

[1] 相互会社の運営

ご契約者のみなさまのご意見を
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「みなさまの会社」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、社員の総意を適正に反映した審議を確保していると考えます。

なお、総代定数160人は、①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）、②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56回定時総代会(平成15年7月2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合併に関するご質問

Q

合併対応におけるITガバナンスに対する考え方について

A1

当社は、生命保険会社にとってITガバナンスは経営戦略の要であり、ITは商品・サービス、チャンネル、資産運用のインフラかつ競争力そのものと認識しております。

今般の安田生命との合併につきましても、システム資源の効率化と新規投資余力の拡大、システム専門人材の増強が合併の動機の一つとなっております。

合併の対応における具体的なITガバナンスのありようにつきましては、平成14年4月に、いち早くシステム統合基本計画を機関決定するとともに、両社社長を委員長とし業務担当役員で構成する経営統合推進委員会におきまして毎月の進捗管理を行なっております。

また、平成14年12月に金融庁から発出されたシステム統合リスク検査用チェックリストに基づき、社内に副社長を委員長とするシステム統合リスク管理委員会を組織し、経営レベルでシステム統合リスクの管理にあたっております。安田生命も同様の取り組みをしております。

なお、新会社のIT戦略といたしましては、

ア.お客さまへの先進商品・サービスの提供を支えるITインフラ

イ.営業職員をはじめとする営業・サービスチャンネルへのITサポート

ウ.自社資源と外部資源を融合した技術力が高く効率的なIT開発モデル

以上3つを重点に取り組むこととしております。

Q

安田生命のソルベンシー・マージン比率の現在の状況について

A2

安田生命の平成14年度末のソルベンシー・マージン比率は617.6%であり、早期是正措置が発動される200%を大きく上回り、十分な支払余力を維持しております。

生命保険会社の健全性に関しましては、ソルベンシー・マージン比率だけではなく、実質純資産額や基礎利益などの指標もあわせて判断する必要があるものと認識しております。

ちなみに安田生命の実質純資産額は、5,896億円、基礎利益は1,825億円と健全な水準にあります。

また、リスク管理債権の貸付残高に対する比率も0.3%と低水準にあり、逆ざや額につきましても、約340億円と当社同様相対的に低い水準です。

財務内容が健全な両社が合併することで、一層財務体質の強化に努めてまいります。

Q

明治安田生命の発足にあたり、新しい保険商品(例えば、女性向け等)の開発や発売計画等があれば教えてください

A3

両社社長を委員長とする経営統合推進委員会に商品部会を設置し、両社の経験と強みを持ち寄り、新会社の商品ラインナップの強化充実に努めているところです。

合併により拡大する商品開発スタッフや保険数理の専門家であるアクチュアリー人材をフルに活用して、お客さまのニーズにより的確にマッチする新商品の開発を進めておりますが、生保業界における商品開発競争も激しく、新商品につきましては主務官庁の認可等も踏まえ適宜適切な時期に公表させていただく予定です。

女性のニーズにつきましても鋭意研究に努めており、お客さまにより魅力度の高い商品を開発提供していきたいと考えております。

Q

合併に伴う公正性および衡平性の確保についてどのように取り組んでいるか

A4

当社と朝日監査法人は、平成13年度末および平成14年度末の2回にわたり財団法人日本不動産研究所等のご協力を得て、安田生命の会計面等に関するデュー・ディリジェンス(合併精査)を行なっております。

加えて、当社は、保険数理アドバイザーおよび財務アドバイザーからも、公正性・衡平性に関する意見書を取得いたしました。これらを通じて、安田生命の純資産額が負値でなく、同社の財務基盤は健全であること、ならびに、合併効果の実現により、合併しない場合に比べて保険数理的評価額が大きくなることを確認しております。

そのうえで、両社の財務状態は全く同一とは限らないため、当社ご契約者の財産的諸権利が、合併後においても合理的に保護されることが、本件合併の大前提と認識しており、有配当保険契約の個人保険・個人年金保険については、旧明治生命、旧安田生命、合併新会社という3つの区分を設定し、それぞれ損益計算を行ない、契約群団別に適切な剰余金の分配を行なうメカニズムを確保いたしております。これにより、当社ご契約者の剰余金分配請求権が損なわれることはないものと認識しております(詳細については、本冊子P6をご覧ください)。

2. 安田生命保険相互会社との合併以外に関するご質問

Q

逆ざや商品の多い中、生保の経営は長期的に大丈夫か

A5

逆ざやの状況につきましては、個人保険・個人年金保険の平均予定利率の低下および団体年金保険の予定利率引下げなどにより、減少する方向であり、この平成14年度の逆ざや額をみましても、695億円と平成13年度の789億円から93億円改善しております。

しかしながら、昨今の低金利情勢の展開下では、逆ざやの短期間での解消は困難と考えます。そこで、逆ざやを抱える中で収益力、財務の健全性をどのように確保していくかといういわゆる「逆ざやを抱えた経営」という視点が重要と考えます。

こうした点から当社の平成14年度の決算をみますと、基礎利益は2,592億円で平成13年度より5億円増加、実質純資産額は株価の下落で平成13年度末に比べ2,660億円減少したものの、依然として1兆3,623億円を確保しております。また、資産の健全性につきましても、リスク管理債権額が平成15年3月末で218億円、比率も0.44%と極めて低い水準を維持しており、その他のリスク性資産も圧縮するなど継続的な企業努力によって、さらなる健全性の向上をめざしております。

以上のような決算数値からも、当社としては、逆ざやの状況に耐え得る十分な財務の健全性、収益性を保持しているということが出来ます。

当社は「お客さま信頼度トップ」の企業として健全な経営に努めており、今後も安田生命との合併や一層の経営効率化等を通じ、長期的な経営の安定に努めてまいります。

Q

基礎利益の算出根拠についての情報開示について

A6

「基礎利益」は生命保険会社のフローの収益力を示す指標のひとつで、「経常利益」から有価証券売却損などの「キャピタル損益」、健全性維持のために必要な償却・引当などの「臨時損益」を差し引いて算出し、保険本業の期間収益の状況を表します。

さらに、当社ではご契約者の理解が得られるように「基礎利益」を保険料等収入、資産運用収益などの「基礎収益」、保険金等支払金、資産運用費用などの「基礎費用」に分け、それぞれの内訳の開示を行っております。

基礎利益について個別契約ごとに算出しておりませんが、予定利率が低い新しい契約と予定利率の高かった古い契約では、予定利率により割り引いた分に相当する金額(これを「予定利息」といいます)が相違するため、責任準備金繰入額のうち「予定利息」が「基礎費用」にそれぞれの額で反映されます。

このような「基礎費用」の差異については、ご契約者への配当に格差を設けることで、予定利率や予定死亡率等の予定率の異なるご契約者間の衡平性の確保に努めております。

Q

予定利率引下げに関する政府・国会審議過程に関する考え方について

A7

予定利率引下げにつきましては、その法案提出理由が、「最近における保険業を取り巻く厳しい経済社会情勢の変化に対応し、保険業の継続が困難となる蓋然性のある保険会社について、保険契約者等の保護の観点から、契約条件の変更を可能とする手続等の整備を行う必要がある」とされております。

また、国会審議において政府は、「今回の措置は、保険会社および保険契約者に対して、破綻を予防するための一つの選択肢を与えるもの」との認識を示しております。

こうした観点から、現在、国会で審議されているものと理解しております。

当社は、逆ざやの状況に耐え得る十分な財務の健全性、収益状況にあり、また安田生命との合併効果等により、「逆ざやを抱えた経営」への対応力は一層強化されるものと考えておりますので、予定利率引下げは必要ないことを申し上げます。

Q

ソルベンシー・マージン比率の現在の状況と今後の見通しについて

A8

平成14年度末のソルベンシー・マージン比率は532.0%であり、早期是正措置が発動される基準である200%を大きく上回り、健全性の観点から十分な支払余力を維持しております。

平成13年度末の609.4%と比べますと、77.4ポイント低下しましたが、株価の下落(日経平均株価11,024円から7,972円へ下落)による有価証券含み損益相当額の減少がもっとも大きな要因です。また、当社では平成14年度始より為替ヘッジを縮小することで運用の効率化を図っており、当該オペレーションはソルベンシー・マージン比率の観点からは同比率を低下させることとなりますが、ヘッジにかかるコスト負担を勘案し、このような運用を行っております。

健全性に関しては、ソルベンシー・マージン比率だけでなく、実質純資産額および基礎利益といった他の指標と併せて考えることが必要と認識しております。

当社の実質純資産額1兆3,623億円(総資産比8.4%)、基礎利益は2,592億円(総資産比1.6%)と十分な水準を維持しております。

今後の見通しに関しては、株価、金利等の環境により変動するため、予測が難しいのですが、当該変動がなければ、フロー収益である基礎利益を十分確保しておりますので、同比率が下がることはないと考えております。今後とも株式売却などによる資産運用リスクの縮減をはじめ、リスクの適正管理、収益力の向上に取り組み、あわせて合併効果の発揮によりソルベンシーの確保に努めていく所存です。

《第56回定時総代会の開催》

平成15年7月2日に開催された第56回定時総代会において、次の事項の報告および決議が行われました。

●報告事項

- 1.平成14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

●決議事項

- | | | | |
|-------|------------------|-------|----------------------------|
| 第1号議案 | 平成14年度剰余金処分案承認の件 | 第6号議案 | 当社と安田生命保険相互会社との合併契約書承認の件 |
| 第2号議案 | 定款一部変更の件 | 第7号議案 | 総代選出規則および評議員会規則一部変更の件 |
| 第3号議案 | 評議員承認の件 | 第8号議案 | 退任取締役および退任監査役に対する退職慰労金贈呈の件 |
| 第4号議案 | 取締役11人選任の件 | | |
| 第5号議案 | 監査役1人選任の件 | | |

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ー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通しについて
- ・ライフアカウント L.A.の意匠権確保の見通しについて
- ・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

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・ご要望等のうち、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12年度	平成13年度	平成14年度
6月	<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・ご要望等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・ご要望等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"> 安田生命保険相互会社との全面提携について 平成13年度決算の概要および第55回定時総代会決議事項について 平成13年度開催のご加入者懇談会で出されたご意見・ご要望等のうち、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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 平成14年度上半期報告について 販売チャネル政策について
2月	<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 	<ul style="list-style-type: none"> 平成14年度決算見込の概要について 経営計画の基本方針（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2,068回開催し、32,652人のご契約者にご出席いただきました（平成14年度は全国90ヵ所で開催、出席者1,592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に変更（従前は9月～10月に開催）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した。

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。

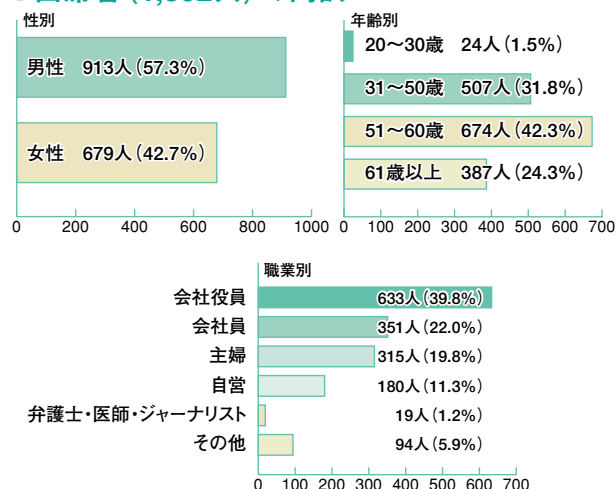
開催回数・ご出席者数

年度	回数	ご出席者数
昭和48～平成11	1,809回	28,120人
平成12	86	1,412
平成13	83	1,528
平成14	90	1,592
計	2,068	32,652

ご意見・ご要望等（合計5,573件）の内訳

合併関連	4,878件 (87.5%)
販売・アフターサービス関連	210件 (3.8%)
保険商品関連	152件 (2.7%)
経営・健全性関連	150件 (2.7%)
予定利率関連	83件 (1.5%)
ディスクロージャー・PR関連	59件 (1.1%)
損害保険関連	7件 (0.1%)
その他	34件 (0.6%)
合計	5,573件 (100%)

ご出席者（1,592人）の内訳



ご加入者懇談会で寄せられた主なご意見・ご要望等

平成14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

契約者にとっての合併のメリットを教えてください

A1

超低金利の継続や市況の停滞等、金融・保険業界の経営を取り巻く環境は、引き続き、厳しいものとなっております。このような環境の中、健全な経営基盤を誇る両社が合併することを通じて、各々の特色と強みを持ち寄り、質と量ともに拡充する経営資源を効率的に再配置し、生命保険を中核とした新世紀に相応しい保険ビジネスモデルを構築することにより、将来にわたりゆるぎない成長力と収益力、財務健全性を築きあげていくことが、お客さまからの信頼や負託に応えることになると判断いたしました。

A2

両社が合併する際の主要なメリットとして、具体的に以下のような点を想定しております。

- ① 両社の専門人材やノウハウを持ち寄ることで、生命保険を中心に商品開発力が一層強化され、より質の高いサービスを提供できる
- ② 営業拠点の大型化や経営効率化の一層の推進を通じて、業務効率面や経費効率面が向上することによって、収益力および価格競争力が強化される
- ③ 投資顧問や投資信託等のアセットマネジメント、損害保険ならびに介護・医療関連サービス等の生命保険の周辺・派生業務においても開発力やサービス提供体制が強化され、お客さまに対して質の高いサービスの提供を実現できる
- ④ 十分な財務健全性を確保することで、お客さまに対して一層の安心感を提供できる

Q

合併すると、現在加入している契約の内容は変更になるのか

A1

ご加入いただいている個人保険や個人年金保険契約の内容については、合併に伴い変更することなくお取扱いさせていただきます。

A2

団体保険や団体年金保険契約についても、原則として変更なくお取扱いさせていただきます。

なお、両社における取扱いなどが異なるために調整を行なう必要がある場合は、お客さまに不利益とならないよう変更させていただきます。

Q

加入時の訪問だけではなく、継続したアフターサービスを望む

A1

「ライフアカウント L.A.」のご契約者には毎年1回、保障内容、保険料の内訳、積立金額、最新のサービスや情報などを記載した「ハッピーレポート」をお届けしています。担当の営業職員が直接持参し説明することを基本としていますので、新特約の追加やライフサイクルに応じた契約内容の見直しについて毎年ご相談いただけるものと存じます。

A2

営業職員からお客さまへの情報提供などを補完するために、平成11年度から「お客さまサービス部長」や「CSコンサルタント」といったアフターサービスを中心とするスタッフを全国の営業部・支社に配置しています。平成15年度始現在、約400人のこうした専門スタッフがご契約者宅に伺い、きめ細やかなアフターサービスを提供できるよう、努めております。

A3

なお、「明治生命 L.A.カード」または「明治生命カード」をお持ちのお客さまを対象として、平成15年4月から新サービス「map (mental and physical health support)」を安田生命と共同で開始いたしました。ご契約内容や継続期間に応じてポイントを加算し、獲得ポイント数によって次のとおり三分野のサービスがご利用いただけますので、どうぞご利用ください。

- | | |
|-------------------|----------------------------------|
| ・「健康・医療・介護」 | 例) 育児・介護などの電話相談、健康増進・チェックサービス |
| ・「ライフイベント」 | 例) 結婚・就職など人生の節目にふさわしい商品やサービスをご提供 |
| ・「トラベル&エンターテイメント」 | 例) 有名ホテルの優待ご利用、コンサートご招待 |

その他の主なご意見・ご要望

【合併関連】

- ・合併することで財務健全性は確保されるのか?
- ・システム面の統合は完全に進められているのか?
- ・新会社の損害保険事業の取り組みについて聞きたい。
- ・合併による規模の拡大や、それに伴う効率化で、サービスの低下が起こるのではないか?

【保険商品関連】

- ・ライフアカウント L.A.は1年ごとに保障が見直せてよいが、どのようなことができるのか、新しく発売された特約も付加できるのか?

【健全性関連】

- ・逆さや乗り越えるため、どのような経営努力をしているのか?

【予定利率関連】

- ・予定利率引下げに対する明治生命の考え方を聞きたい。

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。

[2] コンプライアンス

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」を使用することにしてしています。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にしてしています。

また、当社は、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・公表しています。

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職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職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。

個人情報保護方針

当社は、お客さまのプライバシー情報の適切な利用と保護に向けて、常に細心の注意を払うよう努めてまいります。社内においては、「金融機関等における個人データ保護のための取扱指針」（財団法人金融情報システムセンター）等に基づく管理規定の制定、本社および全国営業拠点への管理責任者の配置、管理手引書の配付等、お客さまのプライバシー情報の厳正な管理に向けた取り組みを推進しています。

1. 情報の収集と利用目的

お客さまのお取り扱いを安全かつ確実にすすめ、より良い商品・サービスを提供させていただくため、お客さまに関する必要最低限の情報を収集させていただいております。これらの情報は、契約の締結、商品・サービスのご案内、その他業務上必要な範囲で利用させていただいております。

2. 収集する情報の種類

お客さまの住所・氏名・生年月日・性別・健康状態・職業等、保険契約の締結等に必要情報を収集させていただいております。また、当社の提供する各種サービスに関連し、必要な情報をご提出いただく場合があります。

3. 情報の収集方法

申込書・契約書・アンケート・インターネット・はがき等を利用して、保険業法・その他法令等に照らし適正な方法により、お客さまに関する情報を収集させていただいております。

4. 情報の提供

保険制度の健全な運営に必要な場合、あらかじめお客さまの同意がある場合、守秘義務契約を締結したうえで業務委託等を行う場合、明治生命グループ各社と共同してサービスの提供を行う場合、法令により必要とされる場合、公共の利益のために必要とされる場合、合併等の場合においては、必要な範囲でお客さまに関する情報を外部に提供することがあります。

5. 情報の管理

お客さまに関する情報は、正確かつ最新の内容を保つよう常に適切な措置を講じております。また、従業員、明治生命グループ各社の従業員および委託先に対して必要かつ適切な監督を行っております。なお、当社では「顧客情報保護推進部会」を設置のうえ、同部会を中心にお客さまに関する情報の保護に向けた取り組みを推進しております。

6. 情報の開示・訂正

お客さまからご自身に関する情報の開示・訂正の依頼があった場合は、請求者がご本人であることを確認させていただいたうえで、特別の理由がない限り、必要な範囲で回答・訂正いたします。

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

お客さま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。

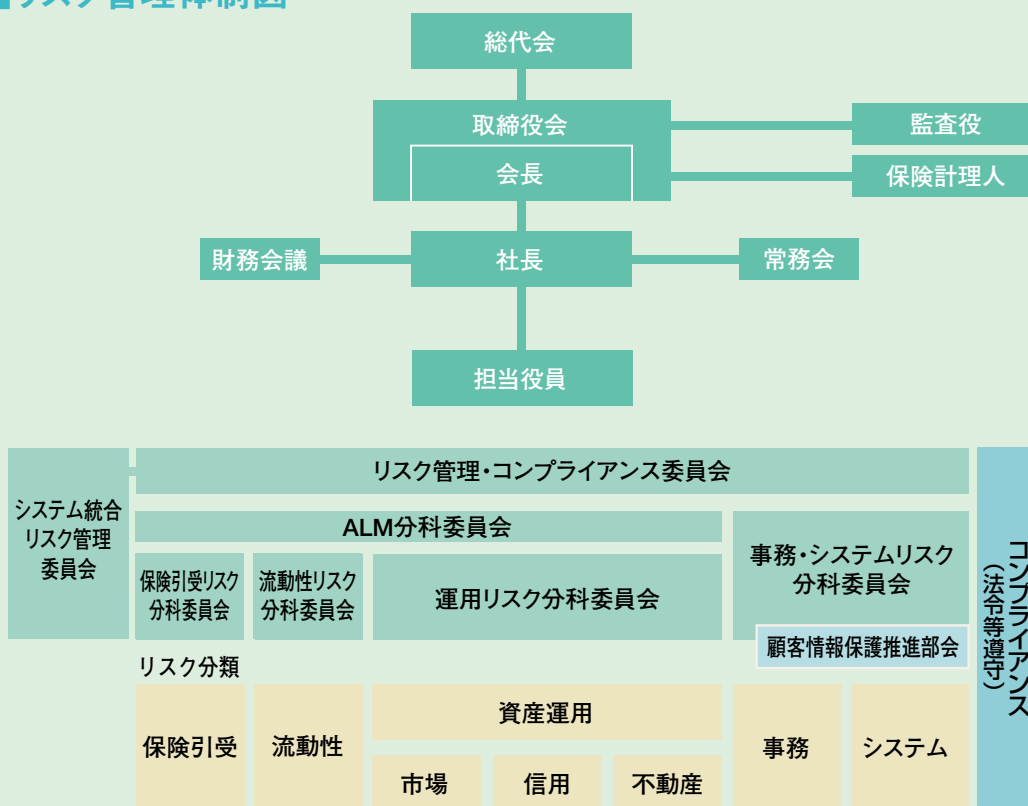
経営レベルのリスク管理

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。

経営統合に関するリスク管理

当社と安田生命の経営統合に関するリスクを管理するため、平成15年1月、両社に「システム統合リスク管理委員会」を設置。統合に係るシステムリスク、事務リスクを中心としたさまざまなリスクの状況監視とコントロールに努めています。

■ 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、また逆に資産運用の状況を商品設計・販売戦略等に反映させていくことがALMの基本的な役割です。

当社では、ALMの推進により安定収益力の向上と自己資本のリスク負担の軽減による健全性の向上をめざしています。

体制面では、平成元年度より金融リスク管理特別委員会のもとに金利リスク管理PTを設け、ALMに係る諸課題について検討してきましたが、平成11年度よりALM分科委員会を設置、運用リスク分科委員会、保険引受リスク分科委員会および流動性リスク分科委員会と連携し、ALMに関連するリスク管理の一層強力な推進体制を構築しています。

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の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、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への遵守状況は、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、高額の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・不正等により、お客さま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、各業務執行部署ごとの事務マニュアル（手順書）を作成・活用するとともに、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。

また、総合的な事務リスク対策を検討・実施する「事務・システムリスク分科委員会」を設置し、事務リスク発生防止に取り組んでいます。万一、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確かな処理・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」、「金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準」等に基づき、システムリスク発生防止に努め、各種の対策を実施しています。

コンピュータセンターは、地盤が強固で広域災害による被害を受けにくい地域に設置し、自家発電装置等の各種災害対策設備と、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。さらに、バックアップシステムの設置、主要通信回線の二重化、および重要なプログラム・データの二重保管等により広域災害対策を強化しています。インターネットの安全対策としては、ワクチンソフト・監視ツールの導入、データの暗号化、不正侵入の防止等を実施しています。

また、体制面では事務・システムリスク分科委員会を設置し、システムリスク発生防止に向けた実施事項の審議・報告を定期的に行なっています。

[4] ディスクロージャー

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14年度は、決算版「Info Meiji 2002」、上半期報告版「Info Meiji 2002 Vol.2」の合計で約500万部を発行）。

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152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12頁
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	海外提携先、海外金融機関等を対象に、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」の模様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15年度も、5月に開催した「明治生命・安田生命 平成14年度決算(案)合同説明会」の模様を、両社のホームページ上で配信いたしました。なお、「平成15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。

[5] 社会公共・文化活動

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、健康な長寿の実現への寄与を目的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・指導を行なっています。
- ・ 「健康医科学」研究助成は、若手研究者の育成をめざして年間1,500万円を助成しています。
- ・ 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じて、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ュアランス研究所

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「フィナンシュアランス」や単行本の発行を通じ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

ハートフルコンサート

今年で12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音楽と軽妙なトークが展開されます。今年は安田生命と共同協賛します。全国5都市で開催、養護施設の子供たちを含めて約7,000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、関西の歴史・文化に関する冊子を刊行しています。28年目となる平成15年は“池”をテーマとし、6月に「関西の池紀行」を刊行しました。千数百年の歴史を持つ池の物語や、これからの池のあり方など池の歴史・文化がまとめられています。



「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15年度からは、運動名称を「MYチャレンジ運動」とし、小集団による自主的な取り組みを展開し、全役職員が一体となって事務・サービス品質の向上に努め、お客さまに最も信頼される会社づくりに取り組んでいます。

● 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開業(有限明治生命保険会社)	平成11 (1999)	4	事務手続きおよび電話によるご照会・ご相談に一元的に対応する「サービスセンター」を東京・大阪(同年5月)に開設
明治26 (1893)	12	明治生命保険株式会社と改称	8	確定拠出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	
明治38 (1905)	1	わが国初の経験表「明治生命実験死亡表」完成	12	確定拠出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」を共同設立	
昭和8 (1933)	7	団体特別取扱特約を実施(集団扱いのはじめ)	平成12 (2000)	4	わが国初のアカウント型保険「ライフアカウント L.A.」を発売
昭和9 (1934)	3	明治生命館(現本社本館)の竣工	5	共同出資による「日本マスタートラスト信託銀行株式会社」が開業	
昭和17 (1942)	9	福寿生命を合併	8	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18 (1943)	7	有隣生命を合併	10	個人向けインターネットオンラインサービス「クイックMカスタマードイレクト」開設	
昭和20 (1945)	9	本社社屋が連合国軍総司令部に接収(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	10	通信ネットワークサービス提供会社「リバンスネット株式会社」を共同設立	
昭和22 (1947)	7. 9	明治生命保険相互会社として新発足	平成13 (2001)	1	業界初、公的介護保険制度連動型の介護保障定期保険特約「ナーシングケア」発売
昭和23 (1948)	9	戦後、業界初、団体定期保険を発売	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	
	11	業界初、月掛保険(個別集金月払い)の取り扱い実施	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	
昭和32 (1957)	1	本社社屋に復帰	3	確定拠出年金制度における運営管理業務他を行なう「日本確定拠出年金コンサルティング株式会社」を共同設立	
昭和37 (1962)	6	「財団法人明治生命厚生事業団」を設立	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38 (1963)	8	企業年金保険を発売	10	予定利率変動型確定拠出年金保険(DC-Gプラン)を発売	
昭和44 (1969)	6	定期付養老保険「ダイヤモンド保険」を発売	10	企業年金の契約管理に係わる事務・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48 (1973)	11	業界初「ご加入者懇談会」を開催	10	企業型の確定拠出年金の取扱開始	
昭和50 (1975)	1	わが国初の全国的規模の漢字オンライン・システムを実施	10	「がん特約」および「メディカルアカウント m.a.」を発売	
昭和51 (1976)	3	業界初の米国進出としてパンフィック・ガーディアン生命保険株式会社へ経営参加	平成14 (2002)	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
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)	3	介護・健康・医療関連サービス提供会社「ウェルネスケア・ネットワーク株式会社」を共同設立	
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	3	安田生命と「確定給付企業年金保険」を共同開発し認可取得	
昭和55 (1980)	12	民間最大規模の総合オンライン完成	4	「入院特約」「生活習慣病入院特約」「入院初期給付特約」「保険料払込免除特約」「増額保障特約」を発売	
昭和56 (1981)	7. 9	創業100周年	6	「ビジネスサポートシリーズ 増増定期保険E」を発売	
	10	定期付終身保険「ダイヤモンド保険ライフ」を発売	10	安田生命と共通の営業職員用「携帯/パソコン・マイスター」を導入	
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)	10	銀行等金融機関窓販向け専用商品として、一時払変額個人年金保険「投資型年金D.A.」、個人年金保険「定額年金S」を発売	
	12	営業職員専用ハンディパソコンを導入	平成15 (2003)	1	安田生命と「合併覚書」に調印
昭和60 (1985)	9	世界初、介護年金付保険「ナーシング」を発売	1	安田生命と商品開発のノウハウ交換により総合傷害保障特約「新アクシデント」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	1	小中学生の保険「タイムカプセルE スーパー」を発売	
昭和63 (1988)	9	わが国初の歯の保険「歯科治療特約(デンタル・プラン)」を発売	3	合併新会社「明治安田生命」のコーポレートマークおよびロゴタイプを決定	
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	4	安田生命と共同開発した、お客さま向け新サービス・パッケージ「map」のサービス開始	
	9	「明治生命サービスセンター」を本社(丸の内)店頭開設	5	安田生命と「合併契約書」に調印	
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	7	第56回定時総代会において「合併契約書」の承認決議を実施	
平成3 (1991)	7	「株式会社明治生命フィナンシャルランス研究所」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			
平成8 (1996)	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			
	9	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)	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			
	9	三菱グループ金融4社提携			