

2025 年 10 月 31 日

米国子会社プロテクティブ社によるPortfolio社の買収について

第一生命ホールディングス株式会社（代表取締役社長グループCEO：菊田 徹也、以下「当社」）の米国子会社であるProtective Life Corporation（以下、「プロテクティブ社」）は、米国で損害保険事業を展開するPortfolio Holding, Inc.（以下、「Portfolio社」）を買収することを決定し、買収契約を締結しました。今後、日米監督当局による認可等を前提として、プロテクティブ社における2025年末までを目処とした買収手続完了を予定しています。

Portfolio社は米国で1990年に創業され、米国全土でアセットプロテクション^{*1}商品の販売や、再保険管理サービスを提供しています。Portfolio社はディーラー参加型の再保険スキームを通じたフィー収入型ビジネスモデルを特徴とし、安定的な収益基盤を有するとともに、プロテクティブ社が持つアセットプロテクション事業との高い地域補完性を持つ販売網を展開しています。本件買収により、フィー収入比率の向上や地域補完性を活かすことで、アセットプロテクション事業の成長・収益安定化を一層加速させ、プロテクティブ社の事業規模拡大、収益性向上、及び顧客基盤強化を実現することができると考えています。

プロテクティブ社は、伝統的な生命保険事業、個人年金事業等のリテール事業に加え、買収事業に強みを持ち、2015年2月に当社グループの一員となって以降も、米国Genworth Financial, Inc.からの定期保険ブロックの買収（2016年）、米国United States Warranty Corp.の買収（2016年）、米国Liberty Life Assurance Company of Bostonの個人保険・年金ブロックの買収（2018年）、米国Great-West Life & Annuity Insurance Companyの個人保険・年金ブロックの買収（2019年）、米国Revolos（2021年）、米国AUL（2022年）、米国ShelterPoint（2024年）等をそれぞれ実現しました。今回の買収は、プロテクティブ社にとって通算61件目の買収案件となります。

当社は今後も、北米事業を当社海外事業の中核に据えると共に、プロテクティブ社を米国における当社グループの成長プラットフォームとして位置づけ、同社による買収事業・リテール事業双方の規模拡大を通じた北米における更なる成長と収益拡大を目指していきます。

^{*1}アセットプロテクションとは、車両等の機械の故障費用や、全損時のローン残高相当分を補償する損害保険を指します。

<Portfolio社の概要>

会社名	Portfolio Holding, Inc.
設立	1990 年
代表者名	President & CEO, Jeremy Lux
主たる所在地	アメリカ合衆国 カリフォルニア州 レイクフォレスト
フィー収入等 ^{*2}	207 百万ドル（約 308 億円）
従業員数	約 450 名

^{*2} 2024 年度実績。為替レート（TTM）は 2025 年 9 月末レート 1 米ドル＝148.88 円

以 上

米国子会社プロテクティブ社によるPortfolio社の買収(アセットプロテクション事業)

- ▶ 米国子会社プロテクティブ社が、カリフォルニア州に本社を置きアセットプロテクション(APD)事業を展開するPortfolio社を買収
- ▶ 買収資金はPLC手元資金(一部PLCによる借入による資金調達を含む)で対応、グループ資本政策への影響なし
- ▶ 既存APD事業との統合により費用面でのシナジーが見込まれ、事業規模拡大によりAPD事業の利益規模は倍増を見込む

グループ財務影響等

買収対象	Portfolio Holding, Inc (アセットプロテクション事業会社)
買収金額/ 資金手当	非公表 / PLCの手元資金(借入含む)で対応
買収完了時期	2025年末までに買収完了見込 ⁽¹⁾
利益貢献	APD事業利益に対して、次期中計以降中長期的に 50-100MUSD程度 ⁽²⁾ を見込む
グループESR への影響	4-5%程度の減少を見込む

買収の戦略的意義

APD事業の強化	✓ Portfolio社の優れた再保険スキームを活用し、ビジネスモデルの効率性を向上 ✓ 外部を活用していた主要機能を内製化し、コストシナジーを創出
APD事業の レジリエンス確保	✓ フィー収入比率の向上により利益のボラティリティを低減 ✓ 相互補完性の高い販売地域の分散
規模拡大による費用 効率の向上	✓ システム統合・基盤共通化による業務効率化 ✓ 外部活用最適化によるコストシナジー創出

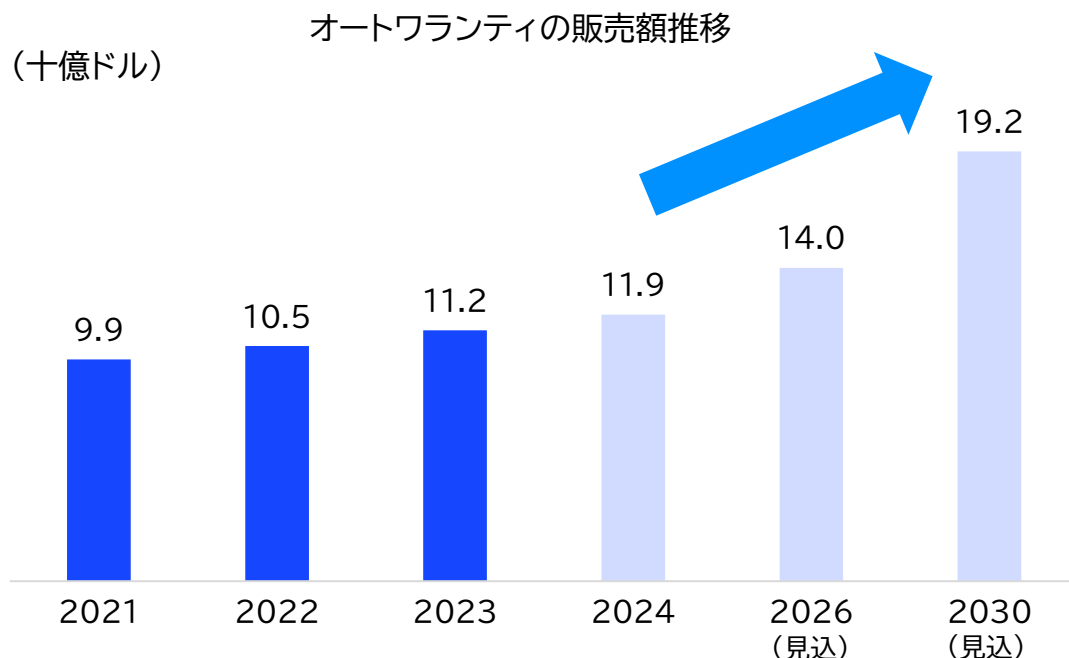
(1) クロージング条件充足、関係当局の承認を前提とする(2) 会計利益から無形資産償却額および一部費用を控除して算出したAPD事業利益への貢献額

オートワランティ市場動向／APD事業規模(PLC・Portfolio社)

- ▶ オートワランティ市場は、EVなど高機能・高額車両の修理・交換コスト上昇を回避したいという消費者心理や、オンラインチャネルの拡大を背景に今後も成長が見込まれる
- ▶ PLCとPortfolio社は得意とする販売ディーラー層や地域が異なり、補完関係を通じたシナジーの創出・享受が期待される

オートワランティ市場の動向⁽¹⁾

- ✓ EV普及や高額修理リスク回避の需要により、延長保証の需要・市場は拡大見通し



APD事業規模(PLC・Portfolio)

	PLC (APD事業)	Portfolio Holding, Inc.
新契約件数 (2024年度)	約250万件	約360万件
販売ディーラー	約8,500 (大規模ディーラー)	約4,000 (中規模ディーラー)
販売地域	中西部・中東部に強み	中南部および西海岸・東海岸に強み
フィー収入の 占める割合	45-50%程度	70-80%程度

(1) 出典:MWR「U.S. Extended Warranty Market Forecast to 2031」