

東京海上と日動火災 の合併について



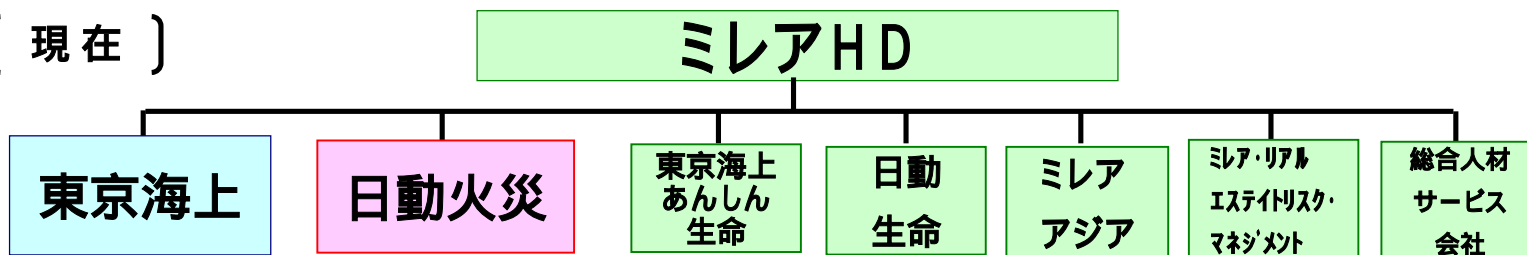
MILLEA

株式会社 ミレア ホールディングス

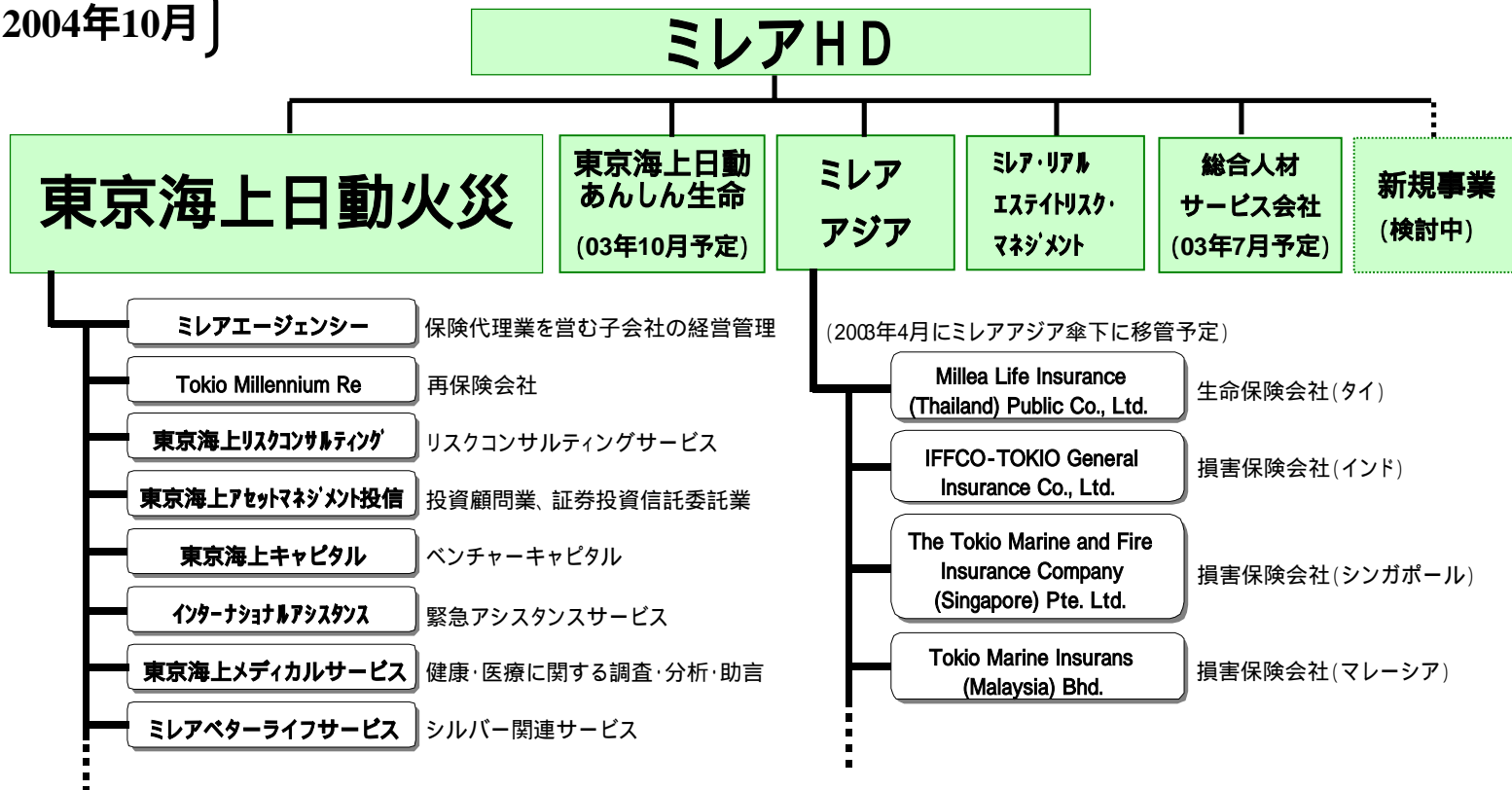
2003年4月

ミレアグループ

〔 現在 〕



〔2004年10月〕



合併新会社の概要

- | | |
|----------------|---|
| 1.【合併の時期】 | 2004年10月1日(予定) |
| 2.【名称(商号)】 | 東京海上日動火災保険株式会社
(英文名称 Tokyo Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.)
存続会社は「東京海上火災保険株式会社」 |
| 3.【会長・社長】 | 取締役会長 樋口 富雄 (現 日動火災社長) (予定)
取締役社長 石原 邦夫 (現 東京海上社長) (予定) |
| 4.【本店所在地】 | 東京都千代田区丸の内一丁目2番1号 |
| 5.【正味収入保険料】 | 1兆7,201億円 (国内主要損保マーケットシェア 26.8%) |
| 6.【当期利益】 | 473億円 |
| 7.【総資産】 | 9兆8,133億円 |
| 8.【従業員数】 | 19,230名 |
| 9.【代理店数(重複除く)】 | 80,788店 |
- (注)左記5~9の数値は2002年3月期の東京海上、日動火災の合算数値

合併の目的

経営統合以降、商品・事務・システムなどの事業インフラの統合が順調に進み、組織上の混乱を来すことなく再編の基盤が整う

目的

- ・加速する事業環境の変化に適応
- ・ミレアグループの事業戦略の発展
- ・グループ企業価値の増大

具体的には

1. 東京海上、日動火災両社の強みを結集した成長戦略の推進
2. 事業規模の拡大による効率化の推進
3. ミレアグループ全体のシナジー効果の発揮

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を確立

企業価値の最大化

東京海上・日動火災の合併の狙い

中長期的な
企業価値
(株式時価総額)
の最大化

リスク/リターン評価に基づく、
収益性・成長性の高い
事業ポートフォリオの構築

コア・ビジネスにおける収益拡大

・損保事業における成長性、効率性の
強化

・生保子会社の強化、収益拡大

資本効率(ROE)の向上

・事業ドメインの拡大

・資本配分の効率化

(定量的な統合リスク管理)

最適事業ポートフォリオの構築により
継続的に収益を拡大するとともに、ROEを向上させ、
中長期的な企業価値の最大化を実現

継続的なディスクロージャーの充実 (投資家に対する透明性の向上)

業績指標

合併による効率化効果を実現し、
05年度 事業費率30%以下、修正利益 1,100億円
を目指す

(単位:億円)

	01年度	03年度	05年度
正味収入保険料	17,201	19,400	20,200
事業費率	35.2%	31%	29.5%
修正利益	860	900	1,100

自賠償保険政府再保険廃止による影響を控除した数値は以下の通り

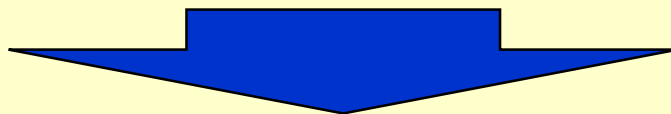
自賠償保険政府再保険廃止の影響を
除くベースで、正味収保の伸び率は
02年度以降年平均2%

	03年度	05年度
正味収入保険料	17,900	18,600
事業費率	33.7%	32.0%

経営ビジョン

「お客様に最高品質の商品・サービスをお届けする」

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て、
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

経営ビジョン (1)

最高品質の商品・サービスの提供

- 1) 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
- 2) 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
- 3) 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
- 4) お客様の圧倒的ご支持を得た商品・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

経営ビジョン (2)

信用力・健全性に裏付けられた安心感の提供

1) 我が国を代表する損保会社として、
売上規模(正味収入保険料 約1兆7千億円、国内市場シェア26.8%)、
顧客基盤(個人顧客2,500万人、法人顧客36万社)、
財務基盤(純資産2兆円)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

2) 常に誠実・公正な業務運営を進め、高い健全性を保持する

3) 信用力・健全性を通じ、揺るぎない安心感をお客様に提供

経営ビジョン (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

- 1) 2003年10月合併予定の新生保会社とのシナジー向上を図り、「生損保両事業の本格融合」をミレアグループとしての統一戦略の下でより一層強力に推進
- 2) 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て、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
- 3) 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
- 4) 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

新会社の体制（社内カンパニー制） 1

導入の狙い

- ・商品の開発から販売まで一貫した体制を構築
- ・他の追随を許さない専門性の向上
- ・マーケットニーズにきめ細かく対応

- ・収益責任の明確化
- ・カンパニー内での弾力的、適切な経営資源配分実施

- 損保会社として
- ・企業価値の最大化
 - ・資本効率の極大化

グループ全体の価値向上

新会社の体制（社内カンパニー制） 2

東京海上日動火災

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

商品開発・業務部門

営業企画・支援部門

営業部・支店

【営業換算保険料】

約 1兆円

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

商品開発・業務部門

営業企画・支援部門

日系海外営業部門

営業部・支店

【営業換算保険料】

約 4,400億円

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

商品開発・業務部門

営業企画・支援部門

営業部・支店

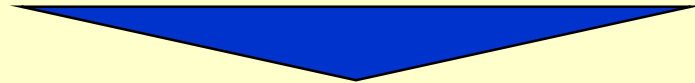
【営業換算保険料】

約 3,600億円

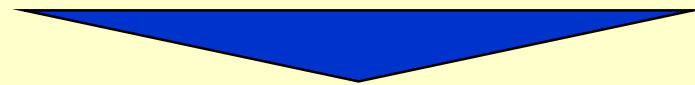
レポート部門

運営方針

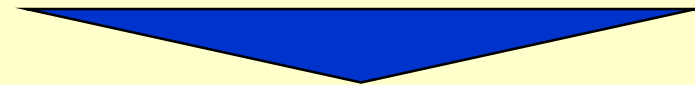
真のお客様本位の経営をすべての基本に、



トータルなリスクマネジメントの提供を通じ、



更なる成長性・生産性・収益性の向上を図り、



継続的な事業の拡大を目指す

運営方針（1）

商品・サービス開発部門の強化

1) 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

2) リスクの多様化やお客様のニーズの変化を先取りし、
革新的な商品・サービスが開発できる体制を構築

3) 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

4) 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す

運営方針（2）

販売網の改革

- 1) お客様へのサービスの質的向上を図るため、代理店による顧客対応力充実に向け営業担当社員の専門性を高め、その役割をソリューション提供型に変革
- 2) 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
- 3) 代理店支援業務の見直し・拡充を図り、真のプロフェッショナルな販売網の構築を目指す

運営方針（3）

損害サービスの向上

1) 「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

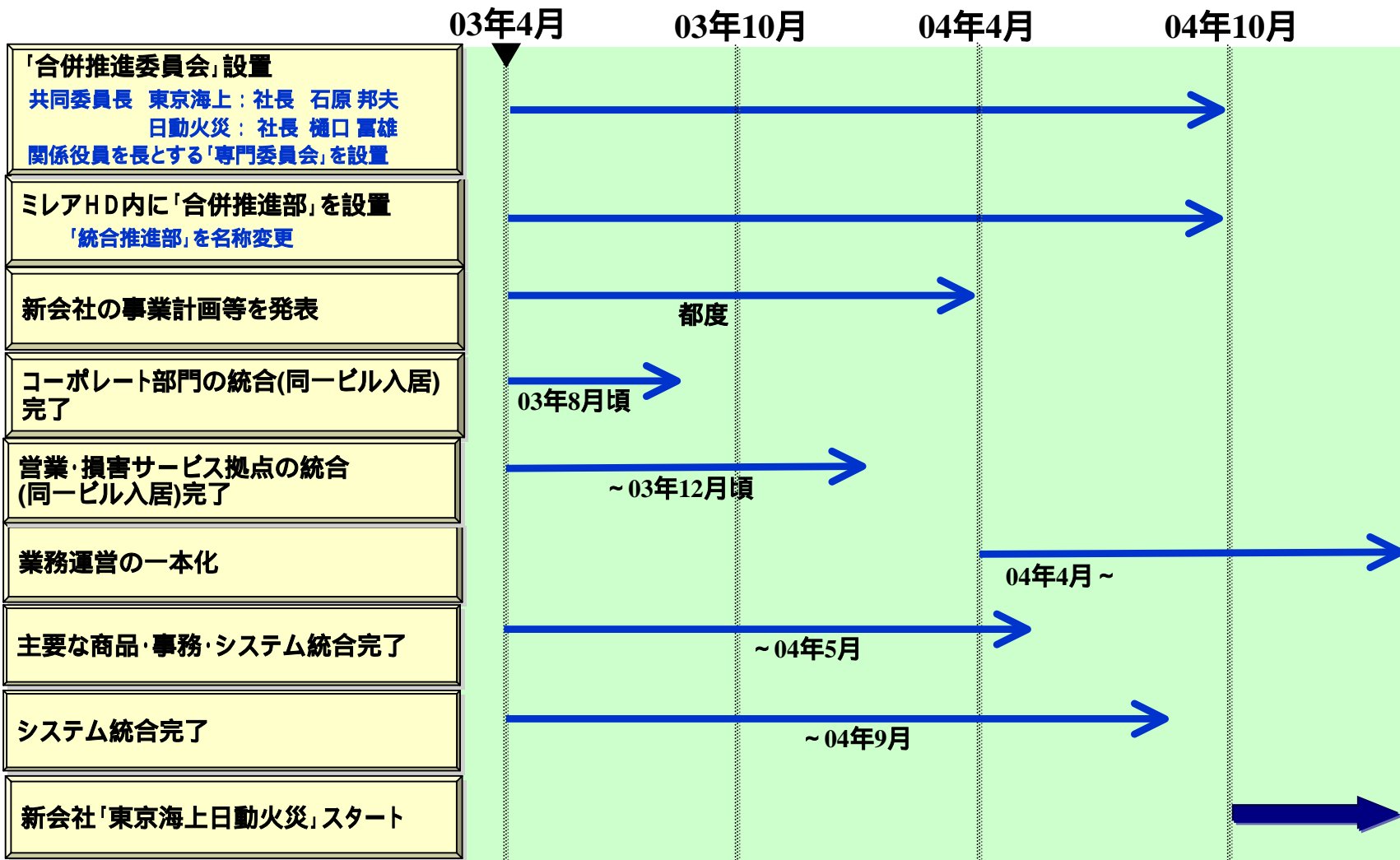
2) 最高品質で均質な損害サービスの実現を目指す

運営方針（4）

お客様本位の視点で改革を継続していく企業風土の醸成

- 1) 全社員が「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つ
- 2) 不断の改善努力とリスクへの積極的なチャレンジを行う
- 3) 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る

合併の推進体制と今後のスケジュール



東京海上あんしん生命と
日動生命
の合併について

合併新会社の概要

- 1.【合併の時期】 2003年10月1日(予定)
- 2.【名称(商号)】 東京海上日動あんしん生命保険株式会社
(英文名称 Tokyo Marine & Nichido Life Insurance Co., Ltd.)
存続会社は「東京海上あんしん生命保険株式会社」
- 3.【社長】 取締役社長 太田 資暁 (予定)
(現 東京海上あんしん生命社長)
- 4.【保有契約高】 10兆4,875億円
- 5.【総資産】 7,582億円
- 6.【従業員数】 753名
- 7.【代理店数】 26,476店

(注)左記4~7の数値は2002年3月期の東京海上あんしん生命、日動生命の合算数値

合併の目的

東京海上あんしん生命と日動生命は、1996年の設立以来、
代理店チャネルを活用したクロスセリングを中心に生保事業を積極的に展開

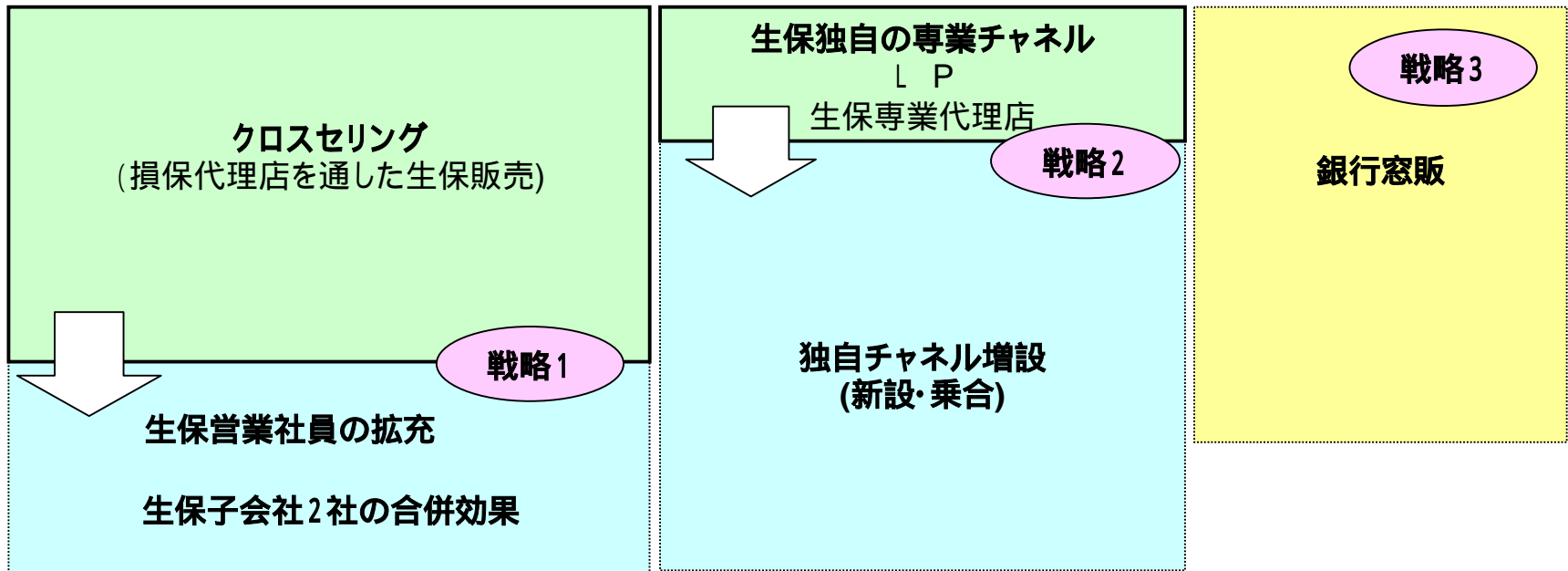
両社は、販売チャネル、販売手法、商品およびシステムをはじめとする
インフラ面において共通している点が多い



損保会社と一体となった業務運営

→ 生産性と効率性の向上

合併生保の事業戦略



生保営業社員(現在52名)を大幅に増員(500名程度の増員を展望)

- ・代理店チャンネルとしては国内有数の営業体制
- ・生保営業社員1名当たりの生産性を1.2倍に

両社合併による日動生命部分の生産性(クロスセル率・単価)の向上

LP(ライフパートナー)やライフプロ(他社の大型生保専門代理店等)を乗合・新設により拡大

LPは、現在の243名を05年度には500名程度へ増員

LP+ライフプロのウエイトを現在の5%程度から05年度で15~20%程度に

規制緩和の動向を見極めながら、生保事業の収益の柱の一つに

東京海上あんしん生命の信用力、東京海上の営業現場での研修・サポート体制が評価され、好調な出足

業績指標

新規契約保険料を年平均12%で伸ばし、05年度には規模・収益両面で中堅生保の一角に成長

新規契約年換算保険料(注)

01年度 実績	459億円
03年度 目標	580億円
05年度 目標	730億円

(注) 数値はあんしん生命と日動生命の合算

新規契約の第1回保険料を年換算(月払は12倍、半年払は2倍、年払は1倍、一時払は1/10倍)したもの。

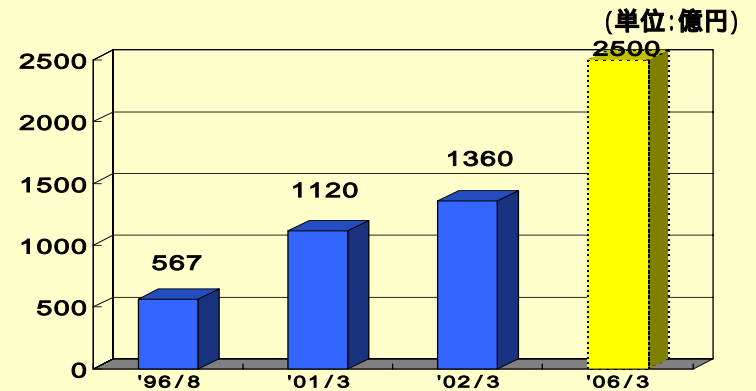
01年度新契約 (単位:億円)

順位	社名	年換算 保険料
1	A社	3,773
2	B社	2,278
3	C社	2,257
4	D社	1,876
5	E社	962
6	F社	845
7	G社	799
8	H社	795
9	I社	782
10	J社	693
⋮	⋮	⋮
15	あんしん・日動	459

05年度
730億円

Embedded Valueの増加(試算)

(東京海上あんしん生命 + 日動生命)



注) 01年3月末、02年3月末の数値は試算値。06年3月末は見込み。

	01年度	03年度	05年度
修正利益 (EV増加額)	240億円	260億円	350億円
ROE	19.3%	15%	15%

東京海上、日動火災の概要

東京海上、日動火災の概要 (2002年3月末現在)

東京海上の概要

【設立年】	1879年(明治12年)
【本店所在地】	東京都千代田区
【社長】	石原 邦夫
【正味収入保険料】	1兆3,490億円
【総資産】	7兆8,981億円
【資本金】	1,019億円
【当期利益】	391億円
【経常利益】	702億円
【保険引受利益】	291億円
【従業員数】	12,743名
【代理店数】	58,741店
【拠点数(国内)】*	67支店、45営業部 519営業室・課・支社 39事務所
【損害サービス拠点数】*	225カ所
【ソルベンシー・マージン比率】	1,332.6%

* 拠点数(国内)と損害サービス拠点数は、2003年2月末現在

日動火災の概要

【設立年】	1914年(大正3年)
【本店所在地】	東京都中央区
【社長】	樋口 富雄
【正味収入保険料】	3,711億円
【総資産】	1兆9,152億円
【資本金】	505億円
【当期利益】	81億円
【経常利益】	86億円
【保険引受利益】	132億円
【従業員数】	6,487名
【代理店数】	26,810店
【拠点数(国内)】*	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】*	142カ所
【ソルベンシー・マージン比率】	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

参考資料2

東京海上あんしん生命、日動生命の概要

東京海上あんしん生命、日動生命の概要 (2002年3月末現在)

東京海上あんしん生命の概要

【設立年】	1996年8月
【本店所在地】	東京都千代田区
【社長】	太田 資暁
【保有契約高】	9兆191億円
【総資産】	6,570億円
【資本金】	300億円
【従業員数】	650名
【代理店数】	19,430店
【ソルベンシー・マージン比率】	1,850%

日動生命の概要

【設立年】	1996年8月
【本店所在地】	東京都港区
【社長】	西條 徹之
【保有契約高】	1兆4,683億円
【総資産】	1,012億円
【資本金】	100億円
【従業員数】	103名
【代理店数】	7,046店
【ソルベンシー・マージン比率】	1,867%

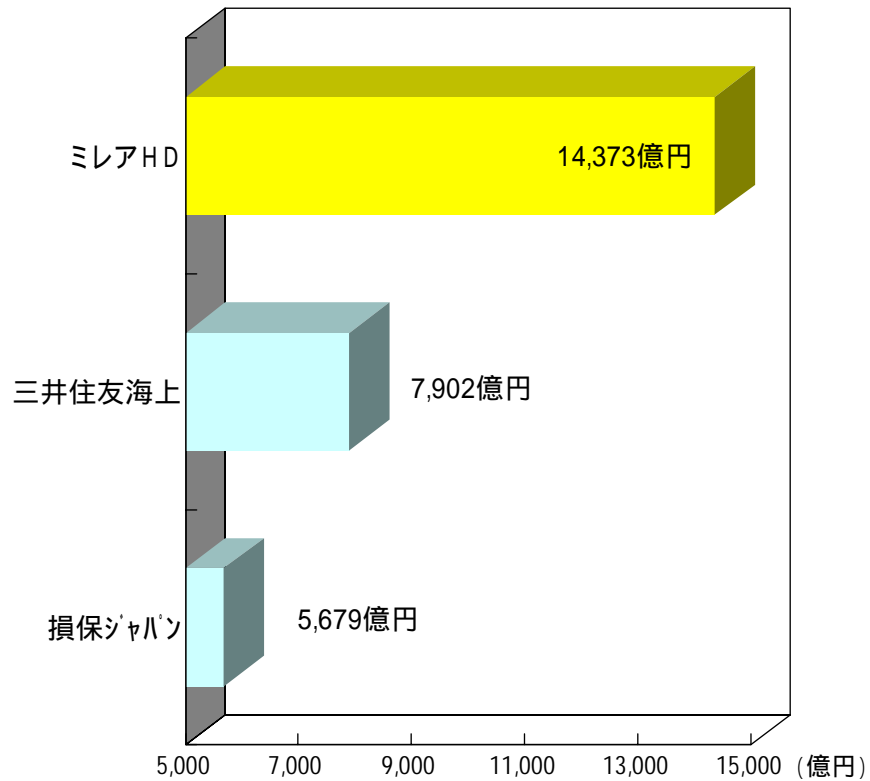
損保3グループ⁰指標比較

損保3グループ指標比較 1

企業価値

(2003年3月28日終値より算出)

株式時価総額

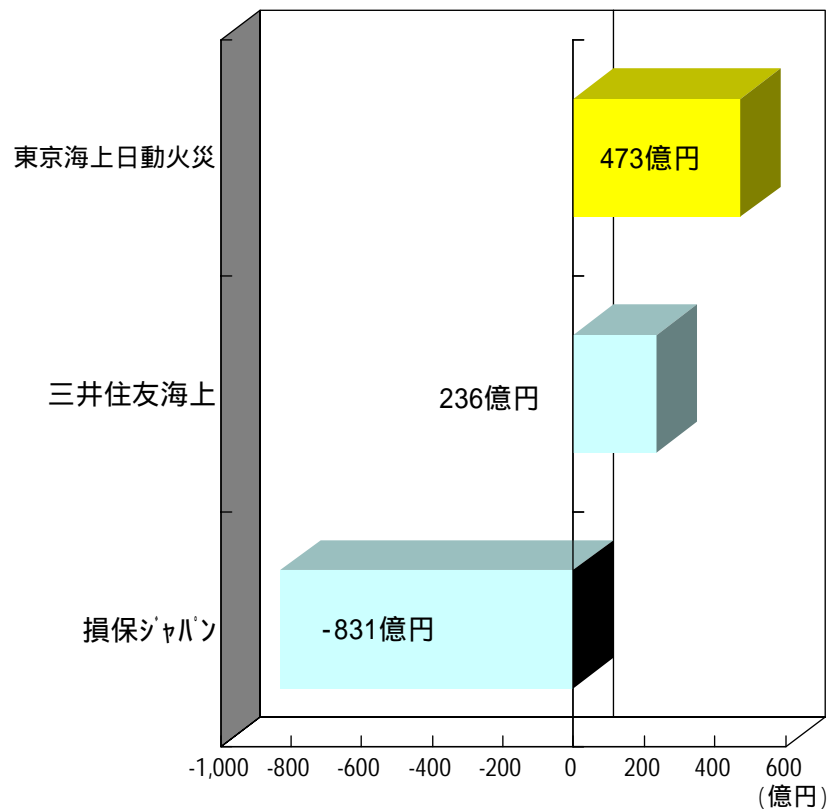


損保3グループ指標比較 2

収益性

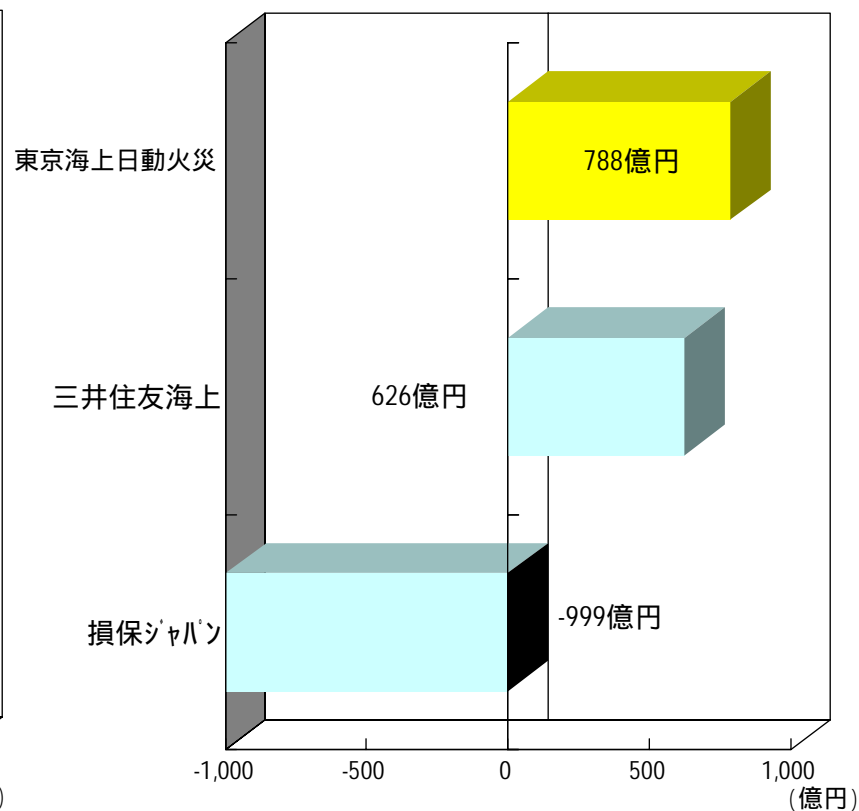
(2001年度決算データより)

当期利益



東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

経常利益



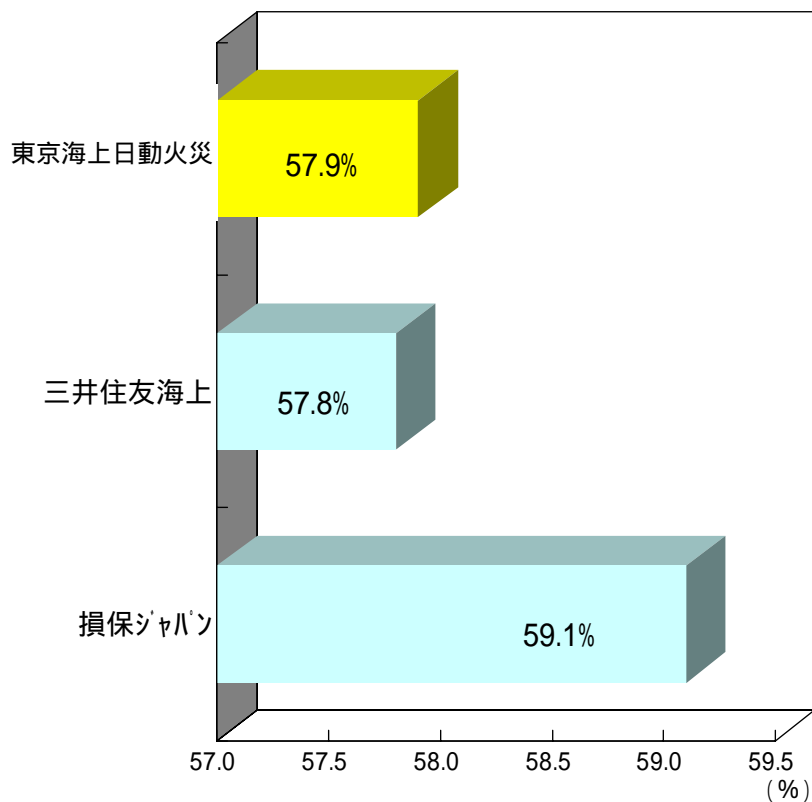
東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

損保3グループ指標比較 3

収益性

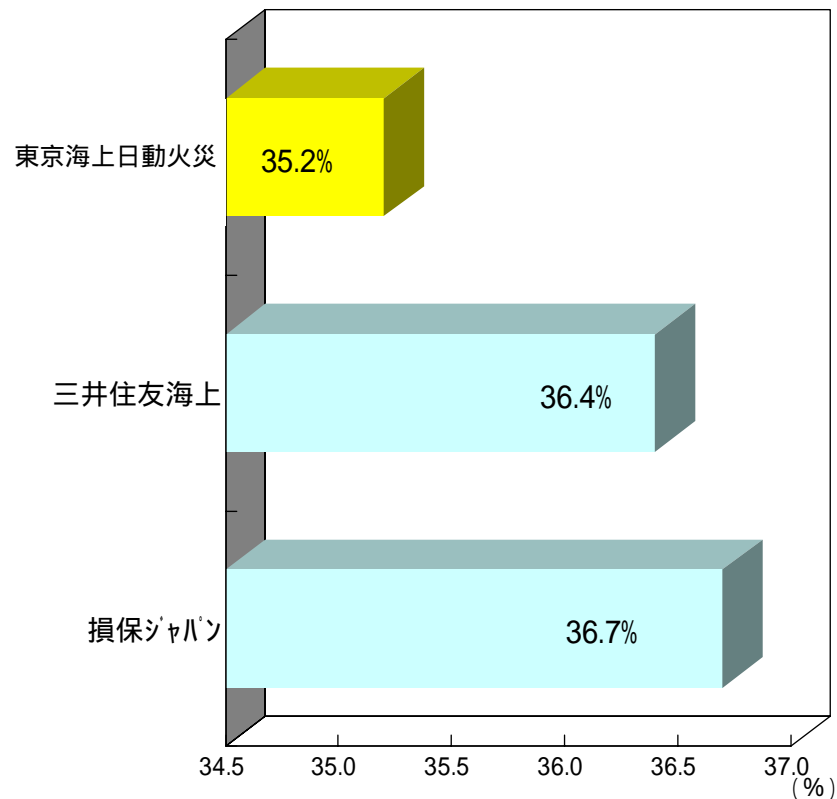
(2001年度決算データより)

正味損害率



東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

正味事業費率



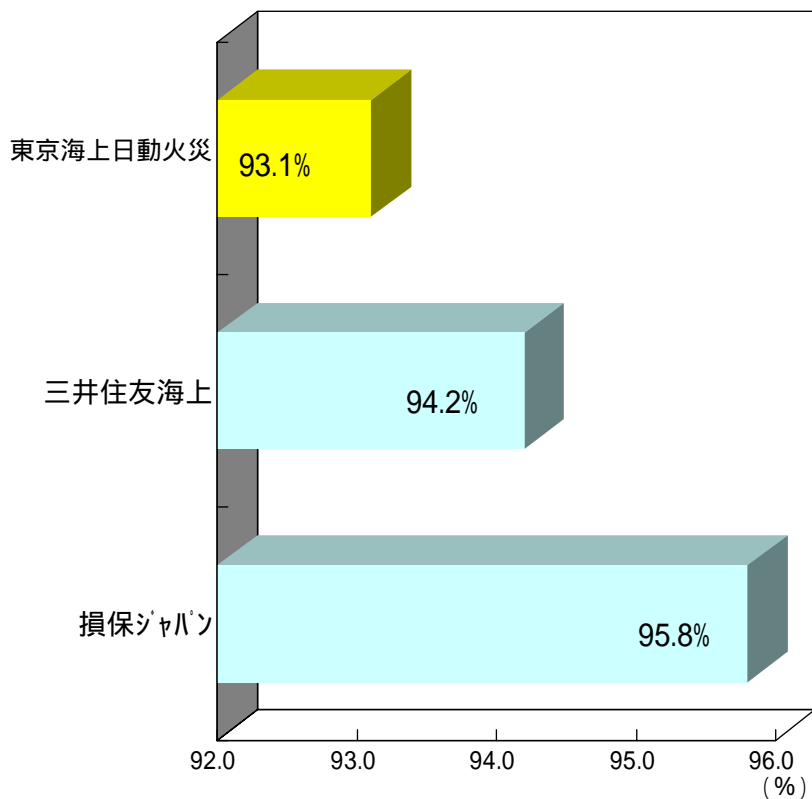
東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

損保3グループ指標比較 4

収益性

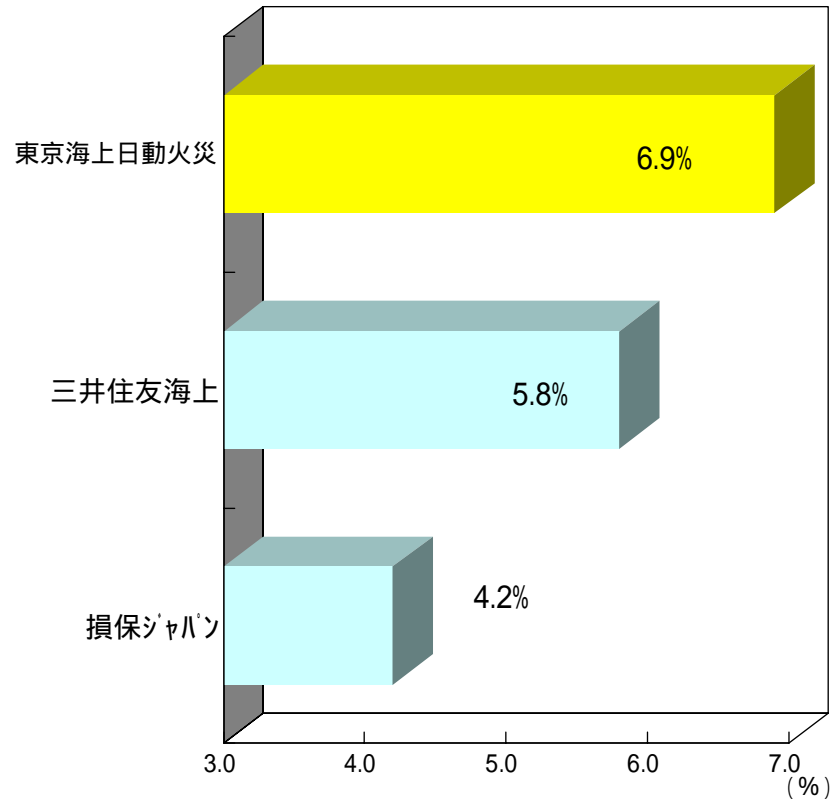
(2001年度決算データより)

コンバインドレシオ



東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

収支残率



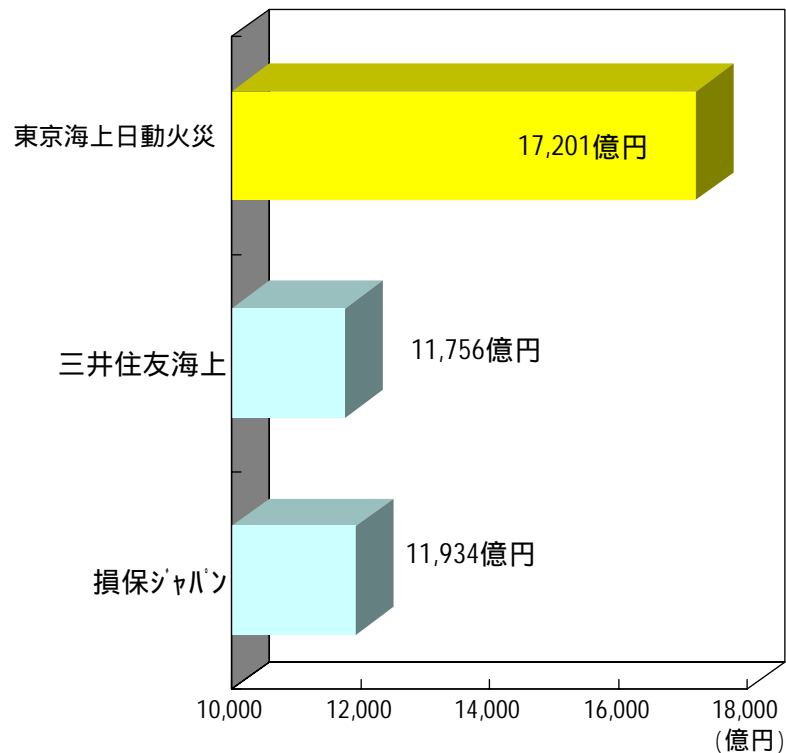
東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

損保3グループ指標比較 5

規模

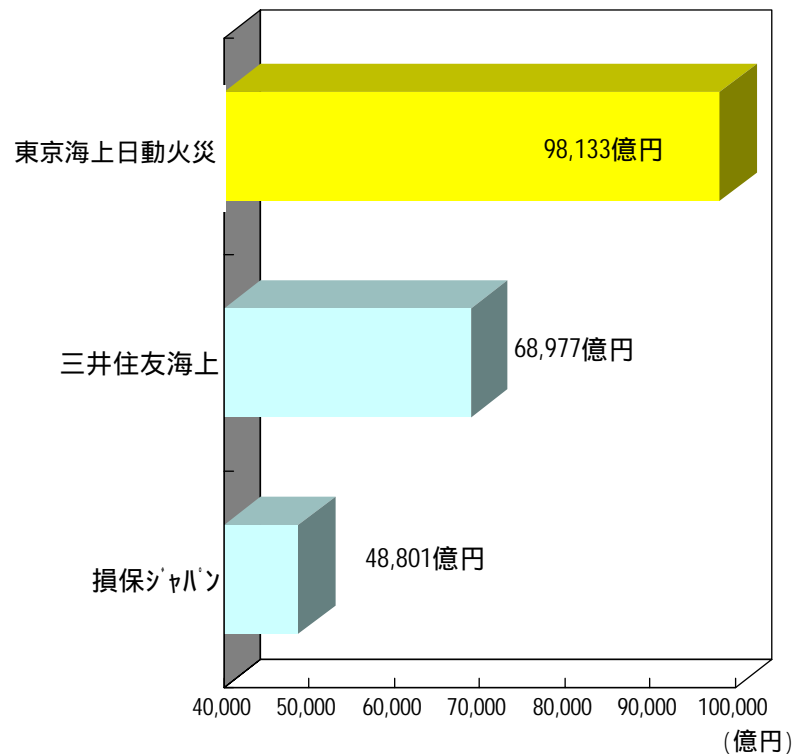
(2001年度決算データより)

正味収入保険料



東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

総資産



東京海上日動火災は、東京海上、日動火災の合算値
損保ジャパンは、安田火災、日産火災の合算値

< ご注意 >

**本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営を取り
巻く環境の変化などによる一定のリスクや不確実性を内包しており
ます。**

お問い合わせ先

**株式会社ミレアホールディングス 経営企画部 IRグループ
グループリーダー 村木 満 03 - 6212 - 3408**