

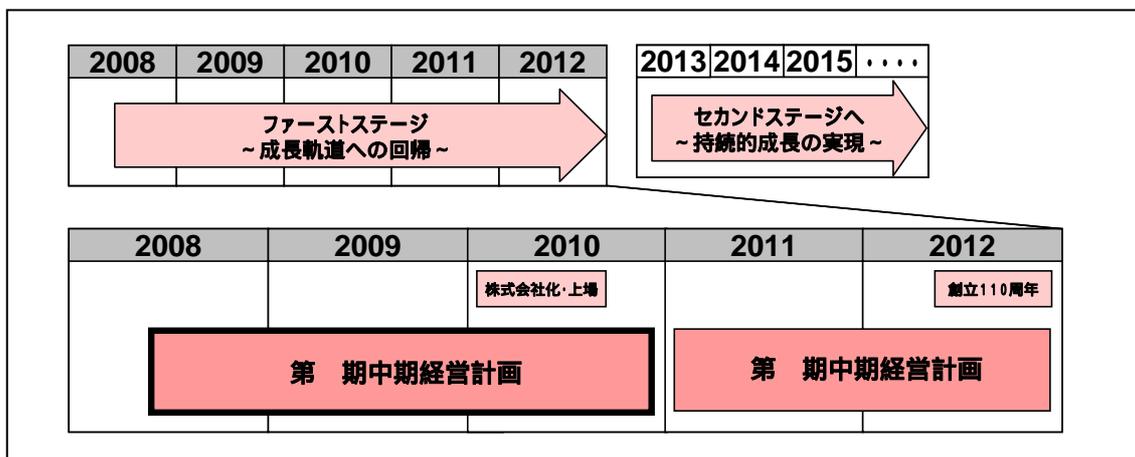
平成 20 年 8 月 18 日

新中期経営計画「Value up 2010」について

第一生命保険相互会社（社長 斎藤勝利）は、2008 年度から 2010 年度をターゲットとする第一生命グループの新中期経営計画「Value up 2010」を策定しました。

この新中期経営計画は、向こう 10 年間について、前期・後期の二期のタイムスパンに区分したうえで、2012 年（創立 110 周年）までの当初 5 年間を「第一生命グループの成長軌道への回帰に向けたファーストステージ」と位置づけ、さらにその第一歩となる 2010 年度までを「第 1 期中期経営計画」として策定したものです。

この新中期経営計画のもと、お客さまから最も支持される生命保険会社となるべく、全組織、全役職員一丸となって取組みを遂行していきます。



新中期経営計画策定の背景

人口動態とお客さまニーズの両面における変化を踏まえた場合、今後も死亡保障市場の縮小が中長期的に続く見込まれる一方で、製販分離の進展による競争の激化や、お客さまが期待する商品・サービスの水準は益々高まっていくものと考えられます。

こうした事業環境の下で、今後も当社が「品質保証新宣言」でお約束したお客さま本位の諸取組みを確実に長期間にわたって実行していくためには、既存の各事業分野で生産性を大幅に高めるとともに経営資源の成長分野への配分を加速し、必要に応じて外部成長の活用も図ることで、企業価値の持続的な成長を実現していくことが不可欠になると考えています。

そこで、これらの戦略の遂行にあたり、一段のスピードアップと経営の柔軟性を確保するための手段として、株式会社への組織変更を行うとともに、新中期経営計画を策定し、既存事業内、及び既存事業から成長分野への経営資源の再配分を実施し、収益性・企業価値の向上を目指します。

新中期経営計画の全体像

新中期経営計画の対象は、第一生命・第一フロンティア生命・海外生保事業等第一生命グループとします。また、グループの事業ドメインを、「生命保険事業を中核として、生涯設計に資するその他保険・金融商品の販売とサービスの提供、および資産運用ビジネス」とします。

計画対象期間は、2008年8月～2011年3月とし、計画名称は、「Value up 2010」とします。「Value up 2010」の名称には、第一生命グループがお客さまにとって付加価値を常に提供していくこと、従業員一人ひとりが自らの仕事での付加価値向上を常に意識していくこと、そしてこれらの結果として各事業分野での付加価値の実現と企業価値の向上をグループを挙げて目指すこと、などの意味を込めています。

第一生命グループでは、CSR 経営の推進を継続するとともに、企業価値を表す指標の一つである「EV (Embedded Value)」の成長を重視します。企業価値向上に向けたプランについては随時具体策を検討し、実行に移します。

「EV (Embedded Value)」とは、生命保険会社において企業価値を表す指標の一つであり、現時点までに積み上げられた企業価値である「修正純資産」と、保有契約から将来にわたり生み出される「保有契約価値」から構成されます。

第 期中期経営計画「Value up 2010」

品質保証と生産性向上による成長への基盤固め

1. 品質保証と生産性向上の同時追求

- ・中核事業の競争力強化
- ・成長市場への積極投資

2. M & A等外部成長の活用

資本効率の向上

1. 資本収益性の向上

2. 資本配賦の効率化

上記 を前提とした株式会社化・上場の完遂

「人財」が成長を支える態勢の確立

新中期経営計画の概要

品質保証と生産性向上による成長への基盤固め

1. 品質保証と生産性向上の同時追求

「品質保証新宣言」でお約束したお客さま本位の諸取組みを確実に履行するとともに、各事業分野で生産性を大幅に高め、競争力の強化を図ります。また経営資源の成長分野への配分を加速し、企業価値の持続的な成長を目指します。

品質保証の履行に当たっては、保険金等の支払に係る業務改善計画において掲げた改善策の確実な履行と徹底を図ります。また、ご契約時、ご契約期間中も含めた全ての段階における業務プロセスのお客さま視点からの継続的な改善に向けて、経営によるリーダーシップのもと、PDCAを実施していきます。

(1) 既存事業分野

営業職員生保事業

中核事業である営業職員生保事業では、「品質保証新宣言」の履行に向け「営業職員育成・契約継続」を最大のテーマとし、営業職員制度の改革やお客さま本位の活動を評価する仕組みを営業組織評価にも強力的に導入した取組みを昨年度より開始しています。この結果、既に契約の継続率や解約失効率の大幅改善とともに、営業職員の挙績者数・在籍者数の反転傾向が見られる等の成果が表れ始めています。引き続き「営業職員育成・契約継続」によるバリューアップに向けた諸施策に強力的に取り組んでいきます。

死亡保障市場への取組みに加え、成長市場や開拓余地のあるマーケットに対する商品ラインナップの充実を検討し、取組みを強化することで新契約業績の向上を目指します。

保障中核マーケット	死亡保障ニードの高いマーケットであり、主力商品ラインナップの充実等により生涯設計に基づくお客さまニーズに合致した商品販売の一層の推進を図ります。
シニアマーケット	貯蓄ニード、医療ニードが高く、今後の成長が見込まれるマーケットであり、さらなる取組み強化を通じて、お客さま層の維持・拡大を図ります。
ヤングマーケット	ライフタイムバリューが高く開拓余地のあるマーケットであり、さらなる取組み強化を通じて、お客さま層の拡大を図ります。

営業職員の育成・個人能率の向上への取組みを一層強化することで、販売力のさらなる強化を目指します。

団体保障事業

新たな商品・サービスの検討に加え、商品・マーケット・団体を切り口とした収益性の観点から、資源の選択と集中を図り、企業価値の向上を目指します。また、業務プロセスの見直し等により、コスト効率の向上を目指します。

団体年金事業

事業内で収益性の優れたセグメントへの集中的な取組みや、適格年金移行を契機とした団体年金事業の効率化に取り組みます。また、事務の高品質化、事務アンダーライティングの効率化を進めます。

各事業分野における生産性向上

事業規模の変化に応じた競争力あるコスト構造の確立に向けて事業費の効率改善を進めます。また、各事業分野において、業務の効率化を進め、経営資源の成長分野への配分を進めます。

(2) 成長市場への積極投資

銀行等窓販事業

金融機関チャネルによる貯蓄性の保険商品販売は、乗り合いチャネルとしての商品裁定や新たな市場参入者の出現等、厳しい競争環境が継続することが想定されますが、今後も退職者層の個人金融資産の流入等で十分な成長余地が見込まれるため、引き続きグループとして事業の強化を図ります。

昨年度開業した第一フロンティア生命における変額年金商品の継続的なバージョンアップに加えて、変額年金以外の商品の供給、新たな販売代理店の開拓等について検討していきます。

海外生保事業

アジア地域を中心とした海外生保事業への取組みをより積極化します。また、海外生保事業の分散（地域分散、企業成長ステージ分散）を意識し、取組み範囲を一定程度広げ、経営資源投下を行うことで、第一生命グループへの早期の利益貢献を目指します。

投資にあたっての投資判断基準・撤退基準について明確に設定し、運営します。

資産運用ビジネス

既存の資産運用関連会社の資本面・機能面での最適化を通じた収益力強化策を実行します。

国内外のアセットマネジメント会社に積極的な投資を図り、資産運用市場の成長性享受を目指します。

2 . M & A 等外部成長の活用

内部成長を補完すべく、積極的にM & A等外部成長の機会を志向していきます。

．資本効率の向上

1．資本収益性の向上

EVの持続的な成長を目指すとともに、株式会社化後においては、契約者配当、内部留保の関係についても留意しつつ、安定的に株主還元を実現することを目指します。

2．資本配賦の効率化

必要資本を確保しつつ資本効率の向上を図るため、資本配賦の効率化を進めます。具体的には、リスク性資産のコントロール、既存事業の見直し、成長分野への資本投下、補完的資本の活用等について検討していきます。また、必要資本の事業部門別管理のレベルアップを図ります。

．上記　を前提とした株式会社化・上場の完遂

2010年度上半期の株式会社化と早期の証券取引所への上場に向け、第一生命グループの総力をあげて取り組むとともに、上場に相応しい企業グループとしての体制を早急に整備していきます。具体的には、株式会社化・上場に向けた万全なお客さま対応の実施、上場企業としての基盤整備、内部統制体制の強化に取り組んでいきます。

．「人財」が成長を支える態勢の確立

第一生命グループでは、もっとも重要な経営資源は人であり、人財こそが他の追随を許さない「競争力」の源泉であると考えます。グループ全体の発展に向けて役職員一人ひとりの価値を高めるための取り組みを推進していきます。

また、株式会社化に向け、「従業員の付加価値創造・成長」と「第一生命グループが標榜する企業価値向上・成長」の方向性を一致させ、従業員と第一生命グループが共に成長していく態勢を確立していきます。

以上