



Special Feature
特集

お客さま一人ひとりの QOL向上を目指して

第一生命は、一人ひとりの
「もっと安心に。もっと私らしく。」を追求し
お客さまのQOL向上に努めています。
変化の激しい今こそ、
グループ各社とお客さま・社会、
多様なビジネスパートナーとのつながりを通じて、
人々のQOL向上に貢献する商品・サービスをご提供しています。
一生涯のパートナー“Just” for your lifeは、
まさにそのQOL向上に貢献していくための取組みです。

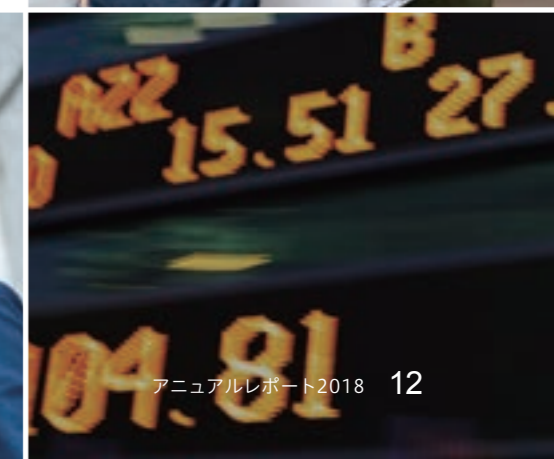
日本全国のすべての人のQOL向上に貢献
もっと安心に。もっと私らしく。
一生涯のパートナー“Just” for your life

商品	提案	サービス
	<p>ぴったりが見つかる 最適な コンサルティング</p>	<p>健康 第一 現在の健康状態への アドバイス 将来の疾病リスク チェック</p>
お客さまの“健康”		

地域の健康づくりを応援する取組み

+ 全国47都道府県、自治体との協働

提携先とも相互協力・異業種とのネットワーク





特集
お客さま一人ひとりのQOL向上を目指して

商品・サービスを通じた新たな価値の提供

生保業界初の商品を開発し、健康寿命の延伸という課題に挑戦しています。



ぴったりが見つかる保険「ジャスト」

生保業界初^{※1}の保険料割引制度「健診割」を開発、 自在性の高い新商品「ジャスト」

当社は2018年4月に、健康診断書などを提出することで保険料を割引く「健診割」を業界で初めて採用し、これを導入した新商品「ジャスト」を発売しました。

この業界初の仕組みには、保険ビジネスにテクノロジーを組み合わせる独自のイノベーションを創出する「InsTech（インステック）」が大きく関わっています。



商品事業部
個人保障事業グループ
マネジャー
奥 知久

第一生命が保有する1,000万件のご契約情報（ビッグデータ）を詳細に分析することで、「健康診断を受診した人と受診していない人」の間で、死亡や3大疾病などの発生率に差があることがわかりました。こうしたデータに基づき、健康診断書などを提出することで保険料を割引く「健診割」が誕生しました。病気の早期発見・早期治療、生活習慣改善のきっかけとなる健康診断を受診することは、「健康への第一歩」と考えられます。「人生100年時代」といわれるなか、「健康寿命の延伸」に対する関心が高まってきており、「健診割」は、健康診断の受診をお客さまが健康を意識するきっかけとしていただきたいという、当社の思いを形にしたものです。

また、「ジャスト」は、17種類の保険か

ら必要な保障を自由に組み合わせることができるため、お客さま一人ひとりのニーズに“ぴったり”あった保障を提案できる商品です。加入後のお客さまのライフスタイルの変化に対しても、充実した保障見直し制度を用意しているため、“ぴったり”な見直しが可能です。

「ジャスト」は、「健診割」という新しい概念と、一人ひとりにぴったりあった保険にご加入いただける点を評価いただき、おかげさまで、発売から4カ月で販売件数は30万件を突破しました。

今後も、お客さまの多様なニーズにきめ細かくお応えできる商品の提供に取り組んでいきます。

※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ことで、保険料の割引が適用される商品は生保業界初。

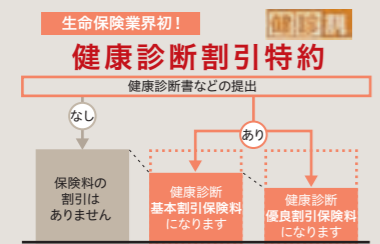
(登)C18P0104(2018.7.6)



ジャスト3つの特徴

特徴1

契約時に健康診断書などを提出することで保険料が割引^{※2}



※2 割引の対象とならない保険があります。契約に際して、健康診断書などの提出とは別に健康状態の告知などが必要です。告知などの内容によっては契約を受けられないことがあります。

※3 「ワイド」とはがん・急性心筋梗塞・脳卒中・要介護状態・身体障がい状態など、さまざまなリスクに備えられることを表しており、ほかの保険商品と比較して保障範囲が広いことを意味するものではありません。健康診断割引特約を付加するには所定の要件があります。

特徴2

必要な保障だけを選んで自分にぴったり



特徴3

将来のリスクは選べない！だからワイド^{※3}な保障で安心



スマートフォン向けアプリ「健康第一」

最先端テクノロジーを活用した健康増進サービス

健康第一

健康診断結果をスマートフォンで読み取ると・・・

今の健康状態 と 将来のリスク

が、その場でわかる！

健康年齢^{※1}と健康タイプがわかる
「My健診アドバイス」

将来の病気発症リスクを把握できる
「疾病リスクチェック」

※1「健康年齢」は(株)日本医療データセンターの登録商標です。



最先端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」は、お客さま一人ひとりが日常生活で健康を意識するきっかけをつくりたいという思いで開発しました。BMI^{※2}の変化と年齢の経過による将来の自分の顔の変化をシミュレーション画像で確認できる、日本初の「FaceAI（フェイスエーアイ）」などさまざまな機能を備えたこのアプリは、お客さまからもご支持いただき、2017年3月のご提供からのダウンロード数は80万件^{※3}を超えました。当社では、ナショナルセンターである

5つの医療機関と包括連携協定を締結し、生涯設計デザイナーを通じてお客さまへ健康・医療に関する最新情報や予防啓発に関する情報を提供しています。2018年3月には、新商品「ジャスト」の販売に合わせ、国立がん研究センターと当社InsTech（インステック）プロジェクトチームとの共同研究の成果である「循環器リスクチェックツール」の活用および国立国際医療研究センターとのパートナーリングにより、5つの疾病について将来の発症リスクを確認できる機能「疾病リスクチェック」の提

供を始めました。この機能では、「将来のリスク」として重大な「がん」「脳卒中」「脳梗塞」「心筋梗塞」および「糖尿病」の発症リスクを“見える化”することができます。このように、日常で少しでも自身の健康を考える機会を提供することも、生命保険会社にとっての重要な役割なのではないかと考えています。

今後も、お客さま一人ひとりの健康増進につながるサービスをご提供するために、新たな挑戦をしていきます。

※2 「Body Mass Index（体格指数）」：体重(kg)÷(身長(m)×身長(m))で計算される指標
※3 2018年3月時点



生涯設計教育部
マーケティング開発課
アシスタントマネジャー
東 優佳



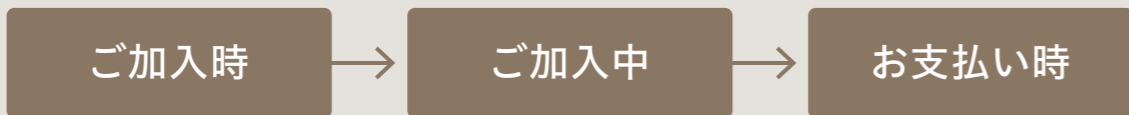
特集
お客さま一人ひとりのQOL向上を目指して



カスタマー・ファーストの追求

お客さまの「生涯のパートナー」として安心を提供しています。

ご契約の流れと第一生命の取組み



ご加入時

より多くのお客さまに生命保険にご加入いただくために

生産年齢人口の減少・超高齢化社会の到来、お客さまのライフスタイルの多様化、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。このような社会環境やお客さまのニーズの変化を捉え、お客さま一人ひとりに最も合った商品・サービスを提供すべく、生涯設計デザイナーや第

一生命の商品を販売いただく代理店においても、グループ会社の第一フロンティア生命・ネオファースト生命の商品の提供を開始するなど、商品・サービスの相互販売を進めています。

国内3社の商品・サービスの相互販売



営業企画部
アシスタントマネジャー
鈴木 森太



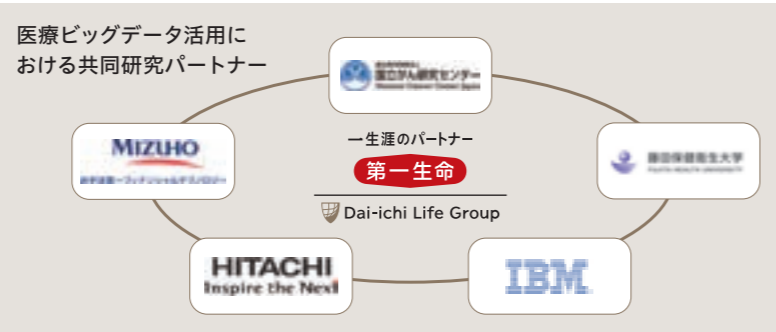
当社では「InsTech(インステック)」の一例として、お客さま約1,000万人の健康状態と社外の医療関連情報を組み合わせた「医療ビッグデータ」の解析

結果を活用しています。これにより、将来病気になる可能性などがより精緻に分析できるようになり、今まで健康状態が理由でご加入が難しいと判断してい

た方のご契約を、年間で約12,000件も新たにお引受けできるようになりました。今後もご加入可能な範囲のさらなる拡大に取り組んでいきます。



契約医務部
部長(医務)
安達 慶



ご加入中

定期的に顔を合わせる時間がお客さまの安心を育む

入社当初、私は自分のお客さま全員を、年1回必ず訪問する目標を立てました。初めはなかなか全員にお会いできなかったり、お会いできても挨拶程度で、お客さまとの関係を深めるまでには至りませんでした。しかし、訪問の回数が重なるにつれ、次第に名前を覚えていただき、やがて、お困りのことを

相談してもらえる間柄になっていきました。そのようなお客さまとの絆づくりの大きなきっかけになったのが“安心の定期点検。”です。

「乳がんになり、手術を受けることになりました」-突然のご連絡をいただいたお客さまは、以前“安心の定期点検。”で訪問した際、上皮内がんが給付対象

になった商品を案内し、新たにご加入いただいた方でした。治療にこの保険をご利用いただくことができたのですが、あの時もし“安心の定期点検。”をしていなければ・・・と思うと、自分の活動に少し誇りを持つことができました。

お客さまにとって、いざという時頼りにされる存在でありたい。そのために、これからも“安心の定期点検。”を続けていきます。

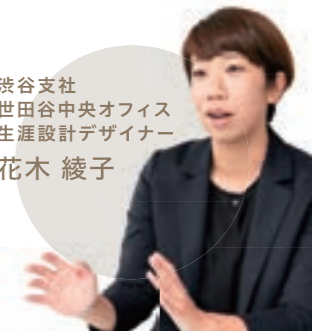


“安心の定期点検”

- 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



渋谷支社
世田谷中央オフィス
生涯設計デザイナー
花木 綾子



お支払い時

保険金・給付金のお支払いこそが保険本来の役割が果たされる時

当社では、「お客さまに保険金・給付金をお受けいただく時こそが保険の役割が果たされる時」という認識を全社員が共有し、お客さまに寄り添ったお手続き、正確・公平なお支払いに努めています。例えば、2008年1月に設置した「保険金コンタクトセンター」は、保険

金・給付金のご請求をサポートする専門のコンタクトセンターとして、生命保険・社会保障・税務に関する専門知識を有した担当者がお客さまのご請求手続きをサポートしています。また、シニア層のお客さまを対象とした専用フリーダイヤルの設置、成年後見制度サポート、特定先進医療ダイレクト支払サービス*のご提供など、お客さまの利便性向上に向けた取組みを拡充し、お客さまに寄り添った丁寧なご案内を行っています。今後も、保険本来の役割をさらに発揮すべく、保険金・給付金のご請求時の利便性向上を図るとともに、確実か

つ迅速にお受けいただくためのサポート体制を構築していきます。

* がんの治療のなかでも費用が高額となる特定の先進医療「重粒子線治療」または「陽子線治療」の開始前に、先進医療給付金(技術料と同額)をお支払いできるか判断し、治療開始後にその給付金を当社から医療機関へ直接お支払いするサービス



保険金部
保険金サービス課
業務リーダー
石渡 麻衣



Voice お客さまの声

給付金は病気の時しか出ないものと思い込んでいました。先日“安心の定期点検。”で営業担当の方が訪問してくださり、話しているなかで、去年転んで手術・入院した際の給付金を請求できることを教えてもらいました。しかも、請求して3日目にはもう給付金が口座に入っていました!本当に助かりました。



特集
お客さま一人ひとりのQOL向上を目指して

地域活性化を応援する取組み

自治体や異なる業種の企業と連携し、さまざまな地域課題解決を目指しています。

第一生命は全国に広がるネットワークを活用し**地域の課題解決**に取り組んでいます。

全国47都道府県をはじめ自治体や異業種パートナーとの連携を広げています。



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つながりがあります。こうした強みを生かして、健康増進や地域活性化など、地域の課題解決に向けたさまざまな取組みを行っています。

健康増進

全国に広がるネットワークを生かして、地域の健康増進に貢献



生涯設計教育部
マーケティング企画課
アソシエイト
小西 洋輝

当社は、国立がん研究センターなど5つのナショナルセンターと連携し、全国約4万5,000名の生涯設計デザイナーを通じて、「がん」「循環器病」「糖尿病」をはじめとした幅広い病気の予防に関する情報を伝えています。

また、47都道府県の自治体と連携協定などを締結し、当社のネットワークを通じて招いたナショナルセンターの専門家による疾病予防セミナーを開催す

るなど、地域住民の方々が健康について考えるきっかけづくりを行っています。

セミナーでは健康応援ブースを併設し、参加者の皆さまが健康へより興味を持っていただける情報を提供するように意識しています。大阪府と協働開催したセミナーでは約1,000名の方にご参加いただき、「最新の医療情報を学べた」「今後の生活に生かしたい」などのお声をいただいています。

5つのナショナルセンターと情報ネットワーク



健康増進セミナー

地域活性化

地域の活性化に向け、自治体と協働

当社は、全国に広がるネットワークを基盤に、全国47都道府県と結ぶ連携協定を通じて地域の課題解決に取り組んでいます。首都圏では、2015年1月に神奈川県、2017年3月に東京都、7月に埼玉県と包括連携協定を締結し、連携事業の一つとして1都3県において自治体後援のもと、地域経済活性化

への貢献・企業の商機創出を目的とした「ビジネス交流会」を開催しています。今後は東京・首都圏と東日本を中心とした地方の企業をつなぐことをコンセプトとした「地域創生ビジネス交流会」を開催し、約2,000社の企業さまにご参加いただく予定です。

そのほかにも、東京都との連携事業

として都庁45階展望室にて東京都後援のもと婚活パーティーを開催しています。これは、少子化・非婚化という社会的問題に対する側面支援として、東京都の結婚支援の取組みを応援するもので、2017年度は計3回開催し、約1,000名の方にご参加いただきました。



東京ビジネス交流会



TOKYO恋結びプレミアムパーティー



首都圏マーケット統括部
首都圏マーケット推進課
マネジャー
堅木 健太

スポーツ振興

身近な健康増進スポーツ、“マラソン”で地域の健康を応援

健やかな生活のサポートをしていきたいという思いから、誰もが参加でき、楽しみながら健康増進が行える国民的スポーツ「マラソン」の市民大会へ協賛する「Run with You(ランウィズユー)



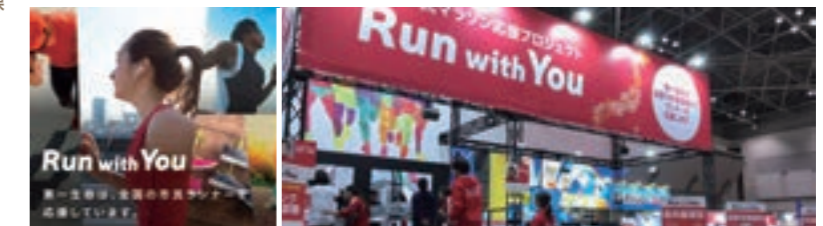
生涯設計教育部
マーケティング企画課
アソシエイト
垣見 優佳
(元女子陸上競技部)

プロジェクト」を2015年度より実施しています。

2017年度は19大会に協賛し、各会場に参加者に血管年齢や肌年齢チェックを実施するなど、健康について考えていただく機会を提供しました。また、私たち女子陸上競技部の元選手によるランニング教室やフォーム診断も行

い、ビギナーから上級者まで大変好評をいただきました。

健康ブームのなかで、ランニングを習慣にされる方、大会に出場される方が増えてきており、自身の経験を生かして、市民ランナーの皆さまがより楽しく、けがをせずランニングができるようになるサポートに非常にやりがいを感じています。



東京マラソン2018における第一生命ブース

さまざまな異業種パートナーとも社会貢献活動の協働を進めています



2017年9月 株式会社LDH JAPANと包括連携協定を締結(親子ダンス教室の開催など)

2018年2月 公益社団法人日本プロゴルフ協会と包括連携協定を締結(ゴルフイベントの共催など)

特集
お客さま一人ひとりのQOL向上を目指して

お預かりした資産の 確実な運用を通じた「安心のお届け」

当社では、日本銀行によるマイナス金利政策を含む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すると見込んでいます。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に対する機動的な投資を行うとともに、インフラ投資やプロジェクトファイナンスなどの新

規・成長分野への投資を拡大することで、収益性の向上とリスク分散を図っています。

新規・成長分野への投資にあたっては、リスク管理体制の整備が極めて重要です。当社はプロジェクトファイナンスにいち早く取り組んでノウハウを獲得してきたことで、順調に投資対象を拡

大することができ、結果として、低金利環境が続くなかでも5年連続の順ぎやを確保することができました。引き続き、お客さまに対する安定したお支払いや、低金利などの厳しい環境下における運用収益の獲得に向けて、資産運用の高度化を図ってまいります。



投資を通じて地方創生にも貢献



写真提供:アジア開発銀行



写真提供:アジア開発銀行



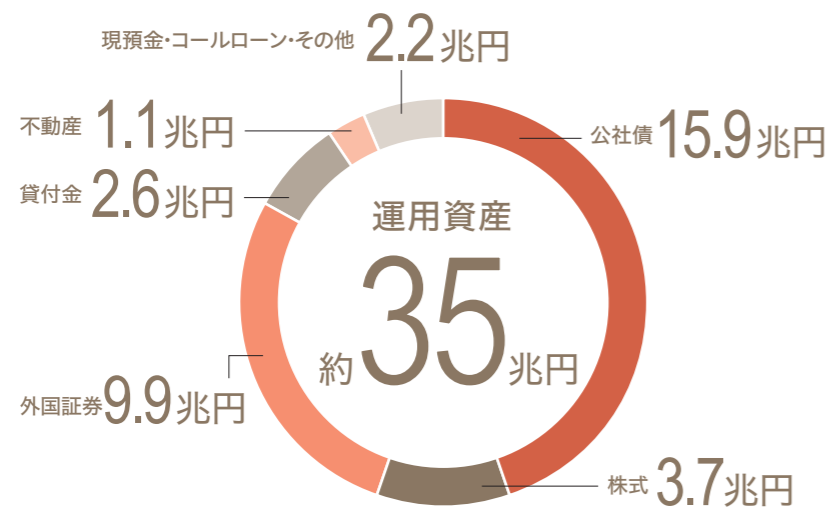
途上国における金融アクセスの改善を目指す五常・アンド・カンパニー株式会社への投資



写真提供:アジア開発銀行

運用資産の構成(一般勘定)

(2018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

39カ国
23通貨

(2018年3月末現在)

ESG投資を通じた国内外における社会課題の解決に向けて

当社は、機関投資家としての社会的責任を果たすとともに、中長期的な運用収益向上を図るため、ESG投資^{※1}に取り組んでいます。

これまで、国際開発金融機関が発行する社会貢献型債券への投資や、再生可能エネルギープロジェクトファイナンスなどに積極的に取り組んできたほか、株式・クレジットリサーチなどの投資プロセスにESG情報を組み込む「ESGインテグレーション」を導入しています。

2017年度からは、投資収益の獲得と社会的インパクト創出の両方を目指すインパクト投資を開始しました。主な取り組み事例としては、途上国でマイクロファイナンス^{※2}事業を展開する国内ベンチャー企業「五常・アンド・カンパニー株式会社」に対する4億円の投資や、新世代バイオ素材の開発を行う山形県鶴岡市発のベンチャー企業「Spiber(スパイバー)株式会社」に対する10億円の投資などが挙げられます。

また、ESG投資にかかる取り組みを持



続的に高度化させるため、2015年に国連責任投資原則(PRI)に署名し、年度ごとに「ESG投資方針」を策定しているほか、取組みの進捗確認や資産運用部門内での理解向上を図るため「責任投資会議」を設置しました。

こうした取組みが高く評価され、2018年3月に、生命保険会社として初の環境省「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則(21世紀金融行動原則)」における環境大臣賞を受賞しました。

また、当社では、「事業を通じた地域社会の課題の解決」を経営戦略のコンセプトの一つとして掲げていることが

ら、これまでの取組みに加えて、資産運用を通じた「地方創生・地域活性化」にも取り組んでいく方針です。

当社は、引き続きESG投資を高度化させることで、中長期的な運用収益を向上させるとともに、機関投資家としての社会的責任を果たしてまいります。



債券部
アシスタントマネジャー
畠山 倫

※1 ESG投資とは、定量的な財務情報に加え、環境・社会・ガバナンス(Environment, Society and Governance)の要素を考慮する投資手法です。
※2 マイクロファイナンスとは、途上国の低所得者層に金融アクセスを提供することを通じて、途上国の人々の経済的自立と生活水準向上に寄与する取組みで、今後も成長が見込まれる分野です。



トルコ共和国における病院整備運営事業に対するプロジェクトファイナンスへの投資



洋上風力発電設備建設プロジェクト(ドイツ)
(写真提供元:Veja Mate Offshore Project GmbH)