

# 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

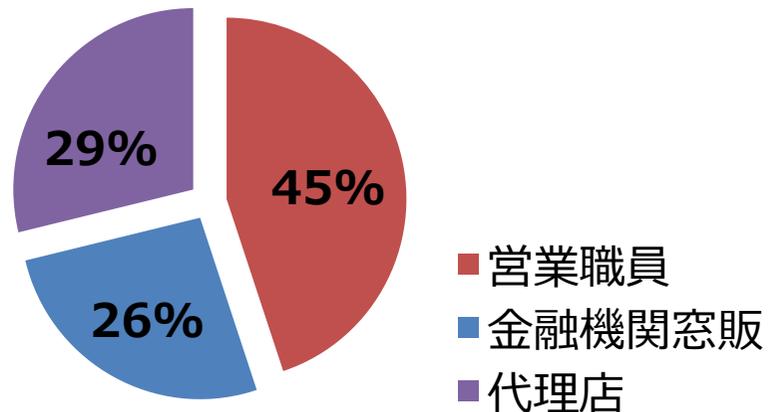
## I. 環境認識

## 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)



合計 約3兆円

### 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応えるためには、  
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活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活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

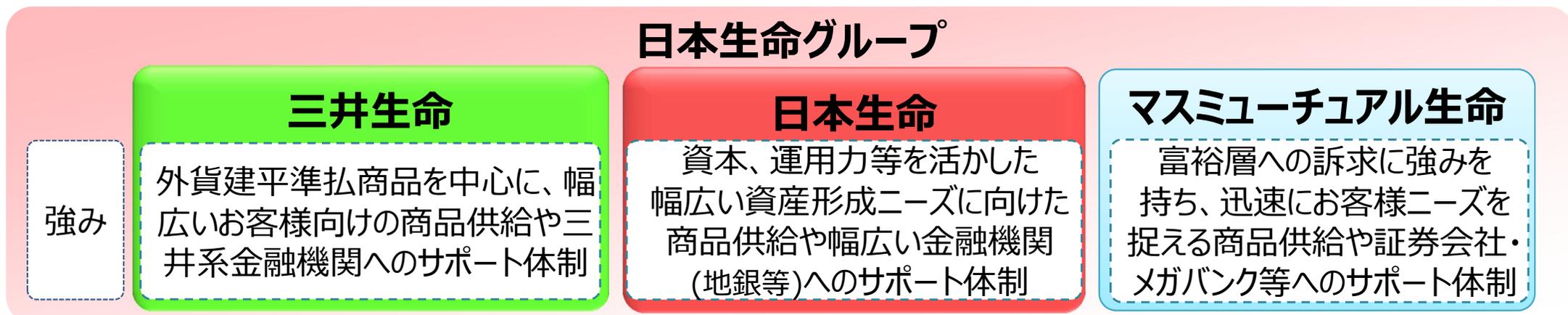
#### 具体成果

- **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



幅広い商品を、幅広い金融機関チャンネルに、迅速に供給

幅広く  
迅速な  
商品開発

- 各社が強みを有する領域を中心とした商品開発  
→これにより、**多様化するお客様ニーズに対し、迅速にきめ細やかな商品開発を実現**

グループでの対応イメージ(例)

マスマチュアル生命による  
富裕層向け商品等の供給

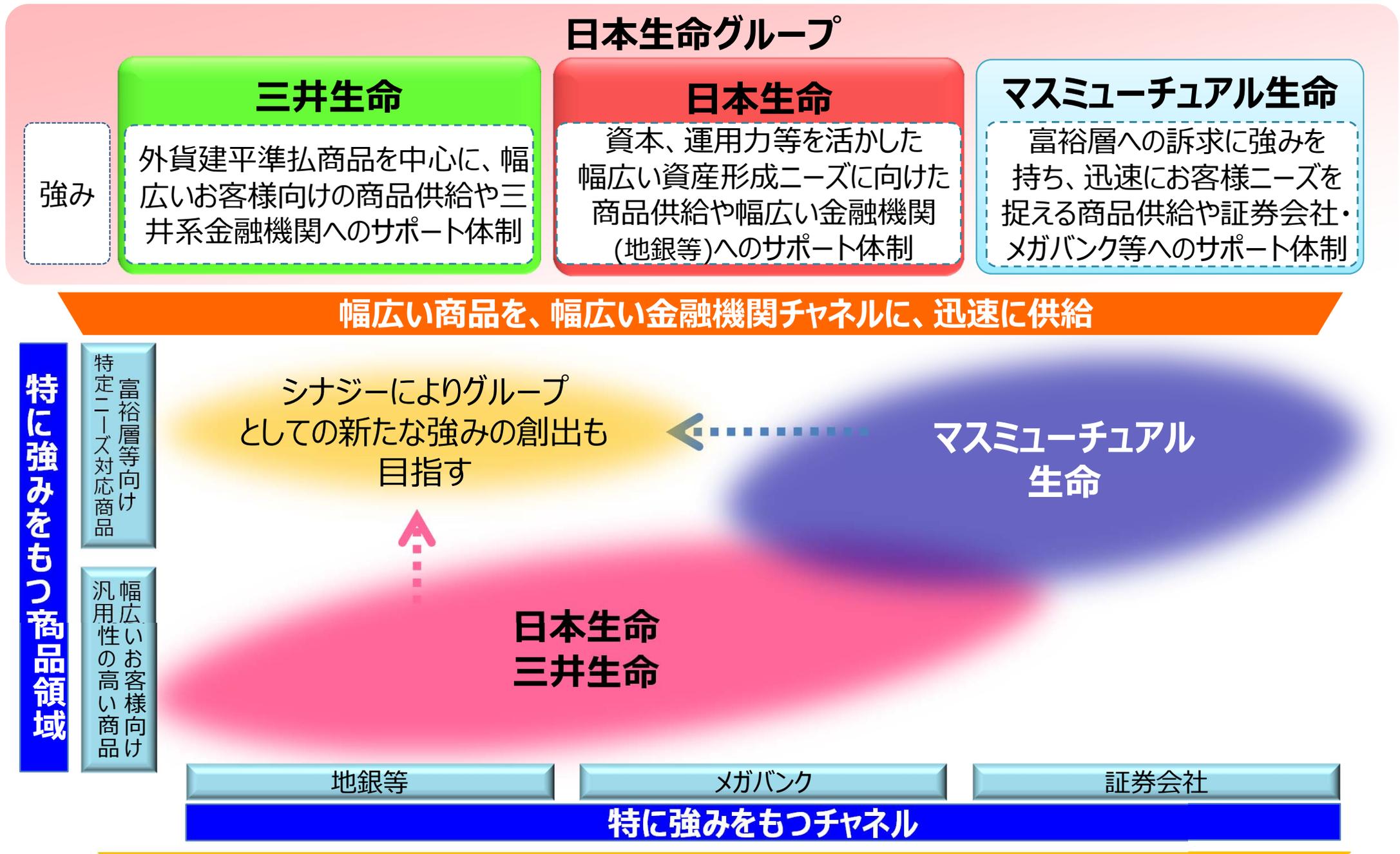
より効果的な  
金融機関  
サポート体制

- 各社が開発した商品を、**各社が強みを有する金融機関チャンネルへのサポート体制を活用し**、幅広く供給
- グループとしての**効率的な金融機関サポート・販促体制**の構築

日本生命の地銀への  
サポート体制を活用した  
幅広い金融機関への  
商品供給・販売サポート

**お客様本位の業務運営**  
 〔相続・資産形成等のニーズ対応強化〕

**グループ一体での各社の強みの発揮**

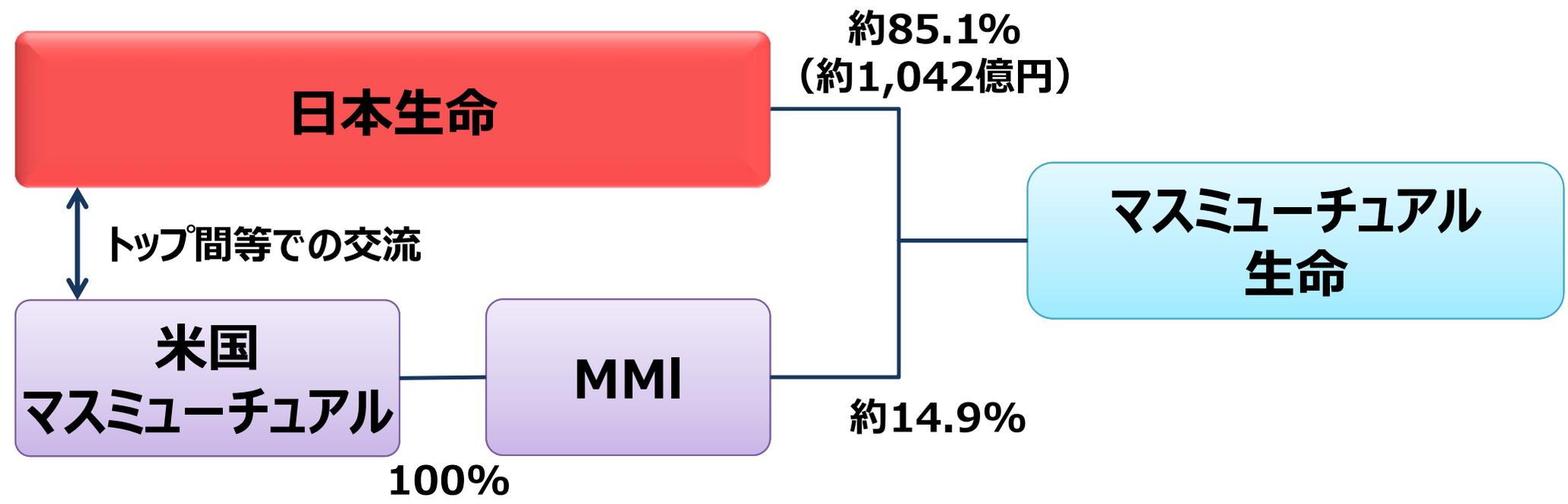


## I. 環境認識

## 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、マスミューチ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
- マスミューチ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チ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チュアルは、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

マスミューチュアル生命

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)



- 「私の記念日」  
(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・信金も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