

まごころ、ずっと、未来へ



ASAHI LIFE INSURANCE DISCLOSURE

# 朝日生命の現状

平成29年版／平成28年度決算

# 2017

## 経営の基本理念

当社は、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を経営の基本理念としています。



代表取締役会長

佐藤 美樹

代表取締役社長

木村 博紀

## 会社概要 (平成29年3月末現在)

名 称	朝日生命保険相互会社
本 社 所 在 地	〒100-8103 東京都千代田区大手町2-6-1 朝日生命大手町ビル TEL 03-6225-3111
創 業	明治21年3月1日
総 資 産	5兆3,982億円
基金の総額	2,570億円(基金償却積立金を含む)
営業拠点数	統括本部・統括支社・支社：58、営業所：625 (平成29年4月1日現在)
従 業 員 数	16,449名(職員：4,327名、営業職員：12,122名)

## Contents

朝日生命130周年のあゆみ ..... 2

Top Message ..... 4

事業概況のご報告

中期経営計画

「SHINKA (新化・進化・真価)～未来に挑む～」 ..... 6

平成28年度決算の概要 ..... 10

事業の概況 ..... 16

資産運用 ..... 19

社員配当金 ..... 21

お客様満足の向上に向けて ..... 22

平成28年度の保険金・給付金のお支払い状況 ..... 26

個人向け商品 ..... 27

安心をお届けするサービス ..... 33

サービスネットワークの充実 ..... 34

お客様への情報提供 ..... 36

企業・団体向け商品とサービス ..... 37

お客様との接点 ..... 39

情報システム(IT) ..... 40

教育体系 ..... 42

ご存知ですか？生命保険のしくみ ..... 44

CSRの基本的な考え方 ..... 48

CSRの具体的な取組み ..... 48

コーポレートガバナンス ..... 58

総代会 ..... 59

評議員会 ..... 61

ご契約者懇談会 ..... 62

取締役会、監査役会、指名・報酬委員会 ..... 63

コーポレートガバナンス基本方針 ..... 63

内部統制システムの基本方針 ..... 65

お客様情報の保護 ..... 66

コンプライアンス(法令等遵守)への取組み ..... 69

リスク管理体制 ..... 73

役員・会計監査人 ..... 78

沿革・主要な業務 ..... 82

組織 ..... 83

店舗所在地 ..... 85

関連企業 ..... 87

資料編 ..... 88

より良いお客様サービスのために

CSR (企業の社会的責任)への取組み

経営体制

朝日生命のご紹介

資料編



大手町本社



多摩本社



代田橋オフィス

# 朝日生命130年のあゆみ

朝日生命は、明治21年に帝国生命という社名で創業しました。日本の近代的生命保険会社で、2番目に長い歴史をもつ会社で、平成30年3月に創業130周年を迎えます。

この歳月を皆様と共に歩ませていただいたことに、深く感謝いたします。

私たちが目指しているのは、お客様一人ひとりに信頼され、選ばれ続ける会社です。

そのために私たちは、心からご満足いただけるよう、お客様の視点・立場に立って考え、行動することに取り組んでまいりました。



加唐為重



福原有信



創業当時の檜物町(ひもんちょう)本社



● 新宿に本社が完成

- 「帝国生命保険会社」創業  
かからためしげ ふくはらありのよ
- 海軍主計大尉 加唐為重が福原有信(資生堂創業者)などの創立委員とともに初代幹事長として会社を創業

- 業界に先駆け「団体月払保険」の取り扱いを開始

明治

大正

昭和

21年

22年

23年

24年

35年

38年

49年

- 朝日生命保険相互会社創立(7月1日)



当時の街頭広告

- 家庭月払保険の発売を開始



- 財団法人 朝日生命成人病研究所を設立

- 朝日生命体操クラブを創設



老後収入保険のポスター(昭和35年頃)

私たちはこれからも、お客様と誠実に向き合い、お客様の声に真摯に耳を傾け、経営理念の「まごころの奉仕」を胸に、多様化するライフステージやニーズにお応えする商品、サービスの提供を目指して、たゆまぬ努力を続けてまいります。

まごころ、ずっと、未来へ



●朝日生命体操教室を開設

●画期的な保険システム「保険王」を発売

●女性のための保険「やさしさプラス」ブランドを展開

●「収入サポート保険」を新発売

●多摩市に多摩本社が完成

平成

52年

63年

3年

13年

21年

22年

25年

28年

29年

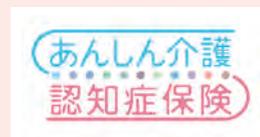
●創業100周年(両国国技館にて記念式典を開催)



●「保険王プラス」の発売



●「あんしん介護 認知症保険」を発売



●「ピンクリボン運動」の取組みを開始



●「あんしん介護」がグッドデザイン賞を受賞  
生命保険商品単体としては初  
(公益財団法人 日本デザイン振興会確認による)





## お客様から信頼され、

平素より朝日生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

今年4月に代表取締役社長に就任いたしました。ご契約者の皆様のご期待にお応えできるよう、誠心誠意、努力してまいります。

当社は適切かつ透明度の高いディスクロージャーを目指し、その充実に努めています。その一環といたしまして、本冊子、「朝日生命の現状2017」を作成いたしましたので、是非ともご覧いただき、当社の経営状況へのご理解を深めていただければ幸いです。

平成28年度の日本経済は、日本銀行の金融緩和政策の継続や雇用・所得環境の改善等により、緩やかな回復基調が続きました。また、海外経済については、米国経済が底堅く推移する一方で、中国をはじめとする新興国は成長が鈍化しており、全体としての経済成長のペースは緩やかなものに留まりました。

こうしたなか、当社では中期経営計画「SHINKA（新化・進化・真価）～未来に挑む～」(平成27～29年度)で掲げる企業ビジョン「一人ひとりの“生きる”を支える～『お客様大好き』企業。朝日生命～」の実現に向けて、以下の3大改革テーマに取り組みました。

- お客様の多様なニーズにお応えするためのビジネスモデルの“進化”
- 「お客様大好き」企業を体現する組織・働き方の“進化”
- お客様を一生涯支えるための財務体力の“進化”

平成28年度決算において、保険業績面では、認知症保険をはじめとした新商品効果等により、営業職員チャンネルおよび代理店チャンネルにて、当社が注力する第三分野における新契約および保有契約の年換算保険料が順調に伸展しました。この結果、平成27年度に達成した「営業職員チャンネル単独での保障性商品<sup>(※1)</sup>の保有契約(年換算保険料)反転」に続き、中期経営計画の経営戦略目標の一つである「個人マーケット向け代理店チャンネルでの保障性商品の伸展」における新契約目標<sup>(※2)</sup>を、1年前倒しで達成しました。

一方、収益面では、基礎利益は平成27年度を下回ったものの、経常利益は平成27年度を上回る水準を確保しております。

また、財務面では、健全性指標であるソルベンシー・マージン比率は平成27年度末より向上しております。

(※1) 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障等の第三分野の合計  
(※2) 保障性商品の新契約年換算保険料を平成26年度比で2.5倍伸展(40億円)

平成29年度は、中期経営計画の最終年度にあたります。当社では、同計画で掲げた企業ビジョンの実現に向けて、以下のとおり取り組むとともに、これまで以上にお客様本位の業務運営を徹底してまいります。

[きめ細かなマーケティングを通じた先進的な商品の開発]

「シニア」「女性」「企業経営者」の3つの戦略マーケットにおいて、それぞれのニーズに沿ったきめ細かなマーケティングに取り組んでまいります。

# 選ばれ続ける 会社を目指して

具体的には、「シニア」のお客様向けには、「あんしん介護」「あんしん介護 認知症保険」のご提案を通じて、介護保険分野の保有契約件数<sup>(※3)</sup>業界No. 1を目指してまいります。

また、「女性」のお客様向けには、“女性の「私らしく輝いて生きる」を応援する”をコンセプトとするブランドを展開するとともに、「やさしさプラス」のご提案を推進してまいります。さらに、平成29年4月に新たに発売した「収入サポート保険」「メンタル疾患特約」の販売を通じ、働く女性等のニーズにもお応えしてまいります。

加えて、「企業経営者」のお客様向けには、ご好評をいただいている「プライムステージ」をより多くの企業のお客様にご提案してまいります。

(※3) 介護保険の保有契約件数は40歳以上のお客様が対象

## 〔お客様サービス品質の向上〕

「お客様サービス向上戦略」を展開し、簡便で迅速なお手続きを推進してまいります。

具体的には、お客様に迅速に給付金をお支払いするため、医師の診断書の読取りとお支払いの判断を自動的に行うシステムを平成30年1月に導入してまいります。また、支社や営業所を介さずに、営業職員が携帯する端末(タブレット型)の画面上で、給付金等のご請求や受取人変更のお手続きができるシステムを平成31年1月に導入してまいります。

さらに、ビッグデータやAI(人工知能)を活用した新たな商品やサービスの提供を検討してまいります。

## 〔お客様への最適なアクセスを実現するマルチチャンネル体制の構築〕

営業職員チャンネルについては、お客様の求める高度な知識とサービス水準を兼ね備え、対面によるコンサルティングの強みを活かしていくことにより、真にお客様のお役に立てる「クオリティー“業界No. 1”の営業職員体制」の実現に取り組んでまいります。

代理店チャンネルにおいては、現在展開しているテレマーケティングや保険ショップ販売等の強化を図るとともに、新たなアプローチ方法の開発に取り組んでまいります。また、平成28年度から本格展開を図っている税理士代理店等に対する販売支援体制を強化してまいります。

このような取組みに加え、お客様の視点に立った組織・業務の改善に取り組むとともに、財務体力の強化を図っていくことにより、3大改革テーマを着実に進めてまいります。

当社は平成30年3月に創業130周年を迎えます。今後も中期経営計画を着実に実行することにより、お客様から信頼され、選ばれ続ける会社を目指してまいります。

今後とも皆様の倍旧のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

木村博紀