

2003年3月28日

株式会社ミレアホールディングス
東京海上火災保険株式会社
日動火災海上保険株式会社

東京海上と日動火災の合併について

株式会社ミレアホールディングス(社長 石原邦夫)、東京海上火災保険株式会社(社長 石原邦夫)、日動火災海上保険株式会社(社長 樋口富雄)の3社は、ミレアグループの中核事業である損害保険事業の再編について検討・協議を重ねてまいりました。その結果、関係当局の認可を前提に、2004年10月1日付で東京海上と日動火災が合併し、新しい損害保険会社としてスタートすることといたしました。3社は本日それぞれ取締役会を開催し、その旨決議いたしました。

《 合併新会社の概要 》

- | | |
|------------|---|
| 1. 合併の時期 | : 合併時期は、2004年10月1日(予定)といたします。 |
| 2. 名称(商号) | : 新会社の名称(商号)は「東京海上日動火災保険株式会社」(以下、東京海上日動)とし、英文名称は「Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.」といたします。
なお、存続会社は「東京海上火災保険株式会社」といたします。 |
| 3. 会長および社長 | : 取締役会長には樋口富雄(現 日動火災社長)が、取締役社長には石原邦夫(現 東京海上社長)が就任する予定です。 |
| 4. 本店所在地 | : 本店所在地は東京都千代田区丸の内一丁目2番1号といたします。
(現在の東京海上の本店所在地) |

《 新会社の業容等 》

- | | | |
|---------------|-------------|-------------------------------------|
| 1. 正味収入保険料 | : 1兆7,201億円 | |
| 2. 当期利益 | : 473億円 | |
| 3. 総資産 | : 9兆8,133億円 | |
| 4. 従業員数 | : 19,230名 | 左記の数値は、2002年3月期の東京海上および日動火災の合算数値です。 |
| 5. 代理店数(重複除く) | : 80,788店 | |

1. 合併決定に至った事業環境認識

我が国損保業界を取り巻く環境は、1998年の金融システム改革法の施行以来、急速に自由化が進展し、他業態や外資の参入さらには業界の垣根を越えた合従連衡等、構造的変化が続いており、現下の損保マーケットは、少子化の進行、社会保障制度改革、低成長経済の長期化など経済・社会環境の動向とも相俟って、熾烈な競争局面を迎えています。

こうしたなか、東京海上と日動火災は、2002年4月に持株会社ミレアホールディングスの下に経営統合して以降、商品・事務・システムの統合や営業・損害拠点の統合など、共有インフラの構築を着実に進展させるとともに、ミレアホールディングスの下で事業ポートフォリオの再構築を目指し、生保子会社や人材派遣会社の統合、アジア生損保事業統括会社や不動産投資顧問会社の設立など、グループの再編・新規事業への進出を推しすすめてまいりました。

一方、今後の我が国損保マーケットを展望しますと、第三分野の人保険マーケットの拡大は期待できるものの、基幹分野である自動車保険・火災保険マーケットの成長鈍化が避けられない状況であり、また、競争が一層激化するなか、保険会社に求められるニーズがますます多様化・高度化し、お客様が自らの価値基準で保険会社をセンシティブに選別する「お客様主導の時代」を迎えつつあります。こうした「マーケット構造の地殻変動」ともいえる業界共通の構造的課題に対して、抜本的かつ迅速に対応する必要性がますます高まってきています。

以上の認識の下、将来の検討課題としていた損保事業の再編について具体的な検討をすすめた結果、東京海上と日動火災の強みを結集して損害保険事業の再構築を図ることとし、合併の方針を決定いたしました。

2. 合併の目的・狙い

経営統合以降、商品・事務・システムなどのインフラ統合が順調にすすみ、組織上の混乱を来たすことなく、さらなる統合効果を発揮しうる基盤が整ってきたことを踏まえ、2004年度以降の検討を予定していた損保事業再編を前倒して検討してまいりました。その結果、加速する事業環境の変化に適応し、ミレアグループの事業戦略の発展とグループ企業価値の増大を図るために、「両社の強みを結集した成長戦略の推進」「事業規模の拡大による効率化の推進」さらには「ミレアグループ全体のシナジー効果の発揮」を目的として、東京海上・日動火災の2社が併存する損保事業形態を見直し、新しい経営ビジョンに基づく合併新会社を設立することといたしました。

合併新会社は、業界の構造的課題の克服に果敢に挑戦し、お客様本位の経営姿勢の下、お客様に常に新しい付加価値を提供する新たな損保事業の確立を目指してまいります。

3．経営ビジョン

新会社「東京海上日動」は、「お客様に最高品質の商品・サービスをお届けすること」を経営ビジョンの中心に据え、ミレアグループの中核会社として、グループ各社のリソースを最大限に活用しつつ、以下のとおり、お客様の圧倒的なご支持が得られる損害保険事業を推進します。

(1) 最高品質の商品・サービスの提供

専門性に裏打ちされた、商品開発・サービス提供を図り、お客様満足度を格段に高めていく。

不断の効率化により、競争力の高い事業運営を推進し、良質な商品・サービスをリーズナブルな価格で提供する。

すべてのお客様にとって親身で信頼性の高いベストパートナーとなることを目指す。

お客様の圧倒的なご支持を得た商品・サービスが、新たな顧客基盤を生み出すという成長サイクルを創造していく。

(2) 信用力・健全性に裏付けられた安心感の提供

我が国を代表する損保会社としての売上げ規模・顧客基盤・財務基盤にさらに磨きをかけ、世界トップクラスの信用力を保持する。

常に誠実・公正な業務運営をすすめ、高い健全性を保持する。

信用力・健全性を通じ、揺るぎない安心感をお客様に提供していく。

(3) 生損保両事業の本格融合をはじめとしたグループ戦略の推進（別紙ご参照）

2003年10月合併予定の新生保会社（東京海上日動あんしん生命保険株式会社）とのシナジー向上を図り、「生損保両事業の本格融合」を、ミレアグループの統一戦略の下でより一層強力に推進する。

合併により得られた経営資源を積極的に活用するとともに、事業進出の自由度が高い保険持株会社のメリットも活かしつつ、生損保事業を補完する事業ドメインを拡大し、グループ全体の発展を目指す。

グループ各社が有するエキスパティーズを結集して、お客様のあらゆるリスクに対しトータルのサービスを提供する。

グループとして最適事業ポートフォリオの構築を目指し、強力な損保事業を核として、生保事業、海外保険事業、新規事業を積極的に展開する。

4．運営方針

新会社「東京海上日動」は、新しい経営ビジョンを実現していくために、以下の方針により運営をすすめてまいります。

(1) PCD別社内カンパニー制の導入（別紙ご参照）

合併による規模のメリットを活用し、事業効率を高めるとともに、各事業分野において、

それぞれの特色・強みを最大限発揮することを追求するため、「パーソナル（地域営業部門）・P」「コマーシャル（企業営業部門）・C」「ディーラー（自動車メーカー・ディーラー営業部門）・D」別の社内カンパニー制を採用いたします。

各社内カンパニーには、総括責任者を配置し、その権限と責任の下、商品の開発から販売まで一貫した体制を構築し、他社の追随を許さない専門性の向上を図り、それぞれのマーケットニーズに、きめ細かく対応していきます。

パーソナル・P：各地域の地場企業から個人のお客様に至るまで、当該地域に根ざした営業を行う体制を言います。

コマーシャル・C：主として法人マーケットにおける個別かつ多様なお客様のニーズに対応する営業体制を言います。

ディーラー・D：主として自動車メーカーや系列の販売店（ディーラー）のお客様のニーズに対応する営業体制を言います。

（２）商品・サービス開発部門の強化

商品・サービス開発部門を強化し、お客様の声を商品・サービス戦略に的確に反映する仕組みを構築するとともに、リスクの多様化やこれに伴うお客様のニーズの変化を先取りして、革新的な商品・サービス開発ができる体制を構築します。

これにより、個人のお客様に対しては、「生きることのすべてに関わる」商品・サービス開発を目指すとともに、法人のお客様に対しては、先進的な金融工学のノウハウも活用した「トータルリスクマネジメントサービス」の展開を通じて、最適なソリューション提供を目指します。

（３）販売網の改革

お客様へのサービスの質的向上を図るためには、お客様と直接接するすべての代理店が均質で高度な顧客対応力を備える必要があります。このため、社内カンパニー制の下、営業担当社員の専門性を高める一方、その役割をソリューション提供型に変革したうえ、8万店の代理店に対して、サービス向上のための教育研修プログラムを充実させるとともに支援業務の見直し・拡充を図り、会社と代理店が一丸となって、真のプロフェッショナルな販売網の構築を目指します。

（４）損害サービスの向上

「親身・誠実」「専門性」「コミュニケーション」の3本柱を軸に、新しいビジネスモデルを推進し、最高品質で均質な損害サービスの実現を目指します。

（５）お客様本位の視点で改革を実践していく企業風土の醸成

全社員が新しいビジョンの実現に向け、夢と意欲を持って取り組める職場作りをすすめ、その中で、社員一人ひとりが「お客様に万全の安心・安全を提供する」という基本姿勢に立ち、不断の改善努力とリスクへの積極的なチャレンジを行い、お客様への価値提供を自らの喜び・誇りとする新しい企業風土を創り上げていきます。

以上の方針により、新会社「東京海上日動」は、真のお客様本位の経営を通じて、さらなる成長性・生産性・収益性の向上を図り、継続的な事業の拡大を目指してまいります。

5. 合併の推進体制と今後の予定

(1) 合併の推進体制

ミレアホールディングス・東京海上・日動火災の3社は、直ちに「合併推進委員会」を設置し、合併に向けた詳細な検討を開始します。

合併推進委員会の共同委員長は下記のとおりです。

東京海上： 社長 石原 邦夫（ミレアホールディングス社長）

日動火災： 社長 樋口 富雄（ミレアホールディングス会長）

合併推進委員会の下に、個別分野毎に、関係役員を長とする「専門委員会」を設置し、個別分野の検討を行ってまいります。

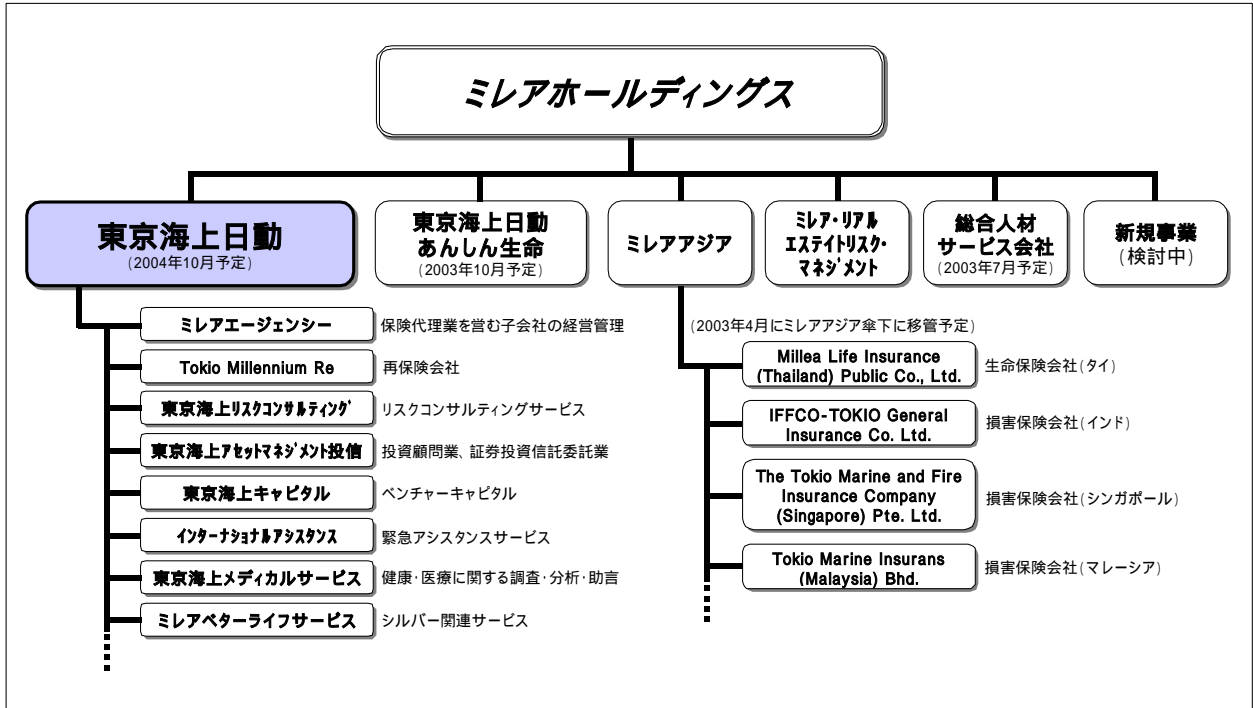
なお、合併準備を遺漏なく円滑にすすめていくため、2003年4月1日付でミレアホールディングス内に「合併推進部」を設置いたします。

(2) 今後の予定

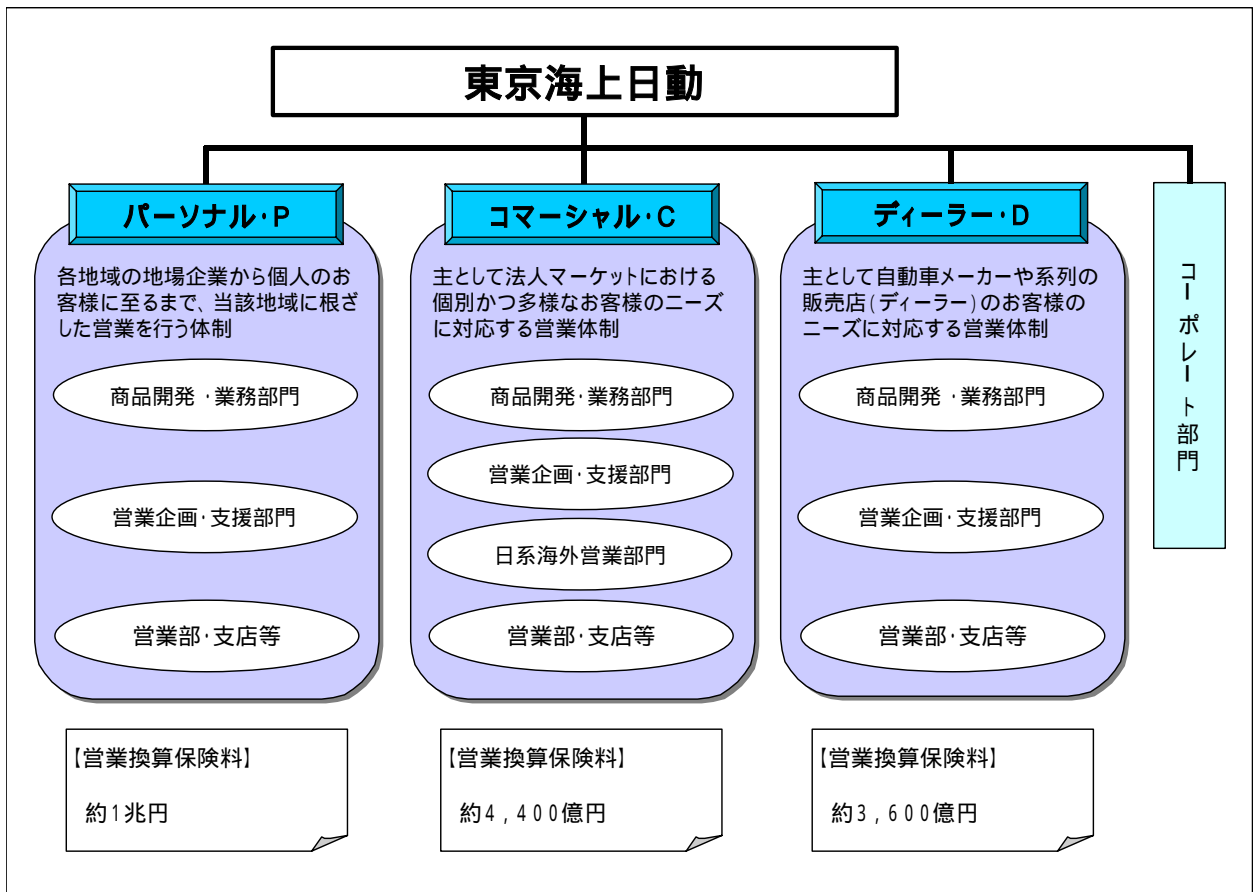
2003年4月	: 「合併推進委員会」の立ち上げ
2003年8月頃	: コーポレート部門の統合（同一ビル入居）完了
2003年12月頃	: 営業・損害拠点の統合（同一ビル入居）完了
2004年4月	: 業務運営の一本化
2004年5月	: 主要な商品・事務・システム統合完了
2004年9月	: システム統合完了
2004年10月1日	: 新会社「東京海上日動」スタート

以 上

< ミレアグループ全体像 >



< P C D別社内カンパニー制 概念図 >



2 社の概要

(2002年3月末現在)

	東京海上火災保険株式会社	日動火災海上保険株式会社
設立年	1879年(明治12年)	1914年(大正3年)
本店所在地	東京都千代田区	東京都中央区
社長	石原 邦夫	樋口 富雄
正味収入保険料	13,490 億円	3,711 億円
総資産	78,981 億円	19,152 億円
資本金	1,019 億円	505 億円
当期利益	391 億円	81 億円
経常利益	702 億円	86 億円
保険引受利益	291 億円	132 億円
従業員数	12,743 名	6,487 名
代理店数	58,741 店	26,810 店
拠点数(国内)*	67 支店、45 営業部 519 営業室・課・支社 39 事務所	52 支店、18 営業部 375 営業課・支社・営業所
損害サービス拠点数*	225 カ所	142 カ所
リターン・マージン比率	1,332.6%	1,124.3%

* 拠点数(国内)と損害サービス拠点数は、2003年2月末現在