

## いつの時代も、 お客さまのためにあれ

### はじめに

平素より当社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、2024年度の業績をはじめとする当社の現状について取りまとめた統合報告書「大樹生命の現状 2025」を発行しました。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。

### 「大樹生命バリュー」

当社は、2019年4月、社名を「大樹生命保険株式会社」に変更しました。社名には、「大地にしっかりと根を張り、晴れの日も雨の日もお客さまを守り、よりよい、多くの人が集まってくる保険会社を目指そう」という想いを込めています。

2021年度には、全役職員が共有する大切な価値観である「大樹生命バリュー」を新たに策定しました。

これからも、「大樹生命バリュー」を胸に、当社の経営理念と、社名に込めた想いの実現に向けて、全役職員が一丸となって取り組んでまいります。

#### 大樹生命バリュー

- 一、私たちは、常にお客さまの立場で考え、迅速・丁寧・誠実に行動します。
- 一、私たちは、互いの個性を尊重し、助け合い、高め合い、成長します。
- 一、私たちは、高い倫理観を持ち、よりよい社会の発展に向けて、挑戦し続けます。

### ～いつの時代も、お客さまのためにあれ～ 創業以来のお客さま本位の精神と当社の強み

初代社長の団 琢磨が遺した「いつの時代も、お客さまのためにあれ」という言葉は、創業99年目を迎えた今も、全従業員に脈々と受け継がれています。

この精神のもと、お客さまと当社職員が長年にわたり築いてきた信頼関係は、当社の最大かつかけがえない財産です。

また、三井グループをはじめとする多くの企業さまとの長年にわたる関係も、当社の重要な財産です。当社では、全支社に法人担当スタッフを配置するとともに、本社ホールセール部門とも連携をとりながら、異業種交流会の開催やビジネスマッチングによるご支援等を行うことで、関係の強化に取り組んでいます。

さらに、日本生命との経営統合により、当社と日本生命のそれぞれの特徴を活かしながら、商品・サービス等、さまざまな領域で日本生命グループ一体となって、多様化するお客さまのニーズにお応えできることも当社の強みです。

そして当社は、「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づき継続的な取組みの強化・充実を図っています。

これらを踏まえ、具体的な取組みは後述しますが、「中期経営計画 2026」では、これまで以上に社会やお客さまに貢献し続けるため、「お客さまの将来不安を安心へ変え、多くのお客さまから必要とされ、選ばれ続ける会社」を目指すとともに、その実現に向けて、向上した経営品質のもと、お客さまへの価値提供の強化に取り組み、外部環境変化が進む世の中においても、安定的な価値提供を支え続けるための経営基盤の強化に取り組んでいきます。

今後もあらゆる業務分野において、お客さま本位の業務運営の推進に努めてまいります。

代表取締役社長

原口達哉

## 取り巻く環境

2024年度の日本経済は、企業収益の改善を背景に、設備投資が緩やかに増加しました。個人消費も物価上昇の影響を受けつつも増加基調を維持し、景気は緩やかな回復を示しました。

国内生命保険市場では、人口減少や少子高齢化、情報技術の進展等を受けて、お客さまのニーズが一層多様化し、商品や販売チャネル、アフターサービスの在り方も複雑化しています。加えて、2024年にはマイナス金利政策の解除やNISA新制度の開始など、資産形成を促進する環境が整い、お客さまの資産形成ニーズが一段と高まりました。

## 「中期経営計画2026」に基づく取組み状況

2024年度からスタートした「中期経営計画2026」では、「全緑前進～お客さまとともに、100周年とその先に向けて～」のスローガンを掲げ、前中期経営計画で改善した経営品質を土台に、お客さまや社会への「価値提供の強化」と、価値提供を支える「経営基盤の強化」の2軸で取組みを推進しています。

2024年度は「中期経営計画2026」の初年度として、「お客さま本位の業務運営」「サステナビリティ経営」をすべての前提とし、持続的な成長の実現に向けたさまざまな取組みを進めてまいりました。

その結果、お客さま本位の業務運営およびサステナビリティ経営の実効性を測る指標の一つである、「お客さま満足度調査」における総合満足度は、5年連続で上昇し、高い水準を維持しています。また、当社従業員を対象とした意識実態調査において、「お客さま本位の意識」に関する項目は引き続き高い水準を維持する等、従業員のお客さま本位への意識が定着してきた結果と捉えています。

今中期経営計画の2軸に対する、2024年度の主な取組み状況は以下の通りです。

### ＜価値提供の強化＞

- ①「お客さまや社会への価値提供力の強化」に向けては、全国約7,000名の営業職員に業務用スマートフォンを導入し、お客さまとのコミュニケーションの

円滑化や営業活動の効率化を推進しました。加えて、「大樹生命マイページ」の機能拡充によるお客さまの利便性向上等に取り組みました。

- ②「お客さまや社会へ提供する価値の向上」に向けては、昨今のお客さまの資産形成ニーズの拡がりに応えるため、日本生命と共同開発した平準払外貨建養老保険「ドリームツリー」を2024年4月に発売し、お客さまニーズに沿った魅力的な商品等の提供を通じ、特に若年層のお客さまから好評をいただいております。
- ③「お客さまや社会の価値提供先の拡大」に向けては、すべての支社に法人担当スタッフを配置するとともに、着実な機能発揮を目的とした、本社主導の研修・指導の充実に取り組みました。また、2024年10月から日本生命でも「ドリームツリー」の販売を開始する等、更なるシナジーの発揮に取り組んでいます。これらの取組みに加えて、「ご契約内容確認活動（安心さぽーと活動）」等を通じて丁寧なフォローを継続し、価値提供先の拡大へつなげるべく取り組んでいます。

### ＜経営基盤の強化＞

「価値提供の強化」を支えるため、レガシー資源の集約および最新化等を目的に、抜本的なシステム構造の見直しに着手しました。加えて、RPAを活用した業務効率化を推進するため、全社的なRPA推進体制の構築や、対象業務の拡大、新ツールの導入など、業務変革に向けた取組みを進めております。

人事領域では、人材育成方針および環境整備方針を策定するとともに、各施策の継続的な改善を図る観点から、KPIおよび定量目標を設定いたしました。加えて、多様性に富んだ人材の確保・育成を目的に、採用の複線化や教育・研修体系の見直し等を実施し、人的資本経営の取組みを強化しております。

資産運用領域では、日銀による利上げや、米国金利の高止まり等、変化する市場環境に対応するため、ポートフォリオの健全性確保に向けたALM推進として、超長期債の積み増しを進めるとともに、長期的な運用収益力向上を目指し、社債や新規成長領域へ投資を行いました。



## 課題と今後の取組み

2024年度は、中期経営計画で掲げた「多くのお客さまから必要とされ、選ばれ続ける会社」を実現すべく、「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」の2軸のもと、各種施策を推進してまいりました。

一方で、コロナ禍以降の生命保険事業を取り巻く環境変化に加え、インフレの進行や「金利ある世界」への移行など、金融経済環境の変化が加速しており、迅速な対応が求められています。こうした課題に対し、2025年度は下記の取組みを進めてまいります。加えて、社内外の環境変化に即した各取組みのブラッシュアップも図り、2027年3月の創業100周年、その先の持続的成長を目指してまいります。

### ＜価値提供の強化＞

変化の著しい環境下においても、より多くのお客さまに対し、質の高いご提案とサービスをお届けするべくさまざまな施策を講じてまいりましたが、道半ばであると認識しています。2025年度は、下記の取組みを通じて、「①価値提供力の強化」「②提供する価値の向上」「③価値提供先の拡大」を一層推進してまいります。

#### ①価値提供力の強化

営業職員の育成スキーム強化や、営業職員の採用・

育成に注力する職制である、「組織長」育成を目的とした「大樹アカデミー運営」を、本社・支社一体となって推進し、営業職員の成長を支援してまいります。加えて、採用取組みの強化や評価制度の見直し等を通じて、営業組織の量・質双方の向上を図ります。さらに、昨年度導入した業務用スマートフォンや、新営業端末の機能活用を通じ、顧客体験の向上と営業活動の効率化を同時に実現し、より多くのお客さまに高品質なご提案とサービスを提供してまいります。

#### ②提供する価値の向上

お客さまの将来不安を安心に変えるため、お客さまによりそった商品提供・商品開発を行ってまいります。とりわけ、健康意識のニーズの高まりを背景にご好評いただいている、「健康自慢」等の特約の魅力を、より丁寧にお客さまへお伝えするため、お客さまの現在の保障状況等を分かりやすくご説明する「保障点検サポート」を推進し、満足度の高いご案内を徹底してまいります。

#### ③価値提供先の拡大

2026年に、当社の主力商品である「大樹セレクト」の発売から10年となり、多くのお客さまが特約更新を迎えます。2025年度はより一層、既契約のお客さまに対する安心さぽーと活動を徹底し、お客さまの現状によりそった保障内容の見直し等、お客さま



ニーズを踏まえた商品・サービスの提供を拡大してまいります。ホールセール領域では、取引先企業の従業員の方々へ向けた、福利厚生サービスの一環としてのライフプランセミナー等のご提供や、お客さま同士のお引合せや交流を目的とした、ビジネスマッチングサービスの活用促進を全国の支社と連携して進めてまいります。

#### < 経営基盤の強化 >

より多くのお客さまに高品質なご提案とサービスを持続的に提供するため、生産年齢人口の減少や国内金利の上昇など、外部環境の変化を先取りし、経営基盤の強化に向けた取組みを加速してまいります。具体的には、デジタル技術等を活用した業務プロセスの抜本的見直しによる効率化、「リファラル採用」や「アルムナイ採用」等による多様な人材確保、従業員エンゲージメント向上を通じた能力発揮の最大化、女性・若手・シニア・中途人材の活躍推進や、働きやすい環境整備に注力します。また、金融環境の変化を的確に捉え、金利上昇を見据えた対応と中期的な収支向上の両立を図り、ポートフォリオの健全性確保と長期的な運用収益力向上を推進してまいります。

さらに、2025年度末から導入予定の経済価値ベースのソルベンシー規制に対応し、健全性の一層の向上

と業務プロセス・システム・規程の整備を着実に進めてまいります。

#### 人的資本経営

当社は、社会とお客さまへの持続的な価値提供には、経営基盤を支える人的資本の充実が不可欠との認識に立ち、人材育成方針および環境整備方針を定めております。2024年度は、人的資本の充実に向けた取組みを可視化し、継続的な改善を図る観点から、人材育成方針・環境整備方針や指標・目標を整理するとともに、教育・研修体系等の見直しを行い、人的資本経営の取組み強化を進めています。

具体的には、人材育成面では、多様性に富んだ人材の確保に向けた採用活動の複線化に取り組むとともに、人材の多様化に対応する教育・研修体系の構築等を推進しています。また、環境整備面では、従業員エンゲージメント向上を通じた能力発揮最大化を図るため、人事評価運営の見直しや処遇向上、健康経営の推進等に取り組んでいます。

特に、健康経営の推進に向けては、「一人ひとりがいきいきと働く活気のある会社」を目指し、従業員自身によるセルフケアおよび管理職向けのラインケアの継続的な実施や、婦人科がん検診の費用補助、運動習慣の

定着等にも取り組んでいます。

また、2020年度より開始した「“人の大樹” プロジェクト」では、「上司と部下の関わり強化」「成長のための主体的な学びの支援」「成長のための土台づくり」の3本柱のもと、従業員の成長を起点とした好循環の実現に向け、全社横断的な取組みを推進しています。

#### サステナビリティ経営

サステナビリティ経営の推進に向けては、「サステナビリティ経営基本方針」のもと、「人」「地域社会」「地球環境」という3つの領域、5つのサステナビリティ重要課題を設定し、保険商品やサービスの持続的な提供等を通じて、社会的な重要課題の解決に貢献するとともに、安定的・持続的な成長を目指しています。

2024年度も各種帳票のペーパーレス化の推進や、保険事務拠点（千葉県柏市）へのグリーン電力導入等に取り組ましました。CO<sub>2</sub>排出量におけるアウトカム目標についても達成へ向け順調に推移しています。

また、社会課題を「自分ごと」として捉え、その解決に向け、全従業員が主体となって行う「みんなで

ACTION! 貢献しタイジユ!」運動を展開しました。この取組みは、各所属ごとに、地域・社会の課題に目を向けた活動であり、全国各地でさまざまな社会貢献活動に取り組んでいます。また、青少年の健全育成を目的としたさまざまなスポーツ等の大会、全国各地のイベント等への協賛や、健康経営推進に向け、従業員の運動習慣の定着促進等にも取り組みました。

引き続き、社会的な重要課題の解決に貢献することで、安定的・持続的な成長に向けた取組みを進めてまいります。

#### むすびに

当社は、2027年3月に創業100周年を迎えます。

この大きな節目、そしてその先に向けて、今後も変わらずお客さまによりそう「BEST パートナー」であり続けるため、誠心誠意努めてまいります。引き続き、皆さまの一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

2025年7月

