

第一生命グループのすべてのステークホルダーの皆さまへ

世界が危機的状況に直面するなかにあっても

「真っ直ぐに」「真っ先に」

さまざまな挑戦を続けていきます。



まずは、日本をはじめ、世界各地で新型コロナウイルス（COVID-19）に感染された方々にお見舞いを申し上げますとともに、不幸にもお亡くなりになった方々のご冥福をお祈り申し上げます。また、今もなお続くこの前例のない災禍に敢然と立ち向かい、医療現場において治療や感染の予防にあたっておられる方々、さらにはあらゆる場面で社会システムの維持などに奮闘されている方々、そして自身やご家族の安全を守るために、日々の生活において最大限の努力を続けておられるすべての方に、感謝と尊敬の意を表します。

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

お客さまの生命と生活を守るという 社会的使命を果たす

この世界的な危機的状況といえる長引くコロナ禍により、当社グループも相応の影響を受けています。日本だけでなく各国においてお客さまや従業員の健康と安全を第一に考え、人と人との接触を避ける措置を取っています。当社グループは各国のお客さまの生命と生活を守るという社会的使命を果たすため、各国グループ会社の強力なリーダーシップと従業員の不断の努力のもと、保険金・給付金などの支払いを中心にそれぞれ事業を継続し、社会システムの一翼を担い続けています。

こうした業務の継続にあたっては、お手続きやお問合せをいただくお客さまの利便性の確保などに十分に配慮しつつ、当該業務にあたるうえで出勤が必要な従業員の健康・安全の確保に最大限留意しています。また、複数拠点への業務分散やテレワーク可能な業務の範囲拡大など、さらなる対応の強化も検討しています。

今般の災禍への対応として、第一生命では、保険会社としての責務である保険金などの支払いを滞りなく実行することはもちろん、保険料払込の猶予、契約者貸付の優遇金利適用、新型コロナウイルス感染症を原因とした死亡・高度障害に対する災害割増の適用、医療機関での受入れが困難な場合の入院給付金支払基準の緩和、オンライン診療の通院給付金支払基準の緩和など、広くご契約者さまの利便性向上のための取組みを実行しました。

2020年3月期の修正利益は 期初予想額を上回る水準を確保

2020年3月期においては、主に新型コロナウイルスの感染拡大を原因とした金融市場の混乱の影響が大きかったものの、運用資産への機動的なヘッジなどにより健全性を維持でき、業績への影響も限定的であったため、配当原資となる修正利益については期初予想額を上回る水準を確保することができました。

一方、2021年3月期においては、全世界的に感染が拡

大すると同時に金融市場や経済への影響が深刻化するなかで、グループ修正利益は減益となる見通しです。

お客さまとの「つながり」を強化し、 QOLの向上に貢献し続ける

今般のコロナ禍によって、あらゆる人が、健康や人とのつながりの大切さを以前よりも実感しているのではないのでしょうか。このような状況において、QOL向上への貢献という価値提供を掲げる当社グループの使命は、ますます重要性を増しています。

日本においてはテレワークやオンライン診療許可など、非対面を前提とした社会システムの再構築が大きく進む可能性があります。そのため、従来どおりのお客さまとの対面による接点構築を前提としたビジネスモデルに限定されない、新しい手法の確立が必要となります。

一方で、人と人とのコミュニケーションの持つ価値はなくなればかりか、むしろ高まっていくと考えています。当社グループがすでに持つリアルチャネルと、デジタル技術の活用を融合させることでお客さまとの「つながり」を強化し、皆さま一人ひとりのQOL向上に貢献していきます。

当社グループは、これまでも結核などの疾病や、大地震、豪雨災害など、日本が見舞われた数々の災厄を皆さまとともに乗り越えてきました。

新型コロナウイルスの蔓延は世界規模で人類が直面している危機です。また、これをきっかけに人々の生活様式が大きく変わる可能性もあります。

私たちは、変革者であった創業者矢野恒太の精神を今に引き継ぐ者として、ポストコロナにおけるニューノーマルを見据えて次代をリードしていくと同時に、あらためて当社グループのブランドメッセージである「いちばん、人を考える」の意味を胸に刻み、これからの時代においてもお客さまの「一生のパートナー」であり続けるために「真っ直ぐに」「真っ先に」さまざまな挑戦を行っていきます。皆さまには、引き続きのご支持を賜りたくお願い申し上げます。

「一生涯のパートナー」として、

これまでも、これからも



創業者矢野恒太は、高い理想と理性をあわせ持った変革者であった。矢野は、当時は木造建築が主流だった東京に、堅牢な防火扉を設え、重要書類の保護に万全を期すなどした第一相互館を建築した。「東洋一大建築」と称された第一相互館は、関東大震災の激震に耐え、当社躍進の象徴となった。



創業者 矢野 恒太

創業の理念 ～「一生涯のパートナー」の原点～

明治末期の日本、利潤のみを追求する保険会社も多く、生命保険は価値を理解されぬまま信頼を失いかけていました。創業者矢野恒太は、変革の精神によって日本初の相互会社である第一生命を設立。精緻な保険料算定と徹底した経費節減により高配当を実現することで、「死ななければ損」とまでいわれていた当時の生命保険が、財産形成の手段として役立つことが次第に認知され、生命保険業界の信頼構築にも貢献しました。最良の追求によってお客さまからの信頼を獲得し、当時の社会課題であった「国民生活の安定」に生命保険事業を通じて貢献する――。その先鞭をつけたのは、当時ベンチャー企業に過ぎなかった第一生命でした。

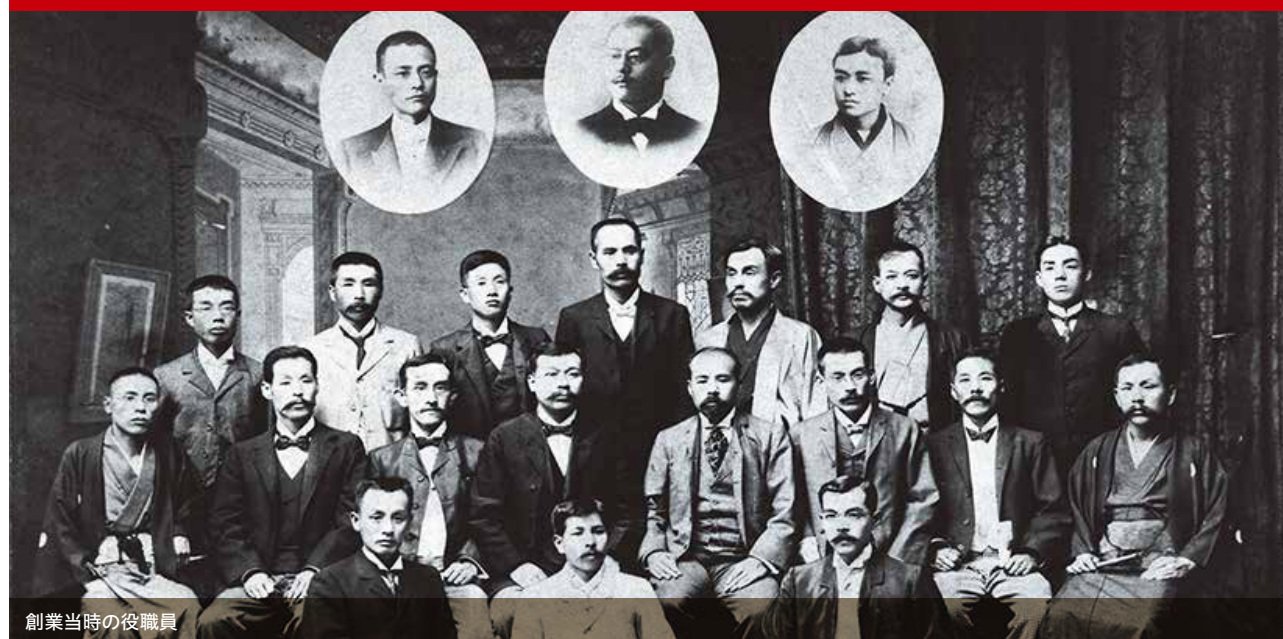


「最大たるより
最良たれ」



安心の最高峰を、地域へ、世界へ

第一生命の創業から118年。第一生命グループは、日本国内に3社、海外8カ国に8社、国内外に2社のアセットマネジメント事業会社を擁するグローバルな保険会社グループとなりました。創業者の言葉「最大たるより最良たれ」に代表される「最良の追求」と「変革の精神」は、グループミッション「一生涯のパートナー」の原動力として、今もグループ7万名の社員に生き続けています。安心の最高峰を、地域へ、世界へ。第一生命グループはこれからも事業を展開する世界中のすべての国と地域で、人々のさまざまなニーズに応えていくとともに、社会課題の解決に貢献していきます。



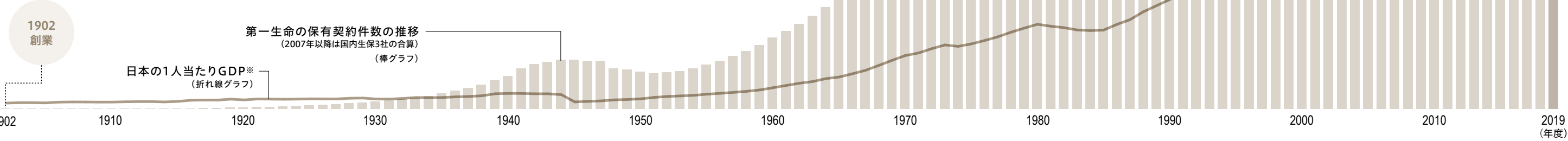
創業当時の役職員

「世間の人々が喜ぶか、
なくてもよいと
思うかを考えよ」



一世紀を超える社会課題解決の歴史

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。創業以来、各時代における人々のニーズに合った安心の提供を通じ、社会課題の解決に取り組むことで、日本の発展とともに成長してきました。今後も「一生涯のパートナー」として、グループ各社すべてが時代の変化に応じた新たな価値を提供していくことで、国内外の社会課題の解決に挑戦していきます。



1900年代～

社会インフラが未整備ななか生活の保障が社会ニーズに

- 貯蓄性商品による財産形成の対応
- 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

1950年代～

戦後復興期における自立再建とインフラ整備が急務に

- 所得増大、核家族化を支える保障性商品の対応
- 公衆衛生、循環器疾患・がん対策への貢献
- 投融資を通じて戦後の復興にも貢献



- ・万に備える保障性商品の提供を通じ、戦後の家計の安定に貢献
- ・日本の保健衛生の向上に取り組む団体・個人に感謝と敬意を捧げる賞である「保健文化賞」を創設
- ・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

1990年代～

高齢化社会の本格到来保障ニーズの多様化

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



- ・独自の「生涯設計」に基づく提案・フォローで、多様な人生設計の実現に貢献
- ・大胆な提携戦略(損害保険、がん保険などでの提携)により「生涯設計」の付加価値を向上

2000年代～

価値観の多様化、科学技術の進歩による新たなお客さまニーズ・社会課題の発生

- 科学技術の進化なども活用した多様な商品・サービスの提供を通じ、人々のQOL向上に貢献
- 全ナショナルセンターとの提携による健康増進の取組み



- ・健康増進などQOL向上を訴求する商品戦略、サービスを国内3ブランドで展開し、最適なチャネルでお届けする体制を確立
- ・お客さま・社会のニーズの変化を先取りするビジネスパートナーシップを拡大、科学技術の進化を活用した新たな価値提供も探求

社会課題解決への貢献の歴史

1902年	第一生命保険相互会社創業 ・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	1950年	「保健文化賞」の創設 ・日本の保健衛生の向上に取り組む団体・個人に感謝と敬意を捧げる賞である「保健文化賞」を創設	1990年	「緑のデザイン賞」(現・緑の環境プラン大賞)創設 ・緑化取組みを支援	2001年	「日本経営品質賞」受賞
1935年	財団法人「保生会」設立 ・結核予防・治療を目的に「財団法人保生会」設立	1959年	財団法人「心臓血管研究所」設立 ・循環器疾患・がん対策への貢献	1998年	「第一生命ウェルライフサポート」(現・第一生命経済研究所)設立 ・健康・医療・介護分野の調査・研究	2007年	「第一フロンティア生命保険」開業
		1975年	初の海外事務所を米国に設立			2011年	企業行動原則として「DSR憲章」を制定
		1988年	「ライフデザイン研究所」(現・第一生命経済研究所)設立 ・健康・医療をはじめ人生設計について調査			2012年	国立高度専門医療研究センター(ナショナルセンター)と連携開始
						2014年	「損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命保険」(現・「ネオファースト生命保険」)を100%子会社化
						現在	QOL向上への貢献 ・一人ひとりが望む人生や、生き方を実現すること

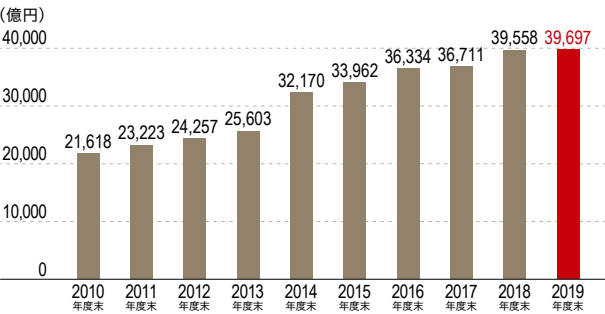
※ Maddison Project Database 2018および内閣府資料をもとに第一生命経済研究所作成 Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), “Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-

run economic development”, Maddison Project Working paper 10. For the references to the original research on individual countries, see Appendix A of Bolt et al. (2018).

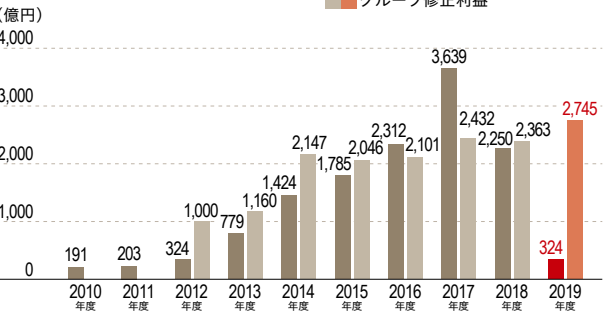
積極的な事業展開で、安定した成長を実現

2010年の株式会社化から10年、ライフスタイルの多様化や少子高齢化の進展など変化する環境のなかで、当社は国内外の事業の多様化・拡大を大きく進め、確固たる事業基盤を構築してきました。これからも「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。

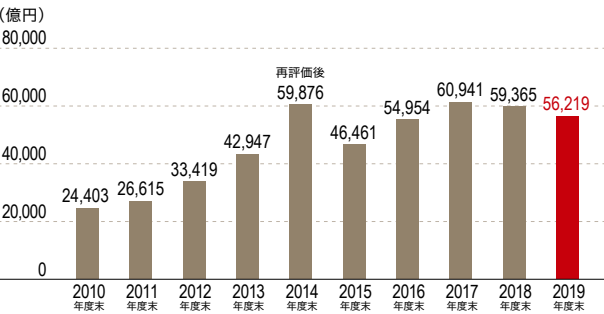
保有契約年換算保険料



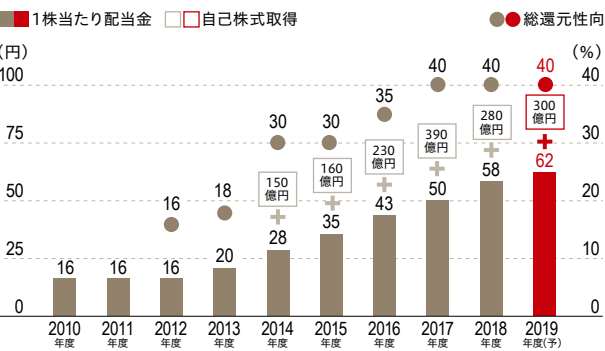
親会社株主に帰属する当期純利益 / グループ修正利益



グループEEV



株主還元総額／総還元性向

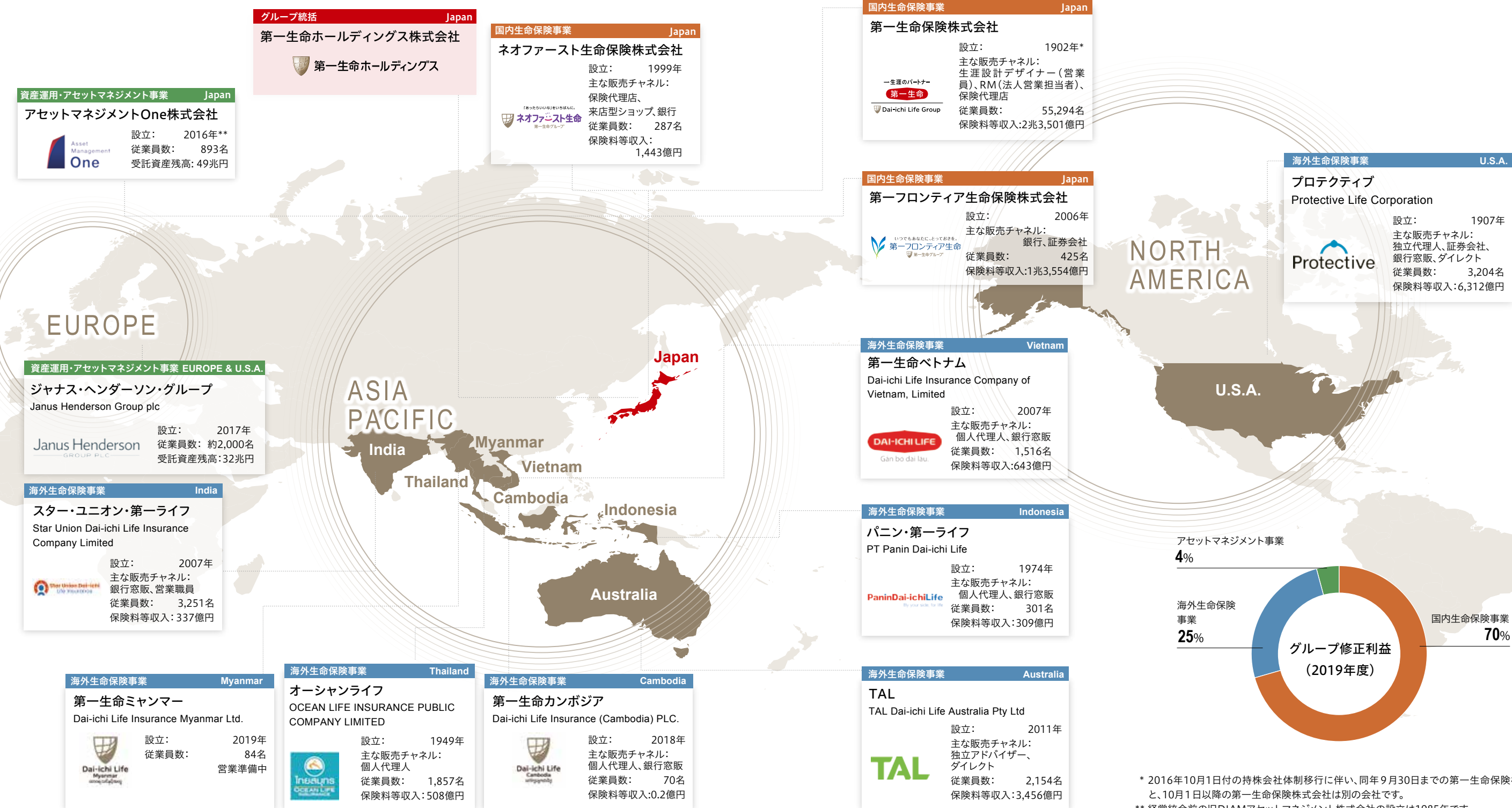


	株式会社化以前の取組み	2010	2015	2020
組織体制・ガバナンス		●2010 株式会社として新創業 ●2011 株式報酬型ストックオプションの導入	●2015 地域統括会社設置 ●2015 コーポレートガバナンス基本方針を制定 ●2016 持株会社体制へ移行 ●2016 第一生命ホールディングス監査等委員会設置会社へ移行	
持続可能性の向上	●1998 経営品質向上活動 ●2002 統合リスク管理本格化 ●2005 CSR経営	●2011 環境目標の設定 ●2011 DSR経営 ●2014 公募増資を実行 ●2014 スチュワードシップ活動	●2015 InsTech推進 ●2018 持続可能な開発目標 (SDGs) を中期経営計画「CONNECT 2020」に組み込み	世界のグループ従業員数 7万名 創立 118年
国内生命保険事業	●1902 第一生命設立 ●2006 第一フロンティア生命設立	●2014 ネオファースト生命開業	QOL向上への貢献に向けた価値提供 マルチブランド・マルチチャネル体制の構築・進化 多様化するお客さまニーズに対応する保険商品・サービスのさらなる充実	市場シェア 第2位 金融機関窓販シェア 第2位
海外生命保険事業	●2007 ベトナム 第一生命ベトナム子会社化 ●2007 インド スター・ユニオン・第一ライフ設立 ●2008 タイ オーシャンライフへ出資 ●2008 オーストラリア Tower Australia Groupへ出資	●2011 オーストラリア Tower Australia Group子会社化(現TALグループ) ●2013 インドネシアPanin Lifeへ出資(現パニン・第一ライフ)	●2015 米国 プロテクトティブ 子会社化 ●2019 第一生命カンボジア開業 ●2019 第一生命ミャンマー認可取得	米国の買収実績 57件 豪州市場シェア 第1位
資産運用・アセットマネジメント事業	●1990s ALM(資産と負債の統合管理)に基づく運用の強化 ●1999 DIAMアセットマネジメント発足	●2012 Janus Capital Group Inc.へ出資	●2016 アセットマネジメントOne発足 ●2017 Janus Henderson Group plc発足	日本・アジア地域受託資産残高 第2位 米・欧各市場受託資産残高 10兆円超

「3つの成長エンジン」をグローバルに展開

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3つの成長エンジンそれぞれについて、成長に向けた果斷な挑戦が実を結んだ結果、この約10年で国内外の事業の多様化・拡大が大きく進展し、グローバルに事業分散の効いた確固たる事業基盤を構築しています。

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



* 2016年10月1日付の持株会社体制移行に伴い、同年9月30日までの第一生命保険株式会社と、10月1日以降の第一生命保険株式会社は別の会社です。
** 経営統合前の旧DIAMアセットマネジメント株式会社の設立は1985年です。

価値創造を支える3つの強み

創業以来培ってきた多様な人財・ノウハウや高いブランド力、
 強固な財務基盤といった当社の強みをベースに、
 各事業がシナジーを発揮しながら成長し続け、各ステークホルダーの期待に応え続けます。

人的資本

「お客さま第一主義」「変革の精神」を受け継ぐ多様な人財

グループ従業員

2010年度 従業員構成 8% 92%
 2020年度 従業員構成 18% 82%

9カ国
 約7万名

国内 海外

営業職数(国内) 44,401名
 グローバル人材交流施策の参加者(過去5年間累計) 約3,200名

海外に1万名超の従業員

オーシャンライフ(タイ)
 バニン・第一ライフ(インドネシア)
 スター・ユニオン・第一ライフ(インド)
 第一生命ミャンマー
 プロテクトティブ(米)
 TAL(オーストラリア)
 第一生命ベトナム
 第一生命カンボジア

「高度な専門性」と「蓄積された経験」

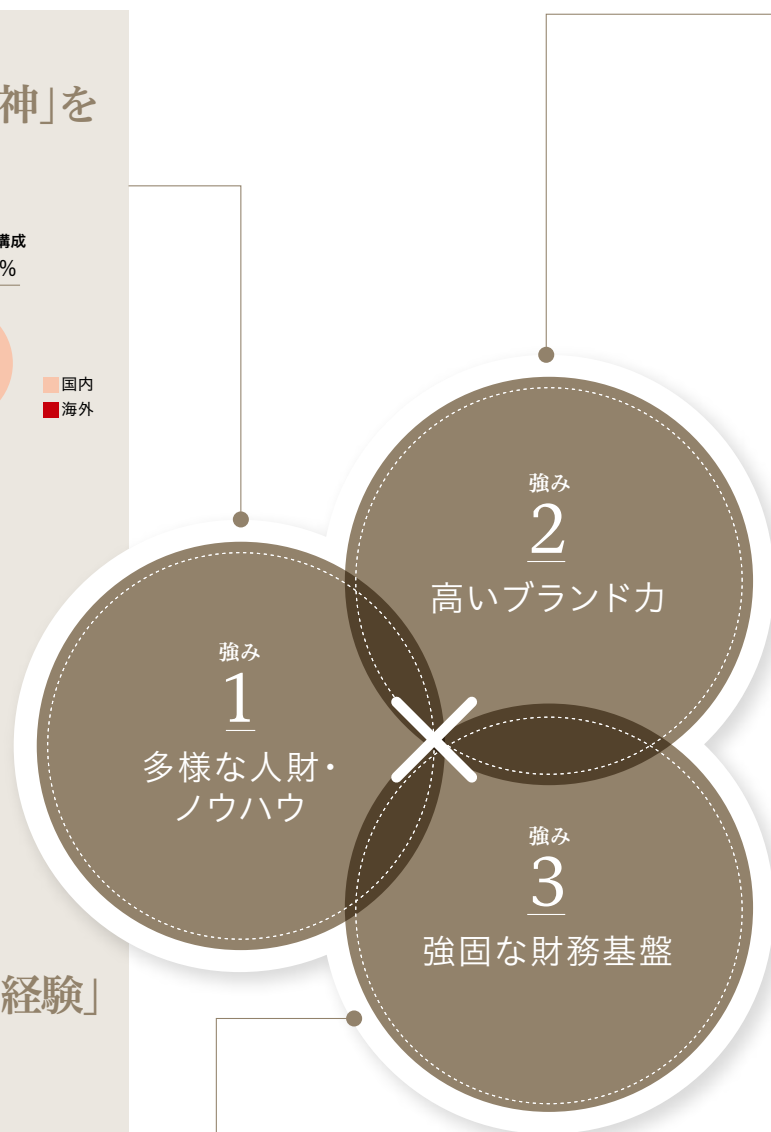
MDRT^{※1} 会員

国内186名 海外162名

卓越した生命保険と金融サービスの知見・経験

※1 1927年に発足したMillion Dollar Round Table (MDRT)は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。世界中の生命保険と金融サービス専門家66,000名以上が所属する独立したグローバルな組織として、500社、72カ国で会員が活躍しています。会員は専門家として豊富な知識を有し、厳しい倫理規定を遵守し、卓越した顧客サービスを提供しています。MDRT会員は国際的に生命保険と金融サービス事業の優績者であると評価されています。

証券アナリスト 資格取得者数 589名 資産運用に関する 知見・経験 日本証券アナリスト協会の 2次試験合格者数	プロテクトティブ 買収事業 過去 57件 M&A執行に関する 知見・経験	アクチュアリー 資格取得者数 115名 数理業務に関する 知見・経験 日本アクチュアリー会正会員数
---	---	---



財務資本

お客さまのリスクを引き
 受けるための十分かつ
 強固な財務基盤

社会・関係資本

一世紀を超える長い歴史のなかで築いた高いブランド力

一生のパートナー
 第一生命
 Dai-ichi Life Group

1902年~
 Protective

1907年~
 TAL

1869年~

国内外のお客さまとの多様なリレーション

確固たるお客さま基盤

日本

保有契約件数 約1,566万件
 法人お取引社数 約16万社

米国

保有
 契約件数 約930万件

オーストラリア

お客さま数 約450万名

ベトナム

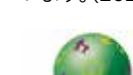
保有
 契約件数 約100万件

多様な業務提携先



ESGインデックスへの採用

第一生命グループは、世界各国のESG評価機関より高い評価を得ており、国内外のESGインデックスに組み入れられています。(2020年8月時点)



第一生命のスチュワードシップ活動に対する評価

A+

Signatory of:
 PRI Principles for Responsible Investment

PRIは、国連が提唱する責任投資のグローバルスタンダードです。第一生命は、PRI事務局によるスチュワードシップ活動に対するアセスメントにおいて最高評価のA+を受けています。(2019年度)

知的資本

社内外の豊富な医療ビッグデータ 約13億レコード(匿名化済)

健全性指標

経済価値ベースの
 資本充足率 **195%**

連結ソルベンシー・
 マージン比率 **884.1%**

資本効率指標

ROEV
 (上場来平均) **8.9%**

格付情報^{※2}

格付投資情報
 センター
 (R&I)

AA-
 保険金支払能力

日本格付
 研究所
 (JCR)

AA-
 保険金支払
 能力格付

スタンダード・
 アンド・プアーズ
 (S&P)

A+
 保険財務力格付

フィッチ・
 レーティングス
 (Fitch)

A+
 保険会社
 財務格付

※2 第一生命の格付(2020年7月末時点)。格付は、格付会社の意見であり、保険金支払いなどについて格付会社が保証を行うものではありません。また、格付会社の判断により、将来的には変化することがあります。

第一生命グループの重要課題

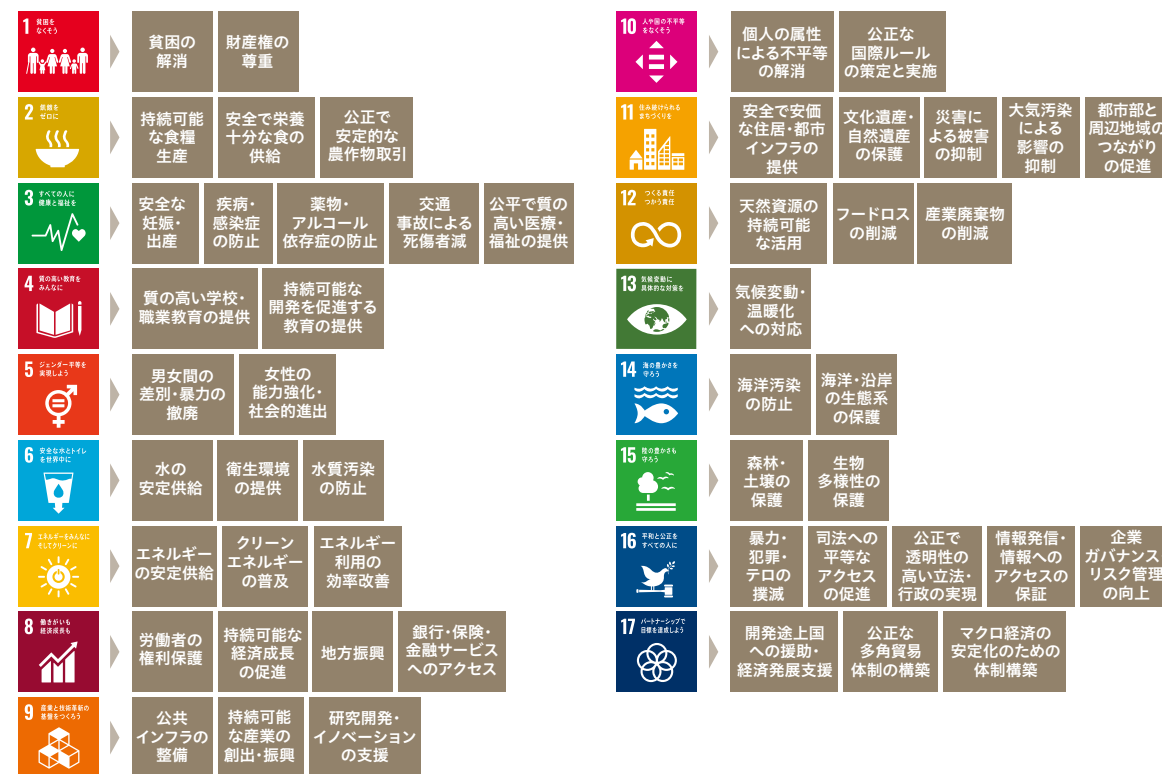
第一生命グループは、中期経営計画「CONNECT 2020」の策定にあたり、重要課題を以下のとおり選定しました。人々のライフスタイルの多様化や人生100年時代の到来を踏まえ、ステークホルダーからの期待および当社グループの理念・事業活動との関連度から取り組むべき社会課題の優先度・重要度を評価し、中期経営計画の事業戦略に反映しています。

重要課題の選定プロセス

ステップ1 社会課題の把握・整理

- 具体性を高めて取り組むべき社会課題の優先度・重要度を検討するために、SDGsの17の目標・169のターゲットを目的によってグルーピングし、50の社会課題 **参考①** を導出

参考① 50の社会課題テーマ



SDGsの実現に向けて

当社グループは、これからも「一生涯のパートナー」としての使命を果たし、人々のQOL向上に資する商品・サービスを提供していくことで、「SDGsの実現」に貢献していきます。

具体的には、従来からの保険の役割である経済的保障に加え、健康増進や重症化予防など、これまでの保険ビジネスモデルの枠を越えた当社グループ独自の提供価値を高め、QOL向上の実現に貢献するとともに、健康寿命の延伸をはじめとする社会課題の解決、ひいてはSDGsの実現にも貢献していきます。

また、第一生命では、責任ある機関投資家としてESG投資を積極的に推進することで、グローバル・日本の社会課題を解決し、SDGsの実現に貢献していきます。



ステップ2

優先度の評価
重要度の評価

- 50の社会課題を対象に、国際機関・ガイドライン策定団体※1、NGO、投資家にESG情報を提供する評価機関※2、業界団体をはじめとするステークホルダーからの期待を踏まえて、優先度付けを実施
※1 ISO、GRI、SASBなど ※2 MSCI ESG Indexes、FTSE4Good Index Seriesなど
- 国内外の保険会社が取り組んでいる社会課題を踏まえて、重要度付けを実施

重要課題の選定(ステップ3)

ESG投資による社会課題解決によってQOL向上を図るための重要課題

地域・社会の持続性確保に関する重要課題

4つの提供価値(保障・お金・健康・つながり)に関する重要課題



保険会社にとっての重要度(ステップ2)

ステップ3

重要課題の選定

- 保険会社にとっての重要課題を抽出し、「グループ理念」「QOL向上への貢献 **参考②** 」との関連度を加味し、個々の重要課題の位置付け・表現を整理
- 外部有識者との対話を経て、11の重要課題を選定

参考② 生活の満足度に大きな影響を与える要素

「生活の満足度は何から影響を受けているのか」を内閣府が調査した結果では、満足度に大きな影響を与える要素が7つ挙げられており、このうち4つが「お金」「健康」「つながり」に関わる要素です。当社グループではこれらの向上に取り組むことで生活の質の向上につながると考えています。

総合主観満足度に影響を与える各要素



(出所)内閣府「満足度・生活の質に関する調査」(n=10,293)に関する第1次報告書/第2次報告書(2019年)を第一生命ホールディングスにて加工

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 2018年4月以降の複数の保険契約を組み合わせ加入している商品について、それぞれの保険契約を1件として記載
※4 第一フロンティア生命の保有契約高
※5 第一生命の健康診断書取扱件数
※6 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組を継続
※7 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。

一人ひとりのお客さまのQOL向上による社会課題解決

お客さま

保障

ライフスタイルの変化により多様化する保障ニーズにきめ細かく対応する保険
新契約件数(国内)^{※3}
503万件 512万件
139万件 2017年度 2018年度 2019年度

資産形成

自身の生活をより豊かにする資産形成のための保険
大切な家族のために資産を増やす・残すための保険
貯蓄性商品による資産形成への貢献
保有契約高^{※4}
7.6兆円 8.9兆円 8.6兆円
2017年度末 2018年度末 2019年度末

健康増進

健康増進に取り組む人を幅広く応援する保険・サービス
疾病の予防・早期発見に資する保険・サービス
「健診割」ご案内を通じた健康診断受診の後押し
健康診断書取扱件数^{※5}
50.9万件 54.0万件
20.5万件 2017年度 2018年度 2019年度

つながり・絆

地域でのお客さま同士の「つながり・絆」(自治体との連携による高齢者見守り活動など)
お客さまと社会との「つながり」(保有不動産への保育所誘致による女性の活躍推進受入可能児童数)
地域との結びつきを強化し、地域課題解決に着手
協定等締結都道府県数
全47都道府県
保有不動産への保育所誘致による女性の活躍推進受入可能児童数
1,629名^{※6}
2017年度 2018年度 2019年度

社会

生活の安定

保険普及等による生活の安定

資産寿命の延伸

人生100年時代の安心した老後

健康寿命の延伸

あらゆる人々の健康の増進

少子高齢化対策等

安心・安全で住みやすい地域づくり

地域・社会の持続性確保

地域振興 働きがいの創出
女性の活躍推進
安心を広げる先端技術の創出
責任ある投融資を通じた社会への貢献

イノベーション創出・地域活性化・気候変動緩和に向けたESG投資^{▶ p43~46}

社会課題解決を通じたQOL向上

提供価値

価値創造の源泉

グループの強み^{▶ p13}

高いブランド力

多様な人財・ノウハウ

強固な財務基盤

事業基盤

国内生命保険事業^{▶ p47}

海外生命保険事業^{▶ p51}

資産運用・アセットマネジメント事業^{▶ p57}

事業基盤を支える仕組み

イノベーションの創出^{▶ p43}

ERM^{▶ p61}

ダイバーシティ&インクルージョン^{▶ p67}

「一生涯のパートナー」をミッションとする企業理念^{▶ p5}

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

24,257億円

39,697億円

2012年度末

2019年度末

グループ修正利益^{※7}

1,000億円

2,745億円

2012年度

2019年度

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。

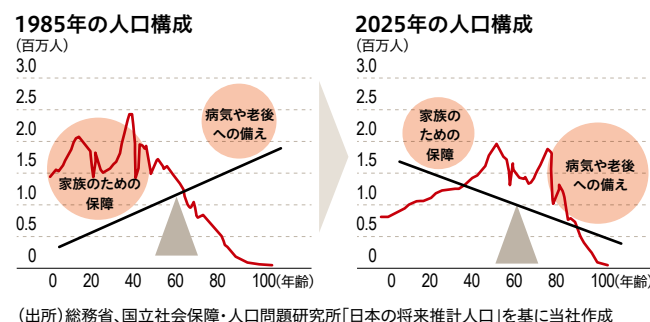
保障

ライフスタイルの変化によって保障（プロテクション）に対するニーズが多様化し、これまで以上にきめ細かな対応が求められています。第一生命グループは、テクノロジーの活用などによる保障範囲の拡大や、アジア新興国などへの保険の普及を推進し、万が一の保障に加え、病気や要介護などさまざまなケースにおけるお客さまの経済的負担の軽減を通じて生活の安定に貢献しています。

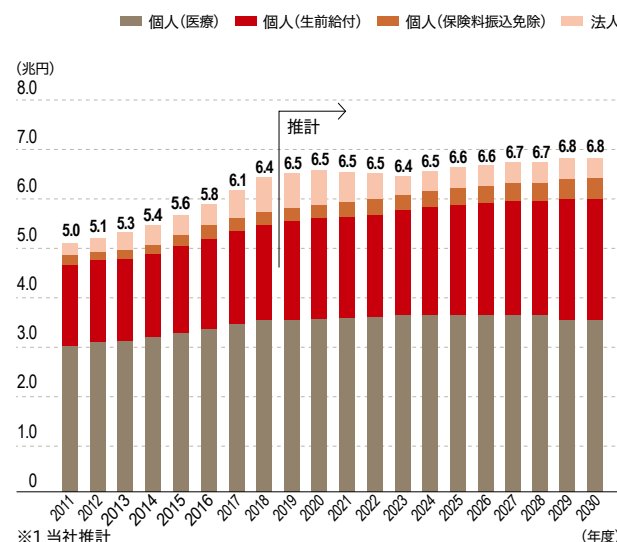


環境認識

日本の生命保険市場は、人口減少や高齢化社会の到来といった社会構造の変化に伴い、社会保障制度を補完する医療保障や介護保障などの生命保険（第三分野）の必要性、自助による保障の確保に対するニーズが高まっています。また、ライフスタイルの多様化を背景に、お客さまの嗜好などに合わせて保険の加入経路も多岐にわたっています。



第三分野へのニーズの高まり
(第三分野保有契約年換算保険料の将来推計※1)

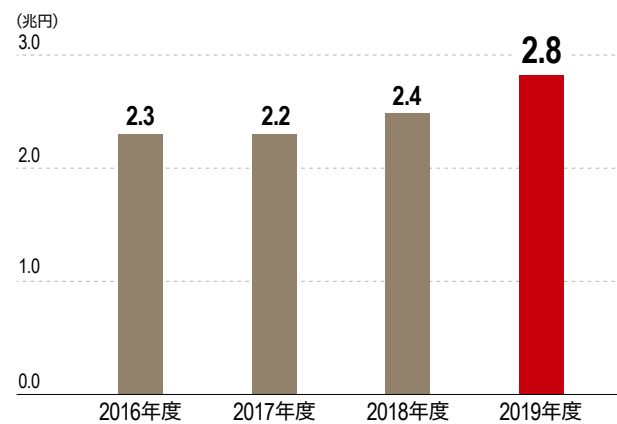


第一生命グループが果たす役割

当社グループでは、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）を通じて、競争力のある商品・サービスを開発し、最適なチャネルでお客さまに提供するマルチブランド・マルチチャネル戦略を展開しています。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おり、2019年度は、グループ全体で年間2.8兆円の保険金や給付金などをお支払いしました。

加えて、医療ビッグデータの分析により引受範囲の拡大を可能にするなど、“InsTech(Insurance Technology)”を活用して、より多くのお客さまに必要な保障を提供すべく取り組んでいます。

保険金・給付金・年金のお支払いの状況(連結)



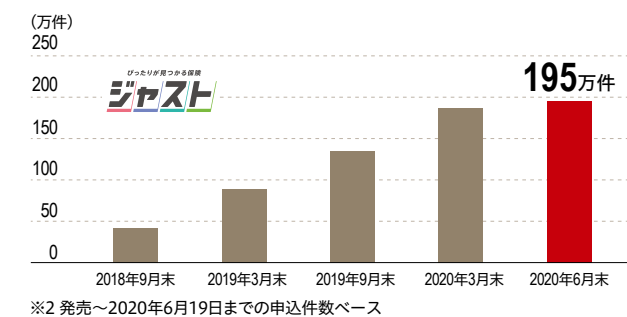
第一生命グループの取組み

保障ニーズの多様化に柔軟に対応する保険商品

第一生命では、お客さまの多様化する保障ニーズに応えるため、お客さまが自身に“ぴったり”な保障を自在に選んで組み合わせられる商品「ジャスト」を2018年3月に発売しました。幅広い世代からご支持をいただき、2020年6月に累計の販売件数が195万件を突破しました。

また、「認知症保険」(2018年12月発売)や「就業不能保険」(2019年9月発売)など、お客さまのさまざまなニーズに対応する商品を提供しています。

「ジャスト」の累計販売件数※2の推移



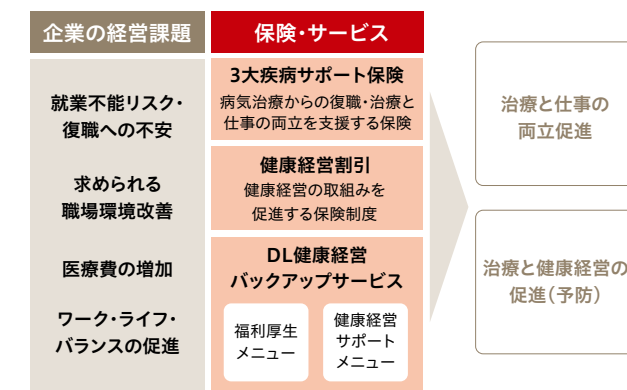
「3大疾病サポート保険(団体型)」と付帯サービス

第一生命の「3大疾病サポート保険(団体型)」は、従業員が3大疾病などに罹患した場合の治療費用などを保障することに加えて、従業員が治療を続けながら安心して働き続けられるよう職場環境整備の費用も保障し、企業における従業員の離職防止や人手不足の解消に貢献しています。

また、健康経営®※3割引や従業員の健康増進に向けた行動変容を促す「DL健康経営バックアップサービス」など、企業の健康経営をサポートするサービスを提供しています。

※3 「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

治療と仕事の両立支援や健康経営の促進をサポート



新型コロナウイルスの感染拡大に伴う当社グループの対応

当社グループでは、新型コロナウイルスに感染された方々に対して保険金などをお支払いするとともに、お客さまの資金ニーズなどに配慮した各種の特別取扱いを実施しています。国内では、保険料の払込みに関する特別猶予期間の提供や契約者貸付への特別金利の適用、保障の充実に向けた災害割増の適用などを実施しています。海外でも、保険料の払込みに関する特別猶予期間の提供や感染した場合の保険料免除などの対応を実施しています。また、インドのスター・ユニオン・第一ライフでは、新型コロナウイルスの陽性判定を受けて入院・隔離・死亡した場合に保険金をお支払いする「新型コロナウイルス特約」を販売しています。

新型コロナウイルス特約



保険金などのお支払いの状況(2020年6月末、再保険考慮後)

	死亡保険金(給付金)		入院給付金	
	件数	金額	件数	金額
国内生保グループ会社	55件	約3.8億円	520件	約73百万円
海外生保グループ会社	1,078件	約58.1億円	41件	約10百万円

資産形成

高齢化の進展などを背景に、資産形成はもちろんのこと、相続や生前贈与などに関するニーズがますます高まっています。第一生命グループは、豊富な商品をラインアップし、「貯める、使う、残す」という、いわゆる「資産寿命の延伸」をサポートすることで、人生100年時代を生きるお客さまやそのご家族のより豊かな生活の実現に貢献しています。

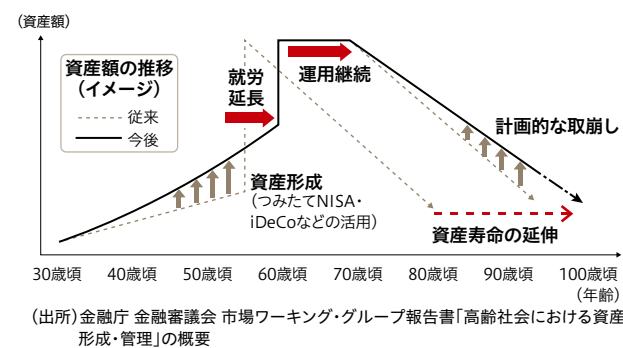


環境認識

従来型の資産形成では、就労期間中に預貯金などで金融資産を積み上げ、退職後には公的年金などを基本に据えつつ金融資産を取り崩して生活することが一般的でした。

しかし、人生100年時代の到来に伴って「生命寿命」が延伸しており、「資産寿命」がこれに届かないリスクが高まっています。自助努力による資産形成が必要となるなか、資産寿命の延伸に貢献する商品やお客さま本位のサービスが求められています。

高齢社会における資産形成・管理

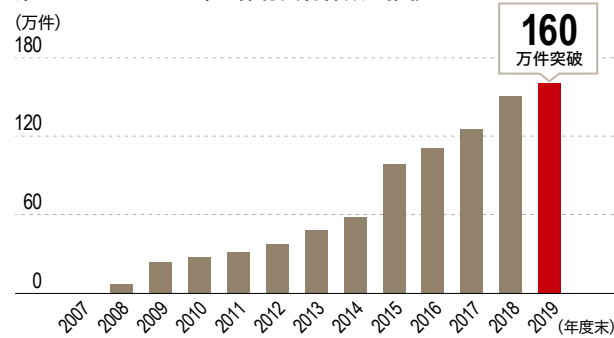


第一生命グループが果たす役割

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います。2019年度は、毎月一定額を払って資産形成ができる平準払外貨建商品や、運用期間中の死亡保障・解約返還金を抑えることで、運用期間満了時の受取額を増やすことができる一時払外貨・円貨建商品など、お客さまの資産寿命の延伸に貢献する商品を機動的に開発・販売しました。

また、同社は全国200以上の金融機関をはじめとする代理店に加え、第一生命の生涯設計デザイナー経由でも商品を提供しており、丁寧なコンサルティングを通じて幅広いお客さまの資産形成を支援しています。なお、外貨建商品の提案にあたっては、お客さまに寄り添った丁寧でわかりやすい説明が必要であることから、商品の特徴をわかりやすくお伝えするお客さま向け説明ツールの充実や、代理店販売員のコンサルティングスキル向上に向けた同社独自の研修の提供を進めています。このような商品・サービスの充実を通じて、人生100年時代の課題の解決に貢献しています。

第一フロンティア生命の保有契約件数の推移



豊富な商品ラインアップ

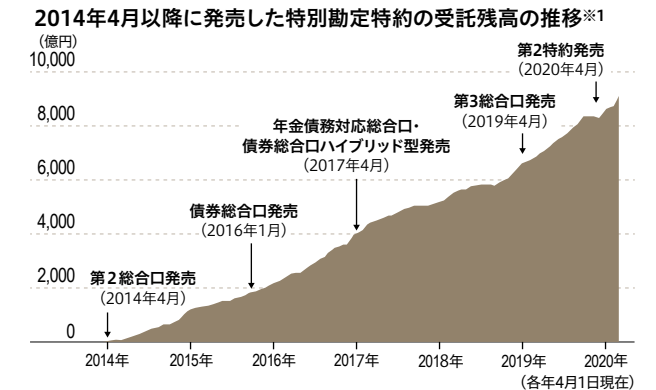


第一生命グループの取組み

企業向け年金商品の機動的な開発

第一生命では、確定給付企業年金のお客さまに向けて資産運用ニーズに応じた最適なソリューションを提供するため、積極的に新商品を開発しています。市場環境に応じてリスクを機動的にコントロールする「特別勘定特約第2総合口」などに加え、2020年4月からは、お客さまごとに運用戦略をカスタマイズできる「特別勘定第2特約」も発売しました。

また、確定拠出年金のお客さまに向けては、ロボットアドバイザーが加入者属性に応じて資産配分を例示するサービスを提供するなど、「資産寿命の延伸」支援に取り組んでいます。

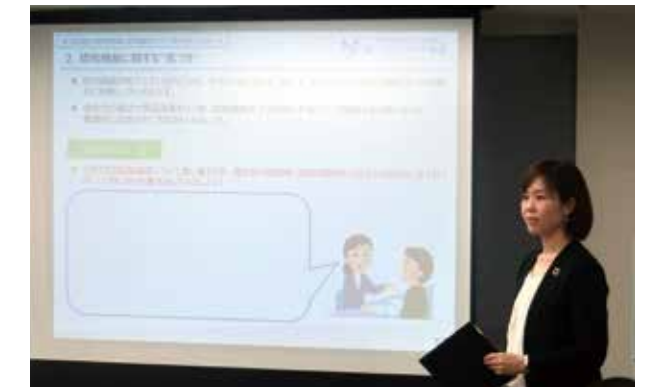


金融ジェロントロジーを活用したサービス向上

第一フロンティア生命では、高齢のお客さまに寄り添ったサービスを提供するため、金融ジェロントロジー^{※2}の社内教育や代理店への研修を推進しています。

代理店向けに独自に開発した「金融ジェロントロジー研修」では、認知症の基礎知識に加え、自然な会話のなかから相手の認知機能をチェックする方法や高齢者特有の心理の留意点などを紹介するプログラムを盛り込んでおり、各代理店への提供を進めています。

※2 高齢者の経済活動、資産選択など、長寿・加齢によって発生する経済課題を、経済学を中心に関連する研究分野と連携して、分析・研究し、課題の解決策を見つけて出す新しい研究領域。日本語では金融老年学と訳される。



金融ジェロントロジー研修

金融リテラシー教育

第一フロンティア生命では、次世代を担う学生の金融経済リテラシーの向上をサポートするために、早稲田大学で「金融経済教育寄附講座」を実施しています。また、子ども金融教育向けに開発した「ライフシミュレーションゲーム Frontier World」のトライアル授業を姫路市の小学校で実施し、今後は全国で展開していく予定です。



「ライフシミュレーションゲーム Frontier World」のトライアル授業

TOPIC

生命保険会社ならではのノウハウを活かして、魅力的な企業年金向け商品を提供していきます。

確定給付企業年金向けの商品開発を担当しています。生命保険会社の資産運用と企業保険の資産運用は、超長期かつ予定利率に基づいた期待収益が求められる点で互いに共通点があります。生命保険会社ならではのノウハウを企業年金にも活用し、今後もグループ各社とともにお客さまの多様なニーズにお応えする魅力的な商品の提供に努めていきます。



第一生命保険 特別勘定運用部
アシスタントマネジャー 奥村 敏樹

健康増進

人生100年時代を迎え、高齢化により慢性疾患や認知症を患う方が増加しています。第一生命グループは、従来の保障（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）にも提供価値を広げていくことで、健康寿命の延伸や医療費の削減といった社会課題の解決に貢献しています。



環境認識

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するなか、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

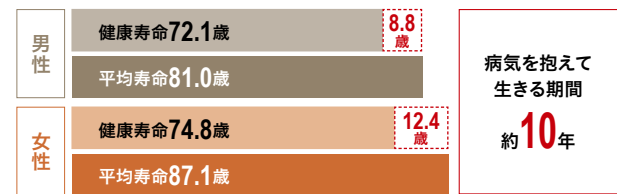
日本における主な慢性疾患・認知症の罹患者数



(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)」

負担の増加などが大きな社会課題となっています。これは日本をはじめとする先進国だけでなく、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



(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

従来からの保険の役割である死亡・病気・要介護時などの経済的保障（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取り入れた商品・サービスの開発力といった当社グループの強みを積極的に活用しています。

新たな保険ビジネスモデル



TOPIC

保険企業グループの一員として健康増進にチャレンジ。その素晴らしさを積極的に伝えていきます。

自ら実践することで「健康増進」への理解を深めようと思い、年明けから日々の食事への配慮や定期的なランニングに取り組んでいます。半年で約14キロ減量し、BMIが改善するとともに、家族の応援や運動を通じた充実感を実感しています。健康寿命延伸の一翼を担う企業の一員として、健康増進の素晴らしさを伝えていきたいと思ひます！



第一生命ホールディングス 経営企画ユニット
ラインマネジャー 江尻 晶

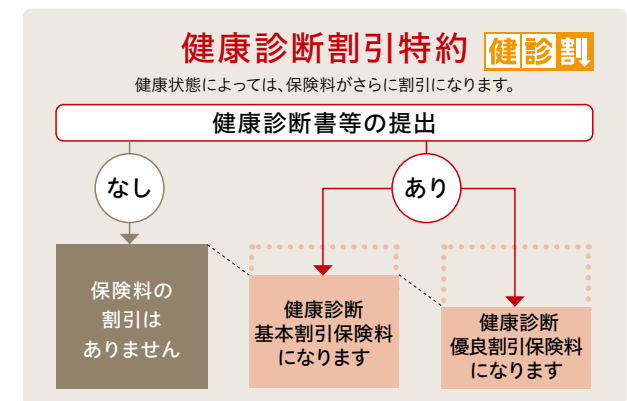
第一生命グループの取組み

健診割

第一生命の「健診割」は、加入時の健康診断結果の提出だけで保険料を割引する生保業界初^{※1}の制度であり、これまでに約8割^{※2}の契約で「健診割」が付加されています。健康な方のみを対象とするのではなく、健康診断を受診する方全員に対して保険料を割り引くことで、病気の早期発見や早期治療、生活習慣改善など、お客さまが健康を意識するきっかけにもなっています。

※1 2018年2月第一生命調べ。所定の健康診断結果などを提出することで、保険料の割引が適用される商品は生命保険業界初です。

※2 発売から2020年6月19日までの健康診断割引特約を付加できる対象契約を分母に算出しています。



「健康第一」アプリ

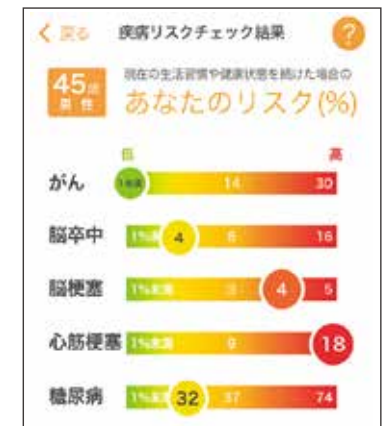
健康づくりを応援する「健康第一」アプリでは、健康診断結果をスマートフォンで読み取り、健康状態や生活習慣について回答することで、将来の「疾病リスクチェック」を行うことができます。また、認知症保険専用のサービスである「健康第一」認知症予防アプリ^{※3}では、画像を見る目の動きから認知機能の状態を判定する「ニューロトラック認知機能テスト」を含む予防プログラムと認知機能チェックを提供しています。このように最先端のテクノロジーを活用し、健康増進や予防（プリベンション）に貢献するサービスを提供しています。

※3 本サービスは認知症などの疾病に関する診断などの医学的根拠を提供するものではなく、利用者が健康な状態であることを断定するものではありません。本サービスの結果は、そのような疾病の有無などを診断する際の資料として使用されるものではありません。また、本サービスは医療機器として承認もしくは認証を取得し、届出を行っているものではありません。

「健康第一」アプリ

疾病リスクチェック

健康診断結果をスマートフォンで読み取ると将来の病気発症リスクが把握できます。



「Health Sense」「Health Sense Plus」

豪TALがオーストラリアの人々の健康増進を目的として開発した「Health Sense」は、加入時にBMIの値が基準値内(19.0～28.0の間)であれば、保険料を最大15%割引するサービスです。また、「Health Sense Plus」は、一定の条件を満たしたうえで予防健診を受けることで、5%の保険料の割引が2年間にわたり適用されるサービスです。

「Health Sense」「Health Sense Plus」の提供を通じて、人々の健康増進をサポートし、オーストラリアにおける健康寿命の延伸を促進しています。



つながり・絆

生命保険事業を日本全国で展開する第一生命グループは、各地域でさまざまな「つながり」や「つながりの場」を提供し、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。また、地域・社会の課題解決に向けて、さまざまなパートナーシップを結びながら、豊かで安心感あふれる生活・社会づくりに努め、地域・国際社会とともに持続的な発展を目指しています。



環境認識

少子高齢化やデジタル社会の進展、ライフスタイルの多様化などを背景に、物理的な豊かさだけでなく、一人ひとりが生きがいや幸せを探究する心の豊かさを求める時代を迎えています。

また、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う健康への不安、人と人とのつながりの希薄化や孤独によるストレスなどにより、今後、これらの傾向はさらに高まることが想定されます。

第一生命グループが果たす役割

グループ各社において、地域・社会の一員として、新型コロナウイルスの感染拡大防止に関するあらゆる貢献を果たしていくとともに、子育て支援や高齢者支援、産業ビジネス支援など、自治体やビジネスパートナーとともに、人々の心の豊かさにつながる多様な取組みを展開していきます。

地域課題への貢献



新型コロナウイルスの感染拡大に伴う当社グループの支援

当社グループでは、事業を展開する世界各国で、地域・社会とのつながりを活かした社会貢献活動を実施しています。

第一生命 第一フロンティア生命 ネオファースト生命	- 医療機関や提携先のナショナルセンターなどへマスク 50 万枚や防護服などを提供 - 医療機関や医療従事者の支援を目的に共同で 1 億円を寄付 - 医療・子ども・高齢者・介護などへの支援を目的に社内募金を実施
米プロテクトティブ	プロテクトティブ財団が救済基金を設立し、アラバマ大学の感染症研究やバーミングハム市が打ち出した中小企業支援ファンドなどへ拠出
豪 TAL	教育支援団体・医療団体・雇用支援団体などへ寄付
第一生命ベトナム	医療機関や隔離施設の従事者へマスクを提供
グループ各社	- 募金 - 医療機関や教育施設などへ寄付 - 医療機関などへマスクや消毒液などを提供

第一生命グループの取組み

保育所誘致

第一生命では、全国に保有する不動産を活用し、2011年より保育所誘致に取り組んでいます。同年の全国待機児童数の1割に相当する2,500名を解消することを目標に掲げ、自治体や保育所運営会社とさまざまな協議・交渉を重ねながら順次整備を進めてきました。その結果、2020年4月時点で全国に31の保育所を誘致し、合計1,629名の児童の受け入れを可能にしています。



レイモンド中原保育園 ©(有)栗原写真事務所 栗原宏光

TOPIC

保有不動産を活用した保育所誘致を通じて、豊かで安心感あふれる地域・社会づくりに貢献していきます。

保育所入所待機児童問題が深刻な首都圏・大都市を中心に、保有不動産への保育所の整備を進めています。保育所誘致は、第一生命の保有する不動産を有効活用(賃貸)しながら、地域・社会の課題解決への貢献も実現できる双方にメリットのある取組みです。今後も、豊かで安心感あふれる地域・社会づくりに貢献すべく、取組みを推進していきます。



第一生命保険 不動産部
チーフ 山口 雄大

「つながりの場」の提供

第一生命では、地域創生ビジネス交流会や婚活イベントなど、自治体や企業などと連携して「つながりの場」を提供しています。地域課題の解決に加え、ライフイベントを経験するお客さまとの接点の創出により保険ビジネスへの拡大も目指しています。

(注)新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、現在は開催を見合わせています(2020年7月現在)。

2019年度開催実績

	回数	参加企業数／参加者数
ビジネス交流会	18回	約5,600社
婚活イベント	42回	約3,400名



地域創生ビジネス交流会

TOPIC

人と人との「つながりの場」を提供し、お客さま一人ひとりのQOL向上に貢献していきます。

首都圏マーケット統括部では、少子化・非婚化という社会課題に対する側面支援として、東京都と連携し、2017年度より婚活パーティーを開催しています。これまで11回開催し、約2,500名の方に参加していただきました。今後も、人と人との「つながりの場」を提供し、お客さま一人ひとりのQOL向上に少しでも貢献していきたいと思います。

(注)新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、現在は開催を見合わせています(2020年7月現在)。



第一生命保険 首都圏マーケット統括部
マネジャー 増野 陽子