

かんぽ生命の経営戦略について

経営理念・経営方針・行動指針	12
ビジネス展開	13
中期経営計画	15
トピックス	16

▶ 経営理念・経営方針・行動指針

私たちかんぽ生命は、株式上場、簡易生命保険誕生100周年という大きな節目を迎え、経営理念を改定しました。この新たな経営理念は、お客さまによりそい、一人ひとりの人生を守り続けていくために、全社員一丸となって歩んでいくという、私たちかんぽ生命の決意です。

▶ 経営理念

いつでもそばにいる。どこにいても支える。 すべての人生を、守り続けたい。

経営理念のコンセプト

幅広い地域や世代のお客さまを常にそばで支える包容力など、「かんぽ生命らしさ」を軸に表現しました。

 **いつでもそばにいる。どこにいても支える。** 

これまで積み重ねてきた「信頼」と「安心」というブランドイメージを財産として、これからも地域に密着した郵便局ネットワークを通じて、全国津々浦々にいらっしゃる幅広いお客さまに保険という安心をお届けするという、日本郵政グループの一員として、変わらぬ使命を果たすことを表しています。

 **すべての人生を、守り続けたい。** 

日本最大級の生命保険会社として、私たちかんぽ生命が自信と誇りと使命感をもって、すべての人が夢を持ち、「人生は素晴らしい」と実感し、前向きに生きていくことができるように、保険の力で守り続けたい、そして、これからの日本の地域社会を支えていきたいという強い意志を表しています。

この経営理念を実現するため、私たちかんぽ生命が目指していく具体的な姿を経営方針として制定するとともに、役員・社員一人ひとりが仕事に取り組むうえで遵守し、積極的に取り組む規範となる行動指針を制定しました。

▶ 経営方針

かんぽ生命保険は、お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社を目指します。

1. お客さま一人ひとりの人生によりそい、分かりやすい商品と質の高いサービスを提供します。
2. お客さまにより良いサービスを提供するため、お客さまと接する社員が力を発揮する態勢を整備します。
3. 社員一人ひとりが成長でき、明るく生き生きと活躍できる環境をつくります。
4. コーポレート・ガバナンスの確立による健全な経営を行い、常に新しい価値を創造することで、持続的な成長を生み出します。
5. 健康促進、環境保護、地域と社会の発展に積極的に貢献します。
6. すべてのステークホルダーと密接なコミュニケーションを図ります。

▶ 行動指針

1. 私たちは、いつでもお客さまを第一に考えて行動します。
2. 私たちは、ともに働く仲間と一体となって、心のこもったサービスを提供します。
3. 私たちは、常に自己研鑽し、新たなことに挑戦して、会社の成長と社会の発展に貢献します。
4. 私たちは、社会の一員として高い倫理観を持ち、コンプライアンスを徹底します。
5. 私たちは、人権を尊重し、多様な人材が働きやすい職場をつくります。

▶ ビジネス展開

▶ 事業運営の枠組み

当社は、全国津々浦々に設置されている郵便局を商品ご提供や各種お手続きサービスの拠点として、お客さまに喜んでいただけるサービスを提供してまいります。

▶ 当社商品・サービスのご提供の拠点

当社は、代理店チャンネル(事業パートナーである日本郵便株式会社(郵便局)、簡易郵便局)および直営店チャンネル(当社の支店)を販売チャンネルとして事業展開を図っています。

代理店チャンネル

日本郵便株式会社は、全国津々浦々に設置されている郵便局を拠点として保険募集を行っています。郵便局においては、住域・個人マーケットを中心にシンプルで分かりやすい商品(小口・簡易)・サービスを全国のネットワークを活かしてご提供します。

当社においては、直営店76カ所(2016年3月末現在)に代理店支援のための組織(パートナー部)を設置し、営業推進のための支援、教育研修および事務支援を行っています。また、当社の特長を活かしつつお客さまニーズに対応した商品開発、マーケット/チャンネル開拓、営業プロセスの高度化を日本郵

便株式会社とともに一体となって推進しています。

なお、2016年3月末現在の生命保険募集を行う郵便局は、20,056局です。

簡易郵便局(郵便窓口業務等受託者)においては、郵便局チャンネルと同様にシンプルで分かりやすい商品・サービスをご提供します。

なお、2016年3月末現在の生命保険募集委託契約を締結している簡易郵便局は、624局です。

(注)このほか、郵便局に対してお客さまを紹介する業務を行う簡易郵便局があります。

直営店チャンネル

直営店の法人営業部は、全国の主要都市76カ所(2016年3月末現在)に設置しており、主に中小企業などの法人・職域マーケットを中心に自社商品や

サービスをご提供するとともに、他の生命保険会社の法人向け商品も取り扱っています。

▶ 各種お手続きの拠点

当社とのご契約(かんぽ生命保険契約)について、保険料の収納や保険金のお支払いなど各種お手続きについては全国津々浦々に設置されている郵便局においてサービスを提供しています。

また、当社は、民営化に伴い、日本郵政公社から簡易生命保険契約を承継した「独立行政法人郵便貯金・

簡易生命保険管理機構」から、簡易生命保険契約の管理業務を受託しています。管理機構から受託した業務のうち、保険料の収納や保険金等のお支払いなど受託業務の一部を日本郵便株式会社へ再委託を行うことにより、民営化前と変わりなく郵便局でサービスを提供しています。

1

かんぽ生命の経営戦略について

2

事業の概況・業績

3

ステークホルダーに対する取り組み

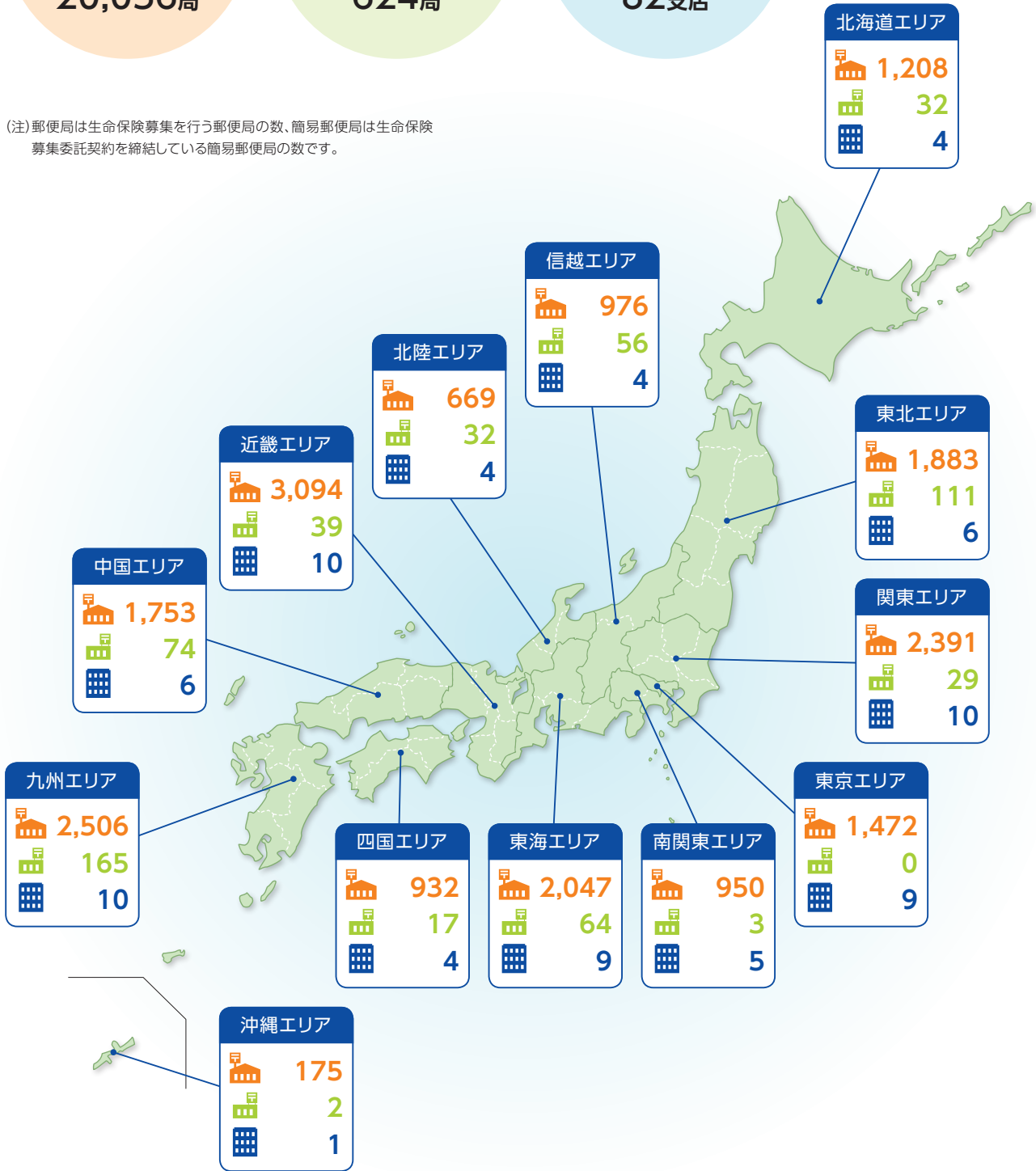
4

コーポレートガバナンス

▶ 全国に広がる郵便局ネットワークとかんぽ生命の拠点数 (2016年3月末現在)



(注)郵便局は生命保険募集を行う郵便局の数、簡易郵便局は生命保険募集委託契約を締結している簡易郵便局の数です。



▶ 中期経営計画

▶ 中期経営計画の概要

日本郵政グループでは、経営の方向性を示すものとして、2015年度から2017年度までの3年間の新たな中期経営計画「新郵政ネットワーク創造プラン2017」を2015年4月に公表しました。

この中期経営計画を基に、当社は「お客さまから選ばれる真に日本一の保険会社」を目指し、成長に必要な経営基盤の確立と当社の強みをさらに強固にする商品・サービスを開発することで、本格的な成長軌道

への転換に取り組んでいます。

2015年度は、11月に株式上場を果たしたうえ、短期払養老保険の発売などにより、中期経営計画において2016年度の到達目標であった新契約保険料500億円を前倒しで達成しました。

簡易生命保険誕生100周年を迎える2016年度は、お客さまサービスのさらなる向上に取り組み、中期経営計画の確実な達成を目指します。

■ 戦略目標

成長するために
必要となる
経営基盤の確立

当社の強みを
さらに強固にする
商品・サービスの
開発

中期経営計画
最終年度(2017年度)
以降の保有契約の
底打ち・反転

■ 経営目標(2017年度)

✦ 新契約月額保険料

簡易生命保険誕生100周年(2016年度)に新契約保険料(保険)を**500億円台に乗せてさらに拡大**することで、中期経営計画最終年度(2017年度)以降の保有契約の底打ち・反転を目指す。

✦ 当期純利益

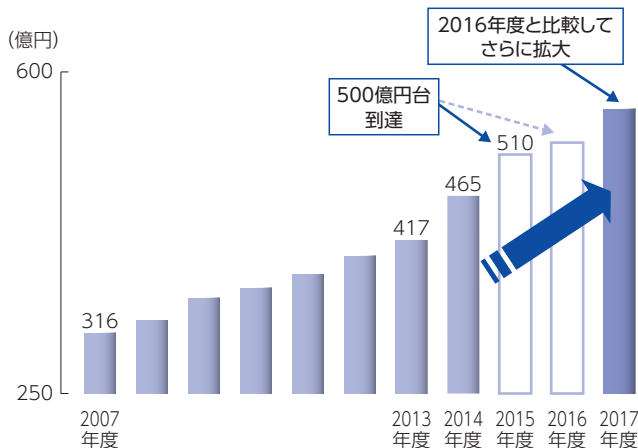
市場環境が大きく変化しないことを前提に、**800億円程度**を確保。

✦ 配当性向

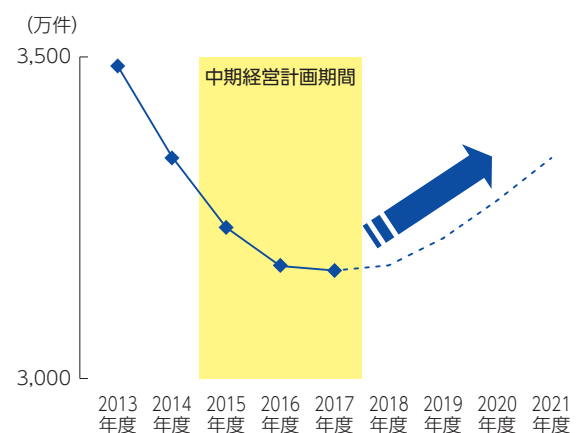
財務の健全性、契約者への利益還元とのバランスを図りつつ、配当性向**30~50%程度**を目安として、安定的な株主還元を実施。

■ 保有契約件数の早期底打ち・反転の実現

新契約月額保険料



保有契約件数



トピックス

第一生命保険株式会社との業務提携

2016年3月29日、第一生命保険株式会社(以下「第一生命」といいます。)との間で、海外生命保険事業、資産運用事業および新商品・IT領域における共同研究の三領域を柱とした、包括的な業務提携を行うことについて基本合意しました。

両社の強みを相互に補完し融合させることで、持続的な企業価値の向上を目指すとともに、商品・サービスの品質向上などにより、わが国における地域社会の発展に貢献し、また、諸外国における生命保険の普及・浸透を通じて、各国の社会・経済の発展に貢献することを目的としています。



業務提携の内容

1) 海外生命保険事業

海外における生命保険事業の展開についての協力関係を築くことを目的として、第一生命の子会社であるDai-ichi Life Insurance Company of Vietnam, Limited(以下「第一生命ベトナム」といいます。)が、ベトナムの国営郵便会社であるVietnam Post(以下「ベトナム郵便会社」といいます。)を販売委託先として実施する保険販売に対し、各種支援を検討・実施します。

また、ベトナムにおける協力関係の強化のため、当社から第一生命ベトナムに対する出資を検討します。

2) 資産運用事業

収益性確保に向けた運用手段の多様化、リスク分散機能強化などを目的として、第一生命の関連会社である資産運用会社(DIAMアセットマネジメント株式会社およびJanus Capital Group Inc.)の共同利用や、プロジェクトファイナンスなどの成長分野への共同投資を検討・実施します。

また、資産運用事務基盤の強化を目的として、第一生命の関連会社であり、当社が資産管理業務の委託を行っている資産管理サービス信託銀行株式会社の株式の一部を、第一生命から当社へ譲渡するための協議を行っていきます。

3) 国内生命保険事業に関する共同研究

両社の国内生命保険市場でのさらなる成長、商品・サービスの品質向上、コスト削減などを目的として、新商品の開発やIT技術の利活用等に関する共同研究の実施を検討します。

第一生命およびベトナム郵便会社との三社の協力関係に関する覚書の締結



2016年4月19日、当社、第一生命およびベトナム郵便会社は、ベトナムにおける生命保険サービスでの協力に関して三社間での覚書を締結しました。

ベトナム郵便会社は、ベトナム全土に、約11,000の支店と、約4万人の従業員を抱える国有企業であり、郵便・物流事業に加え、保険販売の経験も有する会社です。

覚書の締結を契機として、当社、第一生命およびベトナム郵便会社の協力関係をさらに強固にし、ベトナムにおける生命保険サービスの普及・浸透、社会・経済の発展への貢献を目指していきます。

■ 日本郵便株式会社の「健康増進サービス」実証実験への協力

当社は、2016年6月から開始する福島県伊達市における日本郵便株式会社による「健康増進サービス」実証実験に協力しています。

本サービスは、人々の健康増進を支援し、人々が生き生きと生活できる社会をつくることにより、健康寿命の延伸、ひいては日本の高齢化社会における課題解決に貢献するとともに、地域の活性化、地方創生に貢献することを目指します。本サービスの具体的な内容は、参加者個人ごとに最適な「健康増進プログラム」を提供して、iPadやウェアラブル機器などを使用した参加者の取り組みの進捗状況管理を行い、健康改善目標の実現をサポートするものです。

■ 再保険の引き受けに関する認可取得

再保険の引き受けに関して、郵政民営化法第138条第1項の規定に基づき、金融庁長官および総務大臣に対し、2016年1月19日に認可申請を行い、同年3月11日に認可を取得しました。

再保険業務は、収益源の多様化による収益獲得の可能性の向上につながるるとともに、当社で保有しているリスクと異なるリスクを保有することでリスクポートフォリオの改善にもつながっていくと考えています。

■ 法人向け商品の受託販売の認可取得および販売開始

当社は、法人向け商品の受託販売について、郵政民営化法第138条第3項の規定に基づき、金融庁長官および総務大臣に対し、2015年7月1日に認可申請を行い、同年9月30日にすべての生命保険会社からの経営者向け定期保険の受託販売およびメットライフ生命保険株式会社の総合福祉団体定期保険の受託販売について認可を取得しました。

■ 加入限度額の変更(加入後一定期間経過した場合)

当社の保険契約については、郵政民営化法第137条等により、被保険者さま1人についてご加入いただける保険金額の限度(加入限度額)が定められています。

2016年4月1日に施行された郵政民営化法施行令の一部を改正する政令により、被保険者さま1人あたりの加入限度額が、一定の条件のもとで、最高1,300万円から最高2,000万円に引き上げられました。これにより、お客さまの追加加入ニーズに応えることができるようになりました。今後とも、お客さまニーズ等を踏まえた商品・サービスを検討してまいります。

■ 付帯サービスに係る認可取得

当社は、付帯サービスの実施について、郵政民営化法第138条第3項の規定に基づき、金融庁長官および総務大臣に対し、2016年1月19日に認可申請を行い、同年3月11日に認可を取得しました。

同年5月9日から、無料電話相談サービス(「健康・医療・介護」および「くらしの税」)の提供を開始しており、お客さまの利便性や満足度の向上に寄与するものと考えています。

企業経営者の皆さまの幅広いニーズに応えるべく、具体的には、同年11月から、これまで取り扱っていた他の生命保険会社の法人向け商品の受託販売のほか、第一生命保険株式会社の経営者向け定期保険の受託販売およびメットライフ生命保険株式会社の総合福祉団体定期保険の受託販売を開始しました。

■ 短期払養老保険の販売開始

当社は、保険料払込負担を早期に解消するなどのお客さまニーズに応えるため、2015年10月から、普

通養老保険「新フリープラン(短期払込型)」の販売を開始しました。

商品の特長

- 特長
1 保険期間(15年)より短い期間(10年)で保険料を払い終えるため、保険料の払い込みに係る負担を早期に解消いただけます。
- 特長
2 保険料払込期間を保険期間より短く設定し、保険料払込後一定の据置期間を設けたことで、全期間払込みより少ない保険料総額でご加入いただけます。
- 特長
3 入院特約を付加することで、入院費用も保障されます。また、保険料を払い終えた後も、保障は満期まで続きます。



■ 「初回保険料後払制度」および「責任開始日指定特則」の取り扱い開始

初回保険料後払制度

2015年10月から、お申し込みと健康状態の告知がそろった時点から保障(責任)を開始し、契約成立後に第1回保険料を口座振替などによりお払い込みいただく初回保険料後払制度を開始しました。

これまでは、第1回保険料について口座振替の取り扱いができず、お申し込み時にご用意いただく必要がありましたが、本制度の導入により、口座振替によるお払い込みが可能となりました。

また、この取り扱いの開始により、第1回保険料のお支払い手続きの際、現金等をご用意いただく必要がなくなるため、お客さまの利便性が向上するとともに、当社での保険料収納業務の効率化が図ることができます。

責任開始日指定特則

2015年10月から、保険契約者がお申し込みの際に保障(責任)開始の日を指定できる責任開始日指定特則の取り扱いを開始しました。

これにより、既に参加している保険契約が満期となる3カ月前から新たな保険契約のお申込手続きと保障(責任)開始の日の指定ができるようになり、保障の重複や空白が生じることなく新たな保障(責任)をスタートさせることが可能となりました。

また、この取り扱いの開始により、満期保険金の請求手続きと新たな保険契約のお申込手続きが一度で済むため、お客さまの利便性が向上するとともに、当社での募集業務の効率化が図ることができます。

■ IBM Watsonを活用した保険金支払業務のさらなる高度化

IBMのもつ最先端コグニティブ・コンピューティング・システムWatson技術を活用し、業務のさらなる高度化の検討を進めています。

具体的には、日本で最大規模の当社の支払審査データや約款、関連法規、過去事例などを分析し、支払の判断についての選択肢を確信度付きで示すなどのシステムサポートにより、審査担当者がより迅速

かつ正確に支払業務を実施できるようにするなどの検討を進めます。

今後とも、当社はサービス水準の向上などを通じて、経営方針である「お客さまから選ばれる真に日本の保険会社」を目指してまいります。

(注)コグニティブ・コンピューティングとは
コンピュータが自らさまざまな情報を関連付けて分析・学習し、自ら導き出した予測結果をその評価や根拠などとともに意思決定支援をすることなどができる技術