

# 成長に向けた事業展開の加速

## 1. 「新・生涯設計」による 国内マーケットでの成長実現

当社は、1997年以降「生涯設計」のコンセプトに基づくさまざまな取り組みを推進してきましたが、株式会社化・上場のプロセスで得られた経験に基づき、「生涯設計」のコンセプトをさらに拡大・進化させた「新・生涯設計」を掲げ、国内市場での成長実現を目指します。

具体的には、国内での成長が期待できる第三分野（医療等）・個人貯蓄市場への競争力の高い商品投入、コンサルティング強化を行うことで、マーケットの成長を上回るトップライン成長を目指していきます。グループの第一フロンティア生命では、銀行等窓販向けに機動的かつ競争力のある個人貯蓄商品の投入を行うことで、グループのトップライン成長への貢献を目指していきます。

加えて、当社の有するお客さま基盤やヒト、モノ、仕組みなど、さまざまなリソースを活かし、有機的にお客さま接点の強化を図ることで、「コンサルティングの対象とするお客さま層の拡大」と「チャンネルの生産性向上」を図っていきます。

## 2. 海外事業等での着実な成長

海外生命保険事業について、アジア・パシフィック地域を中心とした展開を進めます。具体的には、当社グループが長年にわたり培ってきたノウハウに加え、2011年5月に完全子会社化を完了したタワー社（現TAL）の経営ノウハウも活用し、引き続き、生命保険市場の拡大が期待されるアジア・パシフィック地域を中心に取り組むとともに、より早期の利益成長享受を目的に一定の市場成長が見込める先進国生保事業への進出も検討し、海外生命保険事業の当社グループ利益への貢献度向上を図っていきます。

また、生保事業との親和性が高く、人口増加・退職資金拡大を背景に高成長を期待できる海外アセットマネジメント事業についても事業参画を検討していきます。

## 3. 成長戦略を支える事業変革の推進

既存事業分野のビジネスモデル変革に向け、下記の「5つの変革」に取り組み、固定的コストの効率化、お客さま接点分野の強化等を進め、グループの競争力強化を推進します。

### 成長戦略を支える5つの変革

コストマインド変革	より品質の高い商品・サービスをより低コストでご提供する、「いちばん、品質・生産性の高い会社」に向けたグループ全従業員の挑戦。
事務オペレーション変革	お客さまの分かりやすさと利便性を第一に考えた事務フローへの変革と、事務集中部門での製造業アプローチを活用した事務品質と生産性の同時追求。
業務フォーメーション変革	お客さま接点への人財のシフトを含めた、本社・支社の組織・人員の効率化。
オフィスインフラ変革	営業時間・立地・提供するサービス等、幅広くお客さまのニーズを捉えた店舗体制の構築。本社オフィスのユニバーサルレイアウト化による業務効率および生産性の向上。
ワークスタイル変革	上記の変革を支え、推進するためのグループ全従業員一人ひとりの意識・行動変革。