

日本生命保険相互会社とのグループシナジー戦略について

当社と日本生命保険相互会社(以下、日本生命)は経営統合し、2016年4月1日より新経営体制を発足いたしました。

将来的なグループ価値の最大化に向けて、日本生命と協働してシナジーを具体化・実現することを基本方針として、グループシナジー戦略に取り組みました。今後も、グループ価値向上に向けて、両社で引き続き協議を行ってまいります。

①営業職員チャネル	<商品相互供給> 2017年1月より、日本生命から経営者向け商品として通増定期保険の供給を受け、当社にて「通増定期保険 経営サポート」の名称で販売を開始いたしました。 また、2017年10月より、当社から「無配当一時払外貨建生存給付金付特殊養老保険 ドリームロード」を供給し、日本生命にて「一時払外貨建養老保険 ドリームロード」の名称で販売を予定しています。
②銀行窓販・代理店領域	<銀行窓販領域> 日本生命と連携し、当社平準払外貨建個人年金保険の取扱い金融機関の拡大を図りました。 <代理店領域> 日本生命の子会社代理店や事業提携先で当社の外貨建商品の販売を開始しました。具体的には2016年8月よりライフプラザパートナーズ、2016年9月よりNTTドコモでの販売を開始いたしました。
③その他領域	<資産運用> 日本生命の子会社であるニッセイアセットマネジメントの運用する投資信託へ投資を行いました。また、両社で定期的なノウハウの共有や情報交換を行うとともに、当社から日本生命ヘトレーニー派遣を行いました。 <人材交流> 日本生命との経営統合をきっかけとして、両社間で若手職員の相互出向による将来的なシナジー発揮につなげる人材交流や、両社の相互理解を深め、自己研鑽につなげるための交流会を開催しました。

また、日本生命との経営統合により当社の信用力が大幅に向上したことに伴い、当社の格付けはBBB水準からA水準まで格上げとなりました。

加えて、当社の信用力向上と格付向上を背景として、2016年7月に当社初の劣後債を発行し、財務基盤の強化を図りました。



日本生命



三井生命