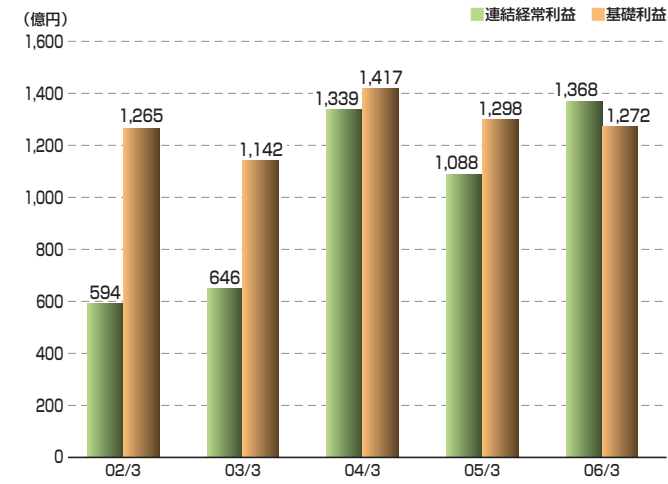


INVESTORS' GUIDE 2006

個人投資家の皆様へ

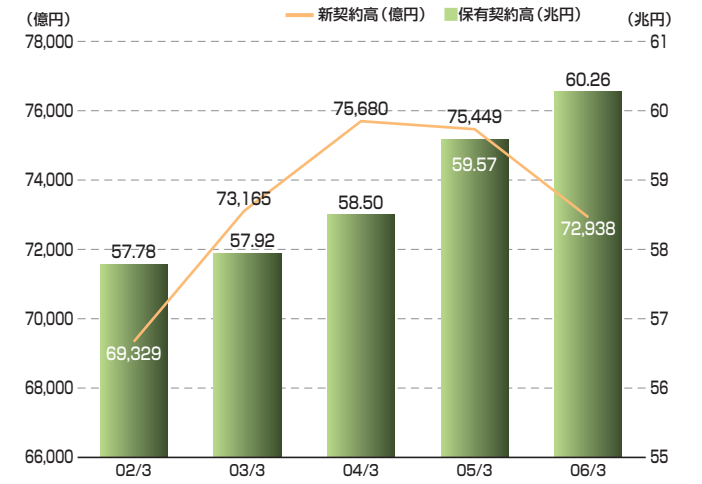
各種データ

連結経常利益・基礎利益



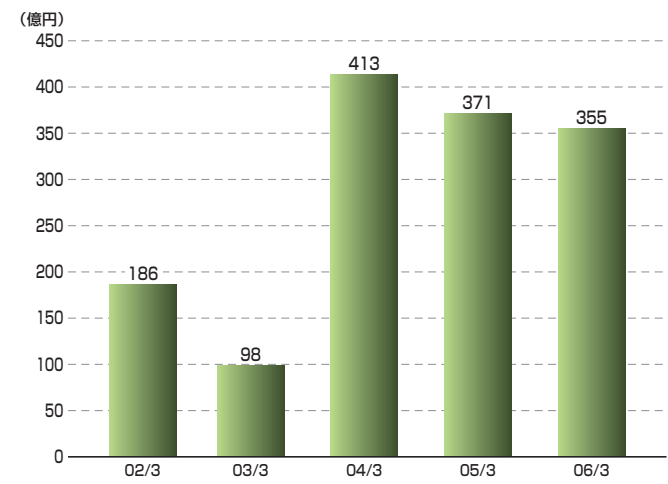
※04/3以前の経常利益、および基礎利益はグループ生保の単体財務データの単純合算。

新契約高・保有契約高



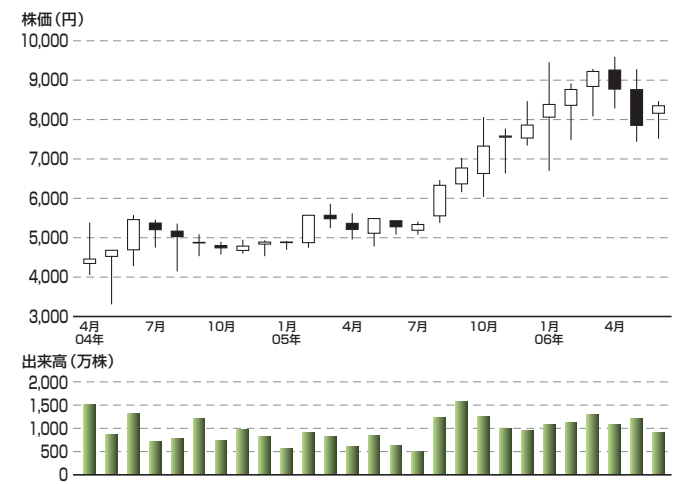
※個人保険・個人年金保険のグループ生保合計。新契約高には、転換による純増加を含む。

連結当期純利益



※04/3以前はグループ生保の単体財務データの単純合算。

株価の推移



ニュースメール配信サービス

「ニュースメール配信サービス」は、当社のホームページに、ニュースリリースや新しいコンテンツが掲載された際に、ご登録者の皆さまにそのタイトルとURLを電子メールにてお知らせするサービスです。サービスのお申込みは、以下のアドレスの当社ホームページよりお願いいたします。

<http://www.td-holdings.co.jp>

会社概要

太陽生命、大同生命およびT&Dフィナンシャル生命を子会社に持つ、生命保険を主な事業とする唯一の国内上場会社。マーケットの成長が期待できる「医療・介護」「経営者向け保険」「投資型年金」をそれぞれの戦略分野として、3社の強み・独自性を生かした生命保険事業を積極的に展開。

企業データ

- 市場：東証・大証各一部
- 証券コード：8795
- 売買単位：50株
- 決算期：3月31日
- 設立：2004年4月1日
- 資本金：1,185億9,550万円
- 発行済み株式総数：2億4,633万株
- 従業員数：86名

T&D T&Dホールディングス
T&D保険グループ

	太陽生命	DJIDO 大同生命	T&Dフィナンシャル生命
背景	●長生きに対する保障ニーズ ●健康保険の自己負担割合の増加 ●約500万件の顧客基盤	●中小企業の死亡保障に対する根強いニーズ ●黒字法人・新設法人の増加期待 ●税理士団体や中小企業団体との提携関係	●年金制度への不信感を背景とした資産形成ニーズ ●銀行や証券会社による窓口販売の拡大
市場	家庭(中高年層・主婦層)	中小企業	アッパーミドル層など
商品	医療・介護保障特約が付いた定期付終身保険、医療保険など	定期保険	投資型年金
チャネル	大都市・地方中核都市に販売地域を限定、女性営業職員による直接訪問 →独自のマーケティング戦略により保有契約高が拡大	1万店を超える税理士代理店や営業職員などを通じて販売 →個人定期保険での市場シェアナンバーワン	34銀行(信用金庫含む)と3証券会社の計37代理店の窓口を通じて販売 →数年内に70店まで拡大

企業研究

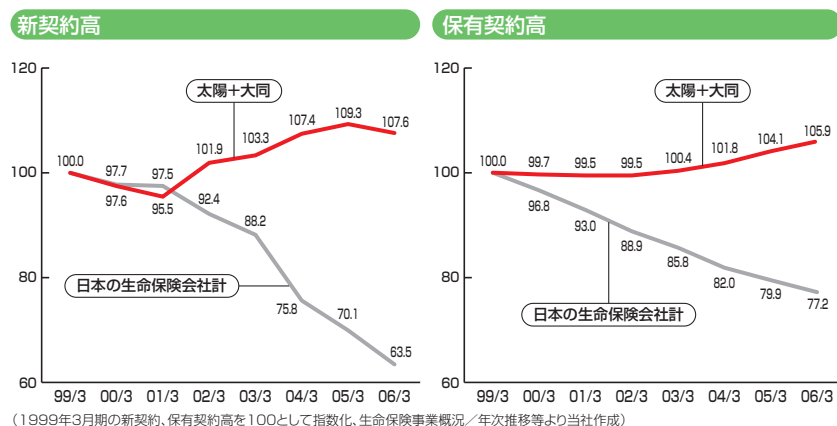
3つの成長分野に特化した独自のビジネスモデルを構築

今後の成長が期待できる3つの分野に経営資源を集中

28兆円もの保険料収入があり、米国に次いで世界で第2位の市場規模を誇る日本の生命保険市場。同市場において、今後の成長が期待できる分野に経営資源を集中し、独自のビジネスモデルを構築しているのが、「太陽生命」「大同生命」「T&Dフィナンシャル生命」を擁するT&D保険グループ(持株会社/T&Dホールディングス)。まず、日本の生命保険市場における成長分野とは、どのような分野なのか。

まず第一に医療・介護保険。近年、長生きの保障ニーズは顕在化しており、健康保険の自己負担割合の引き上げにより、そのニーズは今後ますます増加するだろう。

第二に、企業経営者向けの保険も有望だ。借入金の水準等に比べ、保障内容が十分ではないと感じている経営者も多く、また景気回復により黒字法人や新規開業する法人の増加も期待できるためだ。



最後に、投資型年金があげられる。年金制度への不信感が増大する一方、規制緩和により銀行や証券会社の窓口での販売やTVC Mなどで

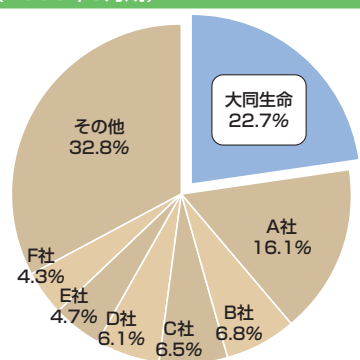
目にする機会も増えており、身近な商品として捉えられるようになってきている。

T&D保険グループは、これらの成長分野で独自のビジネスモデルを構築している。上の表は、1999年3月期を100とした、「太陽生命」「大同生命」の合算値と業界全体の新契約高・保有契約高をそれぞれ比較したものの。業界全体はいずれも低下傾向であるのに対し、T&Dグループは新契約高・保有契約高とも着実に伸ばしているのが分かる。

中高年・主婦層への特化！保有契約高拡大を狙う太陽生命

家庭の中高年層・主婦層に向けて、医療・介護保障特約が付いた定期付終身保険、医療保険などを提供する太陽生命。約500万件の豊富な顧客基盤を活かし、顧客の保障ニーズを的確に捉えて、保有契約高は順調に拡大している。大都市圏・地方中核都市に販売地域を限定し、女性営業職員による直接訪問を通

個人定期保険の保有契約高シェア (2005年3月期)

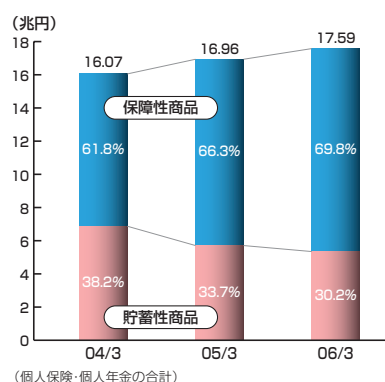


納税協会、TKC全国会などとの提携関係は30年を超える。これが大同生命最大の強みであり、既に定期保険市場でナンバーワンの地位を確立している。

着実な成長でシェア拡大！T&Dフィナンシャル生命

34の銀行と3つの証券会社を代理店として、その窓口を通じて富裕層を中心に投資型年金を販売するT&Dフィナンシャル生命。投資型年金の市場は今後ますます拡大することが予想されるが、同時に外資系、損保系生保などを交えた販売競争が激しいのも事実。同社でも市場シェアの拡大をめざして、保有契約高を1兆円まで拡大し、投資型年金におけるトップブランドのひとつとして認識されることを目標としている。

太陽生命 保有契約高の推移

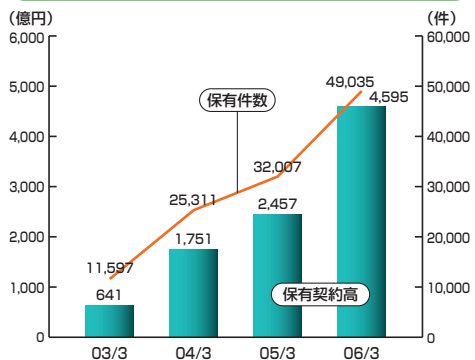


じて、手頃な掛け金で必要な保障を提供する、大手他社と競合しにくい独自のマーケティング戦略が太陽生命の強みだ。

定期保険の市場シェア1位！安定成長を支える大同生命

中小企業の経営者に対して、タックスメリットも活かせるいわゆる掛け捨ての「定期保険」を販売する大同生命。中小企業市場へ効果的にアクセスするため、税理士団体や中小企業団体と提携しており、法人会や

T&Dフィナンシャル生命の投資型年金保有契約高・件数の推移



グループ企業価値の持続的増大を目指す

成長分野に特化し、専門性を重視した「ブティック型の経営」を実践する指令塔として、グループ戦略の決定や経営資源の適切な配分を行っているT&Dホールディングス。設立から2年が経過し、長期的な経営構想に基づく戦略を実践する準備が整った。当面はグループ企業価値の持続的な増大を目指して、グループ3社のコアビジネスの強化・拡充と、生保事業の領域拡大を図っていく。

また、株主還元については、健全性を維持した上で、安定的な配当還元を行うことを基本方針としており、06年度も05年度と同水準の株主配当を実施する見込みだ。同グループの動向に今後注目していきたい。