

2024年3月期中間決算・経営方針説明会

質疑応答要旨

日 時： 2023年11月30日(木) 14:00-15:30

※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。

<資本政策>

問 株主還元方針について、ESR が適正水準の上限である 220%を超過した部分を余剰資本とみなし、成長投資と総還元性向 40~50%に拘らない更なる株主還元の原資とする理解でよいか。下期の再保険の実施による、ESR の数ポイントの上昇部分が余剰資本となる可能性はあるか。

- 当社の株主還元方針は、
 - ・ 一株当たり配当について、原則として、減配を行わず、増配を目指すこと
 - ・ 機動的な自己株式取得等を行うことで、総還元性向について中期平均 40~50%を目指すこと
 - ・ ESR が適正水準を超える場合には、更なるリスクテイクあるいは、総還元性向 40~50%に拘らない更なる株主還元等を検討することとしており、従前よりお示ししている方針に変更はない。
- したがって、再保険の実施により数ポイント上昇した部分を余剰資本として捉えるのではなく、ESR が 220%を超過する場合に、更なる株主還元やリスクテイクを検討していく。

問 成長戦略の資産運用収益の拡大にあたり、資本を更に配分するなど、リスクテイクの考え方に変更はあるか。

- 当社では従前より、リスク許容度の範囲内でリスクテイクを行うこととしており、その考え方に変更はない。

問 金融庁の規制標準モデルの適用により、ESR は低下するか。今後、リスク水準の変更等を踏まえ、ESR 適正水準（150%~220%）を変更する可能性はあるか。

- 規制標準モデルに則った場合においても、ESR は数ポイント低下する程度で、現在と同水準になると想定している。

- 今後、段階的に内部モデルを規制標準モデルに収斂させていく予定であり、引き続き金融庁との対話を継続していく。

問 資料 P20 について、統合リスクに占める円金利リスクの割合は 8%程度と低位にもかかわらず、当該リスクの削減を優先して行う理由は。

- 円金利リスクは、会社全体で見ると 8%程度と低位であるものの、旧区分においては 2割程度を占めている。
- また、旧区分はクローズド・ブロックであり、今後デュレーションのミスマッチが広がっていく可能性があることに加え、終身年金は規模が大きく、生存リスクも削減したいことから、再保険の活用を検討しているところ。

問 旧区分の終身年金を出再することに伴う、旧区分における利益は、その 8割が契約者配当に回され、利益貢献が 2割になる認識か。また、再保険活用によるメリットおよび出再の規模感は。

- 利益貢献の考え方については、ご認識のとおり。
- また、出再による責任準備金の取崩しと、再保険料の差額が損失となった場合は、危険準備金で中立化することも選択肢と考えている。
- メリットとしては、旧区分におけるデュレーションのミスマッチの縮小が図られ、ESRの改善につながる事が挙げられる。
- また、会計面においても高い予定利率から解放されることで、契約者配当調整後の 2割ではあるが、翌年度以降利益に貢献する。
- なお、出再については、複数年度に渡って取り組むことを考えている。出再の規模感については、協議中のため回答を差し控えさせていただく。

問 旧区分を経済価値ベースで評価した場合、EVはプラスか。プラスであれば会社と管理機構のどちらに帰属するか。

- 旧区分の EVはプラスである。管理機構との再保険契約に基づき、旧区分の利益の 2

割が会社に帰属することとなるので、EV もその前提で計算している。

問 生命保険ビジネスの特性として、ROE の向上には時間がかかると認識している。ROE の向上に向けて、早期に会計利益を認識する手段を考えないのか。

- ROE の向上には、新契約の安定的確保が優先課題であり、これが期待成長率の改善につながると考えている。
- その他、経費削減や保障性商品へのシフト、資産運用収益の拡大を目指していく。

問 劣後債の調達について、負債性資本の適正な比率はどのくらいか。

- 劣後債については、規制での資本算入要件、格付けへの影響、同業他社のレバレッジ水準などから、足許の財務状況では 2023 年 8 月 10 日に提出した発行登録書の残額である 2,000 億円程度の発行余力はありと考えている。

<営業>

問 1Q と比較し、足元の回復ペースはいかがか。営業目標の達成に向けた取り組みは。

- 計画対比で、新契約は月額保険料ベースで 6 割強、純増ベースでは 7 割程度の進捗。月毎に波はあるものの、改善傾向にある。また、課題としていた営業スキルのばらつきについては、徐々に解消している。
- 上期に新たな育成・インセンティブ制度（かんぼ GD 制度）を導入しており、取り組みの効果を期待している。また、2024 年 1 月販売予定の一時払終身は、当社の高齢のお客さまニーズに訴求し、新契約の増加につながると考えている。

問 ネット・プロモーター・スコア（NPS）を向上させるための取り組みは。

- 当社の強みである全国に広がるチャネルとそれを支える人の力を活かし、郵便局ネットワークへの信頼感・安心感をお客さまに再認識していただくとともに、お客さまニーズに応えられる新商品を出していく。

<EV>

問 現在の新契約の状況が継続した場合、今年度末のEV前提の見直しが与えるEVへの影響は、1,000億円単位の影響が生じる可能性はあるか。

- 現在の新契約の状況が継続した場合、保有契約の前提を変更することになると想定しているが、現時点ではEVに大きな影響は生じないと考えている。
- 今後、第三者意見取得先と協議を実施していく。

<商品・サービス>

問 金利リスクを削減する一方で、金利リスクが高い一時払終身を販売する理由は。

- 高齢のお客さまの契約が毎年一定数満期となっているため、本商品を通じて、お客さまの資産承継ニーズにお応えしていく。
- また、本商品には医療特約をつけることも可能であり、保障ニーズのあるお客さまには付加することをお勧めしていく。
- 加えて、資料P13のとおり、本商品などの貯蓄性商品を入り口として、各世代のお客さまの潜在ニーズを喚起し、保障性商品へとつないでいくことを考えている。
- なお、一時払商品については、資産と負債をマッチングさせる運用により、金利リスクをできるだけ抑制していく。

問 一時払終身は、55歳以上を対象としており、満期を迎える中高齢者向け貯蓄性商品という印象を受けた。若年層向けには学資保険があるが、今後、青壮年層向けの貯蓄性商品を開発する予定はあるか。

- 現状、青壮年層のお客さまに対しては、普通養老保険、定期保険、平準払いの終身保険を基本契約として医療特約を組み合わせ販売している。
- また、有期の養老保険、定期保険については、更新制度により、保障の継続が可能となっている。
- 今後は、金利情勢を踏まえながら、商品ラインナップの拡充も検討する。

問 一時払終身の予定利率は。予定利率の設定に当たり、郵政民営化法による規制はあるか。

- 一時払終身の予定利率については、回答を差し控えさせていただく。郵政民営化法による規制はなく、他社に見劣りしない商品内容を検討していく。

<中期経営計画>

問 営業について計画未達の状況が継続しているが、中計見直しにおいては、実績に即した営業目標へと下方修正する可能性はあるか。

- 計画未達の主な要因は、本来の営業力を十分に発揮できていないことが挙げられる。
- 今後の営業目標については、かんぽGD制度や一時払終身の効果等を見極めながら検討していく。

<成長戦略>

問 「全国に広がるチャネル」を強みに掲げているが、日本郵政グループとして郵便局チャネルをより有効活用する余地はあるか。

- 2万局の郵便局チャネルは、当社にとって非常に大きな潜在力を持った強みだと考えている。
- 当該チャネルの有効活用については、日本郵便社長の千田氏と継続して議論を進めており、様々な面で連携を図っていく。

<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。