

2022年3月期中間決算・経営方針説明会

質疑応答要旨

日時： 2021年11月25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。

<営業>

問 上期の営業実績をどのように評価しているか。また、下期の営業活動について来期に向けた準備状況はいかがか。

- 2021年4月より積極的なご提案を再開したが、今年度上期の新契約は想定を大幅に下回っている状況。
- これは、フロントライン社員の営業への不安を払しょくできていないことが原因であると認識しており、そうした状況を踏まえ、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が納得感と自信をもってお客さま本位の営業活動を実践できるよう取り組む。
- 次年度においては、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も予定していることから、「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」といった前向きな営業環境を整えていくことで、更なる営業活性化を実現させたい。

問 顧客との接点は増えているものの具体的な提案ができていない要因として、インセンティブも影響しているのではないかと。来期以降の営業職員の報酬制度と目標設定について伺いたい。

- 2021年度は、結果のみでなく、活動プロセスを評価する活動目標を設定するとともに、契約継続を評価する募集品質目標を設定している。

- 2022年度はこれらに加えて、消滅契約も考慮した純増目標等の追加について検討を進めている。また、2023年度には報酬体系を見直す予定。
- なお、上期の状況については、インセンティブの影響よりも、フロントライン社員の営業への不安を払しょくできていないことの影響が大きいと考えている。
- 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を実践できるよう全社一体となって取り組む。

問 上期はお客さまとの接点を拡大したとのことだが、信頼回復への手ごたえはあるか。

- お客さまからの声を集めて分析する中では、ご契約内容確認活動に対して好意的な評価を多くいただいている。
- 社内でも CX 向上に向けた社員の意識は高まりつつあり、引き続き NPS の向上、ひいては新契約実績につながるよう努めたい。

<株主還元>

問 2021年5月の自己株式取得により株数が減少し、配当総額が減少していることから増配余力はあるとの説明であったが、どの程度の金額を意識しているのか。また、増配を判断する定量的な基準をいつ示せるのか。ESR は十分な水準であるが、新契約を含めた中計の進捗状況を重視しているのか。

- 本年5月の自己株式取得等に伴い、配当金の総額が減少し、増配余力があるが、増配については、営業実績の回復状況を見た上での判断となる。現時点では、増配の具体的な水準や定量的な基準を示すのは差し控えたい。
- なお、当社の ESR は、経済環境の変化等により大きく振れる可能性があり、また、2025年の新資本規制導入を見据えた計測手法の精緻化を予定していることから、これらを踏まえて、資本の充分性を見極めたい。

問 今年度の配当予想について。会計利益は計画を上回る可能性が高いが、新契約の低迷が続いた場合、増配は難しいか。

- 今年度の会計利益は順調に進捗しているものの、増配の可否については、下期の営業の状況も踏まえて判断したい。

<ESR>

問 ESR の計測手法を精緻化するあたり、どのような要素が ESR にプラス/マイナスに作用するのか。また UFR の扱いを変更する予定はあるか。

- 詳細については、現在検討中のため回答を差し控えたい。
- 計測手法の精緻化については、新規制の標準モデル案を参考にしつつ、UFR の扱いを含めて検討を進めていく。

問 金利リスクは削減する方針か、あるいは現状維持する方針か。

- 市場関連リスク（資産運用リスク）のうち、ESR の感応度が高い金利リスクについては、2025 年の新資本規制導入を見据え、抑制・削減に取り組み、ESR の中長期的な安定を目指していく。
- 具体的に金利リスクをどの程度まで抑制・削減するかは、ESR の計測の精緻化を行った上で検討していく。
- 金利リスクについては、超長期の債券の購入による資産と負債のマッチングが基本であるが、クローズドの旧区分については、新契約獲得によるニューマネーが入ってこないことから、金利スワップの活用など債券の購入以外のリスクヘッジ手段の活用も検討している。

<商品>

問 説明会資料 P15 右側の商品収益性の図について、医療特約の改定を行った場合でも新契約価値があまり増えない印象を受けた。新契約年換算保険料に占める第三分野の比率は上がるが、転換による部分が多いので純増額は大きくならないということか。

- 図はイメージとご理解いただきたい。
- 今般の医療特約の改定は、基本契約の保険金額よりも高い特約保険金額の設定を可能とすることで、従来よりも低廉な保険料で充実した医療保障を提供することを目的としており、1件あたりの保険料は低下するが、当社では、一般的に基本契約よりも医療特約の方が収益性が高いことから、基本契約の保険金額に対して特約保険金額の比率が高まることにより、新契約価値の向上が見込まれる。
- 今後もお客さまニーズに応える商品の開発を進め、保障性商品を中心とした商品ポートフォリオにシフトしていくことで新契約価値の成長につなげたい。

問 届出制へ移行したことにより新商品の開発頻度は高まるか。郵政民営化委員会へ届出をした場合は今後も公表するのか。

- 郵政民営化委員会により、「株式会社かんぽ生命保険の新規業務に関する届出制の運用に係る郵政民営化委員会の方針（令和3年10月）」が示された。届出制への移行により、これまでの認可制と比べて手続きが簡素化・短縮化されたと認識している。
- 届出制への移行については、適正な競争条件に配慮する必要があるが、当社の商品開発の自由度が向上したことが重要と考えている。
- 今後も今回のような新商品について届出を行った場合は、基本的には届出をした事実を公表する予定。

<EV>

問 新契約が低迷しているが、EV の前提における将来の保有契約量を見直す可能性はあるか。経費削減を含めて、EV の回復に向けた施策の検討状況を教えてほしい。

- 足元の新契約は緩やかな回復にとどまっているが、来年度からは医療特約の改定や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いることから、現時点で将来の保有契約量の前提を見直すことは考えていない。
- 経費削減には引き続き取り組んでいく。
- なお、将来の保有契約量の前提は中計と整合的に設定している。今後、2022年3月末 EV の計測において、その時点での新契約実績や将来の新契約獲得見込みなどを踏まえ、第三者意見取得先とも協議したうえで適切に設定したい。

<運用>

問 収益追求資産について、中計期間中の占率目標を上回る可能性があるのではないか。また、オルタナティブ投資の投資方針について伺いたい。

- 総資産に占める収益追求資産の占率は総資産や時価にも影響されるため、目標として掲げる18-20%を上回る可能性はある。
- これまでは収益追求資産の占率を着実に増やしてきたが、今後については、リスク許容量の範囲で機動的に判断する。
- オルタナティブ投資については、段階的に残高を積み上げる方針で、中計期間中に残高を2020年度末対比で倍増させることを想定している。

<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。