

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7月23日

取締役兼代表執行役副社長 大西 徹

黒文字：司会者 青文字：大西副社長

- それでは、定刻になりましたので、ただいまより株式会社かんぽ生命保険主催「個人投資家向け会社説明会」を開催させていただきます。
- 本日は多くのお客さまにご参加いただいております。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。

取締役兼代表執行役副社長 紹介



取締役兼代表執行役副社長

おおにし とおる
大西 徹

【生年月日：1966年6月17日】

【略歴】

1990年 4月 郵政省入省
2008年 4月 当社経営企画部調査広報室長
2009年 4月 当社経営企画部担当部長
2009年 7月 当社法務部長
2010年 1月 当社人事部企画役
2012年 6月 当社経営企画部企画役
2013年 7月 当社経営企画部長
2015年 6月 当社執行役経営企画部長兼関連事業室長
2018年 4月 当社執行役近畿エリア本部長
2019年 7月 当社執行役
2020年 4月 かんぽシステムソリューションズ株式会社取締役
2020年 6月 当社常務執行役
2023年 6月 当社取締役兼代表執行役副社長（現職）
日本郵政株式会社常務執行役（現職）

- さて、本日の会社説明会では、株式会社かんぽ生命保険 取締役兼代表執行役副社長 大西 徹（オオニシ トオル）様にお話をいただきます。
- 大西副社長は、2023年 6 月に取締役兼代表執行役副社長に就任され、経営企画や商品開発といった部門を担当されております。
- 大西副社長、はじめにご挨拶をいただいてもよろしいでしょうか。
- かんぽ生命保険の大西でございます。
- 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。
- 1 時間という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

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

- 本日の流れを、1 ページにまとめております。
- かんぽ生命の特徴や強みと、それを活かした成長戦略、株主還元の充実などについて、順にご説明いただきます。
- 講演時間中、皆さまからのご質問を受け付けており、本編終了後に可能な限りご回答いただく時間を設けております。
- ご質問はPCまたはスマートフォンの画面下の「Q & A」より承りますので、随時 Q & A へご入力ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

- 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。
- 大西副社長、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。

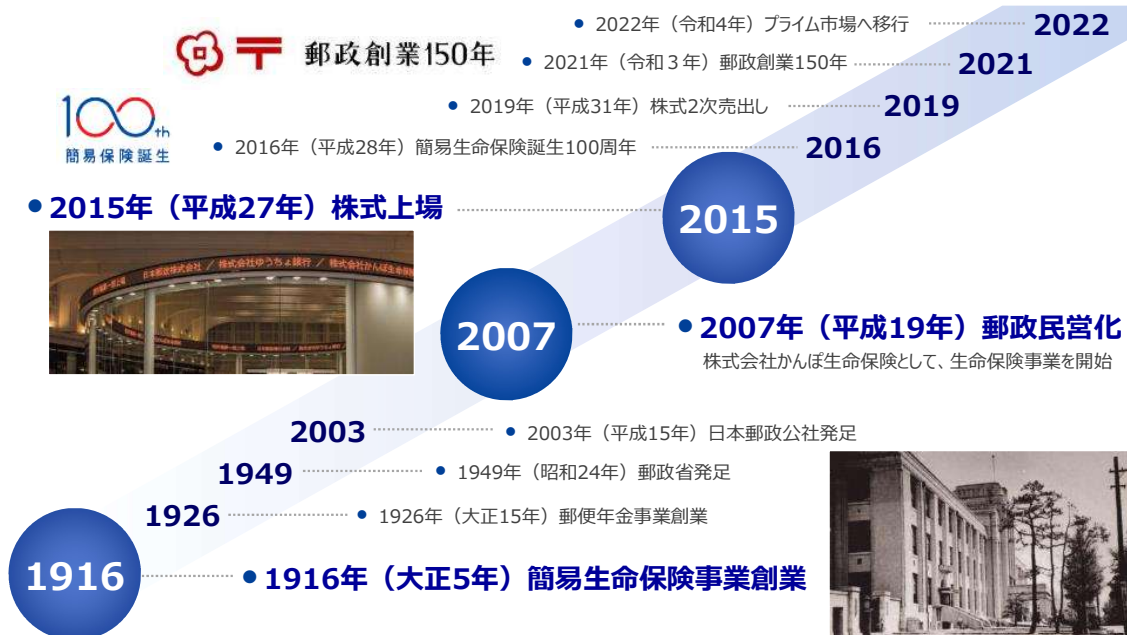


Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

4

- まずは、当社の目指す姿について、ご説明いたします。
- 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



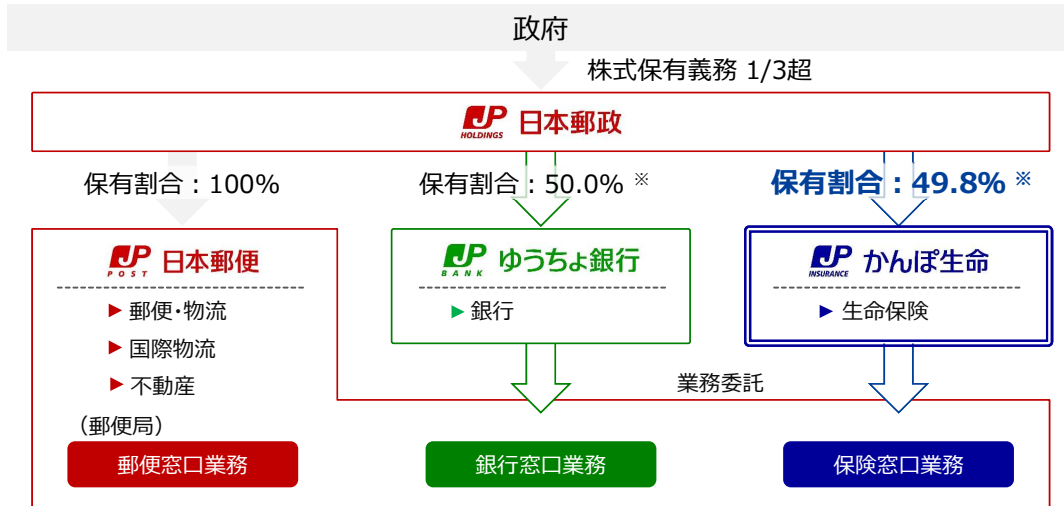
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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、2025年3月末時点の議決権の保有割合。

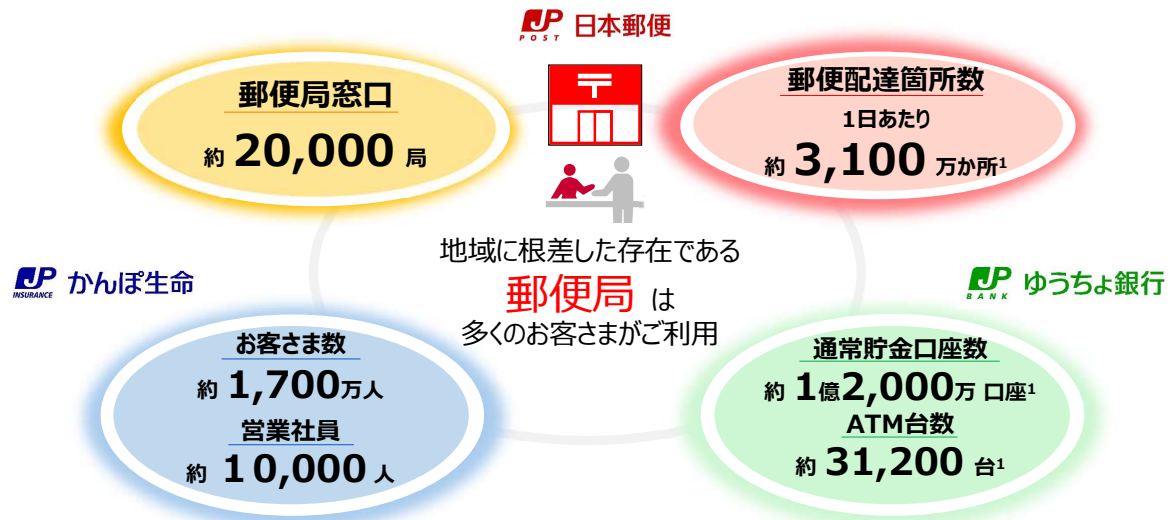
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

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、ご説明いたします。
- 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。

日本郵政グループのビジネスモデル

日本郵政グループならではの付加価値を提供



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.

7

- さきほど、当社は日本郵政グループの一員であるとお説明いたしましたが、ここで、「日本郵政グループ各社との連携」についてご説明いたします。
- 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。
- 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、グループ各社で連携しながら、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おります。
- 8ページをご覧ください。

かんぽ生命の商品

シンプルで分かりやすい商品・サービスを提供

簡易な加入手続き



医師による診査が不要
(無診査)



健康状態などの告知で申
込み可能 (告知書扱)



職業による加入制限なし

分かりやすい商品

主力商品は終身保険と養老保険
基本保障 (終身・養老) に特約を付加

新ながいきくん
終身保険

一生涯の備え

保有契約全体の

払込みは一定期間

約 6 割

新フリープラン
養老保険

資産形成

保有契約全体の

万が一の備え

約 3 割

+



医療特約で安心をプラス

※ 保有契約に占める割合は、2025年3月末時点

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

8

- ここで、かんぽ生命の商品についてご説明いたします。
- 当社の商品は、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、終身保険・養老保険を中心とした、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。
- 9ページをご覧ください。

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

学資保険 リニューアル【2023年4月】

一時払終身保険 新発売【2024年1月】

払込総額以上の
受取学資金のプランも登場あなたの想いを大切な人へ
つなげませんか。ご高齢のお客さまの
資産承継ニーズなどに対応

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

9

- 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、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。
- 10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1,700万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)

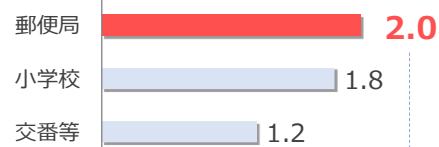
- ここからは、かんぽ生命の強みについて、ご説明いたします。
- 当社は、他にはない特徴的な4つの強みを持つ、国内最大級の保険会社です。4つの強みとは、「郵便局ブランド」、「ネットワークと人材」、「お客さま基盤」、そして「資産の力」です。
- 当社は、「お客さまの人生を保険の力でお守りする」という社会的使命のもと、これらの強みを活かした取り組みを推進しております。
- 次のページ以降で4つの強みについてご説明いたします。
- 11ページをご覧ください。

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 TOP 3 ¹

- 1位** “どこにでもある” **地域への深い理解**
- 2位** “地域に密着している” **郵便局への信頼**
- 3位** “身近・親しみがある”

拠点数 ²

ブランド力を活かした
独自のお客さま接点



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2025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」2024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」2024年4月1日現在

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

11

- 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、具体的にご説明いたします。
- 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、2万局の郵便局と、1万人の「かんぽさん」と呼ばれる営業社員によって、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。
- 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。
- 12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

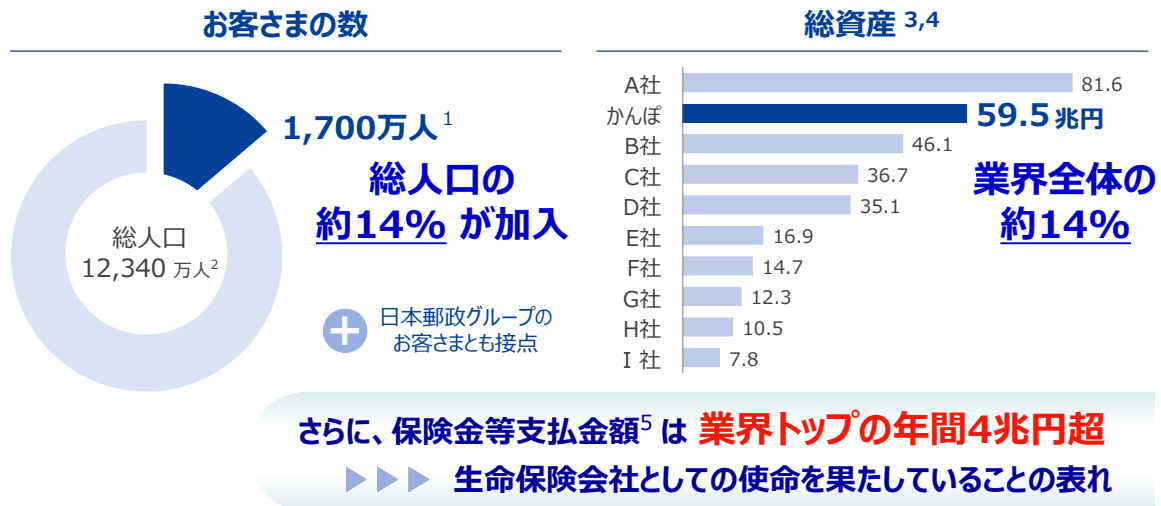
新人かんぽさん
はら なのか
原 菜乃華

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

12

- 「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。
- 13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

1 2025年3月末現在

2 出典：総務省統計局「人口推計」2025年5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

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

13

- 残りの強みについてご説明いたします。
- 3つめの強みは、「お客さま基盤」です。当社には現在、人口の14%を占める約1,700万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。業界最大級の60兆円の資産の力を活かし、資産運用収益の拡大を図ることで、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。
- さらに、保険金等支払金額は年間4兆円を超えており、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。
- 後ほど「かんぽ生命の強みを活かした成長戦略」のページで、お客さま基盤や資産の力を活かした成長戦略について、詳しくご説明いたします。
- 大西副社長、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。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. かんぽ生命のサステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

- 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、御社の取り組みについて伺えますでしょうか。
- はい、15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

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

持続可能な経済成長

SDGsの達成（気候変動対応等）

主な事業活動

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
新たな成長機会の創出
サステナブル投資

財務への主な影響

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.

15

- 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、当社が普及推進しているラジオ体操と、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ご説明いたします。
- 16ページをご覧ください。

かんぽ生命とラジオ体操

地域・社会のみなさまの健康づくりを応援

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



2025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.

16

- まず、当社が普及推進しているラジオ体操について、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推進に取り組んでおり、地域・社会のみなさまの健康づく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。
- 17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

重点取組テーマ

Well-being向上

地域と社会の発展

環境保護への貢献

重要施策

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

インパクト投資における主流
であるPEファンドのほか、国
内上場株式ファンドや産学
連携ファンドなど、多様な案
件を着実に積み上げ

産学連携

⇒ 詳細は次ページ

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

- 次に、サステナブル投資について、ご説明いたします。
- 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。
- 重要取組テーマを踏まえ、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。
- 18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”



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

18

- ここでは、サステナブル投資の具体的な取り組みとして、産学連携についてご説明いたします。
- 当社は、ご覧の5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、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。
- 19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 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～)

**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～)

・ 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、2025年4月時点
(<https://www.issgovernance.com/esg/ratings/>)

- ただいまご説明いたしました当社の「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

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

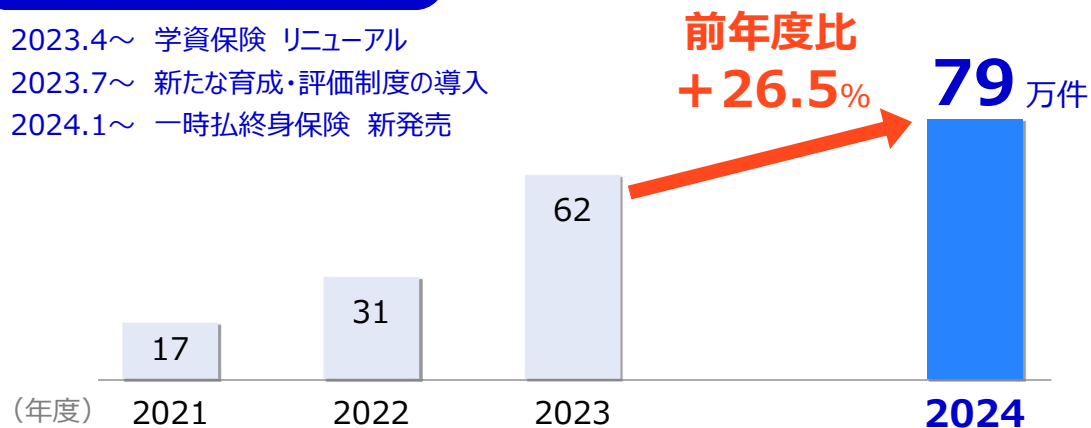
- ご説明ありがとうございます。全国の郵便局を通じた保険サービスの提供だけではなく、御社が普及推進しているラジオ体操やサステナブル投資といった事業活動を通じて、様々な社会的価値を提供していることについて、知っていただけたのではないのでしょうか。
- 続いて、2024年度決算は好調であったとお伺いしておりますが、詳細についてご説明いただけますでしょうか。
- はい。それでは、2024年度決算の概要について、ご説明いたします。
- 21ページをご覧ください。

新契約件数（個人保険）の推移

営業活動の活性化により、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
2023.7～ 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.

21

- まず最初に、新契約件数について、ご説明いたします。
- 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などにより、営業活動の活性化に取り組んできた結果、2024年度の新契約件数は、前年度から26.5%増加し、79万件となりました。
- 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。
- 22ページをご覧ください。

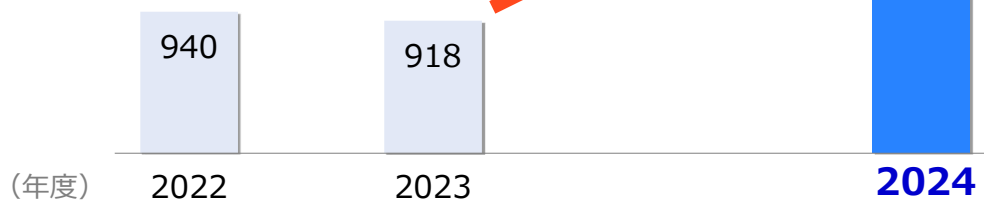
順ざやの推移

収益追求資産への投資により順ざやを拡大

順ざやは大きく増加

- ・国内債券を中心とした安定運用
- ・10兆円を超える収益追求資産への投資

前年度比 **1,425** 億円
+ 507 億円



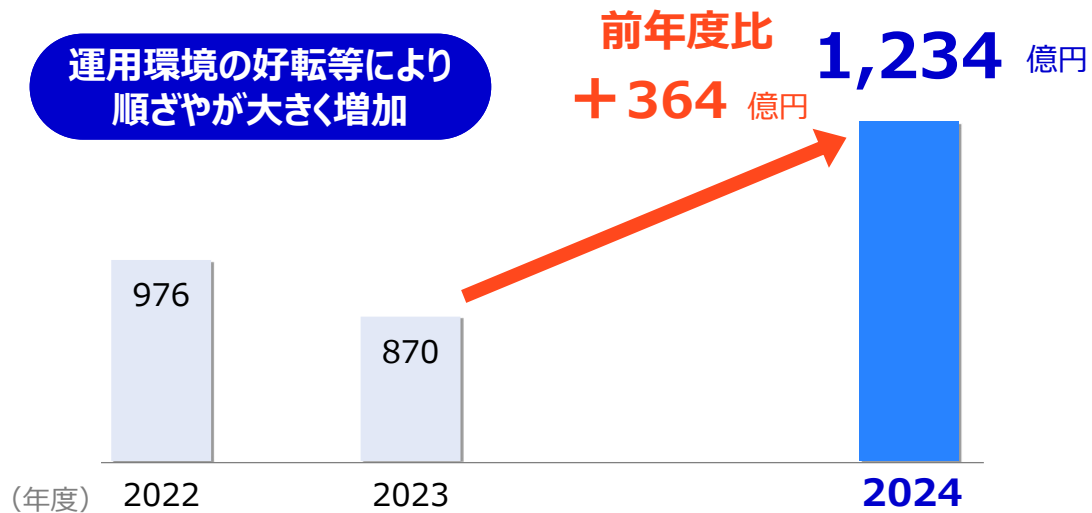
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

22

- 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、ご説明いたします。
- 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、外国債券、株式など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。
- 2024年度の順ざやは、前年度から507億円増加し、1,425億円となりました。
- 23ページをご覧ください。

連結当期純利益の推移

連結当期純利益は前年度比で大幅に増加



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

23

- 続いて、連結当期純利益について、説明いたします。
- 2024年度は、運用環境の好転などにより順ざやが大きく増加したため、前年度から364億円増加し、1,234億円となりました。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

- 2024年度決算は好調な結果となったことについて、ご説明ありがとうございました。
- ここで、かんぽ生命の特徴と強みの説明の中でもご紹介がありました、「かんぽさん」のCMをご覧いただければと思います。

CM動画 (1分)

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

25

(動画放送) ~ 1分 ~

- 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。」と言ってもらえるよう描いています。
- また、後半でご覧いただいたCMでは、当社の学資保険、「はじめのかんぽ」について、世代を超えて愛される保険であることを描いています。
- 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

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

5. 株主還元の充実

- 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、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き、その後、成長戦略についてご説明いただけますでしょうか。
- はい。それでは27ページをご覧ください。

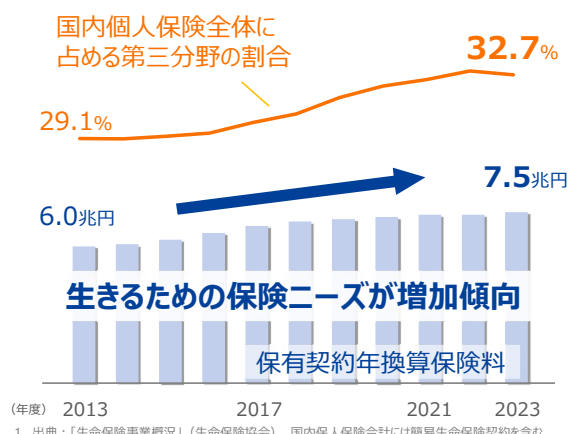
外部環境の変化

「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



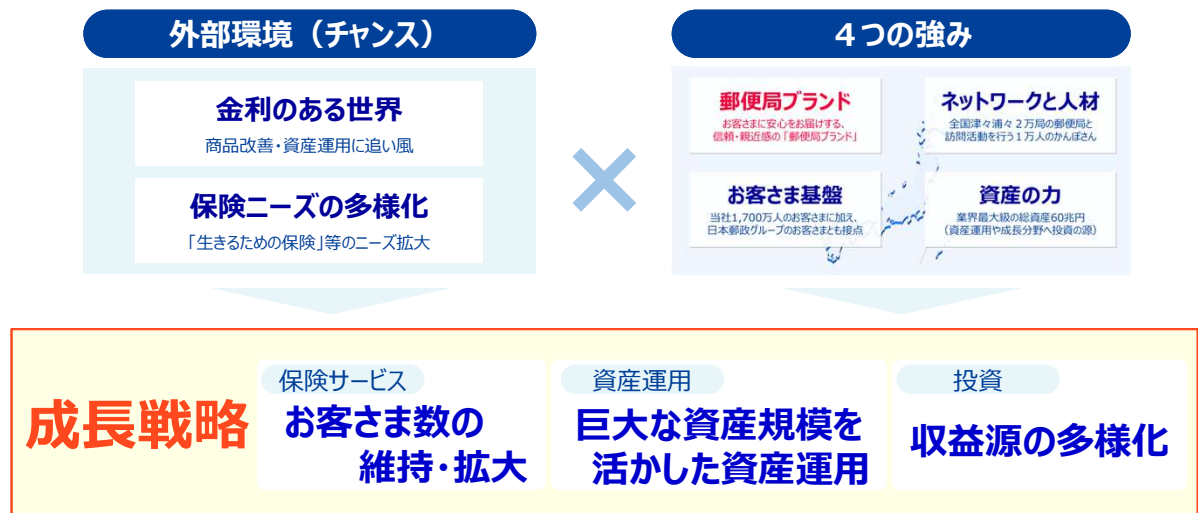
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

27

- 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、ご説明いたします。
- 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、当社の基礎利益上の運用収支等の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生きるための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、ご説明いたします。
- 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」

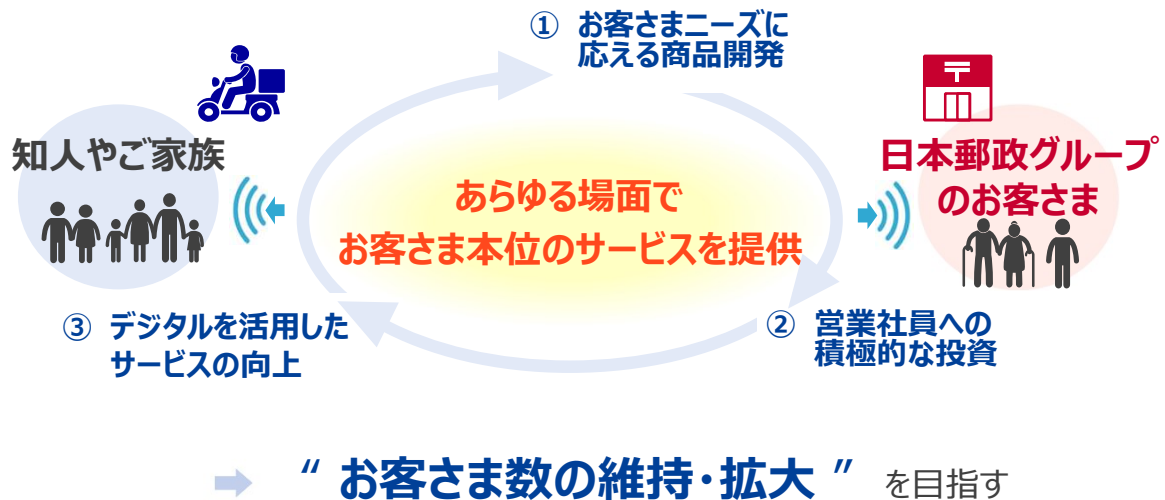
当社の4つの強みを活かし、3つの成長戦略を実行



- 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4つの強みを駆使し、成長戦略に取り組んでまいります。
- 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」の3つです。詳細について、順にご説明いたします。
- 29ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大

お客さま本位のサービスを徹底し、社会的使命を果たす



- まずは、成長戦略の1つめ、「お客さま数の維持・拡大」についてご説明いたします。
- 当社は、「保険の力でお客さまの人生をお守りする」という生命保険会社としての社会的使命を果たすため、お客さまへの商品提案からアフターフォロー、請求手続きなどのあらゆる場面で、お客さま本位のサービスを提供しております。
- お客さま本位のサービスを追求し続け、お客さまにご満足いただくことにより、ご本人だけではなく、ご家族や知人をご紹介いただき、お客さま数の維持・拡大につなげてまいります。
- 次のページから、具体的な取り組み3点をご説明いたします。
- 30ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — ①お客さまニーズに応える商品開発 —

あらゆるお客さまニーズに応える商品の提供

お客さまのニーズ	商品改善の取り組み
あらゆる世代 ✓  保険料負担を抑えつつ 万が一に備えたい	平準払商品（終身・養老） の魅力向上へ
高齢層 ✓  ✓ 生活資金を遺したい ✓ 終活に向けて備えたい	一時払終身保険【2024年1月】 → 保険料引き下げ【2025年7月】
中高年層 ✓  ✓ 人生100年時代の 長生きリスクに備えたい	商品ラインアップの拡充へ
若年齢層 ✓  ✓ 子どもの教育資金を 準備したい	学資保険の改定【2023年4月】

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

30

- 1 つめの取り組みは「お客さまニーズに応える商品開発」です。
- 「金利のある世界」への移行により、保険商品の魅力を高められる環境となったことを活かし、2023年4月にリニューアルした学資保険や、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。今月から一時払終身保険の予定利率を見直し、さらにお求めになりやすい保険料でご提供できるようになりました。
- 今後も、平準払いの終身保険や養老保険などの主力商品の魅力向上や、人生100年時代の長生きリスクに備える商品・サービスの拡充に取り組み、お客さまニーズに応える商品の提供を行ってまいります。
- 31ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — ②営業社員への積極的な投資 —

「かんぽさん」へ積極投資、社員のモチベーションは向上

営業体制の改革【2022年4月】

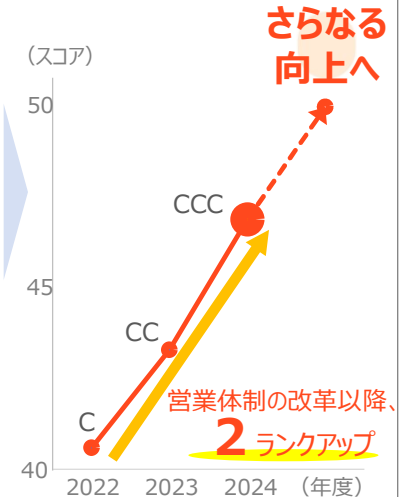
日本郵便から営業社員 1 万人を受け入れ

当社が直接マネジメント



営業社員へ積極投資

- ✓ 育成強化、採用数も倍増
- ✓ 風土改革（全支店の社員と経営陣等が直接意見交換）
- ✓ 働きやすい職場環境を整備（営業用のPC端末を更改）

<社員エンゲージメント¹の推移>

1：株式会社リンクアンドモチベーションが提供する「モチベーションクラウド」を通じて調査の上、評価。結果に応じた「AAA」～「DD」の11段階のエンゲージメントレーティングでランク付け。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

31

- 2つめの取り組みは、お客さま接点となる「営業社員への積極的な投資」です。
- 2022年4月、委託先の日本郵便株式会社から、主にお客さま宅を訪問する営業社員を1万人受け入れました。これにより、当社が営業社員を直接マネジメントする体制へと改革しました。
- その後、これまでに、営業社員の育成・採用強化のほか、組織風土改革の取り組みや働きやすい職場環境の整備を進めるなど、営業社員への積極的な投資に取り組んでまいりました。
- これらの取り組みにより、社員と会社との関係性や、社員のモチベーションなどを表す社員エンゲージメントレーティングは、営業体制の改革以降、CからCCCに2ランク上昇しております。
- 今後も、営業社員への積極的な投資を続けることで、お客さま本位のサービスを提供し続けてまいります。
- 32ページをご覧ください。

お客さま数の維持・拡大 — ③デジタルを活用したサービスの向上 —

デジタルを活用してサービス改善、お客さま満足度向上へ

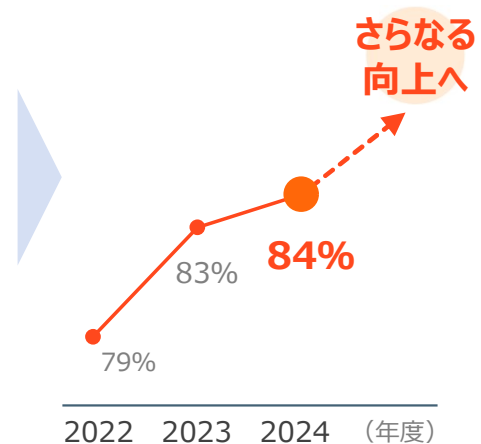
お客さまとの接点の強化

- ✓ **すべてのお客さまと年1回**のコンタクト実現へ
(メール・LINEなどを活用)
- ✓ **AIを活用**し、お客さまの潜在ニーズを把握、
お客さまに合わせたサービス提供の実現へ

手続きの利便性向上

- ✓ かんぽデジタル手続きシステムにより、
入院保険金を **最短で翌日**にお受け取り可能
- ✓ **オンラインを活用**した保険加入プロセスの拡充へ

＜お客さま満足度＞



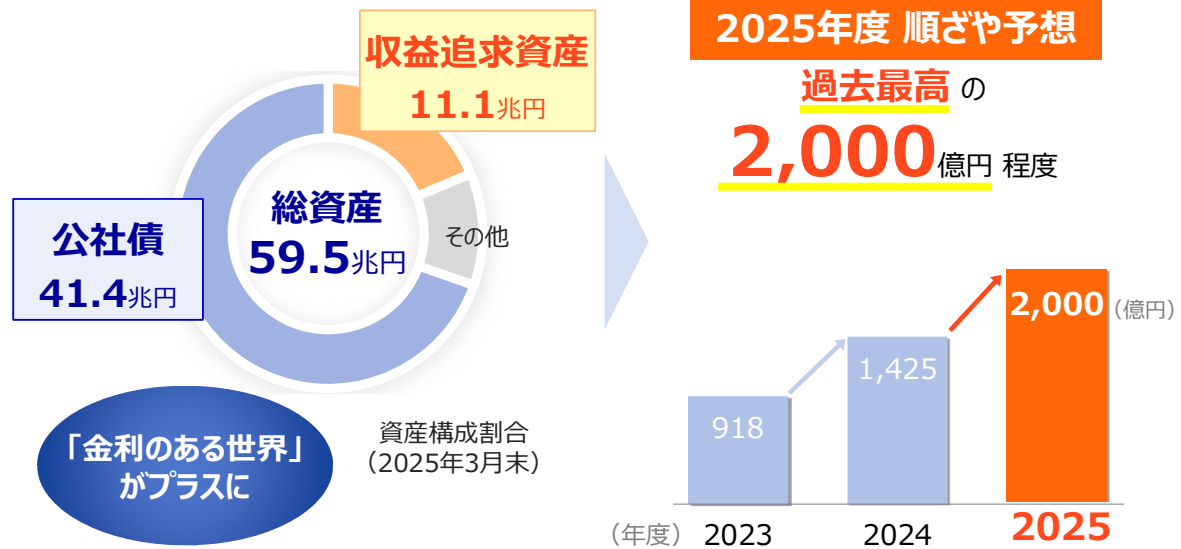
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

32

- 3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。
- 当社では、デジタルを活かしたサービス改善の取り組みを進めております。
- 具体的には、お客さまとの接点の強化に向けて、メールやLINE（ライン）などのデジタルによる接点を増やし、すべてのお客さまと年に1回のコンタクトを実現することを目指しております。
- コンタクトにあたっては、AIを活用し、お客さまの潜在ニーズを把握、ご提案につなげることでお客さま本位のサービスの提供を目指してまいります。
- また、手続きの利便性向上として、対面での入院保険金請求手続きにおいて、かんぽデジタル手続きシステムを活用することで、最短で翌日に保険金をお受け取りいただくなど、迅速化を実現しております。
- 今後も、オンラインを活用した保険加入プロセスを段階的に拡充するなど、利便性の高いサービスを提供することにより、さらなるお客さま満足度の向上を目指してまいります。
- 33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」を追い風に、資産運用収益の拡大へ



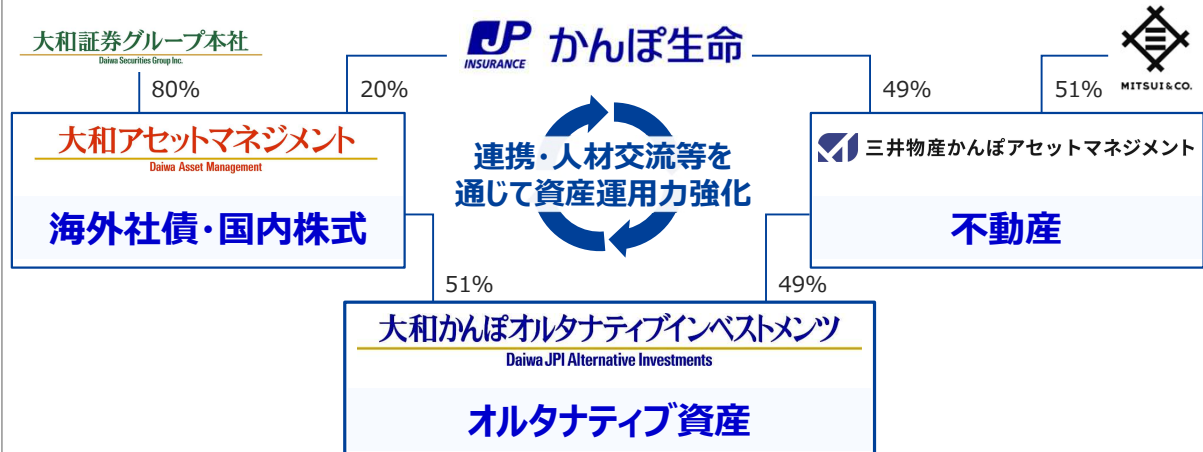
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

33

- 続いて、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、ご説明いたします。
- 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高い当社にとって、「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、収益追求資産を段階的に積み上げております。
- 2025年度の順ざやは、前年度よりさらに増加し、過去最高の2,000億円程度を見込んでおります。
- 34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



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

34

- また、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おります。
- 2025年3月には、大和証券グループおよび三井物産株式会社と、オルタナティブ資産運用分野における資本業務提携契約を締結いたしました。
- これまでの提携により取り組んできた資産運用力の強化や協業戦略をさらに発展させてまいります。
- 35ページをご覧ください。

収益源の多様化

海外保険市場・アセマネ事業の収益拡大へ

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

大和アセットマネジメント
Daio Asset Management

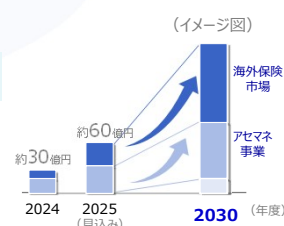
新NISAによる運用残高の拡大
投資顧問ビジネスへの本格参入



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

➡ 2030年度に **数倍の利益獲得** を目指す



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

- 最後に、3つめの成長戦略である「収益源の多様化」について、ご説明いたします。
- 当社は、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。
- 海外保険市場は、提携先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を通じて、再保険事業など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は、提携先の大和アセットマネジメント株式会社を通じて、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。
- 加えて、生命保険事業と親和性があり、シナジー効果と利益貢献が見込める領域を幅広く探索することで、2030年度には数倍の利益獲得を目指してまいります。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. サステナビリティ経営

3. 2024年度決算の概要

4. かんぽ生命の強みを活かした成長戦略

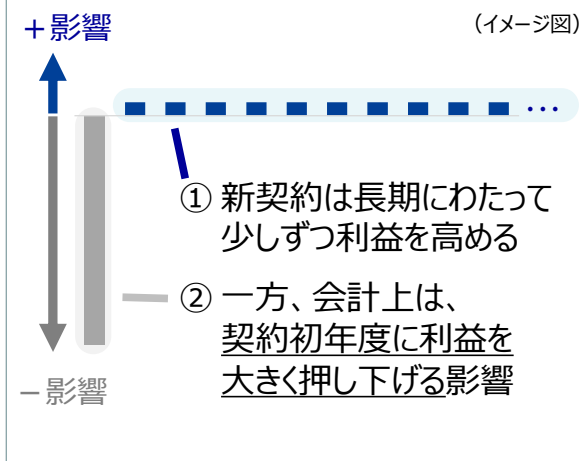
5. 株主還元の充実

- ここまで、かんぽ生命の強みを活かした成長戦略について、ご説明いただきました。
- ここからは、株主還元の充実について、お伺いしたいと思います。
- はい。37ページをご覧ください。

修正利益の導入

新契約増加の影響を一部調整した「修正利益」を導入

新契約による純利益への影響



New 修正利益

会計上のマイナス影響を調整し、
新契約増加をタイムリーに利益に反映

2024年度実績



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

37

- まずは、修正利益の導入についてご説明いたします。
- 当社は、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、安定的かつ魅力的な利益還元を行っております。
- 「2024年度決算の概要」でご説明いたしましたとおり、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、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年度の修正利益は、連結当期純利益の1,234億円に、新契約の増加の影響などを調整した結果、1,457億円となりました。
- 38ページをご覧ください。

株主還元方針

修正利益に基づき、安定的な株主還元を実施

株主還元方針
(2021年度～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%**

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

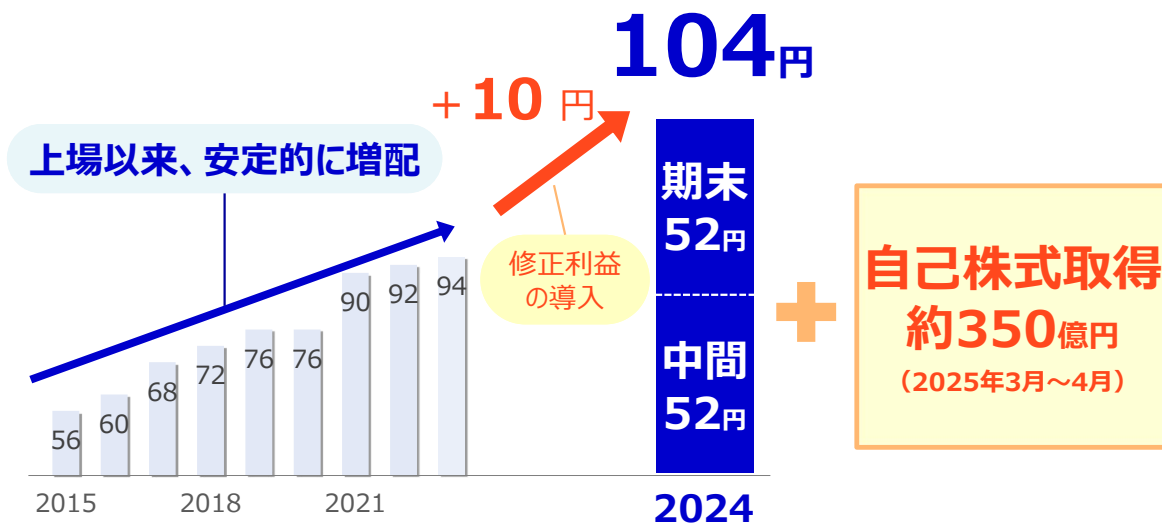
変更

- ◆ 連結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

- 2024年度からは、先ほどご説明いたしました、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。
- これにより、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可能としております。
- 39ページをご覧ください。

増配・自己株式取得（2024年度）

2024年度は、10円増配と自己株式取得を実施



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

39

- 生命保険契約は、長期にわたって少しずつ利益を高めるため、安定的な配当を行うことが可能となっております。当社は、株式上場した2015年度から安定的に増配を実施しております。
- 2024年度は、還元原資の見直しを踏まえて、1株あたり配当は10円の増配を実施するとともに、好調な業績と足許の割安な株価水準を踏まえ、自己株式取得を実施しました。
- 40ページをご覧ください。

2025年度の株主還元

配当は過去最高を予想、追加の株主還元も検討



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

40

- 次に、2025年度の株主還元について、ご説明いたします。
- 株主還元の原資となる修正利益は、1,420億円程度になると見込んでおります。
- 修正利益の見通しを踏まえて、2025年度の配当は、前年度から20円の増配、1株当たり配当は124円、年間の配当総額460億円程度と、すべて過去最高を予想しております。
- さらに、2025年度は、単年度で総還元性向55%程度を目処に株主還元を実施する予定としております。
- 41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、
時価総額 2 兆円を目指す

当社株価の推移



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

41

- 最後に、「市場評価の向上」についてご説明いたします。
 - 2025年度業績予想と株主還元策の公表後、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、先ほどご説明いたしました、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。
 - これらの取組みにより株価の向上を目指し、当面の目安として時価総額2兆円を目指して、市場評価の向上に取り組んでまいります。
- 大西副社長、ご説明ありがとうございました。
 - それでは、最後に視聴者の皆さまへメッセージをお願いしますでしょうか。

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、私からのご説明を終わります。ありがとうございました。

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。

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）	59兆 5,556億円 （2025年3月末）
従業員数（連結）	18,656名 （2025年3月末） （上記に加え、平均臨時従業員数 2,534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

主要業績の推移

(億円)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
保険料等収入	26,979	24,189	22,009	24,840	31,548
事業費等 ¹	5,035	4,790	5,197	5,216	5,099
経常利益	3,457	3,561	1,175	1,611	1,702
契約者配当準備金繰入額	654	731	620	558	969
当期純利益	1,661	1,580	976	870	1,234
修正利益	-	-	-	976	1,457
純資産	28,414	24,210	23,753	33,957	32,414
総資産	701,729	671,747	626,873	608,558	595,556
自己資本利益率 (ROE)	7.0 %	6.0 %	4.1 %	3.0%	3.7%
修正ROE	-	-	-	6.1%	8.8%
株主配当	427	359	355	360	398
自己株式取得額	3,588 ²	349 ³	-	-	349 ⁴
総還元性向	241.8 %	44.9 %	36.4 %	41.4%	51.4%
【参考】基礎利益 (単体) ⁵	4,219	4,297	1,923	2,240	2,421

注1 事業費とその他経常費用の合計

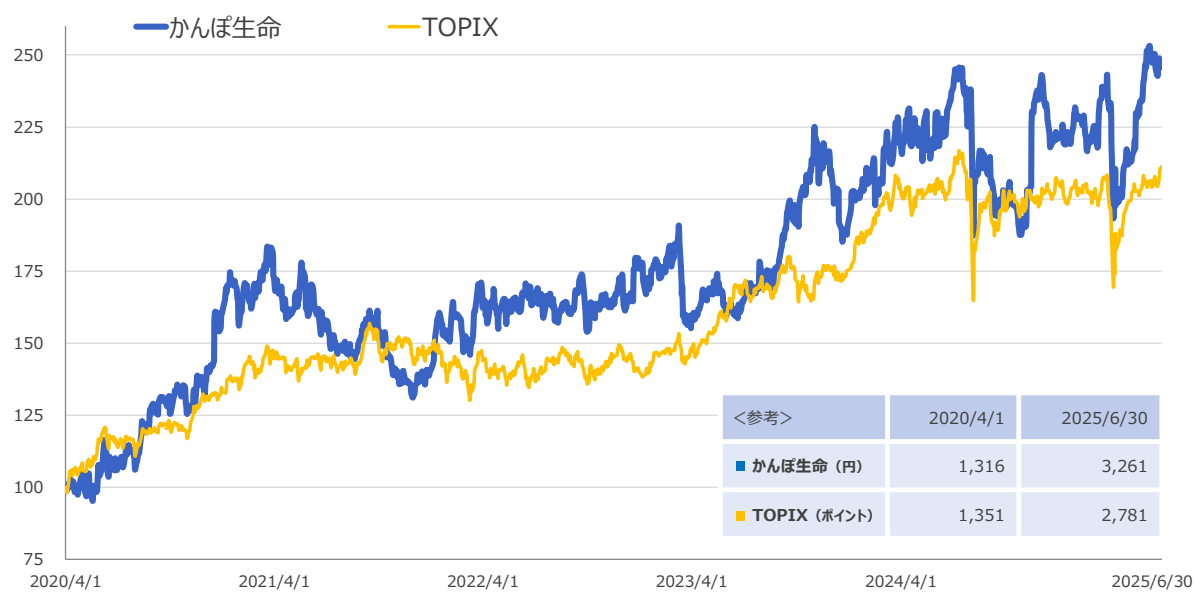
注2 2021年5月に実施

注3 2022年8月から2023年3月に実施

注4 2025年3月から4月に実施

注5 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。