

2010年 社長年頭挨拶

明治安田生命保険相互会社（執行役社長 松尾 憲治）は、年頭挨拶として、社長から全役職員に向け、メッセージをおくりました。社長メッセージのあらましは以下のとおりです。

お客さま満足度向上を徹底追求し、その成果を実感

- ・ 2009年の日本経済は、リーマン・ショックに端を発した金融危機の後遺症を引きずり、株価や為替相場が不安定な動きをみせ、企業業績も思うような回復が見えず、依然、不透明な厳しい状況であった。
- ・ こうした環境下、当社の2009年上半期業績は、収益面において営業改革費用の計上などの要因から基礎利益が減益となったものの、収入面では、銀行窓販が引き続き好調に推移したことから、保険料等収入が2年連続の増収となり、現況では2010年度末の目標である2兆8千億円を1年前倒しの2009年度で達成できる見込み。
- ・ これは、当社の強みである財務基盤の健全性が高い評価を受けたことに加え、経営改革に向け取り組んできた様々な改革がお客さまやマーケットから信認された証であり、信頼回復のステージから新たなステージへと確実に前進し、安定的な成長の実現が図られつつあるものと感じている。
- ・ また、中核となる営業職員チャネルにおいては、保険料等収入はほぼ前年水準を確保したほか、主力商品の販売件数も二桁躍進し、2008年来取り組んできた営業改革の成果の兆しが表われてきたものとその手ごたえを実感している。

次の成長ステージを見据え、従来発想から脱却した新たな挑戦を

- ・ 迎えた新年は、「明治安田チャレンジプログラム」の総仕上げの大切な一年。
- ・ 総仕上げということでは、営業職員の働き方を根本から変革する「基幹チャネルの抜本的改革」を完全に定着させ、質の高いコンサルティングとアフターサービスを確実にご提供していくことに総力をあげて取り組んでいくことはもちろん、お客さまの利便性向上に資する新たなサービスの開発やチャネルの多様化に積極的に取り組んでいくことは言うまでもない。
- ・ 私たちがめざすものはお客さま満足度向上に徹底的にこだわり、安定的な成長を実現することであるが、現在のような変化の激しい、そして厳しさを増している経営環境下においてこの志を成し遂げるにはこれまでのような考え方や行動で立ちゆくものではなく、従来にない視点からの発想が必要となる。
- ・ 例えば、新たな取り組みを企画・推進する際に、ヒト・モノといった経営資源があるのが当たり前といった考え方では何も生まれないであろう。同様に業容が常に拡大していけばすべて良しということもない。マーケットに則していないものはおのずと綻びが生ずる。すなわち、今までの発想にとらわれることなく、お客さま、マーケットと真正面から向き合うなかで見えてくる発想が極めて重要ということである。
- ・ 「お客さまを大切にする会社」として、自らの発想・行動の原点は常にお客さまにあることを肝に銘じ、必ずや改革を成し遂げるという強い信念と固い決意を持って、全役職員一丸となり新たな挑戦を続けていこう。