ライフマイスター

21年度経営計画説明会開く
保険事業売上50億円目指す

総合保険代理店のライフマイスター（愛知県名古屋市、西浦伸明社長）は7月12日、オンラインで2021年度経営計画説明会を開催した。西浦社長が長期ビジョン（31年度計画）と中期経営計画（21～23年度）などを説明し、23年度までに従業員数500人体制と保険事業売上50億円を目指す方針を示した。当日は保険会社や提携企業などから81人が参加した。

説明会に先立ち、西浦社長があいさつし、「4月の社長就任後、全国の拠点を回って全社員の志を確認してきたが、当社には思いの強いメンバーが集まっていると感じた。強い思いを持って皆さんと共に業界をより良くしていきたい」と述べた。

また、同社は11年7月12日の創業から10周年を迎えたとし、「これから10年、20年と先を見据えて進んでいくために、第二の創業と位置付けて事業を推進していく」と強調した。

次に、第二の創業を踏まえ、経営理念と行動指針（LM8）を顧客本位の業務運営のさらなる推進に向けて一新したことを説明した。また、ミッションに「保険を基軸とし新たな価値を創造する『職人』としてお客様の人生に寄り添い、地域社会に貢献する」を、ビジョンに「『職人』が業界を変革させ、お客様から選ばれ人生100年時代に寄り添う永続企業を創る」を、バリューに「『マイスター』＝『職人』としての誇り。強いこだわり。お客様本位の徹底、志高きプロフェッショナル集団」を掲げたと述べ、それぞれに込めた思いを語った。

20年度業績については、社員の退職に伴う影響などから、手数料収入や経常利益が減少したことを報告した。一方で、保有契約件数と生損保の売上比率から、推奨方針に応じた顧客本位のバランスが良い販売実績になったとした。

第二の創業を踏まえた長期ビジョンに関しては、「保険の職人」から「保険を基軸とし新たな価値を創造する職人」として、お客さまの人生に寄り添っていくことで、これから先の10年で日本を代表する「保険総合商社（金融総合商社）」へ健全に成長・発展していくと述べた。

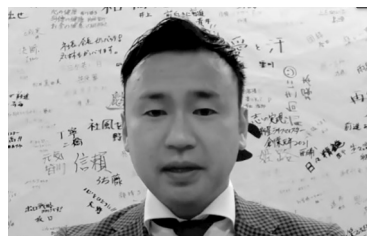
また、中期経営計画では、①販売基盤強化②組織力向上強化③顧客本位の業務運営④働き方改革―の4大強化策を推進すると強調。23年度までに従業員数500人体制と保険事業売上50億円を目指すとともに、いまだ出店できていない政令指定都市（新潟市、さいたま市、横浜市、神戸市、岡山市、広島市、福岡市、北九州市、熊本市など）への出店計画と、既存支店へのリクルート採用および社員への教育強化にも取り組むとした。

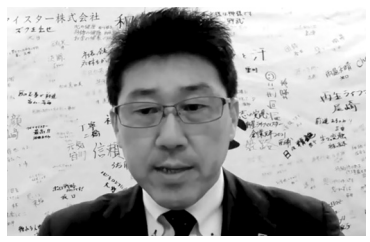
その他、経営計画の実現に向けて本社事業部を新設するなど、組織体制の変革について説明した。

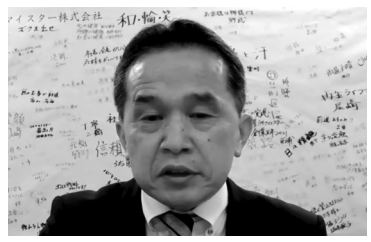
続いて、営業統括部の稲垣努部長が21年度の具体的な営業体制について説明。販売基盤の強化に向けては新規支店開設やリクルート採用、マーケット開拓など、組織力向上強化に向けては支店連携・サポート体制やお客さまサポート体制の強化、ハッピーリタイアメントプランの策定・導入などに取り組むとした。

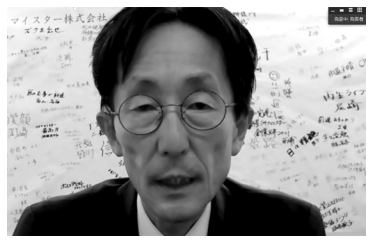
また、業務管理部の船田秀夫部長が管理体制について説明。顧問弁護士と東海財務局からの監査で指摘があった事項を細かく分析した上で3カ年計画を策定したとし、21年度は内部監査運用マニュアルの作成・伝達、お客さまの声やお客さまアンケートの見直し、お客さまの意向把握の検証などを強化し、PDCAサイクルの周知・徹底を図っていくとした。

説明会の最後に、大野達男会長があいさつし、「経営計画を実現することでお客さまの信頼を獲得し、お客さまに選ばれる保険総合商社として飛躍できると信じている。今こそ全社一丸となり、強い覚悟で取り組んでいきたい」と述べた。


西浦社長


稲垣部長


船田部長


大野会長