

A man in a black suit and patterned tie stands in a modern interior with wooden slat walls. He has his arms crossed and is looking directly at the camera. The background shows a hallway with a bench and a lamp.

Top Message

代表取締役社長 有末 真哉

平素より、私ども三井生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

このたび、平成26年度の業績をはじめとする当社の現状について取り纏めたディスクロージャー誌「三井生命の現状2015」を作成いたしました。本誌を通じて、当社へのご理解を一層深めていただければ幸いです。

平成26年度のわが国経済は、消費税率の引上げに伴う駆け込み需要の反動から、一時的な景気の落ち込みが見られたものの、堅調な雇用・所得環境のもと、個人消費が底堅く推移するなど、日本経済は緩やかに回復しました。

生命保険業界におきましては、少子高齢化の一層の進行やライフスタイルの変化等により、生命保険に対するニーズは多様化していることから、各社が新商品の開発やお客さま向けサービスの充実に取り組む動きが見られ、また、銀行窓販、来店型店舗、インターネット専業会社といった販売チャネル間の競争も激しくなっております。

当社においては、平成26年度は、平成24年度から3か年にわたる中期経営計画の最終年度であり、「お客さまへの最高品質サービスの実現」、「安定的な財務体質の実現」、「信頼される会社経営の実現」を3つの柱として、『お客さま本位』の経営を推進し、全てのステークホルダーに、安心を提供できる生命保険会社を目指す。」という経営方針の実現に向け、以下の取り組みを実践してまいりました。

- ①従来の「ご契約内容確認活動」を更に充実させた「三井生命安心さぽーと活動」の推進
- ②タブレット型情報端末「ミレット」の導入によるコンサルティングサービスの更なる向上
- ③ご家族の方にもご加入の保険を知っていただくための「ご家族登録制度」の普及促進
- ④お客さま専用Webサイト「三井生命マイページ」の充実
- ⑤ライフステージに合わせた保障設計が可能な「ずっとぴったり ベクトルX」、外貨建終身保険「ドリームクル

ーズ」、外貨建個人年金保険「ドリームフライト」、医療保険および収入保障保険など、お客さまのニーズに応える商品ラインナップの充実

- ⑥事業継続性の強化を目的とした「北九州お客様サービスセンター」の開設

これらの取組みの結果、新たにご加入いただいたご契約のボリュームの指標である新契約年換算保険料や、既にご加入いただいているご契約の継続状況の指標である解約・失効率につきましては、前年度に比べ増加・改善いたしました。また、安定的な財務体質の実現を測る指標であるソルベンシー・マージン比率や実質純資産額につきましても、前年度末と比較してそれぞれ上昇、増加するなど、一定の成果を収めることができました。

平成27年度において、当社は「営業職員によるサービス体制の拡充・強化」「強みとなる分野作り」「業務の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善」の新たな3つの柱からなる中期経営計画（平成27年度から平成29年度）を策定いたしました。これからも営業職員チャネルを事業の中心に据え、当社が持つ優良な事業基盤に経営資源を投入することで、市場を上回る成長を実現します。併せて、コスト効率の改善にも継続的に取り組むことで、安定的かつ持続的な利益成長を目指してまいります。

今後とも、お客さまの「BESTパートナー」として、生命保険会社の社会的使命を全うし、全てのステークホルダーの方々に安心を提供できる生命保険会社となるよう、役職員一同努めてまいりますので、皆さまからの一層のご支援、ご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

平成27年7月