

第一生命保険株式会社

2016年3月期 第2四半期 決算・経営説明会

2015/11/19

一生涯のパートナー

第一生命

本日のスケジュール

一生のパートナー

第一生命

時間	タイトル	スピーカー	役職
09:00 – 09:10	新中期経営計画の進捗状況	渡邊 光一郎	第一生命保険株式会社 代表取締役社長
09:10 – 09:45	ネオファースト生命の経営戦略	徳岡 裕士	ネオファースト生命保険株式会社 代表取締役社長
09:45 – 10:20	第一フロンティア生命の経営戦略	金井 洋	第一フロンティア生命保険株式会社 代表取締役社長
10:20 – 10:30	<休憩>		
10:30 – 11:20	プロテクティブ・ライフ・コーポレーションについて	リチャード・ビーレン	プロテクティブ生命 副会長兼CFO
11:20 – 11:55	第一生命の運用戦略	堤 悟	第一生命保険株式会社 代表取締役副社長執行役員
11:55 – 12:40	<昼食>		
12:40 – 13:15	国内営業戦略	寺本 秀雄	第一生命保険株式会社 取締役専務執行役員
13:15 – 13:55	業績動向・EEV	稲垣 精二	第一生命保険株式会社 常務執行役員
13:55 – 14:30	質疑応答	役員一同	

新中期経営計画の進捗状況



代表取締役社長
渡邊 光一郎

一生涯のパートナー

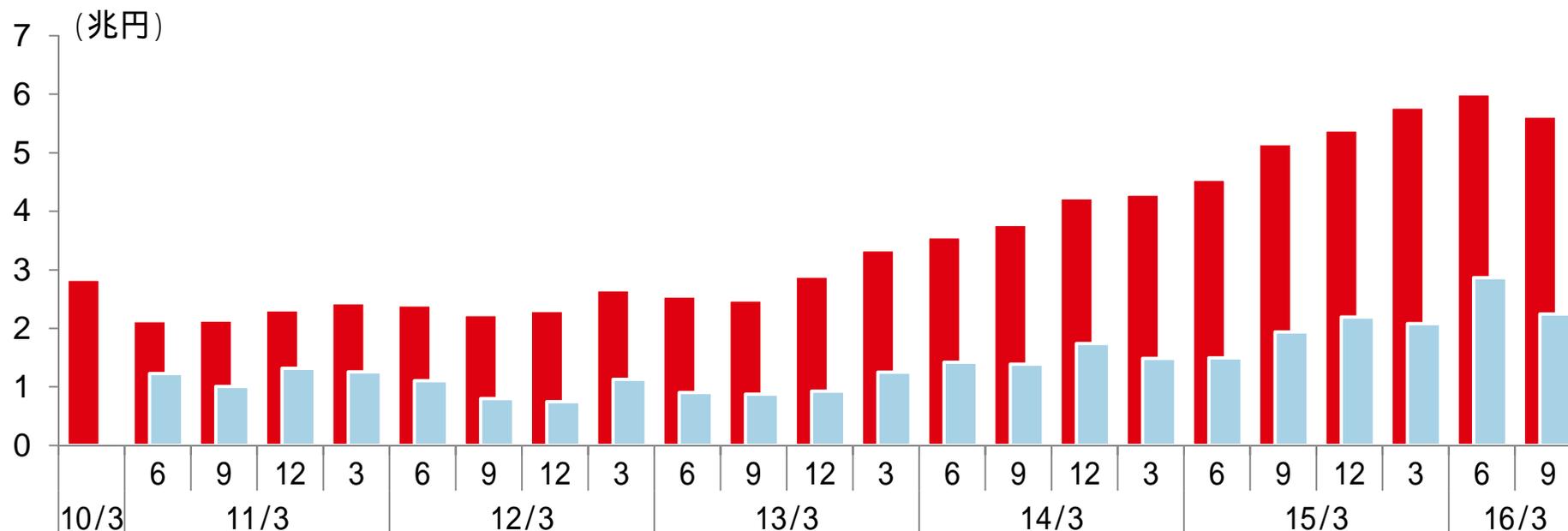
第一生命

第一生命グループのEEV

一生涯のパートナー

第一生命

第一生命グループのEEVと株式時価総額の推移

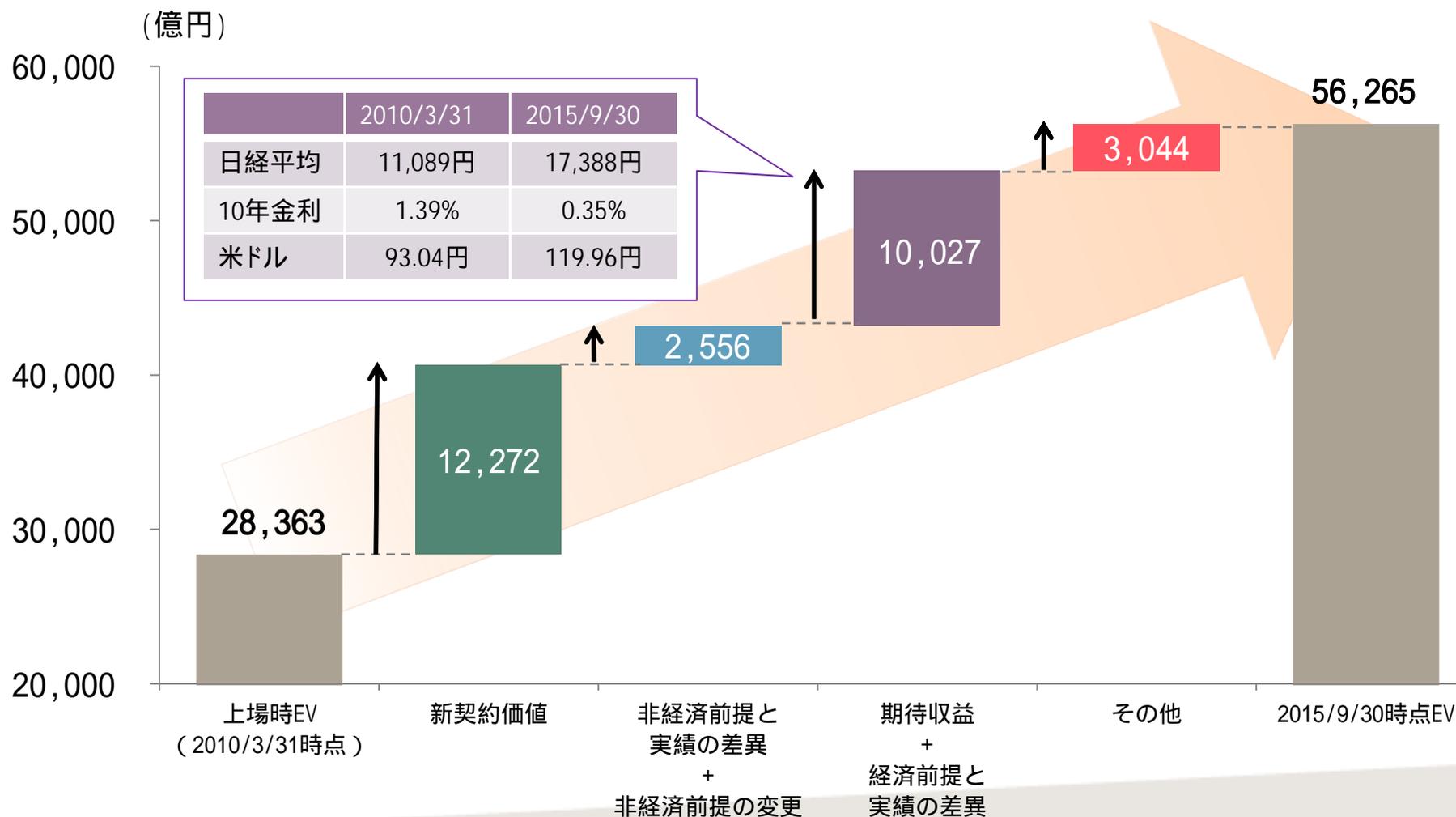


EV倍率の推移



EEVの成長を牽引する新契約価値の拡大

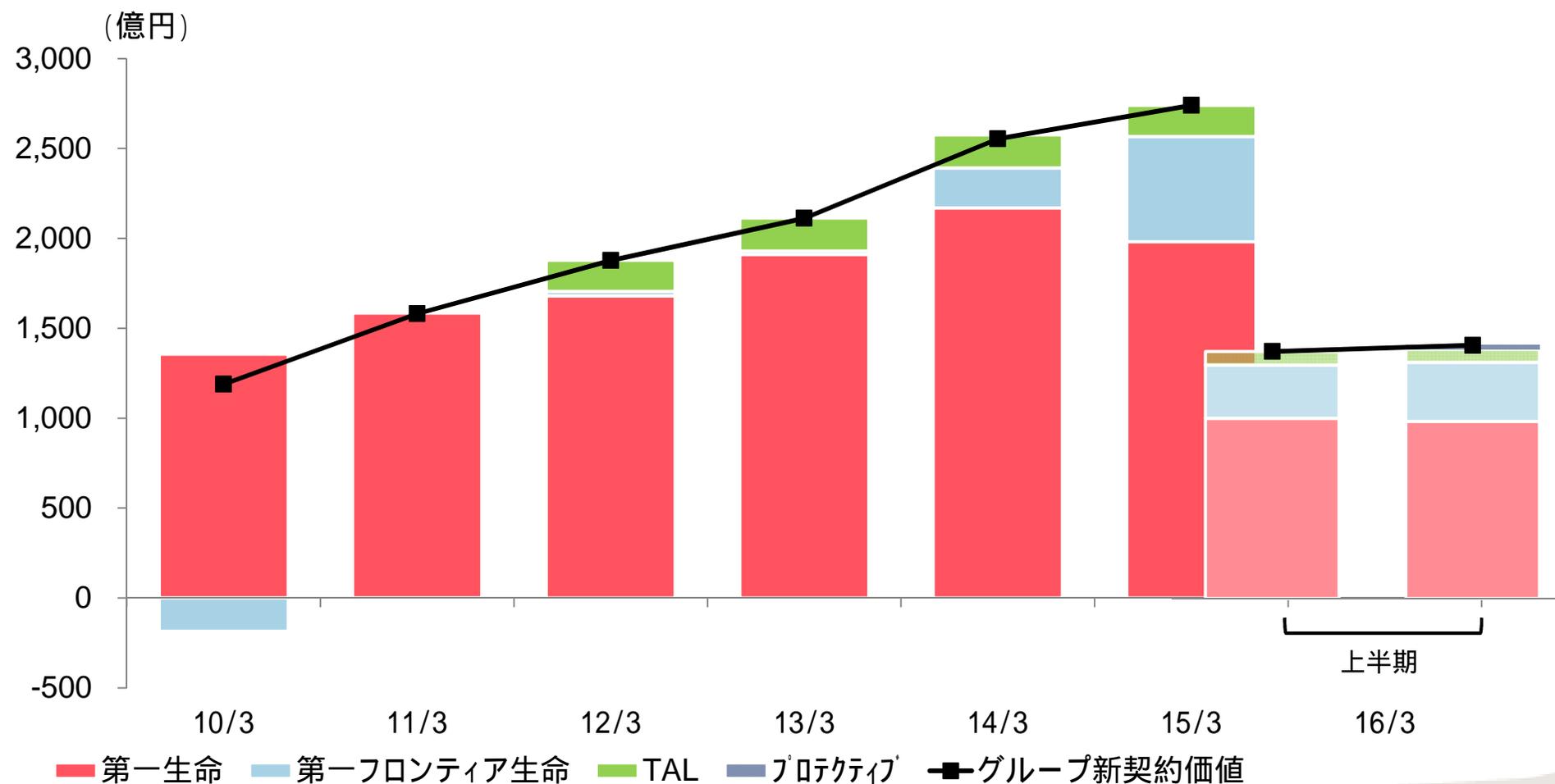
上場来のグループEEV変動要因分析(2010/3/31～2015/9/30)



(注) 数値は過去5会計年度と当年度第2四半期における変動要因の単純合計値

グループ各社の貢献で高い伸びを示す新契約価値

第一生命グループの新契約価値



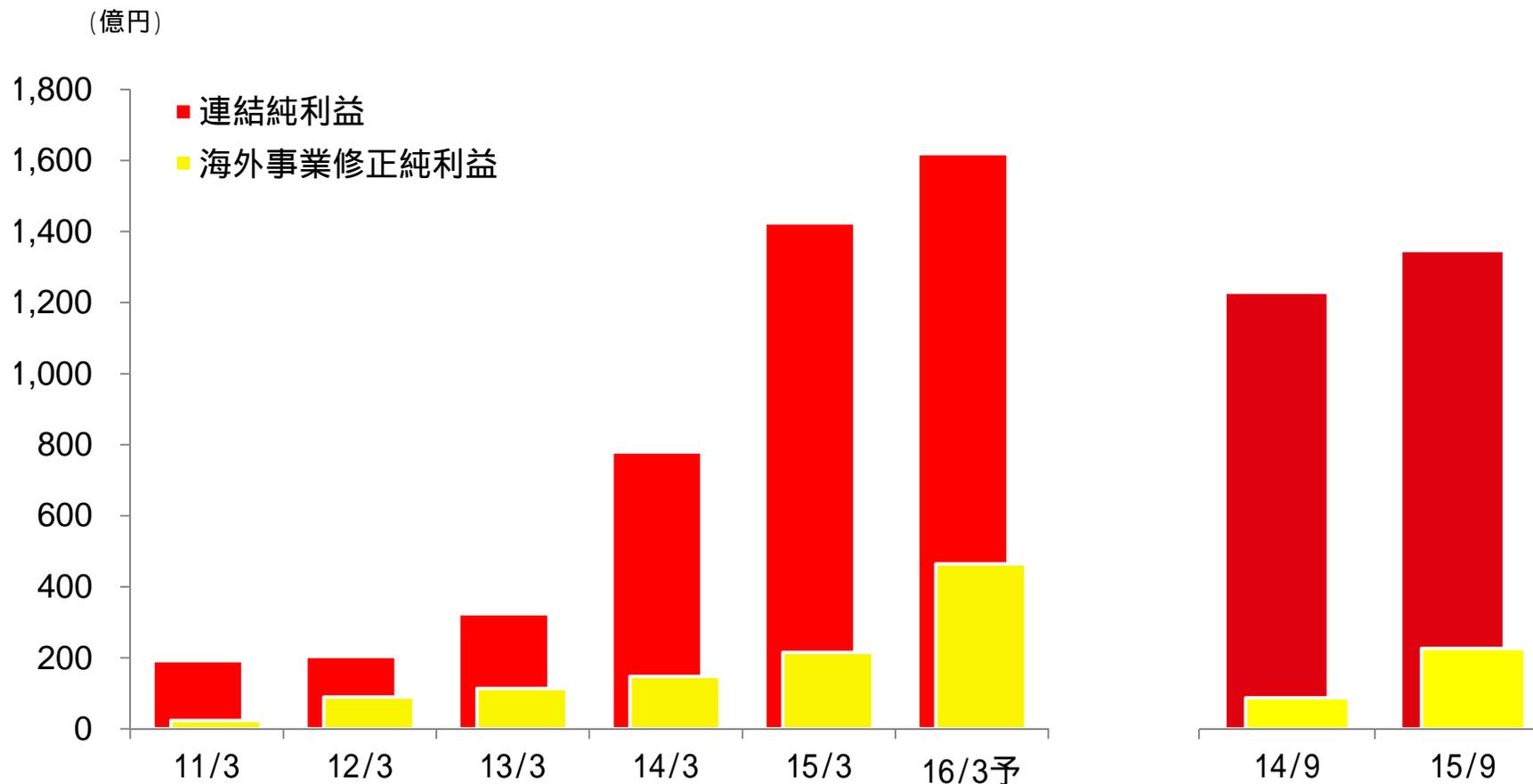
高い利益成長

一生のパートナー

第一生命

連結純利益と海外事業修正純利益の推移

上半期業績



(注) 2016年3月期の純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を記載

2015-17年度 中期経営計画 計数目標 ¹

一生のパートナー

第一生命

項目		経営目標
企業価値	EV成長率(RoEV)	<u>8%を超える</u> 平均的成長
	連結修正純利益 ^{※2}	2017年度 <u>2,200億円</u>
トップライン (成長性)	グループ 保有契約年換算保険料	2017年度末実績 <u>9%</u> 成長 (対2014年度末)
資本水準	資本充足率(経済価値) ^{※3}	2017年度末までに <u>170%~200%</u>
株主還元	連結修正純利益に対する 総還元性向	D-Ambitious 期間中に <u>40%</u>

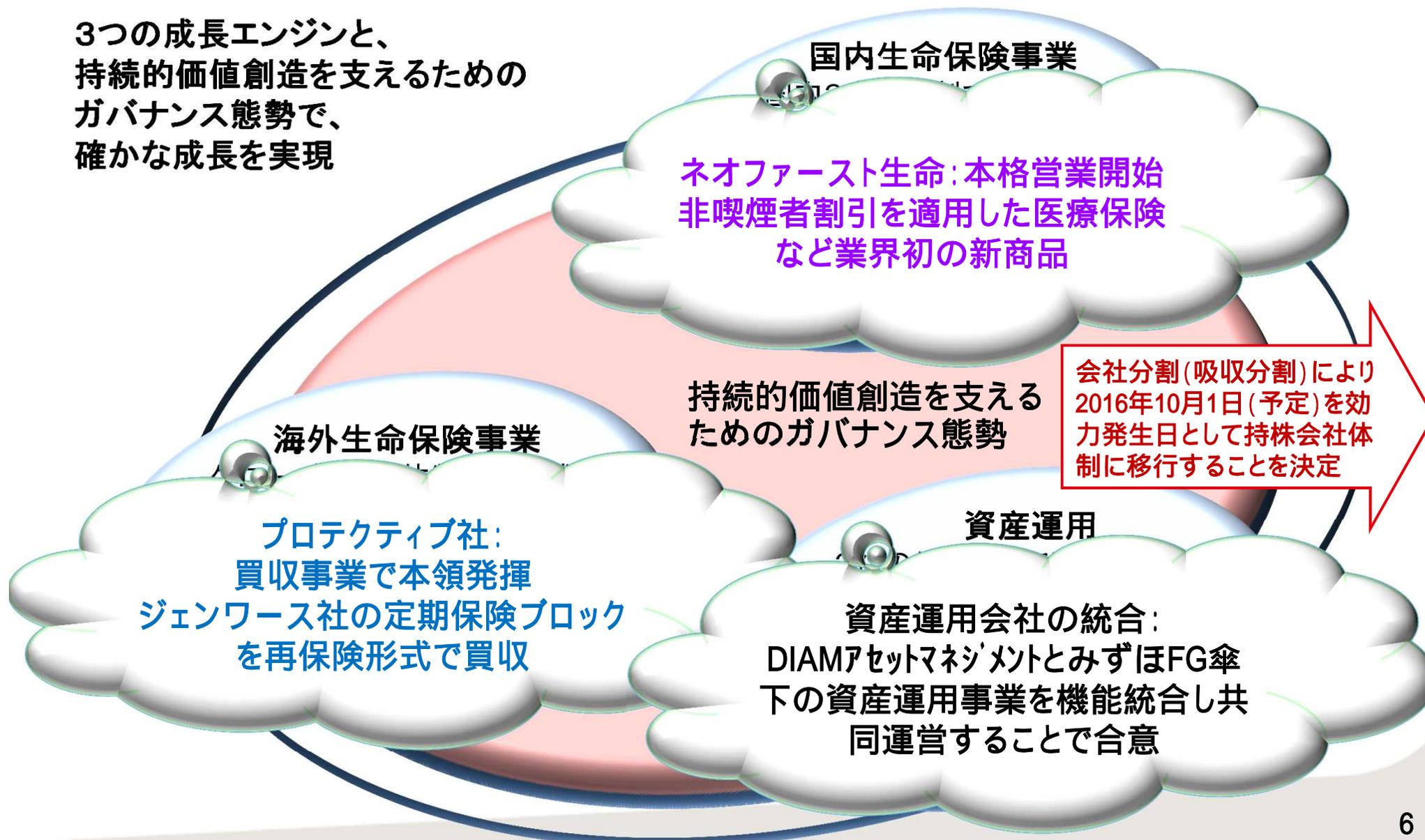
1 上記経営目標水準は、経済環境の前提が設定時の水準から大きく乖離することなく推移すると仮定しています。

2 連結修正純利益とは、実質的な収益力を示す指標であり、連結当期純利益に負債性内部留保(危険準備金、価格変動準備金)繰入額のうち、法定繰入額を超過して繰り入れた額(税引後)を加算する等して算出しています。

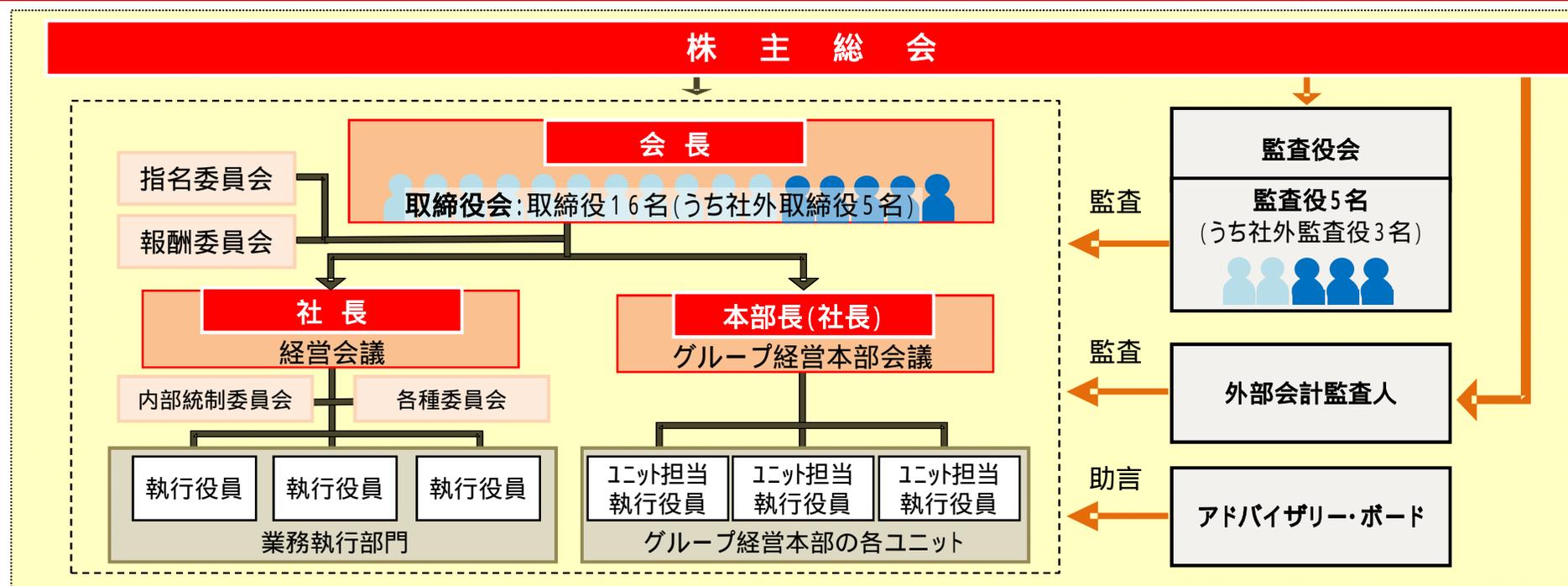
3 資本充足率(経済価値)とは健全性を示す指標で、経済価値ベースで算出した資本を内部モデルで計算したリスク量(信頼水準99.5%、税引後ベース)で割って算出しています。

3つの成長エンジンとガバナンス態勢

3つの成長エンジンと、
持続的価値創造を支えるための
ガバナンス態勢で、
確かな成長を実現

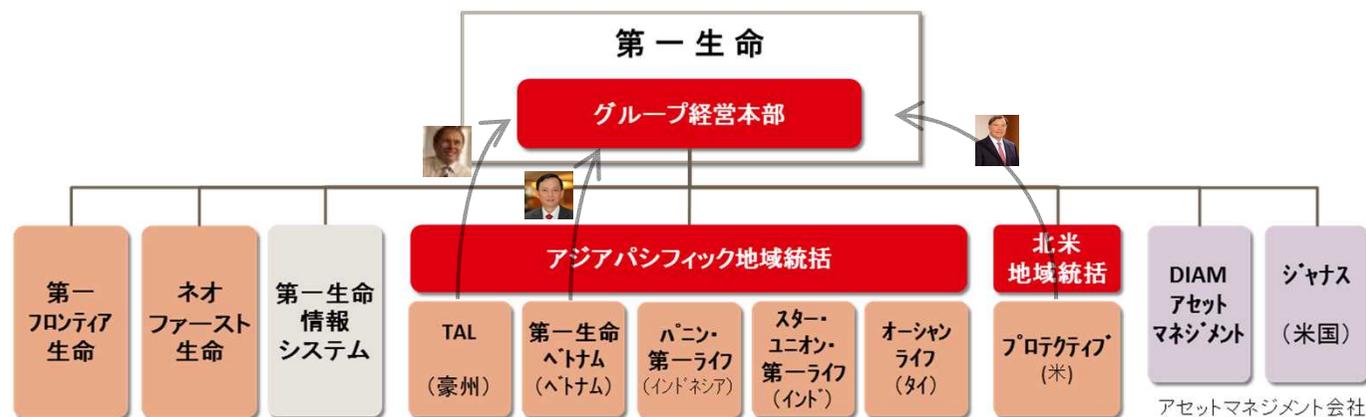


ガバナンス態勢の強化

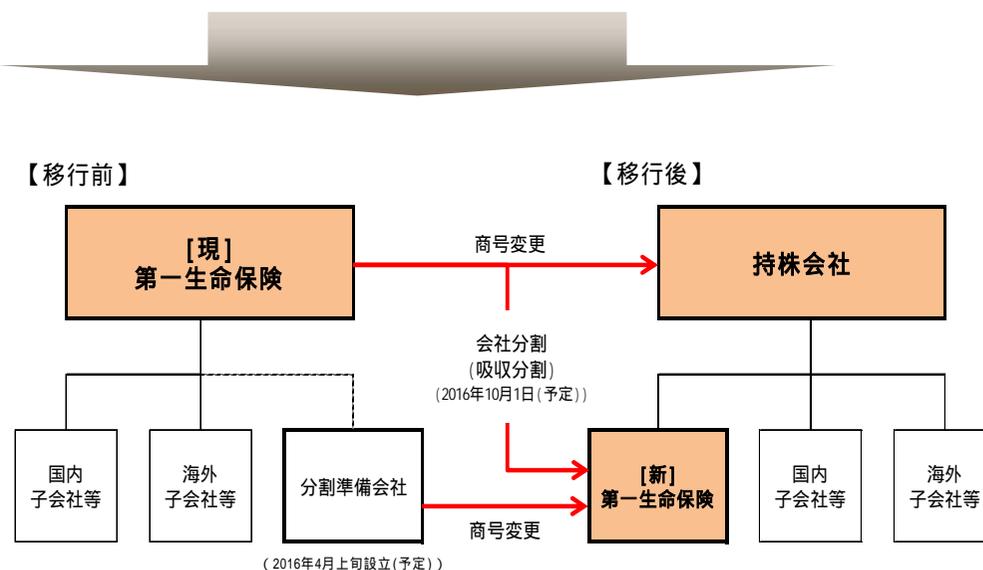


- 社外取締役を2名から5名へ(取締役会は12名→16名)
- コーポレートガバナンス基本方針を制定
- 社外役員間の意見交換・情報共有等の機会設置(一部会長・社長も意見交換に参加)
- 監査役に加え、任意組織としての指名委員会・報酬委員会も社外取締役が過半
- 任意の組織として、企業経営者・有識者から構成されるアドバイザリー・ボード

持株会社体制を視野にグループ経営本部の機能強化



- 海外子会社社長がグループ経営本部会議に参加し、活発な議論を展開
- 地域統括会社の本格運営
 - ✓ 北米ではM&A案件の意思決定プロセス高度化・迅速化
 - ✓ アジアパシフィックではグローバル人財を採用し、情報収集・分析力を強化
- 持株会社体制移行を見据えた組織設計・業務運営体制の整備進む



中期経営計画「D - Ambitious」

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
		上場5周年					上場10周年		創業120周年
<p>更なる飛躍への挑戦と持続的成長の実現</p>					<p>安心の最高峰を、地域へ、世界へ</p>				
<p>Action D グループを挙げた 更なる飛躍への挑戦</p>		<p>D-Ambitious グループを挙げた 持続的価値創造の実現</p>			<p>いちばん、人を考える 会社になる。</p>				

基本戦略 (4つのD)	
D ynamism	1.成長戦略
D iscipline	2.ERM
D imension	3.グループ運営態勢
D iversity	4.グループ人財価値

- 「3つの成長エンジン(国内生命保険、海外生命保険、資産運用)」で、成長を加速
- 持続的成長を支える経営管理態勢の確立
 - ・海外地域統括の本格稼働によるグローバル3極体制の確立(日本・北米・アジアパシフィック)
 - ・持株会社体制への移行等を通じたコーポレートガバナンスの高度化
- 連結利益の倍増、グローバル規制を見据えた資本水準の確保、ステークホルダーの期待に応える一段高い還元水準の実現

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社
経営企画部 IR室
電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

ネオファースト生命の経営戦略

ネオファースト生命保険株式会社
代表取締役社長 徳岡 裕士

「あったらいいな」をいちばんに。

ネオファースト生命
第一生命グループ

2014年8月、第一生命の100%子会社
 2015年8月、ネオファースト生命としての第一弾商品販売開始

社名	ネオファースト生命保険株式会社 英文表記 The Neo First Life Insurance Company, Limited
沿革	<p>1999年 4月 日産火災海上保険の100%子会社として資本金50億円で ディー・アイ・ワイ生命保険株式会社設立</p> <p>1999年 5月 営業開始（定期保険「1年組み立て保険」販売）</p> <p>2002年 7月 損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命保険株式会社に社名変更</p> <p>2014年 8月 第一生命の100%子会社となる</p> <p>2014年11月 ネオファースト生命保険株式会社に社名変更 本社を東京都品川区大崎へ移転</p> <p>2015年 8月 ネオファースト生命としての第一弾商品販売開始</p>
資本金（資本準備金含む）	422億円
株主	第一生命保険株式会社（100%）
従業員数 （2015年10月1日現在）	176名（派遣社員を含む）
拠点	東京、大阪、福岡

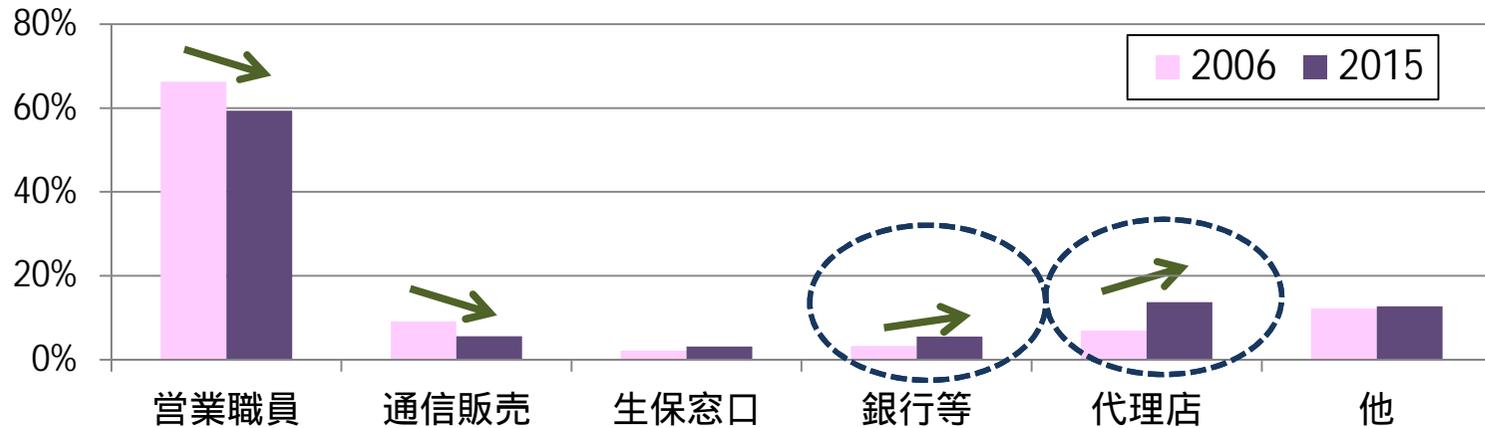
第一生命・第一フロンティア生命では十分にカバーできていないマーケット対策
主に保障に関して、「比較検討ニーズ」「能動的行動」のあるお客さまへの商品提供

お客さま	高コンサル・高付加価値サービス			比較検討、低価格、簡単・簡便、能動的行動		
販売チャネル 媒体	営業職員	プロ代理店 損保系・ 税理士等	銀行・証券会社 (一時払貯蓄商品)	銀行 (平準払い 保障等)	来店型 ショップ 等	ダイレクト販売 ネット・通販 チラシ・DM 等
販売商品	比較的複雑な商品			比較的シンプルな商品		
主な参入生保	大手生保	損保系 外資系	窓販専門生保 大手生保	外資系 損保系	外資系 損保系 新興生保	ネット生保 外資系 共済
当社グループにおける担い手	一生涯のパートナー 第一生命		第一フロンティア生命 第一生命グループ	「あったらいいな」をいちばんに。 ネオファースト生命 第一生命グループ		可能性 検討
市場の成熟度 市場の規模	成熟 大規模	比較的成熟 中規模		未成熟 小規模		

乗合チャネルを経由する加入が増加傾向
今後の加入意向についても「銀行等」「代理店」が伸展

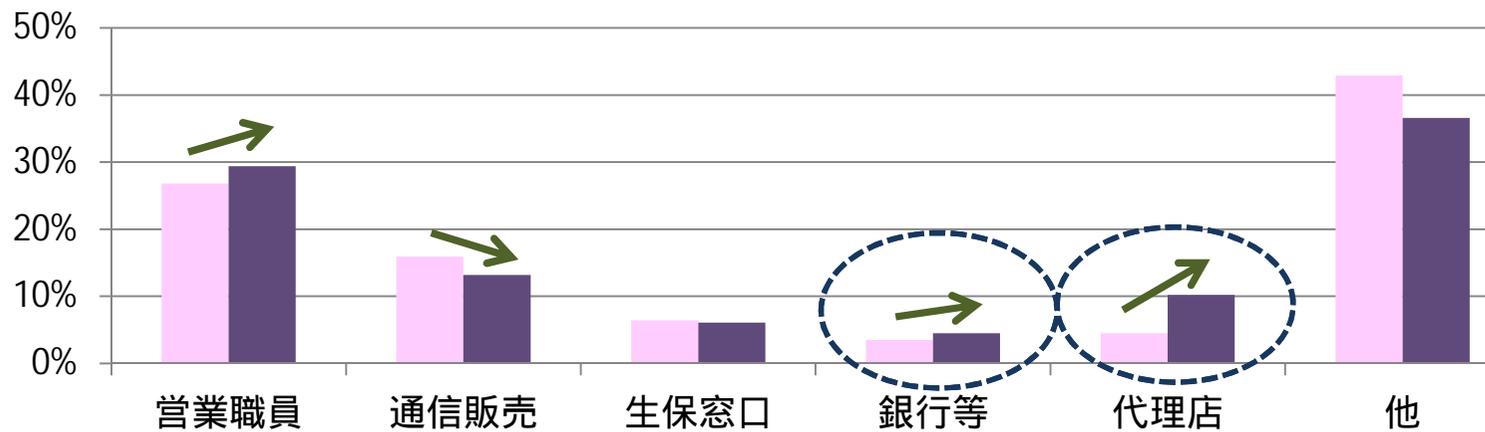
直近加入契約の 加入チャネル

直近5年間に加入した契約対象



加入意向のある チャネル

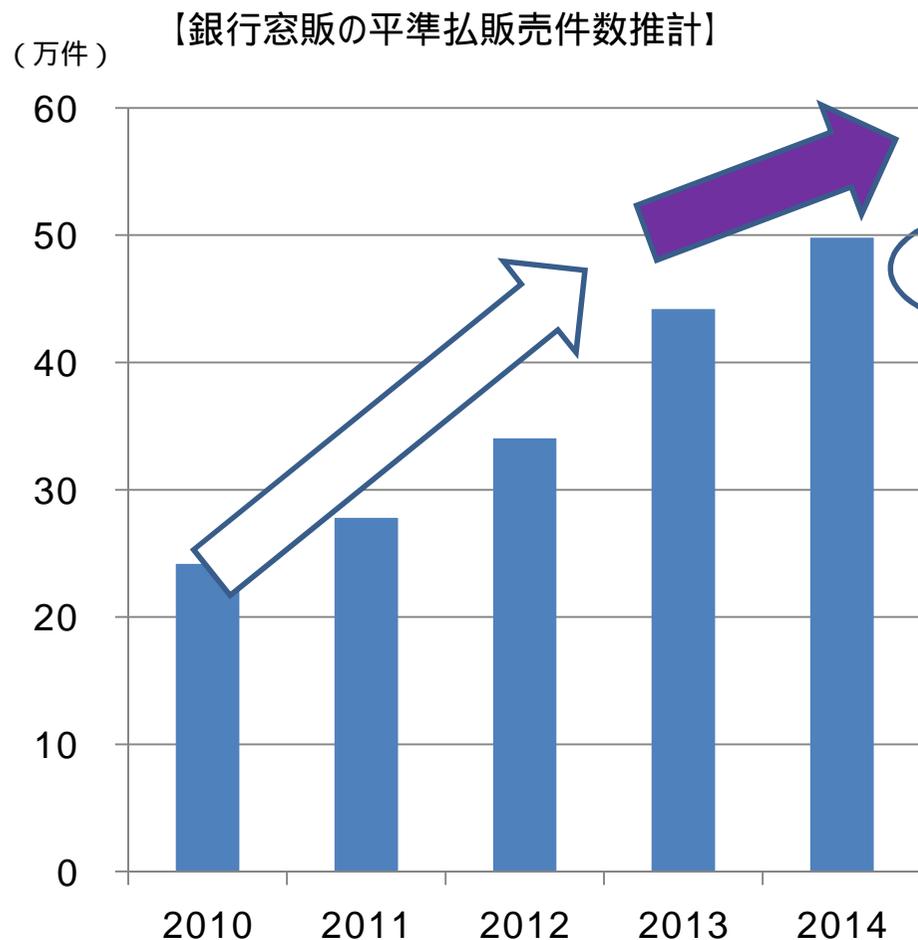
今後新たに加入するとした場合



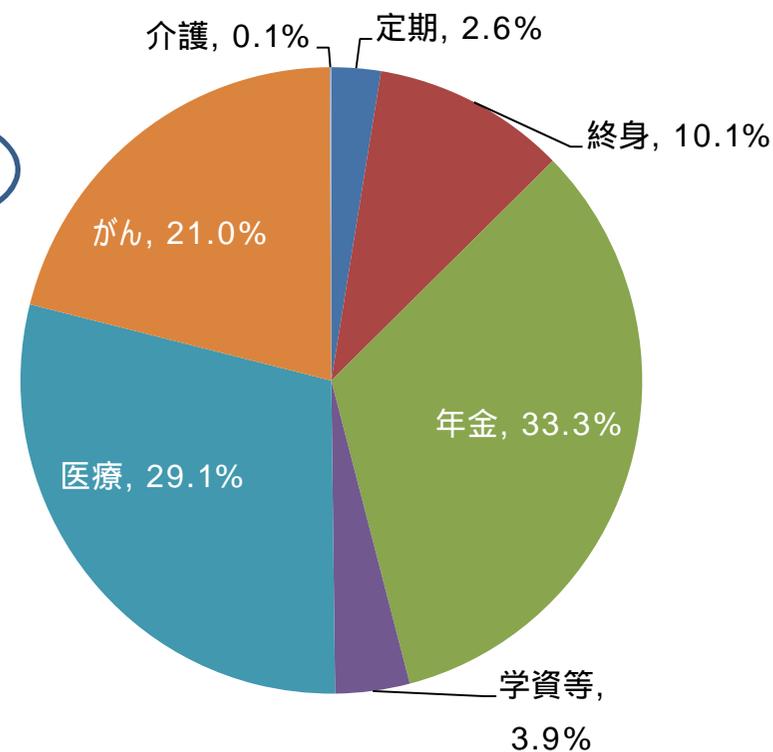
(注) 「通信販売」にはインターネット生保を含む、「代理店」には保険ショップ等を含む、「他」には郵便局・職場や組合・その他・不明等を含む

(出典)生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」2015.4-5月実施、世帯員2名以上の一般世帯対象、回収サンプル：4020

銀行窓販マーケットは引き続き高い伸展を期待
親和性の高い個人年金・終身（貯蓄機能）と、医療保険、がん保険の3種類が売れ筋



【銀行窓販全体の平準払販売商品構成】

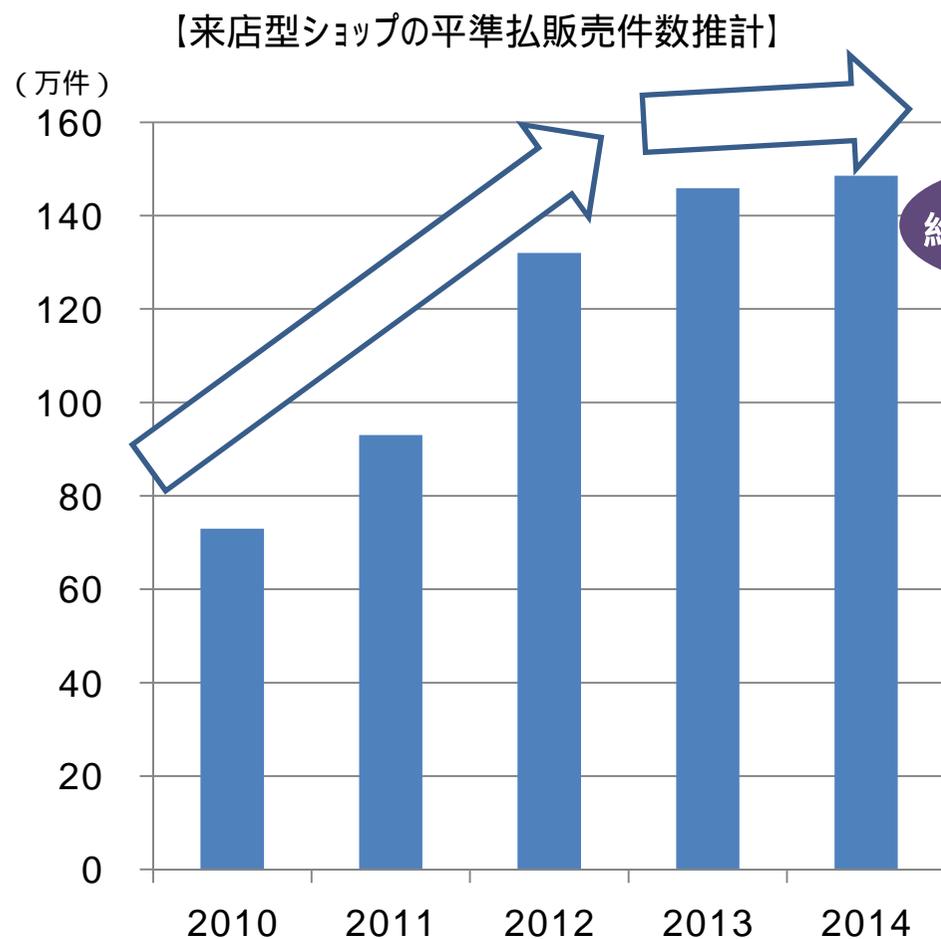


(出典) 当社推計

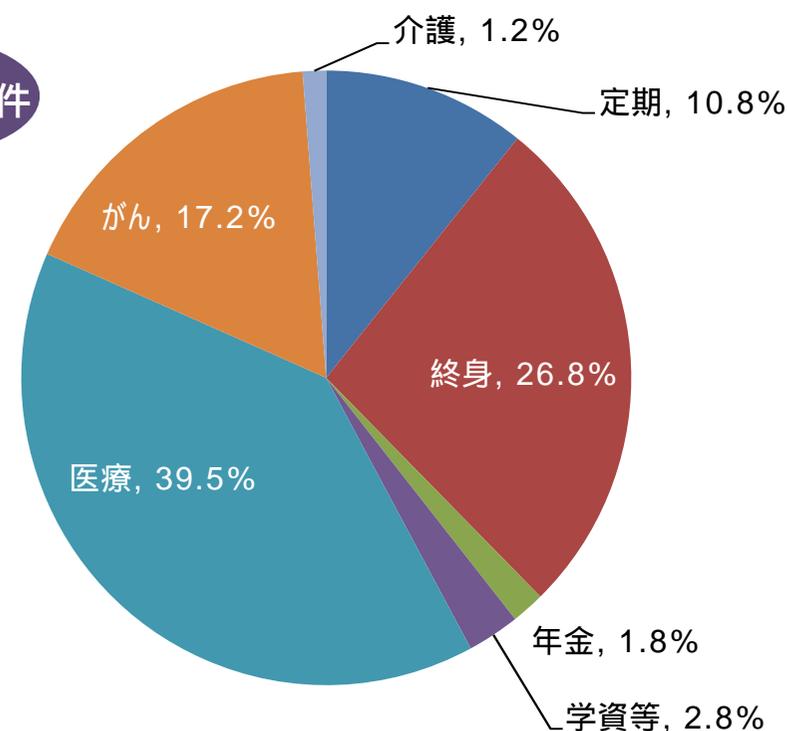
(注) 全期前納除く
(出典) 当社推計

来店型ショップマーケット（平準払い）

来店型ショップの伸展率は鈍化傾向だが、マーケット規模は銀行窓販マーケットを大きく上回る
医療保険、終身保険、がん保険が3大売れ筋商品。いずれも保障を訴求した販売



【大手保険ショップの平準払販売商品構成】



(注) 全期前納除く
(出典) 当社推計

(出典) 大手保険ショップへのヒアリングにより、当社作成

銀行窓販、来店型ショップ、訪問型乗合代理店（生保出身専門代理店）チャネルよりスタート
ダイレクト販売も含め、他のチャネル展開も検討

主要チャネル	特徴
銀行窓販 （平準払）	・マーケットの成長性が期待できる ・提携金融機関で一定の販売量が見込める
来店型ショップ	・一定のマーケットボリュームあり ・保険募集管理態勢の適正化が見込める
訪問型 乗合代理店 （生保出身専門代理店）	・既に第一生命が募集人との関係構築 ・生命保険出身者が多く募集力あり

グループ相乗効果、個社力、積極的な外部アライアンスを競争戦略の基盤とし、移り変わりが速い乗合マーケット・お客さまのニーズを先取りした「先進的差異化」「機動力」を武器とした事業展開

「先進的差異化」、「機動的な商品提供」を実現

グループの力

第一生命グループの豊富なノウハウを活用

- 膨大な医事統計データ
- 販売手法、商品企画力等のノウハウ

第一生命のインフラ等の活用

- 契約引受・支払査定事務代行
- 代理店教育管理等、営業推進代行

個社の力

軽量・機動的なシステム

- 軽量システムによるスピーディな商品開発

多様な人財

- 生保以外出身者等の多様な人財による新発想

外部の力

外部リソースとの積極連携

- 医療データ保有会社との商品共同開発
- 健康増進関連の各種研究機関・企業

	安心感	商品・事務開発力			チャネル展開力
	ブランド	医事統計等 データ保有	軽量な システム	生保事務 ノウハウ	金融機関等 との関係性
損保系生保	親会社のブランド力				親会社の提携活用
外資系					
ネオファースト	親会社のブランド力	親会社のデータ活用		親会社のノウハウ活用	親会社の提携活用

まずは、事業基盤の確立を急ぐ
 中長期的には、比較マーケットにおいて確固たる地位を確立し、No.1 会社を目指す

2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
第一次中計 黎明ステージ			第二次中計 高成長ステージ			第三次中計 高位安定ステージ		
【ビジョン】 比較マーケットにおける 事業基盤の確立			【ビジョン】 比較マーケットにおける 確固たる地位の確立			【ビジョン】 比較マーケットにおける No.1 会社へ		
委託先チャネルでの 平準払保障シェアNo.1			委託先チャネルの全国展開 平準払保障シェアトップ3			平準払保障新契約件数 業界No.1		

従来商品の延長による価格競争に止まらない、「健康増進を軸とした先進的かつ差異化戦略」、「合理的な低価格設定戦略」を採択（新しい価値観、領域の創造）
まずは、販売量が最も多く見込める医療を中心とした商品群からスタート

< 商品開発コンセプト >

「健康増進」をキーワードとした先進性と特徴のある商品開発
「合理的な低価格設定」による価格競争力の維持
バランスのとれた収益源泉を確保するラインナップの充実

背景

少子高齢化の伸展

疾病構造の変化（生活習慣病の割合が増加）

自身の健康について不安がある方は61.1%

(出典)少子高齢社会等調査検討事業報告書（健康意識調査編）
2014年3月 みずほ情報総研株式会社

国民一人ひとりの健康増進への意識の高まり
これを支援する社会環境の整備・拡充
政府・自治体・民間企業における「健康増進」に向けた
枠組みづくりの動き（健康寿命の延伸・医療費適正化）

健康増進をキーワードとした商品開発を行い、お客さまの健康増進の支援につながる保険商品を提供する。

移り変わりが速い乗合マーケットのニーズを先取りした商品を他社以上に機動的に新規投入・改定
 今年度は、8月販売の2商品に加え、さらに年度内に新商品投入予定

< 各社の主契約新商品投入数（2年間：2013年5月 - 2015年4月発売） >

会社名	2013/5-2014/4		2014/5-2015/4	
	平準払	一時払	平準払	一時払
A社	1		2	
B社	2		1	
C社	2		1	
D社	2		3	
E社	1			1
F社	1			
G社	1		1	
H社	1		1	



< ネオファースト生命 >

競合他社を凌駕する
機動的な商品投入

（出典）生命保険文化センター「各社個人保険商品一覧」（2015年8月、2014年8月）

非喫煙者割引、定額給付から自己負担填補・一時金型等の新しい保障スタイルの創造

< 終身医療保険 >

- 医療を取り巻く環境の変化
 - 入院短期化、1日当たり医療費高騰
- 従来給付では・・・お客さまの不安・不満
 - 自己負担への不安
 - 保険料の無駄をなくしたい

入院時にまとまった金額
をお支払い

入院・手術時の自己負担額
をお支払い

非喫煙者は
保険料割引

手術・30日以上^(注)の症状継続
でお支払い(心筋梗塞・脳卒中)

低解約返戻金タイプによる
保険料割引

非喫煙者は
保険料割引

銀行窓販・来店型ショップ初!

< 特定疾病保障終身保険 >

- 特定疾病(三大疾病)を取り巻く環境
 - 銀行窓販・来店型ショップでは販売実績乏しい
 - 給付に対する漠然とした不安
(死亡給付がない、保険料が高い、医療の進歩に対応した給付体系ではない・・・)

(注) 30日以上^(注)の労働の制限を必要とする状態が継続したと医師によって診断されたとき

終身医療保険の保険料比較感（対ネオファースト生命）

- 非喫煙者割引といった合理的な保険料設定
- 競合他社との比較では、価格競争力がありマーケット参入力は十分

< 終身医療保険の保険料比較 >

保障内容

入院：日額5,000円（1入院60日限度）

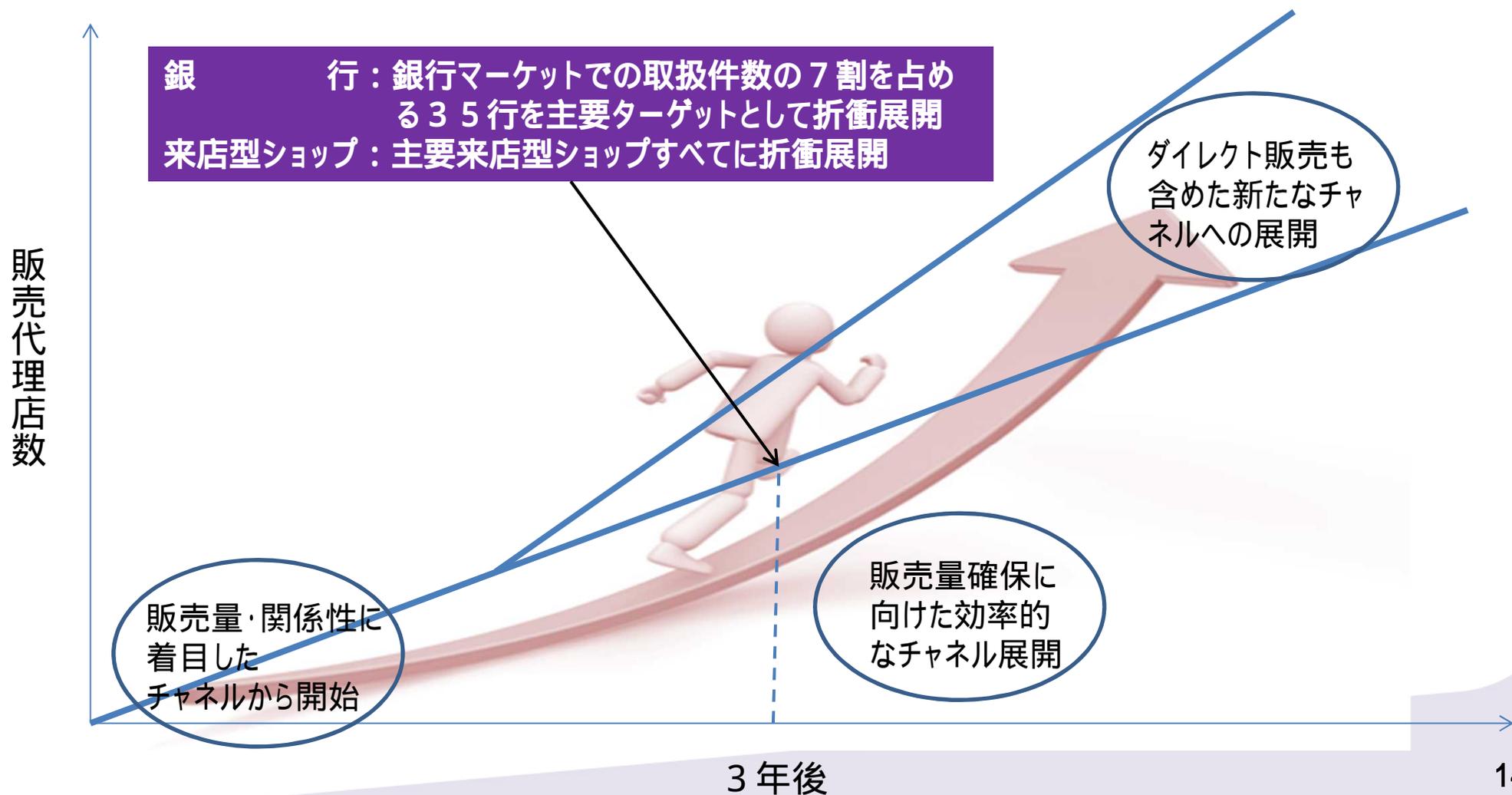
保険料比較（終身払・月払）・・・ ネオファーストは非喫煙者割引料率

	ネオファースト		A社	C社	H社
	手術給付なし	手術給付あり	手術給付あり	手術給付あり	手術給付あり
男性					
30歳	875	1,272	1,510	1,330	1,450
40歳	1,180	1,697	2,005	1,840	1,980
50歳	1,655	2,340	3,015	2,670	2,830
女性					
30歳	950	1,407	1,560	1,455	1,450
40歳	1,140	1,620	1,875	1,680	1,790
50歳	1,535	2,107	2,675	2,265	2,460

（注1）各社の保障内容は異なるので単純な比較はできない。

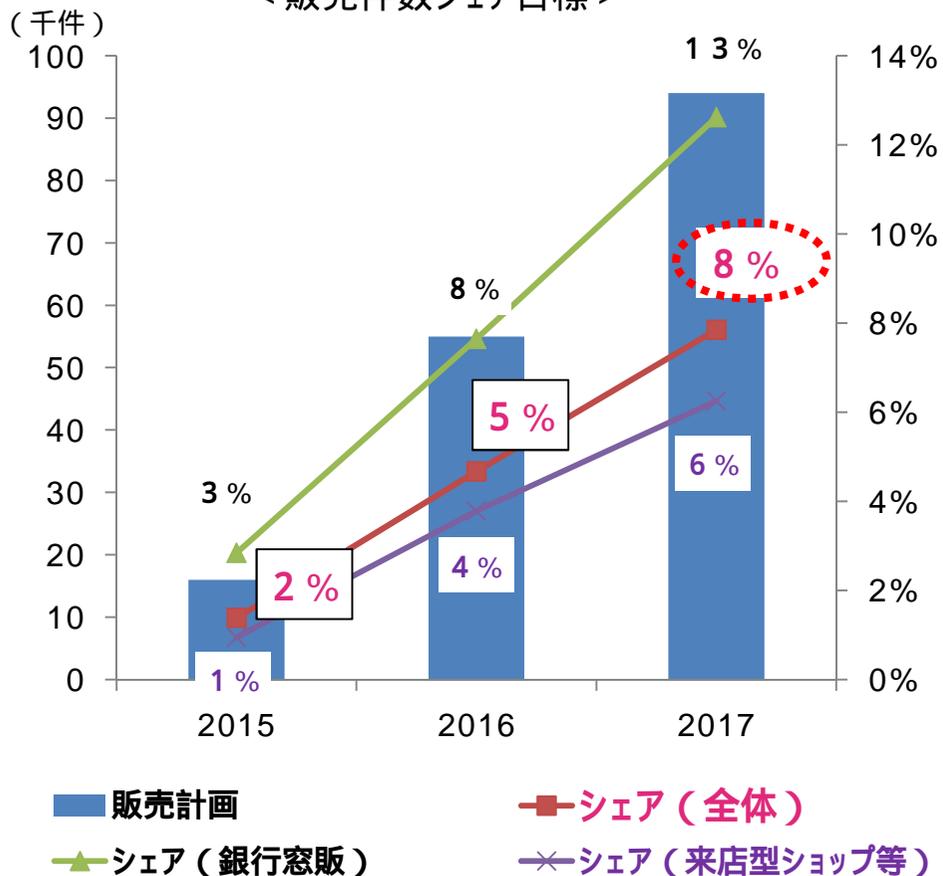
（注2）手術給付あり：ネオファーストは、入院中の手術 50,000円、外来手術 25,000円の場合
他社は、日額5,000円の入院保障の中に組み込まれている給付

- 販売量、提携先等第一生命グループとの関係性を踏まえた親密代理店よりスタート。
- 今後は、よりスピード感のあるチャンネル展開により、代理店ネットワーク拡大を目指す。
- また、ダイレクト販売等も含めた新たなチャンネルも検討。



- 2017年度までに、比較マーケットにおける平準払い保障分野での新契約販売シェア約8%を目標。
- 第二次中計2020年度までに、いわゆる“市場的認知”シェア（10%強）を目指す。

< 販売件数シェア目標 >



(1)	独占的市場シェア	73.9%以上	独占状態
(2)	相対的安定シェア	41.7%以上	トップの地位は安定 逆転可能性は低い
(3)	市場的影響シェア	26.1%以上	相対的安定シェアとともに目標値のひとつ。
(4)	市場的認知シェア	10.9%以上	市場において存在が確認される水準。 生活者がブランド認識するレベル。
(5)	市場的存在シェア	6.8%以上	市場において、存在を許されるシェア。

(出典) 「ランチェスター戦略 クーパマンの目標値」を基に当社作成

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社
経営企画部 IR室
電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

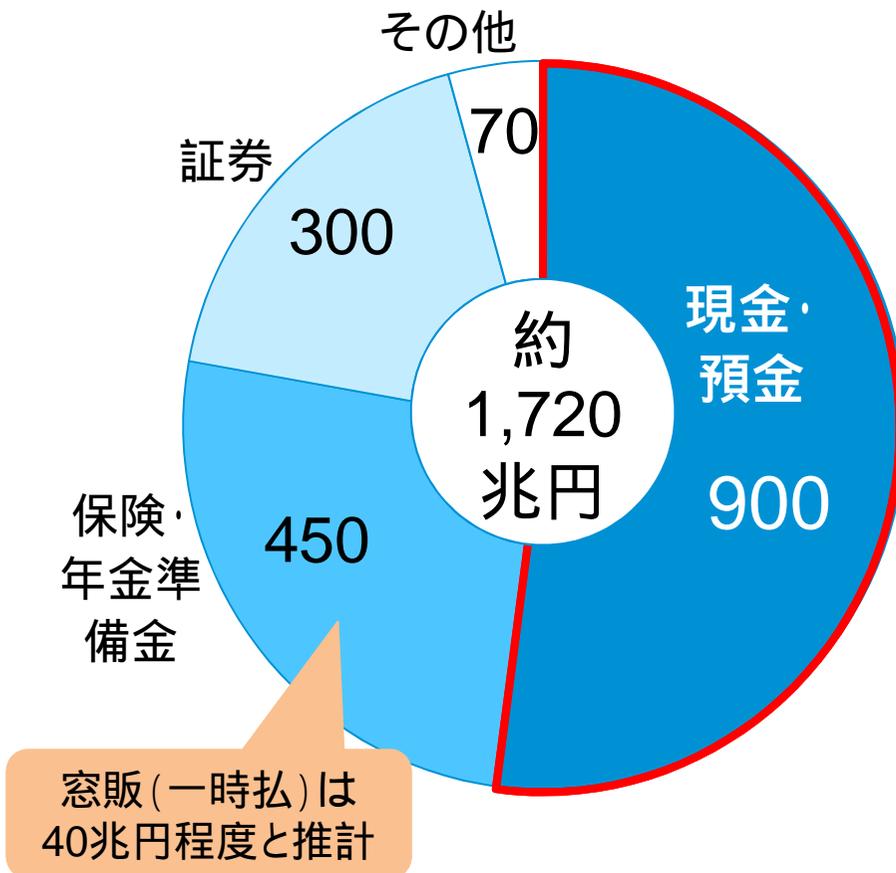
第一フロンティア生命の経営戦略

第一フロンティア生命保険株式会社
代表取締役社長 金井 洋

窓販市場の見通し

家計の金融資産1,700兆円のうち、50%以上が現預金として存在
低金利環境の継続に伴い保険窓販市場への流入資金拡大の可能性

家計の金融資産内訳 (2015.6月末時点)



国内低金利の継続

金融機関
非金利収入拡大の動き

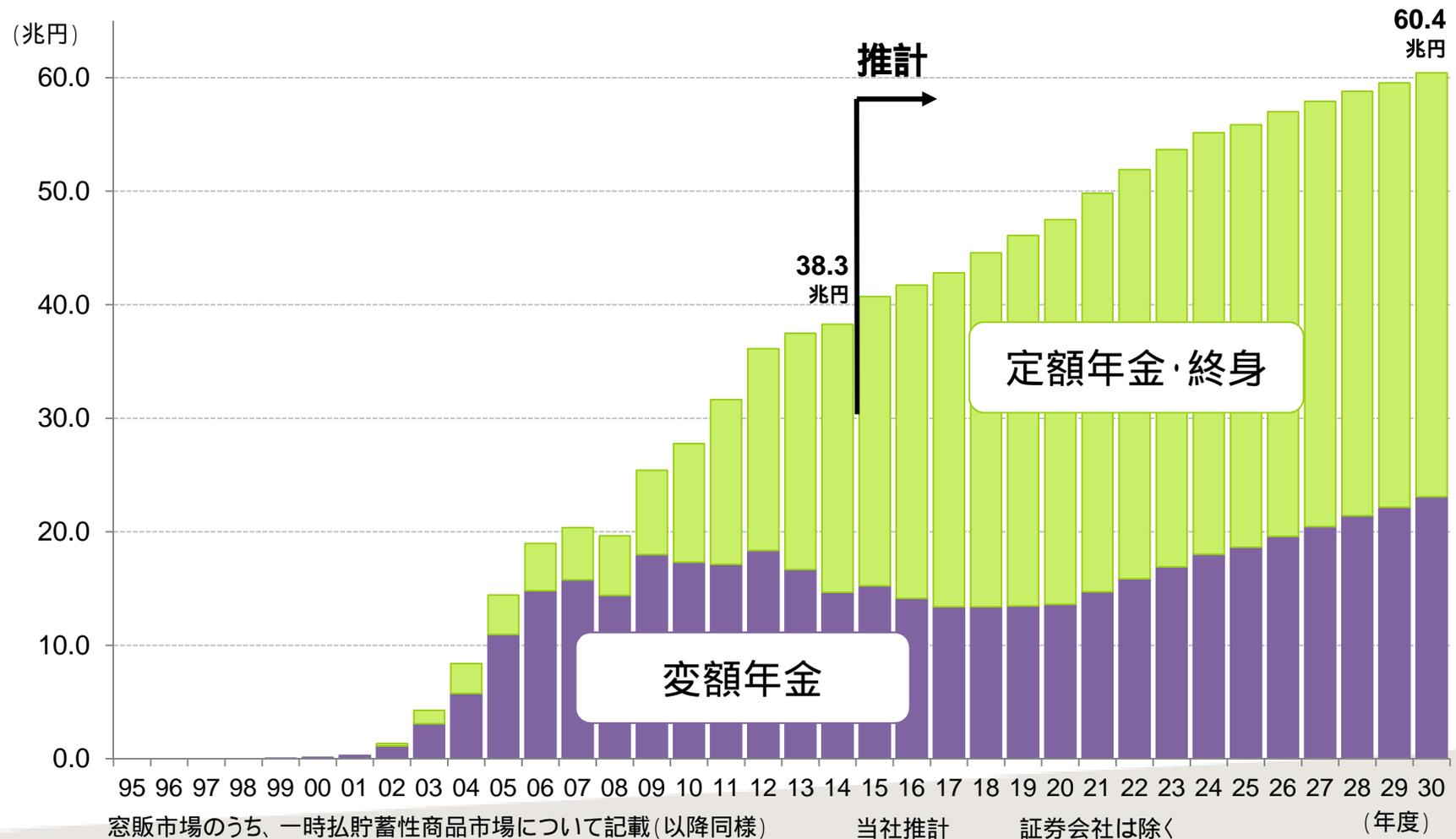
家計
より利回りの高い商品への
ニーズ拡大

現金・預金からの
資金シフト

窓販市場の見通し(ストック)

保有契約高は60兆円程度まで拡大と推計

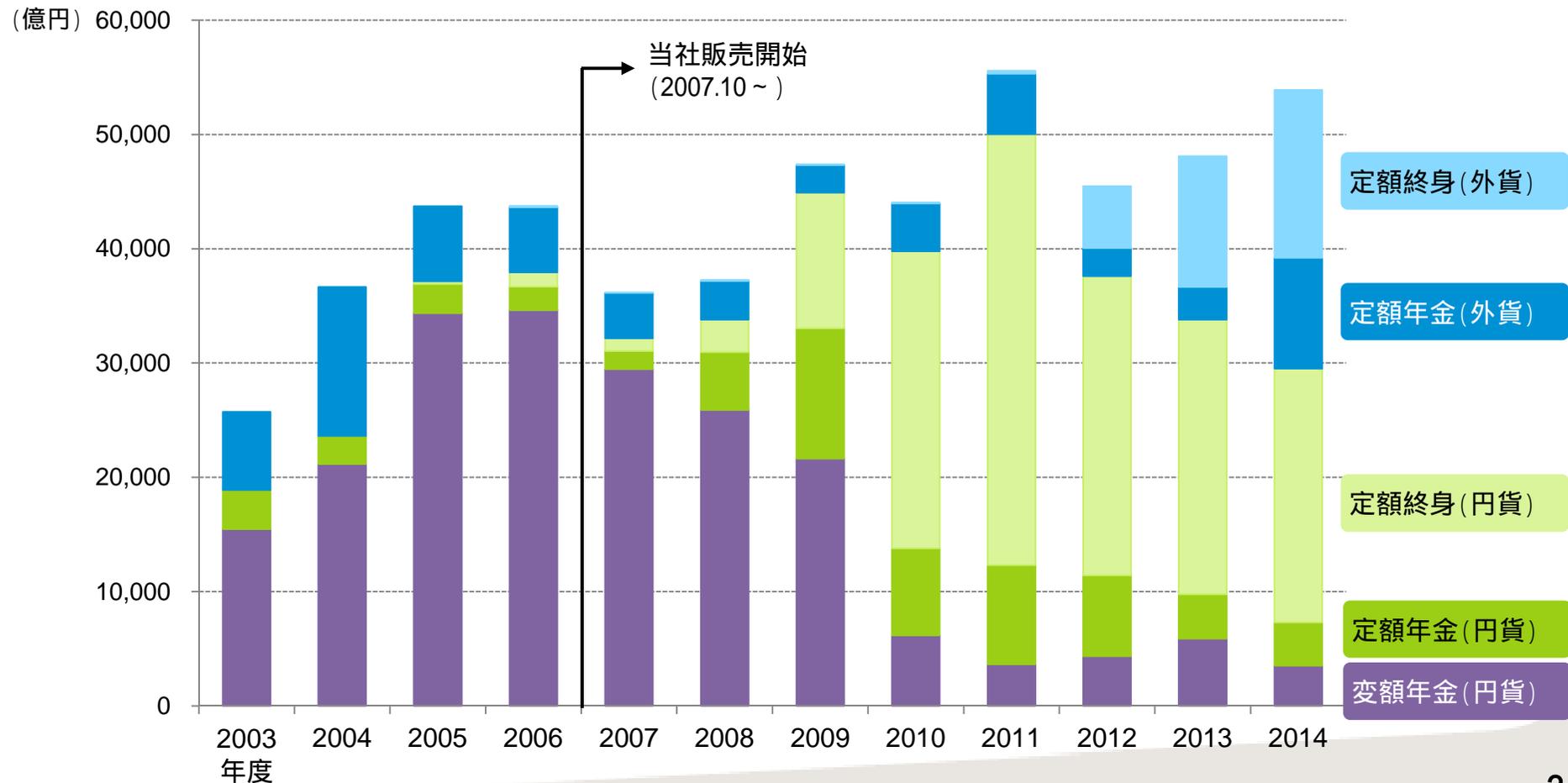
窓販市場規模 (保有契約高)



窓販市場の推移

低金利環境の継続により、円貨建商品の販売は引き続き減少傾向
相対的に金利の高い外貨建商品の市場が拡大

商品別販売額推移(貯蓄性一時払市場)



ニッキンレポート等をもとに当社推計

定額 + 変額の2階建商品は定額商品に分類

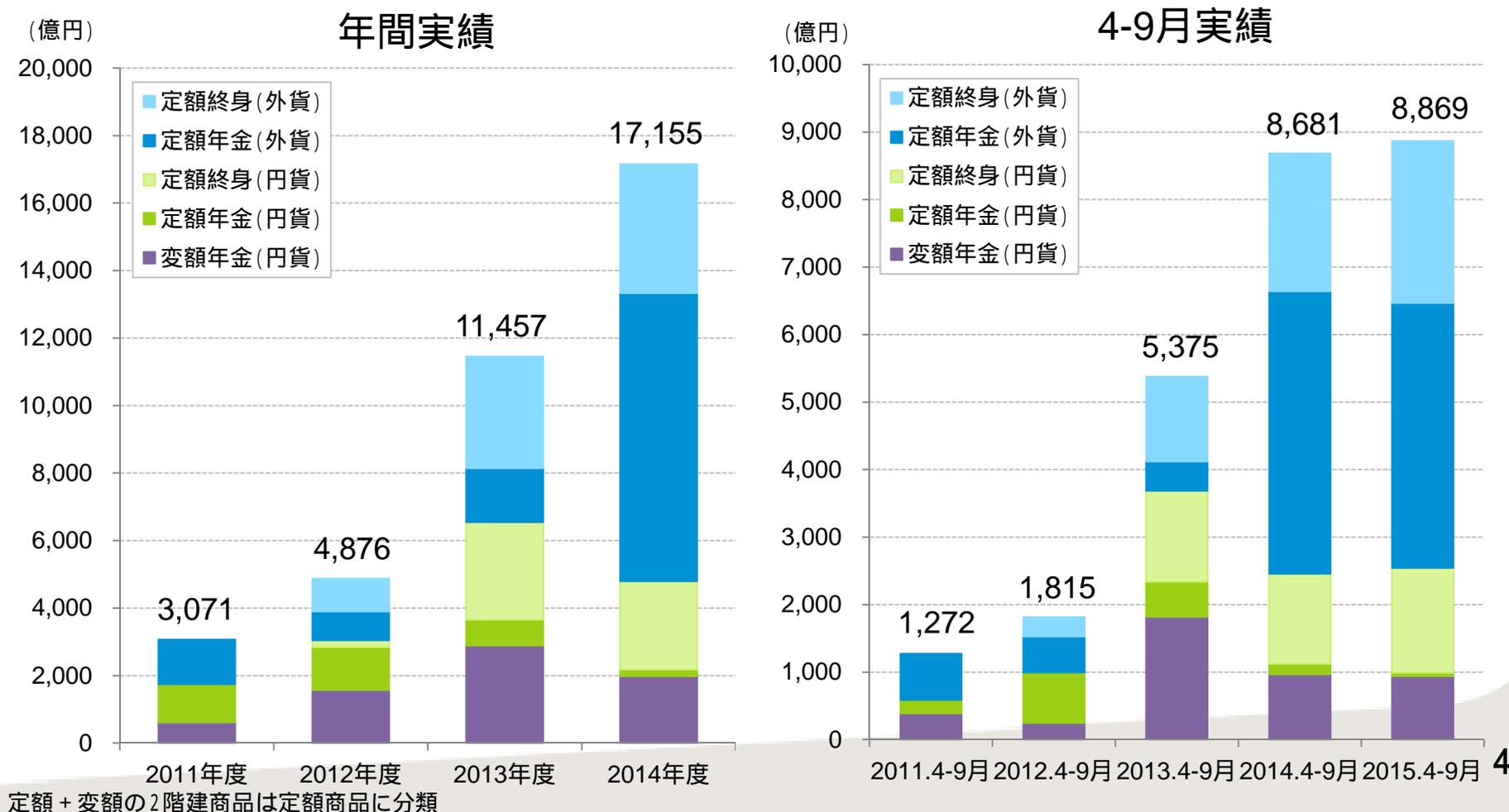
証券会社は除く

DFL販売実績

2014年度は創業以来最高の販売実績を記録

2015年度も順調に進捗、引き続き外貨建商品が好調

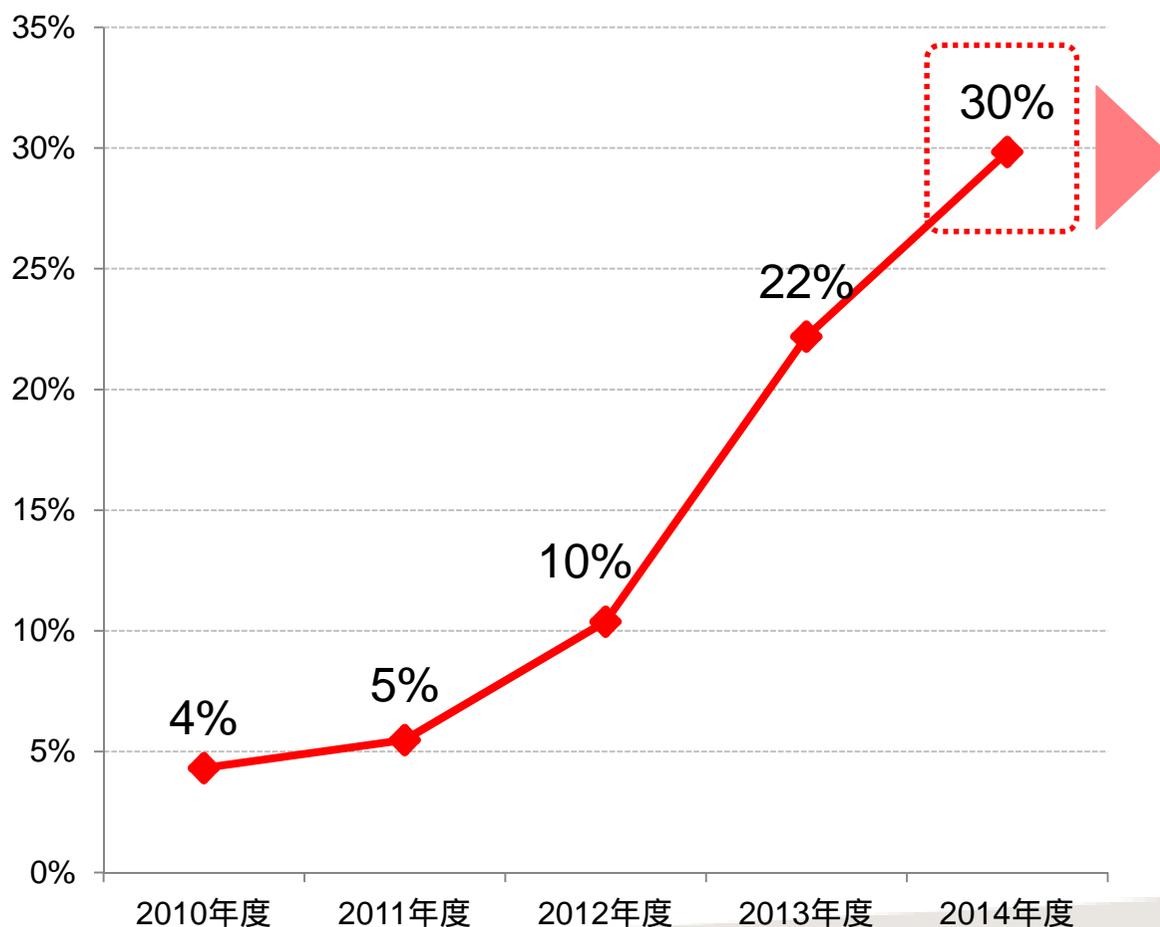
商品別販売実績 (DFL)



市場シェア

足元の市場シェアは30%、トップシェアを維持
定額年金(外貨)では2階建商品の伸展により、約80%のシェア獲得

DFL販売シェア(貯蓄性一時払市場)



カテゴリ別シェア(2014年度)

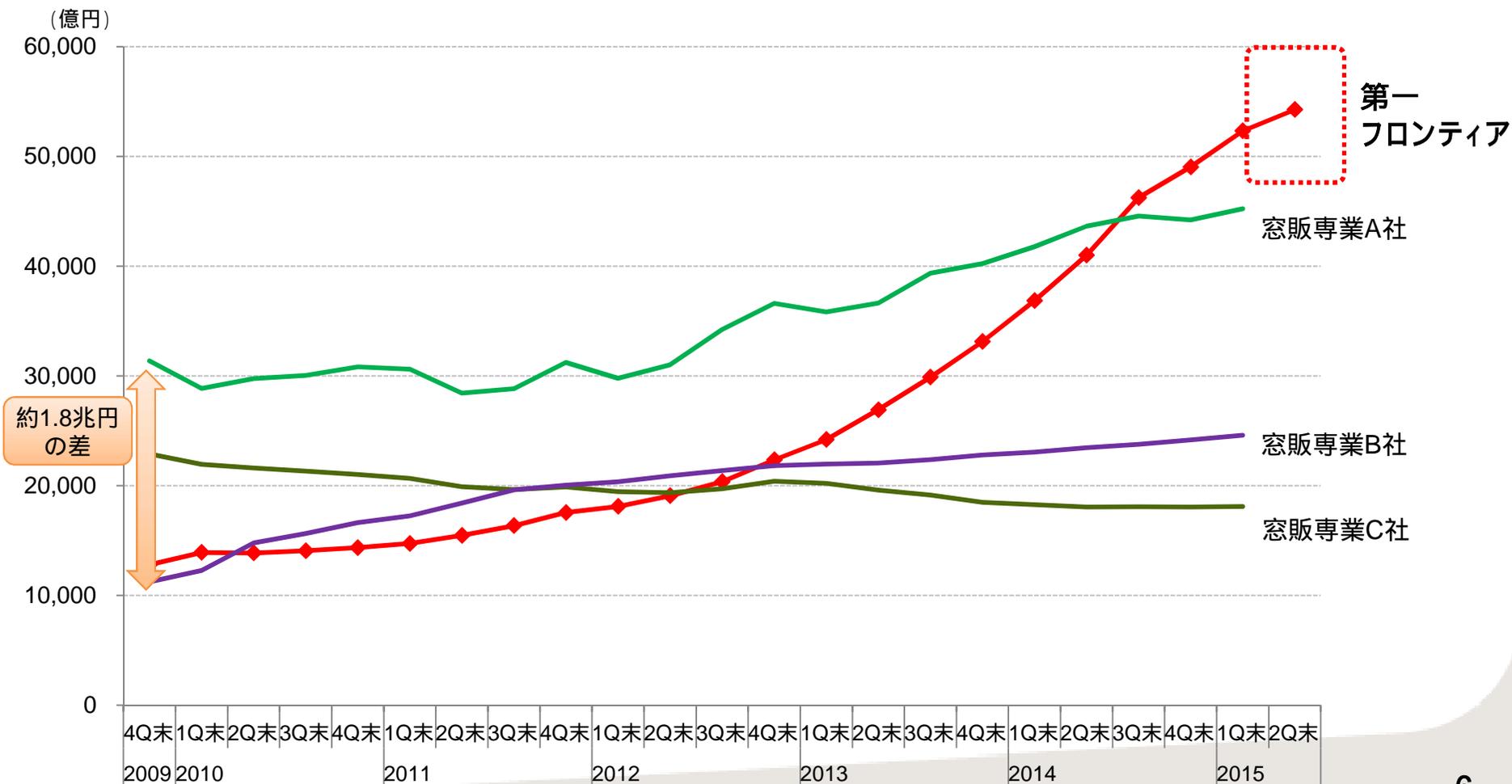
定額終身(外貨)	約20%
定額年金(外貨)	約80%
定額終身(円貨)*	約10%
定額年金(円貨)*	約5%
変額年金(円貨)	約50%

*市場では、MVAなしの商品が中心

保有契約高

2015年9月末時点で約5.4兆円と、窓販専業生保で第1位の規模

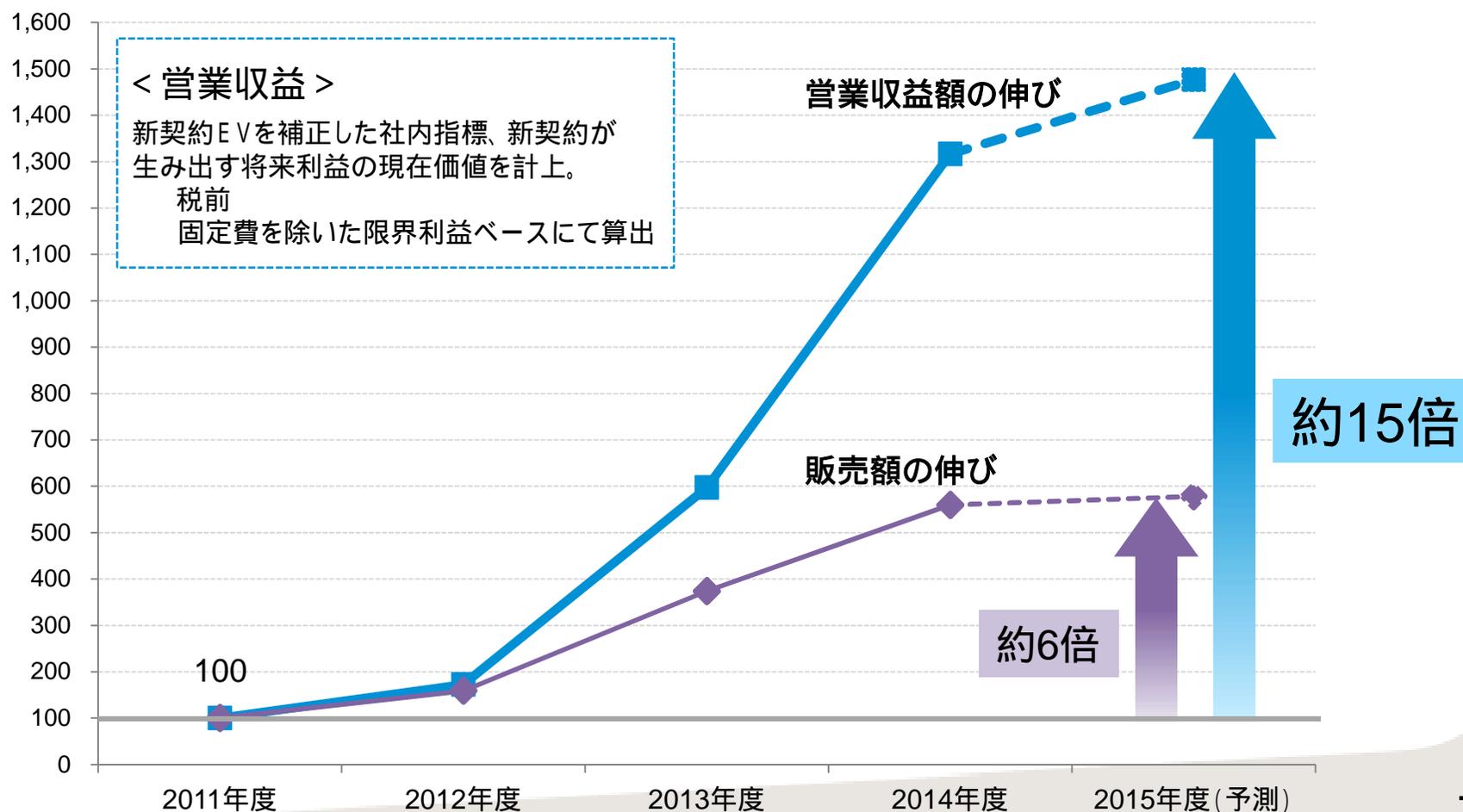
保有契約高(窓販専業生保)



利益生産力

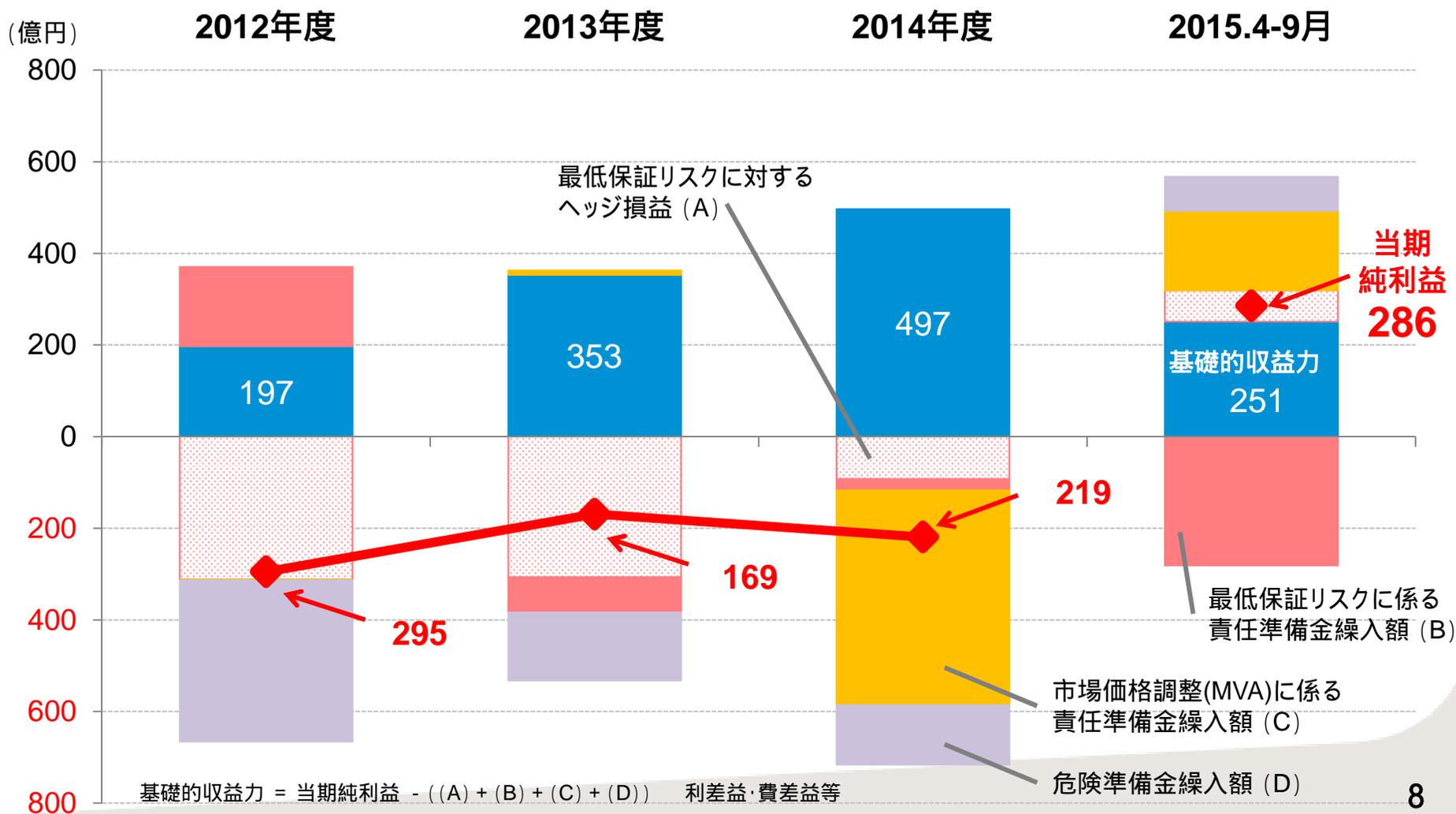
収益性の高い外貨建商品の販売伸展等により、経済価値ベースでの利益生産力は飛躍的に拡大

営業収益額の伸び(2011年度実績=100として指数化)



当期純利益

- ◆ 中間純利益は、MVAに係る責任準備金の戻入等により286億円と大幅黒字計上
- ◆ 純利益から経済変動要因・内部留保を除いた基礎的収益力も順調に増加



(参考) 市場価格調整 (MVA) に係る責任準備金

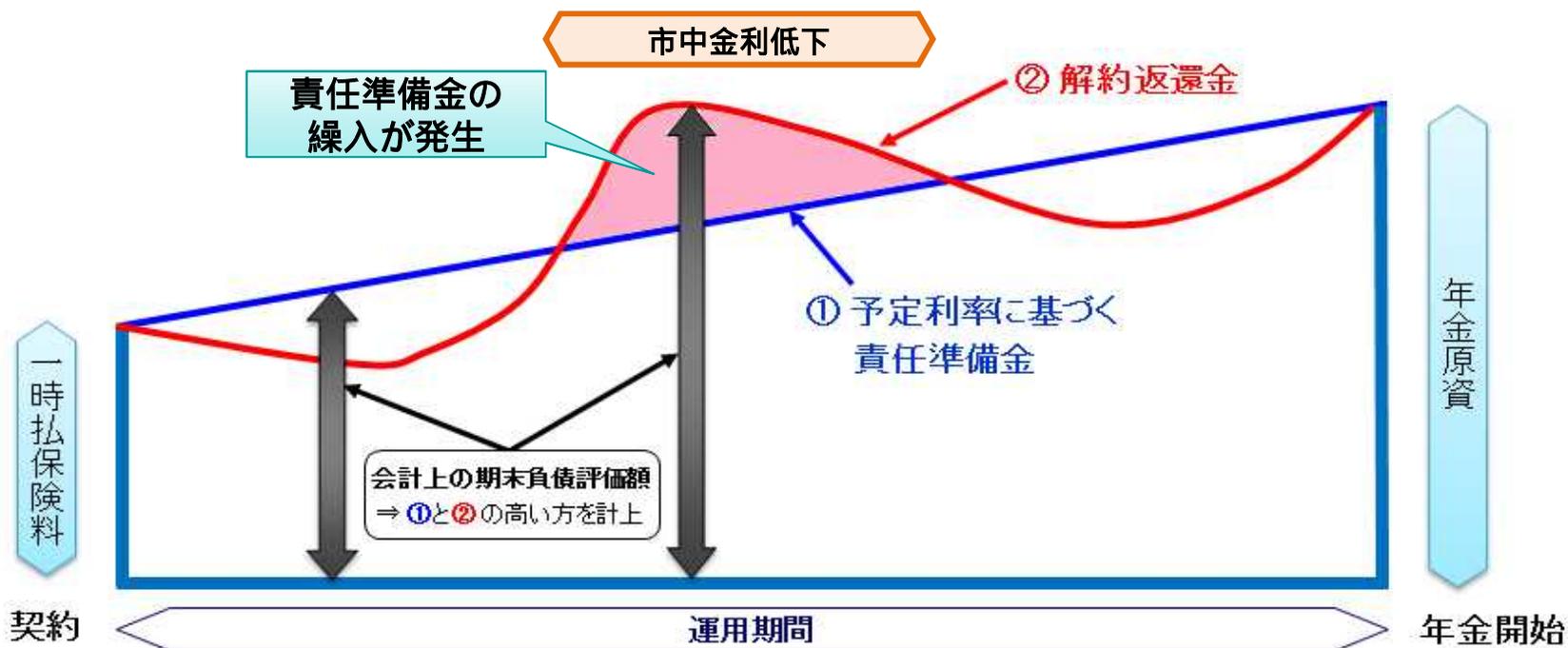
MVA付き商品の会計上の負債は、「解約返戻金」と「予定利率により定められた責任準備金」の大きい方を計上するルール

→負債サイドにて、金利低下により「解約返戻金」が「責任準備金」を上回る場合に責任準備金の積み増しが発生

一方、債券価格の上昇分はP/Lに反映されないため、会計上は収支が悪化
実質的な損失ではなく、会計上の評価の一時的な変動

また、積増後の期間経過や金利が再び上昇した場合には、戻入が発生

【イメージ図(MVA付個人年金の例)】



金融環境の変動に対するリスクコントロール

最低保証リスクや資産負債ミスマッチリスクのコントロールの観点で再保険やヘッジ等を活用

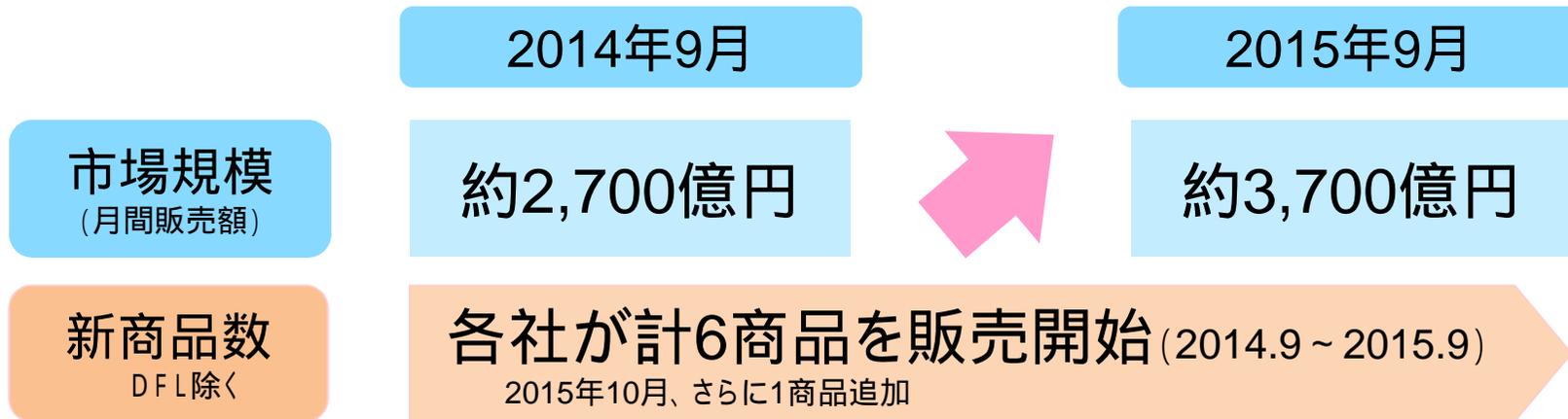
上記の取組みは財務会計へも影響

対象契約	主なリスク	ヘッジ手段	内容	財務会計への影響
変額商品 (既契約)	最低保証 リスク	ヘッジ運用	先物等を利用して最低保証の変動に対応したヘッジポジションを日々構築	金融環境変動時に最低保証に係る責任準備金の増減が発生する際、ヘッジ損益が計上されることにより、収支の変動を抑制
変額商品 (新契約)		再保険	当社が引き受けた保険契約上の責任を再保険会社に移転	金融環境変動時に最低保証に係る責任準備金等の増減が発生せず
定額商品	資産負債 ミスマッチ リスク			金利変動時にMVA積増等の増減が発生せず
		マッチング 運用	適切に資産と負債の将来キャッシュフローを把握して運用ポジションを構築	責任準備金対応債券も活用しつつ、金利変動等による収支や純資産への影響を緩和

競合環境

外貨建商品市場における競合環境が急速に激化する中、当社も新商品を拡充しつつ、変額・円貨建商品市場への販売分散を推進

外貨建商品市場の状況



< 当社の取組み >

外貨建商品の拡充

- ・新商品(2015.7月)・・・  商品改定(2015.4月 & 10月)・・・ 

変額商品、円貨建商品の拡充による販売ポートフォリオ分散

- ・新商品(2014.10月)・・・  商品改定(2014.10月)・・・ 
- ・ " (2015.2月)・・・  " (2015.4月)・・・ 

商品ラインアップ

全8カテゴリ・12商品と、業界随一のラインアップを展開
今後もお客さまニーズや市場環境の変化を捉え、迅速な商品開発・改定を実施

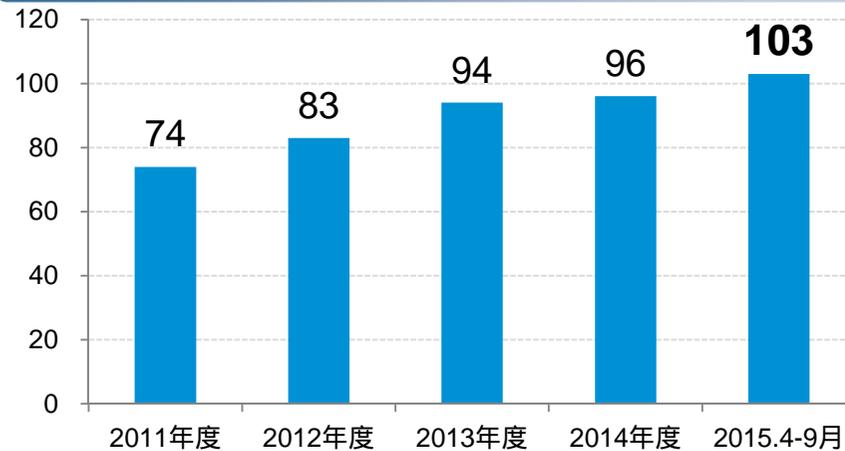
2015年11月時点

	定額		変額	
	円貨	外貨	円貨	外貨
年金	 <small>生存保障重視型個人年金保険</small>	 <small>通貨指定型個人年金保険 (円・ユーロ・ポンド)</small>	 <small>年金原資保証型変額個人年金保険 (14)</small>  <small>年金原資運用実績連動保証型変額個人年金保険 (11)</small>  <small>年金原資保証型変額個人年金保険 (12)</small>	 <small>年金原資確定部分付変額個人年金保険 (通貨指定型)</small>
終身	 <small>定額部分付積立利率変動型終身保険</small>  <small>積立利率変動型終身保険</small>	 <small>定額部分付積立利率変動型終身保険 (通貨指定型)</small>  <small>積立利率変動型終身保険 (豪ドル建)</small>	 <small>積立利率変動型定額部分付変額終身保険 (15)</small>	 <small>積立利率変動型定額部分付変額終身保険 (通貨指定型)</small>

代理店の開拓・深耕

商品委託中の代理店数・商品委託数ともに順調に増加
引き続き、提携販売先の拡大と、既存代理店との更なる関係強化推進

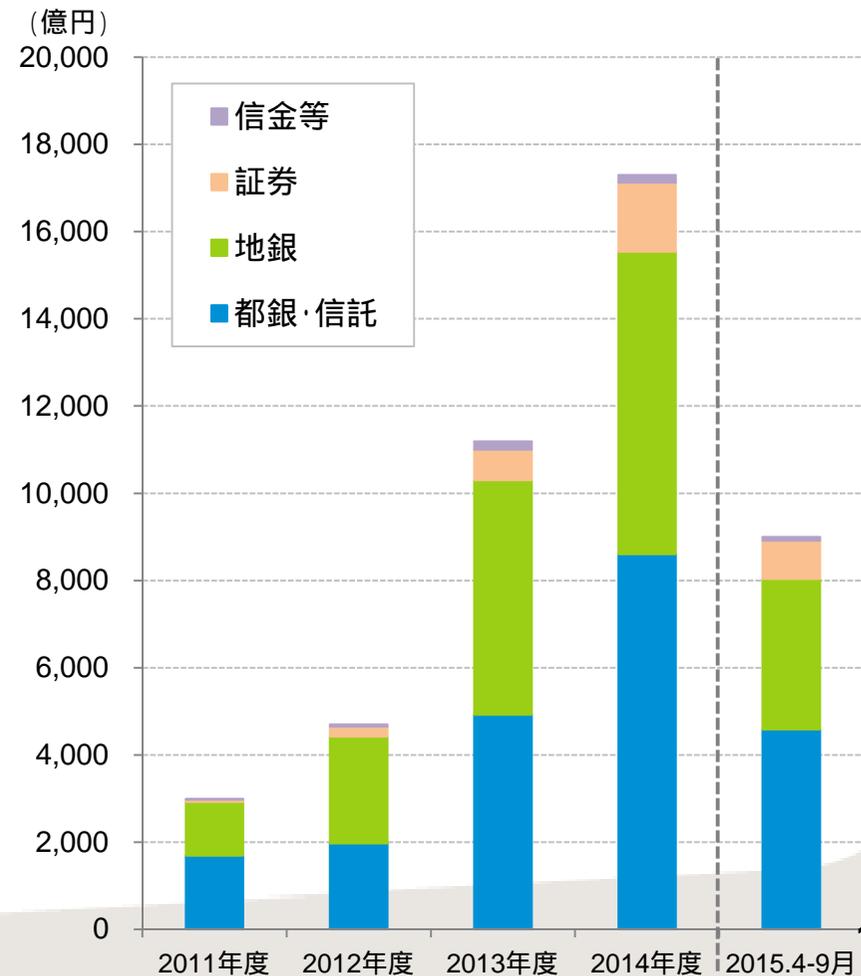
商品委託中の代理店数



1代理店あたり商品委託数



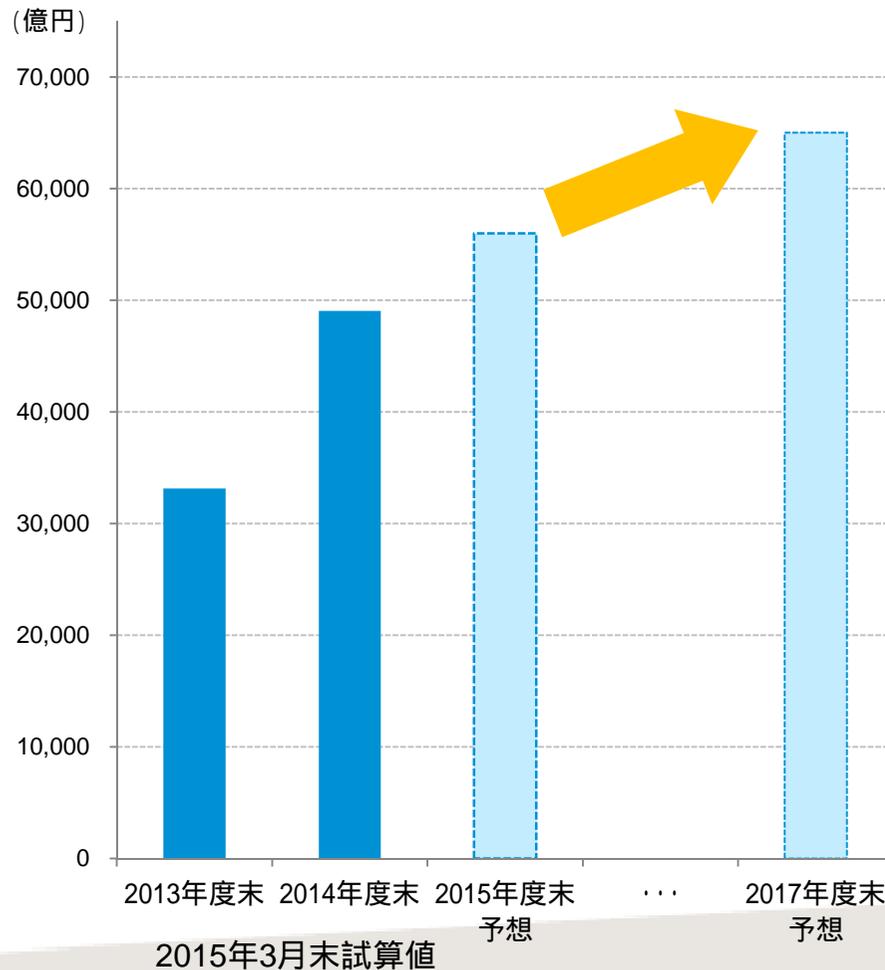
チャネル別販売額



事業計画

順調な保有の積み上がりにより、今年度の単黒化、その後の更なる利益拡大を計画

計画(保有契約高)



計画(当期純利益)



窓販日本No.1に！ (貯蓄性一時払市場)

お客さま・パートナーからの信頼の獲得

磐石な健全性の確保

高効率な経営の追求

環境変化に耐えうる内部管理態勢の構築

スピード感、一体感のある
組織風土の更なる醸成

深い知識と広い視野を持ち、
挑戦し続ける人財の育成

持続的成長を支えるERM態勢

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社

経営企画部 IR室

電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限られませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。



プロテクティブ・ライフ・コーポレーション
アメリカ合衆国アラバマ州バーミングハム市

リチャード J. ビーレン
副会長兼CFO

2015年11月19日

Introduction

In addition to the information contained in this presentation, we have certain supplemental financial information available on our website www.protective.com. Also, this presentation includes forward-looking statements which express expectations of future events and/or results. Actual events and results may differ materially from these expectations.

Please refer to our Risk Factors and Cautionary Factors that may Affect Future Results, found in Part I, Item 1A of the Company's most recent report on Form 10-K and Part II, Item 1A of the Company's subsequent reports on Form 10-Q for more information about these factors.

Certain information may also contain non-GAAP financial measures. For information relating to non-GAAP measures (operating income, shareowners' equity per share excluding other comprehensive income (loss), operating return on average equity, and net income (loss) return on average equity) in this presentation, please refer to the Information About Non-GAAP Financial Measures available on the earnings page of the Investor Relations section of our website www.protective.com. All per share results used throughout this presentation are presented on a diluted basis, unless otherwise noted. Please see our website for additional information and reconciliation to GAAP financial measures.

This presentation is not intended as, and should not be construed as, earnings guidance. This presentation is dated November 19, 2015. We assume no obligation to, and do not intend to update the information contained herein after such date.

All amounts in this section are stated in US Dollars.

目次

- ▶ **事業概要**
 - 資本戦略
 - 買収事業とリテール事業戦略
 - 運用資産ポートフォリオ
 - ALM戦略
- ▶ **セグメント別事業戦略**
 - 買収事業
 - 生保事業 / 年金事業
 - アセットプロテクション事業
 - ステイブル・バリュー事業
- ▶ **まとめと見通し**

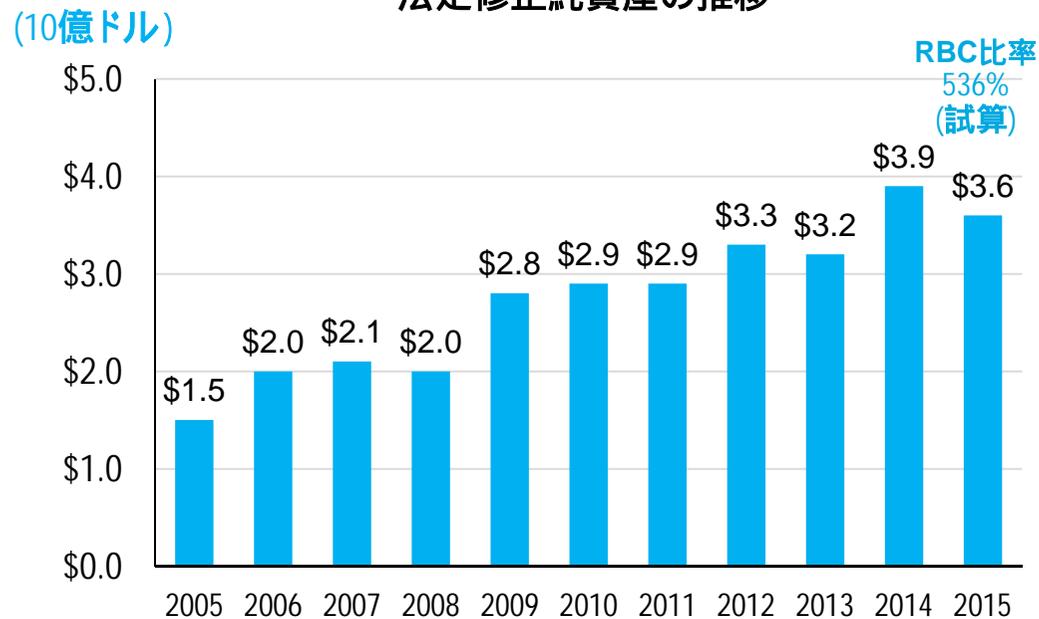
事業構成と資本配賦

39億ドル
修正純資産
12/31/14

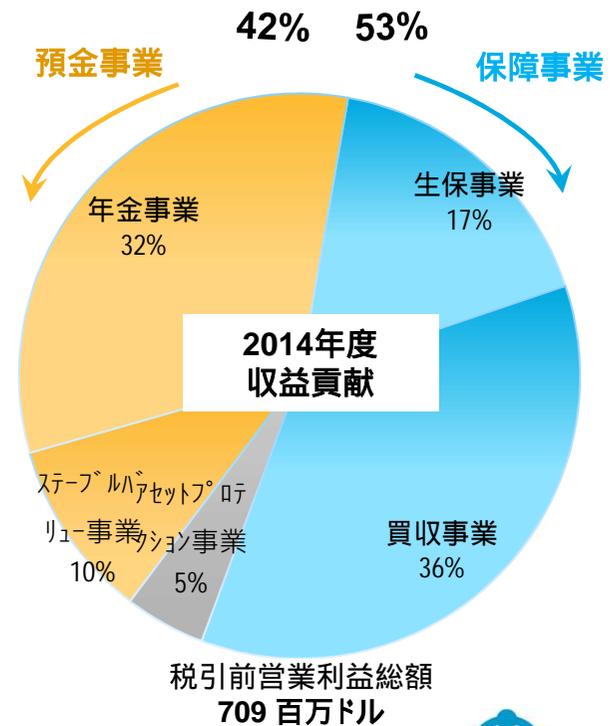
生保事業
年金事業
アセットプロテクション
ステーブル・バリュー
買収事業

- ✓ “ボトムアップ” アプローチ
- ✓ 市場変化に応じて効果的に対応
- ✓ 売上 / 利益のバランス
- ✓ 市場シェアは追わない
- ✓ 盤石なバランスシート / 資本を維持

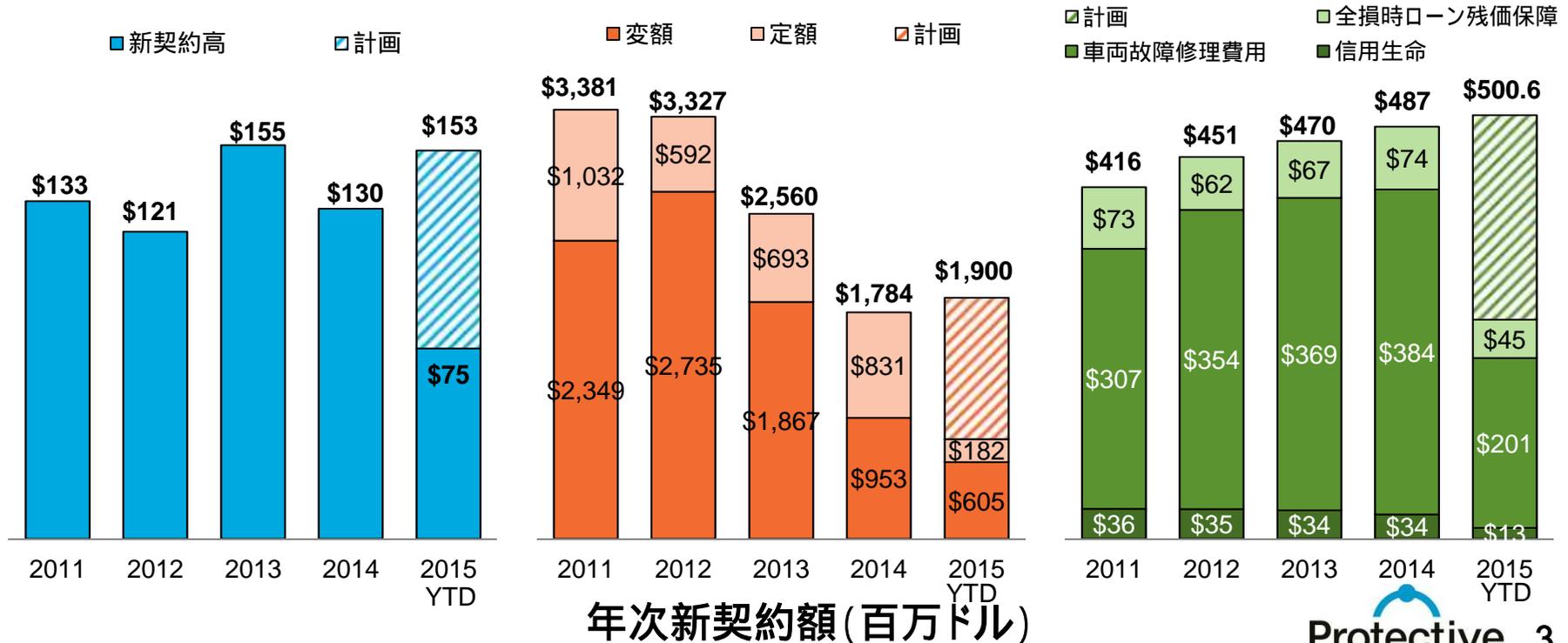
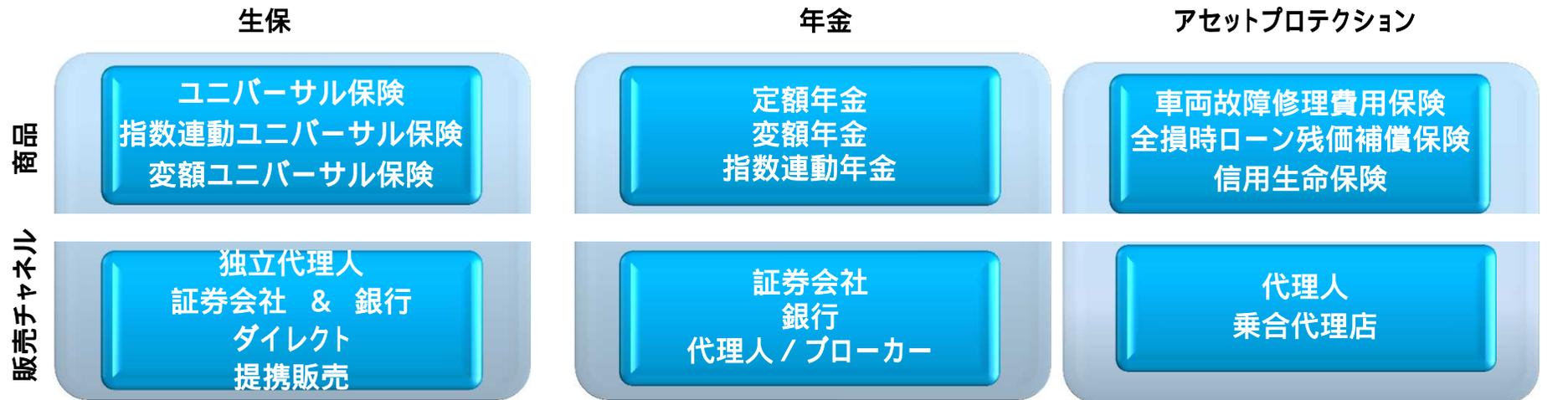
法定修正純資産の推移



(注) 2015年6月30日現在。別途定義しない限り収益貢献は本社費用その他を除く税引前営業利益を指す。



オーガニック成長事業分野

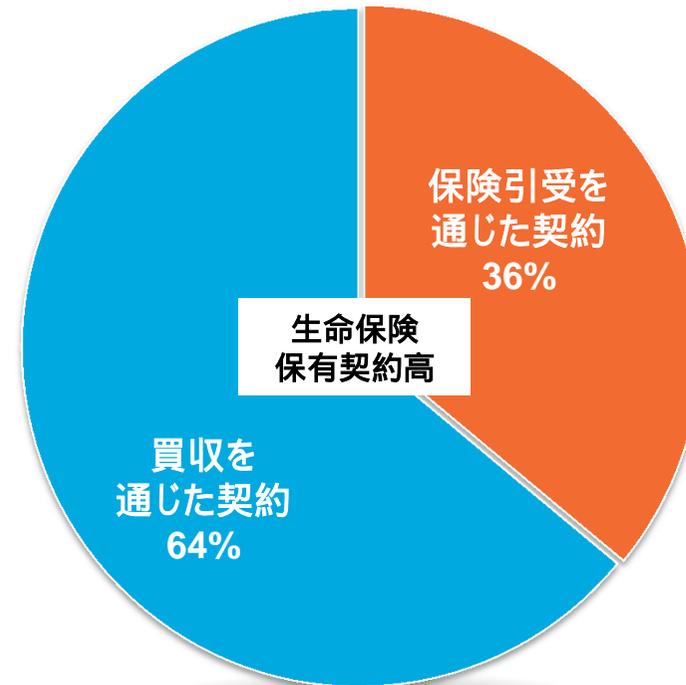


(注) 2015年度の販売額は1月から6月までの累計

買収事業の強み

過去の買収事業実績 (百万ドル)

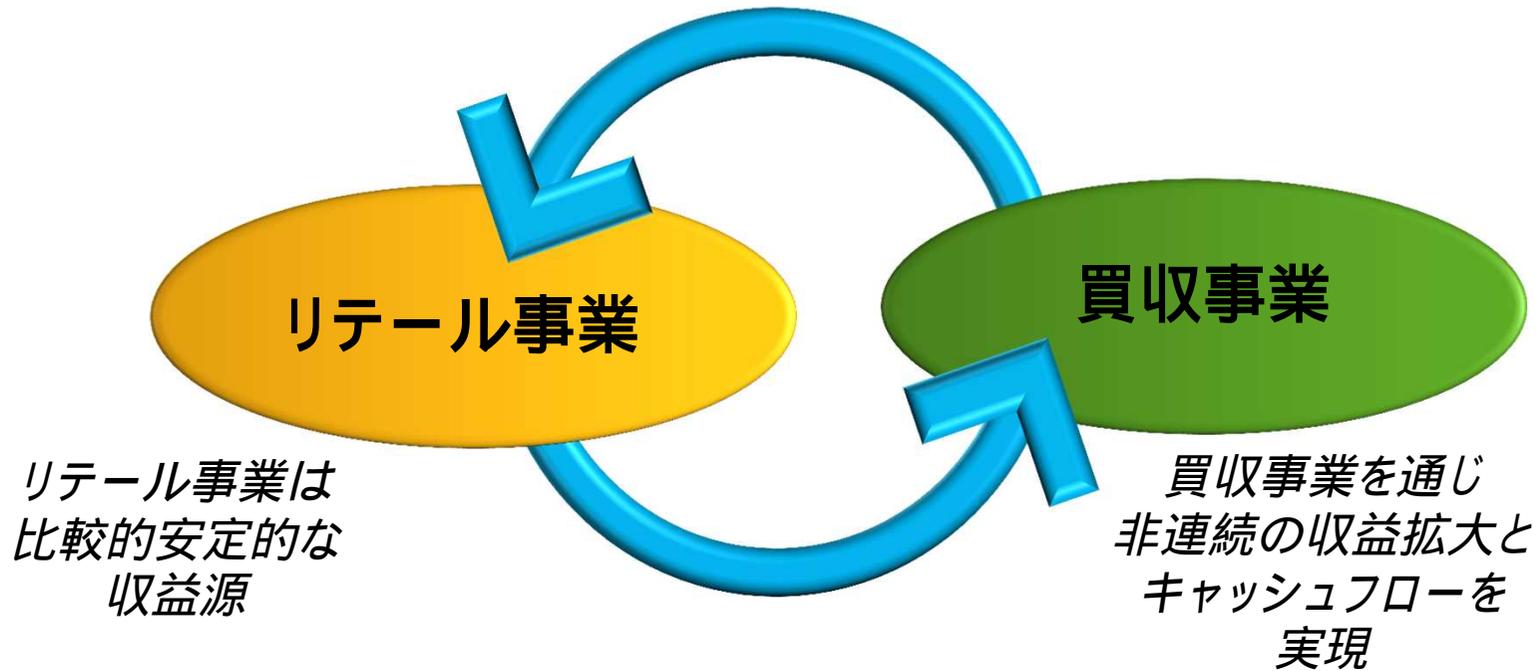
期間	買収件数	総投資額
1990年以前	28	\$ 120
1990 ~ 2000年	12	413
2001 ~ 2011年	6	1,479
2013年	1	1,088
2015 年予想	1	661
合計	48	\$3,761



買収事業でパートナーとして関わってきた企業:

- JPMorgan Chase & Co.
- Athene
- Wilton Re
- AIG
- Torchmark
- CNO Financial Group
- AXA Equitable
- ING
- Royal Bank of Canada
- Manulife
- MetLife
- Irish Life & Permanent plc
- Genworth Financial
- Aetna
- Stancorp Financial Group
- Nationwide
- Unum Group
- Anthem

プロテクティブ社のユニークな戦略の強み



プロテクティブ社にとって買収事業がもたらすメリットは収益拡大に限らない:

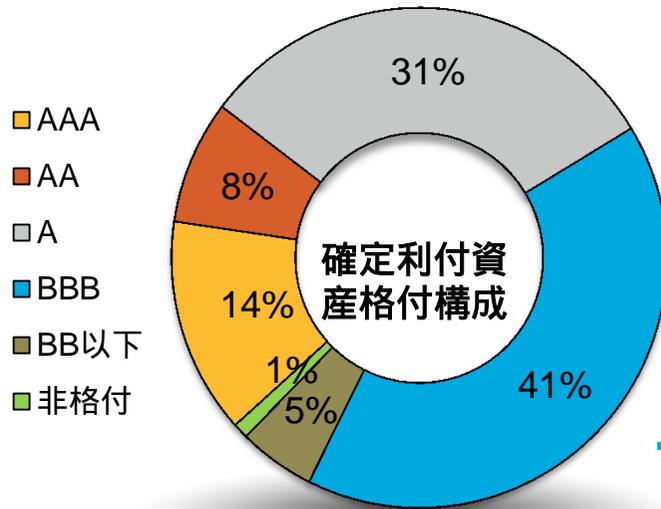
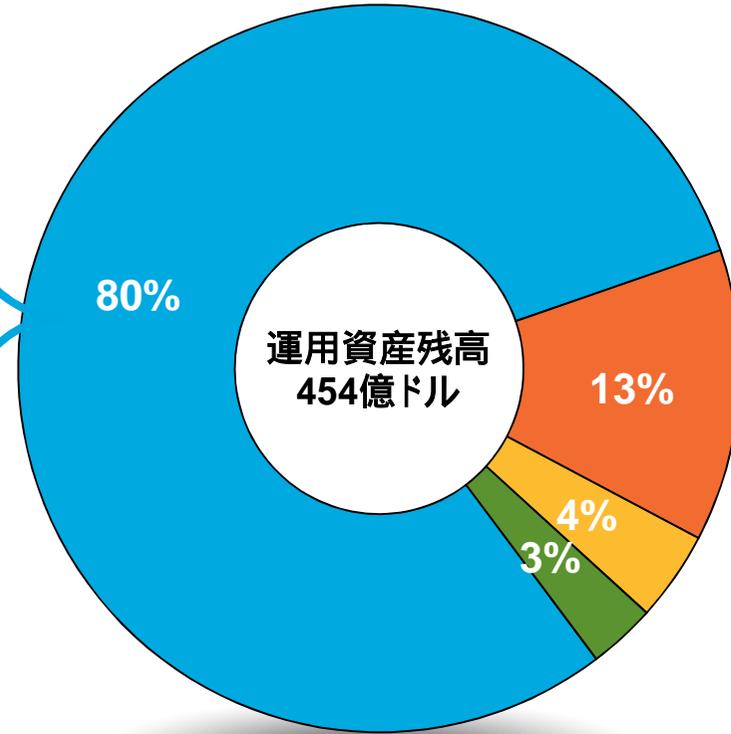
- ✓ 規模のメリット、ユニットコスト低減
- ✓ 新しい技術
- ✓ 優秀な人財

資産運用戦略

- ▶ 投資適格レベルの安全資産
- ▶ 格付基準や分散投資を厳格に運用
- ▶ オルタナティブ商品や株式投資を制限
- ▶ 投機的格付債券は全体の5%
- ▶ 商業用モーゲージ貸付の質を維持
- ▶ 厳格なALM

運用資産構成

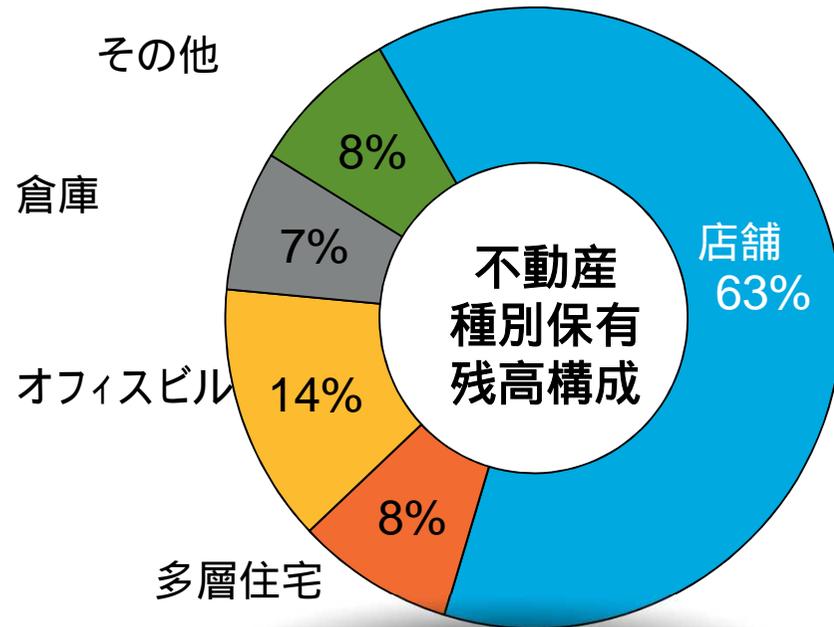
確定利付資産 363億ドル	
社債	76%
RMBS	5%
CMBS	4%
ABS	3%
連邦政府/機関債	5%
州/市区政府債その他	7%



- 確定利付資産
- モーゲージ貸付
- 契約者貸付
- その他

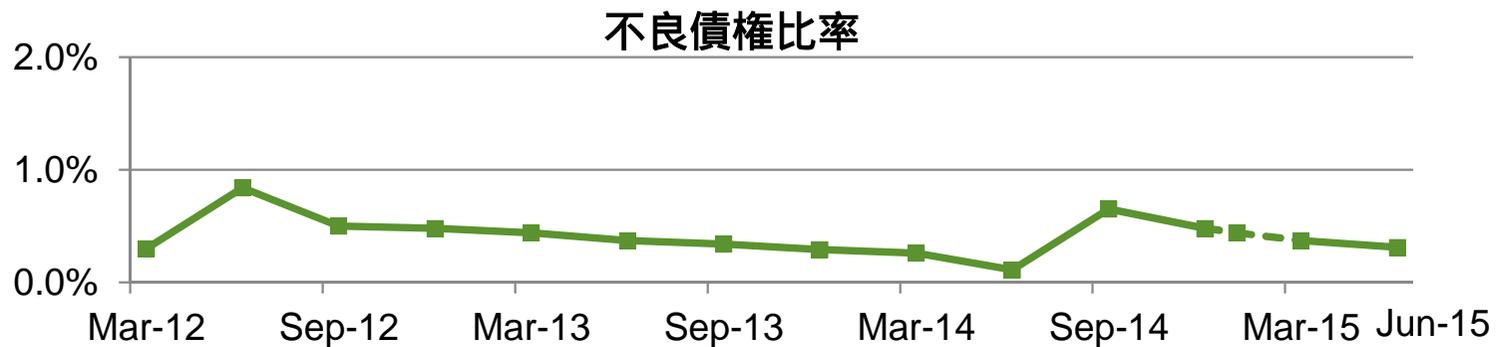
As of 06/30/2015

モーゲージ貸付残高構成



モーゲージ貸付の概要

保有総額(1,802件)	\$ 5.7 bil.
平均貸付額	\$ 3.0 mil.
加重平均償却期間	21.4 yrs.
加重平均利回り	5.52%
加重平均資産価値比率	46.4%
加重平均負債利子率	1.81



As of 06/30/15; amounts include securitized and MONY loans.



セグメント別事業概要： 買収事業

買収事業の概要

業界最高峰の執行能力

- ▶ 豊富な執行経験
 - デュー・デリジェンス
 - 価格設定
 - 交渉
 - 業務統合
 - システム統合
- ▶ 先進且つ複雑な構造の案件も執行する能力
 - 株式
 - 再保険
 - 第三者と共同
- ▶ 数々の成功を背景とするレピュテーション
 - 案件を成功裏に終結させる能力
 - 取引完了後の契約統合・保全に万全の体制
 - 監督官庁との良好な関係

買収の対象

- ▶ 死亡保障
- ▶ 経年後安定した保険負債
- ▶ 低リスクかつ限定的な保障内容
- ▶ 複雑な金融工学を必要としない単純な商品設計
- ▶ 必要投資額で250百万ドル～10億ドル規模

セグメント事業概要 – 買収事業

買収の結果



ROEの改善



長期的な収益源



投下資金の短期
回収



経済規模・効率
化



新たな販売チャ
ネル



新たな人財



新たな技術



新たな経営資源

ジェンワース社案件 – 現地9月30日発表

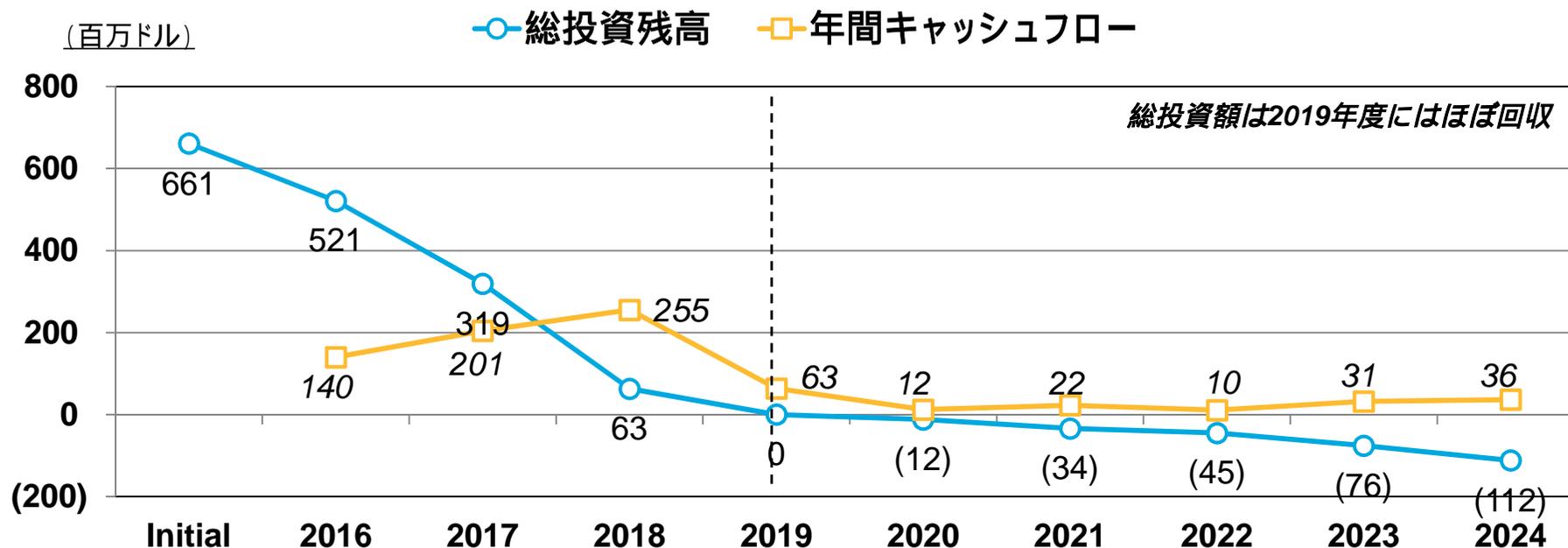
- ▶ 再保険によりジェンワース社から保険契約ブロックを買収
- ▶ 経年後の安定した保険契約ブロック
 - 2005年までに売り止め
 - 金利感応度低い
- ▶ 平準払いの定期死亡保障から生じる危険差益
- ▶ 安定して予測可能なキャッシュフローと資本の開放
 - 短期間で投下資本の回収が可能
- ▶ オペレーションリスクは限定的
 - ジェンワース社が保険契約の保全を継続
- ▶ 魅力的な買収案件
 - プロテクティブ社の買収事業では2番目の規模
 - 第一生命グループ傘下に入って最初の買収案件
- ▶ 取引完了時期 – 2016年第1四半期

ジェンワース案件:総投資額

(百万ドル)

保有契約価値	\$ 63
超過責任準備金積立額(内部資本)	470
再保険にかかる税効果	(9)
必要資本維持に要する資金額	137
総投資額	\$ 661

ジェンワース案件：法定資本回収



US GAAPベース収益貢献額試算 (2016-2020)

会計項目	2016	2017	2018	2019	2020
税引前利益増加額 (US GAAPベース、百万ドル)	\$35-40	\$45-50	\$45-50	\$50-55	\$45-50

(注) 買収初年度の米国GAAPベース期首準備金繰入額等を含め、最良推計に基づく数値。米国GAAPベース収益の計上時期及び規模については今後のデューデリジェンス手続き等を経て変更される可能性がある。



**セグメント別事業概要：
生保事業 / 年金事業**

オーガニック成長戦略

- ▶ **生命保険と年金事業は大きな成長余地**
 - 死亡保障契約保有比率の低下
 - 年金世代の準備資金不足に対する懸念
 - 未開拓の人口セグメント
- ▶ **焦点を絞り、強みを生かす事業戦略を実行**

既存事業モデルの
強化

好事例の共有強化

お客さまとの
関係強化

核となる3つの戦略

- ▶ 厳選されたチャネル・パートナーとの関係
- ▶ 代理人 / ブローカー業者の再編

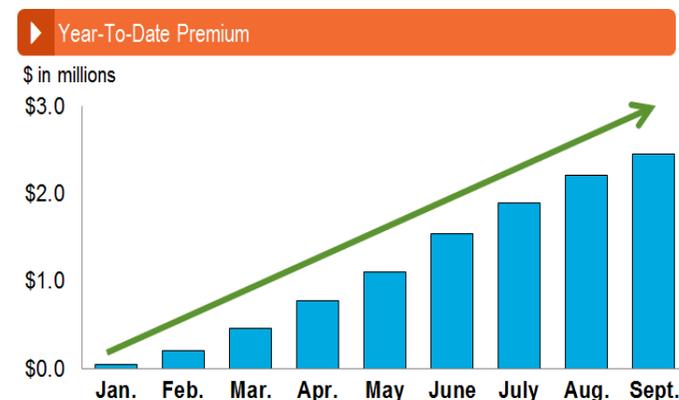
- ▶ 販社提携の可能性
- ▶ 金融機関窓口販売

- ▶ オンライン
- ▶ インフラ
- ▶ 顧客行動分析

販社との提携 - コストコ



- ▶ 5,000万を超える会員数
- ▶ コストコの目標は会員数の維持拡大
- ▶ コストコ独自の商品揃え・調達プロセス
- ▶ コストコ商品はお客さまにとっても有益
- ▶ 完全システム化
- ▶ お客さまにとって価値ある商品の提供
- ▶ 予想を上回る売上の実現



セグメント事業概要:年金事業

- ▶ プロテクティブ社の年金販売に影響を与える条件
 - 競合相手の料金設定、商品設計の変更
 - 投資利回り
 - プロテクティブ社の商品構成
- ▶ 株式指数連動商品の販売に回復の兆し
- ▶ 販売チャネルの拡大による販売量拡大の余地がある
- ▶ 金利上昇は販売量拡大に寄与
- ▶ 規制変化は販売に影響を与える可能性もある



セグメント事業概要 アセットプロテクション

セグメント事業概要: アセットプロテクション事業

▶ 主要商品

- 車両故障修理費用保険
- 全損時ローン残価補償保険 (GAP)
- 信用生命保険

▶ 販社は自動車・船舶・RV・スポーツ用品ディーラーが中心

▶ 損害保険はリンドン損害保険(Lyndon Property Insurance Co.)が提供、プロテクティブ社は死亡 / 障害保障を提供

▶ 米国及びカナダで販売

▶ プロテクティブ社は主要プレイヤーの1社

- 2013年で市場第3位(市場シェア 5.8%)*

▶ 自動車ディーラーとお客さまとの関係強化につながる商品

* Colonnade Advisors LLC調査による

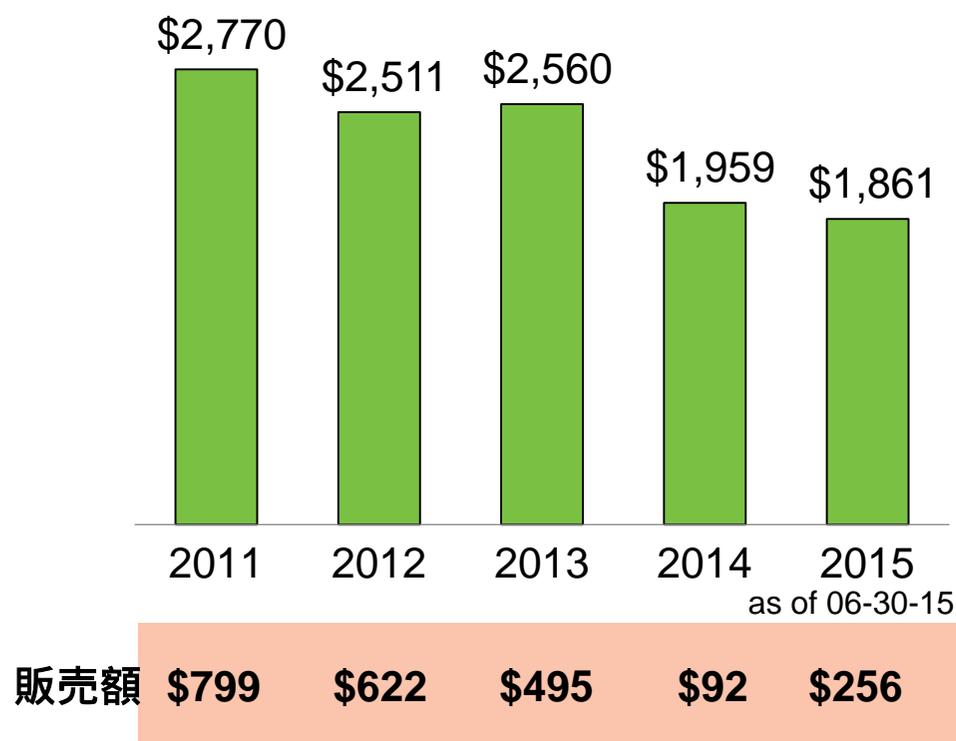


セグメント事業概要
ステーブルバリュー事業

セグメント事業概要: ステーブルバリュー事業

保有契約高

(百万ドル)



- ▶ ALMとキャッシュフローマネジメントを補完する位置付け
- ▶ 効率的な業務体制
- ▶ 市場環境に機動的に適合し、成長機会を捉える
- ▶ 資産運用・リスク管理チームとリアルタイムに連携
- ▶ 機関投資家向け利率保証型運用商品の販売を検討

Note: Sales represent January 1, 2015 – June 30, 2015



サマリー

サマリー

- ▶ 2015年度業績達成確度は高い
- ▶ 2016年度以降の見通し
 - 保守的な資本配賦を継続
 - 収益性の高い新たなオーガニック成長機会を追求
 - 企業価値創造につながる買収機会の追求
 - 資産運用においてALM運営を維持
 - リテール事業拡大に向けた新規投資
 - 第一生命グループへの貢献 / 協働 / 共に成長

Forward-Looking Statements

This presentation includes “forward-looking statements” which express expectations of future events and/or results. All statements based on future expectations rather than on historical facts are forward-looking statements that involve a number of risks and uncertainties, and the Company cannot give assurance that such statements will prove to be correct. The factors which could affect the Company’s future results include, but are not limited to, general economic conditions and the following known risks and uncertainties: (1) uncertainty following the merger could adversely affect our business or operations; (2) the Company is exposed to the risks of natural and man-made disasters, pandemics, malicious acts, terrorist acts, and climate change, which could adversely affect its operations and results; (3) a disruption affecting the electronic systems of the Company or those on whom the Company relies could adversely affect the Company’s business, financial condition and results of operations; (4) confidential information maintained in the Company’s systems could be compromised or misappropriated, damaging the Company’s business and reputation and adversely affecting its financial condition and results of operations; (5) the Company’s results and financial condition may be negatively affected should actual experience differ from management’s assumptions and estimates; (6) the Company may not realize its anticipated financial results from its acquisitions strategy; (7) the Company may not be able to achieve the expected results from its recent acquisition; (8) assets allocated to the MONY Closed Block benefit only the holders of certain policies, and adverse performance of the Closed Block assets or adverse experience of the Closed Block liabilities may negatively affect the Company; (9) the Company is dependent upon the performance of others; (10) the Company’s risk management policies, practices, and procedures could leave it exposed to unidentified or unanticipated risks, which could negatively affect its business or result in losses; (11) the Company’s strategies for mitigating risks arising from its day-to-day operations may prove ineffective resulting in a material adverse effect on its results of operations and financial condition; (12) interest rate fluctuations and sustained periods of low interest rates could negatively affect its interest earnings and spread income, or otherwise impact its business; (13) the Company’s investments are subject to market and credit risks and these risks could be heightened during periods of extreme volatility or disruption in financial and credit markets; (14) equity market volatility could negatively impact the Company’s business; (15) the Company’s use of derivative financial instruments within its risk management strategy may not be effective or sufficient; (16) credit market volatility or disruption could adversely impact the Company’s financial condition or results from operations; (17) the Company’s ability to grow depends in large part upon the continued availability of capital; (18) the Company may be adversely affected by a ratings downgrade or other negative action by a ratings organization; (19) the Company could be forced to sell investments at a loss to cover policyholder withdrawals; (20) disruption of the capital and credit markets could negatively affect the Company’s ability to meet its liquidity and financing needs; (21) difficult general economic conditions could materially adversely affect the Company’s business and results of operations; (22) the Company may be required to establish a valuation allowance against its deferred tax assets, which could materially adversely affect its results of operations, financial condition, and capital position; (23) the Company could be adversely affected by an inability to access its credit facility; (24) the Company could be adversely affected by an inability to access FHLB lending; (25) the Company’s financial condition or results of operations could be adversely impacted if its assumptions regarding the fair value and future performance of its investments differ from actual experience; (26) the amount of statutory capital the Company has and must hold to maintain its financial strength and credit ratings and meet other requirements can vary significantly from time to time and is sensitive to a number of factors outside its control; (27) the Company operates as a holding company and depends on the ability of its subsidiaries to transfer funds to it to meet its obligations and pay dividends; (28) the Company is highly regulated and subject to routine audits, examinations and actions by regulators, law enforcement agencies and self-regulatory agencies; (29) changes to tax law or interpretations of existing tax law could adversely affect the Company and its ability to compete with non-insurance products or reduce the demand for certain insurance products; (30) the Company, like other financial services companies, is frequently the targets of legal proceedings, including class action litigation, which could result in substantial judgments; (31) the Company, as a publicly held company generally, and a participant in the financial services industry in particular, may be the target of law enforcement investigations and the focus of increased regulatory scrutiny; (32) new accounting rules or changes to existing accounting rules, or the grant of permitted accounting practices to competitors could negatively impact the Company; (33) the Company’s use of reinsurance introduces variability in its statements of income; (34) the Company’s reinsurers could fail to meet assumed obligations, increase rates, or otherwise be subject to adverse developments that could affect the Company; (35) the policy claims of the Company’s insurance subsidiaries may fluctuate from period to period resulting in earnings volatility; (36) the Company operates in a mature, highly competitive industry, which could limit its ability to gain or maintain its position in the industry and negatively affect profitability; (37) the Company’s ability to maintain competitive unit costs is dependent upon the level of new sales and persistency of existing business; and (38) the Company may not be able to protect its intellectual property and may be subject to infringement claims. Please refer to Risk Factors and Cautionary Factors that may Affect Future Results, which can be found in Part I, Item 1A of the Company’s most recent report on Form 10-K for more information about these factors.

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社

経営企画部 IR室

電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

第一生命の運用戦略

代表取締役副社長執行役員
堤 悟

一生涯のパートナー

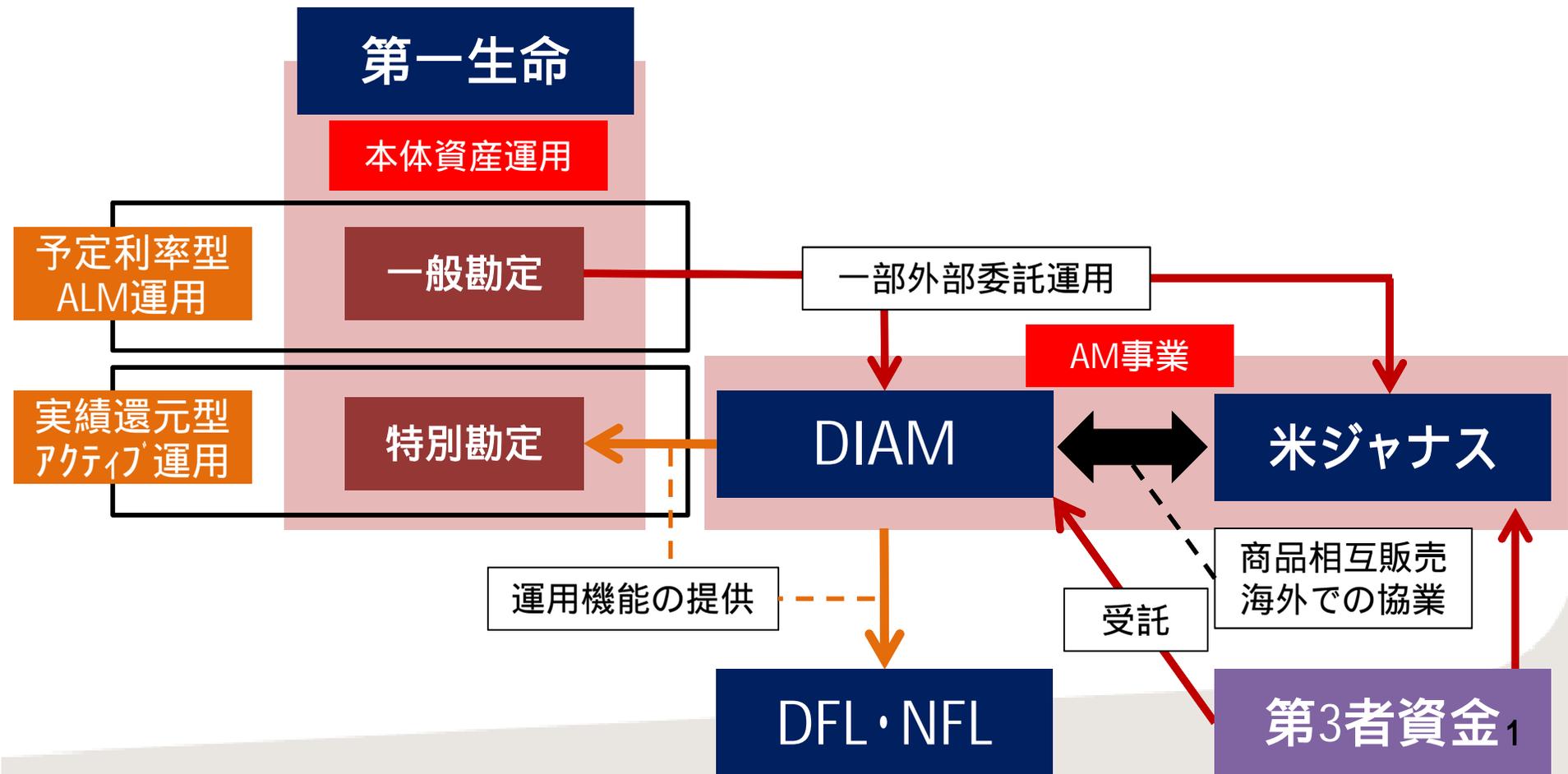
第一生命

第一生命グループの資産運用体制

一生涯のパートナー

第一生命

- 第一生命本体の資産運用は「予定利率型ALM運用」と「実績還元型アクティブ運用」に大別
- 予定利率型のALM運用(一般勘定)は、インハウス運用を基本としつつ、グループ運用会社リソース活用により一部外部委託を実施。一方、実績還元型のアクティブ運用(特別勘定)は、DIAMの助言に基づく運用を実施
- アセマネ事業では、専門スキルを有するグループ運用会社として、第3者資金も獲得



< D-Ambitious計数目標の達成 >

部門
ミッション

安定的な順ざや・健全性の確保

持続的な連結利益貢献の拡大

取組
方針

資産運用の更なる高度化

- ALM高度化と商品開発への貢献
- 低金利下での収益力強化
- 将来的な金利上昇への対応
- 機関投資家機能の発揮
- 人財育成、グループリソースの活用

連携

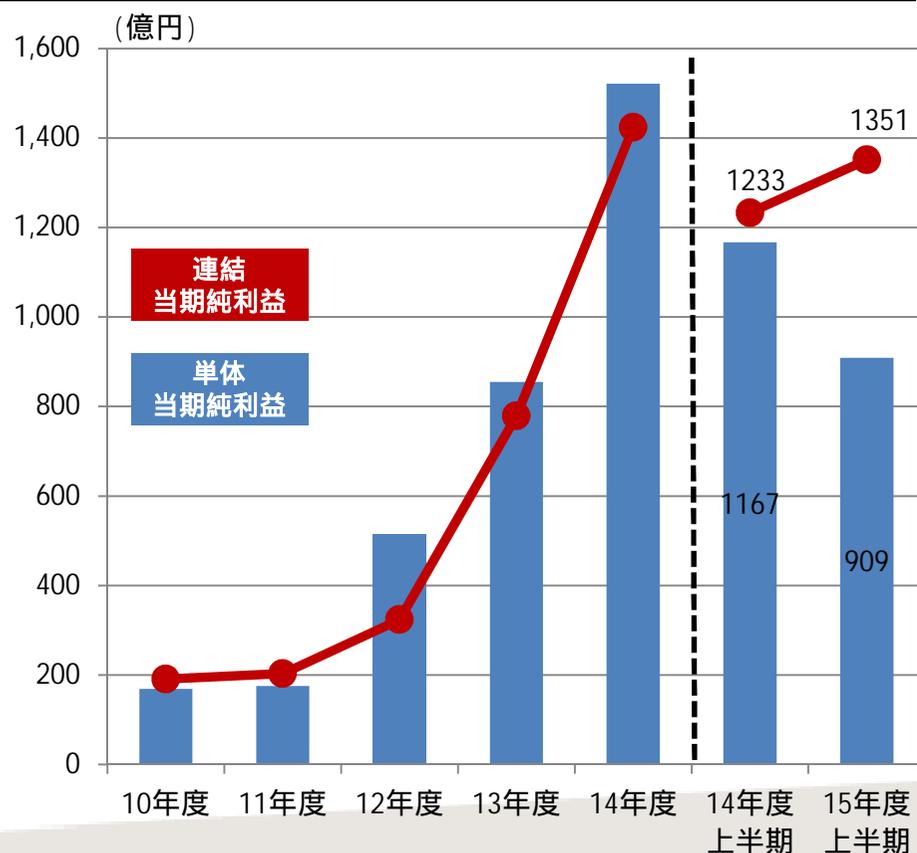
アセマネ事業の取組強化

- DIAM再編を含めた運用力・商品力の強化

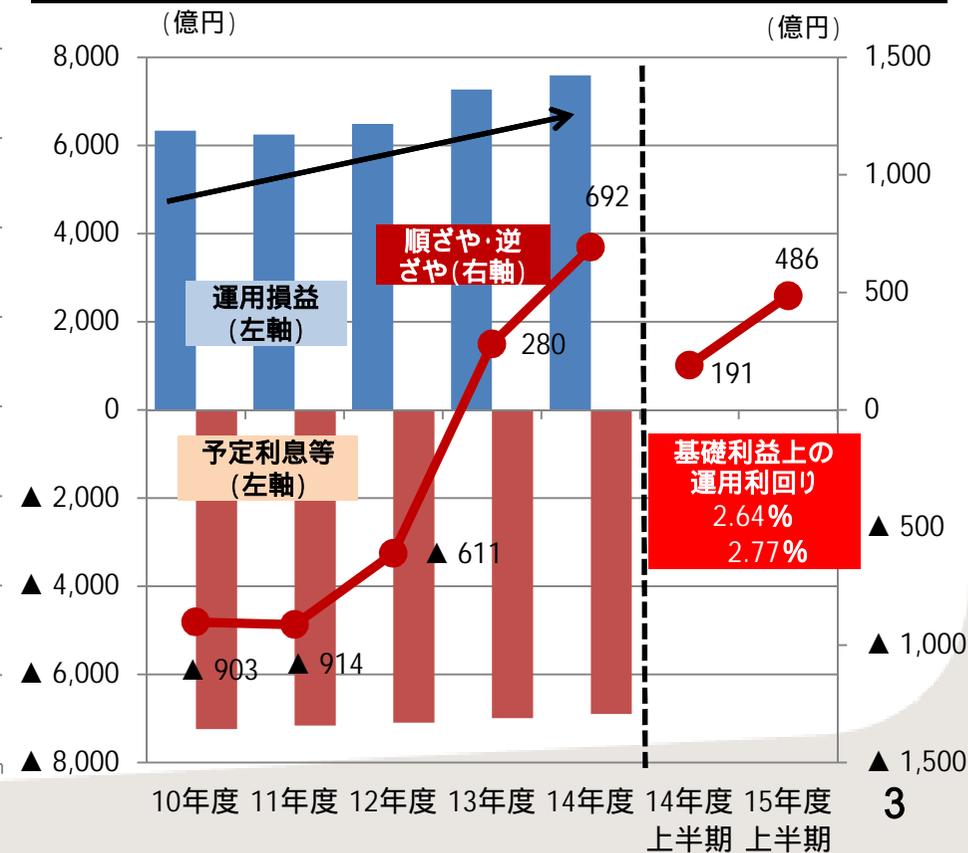
過去実績の振り返り

- 前中計期間において当期純利益は順調に拡大
- 資産運用部門としては、低金利環境において利息配当金収入の拡大を企図した収益力強化取組を実行し、順ざやを拡大させることで全社業績に貢献

当期純利益の推移



順(逆)ざや推移



2015年度上半期の振り返り

- 確定利付資産・リスク性資産とも、収益力の強化・付加収益の獲得を企図し、相場動向に応じ機動的に資金配分を実施

上半期の相場動向と資金配分のタイミング



主な投資行動

確定利付資産

ヘッジ外債の積み増し

+ 約4,000億円

クレジット投資拡大

+ 約1,500億円

リスク性資産

内外株式の積み増し

+ 約1,500億円

オープン外債残高調整

約1,500億円

足元の資産運用を取り巻く環境認識と課題



資産運用方針の概要

戦略

ALM高度化と
商品開発への貢献

中長期運用方針策定
プロセスの高度化

顧客ニーズ・運用環境に応じた
保険・貯蓄性商品開発への貢献

戦略

低金利下での
収益力強化

外債やリスク性資産への
機動的な資金配分

新規分野に対する
投融資拡大

戦略

将来的な金利上昇
への対応

デリバティブを活用した
内外金利上昇ヘッジ

金利上昇予兆管理の実施

戦略

機関投資家機能の発揮

成長投資の拡大

スチュワードシップ活動の推進

戦略 人財育成やグループリソースの活用
により上記取組の高度化を進展

保険・貯蓄性商品開発への貢献

- 顧客ニーズ・運用環境を踏まえ、DIAMのノウハウを活用し商品の共同開発を継続
- 2016年1月～新商品の販売を開始

顧客ニーズを捉えたDIAMとの商品共同開発

運用成果の下振れ抑制や
安定的な収益確保へのニーズの高まり

DIAMの
ノウハウ活用

「第2総合口」の開発・販売
(2014年4月～)

- < 商品の特徴 >
- ・中長期的に年3%の安定的なプラス収益を確保
 - ・国内債券と同程度のリスク量を前提
 - ・定量分析に基づく「動的資産配分」を実施
 - ・ボラティリティなどをシグナルに金利急騰や株価急落を回避

「低金利環境の長期化」や「将来の金利上昇リスク」を背景とした
国内債券の代替資産ニーズの高まり

DIAMの
ノウハウ活用

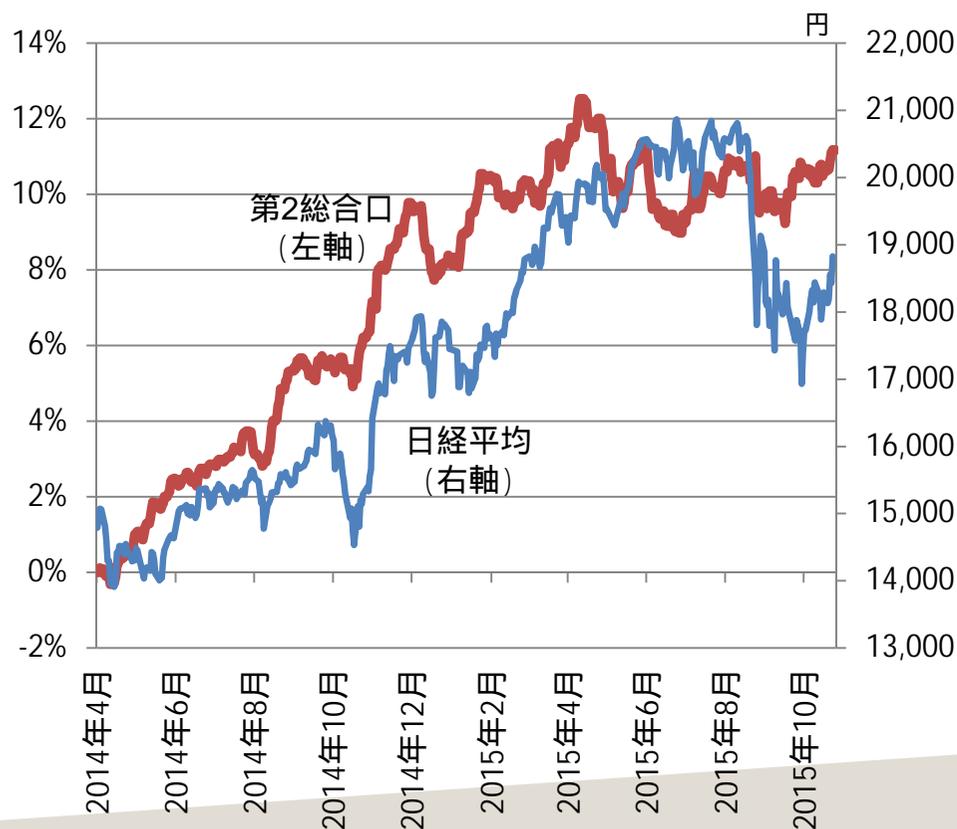
「債券総合口」の開発・販売
(2016年1月～)

- < 商品の特徴 >
- ・国内短期金利 + 2.0～2.5%のリターン目標
 - ・国内債券・ヘッジ外債と同程度のリスク量を前提
 - ・国内金利上昇局面においてもプラスリターンの確保を目指す
 - ・定量判断を中心とした安定的な収益確保、非ベンチマーク運用

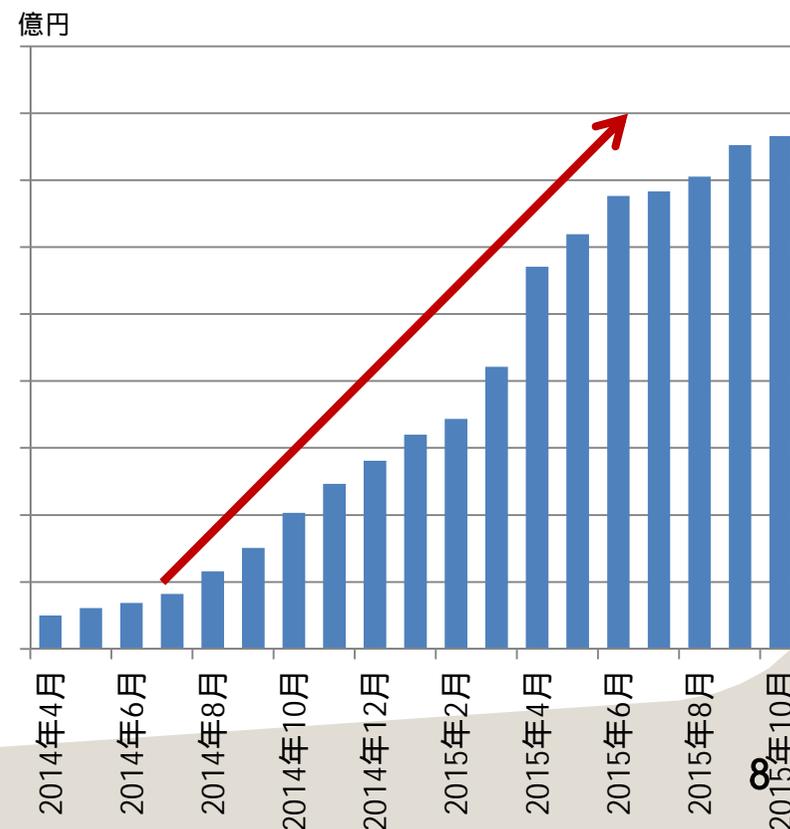
保険・貯蓄性商品開発への貢献

- シグナルモデルを活用することで、相場急落時においても安定的なパフォーマンスを実現
- 安定的なリターン獲得に対する顧客ニーズを捉え、第2総合口の残高は順調に増加

第2総合口パフォーマンス



第2総合口受託実績



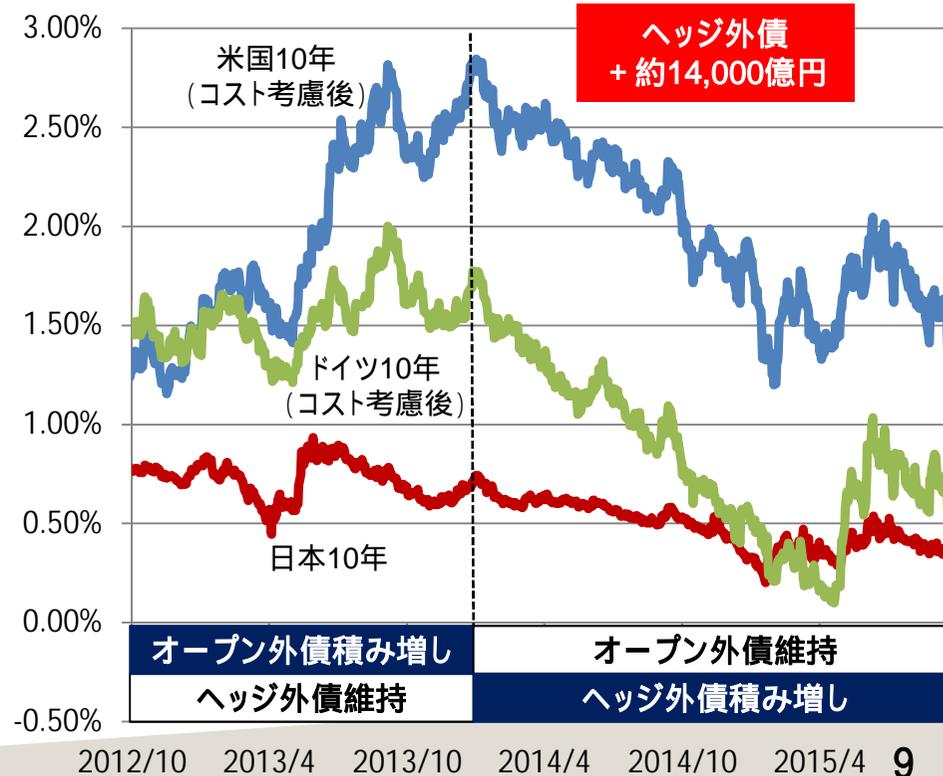
外債やリスク性資産への機動的な資金配分

- 2012年度後半～2013年度半ばは過度な円高是正を背景にオープン外債投資を積極化
- 2013年度後半以降は、為替ヘッジコストが低位で推移していることで、円金利対比でのヘッジ外債の投資妙味が向上したことから、積極的にヘッジ外債への投資を実施

ドル円推移



ヘッジコスト考慮後国債利回り



ヘッジコスト: 3Mヘッジコストを年率換算して使用

投資対象の拡大

- リーマンショック以降の新興国中心の景気回復局面において、収益向上・リスク分散の観点から、投資対象国・通貨の拡大を加速
- 今後は分散効果の獲得等を目的に新規投資分野の拡大を志向。特にインフラ分野は、需要の高い伸びを背景に今後更なる規模拡大が期待されることから、取組余地高い

投資対象拡大実績

投資 対象国	株式	2009年 20ヶ国	2015年9月末時点 28ヶ国
	債券	2009年 19ヶ国	2015年9月末時点 29ヶ国

通貨	非主要通貨占率()	2009年 3.5%	2015年9月末時点 11.5%
	投資対象通貨数	2009年 13通貨	2015年9月末時点 24通貨

今後の新規投資分野の市場規模

		市場規模
実物 資産	インフラ株	28兆円 ファンドによる インフラ資産投資額
	インフラデット	
	航空機・船舶	16兆円
企業 活動等	ハイブリッド証券	34兆円 銀行・事業会社合計
	ハイイールド債券	180兆円 ドル/ユーロ建
	海外バンクローン	154兆円 ドル/ユーロ建
	LBOローン	17兆円

将来的な金利上昇への対応

- 金利上昇は債券の入替を実施することで、終利の改善やDurギャップの縮小が期待されるものの、入替に伴う売却損計上による修正純利益の悪化が懸念される
- 低金利環境時に将来の金利上昇に向けた各種対応を実施し、金利上昇耐性を強化

金利局面別の当社への影響

	低金利局面	金利上昇局面
想定される投資行動	・バランス運用継続 ・確利資産の含み益温存	・確利資産のDur長期化入替
利差損益(基礎利益)	× 新規予定利率 V 市場金利	終利改善
連結修正純利益	資産含み益の実現	× 債券入替損(売却損)計上
経済価値リスク削減	× Durギャップ残存	Durギャップ縮小

金利上昇対応

金利上昇予兆管理の実施

定量・定性分析により日々予兆管理

金利上昇ヘッジポジションの構築

円金利上昇ヘッジポジションを積み増し
海外金利上昇ヘッジポジションを構築開始

投資通貨分散の推進

個別国の金利動向による影響を抑制

アンコンストレインド債券運用の導入

外部委託運用を活用しノウハウの蓄積
↓
15年度上半期よりインハウスでの運用を一部開始

成長投資の拡大

- 付加収益と分散効果の獲得、および金融仲介機能発揮を目的として成長分野への投資に着手
- 2013-2015年度の投融資予定額(2,000億円)は前倒しでほぼ達成
- 今後は、インフラ、実物資産等を中心としたミドルリスク分野の開拓に取り組み、ポートフォリオのリスク分散を強化するとともに、リスクマネー供給による機関投資家機能の発揮を目指す

分野	2015年度の投資活動	今後の取組み							
環境・インフラ	✓ 海外インフラ案件()や航空機リース案件などへの投資を加速 <small>米国火力発電事業に対するプロジェクトファイナンスへの参加(2015/4公表)</small>	✓ ミドルリスク分野は、以下の3分野を中心に取り組み、ポートフォリオのリスク分散を強化 <table border="1" data-bbox="1464 799 2033 1015"> <tr> <td rowspan="3" style="background-color: black; color: white; text-align: center; vertical-align: middle;">ミドルリスク分野</td> <td style="text-align: center;">インフラ</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">実物資産</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">プライベートデット</td> </tr> </table> ✓ グループ一体となって運用力向上を図ることで、取組みを加速 <div style="border: 1px dashed black; padding: 10px; margin-top: 10px;"> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="background-color: red; color: white; padding: 5px;">人財育成・投資ノウハウ蓄積</td> </tr> <tr> <td style="font-size: 2em; color: gray;">+</td> </tr> <tr> <td style="background-color: red; color: white; padding: 5px;">グループリソース・外部委託の活用</td> </tr> </table> </div>	ミドルリスク分野	インフラ	実物資産	プライベートデット	人財育成・投資ノウハウ蓄積	+	グループリソース・外部委託の活用
ミドルリスク分野	インフラ								
	実物資産								
	プライベートデット								
人財育成・投資ノウハウ蓄積									
+									
グループリソース・外部委託の活用									
国内成長株	✓ インハウスにおける成長企業への投資は順調に進捗								
新興国	✓ 新興国の投資対象拡大は着実に進展。 (投資対象国数は、外債・外株ともに約30ヶ国まで拡大) ✓ 一方、市場動向を勘案し機動的に残高をコントロールした結果、インハウスの残高は減少。								

成長分野への投融資予定額(2,000億円)は前倒しでほぼ達成

スチュワードシップ活動の推進

- 当社のスチュワードシップ活動方針に基づき、これまで「ガバナンス向上」・「ROEの持続的向上」・「株主還元充実」を主な目的とした投資先企業との対話を実践
- 投資先の企業価値向上および投資リターン拡大に向け、中長期的な視点での企業との対話を強化していくことが今後の課題

投資先の企業価値向上 → 中長期的な投資リターン拡大

企業と投資家の協創

中長期的な視点に基づく企業との対話・サポート

投資先との対話

- 専担組織の新設
(=スチュワードシップ活動推進チーム)
- 対話取組結果の公表
- コーポレートガバナンス・コードを踏まえた対話内容の見直し

投資家としての能力向上

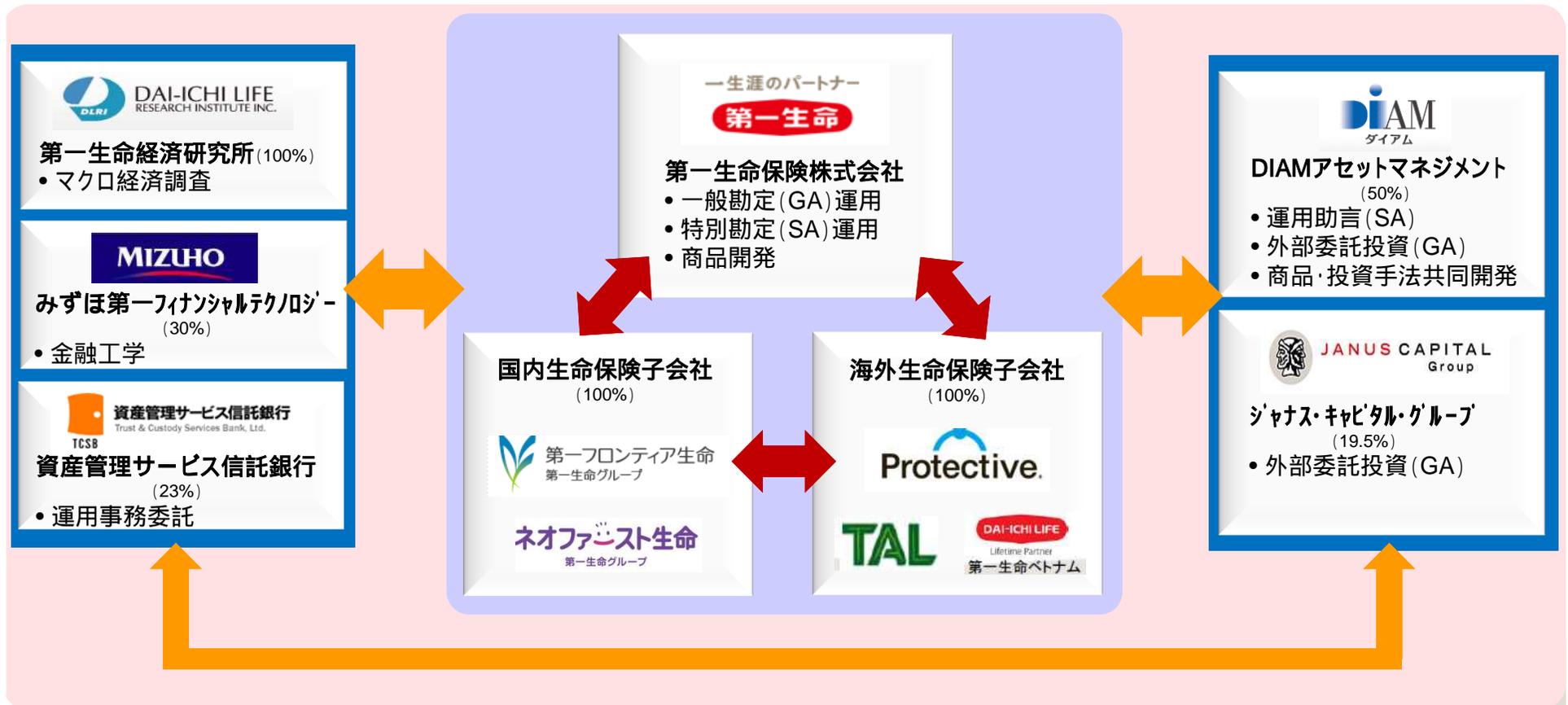
- 日常的な企業情報の収集・分析
- 経営企画部 (IR室) との連携
(投資される立場の理解)

議決権行使

- 対話結果を踏まえた議決権行使
- 議決権行使結果の公表
(2014年度より開始)
- 議決権行使基準の見直し
(2015年度 社外役員の独立性に係る基準の導入等)

グループリソースの相互活用による運用の高度化推進

- 内外保険子会社間の投資ノウハウ共有化やアセマネ会社等のグループリソースを活用することにより運用手法の多様化・高度化を推進



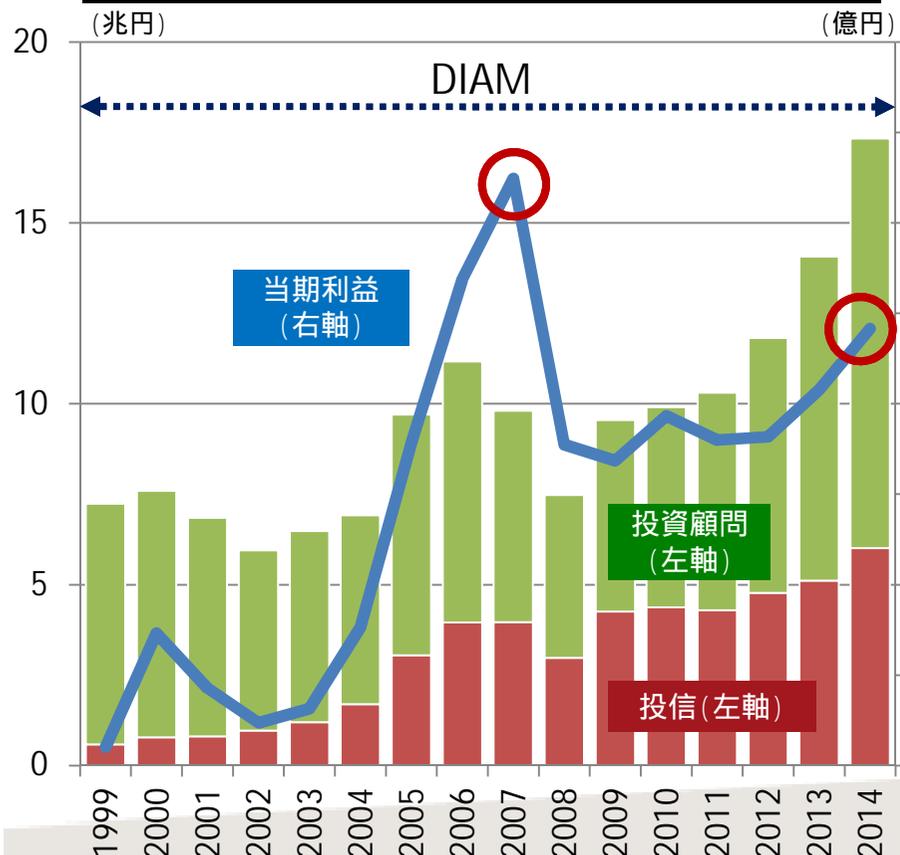
*括弧内は当社およびグループ会社の出資比率

グループリソースの更なる活用により、運用手法の多様化・高度化を推進

当社アセットマネジメント事業の現状と課題

- 当社は1985年に第一生命投資顧問を設立し、アセットマネジメント(以下アセマネ)事業に進出、1999年に全面業務提携に基づく日本興業銀行の系列運用会社との合併によりDIAM設立
- DIAMは、設立来、当社とみずほFGの共同運営により着実な成長を実現
- 近年、運用資産残高は順調に拡大も、純利益の増加ペースは緩やかであり、リーマンショック前の水準を回復せず 報酬率が高い公募投信の残高が伸び悩んでいることが要因

当期利益と運用資産残高(AUM)の推移



運用資産残高の構成推移

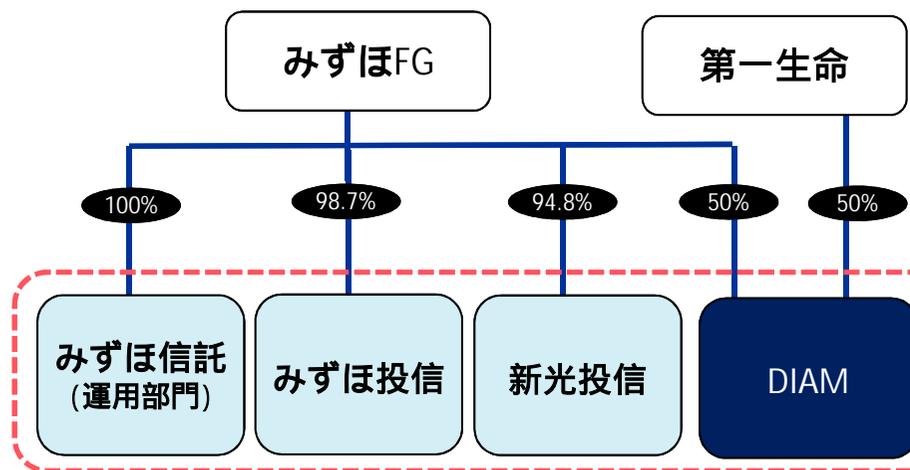
(兆円)	2007年度		2014年度		増減		報酬率
	残高	占率	残高	占率	残高	占率	
投信	4.0	40%	6.0	35%	+2.0	5.8%	高
投資顧問	5.8	60%	11.3	65%	+5.5	+5.8%	低
合計	9.8	100%	17.3	100%	+7.5	-	

投資顧問の競争力を維持しつつ、
投信販売の競争力を強化

当社アセットマネジメント事業の強化の方向性

- DIAMの更なる成長に向け、みずほFGと共同で質・量ともに国内トップの運用会社を構築し、グローバル運用会社への飛躍を目指すという方向性で一致
 - 各社の強み・リソースの結集による運用力・商品供給力・販売力の強化を通じ、国内外金融資産を攻略
 - 資産運用の担い手として受託者責任を全うし、独立性を重視したガバナンス態勢を構築

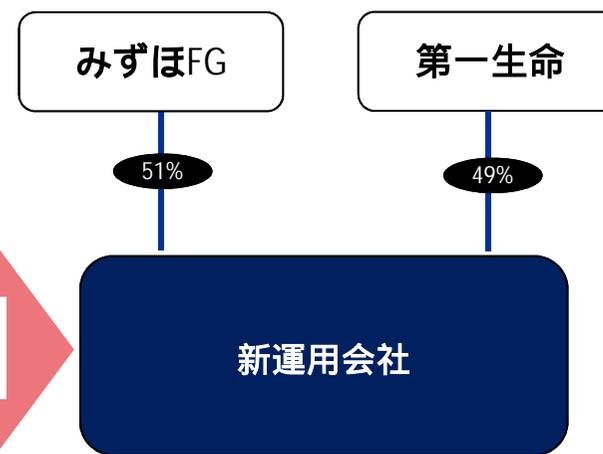
統合対象の資産運用会社4社の状況



AUM	26.8兆円	5.2兆円	4.4兆円	17.7兆円
-----	--------	-------	-------	--------

持分は2014年度末、AUMは2015年6月末

新運用会社のイメージ



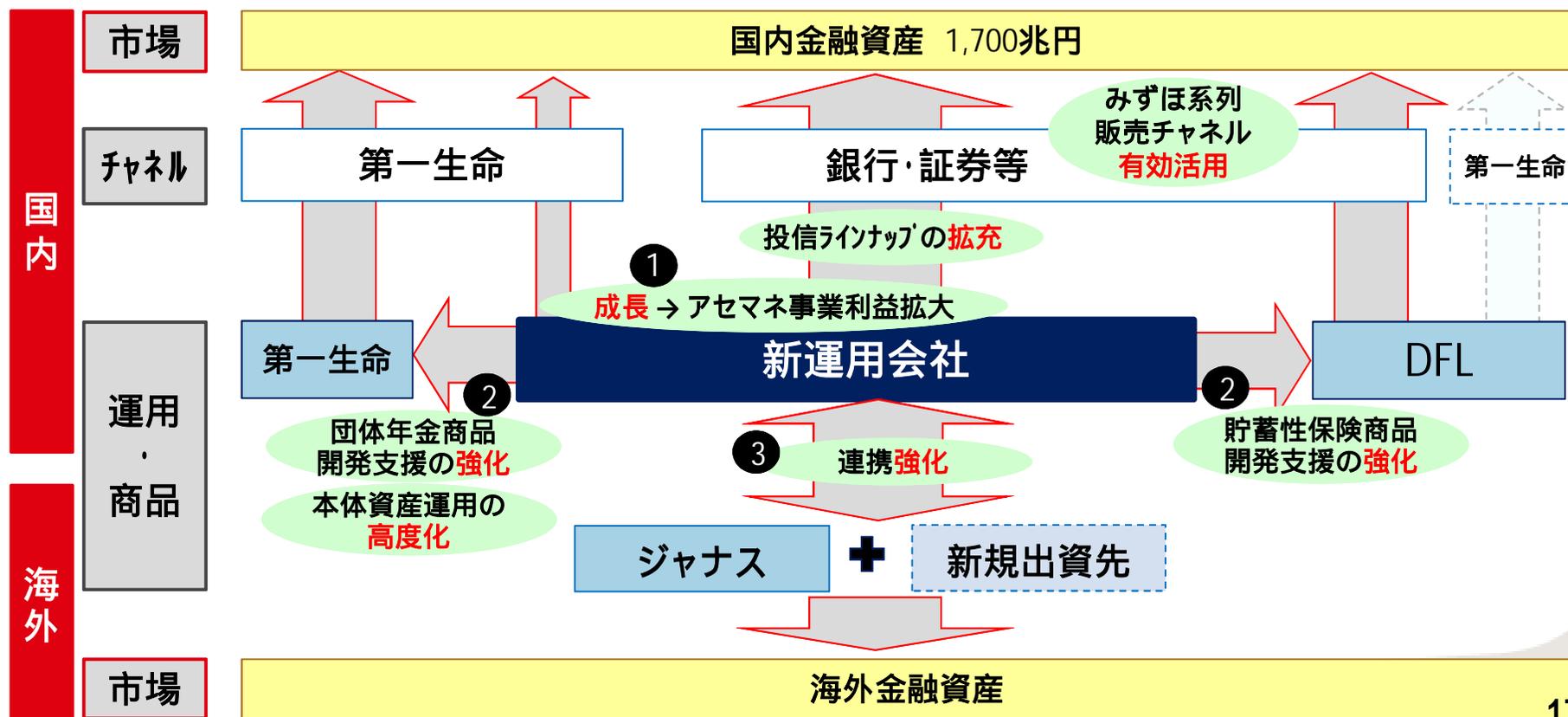
AUM	54.2兆円
-----	--------

持分は議決権ベース、AUMは単純合算

両親会社対等の精神に基づく共同運営により、業界のリーディングカンパニーを目指す

第一生命グループにおける新アセマネ会社の戦略的意義

- 本統合により、当社資産運用・アセマネ事業の強化・拡大を実現
 - 各社の強み・リソースの結集による運用力・商品供給力・販売力の強化を通じた新運用会社の成長
 - 新運用会社の運用ノウハウ活用による貯蓄性商品開発(DFL・第一生命特別勘定等)の強化、および本体資産運用の高度化
 - 「国内トップ」としてのブランド力を活用した海外アセマネ会社(ジャナス+新規)との連携強化



本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社

経営企画部 IR室

電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りますが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

国内営業戦略

取締役専務執行役員

寺本 秀雄

一生涯のパートナー

第一生命

国内成長基本戦略

～ 多様化するお客さまニードへの対応～

3 社体制によるお客さまニードにあった商品提供

チャンネル強化に向けて

- ✓ 中心チャンネルである生涯設計デザイナーの高度化
- ✓ チャンネルの複線化・多様化

中長期視点での成長領域の模索

1. 3社体制によるお客さまニードにあった商品提供 ～ 国内生命保険市場に対する当社の取組～

多様化するお客さまニードに第一生命グループ国内3生保に最適なチャネルを組み合わせせて対応

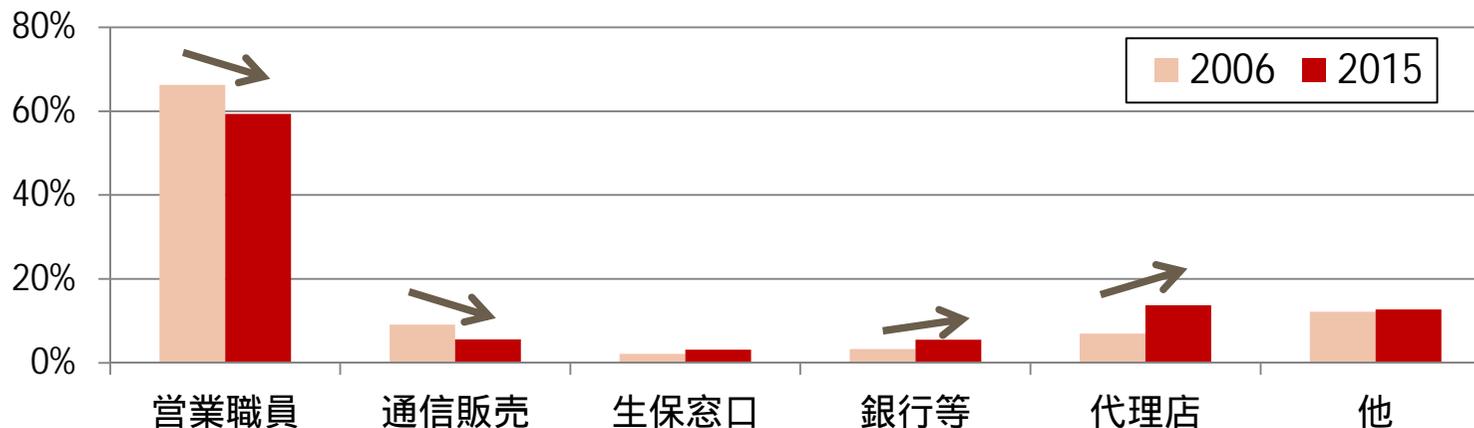


1. 3社体制によるお客さまニードにあった商品提供 ～国内個人保険チャネルの変化への対応～

お客さま意向の変化に対応した商品供給・チャネル展開を実行

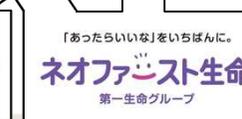
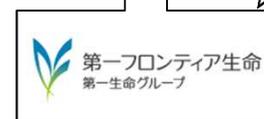
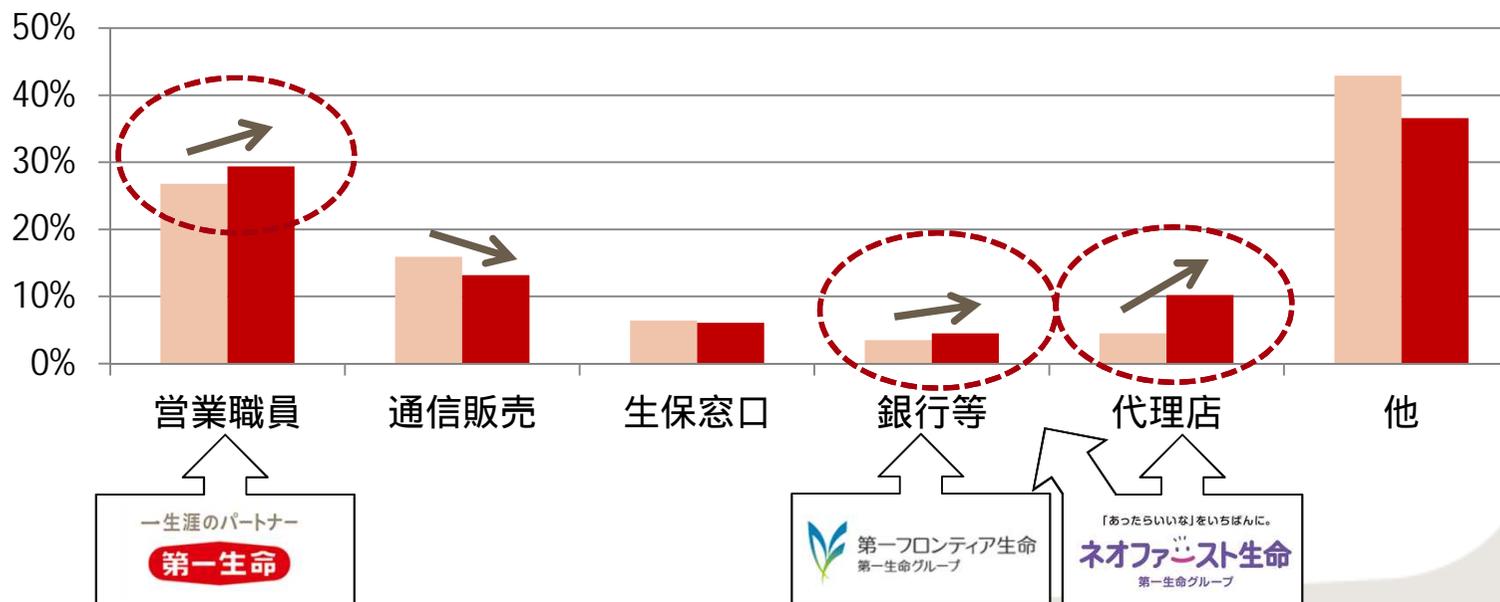
直近加入契約の 加入チャネル

直近5年間に加入した契約対象



加入意向のある チャネル

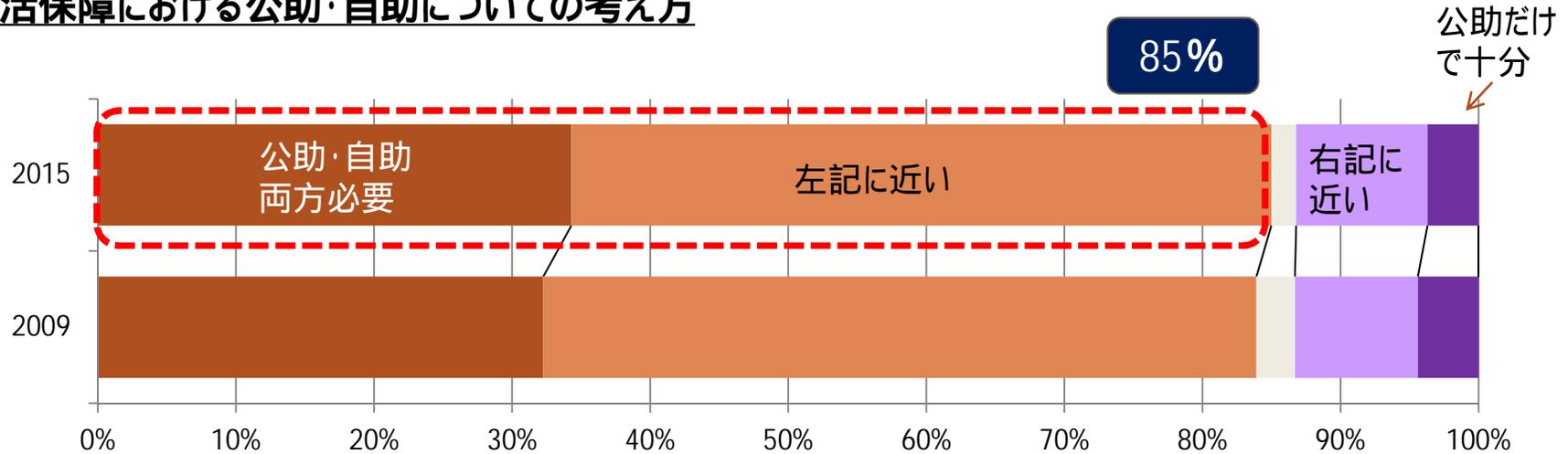
今後新たに加入するとした場合



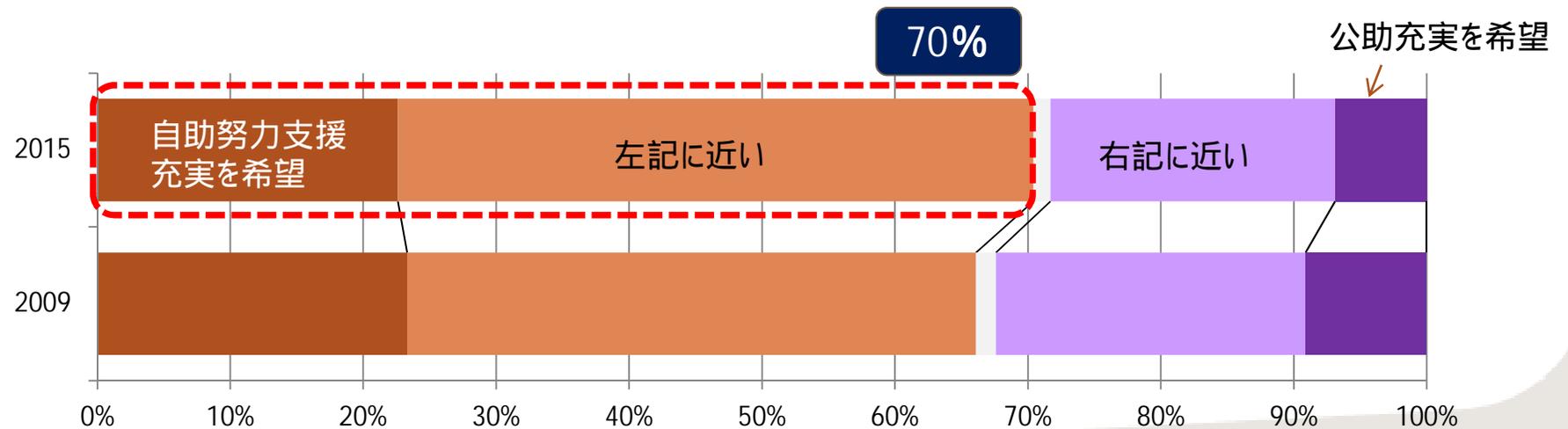
注) 「通信販売」にはインターネット生保を含む、「代理店」には保険ショップ等を含む、「他」には郵便局・職場や組合・その他・不明等を含む
出典：生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」2015.4-5月実施、世帯員2名以上の一般世帯対象、回収サンプル：4020

1. 3社体制によるお客さまニードにあった商品提供 ～ 更なる自助努力が求められる時代に～

生活保障における公助・自助についての考え方



公助・自助の充実希望について（上記質問で「公助・自助両方が必要」とした回答者対象）

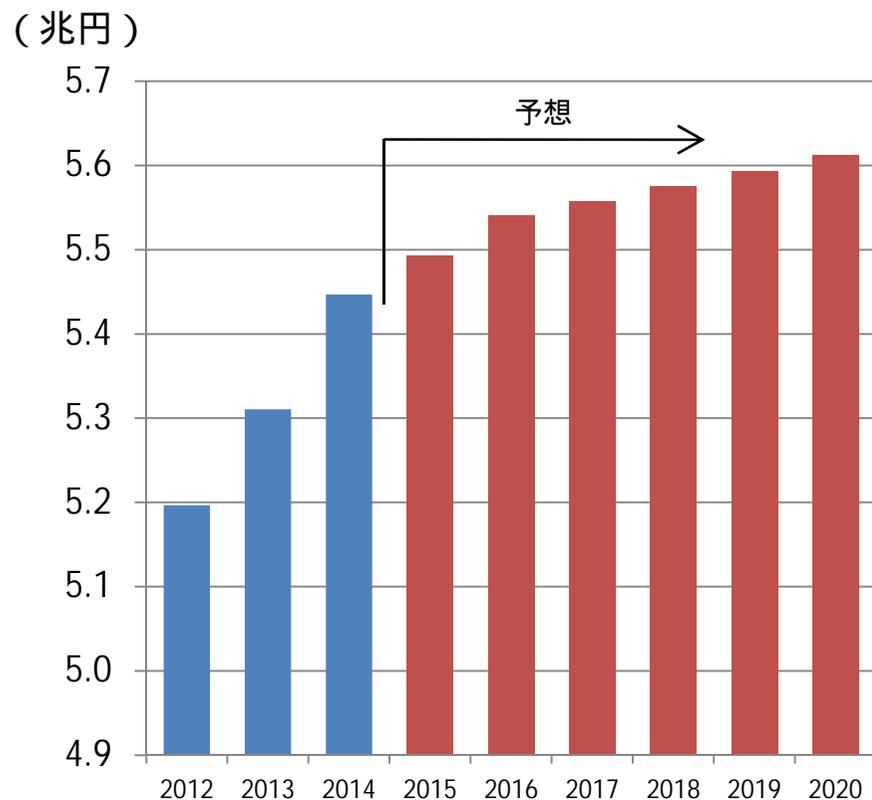


1. 3社体制によるお客さまニーズにあった商品提供 ～ 第三分野・貯蓄商品市場は更なる伸展を見込む～

一生涯のパートナー

第一生命

第三分野保有年換算保険料の推移と予想



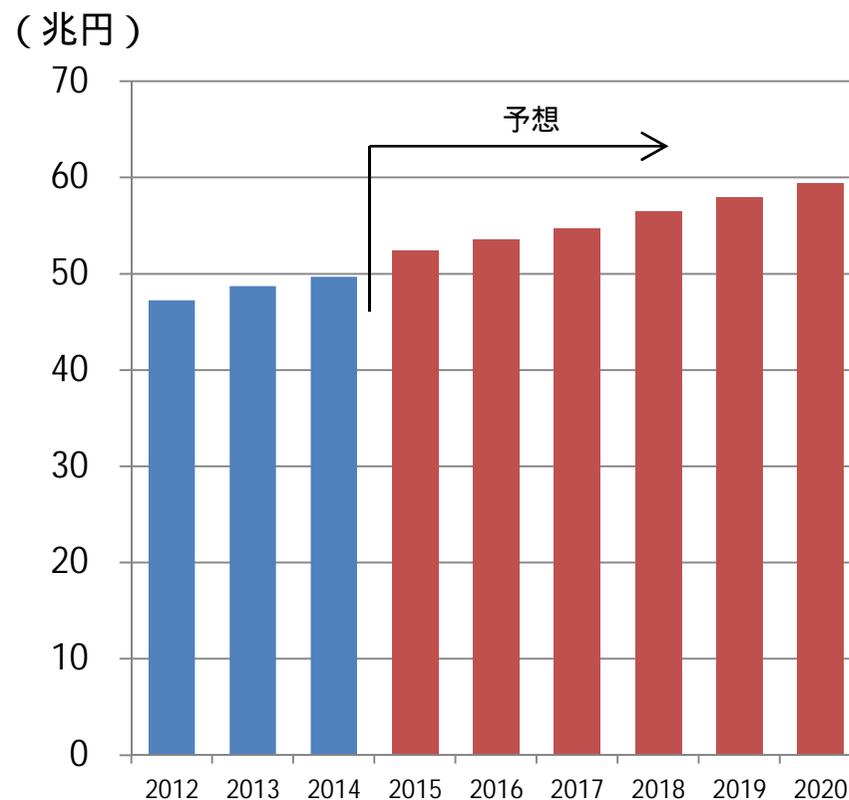
一生涯のパートナー

第一生命

+

「あったらいいな」をいちばんに。
ネオファースト生命
第一生命グループ

一時払個人年金資産残高の推移



一生涯のパートナー

第一生命

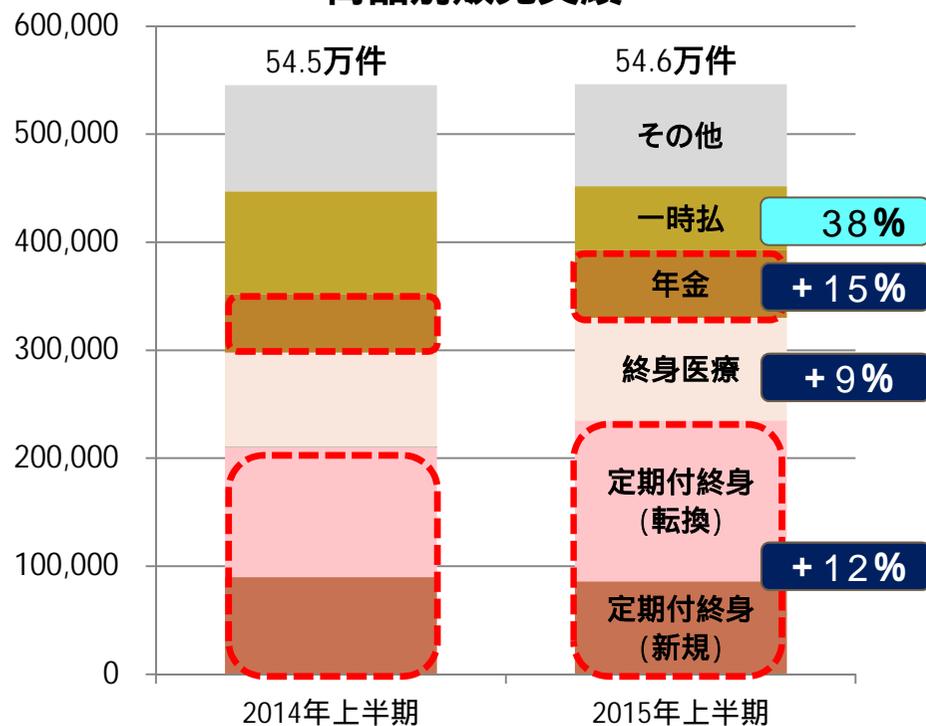
+

第一フロンティア生命
第一生命グループ

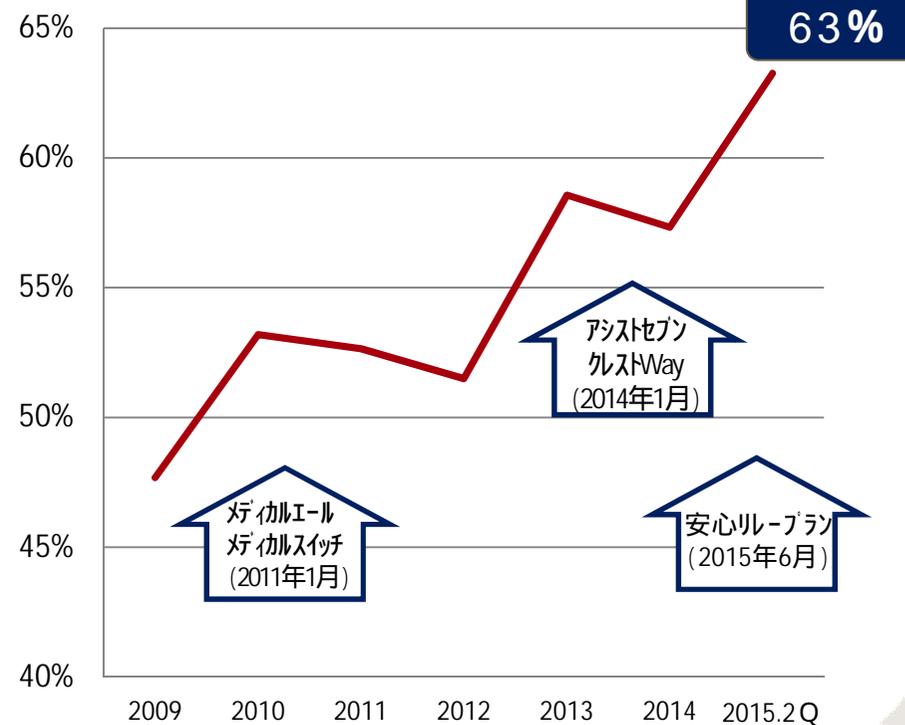
2. チャネル強化に向けて ～ 第一生命単体：上半期販売動向～

- 柔軟な保障見直しの推進による転換契約の増加、主力件数増加、第三分野の増加
 - ・部分保障見直し制度の導入（2015年6月）
- 生前贈与、相続対策を切り口とした加入推進
 - ・個人年金保険の加入年齢範囲の拡大（2015年4月）

商品別販売実績



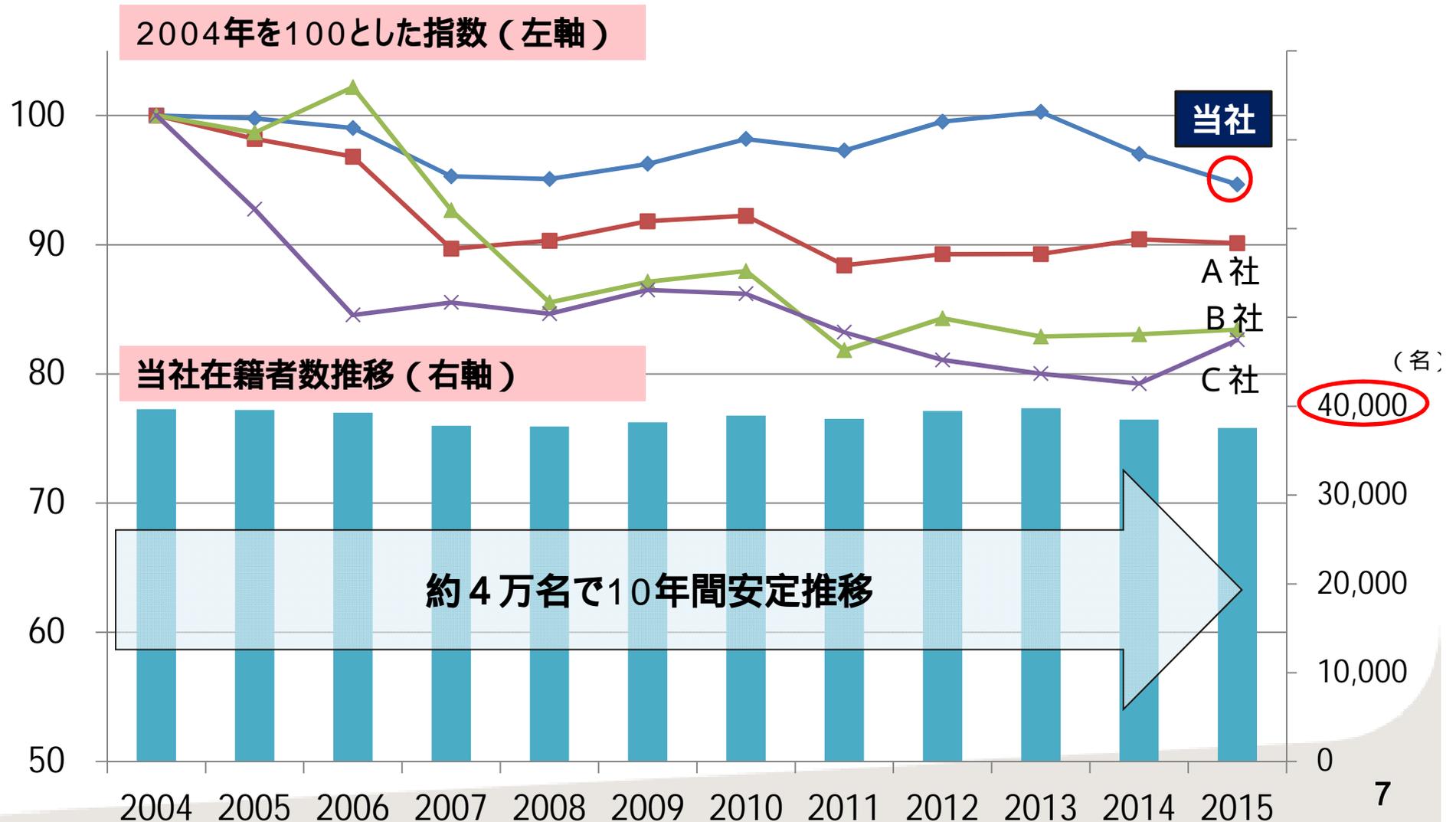
営業収益価値 第三分野占率



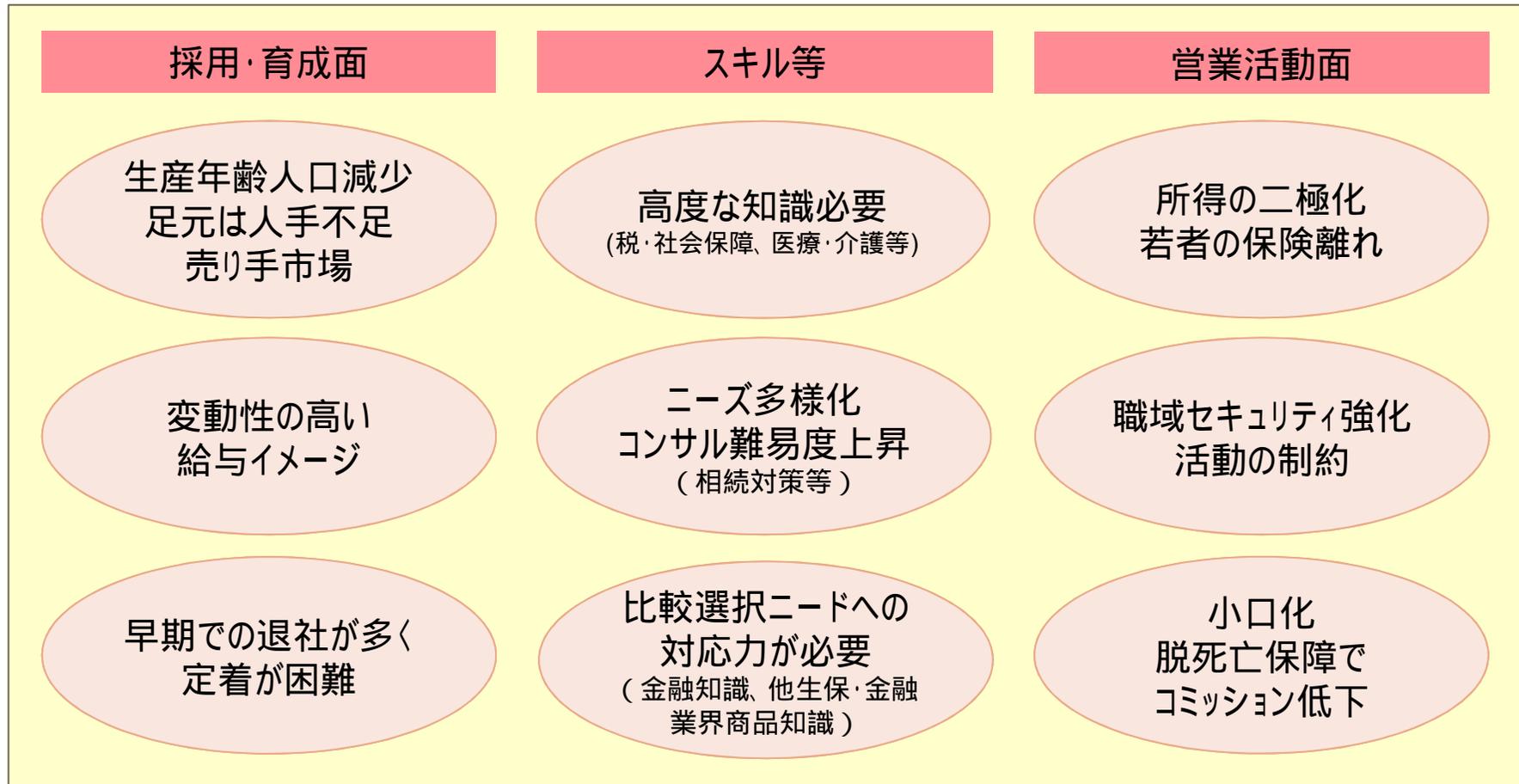
主として付加保険料および危険差損益の将来50年分を現在価値に割り戻した当社内における営業収益管理指標

2. チャネル強化に向けて ～ 生涯設計デザイナーの在籍者数推移～

中核チャネルである生涯設計デザイナーは安定的に推移
しかしながら足元での減少傾向は課題



2 . チャネル強化に向けて ～ 営業職員チャネルを取り巻く環境～



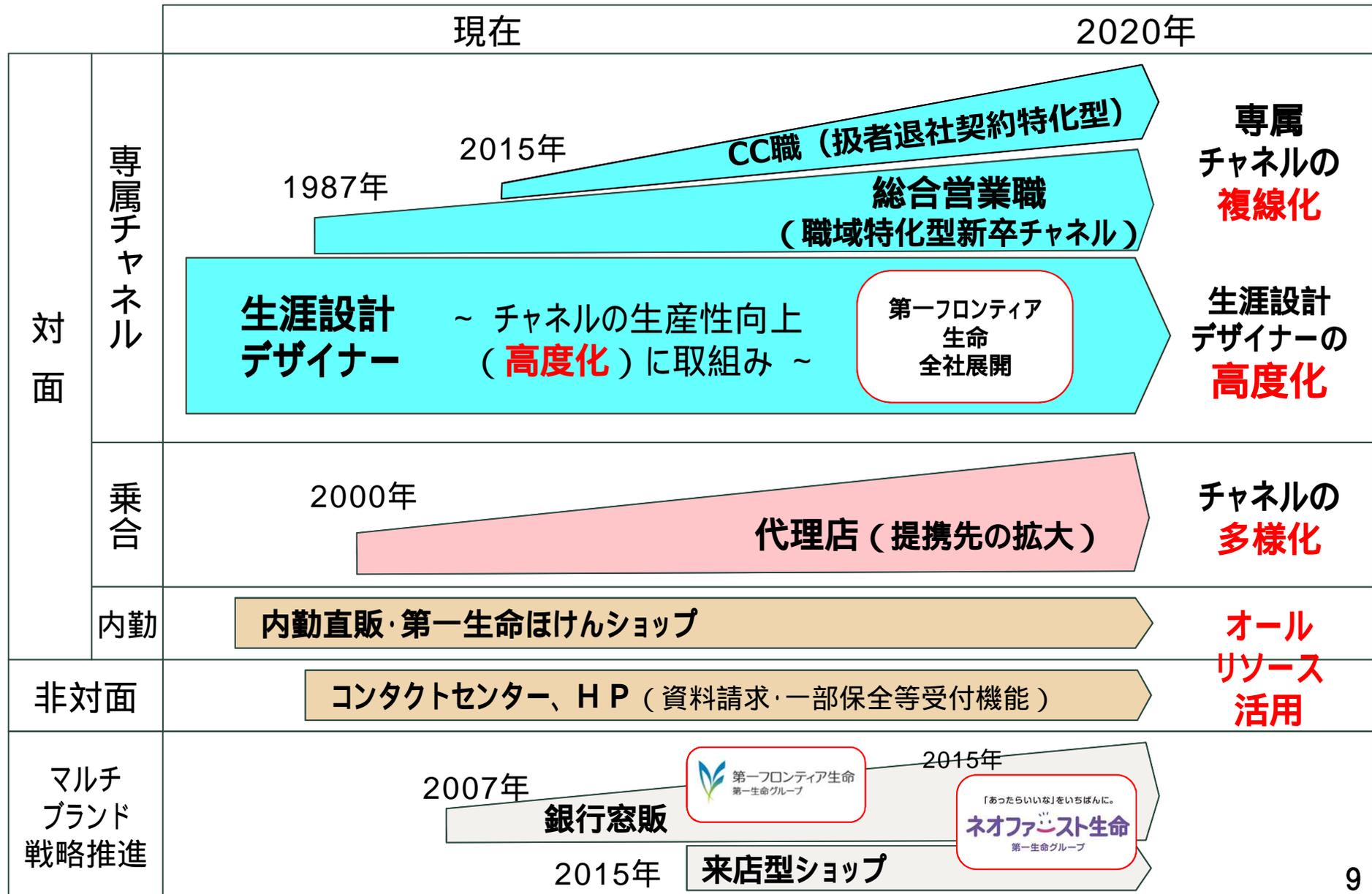
チャネル生産性を維持しつつ、在籍数を維持していくための挺入れ策を実行

2. チャネル強化に向けて

～ 国内市場深耕に向けた第一生命グループチャネル全体像 ～

一生涯のパートナー

第一生命



2 . チャネル強化に向けて ～ 今中計期間の戦略全体像 ～

営業職員チャネルの高度化

採用確保

育成率向上

個人能率向上

営業職員の生産性を向上させ、陣容の維持・拡大に繋げるべく、チャネル制度、活動の標準化、商品・サービス面での対応を実行

営業職員制度の改定

- 5年間育成による個人能率向上
- 職員育成に資するチャネル制度改定の実施

活動の標準化を促す仕組み

- 顧客の意識・行動分析に基づくセグメントマーケティング
- 既契約基盤から見込み情報を発掘・展開

競争力ある商品・サービス

- 柔軟な保障見直し制度の導入
- D F L 商品の営業職員による販売開始

営業職員チャネルの複線化、チャネルの多様化

総合営業職の拡大
(拠点拡大)

カスタマーコンサルタント職
の創設・拡大

代理店チャネルの拡大

2. チャネル強化に向けて

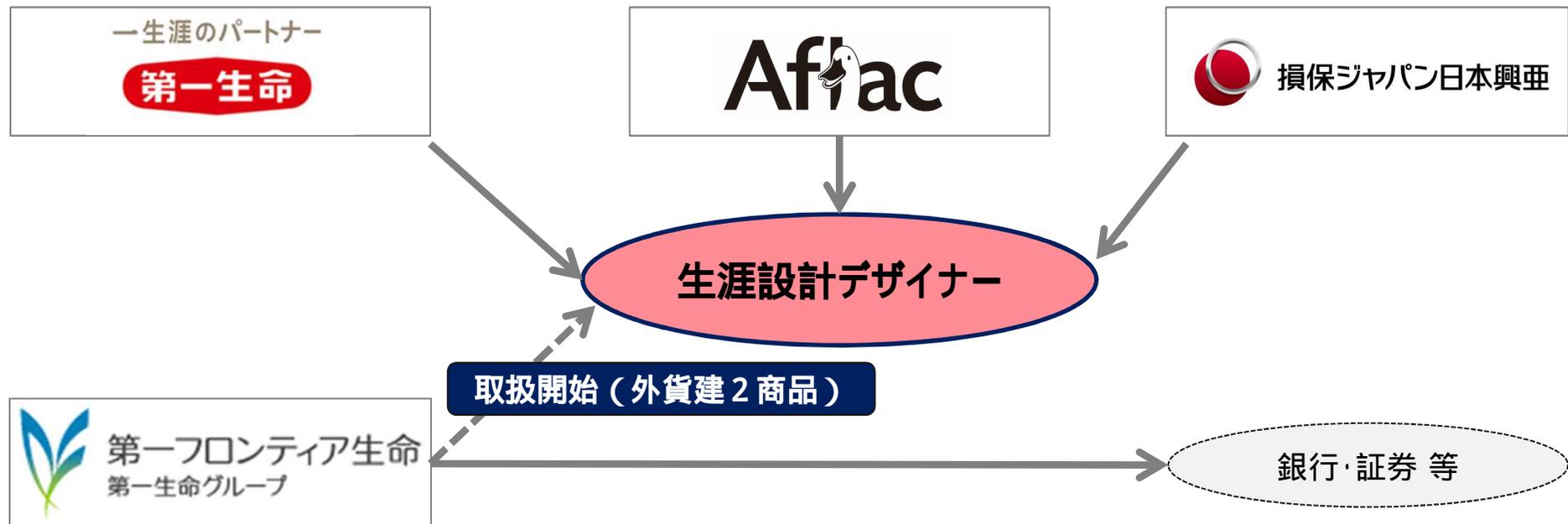
～ 生涯設計デザイナーによる第一フロンティア生命商品の取扱開始～

一生涯のパートナー

第一生命

営業職員の
目指す姿

第一生命の生涯設計デザイナーは、多様なお客さまのニーズに応じ、高度な金融商品提案を含む、幅広い生涯設計コンサルティングが提供できる。



< 展開スケジュール >

2015年5月

2015年9月

2016年5月

営業推進グループ (内勤)

都内の一部営業職員

全国展開 (予定)

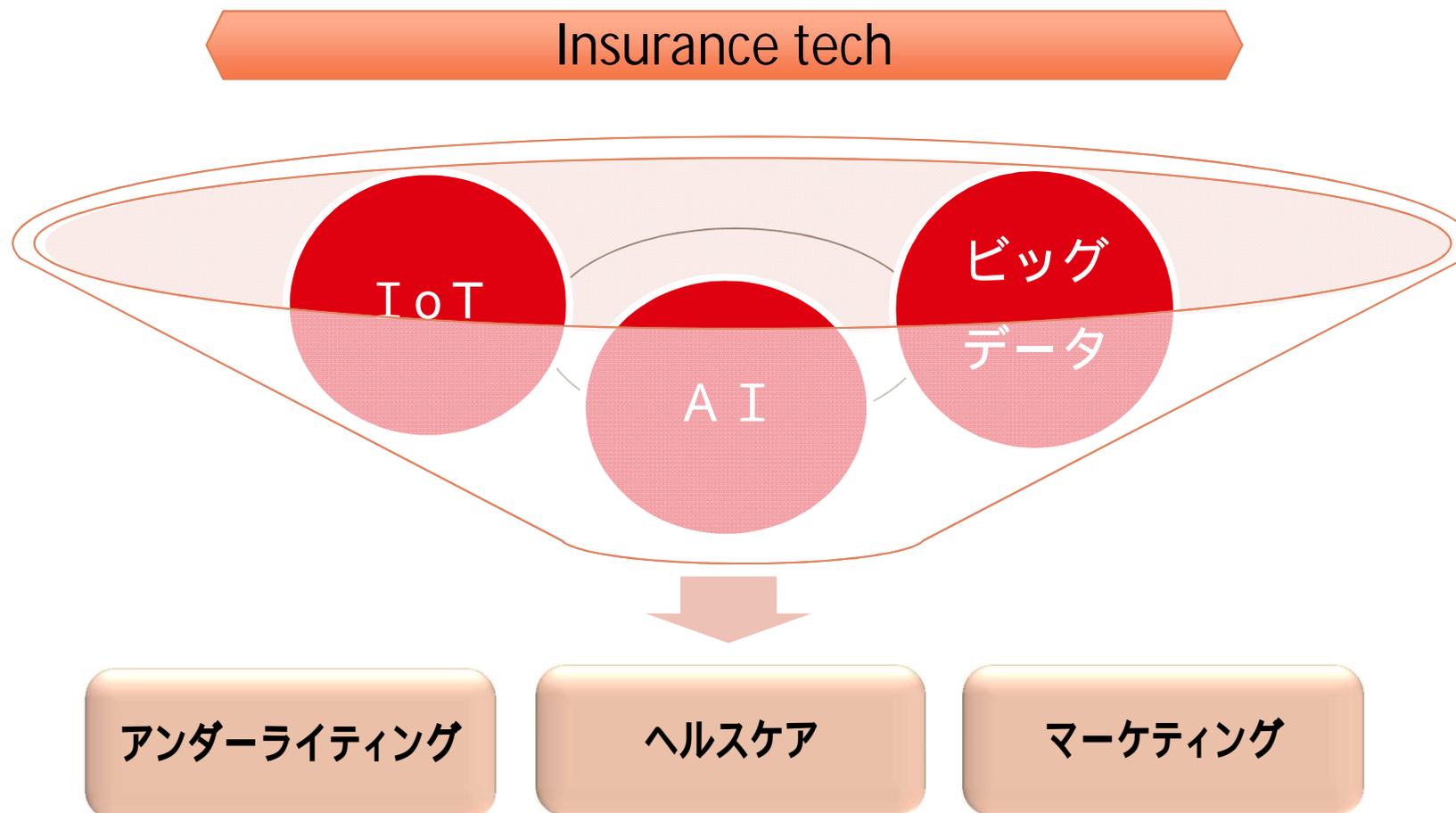
3 . 中長期視点での成長領域の模索

～ Insurance tech ～

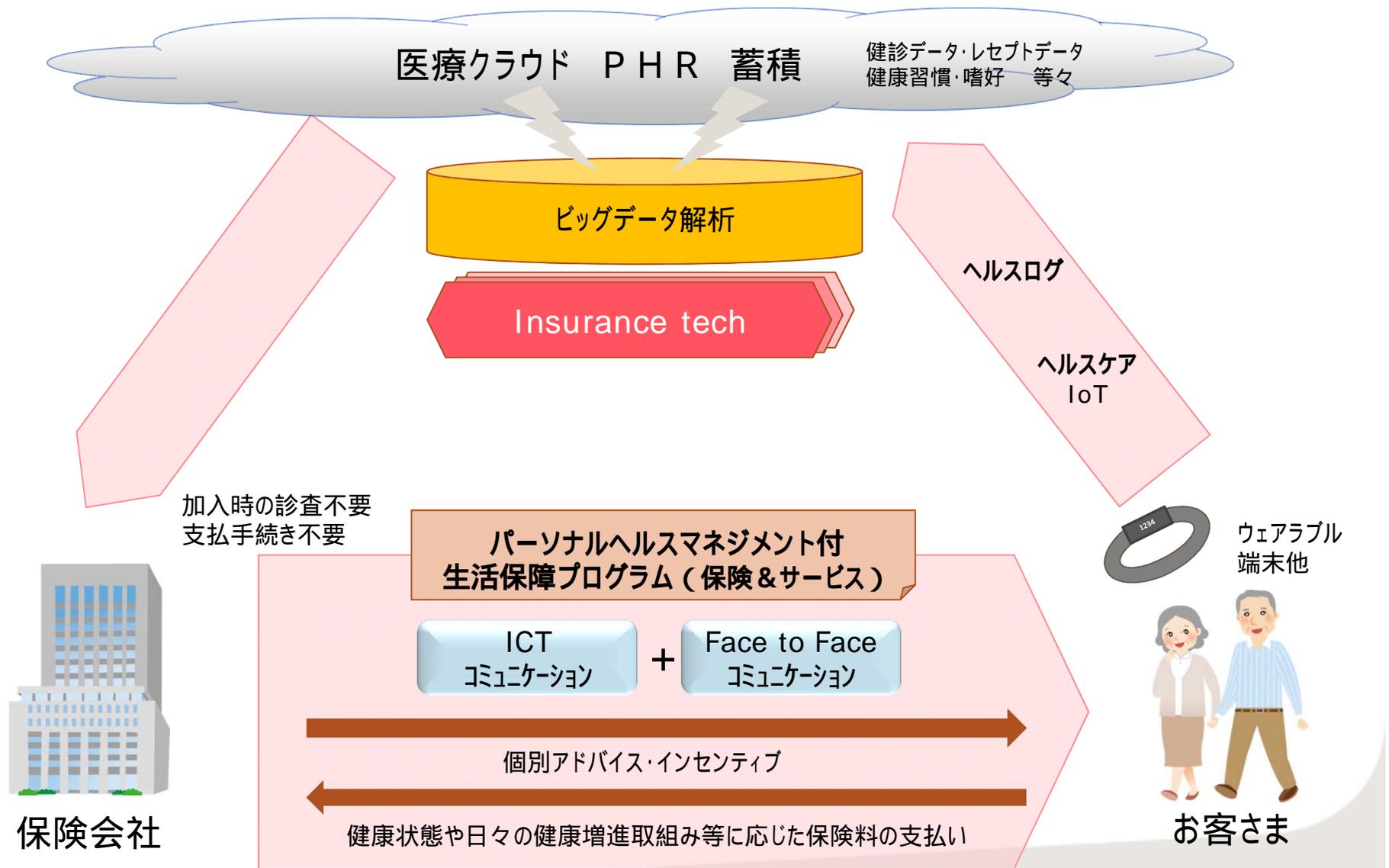
一生涯のパートナー

第一生命

ICT 技術革新に端を発する環境変化を捉えた中長期的視点での戦略検討



3. 中長期視点での成長領域の模索 ～ Insurance tech ～



持続的な成長に向けて

中核チャネルの強化に取り組みつつ、マーケットにあわせたチャネル展開を実行

商品供給 3 社体制により競争力の高い商品を迅速に供給

時代の流れを先読みした次世代生命保険事業モデルの模索

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社

経営企画部 IR室

電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限られませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なりスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

業績動向・E E V

常務執行役員 経営企画部長

稲垣 精二

一生涯のパートナー

第一生命

■ 子会社業績の貢献により、連結経常収益・連結経常利益・連結純利益⁽¹⁾ともに前年同期比で増加

(億円)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計 (a)	前年同期比	
連結経常収益	34,627	36,833	+2,205	+6%
第一生命単体	22,568	21,049	1,518	7%
連結経常利益	2,343	2,412	+68	+3%
第一生命単体	2,240	1,840	399	18%
連結純利益 ⁽¹⁾	1,233	1,351	+118	+10%
第一生命単体	1,167	909	257	22%

< 参考 >

2015/5/15 発表予想	2015/11/13 発表予想 (b)	進捗率(a/b)
67,730	70,960	52%
41,240	42,010	50%
3,690	3,690	65%
3,010	3,010	61%
1,610	1,610	84%
1,190	1,190	76%

(1) 連結純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益を記載しています。

第一生命グループ業績 - グループ各社の業績

一生涯のパートナー

第一生命

	【第一生命】			【第一フロンティア生命】			【米プロテクティブ】 ⁽¹⁾⁽²⁾			【豪TAL】 ⁽²⁾			【連結】		
	(億円)			(億円)			(百万米ドル)			(百万豪ドル)			(億円)		
	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	前年 同期比	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	前年 同期比	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	前年 同期比	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	前年 同期比	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	前年 同期比
経常収益	22,568	21,049	7%	10,779	10,406	3%	--	3,472	--	1,585	1,626	+3%	34,627	36,833	+6%
保険料等収入	14,954	14,071	6%	9,558	9,919	+4%	--	2,130	--	1,382	1,449	+5%	25,869	27,900	+8%
資産運用収益	5,888	5,459	7%	1,220	486	60%	--	1,149	--	99	14	85%	7,120	7,100	0%
経常費用	20,327	19,209	6%	10,737	10,082	6%	--	3,282	--	1,489	1,550	+4%	32,284	34,421	+7%
保険金等支払金	12,745	13,631	+7%	2,077	2,960	+43%	--	1,865	--	916	937	+2%	15,689	19,664	+25%
責任準備金等繰入額	3,018	267	91%	8,097	4,106	49%	--	929	--	211	168	21%	11,097	5,571	50%
資産運用費用	585	1,624	+178%	31	2,446	+7,587%	--	60	--	18	90	+398%	579	3,982	+587%
事業費	2,006	2,015	+0%	476	510	+7%	--	308	--	287	301	+5%	2,812	3,258	+16%
経常利益	2,240	1,840	18%	41	324	+678%	--	189	--	96	75	21%	2,343	2,412	+3%
特別利益	4	1	73%	--	--	--	--	--	--	--	--	--	7	1	82%
特別損失	120	104	13%	7	12	+55%	--	--	--	--	0	--	128	116	9%
純利益 ⁽³⁾	1,167	909	22%	27	286	+957%	--	126	--	71	56	22%	1,233	1,351	+10%

(1) 米プロテクティブの数値は、2015年2-6月の実績です。

(2) 米プロテクティブおよび豪TALの数値は、各国の会計基準で作成した財務諸表を、当社の開示基準に準じて組み替えた上で開示しています。当第2四半期より、米プロテクティブの財務諸表の組替えに際し、投資性商品の一部の保険料、保険金等の表示方法の変更を行いました。なお、経常収益、経常費用がそれぞれ同額減少するため、経常利益の額に変動はありません。連結の際には、それぞれ1米ドル=122.45円、1豪ドル=95.19円(15/3期2Q)、84.06円(16/3期2Q)で円換算しています。

(3) 連結純利益は、親会社株主に帰属する中間純利益を記載しています。

第一生命グループ業績予想 - 2016年3月期業績予想

- 販売好調な第一フロンティアの保険料等収入の増加に伴い、通期の業績予想を上方修正。また、第一生命単体における順ざやの拡大を踏まえ、基礎利益の通期予想を上方修正。
- 連結当期純利益も通期の業績予想に対して高い進捗となったが、今後の金融・経済情勢の動向によって業績が変動する可能性があるため、現時点では業績予想を据え置き。

	15/3期	16/3期(予) 2015/11/13 発表予想	増減	16/3期(予) 2015/5/15 発表予想
経常収益	72,522	70,960	1,562	67,730
第一生命単体	47,984	42,010	5,974	41,240
第一フロンティア	21,575	16,770	4,805	12,460
プロテクティブ(百万米ドル)	-	7,630	+ 7,630	8,890
TAL(百万豪ドル)	3,166	3,390	+ 224	3,440
経常利益	4,068	3,690	378	3,690
第一生命単体	4,087	3,010	1,077	3,010
第一フロンティア	197	140	+ 337	140
プロテクティブ(百万米ドル)	-	340	+ 340	340
TAL(百万豪ドル)	184	150	34	150
当期純利益	1,424	1,610	+ 186	1,610
第一生命単体	1,521	1,190	331	1,190
第一フロンティア	219	110	+ 329	110
プロテクティブ(百万米ドル)	-	230	+ 230	230
TAL(百万豪ドル)	131	100	31	100
1株当たり配当金	28円	35円	+7円	35円

(参考: 基礎利益)

第一生命グループ	4,720	5,100程度	+379	5,100程度
第一生命単体	4,582	4,400程度	182	4,200程度

EEV -ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (1)

- 各社において新契約価値を積上げるも、金融環境の悪化を背景に、グループEEVは減少
- 第一フロンティア、TAL、プロテクティブ社のEVは増加(現地通貨ベース)

第一生命グループのEEV

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
EEV	57,796	56,265	1,531
修正純資産	55,408	50,151	5,256
保有契約価値	2,388	6,113	+3,725

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	15/3期
新契約価値	1,371	1,405	+34	2,740

第一生命(単体)

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
EEV	57,008	54,898	2,109
修正純資産	57,918	52,830	5,088
保有契約価値	910	2,067	+2,978

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	15/3期
新契約価値	1,000	983	17	1,981

第一フロンティア生命

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
EEV	2,527	2,661	+133
修正純資産	1,882	1,491	390
保有契約価値	645	1,169	+524

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減	15/3期
新契約価値	295	327	+31	586

EEV -ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (2)

プロテクトイブ

(億円)

	15/2/1	15/6末	増減
EEV	5,029	5,598	+569
修正純資産	3,517	3,794	+276
保有契約価値	1,512	1,804	+292

	14/1-6月 累計	15/2-6月 累計	増減
新契約価値	-	22	-

15/2/1 EEV:

15/6末EEV・15/2-6月累計の新契約価値:

15/1末の為替レート(1米ドル=118.25円)を使用

15/6末の為替レート(1米ドル=122.45円)を使用

プロテクトイブ(米ドルベース)

(百万米ドル)

	15/2/1	15/6末	増減
EEV	4,253	4,572	+319
修正純資産	2,974	3,098	+124
保有契約価値	1,278	1,473	+195

	14/1-6月 累計	15/2-6月 累計	増減
新契約価値	-	18	-

TAL

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
EEV	2,378	2,281	97
修正純資産	1,237	1,210	26
保有契約価値	1,141	1,070	70

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値	75	73	2

15/3期2Q累計の新契約価値:

15/3末EEV・15/3期の新契約価値:

15/9末EEV・16/3期2Q累計の新契約価値:

14/9末の為替レート(1豪ドル=95.19円)を使用

15/3末の為替レート(1豪ドル=92.06円)を使用

15/9末の為替レート(1豪ドル=84.06円)を使用

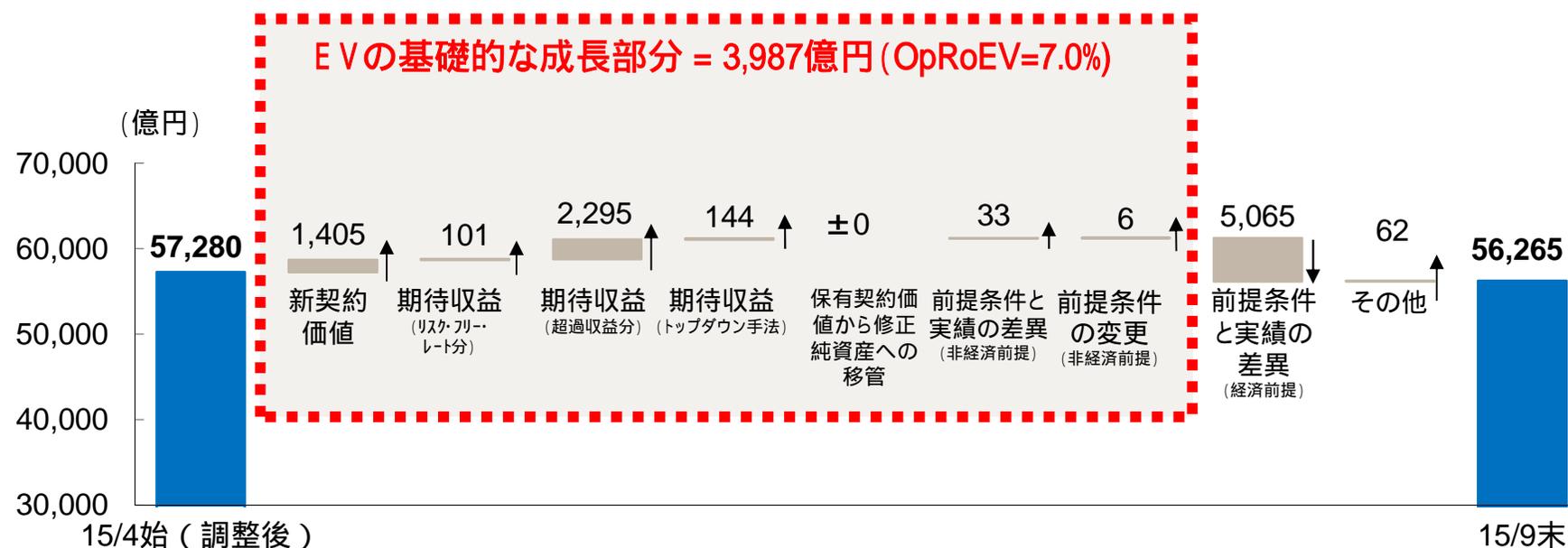
TAL(豪ドルベース)

(百万豪ドル)

	15/3末	15/9末	増減
EEV	2,583	2,713	+129
修正純資産	1,344	1,439	+95
保有契約価値	1,239	1,273	+34

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値	79	86	+7

グループE E V変動要因分析



< 参考 > 修正純資産・保有契約価値別の内訳 (項目は上グラフに対応)

	(億円)										
修正純資産	54,937	±0	68	+636	+60	+299	60	±0	5,685	+31	50,151
保有契約価値	2,342	+1,405	+169	+1,659	+83	299	+94	+6	+619	+31	6,113
合計	57,280	+1,405	+101	+2,295	+144	±0	+33	+6	5,065	+62	56,265

< 参考 > 各社別の変動要因 (項目は上グラフに対応)

	(億円)										
第一生命	56,522	+983	+41	+2,080	±0	±0	+136	±0	4,865	±0	54,898
フロンティア	2,527	+327	+14	+167	±0	±0	7	+6	376	±0	2,661
プロテクト	5,207	+22	+24	+47	+144	±0	116	±0	+206	+62	5,598
TAL	2,189	+73	+20	±0	±0	±0	+20	±0	22	±0	2,281
グループ	57,280	+1,405	+101	+2,295	+144	±0	+33	+6	5,065	+62	56,265

(注) 詳しくは2015年11月18日公表「2015年9月末ヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示について」をご参照ください。

新契約価値

第一生命グループ

(億円、%)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値(A)	1,371	1,405	+34
収入保険料現価(B)	23,774	25,411	+1,637
新契約マージン(A/B)	5.77%	5.53%	0.24 ポイント

第一生命

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値(A)	1,000	983	17
収入保険料現価(B)	14,122	13,962	159
新契約マージン(A/B)	7.08%	7.04%	0.04 ポイント

第一フロンティア

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値(A)	295	327	+31
収入保険料現価(B)	8,681	8,868	+187
新契約マージン(A/B)	3.41%	3.69%	+0.29 ポイント

プロテクトイブ

	2015 2-6月
新契約価値(A)	22
収入保険料現価(B)	1,824
新契約マージン(A/B)	1.22%

TAL

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
新契約価値(A)	75	73	2
収入保険料現価(B)	969	755	214
新契約マージン(A/B)	7.80%	9.67%	+1.88 ポイント

(億円、%)

主な要因

- + 解約失効率・更新率の改善
- 商品ミックスの変化

主な要因

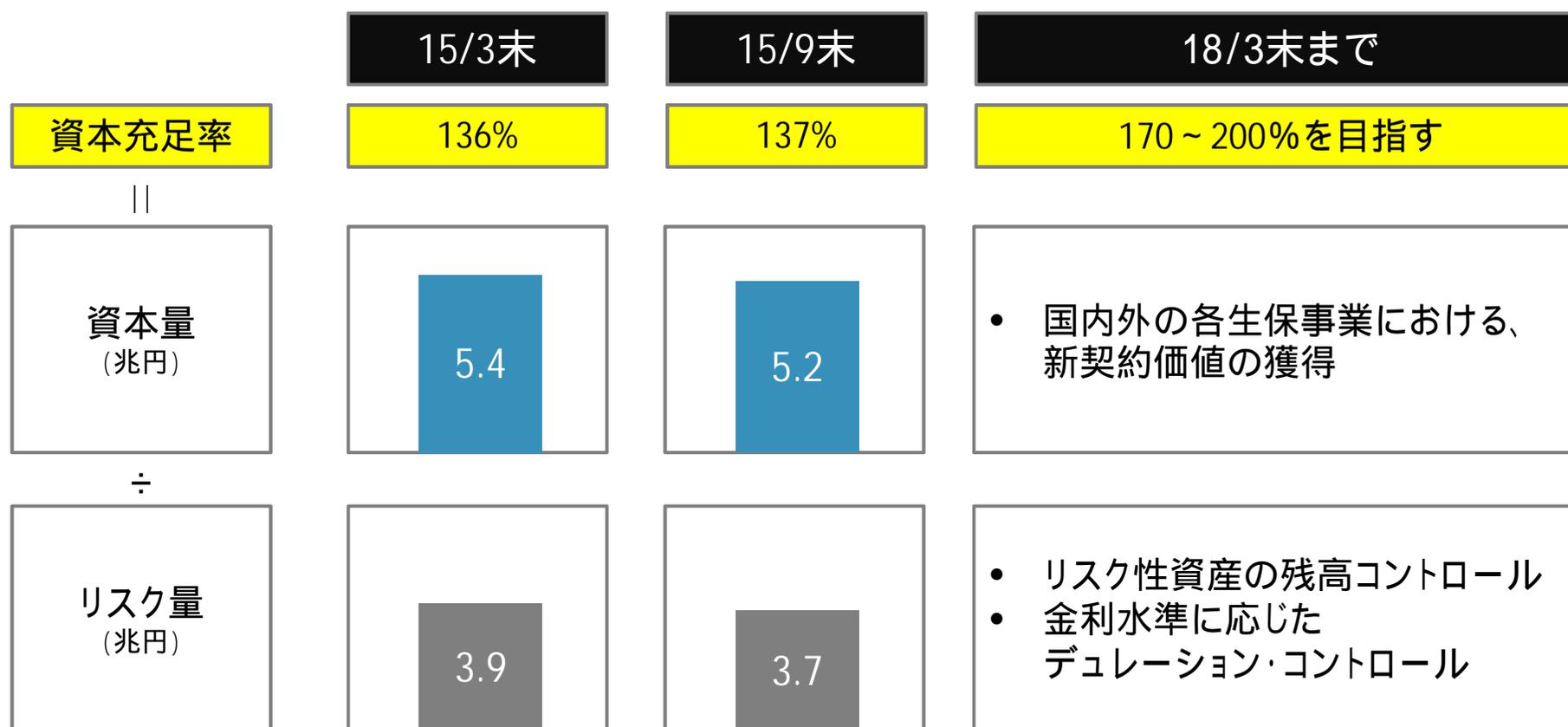
- + 販売量の増加
- + 商品ミックスの変化

主な要因

- + 販売量の増加
- 円高・豪ドル安

資本充足率の状況

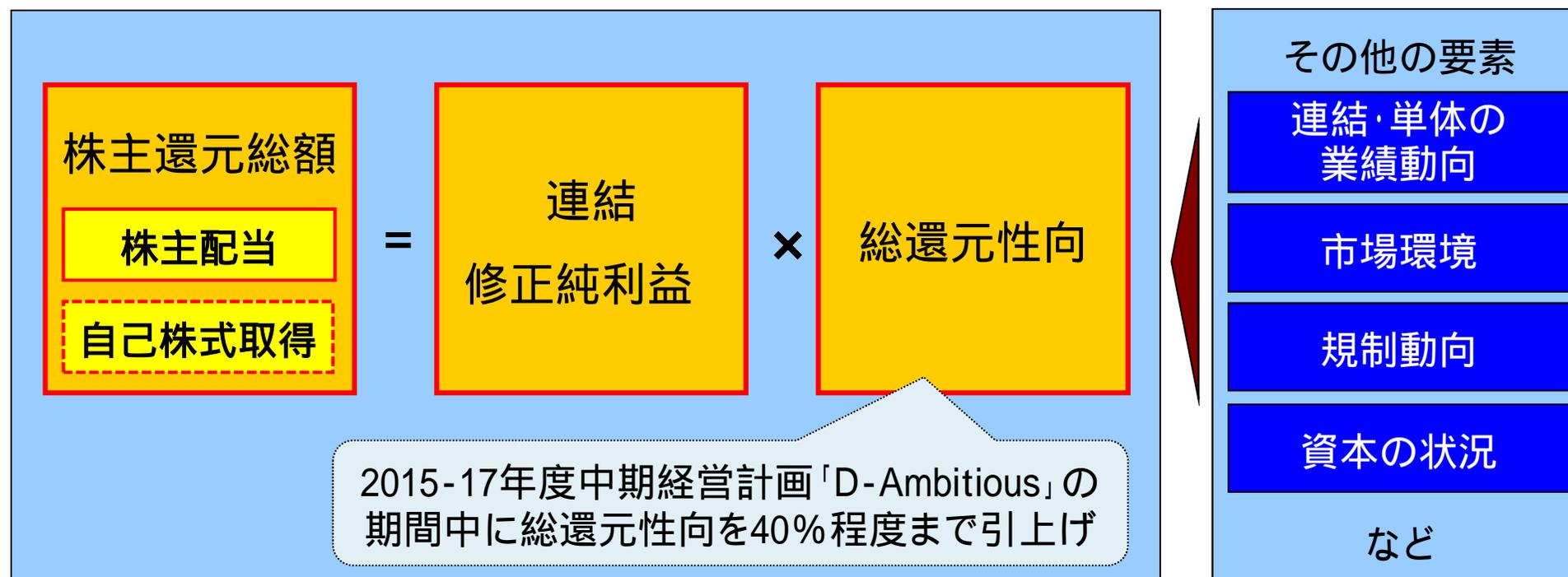
- 2015年9月末の資本充足率⁽¹⁾は、有価証券含み益の減少による押し下げ要因を、新契約価値の獲得が一部相殺し、137%と前期末比で概ね横ばい。
- 国際資本規制の動向も踏まえ、新契約獲得や市場動向を踏まえたリスクコントロールにより、2018年3月期末までに資本充足率を170～200%まで上げる。



(1) 経済価値ベース。リスク量は内部モデルに基づき、信頼水準99.5%にて算出(保有期間1年)。資本量・リスク量はいずれも税引後ベース。

【基本的な考え方】

- 安定的な株主配当を基本としつつ、業績動向等を踏まえた機動的な自己株式取得により、株主還元の充実を図る。



連結当期純利益に、負債性内部留保(危険準備金、価格変動準備金)繰入額のうち、法定繰入額を超過した分(税引後)を加算する(取崩しの場合はマイナスする)などとして算出した、実質的な収益力を示す指標。

EEV参考資料

一生涯のパートナー

第一生命

参考データ - 第一生命グループのEEV感応度(2015年9月末)

一生涯のパートナー

第一生命

(億円)

<参考>

前提条件	EEV感応度(上段:変化額、下段:変化率)			新契約 価値	EEV感応度 (15/3末)
		修正純資産	保有契約価値		
リスク・フリー・レート50bp上昇	3,260 6%	12,233 22%	15,494 28%	192 14%	3,522 6%
リスク・フリー・レート50bp低下	4,358 8%	9,091 16%	13,450 24%	228 16%	4,552 8%
株式・不動産価値10%下落	4,100 7%	3,940 7%	160 0%	3 0%	4,194 7%
事業費率(維持費)10%減少	2,067 4%	0 0%	2,067 4%	74 5%	2,053 4%
解約失効率10%減少	2,087 4%	0 0%	2,087 4%	139 10%	1,909 3%
保険事故発生率(死亡保険)5%低下	1,897 3%	18 0%	1,879 3%	44 3%	1,875 3%
保険事故発生率(年金保険)5%低下	208 0%	1 0%	207 0%	0 0%	226 0%
必要資本を法定最低水準に変更	1,019 2%	90 0%	928 2%	20 1%	932 2%
株式・不動産価値のボラティリティ25%上昇	397 1%	26 0%	423 1%	6 0%	437 1%
金利スワップションのボラティリティ25%上昇	158 0%	2 0%	161 0%	1 0%	167 0%
第一生命グループのEEV	56,265			1,405	57,796

参考データ - 第一生命単体のEEV感応度(2015年9月末)

一生涯のパートナー

第一生命

(億円)

<参考>

前提条件	EEV感応度(上段:変化額、下段:変化率)			新契約 価値	EEV感応度 (15/3末)
		修正純資産	保有契約価値		
リスク・フリー・レート50bp上昇	3,334 6%	11,126 20%	14,460 26%	193 20%	3,569 6%
リスク・フリー・レート50bp低下	4,390 8%	8,218 15%	12,609 23%	227 23%	4,544 8%
株式・不動産価値10%下落	3,985 7%	4,020 7%	34 0%	1 0%	4,093 7%
事業費率(維持費)10%減少	1,820 3%	- -	1,820 3%	61 6%	1,811 3%
解約失効率10%減少	1,915 3%	- -	1,915 3%	116 12%	1,783 3%
保険事故発生率(死亡保険)5%低下	1,493 3%	- -	1,493 3%	24 3%	1,458 3%
保険事故発生率(年金保険)5%低下	175 0%	- -	175 0%	0 0%	179 0%
必要資本を法定最低水準に変更	292 1%	- -	292 1%	5 1%	282 0%
株式・不動産価値のボラティリティ25%上昇	150 0%	- -	150 0%	2 0%	139 0%
金利スワップションのボラティリティ25%上昇	162 0%	- -	162 0%	2 0%	179 0%
第一生命単体のEEV	54,898			983	57,008

参考データ - 第一フロンティア生命のEEV感応度(2015年9月末)

一生涯のパートナー

第一生命

(億円)

<参考>

前提条件	EEV感応度(上段:変化額、下段:変化率)			新契約 価値	EEV感応度 (15/3末)
		修正純資産	保有契約価値		
リスク・フリー・レート50bp上昇	21 1%	998 38%	977 37%	2 1%	33 1%
リスク・フリー・レート50bp低下	2 0%	755 28%	753 28%	1 0%	22 1%
株式・不動産価値10%下落	12 0%	2 0%	10 0%	0 0%	15 1%
事業費率(維持費)10%減少	32 1%	- -	32 1%	7 2%	27 1%
解約失効率10%減少	17 1%	- -	17 1%	0 0%	13 1%
保険事故発生率(死亡保険)5%低下	9 0%	- -	9 0%	3 1%	6 0%
保険事故発生率(年金保険)5%低下	1 0%	- -	1 0%	0 0%	0 0%
必要資本を法定最低水準に変更	8 0%	- -	8 0%	2 1%	8 0%
株式・不動産価値のボラティリティ25%上昇	134 5%	- -	134 5%	0 0%	183 7%
金利スワップションのボラティリティ25%上昇	9 0%	- -	9 0%	0 0%	14 1%
第一フロンティア生命のEEV	2,661			327	2,527

参考データ - プロテクティブのEEV感応度(2015年6月末)

(億円)

<参考>

前提条件	EEV感応度(上段:変化額、下段:変化率)			新契約 価値	EEV感応度 (15/2/1)
		修正純資産	保有契約価値		
リスク・フリー・レート50bp上昇	13 0%	97 2%	110 2%	5 23%	59 1%
リスク・フリー・レート50bp低下	40 1%	106 2%	147 3%	5 27%	109 2%
株式・不動産価値10%下落	96 2%	84 2%	181 3%	4 19%	80 2%
事業費率(維持費)10%減少	165 3%	- -	165 3%	1 9%	148 3%
解約失効率10%減少	58 1%	- -	58 1%	0 0%	122 2%
保険事故発生率(死亡保険)5%低下	237 4%	- -	237 4%	8 38%	220 4%
保険事故発生率(年金保険)5%低下	33 1%	- -	33 1%	0 0%	46 1%
必要資本を法定最低水準に変更	716 13%	90 2%	625 11%	12 54%	639 13%
株式・不動産価値のボラティリティ25%上昇	111 2%	26 0%	137 2%	3 15%	114 2%
金利スワップションのボラティリティ25%上昇	5 0%	2 0%	8 0%	0 0%	2 0%
割引率50bp上昇	125 2%	- -	125 2%	3 16%	128 3%
割引率50bp低下	133 2%	- -	133 2%	3 17%	136 3%
プロテクティブのEEV	5,598			22	5,029

参考データ - TALのEEV感応度(2015年9月末)

(億円)

<参考>

前提条件	EEV感応度(上段:変化額、下段:変化率)			新契約 価値	EEV感応度 (15/3末)
		修正純資産	保有契約価値		
リスク・フリー・レート50bp上昇	66 3%	11 1%	54 2%	3 5%	73 3%
リスク・フリー・レート50bp低下	71 3%	11 1%	59 3%	4 6%	78 3%
株式・不動産価値10%下落	5 0%	2 0%	3 0%	0 0%	4 0%
事業費率(維持費)10%減少	49 2%	0 0%	48 2%	3 5%	66 3%
解約失効率10%減少	247 11%	0 0%	247 11%	23 32%	261 11%
保険事故発生率(死亡保険)5%低下	157 7%	18 1%	139 6%	7 11%	188 8%
保険事故発生率(年金保険)5%低下	1 0%	1 0%	0 0%	0 0%	0 0%
必要資本を法定最低水準に変更	2 0%	- -	2 0%	0 0%	2 0%
株式・不動産価値のボラティリティ25%上昇	0 0%	- -	0 0%	0 0%	0 0%
金利スワップションのボラティリティ25%上昇	0 0%	- -	0 0%	0 0%	0 0%
TALのEEV	2,281			73	2,378

財務諸表等

一生涯のパートナー

第一生命

連結損益計算書(要約)⁽¹⁾

(億円)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
経常収益	34,627	36,833	+2,205
保険料等収入	25,869	27,900	+2,030
資産運用収益	7,120	7,100	19
うち利息・配当金等収入	4,105	5,305	+1,200
うち有価証券売却益	1,111	1,297	+185
うち特別勘定資産運用益	1,700	-	1,700
その他経常収益	1,637	1,832	+194
経常費用	32,284	34,421	+2,136
うち保険金等支払金	15,689	19,664	+3,975
うち責任準備金等繰入額	11,097	5,571	5,525
うち資産運用費用	579	3,982	+3,403
うち有価証券売却損	55	337	+282
うち有価証券評価損	5	57	+51
うち金融派生商品費用	45	228	+182
うち特別勘定資産運用損	-	1,208	+1,208
うち事業費	2,812	3,258	+446
経常利益	2,343	2,412	+68
特別利益	7	1	6
特別損失	128	116	11
契約者配当準備金繰入額	464	457	6
税金等調整前中間純利益	1,758	1,839	+81
法人税等合計	524	487	36
非支配株主に帰属する中間純利益	0	0	0
親会社株主に帰属する中間純利益	1,233	1,351	+118

連結貸借対照表(要約)

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
資産の部合計	498,372	498,888	+515
うち現預金・コール	12,538	11,521	1,016
うち買入金銭債権	2,658	2,509	148
うち有価証券	411,054	412,131	+1,077
うち貸付金	38,981	38,021	960
うち有形固定資産	12,170	12,131	39
うち繰延税金資産	13	13	0
負債の部合計	462,472	468,673	+6,200
うち保険契約準備金	425,470	431,153	+5,683
うち責任準備金	416,347	422,206	+5,859
うち退職給付に係る負債	3,313	3,348	+35
うち価格変動準備金	1,362	1,454	+92
うち繰延税金負債	6,433	3,606	2,827
純資産の部合計	35,899	30,214	5,684
うち株主資本合計	10,296	11,012	+716
うちその他の包括利益累計額合計	25,594	19,192	6,402
うちその他の有価証券評価差額金	25,282	18,902	6,380
うち土地再評価差額金	334	342	8

(1) 特別勘定資産運用損益は、責任準備金の戻入れ/繰入れで相殺されるため、経常利益に影響するものではありません。

損益計算書(1)

(億円)

	15/3期 2Q	16/3期 2Q	増減
経常収益	22,568	21,049	1,518
保険料等収入	14,954	14,071	882
資産運用収益	5,888	5,459	428
うち利息・配当金等収入	3,885	4,046	+161
うち有価証券売却益	1,095	1,217	+121
うち特別勘定資産運用益	779	-	779
その他経常収益	1,726	1,518	207
経常費用	20,327	19,209	1,118
うち保険金等支払金	12,745	13,631	+886
うち責任準備金等繰入額	3,018	267	2,750
うち資産運用費用	585	1,624	+1,039
うち有価証券売却損	54	327	+273
うち有価証券評価損	5	50	+44
うち金融派生商品費用	29	246	+217
うち特別勘定資産運用損	-	355	+355
うち事業費	2,006	2,015	+8
経常利益	2,240	1,840	399
特別利益	4	1	3
特別損失	120	104	16
契約者配当準備金繰入額	464	457	6
税引前純利益	1,660	1,280	380
法人税等合計	493	370	122
純利益	1,167	909	257

貸借対照表

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
資産の部合計	368,287	363,701	4,586
うち現預金・コール	10,187	8,046	2,140
うち買入金銭債権	2,597	2,449	147
うち有価証券	306,733	304,334	2,398
うち貸付金	30,292	28,943	1,349
うち有形固定資産	12,032	11,987	45
負債の部合計	332,774	332,909	+135
うち保険契約準備金	304,496	304,495	0
うち責任準備金	298,409	298,567	+157
うち危険準備金	5,580	5,670	+90
うち退職給付引当金	3,894	3,872	21
うち価格変動準備金	1,324	1,404	+80
うち繰延税金負債	4,138	1,900	2,237
純資産の部合計	35,513	30,791	4,721
うち株主資本合計	11,073	11,519	+445
うち評価・換算差額等合計	24,432	19,263	5,168
うちその他有価証券評価差額金	24,886	19,715	5,171
うち土地再評価差額金	334	342	8

(1) 特別勘定資産運用損益は、責任準備金の戻入れ/繰入れで相殺されるため、経常利益に影響するものではありません

参考データ - 第一フロンティア生命財務諸表(要約)

一生のパートナー

第一生命

損益計算書

(億円)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
経常収益	10,779	10,406	372
うち保険料等収入	9,558	9,919	+360
うち資産運用収益	1,220	486	733
経常費用	10,737	10,082	655
うち保険金等支払金	2,077	2,960	+883
うち責任準備金等繰入額	8,097	4,106	3,990
うち資産運用費用	31	2,446	+2,414
うち事業費	476	510	+33
経常利益	41	324	+282
特別損益	7	12	4
税引前純利益	33	311	+278
法人税等合計	6	24	+18
純利益	27	286	+259

貸借対照表

(億円)

	15/3末	15/9末	増減
資産の部合計	49,372	54,207	+4,835
うち現預金・コール	813	1,385	+572
うち有価証券	47,154	51,325	+4,171
負債の部合計	48,798	53,453	+4,655
うち保険契約準備金	48,116	52,223	+4,106
うち責任準備金	48,070	52,166	+4,095
うち危険準備金	1,203	1,128	74
純資産の部合計	574	754	+179
うち株主資本合計	184	471	+286
資本金	1,175	1,175	-
資本剰余金	675	675	-
利益剰余金	1,665	1,378	+286

参考データ -米プロテクティブ財務諸表(要約)

一生涯のパートナー

第一生命

損益計算書(1)(2)

(百万米ドル)

	16/3期 2Q累計
経常収益	3,472
保険料等収入	2,130
資産運用収益	1,149
その他経常収益	193
経常費用	3,282
保険金等支払金	1,865
責任準備金等繰入額	929
資産運用費用	60
事業費	308
その他経常費用	118
経常利益	189
法人税等合計	63
純利益	126

貸借対照表(1)(2)

(百万米ドル)

	15/2/1	15/6末	増減
資産の部合計	70,966	69,292	1,674
うち現預金	463	577	+114
うち有価証券	53,287	51,463	1,824
うち貸付金	7,333	7,399	+66
うち有形固定資産	111	110	1
うち無形固定資産	2,712	2,684	28
うち のれん	735	735	-
うち その他の無形固定資産	1,959	1,933	26
うち再保険貸	202	176	25
負債の部合計	65,412	64,509	902
うち保険契約準備金	58,844	58,286	557
うち再保険借	252	256	+3
うち社債	2,311	2,226	84
うちその他負債	2,338	2,542	+203
純資産の部合計	5,554	4,782	771
うち株主資本合計	5,554	5,680	+126
うちその他の包括利益累計額合計	-	897	897

(1) 米国の会計基準で作成した財務諸表を、当社の開示基準に準じて組み替えた上で開示しております。当第2四半期より、米プロテクティブの財務諸表の組替えに際し、投資性商品の一部の保険料、保険金等の表示方法の変更を行いました。なお、経常収益、経常費用がそれぞれ同額減少するため、経常利益の額に変動はありません。

(2) 米プロテクティブの決算日は12月31日です。16/3期2Qの実績は、子会社化(2015年2月1日)以降、同年6月までの5ヶ月間の実績です。

損益計算書(1)(2)

(百万豪ドル)

	15/3期 2Q累計	16/3期 2Q累計	増減
経常収益	1,585	1,626	+40
保険料等収入	1,382	1,449	+67
資産運用収益	99	14	84
その他経常収益	104	162	+58
経常費用	1,489	1,550	+61
保険金等支払金	916	937	+20
責任準備金等繰入額	211	168	43
資産運用費用	18	90	+72
事業費	287	301	+14
その他経常費用	55	53	2
経常利益	96	75	20
法人税等	24	19	4
純利益	71	56	15
修正利益 (Underlying profit)	78	81	+2

貸借対照表(1)(2)

(百万豪ドル)

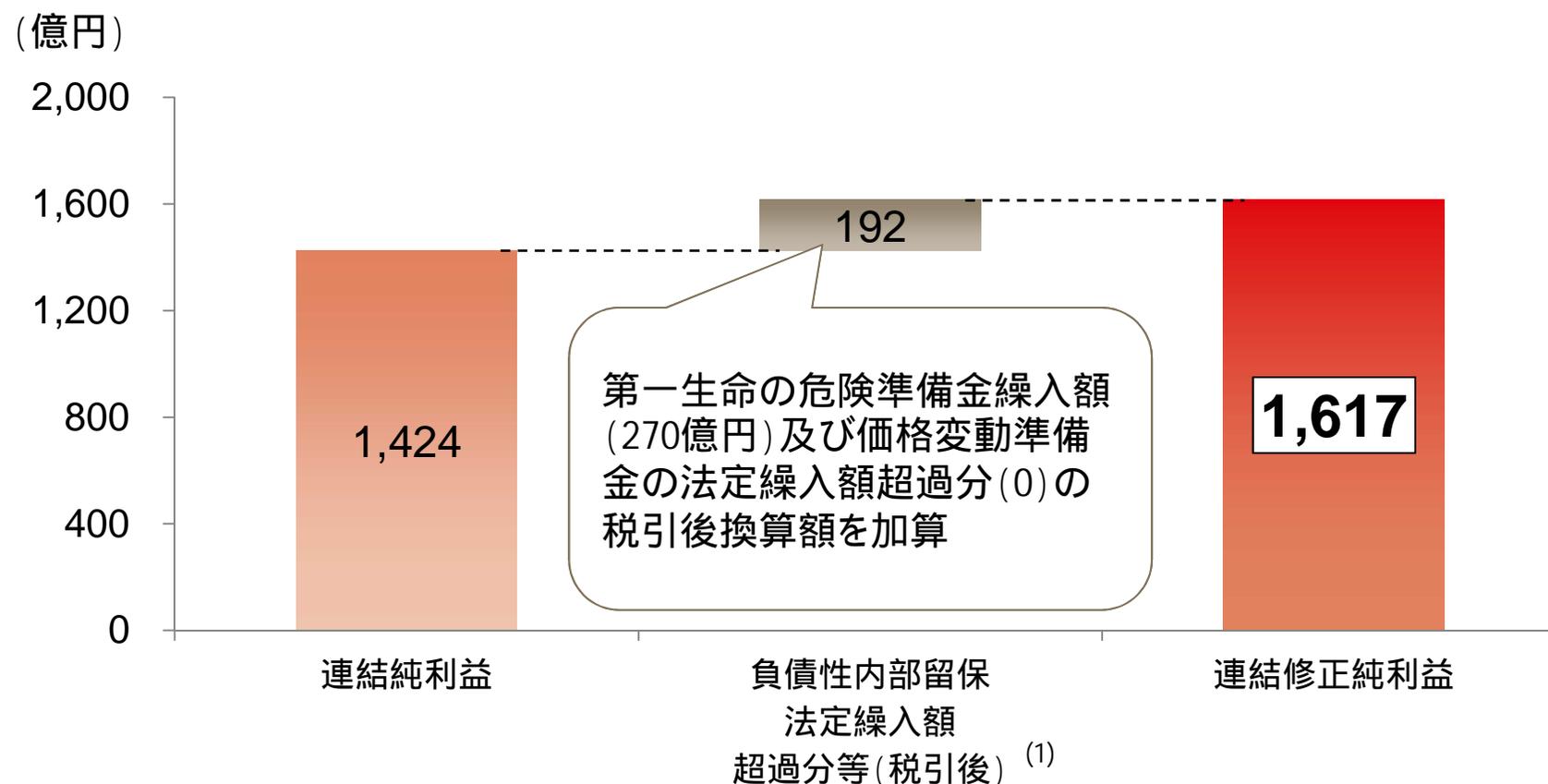
	15/3末	15/9末	増減
資産の部合計	6,674	6,752	+78
現預金	924	1,154	+229
有価証券	3,070	2,894	176
有形固定資産	1	0	0
無形固定資産	1,235	1,221	14
のれん	786	786	-
その他無形固定資産	449	435	14
再保険貸	116	83	33
その他資産	1,326	1,399	+72
負債の部合計	4,641	4,663	+21
保険契約準備金	3,340	3,364	+24
再保険借	335	330	4
その他負債	859	876	+16
繰延税金負債	106	91	14
純資産の部合計	2,033	2,089	+56
株主資本合計	2,033	2,089	+56
資本金	1,630	1,630	-
利益剰余金	402	458	+56

(1) 連結対象の豪持株会社(TAL Dai-ichi Life Australia Pty Ltd)に係る数値

(2) オーストラリアの会計基準で作成した財務諸表を、当社の開示基準に準じて組み替えた上で開示しております(修正利益を除く)

連結修正純利益の考え方

- 第一生命グループでは、株主に実質的に帰属する利益指標として、当期純利益を調整した「修正純利益」を設定し、中期経営計画の経営目標としている。
- 15/3期の連結修正純利益は1,617億円と、14/3期の1,125億円から大幅に増加



(1) 負債性内部留保(危険準備金、価格変動準備金)繰入額のうち、法定繰入額を超過した分を加算する(取崩しの場合はマイナスする)等。金額はすべて税後換算(実効税率28.76%を適用)。

本資料の問い合わせ先

第一生命保険株式会社
経営企画部 IR室
電話:050 - 3780 - 6930

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。