

**2022年3月期中間決算 電話会議
質疑応答要旨**

日 時： 2021年11月12日(金) 17:45-18:25

※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>

問 電話会議資料 P18 の月次推移について、個人保険の年換算保険料に占める第三分野の割合が、1Q から大きく変わっていない。営業実績の回復に向けてどのような点が想定と乖離しているか。

- 足元の契約実績は直営店が 7 割程度を占めており、代理店の実績が伸び悩んでいることが要因と考える。
- 1Qにおいても引き続きご契約内容確認活動を行っており、「ご契約内容確認活動」等によるお客さまへのアフターフォローは順調に推移しているが、そうした活動がお客さまへの具体的なご提案に結びついていないことが要因であると認識。
- その理由をフロントライン社員へのヒアリング等で確認すると、2年近く営業をしていないこと、多くの社員が処分を受けたこと、その間に新たな営業フローになったこと等に起因して、自信をもってお客さまにご提案できない、営業することに不安があったといったマインド面の影響が少なからずあることが判明。
- そうした状況を踏まえ、下期はフロントライン社員の不安等の払拭に向けたグループ 3 社長によるトップメッセージの発信や様々な勉強会の開催など、フロントライン社員が自信をもってご提案できるように環境整備を行っている。
- 併せて、第 2 四半期以降取り組んでいる「満期を迎えるお客さまへの保障継続へのご案内の強化」、「訪問から面談や提案へのつながりといった活動プロセスを重視したマネジメント」を継続することで、フロントライン社員の不安を解消し、納得感と自信をもってお客さま本位の営業活動が実践できるよう取り組む。

問 2021年10月からのコンサルタントの保険専担化により、営業実績の回復の兆しは見られるか。

- 10月から、コンサルタントが生命保険のご提案・アフターフォローに専念する体制へ移行し、コンサルタントは当社の生命保険に専念して取り組める環境となった。
- 10月は、他の商品のお客さまの引継ぎも行っており、スローペースを継続しているが、徐々に実績が上向くことを期待している。
- 次年度は、新商品の発売やフロントラインの実情に即した営業目標の見直しなどを通じて前向きに営業活動に取り組める環境を整えたい。

問 保険専担化やかんぽ生命への出向はフロントライン社員にとって大きな環境変化を伴うが、フロントライン社員のモチベーションの低下や不安などを把握しているか。把握している場合、どのような対応策を取っているか。

- フロントライン社員の不安等の払拭に向けたグループ 3 社長によるトップメッセージの発信や様々な勉強会の開催など、フロントライン社員が自信をもってご提案できるように環境整備を行っている。
- また、フロントライン社員と当社経営陣が直接対話する機会を複数回設けており、徐々にではあるが、前向きな意見も出てきている。
- 当社からコンサルタントに近づいていき、一体となって新しい営業体制を作り上げるという気構えで 4 月に向けて取り組んでいる。

問 4 月からの新商品の販売に向けた営業体制など、計画どおり準備は進められているか。

- 5 月の当社の自己株式取得、6 月の日本郵政の株式処分信託の設定により、郵政民営化法の新規業務に関する上乗せ規制が認可制から届出制に移行し、10 月に郵政民営化委員会から届出制の運用に関する方針が示されたのを受けて、11 月 10 日に医療特約の改定の届出を行った。
- 今後、保険業法上のプロセスを経て、営業社員向けの研修を行い、商品知識、取扱内容のほか、お客さまへの提案方法や、お客さまのご意向に沿った適切な募集方法を営業社員にしっかりと浸透させるなどの準備を行っていく。

- 来年4月には、「新しいかんぽ営業体制」、フロントラインの実情に即した「営業目標の見直し」を予定しており、これらと併せて、前向きな営業環境を整えていくことで、営業活性化を実現させたい。

<新商品>

問 医療特約の改定により、基本保険金額を抑えて特約保険金額を高く設定できるとのことだが、この改定内容は既存顧客の中でどの程度ニーズがあったのか。販売にあたっては、契約転換制度を利用した既契約からの転換を想定しているのか。

- 募集時にはお客さまのご意向を確認の上、ニーズに合った商品をご提案しているので、改定後医療特約への転換が実際にどの程度生じるかは現時点では申し上げられない。
- 既存の医療特約などに加入されているお客さまからご希望があれば、契約転換制度を利用してご提案する。

問 医療特約の改定によって新契約マージンはどの程度改善する見込みか。1件あたりの保険料は下がる中、新契約マージンを高めることは可能なのか。

- 具体的な影響については回答を差し控えさせていただくが、医療特約の改定により、新契約件数の増加や収益性の向上を見込んでいる。
- 一般的に基本契約より特約の方が新契約マージンが高いため、今回の特約改定により、商品ポートフォリオに占める特約の占率が高まることで新契約マージンも向上する見込み。
- ご参考として、2017年度と2018年度の新契約マージンの比較をお伝えすると、2018年度の新契約マージンは、新契約に占める収益性の大きい第三分野の割合が15.7%から17.5%に増加したことを主な要因として、2017年度の5.5%から0.4%ポイント増の5.9%となった。

<株主還元>

問 中計期間中の配当方針は、中計の進捗を踏まえて判断するものと認識。足元の営業実績は明らかに計画を下回っているが、中計における前提に到達しないと判断した場合は

増配方針に影響するのか。

- 現時点で中計期間中の配当方針について変更はなく、今後の利益見通し、財務の健全性、中計の進捗を踏まえて総合的に判断していく。
- 5ヵ年に渡る現中計での目標達成に向けて取り組んでおり、その進捗を踏まえて増配についても今後検討する。

問 今後運用環境が悪化しなければ、利益は上振れる可能性が高い。その場合も今期は増配せず期初予想どおり 90 円とするか。

- 今期の配当方針についても中計の進捗を総合的に考慮するため、今後の状況を踏まえて判断したい。

<運用>

問 株式で出ている有価証券売却益は、インデックスに連動した株式の銘柄入替によるものか。また、下期も同様のペースで売却益が出そうか。

- 電話会議資料 P19 キャピタル損益の内訳に記載している有価証券売却益のほか、金銭信託運用益の中でも売買益が生じた。
- 今期は株式のインデックス運用で銘柄入替に伴う売却益が発生しており、現在の株価水準が継続すれば、下期も銘柄入替に伴う売却益が出る可能性はある。

<EV>

問 電話会議資料 P21 記載のEVの変動要因について、1Qと比較してどのような変化があったか。また、経済前提と実績の差異の内訳のうち「株価等の上昇の影響 +885 億円」の詳細を伺いたい。

- 期待収益（リスクフリーレート分と超過収益分の合計）については、おおむね期間比例で増加。
- 非経済前提と実績の差異は、新型コロナウイルス感染症の影響により入院保険金支払

が減少したことなどから生じた予実差。

- 円金利は、超長期部分の金利が1Q対比で若干下がっており、その他の年限についても上下した部分があった。

- 「株価等の上昇の影響」の詳細は大きく以下の4つと考えている。
 - (1) 国内株式の影響：+300億程度
 - (2) 外国株式の影響：+100億程度
 - (3) 外国金利低下に伴う外国債券の含み益増加：+100億程度
 - (4) 投資信託等の影響：+400億程度

- 投資信託等については、外国社債ファンド等の投資信託が外国金利低下により含み益が増加した。

＜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。