
2018年度決算説明会

2019年6月
日本生命保険相互会社

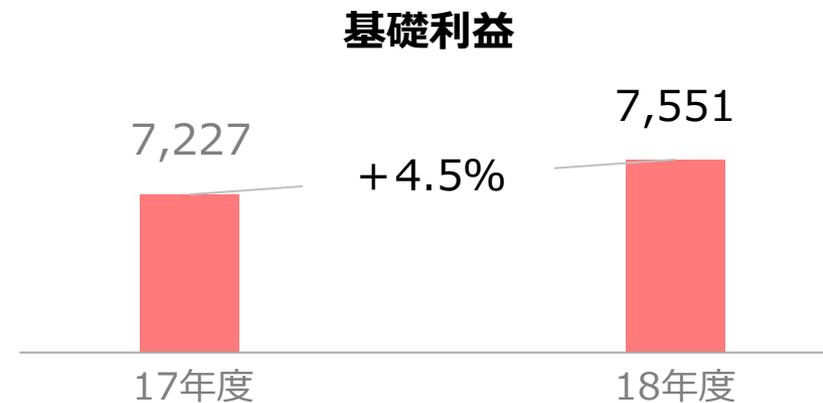
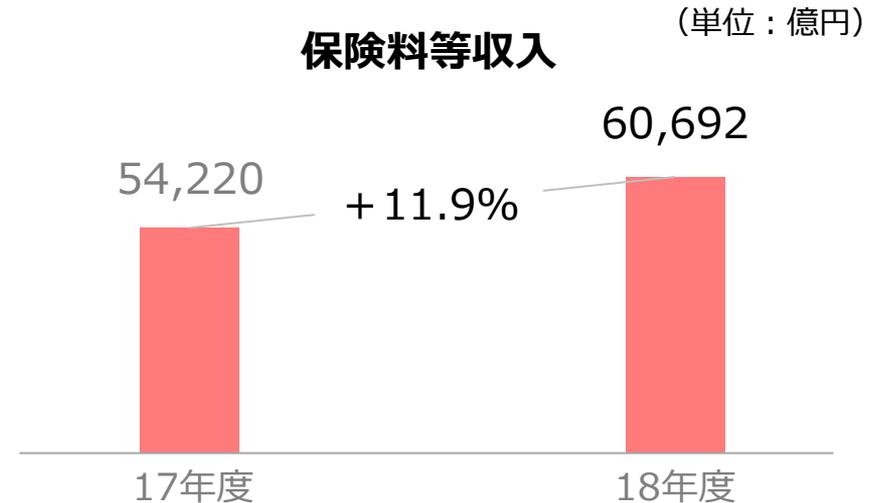
本資料には、将来に関する記述が含まれていますが、こうした記述は正確性を保証するものではありません。

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年度決算	P. 27
2019年度運用方針	P. 38
2019年度決算見通し	P. 46

2018年度決算ハイライト

日本生命グループ：保険料等収入、基礎利益

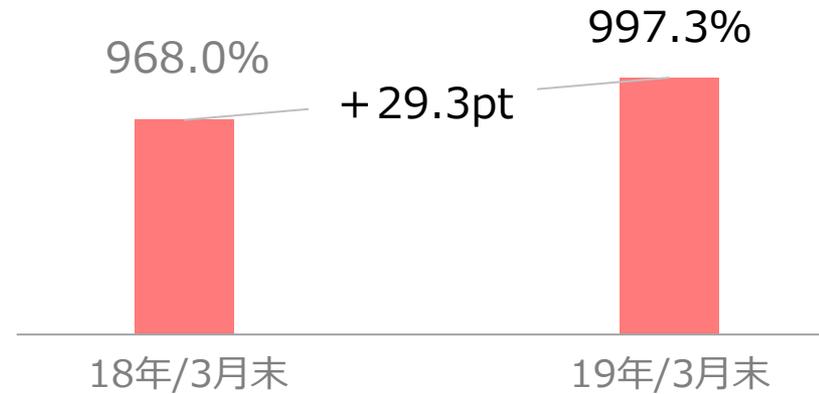
- 2018年度決算の連結業績は、前年度から増収・増益。
- 保険料等収入は、日本生命での銀行窓販商品の販売増加や、商品相互供給等を通じた日本生命グループを挙げての保険販売等により増加。
- 基礎利益は、日本生命での利差益の増加を主因に増加し、開示以来最高益を確保。
- ニッセイ・ウェルス生命の新規連結により、保険料等収入、基礎利益ともに増加額が拡大。



※ ニッセイ・ウェルス生命（旧マスマチュアル生命）を2018年度第1四半期から連結反映（以降同様）

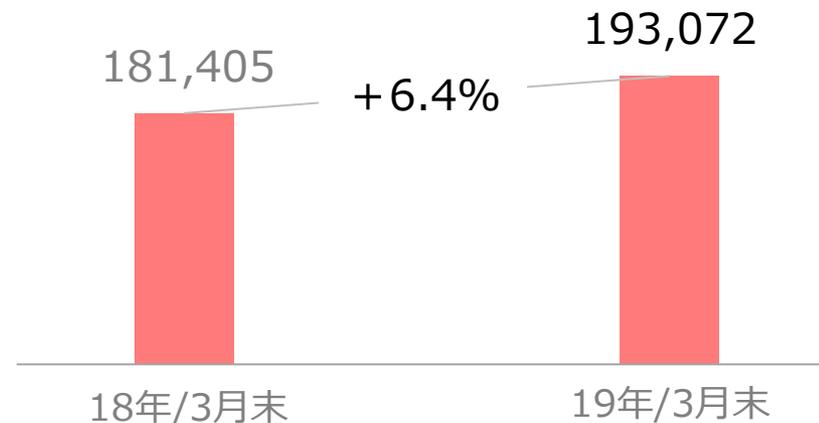
- ソルベンシー・マージン比率は、諸準備金等の積増や劣後ローン調達を通じて、自己資本を着実に積増したことを主因に前年度末から増加。
- 実質純資産についても、自己資本の積増に加え、国内外の金利低下によって有価証券の含み損益が増加したことを主因に前年度末から増加。

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

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
(子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応)
- 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

進捗状況 (2018年度末時点)

保有年換算
保険料

+ 8. 0 %
＜国内保険計(日本生命+大樹生命)
2016→2020年度末＞

+ 5. 2 %
(対2016年度末)

お客様数

1, 4 0 0 万名
＜国内保険計(日本生命+大樹生命)
2020年度末＞

1, 3 8 3 万名
(対2016年度末+ 6.0 万名)

グループ事業
純利益

7 0 0 億円
(2020年度)

5 6 5 億円

自己資本

6. 5 兆円
(単体 2020年度末)

6. 2 兆円
(対2016年度末+ 0.9 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54万件

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23万件

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417億円



2018年10月発売
累計保険料等収入 約3,399億円

商品相互供給



2017年10月から
日本生命にて取扱開始
(累計販売件数 約8万件)



ニッセイ学資保険

2018年7月から
大樹生命にて取扱開始

※販売実績は全て2018年度末時点の数値

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

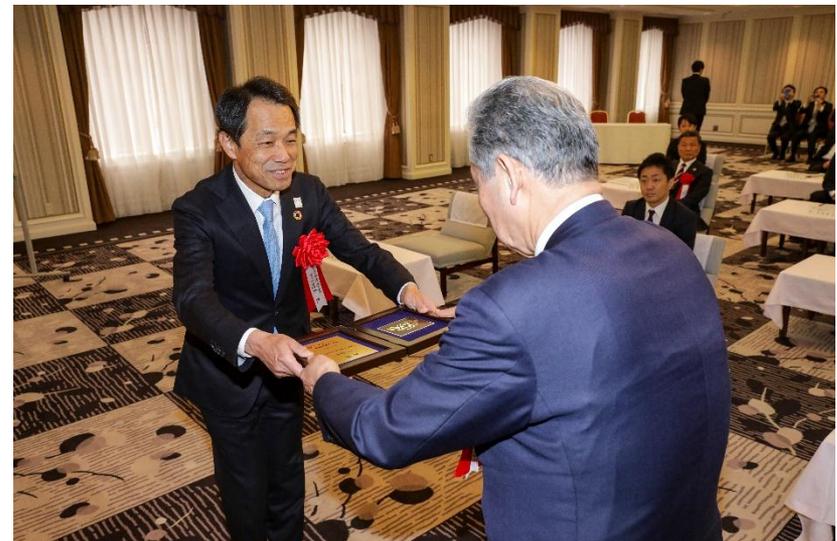
<日刊工業新聞社主催>

読者が選ぶネーミング大賞（2018年・第29回）**「大賞」**受賞

みらいのカタチ

だい杖ぶ

特定重度疾病保障保険



表彰式の様子
(日刊工業新聞提供)

① 超低金利下での収益性向上 <商品・サービス開発>

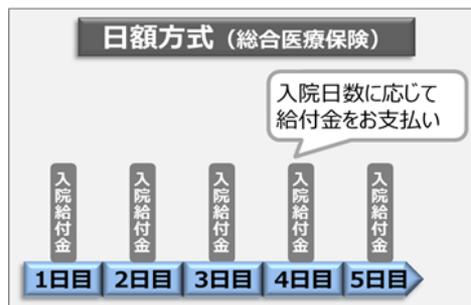
① 超低金利下での収益性向上

- **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

従来の『日額方式』ではなく『一時金方式』で入院給付金を支払う入院保険



入院総合保険



定期支払金額をご契約時に円建で固定することが可能な一時払終身保険



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



日本生命



大樹生命



ニッセイ・ウェルス生命



はなさく生命

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

乗合代理店マーケットの開拓強化

<再編前>



<再編後>



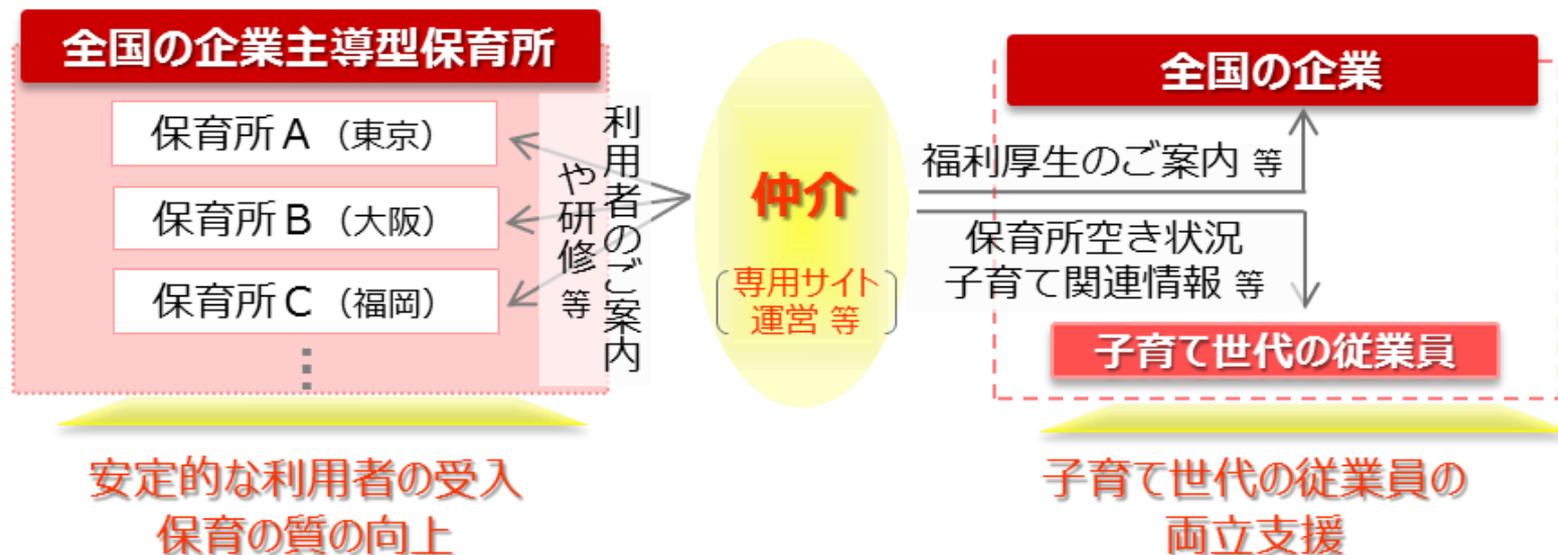
②日本生命グループの社会的役割の拡大 <保険 + a事業>

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
(子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応)
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

子育て支援

- ニチイ学館と協働で、企業主導型保育所を全国展開
- 企業主導型保育所の活性化に資する取組 (株式会社グローバルキッズとの業務提携)



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
(子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応)
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

ヘルスケア

- 認知症予防・早期発見に向けた実証実験 (ニッセイ脳トレ)
- 糖尿病予備群向け予防プログラムの開発 (下図)

糖尿病予備群向け 予防プログラム

日本生命病院をはじめ様々なパートナー企業と、糖尿病予防プログラムの開発に取り組んでいます

遠隔での保健指導

- 日本生命病院の保健師が、TV電話等の方法で保健指導を実施



公益財団法人 日本生命済生会

日本生命病院



様々な機器・サービスによるセルフモニタリング

- プログラム参加者が自身の体調をモニタリングできる環境を構築



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
(子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応)
- 時代にマッチしたお客様コンタクト

高齢社会対応

○ご契約者向けシニアサービス  のご案内開始 (一部地域にて)

生前のサービス

死後のサービス

身元引受保証

(入院・施設入所の身元引受保証等)

日常生活支援

(通院・退院時の付添等)

暮らしのサポートデスク

(特別企画付きシニア旅行のご案内・みまもりサービスの優待等)

任意後見

(生活・療養看護)

死後対応

(葬儀・納骨、遺品整理等)

[サービス提供元：シニア総合サポートセンター、クラブツーリズム、ALSOK等]

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
(子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応)
- 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)
- 2019年3月末時点で約 **85万名** 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



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。



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



大樹生命

- ・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
(3商品)
- ・ノウハウ供給や人材交流により、**海外**
クレジット運用態勢を強化



ニッセイ・ウェルス生命

- ・**金融機関サポート体制の強化**
 - －当社ホールセラーがニッセイ・ウェルス生命の
商品の販売サポート
- ・新商品「年金新時代」



はなさく生命

- ・代理店マーケットの主流である**医療、死亡保障等を**
中心に6月末より販売予定

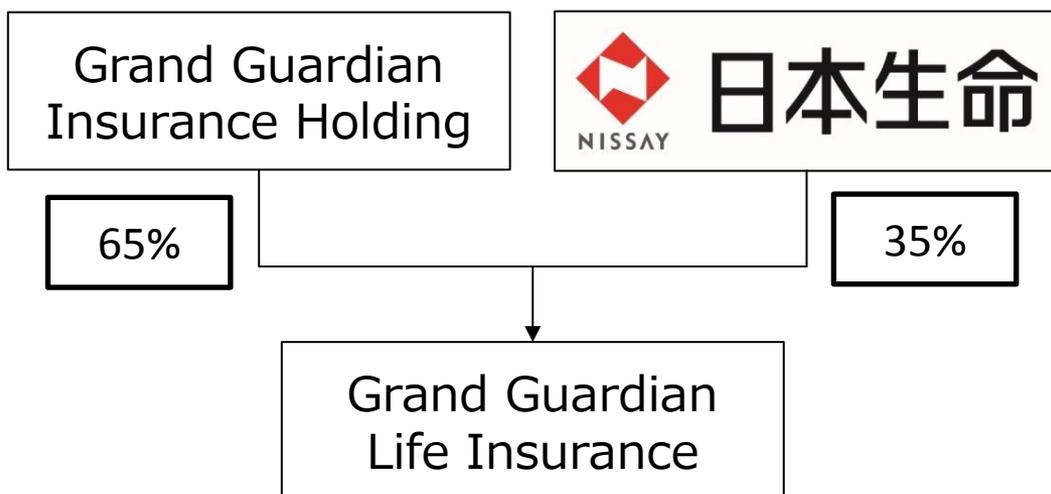
③グループ事業の着実な収益拡大

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

海外保険事業

- ミャンマー有力財閥の一つであるシュエタングループ傘下の会社との間で、**生命保険合併会社設立に関する基本的枠組を合意**し、ミャンマー金融当局に意向表明書を提出



アセットマネジメント事業

- 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 E R M (エンタープライズ・リスク・マネジメント)

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

グループ E R M

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
- ・2019年4月 900億円

⑤ 先端 I T 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

○ 営業職員用新型タブレット端末（TASKALL）の導入

- ・お客様の利便性、サービス向上
- ・営業職員のコンサルティング強化
- ・働き方の変革推進



新型タブレット端末でご提案する様子

○ RPAの全社展開

- ・2014年度：銀行窓販事務領域に導入
- ・2018年度：RPA専任組織を立ち上げ、RPA全社展開をスタート
 - －累計約200体のRPAを配備
 - －年間約7万時間の業務効率化
 - －「ロボット大賞2018」開催



「ロボット大賞2018」の様子

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

○ オープンイノベーションの推進

- ・イノベーション開発室を新設（2018年度）
 - －シリコンバレーに駐在員を派遣し、2019年度は新たに英国と中国にも派遣
- ・100億円の「イノベーション開発投資」
 - －2つのベンチャーファンドに投資
- ・スタートアップ協業取組
 - －オープンイノベーションプログラムに参加



「Plug and Play Japan Batch2 Expo」の様子

○ 2019年度の取組

- ・「Next Value プロジェクト」のスタート（2019年度～2023年度）

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

- 将来の事業展開をリードするプロフェッショナル人材の育成
 - ・高度専門人材育成（IT、資産運用、会計・税務 等）
 - ・グローバル人材育成
 - ・ベテラン層の活躍支援



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

- 「ワークにおける前進」と「ライフの更なる充実」を互いに好循環させる取組を推進
- 能力開発支援プログラム「ニッセイアフタースクール」（開始2年で延べ約25,000名が利用）



スマートフォンでのアフタースクール受講の様子

ダイバーシティ推進

- 男性の育児休業取得率 **6年連続100%達成**（累計取得者数は約1,600名）
- 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

SDGs達成に向けた当社の目指す姿

**貧困や格差を生まない
社会の実現**

－次世代を社会で育む仕組づくり

世界に誇る

健康・長寿社会の構築

－健康寿命の延伸に資する取組

持続可能な

地球環境の実現

－気候変動問題への取組

SDGs達成を後押しするESG投融资

－資金提供やスチュワードシップ活動を通じた社会・企業行動への働きかけ

安心・安全で持続可能な社会の実現



SDGs達成に向けた当社の目指す姿

貧困や格差を生まない
社会の実現

- 企業主導型保育所を全国展開（ニチイキッズ）
- 企業主導型保育所の活性化に資する取組（グローバルキッズ）

⇒P.13

世界に誇る
健康・長寿社会の構築

- 認知症予防・早期発見に向けた実証実験（ニッセイ脳トレ）
- 糖尿病予備群向け予防プログラムの開発

⇒P.14

持続可能な
地球環境の実現

- 営業拠点の省エネルギー化に向けた取組
- “ニッセイの森”での森林保全活動

SDGs達成を
後押しする
ESG投融資

- ESG債等への投融資をSDGsに資する投融資と定義
- ESG債等の投融資目標額：7,000億円(中期経営計画)

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

- 各自治体と「包括的連携協定」を締結
(2018年度末時点 **28道府県**)
- ビジネスマッチングイベントの実施
(**5都市**で実施)
- 地域振興支援室を新設(2019年度)



右：黒岩神奈川県知事
左：清水社長（日本生命）



仙台ビジネスマッチングイベント

- 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)



ものの値段の決め方を学ぼう
(ニッセイ基礎研究所)

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会

日本生命 みんなの2020全国キャラバン



共催：公益財団法人
東京オリンピック・パラリンピック
競技大会組織委員会



全国キャラバンの様子（大阪府）

桐生祥秀選手の かけっこ教室



参加した子どもたちと一緒に走る桐生祥秀選手



参加した子どもたちに記念品を手渡しする様子

パラリンピックスポーツの 観戦・体験



北間優衣選手（当社職員）



当社職員が観戦する様子

東京2020オリンピック 聖火リレープレゼンティングパートナー

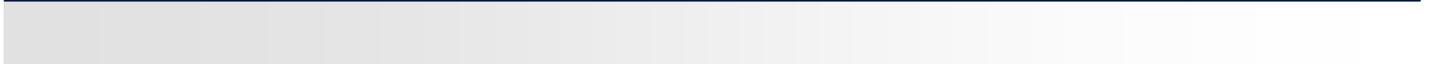


Presenting Partner
日本生命

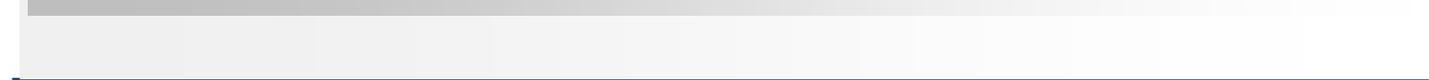


国内生命保険会社として、史上初となる、「東京2020オリンピック聖火リレープレゼンティングパートナーシップ契約」を締結

<左から> 野村忠宏さん、清水社長（日本生命）、森喜朗会長



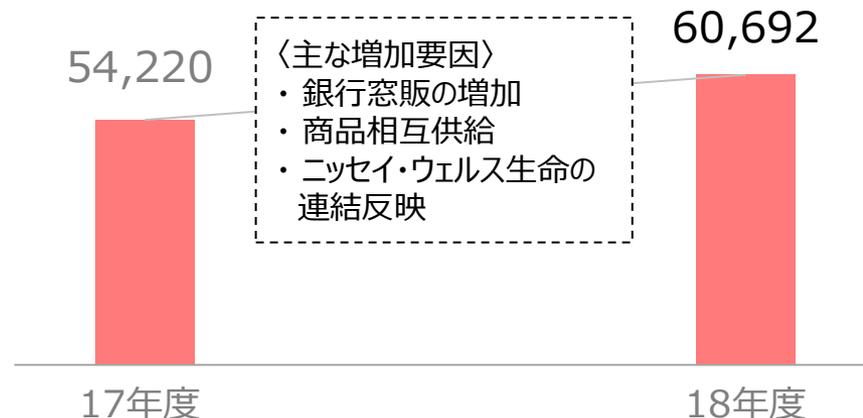
2018年度決算



- 銀行窓販の増加を主因に前年度より増収。
- 銀行窓販は、日本生命での外貨建商品の改定や円建商品の販売再開等により増加。
- また、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への取組、ニッセイ・ウェルス生命の連結反映が増収額拡大に寄与。

保険料等収入

(単位：億円)

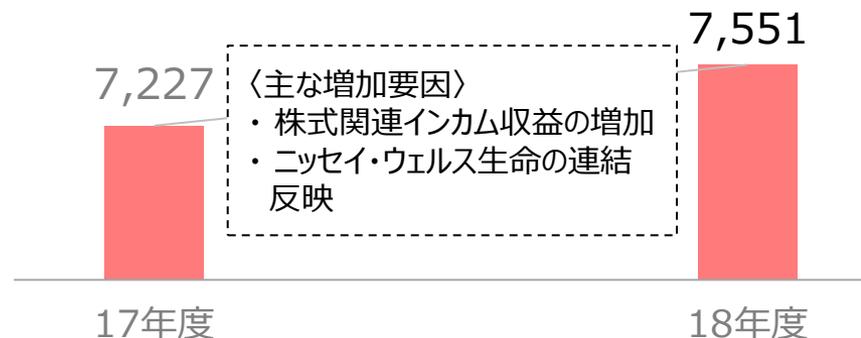


	2018年度	前年度比
保険料等収入	60,692	+11.9%
日本生命	47,751	+6.4%
大樹生命	7,677	+10.5%
ニッセイ・ウェルス生命	2,936	-
MLC	1,935	▲5.1%

※ 合計値は連結保険料等収入（日本生命、大樹生命（旧三井生命）、ニッセイ・ウェルス生命、MLC Limited（以下、MLC）、米国日生を対象に算出）

(単位：億円)

基礎利益



- 日本生命の利差益の増加を主因に前年度から増益となり、開示以来最高益を確保。
- 利差益は、国内株式配当金の増加や、外国株式等を保有する投資信託の分配金が増加したことを主因に増加。
- 更に、ニッセイ・ウェルス生命の連結反映により増益額が拡大。

	2018年度	前年度比
基礎利益	7,551	+4.5%
利差益	2,347	+32.3%
保険関係損益	5,135	▲4.9%
日本生命	6,782	+1.5%
大樹生命	438	▲10.9%
ニッセイ・ウェルス生命	262	-
MLC	64	▲2.5%

※ 合計値は日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命の基礎利益、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命保険の合計

損益計算書

- 経常利益は減少したものの、当期純剰余は前年度より増加。

(単位：億円)

	2018年度	前年度比
経常収益	82,271	+8.1%
保険料等収入	60,692	+11.9%
資産運用収益	18,423	▲1.5%
経常費用	77,986	+9.3%
保険金等支払金	45,974	+4.3%
資産運用費用	3,717	▲3.2%
事業費	8,254	+4.6%
経常利益	4,284	▲9.2%
(基礎利益)	7,551	+4.5%
当期純剰余(利益)	2,787	+14.3%

貸借対照表

- 総資産・責任準備金ともに、前年度末から増加。

(単位：億円)

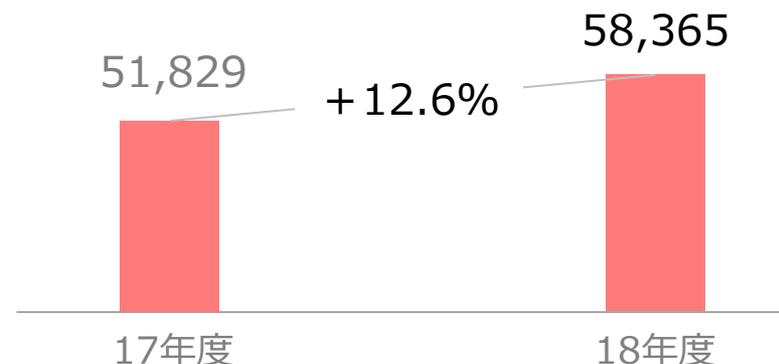
	2019年 3月末	前年度末比
総資産	788,095	+5.9%
うち有価証券	644,589	+7.2%
うち貸付金	85,105	▲1.4%
うち有形固定資産	19,076	+2.7%
負債	718,312	+6.5%
うち保険契約準備金	654,837	+6.4%
うち責任準備金	641,003	+6.6%
うち価格変動準備金	14,601	+8.5%
純資産	69,782	+0.8%

国内生命保険：保険料等収入

- 国内の保険料等収入は、個人保険・個人年金保険の増加を主因に前年度から増加。
- これは、日本生命における商品改定に伴う外貨建商品の好調な販売や、円建商品の販売再開等により、銀行窓販チャネルにて大幅増加となったことを主因とするもの。
更に、ニッセイ・ウェルス生命の連結反映により増加額が拡大。
- 団体保険は減少したものの、団体年金保険は増加。

保険料等収入（国内計）

（単位：億円）



	2018年度	前年度比
保険料等収入（国内計）	58,365	+12.6%
うち個人保険・個人年金保険	42,429	+18.4%
営業職員等チャネル	34,728	+3.2%
銀行窓販チャネル	7,700	+253.6%
うち団体保険	2,934	▲4.8%
うち団体年金保険	12,319	+0.5%

※ 日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命の合計値

国内生命保険：新契約

- 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、日本生命の新商品「ニッセイみらいのカタチ 特定重度疾病保障保険^{じょう}“だい杖ぶ”」(2018年4月発売)の販売や銀行窓販が好調であったことに加え、ニッセイ・ウェルス生命の連結反映を主因に前年度から増加。

(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年度	前年度比	2018年度	前年度比	2018年度	前年度比
国内計	5,139	+38.6%	518	+36.4%	99,459	+30.8%
営業職員等チャンネル	3,235	▲6.9%	503	+34.7%	90,058	+23.9%
銀行窓販チャンネル	1,903	+713.9%	14	+139.6%	9,401	+178.4%
日本生命	3,112	▲3.4%	490	+38.5%	84,294	+28.0%
大樹生命	532	+9.3%	25	▲2.6%	11,333	+10.8%
ニッセイ・ウェルス生命	1,495	—	2	—	3,831	—

※ 国内計・チャンネル別内訳は、日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命の合計値

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前年度より増加。
- 団体保険・団体年金保険についても、日本生命での着実な増加により順調に推移。

(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	
	2019年 3月末	前年度末比	2019年 3月末	前年度末比	2019年 3月末	前年度末比
国内計	45,346	+8.7%	3,479	+6.6%	1,820,496	+0.1%
日本生命	37,479	+2.2%	3,187	+6.0%	1,592,699	▲1.5%
大樹生命	5,223	+3.1%	260	+1.4%	195,927	▲2.8%
ニッセイ・ウェルス生命	2,643	-	31	-	31,869	-

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)	
	2019年 3月末	前年度末比	2019年 3月末	前年度末比
国内計	1,096,952	+0.9%	167,845	+2.4%
日本生命	971,022	+1.7%	131,770	+2.5%
大樹生命	125,930	▲5.0%	8,096	▲2.2%

※ 国内計は、日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命の合計値
 ※ 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(23,738億円)、確定拠出年金の投資信託(日本生命販社分4,227億円)を含む

国内生命保険：ご契約者配当

- 日本生命においては、個人保険・個人年金保険について、昨年度に引続き増配する方針。
- 大樹生命においても、11年ぶりにご契約者への配当を実施する方針。

ご契約者配当の方針 (個人保険・個人年金保険)

日本生命

- 個人保険・個人年金保険について、**2年連続で増配**する方針
 - 約1,025万件のご契約を対象にご契約者配当を実施
 - うち約340万件のご契約を対象に増配を実施

大樹生命

- 個人保険・個人年金保険について、**11年ぶりのご契約者配当を実施**する方針
 - 約5万件のご契約を対象にご契約者配当を実施



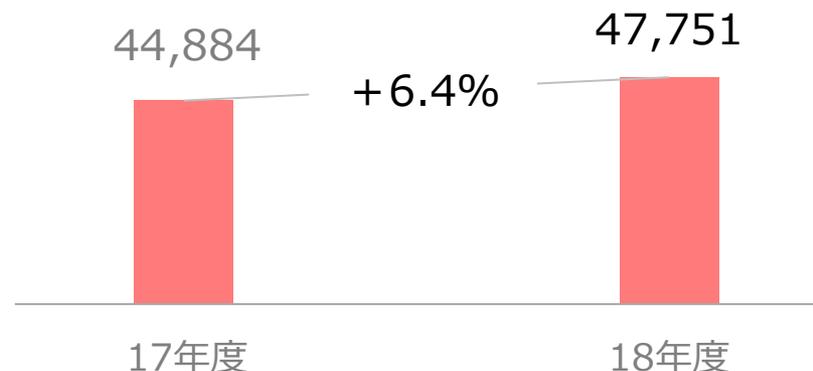
【参考資料】日本生命単体決算

日本生命単体：保険料等収入、基礎利益

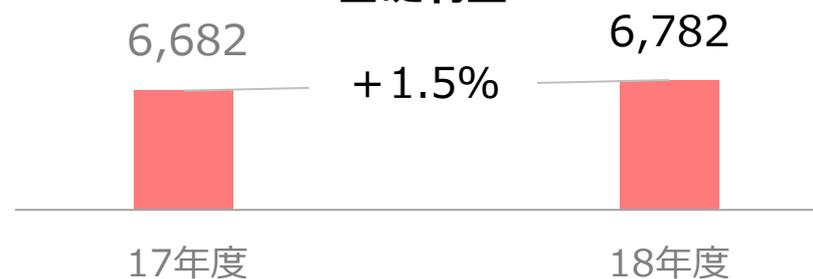
(単位：億円)

- 日本生命単体は前年度より増収・増益。
- 保険料等収入は、外貨建商品「ロングドリームGOLD 2」（ニッセイ指定通貨建積立利率変動型一時払終身保険）の商品改定(2018年10月)や、円建商品「夢のかたちプラス」（ニッセイ予定利率変動型一時払遡増終身保険）の販売再開(2018年8月)等による銀行窓販チャネルでの増加を主因に増加。
- 基礎利益は、株式関連の配当金・投信分配金の増加を主因に、利差益が増加したことから増益を確保。

保険料等収入



基礎利益

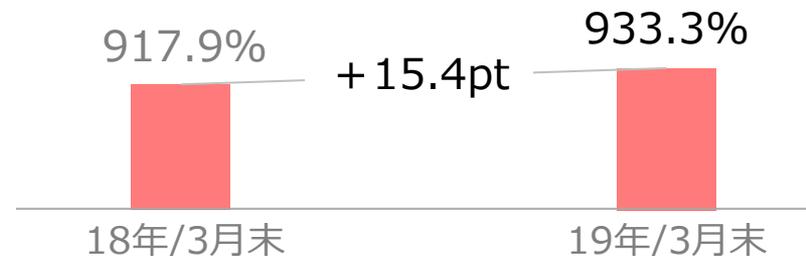


	2018年度	前年度比
基礎利益	6,782	+1.5%
利差益	2,340	+15.2%
費差益	261	▲29.0%
危険差益	4,179	▲2.4%

日本生命単体：健全性

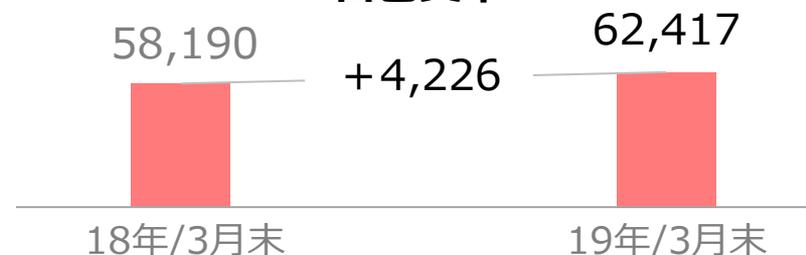
- 劣後ローン調達に加え、危険準備金・価格変動準備金の着実な積増等によって、自己資本が前年度末から増加したことを主因にソルベンシー・マージン比率は増加。
- 有価証券の含み損益は、株価下落により国内株式の含み損益が減少したものの、金利低下に伴う内外債券の含み損益が増加したことを主因に前年度末から増加。

ソルベンシー・マージン比率



自己資本

(単位：億円)



有価証券 含み損益

(単位：億円)

	2019年 3月末	前年度末差
時価のある有価証券	108,972	+3,499
公社債	42,990	+4,155
国内株式	41,777	▲ 6,216
外国証券	21,515	+4,859
その他	2,689	+700



2019年度運用方針

2019年度 経済環境見通し

	経済環境	GDP成長率		
		2018年度 【実績】	2019年度 【予測】	2020年度 【予測】
日本	海外経済の減速を背景とした輸出の低迷により低成長が続く。なお、2019年10月の消費税率引上げによる景気への影響は限定的	0.6%	0.4%	0.8%
米国	減税効果が徐々に剥落するため、成長率は鈍化するが、堅調な労働市場を背景とした個人消費の伸びに支えられ、底堅い成長が継続	2.9%	2.6%	1.8%
欧州	厳しい外部環境は続くものの、雇用所得環境は底堅く、著しく緩和的な金融政策や、財政政策も支えとなり内需の拡大は続く	1.9%	1.1%	1.2%
中国	重大リスクの防止・解消と反循環調節（景気対策）を両立するため、6%台前半の安定成長が目指される見込み	6.6%	6.3%	6.2%

※ 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

2019年度 マーケット環境（見通し）

		2017年度末	2018年度末	2019年度末見通し
金利	日本国債 (10年)	0.04%	▲0.10%	0.00% (▲0.20~0.20%)
	米国国債 (10年)	2.74%	2.41%	2.70% (2.20~3.20%)
株式	日経平均	21,454	21,205	24,000 (21,000~26,000)
	NYダウ	24,103	25,928	27,000 (24,000~29,000)
為替	円/ドル	106.24	110.99	110 (100~120)
	円/ユーロ	130.52	124.56	130 (120~140)

※（ ）は年度末レンジ

2019年度 運用方針

		基本的な投資方針	2019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	ヘッジコストの高止まりが見込まれる中、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に着目し、投資を実施。分散の観点からオルタナティブ資産(実物資産含)への投資を計画	増加
	国内不動産	物件の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

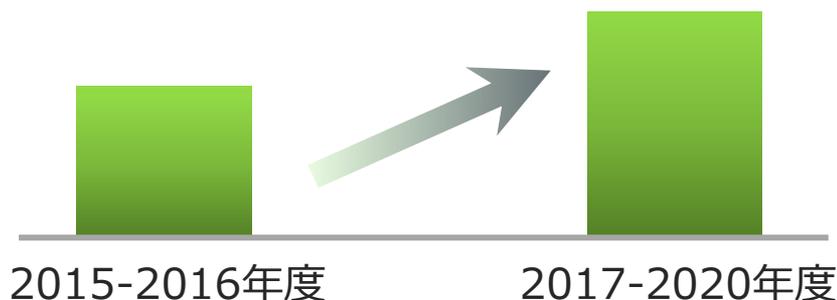
資産運用戦略を支える各種基盤を
スピードをあげてグループ一体で構築

成長・新規領域、ESG投融資およびSDGs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～2019年3月
成長・新規領域	約1兆4,780億円
うちESG債等	約4,480億円

成長・新規領域への取組の具体例

海外風力発電
プロジェクトへの融資
(2018年12月)



- 英国での洋上風力発電プロジェクト、豪州での陸上風力発電プロジェクトに対してシンジケートローンを実行し、再生可能エネルギーの活用拡大に貢献するものです。

SDGs社債ファンドへの投資
(2019年3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の観点で評価が高い企業を厳選することによって、長期・安定的な収益機会の獲得とともに、日本生命グループとしてSDGs達成に貢献するものです。

実物資産（リアルアセット）領域の取組強化①

国内領域の取組状況

国内不動産

- 2019年3月末時点の投資用不動産残高は約1兆円
- オフィスビルを中心に継続的に投資を実行しているほか、近年は大型物流施設への投資を強化

オフィス・商業

- 直近5年間で**9件、約2,600億円**の投資（うち2018年度は約570億円）

物流

- 2013年度に投資開始、**6件、約520億円**の投資（うち2018年度は約150億円）



浜松町クアター
<'18.8竣工>



国際赤坂ビル
<'18.12持分50%取得>



日本橋ビル
<'19.2竣工>



ニッセイロジスティクスセンター
横浜町田
<'19.10竣工予定>

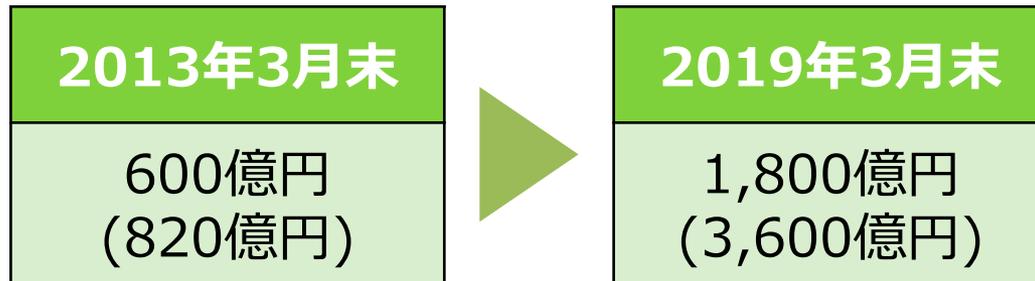
実物資産（リアルアセット）領域の取組強化②

海外領域の取組状況

海外不動産・インフラ

- 分散投資を意識し、海外のファンド投資も更に推進
- 2019年3月末時点でのファンド残高は約1,800億円
- グローバルな運用体制を整備（欧州拠点強化に取組）

<ファンド残高推移>



※残高はエクイティ投資のみ。()内は投資決定金額

農地

- 2017年度から投資開始
（約100億円）
- 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



2019年度決算見通し

- 2019年度は日本生命グループ計で、前年度から減収・減益を見込む。
- 保険料等収入は、銀行窓販商品の更なる販売増を見込むものの、団体年金の減少や、経営者向け保険の販売減少等により減少を見込む。
- 基礎利益は、超低金利環境による利息減少が想定されることに加え、2018年度の保険料率改定による危険差益の減少や、金融機関代理店への支払手数料の増加を主因に減少を見込む。

(単位：億円、百万豪ドル)

	保険料等収入		基礎利益	
	2018年度	2019年度 見込み	2018年度	2019年度 見込み
グループ計	60,692	減少	7,551	減少
日本生命	47,751	減少	6,782	減少
大樹生命	7,677	増加	438	減少
ニッセイ・ウェルス生命	2,936	増加	262	減少
MLC	1,940	減少	78	減少

- ※ 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、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、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、大樹生命の基礎利益、ニッセイ・ウェルス生命の基礎利益、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
- ※ 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)