

ニーゼロニーゼロ

**明治安田生命3ヵ年プログラム「MYイノベーション2020」
(2017年4月～2020年3月)を策定**

明治安田生命保険相互会社（執行役社長 根岸 秋男）は、新たな3ヵ年プログラム「MYイノベーション2020」を策定しましたので、お知らせいたします。

2014年4月にスタートした「明治安田NEXTチャレンジプログラム」では、次の10年に向けた基盤づくりを行なう3ヵ年の計画として取り組んできましたが、所期の目標を概ね達成することができ、また、「お客さま満足度」も過去最高値を実現することができました。

2017年4月からスタートする3ヵ年プログラム「MYイノベーション2020」では、今後における経営環境の変化等をふまえつつ、新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」の実現に向けて「イノベーション」（変革・創造）を興すべく、「中期経営計画」および「企業ビジョン実現プロジェクト」を推進してまいります。

本プログラムでは、当社がアフターフォローを直接ご提供するお客さま数の飛躍的な拡大を図りつつ（アドバイザー（※1）等チャネルのお客さま：約700万人、法人営業チャネルのお客さま（※2）：約500万人）、「成長性」・「収益性」・「健全性」のバランスを取りながら、企業価値の安定的かつ着実な向上をめざします（企業価値（EEV）：2016年度見込比+約20%）。

これにより、新たに定めた企業ビジョン「信頼を得て選ばれ続ける、人に一番やさしい生命保険会社」を実現するとともに、お客さまに確かな安心を、いつまでもお届けしてまいります。

（※1）正式名称は「MYライフプランアドバイザー」 （※2）任意加入型団体保険のお客さま

企業価値の安定的かつ着実な向上を果たし、新たな企業理念の実現をめざす

中期経営計画

- ◇ お客さま志向とコンプライアンスの徹底を前提に、成長戦略・経営基盤戦略・ブランド戦略を推進
- ◇ 重点方針ごとにイノベティブな取組みを織り込むとともに、先端技術等によるさらなるイノベーションを実現

成長戦略

**重点方針①
お客さま数の拡大**

**重点方針②
新たなマーケットへの取組み**

**重点方針③
資産運用の高度化**

**重点方針④
先端技術等によるイノベーション**

経営基盤戦略

**重点方針⑤
ガバナンスの高度化**

**重点方針⑥
ワーク・エンゲイジメントの向上**

ブランド戦略

**重点方針⑦
新たな企業理念の浸透**

- ◇ 新たな企業理念、とりわけ企業ビジョンの実現に向けて従業員一人ひとりが積極的・主体的に行動する風土を醸成

企業ビジョン実現プロジェクト

《明治安田生命3ヵ年プログラム「MYイノベーション2020」の概要》

お客さま志向とコンプライアンスの徹底を前提に、成長戦略・経営基盤戦略・ブランド戦略を推進します。重点方針ごとにイノベティブな取組みを織り込むとともに、先端技術等によるさらなるイノベーションの実現をめざします。

【重点方針ごとの主要取組事項】

重点方針① 成長戦略－お客さま数の拡大

積極的な商品供給と充実したアフターフォローの提供（新しいサービスの導入を含む）、専属チャネル（アドバイザー等）の拡充とマーケットアクセスの拡充、ICTの活用等を通じたお客さま対応の向上に資する事務サービス基盤の整備等を通じ、お客さま数の飛躍的な拡大を図ります。

重点方針② 成長戦略－新たなマーケットへの取組み

医療・介護をはじめとする第三分野商品のほか、高齢者・退職者向け新商品の開発、女性向け商品・サービスの提供、ならびに、投資型商品のラインアップの拡充を図ります。加えて、健康情報等を活用した商品・サービスの研究・開発を進めます。

海外保険マーケットにおいては、2016年3月に完全子会社化したスタンコープ社をはじめとする既存投資先の収益拡大に優先的に取り組みつつ、今後の新規投資に向けて、先進国および新興国の調査・研究を継続します。

重点方針③ 成長戦略－資産運用の高度化

市場環境の変化に適応しつつ、ガバナンス態勢・リスク管理の高度化を前提に、国内外のクレジット投融資の強化（国内クレジット：3年間で約8,000億円、海外クレジット：3年間で約8,000億円）や「サステナビリティ投融資」（3年間で約5,000億円）をはじめとする資産運用手法の高度化・多様化に取り組み、資産運用収益力の強化を図ります。また、アセットマネジメント事業の強化に取り組みます。

重点方針④ 成長戦略－先端技術等によるイノベーション

人工知能・ICT等をはじめとする先端技術・手法の調査・研究・開発を推進し、その成果を基幹業務に活用するとともに、ヘルスケア分野を含む新たなビジネスの創出をめざして検討を進めます。

重点方針⑤ 経営基盤戦略－ガバナンスの高度化

情報開示の高度化を含むステークホルダーとのコミュニケーション機会の拡充等を実現するとともに、ERM（統合的リスク管理）に基づく先進的な経営管理の浸透・定着を図ります。

その際、グループ経営管理態勢の高度化（国際会計基準・国際資本規制への対応を含む）を推進します。

重点方針⑥ 経営基盤戦略－ワーク・エンゲイジメントの向上

ワーク・エンゲイジメント（一人ひとりが誇りとやりがいを感じながら生き生きとチャレンジングに働く状態）を実現すべく、人財力の持続的な向上、心身の健康増進、多様性受容と活躍促進に取り組むとともに、イノベーション推進に資する余力創出に向けて働き方を見直します。

重点方針⑦ ブランド戦略－新たな企業理念の浸透

統一的・効果的なプロモーションを推進することで、新たな企業理念「明治安田フィロソフィー」に沿った企業ブランドを形成していきます。

とりわけ企業ビジョンの実現に向けて従業員一人ひとりが創造力を持って積極的・主体的に行動する風土を醸成すべく、社長をリーダーとする「企業ビジョン実現プロジェクト」を推進します。

【主な経営目標】

お客さま数の飛躍的な拡大を図りつつ、「成長性」・「収益性」・「健全性」のバランスを取りながら、企業価値（EEV）について約20%の向上をめざします。

2019年度目標値（※1）		
* 増加率・増加数で示している数値は、2016年度見込値との比／差		
企業価値（EEV）（※2）	+20%	
保有契約年換算保険料 [個人営業]	22,250億円	
団体保険保有契約高 [法人営業]	国内シェアNo. 1	
第三分野新契約年換算保険料 [個人営業・法人営業・損保]（※3）	+40%	
お客さま数	アドバイザー等チャンネル（※4）	700万人（+約26万人）
	法人営業チャンネル（※5）	493万人（+約15万人）
資本効率指標（ROEEV：企業価値（EEV）ベース）（※6）	年平均6%程度を 安定的に確保	
経済価値ベースのソルベンシー比率（ESR）（※7）	160%以上	
オンバランス自己資本（※8）	3兆円	

（※1）いずれの数値も暫定値であり、2016年度決算後、確定値を公表予定

（※2）2016年度末見込の運用環境に基づく数値

（※3）個人営業の第三分野新契約年換算保険料に、法人営業におけるマス販、団体医療、団体就業、団体信用の第三分野保障部分と明治安田損害保険の普通傷害、所得補償、医療の新契約年換算保険料相当額を加えた額

（※4）アドバイザー等チャンネルの生保契約者（すえ置・年金受取中を含む）＋生保被保険者＋損保契約者（重複を除く）

（※5）任意加入型団体保険の被保険者数（当社単独・幹事契約の本人・配偶者被保険者）

（※6）自己資本に対する収益効率を示す指標（2016年度末見込の運用環境に基づく数値）

（※7）当社のリスク量全体（信頼水準99.5%）に対して十分な自己資本が確保できているかを示す経済価値ベースの指標（当社の内部モデルに基づく、想定運用環境を前提とした数値）

（※8）所定の内部留保と外部調達資本の合計額

なお、具体的内容は別冊資料をご参照ください。

以上