

3 直近事業年度における事業の概況

■経営環境

2022年度の日本経済は、資源高や円安による物価上昇の影響を受けつつも、新型コロナウイルス感染症抑制と経済活動の両立が進むなかで個人消費が緩やかに増加するなど、景気は持ち直しの傾向にありました。

金融市場につきましては、世界的なインフレ圧力の高まりを抑制するため、欧米での利上げが急速に進んだことにより、海外金利は上昇しましたが、2023年3月の米国中堅銀行の経営破綻を契機とする金融不安の広がり等もあり年度末には上昇幅を縮めました。

また、国内金利についても、2022年12月に日本銀行がイールドカーブ・コントロール政策を修正し、長期金利の許容変動幅を拡大したことにより、上昇しましたが、欧米での金融不安の広がりを受けて、年度末には上昇幅を縮めました。こうしたなか、国内株式は欧米の金融引き締めによる景気減速懸念が株価への逆風となりましたが、同時に進行した円安や欧米対比で緩和的な日本の金融政策等が下支えとなり、年度を通じてはほぼ横ばいの動きとなりました。

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拡大に伴う入院給付金等の支払い増加や内外金利差の拡大に伴う為替ヘッジコストの上昇等、厳しい経営環境となりましたが、コロナ禍を契機とした保障ニーズが底堅く推移したほか、海外金利の上昇に伴う外貨建保険の販売増等によって、新契約業績は前年度より増加しました。

■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。

2022年度より、新型コロナウイルスの感染拡大など、不透明な外部環境等をふまえ、中期経営計画を廃止し、環境変化への適性が高い単年度の経営計画を策定しています。2022年度の経営計画では、『多くのお客さまの元気・長生きを支える会社となる』ことを経営方針として掲げ、DX活用によるお客さまへのアプローチ機会の拡大を通じて、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います。

当社の具体的な諸施策については、次のように実施しています。

＜営業＞

多様なお客さまのニーズにお応えできるよう、携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」を活用した対面での手続きだけでなく、非対面での手続きを希望されるお客さまのニーズにも対応した営業活動を実施しています。また、対面と非対面を融合したハイブリッド型営業の展開と合わせて、お客さまサービスの向上を目的に市場環境等の良好な地域への新規出店を推進するなど、より多くのお客さまの様々なご要望に対応できるよう取り組んでいます。

＜ハイブリッド型営業の推進＞

多様化するお客さまニーズやライフスタイルの変化に応えるため、従来の営業職員チャネルに加えて、様々な手法で商品・サービスを提供しています。

インフォマーシャルやインターネット広告等のプロモーションを経由した「デジタル由来」の情報を活用し、対面・非対面を融合した「ハイブリッド型営業」を展開しています。これにより、すべての手続きを「非対面」で希望されるお客さま、保険のご説明については「対面」を希望されるお客さま等、様々なご要望にもお応えできるようになっています。

また、「デジタル由来」の情報から、ご契約いただいたお客さまについて、契約後3ヵ月以内に再訪問を行う「早期3訪活動」を推進しています。訪問時に給付金等のお支払い事由や、各種当社サービスをご説明する等、顧客サービスの向上に努めています。

加えて「ハイブリッド型営業」等ビジネスモデルの変化に合わせ、入社後の新人教育制度「販売基本プログラム Progress」を2023年4月登録者より改定し、営業手法に則した教育を実施しています。

「ハイブリッド型営業」などの新たな営業スタイルの確立や、顧客ニーズに対応した保険商品の提供ができるようチャネルの多様化を図るなど、DXの取り組みを推進していることから、経済産業省が定めるDX認定制度における「DX認定事業者」に認定されています。

当社では、対面とデジタルの融合を通じて、より多くのお客さまのニーズに対応できるよう、これからもDXを推進してまいります。

＜ITを活用した提案活動・教育の充実＞

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、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機能や、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ることで、営業の生産性向上を図っています。

また、全支社に大型モニターを設置し、本社営業部の講師が、全支社の営業職員に対して同時に研修する「オンライン研修」を行っております。携帯端末「太陽生命コンシェルジュ」の活用を中心とした朝礼時の研修、一般課程研修、入社後の新人教育制度「販売基本プログラム Progress」等の研修を、オンラインで実施することにより「教育の均質化・営業力の標準化」を図っています。

2022年9月には、急速に進化するデジタルの時代に対応できるよう、デジタル上でのビジネスマナーやデジタルを活用したアプローチ手法等の習得により、顧客対応の質を向上させるための教育を全営業職員対象に開始しました。

＜非対面手続きの充実＞

インターネットでの手続きを希望されるお客さまのニーズにお応えするため、以下の取り組みを展開しています。

・2019年10月に、インターネットによる申込手続きができる利便性に加え、「人」による丁寧なサ-

ビスを融合させた新たなコンセプトでの保険商品の提供として、インターネット完結型保険「スマ保険」を開始

- ・2021年1月に「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」を導入
- ・2021年9月に「スマ保険」専用商品として、産婦人科医監修のもと、産前産後の女性を支援する「出産保険」を発売
- ・2022年5月に「事故割増死亡保険」、「告知緩和型死亡保険」、「選択緩和型先進医療保険」を発売し、商品ラインナップを拡充
- ・2022年11月に「スマ保険」、および「リモート申込」において、契約者と被保険者が別人での契約を可能とする「子供医療保険」と「終身死亡保険」を発売

<営業所の開設>

お客さまサービスの向上を目的に市場環境等の良好な地域への新規出店を推進しています。

2022年2月 木更津営業所開設

2022年7月 流山営業所開設

2022年12月 加古川営業所開設

<金融機関代理店チャネルの販売強化>

募集代理店における販売強化を目的に、2022年度には新たに4金融機関と募集代理店委託契約締結を決定しました。

<<商品>>

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います。

<認知症や病気を予防する商品>

社会的課題である認知症と前向きに向き合い、老後を安心して送りいただくための商品として、予防保険シリーズ第1弾の「ひまわり認知症予防保険」等を販売しています。認知症関連商品の販売件数は2023年4月末時点で90万件を超えるなど、シニアのお客さまを中心に広くご支持をいただいています。

また、予防保険シリーズ第2弾として、2021年6月から「ガン・重大疾病予防保険」を発売しています。責任世代をはじめとする幅広い年齢層の方にご支持をいただいております。2023年3月末時点で14万件を超えました。

<死亡保障ニーズに対応した商品>

2022年5月、「事故割増死亡保険」を発売しました。若年層や責任世代において死因占率の高い災害死亡（不慮の事故または所定の感染症による死亡）を上乗せした死亡保障を準備できる保険となっています。

<健康状態に不安のある方に向けた商品>

これまで、健康状態に不安のあるお客さまに向けて、簡単な告知でお申込みいただける「保険組曲Best既成緩和」や「ひまわり認知症予防保険」を発売するなど多様なニーズにお応えしてきました。2022年5月には、「告知緩和型死亡保険」および「選択緩和

型先進医療保険」を発売しました。

「告知緩和型死亡保険」は、死亡保障のみを準備したいというニーズにお応えしたもので、「選択緩和型先進医療保険」の主な特徴は以下のとおりです。

- ・公的医療保険対象外のため、全額自己負担となる先進医療の技術料を保障
- ・医療機関への交通費や宿泊費等の諸費用等に備える保障

加えて、既に選択緩和型保険にご加入いただいているお客さまの契約を新たな契約へと見直しすることができるようになり、より充実した保障をお持ちいただくことが可能となりました。

<金融機関窓口販売の商品>

- ・2022年4月より「My年金Best外貨2」を販売し、終身保険への移行や年金据置ができるなど受取方法を充実させました。
- ・販売中の「My介護Bestプラス」に加え、介護初期費用等をより充実させた「利率変動型一時払終身生活介護年金保険（長生きMy介護）」を、2022年10月より再発売しました。

<法人向けの商品>

2022年より、企業・団体の所属員本人や家族の“病気やケガによる入院”に対して、日帰り入院からまとまった一時金で備えができる「団体入院一時金保険」の取扱いを開始しました。「災害入院一時金特約」や「手術特約」を付加することで、更に保障を充実させることができる商品です。

<<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、お支払い時に至るまで、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、継続的に改革・改善に取り組んでいます。

<お客さまの利便性向上のための取り組み>

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などの「コミュニケーション」機能を備えています。

ご契約者さまを対象にしていた「太陽生命マイページ」のご利用において、2021年10月に被保険者さま、2022年2月に「ご家族登録制度」に登録いただいたご家族さまにもご利用できるよう、範囲を拡大しました。また、「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」にご加入された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、お客さまの利便性向上を図っています。

2022年4月には、「太陽生命マイページ」の新たなサービスとして、ご契約者さまはもちろん、被保険者さまおよび登録いただいたご家族さまも契約内容の詳細を確認できる「Web保険証券-デジタル証書-」の取扱いを開始し、2023年3月末までに累計申込件数が8万件を超えました。

なお、「太陽生命マイページ」「マイページ給付請求手続き」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2022」にて「アナザーボイス賞（生活者による評価が高い対象物に与えられる賞）」を受賞しました。

＜ベストシニアサービス（BSS）の取り組み＞

2014年度よりスタートしたBSSでは、ご契約の締結からアフターフォロー、お支払いに至るまでにおいて、シニアのお客さまに業界最高水準のサービス・商品などをお届けすることで、シニアのお客さまはもとより、若い世代のお客さまからも信頼いただける生命保険会社を目指しています。

BSSの取り組みとして、以下の施策を実施しています。

シニアのお客さまへの対応

- ・シニアのお客さまの誤認防止等のために「ご家族同席」や、「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に告知内容等を再確認する「シニア安心サポートデスク」の実施
- ・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るため「ご家族登録制度」を導入
- ・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」の実施
- ・認知症に関しては、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り組みの実施（サービス開始から2023年3月末まで2,486件フォローし、うち923件のお支払い）
- ・当社独自の「認知症予防あんしんガイド」の作成および活用
- ・昨年度（2021年度）のUCDAにて、「内容ごとに色分けされた紙面構成や見開きページでの丁寧な説明が、高齢者にとって満足度が高く、わかりやすい。」などの理由により、「情報のわかりやすさ賞」を受賞

障がいをお持ちのお客さまへの対応

- ・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
- ・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の内務員による代筆・代読等の取扱いを実施

＜お支払いサービス向上のための取り組み＞

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できるよう、保険金・給付金のご請求時におけるサービス向上のため、様々な取り組みを行っています。主な取り組みは以下のとおりです。

- ・専門知識を有する内務員が直接お客さまやご家族

さまを訪問し、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2016年4月より実施（サービス開始から2023年3月末までのご利用件数は17万件以上）

- ・「太陽生命コンシェルジュ」にて、2020年10月に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の完全ペーパーレス化により、最短10分程度での給付金のお支払いを実現
- ・2021年10月に、「太陽生命マイページ」の利用対象者の範囲を拡大し、ご契約者さまと被保険者さまが異なる場合でも、被保険者さまがご利用できる「入院給付金等の請求手続き」の取扱いを開始
- ・2021年11月に、給付金請求時の利便性向上と画像提出によるネット完結型手続きの利用促進を目的として、簡易取扱（診断書不要）の範囲を拡大

＜従業員のサービス力向上のための取り組み＞

シニアのお客さまや障がいをお持ちのお客さまへの対応力を高めていくために、以下の取り組み等を実施し、従業員のサービス力のさらなる向上に努めています。

- ・2016年度より「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
- ・2019年度からは「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」の養成研修を行い、支社・営業所において登録したキャラバン・メイトが「認知症サポーター養成講座」を実施
- ・多様化する社会のなかで、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「ユニバーサルマナー」の普及・啓蒙の目的として行われている「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入し、2021年8月には内務員全員が取得

＜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います。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います。

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います。

国内公社債につきましては、金利上昇局面で国債を中心に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た一方、為替ヘッジコスト上昇への対応として外貨建国債等は売却により残高を減らしました。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。
健全性についても、引き続きE R Mを通じて十分な水準を確保しています。

＜日本版スチュワードシップ・コードの諸原則にもとづいた活動＞

「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います。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います。

2022年8月には、対話および議決権行使の取り組みや、当社のスチュワードシップ活動状況および自己評価について公表するなど、適切に対応しています。

＜E S G課題に配慮した資産運用＞

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います。2022年度におきましても、グリーンボンド、ソーシャルボンド、トランジションボンド等への投融资を通じて、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います。

＜海外事業投資＞

2019年、ミャンマーの生命保険会社であるCapital Taiyo Life Insurance Limitedに35%出資し、関連会社化しています。同社は、現地の政情や治安、感染状況等を考慮し、従業員の安全を確保しながら、事業運営を行っています。今後も引き続きミャンマーの生命保険業界の発展に貢献してまいります。

＜新型コロナウイルス感染症への対応＞

新型コロナウイルス感染症の影響を受けたお客さまに対して、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よう、各種支援策を実施するとともに、入院給付金等のご請求の増加に伴い支払体制を強化して対応しています。

また、コロナ禍において変化するお客さまのニーズに寄り添い、安心を提供するという社会的使命を果たすため、従業員の健康と安全の確保を徹底しながら、ウィズコロナ時代に対応した「商品」「働き方改革」「非対面手続き」等の新たな取り組みも行っていました。コロナ禍における当社の取り組みは、主に以下のとおりです。

＜支払体制の強化＞

2022年に入って感染急拡大した新型コロナ“第6波”および“第7波”の影響により、新型コロナウイルス感染症に対する入院給付金等のご請求数が急増しました。これを受け、支払部門の要員を派遣社員の採用や支払・査定業務経験者等を招集することで、コロナ禍前通常時の約3倍に増強しました。また、通常の支払業務とは別に、新型コロナ案件に特化した「新型コロナ専門ライン」の組成や、長期化するコロナ請求に対応し、派遣社員の契約期間延長およ

び全国各支社から支払関連知識を有する職員を順次支払拠点に招集するなど、適宜、支払体制を拡充しました。その結果、年度末においてご請求案件の支払遅延は解消し、滞留案件の状況はコロナ前の水準に回復しています。引き続き、すべてのお客さまにご安心いただけるよう、迅速・正確なお支払いに取り組んでまいります。

＜各種支援策＞

- ・最長6カ月の「保険料払込猶予期間、更新手続期間の延長」（2020年3月、2021年1月、4月）
- ・最長6カ月の「新規契約者貸付に対する特別金利の適用（利息減免）」（2020年3月）
- ・「保険金・給付金等の簡易取扱・みなし入院等の特別取扱」（2020年3月）※

※新型コロナウイルス感染症に係る発生届の範囲を全国一律に重症化リスクの高い人々に限定する感染症法施行規則の改正を受け、2022年9月26日より取扱内容を一部変更して実施。

＜商品＞

- ・新型コロナウイルス感染症による入院等を手厚く保障する「感染症プラス入院一時金保険」の販売（2020年9月）

＜働き方改革＞

- ・事業継続性等の観点から在宅勤務制度およびサテライトオフィス勤務制度を導入

＜販売手法の多様化＞

- ・「スマ保険」等の情報を活用する「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」など、ウィズコロナ時代に対応した営業活動の推進
- ・「リモート申込」の導入（2021年1月）

＜太陽の元気プロジェクト（サステナビリティ経営の推進）＞

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、様々な施策を推進しています。

また、「太陽の元気プロジェクト」の推進等を通じ、S D G sが目指す「持続可能な社会の実現」に貢献してまいります。

＜従業員を「元気」にする取り組み＞

従業員が長く「元気」に働ける取り組みとして、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、両立支援制度の更なる充実を図っています。

また、従業員に対する健康増進施策を講じるなど、健康経営にも取り組んでおり、2016年度からは、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7年連続かつ4年連続上位100位以内で認定されました。

さらに、日本健康会議、厚生労働省、経済産業省が実施する2022年度版（2021年度実施分）「健康スコアリングレポート」の予防・健康づくりに関する取り組み状況においても4年連続で上位100位以内にランクインしました。

仕事と育児との両立に関しては、法令を上回る支

援制度を整備してきました。その結果、仕事と育児との両立支援に関する高い水準の取り組みを行っている企業として、8年連続で「プラチナくるみん」の認定を受けています。また、男性の育児休業取得率は、8年連続で100%となりました。

主な制度の導入等は以下のとおりです。

主な両立支援

- ・業界に先駆けた65歳定年制度および最長70歳まで働ける継続雇用制度
- ・最長3年間の介護休業制度
- ・子どもが3歳になるまで取得可能な育児休暇・育児休業制度
- ・子どもが小学校卒業まで適用可能とした短時間勤務制度
- ・男性従業員（管理職を含む）の育児休業対象者全員取得および1カ月以上の取得推進
- ・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、4日勤務制度の導入
- ・がん治療や不妊治療を理由とする通院休暇制度

従業員の健康増進

- ・クアオルト健康ウォーキングバスツアーの実施（2022年度：636名）
- ・健康増進セミナーの実施
- ・各種検診対象者への受診勧奨（特定健診、特定保健指導、精密検査）

＜お客さまの「元気」をサポートする取り組み＞

お客さまの「元気」をサポートする取り組みとして、認知症予防サービスや疾病予防サービスのご案内を行っています。また、「太陽生命の健康増進アプリ」では、睡眠状況計測や無料健康相談等を提供し、これまで以上に多くのお客さまの病気の予防をサポートし、健康増進のお役に立てるように努めています。

当社では「認知症や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」ための取り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。

認知症予防サービス

- ・2022年4月、株式会社MCBIが提供する、簡単な血液検査でMCBI（軽度認知障害）のリスクを判定する「MCBIスクリーニング検査」を、より精度が高い検査が可能となった「MCBIスクリーニング検査プラス」にリニューアル
- ・京王観光株式会社が提供する、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」

疾病予防サービス

- ・味の素株式会社が技術開発した、少量の採血で、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」
- ・株式会社ジェネティックラボが提供する、子宮頸がんの原因とされる高リスク型HPV（ヒトパピローマウイルス）の感染有無を自宅で簡単に調べることができる「子宮頸がんHPV検査パピックス」

健康増進

- ・睡眠、脳トレ等、様々な観点からお客さまの健康増進をサポートする「太陽生命の健康増進アプリ」

＜社会の「元気」に貢献する取り組み＞

社会の「元気」に貢献する取り組みとして、「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体の応援や、当社が保有するデータの活用による医療の進歩に貢献するような取り組みを行っています。また、気候変動の緩和と適応への対応として、脱炭素化の取り組み等を行っています。

「元気・健康」に取り組んでいる企業・団体への協賛等

- ・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」へ協賛
 - ・全国の認知症関連セミナーへ協賛
 - ・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を支援
 - ・2022年3月に、日本認知症官民協議会が主催する「認知症バリアフリー宣言試行事業」に参加し、「認知症バリアフリー宣言」(*)を公表
- (*)「認知症バリアフリー宣言」は、認知症バリアフリーの推進による「地域共生社会」の実現に向け、適切な取り組みを行おうとしている企業等の活動を支援するとともに、認知症バリアフリーを志向する企業等を「見える化」することで、認知症を患った方やその家族の方々にとって、安心して利用できる環境を提供することを目的としています。

株式会社太陽生命少子高齢社会研究所

2020年4月に設立した株式会社太陽生命少子高齢社会研究所は、「健康寿命の延伸」という社会的課題に貢献すべく、主に「疾病の予防・早期発見・早期治療」の観点から、学術機関と共同研究等に取り組んでいます。また、その成果の公表により社会貢献を図るとともに、成果等をお客さまの元気・長生きにより役立つ商品・サービスの開発につなげてまいります。

具体的な取り組みは以下のとおりです。

- ・2022年6月に、株式会社MCBIと実施している太陽生命従業員の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にて得られた知見の一部を公表
- ・2022年7月に、産後ケア事業に関する自治体の実態調査と利用者アンケートの結果を公表
- ・2022年9月に、認知症介護に関するアンケート調査の結果を公表
- ・2022年12月に、親が遺した財産・情報に関するアンケート調査の結果を公表
- ・2023年1月に、東京大学および株式会社明治と共同で妊婦向けセミナーを開催

脱炭素化に向けた取り組み

- ・グループ共通CO₂排出量削減目標である自社排出について、2025年度までに2013年度比40%削減、2050年度までにネットゼロに向け、電力使用量の

- 削減や再生可能エネルギーへの切り替えを順次実施
- ・機関投資家として、投融資先のCO₂排出量もネットゼロの対象とし、グループ共通の目標である2030年までに2020年度比で40%削減の中間目標達成に向け、対話を通じて投融資先企業のCO₂排出量削減を促進

太陽生命の森林の活動を通じた地域・社会、環境への貢献

- ・東西2カ所に「太陽生命の森林」を設置し、社員等ボランティアによる森林保全活動を実施。2006年3月に栃木県那須塩原市に設置した「太陽生命の森林」では、カラマツの間伐や林道整備作業を実施し、太陽の光が差し込む明るい森林づくりを実施。2007年11月に滋賀県高島市に設置した「太陽生命くつきの森林」では、里山林であった森林をフィールドとして在来種であるトチノキやアカマツの保全活動やビオトープ整備、地元の小学生とどんぐりから広葉樹を育てる「どんぐりプロジェクト」などを展開
- ・2022年9月には、生物多様性の損失を食い止め回復させるために、2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として保全しようとする世界的な目標の達成に向けて、環境省が主導する「生物多様性のための30 by 30アライアンス」に参画

スポーツ協賛を通じた青少年の育成、女性応援等

- ・スポーツ協賛を通じた青少年の育成と各スポーツの普及を目的に、アイスホッケーでは「太陽生命U9ジャパンカップ」、「アイスホッケー教室」。ラグビーでは「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」にそれぞれ協賛。
- ・スポーツを通じ活躍す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る。さらには健康寿命の延伸という社会的課題への取り組みとして、女子シニアゴルフへ協賛し、取り組みの一環としてJLPGAレジェンズツアー「太陽生命 元気・長生きカップ」を開催。

《再保険契約の締結》

低金利環境が継続する中、過去に販売した高予定利率の貯蓄性商品は逆ざや状態が続くことが見込まれます。このような状況をふまえ、2022年3月に、お客さまへ年金等を安定的にお支払いするための財源を確保することを目的として、個人年金保険契約の一部を出再しました。その結果、責任準備金の積立負担の軽減による、収益の向上に貢献しています。

■主要業績

2022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2,322億円（前年比128.3%）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3,592億円（前年比97.7%）、解約・失効による減少が7,238億円（前年比82.8%）となりました。その結果、年度末保有契約高は10兆1,287億円（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49億円（前年△13億円）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520億円（前年比127.4%）となりました。その結果、年度末保有契約高は2兆8,632億円（前年比90.1%）となりました。

団体保険は、新契約高が1億円（前年比1.1%）、年度末保有契約高は9兆5,968億円（前年比100.4%）となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高は、9,295億円（前年比107.9%）となりました。

②収支の状況

経常収益は9,613億円（前年比66.8%）となりました。このうち主な内訳は、保険料等収入が6,433億円（前年比107.6%）、資産運用収益が2,147億円（前年比123.1%）、その他経常収益が1,032億円（前年比15.5%）です。保険料等収入の増加は、再保険収入、団体年金保険の保険料が増加したためです。資産運用収益の増加は、有価証券売却益が増加したためです。その他経常収益の減少は、前年度に年金出再に伴う責任準備金戻入額が発生したためです。

経常費用は9,131億円（前年比59.8%）となりました。このうち主な内訳は、保険金等支払金が7,265億円（前年比52.6%）、資産運用費用が715億円（前年比193.5%）、事業費が884億円（前年比109.7%）です。保険金等支払金の減少は、前年度に年金出再に伴う再保険料が発生したためです。資産運用費用の増加は、金融派生商品費用が増加したためです。

以上の結果、経常利益は481億円（前年△866億円）となりました。

特別利益は12億円（前年比499.3%）となりました。特別損失は40億円（前年比102.7%）となりました。

契約者配当準備金繰入額は、108億円（前年比86.3%）、法人税等合計は77億円（前年△287億円）となりました。

以上の結果、当期純利益は268億円（前年△741億円）となりました。

③資産の状況

総資産は当期中に3,385億円減少し、年度末総資産は7兆3,547億円（前年比95.6%）となりました。うち一般勘定資産は7兆3,545億円（前年比95.6%）、特別勘定資産は1億円（前年比92.2%）となりました。

当事業年度末の一般勘定資産の主な資産構成は、公社債38.4%、外国証券25.7%、貸付金14.5%、現

預金・コールローン7.7%、株式5.9%、不動産3.1%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5兆8,709億円(前年比98.6%)となりました。

■対処すべき課題

今後の日本経済は、国内外のインフレ動向や金融政策の見通しに対する不透明感が高まっているものの、ウィズコロナの下で社会経済活動の正常化が進み、回復の動きを続けていくと見込まれます。

生命保険業界におきましても、人口減少・少子高齢化の進展、価値観・ライフスタイルの変容に伴うお客さまニーズの多様化、ITの高度化やコロナ禍を契機としたデジタル化の加速、金融市場における不確実性の増大等により経営環境が変化しており、お客さま本位の商品・サービスの提供、資産運用の高度化、資本コストを踏まえた資本効率の向上および社会的課題を踏まえた企業経営等、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が求められています。

このような状況のもと、不透明な経営環境を前提にした経営にシフトしていく必要があると認識しており、2022年度においては、これまで3年間としていた経営計画をより環境変化への適性が高く、自由度の高い経営を実現できる単年度の経営計画に変更しました。

①DXの推進による顧客数の拡大

インフォマーシャルやインターネット広告等のプロモーションを活用した、探客活動のデジタル化によって、これまでにないお客さまとの接点を創出しています。今後も、効率的な広告投資により情報数を拡大させるとともに、「ハイブリッド型営業」の定着・推進を図ることで、新たなお客さまとのアプローチ機会を増やしてまいります。また、「太陽生命マイページ」機能の拡充、「かけつけ隊サービス」や「予防サービス」など、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としていきます。

2023年4月にはDX戦略部を新設しました。これまで以上にDXを推進することで、顧客数の拡大による持続可能な成長を目指してまいります。

②サステナビリティ経営の推進

従業員、お客さま、社会の元気をサポートするための全社横断的な「太陽生命の元気プロジェクト」の推進を通じ、すべての人が活躍できる職場づくり、病気を予防する商品・サービスの提供、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組み等、「持続可能な社会の実現」に貢献してまいります。

また、2023年4月にはダイバーシティ推進室を新設しています。多様な人材が個性や能力を発揮し、

各所属が一体となって取り組む企業風土を醸成するため、ダイバーシティおよびインクルージョンの推進に取り組んでまいります。

③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。

④働き方改革と人材育成

生産性向上に資する人材投資を通じ、従業員が成長し続けられる教育制度の充実、成果や能力に応じたメリハリのある評価や処遇の実現により、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。

また、新たなワークスタイルへの対応や健康増進施策の実施等、従業員が長く元気に働き続けられるよう更なる働き方改革を進めてまいります。

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

全従業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。

また、2023年2月の「営業職員チャネルにおけるコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化にかかる着眼点」を受けて、一層の態勢整備を進めてまいります。

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およ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、持続的に資産運用収益を向上させてまいります。

⑨危機管理態勢の強化

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います。危機事態が発生した際には、事業継続計画に沿って対応策を講じることにより、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維持・整備しています。