

第6期定時株主総会
プレゼンテーション資料抜粋

「第一生命グループの成長戦略」

一生涯のパートナー

第一生命

1 2016年度の位置づけ

一生涯のパートナー

第一生命

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



上場
10周年

創業
120周年

新創業

成長軌道への回帰を実現

新創業第2ステージ

更なる成長加速の実現

上場
株式会
社化

事業の
多様化・複線化

持株
会社
体制
移行
監査等
委員
会設
置会
社

安心の最高峰を
地域へ、世界へ

2 外部環境認識

世界的な金融緩和
新興国の景気減速

日本銀行のマイナス
金利政策導入

国内個人消費の
伸び悩み

足元の経済・金融環境は、不安定な状態

3 外部環境認識を踏まえた対応

事業分散

地域分散

資産運用の
高度化



国内の経済環境等に左右されにくい
アドバンテージを獲得

3 外部環境認識を踏まえた対応

日本銀行のマイナス金利政策導入による
国内金利の低下

- ・ 貯蓄性商品の予定利率引下げや販売停止
- ・ 販売商品ポートフォリオのリバランス
- ・ 資産運用の高度化による運用収益の確保 等

新契約は減少するものの、利益は増加する見込み

3 外部環境認識を踏まえた対応

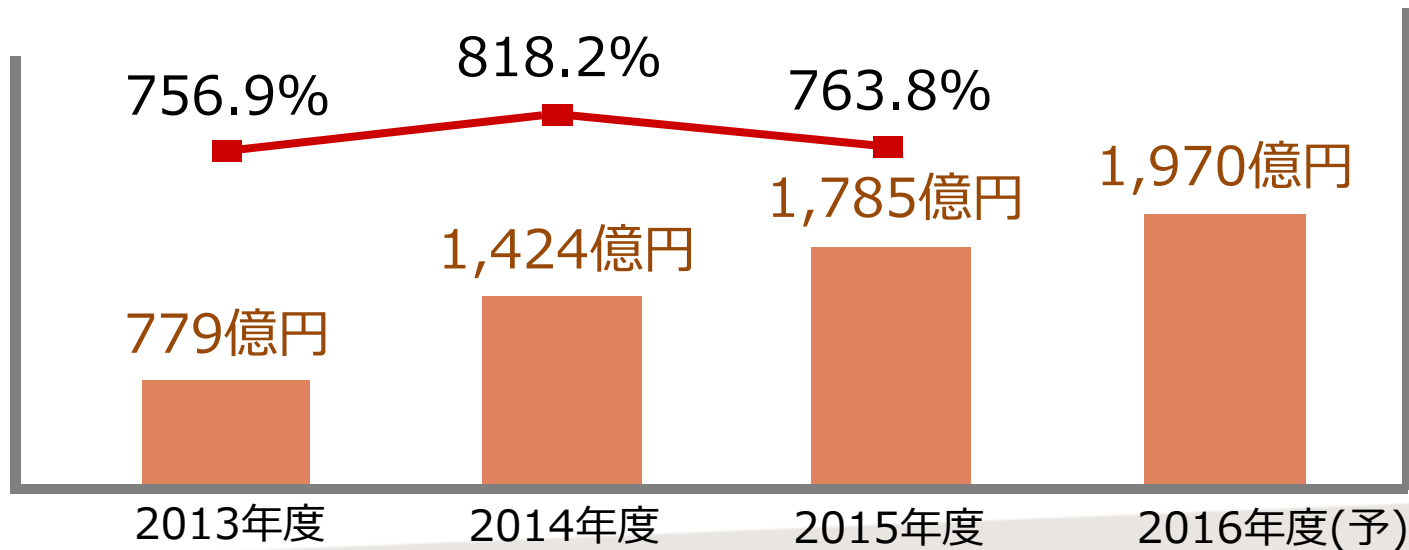
一生涯のパートナー

第一生命

当期純利益<連結> ▶ 順調に増加

ソルベンシー・マージン比率<連結> ▶

規制上の健全性基準である
200%を大幅超過



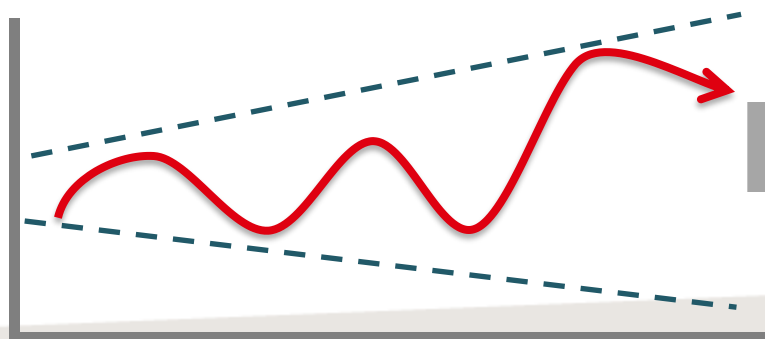
3 外部環境認識を踏まえた対応

将来の資本規制を見据えた経済価値ベースの指標

- EV（エンベディッド・バリュー）
- 資本充足率

現在の経済環境を前提に、将来の利益等を評価

前提次第で評価が変動



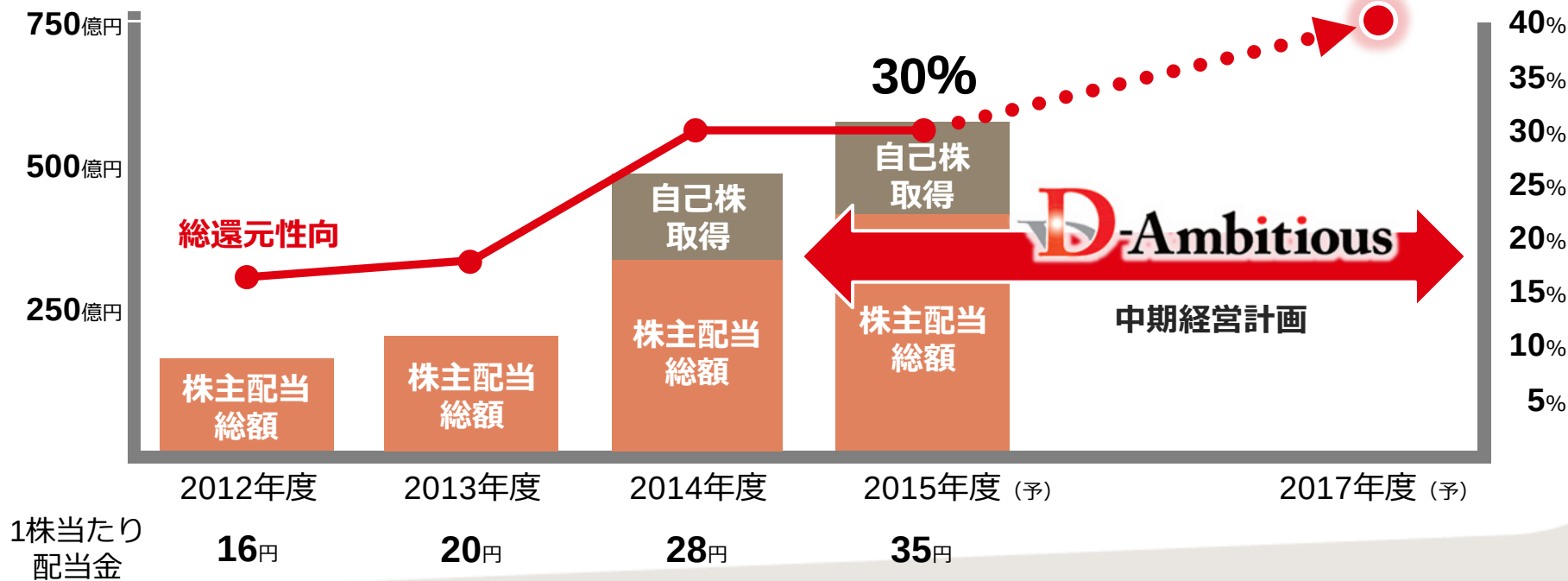
今後の規制動向を注視しつつ、
中長期的な視点で、
資本の充実に対応しながら、
事業運営を継続

3 外部環境認識を踏まえた対応

一生涯のパートナー

第一生命

中期経営計画期間中に総還元性向を40%程度まで
引き上げていく目標は不変



4 中期経営計画 D-Ambitious ▶ 基本戦略

D-Ambitious

基本戦略（4つの柱）

Dynamism
成長戦略

Discipline
ERM

Dimension
グループ運営態勢

Diversity
グループ人財価値

成長の加速

持続的成長を支える経営管理態勢
コーポレートガバナンスの高度化

連結利益の倍増、資本水準の確保
一段高い還元水準の実現

5 成長戦略 Dynamism ▶ 3つの成長エンジン

一生涯のパートナー

第一生命

Dynamism

国内生命保険事業

3つの
成長エンジン

海外生命保険事業

資産運用・
アセットマネジメント事業

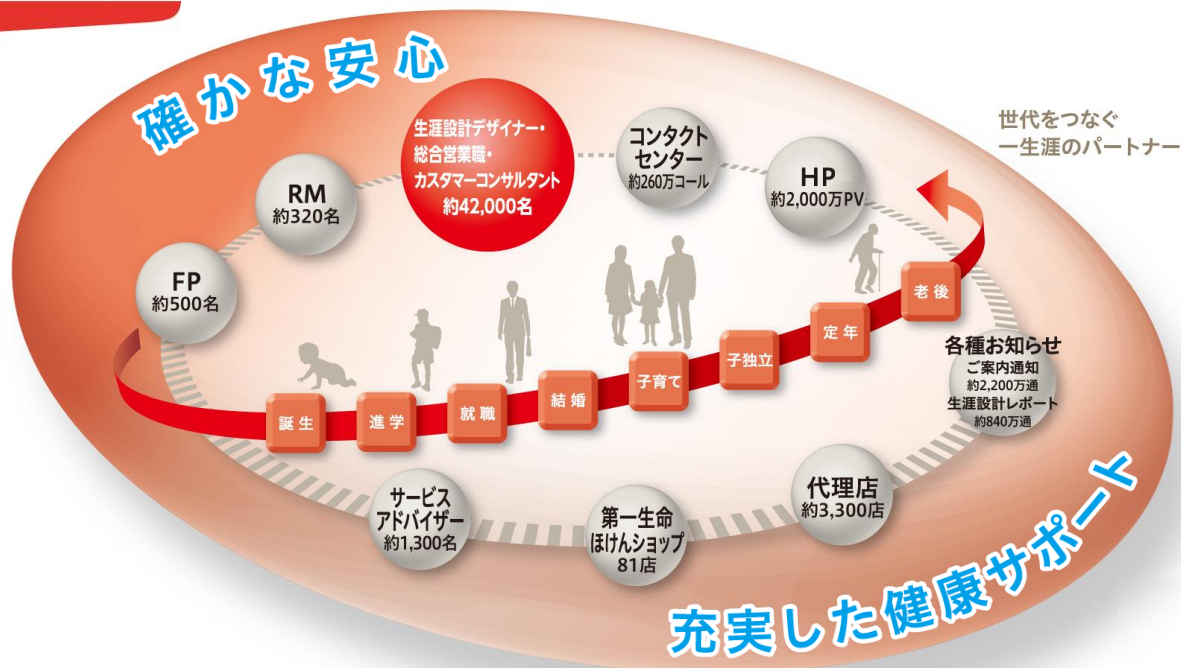
5 成長戦略 Dynamism ▶ 国内生命保険事業

一生涯のパートナー

第一生命

一生涯のパートナー

With You プロジェクト



※2015年3月末時点

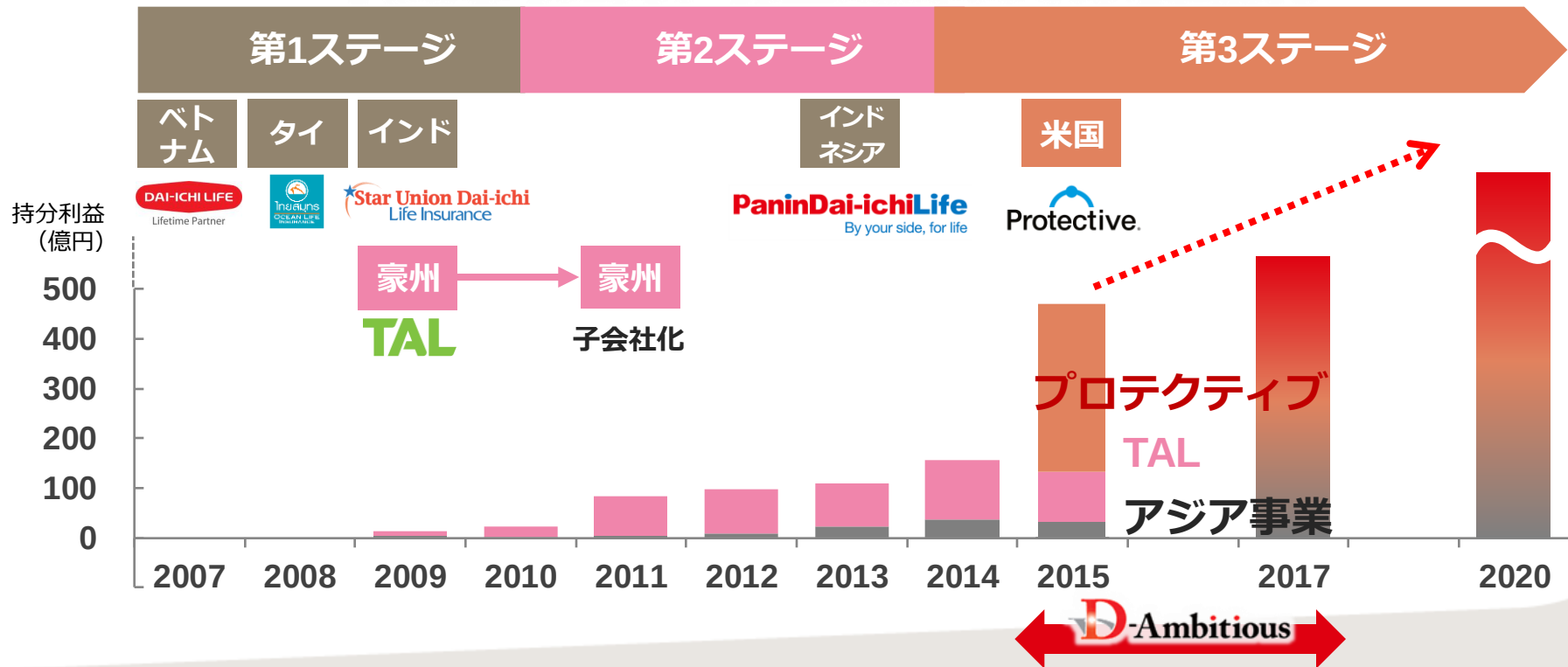
※HPは2014年4月～2015年3月までの累計閲覧ページ数

5 成長戦略 Dynamism ▶ 海外生命保険事業

一生涯のパートナー

第一生命

安定市場と成長市場のバランスをとりながら、
中長期的に高い利益成長の実現を目指す



5 成長戦略 Dynamism ▶ 資産運用・アセットマネジメント事業

一生涯のパートナー

第一生命

一生涯のパートナー

第一生命

連携強化
ノウハウ共有

DIAM
ダイヤモンド



JANUS

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

アセットマネジメント事業の取組強化

- ・ DIAM、JANUS間の商品相互供給
- ・ グループ保険会社への運用機能の提供

6 新たな成長機会の創出 ▶ かんぽ生命との業務提携

一生涯のパートナー

第一生命



かんぽ生命



一生涯のパートナー

第一生命

国内生命保険事業

新商品の開発

IT技術の利活用

海外生命保険事業

協力関係の構築（ベトナム等）

資産運用事業

資産運用会社の共同利用

成長分野への共同投資

**両社の強みを相互に補完し、融合させることで
持続的な企業価値の向上を図る**

6 新たな成長機会の創出 ▶ アセットマネジメントOneの設立

一生涯のパートナー

第一生命



みずほフィナンシャルグループ

みずほ信託銀行

みずほ投信投資顧問



新光投信



アセットマネジメントOne

6 新たな成長機会の創出 ▶ アセットマネジメントOneの設立

一生涯のパートナー

第一生命

グローバル大手運用会社と伍する
アジアNo.1の資産運用会社を目指す

北米市場規模
約 4,000 兆円

欧州市場規模
約 2,400 兆円

日本市場規模
約 400 兆円

豪州アジア市場規模
約 700 兆円 (日本除く)

- アセットマネジメントOne 海外拠点
- 第一生命 海外拠点・子関連会社
- みずほ 海外拠点・子関連会社

※市場規模：McKinsey & Company (2014年末市場規模)を円換算

6 新たな成長機会の創出 ▶ インステックの推進

一生涯のパートナー

第一生命

保険ビジネスとテクノロジーの両面から生命保険独自のイノベーションを推進

INsTECH = 保険ビジネス **Insurance** + テクノロジー **Technology**

ヘルスケア

アンダーライティング

マーケティング



これまでにない新たな付加価値を創出

持株会社体制
への移行

監査等委員会
設置会社の選択

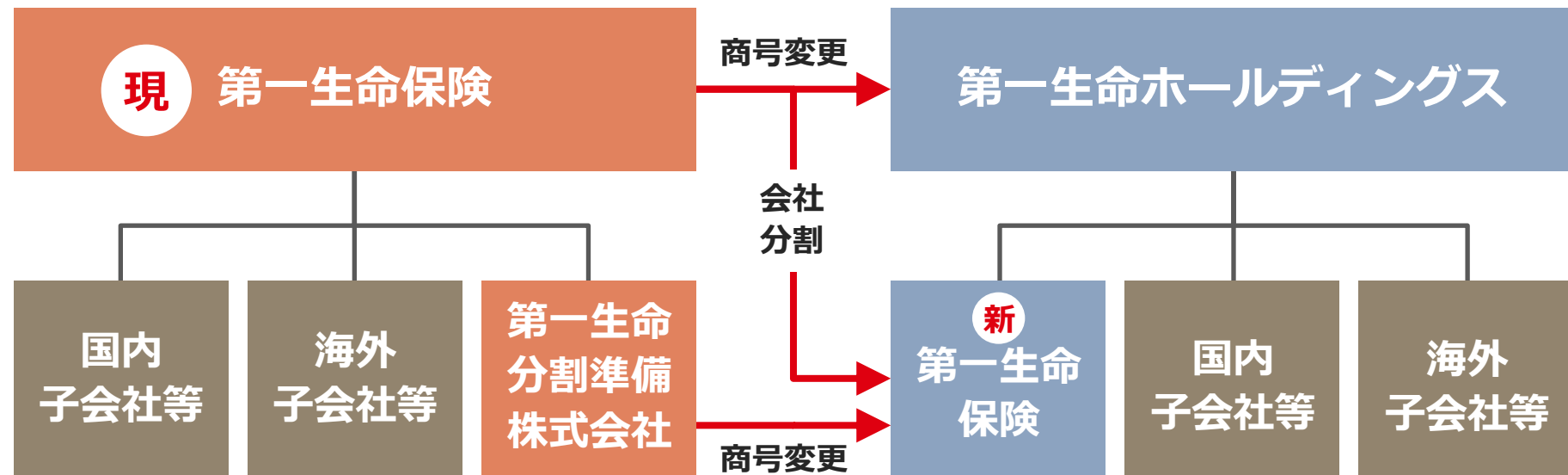
持続的価値創造を支えるための
ガバナンス態勢の構築

7 ガバナンス強化 ▶ 持株会社体制への移行

一生涯のパートナー

第一生命

柔軟な経営資源配分や、傘下会社での迅速な意思決定に資するガバナンス体制を構築

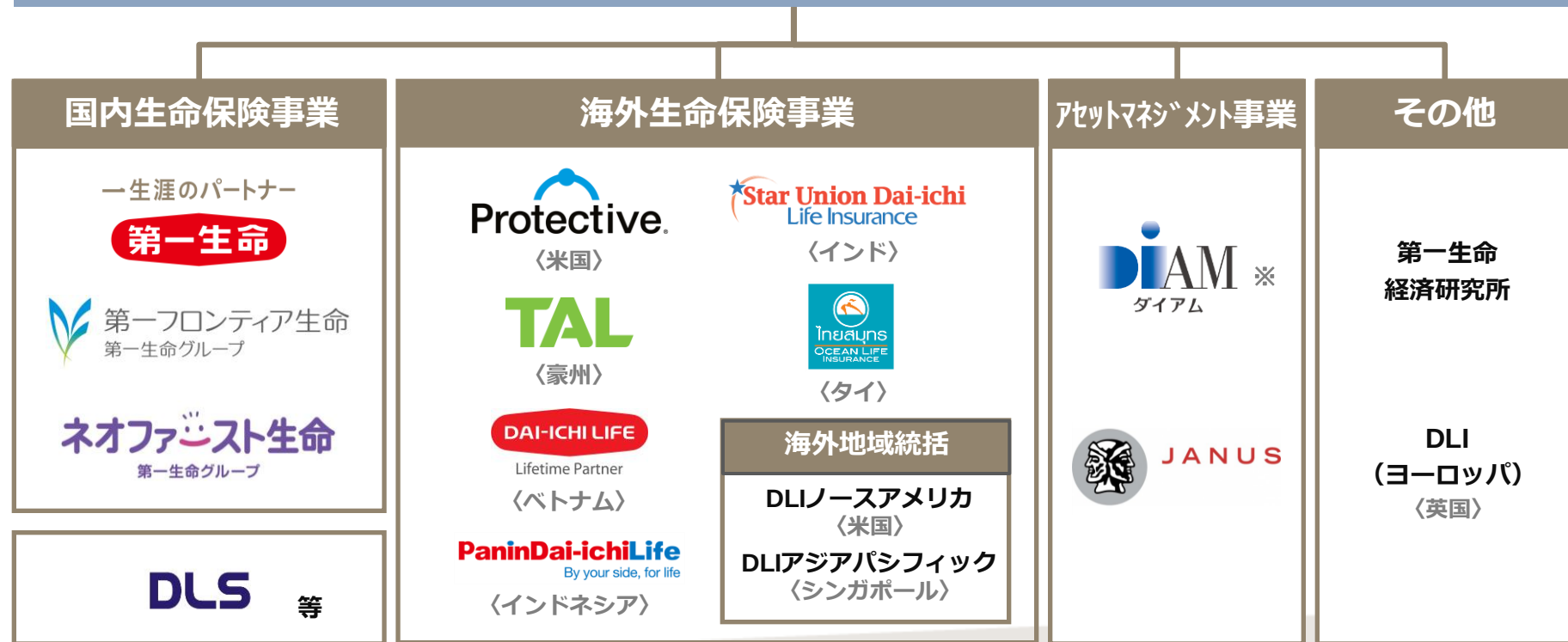


7 ガバナンス強化 ▶ 持株会社体制への移行

一生涯のパートナー

第一生命

第一生命ホールディングス



※2016年10月1日付統合により「アセットマネジメントOne」となる予定

7 ガバナンス強化 ▶ 監査等委員会設置会社の選択

一生涯のパートナー

第一生命

持株会社の役割

- グループの重要な戦略立案
- グループ会社の経営管理

生命保険事業の
専門性・複雑性
への対応

グループ事業の
多様化への対応



生命保険事業に精通する社内取締役と
外部の知見を有する社外取締役のバランスを取った運営が重要



監査等委員会設置会社

7 ガバナンス強化 ▶ 監査等委員会設置会社の選択

一生涯のパートナー

第一生命

第一生命ホールディングス

取締役会

取締役（監査等委員を除く）



監査
監督



監査等委員会

取締役（監査等委員）



重要な業務執行の
決定を一部委任



指名諮問委員会

報酬諮問委員会



社内取締役

社外取締役

7 ガバナンス強化

ビジネスの実状に
根ざした適切な経営判断

経営の透明性・
客観性を確保

取締役に対する
牽制機能を強化

意思決定の迅速化

8 中期経営計画 経営目標

一生涯のパートナー

第一生命



企業価値

EV成長率 (ROEV)

連結修正純利益

トップライン

グループ保有契約年換算保険料

資本水準

資本充足率

株主還元

連結修正純利益に対する総還元性向