニアのお客様や障がいをお持ちのお客様への対応力を高めていくために、本社および全国の支社において、認知症サポーター養成講座やユニバーサルマナー検定の受講を実施しています。2018年度からは、全国キャラバン・メイト連絡協議会と連携し、「認知症サポーター養成講座」の講師役となる「企業内キャラバン・メイト」の育成・登録を行っています。



社会を元気に

●全国各地での「認知症セミナー」への協賛

2018年度、全国各地で開催されたテレビ局や新聞社が主催する認知症セミナーに協賛しました。同セミナーでは、認知症専門医による基調講演や認知症に携わる様々な立場の方々が参加するパネルディスカッションや健康をテーマにした落語、かかりつけ医の先生を対象とした認知症予防セミナーなどを実施しました。

●「日本医師会 赤ひげ大賞」への協賛

2017年度より、「日本医師会 赤ひげ大賞」に特別協賛しています。全国の都道府県医師会が推薦する「地域住民の健康を支えている医師」、「離島や過疎地域での活動など地域の現場医療に貢献した医師」を表彰するものです。

●「太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワード」の実施

2016年度より、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」を全国に普及させることを目的として、「太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワード」を実施しています。地域住民の健康寿命の延伸に向け、「クアオルト健康ウォーキング」の導入を目指す自治体を公募し、受賞自治体におけるウォーキングコース整備・専門ガイド育成を支援するものです。

●認知症に関する共同研究

2018年10月より、東京都健康長寿医療センターと、「認知症予防アプリ」の歩行速度データを活用して、日常的歩行速度の「性別・年齢別基準値」および「地域差や季節変動」を明らかにするための共同研究を開始しました。

また、同じく2018年10月より、日本医師会総合政策研究機構の協力のもと、滋賀大学および滋賀医科大学と、認知症と既往症や生活習慣との相関等に関する共同研究を開始しました。



「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～

当社は、2014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の取組みに際しては、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組み

● シニアのお客様への訪問活動の実施

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います。

また、近隣に当社の支社・営業所がなく、地理的な要因から当社の営業職員による定期的な訪問が困難なシニアのお客様に対して、宅配業者による未請求確認等を目的に作成した小冊子の直接配布と当社からのお電話による確認をセットにした活動を実施しています。



● ご契約時やご継続時の安心に向けた取組み

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）を行っています。

また、大規模災害の発生時など、万一ご契約者様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います。

また、当制度にご登録いただくと、ご契約者様に代わってご登録いただいたご家族から、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となります。

● かけつけ隊サービス

「かけつけ隊サービス」は、専門知識を有する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提供するものです。

シニアのお客様をはじめとする多くのお客様に大変ご好評をいただき、2016年4月のサービス開始以来、ご利用件数は70,000件（2019年4月時点）を超えています。

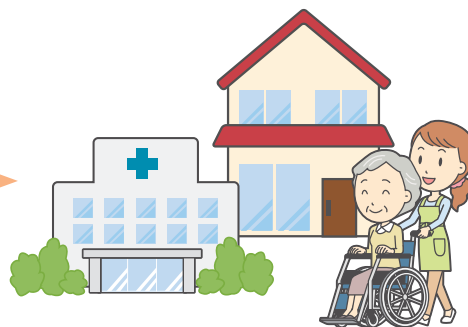
（※）上記のサービスには、訪問可能な地域、日時など所定の条件がございます。

かけつけ隊



かけつけ隊イメージキャラクター
「いかなキャット」

ご自宅等へ訪問し、
給付金請求等のお手続きを実施



！ かけつけ隊サービスがより便利になりました！

かけつけ隊サービスの一例

給付金等ご請求手続きをペーパーレスで！

必要事項の記入や入力は、「かけつけ隊」がすべて行います。お客様は請求内容を確認し、専用モバイル端末「太陽生命コンシェルジュ」上に自署するだけでお手続きは完了です。



▲太陽生命コンシェルジュ

お支払いまでの日数を短縮！

領収証などの書類は、モバイル端末のカメラで撮影し、撮影データを送信します。シニアのお客様に多い白内障による入院・手術のご請求では、データ送信後、最短30分程度でのお支払いが可能となりました。

診断書取得の代行・代筆サービス

身体が不自由などの理由により、診断書の取得が困難なお客様に対し、診断書を代行取得するサービスや、請求書類を代筆するサービスを実施しています。

海外事業

海外事業の推進

当社は、高い経済発展が注目されているミャンマーを中心に海外事業を推進しています。2012年4月、当社は外国生命保険会社として初めてミャンマーに駐在員事務所を開設しました。ミャンマー政府は2019年1月に保険事業の外資開放を発表しました。当社ではミャンマー生命保険事業への参入に向け、現地保険会社への出資準備を行っています。



ヤンゴン駐在員事務所職員



ヤンゴン駐在員事務所が入居するサクラタワー

ミャンマー保険事業の発展・普及に向けた主な活動

● ミャンマー保険業界の発展に向けた支援

2015年7月、ミャンマー初の医療保険を販売するプロジェクトにおいて、ミャンマー保険事業監督委員会より、リーディングコンサルタントとして認定を受けました。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、研修、各種データの収集・分析などのコンサルタント活動を行っています。

2017年4月には現地保険会社の要望や各種データにもとづき、医療保険の改定を行い、直近では2019年2月に改定を実施しました。今後も保障の充実に向けて医療保険の改定について引き続き支援し、医療保険の普及に向けて積極的に協力していきます。

2016年10月、ミャンマー国営保険会社であるミャンマー保険公社との間で、「健全なミャンマー生命保険業界を発展させるための協働に関する覚書」を締結しました。当社は、ミャンマー生命保険業界の健全な発展に寄与するための取組みを、ミャンマー保険公社と協力して実施していきます。

2017年9月より、ミャンマー保険公社に対し公務員保険の商品改定・料率見直しを支援し、また、2018年2月より現地民間保険会社に対し養老保険の改定支援を実施し、2018年8月から同保険商品の販売が開始されています。

【ミャンマー保険公社との覚書に基づく取組み】

- | | |
|--------------------|--------------------|
| ■ 医療保険のさらなる販売促進・普及 | ■ 国民への医療保険に関する啓蒙活動 |
| ■ 既存の生命保険商品の見直し | ■ 国民の生命保険に対する意識調査 |
| ■ 新たな生命保険商品の検討・開発 | |



● ミャンマーにおけるシステム開発会社

ミャンマーの大手システム会社ACEグループの一員であるAce Plus Solutions Company Limited（エースプラス・ソリューションズ）と、合併で設立したThuriya Ace Technology Company Limited（トゥリヤ・エース・テクノロジー、以下TAT社）が2017年4月より営業を開始しました。2018年度においては、現地大手保険会社6社と保険関連システムの契約を締結し、各社の健全な業容の発展にシステムから貢献しています。

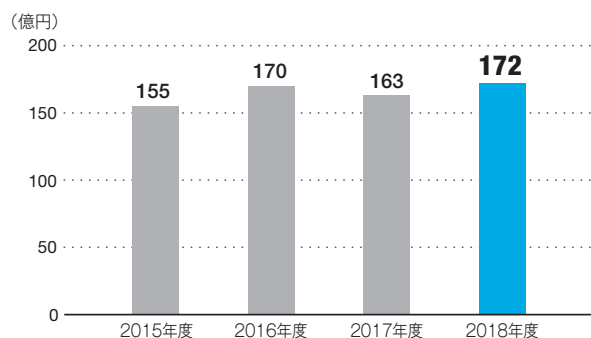
TAT社を通じて、ミャンマー保険会社への適切な保険関連システムを提供することで、ミャンマー保険業界のより一層の発展に貢献していきます。



契約業績

■ 保障性新契約年換算保険料

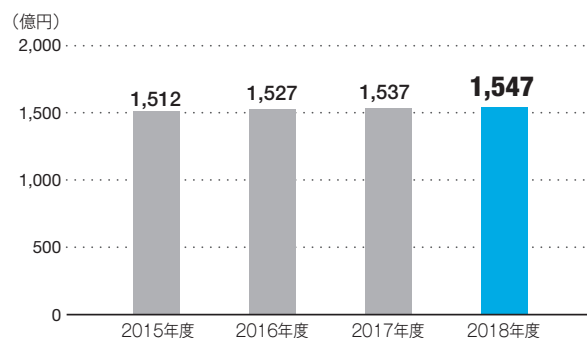
172億円



保障性新契約年換算保険料（個人保険・個人年金保険）は、前年比105.3%の172億円となりました。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。

■ 保障性保有契約年換算保険料

1,547億円



保障性保有契約年換算保険料は、新契約業績が好調だったことにより、前年比100.6%の1,547億円となりました。

保障性年換算保険料（当社独自の指標）とは、年換算保険料のうち主に貯蓄系商品を除いた保険料の合計です。保障性年換算保険料の伸展が「EVの伸展」に大きく寄与するため、当社では保障性年換算保険料を契約業績の中で重視する指標としています。

■ 団体保険・団体年金保険

2018年度の団体保険の保有契約高は前年比102.3%の9兆9,096億円となりました。また団体年金保険の保有契約高は前年比100.9%の8,984億円となりました。

● 団体保険・団体年金保険保有契約高の推移

（単位：億円）

	2015年度末	2016年度末	2017年度末	2018年度末	
					前年比
団体保険	98,853	99,481	96,866	99,096	102.3%
団体年金保険	8,727	8,825	8,902	8,984	100.9%

収益状況・健全性

■ 保険料等収入

2018年度の保険料等収入は前年比139.7%の7,151億円となりました。

7,151億円

■ 基礎利益

2018年度の基礎利益は、前年比106.8%の518億円となりました。

518億円

※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、2017年度決算に引き続き、196億円(前年比79億円増)の「順ざや」となっています。

■ 経常利益

基礎利益にキャピタル損益、臨時損益を加えた2018年度の経常利益は、前年比86.3%の541億円となりました。

541億円

■ 当期純利益

2018年度の当期純利益は前年比83.8%の255億円となりました。

255億円

● 収益状況の推移

(単位：億円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	
					前年比
保険料等収入	6,571	6,543	5,119	7,151	139.7%
経常利益	791	666	627	541	86.3%
当期純利益	268	289	304	255	83.8%

■ 市場整合的エンベディッド・バリュー

当社は、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)を開示しています。

(^① Copyright © Stichting CFO Forum Foundation 2008)

(単位：億円)

	2019年3月末	2018年3月末	増減
MCEV	8,562	8,250	311
修正純資産	8,959	8,535	423
保有契約価値	△ 397	△ 285	△ 111
新契約価値	553	409	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基づき、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」と保有契約に基づき計算される「保有契約価値」からなります。

■ ソルベンシー・マージン比率

2018年度末のソルベンシー・マージン比率は849.7%（前年比14.6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います。

849.7%

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います。

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。

格付投資情報センター (R&I)	日本格付研究所 (JCR)	スタンダード&プアーズ (S&P)
AA ⁻	AA ⁻	A
保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。	債務履行の確実性は非常に高い。	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。

(2019年7月1日現在)

- (※) 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」、S&Pは「保険財務力格付け」です。

太陽生命のステークホルダー



お客様との関わり

- ▶ お客さま本位の業務運営に係る方針
- ▶ 営業体制
- ▶ 商品
- ▶ 営業教育体制
- ▶ お客様サービス

⇒ P.21



従業員との関わり

- ▶ 従業員のはたらきがい

⇒ P.34



社会との関わり

- ▶ 資産運用を通じた社会への貢献
- ▶ スポーツを通じた社会への貢献
- ▶ 地域・社会、環境への貢献
- ▶ SDGs（持続可能な開発目標）への貢献
- ▶ 外部機関からの評価

⇒ P.37

お客さま本位の業務運営に係る方針

当社は、「お客さま本位」を全社共通の価値観として、お客さま本位の業務運営を一層推進するため「お客さま本位の業務運営に係る方針」を定めています。

【お客さま本位の業務運営に係る方針】

太陽生命保険株式会社は、「お客さま本位」を全社共通の価値観として、お客さまの利益に繋がる真摯・誠実かつ公正・適切な企業活動を行うために、「お客さま本位の業務運営に係る方針」を定めます。

また、当社は、本方針の趣旨・精神を尊重する企業文化の醸成に取り組めます。

1. より良い保険商品・サービスの提供

私たちは、お客さまの状況やニーズにあった最適で質の高い保険商品・サービスの開発と提供に取り組めます。

2. 「お客さま本位」の提案・販売

私たちは、お客さまの状況やご意向を踏まえ、「お客さま本位」の適正な保険商品の提案を行います。

また、保険商品の販売に際し、お客さまにとって不利益となる事項を含め、保険商品に係る重要な情報をお客さまに正しくご理解いただけるよう、正確でわかりやすい情報提供に取り組めます。

3. 業務運営の質の向上

私たちは、お客さまとの末永い信頼関係を構築するために、お客さまに関わるすべてのプロセスにおいて、高品質のサービス提供に取り組めます。

○お客さまに正確かつ迅速に保険金・給付金等をお支払いするとともに、適切な情報提供によりご請求漏れの防止に取り組めます。

○お客さまからさまざまな機会にお伺いする「お客様の声」を活用し、お客さまの視点に立ったサービス品質の向上に取り組めます。

4. 資産運用

私たちは、お客さまに保険金・給付金等を確実にお支払いするため、長期安定的な収益の確保を目指すとともに、投融資先の公共性・資産の健全性等に十分配慮した資産運用を行います。

5. 利益相反取引の適切な管理

私たちは、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理するための方針を策定、公表するとともに、利益相反のおそれのある取引を適切に把握・管理してまいります。

6. 「お客さま本位」の行動を実践する人材の育成等

私たちは、「お客さま本位」の姿勢と行動を徹底するとともに、お客さまとの末永い信頼関係を構築していくため、高い倫理観と専門的な知識を兼ね備えた人材を育成します。

また、本方針に基づく行動を促進する態勢の構築に取り組めます。

7. 推進態勢

私たちは、本方針に基づく取り組み状況を取締役会等に定期的に報告するとともに、その内容を公表します。また、本方針についても見直しの必要がないか定期的に確認を行います。

営業体制

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ご家庭を訪問し、新規開拓を行うことで成長を続けてまいりました。

2019ー2021年度中期経営計画では、『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』というビジョンのもと、100歳時代を先取りした商品への進化と、IT技術の活用等による販売力を強化することで、より多くのお客様の元気・長生きを実現していきます。

●訪問による対面サービスの強化

当社では、2014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。その取組みとしてシニアのお客様を対象に、ご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、シニアのお客様のご契約締結時に、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、本社担当者のご契約内容を再確認する取組みを行っています。



2016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、専門知識を有する内務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。サービス開始以来ご利用件数は70,000件を超え^(※)、多くのお客様に大変ご好評をいただいています。

(※) 2019年4月時点

●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ご提供するため、主力商品である「保険組曲Best」の充実を図っています。

2016年3月には、業界初となる^(※1) 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」およ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。

また、2018年10月より『世の中から認知症をなくしたい』という強い想いを込めて開発した「ひまわり認知症予防保険」を発売いたしました。『保険で病気を予防する』をコンセプトに、「早期発見」「早期予防」「早期改善」サービスにより、「認知症になった場合の保障」だけでなく「認知症にならないための予防」へのお客様の取組みをサポートするという仕組みを新たに導入しました。

シニアのお客様にご支持をいただき、認知症関連商品の累計販売件数^(※2)は2019年6月末時点で50万件を超えています。

(※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、当社調べ（2015年12月末時点））。

(※2) 「ひまわり認知症治療保険」、「認知症治療保険」、「ひまわり認知症予防保険」、「通増認知症治療終身保険」の合計販売件数

法人のお客様

少子高齢化や働き方改革など福利厚生制度をめぐる環境は時代とともに大きく変化し、福利厚生制度も多様化・高度化しています。当社は、親の介護による離職防止の一助となる「団体生活介護保険」をはじめ、社会環境の変化に対応する商品開発を行い、企業・団体に提供しています。

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介護保険や認知症に備える保険など、独自性のある商品をご用意し、お客様の幅広いニーズにお応えしています。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ご提供できるようになりました。

商品

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

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、2008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います。直近では、2018年4月に「働けなくなったときの保険〔Ⅰ型〕・〔Ⅱ型〕」を新たにラインアップに追加しています。



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。

24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、ご自分のニーズに合った保障を準備することができます。

<主契約一覧>



【万一のため】の保険

- 生活応援保険(月額型) ●終身保険
- 定期保険 ●傷害保険



【3大疾病】に備える保険

- 特定疾病・疾病障害保険〔Ⅰ型〕・〔Ⅱ型〕



【就業不能・認知症・介護】に備える保険

- 働けなくなったときの保険〔Ⅰ型〕・〔Ⅱ型〕
- 生活介護保険〔Ⅱ型〕 ●認知症治療保険
- 終身生活介護年金保険〔Ⅰ型〕



【ケガや病気】に備える保険

- 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 ●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 ●手術保険



【資金準備・長生きへの備え】のための保険

- 積立保険 ●生存給付金付定期保険
- 個人年金保険 ●長寿生存年金保険

特長 2

就業不能状態をしっかりと保障します。



2018年4月発売の「働けなくなったときの保険（Ⅰ型）・（Ⅱ型）」は、病気やケガなどを原因とした所定の就業不能状態が30日継続したとき給付金をお支払いします。また、所定の早期就業不能状態が30日継続するごとに150日まで最大5回、給付金をお支払いします。さらに、所定の就業不能状態が180日継続したときには「就業不能年金」をお支払いします。

特長 3

3大疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)に加え、病気による所定の障害状態(重度の糖尿病・人工透析療法など)も手厚く保障します。



「特定疾病・疾病障害保険（Ⅰ型）・（Ⅱ型）」は、3大疾病で所定の状態に該当したときに加えて、病気による所定の障害状態のときにも保険金をお支払いします。

また、特定疾病・疾病障害ワイド給付金特則により、「上皮内がんになったとき」や「急性心筋梗塞・脳卒中で入院したとき」も保障の対象になります。

<保障対象となる疾病障害状態>



(※) 日常生活が著しい制限を受けるなどの状態に該当し、その状態が180日継続したと診断されるなど、所定の条件があります。

特長 4

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。

※一部お支払い対象外の手術等があります。

特長 5

人生100歳時代に備えることができます。 (終身生活介護年金保険(Ⅰ型)と長寿生存年金保険を指定のとき)



「終身生活介護年金保険（Ⅰ型）」は、所定の介護を要する状態になったとき、終身生活介護年金をお支払いします。長寿生存年金保険は、トンチン性(※)を高め、さらに解約払戻金を低く設定することで年金額を大きくしたトンチン型年金です。長生きするほど受取年金累計額は多くなります。

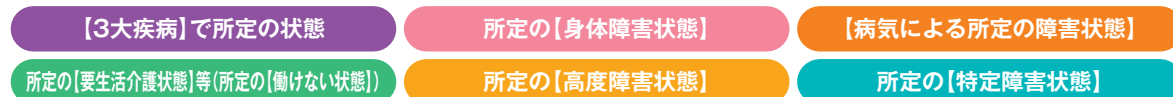
(※) トンチン性とは、死亡した方の持分を生きている方に移すことで、より多くの生存給付が与えられる割合のことをいいます。考案者の名前（トンティ）からトンチン型と呼ばれます。

特長 6

充実の新総合保険料払込免除特約



新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込みが免除されます。保険料のお払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。



(※) なお、快方に向かったときも、保険料のお払込みは不要です。

特長 7

割引制度も充実



月払契約であれば、保険料の合計額に応じて保険料が割引となる「契約割引制度（保険料割引制度）」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。

業界初!
(※1)



ひまわり認知症予防保険

ひまわり認知症予防保険

当社は、認知症に前向きに向き合い、老後を安心して
お送りいただくための保険商品として業界初^(※1)の「ひま
わり認知症予防保険」を2018年10月に発売しました。
健康に不安のある方（入院したことがある方等）も簡単
な告知でお申し込みいただけます。

(※1) 状態継続日数の要件がなく、所定の認知症と診断された
ときに保険金を主契約でお支払いする生命保険は業界初で
す。(2018年7月現在、当社調べ)

TVCM放映中



特長
1

ご契約の翌年から予防給付金をお受け取りいただけます。
(選択緩和型認知症診断保険(生存給付金特則付加)を指定のとき)

認知症の
予防

ご契約からわずか1年で、その後は2年ごとに予防給付金をお受け取りいただけます。
終身プランの場合、一生涯予防給付金をお受け取りいただけます。10年満期プランの場合、5回の予防給付金と
10年後の満期保険金をお受け取りいただけます。

特長
2

予防給付金を活用して認知症予防サービスを利用できます。

認知症の
予防

予防給付金を活用してMCIスクリーニング検査やクアオルト®健康ウォーキング体験ツアーを利用することができます。

MCIスクリーニング検査

(サービス提供：株式会社MCBI)

- 認知症の前段階であるMCI（軽度認知障害）の発症リスクを調べる血液検査です。
- MCIスクリーニング検査を受診されたお客様には、株式会社MCBIより特典をご用意しています。詳しくは「認知症予防あんしんガイド」（別冊）をご覧ください。

認知症予防アプリ

(無料)

- 歩行と脳トレに家族で楽しく取り組めるアプリ。全国ランキングも表示されます。

クアオルト®健康ウォーキング体験ツアー

(旅行企画・実施：京王観光株式会社)

- 認知症や生活習慣病の予防・改善に、1泊2日の「頑張らない」ウォーキングツアー。

特長
3

認知症をダブルの保険金で保障します。
(選択緩和型認知症診断保険と選択緩和型認知症治療保険を両方指定のとき)

認知症の保障

認知症診断保険金は、認知症と診断されたときにお支払いします。その後、認知症の症状がさらに進み、所定の状態が180日継続したとき、さらに認知症治療保険金をお支払いします。

特長
4

7大疾病や女性特有の病気等を保障します。
(選択緩和型7大疾病医療一時金保険または選択緩和型女性疾病医療一時金保険を指定のとき)

入院の保障

放射線治療の保障

手術の保障

骨折の保障

「7大生活習慣病」やシニアの方に多い老人性白内障・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。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）。

My介護Best

My介護Best

2014年3月より販売開始しました「My介護Best」は、公的介護保険制度で要介護2以上の認定を受けた場合、当社所定の要生活介護状態に該当した場合の生活介護年金に加えて、万一のときに死亡給付金のお支払いがあり、介護とともに相続についても備えたいというお客様にご好評いただいています。

特長 1

介護状態に該当された場合、毎年、**終身生活介護年金**をお支払いします。

- 被保険者が生存されている間、一生お支払いします。
※支払保証期間経過前に亡くなられた場合、20年間となります。
- 初回年金割増特則が付加されているため、第1回の終身生活介護年金額は「基本年金額×2」になります。

⚠ ・終身生活介護年金のお支払いには所定の条件があります。

特長 2

介護状態に該当せずに万一のことがあった場合、**死亡給付金**をお支払いします。

- 保障期間は一生です。
- ⚠ ・終身生活介護年金と死亡給付金は重複してお支払いしません。
・死亡給付金をお支払いした場合、ご契約は消滅します。

特長 3

解約された場合、期間の経過に応じた**解約払戻金**をお支払いします。

- 保険料払込期間中の解約払戻金額を低く設定(解約払戻金額を低く設定しない場合の70%)することによって保険料が割安になっています。

⚠ ・解約された場合、ご契約は消滅します。
・解約払戻金額は、保険料払込期間満了後でも、お払込保険料の合計額より少なくなる場合があります。

My年金Best外貨

My年金Best外貨

国内の超低金利環境において、より資産運用の選択肢を増やしたいとの声にお応えするとともに、ご契約時に将来の年金受取額や解約払戻金額などが外貨建で確定するシンプルな設計で2017年7月より販売しています。

特長 1

ご契約時に指定通貨建で年金額が確定します。

- 指定通貨は米ドル・豪ドルから選択いただけます。
- 円支払特約により、円建でのお受け取りも可能です。
- 据置期間は6年または10年から選択いただけます。
※契約年齢が81歳～84歳の場合、6年となります。

特長 2

お受け取り方法は年金受取または一括受取から選択いただけます。

- 年金保障期間は、5年または10年の確定年金から選択いただけます。
- 年金保障期間中に残り期間分を一括で受け取ることも可能です。

特長 3

据置期間中に解約した場合、経過に応じた解約払戻金があります。

- 市場価格調整^(※)は行いません。
- ご契約時に経過月数ごとの解約払戻金額が指定通貨建で確定します。
(※)解約払戻金額が、対象となる市場金利の変動に応じて増減するしくみです。

法人向け商品のお取扱い

人生100歳時代の到来や働き方改革の進展といった環境の変化により、企業の福利厚生制度に対するニーズも多様化しています。

そのような中、当社では介護による負担を軽減するため、従業員の親が介護状態になったときに保険金をお支払いする「団体生活介護保険」をはじめ、商品ラインアップの充実を図っています。

また、資金的な問題で有料老人ホーム等を退去されている方が増加している現状をふまえ、長生きをする方が、お金の心配をすることなく、ご家族とともに長生きを喜べる社会にしたいという思いから、一生涯受け取れる年金で利用料等をサポートする団体年金を開発し、取扱いを開始しました。



損害保険商品のお取扱い

損害保険ジャパン日本興亜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、お客様のさまざまなニーズに十分お応えできるようにしています。

自動車保険



● THE クルマの保険（個人用自動車保険）

「お客様の生活に寄り添い、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総合型自動車保険です。

火災保険



● 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。

営業教育体制

営業職員への教育

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・知識はもちろん、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みず、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(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。



●FP教育

多様化するお客様のニーズにお応えして、最適な保険商品をご提案するためには、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。

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・教育に努めています。

お客様サービス

お客様とのコミュニケーション

●新携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」によるお客様サービス



2018年8月、営業職員が携行する携帯端末が革新的な進化を遂げ、「太陽生命コンシェルジュ」として生まれ変わりました。搭載した各種新機能を通じた新しいコミュニケーションによってお客様とつながることで、お客様の利便性向上とお客様サービスの進化を実現しています。

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。お客様の年齢とご希望の保険種類を選択するだけで最適な保障プランが自動的に抽出され、お客様一人ひとりのニーズに合った素早いご提案が可能となりました。

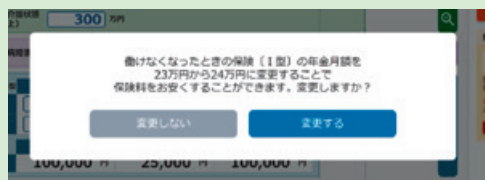
また、プレゼンテーション画面を用いた保障のニーズ喚起により、納得感のあるご提案を行っています。

これらの機能により、お客様と一緒に画面を見ながらご希望の保障を一つひとつ選択し、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。



契約割引制度を活用するためのポップアップメッセージ表示

太陽生命には、お客様の加入するプランに応じた契約割引制度があります。設計したプランの保障を増額することで契約割引制度の割引ランクが上がり、保険料がお安くなる場合においては、ポップアップメッセージが自動的に表示され、ボタン一つでプランを自動的に変更・ご提案することができます。



ご加入手続きの簡素化

高性能の音声認識機能を搭載し、音声入力により健康状態の告知をいただくことが可能となりました。

手が不自由で字が書けない、病名を書くことが難しいというお客様でも、病名やキーワードを音声入力することにより簡単かつスムーズに告知手続きを完了することができ、お客様の負担が大きく軽減されました。



提案から領収までのペーパーレス化

これまでプリンタ機能付きの決済端末によりレシート発行していた第1回保険料領収証等をペーパーレス化し、原則としてSMS（ショートメッセージサービス）によるメール配信とすることにより、決済手続きの完全ペーパーレス化を実現しました。



カメラ機能によりスピーディーな給付金のお支払い

お客様に給付金のご請求をいただく際、ご自身で必要事項の記入や入力を行うことなく、営業職員が病院発行の領収証等に基づき入力した請求内容を確認し画面上に署名するだけで手続きが完了します。さらに、搭載したカメラで領収証等を撮影し即時に本社に送信することにより、白内障による入院・手術など一定の条件を満たした場合、最短30分以内のお支払いを実現しています。



●ご契約者専用WEBサイト「太陽生命マイページ」開設

「太陽生命マイページ」とは、太陽生命の個人保険にご加入のご契約者様がご利用いただけるインターネットサービスです。「太陽生命マイページ」にご登録いただくと、パソコンやスマートフォンで、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」をはじめ、ご登録住所の変更や生命保険料控除証明書の再発行、契約者貸付のご利用のほか、お手持ち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、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、迅速できめ細やかにお客様のお申し出にお応えしています。

また、シニアのお客様にもよりご利用いただきやすい仕組み（直接オペレーターがご用件をお伺いする「シニア専用保険ダイヤル」等）を導入し、お客様により良いサービスをご提供できる体制を整備しています。



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)

●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います。

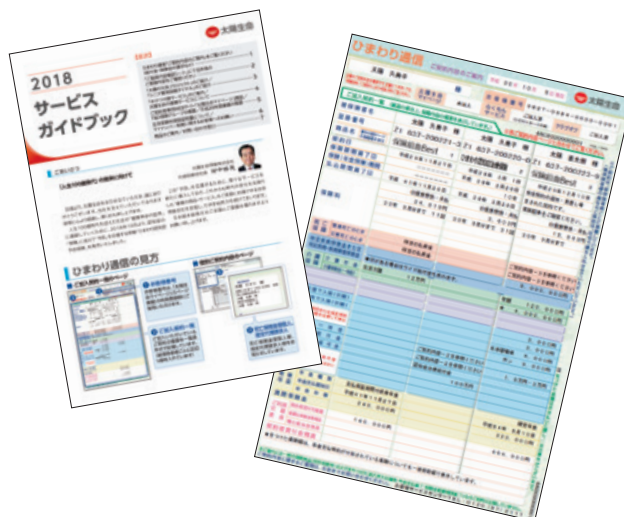
●電話によるアフターフォロー

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にお電話を差し上げ、お手続きの有無やご意見・ご要望をお伺いするほか、新商品やサービスのご案内も行っています。

●ひまわり通信・サービスガイドブック

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」を毎年発行し、お客様へお届けしています。ご加入いただいているご契約について、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。

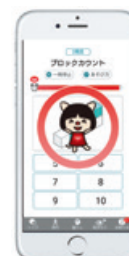


●認知症予防アプリ

2016年10月より、認知症の予防をサポートするスマートフォンアプリ「認知症予防アプリ」の提供を開始し、2018年4月に全面リニューアルしました。この「認知症予防アプリ」は、歩行速度の低下を測定し、将来の認知機能低下リスクをお知らせします。また、毎日更新される脳トレドリルで楽しみながら無理なく脳機能を活性化できます。見まもり機能で「見まもり家族」を登録するとお互いの取り組み状況を確認することもでき、ご家族と一緒に認知症予防に取り組むことができます。



トップ画面



脳トレ画面

●ユニバーサルマナー検定

シニアのお客様や障がいをお持ちのお客様への対応力を高めていくために、「ユニバーサルマナー検定」を全社に導入しています。2016年7月には、本社および全国の支社役職員が「ユニバーサルマナー検定3級」を受講し、講義・グループワークのほか、視覚・聴覚障がいのある方とのコミュニケーションを理解するための実技研修を体験しており、その後も継続して研修を実施しています。

また、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会主催の「ユニバーサルマナーアワード2017」において、超高齢社会の到来に向けた特に優れた取組事例として高く評価され「ユニバーサルマナーアワード」および「審査員賞」を受賞しました。

(※)「ユニバーサルマナー」とは、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ことを意味し、「ユニバーサルマナー検定」は、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会がユニバーサルマナーの普及・啓発を目的として実施しているものです。



ユニバーサルマナー
検定3級認定証



●認知症サポーター

本社・支社等すべての事業所において「認知症サポーター養成講座」を受講し、「認知症サポーター」を配置しています。社会的関心が高まっている認知症についての理解を深めることで、認知症の方やご家族を温かく見守り、支援する社会の実現に協力してまいります。

※「認知症サポーター」は、認知症に関する正しい知識を持ち、地域において認知症の人や家族に対してできる範囲の手助けをする人であり、厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン事業」における「認知症サポーター養成講座」を受講・修了した者を称する名称です。



●東京都「心のバリアフリー」サポート企業

「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」および「BSS」（ベスト・シニア・サービス）の推進、障がい者・高齢者への対応力強化に向けた各種研修等の推進が評価され、2019年度東京都「心のバリアフリー」サポート企業に登録されました。

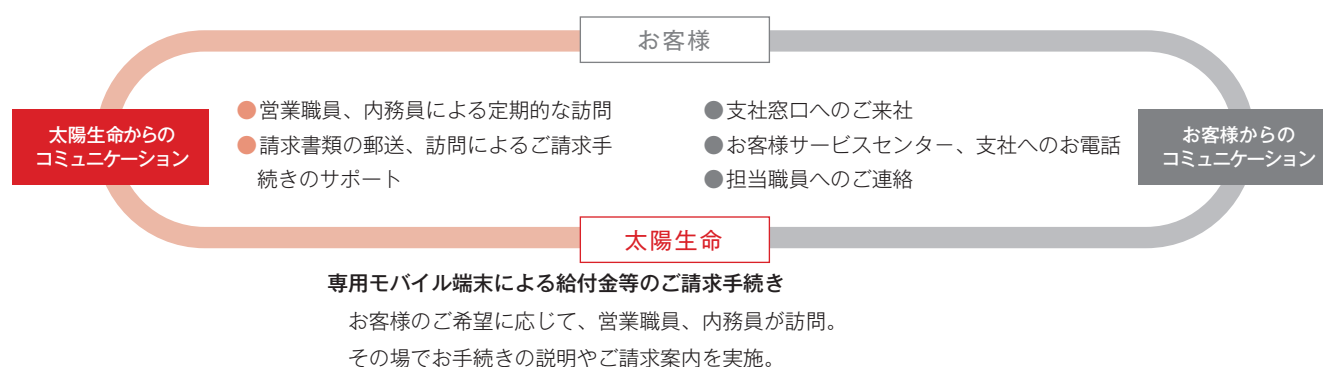


保険金・給付金のお支払い

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、お客様からの信頼を得る第一歩であると考えています。生命保険の役割が最大限発揮されるよう、保険金・給付金のご請求時におけるサービス向上のため、さまざまな取組みを行っています。

●保険金・給付金を確実にお受け取りいただくためのご案内

お客様サービスセンターや支社でお客様から保険金・給付金のご請求を受け付けられた際には、郵送によるご案内のほか、担当営業職員や内務員が直接お客様のご自宅等を訪問し、ご請求手続き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、保険金・給付金のご請求・お受取りに際して、お客様のご理解をより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冊子「お手続きガイドブック」を作成し、お客様へ配付しています。

当冊子は、文字と図表の配置を工夫するなど高齢者の視覚特性に配慮し、「伝わるデザイン」(UCDA認証)を取得しています。また、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)の「UCDAアワード2017(保険分野)」において、シンプルな紙面、シニアのお客様に優しいメリハリのある配色、および継続的な改善の取組みが、「情報品質」の向上の観点から高く評価され、最優秀賞にあたる「UCDAアワード2017」を受賞しています。



●お客様に安心してご請求いただくための取組み

お客様のご請求時における利便性向上のため、専門知識を有する内務員がお客様を訪問する「かけつけ隊サービス」に加え、担当営業職員においても専用モバイル端末による給付金のご請求手続きを取り扱っています。お客様は、担当営業職員等が入力したご請求内容を確認し、端末上で自署するだけで手続きが完了しますので、ご請求手続きに係るお客様のご負担が大幅に軽減されます。

このほか、シニアのお客様が診断書を取得できずご請求手続きに苦慮される場合に、当社内務員が診断書の取得を代行するサービスや、専用モバイル端末での手続きを依頼できるご親族が身近にいらっしゃらない場合に、当社内務員が代行手続きを行うサービス、視覚障がい等により端末画面上に表示される内容を読むことが困難な場合に、代行手続き時に代読を合わせて行うサービスを展開しています。

●適切に保険金・給付金をお支払いするための態勢強化

当社では、保険金・給付金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。

お客様の声を活かした業務改善への取組みや、保険金・給付金の支払査定に関する判断の妥当性について、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、ご請求いただいた入院や手術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を通じて、より一層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。

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。



●「サービス品質向上委員会」で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」に基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、2008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。

2019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、2019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。

●お客様懇談会の開催

お客様に当社や生命保険に対する一層のご理解と信頼を深めていただくこと、また、ご意見・ご要望をお伺いすることを目的にお客様懇談会を開催しています。

2018年度お客様懇談会は全国139会場で開催し、1,277名のお客様にご出席いただきました。



従業員のはたらきがい

当社は、働きやすい職場環境づくりに向け、女性の活躍推進や有給休暇の取得促進、介護休暇制度の充実などに取り組んでいます。さらに、業務改革の一環として、従業員のワークスタイルの変革に取り組んでおり、ペーパーレス化の推進やオフィス環境の整備を通じた効率的な働き方によるワーク・ライフ・バランスの実現を図っています。

また、従業員の健康増進に取り組むことで、一人ひとりが元気にいきいきと長く働くことのできる「元気な職場づくり」を目指しています。

スマートワークの実現(働き方改革)

スマートワークの実現を通じて働き方改革に取り組んでいます。スマートワークとは、従業員一人ひとりがやりがい、充実感を持って働くことです。スマートワークを実現するためには、「仕事の質の向上」と「ワーク・ライフ・バランスの充実」が必要であり、そのための一歩として、これまで、時短や有給休暇の取得促進等に向けた各種取組みを行ってきました。

今後もこうした成果を積み重ね、従業員一人ひとりがスマートワークを実現することで、従業員の仕事が「作業の仕事」から「知恵の仕事」となるよう業務改革を進めてまいります。

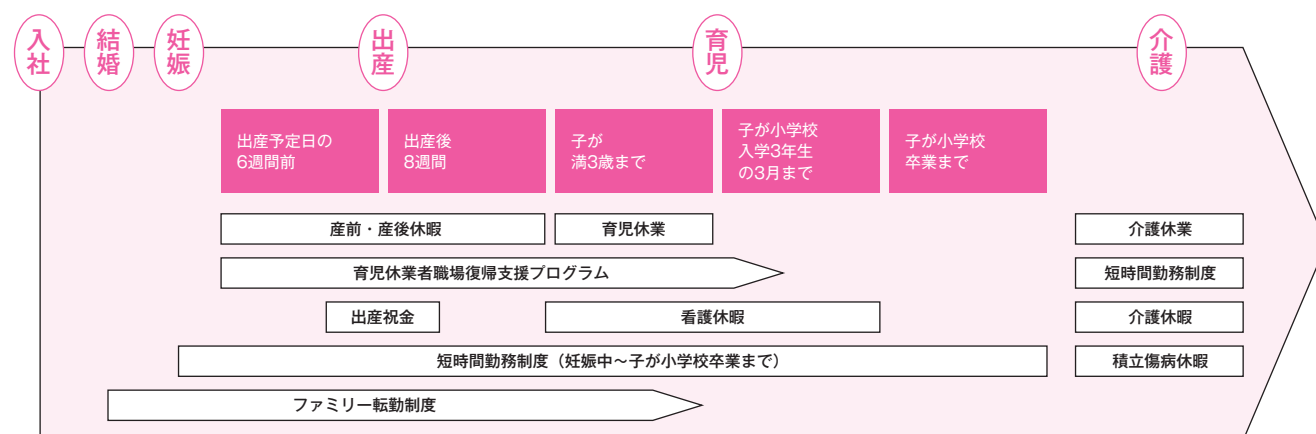
働きやすい職場環境の実現

子育て支援について、短時間勤務制度など各種制度を導入しており、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、2015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」の認定を取得しました。

さらに、2017年8月より育児休暇の拡充として「育児参加のための休暇」を新設^(※)、2018年4月には「短時間勤務制度」の適用範囲を「子が小学校卒業まで」に拡大し、仕事と育児のさらなる両立支援にも取り組んでいます。

(※)「育児参加のための休暇」とは、配偶者が出産し、子が3歳に達するまでの間、育児休業を通算して10日までいつでも取得することができ、かつ、当該休暇について給与を支給する制度です。

<内務員の各種制度>



TOPICS



「プラチナくるみん」とは、子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得した企業のうち、より高い水準の取組みを行った企業が認定される制度です。

当社では、短時間勤務制度をはじめとした、育児・介護を支援する人事制度の積極的な活用に加え、早帰り施策の継続的な取組みや有給休暇取得促進、配偶者の出産に伴う男性育児休業等の取得推進など、さまざまな両立支援の取組みが評価され、「プラチナくるみん」の認定を取得しています。

ダイバーシティ推進への取り組み

多様な人材が活躍できる職場風土の形成に取り組んでいます。

●女性の活躍推進

・職場環境の整備

育児や介護との両立支援、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、住環境の整備等、女性を含めた多様な人材が柔軟に働ける環境の整備に取り組んでいます。

・管理職登用

積極的な女性管理職の育成、登用に取り組んでいます。

・女性取締役

2018年6月に初の女性取締役が誕生しています。

<女性管理職比率>

2016年4月	2017年4月	2018年4月	2019年4月
19.6%	19.1%	20.2%	20.3%

●シニアの活躍推進

これまで、60歳定年後最長65歳まで継続して勤務できる制度を導入してきましたが、2017年4月より、定年を65歳に延長し、また65歳以降も70歳まで働ける人事制度を導入しています。

この制度が評価され、人材領域で優れた新しい取り組みを積極的に行っている企業を表彰する「第8回 日本HRチャレンジ大賞」（主催：「日本HRチャレンジ大賞」実行委員会、後援：厚生労働省、東洋経済新報社、ビジネスパブリッシング、HR総研（ProFuture））において、金融機関で初めて『イノベーション賞』を受賞^(※1)しました。

(※1)「日本HRチャレンジ大賞」で『イノベーション賞』を受賞するのは、金融機関において初となります（「日本HRチャレンジ大賞」事務局調べ（2019年5月末時点））。



●海外で活躍できる人材の育成

2018年度は海外トレーニーとして6名の派遣を行いました。今後の海外戦略を見据え、海外事業において活躍できる人材を計画的に育成していきます。

●障がい者雇用

障がい者の採用を積極的に行っており、2019年3月1日時点で、障がい者雇用率は2.57%となっています。合理的配慮を必要とする障がいのある従業員については、例えば視覚障がいのある従業員に対して音声対応パソコンを付与するなど、個々の状況に応じて働きやすい環境を整備しています。

●男性従業員の育児休業

男性従業員の育休取得率は、4年連続で100%となっています。

男性従業員がより一層育児に参加しやすい環境を整備するため、取得期間を原則、連続1週間以上の運用として取得促進を図ります。

健康増進への取組み

クアオルトを活用した健康増進施策やがん検診の受診率向上を推進していくことで、従業員がより元気に、健康に、そして長く働けるように取り組んでいくとともに、長く元気に働ける人事制度の導入、さらなるワークスタイルの変革に取り組んでいます。

●クアオルトを活用した従業員の健康づくり

2016年10月、山形県上山市と「上山型温泉クアオルト（健康保養地）活用包括的連携に関する協定書」を締結し、「上山型温泉クアオルト（健康保養地）事業」^(※)を活用した従業員の健康づくりを進めています。2016年10月以降、多くの従業員が、宿泊型新保健指導（スマート・ライフ・ステイ）プログラムに参加し、食事の採り方や運動方法を学んだ結果、全員が生活習慣の改善や減量に成功するなど成果につながっています。

(※)「上山型温泉クアオルト（健康保養地）事業」

クアオルトとは、ドイツ語で「健康保養地・療養地」を意味します。上山市は、先進ドイツに倣い、豊かな自然や温泉、旬産旬消の食、医科学的根拠に基づくウォーキングなどを組み合わせた体験を通じて、市民の健康増進と交流人口の拡大による地域活性化を目的に、長期滞在型の健康保養地づくりに取り組んでいます。



●がん検診受診率の向上

各所属に配置している健康推進連絡員を対象とした研修を実施し、すべての所属においてがん検診受診勧奨を行っています。また2017年度からは、健康保険組合と連携し、がん検診費用の補助を開始し、従業員のみならず家族も含めてがん検診受診率の向上を図っていきます。

●社内完全禁煙の達成

2017年10月より、従業員の健康増進を一層推進することを目的として、全社禁煙運動をスタートしました。全事業所において従業員が使用するすべての喫煙所を廃止し、2018年6月に全役職員が社内完全禁煙を達成しました。

●認知症予防の取組み

2017年度より、認知症予防のための「軽度認知障害（MCI）スクリーニング検査」を実施しています。55歳以上の従業員を対象として会社が検査費用を負担するなど、幅広く従業員の健康増進に取り組んでいます。

●健康経営優良法人（ホワイト500）

2017年2月に、経済産業省が従業員の健康増進に取り組む「健康経営」を普及させることを目的としてスタートした「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3年連続で認定されました。当社が、「健康寿命の延伸」という社会的課題にこたえるために、2016年7月に「健康経営基本方針（「太陽の元気」宣言）」を制定し、「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』の一環として従業員の健康増進を図るための各種施策を推進していることが評価されたものです。



資産運用を通じた社会への貢献

責任投資原則(PRI)にもとづく資産運用

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、投融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2007年3月に、国連が支援する「責任投資原則(PRI)」^(※)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。

<ESGの課題>

Signatory of:



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

(※)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。投資の意思決定プロセスや株主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。

責任投資原則(PRI)活動への具体的な取組み

当社では、ESGの課題を考慮した資産運用を推進するため、「ESG投融資基準」を定めており、基準にもとづく主なESG投融資手法は以下のとおりです。

【ESGインテグレーション】

株式や債券等の有価証券、不動産および貸付等の投融資の際に、投融資先企業の財務情報に加え、ESG等の非財務情報に関する企業評価を取り入れることで、長期的な投資成果の向上とともに、PRIにもとづく使命を果たすよう努めています。

○投融資判断へのESG評価の組み込み

株式や債券等の有価証券、不動産および貸付等の投融資の際に、企業におけるESGに関する取組み等を評価し、投融資判断に組み込んでいます。

○環境・シニア社会に配慮した不動産投資

不動産物件の新築や大規模修繕などを行う際に、環境やシニア社会に配慮した取組みの検討・導入を行っています。また、景観の美化や周辺との調和に配慮する一方、既存の不動産物件においても、環境保護に留意する観点から、営業用・投資用すべての物件のエネルギー効率等をモニタリングし、必要に応じて照明設備・空調設備等の省エネ化を行うなど、継続的な環境への取組みを実施しています。

【ネガティブスクリーニング】

当社では、お客さまからお預かりした保険料について、収益性や流動性ととともに、社会性・公共性の観点にも配慮した運用を行っており、反社会的行為に関与していると判断される場合や、非人道的兵器等への関与が確認された場合などには、投融資を原則禁止としています。また、取引先や投融資先でESGに関わる不祥事が発生した場合や、ESGの課題等に重大な問題がある場合には、必要に応じて、直接コミュニケーションを取るなど状況を把握したうえで、当該基準に基づき投融資の可否を検討します。

【ESGテーマ投資】

環境・社会・企業統治の課題を考慮し、持続的な社会の実現に貢献できるテーマを持った資産等への投融資に取り組んでいます。

ESG投資の主な取組み事例

●再生可能エネルギー関連事業への投融資

地球環境保護や省エネルギーに貢献できる大規模な風力発電事業や太陽光発電事業（メガソーラ事業）を投資対象としたファンド等に投資を行っています。



●グリーンボンドへの投資

再生可能エネルギー発電事業やエネルギー効率化事業等への資金供給を目的とする国際金融機関等が発行する気候変動ボンド（グリーンボンド）への投資を行っています。



●グリーンローンの取組み

ESGにおいて優れた水準を持つ企業その他、再生エネルギーの促進、エコ効率技術の開発、環境負荷の制御、生物多様性の保全等の取組みを応援することを目的とした融資に取り組んでいます。

●持続可能な社会の実現に貢献できる投資

開発途上国のインフラ整備・教育・雇用支援等世界的な社会問題解決のための資金調達を目的に、国際協力機構（JICA）発行のソーシャルボンド等、持続可能な社会の実現に貢献できる投資にも取り組んでいます。



＜国際協力機構（JICA）による支援活動事例＞
ミャンマーの地方部において生活基盤インフラを整備する様子

●老人ホーム施設の建設

高齢化社会の課題に応え、シニアの方々が安心して暮らせる社会作りに貢献できるよう、当社が保有する不動産を活用した住宅型有料老人ホームの建設に取り組んでいます。

当施設は「自立」から「要介護5」までの方にご入居いただくことができ、日中は看護職員が常駐しているなど、シニアの方々が安心して暮らすことのできる街づくりに貢献できると考えています。



メディカルホームグランダ
青葉藤が丘

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》^(※)の趣旨に賛同し、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）や議決権行使などを通じて、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。

（※）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、金融庁が公表している原則です。

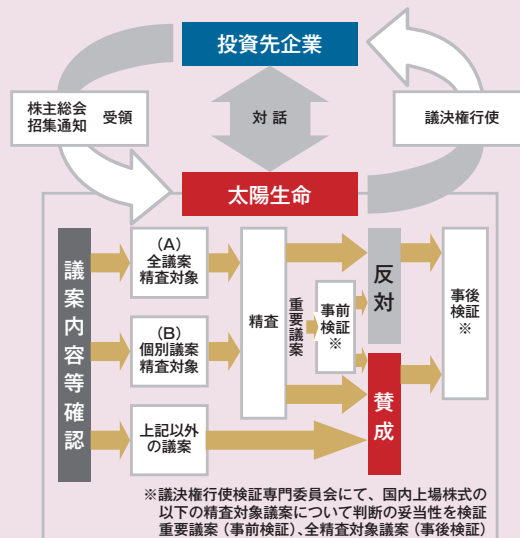
＜議決権行使の取組み状況＞

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）などの課題もふまえ、賛否を判断するようにしています。

各議案の精査において建設的な対話を通じて、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、当該議案に対して反対としています。

また、議決権行使における利益相反防止等を目的に社外委員も参加する議決権行使検証専門委員会が、議決権行使の判断の妥当性を検証しています。

【議決権行使プロセス】



スポーツを通じた社会への貢献

当社は、多くの人に夢と感動を与えてくれるスポーツの発展を願い、輝く女性アスリートや次世代を担う青少年の活躍、地域におけるスポーツ振興を応援しています。

ラグビー

ラグビー女子日本代表

当社は、2013年より、オフィシャルパートナーとしてラグビー女子日本代表（15人制・7人制）を応援しています。



太陽生命ウィメンズセブンズシリーズ

2014年より、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「太陽生命ウィメンズセブンズシリーズ」に特別協賛しています。



全国中学生ラグビーフットボール大会（太陽生命カップ）

2011年より、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」（太陽生命カップ）に特別協賛しています。2018年9月15日～17日に行われた太陽生命カップでは、約1,000人の当社従業員が応援に駆けつけ、大きな声援を送りました。



全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会

2013年より、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（旧大会名）に協賛しています。



アイスホッケー

アイスホッケー女子日本代表

当社は、2013年より、オフィシャルパートナーとしてアイスホッケー女子日本代表を応援しています。



©JIHF PHOTO



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）

2014年より、公益財団法人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）に特別協賛しています。



アイスホッケー教室

2014年より、公益財団法人日本アイスホッケー連盟と共同でアイスホッケー教室を開催しています。2018年度は横浜・沖縄・千葉で開催しました。当社社員である久保英恵選手をはじめとする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有意義な時間となりました。



地域スポーツ振興

静岡マラソン

2014年より、地域におけるスポーツ振興の一環として、「静岡マラソン」に特別協賛しています。



「平成30年度東京都スポーツ推進企業」に認定！

当社は、ラグビーやアイスホッケーへの協賛などを通じて、青少年の健全な育成、競技の普及促進を支援しています。そして、「頑張る女性を応援する企業」として、2013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。

こうした活動が評価され、当社は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、2018年11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。（2015年度より認定開始）



地域・社会、環境への貢献

太陽生命厚生財団

太陽生命厚生財団は、1984年5月に、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。2009年12月には公益財団法人に移行し、「公益財団法人太陽生命厚生財団」に名称変更しています。

当財団は、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います。設立以来の助成金累計は2,107件、12億5,404万円となっています。

太陽生命グッドウィル・サークル友の会

2005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。

太陽生命の^{もり}森林

東西2か所に「太陽生命の^{もり}森林」を設置し、従業員ボランティアが自らの手で森林保全活動を展開しています。

太陽生命の^{もり}森林

(栃木県那須塩原市 2006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。

継続した活動を行うことで、手入れが行き届かず暗かったカラマツの人工林は、太陽の光が射し込む明るい森林へと生まれ変わり、動植物の生態にも多様性がみられるなど、親しみやすい森林づくりが進んでいます。

また、2012年度より太陽生命の森林に「公益財団法人日本ダウン症協会栃木支部」の皆様をお招きし、森林教室を実施しています。



太陽生命くつきの^{もり}森林

(滋賀県高島市 2007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、広葉樹林の植樹・育成やピオトープ整備などを進めています。

社員ボランティアが、さまざまな形で恵み豊かな森林づくりを目指した活動を展開しています。

「どんぐりプロジェクト」は、高島市立朽木東小学校の3年生児童がどんぐりから広葉樹の苗木を育て、3年後の卒業時に「太陽生命くつきの森林」に植樹するという活動で、2018年度で8年目となりました。鹿の食害などによって少なくなってしまったどんぐりのなる広葉樹の森林を地域の子どもたちと力を合わせて再生することにより、木の実などの恵みをもたらし、土砂災害に強い豊かな土壌づくりに貢献します。

この取組みが評価され、全国森林レクリエーション協会が主催する「第31回森林レクリエーション地域美しの森づくり活動コンクール」において「奨励賞」を受賞しました。



全国一斉クリーンキャンペーン

1982年より本社周辺の清掃活動を行っており、2004年からは「全国一斉ク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。

2018年度の全国一斉クリーンキャンペーンでは、全国で5,749名が参加し、日頃お世話になっている地域に感謝の気持ちを込めて清掃活動を行いました。



ランドセルの寄贈

公益財団法人ジョイセフの取組みに2006年から賛同し、全社に呼びかけを行っています。2018年度は70個のランドセルを寄贈しました。



写真提供：ジョイセフ

石巻マルシェ(物産展)の開催

東日本大震災から8年が経過し、被災地の復興は進んでいますが、地元の水産加工業者の方々は依然として販路の確保に課題を抱えています。そうした状況をふまえ、昨年に引き続き「石巻元気復興センター」の皆様をお招きし、本社の公共空地を利用した「石巻マルシェ」を開催しました。当日は、多くの社員が石巻の特産物を買求め、地元の味に笑顔があふれ、大いににぎわいました。



ライトダウンの実施

環境省が推進する「CO₂削減・ライトダウンキャンペーン」の趣旨に賛同し、2018年度は7月6日と12月21日の2回、グループ合同で実施しました。CO₂削減のみならず、現在推進しているスマートワーク実現に向けた取組みの一環として、19時までに業務を終了し、消灯のうえ全員が退社できるよう取り組みました。

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ども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、想像力豊かな子ども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どもたちの描いた絵を購入し、2014年4月から社報の表紙として使用しています。その購入代金は、病気や戦争、災害などで心に傷を負った世界中の子どもたちへ画材や絵本、医療品などを寄付するために役立てられています。



SDGs（持続可能な開発目標）への貢献

SDGs（エスディージーズ）は、2015年9月に「国連持続可能な開発サミット」で採択された「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals）」です。2030年までに達成を目指す国際目標のことで、持続可能な世界を実現するための17の目標と169のターゲットで構成されています。

T&D保険グループは幅広い分野の課題の取組みを通じて持続可能な世界を実現しようとするSDGsの趣旨に賛同しており、太陽生命においても、全ての人の健康と福祉の充実に貢献する商品やサービスの提供等、様々な取組みを行っています。今後も当社の事業の特徴や強みを活かし、SDGsへの貢献を進めてまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
世界を変えるための17の目標



● 太陽生命の取組みとSDGsの関係

ゴール	取組み内容	ゴール	取組み内容	ゴール	取組み内容
 1. 貧困をなくそう	○ランドセルの寄贈 ○子供地球基金への募金 ○ESG投資の推進	 7. エネルギーをみんなに そしてクリーンに	○太陽生命の森林 ○ライトダウンの実施 ○ESG投資の推進	 13. 気候変動に 具体的な対策を	○太陽生命の森林 ○ESG投資の推進
 2. 飢餓をゼロに	○ESG投資の推進	 8. 働きがいも 経済成長も	○働きやすい職場環境の実現 ○スマートワークの推進 ○65歳定年制・最長70歳まで働ける 雇用制度の導入 ○ミャンマー保険事業の取組み	 14. 海の豊かさを 守ろう	○太陽生命の森林
 3. すべての人に 健康と福祉を	○100歳時代シリーズ商品の販売 ○認知症予防アプリの提供 ○太陽生命クアオルト健康ウォーキングアワードの実施 ○ESG投資の推進	 9. 産業と技術革新の 基盤をつくろう	○ESG投資の推進	 15. 陸の豊かさも 守ろう	○太陽生命の森林 ○太陽生命グッドウィル・サークル 友の会の推進
 4. 質の高い教育を みんなに	○ユニバーサルマナー検定の受講 ○認知症サポーター養成講座の実施・ 受講 ○認知症セミナーへの協賛	 10. 人や国の不平等を なくそう	○女性の活躍推進の取組み ○65歳定年制・最長70歳まで働ける 雇用制度の導入	 16. 平和と公正を すべての人に	○コンプライアンス推進の取組み
 5. ジェンダー平等を 実現しよう	○女性の活躍推進の取組み ○働きやすい職場環境の実現	 11. 住み続けられる まちづくりを	○かけつけ隊サービスの推進 ○石巻マルシェ（物産展）の開催 ○ラグビーやアイスホッケーの応援 等を通じた地域社会の活性化	 17. パートナリシップで 目標を達成しよう	○ミャンマー保険事業の取組み ○ラグビーやアイスホッケーの応援 等を通じた地域社会の活性化
 6. 安全な水とトイレを 世界中に	○太陽生命の森林 ○ESG投資の推進	 12. つくる責任 つかう責任	○太陽生命の森林 ○ESG投資の推進		

外部機関からの評価

当社のさまざまな取組みが外部機関から高い評価をいただきました。

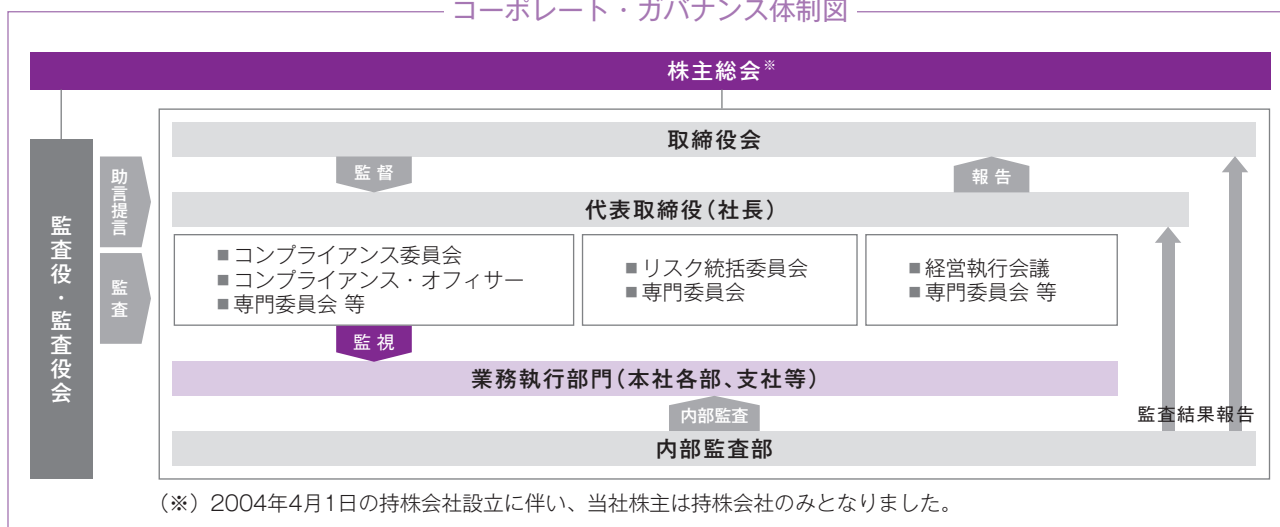
受賞内容	受賞時期	運営主体	内容
UCDAアワード 『独自の視点や特徴的な評価結果を持つ 企業・団体に贈られる』（特別賞）受賞	2018年9月	一般社団法人ユニ バーサルコミュニ ケーションデザイン 協会(UCDA)	「太陽生命コンシェルジュ」の契約申 込手続き画面のわかりやすいデザイン が評価されたもの
2018年 生命保険業界「問合せ窓口格 付け」および「Webサポート格付け」 において、最高評価の「三つ星」を獲得	2019年1月	HDI-Japan	お客様視点を重視した当社の取組みが 高く評価されたもの
「健康経営優良法人 (ホワイト500)」に認定	2019年2月	日本健康会議 (経済産業省)	当社の元気プロジェクトの取組みが評 価され、優良な健康経営の実践企業と して認定を受けたもの
「森林レクリエーション地域美しの 森づくり活動コンクール」において、 「奨励賞」を受賞	2019年4月	全国森林レクリエー ション協会	太陽生命くつきの森林（もり）におけ る地元小学生との森づくり活動が評価 されたもの
「日本HRチャレンジ大賞」において、 「イノベーション」を受賞	2019年5月	「日本HRチャレンジ 大賞」実行委員会	業界初となる『65歳定年制・最長70 歳まで働ける継続雇用制度の導入』が 評価されたもの

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、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 ——



●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。

内部統制体制

当社は、会社法の規定に基づき、内部統制システムの整備に向け以下の体制を構築することを取締役会で決議し、運用しています。

【内部統制システムに関する取締役会決議】

当社は、会社法第362条第4項第6号に規定する「取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務並びに当該株式会社及びその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要なものとして法務省令で定める体制」（内部統制システム）の整備に向けて、以下の体制を構築する。

1. 法令等遵守体制

- (1) 法令等遵守に関する基本方針・行動規範等を制定し、すべての取締役、監査役、執行役員及び使用人に周知し、コンプライアンスの推進に取り組む。
- (2) 取締役及び執行役員は、これらの法令等遵守に関する基本方針・遵守基準に則り、善良なる管理者の注意をもって、会社のため忠実にその職務を執行する。
- (3) 取締役の職務執行の適法性を確保するための牽制機能を期待し、当社と利害関係を有しない社外取締役を選任する。
- (4) コンプライアンスに関する一元的な体制確立とその徹底のため、コンプライアンス態勢を監視及び改善する委員会を、取締役会の下部組織として設置する。また、コンプライアンスに関する情報収集・調査分析・教育啓蒙等を強化し、コンプライアンスの推進を図るため、コンプライアンスを統括する部門を設置する。
- (5) 反社会的勢力を断固として排除する姿勢を明確に宣言し、具体的な手順を整備するとともに、すべての取締役、監査役、執行役員及び使用人にこれを徹底させる。
- (6) 関連会社を含むすべての取締役、監査役、執行役員及び使用人を対象としたグループ共通の内部通報制度を整備する。その制度では、守秘義務を負う外部の通報受付会社を通報先とし、さらに通報者に対する不利益な取扱いの禁止を規程に定め、法令等違反行為及びグループの信用や名誉を毀損させるおそれのある行為を未然に防止又はすみやかに認識するための実効性のある制度とする。
- (7) 使用人による不祥事故が発生した際の適正かつ迅速な対応方法及びその再発防止策の策定方法について規程を定め手順を整備する。

2. 効率性確保体制

- (1) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制の基礎として、取締役会を毎月開催するとともに、必要に応じて臨時にこれを開催する。
- (2) 組織及び職務権限に関する規程を定め、取締役及び執行役員等の職務執行に関する基本的職務・責任権限に関する事項を明確にすることで組織の効率的な運営を図る。
- (3) コーポレート・ガバナンス体制の強化の観点から、監督と執行の責任の明確化を図るために執行役員制度を採用する。
- (4) 経営計画を適正に策定・運用するための規程を定め、それに基づき取締役会において中期的な経営計画を策定する。

3. 情報保存管理体制

- (1) 取締役及び執行役員の職務執行に係る情報は、文書の管理に関する規程によって保管責任部門及び保管期限を定め、適正に保管・管理する。
- (2) 情報セキュリティに関する基本的な考え方を定めて、情報資産を適切に管理する方針を明確化するとともに、当該情報資産を漏洩や改ざん又は事故や故障若しくは自然災害や火災による損害等から保護する体制を整備する。

4. 統合的リスク管理（ERM）体制

- (1) 持株会社が定めるグループにおけるERMの基本的な考え方に

基づき、ERMの基本方針を策定し、経営の健全性を確保しつつ安定的な収益性向上を図るため、自己資本・収益・リスクを一体的に管理する体制を整備する。

- (2) ERMを推進する委員会を設置し、健全性と収益性に関する水準を定めた「リスク選好」に基づき、自己資本・収益・リスクの状況を適切に管理する。
- (3) 持株会社が定めるグループにおけるリスク管理の基本的な考え方にに基づき、リスク管理の基本方針を策定し、将来にわたる経営の健全性及び適切性を確保するため、関連会社を含めたリスク管理体制を整備する。
- (4) リスク管理に関する一元的な体制確立とその徹底を目的としてリスクを統括管理する委員会を取締役会の下部組織として設置する。また、リスク管理の基本方針に基づき、関連会社を含めた経営上のリスクを分類・定義し、リスク種類毎に配置された管理部門がリスクの状況の把握・分析等を行うとともに、リスク管理を統括する部門において、これらの各リスクを統合的に管理する態勢を整備する。
- (5) 危機事態への対応に関する基本方針及び基本的事項を定め、関連会社を含めた危機管理体制を整備する。

5. グループ内部統制

- (1) グループ全体の健全性及びコンプライアンス態勢の確保による保険契約者等の保護を前提とし、グループ企業価値の最大化を達成し、株主からの負託に応えるため、当社と持株会社との間で経営管理に関する契約を締結し、グループにおける業務の適正を確保するための体制を整備するため、次の項目を明確にする。
 - ① グループで統一すべき基本方針
 - ② 持株会社と事前に協議すべき当社の決定事項
 - ③ 当社が持株会社に報告すべき事項
 - ④ 持株会社による当社への指導・助言
 - ⑤ 持株会社による当社への内部監査の実施
- (2) 上記の「持株会社と事前に協議すべき当社の決定事項」には、グループ運営に影響を与える重要な決定として、株主総会付議事項、経営計画、決算方針等のほか、当社が当社の関連会社に対して行う経営管理のなかで重要な事項を含める。

6. 財務報告内部統制

- (1) グループの内外の者がグループの活動を認識する上で、財務報告が極めて重要な情報であり、財務報告の信頼性を確保することはグループの社会的な信用維持・向上に資することを強く認識し、財務報告に係る内部統制の整備及び適切な運用に取り組む。

7. 内部監査体制

- (1) 内部監査の実効性を確保するため、内部監査規程に内部監査に係る基本的事項を定め、内部監査部門の他の業務執行部門からの独立性を確保するとともに、内部監査計画に基づき適切に内部監査を実施する。
- (2) 内部監査を通じて内部管理態勢の適切性・有効性を検証・評価し、その改善を促すことにより、業務の適正性を確保する。

8. 監査役監査実効性確保体制

【1】監査役室の使用人の独立性確保に関する体制

- (1) 監査役の監査職務の補助及び監査役会の運営事務等を行う監査役室を設置し使用人を配置する。また、監査役室の使用人の人事評価・人事異動等に関し、常勤監査役の同意を必要とし、取締役からの独立性を確保する。
- (2) 使用人に対する指揮命令権は監査役に属すること、及び監査役の命を受けた業務に関して必要な情報の収集権限を有することを規程に定める。
- (3) 監査役又は監査役会より監査役の監査職務の補助及び監査役会の運営事務等を行う部門の要員等についての要請があれば取締役及び執行役員はこれを尊重する。

【2】監査役への報告に関する体制

- (1) 取締役及び執行役員は、監査役に取締役会、経営執行会議等重要な会議を通じて業務執行状況を報告する。
- (2) 取締役、執行役員及び使用人は、監査役の閲覧する会社の重要な決裁書及び報告書について、必要と判断した場合や監査役より要請があった場合はすみやかに内容を説明する。
- (3) 取締役、執行役員及び使用人は、会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実、取締役及び執行役員の職務遂行に関する不正行為、法令・定款に違反する重大な事実、内部監査状況に関する報告、内部通報制度に基づき通報された事実その他の監査役監

査のため求められた事項をすみやかに監査役に報告する。

- (4) 取締役及び執行役員は、取締役、監査役、執行役員及び使用人もしくはこれらの者から報告を受けた者が、上記(1)～(3)に関し、確実に持株会社の監査役に報告する体制を整備する。また、取締役及び執行役員は、関連会社の取締役、監査役、執行役員及び使用人もしくはこれらの者から報告を受けた者が、上記(1)～(3)に関し、確実に当社の監査役に報告する体制を整備する。
 - (5) 監査役に上記(1)～(4)の報告をした者が報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを規程に定める。
- 【3】その他監査役監査の実効性確保に関する体制
- (1) 取締役及び取締役会は、監査役監査が円滑かつ効果的に実施されるよう環境整備に努める。
 - (2) 監査役の職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針を規程に定め、監査役が監査の実施にあたり必要と認めるときは弁護士その他のアドバイザーを任用する機会を保障する。
 - (3) 代表取締役は、監査役と定期的な会合をもち、会社が対処すべき課題のほか監査上の重要課題、監査役監査の環境整備等について意見を交換する。
 - (4) 内部監査部門及びコンプライアンスを統括する部門は、監査役と定期的な会合を持ち、対処すべき課題等について意見を交換する。

コンプライアンス体制

コンプライアンス理念の周知・徹底

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います。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則・基準として「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」を制定しています。

また、これらの規程をはじめとしたコンプライアンス推進に関する社内ルール、業務遂行において遵守すべき法令等の解説、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（各職種別）」を作成し、手引きとして活用するとともに各種研修等を通じて周知・徹底しています。

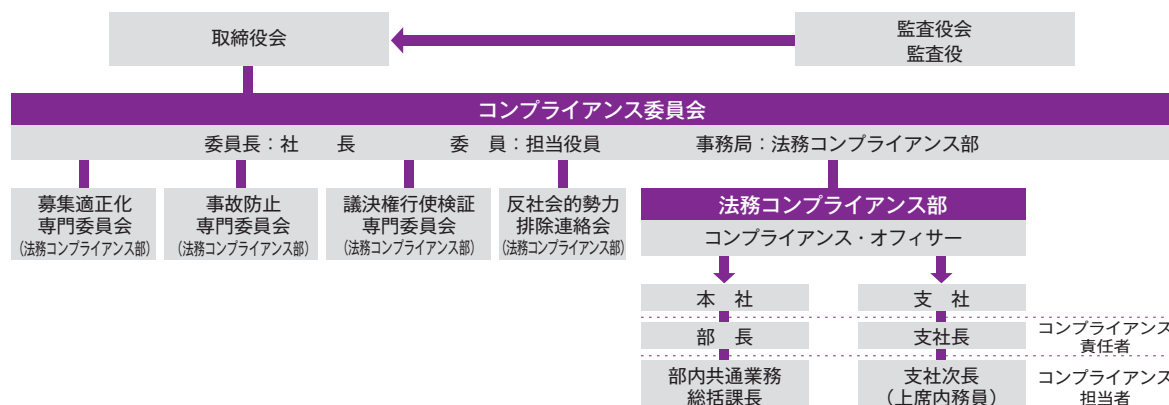
コンプライアンス委員会を中心とする運営体制

コンプライアンスに関する一元的な体制確立とその徹底を目的として、社長を委員長とし、業務執行を担当する全役員を中心に構成する「コンプライアンス委員会」を設置しています。当委員会ではコンプライアンスに関する事項の審議・検討を行い、その徹底を図っています。

全社的なコンプライアンスを統括する部署として法務コンプライアンス部を設置し、コンプライアンスに関する情報収集から調査・分析・対応に至る一元管理を行っています。また業務運営現場におけるコンプライアンスを浸透・推進するために、「コンプライアンス責任者」および「コンプライアンス担当者」を全支社・本社各部に配置し、効果的な研修等を行っています。

一方、法令等遵守状況を監視し、助言等を行う「コンプライアンス・オフィサー」を配置し、法令等違反の未然防止と早期是正に努めています。

コンプライアンス体制図



ERMの推進

ERM（エンタープライズ・リスク・マネジメント）とは、資本・収益・リスク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。

リスク（損失）を回避するための受身的なリスク管理と異なり、ERMではリスクは排除・削減するだけのものではなく、リターン（収益）も考慮に入れ「能動的に選択してとるもの」と位置づけています。また、ERMでは、資本・収益・リスクを同一の評価基準で定量化し、これらを統合的に管理し経営判断を行うことで、健全性を確保しつつ収益を追求することが可能となります。

T&D保険グループでは、グループ一体となりERMの推進に取り組んでおり、当社はT&D保険グループにおける取組みをふまえ、「ERM委員会」を設置のうえERMを推進し、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、経営体力をふまえた適切なリスク管理に努めています。

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います。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ふ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います。

また、外部環境の変化もふまえ、リスク特性に適った管理を充実させるため、資産・負債を時価評価する「経済価値ベースの統合的リスク管理」を継続して行っており、今後更なる高度化に向けて取り組んでまいります。

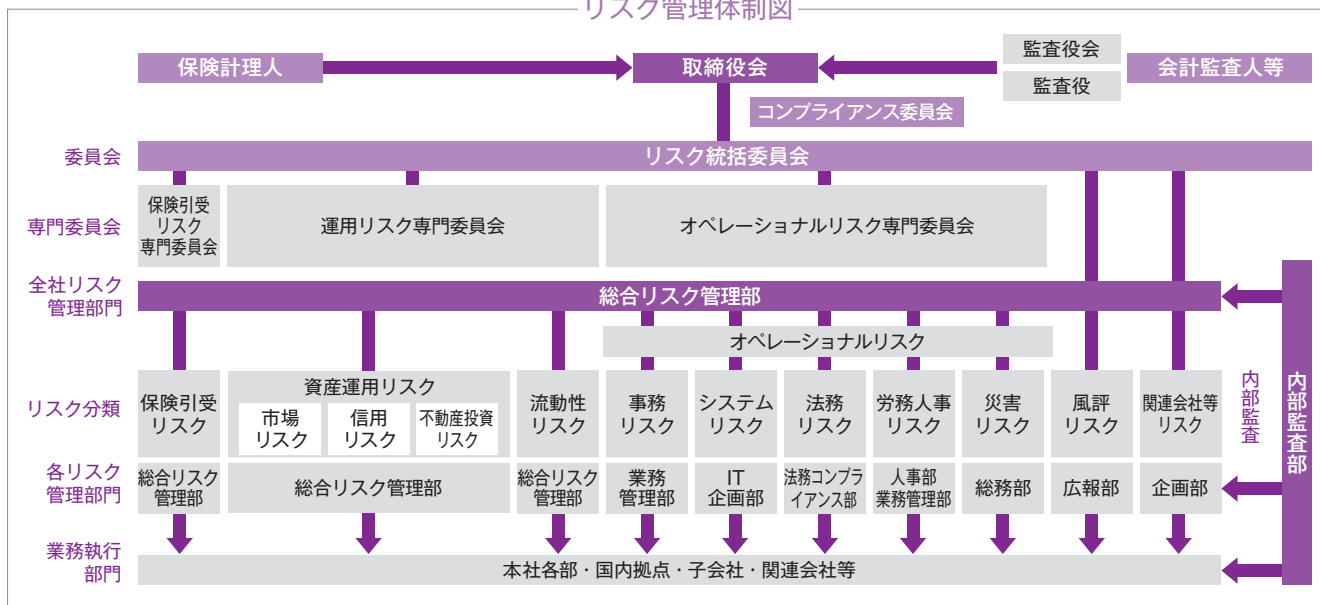
リスク管理体制

T&D保険グループにおけるリスク管理の基本的な考え方を定めた「グループリスク管理基本方針」のもと、グループ会社を含めたリスク管理体制を整備しています。

当社のリスク管理にあたっては、「リスク管理基本方針」を取締役会で定め、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目的に、「リスク統括委員会」を設置しています。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います。

さらに、リスク分類ごとに収益部門とリスク管理部門を分離することにより相互牽制機能を確保するとともに、全社リスク管理部門として総合リスク管理部を設置し、各リスクを統括的に管理する体制を整えています。

リスク管理体制図



リスク管理の実践

リスクは多様化・複雑化しており、また日々変化しています。適切にリスクを管理するためには、内外環境の変化に伴うリスクの変化等を的確に捉え、リスク対策の有効性等を評価・分析し、リスク対策を適宜見直すことが重要となります。

当社では、リスク管理方針の策定からモニタリング、改善までを1つのサイクル（PDCAサイクル）とし、実効性の高いリスク管理を実践しています。

【リスク管理のPDCAサイクル】

