

# はじめに

平成16年1月1日、「明治安田生命保険相互会社」は明治生命保険相互会社と安田生命保険相互会社の合併により誕生いたしました。

そして、このたび、明治安田生命としての「はじめての決算」についてまとめたディスクロージャー資料「明治安田生命の現況」を作成いたしました。決算業績、商品・サービスなどに関する情報をわかりやすくご説明していますので、是非ご覧ください。

「21世紀生まれの、一番若々しい生命保険会社」として、収益力・健全性・成長力をいっそう高め、「お客さまから最も信頼される生命保険会社」をめざし、全社を挙げて努力していく所存です。

今後とも、よりいっそうのご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



# MEIJI YASUDA

## コーポレートマークにこめる意味・願い 新しい生命(いのち)を包みこむ優しいゆりかご

人生は「ゆりかご」からスタートし、お客さまと生命保険とのかわりもここから始まります。

私たち明治安田生命が大切にしなければならないことは、思いやり、優しい心、そして、お客さまの立場に立った温かいサービスです。それは、まさしく「新しい生命(いのち)を包みこむ優しいゆりかご」のように、お客さま一人ひとりをお守りすることといえます。

こうした想いをハートも連想できる柔らかい曲線で表現し、お客さまを温かく包みこむ明治安田生命の姿をイメージしています。

また、成長のシンボルである「若葉」にもつながるように、緑と黄色を組み合わせ、新会社の若々しさを表現しています。

さらに、無限大(∞)を想起させるデザインには、お客さまと心のこもったお付き合いを育み、お客さまとともに無限に成長しつづける私たちがやりたいという願いもこめられています。

### 明治安田生命の概要 (平成16年3月末現在)

正式名称：明治安田生命保険相互会社

Meiji Yasuda Life Insurance Company

創業：明治14年(1881年)7月9日

本社所在地：東京都新宿区西新宿1-9-1

TEL 03-3342-7111 (代表)

※平成16年10月1日より

東京都千代田区丸の内2-1-1

TEL 03-3283-8111 (代表)に変更いたします。

当社は、法手続き上、明治生命を存続会社として、期中合併によりおよび平成16年1～3月の明治安田生命の事業の成果に基づく数値が、しかしながら、当社をよりご理解いただけるよう、平成15年度に生命を単純合算した数値を、平成14年度以前については、明治生命



会長 宮本 三喜彦      社長 金子 亮太郎

従業員数：49,412人(うち営業職員 39,128人)  
 営業拠点数：支社 100 営業所 1,585 法人部 25 (平成16年4月1日現在)  
 総資産：25兆3,298億円  
 基金総額：3,500億円(基金償却積立金を含む)  
 保有契約高：288兆6,829億円  
 (うち個人保険・個人年金保険 168兆9,665億円)  
 (うち団体保険 119兆7,164億円)

誕生いたしました。したがって、平成15年度については、4～12月の明治生命お法定上の決算数値となります。  
 ついては、4～12月の明治生命および安田生命と、平成16年1～3月の明治安田および安田生命の単純合算値を使用し、ご説明させていただきます。

## Contents

### 中期経営計画 4

### 健全性と決算の概況について 6

財務・資産内容の健全性	6
基礎利益/含み損益/実質純資産額/ ソルベンシー・マージン比率/不良債権の状況/ 自己資本の充実	
平成15年度決算の概況	14
経営活動の概況/保険契約の概況/ 一般勘定資産の運用状況/ 収支の概況/資産・負債等の概況	

### 信頼される企業をめざして 24

開かれた相互会社運営	24
リスク管理体制	30
コンプライアンス(法令等遵守)の徹底	34
社会貢献活動	37
ディスクロージャーの充実	40

### 商品・サービスと事業展開について 42

「ライフアカウント L.A. Double」	42
アフターサービス体制	44
ご契約者向けサービス・パッケージ「map」	46
コンサルティングサービス	49
先進ITの活用	50
損害保険事業	51
アセットマネジメント事業	52
国際活動	54
銀行等金融機関窓口販売	55

### 会社概要 57

主要な業務の内容/組織図/沿革/ 総代・総代候補者選考委員・評議員/役員等略歴/ 基金の状況/従業員の状況/店舗網一覧/ 保険会社およびその子会社等の概況/ 明治安田生命の合併方式、合併継承処理について/商品一覧	
--	--

### 業績に関する諸資料 81

### 業績に関する諸資料(合算編) 161

生命保険協会統一開示項目索引	210
五十音索引	212

# 「お客さまから最も信頼される 生命保険会社」をめざします。

## ごあいさつ

日頃から、明治安田生命に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。

当社は、平成16年1月1日付で、明治生命と安田生命が合併し、「明治安田生命保険相互会社」として新たな一歩を踏み出しました。

みなさまには、合併前より長年にわたるご愛顧、お引き立てを賜り、心から御礼申し上げます。

また、共に120年余にわたる歴史と伝統を持った二つの会社が融合し、「21世紀生まれの、一番若々しい生命保険会社」として順調なスタートを切れましたことは、ご契約者のみなさまをはじめとする多くの方々への温かいご理解とご支援の賜物と、改めて感謝申し上げます。

当社は、新しい経営理念に、「生命保険事業のパイオニアとして、相互扶助の精神とお客さま第一主義を貫き、生命保険を中心にクオリティの高い総合保障サービスを提供し、確かな安心と豊かさをお届けする」ことを掲げ、少子高齢化が進展するなか、国民の「自助努力」と「自己責任」がますます求められてくるわが国において、生命保険事業が果たすべき役割をしっかりと担っていく所存でございます。



さて、平成15年度、日本経済全体は堅調な景気回復軌道をたどったものの、個人可処分所得は引き続き停滞し、生命保険業界においては個人保険営業面を中心に厳しい環境が続きました。

こうしたなか、明治生命と安田生命は、合併までの期間において、可能な限り両社間の業務運営の一体化を推進するとともに、収益力、健全性、成長力の向上に努め、磐石の態勢で合併前後の業務遂行に取り組みました。

この結果、契約業績面では前年度実績を下回ったものの、収益面では、保険本業の期間収益を表わす基礎利益は前年度を上回る4,627億円を確保しました。また、保険金等の支払余力を示す指標の一つであるソルベンシー・マージン比率は747.9%と前年実績から大幅に向上して引き続き十分に高い水準を確保し、実質純資産額も、一般勘定資産の10.9%に相当する2兆6,877億円となり、財務・資産内容の健全性がさらに向上いたしました。

平成16年度は、合併効果を早期に発揮するための最重要年度と位置付け、「中期経営計画」の支柱である、「トータルライフプランニングサービス」、「トータルコーポレート&グループサービス」、「コラボレーションマーケティングサービス」の3つのビジネスモデルの推進により、収益力、健全性、成長力のいっそうの向上に取り組んでまいります。

あわせて、「お客さまから最も信頼される生命保険会社」実現のため、「コンプライアンス・リスク管理態勢」と「お客さまへの万全のサービス態勢」を構築してまいります。

みなさまには、今後ともいっそうのご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

平成16年7月

社長 金子亮太郎

## 経営理念 企業ビジョン 行動規範

### 経営理念

私たちは生命保険事業のパイオニアとして、相互扶助の精神とお客さま第一主義を貫き、生命保険を中心にクオリティの高い総合保障サービスを提供し、確かな安心と豊かさをお届けいたします。

### 企業ビジョン

- ベストな商品とサービスを提供し、心のこもったコミュニケーションを大切にする会社
- 健全な財務内容と高い生産性をもち、成長を続ける会社
- 働く者すべてが互いに高めあい、いきいきと仕事をする会社

### 行動規範

- 高い倫理観と協働の精神
- お客さまへの感謝と責任
- 社会への貢献
- 自己の成長と発展

## クオリティの高い総合保障サービスの提供へ向けて～事業領域とビジネスモデル～

明治安田生命とそのグループ企業は、生命保険と年金、医療と介護保障、損害保険、投資顧問と投資信託、およびこれらの関連サービスを事業領域といたします。

21世紀の経営環境と当社の事業領域に立脚して、以下の3つのビジネスモデルを構築し、お客さまにクオリティの高い総合保障サービスを提供いたします。

### ■ トータル ライフプランニング サービス

豊かな商品知識と関連知識を備えた営業職員による心のこもったサービスとフェイストウフェイスのコンサルティングを通じて、お客さまのライフステージと個別ニーズにマッチした総合保障サービスを提供し、個人と世帯にとっての最良のパートナーをめざします。

### ■ トータル コーポレート&グループ サービス

専門スタッフによる先進的な商品、サービスインフラを活用した開発提案型のチームコンサルティングならびに質の高いアフターサービスを通じて、企業と団体のさまざまなリスクに対応したトータル コーポレート&グループ サービスを提供します。企業と団体の福利厚生制度ならびにその従業員と所属員の自助努力を幅広くサポートすることにより、団体福祉のデファクトスタンダードを確立し、企業と団体とのゆるぎないリレーションシップを築いてまいります。

### ■ コラボレーション マーケティング サービス

金融機関による個人年金保険窓販開始を背景に、親密な金融機関と連携し、金融機関とその顧客に最適な個人年金保険と関連サービスを提供するとともに、代理店、インターネットなどの新しいチャネルの可能性を追求し、顧客の利便性向上や新規顧客基盤の拡大に努めます。

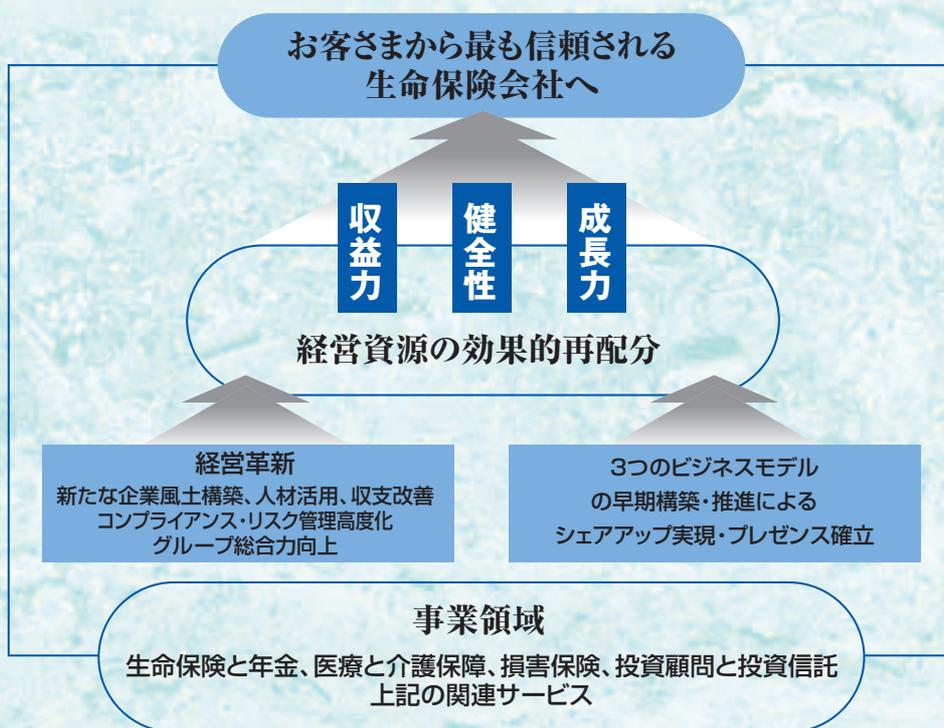
## 中期経営計画

明治安田生命では、合併時より2005年3月までを「合併効果早期創出に向けた新態勢確立」の期間（フェーズⅠ）および2005年4月より2007年3月までを「経営統合目標の実現」の期間（フェーズⅡ）とした中期経営計画を策定し、スタートさせました。



### 中期経営計画の基本方針

- 明治安田生命は、2004年1月の合併を契機として拡大する経営資源を効果的に再配分し、収益力、健全性、成長力を磐石なものにするとともに、経営規模の拡大を通じ、ベストカンパニーに向けた態勢を固めます。
- 部門長制および地域本部長制の導入等により、3つのビジネスモデル（前ページ参照）を早期に構築・推進し、拡大する事業領域においてもシェアアップを実現するとともに、確固たるプレゼンスの確立をめざします。
- あわせて、新たな企業風土の構築、人材の活用、収支改善、コンプライアンス・リスク管理の高度化、グループ総合力の向上において革新を図ります。



## 個人営業部門

## トータル ライフプランニング サービス

- (1) 保有純増加の実現
  - ア. アカウント型商品の進化および新たな重要市場への戦略商品投入による顧客数拡大
  - イ. 新顧客担当者制度・顧客担当給の導入、CSチャネルおよびコミュニケーションセンターと連携した顧客リレーションモデルの確立
  - ウ. 商品・mapを含む契約者サービスの再編と、マイスター等営業インフラの機能強化による世帯深耕
- (2) 中核営業職員の安定的増強と陣容構造の改革
  - ア. 初期育成体系の抜本的改革
  - イ. 新営業職員制度、業績指標・評価の導入等
- (3) マーケットトレンドを視野に入れた総合収益基盤を育成
  - ア. 第二・第三分野、資産形成・老後保障等、商品ラインナップ拡充による総合保障サービスの提供
  - イ. シニア層、中小法人従業員等の戦略市場への競争力ある商品投入と戦略チャネルを開発

## 法人営業部門

## トータル コーポレート&amp;グループ サービス

- (1) 法人マーケットでのスタンダード確立と業界トップにふさわしいポジション構築
  - ア. 新たな提案型営業スタイルの確立による各マーケットへの攻勢・防衛の徹底
  - イ. 市場別戦略に基づいた総合開拓の展開による全市場トップレベルのポジション確保
  - ウ. 総合収益向上を企図した戦略商品の販売拡大
- (2) 新たな事業の創造と更なるNo.1領域の拡張
  - ア. 急成長する医療・介護保障領域、リスクソリューション領域における優位性を確保
  - イ. 企業年金制度改革の機を捉えたコンサルティング営業とフィージビネスの強化、実績配当型商品の拡販
  - ウ. 独自性の高い商品、サービス、システム、コンサルティング力による未取引企業・団体との取引拡大と顧客内地位向上の推進
- (3) 顧客サポート力と社内教育体系の革新
  - ア. 専門性向上と効率化をともに実現し得る企業・団体サポート体制と団体福祉事業運営をサポートするIT活用型顧客支援システムの構築
  - イ. 専門性の高い人材育成とコンサルティング力の強化に向けた教育体系の充実

## 新市場営業部門

## コラボレーション マーケティング サービス

- (1) 金融機関チャネル（銀行窓販・募集代理店）におけるトッププレーヤーのポジション確保
  - ア. コアである金融機関チャネル（銀行窓販・募集代理店）のフル稼働による成果拡大
  - イ. シナジー効果を発揮し得る複数の販売スキームおよび手数料体系の導入による新たな代理店営業の確立
  - ウ. 中小法人の事業承継・福利厚生ニーズおよび富裕層を中心とした資産形成・相続対策ニーズへの対応商品の拡充
  - エ. 金融機関チャネルとの協働が可能な税理士代理店、プロ代理店等へのコラボレーション拡大
- (2) 代理店およびエンドユーザーとのコミュニケーション革新による顧客満足度No.1の実現
  - ア. 専任担当者の全国配置による代理店（銀行窓販・募集代理店）サポート態勢の強化
  - イ. 「専任担当者育成プログラム」の開発・運用による代理店営業プロフェッショナルの育成
  - ウ. チャネルならびに商品特性に応じた情報提供サービス、コールセンター等のコミュニケーション機能の充実

## アンダーライティング部門

- (1) 厚みを増す専門人材の活用による収益力向上に資する引受体制の構築
  - ア. 選択データの蓄積と給付情報等追加データの収録、データ・マイニング技法の開発
  - イ. 収益拡大に資する商品・サービス開発に対する提言機能の充実
- (2) モラルリスク排除の推進による公平性の確保と信頼性の向上
- (3) 長期的視点での専門人材の確保
  - ア. アンダーライターの社内資格制度の導入等による査定人材・データ分析人材の育成

## お客さまサービス部門

- (1) 「お客さま第一主義」の視点に立った双方向コミュニケーションの実施
  - ア. 営業職員チャネルを主軸とした顧客接点の機会の創出
  - イ. サービス水準の客観的・継続的検証による顧客ロイヤリティの向上
  - ウ. 合併で拡大する豊富なサービスインフラをフル活用した迅速できめ細やかなサービスフォロー態勢の構築
  - エ. コミュニケーションセンター、インターネット等ダイレクト事務サービスチャネルの充実による顧客ニーズの多様化への対応
- (2) お客さま満足度の向上に資するリテールサービスの提供
  - ア. 業界最先端サービスの提供によるお客さま利便性の向上
  - イ. 事務サービスの高度化・多様化・高品質化
  - ウ. サービスコストでのリーダーシップ実現

## 資産運用部門

- (1) 安定収益の確保に資するポートフォリオの構築
  - ア. 総合資本管理政策の一環として、自己資本（配賦されたリスク・バッファ）の水準をふまえたアセット・アロケーションの実施
  - イ. 負債特性をふまえた各資産区分のポートフォリオ再構築
  - ウ. 低金利が継続するなか収益向上策の実施（リスクに応じた収益の獲得）
- (2) 健全性の維持・向上
  - ア. 審査の強化
  - イ. リスク管理の強化・高度化
- (3) 実績配当型運用力の強化
  - ア. 合併により増加する専門人材の活用により系列投信・投資顧問を含めた新会社グループ全体での運用力強化

## 全社事項

- (1) 保険収支改善
- (2) 人事政策
  - ア. 「人材の厚み」の効果を最大限発揮する要員配置の実現と人材育成・活性化対策の実施
  - イ. 職務・実績主義に基づく「チャレンジングな企業風土」の構築
- (3) IT戦略
  - ア. 統合効果の発揮によるIT戦略投資余力の確保と外部資源の有効活用による競争分野への自社IT要員の集中
  - イ. お客さま・新会社のコミュニケーションを支えるITインフラ“マイリンク2004”の構築と投資対効果に基づく機能強化
- (4) 総合資本管理政策
  - ア. リスク管理の高度化と自己資本の効率的活用をめざしたリスクを横断的に計量化し自己資本に連動して制御する統合リスク管理の推進
  - イ. 中長期的視点における円金利資産による安定収益力を重視した「金利型ALM」への移行の推進
  - ウ. 健全性および契約条件等の勘案による劣後債・劣後ローン削減の推進
- (5) 関連事業政策
  - ア. 収益力向上と事業目的に応じた関連会社への支援・管理態勢の構築
  - イ. 類似事業の再編成等を通じた関連会社の事業基盤の強化