

平成23年1月4日

社長年頭訓示(抜粋)

日本生命保険相互会社
社長 岡本 罔 衛

あけましておめでとうございます。

< 今年の振り返り >

○ 昨年は、日本生命の様々な強みが、確実に強化されたと実感できた1年でした。

その強みとは、

- ・ 着実な基金の積み増しを進めた「自己資本力」
 - ・ 目標の1万店に到達した代理店チャンネルをはじめとする「チャンネルミックス体制」
 - ・ 『ずっともっとサービス』の開始などにより一層充実を図った「お客様サービス」
 - ・ 上半期末において逆ざやを解消するなど、基礎利益を増加させた「収益力」
 - ・ あいおいニッセイ同和損保の誕生により一層強化された「グループ・提携体制」
 - ・ 米国プルデンシャル・グループとの協業に代表される「グローバルな提携体制」
- です。

○ 加えて、最大の強みと言うべきは、それぞれの課題、それぞれの目標に拘り、努力し、成果を生み出した人の財産という意味での「人財」であり、改めてその力の大きさを実感しています。

< 新年を迎えて >

○ 経済環境は、今しばらく厳しい状況が続く見通しであり、長期的には生保業界の国内市場も、少子高齢化という構造的要因により衰退していくとの見方が大半を占めています。しかしながら、私はこの見方には与しておりません。保険販売の軸となる死亡保障マーケットは、依然、生活保障の中核分野として底堅く、医療・老後保障マーケットも、社会の成熟化に伴い、今後一層の拡大が見込まれています。また、社会保障制度が見直されるなかで、それを補完する民間企業の役割がますます大きくなると思われることから、国内市場は、未だ成長の可能性が大きいマーケットであると考えているからです。

○ こうした状況の中、平成24年の本格展開に向けて進めている「新統合計画」が、お客様満足の向上の重要な鍵を握っており、この1年は、足元をしっかりと固めていく大切な年となります。しかし、本当にお客様にご満足いただけるサービスを提供し続けていくためには、ハード面の充実だけでなく、従来からの地道な取組であるフェイス・トゥ・フェイスのサービスを徹底し、コンサルティング力の強化を進めることが大切です。

○ これまでも、私たちは様々なことに挑戦し、それを成し遂げてきました。ひとりひとりが、誠実、かつ着実にその役割を果たし、目標に拘って、現在の日本生命を創り出してきました。このかけがえのない風土を意識の根底に据え、これに「自信」と「誇り」を加え持ち、全社一丸となって頑張ってもらいましょう。

以上