

2018年度 第2四半期(上半期)報告 説明資料

2018年11月22日

 **朝日生命保険相互会社**

まごころ、ずっと、未来へ



2018年度第2四半期(上半期)報告のポイント

2018年度第2四半期(上半期)は増収減益

- 保険業績は、各種新商品効果により新契約が大幅に伸展し、当社が注力する「保障性商品」の保有契約も、引続き着実に増加。
- 基礎利益は、新契約業績の伸展に伴う初期費用の増大等により若干減少。逆ざや額は確実に改善。

上半期の取組みについて(トピックス)

営業職員チャネルの業績が伸展

- 2018年3月に発売した経営者向け商品「グランドステージ」が引続き好調に推移しました。また、4月の「通院保障特約」の発売により医療保険の販売も伸展し、営業職員チャネルの業績は大きく伸展しました。

代理店チャネルの業績も着実に伸展

- 保険ショップ等において4月に商品改訂を行った7大疾病保険「スマイルセブンSuper」の販売が好調に推移したことにより、代理店チャネルの業績も着実に伸展しました。
- 保険ショップマーケットでの商品・サービス競争力強化に向けて、情報収集やノウハウ蓄積を図るため、首都圏を中心に保険ショップを展開している株式会社F.L.Pを子会社としました。



要支援2から保障する介護保険「あんしん介護 要支援保険」を発売(業界初)

- 2018年10月に「あんしん介護 要支援保険」を発売いたしました。公的介護保険制度の要支援2と認定された時に一時金をお支払いする“業界初”(2018年7月当社調べ)の商品です。



資産運用の高度化を推進

- 国内金利が引続き低位で推移する中、円金利資産への資金配分を抑制する一方、外貨建債券等の買入れやオルタナティブ投資を行い、投資対象資産の拡大を通じた収益源の多様化に取り組みました。

米ドル建永久劣後債を発行

- 海外市場において米ドル建永久劣後債4.3億米ドル(約480億円)を9月に発行し、財務基盤の一層の充実を図りました。

1. 業績の状況(個人保険・個人年金保険)

- ◆ 新契約年換算保険料は、前年同期比163.0%と大きく伸展しました。
- ◆ 消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年同期比105.7%と若干増加しました。
- ◆ 保有契約年換算保険料は、前年度末比100.8%と伸展しました。

新契約の状況

区分	2016年度上半期	2017年度上半期	2018年度上半期	
			前年同期比	
新契約年換算保険料	165億円	129億円	210億円	163.0%
うち新規契約	136億円	107億円	192億円	179.2%
うち転換純増分	29億円	21億円	18億円	82.9%
うち第三分野	119億円	109億円	82億円	75.6%



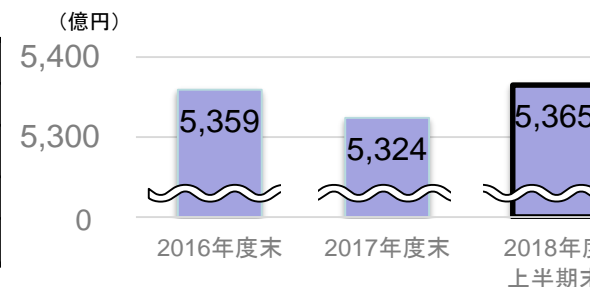
消滅契約の状況

区分	2016年度上半期	2017年度上半期	2018年度上半期	
			前年同期比	
消滅契約年換算保険料 (解約+失効+減額-復活)	110億円	107億円	113億円	105.7%
うち解約・失効契約	101億円	97億円	104億円	106.6%
対年度始消滅率	2.06%	2.00%	2.13%	+0.13ポイント



保有契約の状況

区分	2016年度末	2017年度末	2018年度上半期末	
			前年度末比	
保有契約年換算保険料	5,359億円	5,324億円	5,365億円	100.8%
うち第三分野部分	1,978億円	2,063億円	2,079億円	100.8%
構成比	36.9%	38.8%	38.8%	+0.0ポイント



2. 保障性商品の業績の状況

- ◆ 保障性商品の新契約年換算保険料は、前年同期比164.5%と伸展しました。
うち、営業職員チャネルは、主に経営者向け商品「グランドステージ」の好調等により177.5%と大きく伸展し、代理店チャネルも102.0%と着実に伸展しました。
- ◆ 保障性商品の保有契約年換算保険料は、前年度末差+92億円と着実に増加し、2014年度に増加トレンドに転じて以来、順調に伸展を続けています。

保障性商品の新契約の状況

区分	2016年度 上半期	2017年度 上半期	2018年度上半期	
			2018年度 上半期	前年同期比
新契約年換算保険料	142億円	128億円	211億円	164.5%
うち営業職員チャネル(※)	124億円	106億円	188億円	177.5%
うち代理店チャネル	18億円	22億円	22億円	102.0%

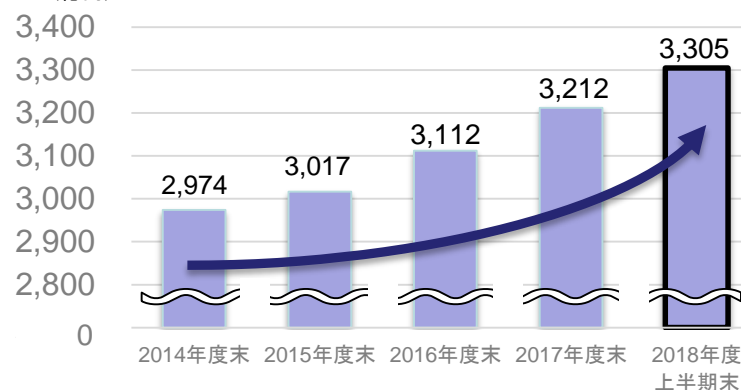
(億円)



保障性商品の保有契約の状況

区分	2016年度末	2017年度末	2018年度上半期末	
			2018年度 上半期末	前年度末差
保有契約年換算保険料	3,112億円	3,212億円	3,305億円	92億円
うち営業職員チャネル(※)	3,032億円	3,100億円	3,179億円	78億円
うち代理店チャネル	80億円	111億円	126億円	14億円

(億円)



(※)営業職員チャネルには、代理店経由での法人契約を含みます。

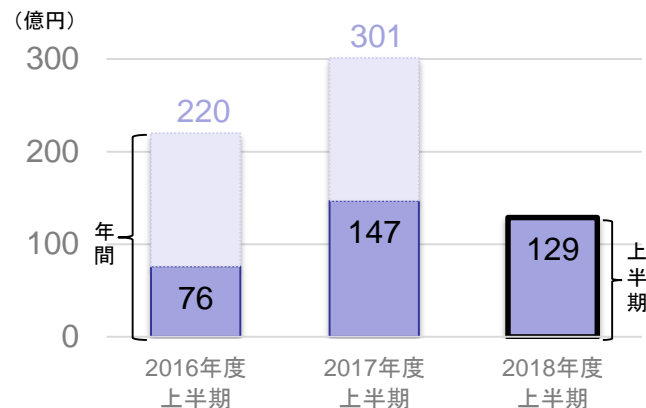
(注) 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

3. 収益の状況

- ◆ 基礎利益は、129億円となり、前年同期と比べ17億円減少しました。
- ◆ うち、保険関係損益は、新契約業績伸展に伴う事業費支出の増加、死亡保険金の支払額の増加(前年度の反動)等により、前年同期と比べ46億円減少しました。
- ◆ 利差損益(逆ざや)は、予定利息の減少等により、前年同期と比べ28億円改善しました。

基礎利益の状況

区分	2016年度上半期	2017年度上半期	2018年度上半期	
			対前年同期増減	
基礎利益	76億円	147億円	129億円	△17億円
保険関係損益	425億円	453億円	406億円	△46億円
利差損益(逆ざや額)	△348億円	△305億円	△277億円	+28億円



<参考①> 保険料等収入の状況

区分	2016年度上半期	2017年度上半期	2018年度上半期	
			対前年同期増減	
保険料等収入	1,907億円	1,888億円	1,968億円	+80億円

<参考②> 経常利益・中間純剰余の状況

区分	2016年度上半期	2017年度上半期	2018年度上半期	
			対前年同期増減	
経常利益	155億円	330億円	236億円	△94億円
中間純剰余	107億円	247億円	179億円	△68億円

4. 財務の状況

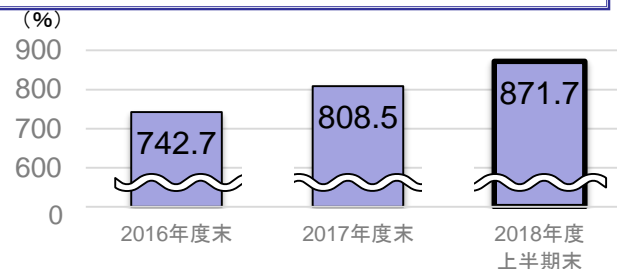
- ◆ ソルベンシー・マージン比率は、上半期の剰余の積上げおよび海外市場における永久劣後債調達(約480億円※)により、前年度末に比べ63.2ポイント上昇し、871.7%となりました。

※一方で、10月末に既保有の劣後ローン430億円のコールを実施済

- ◆ 実質純資産額は、金利上昇による有価証券含み益の減少を主因に、前年度末に比べ494億円減少し、9,387億円となりました。

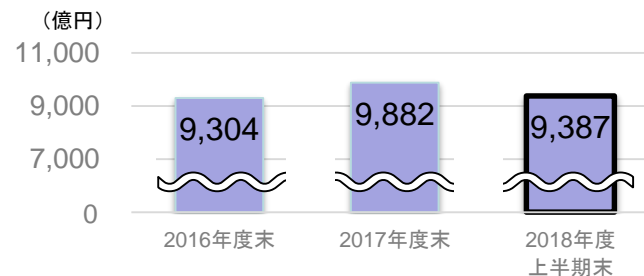
ソルベンシー・マージン比率の状況

区分	2016年度末	2017年度末	2018年度上半期末	
			対前年度末増減	
ソルベンシー・マージン比率	742.7%	808.5%	871.7%	+63.2ポイント



実質純資産額の状況

区分	2016年度末	2017年度末	2018年度上半期末	
			対前年度末増減	
実質純資産額	9,304億円	9,882億円	9,387億円	△494億円



<参考>有価証券の含み損益

有価証券の含み損益の状況【一般勘定】(有価証券のうち時価のあるもの)

区分	2016年度末	2017年度末	2018年度上半期末	
			対前年度末増減	
有価証券全体	4,647億円	4,510億円	3,853億円	△657億円
うち国内株式	1,118億円	1,521億円	1,599億円	+77億円
うち国内債券	3,458億円	3,091億円	2,297億円	△794億円
うち外国証券	36億円	△123億円	△77億円	+46億円
うちその他の証券	△3億円	△10億円	6億円	+16億円

【参考】中期経営計画の進捗状況

中期経営計画「TRY NEXT～成長を実現し、未来を創る～」における経営戦略目標の進捗

- ◆ 個人のお客様数は、年始差+3,397名、企業のお客様数は、年始差+1,242社と、順調に推移しています。
- ◆ 保障性商品の保有契約年換算保険料は3,305億円(年始差+92億円)と伸展しています。
- ◆ 介護保険の新契約件数は、前年比72.7%となっています。

※10月新発売の「あんしん介護 要支援保険」を梃子に、下半期での販売件数の増加を目指します。(介護保険新契約件数の10月実績は前年比139%と伸展)

経営戦略目標の進捗状況

	2020年度目標	2018年9月末現在実績
お客様数	個人のお客様数 258万名	252万2,019名 (年始差 +3,397名)
	企業のお客様数 4.3万社	4万1,056社 (年始差 +1,242社)
保障性商品の 保有契約年換 算保険料	3,470億円	3,305億円 (年始差 +92億円)
	うち個人保険 2,830億円	2,726億円 (年始差 △6億円)
介護保険	新契約件数 9.8万件	3万4,063件 (前年比 72.7%)

「介護保険といえば朝日生命」という存在感の発揮に向けた取組み

当社では「一人ひとりの“生きる”を支える」を企業ビジョンに掲げ、介護保険マーケットにおけるリーディングカンパニーとしてのシェアの早期確立に向けた取組みを推進しています。

- 2018年4月より、「介護あんしんサポート 介護・健康相談サービス」を開始
- 「あんしん介護」「あんしん介護 認知症保険」に引き続き、2018年10月に“業界初”となる「あんしん介護 要支援保険※」を発売

※公的介護保険制度の要支援2と認定された時に一時金をお支払いする“業界初”(2018年7月当社調べ)の商品であり、軽度の介護状態に備えていただくとともに、重症化予防に積極的に取り組んでいただける商品です。

あんしん介護
要支援保険

あんしん介護
認知症保険

あんしん介護