

進化するめくもり。



かんぽ生命

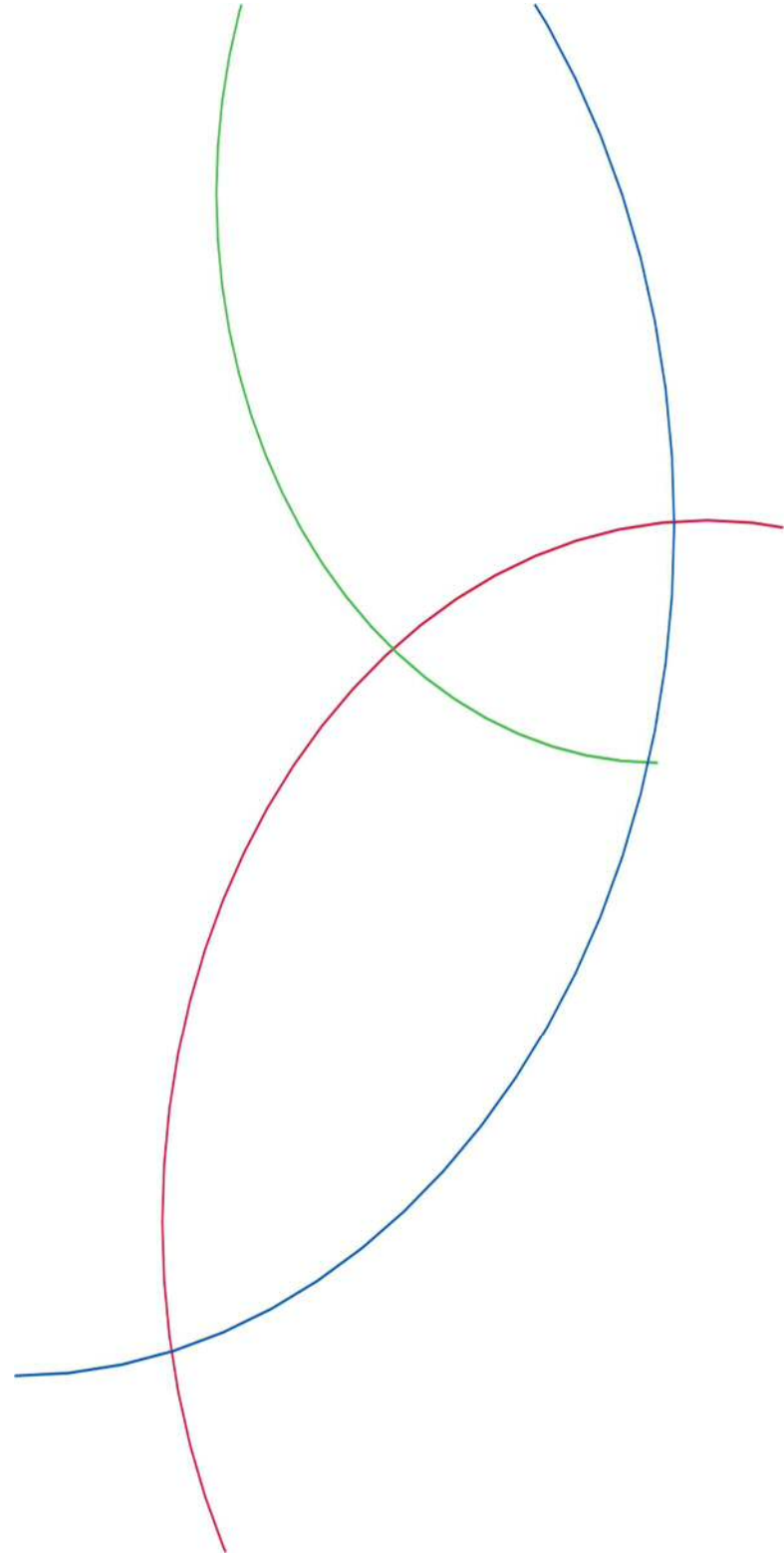
(証券コード：7181)

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



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）

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**

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

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）

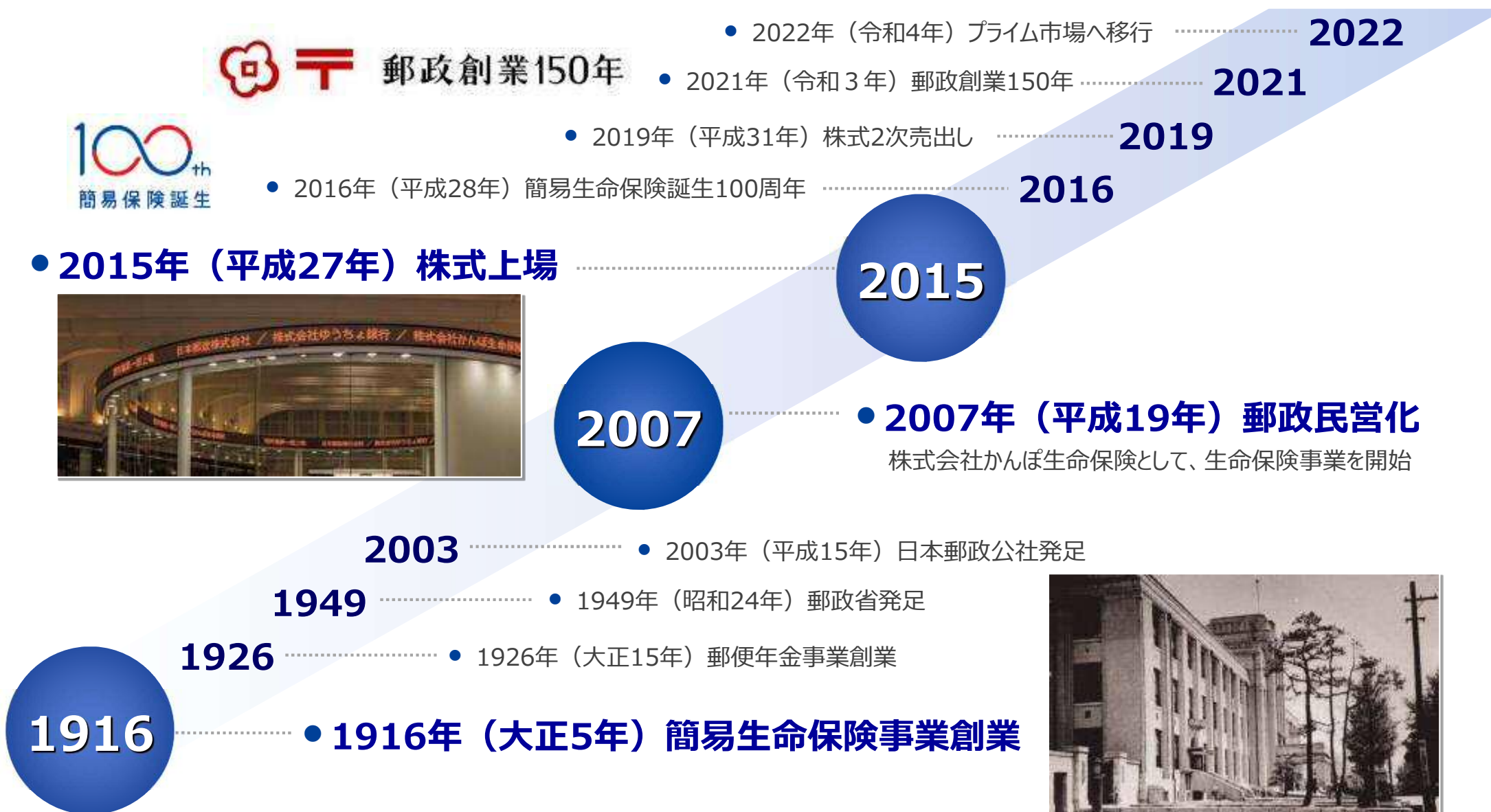
お客さまから信頼され、選ばれ続けることで、
お客さまの人生を保険の力でお守りする

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。

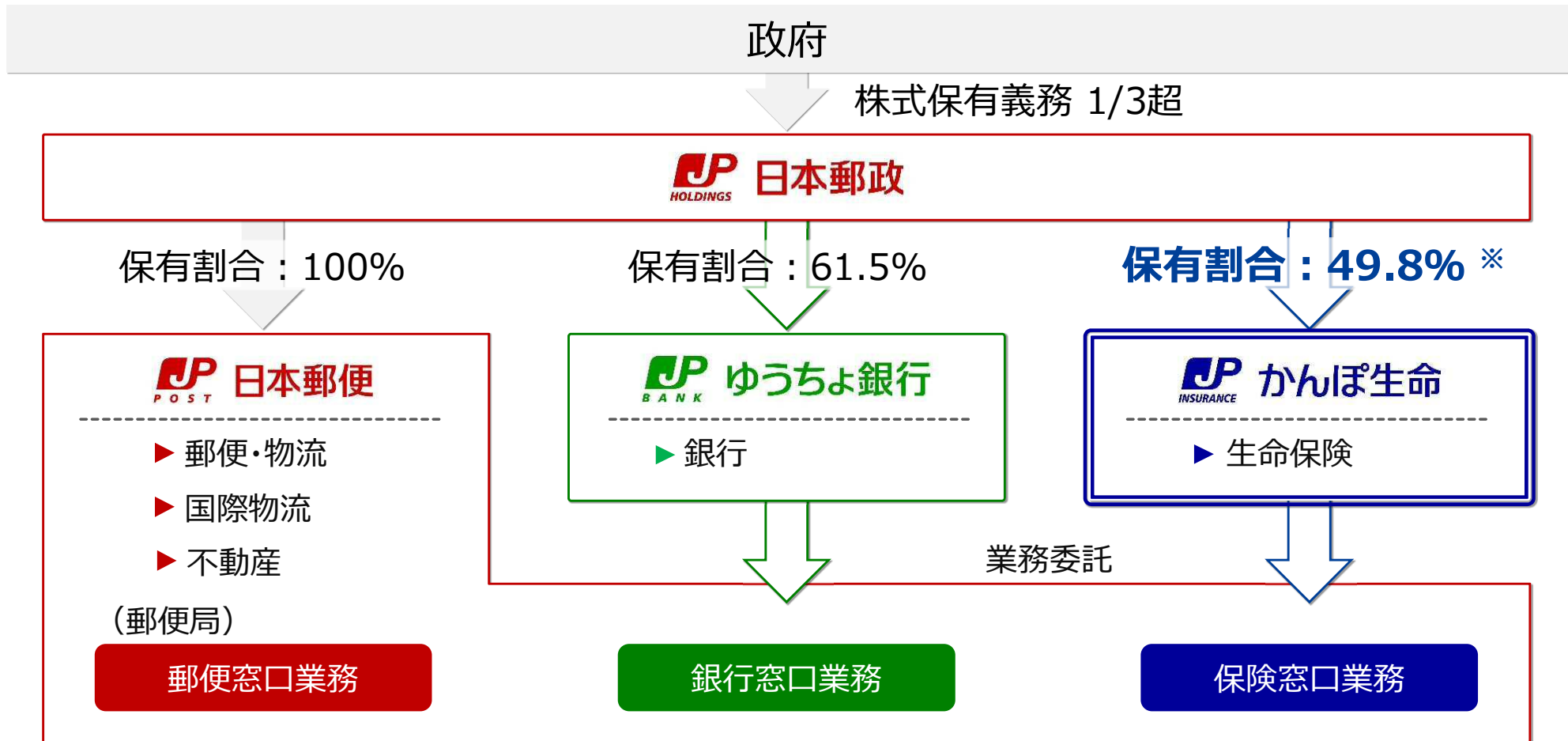


かんぽ生命のあゆみ



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。

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)

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 TOP 3 ¹

1位 “どこにでもある”

2位 “地域に密着している”

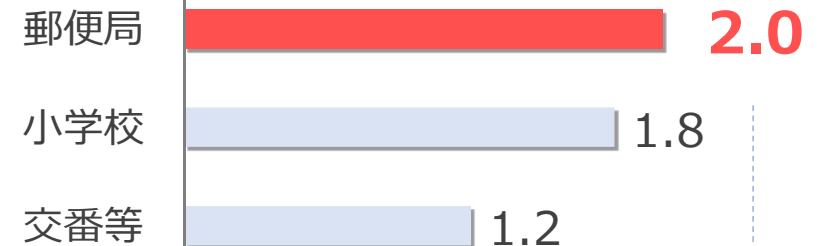
3位 “身近・親しみがある”

地域への深い理解

郵便局への信頼

ブランド力を活かした
独自のお客さま接点

拠点数 ²



郵便局窓口 約 2 万局
お客さまの来局に対応



かんぽさん 1 万人
保険の専門家が訪問活動

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

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。

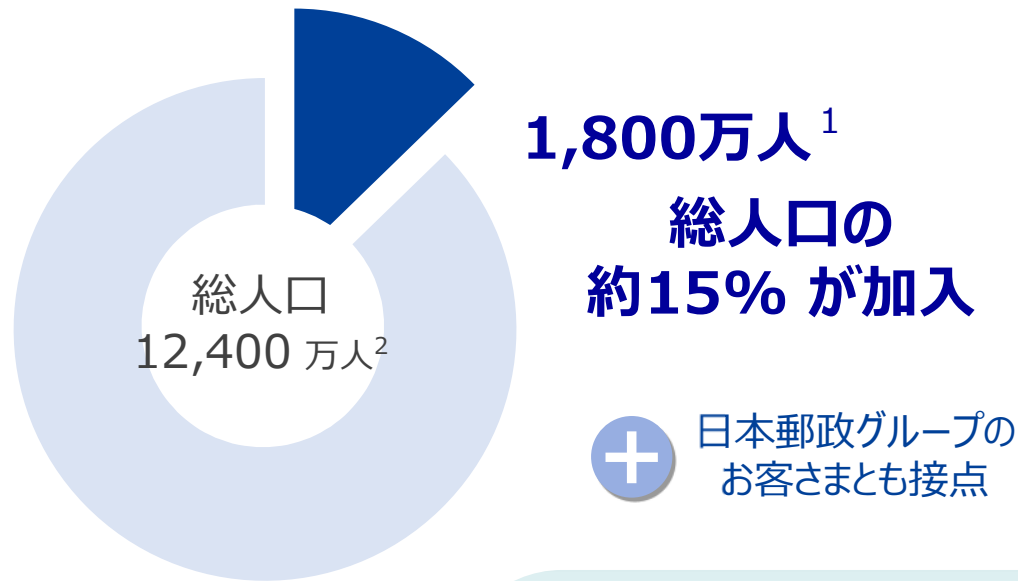
かんぽさん
いそむら はやと
磯村 勇斗

新人かんぽさん
はら なのか
原 菜乃華

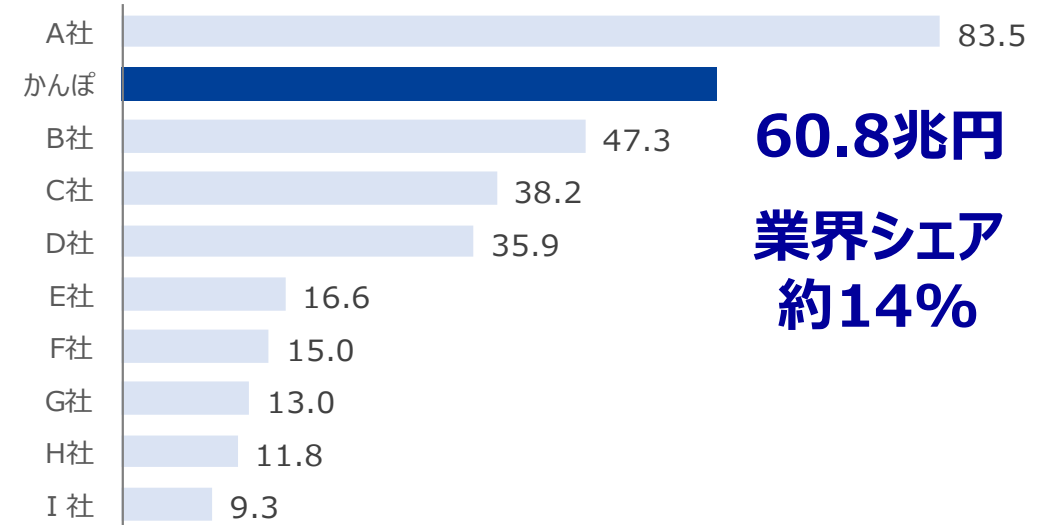
かんぽ生命の4つの強み – お客さま基盤・資産の力 –

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（概算値）

3 出典：各社公表資料

4 国内生保全41社が対象、かんぽの数値は旧契約を含む、他社は国内単体（外資系生保は日本法人）の数値

5 保険金等支払金額は、保険金・年金・給付金の合計

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

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）

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

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）

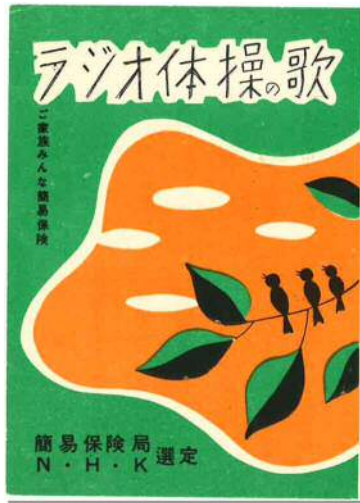
かんぽ生命とラジオ体操

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

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

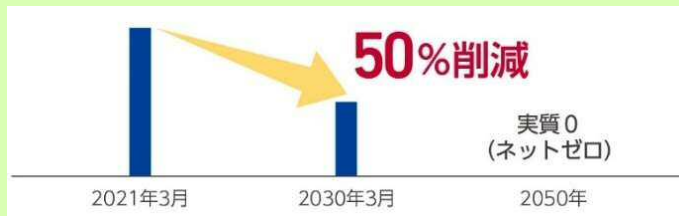
Well-being向上

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

● 「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

サステナブル投資の高度化

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)



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 Index

FTSE 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**

Japan Post Insurance Co., Ltd.
Insurance

**Sustainability
Yearbook Member**

S&P Global Corporate Sustainability
Assessment (CSA) Score 2023

S&P Global CSA Score 2023: 59/100
Score date: February 7, 2024
The S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA) Score is the S&P
Global ESG Score without the inclusion of any modelling approaches.
Position and scores are industry specific and reflect exclusion screening criteria.
Learn more at <https://www.spglobal.com/esg/yearbook/methodology>.

S&P Global

Sustainable1

**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・サービスズ (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/>)

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

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

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

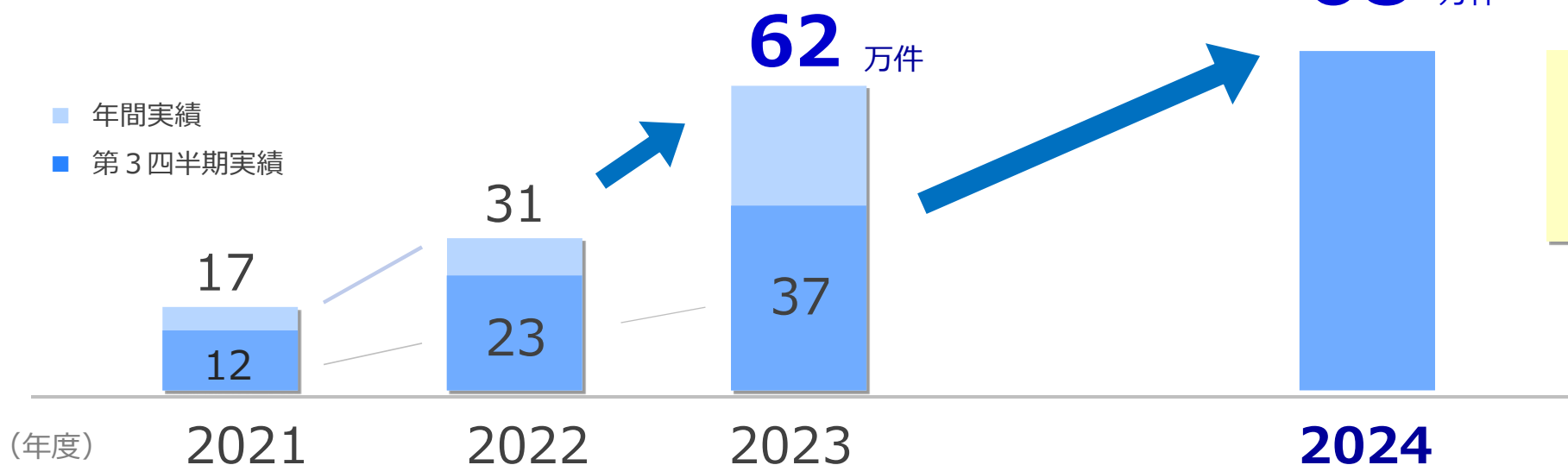
2023.9～ 新たな育成・評価制度の導入

2024.1～ 一時払終身保険 新発売

第3 四半期実績

68 万件

さらなる
増加へ

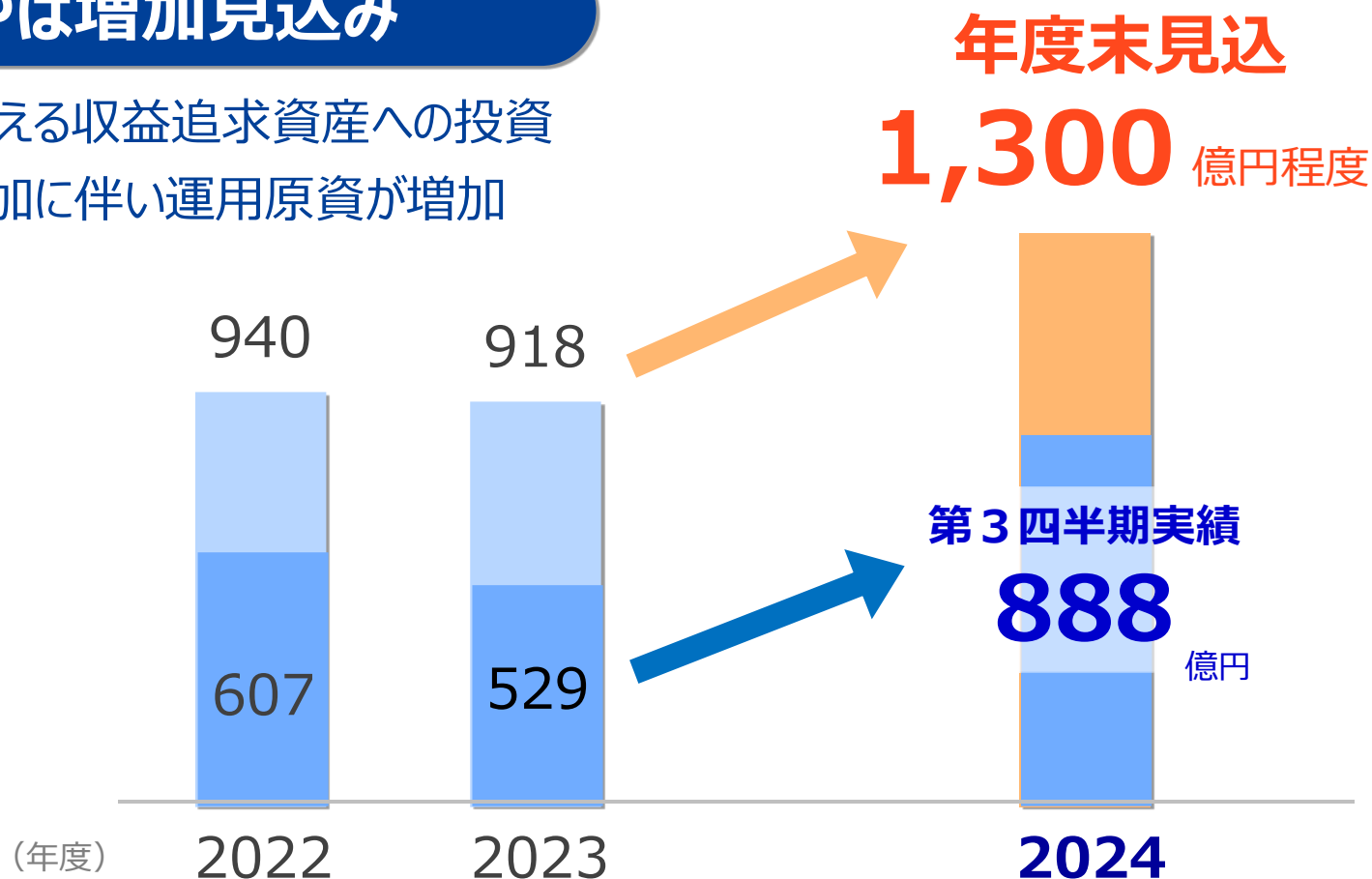


順ざやの推移

収益追求資産への運用により順ざやを拡大

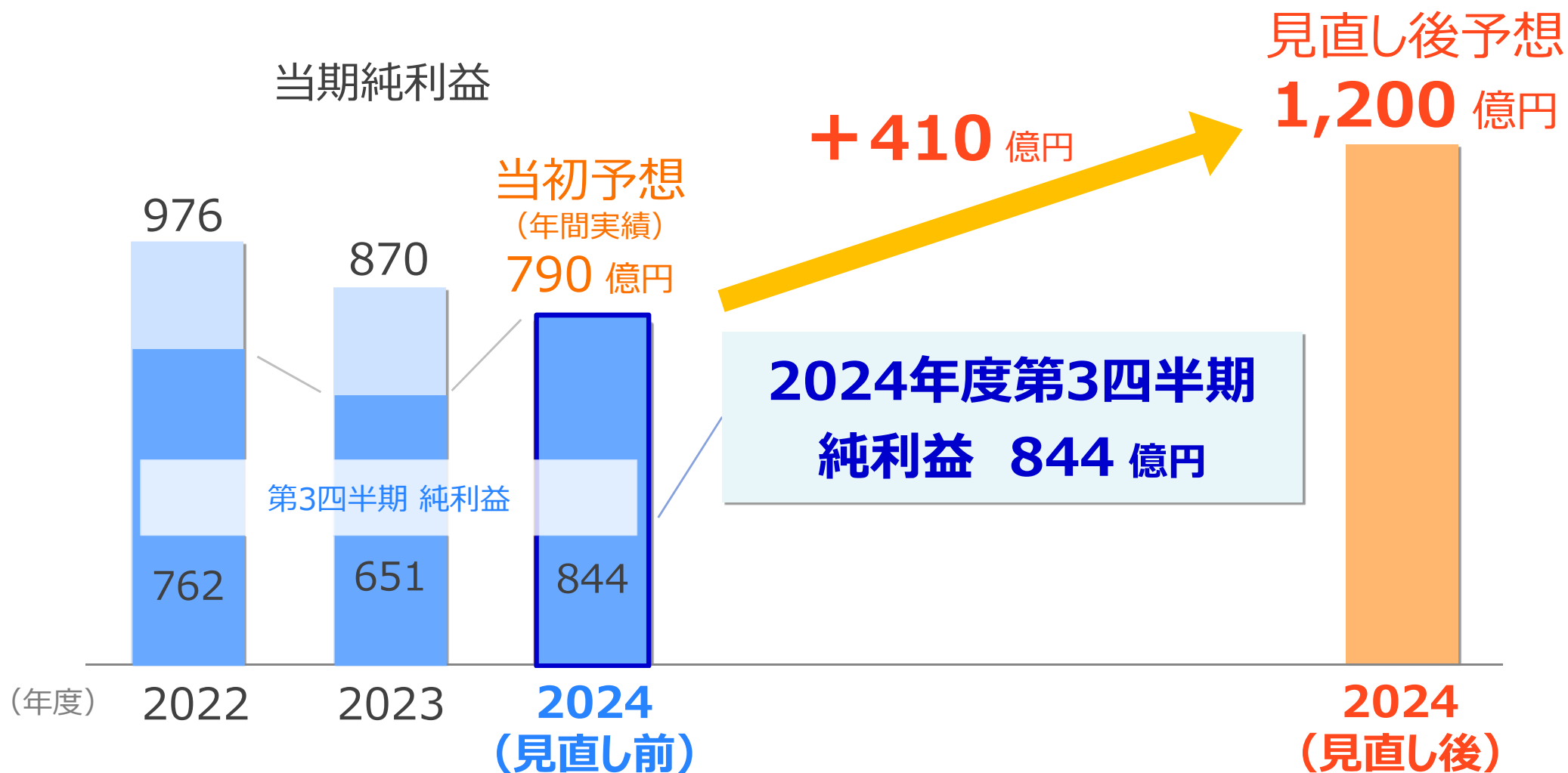
順ざやは増加見込み

- ・ 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



当期純利益の推移 — 業績予想の見直し —

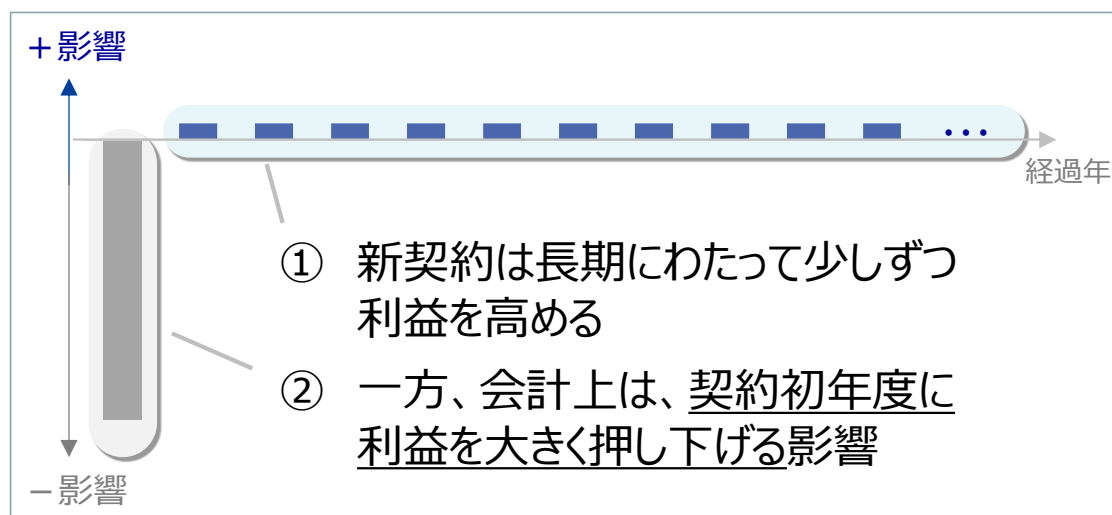
資産運用収益の拡大を背景に、今年度の業績予想を見直し



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）

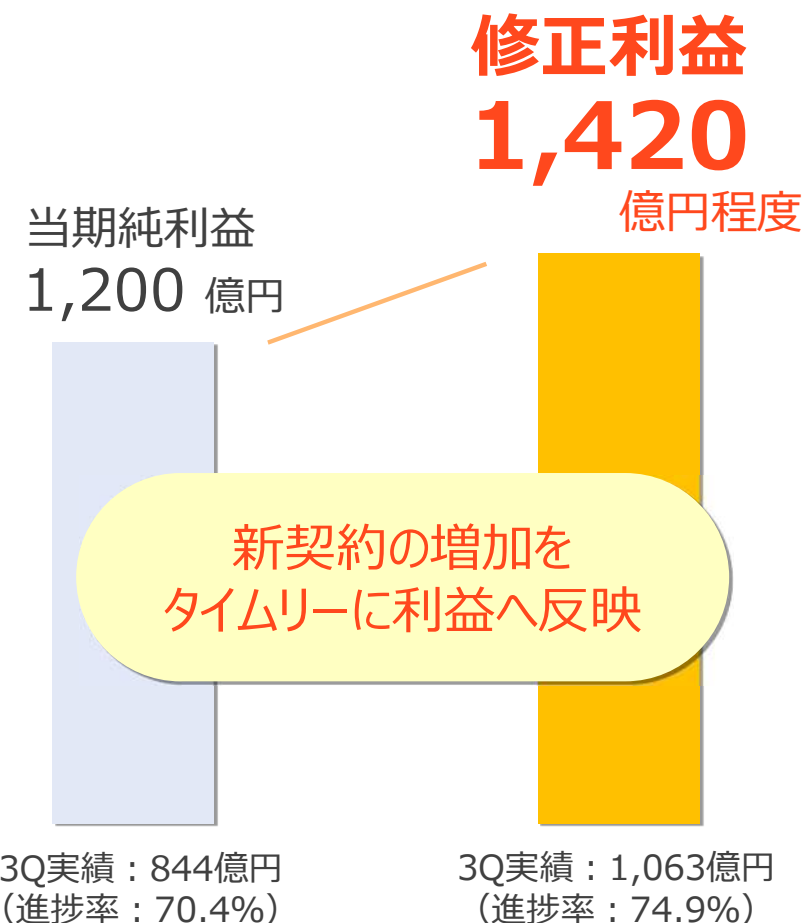


New

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



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%**

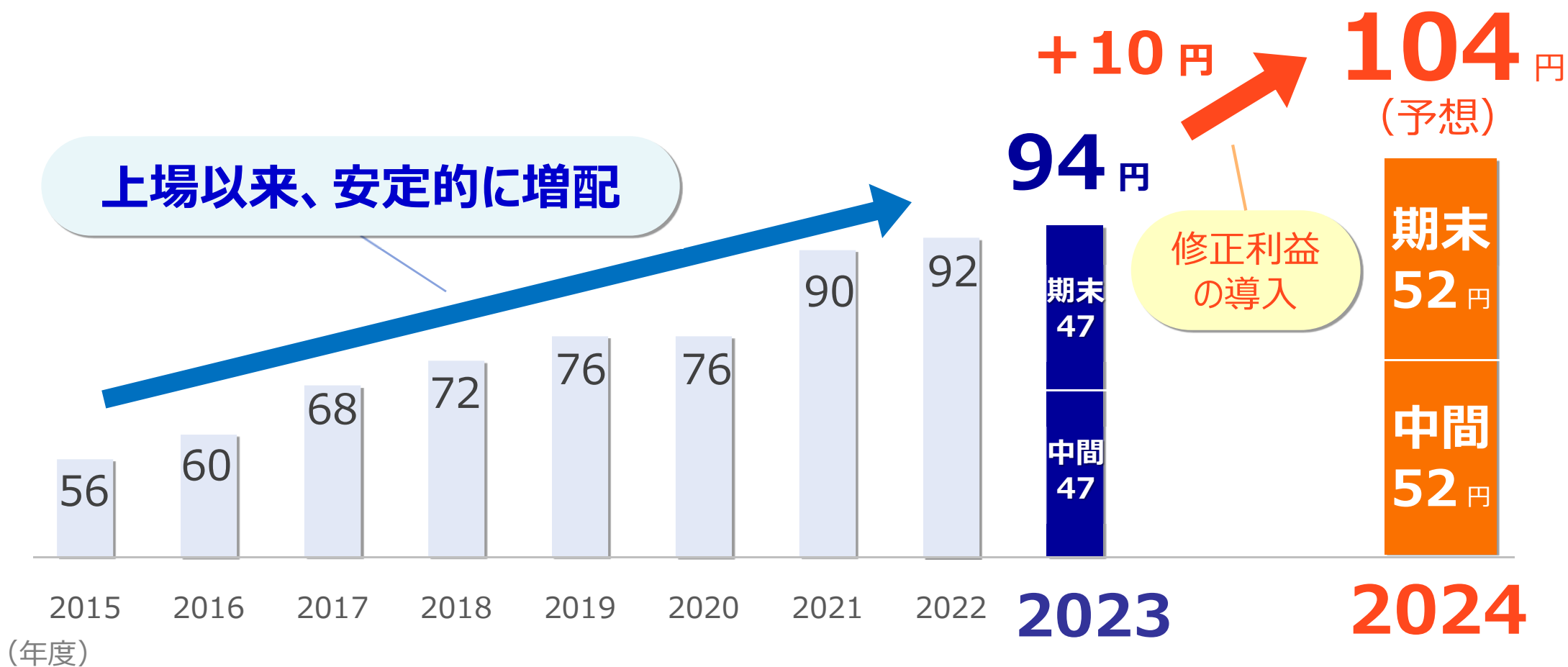
$$\text{配当金支払総額} + \text{自己株式取得額} = \frac{\text{変更 修正利益}}{\text{修正利益}}$$

◆ 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

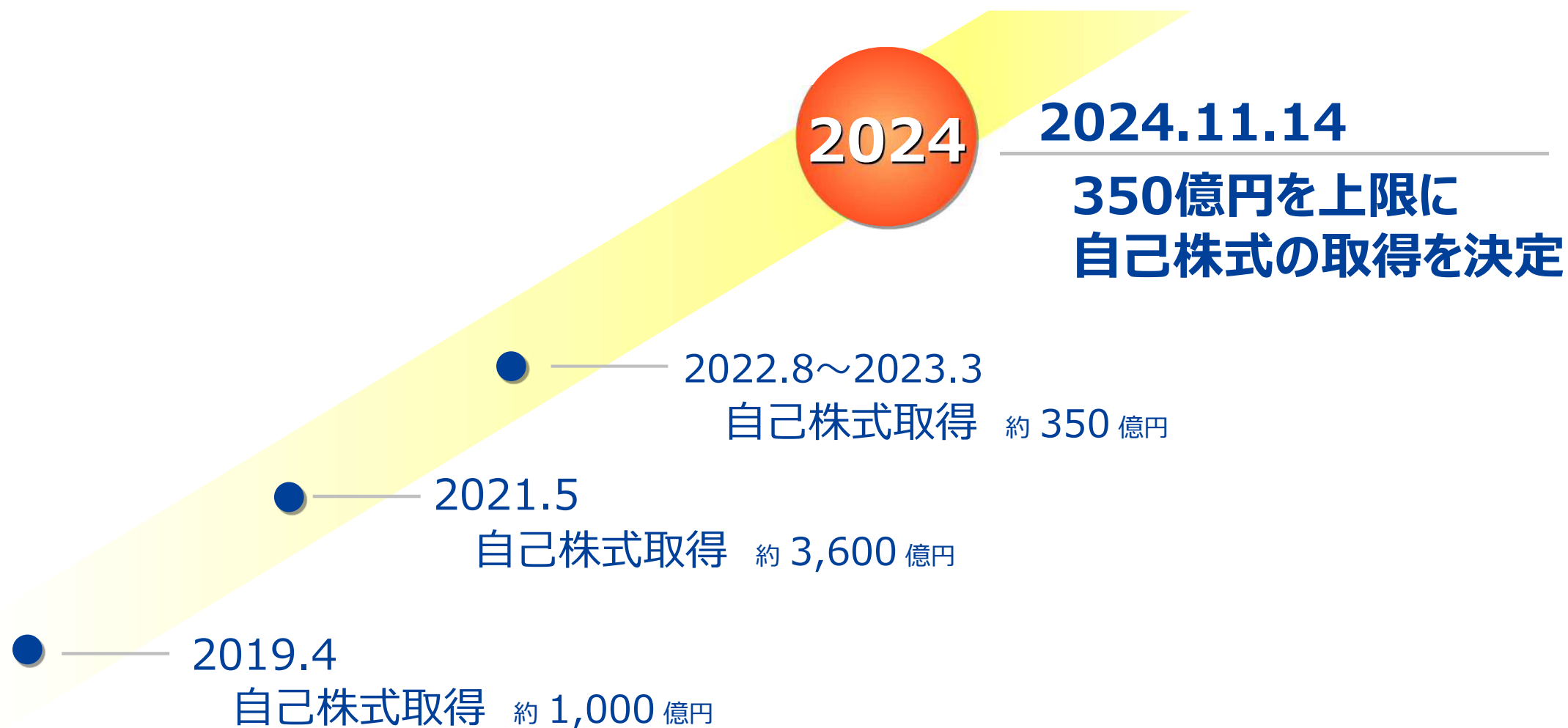
株主還元の充実 – 配当 –

還元原資の増加に伴い、10円増配を計画



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



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

CM動画 (30秒)

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

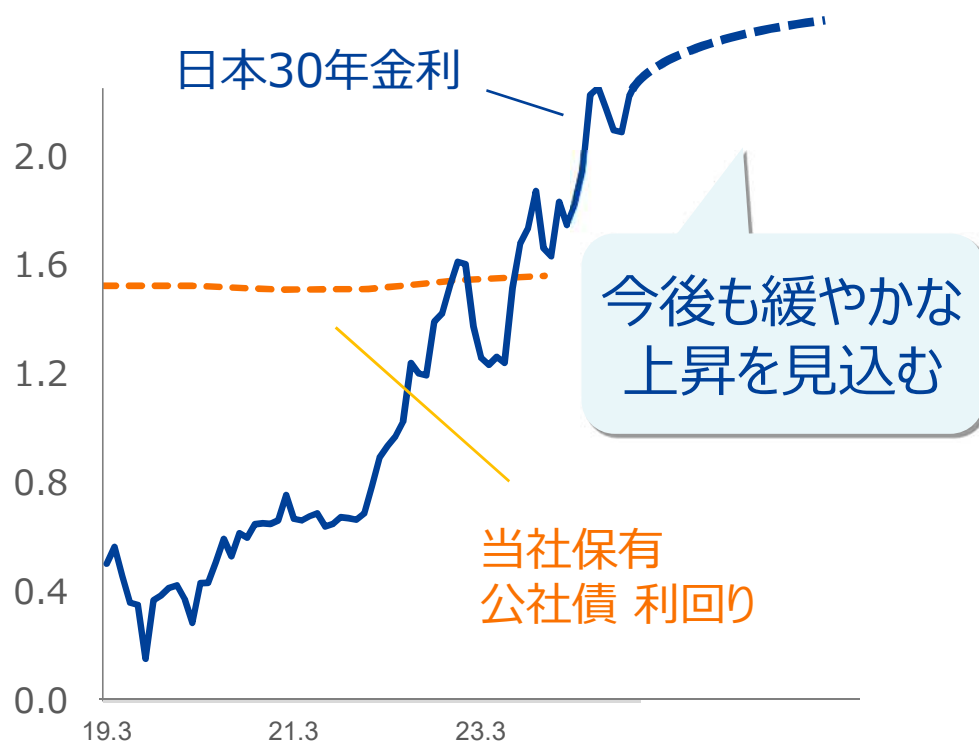
3. 強みを活かした成長戦略

4. 投資家の皆さまから、よくいただくご質問について

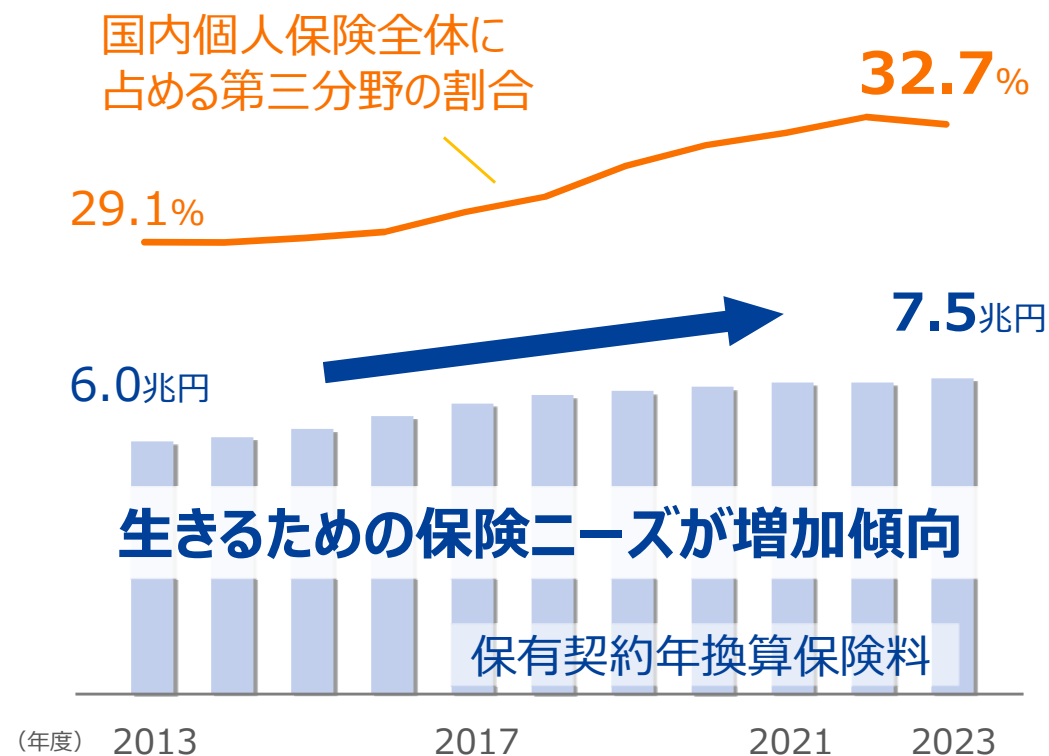
外部環境の変化

「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



1 出典：「生命保険事業概況」（生命保険協会）、国内保人保険合計には簡易生命保険契約を含む

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

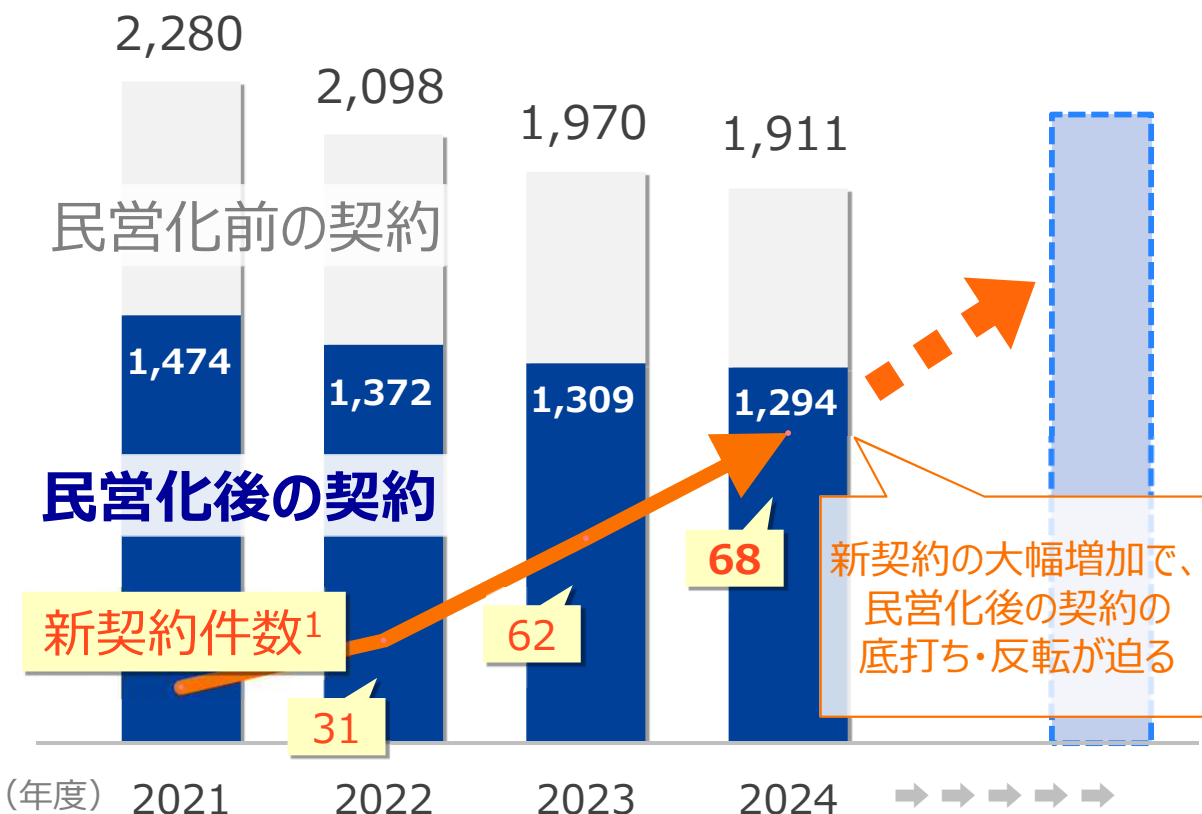
投資

収益源の多様化

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

< 保有契約件数¹（万件） >



新契約のさらなる増加
保有契約件数の底打ち・反転へ

今後の5つの取組

- ① 金利上昇を活かした商品改善
- ② 幅広いニーズに対応する商品・サービスの充実
- ③ 営業社員の育成と採用のさらなる推進
- ④ デジタルを活用したサービス向上
- ⑤ 日本郵政グループ各社との連携強化

¹ 2023年度までは年度末時点、2024年度は12月末時点の保有契約件数

² 各年度の新契約件数、2024年度は12月末時点の件数

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

生涯保障をお考えの方へ
新ながいきくん

一生涯の備え

平準払終身保険

保有契約全体の 約 **5 割**

保障と満期の楽しみをお考えの方に
新フリープラン

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 – 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

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～）

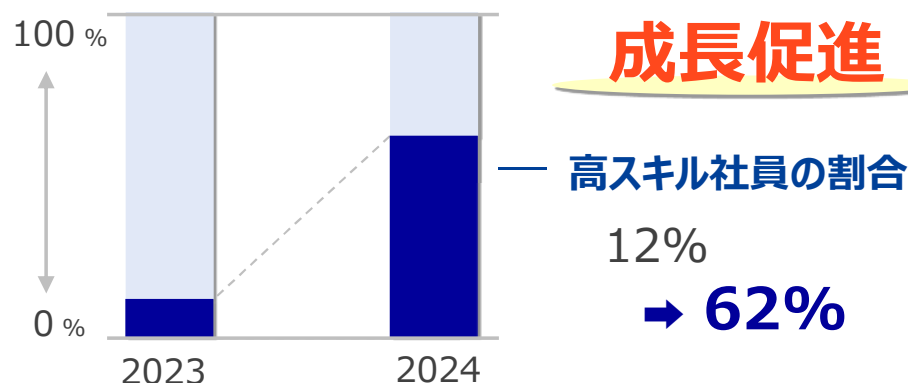
「かんぽさん」の積極採用（量）

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 スキル状況

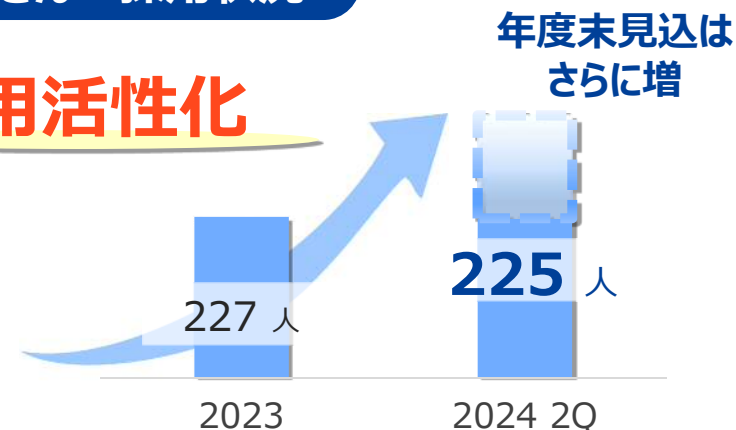
（各年度9月末時点）



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¹ 採用状況

採用活性化



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

お客さまとの接点強化・関係構築

対面 (リアル) に加え



デジタル も活用

 **郵便局窓口** 約 **2万局**
 **かんぽさん** **1万人**

「かんぽさん」の質と量を強化

メール・LINE・Web 等



利便性向上・有益な情報の提供

お客さまにとって

最も信頼できる相談相手 になる

デジタルを活用した利便性向上

対面でのお手続きにデジタルを活用

分かりやすい画面で、ストレスなくスムーズなお手続き

- ✓ お手続きにかかる時間が **半減**
- ✓ 入院保険金が最短で **翌日に着金**

お客さまのスマホやPCからのお手続き

- ✓ **時間と場所を選ばず** お手続きが可能

対象手続
拡大中

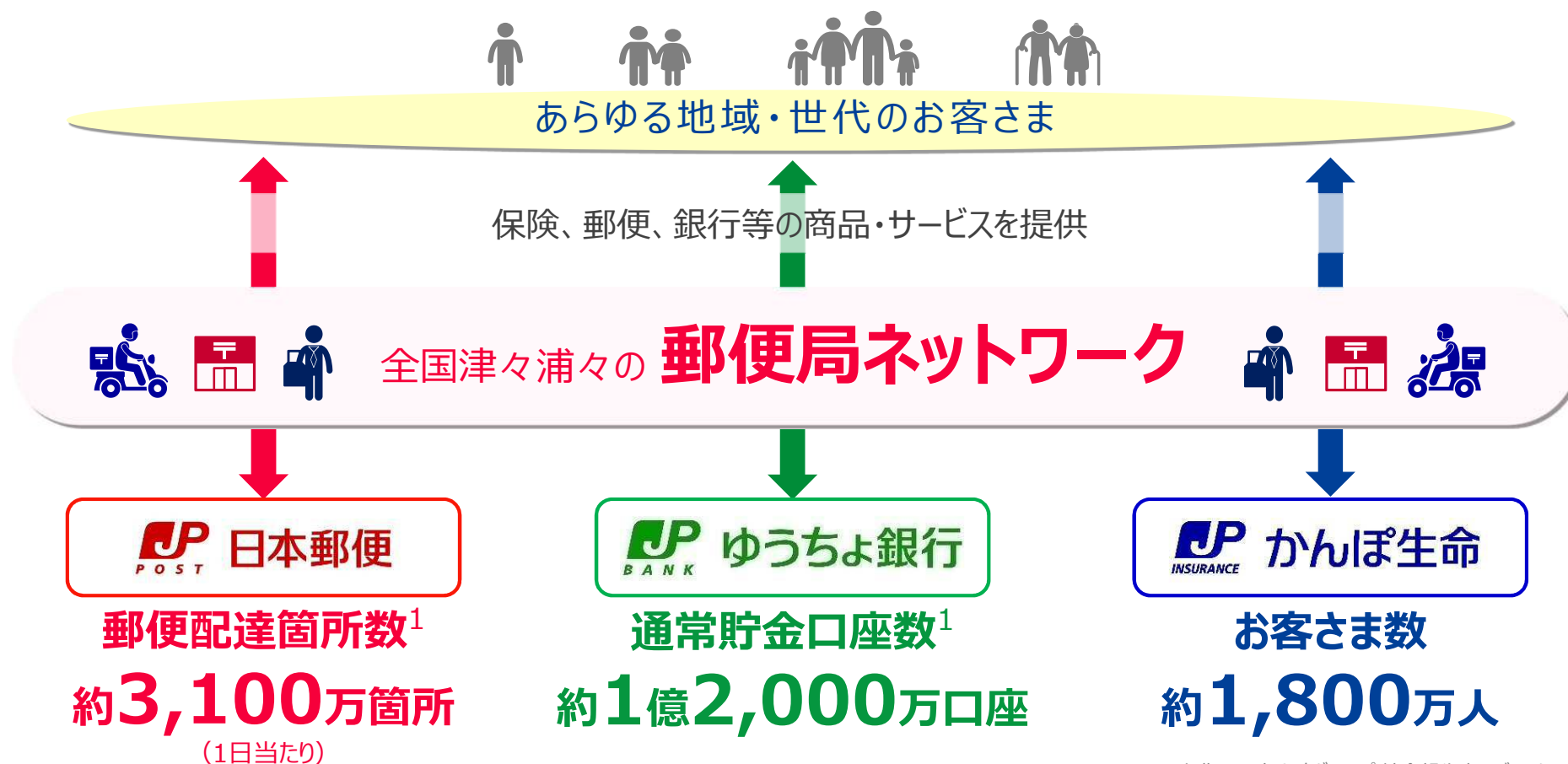
住所・電話番号の変更、保険料払込証明書の電子発行、
貸付のご請求、貸付金の返済、契約者等の改姓 等

さらなるサービス改善で、お客さま満足度の向上を目指す

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

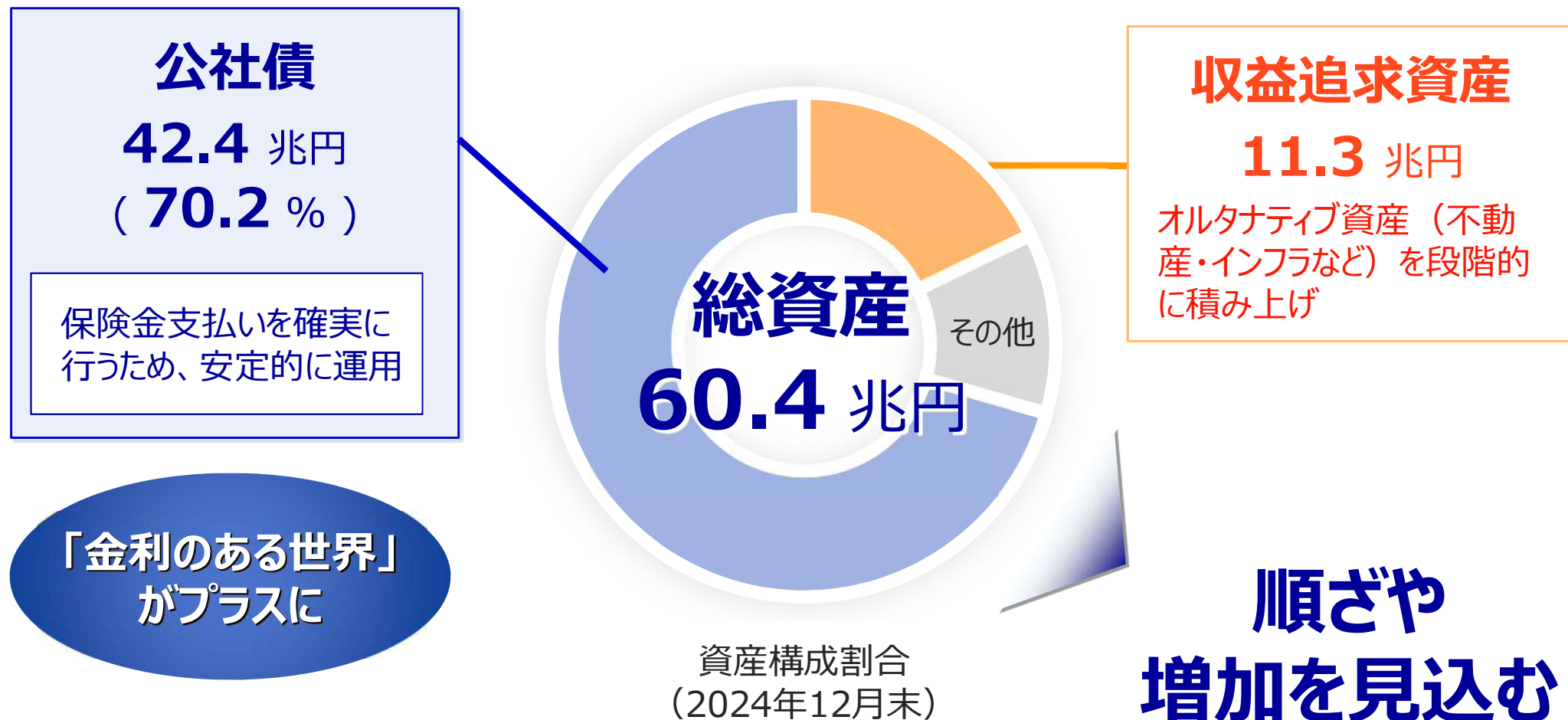
日本郵政グループ固有のビジネスモデル



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

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



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



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

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)

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2月21日時点)
株価	2,872 円
時価総額	1 兆1,005億 円
PBR ¹	0.32 倍

注1 PBR（株価純資産倍率）＝直近株価÷1株当たり純資産（2024年12月末：9,116.70円）

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

Q 1

かんぽ生命の商品について知りたい。

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**

直近の新商品

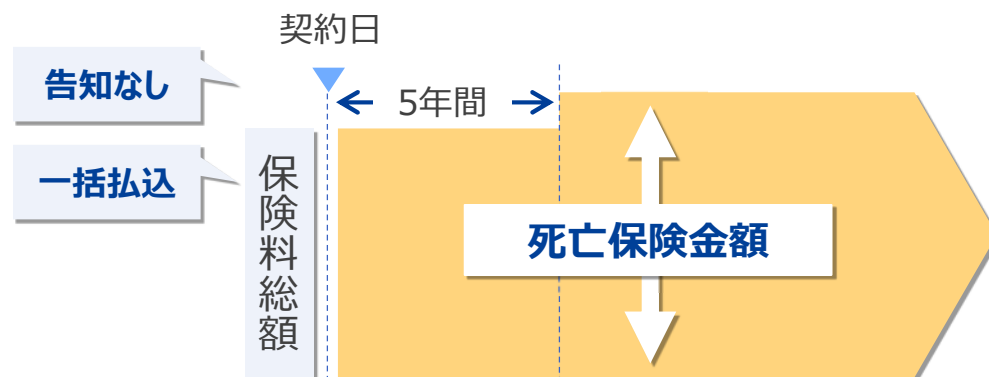
払込総額を超えて、学資金や死亡保障を提供するプランを用意

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



- 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

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。

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

社員提案
約7,000件
➡ 改善
約2,000件



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



Q 3

今後の株主還元について知りたい。

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%**

$$\text{配当金支払総額} + \text{自己株式取得額} = \frac{\text{変更 修正利益}}{\text{株数}}$$

◆ 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

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**

IRサイトのご案内

The screenshot displays the JP Life Investor Relations website. At the top, there's a navigation bar with the JP Life logo and links for Japanese and English versions. Below this, a main menu lists categories such as 'Shareholders & Investors', 'Company Information', 'Financial Information', 'IR Information', 'Individual Investor Information', 'Stock Information', and 'Sustainability'. The main content area is divided into several sections: 'Latest Financial Results & IR Information' featuring a 'Top Message' video and links to financial reports; 'IR News' with a list of recent updates including shareholder meetings and financial reports; 'Stock Price Information' showing the current stock price and a line chart; 'Access Page Ranking' with a list of popular pages; and 'IR Related Pages' with links to FAQs, disclosure policies, and other resources. The 'IR News' section is highlighted with a red box around the 'IR Email Distribution' link in the 'IR Related Pages' section.

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） （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

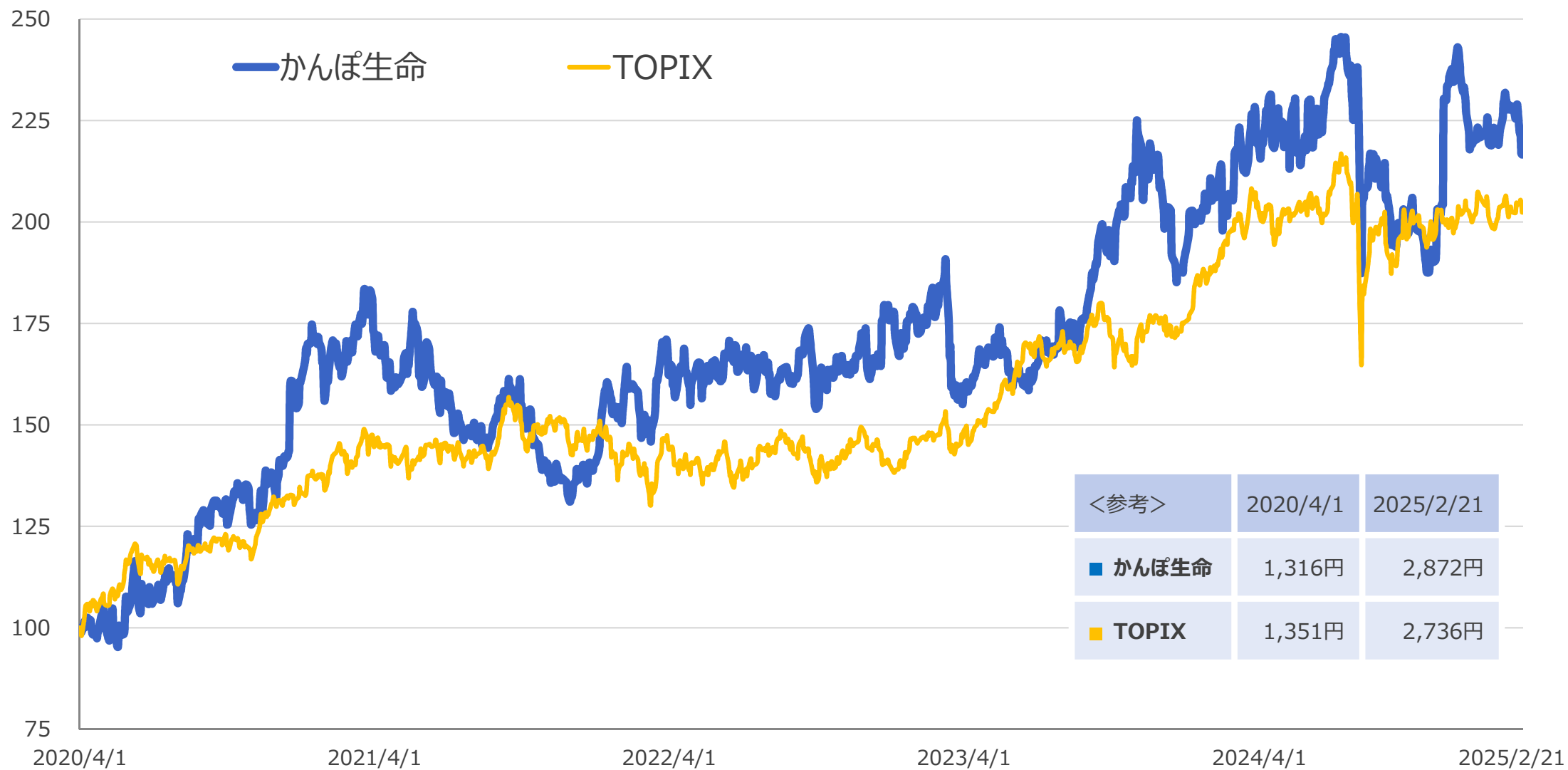
注1 事業費とその他経常費用の合計

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。

<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。