

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3月

執行役 経営企画部長 岩田 和彦

黒文字：司会者 青文字：岩田執行役

- 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いただき、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。

説明者 紹介



執行役 経営企画部長

いわた かずひこ

岩田 和彦

生年月日：1969年 9月 8日

【略歴】

1988年10月 郵政省入省
2014年 4月 当社経営企画部担当部長
2017年 4月 当社経営企画部企画役
2020年10月 当社執行役員経営企画部企画役
2022年 7月 当社執行役員サービス企画部長
2023年 6月 当社執行役サービス企画部長
2024年 4月 当社執行役サービス企画室長
2024年 6月 当社執行役経営企画部長（現任）
かんぽシステムソリューションズ株式会社取締役（現任）

- さて、本日は、株式会社かんぽ生命保険 執行役・経営企画部長の 岩田 和彦 様に、お話を伺ってまいります。
- 岩田執行役は、2023年4月に執行役に就任され、2024年6月からは経営企画部の部長を担当しております。
- 岩田執行役、はじめにご挨拶をいただいてもよろしいでしょうか。
- **かんぽ生命保険の岩田でございます。**
- **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）**
- **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。**
- ありがとうございます。本日はご説明をよろしくお願いいたします。
- **よろしくお願いいたします。**
- 早速ではございますが、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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- 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」についてご説明いただきます。
 - 続いて、「直近の取り組みによる成果」について、今年度の第3四半期決算の概要や株主還元方針などをご説明いただきます。
 - 次に、「かんぽ生命の強みを活かした成長戦略」についてご説明いただきます。
 - 最後に、投資家の皆さまからよくいただくご質問に回答していただきます。
-
- 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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- それでは、最初に、「かんぽ生命の特徴と強み」についてご説明いただきます。
- 岩田執行役、よろしくお願いいたします。
- はい。それでは、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。

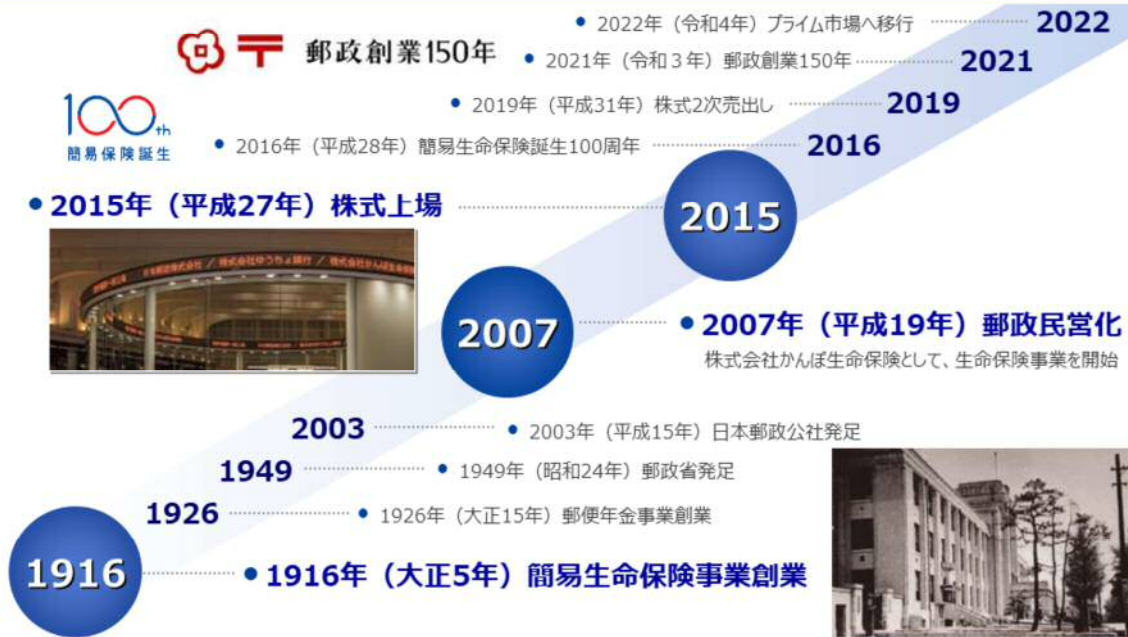


Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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



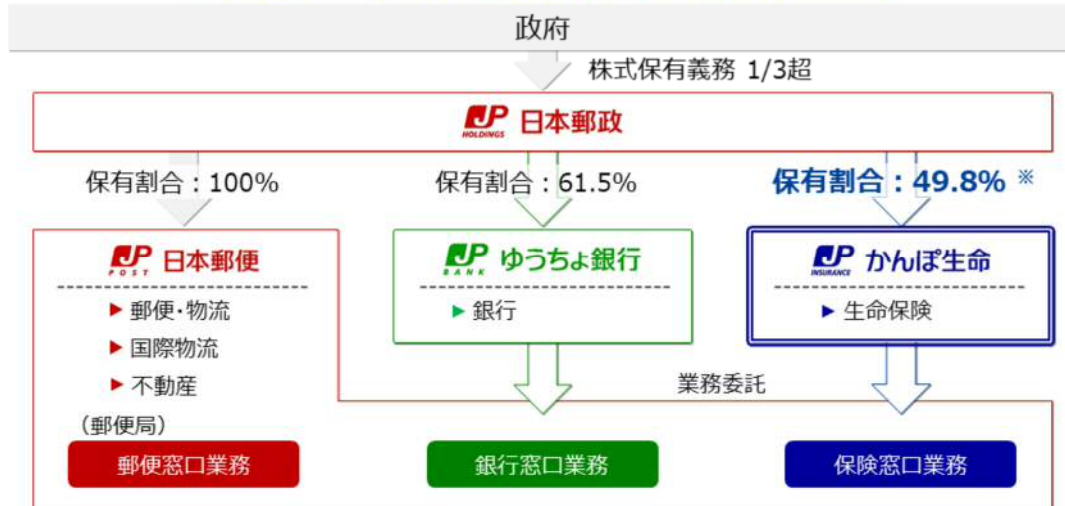
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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。

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

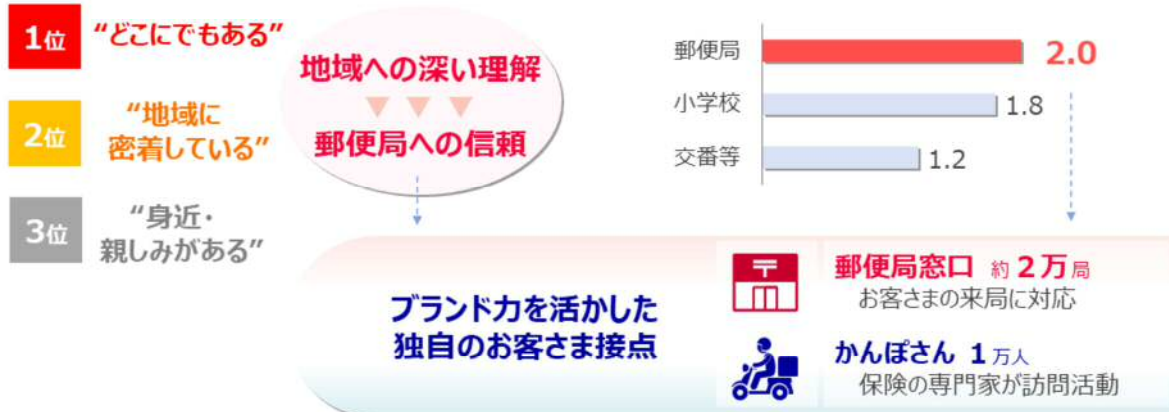
資産の力

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。
- 次のページ以降で4つの強みについて説明いたします。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」、「身近で親しみがある」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.

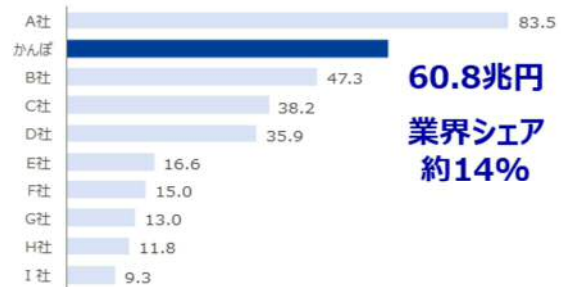
9

- 「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。
- 全国の「かんぽさん」が、保険を通じてお客さまに安心をお届けしています。
- 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

▶▶▶ 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、他社は国内生保（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

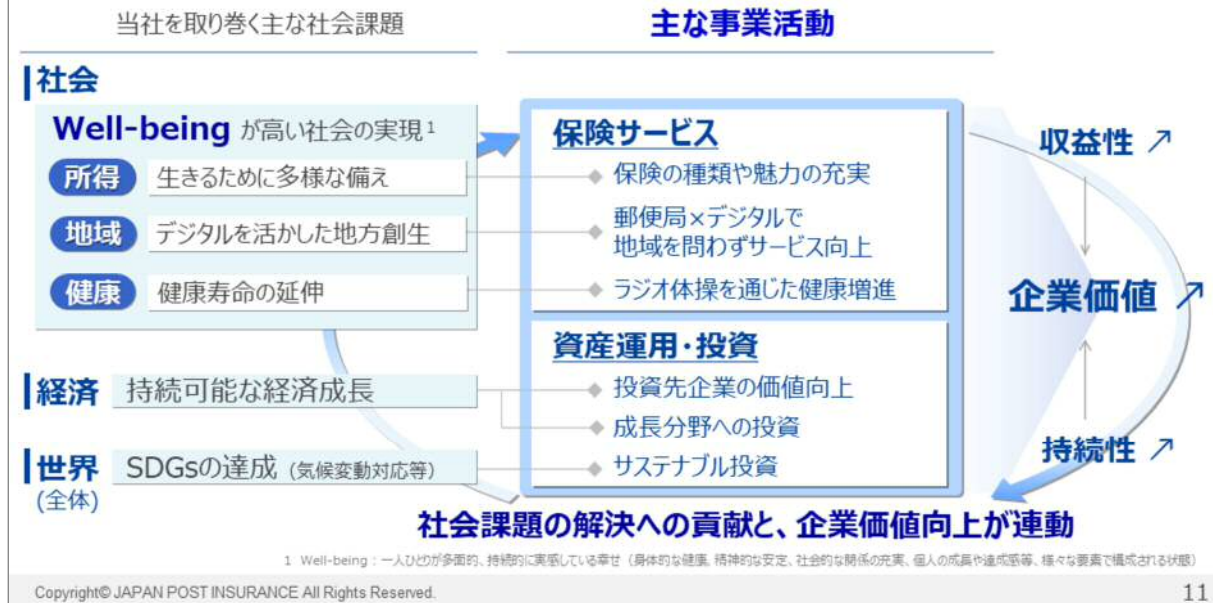
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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たことのある方やそのご家族、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顧客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。
- 岩田執行役、ご説明ありがとうございます。かんぽ生命のあゆみに加えて、他社にはない強みである、「郵便局ブランド」、「ネットワークと人材」、「お客さま基盤」、「資産の力」について、知っていただけたのではないのでしょうか。
- 続いて、昨今、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」が話題となっていますが、御社についてはいかがでしょうか。
- はい、当社もサステナビリティ経営に取り組んでおります。資料の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



- 当社が推進している「サステナビリティ経営」について説明いたします。
- 当社は、「お客さまの人生を保険の力で守り続ける」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、当社が起源であるラジオ体操と、業界最大級の資産の力を活かした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年は横浜市（写真）、2024年は旭川市で開催
2025年は広島市で開催予定

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、毎年「ラジオ体操出席カード」を作成し、「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

インパクト投資とは

経済的リターン確保のみならず、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

詳細は次ページ

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校の学校法人与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、大学の学術研究へ投資を実施し、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、経済的リターンの確保のみならず、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/>)

- 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。

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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- ご説明ありがとうございます。全国の郵便局を通じた保険サービスの提供だけではなく、御社が起源であるラジオ体操の普及やサステナブル投資といった事業活動を通じて、様々な社会的価値を提供していることについて、知っていただけたのではないのでしょうか。
- 続いて、第3四半期決算についてご説明いただけますでしょうか。
- はい。それでは、当社の直近の取り組みによる成果について、2024年度第3四半期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 81%アップ¹

資産運用収益の増加
順ざや 67%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・自己株式取得

市場評価の向上
株価 39%アップ²

1 前年第3四半期末比

2 2023.3末終値 2,067円 ⇒ 2025.2.21終値2,872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、今年度の第3四半期決算では、新契約や順ざやが大幅に増加するなど、確かな成果が得られました。
- また、今年度の好調な利益の進捗を踏まえ、11月の中間決算の発表に合わせて、今年度の業績予想を上方修正しております。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2年前と比べて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

- 新契約件数については、第3四半期実績で前年度の年間実績である62万件を上回り、68万件となりました。
- 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、学資保険のリニューアル、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。
- 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



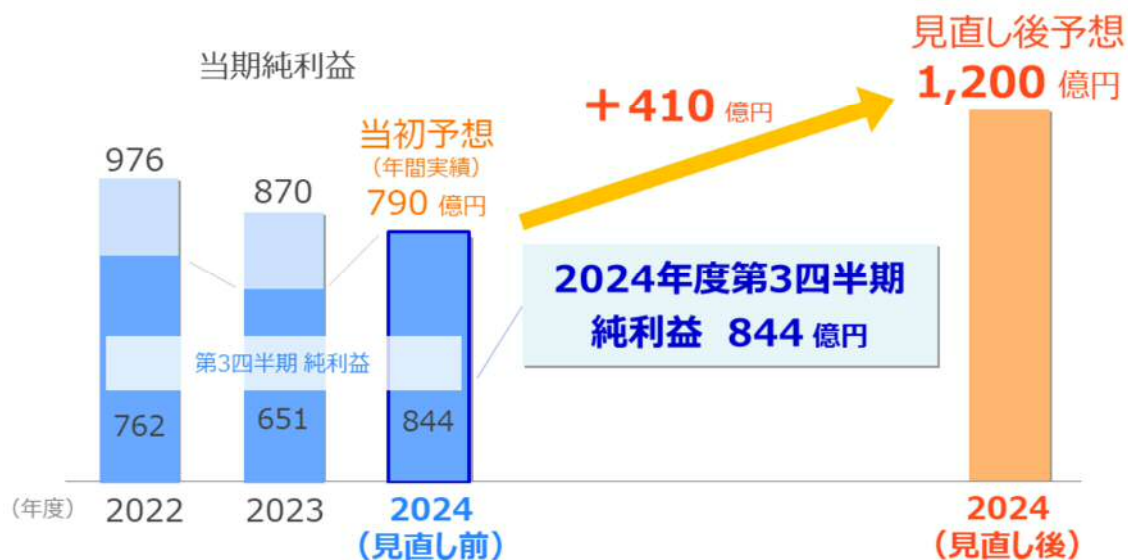
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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年度第3四半期においては、前年同期比358億円増加し、888億円となりました。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.

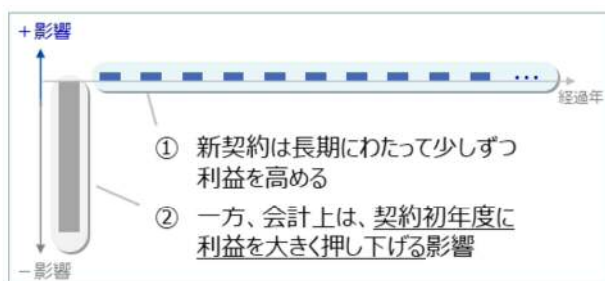
20

- すでに説明しましたとおり、今年度は、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ております。
- これにより、今年度の当期純利益の着地が、当初の業績予想である790億円を大きく上回る見通しとなったことから、中間決算において業績予想の見直しを行っております。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。
- 第3四半期の純利益は844億円となり、見直し後予想に対して約70%の進捗となりました。
- 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、当社の営業活動は活性化しており、新契約件数は前年度から大幅に増加しております。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。
- 一方で、生命保険の会計上、新契約の増加は短期的には利益を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。
- この影響を一部調整するため、2024年度から「修正利益」を導入いたしました。
- 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。第3四半期の修正利益は1,063億円と、約75%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と合わせて、修正利益を原資とした安定的な株主還元を実施することいたしました。
- これまで、還元原資のベースは当期純利益としておりましたが、2024年度からはこの修正利益に変更しました。
- 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してまいります。
- 引き続き、株主の皆さまに対する利益還元を、経営上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。

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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- ご説明ありがとうございました。
- かんぽ生命の強みを活かしたこれまでの取り組みの結果、第3四半期決算では順調な進捗となり、株主のみなさまへの還元を充実させていることをよく理解できました。
- ここで、特徴と強みのご説明の中でもご紹介がありました、「かんぽさん」のCMをご覧くださいければと思います。

**CM動画
(30秒)**

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

26

(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。

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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

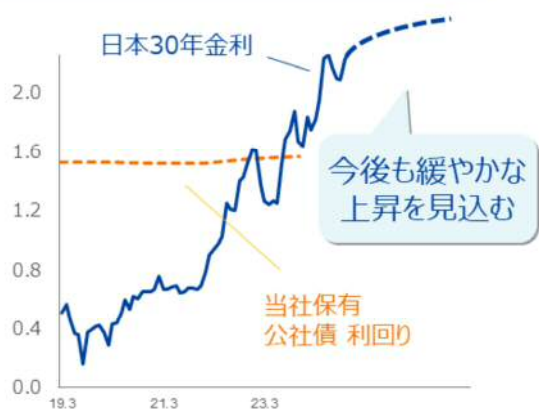
4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- それでは、「かんぽ生命の強みを活かした成長戦略」について伺いたいと思います。
- 生命保険会社が成長していくうえで、先般からの外部環境の変化が事業に与える影響について、みなさまも気になるところかと思います。まずは、生命保険業界を取り巻く環境と、事業に与える影響について教えていただけますでしょうか。
- はい。それでは、28ページをご覧ください。

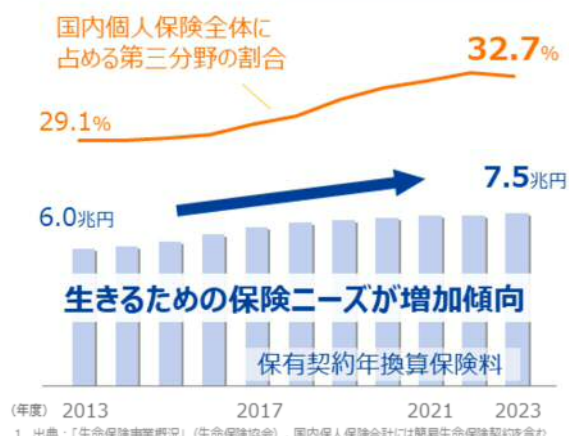
外部環境の変化

「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.

28

- 当社をはじめ、生命保険業界が置かれている環境について説明いたします。
- 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。
- 29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）

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.

29

- 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。
- 30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



- 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、民営化後契約は緩やかな減少となっております。
- 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。
- 31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 –

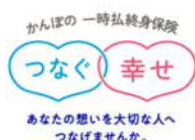
「金利のある世界」への移行により、商品の魅力向上を図る

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1年で
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。
- 32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、2024年10月には、持病などをお持ちで健康に不安のある中高年齢層のお客さまの医療保障ニーズにもお応えできるよう、一時払終身保険に引受基準を緩和した医療特約の付加を可能としました。また、現在は、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、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。
- 33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

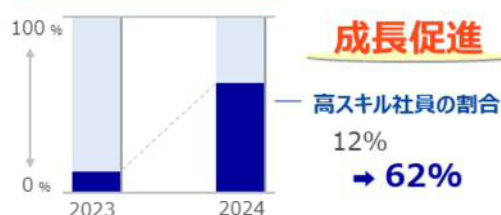
育成強化（質）

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



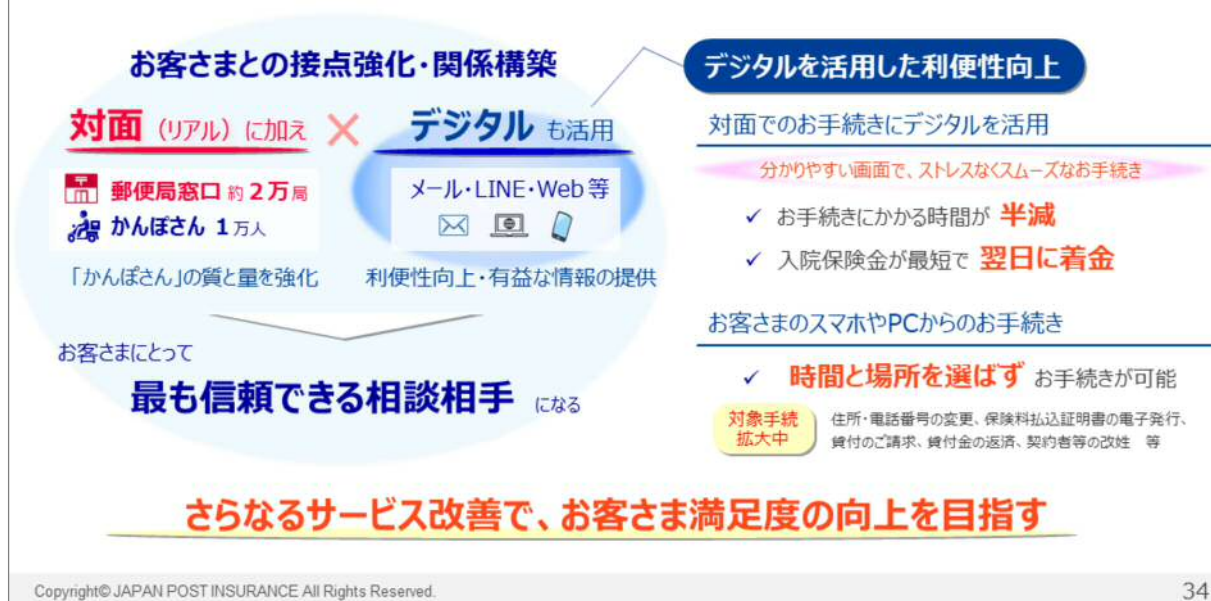
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

33

- 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、採用手法を多様化するなど、採用活動を強化してまいります。
- 34ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — 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、ただいま説明しました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、お客さまにご提供するサービスの大幅な改善に取り組むことで、多くのお客さまに当社のサービスにご満足いただき、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。事務処理にかかる時間も短縮され、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。
- 35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



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

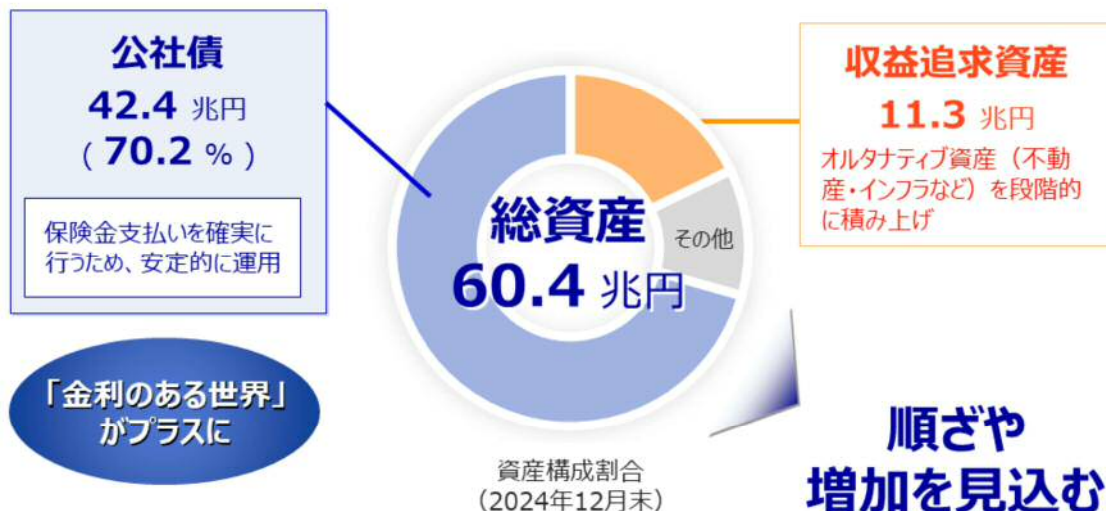
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

- 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、郵便局だからできる、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。
- 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 – 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.

36

- 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。
- 37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 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



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はなく、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。
- 38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

 **Global Atlantic**
FINANCIAL GROUP

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

 **大和アセットマネジメント**
Daiwa Asset Management

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。
- 39ページをご覧ください。

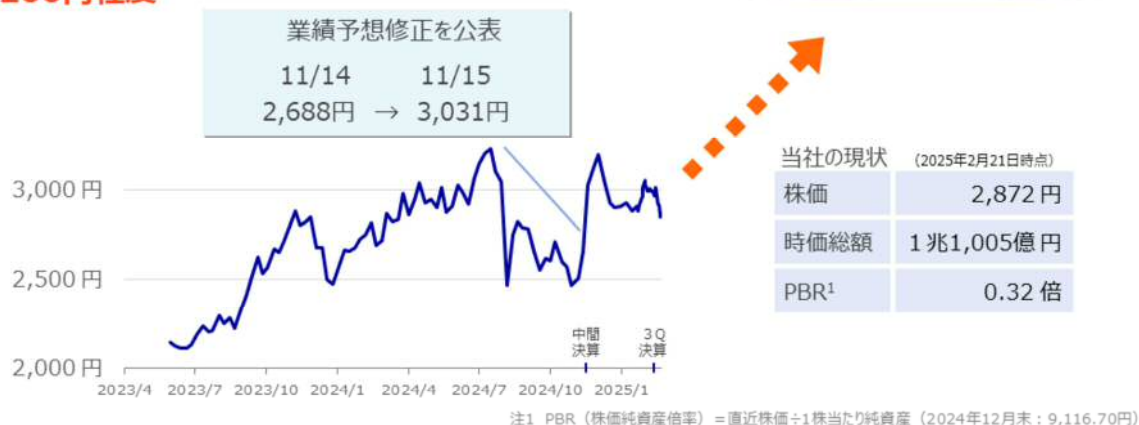
市場評価の向上

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



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

39

- 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式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。

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 第3四半期決算の概要、株主還元の充実

3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

- 岩田執行役、ご説明ありがとうございました。
- 資本収益性や市場評価を意識した経営に取り組み、時価総額 2 兆円を目指すと、力強いお言葉をいただきました。
- 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、事前にみなさまにいただいたご質問も含めて、よくいただくご質問 3 点を伺ってまいります。
- 41ページをご覧ください。

Q 1

かんぽ生命の商品について知りたい。

- 「郵便局の保険」としてみなさまにも馴染みがあるかんぽ生命の商品について詳しく知りたいというご質問を多くいただいております。まずは、かんぽ生命の商品についてご説明をお願いいたします。
- はい。42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



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

42

- まずは、当社の「主要な販売商品」についてご説明いたします。
- かんぽ生命の商品は、医師による診断書が不要、職業による加入制限がないなど、簡易で小口な商品性を特徴としております。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として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100万円に医療保障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。

直近の新商品

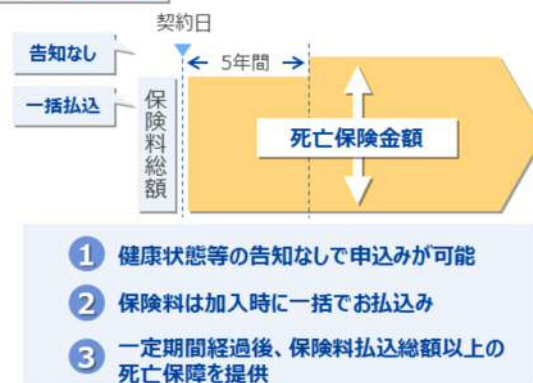
払込総額を超えて、学資金や死亡保障を提供するプランを用意

2023.4 「はじめのかんぽ」リニューアル
戻り率100%超プランも



2024.1 一時払終身保険 新発売

商品イメージ



- 次に、リニューアルした学資保険と、昨年発売した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。2023年4月にリニューアルしており、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、資産承継ニーズにお応えして、一時払終身保険を発売いたしました。本商品も、金利の上昇を踏まえ、死亡保険金が保険料払込総額を上回る商品として提供しており、お客さまのニーズに合致し、大変多くのお客さまから好評をいただいております。
- 引き続き、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商品の開発に取り組んでまいります。

Q 2

これまでの企業風土改革の取り組みについて知りたい。

- 2019年の募集品質問題以降、ガバナンスの改善に取り組んでこられたかと思います。その中でも、現場と経営陣がコミュニケーションをとれているか等、企業風土改革の取り組みに関心がある方も多いと思います。
- そこで、これまでの企業風土改革の取り組みについてご説明いただけますでしょうか。
- はい。45ページをご覧ください。

企業風土改革

社員が主体的に行動する企業風土を目指して、 経営陣と社員の相互理解を深める取り組みを推進

フロントラインミーティング

➤経営層と現場社員の直接対話



フロントラインミーティング模様

かんぽ目安箱

➤社長直通の社員提案制度



社長通信

➤社長自ら、今後の
ビジョンや経営の考
えを全社員に発信



- 当社は、社員が主体的に、仕事に生き生きと取り組める環境づくりを目指しています。そのためには、経営陣と社員のコミュニケーションを活性化させ、お互いが職場や会社の課題について考え、全社一体となって課題解決に取り組むことが重要と認識しております。
- 具体的には、経営陣と社員のディスカッションの場である「フロントラインミーティング」について、600を超えるすべての拠点で行う等、経営陣と社員のコミュニケーションを活性化させてまいりました。
- また、社員が社長に直接提案を行う「かんぽ目安箱」を実施しており、累計約7,000件の提案を受け、そのうち約2,000件を実現しております。
- このほか、社長自らが会社の方向性を全社員に伝える「社長通信」の発行なども行っております。
- こうした取り組みを進めることで、全社一丸となって課題に取り組む姿勢が強まり、直近の社内調査においても、社員と会社の信頼関係などを数値化したエンゲージメントスコアは上昇しており、調査を開始した2020年10月以降で、最も良い結果となりました。
- 引き続き、社員が主体的に行動する企業風土の定着に向けて取り組んでまいります。

Q 3

今後の株主還元について知りたい。

- それでは、最後の質問となります。
- 配当や自己株式取得、株主優待等について、みなさまから特に多くご質問をいただいております。そこで、今後の株主還元についてあらためてご説明をお願いできますでしょうか。
- はい。47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

- 先ほどご説明しましたとおり、2024年度から修正利益を原資とした安定的な株主還元を実施することとしており、2025年度までの中期経営計画期間において、平均 40～50% の総還元性向を目指しております。
- こうした還元原資の見直しを踏まえて、配当については、2024年度の1株当たり配当を104円とする、10円の増配を予定しており、今後も、安定的な増配を目指してまいります。
- また、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ております。
- 当社は株主優待は実施しておりませんが、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してまいります。
- 引き続き、株主の皆さまに対する利益還元を、経営上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。
- 岩田執行役、ご説明ありがとうございました。
- それでは、最後にご挨拶をお願いします。

メッセージ

企業価値の源泉は「お客さまからの信頼」

日本一の信頼感・親近感のある 「かんぽブランド」の確立へ

- はい。それでは結びとなりますが、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、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。（礼）
- 岩田執行役、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。

- 最後に、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等、さまざまな情報を分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。
- ウェビナーからは画面右上、または右下の「退出」ボタンよりご退出いただけます。
- ご退出頂いた後の画面にアンケートが表示されますので、アンケートへのご回答にご協力をお願いいたします。
- 皆さま、本日はウェビナーにご参加いただき、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。（礼）

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） （上記に加え、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）



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】

主要業績の推移

(億円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2023年度 3Q	2024年度 3Q
保険料等収入	26,979	24,189	22,009	24,840	15,865	25,662
事業費等 ¹	5,035	4,790	5,197	5,216	3,830	3,834
経常利益	3,457	3,561	1,175	1,611	1,254	2,227
契約者配当準備金繰入額	654	731	620	558	481	730
当期純利益	1,661	1,580	976	870	651	844
修正利益	-	-	-	976	655	1,063
純資産	28,414	24,210	23,753	33,957	28,690	34,897
総資産	701,729	671,747	626,873	608,558	609,857	604,716
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
自己株式取得額	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	1,697	1,625

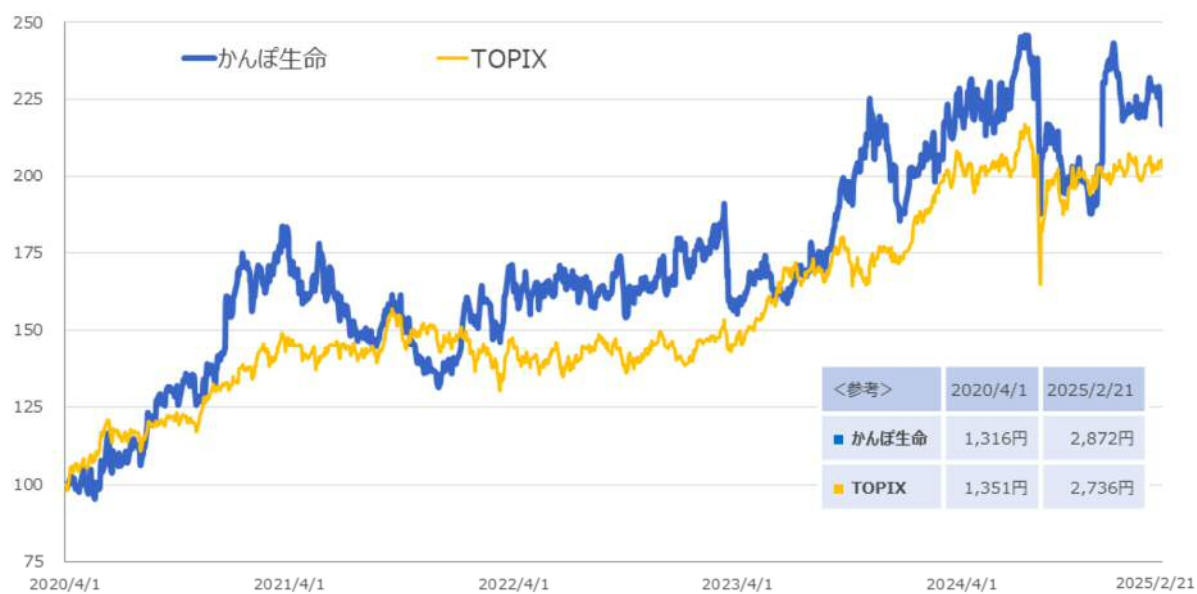
注1 事業費とその他経常費用の合計

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.

＜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。