

進化するぬくもり。



かんぽ生命

(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

2024年 3月16日

代表執行役副社長 志摩 俊臣

司会：グレー 、 説明者：青

- 本日は株式会社かんぽ生命保険、オンライン会社説明会をご視聴頂き、誠にありがとうございます。本日、司会を務めます、●●でございます。よろしくお願いいたします。
- さて、本日の会社説明会では、株式会社かんぽ生命保険 代表執行役副社長 志摩 俊臣（しま としたか） 様にお話を頂きます。
- 志摩副社長、よろしくお願いいたします。
- かんぽ生命保険の志摩でございます。本日はお忙しいところ、かんぽ生命の会社説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。（礼）
- まずは、この度令和6年能登半島地震においてお亡くなりになられた方々にご冥福をお祈りいたします。また、被災されたすべての皆さまに心からお見舞い申し上げます。
当社では、被災された皆さまに対する特別な取り扱いを行っています。詳しくは当社ホームページをご覧ください。
- さて、本日は限られた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す。本日はよろしくお願いいたします。
- 志摩副社長、本日はよろしくお願いいたします。
- では、会社説明に入る前に、ご自身の経歴と本日説明いただく内容について、まずはご紹介いただけますでしょうか。

代表執行役副社長 紹介

JP かんぽ生命
INSURANCE



しま としたか
志摩 俊臣

生年月日：1961年 4月 30日

略 歴

1986年	4月	郵政省入省
2008年	7月	日本郵政株式会社総務・人事部 次長
2011年	4月	同社総務・人事部付部長
2013年	8月	同社総務・人事部長
2014年	4月	同社人事部長
2017年	6月	同社執行役人事部長
2020年	1月	同社常務執行役人事部長
2020年	2月	同社常務執行役
2021年	4月	日本郵便株式会社常務執行役員
2022年	6月	当社執行役副社長
2023年	6月	当社代表執行役副社長（現任）

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

1

- はい。早速ではございますが、1ページをご覧ください。
- 日本（にっぽん）郵政グループは、私が入省した当時の郵政省から、郵政事業庁、日本（にっぽん）郵政公社、2007年の民営・分社化、2012年の郵便局会社と郵便事業会社の会社統合を経て、現在の4社体制に至っています。
- ご覧のとおり、私の経歴は、グループを統括するホールディングスの人事部門での経験が中心を占めており、2022年6月からかんぽ生命の副社長に就任しております。現在は、当社のコンプライアンスや募集管理の領域に加え、広報やサステナビリティ領域を担当しています。
- 2ページをご覧ください。



1. かんぽ生命の事業の特徴

会社のあゆみ、営業体制の改革、業界内のポジション、健全性、サステナビリティの取り組み など

2. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- ① 成長戦略が知りたい
- ② 新商品を詳しく知りたい
- ③ 業績の見通しは？
- ④ 株主還元策を詳しく聞きたい
- ⑤ 株価の見通しを聞きたい

- 本日の流れを1ページにまとめています。
- はじめに、「かんぽ生命の事業の特徴」について、数字を交えてご説明いたします。
- 次に、投資家の皆さまからよくいただくご質問 5 点について、ご説明いたします。この中で、かんぽ生命の成長戦略や株主還元策、新商品などについても説明いたします。
- 志摩副社長、ありがとうございました。
- 本日の説明会では、画面右側に「リアクション・ボタン」を設置しております。プレゼンテーションを聞きながら感じた気持ち・印象を、「リアクション・ボタン」を通してお寄せいただけるようになっております。まずは皆さん、お試しでお好きなボタンを押してみてください。
(3 秒程度、ボタン押下時間)
- ありがとうございます。こちらのボタンは、リアルタイムでカウントしておりますので、「へえ」と思ったその時に、クリックしていただきますようお願いいたします。
- 皆さまの印象は、今後のプレゼンテーションの参考にさせていただきます。
- それでは説明会を開始させていただきます。



1. かんぽ生命の事業の特徴

会社のあゆみ、営業体制の改革、業界内のポジション、健全性、サステナビリティの取り組み など

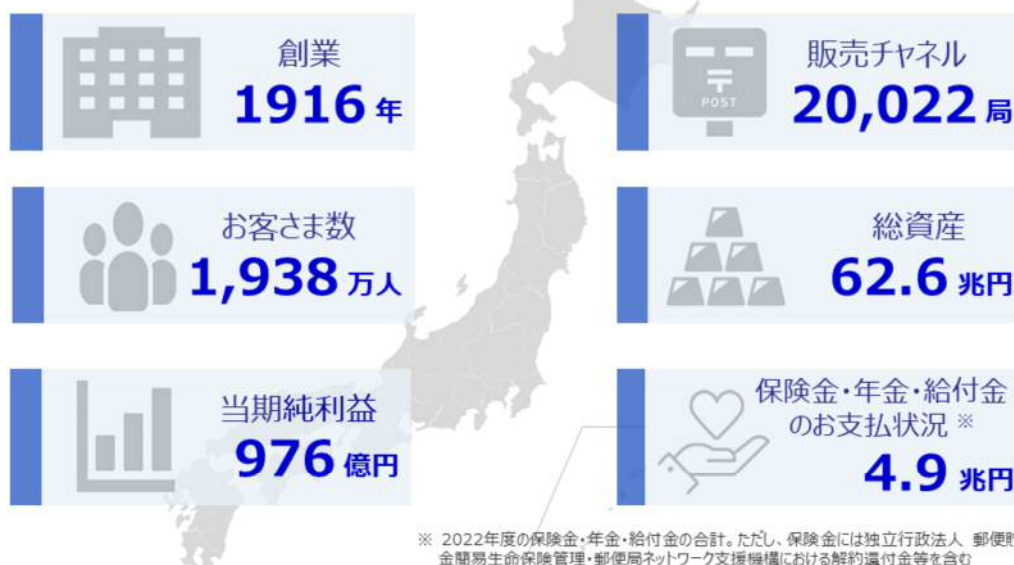
2. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- ① 成長戦略が知りたい
- ② 新商品を詳しく知りたい
- ③ 業績の見通しは？
- ④ 株主還元策を詳しく聞きたい
- ⑤ 株価の見通しを聞きたい

- 最初に、「かんぽ生命の事業の特徴」について、説明いただきます。
- 志摩副社長、よろしくお願いいたします。
- はい、では、4ページをご覧ください。

数字で見るかんぽ生命

2023年3月末現在



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

4

- 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が前身です。そして現在は、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て、「1,900万人」を超えるお客さまに、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、生命保険事業を営んでおります。
- 総資産は2023年3月末現在「62.6兆円」、2022年度の純利益は「976億円」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、2022年度は「4.9兆円」をお支払いしており、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。
- 5ページをご覧ください。

かんぽ生命のあゆみ



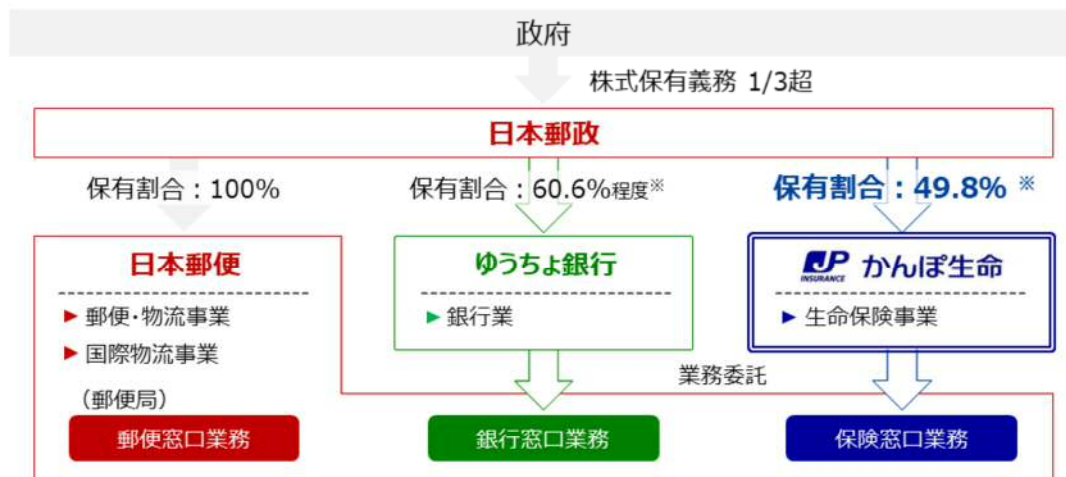
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

5

- 「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108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ました。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移行しております。
- 6ページをご覧ください。

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



※ 2023年3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

- 「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た後、2度にわたる株式の売出しと、自己株式の取得などにより、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。
- 7ページをご覧ください。

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

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

7

- つづいて、「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、子会社保有に関して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、商品開発などの新規業務に関する規制が緩和されました。
- 従来、商品開発など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す。
- 8ページをご覧ください。

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))

販売例：養老保険に医療特約を付加した場合



- 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**

- つづいて、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、医師による診断書が不要であるなど、簡易で小口な商品性を特徴としております。
- また、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、シンプルで分かりやすい商品・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。
- 志摩副社長、ありがとうございます。かんぽ生命は、創業から108年の歩みの中、郵政民営化以降、株式の売り出しや自己株式の取得などを進めています。これにより、日本（にっぽん）郵政による保有割合は50%を下回ったことで、規制緩和も進み、商品開発などが行いやすい環境となっていること、お分かりいただけたのではないのでしょうか。
- ここまで、かんぽ生命のあゆみを中心にお話しいただきました。
- 続いて、営業体制の改革や、業界内のポジション、経営の健全性を中心に、かんぽ生命の現状について、ご説明いただけますでしょうか。
- はい、9ページをご覧ください。

営業体制の改革

営業体制と組織風土を一体的に改革し、ガバナンスを強化

体制

◆ 新しいかんぽ営業体制

主にお客さま宅に訪問する社員
10,000人以上を日本郵便から受入



社員は保険に専念し、当社が直接
マネジメントする直営店モデルへ移行

◆ お客さま担当制

全てのご契約者さまに担当を設定

◆ 営業目標の見直し、募集可視化

- ・ 営業実績 ⊕ プロセスも重視
- ・ 募集状況の録音、保管

組織風土

◆ 経営層と社員の対話

約600の全拠点で実施（2・3回 / 年・拠点）

◆ 社長直通の社員提案制度

約6,000件の提案

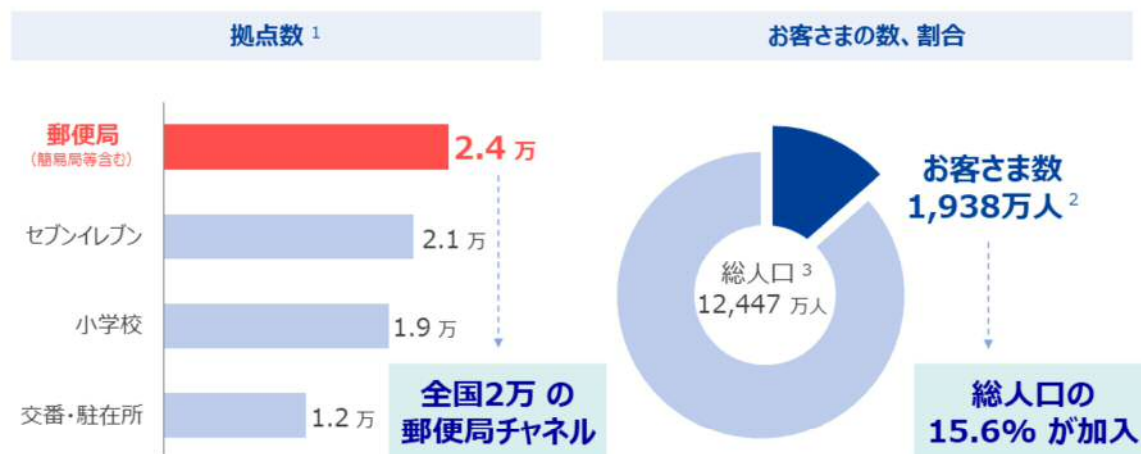


実際の提案システム画面

- ここでは、当社の「営業体制の改革」について、説明いたします。
- 2019年の募集品質問題以降、お客さまの不利益の解消に向けた対応を行ってまいりました。これに加えて、営業体制を立て直すべく、制度や組織などの体制と、組織風土の一体的な改革に取り組んでまいりました。
- まず、体制について、2022年度に、グループ会社である、日本（にっぽん）郵便株式会社から、主にお客さま宅に訪問活動を行う社員、1万人以上を受け入れました。これにより、代理店を支援する体制から、当社が直接マネジメントする直営店モデルへと移行しました。
- さらに、新契約による営業実績に限らず、アフターフォローの活動を評価する目標もバランスよく設定し、結果に至るまでのプロセスも重視した目標に見直しております。こうした改革を通じて、お客さま本位の適正な営業体制を強化してまいりました。
- 次に組織風土改革については、経営陣と社員間や、組織間の風通しをよくするため、2020年以降、経営層と現場社員との直接対話を実施しているほか、社長直通の社員提案制度を設けております。
- こうして、当社の経営責任をより明確にした体制に移行し、ガバナンスを強化してまいりました。今後も、改革した営業体制の定着、さらなる発展に取り組んでまいります。
- 10ページをご覧ください。

業界内のポジション 1/2 ～ 拠点、お客さま ～

当社最大の特徴は、全国津々浦々の郵便局ネットワークと、
総人口の15.6%が加入する、非常に大きな顧客基盤



注1 出典：各社開示資料(郵便局は2023年3月末、セブンイレブンは2023年9月末現在)
文部科学省「学校基本調査」2022年5月1日現在
警察庁「全国警察施設名称位置等」2023年4月1日現在

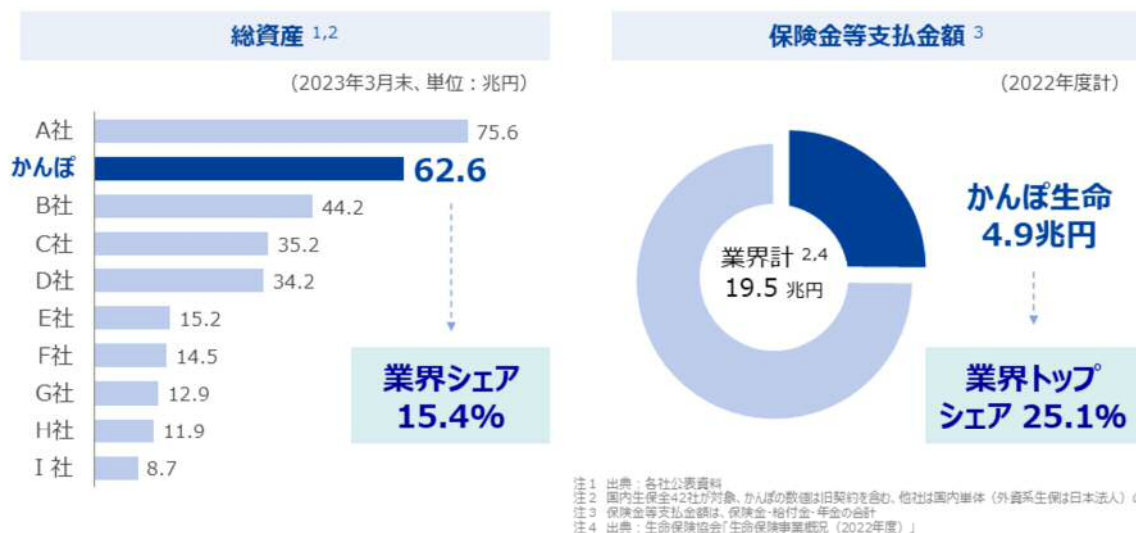
注2 2023年3月末現在
注3 出典：総務省統計局「人口推計」2023年4月1日現在概算値

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

10

- つづいて、当社の「業界内のポジション」について、説明いたします。
- 左側の図をご覧ください。当社最大の特徴は、全国津々浦々の郵便局ネットワークです。全国に2万4千の郵便局が存在しており、これは、1万9千の小学校や、コンビニ業界の「セブンイレブン」よりも多い拠点数です。
- 次に右側をご覧ください。当社のお客さま数は、1,938万人であり、日本の総人口の15.6%に相当し、非常に大きな顧客基盤を有しております。
- 全国2万を超える郵便局において、当社の保険商品・サービスのご相談やお手続きを行える体制を整備することで、当社のお客さまを地域密着でサポートしております。
- 11ページをご覧ください。

業界内のポジション 2/2 ～ 資産・保険金 ～

業界最大級の総資産を保有、保険金等支払金額は業界トップ[°]

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

11

- 当社の総資産と保険金等支払金額について、説明いたします。
- 画面左側、かんぽ生命の総資産は 約60兆円、業界シェアは 15.4% であり、当社は業界最大級の総資産を保有しております。
- 続きまして、画面右側、保険金等支払金額は 4.9兆円 で、生命保険業界全体の25.1%と、業界トップの金額です。
- これは、多くのお客さまに保険金をお支払いすることで、生命保険会社としての社会的使命や機能を確実に果たしていることの表れであると考えています。
- 12ページをご覧ください。

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



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

12

- 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である、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す。具体的には、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1,036%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ます。この数値から、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ると思います。
- 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、当社の強みです。これにより、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しています。
- 志摩副社長、ありがとうございました。
- かんぽ生命の営業体制は、新たに社員1万人以上を受け入れたことで、代理店支援から直営店モデルへと大きく変革していること、お分かりいただけたかと思います。
- 一方で、健全な事業基盤のもと、業界トップとなる4.9兆円という保険金などのお支払いを行っております。このように、かんぽ生命が変わることなく、生命保険会社としての社会的使命を果たしていることもご理解いただけたのではないのでしょうか。
- 続きまして、昨今、統合報告書や有価証券報告書でのサステナビリティ情報の開示が話題となっておりますが、志摩副社長はサステナビリティ領域のご担当でもあります。
- かんぽ生命のサステナビリティの取り組みについても、説明いただけますでしょうか。
- はい、それでは13ページをご覧ください。

サステナビリティ経営 1/4 ～ 優先的に取り組む5つの課題 ～

優先的に取り組む社会課題を解決し、
当社の持続的な成長とSDGsの実現を目指す

- ① 保険サービスの提供
- ② 気候変動対応
- ③ 人的資本経営
- ④ 健康増進
- ⑤ コーポレートガバナンス



◆ サステナブル投資の代表的な
「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
(GPIF¹がESGパッシブ運用ベンチマークに採用)



注1 年金積立金管理運用独立行政法人

◆ 代表的なサステナビリティ格付評価で
世界の保険業界 上位 10 % の評価獲得

ISS ESG² による「ESG コーポレート
レーティング」で「Prime Status」に
初認定 (2023年11月)



注2 議決権行使助言会社 インスティテューショナル・シェアホルダー・サービス (ISS) の責任投資部門

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

13

- お客さまや社会の利益と、当社の利益を重ねる取り組みとして、当社のサステナビリティ経営について、ご説明いたします。
- 当社では、優先的に取り組む社会課題 5 つを定めています。
- 具体的には、当社の本業である「保険サービスの提供」をはじめとして、人への投資を積極的に行う「人的資本経営」などを定めています。これにより、当社の持続的な成長とともに、国連が掲げる「持続可能な開発目標」である「SDGs」の実現に向けて取り組んでいるところです。
- こうした社会課題に積極的に取り組みながら情報開示を行うことで、当社はサステナブル投資の代表的な 2 つの株価指数の構成銘柄に選定されております。加えて、2023年11月には、代表的なサステナビリティ格付評価において、世界の保険業界上位10 % の評価を獲得しました。
- 保険サービスの提供や人的資本経営については、後ほど、よくいただくご質問にお答えする中で、詳しくご説明いたします。
- ここでは、気候変動対応を含むサステナブル投資や、健康増進、コーポレートガバナンスの3点について説明いたします。
- 14ページをご覧ください。

サステナビリティ経営 2/4 ～ サステナブル投資 (気候変動対応含む) ～

かんぽ生命らしい“あたたかさ”の感じられるサステナブル投資を推進

Well-being向上

地域と社会の発展

環境保護への貢献

サステナビリティ課題対応

● 温室効果ガス排出削減目標設定



● 投資先とのエンゲージメント強化

「気候変動」に加え、「人権」「人的資本」「自然資本」等、対応を強化

● 「インパクト“K”プロジェクト」

重点取組テーマを踏まえ、SDGsの課題解決に貢献できる案件に投資

インパクト“K”プロジェクト

待機児童の多い都市部に優良な保育園運営企業を誘致するファンドへ投資 (2022.3)



● 産学連携

インパクト投資等を視野に、社会課題解決やイノベーション創出に繋がる産学連携を強化

連携先
一覧

- ・ 学校法人慶應義塾 (2022.1～)
- ・ 国立大学法人大阪大学 (2023.1～)
- ・ 学校法人立命館 (2023.3～)

サステナブル投資の高度化

- 気候変動対応を含むサステナブル投資について、説明いたします。
- 当社は、「Well-being向上」、「地域と社会の発展」、「環境保護への貢献」を重点取組テーマとして、かんぽ生命らしい“あたたかさ”の感じられるサステナブル投資を推進しております。
- 具体的には、投資において、「気候変動」をはじめ「人権」「人的資本」「自然資本」などのサステナビリティ課題への対応を強化するとともに、重点取組テーマを踏まえ、SDGsの課題解決に貢献できる案件への投資を推進しています。
- 特に、社会課題の解決に向けたKPIを設定しているか、効果や影響を定量的に測れるか、などを確認する、当社独自の基準を定めた「インパクト“K”プロジェクト」を立ち上げ、待機児童を多く抱える都市部に、優良な保育園運営企業を誘致するファンドなどへの投資に取り組んでおります。
- これにより、経済的リターン確保のみならず、社会課題の解決に向けたインパクト創出を目指すなど、サステナブル投資の高度化に取り組み、質の高い責任投資活動を実現してまいります。
- 15ページをご覧ください。

サステナビリティ経営 3/4 ～ ラジオ体操の普及等 ～

当社に起源がある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

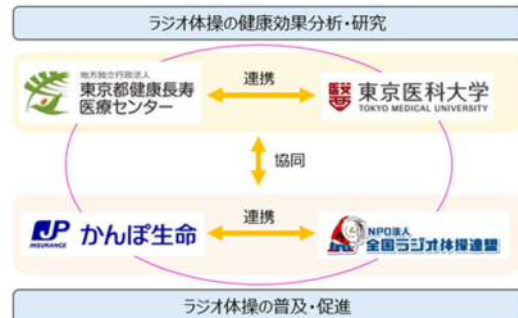
ラジオ体操の普及推進

「1000万人ラジオ体操・みんなの体操祭」の模様は、NHK総合テレビなどで全国に生放送



ラジオ体操健康効果の共同研究

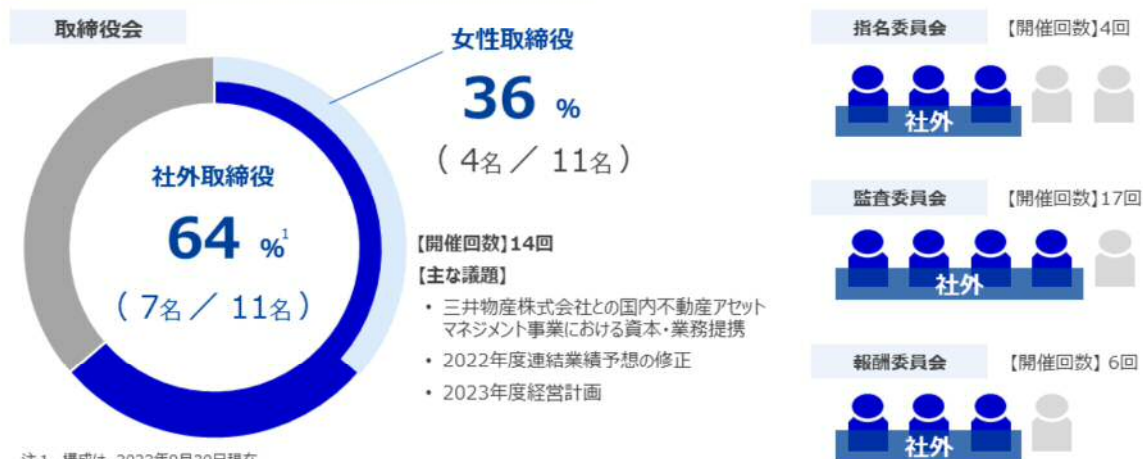
2021年10月からラジオ体操の健康効果の検証に向けた共同研究を実施



- つづいて、健康増進の取り組みとして、ラジオ体操について、説明いたします。
- ラジオ体操は、当社の起源である逓信省簡易保険局が1928年に制定し、ラジオ放送で広く普及しました。現在も、当社ではNHKおよびNPO法人全国ラジオ体操連盟と共同でラジオ体操の普及促進に取り組んでおります。これにより、地域・社会のみなさまの健康作りを応援しております。
- 普及活動の一例として、毎年、ラジオ体操最大のイベントである「1000万人ラジオ体操・みんなの体操祭」を開催しております。この体操祭は、開催地の近隣住民だけでなく、全国から多くの方々が参加されるとともに、その模様は、NHK総合テレビなどで全国に生放送しております。
- このほか、ラジオ体操の健康効果の検証に向けた共同研究を開始しております。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まに知っていただき、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。
- 16ページをご覧ください。

サステナビリティ経営 4/4 ～コーポレートガバナンス強化～

取締役の独立性と多様性を高め、コーポレートガバナンスを強化

取締役会等の構成¹と、2022年度の開催状況

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

16

- 最後に、コーポレートガバナンスの強化について、説明いたします。
- 当社は、指名委員会等設置会社を採用し、経営の執行と監督を明確に分離し、意思決定を迅速化するとともに、コーポレートガバナンスを強化しております。
- また、取締役会は、11名中7名の60%以上が社外取締役で構成され、かつ女性取締役に30%以上含んでおり、高い独立性と多様性を有しております。
- ありがとうございます。保険サービスの提供という本業を軸に、5つの優先課題への取り組みを通じて、お客さまや社会の利益と、かんぽ生命の企業としての利益を重ねる、サステナビリティ経営に取り組んでいること、お分かりいただけたかと思います。
- 後ほど説明いただきます、保険サービスや人的資本経営に関する取り組みについても、みなさまにご関心をお持ちいただければ幸いです。



- ここまで、かんぼ生命の事業の特徴について、詳しくご説明いただきました。
- つづきまして、「投資家の皆さまから、よくいただくご質問について」をご説明する前に、現在放送中のCM「ご近所散歩中・学資保険紹介」篇をご覧くださいと思います。
(動画放送) ~ 30秒 ~
- 当社CMをご覧ください、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寄り添い、時代に合わせた便利なサービスのご提供や、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、当社の学資保険「はじめのかんぼ」について、世代を超えて愛される学資保険であることを描いています。
- ぜひ、このCMを通して、郵便局ネットワークという広範囲で独自性のあるお客さま接点や、当社の新商品開発に対しても関心をお持ちいただけますと幸いです。
- それぞれの詳細は、後ほど説明いたします。



1. かんぽ生命の事業の特徴

会社のありみ、営業体制の改革、業界内のポジション、健全性、サステナビリティの取り組み など

2. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- ① 成長戦略が知りたい
- ② 新商品を詳しく知りたい
- ③ 業績の見通しは？
- ④ 株主還元策を詳しく聞きたい
- ⑤ 株価の見通しを聞きたい

- 志摩副社長、ありがとうございます。学資保険の保有契約件数がNo.1であること、CMを通じてご理解いただけたのではないのでしょうか。
- それでは、「投資家の皆さまから、よくいただくご質問について」、のパートに進みます。
- 本日は、よくいただくご質問5点を伺ってまいります。
- 19ページをご覧ください。

Q 1

成長戦略が知りたい

- まず、1つ目として、かんぽ生命の成長戦略が知りたい、とのご質問について、ご説明をお願いいたします。
- 志摩副社長、ご説明をお願いいたします。
- はい。20ページをご覧ください。

3つの強みと成長戦略

「3つの強み」を活かした成長戦略により、持続可能な成長を実現する

各地域で大きな信頼感、安心感を得ている



郵便局ネットワーク と人の力

- ・ お客さま接点を活かした営業戦略
- ・ 人的資本経営の推進
(新たな育成・報酬制度の新設 等)

1,900万人を超える



お客さま基盤

- ・ 世代をつなぐ商品戦略
- ・ お客さま体験価値の向上 等

国内生保最大級である60兆円超の



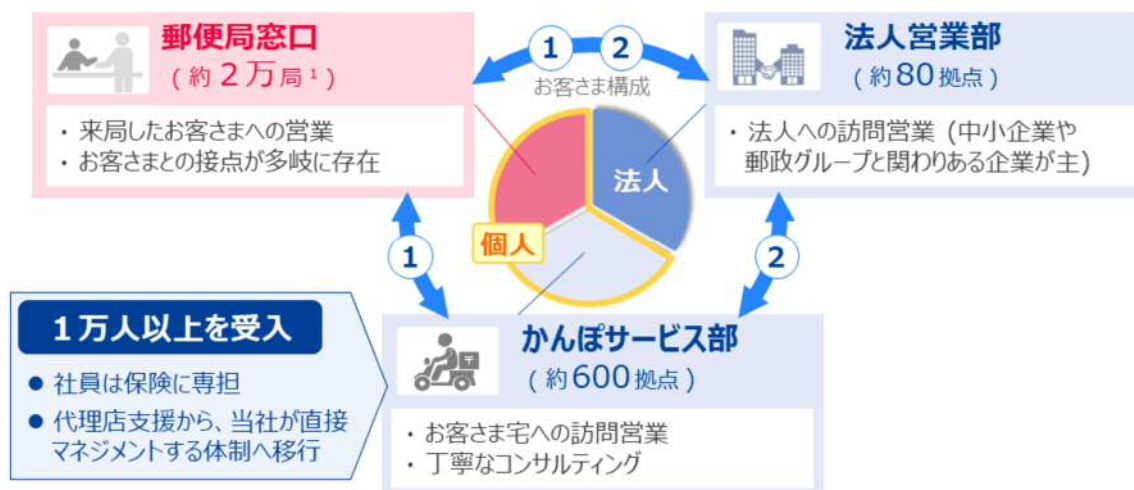
資産の力

- ・ 資産運用の高度化
- ・ 他社との提携による新たな収益確保

- 今の成長戦略としては、ここに記載しております、当社の「3つの強み」である「郵便局ネットワークと人の力」、「お客さま基盤」、「資産の力」を最大限に活用したビジネスモデルへと、進化させていきたいと考えています。
- まず、1つ目の「郵便局ネットワークと人の力」について、大きな信頼感、安心感を得ている全国2万局以上の郵便局と、それを支える社員こそが、当社の最大の強みです。
- 21ページをご覧ください。

郵便局ネットワークと成長戦略 ～ お客さま接点を活かした営業戦略 ～

① 郵便局窓口との連携強化 や、② 法人・職域営業の活性化 により、
広範囲で独自性のある、お客さま接点をさらに活かす



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

21

- ここでは、「郵便局ネットワークと成長戦略」について、説明いたします。
- ご覧のとおり、当社は、郵便局窓口に加え、かんぽサービス部、法人営業部という、3つの対面でのお客さま接点を設けています。
- こうした3つのお客さま接点の連携をさらに深める営業戦略に取り組むことで、広範囲で独自性のあるお客さま接点をより一層活かしてまいります。
- 具体的には、郵便局窓口には来局いただかず、アフターフォローできなかったお客さまに対して、かんぽサービス部が訪問による対応ができるようにするとともに、本社および全国に、郵便局窓口支援に特化した部署を新設し、郵便局とかんぽサービス部や法人営業部との連携促進を図っております。
- 加えて、日本（にっぽん）郵政グループの関係企業との関わりを強化する専担組織を新設し、法人・職域営業の活性化を図っております。
- 22ページをご覧ください。

人の力と成長戦略 ～ 人的資本経営の推進 ～

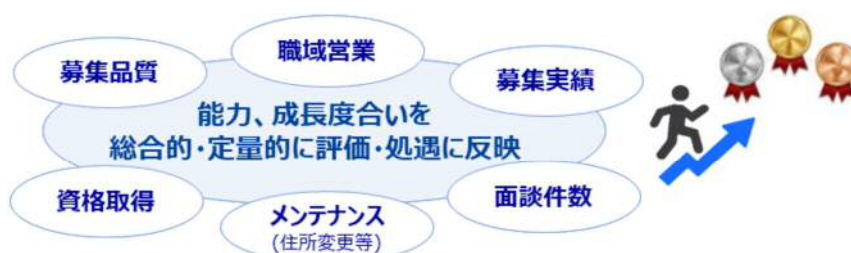
人材育成の共通基準と、連動した新たな報酬制度を新設 中長期的な営業力の向上を目指す

育成、評価の見える化

- ・ 営業社員の成果や活動について、保険募集に限らず、総合的・定量的に評価
- ・ これにより、お客さまとの信頼関係を築く能力や成長度合いを見える化する、人材育成の共通基準を新設

報酬の追加支給等

- ・ 営業社員には、これまでの給与に加え、基準に応じた報酬を追加支給
- ・ 管理者の人材育成に関する評価にも反映



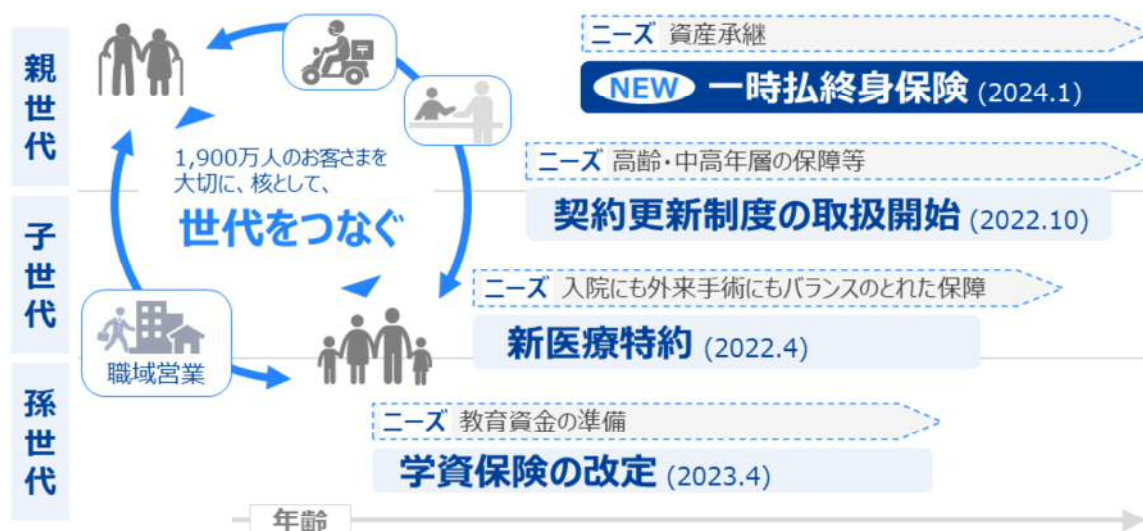
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

22

- 「人の力と成長戦略」について、説明いたします。
- お客さまの人生を一生涯支えるという生命保険業では、最大の資本は「人」であり、郵便局を含めた社員の力こそが、まさに当社の強みであると考えています。
- 先ほどご説明しました、新しい営業体制への移行に伴い、主にお客さま宅を訪問する、すべての営業社員を直接育成することとなりました。
- そこで、「人の力」をさらに高めるため、人材育成に力点を置き、時間や費用をかける「人への投資」を強化して、人的資本経営を推進しているところです。
- 具体的には、今年度、かんぽサービス部で働く営業社員を対象に、新たな育成・報酬制度を導入しました。これにより、保険募集実績だけではなく、様々な活動や成果を総合的、定量的に評価することで、お客さまとの信頼関係を築く能力や、成長度合いを見える化する、人材育成の共通基準を新設しました。
- そして、営業社員に対しては、これまでの給与に加え、この基準に応じた報酬を追加支給するとともに、管理者の人材育成の評価に反映させています。
- 11月からは、対象拡大に向けて法人営業部でも試行を開始しており、この新たな育成・報酬制度による「人への投資」を通じて、中長期的な営業力の底上げを図ってまいります。
- 23ページをご覧ください。

お客さま基盤と成長戦略 ～ 世代をつなぐ戦略 ～

あらゆる世代のお客さまのニーズに応える保険サービスを開発



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

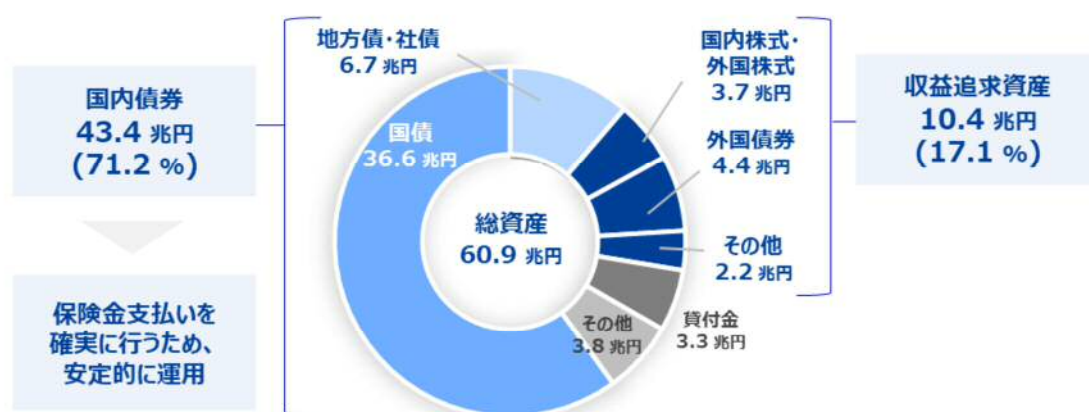
23

- お客さま基盤を活かした成長戦略について、説明いたします。
- 当社のお客さま数は、1,900万人を超えており、これまでに多くのお客さまにご愛好いただいていることが大きな強みです。
- そこで、各世代のニーズに応じた保険商品の提供や、デジタル技術を活用したサービス向上、生活に寄り添った新サービスの創出をすすめてまいります。
- こうして、当社のお客さまを、より大切にする経営に取り組み、お客さまの一生涯に寄り添ってまいりたいと考えています。そして、当社のお客さまを核として、新たなお客さまへと「世代をつなぐ」ことに取り組んでまいります。
- 保険商品については、後ほど別のご質問の中で詳しく説明いたします。
- 24ページをご覧ください。

資産の力と成長戦略 1/2 ～ 運用資産構成 ～

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

資産構成割合 (2023年12月末)



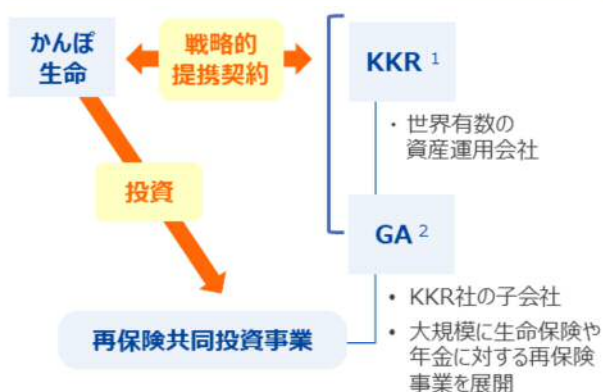
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

24

- 最後に、「資産の力と成長戦略」について説明いたします。
- 総資産60兆円以上という、世界有数の機関投資家として、機動的な運用戦略に基づき、慎重にリスクテイクを行いながら、安定的な資産運用収益の確保を目指しています。
- なお、足元の円金利の上昇は、超長期債への運用による運用収益の向上や商品の貯蓄魅力向上につながり、生命保険会社への経営にプラスの要因になると考えています。
- 25ページをご覧ください。

資産の力と成長戦略 2/2 ～ 他社との提携による新たな収益確保 ～

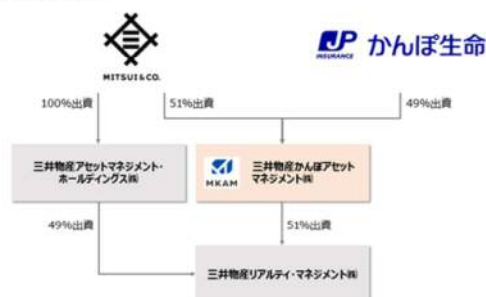
初の海外提携など、他社との提携によって、
収益源の多様化と新たな成長機会の創出へ

KKR¹ およびGA² との戦略的提携 (2023年6月～)

注1 KKR & Co. Inc. 注2 Global Atlantic Financial Group

三井物産株式会社との業務・資本提携 (2022年6月～)

- 「三井物産かんぽアセットマネジメント」を設立
- 当社が出資する旗艦ファンドを組成、2023年1月にファンドの資産総額が400億円に到達、将来的に数千億円の資産規模を目指す



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

25

- 当社では、資産の力を活かし、他社との提携による新たな収益確保の取り組みを進めています。
- 2023年6月には、米国の世界有数の資産運用会社であるKKR社およびその子会社である、グローバルアトランティックフィナンシャルグループと、当社としては初となる海外提携を行いました。
- この他、三井物産株式会社と業務・資本提携を結び、協業を進めているところです。このように、他社との提携を通じた収益源の多様化を進めてまいります。
- 少し長くなりましたが、ご説明いたしました通り、改めて当社の強みを活かした経営に取り組むことで、企業価値を向上させてまいります。
- ありがとうございました。郵便局ネットワークと人の力、お客さま基盤、資産の力という、この3つの強みを活かした成長戦略について、ご理解いただけたかと思います。

Q 2

新商品を詳しく知りたい

- つづきまして、2つ目の質問として、新商品を詳しく知りたい、とのご質問をいただきます。
- 志摩副社長、ご説明をお願いいたします。
- はい。27ページをご覧ください。

世代をつなぐ保険商品の開発 1/2 ～ 直近の新商品 ～

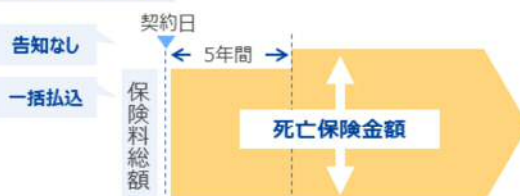
払込総額を超えて、学資金や死亡保障を提供する、新たなプランを用意

「はじめのかんぽ」で戻り率100% 超プランも



2024.1 一時払終身保険を新発売

商品イメージ



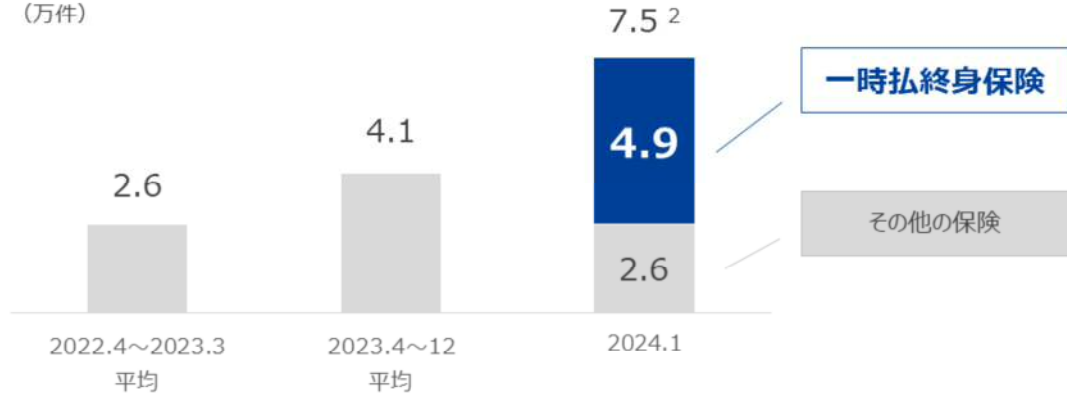
- ① 健康状態等の告知なしで申込みが可能
- ② 保険料は加入時に一括でお払込み
- ③ 一定期間経過後、保険料払込総額以上の死亡保障を提供

- まず、当社の保険サービスの現状につきまして、先ほどご説明いたしましたとおり、あらゆる世代のお客さまの保障ニーズにお応えする保険サービスの開発を進めているところです。
- 現在は、システム開発や社員への研修なども踏まえ、年2回の新商品開発を基本としており、お客さまに魅力を感じていただける商品ラインナップの拡充を進めています。
- 本日は、直近の取り組みとして、学資保険と、一時払終身保険についてご紹介いたします。
- まず、学資保険は、1971年に、教育資金の準備という保険ニーズの高まりを受けて、郵便局から業界初の保険商品として創設されました。
- 現在も、業界ナンバーワンの契約件数を誇る当社の人気商品の1つです。そして、2023年4月のリニューアルでは、100%を超える戻り率のプランを用意いたしました。
- そして、2024年1月には、資産承継ニーズに対応して、一時払終身保険を発売いたしました。この保険は、健康状態の告知なしで申込みが可能であり、一定期間経過後、保険料払込総額以上の死亡保障をご提供する商品です。そして、日頃お客さまと接している営業社員からも、お客さまのニーズが高いとの声が強く、発売が待ち望まれている商品でした。
- 28ページをご覧ください。

世代をつなぐ保険商品の開発 2/2 ～ 直近の新商品 ～

一時払終身保険は、2024.1の発売以来、大変ご好評いただいている
今後も、世代をつなぐ、魅力的な商品開発を進める

1か月あたり新契約件数¹（個人保険）の推移
（万件）



注 1 新契約件数は、契約が成立した件数であり、転換後契約を含み、更新契約を除いた数値

注 2 1月の新契約販売件数。なお、1月に成立した新契約件数は約5.3万件（うち、一時払終身保険は約2.5万件）

- ここでは、2024年1月に発売した一時払終身保険の直近の販売状況を説明します。
- 一時払終身保険は、販売を開始した1月に、4.9万件を販売しております。
- これは、前月までの2023年度1か月あたりの全体の販売件数を上回る件数であり、大変多くのお客さまからご好評をいただいているところです。
- 今後も、要介護や就業不能に備えるニーズにお応えする商品や、健康寿命延伸に貢献する商品など、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、かんばらしい商品・サービスを提供することで、全体の販売件数を増やしてまいります。
- ありがとうございます。一時払終身保険は大変ご好評ですね。また、今後も魅力的な新商品を計画していること、皆さまにもご理解いただけたかと存じます。

Q 3

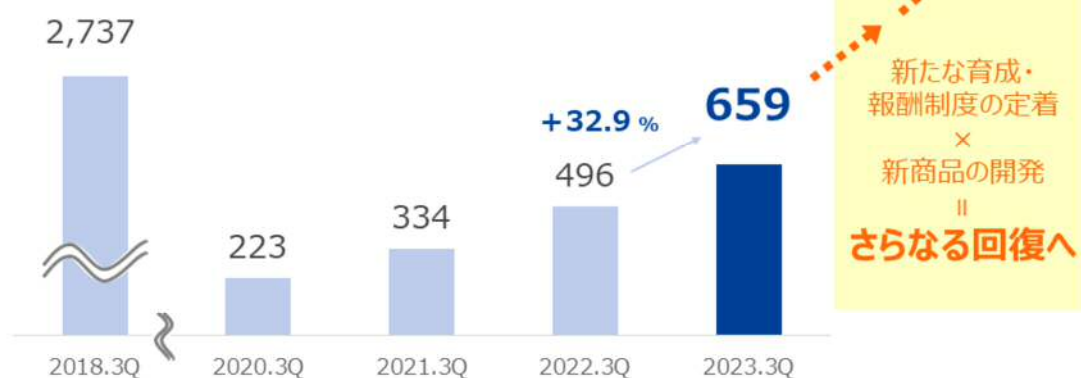
業績の見通しは？

- つづいて3つ目として、今年度末の業績の見通しについて教えてほしいというご質問をいただきます。
- 志摩副社長、ご説明をお願いいたします。
- はい。30ページをご覧ください。

契約の状況 1/2 ～ 新契約年換算保険料 ～

新契約は回復基調が継続し、前年同期比 32.9% 増
さらなる回復を目指す

新契約年換算保険料（個人保険）
（億円）



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

30

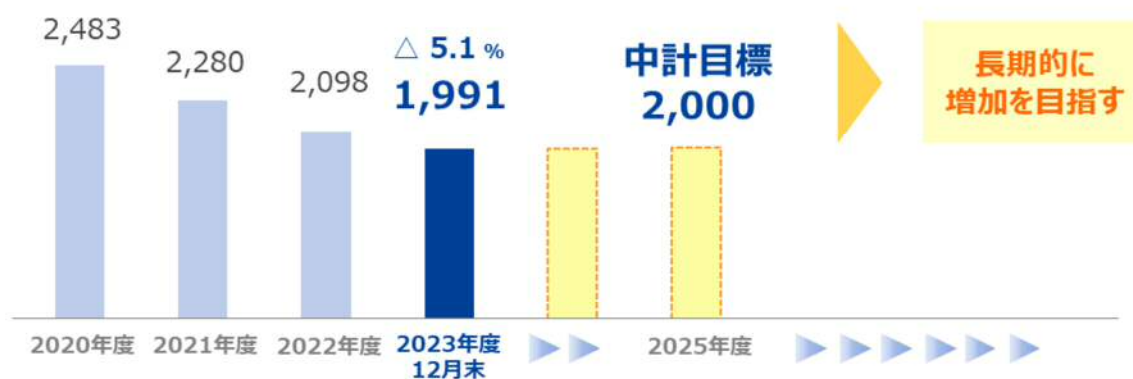
- 足元の業績として第3四半期決算も含めて、業績の見通しについて説明いたします。
- はじめに、契約の状況について説明いたします。
- 2023年度第3四半期決算における個人保険の新契約年換算保険料は、前年同期比 32.9% 増の 659 億円となり、回復基調が継続しております。
- 先ほど説明しました通り、第4四半期にあたる2024年1月は、一時払終身保険の販売が大変好調ではございますが、引き続き、新たな育成・報酬制度の定着や、新商品の開発により、新契約のさらなる回復を目指してまいります。
- 31ページをご覧ください。

契約の状況 2/2 ～ 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
長期的に増加を目指す

保有契約件数（個人保険）

（万件）



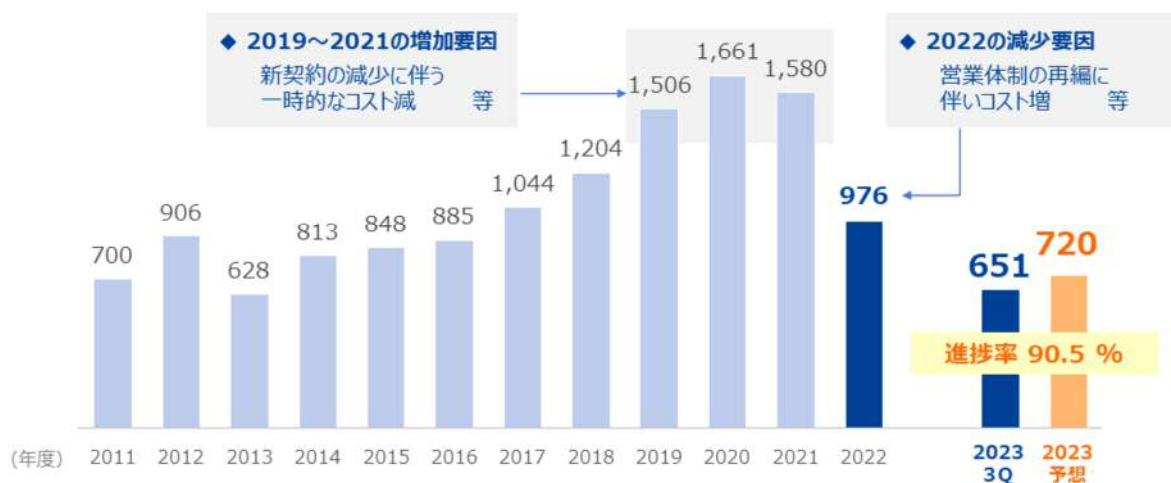
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

31

- 2023年度第3四半期末の個人保険の保有契約件数につきまして、前期末より、5.1%減少し、1,991万件となりました。
- 中期経営計画に掲げる、保有契約2,000万件以上の目標の達成は厳しい状況にありますが、生命保険事業は、保有契約が主な収益源となりますので、長期的に増加させることで、持続可能な事業基盤を構築してまいります。
- 32ページをご覧ください。

連結当期純利益の推移

民営化以降、安定的に利益を創出
3 Q純利益は、業績予想比90.5%と、堅調に推移



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

32

- 最後に、連結当期純利益の推移について、説明いたします。
- 郵政民営化以降、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ました。
- また、2022年度では、保有契約の減少に加え、新しいかんぽ営業体制への移行に伴い600億円程度のコストが増加したことで、前年度から純利益が減少して976億円となりました。
- なお、新しいかんぽ営業体制への移行に伴う費用は、日本郵便からの社員の受け入れによる人件費などが中心であり継続的なコストとなりますが、ガバナンス強化による持続的な成長に向けて、不可欠なものであると考えています。
- 続いて、2024年3月期第3四半期決算における当期純利益について説明いたします。
- 通期の当期純利益は720億円を予想しておりますが、資産運用における利息配当収入などが当社の想定よりも上振れたことなどにより、進捗率は90.5%と堅調に推移しております。
- なお、第3四半期決算時点では業績予想の変更はしておりません。今後業績予想の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。
- 説明ありがとうございます。民営化以降、安定的に利益を創出しており、今年度についても、業績予想に対する進捗は90%を超えて堅調に推移していること、ご理解いただけたかと存じます。

Q 4

株主還元策を詳しく聞きたい

- つづいて4つ目のご質問としまして、株主還元策について具体的に伺いたい、とのご質問をいただきますので、ご説明をお願いいたします。
- はい。34ページをご覧ください。

株主還元 1/2 ～ 株主還元方針 ～

2つの株主還元方針のもと、柔軟な利益還元を図る

株主
還元方針
(～2025年度)

◆ 原則として 減配を行わず増配 を目指す

+

◆ 中期平均 40～50% の総還元性向※ を
目指し、機動的な自己株式取得等を実施

$$\left[\begin{array}{l} \text{※ 総還元性向} = \frac{\text{配当金支払総額} + \text{自己株式取得額}}{\text{当期純利益}} \end{array} \right]$$

- 当社では株主の皆さまに対する利益の還元を、経営上の最も重要な施策の一つに位置付けております。そして、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。
- そして、中期経営計画の期間における株主還元方針は、原則として減配を行わず、増配を目指すこと、加えて、株主の皆さまに対する、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、と定めております。
- 35ページをご覧ください。

株主還元 2/2 ～ 1株あたり配当および自己株式取得の推移 ～

**2023年度の配当は、1株あたり94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**



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

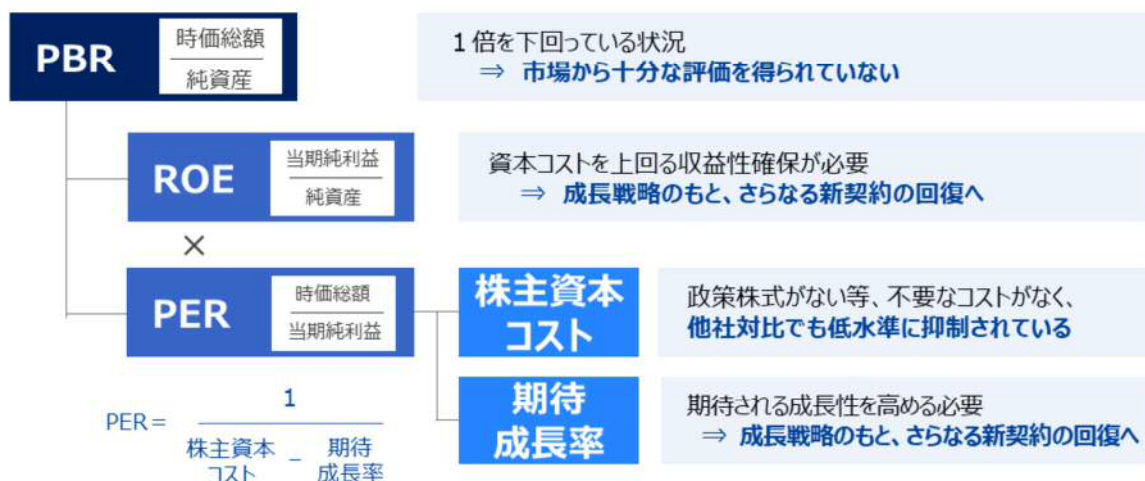
- 1株あたり配当について説明いたします。
- 当社の株主還元方針に基づき、2023年度の1株当たり配当は94円を予定しており、配当性向は50%を予定しております。
- 今後も、株主の皆さまに対する利益還元を、経営上の最も重要な施策の一つと位置づけ、健全性を確保しつつ、安定的な利益還元を行ってまいります。
- ご説明ありがとうございました。原則として減配を行わず、増配を目指すこと、加えて、機動的な自己株式取得などを行い、中期平均40%から50%の総還元性向を目指していること、ご理解いただけたのではないのでしょうか。

Q 5

株価の見通しを聞きたい

- それでは最後の質問となります。
- 昨今大きな話題を呼んでおります、東証から要請がありました「資本コストや株価を意識した経営の実現」への対応も踏まえ、直近では株価の見通しに関して、多くのご質問をいただきます。ご説明をお願いいたします。
- はい。37ページをご覧ください。

当社の資本収益性と市場評価

資本収益性や市場評価を意識した経営に取り組み、
企業価値の向上を図る

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

37

- 株価の見通しについてご説明いたします。
- 市場では、日銀の金融緩和政策の正常化による国内金利上昇の見通しがある一方、世界的な金融引き締め終結による海外金利低下の見通しもあり、国内外の金利の変動が大きくなっております。これに連動して当社の株価も変動が大きくなっております。
- 一方で、当社の株価について、総資産に対する時価総額の割合を示し、市場評価を表す指標のPBRは、現在、1倍を下回っている状況であり、依然として割安感のある水準だと認識しております。
- 現状について、当社は株の持ち合いといった政策保有株式がなく株主資本コスト自体は低水準である一方、ROEやPERも低水準であると認識しております。これは、保有契約の減少傾向が収益に影響しており、株主・投資家の皆さまから期待される成長性や、魅力の訴求に課題があると考えています。
- したがって、まずは足元の新規契約をさらに回復させることが、当社に期待される成長性や、魅力を訴求する上で、不可欠であると認識しています。
- 新しいかんぽ営業体制への移行から約2年となりますが、営業の回復基調が続くなど、様々な成果が見え始めている一方で、当社の強みを完全に活かしている状態ではなく、当社には伸びしろがあると考えています。
- 今後は、先ほど説明いたしました、当社の強みを活かした成長戦略に着実に取り組むとともに、より資本収益性や市場評価を意識した経営に取り組み、企業価値の向上と、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。
- ご説明ありがとうございました。より資本収益性や市場評価を意識した経営に取り組んでいくこと、力強いお言葉をいただきました。
- それでは、最後に、皆さまにご挨拶をお願いします。

かんぽ生命が目指す姿に向けて



◆ 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。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

38

- はい。それでは結びとなりますが、当社の目指す姿は、経営理念である、「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。」に表しています。
- これには、お客さまに寄り添い、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、私たちの決意を込めております。
- この目指す姿に向けて、本日ご紹介しました当社独自の強みを活かすことで、お客さまの利益と会社の利益を重ねる経営に取り組んでまいります。
- これにより、持続可能な成長と安定的な株主還元を実現してまいりますので、今後とも、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。（礼）
- 志摩副社長、本日はありがとうございました。
- ありがとうございました。（礼）

IRサイトのご案内



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。



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

39

- 最後に、株式会社かんぽ生命保険のIRサイトのご案内です。
- かんぽ生命では、株主・投資家のみなさま向けのサイトを運用しております。経営方針や決算関係資料など、さまざまな情報をわかりやすく掲載しております。また、IRメール配信サービスも行っておりますので、ご興味のある方は、ぜひメールアドレスのご登録をお願いいたします。

＜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。

- 以上をもちまして、株式会社かんぽ生命保険 オンライン説明会を終了させていただきます。
- 皆さま、本日は株式会社かんぽ生命保険 オンライン説明会をご視聴いただき、また、「リアクション・ボタン」からたくさんのリアクションをいただきまして、誠にありがとうございました。皆さまのリアクションは、今後のプレゼンテーションの参考にさせていただきます。そして、ご視聴後は、画面右上のバナーより、是非アンケートへご協力くださいますよう、よろしくお願いいたします。
- 皆さま、本日は説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。またのご参加をお待ちしております。

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 谷垣 邦夫
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	62兆 6,852億円（2023年3月末）
従業員数（連結）	19,776名（2023年3月末） （上述に加え、平均臨時従業員数 2,827名）
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

たにがき くにお
谷垣 邦夫

【生年月日：1959年8月26日】

人の力と成長戦略 ～ 人的資本経営の推進 ～

人的資本への積極的な投資を通じて、 企業価値の源泉となる「人」の成長を促進

課題（経営戦略との連動）

- ・ 営業力の底上げ
- ・ ビジネスモデルの変革
- ・ 主体的に行動する社員の創出・増加 等

3つの基本理念

戦略的な
人材の確保

社員が主体的に
行動する
企業風土の定着

多様な人材の
活躍と柔軟な
働き方の推進

「人」への投資施策の例

- 新たな育成・報酬制度の導入
- 人員の再配置とリスキル促進
- 従業員エンゲージメントの測定・改善策実施
- マネジメント手法の改善
- ダイバーシティ推進
- 働き方改革

互いをリスペクト
する文化の定着へ

お客さま基盤と成長戦略 1/3 ～ お客さま体験価値の向上 ～

リアルとデジタルを融合し、“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

① お客さま一人ひとりに
寄り添う最適なご提案

② その場で完結する
簡便な手続き

郵便局やかんぽサービス部等による“あたたかみ”のあるサポート



DX推進によるお客さまサービスの
向上と業務の効率化



③ チーム一体の
きめ細やかなサポート

④ アフターフォローの充実

お客さま基盤と成長戦略 2/3 ～ 新サービスの創出① ～

生命保険とあわせて、お客さまの生活に寄り添うサービスを創出・提供し、
かんぽ生命が、お客さまにとってより身近な存在へとシフト



お客さま基盤と成長戦略 3/3 ～ 新サービスの創出② ～

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・検討や、ベンチャー企業への出資等を推進

新たなサービスの創出

■ 社内ベンチャー制度

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

■ かんぽNEXTパートナーズ(株) の設立・投資開始

新サービスにつながるとともに、成長が見込まれるベンチャー企業へ出資

■ Acceleration Program

- ・ アフラックと共催、スタートアップ企業からの提案を踏まえ、協業企業を採択
- ・ Hatch Healthcare株式会社と提携、2023年5月から、在宅介護関連サービスの試行を開始



採択された企業（一部）と
かんぽ生命・アフラック両社社長

■ 終活・相続サービス

株式会社ファミトラと提携、2022年10月から家族信託サービスを開始

ビジネスパートナーとの協業

資産の力と成長戦略 ～ オルタナティブ投資 ～

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

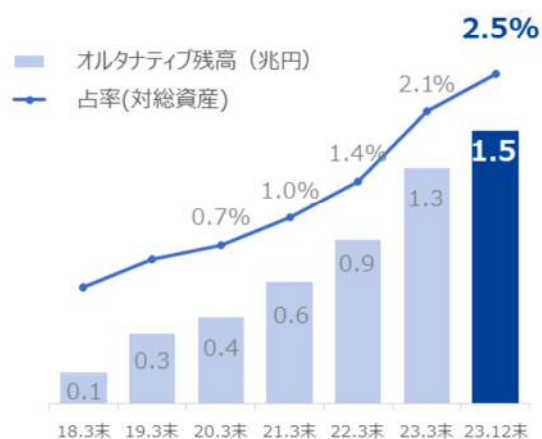
プライベート
エクイティ

インフラ
エクイティ

不動産
ファンド

ヘッジ
ファンド

- ◆ 戦略分散・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、サステナブル投資も推進



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、529億円の順ざやを確保



主要業績の推移

(億円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2022年度 3 Q	2023年度 3 Q
保険料等収入	32,455	26,979	24,189	22,009	16,698	15,865
事業費等 ¹	6,094	5,035	4,790	5,197	3,871	3,830
経常利益	2,866	3,457	3,561	1,175	787	1,254
契約者配当準備金繰入額	1,092	654	731	620	437	481
当期純利益	1,506	1,661	1,580	976	762	651
純資産	19,283	28,414	24,210	23,753	20,630	28,690
総資産	716,647	701,729	671,747	626,873	634,249	609,857
自己資本利益率（ROE）	7.4 %	7.0 %	6.0 %	4.1 %	-	-
株主配当	427	427	359	355	179	180
自己株取得額	-	3,588 ²	349 ³	-	-	-
総還元性向	28.4 %	241.8 %	44.9 %	36.4 %	-	-
【参考】基礎利益（単体） ⁴	4,006	4,219	4,297	1,923	1,349	1,697

注1 事業費とその他経常費用の合計

注2 2021年5月に実施

注3 2022年8月から2023年3月に実施

注4 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、2019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

当社株価推移



注1 株価収益率（PER）＝直近株価÷1株当たり当期純利益（2023年度予想：188.11円）
 注2 株価純資産倍率（PBR）＝直近株価÷1株当たり純資産（2023年12月末：7,495.66円）
 注3 配当利回り＝1株当たり配当金（2023年度予想：94円）÷直近株価