

直近事業年度における事業の概況

金融経済環境

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ているほか、企業収益も高水準で推移するなど、各種経済対策及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。

生命保険業界におきましては、平成29年4月の標準利率の低下を受けて保険料が引き上げとなった個人年金保険などは販売が落ち込んだものの、医療・介護などの第三分野商品は堅調に推移しました。資産運用環境につきましては、国内株式は、堅調な国内企業業績と米国の税制改革の進展等を背景に株価が上昇しましたが、年度末にかけては、海外情勢の先行き不透明感の高まり等により、国内株価は伸び悩みました。また、国内金利は、日本銀行による長短金利のコントロールを伴う量的・質的金融緩和政策により、10年長期国債利回りは、日本銀行が目標水準としているゼロ%近傍のプラス領域で推移しました。

事業の経過及び成果

このような状況のなか、当社では、中期経営計画（平成28～30年度計画）におきまして、「新たな価値の創造」を推進し、中小企業市場におけるプレゼンス拡大を実現する。」という基本方針を掲げ、次の施策に取り組んでまいりました。

商品面では、「個人定期保険」による死亡保障に加えて、少子高齢化等による中小企業経営者の現役期間の長期化を踏まえ、就業不能保障の充実に取り組んでおります。具体的には、重大疾病（がん、急性心筋梗塞、脳卒中）による長期離職に備える「無配当重大疾病保障保険」（販売名称：Jタイプ）、身体障がい状態となった場合のリタイアリスクに備える「無配当就業障がい保障保険」（販売名称：Tタイプ）、入院による一時離職に備える「無配当総合医療保険」（販売名称：Mタイプ）をラインアップし、死亡保障と就業不能保障をあわせた「トータルな保障」をご提供しております。

加えて、高齢化の進行等に伴う介護保障ニーズの高まりにお応えするため、経営者・個人事業主等が要介護状態になった場合の収入減少に備える個人向けの商品「無配当介護収入保障保険」（販売名称：収入リリーフ）、及び介護施設への入居等による介護費用の負担に備える「無配当終身介護保障保険」（販売名称：介護リリーフ）を販売しております。あわせて、介護全般についてのご相談受付や介護施設の紹介等、介護を総合的にサポートする商品付帯サービス「介護コンシェル」をご提供しております。

この介護保障商品・サービスを一体的にお届けすることにより、介護にかかる「経済的な負担」及び「肉体的・精神的負担」を解決するためのトータルサポートをご提供しております。

その他、平成29年10月には、経営者の介護保障ニーズと中小企業における資産形成ニーズにお応えするため、介護保障と資産形成機能を兼ね備える法人向けの商品「無配当介護保障定期保険」を発売し、商品ラインアップを拡充いたしました。

なお、平成30年4月の標準生命表^(注1)の改定に伴い、一部の商品の保険料率を改定いたします。

また、企業における健康増進の重要性が一層高まるなか、中小企業の「健康経営^(注2)」を総合的に支援する取組み「DAIDO KENCOアクション」を展開しております。この一環として、「株式会社バリューHR」と共同開発した「大同生命 KENCO SUPPORT PROGRAM」のご提供を平成29年4月から開始し、健康リスクの把握や生活習慣の改善など、健康増進支援に取り組んでおります。

さらに、人々の健康で豊かな社会づくりへの貢献を目的に、平成28年9月に「CYBERDYNE株式会社」と業務提携し、平成29年7月には、同社が開発・提供するロボットスーツ「医療用 HAL[®]」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。

今後も、新たな保険商品の開発など、幅広い事業分野での協働を目指してまいります。

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ております。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、保険募集から保険金等の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しております。募集代理店につきましても、お客さまの様々なニーズにお応えできるよう、本社・支社が密接に連携し、代理店担当者による質の高いサポートに取り組むとともに、コンプライアンスや保険業務に関する幅広い知識の習得を目的とした実践的な研修を実施しております。

また、「より質の高いお客さまサービス」を実現するため、法人等のお客さまの電子契約手続きに対応したタブレット型営業支援端末「エース・ウィズ」を活用し、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、ワンストップの対応に取り組んでおります。

この一環として、お客さまの保険申込みに係る手続時間を短縮するため、営業支援端末を用いてペーパーレスで告知等を行うことができる「医務査定自動化システム」を導入しております。また、平成30年2月には、医師による診査に替えて、「健康状態の告知」「血圧測定」「指先からの採血検査」をお客さま自身で実施いただく新しい診査方法「セルフ検査onTV」の取扱いを開始いたしました。

さらに、同年4月には、お客さまのご契約内容に応じて、お客さま一人ひとりに自動でカスタマイズされたストーリー仕立ての動画をご提供する「パーソナライズド動画」のサービスを開始いたします。これにより、営業支援端末を通じて、ご契約内容やお客さまを取り巻くリスクに応じた保障を、よりご理解いただきやすくなります。

保険金等支払管理態勢面では、リスク統括委員会を中心に、支払漏れ等の発生状況の把握・評価など、支払品質の向上に向けたPDCAサイクルを実施することで、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」に取り組みました。

お客さま対応態勢面では、お客さまの視点に立った経営をさらに実践していくため、取組方針である「消費者志向自主宣言」を策定・公表しております。同宣言に基づき、お客さまとのコミュニケーションを一層深めることで、これまで以上に、お客さまの立場に立った最適で質の高い商品・サービスの提供とお客さまに信頼・満足いただける対応に努めております。

その一環として、コールセンターに対するお客さまからの各

^(注1) 標準生命表とは、性別・年齢別に一定期間の生命保険被保険者の死亡統計をまとめたものです。生命保険会社は、将来の保険金等のお支払いを確実に行うために、法令等により「責任準備金」の積立が義務付けられており、標準生命表はその責任準備金の計算に使用しております。

^(注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。

種お手続きのお申出に、より一層迅速に対応するため、受電要員の増員や外部評価の取得などを通じて対応品質の向上に取り組んでおります。今後もコールセンターの受付態勢の整備を進めるなど、引き続きお客さまの利便性向上に努めてまいります。

また、全社を挙げて「ニーズ点検活動」を展開し、法人・経営者・個人事業主のお客さまに対し、ご契約内容の確認や、経営者が死亡・就業不能となった場合に必要となる保障額等のご案内に取り組むなど、きめ細やかなお客さま対応を推進しております。

さらに、先進医療である「陽子線治療」「重粒子線治療」につきまして、お客さまの一時的な高額な治療費等のご負担を軽減し、安心して受療いただくため、医療機関に給付金を直接お支払いさせていただきサービスを平成30年1月に開始いたしました。

高齢化社会に向けた対応では、「高齢のお客さまおよび障がいのあるお客さまへの対応指針」に基づき、高齢のお客さまに対して「理解の促進」「意思の確認」「生活環境への配慮」に努めております。この一環として、お客さまと関わるすべてのプロセスにおきまして、「わかりやすく利便性の高いサービス」を一層提供していく取組み(通称:大同生命「ベストシニアサービス」)を展開しております。

具体的には、ご契約手続きにご家族同席のもとご契約の意向確認を行うなど、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契約手続ルールに基づく意向確認を徹底しております。

また、各種手続きにおいては、説明書類や手続書類をご高齢のお客さまへ配慮した文字サイズや配色にするなどの改善に取り組んでおります。

加えて、保険金等を確実・迅速にお支払いできるよう、一定年齢以上のお客さまを対象に、保険金等の支払事由の発生状況等を確認する取組みを継続的に実施するとともに、ご家族登録制度(事前にご登録いただいたご家族の方からのお問合わせに、ご契約者本人と同等の範囲でご契約内容をご案内する制度)の登録推進に取り組んでおります。

あわせて、ご希望のお客さまにはご登録いただいたご家族の方にもご契約内容をお知らせするサービスをご提供しております。

さらに、コールセンターでは、「接続(着電時の応答)」「対応」「フォロー」の各プロセスにおいて、ご高齢のお客さまにとっての「わかりやすさ」「利便性」「ホスピタリティ」の向上に取り組んでおります。

その他、「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律(平成28年4月施行)」を踏まえ、「高齢のお客さまおよび障がいのあるお客さまへの対応指針」に基づき、障がいのあるお客さまに対して、あらゆる場面で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。

具体的には、聴覚に障がいのあるお客さまに配慮し、全国の支社に筆談器等を設置するとともに「耳マーク」を掲示いたしました。あわせて、視覚に障がいのあるお客さまに配慮し、当社ホームページに音声読み上げツール「リードスピーカー」を導入いたしました。

加えて、役職員全員が「ユニバーサルマナー検定^(注3)」の取得に取り組むとともに、全国の支社で「体験型介助セミナー」を開催するなど、“お客さま一人ひとりの視点に立った行動の実践”を通じて様々なお客さまへのサービス品質の向上に努めております。

さらに、ビッグデータやAI(人工知能)等の新たなテクノロジーの活用により、お客さまサービスのさらなる向上等を図るとともに、専担組織を設置することにより、業務革新をより強力に推進しております。

以上のとおり、当社ではお客さま対応態勢の充実に取り組んでおりますが、さらなる「お客さま本位の業務運営」の確立・定着に向け、平成29年4月に「フィデューシャリー・デューティー推進委員会」及び外部有識者を交えた「お客さまの声協議会」を設置いたしました。同委員会・同協議会のもと、「加入者本位・堅実経営」という社是を礎とし、お客さま本位のサービスのさらなる推進に取り組んでおります。

人材育成の面では、タレント・マネジメント(組織横断的な視点から人材活用機会を拡充する戦略的な人材マネジメント)を人事戦略のプラットフォームと位置づけ、多様な人材の活躍を推進しております。従業員一人ひとりの「個性」や「強み」を活かし、その能力を最大限発揮できる機会を提供することで、人材力の底上げを図るとともに、多様な人材の活躍を通じて、新たな価値を創造する強固な組織の構築に取り組んでおります。

また、女性の活躍推進に関しては、「両立支援と働き方の刷新」及び「キャリア開発・形成支援」の両側面から取り組み、全従業員が活き活きと働きつづけられる職場づくりを推進しております。

このような取組みが高く評価され、厚生労働省が実施する「グッドキャリア企業アワード2017」において、生命保険会社では初となる大賞(厚生労働大臣表彰)を受賞いたしました。

加えて、当社では「働き方改革」にも継続的に取り組んでおります。具体的には、労働生産性の向上が求められるなか、先進的なIT・オフィス環境を活用することで、ペーパーレスを起点とした新しい働き方の推進による「時間の有効活用」「コミュニケーションの活性化」に取り組んでおります。

あわせて、労働時間の縮減や在宅勤務をはじめとする多様な働き方も推進しており、平成29年11月には、テレワークの導入・活用について優れた取組みを行っている企業等に授与される最高賞となる「テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」を受賞いたしました。

さらに、当社の健康経営を推進するため、「健康経営宣言(ココ・カラ宣言)」を公表のもと、「KENCO SUPPORT PROGRAM」を当社従業員向けに導入するなど、従業員の健康増進にも一層取り組んでおります。その結果、平成28年度に引き続き、経済産業省による健康経営優良法人認定制度に基づく「健康経営優良法人2018~ホワイト500~」に認定されております。

リスク管理態勢面では、収益・リスク・資本を一体的に管理する経営管理態勢(ERM[エンタープライズ・リスク・マネジメント])のもと、保険リスク及び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で、安定的な収益の確保に努めております。

サイバーセキュリティ対策におきましては、サイバー攻撃や内部不正に対して、CSIRT^(注4)の設置とともに、「情報セキュリティ強化の取組み計画」等を推進することで、さらなる態勢強化に取り組んでおります。

個人情報管理におきましては、改正個人情報保護法(平成29年5月施行)を踏まえた取扱ルールを整備し、適切に管理しています。

(注3)「ユニバーサルマナー検定」とは、自分とは違う誰かのことを思いやり、適切な知識のもとサポートを実践することを意味する「ユニバーサルマナー」の実践に必要な「マインド」と「アクション」を体系的に学び、身につけるため、「一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会」が実施する検定です。

(注4)CSIRT(シーサート)とは、サイバー攻撃による被害防止対策のほか、攻撃発生時に実務対応を行う組織体です。

自然災害等への危機対応におきましては、有事の際にも円滑に保険金・給付金をお支払いすることができるよう、お支払部門を2拠点化(大阪・東京)するなど、業務継続体制の強化に取り組んでおります。

あわせて、当社は、先進的な防災機能を備える東京本社をはじめ、BCM(事業継続マネジメント)の観点から安定した事業継続のための環境を構築しており、平成30年3月には、内閣官房が主導する「国土強靱化貢献団体」の認証を取得いたしました。

加えて、反社会的勢力との関係遮断、マネー・ローンダリング及びテロ資金供与の防止を徹底するための態勢の整備も推進しております。

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、犯罪収益移転防止法に定められる取引時確認、疑わしい取引の届出等に取り組んでおります。

資産運用面では、安定的な収益を見込める公社債等の円金利資産を中心とした取組みを基本としております。そのうえで、ERMのもとで健全性の確保に十分配慮しつつ、資産運用収益の向上に努めております。

国内債券につきましては、超長期債の購入によるALMの推進を継続してまいりましたが、日本銀行のマイナス金利政策等による低金利環境が継続するなか、市場環境に応じて購入額を調整いたしました。また、低金利への具体的な対応として、利息配当金収入の確保を目的に、円金利資産以上の利回りが期待できる外貨建債券等への投資に取り組んでおります。

なお、当社は、国連が提唱する機関投資家の行動規範「責任投資原則(PRI)」(平成28年11月署名)の趣旨を踏まえ、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おります。

当会計年度におきましても、「ESG」投資をはじめとする、「成長分野」への投融資を推進するなかで、地球温暖化対策の推進やエネルギー自給率の向上に貢献する「国内太陽光発電事業向けファンド」や環境問題の解決に資する事業を支援する「グリーンボンド」、「中堅・中小企業等に経営支援を行うファンド」等への投融資に取り組みました。

その他、『「責任ある機関投資家」の諸原則<日本版スチュワードシップ・コード>』の趣旨を踏まえ、スチュワードシップ活動全般に関するガバナンス体制・利益相反管理体制の強化を目的に、平成29年6月に「スチュワードシップ委員会」を設置いたしました。同委員会のもと、投資先企業の健全な成長を促すことによる中長期的な投資リターンの向上を目指し、当該企業との建設的な対話等に取り組んでおります。

社会貢献活動面につきましては、地域・社会の健全な発展に向け、積極的に取り組んでおります。

当社は、創業90周年となる平成4年度から特別協賛しております「全国障害者スポーツ大会^(注5)」や、公益財団法人日本障がい者スポーツ協会^(注6)が主催する「ジャパンパラ競技大会」等に、毎年役員等がボランティアとして参加して大会をサポートするなど、障がい者スポーツの一層の普及・発展に協力しており、当会計年度は延べ約550名が参加しました。このような取組みが高く評価され、平成29年10月には、「障害者の生涯学習支援活動」に係る文部科学大臣表彰を、保険会社として唯一受賞いたしました。

社会貢献活動の一環として、大同生命厚生事業団を通じた「地域保健福祉研究助成」等や、大同生命国際文化基金を通じた

「大同生命地域研究賞の贈呈」等に取り組みました。

また、全国各地の大学の協力のもと、中小企業経営者のみなさま等を対象とした「寄付による大学でのオープン講座」を創業100周年となる平成14年度から実施しており、これまでに約14,000名の方々に受講いただいております。

さらに、中小企業の景況感や経営課題等に関する“中小企業経営者のみなさまの生の声”を収集し、企業経営のヒントとしてお役立ていただくことを目的に、全国の中小企業経営者を対象とした毎月のアンケート調査「大同生命サーベイ」を展開しております。

その他、より多くの方々に当社のルーツを知っていただくため、当社の礎を築いた大坂の豪商「加島屋」及び当社創業者の一人である「広岡浅子」に関する特別展示を創業110周年となる平成24年度から大阪本社で継続実施するなど、情報発信に努めております。

コーポレート・ガバナンス態勢面につきましては、上場会社を対象とする「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨を踏まえ、同コードの主な原則に対する当社の取組方針を「コーポレート・ガバナンス基本方針」として定めております。同方針に基づき、T&D保険グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向け、コーポレート・ガバナンスの充実に引き続き取り組んでまいります。

主要業績

平成29年度における主要業績は、次のとおりであります。

①契約業績の状況

個人保険及び個人年金保険を合計した新契約高(転換による純増加を含みます。以下同じ。)は2兆9,954億円(前年比71.6%)、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)は3兆1,588億円(前年比100.3%)となり、年度末保有契約高は37兆6,622億円(前年比99.6%)と前年度末から1,633億円減少いたしました。なお、新契約高の前年度からの減少は、主に平成29年4月に実施した料率改定の影響により、主力の個人定期保険の新契約高が2兆9,440億円(前年比72.0%)と減少したことによりです。

また、無配当重大疾病保障保険の重大疾病保険金額、無配当就業障がい保障保険の就業障がい保険金額、無配当終身介護保障保険及び無配当介護保障定期保険の介護保険金額を計上した新契約高は5兆2,314億円(前年比102.2%)、年度末保有契約高は前年度末から1兆8,112億円増加し、42兆8,035億円(前年比104.4%)と過去最高となりました。なお、当基準で見た新契約高の前年度からの増加は、主に平成29年10月に販売を開始した無配当介護保障定期保険の新契約高が好調であったことによりです。

団体保険の年度末保有契約高は、6兆5,992億円(前年比96.8%)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、7,117億円(前年比97.1%)となりました。

②収支の状況

経常収益は9,880億円(前年比104.6%)となりました。主な収益では、保険料等収入が7,908億円(前年比103.2%)、資産運用収益が1,718億円(前年比111.5%)となりました。保険

(注5)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)」として開催しておりました。

(注6)当社は、平成27年1月に、同協会とオフィシャルパートナー契約を締結しております。

料等収入の前年度からの増加は、主に主力の個人定期保険、就業不能保障商品及び介護保障商品の保険料が増加したことによります。資産運用収益の増加は、主に外貨建債券の積み上げ等により利息及び配当金等収入が増加したことによります。

経常費用は8,986億円(前年比104.3%)となりました。主な費用では、保険金等支払金が4,963億円(前年比102.4%)、責任準備金等繰入額が2,327億円(前年比113.7%)、資産運用費用が462億円(前年比95.8%)、事業費が1,036億円(前年比100.5%)となりました。責任準備金等繰入額の増加は、主に平成29年4月の料率改定に伴い、平成29年度新契約に係る標準責任準備金が増加したことによります。

以上の結果、経常利益は893億円(前年比108.1%)となり、前年度から67億円増加しました。

特別利益は0.5億円(前年度は無し)、特別損失は117億円(前年比94.4%)となりました。

契約者配当準備金繰入額は146億円(前年比107.6%)となりました。

経常利益に特別利益、特別損失、契約者配当準備金繰入額を加減算した税引前当期純利益は630億円(前年比111.3%)となり、前年度から64億円増加しました。

法人税等合計は184億円(前年比136.8%)となり、前年度から49億円増加しました。

その結果、当期純利益は445億円(前年比103.4%)となり、前年度から14億円増加しました。

③資産の状況

総資産は、前年度末より2,757億円増加し、年度末残高は6兆5,739億円(前年比104.4%)となりました。うち一般勘定資産は6兆5,551億円(前年比104.4%)、特別勘定資産は188億円(前年比97.8%)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47.2%(前年度末48.8%)、外国証券29.4%(前年度末28.2%)、貸付金7.6%(前年度末7.6%)、株式5.2%(前年度末5.0%)、預貯金・コールローン3.2%(前年度末3.3%)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きましては標準責任準備金を、標準責任準備金対象外契約につきまし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2,327億円を繰り入れ、年度末残高は5兆6,363億円(前年比104.3%)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19億円を繰り入れ、年度末残高は707億円(前年比102.8%)となりました。

また、平成25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、一部の個人年金保険契約を対象に責任準備金を追加して積み立てております。この追加して積み立てている責任準備金の年度末残高は334億円となりました。

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1,007億円(前年比95.4%)となりました。そのうち順ぎやの額は333億円となり、前年度の250億円から82億円増加しました。順ぎや額の増加は、主に利息及び配当金等収入の増加によります。

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1,206.2%(前年度末1,252.6%)となりました。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1兆4,293億円(前年比105.5%)となりました。ソルベンシー・マージン比率の前年度末からの低下は、主に国内株式の時価上昇および外貨建資産の積み増しに伴い、資産運用リスク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、雇用・所得環境の改善が続くなかで、個人消費が持ち直していることに加え、企業収益の改善等を背景とした設備投資の増加や、海外景気の回復を背景とした輸出の増加など、各種政策の効果もあって、景気は緩やかな回復が続くことが期待されます。その一方で、海外情勢の不確実性や金融資本市場の変動等によっては、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、少子高齢化の進展、お客さまニーズの多様化、低金利環境の継続、情報通信技術を活用し革新的な金融サービスを提供するFinTech(フィンテック)の進展などにより経営環境が変化しており、お客さま本位の商品・サービスの提供、資産運用の高度化、新たなIT技術の活用など業務運営のさらなる質の向上に取り組んでいく必要があります。

当社におきましては、上記のような課題も踏まえ、中期経営計画(平成28～30年度計画)の基本方針に基づき、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進化

「企業市場における就業不能保障分野の一層の開拓」「経営者個人・個人事業主市場のコアビジネス化」に取り組んでおります。また、それを実現するための「営業チャネルの組織強化」「商品付帯サービスの充実」「シニア層のニーズへの対応強化」に取り組んでおります。これらの取組みにより、お客さまニーズに適合する商品・サービスをご提供することで、安定的・持続的な契約業績の拡大を目指してまいります。

②資産運用の収益性向上

収益・リスク・資本を一体的に管理するERMのもと、長期にわたる安定的な運用収益を確保してまいります。また、低金利環境への対応として、新たな取組資産の拡大や資産運用の高度化に取り組み、資産運用収益の向上を目指してまいります。さらに、金利上昇等の運用環境の変化に機動的に対応するため、流動性の高いポートフォリオを維持してまいります。

③新たなIT技術の活用推進等

「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の高度化」「システム開発力のさらなる強化」「ビッグデータやAI(人工知能)等の調査・研究・導入」により、お客さまサービスの向上、生産性・効率性の向上を目指してまいります。

④人材力の向上

今後の環境変化に適切に対応し、新たな価値の創造に資する人材の育成に向けて、タレント・マネジメントを活用した「多様な人材の活躍推進」「健康経営の推進」により、人材力の底上げ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、広く社会的責務を果たしていく所存でございます。