

平成28年4月1日
日本生命保険相互会社

平成28年度 入社式 社長挨拶

日本生命保険相互会社（社長：筒井義信）は、平成28年4月1日に入社式を行いました。
社長挨拶の主旨は以下のとおりです。

<日本生命の経営基本理念>

日本生命は、明治22年の創業以来、「共存共栄」「相互扶助」という生命保険事業の基本精神に基づき、「信念」「誠実」「努力」の信条を持って、「お客様第一主義」を貫いてきました。この125年を超える長い歴史の間には、幾多の戦乱や大震災等、困難や危機にも直面しましたが、それぞれの時代を担った職員が、懸命にバトンを受け継いで乗り越えてきました。例えば、5年前の東日本大震災では、営業職員自らが被災しながらも、お客様の安否確認や保険金の確実・迅速なお支払いに全力で取り組みました。

これは、当社の誇るべき企業風土である「お客様に安心をお届けする」という使命感と、その使命を果たすための「規律」「連帯」が確実に根付いているからです。この日本生命の経営基本理念を皆さんも心に刻んでほしいと思います。

<日本生命のこれからの取組 — 3カ年経営計画「全・進」2年目>

私は、社長就任時から「お客様から、永続的に信頼をいただける会社になる」ために、「真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社になる」というニッセイ全員目標を掲げてきました。そして、昨年度からは、「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」を基本コンセプトとする3カ年経営計画「全・進」に取り組んでいます。全員の心を一つにして、全員で前に進むという想いを込めた「全・進」には3つの柱があります。

1点目は、「国内での圧倒的な基盤の構築」です。国内の生命保険事業は、少子高齢化や人口減少等を背景に成長が難しいという見方もあります。しかしながら、シニア層に対する医療・介護の保障や資産形成ニーズは高まっており、ライフスタイルの変化が進む女性や保険加入率の低下が著しい若年層にも更に保障ニーズの訴求に努める必要があります。また、社会保障制度全般の見直しが進む中、これを補完するという意味で、当社の役割はますます重要になると考えています。こうした認識のもと、最適な商品と販売チャネルを組み合わせ、多様化するお客様ニーズにきめ細かく対応していきます。商品面では、昨年度の「継続サポート3大疾病保障保険付プラン“5つ星”」の発売により、保障中核層に加えて、若年層・女性のお客様の拡大に繋がっています。更に、明日4月2日から長生きに備えるための新商品「Gran Age」を発売します。販売チャネル面では、営業職員を基軸に置きつつ、多様化も進めていきます。昨年度は、乗合代理店のライフサロンやライフプラザパートナーズの買収、ニトリ社との協業、今年度はNTTドコモ社と協業を開始します。引き続き、あらゆるお客様をグリップできる販売・サービス体制を構築していきます。

2点目は、「グループ事業の強化」です。昨年度、三井生命と経営統合を行いました。今年度は、まず銀行窓販や代理店領域でシナジーを発揮し、販売、資産運用、事務・システム等のあらゆる領域で、統合効果を発揮するために本格的な検討を進めていきます。また、海外保険事業では、オーストラリアのMLCに対し、海外では初めてのマジョリティ出資を決定しました。引続き新規出資先の発掘、既存出資先への出資拡大等を通じて、収益力を拡大していきます。更にアセットマネジメント事業でもステージアップを図ります。グローバルで高度な運用スキルを取り込むことで、保険商品の魅力と運用利回りの向上を進めていきます。

3点目は、こうした成長戦略を支える「経営基盤の構築」であり、具体的には次の3つの基盤があります。1つ目の基盤は「お客様」です。これまでに築き上げてきた1000万人を超えるお客様は経営基盤

そのものであり、お客様へのサービス態勢を強化し、満足度向上に繋げていきます。2つ目の基盤は「財務基盤」です。財務基盤はこれまでも強化を図ってきましたが、この低金利環境下でも健全な経営を継続していくために、運用ポートフォリオの更なる分散や、保険商品戦略の再強化、自己資本の一層の充実等、幅広い対応策をスピード感を持って実行していきます。3つ目の基盤は「人財」です。「人財」の育成は全ての事業の礎を作ります。いかに優れた計画であっても、働く「人財」の熱意、つまり、一人ひとりの目標に拘り抜く姿勢がなければ結果は出ません。昨年度から、私が座長を務める「人財価値向上プロジェクト」がスタートしました。このプロジェクトでは、「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」を旗印に掲げ、No. 1を支える「人財」を育てていきたいと考えています。

＜皆さんに期待すること＞

（1）積極的に変革にチャレンジしてほしい

日本生命の長い歴史と伝統には守るべきものがある一方で、変えなくてはならないものもあるはずですが。当社には、若手や女性の新しい発想を促し、経営に取り込む場として、サービス向上や収益拡大に繋がる改善策をチームで提言する取組があります。例えば、今年度から開始する「ニッセイご遺族あんしんサポート」は、この取組から生まれたサービスです。お客様ニーズの多様化やマーケットの高度化にきめ細かに対応するためには、若手の感性や女性の視点を経営に活かすことが必須です。

また、職員の9割を占める女性が意欲と能力を最大限に発揮することなくして、当社の持続的発展はあり得ないとの思いから、女性活躍の行動計画として、2020年に女性管理職比率20%以上の実現を掲げています。

皆さんも、あっと驚くような発想を積極的に発信・提言し、変革にチャレンジしてほしいと思います。

（2）一人ひとりがNo. 1のプロフェッショナルになってほしい

皆さんが、「この分野では誰にも負けないNo. 1になる」という目標を持ち、努力すること、それが組織としてのNo. 1、まさに最大・最優、信頼度抜群というニッセイ全員目標の実現に繋がると考えています。

「初心者」から「プロフェッショナル」に成長し、お客様の信頼にしっかり応えるため、担当の仕事について徹底的に勉強し、世の中にもアンテナを広く、高く張り巡らせてほしいと思います。

（3）自らの会社と仕事に使命感と誇りを持ってほしい

「私達の仕事は『国民に安心をお届けする』という気高い使命を担っていること」、そして、「その使命を確実に果たしきれる最大・最優の日本生命で働くこと」、この2つに使命感と誇りを持って、様々な課題に立ち向かってほしいと思います。

当社には皆さんの声に耳を傾ける闊達な社風があります。皆さんの行動やチャレンジ精神を受け止め、カバーするだけの組織力、チームワークがあります。失敗や恥を恐れず、個性を存分に発揮して、思い切って新しい世界に飛び込んでほしい、そして、ニッセイ人、社会人として魅力に溢れる「人財」に育ててほしいと強く期待しています。

皆さんが、今この瞬間に最も大切にすべきものは、全員で「想い」を共有することです。1000万を超えるお客様の人生を支え続けてきた、私達日本生命の想いを共有し、お客様を支える使命感と、社会を支える誇りを心の中に深く刻んでほしいと思います。

以上