

中期経営計画

平成28年度～30年度

フコク生命の中期経営計画について

平成28年度より、3カ年の新たな中期経営計画の取組みを開始いたしました。当社の中期経営計画は、売上目標や利益目標の達成ではなく、「業務プロセス」や「職員一人ひとりの意識」の質を高めていくことを目指しております。こうした取組みにより会社の質の向上を図ることができれば、結果として各種業績の向上につながるものと考えております。

中期経営計画（平成28年度～30年度）の考え方

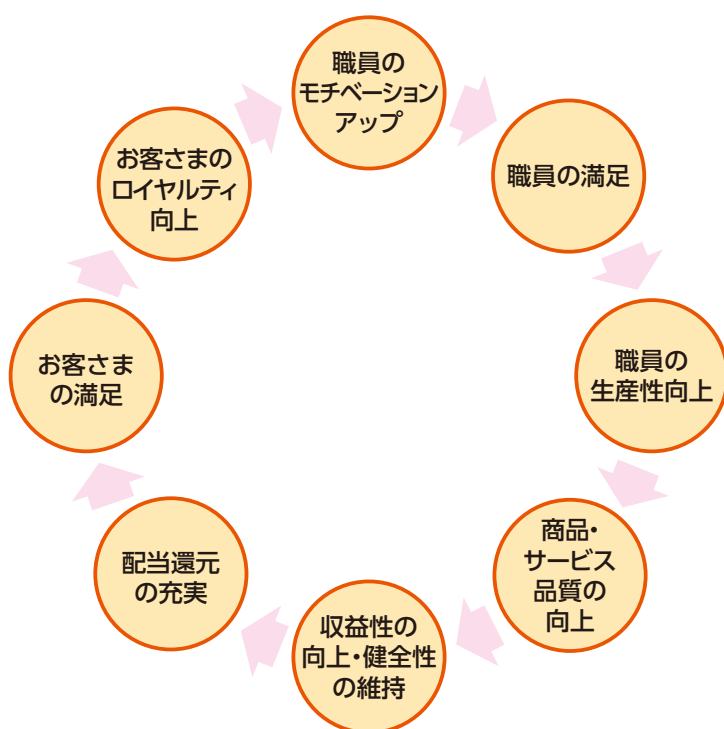
中期経営計画（平成28年度～30年度）では「徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる」をビジョンとしております。

このビジョンに近づくために、今期の中期経営計画では「持続的成長のための好循環」を作り上げることを目指しております。この循環は、ビジョンの実現のために全職員のベクトルが同じ方向を向いて中期経営計画に取り組んでいくことができるように考え方を整理したものであり、当社の職員のモチベーションアップが、生産性の向上を通して、ご提供する商品・サービス品質の向上につながり、それが収益性の向上や健全性の維持に貢献し、結果として配当還元の充実を通して、お客さまの満足やロイヤルティの向上につながり、それがさらなる当社の職員のモチベーションアップにつながっていくことによって、持続的な成長を果たすことを目指したものです。

ビジョン

徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる

持続的成長のための好循環



■ 職員のモチベーションアップ

お客さまから評価されることにより、職員のモチベーションが上がる

■ 職員の満足

職員の心理的充実度が高まり職員満足度が向上する

■ 職員の生産性向上

質の高い人材が育ち、生産性が向上する

■ 商品・サービス品質の向上

提供する商品・サービス品質が向上する

■ 収益性の向上・健全性の維持

保有契約の継続率の改善により収益性が高まり、健全性も維持される

■ 配当還元の充実

お客さまの実質的な保険料負担を軽減する

■ お客さまの満足

お客さま満足度が向上する

■ お客さまのロイヤルティ向上

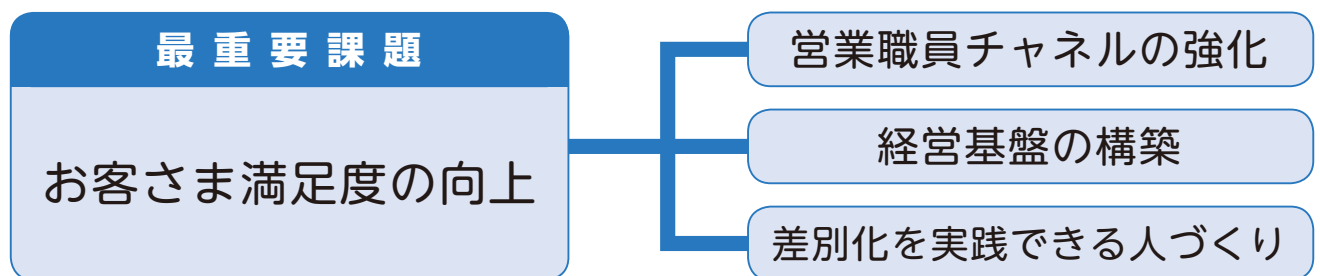
当社へのロイヤルティが向上する

具体的な取組み

①お客さま満足度の向上

「持続的成長のための好循環」を実現するためには、循環の各プロセスにおいて様々な取組みが必要となりますが、特に重要なプロセスの一つが「お客さまの満足⇒お客さまのロイヤルティ向上」であると考えております。そこで、今期中期経営計画では、「お客さま満足度の向上」を最重要課題として取り組むことにしております。

そして、お客さま満足度の向上を果たすための取組みに加えて、その実現を支えるために必要となる「営業職員チャネルの強化」、「経営基盤の構築」、「差別化を実践できる人づくり」についてそれぞれのカテゴリー別に策定したアクションプランを実行してまいります。



②お客さま基点活動

お客さま基点を価値観として行動できるように「気づき」や「自覚」をうながすことを目的として、全職員を対象とした研修を行う、「お客さま基点活動」を実施いたします。この活動は平成25年度より実施しており、「お客さま基点」を価値観として行動できる人材を育成することが当社の目指す「差別化」につながり、結果としてお客さま満足度の向上につながるとの認識のもと、今期中期経営計画期間においても継続実施いたします。

当社は、相互会社形態の保険会社として、「収益の最大化」ではなく、ご契約者の利益を守るために「確実な保険金等のお支払い」と「配当還元による実質的な保険料負担の軽減」を実現することが最大の使命であると考えております。そして、その実現のために、これまでも「最大たらんよりは最優たれ」という考え方の下、質を重視した経営の差別化を行ってまいりました。

当社が今後もこの経営を続けるためにも、中期経営計画のビジョンの実現に向けた取組みを進めることが不可欠であり、全社一丸となって不断の努力を重ねてまいります。