

CHAPTER 05

T&D保険グループ の事業

当社グループは、市場特化戦略を追求する国内生保事業をコアに、生保事業と親和性のあるクロズブック事業、アセットマネジメント事業、ペット保険事業等、多様な事業に取り組みグループ企業価値を向上させていきます



国内生命保険事業



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。従来の営業職員による対面での営業活動に加え、DXの推進による非対面でのサービスを融合した「ハイブリッド型営業」を展開。ビジネスモデルの転換を図ることで、より多くのお客さまに最先端の保障を提供しています。



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
- 「認知症」「がん・重大疾病」等社会的課題を踏まえたお客さまのニーズに応える商品の提供
- 専門知識を有する内務員が直接お客さまの給付金請求手続きをサポートする「かけつけ隊」等、シニアに優しいお客さまサービス

成長機会

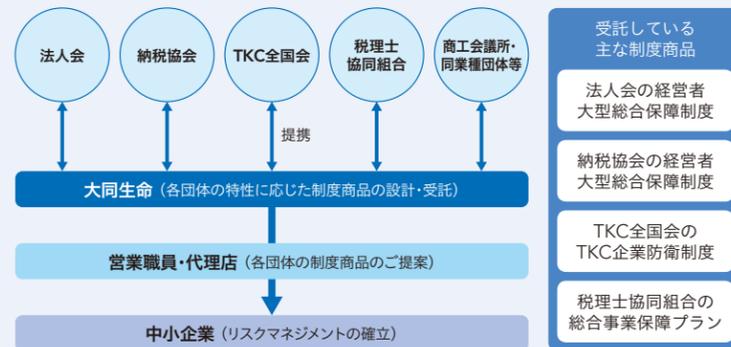
- シニア人口の増加
- テレワークの浸透による、責任世代の在宅率の上昇
- コロナ禍における保障ニーズの高まり
- インフォーマーシャルやスマ保険といったチャネルの多様化によるマーケットの拡大
- 健康寿命の延伸やシニアの健康増進に対する意識の高まり

戦略

- インフォーマーシャルやスマ保険等の情報を活用した「ハイブリッド型営業」の推進
- デジタル化の推進により、対面・非対面での対応を可能にし、さまざまなお客さまのニーズに応える態勢を構築
- 「認知症」「がん・重大疾病」等の保障と、「早期発見」「早期予防」につながるサービスを一体化した商品の提供



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。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、中小企業に必要な保障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。



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

成長機会

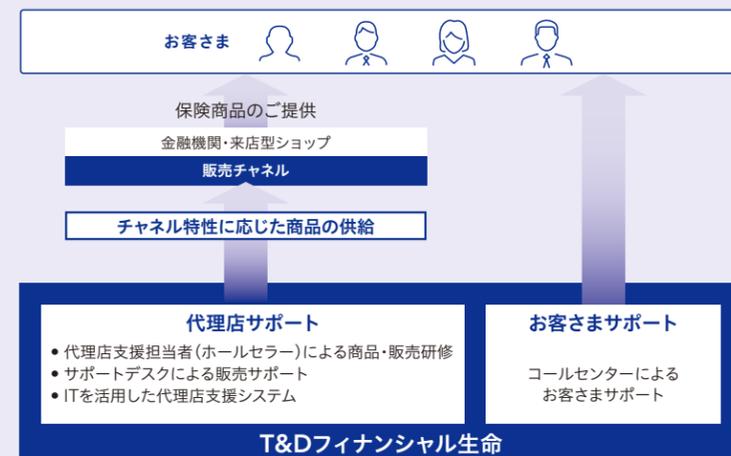
- お客さまニーズの拡大・多様化
 - 高齢化の進展等による就業不能保障ニーズの拡大
 - 税制改正等による、事業承継・相続対策ニーズの拡大
- 「健康増進」に関する意識の高まり
- 新たな業務革新を可能とするデジタル技術の進歩

戦略

- 「保障」と「予防・改善(回復)サービス」一体のソリューションの提供による新たなマーケットの開拓
- 中小企業の「健康経営の推進」や「経営課題解決」を支援するソリューションの提供・拡充により、中小企業の持続的発展・成長に一層貢献
- 新チャネル「金融機関代理店」・「FP・相続コンサルタント」と、営業職員と代理店の強みを融合した「チャネルミックス」による、より力強い成長



T&Dフィナンシャル生命は、金融機関や来店型ショップ等、複数の保険会社の商品を取り扱う乗合代理店を通じた商品提供に特化し、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、代理店網の更なる拡大、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。



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

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、来店型ショップ等)、来店型ショップへの異業種の新規参入等市場の変化

戦略

- 「定額商品」と「変額商品」の両立によるバランスの取れた商品ポートフォリオの構築と、代理店チャネル開拓によるトップラインの拡大
- マーケット環境を踏まえ、給付内容等を差別化した商品の開発・改良
- リアルとネットの融合により、新たなチャネルの開拓、お客さま及び代理店向けサービスの拡大
- 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



多くのお客さまの
元気・長生きを支える
会社となる



副島 直樹
太陽生命株式会社
代表取締役社長

経営計画達成に向けた戦略

社会環境の大きな変化に伴い、太陽生命においてもビジネスモデルを見直すなど、営業のあり方を大きく変化させてきました。これまでの営業職員によるコンビ訪問活動に加え、テレビCMやインターネット広告等のプロモーションを経由した情報を活用し、対面・非対面を融合した「ハイブリッド型営業」を展開しています。

商品では、「認知症」「がん・重大疾病」等の社会的課題にむき合い、各疾病の「早期発見」「早期予防」につながる、商品とサービスを一体化させた新たな保障を提供してまいりました。また、インターネット完結型保険「スマ保険」では、インターネットによる申込手続きができる利便性と、当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを融合させることで、アフターフォローの充実を図り、今までにない新しいコンセプトで保険の提供を行っています。

今後も新しい時代の変化に対応できる生命保険会社として、DXの推進を通じ、より多くのお客さまの元気・長生きを支える会社を目指します。

MCEV※／新契約価値※



■ MCEV(左軸) ■ 新契約価値(右軸)
※ 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



■ 保有契約(左軸) ■ 新契約(右軸)



期待を超える
価値をお届けする
“中小企業に信頼される
パートナー”



北原 睦朗
大同生命株式会社
代表取締役社長

経営計画達成に向けた戦略

近年では、医療技術の進歩等による経営者の現役期間の長期化、相続・事業承継への対応、健康経営やSDGs等の社会的課題への関心の高まり等、中小企業を取り巻く環境変化やニーズの多様化が進んでいます。このような環境変化のなか、中小企業をお守りする「保障提供の進化」と、中小企業が抱える様々な課題の解決支援「課題解決への伴走」に取り組んでいます。「保障提供の進化」では、引き続き、「法人・個人を一体としたトータルな保障」の提供に取り組むとともに、予防と保障の一体提供や保険加入時の負担軽減等に取り組んでいきます。「課題解決への伴走」では、SDGs等の社会的課題の解決支援に取り組むことで、当社の提供価値を進化・拡大させていきます。今後も、商品・サービスに磨きをかけ、中小企業のみなさまに期待を超える価値をお届けすることで、中小企業の事業継続や成長・発展に一層貢献していきます。

MCEV※／新契約価値※



■ MCEV(左軸) ■ 新契約価値(右軸)
※ 2020年3月末/期から終局金利を適用しています。

契約高



■ 保有契約(左軸) ■ 新契約(右軸) ■ うち就業不能(左軸) ■ うち就業不能(右軸)
※ 就業不能保障商品は「Jタイプ」「Tタイプ」「介護リリーフα」「収入リリーフ」等を含みます。



お客さまやパートナーと
ていねいに向き合うことで、
選ばれる会社を目指します



板坂 雅文
T&Dフィナンシャル生命
株式会社
代表取締役社長

経営計画達成に向けた戦略

T&Dフィナンシャル生命は、乗合代理店チャンネルを通じて、ゆとりあるセカンドライフのための生活資金準備や遺族保障等のニーズに応える資産形成商品や、ご加入いただきやすい価格の保障性商品をお届けしています。

乗合代理店チャンネルでの保険販売は競争が激しいですが、継続してシェア拡大が見込まれる分野です。今後も人生100年時代の到来や超高齢社会の進展を踏まえて、お客さまのニーズに応える「一時払商品」及び「平準払商品」の拡充や、保険商品を補完する付帯サービスの提供をしていきます。また、販売チャンネルにおいても、リアルとネットの融合により、お客さま接点の拡大や代理店サポートの充実を図ります。これらの取組みの中でお客さまや代理店等のパートナーとていねいに向き合い、選ばれる会社となることで、乗合代理店市場におけるプレゼンス向上と業績拡大を目指します。

MCEV※／新契約価値※



■ MCEV(左軸) ■ 新契約価値(右軸)
※ 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



■ 保有契約(左軸) ■ 新契約(右軸)

傘下グループ会社


T&Dアセットマネジメント
一歩先へ、お客さまとともに

T&Dアセットマネジメントは、金融機関を通じて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。いま社会が急速に変化するなか、“Make a Difference(違いを創造する)”の行動指針に則り、特徴のある運用や商品開発に取り組むことで、新たに生まれたニーズに応え、これにより「価値を創造すること」で、微力ながら社会課題

の解決に努めていきます。

T&Dアセットマネジメントは当社グループの資産運用会社として、グループ生保ビジネスとの協働により、資産運用の高度化を図るとともに、高度化された運用手法を外部ビジネスに活用することで、アセットマネジメント事業を拡大し、グループ企業価値の向上に寄与していきます。

(事業別) 営業収益の推移

運用資産残高の推移


ペット&ファミリー損害保険
「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、ペット保険を通してお客さまと「家族の一員であるペット」との充実した生活に安心をお届けすることにより、人と社会に貢献する会社を目指しています。

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りますが、昨今の新型コロナの感染拡大により、ペットと飼い主がともに過ごす時間が増えたことで、今まで以上に家

族の一員としてのペットの存在感が増しており、ペット保険を提供する当社の社会的使命はさらに高まっています。

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あった最適で質の高い保険商品やサービスを提供していくことで、お客さまサービスの拡充とお客さま満足度の向上を図ってまいります。

保有契約件数の推移


※ 上記は個人保険と団体保険の合計

正味収入保険料(ペット保険)の推移


T&Dユナイテッドキャピタル
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・最適化」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“Tikehau Capital社”への出資を行い、2020年度には、英領バミューダ籍再保険持株会社“Fortitude社”の持分

法適用関連会社化をそれぞれ実施しました。特にFortitude社とは、再保険や追加出資を通じて、一段の関係強化を図っています。今後もグループ長期ビジョンのもと、クローズドブック事業を戦略的な重点領域と位置づけ、当事業の拡大・強化に取り組んでいきます。

英領バミューダ籍
再保険持株会社
Fortitude社の
持分取得

FORTITUDE RE Fortitude社の特徴

- Fortitude社は、傘下に英領バミューダ籍の再保険会社“Fortitude Re社”、同“Fortitude International Re社”及び米国アリゾナ州籍保険会社“FLIAC社”等を擁します。
- Fortitude Re社はAIG社の新規引受停止済みの保険契約の一部等を再保険引受(受再)しています。

フランス
資産運用会社
Tikehau Capital社
との資本業務提携

Tikehau Capital社の特徴

- 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

- Carlyle社及びAIG社とともに、Fortitude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。

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Tikehau Capital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ています。
- 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。