

2017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、2017年4月3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を受け継ぎ、「信念」「誠実」「努力」の信条を共有し、「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ぎ、乗り越え、保険金・給付金支払・契約者配当等、保険会社としての責務を全うしてきました。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「高い規律」「強い連帯」が確実に根付いているからです。この「お客様を第一に考える」思想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方向—新中期経営計画「全・進~next stage~」>

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成る」ために、「真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社に成る」というニッセイ全員目標を掲げ、その目標に向け、2015年度から3カ年経営計画「全・進」に取り組んできました。この計画で掲げたお客様数や自己資本等の6項目の目標は、全職員の懸命の努力により、概ね1年前倒しで達成することができました。一方、昨年の日銀のマイナス金利政策等により経営環境が一変し、商品面や資産運用面で大きな影響を受けております。こうした環境変化に一刻も早く対処すべく、3カ年経営計画を1年早く切り上げ、今年度より新中期経営計画「全・進-next stage-」をスタートさせております。当計画では、長期にわたるNo.1プレゼンスを確固たるものとし、「人生100年時代をリードする日本生命グループに成る」ことを目指してまいります。その実現に向けて、3つの具体戦略を掲げております。

1点目は「超低金利下での収益確保」です。現下の超低金利環境では、保険商品の組み立てに、かつてない困難が伴います。しかし、そのなかでも日本生命は幅広い商品ラインアップを維持し、かつ拡大する方針です。例えば、昨年度には長寿社会に備える「Gran Age」、出産や特定不妊治療に備える業界初の保険「Chou Chou!」、この4月からは、経営者向けの新商品「プラチナフェニックス」を発売しております。今後も、お客様ニーズや社会課題、マイナス金利に柔軟に対応すべく、商品の拡充に努めてまいります。また、販売チャネル面では、営業職員チャネルを基軸におきつつ、多様なチャネルの拡大にも取り組んでまいります。例えば、成長する乗合代理店領域では、子会社化したライフサロンやライフプラザパートナーズ、先般株式取得に合意したほけんの110番のプレゼンス向上に加え、ニトリやNTTドコモとの提携の取組みを加速させ、お客様との接点拡大に向けたチャネル体制の構築に努めてまいります。さらに、保険販売と両輪をなす資産運用については、外国債券、クレジット、環境・インフラ等の成長・新規領域等、投融資先の多様化を図り、分散型ポートフォリオを構築することで収益確保を進めていきます。

2点目は「グループ事業の収益拡大」です。三井生命との経営統合やオーストラリア MLC Limited の子会社化等により、グループ事業の拡大、グループ一体戦略の強化に取り組んでいます。引き続き、既存出資先の着実な成長や新規出資先の発掘に取り組むことで、海外保険・アセットマネジメント事業も含めた、グローバルな収益源の確保を一段と進めていきます。

3点目は「日本生命グループの社会的役割の拡大」です。2030年以降の長期的な視点に立つと、高齢化を始めとした様々な社会構造の変化がより本格化していくことが想定されます。その変化に対して、日本生命グループが持続的に社会的貢献を果たしていくために、本業の保険事業と親和性のある新たな事業の展開を通じて、+αの価値を提供してまいります。重点的に取り組む領域としては、例えば「子育て支援」

「高齢社会対応」「ヘルスケア」を考えております。なお、「子育て支援」については、この4月からニチイ学館と協働での企業主導型保育所をスタートしており、2018年までに全都道府県に100カ所開設する計画です。

また、これら3つの戦略を支える重要な基盤として、「先端ITの活用」や「人財育成」等があります。「先端ITの活用」については、事務の一部の領域で、ITを活用した事務処理の自動化を進めており、今後は更に幅を拡げてあらゆる領域で検討を加速させてまいります。次に「人財育成」についてですが、日本生命は「一にも人、二にも人、三も四も五も全て人」です。「人財」の育成こそが全ての事業の礎をつくります。いかに優れた計画であっても、働く「人財」の熱意がなければ結果は出ません。2年前から私自ら座長を務める「人財価値向上プロジェクト」をスタートさせております。「一人ひとりが誇るべき“個”有の強みを持ち、生涯にわたり活躍する逞しい人財に成る」ことを旗印に掲げております。

＜皆さんに期待すること＞

（1）変革に逞しくチャレンジしてほしい

日本生命の歴史と伝統には守るべきものがたくさんあります。一方で、変えなくてはならないものもあるはずで、日本生命には、新しい発想を促し、経営に取り入れる場として、サービス向上や収益拡大について、改善策をチームで提言する取組みがあります。例えば、昨年度から開始した「ニッセイご遺族あんしんサポート」はこの場から生まれたサービスです。お客様ニーズの多様化、マーケットの高度化にきめ細やかに対応するためには、若手の感性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日本生命の持続的発展はあり得ません。皆さんも「若い感性」「女性の視点」を臆することなく発信し、変革に逞しくチャレンジし続ける姿勢を堅持してほしいと思います。

（2）一人ひとりがプロフェッショナルになってほしい

「誰にも負けない誇るべき“個”有の強みを持つ」そこに向けての弛まない努力が皆さん一人ひとりの「人間力」を向上させ、それが「真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社に成る」というニッセイ全員目標の実現に繋がると考えております。お客様の信頼に応えるため、担当となった仕事は徹底的に勉強し、誰にも負けない誇るべき“個”有の強みを磨き上げ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

「我々の仕事は『お客様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切れる、日本生命で働くこと」この大いなる使命感と誇りを持って、これから様々な課題に立ち向かってほしいと思います。

マイナス金利政策による超低金利環境の影響で、日本生命は大転換期に直面しています。しかし、この大きな環境変化は、圧倒的No.1プレゼンスを確立する絶好のチャンスでもあります。皆さんとともに、前向きな気概を持って、この大転換期に立ち向かっていきたいと思っております。

日本生命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、新しい世界に積極果敢に飛び込んでほしいと思っております。そしてニッセイ人、社会人として魅力溢れる「人財」に育ててほしいと強く期待しております。

最後に、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。日本生命は、東京2020オリンピック・パラリンピックの生命保険会社唯一のゴールドパートナーです。活躍するアスリートの陰には、必ず誰かの「支え」があります。その支える想いは、1170万名のお客様の人生を支え続けている、私たち日本生命の想いに通ずるものでもあります。日本生命のプロモーションのスローガンは「Play, Support. ～さあ、支えることを始めよう～」です。皆さん一人ひとりの心の中にも、この支え合う想い、お客様を支える使命感、仲間と支え合う連帯、そして社会を支える誇りを深く刻んでほしいと思っております。

以上