

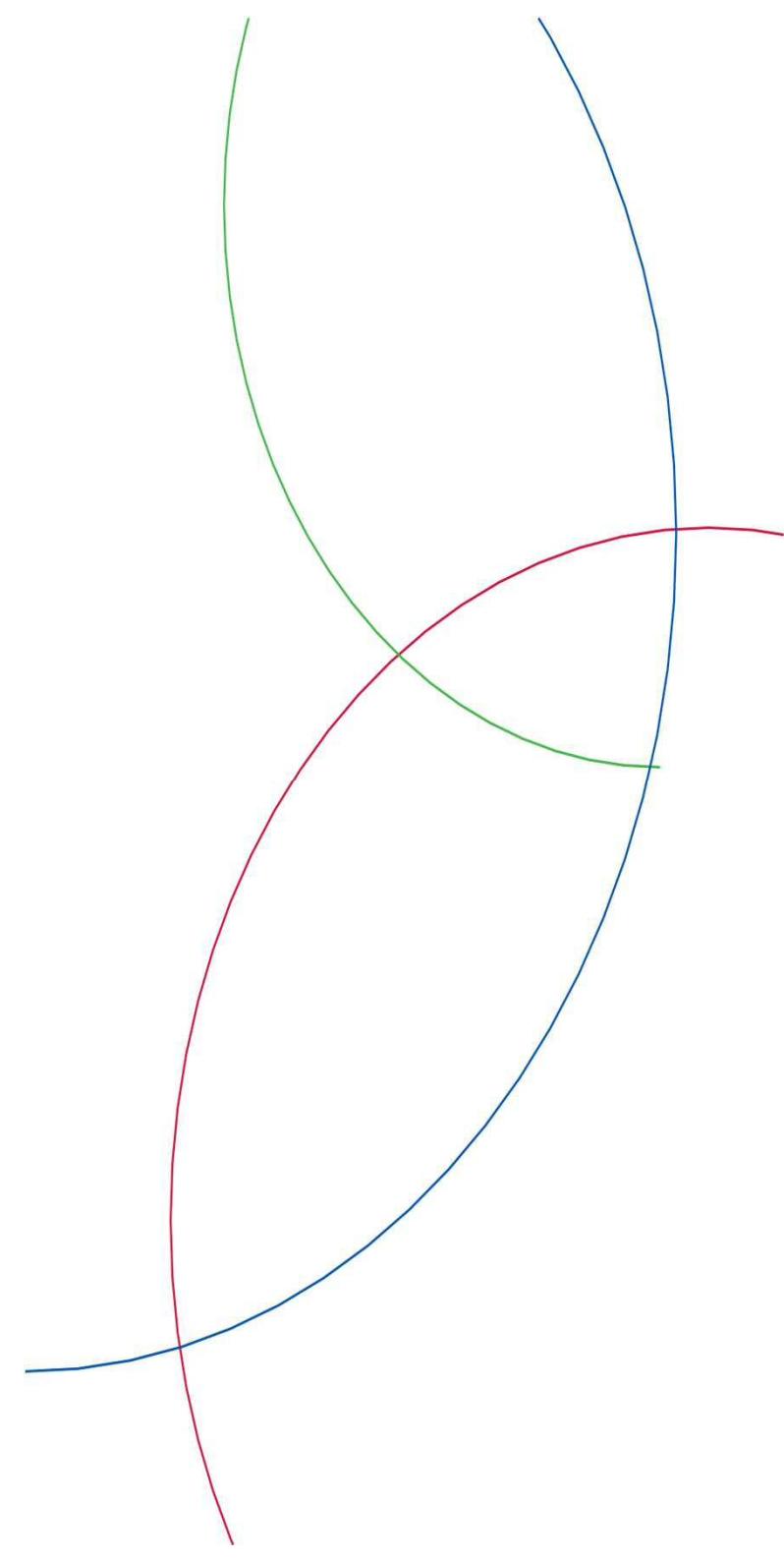
進化するぬくもり。



(証券コード：7181)

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



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

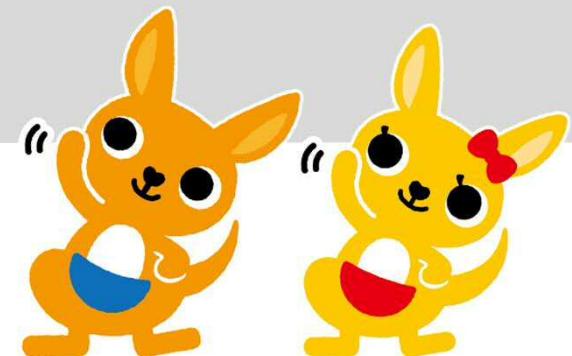
3. 中期経営計画の進捗



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

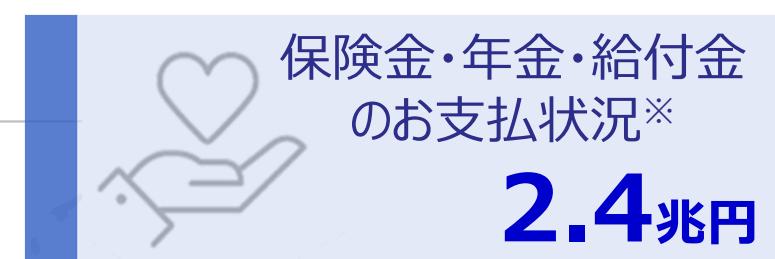
3. 中期経営計画の進捗



1. かんぽ生命の事業の特徴

数字で見るかんぽ生命

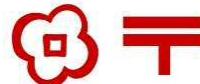
2022年9月末現在



※ 2022年度上半期の保険金・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

1. かんぽ生命の事業の特徴

かんぽ生命のあゆみ



郵政創業150年

• 2022年（令和4年）プライム市場へ移行

2022

2021

2019

2016

2015

2007

• 2007年（平成19年）郵政民営化

株式会社かんぽ生命保険として、生命保険業を開始

• 2015年（平成27年）株式上場



2003

• 2003年（平成15年）日本郵政公社発足

1949

• 1949年（昭和24年）郵政省発足

1926

• 1926年（大正15年）郵便年金事業創業

1916

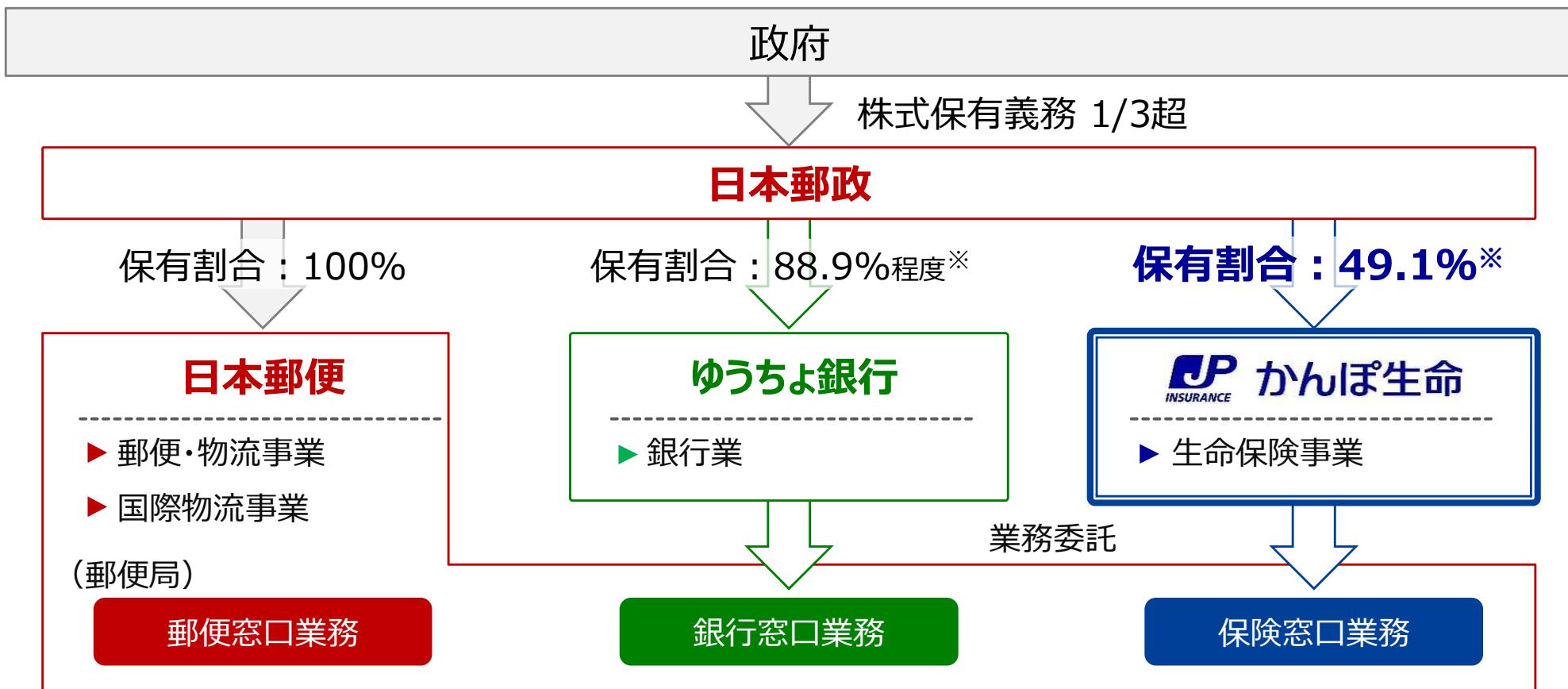
• 1916年（大正5年）簡易生命保険事業創業



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

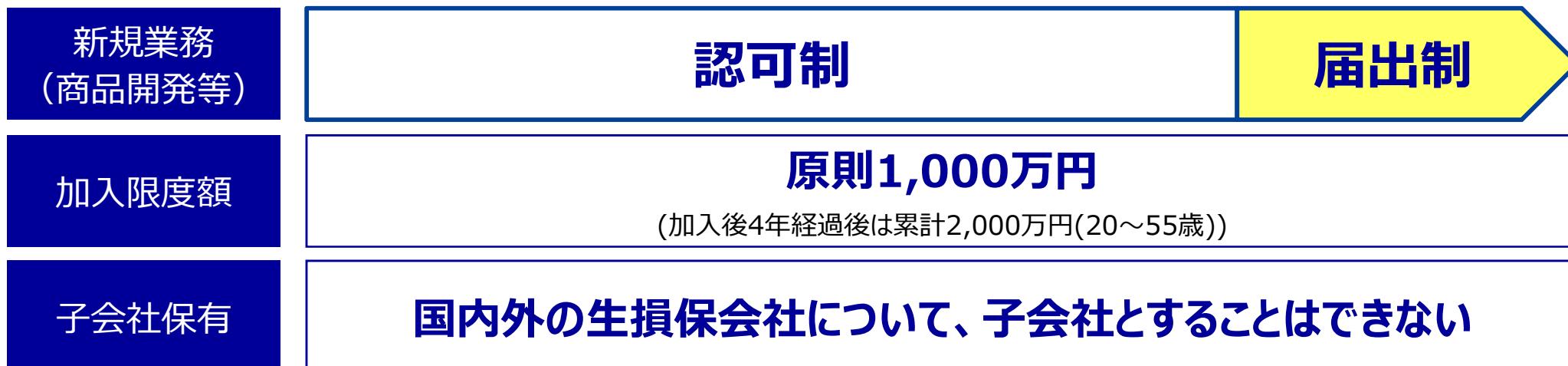
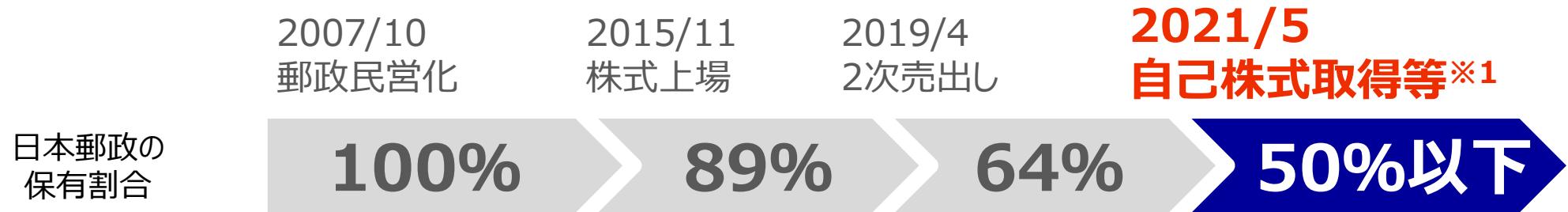


※ 2022年9月末時点。自己株式を除く総議決権数に対する議決権の保有割合

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



※1 日本郵政は、2021年6月に株式処分信託を設定し、当社株式を処分

※2 郵政民営化法の規制は、金融2社の全株処分、又は金融2社の株式を50%以上処分後、金融庁長官・総務大臣の決定により解除

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 お客さま数は、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」

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



- 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**

1. かんぽ生命の事業の特徴

健全な事業基盤

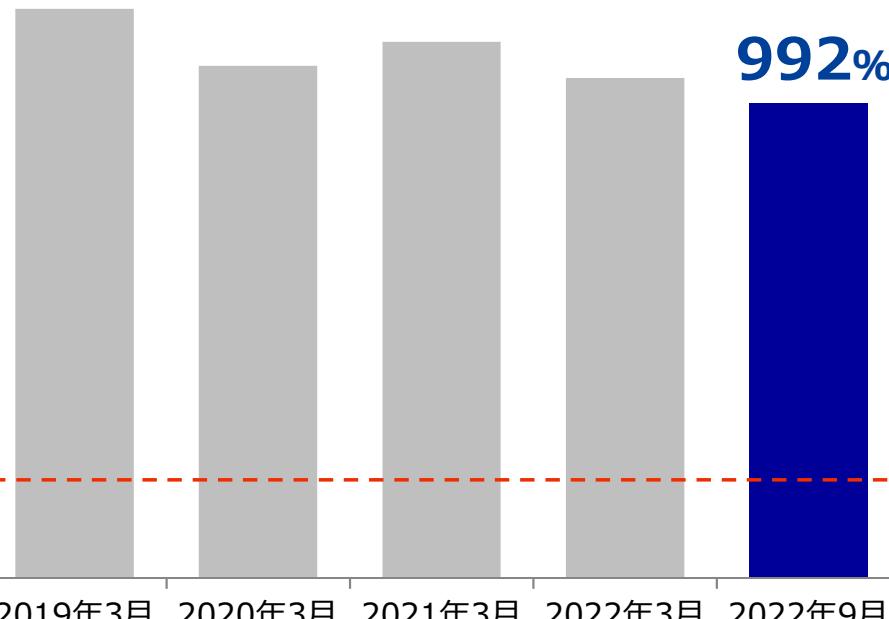
ソルベンシー・マージン比率、信用格付ともに高い水準を維持

連結ソルベンシー・マージン比率

健全性のひとつの基準
200%※



992%



信用格付の状況

2022年8月現在

日本格付研究所
(JCR)

AA

保険金支払能力格付

格付投資情報センター
(R&I)

AA-

保険金支払能力

スタンダードアンドプアーズ
(S&P)

A+

保険財務力格付け

※ 200%を下回った場合、監督当局による早期是正措置（業務改善命令等）が取られる。

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

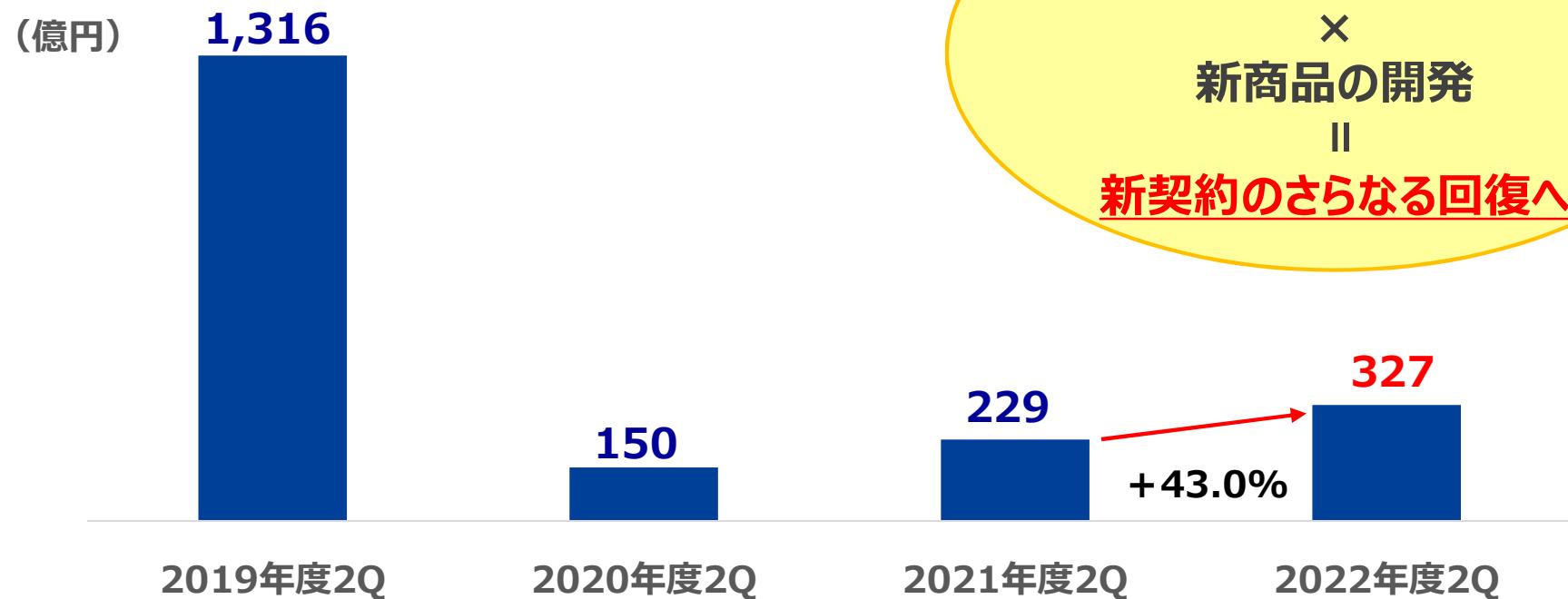
3. 中期経営計画の進捗



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**

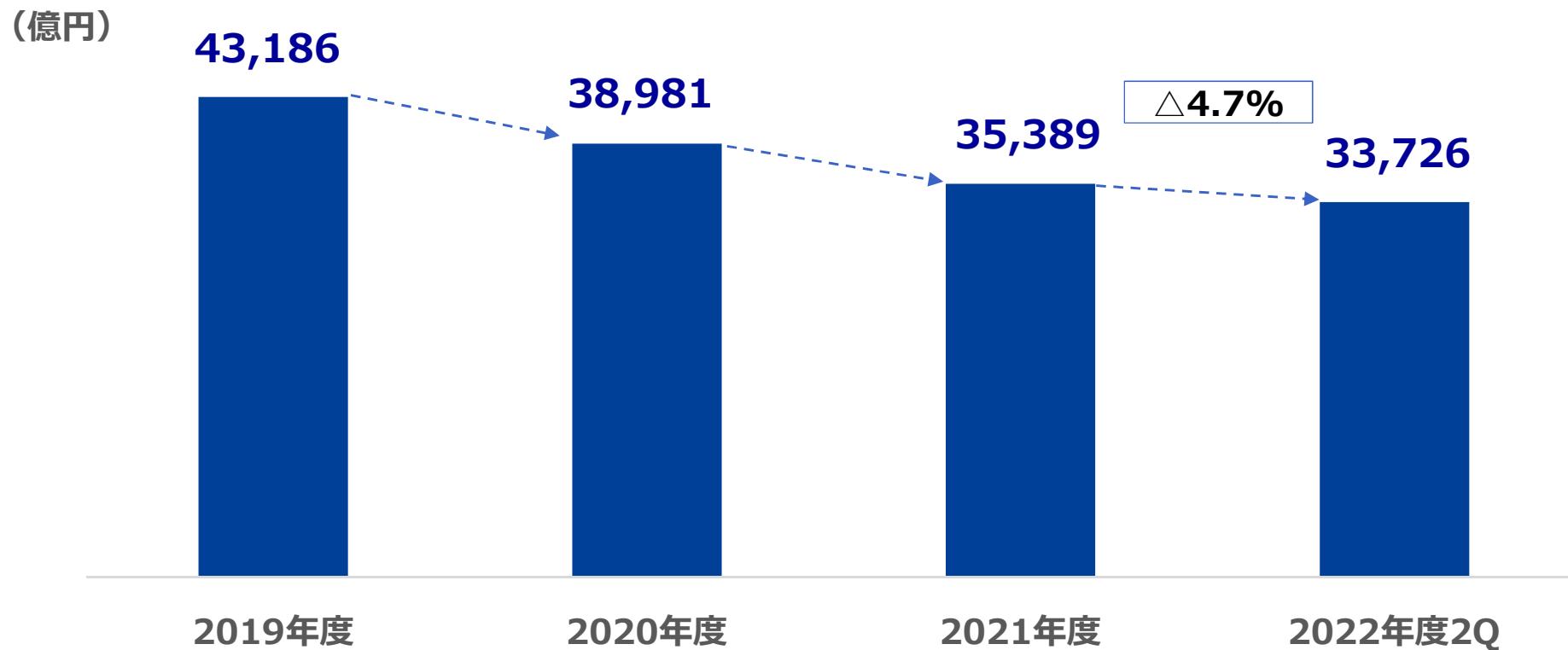
新契約年換算保険料（個人保険）



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）



契約の状況～保有契約件数～

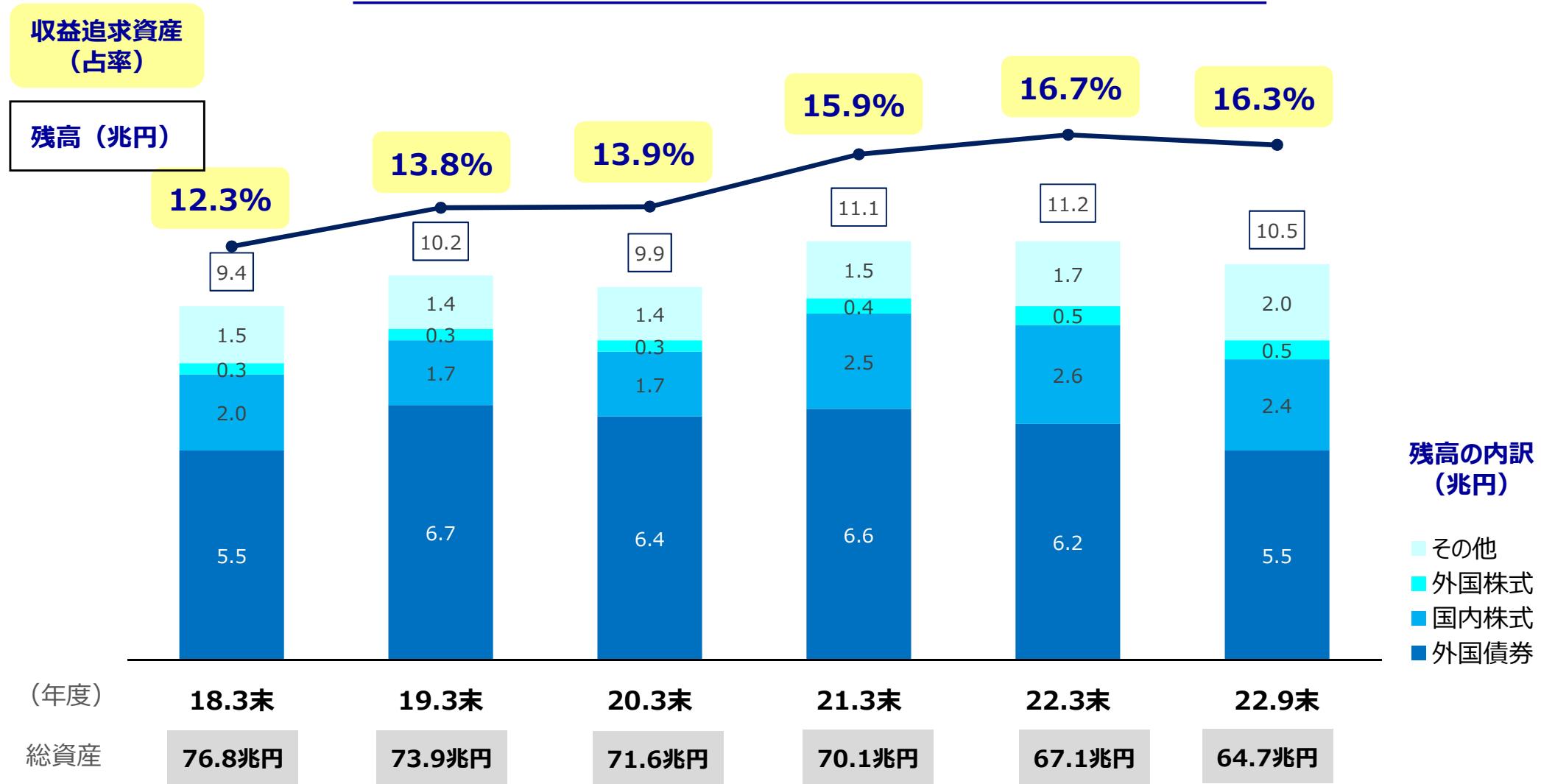
**新契約実績の回復が想定を下回り、減少傾向が継続
中期経営計画に掲げる保有契約2,000万件以上を目指す**



2. 2022年度中間決算の概要および業績見通し

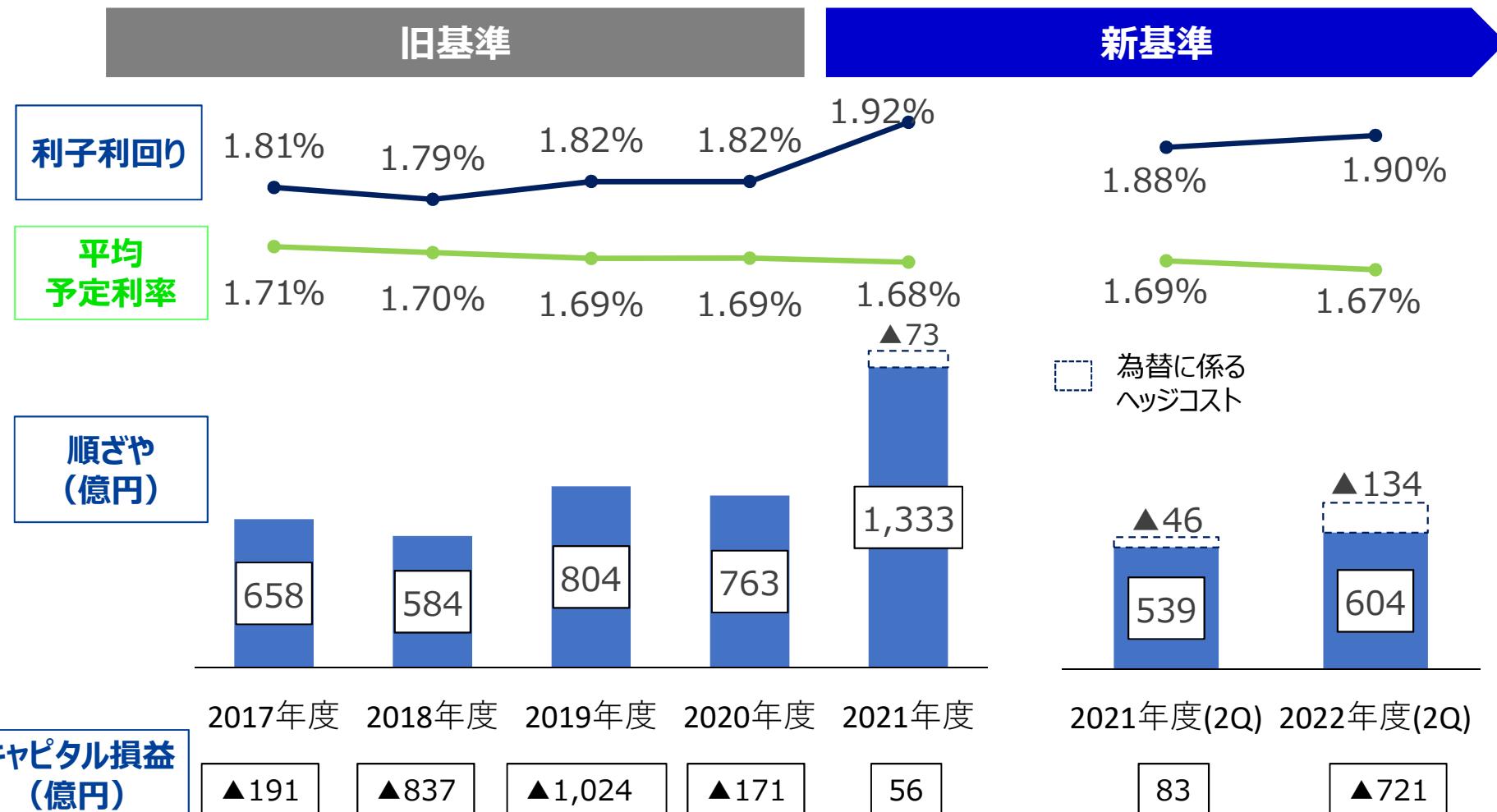
資産運用～収益追求資産の推移～

リスク許容度の範囲で収益追求資産へ投資



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



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

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

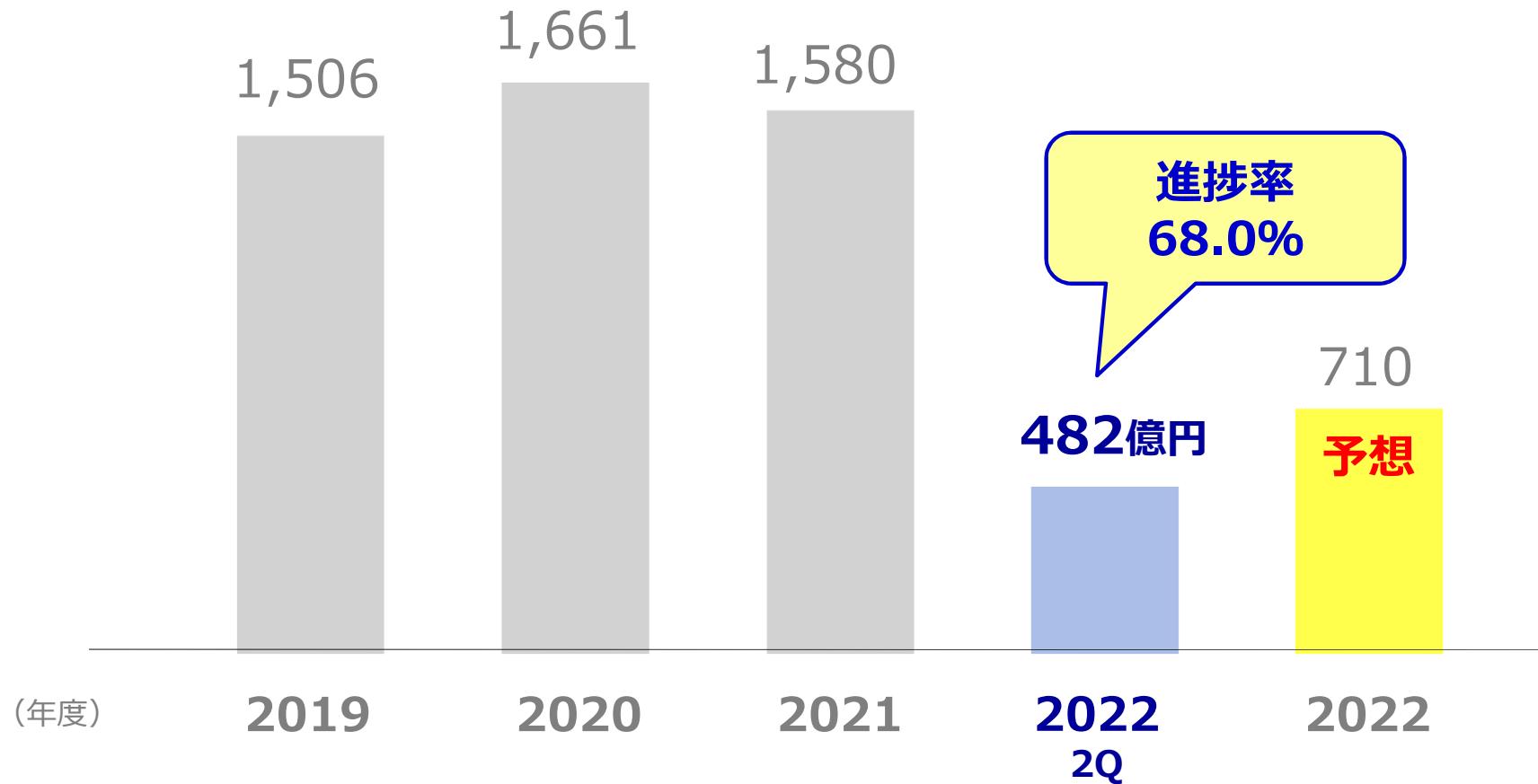
		2020年度	2021年度	2022年度2Q
保険金等支払※2		約5.1兆円	約4.9兆円	約2.4兆円

※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

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



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

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

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～

2022年度の配当は、1株あたり92円を予定

今後も、経営の健全性を確保しつつ、安定的な利益還元を行う



かんぽ生命
企業キャラクター
かんぽくん



CM動画 (30秒)



ゆめちゃん

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



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



成長

- ✓ 信頼回復
- ✓ 事業基盤の強化

- ✓ お客様体験価値(CX)の向上
- ✓ ESG経営の推進

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

成長

信頼回復

- ◆ お客さま担当制による質の高いアフターフォローの実施
- ◆ 新しいかんぽ営業体制の始動

事業基盤の強化

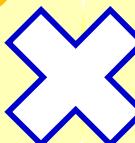
- ◆ 新商品販売
- ◆ 運用収益の確保
- ◆ ESG投資の推進

お客さま体験価値 (CX) の向上

- ◆ 非対面での簡便な手続きの提供
- ◆ 請求手続きの利便性向上
- ◆ マイページの機能拡充

ESG経営の推進

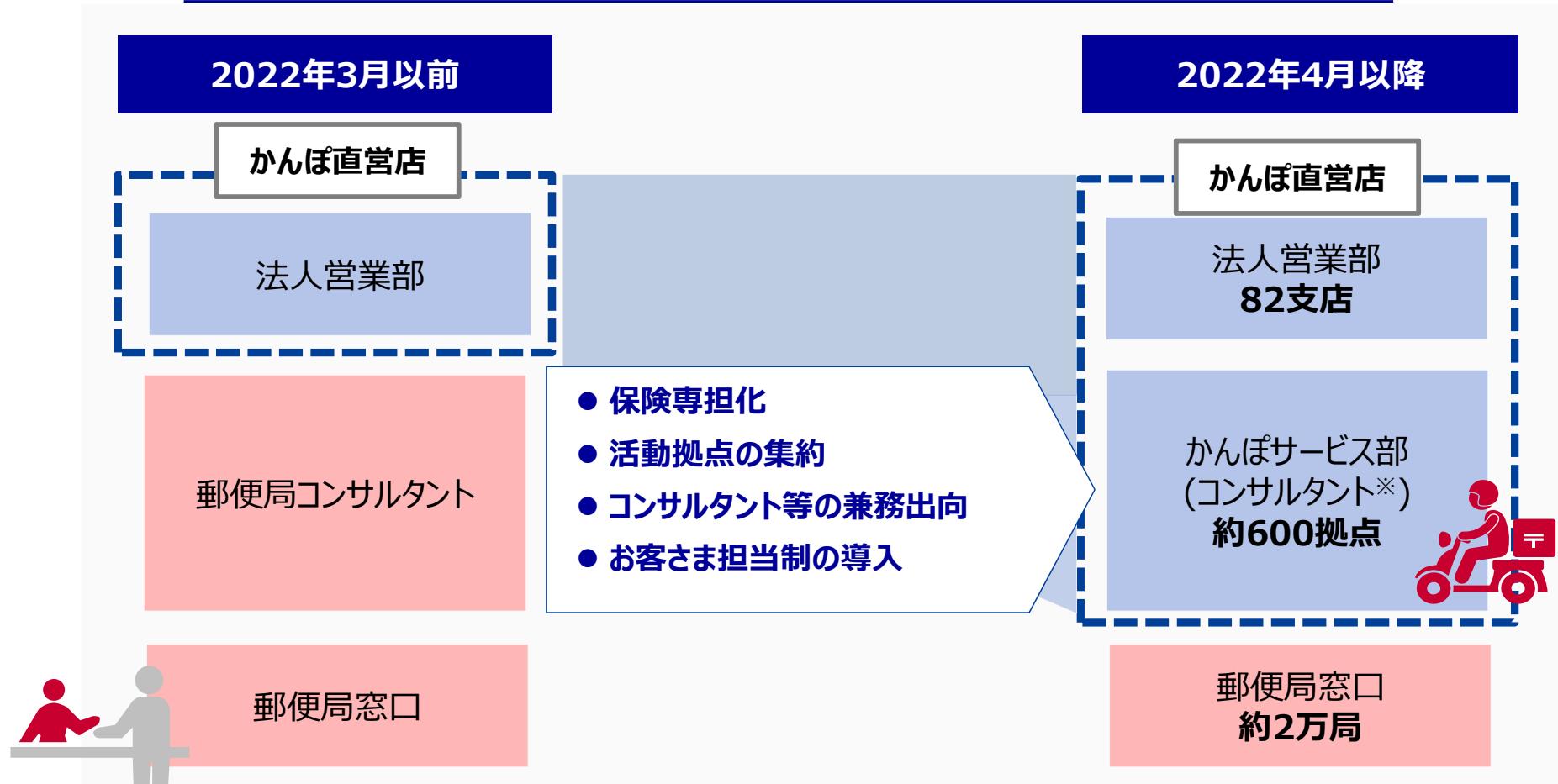
- ◆ TCFD提言への対応
- ◆ ラジオ体操の健康効果検証
- ◆ ダイバーシティ・マネジメントの推進



再生

【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



※主にお客さま宅に訪問活動を行う社員

【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

① マーケットの成長

お客様の信頼・満足を起点として
お客様を拡大していく



② 人材の成長

適正なマネジメントを定着させ、
社員の成長を支える

≡ 企業価値向上

③ マネジメントの成長

不斷の見直し

社会・経営環境を敏感にとらえ、進化し続ける

世界観に合った
制度運用

(方針と制度を同期)

寄り添う仕組み

【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壯年層へ“つなぐ”
- 2 介護・相続等を起点に青壯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



【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

0歳 10歳 20歳 30歳 40歳 50歳 60歳 70歳 80歳

親世代

介護・相続等を親子で
考えるきっかけ作り

高齢・中高年層の保障等のニーズ
に応える商品の拡充

契約更新制度の取扱開始 (2022.10)

契約更新で告知が不要のため、健康状態にかか
わらず、保障の継続が可能

子世代

学資保険満期後
の保障継続

低廉な保険料でバランスの
取れた保障を提供

新医療特約の販売開始 (2022.4)

短期入院でも、長期入院でも、手厚い入院一時
金・入院日数分の入院保険金日額をお支払い

孫世代

NEW

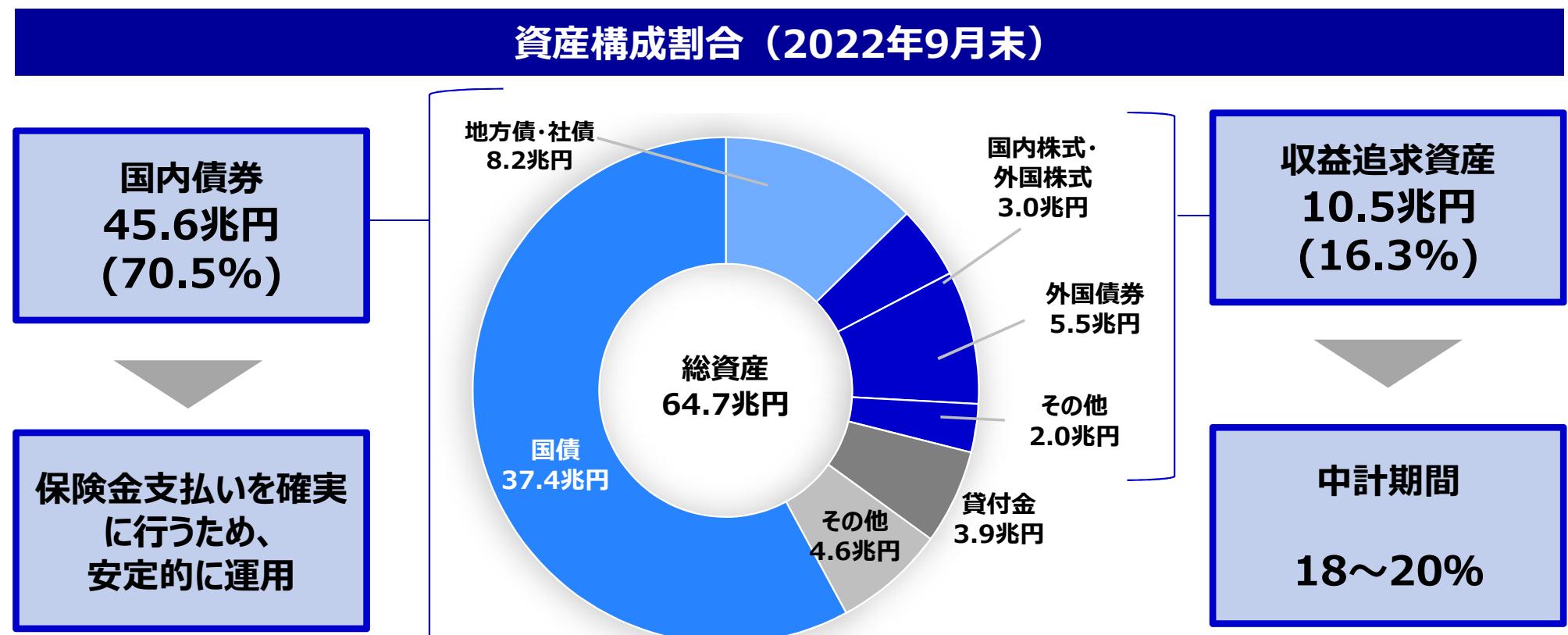
教育資金の準備

学資保険の改定 (2023.4)

払い込みいただく保険料総額に
対する受取総額の戻り率を改善

【再生】資産運用の深化・高度化（事業基盤の強化）

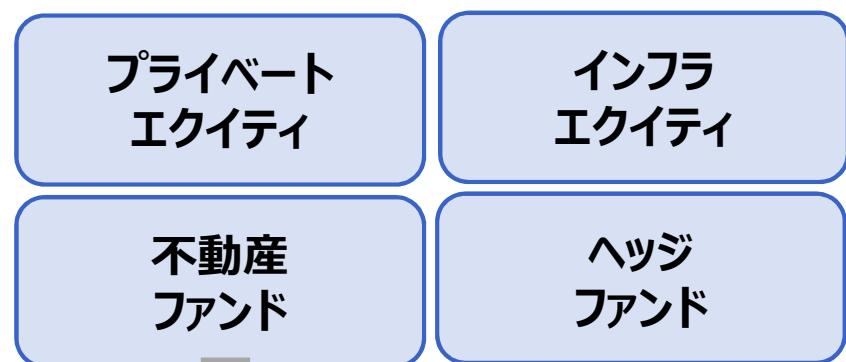
市場環境を注視しつつ、慎重にリスクテイクを実施し、
安定的な資産運用収益の確保を目指す



【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

オルタナティブ資産



2022年6月～

＜三井物産との業務・資本提携＞
両社の協業を目的に「三井物産かんぽアセットマネジメント」を設立。不動産ファンドを中心に投資対象の規模を拡大していく。

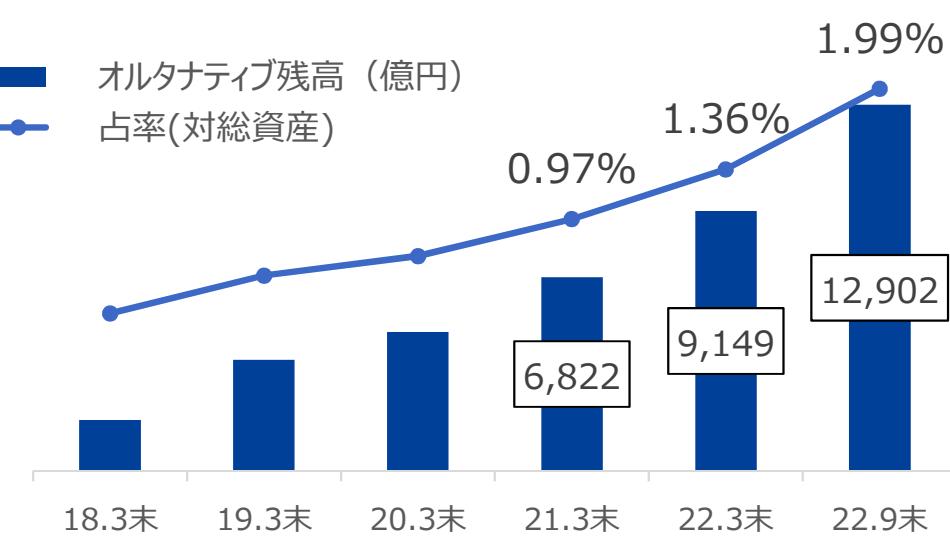


MITSUI & CO.



JP INSURANCE かんぽ生命

- ◆ 戰略分散・地域分散を図りながら、段階的に残高を積み上げ
- ◆ 再生可能エネルギー施設への投資やインパクト投資など、ESG投資も推進



【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

気候変動対応

温室効果ガス排出削減目標
設定

再生可能エネルギーの
総発電出力拡大

ESG投資の高度化

- ① 国内外の各種
イニシアチブに加盟
- ② 産学連携を強化

- ① 投資判断への
ESG要素活用
- ② 投資先企業との
目的を持った対話

積極化

Well-being向上

地域と社会の発展

環境保護への貢献

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

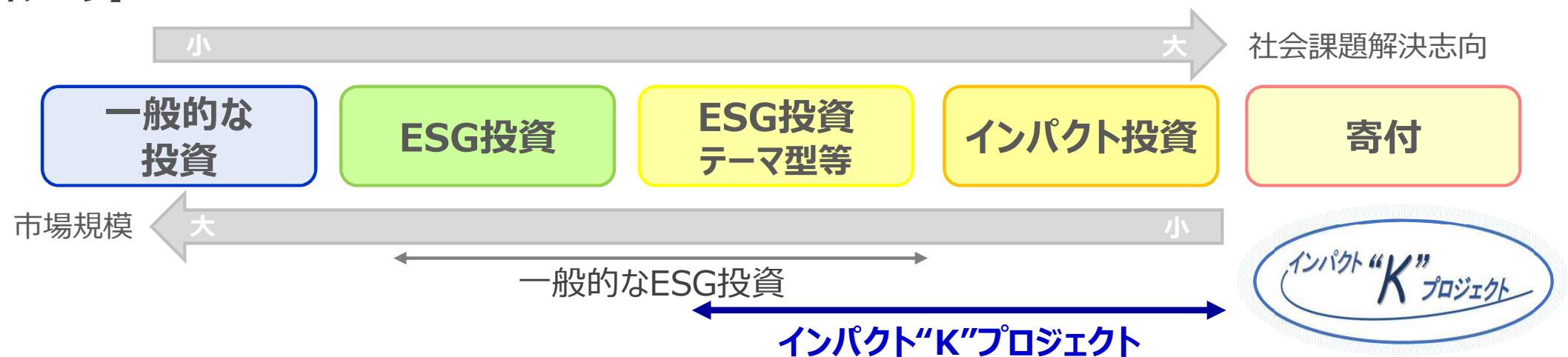
かんぽ生命が独自に定める投資のフレームワークを構築

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】



【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

フロント(コンサルタント/窓口) カスタマーセンター

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

リアルによる
安心と信頼



デジタルによる
利便性



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

バックオフィス

バックオフィス事務の効率化



“かんぽ生命に入ってよかった”と感動していただけるサービスを提供

【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



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



マイページの機能の拡充

保険手続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

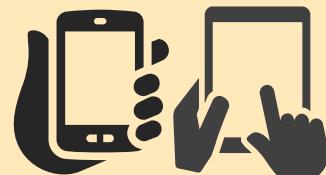
貸付金の弁済機能

保険料振替口座の指定・変更機能



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



【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

③多くの方が
かんぽ生命
にご加入

④保険ビジネスの成長

↑
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)

JP
INSURANCE かんぽ生命

既存サービス
(引受・保全・保険金支払)

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

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

終活・相続サービス



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、協業する企業を採択



ビジネスパートナー との協業



お客さまの生活に 寄り添うサービス

終活・相続サービス

- ◆ 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

※ 家族信託の組成や運営を支援するサービスを提供

【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

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

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

「温室効果ガス削減目標」を設定

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

【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

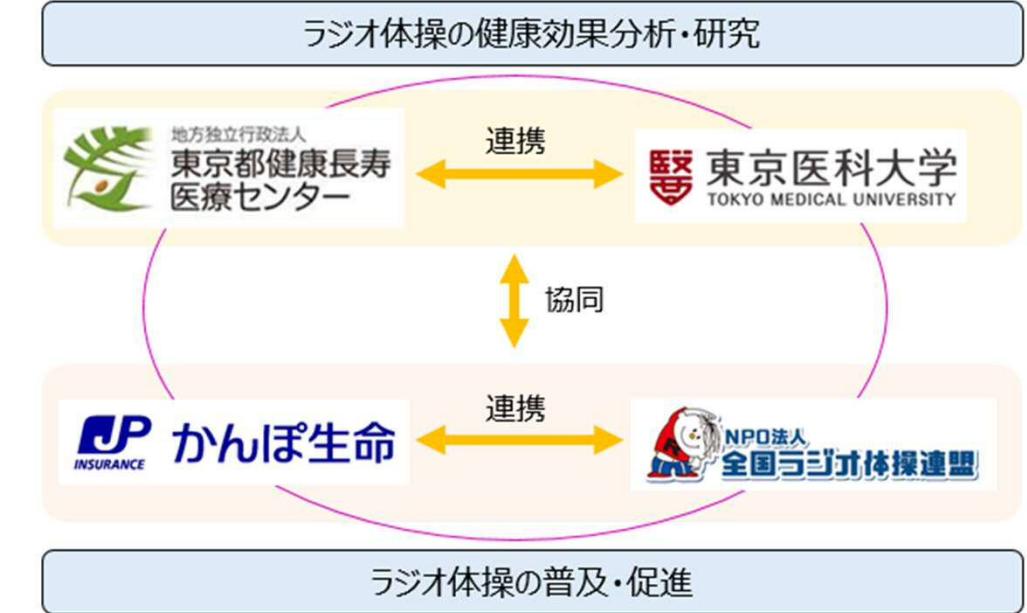
ラジオ体操の普及推進

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



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



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

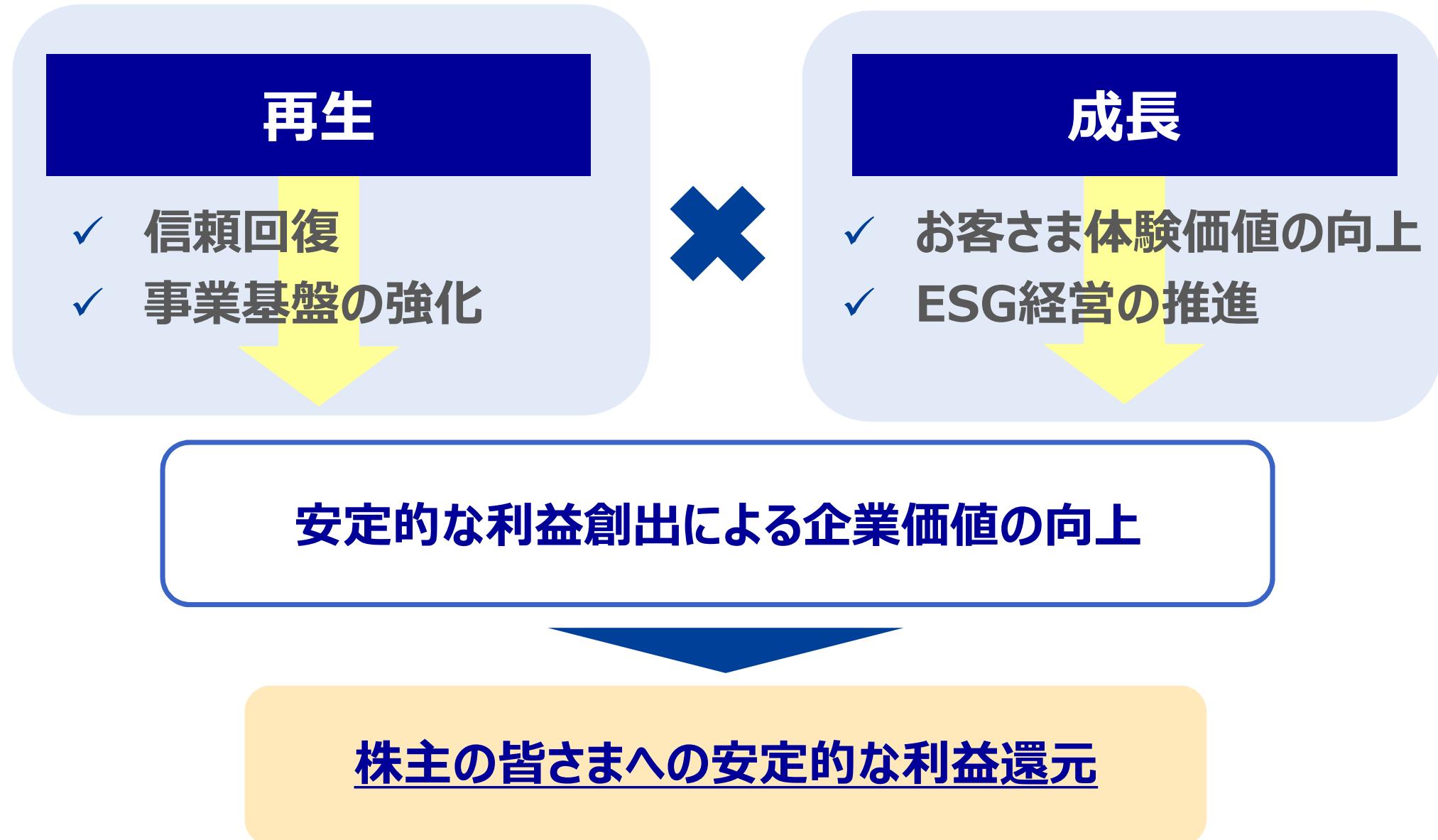


※ 日本郵政グループ全体の目標

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「えるぼし認定」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

まとめ



IRサイトのご案内

JP かんぽ生命 進化するぬくもり。 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

ホーム 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 業績ハイライト

IRニュース RSS

2022年12月12日 法定・適時開示 自己株券買付状況報告書 (88KB)

2022年12月12日 法定・適時開示 自己株式の取得状況に関するお知らせ (会社法第459条第1項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得) (35KB)

2022年12月08日 法定・適時開示 新規業務の届出について (214KB)

2022年12月02日 更新情報 株主通信 (中間) (2828KB)

2022年11月25日 更新情報 2023年3月期中間決算・経営方針説明会の動画配信URLを掲載しました

2022年11月25日 法定・適時開示 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) (1094KB)

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を掲載しました

一覧へ

最新IR資料

2023年3月期第2四半期 (中間期) 決算短信 (日本基準) (連結) (316KB)

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) (1094KB)

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に関する情報を無料で配信しております。



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8月10日に決定した自己株式取得の9月末までの取得額

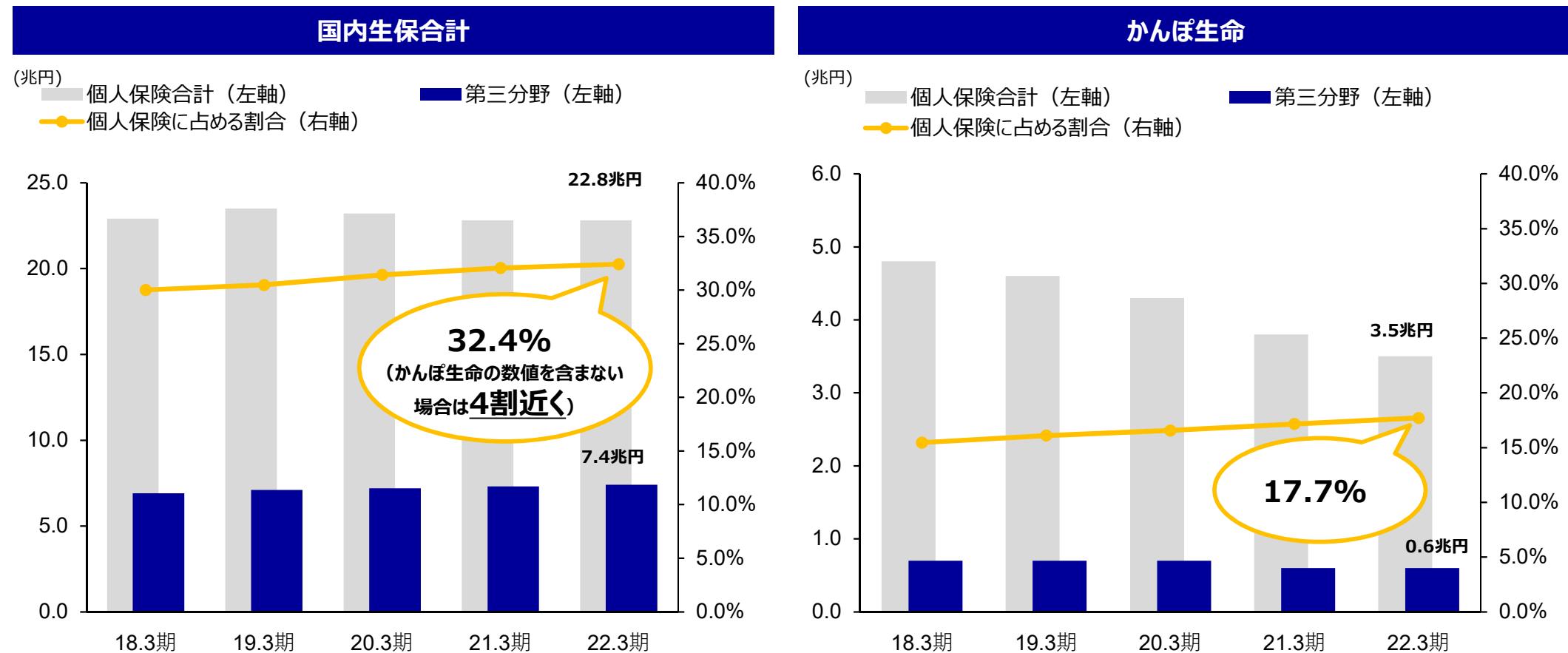
5. 2022年8月10日に決定した自己株式取得を350億円（上限）実施した場合

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

個人保険における第三分野の割合

- 保険料全体に占める第三分野の割合は同業他社で4割近く
- 当社も第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（第三分野）の推移



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、お客様対応は全て完了
- 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)

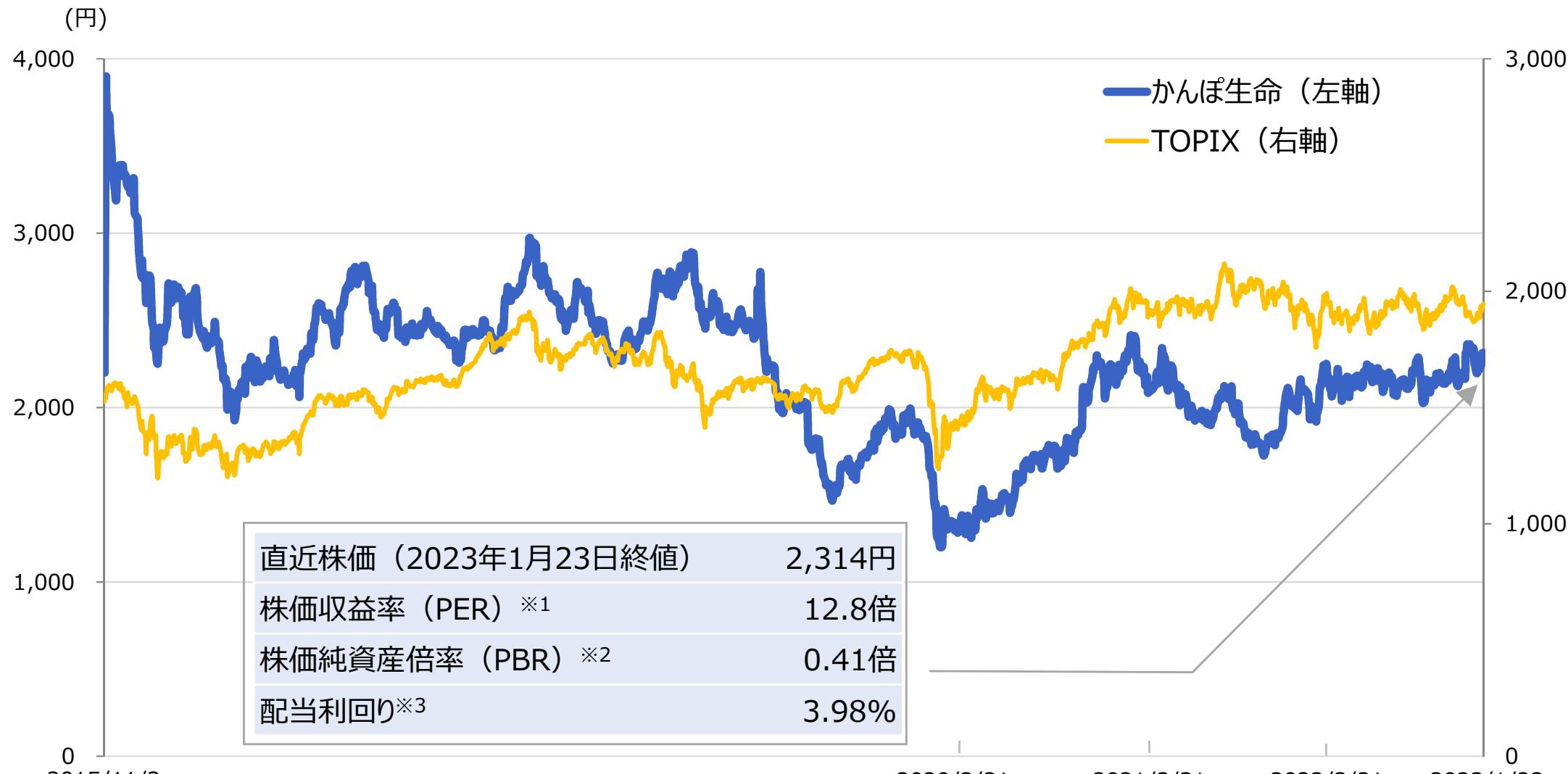
再発防止策の実施

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。