

2025年2月7日

英国の大手金融サービス会社 Legal & General との戦略的業務提携、
米国の生命保険会社 Banner Life 等の買収合意について

明治安田生命保険相互会社（代表執行役社長 永島 英器、以下「当社」）は、英国の大手金融サービスグループである「Legal & General Group plc（以下、L & G）」と、新たに戦略的業務提携契約（以下「本提携」）を締結することについて本日（英国時間2月7日）、L & Gと合意しました。

本提携の主な内容は、①米国生命保険会社「Banner Life Insurance Company（以下「バナーライフ社」）」を傘下に有する、L & Gの米国持株会社である「Legal & General America, Inc.（以下「LGA社」）」の全発行株式の取得（以下「本件買収」）、②米国における年金リスク移転（以下「PRT」）事業の協業となります。

また、当社はL & Gとの中長期的なパートナーシップに向けた強固な関係構築を企図し、同社株式の5%相当を市場から取得（以下「本取得」）する予定です。

今後、関係当局による認可等を条件に、バナーライフ社は当社の完全子会社となる予定です。

1. 本提携の背景・位置づけ

当社は、2024年3月に公表した「MY Mutual Way II期（2024～2026年度中期経営計画）」において、「グループベースの持続的な成長」、および「お客さま・社会への還元の拡充」に向け、「国内生命保険事業におけるシェア拡大」を図るとともに、「資産運用の高度化」と「海外保険事業の拡充」を進めております。

海外保険事業については、「成長ドライバー（成長戦略）」の1つと位置づけ、先進国を中心とした新規投資と既存事業の強化・安定化に取り組むことで、海外の成長を積極的に取り込み、2026年度までに海外保険事業からの基礎利益相当額を1,000億円以上に拡大することをめざしています。また、相互会社である当社としては、このような持続的な成長を通じて、お客さまに「確かな安心」をお届けすることを使命として、海外保険事業に取り組んでおります。

L & G（本社：英国ロンドン、ロンドン証券取引所上場）は、1836年に創業した英国の伝統的な金融サービスグループであり、当社とL & Gは、2015年より資産運用業務を中心に人財交流を含め良好な関係を築いてきました。当社は、本提携により、海外保険事業の拡充を促進し、グループ全体でのさらなる収益拡大をめざしてまいります。

【ご照会先】
広報部 広報グループ TEL 03-3283-8054

明治安田生命保険相互会社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1



2. 本提携・買収の戦略的意義

(1) 米国個人生命保険市場へのアクセス

当社は、これまで団体保険事業を主力とする主要子会社「StanCorp Financial Group, Inc. (以下「スタンコープ社」)」を通じて、企業等の従業員を中心に米国生命保険市場で事業基盤を拡大してきました。

バンナーライフ社(本社:米国メリーランド州、株式会社(非上場))は、1949年創業の、全米50州(ニューヨーク州は同社子会社のWilliam Penn Life Insurance Company of New Yorkを通じて)で個人保険事業およびPRT事業を展開する生命保険会社です。当社は、本件買収によって新たに個人顧客等へのアクセスが可能となり、スタンコープ社の団体保険顧客とあわせ、米国の主要な顧客層を網羅できることとなります。

なお、当社の米国への累計出資額は約1.4兆円に及びますが、本件買収により、事業リスクの分散による収益安定化やグループ内のシナジー発揮が期待されます。

(2) 先進的なデジタル技術等の取得

バンナーライフ社が開発したビジネスプラットフォームは、世界最大の生命保険市場である米国において高い競争優位性を有しており、先進的なデジタル技術は、当社グループにおけるデジタル活用の発展にも貢献するものと期待されます。

(3) 米国におけるPRT事業の協業

PRT事業は、企業が保有する確定給付企業年金制度(DB)のリスクを保険会社に移転する取引であり、欧米を中心に近年急速に発展してきましたが、米国のDB市場は、世界最大の規模を有しており、今後も持続的に成長することが期待されています。当社は、PRT事業において英国首位のシェアを有するL&Gとの協業を通じて、その知見やノウハウを吸収しつつ、中長期的に安定収益を確保することを見込んでおります。

3. 本件買収の概要

(1) 買収対象

本案件の買収対象には、L&Gの100%子会社である米持株会社LGA社とその傘下に属する各社(バンナーライフ社およびその子会社、バミューダ再保険会社である「Legal & General America Reinsurance Ltd. (以下「LGAR社」)」等が含まれます。

(2) 買収金額

買収金額は、2,281百万米ドル(約3,522億円)です^(※)。当社は、バンナーライフ社等の買収対象各社の資産内容・事業内容等について、慎重に分析・検討を重ねたうえで、公正かつ妥当なものとしてこの価格を算出いたしました。(※)1米ドル=154.43円で換算

(3) 買収資金

本件買収のための資金については、当社の手元資金で対応いたします。なお、本件買収によるリスク管理面・収益面での支障はなく、本件買収後も当社は引き続き高い健全性を維持いたします。

(4) 買収スケジュール

本件買収については、各国の規制当局、米競争法当局の認可等を前提として、2025年度下半期にかけて手続きおよび買収を完了する見込みです。

4. 本取得(L & Gへの出資)について

L & Gとの中長期的なパートナーシップに向けた強固な関係構築のため、同社株式の5%相当(議決権比率ベース、実質的筆頭株主水準)を市場から取得する予定です。また、本取得およびリスク管理を目的として、金融機関との間で契約を締結することを予定しています。

今後は、海外プライベートアセット投資における提携を進めるほか、両社の発展に資する新たな協業領域についても検討・協議していく予定です。

【ご参考】

<L & Gの概要>

| | |
|-----------|---------------------------|
| 名称 | Legal & General Group plc |
| 所在地 | 英国ロンドン |
| 設立年 | 1836年 |
| 代表者の役職・氏名 | CEO: アントニオ・シモイス |
| 事業内容 | 持株会社(上場) |
| 従業員数 | 約10,500名(2024年12月現在) |

<バナーライフ社の概要>

| | |
|-----------|---|
| 名称 | Banner Life Insurance Company |
| 所在地 | 米国メリーランド州 |
| 設立年 | 1949年 |
| 代表者の役職・氏名 | CEO: マーク・ホルウェガー President-PRT: ジョージ・パームス |
| 事業内容 | 個人保険事業(定期保険)・PRT事業 |
| 従業員数 | 約900名(2024年12月現在)※LGA社兼務含む |

<LGA社の概要>

| | |
|-----------|-------------------------------|
| 名称 | Legal & General America, Inc. |
| 所在地 | 米国デラウェア州 |
| 設立年 | 2015年 |
| 代表者の役職・氏名 | CEO: マーク・ホルウェガー |
| 事業内容 | 持株会社(非上場) |
| 従業員数 | 385名(2024年10月現在) |

この文書は、いかなる証券についての投資募集行為を構成するものではありません。この文書は、当社が本業務提携に関する事項について一般に公表することのみを目的とする記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘その他これに類することを目的として作成されたものではありません。この文書は、英国、米国における証券の募集を構成するものではありません。2000年金融サービス・市場法(Financial Services and Markets Act 2000)に基づき、適切な認可を受けるか、適用される免除規定に該当する場合を除いて、英国において証券の募集又は販売を行うことは許されません。1933年米国証券法に基づき登録を行うか、登録の免除規定に該当する場合を除いて、米国において証券の募集又は販売を行うことは許されません。

以上

Legal & Generalとの提携および米国子会社買収の概要



1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ

2. 提携および買収の概要

3. 参考資料

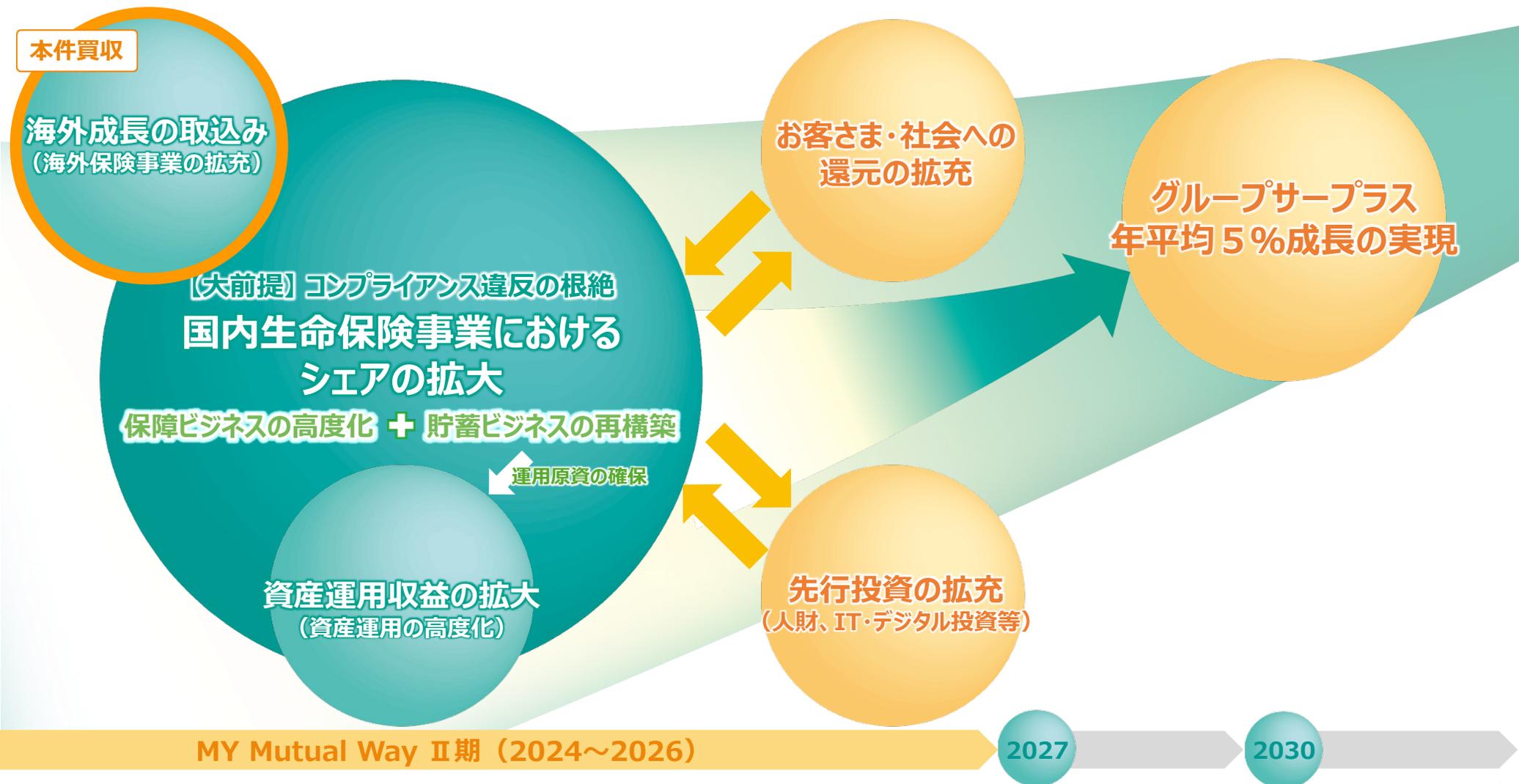
1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ

2. 提携および買収の概要

3. 参考資料

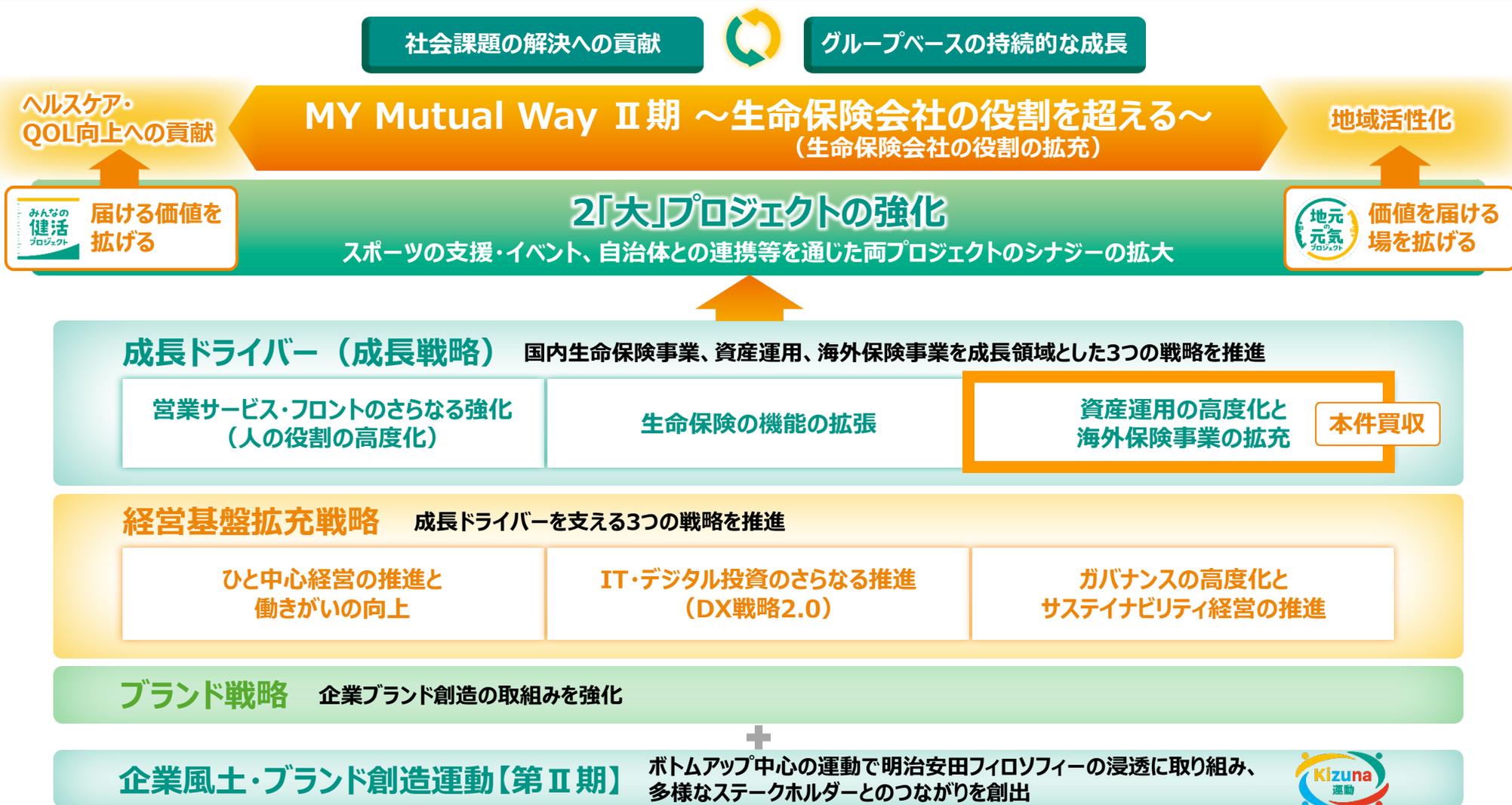
1-1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ①

- 「MY Mutual Way Ⅱ期」(2024-26年度)では、国内生命保険事業のシェア拡大をめざすとともに、資産運用収益のさらなる拡大、**海外成長の取込み**を進めることで、グループベースの持続的な成長を実現



1-1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ②

- 海外保険事業を「成長ドライバー（成長戦略）」の1つと位置づけ、**先進国を中心とした新規投資**と既存事業の強化・安定化に取り組むことで、海外の成長を積極的に取り込み
- これにより、2026年度までに海外保険事業からの基礎利益相当額を**1,000億円以上**に拡大



1 - 2. 当社における事業投資の基本的な考え方

- 相互会社である当社の海外保険事業は、**お客さまに「確かな安心」をお届けすること**を使命とし、そこで得られた利益を配当等として還元することを目的として取り組み

海外保険事業における投資の基本的な考え方

グループERMにもとづく規律ある運営

- 健全性を確保しながら、ESR水準に応じた経営判断
- リスクアパタイト方針との整合性

競争力ある事業基盤

- 中長期的な成長と収益拡大を可能にする特色ある商品・サービス、販売チャネル、顧客基盤等の保有

信頼できる経営陣と企業文化

- グループ共通の価値観を共有できる生命保険会社
- 現地の事業に精通した信頼できる優秀な経営陣

今後も伸展が見込める海外の成長を取り込むことで、グループベースでの持続的な成長に貢献

当社契約者利益の向上 = お客さまへの「確かな安心」のお届け

1-3. 当社海外保険事業のポートフォリオ

- 2016年に海外保険の中核基盤としてスタンコープ社を子会社化。同社によるボルトオン投資を通じて、世界最大の生命保険市場である米国で安定的な収益拡大を図りながら、事業ポートフォリオの強化にも取り組み
- 今回、Legal&General (L&G) 傘下の**米国バナーライフ社等の買収により、海外保険事業の拡大をさらに加速**

**バナーライフ社等の買収を含め、
米国への累計投資額は1.4兆円超**



**L&Gとの戦略的業務提携
同社米国子会社の買収合意**

2025

2024

2022

2016

2013

2012

2010

1976



ASEAN中核国の
タイ大手保険会社に出資



当時人口世界最大の
中国市場に進出



提携先のタラックスと共同で
ポーランド2社を買収

2026年売却予定



セキュリアン

レコードキーピング
事業買収



エレバンス

団体保険事業
買収



オールステート

任意加入型
団体保険事業
買収合意



米国における大型投資（約6,000億円）
によりスタンコープを子会社化

アブリスト

日本の生保会社
としてはじめて
インドネシアに進出

2023年事業撤退



日本の生保会社
としてはじめて米国生保
会社に経営参画

1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ

2. 提携および買収の概要

3. 参考資料

2-1. Legal & Generalとの提携について

- 当社は、2015年からLegal & General Investment Managementと業務提携をスタート
- 今般、これまでの提携関係に加え、戦略的業務提携や米国子会社の買収について合意
- 今後も将来に向けた協業の可能性を引き続き検討

アセットマネジメント事業における業務提携

資本提携・複数事業での協業



2015年

Legal & General Investment Managementとの業務提携

当社向けの外国債券運用商品の開発・提供

トレーニー派遣を含む人財交流

アセマネ事業における情報交換・ノウハウ共有

2025年

Legal & General Groupとの戦略的業務提携

L & G 株式5%取得

米国子会社バナーライフ社^(注1)の買収

米国年金リスク移転(PRT)事業における協業

プライベートアセット投資における提携

将来に向けて

追加的な協業の可能性

について今後検討

(注1) 買収対象には、L & Gの米国持株会社とその傘下に属する各社（バナーライフ社およびその子会社、バミューダ再保険会社等）を含む

2-2. バナーライフ社買収の戦略的意義

- バナーライフ社は、全米で個人定期保険事業およびPRT事業を展開し、近年順調に業績を拡大
- 「個人生命保険市場へのアクセス」「先進的なデジタル技術」「PRT事業」等の利点を有するバナーライフ社の子会社化を通じ、当社グループは米国生命保険市場における収益基盤をよりいっそう強化

◆ バナーライフ社の強みと本件買収の効果

① 個人生命保険市場へのアクセス

- バナーライフ社の主な顧客層は、個人事業主・中間富裕層等の個人顧客
- スタンコープ社が主力とする団体保険市場に加え、個人生命保険市場にもアクセスが可能となり、海外保険事業のポートフォリオ多角化、収益安定化が期待

② 先進的なデジタル技術等の取得

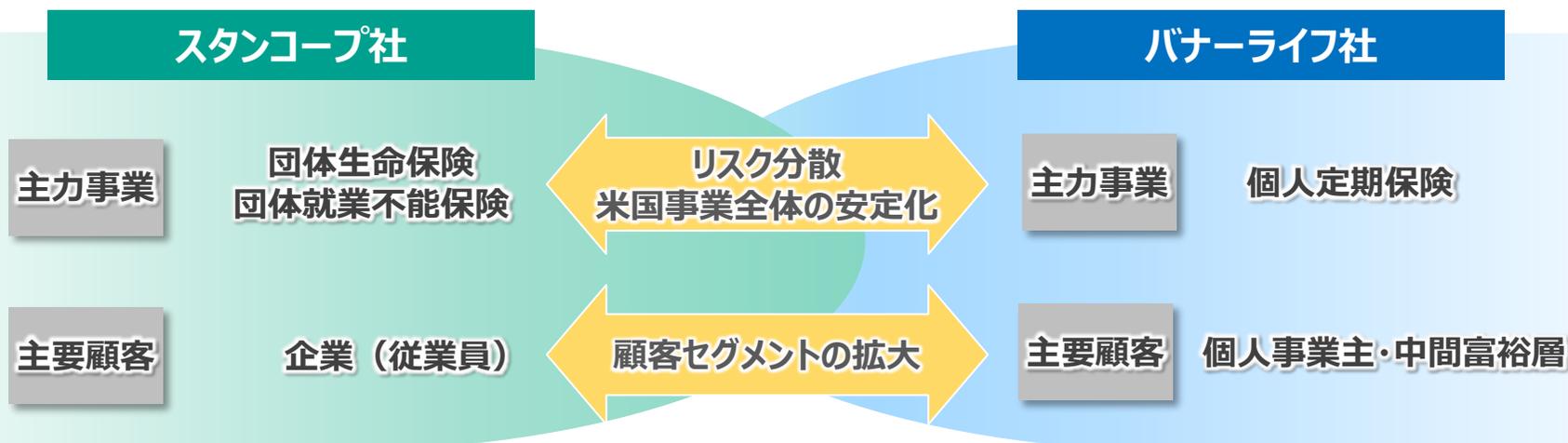
- バナーライフ社は、人工知能や機械学習を活用し、新規保険契約の締結を迅速に処理するためのビジネスプラットフォームを開発・運用
- 世界最大の生命保険市場である米国における先進的技術は、明治安田グループとしてのデジタル活用発展にも寄与
- 再保険スキームや資本調達スキーム等のノウハウ取得・知見の蓄積

③ 米国におけるPRT事業の協業

- 近年急速に市場が拡大しており、かつ、中長期的に安定的な収益が見込めるPRT事業に参入
- L&Gは、PRT事業において英国および米国で豊富な経験を有しており、知見・ノウハウの吸収が期待

2-3. 本件買収の戦略的意義①個人生命保険事業へのアクセス

- 当社は、これまで団体保険事業を主力とする主要子会社スタンコープ社により、企業等の従業員を中心に米国生保市場で事業基盤を拡大
- バナーライフ社の子会社化により、**個人顧客層を取り込むことで米国生保市場の顧客層の大半をカバー**できるとともに、米国事業の収益拡大およびポートフォリオの多角化による収益安定化、グループ会社間のシナジー発揮が期待



戦略的意義

収益拡大・安定化

- 団体保険市場は、経済成長に支えられ堅調に成長してきた一方、景気動向の影響を受ける傾向
- 景気に左右されにくい個人保険を加えることで、収益拡大・安定化を見込む

米国生保市場の顧客層の大半をカバー

- スタンコープ社は団体保険事業を通じて企業（従業員）を中心とした顧客基盤を保有
- バナーライフ社の主要顧客は、個人事業主・中間富裕層であり、スタンコープ社とあわせて、**米国生保市場の主要な顧客層を網羅**

シナジー発揮

- 高度なデジタル技術を活用した保険引受プラットフォームや再保険の活用、資産運用等について、グループ会社の相互発展に向けたシナジー発揮が期待

2-4. 海外保険事業における生命保険事業の考え方

- 当社海外保険事業は、個人保険や団体保険事業等、**市場および事業の成長により持続的な収益拡大が可能なオープン型ビジネスを事業の根幹として取組み**
- **クローズド型ビジネスでは、規模が大きく十分な開拓余地がある市場からの安定収益獲得と、既存の保障事業の死亡リスクとPRT事業の長寿リスクによる分散効果が見込めるため、PRT事業に限定して取組み**

オープン型ビジネス

- 保険引受からアフターフォロー、保険金支払等のサービスを提供する伝統的な生命保険事業
- 新契約の獲得や継続保険料等のフローを拡大することで、事業規模の拡大が可能
- 市場および事業（商品、販売、引受、プライシング、資産運用等）の成長・高度化を通じて、収益拡大をめざすビジネスモデル

当社における定義



海外保険事業の成長の根幹。
海外保険市場の高い成長性を取り込む

クローズド型ビジネス

- PRTや個人保険の販売停止済み既契約ブロックの取得等、新契約の獲得や継続的な保険料の流入による事業規模の拡大が原則として無い事業（ストックビジネス）
- 事業効率や資本効率、資産運用のパフォーマンス向上等により、収益拡大をめざすビジネスモデル



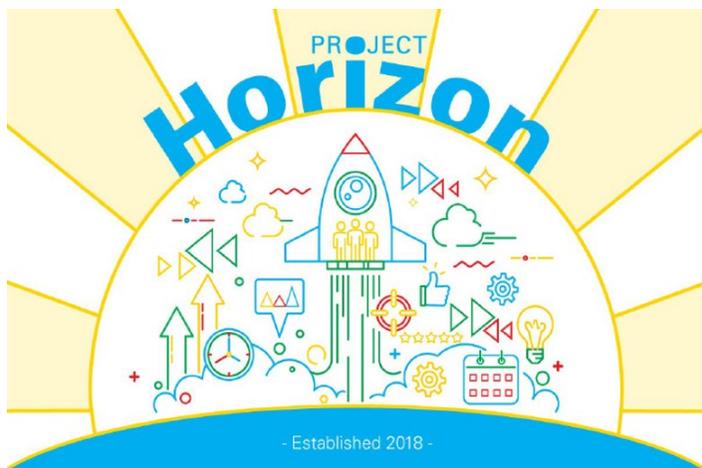
未開拓市場からの安定収益獲得。
既存保障事業とのリスク分散

当社米国事業

狙い

2-5. 本件買収の戦略的意義②先進的なデジタル技術等の取得

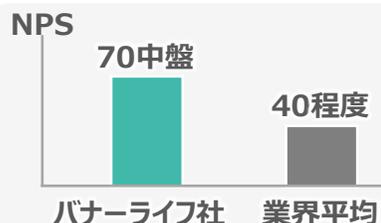
- バナーライフ社が開発したビジネスプラットフォーム「Horizon」は、加入手続き日数の大幅削減や即時引受の実現等により、顧客利便性を大きく向上。米国定期保険市場において高い競争力を有し、2023年新契約年換算保険料は全米第3位に躍進
- 同社が有する米国における先進的なデジタル技術は、当社グループのデジタル活用の発展にも貢献可能



Horizonの概要

- 保険契約申し込みから見積もり、引受審査、契約提案、保険料収納、保険証券発行までの一連のプロセスを迅速に処理するためのビジネスプラットフォーム
- 米国の生命保険契約では、顧客や代理人等によってアナログ作業で行なわれることが多く、契約プロセスの複雑さや煩雑さ、プロセス完了までに長期間を要することが課題
- Horizonは、人工知能や機械学習の活用によって上記課題を解決し、顧客や代理人等から高い評価を獲得

顧客からの高い評価



顧客の商品・サービスに対する推奨度をはかるネット・プロモーター・スコア（NPS）^{（注1）}において、**業界平均を大きく上回る評価**

Horizonの導入効果

| | | | |
|-----------|------|---|------|
| 加入手続き日数 | 約60日 | ➡ | 約14日 |
| 即時引受の割合 | 0% | ➡ | 約40% |
| 手作業での処理割合 | 100% | ➡ | 約30% |

将来的には、世界最大の保険市場である米国の先進的なデジタル技術を当社グループの発展に活用

（注1） NPSでは、顧客は商品・サービスの推奨度を10点満点で評価。スコアは-100から+100で算出され、数値が大きいほど顧客の評価は高い

2-6. 本件買収の戦略的意義③ (1) PRT事業について

- PRTは、企業が保有する確定給付企業年金制度（DB）のリスクを保険会社に移転する取引
- なかでも、世界最大のDB市場を持つ米国では、PRTの市場規模は約50兆円（注1）へと成長

PRT事業の概要

PRTは、企業が確定給付企業年金のリスクの全てまたは一部を保険会社に移転する取引。保険会社はリスクを引き受ける代わりに年金資産の移管に加えて手数料を受領



引受保険会社には、優れた財務基盤や資産運用能力、DB加入者に対するサービス等が求められる

PRT事業における経験と実績を有するL&Gと高い財務健全性を有する当社が協業することで競争力が強化

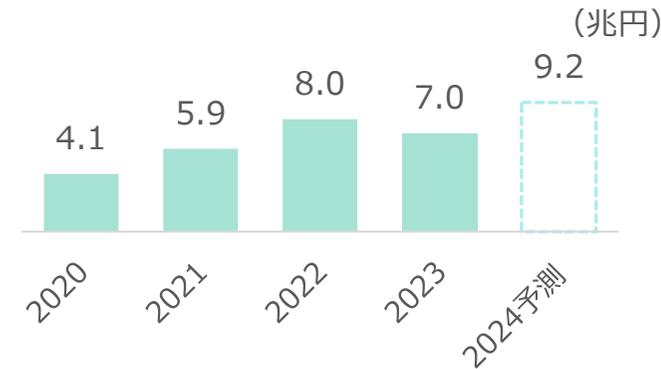
米国PRT市場

米国の確定給付企業年金市場は世界最大。年々、PRTの移管額は増加しているものの、400兆円以上が未移管であり、今後も成長が続く見通し

市場規模



PRT移管額の推移 (新契約ベース)



出所：LIMRA

主要プレイヤー

20以上の保険会社が米国PRT市場に参入

Athene、corebridge、L&G、MassMutual、MetLife、New York Life、Prudential 等

(注1) 円換算レートは2025年1月末のレートを使用 (1USD=154.43JPY、1GBP=191.69JPY)

2-7. 本件買収の戦略的意義③ (2) PRT事業の協業

- 米国のPRT市場は、世界最大規模かつ近年急速に拡大
- 当社は、L&Gとの協業でバナーライフ社を通じてPRT事業に参入することでリスクを抑制しつつ、知見・ノウハウと収益獲得・拡大をめざす

PRT事業の協業により世界最大規模のPRT市場である米国市場へ参入

戦略的意義



成長市場からの収益獲得

- 米国のPRT市場は世界最大規模かつ近年急速に拡大中
- 当社資本が加わることで、より高収益が狙える大型案件に参入可能。それにより、収益規模および効率の向上が見込める



リスク分散

- PRT事業により長寿リスクを保有することで、定期保険事業を中心とした個人保険事業の保有する死亡リスクとの分散効果が働き、米国事業全体のリスク分散に貢献

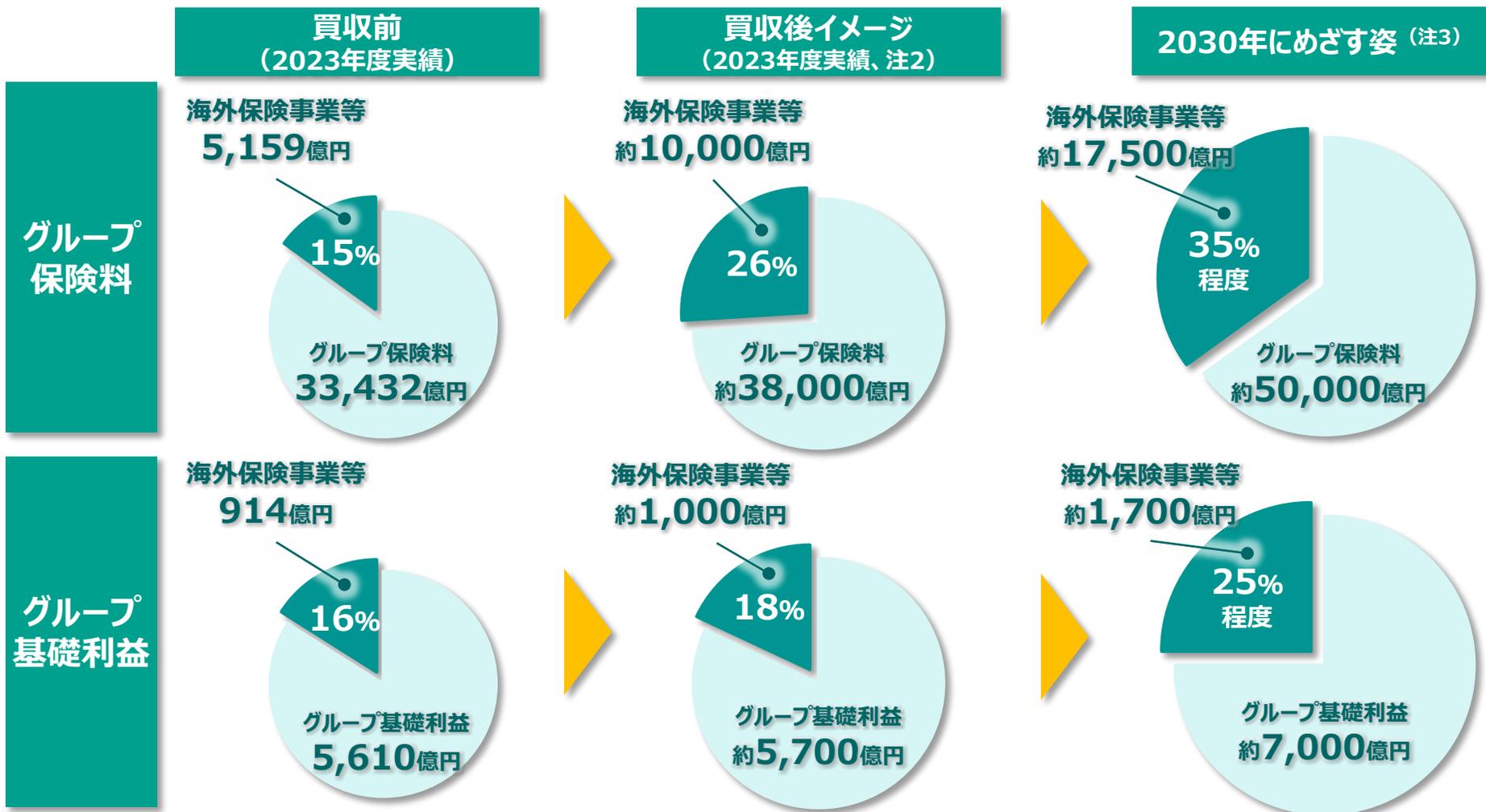


知見・ノウハウの吸収

- L&Gは、PRT事業における世界有数のプレイヤー
- 当社は、協業によりL&Gの持つ知見やノウハウを吸収し、生命保険事業の根幹を大切にしながら、さらなる可能性を探求

2-8. 本件買収によるグループ保険料・基礎利益への貢献

- 本件買収により、海外保険事業等^(注1)からの保険料等収入は1兆円を上回り、基礎利益相当額は1,000億円を超える見通しで、グループ収益に占める海外保険事業等の割合が拡大



(注1) 海外保険事業等は、海外保険事業に国内生命保険事業以外を合算した数値 (注2) 当社とバンナーライフ社の2023年度業績の単純合算ベースの試算値 (注3) 2030年にめざす姿のグループ保険料・基礎利益は、現中期経営計画期間と同様の成長率と仮定した概算値

2-9. バナーライフ社の会社概要

- バナーライフ社は、個人保険事業およびPRT事業を全米で展開
- 企業理念は、「保険を通じて家族とビジネスの守りを強化する」であり、お客さまのファイナンシャル・ウェルビーイングの向上に注力

| | | | | | |
|------|--|-------|-------------------|------|----------------|
| 名称 | Banner Life | 会社形態 | 株式会社（非上場） | 代表者 | CEO：マーク・ホルウェガー |
| 設立 | 1949年 | 本社所在地 | 米国 メリーランド州 フレデリック | 従業員数 | 約900名 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> • 個人保険事業（定期保険） -全米50州で事業を展開。同商品の2023年新契約年換算保険料は全米第3位 • PRT事業 -2015年に参入以降、順調に業績拡大。2023年時点での新契約高累計額は100億ドルに到達 | | | | |

収入保険料（注1・2）

個人保険事業



PRT事業



外部格付

| | |
|----------|-----------------|
| S&P | AA ⁻ |
| Fitch | AA ⁻ |
| A.M.Best | A ⁺ |

（注1）円換算レートは2025年1月末のレートを使用（1USD=154.43JPY）

（注2）2022年以前はIFRS4、2023年はIFRS17ベースの数値

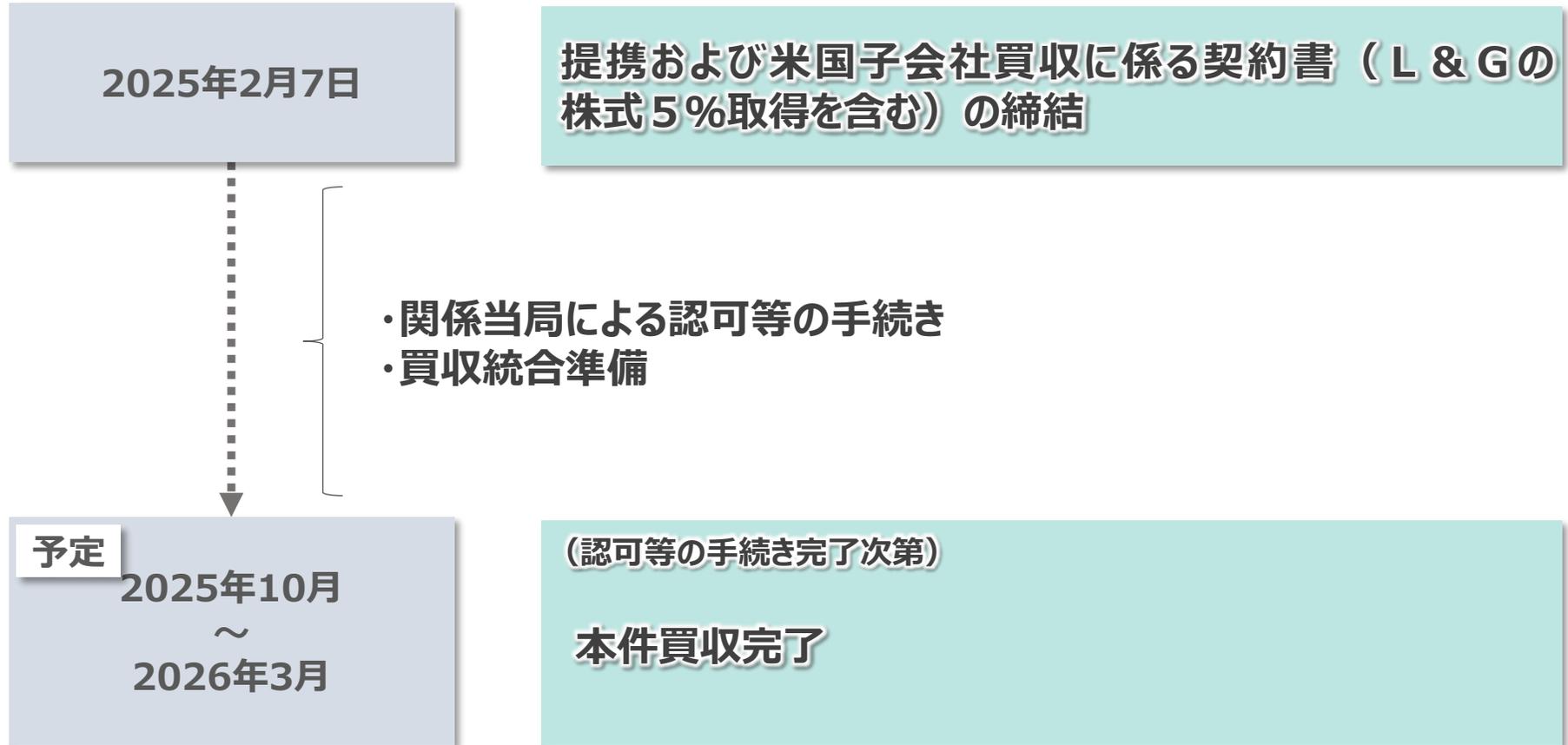
2-10. Legal & General の会社概要

| | |
|-------|---------------------------|
| 名称 | Legal & General Group plc |
| 設立 | 1836年 |
| 本社所在地 | 英国 ロンドン |
| 代表者 | CEO : アントニオ・シモイス |
| 総資産 | 約100兆円 |
| 従業員数 | 約10,500名 |



| | |
|----|--|
| 概要 | <ul style="list-style-type: none">□ Legal & Generalは、1836年に設立された英国の主要な金融サービスグループの一つ□ 事業内容は、互いの相乗効果が高い生命保険（個人向け貯蓄・保障）事業・リタイアメント事業・資産運用事業を運営□ グループ全体で責任投資に取り組み、社会的責任と顧客の長期的な貯蓄と投資のニーズに対応 |
|----|--|

2-11. 今後のスケジュールについて



1. 当社戦略における海外保険事業の位置づけ

2. 提携および買収の概要

3. 参考資料

(参考1) 米国定期保険市場について

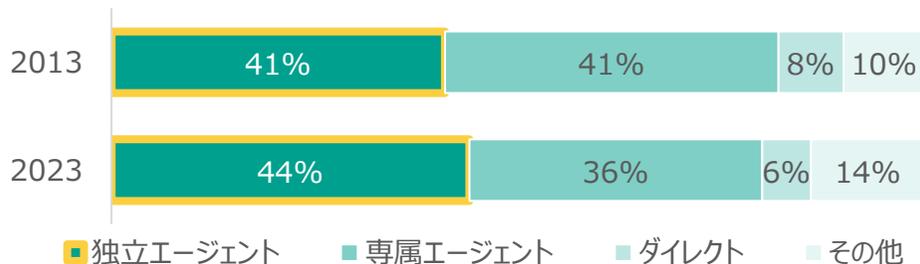
- 世界最大の生命保険市場の約19%を占め30億米ドルの市場規模を有する安定的な成長市場
- 新規契約高の上位5社の合計シェアが約37%と非寡占化市場。バナーライフ社は2023年度の保険金額（新契約）で第3位
- 販売チャネルは独立エージェント経由のシェアが拡大。近年はデジタル活用によるプライシングや保険引受等のニーズが拡大

米国定期保険市場

個人向け生命保険市場規模（新契約年換算保険料）



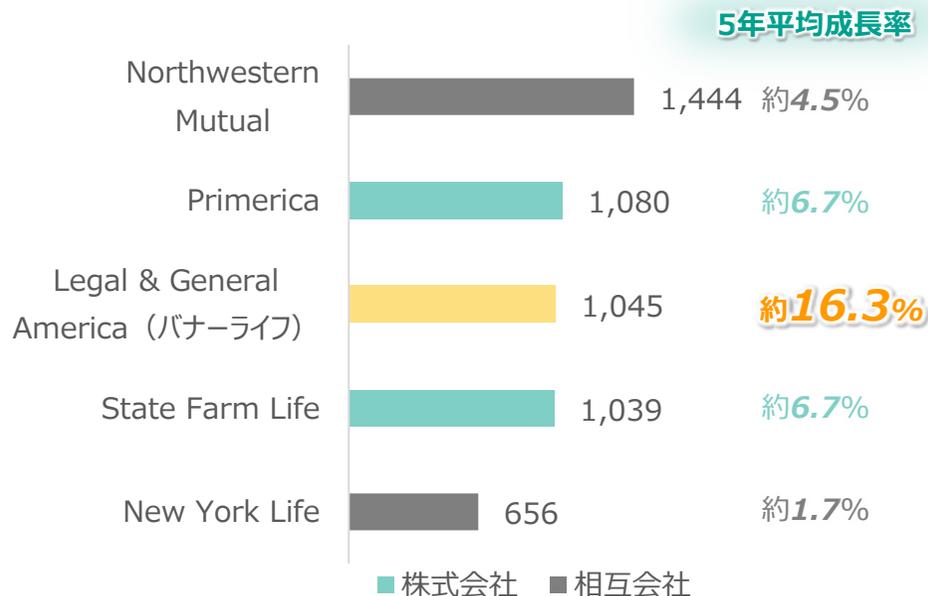
個人向け定期保険の販売チャネルの特徴



出所：LIMRA

主要プレイヤー

2023年保険金額（新契約）ベース（億米ドル）

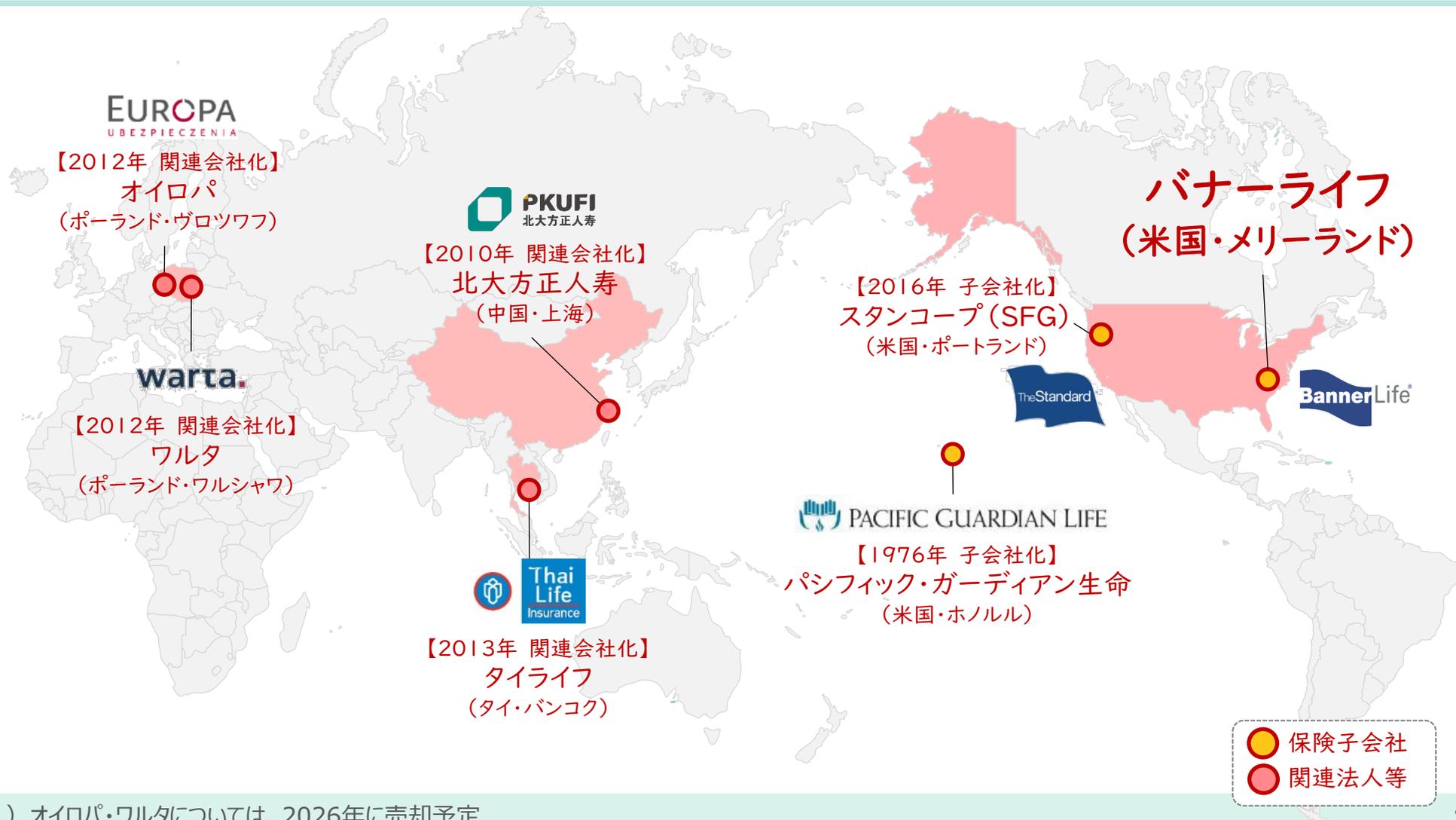


上位5社シェア 約37%

出所：法定開示資料、S&P Global

(参考2) 当社の海外保険事業について

- ・ バナーライフ社を加えて、当社の海外保険事業は4か国7社で展開 (注1)



(注1) オイロパ・ワルタについては、2026年に売却予定