

[1] 相互会社の運営

ご契約者の皆さまのご意見を
経営に反映させるよう努めています。

総代会

当社は「相互会社」組織で運営されている「皆さまの会社」です。ご契約者(剰余金の分配のない保険のご契約者を除く)お一人おひとりが、「社員」として、「社員総会」を通じて会社の経営に参加することになります。しかし、現実には社員数がたいへん多く、社員総会の開催は事実上不可能です。そこで、保険業法の定めるところにより、社員の代表として選出された「総代」で構成される「総代会」を設置し、決算書類の報告や剰余金処分、役員の選任などの決議を行なっています。

総代の定数・選考方法

・総代の定数

当社社員(ご契約者)の代表である総代の定数は、生命保険業界最大の160人を設定しており、実質的な審議を行なっていたらうえで、適正な人数であると考えます。

なお、総代定数160人は、地域別選出による定数100人(社員数に比例して全都道府県から1人以上を選考)、地域別選出によらない定数60人に配分し、幅広い社員から選ばれた総代構成となるようにしています。

・総代の選考方法

総代候補者選考委員で構成する総代候補者選考委員会が、選考基準に基づいて総代候補者を選定します。総代候補者選考委員は、社員のうちから、総代選出期日の直前の総代会の決議により選任されます。なお、自薦による総代候補者の受け付けは行なっていません。

平成13年度の総代選出における総代候補者の選考基準は、以下のとおりです。

(1) 総代候補者の選考方針

社員の総意を代表しうよう、地域・職業・年齢・性別等の要素を総合的に勘案し、非改選の総代を含め全体として総代の構成が広く各層を代表するものとなるよう選考

(2) 総代候補者の資格要件

- a 当社の社員であること
- b 生命保険事業に理解と関心を持ち、社員の代表としてふさわしい見識を有していること
- c 総代会に出席可能であること
- d 他社の総代に就任していないこと

総代の選出は、「社員投票」(社員一人ひとりの投票)により行ないます。社員投票では、総代候補者選考委員会が推薦した個々の候補者について、不同意の者がある社員がその旨の投票を行ないます。個々の候補者について、不同意とする投票数が有権者数(社員投票実施年7月末日現在の社員数)の10分の1に満たない場合、総代として確定します。

総代が社員の総意を代表し、総代の構成が広く各層を代表するものとなるよう選考するためには、以上の選考方法が適切であると考えています。

総代会傍聴制度

総代会は、傍聴することができます。傍聴を希望し、所定の期間内にあらかじめ書面でお申し込みいただいた一定の要件注を満たす社員(ご契約者)は原則として、会場内または別室のモニター・テレビで傍聴いただくことができます。

なお、申し込み方法等は、開催日前の一定期間、本社、法人部・事業法人部、地域法人部・地域法人営業推進部、営業部・支社、営業推進部・営業所、サービスプラザ等の店頭に掲示してお知らせしています。

また、ポスター掲示期間中は、当社ホームページ上でも傍聴制度についてのお知らせを掲載しています。

(注) 一定の要件とは、総代会が開催される年の3月末日現在、年齢が満20歳以上で、当社保険契約が1年以上有効に継続し、かつ総代会当日において引き続き有効であるご契約者です。

議事録の備置

「総代会議事録」は、本社、法人部・事業法人部、地域法人部・地域法人営業推進部、営業部・支社に備え置いてあり、社員(ご契約者)は閲覧することができます。

《 第55回定時総代会の開催 》

平成14年7月3日に開催された第55回定時総代会において、次の事項の報告および決議が行なわれました。

報告事項

- 1 平成13年度事業報告書、貸借対照表および損益計算書報告の件
- 2 相互会社制度運営についての報告の件
- 3 安田生命保険相互会社との全面提携報告の件

決議事項

- 第1号議案 平成13年度剰余金処分案承認の件
- 第2号議案 定款一部変更の件
- 第3号議案 取締役12人選任の件
- 第4号議案 退任取締役に対する退職慰労金贈呈の件

□ 第55回定時総代会(平成14年7月3日)におけるご質問とその回答 □

1. 安田生命保険相互会社との将来の経営統合に向けた全面提携に関する質問

Q

株式会社化を検討する生保各社が増えているなか、相互会社のまま合併を選択した理由は何か。

A1

相互会社が経営統合する場合の方法として、「相互会社同士の合併」と、両社がそれぞれ株式会社化し、そのうえで「株式会社合併」または「共同持ち株会社傘下の兄弟会社」となることが考えられます。

株式会社化のためには、両社それぞれ準備に少なくとも3～5年を要することになり、これに伴うシステムの開発負担、予算措置は相当の規模になると考えます。昨今の経営環境の激しい変化に対処していくには、スピード感が最も重要であるという認識に立ち、相互会社同士の合併という形態を選択いたしました。

「相互会社合併」により、経営資源を一挙に拡充し、成長分野に迅速に経営資源の再配置を進められる点も「相互会社合併」の重要な利点であると認識しています。

Q

経営統合となった場合、両社の各契約者においては、お互いの契約内容の調整が今後なされるのか。もし、調整されるとすると、株式会社であれば合併比率というものが存在するが、相互会社の場合、調整の拠り所はどのようなものになるのか。

A2

個人保険・個人年金商品においては、明治生命、安田生命それぞれご契約者にお約束している保険金・給付金について、合併後も変更ございません。

また、団体向け保険・年金等の制度商品におきましても、合併後も変更なく提供させていただくことが前提となりますが、もし調整を行なう場合でも、ご契約者に不利益とならないよう行なうことが前提となります。

相互会社の社員すなわちご契約者は、保険関係の権利に加え、相互会社の構成員としての権利である「社員権」を有しており、「社員権」は合併後の相互会社においても当然に継続されます。

総代選出等に伴う投票権(共益権)は、合併後も、契約者それぞれに一人一票行使いただく点に変更はありません。株式会社合併の場合には、合併比率があり、それに伴い議決権に変更が生じる場合があります。相互会社の場合、一人一票という原則に変化はございません。

また、契約者の経済的な利益という側面(自益権)からは、合併後の契約者(社員)配当の衡平性を確保することが課題であると認識しています。今後、保険数理面での分析・検証を行ない、監督官庁、外部専門家等とも十分な協議を行なったうえで、「社員権」が公正・衡平に引き継がれるように万全を期してまいります。

Q

平成12年4月発売以来、好評を博している「ライフアカウント L.A.」については、今後商品独自の進化をしていくのか。

A3

「ライフアカウント L.A.」は、「毎年、保障内容や保険料を見直すことができる」といった自在性や、保障部分と貯蓄部分を明確に区分して保険商品の透明性を高めたこと、さらに年次報告書「ハッピーレポート」に代表される充実したアフタサービスなどにより、お客さまからご好評をいただいております。

また、発売後も、わが国で初めて公的介護保険と連動したナーシングケア(介護保障定期保険特約)がん特約、医療関係特約などの特約の給付面の充実を中心に、たゆまない進化を続けております。

「L.A.」の開発およびこれまでの進化の過程で一貫しているのが、徹底した調査によってお客さまの不満を解決しようとする商品開発姿勢です。経営統合後の商品開発・ラインナップについては、現在安田生命との間で協議中であり、両社間で合意が得られた段階で公表させていただきますが、統合後においても、こうしたお客さま本位の姿勢は変えることなく、経営統合の効果を実感いただける商品・サービスの提供に努めてまいります。

その他のご質問

- ・新社名の決定時期、支社・営業所の統廃合の計画の内容およびスケジュールについて
- ・両社の市場における強み・弱みと経営統合のメリットについて
- ・将来における株式会社への転換の可能性について
- ・今後の損害保険会社とのグループ結成等について
- ・システム統合にかかる今後の取り組みについて

2. その他の事項に関する質問

Q

生命保険事業の経営面の観点から、ご加入者の健康保持は大変に重要なテーマと考えている。このため、ご加入者等のサービスの一環として、例えば、明治生命厚生事業団における事業として、健康保持・増進(ヘルスプロモーション)活動の取り組みを検討してはどうか。

A4

明治生命厚生事業団では、ご契約者に限定せず、健康保持・増進につながる支援事業を次の2つの面から展開しております。

一つは「健康づくりコンサルタント活動」として、ご要請のあった企業・団体へ出向き、健康・体力づくりに関する講演を行ったり、また、老人会等地域活動団体においては、講演に加え、コンサルティング活動も行っております。なお、明治生命との法人契約等取引先団体につきましては、社員の健康づくりに役立つアドバイスもさせていただきます。

加えて、これまでの生活体力に関する研究成果の社会的普及と地域におけるヘルスプロモーション(健康保持・増進)および健康日本21の推進活動を支援することを目的とした「高齢者の健康づくりハンドブック」を出版、全国の保健所・保健センター等へ配布し、地方自治体の施策に企画参画しております。

二つ目は「健康・体力づくり実践指導活動」で、健康・体力づくりに必要となる具体的な手段・方法を提供する支援活動です。ご依頼のありました団体等へ体力測定器具を持ち込み、体力測定と体脂肪測定を行ない、積極的な健康づくりのアドバイスを行ないます。また、健康づくり諸教室と称して「歩きの達人教室」等の教室を開催し、楽しみながら体力増進を図るノウハウも提供しております。

なお、明治生命厚生事業団の新宿健診センターをご利用いただいたお客さまには、健診後のフォローアップなど健診受診を積極的な健康づくりに役立てていただくサービスも提供しております。

明治生命厚生事業団の健康保持・増進(ヘルスプロモーション)への支援活動を通じ、明治生命は、その企業理念に掲げる「社会に貢献する企業」をめざしてまいります。

その他のご質問

- ・今後の資産運用の見直しについて
- ・介護事業サービスの具体的内容と今後の事業展開について
- ・ライフアカウント L.A.の意匠権確保の見直しについて

□ 第54回定時総代会(平成13年7月3日)におけるご質問とその回答 □

Q

ソルベンシー・マージン比率と米国基準による修正ソルベンシー・マージン比率との差異および新商品開発がソルベンシー・マージン比率に与える影響について。

A1

昨年、ソルベンシー・マージン基準見直しの議論の中で、米国基準と比較して資産の時価評価が不十分、リスク係数が低い、会社の清算を前提とした基準にすべき、との3つの違いが指摘されましたが、今年に入り、金融商品の時価会計の導入等に伴うソルベンシー・マージン基準の改正により、指摘されたいくつかの点が修正されました。

主な改正点は、新たに公社債や外国証券の含み損益を加減するなどの時価評価対応の実施、公社債に対する価格変動リスクの新設、将来利益の算入を1/2に引き下げたこと等であり、リスク係数の修正や税効果会計による影響を除外する対応等は行なわれていません。

米国基準による「修正ソルベンシー・マージン比率」との差異は、リスク係数の差異や税効果会計の影響等により、ある程度の乖離が生じるのではないかと考えていますが、米国の基準をそのまま日本に適用することは、リスク発生の実態や会計基準の違いもあり、必ずしも適当ではないと認識しています。

なお、健全性の尺度として従来のソルベンシー・マージン比率に加え、平成12年度決算から開示している実質純資産額、基礎利益もあわせて見ていく必要があると考えています。

次に、新商品の開発がソルベンシー・マージン比率に与える影響については、ソルベンシー・マージン比率は決算時点における会社全体のストックベースの指標であり、単年度の新契約業績だけでソルベンシー・マージン比率を即座に押し上げることはありませんが、平成12年4月から発売した新商品「ライフアカウント L.A.」は予定利率変動型商品であり、予定利率リスクが小さく、コントロールできること等から、「ライフアカウント L.A.」の契約拡大はソルベンシー・マージン比率の高水準維持に貢献するものと考えています。

「ライフアカウント L.A.」は、たくさんのお客さまのご支持をいただいております。今後ともお客さまのご期待に沿えますよう健全性のさらなる向上に努める所存です。

Q

契約者や一般消費者の方々が、明治生命にどのようなイメージをもたれているかという調査を実施しているか。実施している場合、そのイメージがどのような傾向にあると考えているか。

A2

当社の企業イメージに関する調査は、直近では、平成12年7月に実施しています。

その調査結果では、当社の企業イメージとして最も多い回答は「保守的な」で全体の45%。一方、「信頼できる」「安定性がある」は20数%と全体の1/4程度にとどまり、特に、少なかった回答としては、「個性的」「革新的」が2~3%でした。

当社はこれまで、商品・サービス面でわが国初・業界初といった新たな取り組みを積極的に行なってきましたが、こうした「保守的。革新的でない」というイメージがあることを踏まえ、お客さまへの情報提供の充実という面で、まだまだ努力不足の点があったと考えています。

しかしながら、「ライフアカウント L.A.」の認知度が高まるにつれて、「明治生命が変わってきた」という声をいただく機会が増えています。これは商品の革新性に加え、CD-ROM等の新たなツールを活用したご提案方式、年次報告書「ハッピーレポート」を用いたフェイス・トゥ・フェイスでのご説明方式等、お客さまへの直接的な行動面も評価いただいているのではないかと考えています。

今後とも、「信頼できる、安定性がある」会社として、高い健全性を堅持することはもちろんのこと、「革新的」と捉えていただけるよう、最新・最高の商品・サービスの開発に努め、また、会社の現況をより一層ご理解いただけるよう、ディスクロージャーの充実を図ってまいります。

その他のご質問

- ・明治生命の損保戦略、すなわち明治損害保険株式会社の今後の運営方針および損保における提携戦略について聞かせてほしい。
- ・ミリア保険グループと明治生命とのこれからのかわり合いについて聞かせてほしい。

評議員会

当社経営上の重要事項および社員(ご契約者)からのご意見・ご要望のうち、経営に関する重要事項を諮問し、審議する機関として「評議員会」を設置しています。評議員会は、年3回定例的に開催しています。また、審議事項は、総代会に報告しています。

評議員数は、20人以内で、社員(ご契約者)または学識経験者のなかから総代会の承認を経て選出されます。任期は、就任後2回目の定時総代会終結の時に終了し、在任期間は、原則として通算12年を限度とします。

評議員会への付議事項

	平成11年度	平成12年度	平成13年度
6月	<ul style="list-style-type: none"> 平成10年度決算の概要および第52回定時総代会決議事項について 平成10年度開催のご加入者懇談会で出されたご意見・ご要望のうち当会社の経営に関する重要な事項について 	<ul style="list-style-type: none"> 平成11年度決算の概要および第53回定時総代会決議事項について 個人保険主力商品の改訂 L.A.発売について 平成11年度開催のご加入者懇談会で出されたご意見・ご要望のうち当会社の経営に関する重要な事項について 	<ul style="list-style-type: none"> 平成12年度決算の概要および第54回定時総代会決議事項について 平成12年度開催のご加入者懇談会で出されたご意見・ご要望のうち当会社の経営に関する重要な事項について
11月	<ul style="list-style-type: none"> 第5回社員投票による総代の選出について 平成11年度上半期報告について モラルリスク契約の排除について 	<ul style="list-style-type: none"> 平成12年度上半期報告について 新しいコンサルティングサービスの展開について 	<ul style="list-style-type: none"> 第6回社員投票による総代の選出について 平成13年度上半期報告について 当社の不良債権への取組みについて
2月	<ul style="list-style-type: none"> 平成11年度決算見込の概要について 平成12年度経営計画の基本方針(案)について 	<ul style="list-style-type: none"> 平成12年度決算見込の概要について 新中期経営計画の基本方針(案)等について 	<ul style="list-style-type: none"> 平成13年度決算見込の概要について 新世紀・新創業計画の基本方針(案)について

ご加入者懇談会

当社では、業界に先がけて昭和48年から、「ご加入者懇談会」を営業部・支社ごとに全国で毎年開催しています。これまでに合計1,978回開催し、31,060人のご契約者にご出席いただきました(平成13年度は9月から10月にかけて全国83カ所で開催、出席者1,528人)。

ご加入者懇談会では、ご契約者に当社の事業活動を報告し、ご理解を深めていただくとともに、ご意見・ご要望等を直接おうかがいしています。そこで寄せられたご意見・ご要望等は、経営に反映させていただいています。

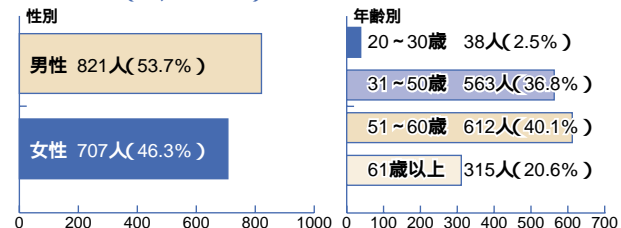
平成14年度からは、総代会とのつながりをさらに強化するため、ご加入者懇談会の開催時期を総代会前の1月～3月に変更(平成14年度は、平成15年1月～3月に開催予定)し、ご加入者懇談会に寄せられたご契約者のご意見・ご要望等を総代会に報告することとします。

参加方法等は、開催日前の一定期間、営業部・支社、営業推進部・営業所の店頭に掲示してお知らせしています(希望者が多数の場合は、抽選により参加者を決定します)。詳しくは、各営業部・支社にお問い合わせください。

開催回数・ご出席者数

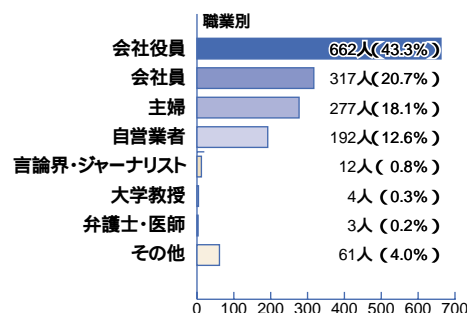
年度	回数	ご出席者数
昭和48～平成10	1,723回	26,562人
平成11	86	1,558
平成12	86	1,412
平成13	83	1,528
計	1,978	31,060

ご出席者(1,528人)の内訳



ご意見・ご要望等(合計745件)の内訳

保険商品関連	228件(30.6%)
販売・アフターサービス関連	205件(27.5%)
経営・情報開示関連	118件(15.8%)
損害保険関連	43件(5.8%)
資産運用関連	29件(3.9%)
介護関連	25件(3.4%)
PR関連	25件(3.4%)
その他	72件(9.7%)
合計	745件(100%)



ご加入者懇談会で寄せられた主なご意見・ご要望等

平成13年度ご加入者懇談会における主なご意見・ご要望と当社の対応

席上寄せられたご意見・ご要望等のうち当会社の経営に関する重要事項については、評議員会に付議のうえ、総代会に報告しています。また、冊子「『ご加入者懇談会』で寄せられた主なご意見・ご要望と当社の対応」を作成し、ご出席者に配付するとともに、営業部・支社、営業推進部・営業所、サービスプラザ等の店頭に備え置いています。また、当社ホームページでもご覧いただけます。

Q

「がん特約」はよい商品だ。知人に紹介したいので、他の病気・ケガや入院に対する特約とあわせて、詳しく聞きたい。

A1

「がん特約」の開発にあたっては、それまで販売されてきた「がん保険」の良いところはすべて取り入れたうえで、お客さまが不満に思われている点をすべて解決するという考え方で取り組みました。具体的には、「上皮内がんも保障」「入院給付金は入院初日から無制限にお支払い」といった従来の「がん保険」にあった要素に加えて、次の4つの業界初の給付を実現しました。

従来のがん保険には、ご契約当初90日間の不担保期間が設定されていますが、「がん特約」では、この不担保期間の保険料相当額を、ご契約後1年経過時に給付金としてお支払いします。

がんの治療期間中に、「より設備の整った病院で治療を受けたい」「治療方針の相談(セカンド・オピニオン)のために他の病院を訪ねたい」などの理由で転院等をした場合、「がん転院給付金」をお支払いします。

余命6ヶ月以内と診断された方が自宅等で、いわゆる「在宅ホスピスケア」を受ける場合にも、「がん入院給付金」をお支払いします。

がんによる長期入院の場合、121日目から「がん特約入院給付金」を1.5倍にしてお支払いします。

A2

さらに、「がん特約」という単品商品の形態を採らず、「ライフアカウント L A .」および「メディカルアカウント m a .」の特約として構成したことも大きな特徴です。医療保険は、医療技術の発展等にあわせて進化するスピードも早いことから、ご加入後も無理なく最新の保障内容に見直していただけるアカウント型保険の特約とすることが最適と考えているためです。

A3

なお、平成14年4月には、「ライフアカウント L A .」「メディカルアカウント m a .」の専用特約として、日帰り入院(0泊1日)から在宅ホスピスまで幅広い保障を提供する「入院特約」「生活習慣病入院特約」、入院時に発生する諸費用や入院証明書代の補填等を目的とした「入院初期給付特約」などを販売いたしました。

A4

今後とも、医療・介護保障の分野などにおいて、お客さまのご不満・ご不安の解決・解消に向けた積極的な商品開発に取り組んでまいります。

Q

介護関連サービスについて聞きたい。

A1

業界に先がけて取り組んできた介護分野でのノウハウを活かし、お客さま向け介護関連サービスを発展させた以下の「介護ネットワークサービス」を、平成14年3月に5社()共同で設立した「ウェルネスケア・ネットワーク株式会社」を通じてご提供し、介護保障定期保険特約「ナーシングケア」ともお客さまの介護ニーズのフルサポートをめざしています。

「介護サービスセンター」での24時間介護相談フリーダイヤル

「介護コーナー」(全国16カ所)での常駐のケアマネジャーによる対面介護相談

ケアプラン作成ソフト「ケアマネくん」を活用したケアプランの作成

介護ネットワークを通じた介護サービスのお取次ぎ

「松下電器ヘルスケア取扱い販売店」での福祉用具等の割引販売

介護・医療サービス優遇クレジットカード「DCウェルネスケアカード」の発行

() 当社出資比率は50%。ほかに株式会社NTTデータ、日本興亜損害保険株式会社、松下電器産業株式会社、株式会社ディーシーカードが出資

A2

また、実際に介護サービスを提供する全国の介護関連事業者、医療法人などにご加入いただいている「介護ネットワーク研究会」会員(平成14年3月末現在会員数約2,500)に、独自に開発した業界初のケアプラン作成ソフト「ケアマネくん」をご利用いただき、その声を反映しつつ改良を重ねるなど、ケアマネジメントの現場をサポートしています。

その他の主なご意見・ご要望

【保険商品関連】

・確定拠出年金(日本版401k)の内容と今後の明治生命の取り組みについて聞きたい。

【販売・アフターサービス関連】

・L A のハッピーレポートは、どのようにして届けられるのか?
・「明治生命カード」を使って、どのようなことができるのか?

【経営・情報開示関連】

・金融機関再編の中で、明治生命はどのように対応しているのか?

【損害保険関連】

・L A と一緒に、損保の話も聞きたいが

【資産運用関連】

・不良債権の状況などを踏まえ、明治生命の健全性維持・向上への取り組みを聞きたい。

【PR関連】

・小田和正さんのCMのような家族の温かさなどをPRするようなCMを続けてほしい。

【その他】

・明治生命でも始めた投資信託について聞きたい。

臨時ご加入者懇談会における主なご意見・ご要望と当社の対応

当社は、「安田生命保険相互会社との将来の経営統合に向けた全面提携」に関して、ご契約者の皆さまにご説明を行なうとともに、ご意見・ご要望を頂戴するため、平成14年5月に、全国9カ所の営業部・支社、法人部で「臨時ご加入者懇談会」を開催し、193人のご契約者にご出席いただきました。

Q 規模が大きくなっても、顧客サービス等の低下が生じないようにしてほしい。

A1 明治生命は、「お客さま信頼度トップの保険会社」として、心のかもった最高のサービスをお客さまにお届けすることを、何よりも大切に考えてまいりました。今後も、安田生命保険相互会社と力を合わせ、一層お客さまに満足いただけるサービス体制を築いていく所存です。

A2 また、両社が培ってきたノウハウをお互いに持ち寄り、保険・年金、アセットマネジメント、医療・介護保障をコア事業としながらサービス等の周辺業務を含む開発力を強化し、お客さまにベストな商品・サービスを提供できるよう努めてまいります。

A3 これからもお客さまに信頼され、お客さまに選ばれる保険会社であり続けるために、きめ細かい、心のかもったサービス体制の拡充をめざします。

Q 効果的かつ円滑なシステム作りを望む。

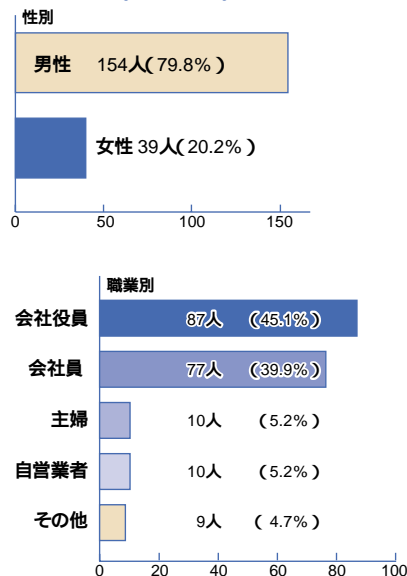
A1 情報システムの統合にあたりましては、経営統合推進委員会の「顧客サービス部会」の中に「情報システム分科会」を併置し、お客さまにご提供するサービスの品質を最優先に検討を進めております。「情報システム分科会」では業務分野ごとに8つのワーキンググループを立ち上げ、両社の総力を結集して、精力的に作業を進めております。

A2 両社のメインフレームは、ハードウェア、オペレーションシステム、データベースシステム、使用言語が共通で、効率的にシステム統合をする環境に恵まれています。
お客さまにご安心いただけるシステム作りを行なうためには、入念なテストの実施が重要と考え、個別システムテストおよび統合テストを行なう期間を十分に確保し、万全を期して対応してまいります。

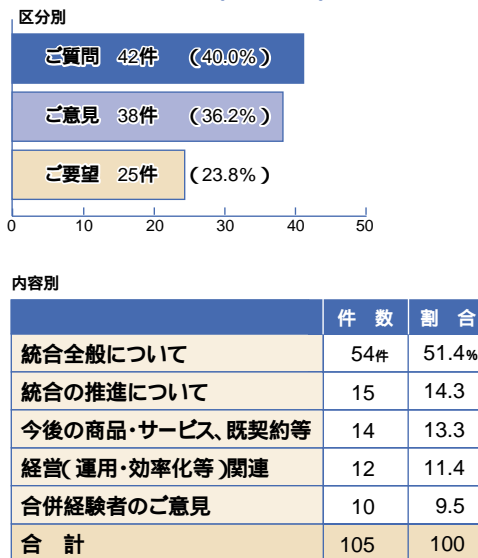
A3 なお、システムインフラ面での準備の一環として、平成14年10月の稼動をめざし、ブロードバンド型の全国ネットワークを構築・活用した営業職員向け新システムを両社で共同開発いたします。
新システムの開発・導入を通じ、明治生命・安田生命両社のお客さまに対して、均質で先進的なサービスの提供が可能になるとともに、営業活動を支えるシステムインフラについても、効率化・早期融合が可能となります。

(ご参考)

ご出席者(193人)の内訳



ご意見・ご要望等(105件)の内訳



今後とも皆さまのご期待に添えるよう努めてまいりますので、当社の事業活動や相互会社の仕組みと運営(総代数、総代選考方法など)についてのご意見・ご要望がございましたら、本社「お客さま相談室」まで、書面でお申し出ください。

信頼される企業として、法令遵守を徹底しています。

コンプライアンスの推進

当社は、お客さま信頼度トップの会社をめざして、コンプライアンス(法令等の遵守)を経営の基本とし、次のような取り組みをしています。

行動憲章、職務遂行基本ルール、販売・サービス方針および法令遵守マニュアル

当社のコンプライアンスの基本的な考え方を「行動憲章」および「職務遂行基本ルール」にまとめました。また、適正な商品販売をお客さまにお約束するものとして「販売・サービス方針」を一般に公表するとともに、販売に際しては、お客さまに最低限、説明すべき事項をまとめた「特に重要なお知らせ」を使用することとしています。これらの内容は、朝礼・諸会議・研修等において全役職員に徹底を図っています。さらに、業務の各場面における具体的なコンプライアンスの解説書として、「法令遵守マニュアル」(営業職員版・職員版)を作り、全役職員が仕事をする際、たえず参照することとしています。

なお、平成13年10月には、当社が確定拠出年金制度の運営管理機関としての業務を遂行するにあたり、その業務の適正をお客さまにお約束するものとして、「確定拠出年金制度における運営管理業務遂行方針」を策定・公表しました。

コンプライアンス・プログラムに基づくコンプライアンスの推進

当社のコンプライアンスは、実行計画である「コンプライアンス・プログラム」に従って一つひとつ着実に推進することとしており、その全社的な推進状況は、他の業務部門から独立した企画部法務室およびコンプライアンス推進室がたえず監視しています。また、法務室・コンプライアンス推進室が中心となり、業務において法令等の違反がないかをチェックし、会社がコンプライアンスに反する行動をとらないよう予防活動を行なっています。



行動憲章

1. 社会的ルールの遵守	私たちは、顧客と社会の信頼を確保していくため、法令をはじめとする社会的ルールを遵守し、企業倫理を堅持していきます。
2. 公正かつ自由な競争	私たちは、公正かつ自由な取引・競争を通じて生活・経済の向上・発展に貢献していきます。
3. 適正な保険募集および顧客サービス	私たちは、忠実かつ誠実に職務を遂行することにより、最高のサービスを提供し、顧客満足度の増大に努めていきます。
4. 健全かつ適切な資産運用	私たちは、顧客の資産の受託者として、健全かつ適切に資産運用を行なっていきます。
5. 顧客情報の厳正管理	私たちは、顧客情報を厳正に管理し、その保護を徹底していきます。
6. 経営情報の開示	私たちは、経営の透明性を高めるため、経営情報を適切に開示していきます。
7. 人権の尊重	私たちは、顧客はもとより、社会の一人ひとりの人権を尊重していきます。
8. 良好な職場環境の維持	私たちは、職員一人ひとりの人権および個性を尊重するとともに、安全で快適な職場環境を維持していきます。
9. 反社会的勢力への対応	私たちは、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力には毅然と対応していきます。
10. 違反行為の防止	私たちは、法令等の遵守体制を確実に機能させていくとともに、万一、違反行為が生じた場合には、原因究明を徹底して行ない、再発防止に努めていきます。

販売・サービス方針

当社は、21世紀の自助努力社会において、真に豊かで安心感のある生活と社会づくりに貢献することを目標にして、行動の原点をお客さまにおくことにより、常にお客さまに最適な商品と質の高いサービスを提供することに努めてまいります。

また、法令等の遵守(コンプライアンス)を経営の基本理念とし、保険募集をはじめとする業務の適正を確保することにより、お客さまの信頼にお応えできるよう努めてまいります。

1 最適な商品の提供と適切な商品説明に努めます

きめ細かなコンサルティングサービスにより、お客さまのライフステージ、加入目的等に応じた最適な商品をご提案するよう努めるとともに、商品内容をお客さまに十分ご理解いただけるよう「ご提案設計書」、「ご契約のしおり、定款・約款」、「特に重要なお知らせ」等を用いてご説明いたします。

特に、株式相場の変動等市場リスクのある商品については、お客さまの年齢・投資経験・投資目的・収入・財産の状況等に応じて、商品およびリスクの内容について十分なご説明をいたします。

2 お客さま本位の販売に努めます

販売にあたり、法令等を遵守することはもちろん、お客さまの立場に立ち、販売の方法、場所、時間帯等に配慮するよう努めてまいります。

3 商品知識およびお客さまサービスの向上に努めます

所定の教育体系・カリキュラムに基づいた教育研修を全役員に対して実施することにより、商品知識およびお客さまサービスに関する基本ルール・マナーの向上を図ってまいります。

4 お客さまの情報は厳正に管理いたします

販売にあたって知り得たお客さまの情報やご契約内容等の情報については、その管理規定を定め、管理責任者を任命したうえで、厳正な管理を行なってまいります。

5 法令等の遵守に努めます

法令等の遵守(コンプライアンス)のための行動規範として「行動憲章」、「職務遂行基本ルール」、「コンプライアンス・マニュアル」等を定め、コンプライアンス研修を全役員に対して実施することにより、適正な販売の実現に努めてまいります。

顧客データ管理の徹底・推進

金融情報システムセンターの「金融機関等における個人データ保護のための取扱指針」および生命保険協会の「生命保険業における個人データ保護について」に準拠した「顧客データ管理規定」を制定するとともに、顧客情報の利用・保管、廃棄等を具体的に記載した「顧客情報管理の手引き」を全国営業拠点に配付し、管理・保護を徹底しています。また、本社、営業部・支社、法人部等に顧客情報保護推進担当者を配置し、あらゆる顧客情報の取り扱いについて常に細心の注意を払っています。

リスク管理体制の整備・強化に取り組んでいます。

基本的な考え方とリスク管理体制

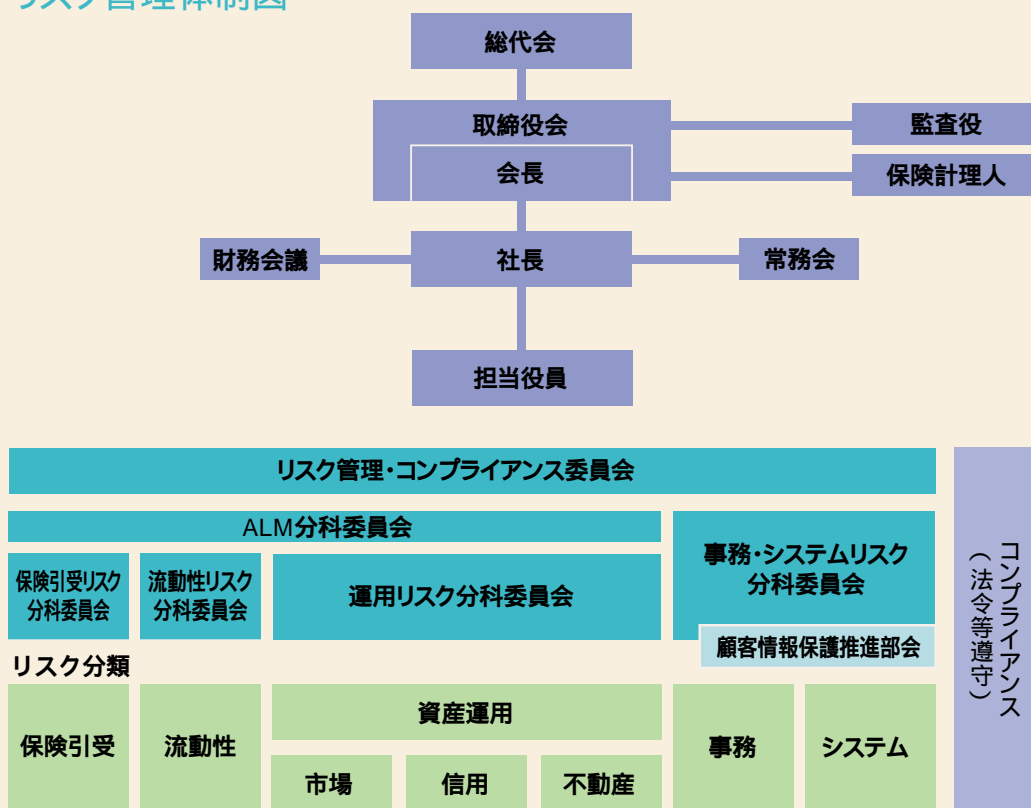
お客様の信頼にお応えするために

リスク管理は、健全性や収益性という観点から生命保険会社の経営体質を強化していくうえで重要な役割を担っています。当社では、経営レベルから業務執行の担当部署レベルまでの各層がリスク管理の重要性を認識し、各種リスクの管理体制やルール的高度化に取り組んでいます。また、リスクのモニタリングにあたっては、業務執行部署から独立したリスク管理部署がリスクの把握・分析を行なうなど、実効性の確保に努めています。

経営レベルのリスク管理

当社では、取締役会、常務会および各種リスク管理関連委員会等において、重要なリスク管理の方針を定めるとともに、定期的にリスクの状況を監視し、リスクの適切なコントロールに努めています。また、重大なリスクが発生した場合の情報伝達ルールを定め、経営層が素早く状況を判断し対応を指示できる体制(トップダウン型のリスク管理体制)を整備するなど、リスク管理を経営の重要課題のひとつと位置付け、管理体制の一層の強化・充実に取り組んでいます。

リスク管理体制図



各種リスクへの取り組み

ALMの推進

一般勘定の運用においては、保険契約に基づく負債の必要利息や保険金・給付金等のキャッシュフローを確保していくことが最優先されます。この負債特性を明らかにして、資産運用方針に繋げていくこと、また逆に資産運用方針を商品設計・販売戦略等に反映させていくことがALMの重要な役割です。

体制面では、ALM分科委員会を設置し、ALMの方針の検討やモニタリング等を実施しています。

保険引受リスク

保険引受リスクとは、経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスクのことです。

当社では、保険事故に関する基礎率の設定にあたっては、統計等に基づき適切な水準を設定するとともに、既契約の保険事故統計や損益状況等を注視しつつ、リスクに対する諸準備金を十分に積み立てています。

予定利率の設定にあたっては、今後の運用環境のシミュレーション等も踏まえて適切な水準にあるかを確認するとともに、既契約の逆ざや問題については、現状把握のみならず将来的に顕在化するリスクも定量化して自己資本等との対比による健全性の確認を実施しています。

また、不正な保険金・給付金受給を目的とした加入を防止する観点から、営業職員等販売担当者に対して適正な取り扱いを指導・徹底するとともに、ご加入金額に適切な限度額を設定するなど、ご契約の引き受けにあたっては十分な規定整備・運用を行なっています。

同様の観点から、保険金・給付金等のお支払いに際しても、迅速な対応を第一としつつ、ご加入者間の公平性が損なわれることのないよう約款の規定に沿った適正なお取り扱いに留意しています。

体制面では、保険引受リスク分科委員会を設置し、新商品開発時に保険引受リスクの観点から検証を実施するほか、保険引受リスクの状況について定期的にモニタリングを実施するなど、リスク管理体制の整備を推進しています。

流動性リスク

流動性リスクとは、資金繰りが悪化し、資金の確保のために通常よりも著しく低い価格で資産の売却を余儀なくされることにより損失を被るリスクをいいます。

当社では、流動性リスクの状況に応じて平常時・懸念時・危機時・巨大災害時に区分し、それぞれの状況下での管理方法について予め定め、迅速かつ適切な対応を行なえるよう管理体制を整備しています。また、企業年金などの大口資金移動にも耐えられる十分な手元流動性を確保しつつ、将来的な流動性リスクの回避のため、保険金支払等の負債キャッシュフロー予測を踏まえた債券等の資産側償還構造の調整も実施しています。

体制面では、流動性リスク分科委員会を設置し、流動性リスクの状況について随時検証を実施するなど、リスク管理体制の整備を推進しています。

運用リスク管理の推進

当社では、資産運用に際し、安全性・健全性に十分留意しつつ、競争力のある資産ポートフォリオの構築を進めることで、中長期的に安定収益を確保することを基本方針としています。

また、リスク管理が運用成果の優劣を大きく左右するとの認識から、リスク管理体制の強化・高度化を図りつつ、投資インフラを整え、資産運用におけるリスクを適切な水準にコントロールすることで、予想外の損失の発生を回避しながら、中長期的・継続的に適正なリターンを獲得に努めています。

組織・体制面では、業務執行部署において日常のリスク管理を行なうとともに、業務執行部署から独立したリスク管理部署が、管理規定の遵守状況の確認、リスク状況の把握・計測・分析・監視、経営層への報告等を行なうことで、牽制機能を確保しています。なお、平成14年度から、運用審査部にリスク管理機能を集約し、運用リスク管理体制の一層の強化を図っています。

また、毎月運用リスク分科委員会を開催し、資産運用におけるリスクについて審議・報告を行なうほか、ALM分科委員会と連携し、負債特性を踏まえたリスク管理体制の整備を推進しています。さらに、委員会の審議・報告事項のうち重要なものは取締役会等に報告し、経営諸活動の意思決定に資する体制となっています。

市場リスク

市場リスクとは、金利・株価・為替等が変動することにより運用資産の価値が下落して損失を被るリスクです。当社では、過度なリスクを負わないよう、市場リスクを十分勘案・抑制したうえで投資を行なっています。

市場リスクにさらされやすい有価証券やデリバティブ(金融派生商品)については、残高および損益状況を一元的に管理しているほか、適宜ポジションの上限額やロス・カット・ルールを設定することで損失を一定範囲に収める

仕組みを導入しています。これらの損益状況やルールの遵守状況は、運用審査部が監視し、運用リスク分科委員会に定期的に(緊急時は遅滞なく)報告しています。また、リスク特性の異なる市場性資産を統合的に管理するための手法として、バリュー・アット・リスク(VaR)を用いて、リスクの計測・検討を行なっています。

なお、当社では、デリバティブを運用資産の市場リスクに対する有効なヘッジ手段と位置付けており、原則としてヘッジ目的に利用を限定しています。

信用リスク

信用リスクとは、与信先の財務状況悪化等により、資産の価値が減少ないし消滅し、損失を被るリスクをいいます。信用リスクの管理にあたっては、

- [1] 個別取引ごとに、リスクを慎重に見極め、安全性・健全性が高いと判断される対象に限定して投融資を行ない、リスクに見合った適正な収益をめざすこと
 - [2] ポートフォリオ全体の安全性・健全性に鑑み、リスクが特定企業・グループ等に集中することのないよう投融資の分散を図ること
- を基本的な考え方としています。

[1]に関して、信用リスク判断が特に重要な企業向け貸付は、運用審査部において、案件ごとの厳正な審査、与信先に対するモニタリング、企業審査手法を活用した社内信用格付の付与を行なうとともに、高額な貸付や重要性の高い案件については、取締役会等で慎重に検討のうえ決裁する体制となっています。

また、有価証券は、有価証券部の証券分析担当部署において、投資先の信用リスクを継続的に監視し、信用リスクが高まっていると判断される場合には、継続保有の是非を検討する体制となっています。

[2]に関して、運用審査部が、信用リスクを有する資産を統合的に管理し、企業グループ別・業種別・社内信用格付別・国別等の区分ごとにポートフォリオの適切性を、金融工学的手法による信用リスク量の測定も活用しながら定期的に検証しています。

信用リスクの実態把握と対策の検討、管理体制の高度化については、前述の運用リスク分科委員会において定期的に審議・報告しています。

不動産リスク

不動産リスクとは、不動産価格が下落したり、不動産にかかわる収益が減少し、損失を被るリスクをいいます。

一般的に、不動産投資は1件あたりの投資金額が巨大で流動性が低い等の特性があります。当社では、慎重にリスクを見極め、中長期的な視点から安全性が高いと判断される不動産への投資を行なうことを基本的な考え方としています。

なお、投資にあたっては運用審査部において、案件ごとの厳正な審査を行なうとともに、投資後の管理状況についてもモニタリングを実施しています。また、入居率、賃料改定、震災対策等の不動産リスクの状況を把握し、前述の運用リスク分科委員会において定期的に審議・報告しています。

事務リスク

事務リスクとは、正確かつ迅速な事務を怠ることや事故、不正等より、顧客サービスの質的低下などの損失を被るリスクです。

当社では、各業務執行部署において、リスクが発生する要因・背景を十分に把握し、事務ミスの発生ゼロをめざして、事務の改善、事務水準の向上に努めています。

体制面では、事務・システムリスク分科委員会を設置し、総合的な事務リスク対策を検討・実施する等事務リスク発生防止に取り組んでいます。

また、各業務執行部署においてリスク事象の発生が懸念された時には、お客さまを第一とした的確な処理・対応が迅速に行なわれる体制を確立しています。

さらに、検査部門は全国の拠点を対象とした検査を1年に1回以上実施し、その結果を経営層に直接報告しています。

システムリスク

システムリスクとは、コンピュータ・システムの停止・誤作動、不正利用等により損失を被るリスクをいいます。

当社では、財団法人金融情報システムセンター策定の「金融機関等のシステム監査指針」に基づき、システムリスクの防止に努め、各種の対策を実施しています。

コンピュータセンターは、広域災害に強く地盤が強固な地域に設置し、自家発電装置等の各種災害対策機能と、IDカードによる入退室管理や防犯カメラによる不正侵入・不正使用防止等のセキュリティ機能を備え、専門の要員による安定したシステム運用を行なっています。インターネットの安全対策としては、ワクチンソフト・監視サーバの導入、データの暗号化、不正侵入への防止等に取り組んでいます。

また、大阪にコンピュータのバックアップセンターを設置し、通信回線の二重化、および重要なプログラム・データの二重保管により広域災害に備えています。

ディスクロージャーの充実に努めています。

経営活動等に関する情報開示

当社は、ご契約者から信頼され、社会から信認されるには、経営活動に関する情報開示が重要と考え、昭和54年に、生命保険業界で初めてのディスクロージャー資料として「明治生命の現況」を作成し、以降、その内容の充実に努めています。さらに、当社の経営活動や健全性・業績などをわかりやすく紹介した小冊子「Info Meiji」を作成し、多くのお客さまにお届けしています(平成13年度は、「Info Meiji 2001」210万部・「Info Meiji 2001 Vol.2」160万部、速報版210万部を発行)。

また、情報提供にあたり、特に経営活動情報の開示および個別的な情報の提供のご希望・ご要望に際しては、開示の対象・目的・有用性・機密保持等を考慮し、次のような制約等について十分に検討のうえ対応しています。

- (1) ご契約者のプライバシーを侵害するおそれがないか。
- (2) 公序良俗に反する行為、または投機的な行為を誘発するおそれがないか。
- (3) 同業、隣接業界企業との公正な競争を阻害するおそれがないか。
- (4) 過度に複雑で、提供情報の正しい理解が困難なため、誤解をまねくおそれがないか。
- (5) 単純な加減乗除により算出される数値等のため、誤った判断や評価をもたらすおそれがないか。



名称	内容	体裁等
明治生命からのお知らせ	全ご契約者を対象に、明治生命の現状とご契約の現状、最新の保険・年金情報などを掲載した冊子	A4変形(注)
明治生命の現況	保険業法第111条に基づいて作成したディスクロージャー資料(業務および財産の状況に関する説明書類)	A4判144頁
Info Meiji	経営活動や健全性・業績などをわかりやすく紹介した小冊子	A4判10頁
決算ポスター	決算の概要について記載したポスター	B2判
決算公告	決算の概要を日本経済新聞紙上に掲載	日本経済新聞
Annual Report	海外の取引先・関係企業等を対象に、決算内容、経営諸活動、会社組織の概要を解説した冊子(英文)	レターサイズ31頁
団体年金保険に関するご報告	団体年金のご契約者等を対象に、団体年金保険資産運用に関するご報告などを掲載した冊子	A4判98頁

(注) ご加入契約の内容が1契約1頁含まれるため、ご契約者ごとに頁数が異なります。

インターネットホームページによる情報発信

当社ホームページでは、最新の商品・サービスや各種お手続きの方法等について、タイムリーな情報提供を行なっています。

経営活動に関する情報提供として、「明治生命の現況」および「Info Meiji」をご覧いただけるほか、「ニュースリリース」についてもタイムリーに掲載することで、ディスクロージャーの充実に努めています。

また、平成13年12月には、業界で初めて、「平成13年度上半期報告説明会」の様子の動画と音声による配信を、ホームページ上で行ないました。平成14年度も、6月に開催した「明治生命・安田生命 平成13年度決算(案)合同説明会」の様子を、両社のホームページ上で配信しています(平成14年6~8月)。なお、「平成14年度上半期報告説明会」についても、同様に、動画と音声による配信を行なう予定です。



デメリット情報の提供方法等

当社は、お客さまが生命保険にご加入される際に、生命保険商品や制度等について知らなかったために不利益を被ることのないよう、デメリット情報の提供や説明を徹底しています。各種商品パンフレットや「ご契約のしおり、定款・約款」に明示しているほか、ご契約のお申込み時には、特にご留意いただきたい事項を記載した「特に重要なお知らせ」を交付し、デメリット情報提供の徹底を図っています。

また、ご契約者への契約に関する情報提供・修正等については、随時対応しています。当社からのダイレクトメールや電話による案内を希望されない場合には、中止請求の受け付けを行なっています。

健康で豊かなくらしと明るい社会づくりを応援しています。

社会公共活動への取り組み

明治生命厚生事業団の活動

- 財団法人明治生命厚生事業団では、昭和37年の設立以来、健康をテーマに幅広い分野で活動しています。
- ・ 体力医学研究所では、健康や体力の維持・増進に関する調査・研究を行なっています。
 - ・ 「健康医科学」研究助成は、総額1,500万円の助成で、若手研究者の育成をめざして実施しています。
 - ・ ウェルネス講演会の開催、ウェルネス測定会、健康づくり教室の実施、健康情報誌ウェルネススターの発行などを通して、身近な健康づくりを支援しています。
 - ・ 新宿健診センターでは、生活習慣病の予防や病気の早期発見をめざして、総合健診を実施しています。また、健診後のフォローとして、「運動習慣を身につける講座」を開催しています。



明治生命フィナンシャルランス研究所

高齢者の介護、福祉・医療保障、個人の生活設計、企業の退職金・年金、企業福祉などに関する調査・研究を行なっています。その成果は、生活設計セミナー等のセミナー開催、企業の制度設計コンサルティング、調査報「フィナンシャルランス」や単行本の発行を通して社会に還元しています。

参加型社会貢献活動の推進

職員が市民として地域貢献活動を推進するため、職員が食事サービスに参加する「愛の声かけ・配食運動」の推進、情報誌等の発行、職場が行なう寄付や個人のボランティア活動を職員の基金で援助するマッチング・ギフト制度の実施、ボランティア活動の啓発と普及のための調査研究支援、国際協力への支援など、様々な支援策を実施しています。

その他の取り組み

(財)ダイヤ高齢社会研究財団への参画や古紙回収・再生化システムの確立に取り組んでいます。

文化活動への取り組み

明治生命ミュージカル「アニー」

昭和61年の初演以来、名実ともにわが国を代表するロングランミュージカル「アニー」に、14年連続で協賛しています。平成14年度は、東京・山梨・広島・米子・福岡・大阪・名古屋・仙台で合計71公演を行ない、公演地の養護施設の子供たちなど約1,080人を招待する予定です。



ハートフルコンサート

今年で11年目を迎える大人から子供まで楽しめるクラシックコンサートです。作曲家三枝成彰氏とアーティストたちによる心地よい響きと軽妙なトークが展開されます。全国9都市で開催、養護施設の子供たちを含めて約13,000人を招待する予定です。



「関西を考える会」の活動

昭和51年以来、地域貢献活動として「ふるさと関西を考えるキャンペーン」を行ない、毎年冊子を刊行しています。活動25周年を迎えた平成13年には、25年間のテーマをすべて掲載した記念冊子を刊行しました。平成14年は“山”をテーマとし、6月に冊子「関西の山風土記」を刊行しています。



「アジアの子供達の絵日記展」

三菱広報委員会(三菱グループとして明治生命も参加)では、平成2年からアジアの子供達の相互理解と交流を目的に、「アジアの子供達の絵日記事業」を実施しています。

● サービス品質の向上に向けて

業界に先がけて昭和42年から事務部門を対象とした「ZD運動(Zero Defects:無欠点)」を、昭和49年から営業部門を対象とした「外野行動革新委員会」を、昭和52年からは、これらを統合した「全社運動」を実施しており、営業・事務一体となった業界に例をみない小集団活動を展開しています。

平成13年度からは、運動名称を「新世紀・新創業運動」とし、新たにサービス品質の社内認証を導入、「ともにめざそうお客さま信頼度TOP お客さまに選ばれるL.A.サービスの提供」をスローガンに、全役職員が一体となって「速い、簡単、感いいい」サービスの提供に努めています。

● 沿革

年(西暦)	月日	主なできごと	年(西暦)	月日	主なできごと
明治14(1881)	7.9	わが国最初の近代的生命保険会社として創業(有限明治生命保険会社)	7		明生投資顧問株式会社とドレスナー アール・シー・エム投資顧問株式会社が合併し、「明治ドレスナー・アセットマネジメント株式会社」を設立
	10	わが国最初の生命保険代理店契約を締結(横浜丸善為換店)			
明治26(1893)	12	明治生命保険株式会社と改称	9		三菱グループ金融4社提携
明治38(1905)	1	わが国最初の経験表「明治生命実験死亡表」完成	9		業界初、介護ローンの取り扱いを開始
昭和8(1933)	7	団体特別取扱特約を実施(集団扱いのはじめ)	2	平成11(1999)	三菱グループ金融4社、住友グループ金融4社、株式会社大和証券グループ本社および日興証券株式会社 現 日興コーポリアル証券株式会社 とともに確定拠出型年金における顧客管理業務の共同開発・共同事業化を合意
昭和9(1934)	3	明治生命館(本社社屋:現本社本館)の竣工	4		投資信託の販売を開始
昭和17(1942)	9	福寿生命を合併	4		事務手続きおよび電話によるご照会・ご相談に一元に対応する「サービスセンター」を東京・大阪(同年5月)に開設
昭和18(1943)	7	有隣生命を合併	4		確定拠出型年金におけるシステム開発会社「日本レコード・キーピング・システム株式会社」を共同設立
昭和20(1945)	9	本社社屋が駐留連合国軍に接収(米極東空軍司令部等が入居)本社事務室を都内に分散配置	8		日新火災海上保険株式会社と業務提携
昭和22(1947)	7.9	明治生命保険相互会社として新発足	10	平成12(2000)	インターネットを利用した保険商品の通信販売をテスト実施
昭和23(1948)	9	戦後、業界初、団体定期保険を発売	10		確定拠出型年金における顧客管理業務のサービス提供会社「日本レコード・キーピング・ネットワーク株式会社」を設立
	11	業界初、月掛保険(個別集金月払い)の取り扱い実施	12		ドレスナー銀行と共同でコスモ投信投資顧問株式会社の株式を取得、子会社化し、投資信託委託業務に進出。2月には明治ドレスナー投信株式会社に社名を変更
昭和32(1957)	1	本社社屋に復帰	1		3年ごと利差配当付利率変動型積立終身保険(アカウント型保険)ライフアカウント L.A. を発売
昭和38(1963)	8	企業年金保険を発売	4		明治ドレスナー投信株式会社が新規に設定する投資信託商品(「和太鼓」)の販売を開始
昭和44(1969)	6	「ダイヤモンド保険(定期付養老保険)」を発売	4	平成13(2001)	共同出資による「日本スタートラスト信託銀行株式会社」を開業
昭和48(1973)	11	業界初、「ご加入者懇談会」を開催	5		
昭和50(1975)	1	わが国最初の全国的規模の漢字オンライン・システムを実施	7		中国の生命保険会社、新華人寿保险股份有限公司に資本参加
昭和51(1976)	3	業界初、米園進出としてパンフィック・ガーディアン生命保険会社へ経営参加	10		共同出資による通信ネットワークサービス提供会社「リハンスネット株式会社」を設立
昭和53(1978)	6	初代社長阿部泰蔵「保険殿堂入り」(保険関係者の世界的顕彰制度、アメリカ)	1		業界初、公的介護保険制度連動型介護保障定期保険特約「ナーシングケア」発売
	7	新総合オンラインの稼働開始(ネットワークで業界最大)	1		「ライフアカウント L.A.」が「2000年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞」を受賞
昭和54(1979)	7	業界初、ディスクロージャー資料「明治生命の現況」を発行	2		企業年金の契約管理事務・システム開発の共同化で基本合意
昭和56(1981)	7.9	創業100周年	3		日本火災海上保険株式会社(現 日本興亜損害保険株式会社)と業務提携
	10	「ダイヤモンド保険ライフ」「終身保険バイオニア」を発売	3		三菱金融グループ4社で、確定拠出年金制度における運営管理業務他を行なう共同事業会社「日本確定拠出年金コンサルティング株式会社」を設立
昭和59(1984)	10	営業所パソコンを導入(昭和60年2月までに全国1,450拠点に設置)	7.9	平成14(2002)	創業120周年
	12	営業職員専用ハンディパソコンを導入	7		
昭和60(1985)	9	世界初、介護年金付保険「ナーシング」を発売	10		(総合福祉)団体定期保険無配当特約「E.C.プラン」を発売
昭和62(1987)	2	業界初、名寄せされた契約内容を通知する「明治のご契約だより」の発行を開始	10		予定利率変動型確定拠出年金保険を発売
	9	国債の窓口販売を開始	10		企業年金の契約管理に係る事務・システム業務の受託会社「ジャパン・ペンション・サービス株式会社」を共同設立
昭和63(1988)	4	わが国最初の歯の保険「歯科治療特約(デンタル・プラン)」を発売	10		がん特約「積立終身用」および「メディカルアカウント m.a.」を発売
	10	「明治のホットライン・サービス」の開始	11		確定拠出年金の運営管理業務を開始
平成元(1989)	3	来客型サービス店舗第1号「明治生命サービスプラザ 札幌」を開設	1		安田生命保険相互会社と将来の経営統合に向けた全面提携の実施について基本合意
	9	「明治生命サービスセンター」を本社(丸の内)店頭開設	3		介護・健康・医療分野における共同事業会社「ウェルネスケア・ネットワーク株式会社」を設立
平成2(1990)	10	業界初、衛星通信放送を利用した営業職員教育を開始	3		安田生命保険相互会社と確定給付企業年金制度向け商品を共同開発し認可取得
平成3(1991)	7	創業110周年記念事業として「株式会社明治生命フィナンシャルズ研究所」を設立			
平成4(1992)	3	契約者名寄せによる「明治生命カード」の発行を開始			
	12	業界初、長期就業不能保障保険「リ・バイタル」を発売			
平成5(1993)	6	業界初、「オートコール・サービス」を開始			
平成8(1996)	4	「長期通院療養特約」「新生生給付金付定期保険特約」を発売			
	8	「明治損害保険株式会社」を設立			
	10	「5年ごと利差配当付終身保険(エンリズ)」を創設			
	11	「総合福祉団体定期保険」を発売			
	11	全国5都市のサービスプラザに「介護コーナー」を設置			
平成9(1997)	5	明治生命館(本社本館)が重要文化財に指定			
	10	「ほほえみネット」の稼働により、営業職員全員が超小型パソコン「ほほえみくん」を携帯			
	10	ケアマネジメント・システム「ケアマネくん」によるケアプラン作成サービスの開始			
平成10(1998)	3	ドレスナー銀行と資産運用事業で業務提携			