

LIVE
レポート
REPORT

8795

T&D ホールディングス

T&D 保険グループ

**個人投資家のための
IRフォーラム2016 winter**

～ニッポンの未来を豊かにする企業～

セミナー会場





代表取締役会長 中込 賢次 氏

～中核生保3社が「独自性」「専門性」を発揮、企業価値を増大へ～

国内生保初の上場持株会社

- **独自性・専門性ある3社が各特化市場で事業展開**
 - ・2004年4月に国内生保初の上場持株会社として太陽生命(明治26年5月創立)、大同生命(明治35年7月創立)、T&Dフィナンシャル生命(旧東京生命)が併存する形で発足しました。
 - ・上記中核生保3社は、太陽生命が家庭市場、大同生命が中小企業市場、T&Dフィナンシャル生命が乗合代理店市場と、それぞれ潜在成長性の高い市場に注力しています。
 - **確実な成長と高い利益水準・健全性**
 - ・リーマンショックの金融危機以降、業績は確実に回復。株主還元対象利益である実質利益(※)は、前中期経営計画期間(2014年度～2015年度)の目標である770億円を上回る高い利益水準を維持。また、AA-(R&I)の高い格付けも獲得しています。
- (※) 当期純利益＋将来のリスクに備える一部の準備金(危険準備金および価格変動準備金の法定基準を超える繰入額(税引後))

中核生保3社の戦略と商品

- **太陽生命: シニアマーケットでのトップブランド構築**
 - ・大都市圏・地方中核都市に集中展開。家庭市場(中高年・主婦層中心)に死亡・医療・介護保険など総合生活保障を提供しています。
 - ・健康に不安のある方でも加入できる「ひまわり認知症治療保険」を業界で初めて発売し、約半年で10万件を超える好調な販売実績となっています。
- **大同生命: 中小企業市場の確固たる「リーディングカンパニー」**
 - ・各種中小企業関連団体(税理士・会計士団体、中小企業団体など)と連携。中小企業36万社に定期保険や重大疾病保障保険など、中小企業を守る商品を提供しています。
- **T&Dフィナンシャル生命: 乗合代理店市場でのプレゼンス拡大**
 - ・乗合代理店市場で一時払商品や平準払商品を提供。リタイアメント世代(60歳台以上のアッパーマス層)と就労・子育て世代(20～40歳台)をメインターゲットとしています。

10年を見据えた中期経営計画

- **中期経営計画: グループ企業価値(EV)の増大へ**
 - ・本中期経営計画(2016年度～2018年度)は、持株会社のもと中核生保3社が特化した市場で独自性・専門性を最大限発揮、企業価値(EV)の安定的・持続的な増大を実現します。
- **中期経営計画の位置づけ**
 - ・今後10年を見据えたファーストステージとして、「成長領域拡大の3年」と位置づけています。
- **全体方針**
 - ・国内生命保険事業をコアとし、確立された基盤に加え、成長領域を更に拡大すべく、シニアマーケットと乗合代理店チャネルへの取組みを強化します。
 - ・国内生命保険市場における競争力強化・シェア拡大、収益力向上に向け、提携やM&Aの機会を追求します。
 - ・ERMの戦略的活用により、株主資本の有効活用を推進し、健全性を確保しつつ高い収益性を実現します。

業績堅調、株主還元40%以上

- **2017年3月期上半期業績は堅調**
 - ・連結主要収支の通期業績予想に対する進捗率は50%超と、堅調に推移しています。
- **「実質利益の40%以上」の株主還元を実施**
 - ・株主還元を積極化させるため、2017年3月期より、実質利益に対する還元割合を従来の「中期的に30%」から「每期40%以上」に引き上げました。
- **安定的な「現金配当」と機動的な「自己株式の取得」**
 - ・「現金配当」として、2016年3月期は、1株当たり配当金を30円に増配(+5円)。2017年3月期より中間配当(1株当たり15円)を実施、年間配当1株当たり30円を予想しています。
 - ・2016年3月期は約140億円の自己株式の取得を実施しました。