

株式会社T&Dホールディングス

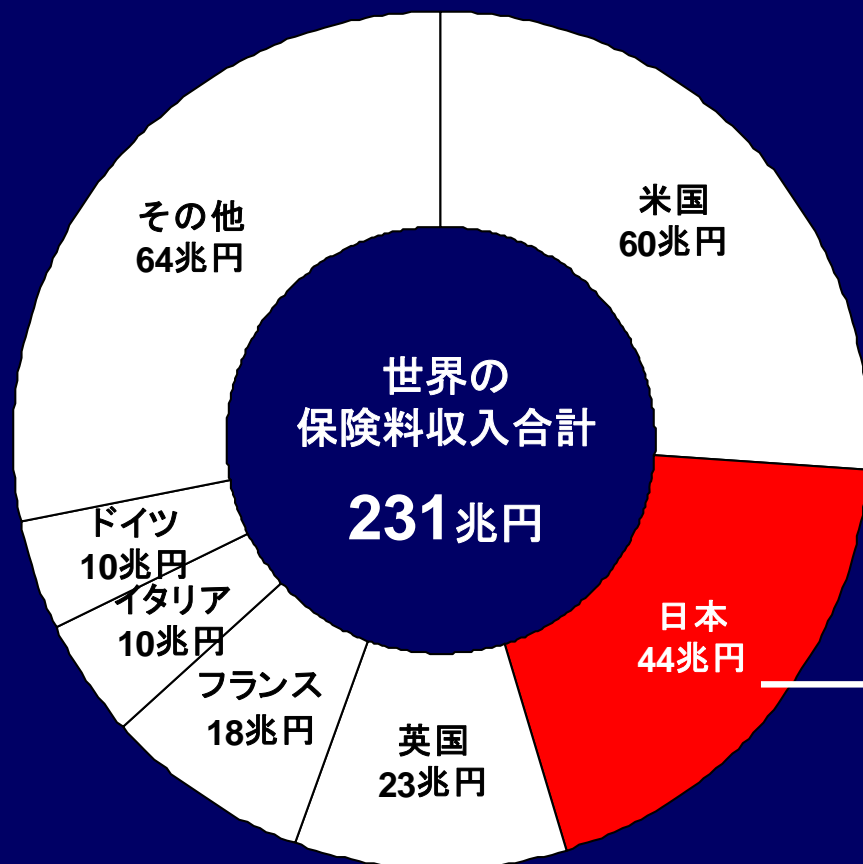
CLSA ジャパン・フォーラム

2007年3月1日

代表取締役社長 宮戸 直輝

日本の生命保険市場は世界第2位

保険料収入の国別シェア



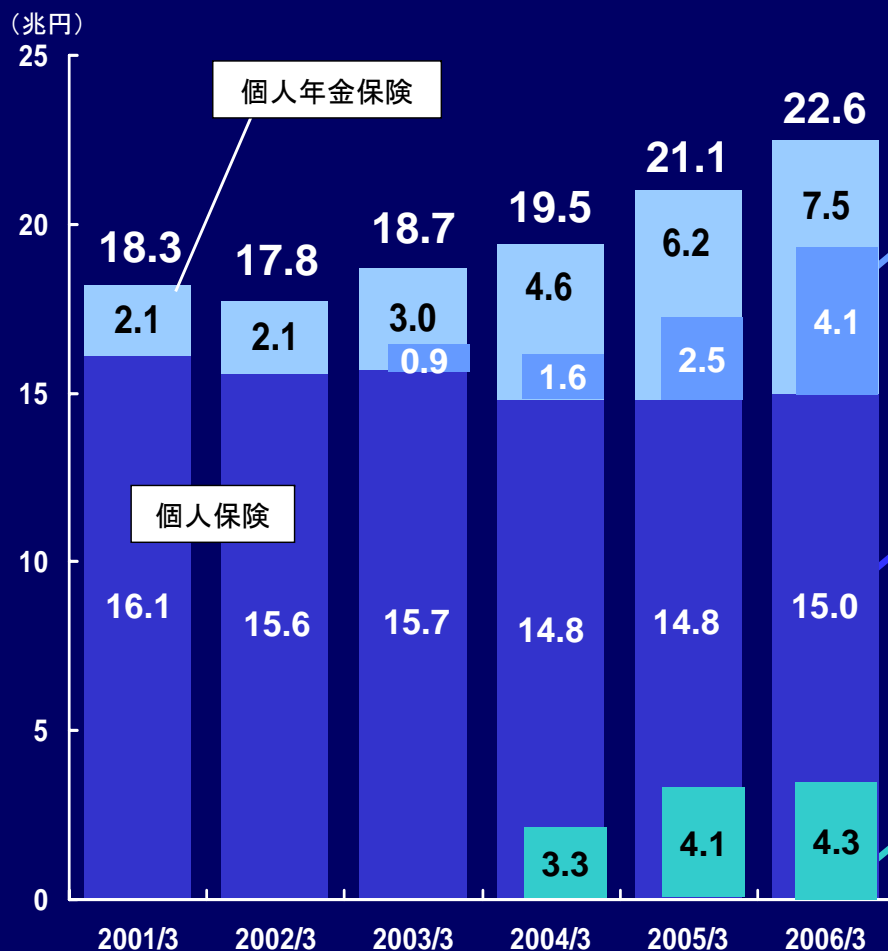
民間生保: 28兆円
簡易保険: 11兆円 など

(出所) 1. Swiss Re Sigma No.5/2006 "World insurance in 2005"

2. 民間生命保険会社: 2006年3月期の民間生命保険会社の保険料収入合計。1ドル=117.47円として換算
3. 簡易保険: 2006年3月期の簡易保険事業の保険料収入

保険料収入の推移

民間生保の個人保険・個人年金保険の保険料収入推移



変額年金* : 増加

✓ 2002年10月の銀行窓販の一部解禁を契機として増加

死亡保障商品 : 減少

✓ 少子高齢化、世帯構成の変化に伴い減少

第3分野** : 増加

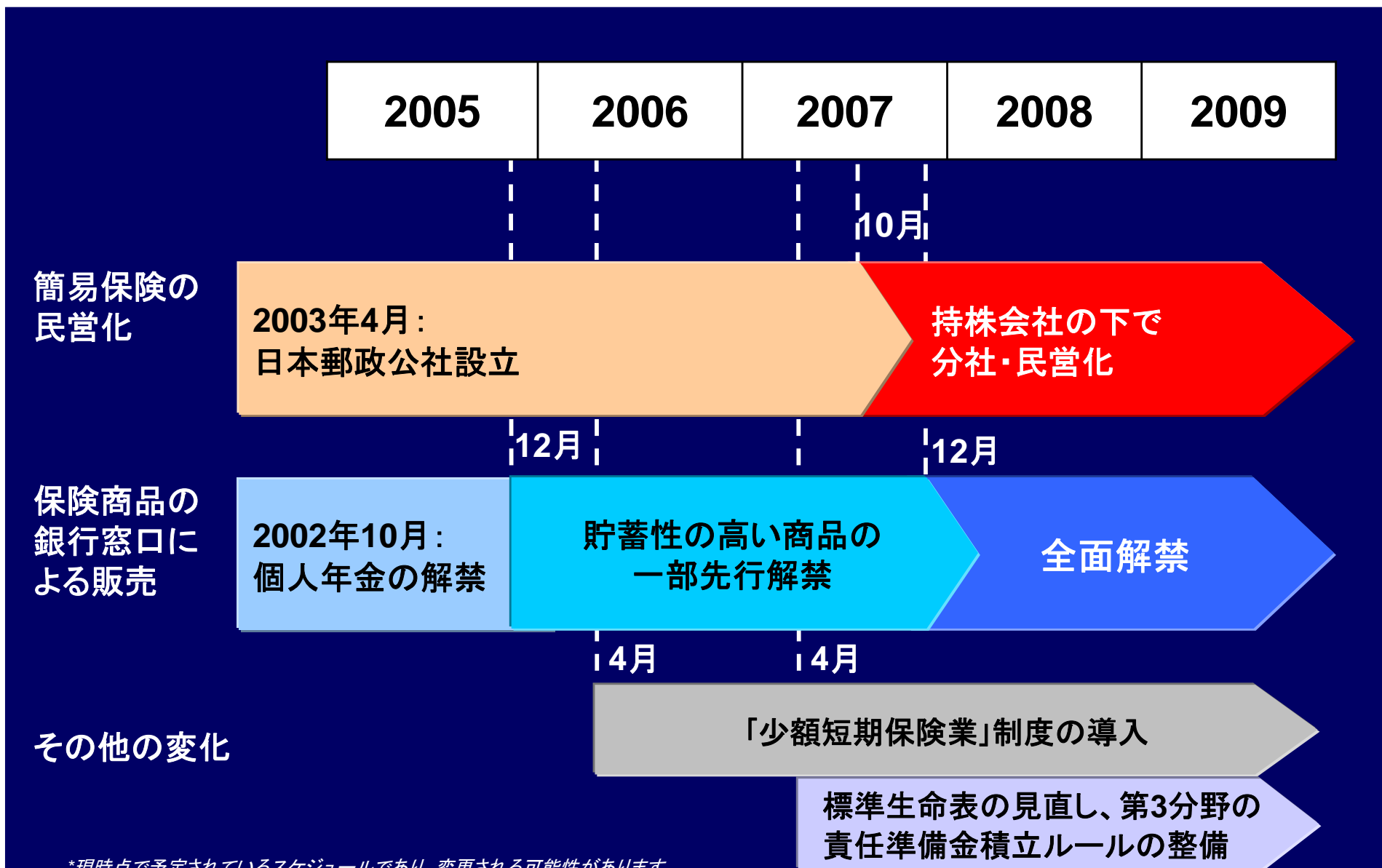
✓ 医療費の自己負担割合の増加、公的医療制度に対する不安の高まり等により増加

出所: 生命保険事業概況より当社作成

* 変額個人年金保険の新契約高を記載

** 第3分野商品(単品商品・特約含む)の保有契約高に対する年換算保険料。2004年3月期は28社計、2005年3月期は39社計、2006年3月期は38社計のため単純な比較はできない

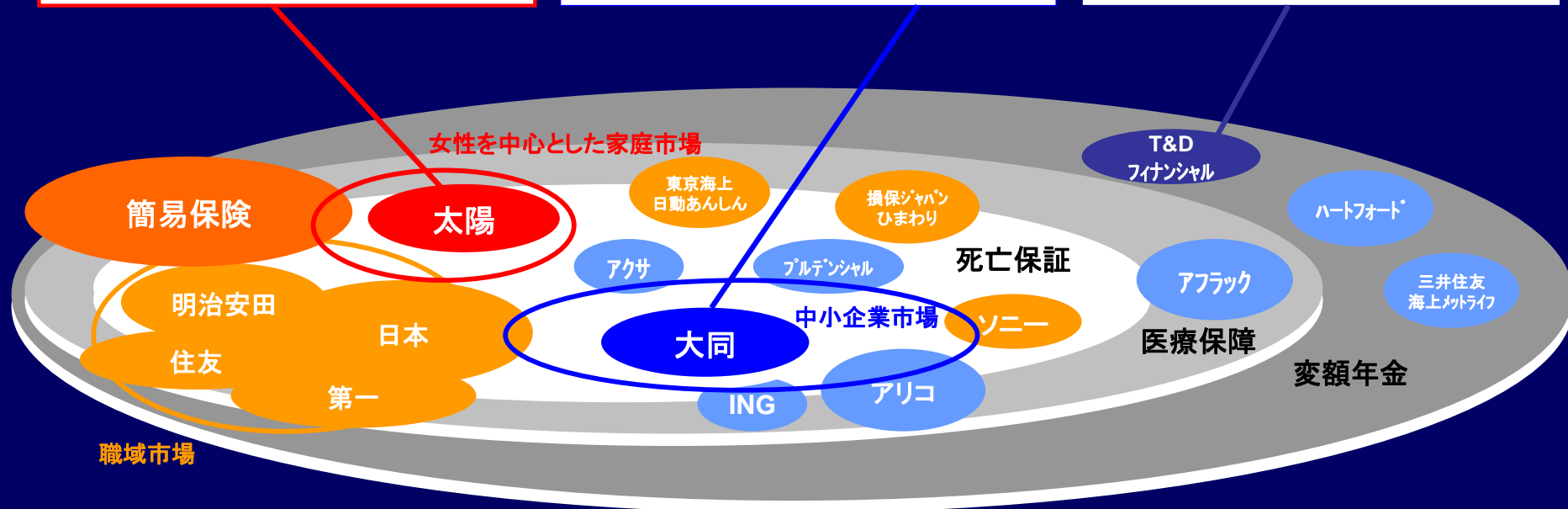
規制環境の変化



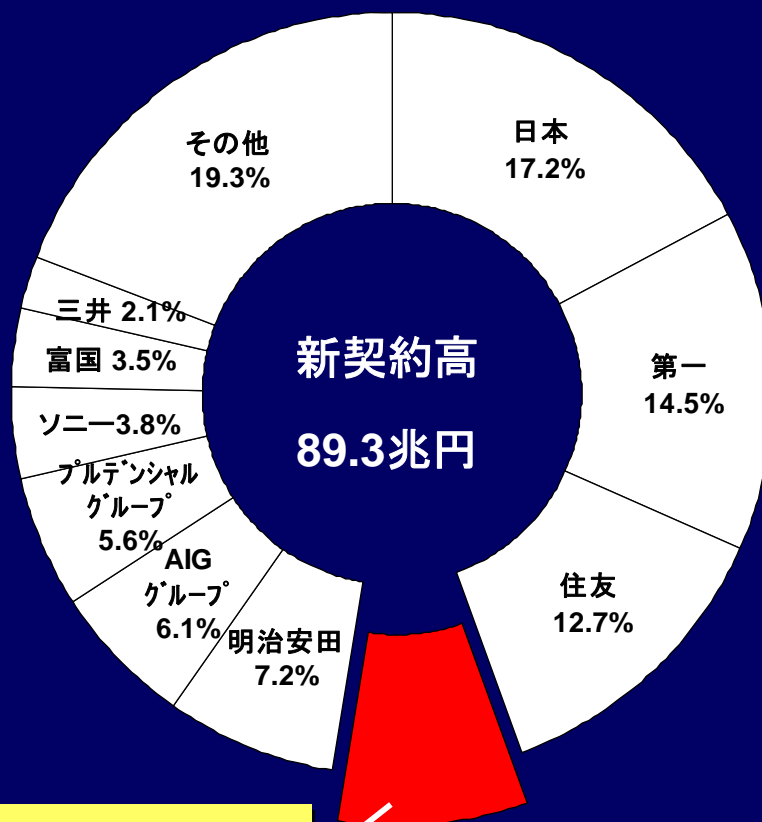
*現時点で予定されているスケジュールであり、変更される可能性があります。

グループ戦略とポジショニング

太陽生命	大同生命	T&Dフィナンシャル生命
<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場: 家庭 ■ 販売チャネル: 営業職員 ■ 主力商品: ミドルサイズ死亡保障、医療、介護等 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場: 中小企業 ■ 販売チャネル: 代理店、営業職員 ■ 主力商品: 定期保険 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場: アッパーミドル等 ■ 販売チャネル: 銀行、証券 ■ 主力商品: 変額年金

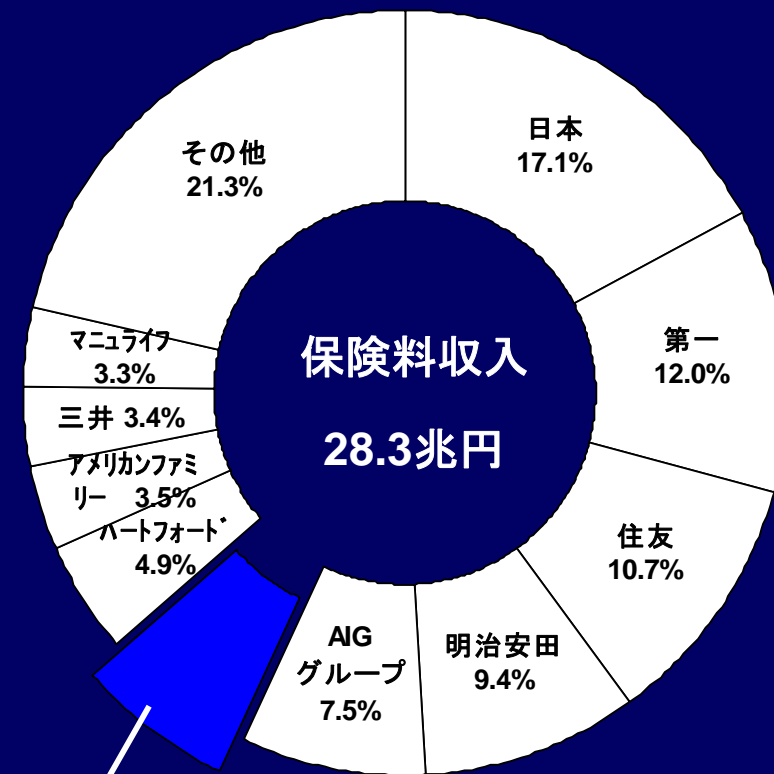


新契約高 (2006年3月期)



T&D: 8.2%
(第4位)

保険料収入 (2006年3月期)

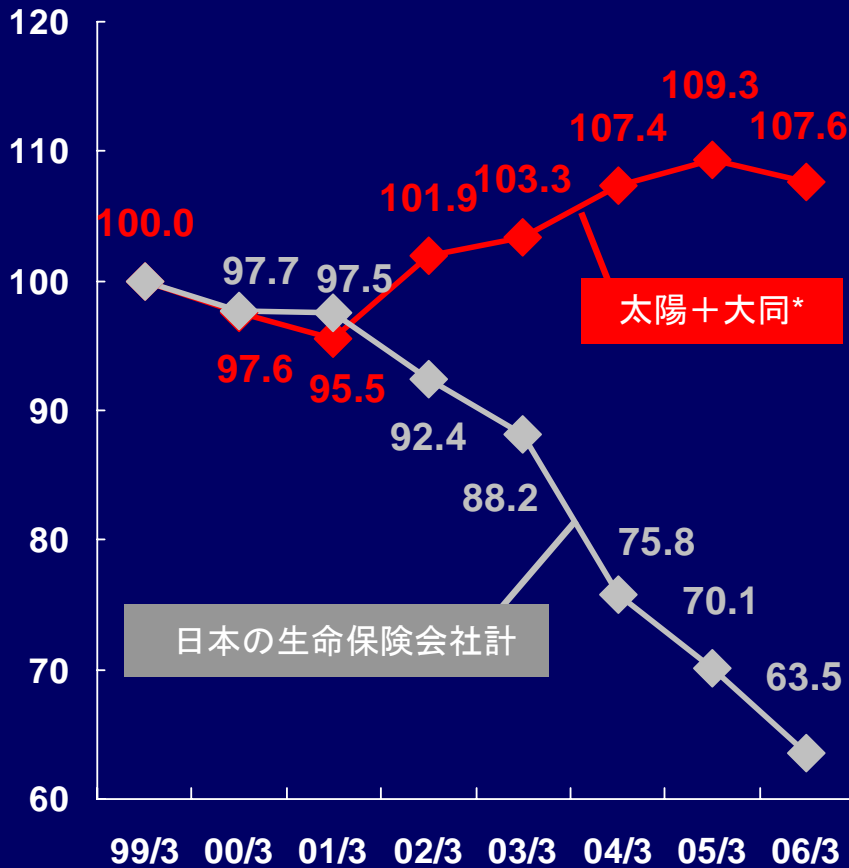


T&D: 6.7%
(第6位)

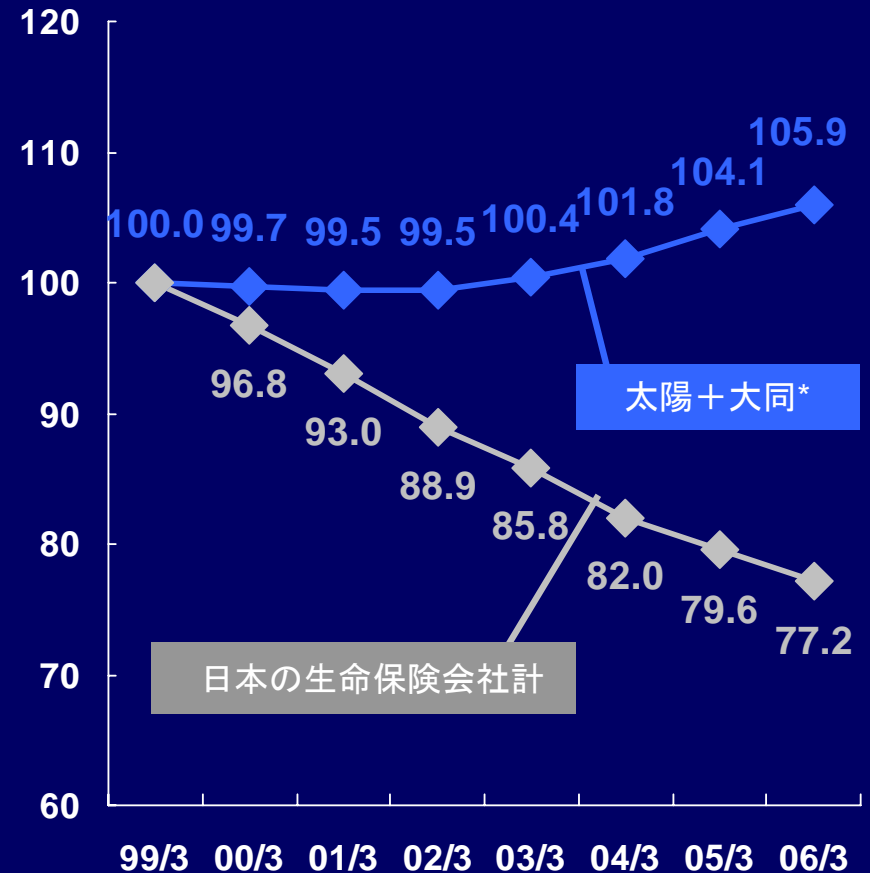
*いずれも3社単体の単純合算値 (出所)2005年度各社決算情報より当社作成
CLSA ジャパンフォーラム

契約業績の推移

新契約高



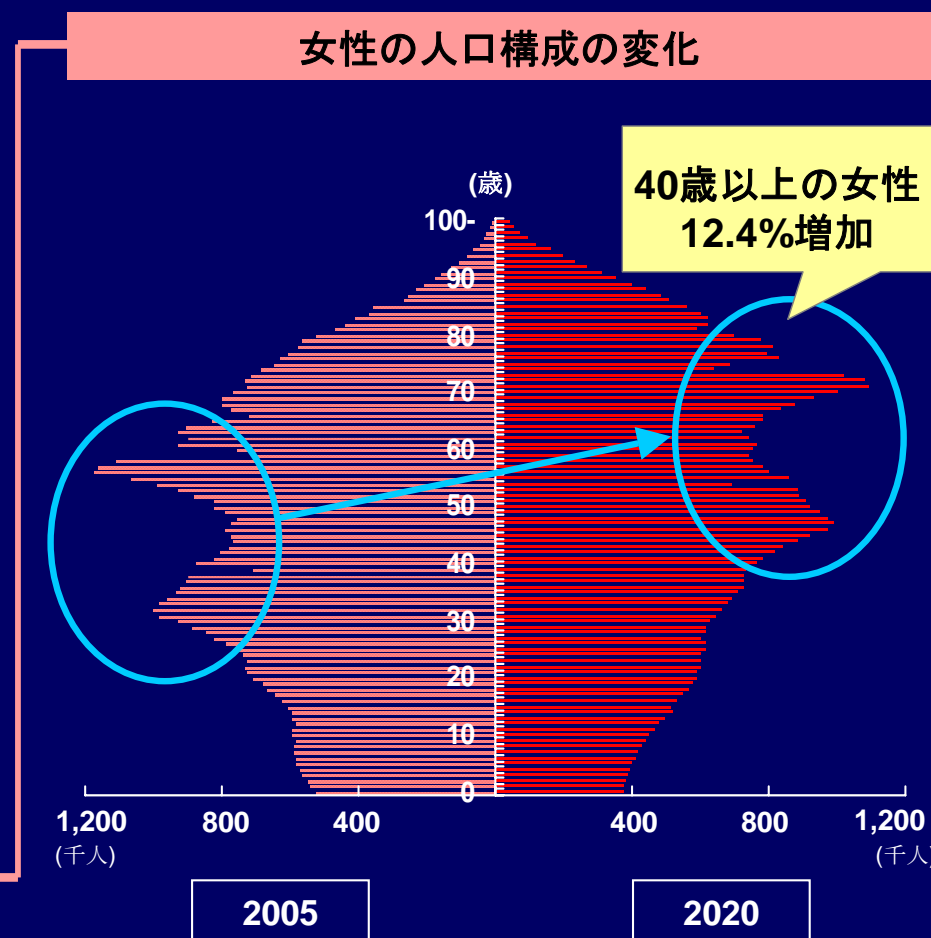
保有契約高



*1999年3月期の新契約高、保有契約高を100として指数化、生命保険事業概況／年次推移等より当社作成
いずれも個人保険、個人年金保険の太陽生命・大同生命2社単純合算値

太陽生命の販売戦略

- 過去の貯蓄性商品販売により築いた豊富な顧客基盤をベースに、顧客に直接アクセス

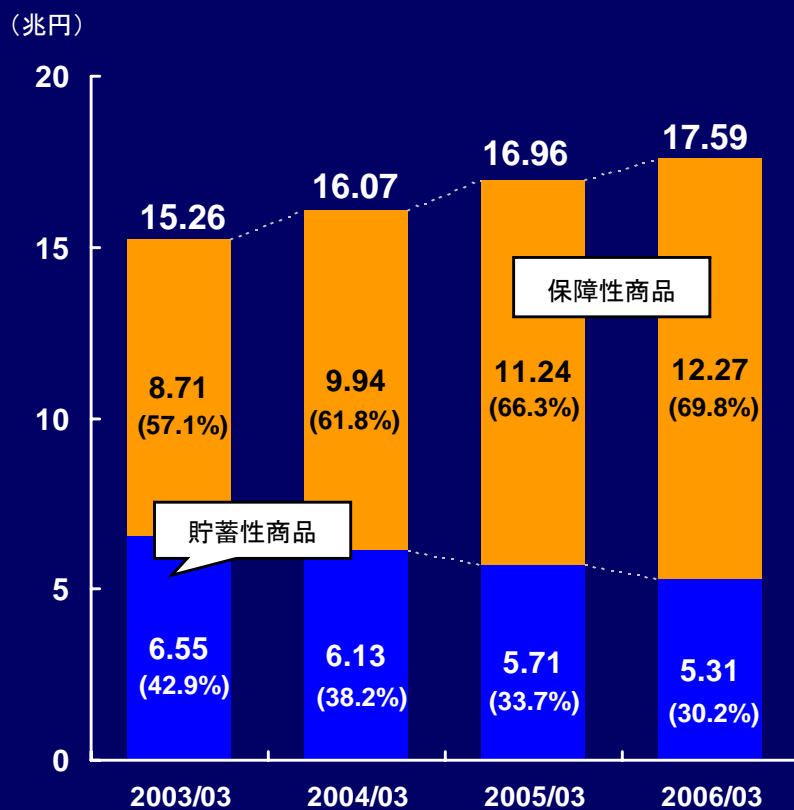


出所: 国立社会保障・人口問題研究所「人口推計」より当社作成

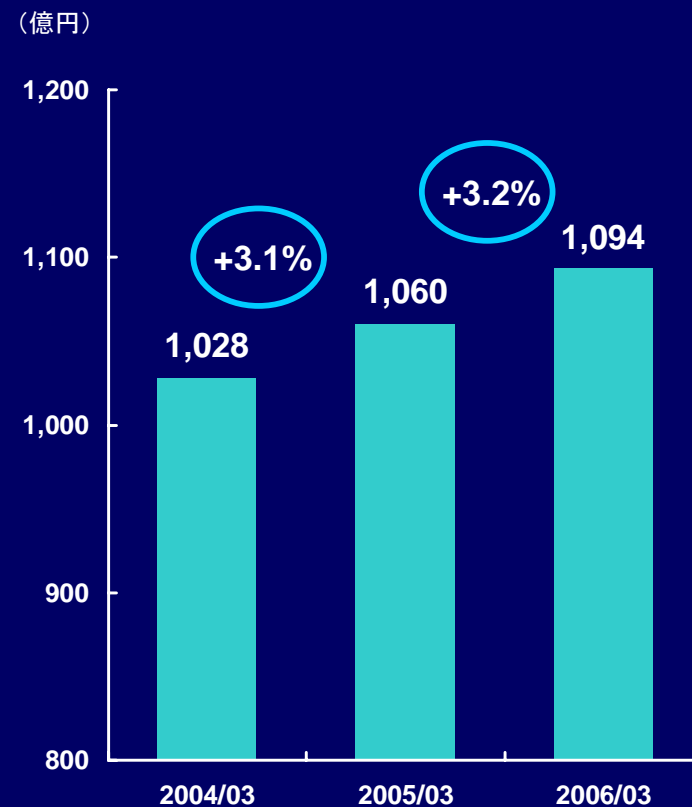
太陽生命： 死亡保障商品と第3分野商品の販売拡大

- 貯蓄性商品から保障性商品への販売シフト
- T&D保険グループでは、特に太陽生命が第3分野商品の保有拡大を目指す

保有契約高における保障性／貯蓄性商品の内訳



第3分野 保有契約年換算保険料



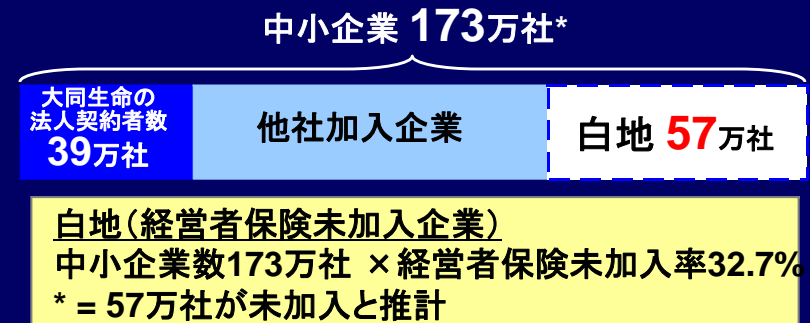
*個人保険・個人年金保険合計。新契約高には転換による純増加を含む

大同生命の販売戦略

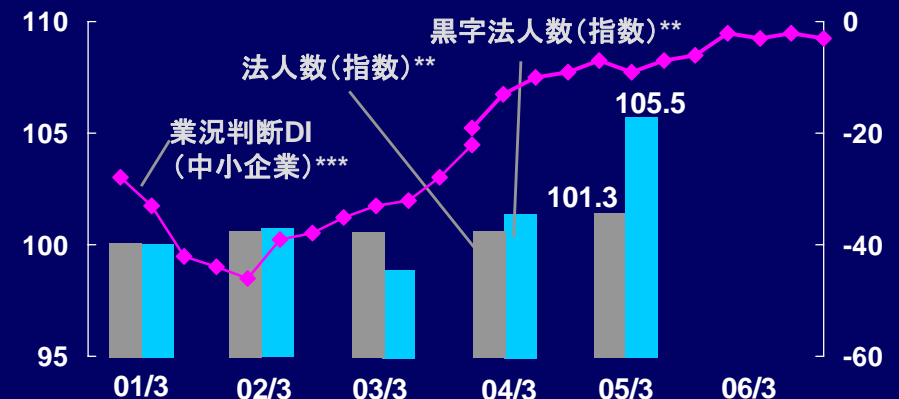
■ 安定性と大きな成長ポテンシャルを持つ中小企業市場に特化



中小企業数と大同生命の法人契約者数



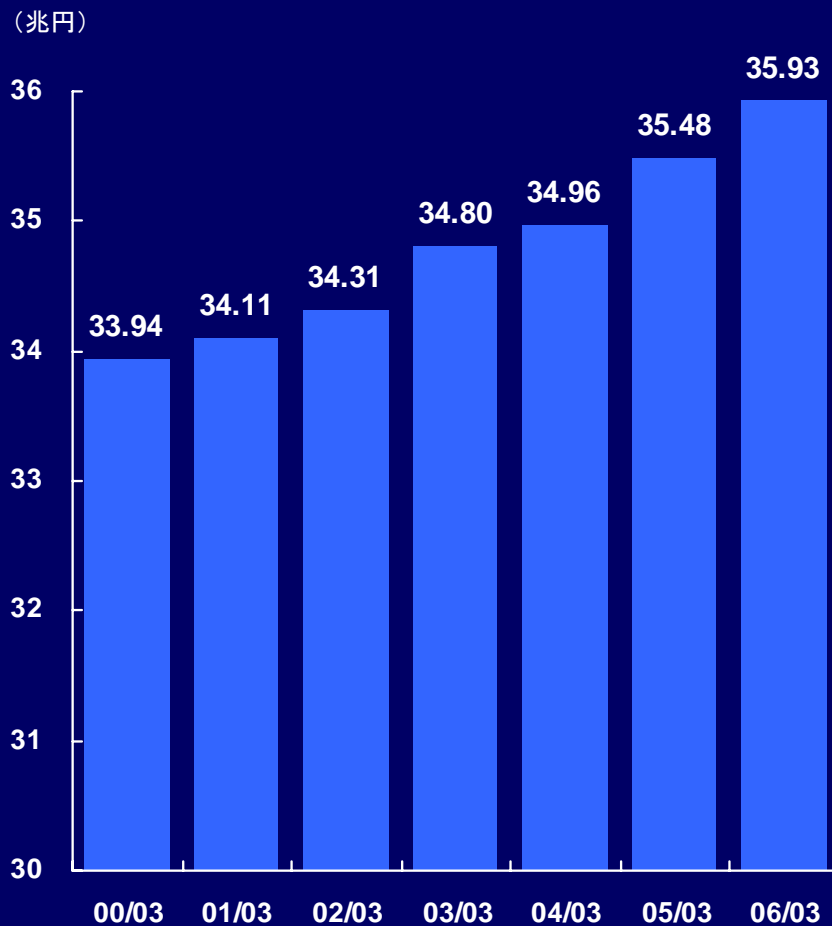
法人企業数と業況判断DI(中小企業)



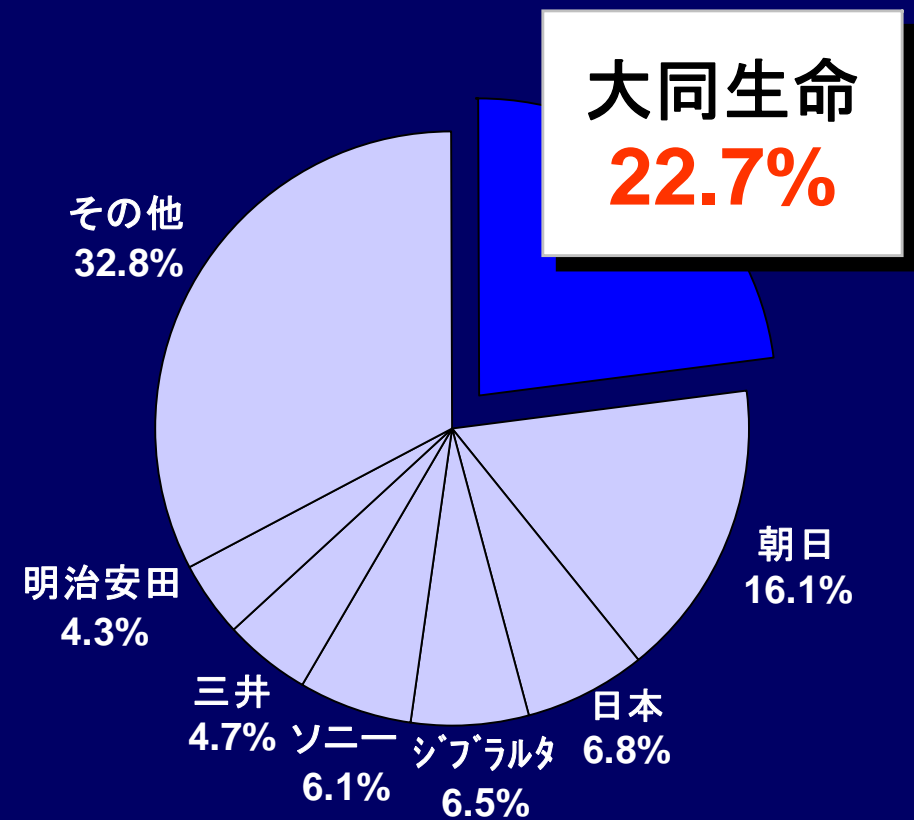
* 中小企業数は、総務省「事業所・企業統計調査」(2004年)、経営者保険未加入率は、生命保険文化センター「企業の福利厚生制度に関する調査」(2002年)
 ** 2001年3月期の法人数・黒字法人数(国税庁「会社標本調査結果」(2004年度))を100として、指数化*** 日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

大同生命：定期保険のトップランナー

定期保険保有契約高の推移



定期保険の市場シェアNo.1

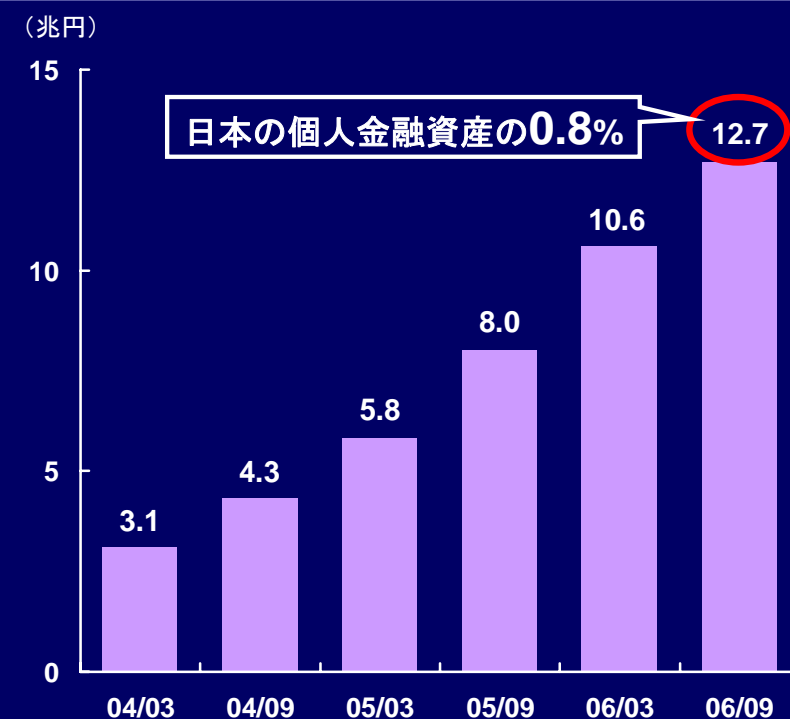


T&Dフィナンシャル生命の販売戦略

- 銀行窓販専門会社として、市場規模が急速に拡大している変額年金の販売に注力



日本の変額個人年金の保有契約高



日本でも今後米国でのシェアと同水準になると仮定した場合、
約50兆円 の市場規模と推計

出所: 個人金融資産残高: 日本銀行「資金循環統計」、変額年金資産残高: 保険毎日新聞、
日本銀行「資金循環の日米比較(2006年6月末)」およびNAVA Press Releaseより当社作成

T&Dフィナンシャル生命： 変額年金市場のメジャープレーヤーに

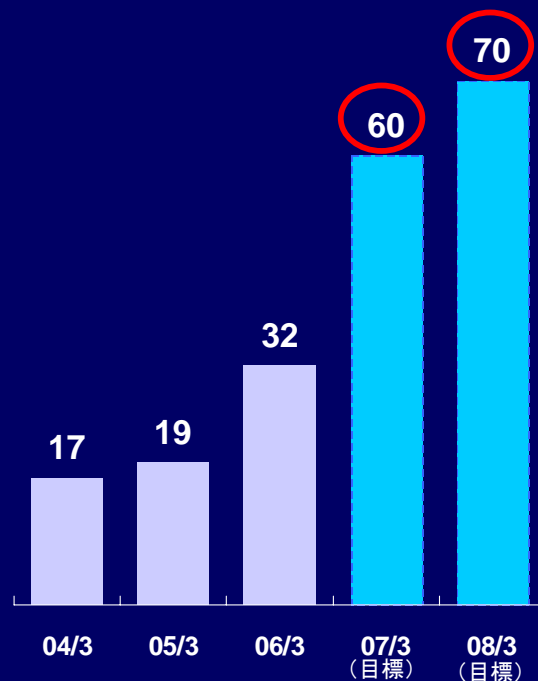
- 「金融機関代理店網の拡大」⇒「保有契約高の拡大」⇒「新契約EVの増加」という好循環の達成により、収益性を高め、グループのEV増大に貢献

金融機関代理店網の拡大

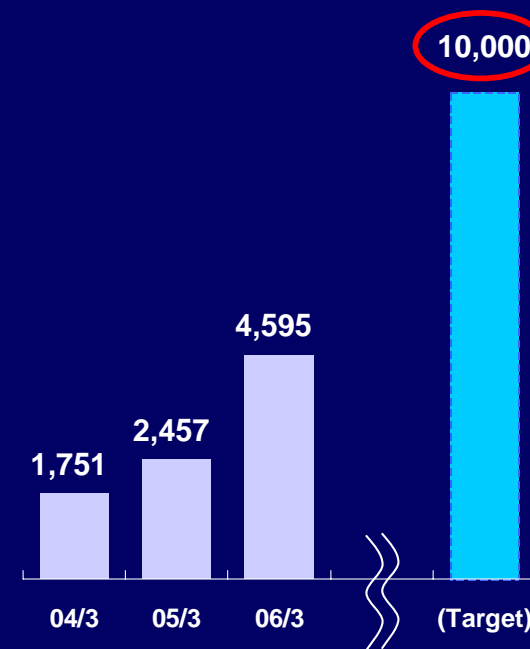
変額年金保有契約高の増大

新契約EVのプラス化

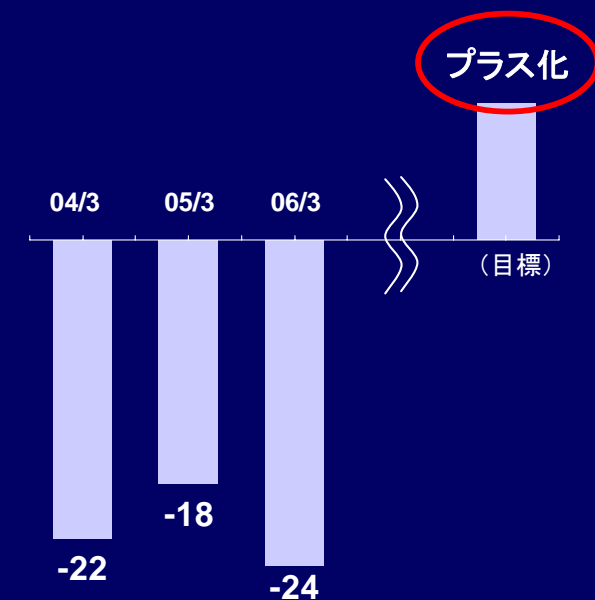
(店)



(億円)



(億円)



今後の商品戦略

- 成長市場における基盤強化と収益力の強化により、EVの拡大を目指す
 - ✓ 大同生命： 収益性の安定している個人定期保険の保有契約高拡大
 - ✓ 太陽生命： 将来の給付リスクを鑑み、死亡保障と第3分野をバランス良く販売
 - ✓ T&Dフィナンシャル生命： 変額年金を中心とした資産形成型商品の保有契約高を拡大

商品種類別の収益性と成長力

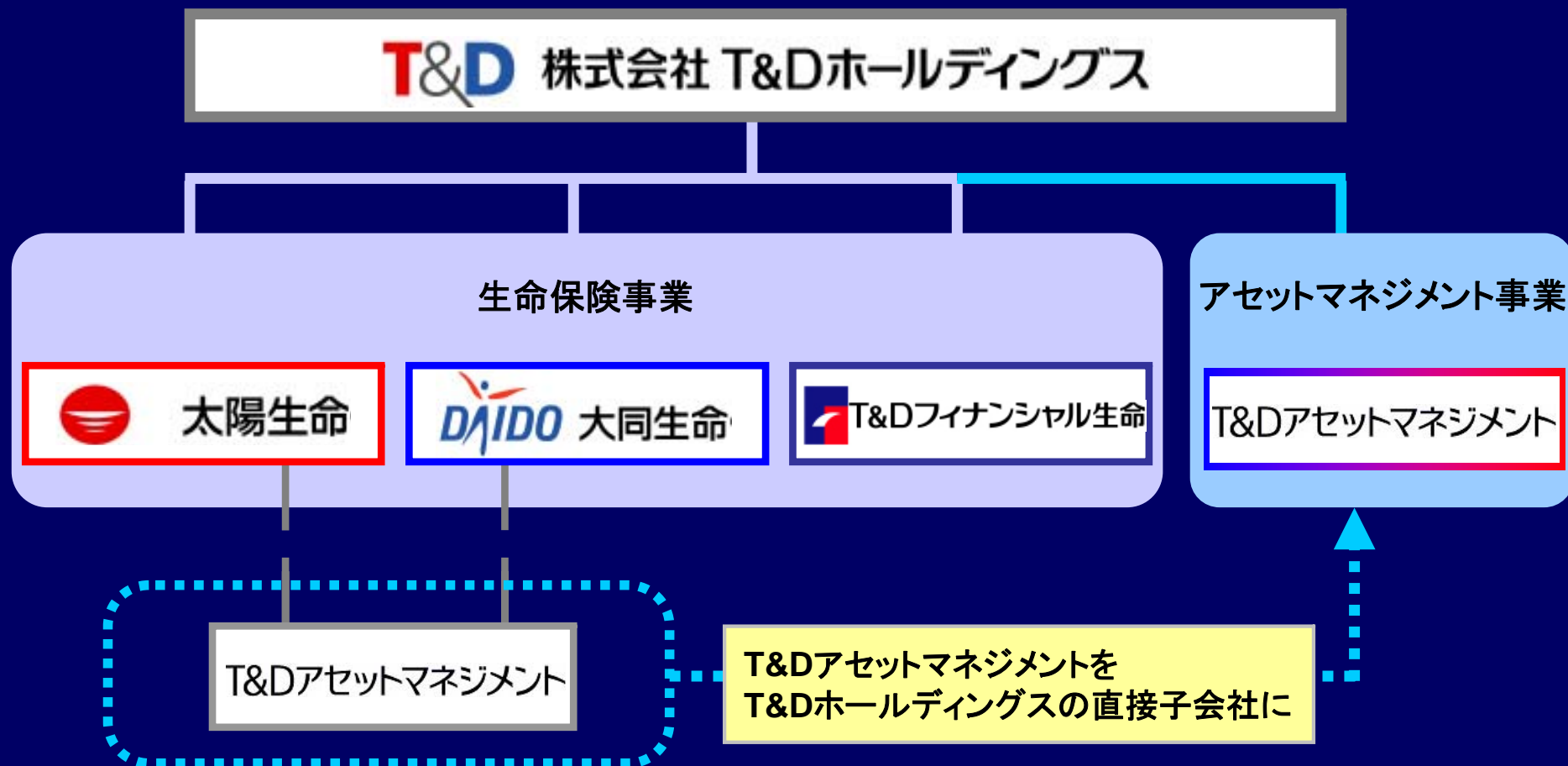
		成長力		
		小	中	大
収益性 ※	高			第3分野
	中	死亡保障 (職域市場)	死亡保障 (中小企業市場・家庭市場)	
	低	養老保険などの 旧来型の貯蓄性商品		変額年金

※ 現時点での分類であり、各商品のリスク等は考慮していない

*当社作成のため、各社の認識と異なる場合があります

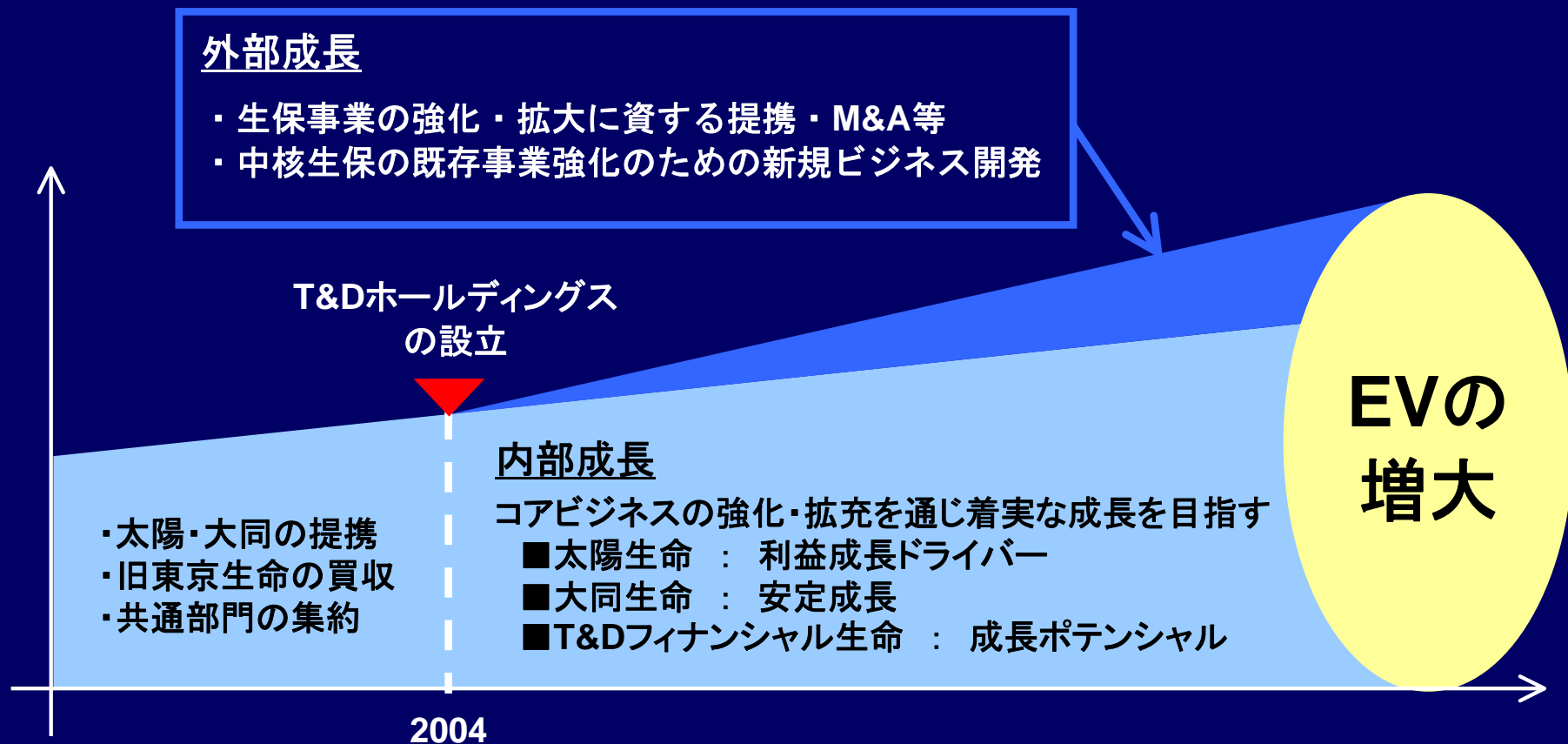
T&Dアセットマネジメントの直接子会社化

- アセットマネジメント事業を、生命保険事業に次ぐ中核的な事業ドメインとして成長させ、グループとしての取り組みを強化するため、T&Dアセットマネジメントを直接子会社化



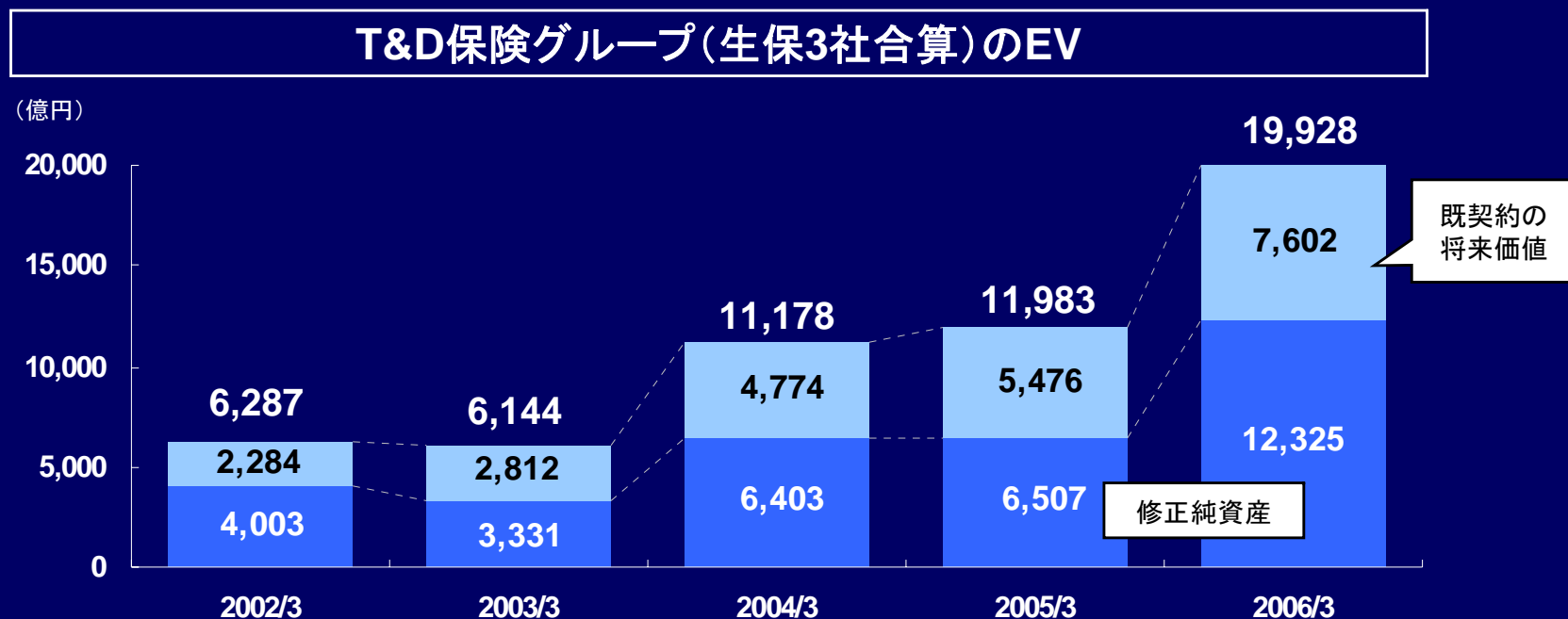
グループ企業価値の増大

- 企業価値のメジャーメントをEVと定義し、内部成長・外部成長の両面からEVの増大を目指す



EVの推移

- 2006年3月末EVは、株価上昇を背景に前期末より大幅増
- 過去5年間のEVは、概ね増加トレンド

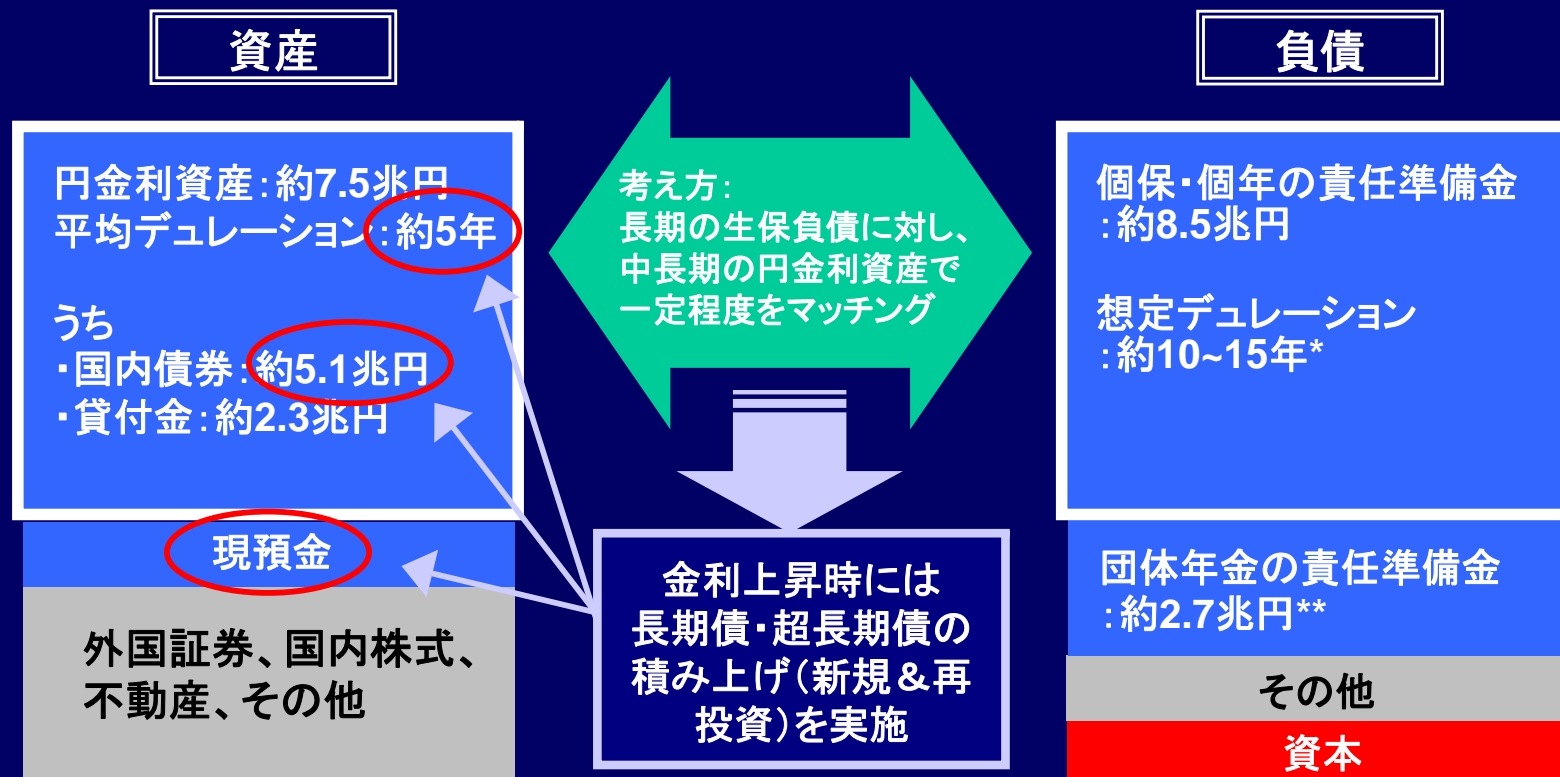


* 2002/3および2003/3は太陽生命、大同生命2社の合算値。

- ヨーロピアンEV (EEV) の導入に向けた対応

金利上昇時のALM

- ALM: 資産と負債のミスマッチ・マネジメント
- 金利上昇は、資産デュレーション<負債デュレーションにより、中長期的にプラスと認識
- 負債特性とリスクバッファに応じて、金利上昇とともに、資産デュレーションを段階的に長期化



* 解約率の前提の変動により、負債デュレーションは大きく影響を受けるため、想定する中立的なデュレーションを記載。

** 団体年金の想定デュレーションは、金利環境によって変化するが、個保・個年よりは短めと認識。

(2006年3月期)

資本政策の考え方

当期の配当還元対象利益
(連結当期純利益+負債
内部留保*の超過繰入額)

株主還元(配当等)

- 健全性と資本効率を維持しつつ、中長期的に配当還元対象利益の30%程度の株主還元を目指す

内部留保

経営の安定性を確保するため、含み益を除いた自己資本で保有リスク量をカバーすることが望ましい

うち 含み益

うち 含み益を除く
自己資本

保有リスク量

- 経営の諸リスクを計量化し、保有リスク量を把握
- グループ全体として、保有リスク量を上回る自己資本(EV上の修正純資産)を保持

自己資本
(EV上の修正純資産)
12,293億円 (2006年12月末)

*会計上は負債の部に属するが、資本的な性質を持つ、危険準備金、価格変動準備金、配当準備金中の未割当額

- 健全性と資本効率を維持しつつ、業績に連動した配当還元を基本とし、中長期的に実質的な利益＝配当還元対象利益*の30%程度の株主還元を目指す
- 2007年3月期の配当還元対象利益は前期より減少を見込むものの、当初予想を上回る水準を考慮し、増配の方針

* 配当還元対象利益：当期純利益に負債内部留保の超過繰入（税引後）を加えた額



- 日本で唯一の上場生保持株会社であり、成長市場に集中した独自のビジネスモデルを追求
- エンベディッド・バリュー(EV)を企業価値のメジャーメントと定義し、EVの持続的な増大を目指す
- 独自のALMにより、金利上昇に適切に対応

本資料への問い合わせ先

T&Dホールディングス
経営企画部 IRグループ
電話:03 (3434) 9142

E-mail: ir.request@td-holdings.co.jp

本資料には、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。