

経営統合に関する合意について



日本生命



2018.3.2

I. 環境認識

II. 経営統合の趣旨

III. 具体統合スキーム

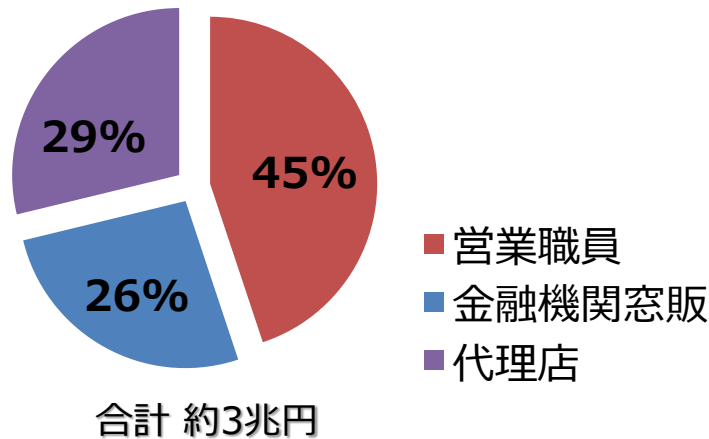
I. 環境認識

II. 経営統合の趣旨

III. 具体統合スキーム

2016年度生命保険マーケットイメージ (新契約年換算保険料)

※日本生命による推計値（かんぽ生命除き）



営業職員チャネル

- 多様なチャネルが展開される中でも、引き続き face to face のコンサルティングが必要なお客様からのニーズは根強い
- 今後、更なる高齢化に伴い、専属訪問チャネルを通じたお客様サービス提供についての重要性が高まると認識

金融機関窓販チャネル

- 足元では円金利の低下等を受け、窓販マーケットは縮小傾向にあるものの、シニア人口の拡大や、貯蓄から資産形成への移行、中長期的な金利の上昇等により、お客様ニーズの拡大が見込まれる

今後も安定的な成長が期待されるマーケット

代理店チャネル

- 保険ショップ・他業態企業といった新興チャネルが拡大
- とりわけ若年層や保障中核層のニーズを捉え、積極的に利用されており、今後も一定の成長が期待されるマーケット

金融機関窓販マーケットを 取り巻く環境変化

人口減少・高齢化

マイナス金利政策による低金利環境

お客様ニーズの多様化

：

- 上記環境変化により、
マーケット・お客様ニーズが急速に変化
- 各金融機関は多様な取組みを実施

多様化するお客様ニーズの例

長寿化を見据えたセカンドライフへの備え

次世代への確実な資産承継・相続

社会保障改革をふまえた自助努力の
必要性の高まり

低金利環境下での着実な資産形成

- 上記お客様ニーズに対応すべく、
各保険会社は相次いで商品を投入

上記環境変化に対応し、お客様の幅広いニーズにきめ細やかにお応えするためには、
充実した商品ラインアップ・金融機関サポート体制が必要不可欠

I. 環境認識

II. 経営統合の趣旨

III. 具体統合スキーム

これまでのグループとしての取組み（金融機関窓販領域）

各社の特徴

日本生命

- 強固な資本力や、多様な運用手法等をいかした幅広い資産形成ニーズに向けた商品供給
- 地銀を始めとした幅広い金融機関へのサポート体制

三井生命

- 外貨建平準払商品を中心とした幅広いお客様向けの商品供給
- SMBCを始めとする三井系金融機関へのサポート体制

具体成果

- **グループとしての商品ラインアップ[®]拡充とチャネル拡大**
 - 日本生命営業担当が全国の地銀等向けに、三井生命の「外貨建平準払商品」の販売サポートを実施
- **SMBC・三井生命による商品共同開発**
 - 日本生命から三井生命への商品開発・資産運用人材の派遣等を実施

ただし、

- お客様ニーズの多様化をふまえた、より魅力的な商品の投入
- 競争激化に対応しうる、商品供給力の更なる向上
- 証券会社やその他メガバンクも含む、更に幅広い金融機関へのサポート

については、より一層の取組みが必要

Ⅱ - 1. 経営統合の趣旨

これまでのグループとしての取組み（金融機関窓販領域）

各社の特徴

日本生命

- 強固な資本力や、多様な運用手法等をいかした幅広い資産形成ニーズに向けた商品供給
- 地銀を始めとした幅広い金融機関へのサポート体制

三井生命

- 外貨建平準払商品を中心とした幅広いお客様向けの商品供給
- SMBCを始めとする三井系金融機関へのサポート体制



マスマニューチュアル生命

- 富裕層を中心に相続・贈与ニーズ訴求等に強みを持つとともに、迅速にお客様のニーズを捉えた商品供給
- 証券会社・メガバンク等へのサポート体制

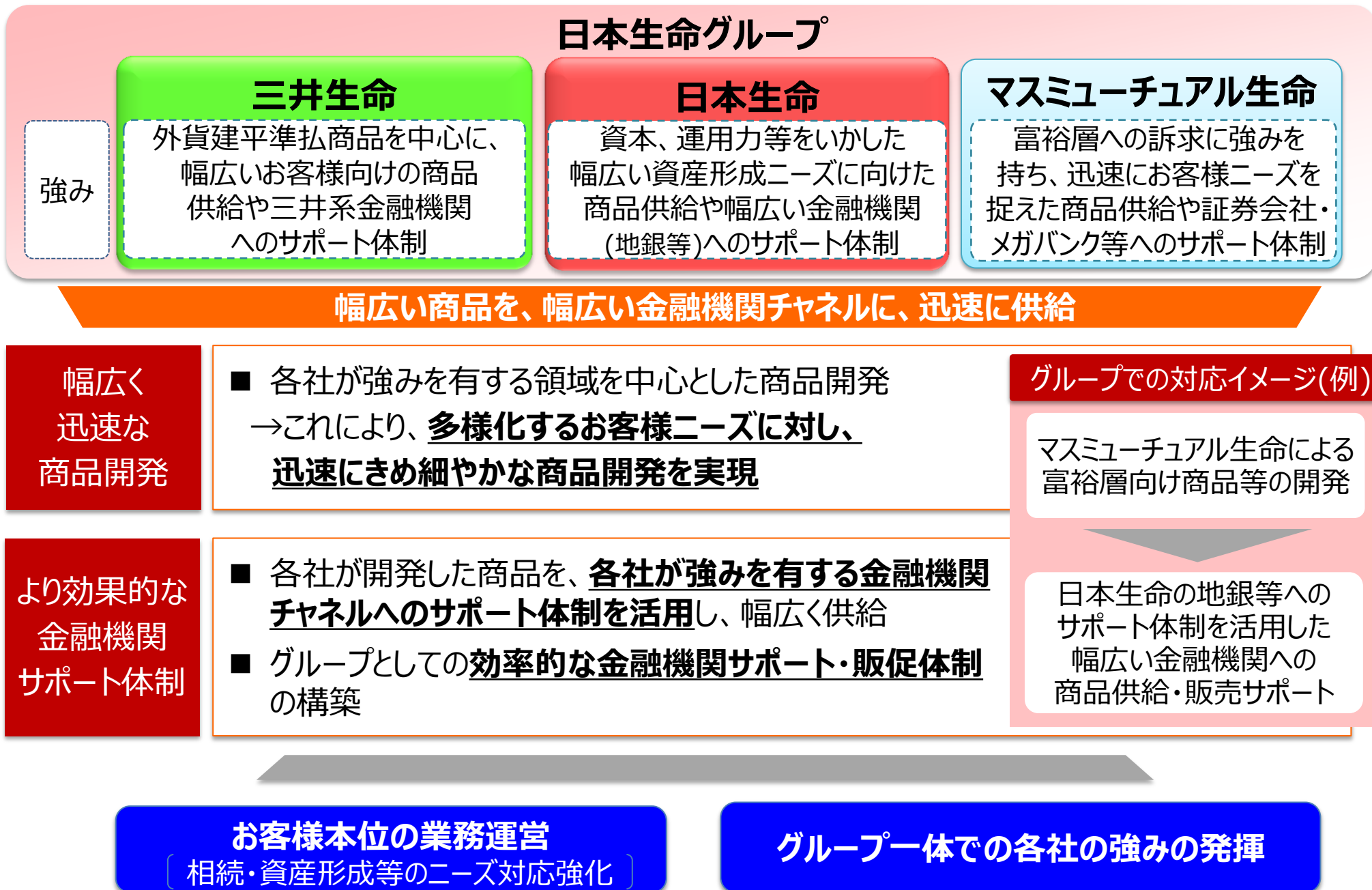
具体成果

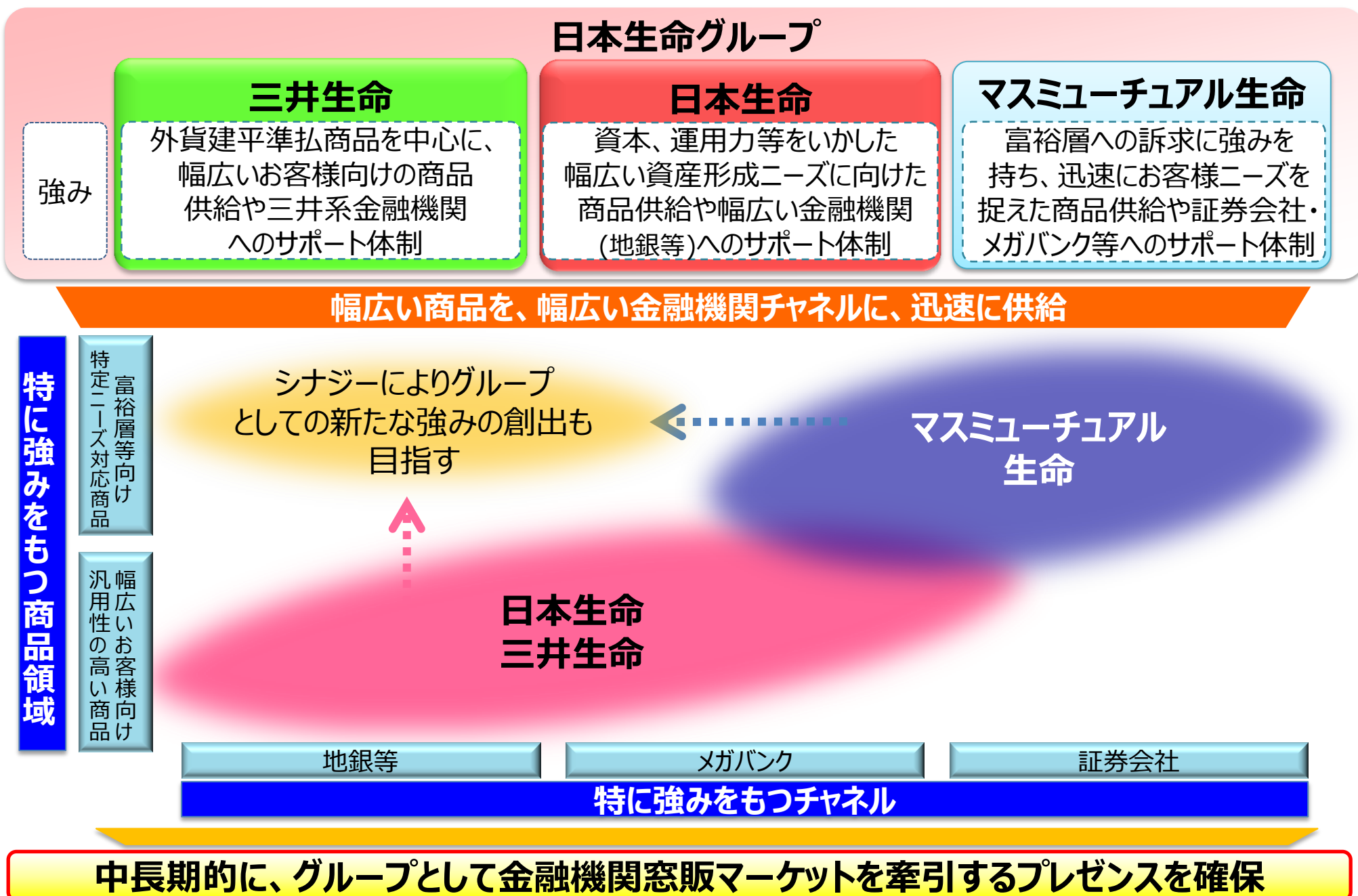
- **グループとしての商品ラインアップ拡充とチャネル拡大**
 - 日本生命営業担当が全国の地銀等向けに、三井生命の「外貨建平準払商品」の販売サポートを実施
- **SMBC・三井生命による商品共同開発**
 - 日本生命から三井生命への商品開発・資産運用人材の派遣等を実施

グループとして、金融機関窓販領域における

- 「お客様のニーズにより幅広く・より迅速に対応可能な商品開発」
- 「より効果的な金融機関サポート・販促体制の構築」

を目指す



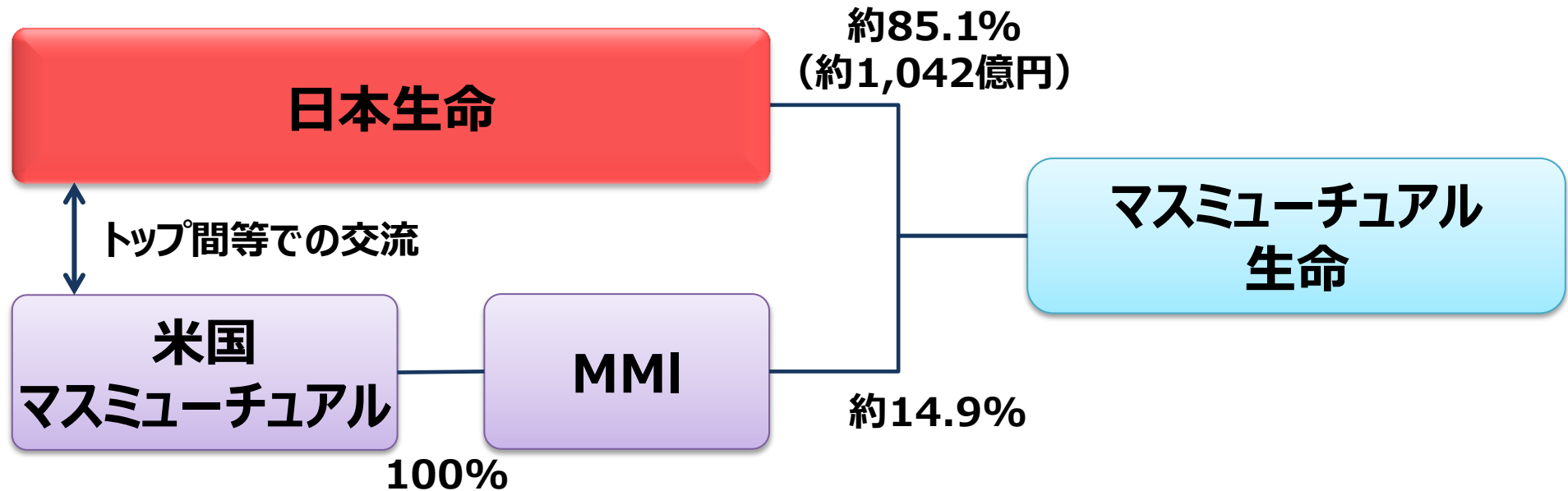


I. 環境認識

II. 経営統合の趣旨

III. 具体統合スキーム

経営統合後の資本関係等



- MMIは、引続き株式を保有し、マスミュージュアル生命の事業の円滑な移行・更なる発展に向けたサポートを実施
- マスミュージュアル生命の代表取締役社長は、井本満氏が継続（予定）
日本生命はマスミュージュアル生命に対して取締役・監査役を派遣（予定）
- 日本生命と米国マスミュージュアルは、様々なビジネス領域における協業に向けて
トップおよび実務者間での交流を実施

スケジュール

2018年3月1日

最終契約書の締結

2018年3月2日(本日)

プレスリリース

2018年3～6月頃

関係当局による認可等の手続き

2018年5～6月頃

経営統合の完了（子会社化）

日本生命グループ

マスマチュアル生命

新契約
年換算保険料

2,733億円

733億円

保有
年換算保険料

4.14兆円

2,553億円

保険料等収入

4.05兆円

1,685億円

保険金等支払金

3.18兆円

1,637億円

基礎利益

4,873億円

217億円

ソルベンシー・
マージン比率

959.3%

911.1%

総資産

75.4兆円

2.8兆円

日本生命

マスマチュアル生命

三井生命

主要商品
ラインアップ
2018年2月
時点

- 「ロングドリームGOLD」
(一時払外貨建定額終身保険)



- 「デュアルドリーム」
(一時払外貨建変額年金保険)



- 「夢のプレゼント」
(一時払外貨建生存給付金付変額保険)



- 「悠々時間アドバンス」
(一時払円建・外貨建定額年金保険)



- 「終身保険プレミアム」
(一時払外貨建定額終身保険)



- 「賢者のギフト」
(一時払円建・外貨建生存給付金付終身保険)



- 「わたしの記念日」
(一時払外貨建定額終身保険)



- 「ステイゴールド」
(平準払外貨建定額年金保険)



窓販実績
2017年度
第3四半期
一時払保険
収入保険料

1,578億円

1,117億円

102億円

金融機関
サポート・販促
体制

- 全国10拠点に約140名の営業担当を配置
- 全国の地銀・信用金庫を含む幅広い金融機関をカバー

- 資産運用・相続コンサルティングに強みを持つ営業担当を中心に60名のフロント体制を構築
- 証券・メガバンクの富裕層開拓を中心にサポート

- 約30名の営業担当の集中的なサポートにより、特に三井系金融機関と強い関係を構築
- 資産形成ニーズ対応も含む、平準払商品サポートにも強みを有する