

決算経営説明会 - TAL

2021年11月

TAL

David Lees – CFO of TAL

本プレゼンテーションの構成

事業戦略

- お客さま志向、および業界におけるリーダーシップ
- 人財
- 成長
- 事業の強化
- 買収・統合
- 財務業績

市場環境

- チャレンジングな環境下において、TALは堅調にビジネスを推進
 - 新型コロナウイルス
 - 低金利環境
 - 規制環境
 - 競合の動向
- 市場は安定化の方向

業績

- TALは強固で安定した財務業績を継続的に達成
- バランスの取れた事業モデルと全ての販売チャンネルにおけるリーディングポジションの確立

今後に向けて

- Westpac Lifeの買収完了
- 第一生命グループの中期経営計画の達成に向けた協力体制の強化
- 業界におけるリーダーシップの発揮

事業戦略

TAL

TALの事業戦略

事業の目的

オーストラリアの人々がいかなる状況においても豊かな生活が過ごせるように、私たちは日々貢献します。

私たちのプライオリティ



お客さま志向、および
業界における
リーダーシップ

私たちのお客さま、
パートナー、地域に
対して正しい行動を
することで、業界を
リードする。



人財

従業員が
高い付加価値と自信、
成長の機会を生み出す
ことのできる文化を
醸成する。



成長

既存のビジネスを
成長させるとともに、
未来に向けてお客様や
パートナーを支える
新しい方法を探求する。



ビジネスの強化

より市場・環境変化に
強い事業体制を構築す
べく、ビジネスを強化
かつシンプルにする。



買収・統合

TALとWestpac Life
の統合を通じ、
未来に向けて強固で
優れたビジネスを
確立する。



財務業績

我々の目的と志を達成
するために長期的に
安定した財務パフォー
マンスを実現する。

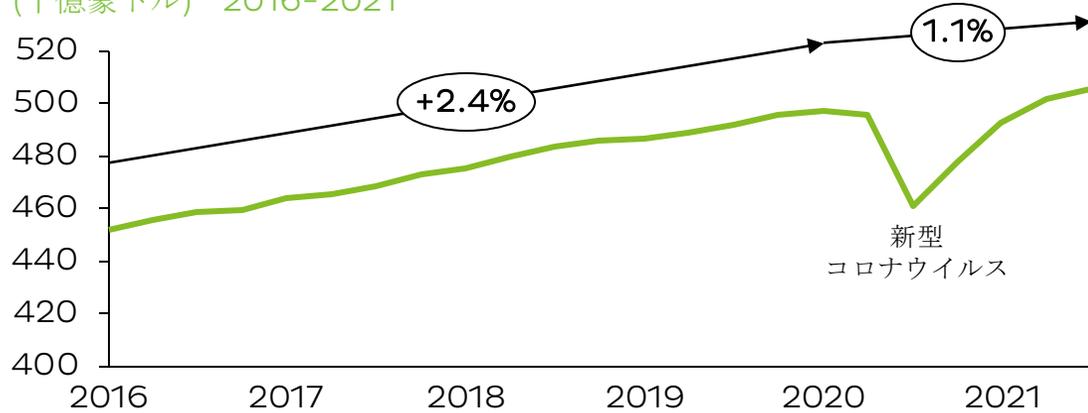
市場環境

- 新型コロナウイルスの影響
- 金利と物価指数
- 規制環境
- 競合の動向

経済環境は大きな変動があったものの、TALは適切に事業を推進

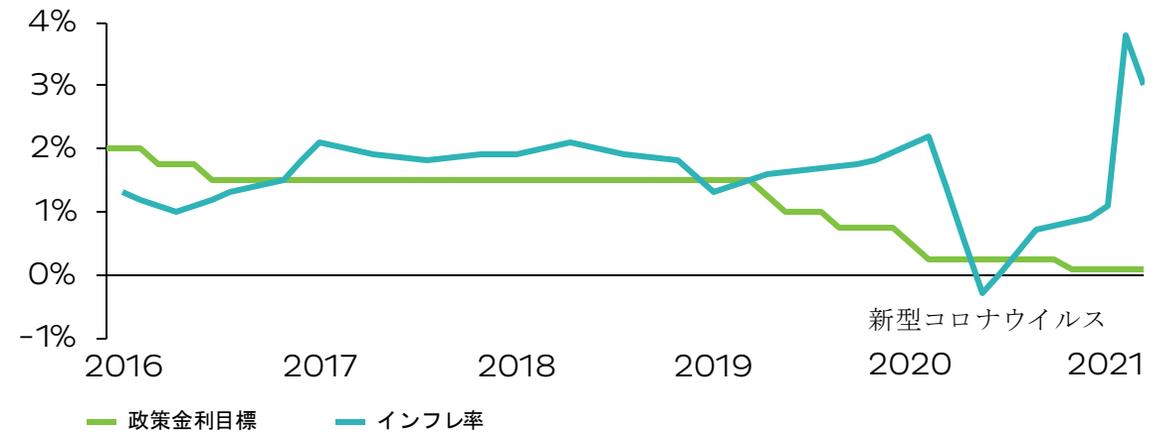
経済環境

オーストラリアのGDP¹
(十億豪ドル) 2016-2021



- 従前は安定的な成長軌道
- 新型コロナウイルスによる影響を受けたものの、豪州政府は適切な対応を実施
- 近い将来、2-4%成長の軌道に回帰する見込み²

オーストラリア政策金利² および消費者物価指数¹
%, 2016 - 2021



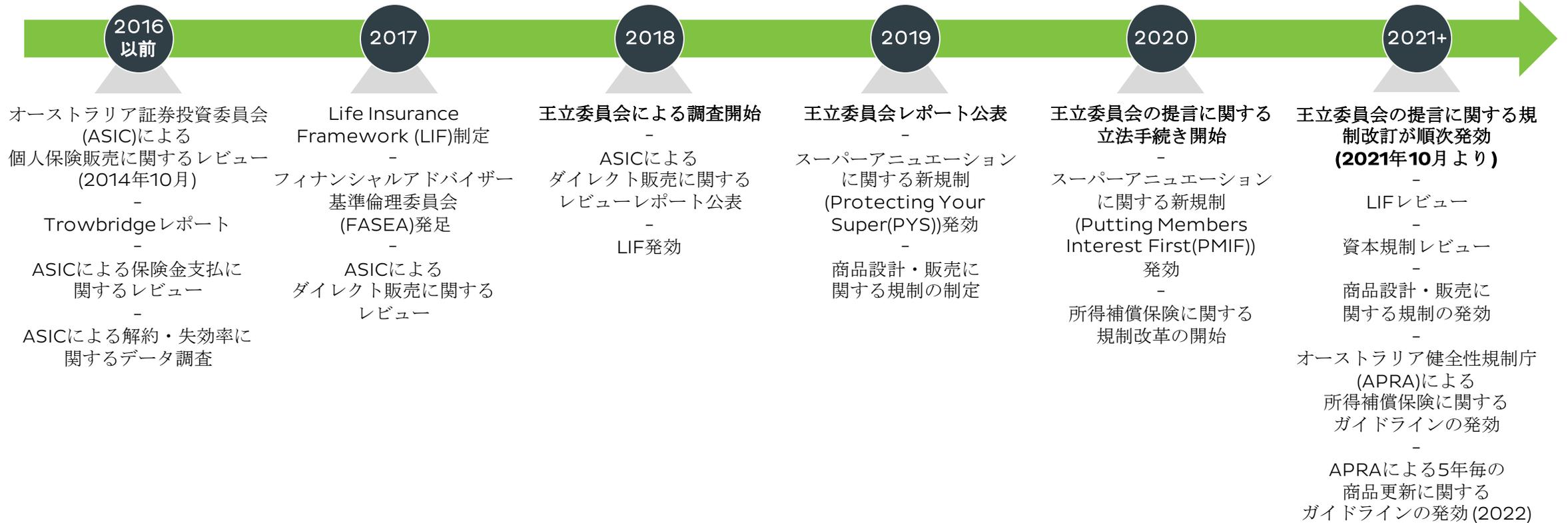
- 低金利環境による収益への影響
- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、インフレ率のボラティリティが拡大
- インフレ率の動向と賃金水準の上昇に依存はするものの、金利は2022年終盤または2023年頃から上昇することを見込む

¹Australian Bureau of Statistics. Australian GDP - chain volume measures, seasonally adjusted

²Reserve Bank of Australia

厳格な規制と合従連衡の進む市場において、TALは業界のリーダーとして安定したポジションを確立

オーストラリアの生命保険に関する規制の変遷



規制と市場環境の変化により、業界の合従連衡が継続的に引き起こされている中で、
TALの保有契約の市場シェアは12%から27%に拡大

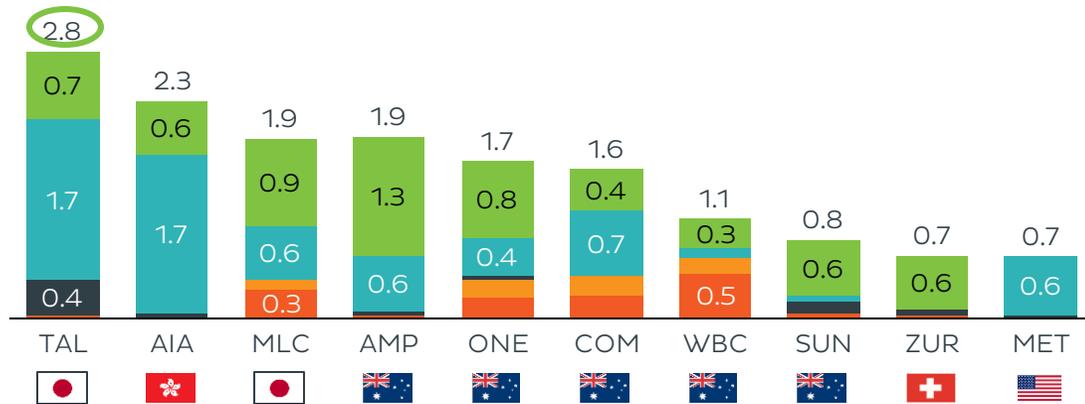
過去5年に亘り、オーストラリアの生命保険市場は活発な買収・合併のトレンド

オーストラリア生命保険市場の外国資本参入

生命保険会社別の保有契約年換算保険料^{1,2}
(十億豪ドル) 2017年6月30日時点

■ リテール ■ グループ ■ ダイレクト ■ 銀行ダイレクト ■ 銀行窓販

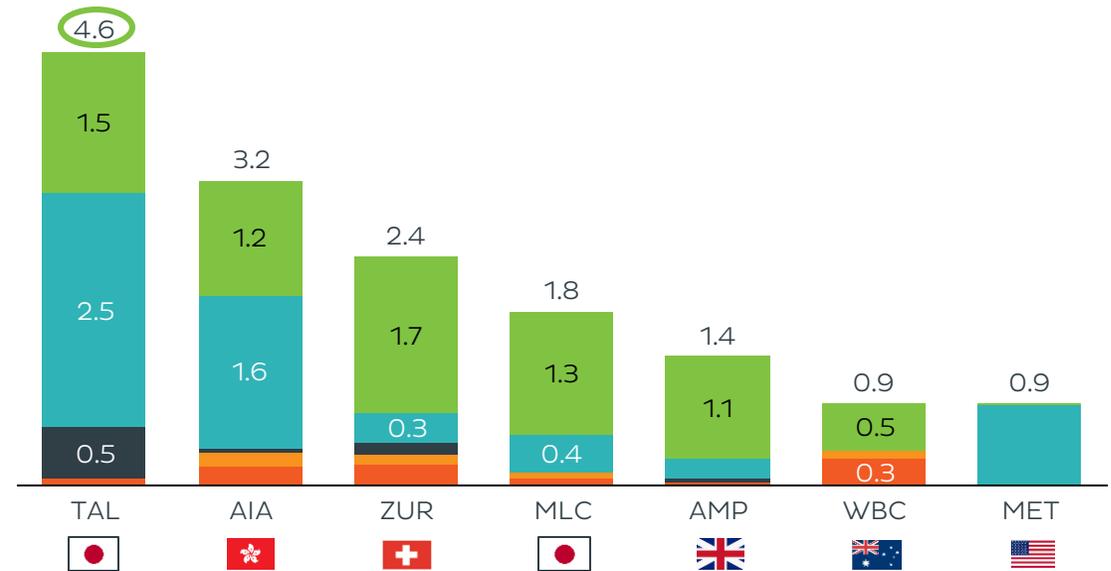
2017



生命保険会社別の保有契約年換算保険料^{1,2}
(十億豪ドル) 2021年6月30日時点

■ リテール ■ グループ ■ ダイレクト ■ 銀行ダイレクト ■ 銀行窓販

2021



- 銀行は傘下に生命保険会社を擁し、垂直統合体制で保険商品を提供する体制
- 2017年のTALの保有契約年換算保険料は約28億豪ドル

- 2021年においては、トップ4社(全て外国資本)が市場シェアの71%を占有 (TALによるWestpac Life買収後ベースでは76%)
- 2021年のTALの保有契約年換算保険料は約46億豪ドル

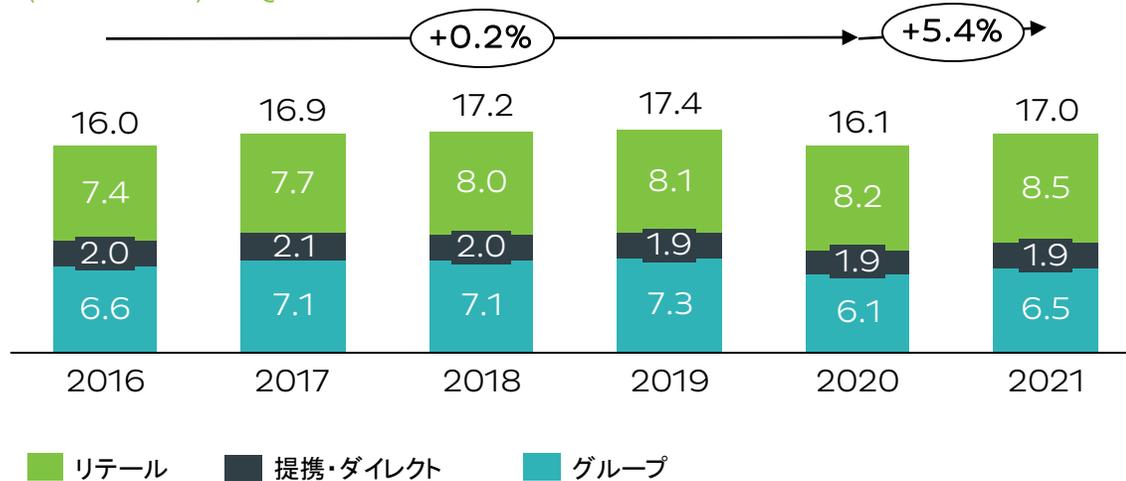
¹NMG Consulting

²Excludes smaller providers

市場の成長性と収益性は拡大の兆候あり – その中でTALは有利なポジションを確立

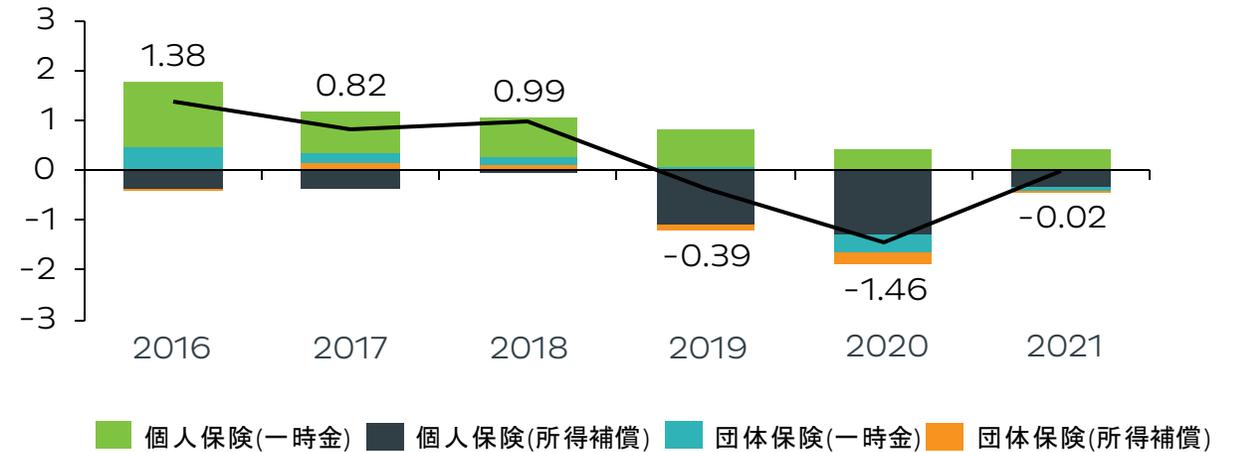
生命保険の市場動向

市場成長の推移: チャネル別保有契約年換算保険料¹
(十億豪ドル) 2Q 2016-21



- 継続的な規制強化が市場の成長を一部抑制
- この間、業界において活発な買収・合併の動きあり
- 今後、市場成長は拡大基調に回復することを見込む¹

収益の安定性 (保障性商品の業界全体の純利益)²
(十億豪ドル) FY 2016 - FY 2021



- 主に個人向け所得補償保険の収益性低下に起因して、生命保険業界は損失を計上
- この状況に対処するために、新たな規制が施行
- (持続可能性を高めた)新しい個人向け所得補償保険が販売開始

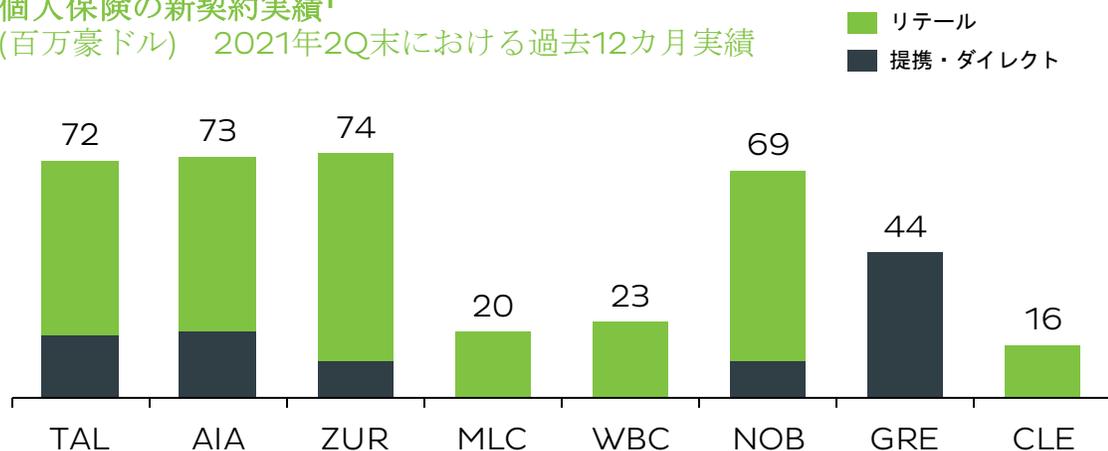
¹NMG Consulting

²Australian Prudential Regulation Authority Quarterly Life Insurance Performance Statistics (June 2021)

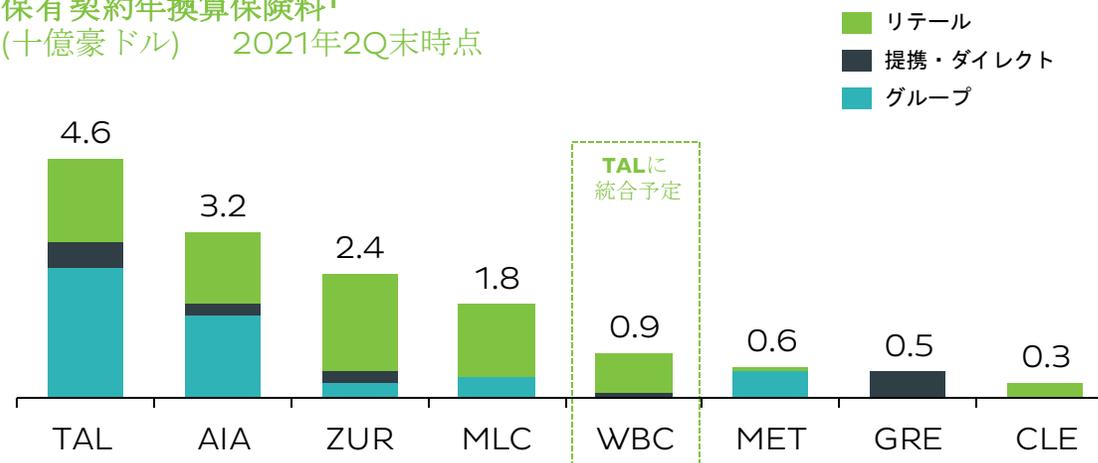
各販売チャネルにおいて、TALは強固で分散したマーケットリーダーとしてのポジションを確立

競合の動向

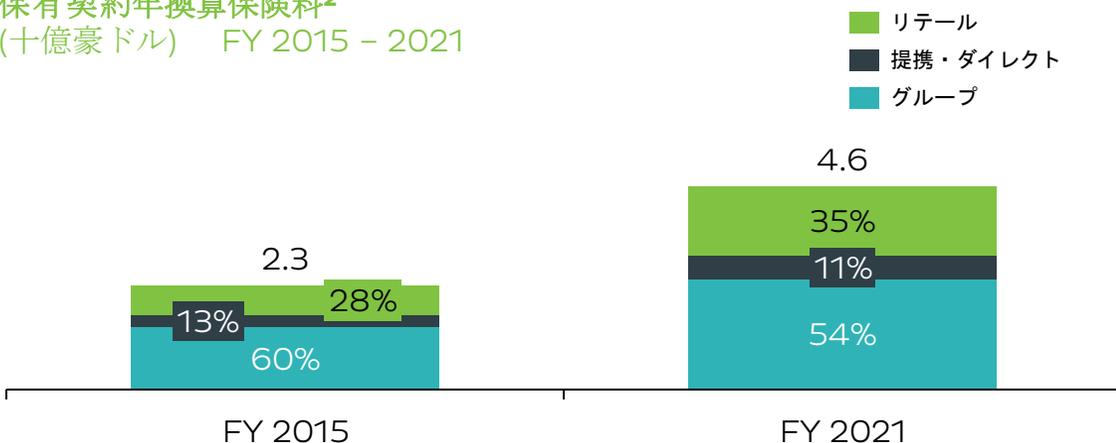
個人保険の新契約実績¹
(百万豪ドル) 2021年2Q末における過去12カ月実績



保有契約年換算保険料¹
(十億豪ドル) 2021年2Q末時点



保有契約年換算保険料²
(十億豪ドル) FY 2015 - 2021



- TALは保有契約年換算保険料を倍増させる力強い成長を遂げ、マーケットリーダーのポジションを確立
- TALは、オーガニック及びインオーガニック双方での成長を通じ、高度にバランスの取れた販売チャネルを構築
- TALは新たな販売チャネルの獲得を通じて新規のお客さまの獲得に注力し、オーストラリア市場での競争優位性を確立
- オーストラリア市場において規模の大きい競合3社と比較して、TALは優れたパフォーマンスを実現

¹NMG Consulting

²TAL

業績

TAL

TALの業績ハイライト



450万
お客さま数



46億豪ドル
保有契約年換算保険料

4,300万豪ドル
個人保険の新契約実績
FY2021 2Q(累計)



27億豪ドル
2020年にお支払いした保険金額
~37,000
上記保険金をお支払いした
お客様およびご家族の数



95%
保険金請求に対する
お支払率



No.1
マーケットポジション



事業実績



新たな退職年金商品を
提供開始予定



8,000+
TAL Risk Academy(教育プログラム)を提供した
アドバイザーおよびスタッフ数



5,300
提携アドバイザー数

15
主な
スーパーアニュエーション
パートナー数

6
戦略的提携パートナー数

TALはお客さま、販売チャネル、商品、及びデジタルへの注力により、競争優位を獲得



お客さま志向

- 堅実な保険金支払実績 (2020年には約27億豪ドル)
- お客さまのニーズに応えるためのデジタルを通じた体験価値向上
- お客さま満足度のKPI化; あらゆるお客様接点におけるタッチポイント NPSの分析



分散したチャネル

- ダイレクト・リテール・グループ・銀行提携といったマルチチャネルのケイパビリティ
- Westpacとの提携により、全ての販売チャネルにおけるTALのマーケットリーダーとしての地位が確立
- Lifebroker - (他社を含む)保険商品を横断的に比較可能なプラットフォーム



商品

- Accelerated Protection - 受賞実績のある個人向け主力保険商品
- 新しい個人向け所得補償保険の販売開始



デジタル

- CX/DXに対する充実且つ継続した投資
- Claims Assist - 保険金支払に関するデジタルツール
- CoverBuilder - 保障内容の追加・変更を行うデジタルツール
- TAL Risk Academy - アドバイザーに対する教育



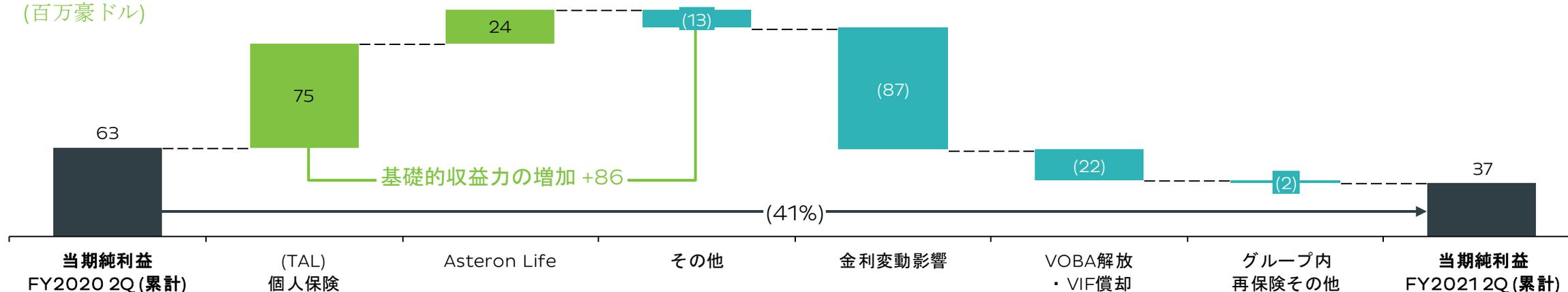
マネジメント

- 保険、銀行、ウェルスマネジメントといった業界における幅広く高度な知見を有するマネジメント
- 第一生命グループとの強固な協力体制

2021 財務業績

(百万豪ドル)	FY2020 2Q (累計)	FY2021 2Q (累計)	増減	(%)
保険料等収入	2899	3112	+ 213	+ 7%
基礎的収益力 (税引後)	66	152	+ 86	+ 130%
個人保険	62	79	+ 16	+ 27%
団体保険	△22	35	+ 58	-
Asteron Life	41	65	+ 24	+ 60%
その他(基礎的項目)	△14	△28	△13	-
基礎的収益外損益 (税引後)	△3	△115	△111	
金利変動に伴う資産・保険負債の変動	33	△53	△87	
VOBAの解放・VIFの償却	12	△9	△22	
優先株配当等	△8	△7	+ 0	
グループ内再保険(出再)の影響	△15	△19	△3	
その他	△25	△24	+ 1	
当期純利益 (損失)	63	37	△25	△40%

当期純利益 (損失)の変動要因
(百万豪ドル)



コメント:

- 基礎的収益力は前年度より130%増加し152百万豪ドル
 - 個人保険および団体保険における強固なパフォーマンス
 - Asteron Lifeの保険負債評価のモデル変更に伴う一時益の計上
- 当期純利益は37百万豪ドル
 - 前期末比での大幅な豪金利の変動(フラットニング)が、将来の保険料収入および保険金支払の現在価値変動を通じて影響
- Asteron Lifeの統合プロセスの完了に伴い、2021年10月に同社資産・負債のTALへの移転を実施

実績に裏付けられたケイパビリティを活用し、買収案件からの価値創出と将来の業績貢献を目指す

Asteron Life

数値	達成状況
IRR	10%+
実現したシナジー	75百万豪ドル
統合に要した期間	30カ月 (当初予算を40百万豪ドル下回る費用で完了)
キャッシュ創出額	100百万豪ドル (FY2021)

戦略的意義

- ☑ 規模のメリットとケイパビリティの向上に加え、新たな販売チャネルの獲得を実現
- ☑ 持続的な成長に向けた基盤の確立

Westpac Life

数値	目標
IRR	10%+
目標とするシナジー	70百万豪ドル以上 (2025年迄の期間)
統合に要する期間	24カ月
キャッシュ創出額	135百万豪ドル (FY2024以降)

戦略的意義

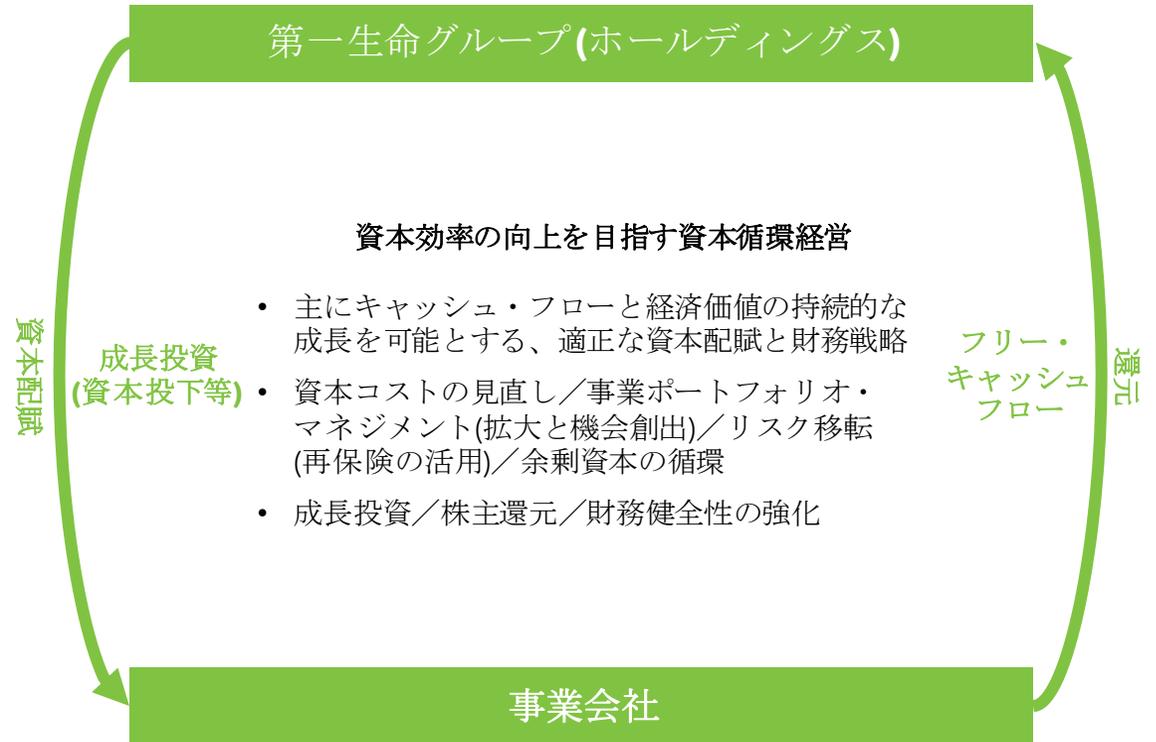
- ☑ 商品及び販売チャネルの分散の促進
- ☑ 20年間の販売提携契約を通じた将来の成長機会の獲得
- ☑ Westpac銀行の1,300万人におよぶ顧客基盤へのアクセス
- ☑ 第一生命グループの中期経営計画の方向性と一致
- ☑ 資本コストとハードルレートを上回るリターン見通し

M&Aにおいては、規律を持ったアプローチと、戦略的意義を達成する実績に裏付けられたケイパビリティを活用。Asteron Lifeの統合を主導したマネジメント及び人財がWestpac Lifeの統合も担当するとともに、Westpacとも強固なパートナーシップを実現。

TALは、第一生命グループの中期経営計画に沿ってキャッシュ・フローの創出と還元注力していく

第一生命グループに対するTALのコミットメント

- オーガニック及びインオーガニックの成長の実現により、TALは今後10年以上にわたりキャッシュ・フローを第一生命ホールディングスに還元していく。
- ROEの追求とグループ内再保険の取組みを通じ、TALは第一生命に対する資本循環経営を推進していく。
- TALは、利益とキャッシュ・フローを持続的に創出する強固な財務基盤を有している。これらはグループの資本戦略の一環として第一生命に還元されていく。



今後に向けて

TAL

順調な進捗と前向きな見通し

注力する分野

-  Westpac Life買収の完了
-  資本効率の改善を含む中期経営計画の重点領域の達成に向けた、第一生命との緊密な連携
-  マーケットリーダーとしての、市場や規制当局との緊密な連携の継続
-  成長しナンバーワンであり続けるために、将来の持続的な成長の礎となる販売チャネルの拡大に注力

Historical information, Forecasts and Projections

Any information about historical performance in this presentation is not and should not be considered a reliable indication of the likely future performance of the Company.

This presentation contains estimates, forecasts or projections or other forward-looking statements (“Projections”). The Company makes no representation or warranty about the validity, certainty, completeness or reliability of any Projection or assumptions underlying a Projection or that any Projection will be achieved or that any assumptions are valid. Projections are necessarily based on estimates and assumptions that are inherently subject to significant business, economic and competitive uncertainties, risks and contingencies, many of which are beyond the Company’s control and many of which are subject to change. The assumptions may also involve subjective judgements which may not prove to be correct or appropriate. Accordingly, actual results are likely to be different from those forecast or projected because events and circumstances frequently do not occur as expected, and those differences may be material. Any forward-looking statements reflect the Company’s views and assumptions as of the date of this Presentation and the Company disclaims any obligation to update forward-looking information. The Company accepts no duty of care or liability to anyone who relies on a Projection.

Additional information regarding the Company is available at www.tal.com.au