

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

2003年10月10日 T&D保険グループ 経営統合説明会

・表紙

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

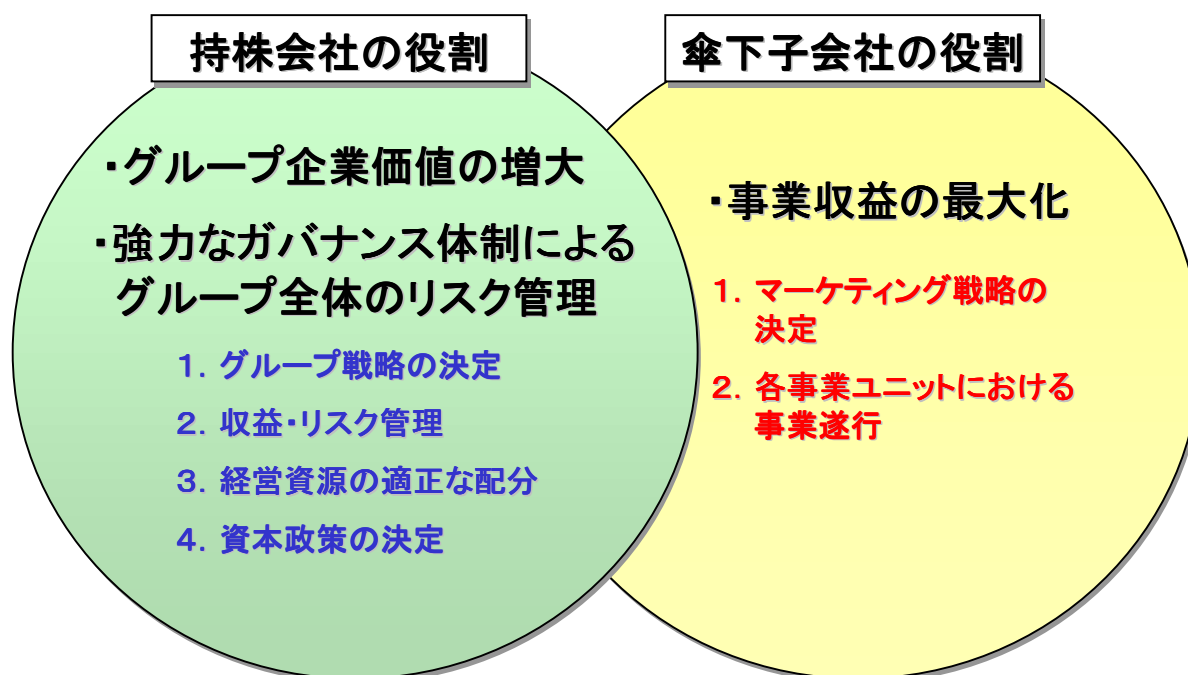
※単元株制度を採用:1単元の株式数は50株

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

- ・まず最初に、持株会社の設立概要についてご説明いたします。
- ・今般、太陽生命、大同生命、およびT&Dフィナンシャル生命の3社は、株主の承認と関係当局の認可を前提として、共同で持株会社「株式会社T&Dホールディングス」を設立することに合意いたしました。
- ・持株会社の設立時期は2004年4月1日、資本金は1,000億円を予定しております。本店の所在地は、グループ各社とも主な機能を東京に置いていることから、東京としております。役員体制については、経営の意思決定の迅速化などを鑑み、取締役8名、監査役4名といたしました。
- ・株式移転比率、すなわち各社1株に対して割り当てるT&Dホールディングスの株式数は、大同生命が100株、太陽生命が55株、T&Dフィナンシャル生命が15株と決定いたしました。比率決定にあたっては、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して決定いたしました。決定に際し、JPモルガン証券、および野村証券より、財務的見地から妥当である旨の意見表明を受けております。

持株会社と傘下子会社の役割分担

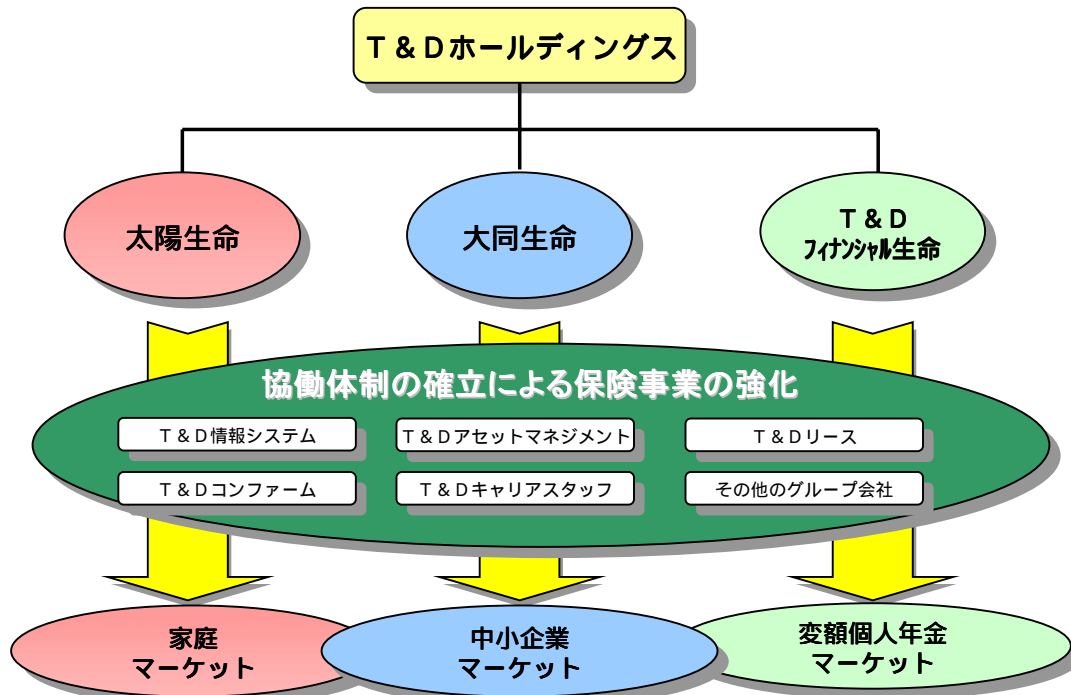


・持株会社の役割は、「グループの企業価値の増大」と、「強力なガバナンス体制によるグループ全体のリスク管理」です。具体的には、グループ経営戦略の決定、グループ全体の収益・リスク管理、資本政策を含めたグループ経営資源の適正な配分などを行います。

・傘下の各生命保険子会社の役割は、独立事業ユニットとして、事業収益を最大化させることです。異なる分野に強みを持つ、重複する部分の少ない会社同士ですので、マーケティング戦略については持株会社ではなく各子会社が決定し、事業を遂行いたします。

・このような持株会社体制が十分にその機能を発揮出来るように、各々の役割と権限を明確にし、グループ統制と各社の独自性を活かした、新しい、かつ、強力なガバナンス体制を早期に構築していきたいと考えております。

グループストラクチャー（イメージ）

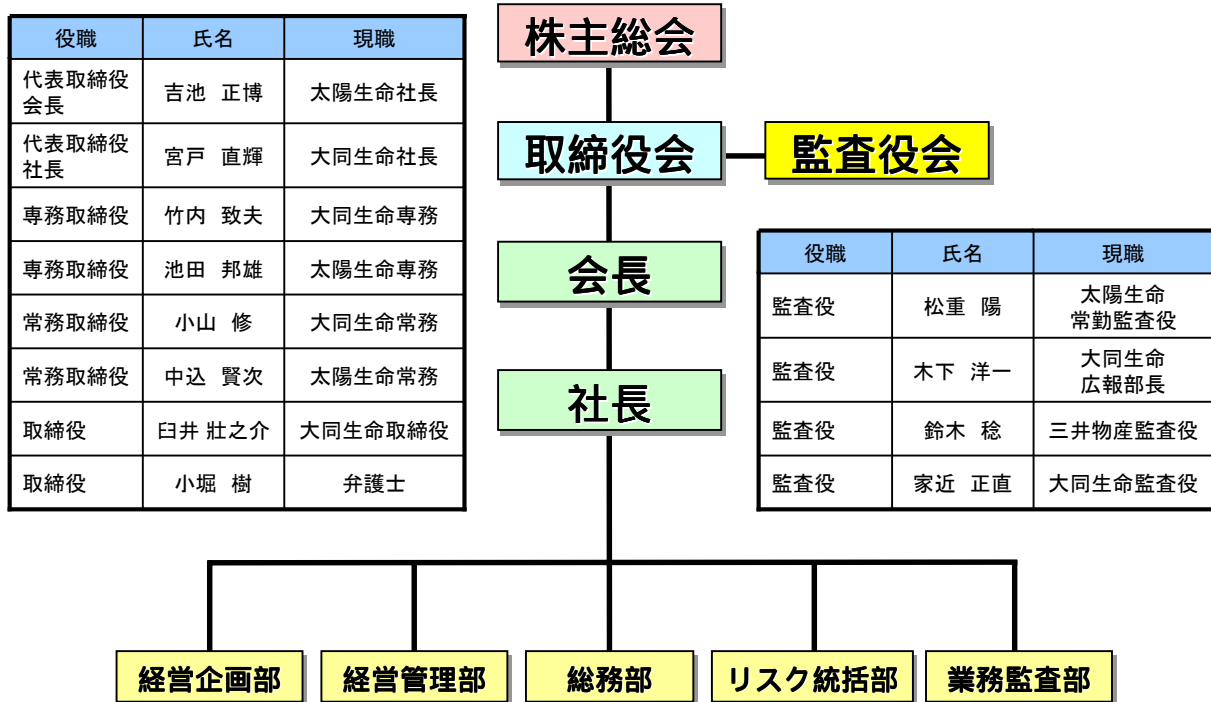


・グループストラクチャーは図のとおりとなります。持株会社の下に生命保険子会社3社が並列にぶら下がり、その他のグループ会社は子会社の傘下となります。

・グループにとって生命保険事業はコアビジネスであり、その観点から、今後大きな成長が期待できる変額個人年金マーケットを担うT&Dファイナンシャル生命も、太陽生命、大同生命と並列の兄弟会社としました。

・一方、他のグループ会社は、コアビジネスを補完する機能との位置づけから、子会社の傘下としました。共通のインフラ機能を徹底的に集約し、生命保険子会社はそれぞれの強みである独自のマーケットへの販売に専念していきます。

持株会社ガバナンス・組織図



- ・持株会社の取締役、監査役および組織図は表のとおりです。
- ・なお、子会社となる太陽生命の社長には大石勝郎（現専務）、大同生命の社長には倉持治夫（現常務）が、それぞれ就任する予定です。
- ・持株会社の組織については、グループ全体の経営企画および経営管理を実施するため、経営企画部、経営管理部および総務部を、リスク・マネジメントおよびコンプライアンスを担当する部門としてリスク統括部および業務監査部を設置いたします。
- ・なお、コーポレートガバナンスの基本方針は、「機動的かつ求心力のあるグループ経営を実施できる効率的で透明性の高い経営体制を目指すこと」としています。そのもとで、子会社の独立性を尊重し、強みを最大限発揮できる経営を推進していきます。

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

・持株方式による経営統合の第1の目的は、事業ポートフォリオの安定化にあります。他社が容易に模倣できない独自のビジネスモデルを有する強いニッチプレーヤー同士の統合であり、それぞれが独立した事業ユニットを形成するため、各事業ごとの業績変動リスクを分散し、グループ全体の持続的安定成長を図ることが可能となります。合併による統合では、各社の強みが希薄化される恐れがあるため、グループとして持株会社方式がベストと判断いたしました。

・第2の目的は機動性の向上です。持株会社がグループ経営管理、生保子会社が販売に専念する形を取ることで、持株会社が容易に、グループ全体の経営資源を、収益性・成長性の高い事業へ機動的に集中配分することができるようになります。

・同時に、M&Aや新規事業開発へ資本を投下する際も、子会社の独立性を保ったまま、企業間のリスクを遮断した積極的な取り組みが可能となります。

・第3の目的は、競争力の強化です。共通インフラを徹底的に集約し、余剰の経営資源をより収益性の高い事業に再配分することにより、経営効率の向上が期待できます。

・また、持株会社が上場主体となるため、個社に比べて時価総額が増大し、信用力が高まることにより、グループ全体のプレゼンスが向上します。その結果、統合前よりもひとつ上の目線で経営に取り組むことができ、厳しい競争にも打ち勝つことができると確信しております。

経営目標指標 : 保険業績目標

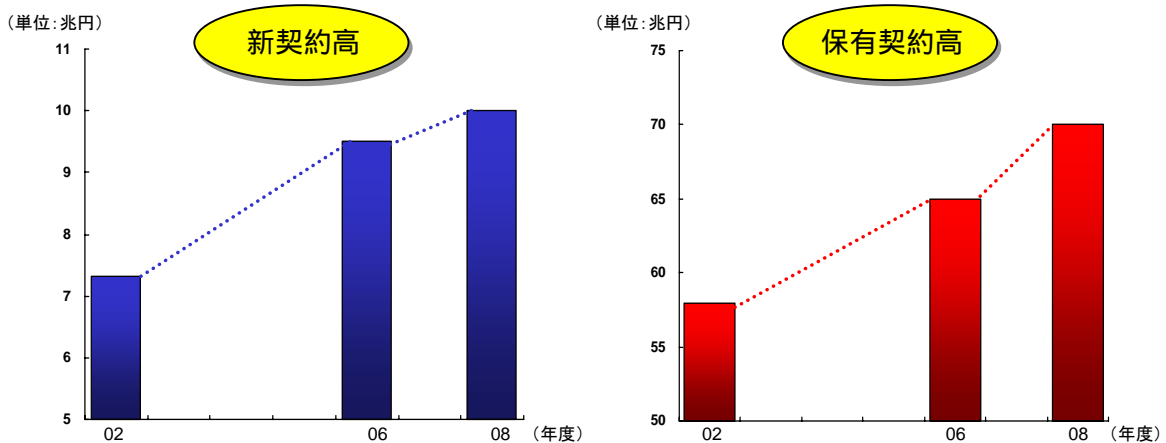


(3社合算数値)

	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



2003年10月10日 T&D保険グループ 経営統合説明会

7

・統合後の生保子会社3社合算の保険業績目標は表のとおりです。2008年度には新契約高で2002年度対比135%以上の10兆円以上を、また保有契約高では同じく120%以上の70兆円以上を目標としております。

・3社の取り組むマーケットには、それぞれ大きな成長余地があると認識しております。また、各社が販売に一層専念できる環境を整えることにより、目標の達成に向け注力してまいります。

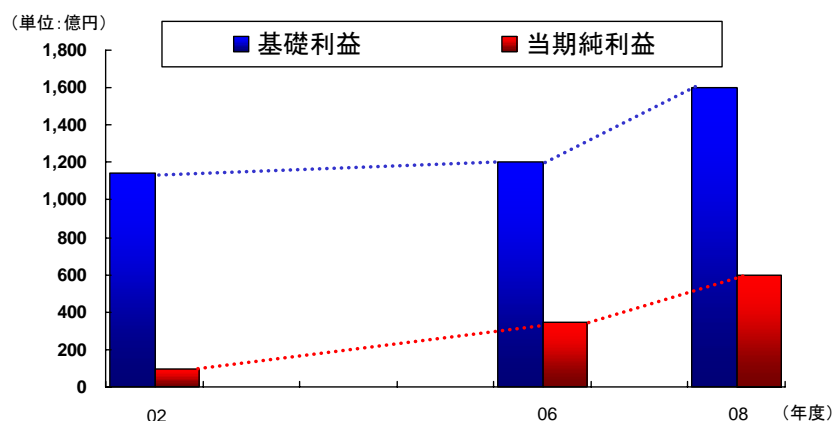
経営目標指標 : 収益目標

(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

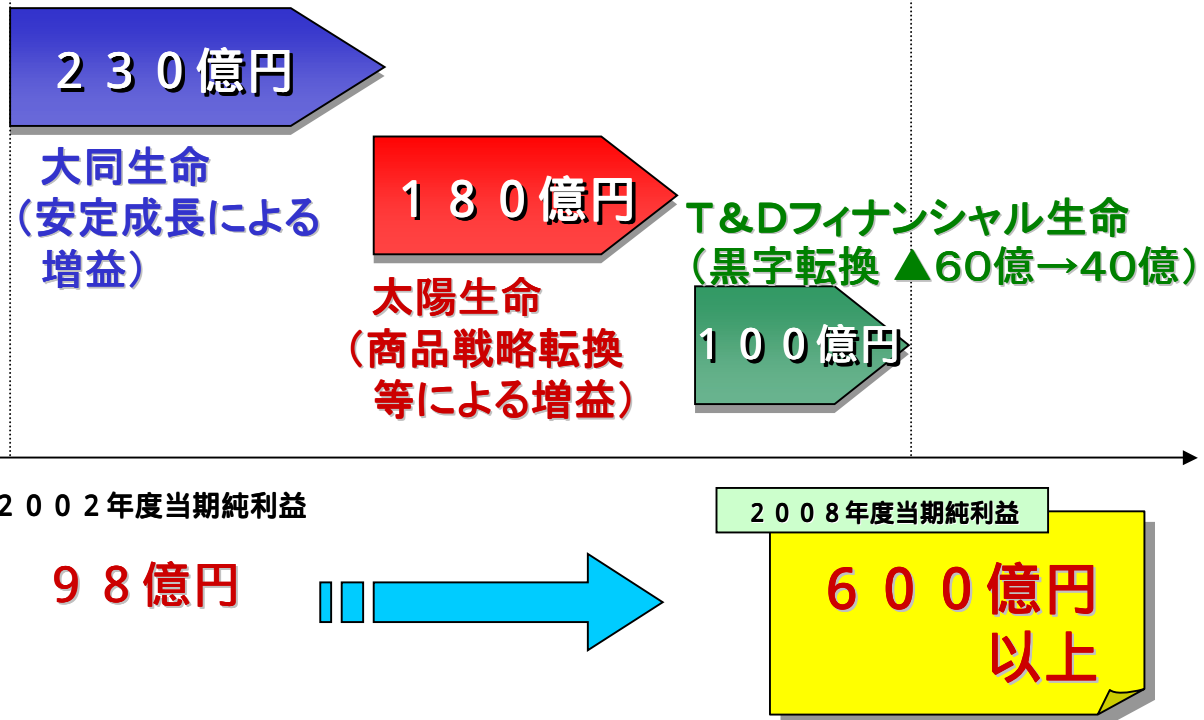


・統合後の子会社3社合算の収益目標は表のとおりです。2008年度には基礎利益1,600億円以上、当期純利益については2002年度の約6倍の水準である600億円以上を目標としております。また、ROEは12%以上を目標としております。

・持株会社が適切な収益およびリスク管理を行い、子会社が各々の強みをさらに強くしていくことで、目標の達成は十分可能と考えております。

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）



・ここでは、当期純利益の増益の内訳を図解しております。

・先ほど申し上げましたとおり2002年度の子会社3社合算の当期純利益98億円に対し、2008年度の当期純利益は600億円以上を目標としております。

・大同生命の増益分230億円は、安定成長による増益分です。もともと収益性の高い定期保険がメインの商品であり、またALMも十分機能していることから、今後の保有契約高増の達成と相まって十分達成可能な水準と考えております。

・太陽生命の増益分180億円は、従来主力であった貯蓄性商品からより収益性の高い保障商品へのマーケティング戦略の転換によるものです。既存の貯蓄性商品が順次満期を迎えることもあり、保有契約高ベースでの保障商品の占率が上昇し、収益性が高まって来るものと見込んでおります。

・T&Dフィナンシャル生命については、2002年度の当期純利益はマイナス64億円でしたが、2008年度にはプラス40億円を見込んでおります。理由として、2006年度にのれん代の償却が完了することや、少子高齢化の進展にともない、より変額個人年金へのニーズが顕在化してくることなどが挙げられます。以上により、黒字転換は十分可能であると認識しております。

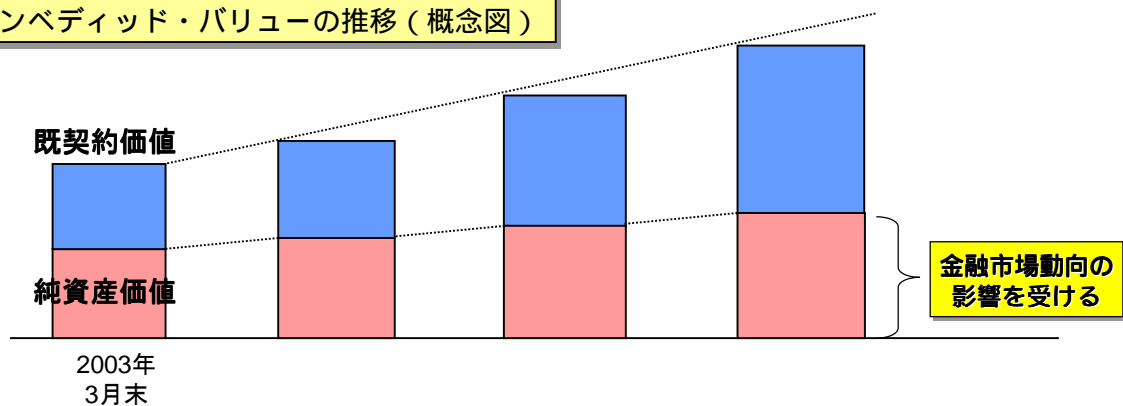
企業価値向上を志向

▶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）



・グループ企業価値の増大を最大の目標とすることから、エンベディッド・バリューの増加を常に志向した経営を行います。

・エンベディッド・バリューのうち純資産価値については、株式市場等の動向にも大きく影響されますが、リスク管理を徹底することで継続的に極大化を図っていきます。

・契約価値を増加させるには、ここに記載しておりますとおり、「堅調な新契約業績と保有契約高の拡大」「利益の増大」および「コストシナジーの実現」が不可欠です。これまでに述べた経営目標指標がそれぞれ達成できれば、おのずとエンベディッド・バリューは図でお示しているように向上するものと考えております。

・なお、太陽生命・大同生命はエンベディッド・バリューをすでに開示しておりますが、T&Dフィナンシャル生命も含む、グループ全体のエンベディッド・バリューについて、より投資家の皆様にご理解いただけるよう、計算基準や前提条件の統一とあわせて、2003年度の公表に向けた検討を行っております。

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

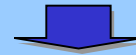
- ・システム統合、推進体制の合理化による削減効果

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

・2003年度から2008年度までの6年間のコスト削減効果の概算は、約210億円を見込んでおります。

・まず、グループ要員数を10%削減することにより、約140億円の効果を見込んでおります。そのうち、事務サービス会社の設立に関わる部分が約100億円です。

・システム関連では、システムの統合、推進体制の合理化などにより、約60億円、また、グループ関連会社の業務統廃合による効率化の推進により、約10億円の削減効果を見込んでおります。

・なお、削減の効果は、年数が経過するごとに大きくなっていくため、2008年度には2002年度と比べて年間約55億円のグループ事業費を削減いたします。持株会社設立後も、共通分野事業の統合をさらに推進し、コスト削減効果の上乗せを目指します。

統合効果 : 販売シナジーの創出

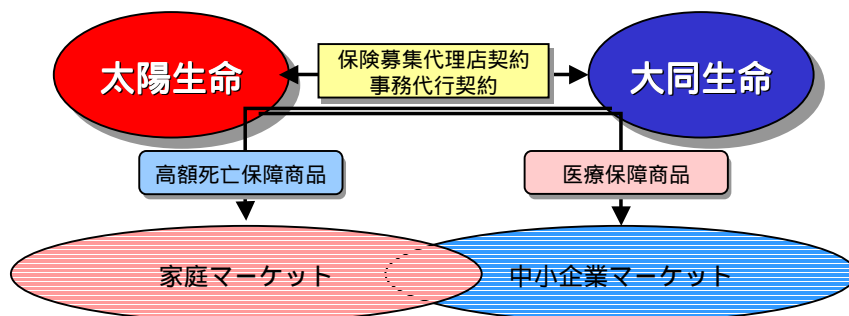
▶ 新たな販売スキームを検討・構築

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

・統合によって可能となる新たな販売スキームも、現在検討しております。

・ここでは、太陽生命・大同生命の主力商品を用いてのクロスセルの実施につき、ご説明いたします。

・太陽生命は家庭マーケット、特に主婦層や中・高齢者層に対して、ミドルサイズの死亡保障や医療保障商品を販売していますが、その配偶者に大同生命の高額死亡保障商品を提供します。一方、大同生命の得意とする中小企業マーケットにおいては、中小企業経営者やその配偶者、あるいは従業員に、太陽生命の医療保障商品を個人で加入いただくことを想定しております。

・このクロスセルによる新契約高は、実施初年度で200億円以上を目標としております。当初はテストマーケティングを行いつつスタートし、2年目以降、ノウハウの蓄積により順次拡大を図ってまいります。

・この他にも、各社の有するサービス等を相互に活用し、1社では出来ないサービスを提供することで、グループ全体の顧客基盤を掘り起すなど、統合シナジーを追求していきたいと考えております。

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

- ・それでは次に、T&D保険グループの基本戦略についてご説明いたします。
- ・第1に、グループの持つ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を行い、本業である生命保険事業の成長を図ります。
- ・第2に、システムや事務サービスなどの共通機能を集約することにより、効率化を追求いたします。提携以降、契約確認を行うコンファーム会社、アセットマネジメント会社、リース会社、情報システム会社など重複する業務部門の統合を進めていますが、継続して経営効率化に取り組み、ローコストオペレーションの実現を目指します。
- ・第3に、適切な収益・リスク管理を中心とする強力なグループガバナンス体制を構築します。持株会社がリーダーシップを発揮して、収益・リスク管理をコントロールすることにより、強固な財務基盤を構築いたします。
- ・第4に、提携やM&Aにより、生保事業ならびに周辺事業領域への進出を指向いたします。提携やM&Aについては、3社がコアとしない事業を中心に、よいパートナーや案件があれば、積極的に対応していきたいと考えております。
- ・以上の基本戦略に基づき、グループ企業価値の持続的な増大を目指します。

複数事業ユニット型経営

▶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 ブルデンシャル	 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	

・当グループでは、今後一層激化する競争に打ち勝つため「商品チャネルミックスに応じた複数事業ユニット型のビジネスモデル」を追求していきます。

・この図は、商品チャネルミックスについて、グループ各社および競合他社を例示したものです。ご覧のとおり、現在「勝ち組」とされている保険会社は、他社と競合しにくい領域で、独自のマーケティングが成功している会社です。

・太陽生命では、「コスト効率の高い営業職員チャネルによる、死亡保障や第三分野商品の提供」という効率性へフォーカスをあてた事業ユニットを構築しております。

・一方、大同生命では「営業職員と代理店とのマルチチャネルによる死亡保障の提供」という他社にない強い事業ユニットを持っております。

・また、T&Dフィナンシャル生命による「銀行・証券チャネルによる個人変額年金販売」といった新しい事業ユニットも順調に成長しております。

・今後の生命保険販売は、規制緩和やチャネル構造の変化により、商品チャネルミックスがさらに細分化されていくことが想定されます。当グループでは、現在の強みとなっている事業ユニットを安定成長させるとともに、収益が見込める新しい事業ユニットの獲得も常に視野に入れて行きたいと考えております。

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

・高齢化に伴い、医療・介護のニーズに応える商品・サービスの提供は、急速な成長が見込める分野です。当グループでは当面、家庭マーケットを中心に、太陽生命が担当する領域です。

・太陽生命の営業職員チャンネルは、極めて経費効率の高い低コスト構造を構築してきており、大手他社や代理店、ダイレクトチャンネルにはない「低コストで直接訪問販売が可能」という競争力を有しています。また、家庭を直接訪問し蓄積した膨大な顧客データを活用できること、かつ、職域をターゲットとしている大手各社と直接競合しないという利点があると考えております。

・太陽生命は今期、終身型でさまざまな特約を組み込んだ新商品の発売と、既契約の転換施策に取り組んでおり、今年度の契約業績は大幅な進展を見込んでおります。

・今後は、チャンネルの強化、顧客データベースを活用した開拓、コールセンターの拡充やカードサービスの充実などにより顧客サービス力を一層強化し、2008年度の保有契約高を2002年度実績の150%以上とすることを目標といたします。

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

・中小企業市場顧客のニーズに応える商品・サービスの提供は、今後も安定的な成長が見込める分野と考えております。当グループでは、大同生命が担当する領域です。

・大同生命は、法人会、納税協会、TKC全国会といった団体との提携による効率的な販売チャネルを構築しております。提携を通じた死亡保障商品の販売は、参入障壁が高く競争力のある事業ユニットであると考えております。

・大同生命の第1四半期の契約業績は、個人保険の新契約高が前年比較でマイナスとなるなど、満足のできない業績でした。しかし、第2四半期に入ってから契約業績は、概ね計画どおり推移しており、また、解約失効率もほぼ前年並みに落ち着きつつあります。

・今後は、販売チャネルの絶対量の拡大とその生産性の向上や企業保障ニーズに迅速・的確に応えることができる商品・サービスを開発することによって、2008年度の保有契約高を2002年度実績の105%以上とすることを目標としております。

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

・長生きのリスクと中長期の資産形成ニーズに応える商品・サービスの提供は、急速な成長が見込める分野です。当グループでは、T&Dフィナンシャル生命が担当する領域です。

・2002年10月の銀行窓販における個人年金保険の販売が解禁されて以降、外資系、損保系生保などを交えて販売競争が激化しています。現時点の変額個人年金市場は、国内生保が市場や収益性の動向を慎重に見守っていたこともあり、一部の外資系が先行している状況です。

・T&Dフィナンシャル生命の2003年8月末までの銀行窓販における販売額は保険料収入ベースで960億円、シェアは8位となっています。これからが本当のサバイバル競争と考えています。

・今後は、競争に勝ち残り変額個人年金マーケットにおけるトップブランドの一つとして認識されることを目指して、独自の支援体制による代理店の生産性の向上、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顧客満足度の向上に取り組みます。また、既存ビジネスを含めたベースで、2008年度の保有契約高を2002年度実績の120%以上とすることを目標とします。

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)

・共通機能の集約の中では、「システム戦略の展開」と「事務サービス機能の拡充」に特に重点を置いております。

・まず、システム戦略の展開についてですが、当グループでは持株会社設立に先駆け、2001年10月にシステム部門を統合し、T&D情報システムを既に設立しております。

・今後は3社のシステムエンジニアをまとめ、コストを抑えつつ開発力や最新ITへの対応力などのレベルアップを目指します。また、共同バックアップセンターの構築による安定したシステム運営や、コールセンター共通基盤の構築による顧客サービスの一層の充実を図ります。

・一方、事務サービス機能の拡充については、3社の事務サービス機能を集約し、事務サービス会社の設立を検討しております。検討の目的は、規模のメリットを活かした効率的な業務体制の構築と顧客サービス力の強化です。具体的なイメージは、当初保険関連事務からスタートさせ、将来的に総務・経理事務などを行うグループ内シェアードサービス機能を持たせたいと考えております。

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

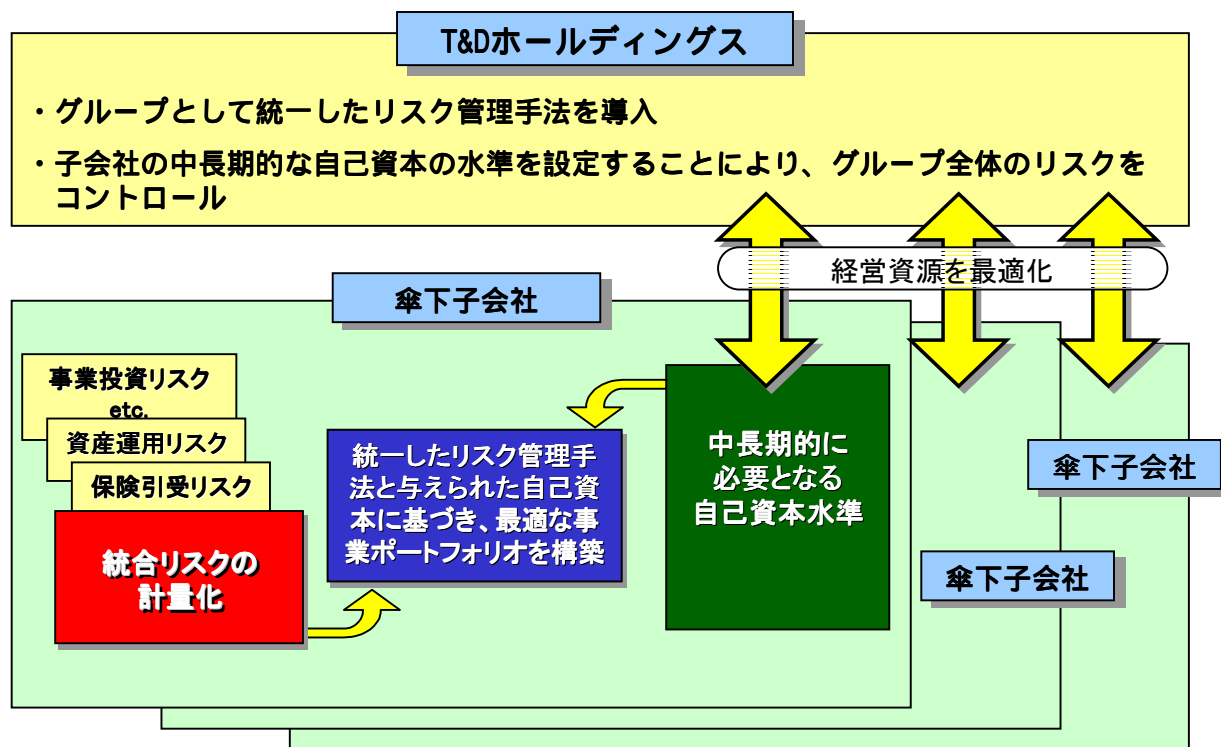
年間 約55億円削減 (2008年度・2002年度対比)

・次に、要員の戦略的活用についてご説明いたします。

・当グループの2003年3月末のグループ人員数は、9,534人です。今後、間接部門における「共通機能分野の統合による重複人員の削減」、「事務の標準化・合理化の推進によるパート・派遣社員への転換」により、2006年度までに約10%のグループ人員を削減することを目標としております。

・一方、生産性を向上させるために、プロフィットセンターである営業部門には重点的に人員を配置していきます。

グループリスク管理および資本の有効活用

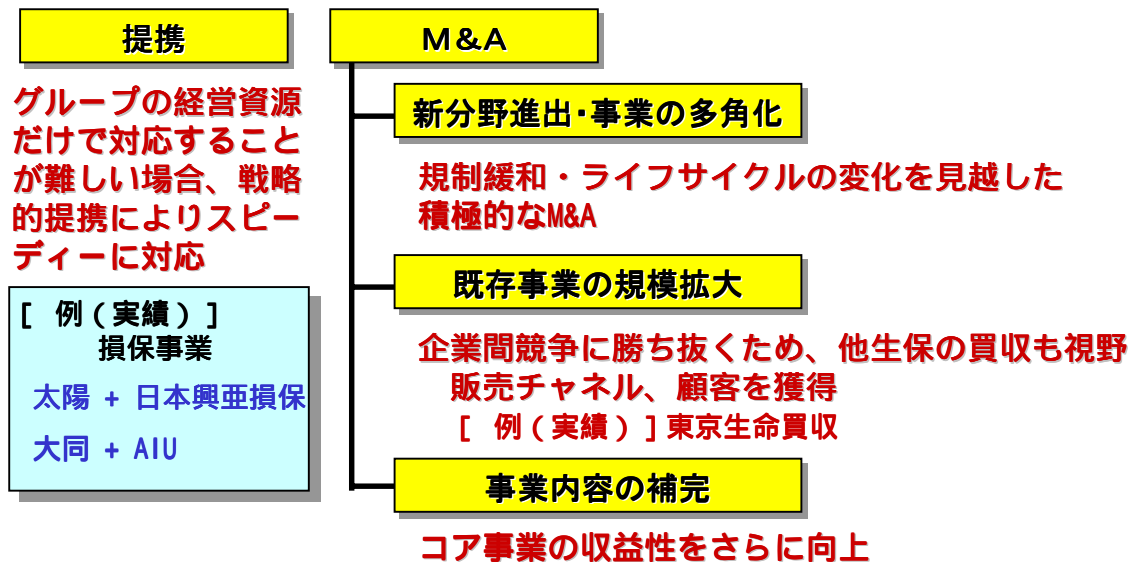


・T&D保険グループでは、グループとして統一したリスク管理手法を導入いたします。また、持株会社が傘下子会社の中長期的に最適と考えられる自己資本の水準を設定することにより、グループ全体のリスクを適正にコントロールしながら、グループ間の経営資源の最適化を行います。

・子会社はそれぞれ保険引受リスク、資産運用リスク、事業投資リスクなどのリスク量を計測して統合リスク量を計量化し、与えられた自己資本に基づいて、最適な事業ポートフォリオの構築を目指します。

・グループリスク管理の目的は、財務健全性を維持するためにリスクを極小化させるだけでなく、最終的にリターンを極大化するために、リスクを適正水準にコントロールすることと考えています。経営上のリスクを分類した上で、把握・分析・評価し、必要に応じたアクションを機動的に行いたいと考えております。

➤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

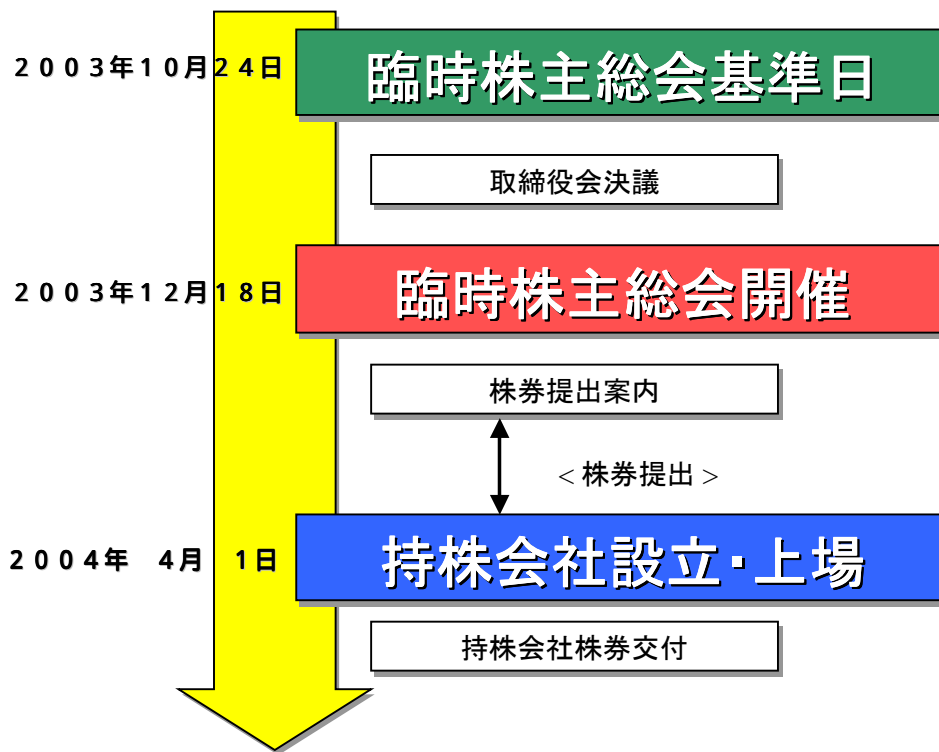


・提携・M&Aについては、常に意識していくつもりです。もちろん安易な多角化ではなく、「特定の領域に強みを持つ生保事業を中心としたグループ」という基本的な考え方にマッチした事業に対しては、拡大する経営資源を有効活用し、提携やM&Aを活用し、グループ拡大を指向いたします。

・まず、提携についての基本的な考え方は、グループの経営資源だけで対応することが難しい場合、戦略的提携によりスピーディーに対応するというものです。例えば、損害保険事業については、当グループでの保険引受は現在念頭がなく、提携戦略が基本と考えております。具体的には、太陽生命と日本興亜損保、大同生命とAIUという従来からの提携関係について、今後も継続・強化していく方針です。

・M&Aについては、旧東京生命の買収と同様に「グループとして生保事業領域を拡大・強化していく」という趣旨に沿うものであれば、積極的に検討していきます。具体的内容は状況に応じて検討することになりますが、M&Aの対象としては、「保険契約者のニーズ・サービスの向上に資する事業」、「特定の領域に強みを持つ、またはそのように変えられる生保会社」「コア事業を補完できるチャネル」などを現在のところイメージしております。

今後のスケジュール（予定）



- ・持株会社設立に関する今後のスケジュールをご説明します。
- ・まず、10月24日が臨時株主総会の基準日となります。
- ・次に、12月18日開催予定の太陽、大同両社の臨時株主総会において、両社株主の皆様を持株会社設立に関する取締役・監査役の選任、株式交換比率などの審議をいただくこととなります。
- ・臨時株主総会での決議、関係当局からの認可などを条件に、2004年4月1日に持株会社の設立・上場となり、現在上場している太陽、大同両社は上場廃止となります。

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

・最後に、まとめに入りたいと思います。

・まず、当グループはグループ企業価値、すなわち株式時価総額の持続的な増大を目指すことを最大の経営目標として掲げます。

・利益水準としては、先ほども申し上げましたとおり、「当期純利益600億円」、また、「ROE10%以上」をできる限り前倒しで達成したいと考えております。

・株主還元については、着実に拡大させて行きたいと考えております。生保事業の特性から、保険金支払いのための内部留保や契約者配当ともバランスをとりながら考えていくことが重要です。将来の具体的な株主配当水準は申し上げられませんが、グループ経営のさまざまな施策を通じて確実な利益成長を達成し、株主の皆さまへの利益還元を充実させていく方針です。

・以上でご説明を終了いたします。

参考資料

・参考資料

収支計画の前提条件

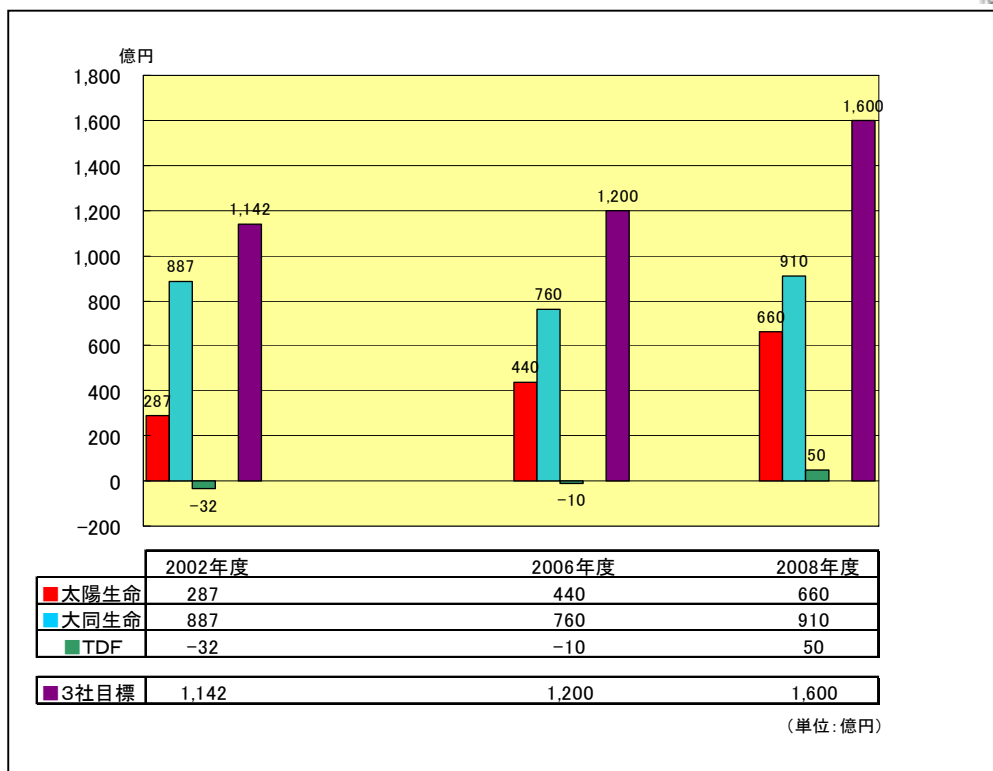
前提とした金融環境

- ・ 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%

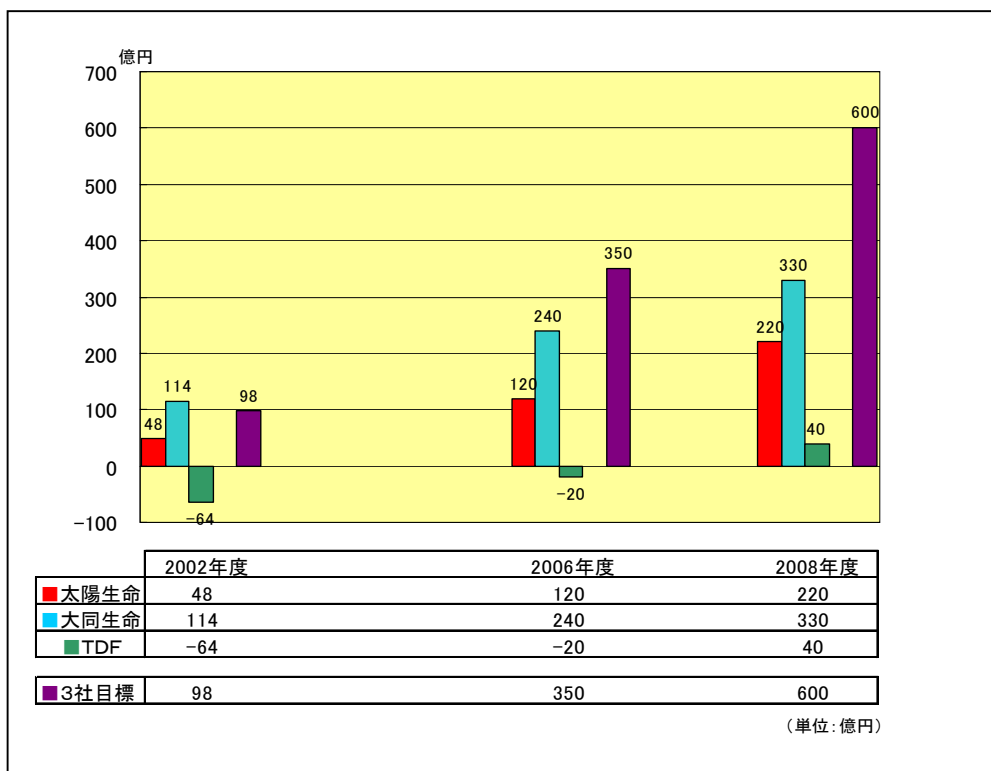
・収支計画の前提条件

グループ収支計画（基礎利益）



・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）

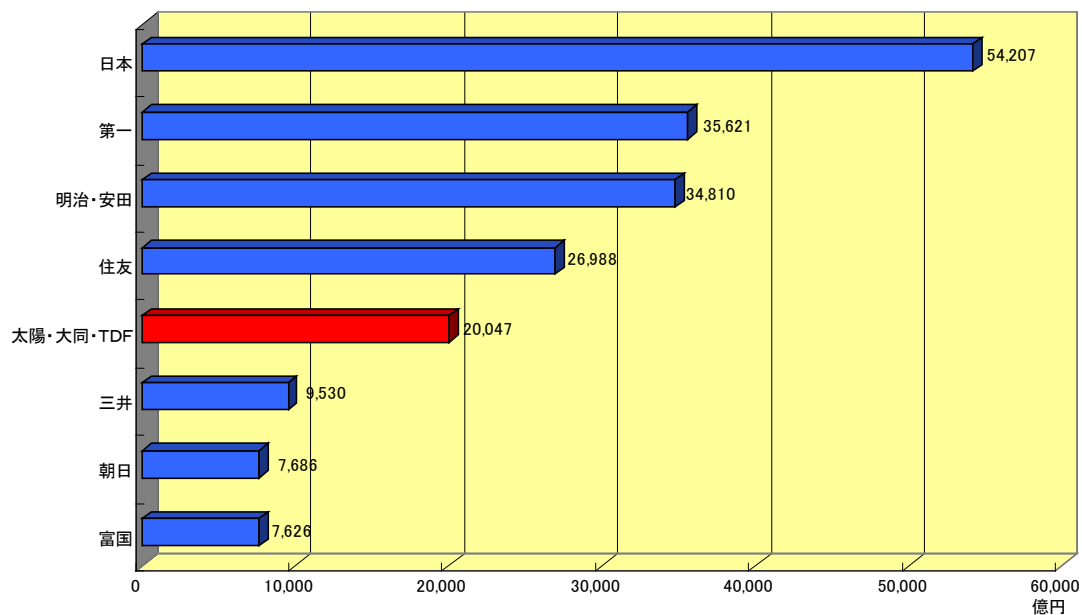


・グループ収支計画(当期純利益)

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)

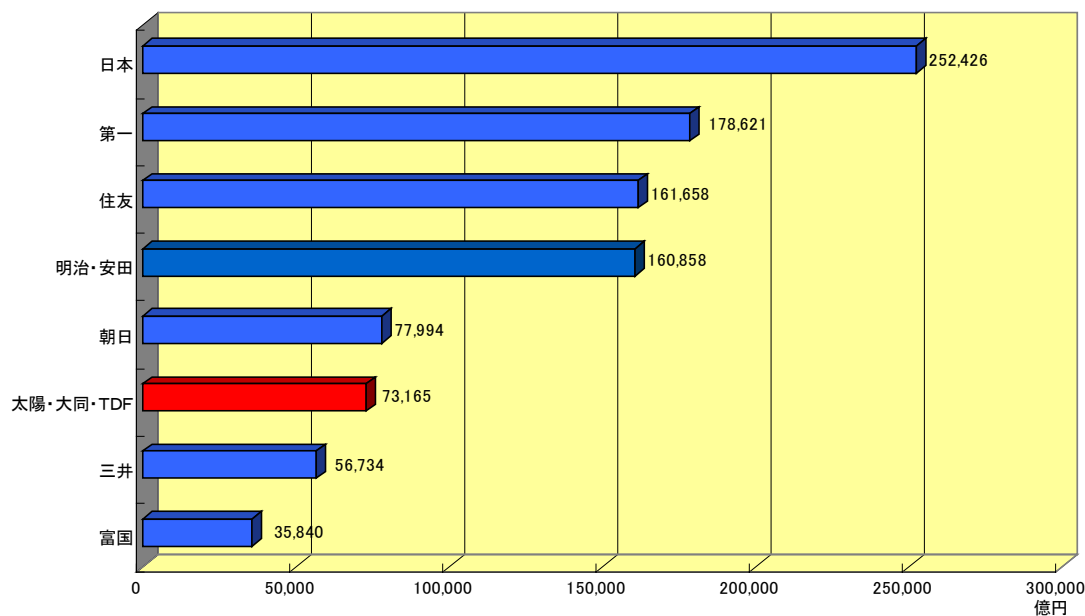


・生保グループ指標比較(保険料等収入)

生保グループ指標比較（新契約高）



（2002年度決算データより）



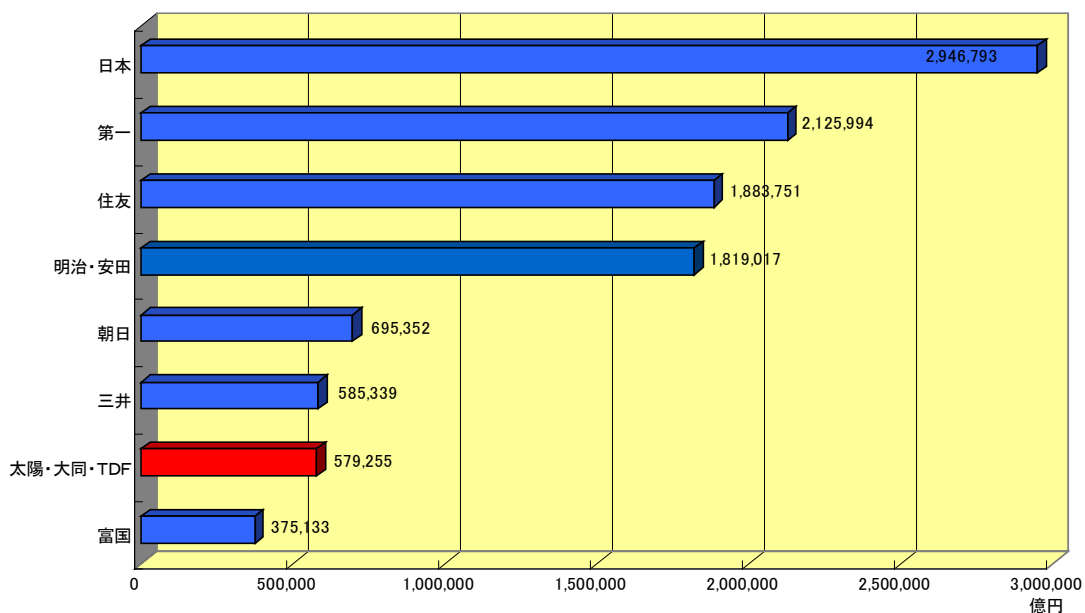
※：個人保険・個人年金保険の合計

・生保グループ指標比較(新契約高)

生保グループ指標比較（保有契約高）



（2002年度決算データより）

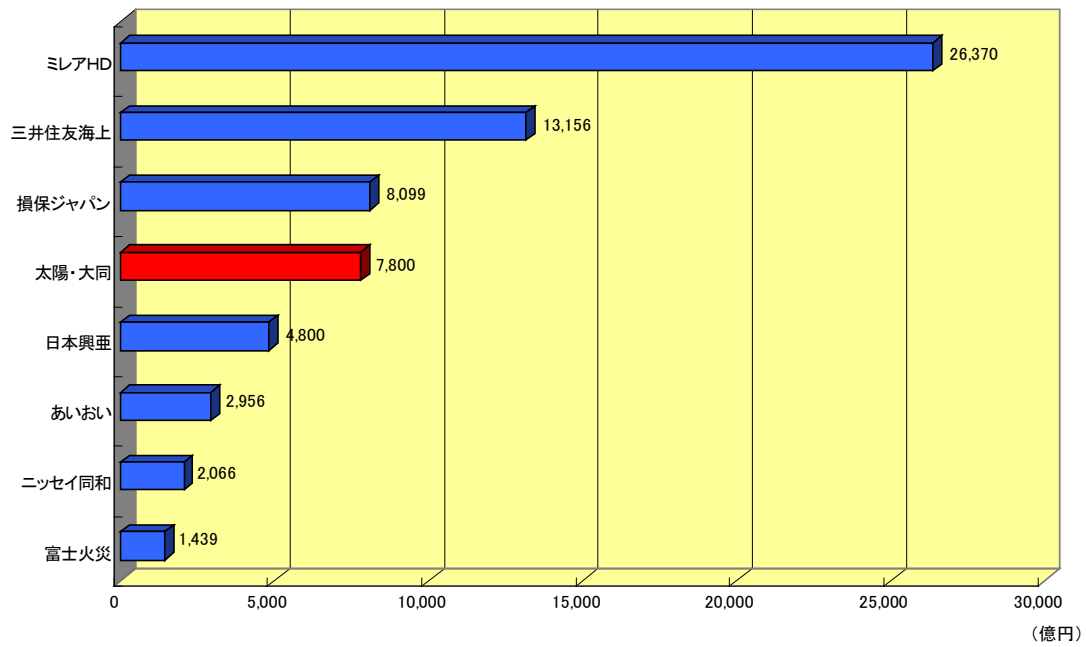


※：個人保険・個人年金保険の合計

・生保グループ指標比較(保有契約高)

株式時価総額比較（保険業）

（2003年10月9日現在）



・株式時価総額比較

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。

・問い合わせ先