

三井住友海上あいおい生命保険株式会社

取締役社長 **加治 資朗**

平素より、三井住友海上あいおい生命に格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。

2022年に「すこやかな未来を保険でつくる」を経営スローガンに掲げ、4年計画でスタートした中期経営計画も最終年度を迎えました。本年は、団塊の世代の全てが75歳以上の後期高齢者となり、その人口が日本の全人口の約2割を占め、高齢化が更に進展することから「2025年問題」と言われています。

当社はこのような環境下で、2023年に健康に不安のある方も加入しやすい「医療保険Aセレクト^{エース}（引受緩和型）」を、そして2024年に介護・認知症に特化した「介護保険Cセレクト^{ケア}」を発売しました。この商品改定と併せ、病気の早期発見などに資するヘルスケアサービス「MSAケア」のメニューを充実させ「健康寿命の延伸」に努めてまいりました。また資産運用・資産形成・資産承継のニーズに関しては、三井住友海上プライマリー生命との提携を深化させることで「資産寿命の延伸」にも寄与する取組みを進めています。

また、この3月には主力商品である収入保障保険をリニューアルし「総合収入保障Wセレクト^{ワイド}」を発売しました。短期の収入減少や、長引くストレス・メンタル疾病などに関する保障内容を拡充させ、多様化するお客さまニーズにお応えしております。

保険を取り巻く環境が大きく変化する中で、当社はお客さまのニーズに的確に対応する総合コンサルティング販売を進め、「お客さま本位の業務運営」に全社を挙げて取り組んでまいります。

「感謝、感動、信頼」の実現

～すこやかな未来を保険でつくる～

POINT 1 「お客さま本位の業務運営」の徹底

情報漏えいなど金融業界で様々な問題が発生する中で、「お客さま本位の業務運営」を改めて徹底し、お客さまにご満足いただける商品・サービスの開発や保険金・給付金の迅速かつ適切な支払に努め、お客さまから選ばれ続ける生命保険会社を実現してまいります。

お預かりしているご契約のアフターフォロー活動の充実に向け、100%出資の代理店、MSAライフサポートエージェンシー株式会社を今春設立しました。高品質なコールセンターを通じ、お客さまとの接点を拡大・強化することで、生命保険代理店の新しいビジネスモデルを追求します。

POINT 2 「お客さま体験価値」の向上

CSV（共通価値の創造）×DX（デジタル・トランスフォーメーション）を進め、お客さま体験価値の向上に引き続き取り組みます。

2022年に開始したヘルスケアサービス「MSAケア」は、病気の予防・早期発見、重症化・再発予防に資する40種のサービスメニューを準備したことで、現在5万人を超えるお客さま、3,500社以上の企業の皆さまに会員登録をいただいています。ウェルビーイング戦略の柱として、健康寿命の延伸、医療費抑制に繋がるサービスにより「万が一への備え」から「日常の健康増進支援」に向け、「保障とサービスの一体提供」を進めてまいります。

POINT 3 「持続的成長」の実現

弛まない生産性の向上や資産運用の高度化などによって創出した利益を、優れた商品・サービスの開発や、お客さまとの接点を強化する施策などの成長投資に振り向けていきます。また、最大の経営資源である人財（社員）一人ひとりの力を引き出す新たな企業風土を創造し、持続的成長につなげます。

結びに

3月に発表しました、MS&ADグループの三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保との合併協議が始まりました。主に損保事業のマーケットに対して生命保険を提供していくビジネスモデルを持つ当社といたしましても、この合併を契機に提案活動の一層の強化に努めてまいります。

中期経営計画の基本コンセプトである、『感謝、感動、信頼』の獲得、そして『お客さまから感謝される会社』の実現に向け、役職員一丸となって各取組みを前に進めてまいります。

引き続きのご支援・ご愛顧を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

2025年7月