

グループ経営理念の 実現に向けた戦略

該当するグループ長期ビジョンの成長戦略

コアビジネスの強化

事業ポートフォリオの多様化・最適化

資本マネジメントの進化

グループ一体経営の推進

SDGs経営と価値創造

- 16 事業ポートフォリオ
- 17 グループ顧客基盤の拡充
- 18 国内生保事業
- 19 家庭市場—太陽生命
- 21 中小企業市場—大同生命
- 23 乗合代理店市場—T&Dフィナンシャル生命
- 24 クローズドブック事業—T&Dユナイテッドキャピタル
- 25 アセットマネジメント事業—T&Dアセットマネジメント
- 26 損害保険事業—ペット&ファミリー損保
- 27 新領域—All Right

事業ポートフォリオ

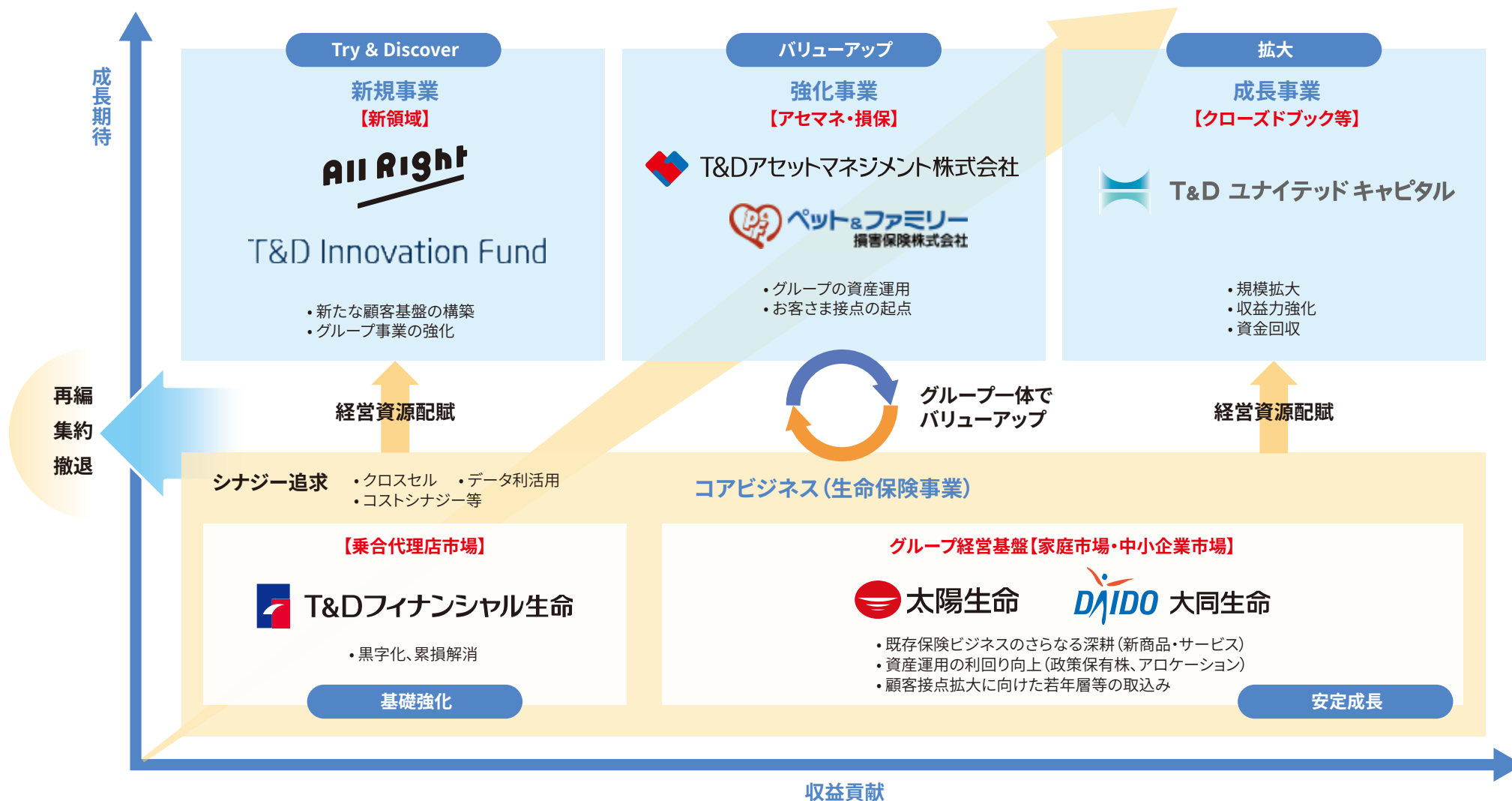
当社グループは、国内生保事業をコアビジネスとする生命保険グループです。

持続的な成長に向けて、コアビジネスの強化を進めるとともに、国内生保事業以外の成長・収益基盤を構築するため、成長事業であるクローズドブック事業等へ資本を配賦しています。

また、アセットマネジメント事業と損害保険事業は、収益の獲得に加えて、グループ協働の資産運

用や、お客さま接点拡大の起点となることで、グループ企業価値の向上に貢献していきます。

加えて新領域の分野では、2022年9月に設立したAll Rightが、デジタルツールを活用して、新たな顧客接点創出に向けた取組みを進めています。

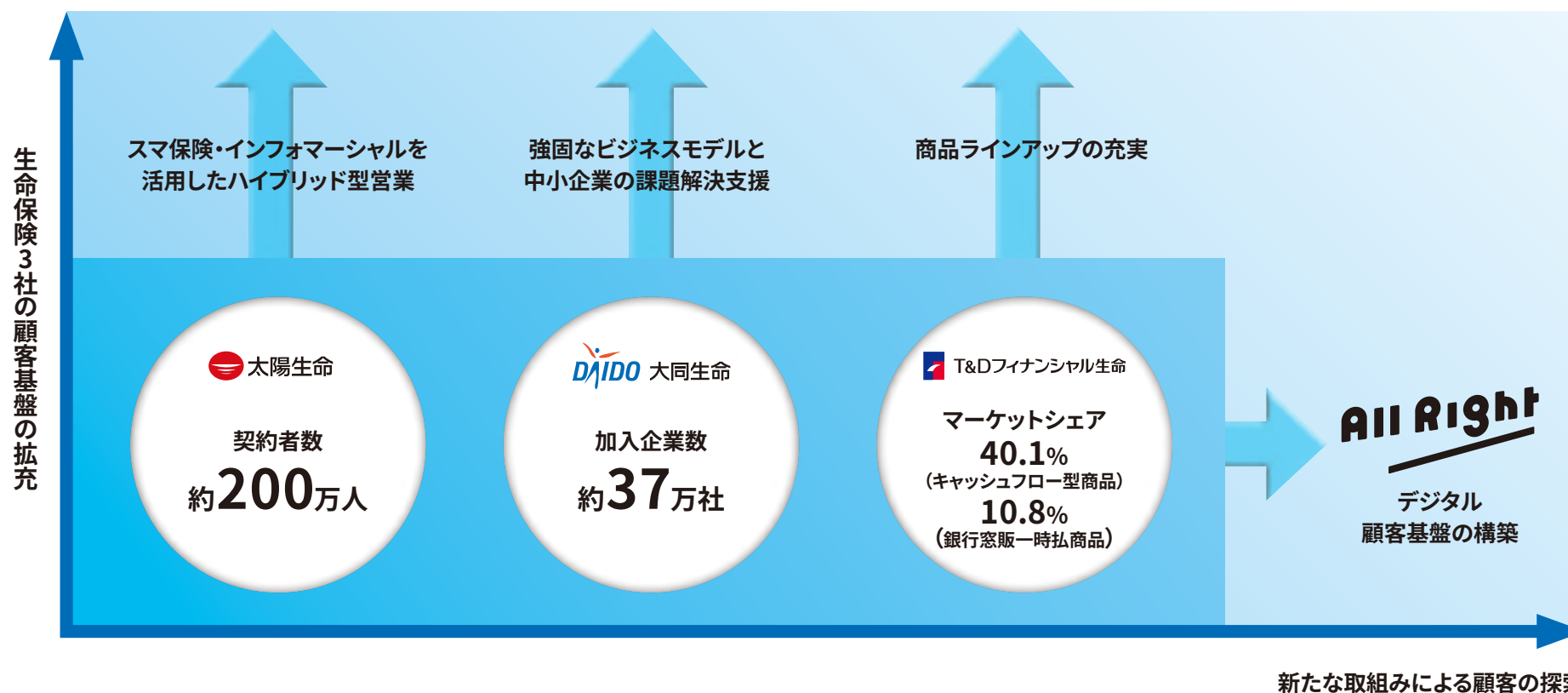


グループ顧客基盤の拡充

生命保険にとどまらない価値の提供により、顧客基盤の強化・拡充を実現

生命保険3社は、ハイブリッド型営業の推進や商品ラインアップのさらなる充実を通じ、既存ビジネスを深耕しています。さらに、All Rightを中心にデジタルツールを活用した提携先企業とのオープ

ンイノベーションにより、新たな顧客接点を創出し、時代や環境の変化に応じて、提供価値や顧客接点を進化・多様化させることでグループ顧客基盤の拡充を図っていきます。



国内生保事業

市場・チャネル・商品の三位一体マーケット戦略により「独自性」「専門性」の高いビジネスモデルを構築

当社グループは、家庭市場に特化した太陽生命、中小企業市場に特化した大同生命、乗合代理店市場に特化したT&Dフィナンシャル生命という、3つの国内生命保険会社を傘下に有しています。国内生保3社がそれぞれ異なる市場に特化し、独自性と専門性を発揮することが当社グループのビジネスモデルの強みです。

近年ではリアルとデジタルを融合した営業活動を推進しており、太陽生命ではスマ保険等で獲得

した情報を活用したハイブリッド型営業の推進により、お客さまへのアプローチの機会が拡大しています。また大同生命ではリモート・デジタルの整備や、非対面での提案・手続きの拡大、中小企業向けWebサービスによるソリューションの一元的提供を行っています。

引き続き営業活動の変革とお客さまニーズを捉えた最適な商品・サービスの提供を通じて、ビジネスモデルを強化し、それぞれの特化市場でトップブランドの構築を図っていきます。



家庭市場—太陽生命 ①

お客さまの 元気・長生きを 支える会社に

2023年5月に、太陽生命は創業130周年を迎えました。社会環境の大きな変化に伴い、従来の営業職員によるコンビ訪問活動に加え、「対面」とデジタルを活用した「非対面」を融合した「ハイブリッド型営業」を展開するなど、常に世の中やお客さまニーズの変化に合わせて事業を発展させてきました。今後も、お客さまの元気・長生きを支える会社へさらなる成長を遂げていきます。



太陽生命保険株式会社
代表取締役社長

副島 直樹

株式会社 T&D ホールディングス取締役 (非常勤)
1981年、太陽生命保険に入社。2019年4月から現職。

新たなニーズに応える商品・サービスの提供

業界に先駆け新たな保障を提供

太陽生命では、社会の変化やお客さまニーズの変遷にあわせて、常に新しい商品・サービスを提供することへの挑戦を続けています。これまで、保障を自在に組み合わせることで、多様化するお客さまニーズに応える仕組みをもった「保険組曲Best」や、認知症と前向きに向き合い、老後を安心して送りいただくための「ひまわり認知症予防保険」といった商品を、業界に先駆けで発売してきました。



人生100年時代の到来に伴い、健康に元気に長生きしたいというお客さまのニーズが今後一段と高まることが予想されます。太陽生命では、高い商品開発力を活かして、他社に先駆けて新たなニーズを発見し、そのニーズに応える商品・サービスを逸早く提供することで、ビジネスチャンスを掴むとともに、多くのお客さまの元気・長生きを支えています。

訪問サービス

かけつけ隊サービス

お客さまのご要望に応じて、当社内務員が訪問し、給付金などのご請求手続きをサポート

給付金などを、ご請求もれなく
お受け取りいただけるよう、
お手続きをサポートします。



シニア訪問サービス

年に1度、シニアのお客さまを訪問します。ご契約内容を説明し、入院や手術を受けられていないかなどを定期的に確認することで、給付金などをご請求漏れなく、お受け取りいただけるようサポートします。



家庭市場—太陽生命 ②

ビジネスモデルの変革

「ハイブリッド型営業」を推進

コロナ禍による社会環境の変化に伴い、太陽生命はビジネスモデルを大きく変革しました。従来は支社近郊の家庭を営業職員がコンビで訪問し、対面でのアプローチを実施してきましたが、これに加えて、スマ保険やインフォーマーシャルといった、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て得られた情報を活用することで、対面・非対面を融合した「ハイブリッド型営業」を推進しています。

スマ保険やインフォーマーシャルといったチャネルの多様化により、お客さまとの接点が拡大しており、ここから得られた情報を営業職員に連携することで、純新規契約の件数が増加しています。また「ハイブリッド型営業」により、営業職員一人当たりの生産性も向上し、結果として営業職員の定着率の向上と、営業職員数の増加につながる好循環が生まれています。

ハイブリッド型営業



インターネット完結型保険スマ保険

[2019年10月～]

- インターネットで保険の見積もりや申込が可能
- 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コンセプト



- アフターフォローにおいては当社が培ってきた「人」による丁寧なサービスを提供
- 非対面募集「リモート申込」を展開

インフォーマーシャル

[2016年9月～]

- 保険商品の説明や利用者の感想等を盛り込んだ情報提供型のコマーシャル、インフォーマーシャルを実施



中小企業市場—大同生命 ①

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”

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るなか、大同生命では、中小企業をお守りするための「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。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していくことで、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。



大同生命保険株式会社
代表取締役社長
北原 睦朗

株式会社T&Dホールディングス取締役(非常勤)

1982年、大同生命保険に入社。2015年よりT&Dホールディングスにて常務執行役員等を歴任し、2021年4月から現職。

想う心とつながる力で 中小企業とともに 未来を創る

独自のビジネスモデル構築

大同生命は、中小企業市場に特化した生命保険会社です。中小企業の事業継続に必要な「保障」を、中小企業関連団体を通じて提供する独自のビジネスモデルを構築することで、お客さま、提携団体とWin-Winの関係を築き、効率的かつ強固な営業基盤を確立しています。



市場	中小企業市場
チャネル	営業職員、 代理店(税理士)
商品	定期保険、 就業不能保障等

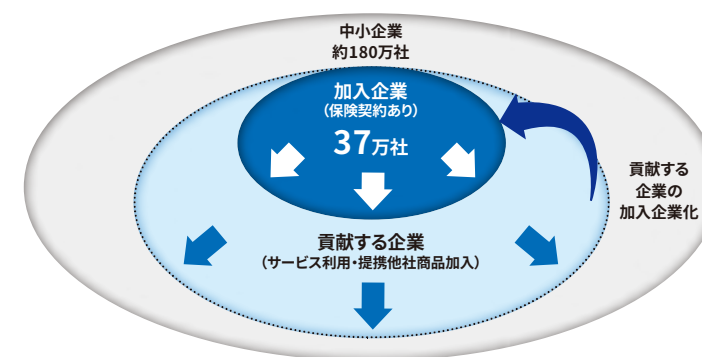
福利厚生制度の推進
[営業職員・代理店] → 企業 (お客さま)

ビジネスモデルにおけるWin-Winの関係

企業 (お客さま)	・ 団体、顧問税理士が 推奨する安心感 ・ 団体割引料率での加入
提携団体	・ 会員企業、顧問先との 信頼強化 ・ 代理店報酬の受領
大同生命	・ 効率的かつ強固な 営業基盤の確立

お客さま(価値提供先)の拡大

大同生命の保険にご加入いただいている中小企業は約37万社。中小企業で働くすべての方に充実した保障を提供する企業として、提携団体との協働によるコンサルティングはもちろん、新たなチャネルの創設等を通じて加入企業の一層の拡大を推進していきます。また、中小企業の社会的課題の解決を支援する企業として、保険以外でのソリューション提供により貢献する企業の拡大にも取り組んでいます。



中小企業市場—大同生命 ②

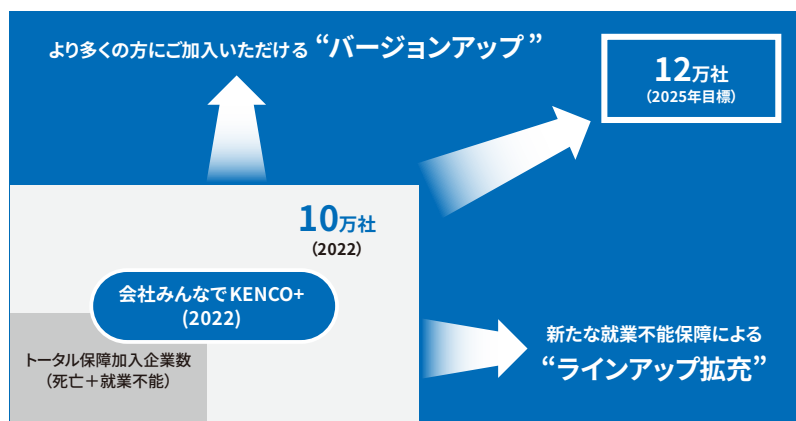
提供価値の進化・拡大

保障提供の進化

大同生命では、2010年の「Jタイプ」発売以降、就業不能リスクをカバーする商品を拡充し、死亡保障とあわせて提供する「トータル保障」を推進しています。

2022年には、“予期せぬリタイアへのそなえ”を準備しつつ“健康経営®の推進”に取り組むことができる健康増進型保険「会社みんなでKENCO+」を販売しました。

引き続き、新たな就業不能保障の開発による「ラインアップ拡充」と、より多くの方にご加入いただくための「バージョンアップ」に取り組んでいます。



課題解決への伴走

社会的課題の解決支援を通じて、中小企業との接点を拡大し、新たな市場を創出していきます。今後は、経営者向けWebサービス「どうだい?」を通じて「健康経営®の推進」や「経営課題解決支援」の様々なソリューションを提供していくとともに、各種機能も拡充していくことで、中小企業の経営に欠かせない「サービスプラットフォーム」へと成長させ、中小企業の持続的発展に貢献します。

※ 健康経営®は特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。



乗合代理店市場—T&D フィナンシャル生命

お客さまや パートナーと ていねいに向き合い、 選ばれる会社へ

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、お客さま一人ひとりのニーズに寄り添った資産形成商品や、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。今後も経営ビジョンのもと、お客さまにご満足いただける経営に努め、乗合代理店マーケットにおいて確固たる地位を築いていきます。また、保有契約を拡大することで、グループの利益に貢献していきます。



T&D フィナンシャル生命保険株式会社
代表取締役社長

森中 哉也

株式会社 T&D ホールディングス 執行役員

1984年、大同生命保険に入社。2020年よりT&D ホールディングス代表取締役副社長、2023年6月から現職。

乗合代理店チャンネルを通じて、お客さまへ価値ある商品をお届けする

人生100年時代の多様な お客さまニーズに応える商品ラインアップ

T&D フィナンシャル生命では、人生100年時代に向けた自助努力による資産形成や健康管理への関心が高まるなか、乗合代理店チャンネルを通じて、主に外国為替連動型終身保険や変額保険などの資産形成型商品をお届けしています。

また、2023年4月には円建の個人年金をあらたにラインアップに加え、多様なお客さまニーズやボラタイルな金融環境に柔軟に対応できる、バランスのとれた商品ポートフォリオを構築しています。

キャッシュフロー型のトップブランド



外貨連動型商品

円建商品

Fivetenworld
ファイブテン・ワールド3

無配当終身保険（積立利率更改・Ⅲ型）
生 涯 プレミアム ジャパン5
PREMIUM JAPAN

円ならではの安心感

変額商品

ハイブリッド アセットライフ

ハイブリッド あんしんライフ

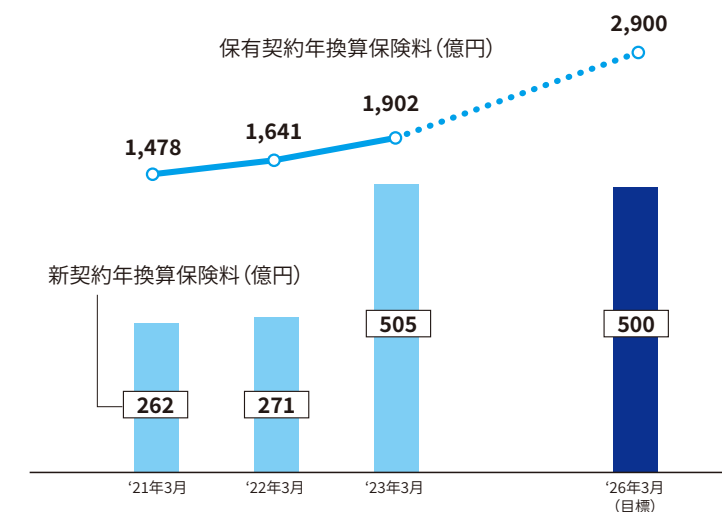
ハイブリッド つみたてライフ

資産寿命の延伸
新機軸の資産形成

再保険活用やDX推進によりビジネスモデルを強化

T&D フィナンシャル生命は、競争力のある利回りの確保や信用リスクの低減のための再保険活用、サービス高度化や業務効率化のためのAI活用、エンゲージメント強化のための人的資本の向上の取組みを積極的に推進しています。

これらの取組みを通じてビジネスモデルを強化しながら、お客さまへ価値ある商品・サービスをお届けし、保有契約の着実な積み上げを目指していきます。



クローズドブック事業—T&D ユナイテッドキャピタル

REALIZING DREAMS TOGETHER 共に夢の実現を

T&D ユナイテッドキャピタルは、グループ事業ポートフォリオの多様化・最適化を目指し、生命保険事業と親和性の高い新たな成長事業領域への戦略的な事業投資を通じてプロフィットセンター機能の確立・強化に取り組んでいます。今後もグループ収益の拡大およびグループのコアビジネスとのシナジー等を追求することで、中長期的なグループ企業価値の向上に貢献していきます。



T&D ユナイテッドキャピタル株式会社
代表取締役社長

磯部 友康

株式会社 T&D ホールディングス常務執行役員

1987年、大同生命保険に入社。
2015年よりT&D ホールディングス執行役員事業推進部長等を歴任し、2021年6月から現職。

成長領域の発見と投資

新たな収益の柱へ

T&D ユナイテッドキャピタルでは、成長事業領域としてクローズドブック事業※に取り組んでおり、2020年6月、クローズドブック専門保険会社であるFortitude社に対して、現在（2023年6月末）までに累計約1,400億円を出資し、同社を持分法適用関連会社としています。2020～2022年度の3年間におけるT&D ユナイテッドキャピタルの修正利益は394億円、グループ修正利益に占める割合は約2割となり、国内生保事業に次ぐ収益の柱に成長しました。

※ 他の保険会社のクローズドブック（販売停止済み商品の保有契約（群））をM&A（企業買収）や再保険取引等を通じて取得・集約し、バリュアアップさせることで収益実現を目指す保険事業の一種

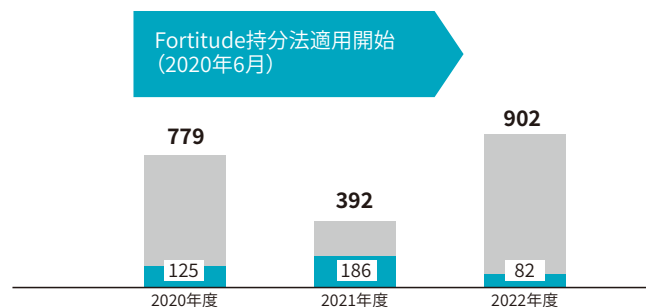
T&D ユナイテッドキャピタルの取組みと収益の推移

Fortitude 社への投資実績



グループ修正利益推移 (億円)

グループ修正利益に占める割合は3年累計で約2割に進展



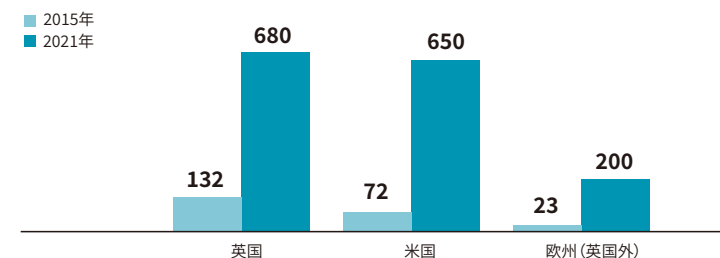
■ うち、T&D ユナイテッドキャピタル

クローズドブック事業の拡大・深化

クローズドブック市場は、引き続きグローバルで成長が見込まれており、ビジネスモデルや地域等でFortitude社と差異化された新たな投資機会も追求していきます。

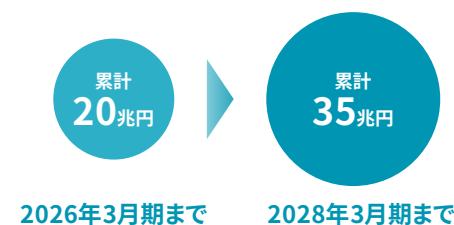
また、国内でも2025年度の経済価値ベースの資本規制導入を控え、クローズドブック取引の拡大が見込まれます。これを踏まえ、2023年に再保険によるクローズドブック取引を媒介する保険仲立人子会社を設立しました。今後蓄積したノウハウ・知見を活用し、国内生命保険市場の課題解決を通じたクローズドブック事業の健全な発展を目指します。

生保クローズドブック取引（預かり資産）推移※（十億ドル）



※ 出典：当社作成

国内クローズドブック取引規模見通し※



※ 出典：当社作成 / 新契約を対象として資産・負債を移転する再保険（フロー再保険）を含む

アセットマネジメント事業 — T&D アセットマネジメント

お客さまとの長期的な 信頼関係を築き 共に歩む運用会社 を目指します

T&D アセットマネジメントは、“Make a Difference (違いを創造する)”を行動指針とし、新たに生み出されるニーズに沿った「価値を創造すること」により、お客さまの満足度が高い商品・サービスの提供に努めています。今後もグループ生保との協働事業を通じた生保ビジネスへの貢献の拡大と、社会ニーズに応えるアセットマネジメント事業の拡大により、グループ企業価値の向上に寄与していきます。



T&D アセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

田中 義久

株式会社T&Dホールディングス執行役員

1989年、太陽生命保険に入社。2014年よりT&Dホールディングス経営企画部長、2019年より同社取締役常務執行役員。2021年6月から現職。

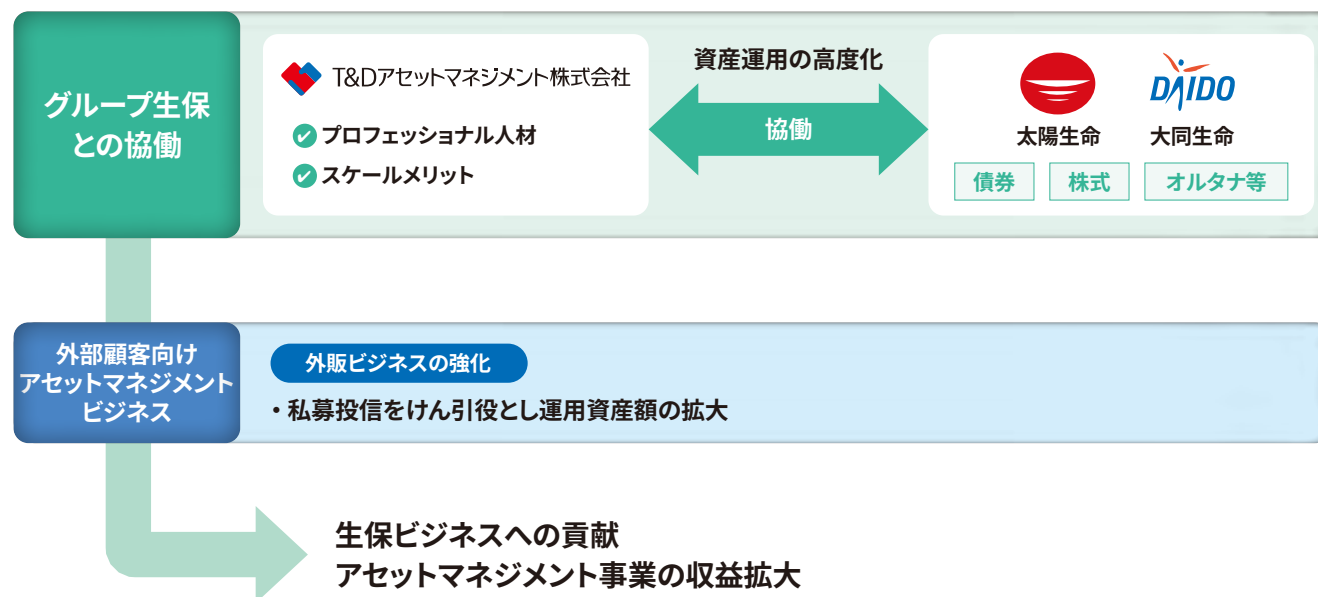
グループ生保との協働とアセットマネジメント事業の収益拡大

T&D アセットマネジメントは、グループ生保との協働事業を通じた生保ビジネスへの貢献と、社会ニーズに応えるアセットマネジメントビジネスの拡大を通じて、グループ企業価値向上に寄与することを目指しています。

2021年度より、グループ生保のオルタナティブ資産の運用をTDAMにて行

う、グループ協働の取組みを開始しております。今後、協働領域を拡大していくことで、その価値をさらに向上させることを目標としています。

外部の顧客向けのアセットマネジメントビジネスについては、私募投信を中心とした販売により、運用資産の受託拡大を目指します。



損害保険事業—ペット&ファミリー損保

「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

ペット&ファミリー損害保険は、ペット保険を通して、人と社会に貢献する会社を目指しています。これまで蓄積してきたノウハウを活かし、お客さまのニーズに合った最良の保険商品を提供することで、お客さまサービスの向上に努めていきます。また当社がお客さま接点拡大の起点となり、グループの顧客基盤の強化に貢献をしていきます。



ペット&ファミリー損害保険株式会社
代表取締役社長
三瓶 雅央

1983年、太陽生命保険に入社。2015年よりペット&ファミリー少額短期保険代表取締役社長。2019年4月から現職。

ペットに寄り添う、家族を支える

飼い主さまとペットが安心して治療を受けることができるよう、シンプルで分かりやすい保険と、充実した補償をお客さまに提供しています。

またペット&ファミリー損保では、自社ホームページにペットライフを充実させるための情報を分かりやすく紹介したコンテンツ「Pet News Storage」を掲載しています。

ペット保険への加入率は2割に満たずまだまだ低い状況です。ペットオーナーの皆さまへ様々な情報を提供するなかで、ペットの医療や健康に対するニーズを発見いただき、ペット保険の提供を通じて社会的課題の解決に貢献していきます。

Pet News Storage について

「エンタメ」「健康」「図鑑」「気持ち」「豆知識」「飼い方」の6つのカテゴリーで

「ペットライフに、新しい発見を。」

をテーマに運営するWebメディアです。
URL: <https://www.petfamilyins.co.jp/pns/>



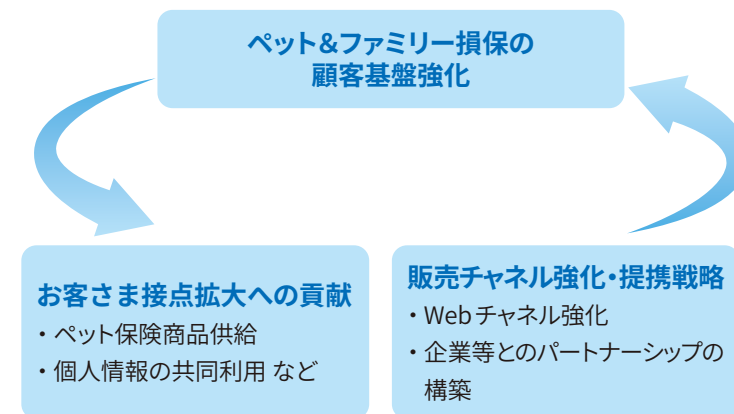
Pet News Storage

グループのお客さま接点拡大の起点

ペット&ファミリー損保では、太陽生命にペット保険商品を提供することで商品ラインアップの充実に貢献しています。

また、約19万件（2023年3月末）の保有契約を基盤としつつ、Webチャネルの強化や提携戦略の遂行により、ペット保険をより多くのペットオーナーの皆さまへお届けすることで、さらなる保有契約の拡大に取り組んでいます。

ペット&ファミリー損保がグループのお客さま接点拡大の起点となり、商品供給や個人情報の共同利用などを通じてグループの顧客基盤強化へ貢献していきます。



新領域 — All Right

新領域を探索し、 コアビジネスである 生命保険事業を強化

All Right は、新領域を探索し、将来的なコアビジネスである生命保険事業の強化を目的とする新規事業に取り組む会社です。デジタルツールを活用し、各提携先と連携することでグループの新たな顧客接点を構築するとともに、新たな形でお客さまのニーズにお応えする保険を中心とする商品・サービスの開発・提供を目指していきます。



株式会社 All Right
代表取締役社長
池端 修

株式会社 T&D ホールディングス 執行役員

1991年、太陽生命保険に入社。2020年よりT&D ホールディングス経営企画部長、2023年4月より同社執行役員。2023年4月から現職。

新たな顧客接点を構築することを目的に、All Right 社を設立

日本国内では、少子高齢化と人口減少が進んでおり、国内マーケットはますます競争が激化していくなか、今後どのように顧客接点を構築するかが大きな課題です。それを踏まえ、デジタルツールの活用と提携先との連携により、新たな顧客接点を構築することを目的として、2022年9月に All Right 社を設立しました。

2023年7月より、健康増進・ヘルスケア関連企業と協働し、提携先のお客

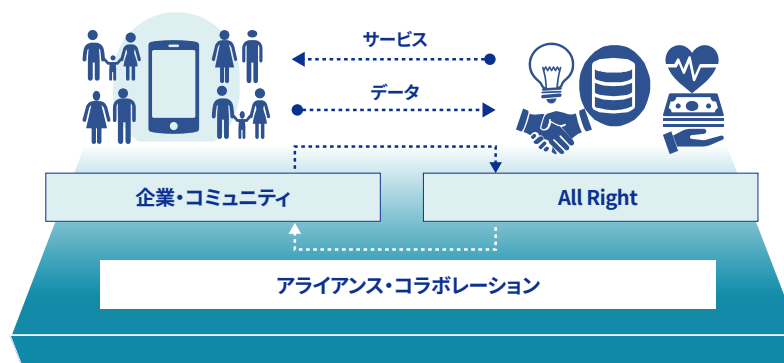
さまを応援する『ピアコネ』LINE 公式アカウントの提供を開始しました。お客さまが快適な生活を送れるような運動・食事・睡眠などの各種サービスを提供していきます。今後もデジタルツールを接点としてお客さまのデータを取りまとめ、サービス改善等に活用するとともに、新たな保険商品やサービスを開発・提供していきます。

事業の2つの軸

デジタルツールで得たデータを通じて顧客の欲求・悩みを把握し、それらを満たす／解決する商品・サービスを開発・提供

デジタルツールを活用した
顧客接点の構築

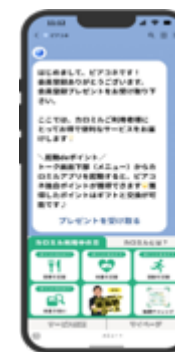
データを活用した
新たな商品・サービスの開発



健康応援サービス「ピアコネ」



<画面イメージ>



- ✓ 提携企業ごとにLINE 公式アカウントをご案内します。
- ✓ 会員登録でギフトをプレゼントします。
- ✓ リッチメニューには提携企業に応じた各種サービスを表示します。
- ✓ リッチメニューを切り替えることで他の提携企業のサービスの利用が可能です。
- ✓ LINE 公式アカウントを通じて提携企業のサービスを利用いただいた場合にポイントを付与します。

提携企業・サービスコンテンツは今後順次拡大