

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	7兆6,604億円
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5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	10,404名 (内務員2,333名、営業職員8,071名)
2020年3月末現在	

T&D保険グループCSR憲章

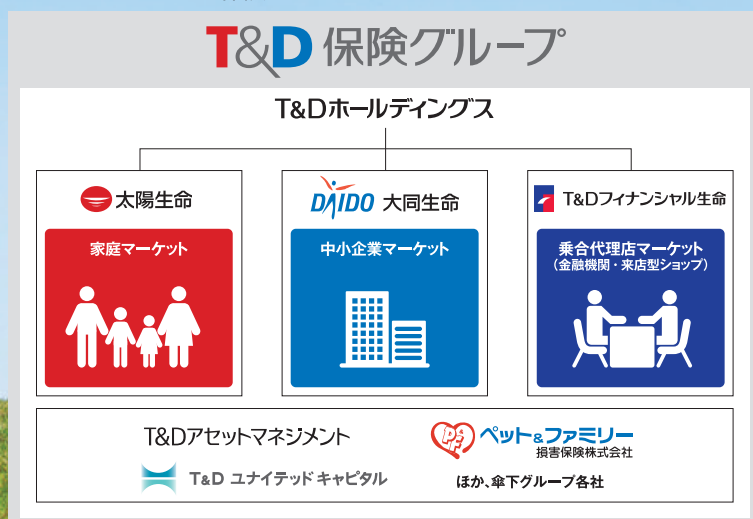
T&D保険グループは、グループ経営理念に基づき、社会とともに持続的成長を遂げ、生命保険業等の公共的使命と企業の社会的責任を果たします。

- 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	15
海外事業	17
業績概要	
契約業績	19
収益状況・健全性	20
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	22
お客様との関わり	23
お客様さま本位の業務運営に係る方針	23
営業体制	24
商品	25
営業教育体制	31
お客様サービス	32
従業員との関わり	38
従業員のはたらきがい	38
社会との関わり	41
資産運用を通じた社会への貢献	41
スポーツを通じた社会への貢献	43
地域・社会・環境への貢献	45
SDGs(持続可能な開発目標)への貢献	47
外部機関からの評価	47
経営管理体制	
コーポレート・ガバナンス体制	49
内部統制体制	50
コンプライアンス体制	52
ERMの推進	53
リスク管理体制	53
新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応	55
会社情報	57

※会社情報の目次は57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。

1930
(昭和5)

■ 本店を東京市日本橋区に移転



1999
(平成11)

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

1984
(昭和59)

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

2003
(平成15)

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

1893
(明治26)

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

1948
(昭和23)

太陽生命保険相互会社
として再発足

2004
(平成16)

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)

1908
(明治41)

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

1968
(昭和43)

■ 5年満期「ひまわり保険」発売



2006
(平成18)

本店を東京都港区に移転

2008
(平成20)

“保険組曲Best”発売



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



本店を現在地
(東京都中央区)に移転

2012
(平成24)

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

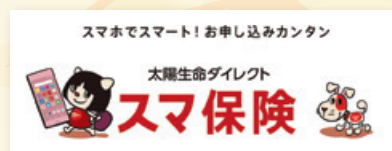
2018
(平成30)

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



2019
(令和元)

インターネット完結型保険
“スマ保険”を開始



ミャンマーの生命保険会社に出資し、
海外関連会社「キャピタル・タイヨウ・
ライフ」として営業開始

2020
(令和2)

「株式会社太陽生命
少子高齢社会研究所」
を設立



1893 ▶▶ 2020

「元気！長生き！100歳時代！」 お客様の元気で長生きを応援するために

TOP MESSAGE トップメッセージ



代表取締役社長

副島 直樹

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。

このたびの新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けられました皆様に謹んでお見舞い申し上げます。

また、医療関係の皆様をはじめ、感染拡大防止に向けてご尽力いただいている皆様に深く敬意を表するとともに、一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、皆様のご健康を心よりお祈り申し上げます。

2019年度を振り返って

2019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、景気は緩やかな回復傾向にありましたが、2020年1月以降、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、国内景気は急速に下押しされました。

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、新型コロナウイルスの影響により、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「家庭市場での死亡・医療・介護保障を中心とした総合生活保障の商品提供」を中心に企業価値の向上に取り組みました。

2019年度の当社決算は、営業活動の平準化を目的とした施策の見直し等により、保障性新契約年換算保険料は前年比91.0%の157億円と2019年度実績は前年を下回りましたが、2019年11月に、当社の主力商品である『保険組曲Best』の入院一時金保険をリニューアルしたこと等により、11月以降累月での保障性新契約年換算保険料は前年を上回る水準となりました。一方で、昨年度

に引き続き、生命保険業界初の『ひまわり認知症予防保険』や『入院一時金保険』等の第三分野（医療・介護・ガン等）商品の販売が堅調であったこと等により、第三分野の保有契約年換算保険料については前年比103.2%の1,142億円となり、過去最高となりました。

利益面では、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』の販売減少等により経常収益が前年比87.5%の8,025億円となった影響等から、当期純利益は前年比61.9%の158億円となりました。

なお、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、805.5%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。

2019-2021年度 中期経営計画 初年度の取組み

当社は2019-2021年度の中期経営計画では、『100歳時代を先取りした最優の商品・サービスをご家庭にお届けすることにより、より多くのお客様の安心で豊かな暮らしを支える保険会社となる』ことをビジョンとして掲げ、2019年4月からの3カ年を計画期間として取り組んでいます。

中期経営計画では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」するため、主に以下の取組みを実施しました。

<商品の充実>

「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2018年10月に発売しました。同商品は、認知症になった場合の保障だけではなく、認知症にならないための「予防」の段階からお客様をサポートする保険です。シニアのお客様を中心に広くご支持をいただいております。2020年6月末時点で販売件数が11万件を超えました。『ひまわり認知症予防保険』は、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、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体験ツアー」等の認知症予防サービスに利用することができます。

2019年4月には、資金的な問題で高齢者向けホームを退居する方がいる現状をふまえ、長生きをする方々が金銭の心配をすることなく、ご家族とともに「長生きを喜びあえる社会」にしていきたいという想いから、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、一生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、制度を発足させました。

さらに、当社の主力商品の一つである『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商品として、累計313万件（2020年6月末時点）を超えるご契約をいただいております。2019年11月には、同商品の「入院一時金保険」の加入限度額を、医療の進歩による入院日数の短期化にあわせて拡大しました。これにより、日帰り入院であっても最大20万円をお受け取りいただくことが可能となり、さらに、所定の生活習慣病の場合は最大40万円(*)の入院一時金をお受け取りいただくことができるようになりました。従来の日額タイプの医療保障とは異なり、短期入院でも最大40万円(*)の一時金をお受け取りいただけますので、医療費や入院前後の通院・リハビリ費用等に備えることができます。

今後もラインアップの充実を図ることにより、従来以上にお客様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います。

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、携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」のテレビ電話機能を活用し、本社担当者が直接、契約意向、申込内容、選択緩和型保険の場合の告知内容等を再確認する「シニア安心サポートデスク」を実施しています。また、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ご登録いただく「ご家族登録制度」を導入しています。

(*)入院一時金保険と生活習慣病入院一時金保険または女性入院一時金保険をそれぞれ入院一時金額20万円で付加し、生活習慣病または女性疾病を原因として入院した場合。

ご契約期間中には、シニアのお客様に対して年1回以上の訪問等を行い、契約内容の確認や給付金等の請求勧奨等を行う「シニア訪問サービス」を実施しています。2018年8月に創設した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」では、「電子交付書面の閲覧」「資金利用」「各種変更手続き」の機能に加え、当社からのお知らせや情報提供等の「コミュニケーション」機能を備えています。

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。「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10分程度での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2020年3月にはご利用件数が10万件を超え、多くのお客様にご好評をいただいています。なお、「太陽生命コンシェルジュ」のテレビ電話機能を活用し本社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へと拡大しています。

その他、シニアのお客様や障がいをお持ちのお客様のことを思いやり、適切な知識のもとサポートを実践すべく、一般社団法人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「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入する等、サービス品質の向上を図っています。

<営業力の向上>

営業職員が携行する携帯端末「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供する「コンサルティング・プレゼンテーション機能」等、最新のITを駆使した機能を充実させ、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、より多くのお客様にご提供できるよう取扱代理店の拡充に取り組んだ結果、52金融機関まで拡大しています。

さらに、2019年10月からは、インターネットで保険の加入申込みができる「スマ保険」を開始しました。「スマ保険」では、お客様の自由な時間と場所でできるインターネットによる保険の見積もりや申込みと、当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合することで、アフターフォローの充実したインターネット完結型保険という、今までにない新たな保険の提供を行っています。今後とも、お客様のさまざまなニーズをふまえ、商品ラインアップの充実や簡単、便利にご加入いただけるような仕組みへの改善を図ってまいります。

太陽の元気プロジェクト

当社は、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“健康で元気に長生きする”という社会的課題に 대응するため、「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」に働ける取組みとして、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、各種制度の充実（65歳定年制度および最長70歳まで働ける継続雇用制度の導入等）に取り組んでいます。

2020年4月には、評価基準をより明確に刷新すると

ともに、より成果に応じた処遇を実現する新たな人事制度を導入し、これまで以上に若手からシニアまで年齢に関わらず能力を発揮し、管理職として活躍できる環境を構築しています。加えて、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、育児休業の取得期間を原則1ヵ月以上とするほか、介護やがん治療をしながら、働き続けることができる週3日・週4日勤務という新たな勤務制度を導入し、両立支援制度のさらなる充実を図っています。

<お客様の“元気”をサポートする>

お客様の「元気」をサポートする取組みとして、高品質の商品・サービスを通じてお客様に一生にわたる安

心を提供するため、商品・サービスの充実を図っています。『ひまわり認知症予防保険』の「予防給付金」のお支払対象となるお客様に向けて、「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」等の認知症予防サービスをご案内しています。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」への協賛等に加え、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の予防に関するサー

ビス開発・共同研究等に取り組んでいます。2019年9月には、さらに多くの方の元気に貢献するため、味の素株式会社、株式会社エスアールエル、株式会社セルメスタとの三大疾病予防に関する業務提携を行いました。予防視点の新たな検査と保険商品の一体開発等、予防に資する新たなソリューションサービスの開発に向けた共同研究を実施してまいります。

さらに、日本が抱える超高齢社会のさまざまな課題解決に向け、生命保険会社としての取組みを一層強化すべく、健康・医療等に関する調査・研究を専門的に実施する「株式会社太陽生命少子高齢社会研究所」を2020年4月に設立しました。同研究所では、主に「少子化対策」「健康寿命の延伸」といった観点から、学術機関等とビッグデータを活用した共同研究を行い、その成果を広く公表することで社会貢献を図ります。さらに、その共同研究の成果や、同研究所が発掘する新技術・新サービス等を活用し、よりお客様の元気・長生きに役立つ商品・サービスの開発につなげてまいります。

おわりに

私たち太陽生命は、「元気！長生き！100歳時代！」をテーマに、100歳時代に向けて元気と長生きを応援するために力を尽くし、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、「病気の予防をサポートし、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。

2020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			
	中期経営計画目標			2019年度
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]	1,158億円
	財務会計	修正利益 ^(※2)	・2021年度：2018年度水準（730億円）以上	649億円

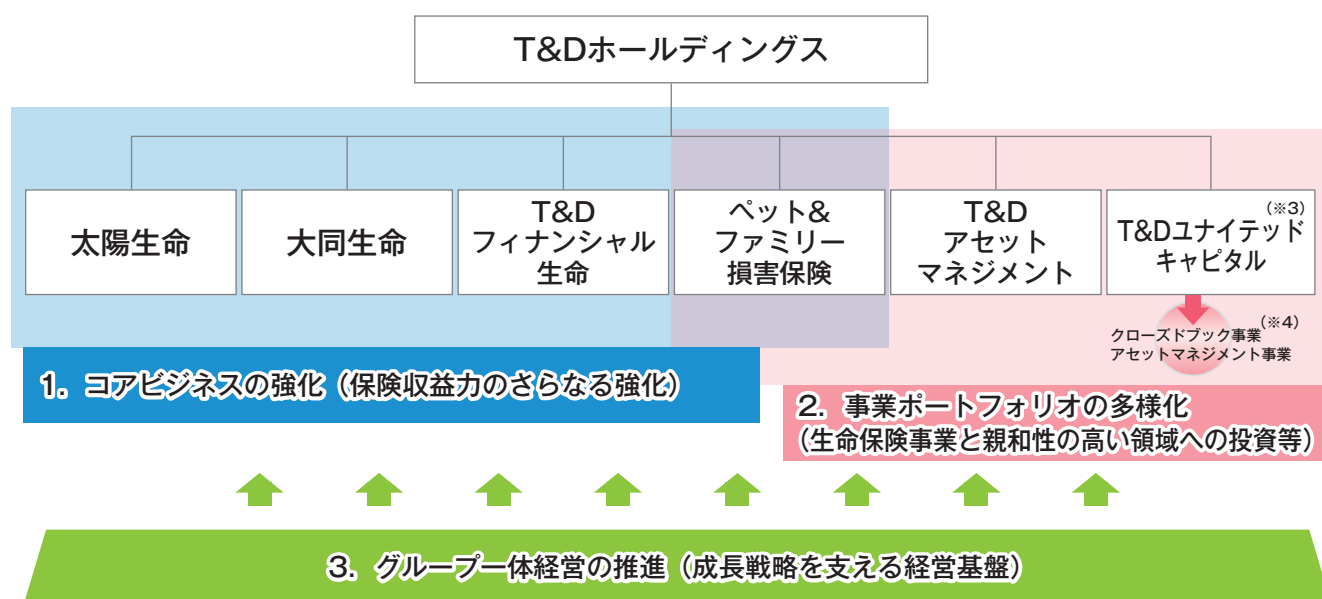
本中期経営計画の基本戦略

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) 2020年度より、グループの経営実態を表す指標の一つとして、市場の変動により会計上生じる一時的な評価性損益を一部調整した「修正利益」を導入

(※3) T&Dユニ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6月に設立

(※4) 保険会社が販売停止した商品の保有契約ブロック（クロースドブック）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。

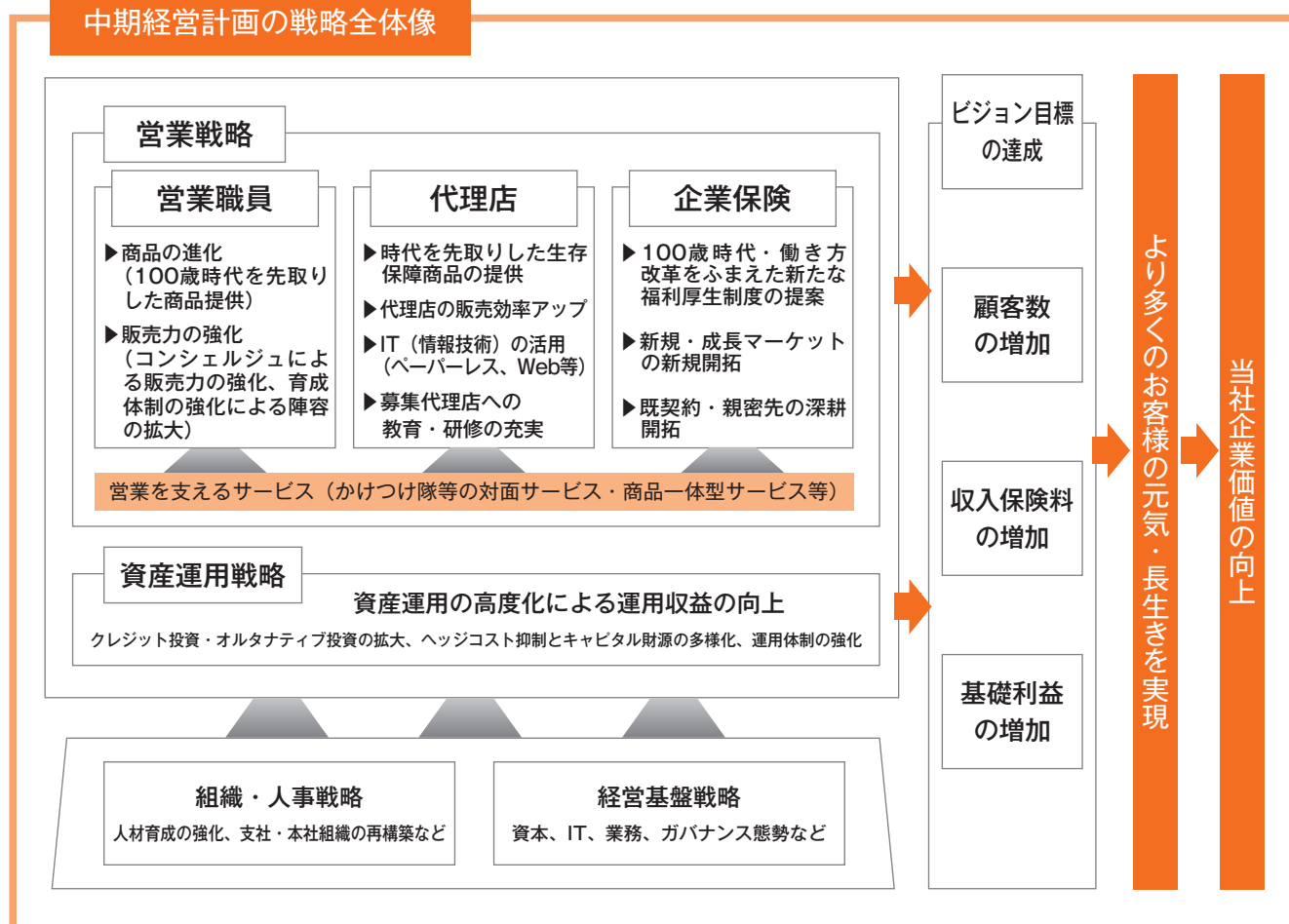
上記のような環境変化を見据えて、当社の2019年度～2021年度中期経営計画では、「100歳時代を先取りした最優の商品・サービスをご家庭にお届けすることにより、より多くのお客様の安心で豊かな暮らしを支える保険会社となる」というビジョンのもと、シニアマーケットでのトップブランドの構築をさらに進めていきます。

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





太陽の元氣 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組み、「太陽の元氣プロジェクト」を推進しています。

太陽の元氣宣言

従業員を“元氣”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氣な職場を作ります。
- ・元氣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“元氣”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。
- ・お客様の元氣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“元氣”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。
- ・「元氣・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。

● 人事制度の刷新

2020年4月に、65歳定年制度を確実に運用し、これまで以上に若手からシニアまで、年齢に関わらず能力を発揮し、管理職として活躍できる環境を構築するため、評価基準をより明確に刷新するとともに、より成果に応じた処遇を実現する人事制度を導入しました。

● 両立支援制度の充実

介護や傷病と仕事との両立支援について、従来の「介護や治療に専念して休む」制度に加え、2020年4月より、介護や治療をしながら働き続けることのできる「週3日・週4日勤務」という新たな勤務制度を導入しました。また、男性従業員の育児と仕事とのさらなる両立支援を図るために、男性育児休業について原則1ヵ月以上の休暇を取得する運用としています。



● 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に実施するなど、健康に対する意識を高める機会を設けています。



お客様を元気に

●「スマ保険」の提供

2019年10月よりインターネットで保険申込みできる「スマ保険」を開始しています。「スマ保険」では、お客様の自由な時間と場所でできるインターネットによる保険の見積もりや申込みと、当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合することで、アフターフォローの充実したインターネット完結型保険という、今までにない新たな保険の提供を行っています。



●「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。



MCIスクリーニング検査



クアオルト健康ウォーキング

●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。



●マイページを活用したサービスの拡充

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」において、2019年7月に家族登録サービスの受付を開始、また、同年10月に総合通知「ひまわり通信」の電子化を開始、さらには、2020年3月に給付金請求手続きの取扱いを開始するなど、お客様の利便性向上を図っています。



社会を元気に

●株式会社太陽生命少子高齢社会研究所の設立

2020年4月に、「健康寿命の延伸」という社会的課題の解決への取組みを一層強化すべく、「株式会社太陽生命少子高齢社会研究所」を設立しました。研究所では、主に「疾病の予防・早期発見・早期治療」の観点から、学術機関等とビッグデータを活用した共同研究を行い、その成果を広く公表することで社会貢献を図り、その共同研究の成果等を保険商品・サービスへ展開するなど、よりお客様の元気・長生きに役立つ商品・サービスの開発につなげていきます。

●三大疾病等の共同研究に向けた業務提携

2019年9月に、味の素株式会社、株式会社エスアールエル、株式会社セルメスタとの三大疾病予防に関する業務提携を行いました。予防視点の新たな検査と保険商品の一体開発等、予防に資する新たなソリューションサービスの開発に向けた共同研究を実施していきます。



●全国各地での「認知症セミナー」への協賛

2016年度より、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ています。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さまざま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。また、2019年度は同セミナー内で認知症サポーター養成講座を開催し、認知症サポーターを認定しました。



●「日本医師会 赤ひげ大賞」協賛を通じた地域医療への貢献

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。また、日本医師会の「救急カード」を28万部製作し、救急医療に関する啓蒙活動に貢献しました。さらに社内でも、救急の日（9月9日）に、全社に救急カードを配付し、救急講習を行いました。



●「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。



●自治体との「健康づくりに関する連携協定書」を締結

2020年2月に岐阜県岐阜市と「健康づくりに関する連携協定書」を締結し、同市の取組みと連携することで、地域社会の健康づくりに貢献していきます。また2016年には、山形県上山市との「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」を締結しています。

●スポーツ協賛を通じた青少年の育成、女性応援

アイスホッケーやラグビーを通じた青少年の育成と各スポーツの普及を目的に「太陽生命U9ジャパンカップ」「アイスホッケー教室」「太陽生命カップ全国中学生ラグビーフットボール大会」「全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会」に協賛しています。また、スポーツを通じがんばる女性を応援することを目的に、アイスホッケー女子日本代表、ラグビー女子日本代表へ協賛しています。

「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100,000件（2020年3月時点）を超えています。

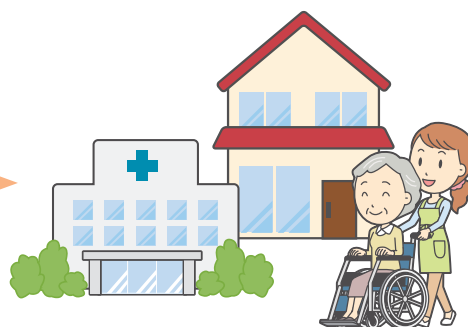
（※）上記のサービスには、訪問可能な地域、日時など所定の条件がございます。

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！

専用モバイル端末のカメラで領収証などの書類を撮影し、その場で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10分程度でのお支払いが可能です。

※請求内容（診断書が不要、など）や受付時間など受付の状況により異なります。

診断書の取得代行サービス

身体が不自由等の理由により診断書の取得が困難なお客様に対し、診断書の取得を代行するサービスを実施しています。

請求書類作成のサポートサービス

視覚障がい等により専用モバイル端末画面や請求書類の内容を読むことが困難なお客様に対して、代行手続き時に代読を併せて行うサービスを実施しています。

海外事業

海外事業の推進

● ミャンマーでの生命保険事業の推進

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。2019年8月、当社はミャンマーの保険会社であるCapital Life Insurance Limited（キャピタル・ライフ）に出資し、関連会社としました。また、同社でのジョイントベンチャー（合併事業）について、2019年11月28日、ミャンマー政府から最終承認を取得し、社名をCapital Taiyo Life Insurance Limited（キャピタル・タイヨウ・ライフ、以下CTL社）に変更、営業を開始しました。

今後も日本で培った生命保険事業のノウハウを最大限活用し、ミャンマーにおいてCTL社を通じた事業を展開することで、ミャンマー保険業界の一層の発展に貢献していきます。



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

2012年にヤンゴン駐在員事務所を設置して以来、ミャンマー保険業界の発展のために、さまざまな活動を行ってきました。

1. 医療保険プロジェクトのリーディングコンサルタント

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基づき、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。

2. ミャンマー保険公社との覚書の締結

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



3. ミャンマーでの商品改定支援

2017年に、ミャンマー保険公社に対し公務員を対象とした養老保険の商品改定・料率見直しを支援しました。2018年は、現地民間保険会社に対し養老保険の商品改定・料率見直しを実施しました。2019年は、ミャンマー保険公社との協働による商品開発により個人向け定期保険の販売を開始しました。

4. ミャンマーのシステム開発関連会社

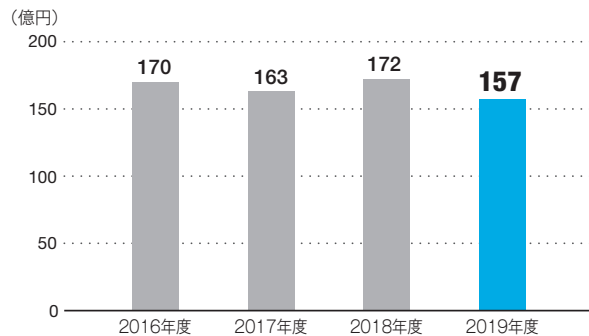
ミャンマーの大手システム会社ACEグループの一員であるAce Plus Solutions Company Limited（エース・プラス・ソリューションズ）と、合併で設立したThuriya Ace Technology Company Limited（トゥリヤ・エース・テクノロジー、以下TAT社）が2017年4月より営業を開始しました。2019年までに、現地保険会社8社と保険関連システムの契約を締結し、各社の健全な業容の発展にシステムから貢献しています。

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

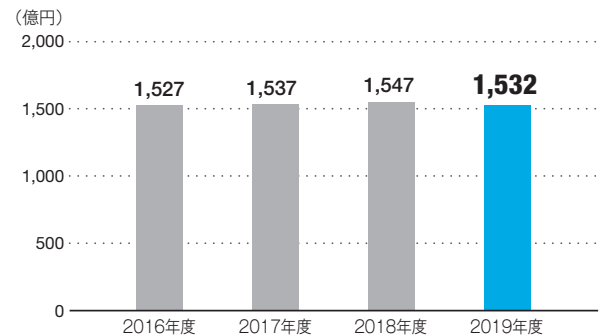
157 億円



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91.0%の157億円となりました。

■ 保障性保有契約年換算保険料

1,532 億円



保障性保有契約年換算保険料は、前年比99.1%の1,532億円となりました。

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

2019年度の団体保険の保有契約高は前年比99.7%の9兆8,751億円となりました。また団体年金保険の保有契約高は前年比100.1%の8,993億円となりました。

● 団体保険・団体年金保険保有契約高の推移

（単位：億円）

	2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
					前年比
団体保険	99,481	96,866	99,096	98,751	99.7%
団体年金保険	8,825	8,902	8,984	8,993	100.1%

収益状況・健全性

■ 保険料等収入

2019年度の保険料等収入は前年比83.0%の5,936億円となりました。

5,936億円

■ 基礎利益

2019年度の基礎利益は前年比104.9%の543億円となりました。

543億円

※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、2018年度決算に引き続き、287億円(前年比91億円増)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2019年度の経常利益は、前年比67.9%の367億円となりました。

367億円

■ 当期純利益

2019年度の当期純利益は前年比61.9%の158億円となりました。

158億円

● 収益状況の推移

(単位：億円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	
					前年比
保険料等収入	6,543	5,119	7,151	5,936	83.0%
経常利益	666	627	541	367	67.9%
当期純利益	289	304	255	158	61.9%

■ 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)

	2020年3月末	2019年3月末	増減
MCEV	8,958	8,971	△ 12
修正純資産	8,490	8,959	△ 468
保有契約価値	467	12	455
新契約価値	493	596	△ 102

(※) 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。

(※) 当年度より終局金利を適用して算出しています。あわせて、前年度末の計算についても同様の方法により再評価しています。

■ ソルベンシー・マージン比率

2019年度末のソルベンシー・マージン比率は805.5%（前年比44.2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います。

805.5%

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。

(2020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

⇒ P.23

- 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



従業員との関わり

⇒ P.38

- 従業員のはたらきがい



社会との関わり

⇒ P.41

- 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

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。

2019－2021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100,000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。

(※) 2020年3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2020年6月末時点で58万件を超えています。

(※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」、「終身認知症・生活介護年金保険」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り扱い



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、2019年11月に「先進医療保険」を新たにラインアップに追加し、「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」をリニューアルし、日帰り入院でも最大40万円（※）を受け取れるようになりました。

（※）入院一時金保険と生活習慣病入院一時金保険（または女性入院一時金保険）をそれぞれ入院一時金額20万円で付加し、所定の生活習慣病（または女性疾病）を原因とした入院の場合となります。

TVCM放映中



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。

25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

- 先進医療保険
- 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。



「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。「先進医療保険」を付加することで、先進医療による療養を受けたときに先進医療給付金および先進医療支援給付金をお支払いします。

※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。

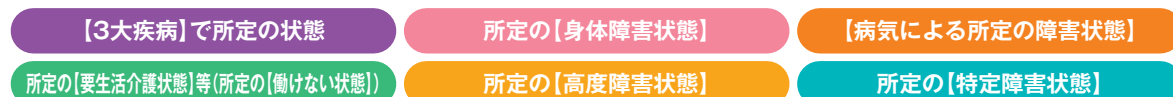
(※) トンチン性とは、死亡した方の持分を生きている方に移すことで、より多くの生存給付が与えられる割合のことをいいます。考案者の名前(トンティ)からトンチン型と呼ばれます。

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!
(※)



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^(※)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。また、当商品は
2019年度のグッドデザイン賞を受賞しました。

(※) 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)



GOOD DESIGN AWARD 2019

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回に限ります）。

新たな販売チャネルの創設【スマ保険の開始】

2019年10月よりインターネットで保険申込みできる「スマ保険」を開始しています。「スマ保険」では、お客様の自由な時間と場所でできるインターネットによる保険の見積もりや申込みと、当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合することで、アフターフォローの充実したインターネット完結型保険という、今までにない新たな保険の提供を行っています。

「スマ保険」は、日刊工業新聞が主催する「第30回 読者が選ぶネーミング大賞」において、「生活部門1位」を受賞しました。スマ保険のコンセプトが多くの方に認識され、評価されたものと考えています。

「読者が選ぶネーミング大賞」は、日刊工業新聞に掲載され話題となった商品・サービスのなかから、耳に残るすぐれたネーミングを読者を中心とした方の投票で選ぶものです。

スマホでスマート！お申し込みカンタン



特長 1

インターネットによる保険申込みと人による充実したサービスの融合

インターネットで初めて保険申込みされる方であっても簡単に手続きができるよう、分かりやすさを追求した専用ページをご用意しております。万が一、手続き途中で操作方法等が分からなくなった場合でも、スマ保険専用ダイヤルにお電話いただくことにより、当社オペレーターがお客様と同じ画面を確認しながらお手続きをサポートさせていただきます。

サービス面では、これまで当社がシニアのお客様を中心に提供してきた「かけつけ隊」による充実したサービス等を「スマ保険」のお客様にも提供します。

お客様の自由な時間と場所でできるインターネットによる保険申込みと対面での「人」による充実したサービスを融合することは、当社において初めてとなります。

特長 2

様々なニーズにお応えできる商品ラインアップ

「スマ保険」は月払保険料1,000円台からご加入いただくことができ、初めて保険に加入する方や、現在加入している保障内容の充実を検討されている方でも、ご加入しやすい保険となっております。主な商品ラインアップは以下のとおりです。

『保険組曲Best』は、がんを含む3大疾病を保障する「特定疾病・疾病障害保険〔I型〕」と長期の入院等により働けなくなったときを保障する「働けなくなったときの保険〔I型〕」を組み合わせたプランなど、働き盛りの世代に必要な保障を準備することができる保険です。

『ひまわり認知症予防保険』は、認知症になったときの「保障」だけでなく、認知症にならないための「予防」への取組みをサポートすることができる保険です。2018年10月に発売以来、多くのお客様にご加入いただいています。

2020年4月に、日帰り入院で最大40万円を受け取れる医療保険をインターネットで新たに発売しました。「スマ保険」の入院重点プランでは、所定の生活習慣病の場合は最大40万円の入院一時金をお受け取りいただけます^(*)。医療の進歩により、入院日数は短期化の傾向にあります。本プランでは、入院日数にかかわらず、日帰り入院から一時金でお支払いするため、短期間の入院に対してもしっかりと備えることができ、ご好評いただいています。

(*) 入院一時金保険と生活習慣病入院一時金保険（または女性入院一時金保険）をそれぞれ入院一時金額20万円で付加し、所定の生活習慣病を原因とした入院の場合となります。

金融機関窓口での商品のお取扱い

My介護Best 

My介護Bestプラス

「My介護Bestプラス」は、超高齢社会を迎えた中、「老後の介護や認知症のリスクに備えたい」「万が一のことがあった場合の相続について備えたい」というお客様のニーズに対し、円建定額商品でお応えするために開発した、認知症・介護を保障する保険です。

本商品では、「一生涯の介護保障」「死亡保障」および、「資金準備」に備えることができる「介護基本プラン」に加え、「介護基本プラン」に認知症の保障を上乗せした「認知症充実プラン」をお選びいただけます。

特長
1

介護基本プラン 認知症充実プラン

所定の介護状態になった場合、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、一生涯お支払いします。
- 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「基本介護年金額×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

介護基本プラン 認知症充実プラン

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。

- 保障期間は一生涯です。
- ⚠️ ・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

介護基本プラン 認知症充実プラン

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を低く設定(解約払戻金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。

特長
4

認知症充実プラン

器質性認知症と診断された場合、すぐに**認知症診断保険金**をお支払いします。
所定の認知症になった場合、終身生活介護年金に**終身認知症治療年金**が上乗せされます。

- 終身認知症治療年金は、被保険者が生存されている間、一生涯お支払いします。
- ⚠️ ・認知症診断保険金のお支払い対象となるのは、「契約日からその日を含めて90日を経過した日の翌日以後、初めて器質性認知症に罹患したと医師により診断確定されたとき」です。
- ⚠️ ・終身認知症治療年金のお支払いには所定の条件があります。

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想いから、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）

主に法人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

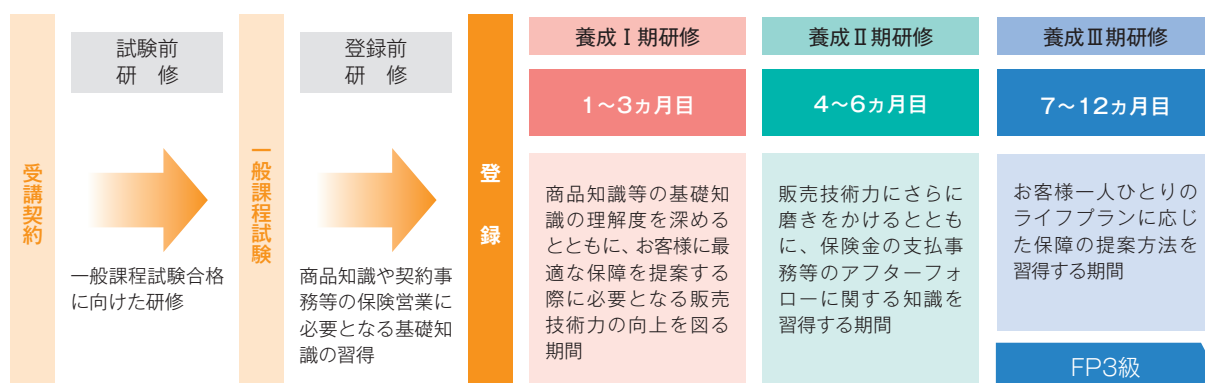
● 営業職員への教育

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知識・技術はもちろん、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(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、一生のパートナーになれるよう、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。

● 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

● 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、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・性別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るため、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です。

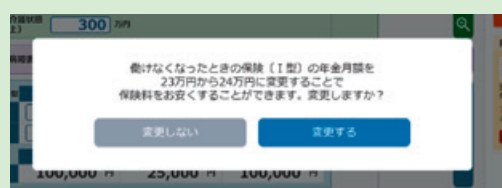
また、プレゼンテーション画面を用いた保障のニーズ喚起により、納得感のあるご提案を行っています。

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により、音声入力で健康状態の告知をいただくことができます[※]。

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、お客様の負担軽減につながっています。



提案から領収までのペーパーレス化

以前は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ています[※]。



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10分程度でのお支払いを実現しています。



※「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」「告知音声認識」「第1回保険料領収証のSMS発行」については、当社が日本における特許権を取得しています。

●ご契約者専用WEBサイト「太陽生命マイページ」

「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ご家族登録制度への登録・変更、生命保険料控除証明書のダウンロードなどがご利用いただけます。

また、入院給付金等のご請求手続きが可能となりました。お手続き方法は「インターネット完結」「かけつけ隊訪問依頼」「書類の郵送」から選択することができ、白内障や大腸ポリープなどについては、ご請求からお支払いまでをインターネットで完結することができます。

●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。あわせて、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。

また、「ひまわり通信」「サービスガイドブック」が、マイページから閲覧・ダウンロードできるようになりました。

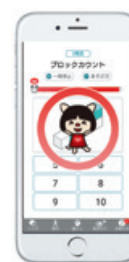


●認知症予防アプリ

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、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。また、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。

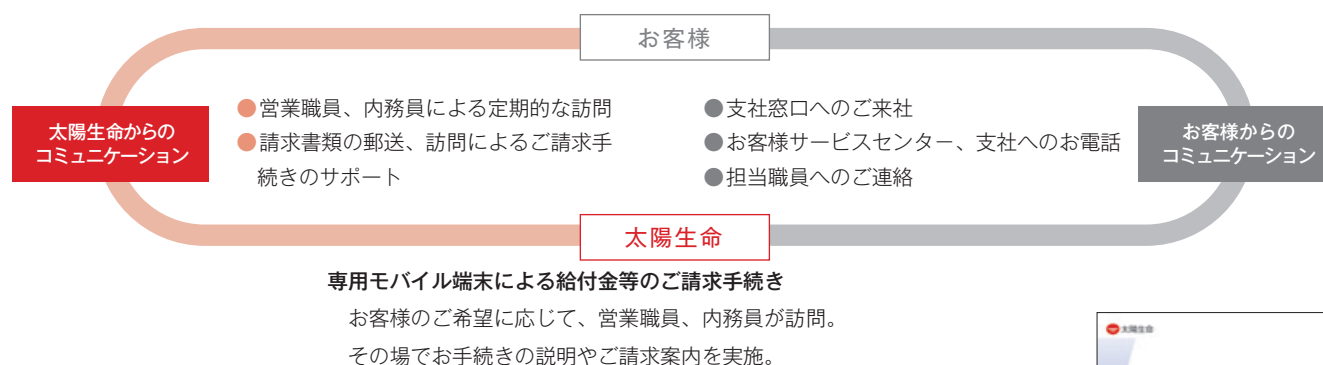


● 保険金・給付金のお支払い

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、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が、優れたコミュニケーションデザインを表彰する「UCDAアワード2017（保険分野）」において、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併せて行うサービスを展開しています。

● お客様の様々なニーズにお応えするための取組み

2020年3月より、給付金等のご請求手続きに関して「太陽生命マイページ」をご利用いただくことで、ご請求からお支払いまでインターネットで完結できるようになりました。

お客様は必要となる書類をスマートフォンなどで撮影し、「太陽生命マイページ」にアップロードすることにより、最短10分程度での給付金等のお受け取りが可能です^(※)。

(※) 請求内容（診断書が不要）や受付時間など受付の状況により異なります。



● 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「サービス品質向上専門委員会」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。



●「サービス品質向上専門委員会」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「サービス品質向上専門委員会」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。

2020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、2020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。

2019年度お客様懇談会は全国138会場で開催し、1,163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、福利厚生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り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

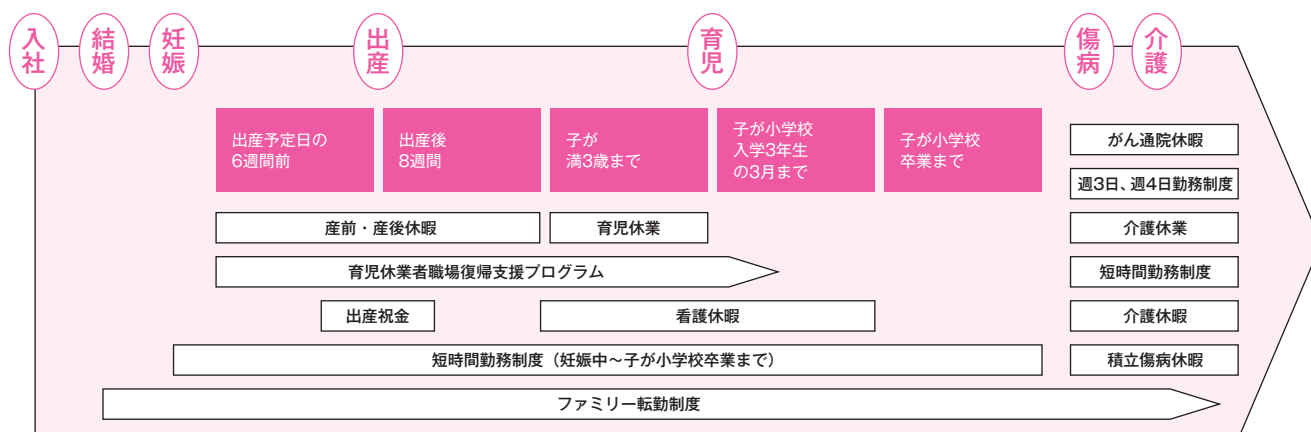
子育て支援について、短時間勤務制度など各種制度を導入しており、東京労働局長より、次世代育成支援に積極的に取り組む企業として「基準に適合する一般事業主の認定」を取得しています。また、2015年8月には、より高い水準の取り組みを行っている企業として「プラチナくるみん」の認定を取得しました。

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。

また、2020年4月には介護休業や欠勤・休職制度など、従来の「介護や治療に専念して休む制度」に加えて、介護や治療をしながら働き続けることのできる「週3日、週4日勤務制度」を新たに導入するとともに妊娠中および出産後、不妊治療に限定している通院休暇の適用範囲に「がん治療」を追加し、仕事と介護や治療との両立支援の拡充に取り組んでいます。

(※)「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、より高い水準の取り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り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り組みが評価され、「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	2020年4月
19.6%	19.1%	20.2%	20.3%	20.4%

●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歳以降も最長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^(※)しました。

2020年4月より、65歳定年制度を確実に運用し、これまで以上に若手からシニアまで年齢に関わらず能力を発揮し、管理職として活躍できる環境を構築するため、評価基準をより明確に刷新するとともに、より成果に応じた処遇を実現する人事制度を導入しています。

(※)「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

2019年度は約15名の海外トレーニー等の海外派遣を行いました。資産運用の高度化に対応できる人材の育成や、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、2020年4月1日時点で、障がい者雇用率は2.65%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、5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、2020年度より、原則10営業日連続の「育児参加のための休暇」（特別休暇）の取得と有給休暇10日を合わせた約1ヵ月の長期休暇を取得できる運用体制としています。

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きます。

●クアオルトを活用した従業員の健康づくり

2016年10月、山形県上市市と「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。

また、2020年2月、岐阜県岐阜市と「健康づくりに関する連携協定書」を締結し、クアオルト健康ウォーキングを活用した地域社会の健康づくりに取り組むとともに、従業員も積極的に参加していくことで健康づくりに取り組んでいきます。

さらに、クアオルト体験バスツアーやセミナー形式の簡易型健康プログラムを導入し、より多くの従業員がクアオルトに参加し健康増進に取り組む機会を設けていきます。

^(※)「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。上市市は、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。



●再検査・特定保健指導・がん検診受診率の向上

各所属に配置している健康推進責任者が会社および太陽生命健康保険組合と連携し重症化防止の観点から、健康診断の結果、再検査と指摘された場合や特定保健指導の対象となった場合に対象者への受診勧奨を行い受診率向上に向けた取組みを推進しています。がん検診受診率向上についても2017年度より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たがん検診受診率の向上を図っています。

また、2019年度より健康診断や再検査時の他にクアオルト等に参加し自身の健康増進に充てる時間を確保するとともに健康経営を推進する企業として各所属の健康増進に対する関心をより一層高めるため、『健康休暇』を新設しました。

●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4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。



2020
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

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。

Signatory of:



<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

(※) 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。

● 責任投資原則(PRI)活動への具体的な取組み

当社では、E S Gの課題を考慮した資産運用を推進するため、「E S G投融資基準」を定めており、基準にもとづく主なE S G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E S Gに関わる不祥事が発生した場合や、E S G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。

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。2019年9月14日～16日に行われた太陽生命カップでは、当社役職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。



©IJHF 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。2019年度は八戸で開催しました。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。



「令和元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。

また2016年よりクアオルト健康ウオーキングによる健康寿命延伸への取り組みを行っています。

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、2019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り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2,184件、12億7,679万円となっています。

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。

太陽生命の森林

東西2か所に「太陽生命の森林」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、2019年度で9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。

2019年度の全国一斉クリーンキャンペーンでは、全国で6,779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。



● 発展途上国への教育支援の実施

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。2019年度は143個のランドセルを寄贈しました。

2019年度新たな取組みとしてNPO法人AIMECと協力し、全社から収集したリコーダーや鍵盤ハーモニカ等、286個の楽器を寄贈しました。



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9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、2019年度は7月12日と12月20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、18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。

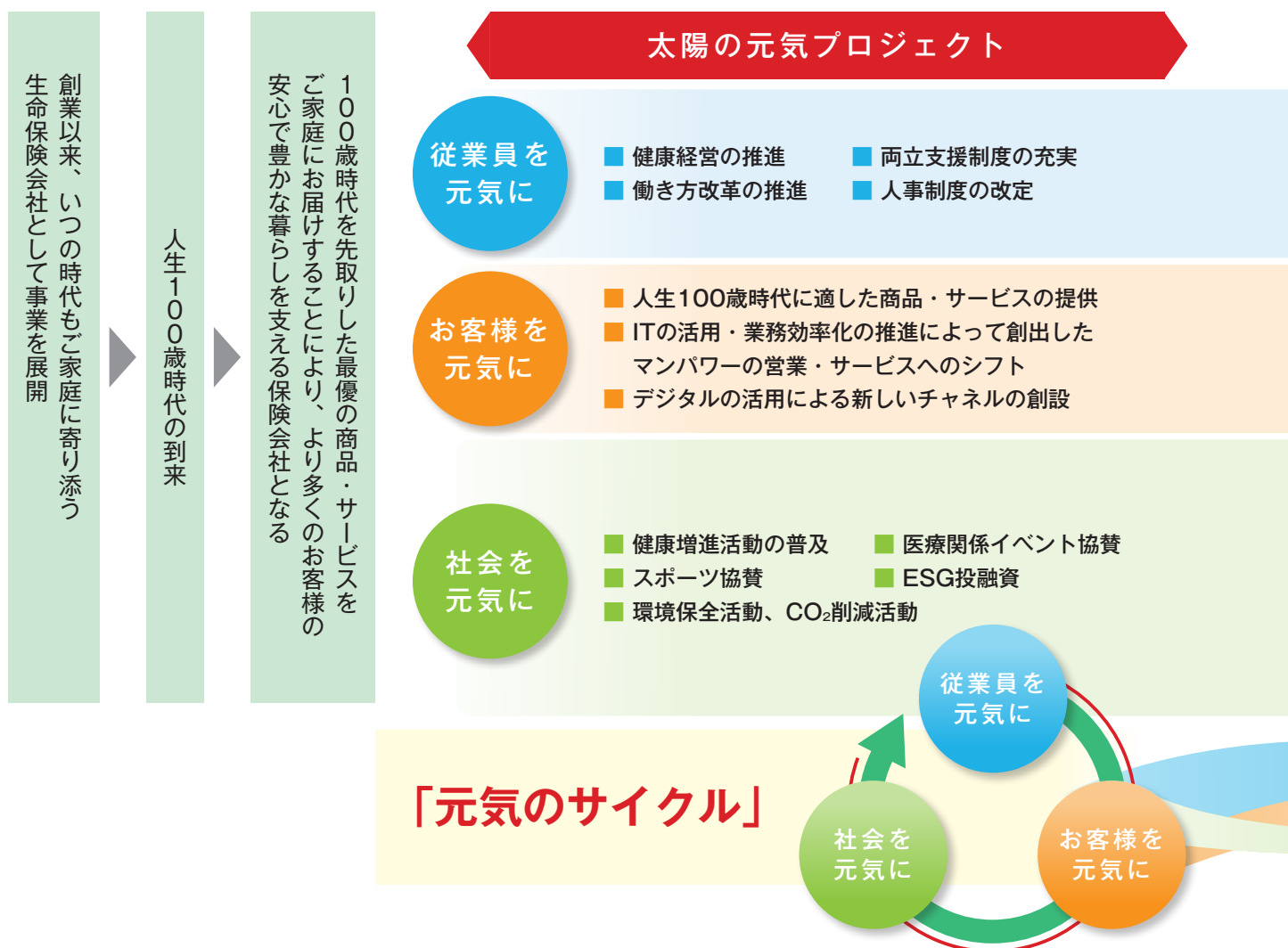


SDGs（持続可能な開発目標）への貢献

太陽生命は、1893年（明治26年）の創業以来、いつの時代もご家庭に寄り添う生命保険会社として事業を展開してまいりました。

そして、人生100歳時代を迎えたいま、太陽生命は「元気、長生き」を応援する全社横断的プロジェクト『太陽の元気プロジェクト』を推進しています（⇒11ページ）。

すべての人の健康と福祉の充実に寄与する商品・サービスの提供など、「CSR」「ESG」などの概念をふまえたさまざまな行動を通じて、「SDGs」が目指す「持続可能な社会の実現」に貢献してまいります。



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
「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6月
「2019年度グッドデザイン賞」を受賞	2019年10月
2019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11月
「UCDAアワード2019」において、「10周年記念特別表彰」を受賞	2019年11月
「健康経営優良法人（ホワイト500）」に認定	2020年3月

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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。

CSR（企業の社会的責任）

当社のCSR重点テーマ

SDGs（持続可能な開発目標）

すべての人が活躍できる
働く場づくり

すべての人の
健康で豊かな
くらしの実現

気候変動の緩和と
適応への貢献

投資を通じた持続可能な
社会への貢献



すべての人に
健康と福祉を



質の高い教育を
みんなに



ジェンダー平等
を実現しよう



働きがいも
経済成長も



人や国の不平等
をなくそう



貧困を
なくそう



すべての人に
健康と福祉を



働きがいも
経済成長も



産業と技術革新の
基盤をつくろう



飢餓をゼロに



すべての人に
健康と福祉を



質の高い教育を
みんなに



エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



働きがいも
経済成長も



気候変動に
具体的な対策を



陸の豊かさも
守ろう



パートナーシップで
目標を達成しよう

持続可能な社会の実現

お客様が元気になる。社会が元気になる。
そのために、まず従業員が元気になる。
そして、大きな元気のサイクルを世の中に生み出していく。

運営主体	内容
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
公益財団法人日本デザイン振興会	「ひまわり認知症予防保険」を通じた認知症の予防に向けた取組みが評価されたもの
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
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)	「シニアのお客様視点」であらゆる面を見直してきた当社の一連の取組みが評価されたもの
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

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、執行役員及び従業員に周知し、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、執行役員及び従業員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、執行役員及び従業員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) 従業員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も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、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、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】 監査役室の従業員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従業員を配置する。また、

監査役室の従業員の人事評価・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) 従業員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、執行役員及び従業員は、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、執行役員及び従業員は、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、執行役員及び従業員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、執行役員及び従業員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、監査役と定期的に会合を持ち、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。

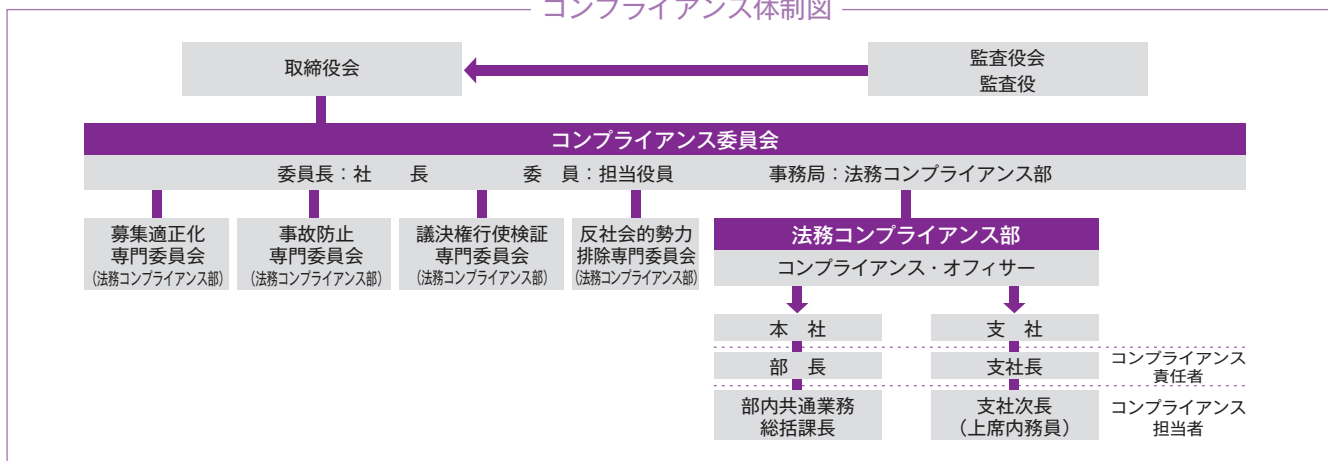
コンプライアンス委員会を中心とする運営体制

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専門委員会」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。

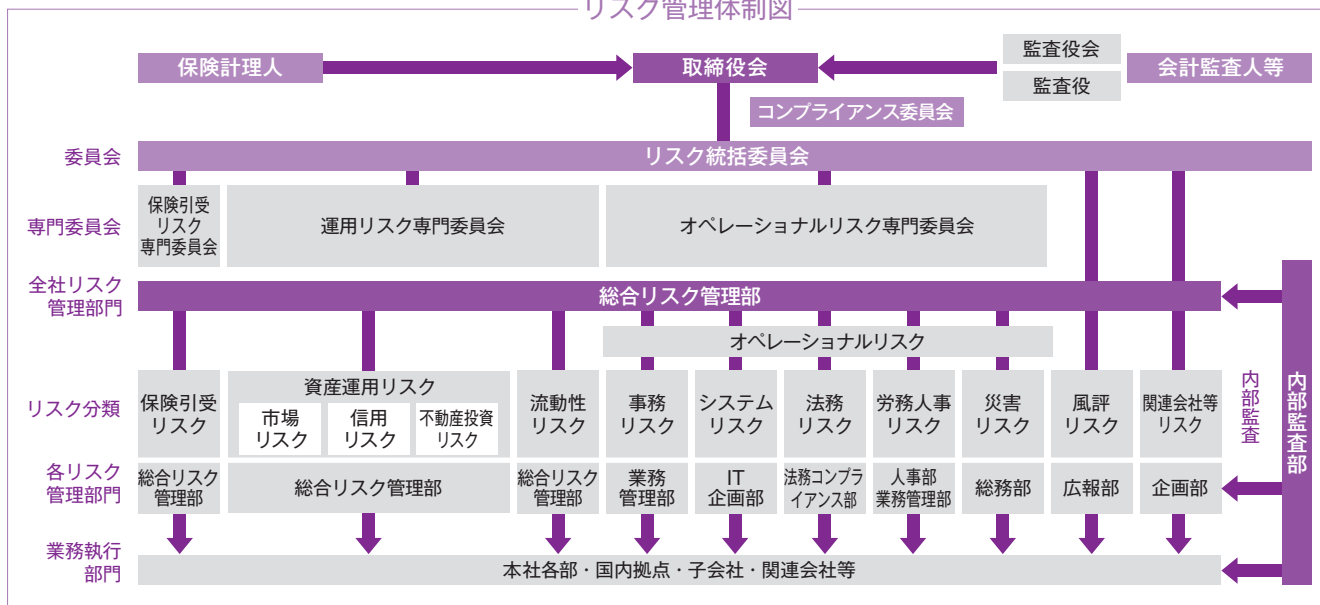
リスク管理体制

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

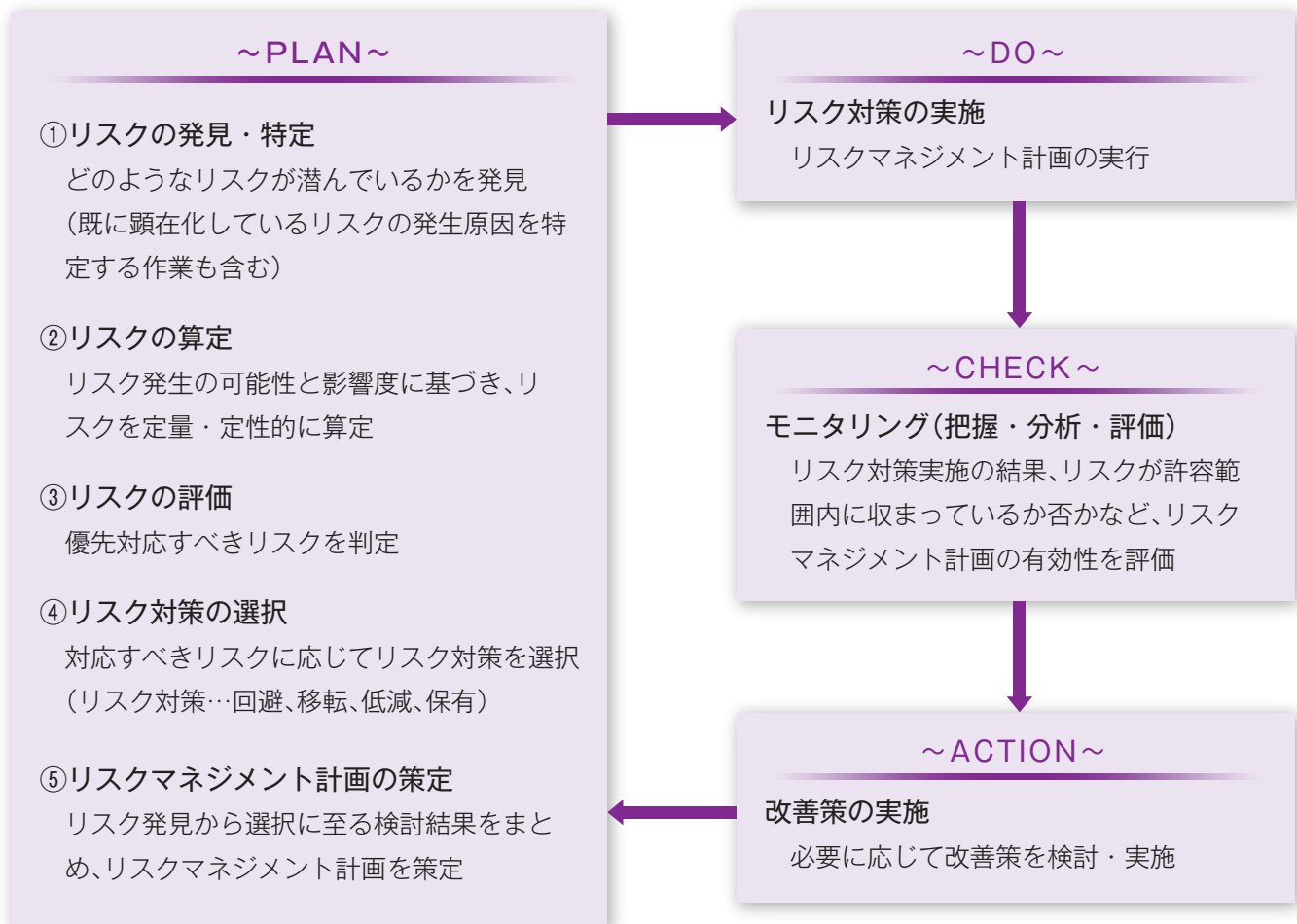


リスク管理の実践

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】



＜新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応＞ (2020年6月30日時点)

当社では、新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けられました皆様に対して、以下の取組みを行いました。一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、皆様のご健康を心からお祈り申し上げます。

1. 保険料払込猶予期間の延長

お客様よりお申し出いただきました契約については、払込猶予期間を当社が定める日から最長6カ月の範囲内（2020年9月30日まで）で延長いたします。

なお、延長後猶予期間の末日までに猶予期間分の保険料のお払込みが困難な場合には、2020年10月より継続して保険料をお払込みいただくことにより、猶予期間分の保険料の払込期限を2021年4月30日までといたします。

2. 保険契約者からの申し出による更新手続期間の延長

お客様よりお申し出いただきました契約については、更新手続期間および更新後の保険料の払込猶予期間を当社が定める日から最長6カ月の範囲内（2020年9月30日まで）で延長いたします。

3. 保険金・給付金、満期保険金・年金、契約者貸付金等の簡易迅速なお支払い

お手続きの際、必要書類を一部省略させていただくなど簡易・迅速なお支払いをいたします。

4. 新規の契約者貸付に対する特別金利の適用（利息の免除）

新規の契約者貸付について、以下のとおりお取扱いさせていただきます。

対象のご契約	契約者貸付可能な個人保険および個人年金保険の契約 (ただし、変額保険を除く)
金利	年利 0.0%
特別金利適用期間	2020年3月16日から9月30日まで
受付期間	2020年3月16日から6月30日まで

なお、利息の減免に伴う差額の精算は当社所定の計算方式により、特別金利適用期間の終了後に実施します。

5. 入院給付金・保険金等のお支払い

- ・新型コロナウイルス感染症に罹患した場合で、入院による治療が必要であったにもかかわらず、医療機関の事情などによりただちにご入院できない等、必要な入院治療を受けられない場合などでも、医師の証明書等の提出により、入院給付金のお支払い対象といたします。
- ・新型コロナウイルス感染症にかかるお支払い範囲を拡大し、新型コロナウイルス感染症を直接の原因として死亡・高度障害状態に該当された場合は、災害死亡保険金・災害高度障害保険金等をお支払いします。

6. 企業保険の対応

新型コロナウイルス感染症により影響を受けられましたお客様に対し、上記1.～5.に準じたお取扱いをいたします。

7. 融資関係の取扱い

A. 法人のお客様への融資

新型コロナウイルス感染症の影響拡大を受け、当社の融資をご利用いただいている法人のお客様を対象に、ご返済条件の変更等につきまして個別にご相談を承ります。

B. 個人向け住宅融資

アパートローン・住宅ローンをご利用いただいているお客様を対象に、ご返済条件変更等につきまして個別にご相談を承ります。

※詳細については、当社ホームページをご覧ください。

<https://www.taiyo-seimei.co.jp/>