

# 「すべてのステークホルダーの満足度(GDH)の増大」を目指して

※GDH=Gross Daido Happiness



大同生命保険株式会社  
代表取締役社長

工藤 稔

平素より大同生命をご愛顧いただき誠にありがとうございます。  
うございます。

この「大同生命の現状」では、当社の業績や取組みについて紹介しております。本誌を通じて当社に対するご理解を一層深めていただけましたら幸いです。

## 平成29年度決算

平成29年度の日本経済は、雇用・所得環境の改善が続くなかで、個人消費が持ち直したほか、企業収益も高水準で推移するなど、各種経済対策および金融政策の効果を背景に、景気は緩やかな回復基調が続きました。

このような情勢のなか、平成29年度決算では、おかげさまで順調に業績を伸展させることができました。具体的には、新契約高<sup>\*1</sup>は、5兆2,314億円(前年比102%)と伸展したほか、保有契約高<sup>\*1</sup>は42兆8,035億円(同104%)と過去最高となりました。また、当期純利益は445億円(同103%)と前年を上回り、保険会社の健全性を示す指標の一つであるソルベンシー・マージン比率は1,206%(前年度末1,252%)と、引き続き高い水準を維持しております。

加えて、「障がい者の生涯学習支援活動」に係る文部科学大臣表彰や、「グッドキャリア企業アワード2017」厚生労働大臣表彰の受賞など、当社の永きにわたる「社会貢献活動」や「働き方の変革」を社会から高く評価いただくこともできました。

今後も、社会の一員として、お客さまニーズや社会環境等の変化にあわせた企業活動の進化により、「すべてのステークホルダーの満足度(GDH)の増大」を追求することで、安定的・持続的な成長を実現してまいります。

## 中期経営計画「Next ステージ 2025 ～新たな価値の創造～」

さて、生命保険業界におきましては、今後も少子高齢化の進展、お客さまニーズや販売チャネルの多様化等により、競争はますます激しくなることが予想されます。また、歴史的な低金利環境が継続するなか、生命保険会社の商品戦略や資産運用戦略はさらなる創意工夫が必要となっております。加えて、従来以上にお客さまのご意向や利益を重視した業務運営の追求により、質の高い商品・サービスをご提供することで、お客さまのご負託にお応えしていく必要があります。

こうした状況を踏まえ、現在の中期経営計画(平成28～30年度計画)では、今後10年間で想定される環境変化を見据えたうえで、「新たな価値の創造」により成長を加速させ、中小企業市場における生命保険事業の“リーディングカンパニー”としての地位をより確固たるものとする」という全体方針に基づき、次の施策に重点的に取り組んでおります。

### ① 中小企業を取り巻く環境変化を踏まえた商品・サービスの提供

当社は、昭和40年代から半世紀近くにわたり、低廉な保険料でより大きな保障が確保できる定期保険を、中小企業団体の福利厚生制度として、営業職員と代理店の両チャネルを通じて推進するという、独自のビジネスモデルにより発展してまいりました。

一方、近年では、少子高齢化や医療技術の進展に伴い、経営者の高齢化・在任期間の長期化が進行しております。このような環境変化のなか、主力の定期保険に加え、就業不能保障の充実による“トータルな保障”のご提案を一層進めることで、「コアマーケットのさらなる深耕」に取り組んでおります。その一環として、平成29年10月には、経営者の介護リスクに備えつつ法人の事業資金ニーズにお応えする「無配当介護保障定期保険」を発売し、多くのお客さまにご好評いただいております。

さらに、人口減少が進むなかでも、シニア層は拡大が見込まれるマーケットであり、「介護」「相続・事業承継」など、経営者や個人事業主のみならずさまざまなニーズにお応えする商品・サービスの

提供を通じ、「新たなマーケットの創出・拡大」に取り組んでおります。

加えて、「健康寿命の延伸」が社会的課題となるなか、当社では、中小企業の「健康経営<sup>\*2</sup>」の実践ツールである大同生命「KENCO SUPPORT PROGRAM」をご提供しております。また、平成29年7月には、業務提携関係にある「CYBERDYNE株式会社」が開発したロボットスーツ「医療用HAL<sup>®</sup>」による、所定の難病治療を保障する業界初の商品「HALプラス特約」を発売いたしました。今後とも、「トータルな保障のご提案」に「健康増進・疾病予防」を加えた“保険のご提案活動の革新”に取り組むことで、中小企業の持続的発展に一層貢献してまいります。

### ② お客さまサービスのさらなる向上

次に、お客さまサービス面では、高齢化社会に向けた対応として、わかりやすく利便性の高いサービスを提供する「ベストシニアサービス」に取り組んでいるほか、障がいのあるお客さまに対しては、個々の事情に十分配慮し、丁寧できめ細やかなサービスのご提供に努めております。

また、平成30年2月には、医師による診査に替えて、「血圧測定」「指先からの採血検査」などをご自宅や勤務先でお客さま自身に実施いただける業界初の診査方法「セルフ検査onTV」の取扱いを開始いたしました。

今後も、募集活動からお支払いまで、お客さまと関わるすべてのプロセスにおきまして、人工知能やビッグデータをはじめとする新たなデジタル技術も活用した業務革新に取り組むことで、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 資産運用の収益性向上

資産運用面では、収益・リスク・資本を一体的に管理する経営管理態勢(ERM)のもと、資産運用収益の安定的な確保を目指しております。また、低金利環境が継続するなかでも、外貨建債券への投資やインフラ等の「成長分野」への投融資などを通じ、収益源泉の多様化と資産運用の高度化に取り組んでおります。加えて、ESG(環境・社会・企業統治)の課題を考慮した資産運用を通じて、持続可能な社会の形成に一層貢献できるよう努めてまいります。

#### ④ 人材力の向上

最後に、人材育成面では、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できる機会を提供するとともに、多様な人材の活躍を推進することで、“新たな価値の創造”を支える人材の育成を強化してまいります。また、従業員の働きがいや生産性をさらに高めるため、ペーパーレスやRPA (Robotic Process Automation) ※3を活用した「働き方の変革」を推進するとともに、健康経営の実践により、従業員の健康増進にも一層取り組んでまいります。

#### おわりに

当社は、創業者の一人である明治の女性実業家「広岡浅子」の精神を受け継ぎ、「中小企業市場への特化戦略」や「国内生保初となる株式会社化の実現」など、時代の変化にあわせ前例のないことにも果敢に挑戦してまいりました。

これからも、経営基盤の一層の強化等を通じて、37万社にのぼるご契約企業をはじめとするみなさまのご負託にしっかりとお応えするとともに、「加入者本位」「堅実経営」という創業時から受け継



ぐ企業理念を大切に、お客さまのご意向や利益をより重視した業務運営を実践することで「すべてのステークホルダーの満足度 (GDH) の増大」を実現できる会社であり続けられるよう、全役職員が一丸となって一層努力してまいります。

今後とも、何とぞご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

平成30年7月

代表取締役社長

工藤 総

### 大同生命の企業理念

#### 〈社是〉

加入者本位・堅実経営

#### 〈経営ビジョン〉

私たちは、次の5つの観点から、“すべてのステークホルダーの満足度(GDH)の増大”を追求していきます。

※GDH=Gross Daido Happiness

1. 中小企業のお客さまに「最高の安心」と「最大の満足」をお届けする生命保険会社を目指します。
2. コアビジネスの発展と新たな価値の創造を通じて、企業価値の安定的・持続的な向上を目指します。
3. 提携先や代理店をはじめとするパートナーとの共存共栄を目指します。
4. チャレンジ精神を大切にし、すべての従業員がやりがいをもって働ける企業を目指します。
5. 公正・誠実な企業活動と地域への貢献を通じて、社会から信認される企業を目指します。

#### 〈使命〉

中小企業とそこで働くすべての方を様々なリスクからお守りする

※1 新契約高、保有契約高は、「Jタイプ(無配当重大疾病保障保険)」の重大疾病保険金額、「Tタイプ(無配当就業障がい保障保険)」の就業障がい保険金額および「介護リリーフ(無配当終身介護保障保険)」「介護定期保険(無配当介護保障定期保険)」の介護保険金額を加算した金額です。

※2 「健康経営」とは、企業が従業員の健康管理を経営的視点から考え、戦略的に従業員の健康管理・健康づくりを実践することです。「健康経営」は特定非営利活動法人 健康経営研究会の登録商標です。

※3 「RPA」とは、定型的なパソコン操作を自動化するソフトウェア型ロボットです。