

# 2019年度決算 説明資料

2020年5月28日

 **朝日生命保険相互会社**

# 2019年度決算報告のポイント

- 保険業績(新契約)は、経営者向け保険を除き順調に伸展しました。
- 基礎利益は、予定利息の減少等による逆ざや額の改善により増加しました。

## 2019年度の取組みについて (トピックス)

### 営業職員チャネル

- 新契約業績は、経営者向け保険を除く保障性商品の業績が着実に伸展。
- 営業職員数・中核職員数※は、保険業績の伸展や育成効率の向上により増加。 ※一定以上の資格を有するコア営業職員数
- 2019年10月に生活習慣病保険の「7大疾病給付金」をバージョンアップした「7大疾病一時金特約」を発売。販売は好調に推移。

### 代理店チャネル



- 2019年4月に改訂した引受基準緩和型医療保険「スマイルメディカルスーパーワイド」の販売が好調に推移し、業績は大幅に伸展。

### 「介護保険といえば朝日生命」ブランド構築に向けた取組み



- 当社が注力する介護保険の新契約件数は10.1万件と昨年度に続き中計最終年度目標9.8万件を達成。
- 2020年4月に、認知症の前段階であるMCIを保障する「軽度認知障害保障特約」を発売し、同時に脳トレをはじめとする「認知症予防ホットサービス」の提供を開始。

### その他の取組み



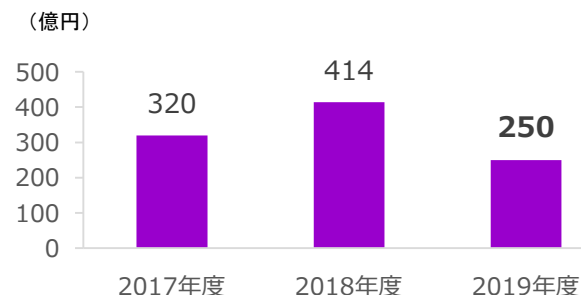
- 2019年9月に、健康分野におけるDeNA社との共同取組みの第1弾として、お客様向け健康増進アプリ「kencom × ほけん」の提供を開始。
- 2019年11月に、フィッチ・レーティングスによる当社格付けが「BBB+」と2ノッチ格上げ、同12月にR&Iが「BBB」(2ノッチ格上げ)、2020年2月にJCRが「BBB」(1ノッチ格上げ)と相次いで、格上げを実現。
- 2020年4月に、お客様への新たな付加価値の提供、新たなビジネスモデルの創出に向け、「ASAHI DIGITAL INNOVATION LAB」を新設。

# 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、経営者向け保険の販売が大きく減少したため、前年度比60.3%となりましたが、うち第三分野については前年度比118.6%と着実に伸展しました。
- ◆ 消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年度比106.5%となりました。
- ◆ 保有契約年換算保険料は、主に貯蓄性商品の保有減少により、前年度末比98.2%となりましたが、うち第三分野については、前年比102.6%と順調に増加しております。

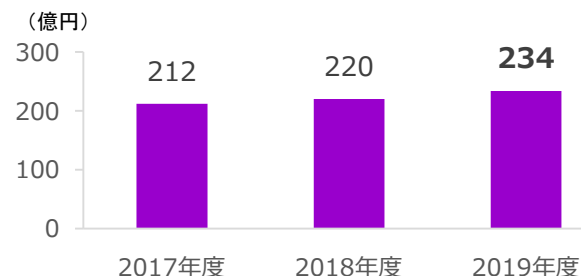
## 新契約の状況

区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			前年度比	
新契約年換算保険料	320億円	414億円	250億円	60.3%
うち新規契約	272億円	375億円	207億円	55.3%
うち転換純増加	48億円	39億円	42億円	107.8%
うち第三分野	215億円	174億円	207億円	118.6%



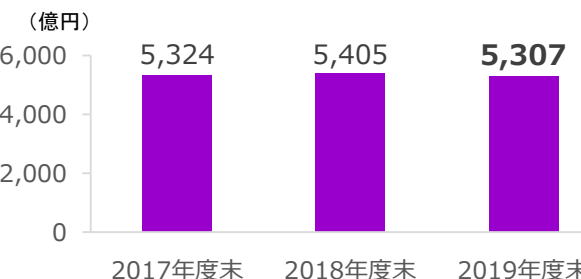
## 消滅契約の状況

区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			前年度比	
消滅契約年換算保険料 (解約+失効+減額-復活)	212億円	220億円	234億円	106.5%
うち解約・失効契約	194億円	201億円	215億円	107.0%
対年度始消滅率	3.97%	4.13%	4.34%	+0.20ポイント



## 保有契約の状況

区分	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
			前年度末比	
保有契約年換算保険料	5,324億円	5,405億円	5,307億円	98.2%
うち第三分野部分	2,063億円	2,102億円	2,157億円	102.6%
構成比	38.8%	38.9%	40.7%	+1.8ポイント

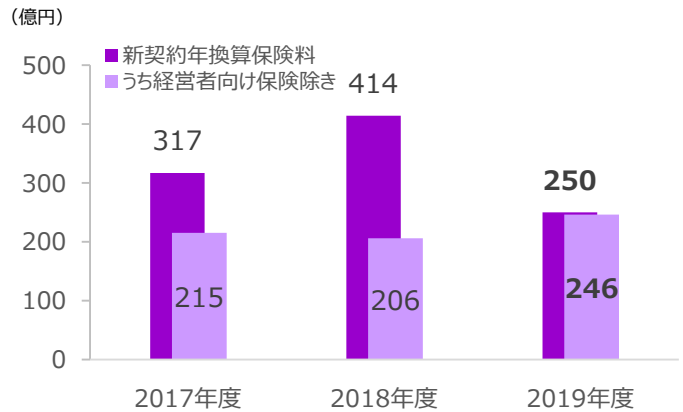


# 2. 保障性商品の業績の状況

- ◆ 保障性商品の新契約年換算保険料のうち営業職員チャネルは、経営者向け保険の販売減少により前年度比50.0%となりました。一方、代理店チャネルは、前年度比138.7%と大幅に伸展しました。  
なお、経営者向け保険除きでは、新契約年換算保険料は前年度比119.0%と着実に伸展しております。
- ◆ 保障性商品の保有契約年換算保険料は、前年度末差+1億円と増加しました。なお、経営者向け保険除きでは前年度末差+34億円と増加しました。

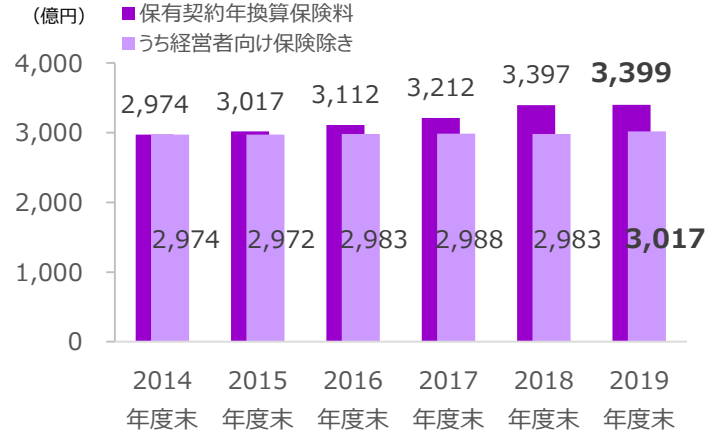
保障性商品の新契約の状況

区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			前年度比	
新契約年換算保険料	317億円	414億円	250億円	60.3%
うち営業職員チャネル※1	272億円	366億円	183億円	50.0%
うち代理店チャネル	44億円	48億円	67億円	138.7%
うち経営者向け保険除き※2	215億円	206億円	246億円	119.0%



保障性商品の保有契約の状況

区分	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
			前年度末差	
保有契約年換算保険料	3,212億円	3,397億円	3,399億円	+1億円
うち営業職員チャネル※1	3,100億円	3,255億円	3,211億円	△43億円
うち代理店チャネル	111億円	142億円	187億円	+45億円
うち経営者向け保険除き※2	2,988億円	2,983億円	3,017億円	+34億円



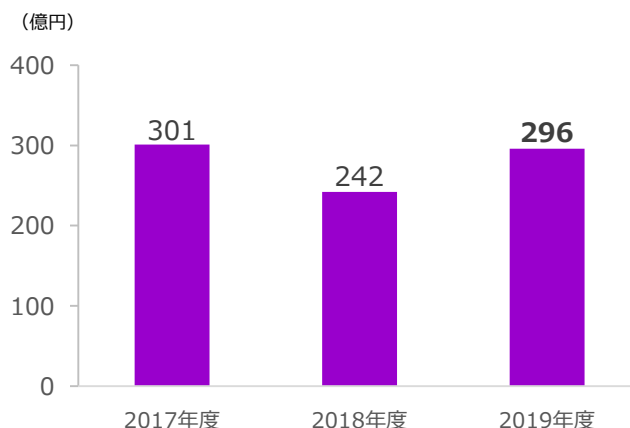
※1 営業職員チャネルには、代理店経由での法人契約を含みます。  
 ※2 経営者向け保険のグランドステージ、プライムステージを除く。  
 (注) 保障性商品とは、貯蓄性商品を除く、死亡保障および医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

# 3. 収支の状況

- ◆ 基礎利益は、296億円となり、前年度と比べ53億円増加しました。
- ◆ 保険関係損益は、779億円となり、前年度と比べ9億円減少しました。
- ◆ 利差損益(逆ざや額)は、高予定利率契約の満期等による予定利息の減少などにより、前年度と比べ63億円改善しました。

基礎利益の状況

区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			対前年度増減	
基礎利益	301億円	242億円	296億円	+53億円
うち保険関係損益	879億円	789億円	779億円	△9億円
うち利差損益 (逆ざや額)	△577億円	△546億円	△483億円	+63億円



<参考①> 保険料等収入の状況

区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			対前年度増減	
保険料等収入	3,849億円	3,967億円	3,936億円	△30億円

<参考②> 経常利益・当期純剰余の状況

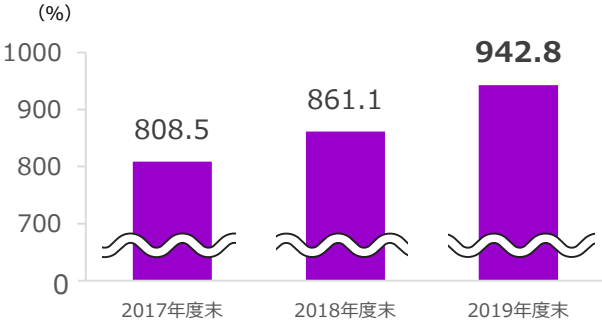
区分	2017年度	2018年度	2019年度	
			対前年度増減	
経常利益	375億円	246億円	310億円	+64億円
当期純剰余	259億円	162億円	204億円	+41億円

# 4. 財務の状況

- ◆ ソルベンシー・マージン比率は、当期純剰余によるマージンの増加や、リスク相当額の減少により前年度末に比べて81.7ポイント上昇し、942.8%となりました。
- ◆ 実質純資産額は、前年度末に比べて74億円増加し、10,598億円となりました。

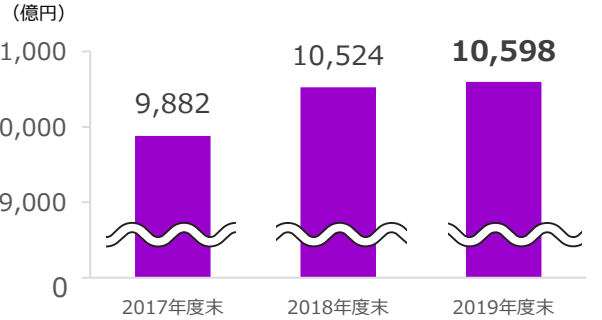
ソルベンシー・マージン比率の状況

区分	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
			対前年度末増減	
ソルベンシー・マージン比率	808.5%	861.1%	942.8%	+81.7ポイント



実質純資産額の状況

区分	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
			対前年度末増減	
実質純資産額	9,882億円	10,524億円	10,598億円	+74億円



<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	2017年度末	2018年度末	2019年度末	
			対前年度末増減	
有価証券全体	4,510億円	5,089億円	4,724億円	△364億円
うち国内株式	1,521億円	1,309億円	930億円	△378億円
うち国内債券	3,091億円	3,474億円	3,229億円	△245億円
うち外国証券	△123億円	298億円	643億円	+345億円
うちその他の証券	△10億円	△25億円	△109億円	△84億円

# 【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

- ◆ 中期経営計画における経営戦略目標の各項目実績については、2020年度目標達成に向けて、概ね順調に推移しています。

経営戦略目標の進捗状況

		2020年度目標	2019年度3月末の状況	2018年度始 (中期計画スタート時)
お客様数	個人のお客様数	258万名	256.2万名	251.8万名
	企業のお客様数	4.3万社	4.1万社	3.9万社
保障性商品の保有契約 (年換算保険料)		3,470億円	3,399億円	3,212億円
	うち個人保険※	2,830億円	2,772億円	2,732億円
介護保険	新契約件数	9.8万件	10.1万件	—

※経営戦略目標における個人保険とは、保障性商品のうち、営業職員が個人のお客様に販売した保険と個人マーケット向け代理店が販売した保険の合計です。