



第一生命 だからできること

生命保険は、長い期間にわたってご契約いただく商品です。
 だからこそ第一生命は、創業以来受け継いできた「お客さま第一主義」という理念のもと、
 一貫してお客さまの立場に立ったサービスをご提供しています。
 本章では、ご加入から保険金・給付金のお支払いまで、当社がご提供する
 独自の商品・サービス、資産運用や社会貢献の取組みをご紹介します。

商品のご提供で

P.11

一人ひとりのニーズにあった商品を開発

ご加入時に

P.13

より多くの方が、生命保険に
ご加入いただけるための取組み

ご契約中も ずっと

P.15

ご契約中も、生命保険を通じて
安心を感じていただくための取組み

お支払い時に

P.19

確実・迅速に保険金・給付金を
お支払いするための取組み

資産運用で

P.23

お預かりした保険料を、長期にわたって安定的に運用

社会への取組みで

P.25

生命保険事業と親和性の高い「健康の増進」「豊かな次世代社会の創造」「環境の保全」を中心とした社会課題の解決を推進

第一生命だからできること **商品のご提供で**

業界最高水準の保障を追求

ご契約件数
280
万件



7つのリスクにまるごと備える

- 1 | がん
- 2 | 急性心筋梗塞
- 3 | 脳卒中
- 4 | 要介護状態
- 5 | 身体障害状態
- 6 | 高度障害状態
- 7 | 死亡

7つのリスクにまるごと備える保険特約「アシストセブン」「アシストセブンプラス」を開発

当社は2014年1月から、所定のがんや急性心筋梗塞など7つのリスクのいずれかに該当した場合に一時金で備える特約「アシストセブン」と、上皮内がんなど初期の疾病状態にも備える特約「アシストセブンプラス」を販売しています。

がんなどの三大疾病にかかるリスクが注目されていますが、要介護状態や身体障害状態になるリスクも小さくはありません。こうした様々なリスクに備えられるのが「アシストセブン」で、大きな一時金によって治療の

選択肢を増やし、長患いに備えることができるのが特徴です。

一方「アシストセブンプラス」は、業界最高水準の保障を追求し、支払事由を国の社会保障制度と連動させたことが特徴です。開発段階に、「お客様が、本当に備えるべき保障はなにか」について多くの議論と検討を重ね、商品化できたことで、より一層大きな安心をご提供できました。

軽度な状態には「アシストセブンプラス」、重度化した場合には「アシストセブン」という二段構えの備えができる

ようになり、発売から2017年3月までの両商品の販売件数は約280万件*と、お客さまに大変ご好評をいただいています。

*それぞれの付加件数の合計



商品事業部
商品開発グループ
マネジャー
猪平 徳子

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/product.html

「生命保険会社」らしい知見を注いだ 企業年金向け商品「年金債務対応総合口」の開発

足元、値動きの激しいマーケット環境の中で、不確実性と向き合いながらの企業年金運用が続いています。さらに、低金利環境の継続により退職給付債務*が増大し、企業年金の運営が財務リスクに与える影響も意識されはじめています。これは、企業会計上、年金資産と退職給付債務の差額(サープラス)の変動を損益認識することなどが必要なためです。

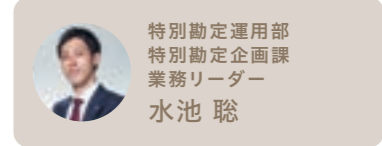
こうした環境変化をうけ、運用目標の達成だけでなく退職給付債務も意識した新しいタイプの特別勘定特約商品(確定給付年金)として、「年金債務対応総合口」を開発しました。本商

品では、当社が長年培ってきた、負債を考慮した保険資産運用(ALM運用)のノウハウを活かし、サープラスの変動リスクをコントロールしています。また、グループ会社のアセットマネジメントOneが持つ高度な運用ノウハウを用いて、運用パフォーマンスが大幅に悪化するリスクを抑制しています。グループが持つリソースの活用で、年金財政上の「運用目標の達成」と、企業会計上の「サープラスの変動抑制」を高い次元で両立できたと考えています。

ご提案の際には、商品コンセプトを元にした運用コンサルティングも

行っており、多くの共感をいただいています。このような商品開発も含め、変遷するお客さまの課題を捉えながら、当社の強みを発揮した幅広いソリューションをご提供しています。

*退職給付債務:確定給付型の企業年金制度を採用する企業が会計上認識すべき債務



特別勘定運用部
特別勘定企画課
業務リーダー
水池 聡

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/product.html

当社の企業年金向けソリューション提供型商品

企業の財務リスクも意識した商品

退職給付債務も意識しつつ、年金財政上の運用目標を達成

年金債務対応総合口

受託開始 2017年4月

リスクコントロール型商品

極カリリスクを抑制しつつ、目標利回りを実現

受託開始 2014年4月
受託残高 2,915億円

受託開始 2016年1月
受託残高 718億円

受託開始 2017年4月

(注) 基準日 2017年3月31日

(登)C17P0074(2017.7.10)⑤

第一生命だからできること **商品のご提供で**

年金運営の課題解決をサポート



第一生命だからできること

ご加入時に

医療ビッグデータを活用



お客さまのご加入目安を
その場でシミュレーションできる
ご加入目安ナビ

Step 1 お客さま情報を入力

お客さまの基本情報をはじめ健康診断での検査結果や病気やケガに関する情報を入力



健康項目入力画面

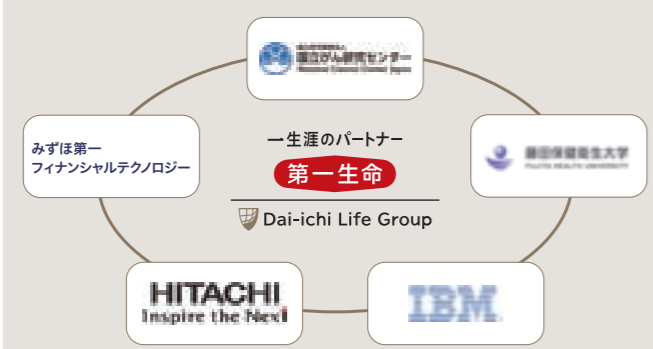
Step 2 ご加入目安を即時判定

入力内容をシミュレーションし、
生命保険にご加入いただけるかの目安を
その場ですぐに判定



ご加入の目安判定画面

医療ビッグデータ活用における共同研究パートナー



より多くのお客さまに 生命保険にご加入いただける仕組みの構築

コンピュータ(人工知能:AI)がプロ棋士に勝ったというニュースが話題になりました。これは、様々なプロ棋士の指し手の「ビッグデータ」情報を解析しインプットすることで、コンピュータが自ら有効な手段を選択できるようになり実現しました。

生命保険でも、この事例のように「ビッグデータ」の活用が進んでいます。例えば当社には、お客さま約1,000万人の健康情報と社外の医療関連情報を組み合わせた「医療ビッグデータ」を解析する技術があります。

一般的に生命保険会社は、会社が想定した発生率*に基づきご加入いただけるか判断をします。ここに、医

療ビッグデータの解析結果を活用することで、健康状態に応じた発生率をより正確に割り出すことができます。その結果、これまで「ご加入が難しい」「保険料の割増しなどの条件付きでのご加入」と判断していた方も、健康な方と同条件でご加入いただけるようになってきました。

また、ご加入時の利便性向上にも力を入れています。これまでは、申込の際に告知書などをご提出いただき、後日ご加入いただけるかご案内をしていました。しかし、「より早く加入可否を知りたい」「過去に持病で加入できなかったが現在加入できるか知りたい」というお客さまの声に応え、健康診断結果など所定の項目を入力すれば、健康状態に応じてその場で商品ごとのご加入目安を判定できる「ご加入目安ナビ(ご加入シミュレーション)」を開発しました。



「ご加入目安ナビ」は、日々お客さまと接する生涯設計デザイナーの営業端末にも搭載しており、健康診断結果などを組み合わせてご加入目安をその場でお示しできるようにしています。今後もこうした先進的な仕組みやサービスを開発し、より多くのお客さまのニーズにお応えしていきます。

*発生率: 保険金や給付金支払い対象の傷病を罹患する確率

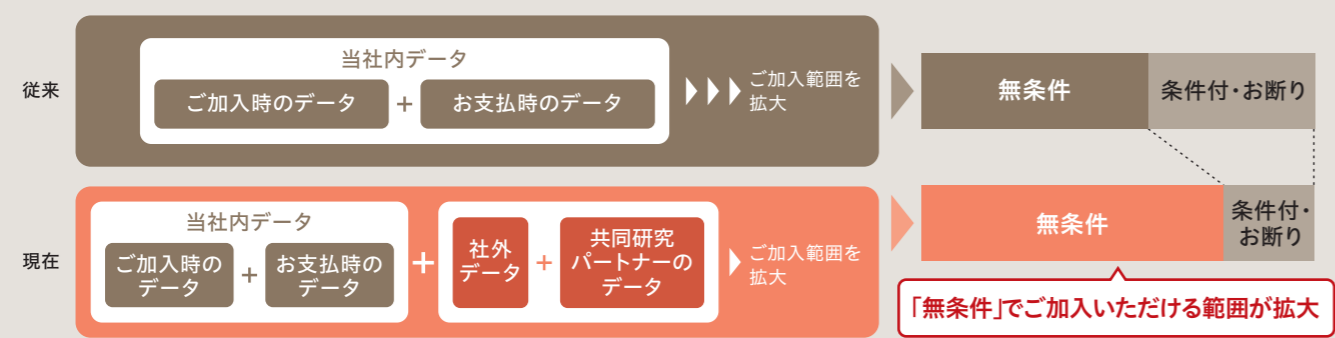


契約医務部 医長
中道 洋

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/subscription.html

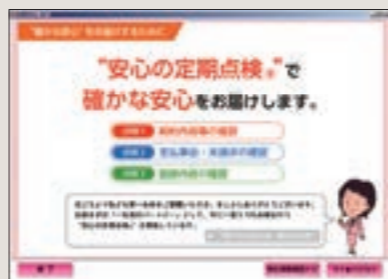
(登)C17P0074(2017.7.10)⑤

医療ビッグデータの分析結果を活用し、より多くのお客さまが生命保険にご加入いただけるように



第一生命だからできること **ご契約中もずっと**

定期訪問で安心をご提供



“安心の定期点検®”

年1回ご契約者にお届けする、ご加入の保険の内容などを記載した「生涯設計レポート」の到着などにあわせて、生涯設計デザイナーが訪問し、「3つの点検」を行う活動。

- 点検 1 ご契約内容の確認
- 点検 2 支払対象となる事由、支払履歴の確認
- 点検 3 ご登録内容（受取人、住所情報など）の確認



生命保険文化センター調べ
加入チャンネルに満足している点(上位3点)

手間がかからない **29.8%**
相談に迅速に対応してくれる **25.5%**
定期的な訪問がある **25.3%**

出典：2015(平成27)年度 公益財団法人 生命保険文化センター発行「生命保険に関する全国実態調査—直近加入契約(民保)の加入チャンネルに対する満足度—」より

お客さまに寄り添う フェイストゥフェイスの“安心の定期点検®”活動

「契約内容を丁寧に教えてもらい、安心した」。「安心の定期点検®」で訪問したお客さまからいただいたこの一言が、フェイストゥフェイスで行う活動の意義を実感したきっかけです。以来、年に1度は必ず顔を見せることを目標に、年間400人を超える方に“安心の定期点検®”を行ってきました。特に、ご年配の方などはご契約内容がわからず、保険金・給付金などのご請求時に不安に感じることや、住所や氏名などのご登録内容が古く、最新

情報に更新したうえでご請求をいただくなど、手続きが複雑になることも少なくありません。生命保険を意識しない生活は、何事もなく過ごしている証拠でもあります。しかし、万の際に滞りなくご請求をいただけるように、定期的に契約内容を確認しておくことは非常に重要だと考えています。今では、年1回の訪問を「恒例行事」としてお待ちいただいている方もいらっしゃり、「安心の定期点検®」活動

が、お客さまの日々の生活に元気と安心をご提供するきっかけになっているのではと感じています。

浜松支社
浜松北営業オフィス
生涯設計デザイナー
白井 由紀

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/contract.html

お客さまとの絆を繋ぐコンタクトセンターからの “安心の定期点検®コール”

コンタクトセンターといえば、お客さまからのお問い合わせや苦情などをいただくところ、というイメージが一般的です。これに対し当社では、お客さまへの「発信」も行っており、お客さまのお電話は受信あわせて1日約7,000件にのびります。お客さまへ発信するお電話のひとつに、離島など遠方にお住まいで直接訪問するのが難しいお客さまなどに行う“安心の定期点検®コール”があります。このお電話をきっかけに保険金・給付金のご請求をいただくお客さまもい

らっしゃるため、ご契約内容の確認に加えて、通院をしているなど、支払対象となりそうな生活の変化が起きていないか丁寧にお聞きするよう心がけています。あるケースでは、お電話に家族が先日出たことが判明しました。心をこめてお悔やみを申し上げたのちに、死亡保険金のお手続きを行うための手配をしたところ、「何をすればよいかわからず心細く思っていました。あなたからの電話が心の支えになりました。」と感謝の言葉をいただきました。

その後、死亡保険金も無事お客さまへお支払いでき、1本の電話をきっかけに、お客さまとの「心の絆」も繋がったような気持ちになりました。

コンタクトセンター
統括部 業務リーダー
阿部 香織

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/contract.html

安心の定期点検®コール



1日あたりの
電話対応
7,000件

第一生命だからできること **ご契約中もずっと**

お電話で安心をご提供

第一生命だからできること

ご契約中もずっと

健康増進をサポート

スマートフォン専用アプリ
「健康第一」の主な機能健康
第一

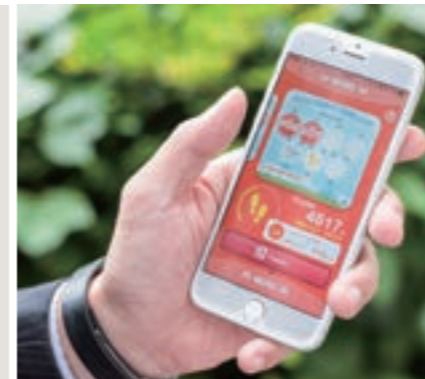
機能 1

日本初のアプリ
「FaceAI(フェイスエーアイ)」
スマホで撮影した写真を使い、
BMIの変化と年齢の経過による
将来の自分を確認できる。見られる
将来の自分の姿が

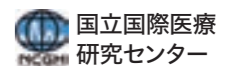
機能 2

歩数・BMIの計測
スマホから歩数データを取得し、
性・年代別の目標歩数とともに
わかりやすく表示。
ウェアラブル端末にも対応。1日の歩数と
消費カロリー
がわかる

機能 3

歩数実績に応じて
クーポンとの交換も
歩数実績に応じて貯めたスタ
ンプで、コンビニで使えるク
ーポンが当たる抽選に毎週参加
できる。クーポンが当たる
チャンスも!5つのナショナルセンター
との情報ネットワーク

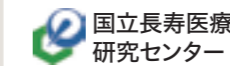
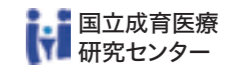
国立がん研究センター

2012年1月
がん情報の普及啓発に関する包括的連携協定 締結
啓発リーフレットの発行やセミナーの共催などを通じて、
がんの正しい知識をお伝えしています。国立循環器病
研究センター2014年5月
循環器病情報の普及啓発に
関する包括的連携協定 締結
リーフレットや減塩メニューの料
理カードを発行し、循環器病の予
防・啓発情報をお届けしています。国立国際医療
研究センター2017年6月
感染症や糖尿病、肝炎情報の
普及啓発に関する
包括的連携協定 締結
感染症や糖尿病、肝炎などに
関する、正確かつ最新の健康・医療啓
発情報をお届けしています。

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group

国立長寿医療
研究センター2015年2月
認知症その他の長寿医療情報
の普及啓発に関する
包括的連携協定 締結
認知症予防やその他の長寿医療に
関する知識について情報提供を行っ
ています。国立成育医療
研究センター2016年10月
成育医療に関する情報の
普及啓発における
包括的連携協定 締結
成育医療に関する基礎知識や予防・
治療について幅広く情報提供し、健全
な次世代の育成をサポートします。

最新テクノロジーを駆使した新たな生命保険サービス

生命保険といえば、ケガや病気など万が一の際にご利用いただくものです。ところが、最新のテクノロジーがこの概念を広げつつあります。その一例として、当社では「お客様の健康増進をサポートする」をテーマに、最新のテクノロジーを使って開発したスマホアプリ「健康第一」を通じた

サービスを提供しています。

当社は創業以来、社会保障制度を補完する役割を担うため、お客さまの健康増進をサポートしてきました。現在は、5つの医療系ナショナルセンターとの情報ネットワークを業界で初めて築き、生涯設計デザイナーを通じてお客さまへ最新の健康・医療情報や

予防啓発ツールをご提供しています。また、地方自治体とがん予防などの啓発協定を締結し、協定に基づいた健康・医療啓発活動を続けています。

この約1世紀にわたって取り組んできた健康増進サポートの分野で、最新テクノロジーを活用して、これまでにないサービスを形にしたのがスマ

ホアプリ「健康第一」です。

このアプリは、搭載される様々な機能を使い、身体の年齢、すなわち「健康年齢」を若く保つために重要なBMI※の改善を促します。さらに、日本初となる「FaceAI(フェイスエーアイ)」機能を搭載しており、改善効果を実感していただいています。おかげさまで、2017年3月

のご提供からダウンロード数が50万件を超え、大変ご好評をいただいています。今後も、一人ひとりの活動状況や健康状態に応じて、より一人ひとりに合わせたサービスをご提供していく予定です。

※ BMI:「体重(kg)÷身長(m)÷身長(m)」で算出される肥満度を測るための指数。医学的に最も病気が少ない数値として22を「標準体重」としている



生涯設計教育部
マーケティング開発課
マネジャー
由水 孝治



詳しくはWEBへ

http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyoseki17/what_we_do/contract.html

「確実・迅速」なお支払いを追求



保険金部
支払サポート課 BP推進グループ
アシスタントマネジャー

川崎 航

お客さまに漏れなく保険金・給付金をお受け取りいただけるような仕組みの検討や、すでにご請求いただいたもの以外にもお受け取りいただける可能性のある保険金・給付金がないか、お客さまへご案内しています。

神奈川東部支社
溝ノ口営業オフィス
生涯設計デザイナー

小川 知津美

日々の営業活動やお客さまの訪問を通じて、ご契約内容の確認や当社のサービス案内などを行っているほか、お客さまから保険金・給付金などのご請求手続きをお受けしています。

保険金部
保険金課 給付金グループ
アシスタントマネジャー

藤本 裕子

お客さまからご請求いただいた給付金の支払査定を行い、確実・迅速にお支払いしています。多いときには全国から1日約6,000件のご請求をお受けしています。

“万一”のときだからこそ、 お客さまの立場に立ったサービスをご提供

藤本 実際にお客さまから保険金・給付金のご請求をお受けするときは、どんなことに気をつけていますか。

小川 お客さまの心情への配慮と迅速な対応を常日頃から心がけています。入院や手術をされた後は、治療費などでお困りの方も少なくありません。以前、ご請求手続きを承った方で、お手続き当日にお客さまの口座に給付金をお支払いすることができ、非常に感謝されたことがあります。

藤本 現在、当社では全国から1日平均約3,000件もの保険金・給付金のご請求をいただいていますので、私たちも、少しでも早く多くのお客さまに安心をお届けできるよう、確実・迅速なお支払いを第一に考えています。先進技術を活用した情報のデジタル化や業務の自動化などシステムの刷新、送金方法のレベルアップなどによって、現在では最短で、ご請求書類が会社に到着した当日に、お客さまの指定口座に



お支払いできるようになりました。

小川 また、先ほどお話ししたお客さまは、診断書の代わりにお客さま自身のご記入しご請求いただける「治療内容報告書」でのお手続きを行いました。診断書を取り付ける時間や費用がか

からず、お客さまから「第一生命が一番スムーズに手続きできました」とお褒めの言葉をいただきました。

川崎 確実・迅速なお支払いに加え、ご請求いただきやすい仕組み作りや、幅広いニーズに応えられるお受取時

治療内容報告書によるスムーズなお手続き

お客さま自身にご記入いただく当社所定の「治療内容報告書」と領収書の写しなどのご提出により、診断書の取付けをせずに給付金をご請求いただけます。

(注)利用には所定の要件があります

| | 診断書 | 治療内容報告書 |
|----------|-----------------------|-----------|
| 作成方法 | 医療機関・医師に作成を依頼 | お客さま自身で作成 |
| 作成にかかる日数 | 依頼から数日～数週間 | 即日 |
| 作成にかかる費用 | 必要 (金額は医療機関ごとに異なる) | 不要 |

保険金・給付金の お支払額

約 **45** 億円/
1日あたり

「確実・迅速」なお支払いを追求



のサービスも日々検討しています。診断書に代えて「治療内容報告書」でお手続きできる仕組みも、お客さまがより簡便に給付金をご請求いただけるように、当社が先駆けて始めたものです。このほか、万一の際に急に発生する費用などに備えたいというニーズにお応えする「保険金クイックお受取サービス」なども行っています。

小川 確かに、大切な方がお亡くなりになったときに葬儀費用などが緊急でご入用になるケースはあります。実際、「保険金クイックお受取サービス」で速やかに保険金を受け取れたおかげで、無事に葬儀を行うことができたという声も聞いたことがあり、お客さまを訪問する際は、こうした便利なサービスも積極的にご案内するようにしています。

日々のお客さまとの接点が、確実なお支払いに繋がる

藤本 お客さまからの感謝の声に触れると、私たちの取組みの重要性を再確認できます。また、感謝の言葉をいただけるのは、確実に保険金・給付金をご請求いただけるよう、日々お客さまと向き合う活動があってこそだと思います。

小川 お客さまの中には、どんなケースがお支払いの対象となるのかわからずにお困りの方もいらっしゃいます。例えば、外来で行った手術はお支払いの対象とならないと思われる方は少なくありません。いざというときに生命保険をご利用いただくためにも、「安心の定期点検®」を通じて、ご契約内容や当社がご提供しているサービスなどを継続してご案内することが重要だと考えています。

川崎 確実に保険金・給付金のご請求をいただかなければ、どんなに良い仕



組みやサービスを作っても保険会社としての使命を果たすことはできません。このため、保険金コンタクトセンターでも支払部門専門の担当者がご請求手続きをフォローしています。また、お支払後も、お受け取りいただいた保険金・給付金などのご照会に対応する専用フリーダイヤルの設置や、ご請求いただいたもの以外にもお受け取りいただける可能性のある保険金・給付金がないか、直接ご案内しています。

引き続き、全社一丸となって、確実・迅速な保険金・給付金のお支払いに努めていきたいと思います。



詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyoseki17/what_we_do/payment.html

保険金クイックお受取サービス

大切な方がお亡くなりになり、急遽、葬儀費用などがご入用になるなど、緊急時の支出にご対応いただけるように、ご請求手続きをいただいた当日中に死亡保険金をお受け取りいただけます。

(注) 利用には所定の要件があります

葬儀費用*

| | |
|------------|---------|
| 通夜からの飲食接待費 | 30.6万円 |
| 寺院への費用 | 47.3万円 |
| 葬儀一式費用 | 121.4万円 |
| 葬儀費用の合計 | 195.7万円 |

* 各項目の金額は平均額で、上から3項目までの合計と葬儀費用の合計とは一致しない
 出典：日本消費者協会「第11回『葬儀』についてのアンケート調査」報告書/2017年

保険金・給付金のお支払状況

保険金・給付金などのお支払額(2016年度)

| | |
|-------------------|----------|
| 死亡・高度障害・特定疾病保険金など | 4,375億円 |
| 入院・手術給付金など | 1,268億円 |
| 満期保険金・生存給付金・年金など | 11,057億円 |
| 合計 | 16,701億円 |

保険金・給付金のお支払状況(2016年度)

| | 合計 | 死亡・高度障害・特定疾病等保険金 | 入院・手術等給付金 |
|--------------|---------------|------------------|------------|
| お支払件数 | 1,219,321件 | 91,727件 | 1,127,594件 |
| お支払いできなかった件数 | 38,802件 | 3,774件 | 35,028件 |
| | 支払事由非該当※1 | 37,261件 | 33,910件 |
| | 告知義務違反による解除※2 | 979件 | 873件 |
| 免責事由該当※3 | 562件 | 317件 | 245件 |

(注1) 満期保険金や生存給付金などは含みません

(注2) お支払いできなかった場合のご不明点については、「支払照会窓口」で支払部門専門の担当者が直接ご説明する体制を整えています

(注3) 「支払照会窓口」のご説明にご納得いただけない場合には、支払部門とは別部門が運営する「異議申出窓口」や、社外の弁護士による「社外弁護士相談制度」に加え、社外の弁護士、医師、消費者問題専門委員の三者が支払査定結果を審査する「支払審査会」をご利用いただけます

※1 手術非該当、責任開始期前発病など、約款に規定するお支払いの要件に該当しなかったものです

※2 保険契約の加入に際して、契約者または被保険者の故意または重大な過失により告知すべき重要な事実の告知がなかったため、保険契約を解除したものです。なお、解除時点の計算に基づいた返還金がある場合、これをお支払いします

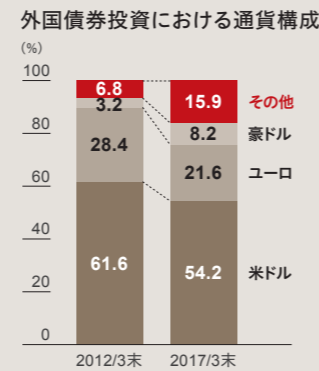
※3 被保険者の一定期間内の自殺や契約者・被保険者の故意または重大な過失による事故など、約款に定める免責事由に該当したため、保険金などのお支払いができなかったものです



第一生命だからできること

資産運用で

多様な投資を実践



ブラジル沖石油生産船向け備船事業に対するプロジェクトファイナンスへの投資



写真提供: アジア開発銀行



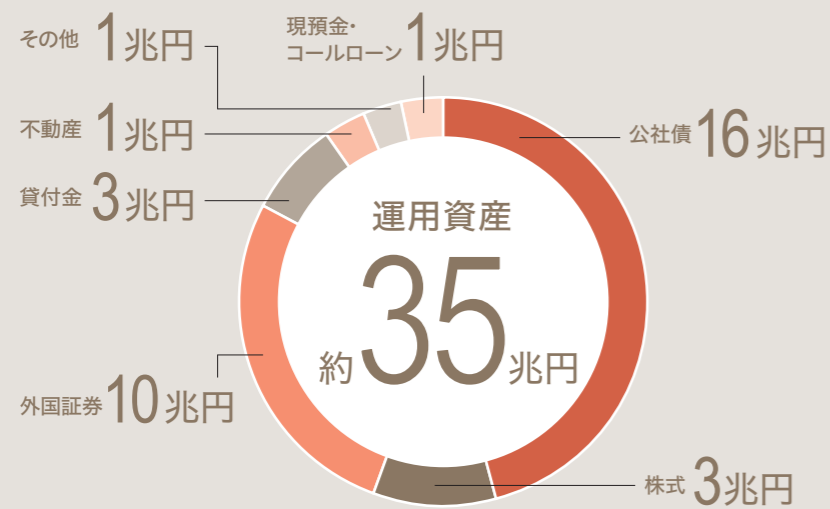
写真提供: アジア開発銀行



写真提供: アジア開発銀行

運用資産の構成(一般勘定)

(2017年3月末現在)



収益向上・
リスク分散の観点から
投資対象国・
通貨を拡大

35カ国
23通貨

(2017年3月末現在)

お預かりした資産を確実に運用するとともに社会にも貢献

当社では、日本銀行のマイナス金利政策を含めた量的・質的金融緩和政策が維持されることにより、当面は国内の低金利環境が継続しやすいと見込んでいます。そのため、国内債券の購入を抑制する一方、比較的収益性の高い外国債券や、インフラ投資などの新規分野への投資を拡大し、収益向上とリスク分散を図っています。例えば、世界各国の為替と

金利の見通しに沿って、外国債券の投資対象を比較的金利の高い新興国まで広げており、2017年3月末現在で、世界35カ国・23通貨まで投資対象を拡大しています。

比較的値動きが大きい新興国債市場への投資では、与信管理などのリスク管理態勢の整備が極めて重要です。当社はこれをいち早く準備してノウハウを獲得してきたことで、投資対

象を拡大することができました。この結果、低金利環境が続く中でも4年連続の順ぎやを確保しています。

また、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)の一環として、環境(Environment)・社会(Society)・ガバナンス(Governance)に関する要素を考慮したESG投資にも積極的に取り組んでいます。例えば、国際開発金融

機関が発行する社会貢献型債券[※]への投資を通じ、資金面から支援を行っています。こうした投資にあたっては、収益性の確保に加え、発行体の資金調達ニーズを迅速・的確に把握する必要があります。そのため、発行体と積極的にコミュニケーションを取り、社会貢献の視点と収益性の両面で魅力的な債券を選別して投資しています。その一環として2016

年度には、主にアジア太平洋地域における保健衛生支援を目的にアジア開発銀行が発行した「ヘルス・ボンド」の全額約110億円を当社単独で引き受け、投資しました。

今後もこうした新しい取組みにチャレンジすることで、収益性と安定性の両方を実現する資産運用を行いながら、機関投資家として社会への責任を果たしていきます。

※ 社会貢献型債券: 発行体が債券発行により調達した資金の用途をあらかじめ社会貢献に関連した目的に限定して発行する債券



外国債券部
アシスタントマネジャー
宮内 祐季



詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyseki17/what_we_do/investment.html

In Focus

第一生命だからできること **社会への取り組みで**

社会課題と向かい合う



社会課題解決への取り組みを通じて、
地域とともに成長することを目指します

生命保険事業と親和性の高い“3つの中心取り組みテーマ”に沿って



取り組みテーマ1 健康の増進

創業以来、健康・生命に関わる
課題に取り組んでいます。

創業当時から、国民病といわれた結核の撲滅をはじめ、戦後の公衆衛生環境の改善、心臓病の研究・治療、近年ではがん・認知症の啓発など、時代に即した課題に取り組んでいます。また毎年、保健衛生の向上に取り組む方々に“感謝”と“敬意”を捧げる賞として「保健文化賞」を贈呈しています。



天皇・皇后両陛下の拝謁を賜る「保健文化賞」



取り組みテーマ2 豊かな次世代社会の創造

多彩な取り組みを通じて、次世代を担う
子どもたちの育成を支援しています。

待機児童対策の一環として、自社保有不動産に保育所・学童保育の誘致を行うとともに、第一生命財団による遊具などの助成事業や社員によるボランティア活動など多面的な取り組みを通じて、子どもたちの育成支援を進めています。



2017年4月時点でのべ18カ所の保育所を誘致し996名の児童を受入れ



取り組みテーマ3 環境の保全

緑豊かな都市づくり、
コミュニティづくりに貢献しています。

優れた緑化プランへの助成や環境・社会に対する実績の顕彰などを通じて、緑化推進に取り組んでいます。



第27回緑の環境プラン大賞
株式会社キャッセン大船渡「千年広場」プロジェクト

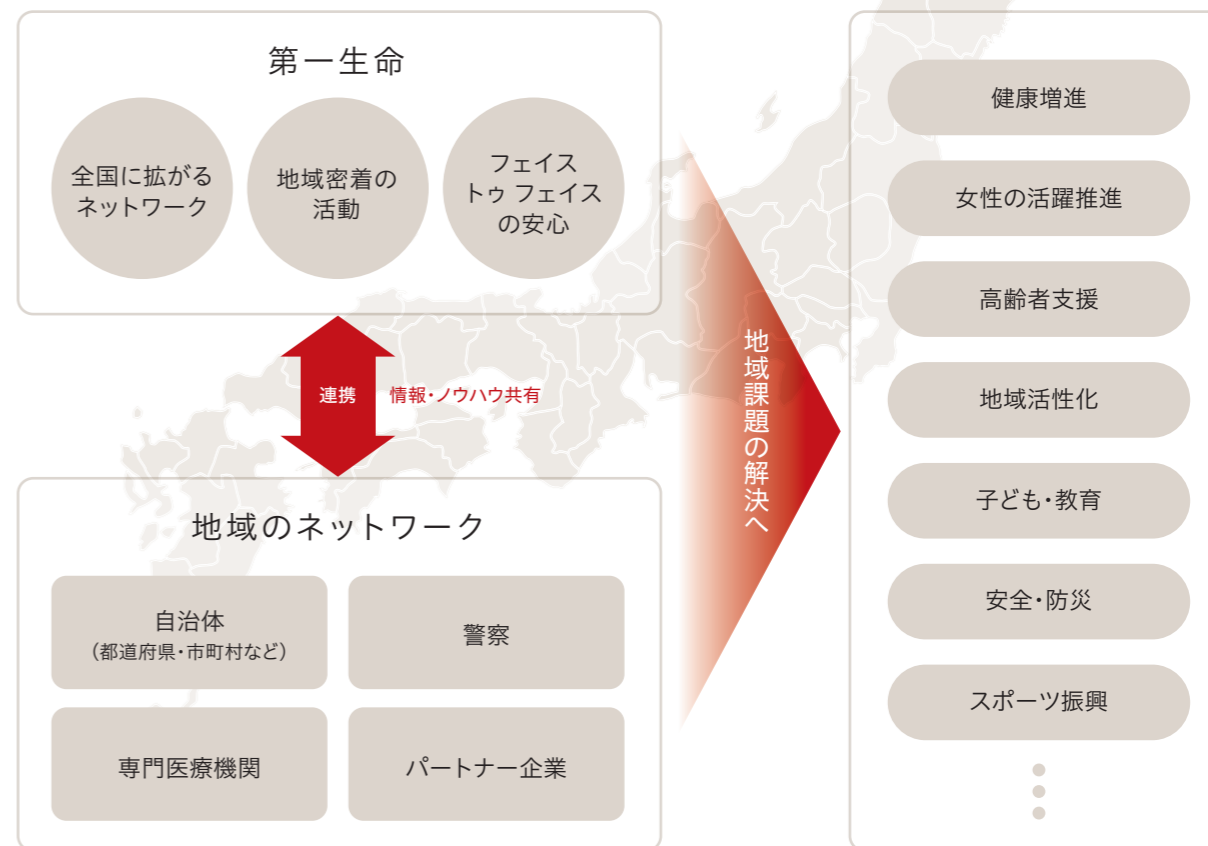
都市の緑3表彰

| | |
|----------------|-----------|
| 緑の環境プラン大賞 | 緑の“計画”を助成 |
| 緑の都市賞 | 緑の“実績”を顕彰 |
| 屋上・壁面緑化技術コンクール | 緑の“技術”を顕彰 |

“全国に広がるネットワーク”と“地域密着の活動”を強みに

自治体をはじめ地域の皆さまと連携しながら、
地域の課題解決に向けた取り組みを進めています。

当社には、全国約4万5,000名の生涯設計デザイナーを中心として築いた地域の皆さまとの繋がりがあります。こうした強みを活かして、地域とともに成長を目指します。



第一生命だからできること **社会への取り組みで** Case1

地域の皆さまの暮らしに貢献

自治体と連携して地域の課題を解決

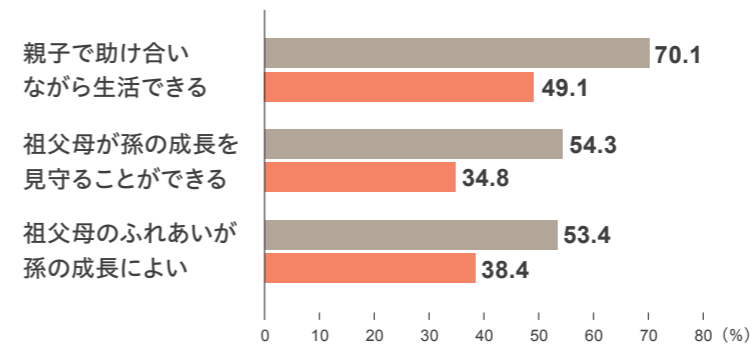
2016年2月

山形県との包括連携協定を締結

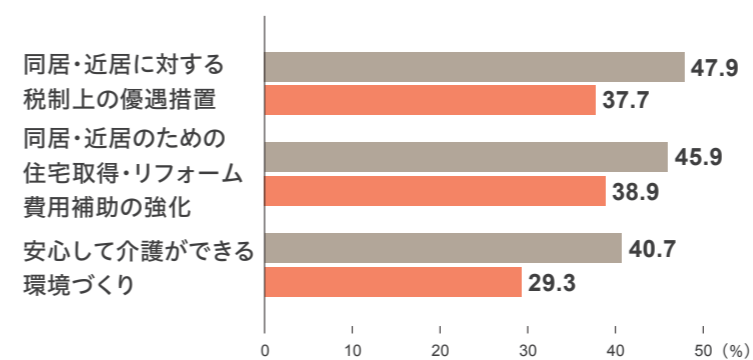
- ① 結婚・子育て支援などの推進に関する事
- ② 女性の活躍推進に関する事
- ③ スポーツ振興に関する事
- ④ 健康増進に関する事 *Yamagata*
- ⑤ 中小企業の振興に関する事
- ⑥ 県政広報に関する事
- ⑦ その他、「やまがた創生」および「一億総活躍社会」の推進に関する事

山形県と当社グループが県内の三世代同居・近居に関する実態調査を実施

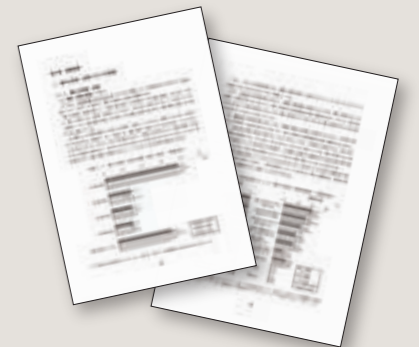
同居・近居のメリット(上位回答) ■親世代 ■子世代(複数回答)



行政に望む施策(上位回答) ■親世代 ■子世代(複数回答)



より三世代同居・近居しやすい環境づくりに役立つ情報をご提供



地域密着の強みを活かして自治体サービスの向上に繋がる情報をご提供

今年で開設85周年を迎えた山形支社では、生命保険以外でも地域の皆さまに貢献できる取組みに力を入れています。

そのひとつが、2016年に山形県と締結した「包括連携協定」です。山形県が生命保険会社とこうした協定を結ぶのは初めてで、私たちへの期待の大

きさも感じていました。だからこそ、当社だからできることで、期待以上の働きをしたいと考えていたのは、私だけではなかったと思います。

山形支社には、約500名の社員が築いた地元ネットワークがあります。また、当社のグループ会社が持つノウハウも活用できました。この強みを活

かして取り組んだのが、山形県が全国で最も割合が高い「三世代同居・近居家族」のメリットや県民ニーズなどを明らかにする調査でした。

実施にあたっては、質問項目の検討から調査結果の分析までを、グループ会社のシンクタンクである第一生命経済研究所が行い、山形支社の社員

が、アンケートの協力依頼と回収を担当しました。

その結果、子育ての助け合いの面にメリットを感じる一方、同居・近居のための住宅取得やリフォーム費用の補助強化、安心して介護ができる環境づくりを希望する声などが多いことがわかりました。山形県からは、「これまで



の向上に役立てていただく予定です。当社もこれに留まらず、この取組みを引き続き広報面などからサポートしていきたいと考えています。



第一生命だからできること

社会への取組みで

Case2

地域活性化に貢献

自治体と連携して地域の課題を解決

2016年11月

宮城県との包括連携協定を締結

- | | |
|-------------------------|--------------------------------------|
| ① 健康増進に関すること | ⑦ スポーツ振興に関すること |
| ② ワーク・ライフ・バランスの推進に関すること | ⑧ 産業振興・中小企業支援に関すること |
| ③ 子育て支援・保育対策に関すること | ⑨ 環境保全に関すること |
| ④ 青少年育成・教育に関すること | ⑩ 県政情報の発信に関すること |
| ⑤ ライフプランサポートに関すること | ⑪ その他、地域社会の活性化および 県民サービスの向上に関すること |
| ⑥ 高齢者支援に関すること | |

宮城県の協力のもと地元企業が大手企業と
商談できるビジネス商談会を開催

地域活性化を後押し

ビジネス商談会

過去10回におけるのべ参加企業数

約 5,800 社



地元ネットワークを活用し、 地域の産業振興に貢献

2016年11月、生命保険会社として初めて宮城県と包括連携協定を締結しました。仙台総合支社と宮城県との連携活動の歩みは長く、2010年まで遡ります。県民の健康増進やワーク・ライフ・バランスの推進など、様々な取組みを宮城県とともに継続して行ってきました。中でも特徴的なものが、地域活性化を後押しするために県の協力のもと行っている「ビジネス商談会」だと思っています。

「ビジネス商談会」は、東日本大震災からの復興の中で、「地元企業へのビジネスチャンスの提供・橋渡しで復興支援ができないか」という発案がきっかけではじまりました。このイベントは、ホスト企業として、食品や電機、建設など各分野の大手関連企業がブースを開設し、宮城県内を中心とした地元企業が商談できる場をご提供するものです。多くの企業にご参加いただくことが重要ですが、約1,000名の社員が築いた地元ネットワークが役立ち、毎年、来場者数は800名近くにのぼります。

この商談会では、地元の中小企業同士はもちろん、大手企業とのマッチング事例も少なくありません。例えば、大手建設会社が被災地区の復興工事のために宿泊場所として地元の旅館と長期の契約を締結したほか、大手コンビニエンスストアが宮城県の水産加工会社で作る食材を採用した事例も、このビジネス商談会から生まれました。

「第一生命のビジネス商談会は、間違いなく宮城県の力になっていますよ」と地元企業の方からいただいたこの一言は、今でも忘れません。これまで築いてきた繋がりを活かして、地域の方々に少しでも恩返しができるのであれば幸いです。

仙台総合支社
アソシエイト
大川 美香

詳しくはWEBへ
http://www.dai-ichi-life.co.jp/company/gyouseki/gyoseki17/what_we_do/society.html