

By your side, for life



第一生命ホールディングス

第一生命グループの成長戦略

事業運営

- **保険金支払業務等は継続**
- **当社従業員は、訪問営業を自粛するとともに、在宅勤務を活用し出勤率を抑制**

お客さま対応

- **お客さまの生活を守るための特別取扱**
 - ✓ 新規契約者貸付に対する特別金利の適用
 - ✓ 死亡・高度障害に対する災害割増の適用 等
- **非接触かつ簡易迅速なお手続きの導入**

社会への対応

- 感染症指定医療機関等へのマスクや消毒液の寄贈
 - 医療機関等への寄付
 - フェイスシールドの寄贈（海外）
 - 救済基金の設立（海外）
- 等

新型コロナウイルス 感染拡大・影響長期化

生命保険関連

- ▶ 保険金等支払増加
- ▶ 新契約減少

資産運用関連

- ▶ 運用収益の低下
- ▶ 資産価値の低下

2021年3月期への影響については、現在精査中

健全性

保険収支前提、金融市場環境に対する
ストレステストを実施

問題がないことを確認

新型コロナウイルスに対する取組み

東日本大震災の時と同じように、
人々に寄り添いながら安心をお届けする

「一生涯のパートナー」

としての使命を着実に果たします。

**最も支持される生命保険会社となるためには、
持続的な成長が不可欠**

- **より柔軟な経営戦略を取り得る株式会社に変更**
- **より透明性の高い経営を実現するために上場**

「いちばん、人を考える会社になる。」を宣言

グループの「総合力」の向上



Dai-ichi Life Group

9ヶ国・14社・7万名の従業員

国内生命保険 **3**社

資産運用・
アセットマネジメント **3**社

海外生命保険 **8**社

第一生命

 第一フロンティア生命

ネオファースト生命

 Asset
Management
One

Janus Henderson
GROUP PLC

第一生命リアルティアセットマネジメント

 Dai-ichi Life Group

 Protective

DAI-ICHI LIFE

Gán bó dài lâu.

 Dai-ichi Life
Myanmar
တတိရ သင်္ဃန်အေဘူ

PaninDai-ichiLife
By your side, for life

TAL

 Dai-ichi Life
Cambodia
នៅកម្ពុជា

 **Star Union Dai-ichi**
Life Insurance

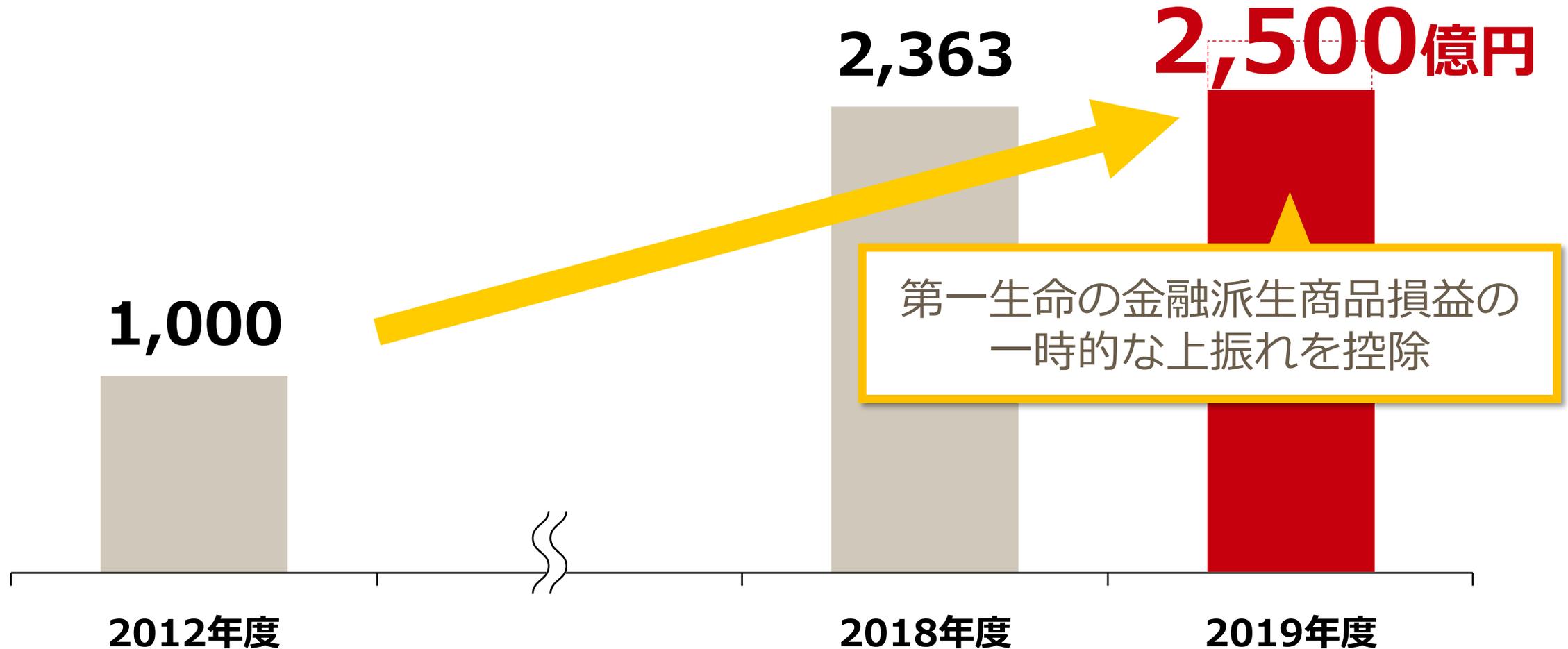
 **ไทยสมุทร**
OCEAN LIFE
INSURANCE

グループ修正利益

株主還元の原資となる当社独自の指標であり、グループ各社の修正利益を合計したものです。各社の修正利益は、キャッシュベースの実質的な利益を示します。



Dai-ichi Life Holdings

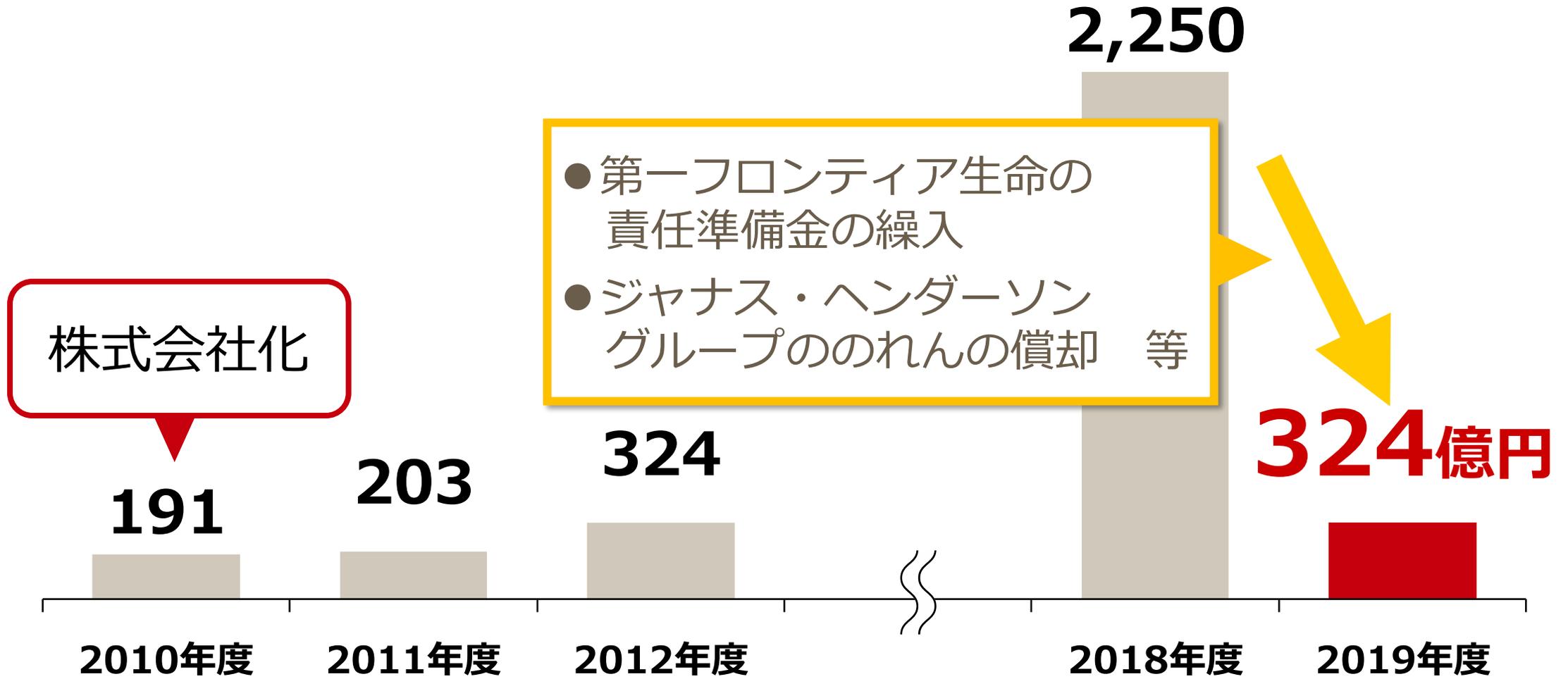


2012年度対比でグループ修正利益は**2.5倍**に成長

連結当期純利益



Dai-ichi Life Holdings



連結当期純利益は市場環境(金利・株価)の変化により大幅減益

グループ新契約価値

各年度における新契約の成立時点の価値を表した指標です。

株式会社化

1,581

2010年度

1,974

2018年度

1,503億円

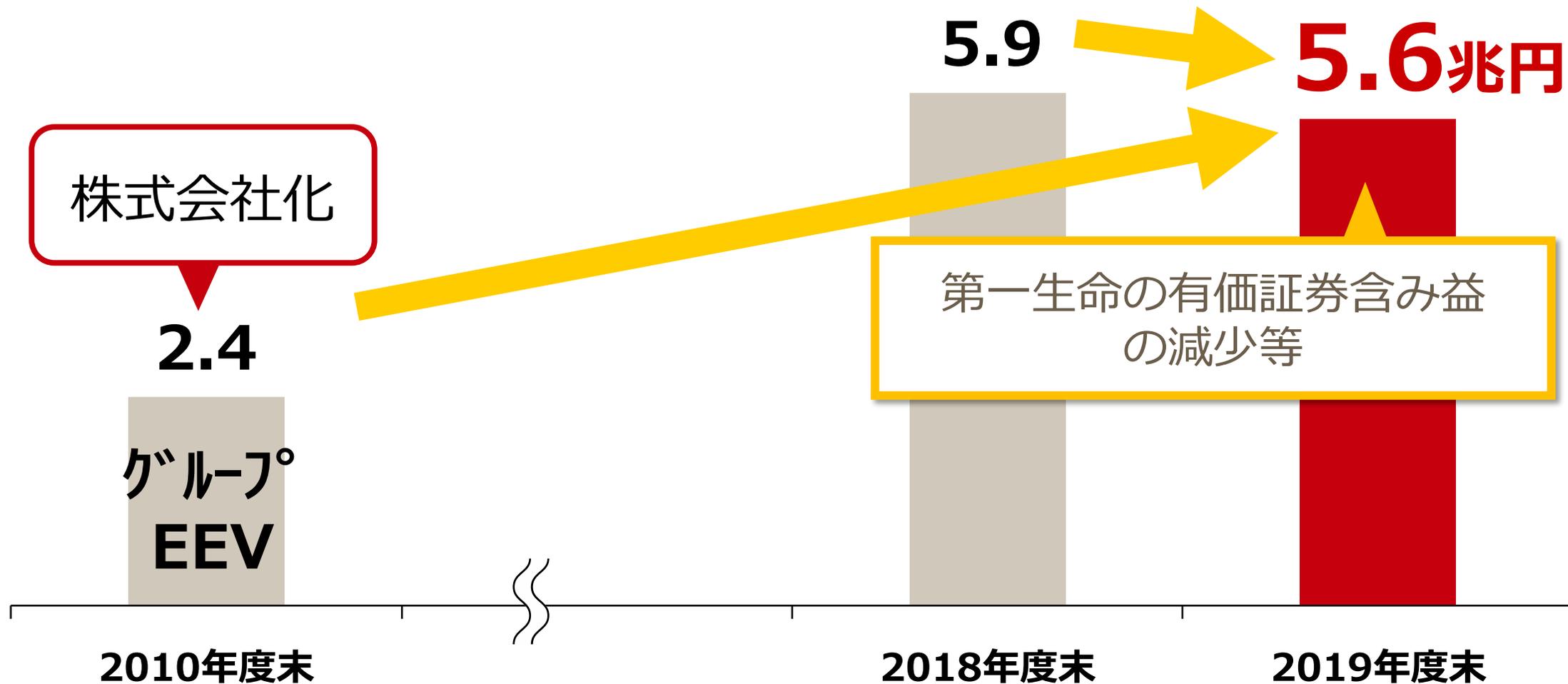
2019年度

第一フロンティア生命における新契約価値の計算に金利低下が過度に反映されたこと等

2018年度対比で約470億円減少

グループEEV (ヨロヒ°アソ・インバ°ディット°バリュ-)

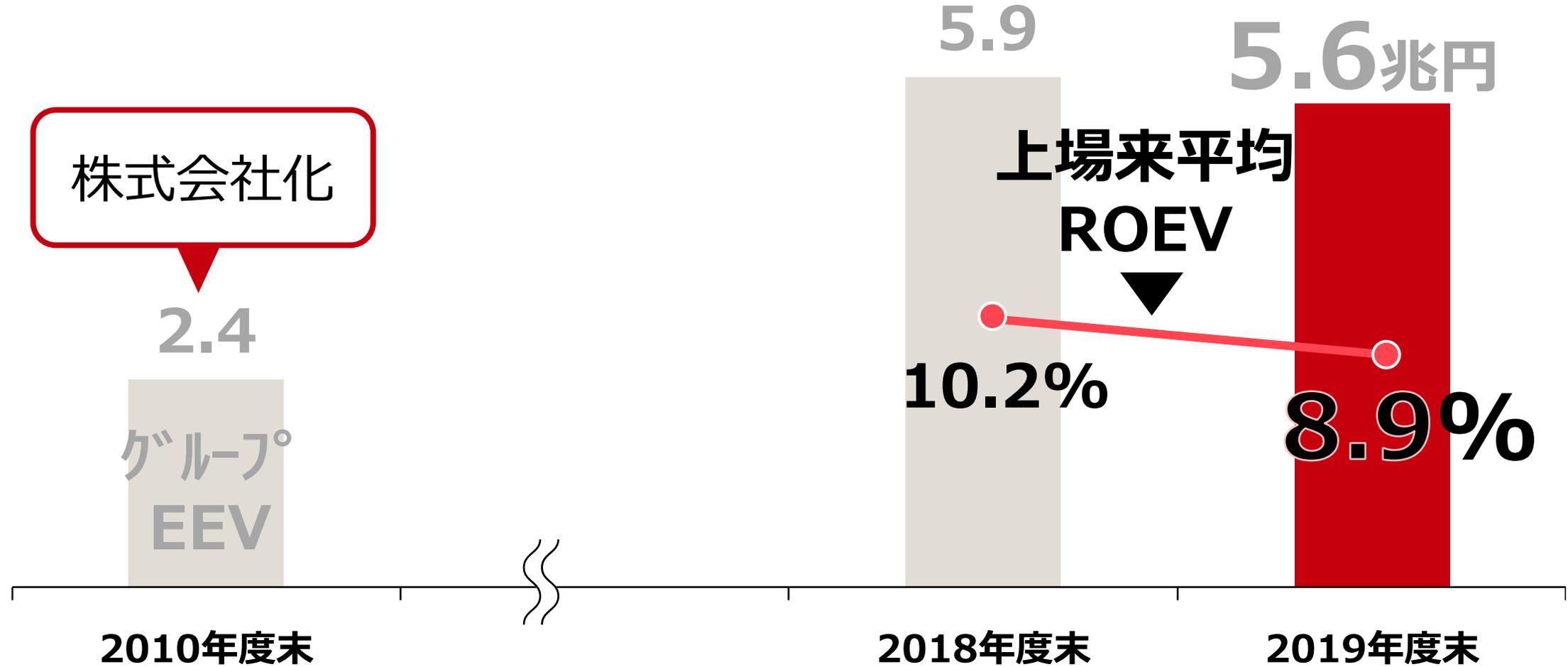
生命保険会社の企業価値を表す指標であり、過去に実現した利益の蓄積額と、保険契約の保有により生じる将来利益の見積り額の合計です。



10年でグループEEVは**2倍以上**に増加

EV成長率 (ROEV)

グループEEVの成長率を表す指標であり、法定会計基準によるROEを補足することができると考えられます。当社グループはROEVを企業価値向上に関する経営指標の一つに設定しています。



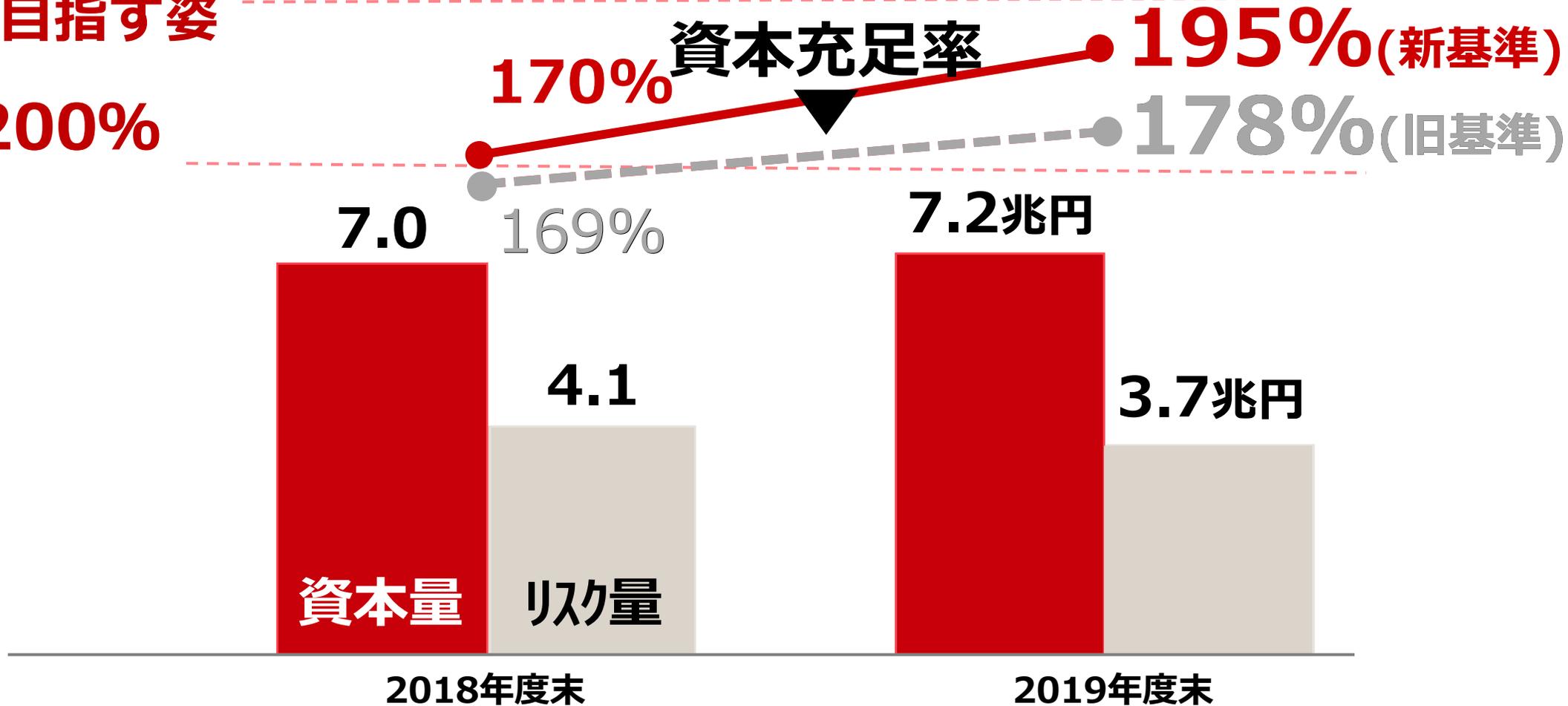
上場来平均ROEVは**8.9%**

資本充足率 (ESR)

〔資産・負債を足下の市場金利などで時価評価した指標で、一定のストレスに対する資本の余力を示す指標です。〕

中長期的に目指す姿

170~200%



2018年度末対比で、新基準では**25%ポイント増加**

資本充足率の安定に向けた取組み



Dai-ichi Life
Holdings

今後

資本積増しと市場関連リスク削減等を強化

2023年度末迄に

金利・株式リスク量20%程度削減 等

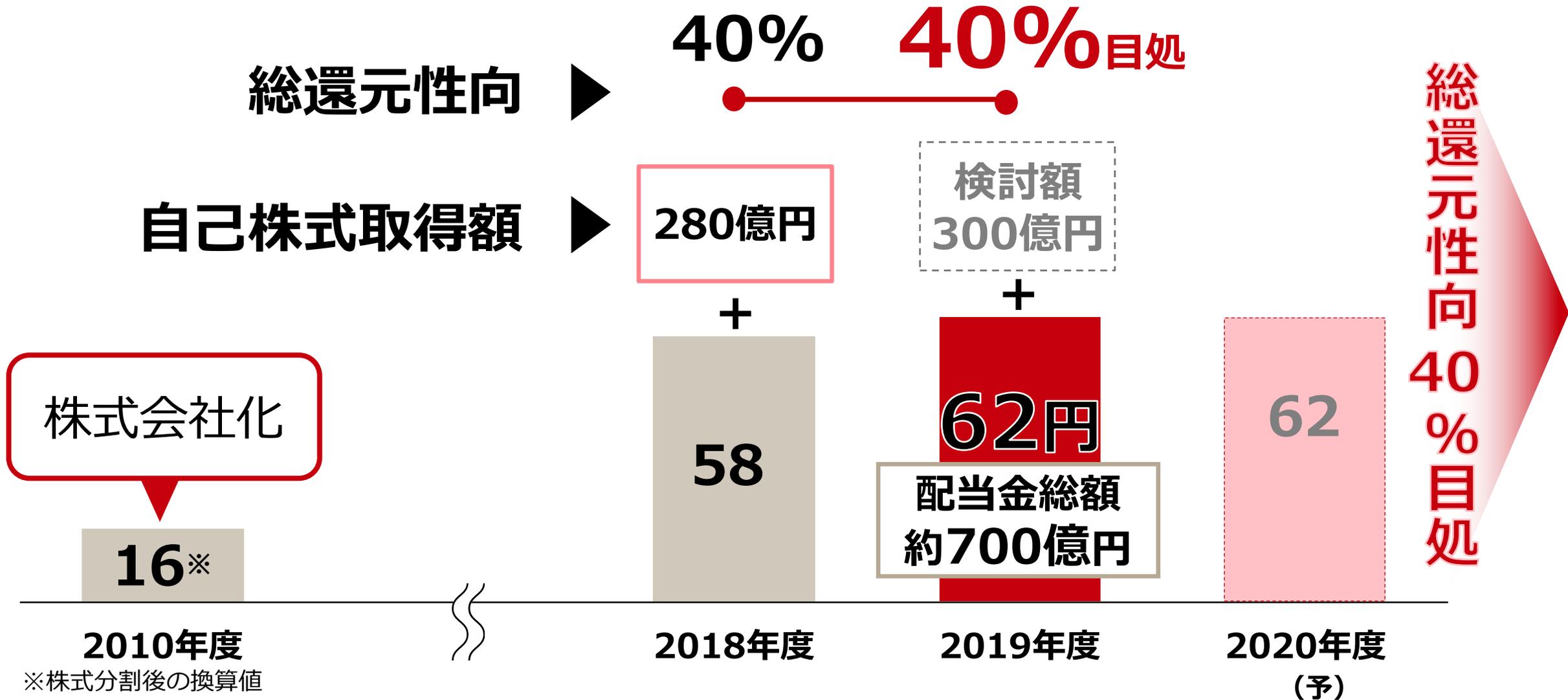
目標

**金融市場変動の影響を更に受けにくい
財務基盤を確立**

1株当たり株主配当金額



Dai-ichi Life Holdings



1株当たり株主配当金は3倍以上に増加

一生涯のパートナーとしての
QOL向上への貢献

「いちばん、人を考える」

人とその人を取りまく生活すべてのことを真摯に考え、行動すること

第一生命グループが目指していく新たな価値創造



3つの人生資産をバランスよく充実させることが、
QOL向上につながる



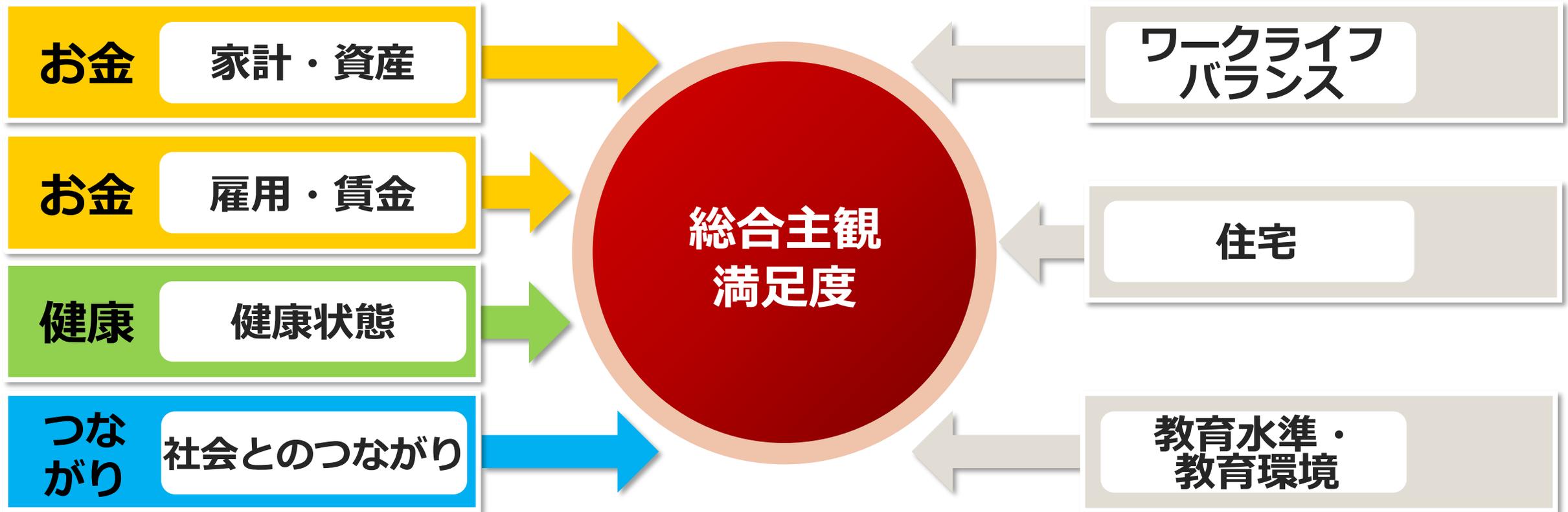
(出所) 第一生命経済研究所「人生100年時代の『幸せ戦略』」より。(当社にて加工)

なぜQOL向上に取り組むのか



Dai-ichi Life
Holdings

＜総合主観満足度に影響を与える各要素＞



**「お金」・「健康」・「つながり」の向上に取り組むことで
生活の質の向上につながる**

QOL向上に係る当社の取組み



QOL向上による社会課題解決を通じた成長

環境認識

ライフ
スタイル
多様化

人生100年
時代

QOL向上による社会課題解決

当社グループの強みを
活かした提供価値

保障

▶ 生活の安定

資産
形成

▶ 資産寿命の延伸

健康
増進

▶ 健康寿命の延伸

つながり
絆

▶ 地域・社会の
持続性確保

お客さま・
社会への価値
創造を通じた

事業の
持続的な成長

事業基盤の強化

QOL向上への貢献に関わる取組み



Dai-ichi Life Holdings

保障

幅広い世代の多様なニーズに応える商品を展開

高齢層向け

認知症保険の販売

累計 **20万** 件超

若年層向け

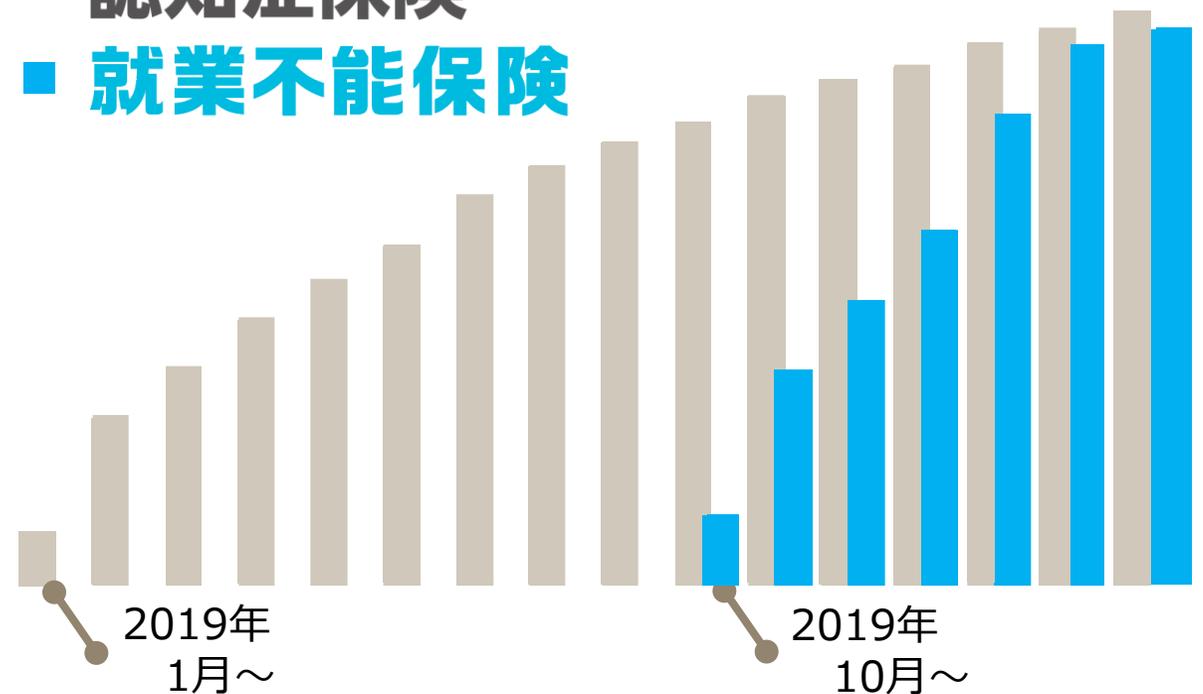
就業不能保険の販売

累計 **20万** 件超

(累計販売件数)

■ 認知症保険
■ 就業不能保険

20万 件超



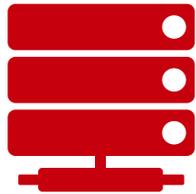
QOL向上への貢献に関わる取組み

保障

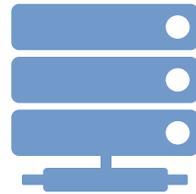
ビッグデータを活用した引受範囲の拡大

ビッグデータ解析

社内データ



社外データ



高血圧

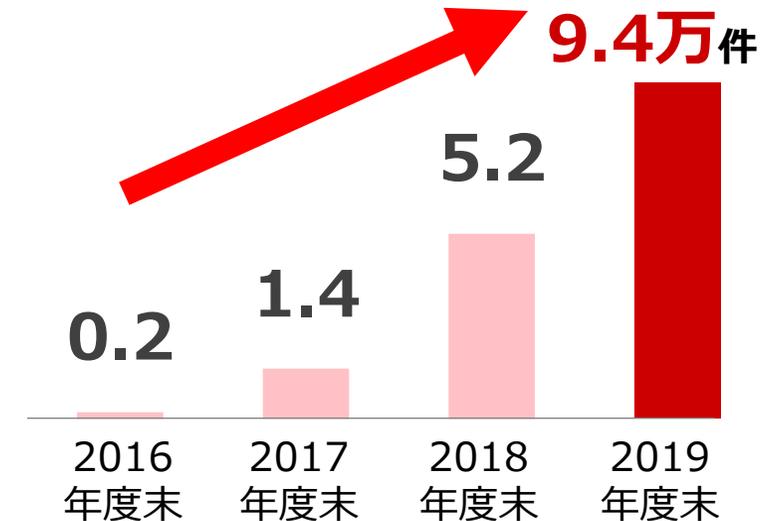
糖尿病

関節リウマチ

喘息

上記の方の一部

累計約 **9.4万** 件の
お客さまに保障を提供
(2016~2019年度)



QOL向上への貢献に関する取組み



Dai-ichi Life
Holdings

資産
形成

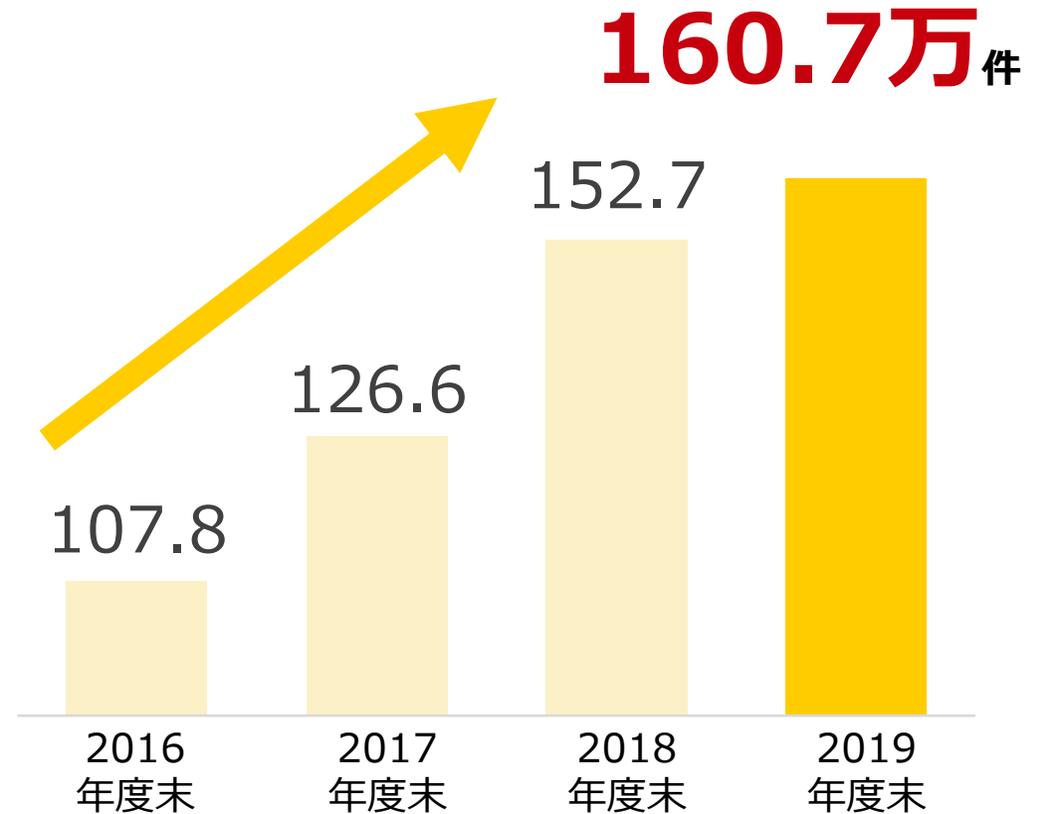
資産寿命の延伸に貢献する貯蓄型商品の拡大



第一フロンティア生命

貯蓄性保険の
保有契約件数

160.7万件



QOL向上への貢献に関する取組み



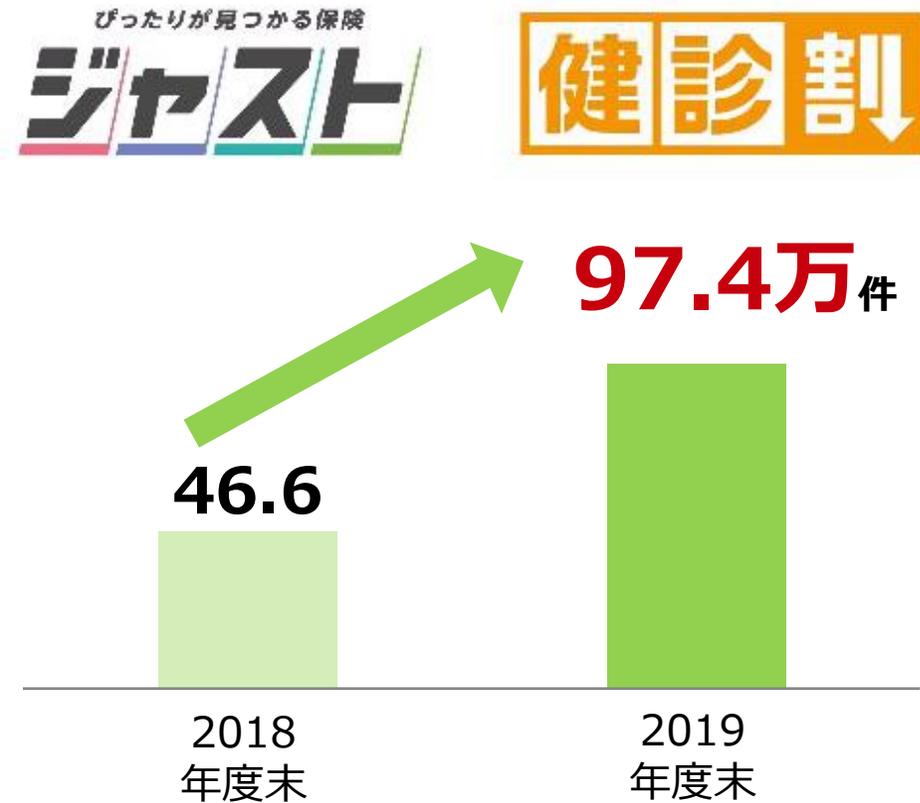
Dai-ichi Life
Holdings

健康
増進

健康診断割引による健康増進・重症化予防への貢献

健康診断割引
付加契約件数

累計 **97.4万** 件



QOL向上への貢献に関わる取組み



Dai-ichi Life
Holdings

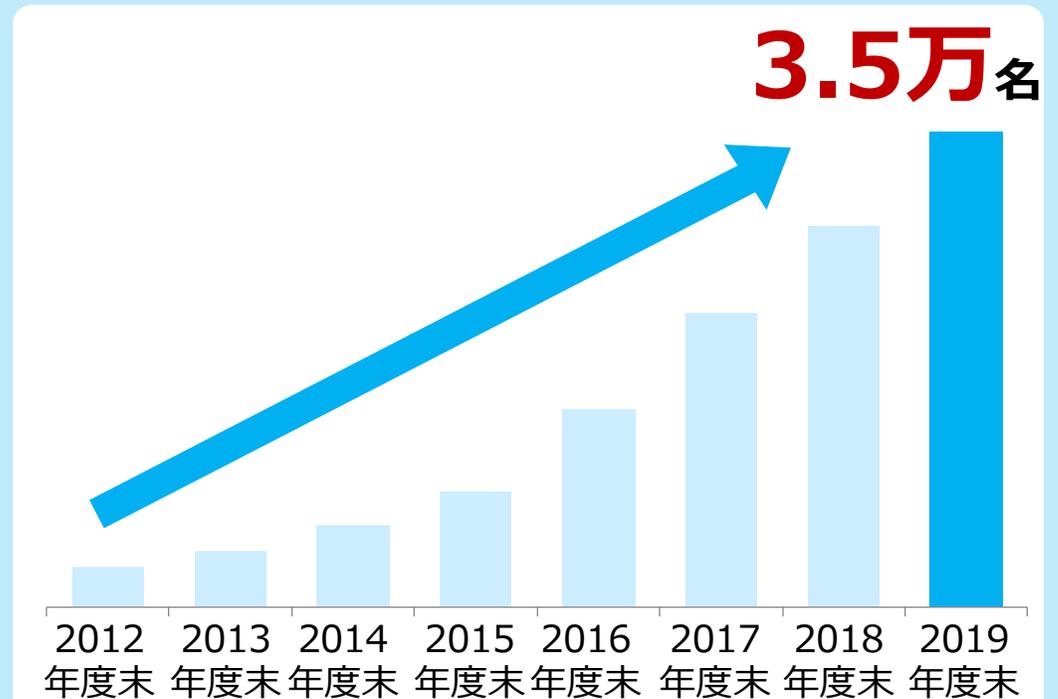
つながり
絆

地域ごとの課題に寄り添った取組みを展開

各都道府県とのパートナーシップ[°]（包括連携協定等）の締結

自治体・医療機関とタイアップ
した健康セミナー等を開催

累計 **3.5万** 名参加



ポスト・コロナの時代に想定されるリスクと変化

ポスト・コロナ

4つの価値への意識・ニーズの高まり

保障

不安 感染による入院・死亡

資産
形成

不安 倒産や失業に伴う収入減少

健康
増進

不安 生活・運動習慣の乱れ

つながり
絆

不安 外出自粛によるストレス増大

ポスト・コロナ

4つの価値への意識・ニーズの高まり

保障

ニーズ 入院・死亡への備え

資産
形成

ニーズ 収入減・老後への備え

健康
増進

ニーズ 感染・疾病予防

つながり
絆

ニーズ 「つながり」や「つながりの場」

当社グループの強み

保障

資産
形成

健康
増進

つながり
絆

高品質なコンサルティングが必要



生涯設計
デザイナー



代理店



窓口

「人」が担う様々なチャネルによって
パーソナルな提案が可能

デジタル×リアル の取組み

デジタル

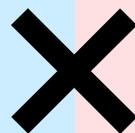
潜在ニーズを顕在化



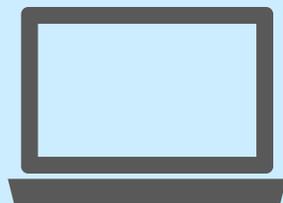
データベース



AI



いつでもどこでもタイムリーに



リアル

高品質なコンサルティング提案



デジタルの活用によりリアルを強化し、最適な提案を実現

人にしかできない

高品質なコンサルティング

柔軟な対応力

デジタルとの融合による
直接の対面にこだわらない価値提供

「一生涯のパートナー」