

2020年度決算 説明資料

2021年5月26日

 **朝日生命保険相互会社**

2020年度決算報告のポイント

- 保険業績(新契約)は、新型コロナウイルスの影響もありましたが、年度累計実績は前年を上回りました。
- 基礎利益は、利息および配当金等収入の増加による逆ざや額の改善により、増加しました。

2020年度の実績について (トピックス)

営業職員チャネル

- 新契約業績は、4-5月は訪問活動自粛等が影響し前年実績を大きく下回りましたが、年度累計実績は前年を上回りました。

代理店チャネル

- 新契約業績は、4-5月は新型コロナウイルスの影響を受け前年実績を下回りましたが、年度累計実績は前年を上回りました。

「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新契約件数は9.9万件と3年連続で中計目標を達成しました。
- 2020年10月よりインターネットでご加入手続きが行える「認知症介護一時金保険D」を発売しました。



保険グループ戦略の推進

- 2021年1月に代理店チャネルの取組強化および新たなスタイルの営業モデル構築等に向け、NHSインシュアランスグループ株式会社を子会社化しました。
- 2021年4月に保険ショップなどの乗合代理店やダイレクトマーケティング等を通じて、医療保険をはじめとする第三分野商品を提供する、なないろ生命保険株式会社を開業しました。



新型コロナウイルス関連の取組み

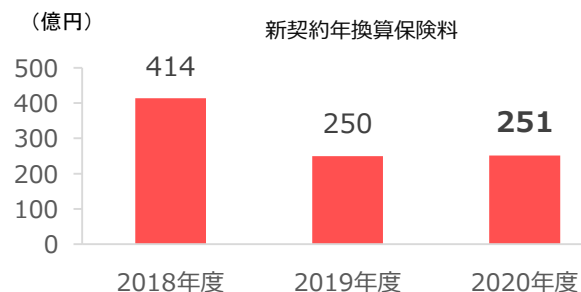
- 新型コロナウイルス感染症に関する各種取扱い(保険料払込猶予期間の延長、保険金・給付金の簡易なお取扱い、新規契約者貸付の利息免除等)を実施しました。
- 「新しい生活様式」におけるお客様の利便性向上に向け、2020年5月から新契約のお申込みの郵送取扱い、2020年8月から生命保険ご提案時の「オンライン面談」、2021年4月から生命保険申込手続き時の「Web申込」の取扱いを開始しました。

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、前年度比100.7%と伸展しました。うち第三分野についても前年度比101.3%と伸展しました。
- ◆ 消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年度比93.6%と減少しました。
- ◆ 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、前年度末比102.6%と順調に増加しております。

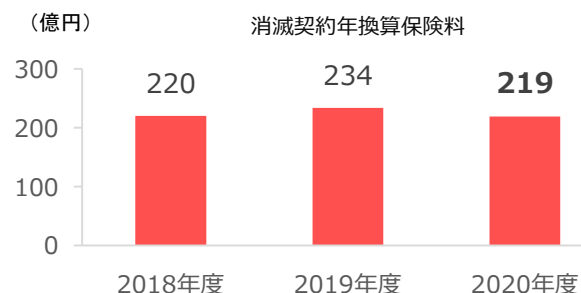
新契約の状況

区分	2018年度	2019年度	2020年度	
			前年度比	
新契約年換算保険料	414億円	250億円	251億円	100.7%
うち新規契約	375億円	207億円	214億円	103.2%
うち転換純増加	39億円	42億円	37億円	88.6%
うち第三分野	174億円	207億円	209億円	101.3%



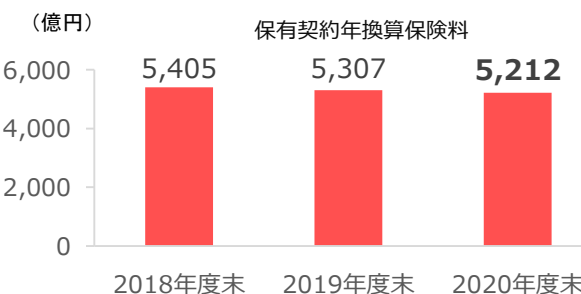
消滅契約の状況

区分	2018年度	2019年度	2020年度	
			前年度比	
消滅契約年換算保険料 (解約+失効+減額-復活)	220億円	234億円	219億円	93.6%
うち解約・失効契約	201億円	215億円	204億円	94.7%
対年度始消滅率	4.13%	4.34%	4.14%	△0.20ポイント



保有契約の状況

区分	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
			前年度末比	
保有契約年換算保険料	5,405億円	5,307億円	5,212億円	98.2%
うち第三分野部分	2,102億円	2,157億円	2,214億円	102.6%
構成比	38.9%	40.7%	42.5%	+1.8ポイント

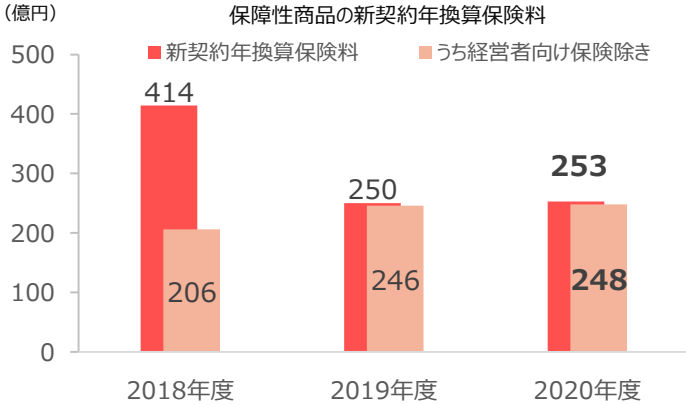


2. 保障性商品の業績の状況

- ◆ 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、前年度比100.4%と伸展しました。代理店チャネルは、前年度比103.8%と伸展しました。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100.8%となりました。
- ◆ 保障性商品の保有契約年換算保険料は、前年度末差+7億円と増加しました。なお、経営者向け保険除きでは前年度末差+39億円と増加しました。

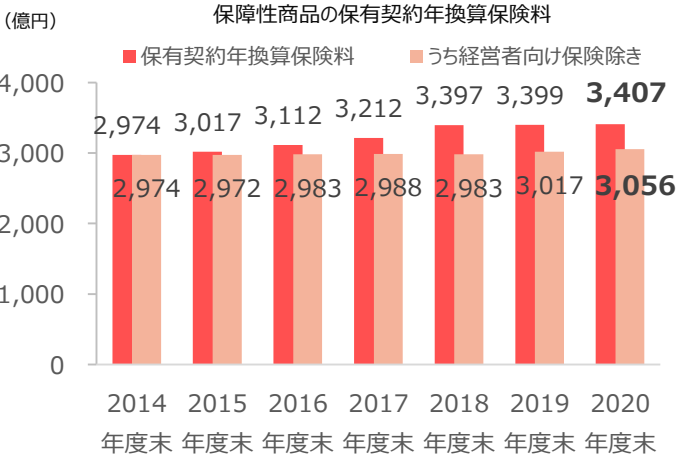
保障性商品の新契約の状況

区分	2018年度	2019年度	2020年度	
			前年度比	
新契約年換算保険料	414億円	250億円	253億円	101.3%
うち営業職員チャネル※1	366億円	183億円	183億円	100.4%
うち代理店チャネル	48億円	67億円	69億円	103.8%
うち経営者向け保険除き※2	206億円	246億円	248億円	100.8%



保障性商品の保有契約の状況

区分	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
			前年度末差	
保有契約年換算保険料	3,397億円	3,399億円	3,407億円	+7億円
うち営業職員チャネル※1	3,255億円	3,211億円	3,178億円	△33億円
うち代理店チャネル	142億円	187億円	228億円	+40億円
うち経営者向け保険除き※2	2,983億円	3,017億円	3,056億円	+39億円



※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。

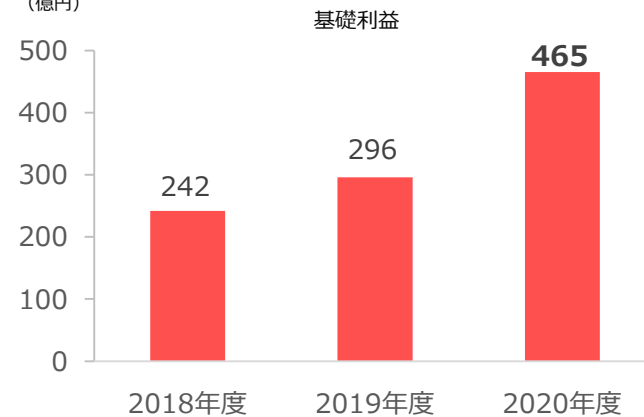
3. 収支の状況

- ◆ 基礎利益は、前年度と比べ168億円増加し、465億円となりました。
- ◆ 保険関係損益は、前年度と比べ25億円増加し、804億円となりました。
- ◆ 利差損益(逆ざや額)は、利息および配当金等収入の増加により、前年度と比べ143億円改善しました。

基礎利益の状況

区分	2018年度	2019年度	2020年度	
				対前年度増減
基礎利益	242億円	296億円	465億円	+168億円
うち保険関係損益	789億円	779億円	804億円	+25億円
うち利差損益 (逆ざや額)	△546億円	△483億円	△339億円	+143億円

(億円)



<参考①> 保険料等収入の状況

区分	2018年度	2019年度	2020年度	
				対前年度増減
保険料等収入	3,967億円	3,936億円	3,914億円	△22億円

<参考②> 経常利益・当期純剰余の状況

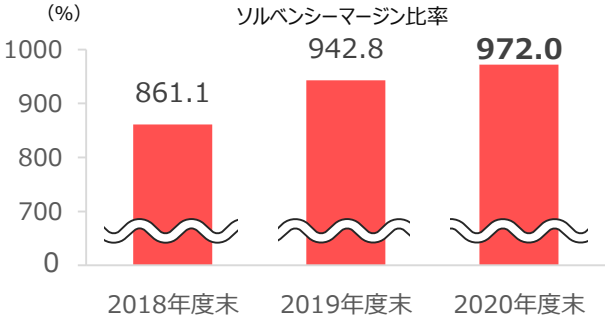
区分	2018年度	2019年度	2020年度	
				対前年度増減
経常利益	246億円	310億円	366億円	+55億円
当期純剰余	162億円	204億円	232億円	+28億円

4. 財務の状況

- ◆ ソルベンシー・マージン比率は、前年度末と比べ29.2ポイント上昇し、972.0%となりました。
- ◆ 実質純資産額は、前年度末と比べ1,000億円増加し、11,599億円となりました。

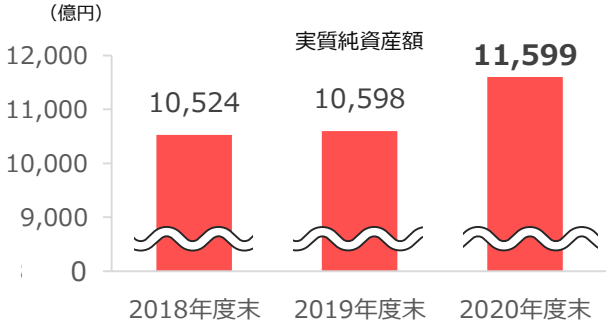
ソルベンシー・マージン比率の状況

区分	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
			対前年度末増減	
ソルベンシー・マージン比率	861.1%	942.8%	972.0%	+29.2ポイント



実質純資産額の状況

区分	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
			対前年度末増減	
実質純資産額	10,524億円	10,598億円	11,599億円	+1,000億円



<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	2018年度末	2019年度末	2020年度末	
			対前年度末増減	
有価証券全体	5,089億円	4,724億円	5,361億円	+637億円
うち国内株式	1,309億円	930億円	2,279億円	+1,348億円
うち国内債券	3,474億円	3,229億円	2,373億円	△855億円
うち外国証券	298億円	643億円	627億円	△16億円
うちその他の証券	△25億円	△109億円	56億円	+166億円

【参考】前中期経営計画の達成状況

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

- ◆ 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、個人のお客様数、介護保険新契約件数は目標を達成いたしました。
- ◆ その他の項目につきましても、2018年度始から着実に伸展し目指した方向への前進を果たしました。

経営戦略目標の進捗状況

		2020年度末目標	2020年度末 (中期計画終了時)	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	260.2万名	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	3,407億円	3,212億円
	うち個人保険※	2,830億円	2,809億円	2,732億円
介護保険	新契約件数	9.8万件	9.9万件	—

※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。

【参考】新中期経営計画「Advance ～The road to 2030～」

新中期経営計画
「Advance ～The road to 2030～」
(2021～2023年度)
2030年に向けた成長の道筋をつくる3カ年

当社ならではの新たな領域への挑戦
なないろ生命設立によるグループ戦略
デジタル化に対応したDX推進
ヘルスケア分野での新たな価値提供
海外事業の拡大

「TRY NEXT」の取組みの進化

医療・介護保険への注力

営業職員体制の質・量の拡充

マルチチャネル化の推進

「TRY NEXT」
2018～2020年度

独自性を発揮し、
成長を実現するステージ

「2030年のありたい姿」

人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、
お客様の“生きる”を支え続ける会社

「当社の強みである医療・介護保障分野に加え、
今後拡大するヘルスケア分野にも注力し、
独自性のある会社として存在感を発揮」

「お客様一人ひとりのニーズに応じた最適な
商品・サービスを最適なチャネルで提供」

130年の伝統の継続

経営の基本理念「まごころの奉仕」のもとお客様満足の向上を最優先とする経営の実践

新中期経営計画「Advance～The road to 2030～」の経営戦略目標

経営戦略目標	2023年度の目標数値	2020年度差
グループお客様数	280万名	+20万名
グループ保障性商品の 新契約年換算保険料	350億円	+102億円
グループ介護保険新契約件数	11.7万件	+1.8万件
グループ保障性商品の 保有契約年換算保険料	3,300億円	+244億円

※保障性商品：経営者向け保険のプライムステージ、グランドステージを除く

※グループ：朝日生命となないろ生命