

金融経済環境

平成25年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善の動きがみられるなかで個人消費が底堅く推移し、企業収益が改善するなかで設備投資が持ち直したことなどにより、年間を通して緩やかに回復してきました。

生命保険業界におきましては、新契約高は前年をやや下回ったものの、減少傾向が続いていた保有契約高はほぼ前年並みとなりました。資産運用環境につきましては、国内株式は景気の回復基調により年度始からは上昇しましたが、一方で国内長期金利は低水準で推移しました。

事業の経過及び成果

このような状況を踏まえ、当社では、中期経営計画（平成25～27年度計画）におきまして、「適切な収益・リスク・資本管理と経営資源の配分により、一層強固な経営基盤を構築するとともに、企業価値のさらなる増大に向けた挑戦を通じて、“安定的・持続的な成長”をより確かなものとする」という全体方針をかがげ、次の施策に取り組んでまいりました。

商品面では、低廉な保険料で大きな保障を得られる「個人定期保険」が企業保障に最適な商品であると考え、昭和45年より開発・販売に注力しております。

また、多様化する中小企業経営者のニーズに対応するため、重大疾病（がん、急性心筋梗塞、脳卒中）に罹患した場合に企業をお守りする「無配当重大疾病保障保険」（販売名称：Jタイプ）を、個人定期保険に次ぐ主力商品として販売を推進しております。Jタイプは、お客さまからご好評・ご支持をいただいております。平成22年10月の発売から3年で、保有契約の重大疾病保険金額が1兆円を超えました。

加えて、平成24年度に「中小企業経営者が入院した際の売上減少リスク等から会社を守る」という新しいコンセプトで給付金を事業資金に活用いただける「無配当総合医療保険」（販売名称：Mタイプ）や、資産形成や相続対策にご活用いただける「無配当一時払終身保険」（販売名称：ライフギフト）を発売するなど、中小企業経営者・事業主の様々なリスクをトータルで保障する商品ラインアップの充実を継続的に図っております。

ご契約引受面では、平成25年6月に「健診表プラス」のご案内を開始いたしました。これは、健康診断結果表や人間ドック成績表をご提出いただくことにより、保険のご加入の手続きが簡単になることに加え、一定要件のもとで契約条件を緩和する取扱いです。これにより、平成23年10月に発売した「条件体対応商品」とあわせ、健康状態に不安をお持ちのお客さまにもよりご加入いただきやすくなりました。

販売体制面では、引き続き質の高い営業組織の構築に努めました。営業職員につきましては、お客さまのニーズにお応えし、高い信頼を得ることができるよう、保険募集からお支払いに至るまでの実務知識やコンサルティング力の向上を目指した研修を継続的に実施いたしました。募集代理店につきましては、研修等により実務知識向上を図るとともに、当社代理店担当者のマネジメント力やコミュニケーション力の向上に努めました。また、募集代理店からの各種照会や、各種手続書類等の郵送手配を受け付ける専用電話窓口の利用拡大に努めるなど、サポート体制の充実に取り組みしました。

また、当社は、平成25年9月に、法人会の会員向け「福利厚生制度」におけるがん保険の販売に関し、アメリカンファミリー生命保険会社（以下、「アフラック」）と業務提携を行いました。当社はアフラックの法人募集代理店となり、営業職員によるアフラックのがん保険取扱いを平成25年12月から開始いたしました。これにより、法人会会員のお客さまの利便性の向上を図りました。

保険金等支払管理態勢面では、支払態勢管理委員会を中心に、支払品質の維持・向上に向けた支払状況等のモニタリングや各種取組みに対するPDCAサイクルを通じて、生命保険事業の根幹である「お約束した保障責任の確実な履行」に向けて引き続き取り組みました。

お客さま対応態勢面では、お客さまからの各種お手続きのお申し出により一層迅速に対応するため、コールセンターによるお手続きの受付態勢の充実を図るなど、お客さまの利便性向上に努めております。

また、全社を挙げて「ニーズ点検活動」を展開し、ご加入企業に対しご契約内容の確認や標準保障額（経営者が万一の場合に、企業とご家族の生活を守るための資金を独自の基準で算出したもの）の説明に取り組むなど、きめ細やかなお客さま対応を推進しております。

さらに、平成25年9月には、ご高齢のお客さまにご契約内容を十分ご理解のうえで申込みいただくための新たな新契約手続きルールを導入いたしました。ご契約の確認・変更手続き面でも、ご高齢のお客さまに配慮し、ご記入方法等をわかりやすく説明する帳票を新設した他、指定代理請求特約（被保険者ご本人が保険金などを請求できない特別な事情があるとき、あらかじめ指定した代理の方が請求いただける特約）付加をさらに推進しております。

加えて、お客さま対応の最前線である支社の機能を一層強化し、より質の高いお客さまサービスのご提供や、さらなる生産効率の向上をはかるため、平成25年4月より、支社の事務担当者が従来の事務に加えて営業担当者のサポート業務も担う「新たな支社体制」をスタートさせました。なお、このような役割や働き方の変化も踏まえ、人事制度面におきましては、従業員のチャレンジ意欲をより一層高めるため、「総合職」「エリア総合職」「事務職」という従来の職群制度を廃止のうえ、転勤の有無のみによる「全国型」「地域型」に再編するなどの制度改定を行いました。

なお、「より質の高いお客さまサービス」と「効率的な営業活動」を実現するため、法人のお客さま等の電子契約手続きに対応したタブレット型の新端末「エース・ウィズ」を、平成25年12月より順次導入し、平成26年3月には全国の拠点で稼働させました。これにより、お客さまへのコンサルティングから、商品提案、保険申込み手続き、ご契約の相談・照会対応に至るまで、新端末によるワンストップの対応を図りました。

リスク管理態勢面では、資産・負債とともに時価評価した経済価値ベースのソルベンシー規制の導入や国際会計基準の適用に向けた議論等を踏まえ、収益・リスク・資本を一体的に管理するエンタープライズ・リスク・マネジメント（ERM）を導入いたしました。ERMのもとで、資産運用リスクをはじめ様々なリスクを適切にコントロールすることを通じて、安定的な収益の確保に努めました。

また、反社会的勢力との関係遮断を徹底するため、取引先等を審査する態勢の整備・拡充に継続的に取り組んでおります。

具体的には、取引開始前及び取引開始後の定期的な相手先確認などを実施し、反社会的勢力の排除に取り組んでおります。

社会貢献活動面につきましても、地域・社会の健全な発展に向け、積極的に取り組んでまいりました。

当社は、創業90周年を迎えた平成4年以降毎年、「全国障害者スポーツ大会」（平成12年以前は「全国知的障害者スポーツ大会（ゆうあいピック）」）に特別協賛するとともに、開催地の役職員・関係者がボランティアとして大会に協力しております。今年度の大会は平成25年10月に「スポーツ祭東京2013」として東京都で開催され、約1,000名の役職員等がボランティアとして参加し、大会をサポートいたしました。

その他、社会貢献活動の一環として、関連財団である大同生命厚生事業団を通じて「地域保健福祉研究助成」「ボランティア活動助成」、同じく関連財団である大同生命国際文化基金を通じて「大同生命地域研究賞の贈呈」等に取り組みしました。また、全国5大学の協力のもと、中小企業経営者のみなさまを対象とした「寄付による大学でのオープン講座」を実施いたしました。

また、東日本大震災の被災地における中小企業の復興・振興に役立てていただくため、昨年度に引き続き、義援金を寄贈いたしました。

なお、当社は、平成25年12月に、ドイツの上場保険グループ「ニュルンベルガー社」へ出資するとともに、同社と協働協定を締結いたしました。

▷ 主要業績

平成25年度における主要業績は、次のとおりです。

① 契約業績の状況

個人保険は、新契約高(転換による純増加を含みます。以下同じ。)が3兆1,846億円(前年比91.3%)、減少契約高(新契約高を除く契約高の増減で、減少項目から増加項目を差し引いた額)が3兆2,632億円(前年比92.6%)となり、年度末保有契約高は34兆7,485億円(前年比99.8%)と前年度末から785億円減少しました。このうち、主力の個人定期保険は、新契約高が3兆1,086億円(前年比92.1%)となり、年度末保有契約高は32兆8,822億円(前年比99.9%)と前年度末から187億円減少しました。

個人年金保険は、新契約高が407億円(前年比60.4%)、減少契約高が574億円(前年比87.3%)となり、年度末保有契約高は1兆3,140億円(前年比98.7%)となりました。

以上の結果、個人保険と個人年金保険を合計した年度末保有契約高は、36兆626億円(前年比99.7%)となり、前年度末から953億円減少しました。

なお、主力商品の一つである「Jタイプ」は普通死亡の保障がないため新契約高・保有契約高には計上していませんが、当商品の重大疾病保険金額を加算した金額でみた場合、新契約高は3兆6,981億円(前年比92.6%)、年度末保有契約高は37兆2,556億円(前年比100.9%)となりました。

団体保険の年度末保有契約高は、7兆7,552億円(前年比94.8%)となりました。

団体年金保険の年度末保有契約高(責任準備金)は、8,223億円(前年比95.5%)となりました。

② 収支の状況

経常収益は8,933億円(前年比101.1%)となりました。主な収益では、保険料等収入が7,128億円(前年比98.4%)、資産運用収益が1,604億円(前年比112.6%)、その他経常収益が199億円(前年比118.1%)となりました。保険料等収入が前年度から減少したのは、主に個人保険の一時払保険料が減少したためです。資産運用収益が前年度から増加したのは、主に利息及び配当金等収入が増加したためです。

経常費用は8,020億円(前年比98.2%)となりました。主な費用では、保険金等支払金が5,224億円(前年比91.8%)、責任準備金等繰入額が1,197億円(前年比157.3%)、資産運用費用が463億円(前年比84.6%)、事業費が993億円(前年比100.3%)となりました。保険金等支払金が前年度から減少したのは、主に団体年金保険の支払金が減少したためです。資産運用費用が前年度から減少したのは、主に有価証券評価損および金融派生商品費用が減少したためです。

以上の結果、経常利益は913億円(前年比135.0%)となり、前年度から236億円増加しました。

特別利益は2億円(前年比532.4%)、特別損失は176億円(前年比157.3%)となりました。特別損失が前年度から増加したのは、主に価格変動準備金繰入額が増加したためです。

契約者配当準備金繰入額は139億円(前年比98.2%)となりました。

法人税等合計は239億円(前年比179.4%)となり、前年度から106億円増加しました。

経常利益に特別利益、特別損失、契約者配当準備金繰入額、法人税等合計を加減した当期純利益は359億円(前年比124.5%)となり、前年度から70億円増加しました。

③ 資産の状況

総資産は当期中に1,736億円増加し、年度末総資産は5兆5,728億円(前年比103.2%)となりました。うち一般勘定資産は1,727億円増加して5兆5,505億円(前年比103.2%)、特別勘定資産は223億円(前年比104.0%)となりました。

年度末の一般勘定資産の主な構成比は、公社債53.4%(前年度末56.5%)、外国証券18.8%(前年度末17.0%)、

貸付金8.8%(前年度末9.2%)、買入金銭債権6.1%(前年度末3.4%)、株式4.8%(前年度末4.3%)となりました。

④ 責任準備金の状況

標準責任準備金対象契約については標準責任準備金を、標準責任準備金対象外契約については平準純保険料式責任準備金を積み立てております。

責任準備金は、当期中に1,196億円を繰入れ、年度末残高は4兆7,892億円(前年比102.6%)となりました。なお、責任準備金のうち危険準備金は、当期中に17億円を繰入れ、年度末残高は606億円(前年比103.1%)となりました。

また、当事業年度より保険業法施行規則第69条第5項の規定に基づき、責任準備金を追加して積み立てております。追加して積み立てている責任準備金は、当期の繰入額が59億円で、残高も同額です。

⑤ その他当社に関する重要事項

生命保険本業の期間収益を示す指標の一つである基礎利益は1,106億円(前年比130.8%)となりました。そのうち順ざやの額は243億円となり、前年度の23億円から219億円増加しました。基礎利益および順ざや額の増加は、主に利息及び配当金等収入が増加したためです。

保険会社の健全性を示す行政監督上の指標のうち、ソルベンシー・マージン比率は年度末で1,156.4%となり、前年度末の1,043.2%から上昇しました。また、実質純資産額(時価ベースの実質的な資産から資本性のない実質的な負債を差し引いた額)は年度末で9,925億円(前年比112.1%)となり、前年度末の8,852億円から1,072億円増加しました。ソルベンシー・マージン比率の上昇および実質純資産の増加は、主に利益・負債内部留保の積み上げに加え、有価証券の差損益が増加したことによります。

▷ 会社が対処すべき課題

日本経済は、輸出環境の改善や経済・金融政策の効果等を背景に、景気の回復基調が続くことが期待される一方、新興国経済の動向、欧州政府債務問題の今後の展開、米国経済の回復ペース鈍化などによる海外景気の下振れが、国内景気を下押しする懸念もあると考えられます。

生命保険業界におきましては、「お客さまに安心をお届けする」という生命保険事業の社会的役割をより一層発揮することが求められております。また、長期にわたって確実にお客さまからの信頼にお応えするためには、適切なリスク管理、健全な財務基盤の確立が求められます。

加えて、少子高齢化の進展、お客さまニーズや販売チャネルの多様化等により、商品・サービス競争はますます激しくなることが予想されます。

当社におきましては、上記のような課題も踏まえ、ERMを通じて、一層強固な経営基盤を構築するとともに、安定的・持続的な成長を実現してまいります。具体的には、中期経営計画(平成26・27年度計画)の全体方針に基づき、以下の施策に重点的に取り組んでまいります。

① コアビジネスのさらなる強化

中小企業経営者のさまざまなニーズにお応えする商品の提供等を通じ、「コアマーケットのさらなる深耕」と「新たなマーケットの創出・拡大」に取り組んでまいります。また、安定的・持続的に保有契約高を拡大できる強固な営業体制を構築してまいります。

② さらなる“業務革新”の推進

「募集活動、契約手続き、アフターサービス、お支払い」等、お客さまと関わるすべてのプロセスにおきまして、新たなIT技術を活用した業務革新に取り組み、より高品質で効率的なお客さまサービスの提供態勢を構築してまいります。

③ 安定的な資産運用収益の確保

収益・リスク・資本の一体的な管理のもと、資産運用収益の向上と安定的な確保を目指してまいります。

以上のとおり、当社は、役職員一丸となり、お客さまをはじめとするみなさまの負託と信頼にお応えできるよう努めてまいりますとともに、高い倫理観のもとコンプライアンスを推進し、広く社会的責務を果たしていく所存でございます。