

## みどり生命 「新・中期経営計画（2024～26年度）」について

私どもみどり生命は、冠婚葬祭事業を営む互助会のグループ企業として2008年に創業し、昨年10月には、おかげさまで創業15周年を迎えました。

人生100年時代、超高齢化社会のわが国にあって、当社は創業以来、「ライフエンディングに寄り添い、高齢のお客さまにも安心して未来を託していただける会社」づくりに努めております。

2024年3月末現在、保有契約件数は27万件を超え、総資産も着実に増加し、健全性指標であるソルベンシー・マージン比率においても高い水準を確保しております。

このたび、将来にむけての持続的成長を確かなものとするべく、2024年度から3カ年の「新・中期経営計画」を策定いたしました。

### 『幸齢社会 期待されつづける みどり生命』

をビジョンとして、健康状態にかかわらずご加入いただける無選択型終身保険や、ご葬儀費用充当サービスなど、当社ならではの特徴ある商品・サービスをご提供し、お客さまやパートナーである代理店の皆さまに、将来にわたって期待いただける「みどり生命づくり」に取り組んでまいります。



代表取締役社長

安達 倫明

みどり生命  
**新・中期経営計画**  
(2024～26年度)

～ 「幸齢社会」 期待されつつける みどり生命へ ～

## ＜経営理念＞

### 【社会のために】

公正誠実な企業活動に努め、ライフエンディングに寄り添い、社会に貢献します。

### 【お客さまのために】

高齢のお客さまにも安心して未来を託せる会社を創ります。

### 【ビジネスパートナーのために】

代理店をはじめとするパートナーとの信頼関係を大切に、相互の発展を目指します。

### 【従業員のために】

全ての従業員が、活力を持ち創造性を発揮する企業風土を築きます。

### <主な指標の状況>

項目	2020年度	2023年度	差
保有契約件数	25 万件	27 万件	+2 万件
保険料収入	107 億円	137 億円	+30 億円
資産運用収益	8 億円	10 億円	+2 億円
ソルベンシー・ マージン比率	3104 %	3136 %	+32 %

- ・保有契約件数、保険料収入、資産運用収益ともに増加
- ・健全性指標であるソルベンシー・マージン比率は、3,000%台の高い水準を確保

## < 社会構造・市場環境等の変化 >

### ● 高齢化のさらなる進展

- ・ 高齢者人口の増加、死亡者数の増加
- ・ 終活の社会的流れ
- ・ 高齢者市場の開拓競争

### ● 人手不足時代

- ・ 人材確保の困難性上昇
- ・ シニア人材確保の難易度も上昇

### ● デジタル化の進展

- ・ DX推進の社会的要請
- ・ シニア層のインターネット利用率が向上

### ● お客さまの行動様式の変化

- ・ 対面営業の難しさ増す環境
- ・ 非対面方式営業の高まり

### ● 物価上昇

- ・ 物価上昇に伴う家計への影響

### ● 規制等

- ・ 経済価値ベースのソルベンシー規制の導入

環境変化・課題を取り込み、持続的成長を確かなものとする3年間へ

### 「幸齢社会」期待されつつける みどり生命へ

<趣旨> 特徴ある商品・サービス、ビジネスモデルによって、高齢の方をはじめとするお客さまや、パートナーである代理店の皆さまに、将来にわたって期待いただける「みどり生命づくり」を目指します

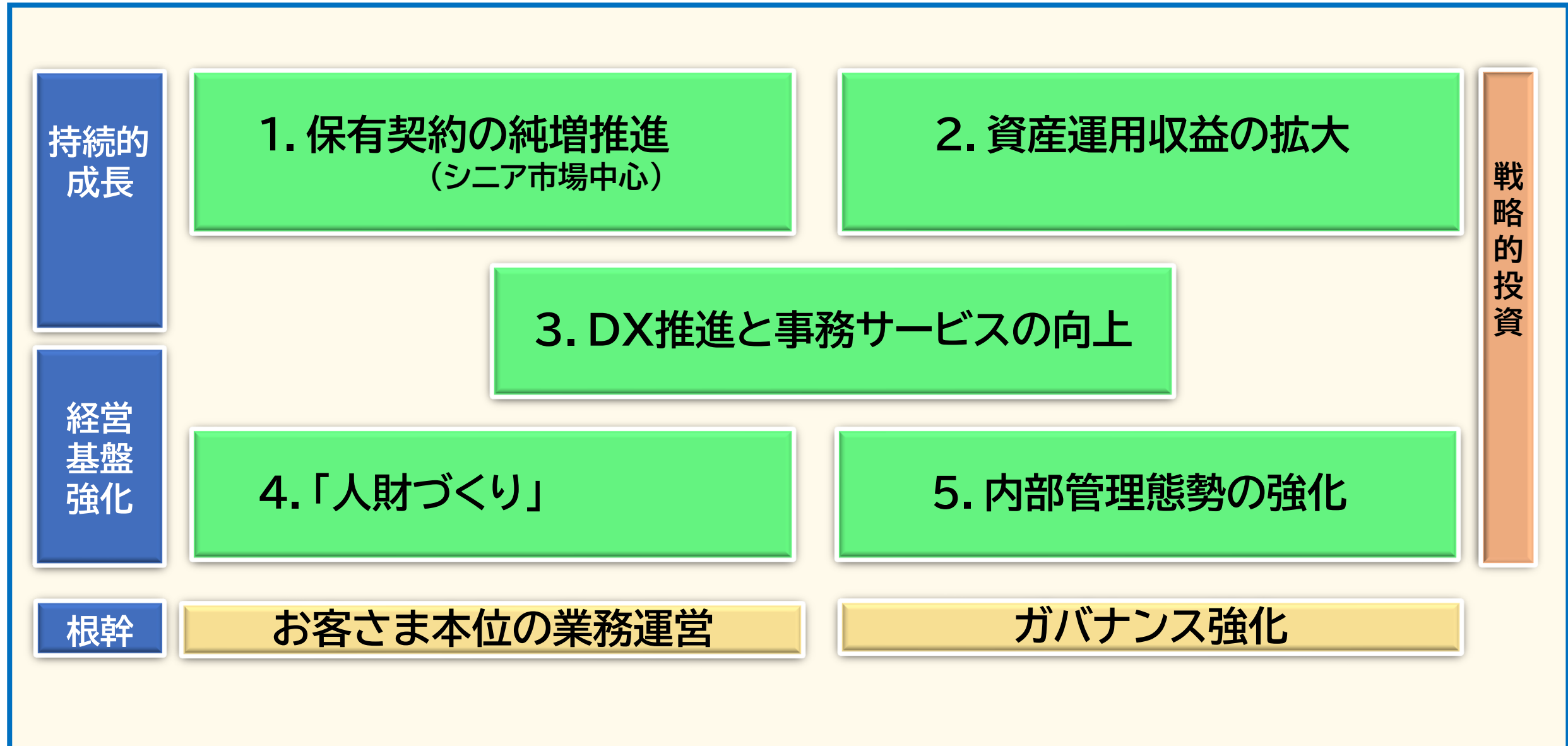


～ 持続的成長を確かなものとする3年間 ～

1. ご葬儀費用の準備を中核とした終活関連の商品・サービスによって、  
シニアマーケット基盤の拡大をすすめる3年間
2. 委託先代理店との信頼関係を深め、共存・共栄をすすめる3年間
3. 活力・創造性を発揮する企業風土づくりにむけて、「人財づくり」をすすめる3年間
4. 「ガバナンスの強化」・「内部管理態勢の強化」を図りつつ、  
「お客さま本位の業務運営」をすすめる3年間

# V 新・中期経営計画の全体像

- ・お客さま本位の業務運営・ガバナンス強化を根幹に、戦略的投資を行い、以下の1～5を重点に取組み、持続的成長と経営基盤の強化をすすめます



## VI 重点取組み-1 保有契約の純増推進（シニア市場中心）

- ・無選択型終身保険、ご葬儀費用充当サービスをはじめとする、シニア市場における特徴ある商品・サービスの提供
- ・広告宣伝展開等による、認知度向上とダイレクト・マーケティングを活用した対面・非対面融合の営業スキームの構築
- ・委託先代理店の販売および教育サポートの強化、販路の拡大
- ・募集品質のさらなる向上

### より深く(質的成長)

- ・既存代理店のサポート推進・深耕
- ・付帯サービスの拡充
- ・募集品質の向上

### より広く(量的成長)

- ・新たな顧客基盤開拓(委託先代理店の増店等)
- ・ダイレクト・マーケティングの展開

特徴ある  
**商品・サービス**  
の提供

無選択型終身保険  
ご葬儀費用充当サービス

広告宣伝展開

シニア市場



## VI 重点取組み-2 資産運用収益の拡大

### 1. 安定収益の確保

- ・国内公社債中心の運用の継続

### 2. 中期的収益の向上

- ・許容リスク範囲内の社債、不動産(含私募リート)投資

## VI 重点取組み-3 DX推進と事務・サービスの向上

### 1. 「みどり新システム」の構築

- ・事務システム機能の向上、お客さまサービスの向上

### 2. マーケティングDXの推進

- ・ダイレクト・マーケティングのインフラ構築と推進

### 3. システムセキュリティ対策の強化、BCPの整備

- ・セキュリティマネジメント推進、外部攻撃対策等の強化

### 4. DX推進体制の整備・強化

- ・教育・指導体制の整備、専門人材の確保

## Ⅵ 重点取組み-4 「人財づくり」

### 1. 人材の活躍促進と採用

- ・新たな育成体系の構築（将来のキャリア人材育成、キャリアビジョンの醸成）
- ・若手人材の採用確保
- ・シニア層（経験者人材等）の採用・活躍推進

## Ⅵ 重点取組み-5 内部管理態勢の強化

### 1. 経済価値ベースのソルベンシー規制に対応した内部管理態勢の強化

- ・ESR（経済価値ベースのソルベンシー比率）計測・検証態勢の整備

【2026年度(中計最終年度)目標】

項目	2026年度 目標	2023年度 差
	保有契約件数	32 万件
収入保険料	166 億円	+29 億円
資産運用収益	13 億円	+3 億円