

2021年4月1日

中期経営計画 2023「つなぐ ～信頼を拡げ、未来を拓く～」について

大樹生命保険株式会社（代表取締役社長 吉村 俊哉、以下「当社」）は、2021年度からの3カ年を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

I. 中期経営計画 2023 の位置付け

中期経営計画 2020「ALL for ALL. ひとつひとつの、夢によりそう。」では、営業職員チャネルと銀行窓販・代理店等による会社成長の最大化に取り組みました。目指していた営業職員組織の拡大を果たすことができた一方、海外金利の低下や新型コロナウイルス感染拡大の影響等により新契約業績は低下しました。

中期経営計画 2023「つなぐ ～信頼を拡げ、未来を拓く～」は、中期経営計画 2020 で拡大した営業職員組織を軸に、経済・社会環境やお客さまニーズの変化に対応し、真のお客さま本位の実践を通じ、お客さまを守り増やしていくことで、当社の事業基盤を再構築する3年間と位置付けて、策定いたしました。

II. 中期経営計画 2023 の概要

中期経営計画 2023「つなぐ ～信頼を拡げ、未来を拓く～」では、お客さま本位の業務運営を全ての戦略の前提に据え、お客さまのニーズに応えてまいります。

具体的には、本社・営業現場が一体となって、お客さま対応品質の向上とお客さまが望むアクセス手段の提供により、お客さまを増やすことに取り組みます。加えて、主力商品である大樹セレクトの販売拡大を通じて、収支・健全性の向上を果たしてまいります。

また、これらの戦略を支える経営基盤の強化に向けて、事業費の効率化、コンプライアンスの徹底、人材価値の向上、サステナビリティ経営などの取組みを推進してまいります。

具体的な内容については、別紙をご覧ください。

以 上

中期経営計画 2023 つなぐ
～信頼を広げ、未来を拓く～



大樹生命保険株式会社



日本生命グループ

■ 中期経営計画2020 振り返り	・・・P 2
■ 中期経営計画2023	
1. 全体像	・・・P 4
2. 具体戦略	・・・P 8
3. 経営基盤	・・・P 11
4. お客さま本位の業務運営・サステナビリティ経営	・・・P 14
5. スローガン	・・・P 16



中期経営計画2020 振り返り



中期経営計画2020 振返り

販売分野（営業職員）と元受分野（窓販・代理店等）の両輪による、会社成長の最大化に取組み。
しかし、海外金利の低下と、新型コロナウイルス感染症の影響により、当初目指した成長には一部課題が残る状況。

戦略	目指したこと	主な取組み
販売分野 の成長	■ 営業職員組織の持続的成長 ① 営業職員組織の拡充 ② お客さまカバー体制の構築 ③ 強み領域づくり（地域・事業所・職域活動）	■ 採用・育成体制の強化に取り組み、 営業職員数は大きく増加 ■ 一方で、海外金利低下による外貨建商品の 販売減少や新型コロナウイルス感染症による 営業活動制限の影響により、新契約業績は低下
元受分野 の成長	■ 銀行窓販・代理店等による成長の加速 ① 銀行との共同商品開発 ② 代理店での外貨建商品の販売推進による 効率的な販売体制確立 ③ 日本生命との連携・協業による当社商品の 取扱金融機関・代理店拡充 ④ 日本生命への商品供給	■ 銀行と商品を共同開発し、ノウハウを蓄積 ■ 日本生命へ一時払外貨建養老保険を供給 ■ 一方で、海外金利低下により外貨建商品の 販売量は減少

中期経営計画2023

「つなぐ ～信頼を広げ、未来を拓く～」

全体像



経営ビジョン

中期経営計画2023では、経営理念の実現に向けて、従業員の成長を通じてお客さま・社会に貢献し、企業価値の持続的成長につなげる好循環を構築。

ミッション (経営理念)

■大樹生命 経営理念

- ・ 社会の理解と信頼にこたえる経営を力強く推進し、国民生活の福祉向上に寄与する。
- ・ まごころと感謝の気持ちをもって、常に契約者に対する最善の奉仕に徹する。
- ・ 従業員の能力が最高に発揮できるようにつとめるとともに、その社会生活の安定向上をはかる。

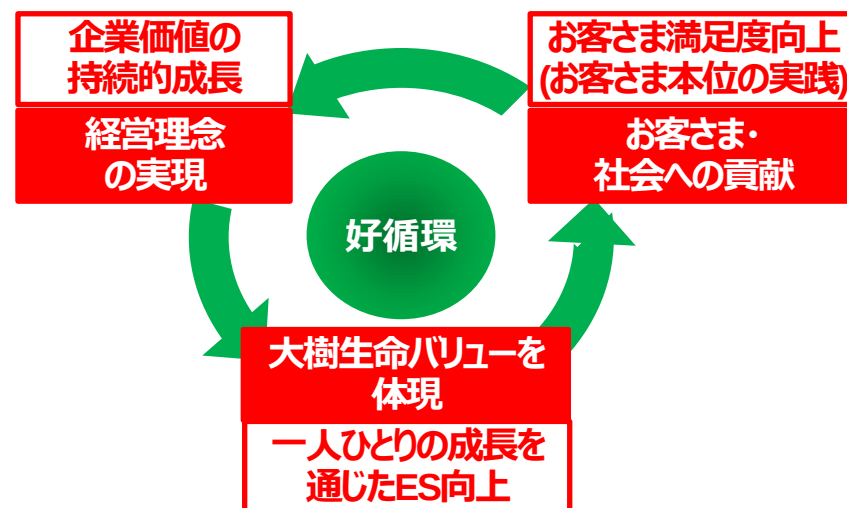
ビジョン (目指す姿)

■成長の好循環をつくる

従業員一人ひとりの成長
お客さま満足度向上
企業価値の持続的成長

■社名「大樹」に込めた想い

大地に根を張り、
晴れの日も雨の日も、
お客さまを守り、よりそい、
多くの人が集まってくる保険会社



■生命保険事業を通じて社会に貢献すること

■お客さま本位の実践（初代社長・団琢磨の経営哲学「いつの時代も、お客さまのためにあれ」）

■働く仲間とともに成長すること

バリュー (私たちが大切にすること)

中期経営計画2023で目指すこと

独自のお客さま基盤と営業職員組織を軸に、お客さまを増やし、保障販売の強化に取り組むことで、新契約が生み出す将来利益をコロナ禍前水準以上へ回復させ、お客さま数の維持拡大に目途をつける。これにより、保険関係収支※の反転に道筋をつけ、着実に健全性を向上。

※危険差益 + 費差損益

収支・健全性

保険関係収支の反転に道筋
着実な健全性向上

お客さま数

既契約世帯への対応高度化、
中小事業所の開拓を通じて
反転に目途

新契約が生み出す将来利益

保障販売の強化と
事業費効率化を通じて
コロナ禍前水準以上に回復



当社独自のお客さま基盤

当社のメインチャネルである営業職員組織

中期経営計画2023の全体像

リテール戦略を中心に据え、既契約世帯の対応高度化と事業所開拓を通じて、保障販売の強化に取組み。加えて、事業費効率化、人材価値の向上、コンプライアンス態勢強化等を通じ、経営基盤を強化。



具体戦略



リテール戦略

「育成」「基盤」「活動」「商品」「執行」の各取組みにより、本社・現場が一体となり、デジタルや日本生命シナジーも活用しながら、お客さま対応品質の向上・お客さまが選べるアクセス手段の提供を全社で実現。

お客さま数の維持拡大に目途

新契約が生み出す将来利益を
コロナ禍前水準以上へ回復

世帯・世代をつなぐ

既契約世帯と事業所開拓



保障販売の強化

① 育成

- ✓ 長く活躍できる人材づくりに向け、入社5年以内層の育成を強化
- ✓ 教育プログラム見直しや育成担当者増員、本社リモート教育等によりお客さま対応品質を向上

② 基盤（活動の場）

- ✓ 営業職員の担当契約数を適正化し、お客さまアクセスを強化
- ✓ デジタル活用やホールセールとの連携により事業所活動を強化

③ 活動

- ✓ 非対面对応強化、デジタル活用によりお客さまアクセスを複線化
- ✓ 本社によるリモート支援等を通じ、活動品質を向上

④ 商品

- ✓ お客さま数を増やすための商品開発
- ✓ 大樹セレクトの更なる魅力向上

⑤ 執行

- ✓ 「新活動開発室」を新設し、お客さま対応品質向上に向けたPDCAを強化
- ✓ お客さま対応に一層注力すべく、業務削減に取り組み

個別戦略

中期経営計画2023の中核であるリテール戦略を支え、持続的に成長していくため、各領域で日本生命シナジーを最大限活用しながら、事業基盤の再構築・効率化に取り組み。

領域	中期経営計画の取組み
銀行窓販・ 代理店等	■ 既存代理店・既契約のフォローに注力 ■ 効率化した資源をリテール領域へシフト ■ 日本生命営業職員チャネルへの商品供給は継続
ホールセール	■ 強みのあるマーケットに集中し、リテール領域との連携強化による収益拡大 ■ 変化する企業ニーズに応じた商品開発 ■ 日本生命との協業によるサービス拡充・効率化
資産運用	■ ALMの推進 ■ 持続可能な社会への貢献と、長期安定的な運用収益向上の両立 ■ 日本生命グループとのノウハウ共有等を通じた運用態勢強化
事務・ システム	■ 安定したお客さまサービス体制の構築と更なる品質向上 ■ デジタル活用による、お客さま接点高度化 ■ 日本生命グループとのシナジーを活用した、インフラ整備およびデジタル化対応

經營基盤



ERM推進・構造改革

ERM（統合的リスク管理）を推進し、全社のリスク・リターン効率の改善等を通じて中長期的に健全性を向上。中期的なコスト構造の改善に向け、全社横断の業務効率化（構造改革）に取り組み。

中期経営計画の取組み

ERM推進

■自己資本の着実な積立

- － 新契約の拡大や事業費の効率化を通じ、保有契約価値の向上を図り、自己資本を着実に積立

■リスク・リターン効率の改善

- － リスク・リターン効率の高い運用ポートフォリオにシフト
- － ALMを通じた金利リスクの削減

■ERM体制の整備・高度化

業務効率化 (構造改革)

■ペーパーレス・RPAの更なる活用を通じた本社事務の効率化

■営業拠点事務の効率化

人材価値向上

従業員の成長を通じ、お客さま満足度を向上させ、企業価値の持続的成長を図る好循環を実現する、“人の大樹”プロジェクトを更に推進。

“人の大樹”プロジェクト

「人の大樹プロジェクト推進室」を新設し、全社横断的にプロジェクトを推進

上司と部下の関わり



- － 全従業員が目指す成長の姿に向けた取組みを宣言し、所属長はそれを支える取組みを宣言
- － 所属長と所属員が年3回、1 on 1ミーティングを開催し取組みを共有

成長のための学び



■自己研鑽機会の提供

- － Miraijuプロジェクト（若手チームによる社内提案制度）
- － ジョブ型チャレンジ制度（職務領域ごとの公募制度、リモート勤務も可）
- － チャレンジ留学制度（社外研究機関や専門職大学院への派遣制度）
- － 社外セミナー参加補助制度 など

成長のための土台

■コミュニケーション活性化

- － オンラインによる
全国の所属間交流

■ダイバーシティ&インクルージョン

- － 女性活躍の推進
- － ロールモデル研修、介護・病気
との両立支援セミナー など
- － 育児休暇取得の推進

■健康経営

- － ホワイト500(3年連続認定)
- － 禁煙推進
- － 婦人科がん検診促進
など



お客さま本位の業務運営・ サステナビリティ経営



お客さま本位の業務運営・サステナビリティ経営

お客さま本位の業務運営の一層の浸透・定着に向け、お客さまの声を経営に活かす仕組みのレベルアップに取り組み、会社全体でお客さま対応品質を向上。

サステナビリティ経営は、生命保険事業およびCSR三本柱を軸にSDGs達成に向けた各取り組みを推進。

お客さま本位の業務運営をすべての取り組みの前提とする

各領域の自律的取り組み
・PDCA強化

お客さまニーズや環境変化に
応じた対応

施策に反映

お客さまの声を活かす取り組み
お客さまからの日々のお申し出、各種アンケート調査等

お客さま本位の
業務運営

会社全体でお客さま
対応品質を向上

サステナビリティ
経営の枠組み

生命保険による
保障やサービスの提供

お客さま本位の業務運営、生命保険の引受、
お客さまサービスの提供

社会・環境

苗木プレゼント、ESG投融資、
省エネ・省資源、TCFD宣言への賛同

CSR
三本柱

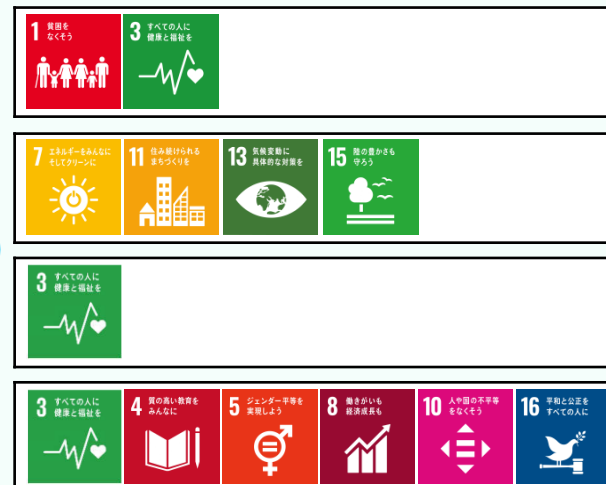
いのちと
健康

医学研究助成、ピンクリボン運動

人の生活
の安心

働き方改革、ダイバーシティ推進、
明美ちゃん基金、大学寄附講座、
"人の大樹"プロジェクト

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



中期経営計画2023 スローガン



中期経営計画2023 つなぐ ～信頼を広げ、未来を拓く～

スローガンには、

- お客さまと私たちを、つなぐ
- お客さま同士を、つなぐ
- 部門・役職・キャリアを超えて仲間を、つなぐ
- これらのさまざまな「つなぐ」で、当社の100周年につなぐ

お客さま本位によって信頼を広げ、お客さまを拓けることで、
多くのお客さまの未来を支え、大樹生命の未来を拓く、という私たちの想いが込められています。

