

2022年3月期第3四半期決算 電話会議

質疑応答要旨

日時： 2022年2月14日(月) 17:45-18:30

※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 P19 の月次推移について、10月からの保険専担化の効果は見られているか。また、営業職員のマインド面での変化はあるか。

- 2021年度第3四半期の新契約実績は、募集品質問題発生前の2018年度第3四半期と比較して1割程度の水準。
- 第2四半期でもご説明したとおり、「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、マインド面の影響などから、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しており、フロントライン社員の不安を解消し、自信をもってご提案できるように各種取り組みを行ってきた。
- その結果、第3四半期において、お客さまへの訪問から面談、提案に至る活動プロセスに改善がみられている。
- しかしながら今年度は営業目標を設定しておらず、また4月からの新しいかんぼ営業体制に向けた準備があることなどから、新契約実績は緩やかな増加に留まり、スローペースを継続。
- 次年度は、お客さまの医療保障ニーズにさらにお応えできる「新商品の発売」、「新しいかんぼ営業体制の構築」、フロントラインの実情に即した「営業目標の見直し」といった前向きな営業環境を整える予定。
- また、4月からはお客さま担当制を軸としたお客さまへの継続的なアフターフォローにより、お客さまからの信頼を得て、契約継続・新しいお客さまのご紹介をいただく営業スタイルへの変革を目指しており、そのための人材育成や、マネジメントにも力を入れていく。

- これらの取り組みにより営業活動全体を活性化させて、新契約の回復に着実に取り組んでいきたい。

問 2022年1月以降の新契約の状況はいかがか。

- 1月はコンサルタントの活動拠点の集約に伴う業務等の引継ぎ対応や新しいかんぽ営業体制の構築に向けた研修など、次年度へ向けた準備が本格化してきたこともあり、12月までの傾向から大幅な変化は見られない。

問 新しいかんぽ営業体制へ移行する前の現段階で、お客さまへ新商品（新医療特約）を周知する等のマーケティングは既に開始しているのか。

- 昨年11月に郵政民営化法に基づく届出を行った新商品（新医療特約）について、法令で求められる手続きは完了。
- 現在、4月の発売に向けて、営業職員への研修を行うとともに、各種プロモーションやキャンペーン、販売ツールの準備を着実に進めている。

問 次年度の新契約の見込みは。

- 次年度の新契約の見込みについては、現時点で具体的に決定した事実はない。
- 中計における新契約前提としては、募集品質問題発生前の2018年度と比較して、2021年度が3割程度、2022年度が4割程度を見込んでいた。
- 次年度の業績見通しの新契約前提については、今年度の状況を踏まえつつ、適切な募集品質に基づく営業力をベースとして、新商品効果、新営業体制による生産性向上効果などを考慮して設定することを検討している。

<業績予想修正>

問 経常利益+700億円の内訳について、資産運用収益、事業費、危険準備金の超過繰入といった要因別に伺いたい。

- 電話会議資料 P23 に変動要因を記載。
- 経常利益見通しの上方修正（+700億円）の内訳は以下のとおり。
 - (1) 事業費等の減少 +500億円
 - (2) 新契約獲得が想定を下回ることによる保有契約量の減少 △200億円
 - (3) 順ぎやの増加 +500億円
 - (4) キャピタル損益の改善 +100億円
 - (5) 危険準備金の超過繰入額の増加 △200億円

問 事業費等の減少+500億円の内訳は。

- 事業費等の減少の内訳は、委託手数料の減少が約7割（約340億円）、施策経費の減少が約2割（約100億円）、残り1割は消費税負担軽減とお考えいただきたい。

問 新契約手数料が想定を下回った要因は。

- 新契約が想定を下回ったことに加えて、全ご契約調査等で判明した不適正募集事案にかかる募集手数料の減算が1Qおよび3Qに生じたことが要因。

問 手数料の減算は今後も発生する見込みか。

- 全ご契約調査等に対する手数料の減算がいつまで発生するか、またどのくらいの規模となるかは、現時点では不明であるため、回答を差し控えたい。

問 順ぎやの増加+500億円の内訳について、次年度以降も今期の傾向が継続するかも含めてご説明いただきたい。

- 順ぎやの増加+500億円の内訳は 1)株式の配当、2)外国債券やクレジットファンドからの利息・分配金、3)オルタナティブ（主にヘッジファンドの分配金）がそれぞれ100～150億円程度、期初の想定を上回っているとお考えいただきたい。

- 来年度以降については市場や企業業績次第だが、各社株主還元を強化していることから、株式の配当については今後も同様の傾向が継続することを期待している。
- また、外国債券やクレジットファンドからの利息・分配金も現在の為替水準等市場環境が継続すれば今年度と同程度発生する可能性があるが、オルタナティブについては今年度ほどの分配金は生じない見込みである。

問 今年度の危険準備金の超過繰入額が想定を上回ったことにより、来年度以降の超過繰入額が中計策定時の見込みを下回る可能性はあるか。

- 2021年3月末の危険準備金を財源とする約2,500億円の追加責任準備金の積立てに伴い、危険準備金の積立水準の回復を図るため基準額を超える繰入れ（超過繰入れ）を行っており、2021年3月期は約500億円の危険準備金の超過繰入れを実施した。
- 引き続き旧区分の利益の一定割合を超過繰入することを予定しており、旧区分の利益に応じて変動するとお考えいただきたい。

<株主還元>

問 今年度の配当について、1月以降の新契約実績を踏まえて上方修正する可能性はあるか。

- 年間配当金予想は90円（中間45円、期末45円）で据え置きとした。
- 当期純利益は順調に進捗し、業績予想を上方修正したものの、新契約実績は募集品質問題発生前の約1割にとどまっている状況。
- 中計期間中の配当方針は、原則として減配を行わず、今後の利益見通し、財務の健全性を考慮しつつ、1株当たり配当について、増配を目指すこととしている。
- 新契約の減少は、短期的には事業費の減少を通じて利益にプラスとなるものの、中長期的には保有契約の減少を通じてマイナスの影響となる。
- このため、現状の新契約実績の進捗をみれば、増配の判断は厳しく、配当予想は据え置きとした。今後、開示すべき事項が生じれば、速やかにお知らせすることとしたい。

問 来期の配当を引き上げる可能性はあるか。新契約の回復を待ってから増配するのか、あるいは回復を待たずに配当を引き上げていくのか。

- 次年度の配当については、現時点で具体的に決定した事実はない。
- 中計期間中の配当方針について変更はなく、1株当たり配当について、原則として減配を行わず、今後の利益見通し、財務の健全性、中計の進捗などを総合的に考慮した上で、増配を目指していく。
- 株主還元については、経営上重要な施策の一つとして位置付けており、投資家のみなさまのご意見を踏まえて追加の考え方をお示しできないか検討している。
- 今後、開示すべき事項が生じれば、速やかにお知らせすることとしたい。

<運用>

問 欧米の短期金利引き上げによりヘッジコストの上昇が予想されるが、ドル以外への通貨分散やヘッジ残高を減らすことは検討しているか。

- 総資産が減少傾向にある中で、ヘッジ付き外債についても一定程度残高が減少していくことを想定している。
- 通貨分散については、各通貨のヘッジコスト、ヘッジコスト考慮後の利回り等を踏まえて適宜検討の上、適切なオペレーションを実施していく。

問 (金融庁で検討されている) 基礎利益の計算方法の変更により、ヘッジコストが基礎利益に算入されるが、引き続き価格変動準備金でヘッジコストを中立化する会計処理をしていくのか。

- ヘッジコストについては、従前と同様に価格変動準備金で中立化する方向で検討している。

<EV>

問 電話会議資料P22 記載のEVの変動要因について、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 +902 億円」の詳細を伺いたい。

- 「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 : +100 億円程度
 - (2) 外国株式の影響 : +200 億円程度
 - (3) 外国債券の影響 : +150 億円程度
 - (4) 投資信託等の影響 : +450 億円程度

<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。