

3 直近事業年度における事業の概況

■経営環境

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、各種経済対策及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、1月以降、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、国内景気は急速に下押しされました。

生命保険業界におきましては、2019年2月の法人契約の税務取扱い見直しを受けた一部商品の販売停止や、海外金利低下による外貨建て保険の販売減少等により、新契約業績は前年度比で減少しました。

資産運用環境につきましては、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、新型コロナウイルス感染症の影響により、年度末にかけて株価は大きく下落しました。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。

■事業の経過

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

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

具体的には、諸施策を次のように実施しております。

〈商品面〉

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

2019年4月には、「My介護Best（一時払）」を発売いたしました。この商品は、所定の介護を要する状態に該当したときや万一のことがあったときの保障を一生にわたって確保できるとともに、低金利環境における長期的な資産形成にも活用でき、お客さまの多様なニーズにお応えすることができる商品です。

また、当社の主力商品の一つで、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」の段階からお客さまをサポートする保険である「ひまわり認知症予防保険」はシニアのお客さまを中心に広くご支持をいただいております。2020年2月末時点で、一連の認知症関連商品（「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」、「逓増認知症治療終身保険」）の販売件数が

55万件を超えました。

「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MC I（軽度認知障害）のリスクを判定する「MC Iスクリーニング検査」や疾病予防・健康増進に効果がある「クアオルト健康ウォーキング体験ツアー」等の認知症予防サービスに利用することができます。本商品は販売開始から1年が経過し、2019年10月より「予防給付金」のお支払いを開始いたしました。お支払いの対象となるお客さまには、「予防給付金」を活用した認知症予防サービスの案内をあわせて実施しております。

2019年11月には、医療の進歩による入院日数の短期化にあわせて、組み立て自由な保険「保険組曲Best」の「入院一時金保険」の加入限度額を拡大しました。これにより、日帰り入院であっても最大20万円のお支払いが可能となり、さらに、所定の生活習慣病の場合は最大40万円^(*)の入院一時金をお支払いする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。

(*) 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。

企業保険分野では、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お金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、2019年4月に制度を発足させました。

金融機関代理店では、2019年4月より「マイ贈与（米ドル・豪ドル）」を発売いたしました。この商品は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、「すぐに、計画的に生前贈与を行いたい」というお客さまのニーズに応えるために開発した外貨建の特別養老保険です。

〈営業面〉

営業面では、営業職員が携行する次世代携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」の導入により、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てきました。「太陽生命コンシェルジュ」では、契約時の告知手続きを音声により受領できる機能や各種決済控え等をSMS（ショートメッセージサービス）配信とすることによる決済手続きの完全ペーパーレス化の2つの機能について、2019年4月に特許権を取得いたしました。

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」を開始いたしました。「スマ保険」を通じて、お客さまのご都合の良い時間と場所でインターネットによる保険の見積もりや申込みができる利便性と、当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合させることで、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、今までにない新しいコンセプトの保険の提供を行っております。今後とも、お客さまの様々なニーズをふまえ、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。

また、金融機関代理店チャンネルでは募集代理店における販売強化を目的に、2019年度に新たに8金融機関と代理店契約を締結しております。

〈サービス面〉

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

2014年度からは『シニアのお客さまに最もやさしい生命保険会社になる』ことを目指して「ベストシニアサービス」に取り組んでおり、シニアのお客さま向けの各種施策を実施しております。

ご加入時には、シニアのお客さま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、「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」を実施しております。また、認知症や入院等によりシニアのお客さまご本人とコミュニケーションや連絡が困難となった場合等に備え、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」を導入しております。

ご契約期間中には、シニアのお客さまに対して年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」を実施しております。また、2018年7月には当社のお客さま・ご家族等に向けてヤマトホームコンビニエンス株式会社が提供する家事代行サービス「快適生活サポートサービス」を導入しております。2018年8月に創設したお客さま専用インターネットサービス「太陽生命マイページ」では、「電子交付書面の閲覧」「資金利用」「各種変更手続き」の機能に加え、当社からのお知らせや情報提供等の「コミュニケーション」機能を備えております。なお、2019年7月には「ご家族登録」の受付を開始し、10月には電子交付機能に「総合通知（ひまわり通信）」を追加し、閲覧・ダウンロードを可能とするなどサービスの拡充を図りました。

お支払時には、専門知識を有する内務員が直接お客さまやご家族を訪問し、給付金等の請求手続きをサポートする「かけつけ隊サービス」を実施しております。「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10万件を超え、多くのお客さまにご好評をいただいております。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しております。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、シニアのお客さまからすべてのお客さまへと拡大しております。

2017年9月より、認知症に関する給付金をご請求いただいたにもかかわらず、その時点では支払基準を満たさずにお支払いできなかったお客さまに対して、将来の請求につなげていただけるようフォローする取り組みも行っております。サービス開始から639件フォローを行い、うち109件がお支払いにつながりました。

また、厚生労働省が推進する「認知症サポーター養成講座」を導入し、認知症に関する正しい知識と理解のもと、地域における認知症の方やご家族を手助けする「認知症サポーター」を全社に配置しております。2018年度に引き続き、2019年10月に「キャラバン・メイト養成研修」を実施し、「認知症サポーター養成講座」の講師役となるキャラバン・メイトを新たに55名登録しております（累計215名）。また、2020年1月までに全支社・営業所で登録したキャラバン・メイトによる「認知症サポーター養成講座」を実施いたしました。

さらに、障がいをお持ちのお客さまの視点に立ったサービスの向上のため、耳の聞こえない、聞こえにくい、または発話が困難なお客さま向けに、株式会社ミライロと提携し「太陽生命手話リレーサービス」を提供しております。あわせて、すべての手続きにおいて円滑な手続きを実現し、お客さまの利便性向上を図るため、契約のご加入、契約内容の訂正・変更、保険金・給付金等の請求手続きについて、内務員による代筆・代読等の取扱いを実施しております。

加えて、シニアのお客さまや障がいをお持ちのお客さまのことを思いやり、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「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入し、サービス品質の向上を図っております。

2019年11月には、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（UCDA）が主催する「UCDAアワード2019」において「10周年記念特別表彰」を受賞いたしました。これは、UCDAアワード創設時から、最優秀賞にあたるUCDAアワード2度の受賞を含む合計9度の表彰を受けるなど、ご契約時からご契約期間中、お支払時に至るまでの帳票等を見直し、継続的に改革・改善に取り組んできた結果が評価されたものです。

そのほか、世界最大の会員を擁する国際機関HDIと同じコンセプトで日本に設立された団体であるHDI-Japan主催の2019年生命保険業界「問

合せ窓口格付け」において当社のお客サービスセンターが三年連続で最高評価の「三つ星」を獲得いたしました。また「Webサポート格付け」においても当社のホームページが二年連続で「三つ星」を獲得いたしました。これは、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です。

〈資産運用面〉

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

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

国内公社債につきましては、低金利環境が継続するなか、一定の利回りを確保できる国内事業債等の買入れを行いました。貸付金につきましては、金利動向とともに与信リスクに十分留意し、個別案件を精査し実行いたしました。

円金利資産以外の資産につきましては、主に内外金利差や為替動向をふまえ、外国公社債の残高を積み増し、利息収入の確保に努めました。株式・オルタナティブ等につきましては、市場動向とともに価格変動リスクに十分留意して取り組みました。

年度末にかけては新型コロナウイルスの感染拡大により国内外の株式相場が下落するなど厳しい局面を迎えましたが、ERMを通じて十分な健全性を確保しております。

なお、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》に賛同し、各原則に対する方針を定めております。この方針にしたがい、投資先企業との対話や議決権行使等を通じて当該企業の企業価値向上や持続的成長を促し、中長期的な投資リターンを拡大させることにより、お客さまの利益に合うよう努めております。また、議決権行使結果については、個別開示に加えて、2019年8月に反対理由の開示を開始し、開示頻度についても従来の年単位の開示から、2020年2月からは四半期ごとの開示に変更いたしました。また、当社のスチュワードシップ活動状況及び自己評価について公表するなど、適切に対応しております。

また、責任投資原則（PRI）の署名機関として、投資分析や意思決定プロセスにESG（環境・社会・ガバナンス）の視点を組み込んだ資産運用を推進しております。2019年度においては、グリーンボンド、ソーシャルボンド等への投融資を通じて、持続可能な社会の形成・発展に貢献できるよう資産運用に取り組んでおります。

このほか、海外事業投資として、2019年8月には、

ミャンマーの生命保険会社であるCapital Life Insurance Limited（現Capital Taiyo Life Insurance Limited）に35%出資し、当社の関連会社としております。

〈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“元気に長生きする”という社会的課題に応えるため、「太陽の元気プロジェクト」を開始いたしました。「従業員」が元気になる、「お客さま」に元気になっていただき、そして「社会」の元気に貢献するためのさまざまな施策を推進しております。

①従業員を「元気」にする取組み

従業員が長く「元気」に働ける取組みとして、総労働時間の縮減や有給休暇の取得促進、各種制度の充実等に取り組んでおります。業界に先駆けて65歳定年制度及び最長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や子が3歳になるまで取得可能な育児休暇・育児休業制度、子が小学校卒業まで適用可能とした短時間勤務制度を導入しております。加えて、社内禁煙の実施、クアオルト健康ウォーキング、健康増進セミナー等様々な健康増進施策を講じた結果、経済産業省が主催する「健康経営優良法人認定制度」にもとづく「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。

2019年6月には、65歳定年制度及び最長70歳まで働ける継続雇用制度の導入と退職年金を終身年金として維持する制度改定が、従業員が生涯の生活に安心感を持った上で意欲的に働ける取組みであると高く評価され、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」において金融機関で初めて『イノベーション賞』を受賞いたしました。

2020年4月からは、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おります。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おります。

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まいりました。2018年8月の次世代携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」の導入により、契約から領収までの完全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革新することで、ワークライフバランスの実現を図っております。

②お客様の「元気」をサポートする取組み

お客様の「元気」をサポートする取組みとして、商品・サービスの充実を図っております。「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、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・健康増進に効果がある「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をご案内しております。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おります。

③社会の「元気」に貢献する取組み

社会の「元気」に貢献する取組みとして、「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体等を応援しております。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おります。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の予防に関するサービス開発・共同研究等に取り組んでおります。また、2019年9月に、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いたしました。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。

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月に設立いたしました。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。

■主要業績

2019年度における当社の主要業績は、次のとおりです。

①契約業績の状況

個人保険は、新契約高（転換による純増加を含む）が5,183億円（前年比45.5%）となりました。また、減少契約高については、満期による減少が6,603億円（前年比145.6%）、解約・失効による減少が1兆999億円（前年比92.8%）となりました。その結果、

年度末保有契約高は14兆3,877億円（前年比89.3%）となりました。

個人年金保険は、新契約高（転換による純増加を含む）が221億円（前年比39.4%）となりました。また、減少契約高については、解約・失効による減少が494億円（前年比89.7%）となりました。その結果、年度末保有契約高は3兆6,354億円（前年比95.0%）となりました。

団体保険は、新契約高が34億円（前年比6.5%）、年度末保有契約高は9兆8,751億円（前年比99.7%）となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高は、8,993億円（前年比100.1%）となりました。

②収支の状況

経常収益は8,025億円（前年比87.5%）となりました。このうち主な内訳は、保険料等収入が5,936億円（前年比83.0%）、資産運用収益が1,969億円（前年比103.4%）、その他経常収益が119億円（前年比99.2%）です。保険料等収入の減少は、個人保険、個人年金保険の保険料が減少したためです。資産運用収益の増加は利息及び配当金等収入が増加したためです。その他経常収益の減少は保険金据置受入金が減少したためです。

経常費用は7,657億円（前年比88.7%）となりました。このうち主な内訳は、保険金等支払金が5,429億円（前年比104.1%）、責任準備金等繰入額が434億円（前年比23.6%）、資産運用費用が761億円（前年比145.4%）、事業費が750億円（前年比97.8%）です。保険金等支払金の増加は個人保険の満期保険金が増加したためです。責任準備金等繰入額の減少は、保険料等収入の減少により責任準備金繰入額が減少したためです。資産運用費用の増加は、有価証券売却損が増加したためです。

以上の結果、経常利益が367億円（前年比67.9%）となりました。

特別利益は33億円（前年比2,216.1%）となりました。特別損失は49億円（前年比90.1%）となりました。特別利益の増加は、固定資産等処分益が増加したためです。特別損失の減少は、減損損失が減少したためです。

契約者配当準備金繰入額は、101億円（前年比77.6%）となりました。法人税等合計は91億円（前年比90.5%）となりました。

以上の結果、当期純利益は158億円（前年比61.9%）となりました。

③資産の状況

総資産は当期中に2,486億円増加し、年度末総資産は7兆6,604億円（前年比103.4%）となりました。うち一般勘定資産は7兆6,603億円（前年比103.4%）、特別勘定資産は1億円（前年比93.1%）となりました。

年度末の一般勘定資産の主な資産構成は、公社債40.0%、外国証券28.8%、貸付金14.5%、株式4.6%、現預金・コールローン4.2%、不動産3.0%となりました。

④責任準備金の状況

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

年度末における責任準備金残高は6兆5,630億円(前年比100.7%)となりました。

■対処すべき課題

日本経済は、新型コロナウイルス感染症による影響に加え、通商問題等の動向、国際金融市場の変動、地政学的リスク等が、国内景気を下押しする可能性が懸念されます。

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

また、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は、2020年3月13日に改正された新型インフルエンザ等対策特別措置法に基づく緊急事態宣言により、当社職員によるお客さまのご家庭への訪問や金融機関等の代理店へのご来訪者数等に大きな影響を及ぼすことが懸念されます。こうした中で当社は、新型コロナウイルスの感染拡大終息後を見据えて、当社主要マーケットである家庭市場における最適な営業活動の検討・準備を進めて参ります。

このような経営環境のもと、当社は、新型コロナウイルス感染症がさらに拡大した場合においても適切に事業が継続できるよう対応策を講じていくとともに、2019-2021年度の中期経営計画において掲げている「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になる」というビジョンを実現し、企業価値を更に増大させるために、以下の課題に対して重点的に取り組んでまいります。

①100歳時代を先取りした最優の商品・サービスの提供

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

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

②資産運用収益の向上

ERMをベースとし、資産運用の高度化に向けて、運用手法を多様化することで、低金利環境下におい

ても、持続的に資産運用収益を向上させてまいります。

③生産性の向上

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

④働き方改革と人材育成

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

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

⑤強固な経営基盤の構築

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

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

⑥内部管理態勢の強化

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

⑦ガバナンス態勢の強化・充実

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

⑧保険金等支払管理態勢の質的向上

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

⑨危機管理態勢の強化

新型コロナウイルスへの感染予防・拡大防止に向け、時差出勤の促進、健康管理の徹底等に全社一丸となって取り組んでおります。

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