

フコク生命の経営理念体系

価値観

お客さま 基点

“お客さま基点”とは、当社の役職員一人ひとりが「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、お客さまが心から安心できるであろう、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し、提供していくことです。

当社は“お客さま基点”という価値観を、最も大切にしなければならない、あらゆる企業活動の「原点」としてまいります。

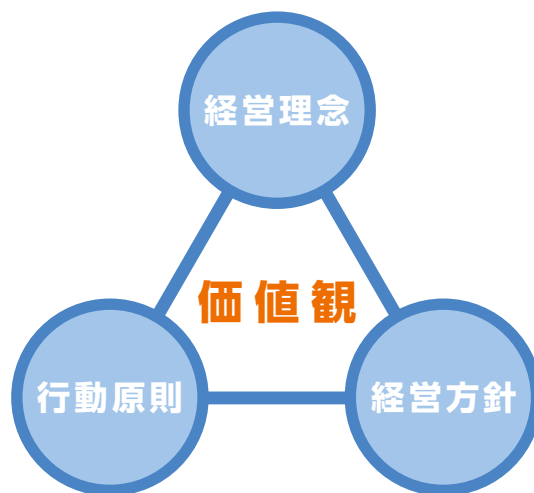
経営理念

当社は、創業以来変わらぬ経営理念でご契約者の利益を守りし、社会に貢献し続けるとともに、役職員一人ひとりが働きがいを持てるよう、自己実現の場を提供してまいります。

ご契約者の利益擁護

社会への貢献

働く職員の自己実現



行動原則

当社で働く役職員が日常業務に取り組む姿勢や態度を表したものが、行動原則「私たちの“お客さま基点”」です。

私たちの“お客さま基点”

- 一、私たちは、チームワークを大切にします
- 一、私たちは、一人ひとりのお客さまの信頼に応えます
- 一、私たちは、情熱と誇りをもって働きます
- 一、私たちは、良識をもって正しく行動します
- 一、私たちは、生命保険の大切さを訴えつづけます
- 一、私たちは、あらゆる困難を乗り越えます
- 一、私たちは、明るい職場づくりを目指します

経営方針

1 “お客さま基点”での人材育成

お客さま一人ひとりに安心をご提供するために、自信と誇りを持って“お客さま基点”を実践できる人材を育ててまいります。

2 営業職員体制の強化

お客さま一人ひとりにきめ細かなサービスをご提供するために、営業職員による対面販売の体制を強化してまいります。

3 お客さま純増の実現

ひとりでも多くのお客さまに信頼していただけるよう、お客さまのニーズにあった保険の設計・提供とアフターサービスを徹底してまいります。

4 業務運営の効率化

事業の安定した継続と発展のために、幅広く業務運営の効率化を実践してまいります。

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使命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>

ごあいさつ

今上半期は、各地で大きな自然災害が発生いたしました。被災された方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興を心よりお祈りいたします。

価値観としての「お客さま基点」

「ご契約者本位」という想いのもと相互会社として創業された弊社では、経営や業務遂行にあたり、役職員一人ひとりが「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し、ご提供していく「お客さま基点」という価値観をあらゆる発想や行動の原点とするよう努めております。また、そのために人材開発に関する考え方の基本となる「人づくり基本方針」にもとづき、「お客さま基点」を実践し得る人材の育成に取り組んでおります。

保険販売および資産運用

保険販売面では、地域に密着してFace to Faceの活動をしていくという考えのもと、フコク生命ではお客さまアドバイザーによる対面販売チャネルを、フコクしんらい生命では信用金庫などにおける金融機関窓口販売を中心とした募集代理店チャネルを展開しております。今後も、一人ひとりのお客さまのニーズに合致した商品のご提供とアフターサービスの充実に日々努めてまいります。

資産運用面では、超低金利環境の更なる長期化が懸念される中、一層の高度化に取り組んでおります。お客さまからお預かりしている資産の安全性および流動性を維持するために、公社債などの円金利資産を柱に据えた上で、外国証券や株式・不動産といった資産への分散投資を行うことで収益性の向上を図っております。

健全性の向上

弊社では、いかなる環境下においても健全性を維持できるよう、自己資本の一層の強化に努めております。自己資本の強化にあたっては、経常益を原資とした内部留保に加えて、適宜、基金の募集や劣後社債の発行などの外部調達を組み合わせることを基

本方針としております。今後も健全性の更なる向上を図り、お客さまにご安心いただけるよう努めてまいります。

相互会社としての使命

1923年に創業した弊社は、おかげさまで本年11月に創業95周年を迎えました。これもひとえに皆さまのご厚情の賜物と深く感謝申し上げます。創業以来、相互会社形態を貫く弊社では、配当還元の実現を通じてお客さまの実質的な保険料負担の軽減を図ることが相互会社としての使命であり、いかなる時にも保険金等を確実にお支払いすることが保険会社としての最も重要な責務であると考え、これを実践しております。

創業100周年に向けて

弊社は、2023年の創業100周年に向けたフコク生命像である「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）というコンセプトのもと、100周年プロジェクトをスタートいたしました。「THE MUTUAL」とは次の100年に向け進化させた次代の“相互扶助”のことであり、フコク生命に関わるすべての人のつながりを深め支えあう、真の“相互扶助”を目指す決意でもあります。100周年プロジェクトでは、次代の相互扶助「THE MUTUAL」を発信していくことで共感の輪を大きく広げ、100周年を迎えたとき、フコク生命に関わるすべての人と笑顔で共感しあえる会社となることを目指してまいります。

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

米山好映



● 2018年度上半期のトピックス

4月	■ ホームページ内の「よくあるご質問 (FAQ)」でチャットボット※が本格稼働開始 ※「チャット(文字で会話ができるコミュニケーション手段)」と「ボット(ロボット)」を組み合わせた言葉で「自動会話プログラム」のこと。2017年11月より導入	
5月	■ アフリカ開発銀行の「インテグレート・アフリカ・ボンド」購入 国連責任投資原則 (PRI) の署名機関として、収益性を確保しつつ持続可能な社会の実現に貢献するため、アフリカの統合 (質の高いインフラの整備、域内貿易や投資の増加、国境を越えた人の移動促進等) をテーマとしている債券への投資を行いました。	 著作権：アフリカ開発銀行
6月	■ 全国の新聞紙面に企業広告を掲載 ■ 再生可能エネルギープロジェクト (岩手県宮古市の太陽光発電事業) へ融資 ■ 平成29年度『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組結果を公表	
7月	■ 第96回定時総代会にて6年連続となる増配を決議 ■ 解説動画『相互会社であること、配当への思い』を当社ホームページ上※に公開 ※増配についてのお知らせや動画はこちらのQRコードからも閲覧できます⇒ ■ 平成30年7月豪雨の被害に対する義援金を寄贈	 
8月	■ 損害保険部門の一部業務にRPA※を導入 ※ Robotic Process Automationの略で人がパソコン上で行う作業を自動化するソフトウェアロボットです。	

● 10月以降のトピックス

■ 企業・団体向け新商品「メディカルHOPE」発売

企業・団体の幅広い福利厚生ニーズに応えられる新しい団体医療保険を発売しました。日帰り入院から保障する入院給付金に加え、入院見舞給付金、手術給付金、放射線治療給付金をラインアップ。ニーズに応じた保障の型や支払限度日数の型を自由に選択できます。

いきいき生きるための団体医療保険
メディカルHOPE

■ UCDAアワード2018において「アナザーボイス賞」を受賞

契約内容などをお知らせする冊子「フコク生命だより」の、情報を探しやすいデザインや、封筒に点字を入れる工夫をしたこと等が評価されました。



■「あんしんケアダブル」発売

2018年10月より、主力商品である「未来のとびら」（特約組立型総合保険）に付加する新たな特約として、「あんしんケアダブル」〔介護終身年金特約＜認知症加算型＞（2018）〕を発売しました。「あんしんケアダブル」は、一生にわたる介護終身年金と、重度の認知症に対し年金額を加算する仕組みにより、要介護・認知症への手厚いサポートを実現した商品です。

この特約の発売により、さらに充実した介護保障を提供できるようになりました。

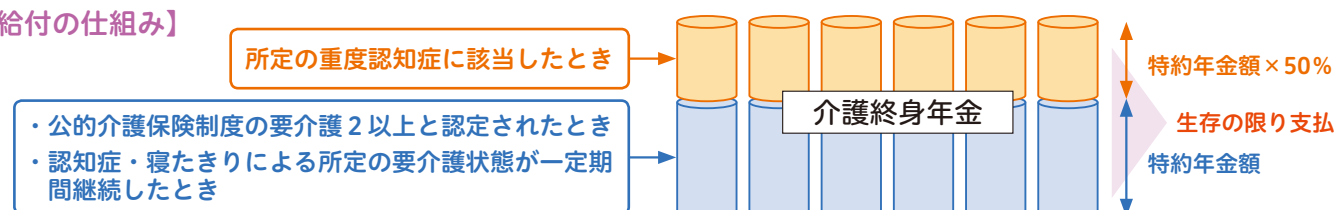
●●● 「あんしんケアダブル」のポイント ●●●

1 介護が必要となった場合に年金を一生お支払いします。

2 重度の認知症に対して年金額を50%加算してお支払いします。



【給付の仕組み】



■100周年プロジェクト始動

当社は2018年11月に創業95周年を迎えました。5年後の100周年に向けたフコク生命像「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）というコンセプトのもと、100周年プロジェクトをスタートしております。

100周年プロジェクトでは、次代の相互扶助「THE MUTUAL」を発信していくことで共感の輪を大きく広げ、100周年を迎えたとき、フコク生命に関わるすべての人と笑顔で共感しあえる会社となることを目指してまいります。

「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）とは？

次の100年に向け進化させた次代の“相互扶助”のこと。そして、フコク生命に関わるすべての人のつながりを深め支えあい、真の“相互扶助”を体現する組織を目指すフコク生命の決意。

【100周年に向けたスタートアップ】

■「THE MUTUAL」アンバサダーに俳優の斎藤工さんを起用

100周年プロジェクトでは、様々な人たちや価値観との出会いを通して、次代の相互扶助を探していく活動を行ってまいります。第1弾として俳優の斎藤工さんにアンバサダーに就任していただき、斎藤工さん自身の経験や言葉を通して「THE MUTUAL」を伝えてまいります。



■日本初！職員・AI協働による企業サウンドロゴを制作

新たに企業サウンドロゴを制作いたしました。制作にあたっては、AI技術を活用した自動作曲システムを研究する東京都市大学 大谷紀子教授協力のもと、AIの「先進性」と多くのフコク生命職員が関わる「共感、一体感」という要素を取り入れた日本初の試みとなりました。

本サウンドロゴのメイキング動画「AIと職員でつくるサウンドロゴ」を以下のURLでご視聴いただけます。

<https://www.fukoku-life.co.jp/kitty/cm/>

■100周年プロジェクトロゴを制作

100周年に向けた取組みのシンボルとして、100周年プロジェクトロゴ（右図）を制作いたしました。



「人と人とのつながり」や「暖かさ」を表現

100周年プロジェクト特設WEBサイトでは、100周年に向けた取組みを順次更新してまいります。

<https://fukoku100.jp>



新契約（個人保険＋個人年金保険）〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

新契約年換算保険料

84億円（フコク生命単体：79億円）

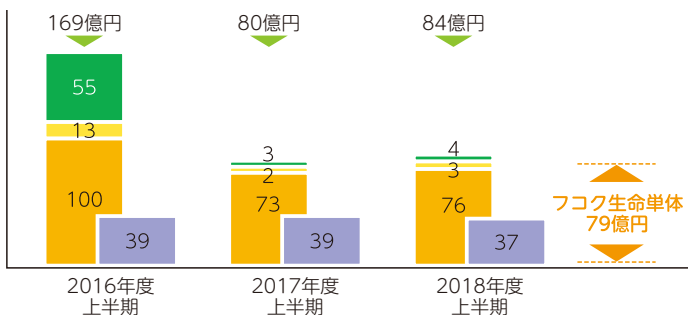
新契約年換算保険料は、前年同期比5.1%増の84億円となりました。フコク生命で、前年度に減少した貯蓄性商品の販売が回復に転じたことが主な要因です。

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。

● 新契約年換算保険料（単位：億円）

■ 個人保険 ■ 個人年金保険 ■ フコクしんらい生命
■ うち医療保障・生前給付保障など



新契約高

7,836億円（フコク生命単体：7,644億円）

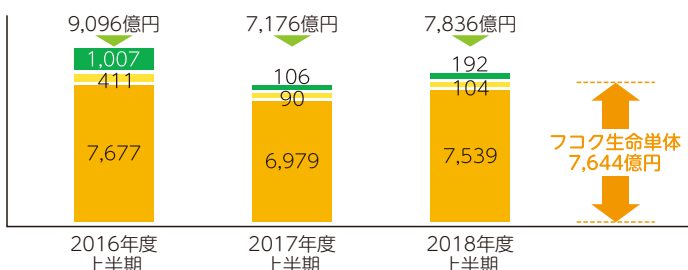
新契約高は、前年同期比9.2%増の7,836億円となりました。フコク生命で、主力商品「未来のとびら」の保険金額単価が増加したことが主な要因です。

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。

● 新契約高（単位：億円）

■ 個人保険 ■ 個人年金保険 ■ フコクしんらい生命



解約・失効（個人保険＋個人年金保険）〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

解約・失効年換算保険料

81億円（フコク生命単体：64億円）

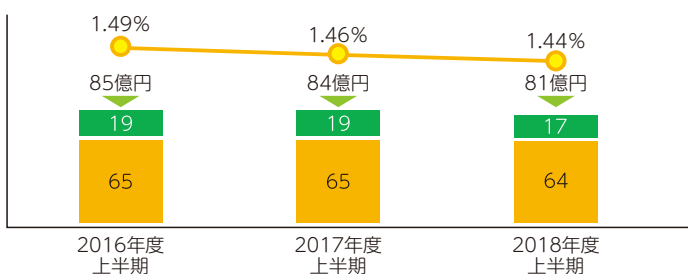
解約・失効率（年換算保険料ベース）

1.44%（フコク生命単体：1.58%）

解約・失効年換算保険料は、前年同期比3.5%減の81億円となり、解約・失効率（年換算保険料ベース）は、前年同期比0.02ポイント改善し1.44%となりました。

● 解約・失効年換算保険料および解約・失効率（単位：億円）

■ フコク生命 ■ フコクしんらい生命 ● 解約・失効率



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

解約・失効高

6,472億円（フコク生命単体：6,151億円）

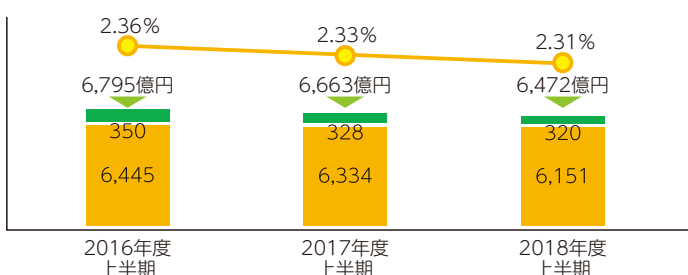
解約・失効率（保険金額ベース）

2.31%（フコク生命単体：2.42%）

解約・失効高は、前年同期比2.9%減の6,472億円となり、解約・失効率（保険金額ベース）は、前年同期比0.02ポイント改善し2.31%となりました。

● 解約・失効高および解約・失効率（単位：億円）

■ フコク生命 ■ フコクしんらい生命 ● 解約・失効率



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

保有契約（個人保険＋個人年金保険）〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

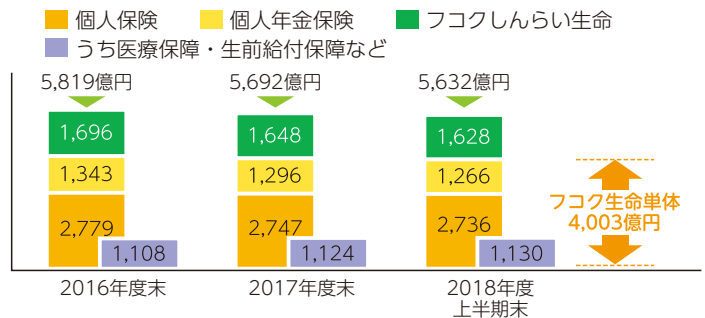
保有契約年換算保険料

5,632億円

（フコク生命単体：4,003億円）

保有契約年換算保険料は、前年度末比1.1%減5,632億円となりました。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、プラス伸展を持続しています。

● 保有契約年換算保険料（単位：億円）



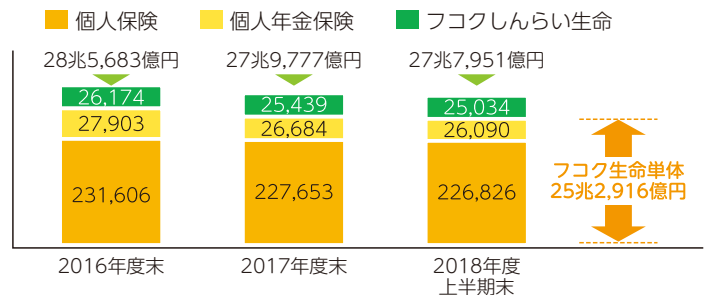
保有契約高

27兆7,951億円

（フコク生命単体：25兆2,916億円）

保有契約高は、前年度末比0.7%減の27兆7,951億円となりました。

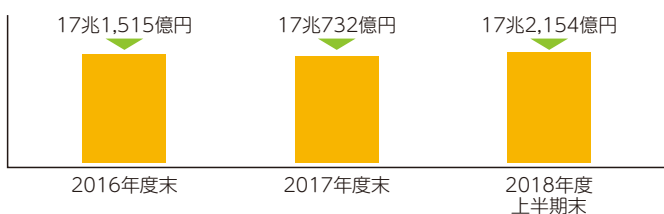
● 保有契約高（単位：億円）



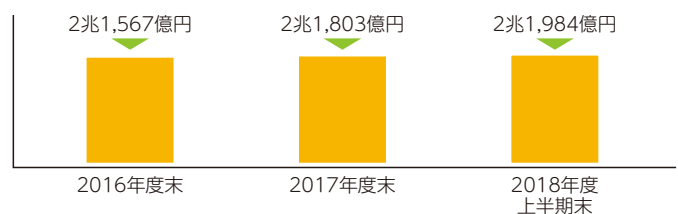
企業保険の業績概況（団体保険、団体年金保険）〔フコク生命単体〕

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0.8%増の17兆2,154億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比0.8%増の2兆1,984億円となりました。

● 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）

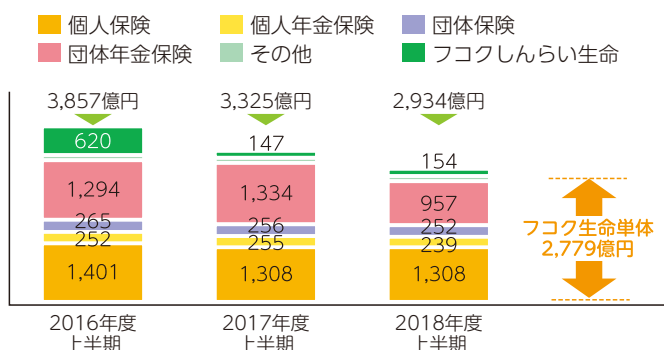


保険料等収入〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

2,934億円（フコク生命単体：2,779億円）

保険料等収入は、前年同期比11.8%減の2,934億円となりました。

● 保険料等収入（単位：億円）



フコクしんらい生命のご紹介



一翼をになう存在をめざして

お客さまとの長いお付き合いがあればこそ提供できる
保険商品やサービスの開発を通して、
お客さま一人ひとりの生活の一翼をになう存在をめざします。

フコクしんらい生命保険株式会社について

本 社：〒160-6132 東京都新宿区西新宿8-17-1 代表取締役社長：櫻井健司
株 主：富国生命保険相互会社(89.6%) 資 本 金：354億円
共栄火災海上保険株式会社(7.9%)
信金中央金庫(2.5%)

フコクしんらい生命は信用金庫®を中心とした金融機関で窓口販売を行っています。

※信用金庫によってはフコクしんらい生命の商品をお取り扱いしていない場合があります。

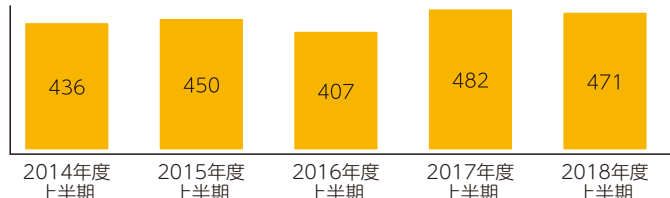


基礎利益

471億円

基礎利益は、前年同期比2.3%減の471億円となりました。

● 基礎利益 (単位：億円)



基礎利益とは？

保険料収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標で、一般事業会社の営業利益や、銀行の業務純益に近いものです。

● 基礎利益の内訳 (単位：億円)

区 分	2016年度 上半期	2017年度 上半期	2018年度 上半期
基礎利益	407	482	471
保険関係損益	357	351	312
費 差	△40	△51	△76
危険差	397	402	388
利 差	49	130	158

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事業費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保険金・給付金等支払額との差額のことで、

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、

ソルベンシー・マージン比率

1,086.2%

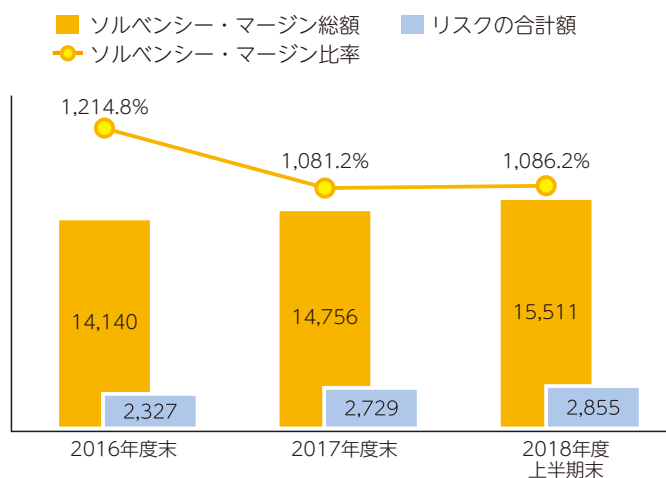
ソルベンシー・マージン比率は、1,086.2%と前年度末比5.0ポイント上昇し、健全性のひとつの基準である200%を大きく上回っております。

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

ソルベンシー・マージン比率とは？

生命保険会社は将来の保険金などの支払いに備えて責任準備金を積み立てており、通常予測できる範囲のリスクについては責任準備金の範囲内で対応できます。しかし、例えば大災害や株価の大暴落など、予想もしない出来事が起こる場合もあります。このような通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標のひとつがソルベンシー・マージン比率です。

● ソルベンシー・マージン比率 (単位：億円)



自己資本

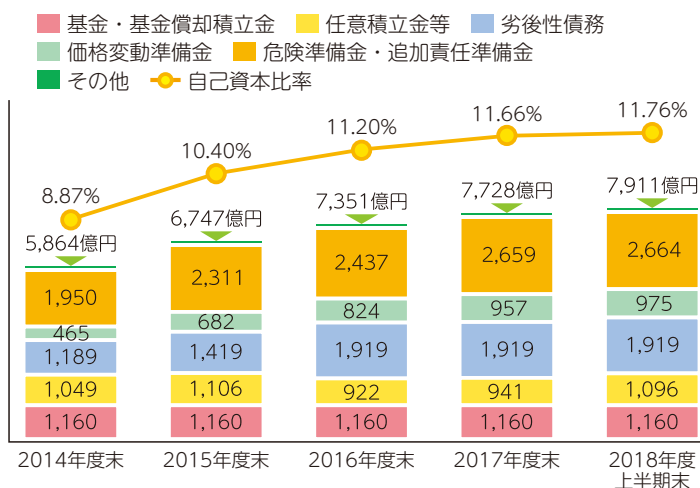
7,911億円

自己資本は、前年度末比183億円増の7,911億円となりました。自己資本比率 (自己資本÷総資産) は11.76%となり、ソルベンシー・マージン比率のうち、自己資本のみで554.0%を確保しております。

自己資本とは？

当社では自己資本として、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部分を重視しており、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。

● 自己資本 (単位：億円)



実質純資産額

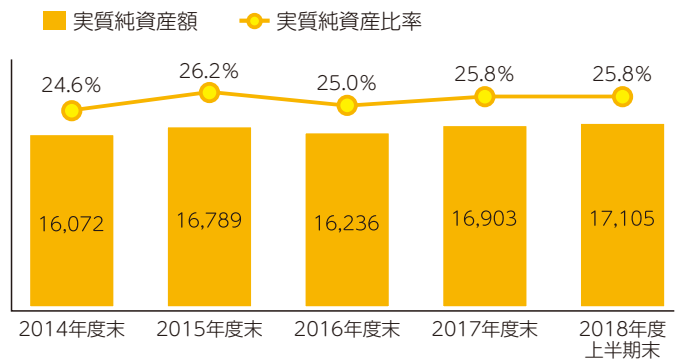
1兆7,105億円

実質純資産額は、前年度末比1.2%増の1兆7,105億円となりました。また、一般勘定資産に対する比率（実質純資産比率）は前年度末に引き続き、25.8%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、監督当局が生命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（価格変動準備金や危険準備金などの資本性の高いものを除く）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。

● 実質純資産額（単位：億円）



有価証券・不動産の含み益

9,043億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比132億円増の9,043億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比128億円増の7,752億円となり、不動産の含み益は、前年度末比4億円増の1,290億円となりました。

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。

● 有価証券・不動産の含み益の内訳（単位：億円）

区 分	2016年度末 差損益	2017年度末 差損益	2018年度 上半期末 差損益
有価証券合計	7,622	7,624	7,752
うち公社債	3,708	3,560	3,120
うち株式	2,847	3,664	3,841
うち外国証券	907	211	569
不動産（土地・借地権）	1,159	1,286	1,290
合 計	8,781	8,911	9,043

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、3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。今後も、これらの高水準の格付けのさらなる向上を目指して、経営努力を行ってまいります。

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。

格付投資情報センター
(保険金支払能力格付)

AA-

保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。

スタンダード&プアーズ
(保険財務力格付け)

A

保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付け（「AAA」、「AA」）に比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

ムーディーズ
(保険財務格付)

A2

中級の上位と判断され、信用リスクが低い債務に対する格付。

AAA

AA

A

BBB

BB

B

CCC

CC

C

(注) 1. 記載の格付けは、2018年11月1日現在のものです。

2. 記載の格付けは、当社が格付投資情報センター、スタンダード&プアーズ、ムーディーズに依頼して取得したものです。

3. 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。

4. 格付投資情報センター、スタンダード&プアーズ、ムーディーズは、金融商品取引法に定められている信用格付業者です。



貸借対照表の要旨

● 資 産 (単位：億円)

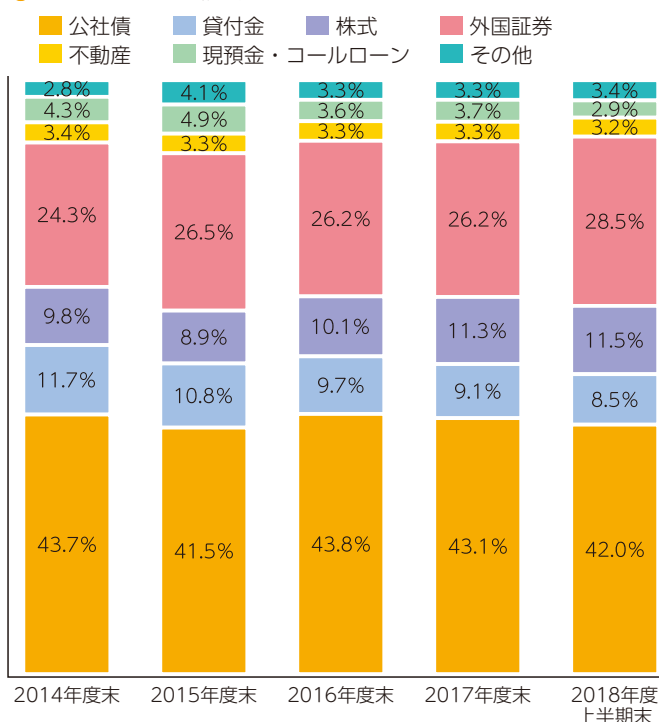
資 産	2017年度 上半期末	2017年度末	2018年度 上半期末
現金及び預貯金	616	662	607
コールローン	1,980	1,760	1,320
買入金銭債権	4	4	3
金銭の信託	307	315	319
有価証券	55,605	54,587	56,395
うち公社債	29,016	28,476	28,236
うち株式	7,546	7,680	7,884
うち外国証券	18,020	17,355	19,166
貸付金	5,958	5,937	5,670
保険約款貸付	589	571	568
一般貸付	5,368	5,365	5,101
有形固定資産	2,178	2,185	2,173
無形固定資産	237	237	227
その他資産	485	596	588
貸倒引当金	△18	△20	△19
資産の部合計	67,355	66,266	67,285

資産の構成

当社では、生命保険という商品の負債特性を踏まえながら、安全かつ有利の原則に従い、将来にわたって高水準の運用収益を確保していくことを資産運用の基本方針としております。

この方針のもと、時代の変化に即応できるポートフォリオを構築すべく、資産の流動性を確保しつつ、中長期的な視点から資金を配分しております。具体的には、ALM（資産・負債の総合管理）の観点から公社債や貸付金等の円金利資産を運用の柱に据え、それを補完し、収益性の向上を図るために、許容されるリスクの範囲内で外国証券や株式、不動産といった資産への分散投資を行っております。

● 一般勘定資産の構成比



● 負債及び純資産 (単位：億円)

負債及び純資産	2017年度 上半期末	2017年度末	2018年度 上半期末
保険契約準備金	56,345	56,508	56,934
うち責任準備金 ①	55,462	55,781	55,985
社 債	2,219	1,919	1,919
その他負債	663	461	599
退職給付引当金	254	254	250
価格変動準備金 ②	841	957	975
繰延税金負債	423	107	232
再評価に係る繰延税金負債	142	142	142
負債の部合計	60,889	60,351	61,053
基 金 ③	100	100	100
基金償却積立金 ③	1,060	1,060	1,060
再評価積立金	1	1	1
剰余金	1,327	1,355	1,314
基金等合計	2,488	2,516	2,475
その他有価証券評価差額金	3,935	3,356	3,714
土地再評価差額金	41	41	41
評価・換算差額等合計	3,977	3,398	3,756
純資産の部合計	6,465	5,914	6,231
負債及び純資産の部合計	67,355	66,266	67,285

① 責任準備金

責任準備金は、生命保険会社が将来の保険金などの支払いを確実に行うために、保険料や運用収益などを財源として積み立てる準備金のことで、保険業法により積立てが義務づけられております。

責任準備金の積立方式には様々な方法がありますが、当社は手厚い積立方式である平準純保険料式で積み立て、お客さまへの保険金などの支払いに対して万全の備えをしております。

2018年度上半期末の責任準備金は、5兆5,985億円となりました。なお、この責任準備金には将来発生が見込まれるリスクに備えて積み立てている危険準備金1,874億円が含まれております。

② 価格変動準備金

価格変動準備金とは、株式などの価格変動の著しい資産について、その価格が将来下落した時に生じる損失に備えることを目的に保険業法にもとづいて積み立てるものです。

2018年度上半期末の価格変動準備金は、975億円となりました。

③ 基金及び基金償却積立金

相互会社において株式会社の資本金にあたるものが基金です。2018年度上半期末における基金償却積立金を含めた基金の総額は、1,160億円となりました。

損益計算書の要旨

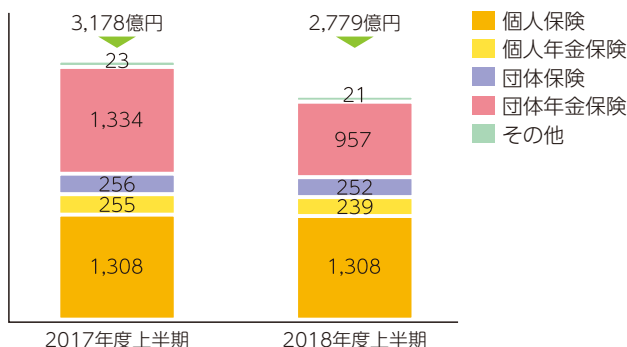
(単位：億円)

科 目	2017年度 上半期	2018年度 上半期	2017年度
経常収益	4,207	3,824	7,497
保険料等収入 ④	3,178	2,779	5,672
うち個人保険分野	1,563	1,547	3,129
うち団体保険分野	1,591	1,210	2,495
資産運用収益 ⑤	981	998	1,736
うち利息及び配当金等収入	710	745	1,492
うち売買目的有価証券運用益	83	53	—
うち有価証券売却益	120	149	152
うち特別勘定資産運用益	49	42	65
その他経常収益	47	46	88
うち支払備金戻入額	4	2	2
経常費用	3,723	3,399	6,932
保険金等支払金 ④	2,803	2,377	5,011
責任準備金等繰入額	127	203	446
うち責任準備金繰入額	127	203	446
資産運用費用 ⑤	259	266	396
うち売買目的有価証券運用損	—	—	14
うち有価証券売却損	18	59	49
うち金融派生商品費用	101	87	2
うち為替差損	62	39	160
事業費	440	446	884
その他経常費用	92	105	192
経常利益	483	425	564
特別利益	2	0	2
特別損失	18	18	140
うち価格変動準備金繰入額	16	17	133
税引前中間純剰余	467	407	427
法人税及び住民税	85	72	113
法人税等調整額	1	△11	△95
法人税等合計	87	61	18
中間純剰余	380	345	408

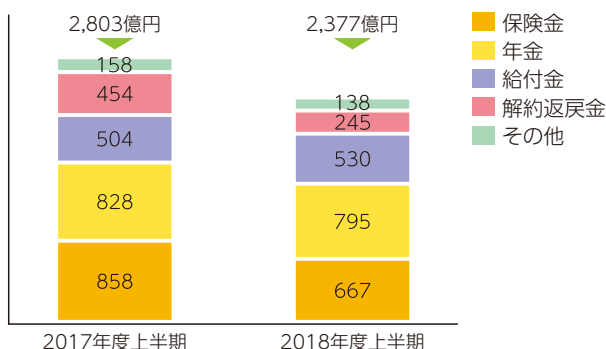
④ 保険関係収支

ご契約者から実際に払い込みいただいた保険料や再保険収入の合計額である保険料等収入は、前同期比12.5%減の2,779億円となりました。一方、保険金・年金・給付金・返戻金など保険契約上の支払いの合計額である保険金等支払金は、前年同期比15.2%減の2,377億円となりました。

● 保険料等収入の内訳 (単位：億円)



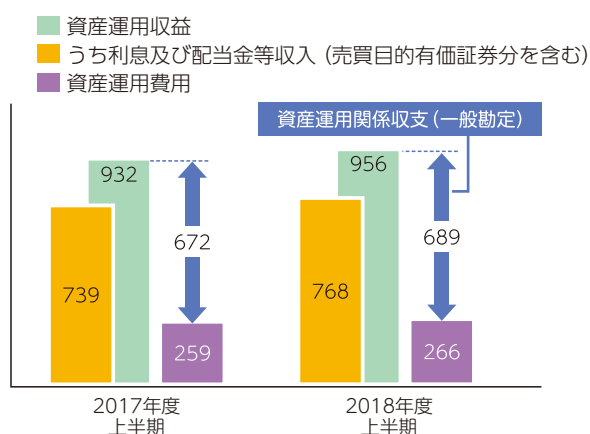
● 保険金等支払金の内訳 (単位：億円)



⑤ 資産運用関係収支 (一般勘定)

一般勘定の資産運用関係収支は、前年同期比2.6%増の689億円となりました。資産運用収益の中心である利息及び配当金等収入(売買目的有価証券分を含む)は、前年同期比3.9%増の768億円となりました。

● 資産運用収益・資産運用費用 (単位：億円)



(注) 1. 2017年度の税引前中間純剰余、中間純剰余の欄にはそれぞれ税引前当期純剰余、当期純剰余を記載しております。

2. 保険料等収入の個人保険分野は個人保険と個人年金保険、団体保険分野は団体保険と団体年金保険の合計額を記載しております。

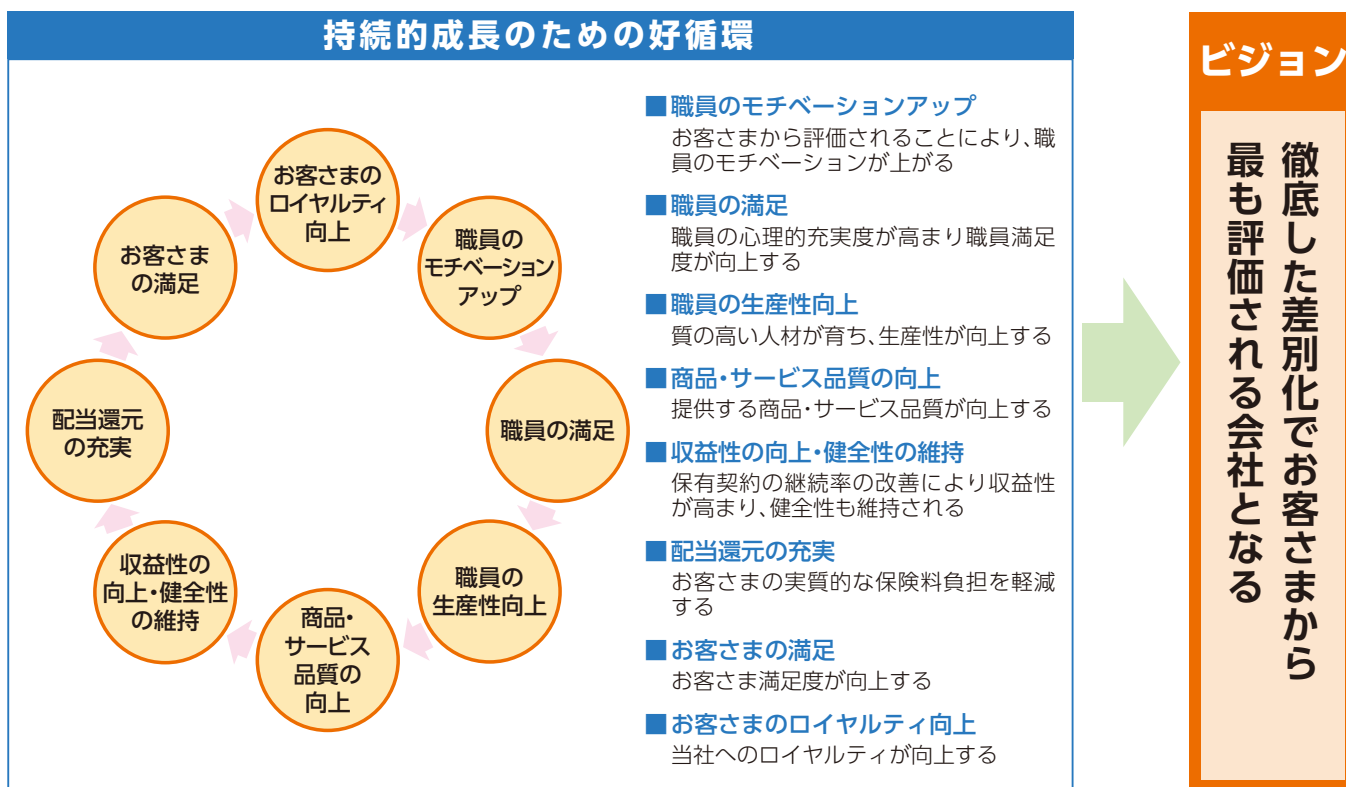


フコク生命の中期経営計画について

当社の中期経営計画は、売上目標や利益目標の達成ではなく、「業務プロセスの質」や「職員一人ひとりの意識」を高めていくことを目指しており、こうした取組みにより会社の質の向上を図ることができれば、結果として各種業績の向上につながるものと考えております。

中期経営計画（2016年度～2018年度）

中期経営計画（2016年度～2018年度）では、「徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる」というビジョンに近づくため、「持続的成長のための好循環」を作り上げることを目指しております。



具体的な取組み

①お客さま満足度の向上

「持続的成長のための好循環」を実現するためには、「お客さまの満足⇒お客さまのロイヤルティ向上」のプロセスが重要であると考えており、今中期経営計画では「お客さま満足度の向上」を最重要課題として取り組むことにしております。そして、お客さま満足度の向上を果たすための取組みに加えて、その実現を支えるために必要となる「営業職員チャネルの強化」、「経営基盤の構築」、「差別化を実践できる人づくり」についてそれぞれのカテゴリー別に策定したアクションプランを実行してまいります。

②お客さま基点活動

お客さま基点を価値観として行動できるように「気づき」や「自覚」をうながすことを目的として、全職員を対象とした研修を行う、「お客さま基点活動」を実施いたします。この活動は2013年度より実施しており、「お客さま基点」を価値観として行動できる人材を育成することが当社の目指す「差別化」につながり、結果としてお客さま満足度の向上につながるとの認識のもと、今中期経営計画期間においても継続実施いたします。

当社は、配当還元の充実を通じてお客さまの実質的な保険料負担の軽減を図ることが相互会社としての使命であり、保険会社としていかなる時にも保険金等を確実にお支払いすることが最も重要な責務であると考えております。その実践のために「ご契約者の利益」を最優先に考え、「最大たらんよりは最優たれ」というDNAのもと、質を重視した経営の差別化を行ってまいりました。

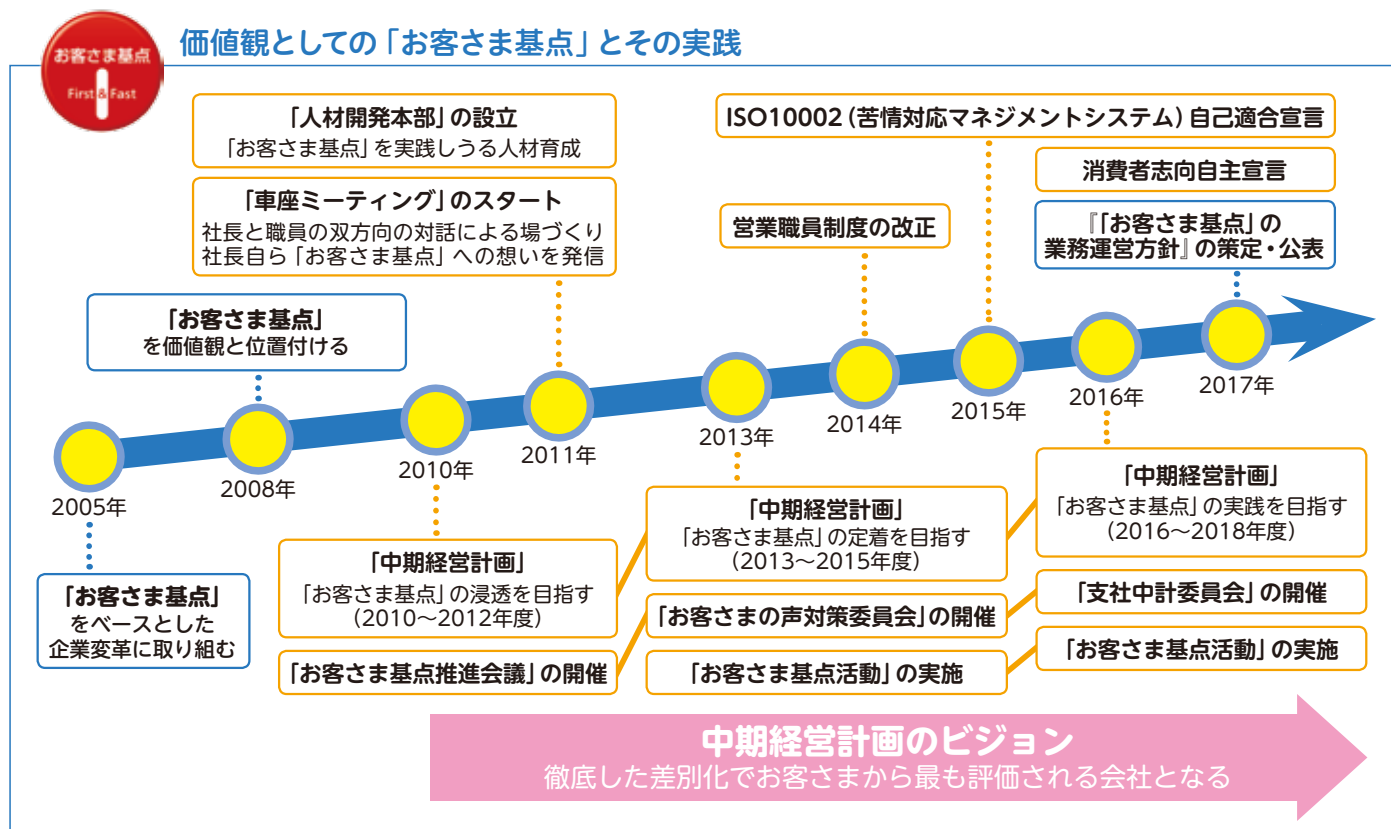
当社が今後もこうした経営を続けるためにも、中期経営計画のビジョンの実現に向けた取組みを進めることが不可欠であり、全社一丸となって不断の努力を重ねてまいります。



『お客さま基点』の業務運営方針』について

当社は、2005年から「お客さま基点」を実践できる企業を目指し企業変革活動に取り組み、2008年より「お客さま基点」を価値観と位置付け、最も大切にしなければならない、あらゆる企業活動の原点としております。

「お客さま基点」のもと、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、2017年6月に『「お客さま基点」の業務運営方針』を策定・公表しております。



『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組結果の公表

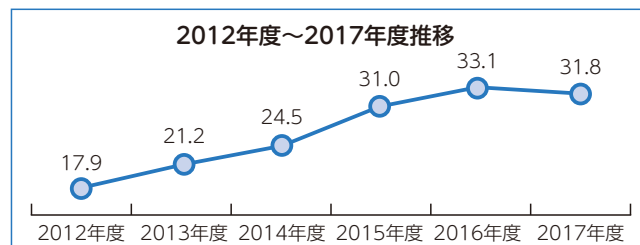
2018年6月には、本方針に係る2017年度の取組結果を公表いたしました。当社は、引き続き「お客さま基点」をあらゆる発想や行動の原点とし、お客さま一人ひとりのニーズに対応した保険商品・サービス等を提供していくことで、お客さまから最も評価される会社となるよう努めてまいります。

『「お客さま基点」の業務運営方針』の評価指標 (KPI) : 他者加入推奨意向[※]

中期経営計画の全社確認指標である「他者加入推奨意向」を、『「お客さま基点」の業務運営』の評価指標 (KPI) として準用しております。

当社では「ご契約者アンケート」を実施しておりますが、当該調査における「総合満足度」の回答においては、「大変満足」と回答されたお客さま層が「他者加入推奨意向」が高い、という結果が出ております。「大変満足」のお客さまを増やすことが、KPIの向上につながると考えております。

他者加入推奨意向



※他者加入推奨意向:「フコク生命をおすすめいただけますか」という質問に対して、「ぜひすすめてい」「すすめてい」と回答いただいたお客さまの割合

2017年度調査概要

- ◆往復はがきによる郵送調査 (実施期間2017年9月6日発送～2017年10月4日投函締切)
- ◆お客さま21,221名が対象 ◆有効回収数4,055名
- ◆他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に「ぜひすすめてい」「すすめてい」「どちらかといえばすすめてい」「どちらともいえない」「どちらかといえばすすめてくない」「すすめてくない」「まったくすすめてくない」の7択で回答

『「お客さま基点」の業務運営方針』に関する具体的な取組内容については、当社ホームページに掲載しております。

<https://www.fukoku-life.co.jp/about/activity/customer-centric/index.html>



お客さま基点の実践に向けての取組み

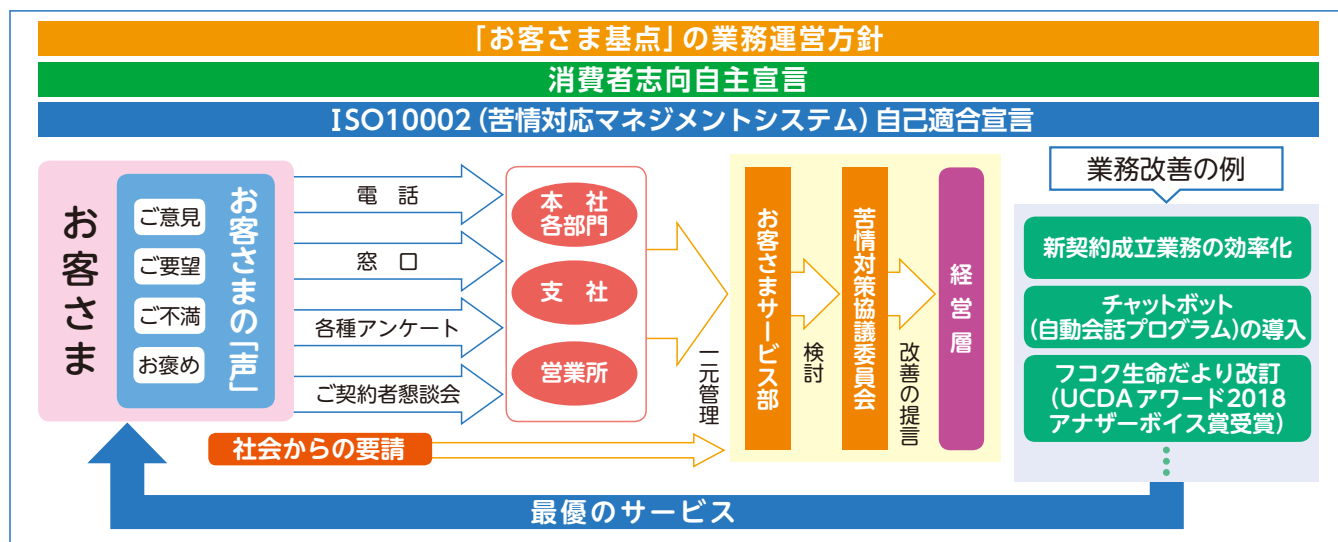
当社は「ISO10002」への適合性を今後も維持し、お客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かしていくことにより、「お客さま基点」で最優のサービスを提供し、お客さまのさらなる満足と信頼につながる活動に取り組んでおります。

なお、当社の企業活動の原点である“お客さま基点”の取組みを2017年1月に「消費者志向自主宣言」として公表いたしました。

※「ISO10002」

2004年7月に国際標準化機構（ISO）により発行された苦情対応マネジメントシステムに関する国際規格です。

1 お客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かす取組み



2 お客さまの「声」や社会からの要請による改善例

No.	項目	内容
1	新契約成立業務の効率化	ご契約手続きにおいて、申込みや告知が画面上でできるペーパーレス手続きにより、申込み内容のデータ化を図ったことで新契約成立業務の効率化が実現し、お客さまにより早く保険証券をお届けすることができました。また、生命保険引受で重要な告知受付に関しては、4月に照会受付窓口「告知照会専用フリーダイヤル」を新規に設置し、ご不明点に対する回答の正確性の向上を図り、正しく告知いただくためのサービス体制を強化しました。
2	チャットボット(自動会話プログラム)の導入	2017年11月より非営業日や営業時間外などでもお客さまサポートを行えるよう、オフィシャルホームページによくあるご質問（FAQ）を利用したチャットボットを導入しました。 ※チャットボットとは…「チャット（文字で会話ができるコミュニケーション手段）」と「ボット（ロボット）」を組み合わせた言葉で「自動会話プログラム」のこと。
3	フコク生命だより改訂	契約内容などをお知らせする冊子「フコク生命だより」は、お客さまの「声」を参考に大幅に刷新しました。その結果、一般社団法人ユニバーサルデザイン協会が主催する「UCDAアワード2018」の生命保険分野において、特に生活者からの評価が高いコミュニケーションデザインに与えられる「アナザーボイス賞」を受賞しました。

3 消費者志向自主宣言

1 理念

私たちは、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら行動する“お客さま基点”を全ての企業活動の原点としております。お客さまの利益を守り、社会に貢献し続けるとともに、役職員一人ひとりが働きがいを持てるよう、自己実現の場を提供します。

2 取組方針

(1) 経営トップのコミットメント

お客さま基点を実現することを目的に自己適合宣言したISO10002（苦情対応マネジメントシステム）に基づき、お客さまのさらなる満足と信頼につながる活動を実践します。

(2) コーポレートガバナンスの確保への取組み

お客さまの「声」はデータとして蓄積し、社内でも共有しています。当社役職員で構成する「苦情対策協議委員会」でお客さまの「声」に関する外部有識者のご意見を伺い、協議のうえ、直接経営層に改善を提言します。

(3) 役職員の積極的活動への取組み

役職員一人ひとりに対して、適切な研修の機会を提供し、お客さまのさまざまなご要望やご相談にお応えできる人材の育成に努めます。

(4) 情報提供の充実・双方向の情報交換への取組み

お客さまとのFace to Faceの情報提供を充実させるとともに、アンケートなどを実施して、お客さまの「声」をお伺いし、業務改善に活かします。

(5) 消費者・社会の要望を踏まえた改善への取組み

高齢のお客さまなどへのサポートを充実させるとともに、ユニバーサルデザインを取り入れたわかりやすい帳票を提供します。



お客さま基点での適切な保険金等のお支払いに努めます。

当社では、お客さまの生活を守るという公共性の高い生命保険事業を行う企業として、お客さまの信頼に応えるために、保険金等支払管理態勢の整備・強化を行い、お客さま基点による適切な保険金等のお支払いを行うよう努めております。

主な取組み

● ご請求手続き案内について

お客さまからのご請求受付からお支払いにいたるまでを一括して管理する「給付金等請求案内システム」を構築し、必要書類や保障内容を記載した請求書類をお渡しすることで、書類不備や請求もれを防止し、お客さまの利便性の向上を図っております。

● 検証態勢の充実

支払査定部門から独立した組織である「支払監査室」を2006年10月に設置し、保険金・給付金の支払・案内の必要性などに関して、全件検証を行っております。また、外部専門家（大学教授・弁護士）を含めたメンバーにより構成される「支払審議委員会」を設置し、外部専門家の視点から当社の保険金・給付金の支払査定の適切性を審議し、保険金等支払管理態勢の充実を図っております。

保険金・給付金のお支払状況について

2018年度上半期の間に保険金等をお支払いしたご契約は、保険金4,801件・給付金129,142件となりました。一方で、適正な支払査定の結果、お支払いに該当しないと判断した契約は、保険金243件・給付金3,858件でした。

■ お支払い件数とお支払いに該当しないと判断したご契約件数（2018年度上半期）

区 分		保険金	給付金	合 計
支 払 件 数		4,801	129,142	133,943
内 訳	支払非該当件数	243	3,858	4,101
	詐欺による取消・無効	0	2	2
	不法取得目的による無効	0	0	0
	告知義務違反による解除	3	140	143
	重大事由による解除	0	5	5
	免責事由に該当	18	58	76
	支払事由に非該当	222	3,653	3,875
	そ の 他	0	0	0

※上記件数は、請求種類ごとに集計した、個人保険・団体保険の合計です。ご契約内容によっては1契約で複数の件数を集計する場合があります。

※満期保険金や生存給付金など、特段の支払査定を要しないものは含んでおりません。

※上記件数については生命保険協会で策定した基準に則って分類しております。

情報提供の充実

保険金等の請求手続の流れや、お支払いする場合・お支払いできない場合の事例を詳しく説明した小冊子「保険金・給付金のご請求のまえに」を作成しております。

本冊子は、保険金等のご請求があった場合にお渡しするだけでなく、契約ご加入時に契約者さまにお渡しするほか、当社ホームページでもご覧いただけるようにしております。

当社では、お支払いに関する基本的なことがらについて、より早い段階でご理解を得られるよう情報提供に努めております。



2018年11月改訂
ホームページURL : <https://www.fukoku-life.co.jp>



「お客さま基点」の価値観のもと、お客さま一人ひとりのニーズにあった商品を提案します。

特約組立型総合保険「未来のとびら」

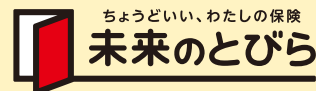
ライフスタイルにあわせて必要な保障を自由に組み立てられる保険

幅広い商品ラインアップから必要な特約を選んで保障を組み立てる仕組みの保険です。加入が必須の「主契約」がないため、必要な保障を必要な分だけご準備いただけます。

※特約の組合わせには、当社所定の制限があります。

必要保障額の確実な準備とあわせて、保障内容もよりわかりやすく

「介護の特約なら介護保障だけ」というように、各特約が1つの保障に特化した内容となっているため、必要な保障を選びやすく、支払内容が分かりやすいのが特長です。



2018年10月に介護終身年金特約
＜認知症加算型＞を新発売!!

幅広い商品ラインアップ

万への備え	収入保障特約＜逓減型＞ 生存給付金付定期保険特約	収入保障特約 終身保険特約	定期保険特約
身体障がい・ 介護への備え	生活障害保障特約 介護終身年金特約＜認知症加算型＞	介護保障特約＜有期型＞ 介護保障特約＜終身型＞	
就業不能への備え	就業不能保障特約		
保険料払込免除	保険料払込免除特約		

ニーズにあった特約を選択して
自由に保障を組み立てる

【ご契約の組立例】

収入保障特約＜逓減型＞

生活障害保障特約

介護保障特約＜有期型＞

介護終身年金特約＜認知症加算型＞

就業不能保障特約

保険料払込免除特約

医療保険・終身医療保険「医療大臣プレミアエイト」

日帰り入院から8大生活習慣病による長期入院・退院後の通院まで手厚く保障します。また、3大疾病に対する重点保障、出産されたときの給付金など、保障内容をさらに充実させるさまざまなオプションもご用意しています。

8大疾病をしっかり保障

プレミアエイト

医療大臣

日帰り入院

日帰り入院から、入院日額10日分の入院見舞給付金を上乗せしてお支払いします。

[入院見舞給付特則*1を付加した場合]

入院給付金
入院日額
×
入院日数

+

入院見舞給付特則
入院見舞給付金
入院日額
10日分

*1 終身医療保険には付加できません。

3大疾病への備え

がん、急性心筋梗塞、脳卒中で所定の条件に該当した場合、治療給付金をお支払いします。

[がん特約に3大疾病治療給付特則を付加した場合]

がん
治療給付金

急性心筋梗塞
治療給付金

脳卒中
治療給付金

3種類あわせて
通算10回までお支払いします。

長期入院

8大生活習慣病による入院は、支払日数無制限で保障します。

8大生活習慣病

がん
(上皮がんを含む)

心疾患

脳血管
疾患

高血圧性
疾患

糖尿病

腎疾患

肝疾患

脾疾患

※その他の傷病に対する入院給付金は、1回の入院につき120日、通算1,095日まで保障します。

女性ならではの備え

出産や女性特有の病気などを手厚くサポートします。

[女性疾病特約*2に女性総合給付特則を付加した場合]

出産給付金

帝王切開に限らず、自然分娩の場合も
給付金をお支払いします*3。

満了時給付金

保険期間満了時に生存されているとき、
所定の金額の給付金をお支払いします。

女性特有の病気に対する保障

乳がん、卵巣機能障害などの特定女性疾病
による入院は特に手厚く保障します。

*2 終身医療保険には付加できません。

*3 責任開始日から2年経過後の出産を対象とします。

退院後の通院

8大生活習慣病による退院後の通院治療を保障します。

[生活習慣病特約に退院後療養給付特則を付加した場合]

8大生活習慣病により、15日以上継続した入院の退院後に通院治療を受けたとき、治療を受けた月ごとに2万円をお支払いします。

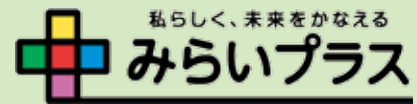
学資保険「みらいのつばさ」

お子さまの教育資金・独立資金をより効率的に準備できるよう貯蓄性を重視した学資保険です。ニーズにあわせて、お子さまの入園・入学・成人などの節目ごとに祝金を受け取れるS(ステップ)型と、大学進学資金に重点を置いたJ(ジャンプ)型のいずれかを選択することができます。



災害死亡給付金付個人年金保険「みらいプラス」

加入時に年金額が定まる定額個人年金保険で、将来必要な資金を計画的かつ確実に準備できます。



4ページ、15ページおよび16ページ上記は当社の販売している個人向け商品の概要を説明しております。(記載の商品の名称は、一部、略称を記載しています) ご検討にあたっては、「保険設計書(契約概要)」「特に重要な事項のお知らせ(注意喚起情報)」「ご契約のしおり一定款・約款」を必ずご確認ください。お客さまのさまざまなニーズにあわせて、この他にも商品ラインアップを用意しております。

◎B-2018-93 (2018.12.5)

● 新情報端末「PlanDo」によるコンサルティングセールスの実践

2018年1月に導入した新情報端末「PlanDo」(Apple「iPadPro」)は、ライフプラン提案機能をはじめとする営業支援システムや、申込書のペーパーレス化を図る新契約申込手続システムを取り入れました。今後もPlanDoを活用し、Face to Faceでの高度なコンサルティングセールスを実践するとともに、お客さまの利便性向上と事務効率・事務品質の向上を図ってまいります。



● ライフコンパスに基づいたお客さま一人ひとりの保険設計

ライフコンパスは、お客さまの教育・結婚プラン、公的年金、預貯金などを分析し、ライフステージにあわせてどのような準備をすればよいかをシミュレーションします。このライフコンパスによる必要保障額をベースに、お客さまにとって最適な保険商品をご提供いたします。



● ご家族情報登録制度

ご高齢の契約者さまへのサポート体制を充実させるため、2016年度より「ご家族情報登録制度」を開始しました。

あらかじめ契約者さまのご家族の方を「第二連絡先」として当社にご登録いただくことで、契約者さまの「家庭・生活の変化」や「体調の変化」などにより、万一、契約者さまと連絡が取れなくなった場合でも、「第二連絡先」のご家族を通じて契約者さまに連絡を取らせていただく制度です。



退職金・企業年金制度の見直しに多様なプランを提案します。

フコク生命は、確定給付企業年金制度や確定拠出年金制度向けの商品を用意しております。

また、退職金・企業年金制度の見直しを検討されているお客さまからのご相談をお受けしております。

確定給付企業年金 (DB)

- 確定給付企業年金は退職給付の支給を目的とした制度であり年金給付を行います。積立金は一般勘定および特別勘定で運用することができます。当社はお客さまの実情に対応した制度を提案いたします。

確定給付企業年金保険

一般勘定

特別勘定

企業型確定拠出年金 (DC)

- 制度導入にかかわるすべてのステージで総合的なコンサルティングをしながら運営管理機関の業務を受託いたします。
- 商品提供機関として、元本確保型商品のフコクDC積立年金(有期利率保証型確定拠出年金保険)や、リスク許容度を考慮した多数の投資信託商品を販売しております。
- 各種投資教育ツールの提供や加入者セミナーを実施しております。



よりよい社会づくりのため、さまざまな活動に取り組んでおります。

● 社会貢献活動

生命保険事業の高い公共性を踏まえ、当社では、まず本業である生命保険事業の健全な運営を行っていくことこそが、企業の社会的責任（CSR）を果たしていくうえで最も重要であり、その上で、よりよい社会づくりのため、さまざまな社会貢献活動に取り組んでいくべきだと考えております。

「フコク生命 訪問&チャリティコンサート」「被災地訪問コンサート」

当社では、プロの音楽家による本物のクラシック音楽を、特別支援学校や障がい者施設の方々へお届けする「訪問コンサート」と、ご来場の皆さまに地域の福祉にお役立ていただく募金へのご協力をお願いする「チャリティコンサート」を、同じ地域であわせて開催しております。

特別支援学校などで開催する「訪問コンサート」では、生徒たちに演奏中のピアノに触れて、その振動を直接感じてもらう「タッチ・ザ・ミュージック！」も行っております。

また、東日本大震災被災地応援活動として、被災地の特別支援学校などでの「被災地訪問コンサート」を開催しております。2018年度上半期は、「訪問&チャリティコンサート」を2公演、「被災地訪問コンサート」を4校で開催しました。



▲タッチ・ザ・ミュージック！



▲チャリティコンサート



▲被災地訪問コンサート

「振り込め詐欺（特殊詐欺）被害防止アドバイザー」制度の推進

2015年度より、お客さまアドバイザーに対して各都道府県の警察本部、警察署より「振り込め詐欺（特殊詐欺）」被害防止に関する研修を実施していただき、研修受講者を「振り込め詐欺被害防止アドバイザー」として社内認定する取組みを実施しております。振り込め詐欺（特殊詐欺）被害防止協力支社は2015年度から累計で33支社に達しています。（2018年9月末時点）

「ハローキティ」の病院訪問活動

当社イメージキャラクターである「ハローキティ」が子ども病院・小児科病棟などを訪問し、入院中のお子さまやそのご家族を応援する活動です。ハローキティとの記念写真を、当社有志が手作りした写真立てに入れてプレゼントしております。

2018年度上半期は、3カ所を訪問しました。

このほか、東北3県と熊本県の被災地特産品販売会、METライブビューイングへの協賛、ピンクリボン運動、Hello smile（ハロースマイル）への協力、特別支援学校生徒の美術作品展など、さまざまな社会貢献活動を行っております。



▲当社有志が手作りした写真立て

● 環境保護への取組み

環境保護への取組みは、わたしたちが健康で豊かな生活を営む上で重要なものです。当社では、役職員一人ひとりがしっかりと環境保護への意識を持ち、行動していくことが大切だと考えております。

「フコク生命（いのち）の森」プロジェクト

当社役職員が環境問題への意識を高めていくため、実際に環境保全活動に参加・体験することのできる場として、「竹害対策」を主とした、「フコク生命（いのち）の森」プロジェクトを当社役職員の手により行っております。

このほか、千葉ニュータウン中央駅の駅前清掃活動などを行っております。



▲「フコク生命（いのち）の森」プロジェクト



▲千葉ニュータウン中央駅の駅前清掃活動



フコク生命は相互会社として透明性の高い経営に努めております。

● 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、フコク生命は相互会社です。

相互会社には「株主」は存在せず、契約者さまが原則として「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、社員である契約者さま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契約者さまは、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が、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96回

定時総代会の開催概要

2018年7月3日、富国生命ビル（千代田区内幸町）にて総代会を開催しました。当日は総代数118名（定数120名）のうち、委任状による出席5名を含めた118名の総代にご出席いただき、様々なご意見・ご質問をいただきました。



第96回定時総代会

報告事項

- I. 平成29年度事業報告の件
- II. 平成29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 平成29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 総代候補者選考委員11名選任の件
- 第4号議案 取締役11名選任の件

● 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。

6月18日には第130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

- I. 平成29年度業績状況について
- II. 第96回定時総代会の報告事項と決議事項について
- III. ご契約者懇談会の実施状況について
- IV. 平成29年度資産運用の状況について

● 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業務改善に活かすこと、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。

いただいたご意見・ご質問は、苦情対策協議委員会で分析・検討するとともに、総代会や評議員会で報告するなど、積極的に業務改善に活かすよう努めております。開催にあたっては、ホームページでの告知、支社・営業所等へのポスター掲示により、幅広くご出席者を募集しております。

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。

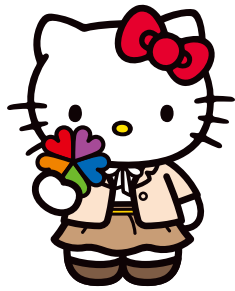
〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命保険相互会社 総務部総務グループ宛

フコク生命はさまざまな広告・広報活動を行っております。

当社イメージキャラクター「ハローキティ」

サンリオの人気キャラクター「ハローキティ」を当社のイメージキャラクターとして、ポスター、パンフレット、チラシ、各種グッズなどに起用しております。

また、全国62支社オリジナルのご当地キティを作成し、よりお客さまに身近な存在となるようさまざまなシーンで活用しています。



東京スカイツリー®

当社は、東京スカイツリー®のオフィシャルパートナーです。



野球場フェンス広告

東京ドーム・阪神甲子園球場・札幌ドームのフェンスに社名広告を掲出しています。



東京ドーム看板広告

フコク生命の概要 (2018年9月30日現在)

正式名称：富国生命保険相互会社

本社所在地：東京都千代田区内幸町2-2-2

創立：大正12年11月22日(1923年)

電話：03-3508-1101(大代表)

従業員数：12,685名

(お客さまアドバイザー9,753名、内務職員2,932名)

基金：1,160億円(基金償却積立金含む)

総資産：6兆7,285億円

営業拠点：62支社(10営業部、466営業所)



フコク生命公式ホームページ

<https://www.fukoku-life.co.jp>

フコク生命

検索



フコク生命公式Facebookページ

<https://www.facebook.com/fukoku.life/>

フコク生命 公式Facebook

検索



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)

本 社

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2

☎03-3508-1101(大代表)

本 社(幸ビル)

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-1

☎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)

本社窓口

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)

お客さま窓口(大阪富国生命ビル4F) 〒530-0018 大阪府大阪市北区小松原町2-4 0120-259-817(お客さまセンター)

全国各地にご相談窓口を設置しております ※大阪北支社を除く

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 052-231-8791	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。(2018年12月末現在)