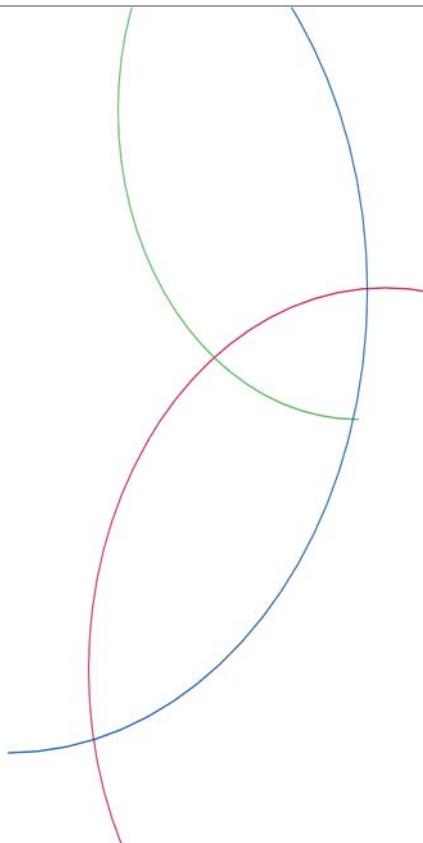


進化するぬくもり。



株式会社かんぽ生命保険
個人投資家向け会社説明会

2026年1月
執行役 経営企画部長 岩田 和彦



- みなさまこんにちは。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観聽いただき、誠にありがとうございます。
- 20分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ございます。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 投資家の皆さんから、よくいただく述べご質問について

- ① 中間決算の概要を知りたい
- ② 次期中期経営計画について知りたい
- ③ 株主還元策について詳しく聞きたい

- 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、投資家の皆さんからよくいただく述べご質問について、順に説明いたします。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 投資家の皆さんから、よくいただく述べ質問について

- ① 中間決算の概要を知りたい
- ② 次期中期経営計画について知りたい
- ③ 株主還元策について詳しく聞きたい

- 早速ですが、「かんぽ生命の特徴・強み」について、説明いたします。
- 3ページをご覧ください。

かんぽ生命が目指す姿

社会的使命（パーカス）

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。

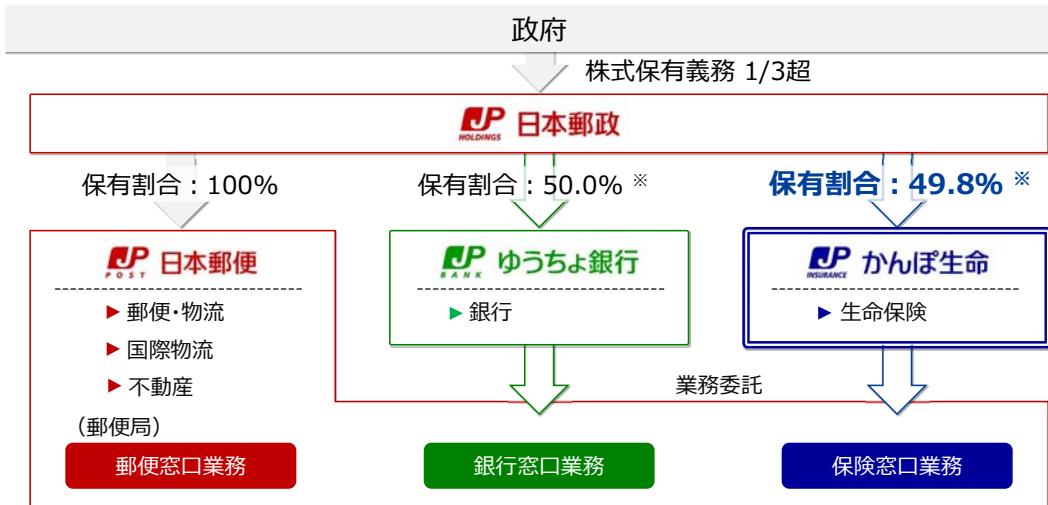
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

3

- 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。
- 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。
- 4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



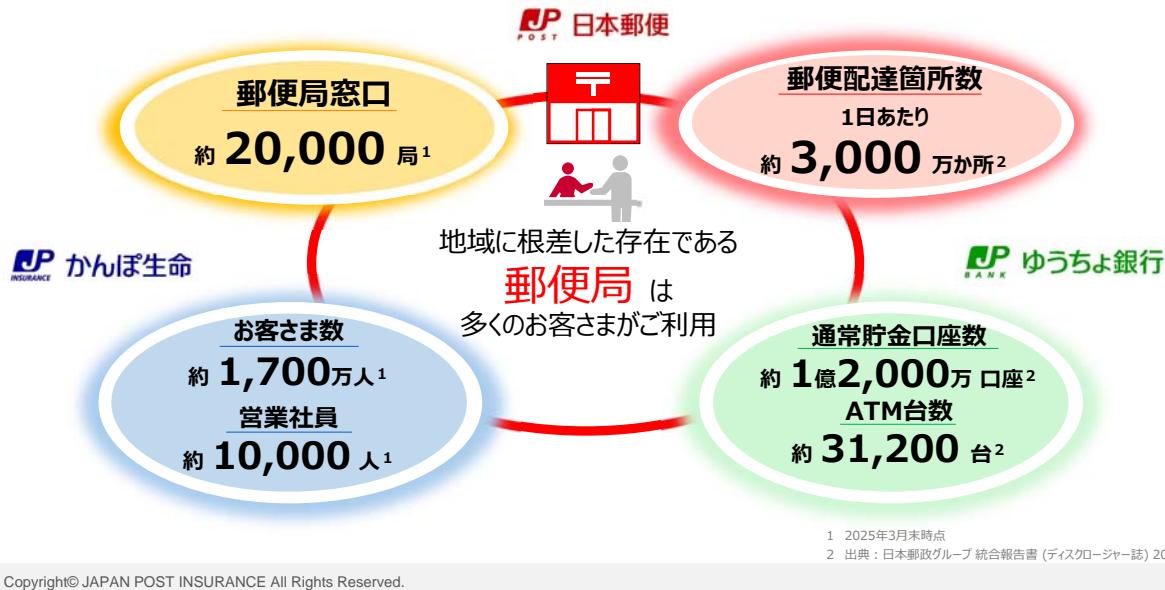
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

4

- 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。
- 5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



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

5

- 先ほど、当社は日本郵政グループの一員であると説明いたしましたが、ここで、「日本郵政グループのビジネスモデル」について説明いたします。
- 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。
- 6ページをご覧ください。

かんぽ生命の商品の特徴

シンプルで分かりやすい商品・サービスを提供

簡単な加入手続き



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

生涯保障をお考えの方へ

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

保証と満期の差し引きをお考えの方へ

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.

6

- ここで、かんぽ生命の商品の特徴について説明いたします。
- 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おります。
- 7ページをご覧ください。

当社の人気商品

当社の商品は多くのお客さまから好評

学資保険

2023年4月
リニューアル

払込総額以上の
受取学資金のプランも登場



予定 【2026年5月】
さらに商品魅力の向上へ

一時払終身保険

2024年1月
発売

ご高齢のお客さまの
資産承継ニーズなどに対応



あなたの想いを大切な人へ
つなげませんか。

発売から累計70万件超

【2025年7月、2026年1月】
保険料改定により、さらにお安くなりました！

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

7

- 次に、当社の人気商品である、学資保険と一時払終身保険についてご紹介いたします。
- まず、学資保険は、計画的に教育資金を準備したいというニーズの高まりを受けて、業界初の保険商品として1971年に郵便局で発売されました。2023年4月のリニューアルにより、100%を超える戻り率のプランを実現いたしました。加えて、2026年5月には、さらなる商品魅力の向上を予定しております。
- また、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。本商品も死亡保険金が保険料払込総額を上回る商品として、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。さらに、金利の上昇を踏まえ、2025年7月、2026年1月に保険料の改定を実施し、よりお安くなっています。
- 今後、当社の主力商品である養老保険や終身保険の平準払商品の魅力向上も予定しており、引き続き、金利の上昇やお客さまのニーズを踏まえながら、あらゆる世代のお客さまの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。
- 8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

お客様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

お客様基盤

当社1,700万のお客さまに加え、
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約60兆円
(資産運用や成長分野への投資の源)

- 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」、「お客様基盤」、そして「資産の力」です。
- 当社は、「お客様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。
- 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 –

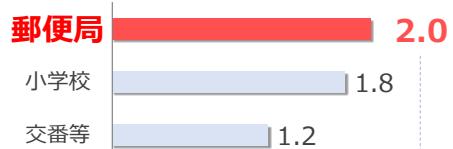
全国津々浦々にある信頼・親近感の「郵便局ブランド」

郵便局のコーポレートイメージ TOP 3¹

1位 “地域に密着している” 地域への深い理解

2位 “どこにでもある” 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 約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）20252 出典：郵便局は2025年9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」2025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.

9

- 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、「地域に密着している」、「どこにでもある」、「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。10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？

お客様一人ひとりに
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
磢村 勇斗

後輩かんぽさん
はら ななか
原 菜乃華



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

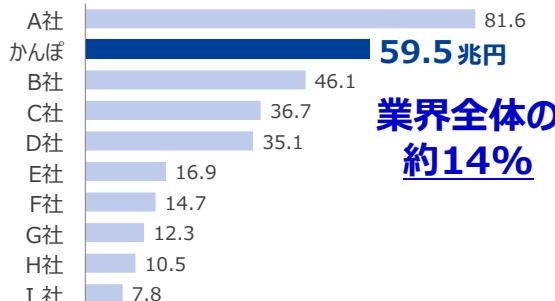
10

- 「かんぽさん」とは、お客様に寄り添い、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、お客様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、保険を通じてお客様に安心をお届けしています。
- 11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

総資産^{1,3,4}

さらに、保険金等支払金額⁵は 業界トップの年間4兆円超

▶▶▶ 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 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）

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

3 出典：各社公表資料

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.

11

- 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14%を占める約1,700万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思っております。
- 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。
- 12ページをご覧ください。

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 投資家の皆さんから、よくいただくご質問について

- ① 中間決算の概要を知りたい
- ② 次期中期経営計画について知りたい
- ③ 株主還元策について詳しく聞きたい

- ここまで、当社の特徴や強みについて説明いたしました。続いて、よくいただくご質問 3 点について、説明いたします。
- 13ページをご覧ください。

Q 1 中間決算の概要を 知りたい

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

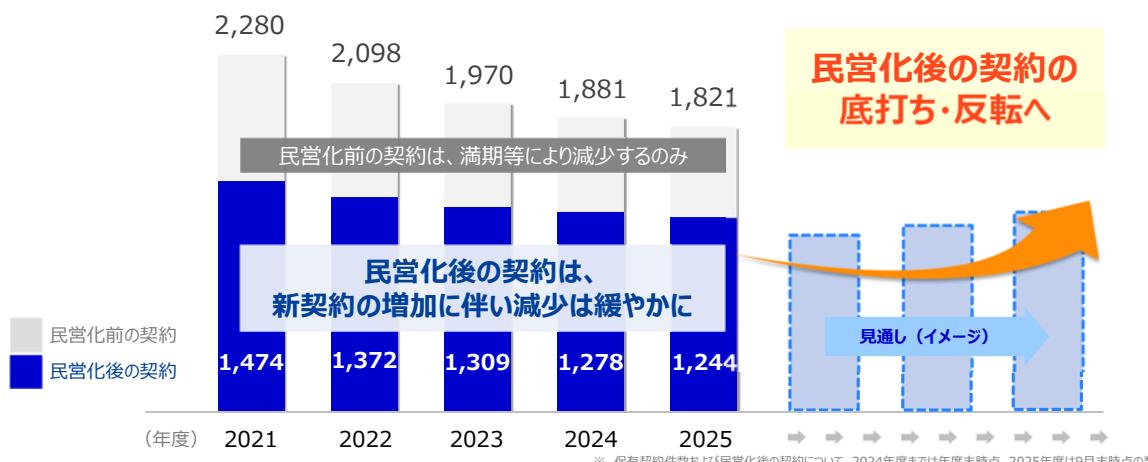
13

- まず、「中間決算の概要を知りたい」というご質問について説明いたします。
- 14ページをご覧ください。

保有契約件数の推移（個人保険）

次期中期経営計画期間中に 民営化後の契約の底打ち・反転を目指す

< 保有契約件数 (万件) >



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

14

- まずは、当社の保有契約件数について説明いたします。
- 2025年度上期の保有契約件数は前年度末比で3.1%減少の1,821万件となっております。
- 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。
- 民営化後の契約も減少傾向ではあるものの、先ほど説明しました一時払終身保険の発売などを契機とする新契約件数の増加により、減少傾向は緩やかになってきております。
- この後説明いたします、「営業態勢の確立を通じた保有契約の反転」の取り組みを通じて、新契約を増加させることで、民営化後の契約の底打ち・反転を目指してまいります。
- 15ページをご覧ください。

順ざやの推移

順ざやは前年同期比倍増、通期で過去最高を見込む

順ざやは過去最高の見込み

10兆円を超える収益追求資産への投資
→ 株式・オルタナティブの配当の増加



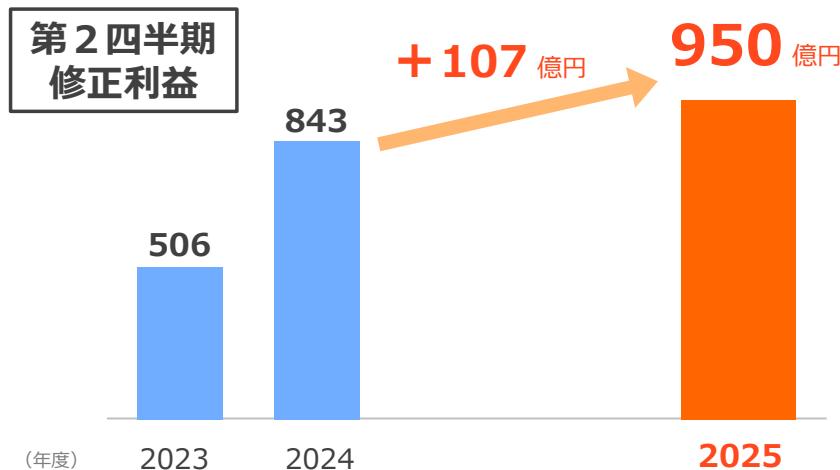
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

15

- 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、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。
- 2025年度上期の順ざやは、前年同期から672億円増加し、1,352億円となりました。通期では、過去最高の2,250億円程度を見込んでおります。
- 16ページをご覧ください。

修正利益の推移

順ざやの増加により、
修正利益は前年同期比 + 100 億円超の 950 億円



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

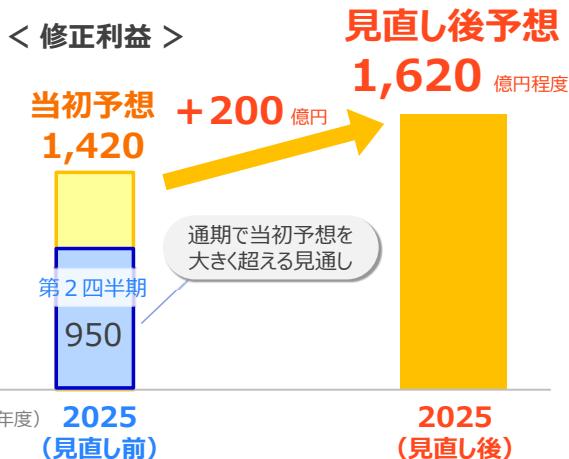
16

- 2025年度上期は、順ざやが大きく増加した結果、修正利益は前年同期から107億円増加し950億円となりました。
- 17ページをご覧ください。

業績予想の見直しと自己株式取得の決定

好調な業績を踏まえ、自己株式取得を決定

業績予想の見直し



自己株式取得

2025.11.14

好調な業績を踏まえ、

**450 億円を上限に
自己株式の取得を決定**

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

17

- 順次やの増加等により、今年度の着地が当初の業績予想である1,420億円程度を大きく上回る見通しとなったことから、業績予想の見直しを行うこととしました。見直し後の修正利益は、当初予想から200億円増加し、1,620億円程度を見込んでおります。
- 加えて、好調な業績を踏まえ、450億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。
- 18ページをご覧ください。

Q 2 次期中期経営計画 について知りたい

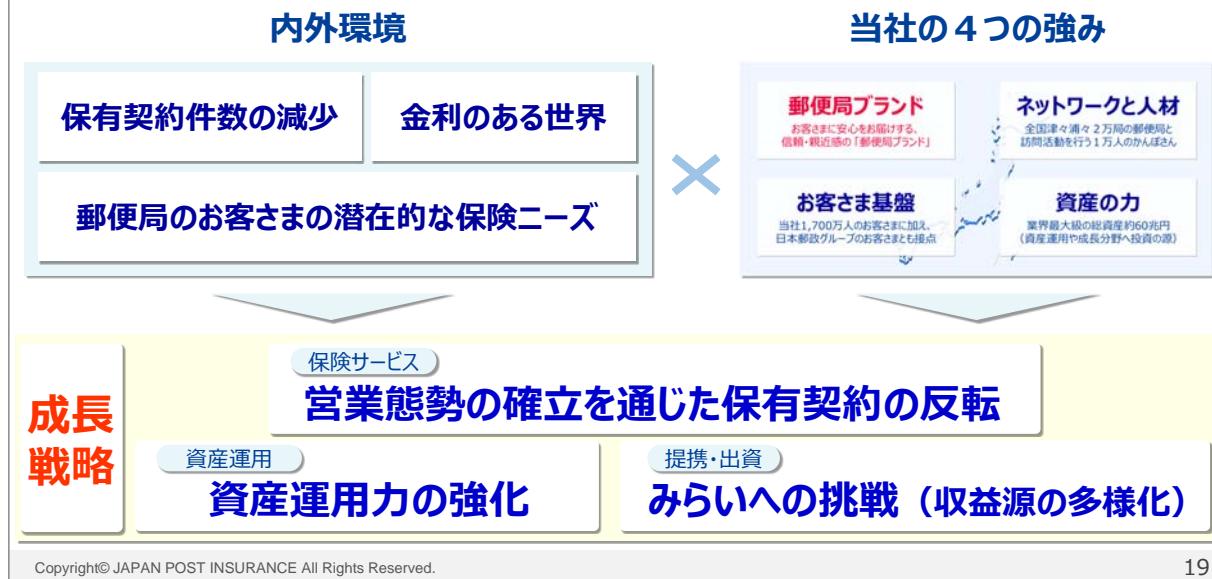
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

18

- 次に、「次期中期経営計画について知りたい」というご質問について、当社は現在、2026年度から3年間の中期経営計画を検討しておりますので、現時点の方向性を説明いたします。
- 19ページをご覧ください。

次期中期経営計画における取り組み

内外環境と当社の強みを踏まえ、3つの成長戦略に取り組む



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

19

- 当社は、保有契約件数の減少や、商品開発・資産運用に追い風となる金利のある世界への変化などの内外環境、郵便局のお客さまの潜在的な保険ニーズに加え、当社の4つの強みを踏まえ、次期中期経営計画において3つの成長戦略を検討しております。
- 「営業態勢の確立を通じた保有契約の反転」、「資産運用力の強化」、「みらいへの挑戦」としての「収益源の多様化」という3つの成長戦略について、順に説明いたします。
- 20ページをご覧ください。

3つの成長戦略① 営業態勢の確立を通じた保有契約の反転

次期中期経営計画期間中に、民営化後の契約の反転を目指す

「営業態勢の確立」の3つの取り組み

郵便局窓口チャネル・
直営チャネルの成長加速
p.21

お客さまニーズに沿った
商品の魅力向上・充実
p.22

デジタル・AIを
活用したサービスの進化
p.23



- まず、1つめの成長戦略として、「営業態勢の確立を通じた保有契約の反転」について説明いたします。
- 中間決算の概要の中でご説明したとおり、当社では保有契約件数が減少しており、これを底打ち・反転させることが特に重要な経営課題と考えております。
- 郵便局窓口・当社直営の各チャネルにおいて営業基盤を確立・強化するとともに、お客さまのニーズに沿った商品の魅力向上や充実、デジタル・AIを活用したサービスの進化に取り組むことで、次期中期経営計画期間中に、民営化後の契約の反転を目指してまいります。
- 21ページをご覧ください。

3つの成長戦略① 営業態勢の確立を通じた保有契約の反転

郵便局窓口チャネルと当社直営チャネルの成長加速へ

郵便局窓口チャネル

日本郵政グループならではの強みを最大限に活かす



- ✓ 郵便局に来局するお客さまには、保険の話を聞いてみたいというお客さまが多く存在
- ✓ お客さま本位に基づく営業基盤のもと、グループ各社と連携しながら、確実なご案内を実施

当社直営チャネル

営業活動の効率化・最大化と体制強化を促進



- ✓ AIを活用し、営業社員の訪問準備やご提案をサポートする体制を整備
- ✓ 引き続き、採用を強化するとともに、当社固有の育成システムをさらに強化

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

21

- ここでは、郵便局窓口チャネルと当社直営チャネルの成長加速への取り組みについて説明します。
- まずは、郵便局窓口チャネルです。郵便局に来局するお客さまには、保険の話を聞いてみたいというお客さまが多く存在します。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、日本郵政グループならではの強みを最大限に活かすことで、保険ニーズのあるお客さまへ確実なご案内を実施してまいります。
- 次に、直営チャネルにおいては、AIを活用し営業社員の訪問準備やご提案をサポートする体制の整備などにより、営業活動を効率化・最大化するとともに、採用・育成を強化してまいります。
- これらの取り組みにより、それぞれのチャネルを成長させることで、民営化後の保有契約の反転を目指してまいります。
- 22ページをご覧ください。

3つの成長戦略① 営業態勢の確立を通じた保有契約の反転

お客さまニーズに沿った商品の魅力向上・充実に取り組む

お客さまのニーズ

あらゆる世代	✓ 保険料負担を抑えつつ 万が一に備えたい
高齢層	✓ 生活資金を遺したい ✓ 終活に向けて備えたい
中高年層	✓ 人生100年時代の 長生きリスクに備えたい
若年齢層	✓ 子どもの教育資金を 準備したい

商品開発の取り組み

**平準払商品（終身・養老）
の魅力向上へ【2026年5月】**

一時払終身保険【2024年1月】

→ **保険料改定【2025年7月、2026年1月】**

商品ラインアップの拡充へ

学資保険の改定【2023年4月】

→ **学資保険も魅力向上へ【2026年5月】**

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

22

- 次に、「お客さまニーズに沿った商品の魅力向上・充実」について説明いたします。
- 当社は、金利のある世界への変化を活かして、資産承継や教育資金の準備等のお客さまのニーズに応えられるよう、商品開発に取り組んでまいりました。
- 今後も、当社の主力商品である平準払商品の魅力を向上させるとともに、さらに、お客さまニーズに応える商品ラインアップの拡充等に取り組むことで、新契約を増加させてまいります。
- 23ページをご覧ください。

3つの成長戦略① 営業態勢の確立を通じた保有契約の反転

デジタル・AIを活用したサービスの進化

対面（リアル）に加え



郵便局窓口
約2万局



郵便局窓口 約2万局



かんぽさん 約1万人



デジタル・AIも活用



メール・LINE・Web等



かんぽさん
約1万人



お客様

カスタマーセンター



一人ひとりのニーズに沿ったサービス提供

申込みから支払いまで、簡単・シンプルな手続きの実現

Webチャネル



「かんぽ生命に入っていてよかった」「かんぽに入りたい」

と感じていただけるよう

お客様体験価値の向上を目指す

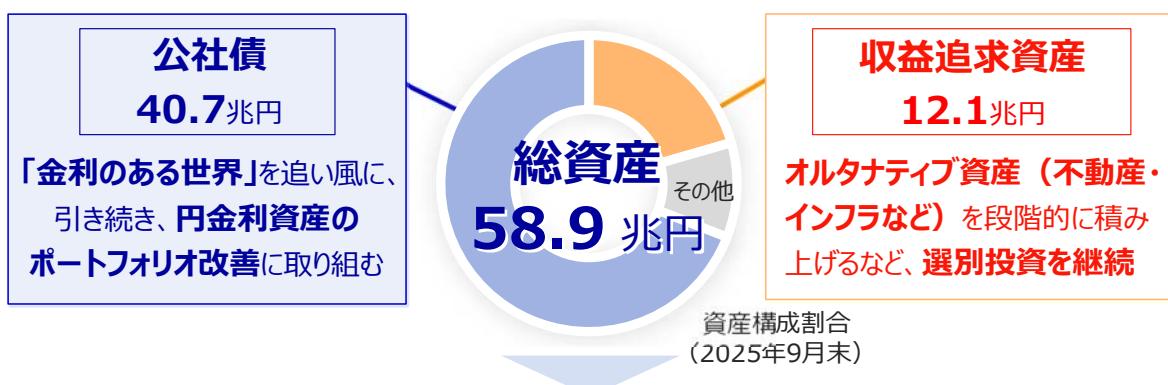
Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

23

- 次に、「デジタル・AIを活用したサービスの進化」について説明いたします。
- 当社では、デジタルを活用することで、アフターフォローの充実とご請求手続きの利便性向上の取り組みを進めてまいりました。
- 引き続き、当社の強みである対面でのアフターフォローを基本としつつ、デジタル・AIを活用し、お客様の状況に合わせたサービスの提供と手続きの利便性向上を実現してまいります。
- これにより、お客様に「かんぽ生命に入っていてよかった」、「かんぽに入りたい」と感じていただけるよう、お客様体験価値の向上を目指してまいります。
- 24ページをご覧ください。

3つの成長戦略② 資産運用力の強化

「金利のある世界」を追い風に、
過去最高水準の順ざや更新を目指す



過去最高水準の順ざや更新を目指す

- 次に、2つめの成長戦略として、「資産運用力の強化」について説明いたします。
- 引き続き、「金利のある世界」を追い風に円金利資産のポートフォリオ改善に取り組んでまいります。
- 加えて、オルタナティブ資産など、収益追求資産の選別投資を継続することで、リスク対比リターンの向上を図ってまいります。
- これらの取り組みにより、次期中期経営計画においても過去最高水準の順ざや更新を実現してまいります。
- 25ページをご覧ください。

3つの成長戦略② 資産運用力の強化

投資の力で社会を変える、経済を強くする

サステナブル投資 3つの重点取組テーマ

Well-being向上

地域と社会の発展

環境保護への貢献

インパクト投資 社会課題解決を目指す

●「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

産学連携 次世代産業の発展に貢献

大学などの
研究機関
イノベーションに
つながる
研究・教育

連携・協力
←
共創

機関投資家
インパクト創出に
つながる
案件に投資

インパクトファンドの組成、
出張講義の実施、人材交流等



Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

25

- 当社は、持続的な収益拡大に加えて、インパクト投資を通じて社会課題の解決を目指すとともに、産学連携を通じて次世代産業の発展に貢献するなど、特色のあるサステナブル投資を推進してまいります。
- これらの資産運用力の強化の取り組みにより、世界有数の機関投資家を目指してまいります。
- 26ページをご覧ください。

3つの成長戦略③ みらいへの挑戦（収益源の多様化）

提携先との協業深化に加え、 親和性がありシナジー効果が見込める領域を探索

既存提携先との協業深化



海外保険市場からの
収益拡大へ

大和証券グループ本社

Daiwa Securities Group Inc.

大和アセットマネジメント

Daiwa Asset Management

アセットマネジメント事業
からの収益拡大へ

新たな成長機会の創出

探索の方向性

- ・市場から期待される利益水準を上回る収益獲得
- ・生命保険事業と親和性があり、シナジー効果と利益貢献を見込める領域を幅広く探索

さらなる収益獲得を目指す

- 最後に、3つ目の成長戦略である、「みらいへの挑戦」としての「収益源の多様化」について説明いたします。
- 当社は、みらいへの挑戦として、提携・出資を通じた、収益源の多様化を成長戦略の柱の一つとして位置づけ、足下では、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しております。
- 次期中期経営計画では、既存の提携先との協業を深化させるとともに、当社と親和性があり、シナジー効果と利益貢献が見込める領域を幅広く探索し、市場から期待される利益水準を上回る収益獲得を目指してまいります。
- 27ページをご覧ください。

Q 3 株主還元策について 詳しく聞きたい

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

27

- 続いて、「株主還元策について詳しく聞きたい」というご質問について説明いたします。
- 28ページをご覧ください。

増配・自己株式取得

中期経営計画期間を通して 増配と自己株式取得により安定的な株主還元を実施

中計期間中の還元方針 (2021年度～2025年度)

安定的な配当

原則として、1株当たり配当の減配は行わず、増配を目指す

機動的な 自己株式取得

総還元性向 中計期間 平均40～50%

1株当たり配当

安定的に増配



124 円

(予想)

期末
62円
(予想)
中間
62円

2025

自己株式取得

2021.5 約3,600億円
2022.8～2023.3 約350億円
2025.3～4 約350億円

2025.11
450億円を
上限に取得を決定

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

28

- 当社は、中期経営計画期間中の還元方針として、安定的な配当、機動的な自己株式取得、総還元性向中計期間平均40～50%を掲げております。
- 1株当たり配当は、中期経営計画期間を通して安定的に増配を実施してまいりました。2025年度は20円増配を見込んでいます。
- また、機動的な自己株式取得も実施してまいりました。
- 29ページをご覧ください。

次期中期経営計画における株主還元方針

魅力ある株主還元方針を検討

【株主還元方針】

現中期経営計画期間

総還元性向

目標

中期平均 40~50%

見込み

47%程度

次期中期経営計画期間

株主還元の水準と見通しやすさを重視しつつ魅力ある株主還元方針を検討

- ただいまご説明した株主還元策により、現中期経営計画期間中の総還元性向は47%程度まで上昇すると見込んでおります。
- 当社では、株主還元を経営上重要な施策の一つと位置付け、健全性を確保しつつ、安定的かつ魅力的な利益還元を行いたいと考えております。次期中期経営計画においては、今後の利益水準を確認しつつ、株主還元の水準と見通しやすさを重視した魅力ある株主還元方針を検討してまいります。
- 30ページをご覧ください。

市場評価の向上

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.

30

- 最後に、「市場評価の向上」について説明いたします。
- これまでお話しした利益水準の向上と株主還元の強化により、当社の株価は上昇傾向にあります。依然として割安な水準であり、更なる改善が必要と認識しております。
- 今後は、次期中期経営計画における成長戦略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。
- 今後とも、かんぽ生命をご支援いただいくとともに、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。

参考資料

修正利益、修正ROEの定義

$$\text{修正利益} = \text{連結当期純利益} + \text{初年度標準責任準備金負担}^1 + \text{のれん償却額}^2$$

$$\text{修正ROE} = \frac{\text{修正利益}}{\text{株主資本}^3 - \text{のれん未償却残高}^2}$$

注1 新契約の増加が短期的に当期純利益を押し下げる生命保険会社特有の影響を一部調整するため、新契約の初年度に係る標準責任準備金の積増負担（税引後）について加算調整（2024年度より）

注2 当社の本来の収益力を反映するため、大和アセットマネジメント株式会社への出資（2024.10）に係るのれん償却額について加算調整。また、修正ROEの分母からのれん未償却残高（期中平均）を控除

注3 その他有価証券評価差額金は主に旧区分⁴に由来し、旧区分⁴は契約者配当比率が高いこと、有価証券等の売却損益は価格変動準備金の繰入・戻入により修正利益に影響を与えないことを踏まえ、

株主資本（期中平均）を分母に採用

注4 「旧区分」は、当社が独立行政法人郵便貯金簡易生命保険管理・郵便局ネットワーク支援機構から受再している簡易生命保険契約区分を源泉とする金額

主要業績の推移

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2024年度 2Q	2025年度 2Q
保険料等収入	24,189	22,009	24,840	31,548	18,879	11,989
事業費等 ¹	4,790	5,197	5,216	5,099	2,549	2,392
経常利益	3,561	1,175	1,611	1,702	1,668	1,838
契約者配当準備金繰入額	731	620	558	969	573	784
当期純利益	1,580	976	870	1,234	628	938
修正利益	-	-	976	1,457	843	950
純資産	24,210	23,753	33,957	32,414	33,031	37,999
総資産	671,747	626,873	608,558	595,556	607,741	589,883
自己資本利益率（ROE）	6.0 %	4.1 %	3.0%	3.7%	-	-
修正ROE	-	-	6.1%	8.8%	-	-
株主配当	359	355	360	398	199	230
自己株式取得額	349 ³	-	-	349 ⁴	-	-
総還元性向 ⁵	44.9 %	36.4 %	41.4%	51.4%	-	-
【参考】基礎利益（単体）⁶	4,297	1,923	2,240	2,421	1,162	2,266

注1 事業費とその他経常費用の合計

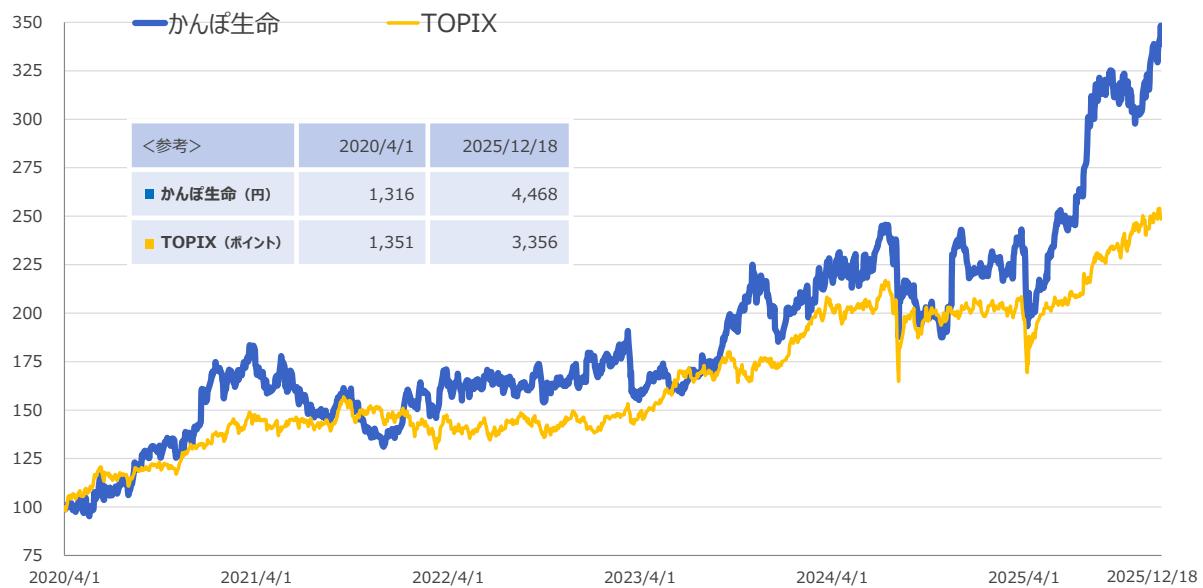
注2 2021年5月に実施

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 2023年度以前においては当期純利益、2024年度以降においては修正利益を分母として算出

注6 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とした指標。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

34

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.jplife.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。

Copyright© JAPAN POST INSURANCE All Rights Reserved.

35

<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。