

# NEO BOOK

一人ひとりが "与える人" になるために



NEO LIFE  
FINANCIAL GROUP

## ＼企業理念

お客様の豊かな未来のために進化しつづけます。

○1 私たちは、心に描く豊かな未来のために  
金融サービスを通じて社会に貢献していきます

○2 私たちは、心に描く豊かな未来のために  
金融業界の改革と発展に寄与し、  
新しい価値を創造していきます

○3 私たちは、心に描く豊かな未来のために  
謙虚に学び常に成長することで、  
幸せを追求していきます

## ＼経営理念

すべては心豊かな人生のために

## ＼社是

与える人「GIVER」でありたい

## ＼スローガン

心の通う金融ワンストップを実現します

**CREDO**

クレド

# To Be a Giver

The Keys to Being a Giver:

O1

Well-being  
ココロはいつも  
ゴキゲンに

O2

Professionalism  
最幸の提供価値を

O3

Partnership  
サステナブルな  
パートナーシップ

# 01

Well-being

ココロはいつも  
ゴキゲンに

お客様の人生を豊かにするための金融商品や  
サービスを扱うNLFGが大切にしているのは、  
第一に私たち自身が心豊かであること。

「ウェルビーイング」とは、  
‘心が満ち足りた幸せな状態’が  
続いていることをいう。

どんな出来事もピンチではなく  
‘成長のチャンス’と受け取り、  
‘Well-being’な人生を共に歩んでいこう。

# O1

Well-being

ココロはいつもゴキゲンに



挨拶は相手の顔を見て。  
あなたの声かけが周りを明るくする。



話しかけられたら、  
笑顔で対応し、笑顔で返そう。



仕事もプライベートも、どちらも大切。  
豊かな人生にはバランスが大事。



自分とは違う意見でも、  
まずは「いいね！」と言ってみよう。

# O1

Well-being

ココロはいつもゴキゲンに



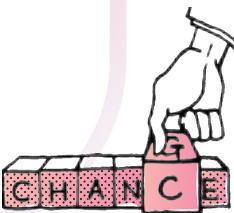
夢に向かって一歩ずつ。  
目標を設定して日々を積み重ねよう。



好奇心のアンテナを立てて、  
日常に‘ワクワクの種’を見つけよう。



思いやりは‘利他の心’。  
自分がしてもらったら嬉しいことをしよう。



‘ピンチはチャンス’  
ポジティブな言葉が行動をかえる。

# O2

Professionalism

## 最幸の提供価値を

プロフェッショナルとして  
お客様に最‘幸’の満足と利益を届けよう。

謙虚に学び続けること。

チャレンジを楽しむこと。

「やる」と決めて、できる方法を考えること。

「なぜ?」という問いを自身に持ち続けること。

日常の思考習慣が私たちを  
内側から進化させていく。

「相手が求めていることは何か」を  
考えて行動しよう。

## O2

Professionalism  
最幸の提供価値を



お客様への貢献を徹底的に考え、  
価値ある商品・サービスを届けよう。



清潔感のある身だしなみで  
敬意を示そう。



新しい知識を取りに行こう。  
アウトプットが定着の鍵。



先入観無しで相手の真意を汲み取り、  
的確な問い合わせで潜在ニーズを引き出そう。

## O2

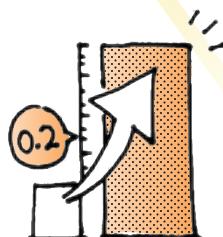
Professionalism  
最幸の提供価値を



その話、相手に伝わってる?  
相手の理解度に合わせた表現を。



メリットだけでなく、  
デメリットやリスクを提示するのは、プロとしての責任。



日々0.2%の改善を続ければ、1年で2倍に。  
毎日ほんの少しあいい、昨日の自分を超えよう。



お客様のことは、事前に徹底リサーチ。  
想定できる限りの準備をしよう。

# O3

## Partnership

# サステナブルな パートナーシップ

NLFGのビジネスモデルの根幹は、  
パートナーとの連携にある。

お客様を想う行動が、  
パートナーとNLFGの共栄につながる。

その仕組みを当たり前と思うのではなく、  
感謝をしよう。

同僚にも、パートナーにも、  
トスアップの精神を惜しみなく發揮して  
喜んでもらおう。

私たち「ONE NEO」の総合力は、  
推進力をどんどん増していく。

# O3 Partnership

## サステナブルなパートナーシップ



パートナーのビジネスに  
付加価値をもたらす行動をしよう。



正確かつ迅速な対応で、  
信頼を積み重ねていこう。



報告は正確に要点をまとめて、早く。  
受ける側は「知らせてくれてありがとう」。



連絡頻度は相手に合わせて。  
適切な情報共有が、仕事をスムーズにする。

# O3

## Partnership

### サステナブルなパートナーシップ



感謝、お礼の気持ちは惜しみなく。  
言葉にして、相手に届けよう。



相手を思う声掛けは  
関係性を良好にする。



自分の考え方をもって、  
相談しよう。



気遣いは思いやりから。  
「タスクのリマインド」だって立派な気遣い。



株式会社ネオライフホールディングス  
企画：ブランディングプロジェクトチーム  
発行日：2024年1月1日