

3 直近事業年度における事業の概況

■経営環境

2024年度の日本経済は、人件費や物流費の価格転嫁等による物価上昇の影響を受けつつも、堅調な企業業績を背景とした雇用・所得環境の改善等に個人消費が支えられて、景気は緩やかに回復しました。

金融市場につきましては、日本銀行による2024年3月のマイナス金利政策の解除やその後の追加利上げを受けて、国内長期金利は大幅に上昇しました。一方、欧米では金融政策が利下げへ転換されたものの、根強いインフレ圧力等から海外長期金利は高水準での推移となりました。また、国内株式は、日経平均株価が史上最高値を更新した後、米国経済の減速懸念等により夏場に一時急落するなど、変動幅の大きな動きとなり、年度では下落となりました。

生命保険業界におきましては、国内金利の上昇により、一時払円建て保険の販売が増加するなど、新契約業績は前年度より増加しました。

■事業の経過

2024年度の経営計画では、「挑戦と改革によって、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を活用した顧客接点の創出によるマーケット拡大や業務改革等による従業員一人ひとりの生産性向上に向けた各種施策に取り組んでまいりました。

当社の具体的な取組みは以下のとおりです。

＜営業＞

2024年8月に、最先端のデジタル技術とこれまでに培った営業現場のノウハウを最大限に活用した営業端末「T-AI-Face」を導入いたしました。これまでもデジタル技術の進展やコロナ禍によるオンライン志向の高まり等を踏まえ、ビジネスモデルの進化を図ってきましたが、「T-AI-Face」は、最新のデジタルツールを活用した営業手法やAIによる最適なプラン提案、デジタル化を通じた活動管理の標準化、給付受付業務の効率化等を実現し、募集活動や活動管理、事務・サービスのあり方をさらに進化させるものとなります。

＜最先端のデジタル技術を活用した提案活動・教育の充実＞

「T-AI-Face」には、オンライン上で、提案から申込手続きまでを行うことができる「オンライン面談機能」や、作成したプラン内容がお客さま一人ひとりにパーソナライズされた動画で届く機能（「デジタル提案書」）、AIを活用し、最適な保障プランをご提

案する機能等、生命保険募集のあり方を進化させ、営業力を向上させる様々な機能を装備いたしました。

「T-AI-Face」の習熟度を高める教育面においては、全支社に設置されている大型モニターを活用し、本社営業部の講師が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。「オンライン研修」では朝礼時の研修に加えて、一般課程研修や入社後の新人教育制度「販売基本プログラム Progress」等も実施しており、教育の均質化・営業活動の標準化を図っております。

＜ハイブリッド型営業の推進＞

TVCMやWeb広告等によるプロモーションを通じて収集したダイレクト情報を活用し、対面・非対面を融合した「ハイブリッド型営業」を推進しております。また、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」を推進しており、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も努めております。

＜非対面手続きの充実＞

従来の営業職員チャンネルに加えて、インターネット完結型保険（スマ保険）や、お客さまが時間・場所を選ばずに自由に申込みいただける「リモート申込」を展開するなど、様々な手法で、商品・サービスを提供しております。

＜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おります。

・2024年10月 ふじみ野営業所開設

＜顧客本位の業務運営・営業活動＞

お客さま一人ひとりに真摯に向き合い、社会的使命を果たし続けることを後押しするために、生命保険協会がとりまとめた「営業職員チャンネルのコンプライアンス・リスク管理態勢の更なる高度化に係る着眼点」を踏まえて、体制整備状況を確認し、更なる高度化に向けた取組みを推進しております。

＜金融機関代理店チャンネルの販売強化＞

募集代理店における販売強化を目的に、2024年度には新たに3金融機関と募集代理店委託契約締結を決定いたしました。

＜商品＞

高品質の商品・サービスを通じてお客さまに一生涯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。

<主力商品「保険組曲Best」の改定>

2024年12月には、より多くのお客さまニーズに対応するため「保険組曲Best」の商品改定を実施し、新シリーズ「保険組曲BestMYWAY」、「保険組曲BestMYWAY既成緩和」を発売いたしました。

商品改定の主なポイントは以下のとおりです。

- ・認知症の前段階である軽度認知障害（MCI）に該当した場合の保障を新設
- ・選択緩和型商品等について、3歳から加入できるよう加入年齢の引き下げを実施 など

<認知症や病気の予防を応援する商品>

当社は、お客さまの元気・長生きを支える商品として、疾病の予防を後押しする「予防保険シリーズ」を展開しております。その第一弾として、「ひまわり認知症予防保険」を販売しており、2025年4月末時点の認知症関連商品の累計販売件数は100万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おります。

また、第二弾の「ガン・重大疾病予防保険」は、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。2025年3月末時点での累計販売件数は26万件を超えております。

<健康状態に不安のある方に向けた商品>

簡単な告知事項に該当しなければお申込みいただける「保険組曲BestMYWAY既成緩和」や「ひまわり認知症予防保険」を販売しております。また、医療保険に限らず、万が一に備えられる「告知緩和型死亡保険」やガンに備えられる「告知緩和型がん診断保険」、「告知緩和型がん治療保険」を販売するなど、商品ラインアップの充実を図っております。

<代理店販売の商品>

初期の介護費用等に備える保障を充実させた「利率変動型一時払終身生活介護年金保険（長生きMy介護）」を取り扱っており、販売代理店数は2025年3月末時点で60代理店に拡大しております。

<法人向けの商品>

企業・団体において、従業員が重大な疾病に罹患した場合の治療費や収入の減少に備える福利厚生制度を整備する必要性が高まっていることを受け、2024年5月に3大疾病等で所定の状態に該当した場合に保険金を支払う「無配当団体3大疾病保険」の取扱いを開始し、第三分野商品の充実に努めております。

《サービス》

お客さまの多様なニーズにお応えし、ご加入時から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。

<お客さまの利便性向上のための取組み>

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」は、契約者さまだけでなく、被保険者さま、そして「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いただけるようになっており、「各種変更手続き」機能や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」機能の他、当社でご加入の損害保険契約の加入状況等が閲覧できるようになっております。

2024年4月には、「マイナンバーカードの公的個人認証サービスを活用した新契約手続き（インターネット申込）」を開始し、手続きに要するお客さま負担を軽減いたしました。また、第1回保険料の収納方法においても、2024年7月にPayPay決済を導入し、収納方法拡大による利便性の向上を図っております。

2024年9月には、営業職員による「T-AI-Face」での給付受付を開始し、お客さま宅で受付から手続きまでスムーズな対応ができるようサービスを拡充しております。

また、当社の「LINE公式アカウント」では、アカウントに登録いただくことで、保険に関する各種お手続きなどをLINEからもご利用いただけるようになっております。

<ベストシニアサービス（BSS）の取組み>

当社はBSSを通じて、ご契約の締結からその後のアフターフォローに至るまで、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おります。

BSSの主な取組みは以下のとおりです。

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観点から「ご家族同席」による保険募集の実施
- ・「T-AI-Face」のテレビ電話機能を活用し、本社担当者が直接、契約意向や申込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に備えた「ご家族登録制度」の推進
- ・年1回以上の訪問等を通じた、契約内容の確認

- ・当社独自の「認知症予防あんしんガイド」の作成及び活用

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、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
- ・契約手続き、契約内容の訂正・変更、保険金・給付金等の請求手続きに関して内務員による代筆・代読等の実施

＜お支払いサービス向上のための取組み＞

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に努めております。

主な取組みは以下のとおりです。

- ・専門知識を有する職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」の実施
- ・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、状況に応じ最短10分程度でのお支払いの実現
- ・簡易取扱（診断書不要）の範囲拡大による給付金請求時の利便性向上

＜従業員のサービス力向上のための取組み＞

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るために、従業員の更なるサービス力向上に努めております。

主な取組みは以下のとおりです。

- ・「認知症サポーター養成講座」を受講し、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
- ・「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」の養成研修を自社で行い、支社・営業所に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・啓蒙の目的として実施されている「ユニバーサルマナー検定」を全社で導入

（2025年3月末時点 内務員の93.8%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、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、個別案件の精査を実行いたしました。

円金利資産以外の資産につきましては、為替ヘッジコストの高止まりへの対応として、外貨建国債等は売却により残高を削減しました。内外株式につきましても、資産運用リスク削減の観点から売却を実施し、残高を圧縮しました。一方、オルタナティブ資産につきましては、プライベート・エクイティ及びプライベート・デットを中心に残高を拡大しました。

また、健全性についても、引き続きERMを通じて十分な水準を確保しております。

＜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。

2024年8月には、対話及び議決権行使の取組みや、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、適切に対応を進めております。

＜ESG課題に配慮した資産運用＞

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。2024年度におきましても、サステナビリティボンド、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。2024年8月には、ESG投融資に関する方針及び活動内容をまとめた「責任投資レポート」を公表し、情報開示にも注力しております。また、2024年10月には、インパクト志向を有する国内金融機関の協働イニシアチブである「インパクト志向金融宣言」に署名し、参画しております。

＜アセットオーナー・プリンシプルの受入れ表明＞

2024年12月に保険会社等のアセットオーナーが受益者の最善の利益を勘案し、その資産を運用する責任を果たしていくうえで有用と考えられる共通原則である「アセットオーナー・プリンシプル」の受入れを表明し、アセットオーナーとしての当社の対応についても公表しております。

＜海外事業投資＞

ミャンマーの生命保険会社であるCapital Taiyo Life Insurance Limited (CTL) に35%出資し、関連会社化しております。同国では、2025年3月28日に大地震が発生し甚大な被害が発生しております。CTLと連携し、震災の復旧・復興に向けた支援活動を実施しております。

＜太陽の元気プロジェクト（サステナビリティ経営の推進）＞

当社は、「人生100歳時代」を見据え、「健康寿命の延伸」という社会的課題に応えるため、「従業員」、「お客さま」、「社会」の「元気・長生き」を応援する「太陽の元気プロジェクト」を推進しております。「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通じて「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、両立支援制度の更なる充実を図っております。

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、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9年連続認定されております。

さらに、日本健康会議、厚生労働省、経済産業省が実施する2023年度版（2022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組み状況においても5年連続で上位100位以内にランクインしております。

仕事と育児との両立に関しても、法令を上回る支援制度を整備しており、仕事と育児との両立支援に関する高い水準の取組みを行っている企業として、10年連続で「プラチナくるみん」の認定を受けております。また、男性の育児休業取得率は、10年連続で100%となりました。

従業員を「元気」にする主な取組みは以下のとおりです。

主な両立支援制度

- ・65歳定年制度及び最長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及び1ヵ月以上の取得推進
- ・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
- ・がん、心・血管疾患、脳血管疾患、新型コロナウイルス後遺症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
- ・クアオルト宿泊型新保健指導（スマート・ライフ・ステイ）の実施
- ・ウォーキングイベント「みんなで歩活」への参加
- ・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）
- ・「MCIスクリーニング検査プラス」、「アミノインデックス®リスクスクリーニング」、「子宮頸がんHPV検査PAPI' Qss（パピックス）」の従業員への受診機会の提供

＜お客さまの「元気」をサポートする取組み＞

「認知症をはじめ、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おります。お客さまの「元気」をサポートする取組みとして、認知症予防サービスや疾病予防サービス、健康増進アプリのご案内を行っております。

お客さまの「元気」をサポートする主なサービスは以下のとおりです。

認知症予防サービス

- ・株式会社MCBIが技術開発した、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プラス」
- ・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」

- ・ユーロフィンジェネティックラボ株式会社が提供する、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 PAPI' Qss（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・団体の支援や、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組みを行っております。また、気候変動の緩和と適応への対応として、脱炭素化の取組み等を行っております。

社会の「元気」に貢献する主な取組みは以下のとおりです。

株式会社太陽生命少子高齢社会研究所

子会社である株式会社太陽生命少子高齢社会研究所は、主に、学術機関と共同研究等に取り組んでおります。

2024年度における太陽生命少子高齢社会研究所の主な取組みは以下のとおりです。

- ・2024年6月に、高齢者の独居生活に関するアンケート調査の結果を公表
- ・2024年7月に、経済産業省主催「オレンジノバージョン・プロジェクト」参画企業に採択
- ・2024年9月に、認知症に関するアンケート調査の結果を公表

脱炭素化に向けた取組み

- ・電力使用量の削減や再生可能エネルギーへの切り替えの実施により、CO₂の排出量削減は現行の目標を上回るペースで進捗
- ・ネットゼロ社会の実現に貢献し、その姿勢を社内外へと表明するためCO₂排出量削減目標の見直しを実施

<見直し後のCO₂排出量削減目標>

自社排出

- ・「2025年度までに2013年度比40%削減」の目標に加え、「2030年度までに2013年度比70%削減」を新たに追加
- ・「2050年度ネットゼロ達成」の目標を「2040年度ネットゼロ達成」へ前倒し

投融資先排出

- ・「2030年度までに2020年度比40%削減」の目標を

「2030年度までに2020年度比50%削減」へと引き上げ、「2050年度ネットゼロ達成」の目標を追加

太陽生命の森林の活動を通じた地域・社会・環境への貢献

- ・栃木県那須塩原市の「太陽生命の森林」では、カラマツの間伐や林道整備作業を行い、太陽の光が差し込む明るい森林づくりを実施
- ・環境省の「自然共生サイト」に認定されている滋賀県高島市の「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
- ・2024年6月、山形県上山市と「里山づくりパートナー協定書」を締結し、新たに「太陽生命の森林 上山市西山エリア」を設置

「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
- ・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

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」・「太陽生命ラグビー1 dayスクール」・「全国U18女子セブンズラグビーフットボール大会」へそれぞれ協賛
- ・スポーツを通じて女性の活躍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のオフィシャルサポーターとして協賛
- ・ゴルフを通じた健康増進・認知症予防の啓蒙を目的に女子シニアゴルフへ協賛し、JLPGAレジェンズツアー「太陽生命 元気・長生きカップ」を開催

企業版ふるさと納税の実施

- ・「太陽の元気プロジェクト」の一環として、地方創生や各種社会課題に取り組む自治体について、企業版ふるさと納税（地方創生応援税）を通じた支援を実施
- ・2024年度は、5自治体（宮城県石巻市、熊本県美里町、愛媛県松山市、愛知県岡崎市、滋賀県高島市）への寄付を実施

■主要業績

2024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5,821億円（前年比259.9%）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2,411億円（前年比80.8%）、解約・失効による減少が8,255億円（前年比93.8%）となりました。その結果、年度末保有契約高は8兆1,193億円（前年比91.6%）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110億円（前年比65.4%）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322億円（前年比78.4%）となりました。その結果、年度末保有契約高は2兆2,800億円（前年比87.7%）となりました。

団体保険は、新契約高が91億円（前年比84.3%）、年度末保有契約高は9兆8,067億円（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、1兆857億円（前年比99.7%）となりました。

②収支の状況

経常収益は1兆7,163億円（前年比173.5%）となりました。このうち主な内訳は、保険料等収入が8,055億円（前年比114.6%）、資産運用収益が2,091億円（前年比89.7%）、その他経常収益が7,015億円（前年比1,314.4%）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、責任準備金戻入額が増加したためです。

経常費用は1兆6,368億円（前年比175.3%）となりました。このうち主な内訳は、保険金等支払金が1兆4,352億円（前年比207.3%）、資産運用費用が747億円（前年比60.0%）、事業費が969億円（前年比107.1%）です。保険金等支払金の増加は、再保険料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、経常利益は794億円（前年比143.7%）となりました。

特別利益は34億円（前年比34.9%）となりました。特別損失は43億円（前年比113.4%）となりました。特別利益の減少は、固定資産等処分益が減少したためです。

契約者配当準備金繰入額は143億円（前年比105.8%）、法人税等合計は122億円（前年比141.7%）となりました。

以上の結果、当期純利益は518億円（前年比133.0%）となりました。

③資産の状況

総資産は当期中に6,152億円減少し、年度末総資産は6兆6,926億円（前年比91.6%）となりました。うち一般勘定資産は6兆6,924億円（前年比91.6%）、特別勘定資産は1億円（前年比95.6%）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43.7%、外国証券24.8%、貸付金13.3%、株式6.7%、現預金・コールローン3.5%、不動産3.2%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5兆1,516億円（前年比88.2%）となりました。

■対処すべき課題

今後の日本経済は、「金利のある世界」における賃金と物価の好循環により、緩やかな改善期待が続くものの、米国の関税政策による各国経済や企業活動等への悪影響が懸念され、先行きへの不透明感が高まっております。

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の高度化や生成AIの活用拡大に伴うデジタル化の加速、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及び社会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。

このような状況のもと、当社は、従業員一人ひとりの生産性向上を通じた企業価値の更なる向上に向けて、以下の課題に対して重点的に取り組んでおります。

①DXの推進による顧客接点の拡大と生産性の向上

TVCMやWeb広告等によるプロモーションを通じて収集したダイレクト情報を活用することにより、これまでにないお客さまとの接点を創出しております。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、リモート申込やオンライン面談等の顧客へのアプローチの定着・推進を通じて、新たな顧客との接点を増加させてまいります。

また、デジタルプラットフォームである「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」などの総合的な生活応援サービスを実現することで、お客さまとのコミュニケーション

ン基盤をより強固なものにしてまいります。

2024年4月には「DX人材の確保・育成」「迅速かつ機動的なシステム開発体制の構築」を図るべく、当社及び大同生命保険株式会社の共同運営会社であるT&D情報システム株式会社のシステム開発機能を当社へ移管いたしました。

引き続き、AIをはじめとしたデジタル技術の活用により、「生産性の向上」ならびに「サービスの向上」に向けて取り組んでまいります。

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組み等、「持続可能な社会の実現」に貢献してまいります。

2024年4月には人材開発室、2025年4月にはサステナビリティ推進室を新設することで、更なるサステナビリティ経営を推進するとともに、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、ダイバーシティ及びインクルージョンの推進に取り組んでおります。

③働き方改革による人材育成と職場環境の改善

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、職場環境改善を図るプロジェクトチームを組成し、従業員が長く・元気に働き続けられる職場環境の醸成に取り組んでおります。

④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、DX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。

⑤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。

⑥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。2025年3月には、金利上昇時におけるリス

クへの備えとともに、お客さまへのお支払い財源の確保を目的として、既契約ブロックの一部を出再いたしました。

⑦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。

また、2024年6月に「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」に関する取組み状況を公表いたしました。今後も引き続き、より一層の態勢整備を進めてまいります。

⑧ガバナンス態勢の強化・充実

コーポレートガバナンス・コード等を踏まえ、社外役員への情報提供の充実及びサポート体制の強化、取締役会の実効性評価を通じて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。

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おります。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・整備しております。