

2018年4月2日

中期経営計画2020

ALL for ALL.

ひとつひとつの、夢によりそう。

三井生命保険株式会社（代表取締役社長 吉村 俊哉）は、2018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. 新中期経営計画の位置付け

1. 「成長」ステージへの移行

当社は、前中期経営計画（2015～2017年）の取組みにより、経営目標としていた保有年換算保険料（定額保険）の反転、および利益水準の確保を実現することができました。

新中期経営計画は、前中期経営計画で実現した保有年換算保険料の反転を受け、「再生」から「成長」ステージへと移行し、2018年度から2020年度までの3カ年を計画期間として策定いたしました。

2. 日本生命グループとしての取組み

当社は、前中期経営計画期間中に日本生命と経営統合し、幅広い領域でのシナジーに取り組んでまいりました。新中期経営計画では、引き続き、商品相互供給、窓販・代理店の販路拡大、ホールセールにおける日本生命との共同開拓の推進、さらには運用・事務・システムの効率化など、生産・効率の両面でシナジーの深化を図り、成長を加速させてまいります。

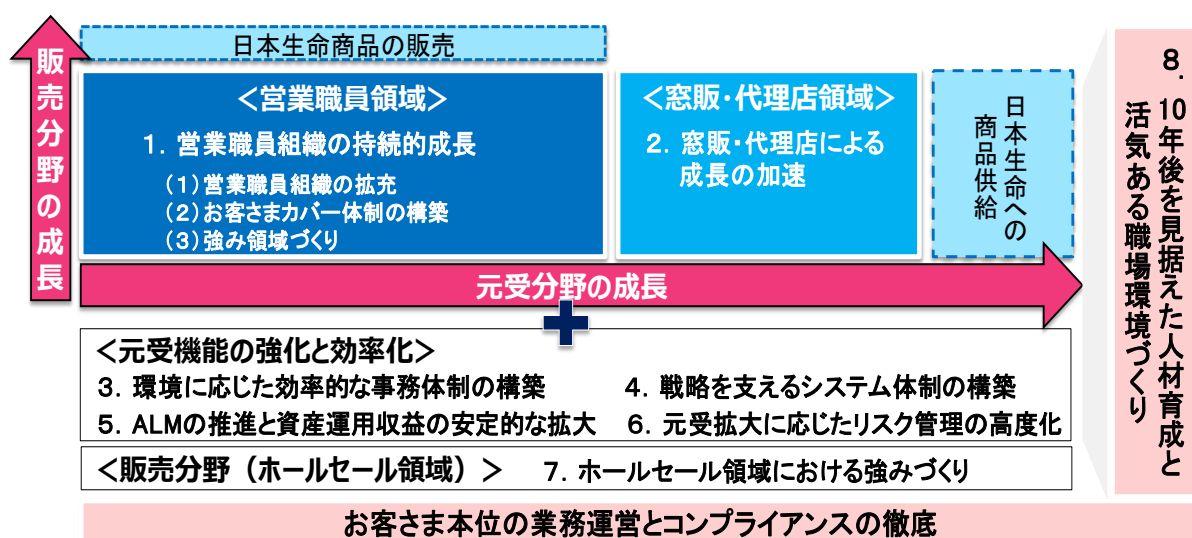
Ⅱ. 新中期経営計画の概要

1. 全体概要

新中期経営計画では、営業職員チャネルをコアに位置づけた「販売分野の成長」と、銀行窓販・代理店および日本生命への商品供給を通じた「元受分野の成長」の両輪に取り組み、加えて「元受機能の強化と効率化」や「ホールセール領域における強みづくり」に取り組むことで、会社成長を最大化させてまいります。

また、これらの戦略を支える取組みとして、お客さま本位の業務運営とコンプライアンスの徹底、および人材育成と活気のある職場づくりを重要課題として位置づけています。

<新中期経営計画 戦略の全体像>



2. 具体的な取組み

各領域の具体的な取組みは以下の通りです。

(1) 営業職員組織の持続的成長

営業職員組織はお客さまカバー体制の充実に向けて拡充を図り、営業職員組織の持続的成長とともに保有契約の純増基調を維持します。

① 営業職員組織の拡充

○営業職員の採用・育成の活動モデルの革新とマネジメント体系を整備し、営業職員の採用数や在籍率の上げを図ることで、営業職員組織の純増体制を構築します。

② お客さまカバー体制の構築

○都心部のお客さまを対象とした訪問型チャネルを新設するとともに、営業拠点ごとの課題に応じた対応策を講じ、安心さぽーと活動の実施率を引き上げ、お客さま満足度の向上を図ります。

③ 強み領域づくり

○当社が伝統的に優良基盤を持つ地域に対して、経営資源を重点的に投入することで成長モデルを確立します。

○当社と関係性の強い事業所基盤を通じた取引の更なる拡大を図ります。

○都心部の職域における活動を推進し、全国の職域活動の活性化を図ります。

(2) 窓販・代理店による成長の加速

① 銀行窓販

○特に当社と親密な関係にある銀行との商品共同開発に取り組み、販売量の拡大を図ります。

○その他金融機関においては、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱金融機関および販売量の拡大を図ります。

② 代理店

○ショップ型・セミナー型代理店において、強みである外貨建商品の販売を推進し、効率的な販売体制を確立します。

○その他代理店において、日本生命との連携・協業により、当社商品の取扱代理店および販売量の拡大を図ります。

(3) 環境に応じた効率的な事務体制の構築

お客さまの属性やご加入いただくチャネルに応じた事務サービスおよび体制を充実させるとともに、諸手続における満足度の持続的な向上を図ります。

○マイページ等のお客さまサービスの利便性向上により、お客さまインターフェイスを強化します。

○日本生命ノウハウの活用を通じ、チャネル特性に合わせた万全かつ効率的な事務サービス体制を構築します。

(4) 戦略を支えるシステム体制の構築

生産性向上および業務効率化に資するシステム体制を構築します。

- 既存システムの刷新やIT人材の育成により、システム開発力の向上を図ります。
- 先進のIT技術を活用し、ITサービスの充実や業務効率化を図ります。
- 日本生命との機能共通化により、生産性向上および業務効率化を加速させてまいります。

(5) ALMの推進と資産運用収益の安定的な拡大

ALMの推進、バランスのとれたポートフォリオ構築、シナジーを活用した運用基盤の構築を軸に取り組むことで、健全性の確保と運用収益向上、財務の安定性を確保します。

- 超長期債積み増しや一時払外貨のキャッシュフローマッチング型運用による経済価値ベース資本充足率（ESR）水準と安定性の向上を図ります。
- クレジット投資の取組強化と新規成長領域への投資等による運用収益向上と分散投資を推進します。
- 日本生命との証券バック共同化の実現による新たな運用基盤の構築や、日本生命との人材交流による高度専門人材の育成を進めてまいります。

(6) 元受拡大に応じたリスク管理の高度化

リスク選好方針に基づく対応策を実施し、経済価値指標の向上を図ります。

- リスク・リターン指標の販売計画への活用促進を図ります。
- 元受拡大を見据えた適切なモニタリング体制を構築し、リスク顕在化時に備えた対応策を検討・実施してまいります。

(7) ホールセール領域における強みづくり

日本生命とのシナジーを追求し、強みあるマーケットに経営資源を集中して取り組むことで、ホール・リテールの収益拡大を図ります。

- マーケットニーズの高い商品開発を行い、日本生命と共同でマーケット開拓を行います。
- 事務・インフラの見直しを行うことで効率化を図ります。

(8) 10年後を見据えた人材育成と活気ある職場環境づくり

人事制度・運営の両面から幅広く対応し、人材育成・従業員満足度の引上げを図ります。

- 従業員が生き生きと働ける環境づくりに向けて、人事制度の見直しを行ってまいります。
- 中長期的な視点での人材育成プログラムの策定や、モチベーション向上のための評価制度へ見直しを行います。

<戦略を支える取組み> お客様本位の業務運営とコンプライアンスの徹底

お客様本位・コンプライアンスを全ての業務運営の前提とし、お客様に最適な商品・サービスを提供することで、持続的な「お客様満足度」（お客様本位の業務運営の定着を測る指標）の向上を図ります。

Ⅲ. 経営目標

新中期経営計画の遂行にあたり、経営目標として以下を設定いたします。

お客さま満足度	・お客さま満足度調査における総合満足度の持続的向上
成長性	・保有年換算保険料の持続的な純増 ・新契約年換算保険料の拡大 —営業職員組織の拡充による伸展 —銀行窓販・代理店のシェア拡大
収益・健全性	・基礎利益、当期純利益の着実な積み上げ ・経済価値指標となるESRの安定的確保と、ROEVの安定的な成長

Ⅳ. 全社一丸となった取組み

新中期経営計画で目指す成長は、従業員ひとりひとりが、夢を持ち、個性を發揮しながら活躍することが不可欠と考えています。

そのためにも従業員の想いをひとつに、お客さまの夢のために全員が行動し、すべての従業員の夢のために全員が協力することに取組んでまいります。

そのような想いを込めて、新中期経営計画のスローガンを「ALL for ALL. ひとつひとつの、夢によりそう。」とし、全社一丸となって計画を成し遂げてまいります。

以上