

2019年3月期 決算・経営説明会

2019/5/23

第一生命ホールディングス株式会社



Dai-ichi Life
Holdings

- おはようございます。第一生命ホールディングスの稲垣です。
- ご多忙の中、第一生命グループの決算・経営説明会にお集まりいただき、ありがとうございます。
- 本日は、中期経営計画の進捗状況について、私から説明させていただきます。
- 3ページをご覧ください。

I. 2019年3月期業績

II. 2020年3月期見通し

III. セグメント別戦略

1. 国内生命保険事業

2. 海外生命保険事業

3. 資産運用・アセットマネジメント事業

IV. 資本政策アップデート

中期経営計画「CONNECT 2020」1年目は順調な進捗

グループ修正利益

2,363億円

達成率103%
(期初予想: 2,300億円)

新契約価値

1,987億円

前期比+3.5%

1株当たり配当

58円

8円増配(配当総額 666億円)

連結純利益

2,250億円

達成率102%
(期初予想: 2,200億円)

R o E V

10.2%

上場来平均

自己株式取得

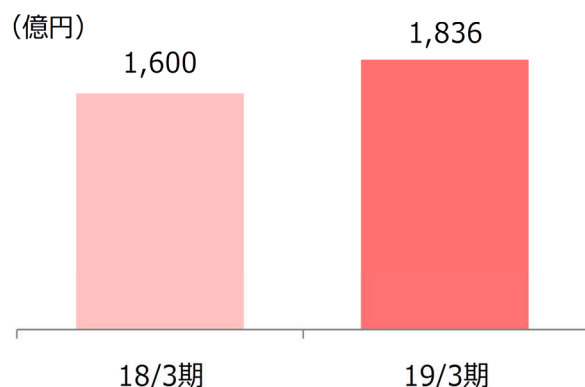
最大**280**億円

- 中期経営計画「CONNECT2020」の1年目は、順調な1年となりました。
- 国内生命保険事業が好調であったことにより、2019年3月期のグループ修正利益は2,363億円と、期初予想を上回る結果となり、新契約価値は1,987億円と、前期比3.5%の増加となりました。
- また、海外生命保険事業において、米豪における3件の大型買収が実現した結果、2020年3月期の利益は増益を予想しています。
- このような状況を踏まえ、1株当たり配当は、前期比8円増配としました。
- 次のページをご覧ください。

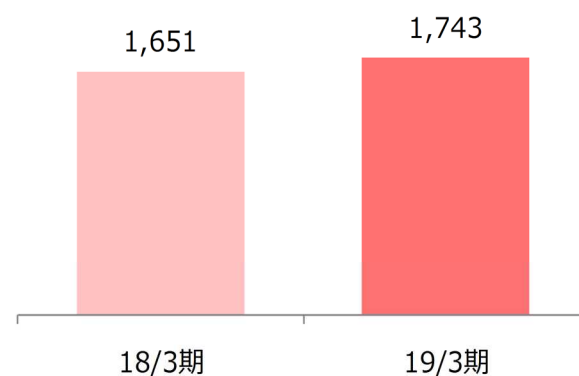
■ マルチブランド・マルチチャネルを推進

- ✓ ジャスト・健診割、認知症、外貨建て保険等好調
- ✓ 代理店チャネルの順調な拡大

修正利益



新契約価値



(注) 18/3期の修正利益は一時要素を除くベース

- 国内生命保険事業においては、マルチブランド・マルチチャネル戦略を推進した結果、国内3生保の新契約価値は増加しました。
- 第一生命では、2018年3月に発売した「ジャスト」の販売が好調に推移し、特に「健診割」が好評を博しています。
さらに、昨年12月に発売した認知症保険の販売実績は、想定を上回る水準で推移しています。
- 第一フロンティア生命では、生前贈与ニーズに応える新商品を含め、業界トップの品揃えに加え、販売チャネルの拡大を進めた結果、新契約を大きく伸ばしました。
- ネオファースト生命でも、販売チャネルの拡大を進めた結果、医療保険・経営者保険いずれも販売を大きく伸ばしました。
- 次のページをご覧ください。

■ M & Aの実施等、中計達成に向けて進捗

- ✓ プロテクトィブによるリバティ、グレートウェストの契約ブロック買収
- ✓ T A Lによるアステロン・ライフ（旧サンコープ・ライフ）買収
- ✓ 第一生命ベトナムは新契約で外資系生保トップへ成長、カンボジア子会社を設立

■ ジャナス・ヘンダーソンの持分法適用関連会社化

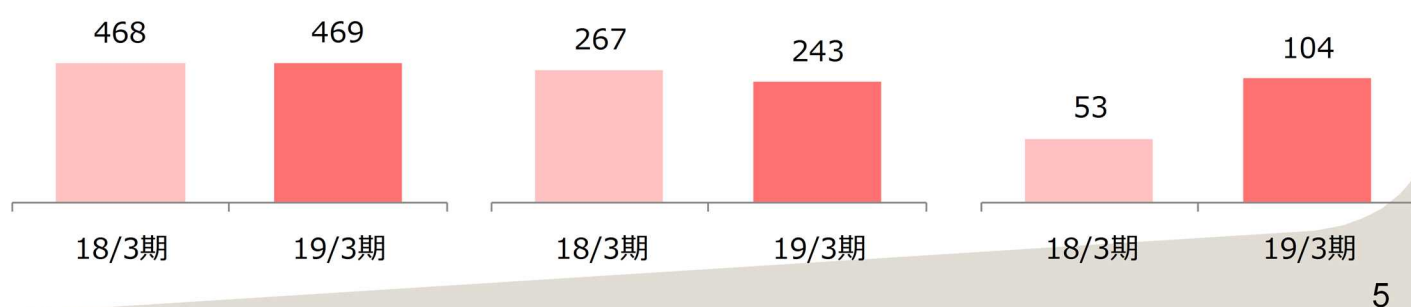
- ✓ 統合シナジー効果を楽しみ、グループ・シナジーを進展

海外生保事業修正利益

海外生保事業新契約価値

アセマネ事業修正利益

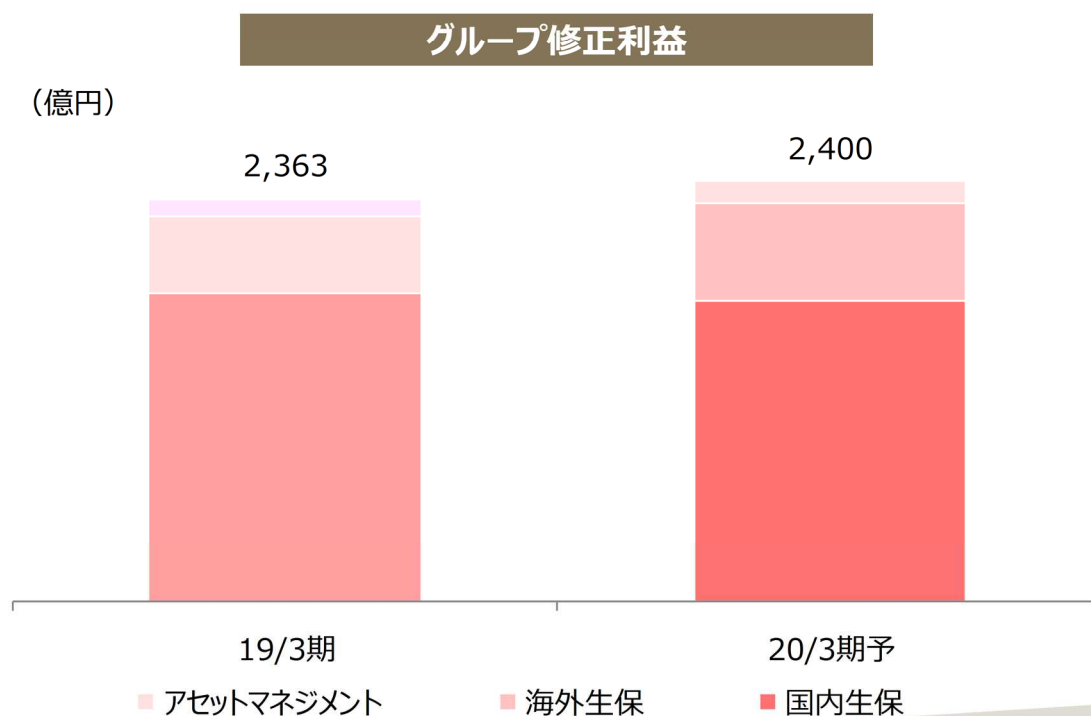
(億円)



5

- 海外生命保険事業では、米国・豪州における一時的な危険差益悪化等にもない、修正利益は横這いとなりました。
- 一方、プロテクトィブにおいては、リバティ・ライフ社の既契約ブロック買収を完了した他、グレートウェスト社の既契約ブロック買収についても契約を締結することができました。
いずれも12億米ドル規模の大型買収案件となりました。
- また、TALにおいても、アステロン・ライフの買収を2月末に完了しました。
- アジアの新興国市場では、第一生命ベトナムが初年度保険料ベースで外資系生保トップのシェアを達成しました。また、本年4月にカンボジアで新たに事業を開始しました。
- アセットマネジメント事業においては、昨年5月にジャナス・ヘンダーソンを関連会社化し、持分法で利益を取り込める体制となりました。
- 次のページをご覧ください。

■ 海外生保事業の成長により増益基調を維持



- 2020年3月期のグループ修正利益は、国内生保事業が安定した収益を維持する一方、海外生保事業が増益となることにより、約2,400億円を予想しています。
- 次のページより、国内生保事業の取組みについて説明します。



マルチブランドによる様々なお客さまニーズへの対応

現在の商品・サービス：

マルチブランドで、多様なお客さまニーズに対応した最適な商品を機動的に提供

今後の方向性

ジュニア

ヤング

ミドル

ミドルシニア

シニア

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group

若年層からシニアまで幅広いお客さまのニーズを捉えた
高付加価値かつ高収益な保障性商品・サービスを展開



お客さまの生活スタイル
や価値観の変化を見
据え、顕在化する多様
なニーズにも応える商
品を提供



シニアの貯蓄・相続・贈与といった様々なニーズに応える
商品を開発・投入

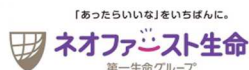
プレミアカレンシー・プラス2

プレミアストーリー2

プレミアジャンプ3
・年金(外貨建)

プレミアベスト
プレミアレシーブ(円建)
プレミアレシーブ(外貨建)
プレミアプレゼント
プレミアジャンプ2
・終身(外貨建) プレミアジャンプ2
・終身(円建)

人生100年時代を踏
まえた、お客さまの「資
産形成」「資産承継」
ニーズの進化に応える
貯蓄性保険商品を機
動的に提供



「健康保険料率」などエッジの効いた商品を機動的に
開発・投入



生活習慣の見直し、健
康増進・維持等、お客
さまのニーズを先取りし
た商品を機動的に提供

- 国内生命保険事業では、3生保体制により、多くのお客さまの様々なニーズにお応えする商品提供を実現しています。
- 第一生命では、ジャスト、特に「健診割」特約が、若い世代から保障中核層まで好評をいただいています。
また、昨年12月には認知症保険もラインアップに加えた結果、ジャストは累計100万件、認知症保険は10万件と予想を上回る実績を上げています。
- 第一フロンティア生命では、シニア世代の貯蓄・相続ニーズに応える様々な商品を展開し、人生100年時代を踏まえた「資産形成」「資産承継」ニーズに応える貯蓄性保険商品を機動的に提供しています。
- ネオファースト生命では、「健康保険料率」などエッジの効いた医療保険を機動的に提供することに加え、昨年度より企業経営者の事業保障・事業承継・退職金準備などのニーズに応えるネオdeきぎょうを販売しました。
- 経営者保険につきましては、国税庁の税務見直しに伴い、2月より見直し対象商品の販売を自粛しています。
新たな税務取扱が確定したのちには、お客様の事業保障等のニーズを踏まえた、商品提供を再開していきたいと考えています。
- 今後も3生保体制により、新たな商品・サービスを機動的に投入していきます。
- 次のページ以降では、こうした取組の背景、および今後の取組の方向性についてお話しします。

■ 保険ビジネスを通じて社会課題を解決することで、企業価値創造を実現



8 ※QOL(Quality of Life)・・・物理的な豊かさや個々の身辺自立のみでなく、精神面を含めた生活全体の豊かさと自己実現を含めた概念

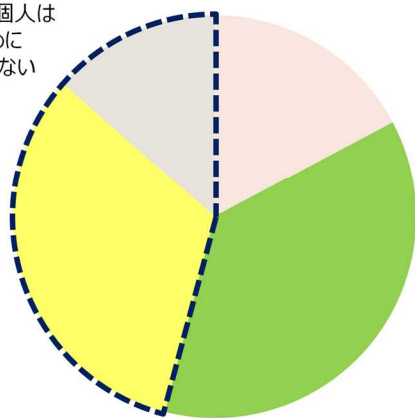
- 第一生命グループは、社会が抱える課題を認識し、保険ビジネスを通じてその課題を解決することで、企業価値創造を実現していくことを中長期的な目標としています。
- 保険契約者にとっては長寿化に伴う医療費負担や資産枯渇の問題がございいます。国・社会にとっては、社会保障給付の増加による財政悪化という大きな課題がございいます。
- そういった環境の中で、健康寿命の延伸や人生100年時代における資産形成などの課題にしっかりと対応した、適切な商品・サービスを提供し続けることで、お客様ひとりひとりの生活の質の向上を図ること、すなわち Quality of Lifeを高めることが、当社の存在意義であると考えています。これが結果として、株主に対する責任を果たすことに繋がると考えています。
- 次のページをご覧ください。

保険市場における第一生命の存在意義

- 多くの国民が健康に対する取組みを始めていない現状
- 第三者による直接的なサポートは健康増進取組みの「きっかけ作り」「習慣化」に有効

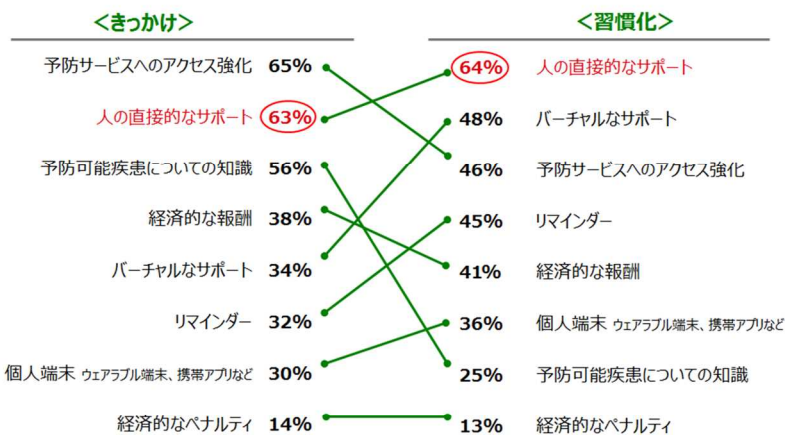
健康意識に関する調査

約半数の個人は
健康のために
何もしていない



- 健康のために積極的にやっていることや特に注意を払っていることがある
- 健康のために生活習慣には気をつけるようになっている
- 病気にならないよう気をつけているが特に何かをやっているわけではない
- 特に意識しておらず、具体的には何も行っていない

疾病予防や健康促進に重要な「きっかけ作り」と「習慣化」には、「人の直接的なサポート」が有効



(出所) "What Creates Behavior Change May Not Sustain It" NEJM Catalyst, May 2018
<https://catalyst.nejm.org/survey-sustaining-behavior-change/>

(出所) 平成26年版厚生労働白書、厚生労働政策統括官付政策評価官室委託「健康意識に関する調査」(2014年)

- スポーツ人口の増加など、最近では健康に気をつかう人が多くなったと思いますが、「健康意識に関する調査」によれば、まだまだ国民の約半数は、健康のために特に何もしていないのが現状のようです。
- 一方、ペンシルベニア大学の研究によれば、疾病予防や健康促進に重要な「きっかけ作り」と「習慣化」には、「人の直接的なサポート」が有効であるといわれています。
- こうした調査・研究も踏まえ、第一生命グループとしては、万一の保障の提供に加え、予防サービスの領域を強化することで、お客様のQOL向上にさらに貢献できるのではないかと考えています。
- 次のページをご覧ください。

第一生命グループの果たす役割の拡大「プリベンション」

- 「プロテクション」に加えて「プリベンション」の領域を強化することで、お客さまが受けられるメリットも多様に
- 強みである対面チャネルを生かし、健康増進にアクティブではない層へもアプローチ



健康増進にアクティブではない層への対面チャネルによるアプローチが重要

→「保障と予防」両方の提供により、人々のQOL向上に更に貢献していく

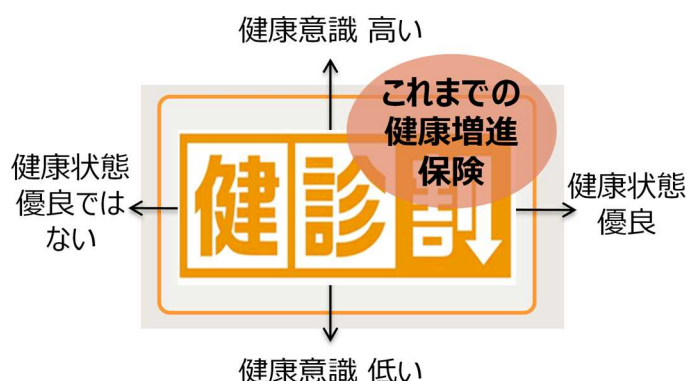
- このスライドでは、第一生命グループの果たす役割がプリベンション領域に拡大していることを示しています。
- 右半分にあるとおり、従来から第一生命グループは、病気・障害・介護・死亡に対する保障(プロテクション)を提供してまいりました。
- 左半分に記載のとおり、病気が重症化する前のプリベンション領域に、新たなサービスを、当社の強みである4万名の対面チャネルを通じて提供することにより、より多くのお客さまのQOL向上に貢献することができると考えています。
- 既に具体的な取組を始めており、その事例をいくつか紹介します。次のページをご覧ください。



「プリベンション」領域でのこれまでの成果

- 「健診割」のメリットも評価され、「ジャスト」の販売件数は100万件突破

健診割は下表の全てのお客さまをカバーし、健康状態が変化しても割引は継続する



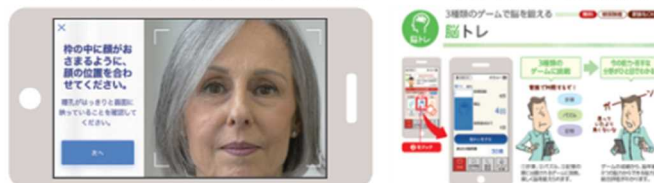
- 予防につながる「認知症予防」アプリの開発

認知症保険は10万件を突破

健康第一

ニューロトラック「認知機能テスト」

認知症予防機能



- かんぽ生命への「健康増進アプリ」提供により、より多くのお客さまのQOL向上を目指す

QOLeAD

かんぽ生命



かんぽ生命向けに
アプリ提供



「健康第一」アプリ
100万DL突破

「すこやかかんぽ」アプリ
1月より提供開始

より多くの人が健康アプリを活用

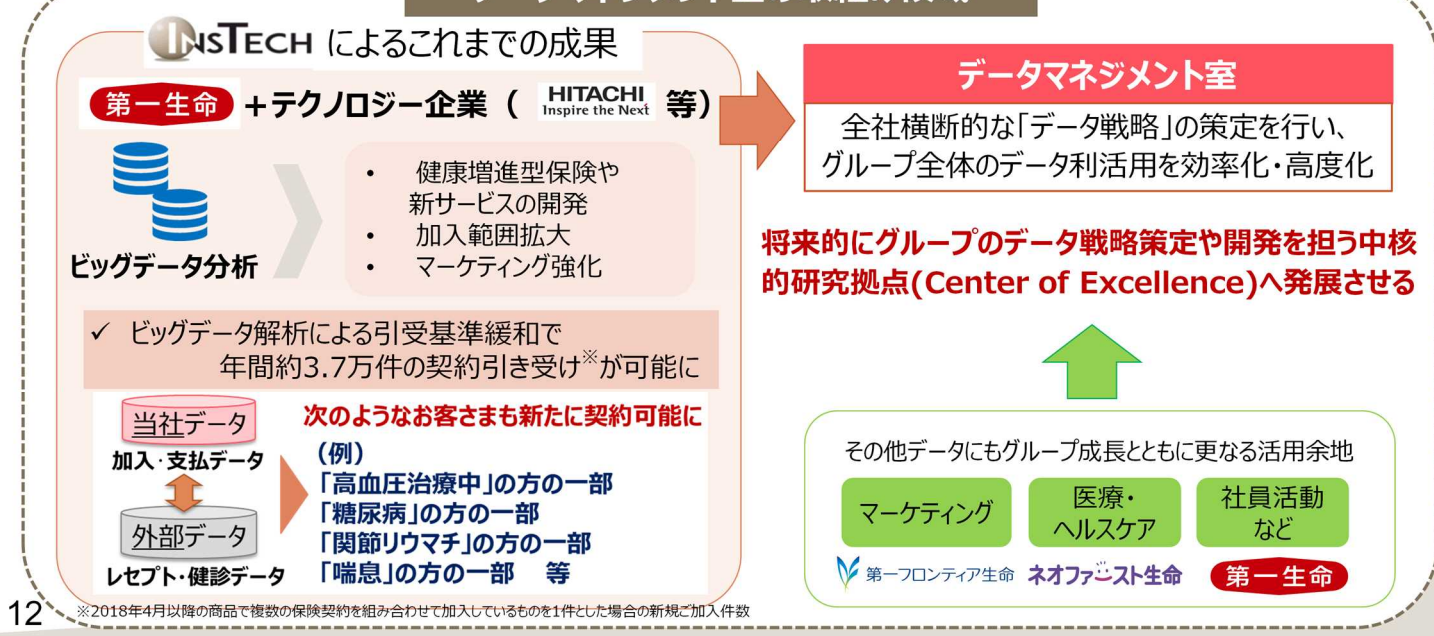
- 1つめの取組は、第一生命の「ジャスト」と「健診割」です。「健診割」は、健康診断を受診し、その健診結果を提出していただければ保険料を割引し、血圧や血糖値などの数値が良好なお客さまには、保険料を更に割引する制度です。
- お客さまの健康状態に応じて保険料を割り引く制度は各社から様々な形で出てきていますが、第一生命の健診割は健康診断を受けていただだけで割引を提供する、間口の広い制度となっています。健康診断の受診勧奨は、健康増進取組を推進するきっかけを提供するものとなりますし、「健診割」を通じてより多くの方が健康診断を受診し、健康増進取組を始めていただければ、お客さまのQOL向上に貢献できると考えています。
- 2つめの取組は、認知症保険の販売と、認知症の予防サービス提供です。「認知症保険」は、認知症による介護費用の負担に一時金で備えることができる保険です。あわせて、認知症の予防・早期発見の観点から、認知機能チェックツールを搭載した認知症予防アプリを提供し、大変好評をいただいています。
- また、健康増進取組みをさらにサポートするため、スマホアプリ「健康第一」も提供しています。このアプリは当社の子会社であるQOLeAD社が提供しており、かんぽ生命にもアプリを提供し活用いただいています。
- 次のページをご覧ください。



データ分析高度化のための新組織設立

- これまでビッグデータ分析による新商品・サービスの提供、保険加入可能範囲の拡大、マーケティングの強化などを推進してきたが、取組みを国内グループ横断的なものとして進化
- 国内生保事業における横断的な「データ戦略」の策定、高度な「データ分析」を推進するため「データマネジメント室」を新設

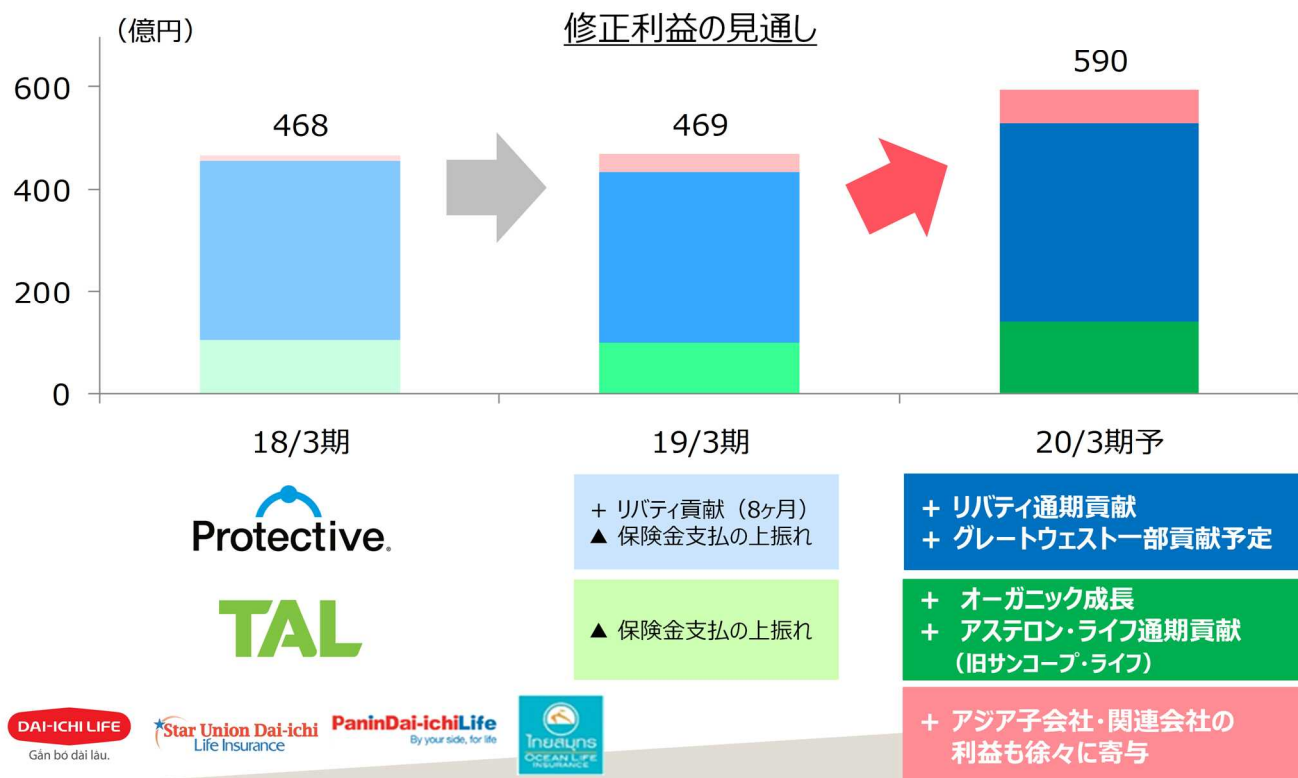
データマネジメント室の取組み領域



- 第一生命は、保有する膨大な医療ビッグデータの解析を通じて、保険ビジネスの裾野を広げることに取り組んでいます。
- 昨年度は、糖尿病の既往症があるお客さまに対する保険引き受け条件の緩和に加え、さらに解析を進めた結果、高血圧など様々な既往症にも対応することができるようになり、より多くのお客さまに保障を提供することができるようになりました。この取組を通じて、年間約3.7万件の新たな契約が、引受できるようになりました。
- このようなビッグデータ解析を進めることにより、第一生命の健診割や引受条件緩和、ネオファースト生命の健康年齢による保険料の設定等を実現してきましたが、このような取組をさらに発展させていくため、今年4月にデータマネジメント室を新設しました。渋谷とシリコンバレーに設立したイノベーション・ラボを通じて外部の先端企業と連携し、機動的な新しい商品・サービスの投入に役立てて行きたいと考えています。
- 次に海外生命保険事業について説明します。次のページをご覧ください。

先進国・新興国双方での利益貢献の拡大

先進国は買収効果により成長路線へ回帰、新興国も徐々に利益貢献



- 海外生命保険事業の20年3月期の利益は、対前期で増加し、約590億円となることを見込んでいます。
- 20年3月期は、プロテクティブにおける、リバティの買収効果が通年で貢献することに加え、6月頃にはグレートウェストの買収取引が完了し、収益に貢献することを見込んでいます。
TALについては、オーガニックな利益成長に加え、アステロン・ライフの収益貢献を見込んでいます。
- アジア新興国市場では、保険市場の高成長が続いており、その成長を取り込むためノウハウや資本面でのサポートを行ってきました。
- そうした中、ベトナムを筆頭にアジア子会社・関連会社からの利益も徐々に増加していくことを見込んでいます。
- 次のページをご覧ください。

アジア新興国市場（メコン地域への展開）

- 第一生命カンボジアが4月に営業を開始
- ミャンマーでは、シンガポールのアジア地域統括会社や第一生命ベトナムのリソースを活用し、営業に向けた準備をスタート



第一生命カンボジア

カンボジア王国人口:約1,600万人、平均年齢:24歳、一人当たりGDP:約1,390米ドル
主要通貨:リエル（1リエル=約0.03円）（出所: IMF・United Nations）

設立	2018年3月（2019年4月営業開始）
所有	第一生命ホールディングス 100%
営業地域	プノンペン
チャネル	個人代理人
商品	生存給付金付養老保険(DL EduPro)等

ミャンマー市場への取組み

ミャンマー連邦共和国人口:約5,260万人、平均年齢:28歳、一人当たりGDP:約1,280米ドル
主要通貨:チャット（1チャット=約0.07円）（出所:IMF・United Nations）

- ✓ 2017年3月 ヤンゴンに駐在員事務所を設立
- ✓ 2019年4月 100%子会社形態での生命保険事業仮認可を取得

- 新たな新興国市場における取組みも進めています。カンボジアについては、すでにリリースしている通り、今年4月から正式に営業を開始しました。またミャンマーにつきましても、4月に日系生保の中では唯一、100%子会社形態での営業仮認可を得ています。
- いずれもゼロからの立ち上げとなりますが、ここ10年かけて第一生命グループがアジア地域の子会社・関連会社でつちかってきたノウハウを活かしています。カンボジア子会社の設立準備においても、第一生命ベトナムからの大きなサポートがありました。
- 次に資産運用・アセットマネジメント事業について説明します。次のページをご覧ください。



第一生命の不動産運用の高度化とアセットマネジメント事業における取組

- 大型案件への取組やグループ不動産管理会社との一体運営強化により不動産運用を高度化
- アセットマネジメント事業では、第一生命とジャナス・ヘンダーソンで新たなリスクコントロール型商品を共同開発したほか、第一生命の保有不動産を活用した不動産アセットマネジメント事業の取組を計画

第一生命の不動産運用の高度化

◆ 都内大型再開発事業への参画*1(虎ノ門二丁目)



2023年11月竣工予定
延床面積 約181,000㎡
地上38階・地下2階

- ・ 第一生命におけるQOL向上取組ノウハウの活用
- ・ 運用収益力の強化

◆ 不動産管理会社(第一ビルディング)の子会社化

第一生命が保有する不動産の賃貸・管理を中心に行う第一ビルディングの持株会社下への完全子会社化*2を計画(2019年度下期 予定)

アセットマネジメント事業における取組

◆ ジャナス・ヘンダーソンとの特別勘定新商品開発

第3 総合口 2019年4月運用開始

一生運のパートナー

第一生命



Janus Henderson
GROUP PLC

- ・ ノーベル賞学者マイロン・ショールズ博士の知見に基づく国内初の運用戦略を特別勘定向けに共同開発
- ・ 4月より運用を開始、受託状況は好発進

◆ 不動産アセットマネジメント事業への取組

- ・ 第一生命の保有不動産を活用した、新たな事業収益の獲得機会を創出

一生運のパートナー

第一生命

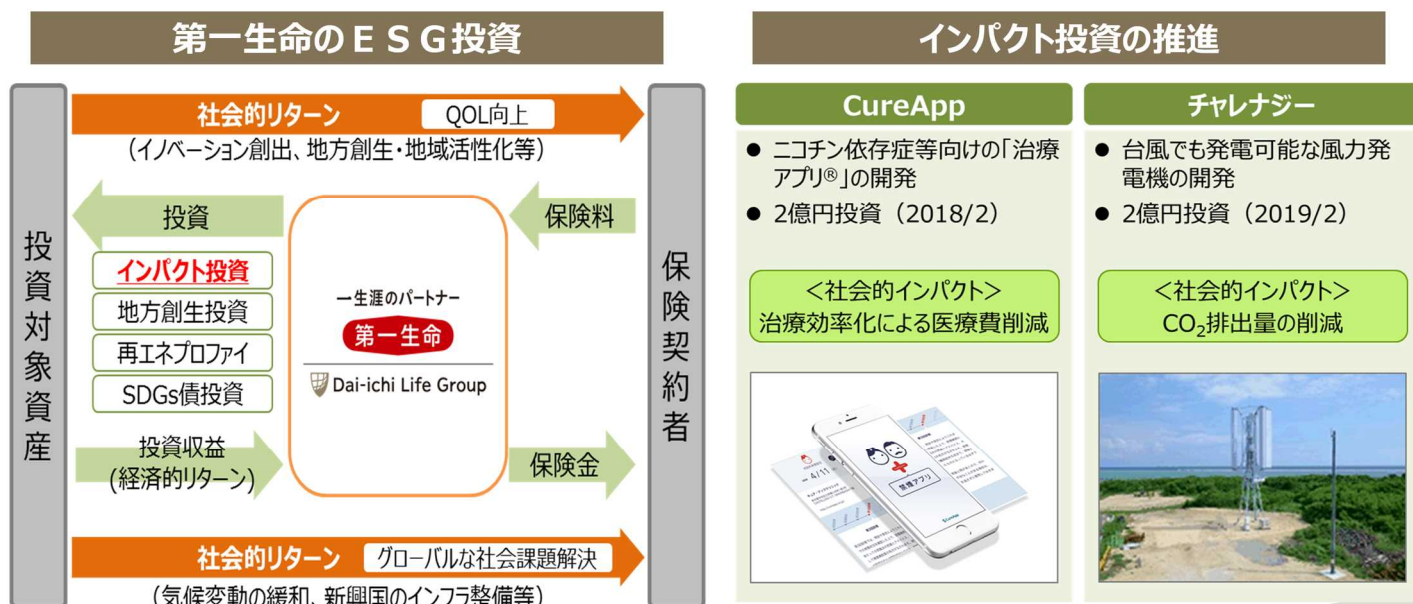


不動産アセットマネジメント事業

- 資産運用・アセットマネジメント事業では、低金利下における運用収益力の強化に加え、生保事業とアセットマネジメント事業におけるグループシナジーの推進を通じ、新たな収益機会の創出に取り組んでいます。
- 第一生命の不動産運用では、都内最大級の大型再開発案件に対し、QOL向上をテーマとした提案が評価され、当社が参加するコンソーシアムの事業参画が決定しました。
- また、第一生命が保有する不動産の管理を中心に行う第一ビルディングは、保険業法の関係により、現在第一生命が一部株式を保有するに留まりますが、持株会社傘下に完全子会社化を行うことで、当社グループとしての一体運営を強化していきます。
- アセットマネジメント事業では、ジャナス・ヘンダーソンと共同開発した団体年金特別勘定商品である第3総合口が4月より運用開始となり、2014年から販売しているアセットマネジメントOneと共同開発した第2総合口とあわせてその運用手法が評価されています。また、新たな事業収益の獲得に向けた取り組みとして、第一生命の保有不動産を活用した不動産アセットマネジメント事業へも取り組んでいく予定です。
- 次のページをご覧ください。

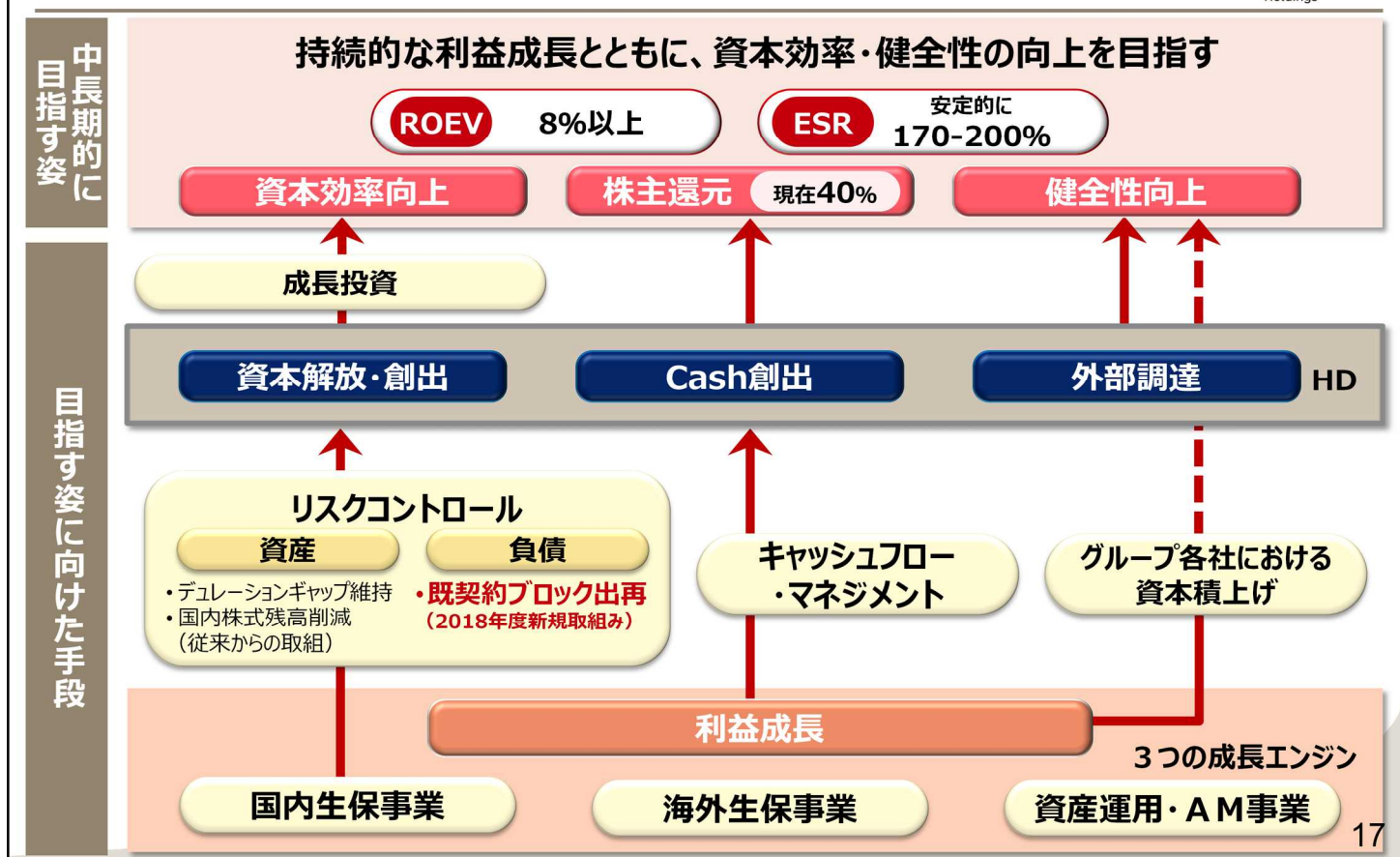
第一生命の資産運用におけるE S G投資の推進

- E S G投資推進を通じたイノベーション創出や地方創生の後押しにより、日本国民のQ O L向上に貢献すると共に、グローバルな社会課題解決（気候変動緩和^{*1}、インフラ整備等）にも貢献
- インパクト投資^{*2}を通じて、イノベーション創出に向けたリスクマネー供給を積極的に推進



- 第一生命ではESG投資推進により、イノベーションの創出や地方創生などを後押しすることで、日本国民のQOL向上に貢献することが重要であると考えています。
- 2017年度より、運用収益の獲得と社会的インパクトの創出の両立を目指す「インパクト投資」を開始し、これまで10件のベンチャー企業に対する投資を実行してきました。
- 社会課題の解決に挑戦するベンチャー企業にリスクマネーを供給し、イノベーション創出を支援することは、長期の資金供給が可能な生命保険会社の重要な役割であり、今後も積極的にインパクト投資を推進し、日本経済の成長・社会の発展に貢献していきたいと考えています。
- また、グローバルに展開する生保として、ESG投資を通じて、気候変動の緩和や新興国におけるインフラ整備などのグローバルな社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。
- 次のページをご覧ください。

利益成長・資本効率・健全性の向上に向けた取組



17

- ここからは持続的成長を実現するためのERMの取組みについて説明します。
- 当社はERMの枠組みの中で利益・資本・リスクのバランスを確保し、中長期的に資本コストを上回る利益成長を目指しています。市場リスクを適切にコントロールする一方で、成長分野に投資し、新契約価値を積上げるなど、全体として資本効率を高めることが、中長期的に目指すグループの姿となります。
- 第一生命における市場リスクについては、金融環境に応じて適切にコントロールしており、これまでも、低金利が継続するなか、経済価値ベース・会計ベースの健全性に配慮し、デュレーションギャップの維持と、計画に沿った国内株式の売却を進めています。
- 加えて、負債のリスク削減手段として、再保険を通じた保険契約の流動化を新たに実施しました。
- 次のページをご覧ください。

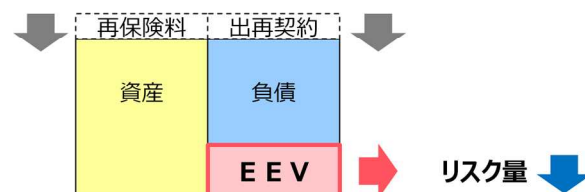
負債サイドのリスク削減取組み – 既契約ブロック出再

- 第一生命の既契約ブロックの一部（払込満了後の終身保険）を再保険会社へ出再
 - ✓ 高予定利率ブロックを出再し、負債コストを低減
 - ✓ 負債サイドの取組みを通じて、金利リスクを削減
 - ✓ 出再による E E V の増減は概ねゼロ
- 今後も、金融環境に応じて資産・負債両面からリスク削減の取組みを継続

今回の再保険取引の効果

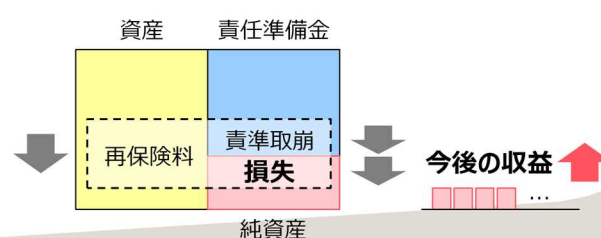
経済価値

- E E V はほぼ変わらず
- リスク量は減少



会計

- 再保険取引に伴う取引時の損益
 - 費用 = 再保険料支払 1,289億円
 - 収益 = 責任準備金戻入 986億円
- 出再に係る全ての将来損益は外部に移転
(将来の予定利息負担は減少)



- 再保険を通じたリスクコントロールの効果について補足で説明します。
- 昨年度は、高予定利率の終身保険の既契約ブロックを再保険を通じて流動化することで、会計上の負債コストの低減を図ると同時に、経済価値ベースの金利リスクの削減を行いました。
- 今回は初めての試みということで、規模は責任準備金ベースで約1千億円程度と限定的ではありますが、高予定利率の契約をほぼEVと同額で流動化することが出来ました。
- 今回の取組みにより、デュレーション・コントロール、株式削減に加え、リスクコントロール策の選択肢が広がったという点で、意義のある取引だったと考えています。
- 今後も金融環境に応じて、資産・負債両面からリスク削減の取組を継続していきたいと考えています。
- 次のページをご覧ください。

グループ・キャッシュフロー・マネジメント

- グループ会社の成長ステージに応じたH Dへの還元を実施し、内部留保を高成長・高資本効率事業に再配賦することで、グループ全体の資本効率向上・企業価値拡大を推進

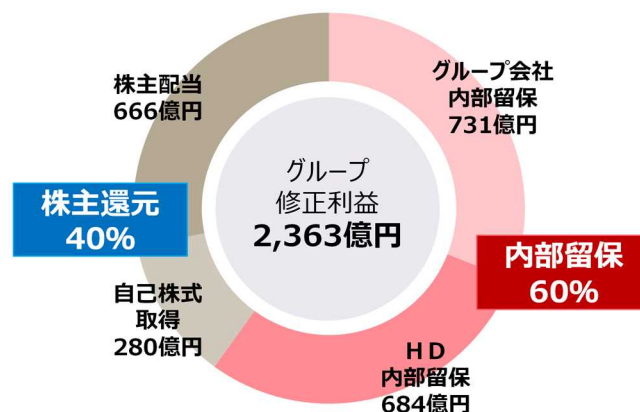
グループ・キャッシュフローの状況

(2019年3月期)

(億円)

	修正利益	持株会社への 送金率
第一生命	1,714	80%
プロテクト	335	50%
T A L	(※) 87	32%
グループ	2,363	71%

※ TAL は純利益を記載



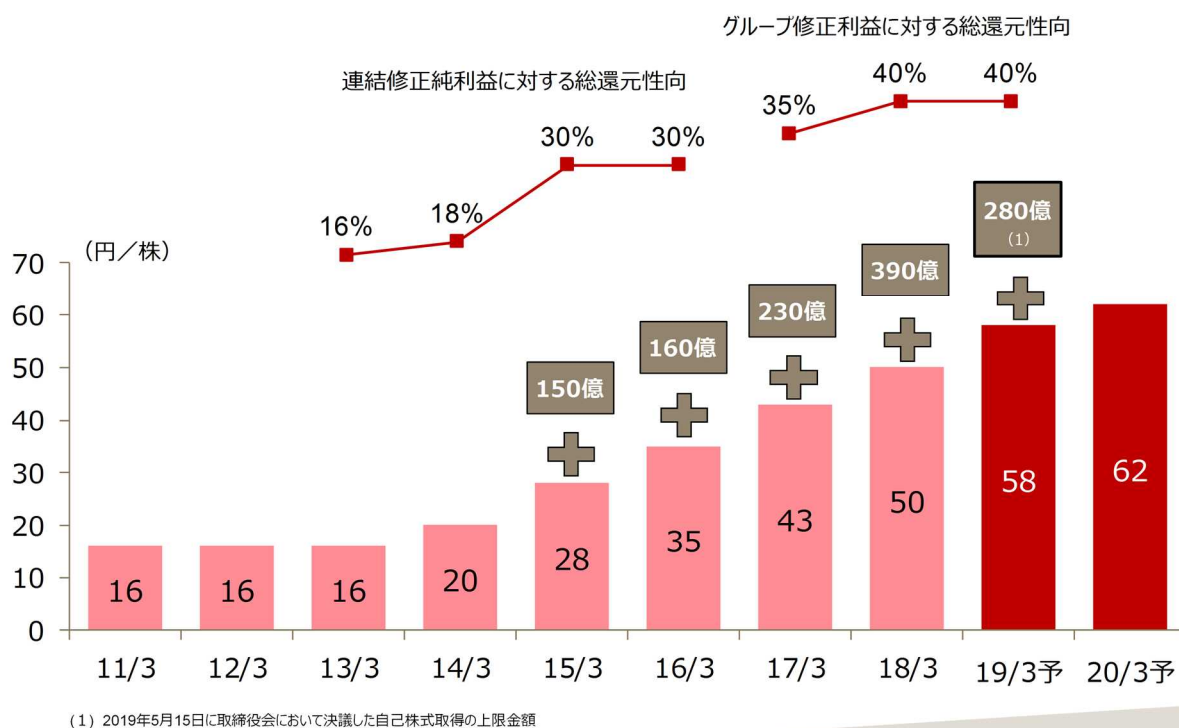
高成長・高資本効率事業へ資本配賦

- ✓ プロテクトによるリバティ、グレートウェストの契約ブロック買収
- ✓ T A Lによるアステロン・ライフ（旧サンコープ・ライフ）買収 等

- ここでは、ホールディングスを通じた、資本再配賦を行うキャッシュフローの流れを示しています。
- 原則として、成熟した事業を営む第一生命には、高い配当性向を設定する一方、成長性の高い海外生保事業は、配当性向を抑制することで、成長を支える資本を内部留保する体制になっています。
- 持株会社は、子会社からの配当送金の一部を、総還元性向40%の原資として割り当て、残りを資本の充実や成長事業へ投資します。
- 最近では、プロテクトによるリバティ・ライフやグレートウェストの買収、TALによるアステロン・ライフの買収などを実現しています。資本コストを上回るハードルレートを設定し、リターンを実現することで、グループ全体で資本効率の改善、持続的成長の実現を目指しています。
- 次のページをご覧ください。

株主還元（1株当たり配当・自己株式取得・総還元）

- 総還元40%を目処とし、利益成長と共に7期連続の増配、5期連続の自己株式取得を設定



- 最後に、株主還元について説明します。
- 今中計における総還元性向は40%を目処としており、変更はありません。
- 中計の進捗状況を踏まえ、19年3月期の株主還元については、現金配当を1株当たり8円引き上げ、58円を予定し、280億円の自己株取得を決議しています。
- さらに20年3月期の現金配当については4円増配の62円を予想しており、今後もグループ修正利益の成長と共に還元の更なる充実を目指していきます。
- 私からの説明は以上になります。

参考資料

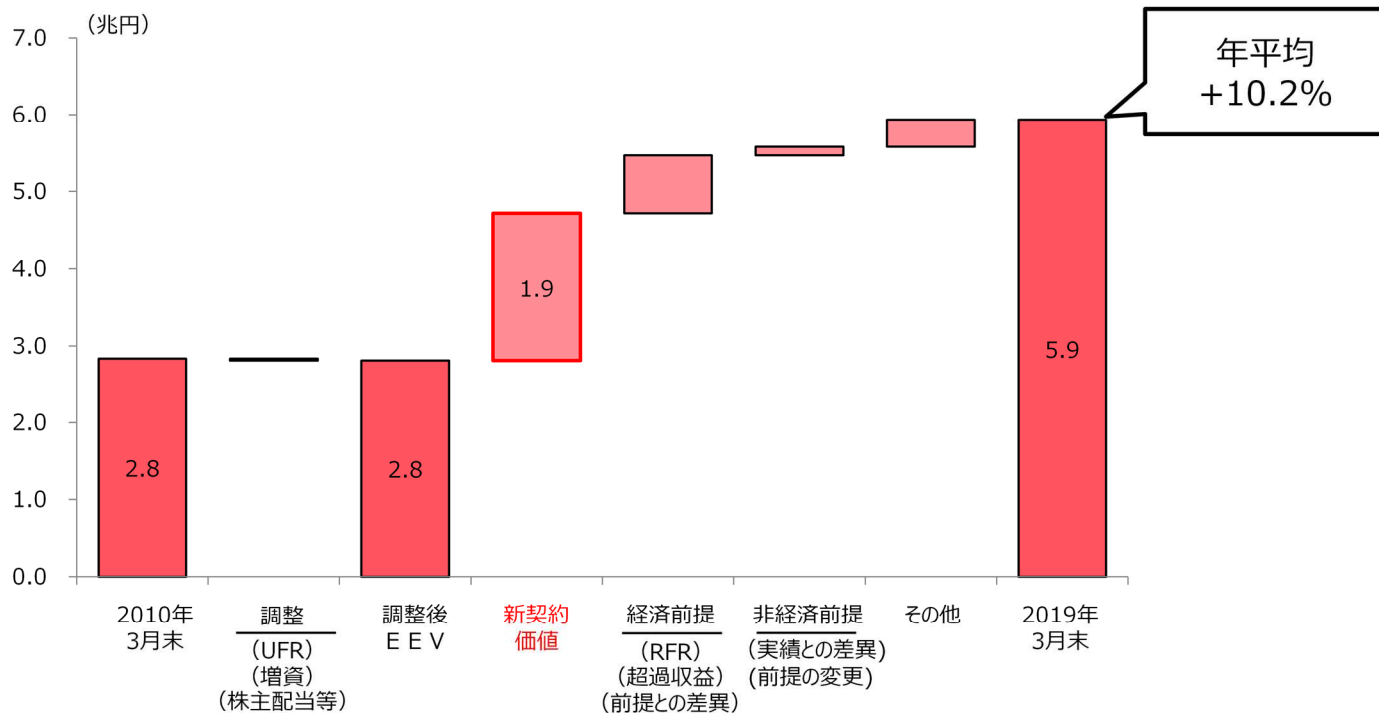


Dai-ichi Life
Holdings

グループE E V変動要因分析（上場来累計）

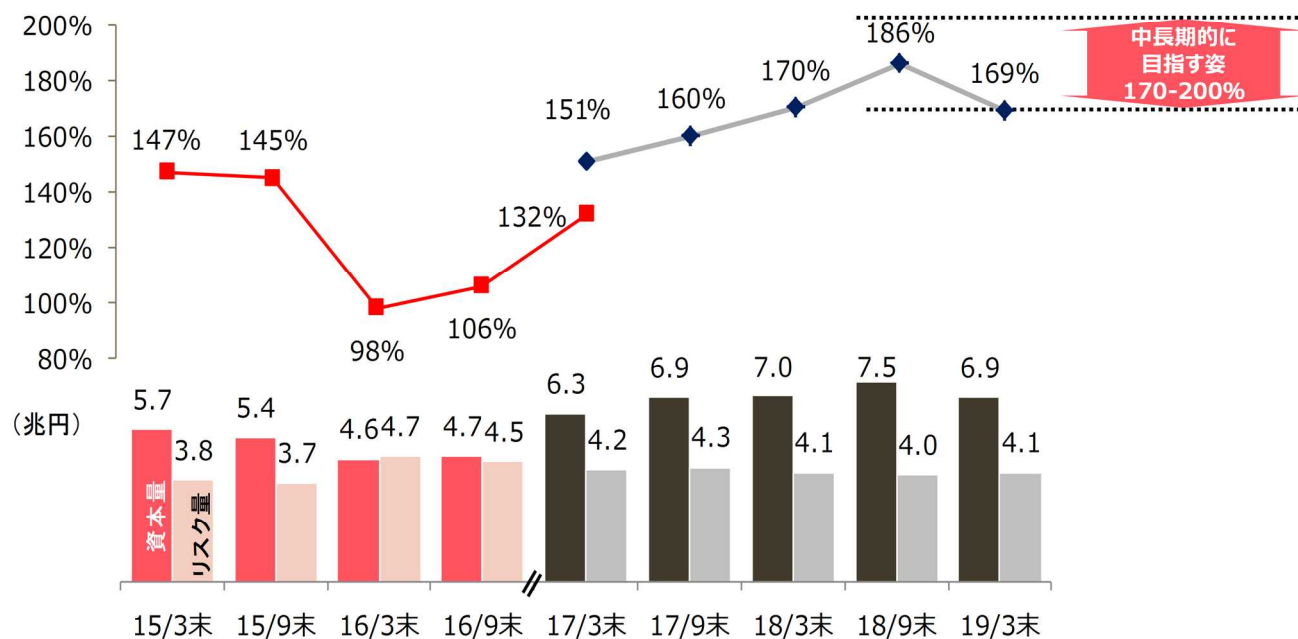


Dai-ichi Life
Holdings

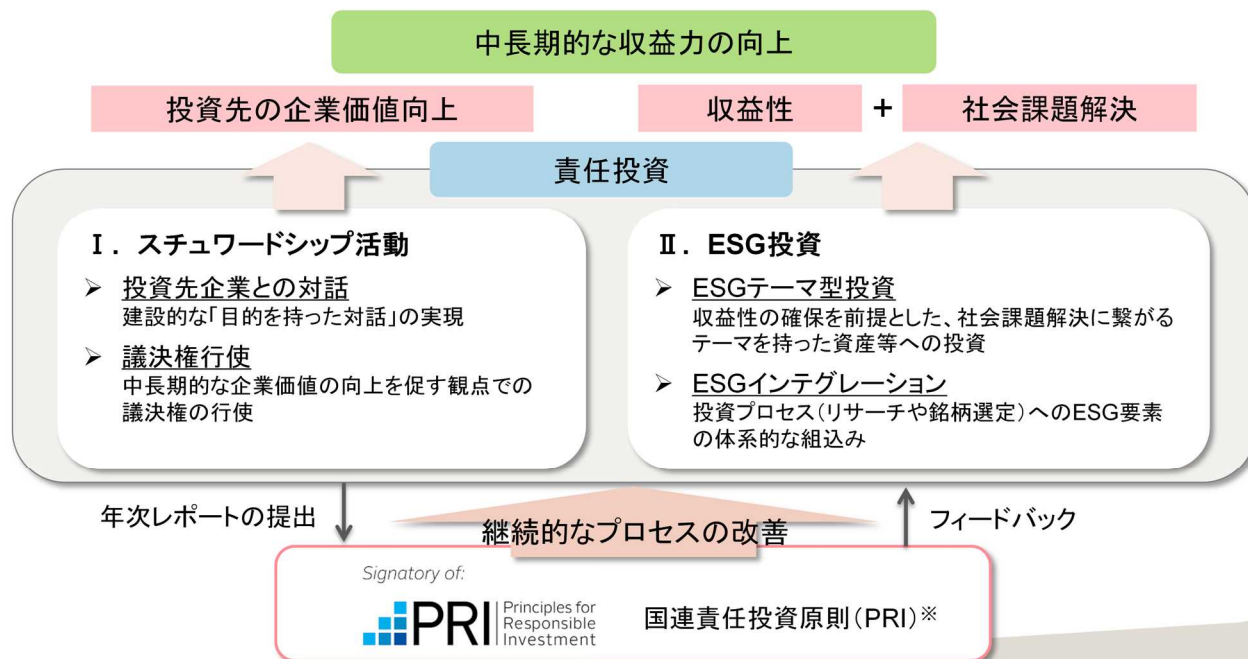


- ※ 過去の変動要因分析の項目ごとに単純合計したものです。
- ※ 調整は、期始EEVの調整および期末EEVの調整の合計額です。
- ※ 新契約価値には、プロテクトティブ社による買収に伴うグループEEVの変動を含めています。
- ※ 経済前提は、期待収益（市場整合的手法）、期待収益（トップダウン手法）および前提条件（経済前提）と実績の差異の合計額です。
- ※ 非経済前提は、前提条件（非経済前提）と実績の差異および前提条件（非経済前提）の変更の合計額です。
- ※ その他は、持株会社体制への移行の影響額、対象事業以外における事業活動および経済変動に伴う増減およびその他の要因に基づく差異の合計額です。

経済価値ベース資本充足率の推移



- 第一生命では、投資先企業の持続的な企業価値向上を目指す「スチュワードシップ活動」と、収益性を確保しつつ社会の持続的发展に寄与する「ESG投資」を柱として、機関投資家としての社会的責任を踏まえた投資（責任投資）を積極的に推進しています。
- また、PRI年次アセスメントを通じて、継続的なプロセスの改善を目指しています。



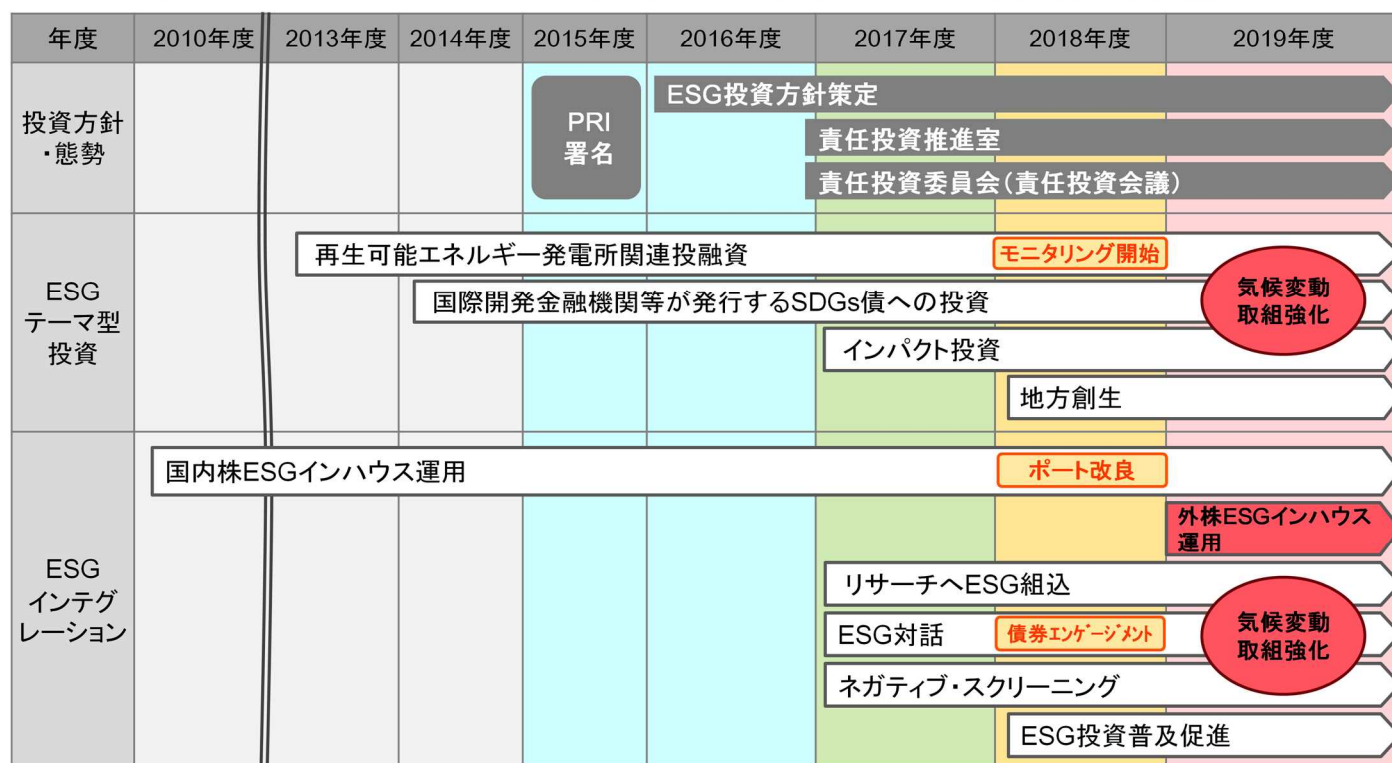
- 第一生命では、「建設的な目的を持った対話」と「議決権の行使」により、投資先企業の持続的な成長を促し、中長期的な投資リターン拡大を図ることを目的に、対話活動を重視したスチュワードシップ活動を推進してきました。
- スチュワードシップ活動の専担組織設立を通じた体制強化や、議決権行使結果の個別開示等を通じたスチュワードシップ活動の実効性・透明性向上に取り組んでいます。
- 2019年度は、対話テーマとして「気候変動」を重点的に取り上げるほか、議決権行使結果の開示において、賛否理由を含めた開示を開始します。

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
組織体制		株式会社スチュワードシップ活動推進グループ 体制強化		責任投資推進室 責任投資委員会		
対話企業数	110社	233社	277社	271社	240社程度※	250社(予定)
対話テーマ		コーポレートガバナンス強化、業績・資本効率の持続的向上、株主還元の充実 実効性向上	コーポレートガバナンスコードへの対応状況 社外取締役との対話	ESG対話	ESG対話の充実	気候変動
議決権行使結果の開示	集計表の開示 透明性向上			個別開示(四半期毎) 詳細基準の開示		賛否理由を含む開示

※対話企業数については、6月以降翌年7月までを集計



- 2015年度PRI署名以降、態勢整備や取組の幅の拡大等、年々レベルアップを図っています。
- 2019年度は、重点テーマとして「インパクト投資」と「地方創生」に加え、「気候変動」の取組を強化します。





	投資金額 (リリース時期)	企業概要	社会的インパクト
Gojo & Company, Inc.	4億円 (2017/10)	発展途上国におけるマイクロファイナンス事業 	発展途上国における金融アクセス改善 
 Spiber	10億円 (2017/10)	新世代バイオ素材開発 	環境負荷軽減(温室効果ガス排出量削減等) 
 CureApp	2億円 (2018/2)	ニコチン依存症や生活習慣病等、各種疾患に対する「治療アプリ®」の研究・開発 	治療成績の飛躍的向上、健康寿命の延伸、医療費削減 
 CROWD CREDIT	1億円 (2018/4)	「融資型クラウドファンディング」サービス提供 	発展途上国の事業活動促進、雇用創出 
 SUSMED Sustainable Medicine	1億円 (2018/5)	不眠症治療用アプリの研究・開発	不眠症治療における副作用リスク低減、医療費削減 
 MELTIN	3億円 (2018/10)	世界初の「人の手に最も近い」アバターロボット等の研究・開発 	危険環境下での作業における事故リスク低減 
 MOLCURE	1億円 (2018/11)	AIを活用した抗体/ペプチド医薬品開発プラットフォームの開発・提供 	医薬品開発の短期化および医療費削減 
 QD LASER	3億円 (2018/12)	最先端レーザ技術を活用した世界初の低視力患者向けアイウェア等の開発・提供 	低視力患者のQOL改善 
 Challenergy	2億円 (2019/2)	台風でも発電できる「風力発電機」の開発 	離島等でのディーゼル発電を代替することなどによるCO2排出量削減 
環境エネルギー投資	10億円 (2019/3)	環境・エネルギー分野に特化したベンチャーファンド 	再生可能エネルギーの普及や省エネルギー化の推進によるCO2排出量削減 

本資料の問い合わせ先

第一生命ホールディングス株式会社
経営企画ユニット IRグループ
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、第一生命ホールディングス株式会社（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。