

## 特別年度経営計画（2003年4～12月）の基本方針・重点実施事項

明治生命保険相互会社（社長 金子亮太郎）は、現行の中期経営計画「新世紀・新創業計画（2002～2004年度）」を見直し、以下の「特別年度経営計画（2003年4～12月）」を策定しましたのでお知らせします。

### I. 基本方針

明治安田生命の誕生に向け、3つのビジネスモデルの構築を見据え、引き続き個社として営業・サービス力、資産運用力の強化と健全性の向上および内部管理態勢（コンプライアンス・リスク管理等）の整備に努め、保有契約高純増加態勢を早急に構築する。同時に各部門、全ての業務において可能な限り業務一体運営を推進することにより、実質的な「One Company」を実現し、成長力と収益力・財務健全性をより一層引き上げる。もって磐石の態勢で経営統合に臨み、お客さまに最も信頼される会社づくりに邁進する。

### II. 重点実施事項

#### 営業推進部門

1. 陣容3万人の復元と新会社への完全継承
2. 個保営業純増加（新契約保険金>減少保険金）の実現

#### 法人営業部門

1. 個別団体ごと両社合計シェアを拡大
2. 両社の販売力・コンサルティング力・商品サービス力・制度受託力等を背景に強みを伸長し、他社優位性を確保
3. 新たな営業スタイルを確立することにより任意加入制商品を増産
4. 課題解決型営業のさらなる展開

#### 新市場営業

1. 代申行を中心とする基盤活用による成果直結型業務運営の実施
2. 金融機関チャネルに対する販売推進策の実施

#### 資産運用部門

1. 内外債券を中心に安定収益の確保に資するポートフォリオの構築
2. 健全性競争をリードする運用体制の維持・強化
3. 負債特性を踏まえた区分運営の推進

（次ページに続く）

#### アンダーライティング部門

1. 選択・支払査定の強化による死差収益力向上
2. 第三分野におけるリスク算定力強化に向けたデータの蓄積とデータベース応用力の強化

#### お客さまサービス部門

1. 均質・高品質な契約（お客さま）サービスを提供しうる事務サービス統合の推進
2. 営業職員による保全事務と新契約活動との連動

#### 全社事項

1. 「人材の厚み」を活用した合併時の人員配置、「新人事制度」の円滑な導入に向けた対策の実施
2. 資源集中によるシステム統合の確実な実現ならびに新会社 I T インフラの共同開発と I T サポートの展開
3. 合併前個社の事業費効率化計画の達成
4. 株式等のリスクアセット総額の圧縮推進とオンバランス自己資本（広義自己資本）の充実

以 上