

2025

フコク生命 上半期レポート

| | |
|-------------------|----|
| THE MUTUAL 宣言 | 1 |
| ごあいさつ | 2 |
| 経営理念体系 | 3 |
| 中期経営計画 | 5 |
| 2025年度 これまでのトピックス | 7 |
| コーポレートガバナンス | 7 |
| 相互会社運営 | 8 |
| 上半期業績の概要 | 9 |
| 高い健全性 | 13 |
| 資産運用 | 14 |

THE MUTUAL 宣言

1923 年、富国生命は「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社として創業しました。この想いは、創業以来変わらぬ経営理念である「ご契約者の利益擁護」、そして価値観である「お客さま基点」に引き継がれています。

当社は創業以来、相互会社形態を堅持する日本で唯一の生命保険会社です。それは、ご契約者が保険団体を構成しお互いに助け合う相互扶助が保険の精神であり、相互会社はこの相互扶助の精神から生まれたご契約者を中心とする組織だからです。

相互会社である当社は、お互いに助け合う人たちをつなぐ役割を担っています。わたしたちは人と人の間で、人と人の想いをつなぎ、その想いを守るために存在しています。人と人がつながるためには、共感が必要です。共感からは信頼が生まれ、信頼からは安心が生まれます。わたしたちは Face to Face で安心をお届けします。

当社は、次代の相互扶助である「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）を掲げ、共感・つながり・支えあいをベースとした相互組織を目指すことを宣言します。生命保険はお客さまとの一生涯にわたる、さらには世代を超える約束であり、終わりのない仕事です。相互扶助の精神のもと、お客さまにしっかりと寄り添い、未来永劫お客さまとの約束を守り続けます。

富国生命は、これからも「人と人の間に」存在し続けます。

2023 年 11 月 22 日 富国生命保険相互会社

Top Message

トップメッセージ



ごあいさつ

平素より、フコク生命をお引立ていただきまして、誠にありがとうございます。

二つの源流

フコク生命は、1923年に「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社として創業し、おかげさまで、今年で創業102年目を迎えました。初代社長、根津嘉一郎の資本家としての「利益に重きを置いた経営」と、第二代社長、吉田義輝の相互会社への想いである「ご契約者の利益擁護」という二つの源流のもと、必要に応じてリスクを取り、差別化戦略で収益力を追求する一方、保険の公共性を十分認識し、相互会社としての使命を着実に果たすよう注力してまいりました。根津の想いは「最大たらんよりは最優たれ」という社是に、吉田の想いは価値観である「お客さま基点」に受け継がれており、今後も実践してまいります。

最優の生命保険相互会社

創業以来、相互会社形態を堅持している日本で唯一の生命保険会社であるフコク生命が目指す姿、それは「最優の生命保険相互会社」です。最優となるためには、経営理念に掲げる「ご契約者の利益擁護」「社会への貢献」「働く職員の自己実現」の主体である「お客さま」「地域・社会」「職員」それぞれに対して最優である必要があります。お客さまに対しては、充実した配当還元とコンサルティングセールスで圧倒的にコストパフォーマンスに優れた商品やサービスを提供していること。地域・社会に対しては、相互扶助の精神にあふれた取組みを積極的に推進し、企業として信頼されていること。職員に対しては、業界トップクラスの給与水準と働き方を提供していること。これがフコク生命の描く「最優の生命保険相互会社」の姿です。

中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」

「最優の生命保険相互会社」の実現に向けたステップとして、4月より中期経営計画「THE MUTUAL ACT

2027」をスタートしました。最優を目指す上で利益成長は不可欠です。フコク生命は海外や他業態への進出ではなく、国内生保市場に集中することで、その実現を目指しております。「運用と保険、両輪での成長に向けた取組み」では、資産運用によって得られた利益を魅力的な貯蓄性商品の提供や広告宣伝の拡充、デジタル・AI推進などに積極的に活用しております。また、お客さま一人ひとりに最適な保障をご提案するために、お客さまアドバイザーの活動をバックアップするとともに、コンサルティングセールスの高度化にも注力しております。お客さまが本当に必要としている保障額と実際の加入額との差であるプロテクションギャップへの対応は国内市場で競争力を発揮する鍵です。ご契約を長く続けていただけるよう、引き続き死亡・第三分野・貯蓄の総合保障による提案とアフターサービスの徹底に努めてまいります。これにより、保有契約の減少に歯止めをかけ保険収支の改善を図るとともに、配当還元の加速を通じて、ご契約者の期待にお応えします。併せて、「ステークホルダー別の取組み」として、「お客さま」「地域・社会」「職員」との共感・つながり・支えあいを深める活動を進めております。今後もフコク生命に対する満足度向上につながる施策を、若手・中堅職員が主体となりボトムアップで展開してまいります。

10月には、創業の精神を継承し、次の100年に向けて新たな一歩を踏み出す象徴としてコーポレートシンボルを一新しました。漢字の「人」をモチーフにしたシンボルには、人と人の想いをつなぎ、その想いを守るために、人と人の間に未来永劫存在し続けるという、次代への決意が込められています。「最優の生命保険相互会社」を目指し、全社一丸となって取り組んでまいります。これからも変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

代表取締役社長
渡部毅彦

THE MUTUAL

創業以来、相互会社形態を堅持する
日本で唯一の生命保険会社

創業の心

ご契約者本位

経営理念体系

経営理念

ご契約者の
利益擁護

社会への
貢献

働く職員の
自己実現

価値観

お客さま基点



行動原則

お客さまとの間に

- ・わたしたちは、「お客さま基点」をつらぬきます。
- ・わたしたちは、常に良心に恥じないよう行動します。

地域・社会との間に

- ・わたしたちは、生命保険の大切さを訴えつづけます。
- ・わたしたちは、明るい未来を実現するための一助となります。

職員との間に

- ・わたしたちは、失敗を恐れることなく、自ら進んで行動します。
- ・わたしたちは、お互いを尊重し、チームとしての成長を目指します。

経営方針

- 経営基盤のさらなる強化を図り、お客さまに安心を提供する
- 生命保険事業を営む相互会社として、持続可能な社会の実現に貢献する
- “お客さま基点”での人材育成を通じて、職員の働きがいを高める

経営哲学

社是・DNA

最大たらんよりは最優たれ

コーポレートロゴ



次代の相互扶助である「THE MUTUAL」を掲げ、
共感・つながり・支えあいをベースとした相互組織を進化

経営ビジョン

お客さま満足度 No.1 の生保会社となる

経営戦略・中期経営計画

経営戦略

あらゆる分野で差別化を徹底的に追求する

THE MUTUAL ACT 2027

- フコク生命がフコク生命であり続けるために
 - フコク生命だからできること
- 【運用と保険、両輪での成長に向けた取組み】
⇒ 利差益のさらなる向上を図るとともに、特に中長期的な課題である保険収支の向上に取り組む
- 【ステークホルダー別の取組み】
⇒ 職員からの意見募集等を踏まえ、各ステークホルダーが当社に期待する姿をイメージし、CS・ESが連動して向上する施策の実現を目指す
- トップダウンとボトムアップの融合



相互会社としての使命

- 配当還元の加速を通じて、お客さまの実質的な保険料負担の軽減を図る

保険会社としての責務

- いかなることがあっても保険金等を確実にお支払いする

中期経営計画（2025年度～2027年度）

最優の生命保険相互会社を目指して

当社は、「最優の生命保険相互会社」を目指しています。そのためには、主要なステークホルダーである「お客さま」「地域・社会」「職員」のそれぞれに対して、「最優」であることが求められます。当社が描く最優の姿の実現に向けて、健全性と収益力をもう一段高めてまいります。

| ステークホルダー | 当社が描く最優の姿 |
|----------|--|
| お客さま | 充実した配当還元とコンサルティングセールスで圧倒的にコストパフォーマンスに優れた商品やサービスを提供していること |
| 地域・社会 | 相互扶助の精神にあふれた取組みを積極的に推進し、企業として信頼されていること |
| 職員 | 業界トップクラスの給与水準と働き方を提供していること |

THE MUTUAL ACT 2027

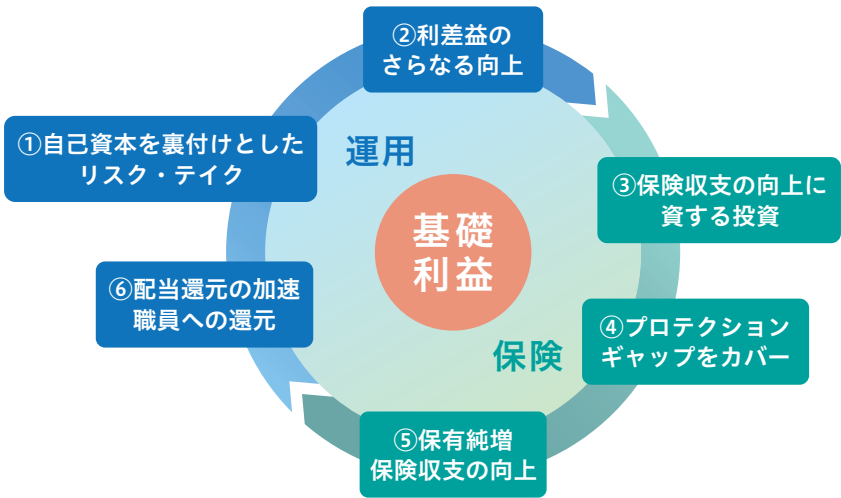
今年度からスタートした中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」では、「運用と保険、両輪での成長に向けた取組み」と「ステークホルダー別の取組み」を、トップダウンとボトムアップの融合で推進しております。

■運用と保険、両輪での成長に向けた取組み

「相互会社としての使命」である配当還元の加速を図るためには、成長し利益を上げていくことが必要となります。当社は、これを海外や他業態への進出ではなく国内生保事業に集中し、強固な自己資本を裏付けとしたリスク・テイクにより実現していきます。

「運用と保険、両輪での成長に向けた取組み」を推進することで、経営指標の達成を目指してまいります。

経営指標 (2027年度末)



2025年度上半期の概況

| | |
|--------------------------|-----------|
| 基礎利益 (標準責任準備金積立負担を除く) | 551億円 |
| 自己資本 | 1兆1,402億円 |
| ESR (当社内部モデル) | 258.4% |

標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益は、前年同期比6.8%増の551億円と過去最高を更新しました。

9月に米ドル建劣後特約付社債7億米ドル(1,032億円)を発行したことなどから、前年度末比493億円増加の1兆1,402億円となりました。

フコク生命単体のESRは、前年度末比16.8ポイント上昇の258.4%となりました。

■ステークホルダー別の取組み

「お客さま」「地域・社会」「職員」の各ステークホルダーが当社に期待する姿をイメージし、以下のコンセプトとテーマのもと若手・中堅職員を中心とした「ボトムアップ」でCS（お客さまの満足）・ES（職員の満足）が連動して向上する施策に取り組んでおります。

ステークホルダー別の取組みは、定期的に若手・中堅職員が経営層に対して報告・提案します。多くの職員が経営参画する「場」を設け、コンセプトの実現を目指してまいります。

“相互扶助”の精神にもとづく企業活動

経営理念

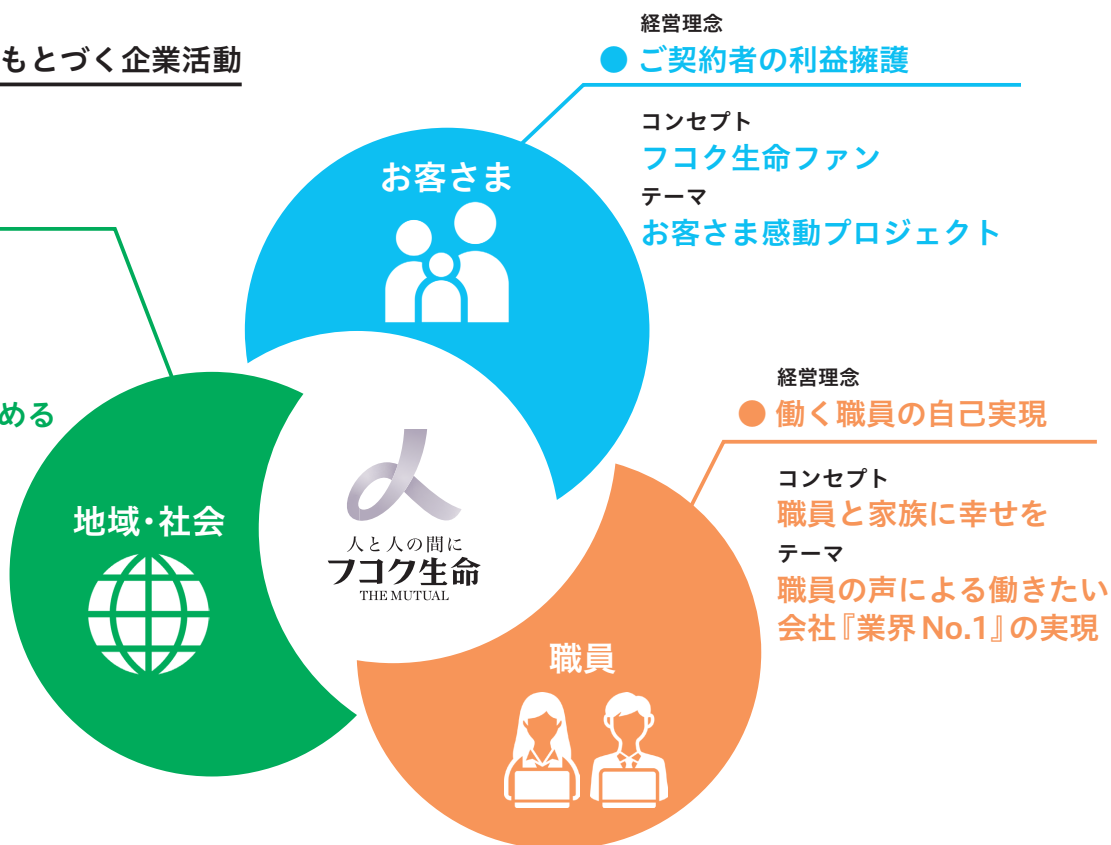
社会への貢献 ●

コンセプト

『こども』といえば
フコク生命

テーマ

『こども』との絆を深める
コミュニティづくり



■「こどもまんなか応援サポーター」の宣言

こども家庭庁が掲げる「こどもまんなか宣言」の趣旨に共感・賛同し、2025年6月16日より「こどもまんなか応援サポーター」となることを宣言しました。

こども
まんなか

■日本助産師会とのパートナーシップ始動

母子保健の推進に取り組む、公益社団法人日本助産師会の賛助会員となりました。こどもだけでなく、その家族や育児環境への支援の重要性を認識し社会貢献活動に取り組んでまいります。

公益社団法人
日本助産師会
Japanese Midwives Association

■中計ワーキンググループ

多様な価値観を経営に反映させるため、こうした施策は、入社10年目から15年目クラスの中堅職員が、若手職員の声を聴きながら検討・提案します。



2025年度 これまでのトピックス

◆代表取締役社長に^{わた べ たけひこ}渡部 毅彦が就任

2025年4月1日付で、渡部 毅彦が第10代社長に就任いたしました。あわせて、第9代社長の米山 好映が取締役会長に就任いたしました。

◆中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」スタート ▶詳細は5ページをご参照ください。

◆一時払終身保険「グッと アップ」の発売

2025年4月1日、一時払終身保険の新商品「グッとアップ」(一時払終身保険〈有配当・告知不要型〉)を発売しました。国内金利が上昇基調にあることや、一時払商品による資産形成ニーズの根強さを踏まえ、約9年ぶりに、一時払終身保険の販売を再開いたしました。

ふやして 選べる 一時払終身保険
グッとアップ

◆保険金のすえ置利率等の引上げ

2025年7月1日より、保険金などを預かる際に適用する「すえ置利率」を年0.1%から年0.5%に引き上げました。

※すえ置とは、保険金等の全額または一部に利息をつけてお預かりする制度であり、いつでも自由にお引出しが可能です。

◆2025年7月2日の第103回定時総代会にて個人保険分野について13年連続となる増配を決議

お客さまの配当に対するご期待に応えるべく、個人保険分野では、金利上昇にキャッチアップした利差配当に加え、危険差配当や満期時の特別配当などを幅広く増配いたしました。さらに「THE MUTUAL プラス配当」を新設。通常配当でお返しできなかった部分を早期に還元し、配当還元のさらなる充実を図っています。

◆米ドル建劣後債で7億米ドル調達 ▶詳細は13ページをご参照ください。

コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

当社は、保険契約者が保険団体を構成し互いに助け合うために、その構成員となる相互会社こそが、経営理念の実現に最適であると判断しています。

相互会社における保険事業はご契約者の事業であり、当社は、その保険事業の業務運営をご契約者から任されています。そして、その負託に応え、保険金や給付金等を確実にお支払いするという責務を果たし続けるためには、いかなることがあっても生命保険会社として存続していかなければなりません。当社は、持続的かつ安定的に事業を継続し、ご契約者に安心を提供するため、「コーポレートガバナンス基本方針※」に基づきコーポレートガバナンス体制を構築します。

※「コーポレートガバナンス基本方針」は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」とあわせて
当社ホームページに掲載しております。

<https://www.fukoku-life.co.jp/about/profile/corporategovernance/index.html>



フコク生命は相互会社としてご契約者との対話を深めてまいります。

相互会社の仕組み

生命保険会社の会社形態には「相互会社」と「株式会社」の2つがあり、当社は相互会社です。

相互会社には「株主」は存在せず、ご契約者が原則として「社員※」となり、株式会社における「株主」のように、会社の構成員として会社運営に参加することができます。また、社員であるご契約者への利益還元として、毎年の決算における剰余金に応じ社員配当金の分配が行われます。

当社では、相互扶助の精神にもとづく、公共性の高い生命保険事業を相互会社形態で行うことで、経営理念である「ご契約者の利益擁護」を実現してまいります。

※剰余金の分配のない保険契約のみのご契約者は、当社定款の定めにより社員とはなりません。

●総代会

相互会社の最高意思決定機関は、「社員総会」またはこれに代わるべき「総代会」です。社員に会社の運営に直接参加していただくためには社員総会を開催しなければなりません。社員数が非常に多く、社員総会の開催は事実上困難です。そこで、社員の中から選出された「総代」により構成される総代会において、事業活動の報告や剰余金の処分、定款の変更、取締役や監査役の選任などの重要事項を審議・決議しております。株式会社の場合は「株主総会」がこれに当たります。

第103回定時総代会の開催概要

2025年7月2日に内幸町本社ビルにおいて、110名の総代にご出席いただき、第103回定時総代会を開催しました。本総代会を、今後の当社の経営にとって有用でかつ効果的な対話の場とすることをあらためて意識し、26件のご意見・ご質問に社長をはじめ各担当役員が回答するなど、総代と経営陣との対話が行われました。



第103回定時総代会

報告事項

- Ⅰ. 2024年度事業報告の件
- Ⅱ. 2024年度貸借対照表、損益計算書及び基金等変動計算書報告の件
- Ⅲ. 相互会社制度運営報告の件

決議事項

- 第1号議案 2024年度剰余金処分案承認の件
- 第2号議案 社員配当準備金分配の件
- 第3号議案 評議員9名選任の件
- 第4号議案 取締役12名選任の件
- 第5号議案 取締役及び監査役の報酬等の額の改定の件

●評議員会

経営の適正を期するための経営諮問機関として、評議員会を設置しています。評議員会では当社から諮問を受けた事項および社員から書面で提出された会社経営に関する事項について審議することとしているほか、経営上の重要事項についてご意見をいただいております。

2025年6月16日には第149回評議員会を開催し、活発な議論がなされました。

付議事項

- 1. 2024年度業績状況について
- 2. 第103回定時総代会の報告事項と決議事項について
- 3. 2024年度ご契約者懇談会について
- 4. お客さまの「声」を経営に活かす取り組みについて

●ご契約者懇談会

ご契約者の皆さまのご意見を直接お伺いして経営に役立てること、また、生命保険や当社の経営内容をお伝えして当社への理解を深めていただくことを目的として、ご契約者懇談会を1975年から全国の支社で開催しております。

2025年度は、総代会をふまへ「本ご契約者懇談会を、今後の当社の経営にとって有用でかつ効果的な対話の場とする」ことをテーマとし、2026年1月～2月各支社にて開催を予定しております。開催にあたっては、ホームページでの告知に加え、支社・営業所等にポスターを掲示して、幅広くご出席者を募集いたします。

ご契約者懇談会でいただいたご意見・ご質問は、お客さまの声対策委員会で分析・検討するとともに、総代会や評議員会で報告するなど、積極的に経営に役立てるよう努めております。

相互会社の仕組みと運営に関するご意見については、下記までお送りください。

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命保険相互会社 総務部総務グループ宛

上半期業績の概要

フコク生命グループの業績(フコク生命・フコクしんらい生命合算)

■新契約(個人保険+個人年金保険)

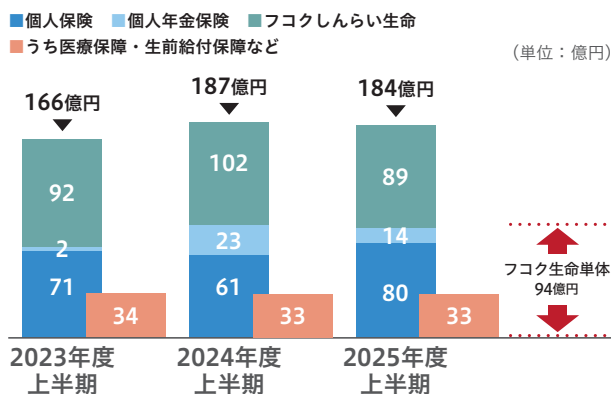
■新契約年換算保険料

184億円 (フコク生命単体: 94億円)

新契約年換算保険料は、前年同期比1.5%減少したものの、フコク生命で同12.0%増加しました。4月よりフコク生命で販売再開した一時払終身保険の販売好調が主な要因です。

年換算保険料とは？

月払、年払、一時払などの払込方法や払込期間の違いを調整し、保険料を契約期間中に平均して支払うと仮定した場合に、生命保険会社が保険契約から1年間にどれだけの保険料収入を得ているかを示す指標です。



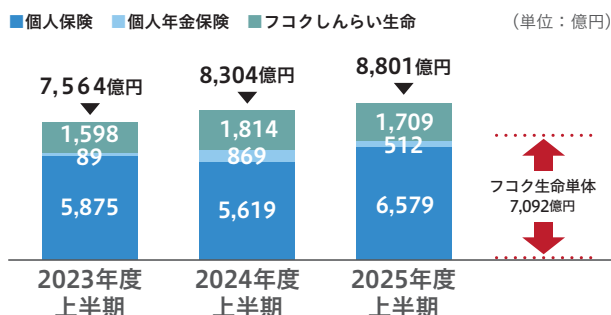
■新契約高

8,801億円 (フコク生命単体: 7,092億円)

新契約高は、前年同期比6.0%増の8,801億円と2年連続で増加しました。4月よりフコク生命で販売再開した一時払終身保険の販売好調に加え、保障性商品「未来のとびら」の純新契約が増加したことが主な要因です。

契約高とは？

生命保険会社が保障する金額の総合計額です。



■解約・失効(個人保険+個人年金保険)

■解約・失効年換算保険料

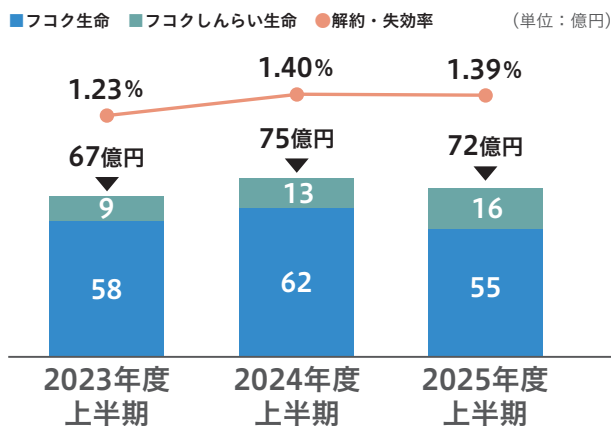
72億円 (フコク生命単体: 55億円)

■解約・失効率(年換算保険料ベース)

1.39% (フコク生命単体: 1.55%)

解約・失効年換算保険料は、前年同期比4.2%減の72億円となり、解約・失効率は1.39%と前年同期比で改善しました。

$$\text{解約・失効率 (年換算保険料ベース)} = \frac{\text{解約・失効年換算保険料}}{\text{年度始の保有契約年換算保険料}}$$



■解約・失効高

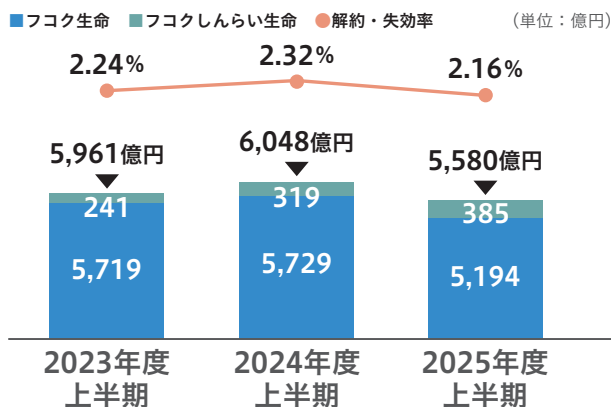
5,580億円 (フコク生命単体: 5,194億円)

■解約・失効率(保険金額ベース)

2.16% (フコク生命単体: 2.23%)

解約・失効高は、前年同期比7.7%減の5,580億円となり、解約・失効率は2.16%と前年同期比で改善しました。

$$\text{解約・失効率 (保険金額ベース)} = \frac{\text{解約・失効高}}{\text{年度始の保有契約高}}$$



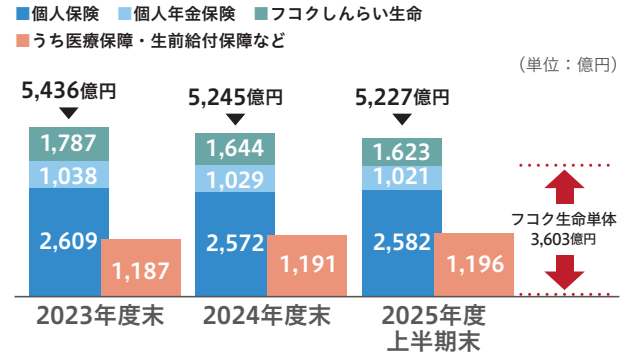
保有契約(個人保険+個人年金保険)

保有契約年換算保険料

5,227億円 (フコク生命単体: 3,603億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比0.3%減の5,227億円となったものの、フコク生命では同0.1%増と上半期として9年ぶりに反転増加しました。

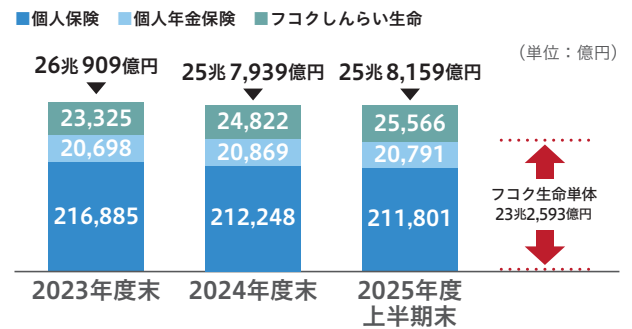
うち医療保障・生前給付保障などについては、2003年度の開示以来、プラス伸展を継続しております。



保有契約高

25兆8,159億円 (フコク生命単体: 23兆2,593億円)

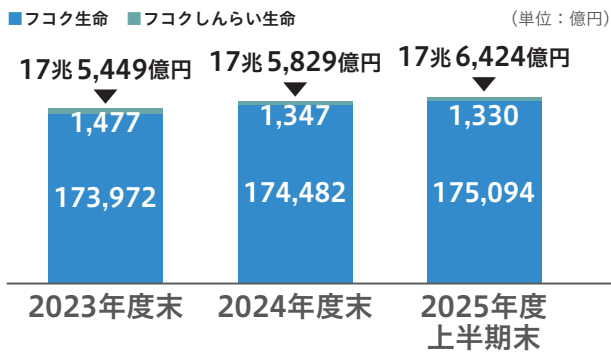
保有契約高は、前年度末比0.1%増の25兆8,159億円となりました。2008年度の開示以来、上半期として初めて増加しております。



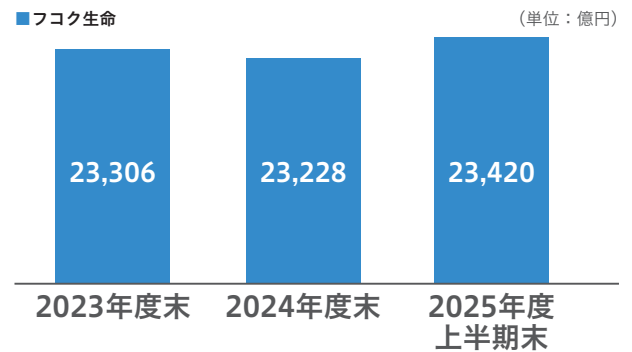
企業保険(団体保険、団体年金保険)

企業保険分野においては、さまざまな企業向け商品および各種プランの提案を通じて、お客さまを総合的にサポートしております。団体保険の保有契約高は、前年度末比0.3%増の17兆6,424億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比0.8%増の2兆3,420億円となりました。

団体保険の保有契約高



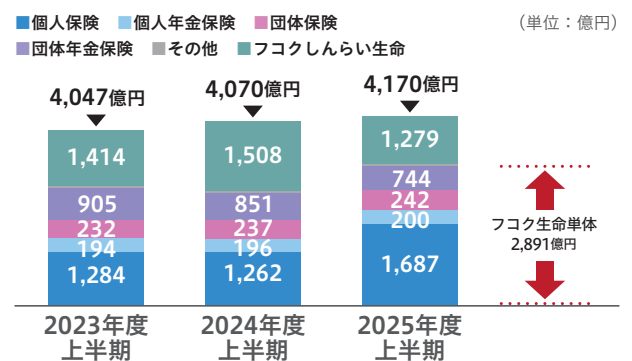
団体年金保険の保有契約高(責任準備金)



保険料等収入

4,170億円 (フコク生命単体: 2,891億円)

保険料等収入は、前年同期比2.5%増の4,170億円となりました。



基礎利益

388億円

基礎利益は従業員の給与引き上げや標準責任準備金積立負担の増加により、前年同期比13.2%減の388億円となりました。

なお、中期経営計画において経営指標としている標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益は、同6.8%増の551億円となりました。

基礎利益とは？

生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標です。

利差とは？

保険料算出時に想定した利率にもとづく予定運用収益と実際の運用収益との差額のことで、

費差とは？

保険料算出時に想定した事業費率にもとづく事業費支出予定額と実際の支出額との差額のことで、

危険差とは？

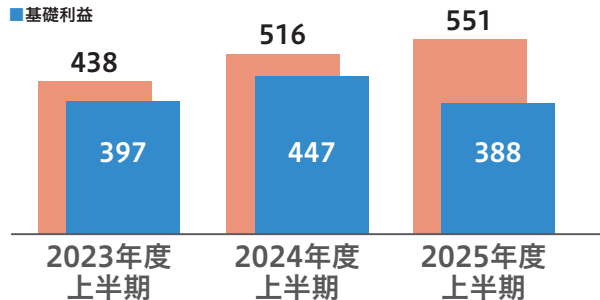
保険料算出時に想定した保険事故発生率にもとづく保険金・給付金等支払予定額と実際の支払額との差額のことで、

標準責任準備金積立負担とは？

上記の利差、費差、危険差に含まれない、法令により義務づけられた標準責任準備金の積立てを行うための負担額のことで、本負担額は標準責任準備金の積立てに充てられたあと、保険期間を通じてその全額が取り崩されます。

標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益
基礎利益

(単位：億円)



基礎利益の内訳

(単位：億円)

| 区 分 | 2024年度 上半期 | 2025年度 上半期 |
|----------------------------|---------------|---------------|
| 標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益※(A) | 516 | 551 |
| 利 差 | 340 | 426 |
| 保険関係損益 (標準責任準備金積立負担を除く) | 175 | 124 |
| 費 差 | △157 | △204 |
| 危険差 | 333 | 328 |
| 標準責任準備金積立負担(B) | △68 | △162 |
| 基礎利益(A+B) | 447 | 388 |

※当社では標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益を中期経営計画における経営指標として位置づけています。詳細は5ページをご確認ください。

ソルベンシー・マージン比率

1,182.8%

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末比74.8ポイント上昇し、1,182.8%となりました。引き続き健全性のひとつの基準である200%を大きく上回る水準を確保しております。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率(\%)} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{(1/2) \times \text{リスクの合計額}} \times 100$$

ソルベンシー・マージン比率とは？

大災害や株価の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対する「支払余力」を示す、行政監督上の指標のひとつです。

(参考)当社では、先行する欧州の手法に準拠して経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR: Economic Solvency Ratio)を算出しており、2025年度上半期のESRは258.4%となりました。

自己資本

1兆1,402億円

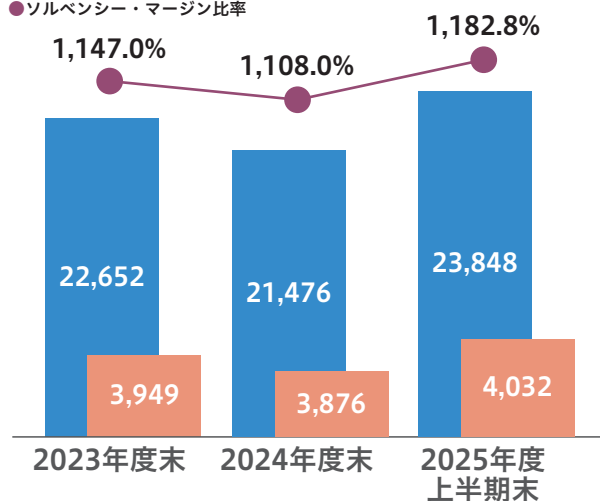
自己資本は、前年度末比493億円増の1兆1,402億円、自己資本比率(自己資本÷総資産)は14.9%となりました。

自己資本とは？

当社では、ソルベンシー・マージン総額のうち有価証券や土地の含み損益などを除いた自己資本を重視しており、内部留保の強化や外部調達などを行い、その充実を図っております。

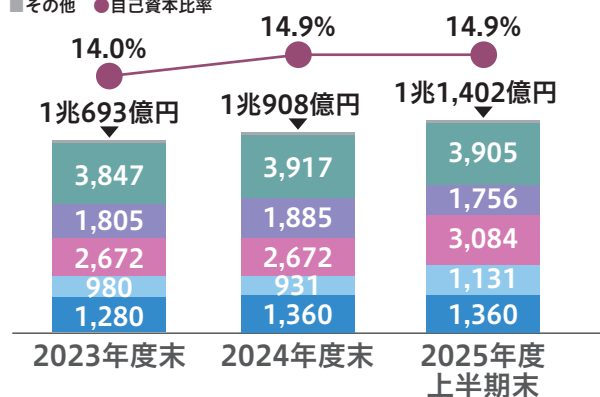
ソルベンシー・マージン総額
ソルベンシー・マージン比率

(単位：億円)



基金・基金償却積立金 任意積立金等 劣後性債務
価格変動準備金 危険準備金・追加責任準備金
その他 自己資本比率

(単位：億円)



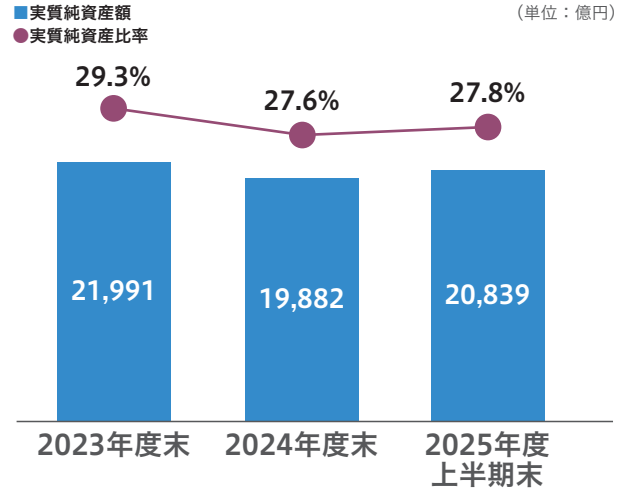
実質純資産額

2兆839億円

実質純資産額は、前年度末比4.8%増の2兆839億円となりました。
また、実質純資産比率（実質純資産額÷一般勘定資産）は27.8%となりました。

実質純資産額とは？

ソルベンシー・マージン比率のほかに、監督当局が保険会社の健全性を判断する指標のひとつです。これは、時価ベースの資産の合計から、負債（資本性の高い価格変動準備金や危険準備金などを除く）を差し引いて算出するものです。この金額がマイナスになると、実質的な債務超過と判断され、業務停止命令などの対象となることがあります。



有価証券・不動産の含み益

9,629億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比897億円増の9,629億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比883億円増の7,739億円となり、不動産の含み益は、前年度末比14億円増の1,890億円となりました。

含み損益とは？

保有している資産の時価から帳簿価額を差し引いた金額のことをいいます。その値が、プラスの場合を含み益、マイナスの場合を含み損といいます。

(単位：億円)

| 区 分 | 2024年度末 差損益 | 2025年度 上半期末 差損益 |
|-------------|----------------|-----------------------|
| 有価証券合計 | 6,856 | 7,739 |
| うち公社債 | △1,498 | △2,380 |
| うち株式 | 5,162 | 6,885 |
| うち外国証券 | 2,764 | 2,739 |
| 不動産（土地・借地権） | 1,875 | 1,890 |
| 合計 | 8,732 | 9,629 |

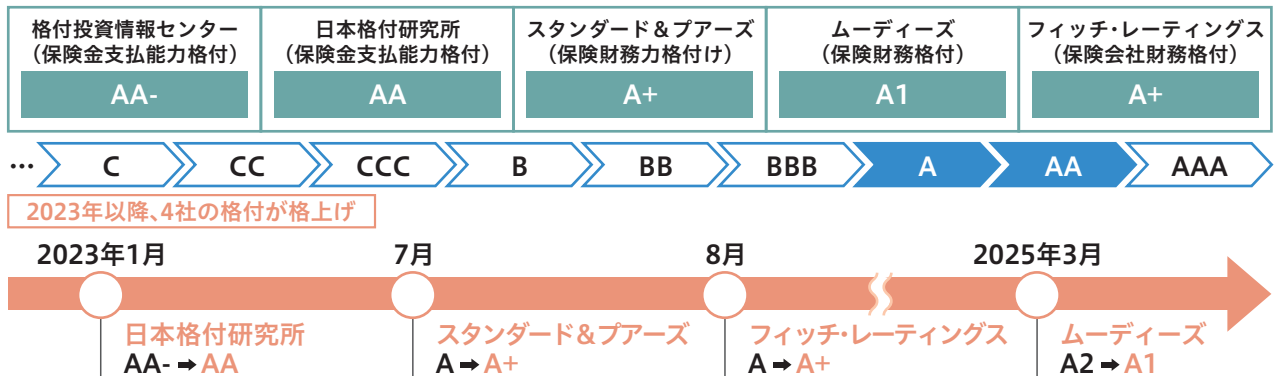
格付け

当社は、お客さまに保険金支払能力を客観的にご判断いただくために、中立・公平な格付会社に依頼し、5社より以下の格付けを取得しております。これは、当社の健全性や収益性などが高く評価されたものと考えております。

なお、ムーディーズによる格付けは2025年3月に「A2」から「A1」へ格上げとなりました。

生命保険会社の格付けとは？

独立した第三者である格付会社が、保険金や給付金が契約どおり支払われる確実性（保険金支払能力）の程度を評価したものです。



注) 1. 記載の格付けは、2025年11月1日現在のものです。

2. 格付けは、あくまでも格付会社の意見であり、保険金の支払いなどについて保証を行うものではありません。

また、格付会社が継続的に格付けを監視するものであり、将来的には変更される可能性があります。

3. 格付投資情報センター、日本格付研究所、スタンダード&プアーズ、ムーディーズ、フィッチ・レーティングスは、金融商品取引法に定められている信用格付業者です。

4. 同一等級内での相対的な位置付けを示すため、格付けの後に「+」または「-」の記号が付加されることがあります。

（ムーディーズは格付けに、「1」「2」「3」という数字記号を付加しています。「1」が最上位、「3」が最下位を示します。）

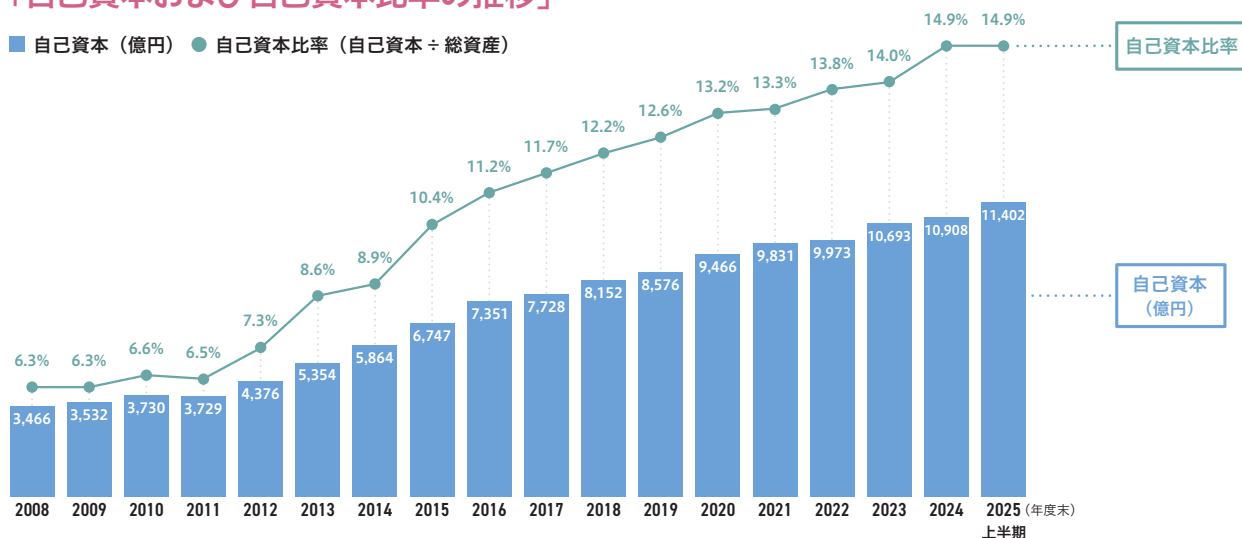
高い健全性

当社では、社是である「最大たらんよりは最優たれ」のもと、自己資本の強化に努めてまいりました。特に、2008年の世界金融危機以降は、経常利益による内部留保の積み上げと資本調達により自己資本の増強を加速し、2017年度には自己資本の充実度状況を踏まえ、リスク・テイク・ステートメントを変更しました。これにより、自己資本の充実度とリスク・リターン効率を踏まえ、資産運用リスクを取りに行く戦略を実践しています。

(※) 質を重視した経営により、自己資本比率を始め健全性が高まった状況を踏まえ、配当還元と自己資本の充実を主眼とした利益配分を変更し、配当還元の次に職員への還元を優先する「新たな利益配分方針」を2024年7月に総代会で公表しました。

「自己資本および自己資本比率の推移」

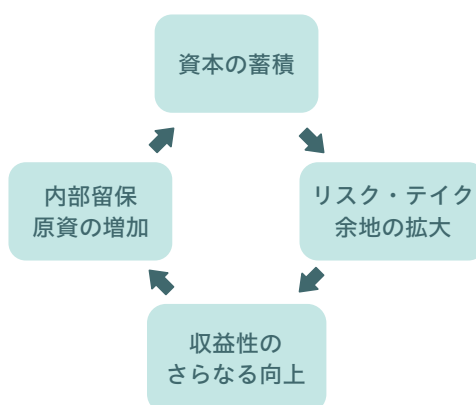
■ 自己資本（億円） ● 自己資本比率（自己資本÷総資産）



資本調達の差別化

- 業界初の「国内永久劣後債」（相対取引）を発行（1998年度）
- 業界初の「ユーロ建劣後債」を発行※¹（2005年度）
- 業界初の「国内永久劣後債」を発行※²（2012年度）
- 国内の相互会社で初の「米ドル建永久劣後債」を発行（2013年度）
- 国内系生保で初の「国内永久劣後債 NC10」を発行※³（2016年度）

資本調達の好循環



※¹ 格付会社に資本性を認められる債券として業界初

※² 国内マーケットからの劣後債調達として業界初

※³ 永久劣後債で期限前償還が可能となるまでの期間が10年の調達として、国内系生保初

米ドル建劣後特約付社債の発行について

2025年7月に、2015年に発行した米ドル建永久劣後特約付社債5億米ドル（620億円）を償還し、9月に米ドル建劣後特約付社債7億米ドル（1,032億円）を発行しました。業界最高水準の健全性および収益力が投資家から高く評価され、スプレッド（米国債対比の上乗せ金利）は本邦保険会社によるドル建劣後債として過去最低となりました。

■当劣後債の発行概要

- ・名称：2055年満期米ドル建劣後特約付社債（利払繰延条項付）
- ・発行総額：7億米ドル（円換算額は1,032億円）
- ・利率：2035年9月2日まで 年5.75%（固定金利）
2035年9月2日以降 固定金利（ステップアップあり・5年ごとにリセット）
- ・債券格付け：スタンダード＆プアーズ「A-」、フィッチ・レーティングス「A-」

中期経営計画において、資本調達は、リスク・テイク余地を拡大するための裏付けとなる自己資本をさらに強固なものにする手段と位置付けており、優れた収益性のさらなる向上につなげてまいります。

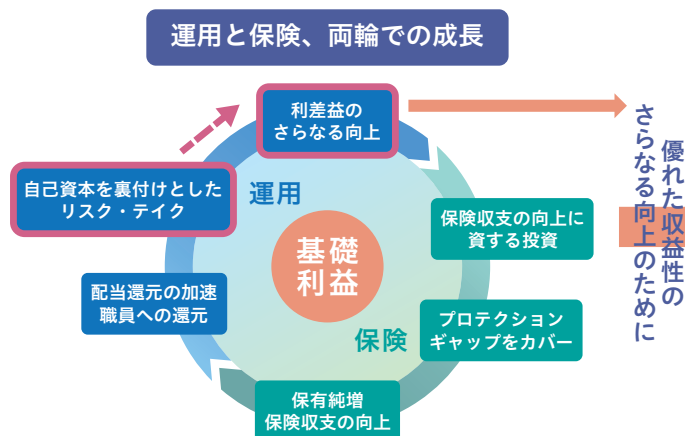
資産運用

優れた収益性のさらなる向上に向けた取組み

「THE MUTUAL ACT 2027」で掲げる「運用と保険、両輪での成長」の起点となるべく、強固な自己資本を裏付けとしたリスク・テイクにより、優れた収益性をさらに向上させます。

これを実現するために、国内金利のさらなる上昇が見込まれるなか、ALMの推進により基礎的収益力を高めつつ、これまで実践してきたリスク・テイクを継続し、高収益が期待できる投資を推進しています。

■「THE MUTUAL ACT 2027」における資産運用の役割



■「THE MUTUAL ACT 2027」における資産運用の取組み



■2025 年度上半期の資産運用

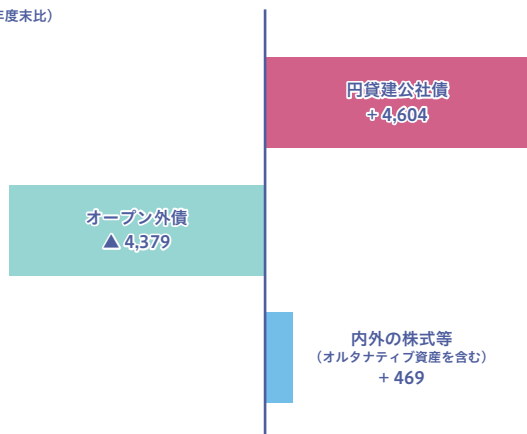
国内の超長期金利が大きく上昇したことを踏まえ、利回りがそれを下回るもしくは同水準の外貨建公社債を売却しつつ、超長期国債を大幅に積み増しました。加えて、円貨建公社債ポートフォリオにおいて、収益性向上のための銘柄入れ替を実施しながら、ALMを推進しました。

また、インフレが定着するなか、中長期的に収益性の向上が見込める株式や、リスク・リターン効率に優れ、既存資産とのリターンの相関が低いオルタナティブ資産などを積み増しました。強固な自己資本を裏付けとしたリスク・テイクにより、収益性のより一層の向上に取り組みました。

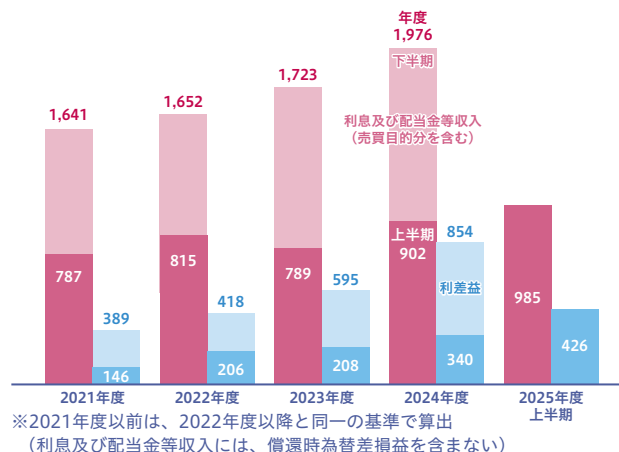
こうした取組みにより、利息及び配当金等収入は前年同期比 82 億円増の 985 億円となり、その結果、利差益は同 86 億円増の 426 億円となりました。

■主な運用資産の帳簿価額残高の増減額(億円)

(前年度末比)



■利息及び配当金等収入、利差益の推移(億円)



■ フコク生命の概要 (2025年9月30日現在)

| | |
|------|---|
| 正式名称 | 富国生命保険相互会社 |
| 所在地 | 本 社 〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 ☎03-3508-1101(大代表) 千葉ニュータウン本社 〒270-1352 千葉県印西市大塚2-10 ☎0476-47-5111(代表) |
| 創立 | 大正12年(1923年)11月22日 |
| 基金 | 1,360億円(基金償却積立金含む) |
| 総資産 | 7兆6,428億円 |
| 従業員数 | 13,167名(営業職員10,175名、内務職員2,992名) |
| 営業拠点 | 62支社(11営業部、461営業所) |

■ 生命保険のお手続きやお問い合わせにつきましては

| | |
|---------------|--|
| フコク生命公式ホームページ | https://www.fukoku-life.co.jp  |
| お客さま窓口 | お客さま窓口(富国生命ビル1F) 〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 0120-259-817(お客さまセンター) |
| フコク生命お客さまセンター | 0120-259-817 受付時間／平日9:00～17:00 (12/30～1/3を除く) |

全国各地にご相談窓口を設置しております

| | | | | |
|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
| 旭 川 0166-26-2468 | 前 橋 027-224-3783 | 町 田 042-726-1720 | 大阪北 06-6343-9333 | 高 知 088-873-2111 |
| 札 幌 011-221-1373 | 埼 玉 048-641-0761 | 新 潟 025-222-4166 | 大阪南 06-6649-8153 | 北九州 093-551-0412 |
| 函 館 0138-53-5570 | 千 葉 043-441-7575 | 富 山 076-432-2750 | 神 戸 078-261-0445 | 福 岡 092-291-4151 |
| 帯 広 0155-23-4738 | 横 浜 045-641-5851 | 金 沢 076-263-8851 | 奈 良 0742-21-7080 | 佐 賀 0952-24-6291 |
| 北 見 0157-24-8111 | 京 浜 044-245-1161 | 福 井 0776-24-2322 | 和歌山 073-431-3291 | 長 崎 095-822-3444 |
| 青 森 017-776-2194 | 湘 南 0466-26-5611 | 松 本 0263-32-1963 | 鳥 取 0857-23-2041 | 熊 本 096-354-9090 |
| 盛 岡 019-623-5345 | 甲 府 055-235-7281 | 岐 阜 058-264-4108 | 松 江 0852-21-4063 | 大 分 097-532-3729 |
| 仙 台 022-222-0718 | 東 京 03-3277-3100 | 静 岡 054-255-3331 | 岡 山 086-225-2571 | 宮 崎 0985-24-2603 |
| 秋 田 018-832-2076 | 新 宿 03-5323-5580 | 浜 松 053-454-9466 | 広 島 082-247-2590 | 鹿児島 099-226-8555 |
| 山 形 023-631-3583 | 東京東 03-3870-8011 | 名古屋 052-201-6040 | 山 口 0835-22-4875 | 沖 縄 098-866-1047 |
| 福 島 024-932-2888 | 池 袋 03-3984-2684 | 三 重 059-226-1966 | 徳 島 088-623-0211 | |
| 水 戸 029-221-2384 | 東京湾岸 03-5632-6720 | 大 津 077-522-0083 | 高 松 087-851-2062 | |
| 宇都宮 028-622-0614 | 立 川 042-526-5300 | 京 都 075-221-7231 | 松 山 089-921-6893 | |

支社へ直接ご用件のある方は音声ガイドにしたがって、0 番を押してください。(2025年12月現在)