

進化するぬくもり。

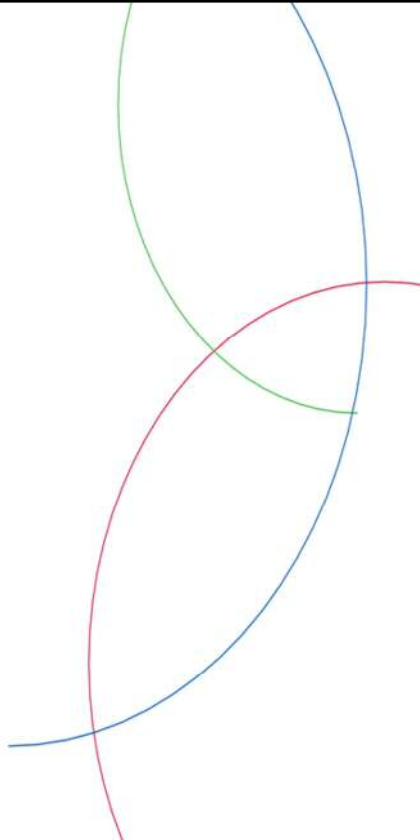


株式会社かんぽ生命保険

個人投資家向け会社説明会

2023年 1月 24日

常務執行役 大西 徹



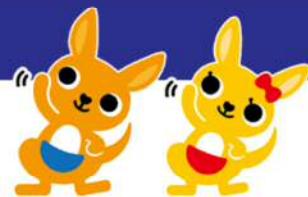
- みなさま、こんにちは。
- かんぽ生命保険の大西でございます。
- 本日はお忙しいところ、かんぽ生命の会社説明会をご観聽いただき、誠にありがとうございます。
- 内容に入ります前に、このたびの新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けられているすべての皆さんに、心よりお見舞い申し上げます。
- 当社では、新型コロナウイルスの感染防止を図る観点から、2020年度より、投資家の皆さんへの説明会をウェブ形式で実施しております。
- 1時間というお時間ではございますが、当社について、皆さまのご理解を一層深めていただける、そのような機会になれば、幸いでございます。

- 1ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

3. 中期経営計画の進捗

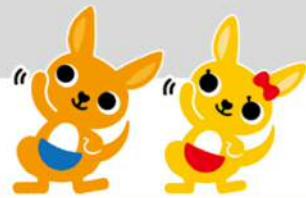


- 本日の流れを、1ページにまとめております。
- はじめに、「かんぽ生命の事業の特徴」について、数字を交えて説明いたします。
- 次に、「2022年度中間決算の概要」について、新たな株主還元方針や新型コロナウイルス感染症への対応などにも触れながら、説明いたします。
- 最後に、2021年5月に公表いたしました、2021年度から5年間を計画期間とする「中期経営計画の進捗」について、主要な取組実績や今後の取り組みなど、説明いたします。

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

3. 中期経営計画の進捗

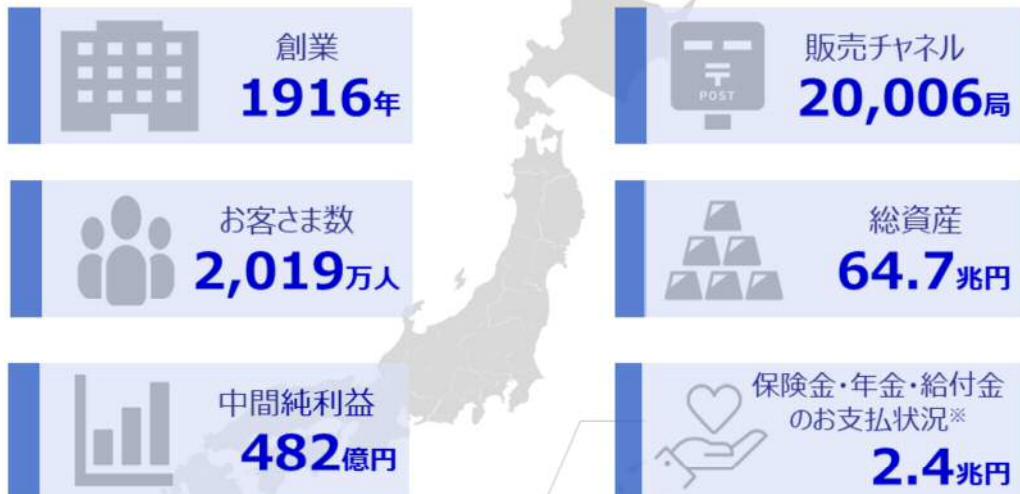


- それでは、最初に、「かんぽ生命の事業の特徴」について、説明いたします。
- では、3ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

数字で見るかんぽ生命

2022年9月末現在



NP かんぽ生命

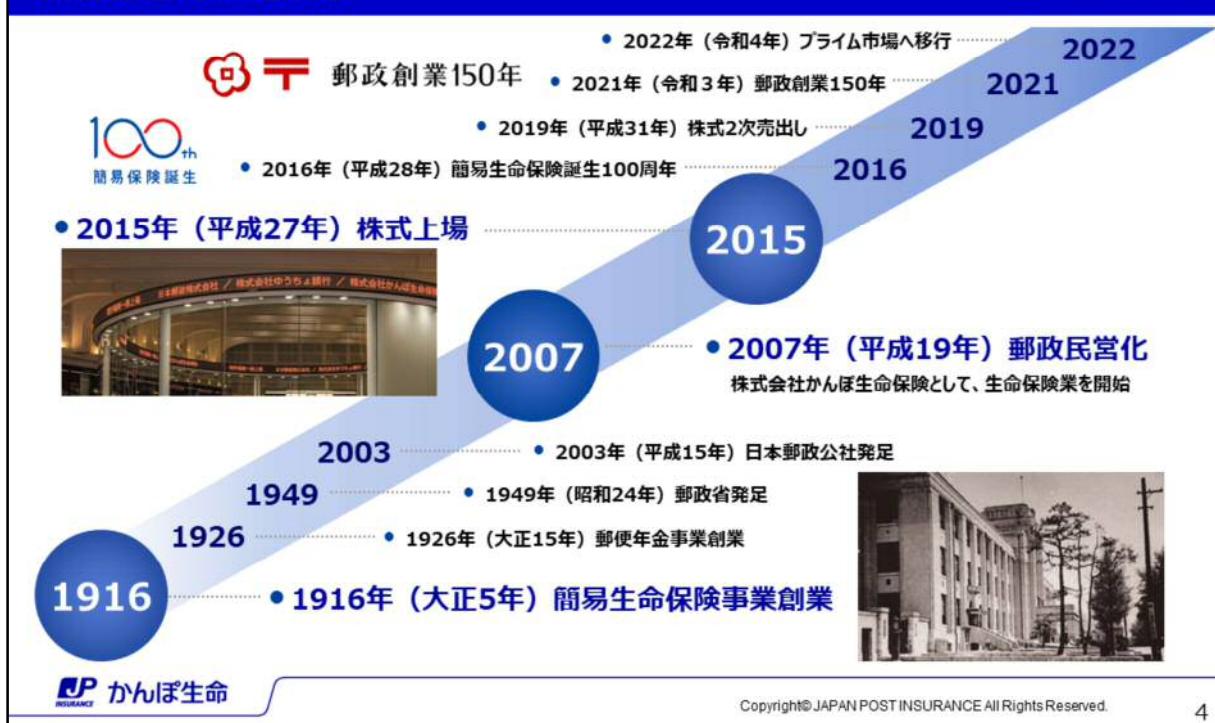
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

3

- 当社の特徴を示した数字を1ページにまとめております。
- 当社は、「1916年(大正5年)」創業の簡易生命保険事業を前身として、全国津々浦々、「2万局」を超える郵便局ネットワークを通じ、およそ「2,000万人」のお客さまに、養老保険・終身保険を中心とした簡易で小口な商品と各種サービスをご提供する生命保険会社です。
- 総資産は2022年9月末現在「64.7兆円」、中間純利益は「482億円」と、安定的な利益創出を実現しております。
- また、保険金・年金・給付金については、2022年度上半期に「2.4兆円」をお支払しており、全国のお客さまに保険金をお支払いすることで、お客さまの人生をお守りしています。
- 詳細は、次ページ以降で説明いたします。
- 4ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

かんぽ生命のあゆみ



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

4

- 「かんぽ生命のあゆみ」を紹介いたします。
- 1916年、逓信省において創業した簡易生命保険事業を前身とする当社は、今年で創業107年を数えます。
- 郵政省から日本(にっぽん)郵政公社の発足、郵政民営化法の成立を経て、2007年、日本(にっぽん)郵政グループの一員として、株式会社かんぽ生命保険が誕生し、生命保険業を開始いたしました。
- その後、2015年には、親会社である日本(にっぽん)郵政、ゆうちょ銀行とともに、東京証券取引所第1部への株式上場を果たし、2016年には、簡易生命保険誕生100周年を迎えるました。
- また、2021年は、郵政創業150年という、日本(にっぽん)郵政グループにとって節目の年を迎え、2022年4月には、日本(にっぽん)郵政、ゆうちょ銀行とともに、東京証券取引所のプライム市場へ所属市場を移行いたしました。
- 5ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

日本郵政グループにおける位置付け

主要3事業のひとつとして、全国の郵便局を通じて生命保険を販売



Copyright © JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

5

- 「日本(にっぽん)郵政グループにおける当社の位置付け」について、説明いたします。
- 当社は、日本(にっぽん)郵政グループの主要3事業の一つである生命保険事業を営む会社であります。
- 郵政民営化により日本(にっぽん)郵政の100%子会社として設立され、2度にわたる株式の売出しと、自己株式の取得等により、日本(にっぽん)郵政による保有割合は50%を切るところまで低下しております。
- しかしながら、全国の郵便局が当社にとっての最大のビジネスパートナーであり、当社が日本(にっぽん)郵政グループの一員であることに変わりはありません。
- 6ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

郵政民営化法の上乗せ規制

日本郵政の保有割合の低下により、上乗せ規制の緩和を実現



- 「郵政民営化法の上乗せ規制」について、説明いたします。
- 当社は、生命保険事業を行う上で、新規業務や加入限度額、子会社保有に関する郵政民営化法の上乗せ規制という同業他社にはない制約がございます。
- 現在は、2021年5月に実施しました自己株式の取得などにより、日本(にっぽん)郵政の保有割合は50%以下となり、商品開発等の新規業務に関する規制が緩和されました。
- 従来、商品開発等を行う際に必要とされていた、郵政民営化法上の認可取得が不要となり、届出制へと変更されております。
- これまでと比較して、新たな商品・サービスの開発が行いやすい環境となりましたので、届出制への移行は、当社のビジネスにおいて非常に大きな意味を持つ変化であります。
- 7ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

国内最大級の事業規模

非常に大きな顧客基盤を持ち、事業規模を示す保有契約は国内最大級

かんぽ生命のお客さま数※1

2,019万人

総人口の約2割がご加入

総人口 12,483万人※2



保有契約年換算保険料（個人保険）

2022年9月現在

**かんぽ生命
14.6%
(3.3兆円※3)**

国内生保合計※3
23.0兆円

※1 お客様数は、契約者および被保険者を合わせた人数（2022年9月末）

※2 出典：総務省統計局「人口推計」（2022年10月1日現在概算値）

※3 当社が独立行政法人郵便貯金簡易生命保険管理・郵便局ネットワーク支援機構から受再している簡易生命保険契約を含む
出典：生命保険協会「生命保険事業概況」

JP かんぽ生命

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

7

- つづきまして、当社の「事業規模」について、説明いたします。
- 画面左側には、当社の顧客基盤をお示ししています。
- かんぽ生命にご加入いただいているお客様は、約2,000万人いらっしゃり、日本の総人口の約2割が当社にご加入いただいている計算になります。
- 画面右側には、保有契約年換算保険料の業界シェアをお示ししています。
- 保有契約年換算保険料とは、生命保険会社が保有契約から1年間に得られる保険料の金額を表しており、生命保険会社の業績を示す指標の1つです。
- 当社の保有契約年換算保険料は、2022年9月末現在約3.3兆円、シェア14.6%と国内最大級の規模を有しております。

- 8ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

主要な販売商品

養老保険・終身保険等の基本契約に医療特約を付加した販売が基本スタイル

簡易・小口な商品性

■ 簡易な手続き

- 医師による診断書が不要（無診査）
- 病歴等の告知のみでお申し込み可能（告知書扱）
- 職業による加入制限なし

■ 小口な商品

- 加入限度額：原則1,000万円
(加入後4年経過後は累計2,000万円(20~55歳))

養老保険に医療特約を付加した販売例

契約日 ← 保険料払込期間 → 満期

養老保険 死亡保険金300万円 満期保険金300万円

医療特約 500万円

八 もっと その日からプラス

- 1 入院一時金 100,000円 (1回の入院につき、最大5回まで)
- 2 入院保険金 日額5,000円×入院日数 (1回の入院につき、最高120日分まで)
- 3 手術保険金 50,000円
- 4 放射線治療保険金 50,000円

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

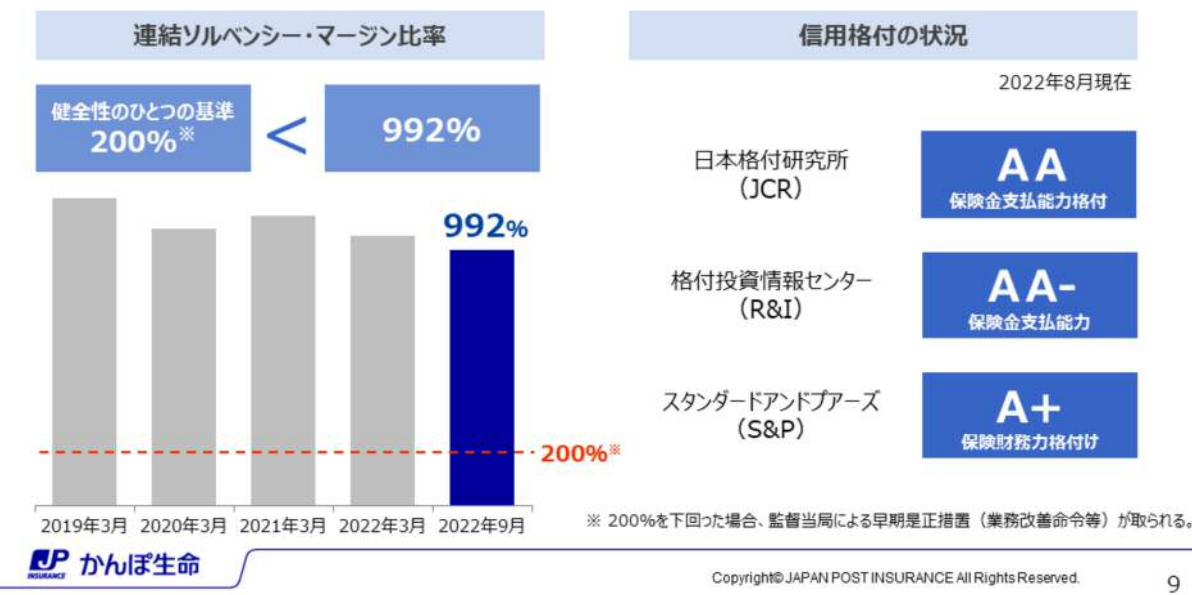
8

- つづきまして、当社の「主要な販売商品」について、説明いたします。
- かんぽ生命の商品は、死亡保険金、満期保険金、生存保険金をお支払いする基本保障に、ケガや病気に対する医療保障(特約)を付加する商品構成であり、養老保険・終身保険を中心としたシンプルでわかりやすい商品・サービスをお客さまにご提供しています。
- 右の図では、基本保障300万円に医療保障500万円を付加した例を示しております。これまで特約の保険金額は基本保障(死亡保障)と同額までに制限しておりましたが、2022年4月に販売開始した新特約では、基本保障(死亡保障)の基準保険金額の5倍の範囲内で医療特約に加入いただけるようになりました。
- 9ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の事業の特徴

健全な事業基盤

ソルベンシー・マージン比率、信用格付とともに高い水準を維持

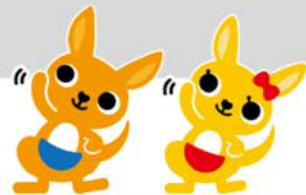


- 当社の「健全な事業基盤」について、こちらでは、経営の健全性を示す指標として、ソルベンシー・マージン比率と、信用格付けの状況をお示ししています。
- 画面左側、ソルベンシー・マージン比率とは、生命保険会社の財務の健全性を示すものでありますて、会社が抱えるリスクに対し、どれほどの保険金の支払余力、バッファーを備えているかを表しています。
- 当社の直近の数値は992%と、監督当局からの是正措置が発動される200%を大きく上回っており、極めて健全な財務基盤を有していることがお分かりいただけます。
- また、右側の信用格付けの状況につきましても、同業他社と遜色のない、高い水準の格付けを取得しております。
- このように、大きな事業規模と高い健全性を背景に、長期にわたって安定的な事業運営を行える点が、当社の強みであり、のちほど説明いたします、安定的な利益創出と株主還元を可能にするものであります。

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

3. 中期経営計画の進捗



- つづいて、2022年度中間決算の概要および業績見通しについて説明いたします。
- 11ページをご覧ください。

契約の状況～新契約年換算保険料～

新契約年換算保険料は、前年同期比+43.0%となり、
緩やかな回復に留まる

新契約年換算保険料（個人保険）

(億円)

1,316

2019年度2Q

150

2020年度2Q

229

2021年度2Q

+43.0%

327

2022年度2Q

新しいかんぽ営業体制の
定着

×
新商品の開発

II
新契約のさらなる回復へ

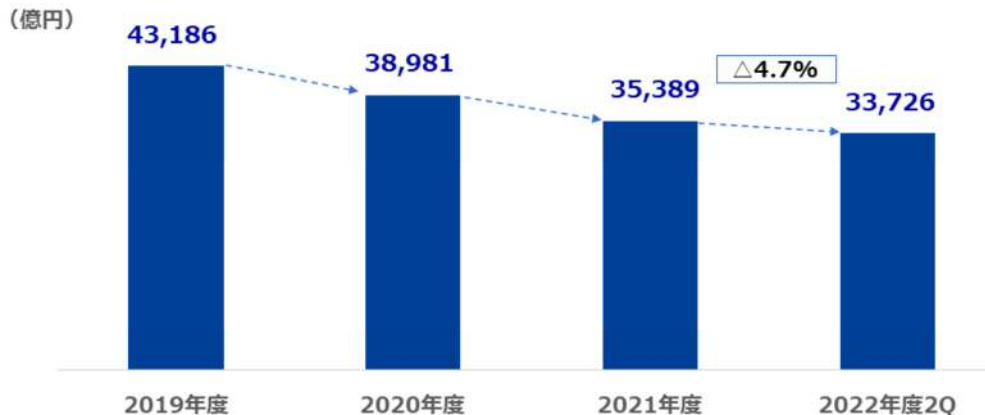
- まずは、契約の状況について説明いたします。
- 2022年度第2四半期の個人保険の新契約年換算保険料は、前年同期比43.0%増の327億円となり、緩やかな回復にとどまっております。
- 今後は、のちほど説明いたします、2022年4月から始動しました新しいかんぽ営業体制の定着や新商品の開発等により、新契約のさらなる回復を目指してまいります。

- 12ページをご覧ください。

契約の状況～保有契約年換算保険料～

**保有契約年換算保険料は、
前期末比△4.7%となり、減少傾向が継続**

保有契約年換算保険料（個人保険）



- 2022年度第2四半期末の個人保険の保有契約年換算保険料は、3兆3,726億円となり、前期末から4.7%減少しました。

- 13ページをご覧ください。

契約の状況～保有契約件数～

**新契約実績の回復が想定を下回り、減少傾向が継続
中期経営計画に掲げる保有契約2,000万件以上を目指す**

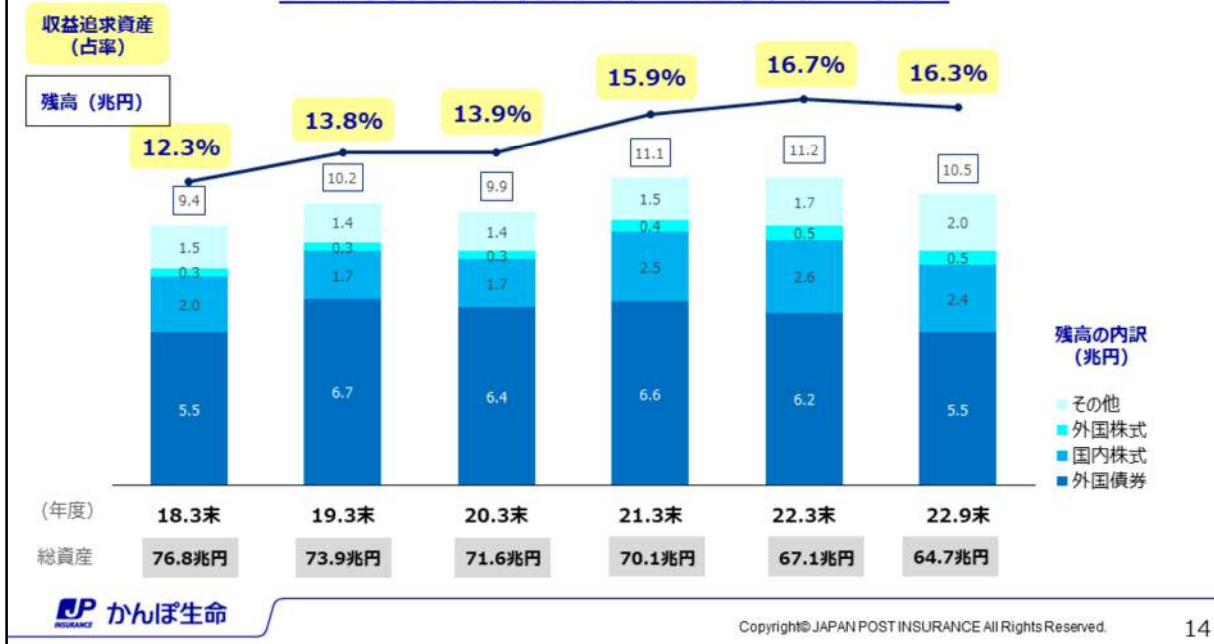


- 2022年度第2四半期末の個人保険の保有契約件数につきましても、前期末より、4.1%減少し、2,186万件となりました。
- 生命保険事業は、保有契約が主な収益源となりますので、中期経営計画に掲げる、保有契約2,000万件以上を目指し、持続可能な事業基盤を構築してまいります。
- 14ページをご覧ください。

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

資産運用～収益追求資産の推移～

リスク許容度の範囲で収益追求資産へ投資



- ここからは資産運用について説明いたします。
- 保険会社の資産の大半は、将来の保険金のお支払いに充てられるため、資産運用にあたっては超長期の国債等が中心となります。
- そのような中、現在の低金利下でも一定の運用収益を確保するため、適切なリスク管理の下、リスク許容度の範囲で収益の獲得を目指し、株式・外国債券などの収益追求資産への投資を拡大しております。

- グラフは収益追求資産の残高と総資産に占める割合をお示ししております。
- 2022年9月末の収益追求資産の残高は約10.5兆円、総資産比で16.3%となりました。

- 15ページをご覧ください。

資産運用～順ざやの推移～

資産運用の多様化等の効果により、604億円の順ざやを確保



- つづいて、当社の運用利回りと平均予定利率について説明いたします。

- 当社では、昨今の超低金利環境の継続を受け、資産運用の多様化を進めてまいりました。
- 2022年度第2四半期は、金銭の信託で保有する国内株式等からの配当が増加した結果、利子利回りは、1.90%となりました。これは、2021年度第2四半期と比較して、0.02ポイントの上昇となります。
- 一方、当社がご契約者の皆さんに予めお約束する運用利回りとなります、平均予定利率は、2021年度第2四半期と比較して、0.02ポイント低下の1.67%となりました。
- これらの結果、2022年度第2四半期において604億円の順ざやを確保しました。これは、2021年度第2四半期と比較して、65億円の増加であります。
- なお、海外金利の上昇等により、134億円の為替に係るヘッジコストと721億円のキャピタル損が発生しておりますが、これらに対しては法令等に基づき保険会社が積み立てている価格変動準備金の取り崩しにより、当期純利益への影響を中立化しております。

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症への対応として、即時振込等の体制を整備

＜保険金支払に向けた取り組み＞

即時振込の実施

保険金の倍額支払

請求時等の必要書類の一部省略

専用Webページの導入

臨時コールセンターの開設

専門処理ラインの設置

＜参考＞新型コロナウイルス感染症に係る保険金支払対象の見直し

9月26日以降のみなし入院による入院保険金について、政府の指示を踏まえ支払対象の見直しを実施

＜みなし入院による入院保険金支払対象基準（2022年9月26日以降）＞

①65歳以上の方 ②入院を要する方 ③重症化リスクがあり、新型コロナウイルス感染症治療薬の投与または新型コロナウイルス感染症罹患により酸素投与が必要な方 ④妊婦の方



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

16

- つづいて、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響や、当社における取り組みについて説明いたします。
- 16ページをご覧ください。
- これまで、新型コロナウイルス感染症の感染拡大は、国内においても個人の生活、企業経営に多大な影響をもたらしてきました。
- このような非常事態下において、当社では、生命保険会社としての社会的使命・機能を確実に果たしていくための取り組みを継続してまいりました。
- 当社では、当該感染症に対する非常取扱いとして、郵便局等で請求を受け付けた翌営業日に口座に着金する即時振込の実施や、お亡くなりになった場合における保険金の倍額支払などを実施してまいりました。
- なお、9月26日以降のみなし入院による入院保険金については、政府より、当該感染症に係る発生届の範囲を全国一律に重症化リスクの高い方に限定する旨が公表されたこと等を踏まえ、支払対象の見直しを実施しております。
- 当該感染症に対する保険金の支払状況については、次のページで説明いたします。
- 17ページをご覧ください。

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

新型コロナウイルス感染症への対応～保険金の支払状況等～

新型コロナウイルス感染症に対する保険金支払いを着実に実施

新型コロナウイルス感染症に対する支払状況

	2020年度	2021年度	2021年度 2Q	2022年度 2Q
死亡保険金※1	49億円 (1,456件)	133億円 (3,807件)	72億円 (2,096件)	127億円 (4,002件)
うち 倍額保険金	24億円 (1,450件)	65億円 (3,800件)	35億円 (2,093件)	63億円 (4,000件)
入院保険金	8億円 (14,023件)	54億円 (110,562件)	16億円 (28,624件)	379億円 (921,970件)
うち みなし入院	3億円 (7,425件)	38億円 (94,917件)	7億円 (19,625件)	369億円 (908,108件)

(参考) 保険金等支払状況

	2020年度	2021年度	2022年度2Q
保険金等支払※2	約5.1兆円	約4.9兆円	約2.4兆円

※1 倍額支払を含む

※2 保険金・年金・給付金の合計。ただし、保険金には独立行政法人 郵便貯金簡易生命保険管理・郵便局ネットワーク支援機構における解約還付金等を含む



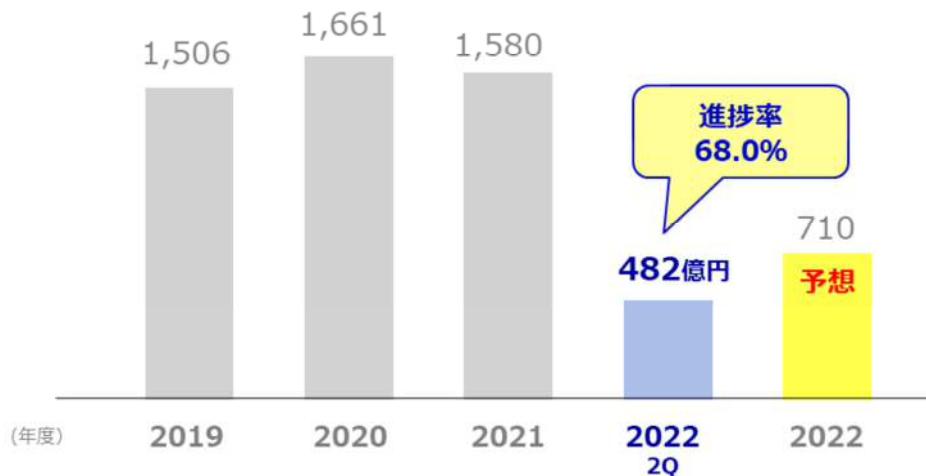
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

17

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大による、当社の保険金支払の状況について説明いたします。
- 当該感染症の影響が続く状況において、2022年度は第2四半期までに死亡保険金と入院保険金の合計で500億円以上をお支払いしております。
- なお、今期の新型コロナウイルス感染症に係る保険金支払は、大幅に増加したものの、入院保険金については、法令等に基づき保険会社が積み立てている危険準備金および価格変動準備金の超過繰入を一部縮小することで、当期純利益への影響を中立化しております。
- 今後も、保険金のお支払いなどを通じ、経済的支援を迅速かつ着実に実施することで、生命保険会社としての役割を適切に果たしてまいります。

連結当期純利益の推移

中間純利益は、業績予想比68%の進捗となり堅調に推移



- つづいて、連結当期純利益の推移について、説明いたします。
- 2015年度の上場以降、純利益は堅調に推移しておりますが、2019年度から2021年度の3年間については、新契約の減少に伴う事業費の減少や運用環境の好転に伴う資産運用収益の増加など一時的な要因の影響により、短期的に当期純利益が大きく増加したものとなっておりました。
- 2022年度の中間決算では、業績の主要な変動要因となります新型コロナウイルス感染症に係る保険金支払の増加とキャピタル損益の悪化に対して、内部留保(危険準備金および価格変動準備金)を活用することにより業績への影響を中立化いたしました。
- これらの結果、中間純利益は、順ざやが計画を上回り、経費が計画を下回ったことから、通期連結業績予想比68%の進捗となり、堅調に推移しております。
- なお、通期の当期純利益は、新しいかんぽ営業体制への移行に伴い、事業費の増加などが見込まれることから、710億円を予想しておりますが、現時点で業績予想の修正はございません。今後修正が必要になった場合には、速やかにお知らせいたします。

株主還元～新たな株主還元方針～

2022年5月に新たな株主還元方針を決定

これまでの株主還元方針

原則として減配を行わず

増配を目指す

新たな株主還元方針

1 中期平均40～50%の
総還元性向を目指す

$$\text{総還元性向} = \frac{\text{配当金支払総額} + \text{自己株式取得額}}{\text{当期純利益}}$$

2 機動的な自己株式取得等

追加

- つづいて、株主還元について、説明いたします。
- 19ページをご覧ください。
- 当社では株主の皆さんに対する利益の還元を、経営上の最も重要な施策のひとつとして位置づけ、上場以降、1株当たり配当金を安定的に引き上げるとともに、資本効率の向上や株主還元の強化を図るため、自己株式の取得を実施してまいりました。
- 当社は、中期経営計画の期間における、株主還元方針について、これまで、原則として減配を行わず、増配を目指す方針を、お示してきました。
- これに加えて、株主の皆さんに対する、柔軟な利益還元を図るため、機動的な自己株式取得などを行い、中期平均40%から50%の、総還元性向を目指すことを、新たな株主還元方針として、2022年5月に決定いたしました。

- 20ページをご覧ください。

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

株主還元～1株あたり配当および自己株式取得の推移～



※ 自己株式取得の際は、日本郵政による当社株式の保有割合を1/2以下に維持できるように実施しており、議決権比率の状況次第等では、自己株式取得額が350億円を下回る可能性がある

- 1株あたり配当および自己株式取得について説明いたします。
- 当社の株主還元方針に基づき、2022年度の1株当たり配当は92円を予定しております。
- また、2022年8月に、2021年度における株主還元として350億円を上限とする自己株式の取得を決定し、2021年度の総還元性向は45%程度を想定しております。
- 今後も、株主の皆さまに対する利益還元を、経営上の最も重要な施策の一つと位置づけ、健全性を確保しつつ、安定的な利益還元を行ってまいります。



JP かんぽ生命

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

21

- つづきまして、「中期経営計画の進捗」についてご説明する前に、現在放送中のCM「ご近所散歩中・新医療特約」篇をご覧いただければと思います。

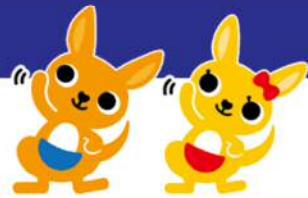
(動画放送)

- 当社CMをご覧いただき、ありがとうございました。
- この「ご近所散歩中」シリーズでは、全国津々浦々の地域に密着し、郵便局を中心に、地域で暮らすみなさまによりそい、時代に合わせた便利なサービスの提供や、地域を支える新たな試みにチャレンジする日本(にっぽん)郵政グループ各社の取り組みを紹介しております。
- ご覧いただいた、当社CMでは、のちほど説明いたします、「医療特約 もっとその日からプラス」の特長をコンパクトに表現しつつ、みなさまへ日々の備えの大切さをお伝えしたい、そんな思いを込めております。
- 是非このCMを通して、日々の備えの大切さを再確認いただき、当社の新商品開発に対する取り組みにも関心をお持ちいただけますと幸いです。

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

3. 中期経営計画の進捗



- それでは、「中期経営計画の進捗」について、説明いたします。
- 23ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

中期経営計画の基本方針

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。

中期経営計画（2021～2025）

再生

- ✓ 信頼回復
- ✓ 事業基盤の強化

成長

- ✓ お客さま体験価値(CX)の向上
- ✓ ESG経営の推進

- 2021年度から5年間を計画期間とする中期経営計画では、お客さまから真に信頼され、生命保険会社として本来あるべき姿に「再生」すること、
- また、お客さま体験価値を最優先とするビジネスモデルへの転換を果たし、持続的に「成長」していくことを目指しております。
- 24ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

2022年度の取り組み

「再生」と「成長」の実現に向け、 中期経営計画に掲げた各施策を着実に実施

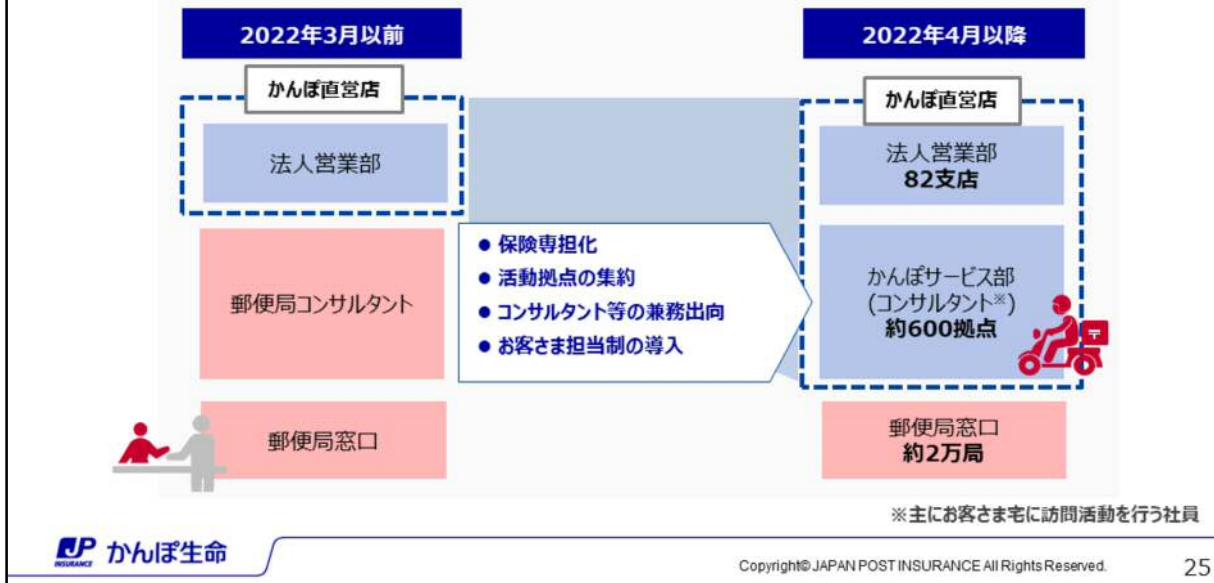


- 2022年度は、「再生」と「成長」の実現に向け、「信頼回復に向けた取り組み」や「事業基盤の強化」、そして「お客様体験価値(CX)の向上」や「ESG経営の推進」に力を入れてまいりました。
- 詳細につきましては、次ページ以降で説明いたします。
- 25ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【再生】新しいかんぽ営業体制（信頼回復）

かんぽ生命が直接マネジメントする販売チャネルを拡大 高い専門性やノウハウを持った人材の育成を目指す

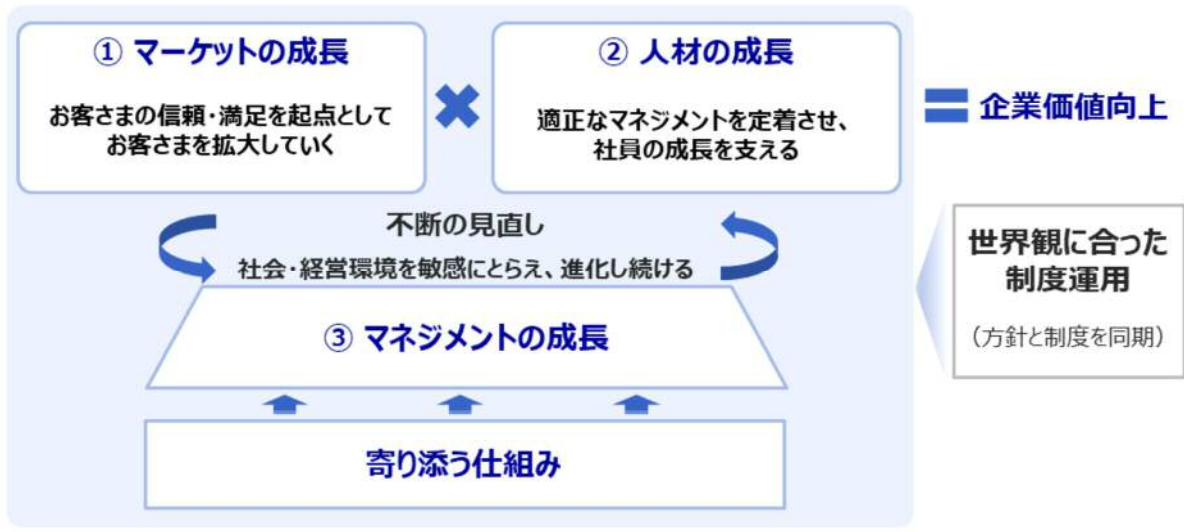


- 新しいかんぽ営業体制について、説明いたします。
- 2022年4月より、当社内に「かんぽサービス部」を新設し、お客さま宅を訪問する社員であるコンサルタントが、日本(にっぽん)郵便より同部に出向しております。
- これにより、コンサルタントは当社商品及びがん保険のご提案に専念するとともに、かんぽ生命が直接マネジメントする販売チャネルを拡大しました。
- コンサルタントに対して、当社が直接きめ細やかな育成・指導をすることで、高い専門性やノウハウを持った人材を育成するとともに、郵便局窓口では幅広い金融商品を提供することにより、グループ一体での総合的なコンサルティングサービスを提供してまいります。
- さらに、お客さまお一人おひとりに対して、ご提案からアフターフォローまでを、継続的に対応する担当者を設ける、お客さま担当制を開始し、お客さまとの長期継続的な信頼関係作りを、スタートさせております。

- 26ページをご覧ください。

【再生】かんぽ営業の目指す世界観（信頼回復）

3つの成長を通じ、企業価値の向上を目指す



- 当社が再生に向かうための将来ビジョンとして定めた「かんぽ営業の目指す世界観」について、説明いたします。
- この世界観の中では、
 - ・ お客様担当制の下、お客様の信頼・満足を起点として、お客様を拡大していく
 - ・ フロントラインに寄り添った仕組み・制度の運用を通じ、適正なマネジメントを定着させ、社員の成長を支える
 - ・ 社会・経営環境を敏感に捉え、進化し続けることを掲げており、これを全社員で共有し、各種施策を実行することで企業価値の向上を目指しています。
- 現在、当社は、新しい営業体制への移行過程において把握した、様々な課題の解決に取り組んでおります。
- 新しい営業体制を早期に定着させることで、まだ十分にアフターフォローやアプローチができないお客様への活動を拡大し、目指す世界観の実現を目指してまいります。
- 27ページをご覧ください。

【再生】保険サービスの方向性（事業基盤の強化）

人生100年時代におけるあらゆる世代のお客さまニーズにお応えし、
世代をつなぐ、かんぽ生命らしい商品・サービスを提供

保障ニーズにお応えする 保険サービス

- 1 低廉な保険料でバランスのとれた保障を提供
“医療特約の保障内容の充実”
- 2 高齢・中高年層の保障等のニーズに応える商品の拡充
“保障領域の拡充”
- 3 健康寿命延伸に貢献する商品の研究
“健康増進データの蓄積・活用”

世代をつなぐ保険サービス

- 1 学資保険を起点に青壮年層へ“つなぐ”
- 2 介護・相続等を起点に青壮年層との接点を強化し、“つなぐ”

**世代をつなぎ、多くのお客さまへ
充実した保障を提供**

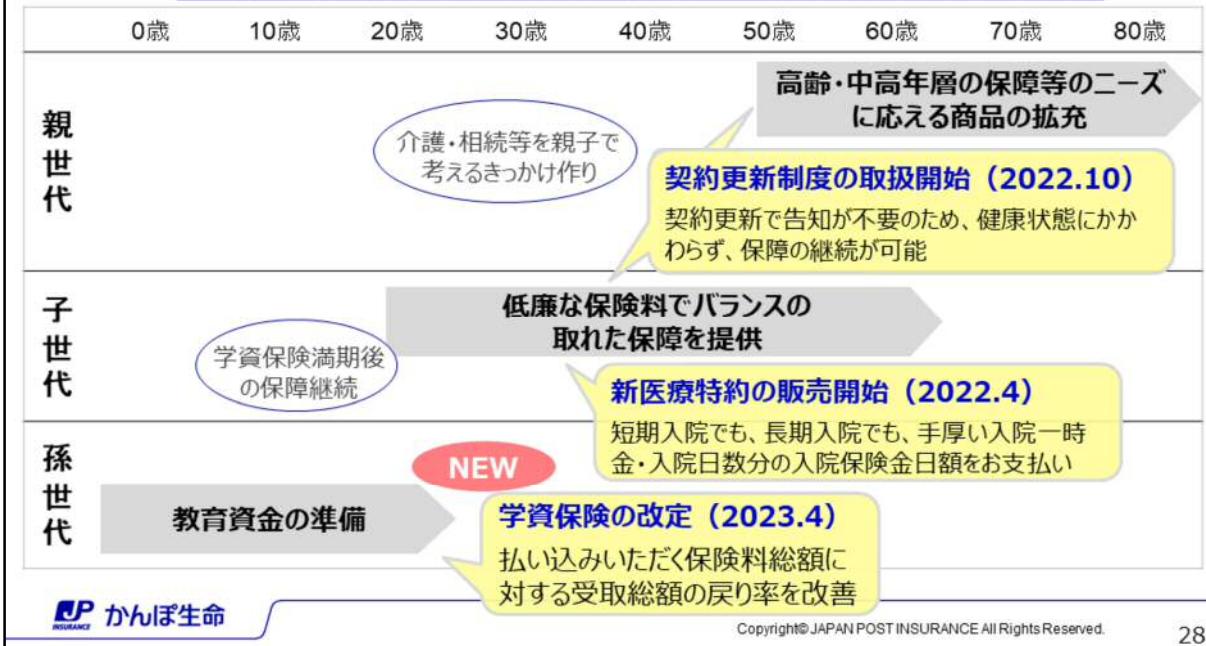


- つづいて、保険サービスの方向性について、説明いたします。
- 中期経営計画でお示ししているとおり、あらゆる世代のお客さまニーズにお応えし、世代をつなぐ、かんぽらしい商品・サービスを提供してまいりたいと考えております。
- 先ほどご説明しました、「郵政民営化法上の上乗せ規制の緩和(届出制への移行)」により、新たな商品・サービスの開発が行いやすい環境になりましたので、多くのお客さまへ充実した保障をご提供できるよう、引き続き保険サービスの開発を進めてまいります。
- 28ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【再生】保険サービスの充実（事業基盤の強化）

世代をつなぎ顧客基盤の拡大に寄与する保険サービスを開発

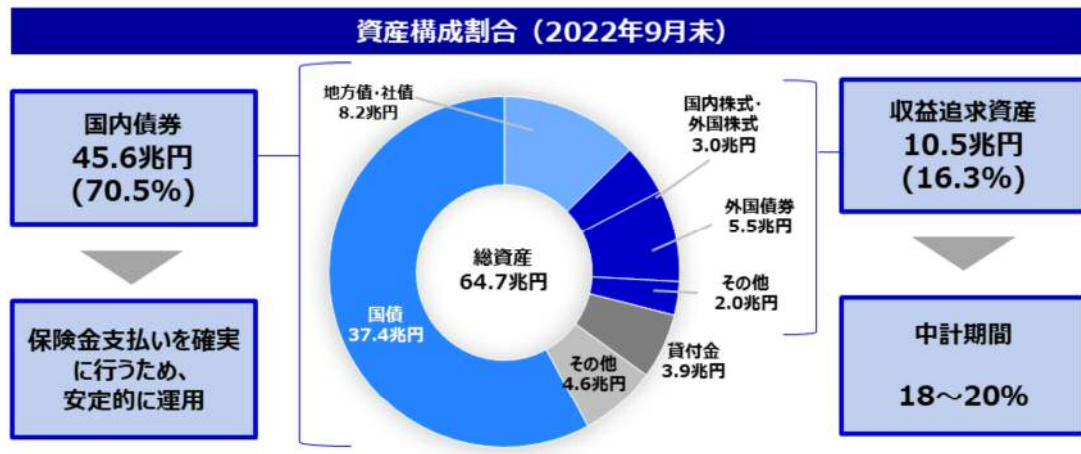


- 当社では、お子さまの学資保険から当社とのお付き合いが始まり、そのご家族など周りの方にかんぽ生命をお勧めいただくことでお客様を広げていくというのが、営業戦略のひとつであり、その戦略に沿った商品を開発しています。
- ここでは、今年度に取扱いを開始した保険サービスと、来年度に改定を予定している商品について、内容を説明いたします。
- まず、中段に記載の2022年4月に発売した新医療特約では、基本契約の保険金額よりも高い特約保険金額の設定を可能とすることで、従来よりも低廉な保険料で充実した医療保障を提供し、あらゆる世代のお客さまの保障ニーズにお応えしています。併せて、入院された際に支払う入院一時金を増額し、複数回お支払いすることで、入院・手術の際の経済的負担に対するご不安の解消というお客様ニーズに応え、短期入院でも長期入院でも手厚い保障としました。
- つづいて、上段をご覧ください。2022年10月には、健康状態に不安のある方も安心して保障を継続いただけるよう、満期後の保障継続ニーズにお応えする契約更新制度の取扱いなどを開始いたしました。
- 2023年4月には、教育資金の準備ニーズにお応えするため、学資保険の改定を予定しております。保険料率の引き下げを行うことにより受取総額の戻り率を改善いたします。今後も引き続き、世代をつなぎ顧客基盤の拡大に寄与する保険サービスを開発し、お客様に提供していきたいと考えております。
- 29ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【再生】資産運用の深化・高度化（事業基盤の強化）

市場環境を注視しつつ、慎重にリスクテイクを実施し、
安定的な資産運用収益の確保を目指す

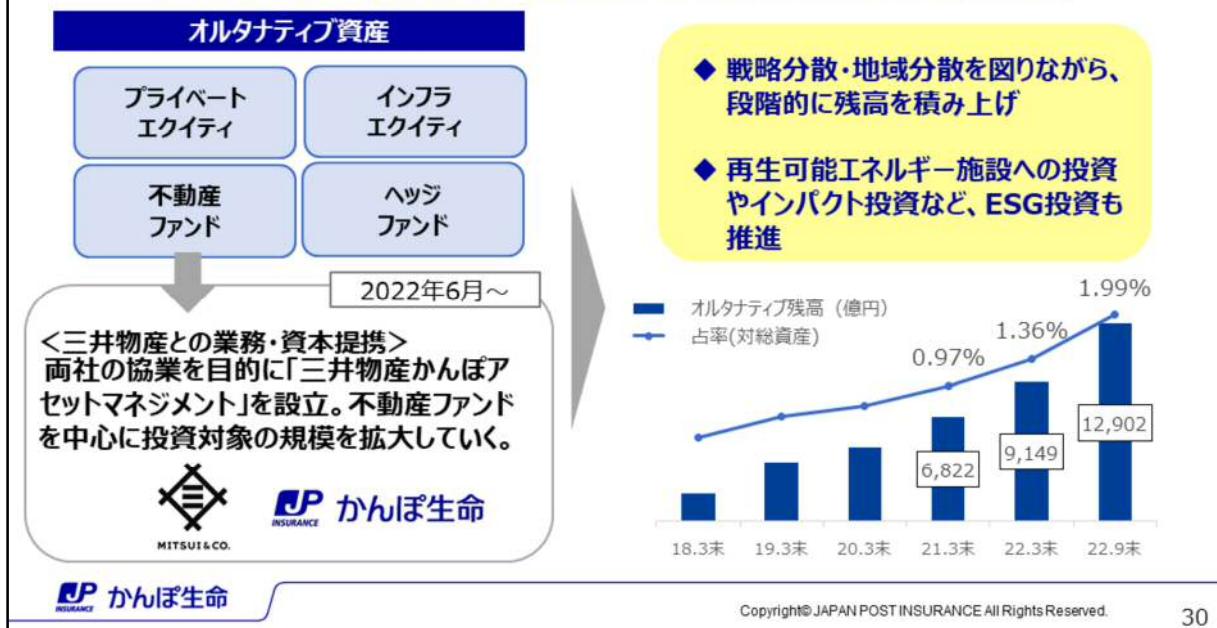


- つづいて、資産運用の深化・高度化について説明いたします。
- 今後も引き続き、保険金のお支払を確実に行うため、国内債券を中心とした安定的な運用を基本としつつ、次のページで説明いたしますオルタナティブなどの投資領域毎とポートフォリオ構築の両面から深化・高度化してまいります。
- 具体的には、リスク対比のリターンを追求するため、各国の金融政策動向等を含め市場環境を注視しつつ、リスク許容度の範囲内で段階的に収益追求資産への投資を拡大し、総資産に占める割合を、中計期間中に18%～20%程度まで高める見込みです。
- 足元の運用状況については、海外金利とヘッジコストの上昇を踏まえ、ヘッジ外債の残高を削減し、円金利資産へのシフトを段階的に実施しております。
- 30ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【再生】資産運用の深化・高度化（事業基盤の強化）

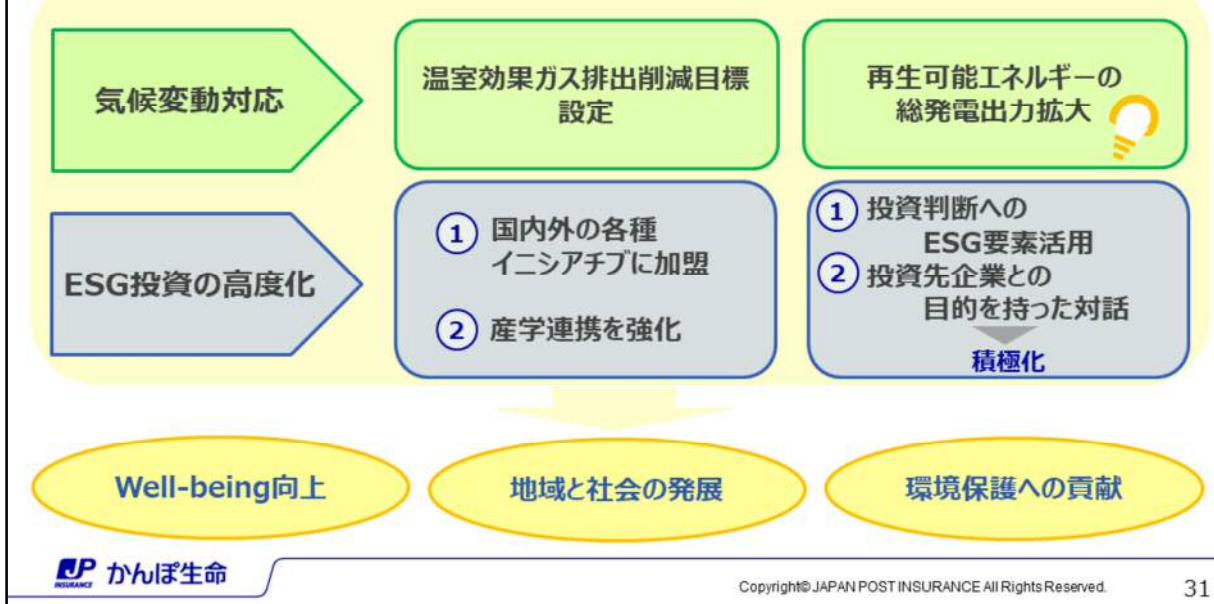
収益の底上げを意図し、オルタナティブ投資を段階的に拡大



- 一方で、オルタナティブ投資については、プライベートエクイティ、不動産ファンド、インフラエクイティ及びヘッジファンドの4つの資産について、戦略分散・地域分散を図りながら、リスク許容量と投資機会に応じて、段階的に残高を積み上げる方針を継続しております。
- 右下のグラフに記載のとおり、オルタナティブ資産については、2022年9月末において、約1兆2,902億円と総資産対比で1.99%まで積み増しを進めております。
- また、2022年6月に三井物産と業務・資本提携を結び、10月に両社の不動産等におけるアセットマネジメント事業に関する協業を目的として設立された新会社への資本参加を行いました。
- この業務・資本提携を契機として、三井物産との間で、更なる協業戦略についても積極的に協議し、新たな投資機会の創出に務めてまいります。

【再生】ESG投資の推進（事業基盤の強化）

かんぽ生命らしい“あたたかさ”の感じられるESG投資を推進



- つづいて、当社におけるESG投資の取り組みについて説明いたします。
- 31ページをご覧ください。
- 当社では、中期経営計画において「かんぽ生命らしい、あたたかさの感じられるESG投資の推進」を掲げております。
- 2021年4月から全運用資産を対象としてESGの諸要素を考慮するとともに、「Well-being向上」、「地域と社会の発展」、気候変動対応を含む「環境保護への貢献」といったテーマを重視したESG投資を行っております。
- 32ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【再生】ESG投資の推進（事業基盤の強化）

社会的課題の解決に向けた「インパクト“K”プロジェクト」を開始 第1号案件 コモンズ・インパクトファンドへの投資

インパクト“K”プロジェクトとは

かんぽ生命が独自に定める投資のフレームワークを構築

社会的課題の解決（社会的インパクトの創出）
につながる定量的な目標設定・達成度の測定
が可能な投融資の実施

社会的インパクトの創出
を意図する投融資の拡大
等

【イメージ】



JP かんぽ生命

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

32

- 当社は、従来の経済的リターンの確保に加え、環境・社会問題の解決といった、「社会的インパクトの創出」につながる定量的な目標設定や達成度の測定が可能な投融資を推進する、独自のプロジェクト「インパクト“K”プロジェクト」を開始いたしました。
- 本プロジェクトの第1号案件として、「国内上場株式を投資対象とした『コモンズ・インパクトファンド』への投資」を開始しております。
- 33ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】お客さま体験価値／デジタル化に関する取り組み（お客さま体験価値の向上）

リアルとデジタルの融合による新たな価値創造



- 次に、中期経営計画では、デジタル化を推進し、お客さま体験価値(CX)を最優先とするビジネスモデルへと大きく転換することを目指しております。
- 4つの柱である「一人ひとりに寄り添う適切なご提案」、「その場で完結する簡便な手続き」、「チーム一体のきめ細やかなサポート」、「アフターフォローの充実」に基づき、各施策を順次進めており、リアルとデジタルを融合させながら、サービスの充実を図ってまいります。
- 具体的には、遠方にお住いのご家族等にもオンラインにて同席いただける仕組みの検討やインターネット上で入院・手術保険金請求いただける仕組み等を順次導入しております。
- お客さまに感動いただけるサービスを提供することで、お客さま満足度を高めるとともに、そのご評価を波及させ、お客さまを広げていきたいと考えております。
- 34ページをご覧ください。

【成長】直近のデジタル化施策（お客さま体験価値の向上）

デジタル化を推進し、お客さまの利便性を向上させるための各種取組を着実に実施

ご請求手続きの利便性向上

契約者さまだけでなく被保険者さまによる入院・手術保険金等の請求が可能となるよう、保険金請求Webサービス機能を拡充



マイページの機能の拡充

保険手続きの利便性向上のため、契約者向けWebサービス（マイページ）の機能を拡充

貸付金の弁済機能

保険料振替口座の指定・変更機能



アフターフォローの充実

カスタマーセンターにおける各種業務の試行実施

お祝い動画のメール配信

手続き後の即時フォロー

チャットサポート



スマートフォン等による手続きの実現

お客さま自身のスマートフォン等から被保険者同意や告知を可能とする取り扱いを試行実施



- お客さま体験価値／デジタル化に関する直近の取り組みについて、説明いたします。
- 2022年度においては、Webサービスにおける各種オンライン手続き機能の拡充など、更なる利便性向上を進めてまいりました。
- このほか、お客さまとのつながりを重視したアフターフォローの充実に向けて、手続き等の直後に実施するリアルタイムのお客さま満足度調査において、批判者やお困り事のコメントを寄せられたお客さまに対して即時にフォローする取組みを開始するとともに、お客さまがご自身のスマートフォン等を用いて告知等の手続きを行っていただける取り扱いを、一部地域から段階的に試行実施してまいります。
- これらの取組みを進めていくに当たっては、成果をタイムリーに測定することで、サービス改善につなげるPDCAサイクルを、より早く回転させてまいります。
- 35ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】お客さまの生活に寄り添うサービスの創出（お客さま体験価値の向上）

**かんぽ生命を含む郵便局の存在意義、価値を再構築し、
保険ビジネスに好影響を与えるサイクルを醸成**

かんぽ生命のお客さま・ご家族

①かんぽ生命・郵便局による
社会課題の解決
(存在意義、価値の再構築)

非保険サービス
(終活・相続、介護・認知症、医療・健康 等)

②お客さまの
信頼の拡大
④保険ビジネスの成長

③多くの方が
かんぽ生命
にご加入

保険サービス
(死亡、入院、生存)

新サービス・関連施策
(社内ベンチャー制度、Acceleration Program、社内資格制度)

既存サービス
(引受・保全・保険金支払)

JP かんぽ生命
INSURANCE

信頼感・親近感のある**かんぽブランド**を確立
ビジネス成長につなげる

JP かんぽ生命

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

- 「お客さまの生活に寄り添うサービスの創出」について、説明いたします。
- 生命保険はお客さまとの長期の契約になるため、ライフイベントや生活のお悩みに寄り添うサービスを提供することで、当社のお客さまも直面している、少子高齢化や健康などといった社会課題の解決を目指します。
- また、サービスの提供を通じて、かんぽ生命をより身近に感じていただき、更なる信頼関係を構築することで、保険ビジネスの成長につなげていきたいと考えております。

- 具体的な取り組みは次のページで説明いたします。

- 36ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】お客さまの生活に寄り添うサービスの創出（お客さま体験価値の向上）

お客さまの生活に寄り添うサービスの提供の実現を目指し、
新サービスの企画・検討を推進

社内ベンチャー制度

「Kampo TSUNAGU Challenge!」

- ◆ 数多くの新サービスの提案の中からプロジェクト化すべき案件を選定



新サービスの創出

Acceleration Program

- ◆ スタートアップ企業からの新しいアイデアの提案を踏まえ、協業する企業を探査



お客さまの生活に
寄り添うサービス

ビジネスパートナー
との協業



家族信託サービス

- ◆ 株式会社ファミトラ※と提携
- ◆ 10月27日より、家族信託サービスを実施

終活・相続サービス

※ 家族信託の組成や運営を支援するサービスを提供



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

36

- 当社は、2022年4月に、お客さまの生活に寄り添うサービスを開発するための専門部署である「みらいデザイン室」を新設し、新たなサービスの提供の実現を目指しております。
- 新サービスの創出に当たり、社内からアイデアを広く募集し、その実現を目指す「社内ベンチャー制度」や、アフラック生命と共同してスタートアップを募集する「かんぽ生命・アフラック Acceleration Program(アクセラレーション・プログラム)」といった、具体的なサービスを探索する取組みを推進しており、現在社内において、案件の実現可能性の検証等を行っております。
- また、2022年10月27日から、終活・相続サービスの一環として、株式会社ファミトラと提携した「家族信託サービス」の提供を開始いたしました。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】優先的に取り組む社会課題（マテリアリティ）（ESG経営の推進）

優先的に取り組む社会課題（マテリアリティ）を解決し、
当社の持続的な成長とSDGsの実現を目指す

- ① 郵便局ネットワーク等を通じた保険サービスの提供
- ② 地域と社会の発展・環境保護への貢献
- ③ 健康増進等による健康寿命の延伸・Well-being向上
- ④ 社員一人ひとりが生き生きと活躍できる環境の確立
- ⑤ 社会的使命を支えるコーポレートガバナンス



ESG投資の代表的な「2つの株価指数」の構成銘柄に選定

FTSE4Good Index Series
(国内企業では約200社が選定)



FTSE Blossom Japan Index Series
(GPIF^{※1}がESGパッシブ運用ベンチマークに採用)



※ 1 :年金積立金管理運用独立行政法人



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

37

- つづいて、ESG経営の取り組みについて、説明いたします。
- 37ページをご覧ください。
- 当社の持続的な成長とSDGsの実現を目指して、保険サービスの提供や地域と社会の発展・環境保護への貢献など、優先的に取り組む社会課題（マテリアリティ）を特定しました。
- 取り組みの詳細は次ページ以降で説明しますが、マテリアリティへの対応として、TCFD提言に沿った気候変動への対応等に関する情報開示などに取り組んだ結果、当社は、ESG投資の代表的な「2つの株価指数」の構成銘柄に選定されました。
- 38ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】TCFD提言への対応（ESG経営の推進）

TCFD提言の4つのテーマに沿った情報開示を実施

TCFD提言のテーマ

「温室効果ガス削減目標」を設定

ガバナンス

リスク管理

戦略

指標と目標

- 2021年度以降は、【戦略】について、
① 気候変動が当社資産運用に及ぼす
影響分析（インパクト評価等を含む）
② 気候変動が生命保険事業に及ぼす
影響分析
を実施

事業会社としての指標・目標

“2050年カーボンニュートラルの実現を目指す”

中間目標を設定

2030年度：対2019年度比46%削減※1

機関投資家としての指標・目標

“2050年ネットゼロ達成”

中間目標を設定

2029年度：対2020年度比50%削減※2

※1 Scope 1（自社が直接排出する排出量）およびScope 2（他社から供給された電気等の使用に伴う排出量）が対象。新規事業による増加分を除く
※2 今後、計測対象資産の拡大等により、基準値は変動する可能性あり



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

38

- 当社は、2019年4月にTCFD提言への賛同を表明し、TCFD提言の4つのテーマである「ガバナンス」、「戦略」、「リスク管理」、「指標と目標」に沿って、当社の気候変動への対応等に関する情報をホームページ等で開示しております。
- 2021年度以降は、「戦略」について、気候変動が当社の資産運用に与える影響について分析を実施し、結果を開示しております。
- 「指標と目標」については、事業会社として、また、機関投資家として、それぞれ温室効果ガス削減目標を設定いたしました。
- 事業会社としては、2050年カーボンニュートラルの実現を、機関投資家としては、2050年ネットゼロ達成を目指してまいります。
- 39ページをご覧ください。

3. 中期経営計画の進捗

【成長】ラジオ体操の普及・効果研究（ESG経営の推進）

ラジオ体操の普及推進を通じ 地域・社会のみなさまの健康づくりを応援

ラジオ体操の普及推進

健康増進および児童の健全な育成を目的として
「全国小学校ラジオ体操コンクール」を開催



JP かんぽ生命

ラジオ体操健康効果の共同研究

2021年10月からラジオ体操の健康効果の
検証に向けた共同研究を実施

ラジオ体操の健康効果分析・研究



ラジオ体操の普及・促進

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

39

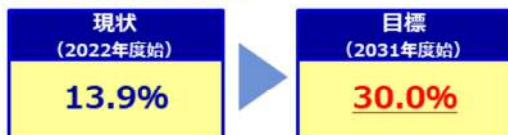
- つづいて、ラジオ体操について、説明いたします。
- 当社は、ラジオ体操コンクールなどラジオ体操の普及推進を通じ、地域・社会のみなさまの健康づくりを応援しております。
- また、2021年10月からラジオ体操の健康効果の検証に向けた共同研究を実施するとともに、2022年8月には、独立行政法人国立青少年教育振興機構およびNPO法人 全国ラジオ体操連盟との間で、ラジオ体操を通じて青少年の健全な育成とウェルビーイングの向上によるSDGs達成に資することを目的とした協定を締結しました。
- 引き続き、身体的機能や認知機能の低下の予防(いわゆるフレイル予防)に対するラジオ体操の有効性を明らかにし、医学的な健康効果を国民の皆さんに知っていただき、一人でも多くの方に習慣的にラジオ体操を実践していただければと考えております。

3. 中期経営計画の進捗

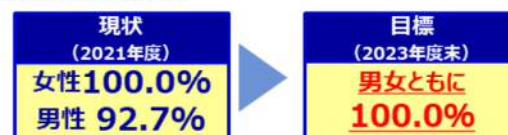
【成長】ダイバーシティ・マネジメント（ESG経営の推進）

「女性活躍推進」、「両立支援」等、ダイバーシティ・マネジメントを推進

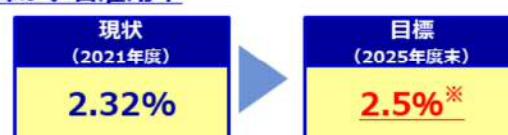
本社女性管理者比率



育児休業取得率



障がい者雇用率



ダイバーシティ推進の取り組み

- ◆ 社内向けセミナーの開催等によるマインドの醸成
- ◆ 女性活躍推進企業認定「えるばし認定」最高位の3段階目（3つ星）を取得（厚生労働大臣が実施）
- ◆ テレワーク導入により、社員の柔軟な働き方を促進
- ◆ 充実した育児休業制度や職場復帰プログラムの実施
- ◆ 障がいのある方の就労能力を正しく評価し、就業機会を提供するとともに、職場定着を支援

※ 日本郵政グループ全体の目標



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

40

- つづいて、ダイバーシティ推進に向けた取り組みについて、説明いたします。
- 40ページをご覧ください。
- 当社では、「女性活躍の推進」、「両立支援」、「障がい者雇用推進」等の領域を中心としたダイバーシティ・マネジメントを推進するため3つの目標を設定しております。
- これらの目標を達成するため、当社では、社内向けセミナーの開催等によるマインドの醸成、テレワークの導入など多様な働き方を支援する仕組み等に積極的に取り組んでいます。
- 2022年9月には、女性の活躍を推進している企業として、厚生労働大臣が実施する女性活躍推進企業認定「えるばし認定」最高位の3段階目（3つ星）を取得しており、引き続き、ダイバーシティ・マネジメントの取り組みを加速してまいります。

3. 中期経営計画の進捗

まとめ



- それでは最後になりますが、中期経営計画の「再生」と「成長」を柱とする取り組みを確実に実行し、安定的な利益創出による企業価値の向上を実現することで、株主の皆さまへの安定的な利益還元を目指していきたいと考えております。
- 今後とも、生まれ変わろうとしているかんぽ生命をご支援いただくとともに、ご期待をお寄せいただきますよう、心よりお願い申し上げます。
- 以上で、わたくしからの説明を終わります。
- ありがとうございました。

IRサイトのご案内

JP かんぽ生命 活化するくもり。 + コーポレートサイトへ English [Investor Relations]

株主・投資家のみなさまへ 文字サイズ 小 中 大 サイト内検索

会員 IRニュース 経営方針 財務情報 IR資料 個人投資家のみなさまへ 株式情報

トップメッセージ English Page トピックハイライト

IRニュース

2022年12月10日 [法定・連結業界] 自己株券買付け元報告書 [116KB]
2022年12月12日 [法定・連結業界] 自己株式の流通状況に関するお知らせ（会社法第455条第1項の規定による定期の定めに基づく自己株式の取得） [114KB]
2022年12月08日 [法定・連結業界] 新規業務の届出について [714KB]
2022年12月02日 [更新情報] 株主連絡（年報） [129KB]
2022年11月25日 [更新情報] 2022年3月期中間決算・経営方針説明会の動画配信URLを掲載しました
2022年11月25日 [法定・連結業界] 四半期報告書 - 第17期第2四半期(2022年7月1日～2022年9月30日) [110KB]
2022年11月25日 [更新情報] 2023年3月期中間決算・経営方針説明会資料が [213KB] 掲載されました

最新IR資料

2022年3月期第2四半期(中間期)決算短信（日本基準）（連結） [116KB]
・四半期報告書 - 第17期第2四半期(2022年7月1日～2022年9月30日) [110KB]

JP かんぽ生命

かんぽ生命IRサイト

(株主・投資家のみなさまへ)

経営方針や決算関係資料、株式情報をわかりやすく掲載しております。本日のプレゼンテーション資料も後日掲載いたします。

(<https://www.jp-life.japanpost.jp/IR/index.html>)



ぜひ、ご覧ください。

IRメール配信

メールアドレスをご登録いただいた方に、最新の適時開示情報等、当社のIRに関する情報をお無料で配信しております。



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

参考資料

会社紹介

商号	株式会社かんぽ生命保険
事業開始	2007年 10月 1日
本社所在地	東京都千代田区大手町二丁目3番1号
代表者	取締役兼代表執行役社長 千田 哲也
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	67兆 1,747億円（2022年3月末）
従業員数（連結）	8,144名（2022年3月末） (20,729名（2022年4月1日時点）)
主な事業所	エリア本部：13 支店：82 (支店は、他に分室（かんぽサービス部）を623箇所設置)



取締役兼代表執行役社長

せんだ てつや
千田 哲也

【生年月日：1960年4月22日】

主要業績の推移

(億円)

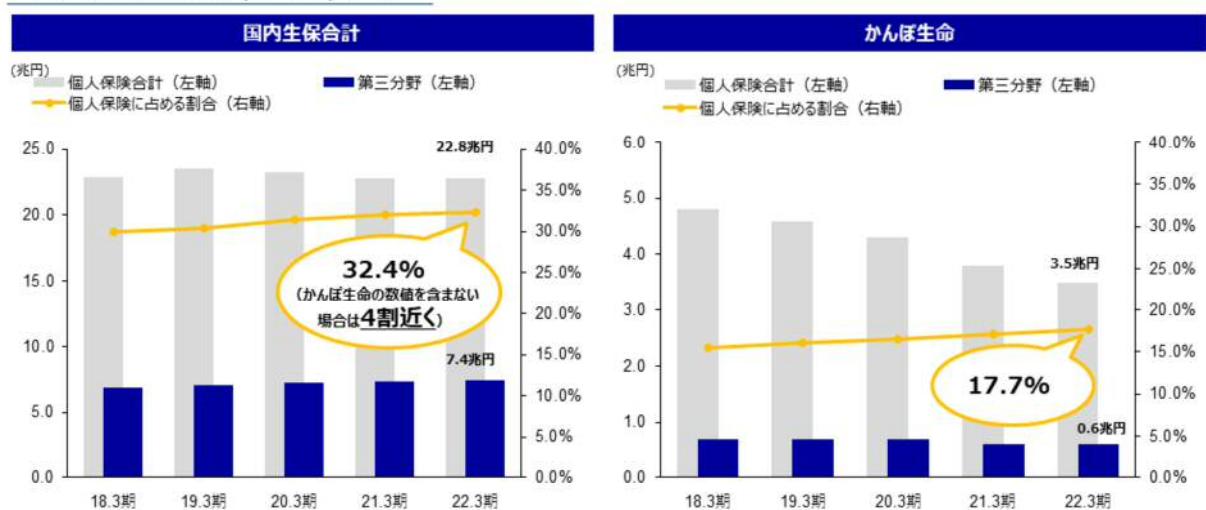
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2021年度 2Q	2022年度 2Q
保険料等収入	39,599	32,455	26,979	24,189	12,748	11,514
事業費等 ¹	6,368	6,094	5,035	4,790	2,434	2,595
経常利益	2,648	2,866	3,457	3,561	1,838	345
契約者配当準備金繰入額	1,118	1,092	654	731	360	271
当期純利益	1,204	1,506	1,661	1,580	805	482
純資産	21,351	19,283	28,414	24,210	26,643	21,812
総資産	739,050	716,647	701,729	671,747	683,434	647,481
自己資本利益率（ROE）	5.8 %	7.4 %	7.0 %	6.0 %	-	-
株主配当	432	427	427	359	179	179
自己株取得額	999 ²	-	3,588 ³	215 ⁴	-	-
総還元性向	118.9 %	28.4 %	241.8 %	45 %程度 ⁵	-	-
【参考】基礎利益（単体） ⁶	3,771	4,006	4,219	4,297	2,125	1,046

- 1. 事業費とその他経常費用の合計
- 2. 2019年4月に実施
- 3. 2021年5月に実施
- 4. 2022年6月10日に決定した自己株式取得の9月末までの取得額
- 5. 2022年6月10日に決定した自己株式取得を350億円（上限）実施した場合
- 6. 2022年度より基礎利益の計算方法について一部改正がなされており、基礎利益（単体）は、2018年度～2020年度と2021年度以降において異なる計算方法により算出

個人保険における三分野の割合

- 保険料全体に占める三分野の割合は同業他社で4割近く
- 当社も三分野の割合は上昇しているが、国内マーケット対比では未だ低水準であることから、お客様の保障ニーズにお応えすることで更なる引き上げの余地がある

保有契約年換算保険料（三分野）の推移



出典：生命保険事業概況

注：国内生保合計には簡易生命保険契約を含む



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

募集品質問題への対応

- お客様のご都合によるものを除き、お客さま対応は全て完了
- 業務改善計画に掲げた再発防止策についても、大部分は既に実施済みとなっており、外部の専門家により構成されるJP改革実行委員会（2020年4月から2022年3月まで設置）からも、概ね計画どおり順調に進捗している旨の評価を受領

2019年度

2020年度

2021年度～

ご契約調査

▼ 業務改善計画の提出(2020年1月)

再発防止策の実施

営業活動の
自粛・停止

▼ 信頼回復に向けた業務運営の開始
(2020年10月)

▼ 新たな営業スタンスへ移行
(2021年4月)

当社株価推移



※1 株価収益率（PER）＝直近株価÷1株当たり当期純利益（2022年度予想：180.67円）

※2 株価純資産倍率（PBR）＝直近株価÷1株当たり純資産（2022年9月末：5,648.26円）

※3 配当利回り＝1株当たり配当金（2022年度予想：92円）÷直近株価

<免責事項>

本資料は、当社およびその連結子会社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、日本郵政グループ各社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想と異なる可能性があることにご留意ください。