

第86回定時総代会 質疑応答（要旨）

平成20年7月1日（火）開催の第86回定時総代会において、総代の方々からの書面による事前質問に対し、議長（秋山社長）より回答を行いました。

質疑応答の要旨は以下のとおりです。

（事前質問1）

日本の人口が減少する中、国内のみの営業だけでは業容の拡大は期待できないため、欧米などの保険会社買収等を通じて海外の保険業務に進出する考えはないのか。もしそうした戦略をとらない場合、何が海外展開にとって障害となっているのか。

（事前質問2）

将来の成長戦略の中心に何を置くと考えているか。また、その一環として海外進出、とりわけ東南アジア進出についての可能性はどのように考えているのか。

（回答）

ご指摘の通り、日本の人口は減少に転じ、生命保険市場も縮小傾向にあることは確かです。しかしながら、他の業界で寡占化が進む一方で、生命保険業界は、過去も、そして、現在も新規参入が続いている業界です。このことは、規制緩和が進む中、他社との差別化を図っていくことで、十分に成長機会があることを示していると考えられます。

当社におきましては、保険販売面や資産運用面などで、常に他社との差別化を図ってきたという歴史があり、生命保険市場の成長が鈍化してきた1990年代半ば以降、当社の業界内シェアは確実に上昇してきました。

従って、今後も、経営の差別化を図っていくことで、日本国内においても十分成長できるものと考えております。

その一つの例が、金融機関窓販への取り組みであります。解禁当初は、他の国内保険会社が消極的な対応をとる中、当社はいち早く、これに注力し、窓販チャネルを営業職員チャネルに近づく程のチャネルに育てたことであります。

今年度より、富国生命本体では営業職員チャネルに、子会社のフコクしんらい生命では窓販チャネルにそれぞれ注力し、医療・介護などの生前給付保障商品と、年金などの資産形成商品の分野で成長を続けていきたいと考えております。

（事前質問3）

国内の生命保険会社の商品は複雑で理解しがたい場合がある。もう少しわかりやすい商品開発やセールスの説明力を上げる指導が必要ではないか。

（回答）

近年、多様化するお客さまのニーズに対応するため、各保険会社は様々な新商品の開発を積極的に進めてまいりましたが、その結果、保障内容の高度化と同時に商品の仕組みは複雑化することとなりました。そして、この複雑な仕組みによる保障内容のわかりにくさが、今般の保険金等の支払いに関する問題が発生した要因の一つであると認識しております。

今回の問題を契機として、お客さまにとってのわかりやすさと利便性向上の観点から、特約の整理・統合や複雑な給付条件の見直しなど、商品ラインアップの簡素化を継続的に実施しております。

今後の商品政策につきましては、お客さまのニーズに的確に対応した先進性・利便性の高い商品の提供を基本的なスタンスとしつつ、お客さまに保障内容を明確にご理解いただけるようなわかりやすい商品体系を構築していくことが極めて重要であると考えております。

またご指摘のとおり、営業職員による対面販売を主軸としている当社においては職員の資質向上が不可欠であると考えております。

そのため今年度より営業職員に対する研修体系の見直しを行い、入社後間もない新人職員については登録日の属する月に保険募集を行わずに、お客さま基点に対応した統一カリキュラムに沿ってセールスマナー、商品知識、セールス技術、コンプライアンス意識の付与等を学ぶ研修を約1ヵ月間実施することといたしました。

また携帯端末PlanDoに「Eラーニング機能」を追加し、コンプライアンス研修を中心に営業職員が各自の端末を使用して学習を行い、確認テストや受講状況の把握を行うことにより、職員教育へ活用を行っていく予定であります。

ご契約からアフターサービスまで、お客さまの様々なご要望、ご相談に応じられるような信頼される営業職員を育成するための取り組みを今後も行ってまいります。

(事前質問 4)

今年度（平成19年度）の決算で逆ざやが相当減少しているが、いつ解消できるのか。

(回答)

ここ数年は金融市場が安定していたこともあり、日本よりも金利水準が高い外国の公社債の残高を積み増すなど、より収益性の向上に軸足を置いた運用を行いました。その結果として、利息配当金収入が増加し、逆ざやを大幅に縮小させることができました。

しかしながら、サブプライムローン問題の深刻化や原油価格の高騰などによるインフレ懸念など、最近の運用環境は不透明感が強まっております。

そうした中では、これまでのような収益の向上を主眼とした運用ではなく、より安全性を重視した運用を行う必要があると考えております。

それによって逆ざやの縮小テンポは多少鈍化することが予想されますが、2～3年のうちには安定的に解消できる見込みとなっております。

(事前質問 5)

厳しい環境のもとで生保各社の業績が低迷する中、特に基礎利益が最高益となったことについて評価する。

(回答)

ありがとうございます。