

当社による株式会社ベネフィット・ワンへの 公開買付提案のご説明資料

2023年12月7日

第一生命ホールディングス株式会社



Dai-ichi Life
Holdings

I. 当社グループの概要・事業戦略の方向性	P3
II. 本件で目指すベネフィット・ワンのバリューアップ	P6
III. 本提案内容	P15

【ディスクレーマー】

- 資料は、株式会社ベネフィット・ワンの株式の買付けの申込み又は売付けの申込みの勧誘を目的として作成されたものではありません。
- 本資料には、株式会社ベネフィット・ワンおよび第一生命ホールディングス株式会社及び第一生命グループ(以下「当社」といいます。)に関する予想、見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、当社が本資料作成時点において入手できた情報に基づき、当該時点における予測等を基礎とし、かつ一定の前提に基づき、一定の仮定を置いて行われているものです。これらの記述やその前提及び仮定は、客観的には正確ではない可能性があり、又は将来実現しない可能性があります。
- 本資料に含まれる情報は、一般に利用可能な手段を通じて得られた情報のみに依拠しており、かかる情報の正確性、完全性、妥当性等について、当社は独自の検証を行っておらず、これらの点に関していかなる保証も行わないものではありません。



当社グループの概要・事業戦略の方向性

当社グループの概要

▶ お客さまとお客さまの大切な人々の “**一生涯のパートナー**” であり続けるために、グループビジョン “**Protect and improve the well-being of all**” のもと、各社がそれぞれの地域で、将来にわたってすべての人々が世代を超えて安心して満ち、豊かで健康な人生を送れる well-being(幸せ)に貢献していきます

Vision

私たちの目指す姿

すべての人々の幸せを守り、高める。

Protect and improve the well-being of all

Values

私たちの大切にしている価値観

グループ企業行動原則 (DSR憲章)

Dai-ichi's Social Responsibility Charter (DSR Charter)

Brand Message

理念体系を支える私たちの想い

いちばん、人を考える

People First

企業価値(2023年9月末時点)					
時価総額 3.0兆円	グループEEV 7.9兆円	株主総利回り(TSR) +74% (2021年3月末~2023年9月末)			
強固で安定した財務健全性			財務格付け(2023年7月末時点)		
資本充足率(ESR) 226%	連結ソルベンシー・マージン比率 704.1%	第一生命ホールディングス AA- (JCR)	第一生命 AA (R&I, JCR)	AA- (Fitch)	A+ (S&P, A.M. Best)
グループ資産・利益規模					
連結総資産 61.5兆円	連結純資産 2.8兆円	連結経常収益 9.5兆円	連結当期純利益 1,923億円	グループ修正利益 (2023年度予想) 2,700億円程度	グループ修正ROE (2023年度予想) 8.0%程度
業界をリードするESG評価					
PRI 投資・スチュワードシップ方針、不動産投資において最高評価である「5」を獲得	CDP(国際環境NGO) 気候変動に関する調査で最高評価の「Aリスト」企業に選定	DJSI Dow Jones Sustainability Asia Pacific Indexの構成銘柄に選定			

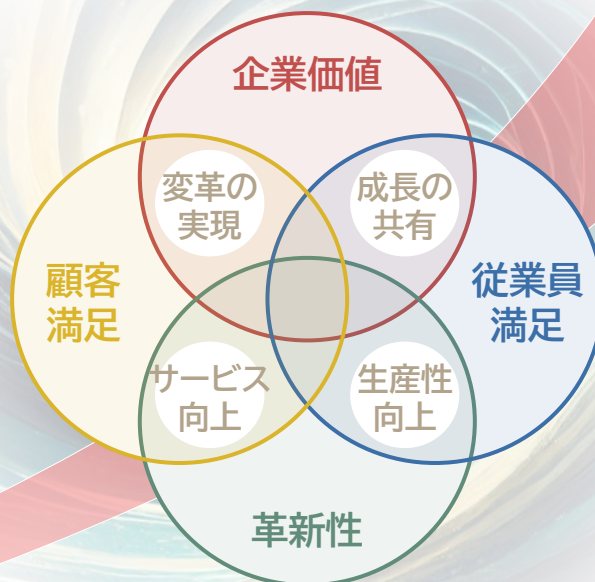
※ 記載のある場合を除き、2022年度末時点の数値を掲載

事業セグメント・グループ会社				
国内保険事業	顕在化する社会課題の解決と、デジタル化の潮流を捉えた商品・サービスの改革に取り組む国内事業			
	 一生涯のパートナー 第一生命 Dai-ichi Life Group	 第一フロンティア生命 第一生命グループ	 「あつたるいびき」をいちばんに ネオファースト生命 第一生命グループ	 ipet HOLDINGS
海外保険事業	先進国(安定市場)から新興国(成長市場・アーリーステージ)まで、9カ国のさまざまな成長ステージに展開			
	 Protective	 TAL	 partners life	 DAI-ICHI LIFE Gân bó dài lâu.
その他事業	資産形成を支える高度な資産運用機能、シンクタンク、ヘルスケアサービス、不動産サービス等			
	 Asset Management One	 Vertex Investment Solutions	 株式会社 第一生命経済研究所 Dai-ichi Life Group	 DAI-ICHI BUILDING 第一生命グループ

- ▶ 2024-26年度の次期中期経営計画は、2030年にグローバルトップティアの保険グループになることを目指し、不退転の覚悟で変革に果敢に挑む3年間と位置付ける想定です
- ▶ その中で、国内事業においては、抜本的な生産性・効率性の向上やエコシステム構築を軸とした国内事業戦略を実行し、企業価値の拡大に向けた盤石な事業基盤の構築を目指していきます

次期中期経営計画の位置づけ

- お客さま・従業員の満足度、革新性の向上に加え、国内保険グループにおいてトップレベルの企業価値の実現を目指す



国内グループ全体の事業戦略

- 保険業から保険サービス業への進化
- デジタルを活用した新規エコシステムの構築
- 非保険領域における事業スケールの獲得





本件で目指すベネフィット・ワンのバリューアップ

- ▶ 持続的な企業価値の向上のため、人的資本経営の重要性はますます高まっており、各企業において課題解決を模索している状況だと認識しております
- ▶ 当該状況下において、ベネフィット・ワンの固有サービスに当社の持つサービスを上乘せ提供することで、企業課題を総合的に解決し、BtoEサービスの更なる付加価値向上・競争力強化に繋がります
- ▶ 当社の企業顧客基盤を活用いただくことで、ベネフィット・ワンのBtoEサービスのスケールの更なる拡大を実現します

企業とのリレーション強化

両社が持つ固有のサービスの融合

ベネフィット・ワン	福利厚生サービス 健康増進サービス その他BPO 給付払い
×	団体保険 団体年金 デジホ(オンライン完結保険) iDeCo Healstep



Dai-ichi Life Group

福利厚生ソリューションの提案力向上

総合福利厚生プラットフォームとしての強み

- 新商品・サービスの共同開発
または新規買収
- ソリューションの充実による
提案力強化
- サービス提供先への
クロスセル/アップセル

企業課題の総合的解決



ベネフィット・ワンのバリューアップへ向けて当社が提供可能な支援

- ▶ 福利厚生事業・ヘルスケア事業のみならず、様々な事業・領域・地域で協業することで、ベネフィット・ワンの成長加速を目指します
- ▶ 弊社グループの経営資源を有効活用していただくことで、シナジーを発現し、ベネフィット・ワンの成長を加速します



その他

経営支援、コストシナジーの追求

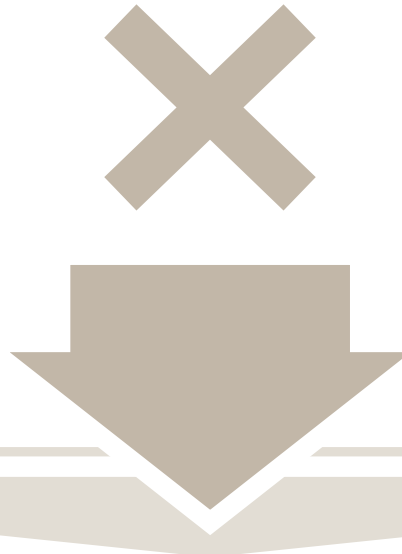
- ▶ 財務支援による、M&Aの更なる加速
- ▶ 当社によるデジタル面でのサポート
- ▶ 法人会員向け情報提供

- ▶ 「給トク払い」における会員基盤の拡大とサービス拡充
- ▶ お客さま対応体制の増強
- ▶ 重複する事業領域におけるシステム・事務オペレーションの集約・統合

- ▶ ベネフィット・ワンの成長及び企業課題・社会課題の総合的な解決に、当社がビジネスパートナーとして貢献いたします



法人のお客さま数	160,000 社
支社	92 拠点
営業オフィス	1,153 拠点
営業担当	約 40,000 人



ベネフィット・ワン

福利厚生サービス
導入企業数 **15,600**団体

福利厚生事業お客さま数 **948**万人

うち、大手企業（1,000名以上） 421万人
 うち、中堅・中小企業（1,000名未満） 264万人
 うち、公務団体 264万人

「大手企業から中堅・中小まで、全国で顧客基盤を拡大」

- ▶ ベネフィット・ステーションに当社グループの健康増進アプリ「QOLism」を提供することで、ヘルスケアデータを基にした福利厚生サービスを通じ、お客さま体験価値向上に貢献できます
- ▶ 当社が連携協定を結んでいる自治体、ナショナルセンターの基盤を活用し、地域に根差した健康増進活動の推進、正しい情報提供や予防啓発の促進が可能となります
- ▶ 今後も、当社グループは健康・医療分野における事業拡大を進めていく予定であり、それらのサービスについてもベネフィット・ワンに提供可能となります

事業領域

提供サービス

提供イメージ

ベネフィット・ワン

福利厚生

パッケージ化された
福利厚生メニューを提供

ベネフィット・ステーション

アプリ、Web



法人のお客さま

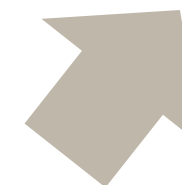
Dai-ichi Life
Group

ヘルスケア

健康的な
生活習慣促進をサポート



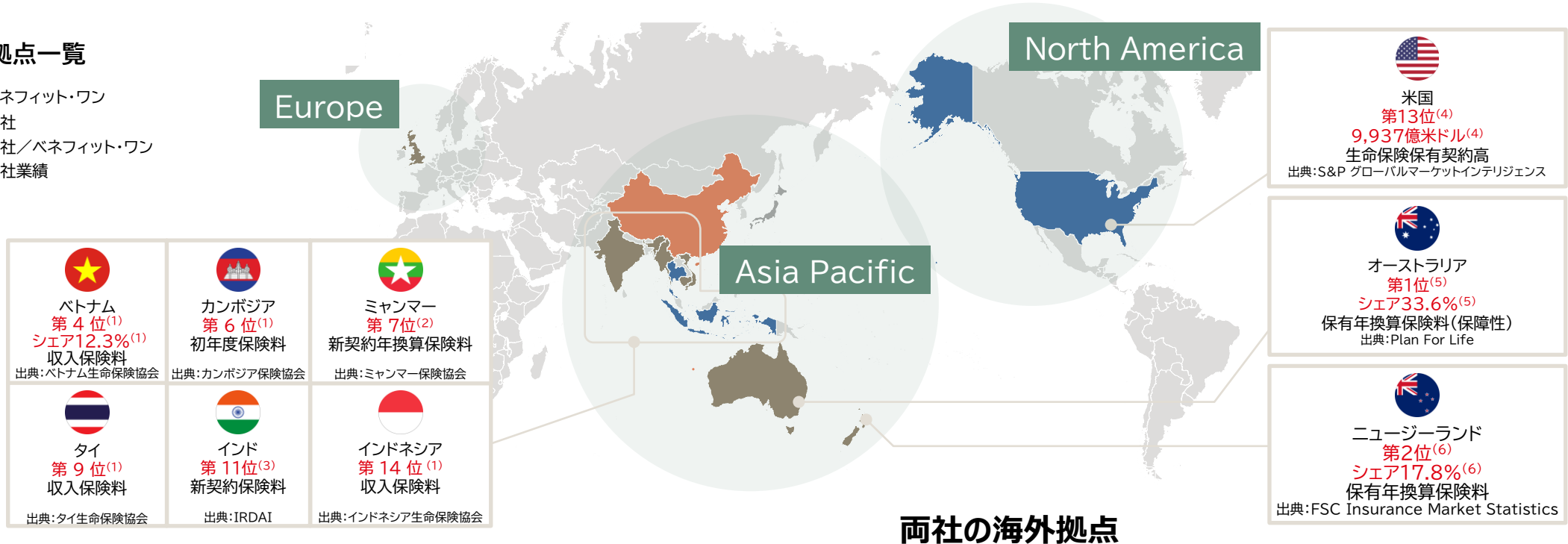
アプリ



- ▶ 当社海外拠点に於いて、企業向けビジネスを展開している地域での海外版ベネフィット・ステーションの展開をサポートします
- ▶ システム・事務オペレーションの集約等、ベネフィット・ワンと当社の海外事業展開におけるコストシナジーの発出を目指します

海外拠点一覧

- ベネフィット・ワン
- 当社
- 当社/ベネフィット・ワン
- 当社業績



両社の海外拠点

	USA	UK	AUS	NZ	CHN	SIN	VN	TH	IND	IDN	KH	MY
ベネフィット・ワン	○				○	○	○	○		○		
Dai-ichi Life Group	○	○ ⁽⁶⁾	○	○			○	○	○	○	○	○

(1) 2022年度実績 (FY2022/12)、(2) 2022年度実績 (FY2022/12) 国営除く、(3) 2022年度実績 (FY2023/3)、(4) 2022年度末時点 (2022/12末)、(5) 2022年度末時点 (2023/3末)、(6) 2022年にYuLife Limitedに出資。調査拠点あり

その他 当社によるベネフィット・ワンのPMI・ガバナンスイメージ

- ▶ 当社のPMIの基本的スタンスとして、買収先の経営陣を尊重し、当社グループのノウハウや資金力の潤沢な提供による、買収先の自足的な成長を志向しております
- ▶ 当社は国内外で多くのM&Aを実行し、これまでも、マーケット特性に応じた機動的な資本支援を行うことで、成長機会を的確に捕捉してきました



2011年：生命保険事業を展開する豪州TAL社の買収

2015年：米Protective Life Corporation社の子会社化

2023年：アイペットホールディングスの子会社化

経営陣

- TAL社による内部登用や新たに任命したCEOが自ら選任したチームを尊重
- 買収時のCEO・Managing Directorは2014年までGroup CEOを務め、後継者もTAL社の内部昇格者から任命

- 買収以降も、買収時のCEO・CFOを含む現地経営陣の意思を尊重した体制を維持
- 現CEOは買収時のCFOで内部昇格者から任命

- CEOや主要な役員を始めとした既経営陣は、従来通りペット向け保険事業の経営をリード

サポート

- 現地経営陣によるM&Aを積極的にサポートし、資金提供（2018年Suncorp Life社、2021年Westpac Lifeの買収等）
- Westpac買収後、TALの豪市場シェアは3割強になり、首位の座を固めた

- 現地経営陣によるM&Aを積極的にサポート（2016年Genworth Financial社の定期保険ブロック、2018年Liberty Life社の個人保険・年金ブロック、2019年Great West Life社の個人保険・年金ブロック等にかかる既契約ブロックの買収等）

- 資金面でのバックアップによる財務健全性向上と機動性確保、人財派遣を通じた体制整備、業務品質向上、システム刷新等でのサポート等を実施

ベネフィット・ワンを中核に据えた「ベネフィット・ワン経済圏」の構築を目指します

- ▶ 当社が、ベネフィット・ワンのサービス拡充を支援することで、ベネフィット・ワンのBtoEプラットフォームの更なる進化が見込めると確信しています
- ▶ ベネフィット・ワンのシステムを中心に据えた、Well-beingサービスを提供するエコシステムを構築し、両社一体となり「ベネフィット・ワン経済圏」を共に創造することを目指します

「ベネフィット・ワン経済圏」の構築



- ▶ 豊富な業界経験と実績を擁するベネフィット・ワンの現経営陣及び従業員の皆様の高いモチベーションが、ベネフィット・ワンの今後の成長に必要な不可欠だと考えております
- ▶ 今後の経営方針及び経営体制の具体的な内容については、ベネフィット・ワンの皆様と協議を行った上で決定する方針です。原則として現状の経営体制を維持し、引き続き今後の成長を主導していただくことを想定しております

経営陣

- ▶ 現在の経営体制を刷新・変更する予定はございません
- ▶ 適切なガバナンスを目的として、当社グループより役職員の派遣を行うことも選択肢の一つとして検討しておりますが、具体的な経営方針及び経営体制については、ベネフィット・ワンの企業価値をさらに向上させる観点から、ベネフィット・ワンの皆さまと協議を行った上で決定したいと考えております
- ▶ 経営陣に対して、適切なインセンティブ・プランの設計・導入を検討しております

従業員

- ▶ ベネフィット・ワンの従業員の雇用及び雇用条件の変更を行う予定は特段ございません
- ▶ 従業員の皆様に対して、適切なインセンティブ・プランの設計・導入を検討しております

お客さま・取引先

- ▶ ベネフィット・ワンの商号やサービス名を変更する予定は特段なく、既存の取引関係を維持する予定です

その他のステークホルダー

- ▶ 既存の関係を尊重し、従来通りの良好な関係を継続いたします

本提案内容

当社の提案する公開買付けの主要な条件

- ▶ 当社は、ベネフィット・ワン及びパソナグループ(“パソナ”)から賛同が得られることを原則として、当社がパソナ保有株式を含むベネフィット・ワン株式の全てを取得する取引を提案します

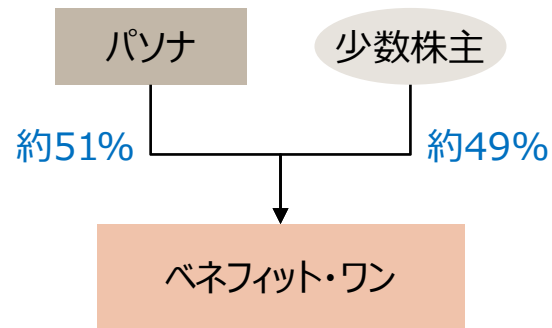
公開買付者	▶ 第一生命ホールディングス株式会社
対象者	▶ 株式会社ベネフィット・ワン
公開買付期間	▶ 2024年1月中旬を目途に開始予定 ▶ 公開買付期間は原則として20営業日予定
取得価格 (1株当たりの株式価値)	▶ 1株当たりの株式価値は、1,800円を予定 ▶ ベネフィット・ワン及びパソナから必要な情報を入手後、法人税法に定めるみなし配当の益金不算入規定の適用により見込まれるパソナの税務メリットをパソナ・少数株主間で按分し、公開買付価格に上乘せする予定 <ul style="list-style-type: none"> ▶ 按分後のベネフィット・ワン少数株主へ支払う対価(公開買付価格)は、1株当たり株式価値(=公開買付価格と自己株式取得価格の加重平均値)よりも高い水準で設定 ▶ パソナへ支払う対価(自己株式取得価格)は、表面上、1株当たり株式価値より低くなりますが、税務メリットを踏まえると、より大きな経済効果を得ることが可能。エムスリー公開買付価格を有意に上回る公開買付価格による公開買付けに応じた場合と同等の経済効果が得られる
パソナとの合意書締結	▶ パソナが当社及びエムスリー等が実施する公開買付けに応募しないこと、公開買付け後にベネフィット・ワンが実施する自己株式取得に応じてパソナが保有するベネフィット・ワン株式を売却すること、等を含む合意書の締結
買付予定株数の下限	▶ 24,616,600株 ⁽¹⁾
買付予定株数の上限	▶ 設定せず

(1) パソナ保有分の議決権と併せて3分の2の議決権となる設定

当社の提案する本件ストラクチャー

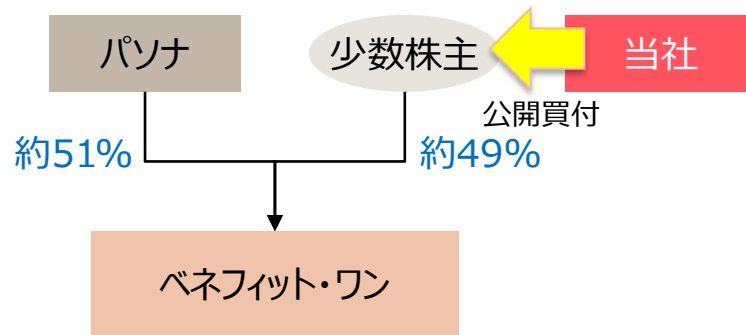
- ▶ 公開買付けの実施後、パソナ保有株式をベネフィット・ワンが自己株式取得する取引を提案します
- ▶ みなし配当の益金不算入規定の適用により見込まれるパソナにおける税務メリットをパソナ・少数株主間で按分し、当社が公開買付けを通じて少数株主から取得する対価に上乗せすることで、公開買付け価格の最大化と株主間の公平性の両立を企図し、ベネフィット・ワンの少数株主及びパソナの双方にメリットがあるスキームです

Step1 : 現状（公開買付実施前）



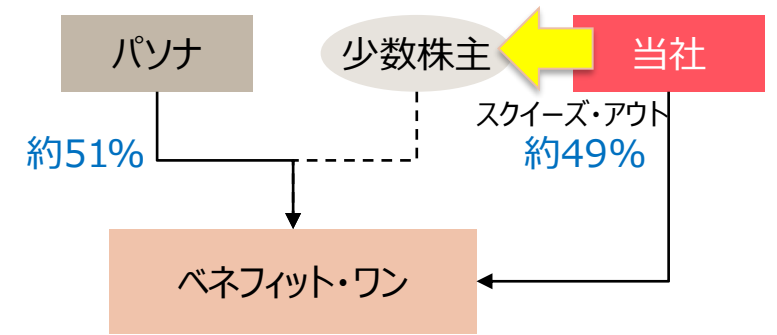
Step2 : 公開買付実施

(パソナ以外の少数株主に対して公開買付けを実施)



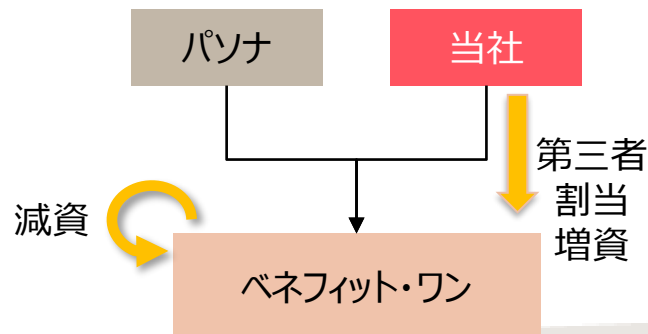
Step3 : スクイズ・アウト実施

(公開買付けに応募が無かった少数株主をスクイズ・アウトし、株主をパソナと当社のみとする)



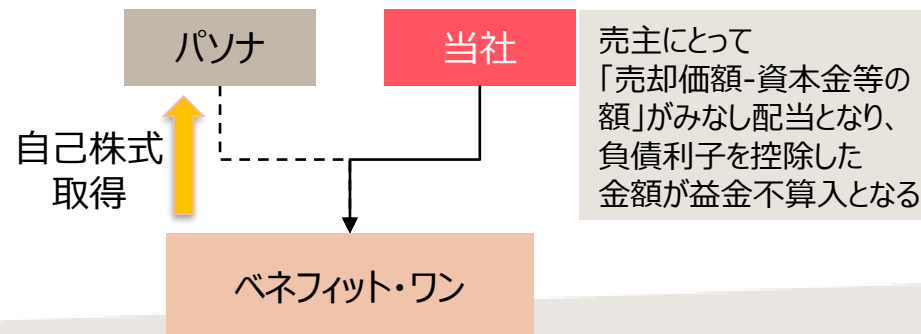
Step4 : 資金調達及び分配可能額の確保

(パソナ持分をベネフィット・ワンが取得するため、資金を増資)

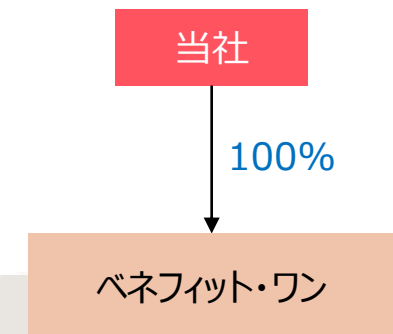


Step5 : ベネフィット・ワンによる自己株式取得

(パソナからベネフィット・ワンが自己株式取得)



Step6 : 本件取引実施後



当社、エムスリーの公開買付内容の比較



エムスリー

取得価格 (1株当たりの株式価値)	1株当たりの株式価値:1,800円 加えて、みなし配当の益金不算入規定の適用により見込まれる パソナにおける税務メリットを価格に上乗せする想定	公開買付価格:1,600円
公開買付期間	2024年1月中旬を目途に開始予定 (20営業日を予定)	2023年11月15日~12月13日 (20営業日)
買付予定数の 下限	15.51% ⁽¹⁾ パソナとは当社による公開買付けへの不応募、及び公開買付け後 にベネフィット・ワンが実施する自己株式取得に応じて ベネフィット・ワン保有株式を売却することに合意する前提	51.16%
買付予定数の 上限	設定せず	55.0%

(1) パソナ保有分の議決権と併せて3分の2の議決権となる設定