

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、2025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2026」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。

～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、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のない財産です。

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す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、高い経営品質のもと、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。

当社は、2027年3月に創業100周年を迎えます。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を前提に、100周年とその先の持続的成長に向けた取組みを進めてまいります。

代表取締役社長

原口達哉

取り巻く環境

2025年度の日本経済は、企業収益が高水準を維持するなか、人手不足を背景とした設備投資は引き続き増加しました。個人消費においても物価上昇の影響が見られましたが、雇用・所得環境の改善に支えられ、景気は総じて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の進行に加え、デジタル技術の進展や、AI エージェント活用の高まり等、情報取得手段が多様化しています。それに伴い、お客さまの価値観やニーズが一層多様化しており、商品や販売チャネル、アフターサービスの在り方は複雑化しています。金利水準や物価動向への関心の高まりなども踏まえた、将来への備えとしての資産形成に対する意識が高まりました。

「中期経営計画 2026」に基づく取組状況

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。

2025年度は、昨今の目まぐるしく変化する金融経済環境や社会情勢、サイバーセキュリティ問題等のリスクを注視するとともに、当社の強みを生かしながら、「お客さま本位の業務運営」「サステナビリティ経営」をすべての前提に、持続的な成長の実現に向け、各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や、当社従業員を対象とした意識実態調査における、「お客さま本位の意識」に関する項目は、いずれも高い水準を維持しており、従業員のお客さま本位への意識は着実に定着してきていると捉えています。

今中期経営計画の2軸に対する、2025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名の営業職員が新たな営業端末の利用を開始し、お客さまとのコミュニケーションの円滑化や利便性の向上、営業活動の効率化を推進しました。加えて、従前よりご利用頂いている保険料の振替口座登録・変更のWeb上でのお手続きについては、お客さまへのご案内の推進や取扱い金融機関の拡大等、お客さまの利便性向上に向けた取組みを進めました。
- 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加え、これまで以上に魅力的な商品をお客さまに提供するため、一時払外貨建養老保険「ドリームロード」について、2025年8月より日本生命グループシナジーを通じた予定利率設定方法の見直しを実施しました。また、同じく8月より、軽度認知障害から認知症までを幅広く保障する認知症保険「認知症ガードケアα」を発売し、商品ラインアップの拡充を進めました。
- ③「お客さまや社会の価値提供先の拡大」に向けては、中小企業の支援を通じた地域社会への貢献を目指し、各都道府県の中小企業団体中央会との連携協定のご提案・締結を順次進めています。

＜経営基盤の強化＞

「価値提供の強化」を支えるため、生成AIの活用推進に向けた研修・教育機会の拡充や、社内業務へ

の適用の検証等を行い、業務効率化を進めています。また、サイバーセキュリティ対策についても、金融庁のガイドラインに沿い計画的に進めています。

人材育成の観点では、多様性に富んだ人材の確保・育成を目的に、採用の複線化を継続するとともに、DX推進人材の育成に向けた「デジタルベーシック研修」「DX推進研修」を実施しています。また、従業員の健康促進に向けては、各種研修の実施に加え、運動習慣定着のためのウォーキングアプリを活用したイベント開催等、幅広い取組みを実施しました。これらの取組みが一定評価され、健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人 2026（大規模法人部門 ホワイット 500）」に認定されました。

資産運用領域では、国内外の株価や国内金利の上昇といった市場環境の変化に合わせて、株式・債券の入替を実施しました。また、長期的な運用収益力の向上を目的に、新規成長領域への投資を強化しています。

課題と今後の取組み

2025年度は、現中期経営計画最終年度である2026年度を見据え、「多くのお客さまから必要とされ、選ばれ続ける会社」になることを目指し、「価値提供の強化」と「経営基盤の強化」の2軸のもと、各種取組みを進めてまいりました。

継続的な物価上昇や内外金利の変動による外部環境の変化、世界情勢等の不確実性が続く等、引き続き環境変化への機動的な対応が求められることが予想されますが、2026年度は当社の強みを活かしながら、以下の取組みを着実に進めることで、2027年3月に迎える創業100周年とその先を見据え、持続的な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、より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、引き続き2026年度も、下記の取組みを通じ、「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

2026年度は、次の100年へつなぐための重要な1年と位置づけ、営業職員の育成および活動品質の向上に向けた各種取組みを進めてまいります。具体的には、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。さらに、営業組織の管理者や組織長の育力向上を目的とし、幅広い研鑽機会を提供することで、指導・活動レベル向上につなげてまいります。加えて、創業100周年に関連した各種施策やキャンペーン等を通じ、当社をより多くのお客さまへ知っていただく機会を創出するとともに、お客さまのニーズの的確な把握に努め、ご納得頂ける保障のご提供を行ってまいります。

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。当社の主力商品である「大樹セレクト」に加え、2026年4月に発売した無配当総合障がい終身保険「ネクストウェーブ」や一時払外貨建養老保険「ドリームロード」等、特徴ある当社の商品ラインアップやサービスを通じて、より多くのお客さまの将来不安を安心に変えてまいります。

③価値提供先の拡大

2026年度は、「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られます。ご契約頂いているお客さまへの安心さぼーと活動（ご契約内容確認活動）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、お客さまの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。また、ホールセール領域では、取引先企業の人的資本経営に資する、各種サービスやセミナーをご提供してまいります。

＜経営基盤の強化＞

創業100周年は、多くのお客さまへ感謝の気持ちをお伝えする機会であると同時に、当社の経営基盤の強化を加速させる好機であると捉えています。より質の高いサービスを持続的に提供すべく、経営基盤をより強固なものにしてまいります。

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業務効率化、「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、物価・人件費高騰を主因とするITコストの増大を注視しながら、ITガバナンスの強化を図るとともに、引き続き、サイバーセキュリティ対策にも注力してまいります。加えて、お客さまに長期にわたって安心を提供し続けるべく、資産運用ポートフォリオの健全性を維持するとともに、国内金利上昇等の金融環境変化を的確に捉えることで、長期的な運用収益力向上に取り組んでまいります。

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います。

多様性に富んだ人材の確保・育成を通じた「人的資本の最大化」へ向け、採用複線化等による人材確保の強化や、従業員のキャリア形成支援や従業員の成長を支える各種取り組みを進めるとともに、将来の環境変化を見据え、中長期的な視点から、人事制度やその運用の見直し・再構築に取り組むことで、従業員エンゲージメント向上を目指してまいります。

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、メンタルヘルス対策強化の一環として、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研修の継続実施や、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、従業員エンゲージメント向上を通じて、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的な成長につなげていくという好循環の実現に向け、全社横断的な取り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。

2025年度も各種帳票のペーパーレス化の推進や、エネルギー使用量合理化に向け、照明のLED化や各種設備更新工事等を実施しており、CO₂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いく「みんなでACTION! 貢献しタイジユ!」運動を展開しました。この取り組みは、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り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。100年という長い歴史を築いてこられたのは、これまで当社に関わってくださったすべての方々のお力添えによるものと考えています。この場をお借りして、心より御礼申し上げます。

100周年を迎えるにあたり、従業員投票を経て、100周年メッセージ「100年の感謝を、未来への挑戦に」を策定しました。

このメッセージには、お客さまへの変わらぬ「感謝」を原動力に変え、私たち一人ひとりが未来を切り拓いていくという強い意志を込めています。

創業100周年とその先に向けて、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。

2026年7月

