

T&D保険グループ 経営統合説明会

2003年10月10日

太陽生命保険株式会社 大同生命保険株式会社
T&Dフィナンシャル生命株式会社

持株会社の設立

持株会社の概要

名称(商号)	:	株式会社 T&Dホールディングス
設立時期	:	2004年4月1日
資本金	:	1,000億円
本店所在地	:	東京都中央区日本橋2-7-9
役員体制	:	取締役8名、監査役4名

株式移転比率

～各社の普通株式1株あたりに割り当てられるT&Dホールディングスの普通株式(無額面)の数～

大同 100 : 太陽 55 : T D F 15

※単元株制度を採用:1単元の株式数は50株

株式移転比率の決定方法

- ・市場の評価である株価を重視しつつ、エンベディッド・バリューなどを総合的に勘案
- ・JPモルガン証券、野村証券よりフェアネスオピニオンを取得

持株会社と傘下子会社の役割分担

持株会社の役割

- ・グループ企業価値の増大
- ・強力なガバナンス体制によるグループ全体のリスク管理

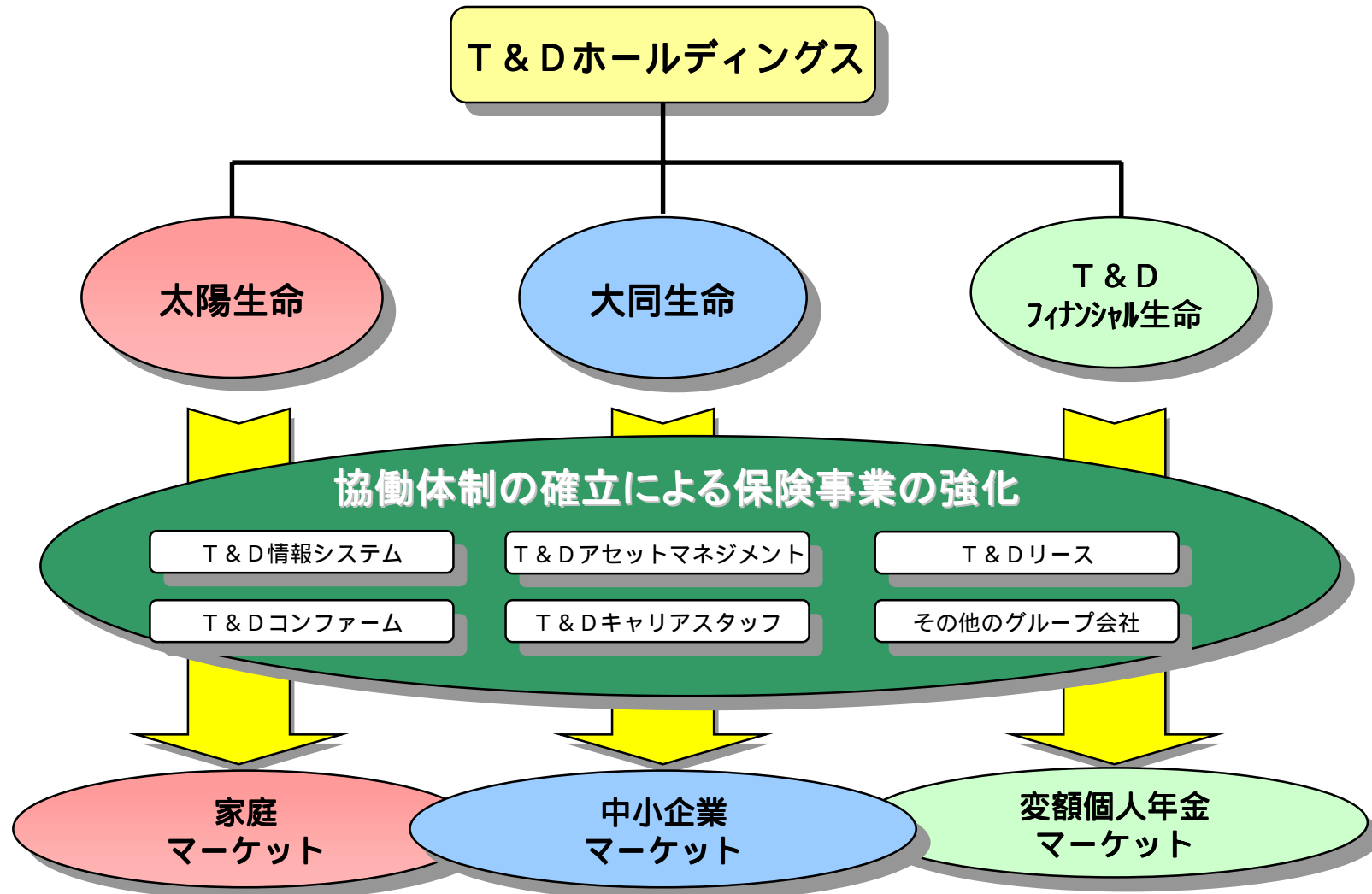
1. グループ戦略の決定
2. 収益・リスク管理
3. 経営資源の適正な配分
4. 資本政策の決定

傘下子会社の役割

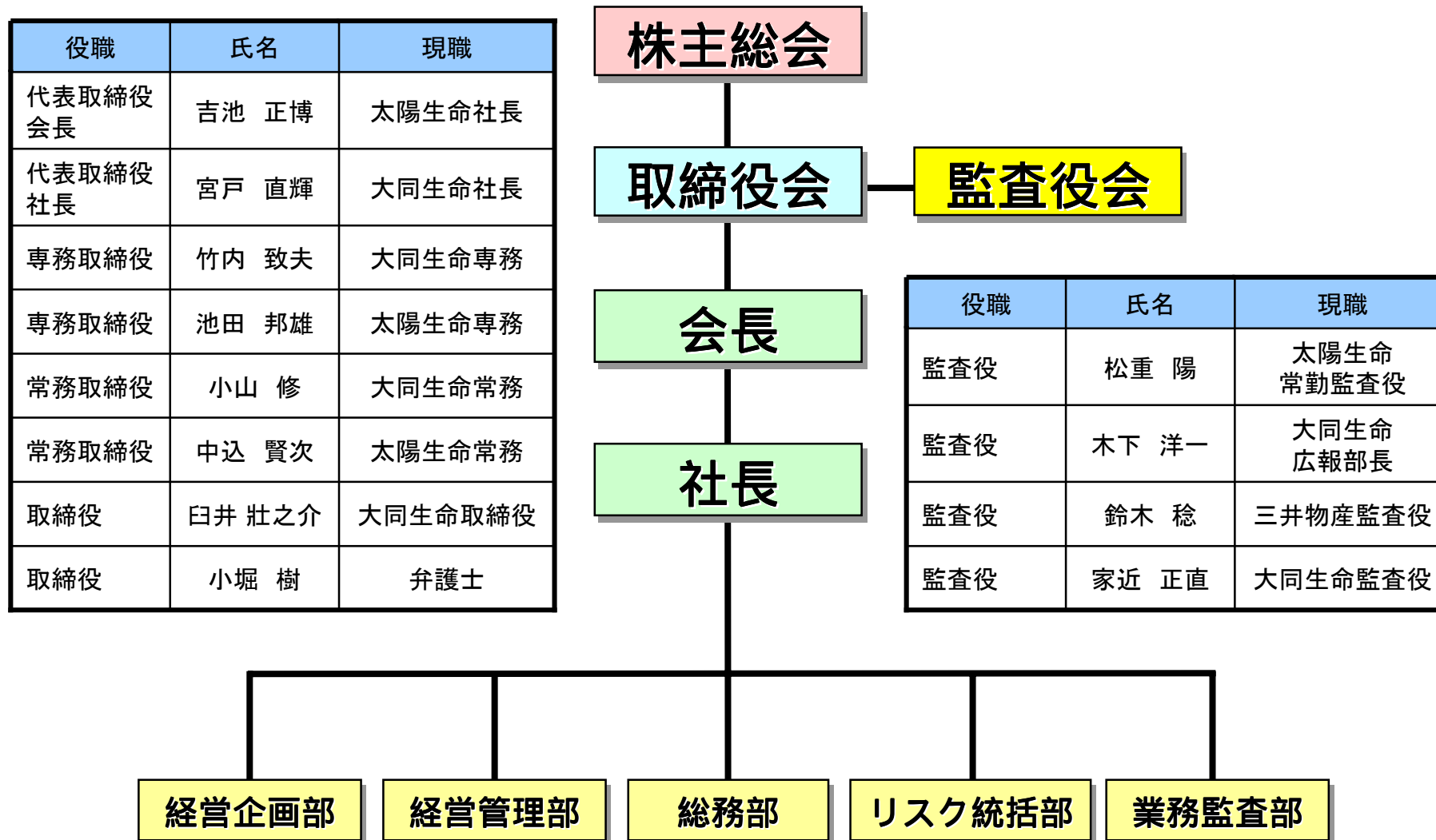
- ・事業収益の最大化

1. マーケティング戦略の決定
2. 各事業ユニットにおける事業遂行

グループストラクチャー（イメージ）



持株会社ガバナンス・組織図



持株方式による経営統合の目的

事業ポートフォリオの安定化

- ・強いニッチプレーヤーによる複数事業ユニット型経営
- ・合併による摩擦・障害を回避

機動性の向上

- ・経営資源を戦略的に配分
- ・企業間リスクを遮断したM&A、新規事業開発

競争力の強化

- ・経営効率の向上→余剰経営資源の活用
- ・サバイバル競争に打ち勝つための規模拡大

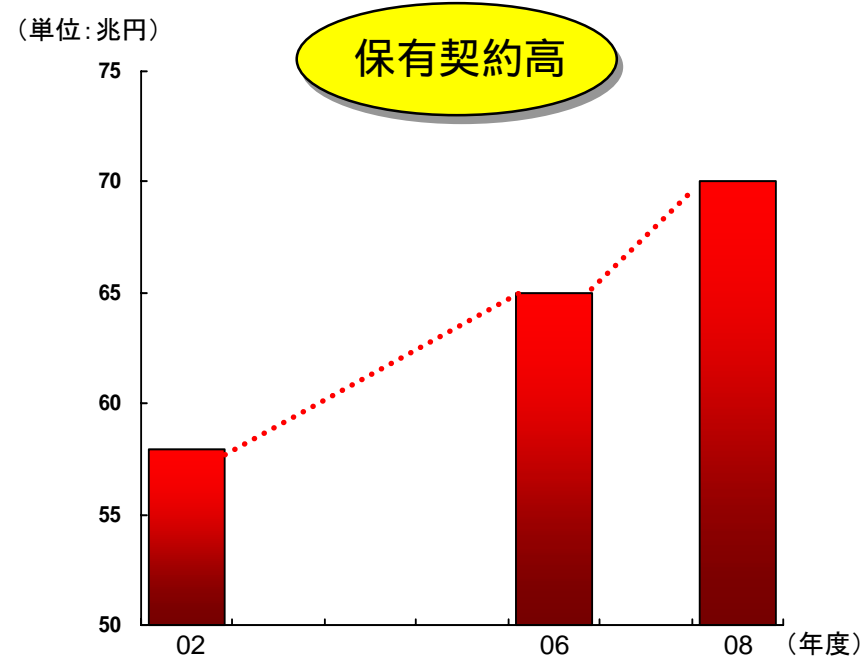
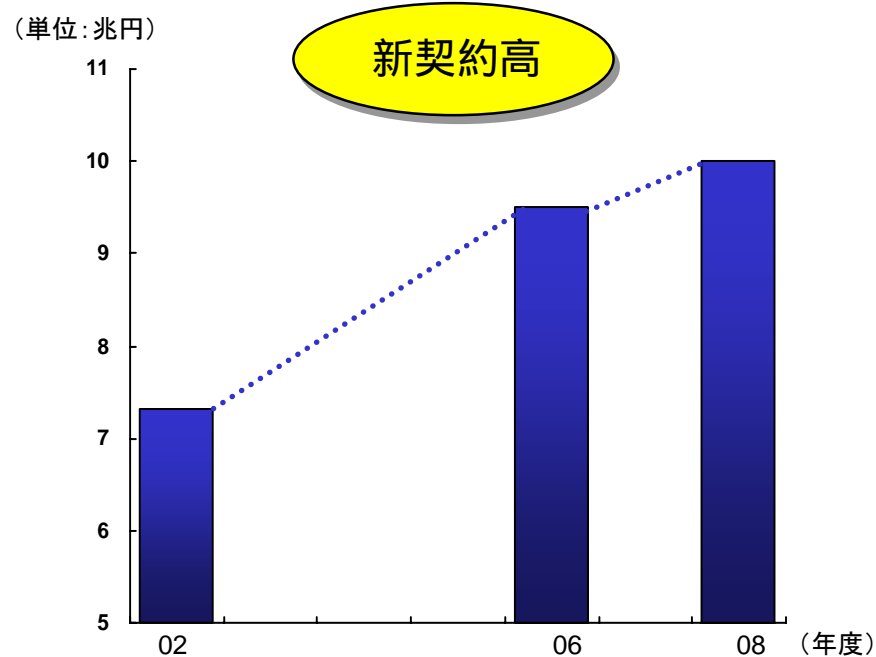
経営目標指標 : 保険業績目標

(3社合算数値)

	2002年度実績	2006年度目標	2008年度目標	2002年度対比
新契約高	7兆3,164億円	9.5兆円以上	10兆円以上	135%以上
保有契約高	57兆9,254億円	65兆円以上	70兆円以上	120%以上

※1: 2002年度実績は3社の公表済財務指標に基づき試算(単純合算ベース)

※2: 個人保険・個人年金保険の合計



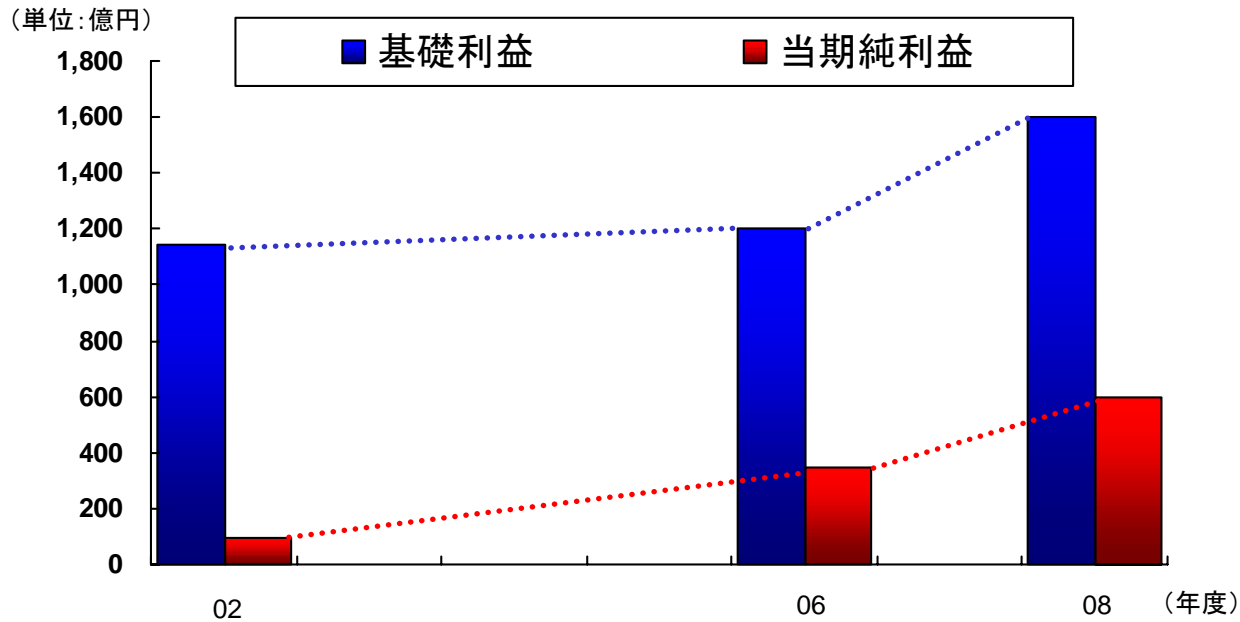
経営目標指標 : 収益目標

(3社合算数値)

	2002年度実績	2006年度目標	2008年度目標	2002年度対比
基礎利益	1,142億円	1,200億円以上	1,600億円以上	140%以上
当期純利益	98億円	350億円以上	600億円以上	600%以上
ROE	2.9%	8%以上	12%以上	+9ポイント以上

※1: ROE = 当期純利益 / ((年度始株主資本 + 年度末株主資本) / 2)

※2: 株価、為替、金利水準は、H15年6月末現在を基準とし、計画期間中は一定として算出



収益力の拡大（当期純利益の増加）

（2008年度目標ベース：当期純利益）

230億円

大同生命
(安定成長による
増益)

180億円

太陽生命
(商品戦略転換
等による増益)

T&Dフィナンシャル生命
(黒字転換 ▲60億→40億)

100億円

2002年度当期純利益

98億円



2008年度当期純利益

**600億円
以上**

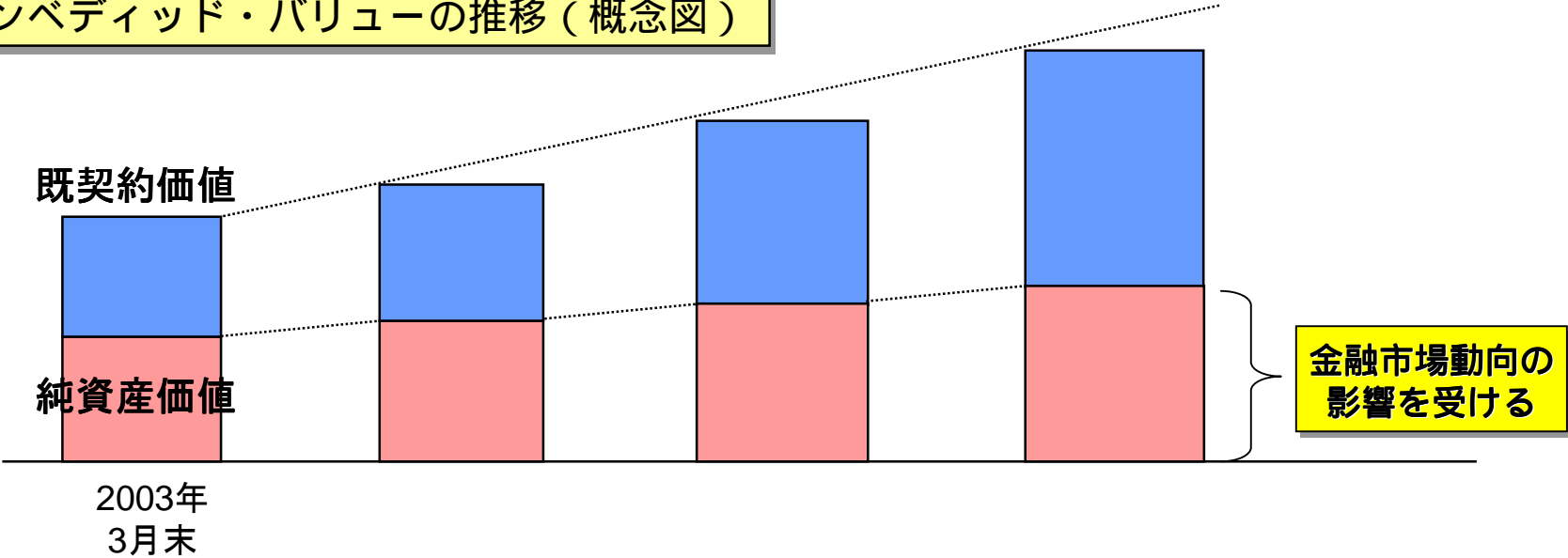
企業価値向上を志向

➤ 企業価値の向上を目指す観点から、エンベディッド・バリュー（EV）の継続的向上を志向する

EV 増加要因

- ・ 堅調な新契約業績と保有契約高の拡大
- ・ 利益の増大
- ・ コストシナジーの実現

エンベディッド・バリューの推移（概念図）



統合効果 : コスト削減効果 (概算)

(2003年度～2008年度まで6年間の累計)

人員削減 : 約 140 億円

- ・事務サービス会社の設立により、2004年度～2008年度の5年間で約100億円のコスト削減効果を創出
- ・2006年度までにグループ要員数の10%削減を目標

システム関連 : 約 60 億円

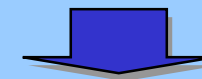
- ・システム統合、推進体制の合理化による削減効果

業務の合理化 : 約 10 億円

- ・グループ関連会社の業務統廃合による効率化推進

削減効果

約 210 億円



08年度には02年度対比
グループ事業費を

年間 約 55 億円 削減

統合効果：販売シナジーの創出

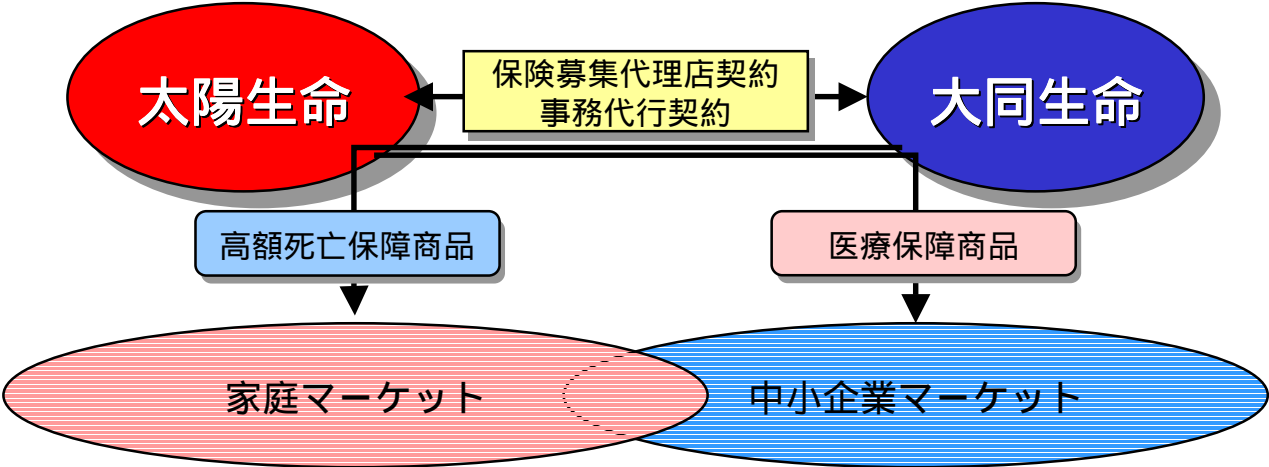
▶ **新たな販売スキームを検討・構築**

太陽生命・大同生命の有する専門的なノウハウ・サービスを活かした商品・サービスを提供

(例) 主力商品のクロスセル

初年度新契約高 200 億円以上を目標

以降順次拡大を目指す



グループ顧客基盤の掘り起こし

グループ基本戦略

グループ経営資源の最適化を通じ、保険3社の独自戦略を推進する事業
ユニット型経営

共通機能の徹底集約による効率化の追求

適切な収益・リスク管理により、強力なグループガバナンス体制の構築

提携やM&Aにより、生保ならびに周辺事業領域への進出を指向

グループ企業価値の持続的な増大を目指す

複数事業ユニット型経営



T&D保険グループ

商品チャネルミックス（特化分野）

（細字は競合各社）

	営業職員	F P	代理店	銀行/証券	ダイレクト
死亡保障	 大手各社	ソニー プルデンシャル	 東京海上日動 あんしん		アリコ
第三分野	 大手各社		アフラック		アリコ アフラック
資産形成 （変額個人年金）				 ハートフォード	

家庭マーケット戦略

- 保障性商品の拡販による収益力の強化
- 営業職員の強化・陣容拡大(採用・育成強化)
- 顧客基盤拡大のための新規顧客開拓と顧客データベースを活用した深耕開拓
- コールセンターの拡充、カードサービスの充実等による顧客サービス力強化

業績目標

(太陽生命業績目標)

	2002年度(実績)	2006年度(目標)	2008年度(目標)
新契約高(億円)	21,754	37,600以上	39,300以上
2002年度対比	—	170%以上	180%以上
保有契約高(億円)	152,686	206,200以上	234,100以上
2002年度対比	—	135%以上	150%以上

中小企業マーケット戦略

- 提携団体と連携した個人定期保険の販売推進
- チャネル量の拡大と生産性の向上（営業職員と税理士代理店に重点）
- 企業保障ニーズに基づいた商品・サービスの開発

業績目標

（大同生命業績目標）

	2002年度(実績)	2006年度(目標)	2008年度(目標)
新契約高(億円)	46,735	51,600以上	53,700以上
2002年度対比	—	110%以上	110%以上
保有契約高(億円)	393,426	415,100以上	428,700以上
2002年度対比	—	105%以上	105%以上

変額個人年金マーケット戦略

- 銀行・証券チャネルを新たな収益チャネルと捉え、積極的に展開・推進
- 代理店の生産性向上
- コールセンター機能の強化、インターネットを活用したサービスの提供によるお客さま満足度の向上

業績目標

(T & D フィナンシャル生命業績目標・既存ビジネスも含む)

	2002年度(実績)	2006年度(目標)	2008年度(目標)
新契約高(億円)	4,675	6,300以上	6,800以上
2002年度対比	—	130%以上	145%以上
保有契約高(億円)	33,142	36,700以上	40,600以上
2002年度対比	—	110%以上	120%以上

効率化の追求 : システム・事務管理

システム戦略の展開

- ▶ T&D情報システム会社を中心として、スピードと効率化を重視。規模のメリットによる投資抑制効果を活かし、戦略的分野に経営資源を重点的に配分

< 今後の取組 >

- ・ 共同バックアップセンターの構築
- ・ コールセンター共通基盤の構築
- ・ ネットワークの共同利用
- ・ 新規開発案件のシステム統一化
- ・ 開発体制の統一
- ・ 機器等の共同購入・共同利用

事務サービス機能の拡充

- ▶ 規模のメリットを活かした効率的な業務体制を構築。お客さま満足度の向上を追求するとともに、事業コストの効率化を実現

< 今後の取組 >

- ・ 最優の顧客サービスの提供
- ・ 事業コストの効率化
- ・ 顧客サービス力の強化
- ・ 業務範囲の拡充
(グループ内シェアードサービス等)

効率化の追求 : 要員の戦略的活用

▶最適な要員体制を構築し、生産性を向上

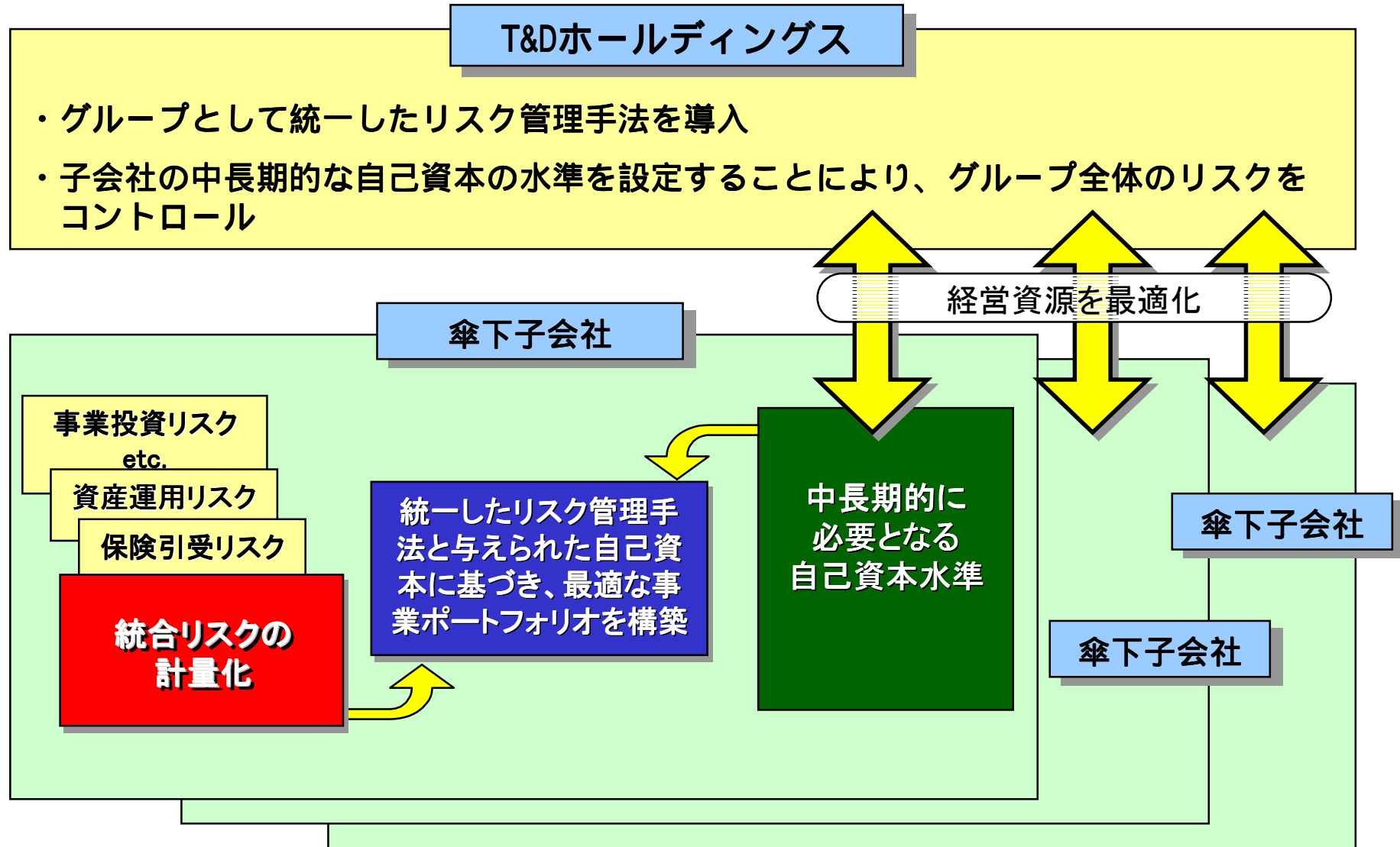
- ・間接部門(非営業部門)では共通機能分野の統合により重複する人員を削減
- ・事務の標準化・合理化を推進し、間接部門ではパート・派遣職員へ転換
- ・営業部門では、3社の‘強み’を更に強化するため、重点的に人員を配置

**2006年度にはグループ人員
10%削減を目標(2002年度対比)**

①②により、グループ事業費

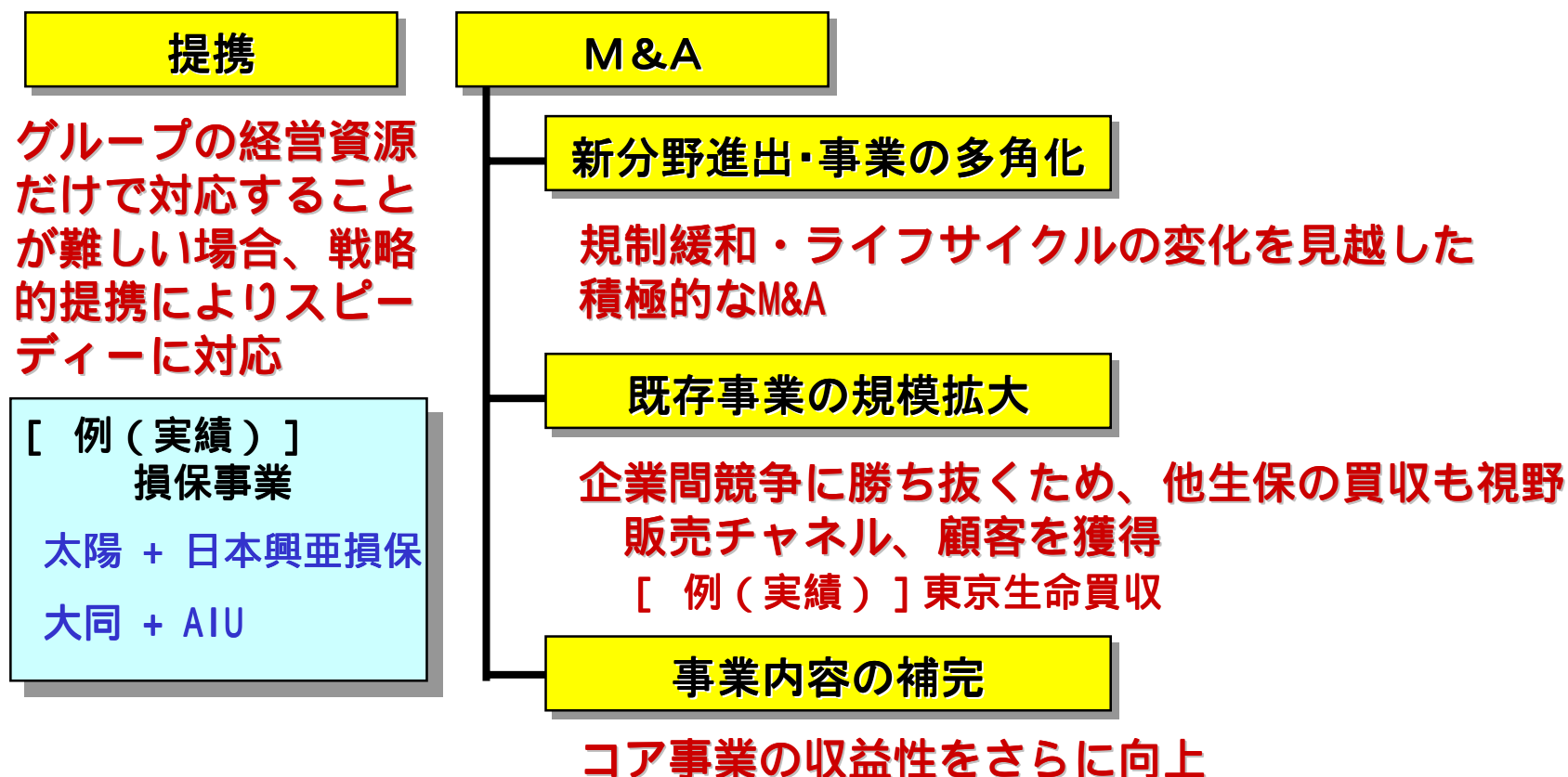
年間 約55億円削減 (2008年度・2002年度対比)

グループリスク管理および資本の有効活用

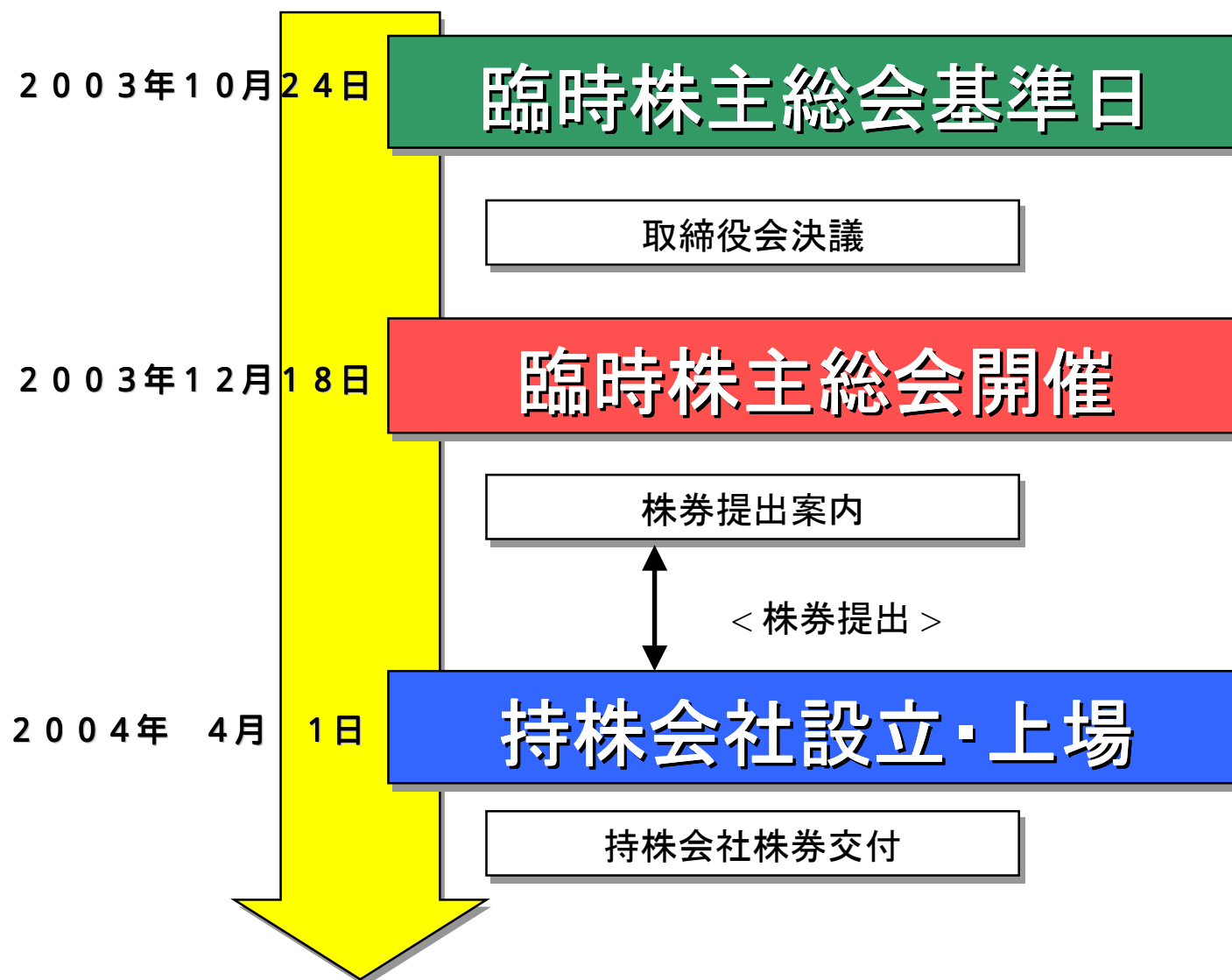


提携・M & A戦略

➤グループの機動性・柔軟性を武器に、積極的な提携・M & A戦略によるグループ拡大を指向



今後のスケジュール（予定）



グループ企業価値の持続的な増大を目指す

ROE10%以上の早期達成

株主還元を重視

参考資料

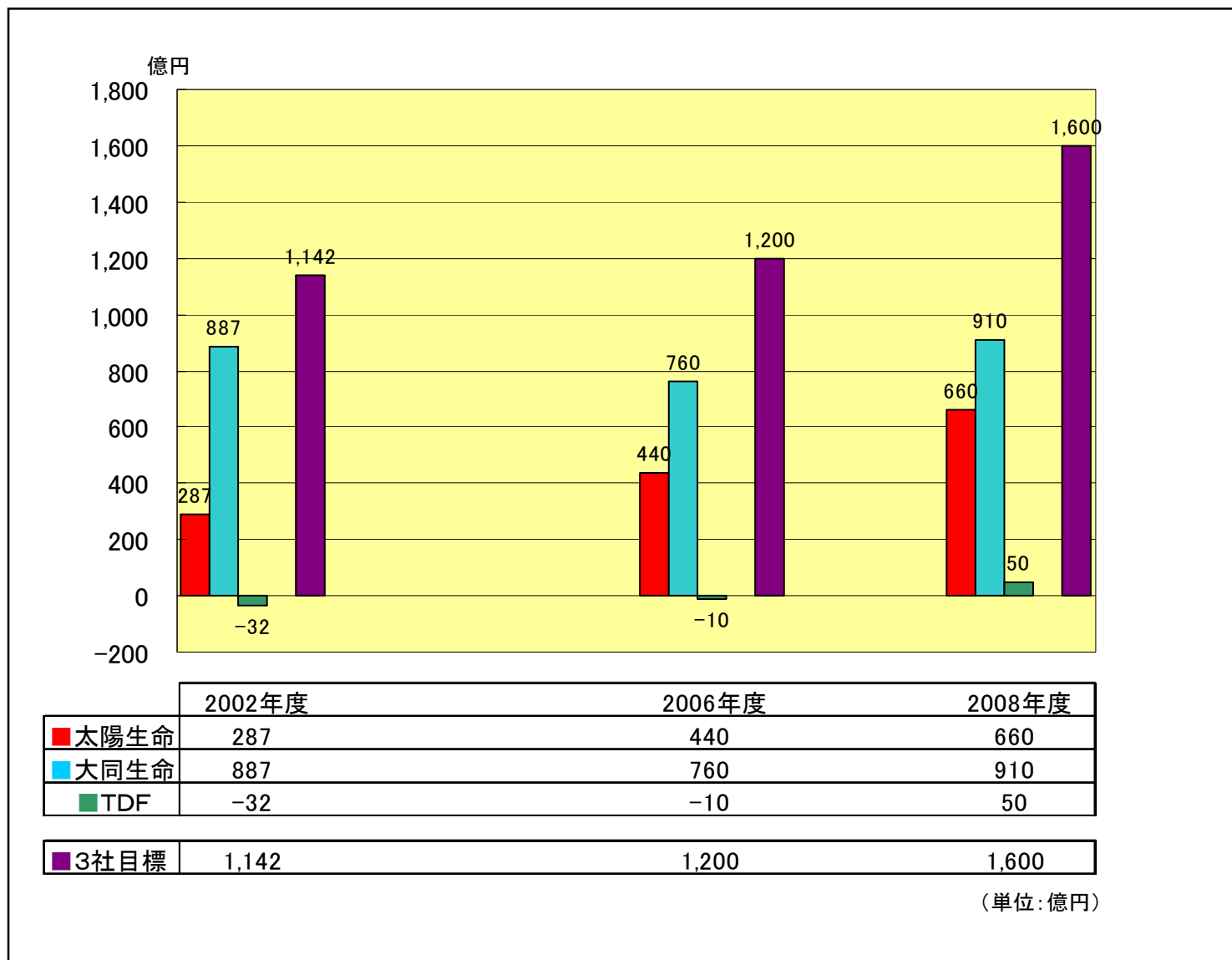
収支計画の前提条件

前提とした金融環境

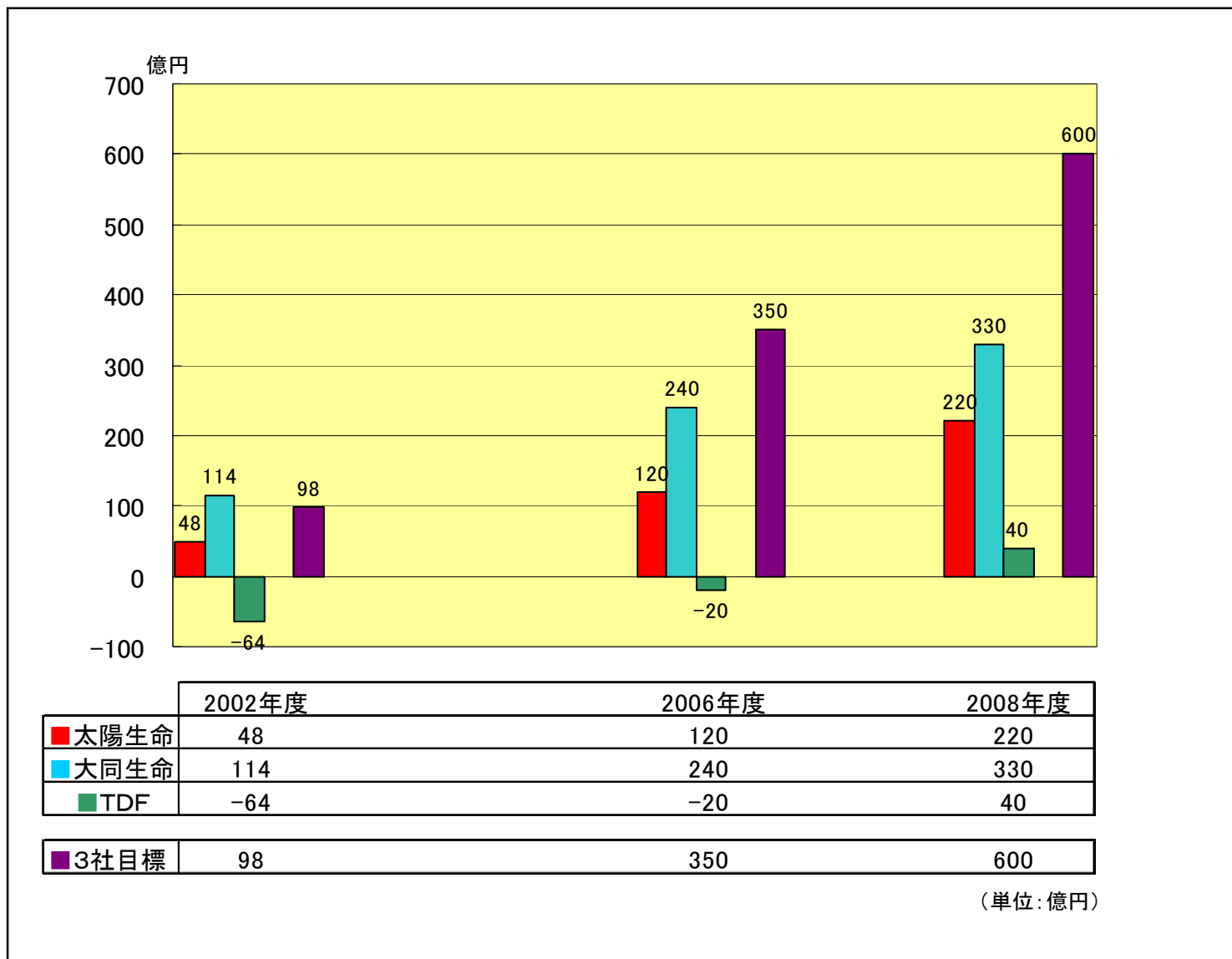
- ・ 2003年6月末を基準とし、計画期間中は一定

指 標	数 値
日経平均株価	9,083.11円
10年国債(10JGB)	0.820%
円ドルレート	119.80円
米10年債	3.515%

グループ収支計画（基礎利益）

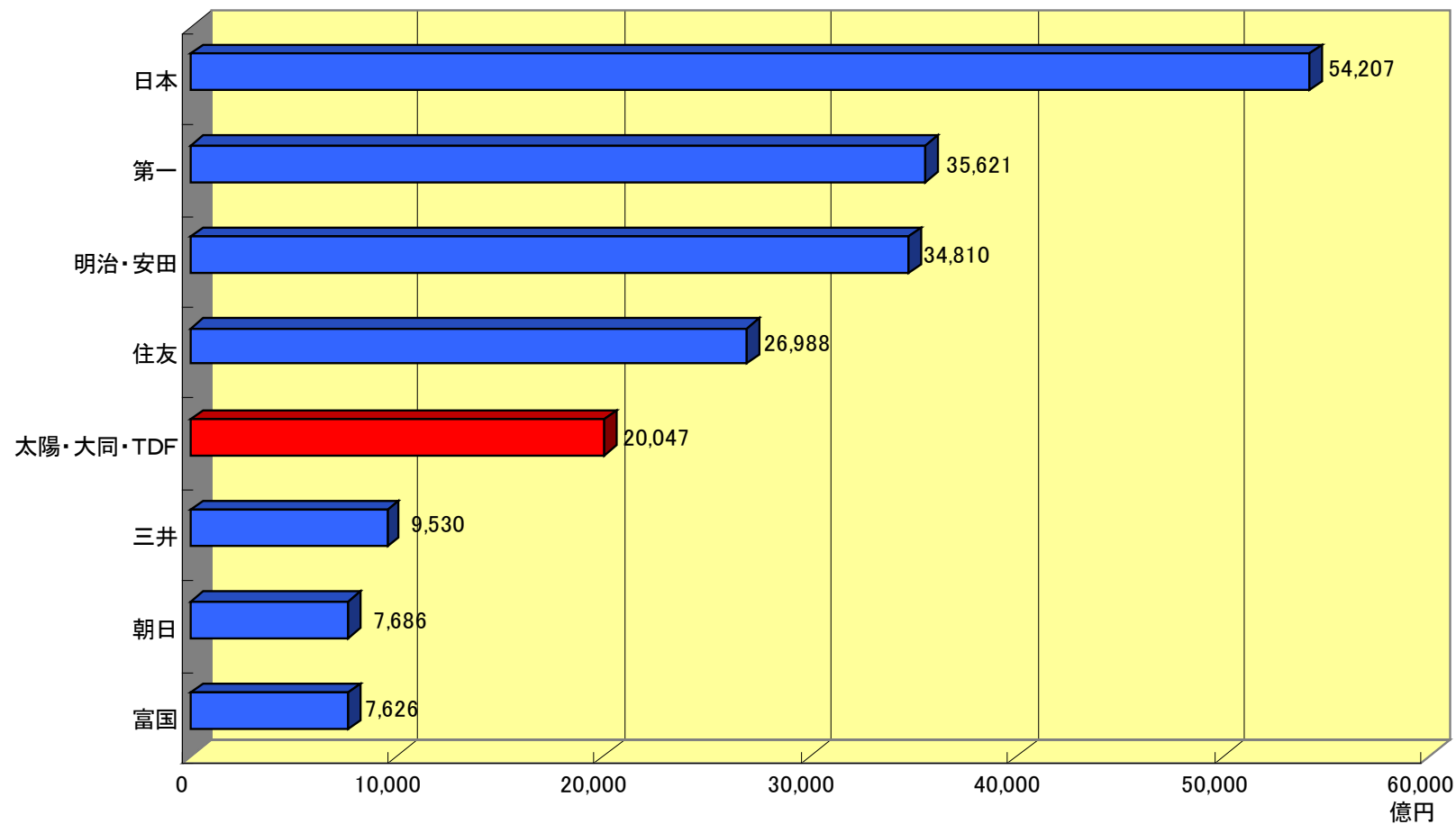


グループ収支計画（当期純利益）



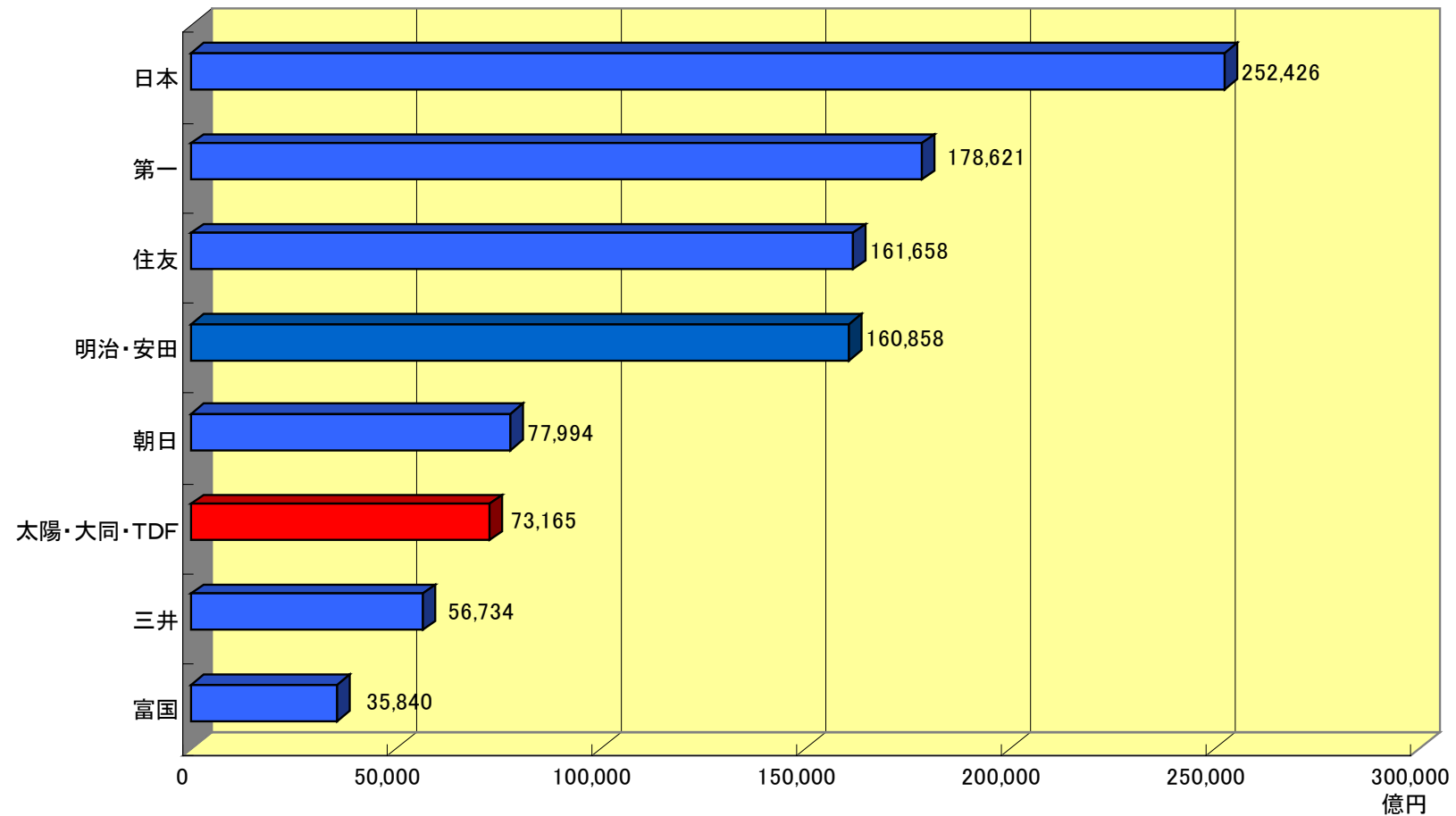
生保グループ指標比較（保険料等収入）

（2002年度決算データより）



生保グループ指標比較（新契約高）

（2002年度決算データより）



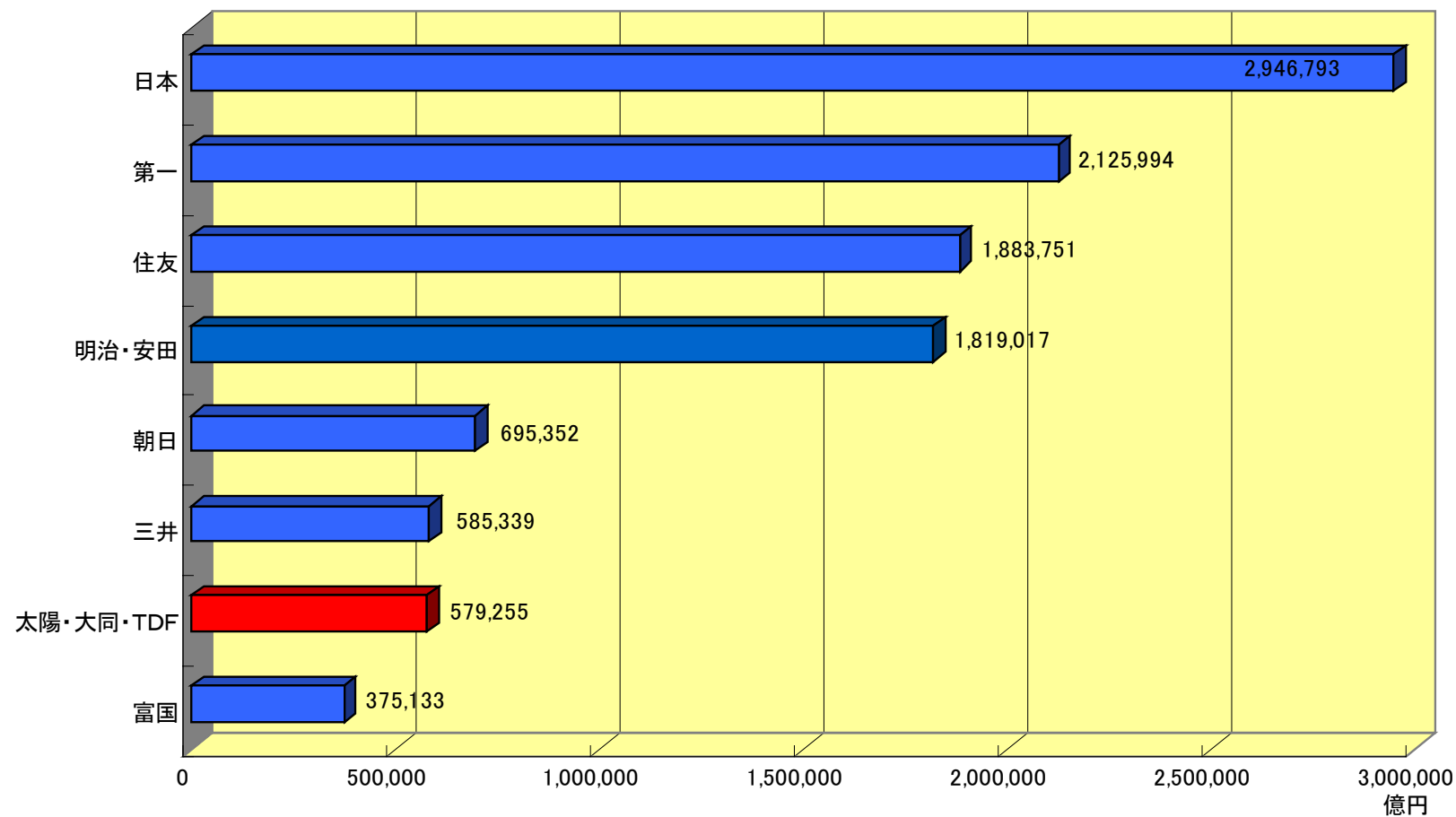
※：個人保険・個人年金保険の合計

生保グループ指標比較（保有契約高）



T&D保険グループ

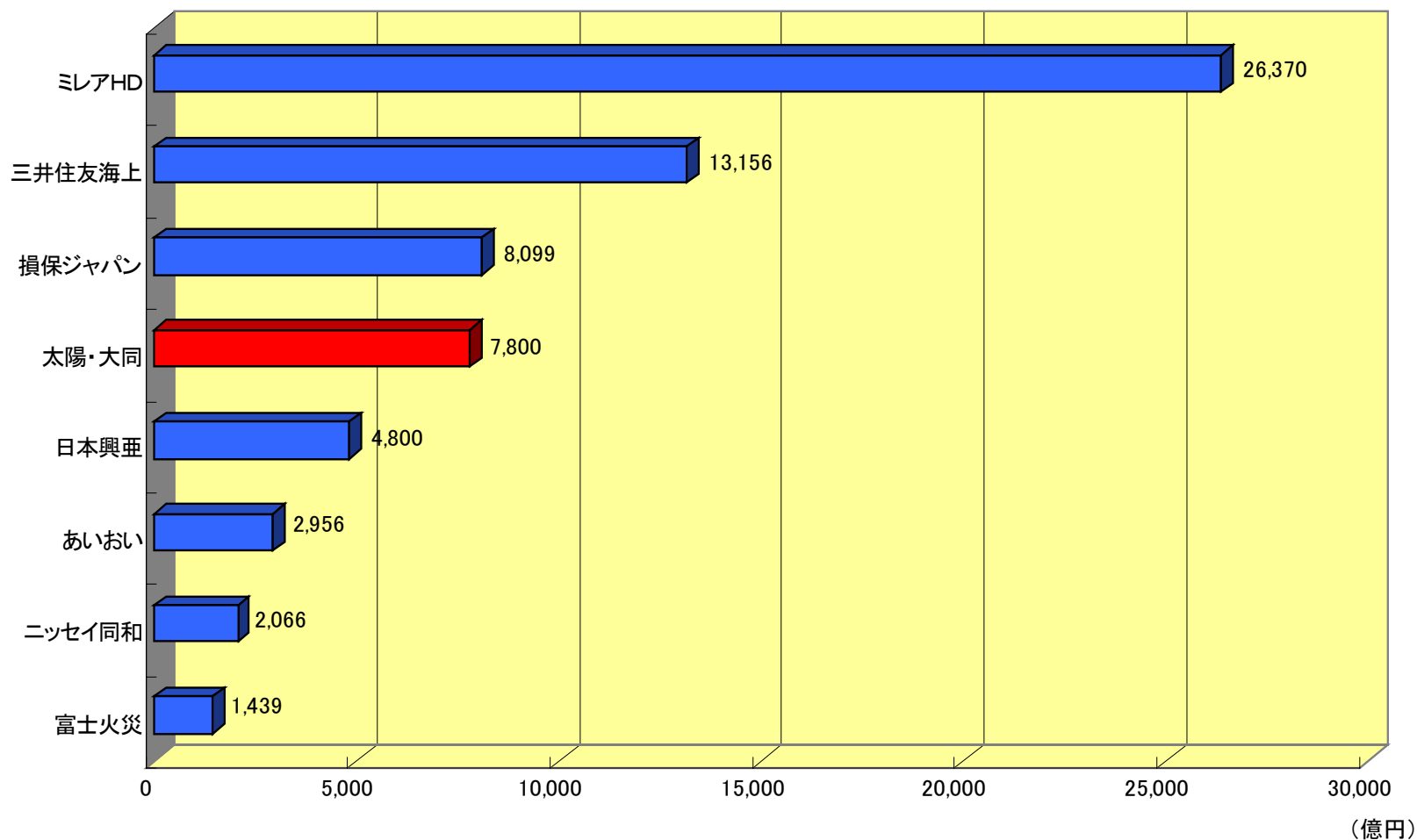
（2002年度決算データより）



※：個人保険・個人年金保険の合計

株式時価総額比較（保険業）

（2003年10月9日現在）



本資料への問い合わせ先

太陽生命保険株式会社 企画部

電話：03(3231)8982

大同生命保険株式会社 IR推進部

電話：03(3281)1727

本資料には、太陽生命、大同生命およびT&Dフィナンシャル生命の統合の完了を前提に、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画や予想と異なる可能性があることにご留意ください。