

トップメッセージ





Try & Discover

コロナ危機からの変革

代表取締役社長

上原弘久

トップメッセージ

コロナ禍に向き合って

2020年に入り、新型コロナウイルス感染症という人類への脅威が世界中で猛威を振るっています。改めて、新型コロナウイルスにより影響を受けられた多くの方々にお見舞い申し上げます。

私たちは、このコロナ禍との戦いにおいて、社会の一員として、しっかりと役割を果たしていく覚悟で日々取り組んでいます。

コロナウイルスの感染拡大期以降は、お客さま・従業員の安全確保と、生命保険会社としての社会的要請にお応えする事業の継続を最優先課題として、コロナ対策を行いました。具体的には感染防止の観点から緊急事態宣言下において積極的な営業活動を自粛すると同時に、従業員の出社は2割に抑制したうえで、保険金支払業務・コールセンター業務等の必須業務を継続しました。

また、このような状況下で「保険グループとして何ができるか」を議論しました。新型コロナウイルスに感染されたお客さまやご家族に少しでもご安心いただくために入院給付金の支払要件の変更や災害死亡保険金のお支払いを実施しているほか、さまざまな形で影響を受けられたお客さまに保険契約を継続していただくために保険料払込猶予期間の延長や契約者貸付金利の免除といった取組みを行っています。特に、大同生命のお客さまである中小企業は、コロナ禍による経済活動の一時的な停止等により、厳しい状況にありますが、中小企業の雇用安定の支援に向けた「雇用調整助成金」の電話相談・社労士紹介サービスを実施し、お役立ていただいています。

企業が「社会の公器」である以上、社会の持続可能性の問題は、企業の持続可能性の問題と同義です。健全な社会なくして、健全な企業経営はあり得ません。社会が苦境に立たされている今こそ、保険グループとしてできることを考え、スピード感をもって実行していきたいと思えます。

新型コロナウイルス感染症は既に社会・経済に大きな影響を与えていますが、私たちのビジネスにもさまざまな面から影響があるものと考えています。2月中旬以降の世界的な感染拡大により金融市場は大きな変動に見舞われました。その後金融市場は落ち着きを取り戻しつつありますが、今後、コロナウイルスの収束時期が見通せないなかで、金融市場が再び不安定化することも想定されます。当社グループでは、従来からERMによる厳格なリスク管理を実施しており、財務面での健全性は十分に確保されていますが、金融市場の変動により、短期的な業績は一定の影響を受けることが考えられます。保険契約業績という観点では、緊急事態宣言中に営業活動の自粛を実施したことにより、今期の契約業績については一定の落ち込みは避けられません。また、中小企業市場では景況感の悪化による今後の契約業績への影響についても注視していく必要がありますが、短期的な契約業績を追い求めるだけでなく、中小企業経営へのさまざまな形での支援によりお客さまの信頼の獲得につなげていくことが中長期的な成長に向けて重要だと考えています。

▼ P.60
ERM

● デジタル革新が加速するなかで

コロナウイルスの影響をより中期的な視点で考えたとき、構造的な変化への対応が必要です。すでにコロナ前からテクノロジーの革新は進んでいましたが、新型コロナウイルスの拡大による社会活動の変化により、若年層だけではなく、あらゆる年齢層の方々がデジタル技術を受け入れ、行動を変えています。同時に、新たな社会的ニーズに対応して技術革新のスピードもさらに加速していくことが見込まれます。現在の企業には、社会が大きく変化するなかで、お客さまが求めているものや社会の課題をいち早く察知し、そのスピードの先を行く経営が求められています。

私たちの生命保険事業においては、緊急事態宣言下で営業活動を自粛するなかで、お客さまとの接点をどのように維持していくのかということが課題となりました。社会がデジタル技術を受け入れていく変化が同時並行で進んでいる現状においては、インターネットを活用した非対面でのお客さまとのコンタクトは有効であり、今後はインターネット完結型の保険も一定程度普及する可能性があります。

一方で、生命保険ではお客さまお一人おひとりにあった適切なコンサルティングが重要です。そのようななかで、対面コンサルティングの必要性は、コロナによる生活様式の変化で再評価されるとも考えています。今後は、オンライン手続きの利便性と対面営業のホスピタリティを掛けあわせた新たな営業スタイルの構築が重要になります。太陽生命では、ご加入から給付金のお支払いまでインターネットで完結する販売スキーム「スマ保険」を開発しました。「スマ保険」では、インターネット上の手続きだけでなく、営業職員によるフォローを組みあわせ、お客さまとの接点の多様化と対面・非対面チャネルの融合を実現しました。このチャネル融合はこれからの社会における保険募集のスタンダードになると考えていますが、当社グループはコロナ後の新しい営業スタイルを見据えて、一歩先に踏み出しています。

▼ P.36
デジタル革新を活かした次世代
活力の向上

● コロナで見えた課題

感染拡大期以降リモートワークを実践するなかで、「働き方」におけるインフラや制度の面からも課題も出てきました。従来は出社を前提とする業務態勢としていましたが、コロナとの共存が避けられないとの見方もあるなかで、リモートワーク等の新しい働き方の実現・定着に向けて、ハード・ソフトの両面から整備・改革を進めていきます。また、ここでもデジタル技術を活用した働き方改革や業務フローの見直しを通じて、生産性の向上を図ると同時に、コロナ後の業務運営を見据えた適切なコスト構造の構築に取り掛かります。

コロナウイルスの収束が見通せないなかでも、新たに生じた課題は山積しており、コロナ後の「ニューノーマル」を見据えた戦略の検討は待ったなしです。グループ一体となってこの難局を「チャンス」に変えていく意気込みで取り組みます。

トップメッセージ

中期経営計画「Try & Discover 2021～共有価値の創造～」の進捗

2019年4月に、3カ年の中期経営計画「Try & Discover 2021～共有価値の創造～」をスタートさせました。本中計期間の3年間で「変革と実行」の期間と位置づけ、「コアビジネスの強化」「事業ポートフォリオの多様化」「グループ一体経営の推進」の3つを重点課題として取り組み、絶えず変化する人と社会の課題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になることを目指しています。

「コアビジネスの強化」では、生命保険会社3社それぞれがターゲットとする市場でトップブランドの構築を目指し事業を展開しています。中小企業市場では、法人契約の税務取扱い見直しという環境の大きな変化がありましたが、業界初となるオーダーメイド型定期保険を開発し、販売体制を迅速に再構築したことにより、計画どおりの契約業績を達成しました。中小企業市場に健全な競争環境が戻ったことにより、大同生命の強みである保障性商品の推進を通じた成長がより確かなものになったと考えております。

家庭市場では、太陽生命がシニア層の細分化されたニーズにお応えするため、生存保障や健康寿命の延伸を応援する商品の分野で拡充を行ってきました。注目を集める認知症関連商品の分野では、他社に先駆けて「予防」という要素を組み入れるなど、常に時代を先取りした商品の提供を行っています。

乗合代理店市場では、T&Dフィナンシャル生命による機動的な商品投入により、商品の差別化と競争力ある利回りを実現し、銀行での販売が大きく進展しました。

いずれの市場においても生命保険会社3社が各市場で、各社の強みを磨く取組みを継続したことにより、全体として中計の1年目に一定の成果を残すことができました。

成長戦略の2本目の柱である「事業ポートフォリオの多様化」では、2019年6月に「T&Dユナイテッドキャピタル」を設立し、生命保険事業と親和性が高く、グループ連結利益への貢献と将来の高い成長が期待できる3つの事業（クローズドブック事業・アセットマネジメント事業・デジタル保険事業）への取組みに着手しました。生命保険会社3社が注力するシニアマーケットは今後も拡大が見込まれる一方で、超長期では国内市場は縮小する可能性もあり、今後デジタル技術が加速度的に進化するとの認識をもとに、事業ポートフォリオの領域拡大を大きな戦略の一つとしています。

税務取扱い見直し

2019年6月、国税庁が「法人税基本通達の制定について」（法令解釈通達）を一部改正したことにより、定期保険等の保険料に関する税務取扱いが変更となり、契約日が2019年7月8日以後の契約について新たな取扱いが適用されることとなった。

▼ P.25

特集 事業ポートフォリオの多様化

主要経営指標	2020年3月期実績	2021年3月期見通し	中計目標
新契約価値	1,158 億円 (対通期見通し85.8%)	(前期比8割程度)	2022年3月期 1,700 億円以上 (コアROEV ^{※1} : 3年を 通じて年5.0%以上)
グループ修正利益 ^{※2}	(当期純利益) 671 億円 (対通期予想104.8%)	700 億円	2022年3月期 (2018年度水準) 730 億円以上

※1 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

※2 グループ修正利益=当期純利益±①資産・負債の会計処理のアンマッチ等による評価性損益+②負債性内部留保の超過繰入額
2020年3月期は当期純利益、2021年3月以降はグループ修正利益



中計初年度にあたる2019年度は、3つの事業領域のいずれにおいても進捗がありましたが、特にクローズブック事業においては、大きな進展がありました。2019年11月に米国再保険持株会社フォーティテュード社の持分25%の取得に合意し、2020年6月に出資を完了して同社を持分法適用関連会社としました。本件における出資額は約768億円と、当社グループでは過去最大規模の出資案件です。本件では、グループ連結利益への貢献だけでなく、出資を通じてクローズブック事業のノウハウの取得・蓄積を進め、将来的に国内でクローズブック事業が普及した際に、当社グループが主導して一定の役割を果たしていくことを企図しています。

計数面については、本中計では、経済価値と財務会計のバランス経営を推進する観点から、新契約価値と当期純利益を重要経営指標とし、本中計期間での目標値を設定しました。中計1年目の2020年3月期は、中小企業市場における定期保険の税務取扱い見直しによる販売量の減少等から、新契約価値は前期を下回ってのスタートとなりました。一方で、当期純利益は、金融市場の不透明な先行き見通しから当初から減益を見込んでおりましたが、新型コロナウイルスの影響による金融市場の大きな混乱にもかかわらず、当初想定を上回る着地となりました。中計2年目以降に目を向けると、既に述べたとおりコロナ禍による営業活動の自粛により、既に一定程度の影響を受けています。また感染の早期収束が見通せないなかで、営業活動及び資産運用面での影響も想定されるなど、不透明感が強くなっています。中計の目標値については、これらを踏まえて精査を行い、新しい成長の目標をお示ししたいと考えています。

トップメッセージ

ガバナンスのさらなる強化に向けて ～グループ一体経営の推進～

T&Dホールディングスは設立から16年が経ちましたが、その間に世界的な低金利、世界経済の不確実性、FinTechの進展、さらにはステークホルダーからの高い期待等、経営を取り巻く環境は大きく変化しました。こうした環境変化に対して、グループ全体の戦略を効率的に策定し、戦略に基づいて迅速に対応していくためには、持株会社のさらなる機能強化が必要であると考えました。

そのような認識のもと、グループ一体経営のさらなる推進に向けて、取締役会の経営機能・監督機能の強化と、業務執行の機動性・効率性の向上という、監督と執行の分離を行うため、本年6月に監査等委員会設置会社に移行しました。この機関設計の変更を契機に、これまでのグループ横断的な委員会等の役割・機能を見直し、グループ全体の成長戦略をより実効性をもって議論していく態勢に改めます。一例を挙げても、デジタルフォーメーション(DX)時代の「新たなマーケティング戦略」、グループ生保の資産運用力強化、ポストコロナ時代の「新しい働き方」等、グループ一体となって取り組むべき課題は山積しています。

今後も、経営管理の高度化とグループ一体となった経営活動を推進することにより、持続的なグループ企業価値の向上につなげていきます。

▼ P.47
グループ一体経営の推進

サステナブルな世界の実現へ

新型コロナウイルス感染症のほかにも、世界中の国家・企業が協力して取り組むべき社会的課題が多く存在します。気候変動に起因する大型台風や集中豪雨等の自然災害の頻発、被害拡大は、わが国だけでなく広く世界が憂慮しているところです。ほかにも、さまざまな人権の課題、社会的・経済的な格差の拡大、技術革新が産み出す新しい格差や雇用の変化、多くの先進国が向き合う少子高齢化の進展に伴うさまざまな困難など、多くの社会的課題があることは世界が共有する認識でしょう。

当社グループは、2015年に、国連が提唱する持続可能な成長を実現するための国連と企業の協力の枠組みである、**国連グローバル・コンパクト** (United Nations Global Compact) の理念に賛同。T&Dホールディングスがグループを代表して、人権・労働・環境・腐敗防止の4分野10原則を支持する国連事務総長宛の書面に署名して、グループとして責任ある行動をとる活動に参加しています。

また、国連が機関投資家にESG(環境・社会・企業統治)を考慮した投資を促す行動規範である、「**責任投資原則(PRI)**」には、太陽生命が国内生保で初めて2007年に署名。T&Dアセットマネジメントは2012年、大同生命は2016年に署名しており、グループをあげてESG投資の分野でもサステナブルな世界の実現に貢献する取組みを進めています。

パリ協定で、世界が協力して取り組むことに賛同した気候変動の緩和と適応への取組みには、幅広い事業活動の中での温室効果ガス排出量を削減する取組みと、機関投資家としての緩和と適応に貢献する取組みを続けています。また、金融安定理事会(FSB: Financial Stability Board)によって設置された

国連グローバル・コンパクト

各企業・団体が責任ある創造的なリーダーシップを発揮することによって、社会の良き一員として行動し、持続可能な成長を実現するための世界的な枠組み作りに参加する自発的な取り組み。

責任投資原則(PRI)

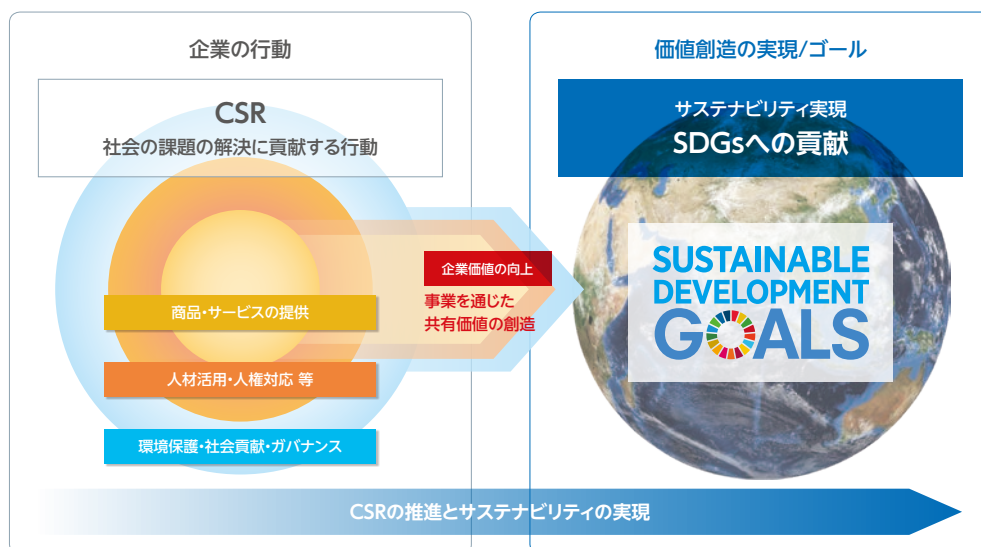
国際連合が2005年に公表し、加盟する機関投資家等が投資ポートフォリオの基本課題への取組みについて署名した一連の投資原則で、ESGについて責任を全うする際に必要な6つの原則を明示。

気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures) の提言に賛同を表明するとともに、わかりやすい気候関連財務情報の開示に積極的に取り組んでいます。

人権の尊重に関しては、グループCSR憲章においてすべての人の人権の尊重を表明し、従業員の人格と多様性の尊重、健康で安全に働ける環境づくりに取り組んできました。2020年7月には、国連人権理事会によるすべての国家及び企業を対象とした行動基準「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、当社グループの人権尊重の考え方について表明する「T&D保険グループ人権方針」を制定いたしました。また、女性が従業員の多数を占める当社グループにあって、女性の能力発揮は持続的な企業価値向上のための重要な経営課題です。女性の活躍を支援する取組みは、人事・処遇制度の改革、ワーク・ライフ・バランスの推進、能力開発の支援等、多面的、継続的に進めています。

▼ P.64
気候変動の緩和と適応への
貢献—TCFDへの取組み—

▼ P.69
すべての人が活躍できる
働く場づくり



おわりに

世界は、予想もしなかったコロナ禍により、社会全体が先の見えない困難な時代となってしまいました。しかし、このような時代だからこそ、社会がどのような課題を抱え、その解決を通じ、どのように新たな価値を創造していくかという視点が求められています。そして、ニューノーマルの世界をしっかりとイメージすることが、より重要になります。企業に対する価値基準が変わりつつあるなかで、「共有価値の創造」をテーマに、社会に価値を提供して社会から必要とされる企業を目指して、グループ一丸となって取り組んでまいります。

皆さまにおかれましては、今後も変わらぬご支援を賜りますよう、お願いいたします。

新型コロナウイルス感染症への対応

T&D保険グループが行っている生命保険をはじめとする金融事業は、国民生活の安定・向上、経済発展及び持続可能な社会の実現に密接な関わりを持つ社会的使命を有する事業です。

当社グループでは、新型コロナウイルス感染症への対応として、さまざまな取り組みを行っています。

一日も早い収束を願い、今後もグループ一丸となって取り組みを続けていきます。

T&D保険グループの取り組み

T&D保険グループでは、グループ及び各事業会社で危機対策本部を設置し、以下の取り組みを実施しています。

お客さまへの対応

新型コロナウイルス感染症が広がるなか、お客さまに安心を届けるため、生命保険事業における保険金・給付金のお支払いをはじめ、お客さまにとって欠かすことのできない金融サービスを

安定してご提供できる体制を継続してきました。また、無利息での契約者貸付の実施や契約更新手続き期間の延長など、お客さまのご状況に寄り添った対応を実施しています。

これまでの対応

- ✓ 保険料払込猶予期間・契約更新手続期間の延長
- ✓ 保険金・給付金、契約者貸付金の簡易迅速なお支払い
- ✓ 医療機関の事情などにより、自宅その他の施設で治療を受けた場合でも、一定の要件のもと入院給付金をお支払い
- ✓ 新型コロナウイルス感染症による死亡の場合、災害死亡保険金をお支払い
- ✓ 契約者貸付(新規貸付)の利息免除

従業員への対応

新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、従業員の在宅勤務を拡大するなど対応しています。また、お客さまへの安全の配慮から、一部営業活動の自粛等を実施していた営業職員の

雇用維持並びに収入補償を実施し、従業員が安心して働ける環境の維持に努めています。

これまでの取り組み

- ✓ 従業員の感染防止対策
 - 在宅勤務(テレワーク等)の推進、時差出勤の推進、TV・電話会議の活用等による「3密」の回避、など
- ✓ 営業職員の雇用維持及び収入補償



社会への対応

保険金お支払業務やコールセンター業務などを継続することはもちろん、中小企業に向けた「雇用調整助成金」の電話相談など、社会が必要とするサービスを提供しています。



これまでの対応

- ✓ 社会にとって必要な業務（保険金支払業務、コールセンター業務等）の継続
- ✓ 中小企業の雇用安定の支援に向けた「雇用調整助成金」電話相談・社労士紹介サービスを実施（大同生命）
- ✓ 感染症対策にご尽力されている医療関係団体等への寄付

TOPIC

太陽生命、 新型コロナウイルス感染症も保障する新商品を発売

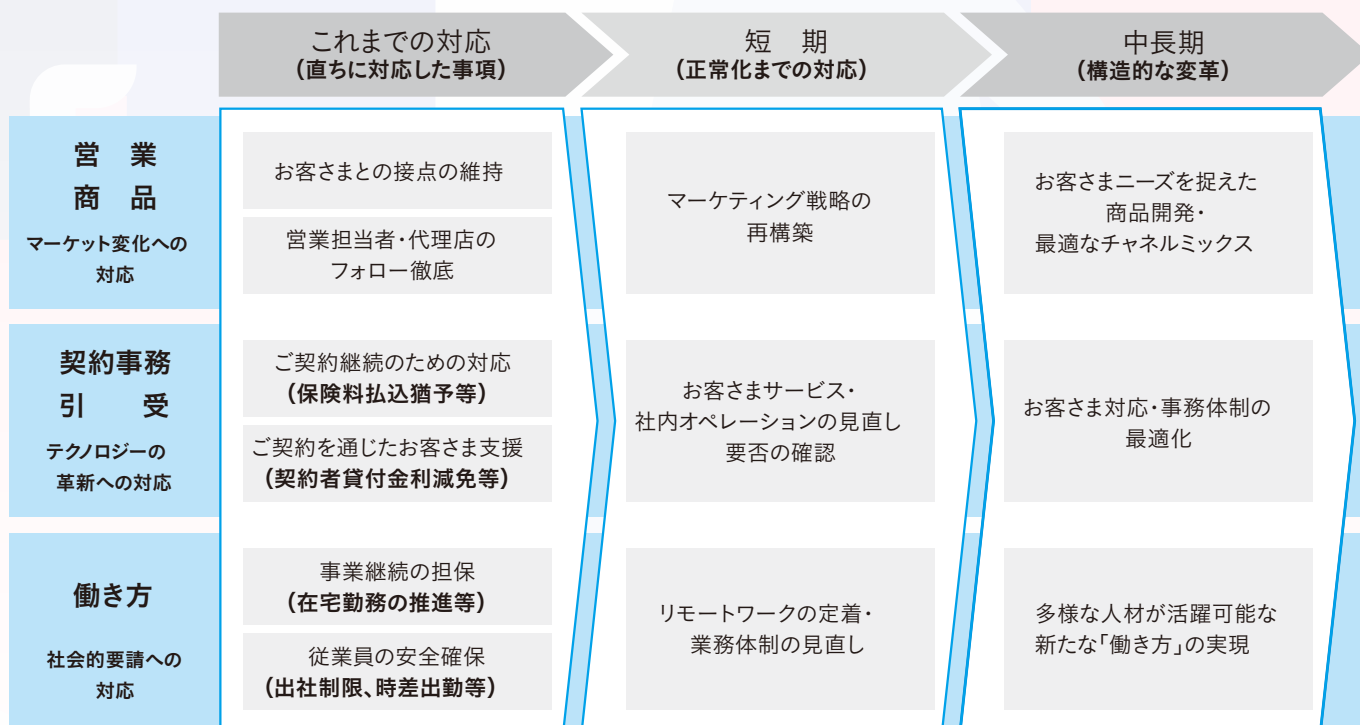
感染症プラス入院一時金保険

2020年9月に太陽生命が新たに発売した「感染症プラス入院一時金保険」は、「ウィズコロナの時代に、どの会社よりも早く新型コロナウイルス感染症を手厚く保障する生命保険の提供を通じて、お客さまにご安心をお届けし、元気、長生きをサポートし

たい」という想いをもって開発した商品です。新型コロナウイルス感染症を含む所定の感染症等で入院された場合に一時金をお受け取りいただけ、お客さまが心配される治療費や入院に伴う収入減等の影響に対して、生活をサポートすることができます。

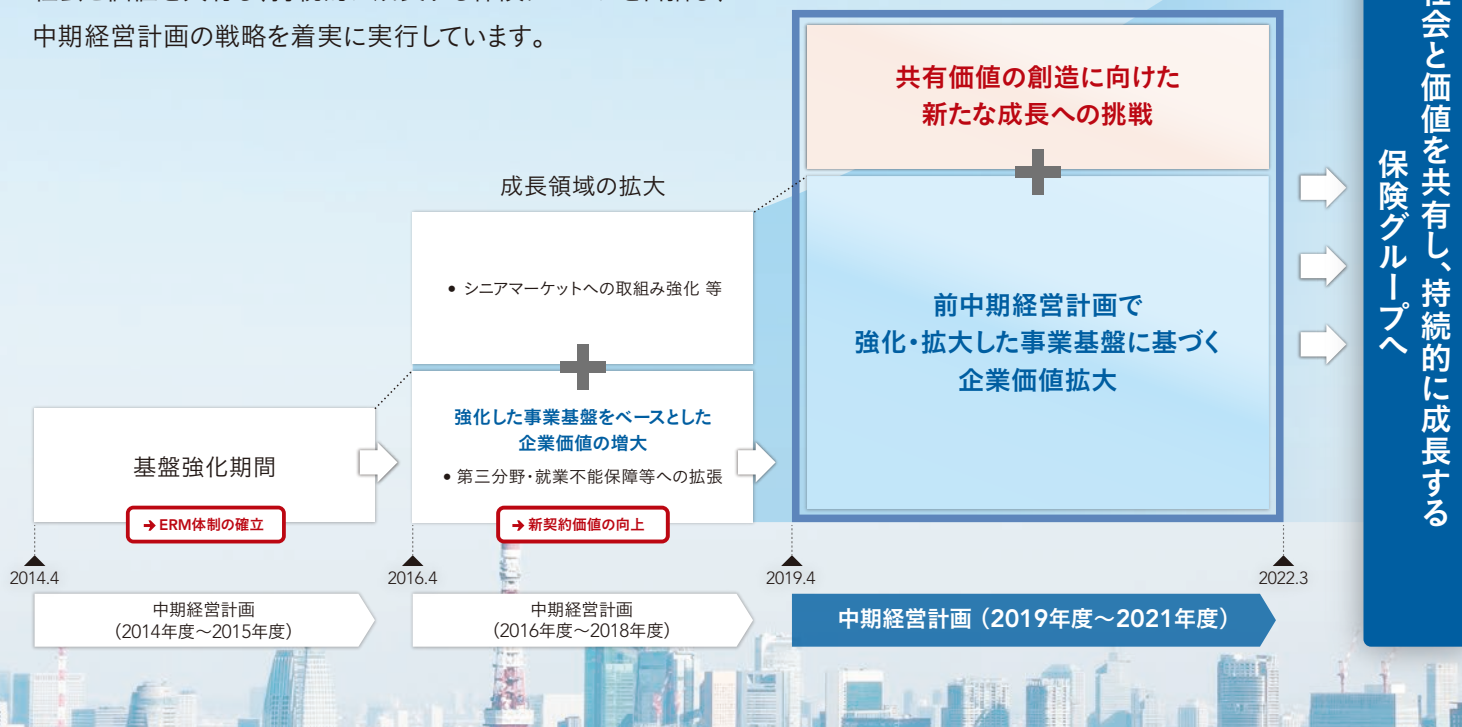
アフターコロナに向けた対応

T&D保険グループでは、アフターコロナの“ニューノーマル”を見据えて、グループ戦略の方向性を検討しています。



中期経営計画「Try&Discover2021～共有価値の創造～」の進捗

社会と価値を共有し、持続的に成長する保険グループを目指し、中期経営計画の戦略を着実に実行しています。



4つの基本戦略で「目指す像を実現」

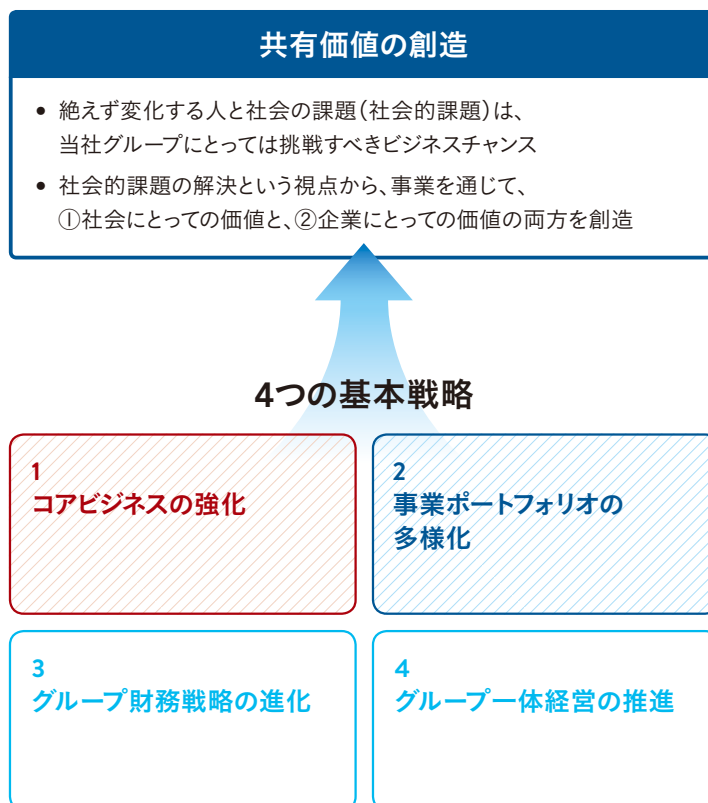
T&D保険グループでは、「社会にとっての価値」と「企業にとっての価値」を創造する『共有価値の創造』を進めることで、持続的に成長する保険グループを目指しています。

中期経営計画では、4つの基本戦略(右記)を実行することで、目指すグループ像の実現を目指しています。

コアビジネスにおいて、中小企業市場での定期保険等の税務取扱いの見直しに対し、大同生命では早期に対応した商品を発売するなど、生保3社は、それぞれの特化する市場において、お客さまニーズに応える商品やサービスを提供することで、トップブランドの確立を目指しています。

事業ポートフォリオの多様化では、米再保険持株会社・フォーティテュード社の持分法適用関連会社化など、いくつかの案件が進捗しています。

グループ一体経営の推進においても、監査等委員会設置会社へ移行するなど、いずれの戦略においても着実に取組みがなされています。

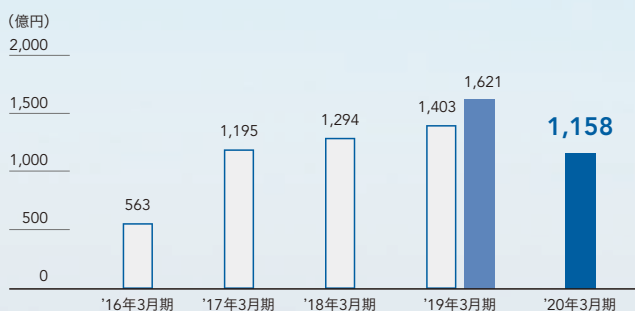


主要経営指標の達成状況

中計1年目の2020年3月期決算は、新契約価値は販売量の減少により前期から減少しましたが、実質利益は当初見通しを上回りました。

今後も4つの基本戦略の着実な実行により、企業価値(MCEV)増大を目指します。

新契約価値



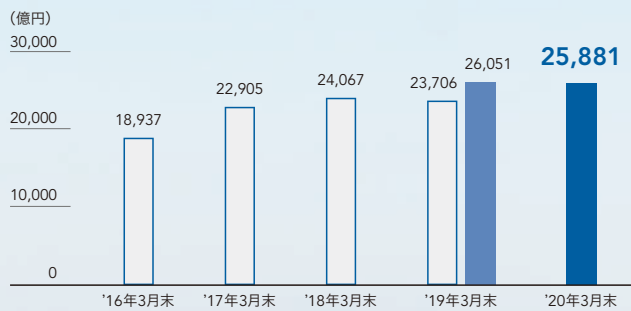
実質利益※



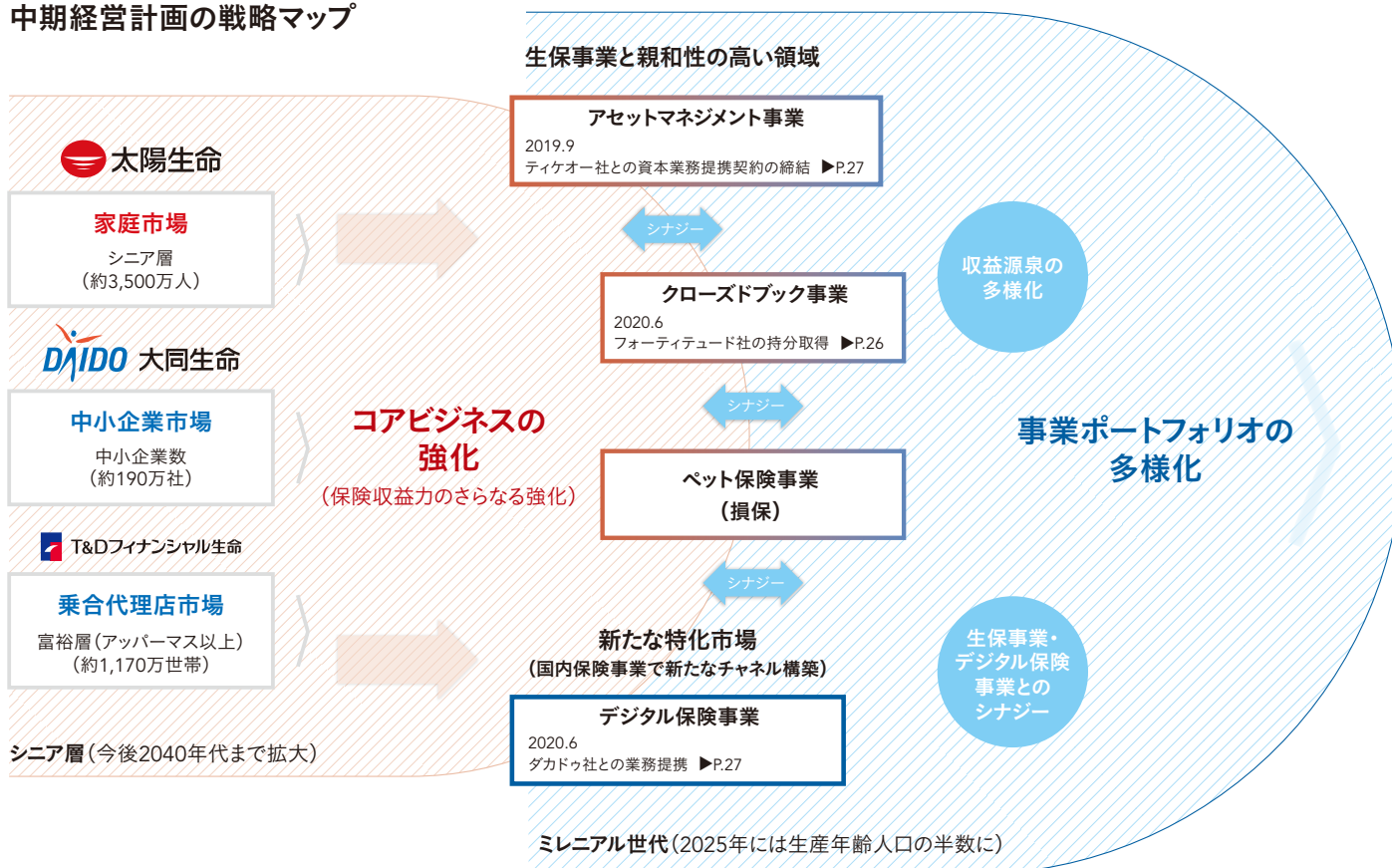
※ 2021年3月期からは実質利益に替えて「グループ修正利益」を導入します。

= 中長期的な目標 =

Group MCEV (企業価値)



中期経営計画の戦略マップ



特集 事業ポートフォリオの多様化

現中期経営計画では、シニアマーケットは今後も拡大が見込まれる一方で、超長期では国内市場は縮小の可能性があることや、今後デジタル技術が加速度的に進化すると認識から、事業ポートフォリオの領域拡大を大きな戦略の一つとしています。

事業ポートフォリオ多様化の目的

課題認識

- ▶ 中核生保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、超長期に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。

新たな事業領域の考え方

- ▶ 生保事業と親和性が高い領域で、グループの強みを発揮できること。
- ▶ 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・効率的な投資態勢を構築。

現中計期間の対応方針

海外

クローズドブック事業

- ▶ 海外生保とのM&Aに限らない、多様な外部成長機会の取込み。
- ▶ 国内生保事業とのシナジー追求。(保険引受リスクの分散等)

国内

アセットマネジメント事業

- ▶ グループ一体での資産運用力の強化。
- ▶ 海外アセットマネジメント会社等との連携による資産運用力のさらなる強化。

デジタル保険事業

- ▶ ミレニアル世代の保険ニーズに対応。デジタル・プラットフォームを活用した新たな特化市場の構築。
- ▶ 生・損保一体型販売の推進。(ペット保険の事業基盤強化)

T&Dユナイテッドキャピタルの設立

グループ一体での効果的・効率的な投資体制の構築に向け、2019年6月にT&Dユナイテッドキャピタルを設立。

設立趣旨

戦略性

国内生保事業に次ぐ
プロフィットセンターを確立

専門性

国内生保事業とは異なる
事業分野に最適化した態勢
(意思決定・専門人材等)を
構築

独立性

グループ内への
リスク波及を抑制

基本戦略

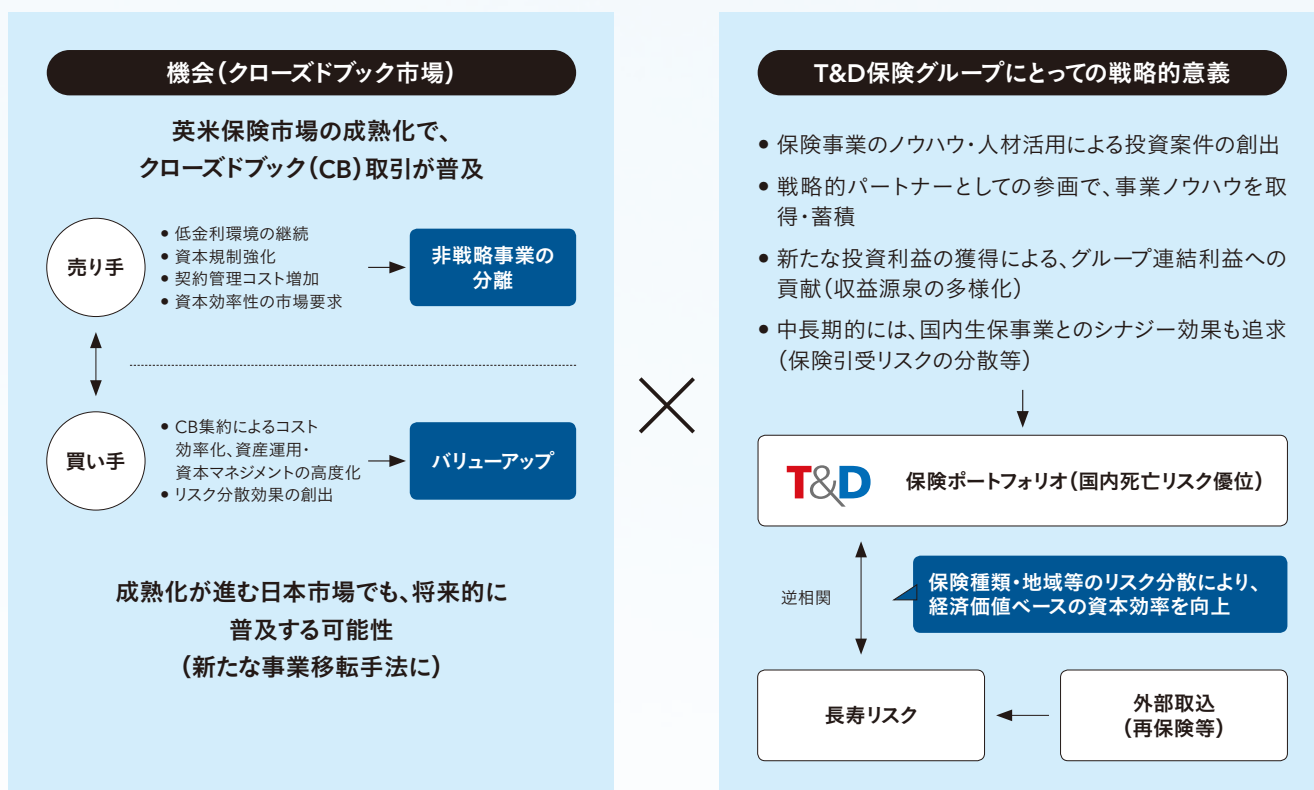
クローズドブック事業、アセットマネジメント事業を
戦略分野として事業投資を推進



クローズドブック事業

クローズドブック事業に取り組む意義

国内外で成長が見込まれるクローズドブック事業領域において、同領域に強みを有する保険会社等への戦略的投資を通じたグループ連結利益への貢献(収益源泉の多様化)及び、投資先の経営への参画等を通じたノウハウの取得・蓄積等の戦略的メリットも追求していきます。



クローズドブックとは

クローズドブック事業は、他の保険会社が分離するクローズドブックを取得・集約し、「バリューアップ」を通じて収益を実現する保険会社の事業形態・ビジネスモデル

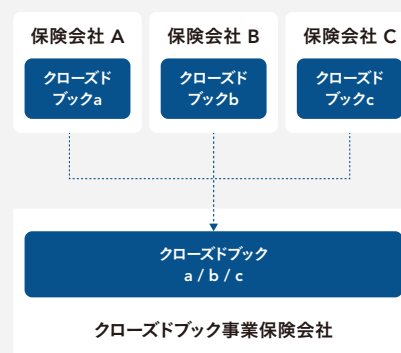
- ▶ クローズドブックとは、新規引受を停止(ランオフ)した保険商品の保有契約ブロックをいう
- ▶ 欧米(特に英米)では、事業環境の変化等に応じた事業戦略・商品ポートフォリオの見直しの一環として、クローズドブックの分離が進んでいる

課題

資本効率性、収益性等の問題、規模縮小による管理コスト上昇

バリューアップ (保険会社により多様)

- 規模の経済による効率化
- 運用収益力の強化
- 保有ブック間のリスク分散効果
- より効率的なストラクチャーの構築



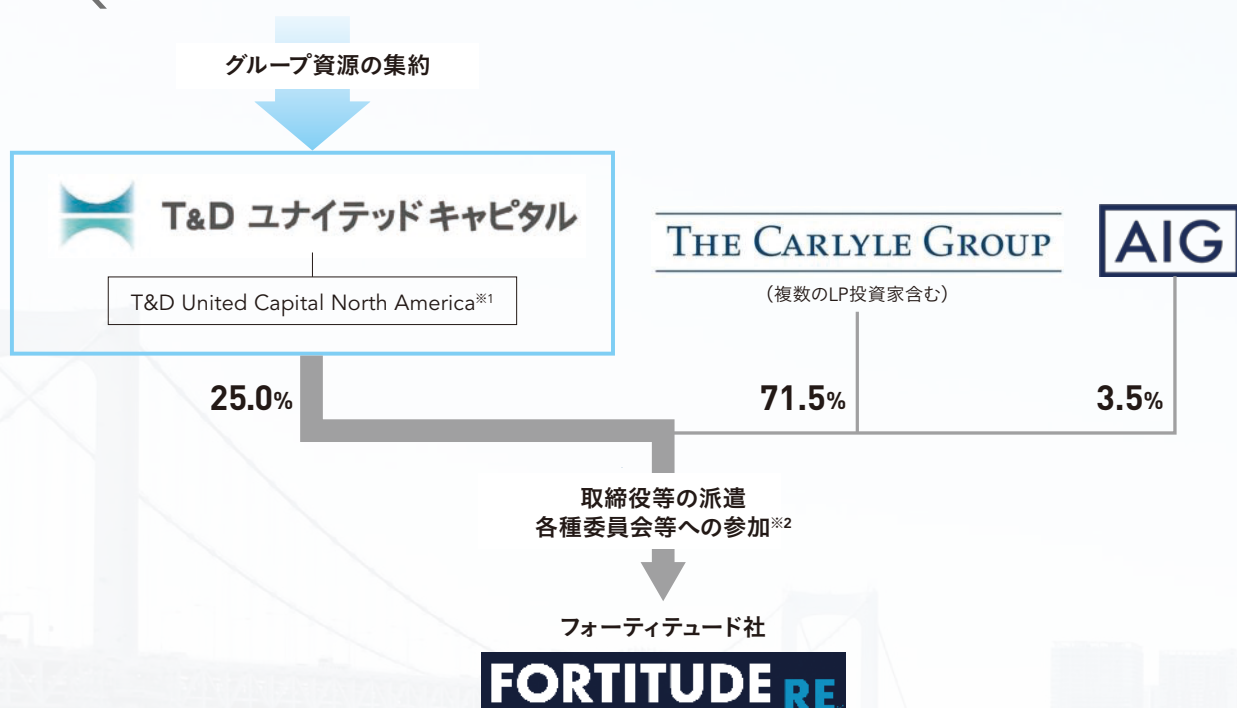
特集 事業ポートフォリオの多様化

クローズドブック事業

フォーティテュード社の持分法適用関連会社化

2020年6月、T&Dユナイテッドキャピタルを通じ、米国AIG社からクローズドブック専門保険会社であるフォーティテュード社の持分25%を取得し、当社の持分法適用関連会社としました。フォーティテュード社への取締役派遣や各種委員会参加等を通じ、同社経営に参画するとともに、クローズドブック事業のノウハウ取得・蓄積等の取組みも進めていきます。

T&D T&Dホールディングス



※1 米国ニューヨーク州ニューヨーク市に設立済み。当初、2020年4月の開業を予定していたが、新型コロナウイルスの影響を踏まえ、東京で業務開始

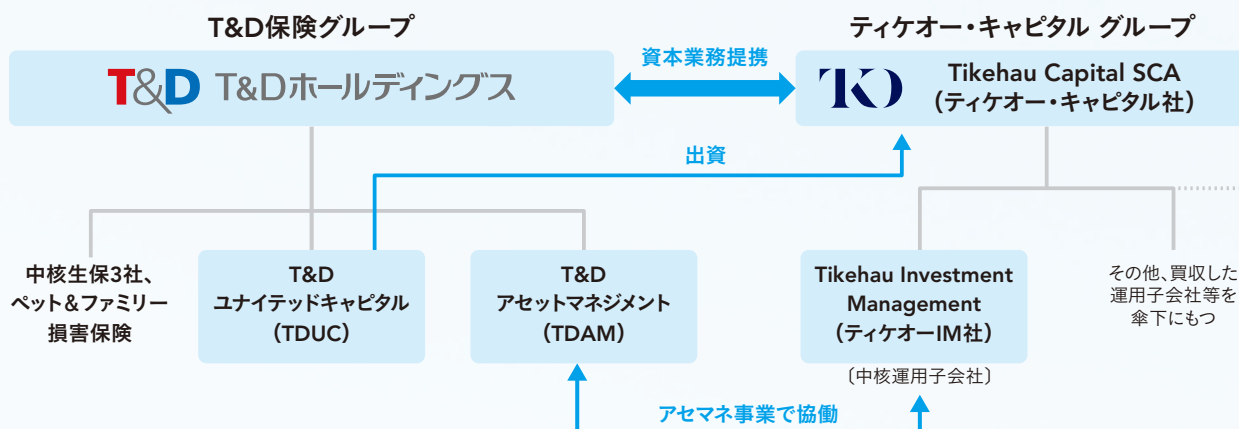
※2 当社は、取締役2名及びリエゾン・トレーニー等の人員派遣に加え、各種委員会等への参加を通じて、フォーティテュード社の経営に参画

今後の取組み

クローズドブック事業領域においては、フォーティテュード社への投資先管理を通じ、経済メリット(持分法利益)及び戦略的メリット(ノウハウ・協働等)獲得を進めるとともに、新規投資機会や国内生保事業とのシナジーも追求(再保険等を通じた外部リスク取込み・グループ負債の最適化等)します。

アセットマネジメント事業

フランスの資産運用会社であるティケオー・キャピタル社と2019年9月に資本業務提携契約を締結しています。



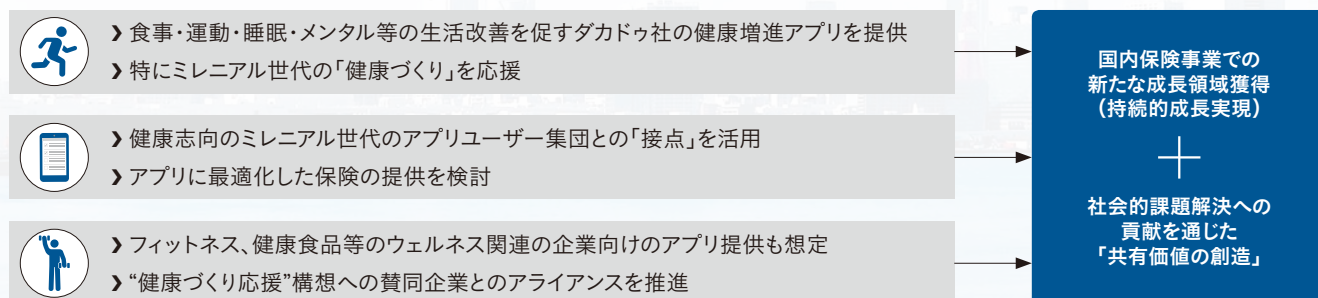
今後の取組み

アセットマネジメント事業では、ティケオー社との業務提携を推進していくと同時に、引き続き、海外資産運用会社との提携や出資を通じたアセットマネジメント事業の強化と、グループ生保の資産運用の高度化・効率化を追求していきます。

デジタル保険事業

健康増進アプリを軸にミレニアル世代の“健康づくり”をテーマとする新しい保険事業構築を目指しています。

2020年6月には、スイスのデジタルヘルスケア企業「ダカドゥ社」と業務提携に合意しています。



今後の取組み

ダカドゥ社との業務提携の推進に加えて、足元で加速する、「デジタル化」「非対面化」のトレンドを踏まえ、ミレニアル世代との接点構築に資する外部IT企業等との協働の機会を検討します。

T&D 保険グループの価値創造プロセス(概念図)

【重要な社会的課題の抽出】

SDGs、社会の変化、技術革新、グループのビジネスモデル等から、私たちが事業を通じて向き合う社会的課題を抽出します。

絶えず変化する人と社会の課題



事業戦略

1. コアビジネスの強化

グループ各社が強みに磨きをかけ、お客さまとのリレーションを進化・拡大
グループの強みである特化市場での独自性、専門性を活かし、変化する人と社会が真に必要なとする保険商品・サービスを開発しお届けします。

2. 事業ポートフォリオの多様化

新たな成長分野への挑戦

社会に価値を産む、グループのコア事業に親和性の高い新たな成長領域に挑戦。事業ポートフォリオの多様化を進めることで新たな成長領域に価値創造を拡張します。

T&Dアセットマネジメント



計画／計画修正

フィードバック

3. グループ一体経営の推進

事業基盤を活かした社会への貢献

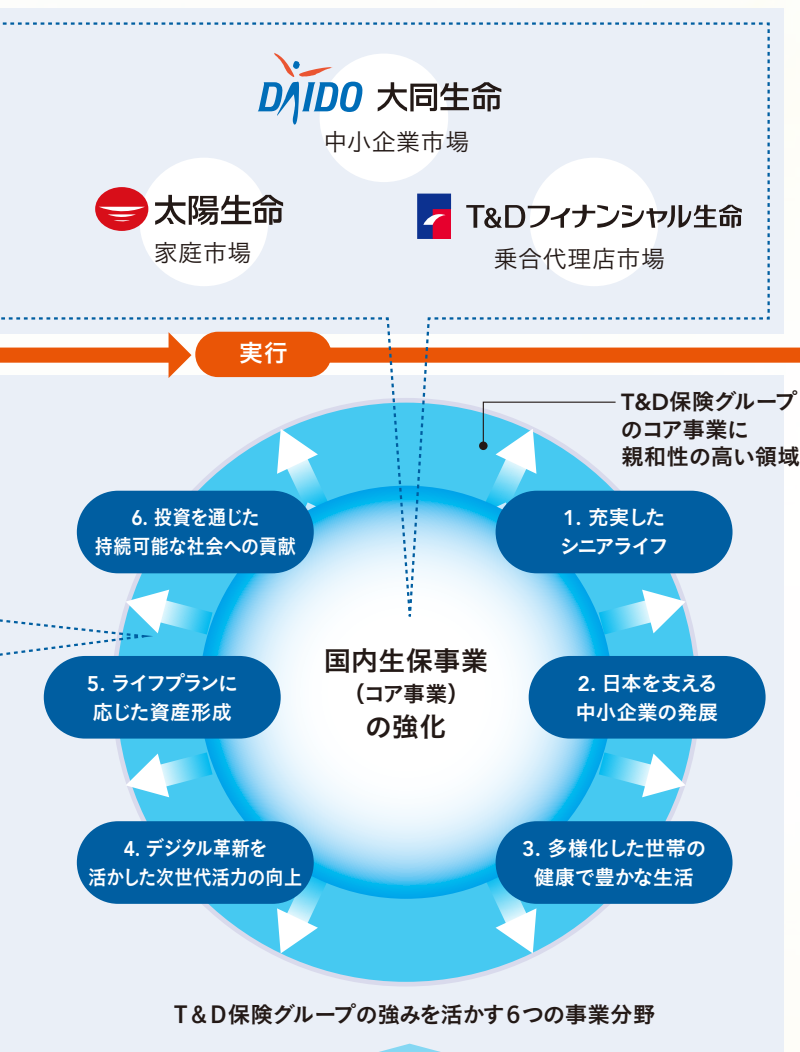
グループ一体となって取り組む、働き方改革、職場環境の充実、事業と人権、人材育成、ガバナンスやリスク管理、さまざまな社会貢献活動など、事業基盤を活かした活動を通じて、より良い社会の実現に貢献します。

※ 番号付与はSDGsから導かれる社会的課題
アルファベット付与はグループCSR憲章から導かれる社会的課題

【重要な社会的課題に対する取組み】

重要な社会的課題の解決に貢献し、社会に価値を産み出す行動を事業戦略の基礎としました。コアビジネス、拡張する事業分野、サステナビリティ経営の事業基盤の活動を通じて社会と経済の価値創造に取り組みます。

(中期経営計画)に基づく事業活動



【共有価値創造の実現】

共有価値を創造するサステナビリティの重点テーマを設定。活動と成果評価を繰り返すことで、共有価値の創造を実現します。

共有価値の創造

「サステナビリティ重点テーマ」と共有価値の創造

「すべての人の健康で豊かな暮らしの実現」
健康で豊かな暮らし
(人／家庭)



「すべての人が活躍できる働く場づくり」
雇用と働きがい
(職場)



「気候変動の緩和と適応への貢献」
持続可能な地球環境
(地球環境)



「投資を通じた持続可能な社会への貢献」
強靱で活力ある社会
(社会／コミュニティ)

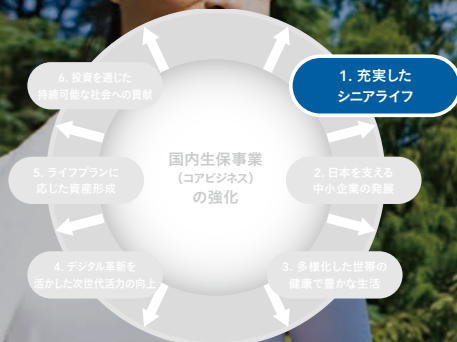


成果評価

共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

充実したシニアライフをサポート

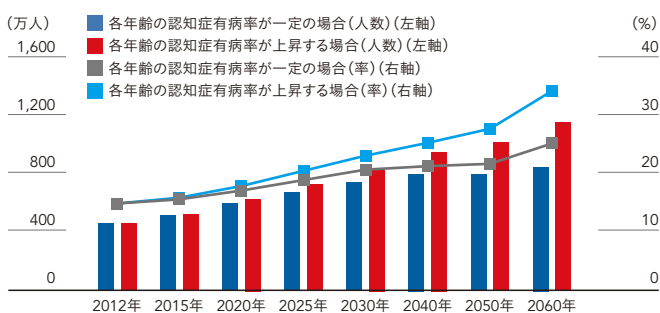
高齢化が進展する中、T&D保険グループでは、充実したシニアライフをサポートする保障やサービスの提供を通じて、社会課題の解決に取り組んでいます。



高齢化社会で求められること

日本では、少子高齢化の進展により、2036年には3人に1人が65歳以上の社会が到来すると推計されています。平均寿命も延びることが想定され、これに伴って健康寿命の延伸や介護・認知症等の社会的な課題が発生しています。特に認知症は、2025年には65歳以上の5人に1人が罹患するリスクがあると言われています。T&D保険グループでは、充実したシニアライフを支えるために、これらの社会的課題に対応した商品やサービスを提供しています。

65歳以上の認知症患者数と有病率の将来推計

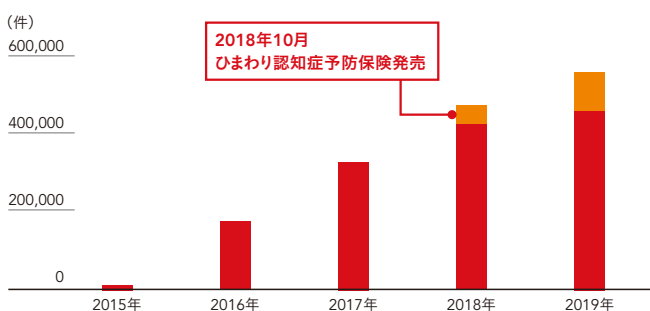


出典：内閣府「平成28年版高齢社会白書」より当社作成

認知症の予防もサポート

太陽生命では他社に先駆け認知症保険を発売し、お客さまへ安心をお届けしてきました。2018年には、罹患後の保障に留まらず、「予防サービス」も提供する「ひまわり認知症予防保険」を発売しました。認知症になった際の保障の提供に加え、簡単な血液検査で認知症の前段階であるMCIの兆候を調べられる「MCIスクリーニング検査」や疾病予防・健康増進に効果のある「クアオルト健康ウォーキング」の体験ツアー等の認知症予防サービスをご案内しています。

認知症関連商品※の累計販売件数



※「ひまわり認知症治療保険」「ひまわり認知症予防保険」「認知症治療保険」等の合計

シニアのお客さまの満足度向上に向け、さまざまなサービスを提供

T&D保険グループでは、シニアのお客さまの視点に立ったサービスを提供するための取組みを推進しています。

太陽生命の主な取組み

太陽生命では、「シニアのお客さまに最もやさしい生命保険会社になる」ことを目指して2014年度より「ベストシニアサービス」をスタートし、シニアのお客さまの満足度向上に向け、商品・サービス・制度・帳票・ホスピタリティなどあらゆる面を「シニアのお客さま視点」で見直し、さまざまな開発・改善などに取り組んできました。

- かけつけ隊、シニア訪問サービスなどのお手続き・アフターサービス、お客さまに見やすく、分かりやすい帳票作成、見直しなど

大同生命の主な取組み

大同生命では、シニアのお客さまへ「わかりやすく利便性の高いサービス」をお届けするために、全社をあげて「ベストシニアサービス」を推進しています。

シニアのお客さまお一人おひとりの事情を十分に配慮し、円滑・適切な保険金・給付金のお支払い等を実現するため、「ご加入」から「お支払い」までの全期間を通じて、さまざまな取組みを実施しています。

- 定期的なお客さまの状況確認、ご案内書面の改善など

※ 高齢のお客さまの利便性や満足度の向上に向けた取組みを、太陽生命および大同生命では、「ベストシニアサービス」と名づけて推進しています。

T&Dフィナンシャル生命の主な取組み

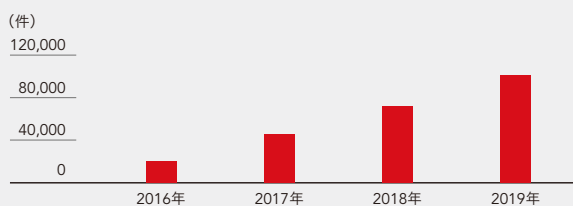
T&Dフィナンシャル生命ではご高齢のお客さまに配慮した事務・サービスの改善や、コールセンターの対応力向上等、お客さまサービスの更なる向上に取り組んでいます。

- 成年後見制度紹介サービス、診断書取得代行サービス、指定代理請求特約など

かけつけ隊サービス

太陽生命では2016年、保険金や給付金等を迅速かつ確実にお支払いするために、専門知識を有する内務員が直接お客さまやご家族のもとにお伺いし、きめ細やかなサポートを行う「かけつけ隊サービス」を導入しました。現在は、新たなタブレット端末を用いることで、営業職員も請求のお手続きが現地で手続き可能となっており、シニアの方に限らず、多くのお客さまからご好評いただいています。

かけつけ隊サービス累計利用件数



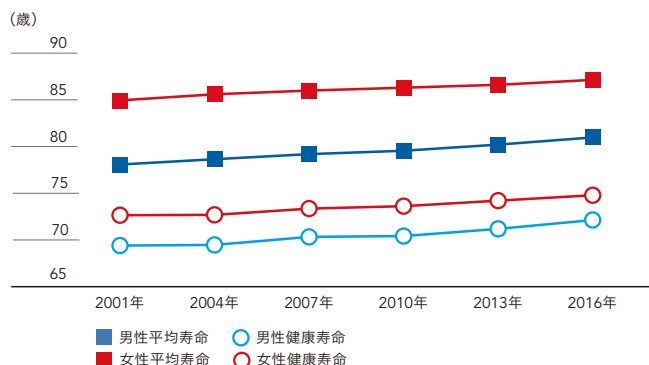
太陽生命少子高齢社会研究所の設立

「少子化対策」「健康寿命の延伸」などの社会的課題の解決への取組みを一層強化すべく、2020年4月1日に太陽生命の100%子会社として「太陽生命少子高齢社会研究所」を設立しました。

研究所では、主に「疾病の予防・早期発見・早期治療」の観点から、学術機関などとビッグデータを活用した共同研究を行い、その成果を広く公表することで社会貢献を図り、その共同研究の成果等を保険商品・サービスへ展開するなど、よりお客さまの元気・長生きに役立つ商品・サービスの開発につなげていきます。

また、健康・医療等に関する社外の有識者や専門家で構成するアドバイザリーボードを設置し、調査・研究について助言、情報提供をいただくことで研究の質の向上を図ります。

平均寿命と健康寿命の推移

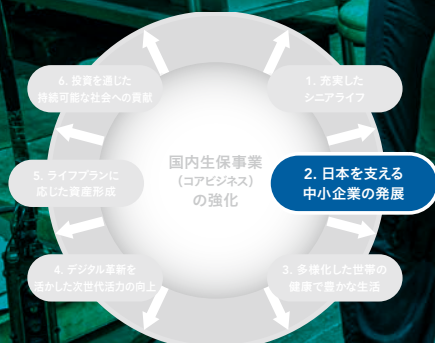


出典：内閣府「令和元年版高齢社会白書」より当社作成

共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

日本を支える中小企業の発展

日本では、企業の約99%を中小企業が占めており、中小企業の一つひとつの「挑戦」が壮大な日本経済を支えていると言えます。T&D保険グループは、商品・サービスの提供を通して中小企業の持続的発展に貢献します。

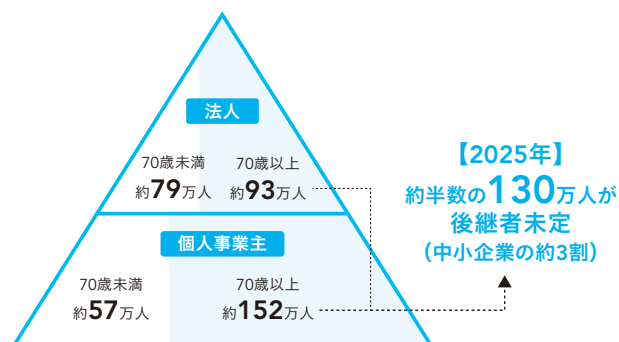


中小企業経営者を取りまく環境

中小企業経営者は、一人で何役もの業務に携わっています。その業務の範囲は、経営管理をはじめ、営業、経理、人事、商品開発等、多岐にわたります。経営者に万一のことがあった場合、取引先や銀行から取引条件を見直されたり、従業員へ給与が支払えず貴重な人材を失ったり、家族へ生活資金を残すことができなかつたりと、経営者にとって大切な方々を守ることができなくなるリスクがあります。

加えて、経営者の高齢化や事業承継、人手不足、IT化の波、新型コロナウイルス感染症等の影響をはじめ中小企業の経営課題は多様化しています。

中小企業経営者の高齢化と後継者不足(推計)

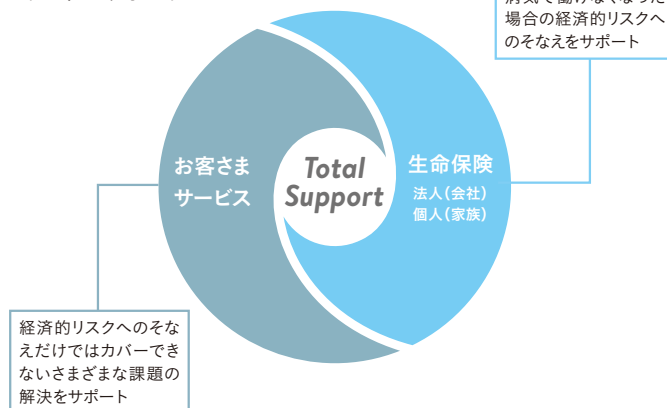


出典: 経済産業省「中小企業・小規模事業者の生産性向上について」より当社作成。

中小企業の発展を支えるT&D保険グループの取組み

これらの中小企業を取りまく社会的課題を踏まえ、T&D保険グループにおいて中小企業市場に特化する大同生命では、「法人・個人を一体としたトータルな保障の提供」というコア戦略を強化してきました。また、商品・サービス・販売チャネルの一体改革やさまざまなパートナーとの共創を通じ、人生100年時代の中小企業とその経営者が抱える課題及び多様化するニーズに一層お応えできる商品・サービスを提供し、中小企業の持続的発展に貢献しています。

生命保険とお客さまサービスによる
トータルサポート



リスクから中小企業をお守りするトータル保障

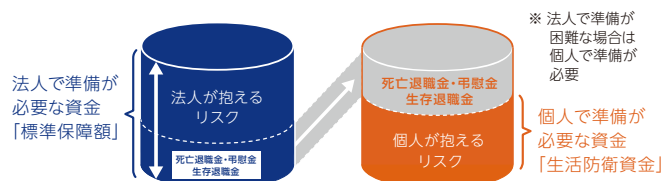
中小企業経営者は、法人(企業)を守る責任だけでなく世帯主として個人(家族)を守る責任も担っています。大同生命では、経営者が万が一お亡くなりになった場合、働けなくなった場合の経済的損失(リスク)から企業・家族を守るために必要な資金を算定し、法人・個人を一体とした合理的な保障(トータルな保障)をご提供しています。

大同生命では、高齢化や医療技術の進歩等により経営者の現役期間が長期化していることを踏まえ、従来の死亡保障に加え、三大疾病を保障する「Jタイプ」、重度の身体障がい状態を保障する「Tタイプ」、入院・手術を保障する「Mタイプ」を発売し、就業不能保障商品のラインアップを拡充してきました。

2019年7月には、多様化するお客さまニーズにより一層お応えするため、「保険金額」「保険期間」に加え、「保険料・解約払戻金のバランス」を自在に設定できる業界初のオーダーメイド型商品として「Lタイプα」「Jタイプα」「Tタイプα」を発売しました。

また、人生100年時代の到来を背景に高まる認知症などの要介護状態を幅広く保障する「収入リリーフ」「介護リリーフα」など、経営者個人向けの商品の充実にも取り組んでいます。

「法人・個人のリスク」と必要資金



「トータルな保障」の主なラインアップ

商品名	特長
Rタイプ	一定期間の死亡リスクに備える
Lタイプα	長期にわたる死亡リスクに備える
Jタイプ・Jタイプα	重大疾病(がん・急性心筋梗塞・脳卒中)による就業不能リスクに備える
Tタイプ・Tタイプα	病気や事故を原因とした重度の身体障がい状態による就業不能リスクに備える
Mタイプ	入院・手術により経営者が一時的に不在となった場合の売上減少リスク等に備える
介護リリーフα	認知症などによる要介護状態となった場合の介護費用に備える
収入リリーフ	死亡・要介護状態による収入減少に備える

中小企業の多様化する経営課題にお応えするサービス

新型コロナウイルス感染症の拡大により中小企業の売上・資金繰りへの影響が深刻化するなか、大同生命では契約者貸付利息免除の特別取扱いや保険料の払込猶予期間の延長等の対応を実施しています。また、従業員の雇用維持を支援するため、2020年4月より「雇用調整助成金」に関する電話相談・社労士紹介サービスを実施しています(政府の特例措置実施期間中)。

中小企業をとりまく課題解決を支援する付帯サービスもさらなる充実を図っています。その一環として、2019年12月より情報セキュリティ関連サービスの情報提供、2020年1月より新電力入札支援サービスを開始しました。

そのほかにも、災害発生時に従業員の状況確認ができる「安否確認システム」や、事業承継・M&Aなどに活用いただける「M&A支援サービス」等を提供しています。

今後も、中小企業をとりまく環境とともに変化するお客さまのニーズにお応えするため、サービス充実に努めます。

主な「経営支援」サービス

	コスト削減 新電力入札支援サービス	一般社団法人日本JP機構が複数の新電力会社より入札結果を取得し、ご提示
	IT化の進展に伴うサイバー攻撃 情報セキュリティ関連サービス	独立行政法人情報処理推進機構の中小企業に向けた情報セキュリティ関連サービスをご紹介します
	企業の体制整備 公的助成金受給 無料診断サービス	約40種類の公的助成金制度から、お客さまが受給できる可能性のある助成金を社労士が無料で診断
	事業承継にあたって後継者が未定 M&A支援サービス	自社だけでは難しいM&Aの相談から、相手探し・手続きまで、専門家が一貫したサポートをご提供
	災害対策・従業員保護 安否確認システム	災害発生時に安否確認連絡を自動発信する機能など、従業員の安否確認を確実に実施するシステム

共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

多様化した世帯の健康で豊かな生活

世帯構造やライフスタイルが変化中、T&D保険グループはお客様のニーズに応える商品・サービスを提供することにより、健康で豊かな生活を支えていきます。

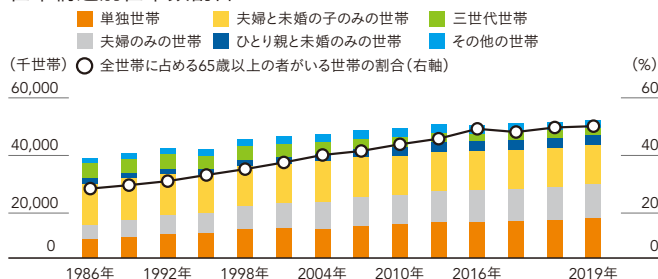


家族構成の変化、ライフスタイルの多様化

日本の家族構成は急激に変化しており、単身世帯の増加など、家族の形は多様化しています。加えて、都市化や情報化などによりライフスタイルも変化しており、お客様のニーズも多様化しています。

T&D保険グループでは、健康で豊かな生活をサポートするために、幅広いニーズに対応した商品、サービスを提供しています。

世帯構造別世帯数割合



出典：厚生労働省「国民生活基礎調査」より当社作成。

注：1995年の数値は、兵庫県を除いたもの。2016年の数値は、熊本県を除いたもの。

働けなくなった際の生活を守る保障

病気やけが等により働けなくなった際の収入減や日々の生活費負担などに不安を感じている人は多くいます。また、死亡時の保障だけでなく、介護や特定疾病など、自身の生存時の保障に対するニーズも増加しています。このような課題に応えるべく、当社グループでは、生保各社がさまざまな保険を販売しています。

世帯主の就業不能時に就業不能保障保険で備える人が増えていることを受け、T&Dフィナンシャル生命では、収入保障保険と特定疾病収入保障保険を提供しています。2012年から販売中の「家計にやさしい収入保障」は死亡・高度障害にかかる保障に、特定疾病罹患時の保障を上乗せできるタイプの保険です。2015年から発売している「働くあなたにやさしい保険」は死亡保

障を無くし、特定疾病に罹患した場合の就業制限・就業不能による生活費等をカバーできる保険です。どちらの保険も2016年に改定し、より多様なニーズにお応えできる保険となっています。

太陽生命では、「働けなくなったときの保険」や「入院保険」など必要な保障を自在に組み合わせることができる「保険組曲Best」を2008年から発売しており、2019年には入院期間の短期化等に対応して入院一時金保険をリニューアルするなど、ニーズの変化に対応しています。

大同生命では、就業不能保障保険として「Jタイプ」「Tタイプ」「収入リリーフ」「介護リリーフα」等を販売しており、法人の保障に加え、経営者個人・個人事業主をはじめとする個人保障ニーズにも対応しています。

健康で豊かな生活をサポートするサービス

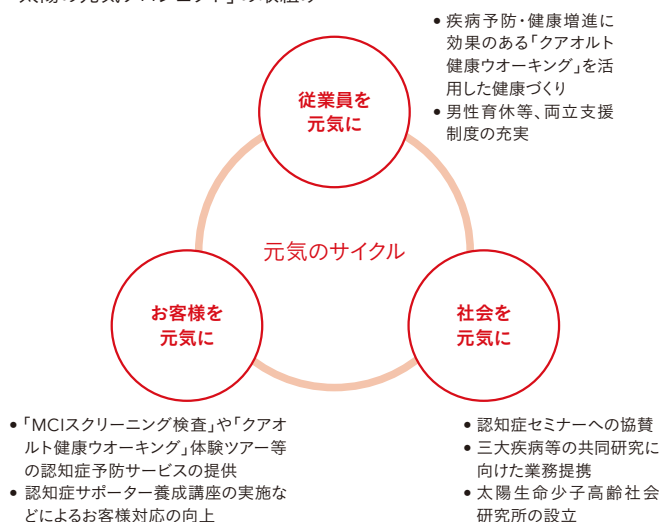
T&D保険グループでは、保障の提供だけにとどまらず、サービスなどでも人々の健康で豊かな生活をサポートすべく、さまざまな取り組みを実施しています。

太陽の元気プロジェクト

太陽生命では、健康寿命の延伸という社会的課題に応えるために、「従業員」「お客様」「社会」のすべてを元気にする取り組みとして「太陽の元気プロジェクト」を推進しています。

※「太陽の元気プロジェクト」は、社長をリーダー、全執行役員をメンバーとする体制で推進しています。

「太陽の元気プロジェクト」の取り組み



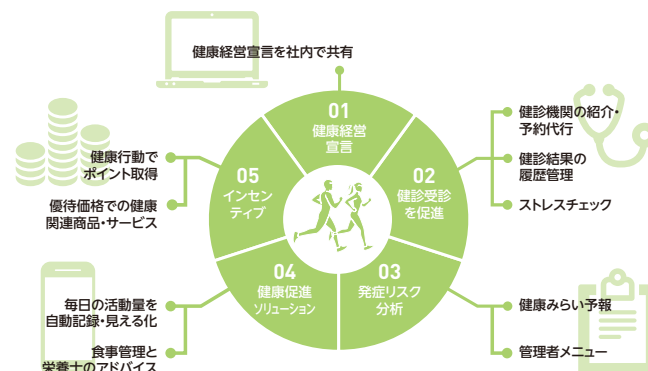
KENCO SUPPORT PROGRAM

大同生命では、中小企業による「健康経営」の実践を支援するため、「KENCO SUPPORT PROGRAM」を提供しています。

経営者による「健康経営宣言」の社内共有、健康診断の受診促進、健康リスクの分析、インセンティブの提供など、「健康経営」の実践に必要なPDCAを一貫して支援できます。

当プログラムの提供を通じて、中小企業とそこに働く人々がいきいきと活躍できる社会づくりへの貢献と、日本の高齢化社会が抱える課題解決への貢献を目指します。

大同生命「KENCO SUPPORT PROGRAM」の全体像

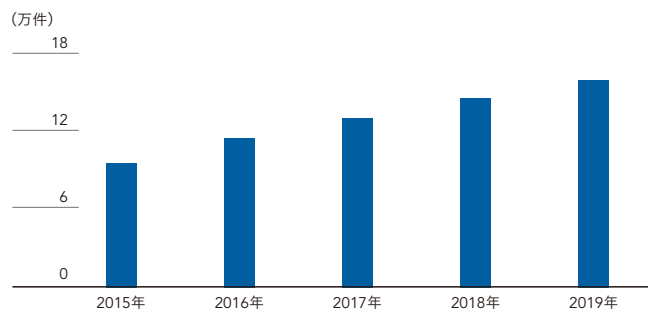


家族の一員であるペットとの生涯共生の実現をサポート

少子高齢化が進展するなか、「ペットは家族の一員」との考え方が広がっています。その一方で、ペットの長寿化や、動物医療の高度化・高額化等も進んでおり、保障の必要性が認識されるようになってきました。

ペット&ファミリー損害保険では、ペット(犬・猫)のケガや病気にかかった費用を幅広く補償し、“手術”や“入院”はもちろん、最も支払い機会の多い“通院治療”までしっかり補償する商品を発売し、家族の一員であるペットとの“生涯共生”の実現をサポートしています。

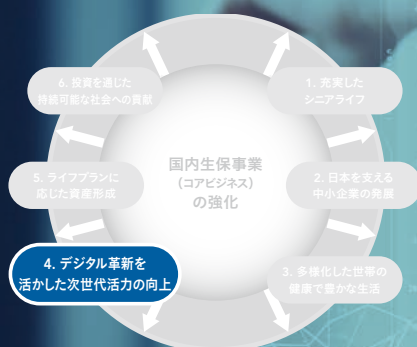
ペット&ファミリー損害保険の保有契約件数



共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

デジタル革新を活かした次世代活力の向上

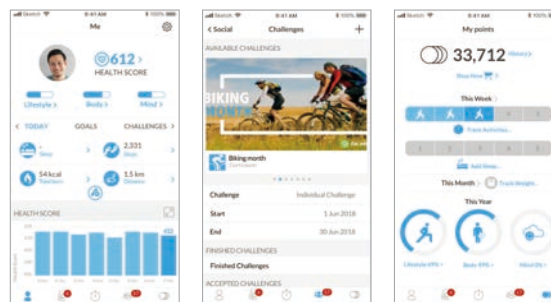
近年、デジタル技術やデジタル技術を用いたサービスはこれまでにないスピードで進展しており、さまざまな生活シーンにおける行動様式は変化しています。T&D保険グループでは、デジタル技術を用いて、お客さまに新たな価値を提供できるよう取り組みを推進しています。



健康づくりを応援するデジタル保険事業

ダカドゥ社との提携

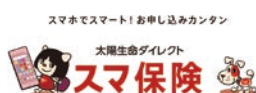
T&D保険グループでは、ダカドゥ社と協働し、2021年度を目処に健康増進アプリの提供開始を目指しています。同アプリについては、ウェルネス関連の商品・サービスを提供する企業を通じ、より多くの健康志向のユーザーにご利用いただくことを検討しています。ユーザーの「健康づくり」に役立てていただくとともに、同アプリの保険事業での活用も進めていきます。



新たなスキームを利用した商品・サービスの展開

「スマ保険」「太陽生命マイページ」

太陽生命では、お客さまの自由な時間と場所でできるインターネットによる保険の見積りや申込みと、これまで培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合することで、アフターフォローの充実したインターネット完結型保険という、今までにない新たな保険「スマ保険」を2019年10月から開始しました。顧客向けのインターネットサービス「太陽生命マイページ」では、給付金等の請求からお支払いまでを完結できる仕組みを構築しています。このようにデジタルを活用し、お客さまのニーズに合わせて対面、非対面を問わず対応できるよう取り組みを推進しています。



デジタル通貨やブロックチェーン技術の 生命保険事業への応用

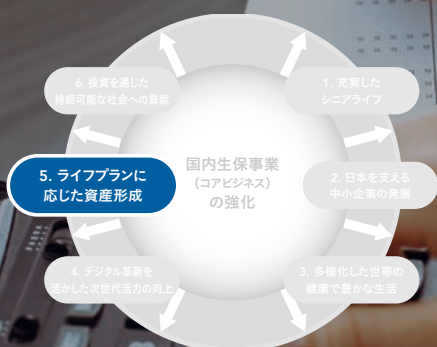
大同生命ではディーカレット社と協働で、独自のデジタル通貨を発行する実証実験を2020年7月に開始しました。社内の実験参加者がスマートフォンアプリでの決済やスマートコントラクトによる自動積立等を行いデジタル通貨やブロックチェーン技術の生命保険事業への応用可能性を検証します。このように、デジタル技術をはじめとする新たなテクノロジーを活用して、より利便性の高い生命保険の実現を目指しています。



共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

ライフプランに応じた資産形成をサポート

総人口が減少局面に移行した中、長寿化は年々進行し、「人生100年時代」と呼ばれるかつてない高齢社会を迎えています。公的年金の実質的な受給額や退職金の減少などもあり、老後に資金不安を抱えている人は増えており、資産形成は重要な課題となっています。



保険を通じた資産形成

T&Dフィナンシャル生命では、多様化するニーズに合致した貯蓄性商品を開発しています。2019年7月に発売した「生涯プレミアムワールド5(無配当外国為替連動型終身保険)」は、お客さまご自身でつかうお金とご家族にのこすお金を海外の金利と為替を活用して準備できる終身保険であり、為替手数料や初期費用が不要のほか、一定期間、一時払保険料と同額の死亡保険金を円で最低保証する特約を付加することができます。このような保険の提供を通じて、保障に加え、お客さまの資産形成をサポートしています。



生涯プレミアムワールド5



生涯プレミアムジャパン5

投資信託を通じた資産形成

T&Dアセットマネジメントでは、お客さまの中長期的な資産形成に資するべく、多彩な投資信託を提供しています。

また、2020年5月より各種ソーシャルメディア(SNS)の公式アカウントを開設し、幅広い投資家層の皆さまに向けてファンド情報や投資に役立つ情報の配信を開始しました。

今後も、中長期的視点に立った投資に適した商品の開発・提供を進めるとともに、資産形成の意義や投資信託の特徴について分かりやすい情報発信を心掛けていきます。



T&Dアセットマネジメント ソーシャルメディア公式アカウント (Facebook)

共有価値の
創造に向けた
6つのテーマ

投資を通じた持続可能な社会への貢献

近年、地球温暖化による気候変動や、開発途上地域のインフラ未整備等、さまざまな問題がグローバルに生じています。

T&D保険グループは、社会性・公共性の高い生命保険業を事業の中心とする機関投資家として、環境・社会・企業統治(ESG)の課題を考慮した投資を行うことで、持続可能な社会の実現に貢献します。



イニシアティブへの賛同と議決権行使

太陽生命、大同生命、T&Dアセットマネジメントは、責任投資原則(PRI)や「責任ある機関投資家」の諸原則(日本版スチュワードシップ・コード)に賛同し、国連が提唱した持続可能な開発目標である「SDGs」なども踏まえて投資行動を実施しています。

議決権行使にあたっては、投資先企業の持続的成長に資するよう「目的を持った対話」を通して問題の改善に努めています。対話を通じてもお問題が解決されない場合などは、当該議案に対して不賛同としています。

各社のイニシアティブに沿った活動状況や議決権行使の詳細は、それぞれのホームページで公開しています。



太陽生命

🔗 https://www.taiyo-seimei.co.jp/company/activity/pri/pri_activity.html

大同生命

🔗 <https://www.daido-life.co.jp/company/csr/investor/>

T&Dアセットマネジメント

🔗 <https://www.tdasst.co.jp/company/principles/unpri/>

「責任ある機関投資家」の諸原則 (日本版スチュワードシップ・コード)

太陽生命

🔗 <https://www.taiyo-seimei.co.jp/company/activity/ssc.html>

大同生命

🔗 <https://www.daido-life.co.jp/company/csr/investor/ssc/>

T&Dアセットマネジメント

🔗 <https://www.tdasst.co.jp/company/principles/stewardship/>

課題解決を目指す投資への取組み

2015年には、T&DアセットマネジメントがESGへの取組みに優れた企業に選別投資するファンドを設定し、太陽生命・大同生命が投資するなど、グループ一体となって課題解決を目指す投資に取り組んできました。

近年では、CO₂削減等の効果が期待される事業を支援するグリーンボンドや、新型コロナウイルス対策を含む中南米・カリブ諸国の公共医療を支援するソーシャルボンドへの投資などを行っています。

今後もT&D保険グループは、お預かりした長期の資金を運用する機関投資家として、持続可能な社会の実現に貢献します。

環境問題の 改善に貢献

- グリーンボンド
- 太陽光発電事業ファンドへの投資 他



開発途上地域や 国内の経済・社会の開発、 国民生活の向上に貢献

- ソーシャルボンド
- トーゴ政府への融資 他



T&D保険グループは、中期経営計画で取り組む事業活動に加え、社会性、公共性が高い生命保険業を営むグループとして以下のような活動も実施し、共有価値の創造に取り組んでいます。

日経ソーシャルビジネスコンテストへの特別協賛 — ソーシャルビジネスへの貢献

T&D保険グループは、日本経済新聞社が開催する日経ソーシャルビジネスコンテストへ特別協賛しています。当コンテストは、ソーシャルビジネスの健全な発展と一層の理解促進を目指し、同分野にチャレンジするプレーヤーを増やすことを目的としています。当コンテストへの協賛を通じて、社会の課題に挑戦して社会に価値を創造しようとする次代のリーダーを応援し、共に持続可能な社会の発展に貢献していきたいと考えています。



中小企業経営等に関するオープン講座開催 及び事業承継に関するさらなる支援

大同生命は、創業100周年を迎えた2002年より「寄付による大学等でのオープン講座」を全国各地の大学等で継続開催し、中小企業経営者の皆さまに経営・ビジネススキル習得の場をご提供しています。

また、2019年には、一般社団法人ベンチャー型事業承継への協賛を開始し、家業の永続のために新たな挑戦に踏み出す若手後継者が自ら学び行動する環境づくりをご支援するとともに、事業承継に課題を抱える中小企業のサポートに取り組んでいます。



石巻マルシェ(石巻物産展)in 日本橋の開催 — 東日本大震災復興への貢献

太陽生命は、東日本大震災の発生以降、宮城県石巻市に対して、特産品の社員向け斡旋や物産展などの支援活動を継続してきました。鉄道や住宅などの復旧が進んでいる一方、復興が道半ばの沿岸部の主要産業である水産業・水産加工業を支援するため、2015年より本社前の広場において物産展を開催しています。



スポーツ大会等への協賛 — 健全な社会の発展への貢献

T&D保険グループ各社は、スポーツ大会や選手の活動支援に取り組んでいます。例えば、太陽生命は全国中学生ラグビーフットボール大会、大同生命は全国障害者スポーツ大会、T&Dフィナンシャル生命は日本ろう者サッカー協会への協賛を継続しています。また、アイスホッケーやパラアーチェリー、デフフットサル選手の活動も応援しています。



国内生命保険事業



太陽生命保険株式会社



副島 直樹
代表取締役社長

元気、長生き、太陽生命

～安心で豊かな暮らしを支える生命保険会社に～

太陽生命は、いつの時代もご家庭に寄り添う生命保険会社として、時代の変化を見据え、商品・サービスをご提供しています。

今後も、100歳時代を先取りした商品への進化とIT技術の活用等による販売力を強化することで、より多くのお客さまの元気・長生きを実現していきます。



大同生命保険株式会社



工藤 稔
代表取締役社長

企業保障の新たな時代を リードします

大同生命は、さまざまなリスクから企業を守り、事業の安定と発展に貢献するため、各企業を取り巻くリスクや必要資金準備に対応した合理的な保障を提供しています。

また、中小企業関連団体や税理士団体等と提携し、強固な販売体制を構築しています。



T&Dフィナンシャル生命保険株式会社



板坂 雅文
代表取締役社長

多様化するお客さまニーズを取り込み、 持続的な成長を目指します

T&Dフィナンシャル生命は、複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店(金融機関・来店型ショップ)を通じ、「給付内容を差別化した貯蓄性商品」及び「価格面・給付面等で競争力のある保障性商品」を提供しています。

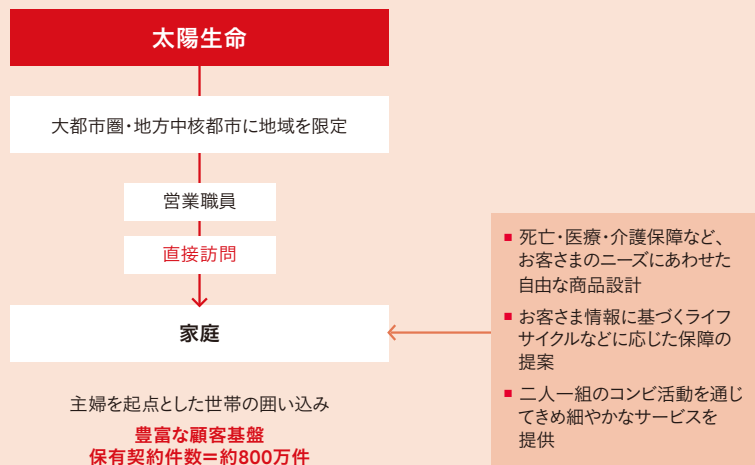


BUSINESS MODEL

太陽生命のビジネスモデル

太陽生命は、家庭市場における生命保険販売をコアビジネスとしています。営業職員がご家庭へ直接訪問し、それぞれのご家庭に必要な保障を提案しています。主力商品である「保険組曲Best」は必要な保障を自在に組み合わせることができ、ご家庭ごとのニーズにあった保障のご提案を可能にしています。

このように、家庭市場における強みを活かし、世帯への総合保障を提供するビジネスモデルを確立しています。



BUSINESS MODEL

大同生命のビジネスモデル

大同生命は、ご契約企業約37万社を有する、中小企業市場に特化した生命保険会社です。低廉な保険料でより大きな保障を確保できる定期保険が企業保障に最適な商品であると考え、1970年代から開発・販売に注力してきました。

具体的には、中小企業関連団体や税理士団体と提携し、団体の特性に応じて開発した商品・サービス（制度商品）のご提供を「コアビジネス」と位置づけ、営業職員と代理店の2つのチャネルを通じて、中小企業の福利厚生制度としてご提供する独自のビジネスモデルを確立しています。

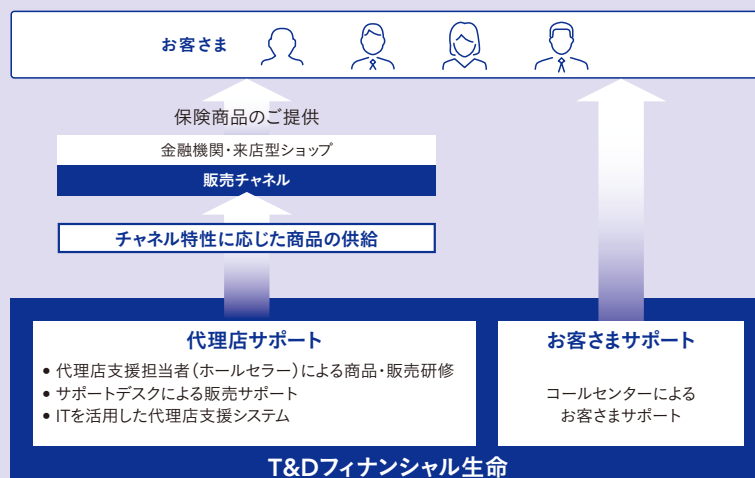


BUSINESS MODEL

T&Dフィナンシャル生命のビジネスモデル

T&Dフィナンシャル生命は、金融機関や来店型ショップなど、複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店を通じて保険商品の提供に特化した生命保険会社です。

乗合代理店チャネルを通じた生命保険販売において、当社のプレゼンスを高めるために、代理店網のさらなる拡大、給付内容・付加価値サービス等を差別化した商品のスピード感ある開発、コスト効率化を推進しています。



国内生命保険事業

Strengths

太陽生命の強み

- これまで営業職員が二人一組で直接ご家庭を訪問し、新規開拓を続けて築き上げてきた、家庭マーケットでの強固な基盤
- お客さまのニーズに応える、時代の変化を先取りした商品の提供
- シニアに優しいお客さまサービス

Opportunities

成長機会

- シニア人口の増加
- 年金・医療・介護における自助努力の必要性の高まり
- 健康寿命の延伸やシニアの健康増進に対する意識の高まり

Strategy

太陽生命の戦略

- 医療保障や介護保障等の「生存保障の充実」と認知症等の「予防保障・サービスの充実」への取り組み
- 営業支援機能の高度化など、IT技術の面からの販売力強化
- お客さまのニーズを捉えつつ、市場環境や金融機関の特性に合わせた商品の提供
- 100歳時代や働き方改革を踏まえた新たな福利厚生制度の提供

Strengths

大同生命の強み

- ビジネスモデルの優位性
- 法人市場開拓に適した経営資源の蓄積
- 質の高いお客さま対応態勢
- 相対的に高い財務の健全性

Opportunities

成長機会

- お客さまニーズの拡大・多様化
 - 高齢化の進展等による就業不能保障ニーズの拡大
 - 税制改正等による、事業承継・相続対策ニーズの拡大
- 「健康増進」に関する意識の高まり
- 新たな業務革新を可能とするデジタル技術の進歩

Strategy

大同生命の戦略

- 「ヘルスケア・介護」「経営課題支援」「シニア・富裕層向け」を軸とした「保険+α」の新たな価値を提供するサービスの開発
- 営業職員、代理店のそれぞれのチャネルの強みを融合した新たな協働スキームの構築及び銀行、金融機関代理店等の新規チャネルの開拓
- シニア層ニーズへの対応強化等による新たなマーケットの開拓

Strengths

T&D フィナンシャル生命の強み

- 乗合代理店チャネルへの経営資源の集中、有力な金融機関等代理店チャネルを保有
- 他にない商品を生み出す商品開発力
- 効率化したシステム態勢

Opportunities

成長機会

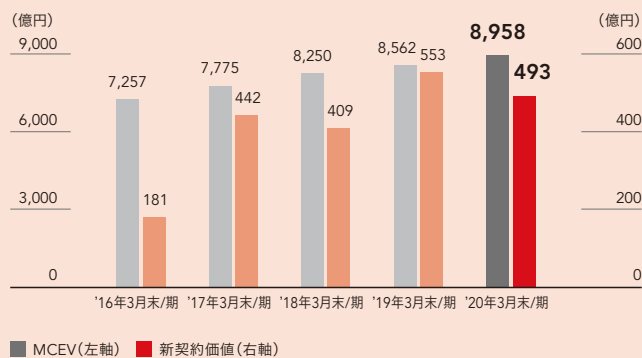
- 高齢化の進展等に伴う資産形成ニーズ、医療保障ニーズの拡大
- 新しい販売チャネルの台頭（銀行窓販、来店型ショップなど）、来店型ショップへの異業種の新規参入など市場の変化

Strategy

T&D フィナンシャル生命の戦略

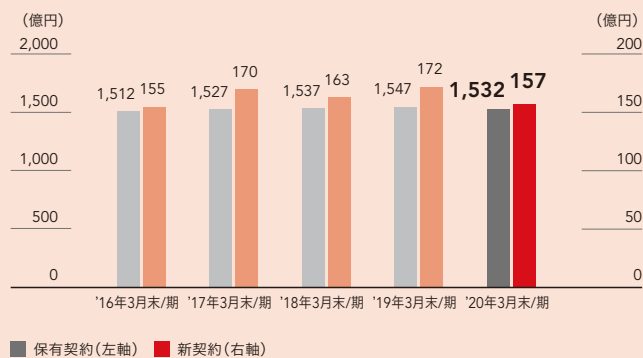
- 多様化するニーズ、チャネル展開に応じた商品開発
- お客さま本位の視点に立ち、ITの利活用による利便性の向上
- 一定の価格競争力と差別化した特性を併せ持つ商品を揃えることによる代理店の開拓・拡大

MCEV※／新契約価値※

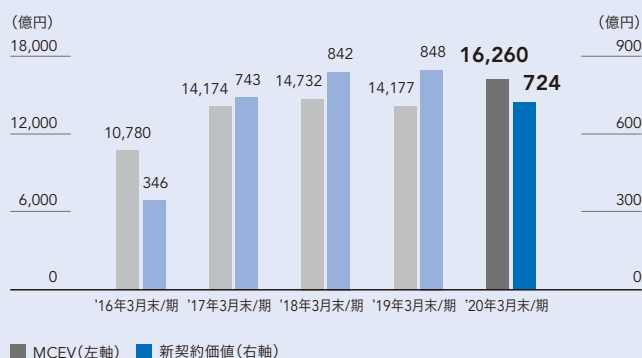


※ 2020年3月末/期から終局金利を適用しています。

保障性年換算保険料

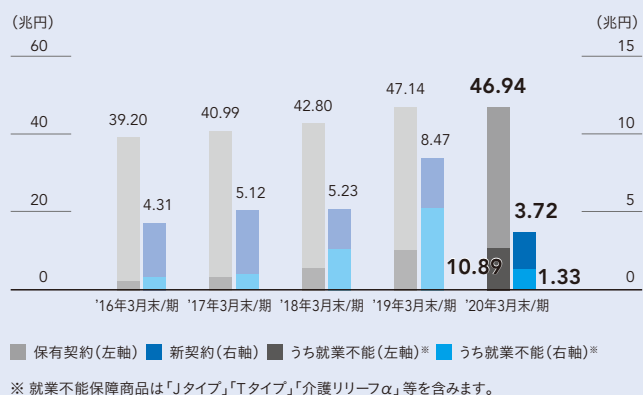


MCEV※／新契約価値※

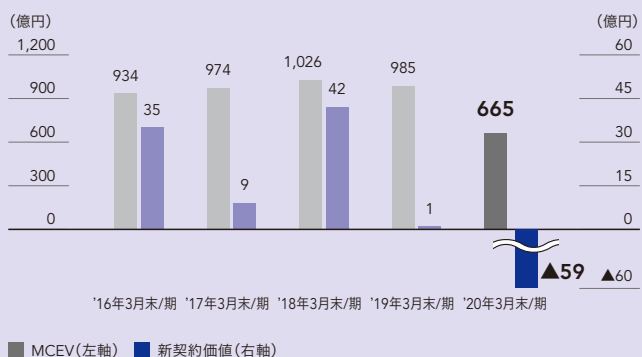


※ 2020年3月末/期から終局金利を適用しています。

契約高

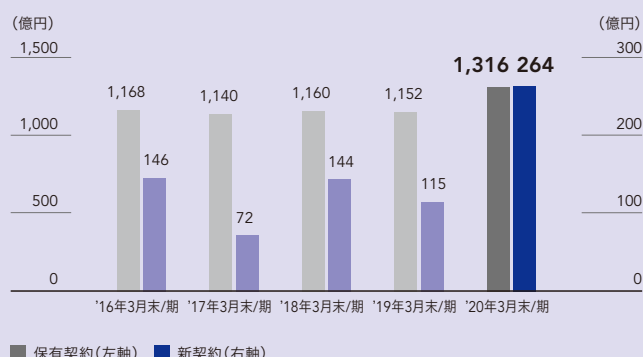


MCEV※／新契約価値※



※ 2020年3月末/期から終局金利を適用しています。

年換算保険料



傘下グループ会社

T&Dアセットマネジメント株式会社

一步先へ、お客さまとともに

T&Dアセットマネジメントは、金融機関を通じ投資信託を販売する投資信託事業と、年金・機関投資家の資金を運用する投資顧問事業を行っています。

投信・顧問事業業界では、熾烈な受託競争が繰り広げられており、今後も厳しい競争環境が続く見通しです。しかしながら、高齢化の進展に伴い、老後への備えとしての資産運用ニーズが高まりを見せるなど、将来的に有望な市場であるといえます。

このような環境の中で、わたしたちT&Dアセットマネジメントは“Try & Discover”と“Make a Difference（違いを創造する）”の行動指針に則り、特性のある商品開発力強化や、グループ各社との連携・協働による業容拡大に取り組んでいます。今後も、お客さまにご満足いただける商品・サービスの提供に努めます。



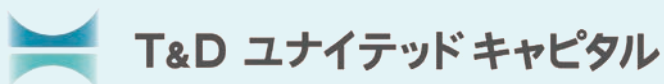
「家族の一員」であるペットとの充実した生活に安心を

ペット&ファミリー損害保険は、ペットと飼い主の出会いの場であるペットショップなどを通じて、ペット保険を提供しています。

ペットを家族の一員と認識し生涯共生することがスタンダードになりつつあるなかで、ペット医療及びその費用対策への関心が高まっています。ペット保険の普及を通じて飼い主のニーズに応えることが、当社の社会的使命であると考えています。

ペット保険への加入は、ペットショップでの生体購入と同時にケースが多いため、主力代理店のペットショップと連携し、生体販売時募集の付保率向上に取り組んでいます。

引き続き、ペットと飼い主がともに健康で潤いのある生活を安心して過ごせるよう、お客さまのニーズに合った保険商品を提供し、サービス向上に取り組みます。



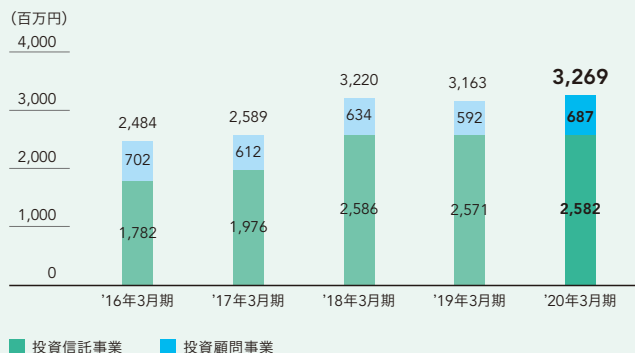
REALIZING DREAMS TOGETHER ともに夢の実現を

T&Dユナイテッドキャピタルは、当社グループが目指す「事業ポートフォリオの多様化」の推進主体として、生命保険事業と親和性の高い新たな事業領域への投資を通じ、中長期的なグループ収益の拡大に取り組んでいます。

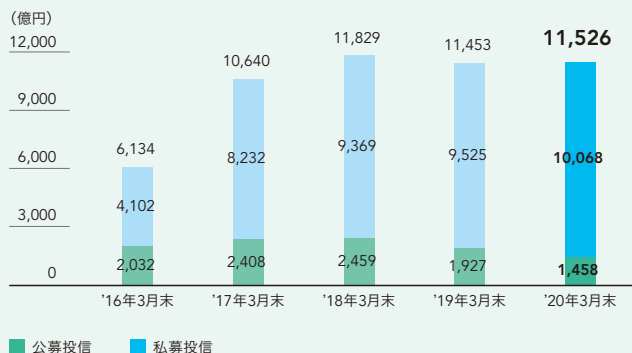
2019年度には、フランスの資産運用会社“ティエオー・キャピタル社”への出資を、2020年度には、米国再保険持株会社“フォーティテュード社”の持分法適用関連会社化をそれぞれ実施しました。



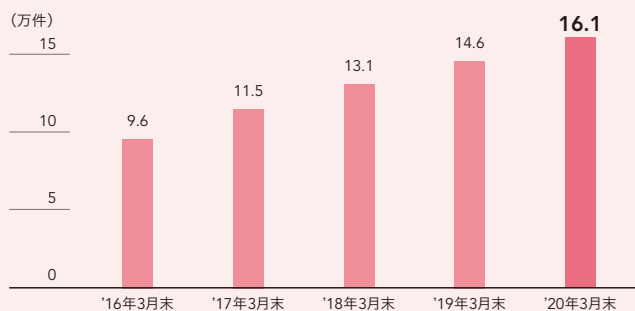
(事業別)実質営業収益の推移



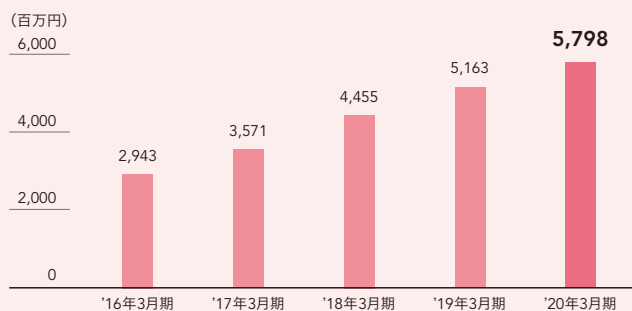
運用資産残高(投資信託)の推移



保有契約件数の推移



正味収入保険料(ペット保険)の推移



米国再保険持株会社 フォーティテュード社の持分取得

FORTITUDE RE フォーティテュード社の特徴

- フォーティテュード社は米国の再保険持株会社で、傘下に英領バミューダ籍の再保険会社「フォーティテュード・リー社」を擁します。
- フォーティテュード・リー社はAIG社の新規引受停止済みの保険契約の一部を再保険引受(受再)しています。

フランス資産運用会社 ティケオー・キャピタル社との資本業務提携

TIKEHAU ティケオー・キャピタル社の特徴

- 子会社を通じて、機関投資家・個人投資家向けに、さまざまなオルタナティブ資産(プライベートデット、不動産、プライベートエクイティ等)の運用を実施しています。

T&Dユナイテッドキャピタルの狙い

- カーライル社及びAIG社とともに、フォーティテュード社に戦略的パートナーとして資本参画することで、当社グループの収益源泉の多様化及び中長期的に国内生保事業とのシナジー創出を追求します。

※ 詳細は特集:事業ポートフォリオの多様化を参照ください。

T&Dユナイテッドキャピタルの狙い

- T&Dアセットマネジメントとティケオー・キャピタル社の協働により、「プライベートデット」商品を日本の年金基金等へ提供します。
- 他の運用商品の日本での協働マーケティングの可能性も検討します。

※ 詳細は特集:事業ポートフォリオの多様化を参照ください。