

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

2025年1月30日

取締役兼代表執行役社長 谷垣 邦夫

- 皆さま、こんにちは。かんぽ生命の谷垣でございます。本日は、かんぽ生命の会社説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
- 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。
- それでは、1ページをご覧ください。

取締役兼代表執行役社長 紹介



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】

【略歴】

1984年 4月	郵政省入省
2006年 1月	日本郵政株式会社部長
2007年10月	同社総務・人事部長
2008年 6月	同社執行役経営企画部長
2009年 6月	同社常務執行役経営企画部長
2013年 1月	同社専務執行役
2016年 6月	当社執行役副社長
2017年 1月	日本郵便株式会社執行役員副社長
2019年 4月	日本郵政株式会社専務執行役
2021年11月	株式会社ゆうちょ銀行執行役副社長
2023年 6月	当社取締役兼代表執行役社長（現職）
	日本郵政株式会社取締役（現職）

- 会社説明に入る前に、私の経歴を紹介いたします。
- 私の経歴は、日本郵政の企画部門で、公社化、民営化、会社統合、最初の中期経営計画の策定、グループ3社の同時上場を担当した経験が中心です。
- 2016年以降は、かんぽ生命、日本郵便、ゆうちょ銀行の3社の副社長を務めた後、2023年6月にかんぽ生命の社長に就任いたしました。
- 2ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

目指す姿、かんぽ生命のあゆみ、かんぽ生命の強み

2. 直近の取り組みによる成果

2024年度 中間決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

- 本日の流れを、1 ページにまとめております。
 - はじめに、「かんぽ生命の特徴と強み」について説明いたします。
 - 次に、「直近の取り組みによる成果」について、今年度の中間決算の概要や株主還元方針などを説明いたします。
 - 最後に、「かんぽ生命の強みを活かした成長戦略」について説明いたします。
-
- 本編終了後、質疑応答を行いますので、ご質問いただけますと幸いです。
 - 3 ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

目指す姿、かんぽ生命のあゆみ、かんぽ生命の強み

2. 直近の取り組みによる成果

2024年度 中間決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

- 最初に、「かんぽ生命の特徴と強み」について説明いたします。
- 4 ページをご覧ください。

かんぽ生命が目指す姿

かんぽ生命の社会的使命（パーパス）

お客さまから信頼され、選ばれ続けることで、
お客さまの人生を保険の力でお守りする

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.

4

- まずは、当社の目指す姿について説明いたします。
- 当社の社会的使命は、ひと言でいえば、「お客さまの人生を保険の力でお守りする」ことです。
- そして、この使命のもと、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、実現に向けて取り組んでいるところです。
- 5ページをご覧ください。

かんぽ生命のあゆみ

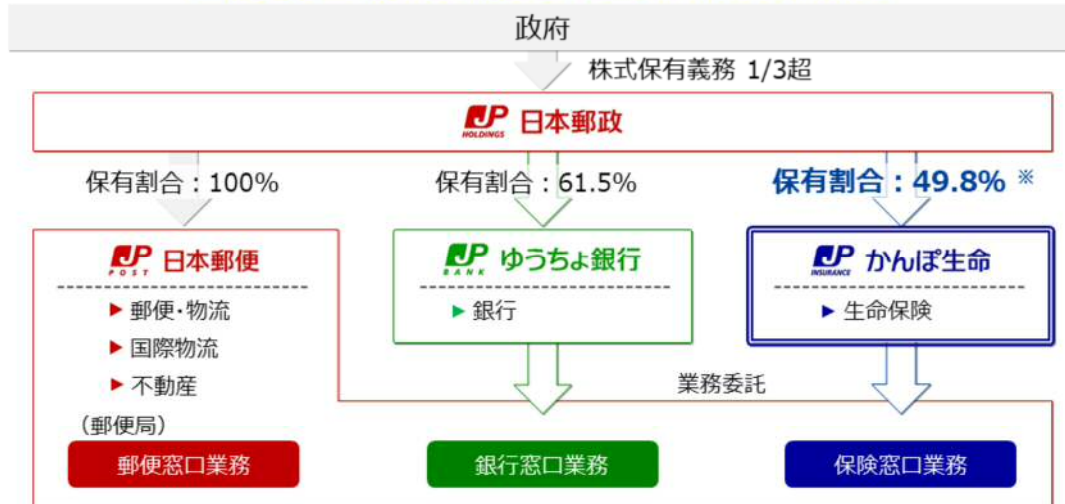


Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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109年を数えます。
- 郵政省から日本郵政公社の発足、郵政民営化法の成立を経て、2007年、日本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、生命保険事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、2022年4月に、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

※ 保有割合は、2024年9月末時点の議決権の保有割合。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

6

- 続いて、「日本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。
- 日本郵政による保有割合にかかわらず、当社は日本郵政グループの一員であり、全国の郵便局が当社にとって最大のビジネスパートナーです。
- 7ページをご覧ください。

かんぽ生命の4つの強み

業界他社と比べて、独自かつ最大級の4つの強みを保有

郵便局ブランド

お客さまに安心をお届けする、
信頼・親近感の「郵便局ブランド」

ネットワークと人材

全国津々浦々 2 万局の郵便局と
訪問活動を行う 1 万人のかんぽさん

お客さま基盤

当社1,800万人のお客さまに加え、
日本郵政グループのお客さまとも接点

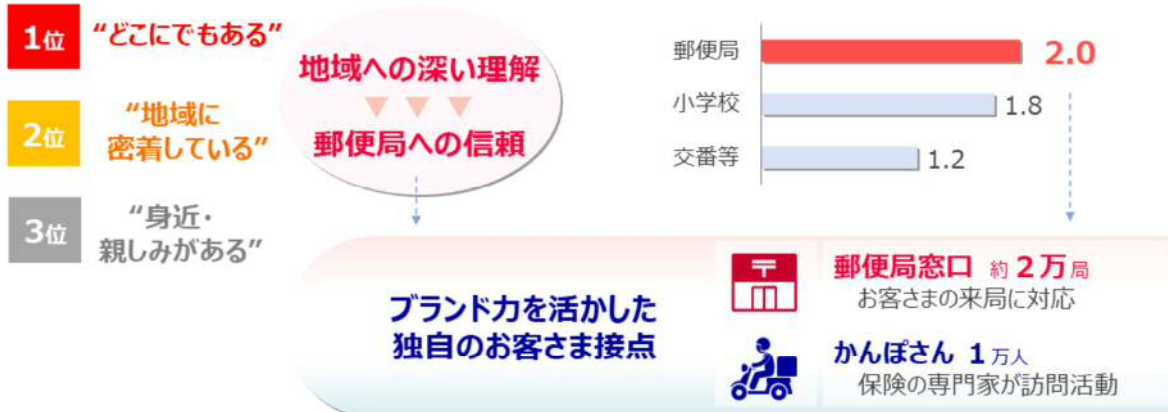
資産の力

業界最大級の総資産60兆円
(資産運用や成長分野へ投資の源)

- ここからは、かんぽ生命の強みについて、説明いたします。
- 当社は、他にはない特徴的な4つの強みを持つ、国内最大級の保険会社です。4つの強みとは、「郵便局ブランド」、「ネットワークと人材」、「お客さま基盤」、そして「資産の力」です。
- 当社は、「お客さまの人生を保険の力でお守りする」という社会的使命のもと、これらの強みを活かした取り組みを推進しております。
- 8ページをご覧ください。

かんぽ生命の4つの強み — 郵便局ブランド・ネットワークと人材① —

全国津々浦々にある信頼・親近感の「郵便局ブランド」

郵便局のコーポレートイメージ TOP3¹拠点数²

1 出典：日本郵政グループ統合報告書（ディスクロージャー誌）2024

2 出典：郵便局は2024年3月末現在、生命保険募集を行う郵便局・簡易郵便局の数、小学校は文部科学省「学校基本調査」2023年5月1日現在、交番等（駐在所を含む）は警察庁「全国警察施設名称位置等」2023年4月1日現在

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

8

- まずは「郵便局ブランド」と「ネットワークと人材」という2つの強みについて、具体的に説明いたします。
- 1つめの強みは、「郵便局ブランド」です。郵便局には、「どこにでもある」、「地域に密着している」といったイメージがみなさまの中にもあると思います。長きにわたってお客さまから愛され、信頼できる郵便局で保険に入りたいというお客さまが数多くいらっしゃるのが、当社の強みと考えております。
- 次に、2つめの強みである「ネットワークと人材」です。
- 当社は、約2万局の郵便局と、「かんぽさん」と呼ばれる営業社員1万人を有しており、全国のお客さまに直接お会いできる体制を整備しています。郵便局は、小学校や交番の数よりも多く、それだけ身近な存在であり、地域密着でお客さまをサポートしています。
- 当社は、信頼の「郵便局ブランド」と、全国津々浦々の郵便局、保険のプロフェッショナルである「かんぽさん」により、当社にしか生み出せない価値をお客さまに提供しております。
- 次に、「かんぽさん」についてご紹介いたします。9ページをご覧ください。

かんぽ生命の4つの強み — 郵便局ブランド・ネットワークと人材② —

「かんぽさん」は、全国に約1万人
分かりやすい商品と質の高いサービスを提供

かんぽさんって？

お客さま一人ひとりに
より良い保険サービスを提供する

私たちは、かんぽ生命の
コンサルタントです。

かんぽさん
いそむら はやと
磯村 勇斗

新人かんぽさん
はら なのか
原 菜乃華

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

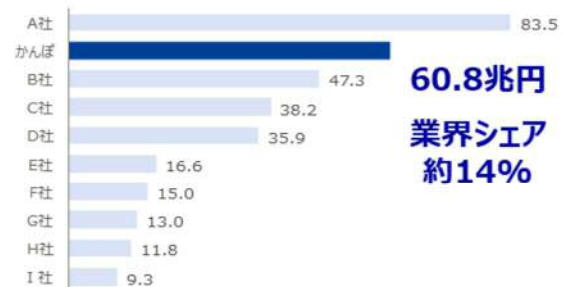
9

- 「かんぽさん」とは、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、分かりやすい商品と質の高いサービスを提供する、かんぽ生命の営業社員の愛称です。
- 「かんぽさん」は、お客さまのご自宅などにご訪問し、生命保険のサービスのご案内やきめ細かいアフターフォローを行う保険のプロフェッショナルであり、身近で頼れる存在です。
- 10ページをご覧ください。

かんぽ生命の4つの強み — お客さま基盤・資産の力 —

業界最大級のお客さま数と総資産、保険金等支払額は業界トップ⁵

お客さまの数、割合

総資産^{3,4}さらに、保険金等支払金額⁵は 業界トップ⁵の4.5兆円、業界シェア約24%

▶▶▶ 生命保険会社としての使命を果たしていることの表れ

¹ 2024年3月末現在² 出典：総務省統計局「人口推計」2024年4月1日現在（暫定値）³ 出典：各社公表資料⁴ 国内生保全41社が対象、かんぽの数字は旧契約を含む、他社は国内単体（外資系生保は日本法人）の数字⁵ 保険金等支払金額は、保険金・年金・給付金の合計

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

10

- 残りの強みについて説明いたします。
- 3つめの強みは、「お客さま基盤」です。当社には現在、人口の15%を占める約1,800万人のお客さまがいます。このほかにも、過去にご加入いただいていた方やそのご家族、郵便局のサービスをご利用いただいている方など、関わりのあるお客さまは数多くいらっしゃいます。このように、当社は非常に大きなお客さま基盤を有しております。
- 最後に4つめの強みは、「資産の力」です。60兆円を超える業界最大級の資産の力を活かし、資産運用収益の更なる拡大を図ることで、お客さまの人生を支えることができると考えております。
- また、保険金等支払金額は4.5兆円と、生命保険業界全体の24%を占めており、業界トップの金額です。
- これは、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。
- 11ページをご覧ください。

サステナビリティ経営の推進

事業活動を通じて、多様な社会的価値を提供

当社を取り巻く主な社会課題

主な事業活動

社会

Well-being が高い社会の実現¹

- 所得** 生きるために多様な備え
- 地域** デジタルを活かした地方創生
- 健康** 健康寿命の延伸

保険サービス

- ◆ 保険の種類や魅力の充実
- ◆ 郵便局×デジタルで地域を問わずサービス向上
- ◆ ラジオ体操を通じた健康増進

資産運用・投資

- ◆ 投資先企業の価値向上
- ◆ 成長分野への投資
- ◆ サステナブル投資

経済

持続可能な経済成長

世界
(全体)

SDGsの達成（気候変動対応等）

収益性 ↗

企業価値 ↗

持続性 ↗

社会課題の解決への貢献と、企業価値向上が連動

1 Well-being：一人ひとりが多面的、持続的に実感している幸せ（身体的な健康、精神的な安定、社会的な関係の充実、個人の成長や達成感等、様々な要素で構成される状態）

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

11

- 続いて、昨今話題となっている、事業活動を通じて社会課題の解決へ貢献する「サステナビリティ経営」について、当社の取り組みを説明いたします。
- 当社は、「お客さまの人生を保険の力でお守りする」という、社会的使命を果たす事業活動に取り組んでおります。
- この事業活動そのものが、社会課題の解決につながる多様な社会的価値を提供していると考えております。
- 具体的には、保険サービスの提供を通じて所得・地域・健康の3つの側面から、1人ひとりが実感している幸せを意味する、「well-being」が高い社会の実現に貢献しております。
- また、資産運用や投資を通じて持続的な経済成長や気候変動対応などのSDGsの達成に取り組んでいるところです。
- このように、社会課題の解決への貢献と、持続的な企業価値向上が相互に連動する事業活動に取り組んでおります。
- 取り組みの例として、ラジオ体操とサステナブル投資について説明いたします。
- 12ページをご覧ください。

かんぽ生命とラジオ体操

起源はかんぽ生命。今も地域・社会のみなさまの身近に。**2028年 ラジオ体操100周年**

ラジオ体操出席カードの配布

1952年から毎年「ラジオ体操出席カード」を作成し、全国の子どもたちに配布



1952年の
出席カード



2024年の
出席カード

1000万人ラジオ体操・みんなの体操祭

1962年から毎年実施
NHK総合テレビなどで全国に生放送



2023年度は横浜市（写真）、
2024年度は旭川市で開催

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

12

- まず、当社を起源とするラジオ体操についてご紹介いたします。
- ラジオ体操は、当社の前身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。2028年には100周年を迎えます。
- 現在も、当社ではラジオ体操の普及促進に取り組んでおり、地域・社会のみなさまの健康作りを応援しております。
- 例えば、「ラジオ体操出席カード」を毎年作成し、「早起きで規則正しい生活を送ってほしい」という想いを込めて、全国の子どもたちに配布しています。
- このように、ラジオ体操を通じて、改めて当社を身近に感じていただけますと幸いです。
- 13ページをご覧ください。

サステナブル投資

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、「自然資本」「人権」「人的資本」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

医療・介護領域の大学発ベンチャー企業へインパクト投資を行うファンドへの投資
(2023.10)



● 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

詳細は次ページ

インパクト投資とは

経済的リターンの確保のみならず、社会課題の解決等につながる測定可能なインパクトを生み出すことを意図した投資

サステナブル投資の高度化

- 次に、サステナブル投資について説明いたします。
- 当社は、「気候変動」をはじめとしたサステナビリティ要素を考慮し、投資資金の使用用途や効果を確認の上、広くSDGsの目標達成や課題解決に貢献できるプロジェクトに投資しています。
- 「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。
- 14ページをご覧ください。

サステナブル投資と産学連携

教育機関との多方面での連携により、未来社会を“共創”

学校法人慶應義塾

2022年1月締結

国立大学法人大阪大学

2023年1月締結

学校法人立命館

2023年3月締結

研究成果の
社会実装を目指す

資金供給



多方面での連携

大学等教育機関での
出張講義小学校高学年向け
金融教育人材交流
(学生向けインターンシップなど)

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

14

- ここでは、サステナブル投資の具体的な取り組みとして、産学連携について説明いたします。
- 当社は、ご覧の3校の学校法人と覚書を締結しており、大学の研究機関が持つ革新的な技術開発や事業に対する投資推進などに向けて連携・協力する体制を構築しております。
- 国内有数の生命保険会社として、資産、人材、知見を最大限に活用しながら、大学の学術研究への投資を実施し、その研究成果が社会問題の解決に繋がるように支援しております。
- 今後も、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と外部評価

当社のサステナビリティ経営は、世界の中でも上位の評価

ESGインデックスへの採用



FTSE4Good

FTSE4Good Index Series
(2022年～)代表的なESGインデックスの
ひとつ、2022年から採用FTSE Blossom
Japan IndexFTSE Blossom Japan Index
(2022年～)GPIF¹ 採用のESGインデックス
1 年金積立金管理運用独立行政法人

外部評価

ISS ESG「Prime Status」²
(2023年初選出)世界の保険業界で
上位10% の評価を獲得S&P Global「Sustainability
Yearbook Member」(2023年初選出)

- ・ 世界の保険業界で
上位15%の評価を獲得
- ・ イヤーブックメンバーに選定

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ISS ESGによるサステナビリティ格付評価。2024年11月時点
(<https://www.issgovernance.com/esg/ratings/>)

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

15

- ただいま説明しました当社の「サステナビリティ経営」に対する、外部からの評価について紹介いたします。
- 当社は、代表的なESGインデックスに採用されているほか、米国の議決権行使助言会社であるISSによる評価では、世界の保険業界の約200社の中で上位10%、国内保険業界の中では最も高い評価を獲得しました。
- 今後も、当社の事業活動を通じて、社会課題の解決につながる多様な社会的価値を提供してまいります。
- 16ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

目指す姿、かんぽ生命のあゆみ、かんぽ生命の強み

2. 直近の取り組みによる成果

2024年度 中間決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

- 続いて、直近の取り組みによる成果について、2024年度中間決算の概要や株主還元の充実を交えて説明いたします。
- 17ページをご覧ください。

直近の取り組みによる成果（まとめ）

当社の強みを活かした取り組みにより、確かな成果が得られた

取組例
(2023～)

保険サービス

新商品の発売
新たな育成・評価制度の導入 等

資産運用・投資

収益追求資産への運用
成長分野への出資・提携 等

主な成果

営業活動の活性化
新契約 倍増¹資産運用収益の増加
順ざや 30%アップ¹堅調な利益創出
業績予想の上方修正株主還元の充実
増配・自己株取得市場評価の向上
株価 40%アップ²

1 前年第2四半期末比 2 2023.3末終値 2,067円 ⇒ 2025.1.21終値2,891円

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

17

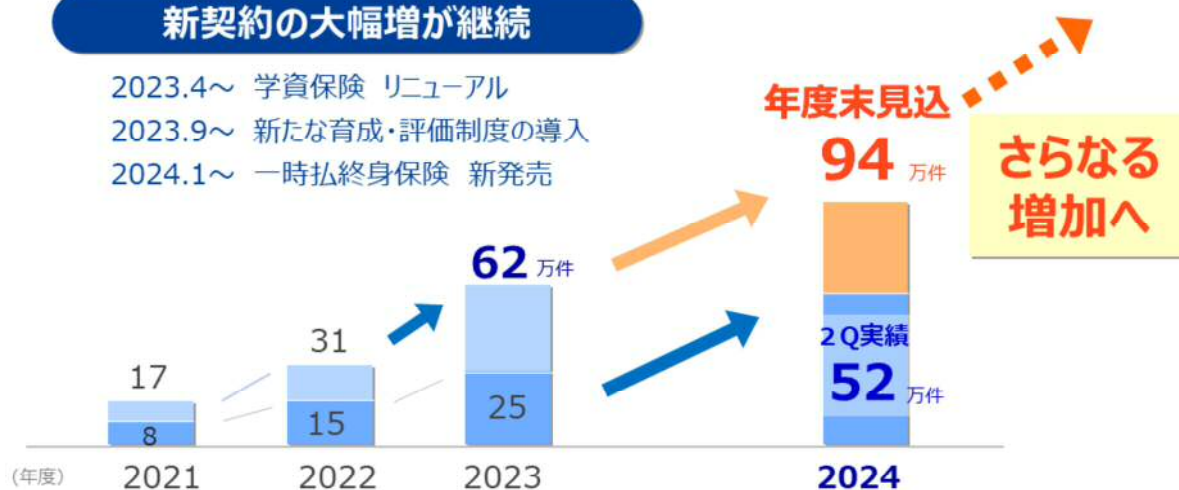
- 当社は、保険サービス面において、営業活動を活性化させるため、一時払終身保険の発売や、営業社員の能力・評価の見える化などに取り組んでまいりました。また、資産運用においては、国内債券を中心とした安定的な運用を基本としつつ、収益追求資産への運用を行ってまいりました。
- これらの取り組みにより、今年度の中間決算では、新契約の倍増や順ざやの30%アップなど、確かな成果が得られました。
- また、中間決算における好調な利益の進捗を踏まえ、今年度の業績予想を上方修正しました。さらに、自己株式の取得を決定するなど、株主還元を充実させております。これまでの取り組みの結果、現在の株価は1年半前と比べて40%上昇しております。
- これらの成果の詳細について、順に説明させていただきます。
- 18ページをご覧ください。

新契約件数（個人保険）の推移

営業活動の活性化により、2024年度上期の新契約は大きく増加

新契約の大幅増が継続

2023.4～ 学資保険 リニューアル
 2023.9～ 新たな育成・評価制度の導入
 2024.1～ 一時払終身保険 新発売



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

18

- 2024年度上期の新契約件数については、52万件と、前年同期から倍増しました。
- これは、新たに導入した育成・評価制度による営業社員の能力・評価の見える化や、一時払終身保険の発売等の、営業活動を活性化する取り組みの結果であると感じています。
- 2024年度通期の新契約件数は94万件を見込んでおります。引き続き、営業活動を活性化する取り組みに注力することで、新契約の増加を目指してまいります。
- 19ページをご覧ください。

順ざやの推移

収益追求資産への運用により順ざやを拡大

順ざやは増加見込み

- ・ 10兆円を超える収益追求資産への投資
- ・ 新契約の増加に伴い運用原資が増加



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

19

- 続いて、資産運用における成果である「順ざやの増加」について説明いたします。
- 当社は、国内債券を中心とした安定的な運用を基本としつつ、オルタナティブ等の収益追求資産への投資を10兆円を超える規模で実施しております。加えて、先ほど説明しましたとおり、新契約の増加に伴い運用原資が増大したことにより、順ざやの増加を見込んでいます。
- 2024年度上期においては、前年同期比で35%増加し、680億円となりました。通期では1,300億円程度を見込んでおります。
- 20ページをご覧ください。

当期純利益の推移 – 業績予想の見直し –

資産運用収益の拡大を背景に、今年度の業績予想を見直し



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

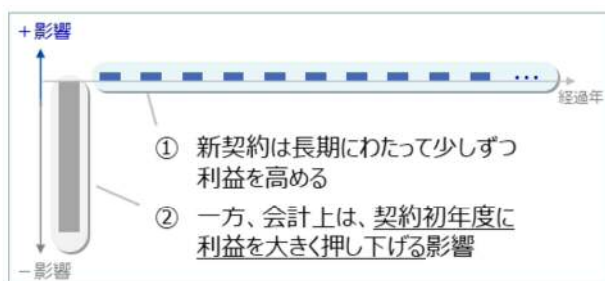
20

- すでに説明しましたとおり、2024年度上期は、営業面においては新契約が、資産運用面においては順ざやがそれぞれ大きく増加しました。この結果、中間純利益は前年同期から25%増加の628億円となりました。
- これにより、今年度の着地が業績予想である790億円を大きく上回る見通しとなったことから、今年度の業績予想の見直しを行うこととしました。見直し後の当期純利益は、当初予想から410億円増加し、1,200億円を見込んでおります。
- 21ページをご覧ください。

株主還元の充実 – 修正利益 –

新契約増加の影響を一部調整した「修正利益」を導入

I 新契約による純利益への影響（イメージ）



New **修正利益**

②のマイナス影響などを調整した利益

I 2024年度 業績予想



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

21

- ここからは、「株主還元の充実」に繋がる取り組みについて説明いたします。
- まずは、修正利益についてです。
- 先ほど説明したとおり、当社の新契約件数は前年度から倍増しており、今後も新契約の一層の増加などに取り組んでまいります。
- 新契約の増加は、長期的には利益を高めますが、一方で、生命保険の会計上、契約初年度に経費の増加を伴い、利益を大きく押し下げる影響があります。イメージは左の図のとおりです。
- このため、この影響のうち、現金支出を伴わない費用を加算調整した「修正利益」を、2024年度から導入いたしました。
- 2024年度の業績予想は、当期純利益の1,200億円に対し、修正利益は1,420億円程度としております。中間期の修正利益は843億円と、約60%で進捗しております。
- 22ページをご覧ください。

株主還元の充実 — 株主還元方針 —

新契約の増加と、還元原資の増加を両立させた株主還元を実施

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

◆ 機動的な自己株式取得

総還元性向

中期経営計画期間中
平均 40～50%

配当金支払総額 + 自己株式取得額

変更

修正利益

◆ 当期純利益から変更

◆ 新契約の増加と還元原資の増加を両立

- 先ほど説明しました修正利益の導入に伴い、2024年度からは還元原資のベースを当期純利益から修正利益へと変更し、安定的な株主還元を実施することといたしました。
- これにより、足元での新契約の増加と、還元原資の増加を両立させた株主還元を実施してまいります。
- 23ページをご覧ください。

株主還元の充実 – 配当 –

還元原資の増加に伴い、10円増配を計画



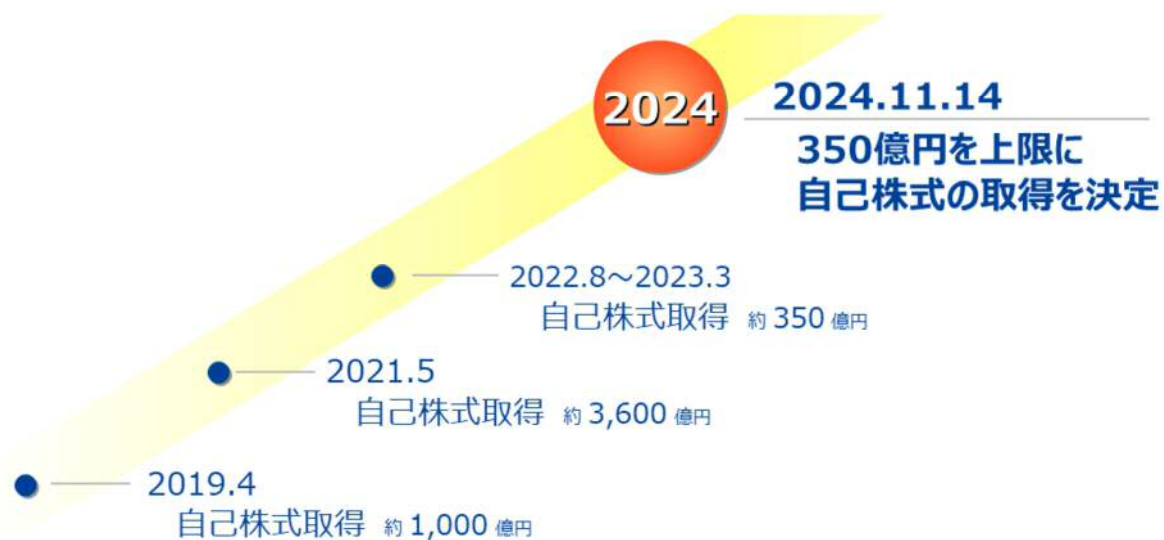
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

23

- 当社では、株式上場した2015年度から安定的に増配を実施してまいりました。
- 還元原資の見直しも踏まえて、2024年度の1株当たり配当は10円の増配を予定しております。
- 今後も、安定的な増配を目指してまいります。
- 24ページをご覧ください。

株主還元の充実 — 自己株式取得 —

好調な業績と割安な株価水準を踏まえ、自己株式取得を決定



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

24

- 増配による株主還元に加え、今年度の好調な業績と足許の割安な株価水準を踏まえ、昨年11月に、350億円を上限とした自己株式取得を実施することを決定しました。
- 今後も、当社の還元方針に基づき、一株当たり配当の減配は行わず、増配を目指すとともに、株主還元策として自己株式取得の活用を継続する等、安定的な利益還元を行ってまいります。
- ここで、当社の特徴と強みのご説明の中でも紹介いたしました、「かんぽさん」のCMをご覧ください。

**CM動画
(30秒)**

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

25

(動画放送) ~ 30秒 ~

- 当社CMをご覧いただき、ありがとうございました。
- この「かんぽさん」のCMでは、当社の象徴である「かんぽさん」がお客さまのお宅に伺った際のやりとりを通じて、「かんぽさんは、身近で、気軽に相談しやすい存在で話してよかった。」と書いていただけるよう描いています。
- ぜひ、これらのCMを通して、当社のお客さま接点である「かんぽさん」に対して関心をお持ちいただけますと幸いです。
- 26ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

目指す姿、かんぽ生命のあゆみ、かんぽ生命の強み

2. 直近の取り組みによる成果

2024年度 中間決算の概要、株主還元の充実

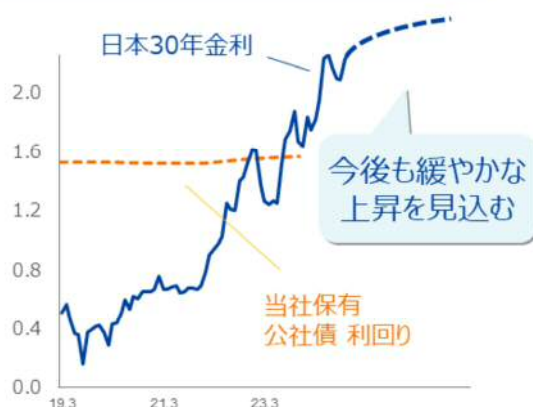
3. 強みを活かした成長戦略

- 次に、「かんぽ生命の強みを活かした成長戦略」について説明いたします。
- 27ページをご覧ください。

外部環境の変化

「金利のある世界」への変化や、保険ニーズの多様化等の外部環境の変化を捉える

「金利のある世界」への変化



保険ニーズの多様化



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

27

- はじめに、生命保険業界を取り巻く外部環境と、事業に与える影響について説明いたします。
- まずは、長らく続いた「金利のない世界」から、「金利のある世界」へと変化したことで、日本国債の30年金利が、当社保有の公社債利回りを上回るなど、生命保険会社にとってはプラスな環境となっています。
- また、医療費などの社会保障費の増加が見込まれる中、第三分野と呼ばれる傷病や要介護リスクなどに備える保険へのニーズが高まる傾向にあるなど、保険へのニーズは多様化しております。
- これらの外部環境の変化を捉え、当社の強みを活かした成長戦略について説明いたします。
- 28ページをご覧ください。

4つの強みを活かした「成長戦略」

4つの強みを活かし3つの成長戦略を実行
まずは時価総額 2 兆円（倍増）を目指す

外部環境（チャンス）

金利のある世界

商品改善・資産運用に追い風

保険ニーズの多様化

「生きるための保険」等のニーズ拡大

当社の4つの強み

郵便局ブランド

お客さまに安心をお届けする、信頼・親近感の「郵便局ブランド」

ネットワークと人材

全国津々端々 2 万局の郵便局と訪問活動を行う 1 万人のかんぽさん

お客さま基盤

当社 1,800 万人のお客さまに加え、日本郵政グループのお客さまとも接点

資産の力

業界最大級の総資産 60 兆円（資産運用や成長分野へ投資の源）

成長戦略

保険サービス

お客さま数の維持・拡大

資産運用

巨大な資産規模を活かした資産運用

投資

収益源の多様化

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

28

- 当社は、外部環境の変化という当社の事業活動におけるチャンスに対して、当社固有の強みを駆使し、3つの成長戦略に取り組んでまいります。これにより、時価総額の倍増を目指してまいります。
- 当社の強みを活かした成長戦略は、「お客さま数の維持・拡大」、「巨大な資産規模を活かした資産運用」、「収益源の多様化」です。詳細について、順に説明いたします。
- 29ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大（まとめ）

保有契約件数の早期の底打ち・反転を目指す



29

- まずは成長戦略の1つめの柱である「お客さま数の維持・拡大」について、先に全体像として、当社の保有契約件数からご説明いたします。
- 当社の保有契約は、民営化前の契約と民営化後の契約で構成されており、民営化前の契約は満期などにより減少していきます。
- 近年は、民営化後の契約も減少傾向にありましたが、昨年1月の一時払終身保険の発売を契機として、営業活動が活性化し、新契約件数が大幅に増加しております。この結果、民営化後契約はほぼ横ばいの推移となっております。
- この後説明いたします、ご覧の5つの取組を実施し、引き続き新契約を増加させることで、まずは民営化後の契約の底打ち・反転、その後、保有契約全体の底打ち・反転を目指してまいります。
- 30ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 – 金利上昇を活かした商品改善 –

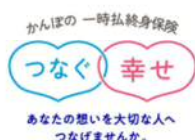
「金利のある世界」への移行により、商品の魅力向上を図る

2023年度の取り組みと成果

払込総額を超える保険金等を受け取れるプランや新商品を提供



2023.4 教育資金の備え
学資保険 リニューアル
→ 4.5 万件 増



2024.1 資産承継等
一時払終身保険 新発売
→ 発売から9か月で
累計 50 万件超

今後の取り組み予定

多くのお客さまにご愛顧いただいている
主力商品も魅力向上へ



一生涯の備え
平準払終身保険
保有契約全体の 約 5 割



資産形成 万が一の備え
養老保険
保有契約全体の 約 3 割

- 「お客さま数の維持・拡大」について、今後の取り組みを 5 つご紹介いたします。
- 1 つめの取り組みは「金利上昇を活かした商品改善」です。
- 「金利のある世界」への移行により、商品魅力を高められる環境となったことを活かし、2023 年4月に改定した学資保険や、2024年1月に発売した一時払終身保険について、払い込む保険料よりも多くの保険金を受け取れるプランをご提供することで、お客さまのニーズにお応えしてまいりました。
- 今後は、平準払いの終身保険や養老保険などの従来から販売している当社の主力商品についても魅力を向上させてまいります。
- 31ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 – 幅広いニーズに対応する商品・サービスの充実 –

「生きるための保険」ニーズにお応えする新商品を開発予定

生きるための保険へのニーズ

入院・手術への備え

要介護状態への備え

働けなくなることへの備え

ニーズにお応えする商品・サービス

2024年10月～

任意のタイミングで医療保障を追加できるように改善



一時払終身保険への特約の中途付加

検討中

介護保険

検討中

就業不能保険

健康に不安のある方も
加入できる特約も選択可能に

ご高齢のお客さまの
ニーズにお応え

- 2つめの取り組みは「幅広い保険ニーズに対応する商品・サービスの充実」です。
- 先ほど、外部環境の変化について説明しましたが、入院や要介護となるリスクなど、長生きに備えたいというニーズが高まってきております。従来から販売している商品の魅力を向上させるとともに、幅広くお客さまのニーズにお応えする商品・サービスの充実にも取り組んでまいります。
- 例えば、現在、医療保障を付けずに一時払終身保険にご加入いただいたお客さまが多くいらっしゃいますが、2024年10月に、加入後のニーズの変化にも対応できるよう、任意のタイミングで特約を追加できるように改良しております。
- 今後は、要介護状態や働けなくなるリスクなど、「生きるための保険」ニーズにお応えする商品・サービスの充実に取り組んでまいります。
- 32ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — 営業社員の育成と採用のさらなる推進 —

「かんぽさん」の質と量を強化

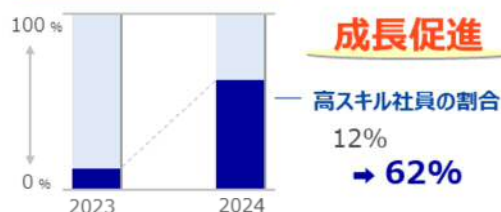
育成強化（質）

当社固有の育成システムをさらに強化

- 育成
制度の
連動
- ・ 3～4人チームでのOJT推進、優秀社員を育成専門者に選定・全国配置 等
 - ・ 新たな育成・評価制度（2023～）

かんぽさん¹ スキル状況

（各年度9月末時点）



1 かんぽさん（当社の営業社員）のうち、主にお客さま宅への訪問活動を行う社員が対象。

「かんぽさん」の積極採用（量）

採用の手法多様化、活動強化

- ・ 社員等による紹介採用の活用
- ・ 当社退職者のカムバック採用の活用
- ・ 経験者採用の通年実施 等

かんぽさん¹ 採用状況

採用活性化



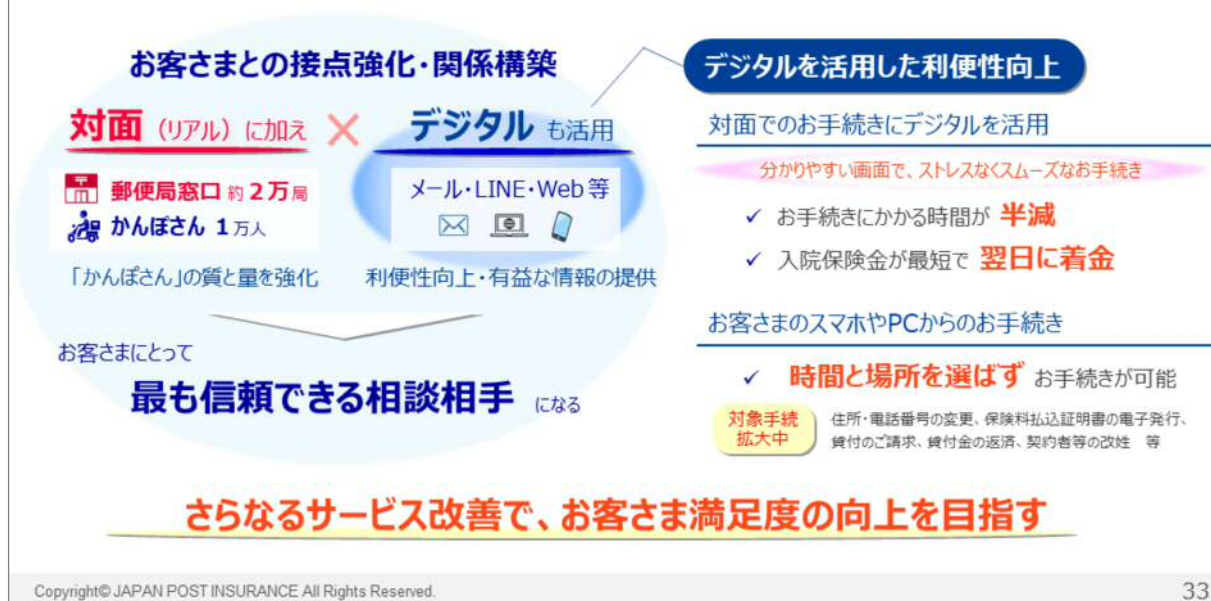
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

32

- 3つめの取り組みは「営業社員の育成と採用のさらなる推進」です。
- 営業社員は、当社の強みであり、当社の成長には、営業社員の育成と採用が必須と考えております。
- まず、育成強化について、チーム単位でのOJTを推進するとともに、育成専門の社員を選定し全国に配置するなど、当社固有の手厚い育成体系を整備しております。
- これにより、2023年度に導入した、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、新たな育成・評価制度について、一定以上の評価を得ている社員が大幅に増加し、営業社員のスキルは向上してきております。
- 次に、営業社員の積極採用について、当社社員からの紹介による経験者採用や、当社の退職者の復帰採用など、採用ルートが多様化を進めることで、採用活動を強化しております。これにより、2024年9月末時点で、前年度1年間と同程度の営業社員を新たに採用しております。
- 引き続き、育成制度の改善に取り組むとともに、採用活動を強化してまいります。
- 33ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — デジタルを活用したサービスの向上 —

リアルとデジタル双方を活かし、サービスを大幅に改善



- 4 つめの取り組みは「デジタルを活用したサービスの向上」です。
- 当社は、営業社員の育成と採用の強化に取り組みながら、「郵便局ブランド」を活かした対面でのアフターフォローを基本としつつ、デジタルも活用し、サービスの大幅な改善に取り組むことで、多くのお客さまにご満足いただき、ご契約を長く継続いただくことを目指しております。
- 定期的なご契約内容の確認やメールでの情報提供を継続し、対面・デジタルの双方によるアフターフォローを充実させることで、お客さまとつながり続けるように取り組んでおります。
- デジタル化の取り組みとして、入院保険金のお手続きなどにおいて、紙を使わずに、見やすく分かりやすい画面入力により受け付けることで、手続きにかかる時間を半減しております。さらに、保険金を、最短で翌日にお支払いするなど、これまで以上に早期化しております。
- 住所変更や貸付などのお手続きについては、お客さまのスマホやパソコンを使って、夜間や休日も含め、時間と場所を選ばずにお手続きいただけるように、利便性を向上しております。
- 1,800万人のお客さまに当社のサービスにご満足いただき、信頼していただけるよう、引き続き、対面でのアフターフォローを充実させるとともに、デジタルも活用しながら利便性の高いサービスを提供してまいります。
- 34ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — 日本郵政グループ各社との連携強化 —

グループ各社との連携強化によりお客さま数の拡大を図る



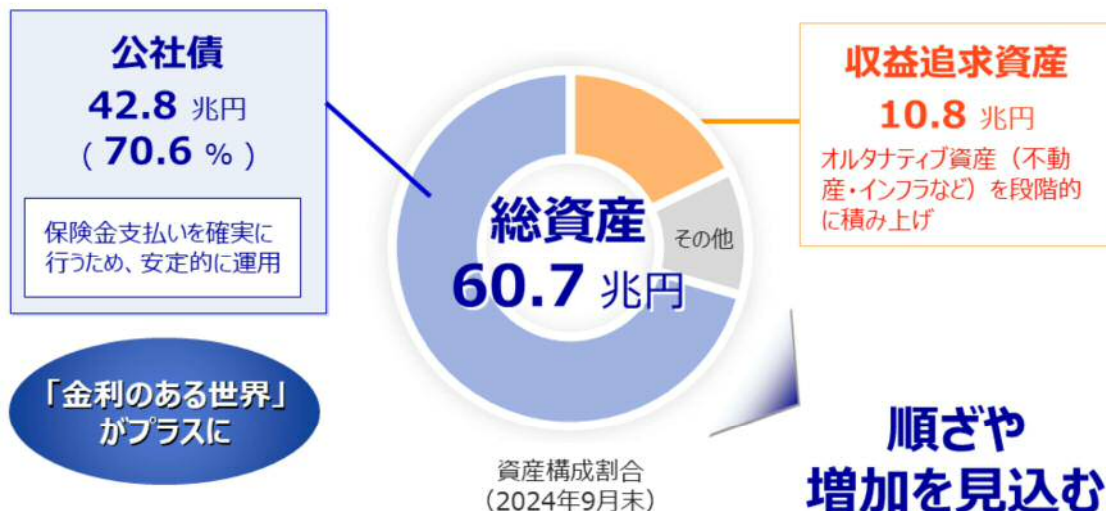
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

34

- 5つめの取り組みは「日本郵政グループ各社との連携強化」です。
- 全国津々浦々に拠点を構え、地域に根差した存在である郵便局は、独自のブランド力を強みに、多くのお客さまにご利用いただいております。
- そんな中、郵便局において非公開金融情報の不適切な利用があったことについては、当社としても深く反省しており、グループを挙げて早急に改善に取り組んでいるところです。
- 郵便局をご利用いただくあらゆる地域・あらゆる世代のお客さまに、郵便、貯金、保険のサービスを、状況やニーズに応じてお勧めするという、日本郵政グループ固有のビジネスモデルに基づき、グループ各社との連携を強化し、日本郵政グループならではの付加価値を提供してまいります。
- これにより、多くのお客さまに当社の商品・サービスをご利用いただき、ご満足いただくことで、当社のお客さま数を増やしたいと考えております。
- 35ページをご覧ください。

巨大な資産規模を活かした資産運用 – 資産運用の多様化 –

「金利のある世界」への変化を捉えつつ、資産運用収益の拡大へ



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

- 2つめの成長戦略である「巨大な資産規模を活かした資産運用」について説明いたします。
- 業界最大級の60兆円の総資産を保有し、そのうち公社債の比率が70%を占める当社にとって、「金利のある世界」は特にプラスとなります。
- 加えて、市場環境を注視しつつ、不動産などのオルタナティブ資産と株式を合わせた収益追求資産を段階的に積み上げてまいります。
- このように、引き続き資産運用の手法を多様化していくことで、さらなる運用収益の獲得を目指してまいります。
- 36ページをご覧ください。

巨大な資産規模を活かした資産運用 – 提携を通じた運用力の強化 –

提携を通じて各分野の資産運用力を強化 中長期的に更なる運用収益の拡大へ

JP JPインベストメント

ゆうちょ銀行と共同で設立・出資
(2018年)

投資分野

プライベートエクイティ (PE)
(非上場企業の株式)

取組

ファンドの新規組成により、PE
投資の機会を獲得

バイアウト (企業の買収) からベン
チャー (成長途中の企業) まで幅
広いステージの企業に投資

MKAM 三井物産かんぽ アセットマネジメント

三井物産と提携、三井物産かんぽ
アセットマネジメントに出資 (2022年)

投資分野

不動産

取組

リスク対比リターン効率の高い
不動産投資の拡大

将来的に資産規模
数千億円を目指す



投資事例
(首都圏 商業施設)

大和アセットマネジメント

Daiwa Asset Management

大和証券グループと提携、大和アセット
マネジメントに出資 (2024年)

投資分野

海外社債・国内株式

取組

海外拠点を活用した海外社債
の運用

アナリストを活用した国内株式
運用のパフォーマンス向上

マネジメント層から現場まで、
あらゆるレイヤーで人材交流

- 続いて、他社との提携を通じた資産運用力の強化について説明いたします。
- 当社は、自社での資産運用の取り組みだけでなく、他社との提携を通じて、各分野の資産運用力の強化を進めてまいります。
- プライベートエクイティについては2018年2月にJPインベストメントと、不動産については2022年6月に三井物産と、海外社債・国内株式については2024年5月に大和アセットマネジメントと提携・出資を行っております。
- 引き続き、これらの提携などにより、各分野における資産運用力を向上させ、中長期的に更なる収益拡大を図ってまいります。
- 37ページをご覧ください。

収益源の多様化

保険・運用事業を中心に、周辺領域からの収益獲得を推進

海外保険市場

提携効果



米国保険市場からの収益獲得
米国以外にも収益源を拡大

アセットマネジメント事業

提携効果



新NISAによる運用残高の拡大
投資顧問ビジネスへの本格参入



新たな成長機会の創出

生命保険事業と親和性がある領域を幅広く検討

100億円規模の利益貢献へ
(2030年度)

- 3つめの成長戦略である「収益源の多様化」について説明いたします。
- 当社は、主に海外保険市場やアセットマネジメント事業といった、新領域からの収益獲得を推進することで、収益源の多様化を目指してまいります。
- 具体的には、提携先であるGAフィナンシャルグループを通じて、再保険事業など、海外保険市場からの収益機会の獲得を目指してまいります。
- アセットマネジメント事業については、提携先の大和アセットマネジメントを通じて、新NISAを契機としたリテール領域の成長を取り込むとともに、投資顧問ビジネスへの本格参入により、さらなる成長を目指してまいります
- 引き続き、収益源の多様化に向けて、既存の提携先を通じた収益の獲得のみならず、新たな成長機会を探索することで、2030年度には新たな領域から100億円規模の収益獲得を目指してまいります。
- 38ページをご覧ください。

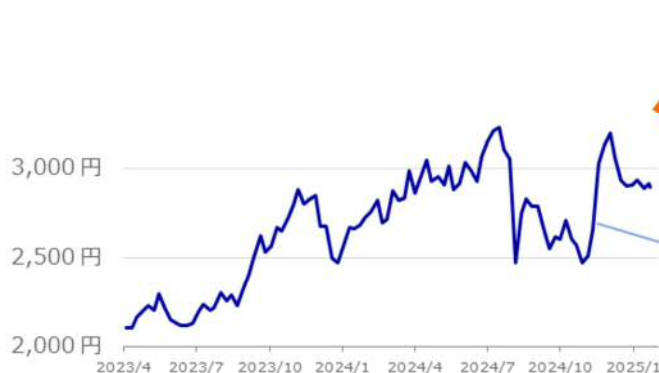
市場評価の向上

当社の強みを活かした成長戦略に取り組み、
まずは時価総額 2 兆円を目指す

当社株価の推移

5,200円程度

時価総額2兆円へ



当社の現状 (2025年1月21日時点)

株価	2,891 円
時価総額	1 兆1,078 億円
PBR ¹	0.34 倍

業績予想修正を公表

11/14	11/15
2,688 円	→ 3,031 円

注1 PBR (株価純資産倍率) = 直近株価 ÷ 1 株当たり純資産 (2024年9月末: 8,629.12 円)

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

38

- 最後に、「市場評価の向上」について説明いたします。
- 中間決算における業績予想の上方修正と自社株取得の公表を受け、当社の株価は上昇傾向にあります。しかし、依然としてPBRは1倍を下回っており、割安な株価水準が継続している状況です。
- 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むことで、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図りたいと考えております。
- それに加えて、前半で説明しました還元方針に基づいた増配や自己株の取得により株主還元を充実させることで、当面の目安として、時価総額2兆円、株価でいえば5,200円程度を目指して、市場評価の向上に取り組んでまいります。
- 強みを活かした成長戦略についての説明は以上です。
- 最後に39ページをご覧ください。

トップメッセージ

企業価値の源泉は
お客さまからの信頼にあり。
日本一の信頼感・親近感を持つ
「かんぽブランド」の確立を
目指します。

取締役兼代表執行役社長

久松邦夫



- それでは、結びとなりますが、私から今後への想いをお伝えさせていただきます。
- 我々の企業価値の源泉は「お客さまからの信頼」です。今後も、お客さまから日本一の信頼感・親近感を持っていただける「かんぽブランド」を確立していくため、全社員一丸となって取り組んでまいります。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、私からの説明を終わります。ありがとうございました。（礼）

IRサイトのご案内

The screenshot shows the JP Life IR website. At the top, there's a header with the JP Life logo and navigation links. Below that, a main navigation bar lists various sections: IR News, Company Information, Financial Information, IR Materials, Investor Relations, Share Information, and Sustainability. The main content area features a 'Latest News' section with a list of recent updates, a 'Stock Price' section with a line chart, and a 'Contact Us' section. The 'Contact Us' section includes a link to the 'IR Email Distribution' page, which is highlighted with a red box.

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掲載いたします。ぜひ、ご覧ください。

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

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 谷垣 邦夫
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	60兆 8,558億円 （2024年3月末）
従業員数（連結）	19,092名 （2024年3月末。左記に加え、平均臨時従業員数2,676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）

主要業績の推移

(億円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2023年度 2Q	2024年度 2Q
保険料等収入	26,979	24,189	22,009	24,840	10,969	18,879
事業費等 ¹	5,035	4,790	5,197	5,216	2,541	2,549
経常利益	3,457	3,561	1,175	1,611	993	1,668
契約者配当準備金繰入額	654	731	620	558	344	573
当期純利益	1,661	1,580	976	870	504	628
修正利益	-	-	-	976	506	843
純資産	28,414	24,210	23,753	33,957	26,813	33,031
総資産	701,729	671,747	626,873	608,558	615,854	607,741
自己資本利益率 (ROE)	7.0 %	6.0 %	4.1 %	3.0%	-	-
株主配当	427	359	355	360	180	199
自己株取得額	3,588 ²	349 ³	-	-	-	-
総還元性向	241.8 %	44.9 %	36.4 %	41.4%	-	-
【参考】基礎利益 (単体) ⁴	4,219	4,297	1,923	2,240	1,317	1,162

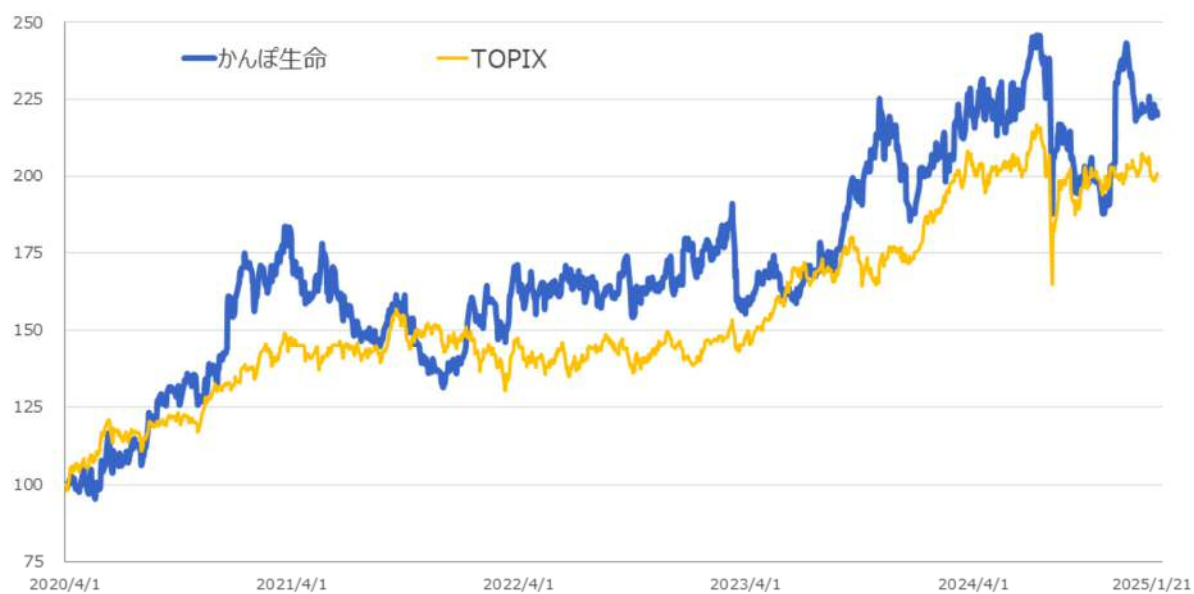
注1 事業費とその他経常費用の合計

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、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¹



¹ 株価：2020年4月1日の終値を100とした指数。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

44

＜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。