

TOP MESSAGE

これからも
「一生涯のパートナー」であり続けるために、
一人ひとりのQOL向上への貢献に
挑戦していきます。

第一生命ホールディングス株式会社
代表取締役社長

稲垣 精二



環境認識

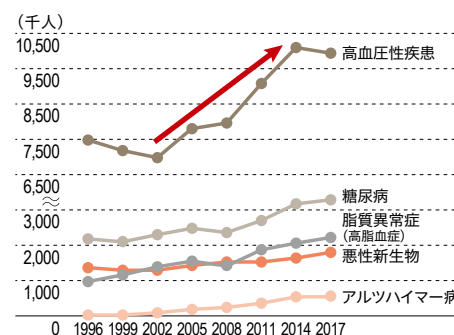
「人生100年時代」の到来に伴う課題

これからの時代は「人生100年時代」といわれています。日本で老人福祉法が制定された1963年にわずか153人だった100歳以上の人口は年々増加し、2018年には約7万人に達しています。

それに伴い、顕在化してきた課題もあります。まず、高齢化に伴い高血圧症や糖尿病といった慢性疾患や、認知症を患う方が増加したことが挙げられます。こうした疾病を患う方が増えてきたことなどもあり、健康寿命と平均寿命との乖離、つまり病気を抱えながら生きる期間が平均で約10年もあります。

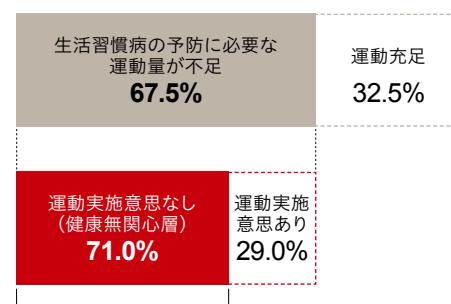
このような状況を踏まえ、早期からの健康増進や疾病予防・重症化予防といった対策の必要性が叫ばれていますが、人々にそのメッセージが十分に届いているとはいえません。ある調査によると、慢性疾患の予防に必要とされる運動量が不足している層は全体の約7割に達し、さらにそのうちの7割は今後も運動する意思のない「健康無関心層」とであるとされています。これは、健康の維持・増進の必要性について、人々への意識付けが十分ではないことを顕著に表しています。

慢性疾患と考えられる罹患者の推移



(出所)厚生労働省「平成29年 患者調査の概況」

国民の約半数が「健康無関心層」



(出所)筑波大学久野研究室調査(2010)

もう一つの課題は、老後の生活資金不足に関する懸念の高まりです。生命保険文化センターの調査によれば、日本の約7割の人が老後の経済的備えに不安があると考え、50歳未満に限ればその割合は8割を超えます。

しかしこうした不安があるにもかかわらず、最新の「金融リテラシー調査」では、老後の生活資金確保に関する計画を持っている人は全体の3割強に過ぎず、老後生活に必要な生活費の金額を認識している人は半数に満たないことがわかっています。

老後の生活資金に対して不安感を持つ人の割合

全体	50歳未満
約70%	約82%

(出所) 生命保険文化センター
平成30年度「生命保険に関する全国実態調査」

老後の生活資金に関する認識度

老後の生活費の資金計画がある人	老後生活の必要額を認識している人
34.9%	47.8%

(出所) 金融広報中央委員会
「金融リテラシー調査(2019年)」

これらの事実を、私たちは生命保険事業者として重く受け止める必要があります。当社グループはこれまでも健康や老後の備えについての啓発活動や、情報・サービスの提供を行ってきました。しかしこうしたデータが示していることから、その効果は十分であったとはいえません。

私たちは、健康の増進や老後に向けた資産形成などに関し、自助努力や備えの確保の必要性をこれまで以上にお伝えし、そして後押ししていくことが必要だと考えています。それによって人々の意識向上や行動変容にこれまで以上にに関わり、貢献していく、すなわち行動経済学という「ナッジ」としての機能を果たすことも、今後は私たちの役割になると考えています。このように、生命保険事業を通じて社会保障の補完機能を担う私たちが果たすべき責任や、求められる期待は今後益々大きくなっていくと認識しています。

多様化するライフスタイル

ライフスタイルの多様化については、かねてより広く認識されてきましたが、特に「ミレニアル世代」と呼ばれる'80-'00年代生まれ世代の登場は、これに一層の拍車をかけたといえます。生まれながらにデジタル化社会を生きる「ミレニアル世代」は、「所有よりシェア、必要なものを必要なだけ」、「日常のつながりを多くの人とSNSなどで共有すること」に価値を見出すなど、これまでの世代とは全く異なる価値観を持っています。

このミレニアル世代が、社会の中核を担い影響力を持つようになる今後は、彼らの価値観に主導されるかたちで、ライフスタイルはもちろん、社会の仕組み自体も大きく変わっていく可能性があると考えられます。

また、シングル世帯の増加、働き方としてのフリーランスの広がり、グローバル化による在留外国人の増加なども、ライフスタイルの多様化を増進させる要因となっています。

ライフスタイルの多様化			
ミレニアル世代 (1980～2000年代生まれ)	シングル世帯	フリーランス人口	在留外国人
約2,900万人	約1,400万人	約1,100万人	約250万人

こうした多様化の結果、現在では一人ひとり異なる価値観を持ったお客さまが、実に多様な期待・欲求を抱き、それらを満たす商品・サービスをどんどん企業に求めるようになってきました。そして、企業の行動もこれに添えていかなければ、お客さまからの支持を得られなくなってきています。

生命保険も例外ではありません。かつては保障中核層の画一的な死亡保障が主なニーズでしたが、今やライフスタイルや価値観に応じた医療や介護、貯蓄などのさまざまなニーズに対応した保険商品が生まれています。また、お客さまの嗜好などに合わせて、保険の加入経路も従来型の対面販売から保険ショップ、インターネットなどに広がってきました。

私たちはこうした環境変化に対応し、国内3社でのマルチブランド化や、自前主義にこだわらず業務提携先から損害保険・がん保険を商品輸入することを通じた商品・チャネルの多様化によってお客さまに対応してきましたが、お客さまの要望はこれからもっと多様で高度になる、つまり「よりパーソナライズされた保険・サービス」への要望がさらに高まっていくことは、想像に難くありません。

このように、人生100年時代の課題解決に貢献していくためにも、また加速するライフスタイルの変化に対応するためにも、もはや当社グループが従来の生命保険ビジネスモデルだけにとどまり続けていることは、今後お客さまや社会に対し、十分な役割を果たせないことになるばかりか、事業継続をも脅かす大きなリスクであるといえ、より一層のスピード感をもって変化に対応していく必要があると考えています。

「一生涯のパートナー」であり続ける～変化を乗り越える不変の価値観～

こうした環境変化に対応し、お客さまや社会の望む新たな価値を提供していくことは、私たちの使命であり、その期待に応えることによって、さらなる成長を実現していきたいと考えています。

実際に、当社グループは1902年の創業以来、お客さま一人ひとりに寄り添う生命保険事業などを通じ、その時々必要とされる安心をお客さまに提供するとともに、社会課題の解決に貢献してきました。すなわち、お客さまや社会の変化に向き合い、時々の社会の課題に対応していくことは当社グループの歴史そのものといえます。

グループミッション「一生涯のパートナー」は、こうした当社の歴史を受け継ぐ者の使



p 5, 7

→一生涯のパートナー
→第一生命グループの
歩み

命と誇りを表すものであり、国内外に10の生命保険会社と、2つのアセットマネジメント会社を擁する事業基盤を構築した現在も、変わらず生き続けています。

この「一生涯のパートナー」の原動力は、創業者矢野恒太から続く「最良の追求」と「変革の精神」です。「最良の追求」とは、人々の幸福や社会の発展に貢献していくために、私たちの提供価値が、最も良いもので、最も支持されるものとなるよう、真っ直ぐな努力を常に行っていくことです。また、「変革の精神」とは、こうした「最良の追求」を実現するために必要なことは何事にも真っ先に取り組み、時に自らの事業のかたちや手段をも大胆に変えていくことを厭わないことです。

私は社長就任以来、創業者のある言葉を引用し、「一生涯のパートナー」としてどう仕事と向き合うべきか、私の思いを社員と共有してきました。その言葉は、「世間の人々が喜ぶか、なくてもいいと思うかを考えよ。世間の人々が有益で便利と感じる仕事は必ず価値が認められ、世間がその仕事を認め大きく育ててくれる、だからこそ仕事というものは世間のためにやるのだ」というものです。

これは「一生涯のパートナー」であり続けるための本質であり、私たちがお客さまや社会に選ばれ続け、成長を実現していくうえでの変わらぬ価値観です。

私たちは今後もこの本質を見失うことなく、新たなお客さまニーズや社会の課題に応じた提供価値を、真っ先に、真っ直ぐに創っていく。その思いをグループ7万名で共有し、新たな成長に向けて一丸となって挑戦していきます。

当社グループが目指す新たな価値創造

「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」

当社グループは、ライフスタイルの多様化や人生100年時代に伴う課題の顕在化などを踏まえ、今後目指していく新たな価値創造を「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」によって行うことと決めました。

QOL(クオリティオブライフ)の向上とは、「一人ひとりが望む人生や、生き方を実現すること」だと考えます。量的な豊かさに加え質的な豊かさを求めるこれからの時代にあって、人々が最も希求するものは、QOLの向上だと考えています。もちろん、人によってQOLの有り様やその向上に必要とするものはさまざま、それに寄与する企業の提供価値もさまざまでしょう。

では、当社グループは人々のQOL向上にどうやって貢献するのか。これからも「一生涯のパートナー」として使命を果たし続けるために、人々のQOL向上につながる独自の価値を提供でき、かつその提供価値がお客さまや社会から期待される領域は何か。私たちは、環境認識や事業の特徴、強みなどを踏まえたうえでそのことをあらためて考えました。

p 23

→第一生命グループの
価値創造プロセス

そして当社グループは、事業を通じた提供価値の領域を、従来からの「保障」に加え、今後はQOL向上を実現するうえで誰しが必要とするであろう「資産形成」、「健康増進」、「つながり・絆」の領域にも本格的に拡大し、またテクノロジーの進化なども味方につけてこれらの価値をさらに向上させていくことで、お客さまや社会に貢献することを目指すこととしました。これが、当社グループが目指す「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」です。



この新たな価値創造に取り組むため、私たちは従来の保険会社としての役割にとどまるのではなく、それらを越えて当社グループのビジネスモデルの進化に挑戦していきます。この挑戦にあたっては、国内外の強固な事業基盤（顧客基盤・チャネル）や、培ってきたブランド力、国内外グループ各社の多様で優秀な人財・ノウハウ、それにグループ外のビジネスパートナーのリソースなど、私たちの持つアドバンテージを存分に活用して取り組んでいきたいと考えています。

それでは、ここからは4つの提供価値について、それぞれどのようにQOL向上につながる取り組みを行っていくのかをご説明します。

4つの提供価値① 「保障」

国内では、ライフスタイルごとに多様化する保障ニーズにこれまで以上にきめ細かく応えていくことで、人々のQOL向上に貢献していきます。

2018年に発売した第一生命の「ジャスト」は、死亡だけでなく多様な医療・疾病、介護などへの備えをきめ細かく準備できる自在性の高い商品です。これにより「ジャスト」は幅広い世代からご支持いただき、2019年4月に累計の販売件数が130万件を突破しました。また、国内ではマルチブランド戦略を展開し、グループ内3社を通じてさまざまな商品でお客さまのニーズにきめ細かく応えてきた結果、2018年度の新契約件数は143万件と対前年で伸展しています。

また、海外でもグループ各社が各国のニーズに応じた保障を提供しているほか、特に直近ではカンボジアでも営業を開始し、ミャンマーでも事業の仮認可を取得するなど、メコン地域での事業を今後拡大していきます。

このように、日本をはじめ各国において多くのお客さまに対し、万が一や疾病・傷害時の家計の負担を軽減し、生活の安定に寄与することで、QOLの向上に貢献しています。

p 33

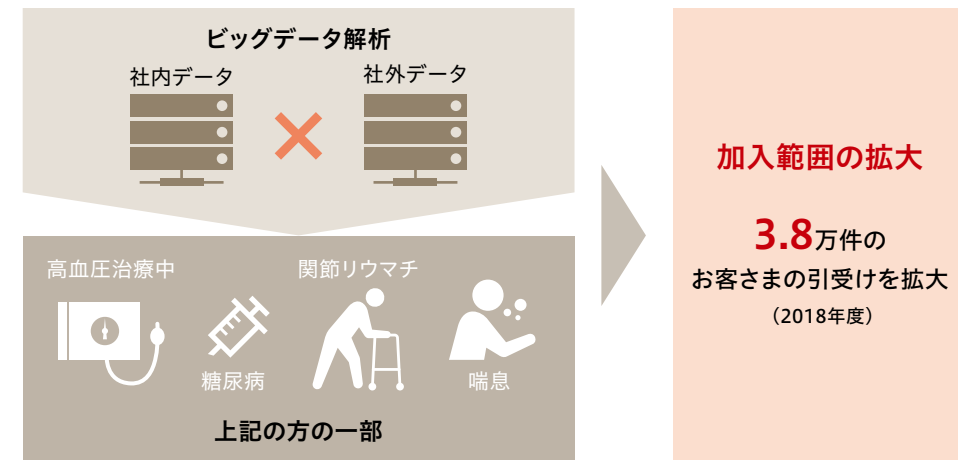
→ 国内生命保険事業

p 27, 37

→ 特集:「保障」
メコン地域への展開
→ 海外生命保険事業

加えて、私たちの強みの一つであるテクノロジーの活用が、保障の提供範囲の拡大にもつながっています。当社グループでは、保険(Insurance)とテクノロジー(Technology)の両面から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推進しています。その一環として、第一生命では医療ビッグデータの分析を進め、特定の疾病をお持ちの方などの入院状況などに関する分析を行った結果、高血圧症や糖尿病などをお持ちの方の一部である3.8万件のお申込みについて、保険の引受けを拡大することが可能となりました（第一生命の年間新契約件数の約3%分に相当）。

ビッグデータ解析による引受けの拡大



こうした成果は、もちろん売上げに直結するという意義もありますが、一人でも多くの方に保障を提供し、より多くのお客さまの生活の安定、QOLの向上に貢献することにつながったという意味で画期的なことであり、今後もこうしたデータ解析による引受けの拡大を進めていきたいと考えています。

また、医療の進歩やニーズの細分化に柔軟に対応した商品を順次提供してきた結果、医療や介護にかかる給付金のお支払いも年々増えており、2018年度の第一生命とネオファースト生命両社の給付金支払件数は合算で約120万件に及びました。死亡保障だけでなく、生きていくうえで役に立つ給付金などを通じた「生活の安定」への貢献度は、年々高まっています。

4つの提供価値② 「資産形成」

当社グループでは、主に第一フロンティア生命を通じて、お客さまの資産形成に貢献する商品を豊富なラインアップで販売しており、2018年度は昨今の相続・生前贈与のニーズの高まりを受け、これに対応した商品もタイムリーに投入しました。また商品提供のチャネルは、全国180以上の金融機関に加え、対面チャネルである第一生命の生涯設計デザイナーにも拡大しており、これらによって幅広いお客さまに対して「貯める、使う、残す」という、いわゆる「資産寿命の延伸」のお手伝いを行うことで、人生100年時代の課題の解決に貢献していきます。

p 45

→ イノベーションの創出

p 33

→ 国内生命保険事業

p 25, 33
→特集:「健康増進」
 プリベンションへの
 取り組み
→国内生命保険事業

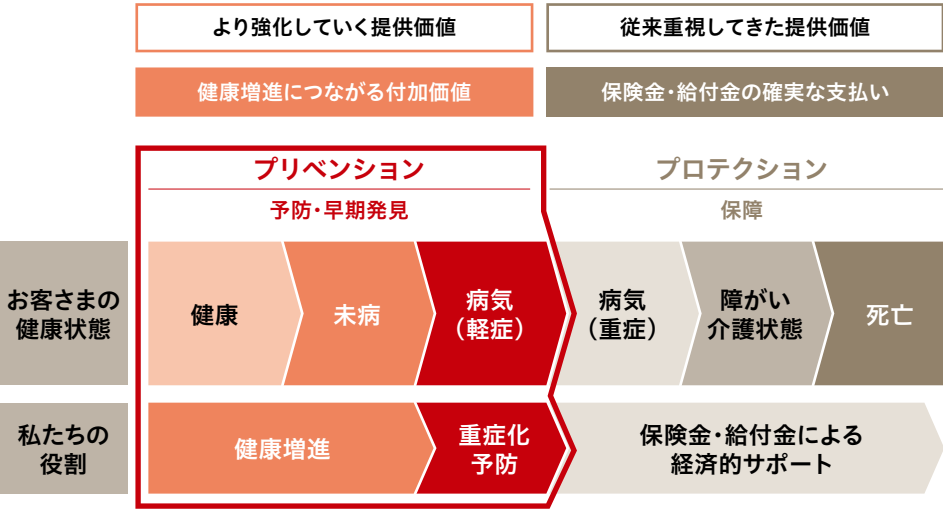
お客さまの資産形成への貢献度ともいえる第一フロンティア生命の保有契約高は、開業11年で8.9兆円、年間の年金支払額も2,613億円にのぼり、社会保障である年金制度を補完する役割の一翼を担っています。

また第一生命でも、年金開始前の死亡時支払額を抑える代わりに、将来の年金額が大きくなるよう設計されたトンチン年金を提供しており、高齢化のさらなる進行を踏まえた新たな老後資金確保の選択肢を提供しています。

4つの提供価値③ 「健康増進」

健康増進の領域では、人生100年時代の課題である慢性疾患・認知症の増加などを踏まえ、保障(プロテクション)に加え、予防・早期発見(プリベンション)にも提供価値を拡げていくことで、QOL向上への貢献を目指します。

従来からの保障(プロテクション)は、万が一や大きな病気に罹患した際の経済的サポートを提供するものですが、当社グループはこれに加え、日常生活における健康増進・重症化予防に寄与する商品やサービスを提供し、これらを通じて、予防・早期発見(プリベンション)につながる貢献を行っていきます。



例えば、第一生命の「健診割」は、加入時の健康診断書提出による割引制度ですが、その狙いは割引きの訴求だけではなく、お客さまの健康増進への貢献にもあります。健康診断受診者は三大疾病などの罹患率や死亡率が有意に低いということが第一生命の独自分析でわかっており、「健診割」の発売を契機に、健康診断の受診を多くの人々に促すことが将来の慢性疾患の予防や健康の増進につながると考えました。

また2018年に発売した認知症保険も、現在決定的な治療法・治療薬のない認知症には発症回避や進行抑制が最も有効とされていることから、発症後の保障機能だけでなく認知症予防や認知機能低下の防止に力点を置いた独自の付帯サービスを充実させました。長く健康で過ごしていただくことにより、QOL向上を実現していただくための新たな提供価値です。



これらの商品・サービスを投入した結果、2018年度第一生命における健康診断書扱の新契約件数は前年度比2.5倍の50万件に、認知症保険の新契約件数は発売後わずか4カ月で10万件に達するなど、大きなインパクトを社会に与えることができたことを認識しています。これにはもちろん、“InsTech”の取り組みによるテクノロジーを活用した商品開発の高度なノウハウが寄与していますが、対面チャネルである生涯設計デザイナーによる日々の活動を通じた後押し、つまり「ナッジ」が大きく寄与したものと考えています。

実際、第一生命の約4万名の生涯設計デザイナーが、自治体との協働も含めこれまでに全国で約360万人以上の健康診断受診状況の確認・収録活動を行い、あらゆる場面で健康診断の受診や認知症への備えの必要性をお伝えしてきました。こうした健康意識の向上や行動変容へのナッジは、人々や社会にインパクトを与え、「健康無関心層」を含めた多くの人の意識付けにつながったものと考えています。私たちの4万名の対面チャネルがナッジの役割において強みを発揮し、それらも含めた成果として新契約の増加に結びついたことは、私たちのビジネスの方向性に手応えを感じたという意味で意義があったといえます。

今後も健康増進につながる提供価値を、商品・サービスそれ自体のみならず、こうした取り組みも含めあらゆる面で高めていくことで、健康寿命の延伸や医療費の削減などといった社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。

p 33
→ 国内生命保険事業

p 23
→ 第一生命グループの
価値創造プロセス

p 29, 41
→ 特集:「地域・社会の
持続性確保」
～ESG投資～
→ 資産運用・アセット
マネジメント事業

4つの提供価値④ 「つながり・絆」

当社グループは、生命保険事業を日本全国で展開する強みを活かし、各地域でのさまざまな「つながり」や「つながりの場」を提供することなどを通じて、住みやすく、働きやすい地域づくりの面からQOLの向上に貢献します。国内生保で唯一47都道府県との連携協定などを結んでいる強みを活かし、自治体と連携した高齢者見守りや子育て支援、産業・ビジネスの振興などを通じ、地域のさまざまな課題解決に向けた取組みに着手しています。

また、全国の保有不動産を活用した保育所誘致も進めており、不動産賃料収入を獲得しつつ、女性の就労促進・子育て支援にも貢献しています。2011年時点の待機児童数の約1割にあたる2,500名の受入れを目標に順次施設の拡充を進めた結果、現在は1,615名の児童が受入れ可能となっています。

QOL向上を通じた社会課題の解決、そして持続的成長へ

このように、当社グループがこれら4つの提供価値を高めていくことで、お客さま一人ひとりの多様なQOL向上の実現に貢献するとともに、社会保障制度の補完という従来の役割に加え、国民生活の安定や健康寿命・資産寿命の延伸、地域・社会の持続性確保といった社会課題の解決にも貢献していきます。

また、生命保険会社としてご契約者からお預かりした保険料を運用するという立場から、イノベーションの創出や地域活性化、気候変動の緩和などに寄与するESG投資にもこれまで以上に積極的に取り組んでいきます。

2018年度は、こうした取組みの第一歩を踏み出したところですが、今後は事業を通じた提供価値のさらなる向上を目指します。それにより、お客さまや社会からの支持をさらに高め、各国でお客さまを増やすことによって、事業基盤の拡大、さらには当社グループの持続的な利益成長につなげていきたいと考えています。

また、私たちが目指す提供価値は、いずれも国連の掲げるSDGsの目標・ターゲットも踏まえたものであることから、事業活動そのものが、SDGsの実現に貢献していくものと考えています。

このように、QOL向上への貢献を担う「一生涯のパートナー」として、今後も社会やお客さまに認められる存在であり続けるためには、あらゆる面でお客さま第一の業務運営をさらに高めていく必要がありますが、この点に関しては課題もあります。具体的には、外貨建ての貯蓄性商品の販売において、一部のお客さまから為替リスクについての販売時の説明が不十分であるなどのお申出をいただいていることや、ご高齢のお客さまの契約時におけるより丁寧な対応が求められていることなどです。

当社グループではこうした状況を真摯に受け止め、お客さまの立場に立った説明の充実やその効果検証を行うことで改善を図っていくなどの対応を進めています。しかし、お客さま第一の取組みを追求することにゴールはありません。今後も常にお客さまの視点に立ち、当社グループの価値創造がお客さま一人ひとりにとっての「最良の追求」となるよう、努力を続けていきます。

中期経営計画「CONNECT 2020」2018年度の進捗

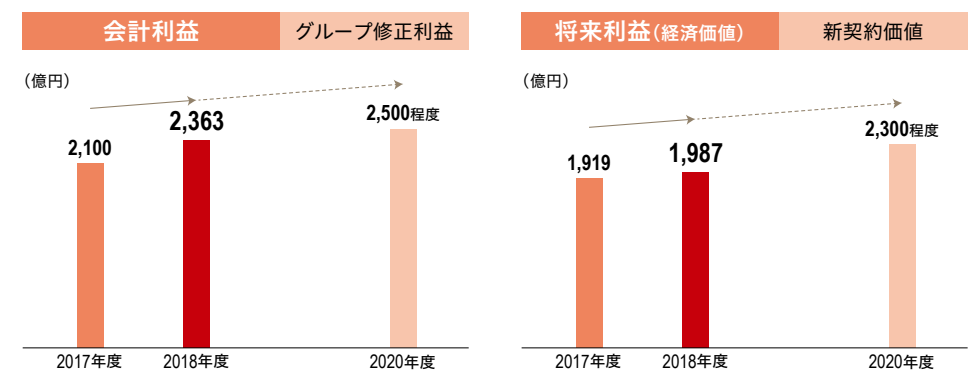
現在取り組んでいる中期経営計画「CONNECT 2020」は、これまで申し上げたような「QOL向上への貢献」にフォーカスし、その推進力を高めるための戦略です。国内外のグループ各社や、社外のビジネスパートナーとの「つながり」を強化すると同時に、商品・サービス・チャンネルの価値を高めることで、より多くのお客さま・社会との「つながり」を増やし、グループの成長を実現していきます。

国内では、マルチブランド・マルチチャンネルの取組みが、グループ内での商品相互供給の拡充や代理店チャンネルの拡大によってさらに伸展しました。また2018年投入の新商品も業績向上に寄与しています。

海外新興国では、各国でトップラインに軸を置いた事業成長に注力した結果、第一生命ベトナムが初年度保険料ベースで外資系生保トップへ成長するなど、生命保険を通じてお客さまの生活の安定への貢献を拡大しています。また、米プロテクトティブ、豪TALは、それぞれ新たなM&Aにより事業基盤を拡大し、今後のさらなる利益貢献が期待できるようになりました。

こうした取組みを通じ、中期経営計画1年目である2018年度の進捗は、概ね順調な結果となりました。

グループ修正利益は2,363億円と予算を超過したほか、将来利益としての指標である新契約価値は1,987億円と対前年度で増加しました。引き続き国内外における「QOL向上への貢献」を通じた価値創造に磨きをかけ、2020年度の目標達成を目指します。



最後に

当社グループは、変化の激しいこれからの時代においても、国内外の社員一人ひとりが、「変革の精神」を発揮し、グループの総力を挙げて「最良の追求」に取り組んでいきます。そして「一生涯のパートナー」としてお客さまのQOL向上と社会課題の解決への貢献を通じて、持続的な成長を目指していきます。

皆さまにおかれましては、今後とも当社グループに対し、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。

第一生命グループの価値創造プロセス

第一生命グループは、「一生涯のパートナー」としての使命をこれからの時代においても果たしていくために、人々の「QOL向上への貢献」を通じた新たな社会課題の解決に貢献していきます。この考え方に基づく価値創造を、グループの総力を結集して世界中で展開することで、グループの成長性と持続可能性を高めていきます。

環境認識

ライフスタイルの多様化

価値観の多様化

自由に使える時間の増加

便利な生活の享受

グローバル化
デジタルネイティブの増加
テクノロジー進歩(医療・情報・科学)

人生100年時代の到来

高齢化に伴う課題の表面化

慢性疾患・認知症の増加
病気を抱えて生きる期間
(健康寿命と平均寿命の乖離)

約10年^{※1}

	平均寿命	健康寿命	差
男性	81.0	72.1	8.8
女性	87.1	74.8	12.4

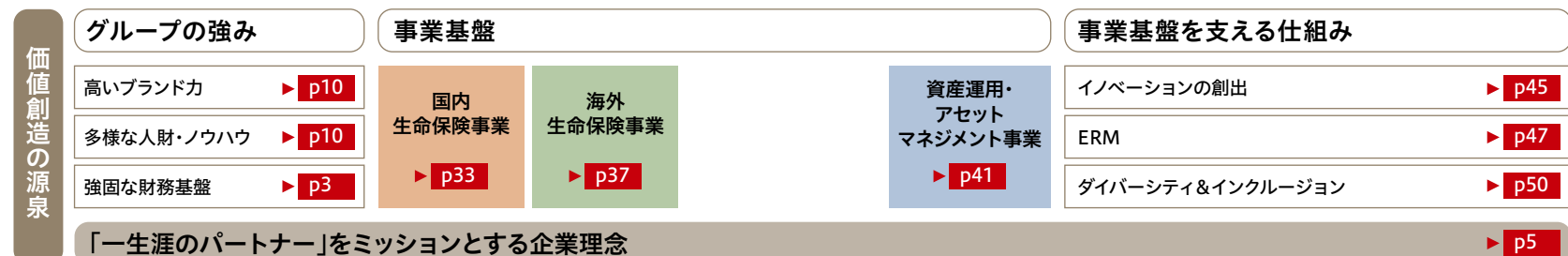
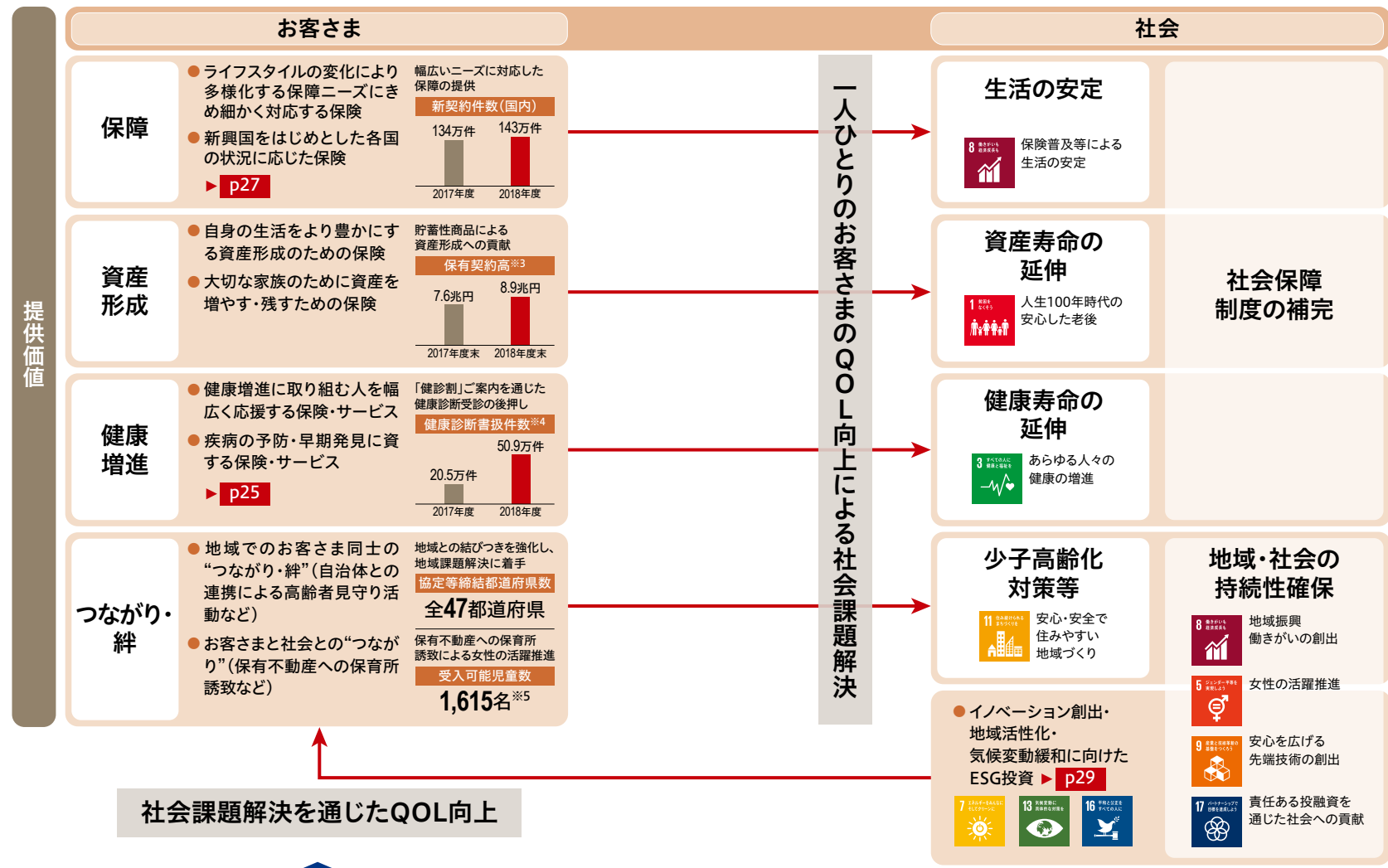
老後の生活資金不足の懸念
老後の経済的備えに不安を感じる人の割合
約70%^{※2}

※1 厚生労働省「簡易生命表」第11回健康日本21(第二次)推進専門委員会資料(2016年度)
※2 生命保険文化センター平成30年度「生命保険に関する全国実態調査」
※3 第一フロンティア生命の保有契約高
※4 第一生命の健康診断書検件数
※5 全国保育所入所待機児童数(2011年4月時点)の約1割に相当する2,500名の受入れに向け取り組みを継続
※6 2014年度および2017年度は一時的要素を除いた金額

第一生命グループが目指すお客さま・社会への価値創造

一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献

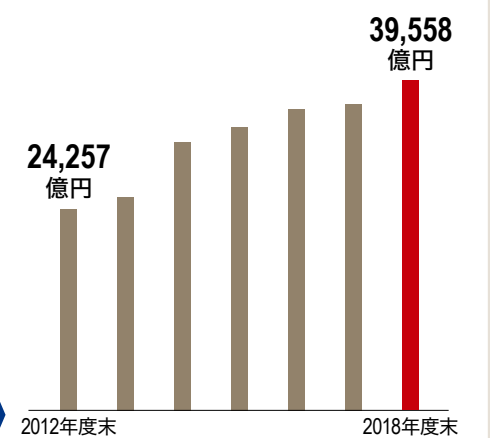
ライフスタイルが多様化するなか、当社は「QOL向上」を「一人ひとりが望む人生や生き方を実現すること」と捉え、その実現のために、従来の「保障」に加え「資産形成」「健康増進」「つながり・絆」に資する価値をお届けすることが重要だと考えます。



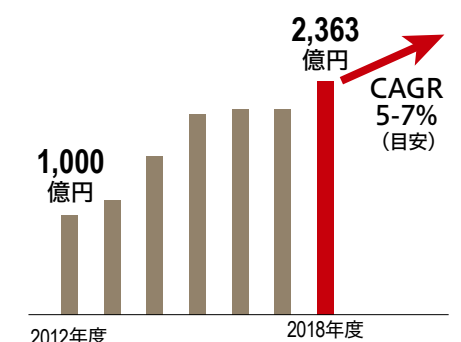
グループの成長

お客さま・社会への価値創造を通じた事業の持続的な成長

グループ保有契約年換算保険料



グループ利益成長のイメージ^{※6}



成長の実現により、グループ修正利益を中期経営計画期間中に2,500億円程度、次の計画期間をめぐり3,000億円程度の水準到達を目指しています。

事業基盤のさらなる強化を通じ、提供価値の質・量を高め、お客さま・社会へ還元します。

保障(プロテクション)に加え、 予防(プリベンション)へ役割を拡大

従来の保険の役割である経済的保障に加え、お客さまの健康増進、病気の重症化予防への寄与といったこれまでの保険ビジネスモデルの枠を越える取り組みによって、お客さま一人ひとりのQOL向上に貢献していきます。

課題認識

人生100年時代を迎え、高齢化により慢性疾患・認知症を患う方が増加しており、病気を抱えて生きる期間(平均寿命と健康寿命の乖離)が約10年に及ぶとされることが、医療費

日本における主な慢性疾患・認知症患者数

高血圧性疾患	993万人 20年間で約240万人増(2017年)	糖尿病	328万人 20年間で約110万人増(2017年)
--------	-------------------------------------	-----	-------------------------------------

65歳以上の認知症患者数	約730万人 65歳以上の約5人に1人(2025年将来推計)
--------------	--

(出所)厚生労働省「平成29年 患者調査の概況」
(出所)厚生労働省「認知症施策推進総合戦略(平成29年7月5日)」

の負担が増加することなどが大きな課題となっています。これは日本をはじめとした先進国だけでなく、今後世界各国が直面する課題といわれています。

平均寿命と健康寿命の乖離

男性	健康寿命 72.1歳 平均寿命 81.0歳	病気を抱えて 生きる期間 約 10年
	健康寿命 74.8歳 平均寿命 87.1歳	
女性	健康寿命 74.8歳 平均寿命 87.1歳	

(出所)厚生労働省「簡易生命表」第11回健康日本21(第二次)推進専門委員会資料」(2016年度)

第一生命グループが果たす役割 ～「プリベンション」への拡大～

上記の認識に基づき、従来からの保険の役割である病気・介護・死亡などへの経済的保障(プロテクション)だけでなく、健康増進や病気の重症化予防への寄与(プリベンション)にも貢献していきます。こうした役割を担うにあたっては、国内

約4万名の生涯設計デザイナー(対面チャネル)による、健康増進に向けた意識・行動変容を後押しするきめ細かなサポートや、最新のテクノロジーを活用した商品・サービスの開発力といった当社グループの強みを存分に活かします。



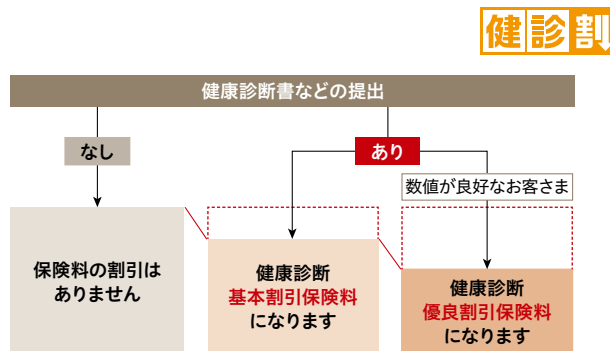
予防(プリベンション)に貢献する新たな商品・サービス

健診割

第一生命の「健診割」は、ご加入時の健康診断結果の提出だけで保険料を割引きするとともに、健康診断結果の数値が良好なお客さまには保険料をさらに割引きする生保業界初※の制度です。

「健診割」を通じて約4万名の対面チャネルが健康診断の受診勧奨を行っており、これにより多くのお客さまが健康増進に取り組むきっかけにつながっています。

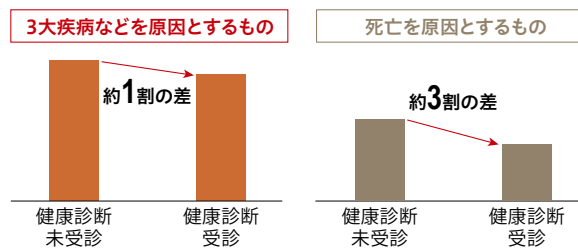
※ 2018年2月第一生命調べ



「健診割」の背景にある考え方

「健診割」の背景には、「健康診断受診が健康への第一歩である」という当社の考えがあります。実際、健康診断を受けている人と受けていない人との比較では、3大疾病(がん、急性心筋梗塞、脳卒中)などを原因とする支払発生率で1割、死亡を原因とする支払発生率で3割も発生リスクが低いというデータもあります。これは当社が最新テクノロジーを活用し、1,000万件を超えるご契約の情報(ビッグデータ)などを解析した結果、導かれました。

保険金などのお支払いの発生率



「ジャスト認知症保険」と認知症予防サービス

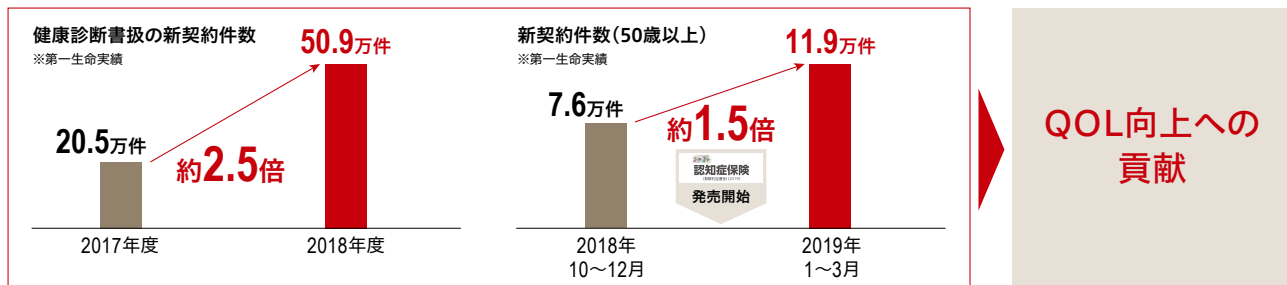
第一生命の「ジャスト認知症保険」は、認知症による介護費用負担に備える一時金支払(プロテクション)に加え、目の動きの分析に基づく認知機能チェックツールや脳のトレーニング機能を搭載した認知症予防アプリなど、プリベンションに関するサービスを提供しており、認知症の予防・早期発見を通じて、健康寿命の延伸に向け取り組んでいます。



2018年度における成果

こうした取り組みの結果、健康診断書割にてお引受けした新契約件数は、販売開始した2018年度において50万件を超え、前年度の約2.5倍となりました。また、認知症保険の販売開始後3カ月間の50歳以上の新契約件数は、販売開始前との比較で1.5倍以上に増加しました。

当社グループは、こうした健康増進や病気の重症化予防に寄与する商品・サービスの提供を通じて、お客さまのQOL向上に貢献し、健康寿命の延伸や医療費負担の軽減といった社会課題の解決を目指していきます。





保険の普及を通じて アジア新興国における生活の安定に貢献

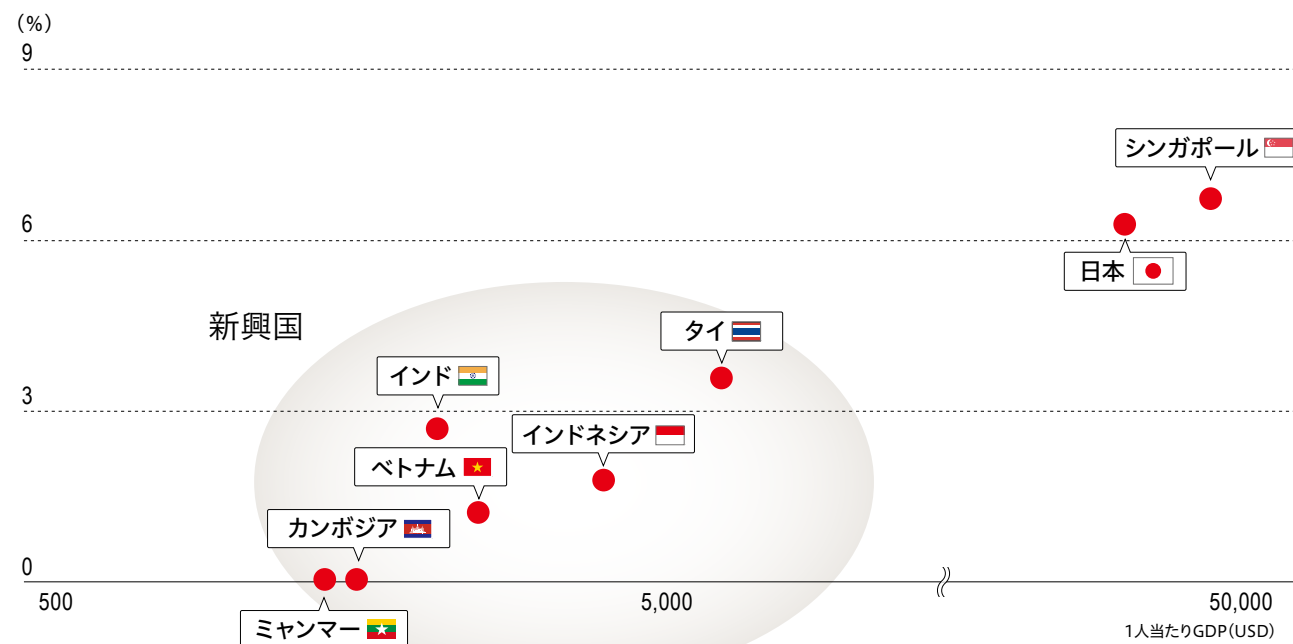
第一生命グループは2007年のベトナムでの事業開始以降、アジア新興国に積極的に展開してきました。今後、若年層が多い人口構成や潜在的な経済成長などを背景に、本格的な保険の普及が期待されるカンボジアやミャンマーへ積極的な取組みを推進し、保険普及を通じた国民生活の安定へ貢献していきます。

課題認識

アジア新興国では、公的保障制度が整備途上にあり、万が一の時の国民の生活は先進国と比較して不安定な状況にあります。こうしたなか、生命保険は公的保障制度を補完し、万が一の時の経済的保障や資産形成の手段として徐々に普及

してきました。しかしながら、依然として各国の保険普及率は相対的に低水準にあり、万が一の時の備えが不足しているのが現状と考えています。

保険深度(収入保険料/GDP)



(出所) Swiss Re "sigma No.3/2018" "Market analysis 2019 - Brunei, Cambodia, Laos and Myanmar"

第一生命ホールディングス

第一生命グループが果たす役割 ～生命保険を通じて長期的な安心を提供～

課題認識に基づき、当社グループは、アジアの新興国に積極的に展開し、各国において最適な商品を最適なチャネルで提供することにより、生命保険を通じた長期的な安心を提供することができるものと考えています。これに加

えて、生涯設計や健康増進の必要性についても、各国において普及・浸透させていくことで、これまで以上に国民生活の安定に貢献できるものと考えています。

これまでの経験・ノウハウを最大限活かして

当社グループのメコン地域における取組みとして、2018年3月に日系の生命保険会社として初めてカンボジアに子会社を設立し、2019年4月に営業を開始しています。

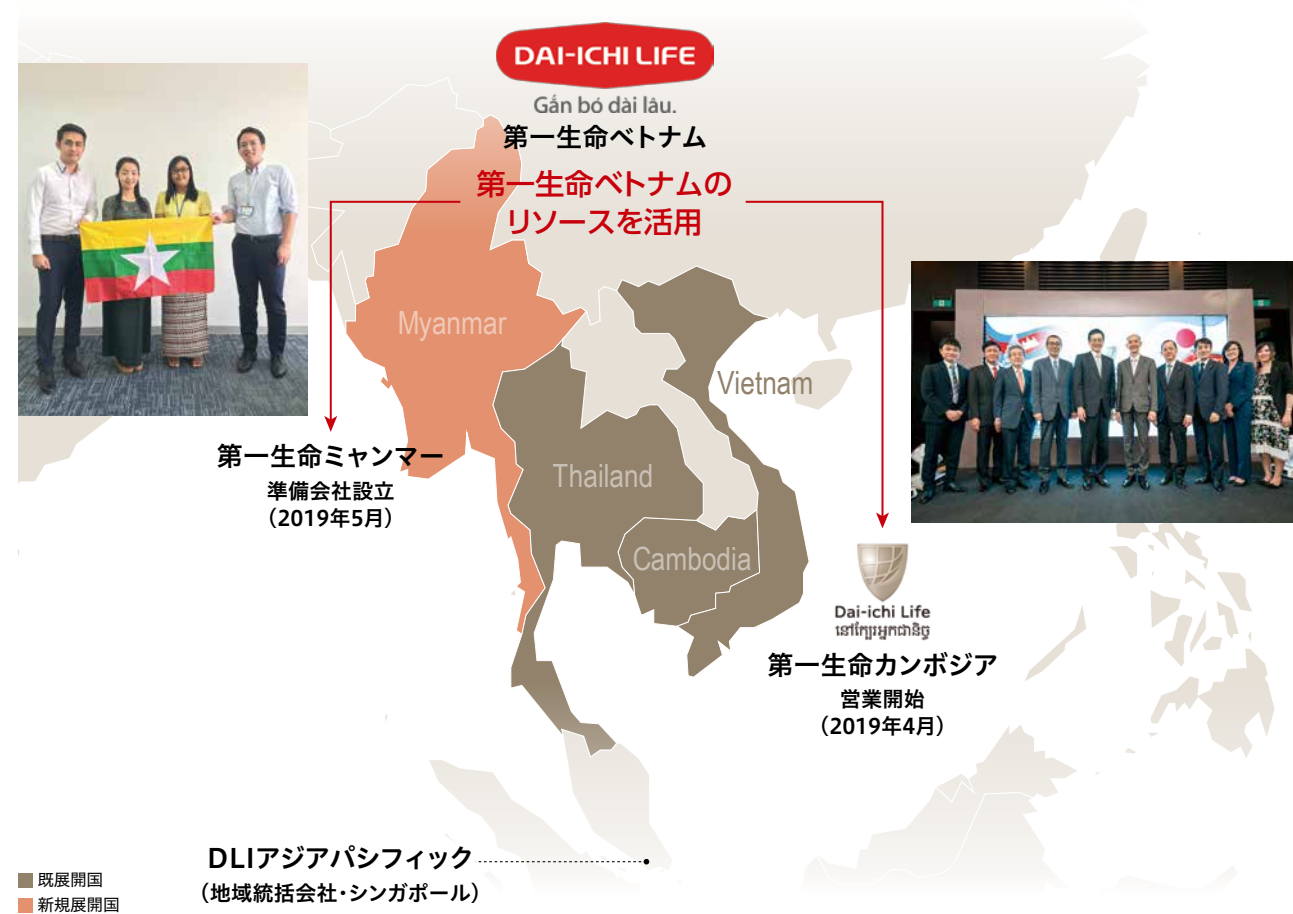
また、ミャンマーでは2019年4月に日系の生命保険会社として唯一、100%子会社形態での事業仮認可を取得した後、5月には準備会社を設立し、現在、営業開始に向けた取組みを推進しています。

こうした取組みに際しては、第一生命ベトナムが培ってきたメコン地域におけるノウハウの提供に加え、アジア地域における生命保険会社の事業管理を担当する地域統括会社

(シンガポール)による支援を最大限に活用することが、各国の事業運営本格化に大きく寄与しています。

具体的には、マーケティング手法、アクチュアリーやリスク管理機能のノウハウ提供、システム基盤の構築などに対する支援が行われています。

今後もこれまでのアジア新興国における経験やノウハウを最大限に活かすことで、メコン地域や各国における生命保険の普及を通じた国民生活のさらなる安定に加え、生命保険業界の発展を通じた各国経済の成長にも貢献していきたいと考えています。



ESG投資を通じた 地域・社会の持続性確保と企業価値向上

「QOL向上」「地方創生」「気候変動」を主なテーマとして、グローバルな社会課題の解決に資する資産への投資を行うことで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

第一生命らしいESG投資 ～QOL向上・地方創生・気候変動～

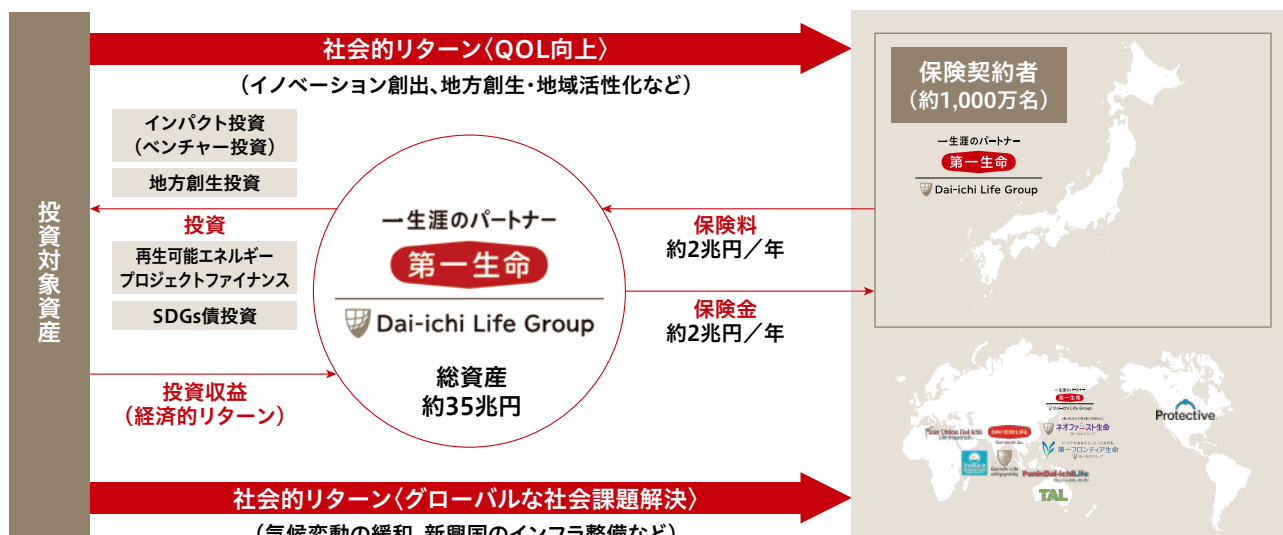
第一生命は、日本全国の約1,000万名の保険契約者からお預かりした約35兆円の資金を幅広い資産で運用する「ユニバーサル・オーナー」であると認識しています。したがって、多様なステークホルダーを意識した資産運用を行い、「地域・社会の持続性確保」に貢献していくことは第一生命の使命であり、従来よりESG投資を積極的に推進しています。

ESG投資における重点テーマとして、「QOL向上」「地方

創生」「気候変動」を掲げており、具体的には、ヘルスケア分野などにおけるイノベーション創出を行うベンチャー企業や、再生可能エネルギー発電関連事業への投資などに取り組んでいます。

これらの社会課題の解決に資する「第一生命らしいESG投資」を追求し、地域・社会の持続性確保に貢献していきます。

▶ p53 気候変動への取り組み



インパクト投資 ～「QOL向上」が期待できるベンチャー企業への投資～

ESG投資のうち、社会へのポジティブな構造変化(社会的インパクト)をもたらすような事業・企業への投資を「インパクト投資」と呼び、積極的に取り組んでいます。

「インパクト投資」では、投資後に想定した社会的インパ

クトの創出が行われているか確認を行うことで、運用収益の獲得のみならず社会課題の解決にも責任を持って投資を行っています。

インパクト投資の事例

キュア・アップ



- ニコチン依存症などの治療アプリの開発
- 10億円投資(2018年2月、2019年7月)

社会的インパクト

- 治療効果の向上を通じた健康寿命延伸
- 医療費削減

サスメド

SUSMED
Sustainable Medicine

- 不眠症治療用アプリなどの開発
- 1億円投資(2018年6月)

社会的インパクト

- 不眠症治療における副作用リスク低減
- 医療費削減

ニューロトラック



Neurotrack

- 目の動きで認知機能をチェックできる「認知機能テスト」などの開発
- 8億円投資(2019年7月)

社会的インパクト

- 認知症の予防を通じた健康寿命延伸
- 医療費削減

SDGs債への投資 ～グローバルな社会課題解決への貢献～

当社は、ESG投資の一環として、2014年度から国際開発金融機関などが発行するSDGs債(グリーンボンドやソーシャルボンドなど)への投資を積極的に実施していま

す。これらの投資を通じて、グローバルな社会課題の解決に貢献しています。

アフリカの電力インフラ整備

ライト・アップ・パワー・アフリカ・ボンド

9 発展途上国と先進国の両方で安心を高める先端技術の創出

アジア太平洋地域の保健衛生支援

ヘルス・ボンド

3 すべての人に健康と福祉を

アジア太平洋地域の女性活躍推進

ジェンダー・ボンド

5 ジェンダー平等を促進しよう

アフリカの農業支援

フィード・アフリカ・ボンド

1 貧困をなくそう

2018-2020年度 中期経営計画の進捗

2018年度にスタートした中期経営計画「CONNECT 2020」では、外部環境が変化し、競争が激化していくなかでも、「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」による価値創造を通じて成長を実現していくため、第一生命グループの強みを活かしながら、各事業を“CONNECT”の視点から強化していくことを目指しています。



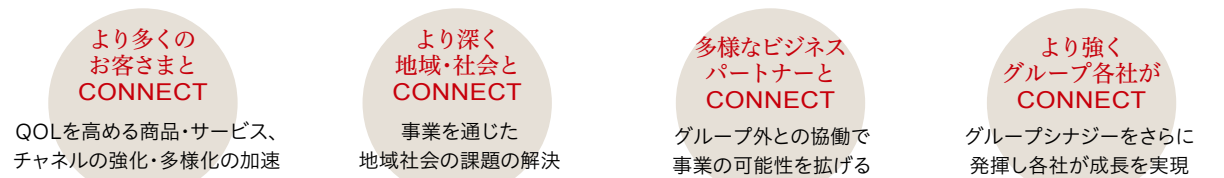
価値創造を支える「3つの成長エンジン」の強化

中期経営計画「CONNECT 2020」では、外部環境認識を踏まえた以下の重点取組みを通じ、グループの強みである「3つの成長エンジン」をさらに強化することで、「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」を実現をしていきます。



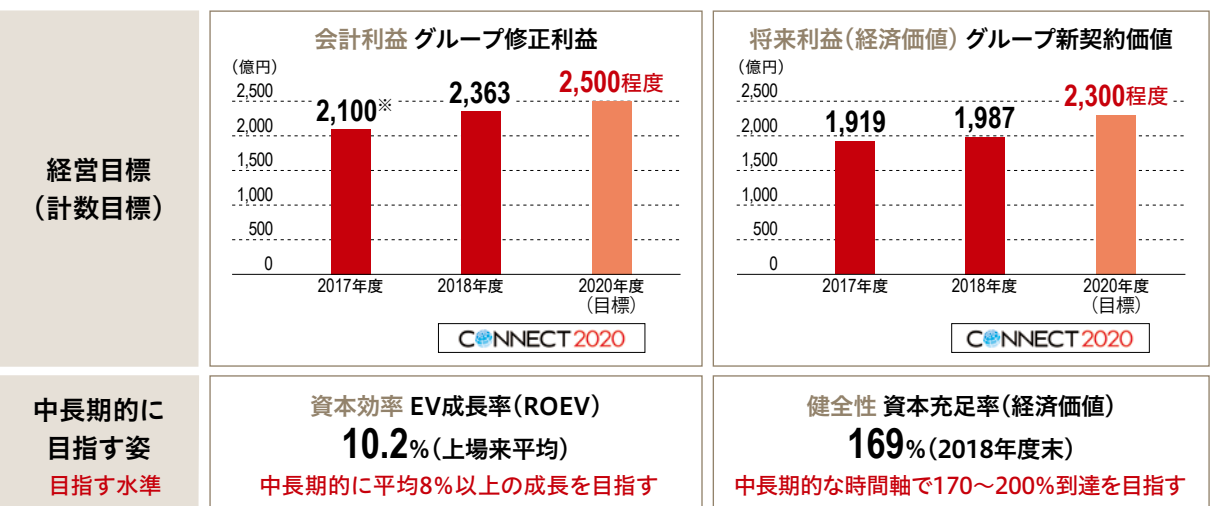
グループの強みをさらに強化するための4つの「CONNECT」

中期経営計画「CONNECT 2020」では、グループの強みをさらに強化するために、以下の4つの「CONNECT」をコンセプトとして掲げ、各事業戦略において、これらに沿った取組みを推進していくことによって、お客さま・社会への提供価値のレベルアップを図っています。



中期経営計画の進捗状況

各事業が4つの「CONNECT」の視点に基づきそれぞれの取組みを強化した結果、「CONNECT 2020」の1年目は順調に推移しました。今後も、QOL向上につながる価値創造に磨きをかけ、2020年度の中期経営計画の目標達成および持続的な事業成長・中長期的な企業価値の向上を実現していきます。



※一時的要素を除く

第一生命グループにおける重要課題の選定

当社は、中期経営計画「CONNECT 2020」の策定にあたり、「ライフスタイルの多様化」や「人生100年時代の到来」といった環境認識のもと、ステークホルダーの期待および当社グループの事業活動との関連度を踏まえ、当社グループの重要課題を以下のとおり選定しています。これらは「持続可能な開発目標(SDGs)」から独自に導出・分析した50の社会課題から選定したものであることから、当社グループが目指す「一生涯のパートナーとしてのQOL向上への貢献」を通じた価値創造そのものが、SDGsの実現への貢献にもつながると考えています。



国内生命保険事業



環境認識と基本戦略

お客さまのライフスタイルの多様化、生産年齢人口の減少、超高齢化社会の到来、技術革新などにより生命保険業界を取り巻く環境は大きく変化しています。

当社グループは、お客さまの「一生涯のパートナー」として、変化する社会環境やお客さまのニーズに迅速かつ確に対応するために、国内3ブランド各社（第一生命、第一フロンティア生命、ネオファースト生命）の商品・サービスを、お客さまに合わせた最適なチャネル（生涯設計デザイナー、訪問型代理店、銀行、保険ショップなど）で提供するマルチブラン

ド・マルチチャネル体制を築いています。

また、お客さまへの付加価値の高い商品・サービスの提供や、効率的な事務体制の構築に向けて、最先端のテクノロジーを活用した“InsTech”を最優先の戦略課題と位置付けグループ全体で推進しています。

これらの取組みを通じ、人々のQOL向上への貢献に資する「保障」「資産形成」「健康増進」「つながり・絆」の4つの提供価値を、お客さま一人ひとりにあった商品・提案・サービスを通じてお届けしていきます。

すべての人々のQOL向上に向けた取組み

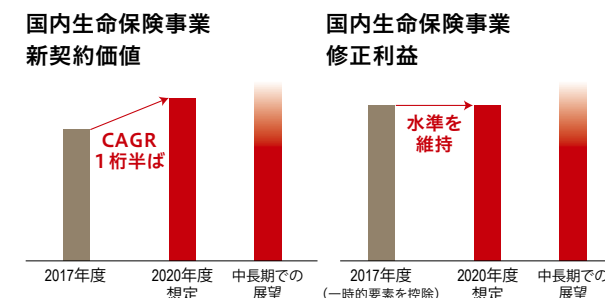


「CONNECT 2020」の進捗

「CONNECT 2020」の戦略

国内3ブランド体制のもと、商品・サービスの相互活用を拡大するとともに、生涯設計デザイナーのさらなるコンサルティング力強化、代理店チャネルの積極拡大によるマルチチャネル化を加速します。また、QOL向上を訴求する商品戦

略を展開するとともに、お客さま・社会のニーズの変化を先取りするパートナーシップを拡大します。これにより、新契約価値を向上しつつ、利益水準の維持を目指します。

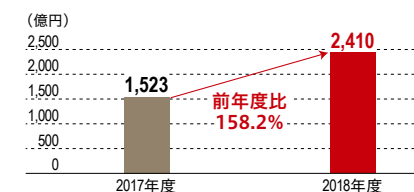


「CONNECT 2020」1年目の振り返り

● 第一生命

お客さまの多様なニーズに応えるため、マルチブランド・マルチチャネルによるカスタマー・ファーストのコンサルティングを推進しました。お客さまのQOL向上に貢献する商品・サービスとして、2018年3月に発売した「ジャスト」、2018年12月に発売した「認知症保険」が多くのお客さまからご好評いただいたほか、第一フロンティア生命・ネオファースト生命の商品も含めた国内3ブランドの商品提供を推進した結果、第一生命のチャネルを通じて販売された第一生命グループ商品の新契約年換算保険料は前年比58.2%増加しました。

国内3生保新契約年換算保険料（第一生命販売分）

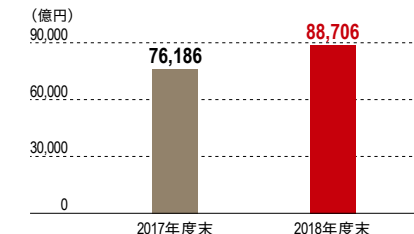


● 第一フロンティア生命

生前贈与ニーズ、長生きリスクに対応した新商品「プレミアストーリー2」を発売し、「人生100年時代」における資産形成や資産承継を中心としたお客さまのQOL向上に資する商品ラインアップのさらなる充実を図りました。

また、販売チャネルの拡充や、代理店研修などによる金融機関代理店サポートの充実に向けた取組みも推進しました。その結果、保有契約高は着実に増加し、金融機関窓販一時払市場においてトップランナーの地位を堅持しました。

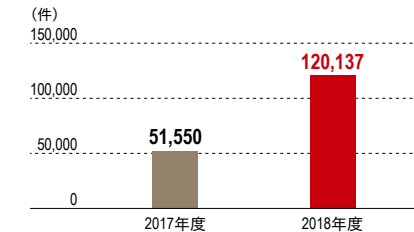
保有契約高の推移（第一フロンティア生命）



● ネオファースト生命

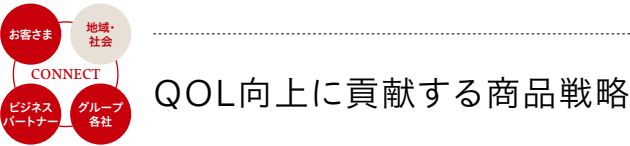
主力商品である医療保険の保障内容の充実や、委託代理店数の拡大などにより着実に成長を遂げ、新契約件数は順調に増加するとともに、保有契約件数も20万件を突破しました。

新契約件数の推移（ネオファースト生命）



「CONNECT 2020」の取組み

- 人生100年時代の安心した老後
- あらゆる人々の健康の増進
- 保険普及等による生活の安定
- 安心・安全で住みやすい地域づくり

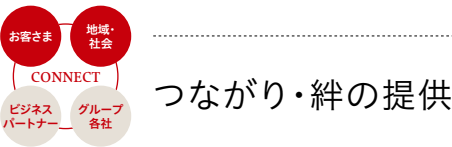


QOL向上に貢献する商品戦略

新たな付加価値を提供する商品・サービスにより、すべてのお客さまのQOL向上を図るとともに、健康増進をサポートすることにより、「健康寿命の延伸」など日本が抱える課題へ挑戦しています。

保障	第一生命		- 商品体系の抜本的見直しにより保障組合せの自在性が格段に向上、一人ひとりに“ぴったり”な保険を提供 - 万病のもとである糖尿病の合併症に対する新給付を導入
		損害保険ジャパン日本興亜(株)との包括業務提携により損害保険商品を、アフラック生命保険(株)との業務提携によりがん保険を、アイベット損害保険(株)との業務提携によりペット保険商品を提供	
健康増進	第一生命		- 健康な人だけでなく、健康増進に取り組む人を幅広く応援 - 健康診断の勧奨を通じて生活習慣の改善を促進、早期発見・治療を促し重症化を予防(結果として社会保障給付費の抑制にも貢献) - 健康第一アプリで、健康診断結果から健康状態と将来のリスクをチェック
	ネオファースト生命		- 喫煙状況などの健康状況が基準を満たす場合、健康保険料率を適用 「健康年齢※2」で保険料を算定
資産形成	第一フロンティア生命		将来の安心で豊かな生活に向けた「資産形成」、大切なご家族へつなぐ・のこす「資産承継」

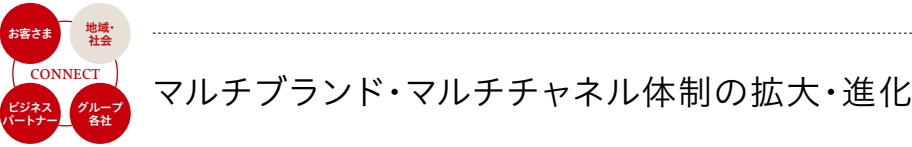
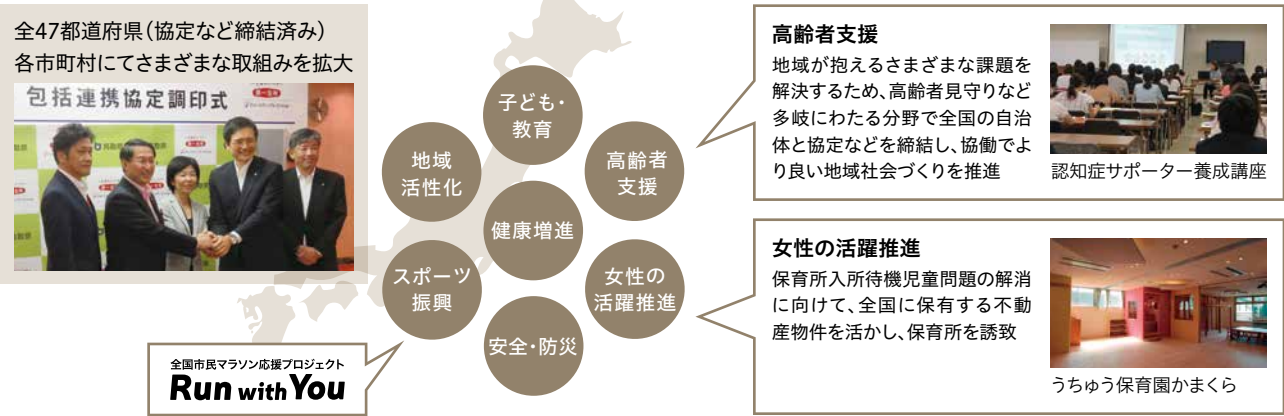
※1 2018年2月第一生命調べ。所定の健康診断書などを提出するだけで、保険料の割引きが適用される商品は生保業界初です。
※2 健康年齢※は、株式会社JMDCの登録商標です。



つながり・絆の提供

豊かで安心感あふれる生活・社会づくりに努めつつ、「良き企業市民」として地域社会とともに持続的に発展することを目指し、全国約4万名の生涯設計デザイナー、約1,300の拠点を通じ、さまざまな地域課題の解決に貢献しています。

地域課題解決への貢献

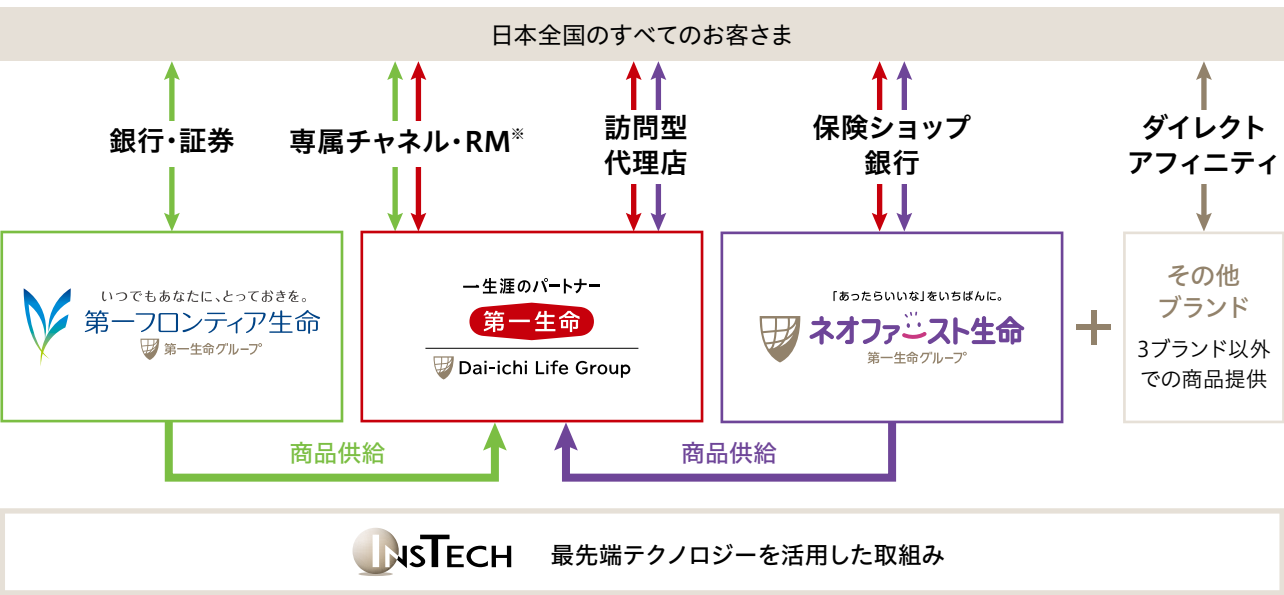


マルチブランド・マルチチャネル体制の拡大・進化

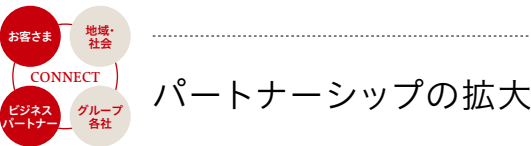
社会環境やニーズの変化を捉えながら、お客さま一人ひとりに、その人に最も合った商品・サービスを、その人が最も望む方法で提供するため、生涯設計デザイナーのコンサルティング力強化に加え、株式会社アルファコンサルティングの子会社化や新規委託代理店の拡充など、代理店チャネルの積極拡大やアフィニティとの連携などによるマルチチャネル体制の進化により、お客さまの利便性向上に取り組めます。

また、第一生命、第一フロンティア生命、ネオファースト生命の商品・サービスの相互活用に加え、提携先である損害保険ジャパン日本興亜(株)・アフラック生命保険(株)・アイベット損害保険(株)の商品も提供することで、マルチブランド体制の拡大・進化を図っていきます。

マルチブランド・マルチチャネル体制



※ Relationship Manager (法人営業担当者)



パートナーシップの拡大

ライフスタイルの多様化を踏まえ、お客さまが選択可能なチャネルのさらなる多様化や、QOL向上につながる提供価値をより高めていくことなどを目的に、異業種の企業や各種団体とのパートナーシップの拡大を積極的に図っています。

その一環として、すべてのナショナルセンターと情報啓発協定を締結し、健康に重大な影響を及ぼす疾患に関する正確な情報提供が可能な情報発信ネットワークを構築しました。

異業種パートナーとの協働



6つのナショナルセンターとの情報ネットワーク



海外生命保険事業



環境認識と基本戦略

北米などの先進国市場では、経済成長などを通じた安定成長が見込まれ、アジアなどの新興国市場では著しい経済成長や保険普及率の向上により、今後も市場成長が見込まれます。

第一生命グループの海外生命保険事業は、先進国市場における安定的な利益貢献と、アジア新興国市場における中長

期的な成長享受双方のバランスが取れたポートフォリオ構築を進めています。また、各社の成長ステージや資本水準を踏まえたERM※の取組みを通じて成長戦略と資本政策のバランスを取りつつ、中長期の利益成長を目指しています。

※ERM(Enterprise Risk Management): リスクの種類・特性を踏まえ、「利益・資本・リスク」の状況に応じた戦略を策定し、資本効率・企業価値の向上を目指す取組み。

海外生命保険事業の基本戦略



「CONNECT 2020」の進捗

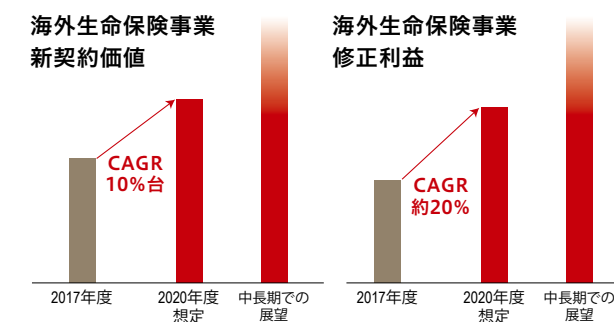
「CONNECT 2020」の戦略

海外生命保険事業では、生命保険業を通じて各国が抱える社会課題の解決や、人々の生活の安定に寄与することを目指しています。

プロテクトティブやTALが展開する先進国市場では、チャネルの多様化と新たな成長機会の追求で安定した利益貢献を目指す一方、アジア新興国市場では、トップラインに軸を置き、既存の販売チャネルの強化や、新たなビジネスパートナーとの協業などにより市場シェアの拡大を目指しています。また、アジア圏での新たな成長機会に対しても、域内グループ会社の知見・リソースを活用し、効率的な事業展開を推進しています。



第一生命カンボジア開業



「CONNECT 2020」1年目の振り返り

海外生命保険事業は、2007年にベトナムでの事業展開を開始以降、着実に成長を続け、2019年3月期のグループ修正利益は469億円と、グループ全体の約2割を占めるまでになりました。

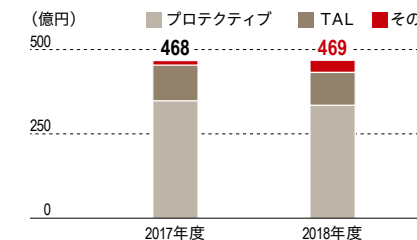
先進国市場においては、既存チャネルの強化などに加え、プロテクトティブでは2018年5月にLiberty Life社のブロック買収、2019年6月にGreat-West社のブロック買収を実現しました。また、TALでは、2019年2月にSuncorpグループの生保事業買収を実現し、買収を通じた着実な利益貢献も進めています。

アジア新興国市場では、第一生命ベトナムなどで個人代理人をはじめとする各種チャネルの強化などに取り組み、トップラインに軸を置いた各国での事業成長に注力しました。

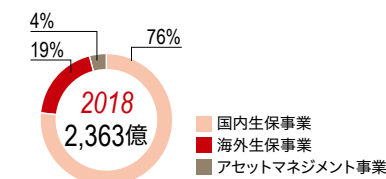
アーリーステージのメコン地域においては、第一生命カンボジアが生命保険事業を開始したことに加え、ミャンマーで

は、日系の生命保険会社で唯一100%子会社形態での生命保険事業の仮認可を取得し、2019年5月には準備会社を設立するなど、営業開始への取組みを本格化しました。

海外生命保険事業修正利益の推移



グループ修正利益



「CONNECT 2020」の取組み

プロテクトティブ

リテール事業と買収事業の両輪により、着実に利益貢献を実現



リテール事業(生命保険・個人年金)では、既存の販売チャネルの強化に加え、大手金融機関との提携販売などのチャネル拡充により、オーガニック成長を推進しました。買収事業では、2018年5月のLiberty Life社のブロック買収に続き、2019年6月に、当社グループ化後4件目の買収案件となるGreat-West社の個人保険・年金既契約ブロック買収を実現しました。

今後は、これらの大型買収案件の統合作業に注力するとともに、引き続き新規買収によるさらなる利益成長を目指します。

所在国	米国
主な販売チャネル	独立代理人、証券会社、銀行窓販、ダイレクト
保険料等収入※1	6,276億円
従業員数	2,936名



TAL

保障性市場において6年連続首位を維持、Suncorpグループの生保事業を買収



既存チャネルの基盤強化などに取り組み、オーストラリアの保障性市場において、保有契約年換算保険料ベースで、2013年以降6年連続でトップ※となりました。

今後も、販売チャネル・商品・サービスの多様化に加え、2019年2月に実現したSuncorpグループの生保事業買収にかかる統合プロセスの着実な遂

行や、Suncorpグループとの提携販売推進により、着実な成長を目指します。

※2018年12月末時点の保有契約年換算保険料ベース

所在国	オーストラリア
主な販売チャネル	独立アドバイザー、ダイレクト
保険料等収入※1	2,875億円
従業員数	2,014名



第一生命ベトナム

トップラインが持続的に伸長し、初年度保険料においては外資系生保トップを獲得



個人代理人の育成強化、販売ネットワークの拡大などを通じた個人代理人チャネルの増強、オルタナティブチャネルの展開などにより、市場シェアを着実に拡大しました。2018年の初年度保険料において外資系生命保険会社トップのシェアを獲得しました。

今後も、販売拡大と業務品質の向上を通じて、持続的な成長を目指します。

所在国	ベトナム
主な販売チャネル	個人代理人、銀行窓販
保険料等収入※1	571億円
従業員数	1,382名



※1 各社年度末時の為替レートで換算 ※2 預金代替商品含む

第一生命カンボジア

日本の生命保険会社初の子会社として営業を開始



カンボジアでは、2018年3月に日本の生命保険会社として初めて子会社を設立し、2019年4月から営業を開始しました。今後はチャネル整備の推進等により、市場シェアの拡大を目指します。



所在国	カンボジア
主な販売チャネル	個人代理人、銀行窓販
保険料等収入※1	—
従業員数	41名

スター・ユニオン・第一ライフ

銀行窓販チャネルの支援体制強化などにより収益拡大を推進



合併パートナーとのさらなる協業、ホールセラーの強化、営業職員(固定給)チャネルにおける高能率職員の育成などにより、トップラインと収益力の強化を目指します。



所在国	インド
主な販売チャネル	銀行窓販、個人代理人
保険料等収入※1	321億円
従業員数	2,810名

パニン・第一ライフ

販売チャネル・体制の強化で持続的な成長を目指す



個人代理人の採用拡充・育成、銀行窓販チャネルの販売推進体制の強化により、トップラインと収益性の向上を目指します。



所在国	インドネシア
主な販売チャネル	個人代理人、銀行窓販
保険料等収入※1※2	301億円
従業員数	348名

オーシャンライフ

個人代理人チャネルの堅実な進展によりプラス成長を実現



個人代理人チャネルにおける新入社員採用・育成の継続、その担い手となるリーダー層の拡充、職域開拓など将来の成長のための基盤強化を通じて、持続的な成長を目指します。



所在国	タイ
主な販売チャネル	個人代理人
保険料等収入※1	447億円
従業員数	1,870名

資産運用・アセット マネジメント事業

第一生命の資産運用

安定的な運用収益の確保

第一生命では生命保険契約の持つ負債特性を考慮し、長期にわたり保険金・給付金を安定的にお支払いするために、ALM(Asset Liability Management)に基づく確定利付資産を中心とした運用を行っています。また、健全性を十分に確保したうえで、市場動向に応じたリスク性資産への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。

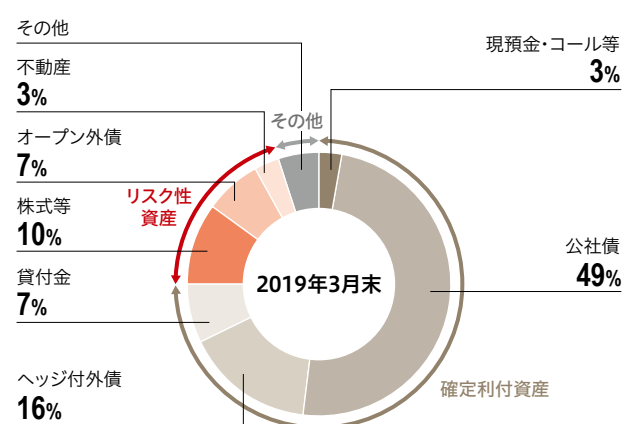
さらに、従来より機関投資家としての社会的責任を踏まえた投資(責任投資)に積極的に取り組んでおり、投資先の企業価値向上を目指す「スチュワードシップ活動」と、社会課題解決と運用収益の両立を目指す「ESG投資※」を推進しています。

※ ESG投資: 環境・社会・コーポレートガバナンス(ESG)に関する要素を考慮した投資手法

▶ p29 ESG投資



資産の構成(一般勘定) ※帳簿価格ベース



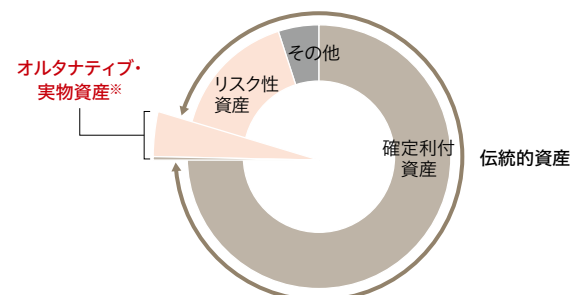
「CONNECT 2020」の進捗

「CONNECT 2020」の戦略

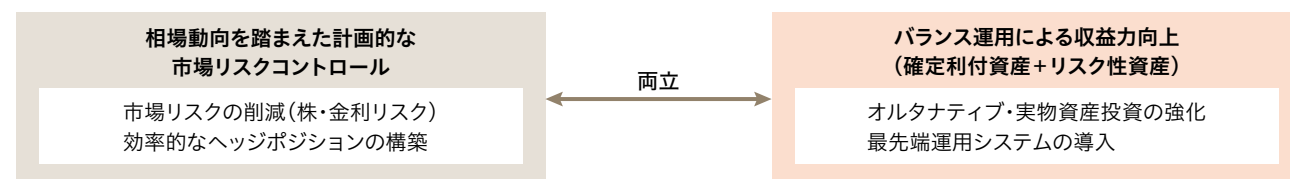
当面継続すると思われる低金利環境下において、市場リスクのコントロールと、バランス運用による収益力向上を両立させることを基本的な方針としていきます。

具体的には、従来の株式や債券といった伝統的な資産の一部を、オルタナティブ・実物資産にシフトすることで、資産分散の強化と、低金利下での収益力強化を目指します。

これらの取組みを通じ、安定的な収益力・健全性を確保するとともに、社会課題の解決に貢献することで、ステークホルダーの期待に応え続けていきます。



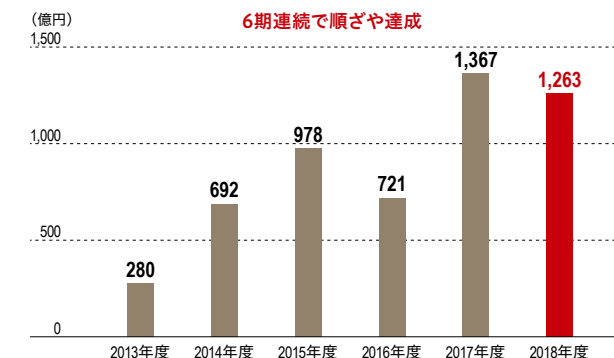
※ 伝統的資産と異なる値動きをし、比較的高い期待リターンが見込まれるため、ポートフォリオに組み入れることで、収益性・安全性の向上が期待できる資産です。



「CONNECT 2020」1年目の振り返り

国内で低金利が続く一方、米国の利上げ停止や、米中貿易摩擦の影響により、相場の変動性が高まりました。こうしたなか、マーケット動向に応じたリスク性資産への機動的な資金配分や、プロジェクトファイナンスなどの新規・成長分野への投資拡大など、収益力強化とリスク分散に取り組み、結果として6期連続での順ざやを達成しました。

順ざや額の推移



「CONNECT 2020」の取組み



オルタナティブ・実物資産投資の強化に向けた組織再編

2019年4月に、「オルタナティブ投資部」「ファイナンス投融資部」を新設しました。安定的な収益確保に向け、分散投資を図るべく、オルタナティブ・実物資産への投資を強化しています。

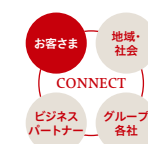
オルタナティブとしては、ヘッジファンド・PEファンド・ベンチャーファンドなど、実物資産としては、プロジェクトファイナンスや不動産などへの投資をさらに積極化させていきます。



不動産投資
(虎ノ門二丁目地区第一種市街地再開発事業)



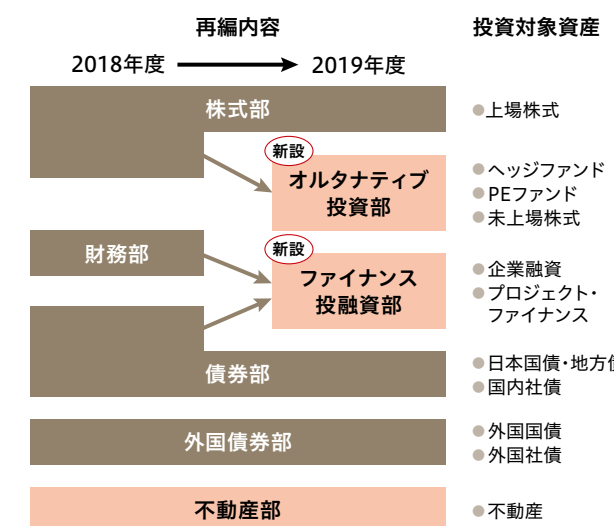
プロジェクトファイナンスへの投融資
(再生可能エネルギー関連事業)



最先端運用システムの導入による運用の高度化

国内の生命保険会社で初となる最先端の資産運用システム「BlackRock Aladdin」の導入を決定しました。新たな資産運用システムの導入により、ポートフォリオ分析の高度化

投資執行所管の組織再編



資産運用・アセット
マネジメント事業

アセットマネジメント事業

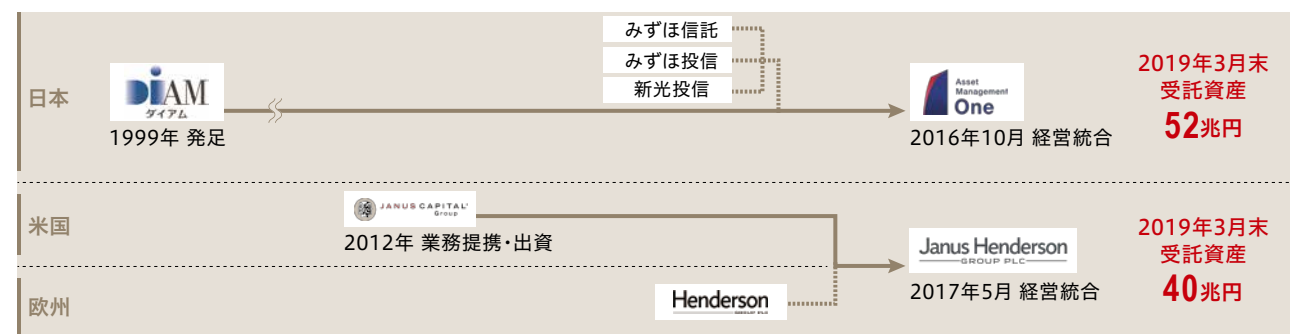


環境認識と基本戦略

当社は、みずほフィナンシャルグループと設立したアセットマネジメントOne、米国・英国を中心にグローバルに事業を展開するジャナス・ヘンダーソングループ(ジャナス・ヘンダーソン社)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。

アセットマネジメント市場は、世界全体で9,000兆円を超える巨大な市場であり、先進国におけるリタイアメントニーズの高まりや新興国の経済成長などにより、市場は引き続き

アセットマネジメント事業の変遷



※受託資産残高は、2019年3月末の為替レートで円換算

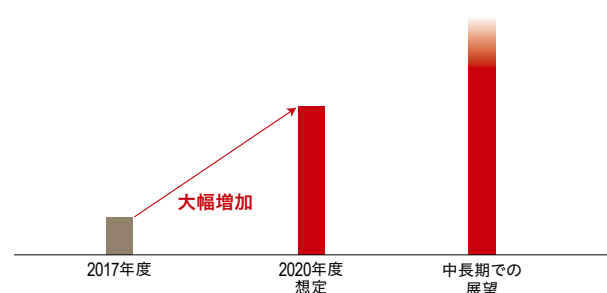
「CONNECT 2020」の進捗

「CONNECT 2020」の戦略

当社は、今後もアセットマネジメントOne、ジャナス・ヘンダーソン社両社の高い利益成長を享受し、グループの利益拡大を目指します。

また、グループ内での商品の共同開発など、さらなる連携強化を図ります。加えて、国内外グループ生保会社に対する競争力ある運用能力・ソリューションの供給拡大を通じて、グループシナジー効果の創出に向けた取組みをさらに加速していきます。

アセットマネジメント事業修正利益



高い成長が見込まれています。

当社は国内外のアセットマネジメント事業への参画によって、高い市場成長性やアセットマネジメント会社の高い収益性の享受を目指しています。また、アセットマネジメント会社が持つ専門的で高度な資産運用能力を国内外のグループ生保会社へ供給し、運用受託や商品の共同開発を行うなど、当社独自のグループシナジー効果を追求しています。

「CONNECT 2020」1年目の振り返り

アセットマネジメントOne、ジャナス・ヘンダーソン社両社において、それぞれ利益成長やグループシナジーの拡大に向けた取組みを推進しました。国内グループ生命保険会社への運用能力の供給拡大に加え、米プロテクトィブや豪TALに対する競争力のある運用商品の提供など、グループ内で



のシナジーも順調に拡大しています。

また、第一生命とジャナス・ヘンダーソン社は国内企業年金向けのソリューション提供型商品「第3総合口」を初めて共同開発しました。2019年4月の発売以降、受託実績は順調に拡大しています。

「CONNECT 2020」の取組み



不動産アセットマネジメント事業への参画

当社と相互住宅株式会社は、第一生命グループの不動産リソースを活用して、アセットマネジメント事業をさらに拡大すべく、2019年7月に新会社「第一生命リアルティアセットマネジメント株式会社」を共同で設立しました。

同社では、2020年度上半期までに、住宅や人々のQOL向上に資する不動産を投資対象とする私募リートの組成を目指しています。第一生命グループの不動産投資ノウハウを活かし、良質な投資機会を国内の機関投資家に提供していきます。

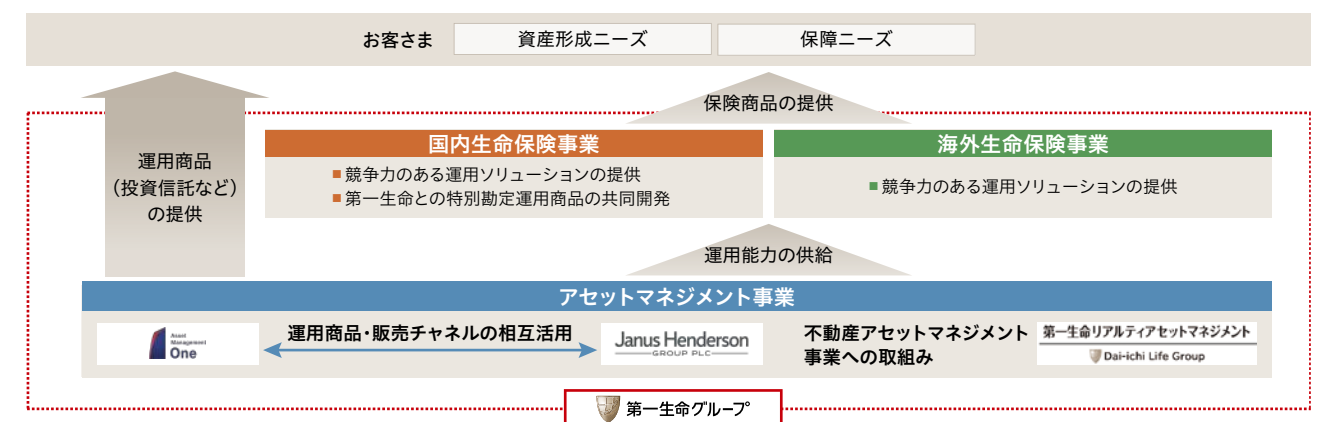


QOL向上への貢献を通じた社会価値の創造

アセットマネジメント事業と国内外生保事業のグループ各社がより強くCONNECTすることで、より多くのお客さまの

資産形成ニーズなどにお応えし、QOL向上への貢献を通じた社会価値創造の拡大を目指します。

アセットマネジメント事業の役割





第一生命グループでは、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推進しています。InsTechでは、死亡保障をはじめとする保険会社の従来の価値提供に加えて、新たな顧客体験(CX:カスタマーエクスペリエンス)の提供、生産性向上(EX:エンployeeエクスペリエンス)、ビジネス領域の拡大に取り組んでいます。2018年4月には、東京・渋谷と米国シリコンバレーに「Dai-ichi Life Innovation Lab」を創設し、小規模な概念実証(Proof of Concept)などを機動的に繰り返すことで、これらの領域における新たな付加価値創造に取り組んでいます。

新たな顧客体験(CX)の提供

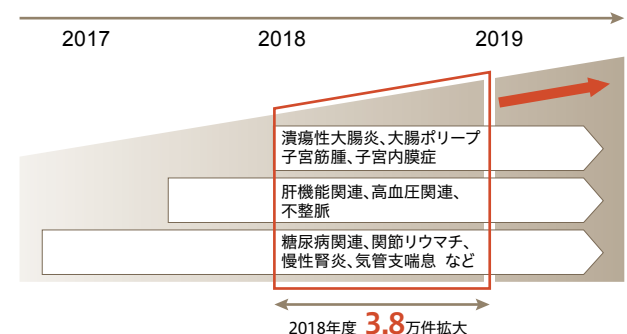
医療ビッグデータの解析・活用

社内外の医療ビッグデータ解析によって保険引受基準の見直しを進めてきました。これにより、年間約38,000件(第一生命の新契約件数の約3%※に相当)の契約を引き受けることができるようになりました。また、解析結果に基づき、「健康年齢」を活用した商品や「健診割」などの新たな商品・サービスを開発しました。

今後もビッグデータ解析を活用したQOL向上、健康寿命の延伸への貢献を目指します。

※2018年4月以降の商品で複数の保険契約を組み合わせて加入しているものを1件とした場合。

ビッグデータ解析によるご加入範囲の拡大



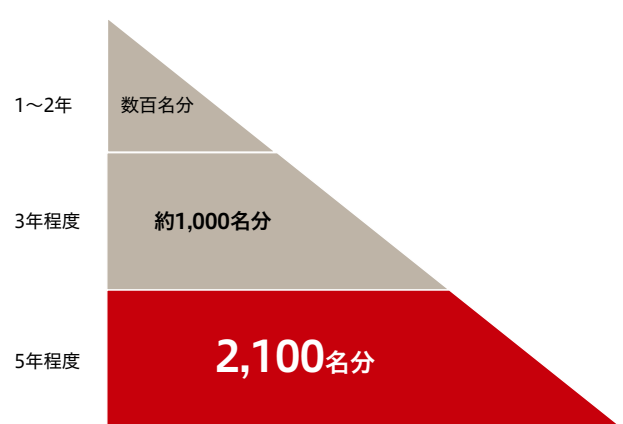
生産性向上(EX向上)

先端技術の活用による利便性・生産性の向上

各種手続きのデジタル化などによるお客さまの利便性向上と、RPA(Robotic Process Automation)・AI技術の導入などを通じた生産性向上に取り組んでおり、すでに460業務、13.2万時間以上の業務をRPA・AIが代替しています(2019年3末時点)。

これらの取組みと、働き方改革などによって、今中期経営計画期間を含む向こう5年程度で2,100名分の人財リソースを成長分野にシフトしていきます。

生産性向上(働き方改革などの効果含む)



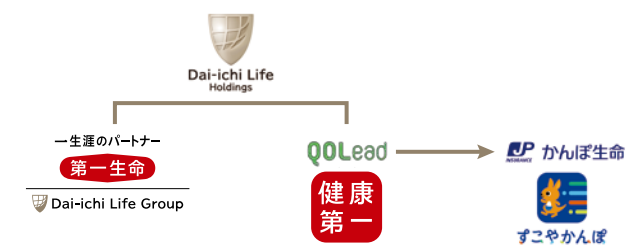
ビジネス領域の拡大

グループ外への健康増進サービスの提供

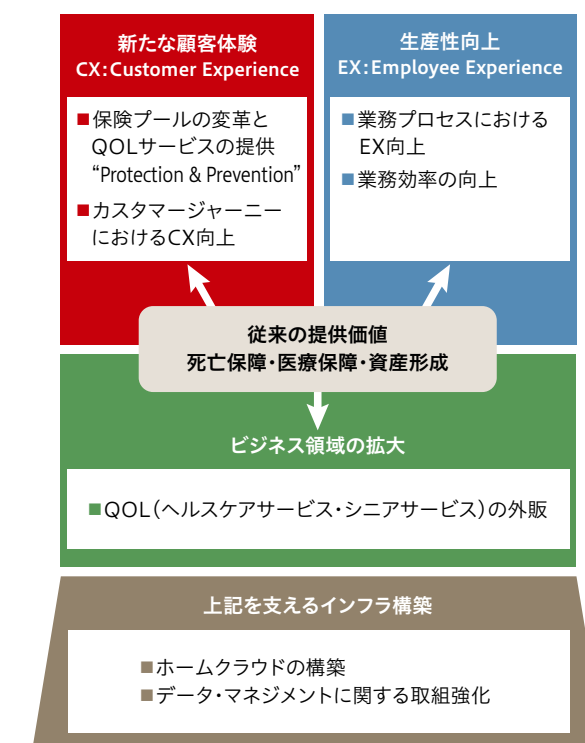
2018年6月に第一生命ホールディングスの100%子会社として株式会社QOLeafを設立しました。第一生命の「健康第一」アプリをはじめとする健康増進サービスを同社に譲渡するとともに、2019年1月より同社を通じて株式会社かんぼ生命保険に対しても健康増進サービスを提供しています。さらに、2019年10月からは第一生命の団体保険の付帯サービスとして、企業(団体)向けに健康経営をサポートするサービスを開始します。

引き続き、他社とも連携しながらさまざまな健康増進サービスを開発・検討し、より多くのお客さまにサービスを提供していきます。

QOLeafによるかんぼ生命への健康増進サービスの提供



InsTechで目指す姿



オープンイノベーションの加速

人財育成の推進と産学連携の拡大

グループ内のリソースに加え、異分野における知見やアイデアを持つ企業や研究機関、スタートアップとの連携を積極的に取り入れ革新的なイノベーション創出の加速を図っています。また、今後のイノベーションを担う人財の育成についても、コンテスト開催を通じた発掘や産学連携の拡大などを通じて取り組んでいます。



- 連携協定を締結または共同研究を行っている大学(2019年7月時点)
 - 京都大学 ●藤田医科大学 ●滋賀大学
 - 慶應義塾大学 先端生命科学研究所 ●東京理科大学
- 主な目的
 - データサイエンティストの育成 ●先端テクノロジーの発掘
 - 健康・医療分野での共同研究 など

資本政策・ERM

最適な資本配賦を通じた
財務健全性の確保と資本効率の向上により、
持続的な企業価値向上と
株主還元のさらなる充実を目指します。

経営企画ユニット担当 常務執行役員 山本 辰三郎



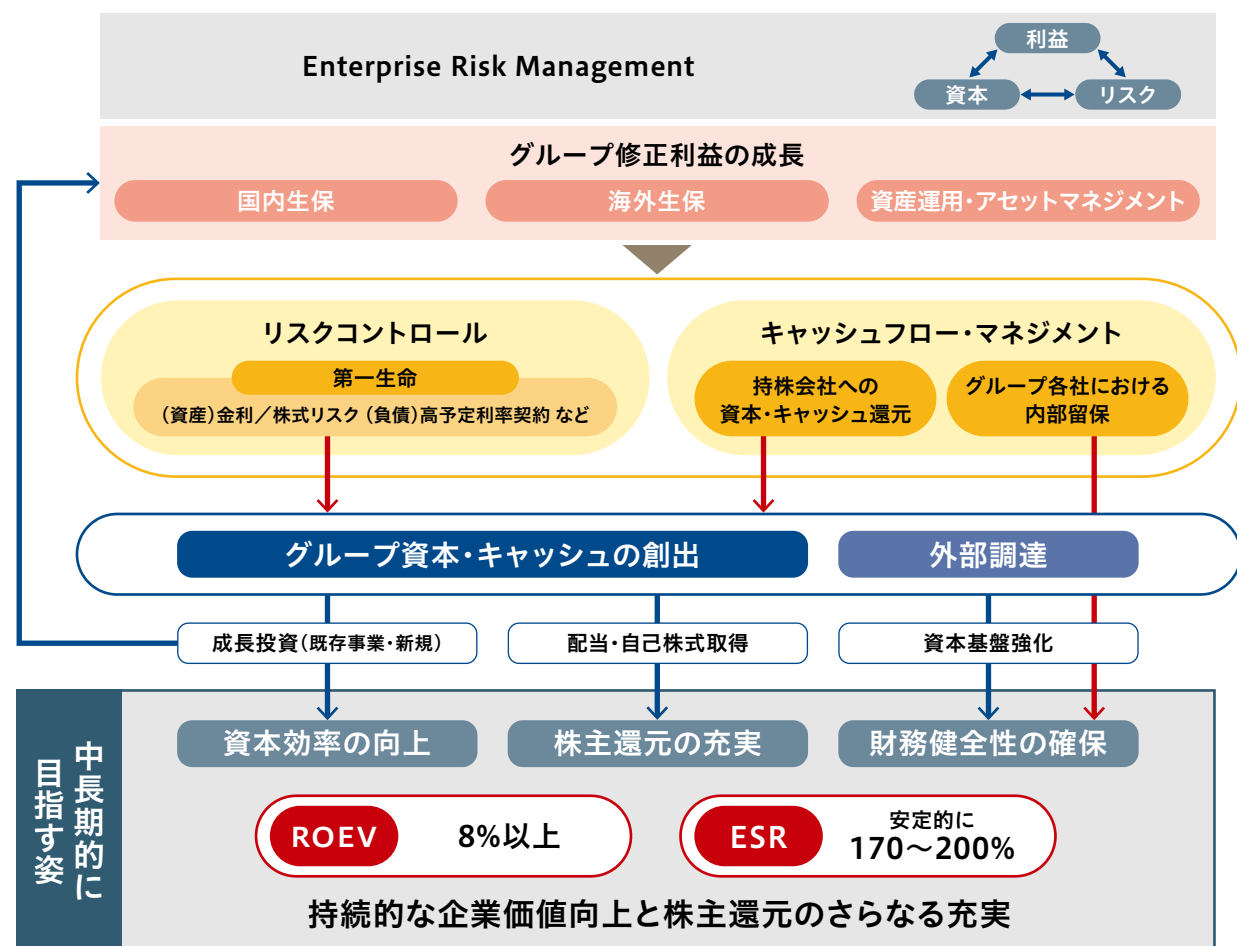
資本政策の基本的な考え方

第一生命グループは、持続的な企業価値向上と株主還元のさらなる充実を目指し、ERM(Enterprise Risk Management)の枠組みに基づく資本政策運営を行っています。

当社グループの事業を取り巻くリスクを適切にコント

ロールすると同時に、グループ各社の成長ステージに応じた持株会社への還元や内部留保を行い、必要に応じて外部調達も活用してグループの成長に向けた投資と資本基盤の強化へバランスの取れた資本配賦を実践することで、財務健全性の確保と資本効率の向上を通じたグループ利益の成長を推進しています。

資本政策と中長期的に目指す姿



リスクコントロールと成長投資を通じた資本効率の向上

当社グループは、長期の生命保険契約に伴う保険リスクや金融市場リスクを主な事業リスクとして有しており、昨今の外部環境の変化を踏まえ、リスクコントロールによる新たな資本の創出と、成長投資への活用を通じた資本効率の向上に取り組んでいます。

リスクコントロールでは、国内の低金利環境が長期化するなか、第一生命が保有する債券のデュレーション維持や株式の継続的な売却など、金融市場リスクの抑制に努めてきました。2018年度には、第一生命において初めて、過去の高予定利率の既契約ブロックの再保険会社への出再を行い、資産・負債両面からのリスクコントロールを強化しています。

成長投資では、安定的な財務健全性の確保を前提に、内部留保の一部を活用し、既存事業の競争力強化や事業ポートフォリオの拡大・分散につながる投資を行っています。2018年度は、米国・豪州の海外生保事業において、今後のグループ利益の成長につながる2件の買収(合計投資額約1,850億円)を行いました。

資本効率は、生命保険会社の企業価値を表す指標であるEVの成長率(ROEV)で平均8%を中長期的に目指しており、上場来2019年3月末までの9年間で平均10.2%の成長を確保しています。引き続き、適切なリスクコントロールと、創出された資本・キャッシュを有効に活用した成長投資の実現により、資本効率のさらなる向上を目指していきます。

財務健全性の安定的な確保

当社グループでは、現在の国内保険会社に対する健全性基準であるソルベンシー規制に加え、国際的な資本規制の動向を踏まえ、資産・負債の時価評価を行う経済価値ベースの健全性指標である資本充足率(ESR)を導入し、健全性を適切にコントロールしています。資本充足率は、グローバルに展開する大手保険会社と同等水準の170~200%を安定的に確保することを中長期的に目指しており、2019年3月末は169%となりました。

また、2018年度には、国内の生命保険会社グループで初めて円建て永久劣後特約付公募社債を850億円発行し、グループの資本水準と資本構成の質的向上に取り組みました。

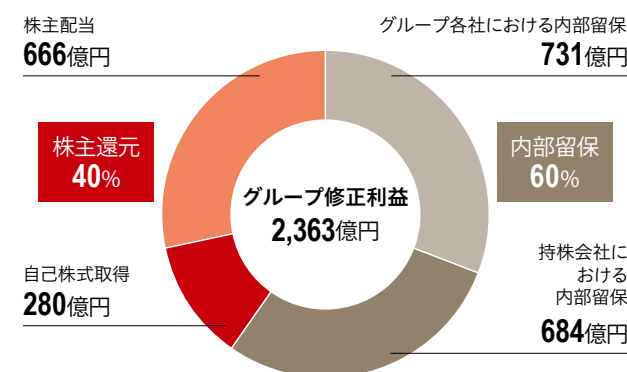
魅力的な株主還元に向けて

当社グループは、安定的な株主配当と自己株式の取得によって、現在の中期経営計画では、グループ修正利益に対する総還元性向40%をめどに、利益成長に合わせた株主還元を実施することを基本方針としています。

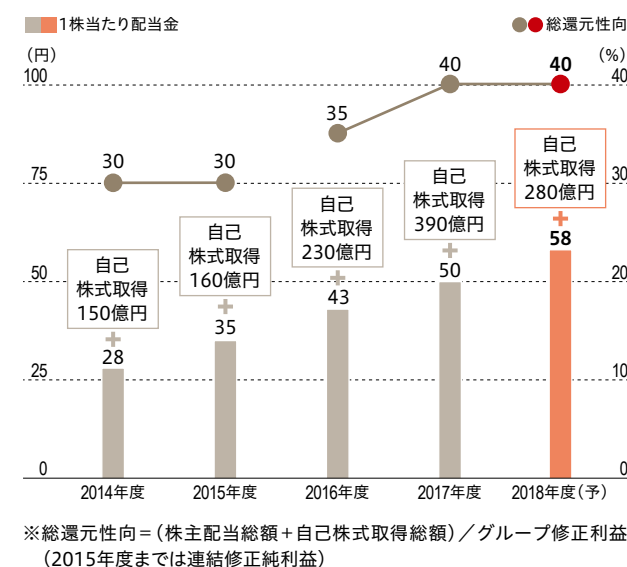
2018年度の株主還元は、中期経営計画の初年度が順調に推移したことを受け、より直接的な還元である株主配当を期初予想から引き上げ、前年度から8円増配となる1株当たり58円としました。また、自己株式の取得(2019年5月15日公表、上限280億円)により、総還元性向は40%となる見込みです。

今後もこれまで拡大・分散させてきた国内外の事業基盤を成長軌道に乗せ、グループ利益の持続的な成長と資本・キャッシュ創出力の強化により、株主還元のさらなる充実を目指します。

当社グループのキャッシュフローの状況(2018年度)



株主還元実績



リスクマネジメント／コンプライアンス

経営戦略と一体となった
フォワードルッキングなリスク管理を行い、
健全性強化と企業価値向上を推進します。

リスク管理統括ユニット担当
法務・コンプライアンス統括ユニット担当 常務執行役員 岡本 一郎



ERMの推進とリスク管理

第一生命グループが取り組んでいるERMは、健全性の強化と企業価値の向上の両方を同時に実現させていく取組みです。企業価値の安定的な向上を実現するためには、適切なリスク管理が不可欠である一方で企業価値の安定的な向上なくしては、健全性の強化は実現できません。

「グループの企業価値の安定的な向上」を達成すべきゴールとしてフォーカスし、お客さま目線の徹底により社会的課題を解決することが当社グループの企業価値の持続的な向上につながり、ひいてはグループの健全性の強化にもつながることを常に意識して、リスク管理に取り組んでいます。

経営戦略と一体となったリスク管理

当社グループでは、グループ全体のリスクを適切に把握しコントロールできるよう、グループ各社と緊密に連携して、経営戦略と一体となったリスク管理態勢の整備および高度化を推進しています。例えば、M&Aの実施や新商品の開発など、グループに大きな影響を及ぼす重要な案件については、事業推進所管と協働して、その計画段階からリスク管理の視点を組み入れ、案件の検討・推進と同時並行的にリスク管理を行っています。

また、保険事業を取り巻く環境がめまぐるしく変化し、お客さまの期待や社会的要請が高度化するなか、事業環境の変化や社会的要請の高度化に対応できないことがグループの企業価値の毀損につながるという認識のもと、フォワードルッキングかつプロアクティブに、事業環境の変化や社会的要請の高度化に適切に対応できるよう、リスクの認識とコントロールに取り組んでいます。

重要なリスクの特定

当社グループでは、経営に重要な影響を及ぼす可能性のある予見可能なリスクを特定し、これらのリスクを踏まえた事業計画の策定を推進することで、予兆段階から適切に対処するリスク管理を実施しています。

第一生命グループの重要なリスク

1. 金融市場の大幅悪化(大幅な金利低下など)
2. 大災害など(大地震、パンデミックなど)の発生
3. 環境変化(人口減少、お客さまニーズの変化など)への不適応
4. サイバー攻撃、システム障害などに起因する信頼毀損
5. 規制変更に伴う規制資本の不足、競争力の低下

コンプライアンスの推進

グローバル化が進展し、規制動向や社会的要請が大きく変化するなか、国内・海外での事業展開にあたり、法務・コンプライアンスにおける適正性確保はますます重要になっています。

当社グループでは、法令・定款などを遵守し、社会的規範、市場ルールに従うことを前提とし、変化するお客さまの期待や社会的要請に応えるため、潜在的なコンダクト・リスクの把握に努め、フォワードルッキングな視点に基づくリスクベースでのコンプライアンスを推進しています。法務・コンプライアンス統括ユニットがコンプライアンスに関わる重要なリスクを把握し、グループ各社のモニタリング・指導を行っています。コンプライアンスに関する重要事項は、グループコンプライアンス委員会で協議のうえ、取締役会、社長、経営会議、監査等委員会に報告しています。

また、グループ各社の役員・従業員などが直接通報・相談できる内部通報窓口を、社内、経営から独立した社外(社外弁護士事務所)に設置し、重大性に応じて取締役会、社長、経営会議、監査等委員会に報告する態勢を整備しています。

ダイバーシティ&インクルージョン

「共に尊重し、共に学びあい、共に成長する」
7万名の歩みでイノベーションと
新たな価値創造の実現を。

人事ユニット担当 執行役員 渡邊 寿美恵



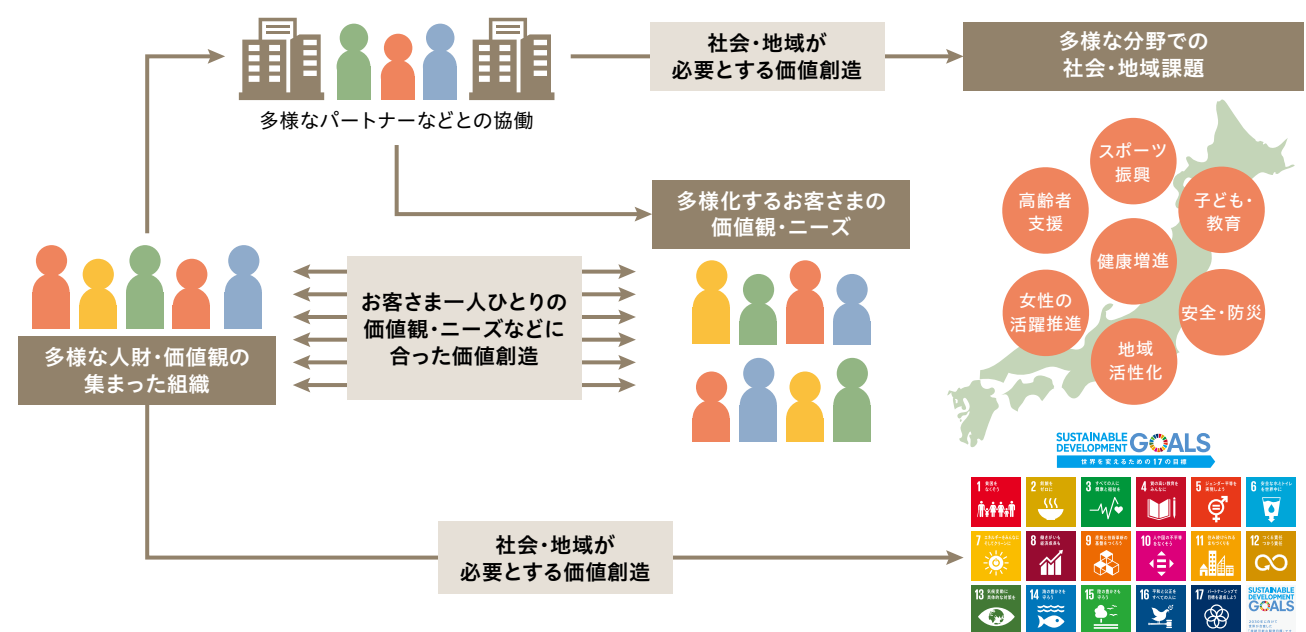
多様化するお客さまの価値観・ニーズやさまざまな地域課題を先取りし、「本当にお客さまに喜ばれるもの」「地域社会に貢献できること」をお届けするためには、私たちも多様性に富んだ人財・組織である必要があります。加えて、社員一人ひとりがかけがえのない個性を発揮し、自分らしく健康でいきいきと働くことができる企業文化・風土をつくり、ライフスタイルに合わせた多様な働き方ができる制度を整備し、そして働き方改革を推進することで、社員一人ひとりの「働きがい」を高めていくことが、第一生命グループのダイバーシティ&インクルージョン推進の目的です。

「働き方改革」「人財育成」「ダイバーシティ&インクルージョン推進」を社員一人ひとりが自分ごと化し、互いに尊重しあい実践していく。一人ひとりの一歩は小さくとも、7万名の全社員の一歩はやがて大きなうねりとなり、イノベーションや新たな価値創造を実現していきます。

「共に尊重し、共に学びあい、共に成長する」
私たちは、多様な個性が輝き、「価値創造シナジー」を発揮する企業グループに成長し、日本および世界各国で選ばれ続けるグローバル保険グループを目指していきます。

ダイバーシティ&インクルージョンが生み出す価値

変化し続けるビジネス環境や多様化するお客さまの一人ひとりの価値観・ニーズに合った商品・サービスを提供するために、多様性に富んだ人財・組織づくりを目指しています。



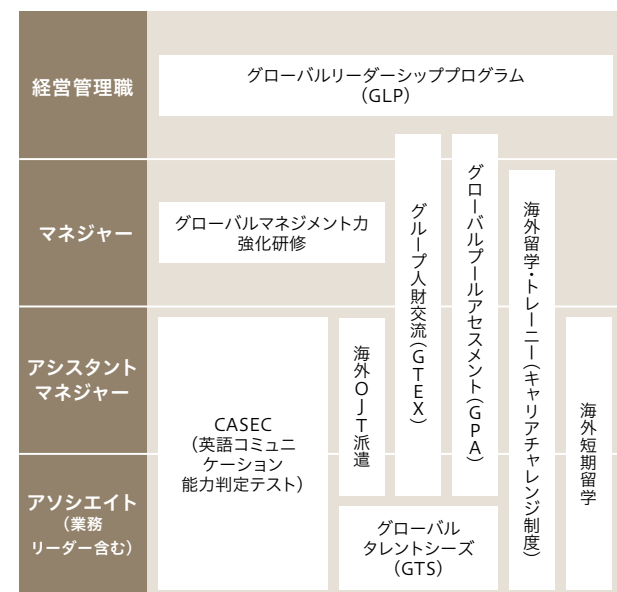
グローバル・ダイバーシティ

グローバル人財の育成と グループシナジーの加速



グローバルな視点で競争力の高い人財を確保・育成するため、「グローバル人財育成プログラム」による能力開発や外国人留学生の採用など、さまざまな取組みでグローバル人財の育成を強化しています。また、各国の海外グループ会社が集まり、階層・セクション別での人財交流やベストプラクティスなどの共有を通じて、グループ内のシナジーを発揮していくことを目的とした会議・研修などを定期的に行っています。

グローバル人財育成プログラム



女性の活躍推進

社員の力を最大限に発揮できる 職場環境づくりと人財育成



「意識・風土の改革」「能力開発の充実」「ワーク・ライフ・マネジメントの推進」の3本柱で取組みを推進しています。特に次世代女性リーダーの育成に注力し、育成への役員の直接関与や上位職の女性によるロールモデル提供などにより、女性管理職候補者の意識改革に取り組んでいます。引き続き、女性管理職比率においては、「中期経営計画期間25%以上」の目標を掲げ、「2020年代30%」を目指し、女性リーダーの安定輩出と定着を推進していきます。

次世代女性リーダーの育成体系



※当社および国内生保3社(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。

障がい者の活躍推進

ノーマライゼーションの実現



障がい者を積極的に採用するとともに、働きやすい環境の整備に取り組み、全国で967名の障がいのある社員が活躍しています。(2019年6月時点。障がい者雇用率2.22%)



LGBTへの理解促進

LGBTフレンドリーな企業



「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、研修やセミナーによる社員の理解促進や休暇制度・社宅の拡大適用など、LGBT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。



シニアの活躍推進

長きにわたるスキル・経験は会社の財産



意欲・能力のある人財が定年後も長年培ってきたスキルや経験を活かして仕事をできる制度を整備しています。また、中高年層のキャリアサポートおよび定年後の再雇用支援の一環として、定年前の段階から経験・スキルを充実させ、定年後再雇用後の業務を円滑に行っていくための支援制度(マスターチャレンジ制度)も整備しています。

社員のQOL向上

ワーク・ライフ・マネジメントの推進



ファミリーフレンドリー制度(両立支援制度)とワークスタイル変革の2本柱で取組みを推進しています。両立支援制度の戦略的活用促進やテレワーク推進とともに、アンコンシャスバイアス(無意識の偏見)研修などの実施により、多様な働き方への理解促進にも努めています。



気候変動への取組み ～TCFDへの対応～



課題認識

2016 年のパリ協定発効により、環境問題とりわけ気候変動への対応は国際社会全体で取り組む課題であるとの認識が高まっています。グローバルに生命保険事業およびアセットマネジメント事業を展開する第一生命グループにとっても、気候変動はお客さまの生命や健康、企業活動、社会の持続可能性などに大きな影響を与えうる重要な経営課題と認識しています。

こうした認識のもと、中期経営計画「CONNECT 2020※1」にて、気候変動への対応を継続的に強化する領域の一つと位置付け、各種の取組みを推進しています。また、気候変動が及ぼすリスクと機会の評価によって経営のレジリエンス(強靱性)を強化するとともに、その状況の開示によるステークホルダーとの健全な対話を通じた企業価値の向上を図るために、2018年9月にTCFD※2提言への賛同を表明しました。

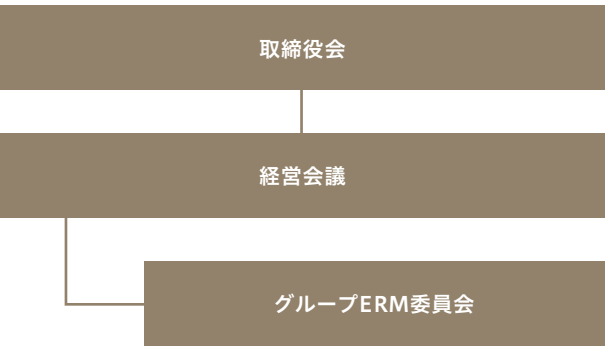
※1 第一生命ホールディングス取締役会にて決定(2018年3月)
※2 Task Force on Climate-related Financial Disclosures

ガバナンス／リスク管理態勢

当社グループは、利益・資本・リスクの状況に応じた戦略に基づき、資本効率・企業価値の向上を目指すERMを推進しており、その一環として、経営に重要な影響を及ぼす予見可能なリスクを特定し、これらのリスクを踏まえた事業計画の策定を推進することで、予兆段階から適切に対処するリスク管理を実施しています。気候関連リスクについても、環境変化などにより当社グループに将来重大な影響を与える可能性のあるリスクの一つと位置づけ、リスク管理部門・経営企画部門の担当役員などを委員とする「グループERM委員会」が分析・評価を行ったうえで、定期的に経営会議、取締役会に報告し、モニタリングを行うこととしています。※3

また、第一生命では、ESG投資のグローバルスタンダードであるPRI※4より年次アセスメントを受けており、その結果を踏まえた取組方針を社外有識者が過半を占める「責任投資委員会」において議論し、経営会議に報告することで、ESG投資の持続的なレベルアップを図っています。※5

ガバナンス／リスク管理態勢



※3 リスク管理の詳細は、https://www.dai-ichi-life-hd.com/about/control/in_control/administer.html 参照
※4 Principles for Responsible Investment(2005年に国連が公表した責任投資原則)
※5 責任投資の推進態勢の詳細は <https://www.dai-ichi-life.co.jp/dsr/investment/ri.html> 参照

戦略

① 気候関連のリスク・機会、当社事業への影響

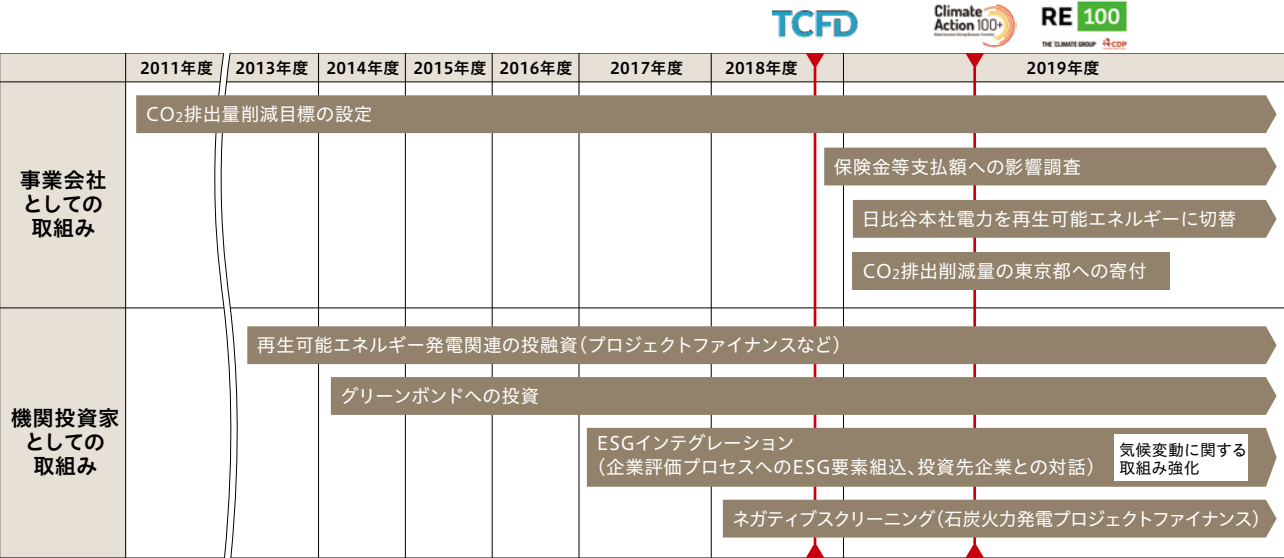
(グループ中核子会社の第一生命における試行的シナリオ分析の結果)

ビジネスに影響を及ぼす主なリスク・機会と影響(第一生命)

気候関連のリスクと機会			事業への主な影響
リスク	物理的リスク	・慢性物理的リスク(平均気温や海面の上昇など)と急性物理的リスク(台風・洪水など異常気象の増加)で構成、気候変動による「物理的」変化に関するリスク →各国における気候変動対策が十分なされずに長期的に気温が大幅に上昇するシナリオ下において影響が大きくなる可能性あり	・温暖化に伴う熱中症や感染症の増加による保険金・給付金支払額の増加 ・台風などによる水害発生増加に伴う保険金・給付金支払額の増加
	移行リスク	・市場・技術リスク(消費行動の変化・新規技術への投資失敗など)、政策・法規制リスク(温室効果ガス排出の規制強化など)、評判リスク(業種への非難・消費者選好の変化など)で構成、低炭素社会への「移行」に伴うリスク →新技術開発、炭素回収・貯蔵技術の活用などの気候変動対策が十分に行われ長期的な気温上昇が抑制されるシナリオ下において影響が大きくなる可能性あり	・炭素税導入、市場・社会環境変化による資産の毀損、新技術開発、消費者行動の変化への対応などの環境変化への対応が不十分な企業への投融資価値の低下
機会	資源効率、製品・サービス市場など	・気候変動問題の解決に資する市場の拡大など、気候変動に伴う企業の収益機会	・再生可能エネルギー事業など、気候変動問題解決に資する事業・企業への投融資機会の増加 ・資源効率の高い事業インフラの導入による事業コストの低減

② 具体的な取組み

第一生命は、事業会社および機関投資家として、気候変動に対する事業のレジリエンスの強化を図るとともに、金融市場を含む社会全体のレジリエンス向上を促しています。



事業会社としての取組み

気候変動が生命保険事業に与える影響の調査などを通じ、生命保険事業におけるレジリエンスを強化していきます。またCO₂排出量削減取組みに加え、環境保護に関する取組みなどを通じて社会全体のレジリエンス向上への貢献も図っていきます。

生命保険事業の レジリエンス	- 日本における熱中症・感染症による保険金等支払額の増加について暫定的に試算 - 今後は、日本以外の地域も含めほかの影響についても調査を継続
社会全体の レジリエンス (CO ₂ 削減など)	2011年よりCO₂排出量削減目標を設定。目標達成に向け、省エネ機器の導入などを通じ、事業所活動に伴うエネルギー使用量の削減を推進 - 再生可能エネルギーの導入(2019年4月、東京・日比谷本社ビルの電力を、すべて水力発電由来の再生可能エネルギーへ切り替え、年間約3,600tのCO₂排出量を削減見込み。) - CO₂を排出しない持続可能な都市「ゼロエミッション東京」を目指す東京都の取組みに協力するため、東京都に対し、キャップ&トレード制度に基づくCO₂排出量の超過削減分であるクレジット41,966tを寄付

機関投資家としての取組み

気候変動が中長期的な投資パフォーマンスに影響を与えうる要素であるとの認識のもと、気候関連リスクの分析を高度化し、その抑制および収益機会の獲得・社会全体のレジリエンス強化に向けた取組みを推進しています。

資産運用の レジリエンス	- 低炭素社会への移行により投融資先の資産価値が低下するリスクを踏まえ、石炭火力発電プロジェクトファイナンスには原則として投融資しない方針(これまでも当該事業への投融資実績なし) - 気候変動に対する保有資産のレジリエンスを高めるため、企業評価プロセスに気候変動要素を導入
社会全体の レジリエンス	- 気候変動問題の解決に資する資産などに対し積極的に投資 - 投資先企業との対話活動を通じてTCFD提言に基づく情報開示を促進

●再生可能エネルギー・プロジェクトファイナンス

2013年度より、国内外の太陽光・風力・バイオマス発電事業に対して、積極的に投資を行っており、これまでの投資額は累計1,000億円を上回ります。



●国際開発金融機関のグリーンボンドなどへの投資

2019年6月、世界銀行グループの国際復興開発銀行(IBRD)が発行するグリーンボンドと欧州復興開発銀行(EBRD)が発行する環境保全債に、それぞれ約108億円投資しました。

●国内生命保険会社初となる「Climate Action 100+」への参加

温室効果ガス排出量の多い企業に対し、排出量削減に向けた取組みやその情報開示などについて建設的対話を行う、機関投資家の世界的イニシアティブに参加しました。



指標と目標

事業規模の大きい第一生命では、CO₂排出量について、中長期的な削減目標として、2030年度40%削減、2050年度70%削減(ともに2013年度比)を設定しています。また、当社グループとしては、CO₂排出量の前年度比1%削減を目標に取り組んでおり、2018年度の実績は、約15万5,300t(Scope1:12,500t、Scope2:142,800t)と、目標である前年度比1%削減のペースを維持しました。

●国内生損保業界初となる「RE100※」への加盟

地球温暖化の防止に向け再生可能エネルギーの利用拡大を推進する観点から、再生可能エネルギーの100%化を目標に掲げる国際イニシアティブに、第一生命として加盟しました。



※RE100(再生可能エネルギー100%を意味する「Renewable Energy 100%」の頭文字)は、国際的なNGO団体であるクライメイト・グループの主導により2014年発足。CDP(気候変動への対応に関する情報を企業より集約し、投資家などへ提供する非営利団体)と連携して運営。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しており、世界の主要企業など190社以上(2019年8月時点)が加盟。

TOPICS 環境保護に関する取組み例

「都市の緑3表彰」の特別協賛

第一生命では、1990年より、都市緑化への寄与を目的に「緑の環境プラン大賞」を創設し、緑化取組みを支援しています。現在は「緑の都市賞」「屋上・壁面緑化技術コンクール」を加えた3賞を特別協賛しており、2018年までに助成を行った緑地は約200件に上り、こうした取組みにより、2000年、2014年に国土交通省より「都市緑化功労者 国土交通大臣表彰」を受賞しました。



マングローブの植樹

パニン・第一ライフ(インドネシア)では、CO₂吸収量が多く、海岸線を浸食から保護する働きを持つマングローブの植樹活動を行っています。また、植林活動を行う団体のスポンサーになるなど、自然環境保護活動にも力を入れています。



森林保全

プロテクトティブ(米国)では、自然環境保護団体と協働し、アラバマ州における水環境や生態系の保全、自然の美しさを保持するための活動を行っています。

