

# 2018年度上半期業績説明会

2018年12月

日本生命保険相互会社

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。

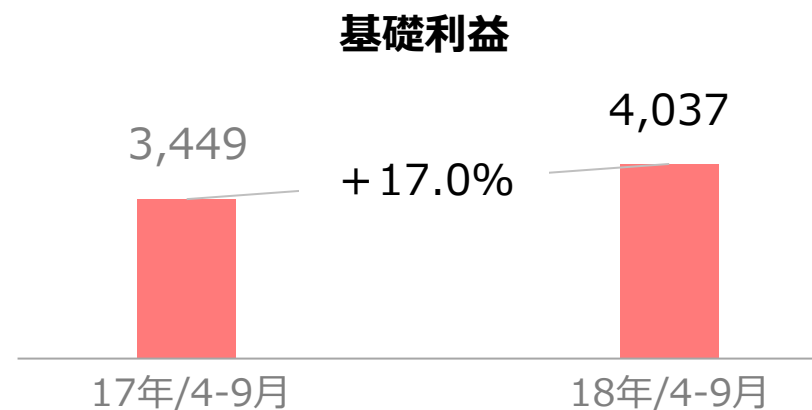
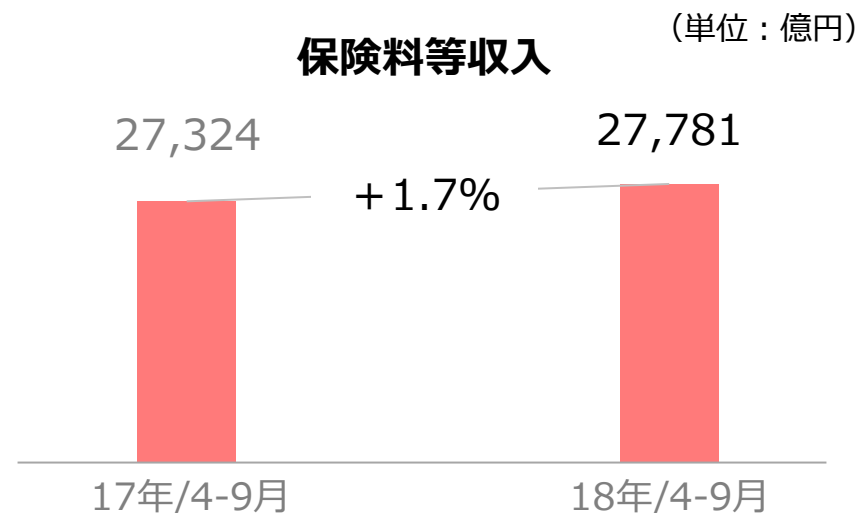
2018年度上半期決算ハイライト .....	P. 2
中期経営計画「全・進-next stage-」の取組状況 .....	P. 5
2018年度上半期決算 .....	P. 20
2018年度下期運用方針 .....	P. 30
2018年度決算見通し .....	P. 39

---

# 2018年度上半期決算ハイライト

---

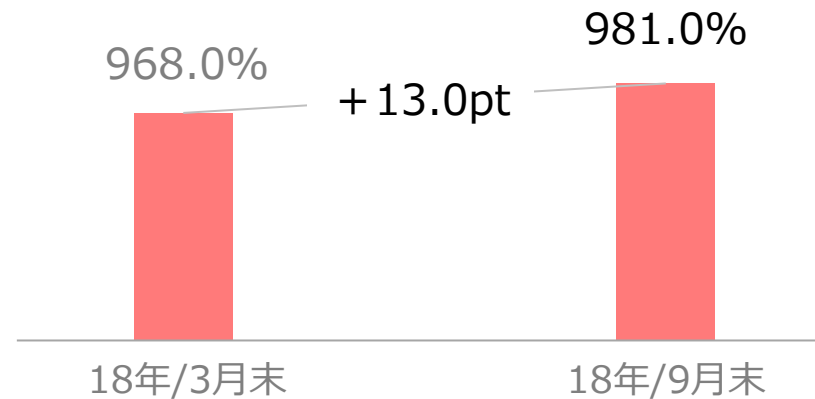
- 2018年度上半期決算の連結業績は前年同期比で増収・増益。
- 保険料等収入は、マスマチュアル生命の新規連結に加え、商品相互供給を通じた日本生命グループを挙げての保険販売により増加。
- 基礎利益は、利差益の増加を主因に増加となった。  
マスマチュアル生命の連結反映、MLC Limited（以下MLC）の増益により増益幅が拡大。



※ マスマチュアル生命を2018年度第1四半期より連結反映（以降同様）

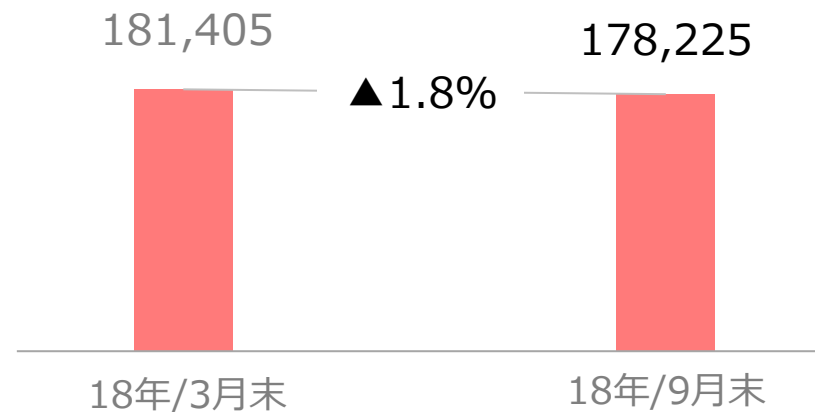
- ソルベンシー・マージン比率は、諸準備金等の積増や、劣後ローン調達を通じた自己資本積増により、前年度末から増加。
- 実質純資産は、金利上昇に伴う債券の含み益の減少を主因に、前年度末から減少。

## ソルベンシー・マージン比率



## 実質純資産

(単位：億円)



---

# 中期経営計画「全・進-next stage-」の 取組状況

---

# 中期経営計画「全・進-next stage-」の全体像

## 長期にわたるNo.1プレゼンスを確固たるものにし、 人生100年時代をリードする日本生命グループに成る

### 成長戦略

#### ① 超低金利下での 収益性向上

- 超低金利下でもお客様のご要望にお応えする商品・サービスの開発
- お客様のライフスタイルにあわせたチャネル展開
- 資産運用力の強化

#### ② 日本生命グループの 社会的役割の拡大

- 生命保険の域を超えた「保険+a」の価値の提供
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

#### ③ グループ事業の 着実な収益拡大

- グループ事業による収益基盤の強化

### 経営基盤

#### ④ E R M

- 超低金利下でも着実な成長を果たすためのE R M経営の実践

#### ⑤ 先端IT活用

- 先端ITを活用した新規ビジネスの展開や業務運営の変革

#### ⑥ 人材育成

- 多様な人材の多彩な活躍を推進

# 数量目標の進捗状況

## 数量目標

保有年換算  
保険料

**+ 8%**  
＜国内保険計(日本生命+三井生命)  
2016→2020年度末＞

お客様数

**1, 400万名**  
＜国内保険計(日本生命+三井生命)  
2020年度末＞

グループ事業  
純利益

**700億円**  
(2020年度)

自己資本

**6.5兆円**  
(単体 2020年度末)

## 進捗状況

(2018年度上半期末時点)

**+ 3.2%**  
(対2016年度末)

**1, 377万名**  
(対2016年度末 + 0.3万名)

**306億円**

**6.3兆円**  
(対2016年度末 + 1.0兆円)

成長戦略

経営基盤



# ① 超低金利下での収益性向上 <商品・サービス開発>

## ① 超低金利下での収益性向上

- **超低金利下でもお客様のご要望にお応えする商品・サービスの開発**
- お客様のライフスタイルにあわせたチャネル展開
- 資産運用力の強化

## 新商品の投入・グループをあげての商品相互供給

### 営業職員チャネル



特定重度疾病保障保険

2018年4月発売  
累計販売件数 約41万件

ニッセイ個人賠償プラン

まるごとマモル

2018年11月発売  
累計販売件数 約8万件

### 金融機関窓販チャネル



2018年8月販売再開  
累計保険料等収入 約167億円



2018年10月発売  
累計保険料等収入 約780億円

### 商品相互供給



2018年7月から  
三井生命にて取扱開始

プラチナフェニックス

ニッセイ傷害保障重点期間設定型長期定期保険

2018年10月から  
三井生命にて取扱開始

※販売実績は全て2018年11月末時点の数値

# ① 超低金利下での収益性向上 <チャネル戦略>

## ① 超低金利下での収益性向上

- 超低金利下でもお客様のご要望にお応えする商品・サービスの開発
- お客様のライフスタイルにあわせたチャネル展開
- 資産運用力の強化

## 営業職員チャネル

### 日本生命グループ

 <p><b>日本生命</b> NISSAY</p>	 <p><b>三井生命</b> (2019年4月 大樹生命に社名変更予定)</p>
 <p><b>ニッセイ・ウェルス生命</b> (現 マスマチュアル生命)</p>	<p>代理店向け新会社</p>

金融機関窓販チャネル

代理店チャネル


# ①超低金利下での収益性向上 <チャネル戦略>


## ①超低金利下での収益性向上


- 超低金利下でもお客様のご要望にお応えする商品・サービスの開発
- お客様のライフスタイルにあわせたチャネル展開
- 資産運用力の強化

## 乗合代理店チャネル

乗合代理店の子会社化

 LifeSalon ⇒ 2015年 5月 子会社化

 LIFE PLAZA PARTNERS ⇒ 2015年11月 子会社化

 は〜とずっとほっと **ほけんの110番!!** ⇒ 2017年 4月 子会社化

他業態企業との協業



⇒ 2015年10月 協業開始

いっしょに話そう、未来のこと。

**ドコモで ほけん相談**

⇒ 2015年10月 協業開始

更なる開拓強化  
マーケットの  
代理店(個人)

○ ライフフインテック (2018年12月～2019年1月頃に一部の事業譲受を予定)

- インターネット上で生命保険商品を検索しているお客様を主に乗合代理店に紹介するビジネスを展開
- 同社の一部事業を譲受

## ②日本生命グループの社会的役割の拡大 <保険 + a事業>

### ②日本生命グループの社会的役割の拡大

- 生命保険の域を超えた「保険+a」の価値の提供
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

#### (子育て支援) 企業主導型保育所の展開

- ニチイ学館と協働で、企業主導型保育所を全国展開
- 2018年7月に  
全都道府県へ設置を完了



#### (ヘルスケア) ヘルスケア事業の展開

- 2018年4月に  
「ニッセイ健康増進コンサルティングサービス  
(Wellness-Star☆)」  
の提供を開始



- サリバテック社との  
大規模トライアルを実施  
(2018年10月)

#### (高齢社会対応) 『Gran Ageプロジェクト』 の推進

- 『Gran Ageプロジェクト』  
を展開



## ②日本生命グループの社会的役割の拡大 <お客様サービス>

### ②日本生命グループの社会的役割の拡大

- 生命保険の域を超えた「保険+a」の価値の提供
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

## ご契約情報家族連絡サービス

- ご高齢の契約者によるお手続き等のお問合せが困難になった場合に備え、事前にご家族を登録いただき、そのご家族にもご契約の情報をお知らせするサービス
- ご登録いただいたご家族からの保険内容や手続きに関する問合せに回答が可能  
**(年に一度ご登録家族に契約内容を通知するのは当社独自サービス)**
- 2018年11月末時点で約**70万名**のお客様が登録

### POINT 1

年に1度、ご登録家族にも契約内容を通知



### POINT 2

ご登録家族からのご連絡であれば、必要なお手続き方法を、案内可能

ご登録家族

母が入院したのですが、母の保険で入院給付金の請求はできますか？

はい、ご請求いただけます。



コールセンター

### ③グループ事業の着実な収益拡大

#### ③グループ事業の 着実な収益拡大

#### ➤グループ事業による収益基盤の強化

## 国内保険事業

- 三井生命  
(2019年4月 大樹生命に社名変更予定)
- ・商品相互供給
  - － 営業職員チャネル領域で、  
**計5商品**の商品相互供給を実施
- ・商品供給力の強化
  - － 金融機関との共同開発商品を発売  
**(2商品)**
- ・両社の資産運用バック事務の統合を  
見据え、**同一ロケーション化**



- ニッセイ・ウェルス生命  
(現 マスミュージアル生命)
- ・金融機関窓販領域で**両社の強みを活かした  
タイムリーな商品開発体制**の構築を予定
- ・資産運用領域で**運用手法の高度化、効率化**を  
検討



- ニッセイ生保設立準備株式会社(2018年7月)
- ・代理店等に商品を提供する生命保険会社新設に  
向けた準備会社



### ③グループ事業の着実な収益拡大

#### ③グループ事業の 着実な収益拡大

#### ➤グループ事業による収益基盤の強化

## 海外保険・アセットマネジメント事業

#### ○Global Executive Forumの開催 (2018年11月)

- ・海外グループ会社のトップが一堂に会して意見交換
- ・海外グループ会社のトップ交流やグループ会社のガバナンス強化が目的



Global Executive Forumの様子

#### ○グループの生命保険事業における運用力強化

#### ○グループのアセットマネジメント事業の強化



## ④ ERM (エンタープライズ・リスク・マネジメント)

### ④ ERM

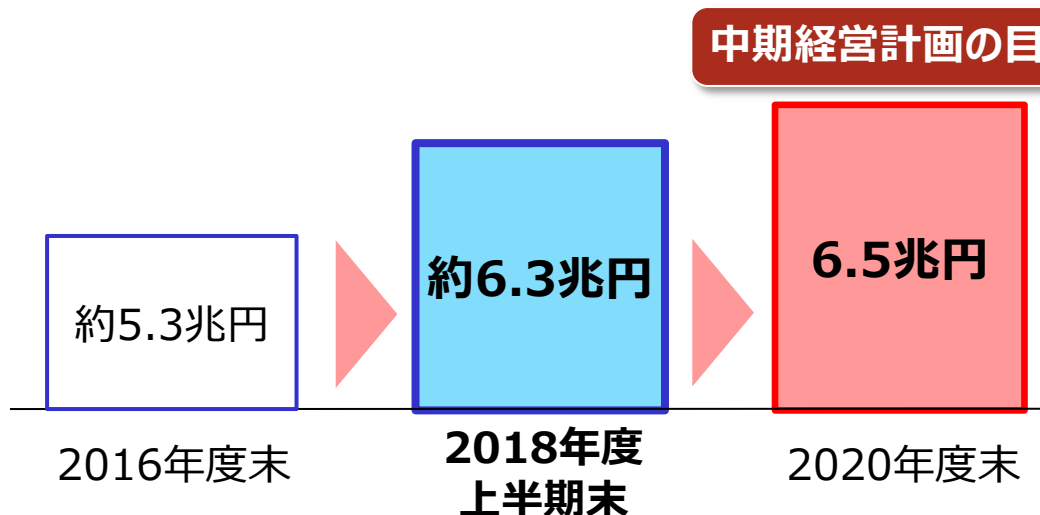
➤ 超低金利下でも着実な成長を果たすためのERM経営の実践

グループERM

リスクテイク  
・コントロール

自己資本の強化

### ○ 自己資本の数量目標



### (劣後債務の調達)

- ・2018年4月 1,000億円
- ・2018年9月 1,200億円



## ⑤先端IT活用

### ⑤先端IT活用

### ▶ 先端ITを活用した新規ビジネスの展開や業務運営の変革

## 効率的な業務運営の推進・先端技術の知見集約

### ○ 営業職員用新携帯端末

- ・先端ITを取込んだタブレット型端末
- ・UCDAアワード2018(生命保険分野)獲得



### ○ RPA適用領域の拡大

- ・金融機関窓販バックオフィス業務にRPAを導入(2014年度～)  
【RPA通称：日生ロボ美】
- ・2018年度末には累計で**約220業務**のRPA化を予定



### ○ オープンイノベーションの推進

- ・Creww株式会社と「日本生命アクセラレーター2018」を実施  
—**約100企業**の応募
- ・プラグアンドプレイJAPANや外部アクセラレータープログラムへ参加



プラグアンドプレイJAPAN アクセラレータープログラムの集合写真

## ⑤ 先端 IT 活用

### ⑤ 先端IT活用

### ▶ 先端ITを活用した新規ビジネスの展開や業務運営の変革

## 効率的な業務運営の推進・先端技術の知見集約

### ○ 生体認証を活用したスマートフォンアプリ (2018年9月)

- ・お客様の利便性向上とセキュリティ強化
- ・「インターネットでの保険手続きにおける生体認証の導入」は**国内生命保険業界で初**(当社調べ)



### ○ データサイエンティストの育成・採用

#### <育成>

- ・「東京大学 数理・データサイエンスコンソーシアム」に参画
- ・大手データサイエンス企業協力のもと、社内での研修やOJT支援によるデータ利活用の先駆者を育成

#### <採用>

- ・総合職の新卒採用に「IT戦略コース」を新設(2019年4月に4名が入社予定)

## ⑥人材育成（人財価値向上プロジェクト）

### ⑥人材育成

### ➤多様な人材の多彩な活躍を推進

#### 人財育成

- 各職制、各層、各分野に応じた研修ラインアップ
- 高度専門人材育成  
－IT(システム)、資産運用、  
会計・税務 等



会計・税務領域の「裾野拡大」を  
企図したセミナーの様子

#### ワークスタイル変革

- 一人ひとりの能力開発  
支援プログラム「ニッセイ  
アフタースクール」  
(2017年4月に開始以降、  
延べ約**18,000名**が  
参加)



スマートフォンでのアフタースクール受講の様子

#### ダイバーシティの推進

- 男性の育児休業取得率  
**5年連続100%達成**
- 介護に向合う全員行動
- 次世代女性リーダー育成  
プログラム



女性管理職による情報交換会の様子

## 共存共栄・相互扶助の企業理念のもと、よりよい地域・社会づくりに貢献

### 社会貢献活動

- 2015年度から、約7万名の全役員・職員が様々な社会貢献活動に取り組む「**ACTION CSR-V**」を展開
- グループ会社・当社設立財団と共同で、**小学生向け「ニッセイグループ夏休み自由研究フェス！」**を開催 等



介護について学ぼう  
(ニッセイ聖隷健康福祉財団)

### 自治体との連携強化

- 官民連携による地域・社会への貢献を目的に、**都道府県と「包括的連携協定」**を締結
- **ビジネスマッチングイベントの実施（4都市で実施）**



北海道との調印式

### 東京2020 オリンピック・ パラリンピック 競技大会

- 障がい者スポーツ観戦やスポーツボランティアへの参画
- 「**日本生命 みんなの2020全国キャラバン**」 等



「日本生命 みんなの2020  
全国キャラバン」ロゴ

---

# 2018年度上半期決算

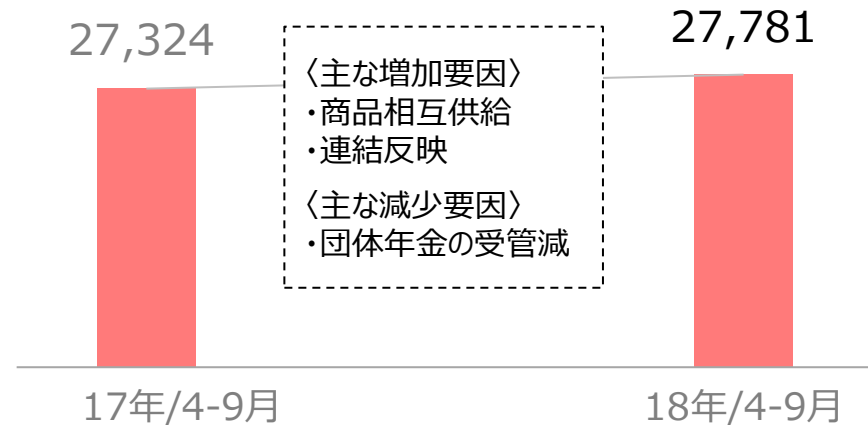
---

# 日本生命グループ：保険料等収入

- 団体年金領域は減少したものの、個人保険・個人年金保険領域の増加を主因に増収。
- 個人保険・個人年金保険については、商品相互供給を通じた日本生命グループを挙げた保険販売への取組、マスマチュアル生命の連結反映を主因に増収を確保。
- 団体年金については、厚生年金基金の解散等の減少に伴う受管資産が減少したことを主因に減収。

## 保険料等収入

(単位：億円)



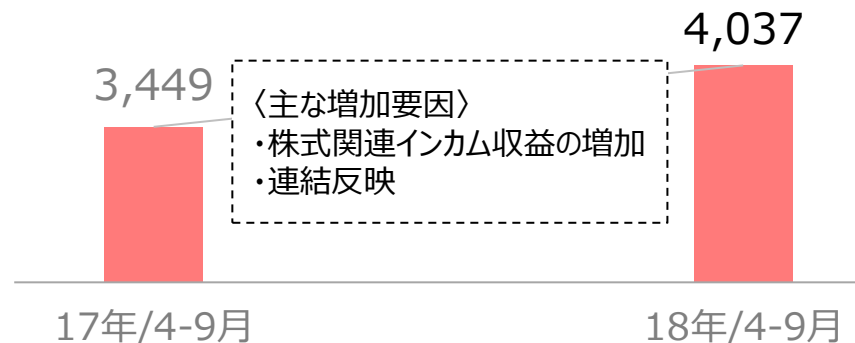
	2018年 4-9月	前年同期比
保険料等収入	27,781	+1.7%
日本生命	21,853	▲6.4%
三井生命	3,462	+23.8%
マスマチュアル生命	1,290	-
MLC	988	▲1.3%

※ 合計値は連結保険料等収入  
(日本生命、三井生命、マスマチュアル生命、MLC、米国日生を対象に算出)

- 利差益の増加を主因として増益。
- 利差益は、国内株式の配当金や、外国株式を中心とした投信分配金の増加等を主因に増加。
- さらに、MLCの増益やマスミュージアル生命の連結反映により増加額が拡大。

(単位：億円)

## 基礎利益



	2018年 4-9月	前年同期比
基礎利益	4,037	+17.0%
利差益	1,272	+59.8%
保険関係損益	2,734	+3.4%
日本生命	3,626	+14.1%
三井生命	247	▲5.7%
マスミュージアル生命	132	-
MLC	50	+93.3%

- ※ 合計値は日本生命の基礎利益、三井生命の基礎利益、マスミュージアル生命の基礎利益、海外生命保険子会社・関連会社の税引前純利益に、持分比率、一部の内部取引調整等を行い算出
- ※ 利差益、保険関係損益は国内生保の合計



## 損益計算書

- 利差益の増加により、基礎利益や経常利益、中間純剰余は前年同期比で増加。

(単位：億円)

	2018年 4-9月	前年同期比
経常収益	40,099	+4.4%
保険料等収入	27,781	+1.7%
資産運用収益	10,908	+11.3%
経常費用	37,423	+4.0%
保険金等支払金	21,922	+2.6%
資産運用費用	2,480	+36.4%
事業費	4,021	+2.7%
経常利益	2,675	+9.3%
(基礎利益)	4,037	+17.0%
中間純剰余(利益)	1,414	+19.3%

## 貸借対照表

- 総資産は、マスマチュアル生命の新規連結を主因に前年度末から増加。

(単位：億円)

	2018年 9月末	前年度末比
総資産	784,885	+5.5%
うち有価証券	641,967	+6.8%
うち貸付金	85,884	▲0.5%
うち有形固定資産	18,578	+0.0%
負債	716,907	+6.3%
うち保険契約準備金	647,146	+5.2%
うち責任準備金	632,089	+5.1%
うち価格変動準備金	14,679	+9.1%
純資産	67,978	▲1.8%

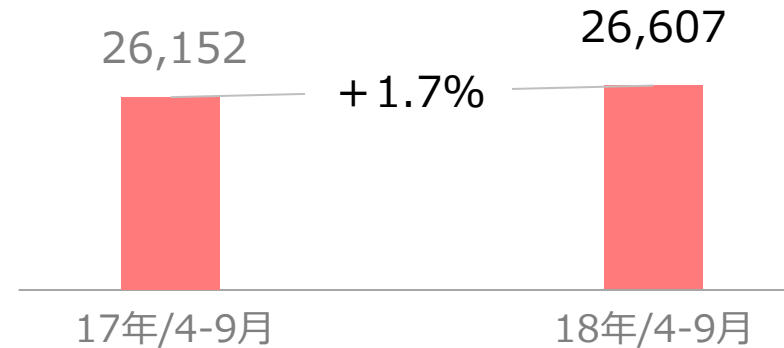


# 国内生命保険：保険料等収入

- 国内の保険料等収入について、個人保険・個人年金保険の増加を主因に増加。
- チャンネル別では、日本生命における三井生命の一時払外貨建保険の販売が増加したことから、営業職員等チャンネルは増加。銀行窓販チャンネルは、マスマチュアル生命の連結反映により増加。
- 団体保険は減少し、団体年金保険についても、厚生年金基金の解散等の減少に伴う受管減少を主因に減少。

## 保険料等収入（国内計）

（単位：億円）



	2018年 4-9月	前年 同期比
保険料等収入（国内計）	26,607	+1.7%
うち個人保険・個人年金保険	18,405	+7.1%
営業職員等チャンネル	16,425	+2.8%
銀行窓販チャンネル	1,979	+62.3%
うち団体保険	1,508	▲2.2%
うち団体年金保険	6,358	▲10.4%

※ 日本生命、三井生命、マスマチュアル生命の合計値

- 国内の個人保険・個人年金保険の新契約は、経営者向け保険の販売減少による影響はあったものの、2018年4月から販売開始した日本生命の新商品「ニッセイみらいのかたち 特定重度疾病保障保険“<sup>じょう</sup>だい杖ぶ”」の販売が好調であったことに加え、マスマチュアル生命の連結反映等を主因に増加。

(単位：億円、万件)

## 個人保険・個人年金保険

	年換算保険料		件数		保障額等	
	2018年 4-9月	前年 同期比	2018年 4-9月	前年 同期比	2018年 4-9月	前年 同期比
国内計	2,104	+17.6%	263	+35.8%	46,588	+21.5%
営業職員等チャネル	1,398	▲16.2%	259	+36.2%	43,744	+19.7%
銀行窓販チャネル	705	+483.1%	3	+12.8%	2,844	+59.9%
日本生命	1,243	▲22.2%	250	+36.9%	39,459	+16.6%
三井生命	228	+20.5%	11	+8.0%	5,303	+18.0%
マスマチュアル生命	631	-	1	-	1,826	-

※ 国内計・チャネル別内訳は、日本生命、三井生命、マスマチュアル生命の合計値

# 国内生命保険：保有契約

- 国内の個人保険・個人年金保険の保有契約は増加。
- 団体保険・団体年金保険についても、順調に推移。

(単位：億円、万件)

## 個人保険・個人年金保険

	年換算保険料		件数		保障額等	
	2018年 9月末	前年度末比	2018年 9月末	前年度末比	2018年 9月末	前年度末比
国内計	44,490	+6.6%	3,386	+3.7%	1,834,016	+0.8%
日本生命	36,807	+0.4%	3,097	+3.0%	1,603,686	▲0.8%
三井生命	5,108	+0.8%	257	+0.3%	198,562	▲1.4%
マスマチュアル生命	2,574	-	31	-	31,767	-

## 団体保険・団体年金保険

	団体保険 (保障額等)		団体年金保険 (受託資産等)	
	2018年 9月末	前年度末比	2018年 9月末	前年度末比
国内計	1,096,389	+0.8%	167,458	+2.2%
日本生命	971,030	+1.7%	130,741	+1.7%
三井生命	125,358	▲5.4%	8,132	▲1.7%

※ 国内計は、日本生命、三井生命、マスマチュアル生命の合計値  
 ※ 団体年金保険の国内計には、ニッセイアセットマネジメントの投資顧問残高(24,217億円)、確定拠出年金の投資信託(日本生命販社分4,356億円)を含む

---

## 【参考資料】日本生命単体決算

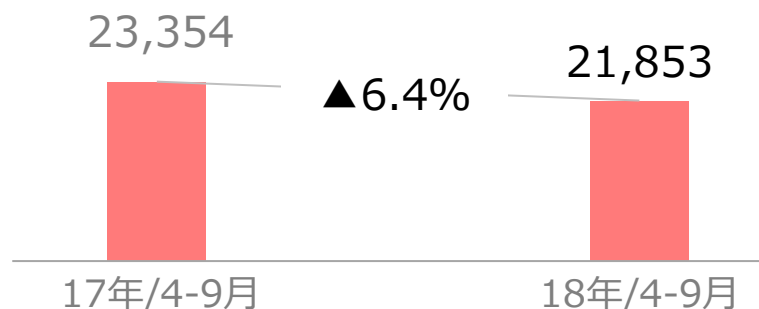
---

# 日本生命単体：保険料等収入、基礎利益

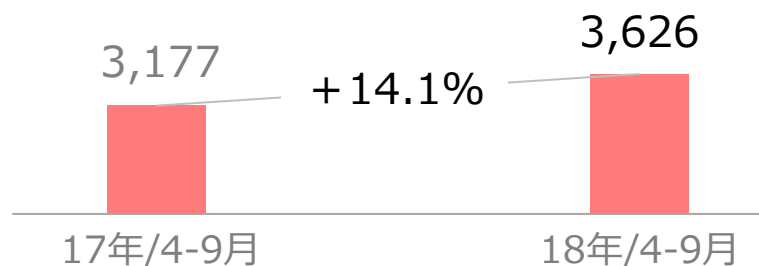
(単位：億円)

- 日本生命単体は前年同期比で減収・増益。
- 保険料等収入は、2018年4月に発売した新商品「だい杖ぶ」の販売は好調であったものの、厚生年金基金の解散等に伴う受管減少による団体年金の減少を主因に減少。
- 基礎利益は、株式関連の配当金・投信分配金の増加による利差益拡大を主因に増加。

## 保険料等収入



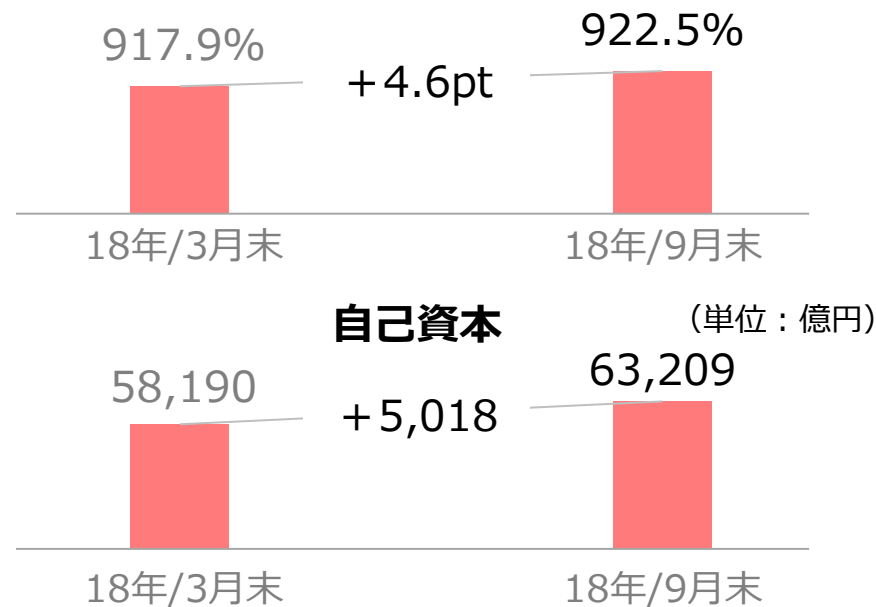
## 基礎利益



	2018年 4-9月	前年同期比
基礎利益	3,626	+14.1%
利差益	1,274	+36.9%
費差益	201	+241.1%
危険差益	2,150	▲1.7%

- 劣後ローンの調達に加え、危険準備金・価格変動準備金の着実な積増等によって、自己資本及びソルベンシー・マージン比率は前年度末比で増加。
- 有価証券の含み損益については、株価の上昇と円安ドル高等により国内株式と外国証券の含み益が増加したものの、国内金利の上昇を受けて国内債券の含み益が減少したため、有価証券全体では前年度末比で減少。

## ソルベンシー・マージン比率



## 有価証券 含み損益 (単位：億円)

	2018年 9月末	前年度末 との差異
時価のある有価証券	101,140	▲ 4,333
公社債	33,704	▲ 5,130
国内株式	48,752	+ 759
外国証券	17,153	+ 498
その他	1,529	▲ 459

---

# 2018年度下期運用方針

---

# 2018年度 下半期以降の経済環境見通し

	経済環境	GDP成長率		
		2017年度 【実績】	2018年度 【予測】	2019年度 【予測】
日本	高水準の企業収益を背景に設備投資は底堅く推移するが、海外経済の回復ペースが鈍化しており、輸出の伸びは緩やかになる	1.6%	1.0%	0.8%
米国	労働市場の回復持続や、個人向け減税を受けた消費拡大、歳出増加に伴う政府支出の拡大が続く	2.2%	2.9%	2.6%
欧州	雇用所得環境の改善が個人消費を支え、高稼働率と緩和的な金融環境を背景に設備投資は拡大が続くが、成長は鈍化	2.4%	2.0%	1.7%
中国	政府の景気テコ入れによりインフラ投資は持ち直すものの、米中貿易戦争で輸出の伸びが鈍化し、景気を下押し	6.9%	6.5%	6.3%

※ GDP成長率はニッセイ基礎研究所による予測

※ 米国・欧州・中国は暦年



## 2018年度 マーケット環境（見通し）

		2017年度末	2018年9月末	2018年度末見通し
金利	日本国債 (10年)	0.04%	0.12%	0.10% (▲0.20~0.20%)
	米国国債 (10年)	2.74%	3.06%	3.20% (2.70~3.70%)
株式	日経平均	21,454	24,120	24,000 (21,000~26,000)
	NYダウ	24,103	26,458	26,000 (23,000~28,000)
為替	円/ドル	106.24	113.57	114 (104~124)
	円/ユーロ	130.52	132.14	135 (125~145)

※（ ）は年度末レンジ

# 2018年度 下期運用方針

		基本的な投資方針	2018年度 下半期方針
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な貸付を積上げ	減少
	国内債券等	予定利率引下げ後の契約の積上がり等を踏まえ、金利水準を勘案しつつ、一部国債への投資を計画	横ばい～増加
	ヘッジ外債	ヘッジコスト上昇を見込む中、国債を売却し、スプレッド収益を獲得できる社債やプロジェクトファイナンスへの入替を計画	横ばい～減少
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
	内外株式等	国内外の企業の成長性や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

# 中期経営計画における資産運用戦略について

## 環境認識

超低金利環境  
の継続

相場の  
不確実性  
の高まり

## 中期経営計画「全・進-next stage-」における資産運用戦略

お客様への長期的・安定的な保障責任の全うならびに利益還元を実現すべく、あらゆる戦略の支柱となる資産運用の強化を推進

グローバルな分散  
投資を通じた長期  
安定的な利回りの確保

- 海外クレジットや海外プロジェクトファイナンス等の成長・新規領域への投融資を加速
- リスク・リターン効率の高い実物資産（リアルアセット）領域への投資加速

利回り確保に向けた取組と同時に、フォワードルッキングなリスク管理を通じてリスク対応力の強化を図る

基盤構築

人材育成

システム基盤

組織体制

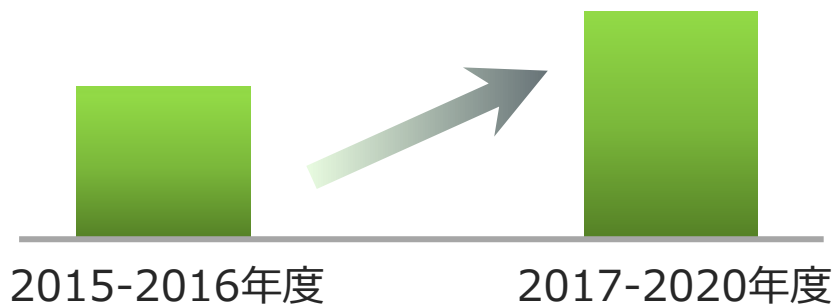
資産運用戦略を支える各種基盤を  
スピードを上げてグループ一体で構築

# 成長・新規領域への取組

## 中期経営計画「全・進-next stage-」

成長・新規領域への投融資20,000億円  
うち、ESG債等\*へ7,000億円

\* グリーンボンド、ソーシャルボンド、再生可能エネルギー関連事業への投融資等



<投融資実績>

	2017年4月～2018年9月
成長・新規領域	約1兆1,160億円
うちESG債等	約2,940億円

## 成長・新規領域への取組の具体例

### 海外ストラテジックベンチャー ファンドへの投資 (2018年4月)



- ▶ ビッグデータやAI技術の活用等により今後大きな投資機会が見込まれるフィンテック領域や、当社が注力している「保険+α」領域への投資を通じ、高い運用利回りの獲得を目指す

### グローバルSDGs株式投資 ファンドへの投資 (2018年6月)



- ▶ ニッセイアセットが当社グループの海外現地法人と連携し、SDGs達成に関連した事業を展開する企業の中から銘柄を厳選することによって、ニッセイグループとしてSDGs達成に貢献

# 実物資産（リアルアセット）領域の取組強化①

## 実物資産領域\*への投資意義

\* 内外不動産・インフラ等の実物資産のエクイティ部分

- ✓ 伝統的資産との低相関性を背景とした**ポートフォリオ分散効果**
- ✓ **長期的・安定的なインカムリターン**の享受
- ✓ インフレヘッジ効果

## 投資における留意点

- ✓ 世界的な投資拡大の流れの中で、**優良資産へのアクセス**が困難
- ✓ 資産の個別性が高く、**案件や運用者の選別ノウハウの蓄積**が必要

## 今後の方向性

本社の強み

- ① 実物資産領域における**豊富な運用実績**  
(国内不動産:100年超、海外不動産:30年超)
- ② **国内外の幅広いネットワーク**を活用した案件吸引  
(国内取引企業20万社超、海外提携アセマネ等)
- ③ 豊富な投資実績で培った**投資案件の目利き力、ファンド選定・モニタリングノウハウ**

### 重点強化領域

足もとの取組状況	国内領域			海外領域		
	オフィス・商業	物流	インフラ	海外不動産	インフラ	農地

投資における留意点を踏まえ、  
当社の強みを活かした投資拡大を志向

# 実物資産（リアルアセット）領域の取組強化②

## 国内領域の取組状況

### 国内不動産

○2018年9月末時点での投資用不動産残高は約1兆円

オフィス  
・商業

➤ 直近5年間で**累計10件、約2,220億円の投資**（うち今年度上期は約110億円）

物流

➤ 2013年度の投資開始から**累計6件、約520億円の投資**（うち今年度上期は約150億円）



オフィス



物流

日本生命浜松町クレアタワー(18年8月竣工) ニッセイデジタルスタイルセンター-横浜町田(19年11月竣工予定)

### インフラ

○2017年度の投資開始から**累計約130億円の投資**



久米南メガソーラープロジェクト/  
出典：パシフィック・エナジー株式会社

方向性

**優良資産への投資を継続**することで、収益性の高い強固なポートフォリオを構築



# 実物資産（リアルアセット）領域の取組強化③

## 海外領域の取組状況

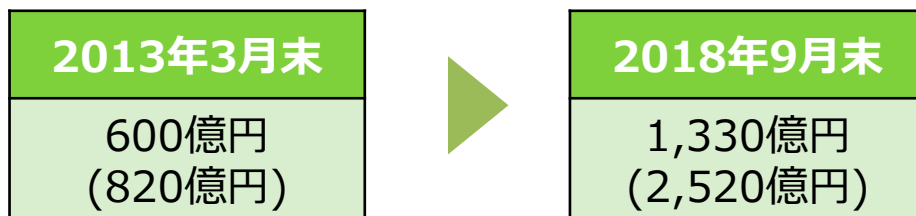
### 海外不動産・インフラ

○2018年9月末時点でのファンド残高は約1,330億円

○海外現地法人等を活用した共同投資ファンドへの投資等、投資手法を多様化

- （取組意義）・投資機会の拡大
- ・当社ネットワークの活用
- ・個別アセットの理解促進

<ファンド残高推移>



※残高はエクイティ投資のみ。カッコ内は投資決定金額

### 農地

○今年度に約100億円の投資

○成長・新規領域、ESG投融資の一環として、引続き投資先の拡大に注力



出典：ハンコック・ナチュラル・リソース・グループ

方向性

長期安定的な利回り確保の観点から、強みを活かせる重点強化領域として取組を加速

---

# 2018年度決算見通し

---



# 2018年度決算見通し

- 2018年度はグループ計で、前年度対比増収・増益を見込む。
- 保険料等収入は、日本生命における団体年金の新規受管抑制等の減少要因もあるものの、新商品投入による販売増に加え、マスマチュアル生命の連結反映等を主因に増収を見込む。
- 基礎利益は、超低金利環境による利息減少が想定される一方、成長・新規領域への投融資等の利回り向上取組に加え、株式関連のインカム収益増加等を主因に、増益を見込む。

(単位：億円、百万豪ドル)

	保険料等収入		基礎利益	
	2017年度	2018年度 見込み	2017年度	2018年度 見込み
グループ計	54,220	増加	7,227	増加
日本生命	44,884	減少	6,682	増加
三井生命	6,945	増加	492	減少
マスマチュアル生命	—	増加	—	増加
MLC	1,941	横ばい	76	増加

- ※ 保険料等収入のグループ計は、連結保険料等収入（日本生命、三井生命、マスマチュアル生命、MLC、米国日生を対象に算出）
- ※ 基礎利益のグループ計は、日本生命の基礎利益、三井生命の基礎利益、マスマチュアル生命の基礎利益、海外生命保険子会社・関連会社の税引前純利益に、持分比率、一部の内部取引調整等を行い算出
- ※ マスマチュアル生命は連結反映により増加
- ※ MLCは収入保険料と、税引前利益に持分比率を乗じた数値（現地通貨ベース）