

株主さまからいただいたご質問に対するご回答

第16回定時株主総会において、株主さまから事前にいただいたご質問について、ご回答いたします。

Q. 社外取締役増員の必要性はあるのか。

当社の取締役候補者については、招集ご通知25ページに記載している「取締役候補者指名基準」に基づき、指名委員会において決定しております。

具体的には、「取締役会全体のバランスに配慮しつつ、専門知識、経験等が異なる多様な取締役候補者を指名する」こととしており、招集ご通知23ページに記載のスキル・マトリックスを作成し、当社の経営課題を解決するために、取締役会に必要な資質を検討しました。

その結果、システムや金融の専門家を加えるべきとの結論に至り、今回ご提案の社内4名、社外6名、合計10名の取締役候補者を指名することで、取締役会の機能を充実・強化できると考えております。

今後とも、当社のおかれた状況に応じて、高い独立性と多様性を有する取締役候補者を指名していく方針でございます。

Q. 新しいかんぽ営業体制について、新しい点、他社より優れている点などポイントはなにか。

新しいかんぽ営業体制においては、従前はグループ会社である日本郵便株式会社に所属して渉外営業を担っていたコンサルタントが、生命保険のご提案およびアフターフォローに専念して、高い専門性と機動性を発揮するとともに、郵便局窓口において幅広い金融商品を取り扱うことにより、お客さまに高い利便性を提供してまいります。

このように、郵便局ブランドとリアルの対面チャネルを生かしつつ、デジタルの力も活用することで、あらゆる世代のお客さまに向けて、かんぽ生命らしいあたたかみを感じていただけるサービスを追求してまいります。

そのためには、お客さまの課題解決を全面的にサポートできる人材が必要であり、生命保険に関する専門性に加え、付随する非金融の知識も身に付けて、お客さまにきめ細やかなサービスを提供できる人材を育成してまいります。

このような取り組みを着実に進めることにより、お客さまとの信頼関係を築くことができ、他社にはない強みを持った営業チャネルが構築できると考えております。

Q. 日本郵便株式会社からの人員（コンサルタント）受け入れに際し、来期（2023年3月期）の利益が半減することおよび今後の見通しについて、社外取締役はどのような見解で賛同したのか。

（※社外取締役の見解は以下のとおりです。）

新しいかんぽ営業体制の構築は、当社がお客さまから信頼され、生命保険会社として再生するために、必要な取り組みであると考えております。

具体的には、コンサルタントの受け入れに伴う人件費の増加など、新体制移行に伴う一時的な支出増により、2022年度の利益水準は一旦下がりますが、今後、日本郵便株式会社へ支払う委託手数料の減少を含むコスト削減を進めつつ、社員に対する投資を増やすことで、将来の成長につながるものと考えております。

取締役会においては、施策の詳細について、執行側から説明を受け、十分な検討をする中で、コンサルタントの再生を喫緊の課題と理解しており、当初から賛同を示していたものです。

引き続き、社外取締役が直接フロントラインの社員から意見を聴取するなど、施策の効果および中期経営計画の達成状況について、適切な監督を行ってまいります。

Q. 上場以来株価がずっと低迷しているが、即効的な株価上昇策を考えているのか。

株価は当社の企業価値に対する市場のご評価であり、当社としては、企業価値を向上させるための努力を続けていくことが、重要であると考えております。

非開示情報について申し上げることはできませんが、中期経営計画を着実に実行することで、中長期的に安定した利益を創出し、企業価値を向上させるとともに、株主の皆さまの利益還元のご期待にも、お応えしたいと考えております。

今後も、企業価値の向上につながる施策を検討・実施し、適時適切な開示を行っていくことにより、市場でのご評価をいただけるよう努力してまいります。

Q. 郵便局の合理化はしないのか。

郵便局の合理化は、グループ会社である日本郵便株式会社の経営判断事項でございますが、生命保険業務を委託している当社としても、中期経営計画の中でDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進し、お客さまサービスの向上と業務の効率化を、同時に実現したいと考えております。

この取り組みを通じて、郵便局における生産性の向上を図りつつ、お客さまニーズに即した保険サービスの提供を継続してまいります。

以上