

3 直近事業年度における事業の概況

■経営環境

2020年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により、飲食・宿泊等の対面型サービスを中心に個人消費に下押し圧力がかかり、企業収益も大幅に減少するなど、景気は厳しい状況が続きました。

このようななかで、資産運用環境につきましては、国内株式は、世界的に大規模な金融緩和や財政支出が続くなか、新型コロナワクチンの開発進展や接種拡大への期待もあり、株価は大幅に上昇いたしました。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%近傍で概ね推移しました。海外金利は、新型コロナワクチンに関する前向きな動きや米国の追加経済対策等を背景に上昇しました。

生命保険業界におきましては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受けた対面営業の自粛等により、新契約業績は前年度比で減少しました。

■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〉

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。

2020年4月には、終身認知症年金保険を発売いたしました。当該商品は、インターネットで申込手続きが完結できる「スマ保険」でも取り扱っており、認知症に備えながら、長期的な資産形成を行いたいというニーズにもお応えし、所定の認知症による状態が180日継続したとき、終身にわたって年金をお受け取りいただける保険となっております。当社は2016年3月に、健康に不安のある方でもご加入いただける、認知症による所定の状態を保障する保険「ひまわり認知症治療保険」の販売を開始して以降、2018年10月には「ひまわり認知症予防保険」を発売するなど、認知症に対する保障を提供してまいりましたが、認知症に特化した保障内容の商品として年金形式でお支払いするのは当社初となります。

さらに認知症関連では、2020年11月に「ひまわり認知症予防保険」における「認知症診断保険金」の加入限度額を100万円から300万円へと拡大、2021年3月には所定の認知症と診断され当社所定の状態が180日継続した場合にお支払いする「認知症治療保険金」の加入限度額を300万円から1,000万円へと拡大し、これまで以上にお客さまの多様なニーズにお応えできるようになりました。

2020年9月には、不慮の事故による傷害や新型コロナウイルス感染症を含む所定の感染症の入院を保障する「感染症プラス入院一時金保険」を新たに発売いたしました。この商品は、「ウィズコロナの時代に、どこの会社よりも早く、新型コロナウイルス感染症による入院を手厚く保障する生命保険の提供を通じて、お客さまにご安心をお届けし、元気、長生きをサポートしたい」という想いをもって開発した商品であり、新型コロナウイルス感染症を含む所定の感染症等で入院された場合、日帰り入院でも最高40万円^(*)を一時金でお受け取りいただけます。当社で現在販売している保険と組み合わせることで加入でき、保障額が従来の商品の2倍となるなど、お客さまが心配される治療費や入院に伴う諸費用・収入減等の影響に対して、生活をサポートすることができます。多くのお客さまからご支持をいただき、発売からわずか13日で、販売件数が1万件を超えました。さらに2020年11月には選択緩和型保険でも発売し、健康状態に不安のある方（入院したことがある等）でも簡単な告知によりご加入いただけるようになりました。これにより、全世代の多様なニーズにお応えすることが可能となり、2021年4月には販売件数が10万件を超えました。

(*)「入院一時金保険」と「感染症プラス入院一時金保険」をそれぞれ入院一時金額20万円で同時に付加した場合です。

金融機関代理店では、主力商品である「My介護Best」の後継商品として、2020年4月より「My介護Bestプラス」を発売いたしました。「My介護Best」の保障に加え、医師から所定の認知症と診断された場合に認知症診断保険金を、所定の認知症による状態が180日継続した場合には終身認知症治療年金をお支払いいたします。

企業保険分野では、2020年4月より、団体生活介護保険に付加できる特約として、「3大疾病保障特約」、「就業不能収入保障特約」の販売を開始いたしました。これらの特約を導入することによって、企業・団体の所属員本人や配偶者による“病気の治療と仕事の両立”への経済的な備えを行いたいというニーズにお応えすることが可能となりました。既に販売している「生活介護保険特約（親型）」と組み合わせることにより、一つの商品で“親の介護の保障”、“3大疾病の保障”、“収入の保障”への備えを同時に実現できるようになりました。

〈営業〉

営業面では、営業職員が携行する携帯端末「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、お客さま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」の搭載及び契約から領収までの完全ペーパーレス化等、生命保険募集のあり方を変えてきました。2020年11月には、「太陽生命コンシェルジュ」に搭載した動画とチラシを活用したコミュニケーションデザインが評価され、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2020」におきまして「アナザーボイス賞」を受賞いたしました。なお、「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月に特許権を取得しております。

2019年10月より、インターネットで申込手続きが完結できる「スマ保険」を開始しております。「スマ保険」では、お客さまの自由な時間と場所でご利用いただけるインターネットによる保険の見積もりや申込みを実現しただけでなく、当社がこれまで培ってきた「人」による丁寧な訪問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コンセプトでの保険の提供を行っております。

「スマ保険」におきましては、2020年9月に「感染症プラス入院一時金保険」、「先進医療保険」を発売し、2020年11月には健康状態に不安のあるお客さまも「感染症プラス入院一時金保険」のお申込みが可能となりました。2021年3月には医療保険終身保障プランの発売と認知症治療保険金の保障額上限の引上げを行うなど、適宜商品ラインアップの充実を図り、お客さまの多様なニーズにお応えできるよう努めてまいります。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、当社が従来行ってきた「飛込活動」による新規開拓が制約を受ける中、新たに「スマ保険」等の情報活用する「情報活動」や、お客さまに事前の承諾を得てから訪問する「承諾型ポスティング活動」による新規開拓を導入し、ビジネスモデルの転換を図りました。

また、2021年1月には「スマ保険」と営業職員によるコンサルティングや申込手続き時のサポートを組み合わせた「リモート申込」（非対面募集）を導入いたしました。この「リモート申込」により、新型コロナウイルス等の影響で非対面でのサービスを求めるお客さまに加え、遠方で直接対面が難しいお客さま等、より多くのお客さまへの提案が可能となり、ご自身のスマートフォンやパソコンにて簡単にご契約の手続きを完了することができるようになりました。

このようななかで、2021年3月には、「スマ保険」等デジタルを活用した活動を一元的に推進・管理する「ダイレクト営業部」を新設いたしました。DX

の推進によるデジタル技術を活用した非対面でのサービスとこれまで培ってきた営業職員を中心とする対面によるサービスを融合した「ハイブリッド型営業」の推進を図ることで、さらにお客さまの多様なニーズにお応えしてまいります。

また、金融機関代理店チャネルでは、募集代理店における販売強化を目的に、2020年度に新たに7金融機関と代理店契約を締結しております。

〈サービス〉

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、ご契約内容の確認や給付金のご請求漏れ等の確認活動を年1回以上実施しております。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、「ご家族登録」の受付を開始し、同年10月には電子交付機能に「総合通知（ひまわり通信）」を追加することで、閲覧・ダウンロードを可能にしております。2020年10月には、マイページIDとして携帯電話番号を使用することを可能とし、「太陽生命マイページ」がより簡単に開設いただけるようになりました。

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」に加え、担当営業職員による訪問手続き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の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おります。2020年10月には死亡保険金請求のペーパーレス化にも対応し、給付金・保険金請求に係る主要手続きで完全

ペーパーレス化を実現いたしました。この「太陽生命コンシェルジュ」の請求手続画面につきましては、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2020」（生活保障：保険金・給付金の請求書部門）におきまして、同賞（最優秀賞）を受賞しております。「かけつけ隊サービス」のご利用件数は2016年4月のサービス開始から2021年3月末までのご利用件数は12万件を超えるなど、多くのお客さまにご好評をいただいております。また、2020年3月には、「太陽生命マイページ」上にて「入院給付金等の請求手続き」の取扱いを開始しております。これにより、「ご請求」から「お支払い」までがインターネットで完結できるようになり、「スマ保険」にご加入のお客さまにおきましては、「ご加入」から「お支払い」までがインターネットで完結できるなどサービスの拡充を図っております。

認知症に関しては、2017年9月より、給付金等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組みも行ってまいります。サービス開始から1,205件フォローを行い、うち290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。2019年度に引き続き、2020年11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・メイトが新たに9名登録となり、2021年3月末時点で195名となりました。また、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」を実施しております。

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、又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きまして、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、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会が実施している「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入しております。ユニバーサルマナーは、多様な方々へ向き合うための「こころづかい」の一つであり、シニアのお客さまや障がいをお持ちのお客さまへの思いやりや、適切な知識に基づいたサポートを実践することで、より一層のサービス品質向上を図っております。

新型コロナウイルス感染症拡大への対応としては、2020年3月に最長6カ月の「保険料払込猶予期間・

更新手続期間の延長」、「新規契約者貸付に対する特別金利の適用（利息減免）」を実施いたしました。また、2021年1月の緊急事態宣言を受け最長6カ月の「保険料払込猶予期間・更新手続期間の延長」を再度実施しております。そのほか、2020年3月からは「保険金・給付金等の簡易取扱・みなし入院等の特別取扱」を行い、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったお客さまにも安心してご契約の継続や給付金等の請求を行っていただける対応を行っております。

〈運用〉

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、一定の利回りを確保できる外国債券ファンド等の残高を積み増し、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。

2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大等による不透明な運用環境が続きましたが、年度末にかけては、新型コロナウイルスに対するワクチンの接種開始や各国の財政・金融政策等により景気回復期待が高まり、内外とも金利・株価が上昇する展開となりました。このような運用環境のもとでも引き続き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、お客さまの利益に適うよう努めております。

2020年9月には、同年3月の《日本版スチュワードシップ・コード》改訂を受けて当社方針を改正し、議決権行使の賛否について、反対理由に加え、精査を行ったすべての議案の賛成理由を開示するなど公表内容の充実を図り、スチュワードシップ活動状況及び自己評価の公表とあわせて適切に対応しております。

また、責任投資原則（P R I）の署名機関として、投資分析や意思決定プロセスにE S G（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。2020年度におきましては、ソーシャルボンド、グリーンローン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。Capital Taiyo Life Insurance Limitedにつきましては、主に個人営業店舗網の拡充や新規法人市場の開拓に取り組み、事業拡大を図ることで、新型コロナウイルス感染症の影響下におきましても、順調に推移しておりました。2021年2月のミャンマー国内情勢の悪化に伴い、現在、従業員の安全確保を第一に考え、営業は一時休止しております。今後は現地の政情、治安の状況等を踏まえ対応してまいります。

〈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“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」が元気になり、「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様々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

従業員を「元気」にする取組みとして、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」に基づく「健康経営優良法人（ホワイト500）」に5年連続かつ2年連続上位100位以内で認定されました。

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」におきまして金融機関で初めて「イノベーション賞」を受賞しております。

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、育休の取得期間を原則1カ月以上とし、管理職を含めた対象者全員が取得しております。そのほか、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の導入や、がん治療や不妊治療を理由とする通院休暇の取得を可能にするなど、両立支援制度の更なる充実を図っております。

また、事業継続性や仕事と生活の両立支援の観点から、2020年度より従業員の柔軟な働き方を可能とする在宅勤務制度及びサテライトオフィス勤務制度を導入いたしました。

さらに、2016年10月より、従業員の健康増進と地域活性化を目的に、山形県上山市と健康増進に関する協定書を締結し、クアオルト健康ウォーキングをはじめとした健康支援事業に取り組んでおります。2020年2月に岐阜市、2021年1月に関市でも同支援事業に関する協定書を締結するとともに、2020年10月には、上山市におきまして身体の健康だけでなくメンタルヘルスの改善を目的とした試験的なクアオルト健康プログラムの実施にも参加いたしました。

加えて、2021年度より、従業員の生活習慣病予防を目的に、「現在、がんである可能性」と「将来、脳卒中・心筋梗塞、糖尿病になるリスク」を一度に評価できる「アミノインデックス®リスクスクリーニング」を導入いたします。

②お客さまの「元気」をサポートする取組み

お客さまの「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さまに向けて、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、お客さまの元気をサポートする取組みを継続しております。

また、2021年3月には、味の素株式会社・H. U. フロンティア株式会社・株式会社セルメスタ（現H. U. ウェルネス株式会社）の3社と業務提携し、「アミノインデックス®リスクスクリーニング」のご案内を開始いたしました。

さらに、現在「ひまわり認知症予防保険」加入者向けの付帯サービスとして提供している「認知症予防アプリ」をリニューアルし、全加入顧客及び見込客・提携先企業の従業員等に利用対象者を拡大した「太陽生命の健康増進アプリ」を2021年3月にリリースいたしました。リニューアルに伴い、新たに睡眠状況計測や無料健康相談等の機能を追加し、お客さまの元気を従来以上にサポートできる仕様となりました。

当社は、重大な疾病の「早期発見」、「早期改善」

だけでなく「病気の予防をサポートし、お客さまの健康増進のお役に立つ」ための取組みを推進することで、誰もが元気に長生きできる明るい長寿社会の実現を目指してまいります。

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。

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」を設立いたしました。同研究所では、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商品・サービスへ展開するなど、よりお客さまの元気・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。具体的には、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2020年10月には株式会社ジャックと共同で介護に関する調査・分析を開始し、2021年1月からは株式会社MCBIと医療データや血液バイオマーカーを活用した認知症予防に関する共同研究を開始しました。さらに2021年3月からは「疾病予防サービス」でご提供いただく検査結果等や当社が保有する保険給付データを活用した味の素株式会社との共同研究を実施することで、疾病データ等のデータ解析の推進や、病気の予防に資する新たなソリューションの提供、更なるサービスの充実や商品開発を目指して取り組んでおります。

■主要業績

2020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2,441億円（前年比47.1%）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4,029億円（前年比61.0%）、解約・失効による減少が9,016億円（前年比82.0%）となりました。その結果、年度末保有契約高は12兆8,404億円（前年比89.2%）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△5億円（前年221億円）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396億円（前年比80.1%）となりました。その結果、年度末保有契約高は3兆4,379億円（前年比

94.6%）となりました。

団体保険は、新契約高が384億円（前年比1,122.3%）、年度末保有契約高は9兆8,995億円（前年比100.2%）となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高は、8,863億円（前年比98.5%）となりました。

②収支の状況

経常収益は7,973億円（前年比99.3%）となりました。このうち主な内訳は、保険料等収入が6,197億円（前年比104.4%）、資産運用収益が1,652億円（前年比83.9%）、その他経常収益が122億円（前年比102.9%）です。保険料等収入の増加は個人保険の保険料が増加したためです。資産運用収益の減少は有価証券売却益が減少したためです。その他経常収益の増加は退職給付引当金戻入額が増加したためです。

経常費用は7,656億円（前年比100.0%）となりました。このうち主な内訳は、保険金等支払金が5,694億円（前年比104.9%）、責任準備金等繰入額が464億円（前年比106.9%）、資産運用費用が469億円（前年比61.6%）、事業費が765億円（前年比101.9%）です。保険金等支払金の増加は一時払養老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増加は、保険料等収入の増加により責任準備金繰入額が増加したためです。資産運用費用の減少は金融派生商品費用が減少したためです。

以上の結果、経常利益が316億円（前年比85.9%）となりました。

特別利益は11億円（前年比35.1%）となりました。特別損失は57億円（前年比116.2%）となりました。特別損失の増加は、新型コロナウイルス感染症による損失を計上したためです。

契約者配当準備金繰入額は、125億円（前年比123.3%）となりました。法人税等合計は41億円（前年比45.3%）となりました。

以上の結果、当期純利益は102億円（前年比65.0%）となりました。

③資産の状況

総資産は当期中に5,748億円増加し、年度末総資産は8兆2,353億円（前年比107.5%）となりました。うち一般勘定資産は8兆2,351億円（前年比107.5%）、特別勘定資産は1億円（前年比128.3%）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38.7%、外国証券29.0%、貸付金13.5%、株式5.7%、現預金・コールローン5.4%、不動産2.8%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6兆6,094億円（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の影響により厳しい状況が続くものの、ワクチン接種やデジタル技術の更なる進展等により、その影響は徐々に和らぎ、社会経済活動の復調によって、緩やかに持ち直していくと見込まれます。

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感染症の影響は長期化しており、当社主要マーケットである家庭市場での最適な営業活動の検討・準備が求められております。

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きまし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で掲げている「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、企業価値をさら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「かけつけ隊サービス」といった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、低金利環境下におきましても、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携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」やインターネットサービス「太陽生命マイページ」の活用等により、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、営業の強化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、リモートワーク（在宅勤務及びサテライトオフィス勤務）の推進、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きまし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きましても、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。