グループ総力を挙げて、更なる飛躍に向けて挑戦

代表取締役社長
渡邉 光一郎

平素より、私ども第一生命グループをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

2013年、当社グループでは、企業価値向上に向けて、グループミッションとして「一生涯のパートナー／By your side, for life」を制定しました。お客さまとお客さまの大切な人々の「一生涯のパートナー」として、海外を含むグループ各社がそれぞれの地域で、お客さまの安心で豊かな暮らしと地域社会の発展に貢献していくことこそが、私どものミッション、即ち存在意義であるということを改めて確認したものです。

このグループミッションの制定を踏まえて、今年度より「第一生命アニュアルレポート（DSRレポート統合版）」を発行することとしました。従来は、財務情報中心の「第一生命の現状」と社会的責任を果たすための取組みをまとめた非財務情報中心の「第一生命の絆 報告書～DSRレポート～」を発行しておりましたが、この2種類の冊子を合わせて「統合報告書」※1の形式としています。財務情報と非財務情報を合わせてお示しすることで、お客さま、株主さま、地域社会の皆さまといったステークホルダーの皆さまに対して、持続的な企業価値の創造に向けた取組みをよりわかりやすくご報告してまいります。

持続的な企業価値の創造 ～DSR経営～

グループミッション「一生涯のパートナー」を実践していく上で、役職員として大切にしていくべき価値観である企業行動原則「DSR憲章」※2を共有し、持続可能な社会づくりに貢献することを掲げてDSR経営に取り組んでおります。このDSRとは、一般的なCSR（企業の社会的責任）という言葉の枠に収まらない独自の取組みとして、第一生命の「D」を頭文字に、「DSR = Dai-ichi's Social Responsibility（第一生命グループの社会的責任）」と表現したものです。

DSR経営の最近の取組みとしては、待機児童対策のため、保有不動産を活用した保育所誘致を進めるといった社会貢献活動や、管理職登用者のうち3割を女性とするなどダイバーシティ＆インクルージョンの推進、責任ある機関投資家の諸原則「日本版スチュワードシップ・コード」に基づいてコーポレート・ガバナンスにおける役割発揮、社会の持続可能な成長を実現するための世界的枠組みである国連グローバル・コンパクトへの参加などがあります。これらの取組みを含めて、お客さま満足度向上に向けた取組み、コンプライアンス、健康増進、環境保護の推進など、あらゆる活動においてPDCAサイクルを回して常に一段高いレベルを目指し、ステークホルダーの皆さまに価値を提供し続けてまいります。

中期経営計画「Action D」初年度の振返り

2013年度より、当社グループでは、グループを挙げた更なる飛躍への挑戦を掲げ、中期経営計画「Action D」をスタートさせました。

3年間の中期経営計画「Action D」の初年度である2013年度の連結業績は、2度の上方修正を経て、3期連続の増収・増益を達成しました。連結経常収益は6兆円に達し、1999年度以来14期ぶりの過去最高水準に並び、連結保険料等収入は4兆3,500億円と過去最高を記録、連結純利益も上場来の最高益となりました。

※1.「統合報告書」とは、企業の売り上げなどの財務情報と、環境や社会への配慮、知的資産から、ガバナンスや中長期的な経営戦略までを含む非財務情報を投資家などに伝えるために作成される報告書のことをいいます。
※2.「第一生命グループ企業行動原則（DSR憲章）」の詳細につきましてはP13をご参照ください。

増収につきましては、医療・貯蓄・海外など成長分野の保険販売が好調を持続し、第一生命の医療・介護などの第三分野、第一フロンティア生命による金融機関を通じた貯蓄性商品の販売、豪ＴＡＬの販売が大きく伸展いたしました。その結果として、第一フロンティア生命の新契約は過去最高を記録し、ＴＡＬの保有契約年換算保険料は2013年12月末に現地の生命保険市場で業界首位を獲得しました。

増益につきましては、円安基調が続いたことや株式市場が堅調に推移したことによる第一生命単体の資産運用収支の改善などで、大幅な増益となりました。財務的な課題であった「逆ざや」は、利息配当金等収入の増加に加えて、積み立ててきた追加責任準備金の効果もあり、323億円の順ざや※3に転じました。

これらの業績は、生命保険会社の企業価値を示すエンベディッド・バリューの増加につながり、グループ合計では4.2兆円と、これも上場来の最高値を更新しました。

以上を踏まえまして、2014年5月には中期経営計画をアップデートし、トップライン目標を当初計画していた数値から上方修正することとしました。2013年度は、当社グループにおける確かな収益構造改善をお示しすることができたと感じております。

国内成長戦略「一生涯のパートナー With You プロジェクト」のスタート

国内事業におきましては、国内成長戦略「一生涯のパートナー With You プロジェクト」を2013年12月にスタートいたしました。このプロジェクトは、生命保険を通じて「確かな安心」と「充実した健康サポート」を、高い専門性を持つ第一生命グループの全役職員の強固なチームワークで、お客さまに寄り添うホスピタリティの心をもってご提供するものです。「一生涯のパートナー With You プロジェクト」のもと、「確かな安心」のご提供に向け、営業職員チャネルにおける主力商品をレベルアップさせるべく、2013年12月に総合保障型商品「ブライトWay」と介護・医療重視型商品「クレストWay」を発売しました。また、「充実した健康サポート」のご提供に向け、2014年5月に独立行政法人国立循環器病研究センターと「循環器病」に関する情報提供について包括的連携協定を締結しました。この協定締結によって、3大疾病をはじめとする「がん」・「循環器系疾患」全般に関する情報ネットワークを業界で初めて実現しました。この情報ネットワークを活かし、お客さまに質の高いサービスをご提供してまいります。

また、2014年2月に公表しました新たな生命保険子会社による新市場開拓に向けた取組みに関しましては、「どこよりもわかりやすく、お手続きが簡便な、新しい時代にあった商品とサービスの提供」を行うべく準備を進めており、2015年度下期からの新商品・サービスの提供を開始する予定としております。

世界第二位の規模を有する国内市場において、少子高齢化などを踏まえて、社会保障制度の補完産業である生命保険会社の役割はより一層重要となり、多様化するお客さまのニーズに高い水準でお応えしてまいります。

グローバル保険グループを目指して

海外事業におきましては、2013年10月にインドネシアのパニンライフ（現パニン・第一ライフ）を関連会社化するとともに、2014年6月には米国のプロテクティブを100%子会社として、第一生命グループに迎えるための手続きを開始することについて同社と合意しました。世界最大の生保市場である米国への事業展開によって、日本、米国、アジア・パシフィック（ベトナム、オーストラリア、インドネシア、インド、タイ）の三極体制が構築され、グローバル保険グループの実現に向けた大きな一歩を踏み出すこととなります。

※3. 第一生命と第一フロンティア生命の合算値です。

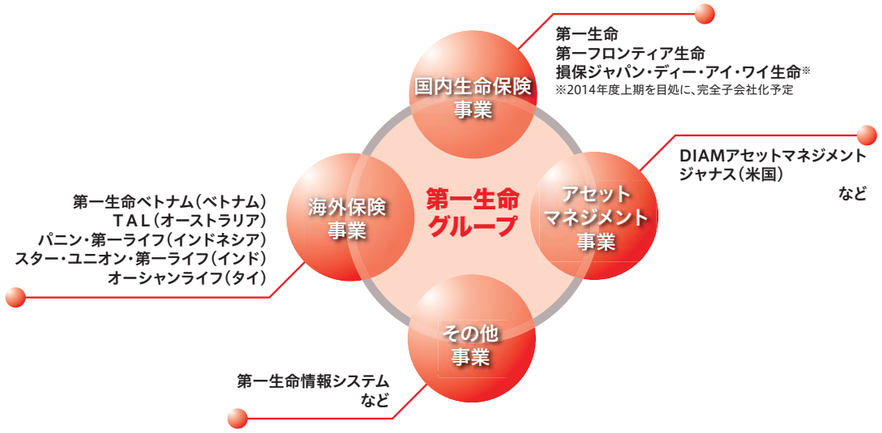
また、グループ生命保険会社の増加に伴って事業の複線化が進んだことを踏まえ、グループ内の適切な資本配賦やグループ会社における迅速な意思決定を実現すべく、北米やアジア・パシフィックにおける統括機能を設置し、グループ経営管理態勢もより一層強化してまいります。

来る2015年4月には、第一生命の株式会社化・新創業から5周年を迎えることとなります。この節目においても、グローバル保険グループに向けた着実な進捗をお示しすべく、グループ総力を挙げて更なる飛躍に挑戦し続け、すべてのステークホルダーの皆さまに価値を提供し、持続的な成長に向けて邁進してまいります。

今後ともお引き立て賜りますよう、お願い申し上げます。

第一生命グループの概要

第一生命グループの事業領域と主なグループ会社



国内生命保険事業

当社では、グループの中核事業として、生涯設計デザイナーをはじめとした高い専門性をもつスタッフが、生命保険を通じた【確かな安心】と【充実した健康サポート】を、お客さまお一人おひとりにご提供しています。また、第一フロンティア生命保険（以下第一フロンティア生命）では、老後の生活を豊かにし、長生きするために必要な資産形成をサポートする貯蓄性商品を、金融機関を通じて販売しています。今後もグループとして、多様化するお客さまニーズに対応した商品・サービスを提供していきます。

海外保険事業

グループの成長の牽引役として、既進出国におけるバリューアップと新規市場への展開に取り組んでいきます。既進出国では、110年以上にわたって蓄積してきた当社の生命保険事業のノウハウ提供や、グループ会社間の相互連携を通じて、付加価値の創出を追求していきます。また、新規市場への展開にあたっては、従来のアジア・パシフィック地域を中心とした取組みに加え、より地域分散された海外事業ポートフォリオの構築を意識して取り組み、海外保険事業全体のグループ利益貢献度を高めていきます。

アセットマネジメント事業

グループ成長戦略の一翼を担う事業として、生保事業との親和性が高く、成長が期待できるアセットマネジメント事業を国内外で展開しています。

中核となるDIAMアセットマネジメントとジャナスの商品・ノウハウの相互供給、これら2社と第一生命・第一フロンティア生命をはじめとする国内外生保会社との連携によるグループシナジーの発揮、新規出資などによる事業拡大などの取組みを推進し、グループの利益貢献拡大に取り組んでいます。

その他事業

当社グループのコンピューターシステムやソフトウェアの開発を担うシステム関連事業のほか、経済・金融に関する調査研究や情報の発信、金融技術の開発、コンサルティングなどを提供する調査・研究事業、お客さま向け書類の印刷や発送などを担う総務関連事業など、保険事業や資産運用関連事業に取り組んでいくうえで必要な事業を行っています。

第一生命グループの歩み

当社は1902年、日本で最初の相互主義による保険会社として矢野恒太によって設立されました。創業以来の経営理念である「ご契約者第一主義」は今なお変わることなく、「安心の絆」のご提供を通じて、お客さまの「一生涯のパートナー」となることを目指しています。この理念を実践するため、時代の変化とお客さまのライフスタイルの変化に合わせて、私たちは変革を繰り返してきました。ここでは110年以上にも及ぶ第一生命グループのこれまでの挑戦と、その軌跡についてご紹介します。

相互会社「第一生命」の誕生

（創業1902年–1940年代）

創業者 矢野恒太

日本では1881年に最初の生命保険会社が設立され、その後、相次いで保険会社が誕生しましたが、お客さま本位の生命保険会社の実現に情熱を注ぎ続けたのが、後に第一生命の創業者となる矢野恒太でした。矢野は「会社の利益を加入者へ還元する」ことが可能な「相互会社」こそがお客さま本位の理想的な経営形態であると確信し、自らの研究成果を数々の論文として発表します。さらには、政財界人に広く賛同を求めるために奔走し、自ら農商務省の課長として保険業法の起草に参画し相互会社設立の法整備を行うなど、理想とする生命保険会社の実現に尽力します。このようにして日本に相互会社が誕生する下地をつくりあげた矢野が、1902年に日本で最初の相互会社として第一生命を設立しました。

矢野は1915年から1946年までは社長・会長として、現在の第一生命の土台を築きましたが、創業当初より、「徹底した堅実経営、お客さま重視の姿勢、厳重な選択と寛大な支払い、最大たるより最良たれ」といった当社の特色を宣言していました。創業当初からお客さまの利便性を第一に考えた取組みはお客さまからの信用を高め、1911年には業界第12位に過ぎなかった当社は、1932年には業界第2位に躍進しました。

戦後の苦境から高度成長下での発展

（1940年代–1980年代）

太平洋戦争の勃発によって社会経済情勢も大きく変動し、当社も多くの職員や店舗を失い、すべての外地資産を喪失しました。焼け残った日比谷「第一生命館」も連合国軍総司令部（GHQ）に接収されるなど戦後の会社再建に苦闘しますが、その後の高度経済成長に後押しされ、順調に事業発展が進みました。

「もはや戦後ではない」と経済白書にうたわれた1956年以降、高度成長の波に乗って生命保険も広く大衆に普及しました。当社も市場の変化に対応すべく営業組織を改革し、家庭の主婦を中心に大量採用を行い、営業職員体制の構築に力を入れ、今日の生涯設計デザイナー制度の基盤をつくり、新規契約の拡大を推進しました。

第一生命館

高度成長は社会経済環境も大きく変化させ、平均寿命の伸びと核家族化の進行などにより、生命保険に対するニーズは多様化し始めていました。当社はこうした環境変化を踏まえ、個人向けには定期保険と養老保険を組み合わせて保障の高額化に対応し、企業向けには新たに企業年金を販売するなど、需要の変化を的確にとらえ、タイムリーな商品を開発・提供したことで、1970年には保有契約高が10兆円にまで伸びました。

日本経済が安定成長時代に入り、それまでのような個人所得の伸びが期待できなくなる一方、高齢化にともなう年金給付や医療費の増加で社会保険の危機が心配され始めました。国民の間に一生涯保障や老後資金・医療費用の準備に対するニーズが高まってきた際にも、定期付終身保険を主力商品のひとつに据え、個人年金の新商品を発売、特約を中心に医療保障を充実させるなど、ニーズに合わせて保険商品の多様化を進めることで、1983年には保有契約高が100兆円を超えるまでにいたりました。

経営品質向上への取組みと成長市場への挑戦

（1980年代–2009年）

日本経営品質賞

1986年末から始まったといわれるバブル景気で、貯蓄性商品を中心に売れ行きが加速、株価と地価も上昇し、当社の総資産も増大しました。しかし、1990年に入ると株価が急落、翌年には地価も下落に転じ、多くの生命保険会社が減配に追い込まれました。当社は営業面では1992年度から育成を重視した新営業職員制度をスタートさせ、運用面では債券、貸付など確定利付資産を積み増して、株価などの変動に左右されにくい資産構成にシフトしていきました。しかし、急激な景気減速の影響を免れることはできず、当社の新契約高は1992年度から減少傾向に転じ、1997年度には保有契約高が減少に転じました。

そのような状況下、当社は一生涯にわたってお客さまに安心を提供する「生涯設計」というコンセプトを打ち出し、その推進のため、高度なコンサルティング能力を備えた人財の育成、新商品の発売、既契約者のフォローなどに力を入れてきました。こうした事業環境の変化に対応してお客さま視点を最上位に据え、経営品質の向上に努めつつ、「生涯設計」を推進する体制の構築に向けて取り組んできた当社は、2001年に「お客さま第一主義」に基づいた「生涯設計」の理念が評価され、金融・保険業界初となる「日本経営品質賞」を受賞しました。

金融の自由化の流れのなかで、生命保険ビジネスを取り巻く環境にも大きな変化が起こりました。1996年に施行された新保険業法、1998年に施行された金融システム改革法により規制緩和が一段と進み、金融業界において業界の垣根を越えた競争・自由化が進展し、提携や統合の動きが活発化していきました。当社は、すべてのリスクに対して最高の商品を提供するため、1998年に日本興業銀行（現みずほフィナンシャルグループ）、2000年に安田火災海上保険（現損害保険ジャパン）およびアメリカンファミリー生命保険と提携しました。また、保険商品の銀行販売の解禁に対しては、国内初の生命保険会社による生命保険子会社第一フロンティア生命を2006年に設立し、銀行・証券会社における変額年金保険などの窓口販売を開始しました。

また、少子高齢化などの構造的な変化もあり、国内の保障性市場だけでは持続的な成長戦略を描くことが困難となるなか、当社は、2007年にベトナムのバオミンCMGを買収し、第一生命ベトナムとして営業を開始、2008年にはタイのオーシャンライフ、オーストラリアのタワー（現ＴＡＬ）への出資を行い、関連会社化を実現、2009年には、インドにおいて現地国有銀行2行との合弁生命保険会社であるスター・ユニオン・第一ライフが営業を開始するなど、海外生保市場での事業展開加速に取り組んできました。

新創業～新たな飛躍に向けて～

（2010年～）

東京証券取引所での上場セレモニー

2010年4月、日本で最初の相互会社として設立した当社は、「お客さま第一主義」をさらに推進するために、より柔軟な経営戦略を取り得る株式会社に組織形態を変更し、第一生命保険株式会社として新たな飛躍に向けた歩みをスタートさせました。2010年4月1日を「新創業」と位置づけ、創業以来の経営理念「お客さま第一主義」を貫き、今後も一生涯の安心を提供する保険会社として、お客さまの「一生涯のパートナー」を目指し、生命保険事業の社会的使命を果たしていくことを目指しています。

国内事業では、お客さまニーズが多様化するなか、来店型保険ショップなどを訪れるお客さまの「自分で比較検討して保険を選びたい」というニーズにお応えしていくため、2014年度上期を目処に、損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命保険（以下DIY生命）を完全子会社化し、新市場の開拓に向けた取組みを行う予定です。

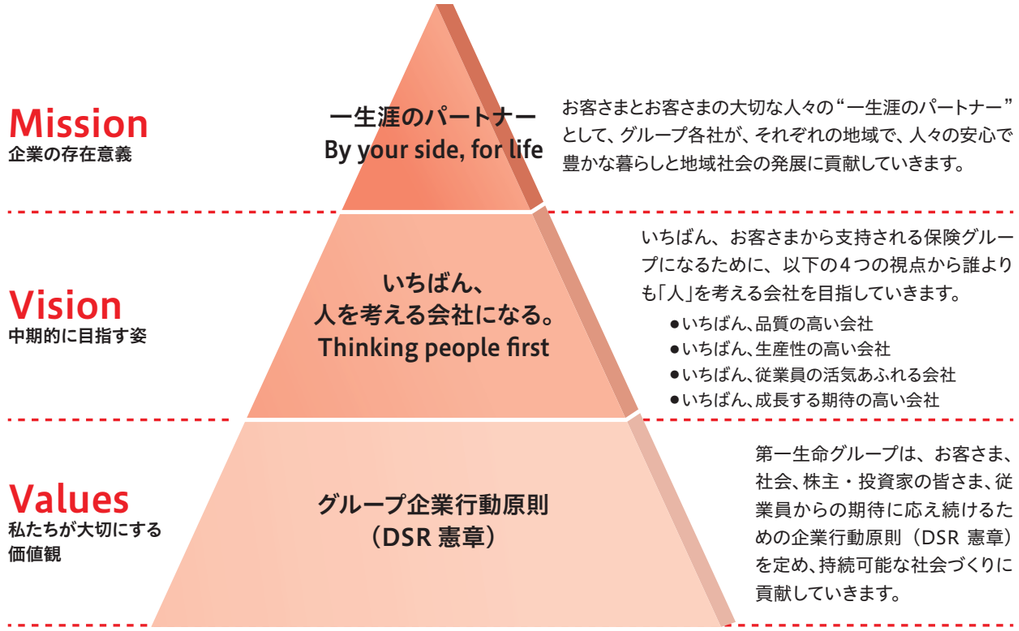
海外生命保険事業では、2011年に当社の関連会社であったタワー（現ＴＡＬ）を完全子会社化したほか、2013年には、インドネシアのパニンライフ（現パニン・第一ライフ）およびその親会社であるパニンインターナショナルを関連会社化しました。2014年6月には、アメリカのプロテクティブを買収する手続きを開始することについて同社と基本合意し、日本およびアジア・パシフィック地域に加え、米国の生命保険市場に参入する予定です。

今後も国内外において、変わりつつある経済環境・社会構造の変化と多様化するお客さまニーズを的確にとらえ、第一生命グループは「いちばん、人を考える会社」として「グローバル保険グループ」になるべく挑戦を進めていきます。

第一生命グループの理念体系

2013年8月に制定した、グループ理念体系（Mission・Vision・Values）の共有により、グループ各社が、それぞれの地域で、生命保険の提供を中心に人々の安心で豊かな暮らしと地域社会の発展に貢献するとともに、グループ戦略の共有により、各社がベクトルをあわせてグループ価値の最大化に取り組んでいきます。

第一生命グループの理念体系



あらためて確認した生命保険の役割の重み

安心の絆
生涯設計で つくる・届ける・広める

東日本大震災を通じて「安心の絆」を再認識

東日本大震災（2011年）を通じて、第一生命の役職員は、生命保険が担う社会保障制度の補完という役割の重みをあらためて感じました。そこで私たちが学んだものは、「安心の絆」の大切さです。家族との絆、大切な人との絆、私たちとお客さまとの絆など、目には見えないかけがえのないものを、保険金などのお支払いという生命保険の保障機能を通じてお届けするという、私たちの使命を再確認しました。「安心の絆」をお客さまにお届けするという考えは、日本国内だけでなく、全世界に通じるものと考え、第一生命グループの従業員の普遍的使命としてグローバルで共有しています。

グループミッション：「一生涯のパートナー」／ By your side, for life

第一生命グループは、1902年、日本での創業以来、お客さま本位（お客さま第一）を経営の基本理念に据え、生命保険の提供を中心に、地域社会への貢献に努めてきました。

これからも、お客さまとお客さまの大切な人々の“一生涯のパートナー”として、グループ各社が、それぞれの地域で、人々の安心で豊かな暮らしと地域社会の発展に貢献していきます。

グループビジョン：「いちばん、人を考える会社になる。」／ Thinking people first

これからの時代、一人ひとりの人生はもっともっと多様化していきます。
それぞれの生涯に、品質の高い商品やサービスをわかりやすく提案するために、
第一生命は、いちばん人を考える会社になります。

人を考える。
それは、人とその人をとりまく生活すべてのことを真摯に考え、行動すること。

人を考える。
それは、声を聴き、共に考え、共に思い、幸せを創造できる人財を育てること。

人を考える。
それは、グローバルな視点を持って、未来に向けた新たな挑戦をつづけること。

何よりも真剣に人を考える。
1902年以来、継承してきた「お客さま第一主義」をこれからも守るために、
第一生命、第一生命グループは、時代に合わせ変革をつづけます。
そして、人と人との間に新しい価値を創出し、持続的な成長を目指します。

グループバリュー：第一生命グループ企業行動原則（DSR憲章）

第一生命グループ企業行動原則（DSR憲章）

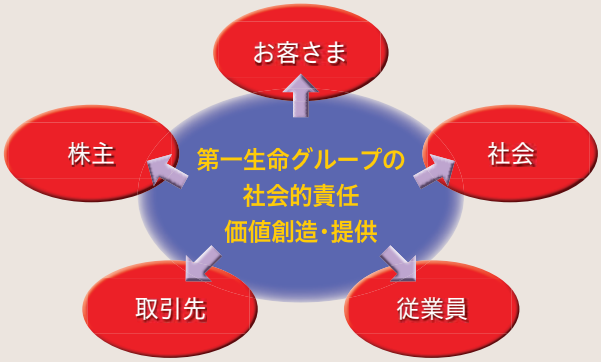
【お客さま満足】	お客さまの一生涯のパートナーを目指し、お客さま満足を追求した高い品質の商品・サービスを提供します。
【コミュニケーション】	すべてのステークホルダーに対して説明責任を果たすとともに、いただいたご意見を真摯に受け止め、積極的に企業経営に反映します。
【コンプライアンス】	高い倫理観を持ち、あらゆる事業活動においてコンプライアンスを徹底します。また、プライバシーを尊重し、個人情報をはじめとする各種情報の保護・管理を徹底します。
【人権尊重】	各国・各地域において、文化および慣習を尊重し、その発展に貢献する経営を行います。また、人権を尊重し、人権啓発に積極的に取り組みます。
【ダイバーシティ】	多様な人財が活躍できる働きがいのある職場環境を確保し、積極的な人財育成を行います。
【環境保護】	地球環境保護を社会的責任と捉え、日常的かつ継続的に環境保護活動に取り組みます。
【社会貢献】	「良き企業市民」として地域社会とともに発展することを目指し、社会貢献活動を行います。
【健康増進】	地域の皆さまの健康増進に寄与する経営を行います。また、従業員の心と身体の健康増進を図ります。
【持続的な企業価値の創造】	以上の8つの原則、経営資源の有効活用・業務の生産性向上、財務基盤の維持・強化によって、持続的な企業価値の創造に取り組みます。

DSR経営

当社は1902年の創業以来継承してきた「お客さま第一主義」をこれからも守り続け、商品やサービスの品質の向上に努めるだけではなく、「経営品質の向上」を継続させる取組みとして、当社が独自に構築した「DSR経営」を推進しています。

DSRとは、一般的なCSR（企業の社会的責任）の枠組みを超え、第一生命の「D」を頭文字とした当社独自の経営体系を示すキーワードであり、Dai-ichi's Social Responsibility（第一生命グループの社会的責任）を意味しています。これまで取り組んできた、お客さま視点のさまざまな対応をはじめ、社会や環境、株主や投資家の皆さま、さらには従業員との関わりにおいて、PDCA（Plan-Do-Check-Action）サイクルを回すことを通じた経営品質の絶えざる向上によって、社会の一員（企業市民）として社会的責任を果たしながら、ステークホルダーの皆さまに対して価値を提供し続けることを目指しています。

"一生涯のパートナー"としてお客さまのことを真摯に考え、「安心の提供」という役割を徹底して果たすことが生命保険事業の社会的役割です。つまり、「お客さま第一主義『一生涯のパートナー』」という当社の経営理念を貫き、本業を推進することこそが、第一生命グループの最大の使命です。



「DSR経営」の取組みは、社長を委員長とする「DSR推進委員会」が母体となって推進しています。当委員会の傘下には、「DSR経営」の中心となる課題ごとに4つの専門委員会を設置して、各取組みの実効性を高めています。また、各支社において「支社DSR委員会」、各営業オフィスにおいて「営業オフィスDSR委員会」を運営するなど、各組織単位でPDCAサイクルの取組みを通じた経営品質向上に取り組んでいます。

DSR経営推進体制