

2003年2月13日

各 位

東京海上火災保険株式会社
日新火災海上保険株式会社

東京海上と日新火災の業務提携および資本提携について

東京海上火災保険株式会社（以下「東京海上」社長：石原邦夫）と日新火災海上保険株式会社（以下「日新火災」社長：野田道雄）は、本日、業務提携および資本提携に関して合意に至りました。今後、以下合意内容に基づき具体的な提携内容の詳細を検討し、最終契約を2003年3月末までに締結する予定です。

合意の内容は以下の通りです。

1. 提携の目的

本提携の目的は以下の通りです。

- ・ 東京海上と日新火災は、従来から友好・協力関係にあったが、両社の関係をより強固なものにし、引続き、それぞれが独立した損害保険会社として事業の拡大を図る。
- ・ 東京海上は、日新火災が現在推進しているリテール戦略（別紙）を損害保険の新たな事業モデルとして成功させるために、業務面での支援を行う。
- ・ 東京海上と日新火災は、お互いのリテール戦略における事業モデルの展開を通じ、成功に向けたノウハウの共有を図る。

なお、本提携は、東京海上と日新火災の合併や、日新火災がミレアホールディングスの傘下に入ることを目的とするものではありません。

2. 業務提携の内容

以下のような業務について提携関係を構築すべく、両社間で検討していきます。

(1) 商品に係わる提携

既に実施している第三分野商品のOEM供給に加え、ホールセール分野の商品の供給や、リテール分野の商品の共同開発などを進めていく。

(2) サービスに係わる提携

リスクマネジメント分野、医療・介護分野のサービス等、保険周辺の各種サービスの共同利用について、子会社の活用も含め、進めていく。

(3) 生保に係わる提携

日新火災の代理店による東京海上あんしん生命商品の販売を進めていく。

(4) 事務・システムに係わる提携

既に実施している代理店オンラインシステムの共同開発に加え、事務・システムの

共同開発・共同利用を進めていく。

(5) 経営インフラに係わる提携

研修所、子会社、コールセンター等の共有

(6) その他両社の合意する業務分野における提携

3. 資本提携

- ・ 東京海上は、2005年3月末までに、日新火災の発行済株式数の3分の1程度を取得することを目指します。

4. 役員の招聘

- ・ 日新火災は、2003年6月の定時株主総会の決議により、東京海上から取締役として複数名を招聘します。

5. 提携の検討・推進体制

- ・ 提携の推進を目的として、両社の社長を委員長とする「提携推進委員会」と必要な下部組織（作業部会）を設置します。

以上

【参考】2社の概要（2002年3月31日現在）

	東京海上火災保険株式会社	日新火災海上保険株式会社
創業	明治12年	明治41年
資本金	1,019億円	156億円
正味収入保険料	1兆3,490億円	1,449億円
総資産	7兆8,981億円	5,032億円
従業員数	12,743名	2,487名
国内営業拠点数	558	162
代理店数	58,741店	14,756店

日新火災が推進するリテール戦略の概要

1. リテール・マーケット

個人や個人事業主をはじめ、商店や零細企業、中小企業およびその従業員、広域団体の所属する構成員といったお客様を中心とするマーケットである。

2. 提供する商品

上記1のお客様のニーズに応じた、家計や中小企業のリスクをカバーする商品の開発・提供を進める。社費削減効果を反映した価格競争力のある商品や代理店が販売しやすい商品に重点を置く。また、プロ代理店向けには、お客様のニーズに応じた総合タイプのコンサルティング型商品も検討する。

3. 販売チャネル

主たる販売チャネルは、プロ代理店・兼業代理店であり、中心となる代理店層の取扱保険料規模は、プロ代理店及び大型兼業代理店で1億円未満、兼業代理店で1,000万円未満とする。

4. 販売チャネルに対する営業対応

リテール分野での代理店に対する営業活動の基本は、対面によるきめ細かな対応を前提に、代理店の販売活動や事務処理面におけるさまざまな指導・サポートを行うこととする。具体的な営業活動は、お客様や販売チャネルの特性に応じて、概ね、次の通りとする。

(1) プロ代理店

プロ代理店に対する営業活動は、代理店の経営コンサルティングをはじめ、お客様の新規開拓や各種提案のサポート、また、商品知識研修や事務合理化、機械化指導といった業務が中心となる。これらの業務は、主として総合職社員が担うものとする。

(2) 兼業代理店

兼業代理店に対する営業活動は、代理店実務全般の指導をはじめ、商品知識研修や事故相談のサポートといったものが中心となる。これらの業務は、主としてESS（営業推進スタッフ）または営業嘱託が担い、週1回訪問できる代理店数と取扱い収保1.2億円を目途に代理店を担当する。標準的な業務内容は、帳票類や会社文書の配布、申込書等の受領・点検、代理店事務の管理、満期契約の管理、自賠償保険の集金、事故相談や各種情報提供等が挙げられる。また、代理店の新設情報の収集も同時に行う。なお、兼業代理店において、コンサルティングやマーケティングに関するサポートが必要な場合には管理職が対応する他、事務合理化についてのサポートは、システムトレーナーが対応する。また、大型の兼業代理店については、主として総合職が担当する。

5．損害調査サービス

損害調査サービスは、リテール強化戦略の重要な位置づけにあり、相手の立場に立ったきめ細かい丁寧な対応、被害者からも満足される事故処理サービスを提供するとともに適正な保険金支払いを実現する。

6．コールセンター機能等の強化

代理店を通じ、お客様ニーズに対応していくとともに、お客様ニーズを会社が直接受けるためのコールセンターや事故受付センター、事故相談窓口といった機能も、一層強化していく。

以 上