

中期経営計画

新世紀・新創業計画（2002～2004年度）の基本方針

明治生命保険相互会社（社長 金子 亮太郎）は中期経営計画「新世紀・新創業計画」の基本方針の見直しを、下記のとおりいたしましたのでお知らせします。

基本方針（2002～2004年度）

『安田生命との経営統合に向けた全面提携を前提として、まず個社として営業・サービス力、資産運用力の強化と健全性の向上に努め、純増加態勢を早期に構築する。さらに、商品・サービス、内部管理態勢の整備をはじめとする全ての業務において提携関係を強化し、成長力と収益力・財務健全性を高め、お客さまに、より一層信頼される会社をめざす』

1. 統合後のニューカンパニーをめざした純増加態勢構築への取組み

ア. サービスモデルの構築による営業・サービス力の強化

- a. 顧客ニーズの多様化、商品・サービスの高度化、価格競争激化等の環境変化に対応し、営業職員によるフェイス・トゥ・フェイスのライフプランニング・サービスを一層強化します。具体的には、「m. a.」を起点としたお客さまの拡大と「L. A.」による保有件数の増大をめざします。
- b. 課題解決型のトータル・サービスを次により進化させていきます。
 - (1) E. C. プラン（リスク細分型団体定期保険）と団体信用生命保険に関する引受・販売ノウハウを進化させるとともに、Bグループの魅力化などを進め、新たな団体保険コンセプトを確立します。
 - (2) 団体年金マーケットでは、確定拠出および確定給付の新商品開発および既存商品の見直しを行なうとともに、運用関連提案を含む付加的サービスの開発を行ないます。
 - (3) 法人営業プロ人材の育成強化と販売サポート体制の充実により営業力向上を図ります。
- c. 金融機関との連携によるパッケージサービスを推進し、顧客サービス推進態勢を整備するとともに、ダイレクト販売の収益化とITを活用した保全ダイレクト化を進めます。

イ. 収益力および資産運用力の強化と健全性の高い経営基盤の構築

- a. 事業費効率化については、事業費効率化計画を引き続き推進します。また、ニーズの多様化・高度化に対応した元受機能の拡大に併行してアンダーライティングと支払い査定力を強化し、死差益の拡大をめざします。
- b. 一層の価格競争力・健全性優位を確保しうる内外資産ポートフォリオを構築するとともに、株式等のリスクアセット総額を圧縮し、引き続き、オンバランスの自己資本を充実します。

（次ページに続く）

ウ．海外市場における成長機会および収益機会の確保

成長市場であるアジアへの布石と地域特性に応じた海外保険事業戦略を展開します。

エ．全人材のプロ化と専門性発揮による自己実現・組織生産性の向上 および戦略事業分野へのIT重点投資

- a．自己責任原則に基づき、一人ひとりがプロ化・専門人材化することを促進し、それを実現するための教育・支援プログラムを実施してまいります。あわせて、職務・実績に直結した営業職員・職員賃金体系へ移行していきます。
- b．コア事業および高収益分野にIT重点投資を実施するとともに、競争力よりコストを重視する分野では共同事業化やアウトソーシングを一層進めていきます。

2．経営統合完遂への実行プラン 一体運営の推進

ア．商品・サービスの共同開発・共通化

- a．個人保険分野については、両社の主力商品のコンセプトを統一・発展させた新商品の開発を含め、共通化を推進します。
- b．団体保険分野では、デファクト・スタンダードの確立をめざし、商品・サービスの共通化をはかります。
- c．アセットマネジメント分野では高齢化社会が進展するなか、多様かつ高度化するニーズに応えうる資産形成型商品を研究・開発していきます。

イ．経営インフラの統合・効率化

- a．システム・事務フローの共通化に向け、両社の既存システムの連携・統合、データ接続、ネットワーク構成等について、最先端のIT技術を取り入れながら取組みます。また、営業職員や職員に関する諸制度の融合、営業拠点の整備・再配置を円滑な統合プロセスを念頭において進めます。幅広い分野での人事交流を実施し、役職員全員のスキル・ノウハウをフル発揮しうる環境を整備していきます。
- b．各種リスク管理態勢の高度化・共通化をはじめとする経営管理態勢を整備するとともに、共同化、共通化によるコスト削減ならびに子会社等の整理・統合を幅広く進めます。

以上