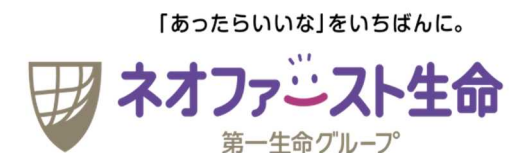


ネオファースト生命の目指す方向性

2020年11月20日

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

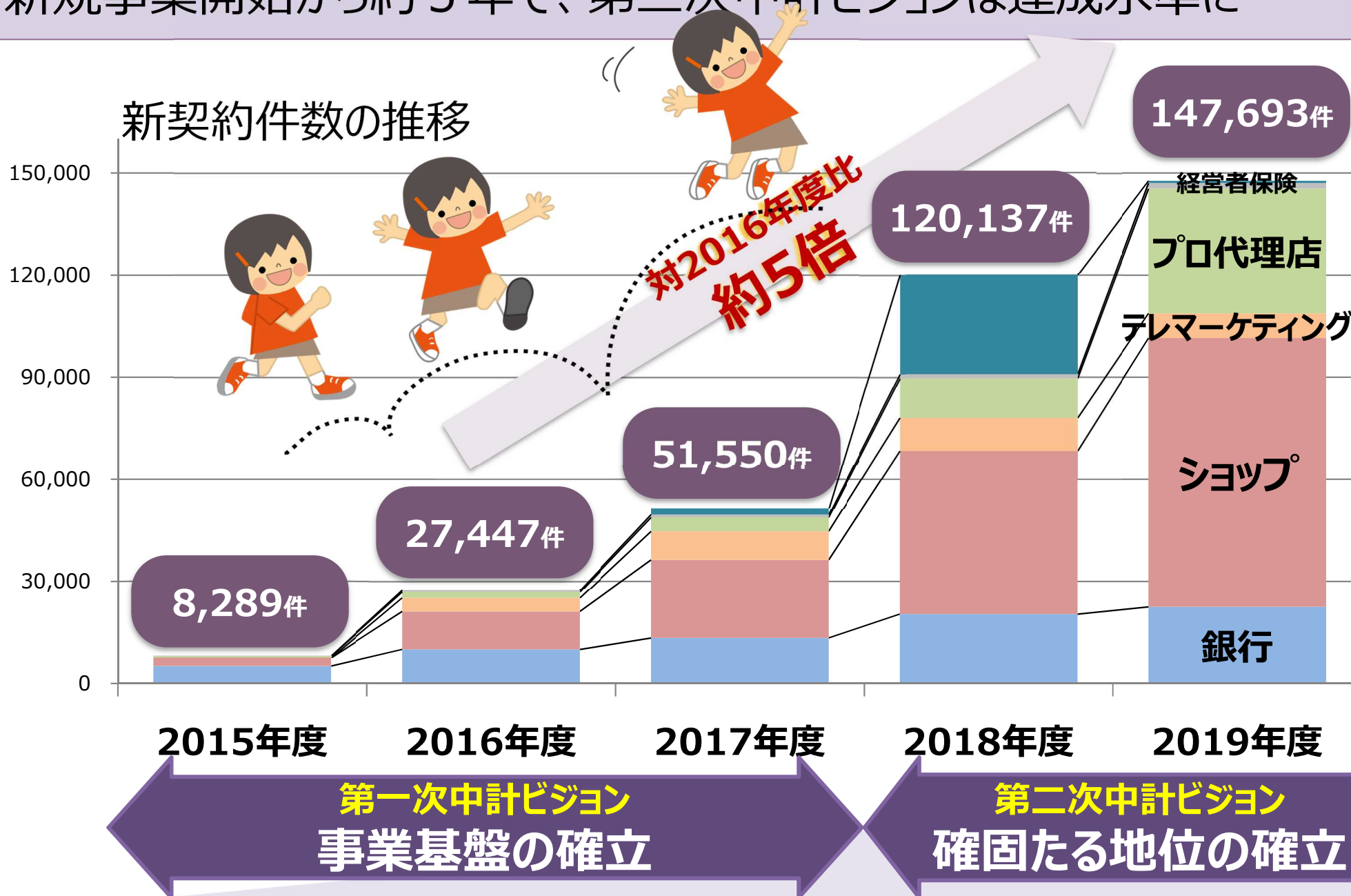


当社のグループ内での位置づけ（設立当初）

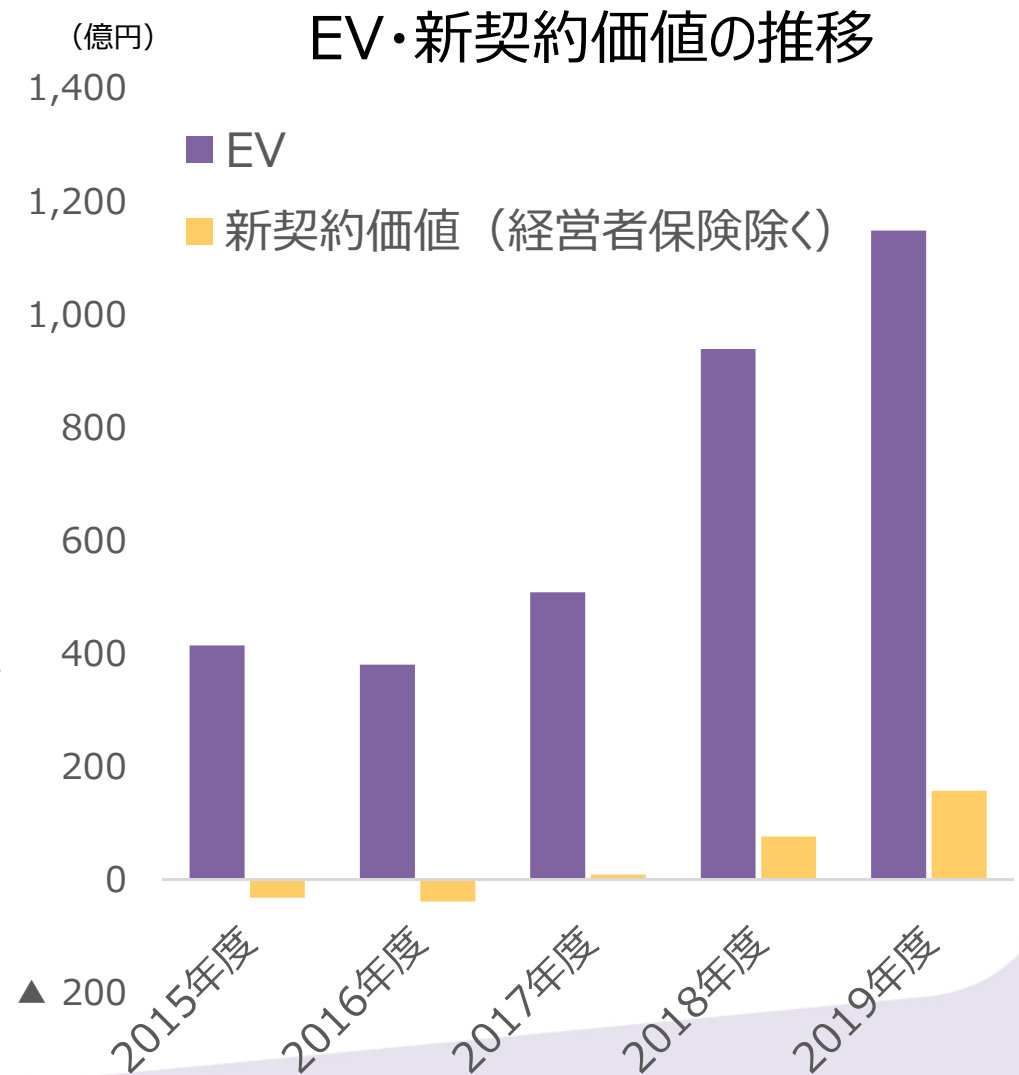
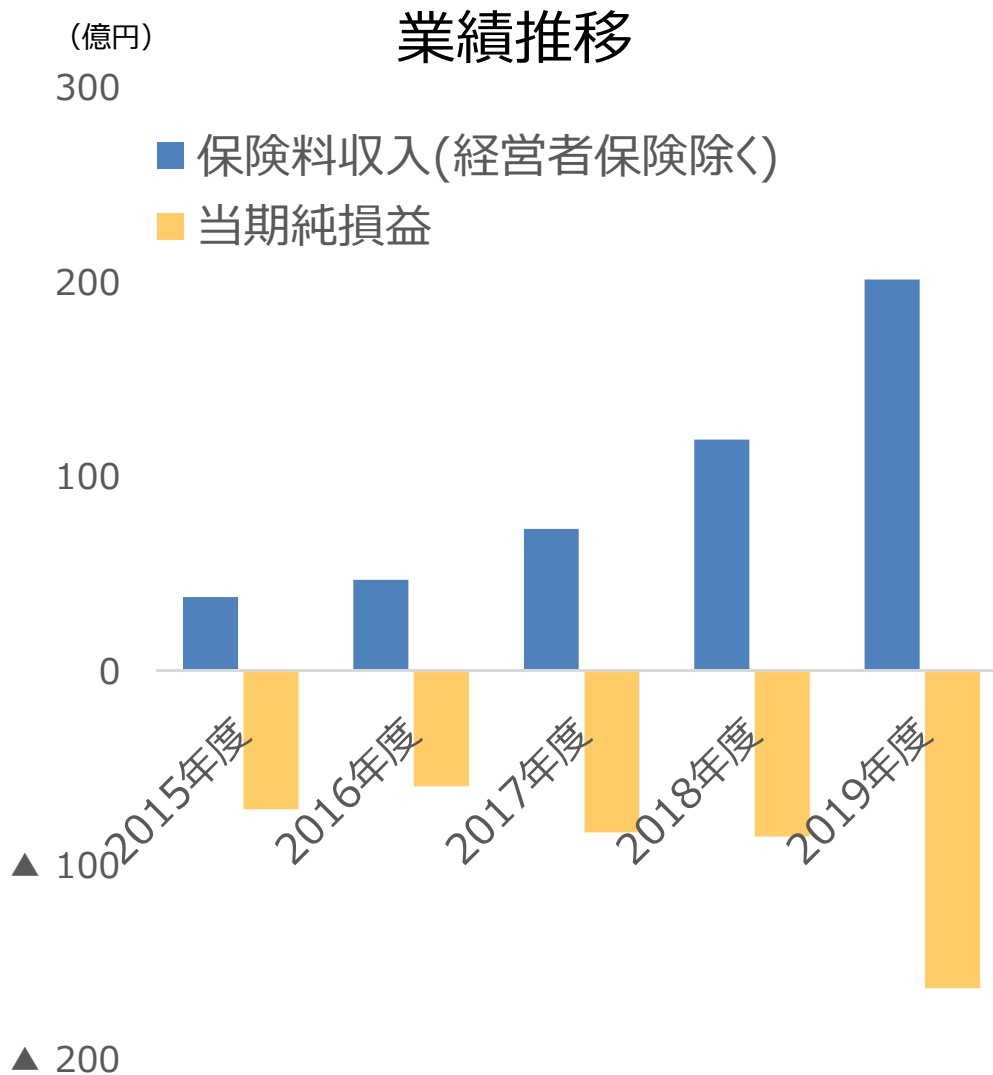
いわゆる比較市場対策として、2015年8月に新規事業をスタート

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、能動的行動		
商品	比較的複雑な商品		比較的シンプルな商品		
チャネル	営業職員	銀行・証券	来店型等 銀行	ショップ等	ダイレクト ネット販売
主な競合 生保	伝統的大手生保	窓販専門生保 大手生保	外資系 損保系	外資系 損保系	ネット生保 外資系
グループ 3社	一生涯のパートナー 第一生命 Dai-ichi Life Group	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		
市場成熟度 ・規模	成熟・大規模	比較的成熟・ 中規模	成熟途上・小規模		

新規事業開始から約5年で、第二次中計ビジョンは達成水準に

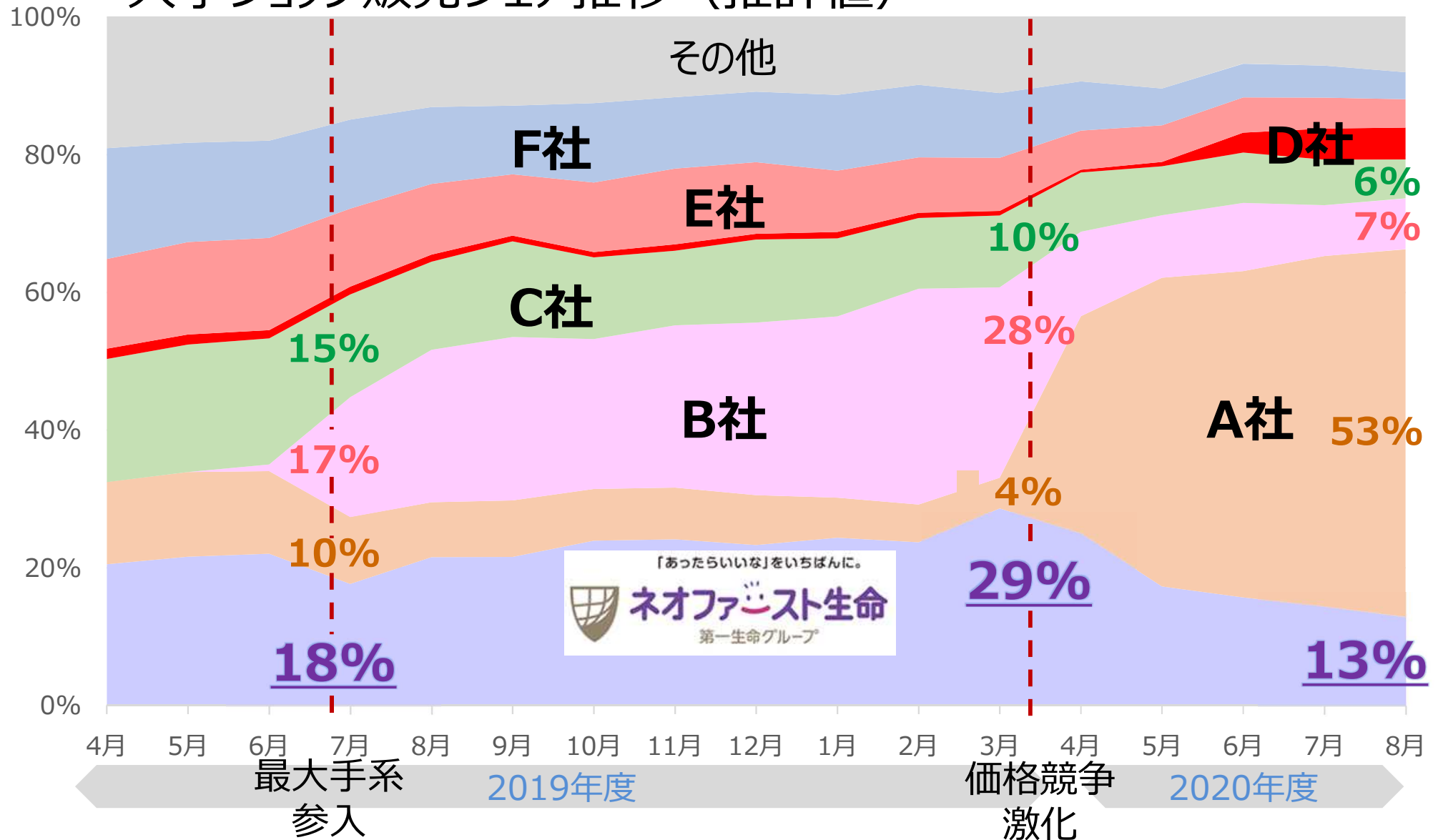


創業間もないため、新契約拡大で赤字が続くも、EVは着実に成長



比較手法の標準化がスペック同質化を産み、ついに大幅な価格競争期へ

大手ショップ販売シェア推移（推計値）



「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



新たなお客さま満足の創造

(当社経営基本方針第一条)

比較市場における“メーカー間”の「いたちごっこ」

追随・同質化の限界と、その意義を見つめ直す

お客さま本位への真の回帰・重視をより鮮明に
→ **「あったらいいな。」の体現**



成長に向けて、比較市場だけではなく、
あらゆる事業領域への拡大にモデル転換する

リアルからバーチャル

✓ 消費者の保険観と
購買行動が変化



リスクの変容

✓ 一人ひとりの病気・死の
時期・原因がわかる時代

「備え」から「要因排除」に



「顧客主導型のリスク対応」 と呼ばれるトレンドが起こりうる

リスクを、より早い段階で把握できる時代へ

【価値提供のキーワード】

残存個別リスクに対して保険を求める

リスク・オーダーメイド保障

**「商品」+「より高い付加価値」で
リスク抑制に寄り添う必要性**

**健康増進・医療
サポートパッケージ**

**所有から利用ベースへの移行も予測
(必要なものを必要な時に)**

ジャスト・イン・タイムニーズ

NFL中長期ビジョン検討の方向性

お客さまの **Wellness** （心身の健康
自己実現） に寄り添う会社になる

比較市場モデルから、**全方位・健康増進モデルに拡大**

→ 生保プロ代理店の強化とともに福利厚生提案を含む企業・集団・アフィニティ市場開拓

※商品は例示

総合型保障

⇒ **パーソナライズ化へ**

総合終身医療
総合収入保障

Wellness型

健康年齢®新保険
健康維持型介護
糖尿病等特定保障

ジャスト・イン・タイム型

妊婦保険
感染症保険
サブスク・共済型

顧客体験（CX）の提供

手続き・事務の「デジタル化」「自動処理化」の推進

- 最先端医療・制度、お客さま志向に対応した新給付
- お客さま体験の充実（CX）＝「Wellnessエコシステム」の構築

次期中計期間（2021年度～）

～数年後

オーダー
メイド型

既存
領域

既存商品進化
ラインナップ補充

医療・治療

認知症・介護

定期

パーソナライズ化

既存商品
オーダーメイド化

オーダーメイドの
進化

ジャスト・
イン・タイム

e.g. 妊活～育児対策ニーズ

e.g. Peer to Peer etc.

Wellness

新規
領域

疾病別リスク診断（健康年齢[®]進化版）

入院

生活習慣病

悪性新生物

女性特定疾病

認知症・介護

【世界観】 健康状態のペインポイントをタイムリーに解消できるCX

「万が一の備え」から、
「ウェルネスを常にサポート」
する会社へ

✓ 個人の健康状態に合わせたオーダーメイド保障

✓ 自らの「健康維持・改善」を実感できる体験

✓ 本人・家族の「健康不安」等、ペインポイントの解消

健康・未病

病気

重症

外来・入院

～ デジタルでいつでもつながる ～
グループAPI基盤・プラットフォーム

CX

Wellness
エコシステム

健康
マネジメント
(検査・予防)

疾病リスク
診断
(発症可能性)

病院紹介・オンライン予約・オンライン診療
心身健康・介護相談
(オンライン・チャット)

セカンド
オピニオン

保険金・
給付金支払
デジタル手続

Wellness型保険（健康改善割引・疾病リスク毎保障等）・ジャスト・イン・タイム型保険

- **お客さまの利便性向上**（お客さま視点のUI・UX）
 - **お客さまの接点効率化**（いつでもどこでも手軽に）
- を目指す

【利便性向上】



オープンAPI

加入した各社の保険が
一覧でわかる、手続きできる



①
加入各社
一元管理



②
契約情報
家族共有



③
一括
手続き

【お客さまと当社の接点】

[As Is] 「紙」か、「電話」・・・何度もやり取り



[To Be] いつでもどこでも接点可能



比較市場モデルから、**全方位・健康増進モデル**に拡大

トップラインの20万件規模への引き上げ

新契約獲得に比べて
遅効性のある利益

200億規模の新契約価値の
安定的な獲得

**再保険等を活用した
リスクコントロール**

**保険リスク中心の
リスクプロファイル**

**財務安定化を図り、数年で
単年度黒字化を目指す**

**グループリスクプロファイルの
変革に貢献する**

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。