

### ▶ 金融経済環境

平成27年度の日本経済は、新興国・中国経済の減速懸念等により一部に弱さはみられましたが、好調な企業収益を背景に雇用・所得環境の改善がみられるなど、景気は緩やかな回復基調で推移しました。

生命保険業界におきましては、新契約高・保有契約高・収入保険料はともにほぼ前年並みとなりました。資産運用環境につきましては、国内株式は夏場にかけて緩やかな上昇基調を辿りましたが、中国経済の不透明感や原油価格への懸念等から下落基調に転じるとともに、為替水準も円高が進行しました。また、国内金利は、平成28年1月の日本銀行によるマイナス金利政策の導入決定により短期、長期ともに低下し、一部年限においてマイナス水準となりました。

### ▶ 事業の経過及び成果

このような状況を踏まえ、当社では、中期経営計画(平成26・27年度計画)におきまして、「適切な収益・リスク・資本管理と経営資源の配分により、一層強固な経営基盤を構築するとともに、企業価値のさらなる増大に向けた新たな挑戦を通じて、“安定的・持続的な成長”をより確かなものとする」という全体方針をかけた、次の施策に取り組んでまいりました。

商品面では、低廉な保険料で大きな保障を得られる「個人定期保険」が企業保障に最適な商品であると考え、昭和45年より開発・販売に注力しております。

また、「個人定期保険」に加えて、少子高齢化等による中小企業経営者の現役期間の長期化を踏まえ、就業不能保障の充実に取り組んでおります。具体的には、重大疾病(がん、急性心筋梗塞、脳卒中)による長期離職に備える「無配当重大疾病保障保険」(販売名称:Jタイプ)、身体障がい状態となった場合のリタイアリスクに備える「無配当就業障がい保障保険」(販売名称:Tタイプ)、入院による一時離職に備える「無配当総合医療保険」(販売名称:Mタイプ)をラインアップし、死亡保障と就業不能保障をあわせた「トータルな保障」をご提供しております。

さらに、平成27年10月には、高齢化の進行等に伴い、公的介護保険制度の要介護認定者数が増加傾向にあること、将来への不安として「介護」を挙げる方が多いこと等を踏まえ、経営者・個人事業主等が要介護状態になった場合の収入減少に備える個人向けの新商品「無配当介護収入保障保険」(販売名称:収入リリーフ)、及び介護施設への入居による介護費用の負担に備える「無配当終身介護保障保険」(販売名称:介護リリーフ)を発売いたしました。

あわせて、新商品の付帯サービスとして、介護全般についてのご相談受付や介護施設の紹介等、介護を総合的にサポートする「介護コンシェル」の提供を開始いたしました。

この「介護保障商品」と「介護サービス」を一体的にお届けすることにより、介護にかかる「経済的な負担」及び「肉体的・精神的な負担」を解決するためのトータルサポートをご提供しております。

販売体制面では、引き続き質の高い営業組織の構築に努めております。営業職員につきましては、お客様のニーズにお応えし、高い信頼を得ることができるよう、保険募集から保険金等のお支払いに至るまでの実務知識やコンサルティン

グ力の向上を目指した研修を継続的に実施しております。募集代理店につきましても、お客様の様々なニーズにお応えできるよう、本社・支社が密接に連携し、代理店担当者による質の高いサポートに取り組むとともに、コンプライアンスや保険業務に関する幅広い知識の習得を目的とした実践的な研修を実施しております。

また、「改正保険業法(平成28年5月施行)」を踏まえ、意向把握義務・情報提供義務に適切に対応するとともに、募集代理店の体制整備(社内規則等の策定、使用人の教育・管理・指導等)の指導に取り組んでおります。

その他、T&D保険グループの太陽生命保険株式会社(以下、「太陽生命」との間で、商品の相互供給・相互販売に取り組んでおります。具体的には、当社の営業職員組織が太陽生命のこども保険「5年ごと利差配当付こども保険(07)」(販売名称:わくわくポッケ)を、太陽生命の営業職員組織が当社の定期保険「無配当歳満期定期保険」(販売名称:Lタイプ)を取り扱うことで、お客様の幅広いニーズに対応しております。

保険金等支払管理態勢面では、支払態勢管理委員会を中心に、支払品質の向上に向けた取組みについてPDCAサイクルを実施することで、生命保険事業の根幹である「お約束した保障責任の確実な履行」に向けて引き続き取り組みました。

お客様対応態勢面では、お客様からの各種手続きのお申出により一層迅速に対応するため、コールセンターによるお手続きの受付態勢の整備を進めるなど、お客様の利便性向上に努めております。

また、全社を挙げて「ニーズ点検活動」を展開し、ご加入企業に対し、ご契約内容の確認や標準保障額(経営者が万一の場合や就業不能時に、必要と想定される資金を独自の基準で算出したもの)のご案内に取り組むなど、きめ細やかなお客様対応を推進しております。なお、ご加入企業に加えて、平成27年10月より、当活動の対象範囲に「個人事業主」「個人でご加入の経営者」を追加いたしました。

高齢化社会に向けた対応では、「高齢のお客様および障がいのあるお客様への対応指針(平成28年3月「高齢のお客様への対応指針」を改定)」にもとづき、高齢のお客様に対して「理解の促進」「意思の確認」「生活環境への配慮」に努めております。この一環として、お客様と関わるすべてのプロセスにおきまして、「わかりやすく利便性の高いサービス」を一層提供していく取組み(通称:大同生命「ベストシニアサービス」)を展開しております。

具体的には、ご高齢のお客様にご契約内容を十分ご理解のうえで申込みいただくための新契約手続ルール(平成25年9月導入)に基づく意向確認を徹底しております。加えて、平成27年1月以降、専用リーフレットを使用して、申込手続時にご家族に同席いただくことを推奨しております。

また、保険金等を確実・迅速にお支払いできるよう、一定年齢以上のお客様を対象に、平成26年8月以降、保険金等の支払事由の発生状況等を確認する取組みを継続的に実施しております。

あわせて、指定代理請求特約(被保険者ご本人が保険金等を請求できない特別な事情がある場合に、あらかじめ指定した代理の方が請求いただける特約)の付加のご案内や、ご家族登録制度(事前にご登録いただいたご家族の方からのお問合わせに、ご契約者本人と同等の範囲でご契約内容をご案

内する制度(平成27年3月導入))の登録推進に取り組んでおります。

加えて、電話番号登録の複数化(お客さまとのご連絡を迅速・確実にできるよう、携帯電話等の番号もご登録いただく取扱い)の推進に取り組んでおります。

さらに、人々の多様性を尊重する観点から、平成27年11月より同性パートナーを保険金等の受取人に指定可能といたしました。

その他、「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律(障害者差別解消法(平成28年4月施行))」を踏まえ、「高齢のお客さまおよび障がいのあるお客さまへの対応指針」を定め、役職員向けに「障がいのあるお客さまへのサポートハンドブック」を作成いたしました(平成28年3月)。当社では、ご高齢のお客さまと同様、障がいのあるお客さまにも、あらゆる場面で個々の事情に十分配慮し、丁寧できめ細かいサービスをご提供することを目指してまいります。

なお、「より質の高いお客さまサービス」を実現するため、法人のお客さま等の電子契約手続きに対応したタブレット型の新端末「エース・ウィズ(平成25年12月導入、平成26年3月全国稼働)」を活用し、お客さまへのコンサルティングから、商品提案、保険申込み手続き、ご契約の相談・照会対応に至るまで、ワンストップの対応に取り組んでおります。

当該端末の「新契約申込手続画面」につきましては、「年金支払請求書・ご請求のしおり」及び年1回すべてのお客さまに郵送する「ご契約内容のお知らせ」といった帳票とあわせ、平成27年9月に、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会より「伝わるデザイン」認証を取得いたしました。

「設計書 [契約概要]」につきましても、複数の保険商品を組み合わせた複合設計書等、全13種類におきまして、同認証を取得いたしました(平成28年2月)。

人材育成の面では、採用、配置、育成等の一連の人事プロセスにおける態勢を強化することにより、「自ら考え、自律的に行動し、挑戦し続ける人材」の育成に取り組んでおります。

中でも、「女性のさらなる活躍機会拡大」を経営課題のひとつと位置づけ、「女性の活躍推進行動計画」を策定し、「女性のキャリア形成支援」と「両立支援と働き方の刷新」を一層推進してまいりました。

リスク管理態勢面では、平成25年4月に本格導入しました「収益・リスク・資本を一体的に管理する経営管理態勢(エンタープライズ・リスク・マネジメント(ERM))」のもと、資産運用リスクをはじめ様々なリスクを適切にコントロールすることで、安定的な収益の確保に努めております。この一環として、低金利の継続による収益性低下を踏まえ、一部の商品について、販売を一時的に停止・制限(平成27年1月)するとともに、予定利率を引き下げております(平成27年7月)。さらに、平成28年4月からは一時販売停止の追加措置を実施するなど、適切なリスク管理を行っております。

また、反社会的勢力との関係遮断を徹底するための態勢の整備・拡充に継続的に取り組んでおります。

具体的には、取引開始前及び取引開始後の定期的な相手先確認等を実施し、反社会的勢力の排除に取り組んでおります。

サイバーセキュリティ対策面では、サイバー攻撃の高度化に対応するため、「情報セキュリティ強化の取組み計画」を策定

(平成28年3月)するなど、更なる態勢強化に取り組んでおります。

自然災害等への危機対応面では、保険金・給付金のお支払部門を2拠点化(大阪・東京)するなど、業務継続体制の強化に取り組んでおります。

なお、当社は、平成27年12月に、東京本社機能を東京日本橋タワーに移転いたしました。同ビルが備える先進の防災機能によるBCM(事業継続マネジメント)の更なる強化に加え、最新のIT・オフィス環境を活用することで、ペーパーレスを起点とした新しい働き方の推進による「時間の有効活用」「コミュニケーションの活性化」に取り組んでおります。

資産運用面では、安定的な収益を見込める公社債等の円金利資産を中心とした取組みを基本としております。そのうえで、ERMのもとで健全性の確保に十分配慮しつつ、資産運用収益の向上に努めております。

このうち、国内債券につきましては、超長期債の購入によるALMの推進を継続してまいりましたが、日本銀行によるマイナス金利政策の導入等により低金利環境が継続するなか、市場環境に応じて購入額を調整いたしました。

低金利への具体的な対応としては、利息配当金収入の確保を目的に、円金利資産以上の高い利回りを確保できる外貨建債券等への投資に取り組んでおります。

さらに、「環境」「インフラ」「中小企業」を中心とする「成長分野」への投融資を推進しております。当会計年度におきましても、「バイオマス燃料混焼型火力発電事業向けの融資」や「海外インフラファンド」のほか、「地域経済の活性化にも資する中堅・中小企業向け融資ファンド」「中小企業向けに経営支援を行うファンド」等への投融資にも取り組みました。

また、平成27年7月には、中長期的に市場平均を上回る投資リターンの獲得を目指すと同時に、持続可能な社会の形成に貢献する観点から、太陽生命と共同で「日本株式ESGファンド」に投資いたしました。

この他、「『責任ある機関投資家』の諸原則<<日本版スチュワードシップ・コード>>(平成26年5月受入れ)」の趣旨を踏まえ、投資先企業の健全な成長を促すことによる中長期的な投資リターンの向上を目指し、当該企業との建設的な対話等に取り組んでおります。

また、上場企業を対象に平成27年6月より「コーポレートガバナンス・コード」の適用が開始されたことを踏まえ、社外取締役の複数化等の対応を実施いたしました。また、同コードの趣旨を踏まえ、10月に「コーポレート・ガバナンス基本方針」を制定いたしました。この方針に基づき、T&D保険グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向け、コーポレート・ガバナンスの更なる強化に努めてまいります。

社会貢献活動面につきましても、地域・社会の健全な発展に向け、積極的に取り組んでおります。

当社は、平成4年度(創業90周年)から、「全国障害者スポーツ大会(ゆうあいピック)」に特別協賛するとともに、役職員・関係者がボランティアとして大会の運営に協力しております。当会計年度は「紀の国わかやま大会(10月開催)」に、約650名の役職員等がボランティアとして参加し、大会をサポートいたしました。

上記に加え、公益財団法人日本障がい者スポーツ協会(平成27年1月に同協会とオフィシャルパートナー契約を締結)

が主催するジャパンパラ競技大会等の活動を積極的に支援し、障がい者スポーツの一層の普及・発展に協力しております。

その他、社会貢献活動の一環として、関連財団である大同生命厚生事業団を通じた「地域保健福祉研究助成」等、同じく関連財団である大同生命国際文化基金を通じた「大同生命地域研究賞の贈呈」等に取り組みました。

また、平成14年度(創業100周年)から、大学の協力のもと、中小企業経営者のみなさま等を対象とした「寄付による大学でのオープン講座」を実施しております。当会計年度は、全国7大学で実施いたしました。

また、平成27年10月より、中小企業の景況感や経営課題等に関する“中小企業経営者のみなさまの生の声”を収集し、企業経営のヒントとしてお役立ていただくことを目的に、全国の中小企業経営者を対象とした毎月のアンケート調査「大同生命サーベイ」を展開しております。

さらに、当社は、平成25年9月より、「中小企業のみなさまを応援する」という目的のもと、独立行政法人 中小企業基盤整備機構(以下、「中小機構」)の各地域本部との業務連携・協力を進めてまいりました。平成28年3月には、中小機構東北本部と覚書を締結し、すべての地域本部との業務連携が完了いたしました。当社では、中小機構の経営支援メニューをお客さまにご案内することなどを通じて、中小企業の発展と地域振興に貢献してまいります。

その他、より多くのみなさまに当社のルーツを知っていただくための取組みとして、平成24年度(創業110周年)から、当社の礎を築いた大坂の豪商「加島屋」及び当社創業者の一人である「広岡浅子」に関する特別展示を大阪本社で継続実施(平成27年7月リニューアルオープン)し、情報発信に努めております。9月には、特設WEBサイトも開設いたしました。

## ▶ 主要業績

平成27年度における主要業績は、次のとおりであります。

### ① 契約業績の状況

個人保険は、新契約高(転換による純増加を含んでおります。以下同じ。)が3兆4,905億円(前年比103.7%)、減少契約高(新契約高を除く契約高の増減で、減少項目から増加項目を差し引いた額)が3兆824億円(前年比101.7%)となり、年度末保有契約高は35兆4,941億円(前年比101.2%)と前年度末から4,081億円増加いたしました。このうち、主力の個人定期保険は、新契約高が3兆4,266億円(前年比106.1%)となり、年度末保有契約高は33兆6,736億円(前年比101.4%)と前年度末から4,644億円増加いたしました。

個人年金保険は、新契約高が383億円(前年比96.5%)、減少契約高が487億円(前年比102.6%)となり、年度末保有契約高は1兆2,958億円(前年比99.2%)となりました。

以上の結果、個人保険と個人年金保険を合計した年度末保有契約高は36兆7,900億円(前年比101.1%)となり、前年度末から3,977億円増加いたしました。

なお、「Jタイプ」「Tタイプ」「介護リリーフ」は、普通死亡の保障がありませんので、新契約高・保有契約高に計上しておりませんが、当商品の重大疾病保険金額、就業障がい保険金額および介護保険金額を加算した場合、新契約高は4兆3,155億円(前年比106.2%)、年度末保有契約高は39兆

2,059億円(前年比102.7%)となりました。

団体保険の年度末保有契約高は、6兆9,961億円(前年比94.0%)となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高(責任準備金)は、7,579億円(前年比96.0%)となりました。

### ② 収支の状況

経常収益は9,357億円(前年比95.4%)となりました。主な収益では、保険料等収入が7,489億円(前年比94.5%)、資産運用収益が1,651億円(前年比97.7%)となりました。保険料等収入が前年度から減少したのは、主に個人保険の一時払保険料が減少したことによります。資産運用収益が前年度から減少したのは、主に売買目的有価証券運用益が減少したことによります。

経常費用は8,454億円(前年比95.7%)となりました。主な費用では、保険金等支払金が5,028億円(前年比101.7%)、責任準備金等繰入額が1,813億円(前年比78.4%)、資産運用費用が344億円(前年比88.0%)、事業費が1,025億円(前年比103.4%)となりました。保険金等支払金が前年度から増加したのは、主に個人保険の支払金が増加したことによります。責任準備金等繰入額が前年度から減少したのは、主に一時払保険料の減少等に伴い個人保険の繰入額が減少したことによります。資産運用費用が前年度から減少したのは、主に金融派生商品費用が減少したことによります。

以上の結果、経常利益は903億円(前年比92.7%)となり、前年度から71億円減少いたしました。

特別利益は132億円(前年度は無し)、特別損失は87億円(前年比331.3%)となりました。特別利益が前年度から増加したのは、主に固定資産等処分益131億円を計上したことによります。特別損失が前年度から増加したのは、主に減損損失39億円を計上したことによります。

契約者配当準備金繰入額は137億円(前年比95.3%)となりました。

法人税等合計は264億円(前年比90.7%)となり、前年度から27億円減少いたしました。

経常利益に特別利益、特別損失、契約者配当準備金繰入額、法人税等合計を加減した当期純利益は544億円(前年比106.4%)となり、前年度から32億円増加いたしました。

### ③ 資産の状況

総資産は前年度末より1,740億円増加し、年度末の総資産は6兆1,520億円(前年比102.9%)となりました。うち一般勘定資産は前年度末より1,759億円増加して6兆1,304億円(前年比103.0%)、特別勘定資産は216億円(前年比91.8%)となりました。年度末の一般勘定資産の主な構成比は、公社債47.4%(前年度末48.8%)、外国証券27.0%(前年度末26.5%)、貸付金7.6%(前年度末8.3%)、現金および預貯金5.0%(前年度末2.6%)、株式4.7%(前年度末4.7%)となりました。

### ④ 責任準備金の状況

標準責任準備金対象契約につきましては標準責任準備金を、標準責任準備金対象外契約につきましては平準純保険料式責任準備金を積み立てております。

責任準備金は、当期中に1,813億円を繰入れ、年度末残高は5兆2,003億円(前年比103.6%)となりました。なお、責任準備金のうち危険準備金は、当期中に28億円を繰入れ、年度末残高は658億円(前年比104.4%)となりました。

また、平成25年度より保険業法施行規則第69条第5項の規定に基づき、責任準備金を追加して積み立てております。当期中には142億円を繰入れ、追加して積み立てている責任準備金の年度末残高は328億円となりました。

#### ⑤その他当社に関する重要事項

生命保険本業の期間収益を示す指標の一つである基礎利益は1,048億円(前年比97.4%)となり、前年度の1,076億円から28億円減少いたしました。そのうち順ざやの額は306億円となり、前年度の241億円から64億円増加いたしました。基礎利益が減少したのは、金利の低下に伴い退職給付引当金繰入額が増加したこと等によります。

保険会社の健全性を示す行政監督上の指標のうち、ソルベンシー・マージン比率は年度末で1,341.9%(前年度末1,363.7%)となりました。また、実質純資産額(時価ベースの実質的な資産から資本性のない実質的な負債を差し引いた額)は年度末で1兆4,361億円(前年比111.5%)となり、前年度末の1兆2,884億円から1,477億円増加いたしました。ソルベンシー・マージン比率の低下は、主にその他有価証券評価差額金が減少したことによります。実質純資産の増加は、主に満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益が増加したことによります。

### ▶ 会社が対処すべき課題

日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで、経済政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待されます。その一方で、新興国・資源国をはじめとした海外景気の下振れが、国内景気を下押しする懸念もあると考えられます。

こうしたなか、平成28年1月の日本銀行によるマイナス金利政策の導入により、長期国債金利はさらに低下し、生命保険会社として商品戦略や資産運用戦略に更なる創意工夫が必要となっております。

当社におきましては、上記のような課題も踏まえ、「“新たな価値の創造”を推進し、中小企業市場におけるプレゼンス拡大を実現する。」という中期経営計画(平成28~30年度計画)の基本方針に基づき、以下の施策に重点的に取り組んでまいります。

#### ①コアビジネスのさらなる進化

「企業市場における就業不能保障分野の一層の開拓」「経営者個人・個人事業主市場のコアビジネス化」に取り組んでまいります。また、それを実現するための「営業チャネルの組織強化」「商品付帯サービスの充実」「シニア層のニーズへの対応強化」に取り組んでまいります。これらの取り組みにより、お客さまニーズに適合する商品・サービスをご提供することで、安定的・持続的な契約業績の拡大を目指してまいります。

#### ②資産運用の収益性向上

ERMのもと、ALMの観点から長期にわたる安定的な運用収益を確保してまいります。また、更なる金利低下への対応として、収益源泉の多様化や資産運用の高度化に取り組み、資産運用収益の向上と安定的な確保を目指してまいります。

#### ③新たなIT技術の活用推進等

「募集活動からお支払いまで、お客さまと関わるすべてのプロセスの高度化」「システム開発力のさらなる強化」「情報活用型システムの調査・研究・導入」により、お客さまサービスの向上、生産性・効率性の向上を目指してまいります。

#### ④人材力の向上

「タレント・マネジメント(組織横断的な視点から人材活用機会を拡充する戦略的な人材マネジメント)の導入」「多様な人材の活躍推進」により、人材力の底上げを目指してまいります。

以上のとおり、当社は、役職員一丸となり、お客さまをはじめとするみなさまの負託と信頼にお応えできるよう努め、広く社会的責務を果たしていく所存でございます。