



NISSAY

平成25年度 決算説明会

平成26年5月30日

日本生命保険相互会社

I. 平成25年度 決算報告

保険成績（個人マーケット分野）

【個人保険・個人年金保険】

○新契約

（単位：億円，％）

	平成25年度		平成24年度	
	前年度比		前年度比	
年換算保険料	2,977	7.3	2,776	2.7

（単位：億円，％）

	平成25年度		平成24年度	
	前年度比		前年度比	
死亡保障額	97,095	1.6	95,594	13.8

（単位：万件，％）

	平成25年度		平成24年度	
	前年度比		前年度比	
契約件数	502	3.2	486	275.4

年換算保険料・死亡保障額・契約件数のいずれも増加

- ・平成24年度より販売を開始した「みらいのカタチ」やお子さまの教育資金等に備える「学資保険」の販売が好調

複数の保険契約を組み合わせ
てご加入の商品を1件とした場合

平成25年度	前年度比
149	6.8

保険成績（個人マーケット分野）

【個人保険・個人年金保険】

10年連続改善

「ご契約内容確認活動」の継続

○解約・失効

（単位：億円，%）

	平成25年度	前年度比	平成24年度	前年度比
死亡保障額	82,622	△ 7.6	89,388	△ 7.1

○保有契約

（単位：億円，万件，%）

	平成25年度末	前年度末比	平成24年度末
年換算保険料	32,687	1.6	32,162
死亡保障額	1,718,959	▲ 2.3	1,759,958
契約件数	2,132	19.0	1,791

3年連続の増加

2年連続の増加

複数の保険契約を組み合わせ
てご加入の商品を1件とした場合

平成25年度末	前年度末比
1,471	1.5

保険成績（法人マーケット分野）

【団体保険】

16年連続増加

（単位：億円，%）

	平成25年度末	前年度末比	平成24年度末
保有契約高	920,591	0.1	919,609

企業の福利厚生制度の構築に向けた継続的なコンサルティング

【団体年金保険】

9年連続増加

（単位：億円）

	平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
一般勤定	103,604	3,718	99,885
特別勤定	9,666	436	9,230
合計	113,270	4,155	109,115
ニッセイアセットマネジメント	18,967	2,626	16,340
グループ合計	132,238	6,781	125,456

5年連続増加

（ご参考）

損益計算書（経常収益）

一時払終身保険の販売減少等

（単位：億円，％）

	平成25年度	前年度比	平成24年度	前年度比
保険料等収入	48,255	▲ 9.7	53,428	▲ 0.5
うち 個人保険・個人年金	31,725	▲ 15.8	37,665	7.2
団体保険・団体年金	15,960	5.1	15,184	▲ 15.5
資産運用収益	16,837	7.9	15,608	6.9
うち 利息及び配当金等収入	12,966	6.5	12,170	1.6
有価証券売却益	2,604	35.4	1,923	▲ 17.8
特別勘定資産運用益	1,226	▲ 15.2	1,446	675.8
その他経常収益	2,047	7.5	1,904	▲ 22.8
経常収益	67,140	▲ 5.4	70,942	0.3

損益計算書（経常費用）

・貯蓄性商品の満期に伴うお支払等の増加

（単位：億円，％）

	平成25年度	前年度比	平成24年度	前年度比
保険金等支払金	37,782	4.5	36,171	△ 6.9
うち 個人保険・個人年金	24,966	3.7	24,064	△ 6.8
団体保険・団体年金	12,237	6.4	11,502	△ 7.8
責任準備金等繰入額	13,789	△ 20.7	17,390	27.1
資産運用費用	1,863	△ 56.5	4,281	3.3
うち 有価証券売却損	577	△ 19.9	720	△ 53.2
有価証券評価損	222	△ 77.4	986	236.0
金融派生商品費用	365	△ 79.3	1,766	11.8
事業費	5,618	△ 0.9	5,669	△ 0.9
その他経常費用	2,961	△ 16.4	3,542	0.7
経常費用	62,014	△ 7.5	67,054	1.7
経常利益	5,126	31.9	3,887	▲ 19.3

(参考) 経常利益の内訳

4年連続順ざや

(単位: 億円)

	平成25年度	増加額	平成24年度
A. 基礎利益	5,924	459	5,465
うち 利差	1,147	830	317
危険差	4,048	▲ 428	4,477
費差	727	57	670
B. キャピタル損益	1,456	2,995	▲ 1,538
うち 有価証券売却損益	2,027	824	1,202
有価証券評価損	▲ 222	764	▲ 986
金融派生商品収益費用	▲ 365	1,401	▲ 1,766
C. 臨時損益	▲ 2,254	▲ 2,215	▲ 39
経常利益 [A+B+C]	5,126	1,238	3,887

○基礎利益の内訳は、保有契約の構成等、当社固有の要素を勘案して独自の方式で算出したもの

損益計算書（特別損益）

（単位：億円，％）

		平成25年度	前年度比	平成24年度	前年度比
		経常利益	5,126	31.9	3,887
特別損益	特別利益	432	790.9	48	▲ 64.6
	特別損失	2,083	42.2	1,465	552.9
	うち 価格変動準備金繰入額	1,957	108.7	938	—
税引前当期純剰余		3,475	40.7	2,470	▲ 47.8
	法人税及び住民税	1,423	115.2	661	129.5
	法人税等調整額	△ 792	—	△ 297	—
法人税等合計		630	73.3	364	△ 85.5
当期純剰余		2,844	35.0	2,106	▲ 5.1
社員配当準備金繰入額(*)		2,017	20.7	1,671	▲ 0.1

* 平成25年度の社員配当準備金繰入額は、剰余金処分案の数値
 ○個人保険・個人年金保険に係る配当については前年度水準維持

貸借対照表（資産の部）

（単位：億円）

		平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
資 産	総資産	567,907	19,078	548,828
	一般勘定	555,633	19,193	536,440
	うち 現預金・コールローン	7,500	1,002	6,498
	公社債	216,668	7,762	208,906
	株式	71,456	4,708	66,748
	外国債券	102,258	4,048	98,209
	外国株式等	36,501	2,723	33,777
	一般貸付	77,466	3	77,463
	土地・建物・建設仮勘定	17,024	424	16,600
	特別勘定	12,273	▲114	12,388

貸借対照表（負債・純資産の部）

（単位：億円）

		平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
負債及び純資産の部合計		567,907	19,078	548,828
負債の部合計		520,631	11,309	509,321
負債	うち 責任準備金	475,154	13,542	461,612
	社員配当準備金	10,708	▲ 342	11,050
	社債	1,570	—	1,570
	価格変動準備金	6,233	1,957	4,275
純資産の部合計		47,276	7,769	39,506
純資産	うち 基金	2,500	▲ 500	3,000
	基金償却積立金	10,000	500	9,500
	その他有価証券評価差額金	32,566	7,486	25,080

運用利回り

【一般勘定】

	平成25年度	平成24年度
基礎利回り ※利配収入等に基づく利回り	2.41%	2.32%
運用利回り ※キャピタル損益を含めた利回り	2.70%	2.01%

【特別勘定】

	平成25年度	平成24年度
団体年金特別勘定運用実績 第一特約総合口(合同運用ファンド)	14.83%	17.50%

○ユニット価格騰落率により算出

【有価証券含み損益】

(単位:億円)

	平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
有価証券含み損益	65,154	7,904	57,250
うち 国内債券	18,534	▲ 2,435	20,969
国内株式	28,293	6,974	21,319
外国証券	17,414	3,331	14,082

健全性を示す指標 ②

【実質純資産額】

(単位: 億円)

	平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
実質純資産額 (実質純資産比率*)	115,241 (20.7%)	12,648	102,592 (19.1%)

* 実質純資産比率 = 実質純資産額 / 一般勘定資産

【ソルベンシー・マージン比率】

(単位: 億円)

	平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
ソルベンシー・マージン総額	94,371	14,099	80,271
リスクの合計額	24,225	1,173	23,052
ソルベンシー・マージン比率	779.0%	82.6pt	696.4%

健全性を示す指標 ③

【自己資本】

(単位:億円)

	平成25年度末	前年度末との差異	平成24年度末
A.基金・諸準備金等	34,228	4,569	29,659
純資産の部	14,861	556	14,304
うち 基金	2,500	▲ 500	3,000
(平成21年度募集分)	500	▲ 500	1,000
(平成22年度募集分)	500	-	500
(平成23年度募集分)	1,000	-	1,000
(平成24年度募集分)	500	-	500
うち 基金償却積立金	10,500	500	10,000
うち 社員配当平衡積立金	500	500	-
負債の部	19,367	4,012	15,354
うち 危険準備金	10,057	2,256	7,801
うち 価格変動準備金	6,233	1,957	4,275
B.劣後特約付債務	1,570	-	1,570
自己資本[A+B]	35,799	4,569	31,229

○「純資産の部」は、貸借対照表上の純資産の部合計から、評価・換算差額等合計を控除した数値
(平成25年度末は、剰余金処分案の数値)

Ⅱ. 3カ年経営計画

「みらい創造プロジェクト」取り組み状況

3カ年経営計画「みらい創造プロジェクト」の全体像

<平成24年度～> みらい創造プロジェクト

・新たな総合保険サービスの提供
(進化した保障・IT・サポート)

①新契約販売量の増大

・自己資本強化
・長期安定運用
・収益ウイングの拡大

②財務・収支基盤の強化

・闊達な社風の醸成
・働き方の変革

③人財の育成

※人は会社のたからであるという意味から、「人材」を「人財」として表現しています。

平成26年度末まで

成長基調への反転

お客様数1150万名へ

新契約シェア
No. 1

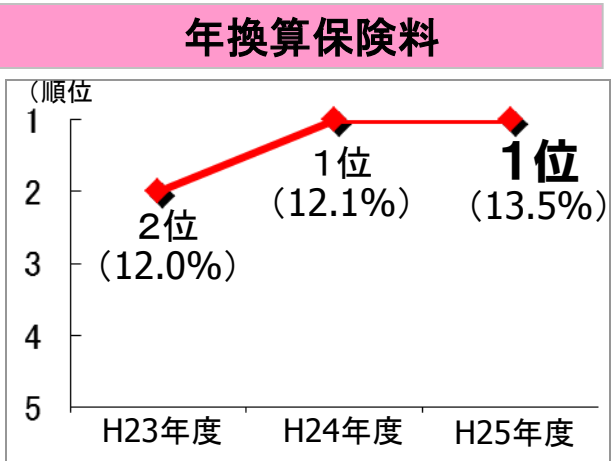
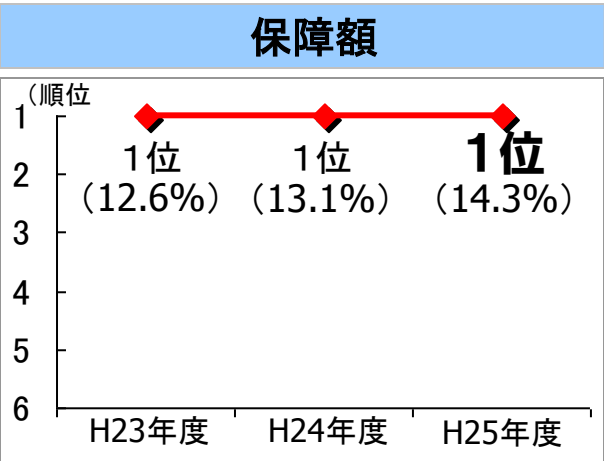
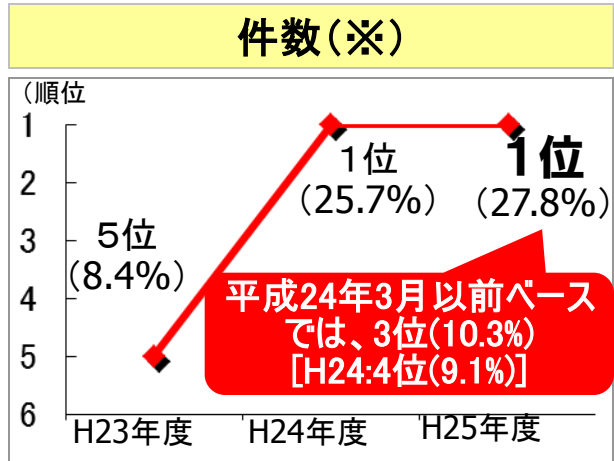
保有契約件数
反転

基金・諸準備金等
3兆円への回復

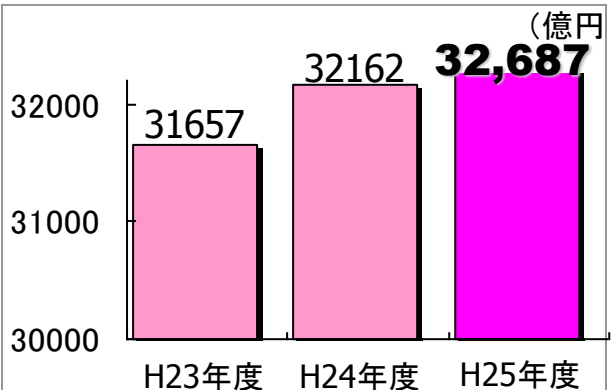
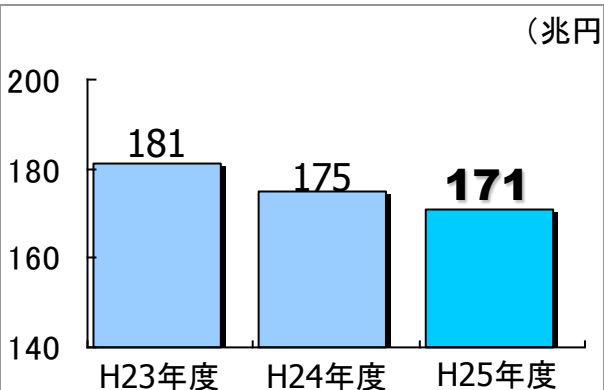
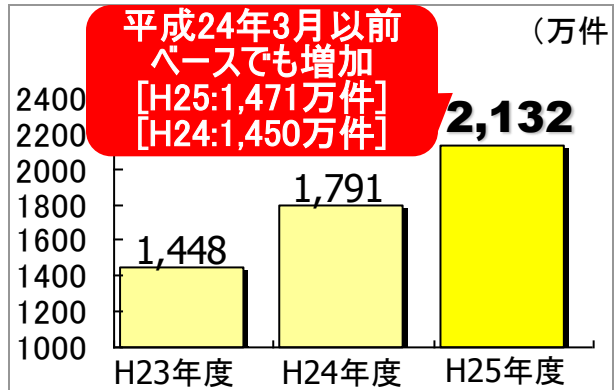
真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社になる

3カ年経営計画「みらい創造プロジェクト」の進捗状況

新契約シェアNo. 1

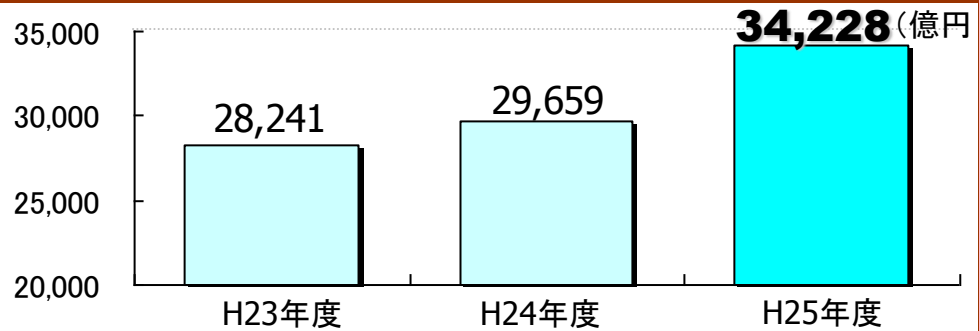


保有契約件数反転



※新契約シェアは各社決算数値(株式会社かんぽ生命保険除き)をもとに当社にて集計・算出。
 平成25年度については、5月28日時点の各社決算数値(チューリッヒ生命、株式会社かんぽ生命保険除き)をもとに当社にて集計・算出。
 平成24年4月以降の複数の保険契約を組み合わせでご加入の商品について、それぞれの保険契約を1件として記載。

基金・諸準備金等
3兆円



〔平成26年度末〕成長基調への反転
お客様数 1,150万名

平成25年度末 お客様数
1,155万名

新統合戦略

○全ての仕組みをお客様の
視点から見直し

○システムインフラを抜本的
に刷新

新たな総合保険サービス

1. 進化した保障

先進・自在な新商品
充実の付帯サービス

2. 進化したIT

業界最先端の新携帯端末
利便性の高い諸手続き

融合

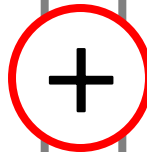
3. 進化したサポート

フェイス・トゥ・フェイスを軸としたチャネルの組み合わせの多様化

みらいのカタチ



～11種類の保険を自在に組み合わせ～



充実したサービス

1 終身 保険	2 定期 保険	4 3大疾病 保障保険	5 身体障がい 保障保険
3 生存 給付金付 定期保険	死亡 保障	重い病気や 介護等の 保障	6 介護保障 保険
7 総合医療 保険	医療 保障	資産形成や 老後の保障	10 年金 保険
8 がん医療 保険	9 特定損傷 保険		11 養老 保険

ベストドクターズ・サービス

- ・治療やセカンドオピニオンの取得に適した優秀な専門医を無料で紹介

ケア・ガイダンス・サービス

- ・将来の介護の不安に対し、相談が可能
- ・業界最大手のニチイ学館の専門職がお客様のご自宅に訪問
- ・ご契約者様・被保険者様ご本人に加え、ご本人の配偶者、ご本人・配偶者の親も訪問対象

ずっともっとサービス

- ・日本生命独自のご契約者様向けサービス（4つのメニューで構成）

※ベストドクターズ・サービスは、ベストドクターズ社が提供するサービスであり、日本生命の提供する保険またはサービスではありません。
 ※Best Doctors®、およびベストドクターズは、米国およびその他におけるBest Doctors, Inc.の商標です。
 ※ケア・ガイダンス・サービスは、㈱ライフケアパートナーズがご案内・お取り扱いするサービスであり、日本生命の提供する保険またはサービスではありません。
 ※ベストドクターズ・サービス、ケア・ガイダンス・サービス、ずっともっとサービスの内容・詳細につきましては、ニッセイホームページまたは「各サービスのご案内パンフレット」をご覧ください。

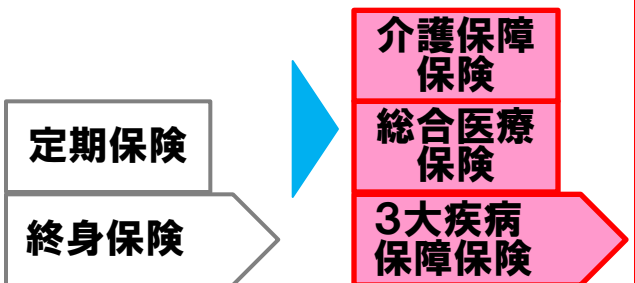
2年間で「みらいのカタチ」販売件数200万件を突破！
 （平成24年4月～平成26年3月実績）

※平成24年4月以降の複数の保険契約を組み合わせる加入している商品を1件として記載。

みらいのカタチ

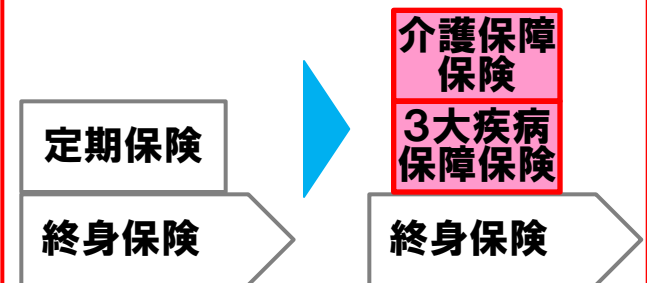
保障見直し制度

現在のご契約全体を
新しいご契約に総合的に見直し



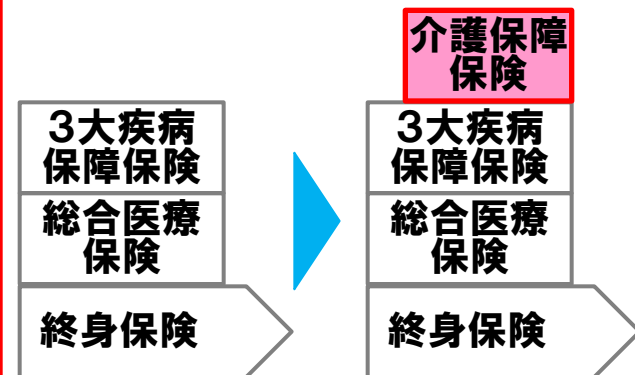
一部保障見直し制度 NEW

現在のご契約の中で、
一部の保険契約のみを新しい
保険契約に見直し



保障追加制度 NEW

現在のご契約に、新たに加える
保険契約を追加で組み合わせ



ライフステージの変化に応じた 各制度のご活用イメージ

結婚

子ども
誕生

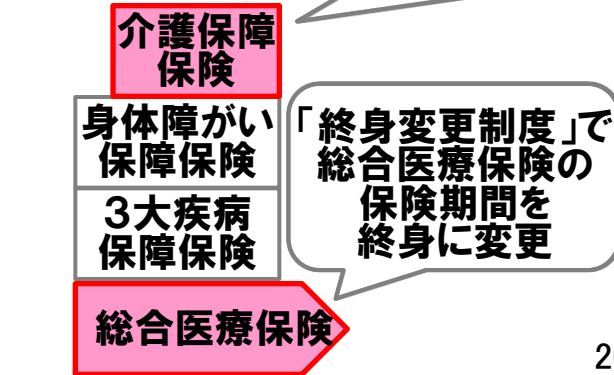
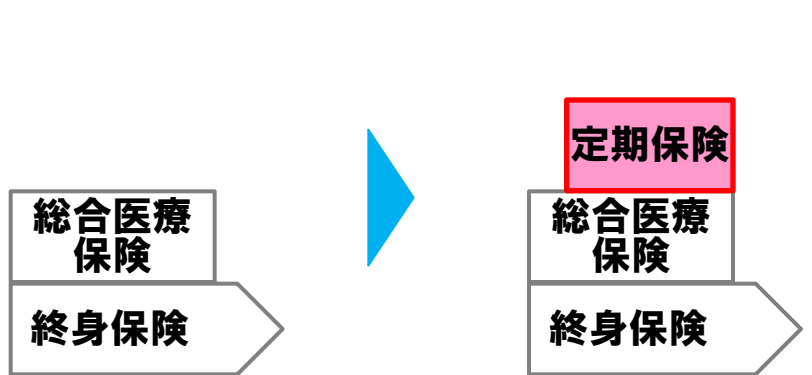
子ども
独立

新規ご加入
[必要な保険を自在に
組み合わせ]

結婚を機に、
「保障追加制度」で
定期保険を追加

子どもの誕生を機に、
「保障見直し制度」で
総合的に見直し

老後の保障を充実させるため、
「一部保障見直し制度」で
定期保険を介護保障保険に見直し



「高額割引制度」の拡充



※3大疾病保障保険は、保険期間が有期の契約のみ割引額を引き上げ

①割引対象の拡大

従来から割引対象であった、「死亡保障」、「重い病気や介護等の保障」、「資産形成や老後の保障」に加えて、「医療保障」を新たな割引対象とし、「みらいのカタチ」の全てのパーツを割引対象に。

②割引額の引き上げ

「重い病気や介護等の保障」へのニーズの高まりにお応えするため、介護保障保険等の割引額を引き上げ。

「年金保険」の自在性向上

改定前	
契約年齢範囲	15～65歳
年金開始年齢	50～75歳、 80歳
契約～年金開始までの期間	10～45年

改定後	
契約年齢範囲	7～65歳
年金開始年齢	17～75歳、 80歳
契約～年金開始までの期間	10～45年

契約年齢範囲の拡大・年金開始年齢の引き下げ

結婚資金準備やマイホームの購入資金準備等のより幅広いお客様ニーズにもお応えできるよう、年金開始年齢の引き下げを実施するとともに、ご加入いただける年齢範囲についても拡大。

(女性のご契約者様向け無料サービス)



Wellness-dial^f

ウェルネスダイヤル [エフ]

無料

私たち(専門家)が、お電話でご相談をお受けします!

体も症状も
みんな違うもの。
まずは私が
お話を
お伺いします。



看護師・保健師

よくある症状が、実は
大きな病気の兆候かも。
自己判断しないで
まずは
ご相談ください。



医師

健康維持には、普段から
食事への気遣いを
することも大切。
栄養面でのご相談も
お受けします。



管理栄養士

女性特有の「気になるコト」のご相談、幅広くお受けします。

婦人科系
疾患全般

例えば
月経異常、更年期

乳腺系
疾患

例えば
胸のしこり、張り

皮膚
疾患

例えば
肌荒れ、アトピー、水虫

泌尿器
疾患

例えば
膀胱炎

大腸・肛門
疾患

例えば
便秘、痔

健康維持に
役立つ栄養管理

等

ニッセイ学資保険

払込保険料総額
2,725,920円
(月払保険料12,620円)

受取総額
3,000,000円

返戻率
約**110.0%**

ご契約例

- ①基準保険金額:100万円
 - ②こども祝金なし型 ③契約者:男性30歳
 - ④被保険者(お子さま):0歳
 - ⑤保険料払込期間:18年 ⑥学資年金開始:18歳
 - ⑦保険料払込方法:月払・口座振替扱
- ※平成26年4月2日以降契約



同様のご契約例で保険料のお支払いを
5年短期年払とした場合、
返戻率約**119.3%**

0歳契約

18歳

19歳

基準保険金額と同額*3

第1回学資年金の支払額の50%

保険料払込期間

保険期間

半数以上(約56%)が
新規のお客様

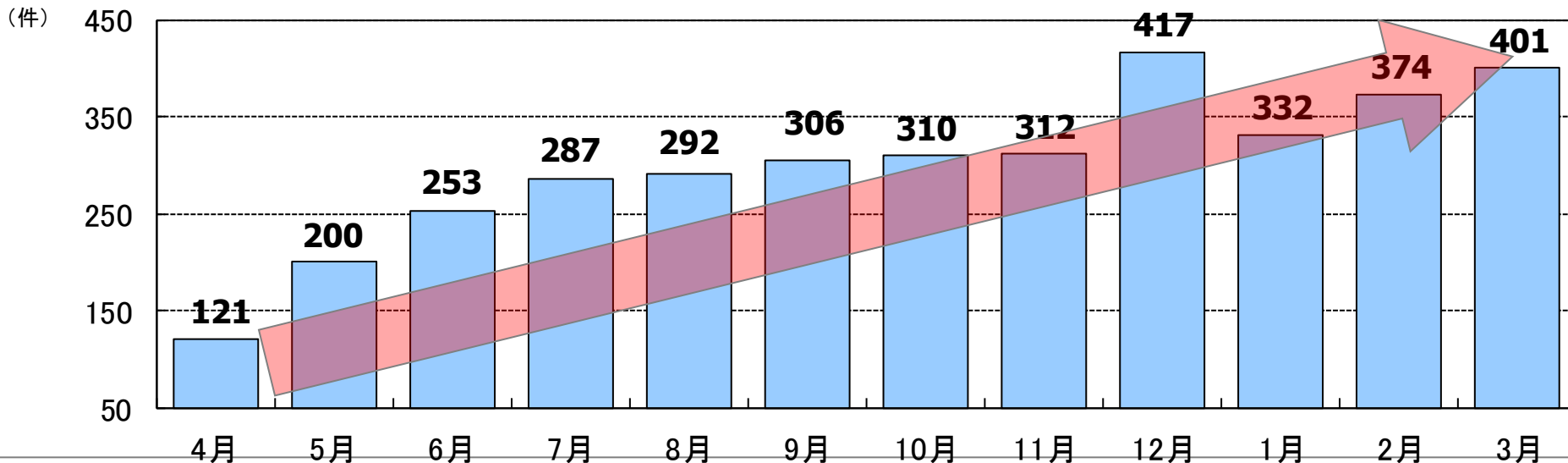
ご契約者が亡くなられた場合、将来の保険料のお払込みは必要ありません。
学資年金等の保障内容はそのまま継続されます。

1年間で「ニッセイ学資保険」販売件数10万件を突破!
(平成25年4月～平成26年3月実績)



育児相談の月別件数推移

H25年度累計: 3,605件



曜日別相談件数

(%)

	曜日別の相談件数						
	月	火	水	木	金	土	日
占率	15.2	14.3	15.3	15.4	15.3	13.0	11.6

※平成25年度累計

時間帯別相談件数

(%)

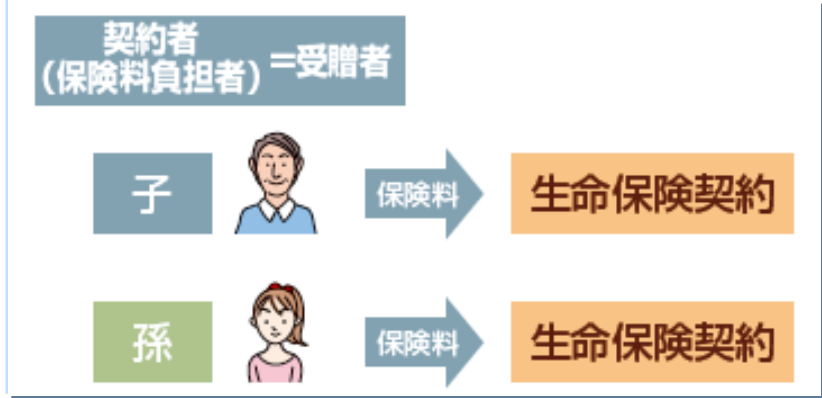
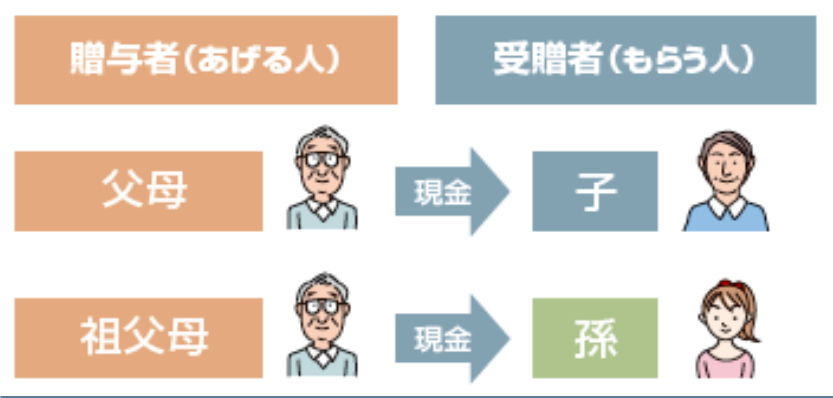
	育児相談の時間帯			
	0:00~ 5:59	6:00~ 11:59	12:00~ 17:59	18:00~ 23:59
占率	6.1	27.3	35.3	31.3

※平成25年度累計

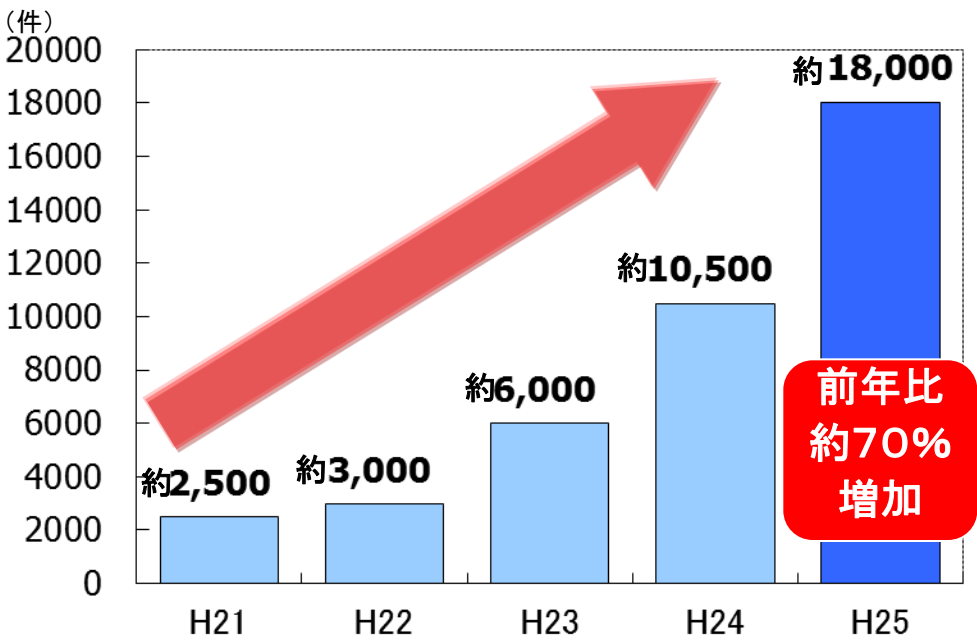
①新契約販売量の増大
〔進化した保障〕

生命保険を活用した相続対策

生前贈与された資金を活用した生命保険への加入



年間保険料100万円以上の商品件数(平準払)※



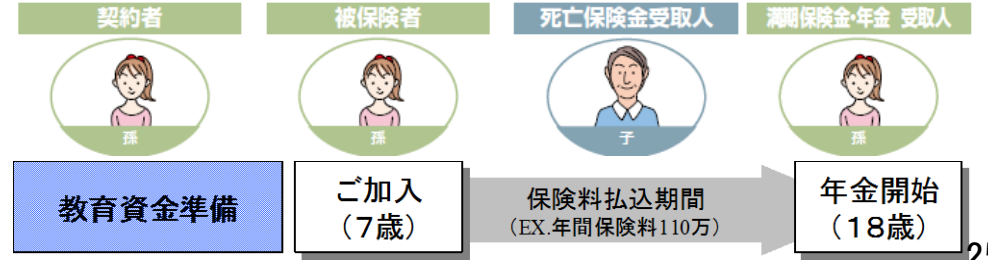
※年間保険料100万円以上の商品(終身保険・年金保険・養老保険等)

平成26年度の新たな取り組み

- 年金保険の契約年齢範囲の拡大・年金開始年齢の引き下げ
- 生前贈与された資金を活用し、年金保険に加入することで、大学の入学資金等を準備することも可能

	改定前	改定後
契約年齢範囲	15-65歳	7-65歳
年金開始年齢	50-75歳、80歳	17-75歳、80歳
契約～年金開始までの期間	10-45年	10-45年

<活用例> 祖父母から孫へ現金を贈与し、孫が契約者の「年金保険」に加入



「DBパッケージプラン125プラス」

○平成26年6月2日より、新たな確定給付企業年金（DB）向け定型プランの提案を開始。

※平成27年1月1日よりお引き受けを開始

Point1 安定

- 年金資産は予定利率(1.25%)の保証がある一般勘定のみで運用
- 追加掛金が発生しづらい制度設計

Point2 簡単

- 制度設計を簡素化した“掛金建方式”を採用
- 行政手続き等の一部を当社が代行

Point3 低コスト

- 各種お手続きが簡素化されることで、手数料負担軽減を実現。
- 加えて、導入初年度の負担軽減を実現

厚生年金基金制度の見直しを受けて、

**後継の企業年金制度の準備を検討されている
中小企業等のお客様に適したDBプランを提供**

企業保険インターネットサービス

○平成26年6月2日より、企業保険をご契約いただいている団体様向けにインターネットを活用した新たなサービスの提供を開始。

Point1 簡単

- 自動表示サポート機能により、必要最小限の項目を入力するだけで、その他の項目が自動表示され、お手続きが完了

Point2 迅速

- 書類等の送付からインターネット上の伝送に変更となるため、これまで1週間程度かかっていた各種お手続きがリアルタイムで完了

Point3 安全

- インターネット上の伝送により、書類等の紛失・個人情報の漏えいを防止（国際標準の暗号化技術やクライアント認証の導入により、セキュリティを確保）

ご契約団体数は、業界最大の約6,800団体
当サービスの対象商品（当社単独契約もしくは幹事契約が対象）

- ・総合福祉団体定期保険
- ・(新)団体定期保険
- ・総合医療保険(団体型)
- ・医療保障保険(団体型)
- ・団体信用生命保険
- ・拠出型企業年金保険



特長

進化したコンサルティング機能

利便性の高い事務・サービス

セグメント別プランニング

動画・各種データ

ペーパーレス化

キャッシュレス化

<平成25年度> セグメント別みらいのカチ販売件数

【男性】67.3万件(+16.5%) 【女性】53.8万件(+15.0%)

(万件, %)

	全年代	こども (0-14歳)	若年層 (15-29歳)	保障中核層 (30-49歳)	シニア (50歳-)
件数	121.1	7.3	37.4	55.4	20.8
増加率	+15.8	+41.9	+14.6	+16.4	+9.4

※複数の保険契約を組み合わせでご加入の商品を1件として記載。

<平成25年度> ペーパーレス化取組状況

(平成25年度平均)
新契約手続き
ペーパーレス占率

96.4%

毎月コンスタントに
95%以上を継続

※営業職員取扱の個人契約が対象。

チャンネル体制

<チャンネル>

営業職員

約5万名がフェイス・トゥ・フェイスによるサービスでお客様をサポート
従来型の営業職員チャンネルに加え、マーケットに応じた特化型チャンネルを展開

ニッセイ・ライフプラザ

全国98カ所に展開する来店型店舗

代理店

税理士代理店を中心に約1万2000店を展開

金融機関

全国300店以上の金融機関に一時払商品などの販売を委託

法人向けサポート

法人のお客様への福利厚生コンサルティング

ニッセイコールセンター

保険に関する各種手続き、照会などお客様からの電話の受付

インターネット

「学資保険特設サイト」「みらいファクトリー」「Facebook」などを活用した情報提供

各チャンネルの強化・融合

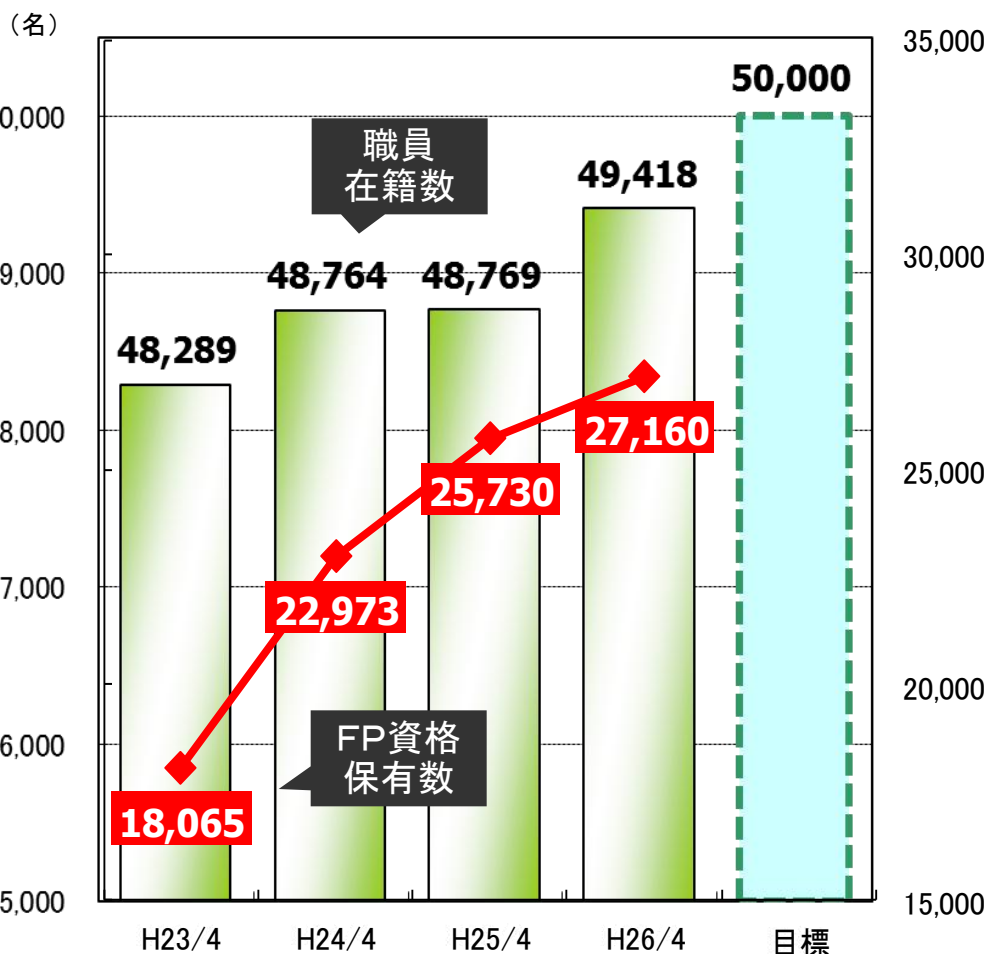
お客様

各チャンネルの強化・融合により、お客様との接触を拡大

①新契約販売量の増大 [進化したサポート] チャネルの強化

営業職員数・FP資格取得者数の推移

- ・ 早期に営業職員5万名体制の安定構築を実現。
- ・ コンサルティング力の強化に向け、FP資格の取得を推進。



入社初期段階での実践教育の強化

- ・ 従来の知識研修に来店型店舗「ニッセイ・ライフプラザ」で蓄積した顧客対応スキル・ノウハウ習得を加え、実践型教育のロープレ研修とコンプライアンス教育の研修内容等を充実。

ロープレ研修



同行指導



「FPコンサルティングチーム」の新設

- ・ 富裕層や女性層等、多様なコンサルティングニーズへの対応や、高度なFP知識とコンサルティングスキルを有する人材の拡充、女性職員の活躍フィールドの拡大などを目的として、女性職員専属の「FPコンサルティングチーム」を新設

	主な業務
現地支援 (対顧客)	<ul style="list-style-type: none"> ・ オーナー・経営者等の資産家マーケット開拓支援 ・ 大企業における職域開拓支援 ・ 現地での直接同行支援
コンサルティング 手法の開拓 ・ 教材ツール開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性マーケット開拓に向けた研究・支援 ・ 税制改正、税務関連、特定マーケットに関するツール開発
対内 教育支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各種試験・資格取得推進サポート ・ 法人保険、特定マーケット等に関する研修支援 等 29

①新契約販売量の増大 〔進化したサポート〕

チャネルの強化

活動量の増大〔プラス1件活動〕

- ・ 月々の「プラス1件」の成果を達成するために、日々の「プラス1件活動」を展開。

(~H24年度)
1日1名の
お客様に提案

(H25年度~)
「プラス1件活動」により、
1日2名のお客様に提案

毎月の成果の「プラス1件」を実現

<ご参考>H25年度の「プラス1件活動」取組状況

H24年度
平均提案面談数

20.7名/月
(1.04名/日)

1.5倍

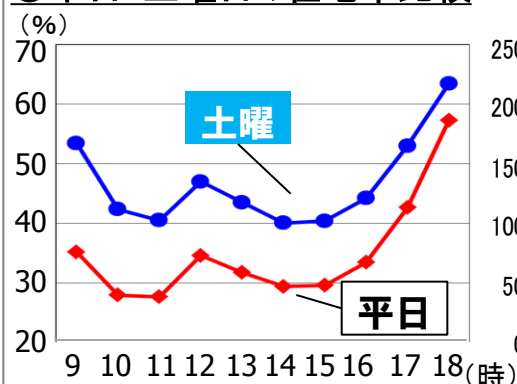
H25年度
平均提案面談数

31.7名/月
(1.59名/日)

お客様との接点拡大〔土曜日活動〕

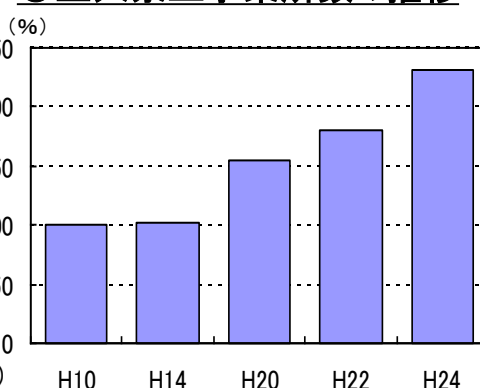
- ・ 平日にお会いできないお客様が増加する中、営業職員とお客様の接点を確保するため、土曜日活動を積極展開。

○平日・土曜日の在宅率比較



出典：NHK「2010年国民生活時間調査報告書」より作成

○立入禁止事業所数の推移



※当社調べ ※H10を100として算出

H26年度からは、全社での土曜日活動強化に向け、「全国一斉の土曜日活動推奨日」を設定。

<ご参考>平日・土曜日のお客様着電率比較

平日

14.1%

2倍

土曜日

28.9%

インターネット活用の方針

トータルで責任を果たすことが生命保険会社の使命

販売

+

加入時の危険選択

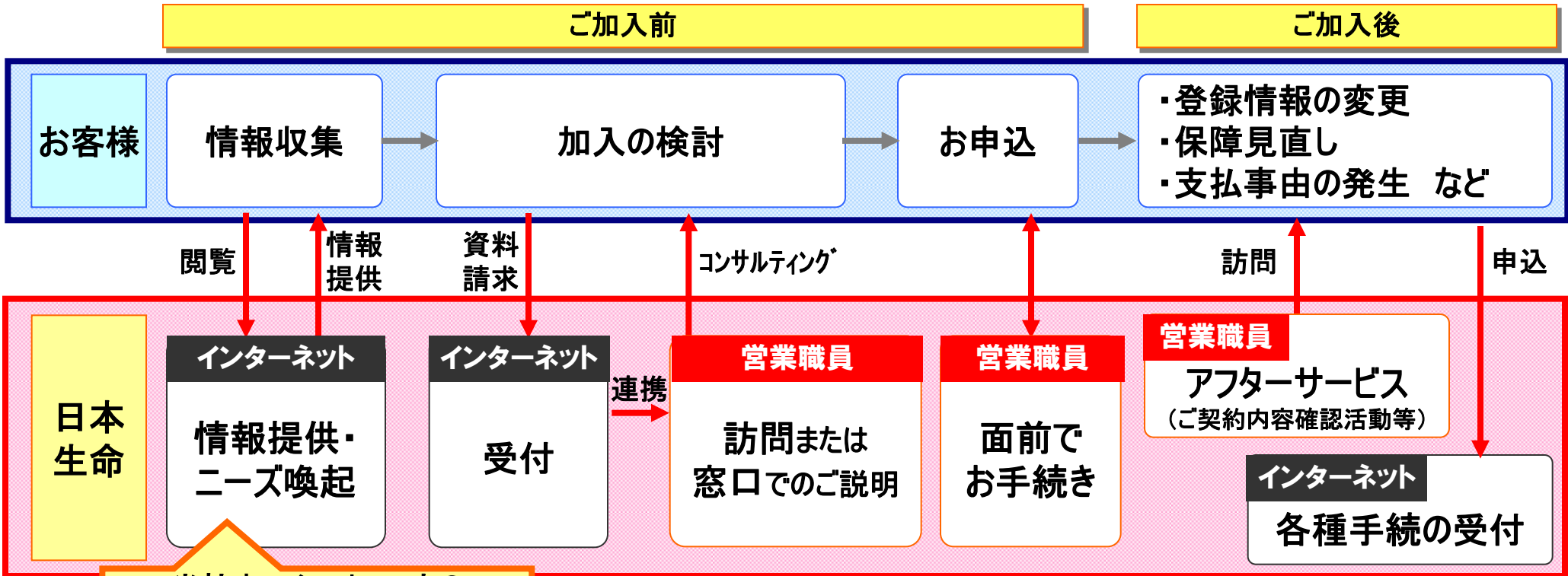
保障見直しニーズへの対応

アフターサービス

漏れなく、タイムリーな
お支払い

インターネットの利便性と
対面チャネルのサポート力を融合
(保険申し込みをインターネットだけで完結しない)

<営業職員とインターネットのチャネル融合イメージ>



当社オフィシャルHP内の「学資保険特設サイト」に加え、「他社集客サイト」を活用

学資保険での取組

NISSAY

10万円

ニッセイ学資保険

もうシミュレーションされましたか?

お子さまのプランがわかります!

1年間で約120万名が閲覧

ご相談はこちら

|今すぐ

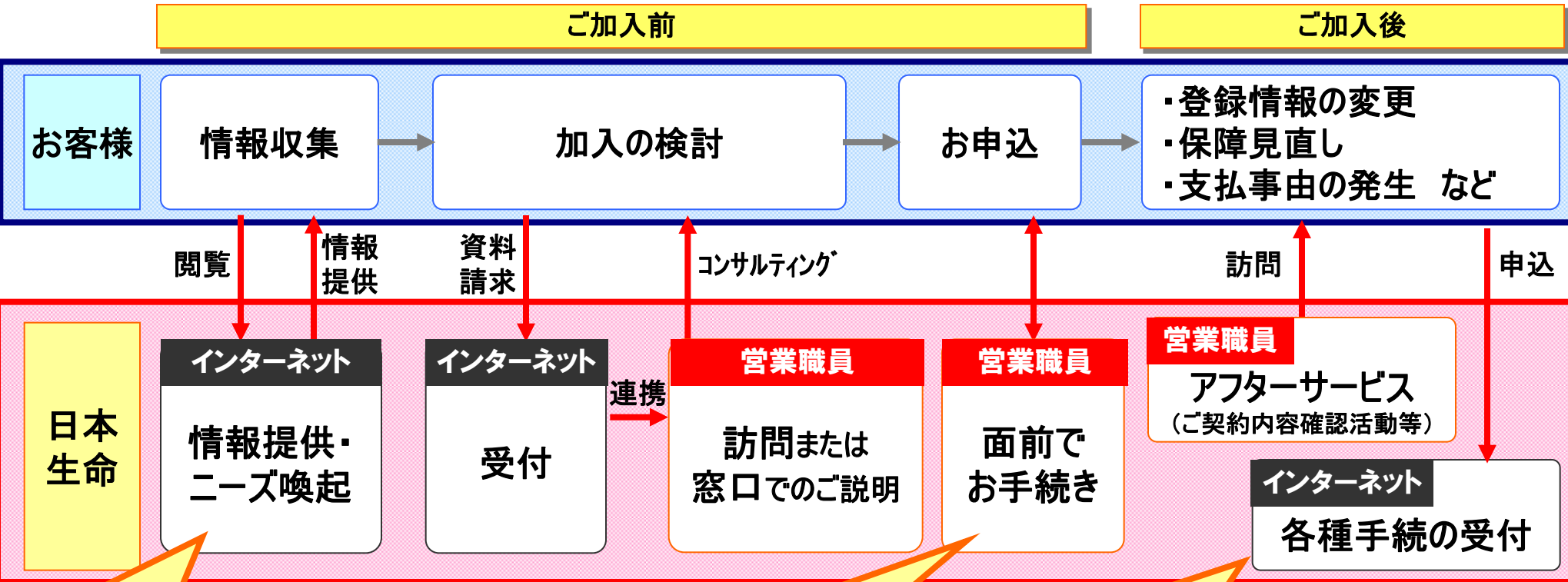
ホームページで相談予約 ▶

相談予約された方の約9割が当社の保険未加入者

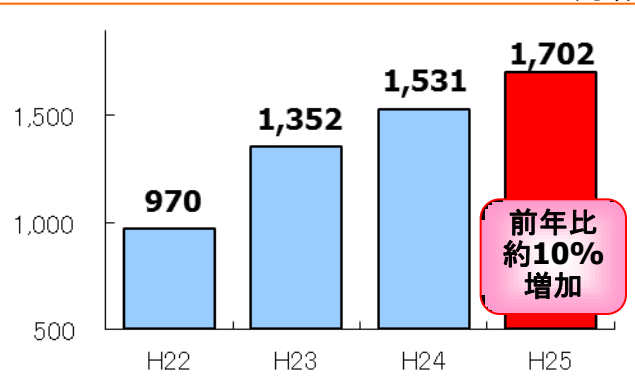
これまで当社との接点を持てなかったお客様とのコンタクトを拡大

約1.3万件のご加入

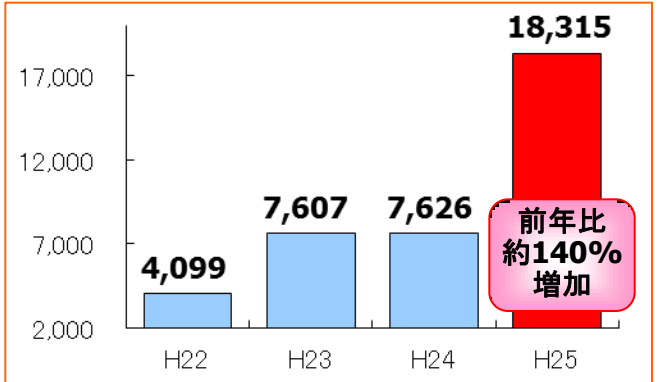
＜営業職員とインターネットのチャネル融合イメージ＞



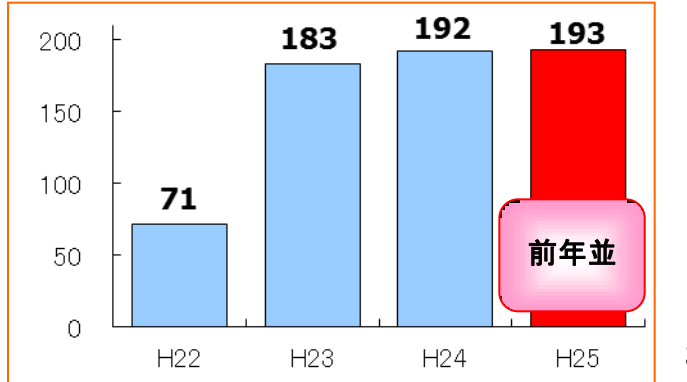
ホームページ閲覧者数 (万名)



インターネット経由の契約件数 (件)



インターネットサービスの利用件数 (万件)



<平成25年12月20日～> 「暮らしと保険の相談デスク」開設

【概要】

○イオンモール幕張新都心の“暮らしのマネープラザ”内に、新たな来店型店舗「暮らしと保険の相談デスク」を開設。

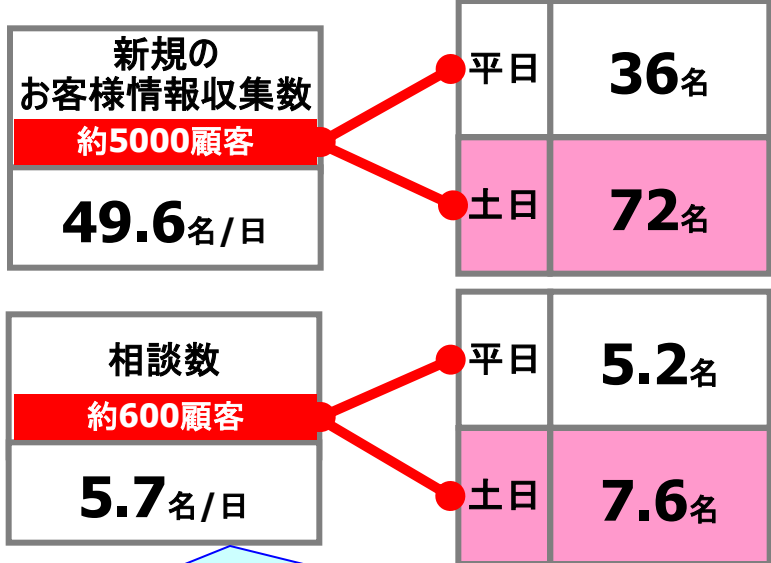
【目的】

- 大型ショッピングモールの集客力を背景に、おもてなしの心を大切にしながら、保険のご加入や見直しを検討されているお客様に加え、保険ニーズが顕在化していないお客様との信頼獲得プロセスを構築。
- 構築したノウハウを全国のニッセイ・ライフプラザ、および営業職員チャンネルへ展開。

【取組内容】

- コンサルティングサービスの充実
 - ・保険販売だけでなくFPコンサルティングを主体とした相談型の応接
 - ・保険に限らない日常生活全般にわたる情報を提供
- 商品ラインナップ
 - ・みらいのカタチ・学資保険・外貨建年金・ドル建終身・銀行窓販商品・損保

【開設後の状況】



相談にお越しいただいたお客様のうち
約9割が当社の保険未加入者

※プレオープンの平成25年12月17日～平成26年3月31日までの実績



- <その他出店企業>
- ・イオン銀行
 - ・イオンクレジット
 - ・イオンハウジング
 - ・イオン保険サービス



財務・収支基盤の強化

あらゆる危機への備え

- 自己資本の一層の強化
- 安定的な運用収益の確保

将来の収益拡大への布石

- 海外展開
- アセットマネジメントビジネス

ERM態勢の高度化

当社のERM態勢

お客様ニーズを踏まえた多様な商品やサービスの提供

経営目標

長期の保障責任の全う

契約者配当の充実

収益の長期安定的な向上



財務の健全性の確保

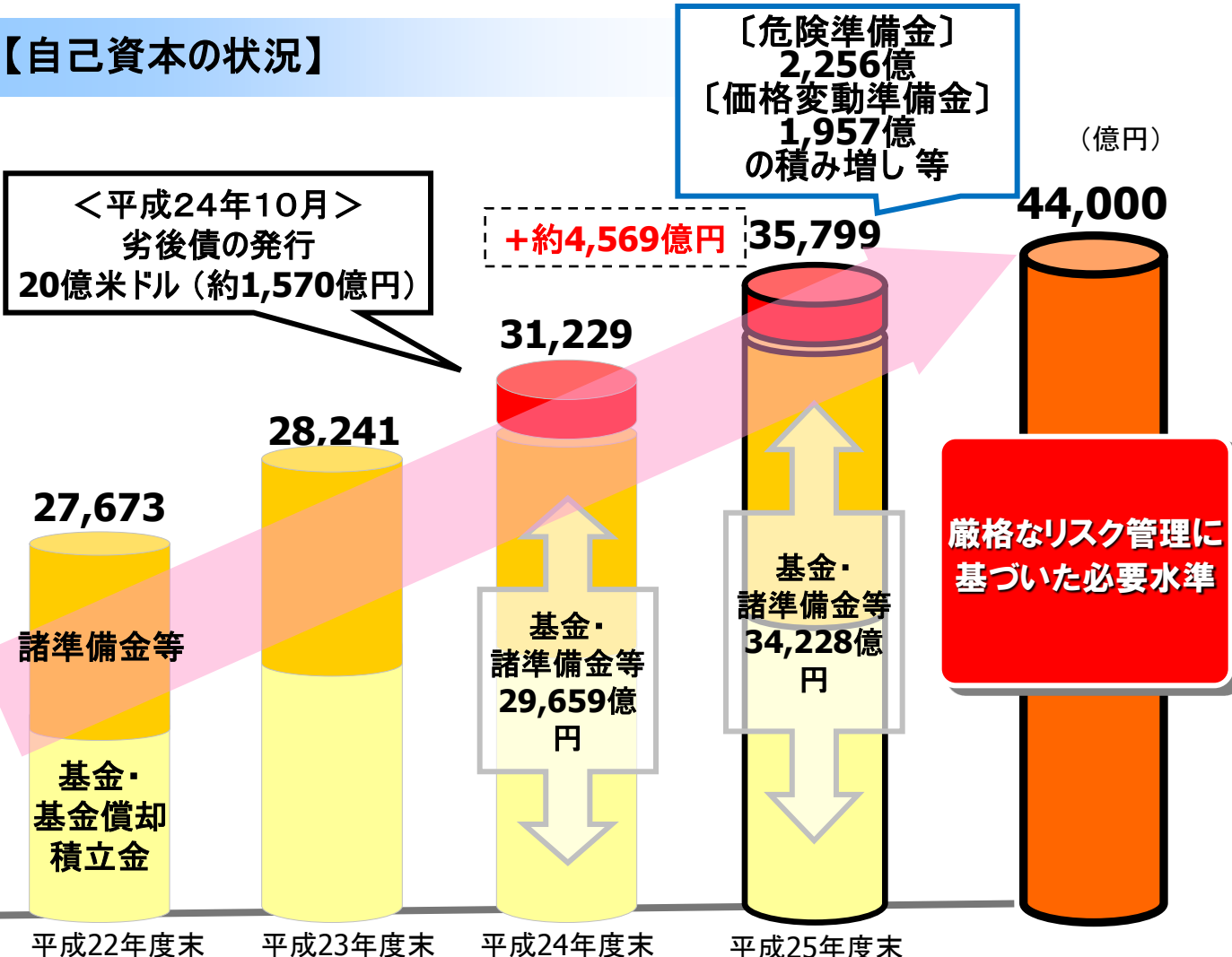
リスクの網羅的・体系的な把握

収益とリスクの関係をより強く意識した運営

将来の保険金等の確実なお支払い・安定的な配当還元を実現

【自己資本の状況】

<平成24年10月>
劣後債の発行
20億米ドル（約1,570億円）



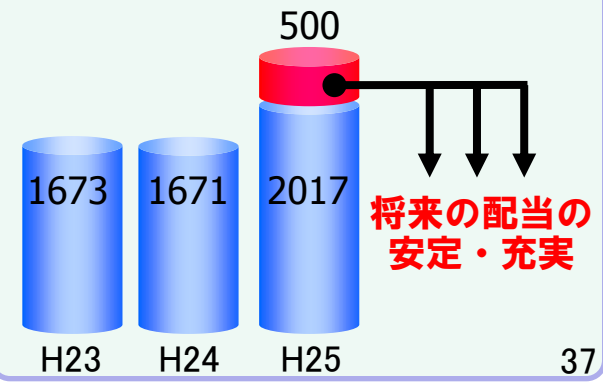
【社員配当平衡積立金の積立】

社員配当平衡積立金を
500億円積み立て

将来の配当の安定・充実

- 収支変動の影響緩和
- 金利環境改善時の早期還元

配当準備金繰入額
+ 社員配当平衡積立金 (イメージ)



資産運用業務の意義

- 生命保険会社は、将来の保険金支払に備え収入保険料を責任準備金として積み立てているが、保険料は一定の予定利率で割引き算出しているため、その予定利率に見合う運用収益をあげる必要がある
- 同時に、予定利率を上回る運用収益を獲得することで「契約者配当金」の増額を図り、ご契約者の実質的な保険料負担の軽減を図ることが、経営上要請されている

生保資金の特性(3つの性格)

- 生保会社の負債は、責任準備金が大部分を構成しているため、責任準備金の性質が生保資金の特性に大きく影響

- ① 長期的性格 (20年、30年の長期にわたる保険契約の履行)
- ② 保険契約者に対する責務
- ③ 収益性を追求する性格 (保険料は予定利率で割引き算出)

生保資金運用の原則(3つの原則)

安全性の原則

保険金支払など保険契約上の債務履行を確実にするため、投資運用に伴う不測の損失を回避して、運用元本の維持を図る

収益性の原則

安全性に留意したうえで、できる限り運用収益の獲得を追求する

流動性の原則

解約請求や貯蓄性商品の満期に対して備えるために、一定程度流動性の高い資産で運用し、支払いに支障をきたさないように手元資金を確保する

(上記の原則は、相互に矛盾する性格を持っているため、実際の運用においては、これらのバランスに留意する必要がある)

基本的
考え方

- I. ご契約者様に対する経済的保障責任を全うすることを第一義として資産の運用を行う
- II. 一貫した運用戦略の遂行を通じて運用収益の長期安定拡大を図る
- III. 生保事業の使命や公共性をふまえ、ご契約者に納得いただける運用を実践する

① 円金利資産を中核とした運用環境の悪化に強いポートフォリオ

② リスク性資産の組み入れによる中長期的な収益向上

- ・インカム収入の長期安定確保、中長期的な含み益形成
- ・割安資産への投資、割高資産の売却を中長期的観点から実践

安定的な運用収益の確保

平成26年度末マーケット環境見通し

金利（日本国債10年）	0.6～1.2% (0.9%)	株価（日経平均）	15,500～19,000円 (17,000円)	為替（円/ドル）	105～115円 (110円)
				為替（円/ユーロ）	133～147円 (140円)

平成26年度 運用方針

円金利資産	一般貸付	資金需要の動向を見つつ、スプレッド水準等に留意して優良貸付資産の積み上げを推進	横ばい
	国内債券	金利水準を踏まえて、投入タイミングや投入額は慎重に判断	増加
	ヘッジ外債	円金利代替資産として比較優位性を意識して取り組むとともに、為替水準に応じてオープン外債と配分を調整	横ばい～減少

円金利資産以外	オープン外債	為替リスク量に留意しつつ、為替・金利水準に応じて機動的に為替リスクをコントロール	横ばい～増加
	内外株式	成長性・株主還元状況に着目し、中長期的な収益力向上につながるポートフォリオを構築	横ばい
	不動産	リニューアルを中心に投資しつつ、新規優良物件の取得等にも柔軟に対応	横ばい 40

<成長分野への投融資スタンス>

経済・企業の発展といった社会公共性の観点や、長期投資という生命保険の負債特性に合致した
ものと考え、融資や未公開株投資などに取り組んでいる。

融資

株式

組織横断的な
検討体制のもと、
案件情報収集・共有化

不動産

海外

社会公共性・投資採算性を踏まえつつ、
優良案件へ投融資

<成長分野への投資事例>

- 再生可能エネルギー事業やPFI事業への融資
- 国際協力銀行(JBIC)の海外展開支援融資
ファシリティを活用した融資や外貨建てローン
- 国内外のベンチャー投資
- 新興国向け投資

成長分野への投融資 (平成23~25年度累計)
約4,000億円実施

平成25年度実績 約1,400億

平成26年度は
投資ペースを拡大
(対平成25年度比)

特にインフラ投資については、平成26年度末までに約300億円を投資

保険事業

米国・中国・タイ・インド・インドネシア

▶ 中長期的な収益機会の拡大

資産運用

米国・欧州・アジアで現地法人・提携

▶ 資産運用力の向上

当社の主なグローバルネットワーク

提携先または関係先企業

子法人または関連法人等

■ 現地法人(保険事業)

● 現地法人(資産運用)

欧州

シュローダー(英国)

● NSAMヨーロッパ(英国)
※シュローダーとの合併会社

アリアンツ(ドイツ)
世界最大級の金融サービス機関

● NIP(英国)

日本生命

米国

プリンシパル

中小企業向け退職貯蓄事業のトッププレーヤー

ポスト・アドバイザー・グループ

パトナム

● パナゴラ ※パトナムとの合併会社

ブルデンシャル

世界最大級の金融サービス会社

● NII

ノースウエスタン

全米最大級の相互保険会社

■ 米国日生

ベストドクターズ

専門医紹介サービス会社

アジア

バンコク銀行(タイ)

タイ最大の商業銀行

■ バンコク・ライフ(タイ)

長城(中国)

4大国有金融資産管理会社

■ 長生人寿(中国)

リライアンス(インド)

インド有力財閥の一つ

■ リライアンス・ライフ(インド)

● リライアンス・アセット(インド)

AIA(香港)

アジア・オセアニアの16の国と地域で
生命保険事業を展開

● NLGIシンガポール

※シュローダーとの合併会社

グヌン・セウ・ケンカナ
(インドネシア)

農業関連・不動産・生命保険をコア事業とする
インドネシア財閥の一つ

■ セクイスライフ(インドネシア)

ここ数年、欧米・アジアで有力金融機関・保険会社との長期的なパートナーシップ形成を推進

直近の戦略投資案件

2014	セクイスライフ(インドネシア)への出資	約430億円
2013	ポスト・アドバイザー・グループ(米国)への出資	約35億円
2012	リアランス・アセット(インド)への出資	約210億円
2011	AIAグループへの出資	約350億円
	リアランス・ライフ(インド)への出資	約480億円
2010	アリアンツ(ドイツ)の 転換権付劣後債に投資	約590億円
	ベストドクターズ(米国)の 転換権付優先株に投資 <small>※2011年 普通株約2億円で追加投資</small>	約17億円
2009	ノースウェスタン(米国)の サープラスノートに投資	約230億円
	プルデンシャル・グループ(米国)の 交換権付サープラスノートに投資	約460億円

パートナーシップの形成

ベスト・プラクティス・シェアリング・フォーラムの開催

出資先の海外保険会社の経営幹部や専門家が集まり、各社の好取組事例を互いに学び合い、シナジーを創出。

＜平成25年度開催概要＞

- 参加企業：
 - ・リアランス・ライフ(インド)
 - ・バンコクライフ(タイ)
 - ・長生人壽(中国)
 - ・米国日生
- セミナーテーマ
 - ・営業活動マネジメント



アジア・ライフ・インシュアランス・エグゼクティブ・セミナーの開催

アジア各国の生命保険会社等を対象に1990年から開催。日本の保険市場の変遷や当社のチャネル・商品戦略等を紹介。

＜平成25年度開催概要＞

- 参加企業：
 - ・アジア各国15の国と地域
 - ・19金融機関等(33名)
- セミナー概要：
 - ・当社の販売戦略の説明
 - ・本部・営業部の視察



リライアンス・グループとの協業

人材の交流

【日本】リライアンス・グループ職員2名の受入

- 出資・提携関係にあるインドのリライアンス・グループと人材の相互交流を通じて、協業関係を深化・拡大。
- 平成25年度にはリライアンス・グループの職員2名を本社にて受入。

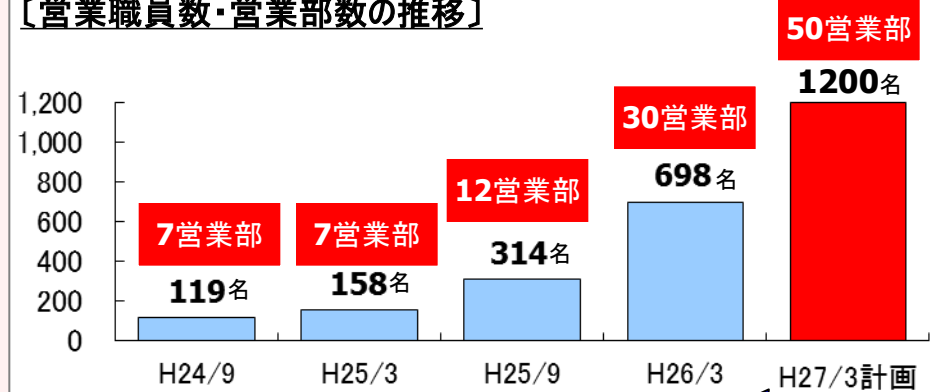


当社ノウハウの提供

◆リライアンス・ライフへの保険販売ノウハウの提供

- 個人代理店中心のインド生保市場において、当社営業職員チャネルのノウハウをリライアンス・ライフに提供。
- 平成24年9月にインドで初めてフェイス・トゥ・フェイスチャネルが誕生。
- インドのお客様の支持を受けながら着実に拡大。

〔営業職員数・営業部数の推移〕



【インド】本社役員への訪問、職員の派遣(リライアンス・ライフ)

- 当社プラクティスの輸出に向け、役員が現地取締役会に参加。
- 社内の幅広い部門から、若手職員を派遣し、ビジネスノウハウの共有化やグローバル意識を醸成。



〔リライアンス・ライフ〕 今後の組織計画

《H26/3時点》
30営業部・約700名
↓ ↓ ↓ ↓
《H27/3目標》
50営業部・約1200名



当社グループ力を結集し、グローバル運用力を強化

日本生命

ニッセイアセット
マネジメント

協業

海外投資現法
(欧・米・アジア)

出資・提携

商品ラインナップ拡充等
(団体年金・投資信託)

【欧米】

プリンシパル、
パトナム、
シュローダー 等

【エマージング】

リライアンス・アセット等

直近のトピックス

〔平成25年5月〕ポスト・アドバイザー・グループへの出資

【名称】 ポスト・アドバイザー・グループ

【趣旨】 同社が持つ高利回り債券の運用ノウハウを活かした
第三者マネーの取り込み。

【株式】 約20%(約35億円)を取得

〔平成25年4月〕NLGIシンガポールの設立

【名称】 ニッポンライフ・グローバル・インベスターズ・シンガポール
※ニッセイ・シュローダーズ・アセットマネジメント・アジアを改編

【趣旨】 アセットマネジメントビジネスにおけるアジア運用力強化

【株式】 ニッセイアセットマネジメント51%、シュローダー33%、
日本生命16%(※ニッセイアセットが当社より株式51%を取得)

〔平成24年8月〕リライアンス・アセットへの出資

【名称】 リライアンス・キャピタル・アセットマネジメント

【趣旨】 インド資産運用業界の高い成長性を長期的に享受。
リライアンスグループとの協力関係の深化・拡大。

【株式】 約26%(約210億円)を取得

入社5年内職員の育成

〔はつらつWinds運営〕

目的 次世代の「中核職員・指導者人材」の育成に向けた入社5年以内職員教育の強化

対象 入社5年以内職員のうち、特抜層を各支社にて選抜し、「はつらつWinds」に任命

運営 「はつらつ育成推進室」が集約したスキルやノウハウを本部・支社による研修にて実践

<本部研修風景>



(分科会研修)



(ロープレ研修)



(集合写真)

<直近4年間>
はつらつWinds
約8,800名

約750名が
指導者層へ

契約件数
1.7倍

はつらつWinds
以外
(入社5年以内)

管理職人材の育成

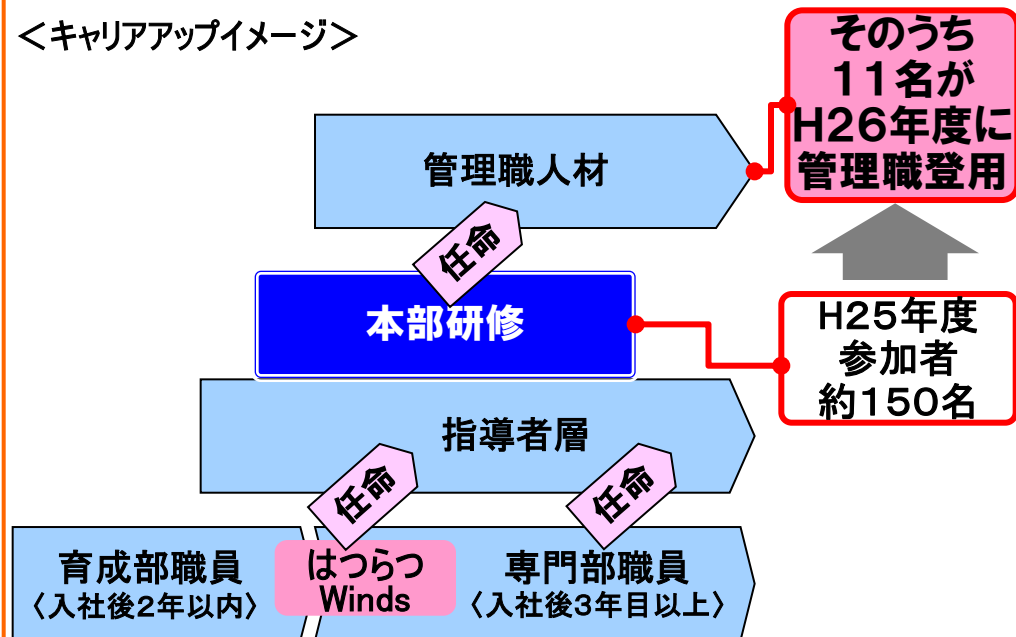
〔候補者層の拡大に向けた本部研修の実施〕

目的 管理職登用候補層の拡大と中長期的な育成を図ることを目的に平成25年度より開始

対象 意欲・能力・経験のある営業職員(指導者層)を支社より推薦し、本部にて選定のうえ、対象者を決定

運営 管理職登用候補層の拡大と中長期的な育成を目的として、選別ではなく動機付けを主としたプログラムを実施

<キャリアアップイメージ>



そのうち
11名が
H26年度に
管理職登用

H25年度
参加者
約150名

女性が活躍できる環境づくりの推進

- 平成20年度に設立した「輝き推進室」にて、女性職員の活躍推進、キャリア意識の醸成に向け、様々な取組を実施。

事例①) 女性課長情報交換会 (H20～)

- ーキャリア形成、女性活躍推進にかかわる課題の共有・対策検討、ネットワークの構築などを目的とした女性課長を対象としたセミナー。



事例②) 「ポジティブ・アクション」(H25. 2)

- ー女性活躍推進を経営戦略と位置づける姿勢を厚生労働省HP内「ポジティブ・アクション」にて宣言。

事例③) 男性育休取得100% (H25. 4～H26. 3)

- ー男性職員の育児休業取得100%を目標に設定。(※1週間程度)
- ー男性職員に育児参加を促し、仕事と育児を両立する女性の働き方を理解し、女性活躍を後押しすること、および「働き方の変革」が狙い。

男性
育児休業
取得状況

H24年度
9名

H25年度
279名※
100%取得

<第3回 日本HRチャレンジ大賞> 人材マネジメント部門優秀賞受賞



日本HRチャレンジ大賞は、人材領域で優れた新しい取り組みを積極的に行っている企業を表彰するものです。今回、当社の男性育児休業取得率が100%に引き上げるための取り組みが社会全体の男性の育児休業取得の高揚につながる優れた取り組みとして表彰されました。

※279名は平成25年度が取得期限となっている職員の取得者数。
取得期限が平成26年度以降となっている職員も含めた平成25年度の総取得数は496名。

社内インターンシップ運営の拡充

- 幅広いキャリアの選択肢に触れることで女性職員の主体的なキャリア構築を一層促進する観点から、対象者・コースを拡充。

～H25年度

H26年度

研修
内容

お客様対応業務

お客様対応業務に加え
様々な本店・本部業務を
経験できるコースを新設

受講
対象

本店・本部所属
首都圏・近畿管内を
中心とした女性職員

対象者:約3,000名

従来の対象者に加え、
全国の支社からの
受講も可能に

対象者:6,000名

社内インターンにて幅広い視点でのキャリアビジョン構築
長期派遣制度を活用しての異動
上位職登用への意欲醸成

女性職員の活躍推進・キャリアアップ

職制を越えた女性・若手プロジェクトの推進

- 平成24年度より、様々なテーマについて、女性・若手職員が闊達な議論を展開する「みらい創造提案活動」を実施。

<平成25年度取組>

様々なセクションから総勢700名の女性・若手職員が参加し、58のプロジェクトチームが中長期的な事業戦略・販売戦略や働き方の変革について闊達に議論。

〔経営に反映された代表例〕

「育児相談ほっとライン」(平成25年3月導入)

育児経験者7名を含む女性11名のプロジェクトチームが考案

育児相談ほっとライン



「Wellness-dial f」(平成26年3月導入)

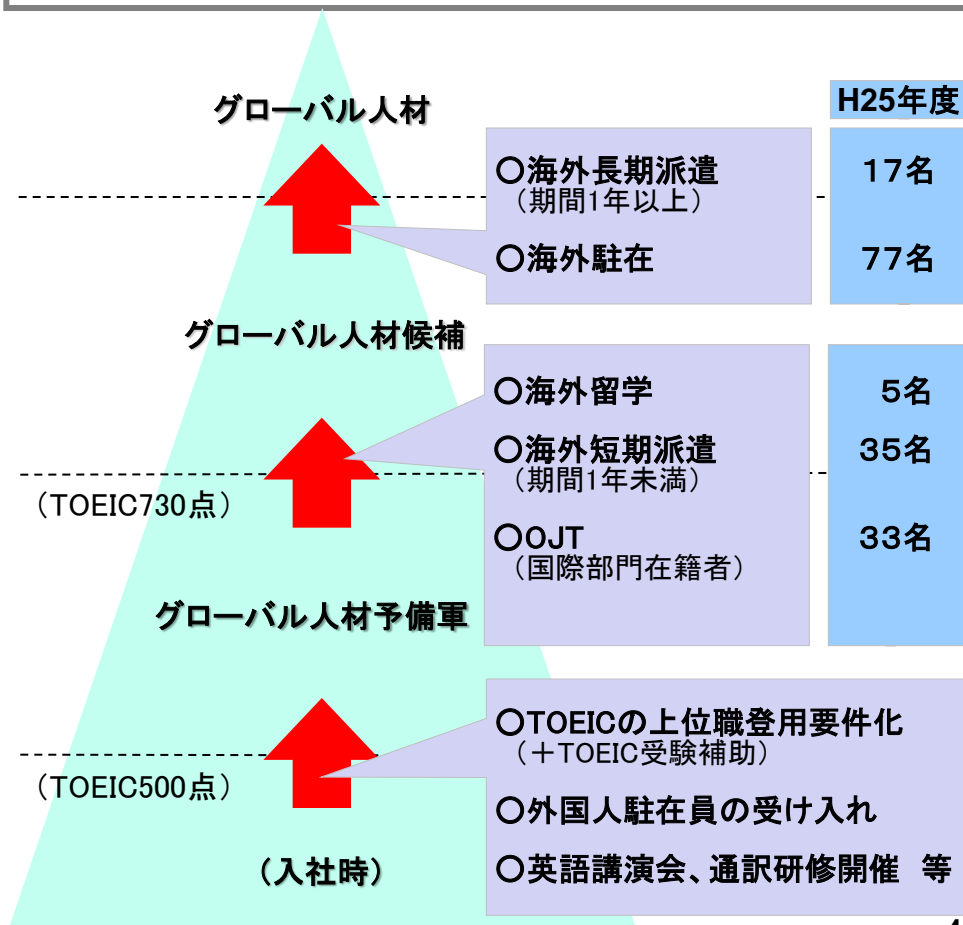
幅広い部門から参加した女性13名のプロジェクトチームが考案

Wellness-dial f



海外で活躍できるグローバル人材の育成

- グローバル人材の育成に向けては、各成長段階に応じた様々な取組を実施。
- 今年度は派遣者数の拡大などを通じて、グローバル人材育成を一層推進。



Ⅲ. 平成26年度 決算見通し

平成26年度 決算見通し

	平成26年度	平成25年度
保有契約高 (個人保険+個人年金)	約 167兆円	171.8兆円
年換算保険料 (個人保険+個人年金)		
— 保有契約	約3兆2,900億円	3兆2,687億円
— 新契約	約2,700億円	2,977億円
保険料等収入	約4兆8,000億円	4兆8,255億円
基礎利回り	約2.3%	2.41%
事業費	約5,800億円	5,618億円
基礎利益	約5,800億円	5,924億円