

平成27年度上半期業績説明会

平成27年12月

日本生命保険相互会社

目次

平成27年度上半期決算ハイライト	2
3カ年経営計画（平成27～29年度）の取組状況	4
平成27年度上半期決算	18
平成27年度下半期運用方針	24
平成27年度決算見通し	31

平成27年度上半期決算ハイライト

H27年度上半期決算ハイライト

新契約業績

件数
保障額等
年換算保険料

➔

いずれも
増加

※前年同期比

自己資本

4兆6,682億円
(+4,621億円)

() 内は前年度末比

保有契約

件数
年換算保険料

➔

増加

保障額等

➔

減少

※前年度末比

ソルベンシー・ マージン比率

920.4%
(▲10.4pt)

() 内は前年度末比

保険料等収入

2兆8,961億円
(+17.3%)

() 内は前年同期比

基礎利益

3,933億円
(+712億円)

() 内は前年同期比

経常利益

2,589億円
(▲238億円)

() 内は前年同期比

3カ年経営計画(平成27～29年度)の取組状況

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成る

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)

■ お客様ニーズの多様化を踏まえ、最適な「商品×チャネル」を組み合わせ提供

②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

①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充実

②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（成長・新規領域への投融資の加速）
■ ERM推進

③人財育成

■ 「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)

お客様ニーズに沿った魅力的な商品・サービスの提供

営業職員領域

「みらいのカタチ」の自在性をベースに
新たな商品を追加

第一弾として4月に発売



半年で、約21万件を販売
(若年・女性層が半数以上)

※H27年度上半期実績

金融機関窓販領域

機動的に商品を提供し、
ラインアップを拡充

外貨建て新商品を7月に発売

ロングドリーム GOLD

85の金融機関で取扱

※H27年度上期末時点

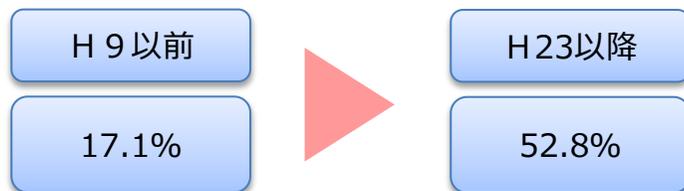
窓販業績全体を押し上げ

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)



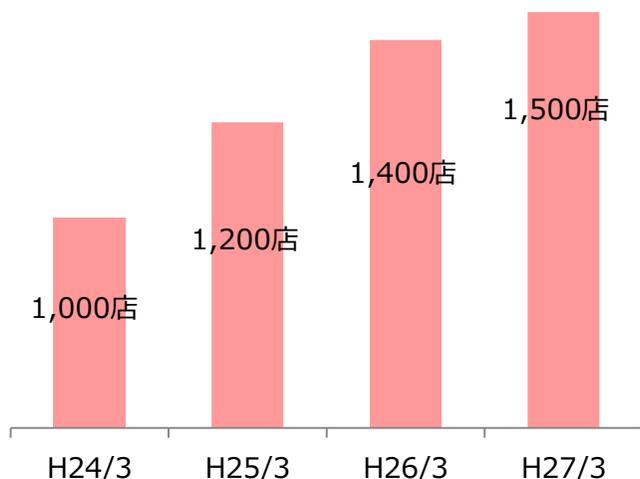
販売・サービスチャネルの強化・多様化

保険加入する前に自分で情報収集する顧客の割合



※ニッセイ基礎研調査より作成

店舗型乗合代理店の店舗数推移
(業界大手10社)



※出典：業界大手10社のHP等から当社推計

乗合代理店マーケットへの本格参入

比較購買志向の強いお客様との接点拡大

ライフサロン社への出資 (H27年5月22日出資完了)

- 高いコンサルティング力を持つ店舗スタッフ
- アフターサービスを重視する運営・教育ノウハウ
- 店舗数 51店(うち45店はフランチャイズ店)

※店舗数はH27年10月末時点

ライフプラザパートナーズ社への出資 (H27年11月27日出資完了)

- 幅広い知識を有するファイナンシャル・アドバイザーが業界で最大規模在籍(約800名)

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)



ニトリ社との店舗型乗合代理店事業の共同運営

ニトリ店内への
「ニトリのほけん+ライフサロン」の出店
(平成27年10月30日、南砂店に第1号店オープン)



NTTドコモ社との事業提携

ドコモショップにおける
生命保険の乗合代理店事業の開始
(平成28年第2四半期(7月~9月)の開始を予定)



ニトリの店舗には、結婚や出産、就学といった
ライフイベントを迎えたお客様が多く来店

ライフイベントを迎えた
お客様との接点拡大を志向

高い集客力を持つ約2,400のドコモショップや
約6,750万の顧客基盤を保有

提携を結び、事業の立ち上げ期から
代理店事業を共同で構築
(長期にわたるパートナーシップを構築)

他業態企業の店舗網・集客力を活用し、乗合代理店マーケットでのシェアアップを加速

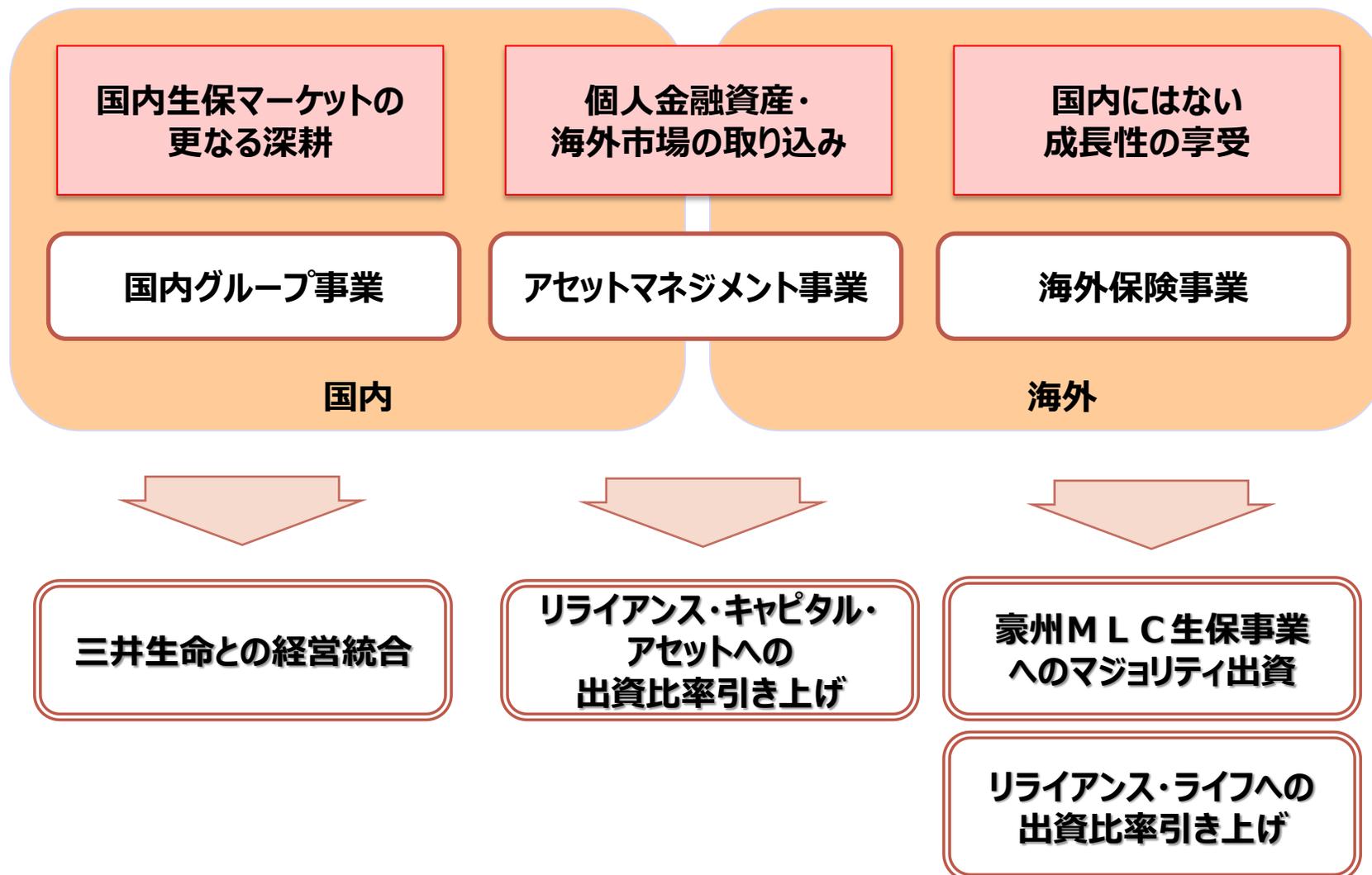
両社とは、今後、保険関連商品やお客様サービスの共同検討等の可能性についても協議



他の大手店舗型乗合代理店との親密化を進めつつ、
「競争力ある商品の供給」と「簡便・簡素な事務取扱・サポート」の強化

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



成長戦略② グループ事業の強化～三井生命～

<国内マーケットに対する環境認識>

お客様ニーズ、
商品・チャネルの多様化

社会保障制度における
民間生命保険会社の
役割増

**日本の生命保険マーケットは、
引続き安定的な成長が見込めると認識**

三井生命との経営統合

- 営業職員領域での更なる成長
- 金融機関窓販・代理店領域で一体感ある戦略
- 資産運用等、幅広い領域でのシナジーの発揮

**国内マーケットにおいて、
より確固たるプレゼンスの確立**

最終買付
価格

約2,800億円

(経営統合後)
三井生命の
株主構成

・日本生命	約83%
・三井住友銀行	11%
・三井住友信託銀行	2%
・三井住友海上	1%
・三井物産	1%
・三井不動産	1%
・その他三井グループ会社	約1%

今後の
スケジュール

H27年11月9日

TOBの開始

H27年12月21日

TOBの終了

H27年12月29日

TOBの決済開始
(連結子会社化)

速やかに完全子会社化
手続きを開始

H28年3月末頃
まで

完全子会社化
手続きの効力発生

※当社による三井生命の連結開始はH27年12月31日の予定
※スケジュールについては現時点での見込みであり、今後変更の
可能性があります。

成長戦略② グループ事業の強化～豪州MLC生保事業～

<豪州マーケットの環境認識>

インド等の新興国を上回るペースの人口増加率

(2015年→2050年)
46%増加する見通し

保険料収入は堅調に増加

(過去10年)
年平均成長率1.2%

**生命保険マーケットの更なる
拡大が期待できる市場と認識**

豪州MLC生保事業へのマジョリティ出資

- 豪州トップの総資産を誇るナショナル・オーストラリア銀行（NAB）のネットワークを活用した販売拡大
- IT領域等への新規投資によるMLCの競争力強化
- 当社のノウハウを活用したグループ・シナジーの追求

**MLCの企業価値向上を通じ、
ご契約者利益の持続的拡大を実現**

取引形態

MLC生保事業の株式80%を取得
(NABが20%を継続保有)

最終買付
価格

2,400百万豪ドル（約2,040億円）

※最終金額は、手続き完了までの株主配当金等を控除して決定
※為替レートは、発表当時のレートで算定

今後の
スケジュール

2015年10月27日

最終契約の締結

2015年11月～

投資関連事業等の
切り離し、認可取得等

2016年
9月～12月

株式取得完了

※当社によるMLC生保事業の連結開始はH28年12月期の予定
※スケジュールについては現時点での見込みであり、今後変更の可能性がります。

成長戦略② グループ事業の強化～リライアンス・グループ～

<インドマーケットの環境認識>

中長期的に
主要新興国を
上回る経済成長

投資信託預かり
資産は堅調に増加

(過去10年)
年平均成長率15%

生保マーケットは
人口増加を背景に、
今後も成長余地は大きい

リライアンス・キャピタル・アセット社の 出資比率引き上げ

- 高い成長性・収益性の更なる取り込み
- 相互商品供給等による取組強化

追加出資比率 最大14% (35%→最大49%)

追加出資額 最大約120億ルピー (約220億円)

リライアンス・ライフ社の出資比率引き上げ

- 両社間の取組を一層強化し、当社のノウハウ提供等を通じた更なる成長加速

追加出資比率 23% (26%→49%)

追加出資額 約227億ルピー (約421億円)

※為替レートは、発表当時のレートで算定

成長戦略② グループ事業の強化～各社の利益水準～

H26年度 約99億円
(H27年度上半期 約80億円)

三井生命

(年間) 約100億円

(持分) 約83億円

※H26年度決算

H27年12月31日
より連結予定

豪州MLC

(年間) 約136億円

(持分) 約109億円

※H27年9月期決算

H28年12月期より
連結予定

**リライアンス・
キャピタル・アセット**

(年間) 約70億円

(持分) 約34億円

※H27年3月期決算

追加出資の
完了時期は未定

リライアンス・ライフ

(年間) 約26億円

(持分) 約13億円

※H27年3月期決算

追加出資の
完了時期は未定

経営目標

3年後 (H29年度末) 300億円
【10年後 (H36年度末) 1,000億円】

経営基盤構築① 顧客基盤強化

お客様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

■ お客様の多様なニーズに応じたサービス態勢の構築



■ セグメント別サービス展開の推進

－ 保障中核層・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

■ サービスチャネルとしての電話・WEB活用の高度化

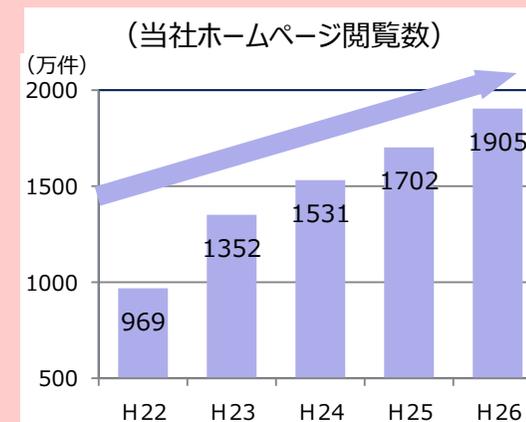
「ご契約情報家族連絡サービス」の開始

- ✓ ご高齢のご契約者が対象で、無料・任意で登録可能
- ✓ 登録いただいたご家族に、年1回、契約情報を連絡

10月1日より開始

インターネット等を活用した事務・サービスの充実

- ✓ インターネットを活用したご案内やお手続きの利便性向上
- ✓ 携帯端末を活用したペーパーレス手続き



経営基盤構築② 財務基盤強化

長期の保障責任を全うするための財務基盤の強化

4月

国内での
円建劣後債の発行

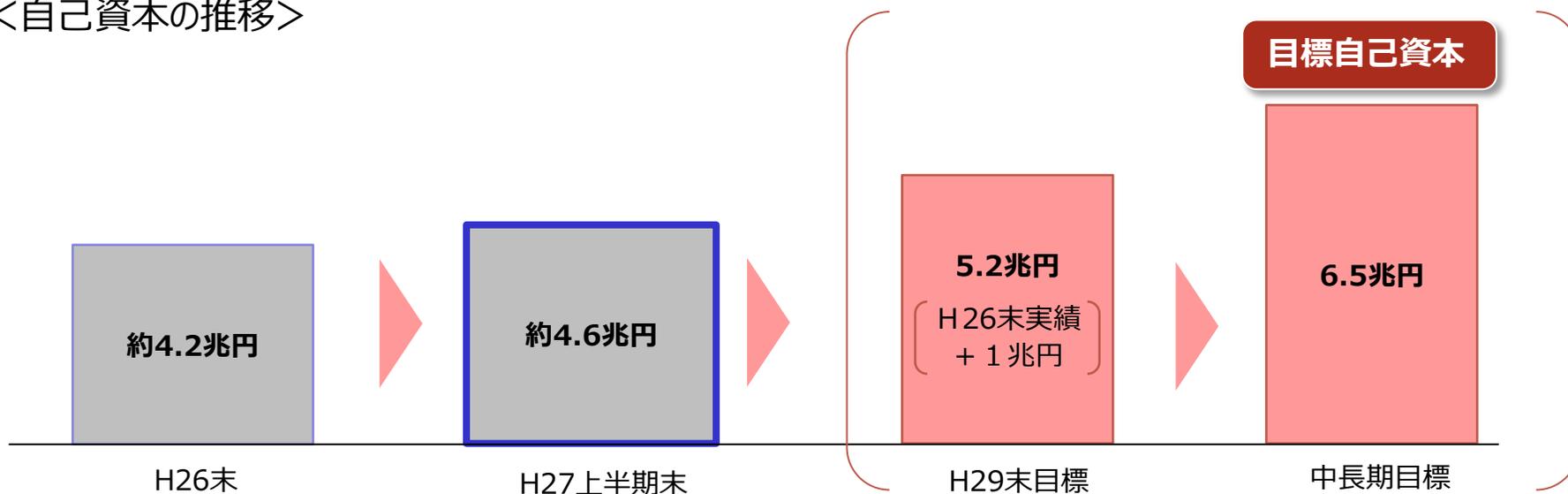
発行総額 750億円

8月

基金募集

募集額 500億円

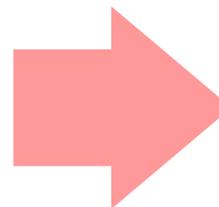
<自己資本の推移>



経営基盤構築③ 人財育成(人財価値向上プロジェクト)

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
(座長 = 社長)



職員一人ひとりの
能力伸張と機能発揮を推進

会社全体の
生産性・効率性を向上

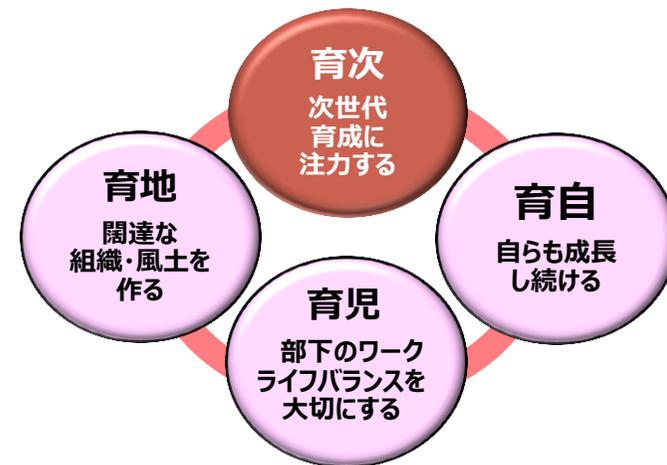
お客様・社会の役に立ち、
当社収益に貢献できる人財育成

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

ダイバーシティの推進

ニッセイ版“イクボス”の育成



ACTION CSR - V

✓ 約7万名の役職員が、社会貢献活動「ACTION CSR - V」を実施

東京2020オリンピック・
パラリンピック競技大会への協賛

✓ 「東京2020オリンピック・パラリンピック推進T」を社内に新設

(参考)経営目標

成長戦略

国内新契約シェアNo.1
(件数・保障額・年換算保険料)

保有年換算保険料
+ 6%成長
(2014年度末→2017年度末)

お客様数 1,170万名
(2017年度末)

グループ事業純利益 300億円
(2017年度末)
【10年後は1000億円】

経営基盤 構築

コスト構造の見直し
固定費170億円効率化
(2018年度)

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
1兆円(3~5年)

自己資本+ 1兆円
(2014年度末→2017年度末)

※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。

平成27年度上半期決算

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

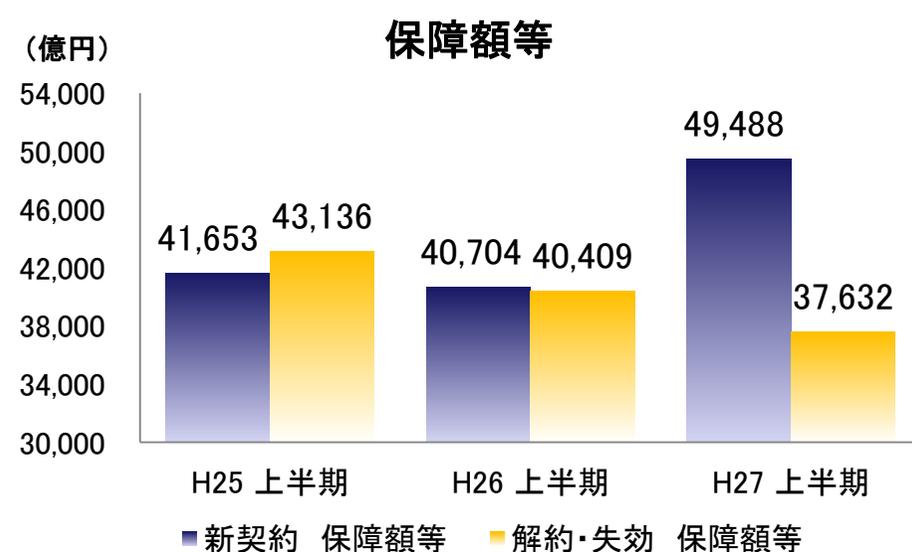
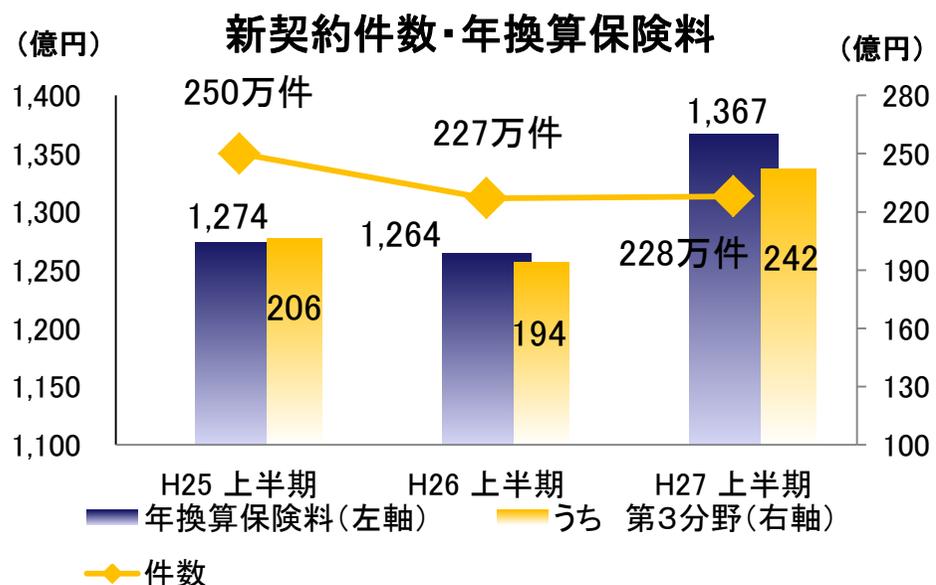
(単位:万件、億円、%)

	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
件数	227	▲ 9.3	228	0.8
保障額等	40,704	▲ 2.3	49,488	21.6
年換算保険料	1,264	▲ 0.7	1,367	8.1
うち 第3分野 (医療保障・生前給付保障等)	194	▲ 5.9	242	24.6

解約・失効

(単位:億円、%)

	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
保障額等	40,409	△ 6.3	37,632	△ 6.9



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

営業職員等チャネル

(単位: 万件、億円、%)

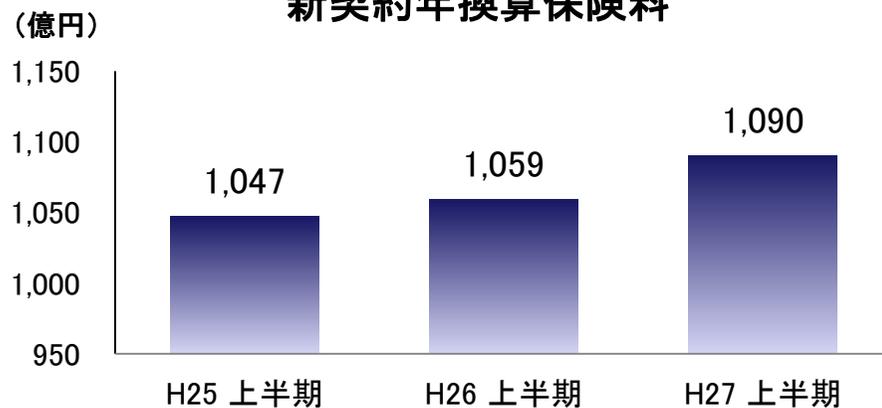
	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
件数	224	▲ 9.3	224	0.1
保障額等	38,575	▲ 1.8	46,448	20.4
年換算保険料	1,059	1.1	1,090	2.9

銀行窓販チャネル

(単位: 万件、億円、%)

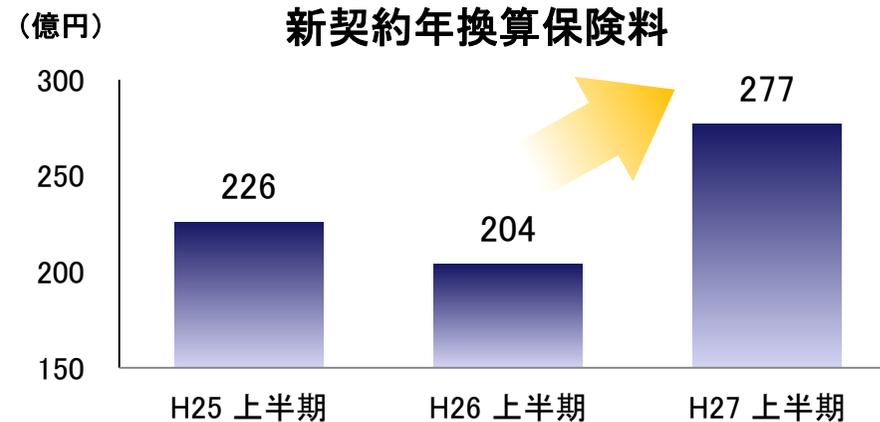
	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
件数	2	▲ 8.1	4	70.3
保障額等	2,128	▲ 10.3	3,039	42.8
年換算保険料	204	▲ 9.4	277	35.3

営業職員等チャネル 新契約年換算保険料



■ 営業職員等チャネル 新契約年換算保険料

銀行窓販チャネル 新契約年換算保険料



■ 銀行窓販チャネル 新契約年換算保険料

①保険成績(保有契約)

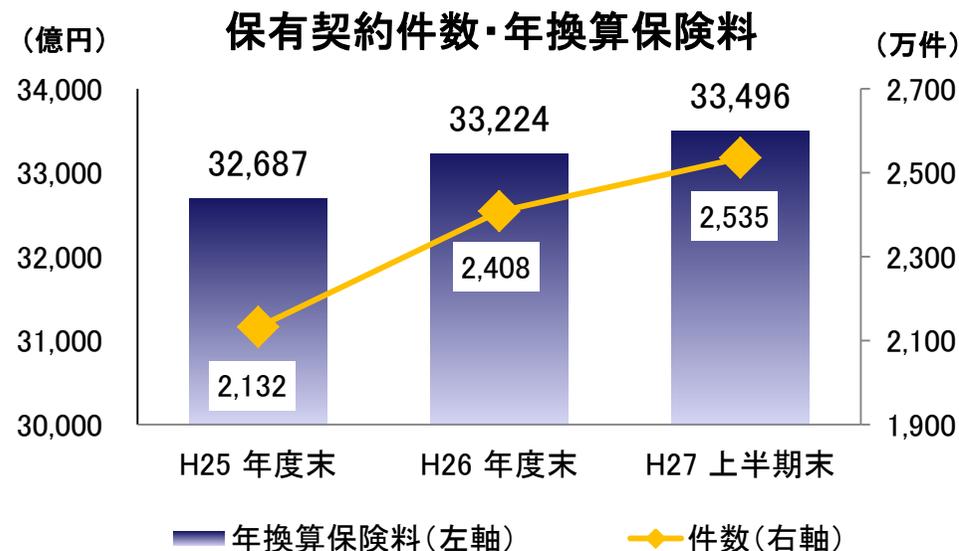
個人保険・個人年金保険

保有契約

(単位:万件、億円、%)

	平成26年度末	前年度末比	平成27年度 上半期末	前年度末比
件数	2,408	13.0	2,535	5.3
保障額等	1,681,055	▲ 2.2	1,670,234	※ ▲ 0.6
年換算保険料	33,224	1.6	33,496	0.8
うち 第3分野 (医療保障・生前給付保障等)	6,002	0.7	6,055	0.9

※H26年度上半期末時点の前年度末比減少率は、▲1.5%



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27年度 上半期末	前年度末比
保有契約高	925,954	0.6	927,856	0.2

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27年度 上半期末	前年度末との差異
一般勘定	107,946	4,342	109,089	1,143
特別勘定	8,860	▲ 806	12,229	3,368
合計	116,806	3,535	121,319	4,512

(ご参考)

ニッセイアセットマネジメント	22,707	3,739	21,507	▲ 1,199
グループ合計	139,513	7,275	142,826	3,312

②損益計算書等

保険料等収入・保険金等支払金

(単位:億円、%)

	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
保険料等収入	24,682	4.0	28,961	17.3
うち 個人保険・個人年金保険	16,312	5.2	16,744	2.6
うち 団体保険・団体年金保険	8,092	2.0	11,943	47.6
保険金等支払金	18,244	△ 3.5	18,569	1.8
うち 個人保険・個人年金保険	11,686	△ 4.6	11,287	△ 3.4
うち 団体保険・団体年金保険	6,291	△ 1.2	7,003	11.3

事業費

(単位:億円、%)

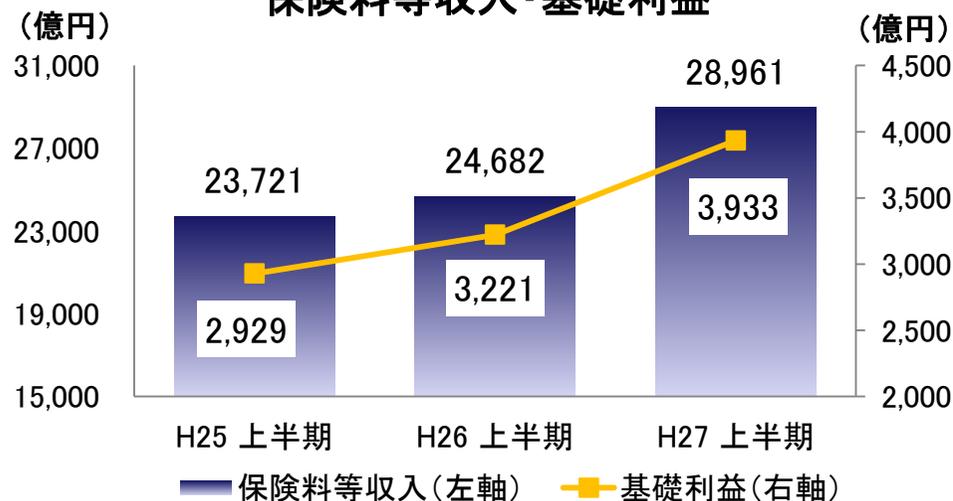
	平成26年度 上半期	前年同期比	平成27年度 上半期	前年同期比
事業費	2,824	1.2	2,838	0.5

基礎利益

(単位:億円)

	平成26年度 上半期	前年同期 との差異	平成27年度 上半期	前年同期 との差異
基礎利益	3,221	291	3,933	712
利差	836	364	1,477	641
危険差	2,119	▲ 58	2,230	110
費差	265	▲ 14	225	▲ 40

保険料等収入・基礎利益



○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 上半期	前年同期 との差異	平成27年度 上半期	前年同期 との差異
経常利益	2,828	▲ 12	2,589	▲ 238
特別損益	▲ 1,267	352	▲ 1,081	186
税引前中間純剰余	1,560	339	1,508	▲ 52
中間純剰余	1,450	495	1,381	▲ 68

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27年度上半期末	前年度末との差異
公社債	27,354	8,820	26,962	▲ 392
株式	49,919	21,625	42,590	▲ 7,329
外国証券	31,537	14,122	25,713	▲ 5,823
その他	1,521	609	1,323	▲ 198
時価のある有価証券	110,333	45,178	96,589	▲ 13,743

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27年度上半期末	前年度末との差異
実質純資産額 (実質純資産比率※)	164,477 (26.9%)	49,235	151,616 (25.0%)	▲ 12,860

※「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)

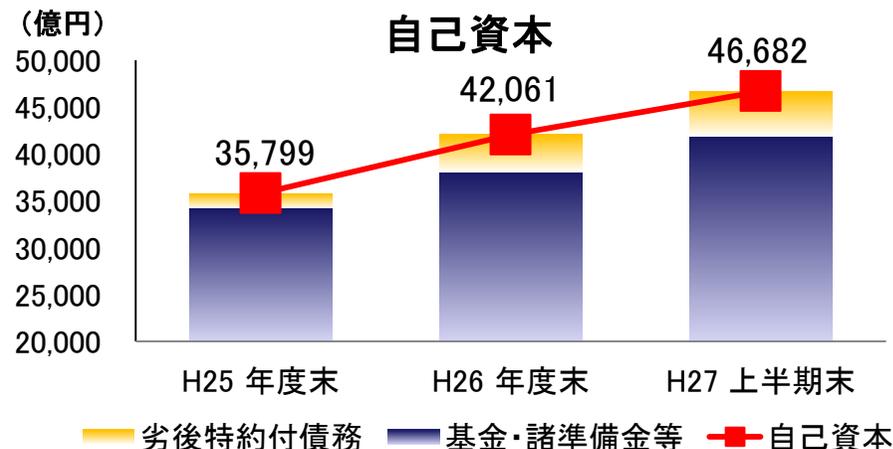
	平成26年度末	前年度末との差異	平成27年度上半期末	前年度末との差異
ソルベンシー・マージン総額	134,210	39,838	125,155	▲ 9,055
リスクの合計額	28,836	4,610	27,195	▲ 1,641
ソルベンシー・マージン比率	930.8%	151.8ポイント	920.4%	▲10.4ポイント

自己資本

(単位:億円)

	平成26年度末	前年度末との差異	平成27年度上半期末	前年度末との差異
基金・諸準備金等①	38,065	3,836	41,937	3,871
純資産の部(※)	14,913	52	16,296	1,382
うち 基金	2,000	▲ 500	2,000	-
うち 基金償却積立金	11,000	500	11,000	-
うち 社員配当平衡積立金	500	-	500	-
負債の部	23,151	3,784	25,640	2,488
うち 危険準備金	12,502	2,444	13,975	1,472
うち 価格変動準備金	7,787	1,554	8,802	1,015
劣後特約付債務②	3,995	2,425	4,745	750
自己資本(①+②)	42,061	6,262	46,682	4,621

※「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、剰余金処分後の数値)



平成27年度下半期運用方針

平成27年度 経済環境見通し

	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	名目賃金の伸び悩みが続いており、個人消費の回復は緩やかなものに留まるものの、好調な企業業績を背景に景気回復基調が継続。	▲0.9%	0.9%	1.6%
米国	労働市場の回復を背景に、堅調な個人消費主導で、底堅い成長が継続。	2.4%	2.5%	2.6%
欧州	ECBによる緩和的な金融政策や、成長志向の財政政策に支えられ、緩やかながらも回復基調が継続。	0.9%	1.5%	1.6%
中国	製造業・不動産業では低調な伸びが続く一方、堅調な消費やインフラ関連投資に支えられ、緩やかな成長鈍化を見込む。	7.3%	7.0%	6.7%

※ 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

平成27年度 マーケット環境見通し

		H26年度末	H27.9月末	H27年度末見通し
金利	日本国債 (10年)	0.40%	0.35%	0.1~0.6% (0.3%)
株式	日経平均	19,206	17,388	18,000~23,000 (21,000)
	NYダウ	17,776	16,284	18,000~22,000 (20,000)
為替	円/ドル	120.17	119.96	115~130 (125)
	円/ユーロ	130.32	134.97	125~140 (135)

※ () は中心値

平成27年度 下半期運用方針

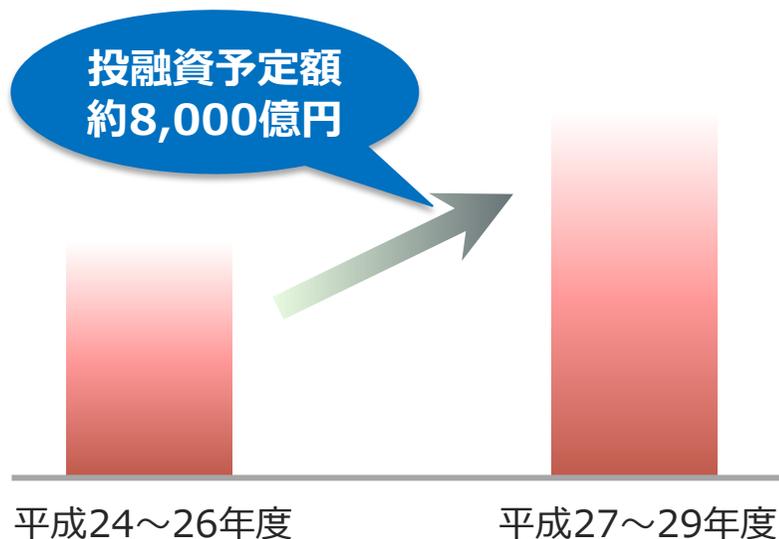
		基本的な投資方針	H27年度 下半期方針
円金利資産	一般貸付	資金需要の動向を見つつ、スプレッド水準等に留意して優良貸付資産の積み上げを推進	減少
	国内債券	金利水準を踏まえて、投入タイミングや投入額は慎重に判断	増加 (金利を勘案しつつ 配分を調整)
	ヘッジ外債	円金利代替資産として比較優位性を意識して取り組むとともに、為替水準に応じてオープン外債と配分を調整	
円金利以外の 運用資産	オープン外債	為替リスク量に留意しつつ、為替・金利水準に応じて、機動的に為替リスクをコントロール	増加
	内外株式	成長性・株主還元状況に着目し、中長期的な収益力向上につながるポートフォリオを構築	増加
	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(3カ年経営計画)

投融資計画・実績

3～5年で約1兆円の投融資を目指す
3カ年計画では約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

上期実績は約1,600億円

主な成長・新規領域

インフラ領域への投融資

新興国向け投資

海外進出支援向け等融資

環境領域への投資

物流等の不動産投資

国内外のベンチャー投資

投資先企業との対話や議決権行使

■ 基本スタンス

- 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

■ 対話取組の更なる向上 (重点対話企業の設定)

- 課題を有すると考えられる企業について、個社の状況や当社保有規模等を考慮し、対象企業を選定の上、対話を実施

■ 議決権行使

- 一律の基準に基づく画一的な判断を行うのではなく、中長期的な企業価値向上の観点から、議案への賛否を個々に判断

対話成果

■ 株主還元をテーマとして対話をした投資先企業の状況

	増復配	減配	据置き
投資先企業	54%	8%	38%
対話実施	60%	6%	34%
対話実施せず	52%	8%	40%

(参考) 全上場企業	47%	8%	44%
------------	-----	----	-----

※継続して決算データが取得可能な上場企業を対象に、平成27年3月期の決算について集計を実施

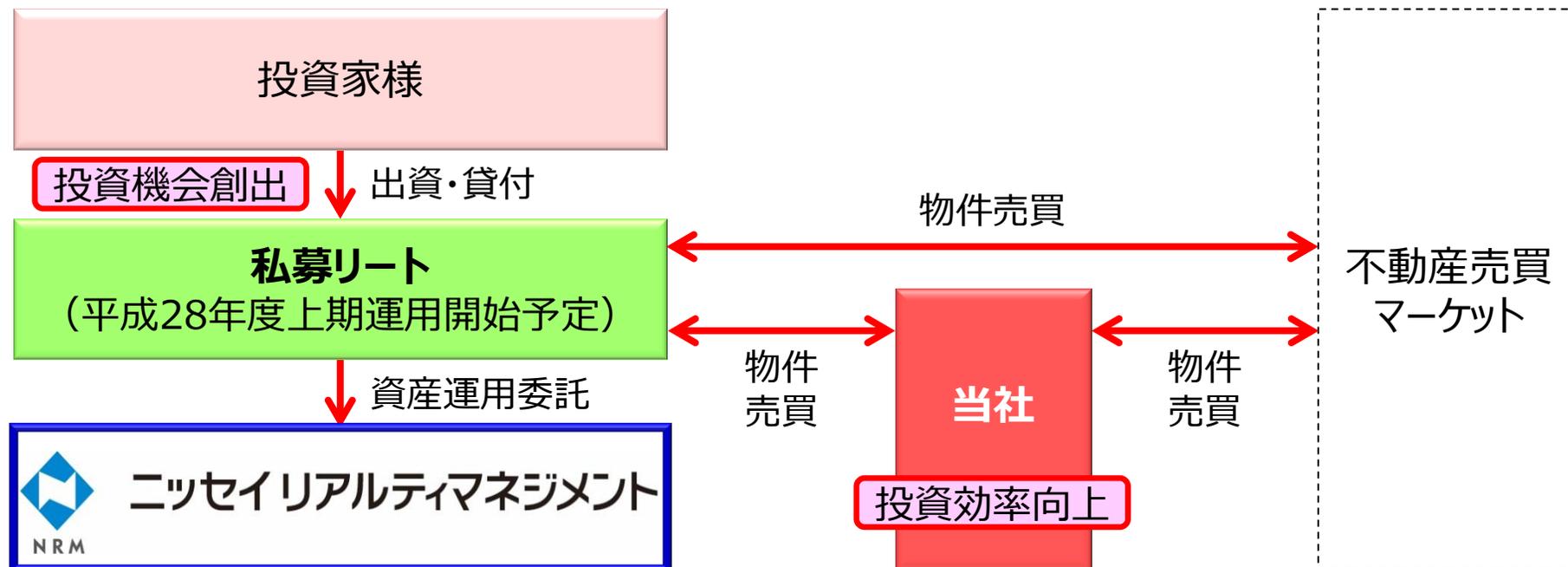
■ 課題意識の表明をした投資先企業の状況

H26/6 総会	低配当性向で精査・課題意識を表明	156
H27/6 総会	配当性向が改善 精査基準をクリア	38
	引き続き 精査対象	118
	うち 配当を増復配	71
	うち 新たに目標を開示	13

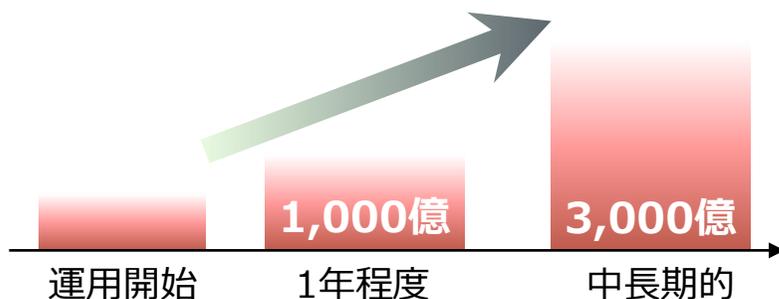
※平成26年6月開催の株主総会において、低配当性向を理由に議案を精査し、対話を通じて課題意識を表明した企業を母集団として、集計を実施

私募リート組成に向けた資産運用会社の設立について

ビジネススキーム



私募リート成長計画



当社の不動産投資状況 (平成27年3月末時点)

不動産残高	10,799億円
賃貸用ビル保有棟数	333棟
ご入居テナント数	約3,000社

平成27年度決算見通し

平成27年度決算の見通し

	平成26年度	平成27年度見込み	
		前回発表予想	今回発表予想
保険料等収入	5兆3,371億円	減少	減少～横ばい
基礎利益	6,790億円	約6,500億円	横ばい
自己資本	4兆2,061億円	約4兆6,000億円	約4兆7,000億円

<保険料等収入>

一時払終身保険の販売が前年度比減少すると見込むものの、上半期が好調だったことから上方修正し、減少～横ばいの見通し

<基礎利益>

利差益が上半期に増加したことから上方修正し、横ばいの見通し

<自己資本>

1,000億円上方修正し、約4兆7,000億円の見通し