三井住友海上プライマリー生命保険の

現状と経営戦略

~ ERMを軸とした企業価値の向上とグループ収益の貢献 ~

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

MS&AD INSURANCE GROUP

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

本日の内容

1 当社の概要

2 事業環境

3 経営戦略

4 将来ビジョン

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

1 当社の概要

2 事業環境

3 経営戦略

4 将来ビジョン

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

会社概要

MS&AD 三井住友海上プライマリー生命

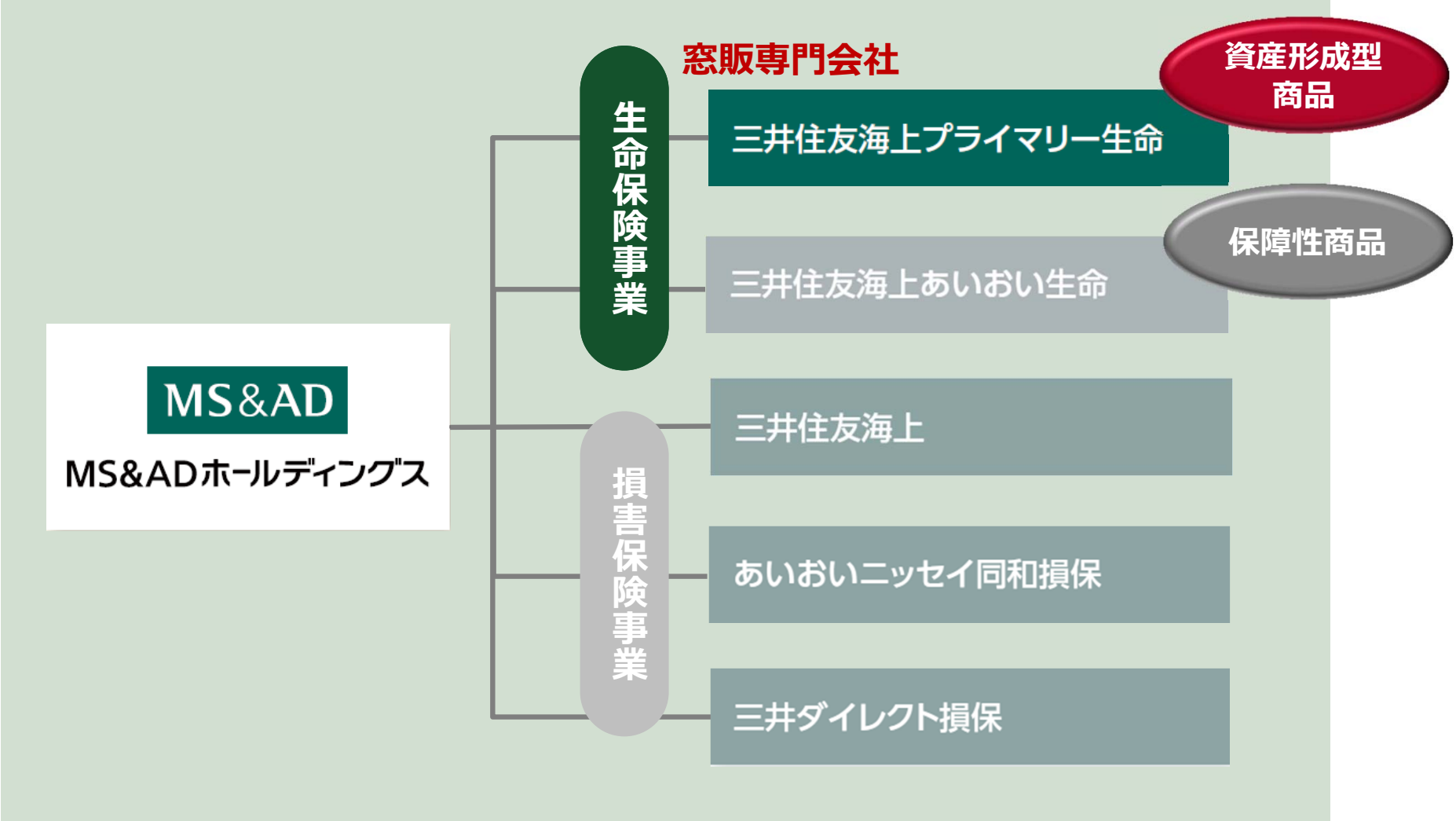
プライマリー（Primary）には「基本的な、最初の、第一位の、主要な」という意味があります。
「基本」に忠実な会社であり、常に「お客さま第一」「お客さま基点」という原点に立つ会社でありたいとの企業姿勢、
ならびに個人年金保険業界のリーディングカンパニーであり続けたいとの決意を社名に込めています。

営業開始	２００２年１０月１日
資本金	６５７.９５億円（資本準備金２４７.３５億円含む）
代表者	取締役社長　北川　鉄夫
従業員数	３６３名
事業内容	生命保険業
本社所在地	東京都中央区八重洲一丁目３番７号　八重洲ファーストフィナンシャルビル
拠点	東京、大阪、仙台、名古屋、福岡

２０１５年3月３１日現在

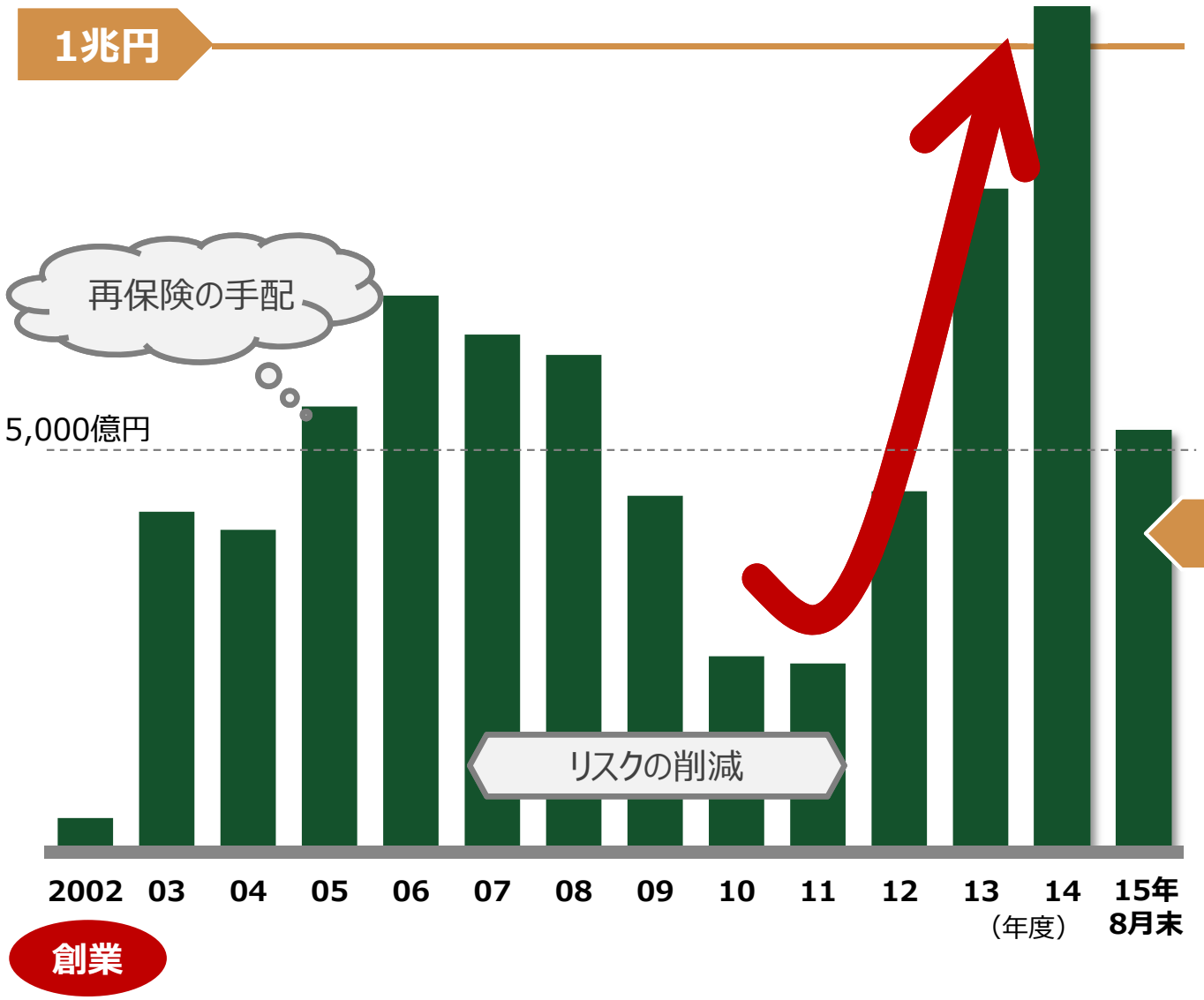
© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

グループ内の当社の位置づけ



© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

収入保険料（販売額）



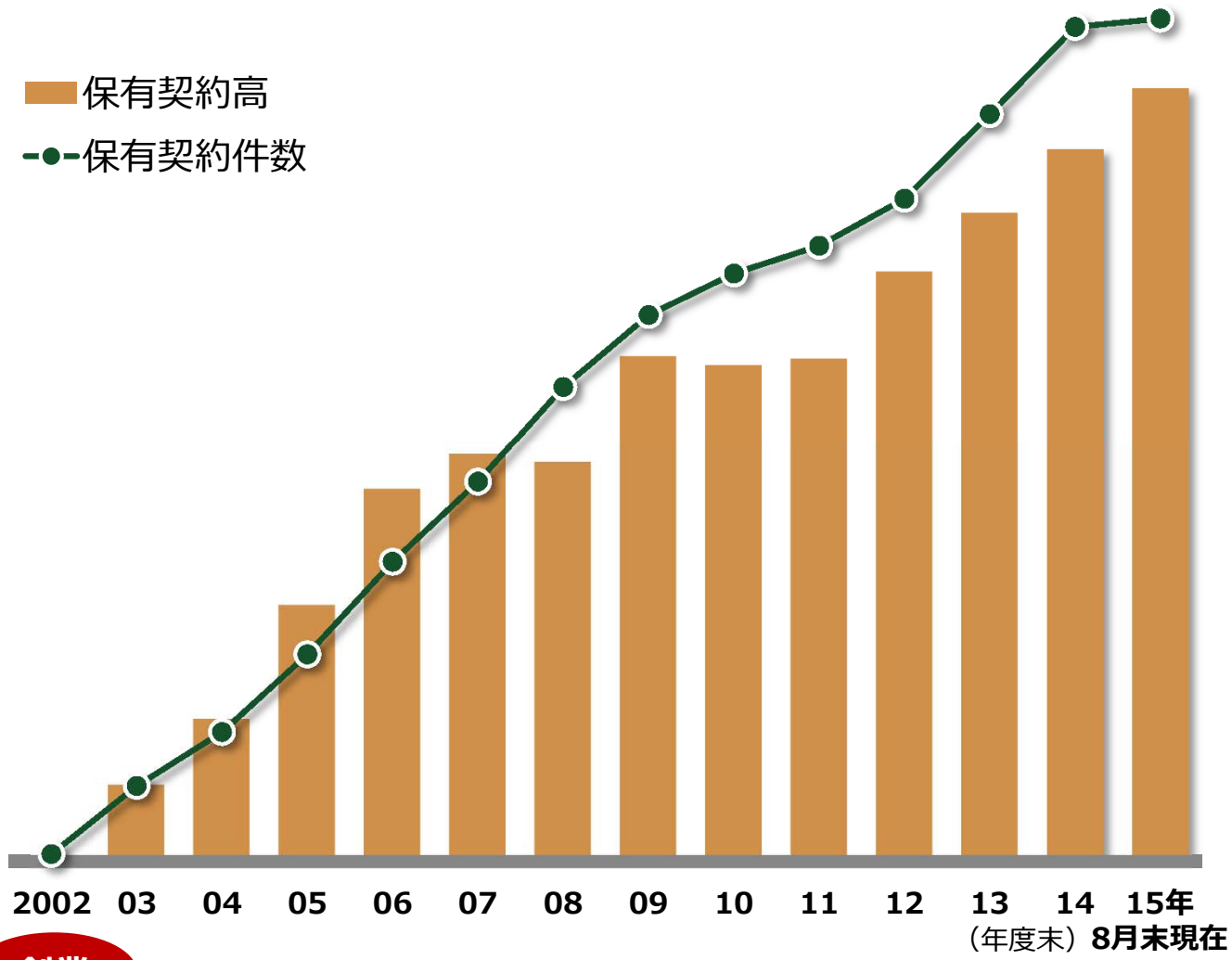
創業来
初の1兆円達成

２０１５年度

８月末時点で
５,０００億円を突破
（前年同期比**23.9%増**）

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

保有契約の推移



2015年度8月末現在

保有契約件数

65万6千件

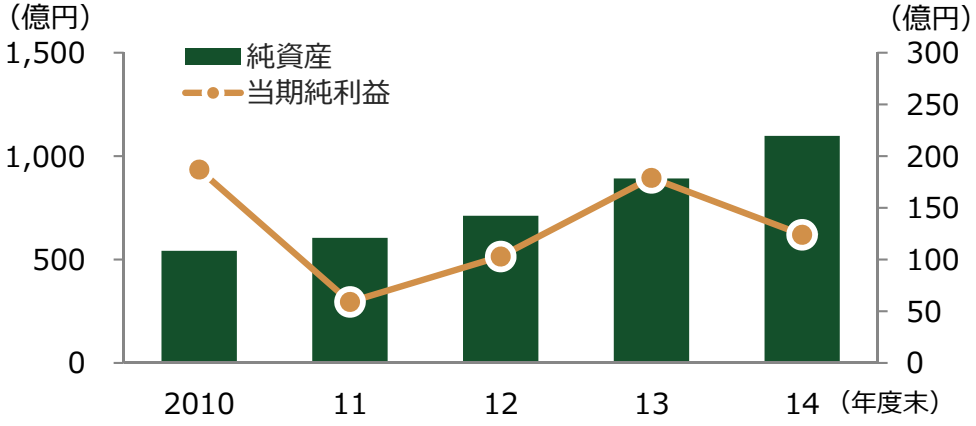
保有契約高

4兆4,807億円

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

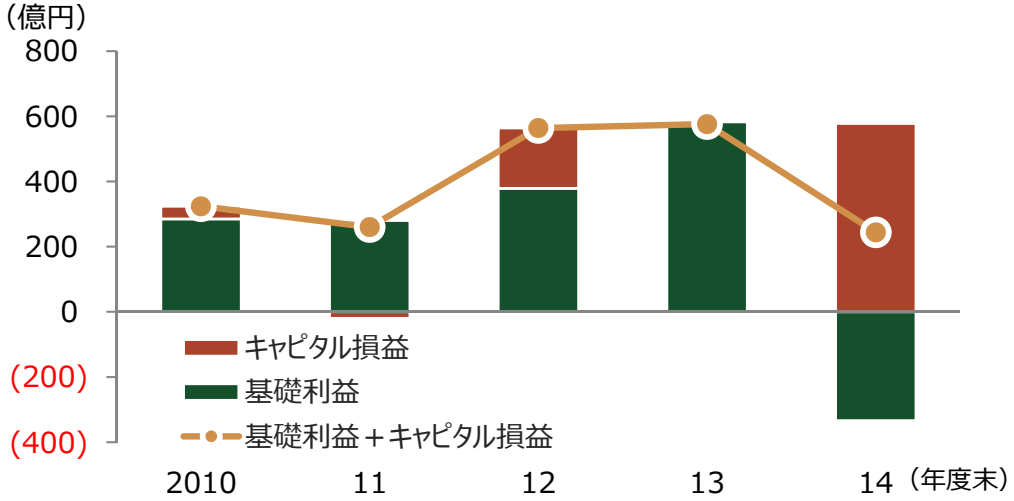
収益性指標の推移

純資産／当期純利益

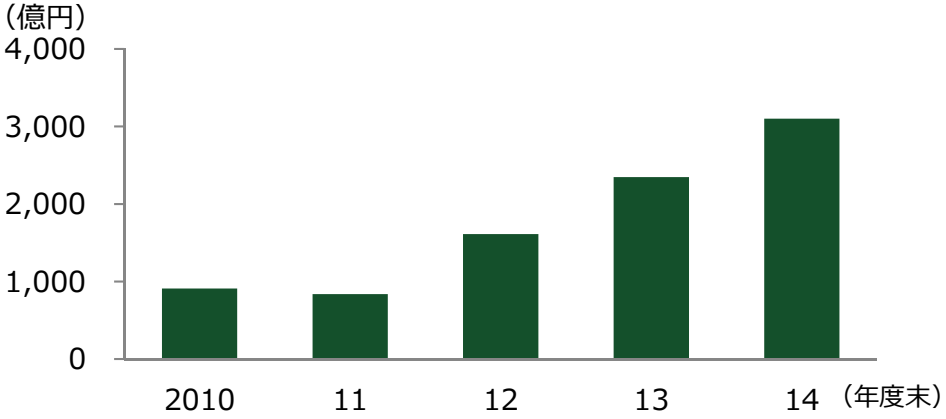


左軸：純資産／右軸：当期純利益

基礎利益／キャピタル損益



EEV



当社本業の収益力を示す指標

収支対応の観点から、

基礎利益とキャピタル損益を合算した金額

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

健全性指標の状況

ソルベンシー・マージン比率

2015年3月末時点

879.7%

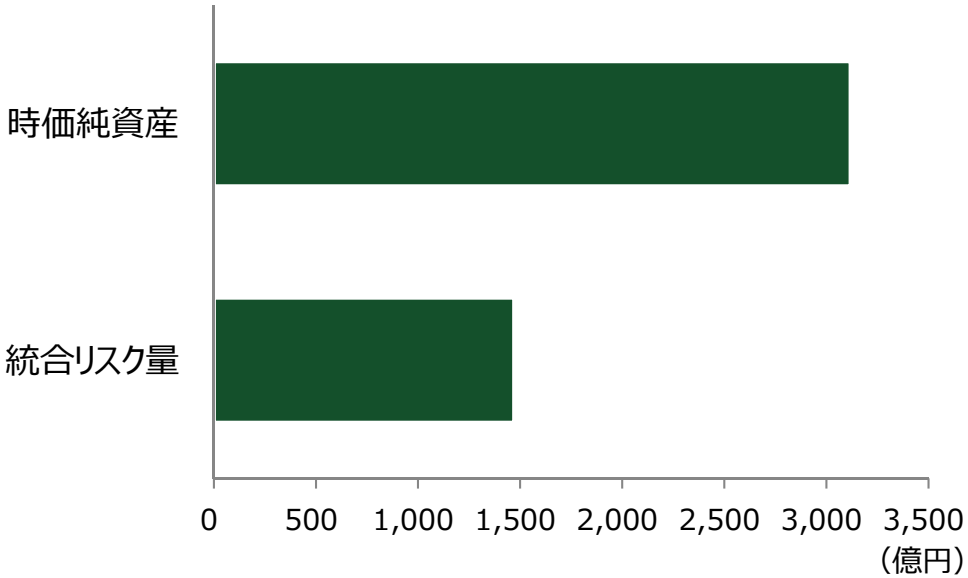
実質純資産額

2015年3月末時点

4,142億円

ＭＳ＆ＡＤグループ内部モデルによる経済価値ベースの企業価値・リスク量

2015年3月末時点



【時価純資産】ＥＥＶ上の純資産価値（繰延税金資産を控除）

【統合リスク量】99.5% ileVaRの資産運用リスク量と
オペレーショナルリスク量の合算

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

1 当社の概要

2 事業環境

3 経営戦略

4 将来ビジョン

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

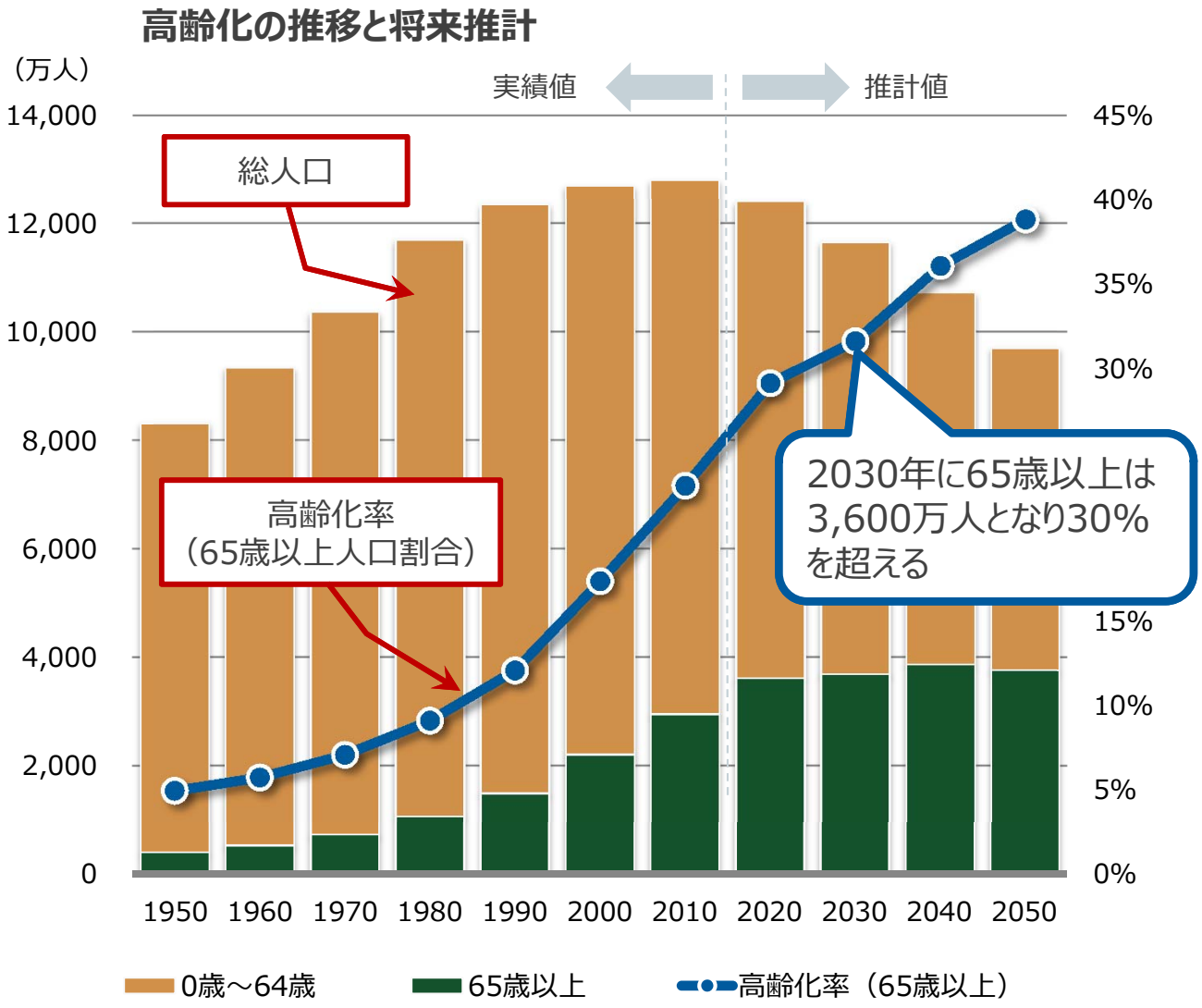
顧客マーケットの動向

2015年度末
家計部門の金融資産残高

約1,700兆円

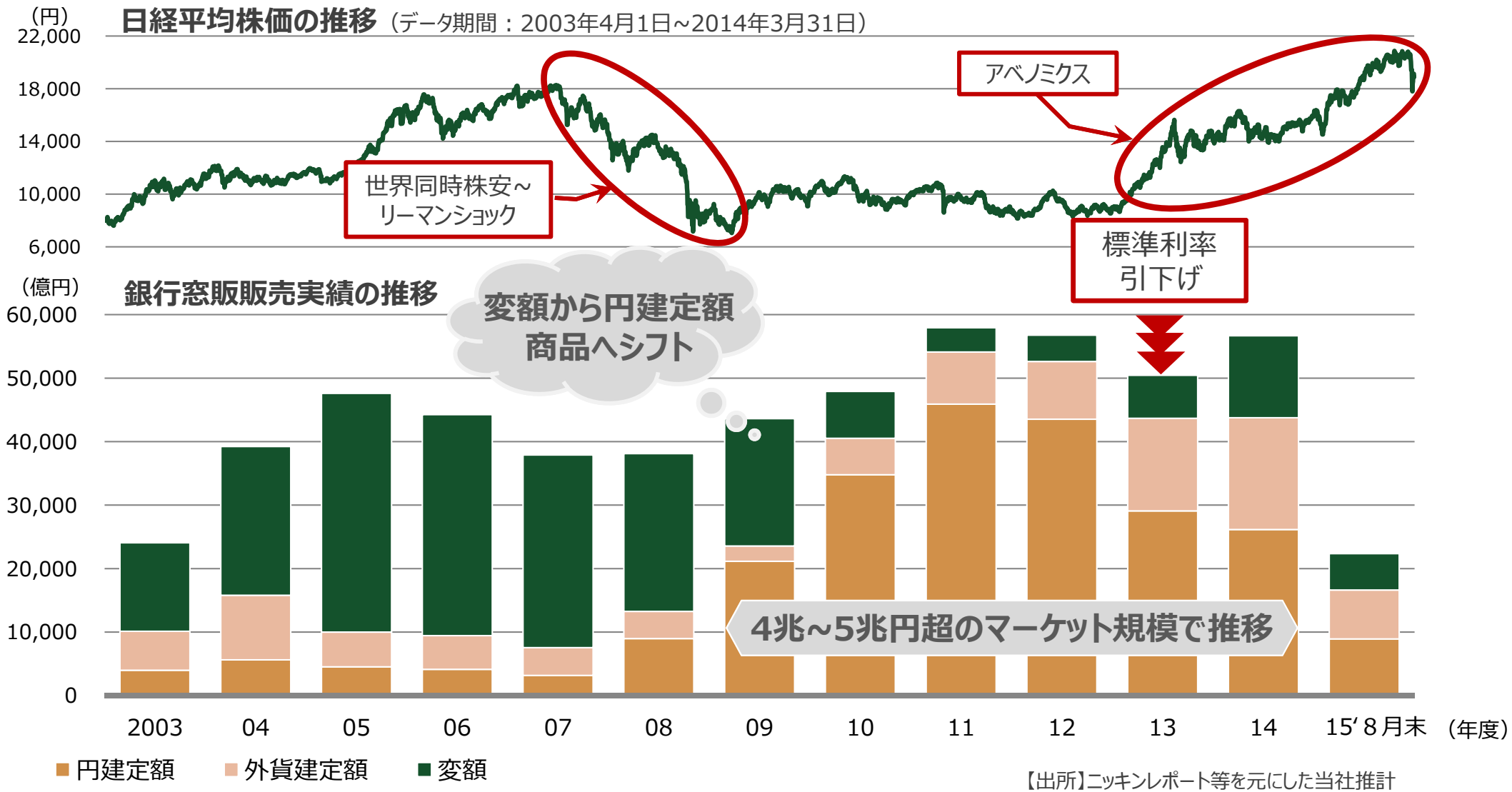
金融資産の約50%は
現金・預金

金融資産の約60%を
60歳以上が保有



© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

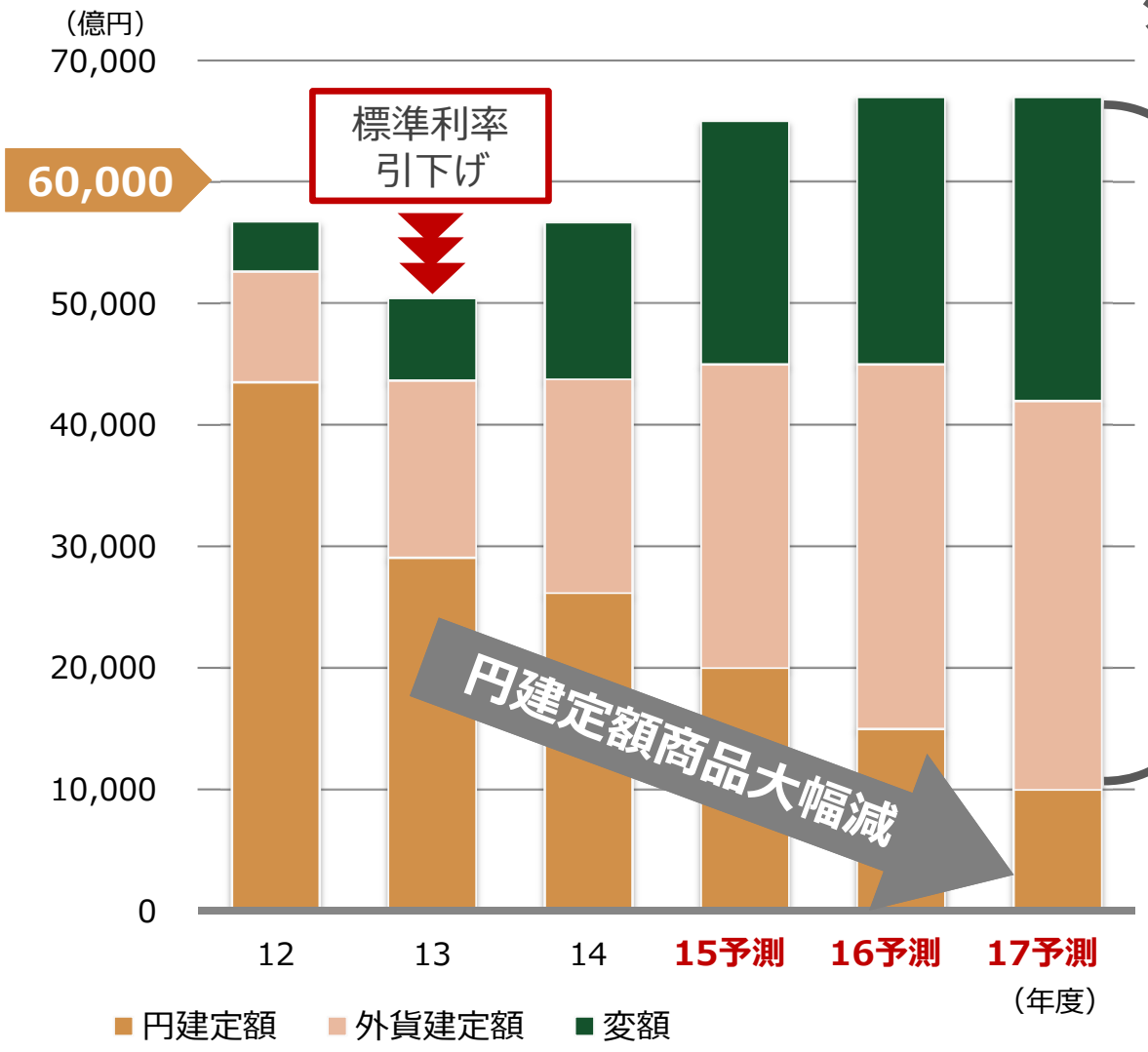
銀行窓販マーケットの動向



【出所】ニッキンレポート等を元にした当社推計

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

銀行窓販マーケット予測



2015年度以降、

外貨建・変額の伸びにより、

窓販全体で6～6.5兆円

当社事業領域（外貨建て＋変額）

最大5兆円規模まで

伸展すると予想

【出所】ニッキンレポート等を元にした当社推計

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

1 当社の概要

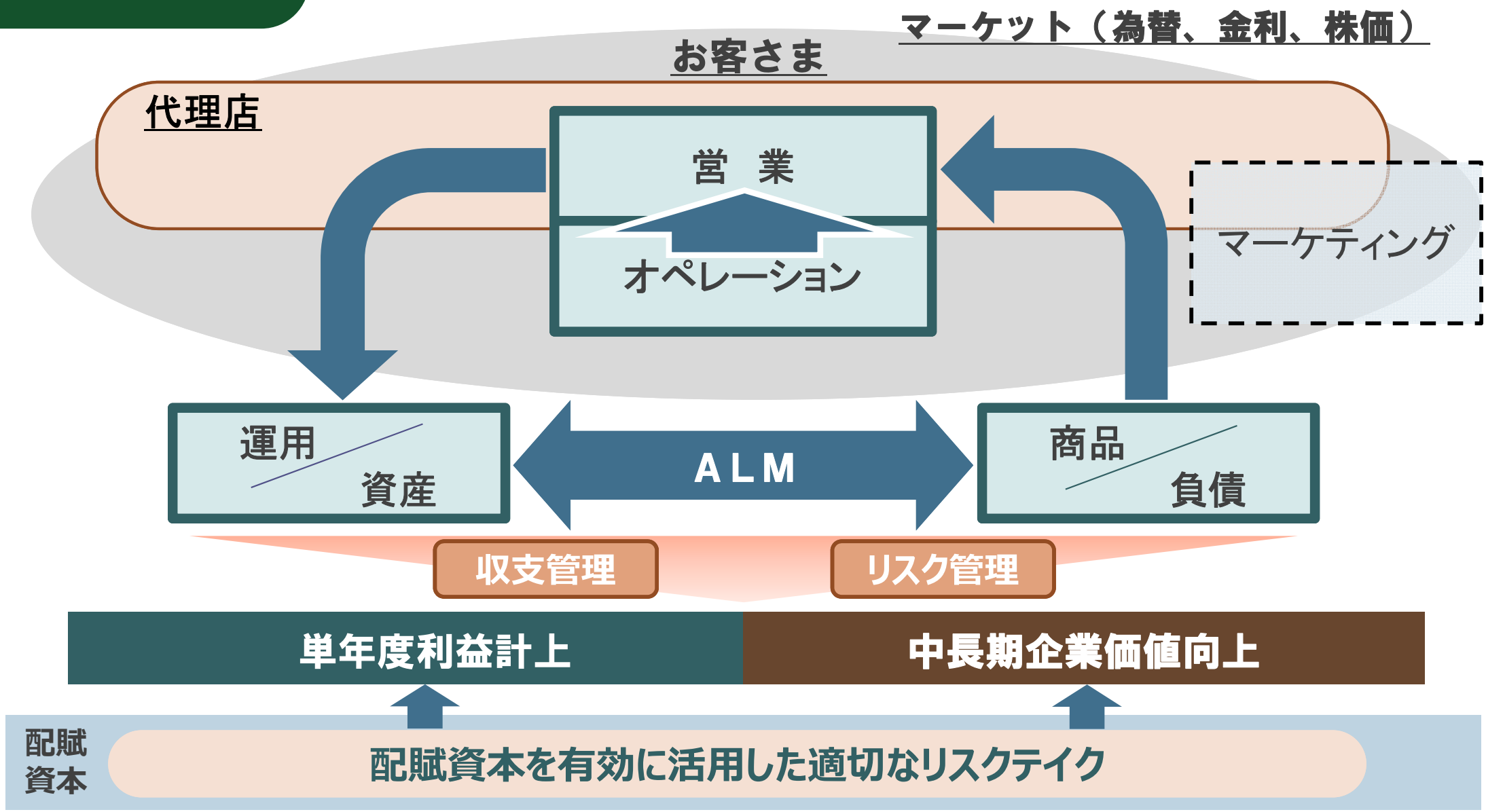
2 事業環境

3 経営戦略

4 将来ビジョン

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

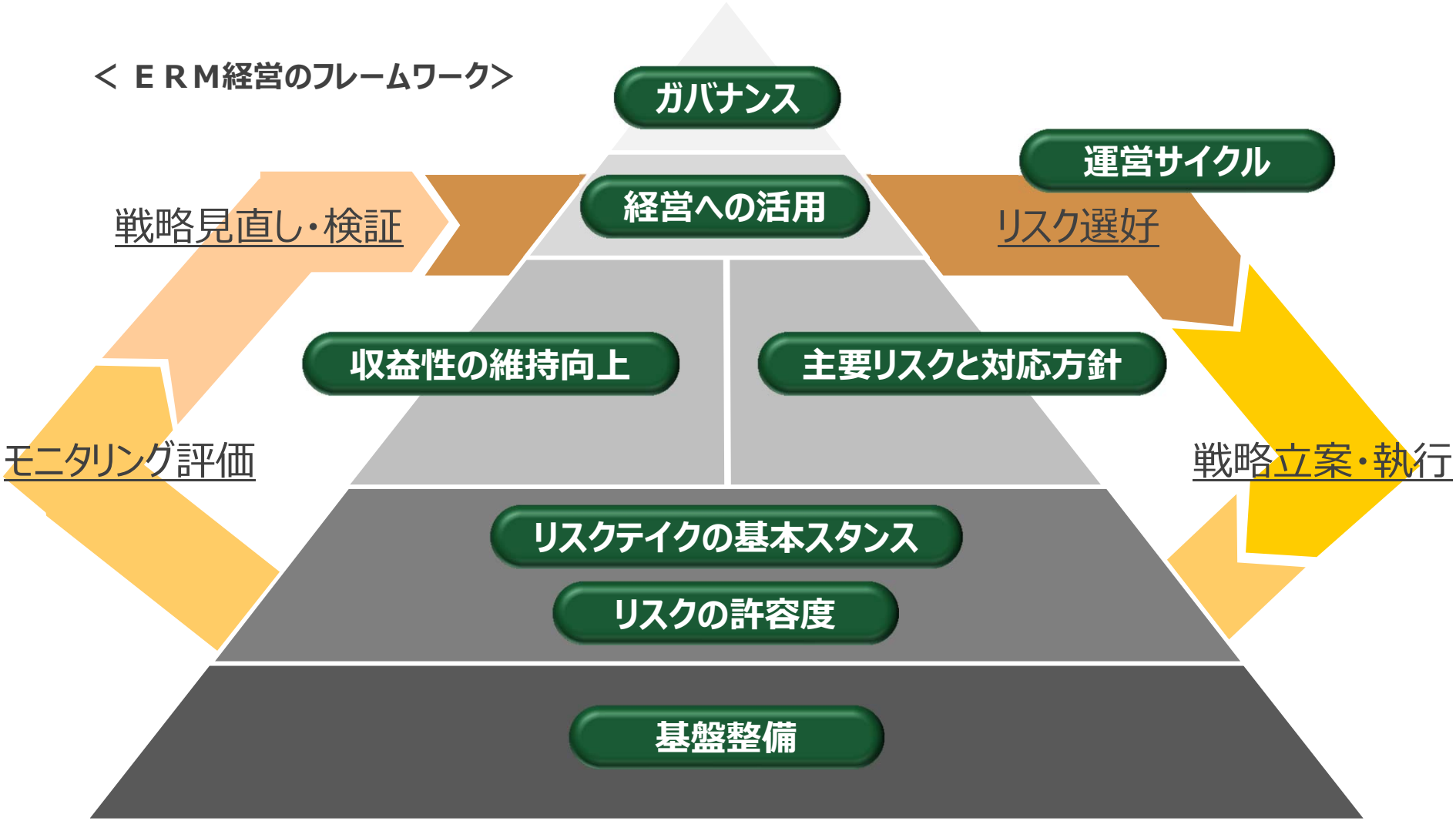
事業サイクル



© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

ＥＲＭ経営　企業価値の持続的拡大を目指す

＜ ＥＲＭ経営のフレームワーク＞



© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

プライマリーバランス

- 商品戦略
- 営業戦略
- リスク・リターン・資本とALM戦略
- オペレーション戦略

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

商品戦略

商品ラインアップの充実

市場環境やお客さまのニーズの変化に柔軟に対応する商品を供給

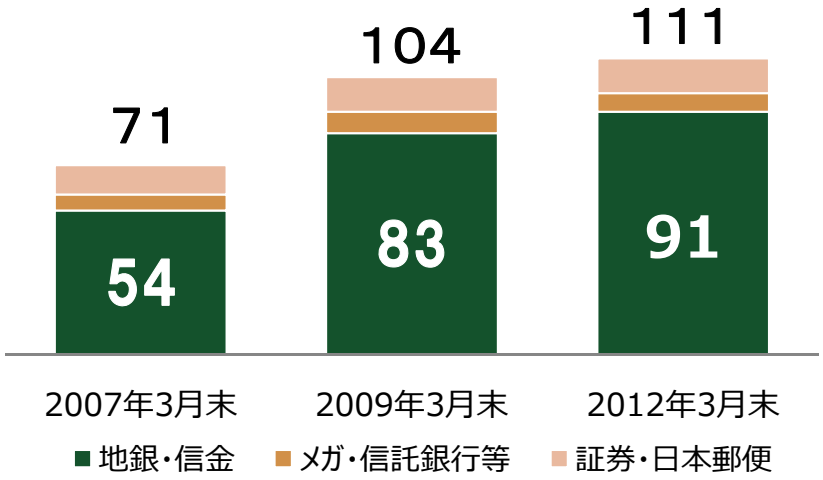
	定額	変額
終身保険	外貨建て定額終身保険 しあわせ、ずっと たのしみ、ずっと	外貨建て変額終身保険 えがお、ひろがる（2015年５月販売開始） 変額終身保険 かがやき、つづく
年金保険	通貨選択型定額個人年金保険 みらい、そだてる（2014年4月販売開始）	早期受取終身年金プラン（LGシリーズ） しあわせ定期便 変額個人年金保険（目標設定型） 届く しあわせ（2015年7月販売開始）

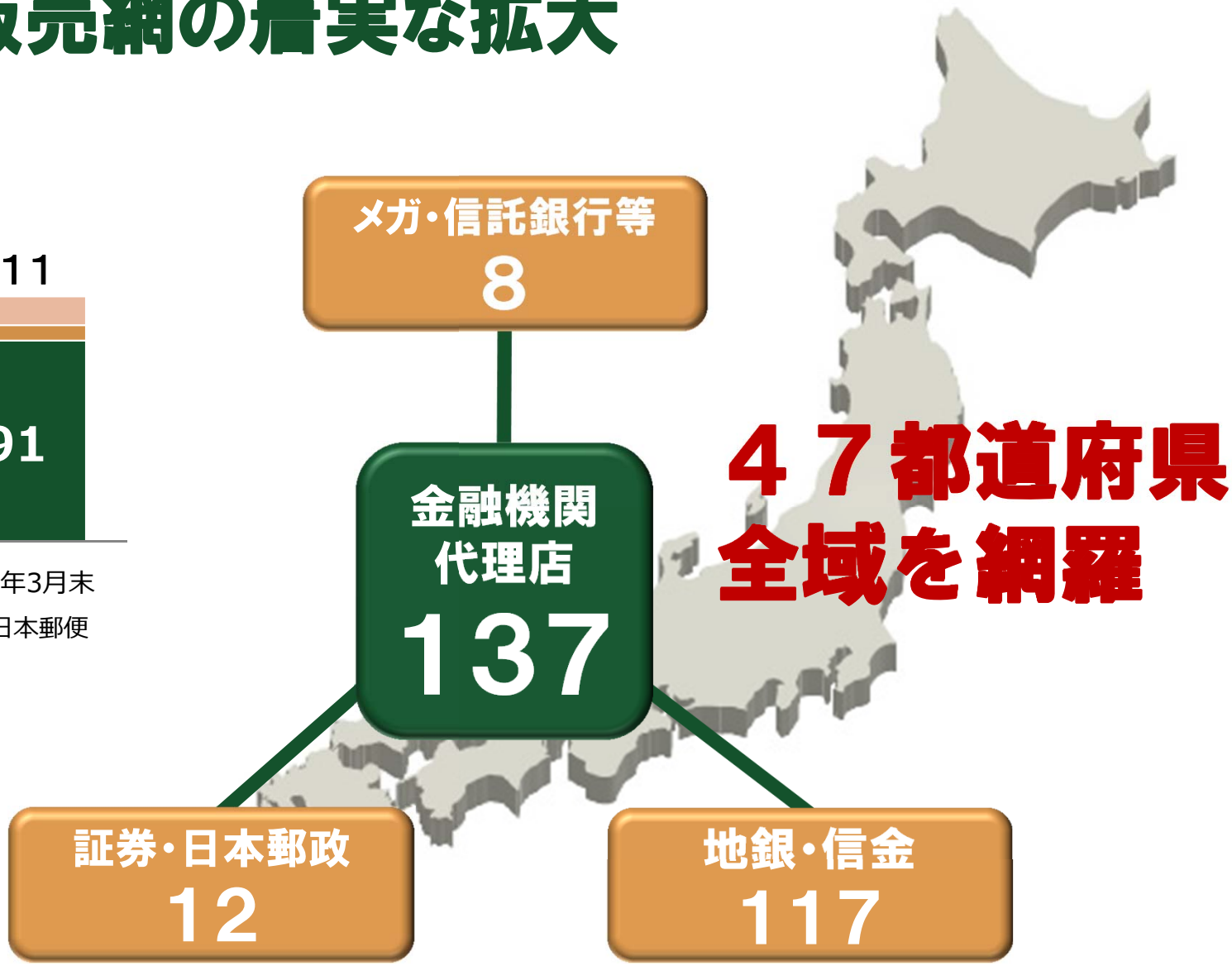
© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

営業戦略

販売網の着実な拡大

金融機関代理店委託数の推移





４７都道府県
全域を網羅

※ゆうちょ銀行を含む

※2015年８月末現在

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

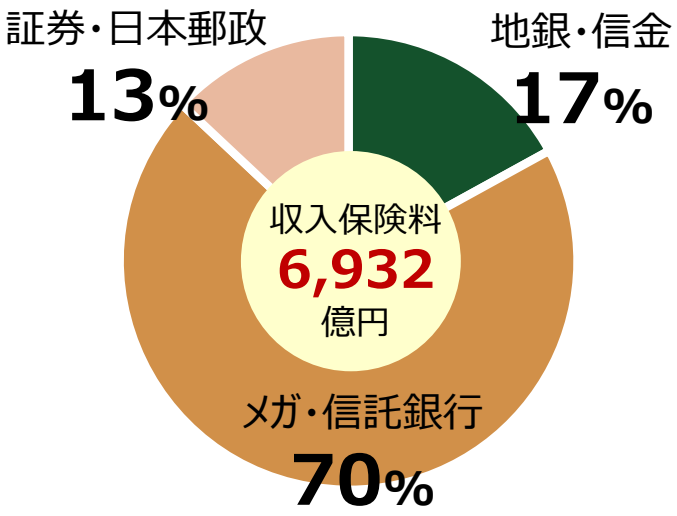
営業戦略

強固な販売基盤の構築

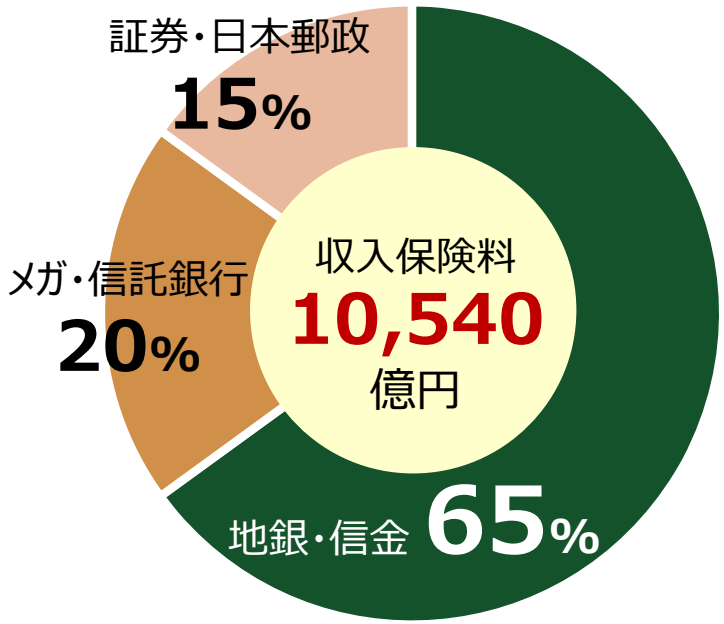
地銀・信金チャネルにおける
販売力の向上による安定的な収益拡大

収入保険料と販売チャネルシェア

2006年度



2014年度



© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

営業戦略

サポート体制の充実

最良のビジネスパートナーとして、高品質な付加価値を提供

毎期、約12,000名の募集人に研修を実施

研修のプライマリー

人財開発

14 カリキュラム

6 カリキュラム

セールスパーソン向け

マネージャーリーダー向け

“個”から“組織”へ拡充

2 カリキュラム

2 カリキュラム

組織開発

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

リスク・リターン・資本とALM戦略

安定的・継続的な成長に向けた収益構造の構築

1 リスク対比リターンを重視し資産規模に比例した収益の増加

キャッシュフローを契約通貨に固定しつつ、通貨スワップの活用により高収益かつ低リスクの他国債券へ投資する。

2 会計損益の安定化に資する保有区分の導入

金利感応度の高い負債＝売買目的有価証券、金利感応度の低い負債＝責任準備金対応債券を基本とした会計評価上のＡＬＭを実行し、損益の安定化を図る。

3 積極的なリスクコントロール手法の活用による投資機会の増加

金利スワップを活用したデュレーションコントロールにより、ＡＬＭを徹底しつつ投資銘柄選択の自由度の拡大を図る。

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

オペレーション戦略

「品質」の向上と「効率」の追求

コール・事務体制の整備・強化

お客さまサービスの強化

システムインフラの開発・構築

保険契約の一括管理システムの刷新（2013年7月）

事務プロセスの一元管理・処理システムの開発（2015年7月）

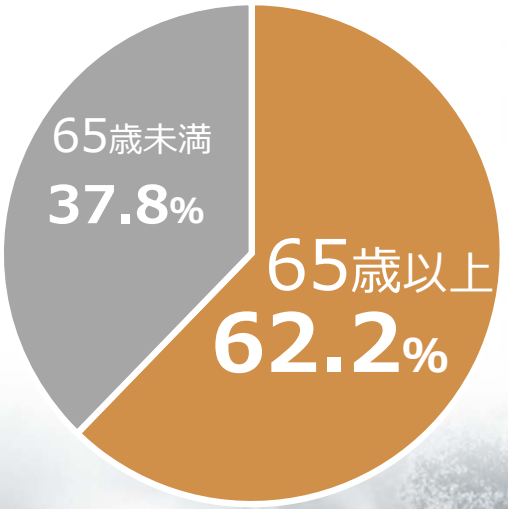
当社の高品質で多種多様な商品ラインアップの支えにも寄与

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

オペレーション戦略

高齢者に配慮した施策の拡充

保有契約年齢分布



国内の社会構造・環境の変化において超高齢社会を迎える中、
65歳以上が保有契約の**約62%**を占める当社として、
高齢者向けサービスの向上は重要な経営課題と認識し、
丁寧な対応、適切なサービスを能動的に提供している。

高齢者に配慮した主な取り組み

- ご家族同席勧奨
- 申込後の契約内容確認活動（サンキューコール）
- 高齢契約者の定期的現況確認
- 指定代理請求人指定勧奨活動
- ご家族登録サービスの開始　等

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

1 当社の概要

2 事業環境

3 経営戦略

4 将来ビジョン

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

Mission ～使命～

金融機関窓販に特化した専門会社として、
日本におけるバンカシュアランスの普及を推進する中で
ビジネスパートナーとともに成長し、
お客さまの多様な資産形成ニーズに応え続ける

Improvement ～向上～

全ての経営資源を金融窓販に投入した
プロフェッショナル集団として、
社員一人ひとりが更なる進化と弛まぬ成長を目指す

Contribution ～貢献～

MS&ADグループへの利益貢献を果たすとともに、
他のメガ損保グループにはないビジネスモデルとして
競合他社との差別化戦略による成長に貢献する

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.

本資料の問い合わせ先

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社
経営企画部
電話：03-3279-9001

免責事項

本プレゼンテーション資料の作成にあたり、三井住友海上プライマリー生命保険株式会社（以下「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。
本プレゼンテーション資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本プレゼンテーション資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本プレゼンテーション資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」「予期する」「計画」「戦略」「期待する」「予想する」「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、(1)事業を取り巻く経済動向、(2)保険業界における競争激化、(3)為替レートの変動、(4)税制など諸制度などの様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

© Mitsui Sumitomo Primary Life Insurance Company, Limited. All rights reserved.