

# 生命保険会社の生き残り戦略

ゼミ： 飯田  
学籍番号： 2173070  
氏名： 竹下 彰



2173070 竹下彰

2021/1/25

## 4 生命保険とは

生命保険とは

生命保険とは大勢の人で公平に保険料を負担しあい、その中からもしもの時に、保険金や給付金（以下、「保険金等」という）を支払うことを約束したものである。「もしも」とは、死亡や生きている間に病気になるリスクのことを指し、生命保険は、生活と家族のために備えるものと言える。

生命保険は、保険金等がどのように支払われるかによって、「死亡保険」「生存保険」「生死混合保険」と「それ以外の保険」の4つに分類することができる。ここで言う「生命保険」とは、死亡保険だけでなく、医療保険やがん保険、学資保険、年金保険など、生命保険会社が広く一般に販売している商品全般を指す。

2173070 竹下彰

2021/1/25

## 2 目次

|                |                                    |
|----------------|------------------------------------|
| 研究の動機          | 特定感染症補償特約となる感染症                    |
| 生命保険とは         | 新型コロナウイルスに感染した場合の公的な保障はあるのか        |
| 生命保険の基本 1      | 新型コロナウイルスの新型コロナウイルスの感染症に係る傷病手当について |
| 生命保険の基本 2      | SWOT分析とは                           |
| 各社の業務比較 1      | 日本生命のSWOT分析                        |
| 各社の業務比較 2      | 第一生命のSWOT分析                        |
| 各社の社風・特徴 1     | まとめ                                |
| 各社の社風・特徴 2     | 参考文献 1                             |
| 各社の社風・特徴 3     | 参考文献 2                             |
| 各社の社風・特徴 4     | おわり                                |
| 日本生命の経営理念      |                                    |
| 第一生命の経営理念      |                                    |
| 新型コロナウイルスの影響 1 |                                    |
| 新型コロナウイルスの影響 2 |                                    |
| 新型コロナウイルスの影響 3 |                                    |

2173070 竹下彰

2021/1/25

## 5 生命保険の基本 1

生命保険の仕組み

生命保険手数料：基本のビジネスモデル

生命保険のビジネスモデルを簡単に説明すると、契約した会員からお金を集めてプールし、会員の中から不慮のトラブルでお金が必要になった人に対して保険金を支払う仕組みである。

「モノ」が壊れたときにそのリスクヘッジを行う損害保険と比較して、生命保険は人の生命に関わるリスク管理をすることで手数料をもらいます。つまり「私（生命保険会社）にお金を預けておけば、不慮の事故に備えてリスク管理できます。そのかわり手数料を頂きます」ということである。この「生命保険の手数料」は後述の「資産運用」とともに、生命保険会社の収益における2本の大きな柱である。

このように「生命保険」とは、その言葉から想像しやすい「人」に関わる保険であることが分かります。自分の生命や健康に関わるリスクヘッジを行い、未来への安心を届けるというサービスの手数料が収益の柱の1つである。

生命保険の種類は

基本的には死亡保険・医療保険・がん保険・養老保険などが存在し、会社によって提供しているサービスが異なります。その多様なサービスを知りやすく伝えるために日本生命を例に考えると、生命保険サービスは主に「保険リスクに備える保険」「病気やケガに備える保険」「老後や将来に向けての保険」「死亡リスクに備えた保険」の4つに大別される。

2173070 竹下彰

2021/1/25

## 3 研究の動機

私は卒業テーマとして保険会社の生き残り戦略というテーマで研究したいと思っている。その理由として私は自動車の交通事故で自動車の保険会社と携わることがあり、自賠責や慰謝料、自動車の全損額など分からないことが多々あったので、こんなことを知りたい。こんなことを調べたい、こんなことを研究したいと考え研究の動機としてこれから保険会社と関わっていきたいと思ったからである。

またもう一つの理由として保険業界が大きな転換期を迎えていることが分かったから。病気や事故などのリスクに備え支払われる保険料は保険会社の収益の柱であり保険会社が生き残るには必要不可欠であります。ですが、人工知能（AI）で膨大な情報を分析する「デジタル革命」により、企業や消費者はリスクをより早く、正確に予測できるようになる。

「予知できれば保険はいらない」。そんな時代の到来がにわかに現実味を帯びる中、業界は変革を迫られていて、どうしたらこういった問題を解決できるか保険会社の生き残り戦略として研究したいと思ったからである。

2173070 竹下彰

2021/1/25

## 6 生命保険の基本 2

資産運用

巨大投資家としての生命保険会社

次に生命保険会社のもう1つの顔である「資産運用会社」としての一面について述べる。

生命保険会社は加入者から集めた資金を運用して、上述の保険サービスを提供しています。しかし、顧客全員が病気やケガになるわけではないので、保険会社の手元に残った資金を用いて投資を行います。このお金の流れが生命保険会社の「資産運用ビジネス」である。

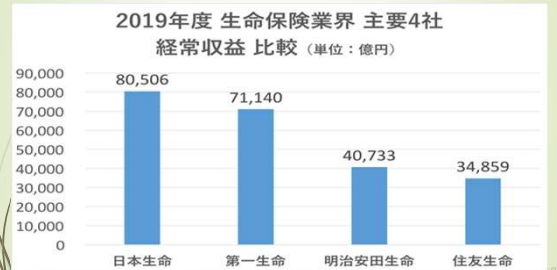
具体的には、地方自治体が発行する地方債、企業が発行する社債など、安全性が極めて高いとされている資産を運用します。この資産運用によって得られた資金をさらに増やしていくのが生命保険会社の大きなビジネスの1つなのです。従って、資産運用に興味がある学生にもおすすめの業界といえる。

2173070 竹下彰

2021/1/25

7

## 各社の業績比較 1



10

## 各社の社風・特徴について 2

## 第一生命

第一生命は1902年に創立し、本社は日比谷に位置している。

大手保険会社の多くが相互会社という形をとる中で、第一生命は上場し株式会社として運営されている。

第一生命は生涯のパートナー「お客様第一主義」を経営理念として掲げ、生命保険の提供だけでなく健康診断やがん検診の受診勧奨活動などにも取り組んでいます。第一生命は2010年に株式会社となったことで顧客一人ひとりのニーズに応えた商品を作ることができ、より新しいことに挑戦しやすくなった。

変化を受けるのではなく変革をリードしていく志を持っており、一人ひとりのチャレンジ精神を重視していることがわかる。

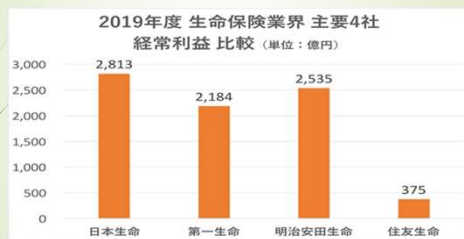
また、個々のチャレンジ精神だけではなく多様な個性を認め合ううえで協力し、共に成長できるようなチームワークも重視している。

以上のことから、第一生命は個人とチーム両方で成長できる人材を求めている。

第一生命は歴史ある企業であり体育系で縦社会の雰囲気がありますが、社員同士の横のつながりや親会社へのリベラルな風潮も強い。

8

## 各社の業績比較 2



11

## 各社の社風・特徴について 3

## 明治安田生命

明治安田生命は企業ビジョンとして「人に一番やさしい生命保険会社」を掲げており、お客様へのアフターフォローや気配りを大切にしている。

この企業ビジョンを実現するため、お客様を大切にし仲間と共に助け合うことのできる人材を求め、かつ会社としても人材育成に力を入れている。

明治安田生命では企業ビジョンの全社的教育が進められているため、お客様を大切に、チームで団結して取り組む社員が多い。

具体的には、東日本大震災や熊本地震の被災者をすべて訪問し安否確認を行ったり、長寿の節目には連絡先の変更がないか確認したりするなどアフターフォローに力を入れることで、顧客満足度のさらなる向上を目指している。

9

## 各社の社風・特徴について 1

## 日本生命

保険契約数や保険料収入で業界トップの数字を出している日本生命。

そんな日本生命は1889年に日本で3番目の生命保険会社として創業し、本社は大阪市

「共存共栄」「相互扶助」の経営理念に基づいてお客様の利益を第一に考え、安定した経営を行うことで社会からの信頼を得ることを目指している。

最近では2018年に販売が開始された新商品「ニッセイみらいのかたち」の販売が好調だったことに加え、銀行窓口での販売増加により保険新契約数は増えている。

日本生命は創業120年を超える歴史ある企業ですので、組織制度や福利厚生はしっかりとしている。

服装チェックや挨拶運動、朝礼などを昔から続けていることから風習を大事にする社風があるとわかる。

歴史ある企業として実績や名に誇りを持つ社員が多く、縦社会の世界で体育会系の社風ではありますが、社内での飲み会がよく開催されるなど社員同士の仲も良い。

日本生命の新入社員は入社後の研修や勉強が忙しいですが、その分成長できる環境が整っている。

12

## 各社の社風・特徴について 4

## 住友生命

健康増進型保険「Vitality」を中心に、商品開発力に強みを持つのが住友生命です。2018年3月期の保険料等収入は2兆6887億円で、経常利益は2817億円です。「健康増進」という現代のお客様のニーズを捉え、革新的な商品を開発してきました。海外事業にも積極的に取り組んでおり、2016年には米国の生命保険グループを買収し、生命保険大国のアメリカへと進出しました。その他、ベトナムや中国などアジアにも進出している。

住友生命は、人とのつながりを大切にしており、福利厚生も充実していることから、職場が暖かい雰囲気と包まれていると社員の方は話しています。さらに、生命保険会社の中でも風通しの良い会社で、若手の意見が通りやすい環境が整っている。

13

## 日本生命の経営基本理念

- 「 共存共栄、相互扶助の精神にもとづく生命保険事業は、国民の福祉と密接に関連し、また、事業の繁栄は、国民の深い理解と信頼の上にはじめて可能であることにかんがみ、徳性・誠実・努力の徳美のうちに、国民生活の安定と向上に寄与することを高く決意し、ここに経営の基本理念を定める。
- 「 (1)国民各層が真に求める保険を提供し、充実したサービスを行ない、契約者に対する経済的保障責任を誠実に果たすことを第一義とする。
- 「 (2)生命保険事業の公共性を自覚し、適正な資産の運用を行なうとともに、広く社会の福利増進に尽力する。
- 「 (3)革新的にもとづく創造性と確信にみちた実行力とをもつて、経営の生産性をたかめ、業績のあらゆる面における発展を期する。
- 「 (4)会社の繁栄とともに、全従業員的生活の向上をはかり、また、すぐれた社会人としての資質の育成につとめる。
- 「 (5)生命保険業界の一員として、自主性のある協調の立場に立ち、保険思想の普及と、業界全般の進歩発展に貢献する。

2173070 117期

2021/1/25

16

## 新型コロナウイルスの影響 2

また、新型コロナウイルス感染拡大防止を理由に、医療機関側からオンライン診療・電話診療をすすめられることもあるかと思われる。その際も入院日数などの条件を満たしていれば、通院給付金の支給対象となる。

ただし、オンライン診療・電話診療で通院給付金が出るのは、医師の証明書の提出がある場合のみである。この特例は新型コロナウイルス罹患患者だけでなく、その他の疾病・ケガでの通院の場合にも適用される。

### ●手術給付金

病気やケガで手術を受けた際に支払われる手術給付金についても、入院給付金・通院給付金と扱いは同様である。新型コロナウイルスかどうかは関係なく、保険会社所定の疾病での手術であれば、給付金は支払われる。

### ●検査費用について

検査費用であるが、もともと医療保険には「検査費用給付金」という項目は設けられていないため、特に給付はない。ただし、感染疑いでの検査入院であっても医療保険の保障対象となる（医師の指示による入院に限る）。これは検査の結果が陽性・陰性どちらの場合であっても同じ扱いである。入院して検査を受けるならば、入院日数に応じて給付金を受け取ることができる。

2021/1/25

14

## 第一生命保険の経営基本理念

- 「 お客さま第一主義「一生涯のパートナー」
- 「 第一生命は、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、グループ各社とともに、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る。

2173070 117期

2021/1/25

17

## 新型コロナウイルスの影響 3

医療従事者へ収益が寄付される保険も登場

少額短期保険からは「コロナ助け合い保険」という医療保険が登場しました。保障期間は1年、保障内容は新型コロナウイルスを含む疾病罹患時に1泊2日以上入院をした場合、一時金が支払われるというものです。

現在、全く医療保険に入っていない方、通常の医療保険にあるような、手術給付金や通院給付金などの充実した保障は必要ないけれども、少ない保険料で最低限の保障が欲しいという方にはおすすめの保険と言えるかもしれない。

また、この保険は、収益から必要経費を引いた金額すべてが医療従事者へ寄付されます。疾病時の保障と社会貢献を同時に叶えてくれる商品となっている点に注目である。

### 特定感染症補償特約

損害保険では感染症補償も取り扱っていますが、補償の対象となるのは感染症法上の「一類感染症」「二類感染症」「三類感染症」だけで、新型コロナウイルスは「指定感染症」である。これまででは補償対象外であった。

しかし、こちらも多くの保険会社で指定感染症も補償の対象になるように商品改定が行われています。この場合、新型コロナウイルス感染症が政令により指定感染症に指定された2月1日によって補償が適用されます。

2173070 117期

2021/1/25

15

## 新型コロナウイルスの影響

新型コロナウイルスに感染した場合に保険で保障されるのか  
新型コロナウイルスに感染した場合、生命保険会社の商品で保障対象となるのかを確認する。

医療保険からの給付

### ●入院給付金

多くの生命保険会社から取り扱い方針が発表されているが、新型コロナウイルスに感染し、医師の指示のもと入院した場合は、通常の疾病での入院と同様とみなされる。そのため契約通り、入院日数に応じて医療保険から給付金が支払われる。

新型コロナウイルスの疑いで入院を指示され、検査の結果、陰性であった場合でも、陽性の場合と同様に入院日数に応じて入院給付金が支払われる。

### ●通院給付金

入院後に通院することになっても、通院給付金が支給される医療保険であれば給付金が支払われる。

ただし、通院給付金は「10日以上入院を経た場合に限る」など、入院後の通院に限られることが多いため気を付けること。

18

## 特定感染症補償特約となる感染症

| ＜参考＞特定感染症補償特約の対象となる感染症 |                                                                                                |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 分類                     | 感染症の疾病名等                                                                                       |
| 一類感染症                  | エボラ出血熱、クリミア・コンゴ出血熱、痘そう、南米出血熱、ペスト、マールブルグ病、ラッサ熱                                                  |
| 二類感染症                  | 急性灰白髄炎（ポリオ）、結核、ジフテリア、重症急性呼吸器症候群（SARSコロナウイルスに限る）、中東呼吸器症候群（MERSコロナウイルスに限る）、鳥インフルエンザ（H5N1およびH7N9） |
| 三類感染症                  | コレラ、細菌性赤痢、腸管出血性大腸菌感染症、腸チフス、パルチフス                                                               |
| 指定感染症                  | 新型コロナウイルス感染症（病原体がベータコロナウイルス属のコロナウイルスに限る）                                                       |

所得補償保険

ケガや病気などで働けなくなった場合の所得を補償する保険である。新型コロナウイルスも病気の一つとみなされるため、補償の対象となる。

19

## 新型コロナウイルスに感染した場合の公的な保障はあるのか

### ■健康保険

新型コロナウイルスの感染判定のための検査（PCR検査）は2020年3月6日から健康保険適用となった。通常ならば3割負担となるところであるが、公費負担になることが決定し、感染の有無に関わらず検査費用の自己負担はゼロとなる。

厚生労働省 新型コロナウイルス核酸検出の保険適用に伴う行政検査の取扱いについて

入院の場合も同様です。新型コロナウイルスは指定感染症と定められた。そのため入院時の自己負担はなく、公費負担となる。入院費用を別途支払う必要はない。

厚生労働省 新型コロナウイルス感染症を指定感染症として定める等の政令等の施行

### ■傷病手当金

会社員等が業務外の事由による病気・ケガの療養のために連続して3日以上仕事を休んだ場合、健康保険から傷病手当金が支給される。新型コロナウイルスに感染して仕事を休んだ際も傷病手当金の対象となる。陽性で自覚症状がない人が療養している場合でも支給対象である。ただし、以下に該当する時は支給対象外となる。

- ・本人に自覚症状がないが、家族が感染したため濃厚接触者扱いで休職を取得した場合
- ・勤務先に新型コロナウイルス感染者が出たため事業所全体が休業。それに伴い仕事を休んだ場合

2021/1/25

22

## 日本生命保険のSWOT分析

「日本生命のswot分析

「**強み** 店舗を持つ他企業との提携

「NTTドコモやニトリなど、店舗を持つ他企業と提携しています。

「他の企業の店舗の中で、日本生命のサービスを案内することができる事業提携です。これにより、競合関係には無い他社の顧客網を活用することができる。

「今後の展開として、提携先と共同での商品開発も視野に入れられている

業界一の営業職員数。

「約5万人の営業職員や全国約8,619の代理店ネットワーク、85ヶ所のライフラザを保有している。

- ・**弱み** 多くの株式を保有しているために景気の影響を受けやすい
- ・古いタイプの営業手法に依存している割合が大きい。

- ・**脅威** 少子化による保険収入の減少と高齢化による支払額の増加
- ・結婚する人が少なくなると、家族の将来にそなえて生命保険に入る人が少なくなる
- ・外資系保険会社の進出
- ・圧倒的な資産規模を持つかんぽ生命の存在

- ・**機会** 銀行で保険商品窓口販売の全面解禁
- ・インターネット生保（手数料の削減）
- ・海外進出（地球全体で見れば人口は爆発的に増加）

2021/1/25

20

## 新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の支給について

厚生労働省 新型コロナウイルス感染症に係る傷病手当金の支給について

### ■休業手当

新型コロナウイルスに感染した人は、都道府県知事が行う就業制限対象者に該当する。そのため、休業する場合でも休業手当の対象とはならない。しかし、感染疑いの状態の時期に使用者の指示により休業するならば休業手当の支払い対象となる。感染疑いの人が発熱などの理由により自主的に休む場合は病欠扱いとなり対象外である。

2173070 177期

2021/1/25

23

## 第一生命保険のSWOT分析

「第一生命swot分析

「**強み** アメリカンファミリーと提携し、「21世紀がん保険」提供している。

「金融機関代理店向け商品の提供を目的に業界で始めて生保子会社「第一フロンティア生命」を設立

「みずほフィナンシャルグループと親密関係

「「ご契約者第一主義」で顧客を大事にする

「**強み** 総資産で上位3社と差がある。

「**脅威** 外資系保険会社の進出

「結婚する人が少なくなると、家族の将来にそなえて生命保険に入る人が少なくなる。

「少子化による保険収入の減少と高齢化による支払額の増加

「生保と損保の垣根が崩れてきていること。

「ライフネット生命などのインターネット生保業界の伸張

「**機会** 銀行で保険商品窓口販売の全面解禁（特に第一生命は第一フロンティアを持っている）

「インターネット生保（手数料の削減）

「海外進出（地球全体で見れば人口は爆発的に増加）

2021/1/25

21

## SWOT分析とは

SWOT分析とは、目標を達成するために意思決定を必要としている組織や個人のプロジェクトやベンチャービジネスなどにおいて、外部環境や内部環境を

強み (Strengths)

弱み (Weaknesses)

機会 (Opportunities)

脅威 (Threats)

の4つのカテゴリーで要因分析し、事業環境変化に対応した経営資源の最適活用を図る経営戦略策定方法の一つである

2173070 177期

2021/1/25

24

## まとめ

ゼミでは、社会的ネットワークや統計について学んできたが、自分の知識は浅く、起きている現象から仮説や理論を導くことは難しく感じた。

最後になりましたが、このパワーポイントを執筆するにあたり、指導教官の飯田先生には、中間発表ごとにテーマを変えてしまったにもかかわらず、丁寧に指導していただきました。ありがとうございました。

2173070 177期

2021/1/25

25

## 参考文献

成熟化する生保市場での生き残り戦略

【関連サイトのURL④】：  
<https://www.fujitsu.com/jp/group/fri/column/opinion/201308/2013-8-7.html>

日本の保険会社はデジタル化への備えはできているのか

【関連サイトのURL②】：  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/financial-services/ins/jp-ins-digital-disruption-070116.pdf>

トレンドから読み解く保険業界の新しい将来像

【関連サイトのURL③】：  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/jp/Documents/financial-services/ins/jp-ins-digital-disruption-070116.pdf>

8つのメガトレンドが照らす未来

【関連サイトのURL④】：  
<https://www.dnbnr.net/articles/-/3854?page=3>

保険業界の新しい将来像と日本の保険会社の進路

【関連サイトのURL⑤】：  
<https://hoyokeizai.net/articles/-/60230?ismmmark-a>

高まる（付加価値）への需要

【関連サイトのURL⑥】：  
<https://www.sbbf.jp/article/cont1/35063>

保険業界に求められるデジタル活用

とイノベーション領域

【関連サイトのURL⑦】：  
<https://thefinance.jp/strategy/191203>

2173070 117頁

2021/1/25

26

## 参考文献

書籍名 変化の時代とリスクと保険

著者名 安井信夫

出版社名 分真堂

発行年度 2000年3月31日

書籍名 保険マーケティングの発展

著者名 加藤 晃

出版社名 保険毎日新聞社

発行年度 1997年6月6日

書籍名 検証 保険危機

著者名 飯尾光洋

出版社名 日本経済新聞社

発行年度 2000年12月11日

2173070 117頁

2021/1/25

27

## おわり

ご清聴ありがとうございました。

2173070 117頁

2021/1/25