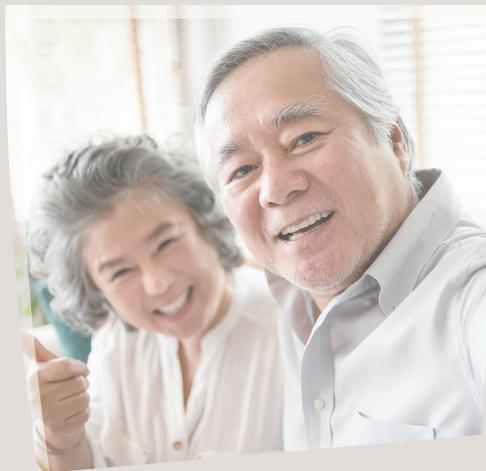


一生涯のパートナー

第一生命

 Dai-ichi Life Group

第一生命 アニュアルレポート
ANNUAL REPORT
2022



第一生命の理念体系

日本、そして世界の国と地域で。
「一生涯のパートナー」として一人ひとりのお客さまに
それぞれの安心をお届けするために。

Mission

私たちの存在意義

「一生涯のパートナー」
お客さま第一主義

Vision

私たちの目指す姿

安心の先にある
幸せへ。

Values

私たちの
大切にしている価値観

グループ企業行動原則
(DSR憲章)

Brand Message

理念体系を支える
私たちの想い

いちばん、人を考える

目次

- | | | | |
|----|-------------|----|-------------------------------|
| 01 | 理念体系 | 09 | お客さまの幸せに寄り添うために |
| 03 | 社長メッセージ | 11 | 「確実・迅速」にお受け取りいただくために |
| 05 | 第一生命の「これまで」 | 13 | 当社社員による金銭不正取得事案の概要
および対応状況 |
| 07 | 第一生命の「今」 | | |

ビジョン・「安心の先にある幸せへ。」に込めた想い

私たち第一生命は、1902年の創業以来、生命保険事業を通じて、安心をお届けしてきました。人生100年時代を迎え、また一人ひとりの価値観が多様化する今、もっと私たちにできることがあるはずと考えました。

それは、生命保険の枠を超えて、一人ひとり違う幸せの実現に向け、お客さまの日々の暮らしや人生を豊かにするために、これまで以上に寄り添うこと。

安心の先にある、笑顔、夢、希望があふれる毎日を過ごせるように。

創りたい未来に向けて、自分らしく前向きに生きられるように。

だからこそ私たちは、一人ひとりの幸せのため、保険会社として提供してきた万が一の「保障」を磨き続けるだけでなく、「健康・医療」、「資産形成・承継」、さらには、人と人、人と地域や社会との新しい「つながり」で、お客さまの「クオリティ オブ ライフ(QOL)」向上に貢献していきます。

私たちは、「いちばん、人を考える」会社であり続けたい。

お客さまのために、地域のために、社会のために。

「一生涯のパートナー」として、できることを、まっすぐに。



第一生命グループでは「Protect and improve the well-being of all(すべての人々の幸せを守り、高める。)」をグループビジョンとして掲げ、将来にわたって、日本、そして世界の国と地域の全ての人々が世代を超えて安心に満ち、豊かで健康な人生を送るための「well-being(幸せ)[※]」に貢献し続けられる存在でありたいと願っています。また、すべての人々の幸せは、持続的社會があつてこそ実現するものと考えています。

※世界保健機関(WHO)は、well-beingを「肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にあること」と定義しており、当社グループも世界中の一人ひとりが、安心に満ち、豊かで健康な人生を送り、幸せな状態であるよう、事業を通じて貢献していきます。

詳細はHPをご確認ください



15 特集「しあわせ『だ・い・い・ち』PROJECT」

- 17 みんなのしあわせ
- 19 地域のしあわせ
- 21 地球のしあわせ

編集方針

第一生命では、保険業法第111条に定められた「業務および財産の状況に関する事項」とともに、お客さまに向けた第一生命の取組みを一冊にまとめ、「第一生命アニュアルレポート」として発行しています。掲載内容を補足する情報は、当社ホームページ(<https://www.dai-ichi-life.co.jp/>)で公開しています。併せてご覧ください。

報告対象範囲

- 対象期間 2021年4月1日～2022年3月31日
(一部2022年4月1日以降の活動を含む)
- 対象組織 第一生命保険株式会社
- 発行時期 毎年7月に発行

お客様の“一生のパートナー”で あり続けるために



第一生命保険株式会社
代表取締役社長

稲垣 精二

平素より、当社社業に格別のご理解とご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は今年創業120年を迎えます。1902年の創業以来、お客さまの「一生涯のパートナー」として、全社員が「お客さまに保険金・給付金をお受け取りいただく時こそが生命保険の役割が果たされる時」という認識を共有し、お支払いに努めてまいりました。新型コロナウイルスという未曾有の感染症が猛威を振るう中であっても、当社の社会的使命をこれからも果たしてまいります。

人生100年時代を迎えた今、これからの時代のライフデザインは、「ありたい未来を自分で描き、その実現に向けて今をデザインする」ことであり、模範となるモデルプランというものは存在せず、人の数だけ自分にとっての最適な生き方を追求する視点があるものと考えています。そのような時代において、当社は「保障」の提供だけでなく、「資産形成・承継」を合わせた総合的なコンサルティングによる経済的サポートに加え、「健康・医療」に関するさまざまな価値提供による健康増進のサポート、「つながり・絆」の支援といった心のサポートを通じて、お客さまのQOLの向上に貢献してまいります。

そして、サステナビリティ(持続可能性)は全世界・全世代にとって共通の価値観となっています。

当社では、お客さまからお預かりした保険料は、安心して暮らせる環境・社会を次の世代へつないでいくために、環境問題や社会課題の解決を重視した「ESG投資」を軸とした資産運用を行うなど、経済的なリターンの獲得とともに、機関投資家としても地域・社会の持続性確保に関する取組みを推進しています。

また、当社社員による複数の金銭不正取得事案により、皆さまに多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。信頼回復に努めるべく、全社横断の取組みとして、金銭の不正取得事案を二度と発生させないための体制の整備・充実に取り組んでいます。当社が、今後もお客さまに寄り添い、社会的使命を果たしていくために、全役員・社員の意識、企業風土や体質を抜本的に改革してまいります。

お客さまや地域・社会から、より一層共感いただける会社を目指してまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

社会課題解決への取組みを通じて、 お客さまに「安心」をお届けしてきた120年

第一生命グループの歴史は、生命保険事業などを通じた社会課題解決への貢献の歴史です。激変する事業環境の中で、お客さまの「生涯のパートナー」であり続けるために、そして社会から信頼され、必要とされる会社であり続けるために、第一生命グループは、絶えざる変革に挑戦しています。創業以来、日本の発展のために乗り越えなければならなかった各時代の社会課題に向き合い、人々の生活に安心をお届けしてきました。



- 貯蓄性商品による財産形成の補助
- 結核撲滅に向けた貢献



- 業容を拡大するなか、貯蓄性に優れた保険を日本全国で提供し、国民の財産形成を補助
- 当時日本で最も多い死因であった結核の予防・治療を目的に、「財団法人保生会」を設立

- 所得増大、核家族化を背景とした保障商品のご提供
- 公衆衛生、循環器疾患対策への貢献
- 投融資を通じて戦後の復興にも貢献



- 万一に備える保障商品のご提供を通じ、戦後の家計の安定に貢献
- 公衆衛生への貢献や国民病（循環器疾患）対策への貢献活動を開始
- 投融資を通じ、戦後復興を支えるインフラ整備、企業の成長を後押し

- 死亡保障に加え、医療・介護・老後などへの備えをご提供、高齢社会の要請に対応



「A Journey of Innovation」

第一生命保険 創業者
— 矢野恒太「挑戦の道」—

今から100年ほど前、生命保険業界に変革を起こした一人の男がいた。男の名は「矢野恒太」。彼の人生は挑戦の連続だった…！



矢野恒太
特設ページは
こちらから

2010年代～

ライフスタイル・
保障ニーズの
さらなる多様化
持続可能な
社会の実現

2022年

創業

120年

- 先端科学技術なども活用した多様な商品・サービスのご提供を通じ、人々のQOL向上に貢献



- 持続可能な社会の実現に向けた国際的イニシアティブへの加盟、温室効果ガス排出量の削減、ESG投資等を通じ、社会課題解決に貢献



発揮し続ける「変革」の精神

第一生命グループの歴史は、お客さまや社会のために絶えず変革に挑戦してきた歴史でもあります。日本初の相互会社としての設立は、「お客さま第一主義」を実現するための当時の最適解を追求した選択でした。同様に、2010年の株式会社化やその後の持株会社体制への移行も、「お客さま第一主義」を貫くために、時代に合わせて自らを変革してきました。2007年からは、お客さまニーズの多様化を先取りした国内マルチブランド展開を開始し、さらに日本の生命保険会社としていち早く海外事業への展開を図るなど、変革に挑戦し続けています。



詳細は当社HPをご確認ください



数字で見る第一生命

第一生命の歴史



社員数

約 52,000 名



営業員(生涯設計デザイナー) 内勤職

約 41,000 名 約 11,000 名

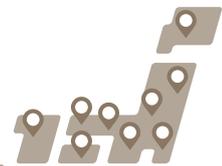
総資産

約 38 兆円



拠点数

支社 92 拠点 営業オフィス 1,226 拠点



数字で見るお客さまとの接点



個人・法人のお客さまに向けた
幅広い商品ラインアップ



※1 損害保険は損害保険ジャパンの商品を販売。
※2 がん保険はアフラックの商品を販売。



個人保険分野
新契約件数

約 10,000 件/
1日当たり



コンタクトセンター
受電・発信件数

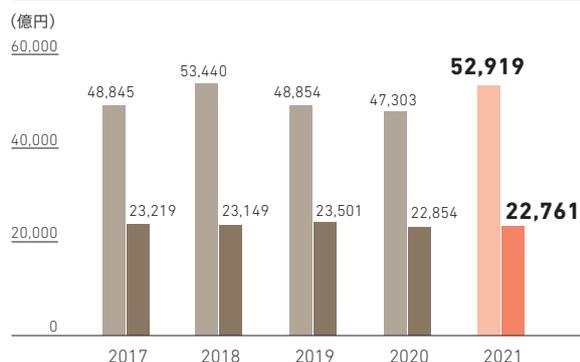
約 5,500 件/
1日当たり

経営指標から見る第一生命

■ 第一生命グループ ■ 第一生命保険

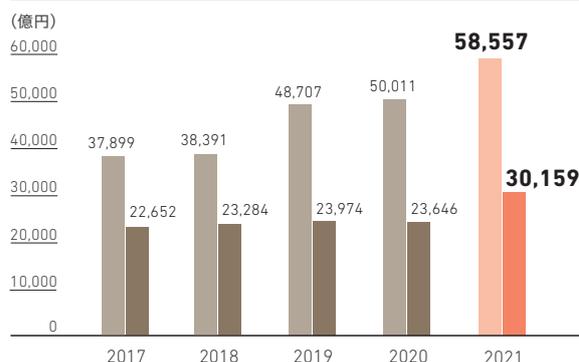
保険料等収入

2兆2,761億円
(グループ: 5兆2,919億円)



保険金等支払金

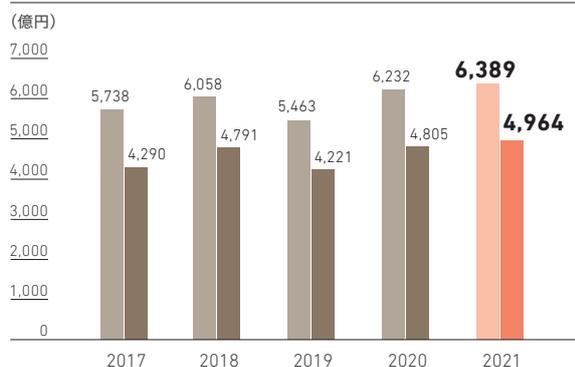
3兆159億円
(グループ: 5兆8,557億円)



2021年度の第一生命保険の保険金等支払金は、出再に伴う再保険料の増加等により前年度より増加しています。また、新型コロナウイルスに関連した保険金等のお支払い約181億円を含んでいます。

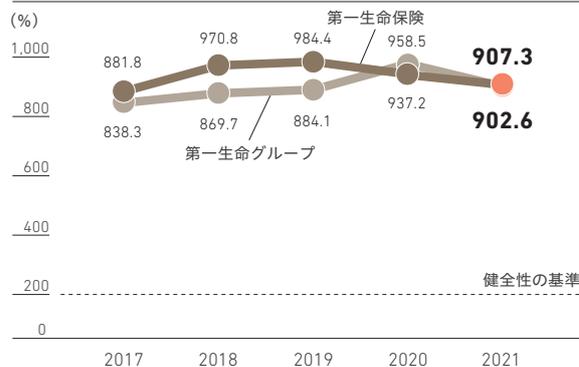
基礎利益

4,964億円
(グループ: 6,389億円)



ソルベンシー・マージン比率

907.3%
(グループ: 902.6%)



●基礎利益とは

保険料等収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息および配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を示す指標で、一般事業会社の営業利益に近いものです。基礎利益は、契約者配当金の支払いや、財務健全性の強化を目的とした各種積立金の積立および法人税等の納付に充てられます。

●ソルベンシー・マージン比率とは

通常の予測を超えて発生するリスクに備えて「支払余力」をどの程度有しているかを示す行政監督上の指標の一つです。ソルベンシー・マージン比率が200%以上であれば、健全性についての一つの基準を満たしていることを示しています。

お客さまの幸せに 寄り添うために



当社では、多様化するお客さまの価値観やニーズに対応すべく、お客さま一人ひとりの生涯設計を描きながら、社会保障制度を踏まえた試算ツール「生涯設計プラン」の活用をはじめ、さまざまな取組みを通じて、お客さま一人ひとりのライフスタイルや生涯設計に寄り添ったコンサルティングに努めています。

多様なお客さまニーズに沿った保険商品の提供

必要な保障を自由に組み合わせてご加入できる商品「ジャスト」^{※1}は、2018年4月の発売以来、多様化するお客さまニーズにお応えし、販売件数が360万件^{※2}を突破しました。

また、2021年1月に発売したまとまった一時金で入院に備えられる「総合医療一時金保険(無解約返還金)(2021)」や、2021年7月に発売した、これまで健康上の理由で保険に加入いただけなかったお客さまにも加入いた

きやすい「入院一時金保険(限定告知型)(無解約返還金)(2021)」など、より幅広いニーズにお応えできるような商品ラインアップを取り揃えています。

今後も多様化するライフスタイル・ニーズを踏まえ、お客さま一人ひとりにぴったりの商品・サービスを提供することで、お客さまへ安心をお届けできるよう取り組んでいきます。

商品事業部
個人保険企画課
アシスタントマネジャー
霜島 彩夏



生涯設計プラン

入院一時金保険

限定告知型



※1 保険の組み合わせには、所定の要件があります。

※2 2018年3月22日～2022年4月17日までの申込件数ベース。

ご契約内容の案内やご請求手続きなどを よりスムーズに行うための「契約内容ご案内制度」

当社では、ご契約者さまが災害・事故に巻き込まれた際、また高齢になって請求手続き等が不安になった際に、受取人・指定代理請求人の方からの照会への対応や当社からの案内などをスムーズに行うことで安心をお届けするために、「契約内容ご案内制度」の加入を推奨しています。本制度へのお申込みにより、ご契約者さまだけでなく、被保険者・受取人・指定代理請求人等の方にも契約内容やお手続き方法、契

約維持等に必要な情報をスムーズにご案内することができます。

制度開始後、多くのお客さまからお申込みをいただき、現在約598万人のお客さまにご加入いただいています。今後も本制度の加入推奨だけでなく、毎年実施する“安心の定期点検®”の際に登録情報について変更の必要性を確認し、長期的に安心をお届けできるよう取り組んでいきます。



契約サービス部
契約サービス企画課
チーフ
奈良岡 佑太



専門相談員による無料健康相談サービスのご提供

サービス メディカルサポート

2012年4月から開始したメディカルサポートサービスでは、24時間365日[※]無料でご利用いただける「健康・医療・育児・介護 電話相談」をはじめ「こころの電話相談」を提供し、ご契約者さまとご家族の日々の健康維持にお役立ていただいています。

特にコロナ禍以降においては、病気に関する疑問や受診先の相談など、さまざまな不安を軽減する情報提供により、年間約20,000件のご相談にお応えしています。

[※]システムメンテナンス中は除く。



提供：㈱保健同人社

また、2014年12月から提供をしている「セカンドライフサポートサービス」では、終活相談サービスや介護施設の紹介等、セカンドライフで起きることをお客さまと一緒に解決するためのサービス提供を通して、お客さまの暮らしに安心をお届けしています。

これからも、「いちばん、人を考える」会社を目指し、お客さまのQOL向上に資するサービスを検討・提供していきます。

お客様の声



例年の花粉症に比べて頭の重さと鼻づまりの症状が強いため、新型コロナウイルス感染したのではないかと不安になり相談したところ、それぞれの症状の特徴や違いについて、わかりやすく教えてください、安心できました。

(登)C22P0147(2022.7.11)

「確実・迅速」にお受け取りいただくために

当社では、創業以来変わらぬ「お客さま第一主義」の理念に基づき、生命保険にご加入のご契約者さまやそのご家族が万一の時に、保険金・給付金を確実・迅速にお受け取りいただくための態勢を構築しています。全社員が「お客さまに保険金・給付金をお受け取りいただく時こそが生命保険の役割が果たされる時」という認識を共有し、お客さまに寄り添ったお手続きや、正確・公平なお支払いに努めています。

また、新型コロナウイルスの感染拡大局面においても、確実・迅速な保険金・給付金のお支払いと感染予防の両立のため、支払部門においてもテレワークで業務ができる運営を行っています。

保険金・給付金のお支払い実績

社会環境の変化に伴い多様化するニーズにあわせた「保障」のご提供により、入院給付金や3大疾病等に備える特定疾病等保険金の生存

保障のお支払いが増加傾向にあり、お客さまの「生きていくための保障」としてお役立ていただいています。

保険金・給付金・年金のお支払い状況(2021年度)

近年のお支払いの傾向

死亡・高度障害・
特定疾病等保険金

4,946 億円

がん罹患患者数の増加や、3大疾病・身体障害・介護等に備える商品の保障範囲の拡大等により、特定疾病等保険金のお支払いが増加しています。

入院・手術等給付金

1,459 億円

高齢化や食生活の変化等を背景として、生活習慣病による入院給付金が増加しています。

満期保険金・
生存給付金・年金等

9,777 億円

少子高齢化による公的年金への不安や長生きのリスクへの備えとして私的年金ニーズが高まり、年金のお支払いが増加しています。

合計

1兆 6,182 億円

1日当たりの
保険金・給付金の
お支払い額

約 44 億円

デジタルツールを活用したスムーズ・スピーディーな請求手続き

コロナ禍での非対面手続きニーズへの対応として、「入院・手術給付金のご請求」について、2020年4月より、スマートフォンやパソコンからWeb(ご契約者専用サイト)上で給付金の請求が完結するサービス[※]を開始しました。さらに、2021年3月より、生涯設計デザイナーの使用する営業端末上で給付金の請求が完結するサービス[※]を開始しています。また、2022年2月には、お客さまが手術給付金の請求対象可否

を確認することができる「手術給付金お受取額シミュレーション」をホームページに公開しました。

今後も、デジタルツールを活用して、保険金・給付金ご請求時の利便性向上、お客さまサービスの向上に取り組み、確実・迅速にお受け取りいただくための態勢を構築していきます。

[※]ご利用には所定の要件があります。

「手術給付金お受取額シミュレーション」の詳細は当社HPをご確認ください



保険金部
保険金企画課
アシスタントマネジャー
山坂 諄也



コロナ禍における保険金・給付金のお支払い取組み

●災害関係特約に関する保険金等のお支払い[※]

新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた場合には、疾病による死亡保険金のお支払いに加えて、災害関係特約の災害割増保険金等についてもお支払いしています。

[※]約款に定められた感染症である場合に限りです。

●入院給付金等に対する特別取扱い[※]

新型コロナウイルス感染症と診断されたお客さまに対して、入院ではなく、宿泊施設や自宅にて医師等の管理下で療養している場合には、約款に定める「入院」として取り扱い、入院給付金等をお支払いする特別なお取扱いをしています。

[※]2022年6月10日時点の取扱いになります。

●保険金・給付金の簡易迅速なお支払い

お客さまのお申出により、お手続きに必要な書類を一部省略するなど、簡易迅速なお取扱いをしています。

新型コロナウイルス感染症に関わるお支払い状況

死亡保険金・給付金	2,504件 約135億円
入院給付金	218,246件 約242億円

[※]2022年5月末までの支払い実績。

当社社員による金銭不正取得事案の概要および対応状況

生命保険事業者というお客さまの人生に寄り添い、お支えする立場にもかかわらず、2020年10月以降、当社社員による金銭の不正取得事案が計8件判明しました。生命保険事業への信頼を揺るがしてしまったことを、非常に重く受け止めています。被害を受けられたお客さまに対し真摯に向き合うとともに、管理・監督体制等の強化ならびに企業文化や体質の変革を行うため、社長が主導する全社横断の「経営品質刷新プロジェクト」によって、このような金銭の不正取得事案を二度と起こさないための取組みを、一つひとつ確実に実行・実現しています。

主な再発防止取組み

消費者志向自主宣言(お客さま・社会への誓い)の改正

当社は、お客さま・社会からの負託に応える営業員体制を実現すべく、よりお客さま・消費者視点での活動の実現に向けて取組んでいます。会社の存在意義に立ち返り、「お客さま第一」の理念を大前提として、第一生命ホールディングスの「お客さま第一の業務運営方針」の改正に合わせ、従来の「消費者志向自主宣言」を抜本的に見直し、2021年9月に『お客さま・社会への誓い(第一生命の「消費者志向自主宣言」』として改正しました。

詳細は当社HPをご確認ください



消費者志向自主宣言 **お客さま・社会への誓い** (第一生命の「消費者志向自主宣言」)

「一生運のパートナー」として、保険の販売にとどまらず、人々の幸せの実現をお手伝いすること。それが第一生命の存在意義です。

- 私たちは、常に学び、成長し続けることで、お客さまや世の中の課題に臨んでくれる仕事をします。
 - 私たちは、お客さまや社会のために正しいと思うことを誠心誠意考え、社会を構成する一員として高い倫理観をもって行動します。
 - 私たちは、お客さまとお客さまの大切な人々の暮らしを支える生命保険の意義・役割を認識し、自らの仕事に誇りをもって取り組みます。
- 私たちは、お客さまの望まない商品・サービスは提供しません。
 - それは、常にお客さまの声を聞き、気持ちに寄り添い、共に考えられることを大切にしています。
 - 私たちは、お客さまが強く「生涯設計」を計画したうえで、最適なプランをご提案します。
 - 私たちは、ご契約物のみならず、ご契約後もお客さまが必要とする時に、必要な形でフォローし続けます。
- 私たちは、お客さまに「後悔しない選択」をしていただくため、デジタルリテラシーも積極的にお伝えします。
 - 私たちは、自分自身が知りたいと思うことこそ、お客さまへ伝えるべき情報と考え、誠実にご説明します。
 - 私たちは、商品と比較検討できる形で提案し、お客さまに十分に理解・ご納得いただけるまで、何度もお話しさせていただきます。
- 私たちは、保険金・給付金を確実に受け取りいただけるよう努力を尽くします。
 - 私たちは、ご契約時から、万一のときの確実なお支払いを想定したサービスを行い、ご契約後も請求額がなかなか入金しないよう定期的にフォローします。
 - 私たちは、保険金・給付金の「確実・迅速」なお支払いに向け、丁寧かつやりやすい案内・お手続きを徹底します。
- 私たちは、お客さま・社会にとっての必要であることを認めて、社会として表裏への責任を果たします。
 - 私たちは、「良き企業市民」として、地域と協働して、持続可能な社会の実現に貢献します。
 - 私たちは、従来の保険会社の枠を超え、さまざまな活動を通じてお客さまに寄り添い、地域・社会のために存続にむかひたい立場に立つ存在になることを目指します。

2021年9月15日改定

ご高齢のお客さまへの対応強化

2022年2月からご高齢のご契約者の中で、ご家族等が契約内容などの案内を受け取ることができる「契約内容ご案内制度[※]」に登録されていないご契約者に対して、同制度への加入勧奨を進めています。

また、ご契約者が70歳以上の契約においては、原則お子さま・お孫さまの同席を必須とするよう、2021年10月から募集ルールを変更しています。

[※]事前にご契約者(年金証書の場合は受取人)の同意をいただくことにより、被保険者や指定代理請求人等の契約関係者(ご家族等)に対して、契約内容やお手続き方法・契約維持に必要な情報提供を行うことができる制度。

ご家族同席のお願い (第一生命の「一生運」)

お客さまの生命保険加入やご契約に関する各種お手続きにあたり**お子さま、お孫さまの同席**をお願いしています。

ご家族にもご契約内容やお手続き内容について理解いただくことで、安心・納得してお手続きいただけます。

生命保険のお申込みいただく際には、**お子さまやお孫さまの同意を必ず**お願いしています。また、認知症保険に申込みいただく場合は**指定代理請求人となる方にも必ず同意をいただく**必要がありますので、**お子さまやお孫さまを指定代理請求人に指定**することもご検討ください。

お子さまやお孫さまが遠方にお住まいの場合等、テレビ電話で同意いただくことも可能です。
[※]認知症保険の指定代理請求人の方は対面での同意が必要です。

[※]指定代理請求人とは、被保険者が保険金や給付金などを請求できない特別な事情がある場合に、指定された代理人が被保険者に代わって請求できます。

あわせて、**「契約内容ご案内制度」**へのご加入をおすすめしています。
 書類もご確認ください。

Special feature

3つの幸せに貢献する

しあわせ だ・い・い・ち PROJECT



当社では、創業120年の感謝を込め、「しあわせ『だ・い・い・ち』プロジェクト」を実施しています。保険を通じた「安心」の提供だけでなく、“一生涯のパートナー”としてもっとできることがあると考えました。全ての人々が「幸せ」を実感できる毎日のため、より良い社会を未来につなげるために、3つの「しあわせ」をテーマに全社一丸となって活動をしています。



みんなのしあわせ

当社では、誰もが安心して自分らしい人生を過ごせるように、
万一の「保障」ととどまらない、「健康・医療」「資産形成・承継」「つながり・絆」の
4つの体験価値(CX)提供を通じて、すべての人々の幸せの実現に貢献していきます。

QOL向上サイト「ミラシル」の提供開始

～デジタル空間での日常的なコミュニケーションを実現～



中期経営計画『Re-connect 2023』で目指すCXデザイン戦略の一環として、4つの体験価値(保障/資産形成・承継/健康・医療/つながり・絆)に関する情報コンテンツの発信や、デジタル空間の中でお客さまとの日常的なコミュニケーションを生み出す新たな情報サイト「ミラシル」の提供を2021年12月27日より開始しました。

ミラシルでは、4つの体験価値に関する人と暮らし・健康・お金・保険につ



いての情報、デジタル空間での保険に関するコンサルティングサービス、協業を拡大しているビジネスパートナー企業のサービスなどをお客さまに最適な方法やタイミングでご提供し、お客さまにとって「気づく、楽しむ、役立つ」という、より良い体験価値を感じていただけるような展開を進めています。

コミュニケーションデザイン部
オンラインマーケティング課
アシスタントマネジャー

篠原 遥



お客さまの幸せに繋がるQOLサービスの拡充

当社は、お客さまのQOL向上につながる新たな価値を提供していくことを目的に、金融機関や異業種企業とのパートナーシップの拡大を積極的に進めてきました。一人ひとりの価値観が多様化するなか、保険の枠を超えた体験価値をお届けするために、新たなビジネスパートナー

コミュニケーション
デザイン部
QOLサービス課
チーフ
今道 礼



と協業し、2021年には、「住宅ローン借換」「ホームセキュリティ」「働く女性向け支援」に関するサービスの紹介を開始しました。





健康保険組合向け保健事業推進サービス

「国や健康保険組合の医療費増加」「平均寿命と健康寿命のギャップ拡大」といった社会課題の解決に向けて、第一生命グループとみずほフィナンシャルグループがタッグを組み、2021年4月より健康保険組合向け医療費適正化支援サービス「Healstep®(ヘルステップ)」の提供を開始しました。

AIを活用した将来医療費予測等の分析によるリスク・成果の可視化、分析を踏まえた対応方針の策定、保健指導サービス事業者とのマッチング、生活習慣改善などの行動変容を促す健康増進アプリ「QOLism」、これらをパッケージで提供することで切れ目のないトータルサポートを行います。

多くの健康保険組合さまに好評の声をいただいております。厚生労働省が主催する「データヘ

ルス・予防サービス見本市2021」では、最優秀賞を受賞しました。

今後もお客さまの声を踏まえたサービスの更なる拡充に取り組んでいきます。



経営企画部
ヘルスサポート事業開発室
アシスタントマネジャー
今津 匡皓



資産形成を支援するスマートフォンアプリ

2020年4月から企業型確定拠出年金(DC)制度における投資教育のサポートおよび従業員の老後資産形成の支援を目的に、スマートフォン向けアプリ「DCのサプリ」の提供を開始しました。2022年4月からはiDeCo加入者へも提供を開始しました。

「DCのサプリ」では、右記の4つの特長のほか、DCや運用について学習できる動画やマーケットに関する情報などの学習コンテンツも掲載しており、DCの運用をサポートしています。

当社はDCを通じて資産形成への関心を高めることで豊かな老後の実現を目指し、well-beingへ貢献していきます。

DC・投信事業部
DC推進室
アシスタントマネジャー
大森 里美



「DCのサプリ」4つの特長

1
アプリで
気軽に簡単に
アプリを開くだけで
いつでも最新の運用
状況が確認できる

2
運用診断による
サポート
2つの運用診断により、
一人ひとりに適した
目標リターンと
資産配分を例示

3
スムーズな
変更手続き
運用診断から
商品変更まで
スムーズに
手続きできる

4
継続的な
「お知らせ」通知
運用状況に応じた
プッシュ通知により、
適切なタイミングで
見直しを検討できる

「DCのサプリ」とは
一人ひとり不足している栄養素が異なるように、資産運用で困っていること、
分からないことは人それぞれ。DCの資産形成をサポートするアプリ、
それが第一のロボアドバイザー「DCのサプリ」です。

※当社が運営管理機関を受託するDCの加入者向けアプリです(本アプリの使用契約を締結している企業の加入者およびiDeCoの加入者が対象)。

(登)C22P0147(2022.7.11)

地域のしあわせ

当社は、全国約4万人の生涯設計デザイナーが活動している強みを活かし、支社や営業オフィスが根差す地域が抱える課題解決に向けた取組みを通じて、「地域のしあわせ」の実現に貢献していきます。

自治体との連携

全国47都道府県と結ぶ連携協定等を通じ、地域の課題解決に向けた取組みを実施しています。うち40都道府県とは、多分野にわたる協働が可能となる「包括連携協定」を締結しています。コロナ禍において、全国の支社・営業オフィスが地域に密着したさまざまな地域貢献活動に取り組んできたことにより、市区町村とのつながりも進展し、250を超える市区町村とも「包括連携協定」を締結（2022年4月現在）

するなど、自治体と連携を深めながら地域に根差した取組みを進めています。



石川県との包括連携協定締結式

オフィス拠点等開催プログラム

地域が抱える課題解決に向け、全国約1,300の営業オフィスや支社の拠点を活用したお客さま参加型セミナーなどのプログラムを実施しています。社内外のリソースを活用したお客さまのwell-beingに資するプログラムをはじめ、営業オフィスが自治体や地元企業と協働で独自セミナーを企画・実施する動きも活性化しています。2021年度、オフィス拠点等開催プログラムは全国で延べ約730回実施

し、約35,000人のお客さまに参加いただきました。



各拠点での地域課題解決取組み

●がんの早期発見・早期治療、罹患しても働きやすい環境づくりをサポート

中京総合支社では、地域住民の皆さまの健康増進に向け、自治体がん検診の受診案内をしています。

現在、働く世代のがん罹患者数は、がん罹患者全体の3割を占めている状況です。そこで、私たちは、お住まいの自治体で受診できるがん検診実施機関のご案内により、がんの早期発見・早期治療へとつなげていくための活動を行っています。

実際にご案内し、受診いただいたお客さまから30件以上(2022年3月時点)の早期発見につながる事例が出ており、感謝のお言葉をいただいています。

また、がんになっても働きやすい会社・環境づくりにも取り組んでおり、「がん対策推進企業アクション」のパートナー企業登録や、「がんアクションeラーニング」の受講促進などもご案内しています。



●「CONNECT」をキーワードに、地域住民と地元企業をつなげて経済を活性化

静岡支社では、コロナ禍でも頑張る地元企業の応援プロジェクト「CONNECT SHIZUOKA」を展開しています。

「CONNECT SHIZUOKA」は、「地域とつながる」「お客さまとつながる」「企業とお客さまをつなげる」をコンセプトに、業種を問わず、地元企業のサービスや商品をご紹介するチラシを無料で作成し、当社社員が地域の皆さまへ配布するプロジェクトです。2021年10月時点でご参加いただいた地元企業は1,500社を超え、現在は、市場や商店街などとコラボレーションした特集号チラシの作成も進めています。

この活動を地域の皆さまにお楽しみいただ

きながら、地元企業の応援と経済活性化につなげていけるよう、静岡支社では、今後もさまざまな取組みを進めていきます。



地球のしあわせ

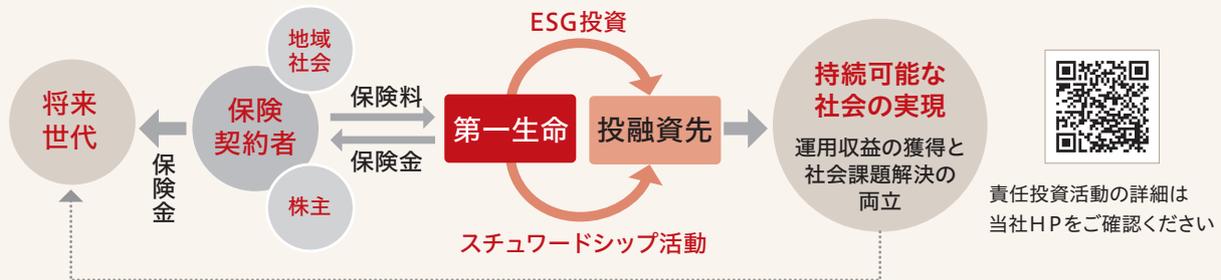
当社では、将来世代を含むすべての人の幸せは、持続的社會があつてこそ実現するものと考えています。世界的な重要課題である気候変動問題に対し、一企業として、一機関投資家としてまっすぐに向き合うことで、「地球のしあわせ」の実現に貢献していきます。

「第一生命らしい責任投資」を通じた持続可能な社會の実現

当社は、日本全国のお客さまからお預かりしている資金を幅広い資産で運用する「ユニバーサル・オーナー」として、中長期・安定的な運用収益の確保と、地域や社會の重要課題の解決の両立を目指した資産運用を行っています。

生命保険事業は、現在と将来の懸け橋として

将来世代を守る大切な仕事です。こうしたなかにおいて、我々の最大のステークホルダーは将来世代であり、その将来を持続可能なものにしていくことが使命だと認識しています。保険商品の提供にとどまらず、お預かりした保険料の運用においても、持続可能な社會の実現に挑戦しています。



ESG投資※を通じたポジティブ・インパクトの創出に向けて

当社は、ESGテーマ型投融資を通じたポジティブ・インパクトの創出に向けて、当社が設定する重点的な社會課題(SDGs:気候変動の緩和、QOL向上、地方創生・地域活性化、自然資本の持続可能性、人権尊重・ダイバーシティ推進)に資する投融資を積極的に推進しています。

また、昨年度に引き続き新型コロナウイルス感染症対策支援を継続しており、新型コロナウイルスワクチン調達・供給支援等を資金使途とした投資(2022年3月現在、累計8件・約680億円)を行うなど、国際的なパンデミック対策支援を通じた社會課題の解決を後押ししています。

※ESG投資とは、定量的な財務情報に加え、環境・社會・ガバナンス(Environment, Social and Governance)の要素を考慮する投資手法です。

新型コロナウイルス感染症対策を目的とした投資事例

2022年		
リパッケージローン (アフリカ輸出入銀行)	26百万 米ドル (約30億円)	新型コロナウイルス感染症に対するワクチン供給等の医療プロジェクトを支援

責任投資推進部
責任投資企画室
アシスタントマネジャー
(シニア・ESGアナリスト)
井上 直之



資産運用を通じた脱炭素社会の実現に向けて

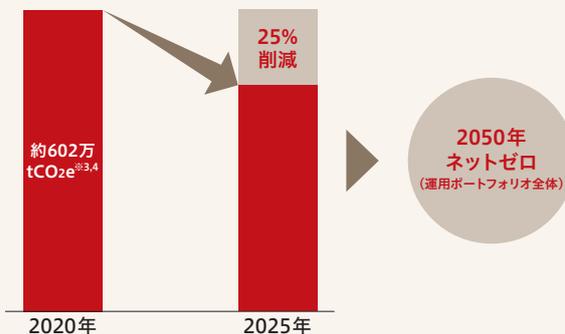
当社は、気候変動問題の解決を責任投資における最重要課題と位置付け、脱炭素社会の実現に向けた取組みを進めています。

ネットゼロ・アセットオーナー・アライアンス^{※1}やGFANZ^{※2}などの国際的なイニシアティブへの参画をはじめ、2050年の運用ポートフォリオにおける温室効果ガス(GHG)排出量の実質ゼロを掲げています。グリーンボンドや再生可能エネルギー発電事業等の気候変動問題の解決に資する投融資の拡大(2022年3月現在、累計約5,100億円)や、エンゲージメント(投融資先との中長期的な対話)を通じて気候変動問題に対する取組みを後押ししています。

※1 2050年までに温室効果ガス排出量実質ゼロのポートフォリオに移行することを目指す機関投資家団体。

※2 グローバルな金融業界全体の脱炭素化を目指すイニシアティブ。

運用ポートフォリオのGHG排出量と削減目標



気候変動問題解決を目的とした投資事例

2021年		
新興国向け再生可能エネルギーインフラファンド(ブラックロック)	50百万米ドル (約55億円)	新興国における太陽光・風力などの再生可能エネルギー発電施設の建設・運営プロジェクトや設備への投資
2022年		
サステナブル・ディベロップメント・ボンド(国際復興開発銀行)	132百万豪ドル (約123億円)	発展途上国の気候変動対策を拡充するための広範な開発支援プロジェクトへの投資

※3 上場株式・社債・不動産ポートフォリオにおけるScope1+Scope2。(出所)S&P Trucost Limited

※4 S&P Trucost LimitedにおけるGHG排出量の計算定義の変更に伴い、2020年GHG排出量を再計算しています。

100%再生可能エネルギー化(RE100)の達成に向けて

当社自身のCO₂排出量の削減に向けて、2019年に国内生命保険会社として初めて「RE100^{※1}」に加盟し、事業活動で消費する電力を2023年度までに100%再生可能エネルギーで調達する取組みを進めています。

2021年度は、当社営業オフィスで消費する電力を保有不動産の屋上に設置した太陽光パネルからの電力供給で賄う取組みに加えて、長期安定的な再生可能エネルギーでの電力確保に向けて、オフサイト形式で当社専用の太陽光発電所を設置し、太陽光由来の電力を受給するオフサイトPPA契約^{※2}を国内金融機関で初

めて締結しました。本契約に基づき、当社は約20年間にわたって再生可能エネルギー由来の電力を受けることができます。

また、北海道足寄町で「第一生命の森」づくりをスタートしました。併せて、足寄町を含む北海道の森林から生み出されたCO₂オフセット・クレジットを購入し、当社のCO₂排出量削減に活用していく予定です。

※1 事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標とする国際的イニシアティブ。

※2 需要場所から離れた場所に発電設備を設置し、発電した電力を需要場所に供給する電力調達方法。

総務部
ファシリティサービス課
チーフ
田下 正貴



2022年6月に実施した植樹イベントの様子

一生涯のパートナー

第一生命

 Dai-ichi Life Group



Dai-ichi Life
Group

第一生命グループのロゴに込めた想い

古代西洋の「盾」のフォルムに「地球」を表すデザインを加えることで、グローバルに展開する第一生命グループ会社が「一丸」となって、お客さまを災厄からお守りするという意思を表現しています。加えて、地球の緯線においてゆるやかな右肩上がりのカーブを表すことで、お客さまの明るく輝かしい未来と、お客さまの「一生涯のパートナー」であり続けるために成長していく第一生命グループを表しています。

第一生命保険株式会社
〒100-8411 東京都千代田区有楽町1-13-1
03(3216)1211(大代表)

