

すべてを、お客さまのために。

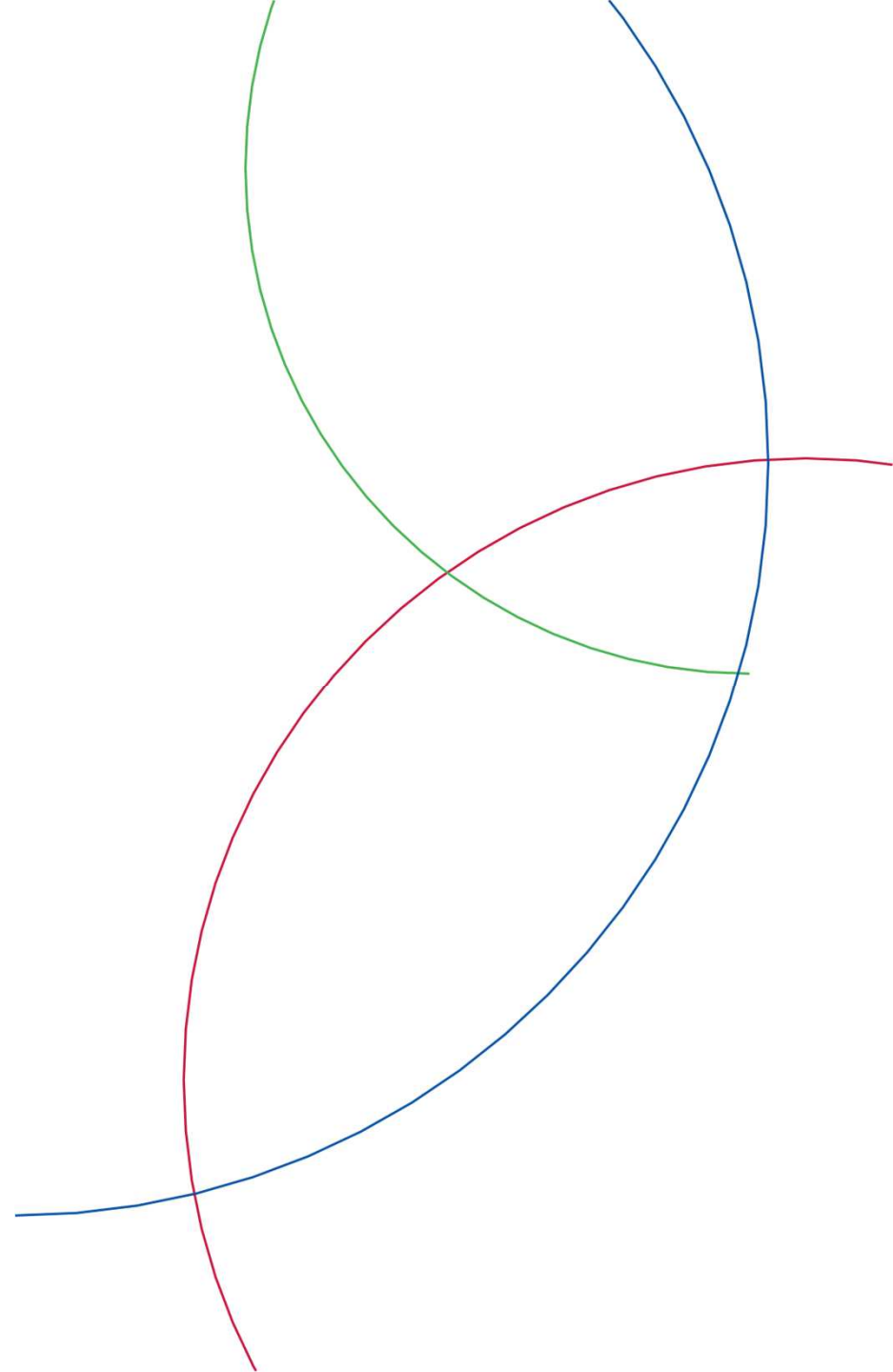


株式会社かんぽ生命保険

個人投資家向け会社説明会

2022年 1月 17日

常務執行役 大西 徹



1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2021年度上期の振り返り

3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2021年度上期の振り返り

3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

数字で見るかんぽ生命



創業
1916年



販売チャネル
20,034局

お客さま数
2,195万人



中間純利益
805億円

総資産
68.3兆円



※2021年9月末現在

1. かんぽ生命の事業の特徴

かんぽ生命のあゆみ



郵政創業150年

2021年（令和3年）郵政創業150年

2021



2016年（平成28年）簡易生命保険誕生100周年

2016

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

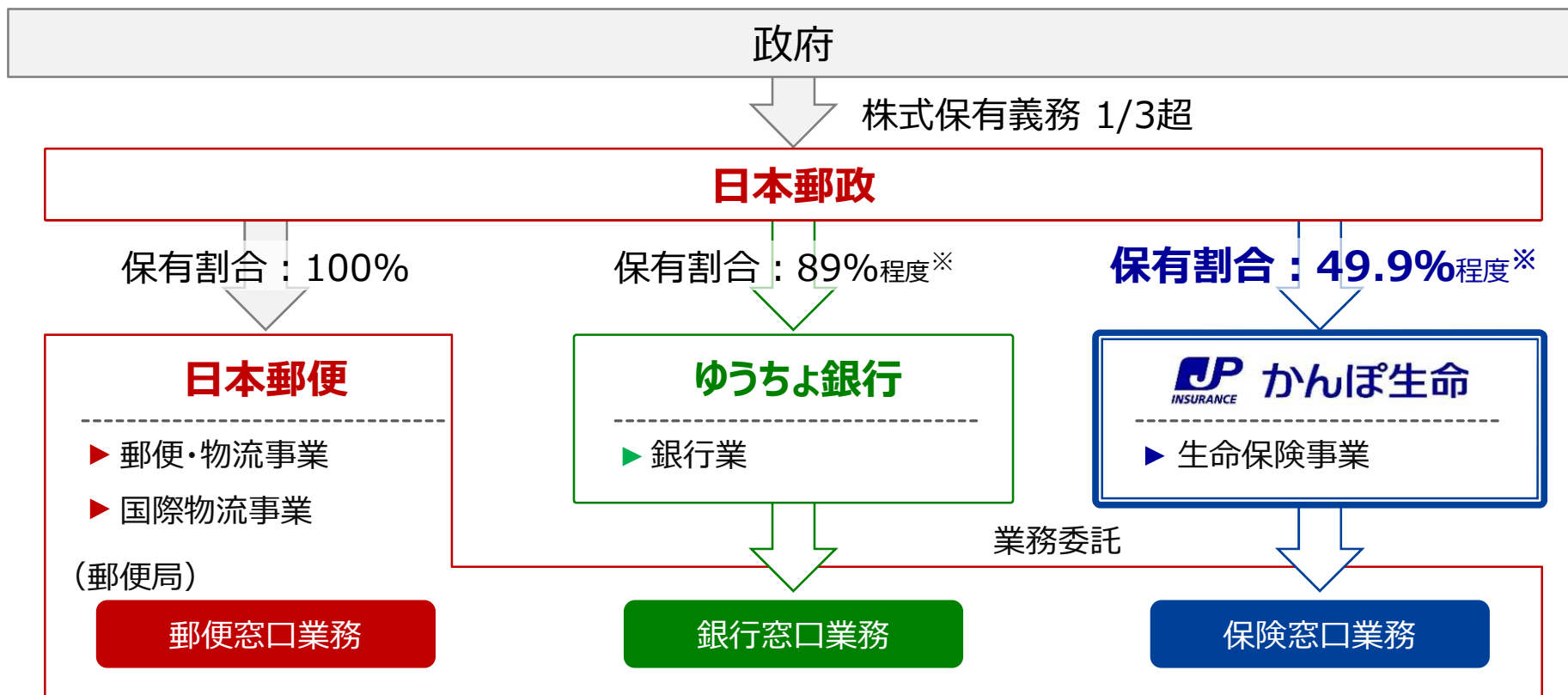
1916

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

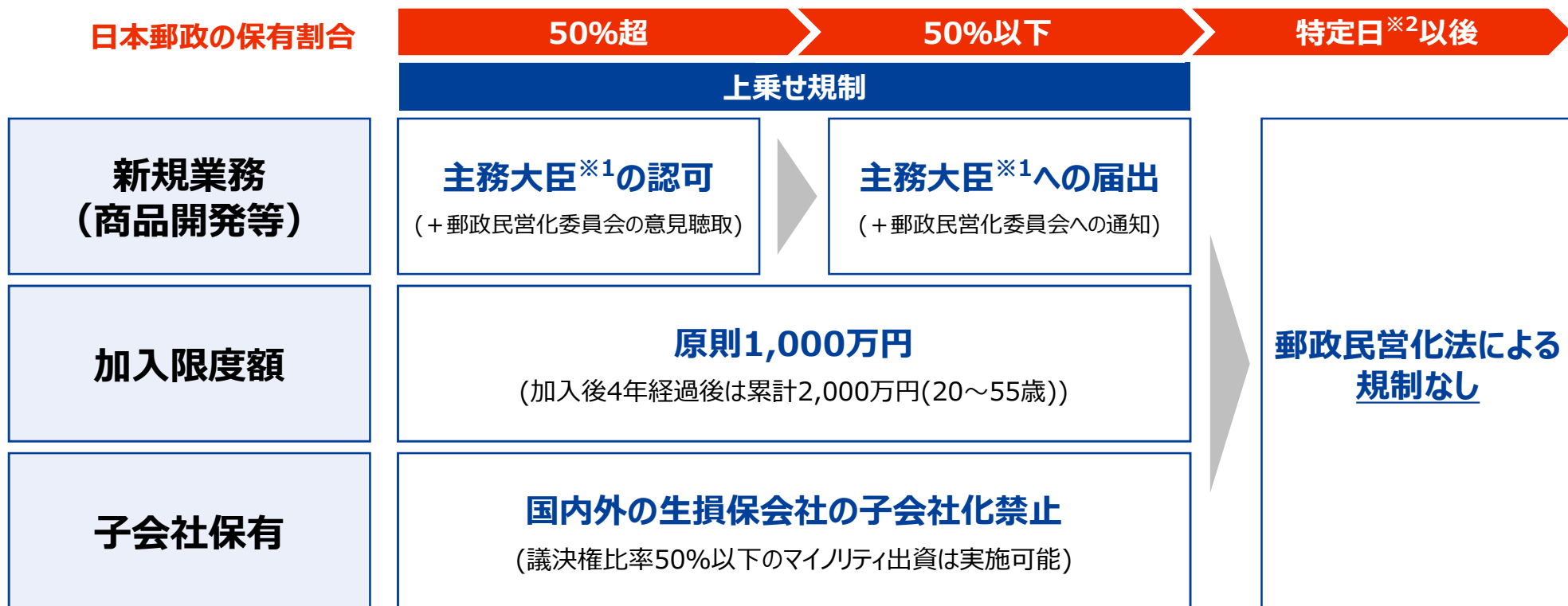
主要3事業のひとつとして、全国の郵便局を通じて生命保険を販売



※ 2021年12月末時点。自己株式を除く総議決権数に対する議決権の保有割合

郵政民営化法の上乗せ規制

他生保との適正な競争条件を確保する観点から、上乗せ規制が存在



※1 主務大臣：内閣総理大臣（金融庁長官）及び総務大臣

※2 特定日：①日本郵政が当社株式の全部を処分した日 又は ②日本郵政が当社株式の2分の1以上を処分した日以後に、主務大臣が同業他社との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないと認め、当該規制を適用しない旨の決定をした日 のいずれか早い日

国内最大級の事業規模

非常に大きな顧客基盤を持ち、事業規模を示す保有契約は国内最大級

かんぽ生命のお客さま数※1

2,195万人

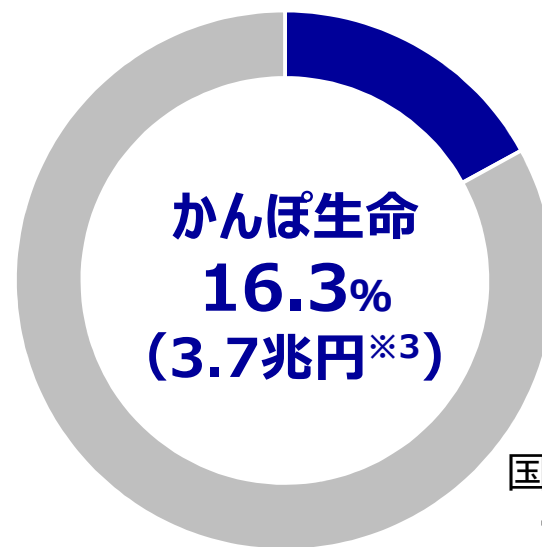
総人口の約2割がご加入

総人口 12,512万人※2



保有契約年換算保険料（個人保険）

2021年9月現在



国内生保合計※3
22.7兆円

※1 お客さま数は、契約者および被保険者を合わせた人数（2021年9月末）

※2 出典：総務省統計局「人口推計」(2021年10月1日現在概算値)

※3 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を含む
出典：生命保険協会「生命保険事業概況」

健全な事業基盤

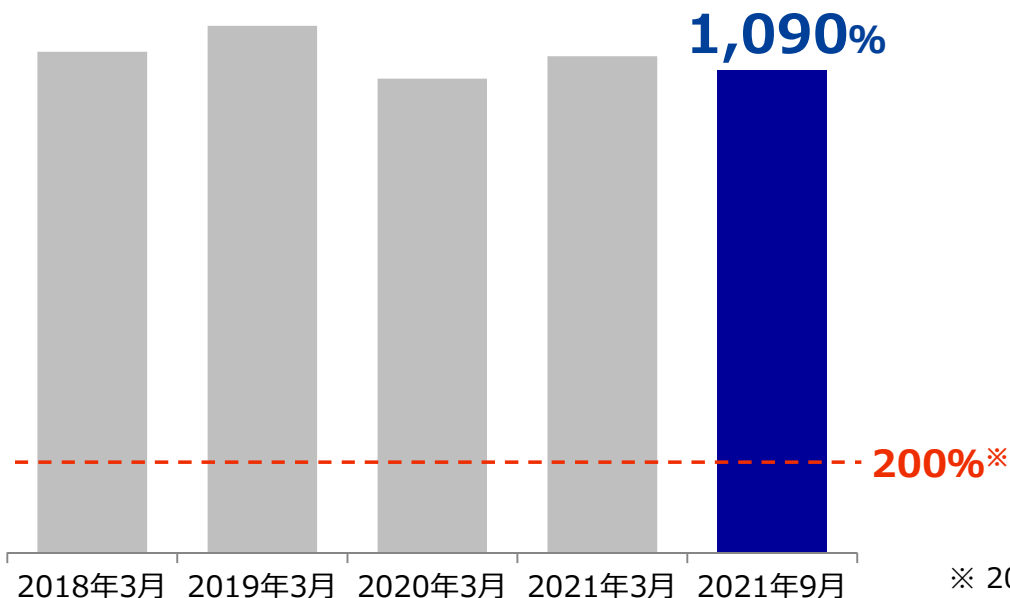
ソルベンシー・マージン比率、信用格付ともに高い水準を維持

連結ソルベンシー・マージン比率

健全性のひとつの基準
200%



1,090%



信用格付の状況

2021年12月現在

スタンダードアンドプアーズ
(S&P)

A

保険財務力格付け

格付投資情報センター
(R&I)

AA-

保険金支払能力

日本格付研究所
(JCR)

AA

保険金支払能力格付

※ 200%を下回った場合、監督当局による早期是正措置（業務改善命令等）が取られる。

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2021年度上期の振り返り

3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

2021年度上期の対応

お客さまから真に信頼される企業への再生と持続的な成長を目指し、
中期経営計画に掲げた各種取組を着実に実施

信頼回復

- ◆ 新たな営業スタンスへの移行
- ◆ お客さま本位の業務運営の徹底

新型コロナへの対応

- ◆ 特別取扱い・保険金倍額支払
- ◆ 適切な事業運営の確保

経営戦略

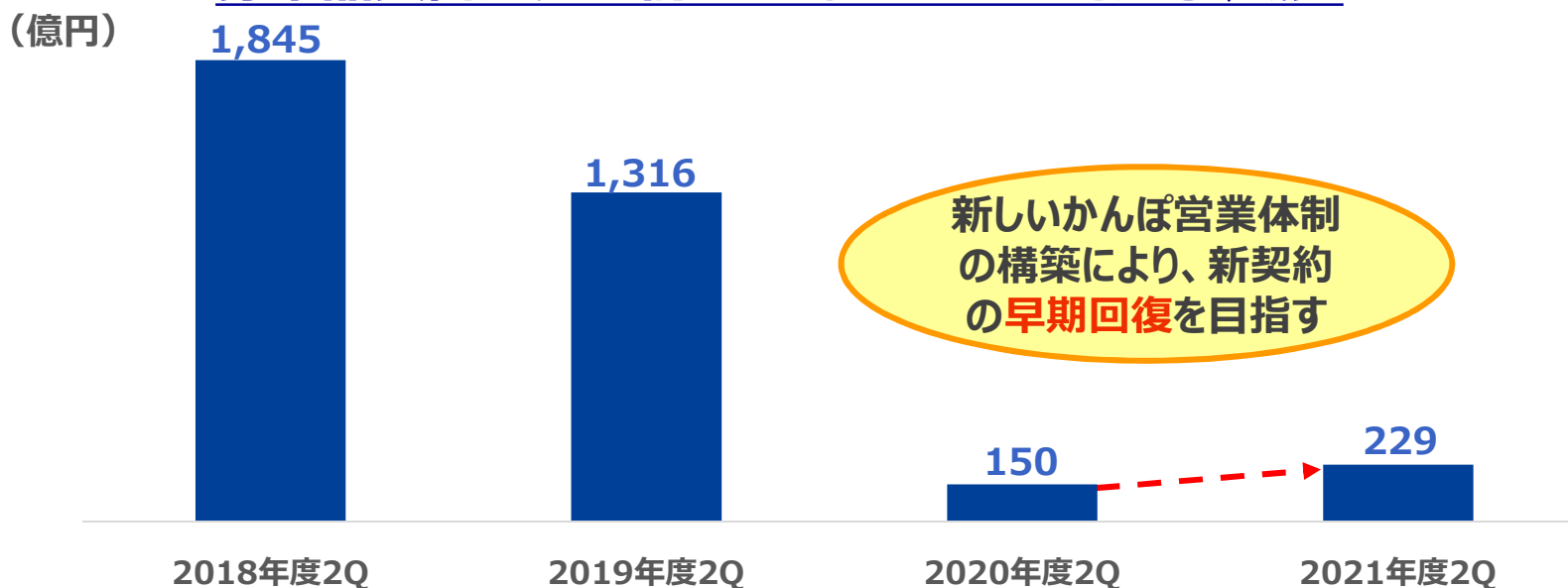
- ◆ 中期経営計画の発表
- ◆ 郵政民営化法「上乗せ規制」の緩和

契約の状況 ～新契約年換算保険料～

新契約年換算保険料（個人保険）

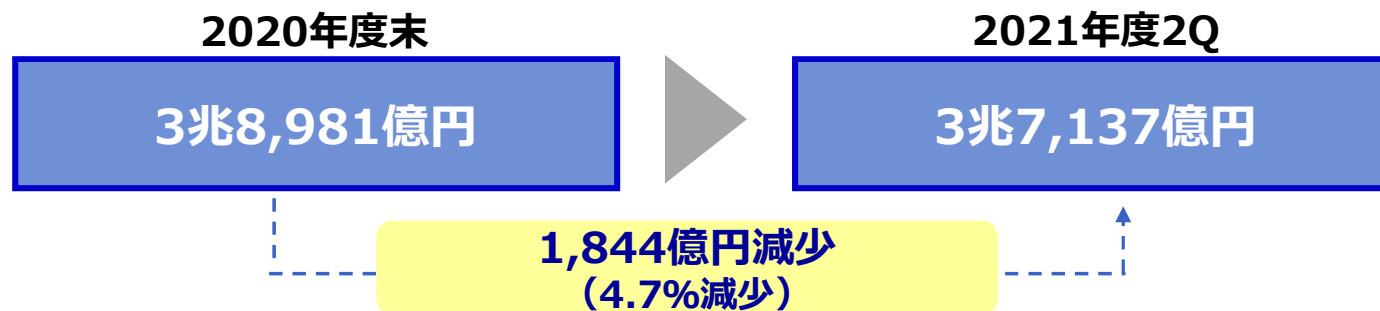


新契約年換算保険料は、前年同期比52.2%増となるも、
募集品質問題発生前対比で△87.6%と大きく減少

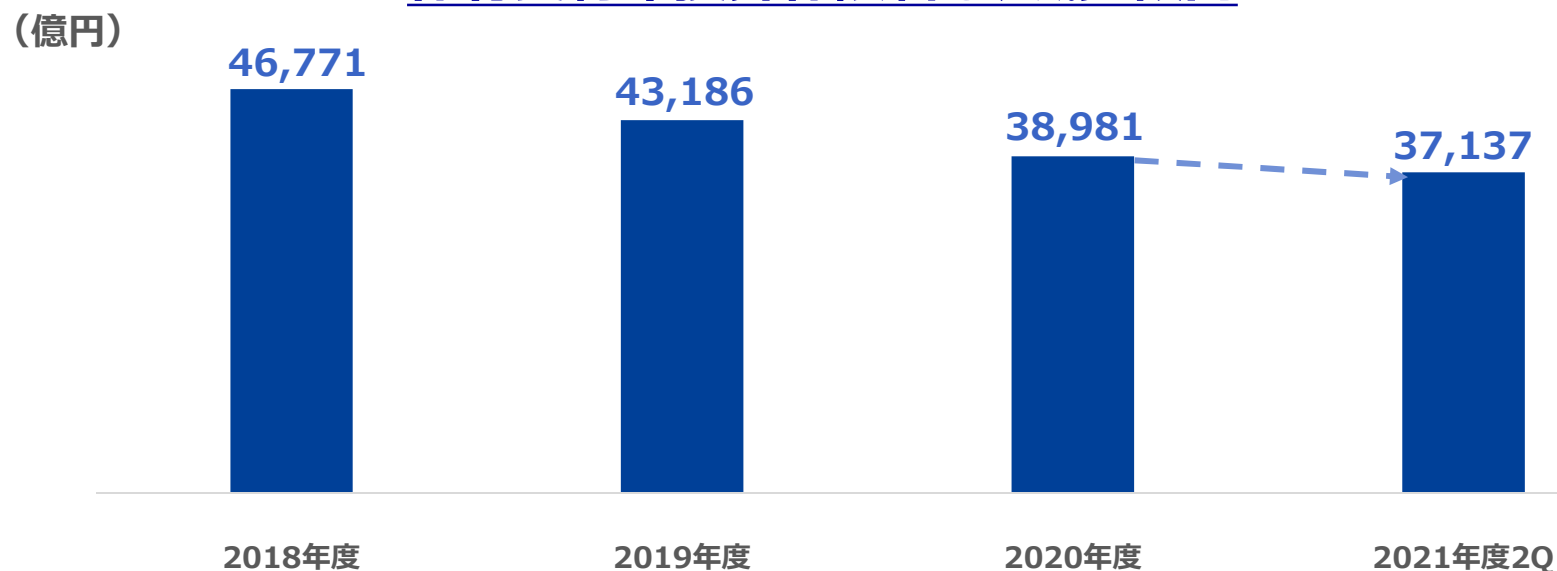


契約の状況 ～保有契約年換算保険料～

保有契約年換算保険料（個人保険）

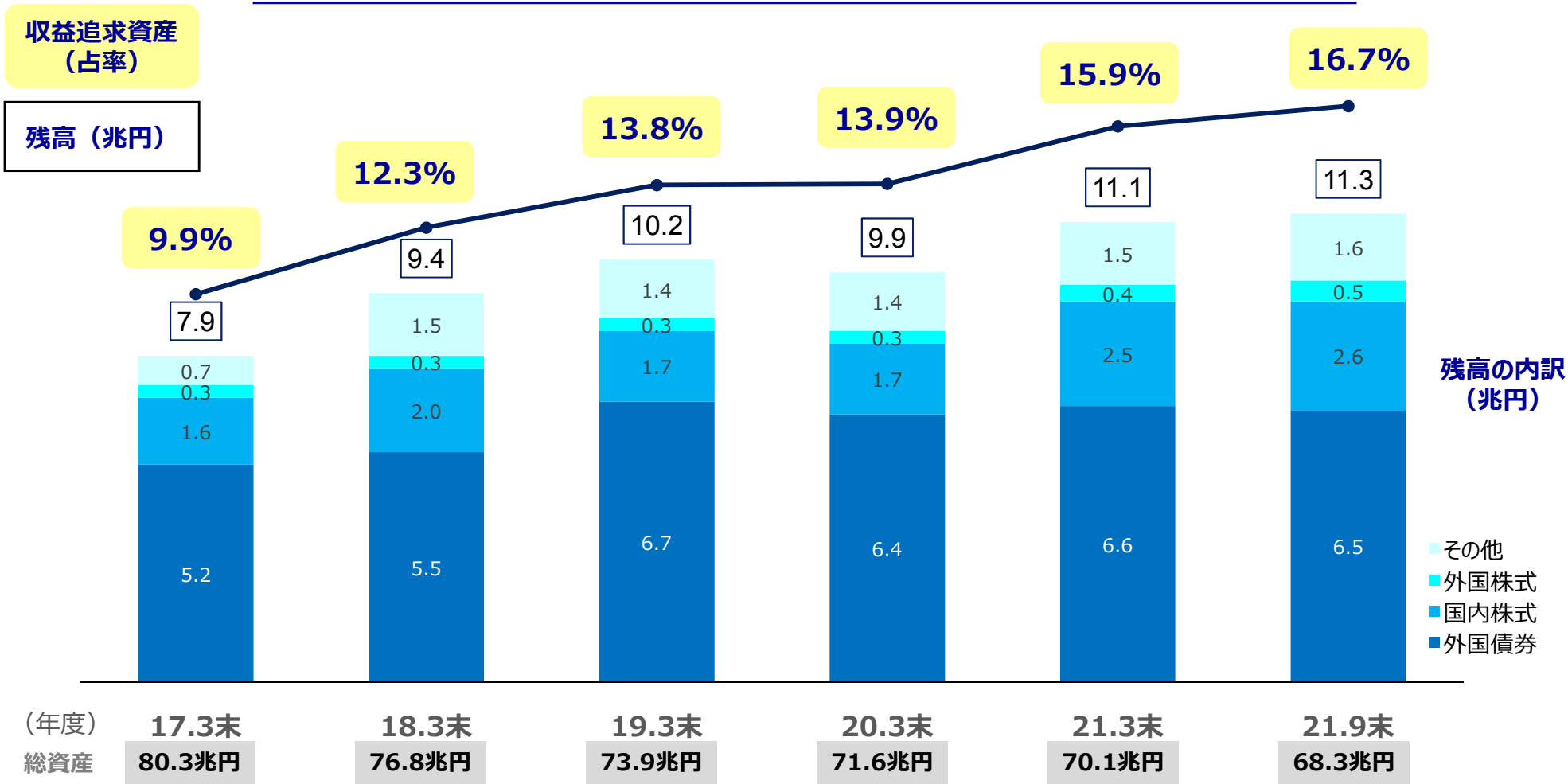


保有契約年換算保険料は、減少傾向



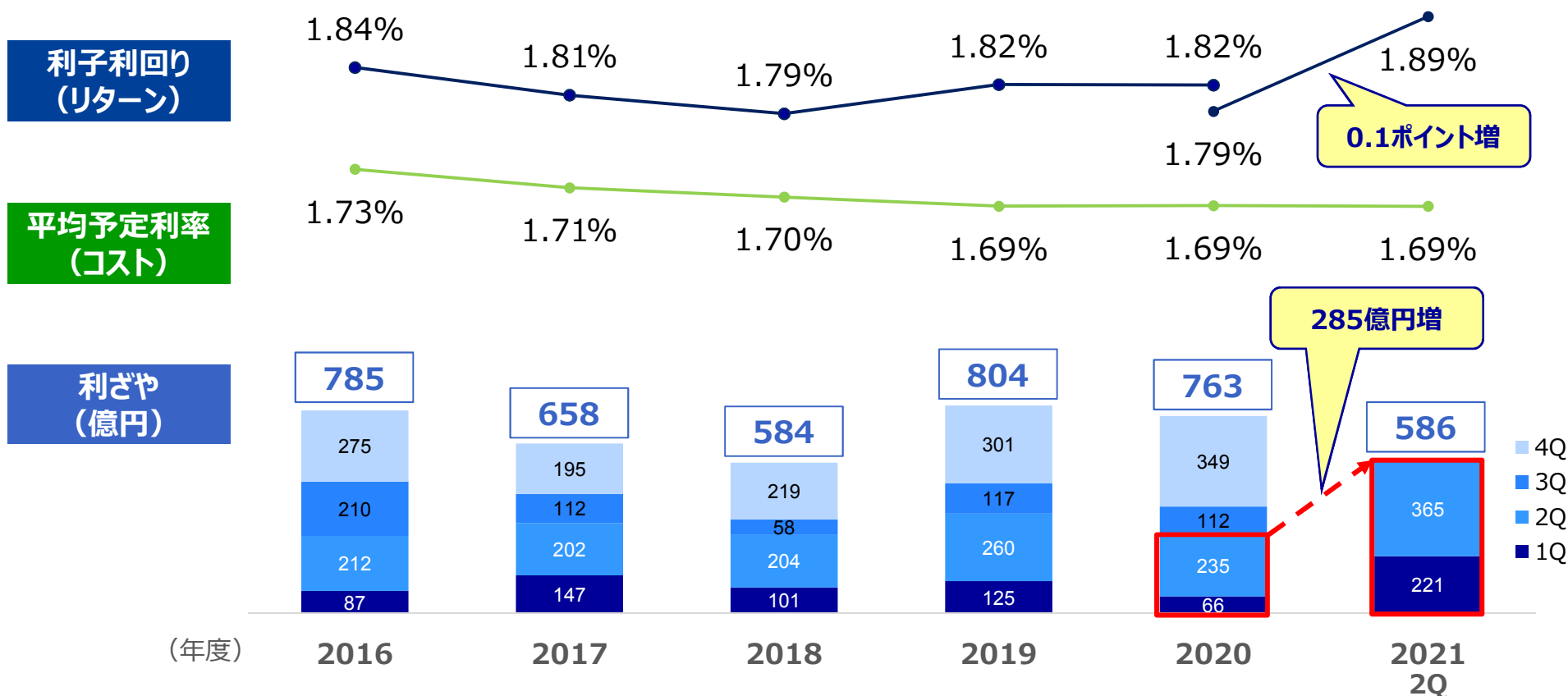
資産運用 ～収益追求資産の推移～

リスク許容度の範囲で収益追求資産への投資を拡大



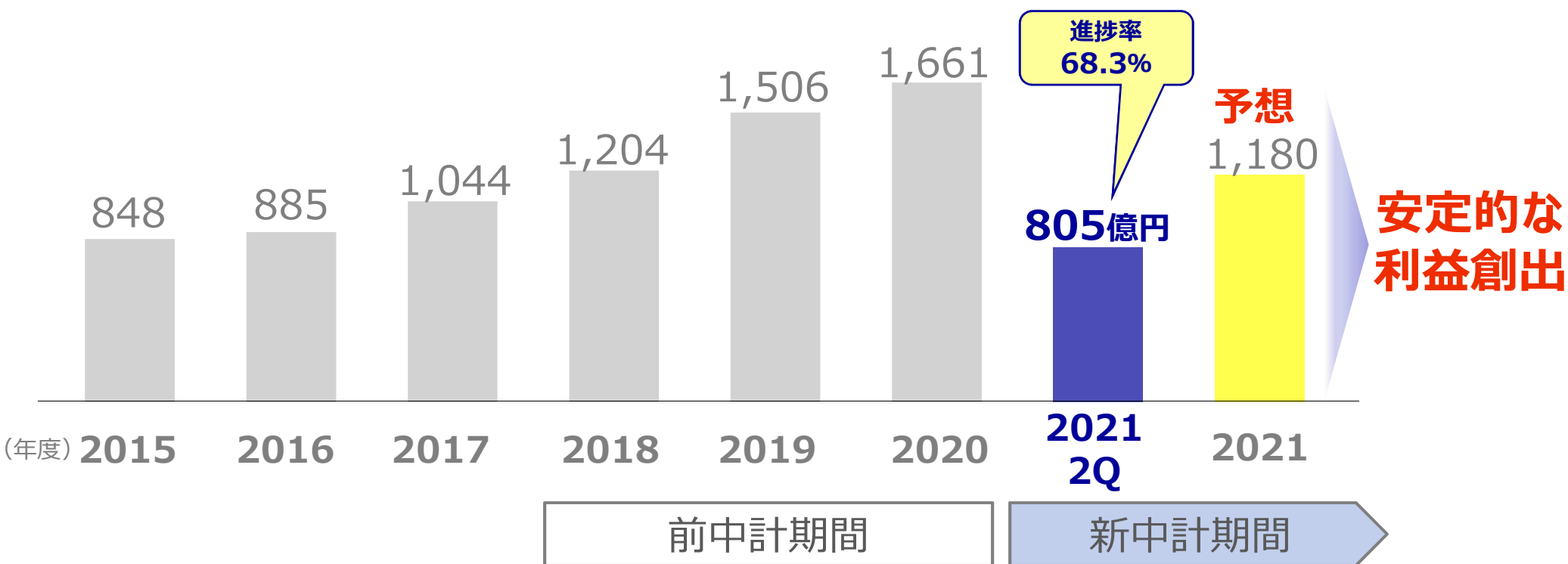
資産運用 ～順ざやの推移～

内外株式からの配当、外国籍投資信託からの分配金の増加により、586億円の順ざや（前年同期比+285億円）を確保



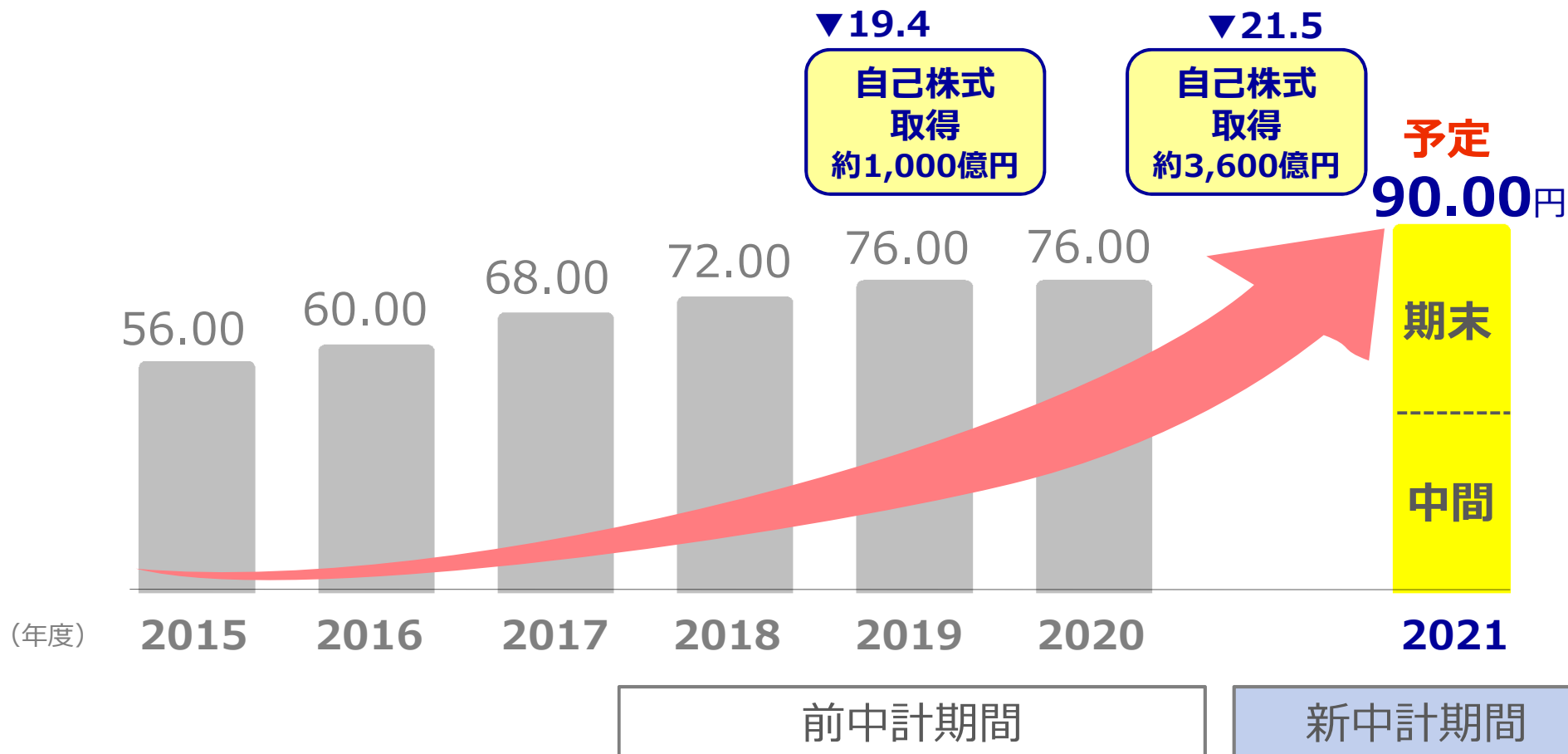
連結当期純利益の推移

資産運用収益が想定より上回ったことにより
当中間期の純利益は堅調に推移



株主還元 ～1株あたり配当の推移～

2021年度の配当は、1株あたり90円を予定
中計期間は、原則として減配を行わず、増配を目指す



新型コロナウイルス感染症への対応

生命保険会社として社会的使命・機能を果たすための取り組みを継続

お客さまを支える

- ◆ 新型コロナウイルス感染症に対する非常取扱いの継続
- ◆ ラジオ体操を通じた健康支援



社会を支える

- ◆ コロナ危機後の持続可能な社会の実現を支援（グリーンボンドへの投資）



©Alex Profit / SNCF

新型コロナウイルス感染症への対応 ～業績・財務への影響～

新型コロナウイルス感染拡大による保険金支払いは増加するも 業績・財務への影響は限定的

<保険金の非常取扱い等>

自宅療養等でも
入院保険金を支払

保険金の倍額支払

請求時等の必要書
類の一部省略

新型コロナウイルス感染症に対する支払状況

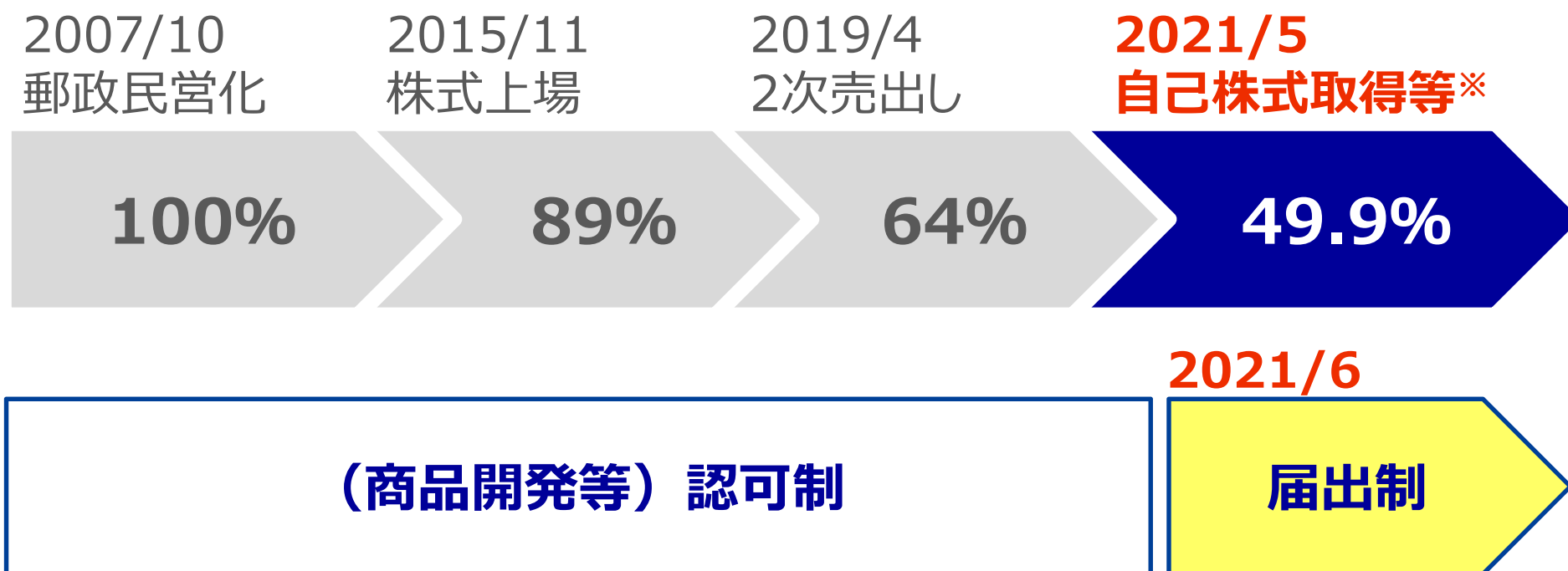
	2019年度	2020年度	2021年度2Q	累計
死亡保険金	—	49億8,981万円 (1,456件)	72億6,775万円 (2,096件)	122億円5,756万円 (3,552件)
入院保険金	74万円 (15件)	8億2,457万円 (14,023件)	16億9,550万円 (28,624件)	25億2,081万円 (42,662件)

(参考) 保険金等支払状況

	2019年度	2020年度	2021年度2Q
保険金等支払	約5.3兆円	約5.1兆円	約2.4兆円

上乗せ規制の緩和

日本郵政の保有割合の低下により、上乗せ規制の緩和を実現



※日本郵政は、2021年6月に株式処分信託を設定し、当社株式を処分

届出制への移行

認可制から届出制に移行し、よりスピーディーな商品戦略を実現

<認可制>

新商品
販売したいなあ

やっと
発売決定!



かんぽ生命



1 認可
申請

4 認可
判断

主務大臣

2 意見
聴取

3 意見
表明

郵政民営化委員会

<届出制>

新商品
販売するよ!!



かんぽ生命

発売決定

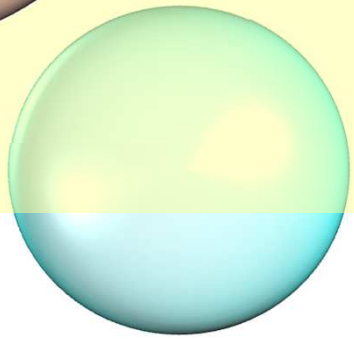
1 届出

主務大臣

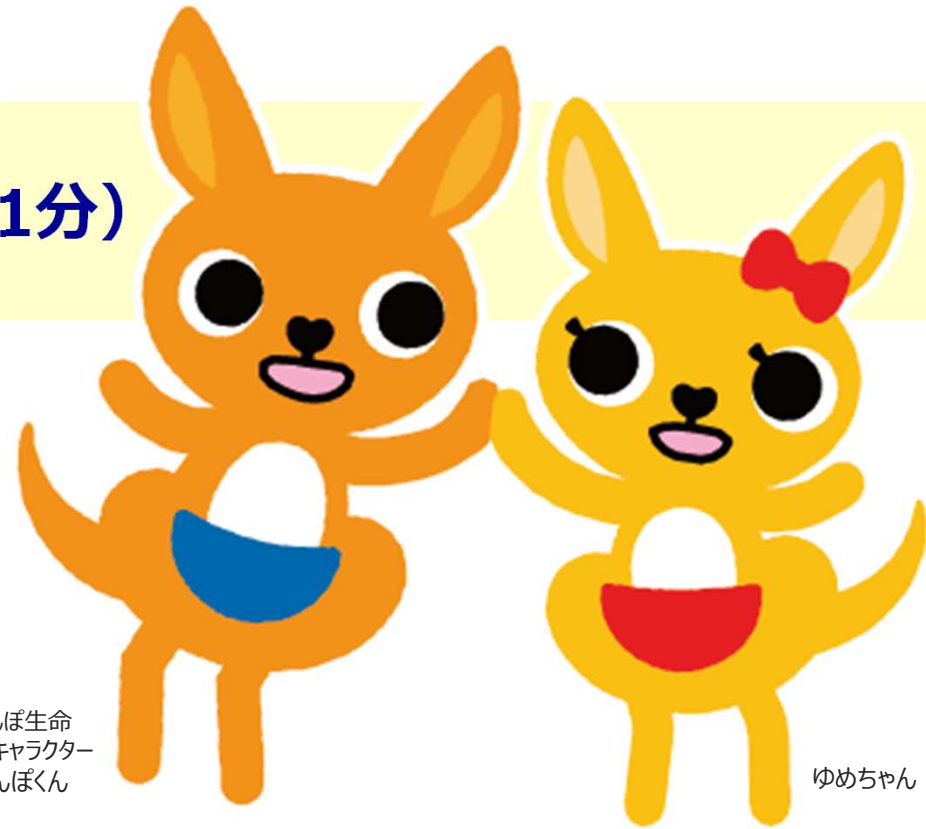
2 通知

郵政民営化委員会

※必要に応じて調査審議を実施



新CM動画（1分）



かんぽ生命
企業キャラクター
かんぼくん

ゆめちゃん

1. かんぽ生命の事業の特徴

2. 2021年度上期の振り返り

3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

中期経営計画の基本方針

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。

中期経営計画（2021～2025）

再生

- ✓ 信頼回復
- ✓ 事業基盤の強化

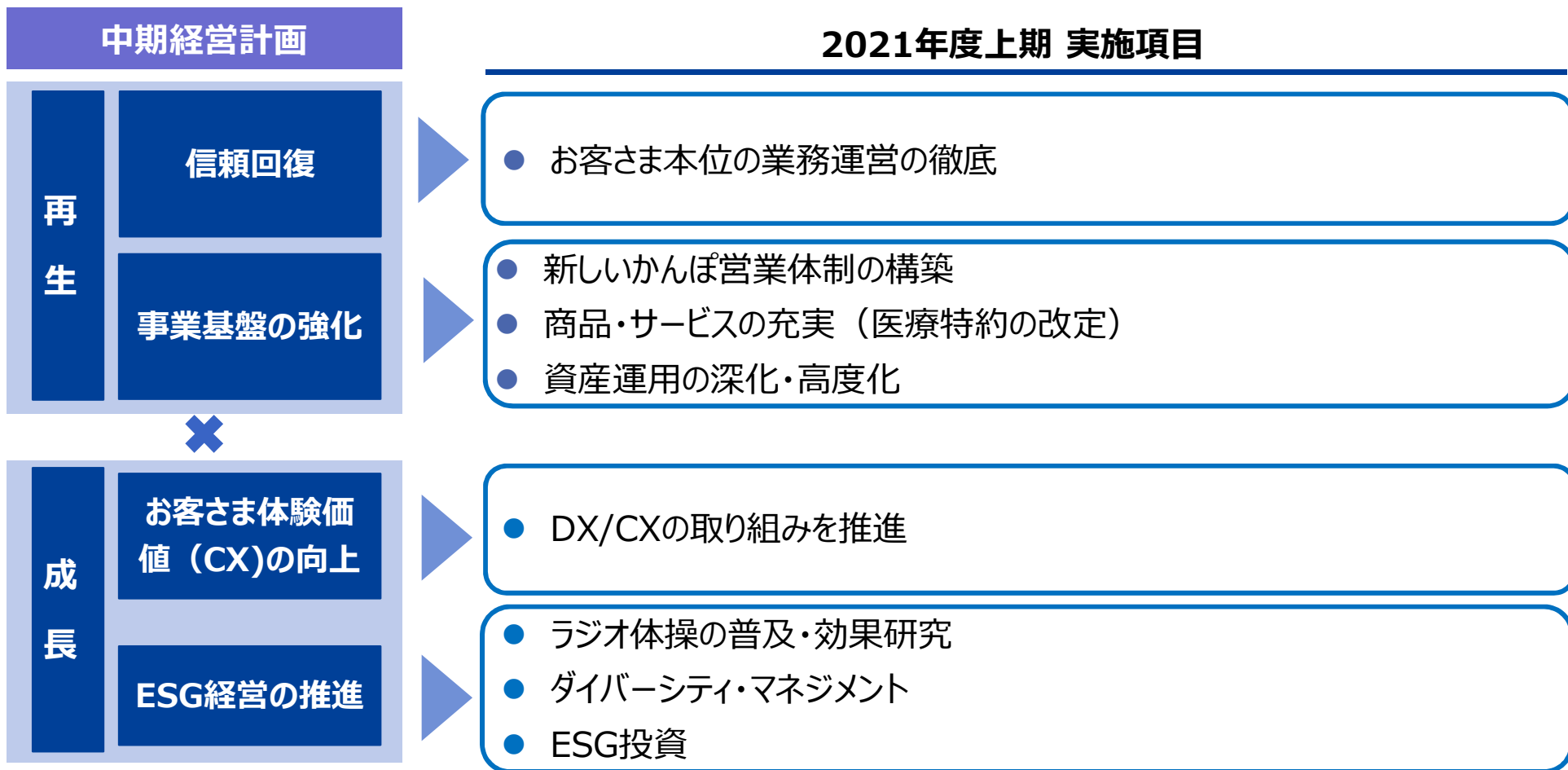


成長

- ✓ お客さま体験価値の向上
- ✓ ESG経営の推進

中期経営計画の進捗状況

「再生」と「成長」の実現に向け、 中期経営計画に掲げる各施策を着実に実施



【再生①】信頼回復

信頼回復



事業基盤の強化

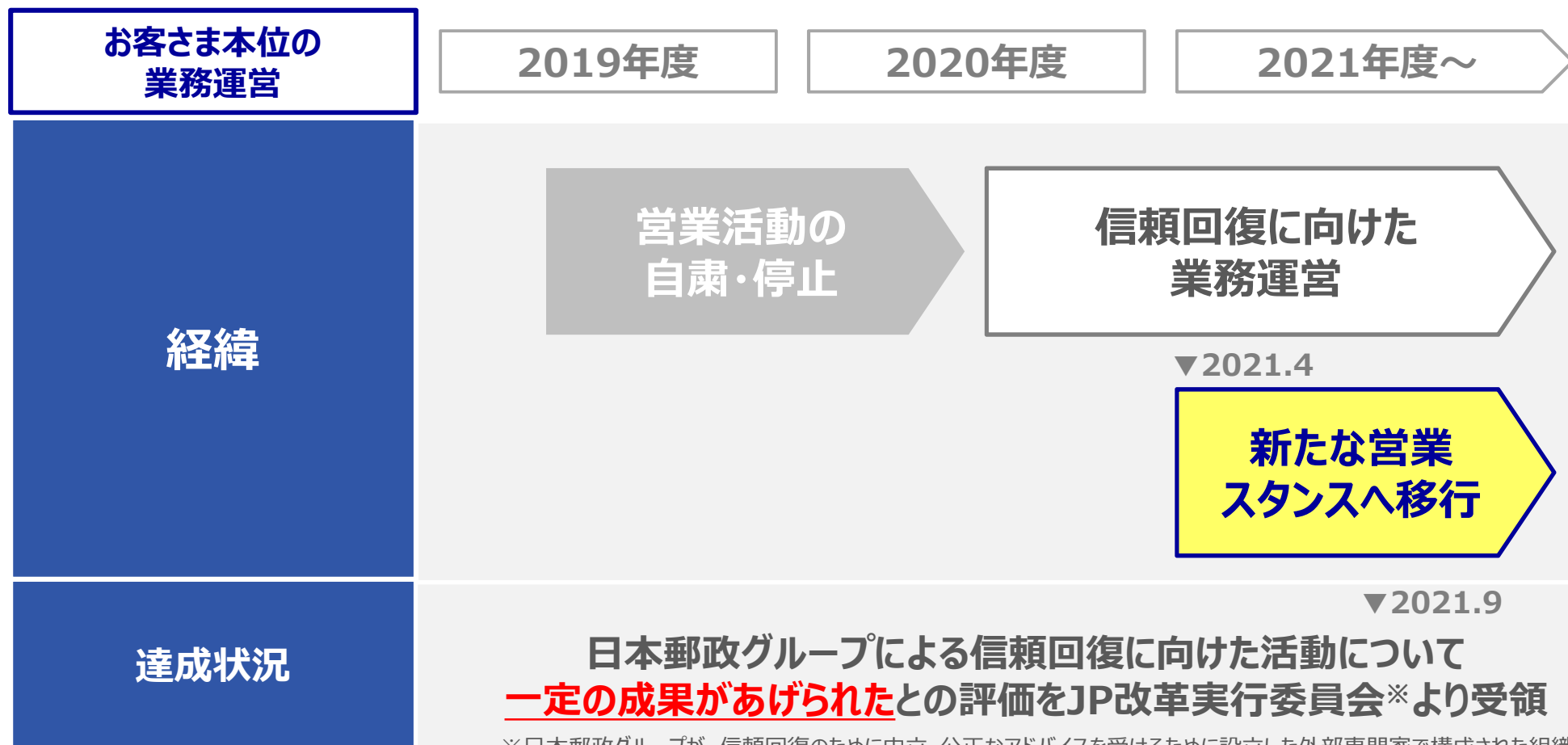
お客さま本位の業務運営の徹底

- 適切な募集プロセスの下、新たな営業スタイルへと抜本的に転換
 - かんぽ営業スタンダードに基づく活動
 - 契約継続や活動プロセスを評価するマネジメント
- 「お客さまの信頼回復に向けた約束」の遵守・実行
- 「ご契約内容確認活動」等を通じた丁寧なアフターフォロー

お客さまとの信頼関係を再構築

【再生①】信頼回復～お客さま本位の業務運営の徹底～

営業活動を通じてお客さまとの信頼関係を再構築



※日本郵政グループが、信頼回復のために中立・公正なアドバイスを受けるために設立した外部専門家で構成された組織

【再生②】事業基盤の強化

信頼回復



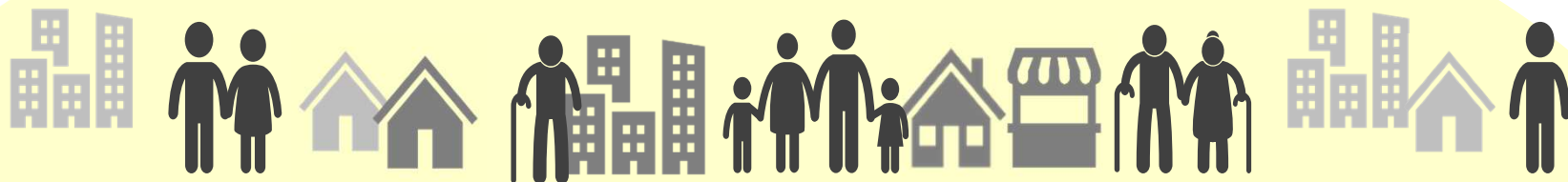
事業基盤の強化

生命保険会社として本来あるべき姿への再生

- 新しいかんぽ営業体制を構築し、保障性マーケットへの取り組みを強化
- 商品・サービスの充実
- デジタル技術の活用による事業運営の効率化
- 資産運用の深化・高度化

【再生②】事業基盤の強化～新しいかんぽ営業体制の構築～

専門性と幅広さを兼ね備えた新しい営業体制を構築



グループ一体での総合的なコンサルティング



郵便局窓口
(日本郵便)

- 窓口にご来局のお客さまに幅広い金融商品をご提案



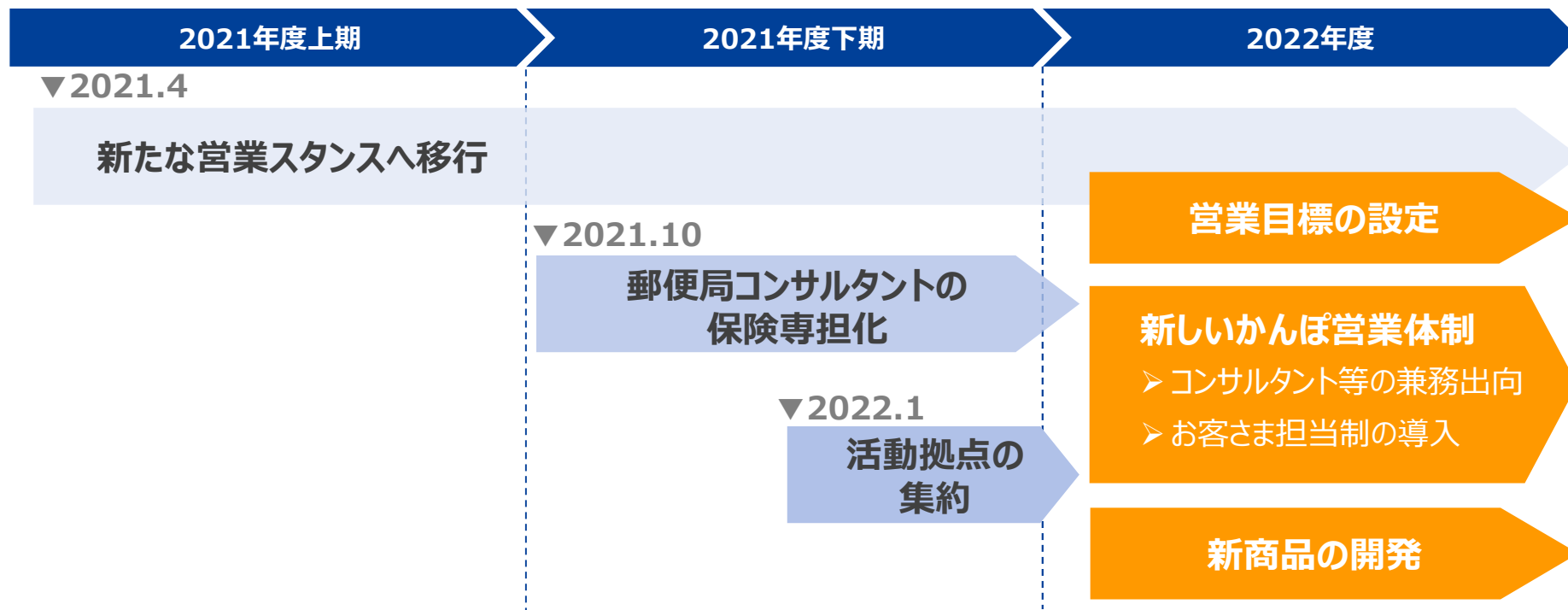
コンサルタント
(かんぽ生命)

- ご家庭への訪問を通じたアフターフォローや商品サービスをご案内

保険専担化・お客さま担当制

【再生②】事業基盤の強化～新しいかんぽ営業体制の構築～

新しいかんぽ営業体制の始動に向けた取り組みを推進



新しい営業体制へ
移行



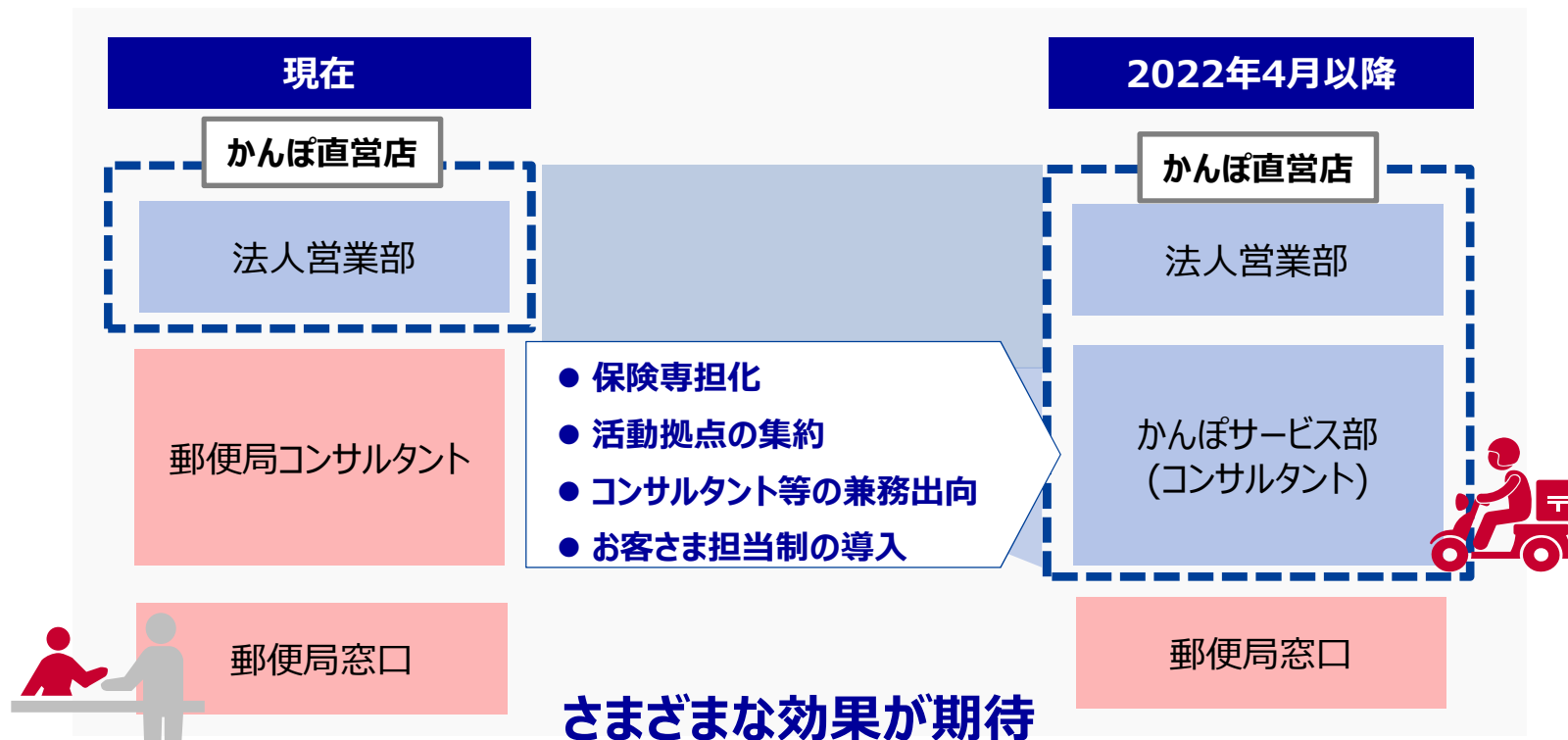
新商品の開発



営業活動の
活性化

【再生②】事業基盤の強化～新しいかんぽ営業体制の構築～

かんぽ生命が直接マネジメントする販売チャネルが拡大



コンサルタントの
専門性向上

グループ全体での
総合的なコンサルティング
サービスの提供

お客さまニーズに即した
商品・サービスの改善

【再生②】事業基盤の強化～商品・サービスの充実～

人生100年時代のニーズにお応えする商品・サービスの開発



- 低廉な保険料でリスクに備えたい
- 経済的不安に備えたい
- 安心・健康な老後生活を送りたい
- 相続や資産承継に備えたい

あらゆる世代、さまざまな場面の保障ニーズ

今後の商品開発の方向性

- 低廉な保険料でバランスのとれた保障を提供
- 高齢・中高年層の保障等のニーズに応える商品の拡充
- 健康寿命延伸に貢献する商品の研究

学資保険を起点に
青壮年層へ
“つなぐ”

介護・相続等を起点に
青壮年層との接点を
強化し、“つなぐ”

親世代



子世代・孫世代



世代
をつなぐ

【再生②】事業基盤の強化～商品・サービスの充実～

2022年4月、医療特約改定へ

手厚い
医療保障

	これまで	2022年4月～
1 <u>特約保険金額</u>	基本契約の保険金額 と同額	保険料を抑えても！ 基本契約の保険金額×5倍
2 <u>入院一時金</u>	入院日額×5倍 1入院 1回	短期入院でも！ 入院日額×20倍 長期入院でも！ 1入院最大5回
3 <u>手術保険金</u>	(入院中) 入院日額×20倍 (外来) 入院日額×5倍	外来手術でも！ 入院日額×10倍

【再生②】事業基盤の強化～商品・サービスの充実～

長期の生命保険契約から
継続的な利益を創出するビジネス

これからのかんぽ生命

新しいかんぽ営業体制
始動



医療特約
改定

契約量回復

保有契約件数の
中計目標達成

第三分野占率
増加

収益性向上

かんぽ生命が目指す姿

保障系商品中心の
商品ポートフォリオへの
シフト



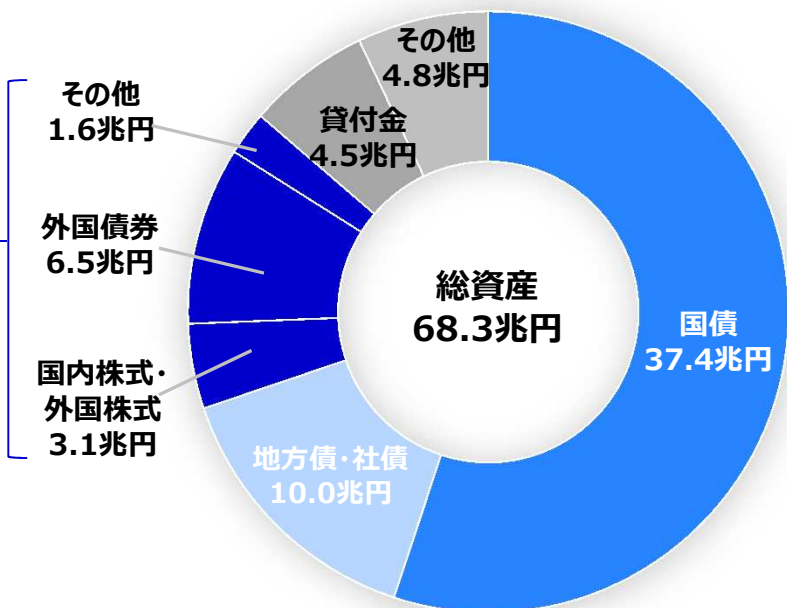
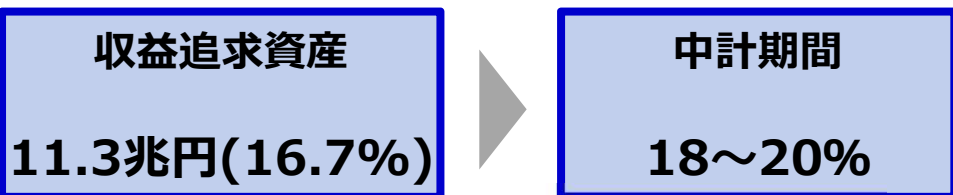
収益性向上による
安定的な利益の確保

3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

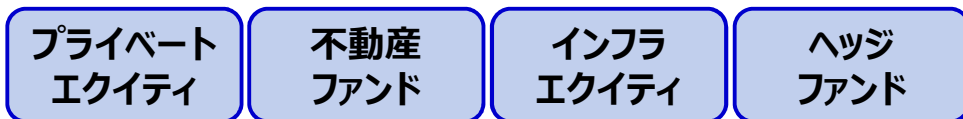
【再生②】事業基盤の強化～資産運用の深化・高度化～

収益追求資産への投資を拡大し、安定的な資産運用収益の確保を目指す

資産構成割合（2021年9月末）



オルタナティブ投資の取り組み



◆ 戦略分散・地域分散を図りながら、段階的に残高を積み上げ

2020年度末残高
6,822億円

中計期間中
2020年度末対比
残高を倍増

【成長①】お客さま体験価値（CX）の向上

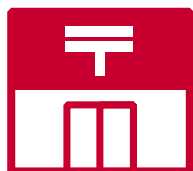
お客さま体験価値の向上



ESG経営の推進

お客さまに感動いただけるサービス（お客さま体験価値）をご提供

リアルによる
安心と信頼



デジタルによる
利便性



既存のお客さま

ご家族・知人へ



地域・社会へ

一人ひとりに寄り添う適切なお提案

チーム一体のきめ細やかなサポート

その場で完結する簡便な手続き

アフターフォローの充実

【成長①】お客さま体験価値（CX）の向上～DX・CXの取り組み～

リアルとデジタルの融合による新たな価値創造

新契約

アフターフォロー ～ 請求



DX推進

CXの向上



経費削減を推進

【成長②】 ESG経営の推進




お客さま体験価値の向上



ESG経営の推進

当社の社会的使命を果たすことで、社会課題の解決に貢献

お客さまに寄り添うサービス

- ◆ 婚活、新居探し  
- ◆ 出産、待機児童
- ◆ 介護施設探し、生前贈与 
- ◆ 健康診断、運動、食生活 等



5つの優先課題（マテリアリティ）

保険サービスの提供

コーポレート
ガバナンス

健康増進








環境保護

ダイバーシティ

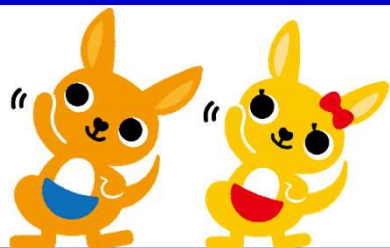
3. 中期経営計画の進捗および今後の取り組み

【成長②】 ESG経営の推進 ～2021年度上期の主な取り組み実績～

1	ラジオ体操の健康効果の検証に向けた共同研究の開始	
2	女性活躍推進へ向けたアクションプランの策定、 同プランに基づく新任女性管理者のメンタリングの実施	 
3	TCFD提言に沿った気候変動への対応等に関する情報開示	
4	全運用資産を対象に ESG要素を考慮した運用の実施	

※17色のカラーホイールは、ESG投資の推進がSDGsの17のゴールすべてに関連することを意味するもの

【成長②】 ESG経営の推進 ～ラジオ体操の普及・効果研究～



ラジオ体操の普及推進を通じ 地域・社会のみなさまの健康づくりを応援

ラジオ体操の普及推進

健康増進および児童の健全な育成を目的として
「全国小学校ラジオ体操コンクール」を開催



ラジオ体操健康効果の共同研究

2021年10月からラジオ体操の健康効果の検証に向けた共同研究を開始

ラジオ体操の健康効果分析・研究



ラジオ体操の普及・促進

【成長②】 ESG経営の推進～ダイバーシティ・マネジメント～

「女性活躍推進」、「両立支援」等、ダイバーシティ・マネジメントを推進

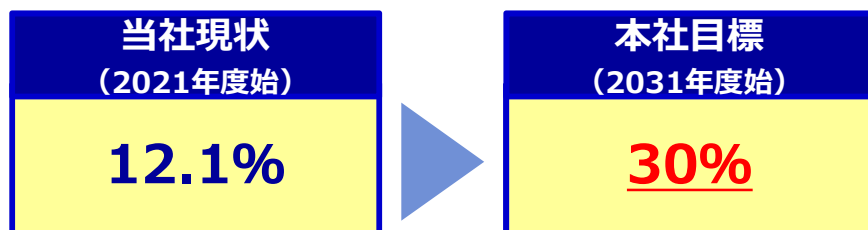
女性活躍推進

- ◆ 「女性活躍推進へ向けたアクションプラン」を策定
- ◆ 女性社員を対象としたキャリアデザインセミナーを開催
- ◆ 「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」行動宣言に賛同

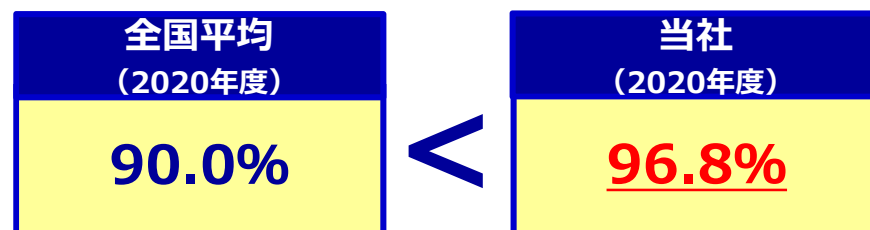
育児等との両立支援

- ◆ テレワーク導入により、社員の柔軟な働き方を促進
- ◆ 充実した育児休業制度や職場復帰プログラムの実施

女性管理者比率



育児休業復職率



【成長②】 ESG経営の推進～ ESG投資～

かんぽ生命らしい “あたたかさ” の感じられるESG投資を推進



太陽光発電事業への投資



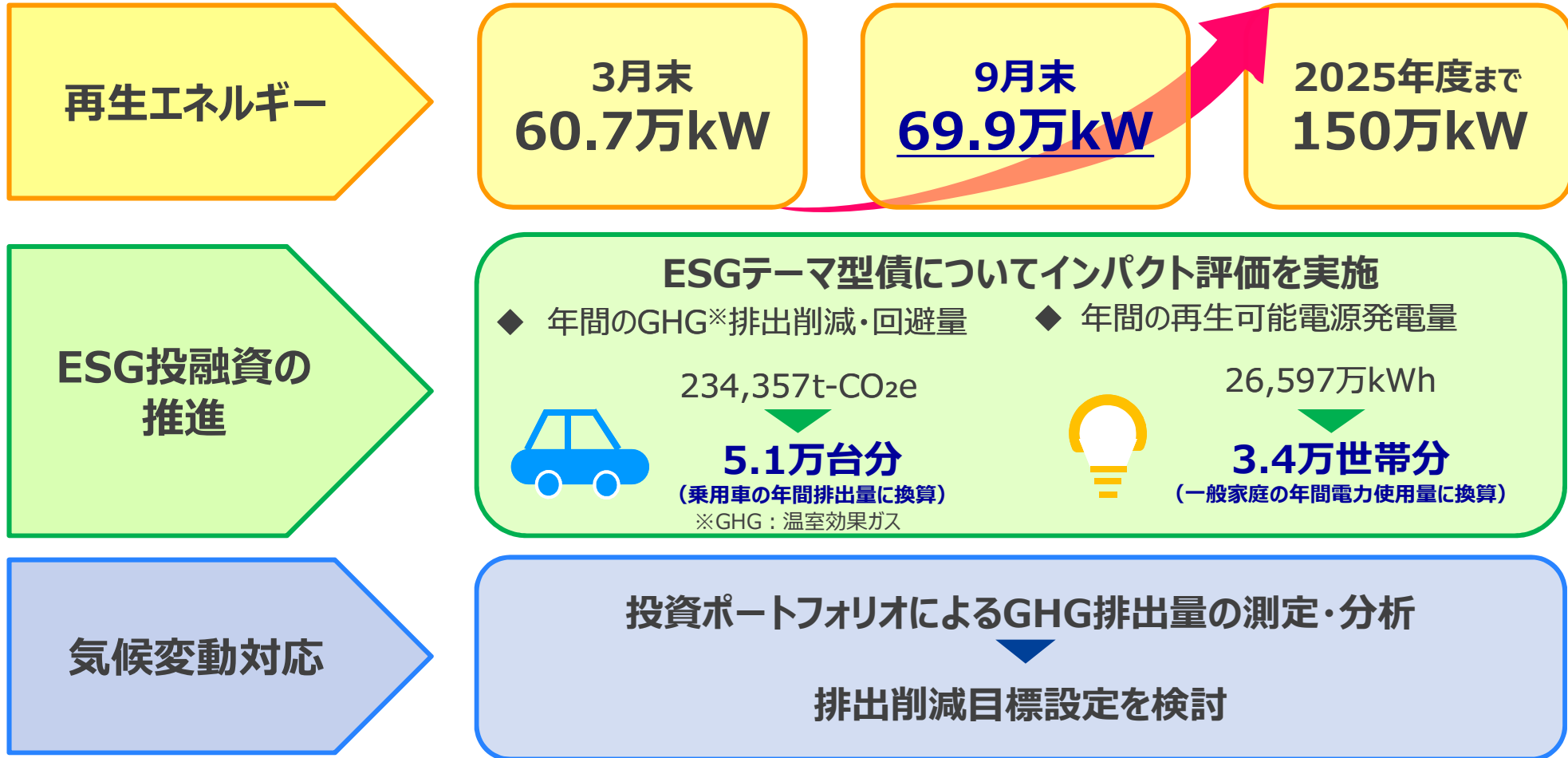
- ◆ こどもの貧困に対する支援
- ◆ 高齢者等の健康増進
- ◆ 保育所・託児所の運営支援

- ◆ 再生可能エネルギー
- ◆ 森林、水資源保護

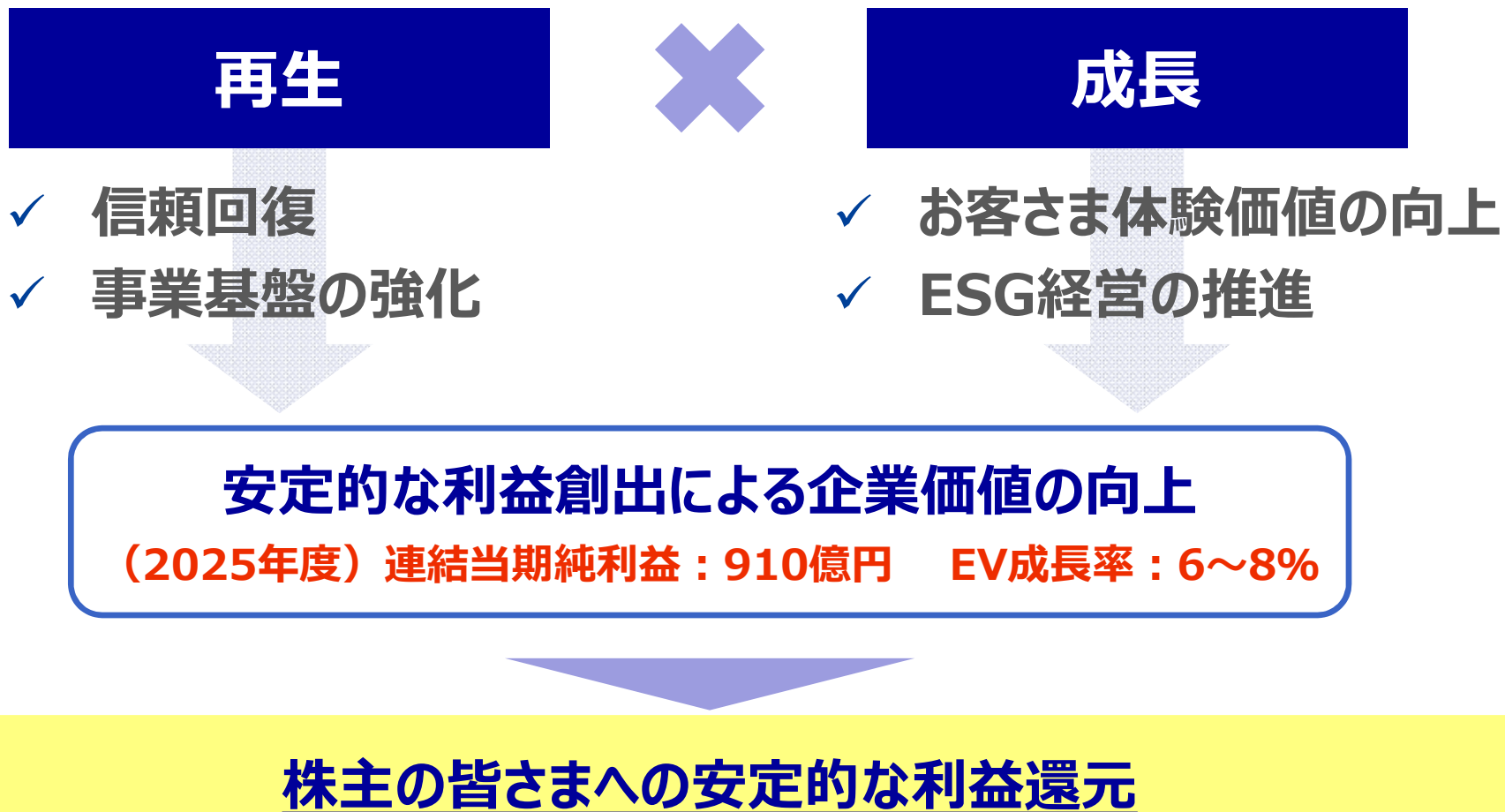
- ◆ ローカルビジネス活性化
- ◆ 地域コミュニティ形成

【成長②】 ESG経営の推進～ ESG投資～

社会のカーボンニュートラルの達成を後押し



まとめ



IRサイトのご案内



The screenshot shows the JPIR website homepage. At the top left is the JPIR logo and the text 'かんばん生命'. Below it, there are navigation links for '株主・投資家のみなさまへ', 'IRニュース', '経営方針', '財務情報', 'IR資料', '個人投資家のみなさまへ', and '株式情報'. A search bar is also present. The main content area is divided into several sections: 'IRニュース' (IR News) with a list of recent updates, '最新IR資料' (Latest IR Materials) with links to reports, '株価情報' (Share Price Information) with a line chart and current price, '注目ページ' (Featured Pages) with a list of links, and 'IR関連ページ' (IR Related Pages) with a list of links. A red box highlights the 'IRメール配信' link in the 'IR関連ページ' section.

かんばん生命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。

(<https://www.jp-life.japanpost.jp/IR/index.html>)



ぜひ、ご覧ください。

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。



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 千田 哲也
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	70兆 1,729億円（2021年3月末）
従業員数（連結）	8,252名（2021年3月末）
主な事業所	エリア本部：13 支店：82



取締役兼代表執行役社長

せんだ てつや
千田 哲也

【生年月日：1960年4月22日】

主要業績の推移

(億円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
保険料等収入	50,418	42,364	39,599	32,455	26,979
経常利益	2,797	3,092	2,648	2,866	3,457
契約者配当準備金繰入額	1,526	1,177	1,118	1,092	654
当期純利益	885	1,044	1,204	1,506	1,661
純資産	18,532	20,031	21,351	19,283	28,414
総資産	803,367	768,312	739,050	716,647	701,729
自己資本利益率	4.7 %	5.4 %	5.8 %	7.4 %	7.0 %
株主配当	360	408	432	427	427
配当性向	40.6 %	39.0%	35.8 %	28.4 %	25.7 %
【参考】基礎利益（単体）	3,900	3,861	3,771	4,006	4,219

主要な販売商品

簡易・小口な商品性

■ 簡易な手続き

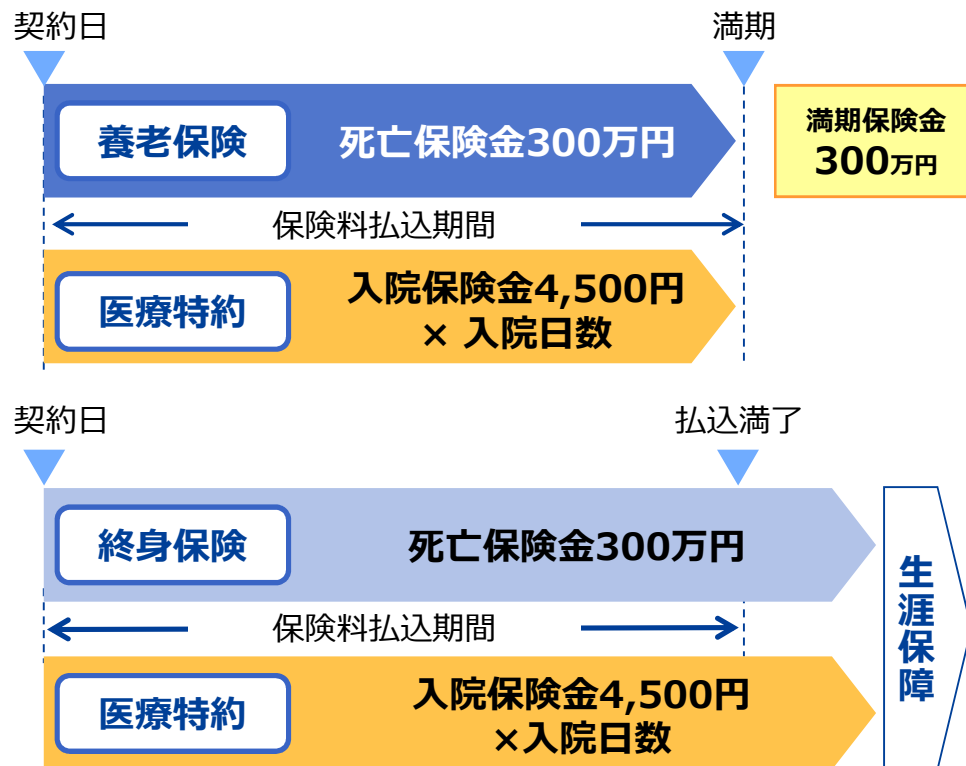
- 医師による診断書が不要（無診査）
- 病歴等の告知のみでお申し込み可能（告知書扱）
- 職業による加入制限なし

■ 小口な商品

- 加入限度額：原則**1,000万円**
(加入後4年経過後は累計2,000万円(20~55歳))
- 新契約1件あたり平均保険金額：約**312万円**※

※2020年度新契約

養老保険・終身保険に医療特約を付加した販売例



当社株価推移



※1 株価収益率 (PER) = 直近株価 ÷ 1株当たり当期純利益 (2021年度予想: 280.05円)

※2 株価純資産倍率 (PBR) = 直近株価 ÷ 1株当たり純資産 (2021年9月末: 6,668.49円)

※3 配当利回り = 1株当たり配当金 (2021年度予想: 90円) ÷ 直近株価

＜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。