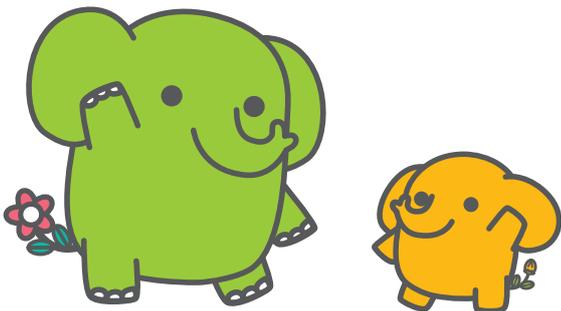


2025

はなさくレポート

ディスクロージャー誌



企業理念

新たな発想でお客様一人ひとりの
人生をサポートし続ける

時代の変化に合わせた新たな価値提供を通じ、社会課題の解決や
保険業界の発展に貢献して参ります。

長期ビジョン

“ニュー・インシュアランス・クリエイター”
として新しい価値を創造し、
社会課題の解決を通じて
お客様の信頼を獲得する

常に時代の変化を見据えて、「新たな商品・サービスを提供し続け」、
その実現に向けて「従業員が働きがいを実感し続ける」ことが出来る生命保険会社
“ニュー・インシュアランス・クリエイター”を目指します。



contents



- はなさく生命からご挨拶 P3
- はなさく生命について P5
- 業績ハイライト P6
- はなさく生命の取組
 - サステナビリティ経営 P7
 - お客様本位の業務運営 P8
 - 商品ラインアップ P9

- サービスラインアップ P10
- 代理店へのサポート体制 P11
- 教育体制 P12
- 通信販売 P13
- お客様サービス向上への取組 P15
- コーポレートガバナンス
 - コーポレートガバナンス体制 P19

- 内部統制システムの整備 P20
- 内部監査体制 P20
- コンプライアンス(法令等遵守)の推進 P21
- リスク管理の徹底 P23
- 働きたいと思う職場づくり
 - 職場環境の充実に向けて P25
- トピックス・会社概要 P26

会社情報・財務情報は、
はなさく生命ホームページで公開しています。
<https://www.life8739.co.jp/company/disclosure>



新たな発想でお客様一人ひとりの人生をサポートし続ける

これまでの振り返り

日頃より、はなさく生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

当社は2019年より営業を開始し、企業理念である「新たな発想でお客様一人ひとりの人生をサポートし続ける」の実現に向け、日本生命グループの強みと新設会社ならではの機動性を活かし、商品ラインアップの拡充や販売チャネルの多様化に取り組んでまいりました。

商品面では「充実した保障」を「お手頃な保険料」で提供することをコンセプトに、2024年度までに10商品を開発・提供

しております。

販売面では、多様化するお客様のライフスタイルやニーズにお応えすべく、代理店チャネルの基盤拡大・チャネルサポートに加えて、通信販売(郵送・Web)チャネルを展開し、加入方法の多様化に取り組んでまいりました。

こうした事業基盤構築に取り組んだ結果として、2024年度の新契約件数は24.7万件、保有契約件数は75.8万件を突破する等、順調に事業を拡大してまいりました。

今後の方針

当社は、「“ニュー・インシュアランス・クリエイター”として新しい価値を創造し、社会課題の解決を通じてお客様の信頼を獲得する」という長期ビジョンのもと、2024年度より3か年の中期経営計画をスタートし、商品・サービスの充実、販売チャネルの多様化と融合、デジタル技術の活用を軸に、顧客体験価値(CX)の革新に挑戦しております。

社会環境の変化に伴い、生命保険の継続加入が難しい層の増加や若年層の生命保険加入率低下、女性特有の健康リスク拡大等、従来に比べ、必要保障と実際のお客様のご加入状況のギャップが拡大している現状を捉え、このことを当社が向き合う社会課題として認識しております。

こうした社会課題への対応の一環として、当社では2025年1月に、当社初の資産形成商品である「はなさく変額保険」を発売しております。

現在、日本では資産運用立国を目指しており、急速に資産形成ニーズが高まっていますが、実質所得の低下等、家計の支払余力に限りがある中で、実態としては個人の資産形成へ

の取組みに格差があるとともに、保障への備えが後回しになるという課題も生じております。

長期分散投資による資産形成と、万が一の際の保障機能を兼ね備えた変額保険のご提供は、こうした課題やニーズへの対応として、一つの有力な選択肢になると考えております。

当社は、これからもお客様本位を追求し、ステークホルダーの皆様とともに価値の協創に取り組むことで、時代の変化に合わせた社会への貢献と、サステナブルな企業価値の向上を目指してまいります。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2025年7月

代表取締役社長 山根 隆男





● はなさく生命は日本生命グループの一員です

近年、ライフスタイルや生活環境が変化の中で、自ら比較して生命保険に加入したいという意向を持つお客様が増加しており、その受け皿として保険ショップをはじめとする代理店マーケットが急成長しています。また、デジタル社会の進展とともに、Web上でのご加入手続きをご希望されるお客様も増加しています。当社は、多様化

するお客様のニーズにきめ細かくお応えするため、日本生命グループの一員として代理店およびダイレクトマーケット（郵送通販・Web通販）への商品・サービス提供を機動的に進めるとともに、事業運営を通じて得た知見・ノウハウをグループ内に広く還元することにも取り組んでいます。

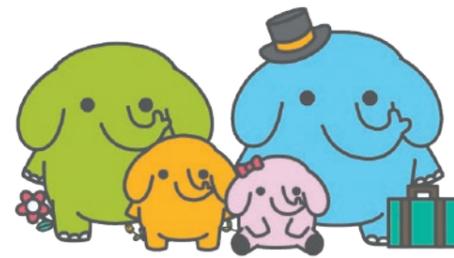
＜日本生命グループ 国内生命保険会社等＞



● 社名・オリジナルキャラクター

社名には、「お客様にとって価値ある商品・サービスの新しい種をまき、育むことを通じて、お客様一人ひとりの人生に花を咲かせていきたい」という思いが込められています。

オリジナルキャラクターは、この思いを体現した“しあわせの花”を咲かせるという使命を持ったぞうの家族であり、「しあわせの花”大使」として“しあわせの花”を世界中の人々に届けます。



はんな さっくん めいちゃん いっせい

● はなさく生命の格付け

格付会社から高評価を得ています。

当社は保険金支払能力について、お客様に客観的な判断をしていただくため、格付会社に依頼の上「格付け」を取得しています。

(2025年2月28日現在)

格付会社	格付内容	格付け
格付投資情報センター (R&I)	保険金支払能力	AA+

※上記の格付けは、当社の依頼により取得した格付けです。格付けは、保険会社全体を評価しているものではなく、将来の保険金支払等について保証しているものではありません。また、格付けは格付会社の意見であり、一定時点での数値・情報等に基づいたものであるため、将来的に変更されることがあります。詳しくは格付会社のホームページまたは、当社ホームページ (<https://www.life8739.co.jp/company/rating>) をご覧ください。



2024年度 事業概況

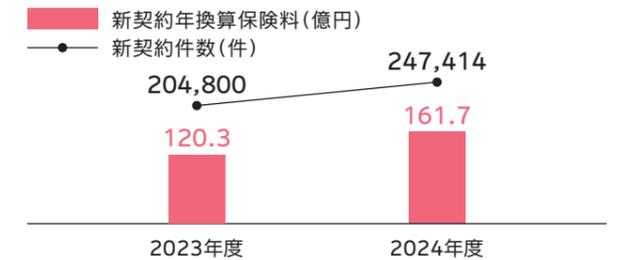
当社は、「サステナビリティ経営」および「お客様本位の業務運営」を経営の軸とし、2024年度からスタートした中期経営計画(2024-2026年度)において、代理店・ダイレクトマーケットにおける安心・安全の提供に加え、様々な社会課題に対応することで顧客体験価値(CX)の創造に取り組むこととしています。

1年目となる2024年度は、既存事業の着実な強化に加えて、更なる成長に向けた事業基盤の拡張に取り組ましました。

業績面については、変化の激しいマーケット環境の中、新契約件数は24.7万件、新契約年換算保険料は161.7億円と、いずれも進展し、保有契約件数は75.8万件となりました。

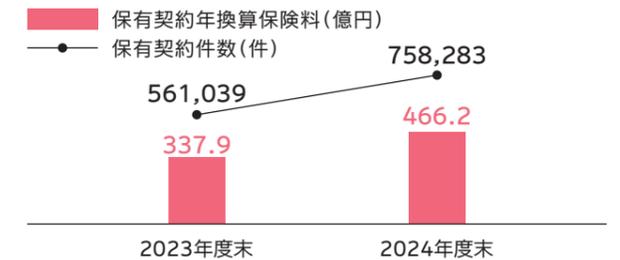
● 新契約件数・新契約年換算保険料

2024年度の新契約件数は、247,414件(対前年度比120.8%)、新契約年換算保険料は161.7億円(対前年度比134.4%)でした。



● 保有契約件数・保有契約年換算保険料

2024年度末における保有契約件数は、758,283件(対前年度比135.2%)、保有契約年換算保険料は466.2億円(対前年度比138.0%)となりました。



● ソルベンシー・マージン比率

2024年度末ソルベンシー・マージン比率*1は2,946.0%と高い水準を維持しています。



	2023年度末	2024年度末
ソルベンシー・マージン比率	4,372.4%	2,946.0%

*1 ソルベンシー・マージンとは、「支払余力」という意味です。生命保険会社は将来の保険金等の支払いに備えて責任準備金を積み立てており、通常予測できる範囲のリスクについては責任準備金の範囲内で対応できます。しかし、大幅な環境変化によって、予想もしない出来事がある場合があります。例えば、大災害や株価の大暴落等、通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標の一つがソルベンシー・マージン比率です。

● 基礎利益

主に保険料等収入の収益計上の一方、事業費や責任準備金等繰入額、保険金等支払金の費用計上により、2024年度の基礎利益*2は▲95.2億円となりました。

*2 保険料収入や保険金支払・事業費等の保険関係収支と、利息および配当金等収入等の運用関係収支からなる、生命保険会社の基礎的なフロー収益を表す指標です。



サステナビリティ経営

● はなさく生命のサステナビリティ経営の考え方

当社は、「新たな発想でお客様一人ひとりの人生をサポートし続ける」の企業理念に基づき、生命保険事業の公共性や長期にわたる保障を全うするという社会的使命を踏まえ、企業活動を行っています。

当認識のもと、事業基盤の維持・発展を通じ、生命保険業界の発展に貢献することが、当社のサステナビリティ経営の根幹をなすと考えています。

当社は、様々なステークホルダーとの対話を通じて、社

会からの期待や社会課題に対する認識を深めるとともに、あらゆる企業活動においてバリューチェーン全体を通じ、“安心・安全で持続可能な社会”の実現に貢献し、企業価値の向上を目指しています。

上記の考えのもと、取組みにあたっては、選定した「サステナビリティ重要課題」に重点を置き、サステナビリティ経営を推進しています。

＜サステナビリティ重要課題への取組＞

当社は、「人」「地域社会」「地球環境」の3つの重点領域ならびに上記を支える経営基盤において、サステナビリティ重要課題を定め、以下のとおり様々な取組みを進めていきます。

領域	サステナビリティ重要課題	事業・企業活動を通じた取組(指針)
人 	①人生100年にわたる安心・安全の提供	【1】幅広いリスクに対応した商品・サービスをお手頃価格で提供 - 中高年齢層の健康不安・経済負担増大への対応 - 若年層の将来不安への対応 - 女性特有のリスク拡大への対応
	②希望に満ちた未来世代を育む	【2】金融リテラシーと保険加入率向上に向けた様々な情報発信・啓発活動
	③多様性と人権の尊重	【3】すべてのプロセスにおいて人権を尊重する経営
地域社会 	④活力あふれる地域社会の創出	【4】多様なチャネルの展開・融合を通じ、若年から高齢まで、お客様の多様なライフスタイルに合わせた加入機会の提供 【5】デジタルと有人を組み合わせたサポートによる幅広い地域・世代へのサービス提供
地球環境 	⑤豊かな地球を未来につなぐ	【6】業務効率化やビジネスプロセス見直しによる環境負担の軽減 - エネルギー使用量やCO2排出量の抑制
上記を支える経営基盤	⑥コーポレートガバナンスの高度化	【7】コンプライアンス・リスク管理態勢・内部統制システムの高度化
	⑦人的資本の強化	【8】ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進 【9】働きやすさの追求と健康経営の推進

お客様本位の業務運営

当社は、お客様本位の業務運営を推進するため、「お客様本位の業務運営方針」を定めるとともに、当方針に対応した「お客様本位の業務運営に係る取組内容」を公表しています。

当方針および当取組内容について定期的に検証・

見直しを行い、全業務分野においてお客様本位の業務運営の更なる推進に努めることで、お客様一人ひとりの人生に対して、より身近に、よりお役に立てる存在となるよう取組んでいます。

● お客様本位の業務運営方針

1.あらゆる業務でのお客様本位の業務運営の実践

- 私たちは、あらゆる業務においてお客様本位で行動します。その実現に向け、お客様本位の業務運営を徹底・推進する態勢を構築し、目標を定めて実践するとともに、その取組結果についても公表します。

2.よりよい商品・付帯サービスの開発と、お客様ニーズに合わせた生命保険商品募集の徹底

- 私たちは、社会の要請やお客様のニーズを的確に把握し、お客様のニーズに沿うよう、生命保険商品・付帯サービスの開発に努めてまいります。
- 生命保険商品の募集にあたっては、お客様の商品等に関する知識、加入目的、ご年齢や家族構成、財産状況等を総合的に踏まえた提案が行われるよう、努めてまいります。
- 募集代理店において、上記の通り、商品提案等が適切に行える体制が構築されていることを委託開始の際に確認するとともに、当該体制が維持・改善されるよう指導・教育を行ってまいります。
- また、お客様のご意向に沿った最適な商品・サービスを選択頂けるよう、ご契約に関する重要な情報を、適切な資料を提供しながら分かりやすくお伝え出来るよう努めてまいります。

3.確実な保障責任の全う

- 私たちは、お客様のご加入されている生命保険商品の内容や保険金・給付金等の支払事由に該当する可能性のある事象について、定期的にお客様にご確認いただくとともに、お客様のライフイベントに応じた情報提供を行うよう努めてまいります。
- また、効率的な事務体制の構築やお客様へのご説明の充実を通じ、お客様にとって分かりやすく利便性の高いお手続きを実現するとともに、正確かつ迅速に保険金・給付金等をお支払いするよう努めてまいります。

- 生命保険商品の募集、ご加入後の情報提供・お手続き等のお客様サービスを迅速かつ適切に行うべく、様々なサービスチャネルの構築・発展に努めてまいります。
- また、将来の保険金・給付金を確実にお支払いする為に、適切な資産運用に努めます。
- こうした取り組みを通じ、長期にわたる保障責任を全うします。

4.利益相反の適切な管理・コンプライアンスの遵守

- 私たちは、お客様の利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれがある取引について適切に管理します。
- また、これに留まらず、あらゆる場面で、ルール・マナーを守り、お客様とともに行動します。

5.お客様の声を活かす取組・結果の検証

- 私たちは、お客様の声を大切にし、学び、サービス向上に努めます。
- その実現に向けて、お客様のご意見・ご要望だけでなく、お客様の立場に立った従業員の提案等、幅広くお客様の声を収集し、業務改善につなげるとともに、その取組結果を検証します。

6.一人一人がお客様本位で行動する為の取組

- 私たちは、従業員があらゆる業務においてお客様のご要望に誠実・迅速にお応えし、お客様本位で行動できるよう、本方針の浸透・定着に向けた取り組みを進めてまいります。
- また、研修体系等の整備を通じ、適切なサービスをご提供できる高い専門性・職業倫理を持った従業員を育成します。



商品ラインアップ

2025年7月1日現在

当社は、社会環境やライフスタイルの変化を捉え、お客様の多様なニーズにお応えする、新しい時代に合った魅力的な商品の提供をしています。

医療保険	死亡保険
<p>医療終身保険(無解約払戻金型)(23)</p> <p>はなさく医療</p> <p>入院・通院の保障に加え、生活習慣病等による様々なリスクに備えられる医療保険</p>	<p>変額保険(有期型) 2025年1月発売</p> <p>はなさく変額保険</p> <p>もしものときの保障の確保と将来の資産形成をサポートする保険</p>
<p>引受緩和型医療終身保険(無解約払戻金型)</p> <p>かんたん告知区</p> <p>はなさく医療</p> <p>健康に不安がある方でも加入しやすい医療保険</p>	<p>収入保障保険(無解約払戻金型)</p> <p>はなさく収入保障</p> <p>もしものときにのこされたご家族の生活等を毎月の年金でサポートする保険</p>
<p>特定疾病一時給付保険(無解約払戻金型)(22)</p> <p>はなさく一時金</p> <p>がん等の「3大疾病」や「特定8疾病」に備えられる保険</p>	<p>引受緩和型収入保障保険(無解約払戻金型)</p> <p>かんたん告知区</p> <p>はなさく収入保障</p> <p>健康に不安がある方でも加入しやすい収入保障保険</p>
<p>引受緩和型3大疾病一時給付保険(無解約払戻金型)</p> <p>かんたん告知区</p> <p>はなさく一時金</p> <p>健康に不安がある方でも加入しやすいがん等の「3大疾病」に備えられる保険</p>	<p>定期保険(無解約払戻金型)</p> <p>はなさく定期</p> <p>万一のときの保障を一定期間準備できる死亡保険</p>
<p>がん保険(無解約払戻金型)</p> <p>はなさくがん保険</p> <p>まとまった一時金と月ごとの給付金で、がんのリスクに備えられる保険</p>	<p>引受緩和型定期保険(無解約払戻金型)</p> <p>かんたん告知区</p> <p>はなさく定期</p> <p>健康に不安がある方でも加入しやすい一定期間の死亡保険</p>

上記は、保険商品の概要を説明したものです。ご検討にあたっては、「商品パンフレット」「契約概要」「注意喚起情報」「ご契約のしおり・約款」「特別勘定のしおり」等を必ずご確認ください。

はなさく医療について

・日経トレンドィ2025年5月号「保険大賞2025」医療保険部門で優秀賞を獲得いたしました。

はなさく収入保障について

・MONOQLO2025年1月号「ベストバイ OF THE YEAR 2024」収入保障保険部門で「年間総合ベストバイ」を獲得いたしました。
・LDK2025年1月号「ベストバイ オブ・ザ・イヤー」収入保障保険部門で「年間ベストバイ」を獲得いたしました。
・日経トレンドィ2025年5月号「保険大賞2025」収入保障保険部門で優秀賞を獲得いたしました。

サービスラインアップ

2025年7月1日現在

当社の保険にご加入いただくとご利用いただけるサービスです。

<p>オンライン医療相談サービス アスクドクターズ 2025年4月開始</p> <p>ご自身やご家族の健康に対する不安・悩みを、24時間365日、医師にオンラインで相談できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 病院に行くべきか迷ったとき等に、深夜・休日問わず、スマートフォン等から予約不要で医師に相談できます。 <p>【サービス提供会社】エムスリー(株)</p>	<p>24時間健康電話相談サービス</p> <p>健康に対する不安を、24時間365日、専門家に電話で相談できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 健康に関するさまざまなご相談について、専門スタッフ(看護師・保健師、医師、管理栄養士)が電話でお応えします。 <p>【サービス提供会社】(株)ライフケアパートナーズ</p>
<p>24時間女性健康相談ダイヤル</p> <p>女性特有の病気や症状に対する不安を、24時間365日、女性専門家に電話で相談できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 女性特有の体の悩みに関するご相談について、女性専門スタッフ(看護師・保健師、医師、管理栄養士)が電話でお応えします。 <p>【サービス提供会社】(株)ライフケアパートナーズ</p>	<p>ベストドクターズ®・サービス</p> <p>セカンドオピニオンの取得や治療に適した優秀な専門医を紹介します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「治療方法について専門医に相談したい」「信頼できる専門医に治療してほしい」という場合に、優秀な専門医を紹介します。 <p>【サービス提供会社】(株)法研</p>
<p>人間ドック・健診予約サービス</p> <p>全国1,200以上の医療機関を比較検討して、Webで予約できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「人間ドック・健診を受けられる病院を探したい」という場合に、全国1,200以上の医療機関の中からインターネットでいつでも予約ができます。 <p>【サービス提供会社】マーン(株)</p>	<p>ご遺族あんしんサポート®</p> <p>被保険者の方に万一のことがあった際にのこされたご家族の相続等の手続きをサポートします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 相続等の手続きに関する相談や税理士監修の相続税額に関するレポートの提供、各種手続きのサポート・代行等ができる専門家の紹介が可能です。 <p>【サービス提供会社】(株)星和ビジネスリンク</p>

サービスをご利用いただける対象商品やご利用条件等、詳細ははなさく生命ホームページをご覧ください。

※各サービスは、各サービス提供会社が提供するサービスであり、当社の提供する保険またはサービスではありません。ご利用に関して生じた損害について当社は責任を負いません。

※Best Doctors®およびベストドクターズは米国およびその他の国におけるBest Doctors, Inc.の商標です。Best Doctors, Inc.は、Teladoc Health, Inc. およびTeladoc Health International, S.A.U.の一員です。

※「ご遺族あんしんサポート」は、日本生命の登録商標です。



代理店へのサポート体制

当社は、販売を委託する代理店と企業理念を共有し、お客様のご要望に沿った保障を適切にお勧めするとともに、ご加入後においても丁寧にアフターフォローを行っていくことで、当社と共にお客様の人生にとってのサポ

ーターとなることを理想としています。この実現に向けて、当社は代理店に対してさまざまなサポートに取り組んでいます。

日本生命の代理店担当者の協力による販売支援体制

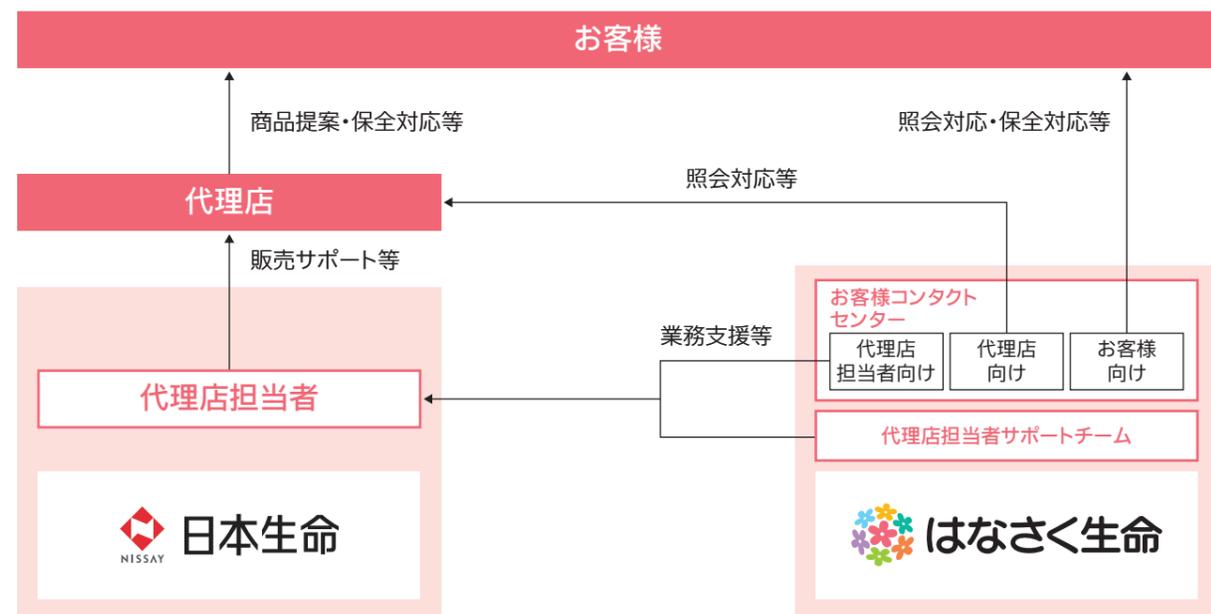
当社は、日本生命の代理店担当者約800名を通じた代理店への販売支援体制を構築しています。具体的には、代理店の募集人がお客様へ最適なご提案をできるよう、当社の商品研修やコンプライアンス研修等を受講した日本生命の代理店担当者を通じて、代理店をサポートしています。

代理店サポートセンターの設置

生命保険募集人資格を持つオペレーターを配置し、ご契約時のお手続きやご契約後の変更手続、保険金・給付金のご請求等の代理店からの各種お問合せや必要書類の発送に対応しています。月曜日から金曜日だけでなく、土曜日・日曜日・祝日も含めて代理店への業務をサポートする体制を整えています。

代理店支援システム(はなさくネット)を通じた教材やツールの提供

販売支援から新契約、保全等のWeb手続機能に加え、FAQや代理店管理者向け機能等、代理店業務に必要な機能をワンストップで提供する専用Webサービスを整備しています。ユーザーフレンドリーなデザインを採用し、簡便かつ迅速にお手続きいただける環境を提供しています。



教育体制

当社は、「お客様本位の業務運営方針」の中で、「よりよい商品・付帯サービスの開発と、お客様ニーズに合わせた生命保険商品募集の徹底」を掲げています。

社会課題やお客様のニーズを踏まえた提案ができるよう、生命保険商品・付帯サービスの開発に努めています。

● 募集人教育

当社は、生命保険商品の募集にあたり、お客様の商品等に関する知識、加入目的、ご年齢や家族構成、財産状況等を総合的に踏まえた提案が行われるよう、募集人に対して指導・教育を行っています。

代理店の特性に応じ、募集に必要な商品情報の提供のみではなく、生命保険の加入にあたりお客様のお役に

加えて、募集代理店においては、商品提案等が適切に行える体制が構築されていることを委託開始の際に確認するとともに、当該体制が維持・改善されるよう指導・教育を行っています。

立てる周辺情報等も提供し、募集品質の向上に努めています。

また、お客様保護に不可欠なコンプライアンスについても、実際の事例に基づく代理店向け教材を定期的に提供しており、コンプライアンス態勢の維持・向上を図っています。



<お客様への情報提供を目的としたツール>



<はなさく生命コンプライアンス通信>

● 代理店担当者教育

当社は、代理店担当者を通じた代理店への販売支援体制を構築しています。

日常的に代理店を支援する日本生命の代理店担当者が代理店に適切な支援を行えるよう、当社では代理店担当者サポートチームを配置し、各地域や代理店の属性に

応じた教育を実施し、日本生命グループ全体として代理店の適切な募集をサポートする体制をとっています。

対面での教育に加えて、場所や時間を問わず繰り返し視聴可能な動画教材も提供しており、日本生命の代理店担当者の教育環境を整備しています。



通信販売

当社は、2020年7月に郵送での通信販売を、2021年9月にインターネット(Web)による保険申込み手続を開始しました。販売チャネルを拡大させ、幅広いお客様との接点を持つことで、多様化するお客様のニーズにお応えすることに加え、顧客体験価値(CX)の向上を目的に、デジタルトランスフォーメーション(DX)を積極的に推進しています。2023年12月には、70歳以上のお客様でもインター

● 広告宣伝

テレビCMや新聞広告、インターネット広告等を通じて、医療保険、定期保険、がん保険等の商品ラインアップの広告を展開しています。お客様との接点が増えていく中で、広告媒体、お客様の属性に合わせたよりわかりやすい広告表現に配慮することで、お客様が商品やサービスを正しくご理解いただけるよう心がけています。シンプルでわかりやすい商品に全国のお客様から多くの反響をいただいております。継続的な広告宣伝によってブランド力、認知度を高め、より多くのお客様に当社を選んでいただけるよう努めています。



テレビCM

ネットでお申込みができるよう取扱条件を緩和し、2025年3月にはオンライン面談を活用した対面募集も開始しました。テレビCMや新聞広告、インターネット広告等を通じてお客様のニーズに合った商品やサービスの広告宣伝を行い、ご興味を持っていただいたお客様のご要望に広くお応えしていくために、Webサイトやコールセンターの改善を進める等、満足度・利便性向上に努めています。



新聞広告



インターネット(Web)広告



● Web申込みサイト

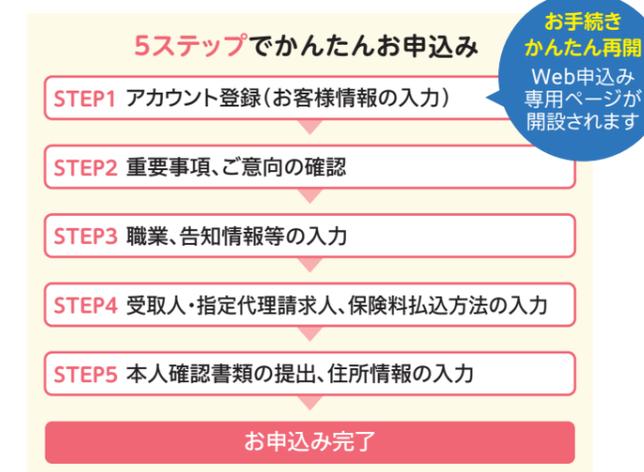
お客様ご自身で生年月日と性別を入力するだけで簡単に保険料のお見積りができることが特徴です。お客様のニーズに合わせて保障内容をカスタマイズする際に、サイト内に商品の特徴やどのような方におすすめなのか等のコンテンツを充実させており、お客様が納得して保険商品をお選びいただけるよう努めています。Web申込みは



お客様ご自身でも簡単にできるように以下の5ステップにて完結するフローになっています。アカウント登録をすることで、お見積りを途中で保存することができるため、じっくり検討してからお手続きを進めることができます。

幅広い年齢層のお客様に分かりやすいWebサイトとなるよう、日々改善に取り組んでいます。

● Web申込みのフロー



● 通販コールセンター

テレビCMや新聞広告、インターネット広告等で当社商品の資料請求やお問合せをいただいたお客様一人ひとりに最適な対応ができるように「おもてなし」の心を大切にしています。電話による口頭での説明はもちろんのこと、ご希望に応じて一緒にWebサイトの画面を確認しな

がら商品のご案内やプランの説明を行っています。また、オンラインの面談によるご提案等、お客様のニーズに合わせて最適な方法でご案内することで、すべてのお客様に「連絡してよかった」とご満足いただける事を目標に、日々研鑽を重ねています。





お客様サービス向上への取組

当社は、生命保険事業に期待される役割をしっかりと担っていくこと、すなわちお客様への保障責任を着実に果たすことが最大の社会的責任であると考えています。

そのために、ご加入からお支払いまで、お客様のご要望にお応えできるよう、さまざまな形でサービスレベルの向上に努めています。

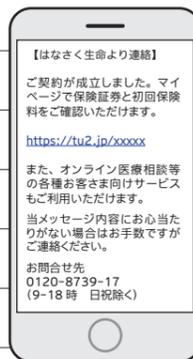
● お申込時の取組

お申込時のお客様や代理店の手続き負担軽減のため、ペーパーレス申込システムを提供し、お客様のご希望に応じて自宅等でリモートによるお申込手続きも選択いただけます。プラン設計時の充実した入力補助機能や、即時査定システムの導入による申込手続き中の査定結果提示

の実現、オンラインでの保険料払込方法(経路)の設定を可能とする等、利便性向上に努めています。これらにより、迅速な契約成立を実現するとともに、お客様にいち早く安心をお届けするため、契約成立の翌営業日にショートメッセージサービス(以下SMS)で通知しています。

● ペーパーレス申込のフロー

①お客様情報のご確認・ご登録	入力補助機能の充実(郵便番号検索等)
②健康状態に関する告知	即時査定システムによる申込手続き中の査定結果提示
③保険料お支払方法の選択	Web完結で口座振替設定、クレジットカード登録
④お申込内容の最終確認・ご署名	タブレット上でスムーズなお手続き
⑤契約成立通知	最短、お申込みの翌営業日にSMSでご連絡、マイページに保険証券登載(紙証券の発行・送付も可能)



● ご契約期間中の取組

当社は、電話や手紙によるご案内に加えて、デジタル技術を活用することでお客様との複数のコンタクトラインの充実に取り組んでいます。

お客様コンタクトセンター

お客様からの保険金・給付金のご請求、住所変更等の各種お手続きを、専門のオペレーターが受け付けます。丁寧で分かりやすく、かつ迅速な対応に努めています。



マイページ※1

マイページにログインしていただくことにより、ご契約内容の確認のほか、住所変更や保険料支払方法の変更等、さまざまなお手続きをお客様のご都合に合わせてご利用いただけます。



ご契約内容のお知らせ(はなさくレター)

ご契約内容や保険金・給付金をご請求いただくためのご確認事項等をまとめた冊子「はなさくレター」を年に1度お送りしています。



※1 ご契約成立後に開設されるお客様専用Webサイトのことをいいます。

ご契約内容のお知らせ(動画によるご説明)

ご契約内容やご請求いただける事例についてより理解を深めていただくため、動画によるご案内も行っています。動画はお客様一人ひとりに合わせてカスタマイズされており、お客様のご契約内容やご請求いただける事例等に応じた適切な内容をご案内しています。お客様はスマートフォンやパソコン等から動画を視聴することができます。



ご家族登録サービス

あらかじめご登録いただいたご家族が、契約者様に代わって契約内容のお問合せ等ができるサービスです。また、自然災害等で契約者様と連絡が取れない場合や、通知物が契約者様に届かず連絡が取れない場合に、当社から登録されたご家族に契約者様の連絡先をお伺いすることで、重要なご案内をお届けします。ご利用にはお申込み(無料)が必要です。

● 保険管理アプリ「うちの保険」の利用推奨

iChain株式会社が提供する保険管理アプリ「うちの保険」の利用を推奨しております。「ご家族登録サービス」と「うちの保険アプリ」をご利用いただくことで、万一のときの給付金・保険金の確実なお受取りに備えていただけます。

アプリのダウンロードはこちら↓



＜アプリイメージ＞



当社の契約はアプリからQRコード※2を読み取ることで簡単に「うちの保険アプリ」に登録できます。

- 注1 「うちの保険アプリ」はiChain株式会社が提供するスマートフォンアプリです。
- 注2 本アプリの利用料金はかかりませんが、通信料はお客様の負担となります。
- 注3 本アプリのご利用により生じた損害について当社は責任を負いません。
- 注4 ご家族登録サービスおよび本アプリは2025年4月現在のものであり、将来予告なく変更もしくは中止される場合があります。
- 注5 QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。
- 注6 Google Play および Google Play ロゴは、Google LLC の商標です。
- 注7 App Storeは、Apple Inc.のサービスマークです。

※2 QRコードは2022年12月19日以降に作成された保険証券と同封しているチラシおよび2022年12月22日以降に作成されたご契約内容のお知らせに印字されています。

● 適切に保険金・給付金をお支払いするための取組

保険金・給付金のお支払いは、生命保険会社の根幹業務であるため、効率的な事務体制の構築やお客様への丁寧なご説明を通じ、お客様にとって分かりやすく利便性の高いお手続きを実現するとともに、正確かつ迅速に保険金・給付金をお支払いするよう努めています。

保険金・給付金のお支払いに関する体制整備

当社は、診断書に代えて領収証等による給付金のご請求を可能にする範囲を設ける等、お手続きの際の書類の簡素化に取り組んでいます。また、保険金・給付金等の請求ガイドをはなさく生命ホームページ上に掲載し、さらにマイページからでも保険金・給付金をご請求いただける仕組みを整える等、お客様の利便性向上に努めています。加えて、支払査定のための医学的・法務的専門知識を有する人材の体系的な育成を行うことで、正確かつ迅速な保険金・給付金のお支払いの実現に努めています。



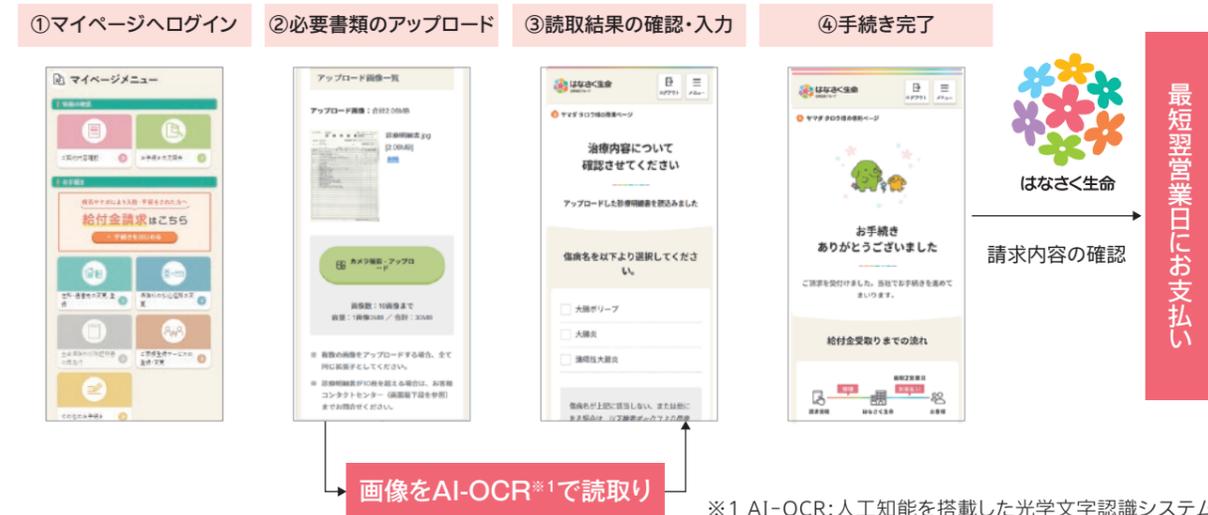
● 2024年度保険金・給付金のお支払件数、お支払非該当件数および内訳

	保険金					給付金						合計
	死亡保険金	災害保険金	高度障害保険金	その他	合計	死亡給付金	入院給付金	手術給付金	障害給付金	その他	合計	
お支払件数合計	898	0	31	31	960	83	41,461	32,545	12	26,756	100,857	101,817
支払事由に非該当	0	0	19	1	20	0	617	3,299	1	704	4,621	4,641
免責事由に該当	20	0	0	0	20	0	7	5	0	5	17	37
告知義務違反による解除	31	0	0	2	33	0	273	249	2	237	761	794
詐欺による取消・無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
不法取得目的による無効	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
重大事由による解除	0	0	0	0	0	0	91	22	0	95	208	208
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
お支払非該当件数合計	51	0	19	3	73	0	988	3,575	3	1,041	5,607	5,680

※ 一般社団法人生命保険協会にて策定した基準に則って、お支払件数・お支払非該当件数を計上しています。

● 給付金請求オンライン完結サービス

最短5分でお手続き完了



※1 AI-OCR:人工知能を搭載した光学文字認識システム

● お客様の声をいかした改善取組

当社は、お客様からいただいた声を、サービス向上のための大切な財産として受けとめ、お客様の視点に立った経営・サービスの改善に取り組んでいます。なお、お客様からのご意見・ご不満をより幅広く捉え、積極的に経営改善にいかしていくために、苦情の定義を「お客様から寄せられる不満の申出(事実関係の有無は問わない)」としています。これらの苦情は、早期解決を図るとともに原因

の分析・改善策の検討を行い、再発防止に向けて取り組んでいます。

当社は、お客様コンタクトセンター・代理店等の窓口を通して寄せられた声を経営会議等の重要会議に報告し、業務改善はもちろんのこと、商品企画やお客様サービス施策の充実にいかしてまいります。

● 2024年度お客様から寄せられた声(苦情)の件数

項目	件数(件)	割合(%)
新契約関係(保険契約へのご加入に関するもの)	1,227	43.3
収納関係(保険料のお払込み等に関するもの)	244	8.6
保全関係(ご契約後のお手続き等に関するもの)	188	6.6
保険金・給付金関係(保険金・給付金のお支払い等に関するもの)	524	18.5
その他	648	23.0
合計	2,831	100.0

● 2024年度お客様の声を基に取組んだ改善事例

ご意見・ご要望	改善内容
● マイページから給付金請求しようとしたが病名の選択がむずかしかった。	● お客様が選択しやすいように、病名表示を正式名称と一般名の併記としました。
● お客様向けサービスを利用したいが連絡先が分からない。	● 各種お客様向けサービスを一覧化したチラシを証券に同封することで、より便利に活用いただけるようにしました。

2024年度お客様からいただいた感謝の声

- マイページからの給付金請求方法をオペレーターの方に電話口で丁寧にサポートいただき助かった。(60代・男性)
- 給付金請求書類の記入箇所が分かりやすく記載されていて、親切な対応をしていただいた。(70代・女性)

● お客様体験向上のための取組(お客様調査の実施)

お客様理解をより深めることで、感動的な顧客体験を実現するための取組みとして、当社へのご要望・ご提案をお客様から直接お伺いするインタビューや、Webサイ

ト操作のモニタリング調査を行っています。調査結果は、より良いサービスの開発、業務改善、今後の事業運営の参考にさせていただいています。

● 新たな顧客体験価値の創造に向けて(DX for CX)

当社は、最先端のデジタル技術を積極的に活用することで、新たな顧客体験価値(CX)の創造に挑戦しています。これまでは人が担ってきた手続き・お客様サポートにデジタル技術を加えることで、お客様ごとにパーソライ

ズした最適なサポートの提供等、これまで以上の利便性に加え、お客様と生命保険会社のコミュニケーションを変革し、お客様の期待を上回る当社独自の顧客体験価値の提供を目指しています。

コンプライアンス(法令等遵守)の推進

当社は、コンプライアンス(法令等遵守)とは、狭義の法令にとどまらず、あらゆる社会規範を遵守すること、そして、お客様・社会の信頼に応え、誠実に仕事をしていくことであると考えています。全役員・職員がコンプライア

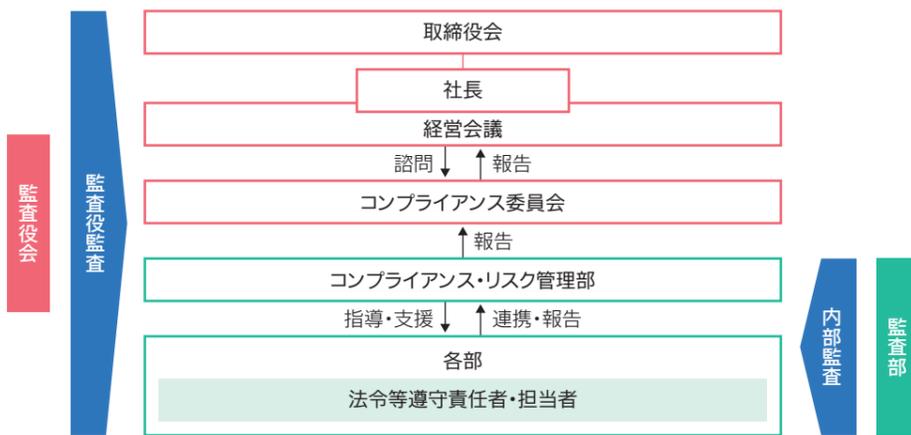
ンスの担い手であり、コンプライアンスが業務遂行の前提であるという基本理念のもと、コンプライアンスの推進に取り組んでいます。

● コンプライアンス体制

当社は、経営会議の諮問機関であるコンプライアンス委員会において、コンプライアンス課題に関する対応策の審議、取組状況のモニタリング等を通じ、保険募集管理を含むコンプライアンス体制の全般的統制・管理を行っています。全社的なコンプライアンスを統括する部署として、「コンプライアンス・リスク管理部」を設置し、不

祥事件やその他疑わしい行為が一元的に報告される体制をとる等、コンプライアンスに関する情報の全社的な把握に努めるとともに、法令等遵守意識の向上と法令等遵守取組に関わるモニタリング・指導・支援を実施しています。

＜コンプライアンス体制図＞



● コンプライアンス・プログラムの策定・実施

当社は、「コンプライアンス基本方針」および「コンプライアンス規程」に基づき、毎年、取締役会において「コンプライアンス・プログラム」を策定しています。また、各部においては、日常業務の中で計画を実践するとともに、それぞれの固有・業務課題を踏まえて、取組状況の自己評

価を実施しています。また、その状況については、「コンプライアンス・リスク管理部」にて定期的に確認・フォローを行うとともに、新たな課題を取組計画に反映させる運営としています。

● コンプライアンスの理念の教育・徹底

当社では、「〇〇してはいけない」という従来型のコンプライアンスではなく、常にお客様の視点を意識しながら、「良いことをしよう」という自律的発展成長型のアプローチを志向する「エモーショナルコンプライアンス」の推進を通じ、役員・職員個々のコンプライアンス意識やリ

スク感性の醸成に努めています。浸透に向けた取組の一環として、職員の意見をボトムアップで取り入れながら、全役員・職員の行動指針となる「はなさくValues」を策定し、継続的な研修等を通じて、役員・職員への浸透を図っています。

● 内部通報制度

当社では、内部通報制度を整備しており、社内通報窓口、日本生命グループ共通通報窓口、委託先法律事務所内の社外通報窓口を設置し、通報や相談を幅広く受け付けています。また、その実効性を高める観点から、通報者が通報を理由として不利益な取扱いを受けないことを社内規程に明文化しており、安心して通報できる環境の整備に取り組んでいます。さらに、社内イントラネットに通報窓口を掲載するとともに、定期的な教育・研修を行う等、全役員・職員への周知にも努めています。

なお、当社の取引先であるフリーランスの方からも、以下の社外通報窓口にて、当社の役員・職員による、ハラスメント行為に関する通報を受け付けています(郵送のみでの受付となります)。

＜郵送先＞
〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目2番6号 銀座アステルビル5階
ふじ合同法律事務所「はなさく生命保険株式会社 社外相談窓口」行

＜郵送方法＞
書面には、企業名・部署名、名前、連絡先住所・電話番号を記載してください。

※名前を当社に知られたくない場合は、その旨記載してください。その場合は、弁護士は、名前を伏せて、相談内容のみ当社に伝えます。

● ハラスメント(パワハラ・セクハラ・マタハラ等)対策

当社では、ハラスメントは、個人の尊厳を不当に傷付ける人権問題であるとともに、職場秩序や業務遂行を阻害する職場環境問題であるとも考えており、「行動規範」や「はなさ

く法令遵守マニュアル」等に禁止する旨を掲載するとともに、「ハラスメント防止規程」を定め、定期的な研修等を通じて、その問題や対応について周知・徹底に努めています。

● 反社会的勢力への対応

反社会的勢力に対する基本原則

当社は、「行動規範」の中で、暴力団等の市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは関係を持たないこと、反社会的勢力に接した場合は速やかに上司に報告し、毅然とした態度で組織的に対応することを掲げています。

序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切の関係遮断に取り組むこととしています。

また、「人事総務部」を反社会的勢力対応組織として位置付け、反社会的勢力による被害を防止するための情報収集および一元的管理を実施するとともに、警察・暴力追放運動推進センター・弁護士等の外部専門機関との連携体制を構築しています。あわせて、暴力団等の反社会的勢力に関わる対策の協議および社内啓発の推進等を行っています。

反社会的勢力に対する取組

「内部統制システムの基本方針」において、市民社会の秩

● 勧誘方針

当社では、各種法令や社会のルール等を遵守しつつ、質の高い商品・サービスの提供を通じ、お客様に最適な保険商品をお届けするために、保険販売時における当社の姿勢を「勧誘方針」として制定・公表しています。当方針において、お客様のニーズに基づき最適な商品を提案

することや、全役員・職員に対する教育・研修を通じて適切な募集活動を確保すること、お客様情報を適正に取り扱うこと、お客様のさまざまな声へ対応すること等を定め、全役員・職員に徹底しています。

● 個人情報保護への取組

当社では、多くのお客様の個人情報を有し、その方々の健康に関わる情報もお預かりしています。お客様の情報は保険契約取引の基礎を成すものであり、お客様から信頼いただける保険会社を目指すために、お客様情報保

護に係る基本的な考え方・取扱いを定めた「個人情報保護方針」を制定・公表し、お客様からお預かりしている大切な個人情報の適切な管理・利用と保護に努めています。

リスク管理の徹底

株価・金利等の経済状況の変動、少子高齢化の進展、大規模災害の発生、サイバー攻撃の蓋然性の高まり等、生命保険会社を取巻く環境は大きく変化しています。こうしたさまざまな要因から生じるリスクについて、的確に把握し、適切に管理していくことが非常に重要です。

当社では、お客様のニーズを踏まえた多様な商品や

サービスを提供しつつ、お客様への保障責任を全うするために、会社の健全性の確保に努めています。具体的には、各種リスクについて把握・評価を行い、その特性に基づいた的確な対応を行うとともに、それらのリスク量が自己資本等の財務基盤と比して適切な水準であるかを管理しています。

● リスク管理体制

リスク管理にあたっては、「内部統制システムの基本方針」に定められたリスク管理体制に従い、経営会議の諮問機関であるリスク管理委員会において、各種リスクの特性に応じた適切な管理を行うとともに、各種リスクが全体として経営に及ぼす影響について、統合的な管理を行っています。

これらのリスク管理の状況は定期的に経営会議、取締役

役会へ報告しています。

また、収益部門と分離されたリスク管理部門を定めることで牽制体制を構築するとともに、リスク管理部門による一次牽制に加えて内部監査部門がリスク管理の実効性について検証・チェックを行う等、二次牽制する体制を整備しています。

＜リスク管理体制図＞



● 統合的リスク管理

当社は、さまざまなリスクが全体として会社に及ぼす影響を統合的に管理する観点から、統合的リスク管理を実施しています。当社の統合的リスク管理においては、

各種リスクを部門横断的に一元管理するとともに、統計的なリスク計測等を通じて、各種リスクを統合し、会社全体のリスクの状況を総合的に管理しています。

ストレステストの実施

統計的なリスク計測手法では捉えきれないリスクも存在すると考えられるため、その補完的手法として、運用環境が大幅に悪化するシナリオや、大規模災害等により保険金・給付金のお支払いが増加するシナリオを想定したストレステストを実施し、健全性に与える影響を分析しています。ストレステストの結果はリスク管理委員会等に報告し、財務基盤の強化等の検討に役立てています。

● 各種リスクの定義・管理の考え方

分類	リスクの定義	管理の考え方
各種リスク	保険引受リスク	経済情勢や、保険事故の発生率、運用実績、事業費支出等が、保険料設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスク 安定的な保険金・給付金の支払いが可能となる適切な保険料率の設定を行うとともに、適切なALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)管理を実施し、健全性の確保を図ります。また、適正な契約選択・査定を行い、適正かつ効果的な予算編成と執行による、厳正な事業費管理を実施します。 ＜再保険＞ リスクの分散による安定化等を目的として、再保険を実施しています。出再を行う場合には、リスクの種類・特性を考慮したうえで、リスク管理委員会等での検討を通じ、取引内容を決定します。再保険取引では、主要格付機関の格付け等をベースに出再先の信用力を評価するとともに、出再する契約内容と再保険会社の専門性、料率水準等を考慮しています。
	資産運用リスク	1. 一般勘定 保有する資産・負債の価値が変動することを要因として、損失を被るリスク 2. 特別勘定 特別勘定資産の運用が保険契約者に提示している運用方針等から乖離するリスク 1. 一般勘定 資産運用の基本的考え方を以下のとおり定め、これに従い、安全性、収益性、公共性、リスク分散に留意し資産運用を行っています。 (1) 契約者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。 (2) 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。 (3) 生命保険事業の使命や公共性を踏まえる中で、お客様に納得感のある運用を実践する。 また、適切なポートフォリオ構築が重要との認識のもと、負債特性を踏まえた長期目標ポートフォリオ、年度資金配分計画を策定しています。 2. 特別勘定 特別勘定資産の運用方針等についての遵守体制が整備・確立され、かつ適切に実行されていることを定期的に確認しています。
	事務リスク	役員・職員および保険募集人が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより損失を被るリスク お客様の権利保護を第一義に公正に行うことを事務リスク管理の基本的な考え方とし、事務規程の整備および事務の運用に努めるとともに、事務疎漏等の事務リスク事象の把握および評価、ならびにリスクの抑制および軽減に向けて取り組んでいます。
	システムリスク	コンピュータシステムのダウン、誤作動、不備、不正使用等により、損失を被るリスク システムリスクに対しては、コンピュータシステムの企画・開発・運用・利用における安全対策規程を策定し、遵守状況の確認、適切な利用に向けた指導等を定期的実施しています。
	流動性リスク	保険料収入の減少や、巨大災害等に伴う資金流出、市場の混乱等に伴う著しく不利な価格での取引を余儀なくされること等により、損失を被るリスク 資金繰りリスクに対しては、資産運用計画や日々の資金繰りを通じて、流動性の高い資産を一定以上組み入れ、流動性を確保することにより対応しています。 市場流動性リスクに対しては、市場規模の変化や、主要資産ごとのポジション状況についてモニタリングを行っています。

● 災害対策について

大規模な自然災害や感染症の流行時等においても、保険金・給付金の支払業務を継続できるよう、業務継続計画(BCP)の策定や訓練等を通じ、お客様に安心してサービスをご利用いただける体制の構築に努めています。

具体的には、危機発生から終息までの対応フローや継

続すべき重要業務を災害対策マニュアルに定めるとともに、経営層による継続的な見直しを行っています。また、対策本部立上げ訓練や安否確認訓練等を通じて、危機発生時の初動対応の強化や災害対策への意識醸成に取り組んでいます。

BCPへの対応

東京・大阪での2拠点化により、優先業務と位置付けている保険金・給付金の支払業務とお客様コンタクトセンターの業務継続の安定化を実現しています。



職場環境の充実に向けて

当社は、時代の変化に合わせて「新たな商品・サービスを提供し続けたい」と考えており、その実現に向けて「従業員が働きがいを実感し続ける」ことができる生命保険会社“ニュー・インシュアランス・クリエイター”を目指しています。

現在、当社には、さまざまな知識・経験を有する多様な職員が入社していますが、こうした方々が魅力を感じ、働きたいと思う職場づくりに向けて、他業界の事例を積極的に取り入れ、先進的なオフィス空間や多様な働き方、自由闊達な企業風土醸成の実現に取り組んでいます。

働き方の変革

企業風土醸成

フリーアドレス	オフィスの中で固定席を持たずに、自分の好きな席で働くワークスタイルとすることで、組織・立場を超えたコミュニケーションを活性化
ICT機器の活用	ディスプレイとホワイトボードが1台にまとまったデジタルボードやデジタルサイネージ等を活用することで、より効率的・効果的に情報を共有
リモートワーク	1人1台のVDI端末・スマートフォン導入により、場所を選ばない働き方を可能とすることで、高効率な機能発揮を実現
ミーティングスペース 業務集中ブース	オープンなミーティングスペースや少人数ブース、業務集中できる完全個室ブース等を設置することで、シーンに応じた働き方を実現
リフレッシュエリア	木製の大型テーブルやソファ、温かみのある照明を備えた、食事や休憩で使用可能なリフレッシュエリアの設置により、働きやすいオフィス環境を提供
ドレスコード	自由闊達な企業風土醸成に向けて、カジュアルウェアを導入
社内交流	社内交流の活性化に向けて、誰でも利用できるオフィス内カフェスペースを設置、社内SNSにより活発な交流を促進
入社式	一体感のある企業風土醸成に向けて、全役員・職員参加による手作りの入社式を実施
指名ランチ	入社職員が早期に社内ネットワークを構築し、スムーズに職場環境へ馴染めるよう、自身で指名した職員とランチ可能な制度を導入
サポーター	相互に支え合う企業風土の実現に向けて、入社間もない職員が何でも気軽に相談できるサポート役として、同じ所属の職員をサポーターに任命



“わたしは大丈夫”を疑ってみよう。

変化する時代の最前線で悩みを抱える女性たちが、少しでも生きやすくなる社会をつくる保険会社へ。

ライフスタイルが多様化する現代において、多くの女性が「女性特有の健康課題」に少なからず心身の負担を感じながら、日々を過ごしています。一方で、心身の負担には個人差があり、第三者が気付くことが難しく、女性自身も、適切な対処をしたくても様々な理由から行動できない現状があると考えています。

当社はこのような点に課題意識を持ち、～健康課題に悩みを抱える女性たちが少しでも生きやすくなる社会の実現～を志向し、「I'm OK? PROJECT」を進めています。

オウンドサイト“Magazine”、Instagram“News/Live”、イベント/PR“Action”の3つの施策を展開。Actionでは女性向けイベント出展や乳がん検診啓発イベント等、女性が自分の心身に向き合うきっかけづくりや、今現在の健康リスクに備えるリアル接点の場として、2024年度は約3,500名と接点を持ちました。

「I'm OK? PROJECT」の活動を通じて、女性が自身の「からだところ」に向き合うための様々な機会を提供していきます。



会社概要

2025年7月1日現在

会社名	はなさく生命保険株式会社 HANASAKU LIFE INSURANCE Co., Ltd.	
本店所在地	〒106-6218 東京都港区六本木三丁目二番一号 六本木グランドタワー18階	
設立日	2018年7月2日	
資本金	1,200億円(うち、資本準備金600億円)	
株主構成	日本生命保険相互会社100%	
代表者	代表取締役社長 山根 隆男	

会社情報および財務情報は、はなさく生命ホームページで公開しています。

はなさく生命ホームページ

<https://www.life8739.co.jp/company/disclosure>

このディスクロージャー資料は、保険業法第111条および一般社団法人生命保険協会が定める開示基準に基づいて作成しています。

お問合せ先

はなさく生命お客様コンタクトセンター

はなさく いーな
 **0120-8739-17**
(通話料無料)

【受付時間】月～土曜日 9:00～18:00(祝日、12/31～1/3を除く)

※プライバシー保護のため、お問合せは契約者ご本人からお願いいたします。
※お電話をいただく際には、証券番号をお知らせください。
※はなさく生命お客様コンタクトセンターへのお電話の内容は、当社業務の運営管理およびサービス充実等の観点から、録音することがありますので、あらかじめご了承ください。

はなさく生命ホームページ

<https://www.life8739.co.jp/>

はなさく生命



※はなさく生命ホームページではご契約内容のご確認や、住所・電話番号の変更等の各種手続きができます。