
3カ年経営計画(平成27～29年度)の取組状況

3カ年経営計画「全・進」の全体像

ニッセイ全員目標

真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社に成る

「中長期的な成長基盤の構築」と「揺るぎない国内No.1プレゼンスの確立」

成長戦略

①国内保険事業の強化
(セグメント別戦略のステージアップ)

- お客様ニーズの多様化を踏まえ、最適な「商品×チャネル」を組み合わせ提供

②グループ事業の強化

- 海外保険事業、アセットマネジメント事業、国内生保マーケット深耕に資する事業を中心としたグループ全体での収益向上

経営基盤構築

①顧客基盤強化

- マーケット特性等に応じたお客様対応態勢の充実

②財務基盤強化

- 長期保障責任を全うしうる自己資本の積立
- 長期安定運用による着実な収益向上（成長・新規領域への投融資の加速）
- ERM推進

③人財育成

- 「人財育成」「組織・風土作り」「環境整備」を進め職員一人ひとりの能力向上

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

お客様ニーズに沿った魅力的な商品・サービスの提供

営業職員領域



「みらいのカタチ」の自在性を
ベースとした新たな商品

平成27年4月発売

金融機関窓販領域



豪ドル建等による資産形成が可能な
外貨建の一時払終身保険

平成27年7月発売



業界初*

シニア層向けの、
長生きのための新しい保険

平成28年4月発売



三菱UFJ信託銀行と共同で開発した
外貨建の変額年金保険

平成28年4月発売

*年金開始日前の死亡払戻金を、累計保険料よりも小さくすることにより、お受取りいただく年金額を大きくした商品性は、国内の生命保険業界初(平成28年3月現在 当社調べ)

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

販売・サービスチャネルの強化・多様化

保険加入する前に自分で
情報収集する顧客の割合

(平成9年以前)

17.1%

(平成23年以降)

52.8%

※ニッセイ基礎研調査より作成

比較購買志向の強いお客様との接点拡大

乗合代理店マーケットへの参入

乗合代理店の
子会社化

ライフサロン
(平成27年5月22日出資完了)

- 高いコンサルティング力を持つ店舗スタッフ
- アフターサービスを重視する運営・教育ノウハウ
- 店舗数 59店(うち、22店は直営店、37店はフランチャイズ店)

※店舗数は平成28年5月末時点

ライフプラザパートナーズ
(平成27年11月27日出資完了)

- 幅広い知識を有するファイナンシャル・アドバイザーが業界で最大規模在籍(約800名)

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

他業態企業との協業

ニトリ

○ニトリ店内での店舗型乗合代理店の共同運営



第1号店である南砂店を皮切りに、
現在は4店舗を運営中
(南砂、横浜鶴見、赤羽、港北ニュータウン)

○営業職員領域との協業

ー学資保険の共同キャンペーン
(ニトリに来店されたお客様を
営業職員チャネルへ紹介) 等

NTTドコモ

○ドコモショップにおける生命保険の乗合代理店事業



・平成28年第2四半期から開始
・開始時は10数店舗(予定)
・当社および複数の保険会社商品
を取扱う予定

○新たな保険商品・保険関連サービスの共同開発に関する可能性の検討

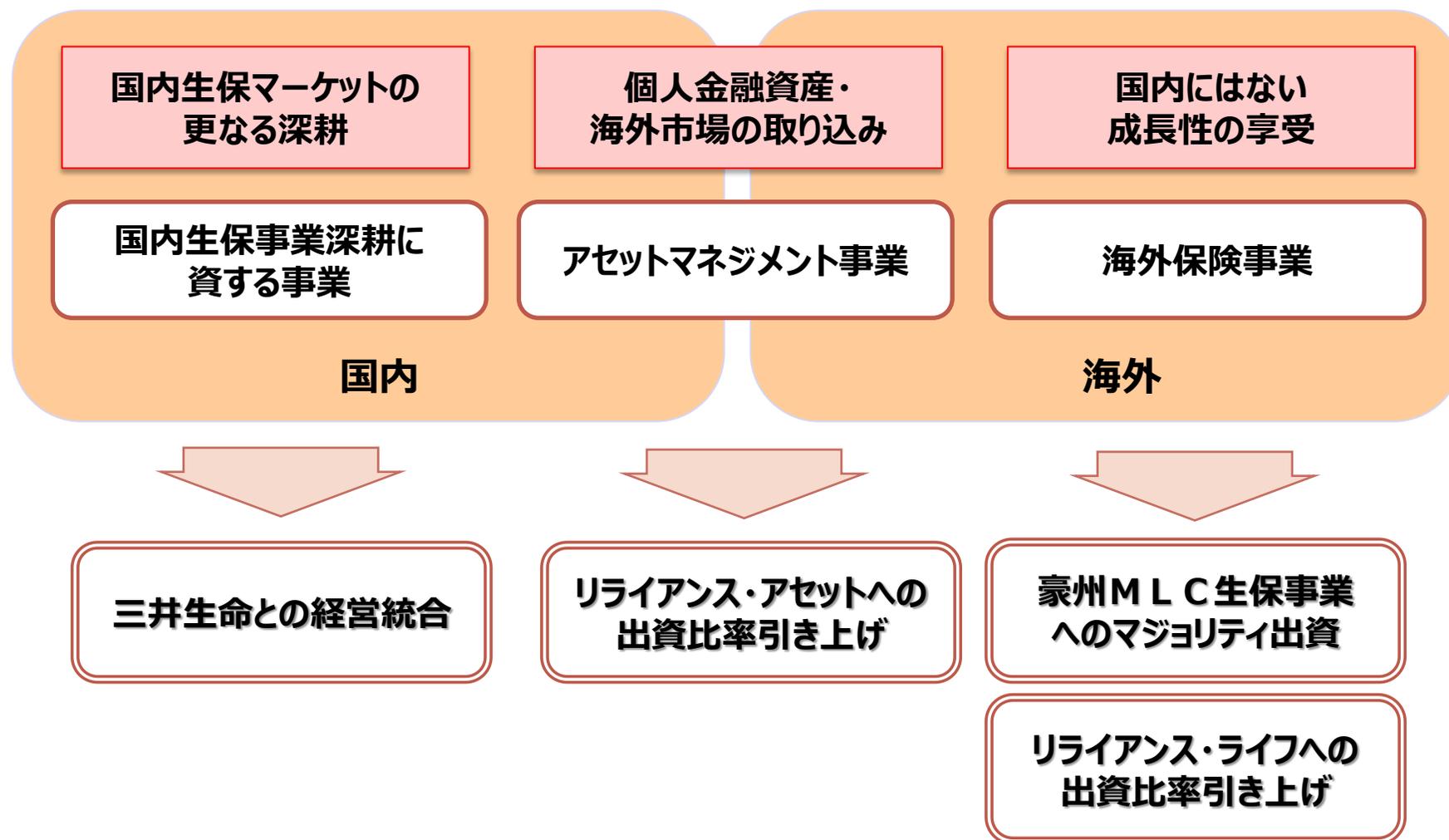
○他の大手店舗型乗合代理店との関係強化

○乗合代理店チャネルに適した事務態勢の整備

・ペーパーレスシステムの提供
・代理店サポートセンターの機能拡充 等

成長戦略② グループ事業の強化

平成36年度末のグループ事業純利益1,000億円
(平成29年度末300億円)の達成に向けて、
グループ全体での収益拡大に資する態勢整備を加速



成長戦略② グループ事業の強化～三井生命～

平成27年12月…**連結子会社化**
 平成28年4月…**新経営体制発足**
 平成28年5月…**三井グループ各社への
株式譲渡完了**

株
主
構
成

日本生命 = 82.6%、三井住友銀行 = 11%、
 三井住友信託銀行 = 2%、三井住友海上 = 1%、
 三井物産 = 1%、三井不動産 = 1%、
 その他三井グループ会社 = 1.4%

体制面

当社から三井生命に
役員を含め18名を派遣

三井生命から当社に
 4名の職員を受け入れ

当社内に
「統合戦略室」を新設

具体
取組

銀行窓販
 ・代理店

○両社の特長を活かした商品供給力を強化

－当社からアクチュアリーをはじめとした商品開発人材を複数名派遣

資産
 運用

○運用力向上に向けた検討

－人材交流等を通じた両社のノウハウ共有

－グループリソースの活用（三井生命にてグループ運用会社商品への投資を検討）

○運用バック事務の効率化に向けた検討

成長戦略② グループ事業の強化～豪州MLC・リライアンスグループ～

【豪州】 M L C 生保事業

- 豪州トップの総資産を誇るナショナル・オーストラリア銀行のネットワークを活用した販売拡大
- I T 領域等への新規投資によるMLCの競争力強化
- 当社ノウハウを活用したグループシナジーの追求

役職員 6 名の派遣や日豪間でのワーキンググループの立ち上げ等を通じて、経営統合に向けた移行準備を進めている状況

<取引形態>

- ・ M L C 生保事業の株式 8 0 % を取得 (N A B が 2 0 % を 継 続 保 有)
- ・ 出資価格は 2,400 百万豪ドル (約 2,040 億円)

<今後のスケジュール (予定) >

- ・平成28年10月 株式取得完了

【インド】 リライアンスグループ

リライアンス・ライフ

出資
比率

26%

引上げ

49%

〔 226.6 億ルピー
〈約381億円〉 〕

(平成28年 3 月30日)

社名

「リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランス」
に変更

リライアンス・アセット

出資
比率

35%

引上げ

44.57%

〔 81.8 億ルピー
〈約138億円〉 〕

(平成28年 3 月17日)

社名

「リライアンス・ニッポンライフ・アセットマネジメント」
に変更

成長戦略② グループ事業の強化～グループ事業純利益～

【グループ事業純利益】
平成26年度 98億円

国内生保事業深耕に
資する事業

三井生命

海外保険事業

バンコク・ライフ、
リライアンス・ライフ 等

アセットマネジメント事業

ニッセイアセットマネジメント、
リライアンス・アセット 等

平成27年度 156億円

経営目標

3年後（平成29年度末） 300億円
【10年後（平成36年度末） 1,000億円】

経営基盤構築① 顧客基盤強化

お客様ニーズをきめ細かに分析し、様々なセグメントのお客様に
一層ご満足いただけるサービスを提供

■ お客様の多様なニーズに応じた サービス態勢の構築

営業職員

事務職員

電話・WEB 等

■ セグメント別サービス展開の推進

－ 保障中核層・高齢層・女性層・若年層等の特性に応じた
サービスの高度化

■ サービスチャネルとしての電話・WEB活用の高度化

ご契約情報家族連絡サービス

- ✓ ご高齢のご契約者が対象で、無料・任意で登録可能
- ✓ 登録いただいたご家族に、年1回、契約情報を連絡

平成27年10月1日から開始

ニッセイご遺族あんしんサポート

- ✓ 被保険者がお亡くなりになった際に必要となる広範な手続きについて、専門家ネットワークを通じ、死亡保険金受取人をトータルでサポート
- ✓ 業界初のサービス

平成28年4月1日から開始

経営基盤構築② 財務基盤強化

長期の保障責任を全うするための財務基盤の強化

国内での 円建劣後債の発行

(平成27年4月)
発行総額 750億円
(平成28年4月)
発行総額 1000億円

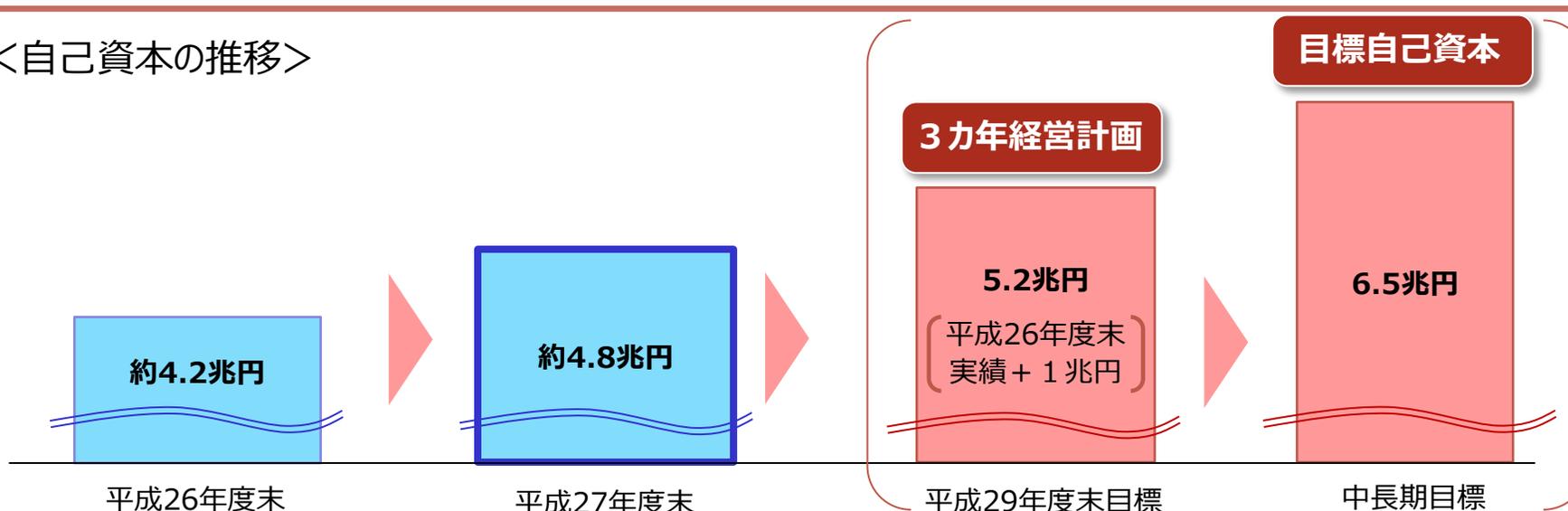
基金募集

(平成27年8月)
募集額 500億円

米ドル建劣後債の発行

(平成28年1月)
発行総額 15億米ドル

<自己資本の推移>



経営基盤構築③ 人財育成

人財価値向上プロジェクト

自らの職務に高い「使命感」と「誇り」を持ち、
人としての魅力に溢れる人財の育成



個人としての成長・自己実現
↓
会社としての生産性・効率性を向上

全役職員の
主体的行動の促進
“ニッセイ版ポジティブ・アクション”

ダイバーシティの推進
(女性・シニア・障がい者等)



ニッセイ版“イクボス”の
育成

健康経営

- ✓ 従業員自身が健康でイキイキと働けるよう、「健康増進と予防に資する取組」と「ワークライフバランスの向上に資する取組」を推進

ACTION CSR – V

- ✓ 約7万名の役職員が様々な社会貢献活動に取り組む「ACTION CSR – V」を昨年度に続き実施

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた取組

「Play, Support.
～さあ、支えることを始めよう～」

- ✓ 「東京2020オリンピック・パラリンピック推進T」の新設
- ✓ 各種プロモーションの展開や障がい者スポーツの協賛・観戦 等

経営目標の進捗状況

経営目標 (平成29年度末)		進捗状況
国内新契約シェア	No.1 (件数・保障額・年換算保険料)	No.1
保有年換算保険料	+ 6%成長 (平成26年度末→平成29年度末)	+ 3.2% (対平成26年度末)
お客様数	1,170万名	1,167万名 (対平成26年度末 + 10万名)
グループ事業 純利益	300億円 【10年後は1,000億円】	156億円
自己資本	+ 1兆円 (平成26年度末→平成29年度末)	+ 0.6兆円 (対平成26年度末)
コスト構造の 見直し	固定費170億円効率化 (平成30年度)	△87億円 (平成28年度予算)

※上記経営目標水準については、設定時の経済環境を前提とする。

※「国内新契約シェアNo.1」については、株式会社かんぽ生命保険を除くものとする。

※グループ事業純利益は、海外保険、アセットマネジメント、国内生保マーケット深耕に資する事業等を営む子会社等の当期純利益に当社持分比率を乗じた利益総額とする。