

さあ、保険の新次元へ。

T&D 保険グループ

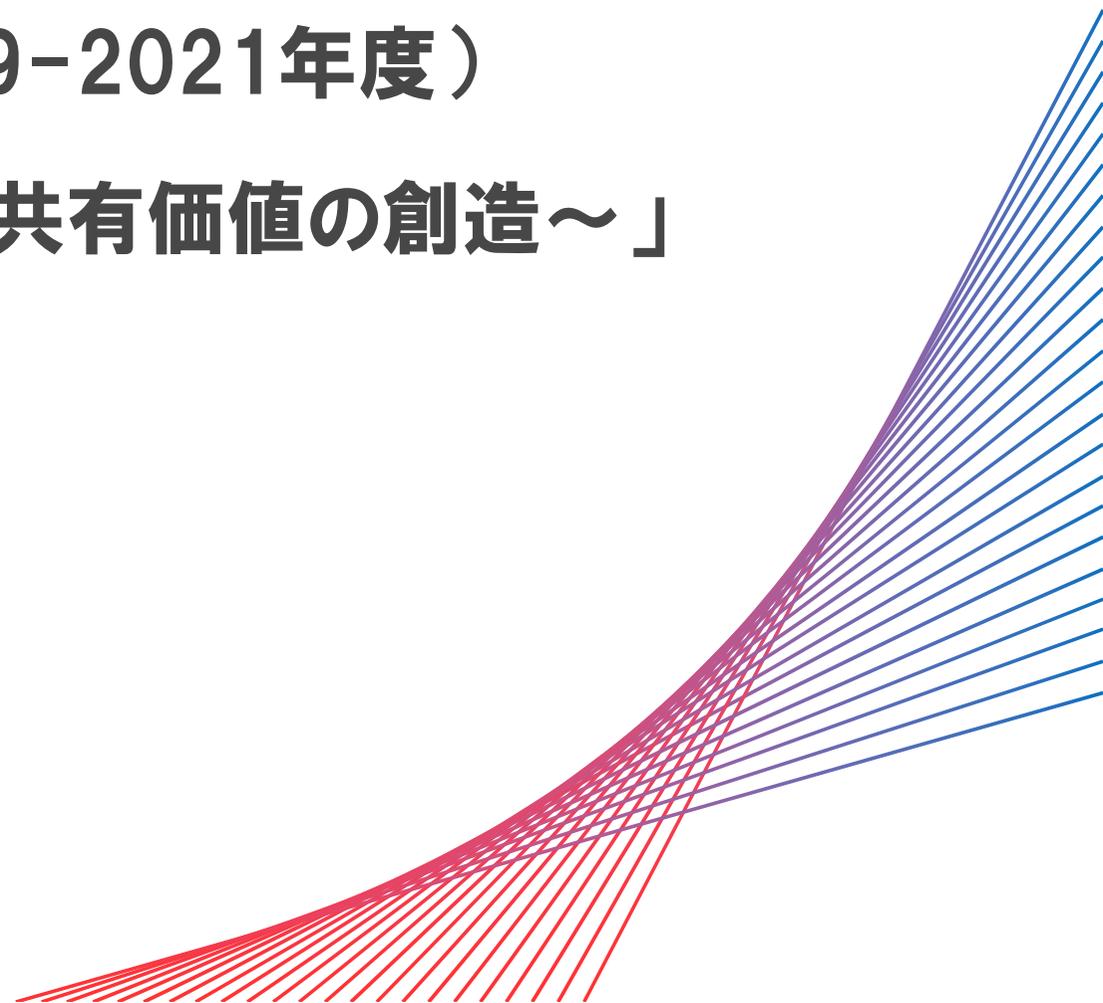


中期経営計画（2019-2021年度）

「Try & Discover 2021 ～共有価値の創造～」

2019年6月3日
株式会社 T&Dホールディングス
(証券コード:8795)

※2020年度より一部KPIを見直し



1. 前中期経営計画の振り返り P. 2

2. 本中期経営計画の全体概要 P. 6

3. コアビジネスの強化（国内保険事業） P. 13

4. 事業ポートフォリオの多様化（新たな成長領域への挑戦） P. 22

5. グループ財務戦略の進化 P. 28

6. グループ一体経営の推進 P. 33

1. 前中期経営計画の振り返り

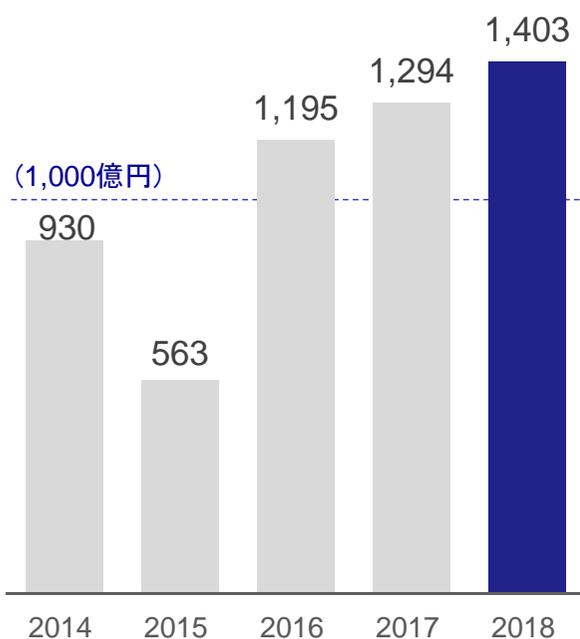
1. 前中期経営計画の振り返り①(経営目標の進捗状況)

- 標準生命表改定や低金利の継続等の経営環境において、機動的な商品・販売戦略の展開、金利リスクの適切なコントロール等を通じ、経済価値ベースのグループ収益力は堅調に拡大。
- 財務会計利益は、新契約業績の伸展に伴う責任準備金の積増負担、為替ヘッジコストの上昇等があったものの、概ね目標を達成。

新契約価値

目標 2018年度 1,000億円

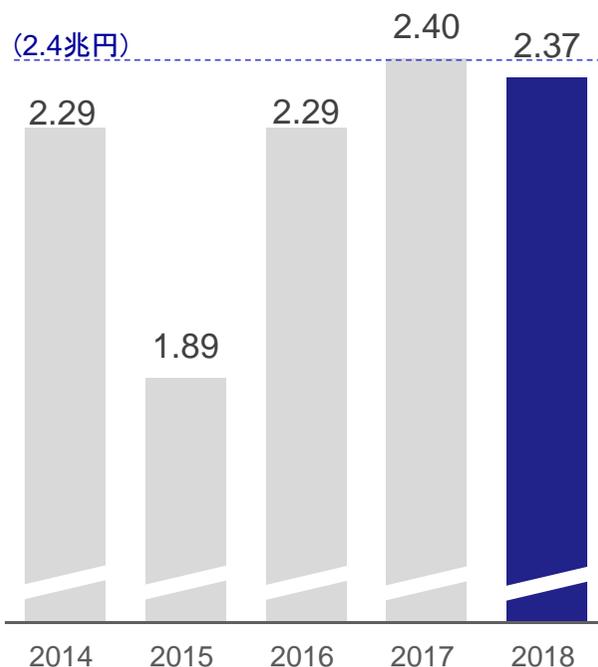
(単位:億円)



企業価値(Group MCEV)

目標 2018年度末 2.4兆円

(単位:兆円)



利益(実質利益)(*)

目標 3年を通して 850億円程度

(単位:億円)



(*) 実質利益は、当期純利益に、負債性内部留保(危険準備金繰入額、価格変動準備金繰入額)のうち法定基準繰入額を超過した額を加算して算出(税引後)。

1. 前中期経営計画の振り返り②(国内生保事業)

- 国内生命保険事業においては、中核生保3社がそれぞれ特化した市場においてコアビジネスを強化。
- 「商品ポートフォリオの変革」「シニアマーケットへの取組み強化」など、前中計で掲げた主要戦略は着実に進展。

<前中計における主な取組み>

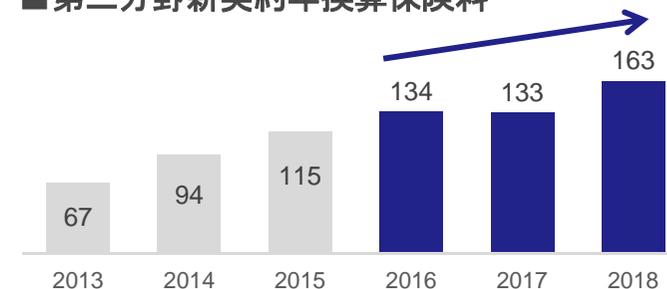
(単位:億円)



- 認知症・就業不能等の第三分野に注力
- 営業職員に加え、銀行窓販・インフォーマーシャル(*)等のチャンネル複線化を推進

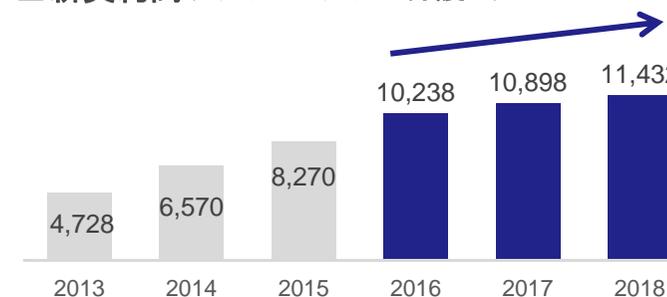
(*)情報提供型CM等を活用した販売手法

■ 第三分野新契約年換算保険料



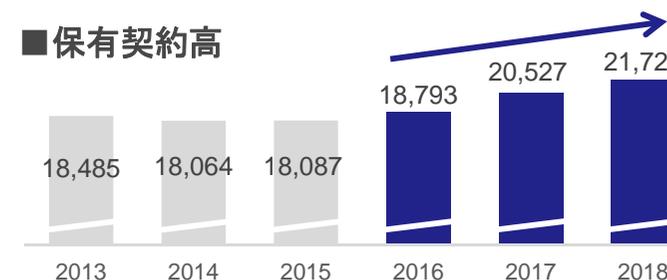
- 死亡保障分野に加え、法人向け就業不能保障分野をコアビジネス化
- 経営者個人・個人事業主マーケットの開拓

■ 新契約高(Jタイプ+Tタイプ+介護^(*)) * 収入+介護リーフ



- 商品の複線化 (貯蓄性・保障性)
- チャンネルの複線化(銀行代理店の拡大・来店型ショップへの展開 等)

■ 保有契約高



1. 前中期経営計画の振り返り③(国内生保事業)

- シニア層の人口増加、生活保障ニーズの高まりや多様化を機会と捉え、グループ共通の取組み強化領域として、シニアマーケットの開拓を推進。

70歳以上の保障性新契約件数、認知症イメージ調査：業界No.1

経営者個人等の新契約高：前々中計比115%



太陽生命



大同生命

営業・商品面

- 「100歳時代」シリーズの発売
 - ・ひまわり認知症治療保険
 - ・100歳時代年金
 - ・ひまわり認知症予防保険
- 終身生活介護年金保険を銀行窓販チャネルで拡販

- 経営者個人・個人事業主市場への介護保障商品の推進強化
- 相続・事業承継の取組み強化に向けた人材の育成・強化
- りそな銀行との営業分野における業務提携

サービス面

- かけつけ隊サービス・シニア訪問サービス
- 認知症予防アプリの開発・提供
- 認知症サポーターの全社配置

- 「介護コンシェル」サービスの拡充
- M&A支援サービスの推進

健康増進

豊かな長寿社会の実現に向け、疾病の予防と健康増進を支援

- 太陽の元気プロジェクト

- DAIDO KENCO アクション

2. 本中期経営計画の全体概要

◎今後10年を見据えた環境変化

社会環境

- 少子高齢化の進行、人口の減少
- 年金・医療・介護における自助努力ニーズの高まり

経済・金融環境

- 低金利の継続と将来の金利上昇リスクの可能性の両面での対応

業界・規制環境

- 標準生命表の改定、経済価値ベースの健全性指標の導入

技術革新

- 医療技術の進歩、ビッグデータや人工知能(AI)などのデジタル革新

◎本中期経営計画の重点課題

コアビジネスの強化

- お客さま・社会のニーズに適切にお応えする、商品・サービス・販売チャネルの進化
- 低金利環境が長期化するなかでの、保険関係収益力のさらなる強化
- 新たなIT技術等も活用した、生産効率性の向上

事業ポートフォリオの多様化

- 国内生保市場における、新たな特化市場・チャネルの構築
- 生保事業と親和性の高い事業領域への展開、外部成長の取込み

グループ体経営の推進

- グループ資本の効率的活用
- グループシナジーのさらなる発揮

2-② 本中期経営計画の概要

名 称	➢ 中期経営計画「Try & Discover 2021 ～共有価値の創造～」
計画期間	➢ 2019年4月～2022年3月（3年間）
全体方針	➢ 「コアビジネスの強化」と「事業ポートフォリオの多様化」を通じ、絶えず変化する人と社会の課題の解決に貢献することで、社会とともに成長する保険グループをめざす
基本戦略	<ul style="list-style-type: none"> ➢ グループ各社の強みを活かした特化戦略の追求による、グループ収益基盤の強化 ➢ 国内生保事業と親和性の高い事業領域への投資を通じた、収益源泉の多様化 ➢ グループ財務戦略の進化による、グループ資本効率の向上 ➢ グループ経営資源の効果的・効率的な活用に向けた、グループ一体経営の推進

〔グループ連結の中計目標〕

中計目標	経済価値	新契約価値	<ul style="list-style-type: none"> • 2021年度：1,700億円以上 [コアROEV(*1)：3年を通じて年5.0%以上]
	財務会計	修正利益	<ul style="list-style-type: none"> • 2021年度：2018年度水準（730億円）以上
（参考） 中長期的に 目指す水準	経済価値	Group MCEV	<ul style="list-style-type: none"> • 次期中計期間：4.0兆円（2018年度末2.6兆円） [ROEV(*2)：中長期的に年7.5%を超える安定的・持続的な成長]
	財務会計	修正利益	<ul style="list-style-type: none"> • 次期中計期間：1,000億円

*1：（新契約価値＋リスクフリーレート部分の期待収益）／EVの平均残高

*2：EV増加額（資本増減等を控除）／EVの平均残高

2-③ めざすグループ像

グループ 経営理念

Try & Discover（挑戦と発見）による価値の創造を通じて、人と社会に貢献するグループを目指します。

グループ経営理念の実践を通じて、グループの持続的成長を確かなものへ

共有価値の 創造

- 絶えず変化する人と社会の課題（社会的課題）は、当社グループにとっては挑戦すべきビジネスチャンス
- 社会的課題の解決という視点から、事業を通じて、①社会にとっての価値と、②企業にとっての価値の両方を創造

T & D 保険グループの強みを活かした「共有価値の創造」の主なテーマ

共有価値の創造

T & D 保険グループのコア事業
に親和性の高い領域

国内生保事業
(コア事業)

6. 投資を通じた
持続可能な社会への貢献

1. 充実した
シニアライフ

5. ライフプランに応じた
資産形成

2. 日本を支える
中小企業の発展

4. デジタル革新を活かした
次世代活力の向上

3. 多様化した世帯の
健康で豊かな生活

すべてのステークホルダーの 満足度の増大

お客さま

株主・投資家

地域・社会

従業員

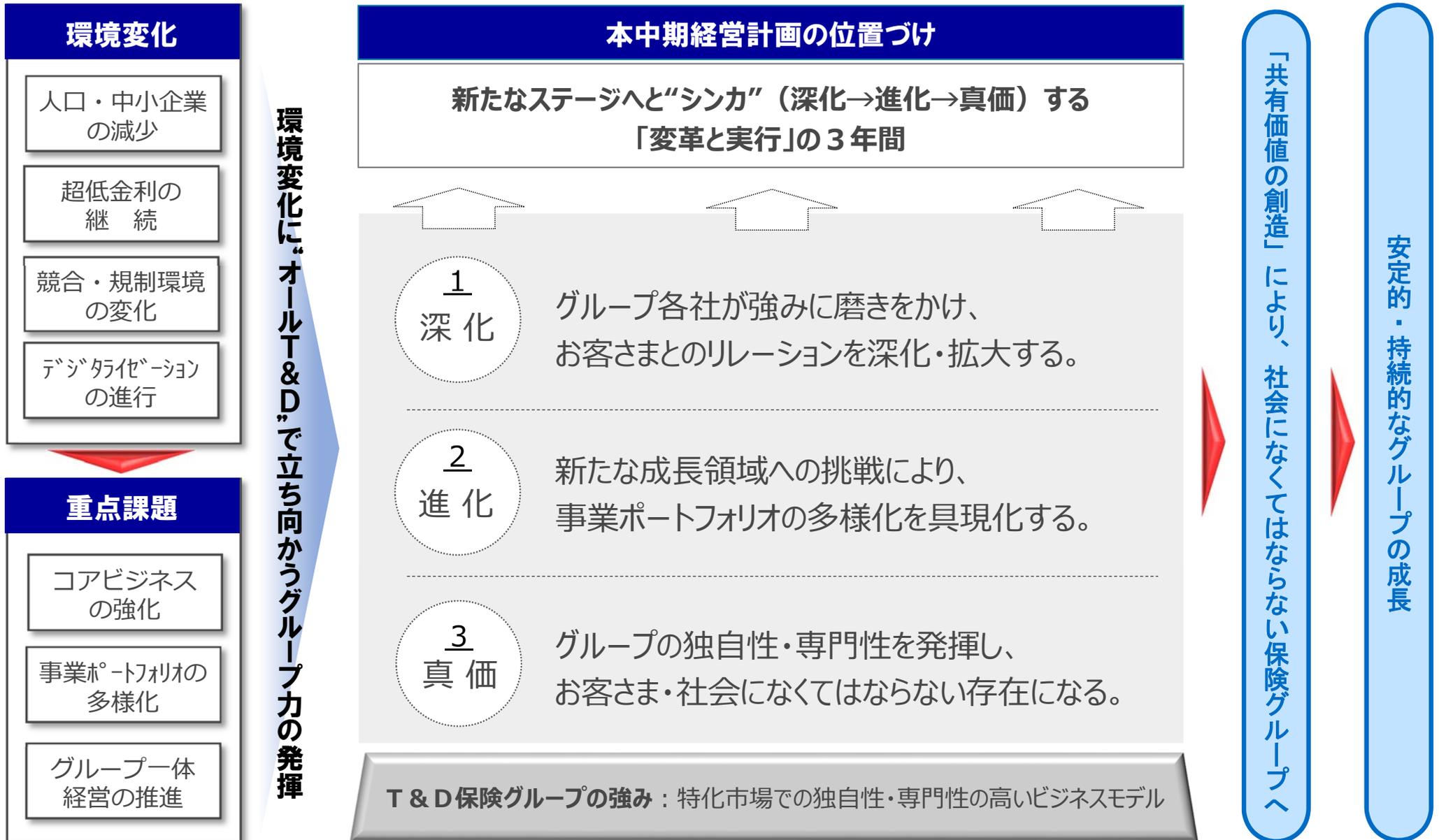
代理店

健康で豊かな暮らし

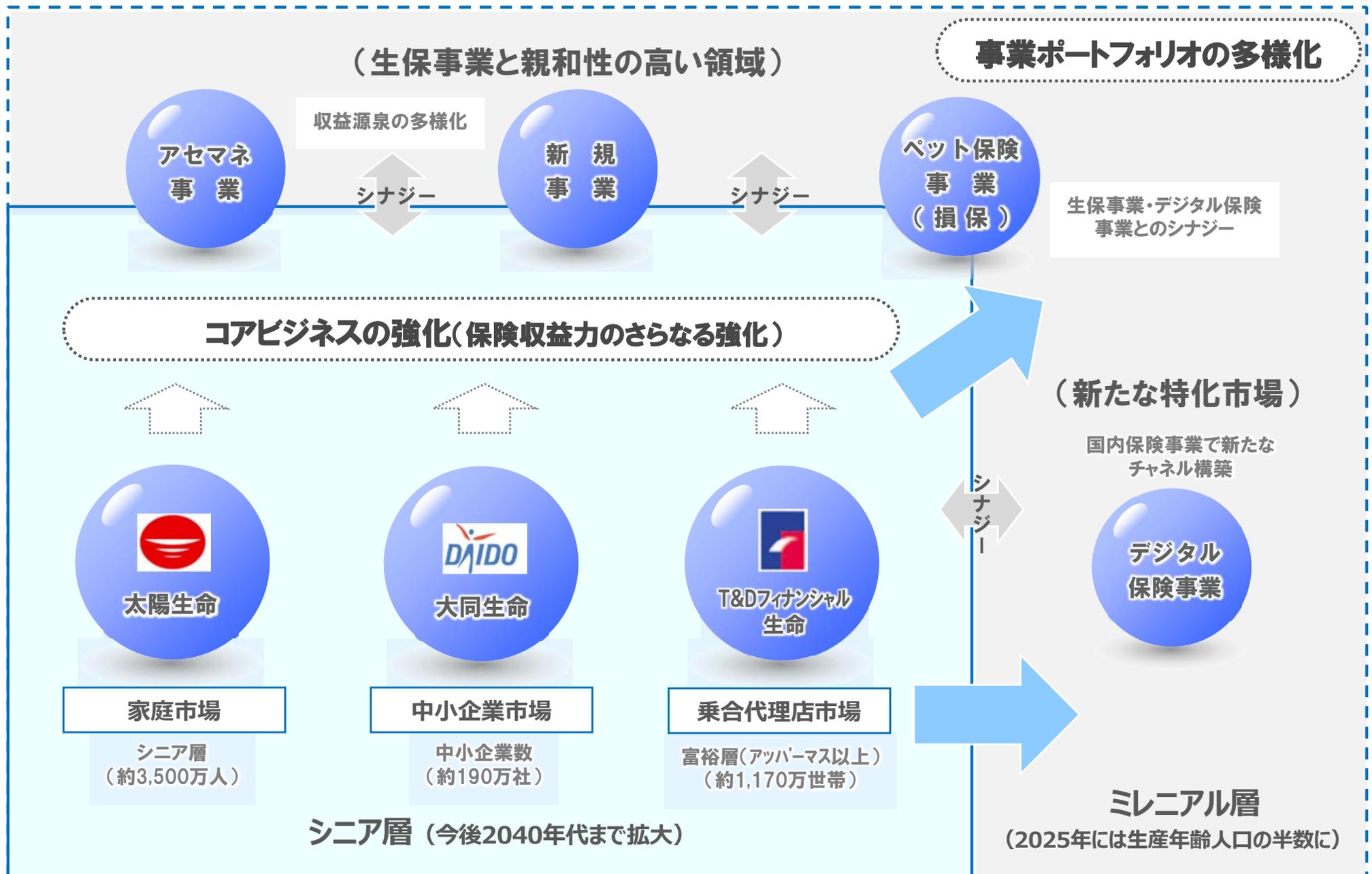
雇用と働きがい

持続可能な地球環境

2-④ 本中期経営計画の位置づけ



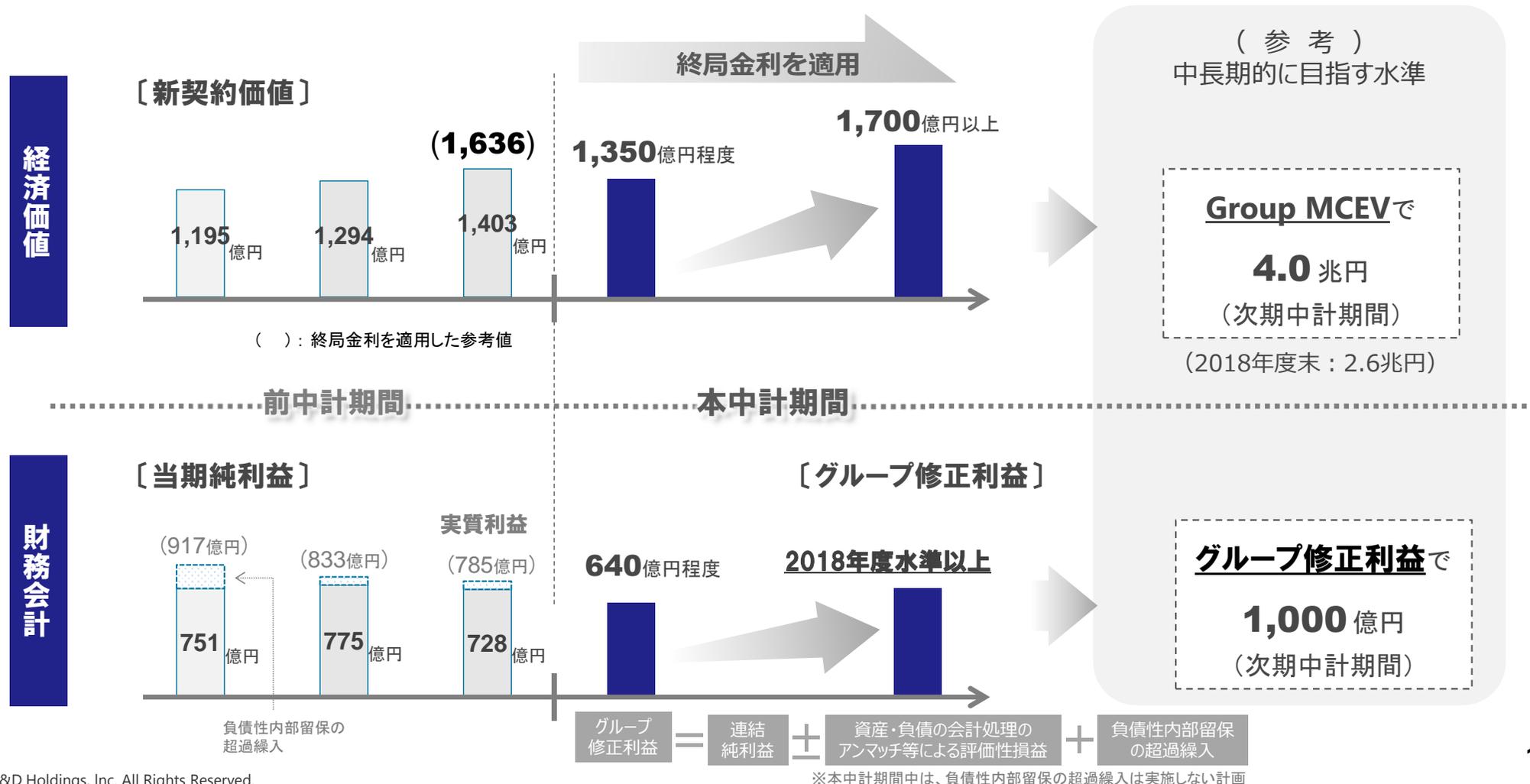
2-⑤ 本中期経営計画の戦略マップ



2-⑥ 本中期経営計画の計数目標

- 低金利環境の継続、為替ヘッジコストの高止まり等を背景に、経済価値・財務会計ともに、中計初年度は減益予想となるも、本中計の各戦略を通じ、2019年度をボトムに着実な伸展を目指す。

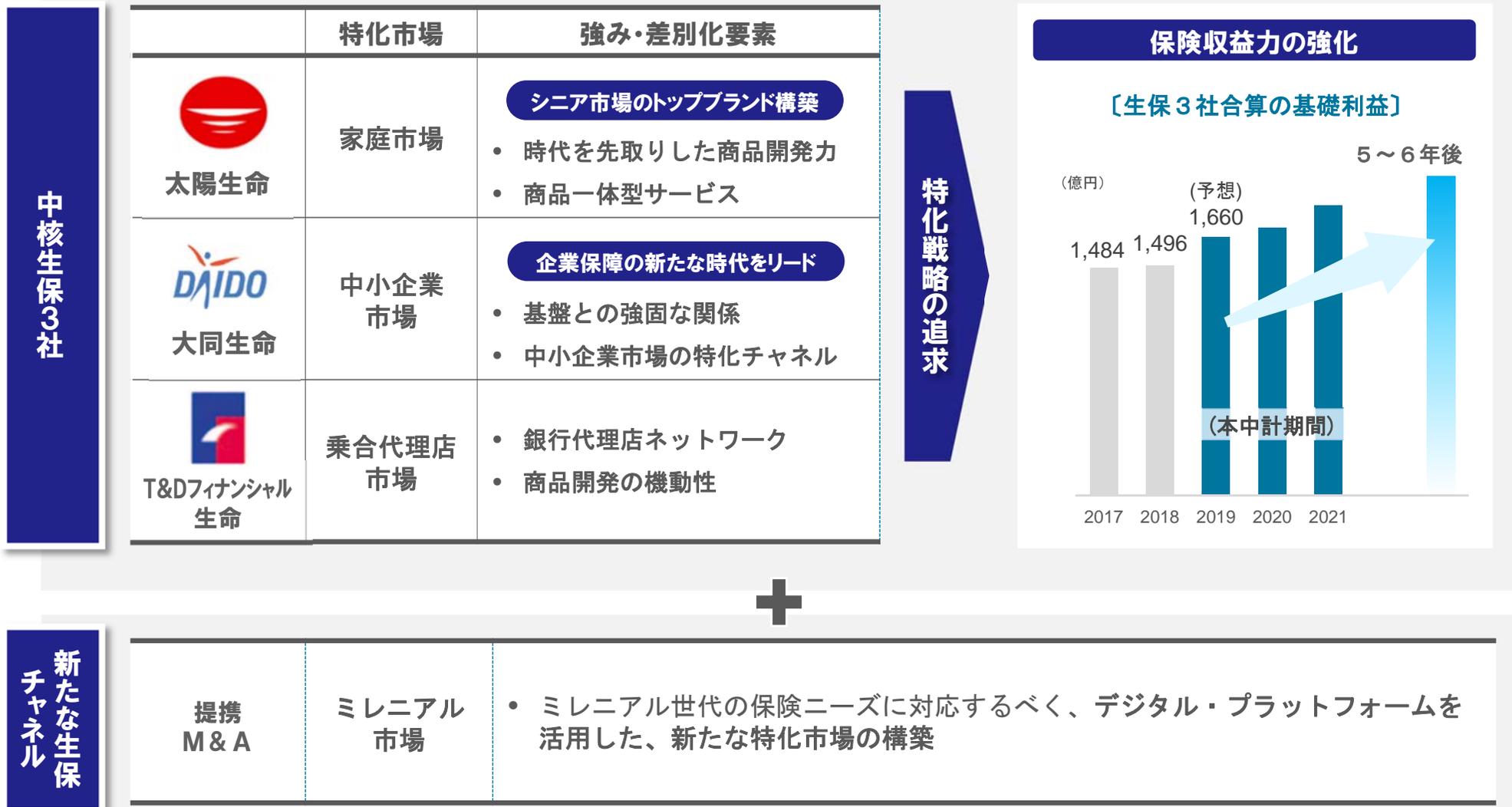
※経済価値ベースの指標は、国際的な資本規制の議論や開示の比較可能性等を踏まえ、より中長期的な視点での経営判断に資するよう、本中計期間より「E S Rの計測モデル」および「M C E Vの算定」において、終局金利を適用。



3. コアビジネスの強化（国内保険事業）

3-① コアビジネスの強化(中核生保3社) 全体像

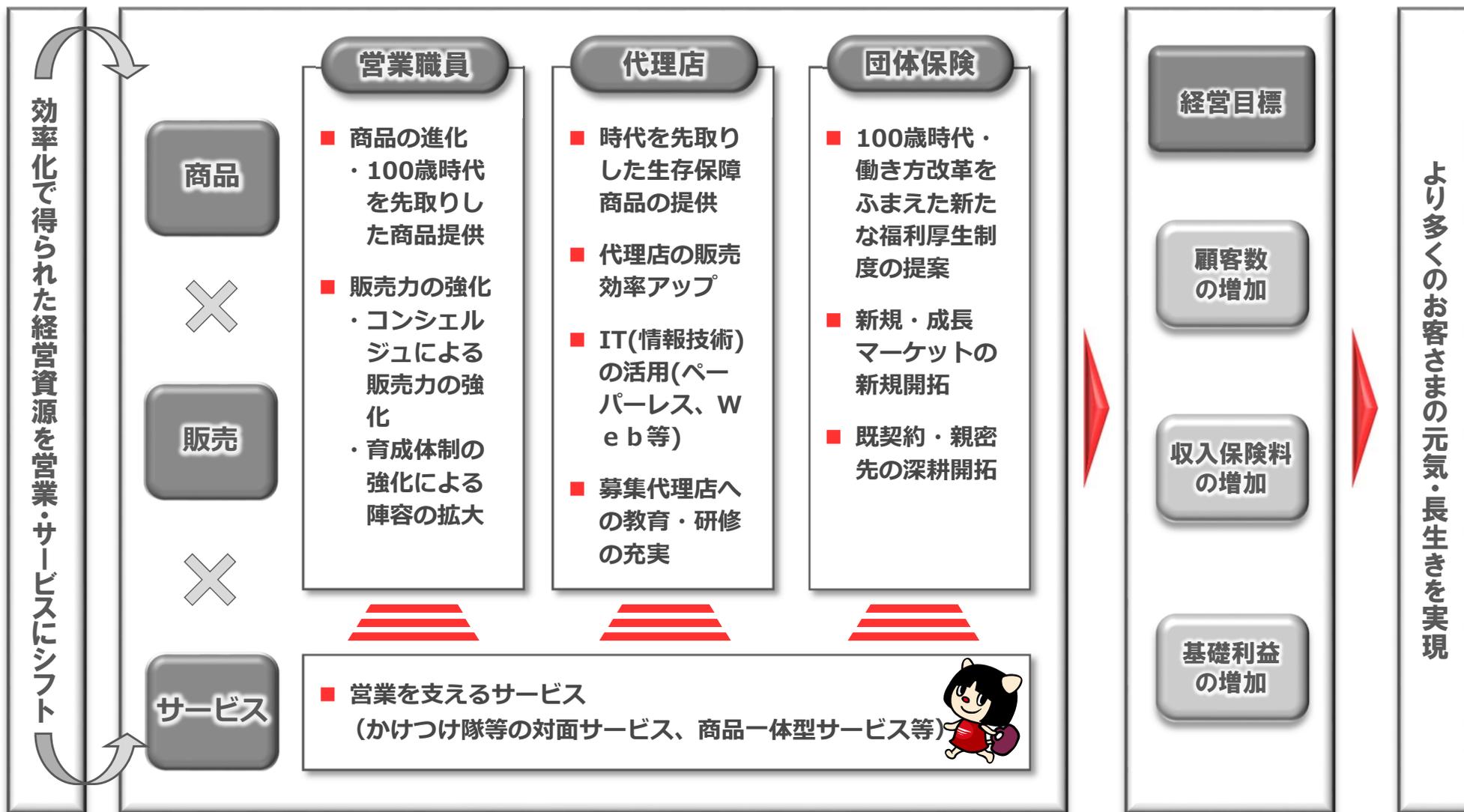
- 中核生保3社は、それぞれの特化市場で、トップブランドの構築を目指す。
- 「保険収益力の強化」「新たな特化市場の構築」により、コアである国内生保事業を一層強化。





基本方針

- 100歳時代を先取りした最優の商品・サービスをご家庭にお届けすることにより、より多くのお客さまの安心で豊かな暮らしを支える保険会社となる。



基本方針

■ 環境変化を成長機会と捉え、あらゆる事業領域で現状の枠組みを超える「構造改革」に挑戦することで、「法人・個人を一体としたトータルな保障」を全社一丸で磨き上げ、企業保障の新たな時代をリードする生命保険会社になる。

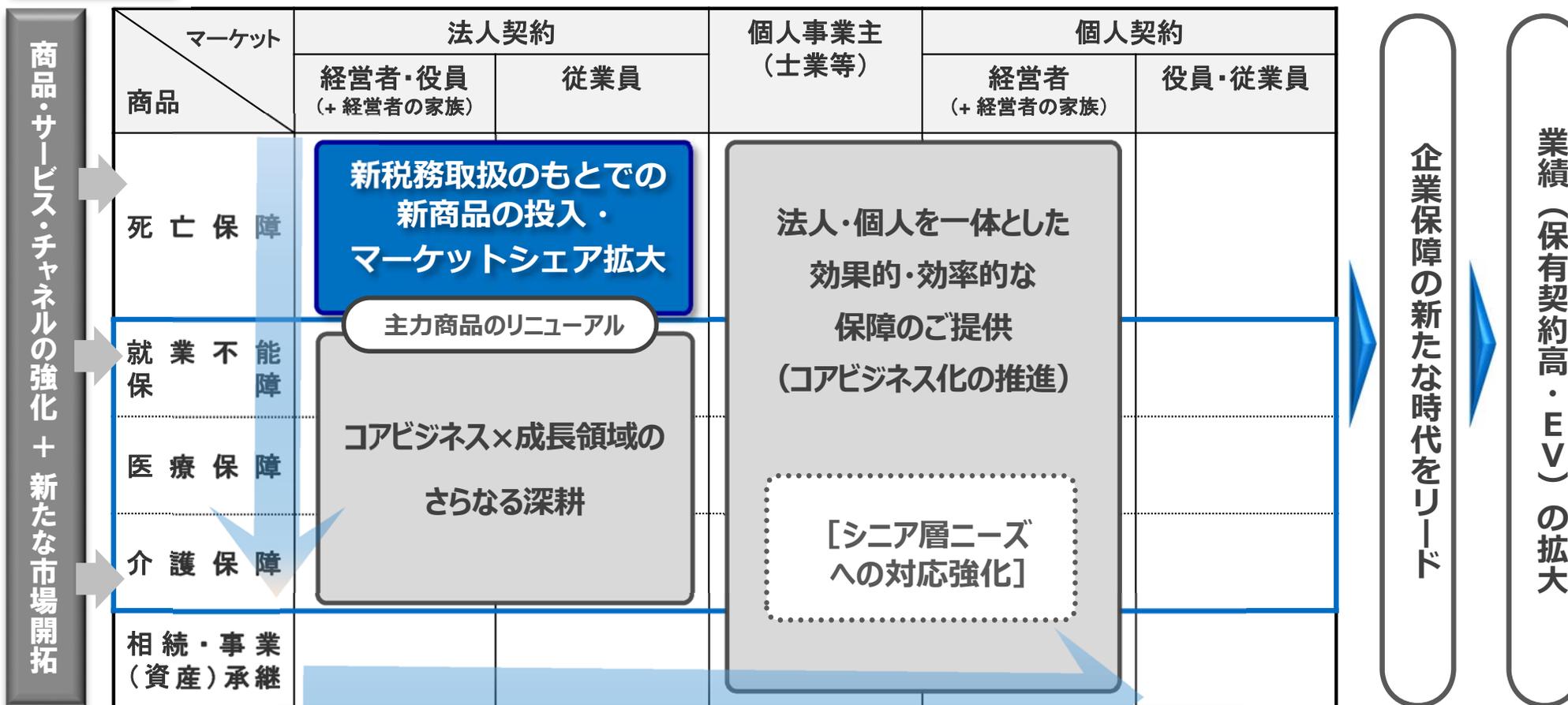
経営目標

加入企業数

新契約高

保有契約高

E V

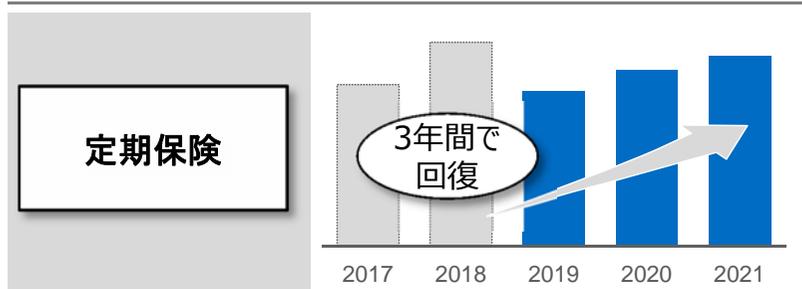


マーケット・2021年度新契約ボリューム等

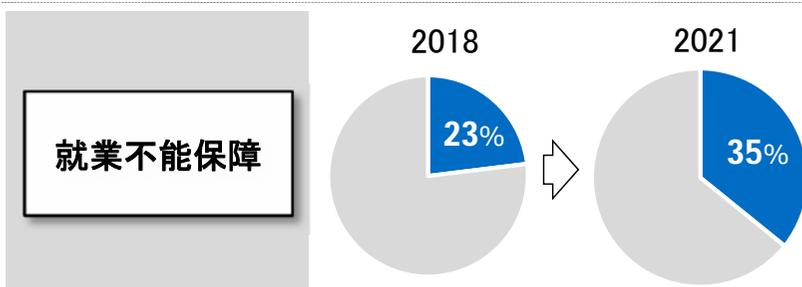
主な取組み

コアマーケットの深耕

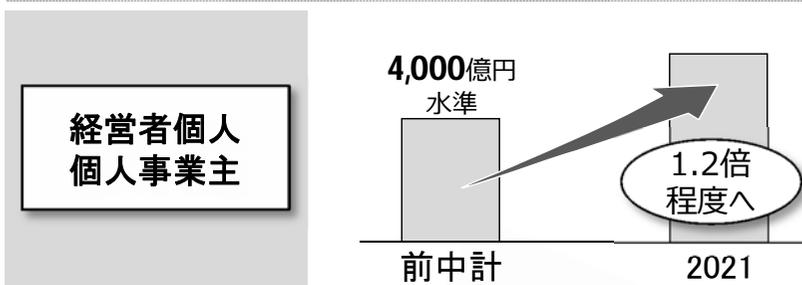
新たなマーケットの拡大



- ✓ 新税務取扱のもとでの商品ラインアップ拡充
- ✓ 法人向けの健康増進型商品の開発



- ✓ 商品のさらなる魅力向上
- ✓ トータル保障加入時の利便向上



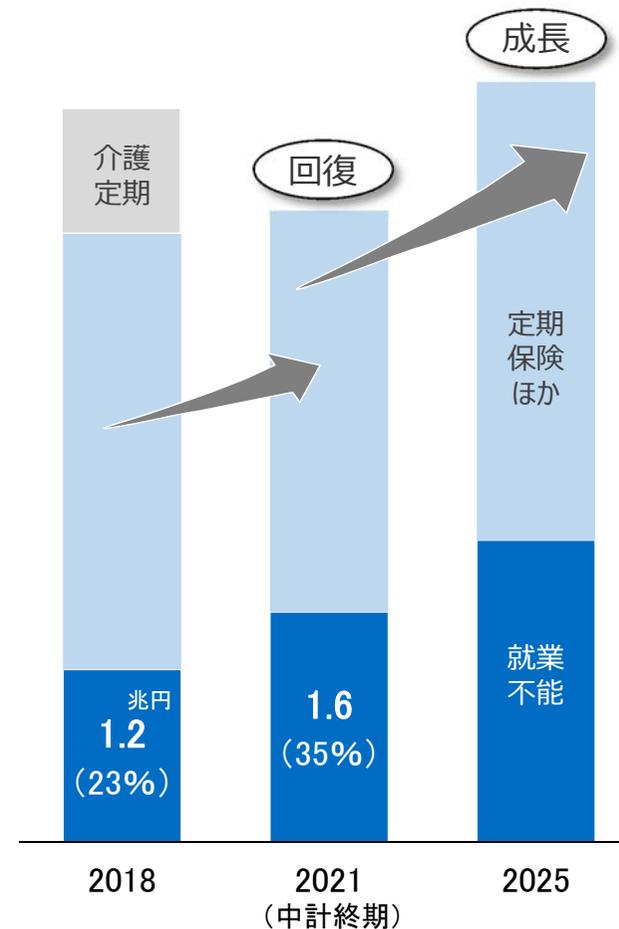
- ✓ 戦略商品のリニューアル
- ✓ グループシナジーによる資産形成ニーズへの対応



- ✓ コンサルタントの全国配置
- ✓ 自社株算定サービス
- ✓ 専担組織の設置

商品ポートフォリオの変革による
トップラインの着実な拡大

<新契約高(個保+J・T・介護)>



※上記の各分野の新契約高には、一部重複する部分があります。



基本方針

- 「貯蓄性商品の機動的な開発・導入」「お客さま・代理店向けサービスの積極的な導入」「ITの利活用」により、来店型ショップ代理店を含む乗合代理店チャネルでのプレゼンス向上を図り、業績を拡大。

金融機関等代理店

来店型ショップ代理店

商品開発の機動力を活かした、多様化するお客さまニーズの取込み

メインターゲット

- リタイアメント世代
(60歳代以上のアッパーマス層)



コンセプト

- 給付内容を差別化した貯蓄性商品

メインターゲット

- 就労・子育て世代
(20~40歳代)



コンセプト

- 価格面・給付面等で競争力のある保障性商品

ITの利活用等による利便性と効率性の追求

- ITの利活用等によるお客さま利便に資する事務・サービス面の高度化
- お客さま手続きの簡素化・業務効率化より、シンプルかつローコストなサービス態勢の構築

営業体制拡充による代理店へのサポート力向上

- 代理店の開拓・拡大
- 代理店特性を踏まえた代理店サポート態勢強化による深耕・活性化

商品



サービス



販売態勢

経営目標

販売シェアの拡大

保有契約の拡大

事業費効率の改善

乗合代理店市場でのプレゼンス拡大

3-② 資産運用戦略

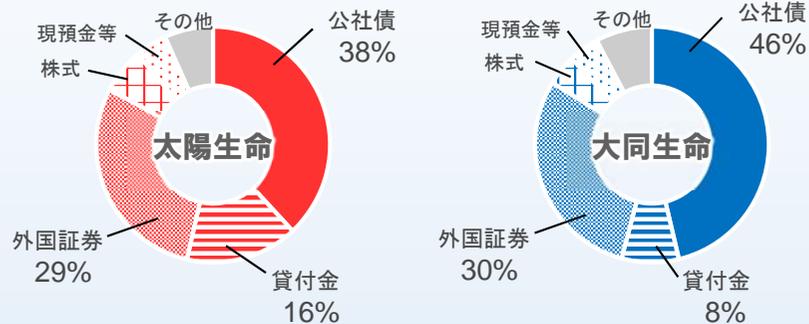
- ERMの戦略的活用を通じて、①ALMの推進による金利リスクのコントロール、②資産運用の高度化による資産運用収益の拡大を両立。



①ALMの推進による金利リスクのコントロール

- ✓ 超長期債購入等を通じた金利リスクのコントロール

〔太陽生命・大同生命の資産構成比〕 (2019年3月末時点)



②資産運用の高度化による資産運用収益の拡大

- ✓ クレジット投資・オルタナティブ投資の拡大
- ✓ ESG投資の強化・推進
→ 持続可能な社会・環境へ貢献
- ✓ T&Dアセットマネジメントとの協働
→ T&Dフィナンシャル生命の運用高度化をはじめ、グループの資産運用力強化に向けた協働を推進

両立

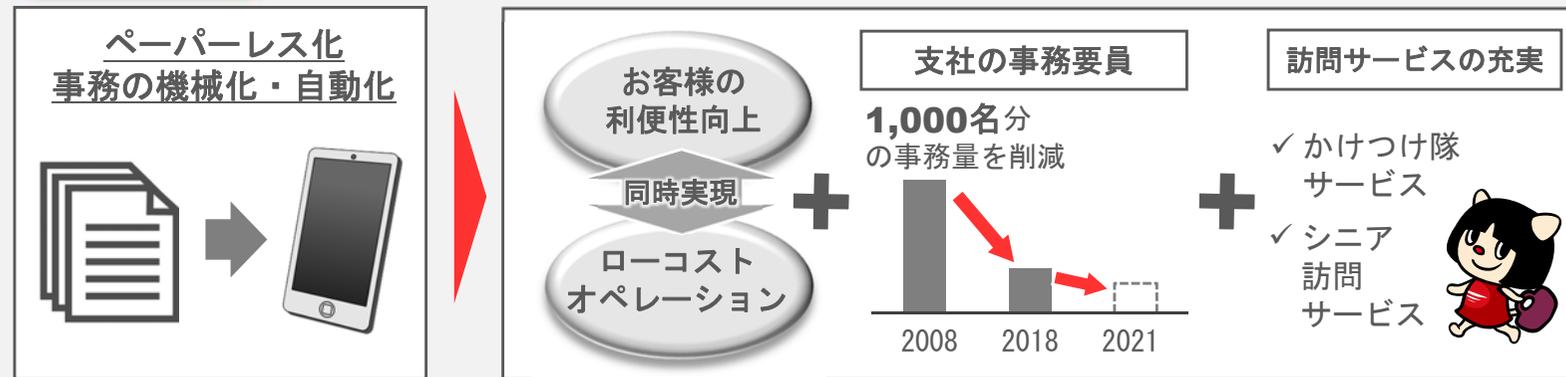
ERMの戦略的活用

3-③ コスト効率化・生産性向上

- 新たな I T 技術の活用、業務改革等により事務の効率化を図り、経営資源を営業・サービスにシフト。
業界最高水準の「お客さま満足」と「生産・効率性」の両立を追求。

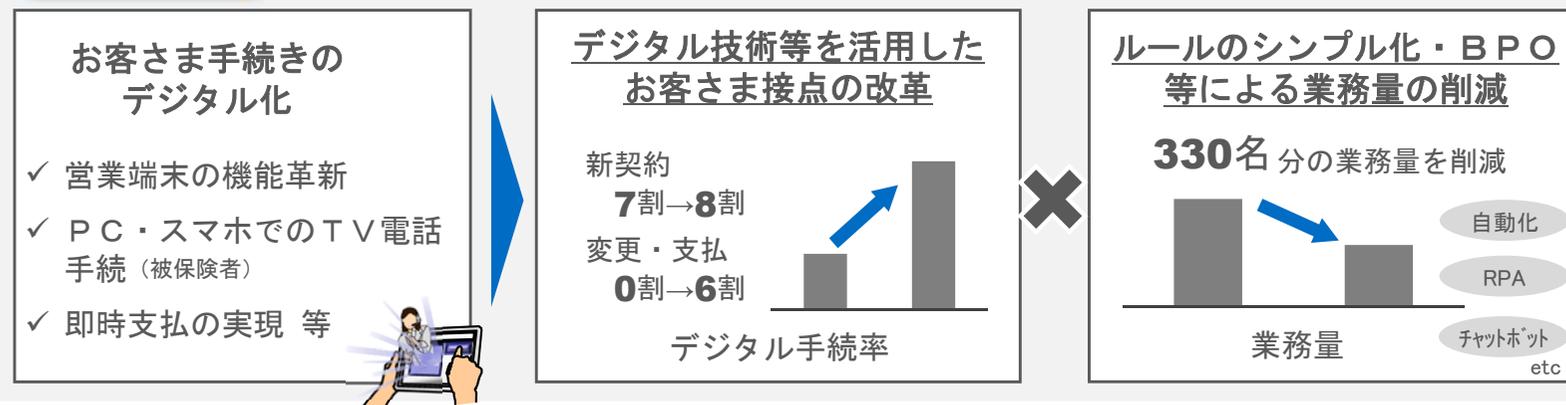
太陽生命

効率化で得られたマンパワーを営業・サービスへシフト



大同生命

デジタル技術を活用した「お客さま接点」と「生産効率」の改革を推進



- 2019年4月にペット&ファミリーは少額短期保険会社から損害保険会社へと新たなステージに移行。
- ペット保険事業でさらなる成長を目指すとともに、生・損保事業の両輪でグループシナジーを発揮。

ペット保険事業(損害保険)とのシナジー追求

商品戦略

- ペット医療保障を中心にお客さまニーズ・チャネル特性に応じた商品を順次開発。
- ご契約者ニーズの高いペット賠償責任保険、グループ生保各社とのクロスセル商品等を検討・実現。

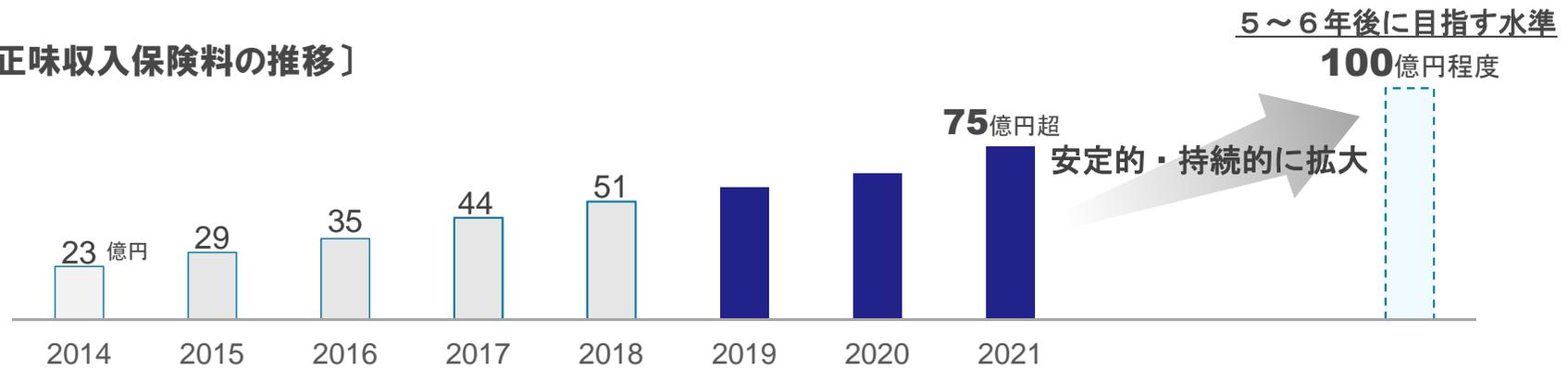
チャネル戦略

- グループシナジーの発揮に向け、グループ生保営業職員チャネルでの販売を推進。
- ペットショップチャネルをメインとしつつ、新たなデジタル・チャネルを構築。

サービス戦略

- シニア顧客層向け「アニマルセラピー」を提供。
- お客さま満足度（利便性）の向上と業務効率化の両面から取組みを推進。

〔正味収入保険料の推移〕



4. 事業ポートフォリオの多様化 (新たな成長領域への挑戦)

4-① 事業ポートフォリオ多様化の目的

- 中核生保3社がフォーカスするシニアマーケットは、今後も拡大が見込まれる成長市場。一方で、超長期の視点では、国内市場縮小の可能性。
- 新たなデジタル技術は、加速度的に進化。現在のビジネスモデルや対面営業が、短時間で破壊される可能性は低いとみるものの、新たなチャレンジを進める必要。

HOW

新たな事業領域の考え方

社会課題
の解決

当社事業
の成長

- 共有価値の創造に向け、生保事業との親和性が高い領域で、グループの強みを発揮
- グループ連結利益に貢献する事業規模
- グループの経営資源を集約し、効果的・効率的な事業投資態勢を構築

WHAT

～ 本中計期間での主な取り組み ～

クローズドブック
事業

デジタル
生保事業

アセマネ事業

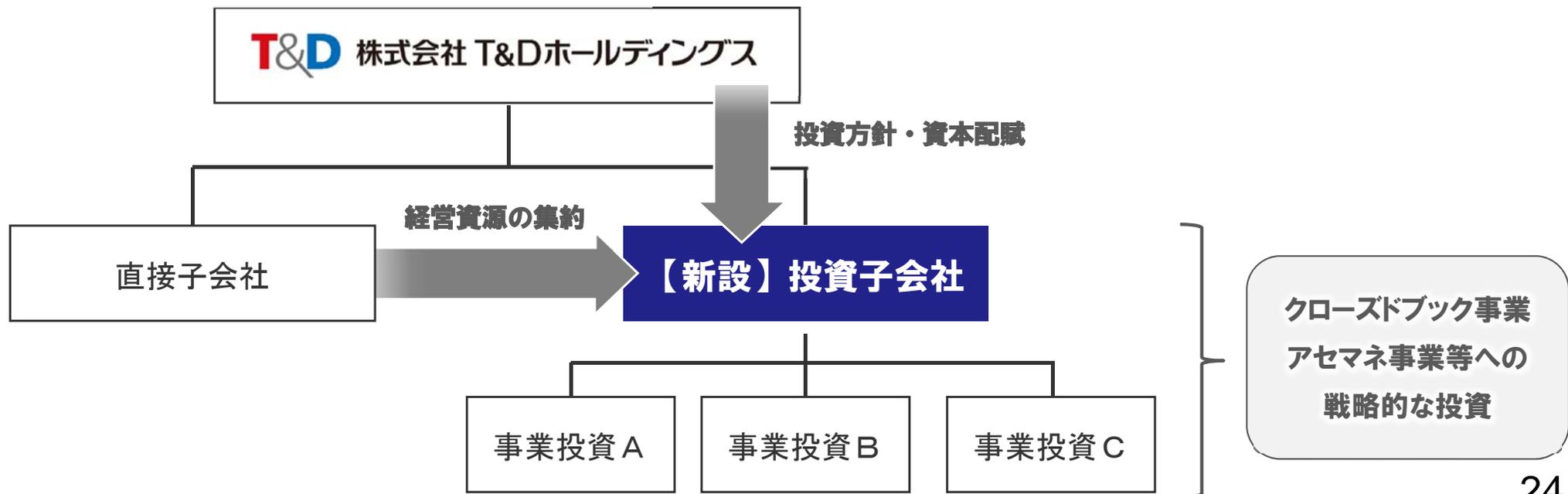
4-② 事業ポートフォリオ多様化に向けた体制整備(投資子会社の設立)

- 事業ポートフォリオの多様化に向けて、グループ経営資源を集約し、グループ一體的な運営体制を整備・強化。

投資子会社の設立趣旨

- **戦略性**：連続性のある戦略的な投資により、国内生保事業に次ぐプロフィットセンター機能の確立
- **専門性**：国内生保事業と異なる分野に最適化した態勢(意思決定・専門人材等)を投資子会社内に構築
- **独立性**：グループ内へのリスク波及の抑制等

投資子会社のストラクチャー・イメージ



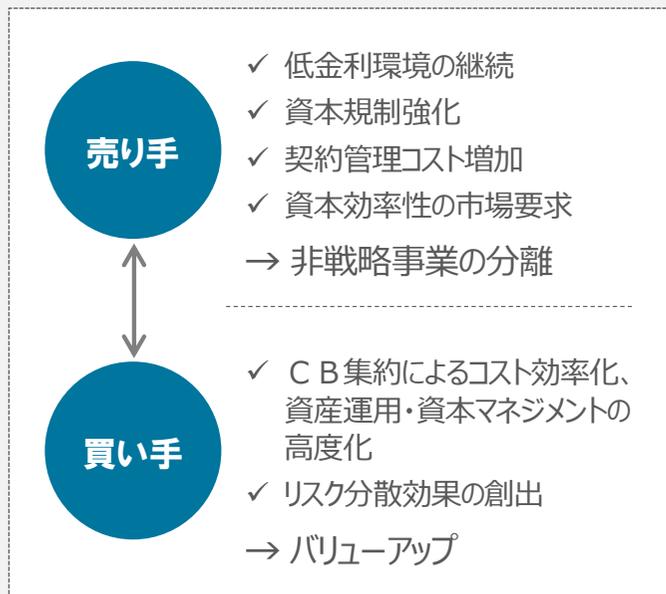
4-③ 新規事業例(クローズドブック事業への投資)

- 投資子会社の投資領域の一つとして、クローズドブック事業※を想定。「新たな投資収益の獲得」と「将来的な国内事業展開」を視野に、投資先との関係構築を通じ、事業ノウハウを取得・蓄積。

※クローズドブック事業：保険会社が販売停止した商品の保有契約ブロック（クローズドブック）を取得・集約し、バリューアップを通じて収益化するビジネスモデル

機会(クローズドブック市場)

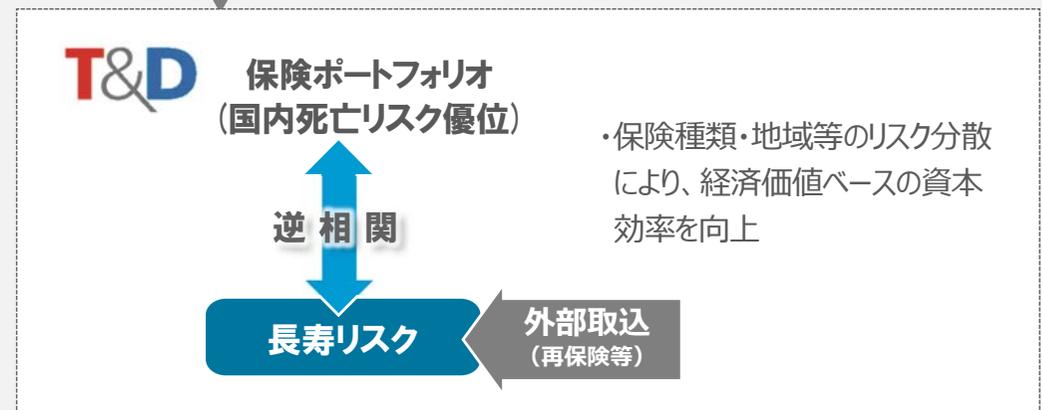
- 英米保険市場の成熟化で、クローズドブック(CB)取引が普及



- 成熟化が進む日本市場でも、将来的に普及する可能性。(新たな事業移転手法に)

T&D保険グループにとっての戦略的意義

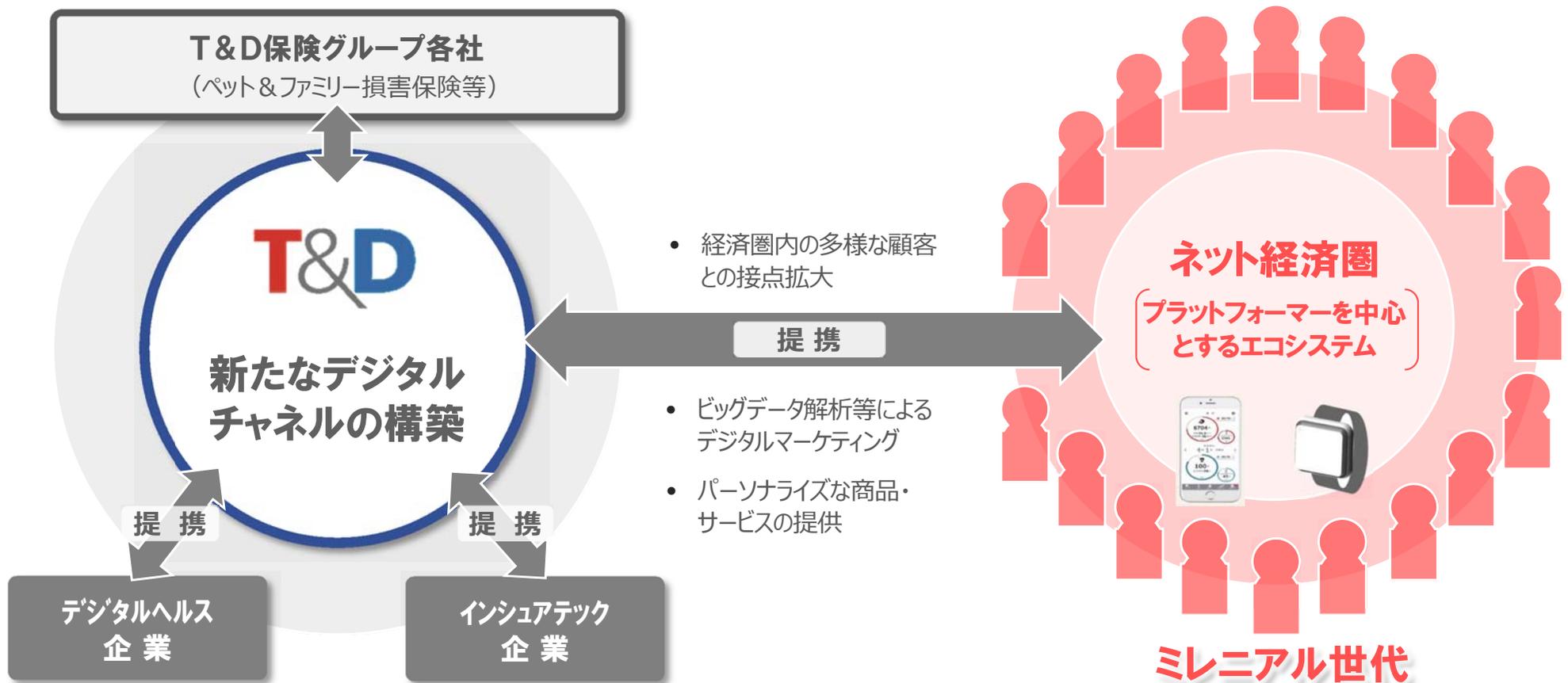
- 保険事業のノウハウ・人材活用による投資案件の創出
- 戦略的パートナーとしての参画で、事業ノウハウを取得・蓄積
- 新たな投資利益の獲得による、グループ連結利益へ貢献(収益源泉の多様化)
- 中長期的には、国内生保事業とのシナジー効果も追求(保険引受リスクの分散等)



4-④ 国内生保市場における新たな特化戦略(ミレニアル市場)

- ミレニアル世代の保険ニーズを取り込むべく、デジタル・プラットフォーマー等との提携を通じ、新たな特化市場を構築。
- デジタル・マーケティングによる新たな商品・サービスの提供により顧客接点を拡大。

「デジタル保険」ビジネスの概念図



4-⑤ アセットマネジメント事業の収益拡大

- T & Dアセットマネジメントの受託資産残高を拡大するとともに、投資子会社を通じた海外アセマネ会社等への戦略的投資により事業強化を推進。

アセットマネジメント事業の収益拡大

- 国内生保事業に次ぐグループ中核事業として、中期的な事業拡大をめざす。
- 生保系アセマネ会社としての強みを活かし、差別化された事業モデルを構築。
- 海外資産の運用力を強化し、グループ収益と生保資産運用への貢献を実現。



戦略①：T & Dアセットマネジメントの収益拡大

- 強みの商品組成力により受託資産残高を拡大
- 内外アセマネ会社とのネットワーク活用
- グループ生保資産運用の高度化へ貢献

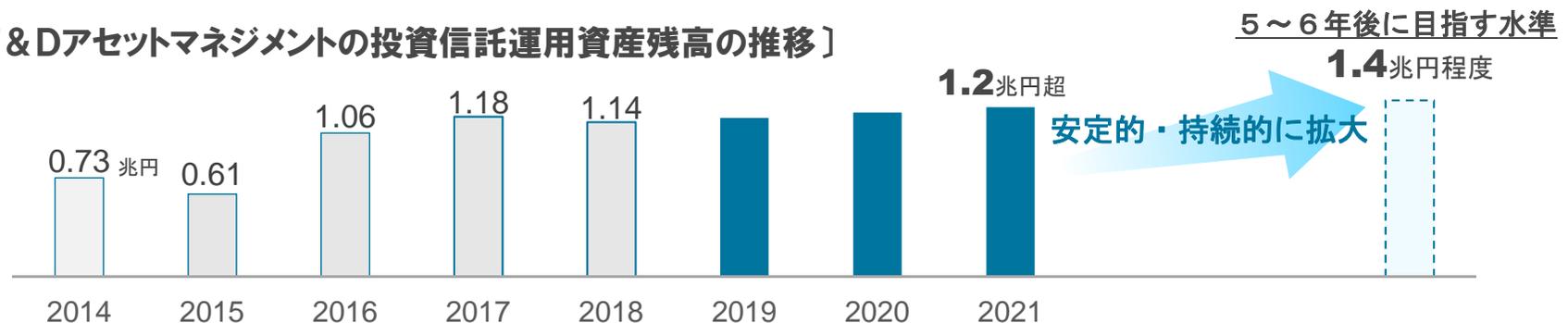
相乗効果

投資子会社

戦略②：海外アセマネ会社等への戦略的投資

- 海外アセマネ会社等との資本・業務提携を通じ、商品組成力・グループ生保の資産運用力を強化
- グループ連結利益への貢献

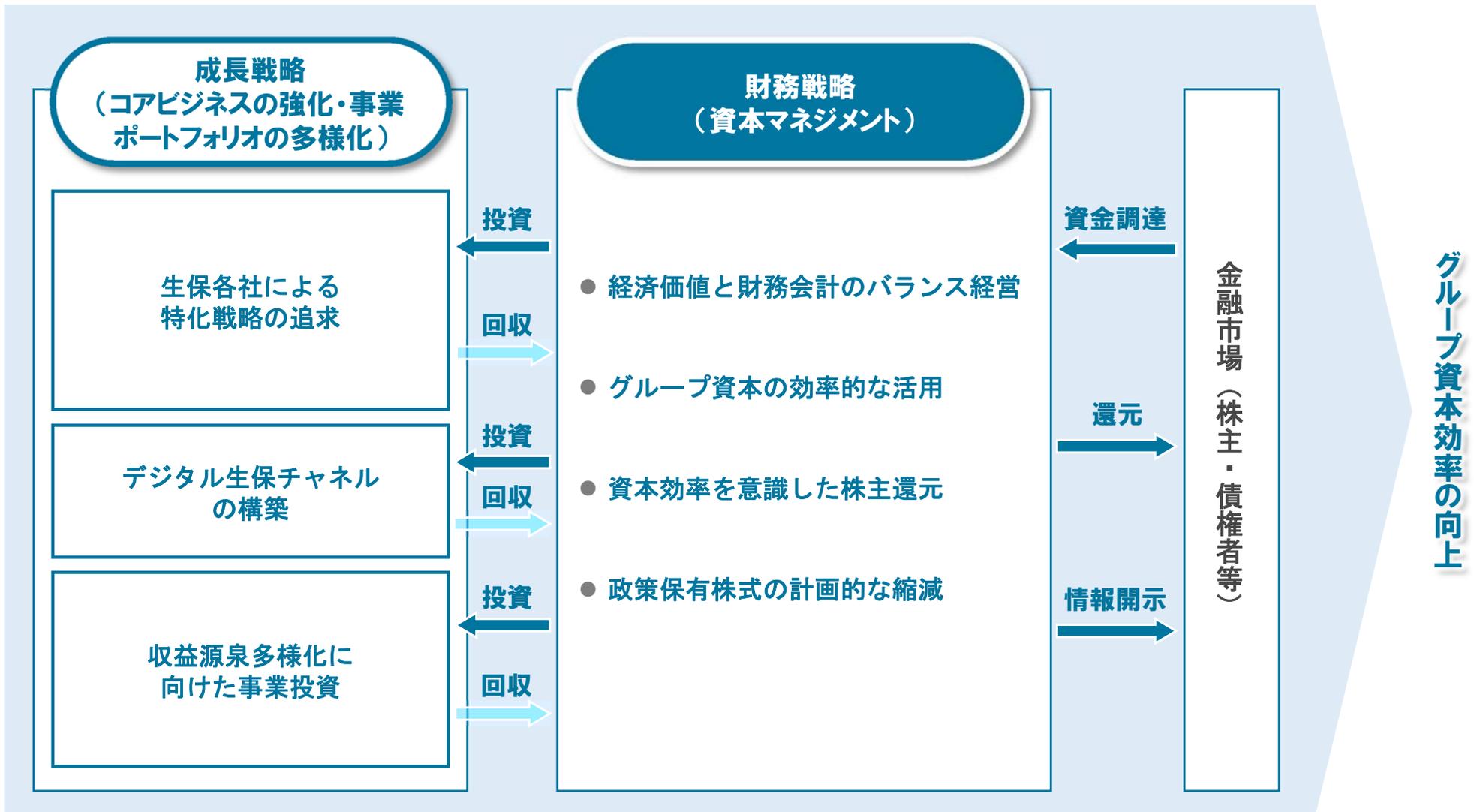
〔T & Dアセットマネジメントの投資信託運用資産残高の推移〕



5. グループ財務戦略の進化

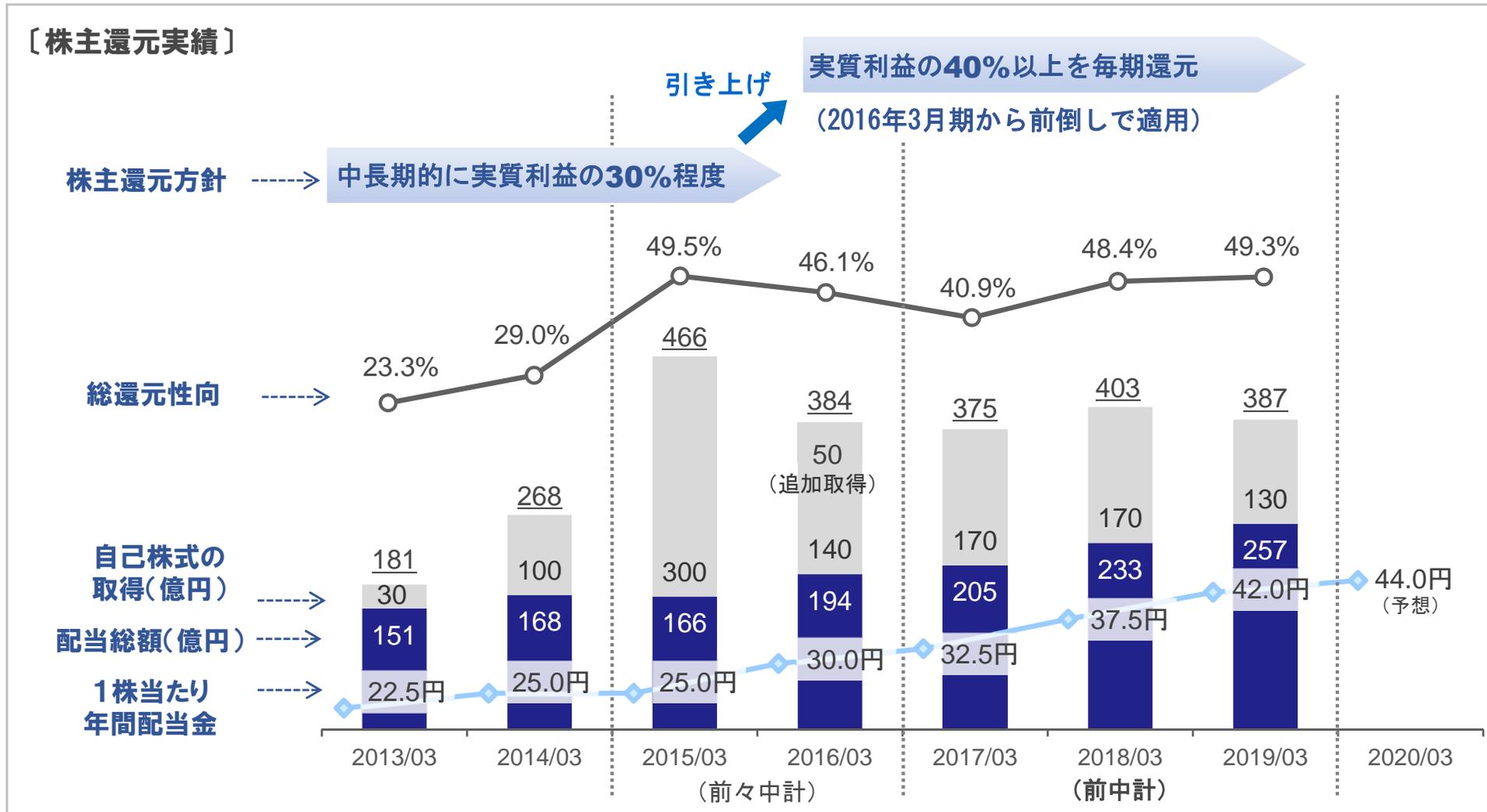
5. グループ財務戦略の進化①

- 成長戦略（コアビジネスの強化・事業ポートフォリオの多様化）と表裏一体を成すものとして、財務戦略（資本マネジメント）を推進し、グループ資本効率を向上。



5. グループ財務戦略の進化②(前中計期間の株主還元実績)

- 前中計期間では、強化した株主還元方針に基づき、現金配当の安定的増配、機動的な自己株式の取得など、株主還元の拡充に向けた取組みを実施。



〔1株当たりGroup MCEV〕

2,468円 2,930円 3,456円 2,919円 3,621円 3,868円 3,873円

5. グループ財務戦略の進化③(本中計期間の株主還元方針)

■ 本中計期間では、前中計の枠組みを維持しつつ、資本効率の維持・向上をより意識した株主還元を実施。

〔本中計の株主還元方針〕

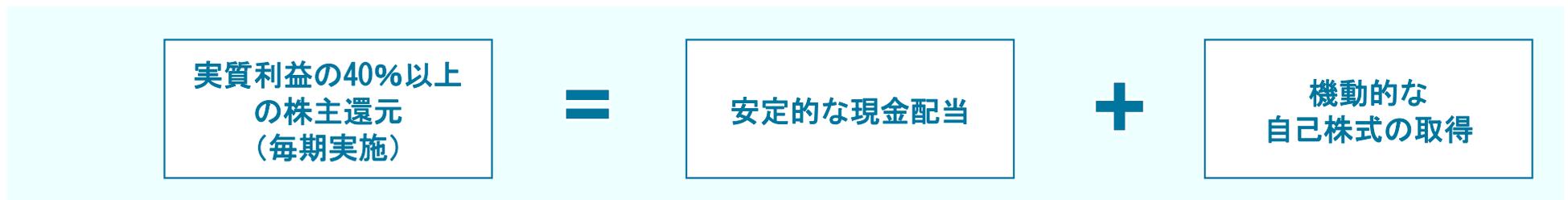
・ 当社およびグループ会社の経営の健全性に留意し、グループとして必要な内部留保を確保したうえで、株主価値の向上に取り組み、安定的な利益配分を実施。

- ・ 総還元性向は、資本効率性（修正ROE）を踏まえ、柔軟に決定。（ただし、還元対象利益の40%以上を確保）
- ・ 現金配当は、修正DOEを目安に安定的・持続的な増配を目指す。
- ・ 自己株式取得は、総還元額を踏まえつつ、EPSの水準を勘案し、実施金額を決定。

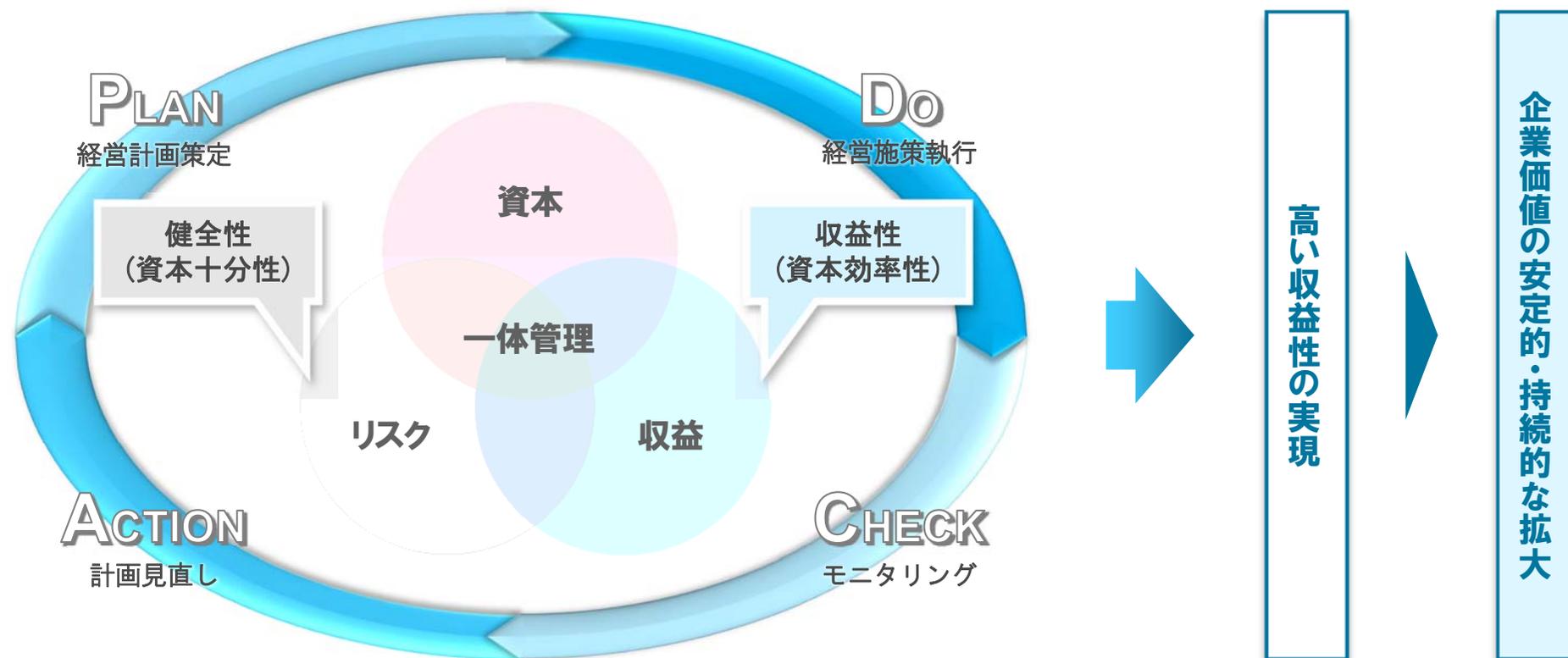
＜基本的な考え方＞



〔参考:前中計の株主還元方針〕



- ERMの戦略的活用により経済価値および財務会計のバランスをとりながら、株主資本の有効活用を推進。



〔グループリスク選好基準〕

健全性	ESRの必要水準	133% 以上
収益性	ESRの中立水準	185% 程度
	ROEV	中長期的に7.5% 以上
	コアROEV	中長期的に5.0% 以上

※本中計期間より「ESRの計測モデル」および「MCEVの算定」において、終局金利を適用。【再掲】

※ESR=サープラス(資本)÷EC(リスク)
 ※ROEV=EV増加額(資本増減等を控除)÷EVの平均残高(グループベース)

※コアROEV=(新契約価値+リスクフリーレート部分の期待収益)÷EVの平均残高(生保3社合計)

6. グループ一体経営の推進

6. グループ一体経営の推進

グループ経営資源の集約（投資子会社）

- 事業ポートフォリオ多様化のグループ一体推進
 - ・ 投資子会社を設立し、グループ経営資源を集約。



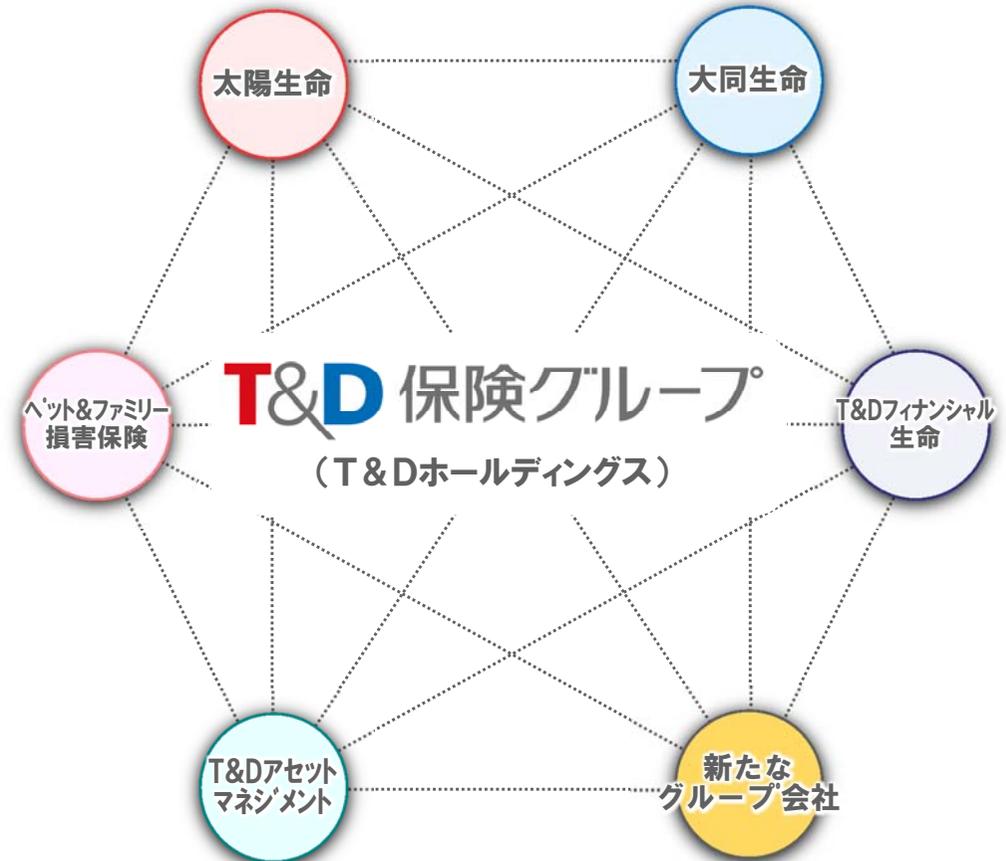
グループ内シナジーの発揮

- 商品の相互供給・販売（募集代理）のさらなる推進
- グループ経営資源（人材・資金・ノウハウ）の共有、適材配置
 - ・ 投資子会社への専門人材の集約、グループ資本の配賦
 - ・ グループ会社間での人材交流、ベストプラクティス共有
 - ・ 資産運用強化に向けたT&Dアセットマネジメントとの協働



グループカルチャーの徹底

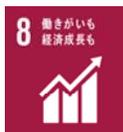
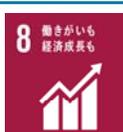
- ブランドメッセージの新設（次ページ参照）
「さあ、保険の新次元へ。」
→Try & Discoverの精神をグループ一体で社内外に訴求
- 共有価値の創造に向けたグループ一体の社会的活動
 - ・ グループCSR重点テーマに基づく取組みの推進



グループ 経営理念	Try & Discover (挑戦と発見)による価値の創造を通じて、人と社会に貢献するグループを目指します。	
グループ 経営ビジョン	お客さまからの視点	私たちは、最優の商品・サービスの提供により、お客さま満足度のトップを目指します。
	株主・投資家・市場 からの視点	私たちは、成長に向けた新たな挑戦により、安定的・持続的に企業価値を向上させ、確固たる存在感のある保険グループを目指します。

グループブランド メッセージ	<h2>さあ、保険の新次元へ。</h2> <div data-bbox="562 927 1263 1453"><p>私たちがつくりたいのは、 保険だけではない。 保険を超えて、 誰もがリスクを恐れることなく 可能性を豊かに広げていける未来だ。 どんな変化の時代にあっても、 誰もが希望を抱ける社会だ。</p></div> <div data-bbox="1308 927 2011 1453"><p>一人ひとりが Try&Discoverの精神をもち、 あたらしいことを、つぎつぎと。 私たちT&D保険グループなら、 きっとできる。</p><p>さあ、保険の新次元へ。 T&D 保険グループ</p></div>	
---------------------------	---	--

(参考②) 6つの“共有価値の創造”事業テーマとSDGs

「共有価値の創造」 のテーマ	関連する主な SDGs目標	SDGsターゲットにおいて 当社グループに期待される行動
1. 充実したシニアライフ	 	(1.5) 脆弱な立場にある人の経済・社会・環境の影響や災害に対するリスクや脆弱性を軽減する (3.8) 質の高い基礎的なヘルスケア・サービスへのアクセス
2. 日本を支える 中小企業の発展	  	(4.4) 働きがいのある仕事、起業に必要な技能獲得の支援 (8.3) 中小零細企業の設立や成長を支援 (9.4) クリーン技術や環境技術を通じた産業の持続可能性向上
3. 多様化した世帯の 健康で豊かな生活	 	(3.d) 健康リスクの早期警告・リスク緩和、リスク管理能力の強化 (8.5) すべての人の働きがいのある仕事での雇用 (8.10) 保険、金融サービスへのアクセス拡大
4. デジタル革新を活かした 次世代活力の向上	 	(4.5) 安価で質の高い教育、高等教育への平等なアクセス (4.a) 安全で効果的な学習環境の提供 (8.10) 保険、金融サービスへのアクセス拡大
5. ライフプランに応じた 資産形成	 	(1.5) 脆弱な立場にある人の経済・社会・環境の影響や災害に対するリスクや脆弱性を軽減する (8.10) 保険、金融サービスへのアクセス拡大
6. 投資を通じた 持続可能な社会への貢献	     	(7.2) 再生可能エネルギーの割合を大幅に拡大させる (10.2) すべての人の社会的、経済的活躍の支援推進 (12.5) 廃棄物の排出量を大幅に削減する (13.1) 気候変動に起因する危険や災害に対するレジリエンスと適応力を強化 (15.2) 森林破壊を阻止し、劣化した森林を回復し、森林再生を増加させる (17.5) 開発途上の国/地域の発展のための投資促進



国連の持続可能な開発目標(SDGs)から、当社グループにとって重要度が高く、当社グループの強みを活かして共有価値の創造に取り組むべき領域として選定したものを掲載。

(参考③) 海外生保事業等への取り組み

○マイノリティ出資を中心としたネットワーク構築（→国内生保へのノウハウ活用）、それらを通じた態勢整備を推進。中長期的視点で経営管理ノウハウ蓄積や人材育成に取り組み。

ニュルンベルガー社（ドイツ）／資本・業務提携

- ▶ 2013年12月より、大同生命との出資・業務提携によりファンドへの共同投資や取引先紹介などで協働。
- ▶ 経営陣の相互訪問や同社への従業員派遣、トレーナーの相互受入れ等を実施。

ペイデン&リゲル社（米国）／協働

- ▶ 2018年11月に覚書を締結。生保資産運用の高度化、アセマネ事業および資産運用専門家育成に関し協働。

ミャンマー保険市場／新たなステージへ

- ▶ 2012年4月に、太陽生命が外国生命保険会社として初の駐在員事務所を設立。
- ▶ 医療保険プロジェクトのリーディングコンサルタントへの任命や保険公社との生保業界発展のための覚書締結等ミャンマー保険事業の発展・普及に向け取り組み。

ダカドゥー社（スイス）／協働

- ▶ 2018年6月より、ヘルスケア関係のデジタル技術・インフラ活用等による国内生保事業の高度化に向けた協働を開始。

インテグリティ社（オーストラリア）／資本・業務提携

- ▶ 2018年6月に大同生命との間で出資・業務提携。同社への従業員派遣を実施。
- ▶ 現代的なITの構築や効率的なオペレーション等、生保事業立ち上げに関する経験やノウハウを将来的にグループ・大同生命で活用することも期待。

- ・本資料では、現在当社グループが入手している情報に基づいて、当社グループが本資料の作成時点において行った将来の予測等が含まれております。
- ・これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確実性を内包していることから、将来の実績が本資料に記載された見通し、計画および予測等と大きく異なる可能性がある点をご承知いただくとともに、本資料に依拠することのないようご注意ください。
- ・また、新たな情報、将来の事象等に際して、当社グループは将来に関する記述を変更または訂正する一切の義務を負いません。