

# 個人投資家の皆さま向け プレゼンテーション

第一生命保険株式会社

証券コード: 8750

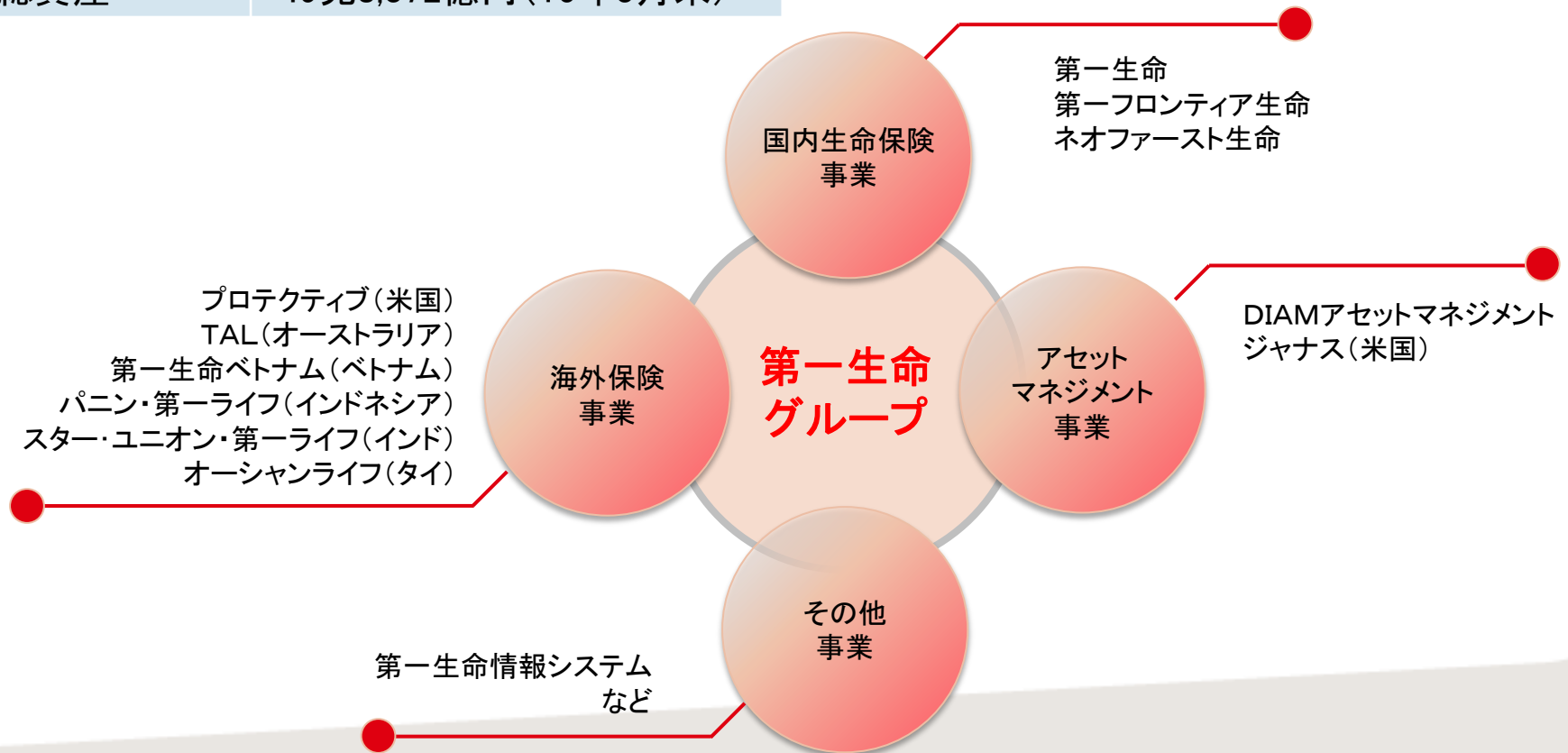
2015年9月5日

一生涯のパートナー

**第一生命**

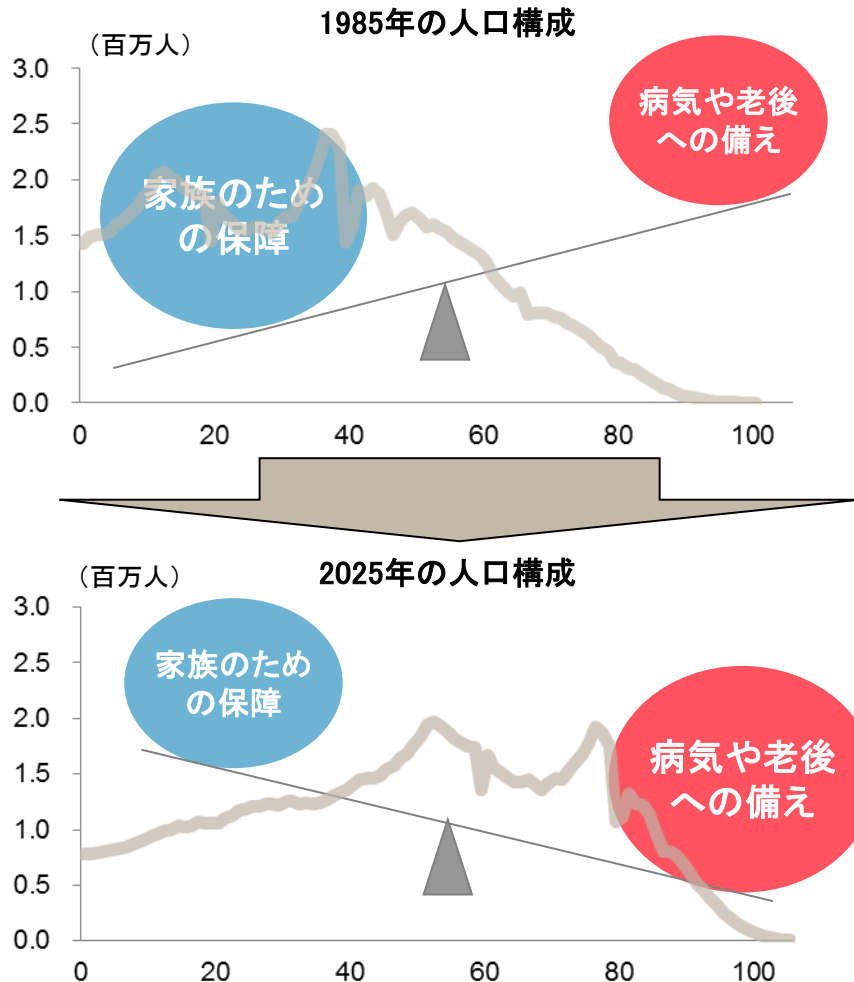
# 第一生命保険の概要

創立	1902年9月	従業員数	60,647名(連結、15年3月末) (うち、第一生命の営業職員 42,262名)
上場	2010年4月(東証一部)	ソルベンシー・ マージン比率	818.2%(連結、15年3月末)
本店所在地	東京都千代田区有楽町 1-13-1	連結経常収益	7兆2,522億円(15年3月期)
総資産	49兆8,372億円(15年3月末)		



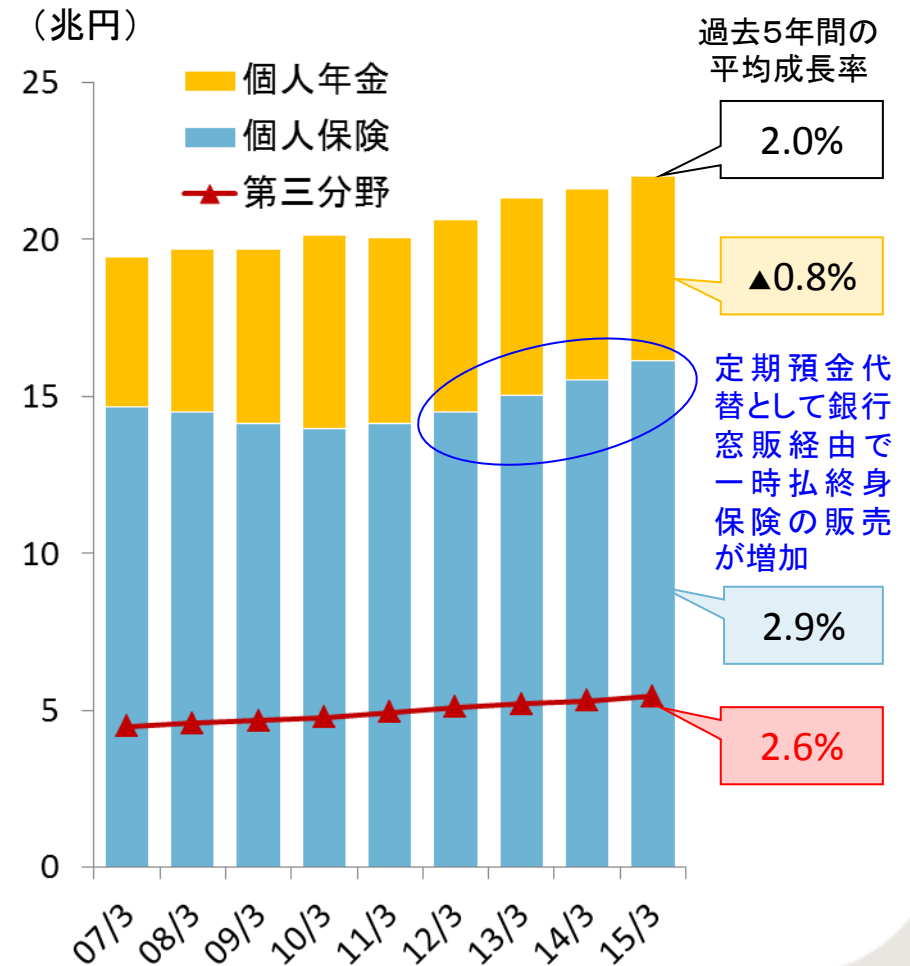
# 拡大を続ける国内生命保険市場

## 日本の人口動態と保障ニーズの変化



(出所)総務省、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」を基に当社作成

## 日本の生保 保有契約年換算保険料の推移

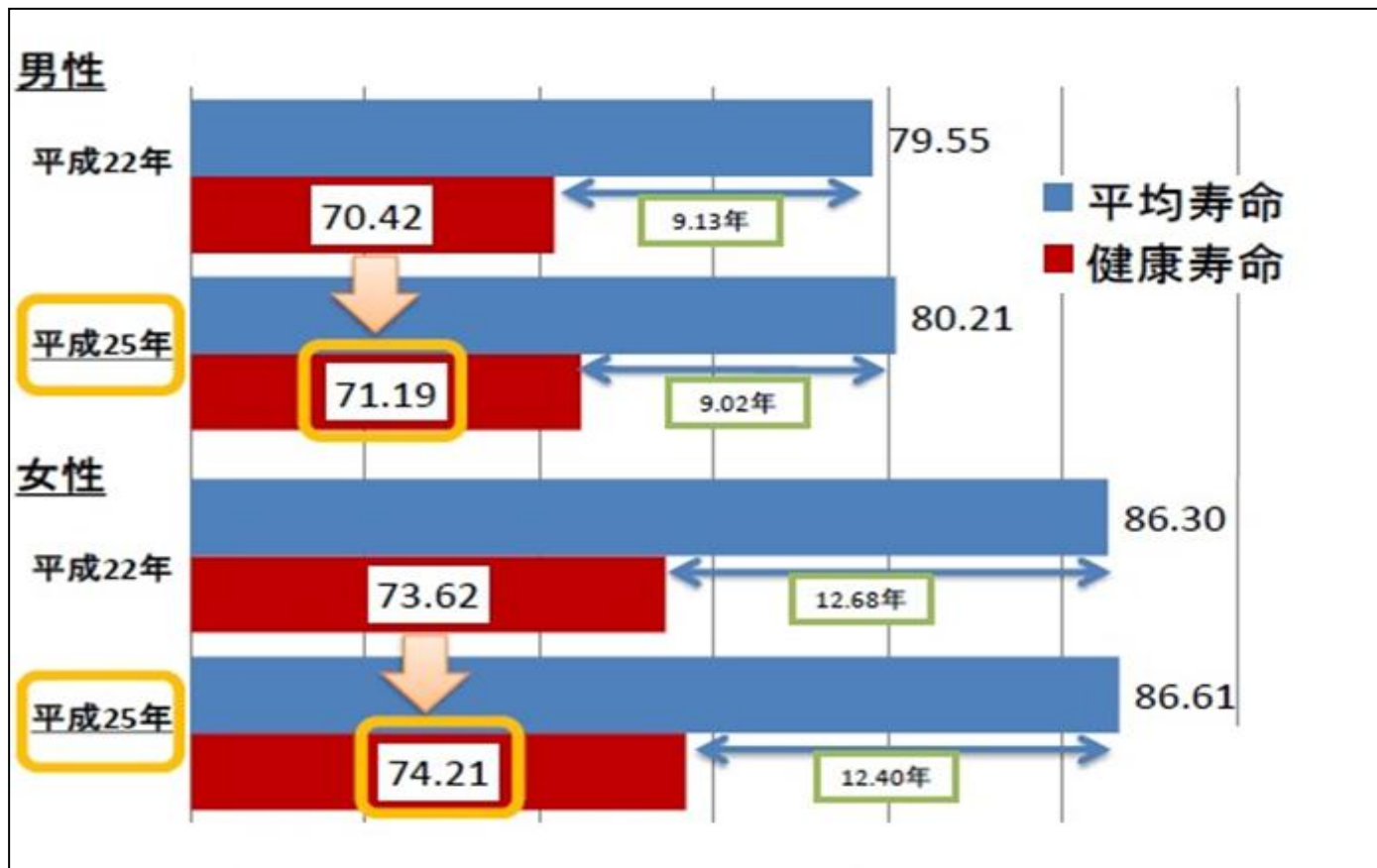


(出所)株式会社保険研究所「インシュアランス」統計号各号、生命保険協会資料を基に当社作成

# 日本の生命保険市場におけるビジネスチャンス

## ～健康寿命の延伸～

### 平均寿命と健康寿命の格差



### 生命保険業界の役割

医療情報の提供等による健康支援

商品・サービス提供(私的保障充実)

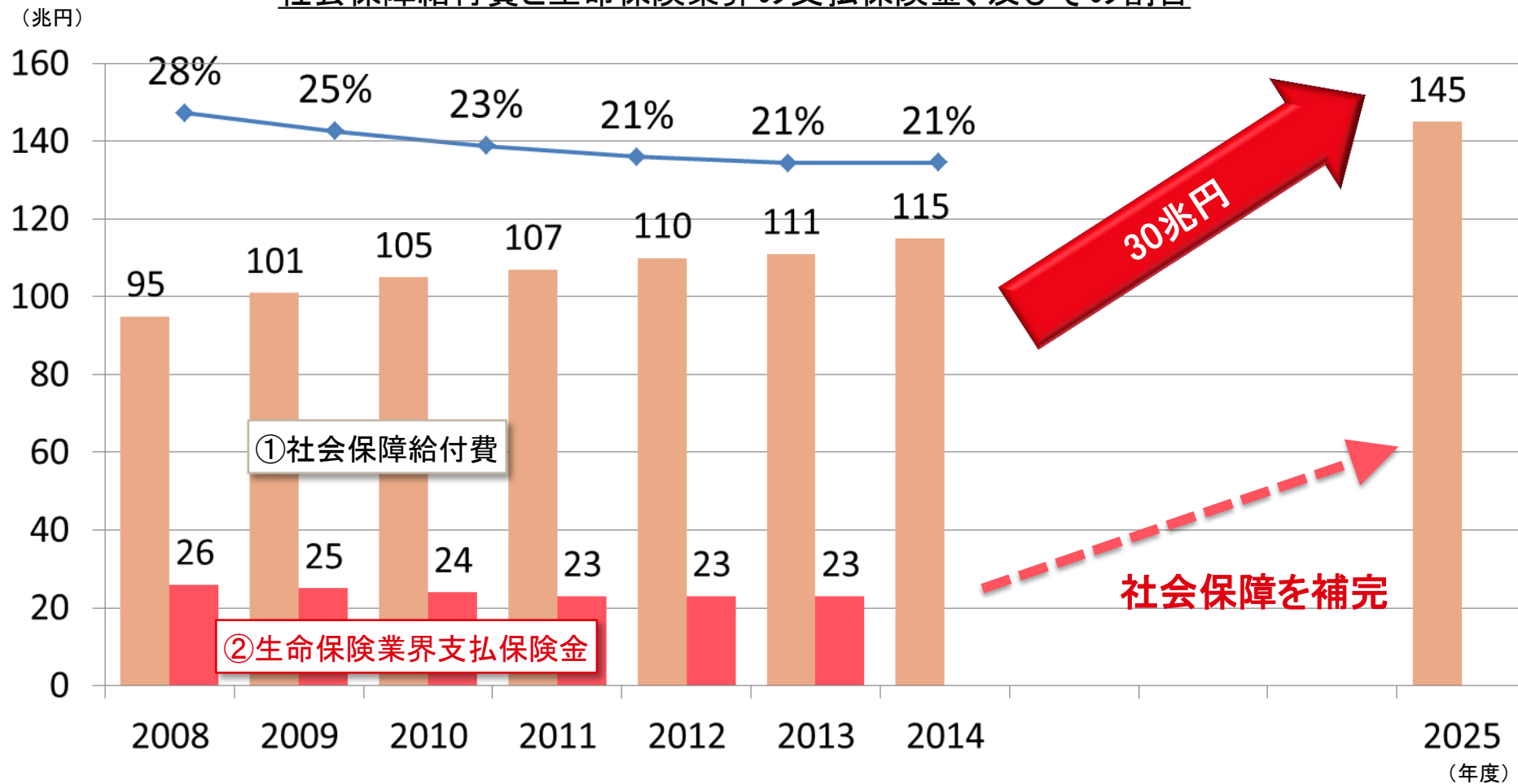
# 日本の生命保険市場におけるビジネスチャンス

～自助を基本とした自助・共助・公助のベストミックスへ～

一生涯のパートナー

第一生命

## 社会保障給付費と生命保険業界の支払保険金、及びその割合



(出所) 国立社会保障・人口問題研究所「社会保障費用統計」、厚生労働省「社会保障制度改革の全体像」、株式会社保険研究所「インシュアランス」統計号各号、生命保険協会「生命保険事業概況」。

2012年度以降の社会保障給付費は予算ベース。2025年度は厚生労働省試算。

# お客さまニーズを捉えた商品・サービスの機動的な投入

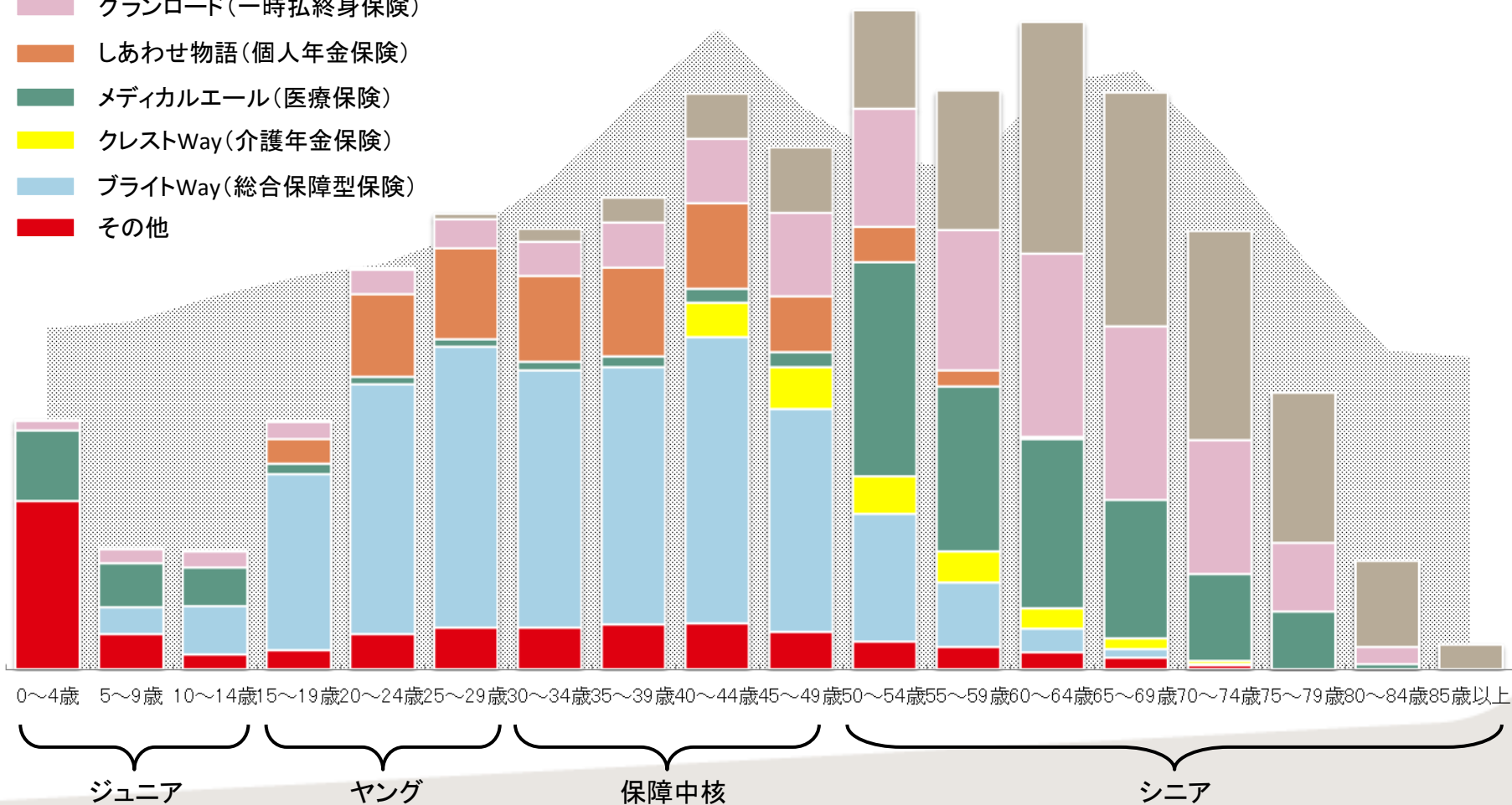
一生涯のパートナー

第一生命

## 新契約件数の被保険者年齢別分布(15年3月期)

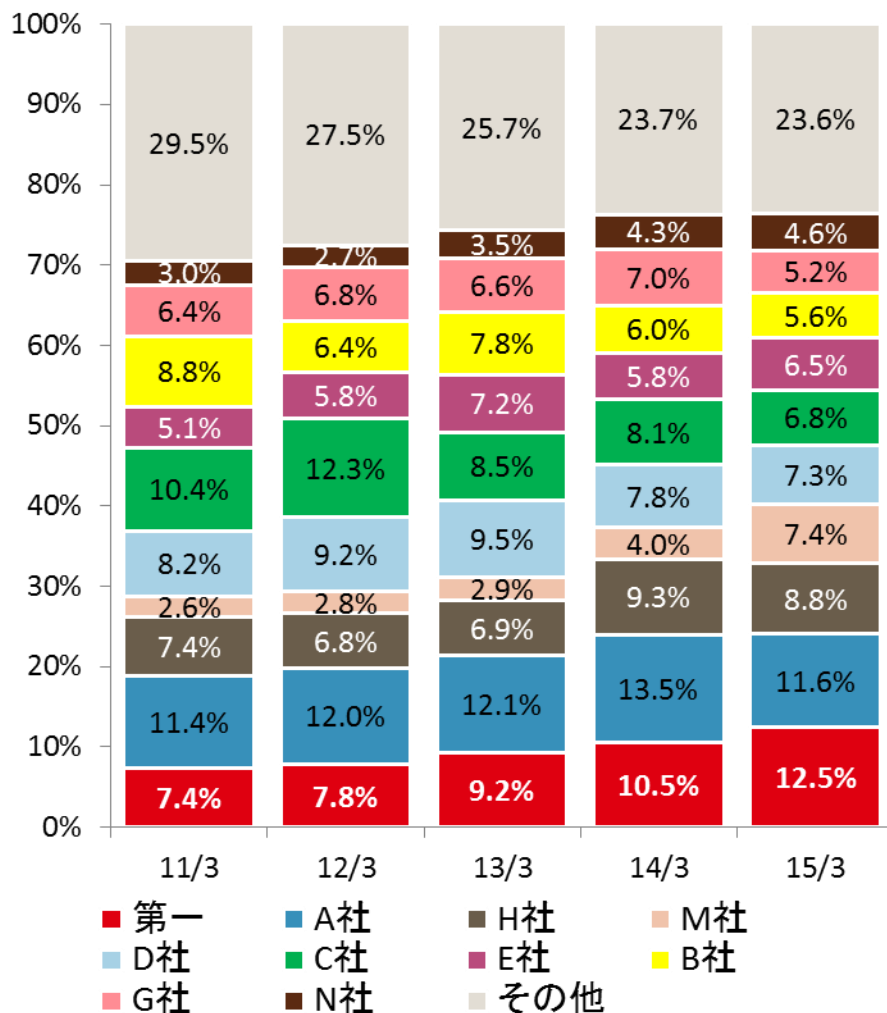
日本の人口ピラミッド

- 第一フロンティア
- グランロード(一時払終身保険)
- しあわせ物語(個人年金保険)
- メディカルエール(医療保険)
- クレストWay(介護年金保険)
- ブライトWay(総合保障型保険)
- その他

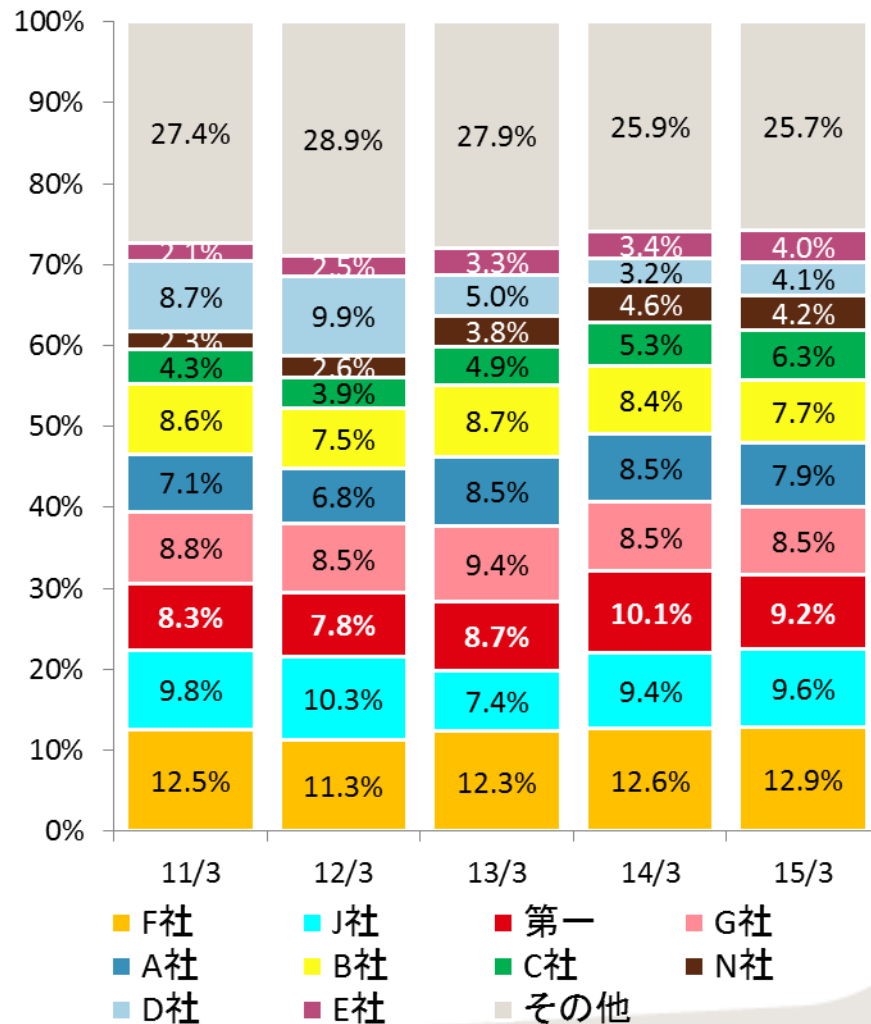


# 市場シェア(新契約年換算保険料ベース)

## 新契約年換算保険料シェア推移



## 第三分野 新契約年換算保険料シェア推移



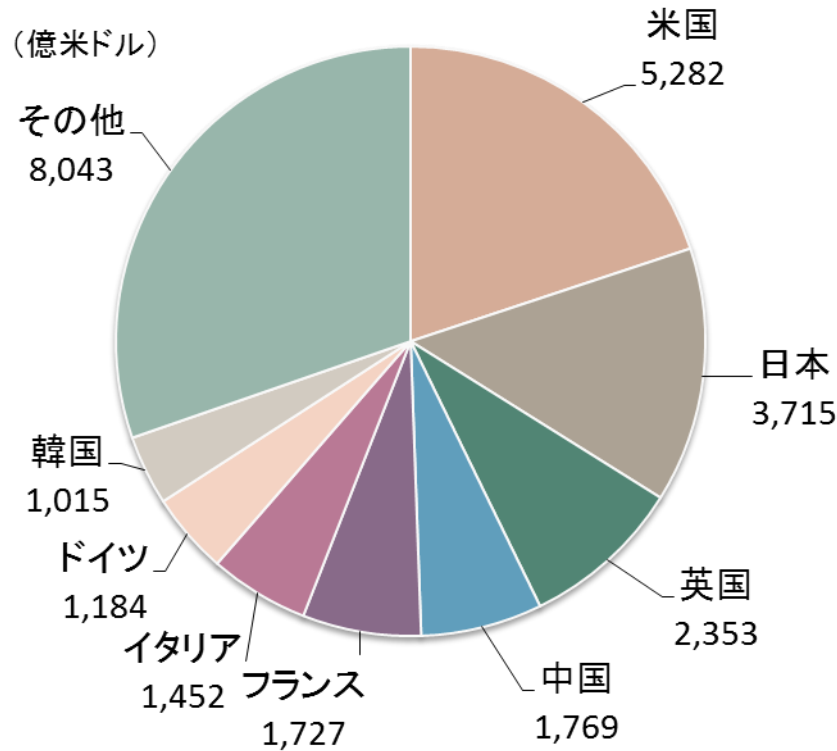
(注) 新契約年換算保険料シェア、第三分野新契約年換算保険料シェアはかんぽ生命を除く。

(出所) 各社決算資料、生命保険協会資料を基に当社作成

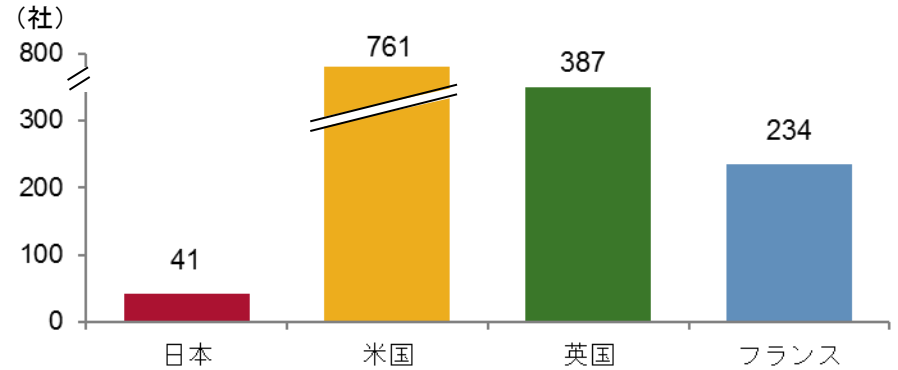
# 世界第2位の市場規模を誇り、寡占化が進んだ市場

## 保険料収入の国別シェア(2014年)<sup>(1)</sup>

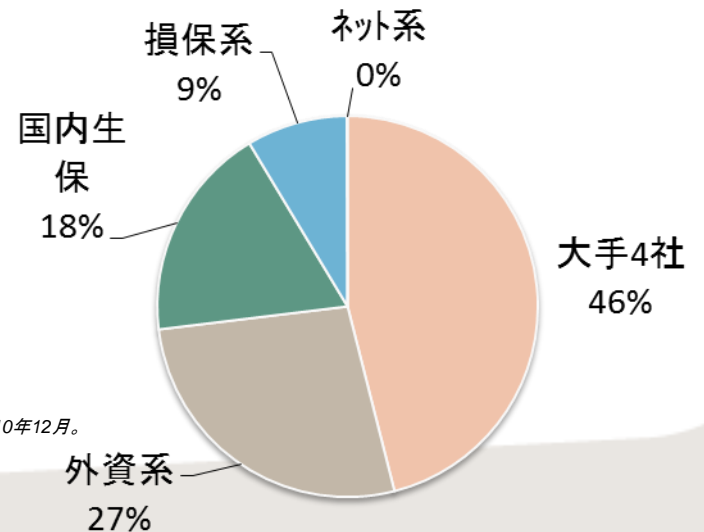
**グローバル生保市場  
合計2兆6,545億米ドル**



## 生命保険会社数<sup>(2)</sup>



## 保有契約年換算保険料シェア(2015年3月末)<sup>(3)</sup>



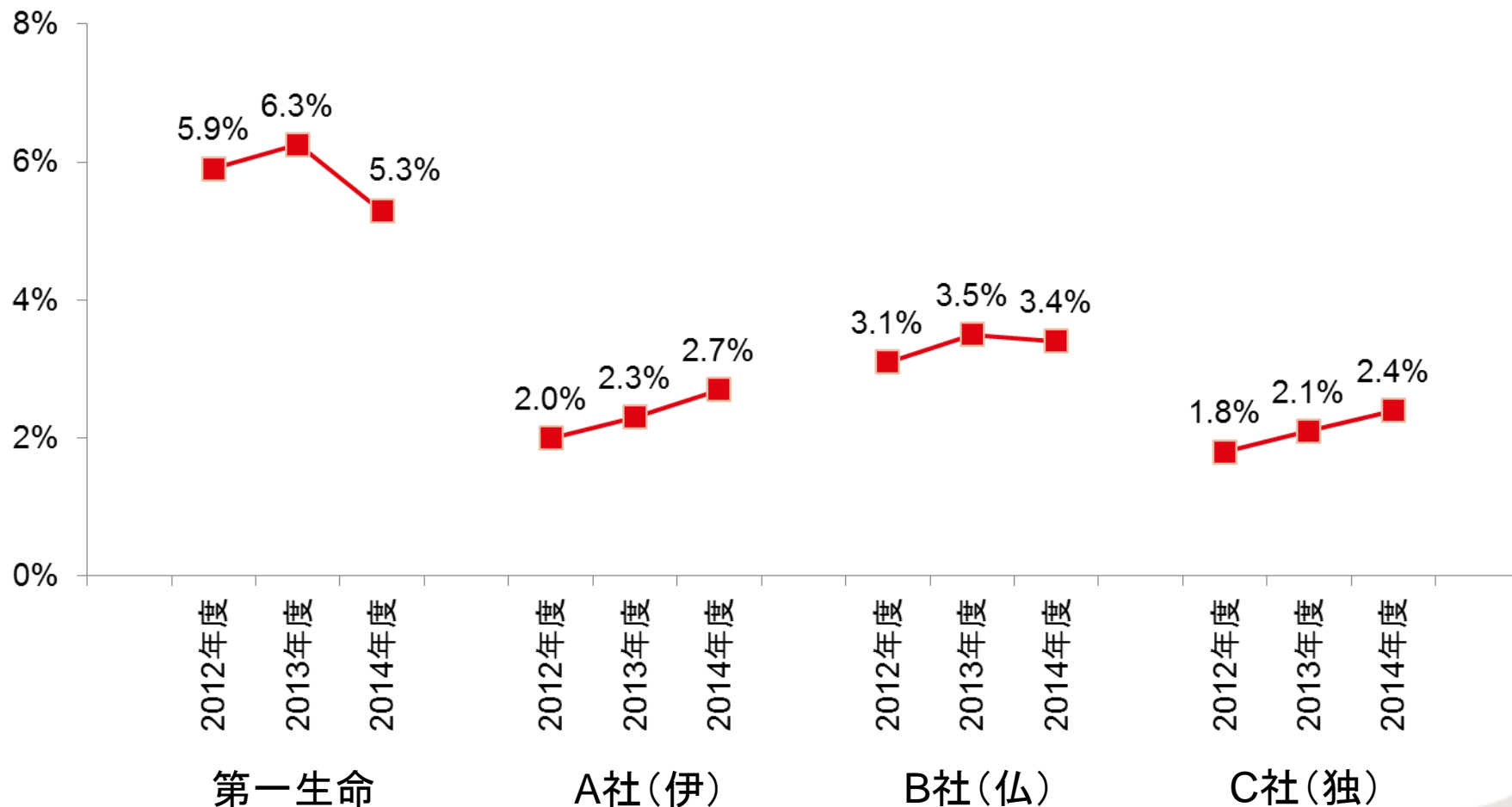
(1) 出所: Swiss Re

(2) 日本の企業数は2015年7月現在、米国の企業数は2013年12月末、英国の企業数は2014年7月末、フランスの企業数は2010年12月。

(3) 出所: 各社開示資料



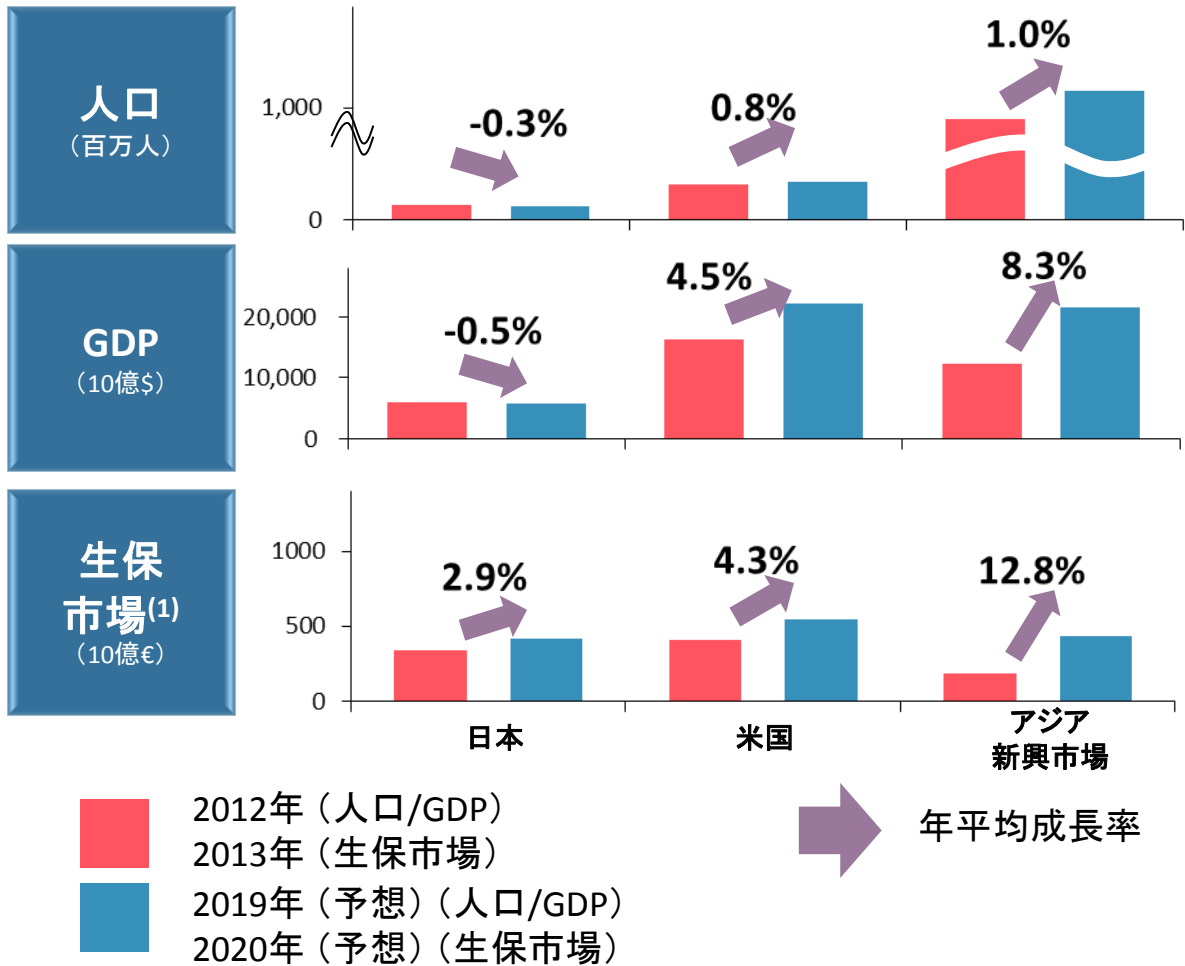
## 主要生保の新契約マージン<sup>(※)</sup>の推移



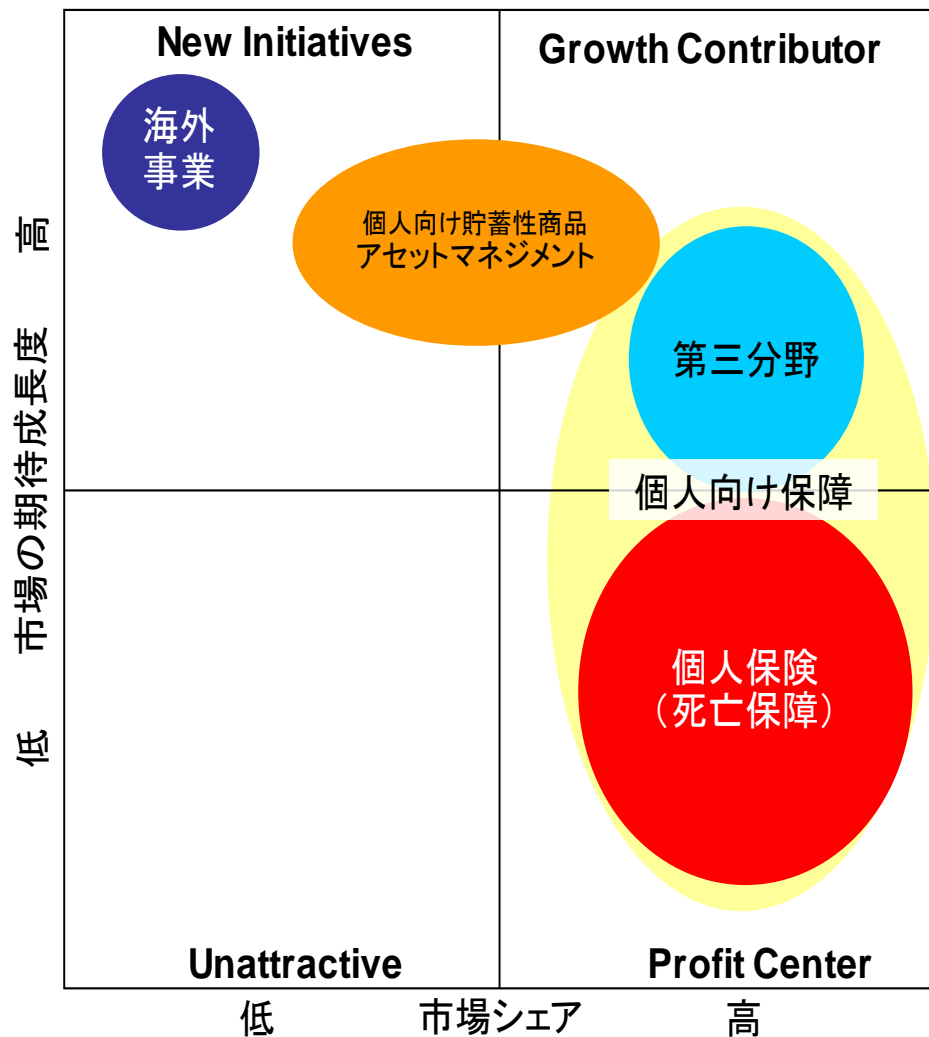
(※)新契約マージン: 新契約価値の収入保険料現価に対する割合

# 世界の生命保険市場の規模と予想成長率

## 生保市場の予想成長率



出所: Swiss Re, Munich Re Economic Research, IMF  
 (1) Primary insurance premiumに基づく。



## 国内生保事業

### 死亡保障市場

- 第一分野におけるシェア向上
- 事業費効率の改善

### 成長市場

- 第三分野
- 個人向け貯蓄性商品

## 海外生保事業

- 成長性・収益性を勘案した進出先の拡大
- 既進出各国でのバリューアップ追求

## アセットマネジメント事業

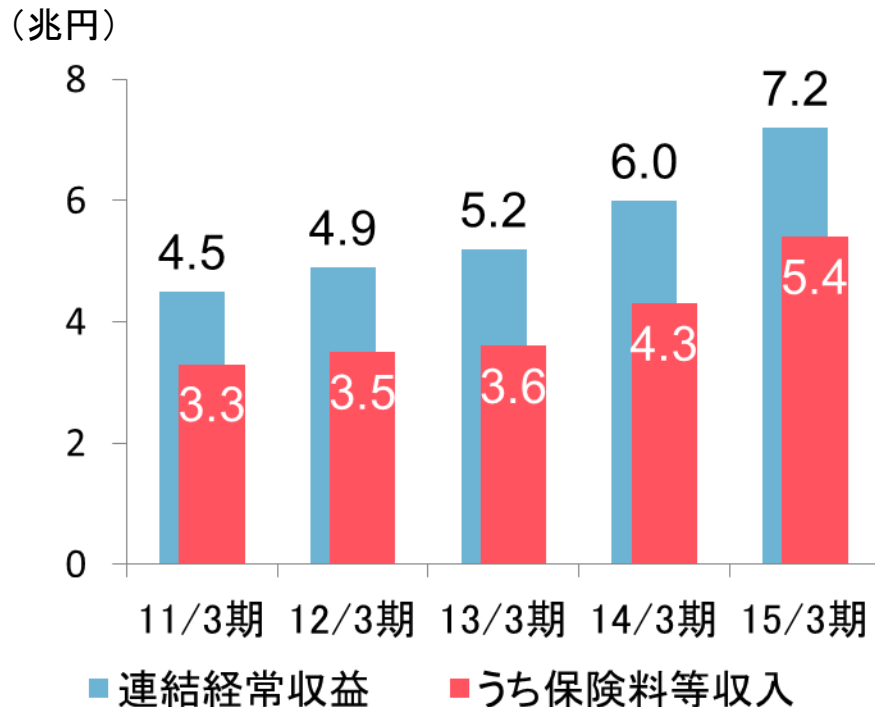
- DIAMアセットマネジメントの預り資産の成長
- 国内外で成長の機会を追求

- 内部成長のみならず、M&Aなど外部成長の機会を志向

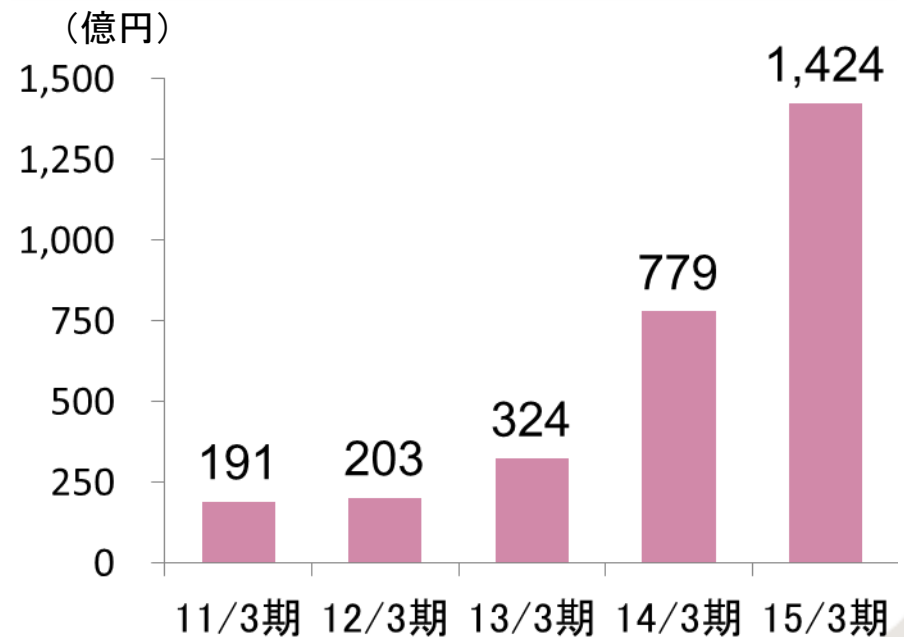
# 過去最高の業績 ～4期連続の増収・増益～

- 2015年3月期は、連結経常収益 7.2兆円、連結保険料等収入 5.4兆円と、いずれも**上場来最高**を更新
- 連結純利益も**上場来最高益**となる、1,424億円を達成

## 連結経常収益・連結保険料等収入



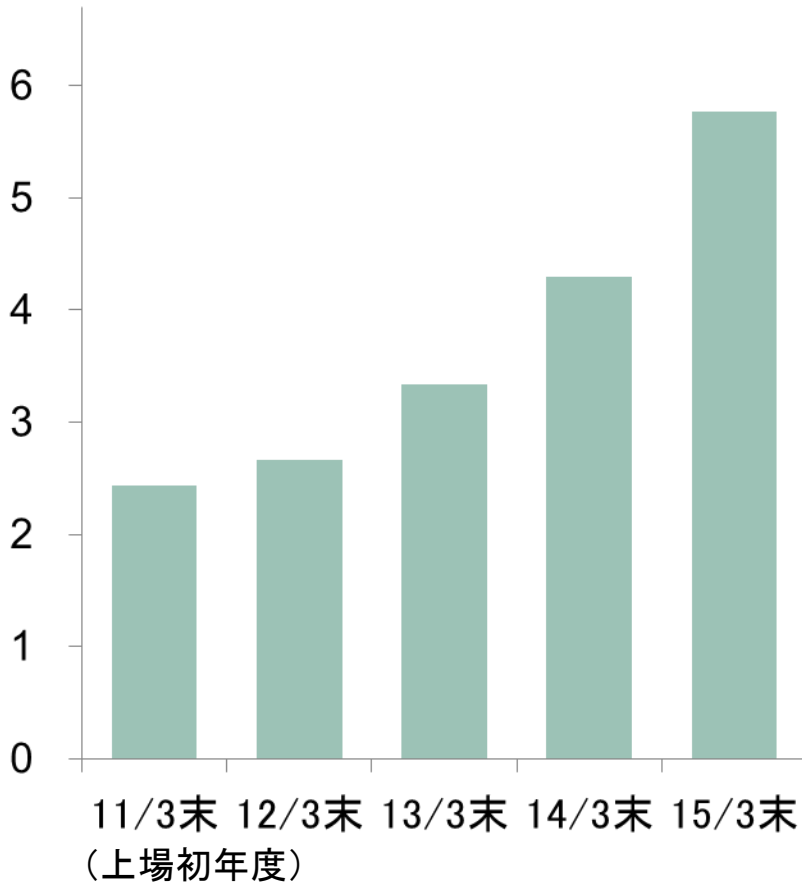
## 連結純利益



# 企業価値の成長を牽引する新契約の拡大

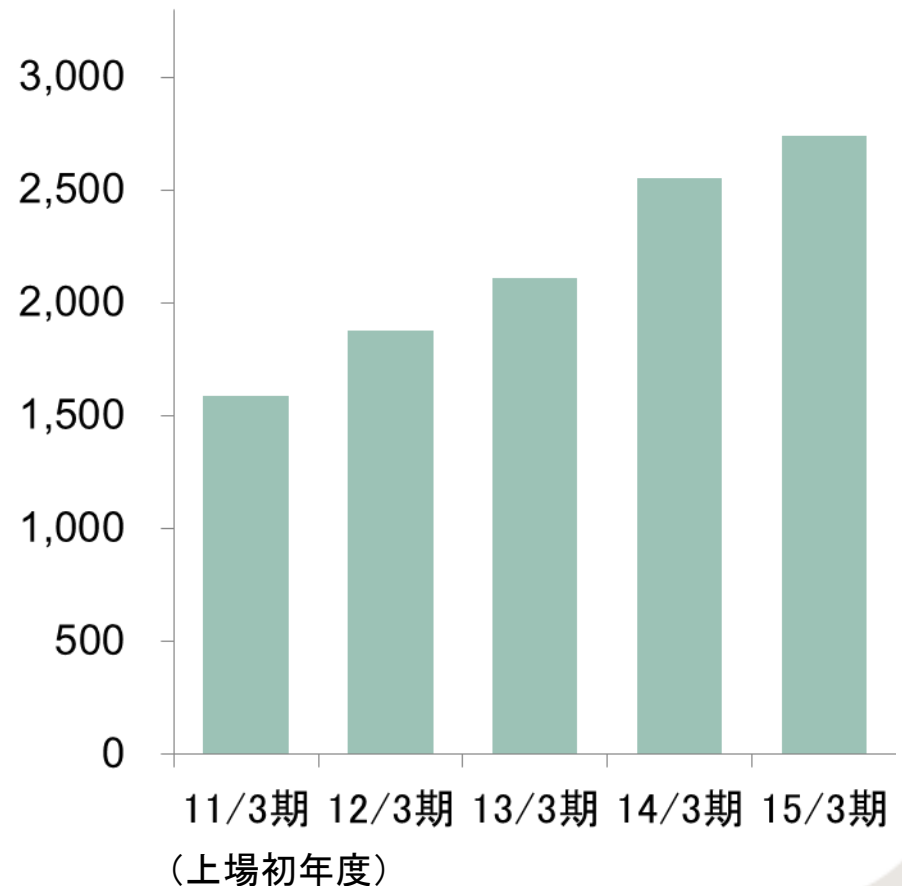
## 上場来のグループ企業価値<sup>(※)</sup>

(兆円)



## 上場来のグループ新契約価値

(億円)



(※) 企業価値は、欧州の保険会社で時価総額の目安となっている、エンベディッド・バリューという指標を記載しています。

# 中期経営計画の刷新

- 前中期経営計画で掲げた経営目標は1年前倒しで達成。『更なる飛躍への挑戦』として積極的にM&Aを展開し、成長に向けた礎を築いた。

- ✓ パニン・第一ライフ(インドネシア)の関連会社化、ネオファースト生命(日本)・プロテクティブライフ(米国)の子会社化により、成長分野の利益貢献度は海外事業:30%、国内事業合算:40%を達成する見込み
- ✓ 固定的コスト削減目標8%に対して、2014年度(目標期限の1年前)までに約7%削減
- ✓ 連結修正純利益は、1,000億円の目標を2014年度に達成

2015年度より、2015-17年度中期経営計画 **D-Ambitious** をスタート

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
上場5周年					上場10周年		創業120周年
更なる飛躍への挑戦と持続的成長の実現			安心の最高峰を、地域へ、世界へ				
 グループを挙げた持続的価値創造の実現			いちばん、人を考える会社になる。				

## 「DSR経営※1」の一層の進化による大胆かつスピード感を持った事業展開を通じ 「持続的価値創造」を実現

### 基本戦略（4つのD）

<b>D</b> ynamism	1.成長戦略
<b>D</b> iscipline	2.ERM ※2
<b>D</b> imension	3.グループ運営 態勢
<b>D</b> iversity	4.グループ人財 価値

- 「3つの成長エンジン(国内生命保険、海外生命保険、資産運用)」で、成長を加速
- 持続的成長を支える経営管理態勢の確立
  - ・海外地域統括の本格稼働によるグローバル3極体制の確立(日本・北米・アジアパシフィック)
  - ・持株会社体制への移行等を通じたコーポレートガバナンスの高度化
- 連結利益の倍増※3、グローバル規制を見据えた資本水準の確保、ステークホルダーの期待に応える一段高い還元水準の実現

(※1) 「DSR経営」とは、グループミッション「一生涯のパートナー/By your side, for life」を追求するために、あらゆる組織単位でPDCAサイクルを回しながら経営品質の絶えざる向上を目指し、企業価値の向上を通じて全てのステークホルダーへの社会的責任を果たしていこうとする、第一生命独自の価値創造経営の枠組みです。「DSR」とは、一般的なCSR(企業の社会的責任)という言葉の枠に収まらない当社独自の経営の枠組みについて、「DSR=Dai-ichi's Social Responsibility(第一生命グループの社会的責任)」と表現したものです。

(※2) ERM(Enterprise Risk Management)とは、リスクの種類・特性を踏まえ、「利益・資本・リスク」の状況に応じた戦略を策定し、資本効率・企業価値の向上を目指す取組みです。

(※3) 中期経営計画 Action Dで掲げた連結修正純利益の目標水準からの倍増を想定しています。

項目		経営目標
企業価値	EV成長率 (RoEV)	<u>8%を超える</u> 平均的成長
	連結修正純利益※2	2017年度 <u>2,200億円</u>
トップライン (成長性)	グループ 保有契約年換算保険料	2017年度末実績 <u>9%成長</u> (対2014年度末)
資本水準	資本充足率(経済価値)※3	2017年度末までに <u>170%~200%</u>
株主還元	連結修正純利益に対する 総還元性向	D-Ambitious 期間中に <u>40%</u>

※1 上記経営目標水準は、経済環境の前提が設定時の水準から大きく乖離することなく推移すると仮定しています。

※2 連結修正純利益とは、実質的な収益力を示す指標であり、連結当期純利益に負債性内部留保(危険準備金、価格変動準備金)繰入額のうち、法定繰入額を超過して繰り入れた額(税引後)を加算する等して算出しています。

※3 資本充足率(経済価値)とは健全性を示す指標で、経済価値ベースで算出した資本を内部モデルで計算したリスク量(信頼水準99.5%、税引後ベース)で割って算出しています。



# 3つの成長エンジン ～成長戦略の全体像～

- 3つの成長エンジンで、持続的かつ確かな成長を実現

**国内生命保険事業**  
国内3生保体制でシェア拡大

一生涯のパートナー

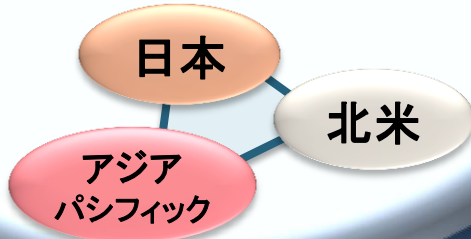
**第一生命**  第一フロンティア生命  
第一生命グループ

「あつらいいな」をいちばんに。

**ネオファースト生命**  
第一生命グループ

持続的価値創造を支える  
ためのガバナンス態勢

**海外生命保険事業**  
グローバル3極体制で利益成長



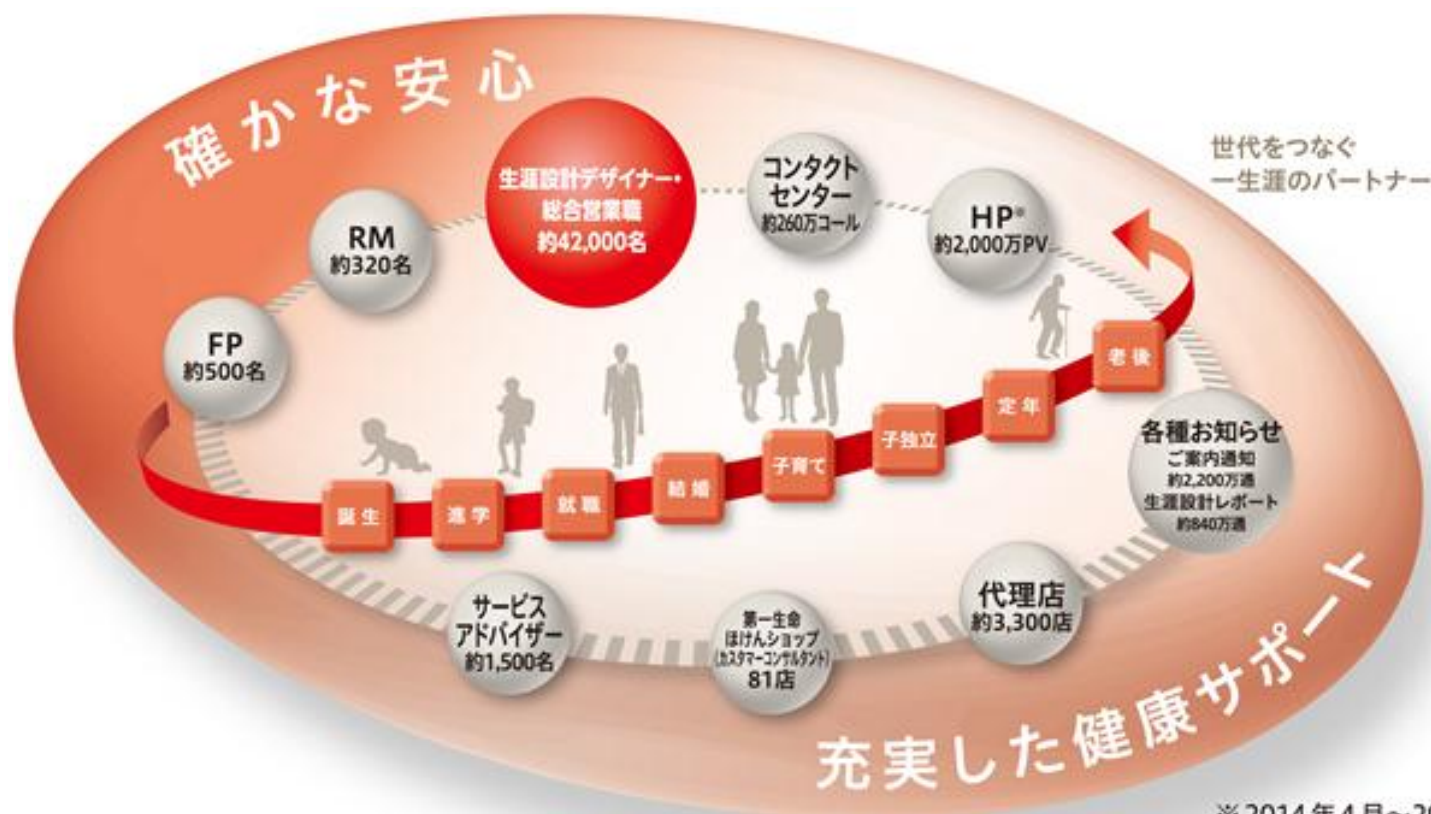
**資産運用**  
3社のシナジーで利益貢献拡大

一生涯のパートナー

**第一生命**  DIAM

 JANUS

## 一生涯のパートナー With You プロジェクト



※2014年4月～2015年3月  
までの累計閲覧ページ数。

# With Youプロジェクトにおける取組み例

## 確かな安心

お役に立てる  
「生きていくための商品」の発売



確実に保険金をお受け取り  
いただくための契約期間中の取組

“安心の定期点検®”

保険金・給付金お受取時の  
万全な対応



## 充実した健康サポート

健康支援



- お役に立つ健康・医療情報の提供
- 専門相談員による総合的サポート
- 介護サービスの拡充

(独)国立がん研究センター、(公財)がん研究会  
(独)国立循環器病研究センター  
(独)国立長寿医療研究センター  
との包括的連携協定

第一生命けんこうサポートデスク

レベルアップ

セカンドライフ  
生涯設計応援宣言

相続コンサルティング  
の強化  
ヤマト運輸との包括  
連携協定スタート

2015年1月  
新商品



契約年齢範囲拡大  
グランロード

※「想いの定期便」はみずほ信託銀行の信託商品であり、第一生命はみずほ信託銀行の信託契約代理店として媒介しております。

# コンサルティング力の強化とチャネルの拡充

- 「確かな安心」と「充実した健康サポート」をお客さまにお届けするため、生涯設計デザイナー<sup>®</sup>のコンサルティング力強化、特定のお客さまセグメントに特化したチャネルを創設・拡充。

お客さま 約1,000万名  
保有契約 約1,300万件

保険金・給付金  
約111万件/年

現在

2020年

生涯設計デザイナー<sup>®</sup> ~ コンサルティング力の強化 ~

総合営業職 ~ 都市部のオフィスや官公庁での  
コンサルティングに特化 ~

カスタマーコンサルタント ~ 接点を持ちにくいお客さまへの  
アフターサービス等を行う専門職 ~

2015年

- 専用端末を用いた  
コンサルティング

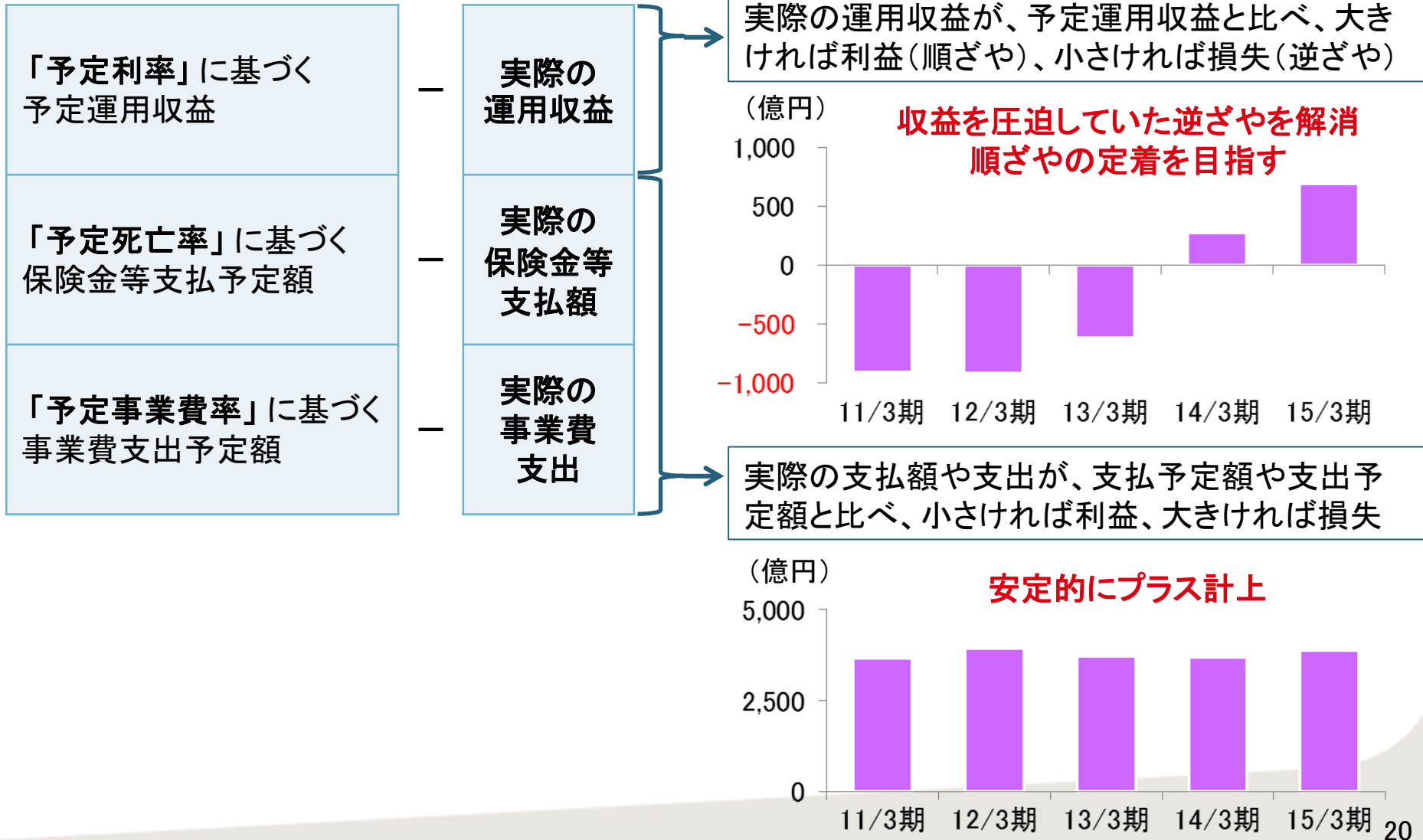


- 社内研修の様子

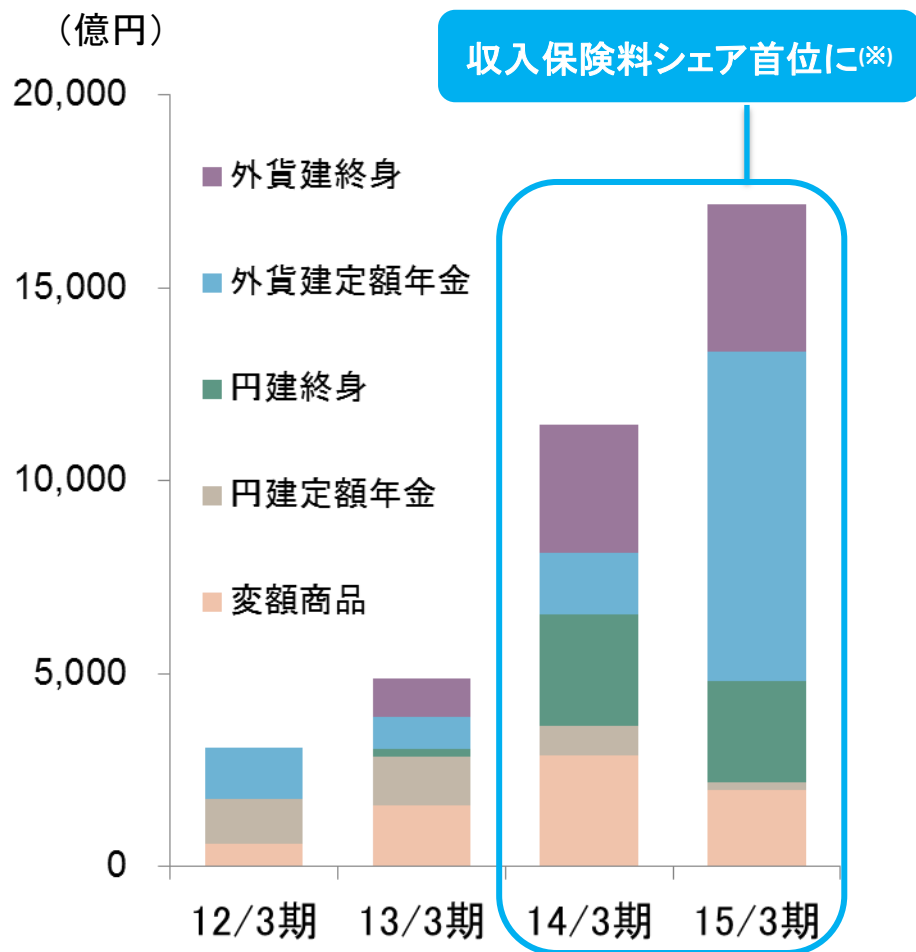


# 第一生命(単体)の収益見通し

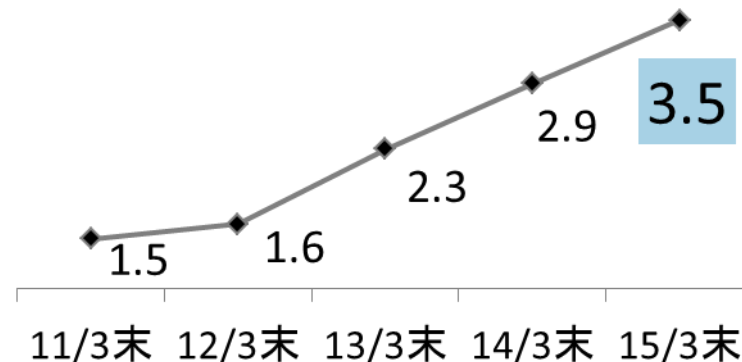
## 生命保険本業における収益(第一生命(単体)の基礎利益)



## 販売額(収入保険料ベース)



## 商品委託数の推移(1販売代理店あたり)



## 強固な販売基盤への充実したサポート

大手銀行・証券

15社

地銀

56社

第二地銀・信金等

25社

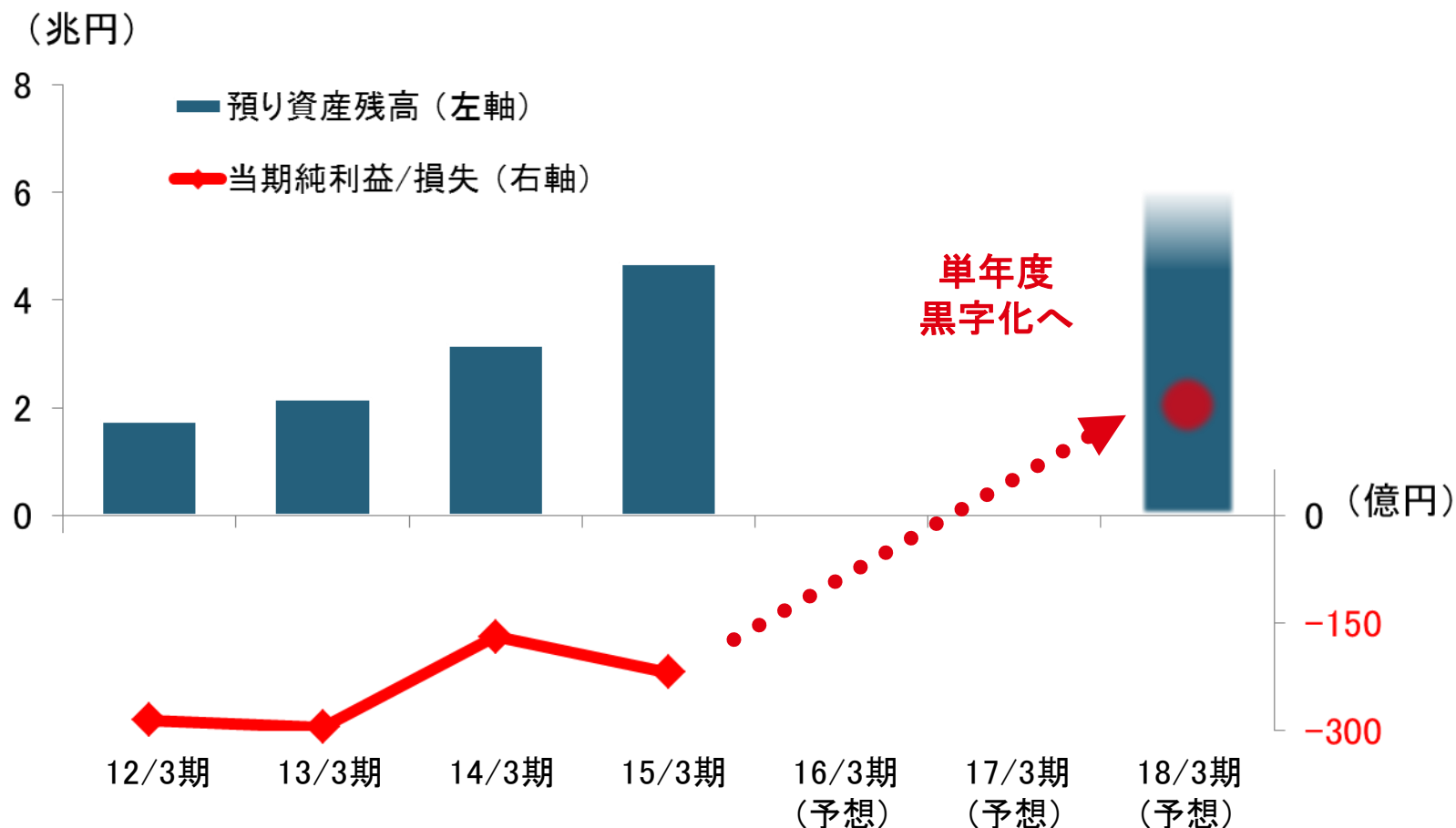
第一フロンティアのホールセラーが販売をサポート

(出所) 各社開示資料

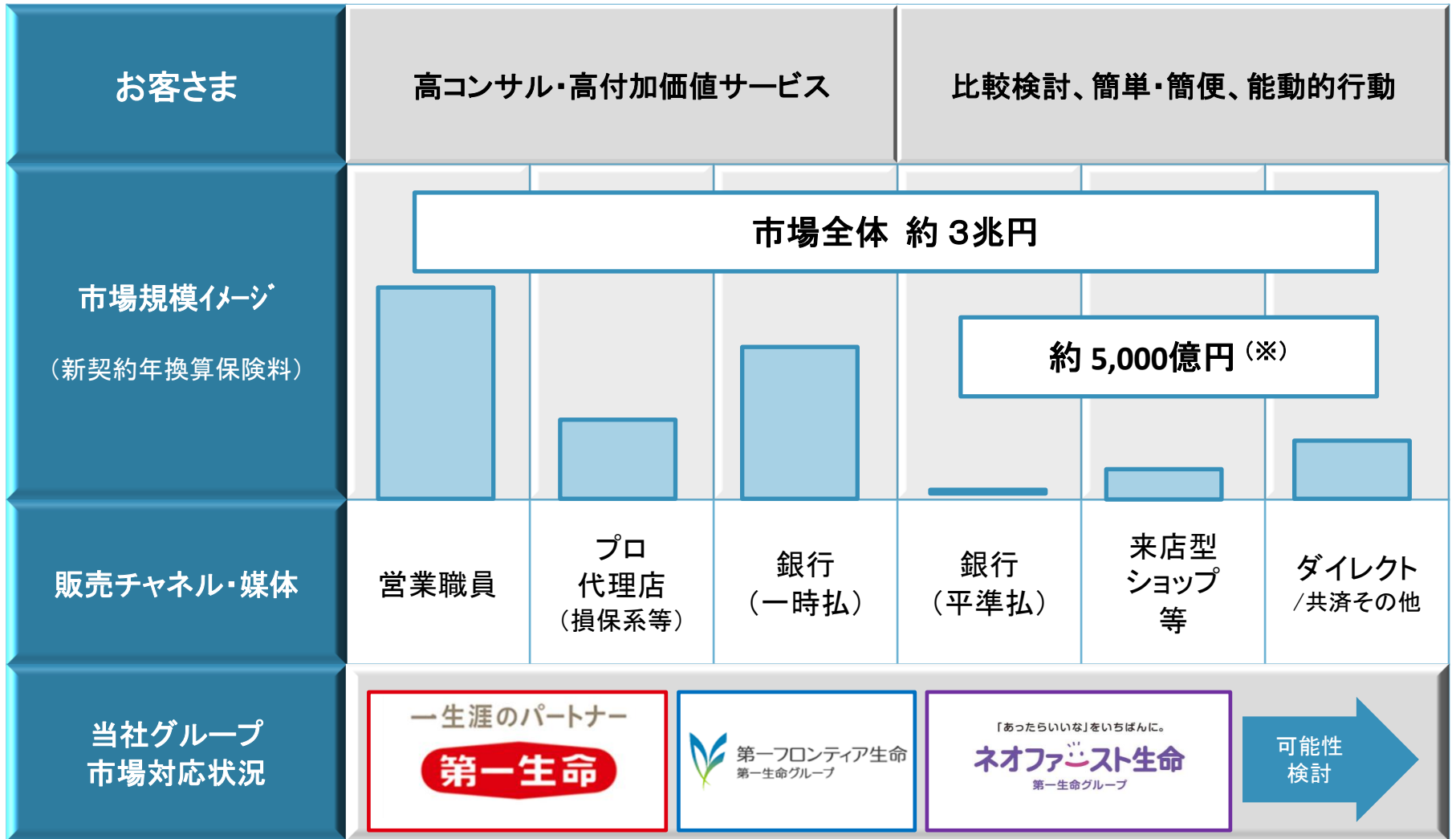
(※) 金融機関等窓販会社の2015年3月期の販売実績(第一フロンティア、クレディ・アグリコル、ソニーライフ・エイゴン、T&Dフィナンシャル、PGF、フコクしんらい、マスマチュアル、三井住友海上プライマリー、ハートフォード(現オリックス生命)、東京海上日動フィナンシャル、アリアンツの11社)。

## 第一フロンティア生命の預り資産残高・当期純利益／損失の推移

- 第一フロンティア生命は、預り資産残高の増加を通じて黒字化を目指す



# 3つの保険会社で多様化するお客さまニーズに対応



(※) インシュアランス生命保険統計号等から当社推計



# 比較検討を望むお客さまに応える新たな取組み

- ネオファースト生命では、比較検討を望むお客さまニーズに対応
- 『分かりやすい差別化商品』『簡単なお手続き』『ローコストオペレーション』で、銀行など金融機関や来店型保険ショップ等を通じた販売を展開

## お客さまの「健康」を応援

治療のための医療保険



「あったらいいな」を実現する新たな付加価値

三大疾病にも備える終身保険



従来にはない新たな保険マーケットの創造

## ネオファースト生命の「業界初」とは？

たばこを吸わないから「たばこを吸わない人にメリットがある」医療保険があつたらいいな。



非喫煙者割引特約

## 委託先代理店サポート力No1の実現

委託代理店のニーズを捉えた迅速な販売支援

コンサルティングノウハウを持つ代理店担当者

緊密な連携

代理店専用サポートデスク

HDI「五つ星認証プログラム」で3年連続『五つ星』獲得のお客さまコールセンターのノウハウを活用

## ローコストオペレーションの実践

お客さま満足度向上に向けた「スピード・品質・コスト」の追求

ペーパーレス

キャッシュレス

タイムレス

オールレス戦略を支える事務・システムの標準化

# 海外6ヶ国で生保事業を展開

社名	従業員数 <sup>(1)</sup> (15/3末)	主力販売チャネル	主力商品	市場 シェア <sup>(2)</sup>
プロテクティブ (米国)	<b>NEW</b> 2,476名	独立営業員、 証券会社、 銀行窓販	ユニバーサル保険、 変額・定額年金	0.8%
TAL (オーストラリア)	1,537名	独立アドバイザー、 ホールセール、 コールセンター	保障性商品 (死亡・所得補償・高度障害)	15.6%
第一生命ベトナム	652名	個人募集代理人	ユニバーサル保険、 養老保険	9.0%
パニン・第一ライフ (インドネシア)	572名	銀行窓販 個人募集代理人	ユニットリンク保険	3.05%
スター・ユニオン ・第一ライフ (インド)	3,009名	銀行窓販	養老保険 ユニットリンク保険	0.9% (2.0%)
オーシャンライフ (タイ)	1,998名	個人募集代理人	養老保険	2.9%

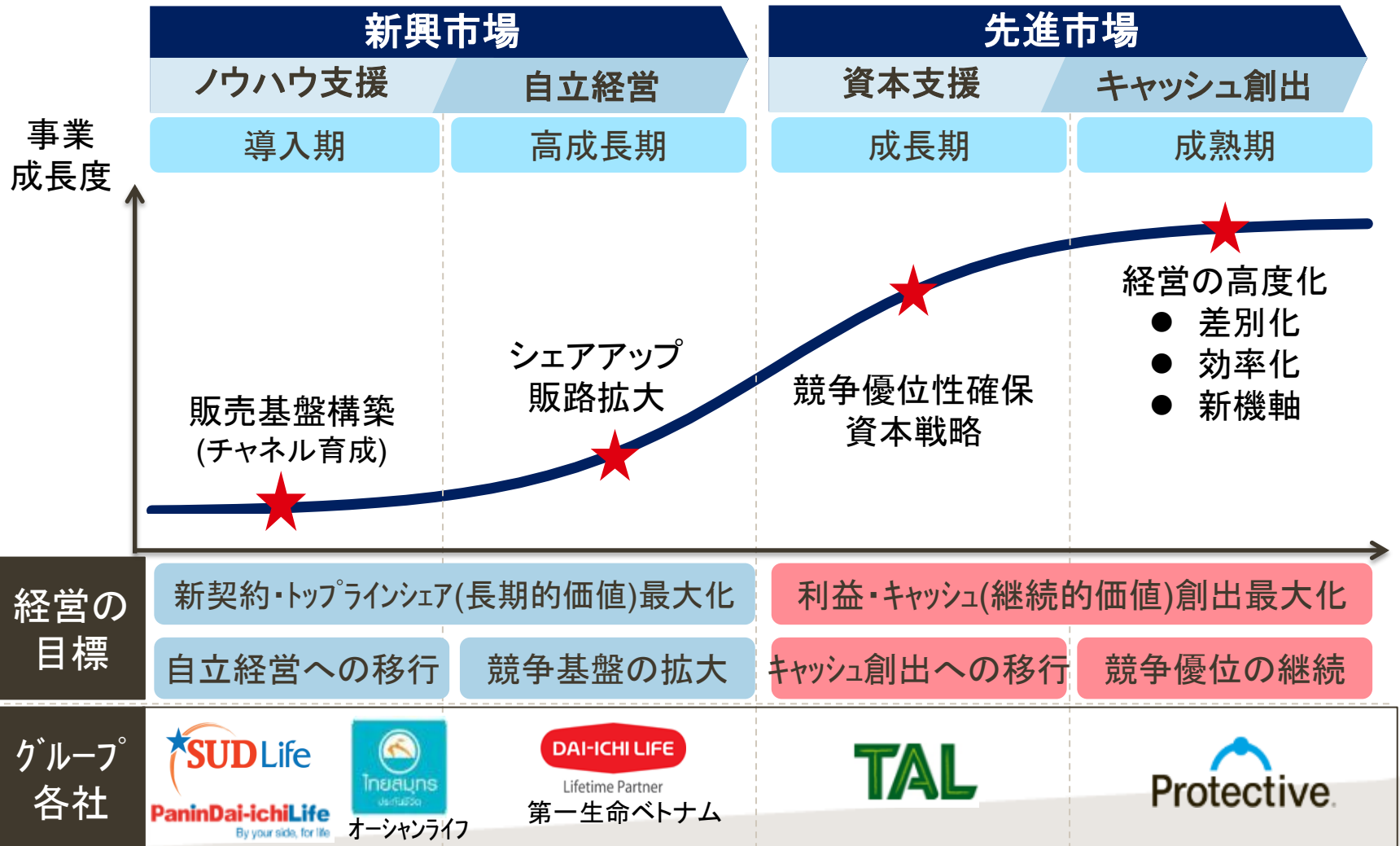
(1) 販売チャネルの人員は含まない。ただし、TAL社のダイレクト販売に関わる人員は、従業員数に含む。

(2) 比較対象は米国市場は正味収入保険料、オーストラリア市場は保有年換算保険料(保障性市場)、ベトナム市場、インドネシア市場は保険料等収入、インド市場は初年度換算保険料(カッコ内は、LICを除く民間ベース)、タイ市場は収入保険料。

比較期間は米国市場は2013年1～12月、オーストラリア市場は2014年12月末、ベトナム市場、インドネシア市場、インド市場、タイ市場は2014年1月～12月。

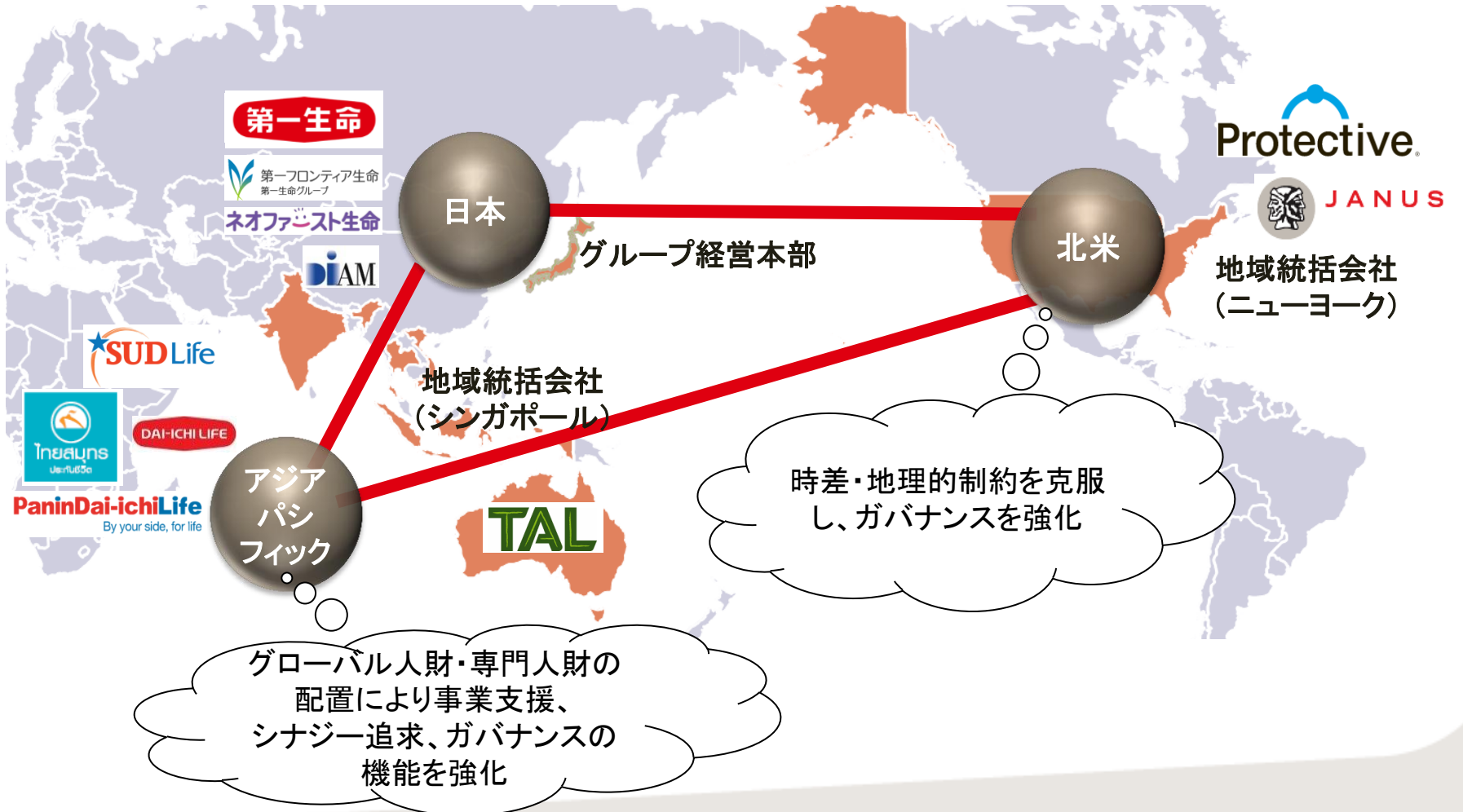
# 海外生保事業：成熟度に応じた事業運営

- 各事業の位置付けを整理し各ステージの事業方針を明確化
- 現地の経営者とも十分な協議を行い、各々ステージに応じた経営目標を共有



# 海外生保事業：3極体制で利益成長を支える

- 地域統括会社の設立により、北米及びアジア・パシフィック地域それぞれにおいて、域内グループ会社に対するガバナンスの強化と更なる事業の発展を図る



# 第一生命の経験値(具体例): 当社による多面的なサポート

一生涯のパートナー

第一生命

- 2008年の事業提携・出資以降、TAL社は著しい成長を遂げ、2013年には豪州生命保険市場首位に

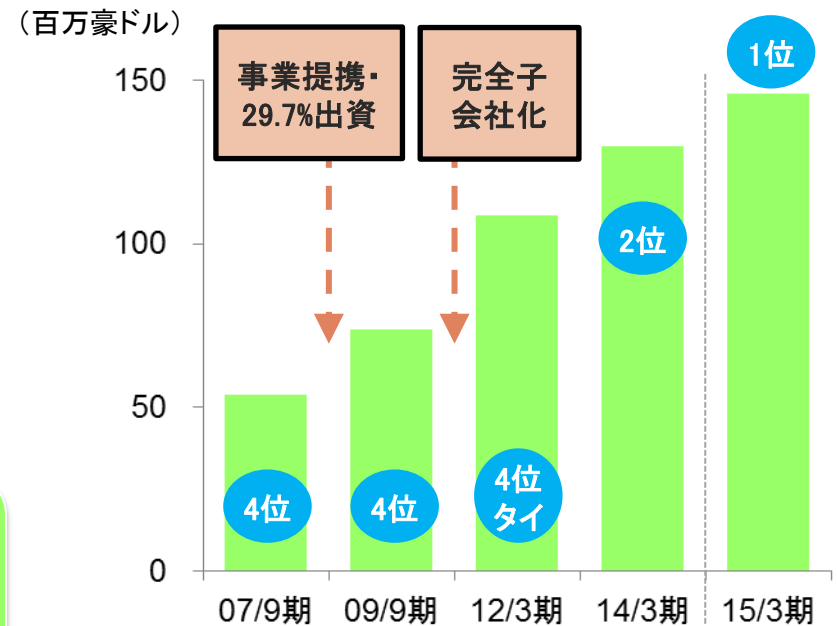
## TAL買収後の主な取組

- 買収後も、会長・CEO・CFOなどは留任
- 経営理念「お客さま第一主義」の共有化
- 商品・オペレーション等の改善
- 独立アドバイザーを束ねるグループ会社を拡充
- オンライン・ブローカーを買収
- 資本効率改善に向けた協調取組



中長期的視点での戦略遂行を資本面でもサポート。リスクをコントロールしながら、市場を上回る成長を実現し、保有契約年換算保険料で市場首位に(2013年12月末以来、直近まで)

## 修正利益および市場シェア(1)



当社による継続的な資本サポート

経営陣の交流

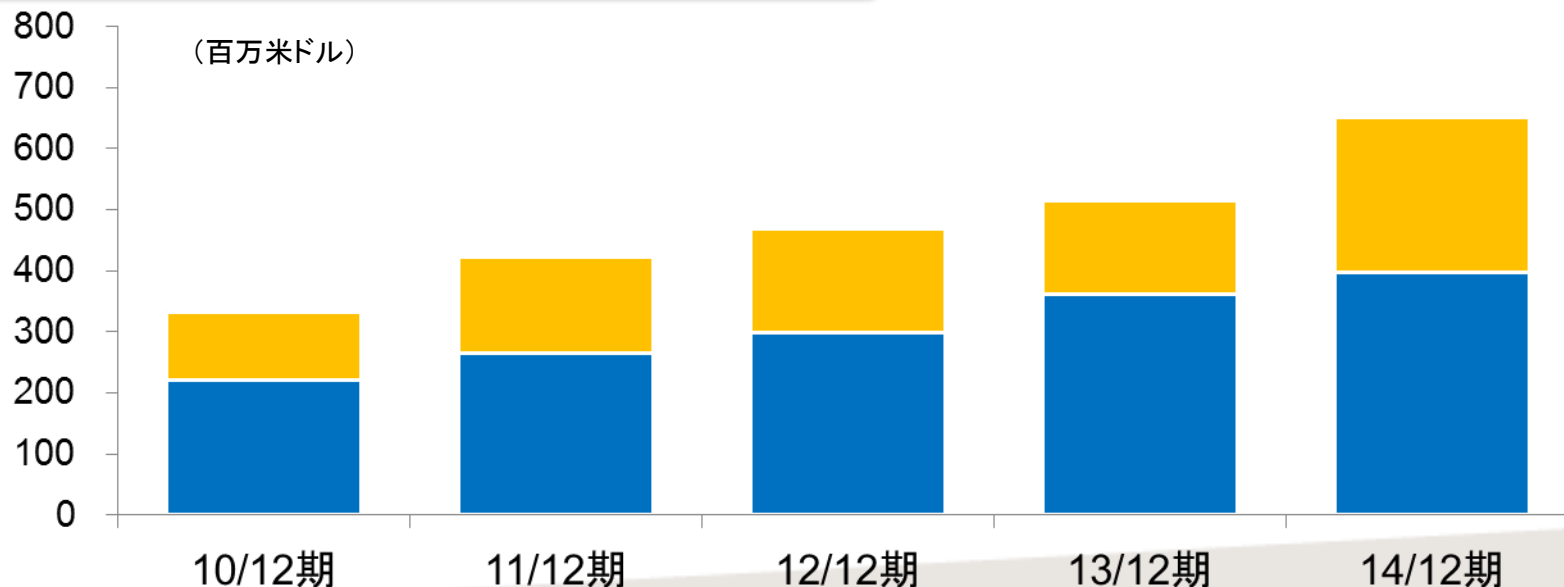
(1) TAL社の連結純利益より非現金項目等を調整(税引後)したもの。調整項目には割引率の変更、償却、減損損失、投資の期ズレ等を含む。市場シェアは、保有契約年換算保険料。

(2) CAGRについては、2011年9月期に実施した会計年度の変更(9月決算から3月決算へ変更)に伴う調整後。

- リテール事業と買収事業を組み合わせた、他社にはない独自のビジネスモデルで安定成長を実現

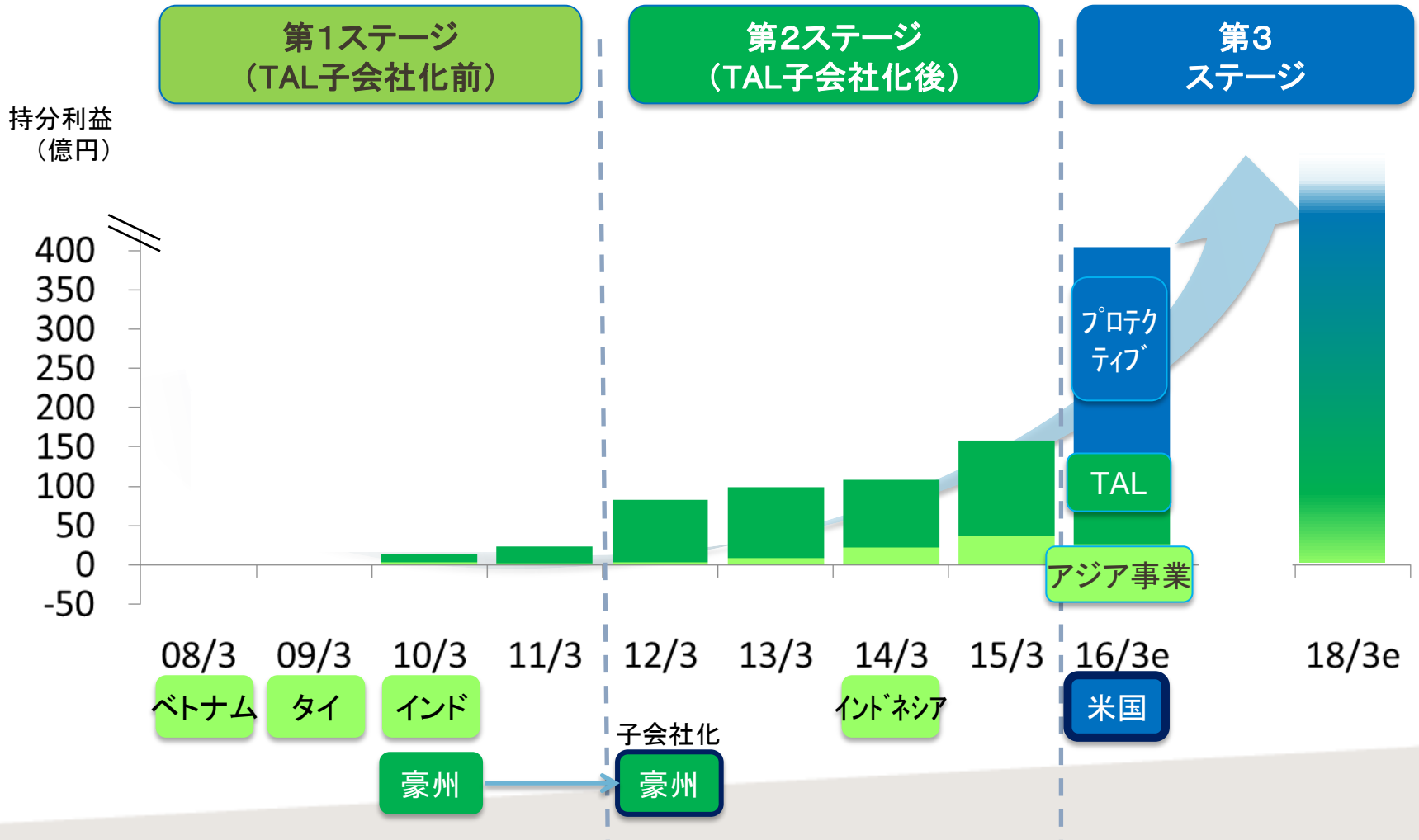


## 修正営業利益の推移

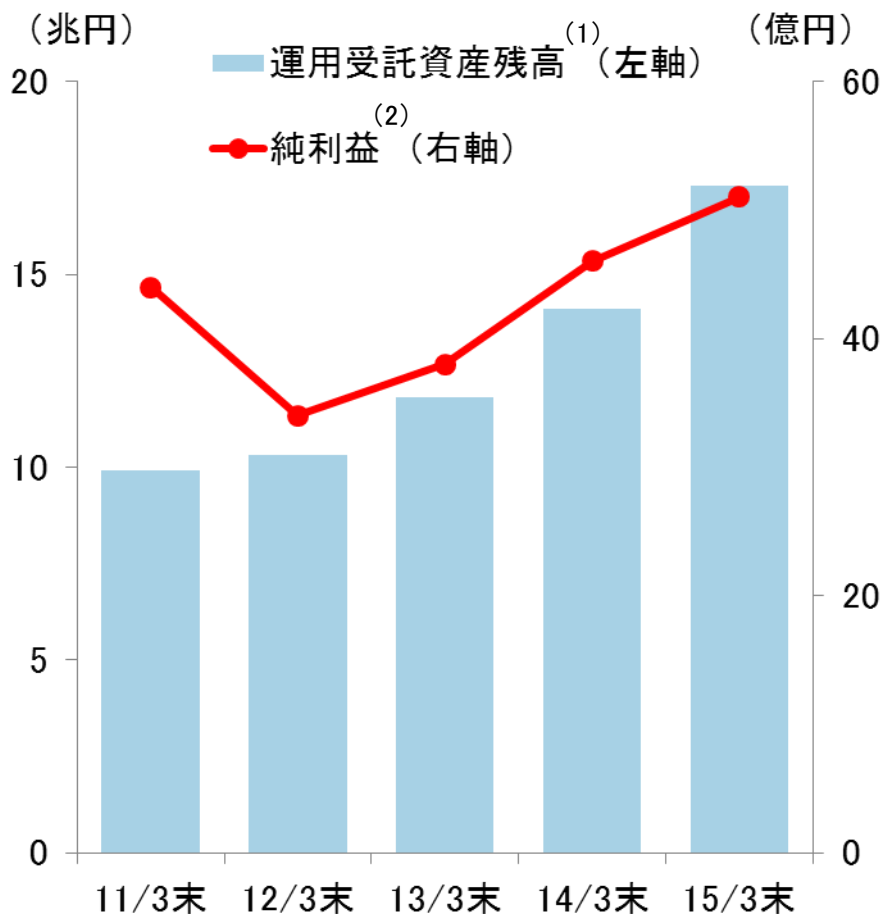


# 海外生保事業は更なる利益成長のステージへ

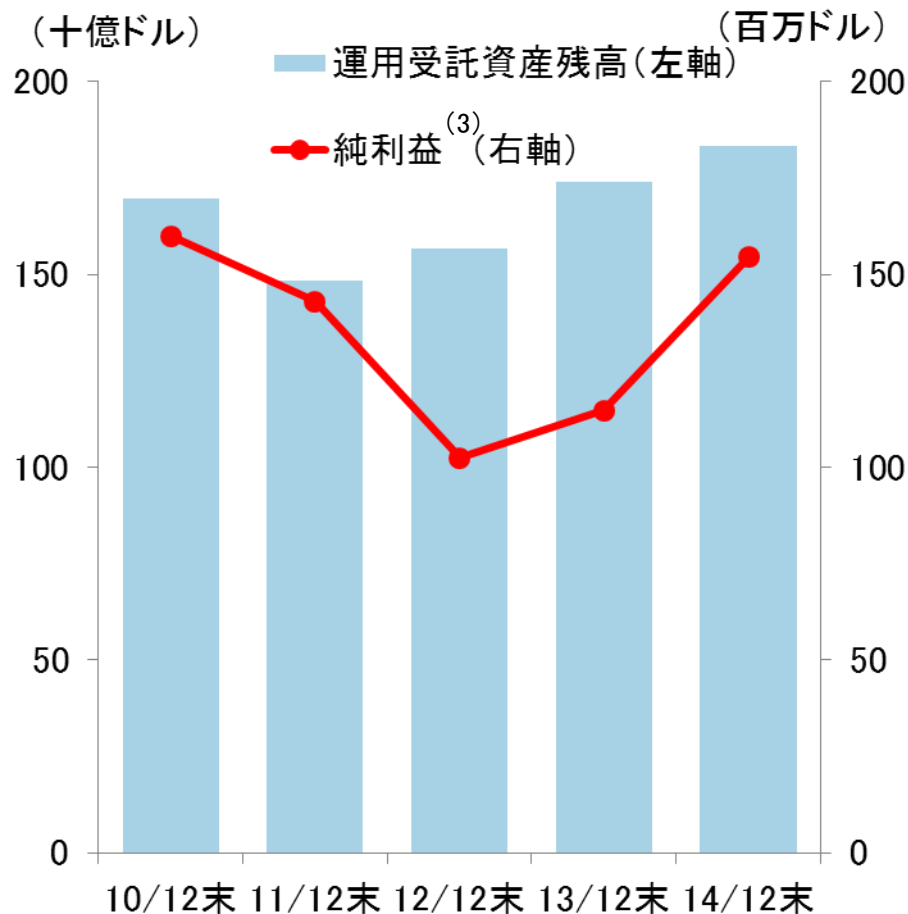
- 海外既存事業の利益は順調に増加
- 成長の第3ステージでは、更なる成長を目指す



## DIAM 運用受託資産残高<sup>(※1)</sup>・純利益<sup>(※2)</sup>推移



## ジャナス 運用受託資産残高・純利益<sup>(※3)</sup>推移



(※1)運用受託資産は、投資顧問における運用受託資産と投資信託に係る運用受託資産の単純和

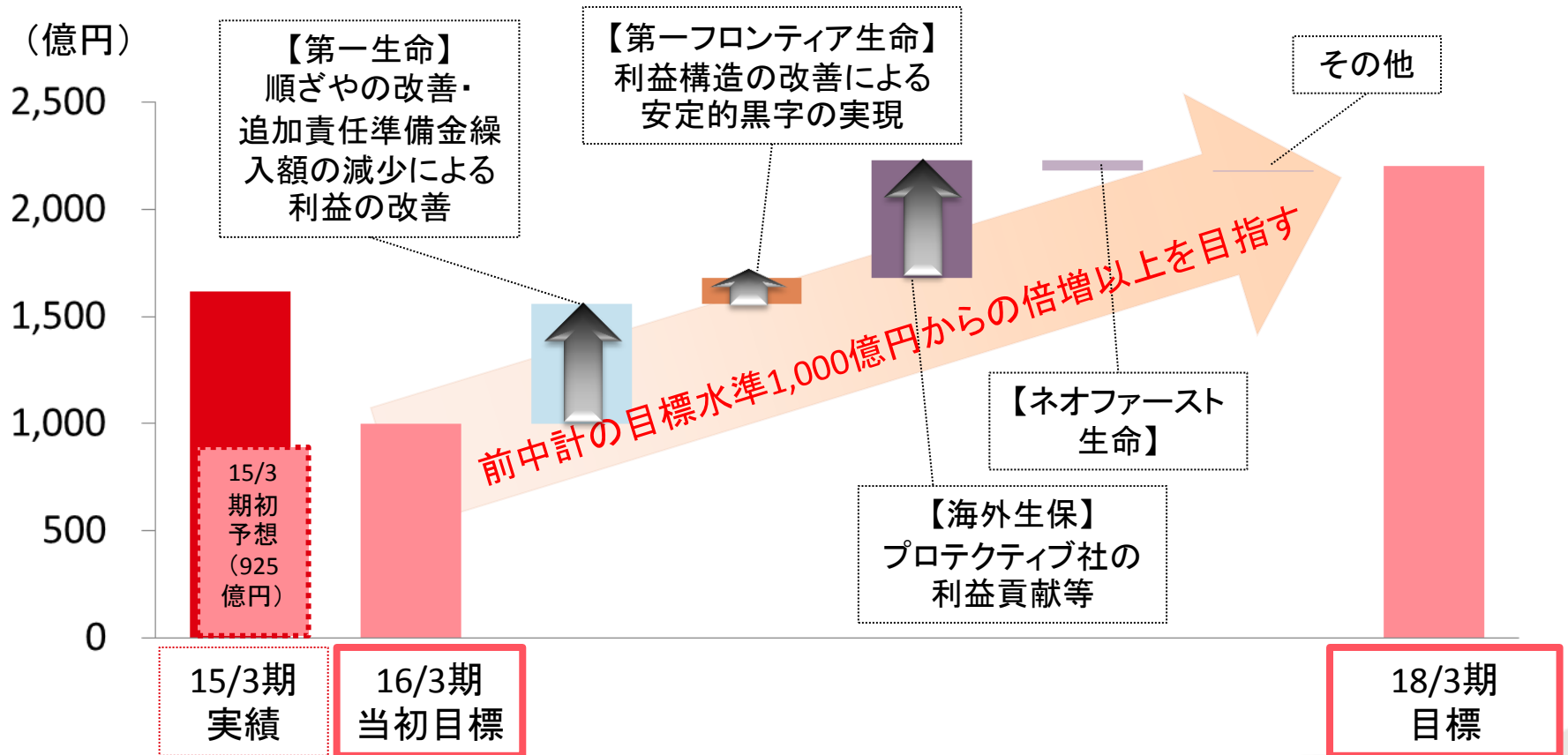
(※2)単体ベース。3月決算。持分考慮前(当社持分50%)

(※3)連結ベース。12月決算。持分考慮前(当社持分19.6%)



# 利益目標：連結修正純利益で2,200億円の達成を目指す

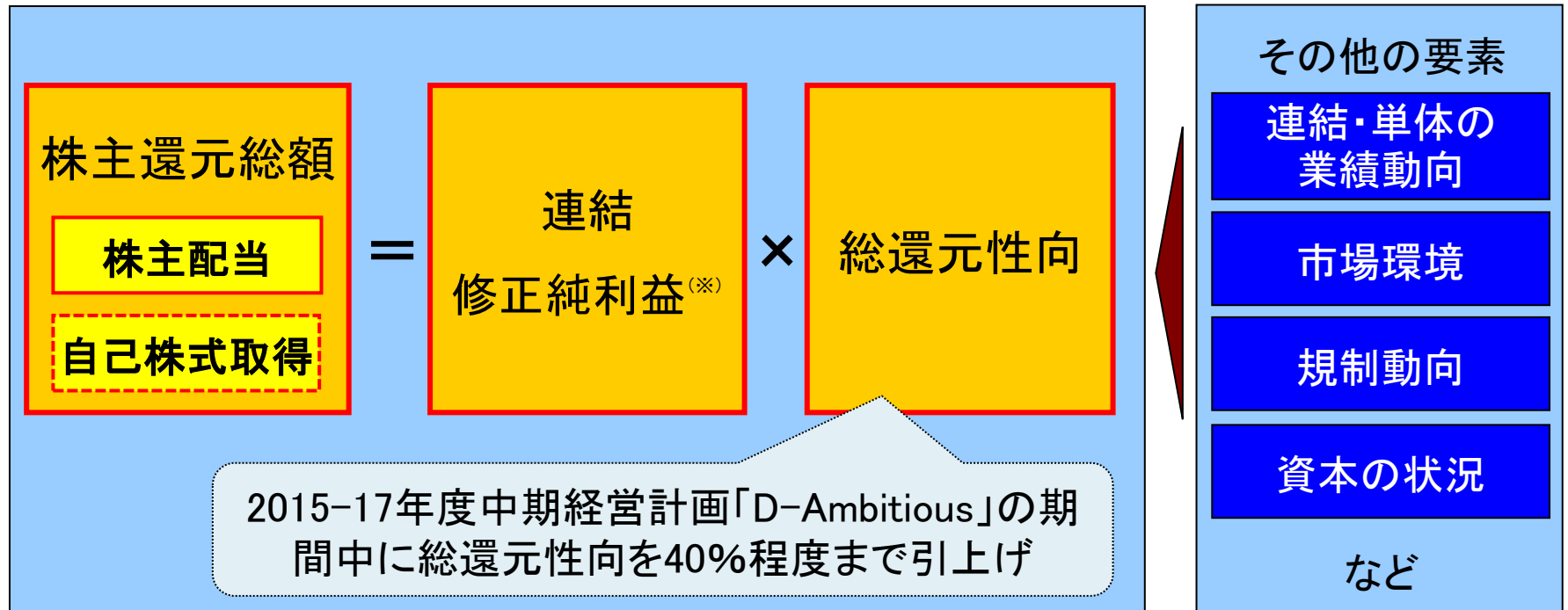
- 2018年3月期の連結修正純利益は、前中計の目標水準1,000億円からの倍増以上となる、2,200億円を目指す
- 第一生命単体に加え、各成長分野（第一フロンティア・海外生保事業等）からの利益貢献を見込む



# 株主還元方針(1)

## 【基本的な考え方】

- 安定的な株主配当を基本としつつ、業績動向等を踏まえた機動的な自己株式取得により、株主還元の充実を図る



(※) 親会社株主に帰属する当期純利益に、負債性内部留保(危険準備金、価格変動準備金)繰入額のうち、法定繰入額を超過した分(税引後)を加算する(取崩しの場合はマイナスする)などとして算出した、実質的な収益力を示す指標。

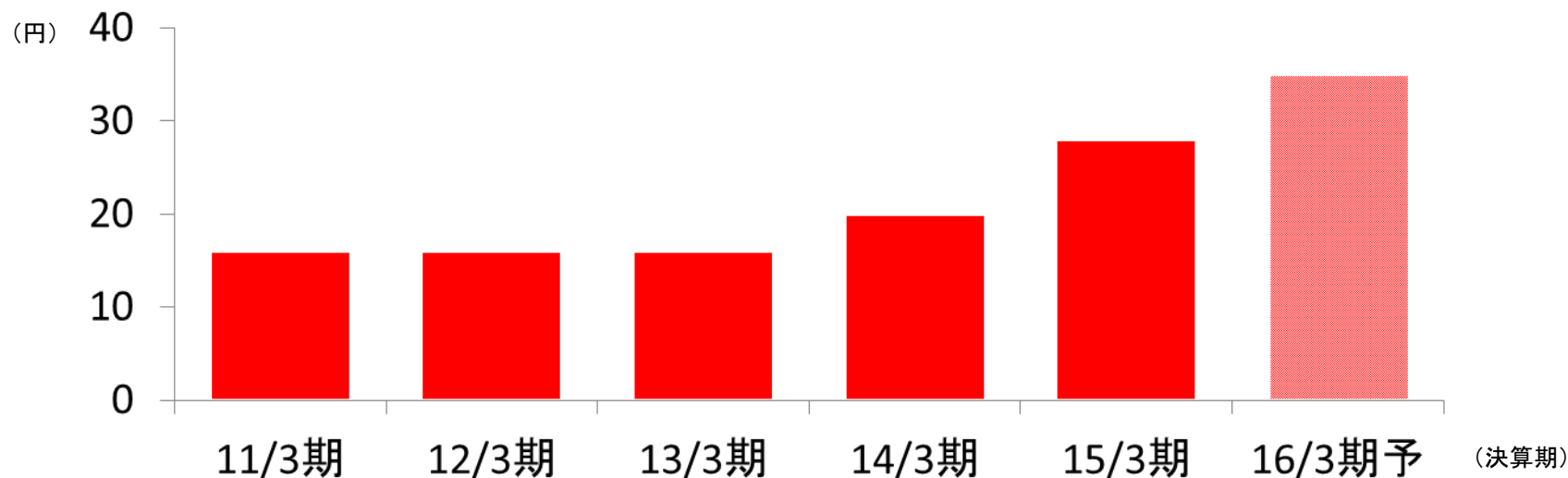
## 1株当たり配当

2015年3月期(実績)28円



2016年3月期(予想)35円

### 1株当たり配当の推移

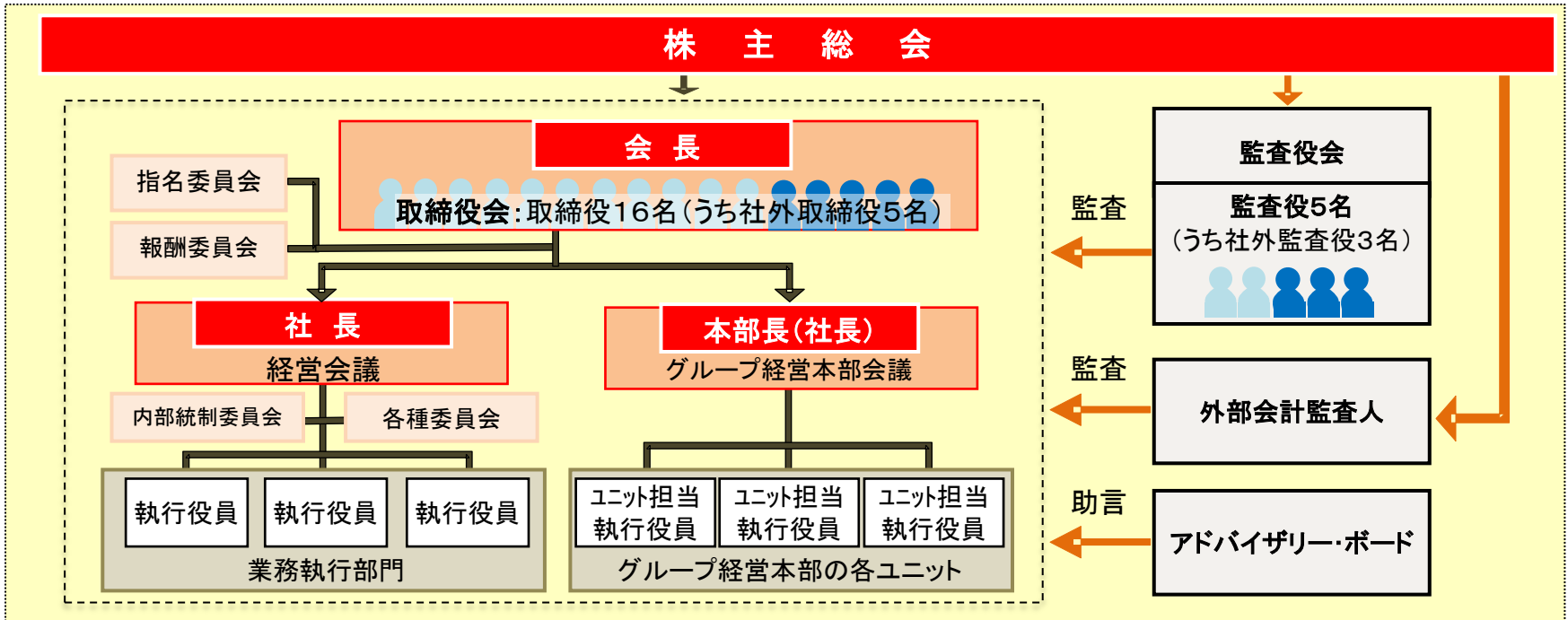


(注) 当社は2013年10月1日付で普通株式1株を100株に分割しております。2013年3月期以前の1株配当については分割を考慮して遡及調整しています。

(注) 2015年5月15日開催の取締役会において、150億円を上限とする自己株式の取得を決議し、同年6月1日に取得を終了しています。

# 業界の範となるような態勢の高度化

- コーポレートガバナンス・コードの趣旨等も踏まえ、上場会社として業界の範となるような更なるコーポレートガバナンス態勢の高度化を目指す



## ➤ 社外意見を取込む体制の充実

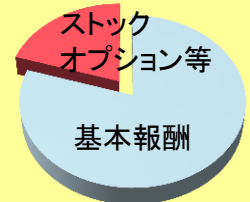
- 社外取締役: 5名 (3割超)
- 社外監査役: 3名 (過半)
- アドバイザー・ボードの設置
- 任意の組織として指名委員会・報酬委員会を設置 (委員長ならびに過半が社外委員)
- 社外取締役の独立性基準

## ➤ コードの趣旨を踏まえた対応

- 6月1日付で「コーポレートガバナンス基本方針」を制定・開示
- 同日付で新たな「IRポリシー」を開示
- 純投資目的以外の株式に関する方針を定め、取締役会にて、保有の合理性を確認

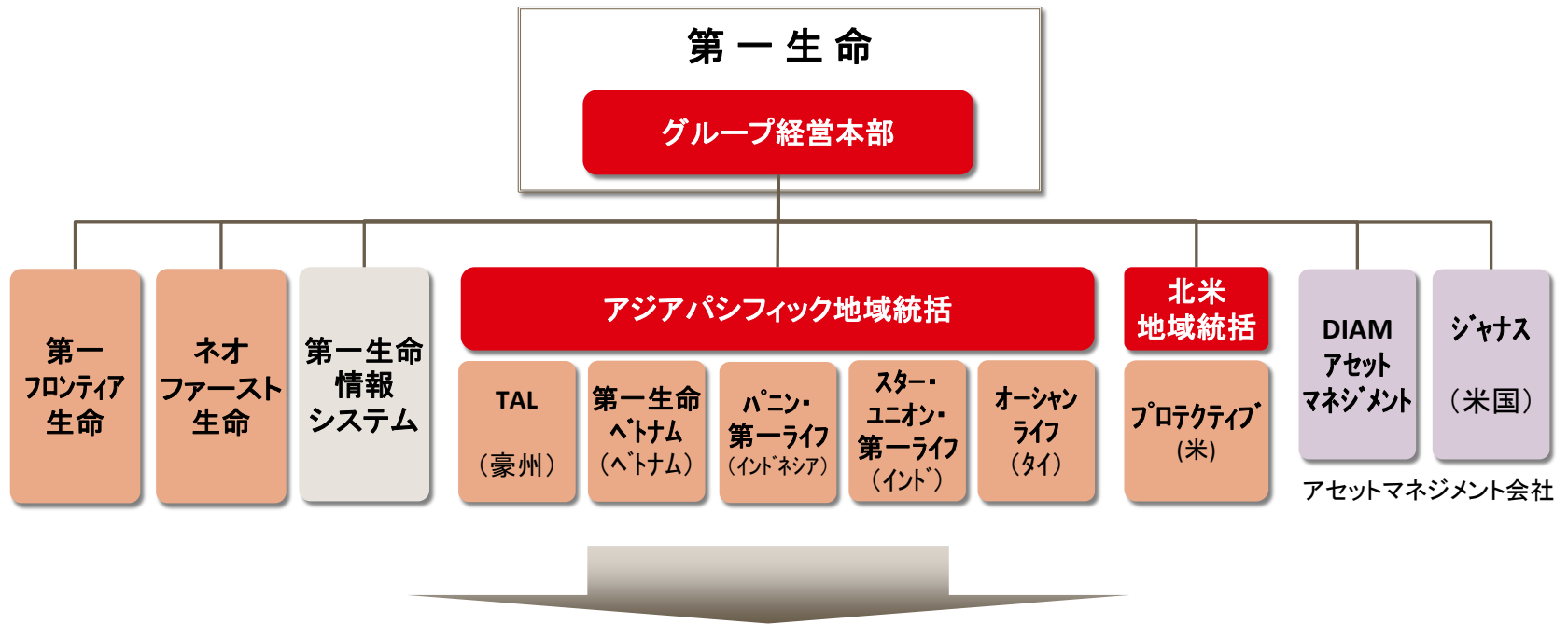
## ➤ 業績に連動する役員報酬制度

- 取締役報酬の総額の約2割がストックオプション (2014年3月期、社外取締役を除く)



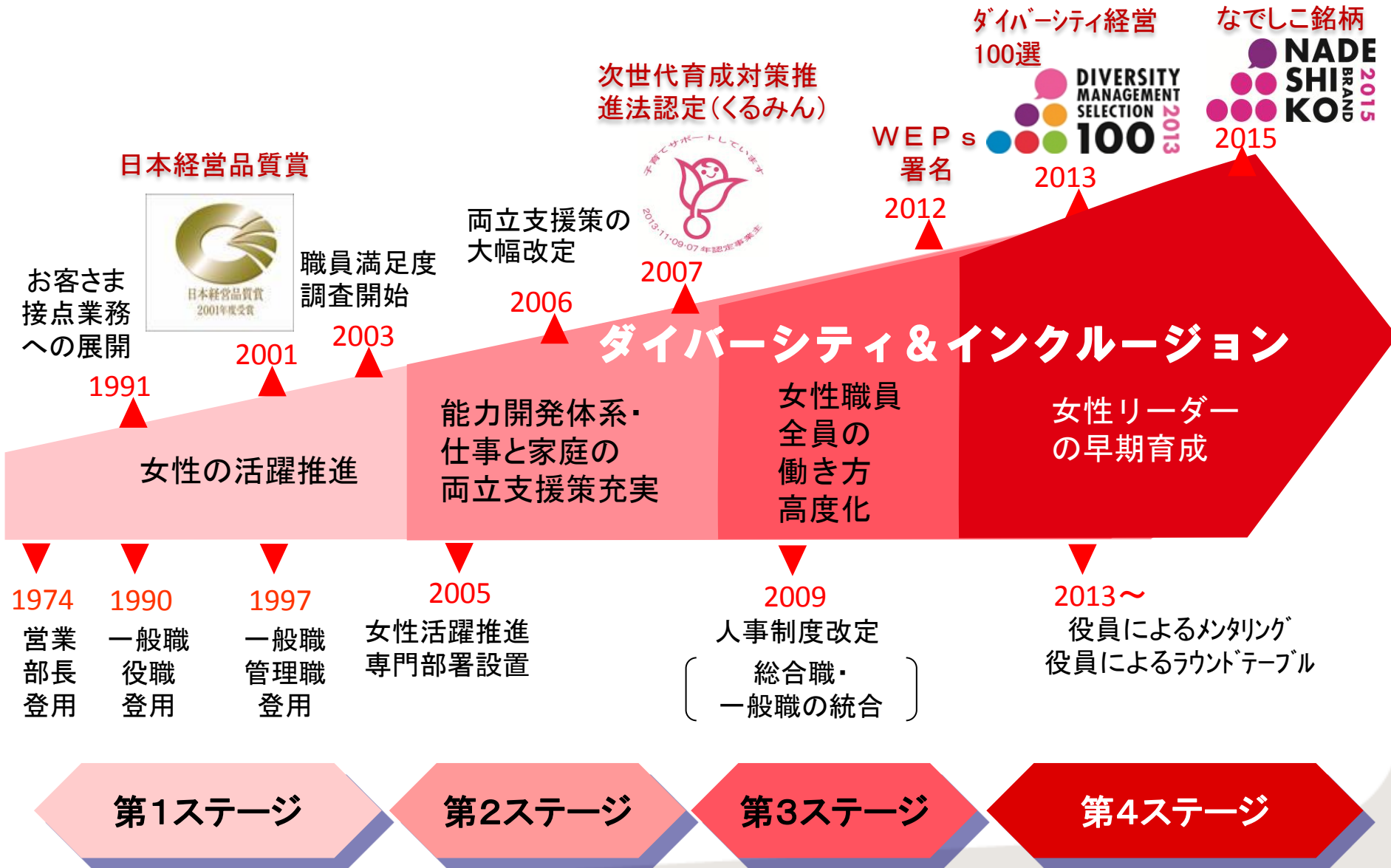
# 持株会社体制への移行

- グループ経営本部の機能強化と地域統括会社を通じたグループ運営態勢の更なる強化を図ると同時に、中期経営計画期間中での持株会社体制への移行を目指す



グループ運営体制を強化し、中期経営計画D-Ambitious期間中に持株会社体制へ  
(2016年10月を予定)

# 女性活躍推進取組の歩み



# 健康経営銘柄・なでしこ銘柄にダブル採用

- 2015年、第一生命は健康経営銘柄・なでしこ銘柄にダブル採用



- 2014年には、「JPX日経インデックス400」にも採用



本資料の問い合わせ先  
第一生命保険株式会社  
経営企画部 IR室  
電話:050-3780-6930

## 免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。