

Top Message

トップメッセージ



日頃より三井住友海上あいおい生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

2012年度の決算の概況や直近の事業活動についてご紹介する、ディスクロージャー誌「三井住友海上あいおい生命の現状」を作成いたしました。当社についてのご理解の一助としてご高覧いただければ幸いです。

2012年度を振り返って

2012年度の日本経済は東日本大震災からの復興需要などにより緩やかな回復基調にありました。

期半ばには、欧州の政府債務問題による世界経済の減速等の影響を受け、輸出や生産が減少するなどの減速要因もありましたが、期末には新しい経済政策への期待や、円高の是正等を背景に株価も上昇するなど、足下では景気の持ち直しの動きがみられます。

生命保険業界におきましては、死亡保障を中心とした個人保険で保有契約高の減少が続いております。また、運用面においても、低金利情勢が続き、厳しい事業運営を迫られています。

このような情勢の中、当社は「融和から融合へ」をキーワードに、合併によるシナジー効果を最大限発揮し、業界トップ水準の品質と持続的な成長・収益力の実現を目指してまいりました。その実現に向けて「企業価値向上を支える人財の育成」をベースに「品質向上」、「商品・サービスの強化」、「事業基盤の拡充」に取り組んできました。

また、2012年10月には合併1周年を迎えたことから、さらなる飛躍に向けて「1周年プログラム」として新たな取り組みをスタートしました。

品質向上の取り組みとしては、2012年10月よりお客さまへの一層高品質なサービスの提供、安定的なコールセンター運営態勢構築のため「札幌お客さまサービスセンター」を開設し、東京とあわせて2拠点体制としました。

また、2012年10月より保険金・給付金のお支払いにつきましては、保険金等の請求をサポートする「ご請求サポートコール」や書類の受領や支払内容をお知らせする「お支払クイックコール」を開始し、お客さまサポートの一層の向上を図りました。

商品・サービスの強化につきましては、2012年12月に「&LIFE（アンドライフ）」ブランドのもと、今後の高齢化のさらなる進展を見据え、「終身介護保障特約」を発売し、当社の商品ラインアップは一層幅広いものとなりました。

また、2013年4月にはお客さまの利便性向上を目指した募集プロセス改革の第一弾として、初回保険料を後払いとし、申込書と告知の受領をもって保障を開始する「初回保険料後払制度」の取り扱いを開始しました。

このような取り組みにより、当社は引き続き順調に成長することができ、個人保険および個人年金の「新契約高」は前年比13.2%増の3兆7,105億円、と順調に推移し、保有契約高は前年度末比11.1%増の20兆746億円となりました。また、お客さまの満足度を間接的に表す「契約継続率」においても、業界トップレベルの高水準を維持しています。

これもひとえに皆さまの永年にわたるご愛顧の賜物と心より厚く御礼申し上げます。

2013年度の取り組み

2013年度は「中期経営計画（2011年度～2013年度）」総仕上げの年となります。

2011年10月の合併以降、社員の融和、施策の融合は着実に進んでいます。

今後一層の合併シナジー効果の発揮に向けて、全国均質なサービス提供と生産性向上を図るべく、事業基盤を拡充しました。本社部門の人員をスリム化し、主に営業部門に再配置を行うとともに、13拠点を新設し、全国23営業部、102課支社体制を構築しました。

2013年4月には、長引く低金利情勢を受けて、標準責任準備金を計算するための利率である「標準利率」が改定されました。これに伴い、当社では貯蓄性の商品を中心に一部の商品の保険料を引き上げましたが、お客さまに引き続き魅力のある商品を提供していくために総合収入保障保険や新医療保険αなどの主力商品については保険料を据え置きました。引き続き、お客さまニーズを的確にとらえた独自性のある商品ラインアップを実現していきます。

また、契約引受・保全・保険金等支払分野において、お客さまにとって正確・迅速でわかりやすい事務フローを確立するなど、質の高い業務運営を実現し、お客さまの利便性向上につなげてまいります。

当社はMS&ADインシュアランスグループの成長領域を担う中核生命保険会社として、成長力・収益力双方の向上を実現し、お客さまに安心と満足をお届けし、お客さま・社会から信頼される企業を目指してまいります。

今後とも、当社を引き続きご愛顧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2013年7月

取締役社長

佐々木 静