

NEWS RELEASE

三井生命保険株式会社

〒135-8222 東京都江東区青海1-1-20 お問い合わせ先: 企画部広報 IR グループ TEL:03-6831-8051 http://www.mitsui-seimei.co.jp/

平成27年3月27日

中期経営計画(平成27年度~平成29年度)の策定について

三井生命保険株式会社(代表取締役社長 有末 真哉)は、平成27年度からの3カ年を計画 期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

I . 経緯

当社は、平成24年度から平成26年度までの3カ年を計画期間とする中期経営計画に基づき、「『お客さま本位』の経営を推進し、すべてのステークホルダーに、安心を提供できる生命保険会社を目指す」という経営方針のもと、「1. お客さまへの最高品質サービスの実現」、「2. 安定的な財務体質の実現」、「3. 信頼される会社経営の実現」、の3つの柱に取り組んだ結果、新契約の伸展、事業費の圧縮、財務体質の改善等について一定の成果を収めることができました。

そして今般、平成27年度から平成29年度までの3カ年を計画期間とした新中期経営計画を 策定し、(1)営業職員によるサービス体制の拡充・強化、(2)強みとなる分野づくり、(3)業務 の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善、を3つの柱とし、持続的な企業価値の向上に取り 組んでまいります。

Ⅱ. 中期経営計画の概要

1. 基本的な考え方

国内生命保険市場についてはこの数年間緩やかに拡大しており、その加入経路については営業職員を通じたものが最も多く、かつ安定的に推移しております。将来的にも、生命保険の特徴である長期に亘る契約期間とライフステージに応じたメンテナンスの必要性から、お客さまへの定期訪問サービスを特徴とする営業職員からのご加入ニーズは安定的に推移することが予想され、引き続き生命保険市場の主要な加入経路として位置づけられると考えます。

こうした環境認識を踏まえ、新中期経営計画においても引き続き、当社メインチャネルである 営業職員を通じた対面コンサルティングサービスを事業の中心に据え、営業職員の育成および 商品・サービスの向上を通じてお客さまを増やすとともに、当社が持つ優良な事業基盤には経営資 源を投入し、強み分野として市場を上回る成長を実現します。併せて、コスト効率の改善にも継続 して取り組むことで、安定的かつ持続的な利益成長を図り、すべてのステークホルダーからの信頼 を高めてまいります。

2. 取組みの方向性

| 営業戦略 | (1)営業職員によるサービス体制の拡充・強化 (2)強みとなる分野づくり |
|----------|---|
| コスト効率の改善 | (3)業務の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善 |

(1) 営業職員によるサービス体制の拡充・強化

- お客さまと直接対面する営業職員・サービスパートナーの採用・育成を軸に、タブレット型情報端末「ミレット」の機能拡張や、新商品・サービスの開発を通じ、対面コンサルティングサービスの向上を実現します。また、対面サービスだけでなくコールセンターやマイページ等の非対面サービスの拡充を通じ、お客さまの利便性を向上します。
- お客さまが親しみやすく、ご利用しやすい店舗を目指し、営業拠点のリニューアル等の インフラ改善を進めます。

(2) 強みとなる分野づくり

- 当社の親密先企業やその関係会社、全国各地の中小事業所への営業体制を強化し、サービスレベルの改善を進めます。この分野を、当社の成長をリードする強み分野とし、事業所基盤を通じた取引の更なる拡大を目指します。
- 当社が伝統的に優良基盤を持つ地域や都心部を中心に経営資源を投入し、地域単位で市場を上回る成長を果たすとともに、このような地域を順次拡大していきます。

(3) 業務の効率化と固定費削減によるコスト効率の改善

● コスト競争力を高めるとともに、将来の成長に向けた戦略的な投資余力を創出するために、コスト効率の改善を進めます。全社的な業務の効率化・物件費の削減を継続することで、安定的かつ持続的な成長ができるコスト構造を目指します。

3. 経営目標

| 契約業績 | 保有年換算保険料(定額保険)の反転 |
|------|-------------------|
| 利益水準 | 株主配当復配可能な利益水準の確保 |

以上