

Management Strategy

第一生命グループの経営戦略



第一生命グループの中期経営計画

中期経営計画	D-Ambitious	P.20
Dynamism	成長戦略(国内生命保険事業)	P.22
	成長戦略(海外生命保険事業)	P.28
	成長戦略(資産運用・アセットマネジメント事業)	P.36
	特集 業務提携の取組み	P.42
Discipline	ERMの推進	P.44
Dimension	グループ運営態勢	P.45
Diversity	グループ人財価値	P.46

中期経営計画 D-Ambitious

第一生命グループは、2020年に目指す姿として中長期ビジョン「安心の最高峰を、地域へ、世界へ」を掲げ、世界中の皆さまから選ばれ続ける保険グループを目指しています。

2015-17年度中期経営計画「D-Ambitious グループを挙げた持続的価値創造の実現」では、企業価値を創造していく独自の枠組みである「DSR経営」を一層進化させ、株主・投資家ならびに当社グループに係るすべてのステークホルダーの期待に応える持続的価値創造の実現に取り組んでいます。



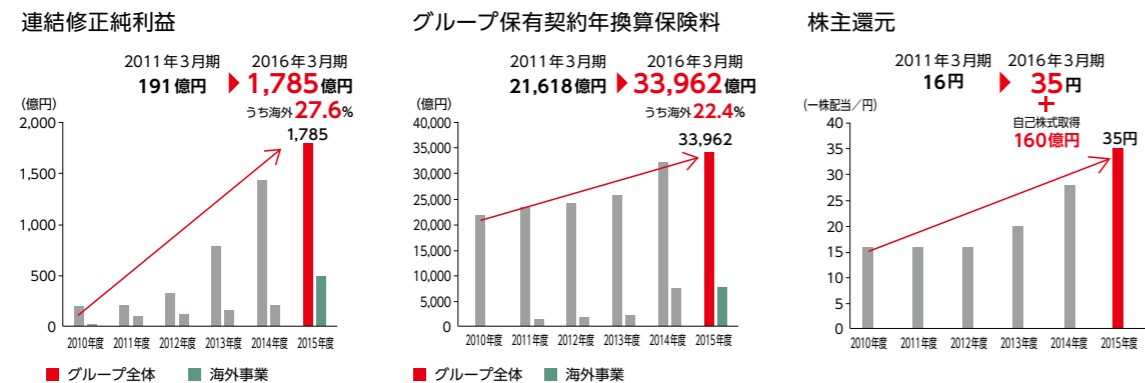
■ 計数目標※1

項目		経営目標
企業価値	EV 成長率(RoEV)	8%を超える平均的成長
	連結修正純利益※3	2017年度 2,200億円
トップライン(成長性)	グループ保有契約年換算保険料	2017年度末実績 9%成長 (対2014年度末)
資本水準	資本充足率(経済価値)※2	2017年度末までに170%~200%
株主還元	連結修正純利益に対する総還元性向※3	D-Ambitious期間中に40%

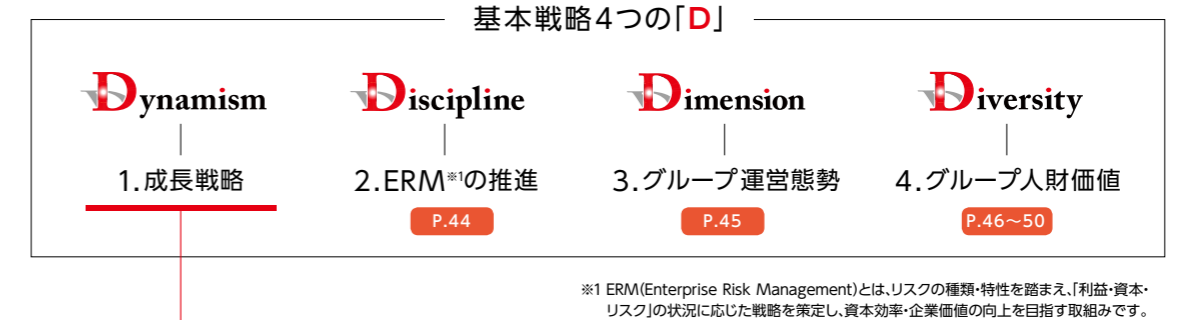
※1 上記経営目標水準は、経済環境の前提が設定時の水準から大きく乖離することなく推移すると仮定しています。
 ※2 資本充足率(経済価値)とは健全性を示す指標で、経済価値ベースで算出した資本を内部モデルで計算したリスク量(信頼水準99.5%、税引後ベース)で割って算出しています。
 ※3 連結修正純利益、総還元性向についてはP.65をご参照ください。

■ 2015年度の実績

当社グループでは、他社に先駆け国内外の成長に向けた投資をいち早く進めてきました。その結果、現時点で事業分散、地域分散、更には資産運用の高度化が図られており、足元の不安定な経済・金融環境にも左右されにくいアドバンテージを獲得しつつあります。こうした結果、2016年3月期もトップライン・ボトムライン双方が堅調に推移し、株主還元の強化も実現しました。

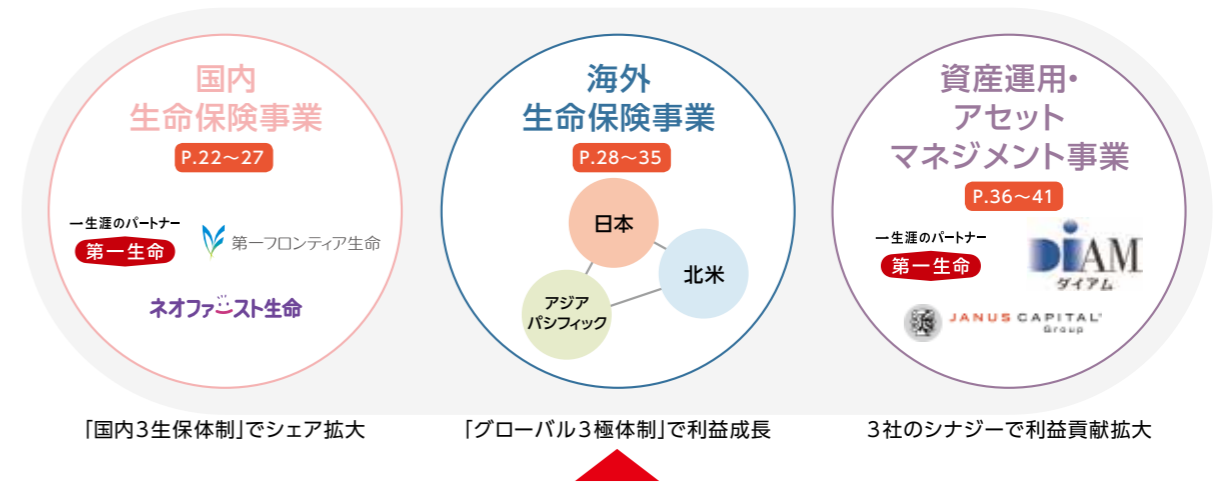


D-Ambitious の概要



Dynamism 成長戦略

「3つの成長エンジン(国内生命保険事業、海外生命保険事業、資産運用・アセットマネジメント事業)」で持続的で確かな成長を実現します。



「3つの成長エンジン」を更に強靱かつ柔軟にする取組み

かんぼ生命との業務提携

かんぼ生命との業務提携を通じ、海外生命保険事業、資産運用事業、国内生命保険事業の各分野において両社の強みを活かし、事業基盤の強化と新たな成長機会の創出を目指します。

アセットマネジメントOne の設立

DIAMアセットマネジメントとみずほフィナンシャルグループの資産運用会社・部門との統合により、本年10月に「アセットマネジメントOne」が発足します。グローバル大手運用会社と伍するアジアNo.1の資産運用会社を目指し、アセットマネジメント事業を更に強化します。

InsTechの推進

InsTech(保険ビジネス[Insurance]とテクノロジー[Technology]の融合)により、他業態と連携したエコシステムの実現や、外部の開発力やアイデアを積極的に取り入れ、イノベーションを創造します。

成長戦略「一生涯のパートナー With You プロジェクト」の下、さまざまなお客さまニーズにお応えできる「国内3生保体制」が本格スタート



代表取締役/副社長執行役員 堀尾 則光

2016年3月期のポイント

一生涯のパートナー
第一生命

生涯設計デザイナーのコンサルティングの高度化・販売チャネルの多様化の推進

第一フロンティア生命

保有契約の着実な積み上がりにより、創業以来初の単年度黒字化を達成

ネオファースト生命

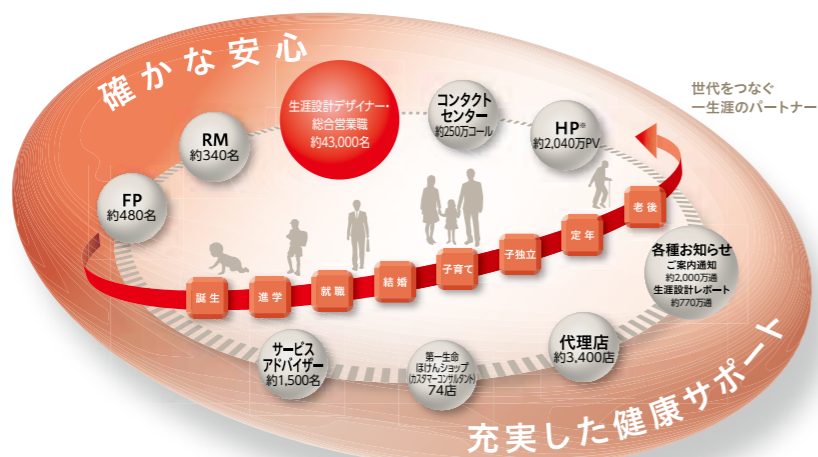
「非喫煙者割引」や「健康割引」などのお客さまの健康維持・増進のきっかけとなる商品を提供

基本戦略

生命保険を通じた付加価値の提供

当社グループは、成長戦略である「一生涯のパートナー With You プロジェクト」の下、本業の生命保険を通じた【確かな安心】と【充実した健康サポート】の提供に向けた取組みを一層充実させ、生涯設計デザイン

ナーをはじめとする高い専門性を持つ全役職員の「強固なチームワーク」で、お客さまお一人おひとりに更なる付加価値を提供しています。



※2015年4月～2016年3月までの累計閲覧ページ数。

国内3生保体制による多様化するニーズへの対応

国内マーケットでは、少子高齢化の進展・未婚率上昇・平均世帯人数の減少など、ライフスタイルが大きく変化しているに伴い、お客さまのニーズも多様化しています。こうした多様化するニーズに迅速

かつ的確に対応するために、「国内3生保体制」を構築し、最適な商品を最適なチャネルでお届けしていきます。

お客さまニーズ	高度なコンサルティング・高付加価値サービス	比較検討・簡単・簡便			
商品	コンサルティングが必要な商品	比較的シンプルな商品			
販売チャネル	銀行 証券会社	営業職員	保険代理店 来店型ショップ	銀行	ダイレクト販売
担い手	第一フロンティア生命	一生涯のパートナー 第一生命	ネオファースト生命	検討	

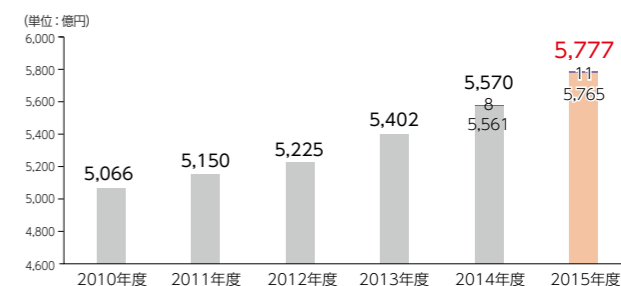
2015年度の振り返り

2015年度は、第一生命、第一フロンティア生命にネオファースト生命を加えた国内3生保体制により、特に成長分野と考えている第三分野市場および個人貯蓄市場において、堅調な業績を維持することができました。

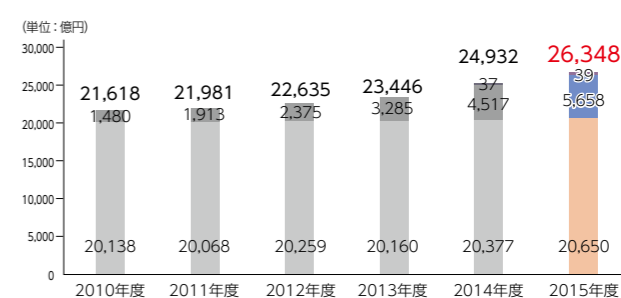
第三分野市場では、主力商品の「ブライトWay」の好調な販売や、部分保障変更制度「安心リレープラン」の取扱開始、女性向け医療保険「なでしこエール」の発売などによりグループの第三分野保有契約年換算保険料を着実に増加させました。

個人貯蓄市場では、第一生命での個人年金保険の好調な販売や、第一フロンティア生命における金融機関窓販チャネルでの貯蓄性保険の堅調な販売により、グループの保有契約年換算保険料を着実に増加させました。

第一生命+ネオファースト生命 第三分野保有契約年換算保険料

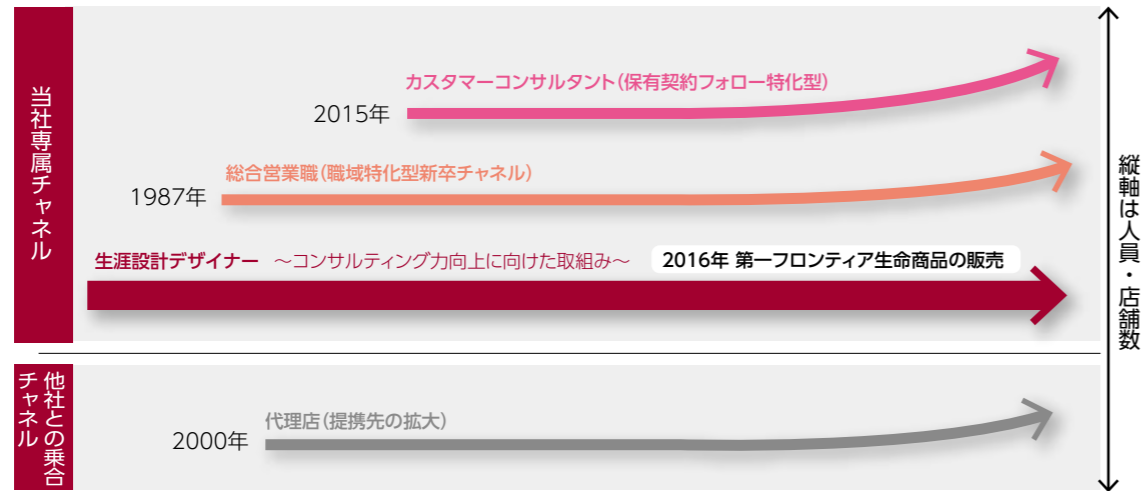


第一生命+第一フロンティア生命+ネオファースト生命 保有契約年換算保険料



販売チャネルの多様化

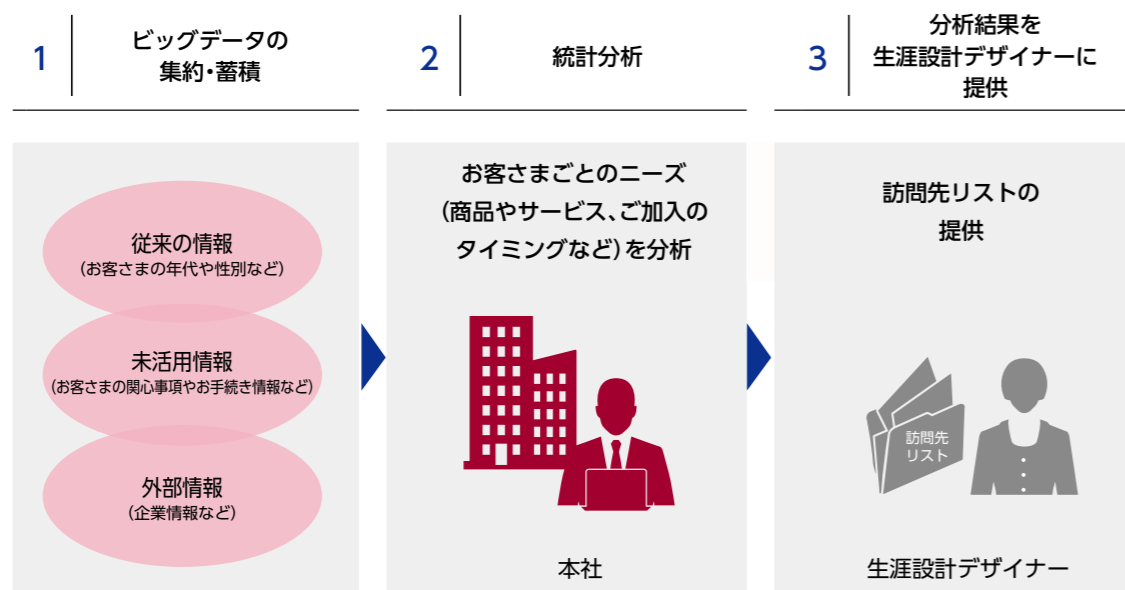
当社では、お客さまフォロー体制のより一層の充実に向けて、生涯設計デザイナーを中心としつつ、新卒の総合営業職や、保有契約のフォローを専門とするカスタマーコンサルタントを配置し、当社が販売委託する代理店を含めて、販売チャネルの多様化を図っています。



ビッグデータを活用したマーケティング

一生涯のパートナー
第一生命

当社にこれまで蓄積されてきたお客さま情報に、外部情報なども加えたビッグデータを解析することにより、お客さまごとに最適な商品・サービスを、最適なタイミングで提供するための情報を機械的に創出し、生涯設計デザイナーに提供する取組みに着手しました。



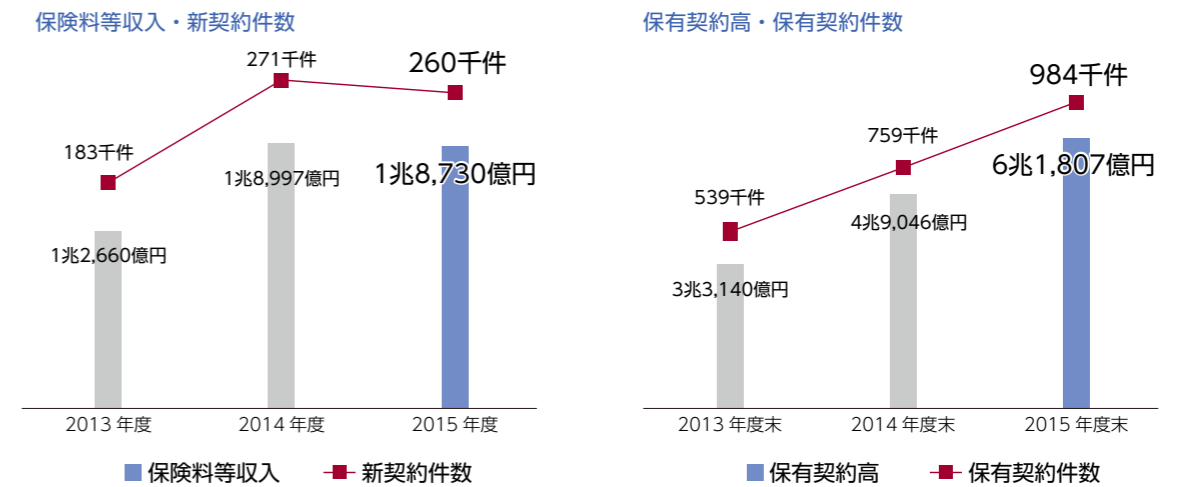
第一フロンティア生命の黒字化



第一フロンティア生命では、銀行・証券会社などの金融機関代理店を通じて年金保険や終身保険などの貯蓄性一時払商品を販売しています。2007年の創業以来、お客さまの多様なニーズに応える商品ラインアップの拡充や、代理店へのきめ

細やかな販売サポートに努めてきました。これらの取組みにより、保有契約高を着実に拡大させ、2015年度は243億円の当期純利益を計上し、創業以来初の単年度黒字を達成しました。

第一フロンティア生命の主要業績



ネオファースト生命によるビッグデータを活用した保険商品の発売

ネオファースト生命

ネオファースト生命では2015年8月、銀行や来店型保険ショップなどで「比較検討して保険を選びたい」というご意向を持つお客さまのニーズに対応するため、銀行や来店型保険ショップなどを通じた保障商品・サービスの提供を開始しました。

件を超えるなど、多くのお客さま、代理店からご支持をいただきました。

開業まもなく、第一生命の保有するビッグデータを活用し、業界初の「非喫煙者割引」を適用した終身医療保険や、「健康割引」を付加した引受基準緩和型終身医療保険などを発売し、お客さまの健康維持・増進のきっかけとなる商品を提供しています。この結果、2016年5月には新商品の新契約累計販売件数が1万

Focus

保険ビジネス×テクノロジーで 新たな商品・サービスを創出する Insurance Technology (“InsTech”) への挑戦

国内営業戦略ユニット 兼 営業企画部 マネジャー
齋藤 俊輔



近年、金融業界では、銀行を中心に、金融とテクノロジーの融合によって、新たな金融サービスを提供する「フィンテック」が注目を集めています。当社グループでは、保険ビジネス (Insurance) とテクノロジー (Technology) の両面から生命保険事業独自のイノベーションを創出する取組みを“InsTech”と銘打ち、最優先の戦略課題としてグループ全体で推進しています。この取組みの意義や目指す方向性について紹介します。

“InsTech”専門チームが考える3つの領域での“イノベーション”

当社グループは2015年12月、InsTechの推進に向けて「InsTechイノベーションチーム」を組成しました。このチームは、本社の横断的な組織としてさまざまな専門分野の知識を持つ約30名で構成し、「ヘルスケア」「アンダーライティング」「マーケティング」の3つの領域において、ビッグデータや医療・ヘルスケア情報と、先端ICT (情報通信技術) を融合した新たな付加価値の提供を検討しています。また、米国をはじめとした海外のグループ会社とともに、ベ

ンチャー企業、ベンチャーキャピタル、先端技術企業 (ITベンダーなど) が持つ先端技術情報を収集・分析し、実用化に向けた可能性の検討も行っています。

日々のミーティングでは、活発な議論と試行錯誤を繰り返していますが、InsTechの取組みを通じて、付加価値の高い商品やサービスの提供および将来の保険ビジネスの姿をつくっていくことに大きなやりがいを感じています。



“InsTech”が実現した「イノベーション」

ヘルスケア領域において、グループ会社のネオファースト生命が、第一生命の保有する医療ビッグデータを解析することで、2015年8月に非喫煙者割引を適用した終身医療保険を生命保険業界で初めて発売しました^{*}。禁煙は健康増進の要素のひとつ

でもあり、こうした仕組みは日々の健康増進に向けたインセンティブを与えることができます。このほか、下表のとおり、アンダーライティングやマーケティング領域においても、新たな「イノベーション」を進めるべく取り組んでいます。

*生命保険協会加盟の生命保険会社が取扱う保険のなかでネオファースト生命調べによる (2015年6月29日時点)。医療関係特約などを除く。

取組事例

ヘルスケア	アンダーライティング	マーケティング
<ul style="list-style-type: none"> ・ネオファースト生命で非喫煙者割引を適用した医療保障商品や健康割引を適用した引受基準緩和型の医療保障商品を発売 	<ul style="list-style-type: none"> ・保険金等支払業務への先進テクノロジー活用による確実・迅速な支払体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・内在するビッグデータ解析により、お客さまごとに最適な商品・サービスを、最適なタイミングで提供するための情報を機械的に創出し、生涯設計デザイナーに提供する取組みに着手

“InsTech”が見据える将来のビジネスモデル

昨今のテクノロジーの進歩は非常に速いことから、こうした進歩を常にフォローし、いかにスピーディーに対応できるかが重要になります。

今後、ヘルスケア、アンダーライティング、マーケティングの各領域において、現在の成果に留まるこ

となく、更に進化したイノベーションを実現していきます。そのために、グループ内の知見だけでなく、他業態と連携したエコシステムの実現なども視野に入れ、外部の開発力やアイデアを積極的に取り入れていきます。

今後の取組み

ヘルスケア	アンダーライティング	マーケティング
<ul style="list-style-type: none"> ・「QOL (Quality of Life) の向上」や「健康寿命の延伸」に貢献できる生命保険、サービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・AI (人工知能) などの活用による、引受査定や契約管理の事務手続きの迅速化 ・ご加入時の診査・告知項目を簡素化し、より簡便に生命保険にご加入いただける体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・IoT (Internet of Things) ・AI (人工知能) 時代にふさわしいマーケティング手法を模索

「海外市場での事業展開加速と利益貢献の拡大」
先進国と新興国でバランスのとれた成長を推進し、
更なる株主価値創造を実現

代表取締役/副社長執行役員 露木 繁夫



2016年3月期のポイント

利益貢献の拡大

米国プロテクティブの利益貢献も始まり、当社グループ全体利益の2割超を創出

体制面の強化

地域統括会社設立から1周年を迎え、グローバル3極体制の下、経営管理・事業支援体制を強化

シナジーの創出

経営層のみならず、幅広い層における人財交流を促進し、ベストプラクティスや課題解決策を共有

基本戦略

安定市場と成長市場でバランスのとれた事業ポートフォリオを構築

各国の生命保険市場を取り巻く経済環境や事業環境はそれぞれ異なります。アジアなどの新興国市場では、経済成長や保険普及率の向上による中長期的な利益成長が見込まれ、北米などの先進国市場では、より安定的な利益貢献が見込まれます。当社グループの海外生命保険事業では、先進国市場と新興国市場の双方に展開することで、安定性と成長性のバランスを取りつつ、将来にわたる利益拡大を目指しています。また、各国事業を運営するにあたっては、市場の成熟度や各社の環境を踏まえた経営計画策定および事業運営を行い、海外生命保険

事業全体として持続的成長を可能とする態勢を確立しています。その他にも、グループ会社とのシナジー創出や、生命保険業を通じた地域・社会への貢献についても重視しています。

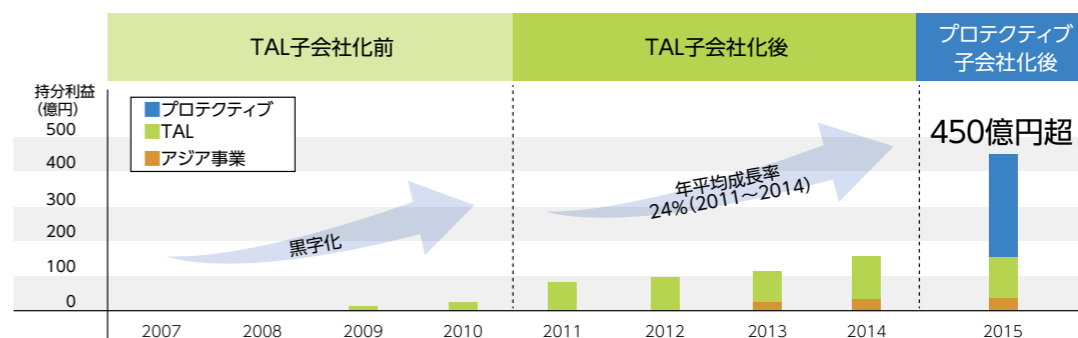


2015年度の振り返り

地域統括会社を活用したグローバル3極体制の下で
大幅な成長を実現

当社グループは、2007年のベトナムへの事業展開以降、計6カ国に海外生命保険事業を拡大し、その利益貢献を着実に伸展させてきました。2015年度は、北米およびアジアパシフィックの地域統括会社も設立1周年を迎え、グローバル3極体制の下、経営管理・事業支援体制を更に強化し、中期経営計画「D-Ambitious」達成に向けた既存事業の拡大を図りました。地域統括会社の地理的利便性も活用しな

がら、海外グループ各社の強みを活かした取組みを実施した結果、安定市場であるオーストラリアのTALによる大型団体保険契約獲得などの成果を挙げています。各社の堅調な業績と新たに連結された米国プロテクティブの利益貢献により、海外生命保険事業は2015年度の当社グループ全体利益の2割超となる450億円超の利益を創出しています。



海外グループ各社が各国市場で強みを発揮

プロテクティブの定期保険ブロック買収

当社の米国子会社プロテクティブが、米国バージニアのGenworth Financial, Inc.傘下保険会社の保有する定期保険ブロックを買収しました。当該買収は、当社による子会社化以降、プロテクティブが取り組む最初の買収案件でした。保険契約ブロック買収事業に強みを持つ同社は、本買収を含めこれまで48件の買収案件を成功させており、米国生命保険業界でもトップクラスの実績を誇っています。

に、同社はベトナム郵便会社との間でも15年間の生命保険独占販売契約を締結し、当社・ベトナム郵便会社・かんぽ生命の3社は当該販売などに対する支援・協力に係る覚書を締結しています(詳細P.42-43)。

※Ho Chi Minh City Development Joint Stock Commercial Bank

第一生命ベトナムの業務提携

当社子会社の第一生命ベトナムが、HDバンク[※]と10年間の生命保険独占販売契約を締結しました。日系生命保険会社とベトナム大手銀行との初の長期独占販売契約であり、これにより、HDバンクのベトナム全土約220支店を通じた販売が可能となります。更



HDバンクとの業務提携記念式典

Focus

「共に尊重し、共に学び合い、共に成長する」 価値創造シナジーの追求

国際業務部 事業管理グループ アシスタントマネジャー
金 月花



当社グループでは、シナジー効果により新たな価値を生み出す「価値創造シナジー」追求のために、人財交流を促進するとともに、各社の強みや先駆的な取組みをグループ各社で共有しています。この取組みの意義や方向性について紹介します。

共に尊重し、共に学び合い、共に成長する

当社グループが生命保険事業を展開している海外6カ国では、人口構造・社会保障制度・経済状況など、市場環境が大きく異なります。その中で、グループ各社はそれぞれの強みを活かした戦略を策定し、各市場のなかで着実に成長を続けています。私達は、当社

の理念や方針・取組みを一方向的に伝えるのではなく、互いに尊重しながら学びあうことが、グループ全体としての大きな成長につながり、価値を創造するシナジーを生み出すのではないかと考えています。

人財交流・ノウハウ共有の拡大

当社グループでは、幅広い職層でグループ会社間の人財交流を図るとともに、さまざまな会議などを通じて理念やノウハウの共有を図っています。

人財交流の例を挙げると、海外グループ会社経営層が一堂に会するエグゼクティブ・サミットの開催や、当社経営会議への海外グループ会社経営層の招致といった取組みを行っています。また、日本で開催

～経営層から営業現場まで～

される優秀な業績を挙げた営業職員の表彰式には、海外の保険代理人も招待しています。当社の営業職員と各国の保険代理人が談笑し、一緒に記念写真を撮る様子を見ていると、グループ会社としての意識や一体感が高まっていることを実感します。



エグゼクティブ・サミット



2015年本社表彰における営業職員と海外保険代理人の登壇風景

また、ノウハウ共有については、当初は当社主導の1対1の共有から始まったものが、やがて当社を含めたグループ全体でのノウハウ共有へと広がりました。現在では、グループ会社同士間での自発的なノウハウ共有も活発化し、更なる進展をみせています。

なかでも、代表的な取組みである、各国の部門長層が集うグローバル・マネジメント・カンファレン

ス(GMC)については、そのテーマ領域は商品開発・営業・広報からITまで多種多様な分野に拡大しています。運営面にあたっては、文化・習慣の違いから苦勞する面もありますが、参加メンバーから「同じ悩みを共有できてよかった」、「次の戦略を考える参考になった」などの感想を聞くと、大きな意義とやりがいを感じます。

ノウハウ共有の具体例

- タイ、インド、インドネシアのグループ各社の保険募集代理人が、当社の支社・営業オフィスを訪問。
- 各社の部門長層が、好事例の共有・議論を行うGMCを定期的開催。



GMCでの集合写真



第一生命ベトナムとスター・ユニオン・第一ライフの会議風景

- 米国のグループ会社と、当社の間でインターネット提携販売の好事例取組みを共有。
- ベトナムのグループ会社が、現地の金融機関窓販本格化を受け、同種の取組みに強みを持つインドのグループ会社を訪問し、事業戦略に係る意見交換を実施。

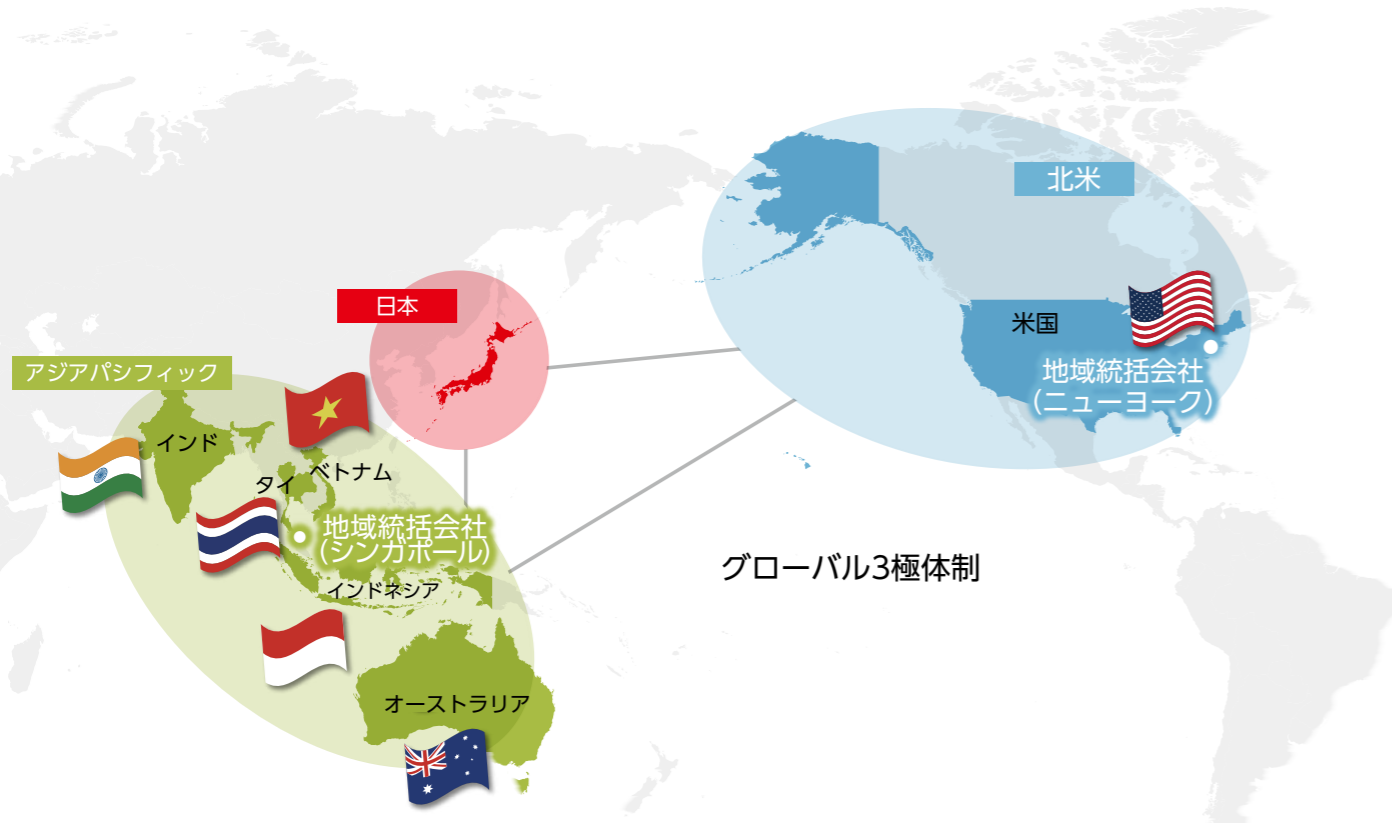
更なる価値の創造に向けて

今後の更なる挑戦は、各社のそれぞれ異なる強み・課題を上手くマッチングさせ、共有したノウハウを目に見える形で各社の課題解決や成長力強化に結びつけることです。海外経営層の想いを国内事業に従事する当社職員と共有するため、当社中堅・

若手職員との意見交換会を開催するなど、新たな取組みにも着手しています。引き続き、人財交流・ノウハウ共有の幅や方向性の更なる拡充を図りながら、「価値創造シナジー」を追求していきたいと思

■ 海外グループ生命保険会社の紹介

当社グループは海外6カ国で生命保険事業を展開しています。また、北米およびアジアパシフィック地域に地域統括会社を設置し、グローバル3極体制の下で経営管理・事業支援の確立・強化を図っています。



Protective Life Corporation プロテクティブ(米国)



チャリティイベントに参加する従業員

従業員数 ^{#2}	2,542名
保険料収入実績 ^{#3}	4,689百万米ドル (5,656億円)
マーケットシェア・順位 ^{#4}	0.4%・第48位

「お客さまを守る」という理念を込めた社名の下、米国全土で事業展開する同社は、生命保険・個人年金事業に加え、保険契約ブロックの買収事業に強みを持ち、累計48件の買収案件^{#1}を成功させるなど業界トップクラスの実績を誇ります。コスト抑制を通じた効率的な事業運営にも優位性を発揮し、リテール事業での資本創出とそれを活用した買収事業による事業規模拡大という特徴のあるビジネスモデルで成長を実現してきました。そのほか、有力パートナーとの提携や最新テクノロジーの採用などにより、差異化を図っています。

TAL Dai-ichi Life Australia Pty Ltd TAL(オーストラリア)



クラークCEOの社内プレゼンテーション

従業員数 ^{#2}	1,616名
保険料収入実績 ^{#3}	3,020百万豪ドル (2,605億円)
マーケットシェア・順位 ^{#4}	17.2%・第1位

保障性商品に特化した戦略を推進する同社は、リテール、団体、ダイレクトの販売チャネルを効果的に活用することで、2013年12月に保有契約年換算保険料ベースでオーストラリアの生命保険(保障性)市場で首位を獲得しました。以来、リーディングカンパニーとしてシェアを拡大しています。2015年度には、年間を通じて最も優秀な生命保険会社として表彰されたほか、お客さまニーズを捉えた同社の商品に対して複数の賞を受賞する^{#5}など、現地において幅広い分野で高い評価を受けています。

Dai-ichi Life Insurance Company of Vietnam, Limited 第一生命ベトナム(ベトナム)



ベトナム首相賞受賞式典

従業員数 ^{#2}	785名
保険料収入実績 ^{#3}	3兆5,391億ドン (191億円)
マーケットシェア・順位 ^{#4}	9.3%・第4位

ベトナム生命保険市場の急成長を上回る成長を遂げている同社は、マーケットシェアを開業当初の4.4%から9.3%まで拡大させました。Ho Chi Minh City Development Joint Stock Commercial Bankおよびベトナム郵便会社と生命保険商品の独占販売契約を締結するなど、新たなネットワークも広がっています。2014年度に「ベトナム首相賞」を受賞しているほか、2015年度にはアジア保険業界最大規模のコンテストにて同社のCSR活動が表彰される^{#6}など、国内外で高い評価を受けています。

■ 海外グループ生命保険会社の紹介

PT Panin Dai-ichi Life

パニン・第一ライフ(インドネシア)



2015年度ジャカルタ絆駅伝での記念撮影

従業員数 ^{※2}	440名
保険料収入実績 ^{※3}	3兆7,753億ルピア (332億円)
マーケットシェア・順位 ^{※4}	3.0%・第10位

現地有力金融グループ(パニンググループ)に属する同社は、個人代理人・銀行窓販の2大販売チャンネルを中心に着実に実績を伸ばし、インドネシア市場でのプレゼンスを拡大しています。また、当社の理念も意識した地域社会貢献活動が活発であり、ジャカルタ絆駅伝への協賛、小児がん患者を支援する折り紙プログラム^{※7}なども実施しています。2015年度には、その財務内容が評価され最優秀賞(総資産5~15兆ルピアの生命保険会社の部)を受賞^{※8}するなど、現地で高い評価を受けています。

Star Union Dai-ichi Life Insurance Company Limited

スター・ユニオン・第一ライフ(インド)



ASSOCHAM Corporate Governance Excellence Award受賞式^{※9}

従業員数 ^{※2}	3,039名
保険料収入実績 ^{※3}	11,178百万ルピー (203億円)
マーケットシェア・順位 ^{※4}	1.79%・第12位

インドで生命保険事業を開業した初の日系生命保険会社である同社は、合併パートナーである現地大手国有銀行2行を通じた保険販売チャンネルに加え、個人代理人チャンネル増強を推進し、成長を実現してきました。2016年2月には固定給の営業職員チャンネルを新たに導入し、更なる成長を目指しています。2015年度には、業績、優れた企業統治、積極的な社会貢献取組みに対して表彰される^{※9}など、現地において幅広い分野で高い評価を受けています。

OCEAN LIFE INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED

オーシャンライフ(タイ)



ヌサラ社長(前列右)、個人代理人と当社社長 渡邊(前列左)

従業員数 ^{※2}	1,947名
保険料収入実績 ^{※3}	13,627百万バーツ (455億円)
マーケットシェア・順位 ^{※4}	2.6%・第10位

個人代理人チャンネルに強みを持つ同社は、当社との業務提携以降、その営業力強化など企業価値向上に向けた当社との協働取組みを継続的に実施しています。2015年度における業界順位^{※4}は23社中第10位となっており、引き続きプレゼンスの拡大を目指しています。2015年度には、同社の人財価値向上取組みについて厚生労働省より表彰を受けたほか、お客さまからのお申出対応の取組みについても消費者庁より2年連続で表彰される^{※10}など、現地で高い評価を受けています。

- ※1. 2016年3月末時点。企業買収形式、再保険形式を含む。
- ※2. 2016年3月末時点。販売チャンネル人員は含まないが、TALのダイレクト販売に係る人員は含む。
- ※3. プロテクトティブ、TAL、第一生命ベトナム、パニン・第一ライフは保険料等収入、スター・ユニオン・第一ライフは換算収入保険料、オーシャンライフは収入保険料。なお、プロテクトティブおよびTALの数値は、各国の会計基準で作成した財務諸表を、当社の開示基準に準じて組み替えた上で記載。対応する期間は、プロテクトティブは2015年2月~12月、TALは2015年4月~2016年3月、第一生命ベトナム、パニン・第一ライフ、スター・ユニオン・第一ライフ、オーシャンライフは2015年1月~12月。為替は、1米ドル=120.61円、1豪ドル=86.25円、1ドン=0.0054円、1ルピア=0.0088円、1ルピー=1.82円、1バーツ=3.34円で換算。
- ※4. 比較対象は、米国市場は正味収入保険料、オーストラリア市場は保有契約年換算保険料(保障性市場)、ベトナム市場は保険料等収入、インドネシア市場は収入保険料、インド市場は換算初年度保険料(個人保険)、タイ市場は収入保険料。なお、インド市場は政府が100%出資する国営生命保険会社を除く民間生命保険会社ベース。比較時点は、米国市場は2014年12月末、オーストラリア市場、ベトナム市場、インドネシア市場、インド市場、タイ市場は2015年12月末。
- ※5. オーストラリアの金融業界誌(Australian Banking & Finance Magazine)より、「Life Insurance Company of the Year」を受賞。Canstarより、「Accelerated Protection - Outstanding Value Life Insurance Australia」他、計4件の受賞。
- ※6. 2014年1月、ベトナム政府よりビジネス・社会貢献などの分野で顕著な取組みを実施した法人として「ベトナム首相賞」を受賞。また、2015年度、Asia Insurance Review社よりベトナムの生損含めた保険会社で唯一「CSR賞」を受賞。第一生命ベトナムは2013年度にも、ベトナムの生損含めた保険会社で初めて同賞を受賞。
- ※7. SNS投稿数(ハート型の折り紙と自分の写真を投稿)に応じインドネシア小児がん財団施設を通じて寄付を実施。
- ※8. インドネシア最大手複合メディアグループ発行の業界専門誌「Investor」より、同部門で「2015 The Best Life Insurance Company」を受賞。
- ※9. 2015年6月、同年3月期の業績が評価され、Fintelekt社が主催するIndian Insurance Awards 2015中小生保部門にて「Company of the Year」を受賞。同年7月、優れた企業統治が評価され、インド商工会議所が主催するASSOCHAM Corporate Governance Excellence Awardにて「最優秀非上場企業賞(民間部門)」を受賞。同年12月に社会貢献取組みが評価され、UBMインド社が主催する「Giving Back 2015 - CSR NGO Awards」の銀行・金融サービス・保険部門で受賞。
- ※10. 2015年7月、タイ厚生労働省より「Employee Skill Development Award」を、同年10月、タイ消費者庁より「Outstanding Consumer Protection Contact Center 2015」を受賞。

資産運用高度化と
アセットマネジメント事業の収益力強化を通じた
持続的な連結利益拡大への貢献



代表取締役/副社長執行役員 堤 悟

2016年3月期のポイント

第一生命の資産運用

ALM運用を基本としつつ、収益力の強化や分散の向上を目的に、市場動向に応じたリスク性資産への機動的な資金配分やインフラ投資に代表されるミドルリスク・ミドルリターン領域への投融資を積極化

アセットマネジメント事業

ジャナス商品を活用したDIAMの受託拡大、グループ生命保険事業への運用機能提供などを通じて連結利益拡大に貢献するとともに、DIAMとみずほフィナンシャルグループ系列の資産運用会社3社との統合を通じた更なる事業強化の取組みを推進

第一生命の資産運用

基本戦略

当社では、保険契約(保険負債)の特性を踏まえ、長期・超長期の公社債を中核資産とするALM運用を基本として資産運用を行っています。また市場動向に応じて、リスク性資産へ機動的な資金配分を行うことで収益性の向上に努めています。

当社は、日本銀行によるマイナス金利政策を含む量的・質的金融緩和策の維持・強化により、当面は低金利環境が継続することを見込んでいることから、国債の購入を抑制しつつ、為替ヘッジ付外国債券やリスク性資産への機動的な資金配分を実施していま

す。また、株式や債券などの伝統的資産間の相関が高まっていることを踏まえ、国内外のインフラ投資に代表されるミドルリスク・ミドルリターン領域への投融資にも積極的に取り組むことでポートフォリオの分散を向上させ、収益性向上とリスク分散を図っています。加えて、機関投資家として金融仲介機能を果たすべく、新たな資金需要が見込まれる分野に対して積極的に投融資を実施しています。

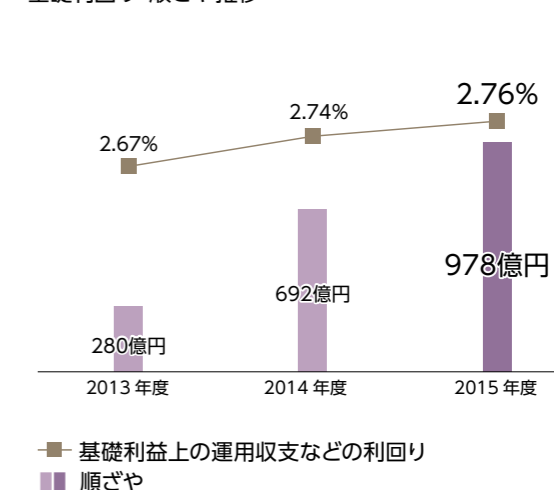
以上の取組みを通じて、収益性の向上と収益の安定化を図っています。

2015年度の振り返り

2015年度は、低金利環境が続くなかにおいて、超長期を中心とした国債購入を抑制し、クレジット投資や円建債券対比で利回りが魅力的な為替ヘッジ付外国債券への積極的な選別投資を行いました。また、リスク許容度や市場動向に留意しつつ、リスク性資産への機動的な資金配分を行ったほか、株式・債券といった伝統的な運用資産との相関が低いミドルリスク・ミドルリターン領域への投資を推進し、ポートフォリオのリスク分散・収益力強化を進めました。

こうした取組みを通じ、2013年度以降、3期連続で順ざやを達成しました。

基礎利回り・順ざや推移



資産運用の高度化

当社は、安定的な資産運用収益の確保が持続的な企業価値創造に不可欠であるという認識の下、下表の4つのテーマを中心に資産運用高度化の取組みを推進しています。

2015年度における代表的な取組みとしては、リスク性資産への機動的な資金配分やミドルリスク・ミドルリターン領域への投資を通じた低金利環境での収益力強化が挙げられます。特にミドルリスク・ミドルリターン領域への投資については、米国火力発

電事業に対するプロジェクトファイナンスを初めて実施するなど、難易度の高い案件に対しても積極的かつ選別的に投資を実行してきました。

今後も、ステークホルダーの期待に応え続けていくため、更なる資産運用力の強化に向けた取組みを継続していきます。

資産運用高度化の取組み

ALM高度化と商品開発への貢献	低金利下での収益力強化	機関投資家機能の発揮	人財育成やグループリソースの活用
<ul style="list-style-type: none"> 資産運用方針策定プロセスの高度化 顧客ニーズ・運用環境に応じた保険・貯蓄性商品開発への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 外国債券やリスク性資産への機動的な資金配分 新規分野に対する投融資拡大(ミドルリスク・ミドルリターン分野) 	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資の拡大 スチュワードシップ活動の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 当社における継続的な投資ノウハウの蓄積 グローバルなグループ会社間における共同取組みや資産運用会社の運用商品活用

アセットマネジメント事業

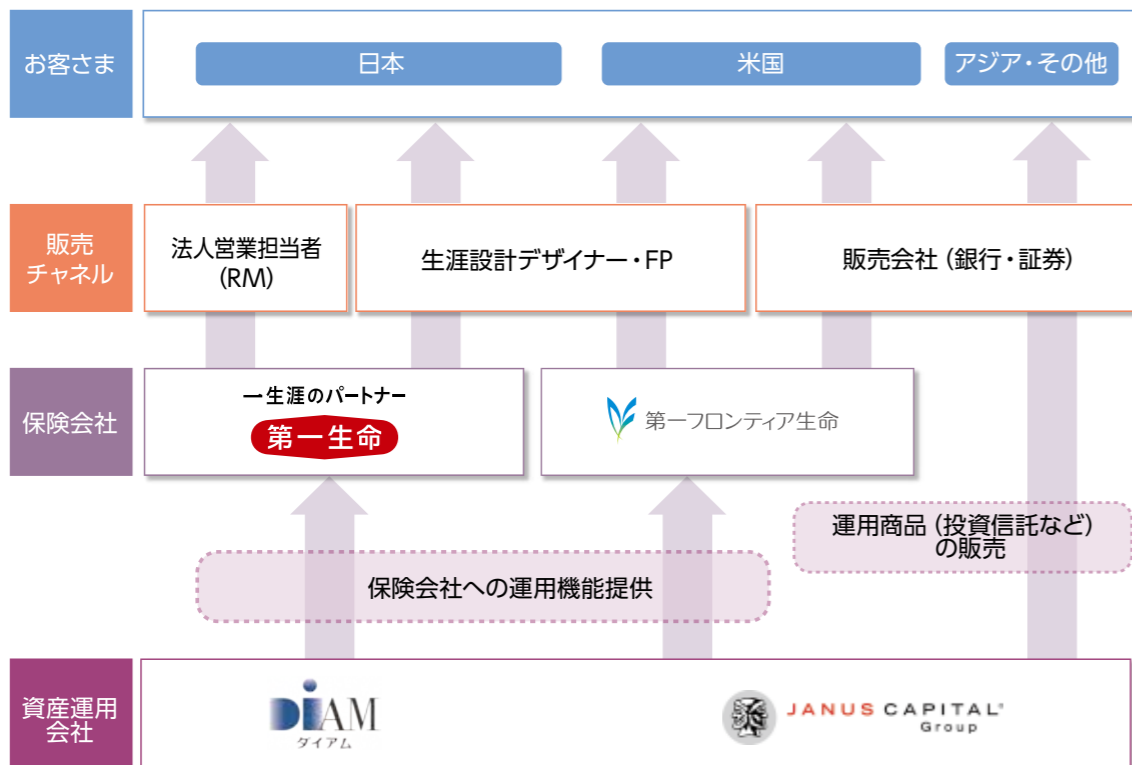
基本戦略

当社は、みずほフィナンシャルグループ(以下、みずほFG)と折半出資で設立したDIAMアセットマネジメント(以下、DIAM)や、米国のジャナスキャピタルグループ(以下、ジャナス)を通じて、国内外でアセットマネジメント事業を展開しています。

日本国内の個人金融資産は2015年度末で約1,700兆円に達しています。そのうち約900兆円を預金が占めていますが、個人の資産形成を促進する政府の制度面の後押しや社会構造の変化などを背景に「貯蓄から投資へ」の流れが進展することで、国内資産運用市場は今後も継続的な成長が期待されてい

ます。また、米国を含む海外資産運用市場も引き続き成長することを見込んでおり、当社はこれらの国内外の資産運用市場への参画によって、市場成長の享受を目指していきます。

具体的な戦略としては、DIAM・ジャナスの自律的成長に加え、両社間における運用商品の相互販売拡充などの連携強化や、両社の運用力を活用したグループ生命保険会社の貯蓄・年金事業に対する運用機能提供を通じて、国内外の資産運用市場からの受託拡大を目指すとともに、お客さまの資産形成に貢献していきます。



2015年度の振り返り

DIAMを通じたジャナス商品の国内商品販売においては、従来から取り組んでいる個人のお客さま向けの販売に加え、国内年金基金からの大口契約を受託するなど、取組範囲が拡大しました。

また当社・DIAMにおいて、2014年度の「特別勘定

特約 第2総合口」に続き「特別勘定特約 債券総合口」を共同開発するなど、貯蓄・年金市場への運用機能提供も積極的に推進し、グループ全体でのシナジー効果の発揮に取り組みました。

アセットマネジメントOneの設立

当社とみずほFGは、両社傘下の資産運用会社・部門を2016年10月1日に統合し「アセットマネジメントOne」を設立することで合意しました。

アセットマネジメントOneでは、当社、みずほFGおよび統合4社(DIAM、みずほ信託銀行の資産運用部門、みずほ投信投資顧問および新光投信)の資産運用に係る経営資源・英知を結集し、お客さまに最高水準のソリューションを提供するグローバルな資産運用会社としての飛躍を目指していきます。

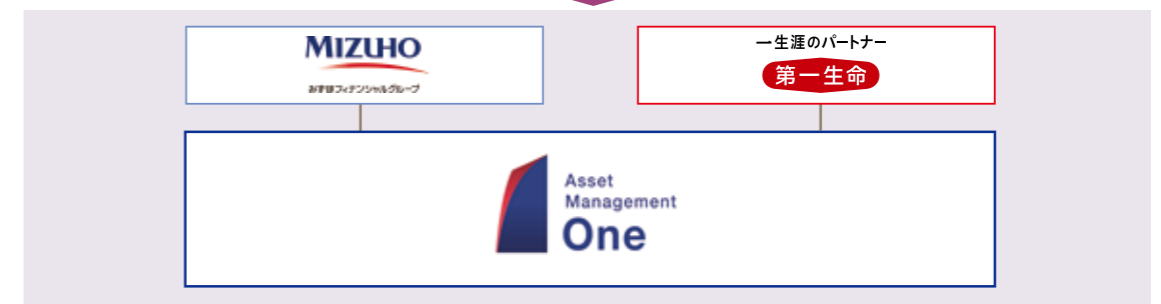
また、資産運用のプロフェッショナルとしてフィデューシャリー・デューティーを全うし、常にお客さまの利益に真に適うサービス・商品を提供していきます。これにより、個人のお客さまの「貯蓄から投資へ」の流れを後押ししていくとともに、年金・法人のお客さまの運用多様化・高度化ニーズにも応え、最も信頼・評価される運用会社となることを目指していきます。

資産運用会社の統合

統合前の体制



統合後の体制(2016年10月1日以降)



Focus

ミドルリスク・ミドルリターン分野への投資を通じて、
低金利環境下での収益力を強化。

債券部 ストラクチャードファイナンスグループ 次長
西尾 晃直



生命保険資産運用を取り巻く環境が大きく変化するなか、安定的な資産運用収益を確保し続けていくため、当社では資産運用高度化の取組みを推進しています。ここでは、そのひとつであるミドルリスク・ミドルリターン領域への投資について紹介します。

低金利環境下で進めてきた運用の高度化

近年の低金利環境の継続を受けて、当社では収益拡大・リスク分散の観点から、インフラ分野・国内成長株・新興国などの成長分野への投資を拡大し、着実に投資ノウハウを蓄積してきました。例えば、私の担当するインフラ・プロジェクトファイナンスは、長期・安定的な投資案件であるため生命保険資産運用への親和性が高い一方で、スキームに含まれるさまざまなリスクの分析や事務上の制約など、投資にあたっては多くのハードルを越える必要がありました。これらの課題に対して、すでに多くの投資実績を持つ銀行などへのヒアリングを通じてノウハウを吸収するとともに、資産運用部門のフロント・バック・ミドル所管が緊密に連携しながら対処することで、難易度の高い案件にも投資を実行してきました。

インフラ・プロジェクトファイナンスのスキーム例



高度な専門性を駆使したミドルリスク・ミドルリターン分野への投資の推進

当社は、ポートフォリオの更なる分散強化・収益力向上を実現するため、株式や債券といった伝統的資産との相関が低い「ミドルリスク・ミドルリターン分野」への取組強化が必要であると考えています。具体的には、プロジェクトファイナンスなどのインフラ分野への投資や、航空機ファイナンス・物流施設といった実物資産への投資を実施していきます。これらの分野への投資は高度な専門性が求められる場合も多いため、投資にあたっては、これまでに培った投資ノウハウを十分に活かしながら、慎重かつ選別的に投資を実行していくことで、質の高いポートフォリオの構築を目指します。

グループノウハウを活用した
次世代型バランスファンドでお客様の
資産形成に新たなソリューションを提供

DIAMアセットマネジメント株式会社
運用ソリューション本部 上席ポートフォリオマネジャー
劔 義隆



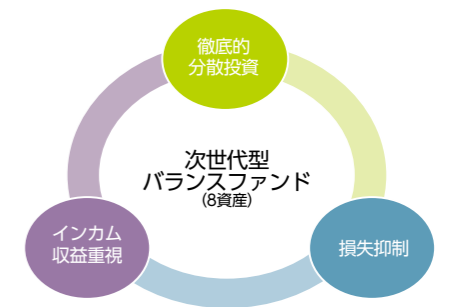
DIAMでは、高度な金融工学ノウハウを活かして第一生命の特別勘定向けの商品開発・提供を行っており、お客様の多様な資産運用ニーズに対するソリューション提供に貢献しています。ここでは、DIAMが第一生命と共同で取り組んだ年金基金向け商品の開発について紹介します。

足元の運用環境により変わるお客様のニーズ

近年、株式や債券といった伝統的資産間の相関が高まり、分散投資の効果が享受しにくくなっているほか、確率は低いものの大きな損失を被るリスク(いわゆる“テールリスク”)も、年金基金のお客様の間で強く意識されるようになってきました。このようなお客様のニーズに的確に応えるため、DIAMと第一生命はあらゆるマーケット環境に耐える次世代型バランスファンド「特別勘定特約 第2総合口」(以下、第2総合口)を共同開発しました。

グループによる新たなソリューション商品の提供

第2総合口の商品設計においては、DIAMの高度な金融工学ノウハウを活用しています。具体的には、資産種類ではなく価格の変動要因に着目し分散投資を行うリスクファクター・パリティ戦略や、独自の金融工学モデルに基づくスマートベータ戦略^{*1}によってリスク・リターン効率を高めるとともに、市場の危機の予兆管理や機動的な資金シフトなどのダウンサイドリスク抑制戦略によって相場急落時の損失を抑制します。2008年のリーマンショック時でもこれら3戦略の組合せによりプラスの収益^{*2}を確保できることを確認しています。2014年4月より運用を開始しましたが、厳しい相場環境であった2015年度も0.40%のプラスを確保し、2014~2015年度累計で11.75%と良好なパフォーマンスを達成しています。受託残高も2,000億円を達成するなど、お客様から「新たなソリューション商品」として評価をいただけていると認識しています。



第一生命とDIAMは、低金利環境を背景としたお客様の国内債券の代替資産ニーズに対応するため、新たな債券ファンド「特別勘定特約 債券総合口」を2016年1月に発売しており、こちらも順調にお客様から委託していただいています。今後も第一生命グループの一員として、さまざまなお客様のニーズに沿った高度なソリューションを提供し続けていきます。

^{*1} 時価総額に応じた加重平均ではなく、配当水準などに着目し一定のルールに基づき銘柄を組み入れることで、超過収益の獲得を目指す戦略
^{*2} 2008年のパフォーマンスは過去データに基づくシミュレーションによる計測

業務提携の取組み

～事業競争力の強化と地域社会への更なる貢献を目指して～

JP **かんぽ生命**
INSURANCE

2016年3月
かんぽ生命との
包括的業務提携が
スタート

握手を交わすかんぽ生命 石井社長(左)と当社社長の渡邊(右)



当社グループは、業務提携先と強力なパートナーシップを形成することで、国内外での事業競争力の強化を図っています。

同じ「上場生命保険会社」として、これまでに培った両社の強みを相互補完・融合することで事業基盤を強化していくこと、そして、互いのノウハウを結集し商品・サービスの品質を向上させ、我が国の地域社会の発展と、諸外国での生命保険の普及・浸透に寄与し、各国の社会・経済の発展に貢献したいという思いから、本業務提携の締結に至りました。現在、国内生命保険事業、資産運用事業、海外生命保険事業の3つの各協業分野について取組みを進めています。

● 業務提携の3つの柱

<p>国内生命保険事業 (新商品開発・IT領域)における 共同研究</p> <p>両社の国内生命保険市場での更なる成長、サービスの向上、コスト削減などを目的に、新商品の開発やIT領域における共同研究の推進</p>	<p>資産運用事業における協力</p> <p>資産運用手段の多様化・高度化に向けた協力。DIAM、ジヤナスを活用した運用や、成長分野への共同投資も実施</p>	<p>海外生命保険事業における協力</p> <p>ベトナム郵便での第一生命ベトナムの生命保険商品販売において、かんぽ生命からノウハウなどの支援</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

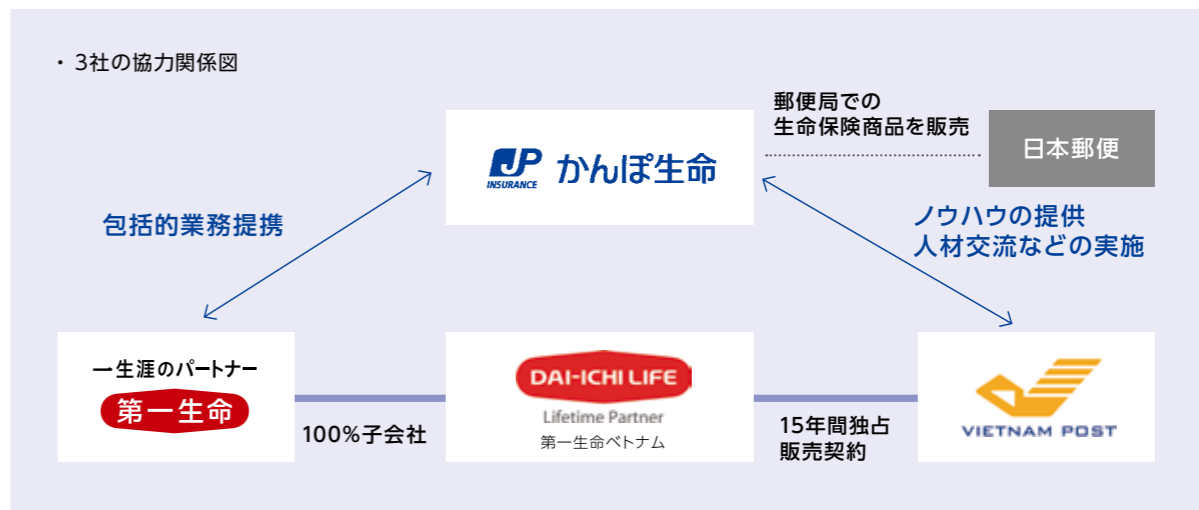
ベトナム郵便を通じた生命保険の普及

2016年4月19日に、かんぽ生命・ベトナム郵便・当社の間で協力関係に関する覚書を締結し、かんぽ生命・当社の包括的業務提携の1つの柱である海外事業についての第一歩が動き出しました。

当社グループでは、2007年より第一生命ベトナムを通じて、ベトナムでの生命保険の普及に努めてきました。今回のかんぽ生命との協力関係の構築により、かんぽ生命の持つ郵便窓口での保険販売ノウハウを3社で共有することが可能となり、ベトナム郵便での第一生命ベトナムの生命保険商品販売の更なる伸展が期待できます。




覚書締結の調印式にて 左から、当社社長の渡邊、ファン・アム・トゥアン社長(ベトナム郵便)、ドー・ゴック・ビン会長(ベトナム郵便)、石井社長(かんぽ生命)




ベトナム郵便局：約4万人、1万1,000支店を有する国営郵便会社

既存の提携先

 **みずほフィナンシャルグループ**


みずほフィナンシャルグループとの全面業務提携では、資産運用分野で国内有数の「DIAMアセットマネジメント」などの合併事業などのほか、保険窓販業務において、第一フロンティア生命およびネオファースト生命の商品を、傘下の銀行・証券会社にて販売しています。

 **損害保険ジャパン日本興亜**

損害保険ジャパン日本興亜との包括業務提携では、「最強・最優の生損総合保険グループ」の形成を目指し、損害保険分野では損害保険ジャパン日本興亜の自動車保険などの販売を、生命保険分野では同社代理店による当社商品(第一分野)の販売を、それぞれ行っています。

 **アフラック**

アメリカンファミリー生命保険会社との業務提携では、両社の独自性を維持しつつ、対等なパートナーとして、それぞれの強みを活かして「第一分野と第三分野の最強のパートナーシップ」を形成することを目指しています。がん保険分野において、アフラックの商品を販売しています。

 **りそなホールディングス**

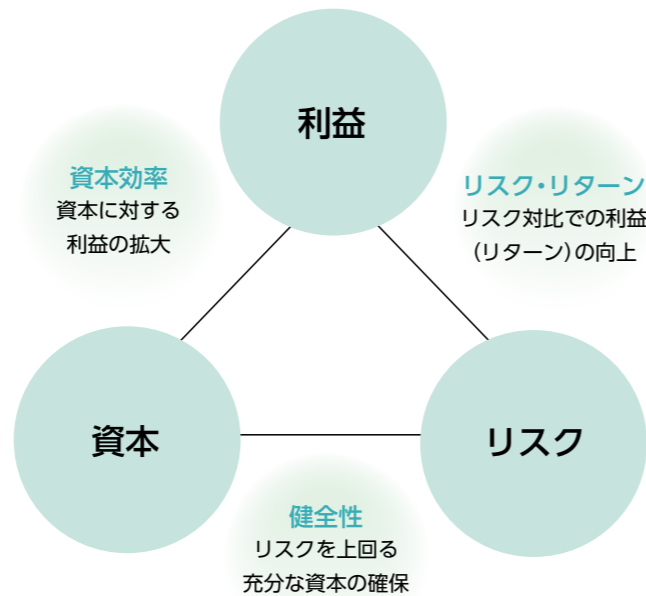
りそなホールディングスとの業務提携では、保険分野において、高度化・多様化するお客さまニーズに応えるべく、事業競争力の強化を目指しています。保険窓販業務において、第一フロンティア生命およびネオファースト生命の商品を、傘下の銀行にて販売しています。

基本戦略

当社グループは、エンタープライズ・リスク・マネジメント(ERM)に取り組んでいます。ERMとは、リスクを適正にコントロールし健全性確保を図る一方で、より高い利益が見込める事業などに資本を配賦していくことで資本効率・企業価値向上を実現する取組みです。

現在、グローバルに活動する保険会社に対する新たな資本規制が検討されています。こうした資本規制の動向も踏まえ、当社はERMの取組みを通じて、グループ全体での健全性の一層の向上を図る方針です。

利益・資本・リスクの関係



2015年度の振り返り

2015年度は、事業活動を通じた利益の積上げなどによる資本水準向上に取り組んだほか、2015年10月には、安定的な財務基盤確保を目的として、永久劣後特約付借入全額の任意弁済を行い、新規の永久劣後特約付借入を実施しました。また、将来の予定利息の軽減および財務健全性の更なる向上に向けて、追加責任準備金^{*}を積み立てました。

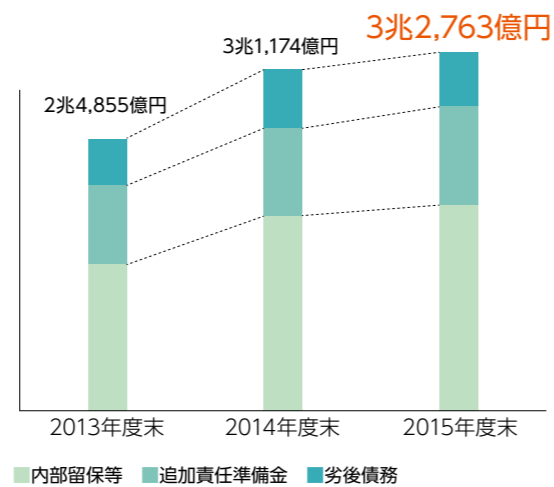
更に、日本銀行のマイナス金利政策に伴い国内金利が大きく低下するなか、資産運用リスクのコントロールの強化などに取り組むとともに、一部保険商品の価格設定の見直しなども検討・実施しました。

一方、健全性の一層の向上を図ると同時に、厳選した買収への取組みなど、成長分野への規律ある資本配賦により、利益の拡大や資本効率向上にも取り組みました。

このような取組みの成果を適切な利益還元につな

げることにより、ステークホルダーの期待に応えていくことを目指しています。

資本の内訳(第一生命単体)



^{*}責任準備金とは、将来の保険金などの支払いを行うために積み立てる準備金です。保険料に加え予め見込んだ将来の運用収益(予定利息)を用いて金額を計算しており、保険会社は、この予定利息を実際の運用収益で確保する必要があります。また、予定利息を少なく見込む場合は、より多くの責任準備金を積み立てておくことが必要になります。責任準備金を追加して積み立てること(追加責任準備金)により、より大きな金額とすることにより、予定利息を軽減する効果があります。当社では、予定利息の大きい一部の終身保険契約に対して追加責任準備金を積み立てていますが、集中的な積立では2015年度で終了しました。

基本戦略

当社グループは、国内生命保険事業、海外生命保険事業、資産運用・アセットマネジメント事業の各成長分野における取組みを進めてきました。この結果、子会社・関連会社などの数・規模も拡大し、従来以上にグループ運営の強化が必要となってきたことから、既存組織をベースに、経営効率・スピード感を確

保しながら成長の加速とグループ運営強化を進める最適なスキームとして、2012年に「グループ経営本部」を設置しました^{*}。近年も、グループベースで運営態勢を更に強化し、グループ全体の企業価値向上を目指しています。

^{*}当社の経営管理体制の概要については、P.88をご参照ください。

今後の取組み

当社グループは、国内生命保険市場でのシェア拡大に向けた成長戦略を展開するとともに、海外生命保険市場における事業展開の加速・利益貢献の拡大を行い、内外事業の複線化が進みました。これらの環境・課題認識から、2016年10月に持株会社体制へ移行し^{*}、①グループベースでの柔軟な経営資源配分、②傘下会社での迅速な意思決定に資するガバナンス体制の構築、③グループ運営スタイルの抜本的変革を通じて、当社グループの持続的な成長に向けた取組みを更に加速します。

^{*}持株会社体制への移行については、当局による許認可などを条件に実施します。

また、多様化・複線化するグループ会社の監督に重点を置き、その監督機能を更に強化するため、持株会社を監査等委員会設置会社とします。持株会社は、グループの重要な戦略立案とグループ会社経営管理を担う必要がありますが、監査等委員会設置会社とすることで、「適切な経営判断」と「経営の透明性・客観性の維持・向上」の両立、取締役に対する牽制機能の強化、意思決定の迅速化などを実現し、コーポレートガバナンスの更なる強化を図ります。

持株会社体制移行後のグループ体制



^{*}2016年10月1日付統合により「アセットマネジメントOne」となる予定

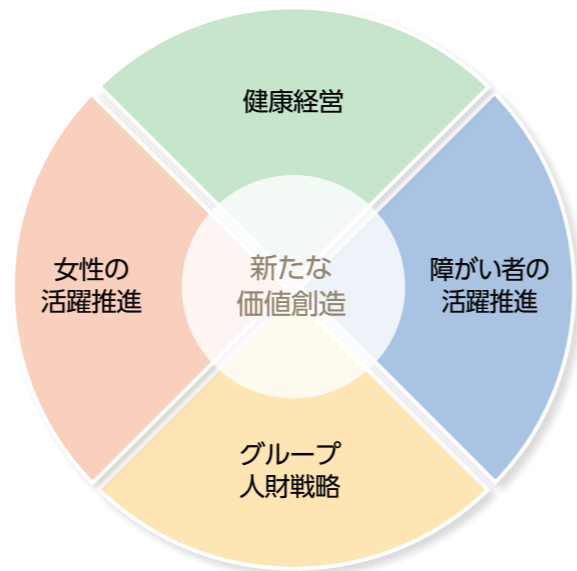
基本方針

人材の「多様性(ダイバーシティ)」をお互いに「包摂(インクルージョン)」する(D&I)ことが、持続的成長を支える源であると考え、国籍、性別、障がいの有無、ライフスタイルに関わらない多様な人材の活躍を推進します。

特に、女性の経営層までのパイプライン強化とともに、ノーマライゼーション*の実現に向け、障がいの有無に関わらず働きやすい職場環境作りが一層必要であると考えています。

このほか、当社の海外展開にともなうグローバル人材育成に向けた取組みや、職員一人ひとりの健康寿命の延伸に向けた取組みの強化も不可欠であると考えています。

*ノーマライゼーションとは、障がいのある人もない人も社会の一員として、お互いを尊重し、支え合いながら、地域のなかで共に生活する社会こそ当然の社会であるという理念です。



2015年度の振り返り

当社では、特に女性活躍推進において、女性職員の意識改革や育成体系の充実に取り組むとともに、企業市民として広く障がい者の雇用の機会を提供していくことも重要な社会的責任のひとつと考え、障がい者の積極的な採用と働きやすい環境整備に取り組んできました。

国際競争力の強化に向けては、国内外幹部クラスとの交流・育成の場である「グローバル・マネジメント・カンファレンス」を開催しています。

また、健康に対する経営理念の明確化、健康経営を推進する組織体制の整備など、経営から各職場まで一貫して健康増進に取り組んでいます。

女性が輝く先進企業 2015

2015年度「女性が輝く先進企業表彰」内閣府特命担当大臣賞受賞

女性管理職登用の方針・取組み・実績など、顕著な功績があった企業を表彰。



厚生労働大臣「プラチナくるみん」認定

子育てサポート企業に対する、国の最高位の認定。



2016 J-Winダイバーシティ・アワード企業賞 アドバンス部門 大賞

D&Iを推進し、女性リーダーを継続的に輩出している先進企業を表彰。



精神障害者等雇用優良企業に認証 (第一生命チャレンジド)

障がい者雇用への積極的な取組推進を目的とする厚生労働省委託事業。

グループ人財戦略

グローバル・ダイバーシティ

当社グループ全体の国際競争力の強化に向け、外国人留学生の採用や国内外幹部クラスとの交流・育成などに加え、国内のグローバル人材育成に力を入れています。具体的な取組みとして、海外トレーニー・海外留学の派遣推進や、若手層を対象にネイティブスピーカー講師を招いた語学力・異文化理解強化プログラムを実施しています。

また、海外グループ会社職員の日本国内における短期研修の実施や、海外グループ会社経営者による講演会の開催など、役員職員同士の相互理解を促進し、グループ全体の人財価値向上およびグループシナジー創出の風土醸成を推進しています。



プロテクトイブのジョン・ジョンス会長兼CEOによる日本での講演会

Voice

大きなやりがいを糧に グローバルな活躍を目指します

損害保険の仕事に携わっていた父の勧めもあり、成熟した生命保険市場を有する日本の生命保険会社で学びたいと考えました。海外における積極的な事業展開によりグローバルに活躍の場が見込まれること、多くの職員が海外に対しチャレンジ意欲にあふれている印象から当社を選びました。入社後、総合審査部の国際審査グループに配属され、海外の投融資先を中心に調査・分析する業務を行っています。現在はエネルギー業界や食品・飲料業界を担当しています。海外経験豊富な先輩の下で仕事ができること、調査内容が当社の収益機会の拡大に結び付いていることに大きなやりがいを感じており、将来的には現所属で身に付けた分析スキルを更に向上させ、海外投資業務に挑戦したいと考えています。

総合審査部アソシエイト 国際審査グループ プアン ジョーエン



LGBT^(※)フレンドリー

当社は、「第一生命の人権宣言」において基本的な人権の尊重を明確に打ち出しているほか、ダイバーシティ&インクルージョン推進取組の一環として、LGBTにフレンドリーな企業を目指した取組みを推進しています。詳しくは、2015年11月5日リリースの「LGBTにフレンドリーな企業を目指した取組みについて」(http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/news/pdf/2015_064.pdf)をご覧ください。



東京レインボープライド パレードに参加

※[LGBT]とは以下の頭文字をつなげた言葉です。

- Lesbian(レズビアン) : 女性同性愛者
- Gay(ゲイ) : 男性同性愛者
- Bisexual(バイセクシャル) : 両性愛者
- Transgender(トランスジェンダー) : 「からだの性」と「こころの性」が一致しないという感覚を持っている人(性同一性障害を含む)

女性の活躍推進

女性の活躍推進

社員の多くを占める女性社員の活躍に向け、役員がメンター・スポンサーなどとして育成に取り組んでいるほか、女性執行役員や女性管理職が次世代の女性管理職候補者の育成を担うなど、総力を挙げて取り組んでいます。

この結果、2016年4月1日時点で、当社2人目の女性執行役員が誕生するとともに国内生命保険グループ*における女性経営管理職(支配人・補佐役・部長職)は30名となり、昨年度比1.2倍となりました。

中期経営計画(2015-17年度)では、2018年4月に女性管理職比率を25%以上とするとともに、2020年代の早期に30%以上を目指します。

女性管理職比率と在籍数 (各年度4月1日時点)

	2014年度	2015年度*	2016年度*
女性管理職比率	18.4%	22.5%	23.3%
女性管理職数	667名	808名	836名

*国内生命保険グループ(第一生命・第一フロンティア生命・ネオファースト生命)の合算値



社長塾

ワーク・ライフ・バランスの推進

当社グループは、ファミリーフレンドリー制度(両立支援策)の充実と、ワークスタイルの変革に向けた取り組みを2本柱としてワーク・ライフ・バランスの推進に取り組んでいます。2015年度の男性育児休業の取得率は、前年度の56%を大きく上回る85.5%となり、また当社の平均残業時間は金融・保険業平均の40%弱の水準となっています。



男性育児休業の取得推進

Voice



信頼できる部下とともに

私は、ほけんショップの店長として信頼できる部下とともに営業の楽しさと厳しさを感じながら日々業務に従事しています。私のモットーは、情熱をもって明るく元気に笑顔で自分自身が行動するとともに、どんな困難な状況になっても、決して諦めず前向きに物事を捉えるようなチーム運営をすることです。そして、ほけんショップの業務は、お客さまの満足に直接携わることができる魅力あふれた業務ですので、多くの後輩に経験してもらいたいと考えます。プライベートでは3人の子供(高2、中2、小5)の成長が私の仕事への活力になっています。今後も、働く一人ひとりがいきいきと活躍できる職場環境をつくり、お客さまに信頼いただき選ばれ続けるほけんショップにしていきたいと思っています。

お客さまサービス部 部長 久原 直子

障がい者の活躍推進

障がい者の活躍推進

障がい者の積極的な採用を進めるとともに、働きやすい環境整備に取り組んでいます。2016年6月時点での障がい者雇用率は2.23%で、全国で946人が活躍しています。また、グループ会社の第一生命チャレンジドでは、知的障がい者や精神障がい者の職員を中心に、複数の就労場所で清掃・印刷・喫茶などの幅広い業務を展開しています。

また、障がいの有無に関わらず、業務の品質向上につながる資格の取得を推進しています。喫茶業務に従事する職員のなかには、バリスタ資格を取得し、その技術を業務に活かしている職員もいます。2016年3月には、清掃業分野の国家資格であるビルクリーニング技能士の資格を取得した職員も誕生しました。

障がいのある方への取り組み

お客さまへの取組事例

ほけんショップなどにおいて、案内プレートやコミュニケーションボード、簡易スロープを設置(順次)

職員への取組事例

障がい者職業生活相談窓口を設置し、働く上での悩みや不安への相談体制を整備



バリスタ資格



ビルクリーニング技能士

Voice



「認め合う」「任せる」文化で ステップアップを実現

新しいことに挑戦したいと思い第一生命チャレンジドに入社しました。転職後、それまではできて当たり前とされていたことでもチャレンジドでは褒められ、少しずつ自信ができました。また、徐々に判断を必要とする業務も任されるようになり、同僚と関わったり、後輩に仕事を教えたりするうちに、以前は苦手だったコミュニケーションをとることも嫌ではなくなってきました。壁にぶつかることもありましたが、周りが良い所を認めてくれ、段階を踏んでステップアップできたことで、この4月にはリーダーに昇格し、現在は書類発送グループでチームの1つを任されています。プライベートでは、結婚し2人の子供にも恵まれました。これからも子供たちに誇れる父親として新しいことに果敢にチャレンジしていきたいです。

第一生命チャレンジド 田端事業部 書類発送グループリーダー 角田 怜

職員の健康増進

職員の健康増進

お客さまの健康を望む気持ちに応えていくためには、グループ役職員自身が健康や医療に高い関心を持つ必要があると考え、健康増進を重要な経営課題と位置づけています。

2013年には厚生労働省主催の第2回健康寿命をのぼそう！アワード「厚生労働省健康局長 優良賞」を受賞、2015年に経済産業省と東京証券取引所が共同で選定する「健康経営銘柄」に選定されました。



健診受診の徹底

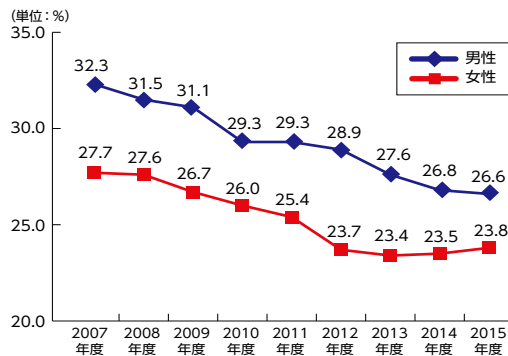
「重症化防止」としての定期健康診断後の再検査の受診勧奨、「メタボリックシンドローム対策」としての特定健診、特定保健指導の受診勧奨の徹底により、定期健康診断の有所見率※は、取組開始以降、確実に低下し、職員の健康実態は着実に改善しています。

※有所見率：健康診断の結果「要受診」「要精密検査」「治療中」と判定された人数／受診者総数

生活習慣改善の取組み

健康的な生活を送るためには、日ごろからの運動習慣が欠かせないという認識の下、職員とその家族を対象としたウォーキング推進の取組みを開始しました。日本最大のウォーキングイベント「日本スリーデーマーチ」をはじめとした4大会への協賛などにより、全国約300の大会へ参加できる体制を構築しています。

男女別有所見率（法定項目のみ）



2015年11月日本スリーデーマーチ

Voice

「応援される立場」から「職員の健康を応援する立場」へ

私は学生時代から陸上の長距離選手として競技に取り組んできました。卒業後も社会人選手として更に活躍したいという思いで、業界でも珍しい女性監督が活躍する「第一生命女子陸上部」に魅力を感じ入社しました。

現在は、9年の選手生活を終え、選手時代の経験を活かし、職員の健康増進に係わる仕事をしています。

当社では、これまで健康保険組合と共同でウォーキング推進に取り組んできましたが、2015年度から更なる取組みを展開しています。

私自身、選手時代にウォーキングを練習に取り入れており、その経験を基にウォーキングの魅力を広げていきたいと思っています。「応援される立場」から「職員の健康を応援する立場」に変わった今、職員とその家族の健康で幸せな生活のため、取組みを推進していきます。

人事部 健康増進室 アソシエイト 勝又 美咲 (女子陸上部OB)

