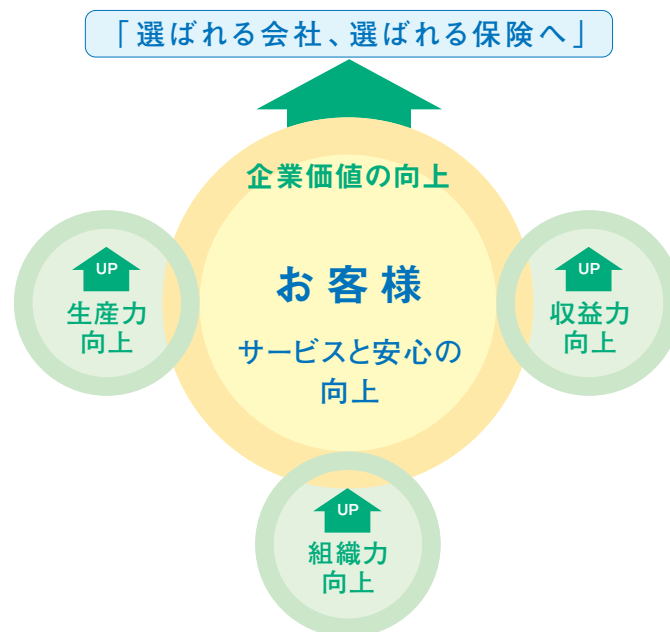


# 中期経営計画の策定

当社は、2008年9月頃からの金融危機による大きな経済環境の変化により一時的に有価証券の評価損を計上したものの、保険本業の収益力を示す基礎利益を堅実に確保しており、引き続き安定した収益力を維持しています。この健全な財務基盤を背景に事業基盤の整備を推し進め、今後も周辺環境の変化に柔軟に対応していくことに努めます。

「選ばれる会社、選ばれる保険へ」というスローガンのもと、これまで以上にお客様へ最高のサービスと安心をお届けすることを主眼におき、中期経営計画を策定しました。中期経営計画では、2009年から3年間にわたり、企業価値を最大限向上させるために収益を伴った成長を目指します。

主要取組項目として「生産力」「収益力」「組織力」の向上を掲げ、計画のゴールである2011年に向け、増収・増益を実現するための施策を実施していきます。



「生産力の向上」は営業チャネルならびに商品の強化策、「収益力の向上」は事業費支出と投資のコントロール策、「組織力の向上」はマンパワーを発揮するための育成と組織力強化策を示しています。

これら3つの柱に応じた諸施策に重点的に取り組み、結果的に企業価値の向上がお客様へのサービスと安心の向上につながることを目指し、努力していきます。

生産力の向上	営業社員チャネルを主要販売チャネルとしつつ、代理店チャネル、法人チャネル(銀行窓口販売含む)へのインフラ整備等にも投資し、さらなる成長に注力します。
	顧客ニーズに対応した新商品の発売
	中小法人マーケットへの対応強化
	代理店・銀行窓口販売チャネルへのインフラ投資 販売チャネルの多様化
収益力の向上	事業費支出のコントロールを行いながら、選択と集中に基づく判断により成長に向けた投資を行います。
	効率性を重視した投資の実施
	オペレーション効率化の推進
組織力の向上	マンパワーを最大発揮するために、機動的な組織を構築し、人材育成にも注力します。
	チャネル間の連携強化による複合的なサービス提供
	人材育成プログラムの拡充