

直近事業年度における事業の概況

金融経済環境

平成28年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで、個人消費は底堅く推移したほか、企業収益も高水準で推移するなど、各種経済対策及び金融政策の効果を背景に、景気は緩やかな回復基調が続きました。

生命保険業界におきましては、医療・介護などの第三分野商品は堅調であったものの、低金利環境の継続により、円建ての一時払保険商品を中心とした販売を抑制する動きが見られました。資産運用環境につきましては、国内株式は、平成28年6月の英国におけるEU離脱に関する国民投票の結果を受け一時大幅に下落するなど、海外情勢や経済動向の不確実性の高まりにより年度前半は伸び悩みました。年度後半は、11月の米国大統領選の結果を受けた米国経済の拡大期待から上昇基調に転じました。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以降、短期、長期の金利が低下し一部年限においてマイナス水準になるとともに、超長期の金利も大きく低下しました。その後、日本銀行が9月に導入を決定した長短金利のコントロールを伴う量的・質的金融緩和策により、極端な超長期の金利の低下は一定程度は正されました。

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28～30年度計画)におきまして、「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。」という基本方針をかかげ、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て「トータルな保障」をご提供しております。

さらに、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等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)を販売しております。

あわせて、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」をご提供しております。

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。

なお、平成29年4月の標準利率の低下に伴い、同時に一部の商品の保険料率を改定いたします。

また、企業における従業員の労働生産性の維持・向上に向けた健康増進の重要性が一層高まるなか、中小企業の「健康経営^(注1)」を総合的に支援する取組み「DAIDO KENCOアクション」を平成28年12月より開始いたしました。この一環として、「株式会社バリューHR」(平成28年6月業務・資本提携)と共同開発した健康経営の実践ツールである「大同生命 KENCO SUPPORT PROGRAM」のご提供(平成29年4月開始)により、健康リスクの把握、健康増進に向けた生活習慣の改善や運動を促す仕組みの導入などの支援に取り組み、中小企業の発展に向け更なる貢献を目指してまいります。

さらに、人々の健康で豊かな社会づくりへの貢献を目的に、平成28年9月に、「CYBERDYNE株式会社」と業務提携いたしました。同社が開発した医療用ロボットスーツを用いた特定の疾病治療に対し、受療者の治療費用負担軽減に資する新たな保険商品の開発をはじめ、幅広い事業分野での協働を目指してまいります。

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。

保険金等支払管理態勢面では、支払漏れ等の発生状況の把握・評価、再発防止策の見直しなど、支払品質の向上に向けた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」に引き続き取り組ましました。

お客様対応態勢面では、お客様からの各種お手続きのお申出に、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、法人・経営者・個人事業主のお客様に対し、ご契約内容の確認や、経営者が死亡・就業不能となった場合に必要となる保障額等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、お客様の視点に立った経営をさらに実践していくため、平成29年1月に、当社の取組方針である「消費者志向自主宣言」を策定・公表いたしました。当宣言にもとづき、お客様とのコミュニケーションを一層深めることで、これまで以上に、

(注1)「健康経営」とは、企業が従業員の健康管理を経営的視点から考え、戦略的に従業員の健康管理・健康づくりを実践することです。「健康経営」は「特定非営利活動法人 健康経営研究会」の登録商標です。

お客様の立場に立った最適で質の高い商品・サービスの提供とお客さまに信頼・満足いただける対応に努めてまいります。

高齢化社会に向けた対応では、「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」に基づき、ご高齢のお客さまに対して「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、お客さま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、ご高齢のお客さま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に基づく意向確認を徹底しております。

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さまを対象に、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）の登録推進に取り組んでおります。

加えて、平成28年11月に、ご希望のお客さまにはご登録いただいたご家族の方にもご契約内容をお知らせするサービスを開始いたしました。

さらに、コールセンターでは、「接続（着電時の応答）」「対応」「フォロー」の各プロセスにおいて、ご高齢のお客さまにとっての「わかりやすさ」「利便性」「ホスピタリティ」の向上に取り組んでおります。こうした取組みは社外でも高く評価され、コールセンター運営における優れた取組みと成果を表彰する「コンタクトセンター・アワード2016」において「最優秀ストラテジー部門賞」を受賞いたしました。

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」に基づき、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、丁寧できめ細やかなサービスのご提供に努めております。

なお、「より質の高いお客さまサービス」を実現するため、法人等のお客さまの電子契約手続きに対応したタブレット型営業支援端末「エース・ウィズ」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。

また、当該端末のペーパーレスでの保険申込み手続き用の「医務査定自動化システム」（平成28年8月導入）により、お客さまの申込み手続きに係る時間を短縮し、適切な契約引受の態勢の強化に取り組んでおります。

さらに、新たなIT技術の活用に向けた調査・研究を加速させるため、平成28年4月に「ITイノベーション推進プロジェクト」を組成し、ビッグデータやAI（人工知能）等の有効活用によるお客さまサービスの更なる向上を目指してまいります。

以上のとおり、当社ではお客さま対応態勢の充実に取り組んでおりますが、更なる「お客さま本位の業務運営」の確立・定着に向け、平成29年4月に、「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」及び外部有識者を交えた「お客さまの声協議会」を設置いたします。当委員会・当協議会のもと、「加入者本位・

堅実経営」という社是を礎とし、お客さま本位のサービスの更なる推進に取り組んでまいります。

人材育成の面では、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）の導入を人事戦略のプラットフォームと位置づけ、多様な人材の活躍を推進しております。

従業員一人ひとりの「個性」や「強み」を活かし、その能力を最大限発揮できる機会を提供することで、人材力の底上げを図るとともに、多様な人材の活躍を通じて、新たな価値を創造する強固な組織の構築に取り組んでおります。

また、女性の活躍推進に関しては、「両立支援と働き方の刷新」及び「キャリア開発・形成支援」の両側面から取り組み、全従業員が活き活きと働きつづけられる職場づくりを推進しております。

さらに、当社の健康経営を推進するため、「健康経営宣言（ココ・カラ宣言）」（平成29年1月）のもとで、「KENCO SUPPORT PROGRAM」を当社従業員向けに導入するなど、従業員の健康増進にも一層取り組んでおります。

リスク管理態勢面では、収益・リスク・資本を一体的に管理する経営管理態勢（ERM〔エンタープライズ・リスク・マネジメント〕）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、一部の貯蓄性商品について、販売の一時停止・制限（平成28年4月・11月）、予定利率の引下げ（同年7月）といった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、サイバー攻撃や内部不正による「大量の情報」「マイナンバー等の重要情報」の漏えい防止に向け、「情報セキュリティ強化の取組み計画」等を推進することで、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・給付金等のお支払部門を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。

平成28年4月に発生した熊本地震に際しては、社長を本部長とする「緊急対策本部」を設置し、被災地への人的・物的支援や、災害救助法適用地域のお客さまを対象とした契約者貸付・入院給付金等の特別取扱（利息免除・手続簡便化等）を実施いたしました。

また、当該地震への対応を通じて認識した課題等を踏まえ、初動対応の明確化等、実効性向上の観点から、「大地震等対策マニュアル」を改訂いたしました。

なお、当社は、先進の防災機能を備える東京本社をはじめ、BCM（事業継続マネジメント）の観点から安定した事業継続のための環境を構築しています。また、働き方の改革による労働生産性の向上が求められるなか、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。

その他、労働時間の縮減や在宅勤務の推進など「働き方変革」にも持続的に取り組んでおります。

なお、当社は、経済産業省が従業員の健康増進に取り組む「健

健康経営」を普及させることを目的に創設した健康経営優良法人認定制度に基づき、「健康経営優良法人2017～ホワイト500～」に認定されております。

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。

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、日本銀行のマイナス金利政策等による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、円金利資産以上の利回りが期待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、CO₂排出量抑制に資する「高効率火力発電事業向け融資」や開発途上地域におけるインフラ整備等への活用を目的とした「社会貢献債（ソーシャルボンド）」のほか、「中堅・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まれました。

なお、当社は、国連が提唱する機関投資家の行動規範「責任投資原則(PRI)」(平成28年11月署名)の趣旨を踏まえ、ESG(環境・社会・企業統治)の課題を考慮した資産運用を通じて、持続可能な社会の形成に一層貢献できるよう努めております。

その他、「『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>」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、上場会社を対象とする「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨を踏まえ、同コードの主な原則に対する当社の取組方針を「コーポレート・ガバナンス基本方針」として定めております。この基本方針に基づき、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・ガバナンスの充実に引き続き取り組んでまいります。

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)から特別協賛しております「全国障害者スポーツ大会^(注2)」や、公益財団法人日本障がい者スポーツ協会^(注3)が主催する「ジャパンパラ競技大会」等に、毎年役員等がボランティアとして参加し、大会をサポートするなど、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。(当会計年度は延べ約500名が参加しました。)

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」等や、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」等に取り組まれました。

また、平成14年度(創業100周年)から、全国各地の大学の協力のもと、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。

さらに、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。

その他、より多くのお客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するなど、情報発信に努めております。

主要業績

平成28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

個人保険及び個人年金保険を合計した新契約高(転換による純増加を含みます。以下同じ。)は4兆1,862億円(前年比118.6%)、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)は3兆1,506億円(前年比100.6%)となり、年度末保有契約高は37兆8,256億円(前年比102.8%)と前年度末から1兆355億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4兆884億円(前年比119.3%)となり、年度末保有契約高は34兆7,724億円(前年比103.3%)と前年度末から1兆988億円増加いたしました。

また、無配当重大疾病保障保険の重大疾病保険金額、無配当就業障がい保障保険の就業障がい保険金額及び無配当終身介護保障保険の介護保険金額を加算した新契約高は5兆1,211億円(前年比118.7%)となりました。また、年度末保有契約高は前年度末から1兆7,862億円増加し、40兆9,922億円(前年比104.6%)と過去最高となりました。なお、新契約高の前年度からの増加は、主に主力の個人定期保険、就業不能保障商品や介護保障商品の販売が堅調に推移したことにより

ます。団体保険の年度末保有契約高は、6兆8,192億円(前年比97.5%)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、7,333億円(前年比96.8%)となりました。

②収支の状況

経常収益は9,444億円(前年比100.9%)となりました。主な収益では、保険料等収入が7,663億円(前年比102.3%)、資産運用収益が1,540億円(前年比93.3%)となりました。保険料等収入の前年度からの増加は、主に金利低下に伴い一時払保険料は減少したものの、主力の個人定期保険、就業不能保障商品及び介護保障商品の保険料が増加したことによりです。資産運用収益の減少は、主に為替が前年度に比べて円高水準で推移したことやプライベートエクイティの分配金が前年度からは減少したことなどにより、外貨建資産の利息及び配当金等収入が減少したことによりです。

経常費用は8,617億円(前年比101.9%)となりました。主な費用では、保険金等支払金が4,848億円(前年比96.4%)、責任準備金等繰入額が2,047億円(前年比112.9%)、資産運用費用が482億円(前年比140.1%)、事業費が1,030億円(前年比100.6%)となりました。責任準備金等繰入額の増加は、主に個人保険の保有契約高が増加したことによりです。資産運用費用の増加は、主に為替ヘッジコストの増加等に伴い金融派生商品費用が増加したことや、有価証券売却損が増加したことによりです。

以上の結果、経常利益は826億円(前年比91.6%)となり、前年度から76億円減少いたしました。

(注2)平成12年以前は「全国知的障害者スポーツ大会(ゆうあいピック)」として開催しておりました。

(注3)当社は、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いたしました。

特別利益は無し(前年度は132億円)、特別損失は124億円(前年比141.7%)となりました。前年度の特別利益は、固定資産等処分益の計上があったことによります。特別損失の前年度からの増加は、主に価格変動準備金に超過繰入80億円を実施したことによります。

契約者配当準備金繰入額は136億円(前年比98.9%)となりました。

経常利益に特別利益、特別損失、契約者配当準備金繰入額を加減算した税引前当期純利益は566億円(前年比69.9%)となり、前年度から243億円減少しました。

法人税等合計は134億円(前年比51.0%)となり、前年度から129億円減少しました。

その結果、当期純利益は431億円(前年比79.1%)となり、前年度から113億円減少しました。

③資産の状況

総資産は、前年度末より1,461億円増加し、年度末残高は6兆2,981億円(前年比102.4%)となりました。うち一般勘定資産は6兆2,790億円(前年比102.4%)、特別勘定資産は192億円(前年比88.8%)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48.8%(前年度末47.4%)、外国証券28.2%(前年度末27.0%)、貸付金7.6%(前年度末7.6%)、株式5.0%(前年度末4.7%)、預貯金・コールローン3.3%(前年度末5.0%)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2,032億円を繰入れ、年度末残高は5兆4,036億円(前年比103.9%)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30億円を繰入れ、年度末残高は688億円(前年比104.6%)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、一部の個人年金保険契約を対象に責任準備金を追加して積み立てております。この追加して積み立てている責任準備金の年度末残高は333億円となりました。

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1,056億円(前年比100.8%)となりました。そのうち順ざやの額は250億円となり、前年度の306億円から55億円減少いたしました。減少は、主に利息及び配当金等収入の減少によります。

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1,252.6%(前年度末1,341.9%)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1兆3,544億円(前年比94.3%)となりました。ソルベンシー・マージン比率の前年度末からの低下は、主に国内株式の時価上昇に伴い資産運用リスクが増加したことによります。実質純資産の減少は、主に内外金利の上昇に伴い国内外債券の評価差損益・含み損益が減少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かなかで、個人消費の底堅い推移に加え、企業収益の改善等を背景とした設備投資の持ち直しや、海外経済の緩やかな回復を背景とした輸出の増加など、各種政策の効果もあって、景気は緩やかに回復していくことが期待されます。その一方で、海外経済や金融資本市場の動向に関する先行き不透明感の高まり等によっては、国内景気を下押しする懸念もあると考えられます。

生命保険業界におきましては、少子高齢化の進展、お客さまニーズの多様化、低金利環境の継続など経営環境が変化しており、お客さま本位の商品・サービスの提供、資産運用の高度化、新たなIT技術の活用など業務運営の更なる質の向上に取り組んでいく必要があります。

当社におきましては、上記のような課題も踏まえ、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」に取り組んでおります。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」に取り組んでおります。これらの取組みにより、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、低金利環境への対応として、新たな取組資産の拡大による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。さらに、金利上昇等の運用環境の変化に機動的に対応するため、流動性の高いポートフォリオを維持してまいります。

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」「ビッグデータやAI(人工知能)等を活用した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

今後の環境変化に適切に対応し、新たな価値の創造に資する人材の育成に向け「タレント・マネジメントの導入」「多様な人材の活躍推進」「健康経営の推進」により、人材力の底上げを目指してまいります。

なお、標準生命表^(注4)の改定が検討されておりますが、当社では、お客さまに最適な商品の提供に引き続き努めてまいります。

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。

(注4)標準生命表は、性別・年齢別に一定期間の生命保険被保険者の死亡統計を国がまとめた一覧表です。生命保険会社は、将来の保険金等のお支払いを確実にを行うために、法令等により「責任準備金」の積立が義務付けられており、標準生命表はその責任準備金の計算に使用いたします。