



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、2016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2017」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。

さて、2016年度のわが国経済は、海外経済の緩やかな成長により輸出が持ち直し、企業収益や雇用・所得環境の改善を背景に、設備投資が緩やかな増加基調にあり、個人消費は底堅く推移するなど、緩やかな回復基調が続きました。

生命保険業界におきましては、国内生命保険市場は緩やかに拡大しておりますが、人口減少や少子高齢化の影響、情報技術の進化などによりお客さまのニーズは多様化し、販売経路やアフターサービスの方法も大きく変化しており、各社が新商品の開発やお客さま向けサービスの充実への取組みを強化しております。

このような環境下、当社では、中期経営計画（2015年度～2017年度）に掲げる三つの柱である、①「営業職員によるサービス体制の拡充・強化」、②「強みとなる分野づくり」、③「業務の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善」に加え、日本生命保険相互会社（以下、日本生命）との経営統合によるグループシナジー戦略に取り組んでおります。

主な取組みとして、保険商品面では、多様化するお客さまの保障ニーズやライフスタイルの変化にしっかりと「よりそう保険。」をコンセプトに開発した新しい主力商品『大樹セレクト』を2016年4月に発売し、多くのお客さまからご好評をいただいております。また2016年10月には、円建の終身保険よりも予定利率の高い外貨建終身保険で、効率的に一生の保障を準備できるだけでなく、お客さまの多様なニーズに合わせたプランニングを可能とした『ドリームクルーズワイド』を発売し、当社の外貨建商品のラインアップの充実を図りました。

サービス面では、2017年4月からは、死亡保険金の請求手続きとあわせて、公的機関への届出や相続等、お客さま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トータルでサポートする「三井生命ご遺族さぽーと」サービスを開始しました。

保険募集に関する事務取扱面では、2016年5月に施行された改正保険業法に伴い、お客さまの意向を的確に把握し、丁寧な商品内容等の説明を行うことにより、お客さま満足度を高める取組みを行っています。

企業経営者や従業員の方とのアクセスを強化する取組みのひとつとしては、2016年11月に、地域経済の活性化および県民サービスの向上を目的とした愛媛県との包括連携協定を締結し、県内ものづくり企業とのビジネスマッチングの支援などにより、県内企業との関係構築を進めました。

また、日本生命とのグループシナジー戦略としては、2017年1月より日本生命から経営者向け保険の商品供給を受け、「通増定期保険 経営サポート」の名称で当社営業職員による販売を開始し、おかげさまで計画を上回る販売件数となりました。2017年10月からは日本生命営業職員による三井生命の外貨建一時払養老保険の販売も予定されており、両社間での商品相互供給を進めております。更に日本生命との経営統合による信用力向上を背景として、2016年7月には当社初の国内劣後債を発行し、財務体質の強化を図りました。

これらの取組みにより2016年度には、中期経営計画において経営目標に掲げていた「保有契約年換算保険料（定額保険）の反転」を実現できました。また生命保険会社の本業に係る期間収益の状況を示す基礎利益が前年度に比べ増加するとともに、健全性を示す指標であるソルベンシー・マージン比率についても、前年度末と比較して上昇するなどの成果を収めることができました。

当社は、2017年3月に創業90周年を迎えることができました。これもひとえに皆さまのおかげと、心より感謝申し上げます。

初代社長団琢磨の「いつの時代も、お客さまのためにあれ」という経営哲学は、創業以来90年間の長きにわたり、現在でも脈々と受け継がれています。

この三井生命の企業文化の原点を忘れることなく、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。引き続き、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。

2017年7月