



## 価値創造の基盤

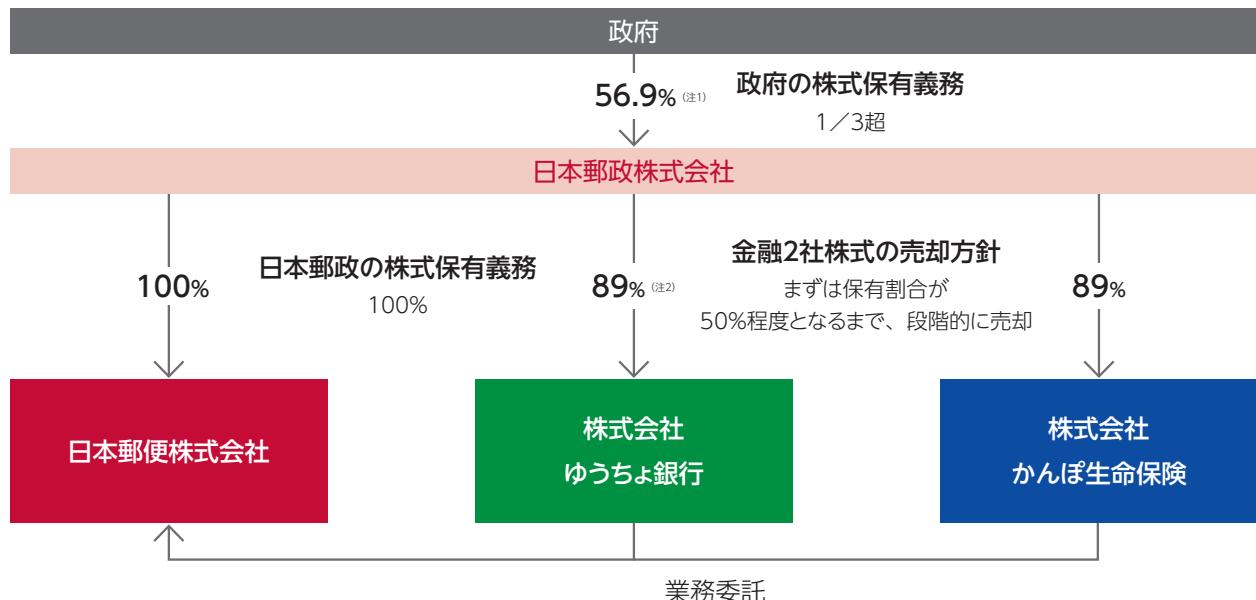
- |                  |    |
|------------------|----|
| 日本郵政グループにおける位置付け | 16 |
| 販売チャネル           | 17 |
| 郵便局を拠点としたビジネス展開  | 19 |

## 日本郵政グループにおける位置付け

当社の行う生命保険業は、日本郵政グループの主要3事業のひとつです。

日本郵政株式会社はユニバーサルサービス義務に配慮しつつ、金融2社株式の全部をできる限り早期に処分することが、郵政民営化法により定められています。

### 資本関係図



(注1) 発行済株式総数に対する保有割合

(注2) 自己株式を除く総議決権数に対する議決権の保有割合

### 郵政民営化法の枠組み

ユニバーサルサービス	日本郵政株式会社および日本郵便株式会社に郵便・貯金・保険のユニバーサルサービスを義務付け
株式保有	日本郵政株式会社は金融2社株式の全てを処分することを目指し、できる限り早期に処分
金融2社の上乗せ規制	<ul style="list-style-type: none"><li>新規業務</li><li>加入限度額</li><li>規制解除</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>現在は認可制</li><li>金融2社の株式50%以上処分後は事前届出制</li><li>政令で規定</li><li>金融2社株式の全株処分または金融2社の株式を50%以上処分後、内閣総理大臣・総務大臣の決定により解除</li></ul>

## 販売チャネル

### 事業運営の枠組み

当社は、全国津々浦々に設置されている郵便局や当社の支店を商品のご提供や各種お手続きサービスの拠点として、お客さまにご満足いただける保障を提供してまいります。



### 当社商品・サービスのご提供の拠点

当社は、代理店（事業パートナーである日本郵便株式会社（郵便局）、簡易郵便局）および直営店（当社の支店）を販売チャネルとして生命保険事業を展開しています。

#### 代理店チャネル

日本郵便株式会社は、全国津々浦々に設置されている郵便局を拠点として保険募集を行っています。郵便局においては、住域・個人マーケットを中心にシンプルで分かりやすい商品（簡易・小口）・サービスを全国のネットワークを活かしてご提供しています。

当社においては、82支店のうち76支店（2018年3月末現在）に代理店支援のための組織（パートナー部）を設置し、営業推進のための支援、教育研修および事務支援を行っています。また、当社の特長を活かしつつお客さまニーズに対応した商品開発、マーケット／チャネル開拓、営業プロセスの高度化を日本郵便株式会社とともに一体となって推進しています。2018年3月末現在の生命保険募集を行う郵便局は、20,047局です。

簡易郵便局（郵便窓口業務等受託者）においては、郵便局チャネルと同様にシンプルで分かりやすい商品・サービスをご提供します。2018年3月末現在の生命保険募集委託契約を締結している簡易郵便局は、580局です。

（注）このほか、郵便局に対してお客さまを紹介する業務を行う簡易郵便局があります。

#### 直営店チャネル

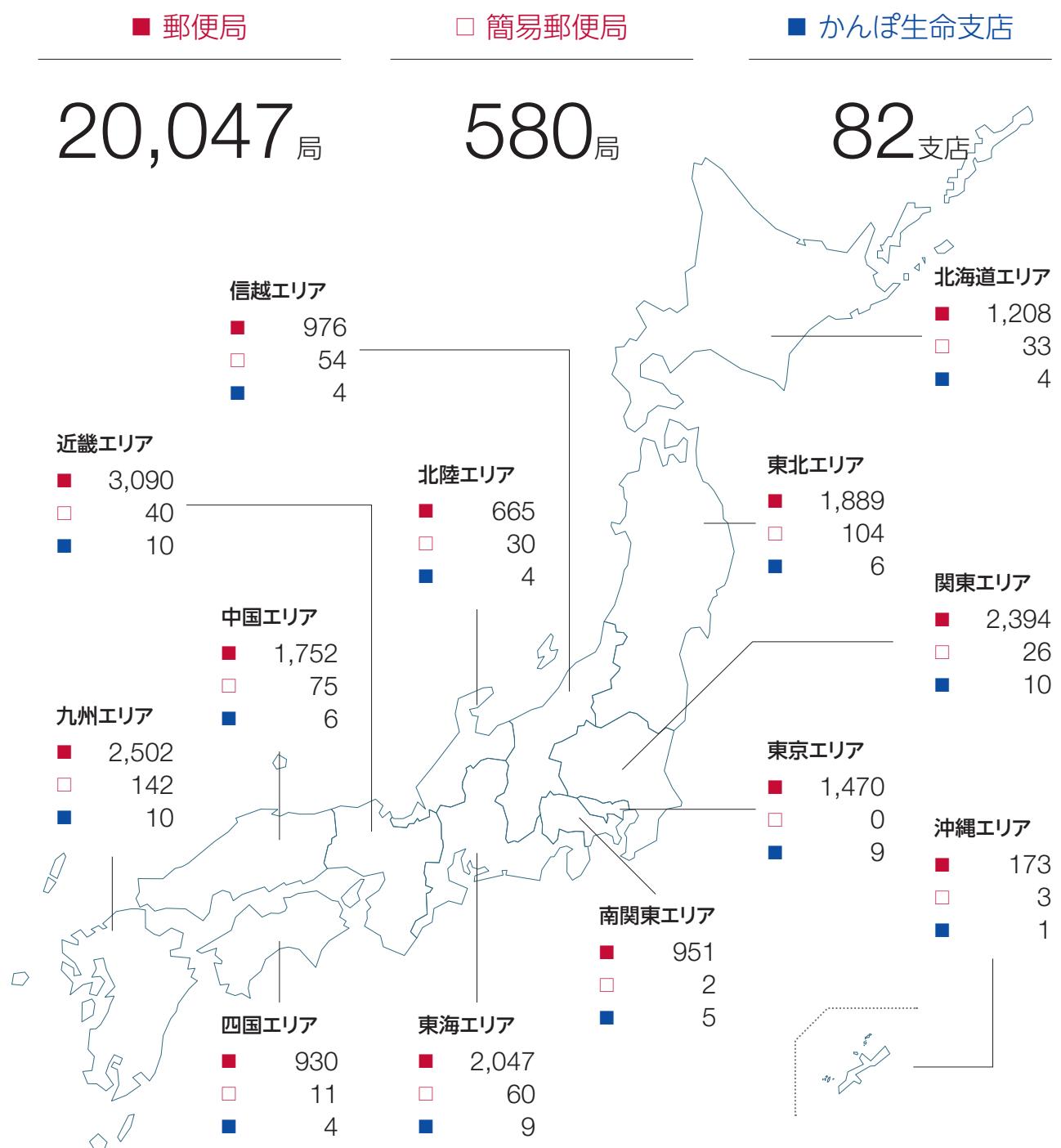
当社においては、82支店のうち76支店（2018年3月末現在）に法人営業部を設置しているほか、本社に法人営業開発部を設置しており、主に法人・職域マーケットを中心に自社の商品やサービスをご提供するとともに、他の生命保険会社の法人向け商品も取り扱っています。

### 各種お手続きの拠点

当社とのご契約（かんぽ生命保険契約）について、保険料の収納や保険金のお支払いなど各種お手続きについては全国津々浦々に設置されている郵便局においてサービスを提供しています。

また、当社は、民営化に伴い、日本郵政公社から簡易生命保険契約を承継した管理機構から、簡易生命保険契約の管理業務を受託しています。管理機構から受託した業務のうち、保険料の収納や保険金等のお支払いなど受託業務の一部を日本郵便株式会社へ再委託することにより、民営化前と変わりなく郵便局でサービスを提供しています。

全国に広がる郵便局ネットワークとかんぽ生命の拠点数 (2018年3月末現在)



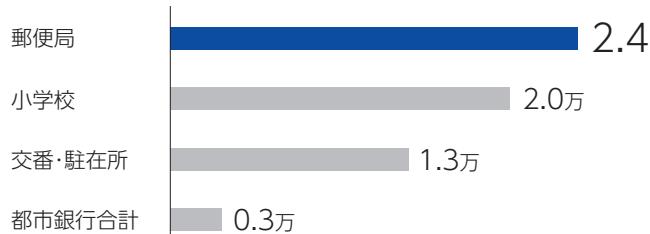
(注) 郵便局は生命保険募集を行う郵便局の数、簡易郵便局は生命保険募集委託契約を締結している簡易郵便局の数です。

## 郵便局を拠点としたビジネス展開

### 全国に広がる圧倒的な販売チャネル網

当社は、全国の2万を超える郵便局と当社支店を通じてお客様に商品・サービスを提供しています。

#### 拠点数の比較



出典：文部科学省、総務省統計局、全国銀行協会

郵便局は国内最大の金融商品販売チャネル

生命保険募集を行う

郵便局

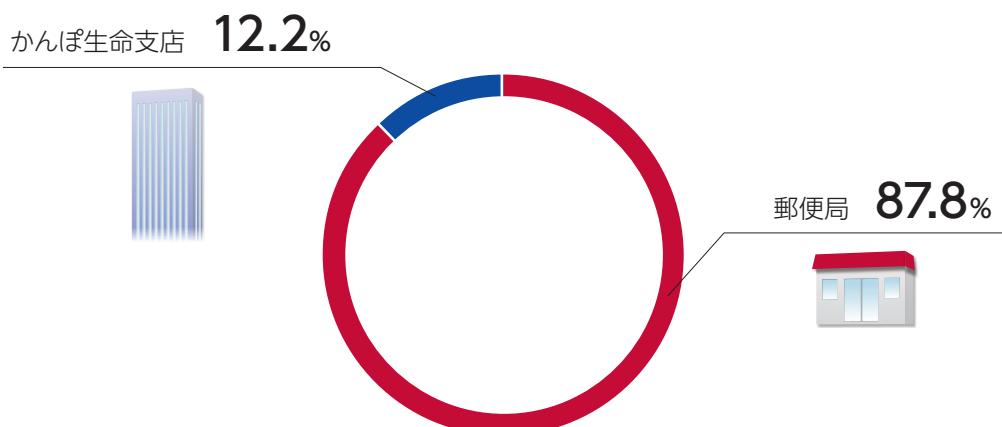
簡易局

20,047局

580局

2018年3月末現在

#### かんぽ生命の新契約（注）の販売チャネル構成（2017年度）



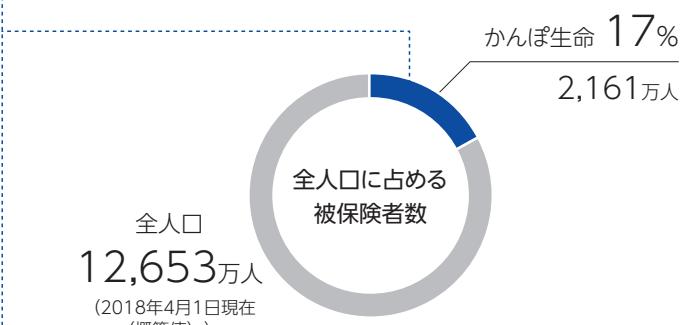
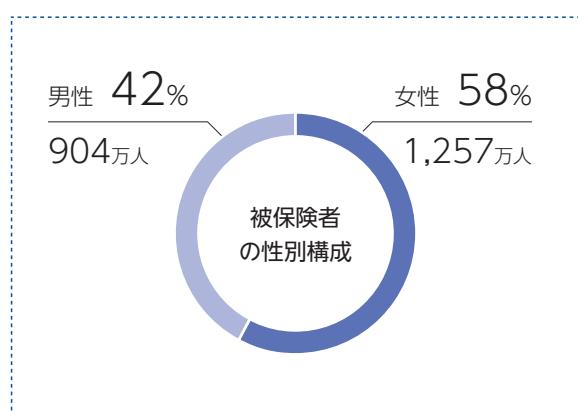
## 女性・中高年層に強い顧客基盤

当社の被保険者数は、全人口の約2割に相当し、そのうちの約6割を女性が占めています。

また、契約者の年齢別構成では、50歳以上の中高年層が約7割を占めており、女性・中高年層において強みを有しています。

### 被保険者の性別構成

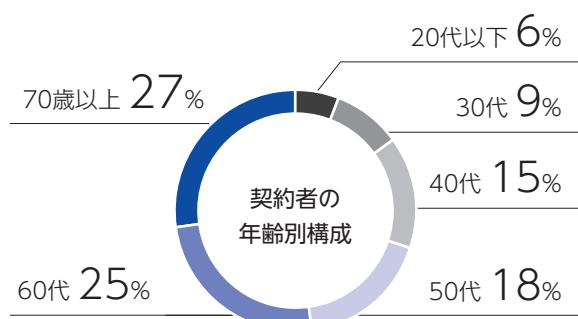
(2018年度始：保有契約被保険者数（個人保険）)



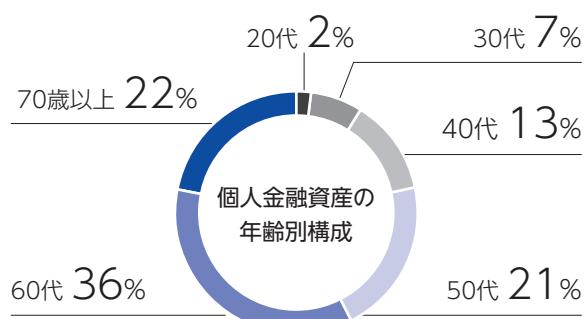
出典：総務省統計局

### 契約者の年齢別構成

(2017年度：新契約件数（個人保険）)



50歳以上の契約者が約7割を占める



50歳以上が個人金融資産の約8割を保有

出典：日本銀行金融広報中央委員会

「家計の金融行動に関する世論調査（2017年調査）」

お客さま数

2,799万人

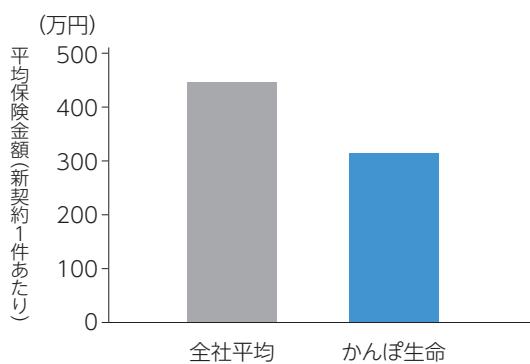
(注) 契約者さまおよび被保険者さまを合わせた人数（個人保険および個人年金保険を含み、当社が管理機構から受再している簡易生命保険契約を含む。）。

## 簡易で小口な商品特性

当社は「簡易な手続きで、国民の基礎的生活手段を保障する」という簡易生命保険の社会的使命を受け継ぎつつ、全国津々浦々の郵便局を通じてシンプルで分かりやすい商品（簡易・小口）・サービスをお客さまにご提供しています。

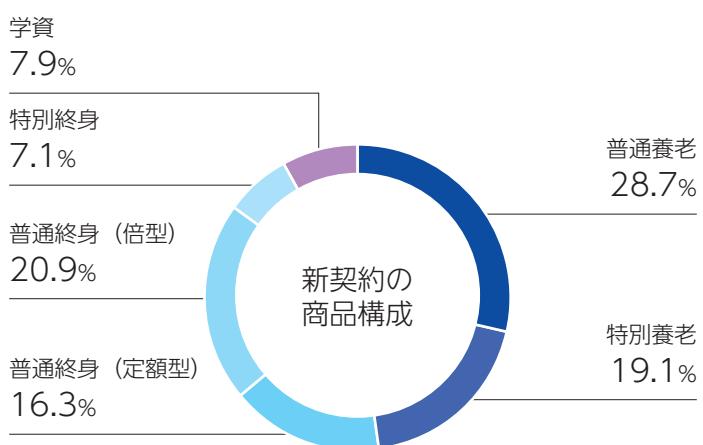
当社の商品は、無診査で加入することができ、死亡保障が比較的小さい養老保険や終身保険を中心とした商品構成となっています。

### 平均保険金額（2017年度：新契約1件あたり（個人保険））



出典：生命保険事業概況（契約成績一覧表 2017年度）

### 新契約の商品構成（2017年度：新契約件数（個人保険））



医療特約を付加して  
販売するのが基本スタイル

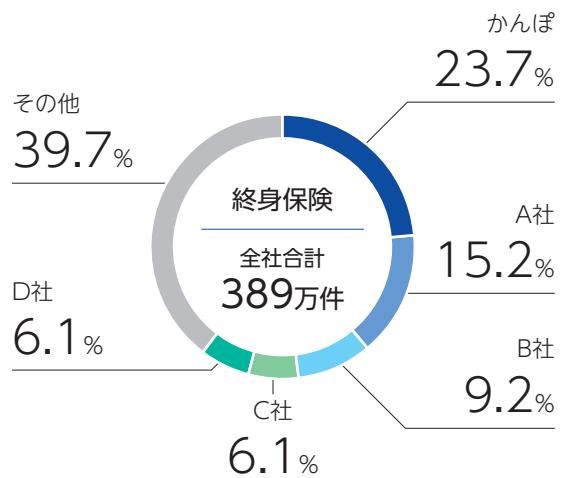
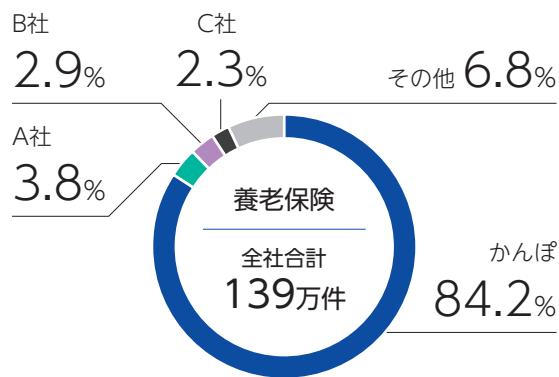
## 養老保険・終身保険に特約を付加した販売

当社の主力商品である養老保険・終身保険は、新契約件数で業界トップシェアを誇っています。

また、養老保険・終身保険は事業パートナーの日本郵便株式会社が担うユニバーサルサービスの対象であり、医療特約を付加した販売が基本スタイルとなっています。

今後も商品の魅力向上に努め、保険を通じてお客様に安心をお届けします。

### 養老保険・終身保険の市場シェア（2016年度：新契約件数）



出典：インシュアランス生命保険統計号（2017年版）