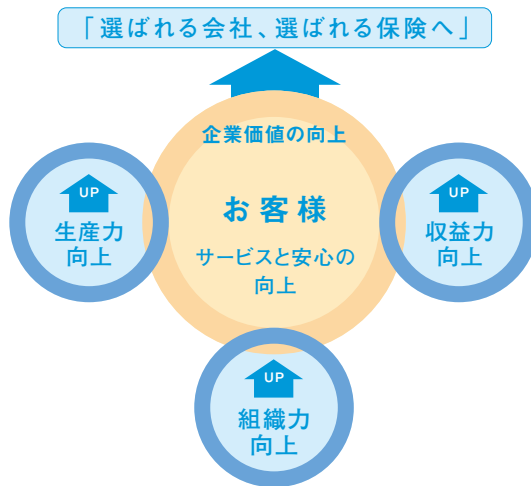


中期経営計画「バリューアップ3ヵ年計画」

当社は2009年度から、中期経営計画「バリューアップ3ヵ年計画」(2009～2011年度)に取り組んでおり、2010年度はこの第2年度にあたります。この計画では、「選ばれる会社、選ばれる保険へ」というスローガンのもと、お客様、代理店・提携金融機関、株主、社員といったステークホルダーそれぞれにとっての企業価値向上を目指しています。

なかでも最も大切にしていることは、お客様にとっての企業価値すなわち、ご満足いただける商品・サービスを提供することと、ご安心いただける健全な会社であり続けることです。

企業価値向上のために、お客様サービスを第一に考え、「生産力」「収益力」「組織力」の向上を通じて、収益を伴った成長を実現します。



【基本戦略】

- 選択と集中の考え方に基づいて、お客様サービスの向上に積極的に投資していきます。
- 経営努力によって間接コストを抑制し、収益性の向上に取り組んでいきます。
- 国内外の経営環境変化をしっかりと見定め、リスク管理態勢のさらなる強化に取り組めます。

生産力の向上	<p>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(銀行窓販含む)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。</p> <p>お客様ニーズに対応した新商品の発売</p> <p>中小法人開拓の強化</p> <p>代理店・銀行窓販チャネルへのインフラ投資</p> <p>販売チャネルの多様化</p>
収益力の向上	<p>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。</p> <p>お客様サービス拡充による囲い込み</p> <p>オペレーション効率化の推進</p>
組織力の向上	<p>マンパワーを最大発揮するために、リスク管理も視野に入れた強い組織をつくり、人材育成にも注力します。</p> <p>リスク管理態勢のさらなる強化</p> <p>人材育成プログラムの拡充</p>

【2009年度取り組み事案(例)】

バリューアップ3ヵ年計画の初年度であった2009年度は、お客様および代理店・提携金融機関とのリレーション強化を最優先事項としてさまざまな施策に取り組めました。

- 2010年1月に発売した新商品「あんしん先取り入院保険 診断革命」は大変好評をいただいています。
- 2009年12月、代理店向けのWebベースインフラである「セールスサポートネット」「バンカシュランス インフォメーション」を稼働し、代理店の皆様をこれまで以上にサポートできる体制を整えました。
- 2012年3月末に適格退職年金制度の廃止期限が迫るなか、企業年金制度再構築の新しいソリューションとしてキャッシュバランス型DB年金の提供に注力しています。

2010年度以降も、企業価値向上につながる施策を積極的に実施してまいります。