

営業戦略に関する説明会
質疑応答要旨

日 時： 2024年3月29日(金) 16:00-16:45

※内容については、理解しやすいよう、部分的に加筆・修正しています。

<営業実績>

問 資料 P4 について、新契約販売件数が大幅に改善しているが、想定と現状とのギャップはいかがか。また、一時払終身保険が好調であることに起因し、既存商品の販売件数が減少しているが、来期の想定はいかがか。

- 一時払終身保険の販売が好調であることは前向きに捉えている一方で、想定よりも既存商品が販売できていないことは課題と認識している。
- これは、コンサルタントがこれまでのご契約内容確認活動等を通じて、お客さまニーズを適切に把握しており、一時払終身保険の販売開始以降、資産承継ニーズのあるお客さまに対して優先的に勧奨していることが要因と考えている。
- 今後は、お客さまニーズに沿った上で、既存商品もしっかりとお客さまにご提案していくことで、一時払終身保険と既存商品のバランスを図りたい。

問 1月に引き続き、2月も新契約販売件数が好調であるが、この傾向は今後も継続するか。

- ご認識のとおり、2月の新契約販売件数は約9.8万件と、1月以降、一時払終身保険の販売開始により、新契約販売件数が大きく伸びている。
- 3月においては営業目標を達成している拠点の増加により、2月と比較すると緩やかな進捗となったものの、引き続き一時払終身はご好評をいただいている。
- 今後も一時払終身保険については、需要が一定程度継続し、同程度の販売量が持続すると考えている。

問 一時払終身保険の新契約販売件数が、今後も継続してひと月当たり約 10 万件程度を確保していけば、来期、保有契約が底打ち反転する可能性はあるか。

- 現状では、来期に保有契約が底打ち反転することは厳しく、保有契約の減少はもうしばらく継続すると考えている。
- しかしながら、足許の営業状況からは将来を展望できる兆しも見え始めており、今後は、営業力を高めるとともに、商品ラインナップを充実させることで、お客さま数の拡大を図り、保有契約件数の早期底打ち反転を目指していく。

問 今後の金利の上昇を踏まえ、一時払終身保険の予定利率を変更する可能性はあるか。

- 予定利率については、標準利率の動向を見極めて対応する必要がある。
- ただし、一時払終身保険は、貯蓄要素はあるものの、資産承継と死亡保障のニーズにお応えすることを第一義としており、予定利率のみによって商品魅力を追求することは考えていない。

問 2023 年 12 月末における負債のデュレーションは、11.9 年であるが、今後一時払終身保険の販売件数の増加に伴い、どのように変化するか。

- 一時払終身保険の負債のデュレーションは 15 年程度と想定しており、今後は負債のデュレーションは一定程度伸びると考えている。

<インセンティブ制度>

問 既存商品の割合を高めるために、かんぽ GD 制度の評価指標の変更等を検討するか。来期は、営業回復に伴い、収益性に係る項目を指標として新たに設定するのか。

- かんぽ GD 制度においては、「会社戦略との整合性」の項目の中で、当社商品の中で収益性が高い医療特約の付加件数を考慮している。
- 評価指標については、社員の納得感も得られており、前向きに営業活動に取り組むことができているが、既存商品の販売件数の増加に向けて、既存商品の販売に関連する評価の割合を高める等の見直しを検討しており、更なる社員のモチベーションの向上につなげていく。

問 かんぼGD制度の評価指標について、募集品質問題以前からの変更点はなにか。当該制度の導入によるモチベーション向上は、どのように計測しているのか。

- かんぼGD制度は、募集品質問題の反省を踏まえた制度設計となっており、営業実績に偏重することなく、コンサルタントの活動成果を網羅的・定量的に評価する仕組みとなっている。
- 当該制度について、コンサルタント全員を対象にアンケートを実施しており、大多数が納得感を持って取り組んでいることを確認できた。また、上位層を目指すことにより、自己成長につながっているとの声もあり、当該制度の有効性が確認できている。

<EV>

問 足元の営業回復による、2024年3月期EVへの効果はいかがか。

- EVについては、4Q決算発表時にお示しするが、新契約の増加はEVに対してプラスに働くとお考えいただきたい。

<今後の商品開発>

問 今後の新商品開発の方針はいかがか。

- 金利がない世界から、ある世界に戻りつつある状況を生かし、当社のお客さまに根強いニーズのある貯蓄性商品（ためながら備える商品）の魅力向上にも努め、貯蓄性と保障性を織り交ぜた商品戦略を志向したい。
- 引き続き、お客さまにご提供する保障の領域は充実させたい。具体的には、介護や就業不能時への保障の提供を検討している。
- ご説明したとおり、一時払終身保険の販売を開始したことで営業実績が顕著に伸び、現場の雰囲気、社員の意欲も改善した。改めて、お客さまのニーズにあった商品・サービス提供の重要性を痛感した。
- 他方、各社が商品開発でしのぎを削る中、お客さまのニーズの変化に対応した魅力ある商品・サービスを更に充実させるためには、限度額等の上乗せ規制の解消が必要な状況であると認識している。

<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。