
平成26年度 決算説明会について

平成27年6月

日本生命保険相互会社

目次

平成26年度決算ハイライトと前3カ年経営計画の振り返り	2
新3カ年経営計画（平成27～29年度）	6
平成26年度決算	21
平成27年度運用方針	30
平成27年度決算見通し	38

平成26年度決算ハイライトと前3カ年経営計画の振り返り

決算ハイライト

決算ハイライト

新契約業績

- 件数・死亡保障額・年換算保険料のいずれも前年度比減少。

保有契約

- 件数・年換算保険料は前年度末比増加、死亡保障額は減少。

保険料等収入

- 前年度比+10.6%増加の5兆3,371億円。

基礎利益

- 主に利差益の増加を背景に、前年度比+866億円増加の6,790億円。
経常利益は、前年度比+946億円増加の6,072億円。

自己資本

- 基金・諸準備金等に劣後特約付債務を加えた自己資本は、前年度末比+6,262億円増加の4兆2,061億円。
ソルベンシー・マージン比率は、前年度末比+151.8ポイント上昇の930.8%。

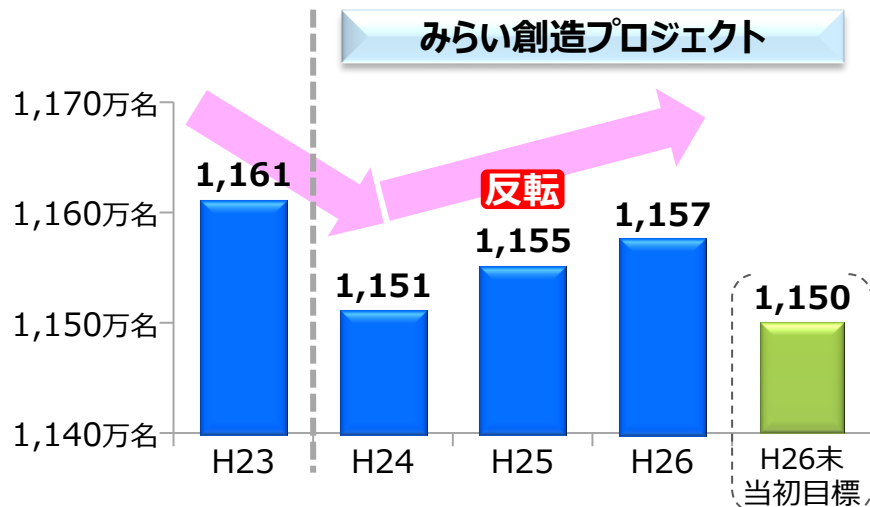
前3カ年経営計画「みらい創造プロジェクト」の振り返り

目標	達成状況	
<p>お客様数 1,150万名・反転</p>	<p>達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 平成25年度末に1,150万名・反転を達成。 ■ 平成26年度末は1,157万名。
<p>保有契約件数 反転</p>	<p>達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 平成24年度の反転、平成25年度の純増を達成。 ■ 平成26年度末も純増を確保。
<p>新契約 シェアNo.1</p>	<p>平成24年度・ 平成25年度は達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 平成24年度・平成25年度は件数・保障額・年換算保険料の全項目で新契約No.1を達成。 ■ 平成26年度は件数・保障額ではNo.1を達成。
<p>基金・諸準備金等 3兆円の回復</p>	<p>達成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 劣後債を含めた自己資本は平成26年度末で4兆円を超える。

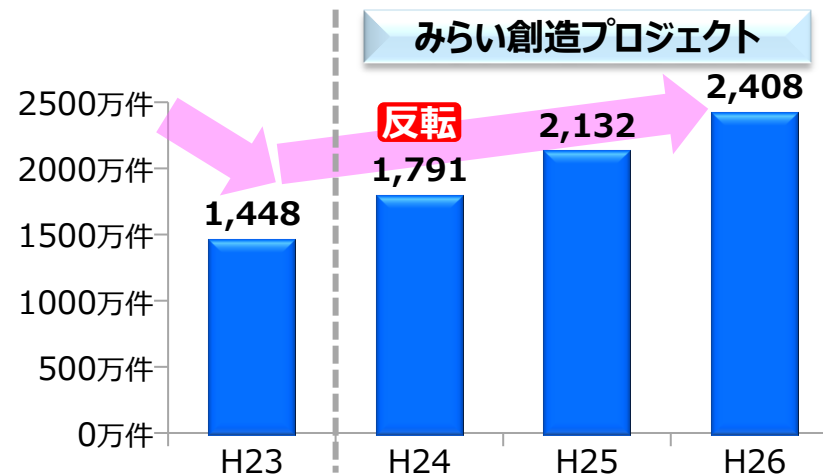
「みらい創造プロジェクト」期間に着実に成果を積み上げ、成長基調への反転を実現

前3カ年経営計画「みらい創造プロジェクト」の振り返り

<お客様数>



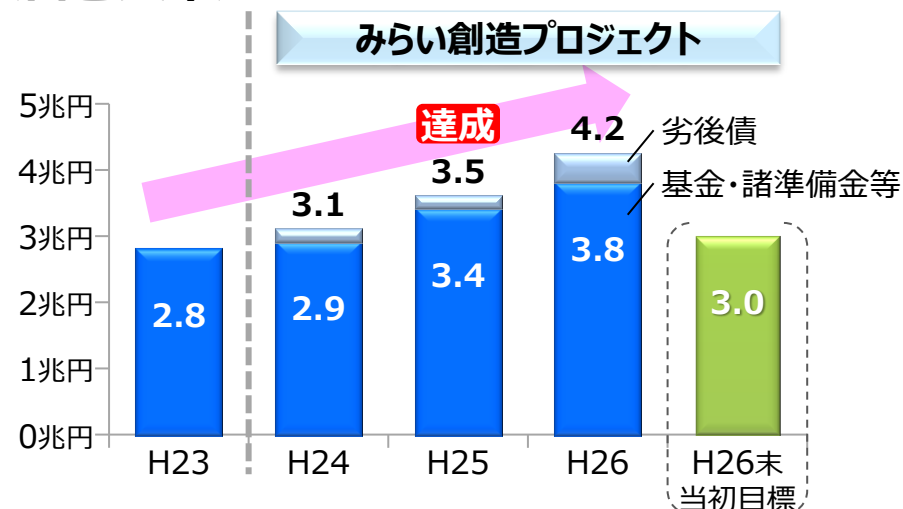
<保有契約件数>



<新契約シェア>



<自己資本>



※各社決算数値（株式会社かんぽ生命保険除き）をもとに当社にて集計・算出

新3力年経営計画(平成27～29年度)

[平成27年以降の数値は目標値となります]

マーケット環境認識と新3カ年経営計画の方向性

成長基調への反転も含め様々な成果が得られた3年間

今後のマーケット環境認識

人口減少

少子高齢化

お客様ニーズの多様化

若年層の加入率低下

加入チャネルの多様化

都市部での競争激化

依然として開拓余地の大きい国内市場を取り込んでいくこと、
加えて、海外事業を含めたグループ全体で更なる成長を獲得していくことが重要

新3カ年経営計画の方向性

当社が既に強みを持つ領域の更なる強化といった「**連続性**」と、新たな領域への果敢な挑戦といった「**新規性**」の双方を踏まえた戦略を展開

中長期的な成長基盤構築と揺るぎない国内No.1プレゼンスの確立

新3カ年経営計画の全体像

ニッセイ全員目標

真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社になる

成長戦略

国内保険事業の強化
(セグメント別戦略のステージアップ)

商品・チャネルを駆使した
マーケット開拓

- お客様の多様化するニーズにこれまで以上にきめ細かにお応えできる態勢の構築
 - お客様の商品やサービスの選び方など、ニーズの多様化も踏まえ、最適な「商品×チャネル」を組み合わせ提供

接点を持ちづらいお客様への踏み込んだ対応

グループ事業の強化

- 海外保険事業、アセットマネジメント事業、国内生保マーケット深耕に資する事業を中心としたグループ全体での収益向上

経営基盤構築

顧客基盤強化

- マーケット特性等に応じたお客様対応態勢の整備・充実

財務基盤強化

- 長期保障責任を全うしうる自己資本の積立
- 長期安定運用による着実な収益向上
- ERM（エンタープライズ・リスク・マネジメント）推進

人財育成

人財価値向上プロジェクト

- 全社一丸となった「人財育成」「組織・風土作り」「環境整備」を進め職員一人ひとりの能力を向上

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

多様化するお客様ニーズによりきめ細かに対応していくために
商品・チャネルを駆使した「セグメント別戦略のステージアップ」に取り組む

お客様のニーズに沿った 魅力的な商品・サービス提供

- 「みらいのカタチ」の自在性をベースに
新たな商品等を追加
- 金融機関窓販等の領域についても
機動的に商品を提供



販売・サービスチャネルの 強化・多様化

- 当社の強みである営業職員等の
チャネルを更に強化
- 当社シェアの低い領域についても
踏み込んだ対応を実施

当社が得意とするマーケットの更なる深耕に加え、既存の商品・チャネルでは
接点を持ちづらいマーケットの開拓を進め、あらゆるセグメントでお客様を拡大

国内新契約シェアNo.1

保有年換算保険料6%成長
(平成26年度末→
平成29年度末 目標値)

お客様数 1,170万名
(平成29年度末 目標値)

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

魅力的な商品・サービスの投入



チャネルの強化・多様化

新たな商品・サービス開発の視点

超高齢化の進展

健康増進意識の高まり

医療の進化

女性特有ニーズの拡大

若年層の保険離れ

自身への保障ニーズの増大

資産形成ニーズの拡大

様々なセグメントのお客様ニーズにお応えできる
魅力的な商品・サービスを開発・提供

営業職員領域等

「みらいのカタチ」の
自在性をベースに
新たな商品を追加

上記以外の領域に
おいても、機動的に
商品を提供

金融機関窓販領域等

トピックス

第一弾として4月に発売



アクサ生命との共同開発

社外
インフラ
活用



外貨建て新商品を7月に発売



ニッセイ指定通貨建積立利率変動型一時払終身保険

効率的かつ盤石な事務・システム態勢の構築

IT態勢の強化のため、平成27年5月に野村総合研究所（NRI）と資本・業務提携

成長戦略① 国内保険事業の強化(セグメント別戦略のステージアップ)

魅力的な商品・サービス



お客様にいちばん近い生命保険会社に

チャネルの強化・多様化

お客様

既存チャネルの強化

接点拡大

営業職員

(ニッセイ・トータルパートナー 等)

みらいのかたち 等

地域に応じた
戦略・態勢の多様化

商品・サービスの提案力向上に
向けた人財育成の強化

法人向け
サポート

団体保険・
団体年金 等

商品・サービス
拡充や
他チャネルとの
協業強化

金融機関
窓口販売

金融機関
窓販商品

代理店

法人向け
商品 等

シェア拡大に向けた態勢整備

新たな領域

既存チャネルでは
接点を持ちづらい
お客様への
踏み込んだ対応
(乗合代理店 等)

次頁参照

相対的に当社シェアの低い領域への対応強化

あらゆるお客様のご要望にお応えする販売・サービスチャネル態勢の構築

【トピックス】店舗型乗合代理店マーケットの開拓戦略(ライフサロン社への出資)

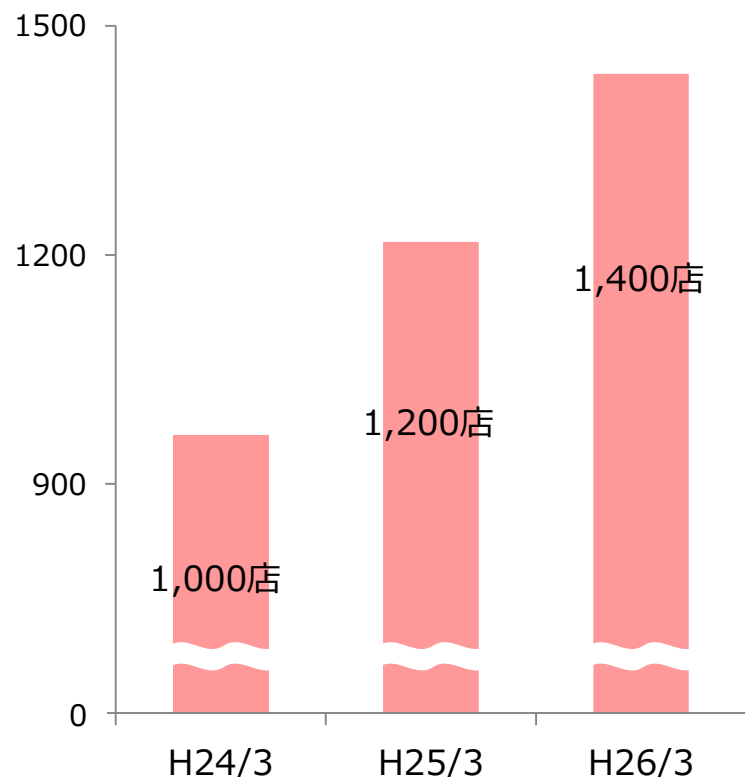


日本生命

マーケットの推移

<店舗数(業界大手10社)>

今後利用したいチャネルとして高いポジションにあり、引き続き一定の成長を果たす見通し



※出典：業界大手10社のHP等から、当社推計

ライフサロン社への出資

当該マーケットに本格参入することで、
営業職員チャネルでは接点を持ちづらい、
比較志向の強い顧客へのアプローチを強化

平成27年5月22日：ライフサロン社への出資完了

- 社長 : 大寄 昭生
- 株主 : 日本生命 (95.24%)
大寄 昭生(4.76%)
- 店舗数 : 50店(直営5店、FC45店)、業界9位
- 売上高 : 2.37億円

⇒ 当社の強みである資本・人材等も活用し、
スピーディーに事業を拡大

成長戦略② グループ事業の強化

10年後のグループ事業純利益1,000億円（3年後300億円）の達成に向けて、
グループ全体での収益拡大に向けた態勢整備を加速

中長期的なグループ事業態勢強化に向けて

国内生保マーケットの
更なる深耕

リタイアメント世代資産・
海外市場の取り込み

国内にはない
成長性の享受

国内グループ事業

アセットマネジメント事業

海外保険事業

国内

海外

グループ事業の収益基盤拡大を支える経営管理体制
（人財育成・ガバナンス等）の構築

成長戦略② グループ事業の強化

10年後のグループ事業純利益1,000億円の実現に向けた
平成29年度末のグループ事業純利益300億円の達成

海外保険事業

既存事業の業績伸長

地域別・分野別のサポート強化、現地法人間の
ノウハウ共有等により既存事業の業績・企業価値を向上

新規事業の拡大

新規事業開拓体制の強化と地域・市場特性に応じた
最適な進出方法を踏まえた事業拡大
(経営権を有するマジョリティ出資についても排除せず)

上記を支える態勢整備

モニタリング強化を含め長期的収益向上に資する
リスク管理態勢構築

グローバル
人財育成

海外現地法人等での協働を通じ、現地の
文化・言語等にも精通した人財の育成

アセットマネジメント事業

既存取組の発展による国内での成長獲得

投資信託・年金領域にてグループ協業強化を
通じた収益獲得取組の加速

海外アセットマネジメント市場の収益取り込み

海外アセットマネジメント会社への出資・提携強化等を
通じた収益拡大

生保系ならではの商品供給

日本生命グループの運用ノウハウ・強みをいかした
商品開発による第三者資金の獲得



国内生保マーケット深耕に資する事業等 (国内の社外チャネルやインフラの獲得)

経営基盤構築① 顧客基盤強化

お客様

高付加価値サービスの継続的な提供

日本生命

✓ お客様の多様なニーズに応じたサービス態勢の構築

営業職員

事務職員

電話・WEB 等



✓ セグメント別サービス展開の推進

▶ 保障中核層に加え、高齢層・女性層・若年層等の特性に応じたサービスの高度化

セグメント特性に応じたサービス

高齢者に優しいサービス体制構築

- 安心してご契約を継続していただくための環境整備
- お客様の状況把握・管理の強化

✓ サービスチャネルとしての電話・WEB活用の高度化

ご契約者専用ホームページログイン数：平成26年度約300万※

※平成22年度の約3倍

CRM※推進

お客様のニーズをきめ細かに分析し、
様々なセグメントのお客様に一層ご満足いただけるサービスを提供

※CRM：カスタマー・リレーションシップ・マネジメント

本資料には、将来に関する記述が含まれていますが、こうした記述は正確性を保証するものではありません。

経営基盤構築② 財務基盤強化(財務戦略)

成長戦略の実現 お客様への長期保障責任の全う 配当の安定・充実

ERM (エンタープライズ・リスク・マネジメント) 推進

- ✓ 国際資本規制の動向も踏まえた経済価値ベースでの指標導入と収益・健全性目標の設定
- ✓ リスク・リターンを統一的に管理し、機動的な資源・資本のリバランスを実施

コスト構造の 見直し

- 新たな事業領域等、中長期的な収益向上に資する領域への機動的な資源の投下
- 既存領域等における固定費圧縮による低コスト体質の構築

▶ 170億円 効率化 (平成30年度 目標値)

資産運用 戦略

- リスク分散と相場循環を捉えた売買等による長期安定的な運用収益確保
- インフラ領域や新興国向け投資等成長・新規領域への投融資の加速

▶ 3~5年で1兆円投資※ (目標値)

資本戦略

- グループ事業拡大を中心とした新たな取組への資本の戦略的な活用
- 中長期的な目標6.5兆円に向けた外部調達も含めた自己資本積立の実施

▶ 自己資本 +1兆円 (平成29年度末目標値)

※3カ年8,000億円 (目標値)。相場環境の変化等により積上げが困難な場合は、数量計画の見直しを実施。

経営基盤構築② 財務基盤強化(お客様への還元と自己資本積立の方向性)

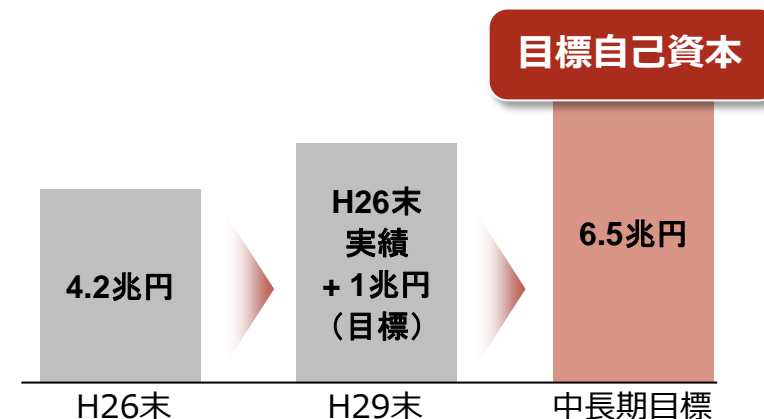


自己資本の充実とお客様への配当の安定・充実を目指す

「目標自己資本」について

- ① 将来の国際資本規制導入も見据え、
従来よりも更に厳格にリスク量を計測
- ② 今後の経営戦略の実行が与える影響等も
一定踏まえ目標を設定

▶▶ 中長期的な目標自己資本 6.5兆円



「配当」について

- ① 個人保険で7年ぶりの増配(予定)
 - 収支の改善・前3カ年経営計画の成果・社員配当
平衡積立金の設定等
- ② お客様配当性向
 - 配当に関する指標(配当還元率)の名称を
「お客様配当性向」と見直し
 - 財務諸表上の当期純剰余との関連性を明確化

お客様配当性向 = 配当準備金繰入額等 / 修正当期準剰余※
 ※当期純剰余 + 危険準備金等の法定繰入額超過分等

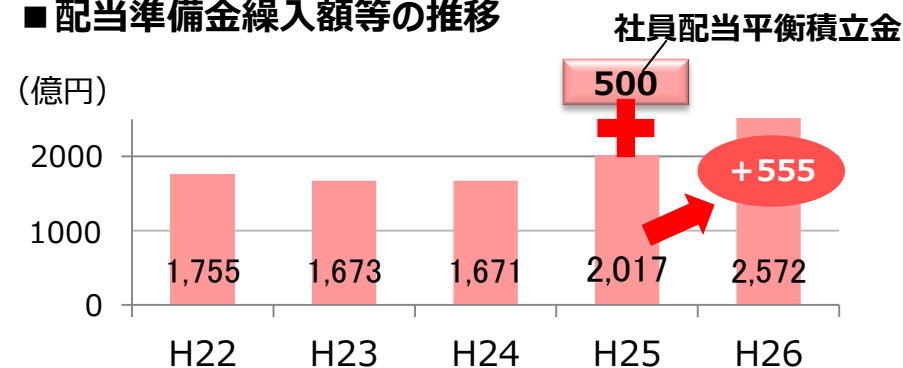
■ お客様配当性向

<H26時点>

- ・H26年度 : 38%
- ・3年平均 : 42%
- ・5年平均 : 55%

安定的に50%を
目指す

■ 配当準備金繰入額等の推移



経営基盤構築③ 人財育成(人財価値向上プロジェクト)

真に最大・最優、信頼度抜群の生命保険会社になる

人財価値向上プロジェクト

自らの職務に高い「使命感」と「誇り」を持ち、
人としての魅力に溢れる“人財”の育成

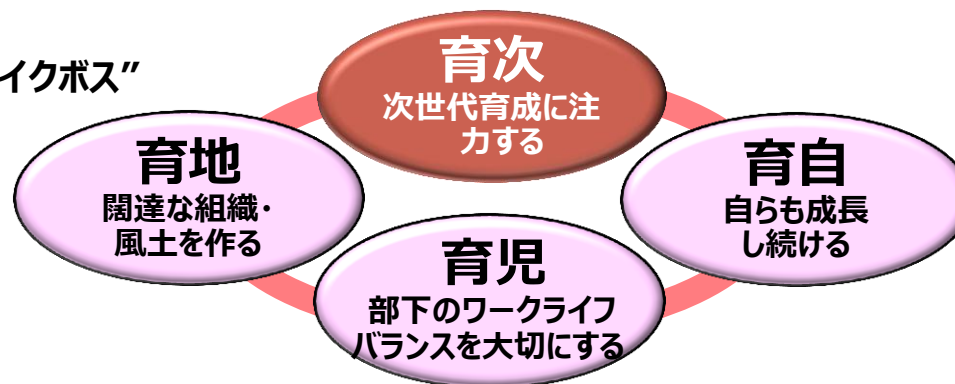
お客様・社会の役に立ち当社収益に貢献できる“人財”育成

意欲的・前向きに働ける“環境”整備

高い誇りを持てる“組織・風土”作り

所属長(課長層)をニッセイ版“イクボス”として育成

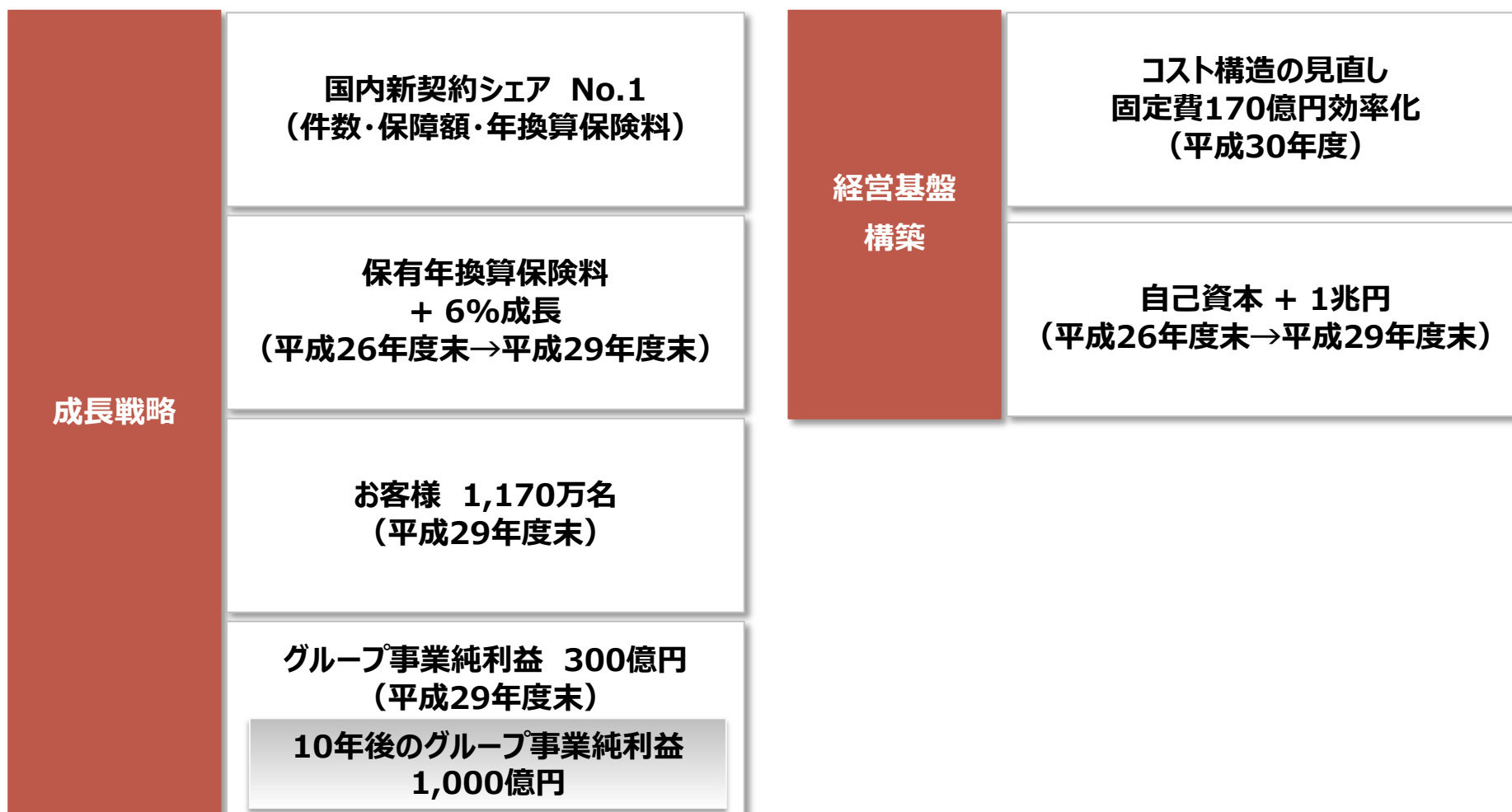
- 目指すべき所属長(課長層)像
= 4つの“イクジ”に取り組むニッセイ版“イクボス”



ベースを固める
取組

人権尊重、マナー・コンプライアンス、健康経営、
7万人の社会貢献活動、日本生命グループの一体感

経営目標

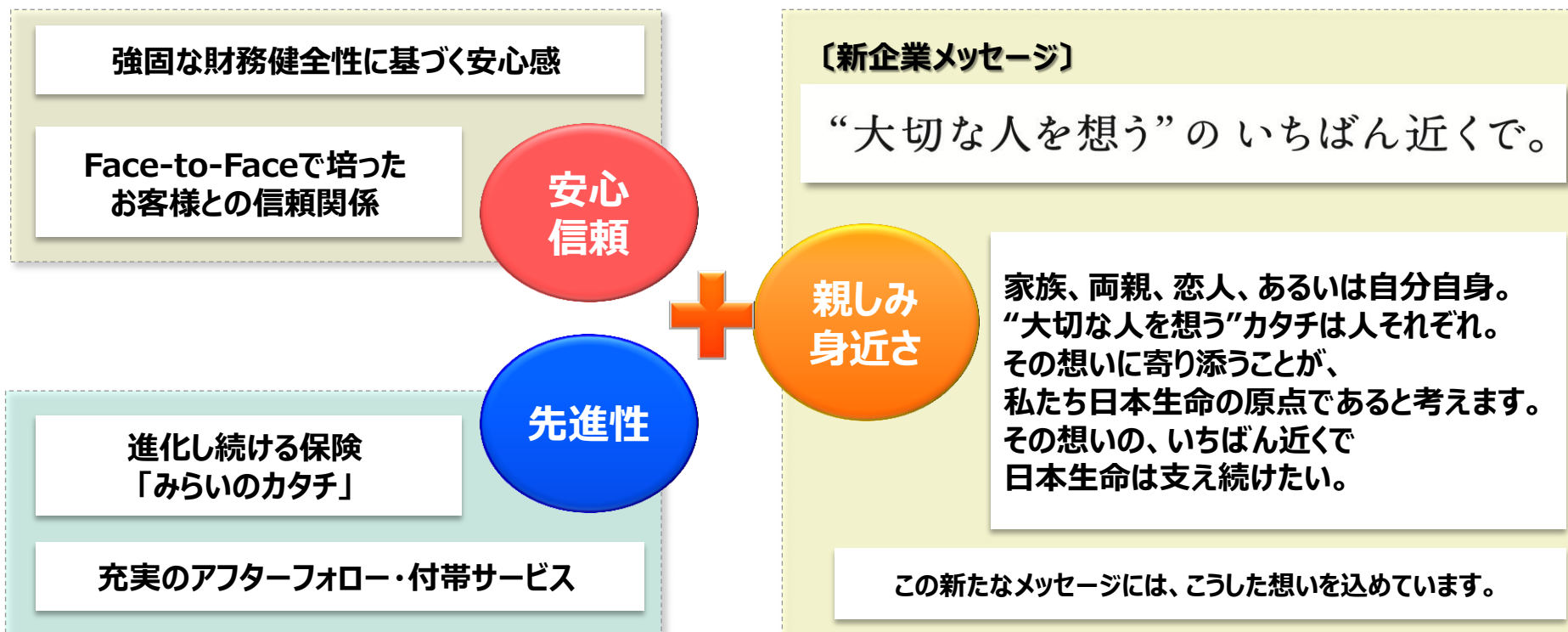


※上記経営目標水準については、設定時の経済環境を前提とする。

※「国内新契約シェアNo.1」については、株式会社かんぽ生命保険を除くものとする。

※グループ事業純利益は、海外保険、アセットマネジメント、国内生保マーケット深耕に資する事業を営む子会社等の当期純利益に当社持分比率を乗じた利益総額とする。

新しい企業メッセージに込める想い



お客様にとって、“親しみやすく、最も身近な生命保険会社”へ

ACTION CSR-V **全社をあげて、社会貢献活動「ACTION CSR-V」を実施**

※「ACTION CSR-V」の「V」はVolunteer（ボランティア）の頭文字

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の協賛 **東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会のゴールドパートナー（生命保険）として協賛**

本資料には、将来に関する記述が含まれていますが、こうした記述は正確性を保証するものではありません。

平成26年度決算

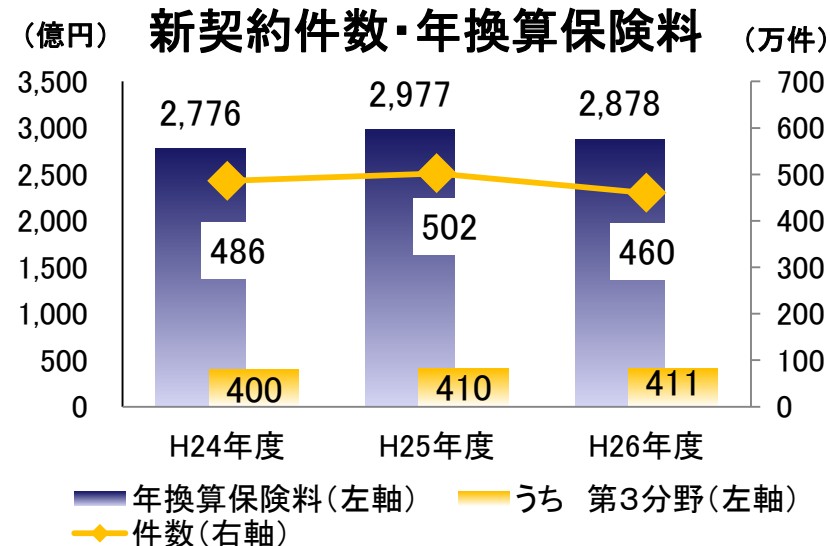
①保険成績(新契約、解約・失効)

個人保険・個人年金保険

新契約

(単位:億円、万件、%)

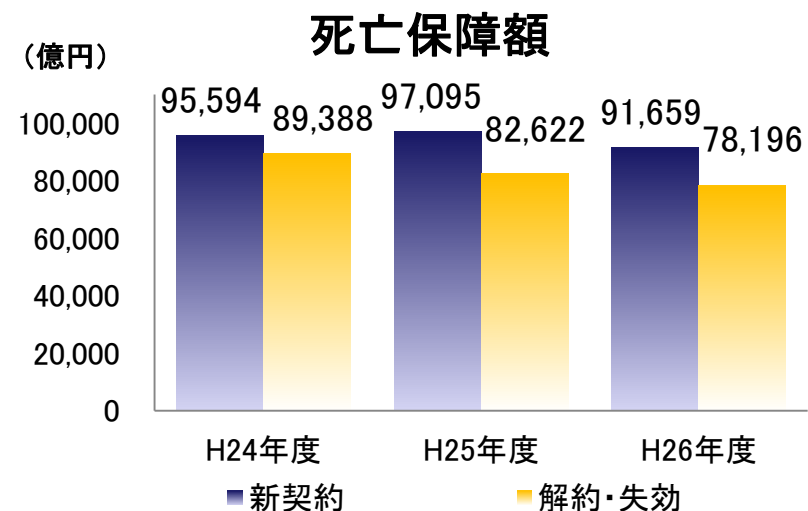
	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
件数	460	▲ 8.3	502	3.2
死亡保障額	91,659	▲ 5.6	97,095	1.6
年換算保険料	2,878	▲ 3.3	2,977	7.3
うち 第3分野 (医療保障・生前給付保障等)	411	0.2	410	2.6



解約・失効

(単位:億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
死亡保障額	78,196	△ 5.4	82,622	△ 7.6



①保険成績(チャネル別新契約の状況)

個人保険・個人年金保険

件数 (単位: 万件、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
営業職員等チャネル	455	▲ 8.4	497	3.3
窓販チャネル	5	4.9	5	▲ 6.9

保障額 (単位: 億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
営業職員等チャネル	86,970	▲ 6.1	92,602	1.8
窓販チャネル	4,689	4.4	4,493	▲ 2.3

年換算保険料 (単位: 億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
営業職員等チャネル	2,425	▲ 4.8	2,547	9.3
窓販チャネル	453	5.2	430	▲ 3.6

営業職員等チャネル

- 昨年度4月の保険料率改定の影響により、件数、死亡保障額・年換算保険料いずれも減少。
- ただし、一時払終身保険「マイステージ」については前年度比増加。

窓販チャネル

- 金利は低位で推移しているものの、相続対策としての保険活用の推奨等により、件数、保障額、年換算保険料いずれも増加。

①保険成績(保有契約)

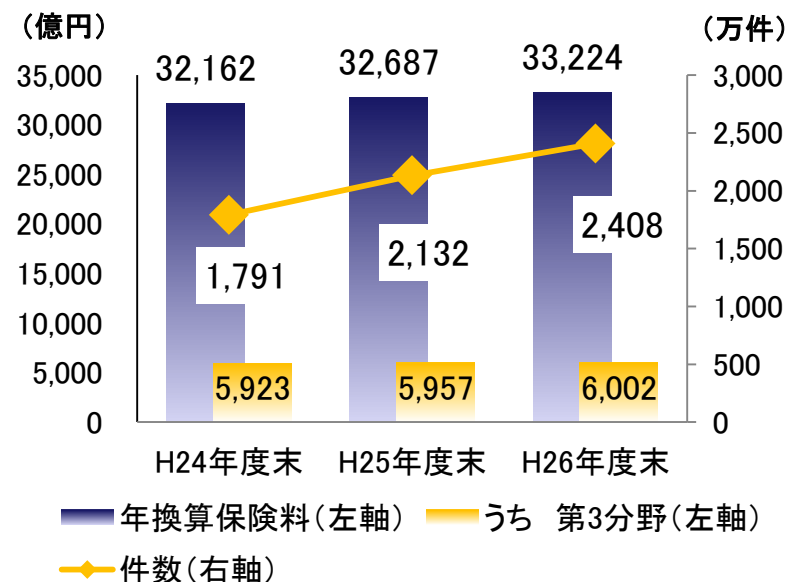
個人保険・個人年金保険

保有契約

(単位: 億円、万件、%)

	平成26年度末	前年度末比	平成25年度末	前年度末比
件数	2,408	13.0	2,132	19.0
死亡保障額	1,681,055	▲ 2.2	1,718,959	▲ 2.3
年換算保険料	33,224	1.6	32,687	1.6
うち 第3分野 (医療保障・生前給付保障等)	6,002	0.7	5,957	0.6

保有契約件数・年換算保険料



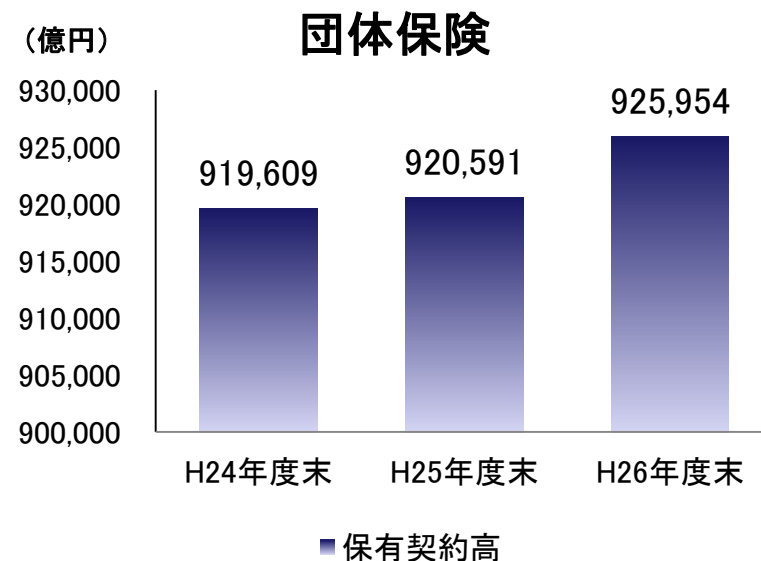
①保険成績(企業保険)

団体保険・団体年金保険

団体保険

(単位: 億円、%)

	平成26年度末	前年度末比	平成25年度末	前年度末比
保有契約高	925,954	0.6	920,591	0.1

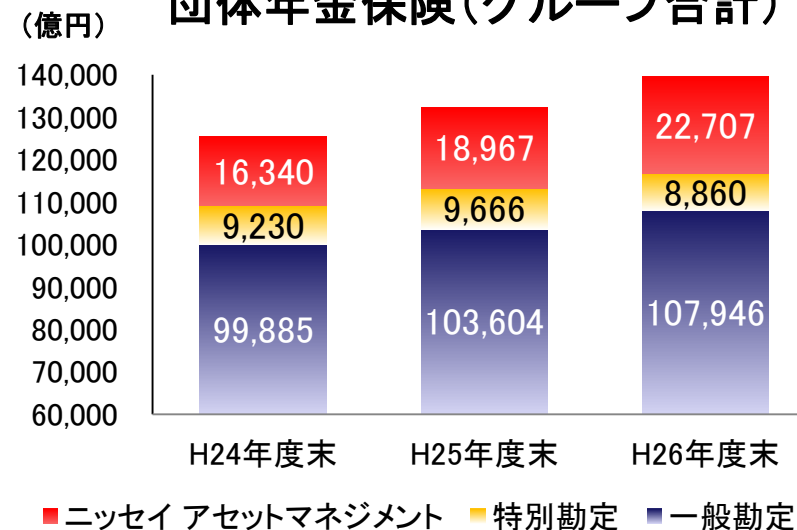


団体年金保険

(単位: 億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成25年度末	前年度末との差異
一般勤定	107,946	4,342	103,604	3,718
特別勤定	8,860	▲ 806	9,666	436
合計	116,806	3,535	113,270	4,155

団体年金保険(グループ合計)



(ご参考)

ニッセイアセットマネジメント	22,707	3,739	18,967	2,626
グループ合計	139,513	7,275	132,238	6,781

②損益計算書等(保険料等収入など)

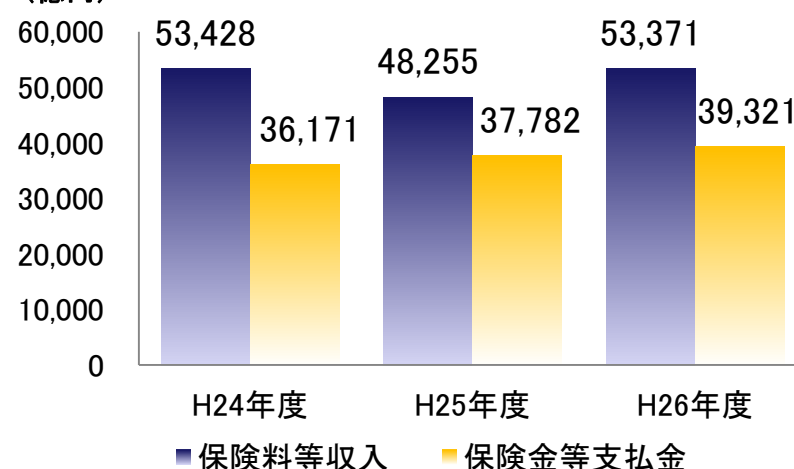
保険料等収入・保険金等支払金

(単位:億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
保険料等収入	53,371	10.6	48,255	▲ 9.7
うち 個人保険・個人年金保険	35,456	11.8	31,725	▲ 15.8
うち 団体保険・団体年金保険	17,354	8.7	15,960	5.1
保険金等支払金	39,321	4.1	37,782	4.5
うち 個人保険・個人年金保険	24,339	△ 2.5	24,966	3.7
うち 団体保険・団体年金保険	14,429	17.9	12,237	6.4

保険料等収入・保険金等支払金

(億円)



責任準備金繰入額

(単位:億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
責任準備金繰入額	16,858	24.5	13,542	△ 21.0

責任準備金繰入額

- 一時払終身保険「マイステージ」の販売が増加したこと等から、前年度比増加。

事業費

(単位:億円、%)

	平成26年度	前年度比	平成25年度	前年度比
事業費	5,633	0.3	5,618	△ 0.9

事業費

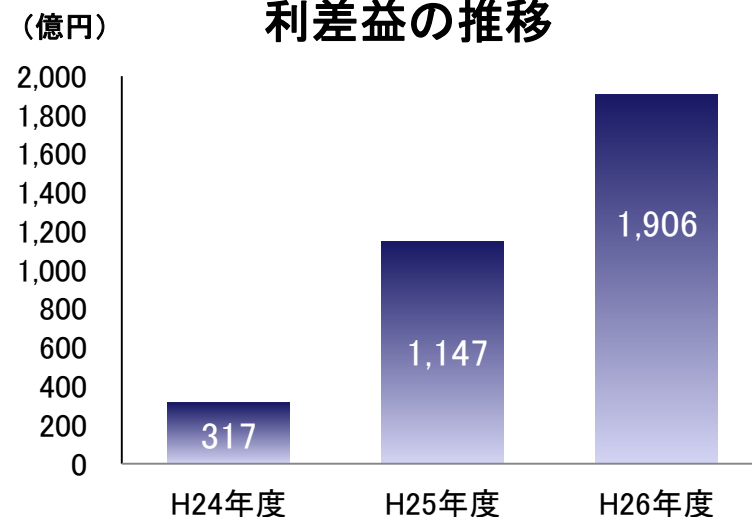
- コスト削減に努めた結果、前年度比横ばい。

②損益計算書等(基礎利益など)

基礎利益

(単位:億円)

	平成26年度	前年度との差異	平成25年度	前年度との差異
基礎利益	6,790	866	5,924	459
利差	1,906	758	1,147	830
危険差	4,089	40	4,048	▲ 428
費差	795	67	727	57



○基礎利益の内訳は、保有契約の構成等、当社固有の要素を勘案して独自の方式で算出したもの

経常利益等

(単位:億円)

	平成26年度	前年度との差異	平成25年度	前年度との差異
経常利益	6,072	946	5,126	1,238
特別損益	▲ 1,778	▲ 127	▲ 1,651	▲ 233
当期純剰余	3,037	193	2,844	737
社員配当準備金繰入額(※)	2,572	555	2,017	345

※平成26年度の社員配当準備金繰入額は、剰余金処分案の数値

○個人保険・個人年金保険に係る配当については増配を実施する予定

③健全性の状況

有価証券の含み損益

(単位: 億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成25年度末
公社債	27,354	8,820	18,534
株式	49,919	21,625	28,293
外国証券	31,537	14,122	17,414
その他	1,521	609	912
時価のある有価証券	110,333	45,178	65,154

有価証券の含み損益

- 有価証券の含み損益については、株価の上昇、円安、金利低下により、前年度末比4兆5,178億円増加。

実質純資産額

(単位: 億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成25年度末
実質純資産額 (実質純資産比率※)	164,477 (26.9%)	49,235	115,241 (20.7%)

実質純資産額

- 実質純資産額については、有価証券含み益が増加したことから、前年度末比4兆9,235億円増加。

※「実質純資産比率」=「実質純資産額」÷「一般勘定資産」

ソルベンシー・マージン比率

(単位: 億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成25年度末
ソルベンシー・マージン総額	134,210	39,838	94,371
リスクの合計額	28,836	4,610	24,225
ソルベンシー・マージン比率	930.8 %	151.8ポイント	779.0 %

ソルベンシー・マージン比率

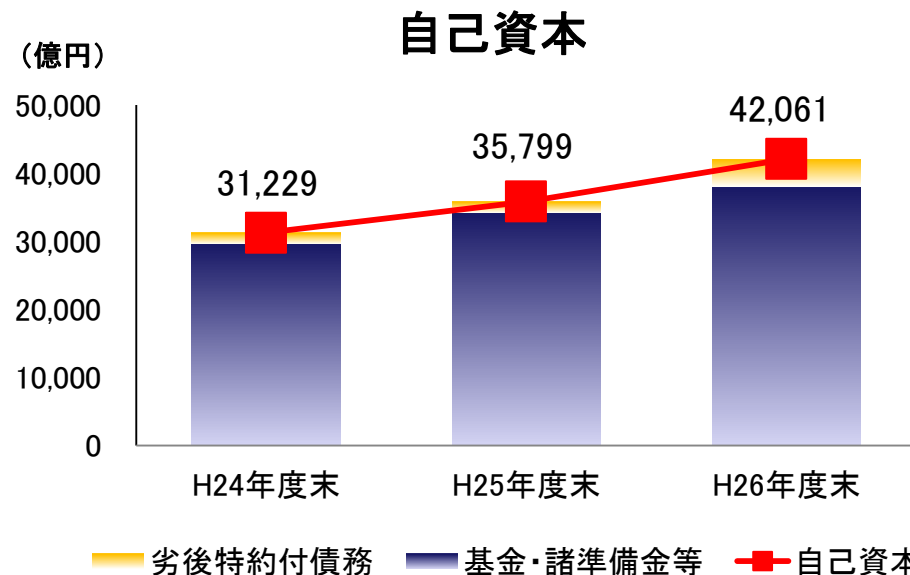
- ソルベンシー・マージン比率については、前年度末比151.8ポイント増加。

③健全性の状況(自己資本・配当)

自己資本

(単位:億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成25年度末
基金・諸準備金等①	38,065	3,836	34,228
純資産の部(※)	14,913	52	14,861
うち 基金	2,000	▲ 500	2,500
うち 基金償却積立金	11,000	500	10,500
うち 社員配当平衡積立金	500	-	500
負債の部	23,151	3,784	19,367
うち 危険準備金	12,502	2,444	10,057
うち 価格変動準備金	7,787	1,554	6,233
劣後特約付債務②	3,995	2,425	1,570
自己資本(①+②)	42,061	6,262	35,799



※「純資産の部」は、貸借対照表上の純資産の部合計から、評価・換算差額等合計を控除した数値(平成26年度末は、剰余金処分案の数値)

お客様配当性向

(単位:億円)

	平成26年度	前年度との差異	平成25年度
配当準備金繰入額等	2,572	55	2,517
修正当期純剰余	6,709	▲ 31	6,740
お客様配当性向	38 %	1ポイント	37 %

「お客様配当性向」=「配当準備金繰入額等」÷「修正当期純剰余」

「修正当期純剰余」=「当期純剰余」+「危険準備金等の法定繰入額超過分等」

平成27年度運用方針

平成27年度 経済環境見通し / マーケット環境見通し

	経済環境	GDP成長率		
		H26年度 (実績)	H27年度 (予測)	H28年度 (予測)
日本	原油安の恩恵が家計・企業に広がり、個人消費・設備投資中心に景気回復基調が強まる。	▲0.9%	1.8%	1.9%
米国	労働市場の回復を背景に個人消費が堅調となることから、底堅い成長が持続。	2.4%	2.2%	2.7%
欧州	ECBの金融緩和や、ユーロ安・原油安などにより、緩やかな回復基調が継続。	0.9%	1.4%	1.7%

※ GDP成長率はニッセイ基礎研究所による予測
 ※ 米国・欧州は暦年

		H25年度末	H26年度末	H27年度末見通し
金利	日本国債 (10年)	0.64%	0.40%	0.1~0.6% (0.3%)
株式	日経平均	14,827	19,206	18,000~23,000 (21,000)
	NYダウ	16,457	17,776	18,000~22,000 (20,000)
為替	円/ドル	102.92	120.17	115~130 (125)
	円/ユーロ	141.65	130.32	125~140 (135)

本資料には、将来に関する記述が含まれていますが、こうした記述は正確性を保証するものではありません。

※ () は中心値

平成27年度 運用方針

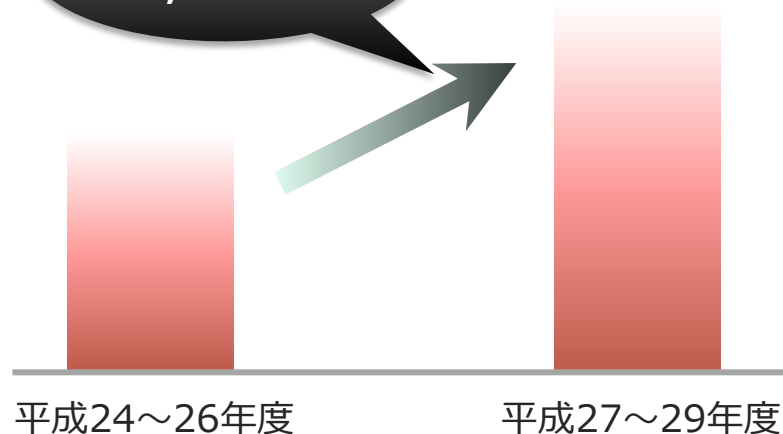
		基本的な投資方針	H27年度方針
円金利資産	一般貸付	資金需要の動向を見つつ、スプレッド水準等に留意して優良貸付資産の積み上げを推進	減少
	国内債券	金利水準を踏まえて、投入タイミングや投入額は慎重に判断	増加 (金利を勘案しつつ 配分を調整)
	ヘッジ外債	円金利代替資産として比較優位性を意識して取り組むとともに、為替水準に応じてオープン外債と配分を調整	
円金利以外の 運用資産	オープン外債	為替リスク量に留意しつつ、為替・金利水準に応じて機動的に為替リスクをコントロール	増加
	内外株式	成長性・株主還元状況に着目し、中長期的な収益力向上につながるポートフォリオを構築	増加
	不動産	リニューアルを中心に投資しつつ、新規優良物件の取得等にも柔軟に対応	横ばい

成長・新規領域への投融資(新3カ年)

投融資計画

3～5年で約1兆円の投融資を目指す
新3カ年は約8,000億円投融資を計画

投融資予定額
約8,000億円



※相場環境次第では計画の見直しも実施

主な成長・新規領域

インフラ領域への投融資

<検討分野> 国内外のインフラ案件への投融資

新興国向け投資

<検討分野> 新興国投資における投資対象国の拡大

海外進出支援向け等融資

<検討分野> 本邦企業の海外進出支援等に資する外貨建て融資

環境領域への投資

<検討分野> 環境配慮型債券（グリーンボンド等）への投資

物流等の不動産投資

<検討分野> 高い需要が見込まれる大規模物流施設等への投資

国内外のベンチャー投資

<検討分野> 国内外のベンチャー企業等への投資

成長・新規領域への投融資事例(平成26年度)

英国インフラデットファンドへの投資

平成26年6月に、当社の提携先であるアリアンツ社傘下のアリアンツ・グローバル・インベスターズが新規に設定した、英国インフラデットファンドに投資いたしました。英国の一般道路・学校等のインフラ施設の開発に資する資金を提供するものです。



パリ市発行のグリーンボンドへの投資

平成26年7月に、パリ市が初めて発行するグリーンボンドへ単独で投資いたしました。同市の推進する「グリーンプロジェクト」(エネルギー効率の高い路面電車の導入等)に寄与するものです。



物流施設の開発(大阪府松原市)

平成27年3月に、大阪府松原市において、大型物流施設を開発することを発表しました。近接する松原ジャンクションを通じて複数の高速道路へのアクセスが容易となっており、物流施設の需要が見込まれる大阪内陸エリアにおいて、競争力の高い大規模施設となります。



投資先企業との対話や議決権行使

投資先企業との対話スタンス

■ 基本スタンス

- 長期の機関投資家として、投資先企業の持続的な企業価値向上に資するよう、建設的な対話や議決権行使に取り組む

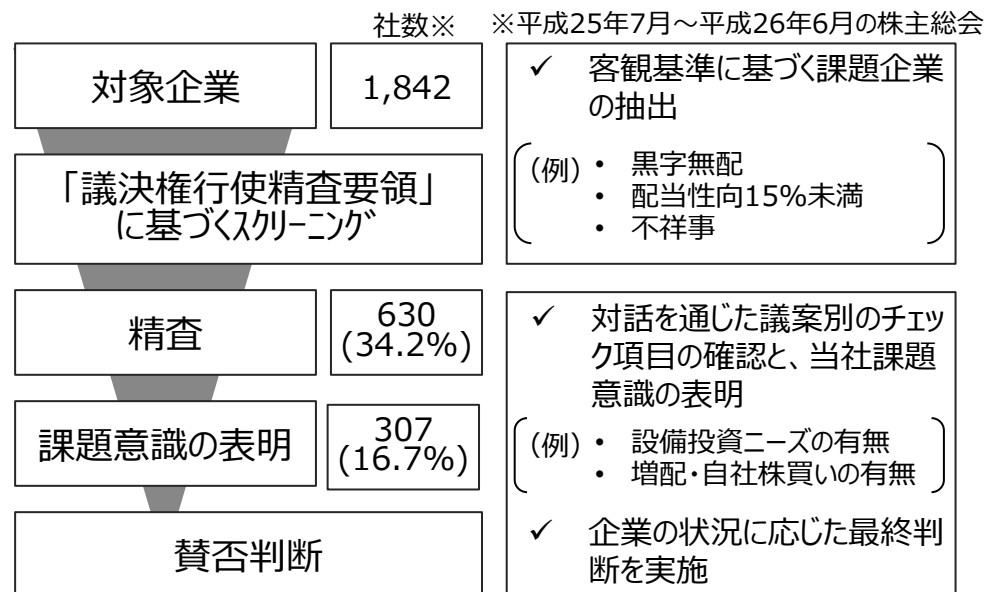
■ 環境変化

- スチュワードシップコードの導入
 - コーポレートガバナンスコードの適用開始
- ⇒ 更なる対話の活性化

■ 対話の質の更なる向上

- ＜環境変化を踏まえ、企業の前向きな取り組みを促進＞
- 低ROEや業績不振の企業等との対話を強化
 - IR充実やROE目標の公表など、バリュエーション向上に繋がる要望も実施
 - P D C Aの観点から、必要に応じて企業に追加の働きかけを実施

■ 当社の議決権行使プロセス



■ 議決権行使精査要領の改正点（平成27年6月～）

議案	変更点（下記に該当する場合を精査対象に）
取締役選任	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を設置しない場合 ・ 取締役会への出席率が不十分な社外取締役の改選 ・ ROEが一定水準を下回る場合
監査役選任	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取締役会または監査役会への出席率が不十分な社外監査役の改選 ・ 監査役会の独立性に問題があると判断される場合の社外監査役選任

(参考) 生命保険会社の資産運用特性

資産運用業務の意義

- 生命保険会社は、将来の保険金支払に備え収入保険料を責任準備金として積み立てているが、保険料は一定の予定利率で割引き算出しているため、その予定利率に見合う運用収益をあげる必要がある
- 同時に、予定利率を上回る運用収益を獲得することで「契約者配当金」の増額を図り、ご契約者の実質的な保険料負担の軽減を図ることが、経営上要請されている

生保資金の特性（3つの性格）

- 生保会社の負債は、責任準備金が大部分を構成しているため、責任準備金の性質が生保資金の特性に大きく影響

- ① 長期的性格 (20年、30年の長期にわたる保険契約の履行)
- ② 保険契約者に対する責務
- ③ 収益性を追求する性格 (保険料は予定利率で割引き算出)

生保資金運用の原則（3つの原則）

安全性の原則

保険金支払など保険契約上の債務履行を確実にを行うため、投資運用に伴う不測の損失を回避して、運用元本の維持を図る

収益性の原則

安全性に留意したうえで、できる限り運用収益の獲得を追求する

流動性の原則

解約請求や貯蓄性商品の満期に対して備えるために、一定程度流動性の高い資産で運用し、支払いに支障をきたさないように手元資金を確保する

(上記の原則は、相互に矛盾する性格を持っているため、実際の運用においては、これらのバランスに留意する必要がある)

(参考) 一般勘定の運用方針

基本的 考え方

- I. ご契約者に対する経済的保障責任を全うすることを第一義として資産の運用を行う
- II. 一貫した運用戦略の遂行を通じて運用収益の長期安定拡大を図る
- III. 生保事業の使命や公共性をふまえ、ご契約者に納得いただける運用を実践する

① 円金利資産を中核とした運用環境の悪化に強いポートフォリオ

② リスク性資産の組み入れによる中長期的な収益向上

- ・インカム収入の長期安定確保、中長期的な含み益形成
- ・割安資産への投資、割高資産の売却を中長期的観点から実践

平成27年度決算見通し

平成27年度決算の見通し

	平成27年度見込み	平成26年度
保険料等収入	減少	5兆3,371億円
基礎利益	約6,500億円	6,790億円

自己資本	約4兆6,000億円	4兆2,061億円
------	------------	-----------

<保険料等収入>

一時払終身保険が前年度比減少すると見込むこと等から、
保険料等収入は減少の見通し

<基礎利益>

低金利の影響等により、基礎利益は約6,500億円

<自己資本>

今年度4月に、当社として初めて発行した国内劣後債750億円を反映し、
約4兆6,000億円