

新規上場申請のための有価証券報告書 (I の部) の訂正報告書

第一生命保険相互会社

【表紙】

【提出書類】 新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書

【提出先】 株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 齊藤 惇 殿

【提出日】 平成22年3月8日

【会社名】 第一生命保険相互会社

【英訳名】 The Dai-ichi Mutual Life Insurance Company

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 齋藤 勝利

【本店の所在の場所】 東京都千代田区有楽町一丁目13番1号

【電話番号】 03-3216-1211(代)

【事務連絡者氏名】 執行役員 寺本 秀雄

【最寄りの連絡場所】 東京都千代田区有楽町一丁目13番1号

【電話番号】 03-3216-1211(代)

【事務連絡者氏名】 企画第一部担当部長 稲垣 精二

1 【新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書の提出理由】

平成22年2月22日付をもって提出した新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の記載事項のうち、記載内容を訂正するため、新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報	1 頁
第2 事業の状況	1
4 事業等のリスク	1

3 【訂正箇所】

訂正箇所は_____ 罫で示してあります。

第一部 【企業情報】

第2 【事業の状況】

4 【事業等のリスク】

(1) 事業に係るリスク

(訂正前)

<中略>

6) 保険商品の料率設定及び責任準備金の積立ての前提が変動するリスク

当社の収益は、当社商品の料率設定及び責任準備金額の決定に用いる計算基礎率が保険金・給付金等の支払い実績とどの程度一致するか等に大きく影響されます。計算基礎率には、将来の死亡率（予定死亡率）、資産運用収益率（予定利率）、事業費率（予定事業費率）を含みます（詳細については、後記「（参考1）生命保険料の仕組みについて」をご参照下さい）。計算基礎率よりも実際の死亡率が高かったり、資産運用収益が低かったり、事業費がかかり過ぎたりする場合には、当社の財務内容及び業績に重大な悪影響を及ぼす可能性があります。近年、当社が販売に力を入れている「第三分野」の保険商品（医療保険、がん保険、介護保険等）のように非伝統的なリスクを保障する商品の料率設定の計算基礎率は、伝統的なリスクを保障する生命保険商品の計算基礎率に比べて限定的な経験に基づくことが多く、相対的に高い不確実性を内包しております。

当社は、保険業法に基づき、保有契約の責任準備金について定期的に計算を行い、責任準備金の変動分を費用又は収益として計上しております。保険金・給付金等の支払い実績が当初の計算基礎率より多額となる等により責任準備金の積立不足が顕在化した場合、又は環境の変化によって当社のそもそもの責任準備金の計算基礎率を変更せざるをえない場合（後記、「（2）保険業界に係るリスク 6）責任準備金の計算に係る会計基準の変更に関するリスク」をご参照ください。）においては、当社は責任準備金の積増しを行う可能性があります。このような積増しが多額である場合には、当社の財務内容及び業績に重大な悪影響を与える可能性があります。

更に、子会社である第一フロンティア生命保険株式会社を通じて販売している変額年金の中には、最低給付の保証を特徴とするものがあります（なお、最低保証に係るリスク管理強化の観点等から、現在扱っている商品を平成22年2月を目処に売り止め、3月より新商品を発売する予定であります）。この保証型商品については、毎四半期に責任準備金を計算し、不足があれば積増しを行う必要があります。結果として費用が増加し、当社による第一フロンティア生命保険株式会社の自己資本の充実が必要となる可能性があります。同社は、ダイナミックヘッジの活用や再保険契約の締結等によって最低給付保証に係るリスクのヘッジに努めておりますが、こうした努力が成功するとは限らず、また、将来において、ダイナミックヘッジが有効に機能しない可能性や、適切な条件で再保険を締結できない又は再保険の締結自体ができない可能性があります。

<中略>

9) 銀行等の販売チャネルでの販売が成功しないリスク

当社は、貯蓄性商品、特に個人年金商品を成長分野と考えております。近年、銀行・証券会社の販売代理店を通じた当該商品の販売拡大に力を入れると共に、こうした販売チャネル向けの新しい年金商品の開発・販売を専門とする子会社である第一フロンティア生命保険株式会社を設立し、平成19年10月に営業を開始いたしました。平成21年3月期及び平成22年3月期第3四半期までの期間について第一フロンティア生命保険株式会社の変額年金の販売は増加しましたが、国内景気の停滞や最近の資産運用パフォーマンスの不振のために貯蓄性商品への需要が減少する可能性があります。更に第一フロンティア生命保険株式会社は、最低給付保証(変額年金商品の中にはかかる保証が付されているものがあります。)に係るリスクへのエクスポージャーを管理するため、特定の金融機関代理店を通じて販売する変額年金商品の販売抑制を行っており、将来においても当該措置を継続する場合があります。当社グループの変額年金商品の新契約販売高の平成23年3月期以降の中期目標は、平成22年3月期の新契約販売高予測よりも大幅に低い水準となっております。

平成14年の個人年金及びその他商品の銀行窓販の解禁の結果、販売代理店としての銀行は、広範な支店網と巨大な顧客基盤によって、国内の個人年金商品の最も重要な販売チャネルとなりました。更に、平成19年12月には全ての保険商品の銀行窓販が解禁となり、現在では、国内の銀行と証券会社は販売代理店として全ての保険商品を販売することができるようになっております。その結果、生命保険会社間における銀行等の販売代理店の獲得・維持競争は激化しております。

当社グループは、銀行・証券会社等の金融機関代理店数を増やし、また第一フロンティア生命保険株式会社が販売を開始した定額年金の新商品を始めとする当社グループの個人年金商品をより魅力的なものとして取り組んでおりますが、販売を拡大させ、目標とする収益性を達成することができる又はこのような事業環境において当社グループが競争力を確保できるとは限りません。更に、販売代理店である銀行・証券会社等の金融機関と当社の営業職員との間の競争が将来激化する可能性があります。

<後略>

(訂正後)

<中略>

6) 保険商品の料率設定及び責任準備金の積立ての前提が変動するリスク

当社の収益は、当社商品の料率設定及び責任準備金額の決定に用いる計算基礎率が保険金・給付金等の支払い実績とどの程度一致するか等に大きく影響されます。計算基礎率には、将来の死亡率（予定死亡率）、資産運用収益率（予定利率）、事業費率（予定事業費率）を含みます（詳細については、後記「（参考1）生命保険料の仕組みについて」をご参照下さい）。計算基礎率よりも実際の死亡率が高かったり、資産運用収益が低かったり、事業費がかかり過ぎたりする場合には、当社の財務内容及び業績に重大な悪影響を及ぼす可能性があります。近年、当社が販売に力を入れている「第三分野」の保険商品（医療保険、がん保険、介護保険等）のように非伝統的なリスクを保障する商品の料率設定の計算基礎率は、伝統的なリスクを保障する生命保険商品の計算基礎率に比べて限定的な経験に基づくことが多く、相対的に高い不確実性を内包しております。

当社は、保険業法に基づき、保有契約の責任準備金について定期的に計算を行い、責任準備金の変動分を費用又は収益として計上しております。保険金・給付金等の支払い実績が当初の計算基礎率より多額となる等により責任準備金の積立不足が顕在化した場合、又は環境の変化によって当社のそもそもの責任準備金の計算基礎率を変更せざるをえない場合（後記、「（2）保険業界に係るリスク 6）責任準備金の計算に係る会計基準の変更に関するリスク」をご参照ください。）においては、当社は責任準備金の積増しを行う可能性があります。このような積増しが多額である場合には、当社の財務内容及び業績に重大な悪影響を与える可能性があります。

更に、子会社である第一フロンティア生命保険株式会社を通じて販売している変額年金の中には、最低給付の保証を特徴とするものがあります（なお、最低保証に係るリスク管理強化の観点等から、従来扱っていた商品を平成22年2月に売り止め、3月より新商品を発売いたしました）。この保証型商品については、毎四半期に責任準備金を計算し、不足があれば積増しを行う必要があり、結果として費用が増加し、当社による第一フロンティア生命保険株式会社の自己資本の充実が必要となる可能性があります。同社は、ダイナミックヘッジの活用や再保険契約の締結等によって最低給付保証に係るリスクのヘッジに努めておりますが、こうした努力が成功するとは限らず、また、将来において、ダイナミックヘッジが有効に機能しない可能性や、適切な条件で再保険を締結できない又は再保険の締結自体ができない可能性があります。

<中略>

9) 銀行等の販売チャネルでの販売が成功しないリスク

当社は、貯蓄性商品、特に個人年金商品を成長分野と考えております。近年、銀行・証券会社の販売代理店を通じた当該商品の販売拡大に力を入れると共に、こうした販売チャネル向けの新しい年金商品の開発・販売を専門とする子会社である第一フロンティア生命保険株式会社を設立し、平成19年10月に営業を開始いたしました。平成21年3月期及び平成22年3月期第3四半期までの期間について第一フロンティア生命保険株式会社の変額年金の販売は増加しましたが、国内景気の停滞や最近の資産運用パフォーマンスの不振のために貯蓄性商品への需要が減少する可能性があります。更に第一フロンティア生命保険株式会社は、最低給付保証(変額年金商品の中にはかかる保証が付されているものがあります。)に係るリスクへのエクスポージャーを管理するため、特定の金融機関代理店を通じて販売する変額年金商品の販売抑制を平成21年10月から平成22年2月まで行っており、将来においても当該措置を実施する場合があります。当社グループの変額年金商品の新契約販売高の平成23年3月期以降の中期目標は、平成22年3月期の新契約販売高予測よりも大幅に低い水準となっております。

平成14年の個人年金及びその他商品の銀行窓販の解禁の結果、販売代理店としての銀行は、広範な支店網と巨大な顧客基盤によって、国内の個人年金商品の最も重要な販売チャネルとなりました。更に、平成19年12月には全ての保険商品の銀行窓販が解禁となり、現在では、国内の銀行と証券会社は販売代理店として全ての保険商品を販売することができるようになっております。その結果、生命保険会社間における銀行等の販売代理店の獲得・維持競争は激化しております。

当社グループは、銀行・証券会社等の金融機関代理店数を増やし、また第一フロンティア生命保険株式会社が販売を開始した定額年金の新商品を始めとする当社グループの個人年金商品をより魅力的なものとしてべく取り組んでおりますが、販売を拡大させ、目標とする収益性を達成することができる又はこのような事業環境において当社グループが競争力を確保できるとは限りません。更に、販売代理店である銀行・証券会社等の金融機関と当社の営業職員との間の競争が将来激化する可能性があります。

<後略>