

進化するめくもり。



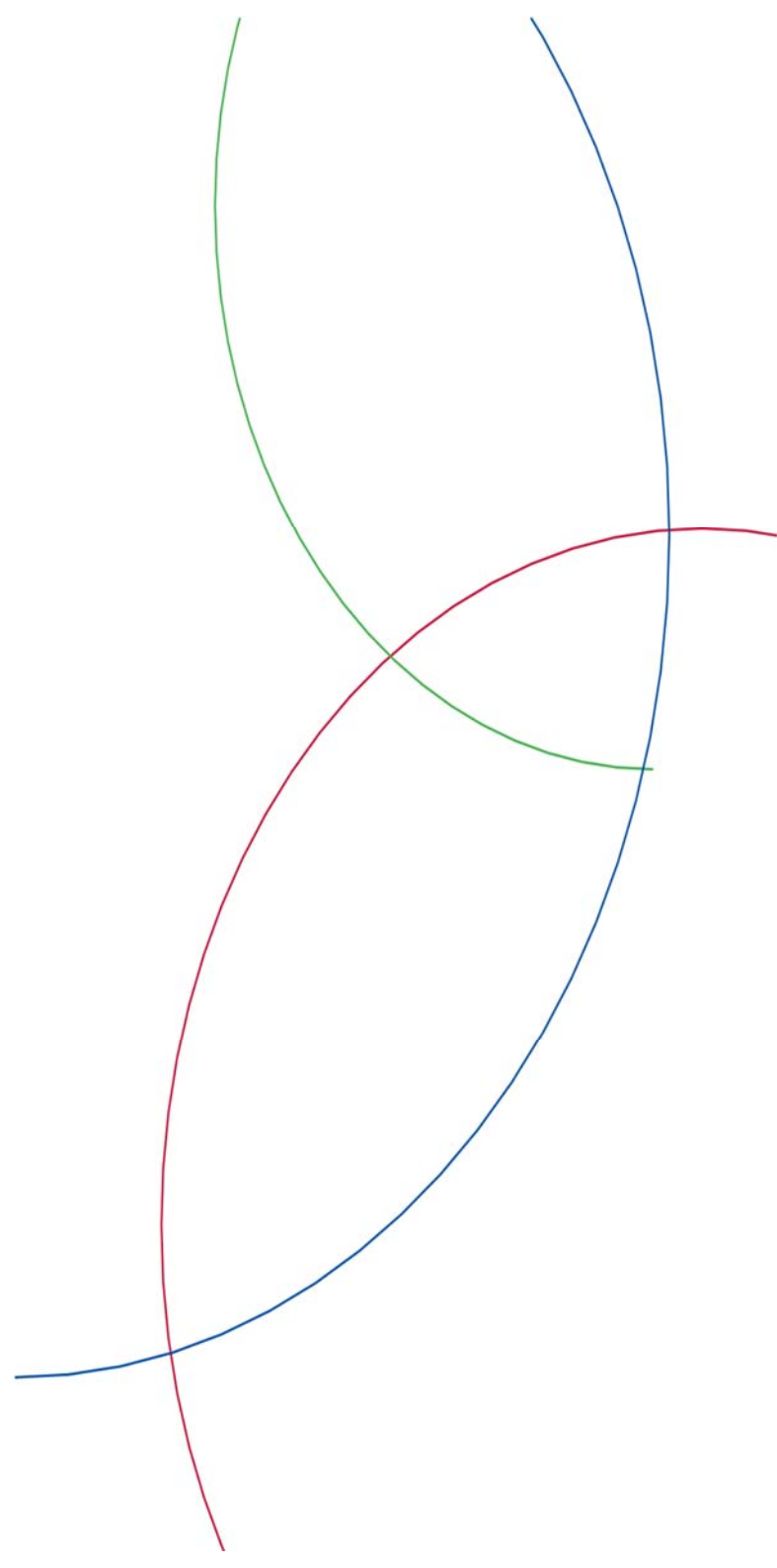
かんぽ生命

(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

2026年7月22日

取締役兼代表執行役社長 大西 徹



取締役兼代表執行役社長 紹介



取締役兼代表執行役社長

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 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 日本郵政株式会社常務執行役
2026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）

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 前中期経営計画（2021～2025年度）の振り返り

3. 中期経営計画（2026～2028年度）の取り組み

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 前中期経営計画（2021～2025年度）の振り返り

3. 中期経営計画（2026～2028年度）の取り組み

かんぽ生命が目指す姿

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。

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



かんぽ生命のあゆみ

● **2026年（令和8年）簡易生命保険誕生110周年**

2026

● 2022年（令和4年）プライム市場へ移行

2022



● 郵政創業150年

● 2021年（令和3年）郵政創業150年

2021

● 2019年（平成31年）株式2次売出し

2019

● **2015年（平成27年）株式上場**

2015



2007

● **2007年（平成19年）郵政民営化**

株式会社かんぽ生命保険として、生命保険事業を開始

2003

● 2003年（平成15年）日本郵政公社発足

1949

● 1949年（昭和24年）郵政省発足

1926

● 1926年（大正15年）郵便年金事業創業

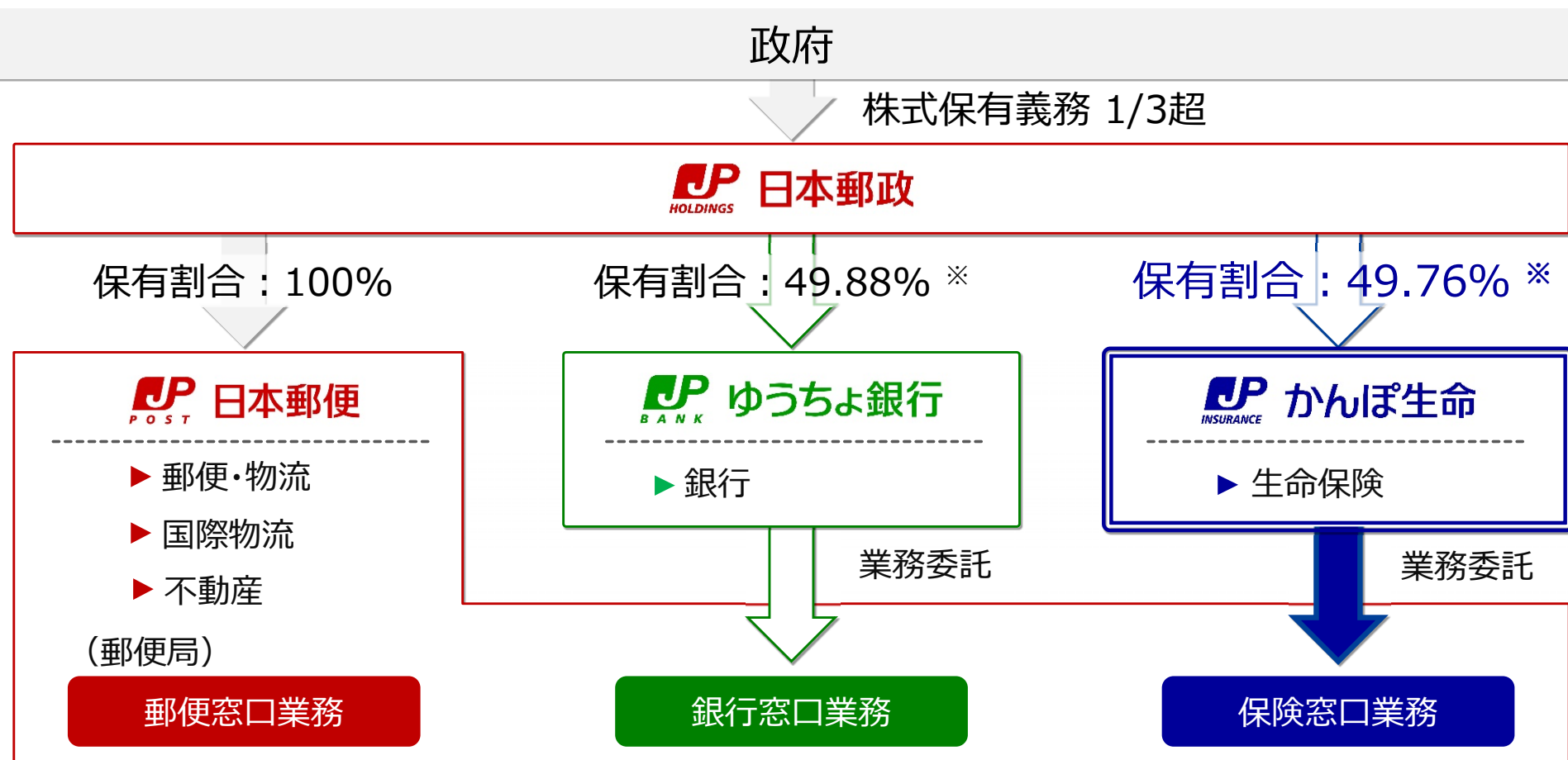
1916

● **1916年（大正5年）簡易生命保険事業創業**



日本郵政グループにおける位置付け

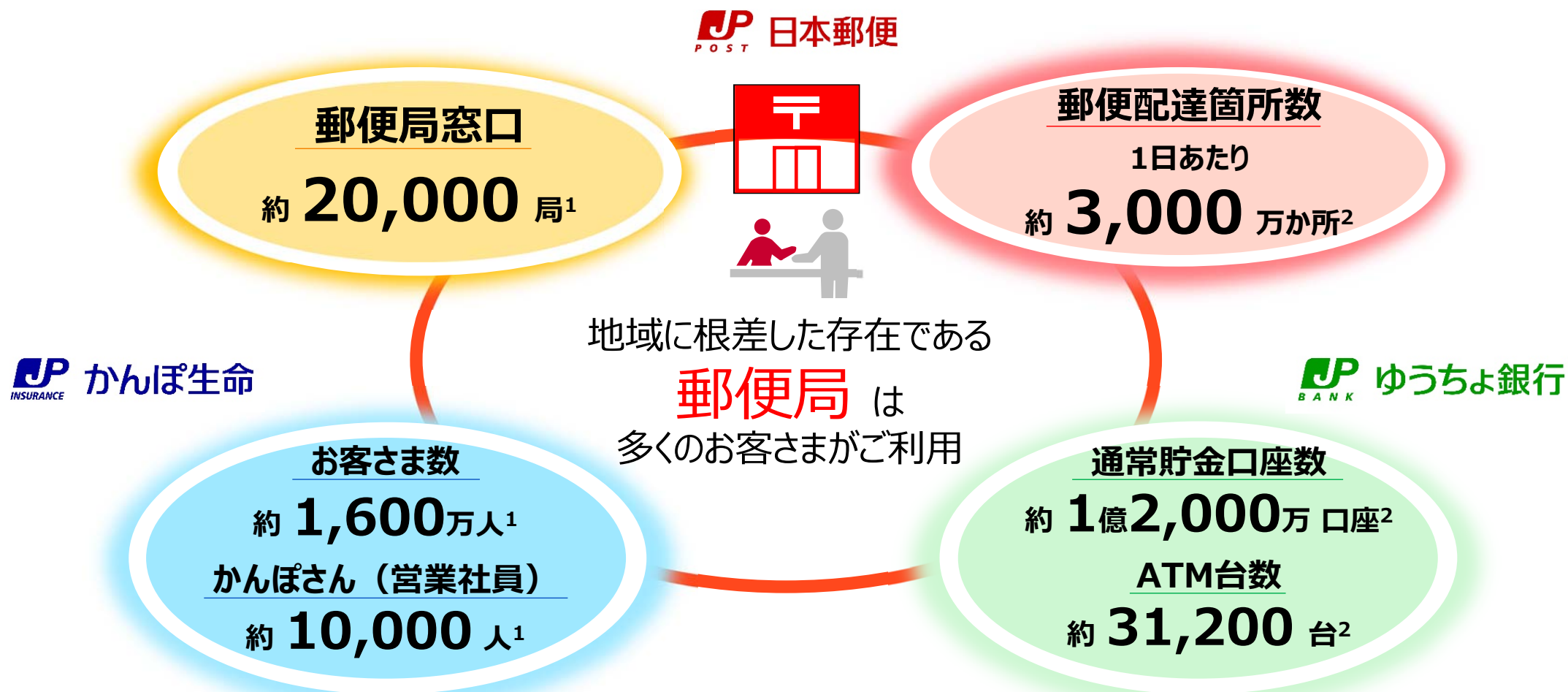
主要 3 事業のひとつとして、
全国の郵便局を通じて生命保険のサービスを提供



※ 保有割合は、2026年3月末時点の議決権の保有割合。

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



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※

※ 職業により加入できる保険金額に違いあり

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

払込みは一定期間

保有契約全体の
約 **60 %**

保障と満期の楽しみをお考えの方に
新フリープラン
養老保険

資産形成

万が一の備え

保有契約全体の
約 **25 %**

+

医療特約
もっと
その日からプラス

医療特約で安心をプラス

※ 保有契約に占める割合は、2026年3月末時点

商品改善の取り組み

「金利のある世界」への移行により、商品の魅力を向上

直近の商品開発

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



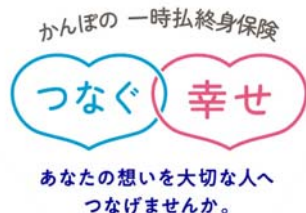
2023年4月 リニューアル

学資保険

2024年1月 発売

一時払終身保険

ご高齢のお客さまの
資産承継ニーズなどに対応



New

2026年5月

保険料の改定

全体的に保険料を引き下げ
多くのお客さまにご愛顧いただいている
主力商品の魅力も向上

生涯保障をお考えの方へ
**新ながいきくん
終身保険**



保障と満期の楽しみをお考えの方に
**新フリープラン
養老保険**



デジタルを活用したサービス向上の取り組み

デジタルを活用した利便性の高いサービスを提供

対面でのお手続きにデジタルを活用

- ✓ 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

分かりやすい画面で、
ストレスなくスムーズなお手続き

タブレット入力で、面倒な記入・押印作業がなかった。

手間が少なく、入金もスムーズで早かった。



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

対象手続き拡大中

住所・電話番号の変更、契約者等の改姓
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 等

家でスマホで手続き出来たのでとても良かった。

思ったよりも簡単に住所変更を完了することができた。

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」

販売チャネル・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1,600万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 –

全国津々浦々にある信頼・親近感の「郵便局ブランド」

郵便局へのイメージ¹

1位

“地域に密着している”

2位

“どこにでもある”

3位

“身近・親しみがある”

拠点数²

郵便局

2.0 万

小学校

1.8

交番等

1.2

地域への深い理解

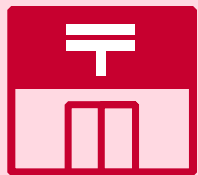
郵便局への信頼

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）2025

2 出典：郵便局（生命保険募集を行う郵便局・簡易郵便局の数）は2026年3月末現在、
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

かんぽ生命の4つの強み – 販売チャネル・人材 1 / 2 –

「郵便局ブランド」を活かした対面チャネルが強み



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

**全国のお客さまに
直接お会いできる体制を整備**



かんぽ生命の4つの強み – 販売チャネル・人材 2/2 –

「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

後輩かんぽさん
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°

お客さまの数

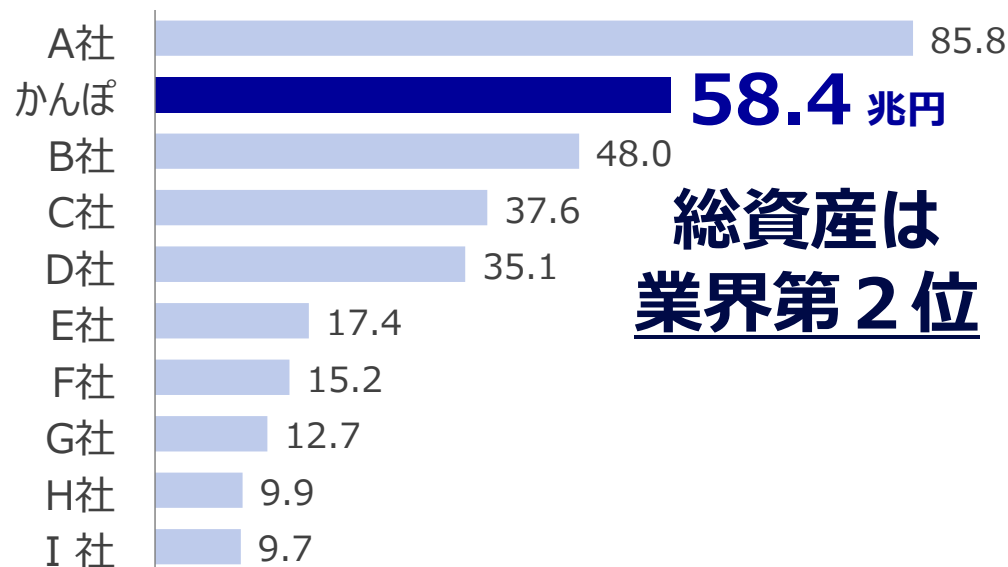


約 **1,600 万人**¹

総人口の
13% が加入

+ 日本郵政グループの
お客さまとも接点

総資産 3,4



総資産は
業界第2位

さらに、保険金等支払金額⁵は **業界トップ°の年間3.7兆円**

▶▶▶ 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 2026年3月末現在

2 出典：総務省統計局「人口推計」2026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

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 前中期経営計画（2021～2025年度）の振り返り

3. 中期経営計画（2026～2028年度）の取り組み

保有契約件数の推移

営業活動の活性化・アフターフォローの強化などにより、
減少傾向は緩やかに

営業活動の活性化・アフターフォローの強化

2022.4

新しいかんぽ営業体制

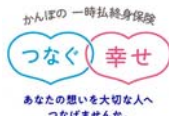


2023.7

新たな育成・評価制度の導入

2023.4、2024.1

商品改善

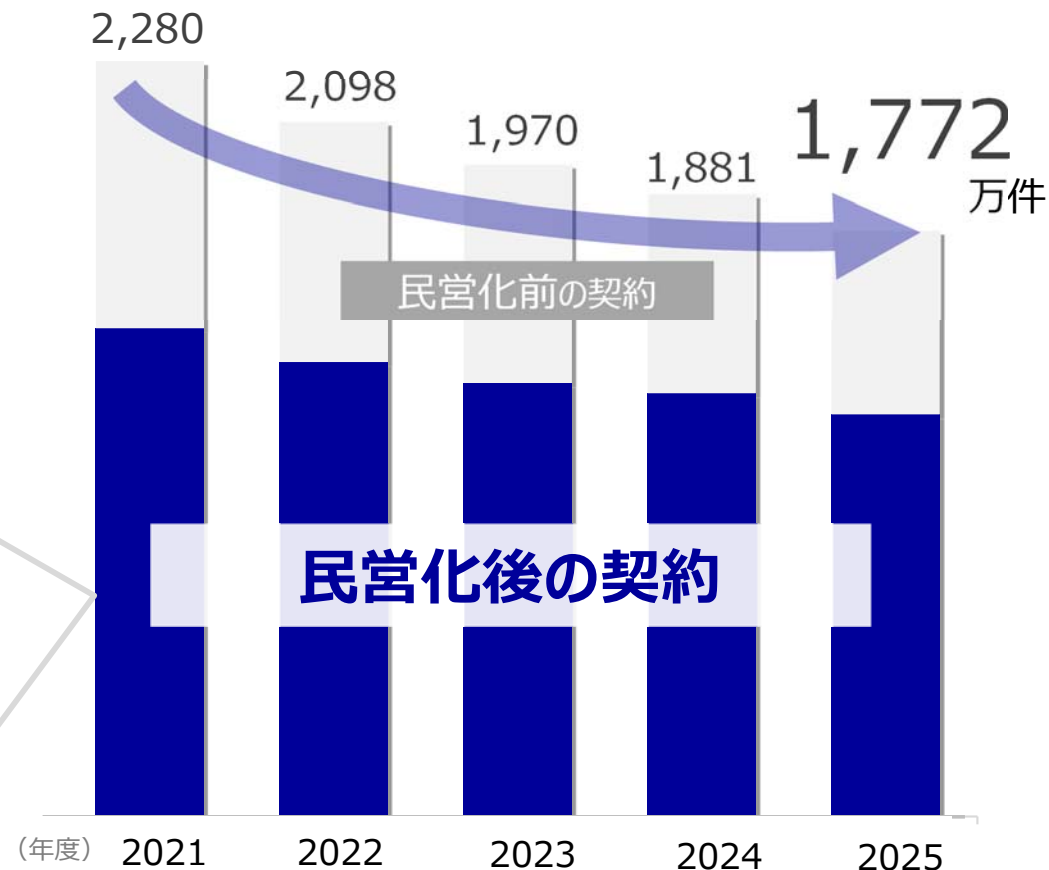


+

お手続き・保険金支払いの迅速化等により

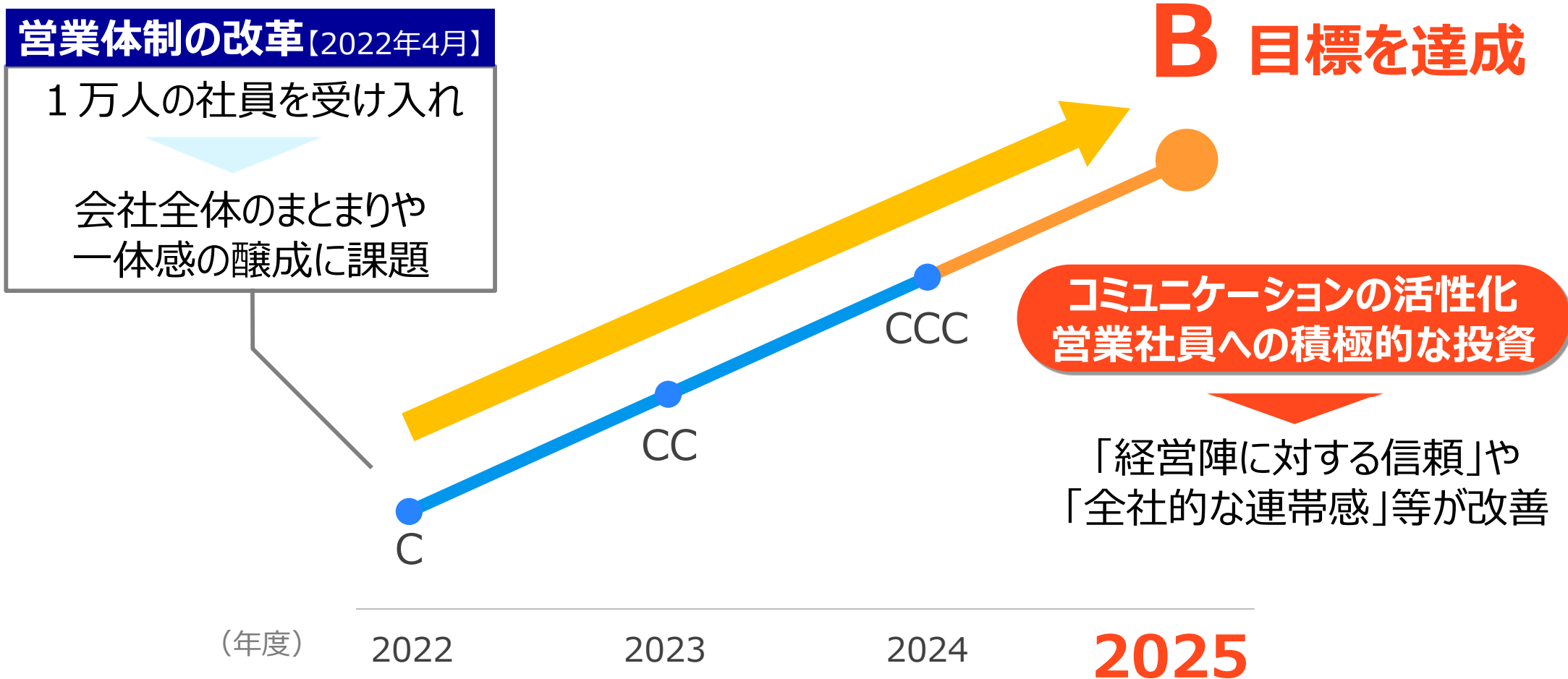
契約継続率は業界トップクラスの水準に

< 保有契約件数（個人保険） >



社員エンゲージメントの推移

社員のエンゲージメントは大きく向上



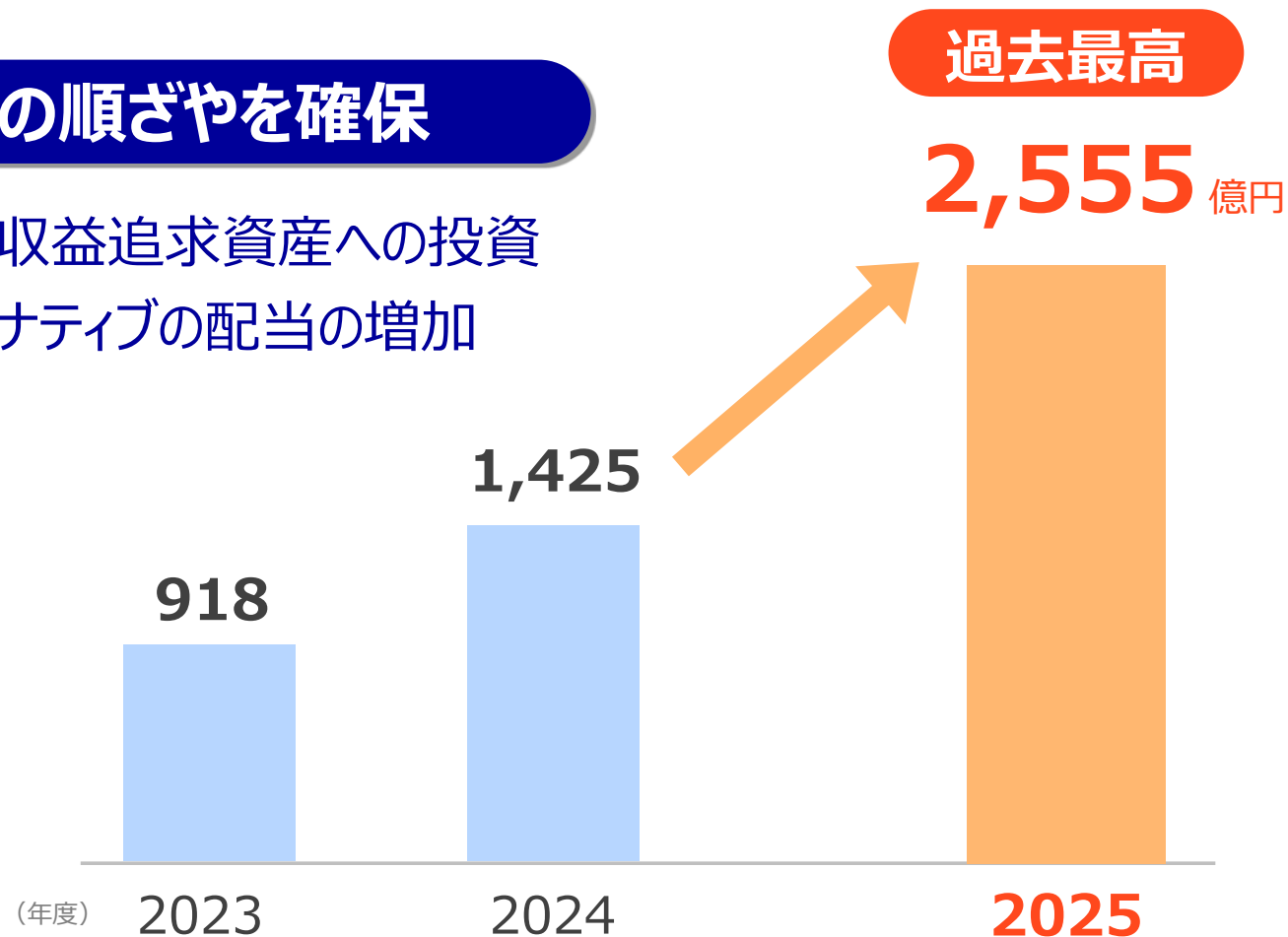
順ざやの推移

収益追求資産への投資により過去最高の順ざやを確保

過去最高の順ざやを確保

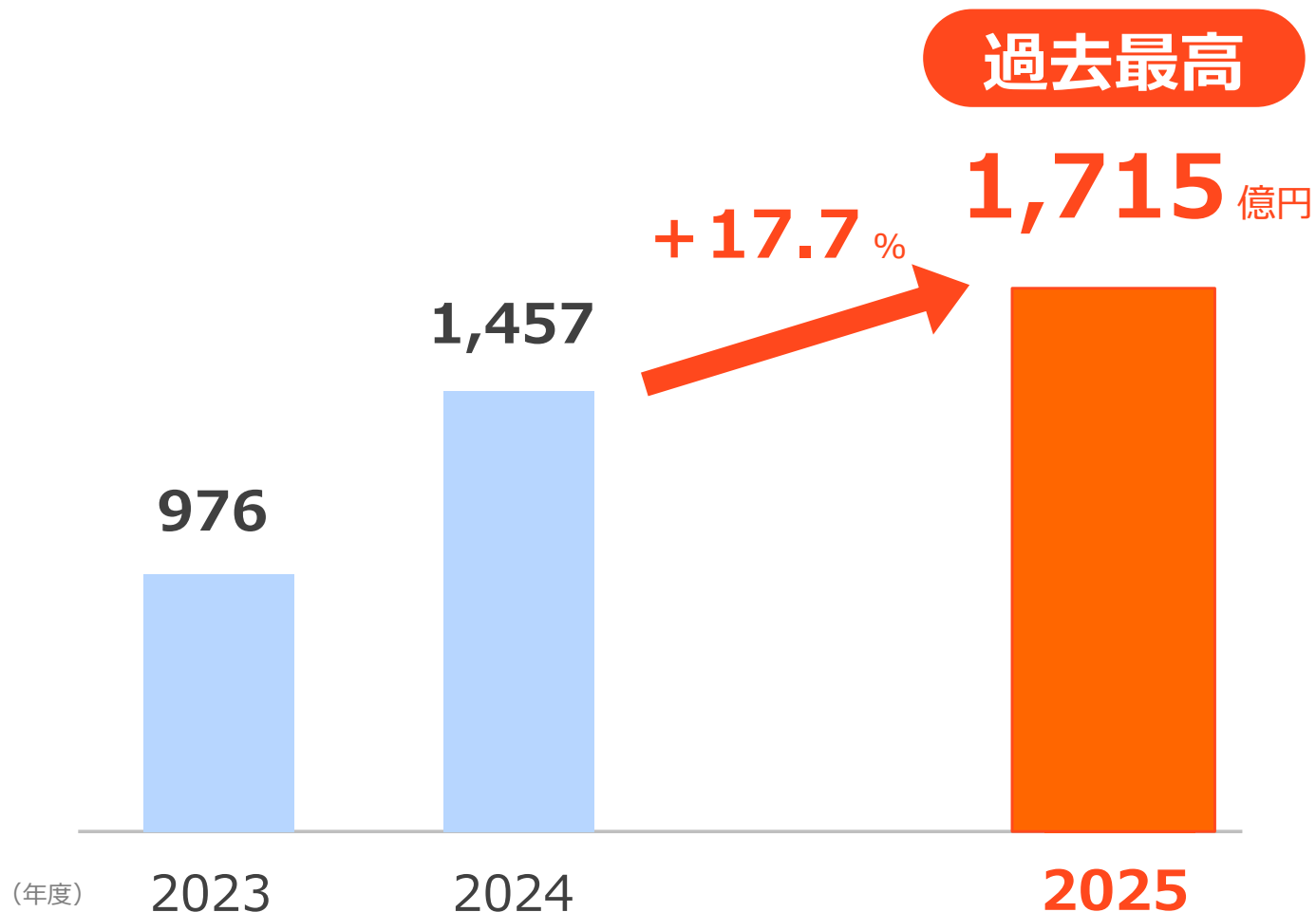
12兆円を超える収益追求資産への投資

➡ 株式・オルタナティブの配当の増加



修正利益の推移

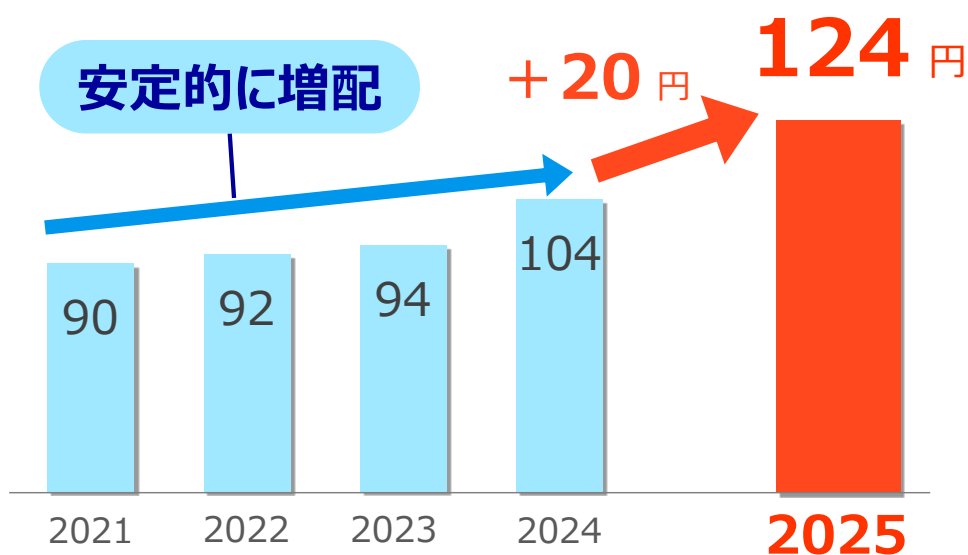
順ざやの増加により、修正利益は過去最高益



株主還元 – 増配・自己株式取得 –

増配と自己株式取得により安定的な株主還元を実施

1 株当たり配当 (株式分割前)

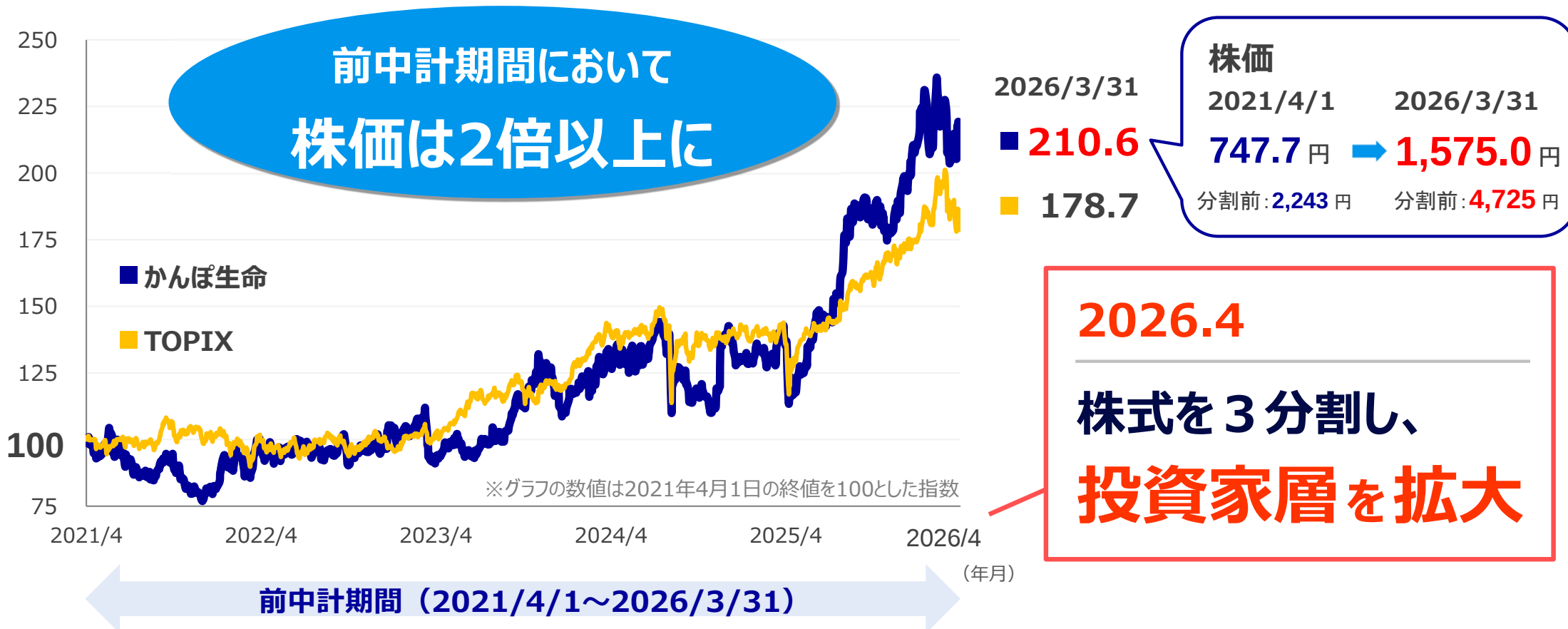


自己株式取得

2021年5月	約 3,600 億円
2022年8月 ～2023年3月	約 350 億円
2025年3月～4月	約 350 億円
2025年11月 ～2026年3月	約 450 億円

株価の推移

前中計期間において株価が大きく上昇
株式分割により、株式を取得していただきやすい環境を整備



CM動画 (1分)

1. かんぽ生命の特徴・強み

2. 前中期経営計画（2021～2025年度）の振り返り

3. 中期経営計画（2026～2028年度）の取り組み

中期経営計画の3つの重要戦略

「成長・挑戦フェーズ」と位置づけ、3つの重要戦略に取り組む

成長・挑戦フェーズ

中期経営計画（2026年度～2028年度）

3つの
重要戦略

①

「かんぽ価値提供モデル」の確立

②

運用環境の変化を捉えた
資産運用と社会課題の解決

③

みらいへの挑戦

①かんぽ価値提供モデルの確立

巨大かつ独自のお客さま基盤の潜在的保険ニーズに応える

かんぽ価値提供モデル

質と量を伴った、お客さま本位の業務モデル

リモート・デジタルとの連携により
リアルチャネルの価値向上



「分かりやすい商品」と
「便利で手厚いサービス」の提供



きっかけ、相談

リモート・デジタルを活用し接点を拡大
保険ニーズへの気づきの機会を増加



提案、加入

お客さまに合った分かりやすい商品を、
AIによるサポートのものと的確・丁寧に提案

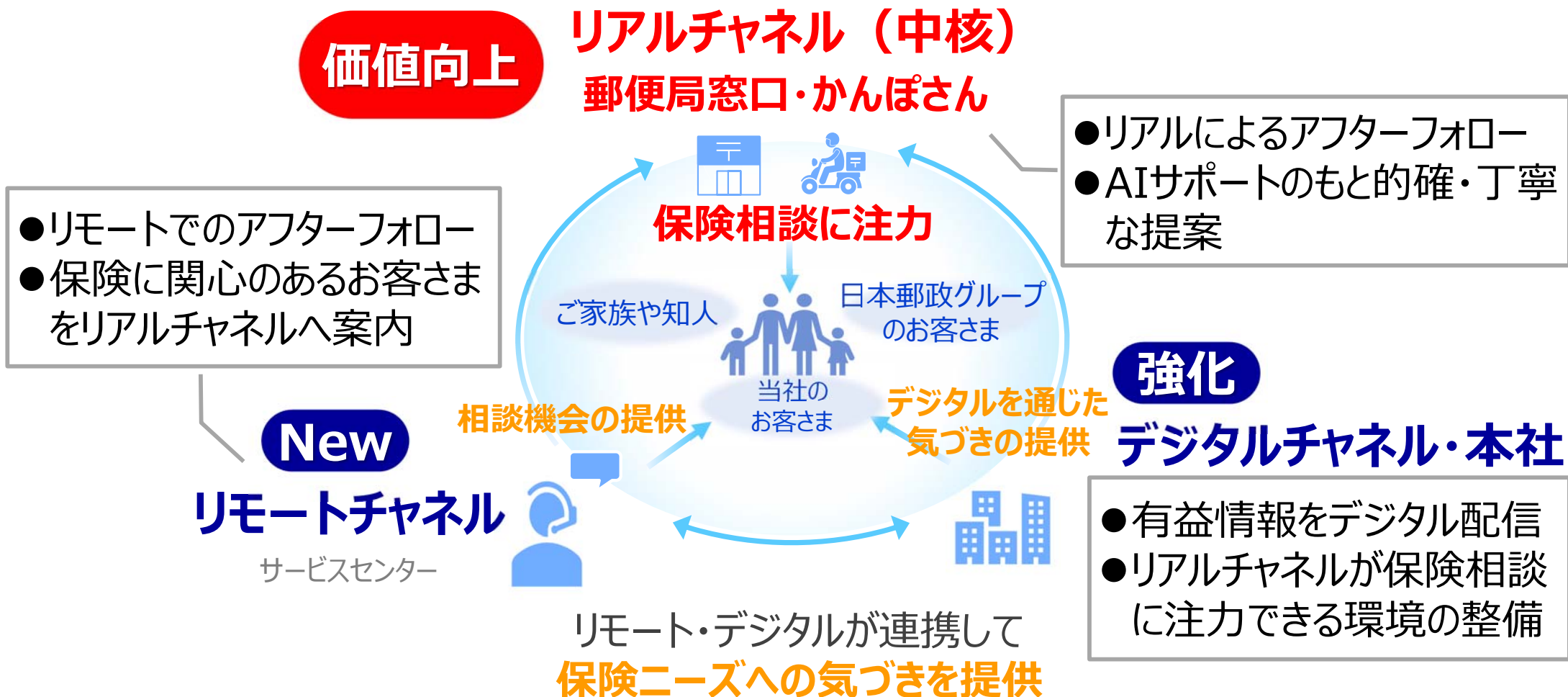


アフターフォロー、各種手続

AI・デジタルを駆使した手厚いフォローと
便利な手続き、確実・簡単・迅速な支払い

リアルチャネル（郵便局窓口・かんぽさん）の価値向上

各チャネルの連携により保険相談の機会を倍増



「分かりやすい商品」と「便利で手厚いサービス」の提供

お客さま満足度の向上と高い契約継続率を実現する



ご案内

- ✓ AI・デジタルでお客さまのライフステージの変化を捉え、**適時、最適な情報を提供**



保険相談

- ✓ お客さまニーズに応え、**商品の魅力向上と商品ラインアップの拡充**
- ✓ AIサポートのもと**的確・丁寧**に提案



アフターフォロー

- ✓ AI・デジタルを活用した**適切なタイミングでの手厚いアフターフォロー**



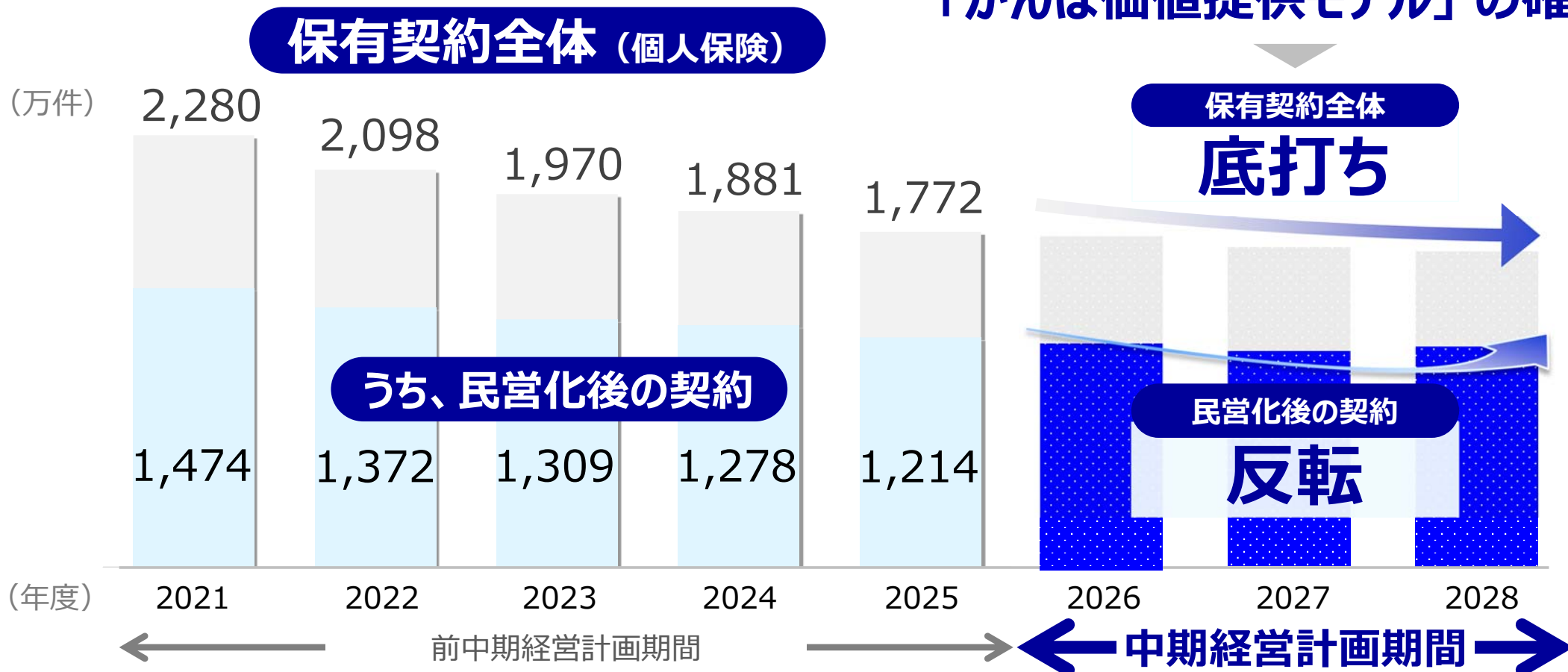
各種手続・保険金支払

- ✓ AI・デジタルにより、時間・場所を選ばず、**確実・簡単・迅速**に保険金等を支払

保有契約件数（個人保険）の底打ち・反転へ

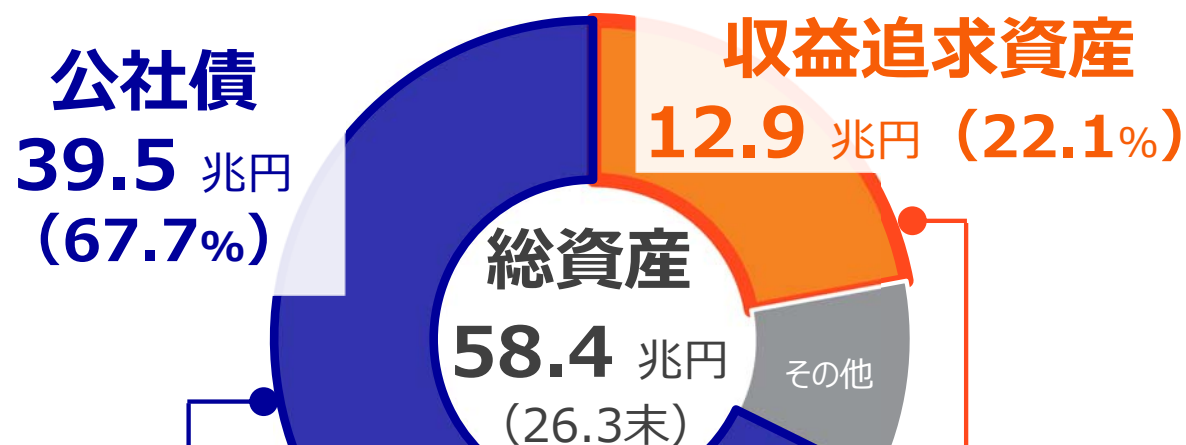
民営化後の契約の反転と全体の底打ちを目指す

「かんぽ価値提供モデル」の確立



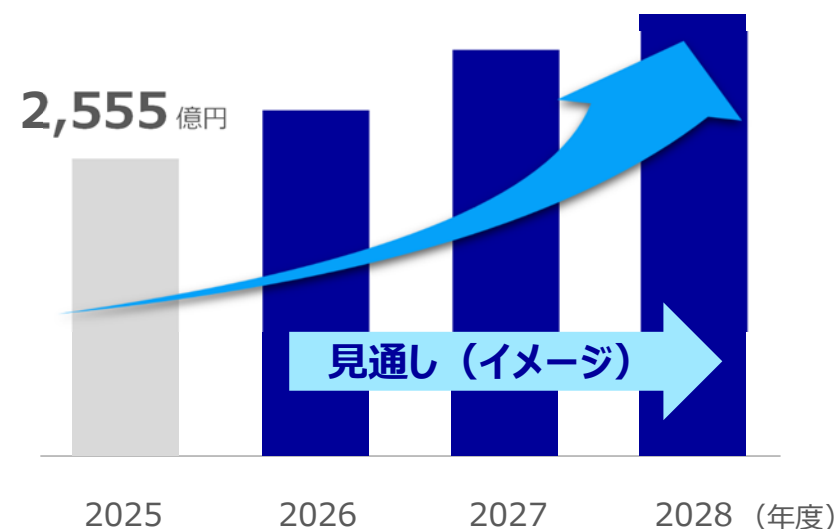
②運用環境の変化を捉えた資産運用と社会課題の解決 1 / 2

過去最高の運用収益の持続的更新を目指す



金利のある世界を背景に
円債運用を積極化

占率を維持しつつ、
収益追求資産内での
リバランスを推進



高い運用収益の実現へ

②運用環境の変化を捉えた資産運用と社会課題の解決 2 / 2

インパクト投資・産学連携を通じて社会課題の解決に貢献

インパクト投資

社会課題解決と収益獲得の両立

●「インパクト“K”プロジェクト」

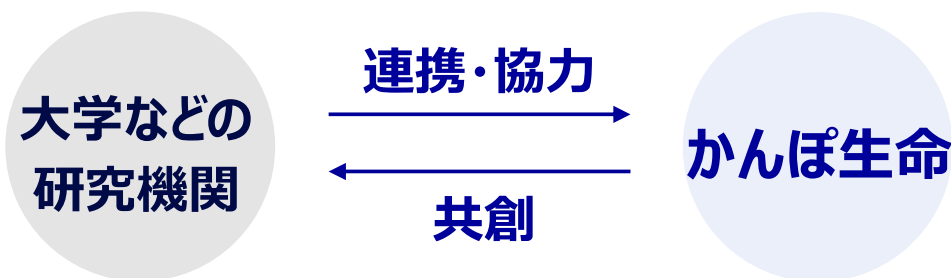
社会課題の解決に貢献できる案件に投資

インパクト“K”プロジェクト

当社独自のフレームワークにより投資先を評価

産学連携

産業構造の柱となる企業の発掘



インパクトファンドの組成、
出張講義の実施、人材交流等

③ 未来への挑戦 ～お客さまへの提供価値拡大への挑戦～

既存の提携関係の強化・発展と 新たな領域の出資により、利益創出の拡大を目指す

海外保険市場

米国の堅調な再保険市場・
年金市場からの収益獲得

KKR Global Atlantic

アセットマネジメント事業

個人向け投資信託・ 成長が期待される新興国
投資顧問ビジネスへの参入 への運用リソース強化



大和証券グループ本社
Daio Securities Group Inc.
大和アセットマネジメント
Daio Asset Management

2026年3月

Ashmore



新たな領域の出資

当社の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探索

③ 未来への挑戦 ～AI・デジタルを駆使した事業変革への挑戦～

AI・デジタルを駆使した サービスの変革と業務の再構築により事業を変革

サービスの変革

かんぽ価値提供モデル

AI・デジタルを駆使

お客さまに合わせた、便利で手厚い
かんぽならではのサービスを提供

業務の再構築

AI・デジタルを前提とした
業務プロセスに変革

経営資源を効率的に活用
より付加価値の高い業務にシフト

中期経営計画期間中
900億円規模の成長投資を計画

株主還元方針

還元水準の引き上げと見通しやすさを向上

総還元性向

中期経営計画期間平均

**前中計
目標** 40～50 %程度
(実績) 47 %程度

**本中計
目標** 55 %程度

配当方針

継続 原則として、減配は行わず、増配を目指す

➡ **過去最大の増配** 2026年度 1株当たり **50 円** (予想)

新規 2028年度の修正利益の目標達成を前提に、

2028年度 1株当たり **62 円以上**を目指す

株式3分割
考慮前・換算額

2023	2024	2025	2026	...	2028 (年度)
94	104	124	150 (予想)	➡	186 (目標)

市場評価の向上

時価総額 2 兆円を早期に達成し、
さらなる市場評価の向上へ

2028年度 修正利益

過去最高の **1,900億円** を目指す

株価の推移



さらなる向上へ

当社の現状 (2026年7月10日時点)

株価	1,612.5 円
----	-----------

時価総額※	1兆7,473億 円
-------	------------

※ 自己株式を含まない

メッセージ



新たな価値を生み出し続け、安心を全国に
届けるエッセンシャル・カンパニーを目指して

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 大西 徹
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	58兆 4,421億円 （2026年3月末）
従業員数（連結）	18,487名 （2026年3月末） （上記に加え、平均臨時従業員数 2,294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626箇所設置）

かんぽ生命とラジオ体操

かんぽ生命の前身である逓信省簡易保険局が1928年に制定 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



2026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



2025年は広島市で開催（写真）
2026年は千葉市で開催予定

主要業績の推移

(億円)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
保険料等収入	24,189	22,009	24,840	31,548	21,886
事業費等 ¹	4,790	5,197	5,216	5,099	4,835
経常利益	3,561	1,175	1,611	1,702	2,719
契約者配当準備金繰入額	731	620	558	969	1,435
当期純利益	1,580	976	870	1,234	1,687
修正利益	-	-	976	1,457	1,715
純資産	24,210	23,753	33,957	32,414	41,536
総資産	671,747	626,873	608,558	595,556	584,421
自己資本利益率 (ROE)	6.0 %	4.1 %	3.0%	3.7%	4.6%
修正ROE	-	-	6.1%	8.8%	10.1%
株主配当	359	355	360	398	454
自己株式取得額	349 ²	-	-	349 ³	449 ⁴
総還元性向	44.9 %	36.4 %	41.4%	51.4%	52.7%
【参考】基礎利益 (単体) ⁵	4,297	1,923	2,240	2,421	4,189

注1 事業費とその他経常費用の合計

注2 2022年8月から2023年3月に実施

注3 2025年3月から4月に実施

注4 2025年11月から2026年3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

主要目標（中期経営計画）

2028年度目標	
財務指標	修正利益
	1,900 億円
	修正ROE
	10 %程度
非財務指標	1 株当たりEV成長率
	中期経営計画期間平均 8 %以上
	総還元性向
	1 株当たり配当額
非財務指標	中期経営計画期間平均 55 %以上
	修正利益の達成を前提に 62 円以上
	保有契約件数 (個人保険)
	民営化後の契約の底打ち・反転 全体 (民営化前の契約 + 民営化後の契約) の底打ち
非財務指標	お客さま満足度
	93 %以上

修正利益、修正ROEの定義

修正利益

=

連結当期純利益

+

**初年度標準責任
準備金負担¹**

+

のれん償却額²

修正ROE

=

修正利益

÷

株主資本³

—

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 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、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

2040年に目指す姿

2040年に目指す姿

**新たな価値を生み出し続け、安心を全国に届ける
エッセンシャル・カンパニー**

成長・挑戦フェーズ ▶ 中期経営計画 (2026～2028年度)

～ 再生フェーズから成長・挑戦フェーズへ～

郵便局とともに、日本全国のお客さまとのつながりを
拡大・深化させ、

今も、未来も、安心を届ける

< 3つの重要戦略と取組概要 >

▶ 「かんぽ価値提供モデル※」の確立 ※ 質と量を伴った最善のお客さま本位の業務モデル

- ・ リモート・デジタルとの連携によるリアルチャネルの価値向上
- ・ お客さまにあった「わかりやすい商品」、AI・デジタル等を駆使した「便利で手厚いサービス」の提供
- ・ AI・デジタル、巨大かつ独自のお客さま基盤のデータに基づくマーケティング手法の駆使

▶ 運用環境の変化を捉えた資産運用と社会課題の解決

- ・ 機関投資家として、運用関係損益の持続的更新
- ・ インパクト投資の拡大を通じた社会課題解決や地域社会発展に貢献

▶ みらいへの挑戦

- ・ 提携・出資によるインオーガニック成長等を通じた提供価値拡大への挑戦
- ・ AI・デジタル等を駆使した事業変革への挑戦

再生フェーズ ▶ 中期経営計画 (2021～2025年度)

信頼される企業への再生

(信頼回復への取り組みや、必要な態勢整備に注力)

大きなマーケットポテンシャル

日本郵政グループと接点のある
お客さまの生命保険加入ポテンシャル^{1,2}
(ポテンシャルは当社独自の推計)

15倍 程度

大きなマーケット
ポテンシャル

かんぽ生命の
新契約実績²
(2025年度)
973億円

グループと接点のあるお客さまは多数、
お客さまは相談機会を必要としている状況

かんぽ生命のお客さま

総人口の
約 **7人** に **1人**¹ + 登録家族

郵便局窓口を月に複数回
ご利用のお客さま (かんぽ未加入)

総人口の
約 **9人** に **1人**¹ 青壮年層 **5割** 超^{1,4}

デジタル接点のお客さま³
(かんぽ未加入、上記除く)

総人口の
約 **5人** に **1人**¹ 青壮年層 **5割** 超^{1,4}

- ・ 金融商品に関する声掛け・
提案を聞く姿勢の方 ... **7割** 超¹
- ・ 営業担当者が提案する
金融商品から選びたい方 ... **5割** 超¹

¹ 当社独自調査をもとに推計 (2025年7~8月にインターネット調査、N:7,000超)。
マーケットポテンシャルは、生命保険での備えの必要性は認識しているものの、加入検討に
至っていない金額の推計

² 新契約年換算保険料 ³ 日本郵政グループのアプリ利用者 ⁴ 青壮年層: 40代以下

IRサイトのご案内

JP かんぽ生命
INSURANCE 進化するめくもり。 [コーポレートサイトへ](#) [English \(Investor Relations Home\)](#)

株主・投資家のみなさまへ 文字サイズ 小 中 大

IRイベント・IRニュース 企業情報・経営方針 財務情報 IR資料 個人投資家のみなさまへ 株式情報 サステナビリティ

English Page

最新決算・IR資料 [一覧へ](#)

- 2026年3月期 決算・経営方針説明会資料
- 2026年3月期 決算資料
- 統合報告書（ディスクロージャー誌）2025
- 2026年3月期 有価証券報告書（第20期）

[トップメッセージ](#)

株主還元

IRイベント

2026年08月07日	2027年3月期 第1四半期決算発表及び第1四半期決算電話会議
2026年06月22日	第20回定時株主総会
2026年05月29日	2026年3月期 決算・経営方針説明会

[一覧へ](#)

IRニュース [RSS](#)

2026年07月10日	法定・適時開示	かんぽ生命とSCORによる民営化前契約の 出再（再再保険）とSCORが設立する再保 険ピープルへの出資に関する覚書の締結	(140KB)
2026年07月02日	法定・適時開示	臨時報告書の訂正報告書	(218KB)
2026年06月26日	法定・適時開示	支配株主等に関する事項について	(150KB)
2026年06月25日	法定・適時開示	代表執行役の異動に関するお知らせ（臨 時報告書）	(294KB)
2026年06月25日	法定・適時開示	第20回定時株主総会議決権行使結果（臨 時報告書）	(296KB)

株価情報

2026年07月10日 15:30
東証: 71.81

現在値 1,612.5
前日比 -29.0

[チャートを見る](#)

**アクセスページ
ランキング**

- 1 [株主総会](#)
- 2 [株主還元](#)
- 3 [IR資料](#)

集計：2026年4月～6月

IR関連ページ

- [よくあるご質問](#)
- [ディスクロージャーポリシ
ニ](#)
- [電子公告](#)
- [お問い合わせ](#)
- [IRメール配信](#)
- [サイトマップ](#)

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](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。

<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。