

HelloKitty

©2024 SANRIO CO., LTD.

APPROVAL NO. L652349

# THE MUTUAL REPORT 2024



フコク生命 [相互会社報告書]  
2024年ディスクロージャー誌 本編

人と人の間に

**フコク生命**

THE MUTUAL

# フコク生命の経営理念体系

## 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お守りし、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つよう、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

## お客さま基点

First & Fast

## 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ぬ、あらゆる企業活動の「原点」としてまいります。

## 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。

(自分への問いかけ)

- あなたが、今しようとしていること、これからしようとするのは「お客さま基点」ですか。
- あなたの今日の行動は「お客さま基点」だったと、家族や友人に対して自信を持って言えますか。

### 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。

(自分への問いかけ)

- 生命保険の大切さを、今日も訴えましたか。
- あなたの行動は、子供たちの未来を明るくしますか。

### 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。

(自分への問いかけ)

- あなたは、自発的に新しいことや改善にチャレンジしていますか。
- あなたは、職場の仲間と目的を共有し、行動していますか。

## 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

フコク生命は、コンサルティング力の強化を通じてお客さまを増やし、安定した事業基盤を確保するとともに、“自己資本の充実”、“適切なリスク・テイク”、“リターンの向上”の好循環を実現し、強固な財務基盤を構築してまいります。

### 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

生命保険という長きにわたる約束を守っていくためには、その礎となる持続可能な社会が不可欠です。フコク生命は、お客さま、地域・社会、職員とともに持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

### “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

フコク生命は、“お客さま基点”を実践できる人材の育成と挑戦できる環境を提供することで、職員の働きがいを高めてまいります。

# Contents

フコク生命のあゆみ	1
トップメッセージ	3
フコク生命の価値創造プロセス	7
相互会社組織での経営	9
中期経営計画 インタビュー	11
中期経営計画	12
THE MUTUAL 宣言	14
100周年を迎えて	15

配当方針 インタビュー	17
-------------	----

## 決算の概要

フコク生命グループの業績	18
フコク生命の収益性・健全性	20
フコク生命の財務諸表	22
社員配当金について	24
2025年度に導入予定の新しい健全性指標	27

お客さま基点 インタビュー	28
---------------	----

## お客さま基点

お客さま基点の実践へ向けた取組みと方針	29
お客さまの「声」を経営に活かす取組み	31
お客さま相談窓口	35
適切な支払管理態勢への取組み	36
営業活動方針	37

## 商品・サービス

個人向け商品	38
コンサルティングと情報提供	41
個人向けサービス	43
法人向け商品	45
退職金・各種年金制度	46
フコクしんらい生命の商品・損害保険商品	47
コミュニケーション活動	48

人材育成方針 インタビュー	49
---------------	----

## 人づくり・場づくり

人づくり宣言	50
お客さま基点を実践できる人づくり	51
健康経営への取組み	53
働きやすい職場づくりに向けて	54
人権尊重への取組み	56

## 持続可能な社会への貢献

SDGsへの貢献	57
環境保護への取組み	58
社会貢献活動	60
持続可能な社会への貢献	63

## コーポレートガバナンス

コーポレートガバナンス体制	65
相互会社運営・総代会・評議員会・ご契約者懇談会	66
経営管理体制	71
役員体制	73
内部統制システム	75
リスク管理態勢	76
第三分野保険の責任準備金の十分性の確認について	82
コンプライアンス態勢	83

## 配当金

配当金	89
-----	----

## 会社情報

総代・評議員・総代候補者選考委員	91
組織	96
店舗網一覧	97

## フコク生命の概要 (2024年3月末現在)

正式名称：富国生命保険相互会社

創 立：1923年(大正12年)11月22日

本社所在地：東京都千代田区内幸町2-2-2

電 話：03-3508-1101(大代表)

従業員数：12,373名

(お客さまアドバイザー9,515名、内務職員2,858名)

営業拠点：62支社(11営業部、469営業所)

基 金：1,280億円(基金償却積立金を含む)

総 資 産：7兆6,418億円

THE MUTUAL REPORT フコク生命ディスクロージャー誌は、「本編(本冊子)」と「資料編」で構成されています。「資料編」は、当社ホームページで公開しています。

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



# フコク生命のあゆみ 経営の差別化の歴史

## 相互会社形態へのこだわり

当社は、創業時から相互会社形態を貫く唯一の会社です。生命保険は相互扶助の精神のもとづく、国民生活に密接に関連した公共性の高い事業であり、こうした生命保険事業を営む当社では、「ご契約者の利益擁護」を経営理念に掲げております。そして、この経営理念を実現するには、ご契約者一人ひとりが構成員となる相互会社形態が相応しいと考えております。

### 創業

徴兵保険会社では唯一かつ最初の相互会社として「富国徴兵保険相互会社」を創業。



初代社長  
根津嘉一郎



創業時の徴兵保険案内

### 責任ある資産運用・商品提供

リスク性資産（不動産・株式）への投資を抑制。自己責任原則が浸透していないなか、変額保険は発売せず。

### 窓販チャンネルへの取組み

地域密着型の信用金庫を中心に、金融機関窓販に積極的に取り組む。2008年以降は、フコクしんらい生命で窓販チャンネルを展開。

1923

1945

1951

1981

1983

バブル期  
(1980年代後半～  
1990年代初頭)

2002

### 社名変更

富国生命保険相互会社へと改称。

### 保有純増主義

他社に先駆けて「保有純増主義」を打ち出し、良質な契約の募集、継続率の向上に努める。

### 最大たらんよりは最優たれ

規模や量の追求を良しとせず、質の向上を目指し、「最大たらんよりは最優たれ」の経営方針を打ち出す。

### 第三分野への注力

1983年に医療保険を発売。以降、一貫して医療保障・生前給付保障などの第三分野に注力。



1983年9月  
「医療保険」発売



2022年4月  
「ワイド・プロテクト」発売

ご契約者  
本位

創業以来、変わらぬ経営理念「ご契約者

## 価値観としての「お客さま基点」

当社は、「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。

「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提供していく、「お客さま基点」の実践そのものが最大の差別化となり、結果として、お客さま満足度の向上につながると考えております。

### 「お客さま基点」に向けた取組み

「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む。

### 「お客さま基点」の業務運営方針

「お客さま基点」のもと、お客さま本位の業務運営のさらなる推進を図るため、方針を策定・公表。

### 創業100周年

当社の進むべき道を示した「THE MUTUAL宣言」を表明。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目指していく。

### 100周年記念配当の実施

おかげさまで創業100周年を迎えられたことから、総額約52億円の記念配当を実施。

### 個人保険分野12年連続増配

2023年度決算では、個人保険分野において増配。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。

2005

2008

2011

2017

2022

2023

### 価値観としての「お客さま基点」



「お客さま基点」を価値観と位置付けるとともに、経営理念体系を再構築。

### 中期経営計画 (2022年度～2024年度)

長期経営ビジョン「お客さま満足度No.1の生保会社となる」を目指し、「持続的成長のための好循環」の構築を通じて、お客さま満足度の向上に取り組む。

### 新コーポレートメッセージ 「人と人の間に」を策定

相互会社である当社は、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る。これからも当社は「人と人の間に」存在し続ける。

人と人の間に  
**フコク生命**  
THE MUTUAL

### 「人材開発本部」の設立

社長を本部長とした「人材開発本部」を設立。「人づくり宣言」および「人づくり基本方針」を策定し、「お客さま基点」を実践できる人づくりに注力。

の利益擁護

価値観としての「お客さま基点」

## 創業100周年を迎えて

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た当社は、おかげさまで2023年11月22日に100周年を迎えることができました。これもひとえに皆さまのご支援・ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。

代表取締役社長  
米山 好映



## 「ご契約者本位」という創業時の想いが 経営理念「ご契約者の利益擁護」そして価値観「お客さま基点」へ

相互会社形態を創業以来貫く日本で唯一の生命保険会社として、  
次代の相互扶助「THE MUTUAL」を追求した相互会社経営を実践する

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。実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、相互会社という会社形態にこだわりました。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“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。「ご契約者本位」という創業時の想いは、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。

## 相互会社における保険事業

生命保険は国民生活に密接に関連する公共性の高い事業です。保険業法は第一条で保険業の公共性を規定していますが、公共性とはご契約者を守ることです。当社は「ご契約者の利益擁護」を経営理念に掲げています。この経営理念を実現するためには、株主が存在せず、ご契約者一人ひとりが構成員（社員）となる相

互会社が最適であると考えています。生命保険は超長期にわたりお客さまの契約を保障します。相互会社は株主がないため、社員であるご契約者の利益に専念した経営を遂行し、ご契約者の期待を踏まえた配当還元を行うことができます。

当社は、保険会社として「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こと」が最も重要な責務であるとともに、相互会社として「配当還元のさらなる充実を通じて、お客さまの実質的な保険料負担の軽減を図ること」が使命であると考え、これを実践しています。

100周年を迎えるにあたり、当社は2018年から「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）というコンセプトのもと、100周年プロジェクトに取り組んできました。MUTUALはあまり聞きなれないかもしれませんが、相互会社や相互扶助の「相互」を表す言葉です。「THE MUTUAL」とは、共感・つながり・支えあいをベースとした、次の100年に向け進化する次代の相互扶助のことで

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、その生活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。したがって、当社は安心をFace to Faceでお届けしたいと考え、対面にこだわります。もちろん、対面を望まないというご要望にも柔軟にお応えするために、ITやデジタルを活用し、お客さまの立場にたった対応に努めています。引き続きリアルとデジタルを効果的に組み合わせた営業活動に取り組んでまいります。

## 生命保険の本質

当社では、吉田義輝の想いや考え方をまとめた「創業の心」という小冊子を作成し、すべての役職員に配布しています。「創業の心」は研修などで活用していますが、私も折にふれ読み返します。創業100周年を迎えた今、当社の原点にある創業の想いに立ち返り、その具現化に取り組んでいます。

生命保険は金銭にとどまらず、命や精神に関わるものであり、他の金融商品とは異なります。だからこそ、「保険は、ご契約者やそのご家族に対して精神的、経済的な幸福と利益を与えるものである」という小冊子にある吉田の言葉は心に響きます。保険は万が一に備えることで幸福の礎である安心を提供します。そして、万が一の際は、悲しみのうえに経済的な悲しみをつくらないこと。それが生命保険だと思います。保険金や給付金等のお支払いにより経済的な利益をお届けするだけでなく、お客さまアドバイザーが親身に寄り添いお客さまの声に耳を傾けることで、少しでも心のお支えになればと考えております。

## お客さまとの約束を守る

生命保険は、お客さまとの一生にわたる、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。

これまでの100年がそうであったように、これからの100年も経営の健全性を維持し、大きな災害や経済危機があっても、確実にお客さまとの約束を果たせる会社であり続けたいと思っています。

当社は健全性にこだわります。それは、第四代社長の佐竹次郎が1951年に提唱した「最大たらんよりは最優たれ」という言葉に象徴されます。佐竹は堅実経営を主旨とした「最大たらんよりは最優たれ」を掲げ、規模を求めるよりも質を重視する経営を志向しました。これは生命保険業の本質であり、当社の経営の根幹に一貫して受け継がれているDNAです。こうした経営哲学を実践してきた結果が、健全性の高さにつながっていると思います。

昨年は、当社の強固な財務基盤が高く評価され、お客さまに保険金支払い能力を客観的にご判断いただくための格付が3社から格上げされました。米国の格付会社スタンダード・アンド・プアーズ (S&P) による自己資本の充実度ではAAA格と最上位の評価をいただきました。これも「最大たらんよりは最優たれ」を掲げ、質を重視した経営を実践してきたからと考えています。配当還元のみならず、充実を図るとともに、いかなる環境下においてもお客さまとの約束を守り続けるために、これからも高い健全性を維持してまいります。

## ぶれない軸

「ご契約者本位」という創業時の想い、創業以来変わらぬ経営理念「ご契約者の利益擁護」、社是・DNAである「最大たらんよりは最優たれ」、そして相互会社やFace to Face、健全性に対するこだわり。こうしたぶれない軸のもと経営の差別化を実践してきたからこそ、おかげさまで創業100周年を迎えることができたと考えています。経営の差別化の結果は、強固な自己資本に基づく健全性の高さや個人保険分野における12年連続の増配につながっています。

当社は長期経営ビジョンで掲げる「お客さま満足度No.1の生保会社となる」ために、中期経営計画を推

進していますが、これを徹底した差別化で実現することを経営戦略として位置づけています。引き続き根底にある軸をぶらすことはありませんが、変化の激しい時代です。枝葉を変化させながら、あらゆる分野で差別化を徹底的に追求してまいります。

## 「金利ある世界」への対応

日本銀行は2023年7月と10月にイールドカーブコントロール（YCC）の運用を柔軟化し、2024年3月にはYCCの撤廃とマイナス金利政策の解除を行い、17年ぶりに利上げしました。金融資本市場においては、長期金利の指標となる10年国債利回りは上昇傾向にあり、日本でも「金利ある世界」に戻りつつあります。

また、2024年から始まった新NISA（少額投資非課税制度）の影響もあり、資産形成ニーズが高まっていると感じます。保険会社もそうしたニーズに応えられる貯蓄性商品の提供が求められています。

当社では強固な自己資本を裏付けとした資産運用におけるリスク・テイク戦略のもと、収益性を高めてきました。これにより、2023年4月に学資保険「みらいのつばさ」の予定利率を、2024年4月には個人年金保険「みらいプラス」の予定利率を、各々業界最高水準に引き上げました。引き続き収益力の向上を図り、「金利ある世界」でお客様の資産形成ニーズにお応えするような商品・サービスの提供を行ってまいります。

## 2023年度決算について

保険業績においては、フコク生命の学資保険やフコクしんらい生命の利率更改型一時払終身保険の販売が好調で、2社合算の新契約年換算保険料は、前年度比6.6%増と3年連続で増加しました。資産運用においては、フコク生命単体の利息及び配当金等収入が6年連続で過去最高を更新し、利差益も過去最高となりま

した。保険会社の収益力を表す基礎利益は、前年度比2倍と大幅に増益し過去最高となりました。健全性を示す指標である連結ソルベンシー・マージン比率は1,189.7%と引き続き高い水準を維持しております。社員配当金については、ご契約者の期待にお応えするため、100周年記念配当および貯蓄性商品の利差配当を増配し、個人保険分野において12年連続の増配となりました。企業保険分野においても確定給付企業年金の配当率を引き上げ、配当を含む利回りは業界最高水準となっております。

生命保険は、相互扶助の精神で成り立っており、皆さまからお預かりした保険料の一部は万一のことがあったお客さまに保険金等としてお支払いされています。2023年度においては、2社合算で7,583億円の保険料をお預かりし、5,098億円の保険金・年金・給付金をお支払いいたしました。

## 中期経営計画

2022年度からスタートした中期経営計画（2022年度～2024年度）においては、長期経営ビジョン「お客さま満足度No.1の生保会社となる」と現状とのギャップを埋めるべく、「事業変革を図るための基盤固め」と「多様化する社会課題を解決する取組み」を重点取組みテーマとしています。これらを推進することで、ES（職員満足度）の向上とCS（お客さま満足度）の向上につなげる「持続的成長のための好循環」の構築に努めています。

具体的には、取組みテーマごとに組織横断で策定したアクションプランを推進しており、概ね予定どおり進捗しています。本社および各支社ではお客さま満足度の向上を目指し、継続率や失効・解約等の改善、アフターサービスの向上に取り組んでいます。「『持続的成長のための好循環』の構築」を確認するための指標の一つとして「お客さま満足度」を設定しています。2023年度に実施したご契約者アンケートでは、当社に対する総合的な満足度7段階のうち最も高い評価で

ある「大変満足」と回答したお客さまの割合が前年度より上昇しました。引き続き、より多くのお客さまに「大変満足」と思っただけの商品やサービスの提供に努めてまいります。

## 最後は人

当社は、強固な財務基盤のもと健全性が高いため「石橋をたたいても渡らない」というイメージを持たれがちですが、果敢な挑戦の歴史を持つユニークな存在です。それは業界初の商品開発など差別化の歴史が物語っています。これからの100年に向けて更なる発展を目指すために、職員に求めていることは「ご契約者本位」や「相互会社」といった軸をぶらさずに日々の仕事に取り組むこと。そのうえで、変化に合わせて新たな価値や商品・サービスを生み出していくことです。私は人材開発本部の本部長を兼務していますが、人づくり基本方針として「自発」「独創」「利他」を掲げ、フコク生命ならではの人づくりを実践しています。

人は脳だけの生き物ではありません。脳と身体が一体としてあってこそ人です。情報は脳だけで伝わりますが、真の感情は身体が伴っていないと伝わりません。ですから、リモートでは真の知（情報と感情の統合知）は伝わりません。そこには身体を通して発生する人と人の感情の同期が起こらないからです。人と人の同期とは共感のことです。リアルな対面においてこそ、お互いの身体を介して感情の同期が起きます。すなわち、お互いの中で共感が生まれます。このことは、リモートと対面それぞれの脳の血流量を計測することで科学的にも実証されています。

リアルな対面の空間を「場」と言います。対面が欠かせない生命保険の仕事では、日頃から対面の空間である「場」づくりを心掛けていくことが大切です。職員と双方向で対話をする「場」として、車座ミーティングを2011年から実施しています（2024年3月末現在：341回実施し延べ2,487名が参加）。職場や年



齢、性別など多様な職員と「場」を共有し、意見交換する中で共感が生まれる所に立ち会えるのは、何とも楽しい時間です。職員による自発的な提言を受け、2022年度からは役員（社外役員を含む）による車座ミーティングも実施しています。

「場」が「場」として機能するためには、風通しのよい伸び伸びとした雰囲気が必要です。ですから、「個性を認め合う」「信頼して任せる」を人づくりの基本姿勢として定め、様々な能力を持つ職員が心おきなく活躍できるよう、サーバント型のリーダーシップを志向しています。サーバントとは執事という意味ですが、1on1ミーティングを活用し活躍の場を共に模索したり、普段の業務において権限委譲を促すことで、職員一人ひとりのありたい姿を支援しながら主体的な行動を促します。こうした土壌があって始めて新たな価値の創造が可能になると考えます。新たな価値の創造とは、差別化に他なりません。そして、このことが次の100年を創っていくと確信しています。

代表取締役社長

米山好映

# フコク生命の価値創造プロセス

## 価値創造の源泉

### 創業の心

「ご契約者本位」  
という想い

創業以来  
相互会社形態を貫く  
唯一の会社

### 経営哲学 (社是・DNA)

最大たらんよりは  
最優たれ

### 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

### 人づくり

自発、独創、利他

## 経営基盤

### 財務資本

#### 強固な 財務基盤

- ソルベンシー・マージン  
比率  
1,147.0% (2023年度末)
- 自己資本比率  
13.99% (2023年度末)

### 社会・関係資本

#### お客さまに 安心をご提供

- 保有契約件数  
366.9万件 (2023年度末)
- お役に立った  
保険金・年金・給付金  
3,808億円 (2023年度)

### 人的資本

#### お客さま基点を 実践する人材

- 営業職員数  
9,515名 (2023年度末)
- 内務職員数  
2,858名 (2023年度末)

### 知的資本

#### 質を重視した 経営の差別化

- 業界に先駆けた  
商品開発
- 独自の視点にもとづく  
機動的な資産運用

## 相互会社組織での経営～超長

## 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

## 長期経営ビジョン

### 経営 戦略

あらゆる分野で差別化を徹底的に追求する

## 中期経営計画(2022

### 多様化する社会課題を 解決する取組み

- ①Face to Faceとデジタルの融  
合を通じて、自助を促すコンサル  
ティング力を強化する
- ②未来を担うZ世代とのつながり  
を強化する
- ③働く女性やシニア世代に安心を  
提供する
- ④地域課題の解決に向け、グルー  
プ一体の取組みを推進する
- ⑤サステナビリティを重視した取  
組みにより、ステークホルダー  
の期待に応える

経営基盤のさらなる強化

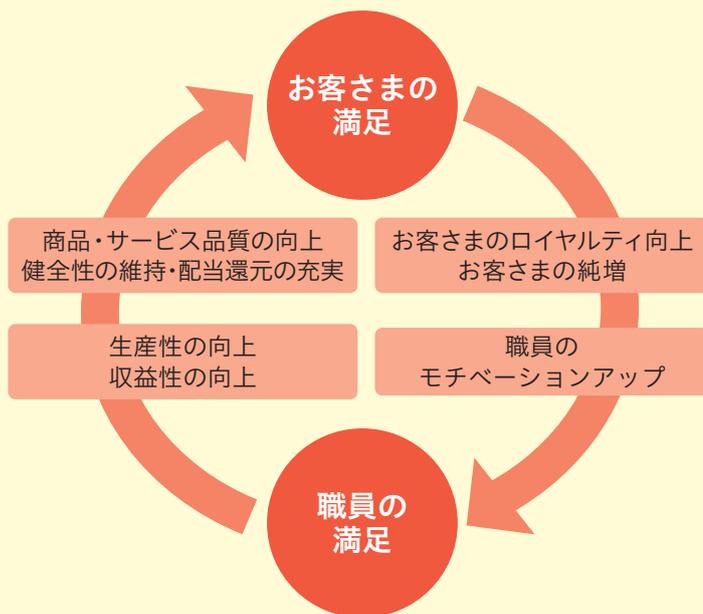
## 期のサステナビリティを求めて～

■ “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

お客さま満足度 No.1の生保会社となる

年度～2024年度)

### 持続的成長のための好循環の構築



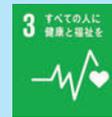
## ステークホルダーと共に創出する価値

ステークホルダーとの  
パートナーシップ



### お客さま

生命保険事業の健全な運営  
生命保険業を通じた  
保障の提供



### 地域・社会

ESG 投融資の推進  
気候変動含む  
環境問題への取組み



### 職員

健康経営・働き方改革の推進  
人権・ダイバーシティへの対応



安心して持続可能な社会の実現

# 相互会社組織での経営

## 超長期のサステナビリティを求めて

### サステナビリティに対する考え方

当社は創業以来、相互会社形態を堅持する日本で唯一の会社です。

当社の実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社形態にこだわりました。それは、ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う“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。

国民生活に密接に関連した公共性の高い生命保険業は、超長期のサステナビリティを前提とします。従って、株主がないため過度な成長ではなく、お客さまを守るための成長を志向できる相互会社形態が生命保険業には最も適していると考えております。

当社は、超長期のサステナビリティを求め、相互会社として生命保険業を営んでおります。生命保険は、お客さまとの一生にわたる、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。未来永劫お客さまとの約束を守るためには、会社が持続的に成長し存続していかなければなりません。

その前提として、持続可能な社会が必要であり、こうした社会をつくっていくための企業活動は当然のことと考えます。“相互扶助”の精神にもとづく企業活動の一つひとつを通じて、安心して持続可能な社会の実現を目指してまいります。



第二代社長 吉田 義輝



創業当時の社旗  
中心には相互組織であることを表す「互」を刺繍



1968年、「がんの子供を守る会」へ、小児がん治療助成金の寄付を開始。1983年までに10億円を寄付



2023年、『「THE MUTUAL Art for children」おやさいクレヨン』を全国の保育園に寄贈

▶おやさいクレヨンの詳細は「100周年プロジェクト (15、16ページ)」を参照

フコク生命とステークホルダーとの関係図

“相互扶助”の精神にもとづく企業活動



優先取組項目の設定

当社は「事業への親和性」、「ステークホルダーへの影響度」の観点から7項目を優先取組項目に設定し取り組んでおります。



	優先取組項目	対応するSDGs
お客さま	① 生命保険事業の健全な運営	1 貧困をなくそう 3 すべての人に健康と福祉を 16 平和と公正をすべての人に
	② 生命保険業を通じた保障の提供	
地域・社会	③ ESG 投融資の推進	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 13 気候変動に具体的な対策を
	④ 気候変動含む環境問題への取組み	
職員	⑤ 健康経営・働き方改革の推進	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう
	⑥ 人権・ダイバーシティへの対応	

7 ステークホルダーとのパートナーシップ

17 パートナリシップで 目標を達成しよう

## 現中計の最終年度は 資本の厚みを活かした差別化戦略を進めていく 併せて、次期中計をボトムアップの要素を含めて 組み立てていく

中期経営計画担当

**渡部 毅彦**

取締役専務執行役員



### Q フコク生命の中期経営計画の 特徴と役割について

当社の中期経営計画（以下、中計）は、一般的な中計とは異なり保険業績や利益などの目標を設定していません。そうすることで、目標が目的化するなど経営に不要な負荷をかけず、常にフレキシブルな対応が可能な状態を保つという狙いがあります。

2022年度に始まった現中計は、「お客さま満足度No.1の生保会社となる」という長期経営ビジョンを実現するために、「事業変革を図るための基盤固め」、そして「多様化する社会課題の解決」、さらに「持続的成長のための好循環の構築」という大枠のテーマがあり、それを徹底的な差別化で実現するのが、当社の経営戦略と位置付けています。多様化する社会課題を解決したり、お客さま満足度を上げるためにサービスを充実させたり、さらには職員の処遇を改善するには、当然コストがかかります。その点で「持続的成長のための好循環」における「生産性、収益性の向上」が中計の起点と捉えています。

「生産性・収益性の向上」において、お客さまアドバイザー（以下、AD）の採用やAD一人当たりの生産性向上に最前線で取り組むのは営業現場ですが、それをバックアップする基盤固め、つまりインフラ整備に会社を挙げて取り組むことが中計の大きな役割と考えています。

### Q 現中計の最終年度を迎えて どのようにお考えですか

現時点で、部門横断で取り組んでいるアクションプランは7割以上が進捗し、中にはすでに達成しているものもあります。引き続き、達成に向けて着実に進めてまいります。差別化戦略をすすめる中で、若い世代に差別化の重要性を伝えるためには、歴史を教えるだけでなく、リアルタイムで経験してもらうことが必要と考えています。その上でも現中計の最終年度は特に、当社の資本の

厚みを活かした差別化の運営を意識して取り組んでいきたいと思っています。そうした取り組みが徐々に積み上がり、会社全体の変化に繋がることを期待しています。

### Q 来年度からスタートする次期中計は どのようにイメージしていますか

まずは金利のある世界で我々がどう立ち回るかが、今後の課題と認識しています。新NISAの活況もあり、株式や投資信託への投資が増えていくことは確実ですが、国民性の違いから米国のように家計資産の半分を有価証券投資に回すほどにはいかないと思っています。日本では老後の生活設計に不安を感じている人が多いものの、現預金で準備している人が圧倒的に多いという状況です。そうした状況を踏まえると、金利が戻ってきた中で家計の資産形成ニーズに応えるという点で、いかにお客さまにとって魅力ある個人年金などの貯蓄性商品を提供するかが重要となります。

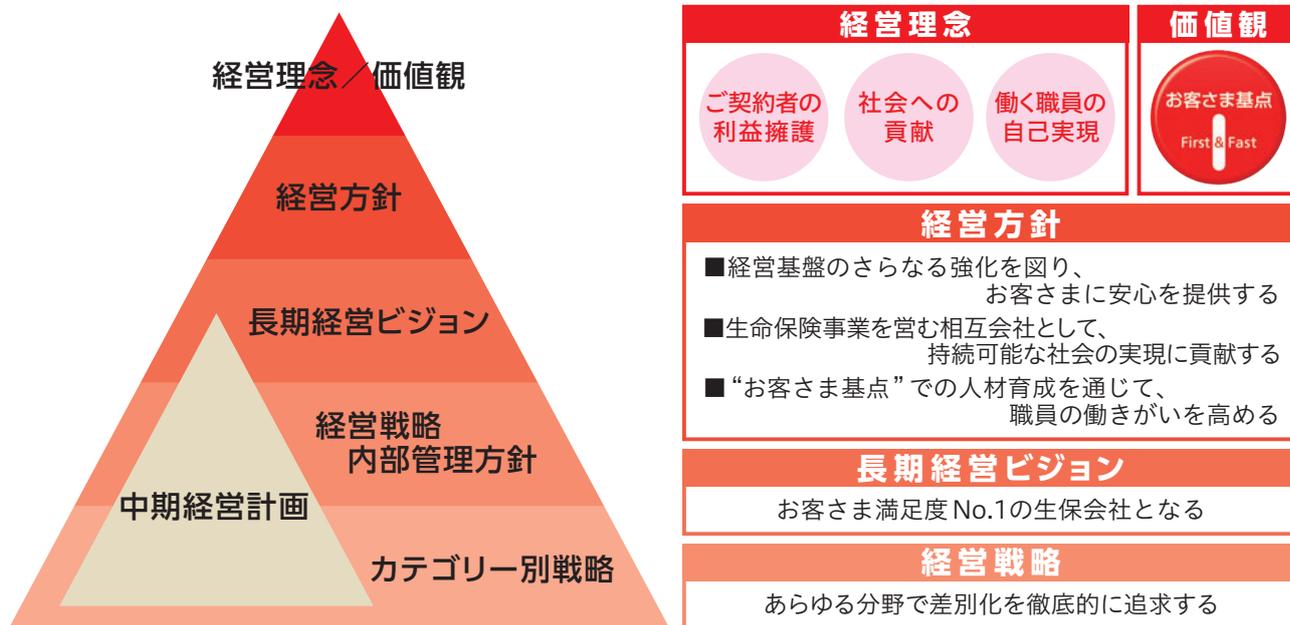
また、物価上昇によってお金の価値が下落するなか、それによる資産の目減りをカバーすることができる「配当」に対する意識や期待はこれまで以上に高まっていくと思われます。配当原資をしっかりと確保することは勿論のこと、配当に対するお客さまの関心と理解をより深めていただくことにも、しっかりと取り組んでいく必要があると思っています。

次期中計の策定においては、トップダウンだけではなく、ボトムアップの要素も入れていきたいと考えています。フコク生命が「10年後にあるべき姿」と「そのためになすべきこと」を現場からも幅広く意見をくみ上げ、若手職員を中心としたワーキンググループで検討し中計の具体策に盛り込む予定です。現中計の振り返りを行ったうえで、特に事業変革を図るための基盤固めの部分で、続けるべき施策は続け、変えるべきものを変えて、出来るだけシンプルで分かりやすい中計を組み立てていきたいと考えています。

# 中期経営計画 (2022年度～2024年度)

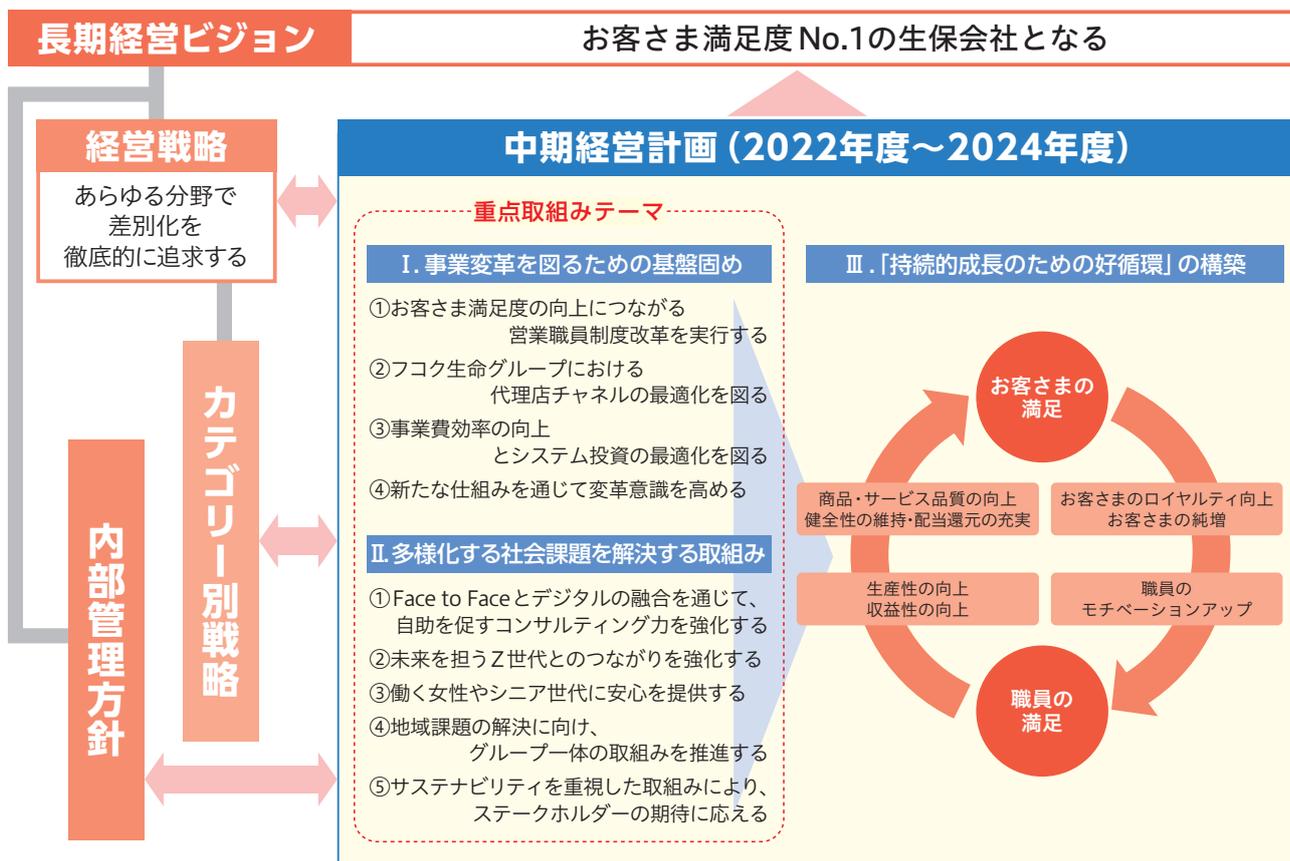
## 経営理念体系における中期経営計画の位置付け

当社の中期経営計画は、長期経営ビジョン「お客さま満足度No.1の生保会社となる」と現状とのギャップを埋めるべく、3年間で推進する取組みをまとめております。

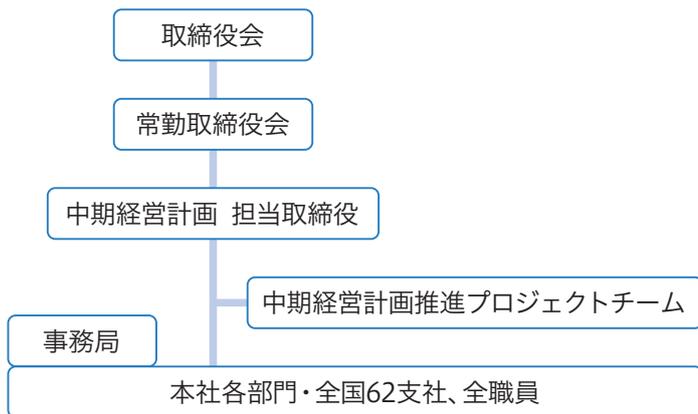


## 中期経営計画 (2022年度～2024年度) の全体像

長期経営ビジョン「お客さま満足度No.1の生保会社となる」と現状とのギャップを埋めるべく、「事業変革を図るための基盤固め」と「多様化する社会課題を解決する取組み」を重点取組みテーマとしております。これらを推進することで「職員の満足」と「お客さまの満足」を循環させる「持続的成長のための好循環」の構築に努めております。



## 推進体制



### 中期経営計画推進プロジェクトチーム

重点取組みテーマの統括部門長を中心に部門横断的なプロジェクトチームを組成し、各取組みの管理において効果的なPDCAを実施

### 本社各部門

各部門において策定したアクションプランを推進

### 全国62支社（支社中計委員会）

支社中計委員会の毎月開催により、お客さま基点指標の向上を通じてサービス品質の向上を図る

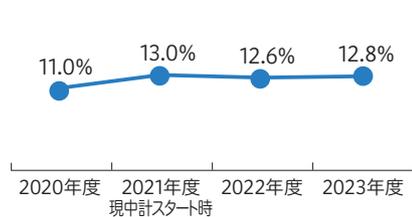
## 本社各部門・全国62支社における「お客さま基点活動」

「お客さま基点活動」は、全職員を対象として部門毎にディスカッションを中心とした研修を行うなど、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」を促すことを目的として実施しております。

この活動は2013年度より実施しており、経営方針である「“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」ことで、職員の満足度を高め、それをお客さま満足度の向上につなげるべく継続実施しております。

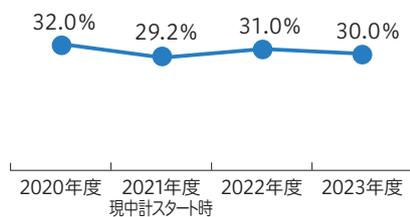
## 『『持続的成長のための好循環』の構築』を確認するための指標

### 確認指標①：お客さま満足度<sup>※1</sup>



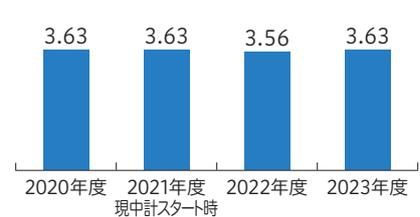
※1 ご契約者アンケートの「フコク生命を総合的にみて、どの程度満足されていますか」という質問に対して、7段階の選択肢のうち満足度が最も高い「大変満足」と回答いただいたお客さまの割合

### 確認指標②：他者加入推奨意向<sup>※2</sup>



※2 ご契約者アンケートの「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、7段階の選択肢のうち上位の二つ「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答いただいたお客さまの割合

### 確認指標③：職員満足度<sup>※3</sup>



※3 職員意識調査の「私は、フコク生命で働いていることについて満足している」という質問に対して、「まったくその通り…5」「どちらかといえばその通り…4」「どちらともいえない…3」「どちらかといえば違う…2」「まったく違う…1」を選択肢とした回答結果の平均値

## 2023年度の振り返り

2022年度に低下した、確認指標③職員満足度については、その向上が喫緊の課題であるとの認識のもと、評価体系の見直しや社内コミュニケーションの充実を企図した施策を実施し、2023年度は上昇しました。

確認指標①お客さま満足度調査については「大変満足」と回答したお客さまの割合が前年度より上昇し、②他者加入推奨意向は低下する結果となりました。

中期経営計画推進プロジェクトチームにおけるPDCAにより、アクションプランを追加・修正するなど、引き続き効果的な取組みを検討し推進してまいります。

創業100周年を迎えたことを機に、改めて相互会社としての歩みを振り返り、当社のこれから進むべき道を示した「THE MUTUAL宣言」を発表しました。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決意を表しています。

# 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



# 100周年を迎えて

100周年プロジェクト終了！

## THE MUTUAL

次代の“相互扶助”を考える

当社は2023年11月に創業100周年を迎え、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取組んだ、100周年プロジェクトは終了しました。

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、フコク生命に関わるすべての人と共感しあえる会社となることを目指し活動しました。

「THE MUTUAL」とは、共感・つながり・支えあいをベースとした、次の100年に向け進化する次代の“相互扶助”のことです。そして、当社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”を体現する組織を目指す当社の決意でもあります。

### 創業

- 『保険事業の進むべき方向は、「ご契約者本位」しかない』という想いのもと相互会社として創業
- 創業以来、相互会社形態を貫く唯一の会社

### 100周年プロジェクトスタート

- フコク生命が考えていることや想いを100周年スタートアップとして宣言
- 「THE MUTUAL」アンバサダーに俳優の斎藤工さんを起用



1923年  
創業

2018年  
95周年

2019年  
96周年

2020年  
97周年

### THE MUTUAL Art for children

## THE MUTUAL Art for children

2012年度より開催している「すまいる・ぎやらりー」の作品をデザインとして活用し、その想いを発信していく活動です。

今後も「おやさいクレヨン」を通じて、子どもたちと社会がつながるお手伝いをさせていただきます。おやさいクレヨンは、これまでに全国で約107,000個を寄贈しました。

※「すまいる・ぎやらりー」については、61ページをご覧ください。



おやさいクレヨン



寄贈した先の子どもたち

### FIND THE MUTUAL

## Find THE MUTUAL

地域に根ざしたつながりや支えあいなど“身近な「THE MUTUAL」”を取材し、全国62支社でリレーしながら、新聞広告やWEBサイトで発信。当社の姿勢や考え方を伝えていく活動です。

フコク生命公式ホームページに28支社の取材内容を公開しております。



松江支社  
×公益財団法人うなんんコミュニティ財団



フコク生命公式  
ホームページは  
こちらから。

## 新コーポレートメッセージ

新コーポレートメッセージ「人と人の間に」を策定しました。「THE MUTUAL」の根底には、創業の想いである「ご契約者本位」、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」があります。こうした当社のぶれない軸を分かりやすく表現したものが「人と人の間に」です。

また、「人と人の間に」をベースに行動原則を刷新しました。

これは、お客さま、地域・社会、職員の各ステークホルダーに向けたわたしたちの判断基準を表しています。

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い、人と人の間で、人と人の想いをつなぎ、その想いを守り続けてまいります。



## THE MUTUAL 宣言

### THE MUTUAL 宣言

創業100周年を迎えたことを機に、改めて相互会社としての歩みを振り返り、当社のこれから進むべき道を示したものです。

※宣言文は14ページをご覧ください。

## THE MUTUAL 基金



フコク生命 THE MUTUAL 基金の特設サイトはこちら

「フコク生命 THE MUTUAL 基金」を創設しました。当社の寄付だけでなく、皆さまからの寄付を受け入れる「共感型の基金」です。主に困難に直面する子どもたちやその家族を支えようと活動しているNPO法人や市民団体を応援していきます。

2021年  
98周年

2022年  
99周年

2023年  
100周年

## THE MUTUAL SONG

「THE MUTUAL」の想いを込めた、新社歌「THE MUTUAL SONG」(ザ・ミューチュアルソング)を制作しました。ミュージックビデオの出演者は総勢700名を超え、全社一丸となった動画となっております。



ミュージックビデオは THE MUTUAL SQUARE (当社 YouTube チャンネル) から視聴できます。

## THE MUTUAL DAY

### THE MUTUAL DAY

創業100周年を記念し、「THE MUTUAL DAY (100周年記念式典)」を開催しました。齊藤工監督による「THE MUTUAL ムービー “百歳漫才”」の上映や、「フコク生命100年史クイズ」を実施しました。

会場には約500名の方にご参加いただき、リアルタイム配信では、1,000人を超える方に視聴いただきました。



THE MUTUAL DAYのダイジェスト動画は THE MUTUAL SQUARE (当社 YouTube チャンネル) から視聴できます。

## ご契約者本位、相互会社へのこだわり、 配当への想い

経理部・主計部担当

**砂本 直樹**  
取締役常務執行役員



### Q 相互会社としての配当への想いとは

フコク生命は相互会社です。相互会社とは、保険会社のように認められた株主がない会社形態であり、互いに助け合う相互扶助の精神から生まれた「ご契約者」を中心とする組織です。株式会社のように株主がないため、会社に生じた利益は契約者に帰属します。また、相互会社の経営は、保険契約の特性にあわせて何十年も先を見据えてご契約者の利益を考えることから、短期の利益を追求しない堅実な企業文化を育み、会社に安定した利益と強固な財務基盤をもたらします。当社の実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、「保険会社の進むべき方向はご契約者本位しかない。保険会社は会社や株主のためではなくご契約者のために存在すべきであり、そのためにはこの相互組織が必要なのだ」という想いのもと相互会社形態にこだわりました。当社は創業以来、相互会社形態を貫く唯一の会社であり、「ご契約者の利益擁護」を経営理念に掲げ、これまで配当還元の充実に取り組んできました。

いかなる企業も最高の商品やサービスをできるだけ安い価格でお客さまに提供したいと考えます。当社はそれを配当還元によって実現します。日々経営努力を行い、配当還元の充実を通じて実質的な保険料負担をできるだけ軽減して、ご契約者に良質な保障とサービスを提供していきます。

### Q 自己資本の充実と配当還元の充実を どのように両立させているか

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というご契約者との「約束」を果たすことは、保険会社として最も重要な責務です。このため、保険会社において健全性は最も大切です。健全性を確保し、将来にわたってご契約者との約束を守り続けるためには、利益の内部留保を通じた自己資本の充実が欠かせません。その一方で、ご契約者の期待に応えるため、配当還元を充実させていくことも重要です。したがって毎期決算で生じる利益を内部留保するか、配当還元を充実させるかは、難しい経営判断の一つです。当社では、自己資本、リスク及びリターンの一体的管理を推進することで、自己資本の充実と配当還元の充実を両立させています。具体的には、自己資本の

充実度をふまえた適切なりスク・テイクにより利益を確保し、配当還元の充実を図るとともに自己資本の充実度が向上することによってリスク・テイクをさらに促進させる好循環の考え方です。これにより、会社は着実に成長を続けながら、ご契約者にお返しする配当金を増やしていくことができると考えています。

### Q 2023年度決算の配当のポイントと 今後の利益配分の方針は

2023年度決算において個人保険については、ご契約者の配当に対する期待に応えるべく100周年記念配当を実施しました。また2024年4月に個人年金保険の保険料率を引き下げていることから、保険料率引下げ前にご加入いただいたご契約者に対して公平性を確保するための利差配当を実施したほか、終身保険・学資保険等も含めた貯蓄性商品に対して、足元の金利上昇にキャッチアップした利差配当の増配を行いました。

当社は、これまでの内部留保の積上げにより、業界の中で最も強固な財務基盤を有する会社となり、外部格付機関による格付も業界トップクラスにあります。このため、今後の利益配分の方針については内部留保の充実以上に、ご契約者への配当還元、そして当社職員の処遇改善を優先していきたいと考えています。これは「職員の満足」が「お客さまの満足」につながるという、当社の中期経営計画で掲げる『持続的成長のための好循環』の構築を実現させる取組みの一つといえます。

### Q 当社の配当還元の充実に対する ご契約者のご理解は

当社は相互会社として配当還元の充実に取り組んでいるものの、このことはご契約者の皆さまにあまり意識されておりません。また、当社の販売する保険のほとんどが有配当保険であるものの、そのことをご理解いただけていないのが現状です。これはご契約者の皆さまに当社の配当について十分説明できていないことが原因だと考えます。今後、当社の配当に対する考え方やこれまでの取組みについてご契約者にもっと理解していただけるよう、ご説明の機会を増やす、よりわかりやすく説明するなどの工夫を図っていきます。

### 新契約(個人保険+個人年金保険)

#### ■新契約年換算保険料

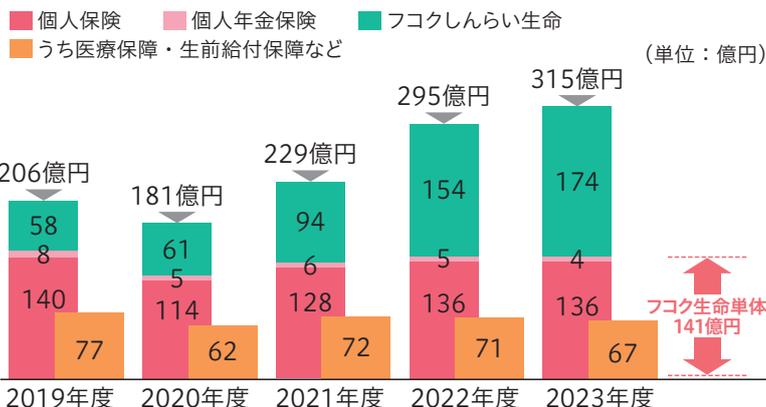
## 315億円

(フコク生命単体: 141億円)

新契約年換算保険料は、前年度比6.6%増の315億円となりました。コロナ禍前(2019年度)の水準を上回り、3年連続で堅調に増加しております。

#### ■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

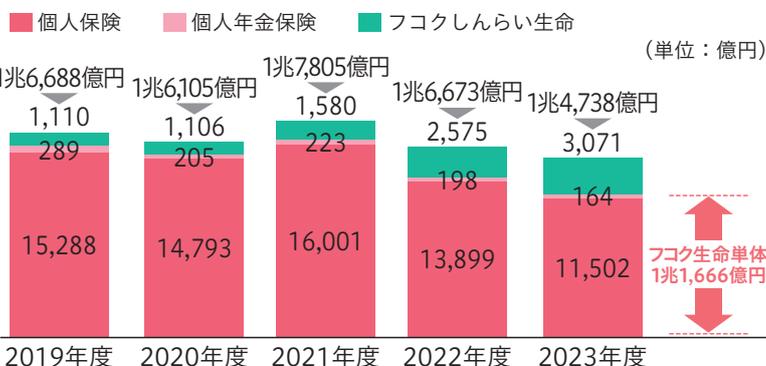
## 1兆4,738億円

(フコク生命単体: 1兆1,666億円)

新契約高は、前年度比11.6%減の1兆4,738億円となりました。フコク生命で、主力商品販売内訳において特に中高年齢層の保障額が減少する保険契約見直しが増え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

## 140億円

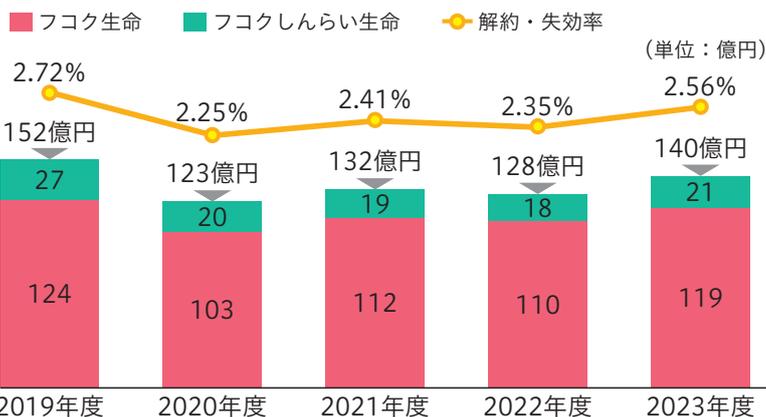
(フコク生命単体: 119億円)

#### ■解約・失効率(年換算保険料ベース)

## 2.56%

解約・失効年換算保険料は、前年度比9.4%増の140億円となりました。解約・失効率は2.56%と前年度比で上昇しておりますが、コロナ禍前と比べ良好な水準を継続しております。

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



#### ■解約・失効高

## 1兆2,088億円

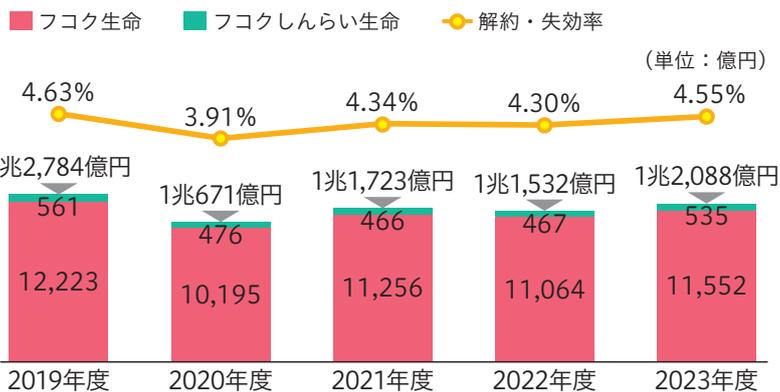
(フコク生命単体: 1兆1,552億円)

#### ■解約・失効率(保険金額ベース)

## 4.55%

解約・失効高は、前年度比4.8%増の1兆2,088億円となりました。解約・失効率は4.55%と前年度比で上昇しておりますが、コロナ禍前と比べ良好な水準を継続しております。

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



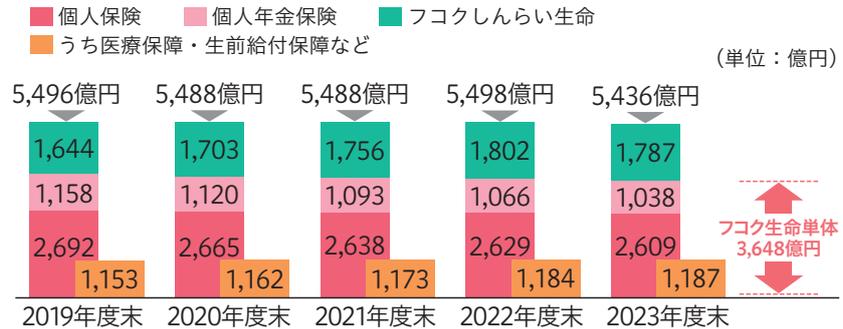
## 保有契約 (個人保険 + 個人年金保険)

### ■保有契約年換算保険料

**5,436億円**

(フコク生命単体: 3,648億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比1.1%減の5,436億円となりました。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、20年連続でプラス伸展を継続しております。

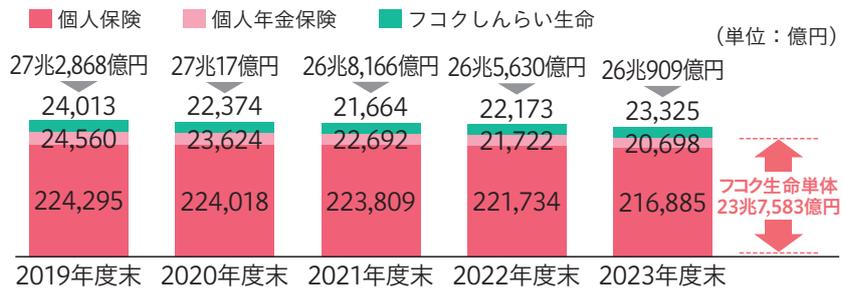


### ■保有契約高

**26兆909億円**

(フコク生命単体: 23兆7,583億円)

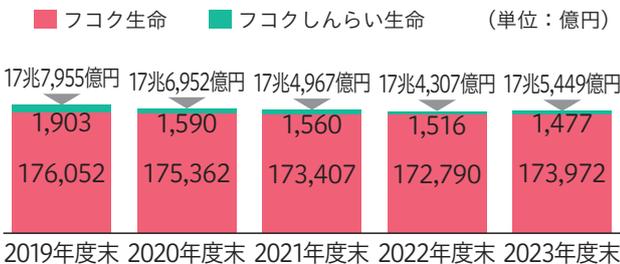
保有契約高は、前年度末比1.8%減の26兆909億円となりました。フコクしんらい生命の保有契約高は前年度末比5.2%増と、2年連続で増加しております。



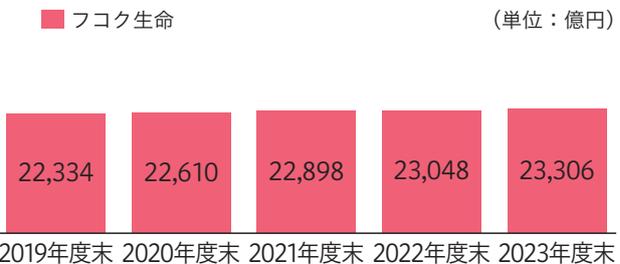
## 企業保険 (団体保険、団体年金保険)

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0.7%増の17兆5,449億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比1.1%増の2兆3,306億円となりました。

### ■団体保険の保有契約高



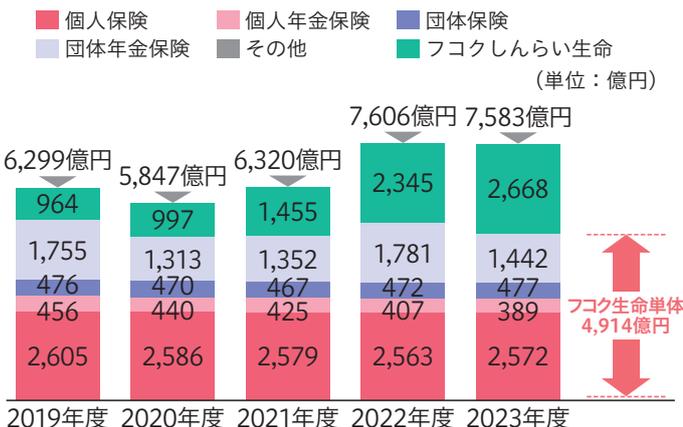
### ■団体年金保険の保有契約高 (責任準備金)



## 保険料等収入

**7,583億円** (フコク生命単体: 4,914億円)

保険料等収入は、前年度比0.3%減の7,583億円となりました。



## 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

お客さまの長いおつきあ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: 森下俊彦  
 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%)

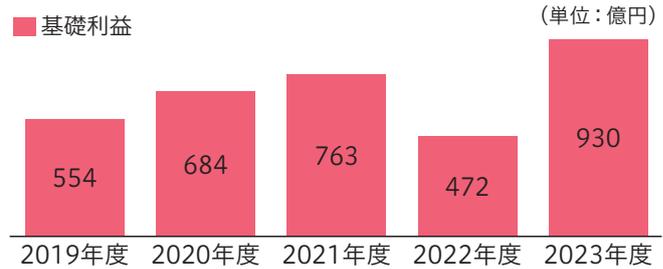
フコクしんらい生命は主に信用金庫を中心とした金融機関代理店および共栄火災海上保険株式会社の損保代理店等で販売を行っています。

## 基礎利益

# 930億円

基礎利益は、利差益の増加や、新型コロナウイルス感染症に係る給付金支払の減少にともなう危険差の増加などにより、前年度比2.0倍の930億円となりました。

- 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。
- 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、



(注) 2021年度以前の基礎利益は、2022年度以降と同一の基準で算出しております。

● 基礎利益の内訳 (単位: 億円)

区分	2022年度	2023年度
<b>基礎利益</b>	<b>472</b>	<b>930</b>
保険関係損益	54	334
費差	△236	△245
危険差	290	579
利差	418	595

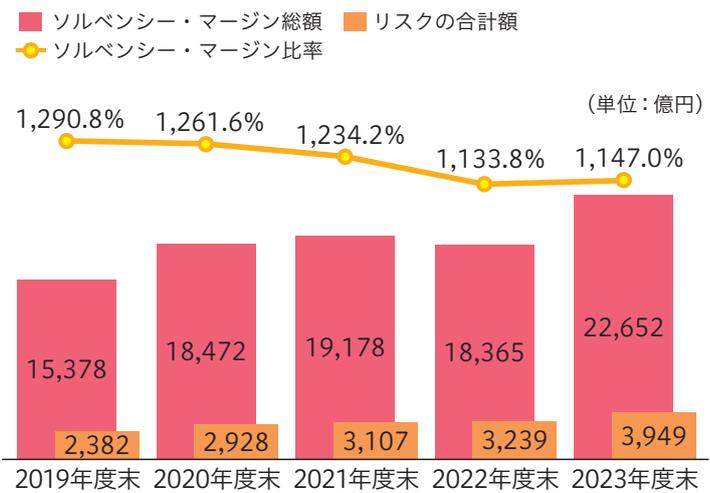
## ソルベンシー・マージン比率

# 1,147.0%

ソルベンシー・マージン比率は、株価上昇や円安にともなう有価証券含み益の増加や、諸準備金の積増しなどにより、前年度末比13.2ポイント上昇し1,147.0%と、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。

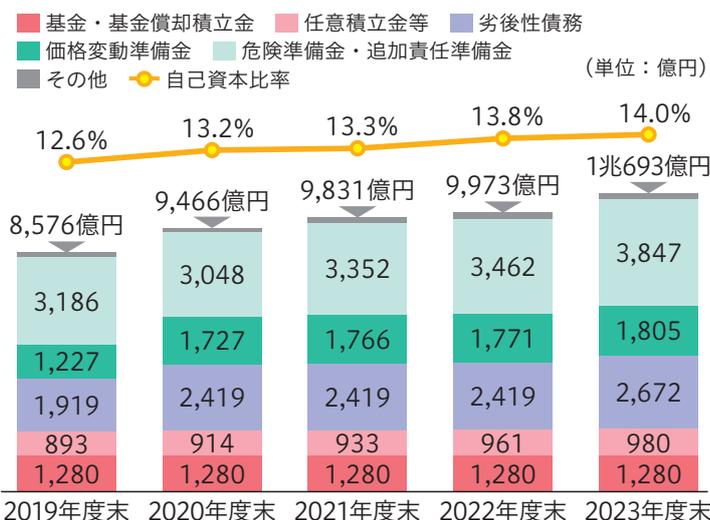


## 自己資本

# 1兆693億円

自己資本は、前年度末比719億円増の1兆693億円となりました。自己資本比率(自己資本÷総資産)は13.99%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541.4%を確保しております。

- 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。



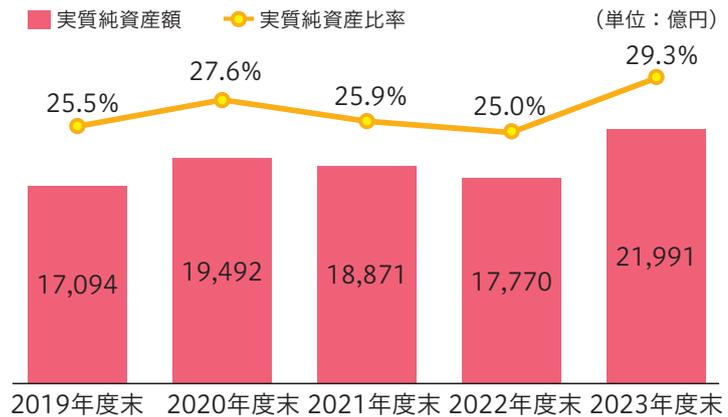
## 実質純資産額

### 2兆1,991億円

実質純資産額は、前年度末比23.8%増の2兆1,991億円となりました。また、実質純資産比率(実質純資産額÷一般勘定資産)は29.3%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。



## 有価証券・不動産の含み益

### 1兆1,272億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比3,611億円増の1兆1,272億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比3,491億円増の9,510億円となり、不動産の含み益は、前年度末比119億円増の1,762億円となりました。

#### 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えます。

(単位: 億円)

区分	2022年度末 差損益	2023年度末 差損益
<b>有価証券合計</b>	<b>6,018</b>	<b>9,510</b>
うち公社債	882	△89
うち株式	3,873	5,815
うち外国証券	1,013	3,282
<b>不動産(土地・借地権)</b>	<b>1,643</b>	<b>1,762</b>
<b>合計</b>	<b>7,661</b>	<b>11,272</b>

## 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、スタンダード&プアーズによる格付けは2023年7月に「A」から「A+」へ、フィッチ・レーティングスによる格付けは2023年8月に「A」から「A+」へそれぞれ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。

格付投資情報センター (保険金支払能力格付)	日本格付研究所 (保険金支払能力格付)	スタンダード&プアーズ (保険財務力格付け)	ムーディーズ (保険財務格付)	フィッチ・レーティングス (保険会社財務格付)
<b>AA-</b>	<b>AA</b>	<b>A+</b>	<b>A2</b>	<b>A+</b>
保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。	債務履行の確実性は非常に高い。	保険会社が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。	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。	支払の中断・停止の可能性は低く、保険契約者債務やその他の契約債務を遅滞なく履行する能力は高い。しかし、事業環境・経済環境の変化によって受ける影響は、上位格付の場合よりも大きくなり得る。



- (注) 1. 記載の格付けは、2024年6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)

## 貸借対照表の要旨

## ● 資産

(単位：億円)

資産	2022年度末	2023年度末
現金及び預貯金	4,024	3,076
コールローン	1,300	1,280
金銭の信託	258	235
有価証券	57,991	63,493
うち公社債	30,310	29,638
うち株式	8,365	10,336
うち外国証券	17,561	21,341
貸付金	5,241	4,997
保険約款貸付	470	459
一般貸付	4,771	4,538
有形固定資産	2,473	2,557
無形固定資産	269	248
その他資産	572	536
繰延税金資産	138	-
貸倒引当金	△8	△7
<b>資産の部合計</b>	<b>72,262</b>	<b>76,418</b>

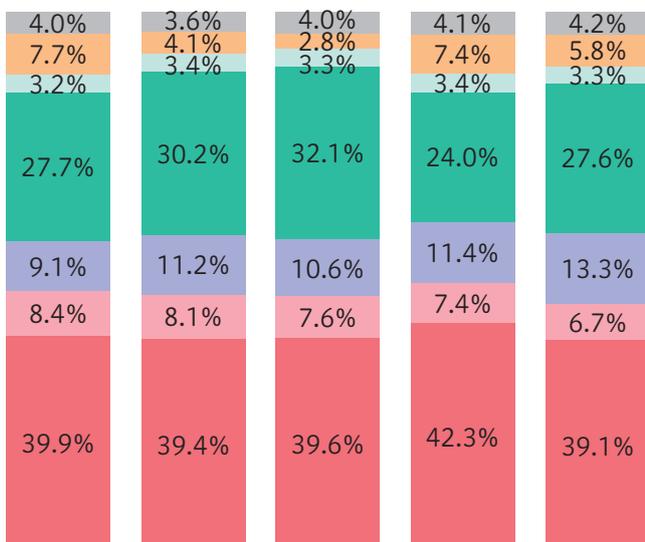
## 資産の構成

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

■ 公社債 ■ 貸付金 ■ 株式 ■ 外国証券  
■ 不動産 ■ 現預金・コールローン ■ その他



2019年度末 2020年度末 2021年度末 2022年度末 2023年度末

## ● 負債及び純資産

(単位：億円)

負債及び純資産	2022年度末	2023年度末
保険契約準備金	59,165	59,710
うち責任準備金①	58,305	58,857
社債	2,419	2,672
その他負債	2,040	1,713
退職給付引当金	259	267
価格変動準備金②	1,771	1,805
繰延税金負債	-	797
再評価に係る繰延税金負債	141	141
<b>負債の部合計</b>	<b>65,798</b>	<b>67,108</b>
基金③	120	120
基金償却積立金③	1,160	1,160
再評価積立金	1	1
剰余金	1,269	1,386
基金等合計	2,550	2,667
その他有価証券評価差額金	3,868	6,598
土地再評価差額金	44	45
評価・換算差額等合計	3,913	6,643
<b>純資産の部合計</b>	<b>6,464</b>	<b>9,310</b>
<b>負債及び純資産の部合計</b>	<b>72,262</b>	<b>76,418</b>

## 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を行うために、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。

2023年度末の責任準備金は、5兆8,857億円となりました。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2,088億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。

2023年度末の価格変動準備金は、1,805億円となりました。

## 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。

2023年度末における基金償却積立金を含めた基金の総額は、1,280億円となりました。

## 損益計算書の要旨

(単位：億円)

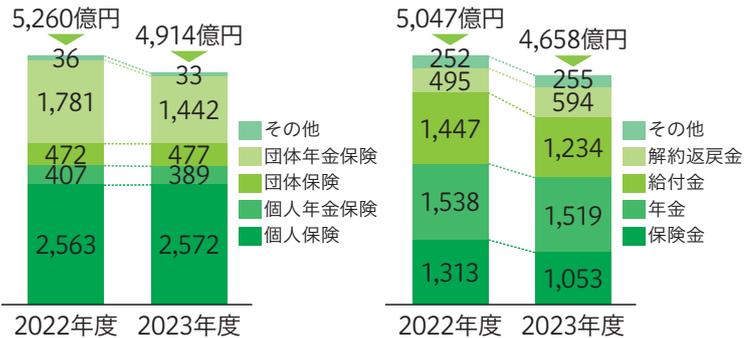
科目	2022年度	2023年度
<b>経常収益</b>	<b>7,738</b>	<b>7,750</b>
<b>保険料等収入 ④</b>	<b>5,260</b>	<b>4,914</b>
うち個人保険分野	2,970	2,961
うち団体保険分野	2,253	1,920
<b>資産運用収益 ⑤</b>	<b>2,346</b>	<b>2,731</b>
うち利息及び配当金等収入	1,647	1,721
うち売買目的有価証券運用益	3	8
うち有価証券売却益	547	664
うち有価証券償還益	117	25
うち為替差益	-	25
うち特別勘定資産運用益	21	271
その他経常収益	130	103
うち保険金等支払引当金戻入額	34	-
<b>経常費用</b>	<b>7,412</b>	<b>7,256</b>
<b>保険金等支払金 ④</b>	<b>5,047</b>	<b>4,658</b>
責任準備金等繰入額	305	570
うち責任準備金繰入額	305	552
<b>資産運用費用 ⑤</b>	<b>910</b>	<b>867</b>
うち有価証券売却損	461	566
うち有価証券評価損	36	10
うち金融派生商品費用	112	73
うち為替差損	82	-
事業費	904	922
その他経常費用	243	237
<b>経常利益</b>	<b>325</b>	<b>493</b>
<b>特別利益</b>	<b>3</b>	<b>0</b>
<b>特別損失</b>	<b>7</b>	<b>87</b>
うち価格変動準備金繰入額	5	33
うち100周年記念賞与等	-	44
<b>税引前当期純剰余</b>	<b>321</b>	<b>406</b>
<b>法人税及び住民税</b>	<b>30</b>	<b>133</b>
<b>法人税等調整額</b>	<b>△17</b>	<b>△124</b>
<b>法人税等合計</b>	<b>13</b>	<b>8</b>
<b>当期純剰余</b>	<b>308</b>	<b>397</b>

(注) 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。

### 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、前年度比6.6%減の4,914億円となりました。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、前年度比7.7%減の4,658億円となりました。

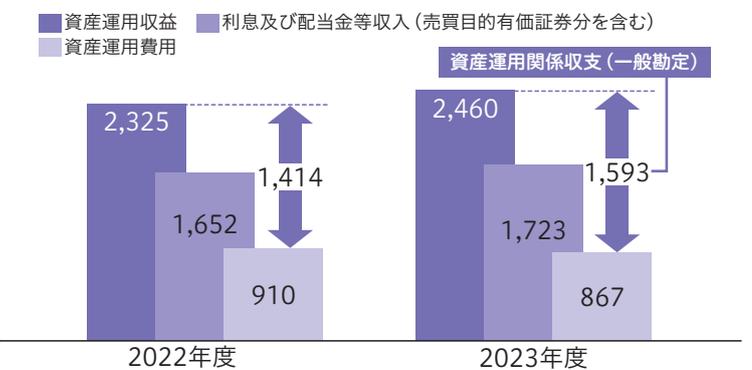
● 保険料等収入の内訳(単位：億円) ● 保険金等支払金の内訳(単位：億円)



### 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、前年度比12.6%増の1,593億円となりました。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、前年度比4.3%増の1,723億円となりました。

● 資産運用収益・資産運用費用 (単位：億円)



## 剰余金処分に関する決議書の要旨

(単位：億円)

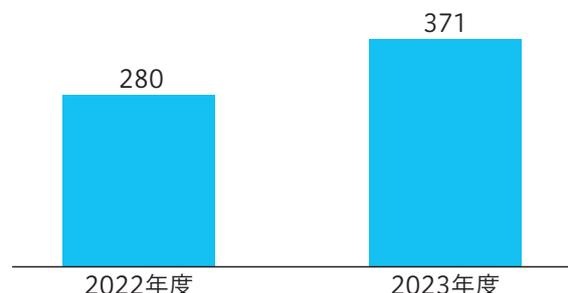
科目	2022年度	2023年度
<b>当期末処分剰余金</b>	<b>543</b>	<b>635</b>
任意積立金取崩額	0	0
<b>計</b>	<b>543</b>	<b>635</b>
<b>剰余金処分額</b>	<b>305</b>	<b>397</b>
<b>社員配当準備金 ⑥</b>	<b>280</b>	<b>371</b>
差引純剰余金	25	26
損失填補準備金	0	1
基金利息	1	1
基金償却準備金	24	24
<b>次期繰越剰余金</b>	<b>237</b>	<b>237</b>

(注) 当期末処分剰余金は、当期純剰余金に、前期繰越剰余金および土地再評価差額金の取崩額などを加えたものです。

### ⑥ 社員配当準備金繰入額

当期末処分剰余金のうち、371億円をご契約者への利益還元のために社員配当準備金に繰り入れました。

● 社員配当準備金繰入額 (単位：億円)



## 配当還元の充実を通じて、「ご契約者の利益擁護」を実現してまいります。

### フコク生命が相互会社であること、配当への想い

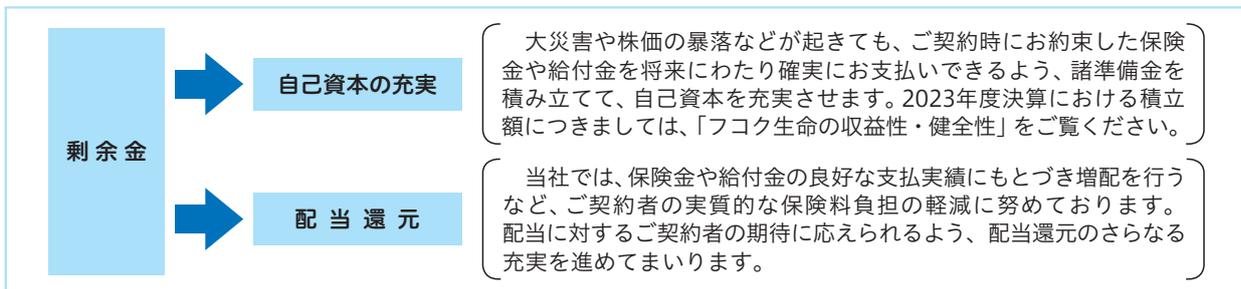
フコク生命は相互会社です。相互会社とは保険会社にのみ認められた株主がない会社形態のことです。ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う相互扶助の精神が保険の精神であり、相互会社は、この相互扶助の精神から生まれたご契約者を中心とする組織です。フコク生命は創業以来、この相互会社形態を貫く日本で唯一の会社です。

フコク生命は、いかなることがあっても保険金・給付金等を確実に支払うために強固な財務基盤を築くとともに、配当還元の充実を通じて、ご契約者の実質的な保険料負担の軽減に努めてまいりました。

2023年度決算は、個人保険分野において100周年記念配当を実施するとともに、12年連続となる増配を行うことといたしました。今後とも配当還元のさらなる充実により、ご契約者の配当に対するご期待に応えてまいります。

### 社員配当金の考え方

当社の保険のほとんどは社員配当金をお支払いする仕組みのある有配当保険です。お約束した保険金等を確実に支払うため保険料はある程度安全を見込んで設定しており、生じた剰余金の一部を大災害や株価の暴落といった不測の事態に備えて会社に積み立てたうえで社員配当金としてお支払いします。

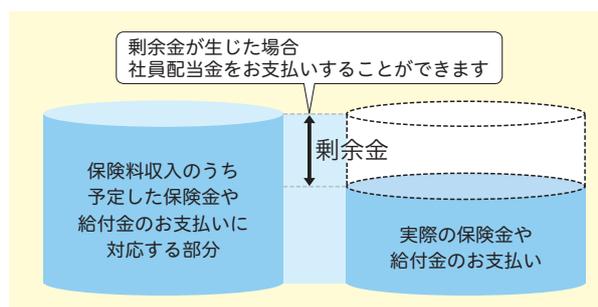


### ●社員配当金の仕組み

社員配当金については、保険契約の長期性を踏まえ、ご契約者に安定的なお支払いができるような水準としております。社員配当金は、ご加入時期やご契約内容などにより異なり、また実績によって変動（増減）し、ゼロとなることもあります。

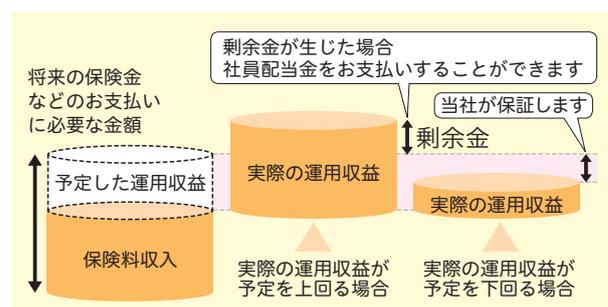
#### 〈危険差配当金の例〉

実際の保険金や給付金の支払額が保険料設定時に想定した予定を下回った場合に、社員配当金（危険差配当金）をお支払いすることができます。



#### 〈利差配当金の例〉

実際の運用収益が保険料設定時に想定した予定を上回った場合に、社員配当金（利差配当金）をお支払いすることができます。ただし、足元の運用収益が予定を上回っていても、将来の運用収益が予定を下回ると見込まれる契約については、社員配当金をゼロとしております。



実際の運用収益が保険料設定時に想定した予定を下回った場合であっても、予定に満たない部分は当社が保証いたしますので、ご加入時にお約束した保険料を変更することはありません。

### ●配当のタイプ

5年ごと配当タイプ	ご契約の5年後から5年ごとに社員配当金をお支払いします。
5年ごと利差配当タイプ	2024年度は、1999年度、2004年度、2009年度、2014年度および2019年度にご加入の契約が5年ごとの社員配当金の支払時期に該当します。5年間の配当を合算し、これに利息を加えた合計額をお支払いします。ただし合計額がマイナスの場合はゼロとします。
毎年配当タイプ	約款の定めに従い、ご契約の1年後または2年後から毎年社員配当金をお支払いします。 〔2022年4月以降にご加入された「未来のとびら」や「ワイド・プロテクト」などについては、ご契約の1年後から社員配当金をお支払いする仕組みとなっています。〕

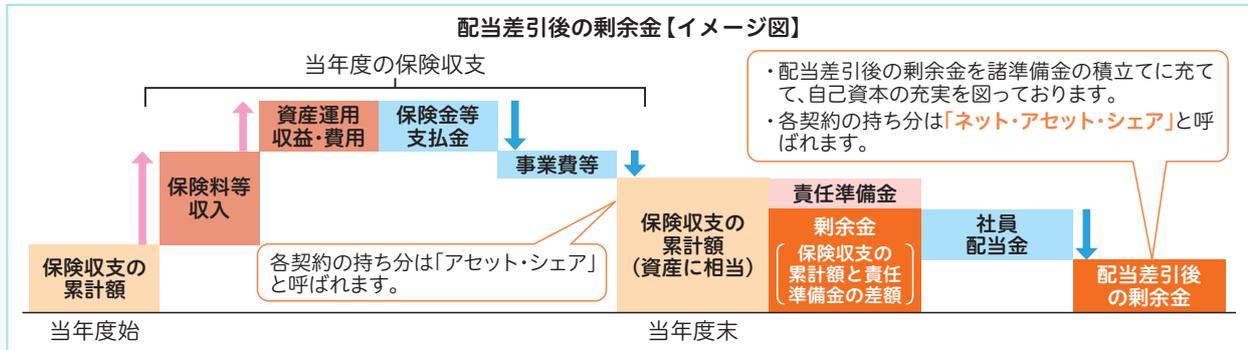
上記の配当金に加えて、所定の条件を満たすご契約に対して長期継続特別配当金などをお支払いします。

社員配当金の考え方

● 自己資本の充実と、配当還元の関係について

・配当差引後の剰余金は保険収支\*の累計額にもとづき算定され、不測の事態（大災害や株価暴落など）に備えるために諸準備金（危険準備金や価格変動準備金など）の積立てに充てて、自己資本の充実を図っております。

※保険料等収入に資産運用収益・費用を加えた額から、保険金等支払金や事業費等を控除した額



・当社においては、自己資本の充実度をふまえネット・アセット・シェアの一部を満期時に特別配当としてお支払いしております。



2023年度決算における社員配当金の概要

個人保険分野について100周年記念配当を実施するとともに、足元の金利上昇をふまえ貯蓄性商品について利差配当を増配しました。当社の個人保険分野の増配は12年連続となります。

● 100周年記念配当の概要

- ・ 未来のとびら ホワイト・プロテクト などの毎年配当（2年目）契約、5年ごと配当契約

「毎年配当（2年目）タイプ」や「5年ごと配当タイプ」のご契約に対しては、各契約のネット・アセット・シェアの水準に応じて1年限定の臨時的な記念配当を実施しました。

- ・ CARE-ISM Advance などの5年ごと利差配当契約、毎年配当（3年目）契約

「5年ごと利差配当タイプ」や「毎年配当（3年目）タイプ」のご契約に対しては、長期にわたりご契約いただいていることをふまえ、100周年を記念して今後お支払いする配当金を増配しました。

● 個人保険分野の増配の概要

- ・ みらいプラス などの貯蓄性商品\* に対しての利差配当を増配

個人年金保険について、2024年4月に改定した商品は保険料率を引き下げていることから、保険料率引き下げ前にご加入いただいたお客さまに対して公平性確保の観点から予定利率の引き上げ幅相当の利差配当（いわゆる調整配当）を開始しました。

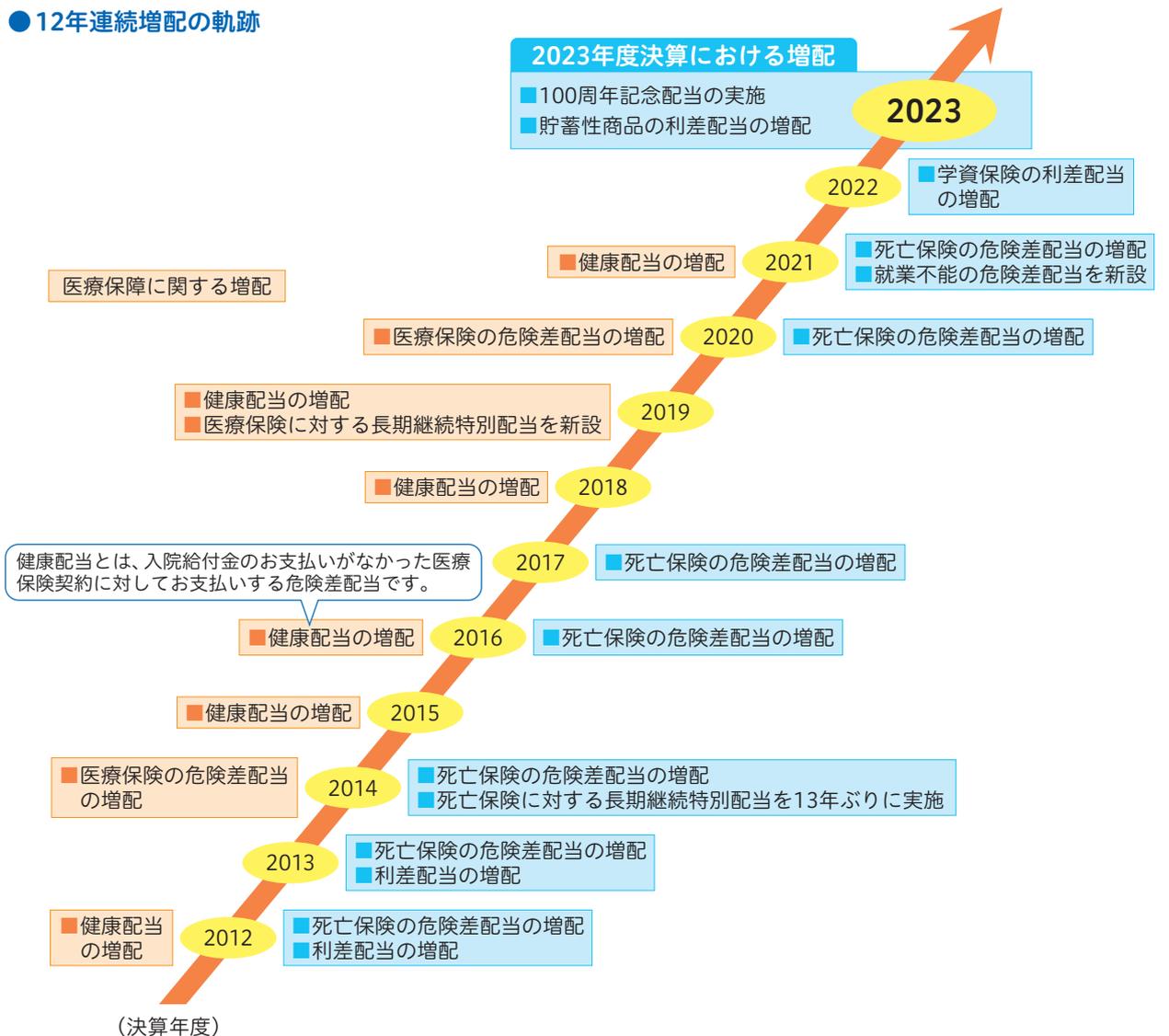
これに加えて終身保険特約・学資保険等も含めた貯蓄性商品に対して、足元の金利上昇にキャッチアップした利差配当の増配を行いました。

※終身保険、終身保険特約、学資保険、養老保険、個人年金保険など

企業保険分野のうち団体年金保険については、同保険の資産運用損益と有価証券含み益にもとづき、業界内で高い予定利率を維持するとともに増配も行いました。業界最高水準の配当込み利回りを安定的に提供しております。

2023年度決算における社員配当金の概要

● 12年連続増配の軌跡

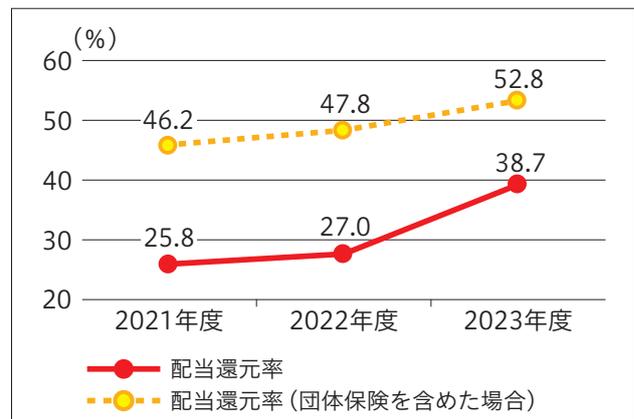


● 配当還元率

「基礎利益に対する配当還元率<sup>\*</sup>」は11.7ポイント上昇し、38.7%となりました。また、団体保険を含めた場合には52.8%となりました。

<sup>\*</sup>基礎利益に対する配当還元率とは、個人保険及び個人年金保険における、基礎利益に対する配当準備金繰入額(社員配当金をお支払いするために積み立てられる金額)の割合です。

(注) 2022年度以前の基礎利益は、新型コロナウイルス感染症による給付金等を除いて算出しました。



社員配当金は、加入年度、保険種類、保険金額、払方、性別、年齢や入院給付金の支払有無などにより、お支払いする金額が異なり、ゼロとなる場合もあります。

例えば、2001年4月1日以前のご契約のなかには、主契約の実際の運用収益が予定を下回ることから定期保険特約の剰余金などを含めてみても利益がマイナスとなるものがあり、その場合には2023年度決算では社員配当金をゼロとさせていただきます。

毎年お届けする「フコク生命だより」にご加入いただいている契約の社員配当金を記載していますので、ご参照ください。

## 経済価値ベースのソルベンシー評価について

### 経済価値ベースのソルベンシー比率 (ESR: Economic Solvency Ratio) とは

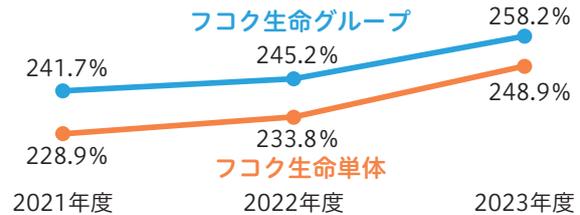
経済価値ベースのソルベンシー比率 (ESR: Economic Solvency Ratio) とは資産と負債を時価評価したうえで、リスクに対し十分な自己資本を確保できているかを示す、保険会社の健全性指標の一つです。ESRのリスクはソルベンシー・マージン比率よりも対象が多く、その水準も大きくなるため、ESRはソルベンシー・マージン比率に比べて低くなります。

我が国ではESRに基づく健全性規制が2025年度 (2026年3月末) より導入される予定であり、ESR100%を健全性の目安として設定する方向で検討が進められています。

### 2023年度のESR

当社では、先行する欧州の手法に準拠してESRを計算しており、統合的リスク管理 (ERM) のほか、収益管理や配当政策等に活用しています。

2023年度のESRは、金利上昇や円安にともなう自己資本の増加等により前年度に比べて上昇し、フコク生命単体では248.9%、フコク生命グループでは258.2%となりました。



(参考) 欧州ではESRに基づく健全性規制が2016年に導入されており、主要な保険グループのESRは200%程度となっています。

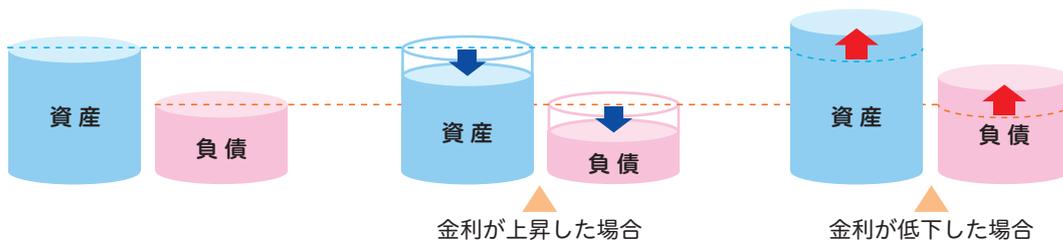
### 〈ご参考〉ソルベンシー・マージン比率とESRの違い

ESRもソルベンシー・マージン比率と同様に、リスクに対する自己資本として比率を計算するものの、自己資本およびリスクの評価に違いがあります。



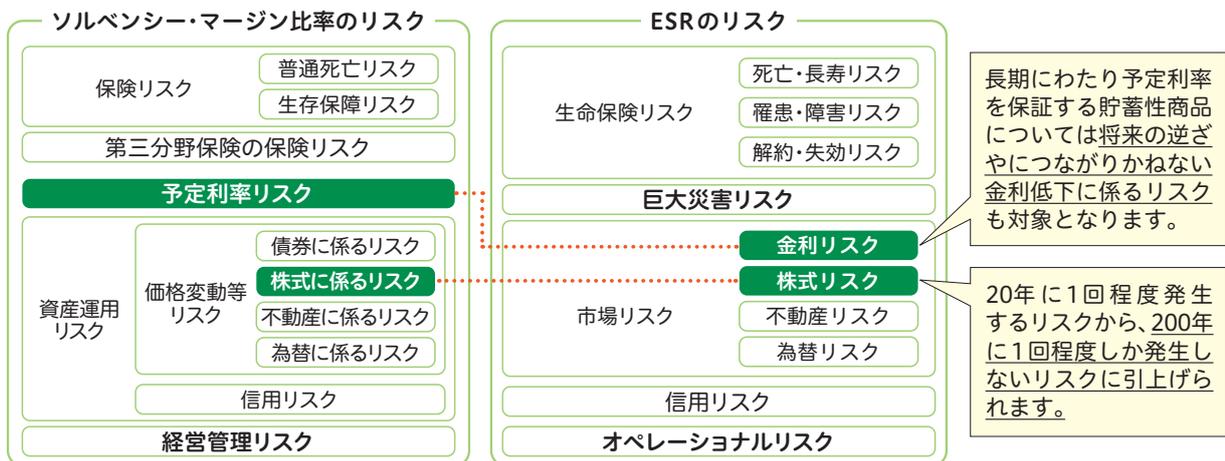
#### ● 資産と負債の時価評価—逆ざやへの対応

ソルベンシー・マージン比率は財務会計のバランスシートを用いて計算される一方で、ESRは資産と負債を時価評価した経済価値ベースのバランスシートを用いて計算されます。財務会計上、簿価評価される責任準備金も時価評価されるため、金利が低下した場合の逆ざや相当額が将来分も含め一度に認識されるようになります。



#### ● リスクの対象の拡大とリスクの水準の引上げ

ESRのリスクはソルベンシー・マージン比率に比べて対象が多く、水準も引上げられます。



## Face to Faceを中心とした コンサルティングセールスを実践し、 お客さまに寄り添い、真に必要な 商品・サービスを次の100年も提供し続ける

営業企画部・業務部・営業管理部担当

### 北村 康幸 取締役専務執行役員



#### Q フコク生命のお客さま基点とは

当社では、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作り出し提供していく“お客さま基点”を価値観としています。そして、“お客さま基点”の実践そのものが最大の差別化となり、結果としてお客さま満足度の向上につながると考えています。保険商品の開発や販売体制作り、各種サービスの提供など、“お客さま基点”は正に当社における企業活動の原点です。

“お客さま基点”を、言葉として理解するだけでなく、一人ひとりの職員が本当の意味で納得し実践できるよう、気づきや自覚を促すための場づくりを全社的に行ったり、社長と職員が双方向の対話を行う「車座ミーティング」の場などを通じて、社長自らが直接、職員へ“お客さま基点”への想いを伝えることにより、“お客さま基点”の浸透を図っています。

また、“お客さま基点”の実践がお客さま満足度を高め、お客さまに満足いただくことが職員の働きがいにつながる。こうした好循環が生まれるよう人材育成にも力を入れています。

#### Q お客さまアドバイザーが提供する 商品の特徴は

当社の主力商品である「未来のとびら」は、加入が必須となる「主契約」がなく、特約同士の自在な組み合わせにより、個々のお客さまのライフスタイルにあわせて必要な保障を必要な分だけ、自由に組み合わせることができる点が特徴の保険です。「万一(死亡)」・「身体障がい・介護」・「就業不能」といった様々なリスクに対し、公的保障だけではカバーできない部分を補完し、一人ひとりのお客さまに「ちょうどいい安心」をご提供しています。

また、2022年4月には、一時金方式と日額方式の給付を組み合わせたハイブリッド型の医療保険「ワイド・プロテクト」により充実した医療保障を、2024年4月には、個人年金保険「みらいプラス」の予定利率を引き上げ、効率的な老後資金の準備を可能としました。

このように新商品を継続的に投入しながら、「死亡保障」・「第三分野保障」・「生存保障(貯蓄性商品)」を効果的に組み合わせることにより、それぞれのお客さまが

抱えるリスクを過不足なくカバーできるように、商品ラインアップの充実を図っています。

#### Q お客さま基点を実践するための 販売体制とは

お客さまのご要望に適切に対応し、老後のリスク等も含めたお客さま個々の家計の不確実性を的確にカバーする保障内容を提供するためには、営業担当者によるコンサルティングが不可欠と考えています。

コンサルティングセールスを行うにあたっては、お客さまアドバイザーが、一人ひとりのお客さまに寄り添い、我がこととして保険を通じて自助による解決策を提案し、お客さまの未来を共に創っていくという「想い」が欠かせないと考えています。そうした考えのもと、コンサルティングセールスを「お客さまと信頼関係を築くためのコミュニケーション力を身につけること」、「お客さまに向き合い、親身にお話を伺うことで、お客さまの課題を明らかにし、最適な保障をご提供すること」と定義し、実践しています。

また、コンサルティングセールスを推進するために、「公的保障を踏まえて、様々なリスクに対してどの程度の自助努力が必要になるかをご確認いただく」、「もしものときの必要資金と公的な保障からの支給額をシミュレーションしていただく」ことを可能にする情報ツール、ITツールの開発にも、常に取り組んでいます。

#### Q 次の100周年に向けて、 どのような営業体制を目指しますか

生命保険は人の一生に関わる商品です。生命保険の本質はお客さまとFace To Faceで対話を重ねながら、一人ひとりのご事情にあわせた最適な保険商品の提供と、お客さまの立場にたったアフターサービスを長期にわたって実践するものです。だからこそ、フコク生命は営業職員体制に拘り続けているのです。

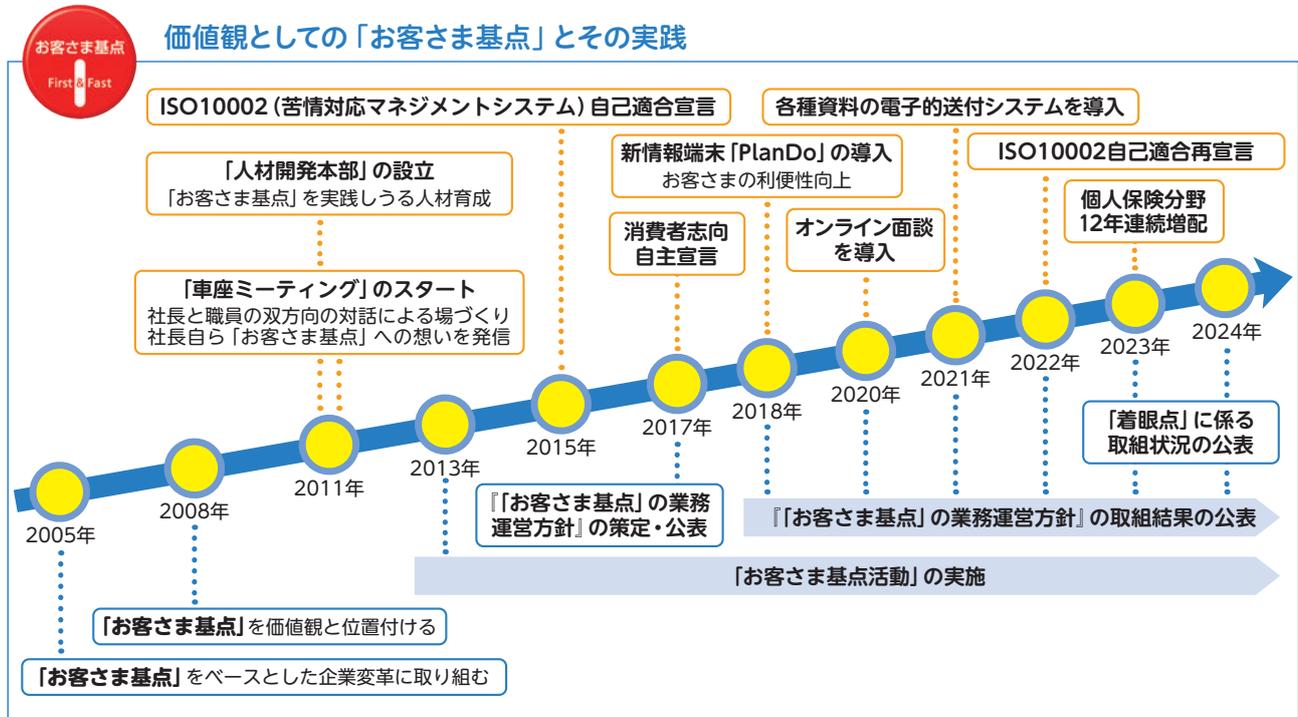
現在、中期経営計画において「営業職員制度改革」に取り組んでいます。目指すべきお客さまアドバイザー像を「信頼(安心)できる営業職員」と定め、信頼できる営業職員を育成し、さらなる「お客さま満足度の向上」を目指してまいります。

### 『「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、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、『「お客さま基点」の業務運営方針』を策定・公表しております。方針に係る取組内容について毎年振り返りを実施し見直しを図っております。

また、2023年6月からは生命保険協会が公表した「営業職員チャネルのコンプライアンス・リスク管理態勢のさらなる高度化にかかる着眼点（以下、着眼点）」を踏まえた取組状況を公表しております。



### 『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組結果の公表

『「お客さま基点」の業務運営方針』に係る1年間の取組みについて振り返りを実施し、取組結果を毎年6月に公表しております。

### 『「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\*

中期経営計画の確認指標である、ご契約者アンケートによる「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。

当社では毎年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。

2023年度に実施した調査では、30.0%と前年度より若干低下したものの中期経営計画スタート時(2021年度)より上昇する結果となりました。

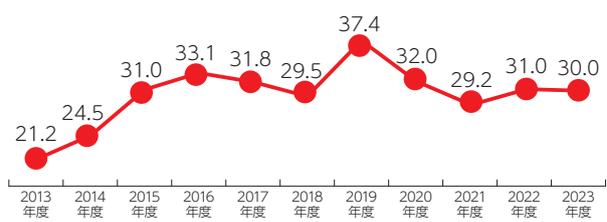
\*他者加入推奨意向:「フコク生命をおすすめいただけますか」という質問に対して、「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答頂いたお客さまの割合

#### 2023年度調査概要

- ◇冊子形式による郵送・WEB調査  
(実施期間2024年3月4日発送～2024年4月1日回収締切)
- ◇お客さま約12,000名が対象 ◇有効回答数4,875名
- ◇他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に「ぜひすすめたい」「すすめたい」「どちらかといえばすすめたい」「どちらともいえない」「どちらかといえばすすめたくない」「すすめたくない」「まったくすすめたくない」の7択で回答

#### 他者加入推奨意向

TOP2(ぜひすすめたい+すすめたい)の割合(%)



『「お客さま基点」の業務運営方針』および取組結果については、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>



## 『フコク生命グループ：「お客さま基点」の業務運営方針』

フコク生命グループは、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、フコク生命グループならではのサービスや経験を創り出し、提供していく「お客さま基点」を価値観とし、あらゆる企業活動の原点としてまいります。

この「お客さま基点」という価値観のもと、お客さま・従業員・地域・社会とともに共通の価値を創り出せるよう、お客さま本位の業務運営を遂行してまいります。

## 『フコク生命：「お客さま基点」の業務運営方針』

フコク生命は、生命保険業そのものが社会への貢献であると考えております。当社の使命は、生命保険業の公共性を踏まえ、いかなる時にも保険金等を確実にお支払いし、お客さまに安心した生活を送っていただくことです。そのためには、安定した収益基盤と経営の健全性を確保し、お客さま満足度を高め安心して契約をご継続いただく必要があります。当社は、生命保険業を通じて、保険金等のお支払いという経済的なサービスの提供はもとより、お客さま一人ひとりにご安心をお届けしたいと考えております。

フコク生命は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社として創業されました。ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う相互扶助が保険の精神であり、生命保険会社はご契約者の負託にお応えするために存在すべきで、そのためには相互会社組織が最適であるとの考えに基づき、当社のDNAである「最大たらんよりは最優たれ」を実践し、質を重視した経営の差別化を図ってまいりました。こうした想いや考えは、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」に引き継がれております。

フコク生命は、「お客さま基点」に基づいたお客さま本位の業務運営を行い、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、『「お客さま基点」の業務運営方針』をここに定めます。

### 1. 「お客さま基点」の浸透・実践

「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、お客さまに心からご安心いただける、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し提供することで、お客さまの最善の利益が忠実に図られるよう、「お客さま基点」の浸透・実践に努めてまいります。

### 2. お客さまの「声」を経営改善に活かす取組み

「お客さま基点」のもと、最優のサービスを提供するために、お客さまの「声」を経営改善に活かしていくことにより、さらなる満足と信頼につながる活動を実践してまいります。

### 3. お客さまのニーズに対応した責任ある最適な保険商品・サービスの提供

生命保険業の公共性を踏まえ、長期にわたりお客さまの負託にお応えするために、「お客さま基点」のもと、多様化するお客さまのニーズに的確にお応えできる先進性と利便性に優れた保険商品の開発に努めてまいります。ご加入の目的、ライフプラン、財産の状況、保険商品に関する知識などお客さま一人ひとりのご意向をお伺いし、きめ細やかなコンサルティングを通じて、最適なプランをご提案するとともに、お客さまのライフイベントに伴うニーズの変化に対応できるよう努めてまいります。

### 4. お客さまへの情報提供の充実

保険商品の仕組みや内容はもとより、お客さまにとって重要となる事項についてもご理解いただいたうえで、最適な保険商品をご選択いただけるよう、「お客さま基点」のもと、十分な情報提供とわかりやすいご説明に努めてまいります。

### 5. お客さまの立場にたったアフターサービスの充実

ご加入から保険金・給付金等のお支払いに至るまで、あらゆるお客さまとの接点において、「お客さま基点」のもと、さらなるご安心につながるよう対応してまいります。

### 6. お客さまの利益を最優先とした資産運用の実践

「お客さま基点」のもと、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する資産運用に努めてまいります。

### 7. 利益相反の適切な管理

「お客さま基点」のもと、ご契約者の利益擁護を図るべく、お客さまの利益が不当に害されることを防止するための方針やルールを定め、適切な管理を行ってまいります。

### 8. 「お客さま基点」を実践できる人づくり

「お客さま基点」を実践できる人づくりを行うとともに、職員が働きがいを持てるよう自己実現の場を提供し、「お客さま基点」に基づく行動を適切に評価する態勢や動機づけの枠組みなどを構築してまいります。

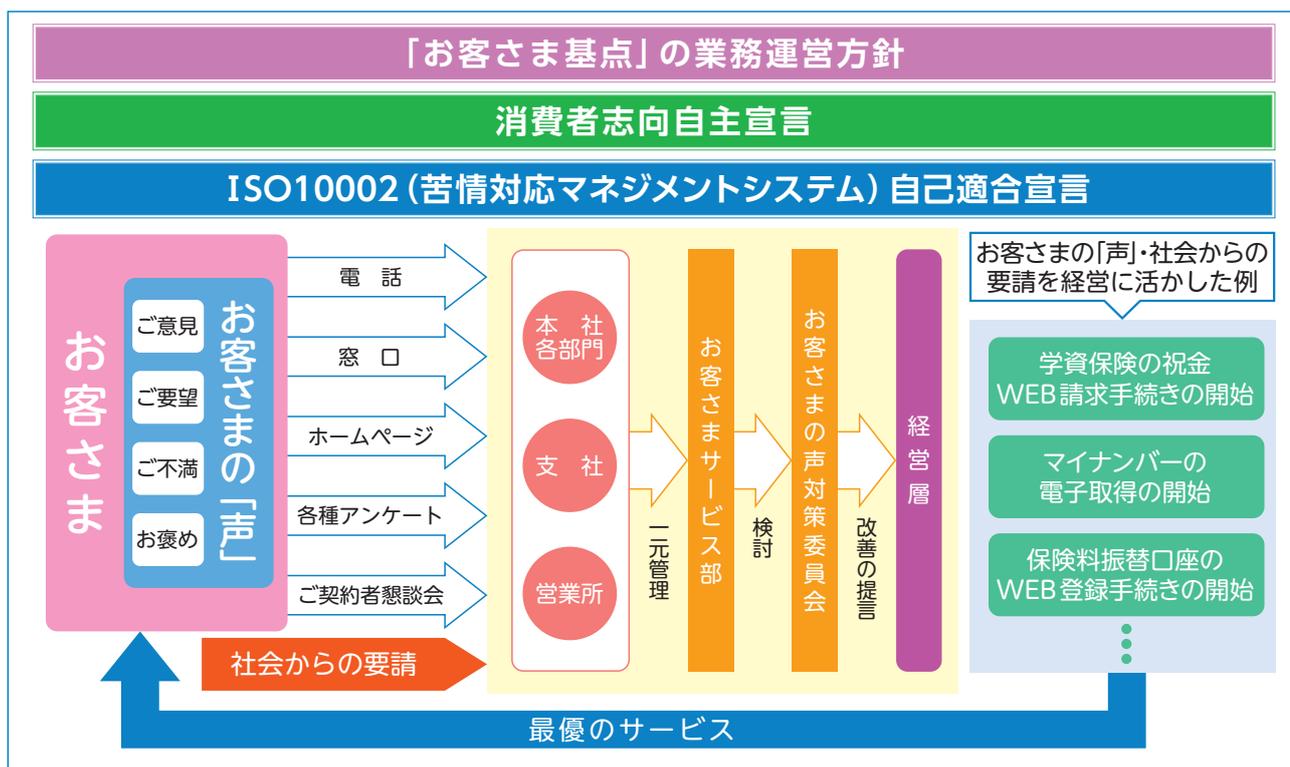
## 「お客さま基点」の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002<sup>※</sup>」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げられるよう努めております。

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。

※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



#### ●お客さまサービス部

お客さまサービス部ではお客さまの「声」や社会からの要請を収集・分析し、お客さまの声対策委員会で協議のうえ、直接経営層に改善の提言を行い、社内改革を推進しております。

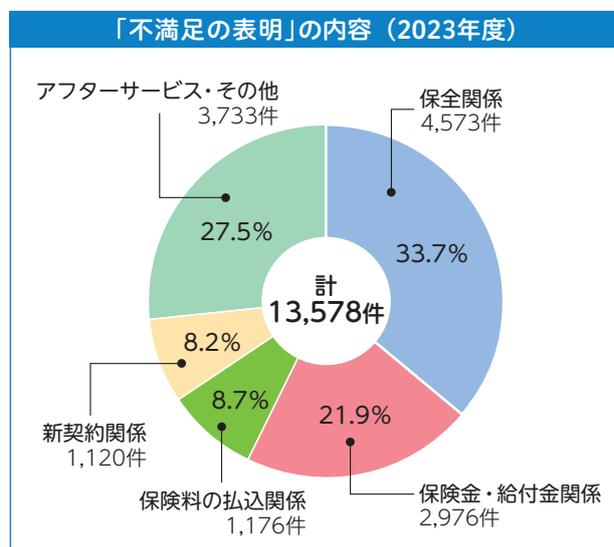
#### ●お客さまの声対策委員会

関連部門の部長・室長で構成され、担当役員を委員長として2020年度より運営しております。年4回（四半期毎）実施し、その目的はお客さまの「声」や社会からの要請を今後の経営に活かすために、内容の共有、分析・検討を行い、業務の改善策を協議し、所管部門に対策実施を指示することとしております。

また、定期的に外部有識者を招き、提言をいただいております。

#### 【苦情の定義】

お客さまからのご意見・ご不満を幅広く捉え、積極的に経営に活かすため、苦情の定義を「不満足の本質のあったもの」としています。



## 2 「ISO10002 (品質マネジメント—顧客満足—組織における苦情対応のための指針)」

### ● ISO10002とは

2004年に国際標準化機構 (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あり、お申出を受けた際、組織として、どのような姿勢で、どのように対応していくのかを示したものです。

当社では2015年7月に消費者関連専門家会議 (ACAP) より第三者意見書を取得し、同年9月1日付で自己適合宣言を行いました。

2022年3月、ACAPより最新規格である「ISO10002/JIS Q 10002:2019」への再宣言を行うことを推奨され、

最新の規格への適合を確認したため、2022年11月22日付で同規格の自己適合再宣言を行いました。

### ● 当社の取組みについて

今後も、当社はお客様の「声」や社会からの要請を経営に活かし「お客様基本点」で最優のサービスを提供し、お客様のさらなる満足と信頼につながる活動を実践していくことにより「ISO10002」への適合性を維持してまいります。

## 3 お客様の「声」からの改善事例

当社に寄せられたお客様の「声」にもとづく改善事例の一部をご紹介します。

### お客様の「声」



学資保険の  
祝金請求手続きを  
WEBで出来るように  
してほしい。

### 祝金WEB請求手続きの 対象契約の範囲

を拡大しました！

2022年度より開始した祝金WEB請求手続きの対象契約の範囲を拡大し、より多くのお客様にご利用いただけるよう改善しました。

### お客様の「声」



手続き時の  
マイナンバーの申告を  
WEBで出来るように  
してほしい。

### マイナンバーの電子取得

を開始しました！

支払調書の作成が必要となる新契約のうち、契約者と被保険者が同人の契約について、新契約成立時にスマートフォンからマイナンバーを申告いただけるようになりました。

### お客様の「声」



加入時の保険料  
振替口座の登録を  
WEBで出来るように  
してほしい。

### 保険料振替口座のWEB登録手続き

を開始しました！

ご加入時に保険料振替口座のWEB登録手続きを行うことにより、書面の提出が不要となり利便性が向上しました。

### お客様の「声」



給付金請求時に  
診断書の取得が  
面倒だ。

### 診断書の提出を不要とする 給付金請求の範囲

を拡大しました！

診断書の提出を不要とする給付金請求の範囲を拡大し、よりお客様にご負担なく給付金をご請求いただけるようになりました。

#### 4 お客さまの「声」をお伺いする主な取組み

No.	項目	内容
1	ご契約者懇談会	全支社で「ご契約者懇談会」を毎年開催し、フコク生命の経営状況などをお知らせするとともに、契約者さまのご意見・ご要望をお伺いしております。
2	窓口アンケート	本社・支社・営業所の窓口に、「ご意見箱」「お客さま窓口アンケートはがき」を常設し、窓口に来社されたお客さまからのご意見・ご要望などをお伺いできるようにしております。
3	アンケート調査	全契約の中から無作為に抽出した約12,000名の契約者さまに対し、「ご契約者アンケート」を実施し、お客さまの「声」を収集しております。また、「フコク生命だより <sup>※</sup> 」のアンケートでも、お客さまの「声」をお伺いしております。 ※毎年8月頃、契約者さまあてに契約状況を郵送で通知する冊子。
4	お客さまデータベース	お客さまからのお申出は「お客さまデータベース」で一元管理しており、お申出に対して速やかに対応できる体制を構築しております。また、「お客さまデータベース」は改善課題の抽出にも役立てております。

#### 5 消費者志向自主宣言

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。

##### 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<sup>※</sup>」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。

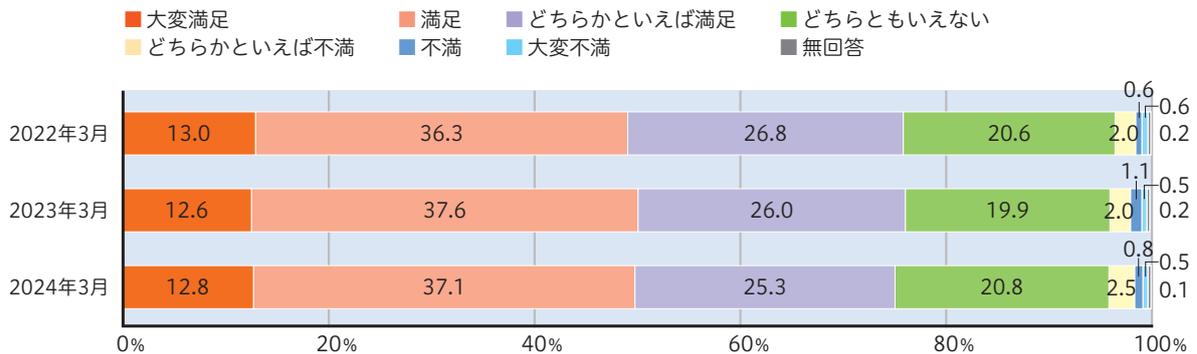
※2020年4月より「苦情対策協議委員会」の名称を「お客さまの声対策委員会」に変更しております。

## お客様満足度へのこだわり

当社は長期経営ビジョンとして「お客様満足度No.1の生保会社となる」ことを目指しております。毎年実施している「ご契約者アンケート」ではお客様の「声」をお伺いするとともに、「お客様満足度」の調査を行い、会社施策・改善策の策定や自己検証に役立てております。2024年3月は契約者さま約12,000名に対して、郵送・WEBアンケートを実施しました(有効回答数4,673名)。

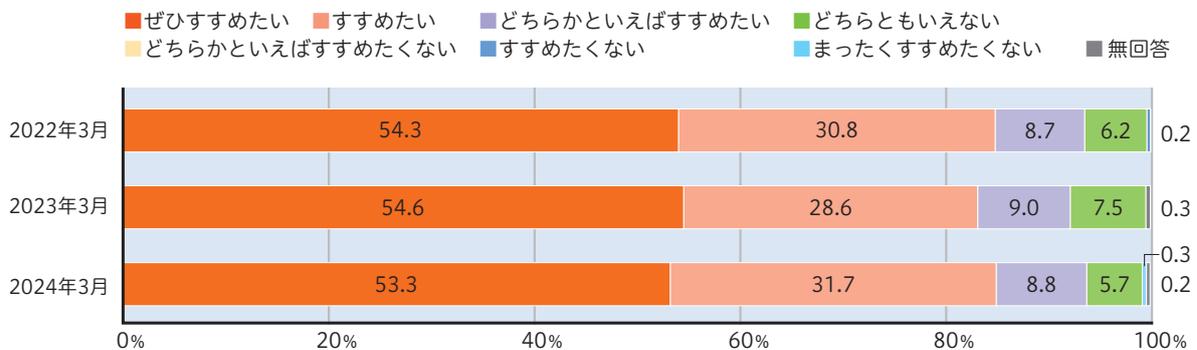
### 1 総合満足度

2024年3月に実施したアンケート調査によると、当社に対する契約者さまの満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」を合計した割合は75.3% (前年度比▲1.0ポイント)、「不満」「どちらかといえば不満」の合計は3.8% (前年度比+0.1ポイント)となりました。今後も引き続き、満足度の向上を図ってまいります。



### 2 総合満足度と他者加入推奨意向の関係

「大変満足」と回答された契約者さまの8割以上が、「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、「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答されています。



### 金融ADR (裁判外紛争解決手続)

金融ADR (裁判外紛争解決手続) とは、身の回りで起こる金融機関とのトラブルを、裁判ではなく中立・公正な第三者に関わってもらいながら柔軟な解決を図る手続きです。

生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、生命保険協会となっており、当社は2010年10月から生命保険協会との間で、紛争解決等業務に関する契約を締結しました。

当社とお客さまとの間で十分に話し合いをしても問題の解決がつかない場合には、生命保険協会の裁定審査会に申立てをすることができます。

生命保険協会へのお申出・相談窓口は下記の通りです。

一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F  
 電話：03-3286-2648 (平日9:00~17:00)  
 ホームページアドレス：https://www.seiho.or.jp

## お客さまの「声」を経営に活かします。

### ● お客さまセンター・お客さまアドバイザー・その他

お寄せいただいたお客さまの「声」はデータとして蓄積し、社内で共有・活用することにより、さらに質の高いサービスを提供してまいります。

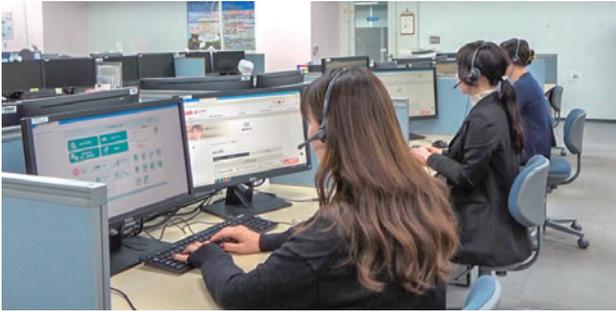
2023年度のご相談件数は、電話によるお問合わせが130,344件、お客さまアドバイザーへのお問合わせが453,979件、ホームページへのお問合わせは20,641件でした。

これからもお客さまの「声」を大切にすることにより、最優のサービスを提供するように努めてまいります。

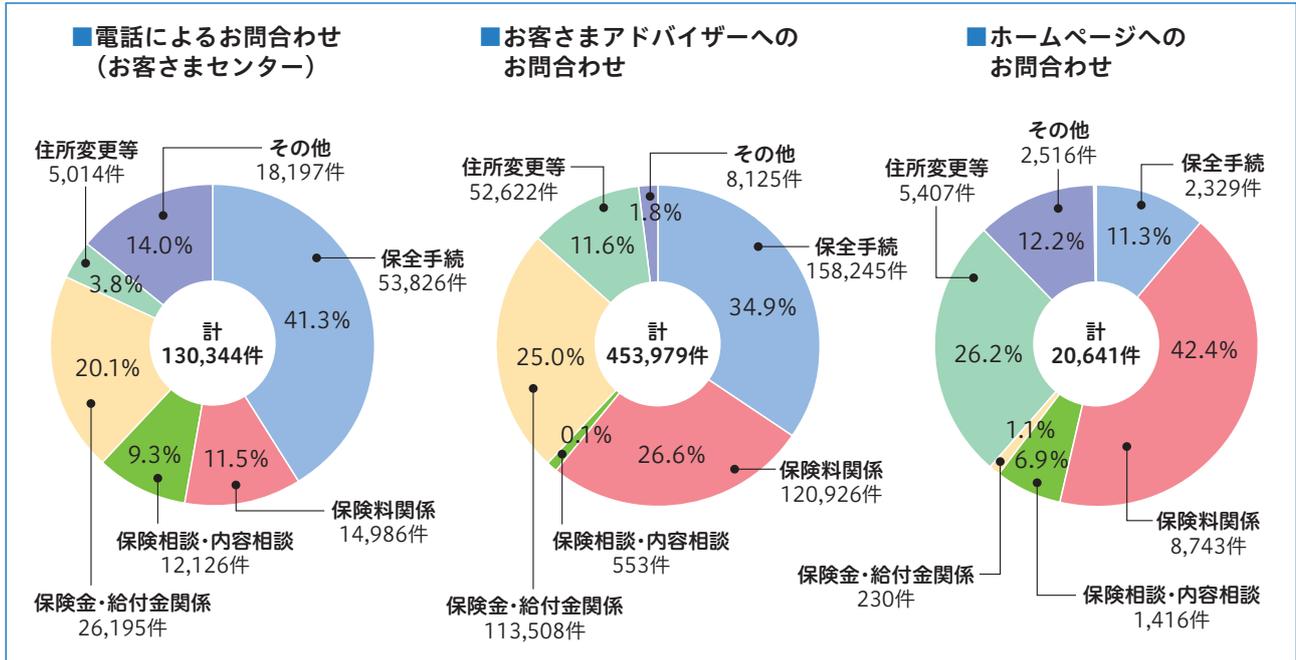


### ● お客さま窓口

全国62支社と内幸町本社ビルにお客さま窓口を設けており、お客さま窓口では保険に関するお手続き・ご相談を承っております。



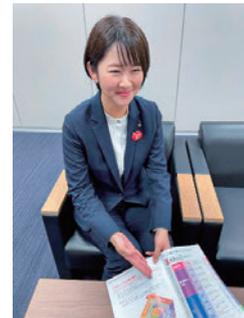
### ● ご相談・お申出の内容 (2023年度)



### ● お客さまサービス担当

担当のお客さまアドバイザーが退職となったご契約等については、お客さまの大切な保険のアフターサービスを専門に担当する“お客さまサービス担当”が定期的にご自宅を訪問させていただいております。

2024年4月1日現在、全国各支社に総数252名(男性210名、女性42名)を配置し、各種お手続きはもちろんのこと、ご加入の保険に関する疑問・ご不明な点などに、迅速に対応できる体制を整えております。



## お客さま基点にもとづく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営む企業として、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。

また、契約ご加入時や給付金等のご請求時に、小冊子「保険金・給付金のご請求のまえに」をお渡しし、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。

#### ● 検証態勢の充実

保険金部内に支払査定を行うグループとは別組織の「支払検証グループ」を設置し、給付金等をお支払いする前のチェック機能を強化するとともに、お支払いに該当しないと判断した事案についても検証を行っております。

また、外部専門家（学識経験者・弁護士等）を中心とした委員により構成される「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・給付金査定の適切性や判断の妥当性を審議し、保険金等支払管理態勢の充実を図っております。

### 保険金・給付金のお支払い状況について

2023年度に保険金等をお支払いしたご契約は、保険金11,941件・給付金277,236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476件・給付金7,950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（2023年度）

区分	保険金	給付金	合計	
支払件数	11,941	277,236	289,177	
支払非該当件数	476	7,950	8,426	
内訳	詐欺取消・詐欺無効	0	0	0
	不法取得目的無効	0	0	0
	告知義務違反解除	5	145	150
	重大事由解除	1	5	6
	免責事由該当	33	125	158
	支払事由非該当	437	7,675	8,112
	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集計しております。

#### ■用語のご説明

詐欺による取消・無効	契約者または被保険者の詐欺により保険契約が締結（または復活）された場合、保険契約は取消または無効となり、保険金等の支払事由に該当していても、これをお支払いすることはできません。また、既に払い込まれた保険料も払い戻しません。
不法取得目的による無効	契約者が保険金等を不法に取得する目的または他人に保険金等を不法に取得させる目的で保険契約を締結（または復活）した場合、保険契約は無効となり、保険金等の支払事由に該当していても、これをお支払いすることはできません。また、既に払い込まれた保険料も払い戻しません。
告知義務違反による解除	契約者または被保険者の故意または重大な過失によって、事実を告知されなかった場合や事実でないことを告知された場合には、ご契約が告知義務違反により解除となり、保険金等をお支払いできないことがあります。
重大事由による解除	保険金等を詐取する目的で事故を起こした場合や、保険金等の請求に関して詐欺行為があった場合、ご契約が解除となり、保険金等をお支払いできないことがあります。
免責事由に該当	約款に規定されている「保険金・給付金を支払わない場合」（免責事由）に該当した場合は、保険金等の支払事由に該当しても、これをお支払いすることはできません。免責事由は、ご契約の保険種類や加入時期によって異なります。
支払事由に非該当	保険金等が支払われるのは、約款に規定されている支払事由に該当した場合です。したがって、支払事由に該当しない場合は、保険金等をお支払いできません。

## お客さまを第一に考え、適正・適切な営業活動に努めてまいります。

### ● 営業活動方針

当社は、金融商品の販売をはじめ消費者契約に関するトラブルを防止するためのルールである「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」と「消費者契約法」を遵守し、「ご契約者の利益擁護」という創業以来の経営理念の下、お客さまを第一に考えた適正・適切な営業活動に努めてまいります。

なお、当社では「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」にもとづく「勧誘方針」として「富国生命の営業活動方針」を定めて公表しております。

#### 富国生命の営業活動方針

富国生命は、「ご契約者の利益擁護」という創業以来の経営理念の下、生命保険をはじめとする金融商品の販売にあたりましては、お客さまを第一に考え、以下の方針にもとづいて適正・適切な営業活動を行います。

- 1 コンプライアンス（法令等遵守）の精神にもとづき、保険業法をはじめとする関係諸法令や、諸規則、ルールなどを遵守し、適正・適切な営業活動を行います。
- 2 お客さまの商品に関する知識、ご加入の目的、財産の状況、ライフプランなど、お客さま一人ひとりの意向や実情をお伺いし、コンサルティングセールスを通じて、適切な情報の提供とお客さまのニーズにあった商品の提案をします。そのうえで、提案する内容がお客さまご自身の意向と合致していることを確認できる機会を確保します。高齢の方へは、商品内容等を十分ご理解いただけるよう、より丁寧に対応します。また、未成年者を被保険者とする生命保険契約については、モラルリスクを排除・抑制する観点から適切に募集します。
- 3 お客さまご自身の判断により最適な商品をお選びいただけるように、商品内容やご契約に関する重要な事項について、十分にご理解いただけるように説明します。また、インターネットを活用した通信販売などのように、お客さまに直接対面しない販売方法については、説明方法を工夫します。
- 4 お客さまを訪問する場合などには、お客さまの立場になって時間・場所などに十分に配慮します。また、お客さまのプライバシーをお守りするために、お客さまの情報については、厳正に取り扱います。
- 5 お客さまに十分なコンサルティングができるように、職員に対する研修体制や支援体制をさらに充実させ、お客さまに満足してご契約していただけるように努めます。
- 6 ご契約後もお客さまのさまざまなご要望にお応えできるように、お客さまサービス体制の充実に努めます。
- 7 今後もお客さまのさまざまなご意見、ご要望の収集に努め、お客さまにより一層満足していただけるように努めます。ご意見、ご要望などがございましたら、下記のお客さま相談窓口または最寄りの支社までご連絡ください。

フコク生命 お客さまセンター 0120-259-817

※『営業活動方針』は「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」にもとづいて定めたものです。

(注)『富国生命の営業活動方針』は下記の方法により公表しております。

○本社・支社・営業所等にポスターを掲示 ○当社ホームページへの掲載 (<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(有配当/2022)「未来のとびら」



「万一（死亡）」、「身体障がい・介護」、「就業不能」などのさまざまなリスクに対して、公的保障だけではカバーできない部分を補完し、一人ひとりのお客さまに「ちょうどいい安心」をご提供します。

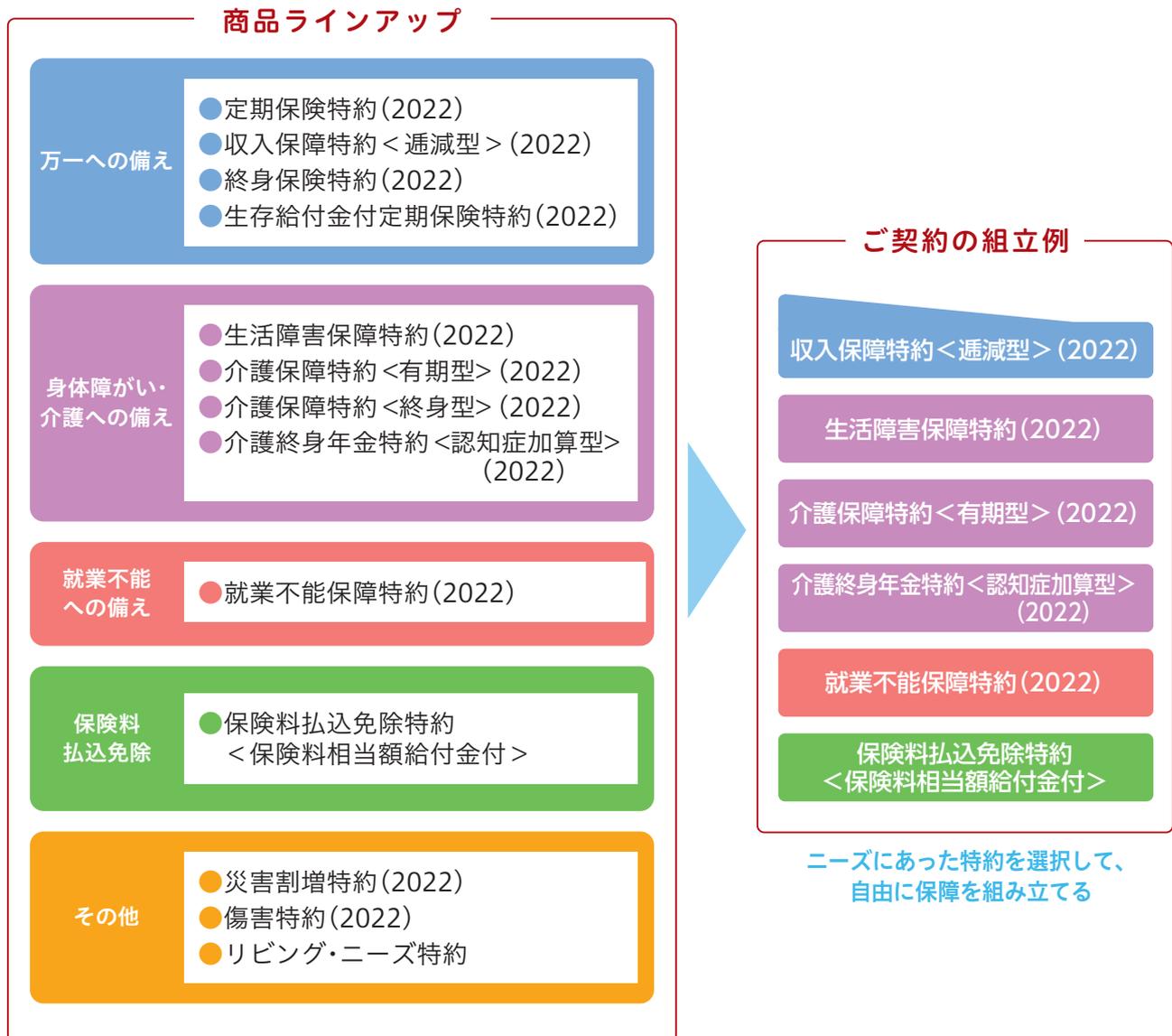
ライフスタイルにあわせて必要な保障を自由に組み立てられる保険

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ことができます。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。

※特約の組み合わせには、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

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。



## ● 医療保険 (有配当/2022)「ワイド・プロテクト」

一時金方式と日額方式の2種類の入院給付を組み合わせせたハイブリッド型の医療保険です。所定の投薬治療を保障する特約やがん・重度の生活習慣病を重点的に保障する特約などとあわせて、治療の初期段階から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障を提供します。



### 「一時金方式+日額方式」によるハイブリッド型の入院保障

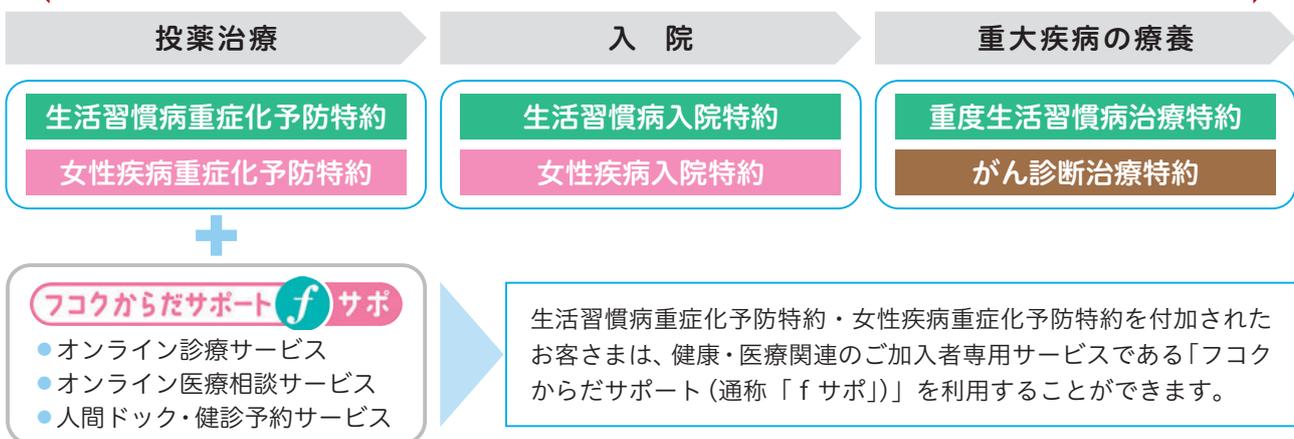
日帰り入院からまとまった一時金を支払う一時金方式の入院給付と、30日を超える入院に対する日額方式の入院給付を組み合わせることにより、短期入院から長期入院まで入院にともなう費用を確実にカバーします。さらに、8大生活習慣病による入院については、入院一時給付金の支払回数、長期入院給付金の支払日数ともに無制限で保障します。



### 投薬治療から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障

生活習慣病重症化予防特約と女性疾病重症化予防特約は、それぞれ所定の生活習慣病と女性疾病に対して投薬治療を受けた場合に給付金をお支払いします。入院や手術に至る前の軽症段階から給付金をお支払いすることで、早期治療のきっかけを提供し、疾病の進行の抑制と生活の質(QOL)の向上をサポートします。さらに、がんや重度の生活習慣病などを重点的に保障する各種特約と組み合わせることにより、投薬治療から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障を提供します。

#### 切れ目のない医療保障を提供



※生活習慣病重症化予防特約・女性疾病重症化予防特約は「ワイド・プロテクト」を「未来のとびら」にパックして加入する場合に付加できます。

## ● セコム損保のがん保険「自由診療保険メディコムプラス」

セコム損害保険株式会社のがん保険である「自由診療保険メディコムプラス」は、入院や通院によるがんの治療費を自由診療・公的保険診療の区分にかかわらず補償します。治療費の負担が重くなる可能性がある自由診療や、近年ウェイトが高まりつつある通院で行う抗がん剤治療・放射線治療にも備えることができ、自らの症状に応じた治療を受けることができます。2024年4月には、がんの通院治療を補償対象とするガン外来保険金の支払限度額を2,000万円に引き上げたほか、公的保険診療による在宅医療をガン外来保険金の補償対象に追加しました。



※「自由診療保険メディコムプラス」は医療保険(有配当/2022)にがん診断治療特約(2022)を付加した契約とセットでご加入いただく保険です。

「自由診療保険メディコムプラス」はセコム損害保険株式会社の商品で、当社は募集代理店として当商品を提供します。商品の詳細は「商品パンフレット」「ご契約のしおり-普通保険約款および特約」をご確認ください。

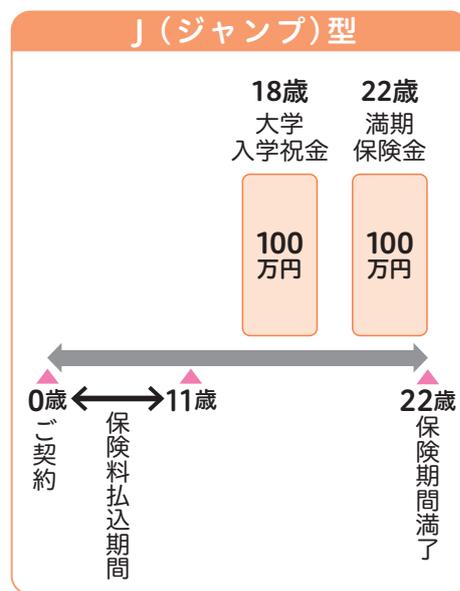
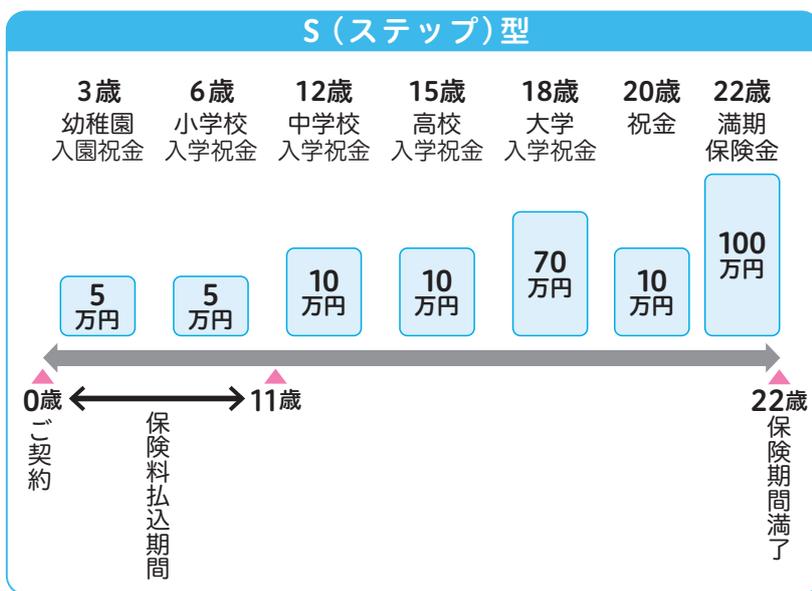
## ●学資保険「みらいのつばさ」

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・入学などの節目ごとに祝金を受け取る**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。



<b>契約例</b>	契約者30歳男性／被保険者0歳／22歳満期／満期保険金額100万円 保険料払込期間11歳／口座振替月払／兄弟割引適用なし	
型	祝金・満期保険金 受取総額	返戻率
<b>S(ステップ)型</b>	210万円	108.3%
<b>J(ジャンプ)型</b>	200万円	109.5%

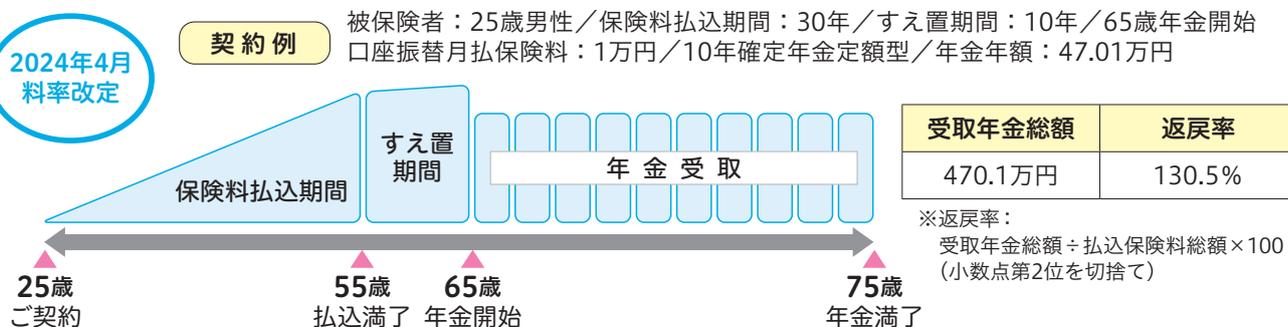
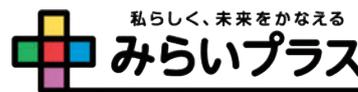
※返戻率：祝金・満期保険金受取総額 ÷ 払込保険料総額 × 100 (小数点以下第2位切捨て)



・保険料払込期間は、11歳払込満了、14歳払込満了、17歳払込満了から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型の個人年金保険で、老後の生活資金など将来に必要な資金を計画的かつ確実に準備することができます。2024年4月には保険料率の改定(引下げ)を実施し、より効率的な資金準備を可能としました。



・年金は年金額が年金支払期間中一定の定額型(年金支払期間：5年・10年)と、年金開始後5年間の年金額を充実させた前厚型(年金支払期間10年)からお選びいただけます。また、年金の受取りに代えて、将来の年金現価を一括で受け取ることも可能です。

・記載の商品の名称は、一部、略称を記載しています。  
 ・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。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-定款・約款」を必ずご確認ください。

☎B-2024-19 (2024.6.21)

## お客さまの一人ひとりのご意向をお伺いし、最適なプランの提案に努めます。

### ● 公的保障制度などについての情報提供とお客さまのご意向のヒアリングに注力しています

生命保険をご検討いただく前に、冊子「5つのリスクと公的保障」などで公的保障の仕組みや自助努力で備える必要があるポイントなどについての情報提供に努めております。

そのうえで、ご加入の目的、ライフプラン、財産の状況、保険商品に関する知識などお客さま一人ひとりのご意向をお伺いし、きめ細やかなコンサルティングを実践しております。公的保障制度を踏まえたうえで必要保障額をシミュレーションする「ライフコンパス」により、お客さまのライフステージにあわせた最適な保険商品を提案してまいります。



### ● 携帯情報端末「PlanDo」によるコンサルティングセールスの実践

携帯情報端末「PlanDo」は、ライフプラン提案機能などの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ています。

今後もPlanDoを活用し、Face to Faceを中心とした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を図ってまいります。



#### 情報端末 PlanDo の特長

##### ライフプラン提案機能の搭載

公的保障制度を踏まえたうえで必要保障額をシミュレーションする「ライフコンパス」を画面上で提示するプレゼンテーション機能を搭載しています。試算結果は家族構成や収入などにより変動しますが、お客さまの面前で修正入力することで、瞬時に計算しリアルタイムなコンサルティングを実現します。

##### 新契約申込手続のペーパーレス化

新契約申込手続のペーパーレス化に伴い、お客さまに入力していただく必要事項や医療専門用語をガイダンス表示するなど、お客さまの手続負担を軽減しました。

また、健康診断結果通知書などのカメラ撮影機能の導入により、お客さまのセンシティブな情報の漏洩リスクをなくすとともに、ご契約の成立までに要する日数を短縮しました。

※撮影した画像はセンターサーバーに送信し、端末には画像データを残しません。



### ● 最適な保険商品をご選択いただけるよう、わかりやすいご説明に努めます

商品パンフレットや保険設計書（契約概要）などの募集資料は、個々の資料の役割を明確化のうえ、文字数、文字フォント、ピクトなどの量的・視覚的側面を十分考慮し適切かつわかりやすい表現方法を用いて作成しております。

「未来のとびら」「ワイド・プロテクト」などの商品パンフレットについて、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）による「見やすいデザイン」認証を取得しています。今後も順次取得を進めます。あわせて、お客さまにとって「見やすく、分かりやすい」募集資料を通じ、良質で均質な情報提供ができるよう、お客さまアドバイザーへの教育を行うことで、コンサルティング力の強化に努めてまいります。



※一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）は、金融商品の説明資料や、食品・医薬品のパッケージ表示などが「見やすく、わかりやすく、伝わりやすく」デザインされているか評価・認証している第三者機関です。

●「重要事項」や「デメリット情報」など、適切な情報提供を徹底します

お客さまが、生命保険商品や制度について知らなかったために不利益を被ることのないよう、お客さまに分かりやすくデータなどを用いた情報提供を充実させ、十分な知識にもとづいて保険をご検討いただけるよう努めるとともに、「重要事項」や「デメリット情報」についても丁寧な説明を徹底しています。

「告知義務」や「保険金・給付金をお支払いできない場合」など、特にご確認いただきたい事項を「特に重要な事項のお知らせ」として説明し、「ご契約のしおり— 定款・約款」とあわせてお渡します。



●デジタルツールを活用した情報提供

リアルな対面による情報提供に加えて、「WEB会議システム」を活用したオンライン面談の導入により、オンラインでのご提案やご説明にも対応しております。

また、「電子送付システム」を導入したことで、商品パンフレットや各種資料・保険設計書などの、今まで手渡しや郵送により提供していた資料をお客さまのパソコンやスマートフォンで閲覧いただけるようにしております。

さらに、LINEのビジネス版チャットツールである「LINE WORKS」の導入により、お客さまとのより円滑・効率的なコミュニケーションを実現しました。また電子

的送付システムと連携することで、お客さまのLINEへさまざまな提案資料の送付を可能とし、情報提供手段の幅を広げております。

今後もお客さまアドバイザーを通じたリアルな対面での情報提供に加え、デジタルツールを効果的に組み合わせることでお客さま一人ひとりに寄り添いながら、より柔軟にお客さまのご要望にお応えし、お客さまの利便性向上に資するサービスの提供に努めてまいります。

LINE WORKS

〈「リアル」と「デジタル」を組み合わせた営業活動の推進〉



Face to Faceを中心としたコンサルティングセールスを実践するとともに、お客さまのご要望に応じて「デジタル」も選択していただくことで、お客さまが真に必要なとされている商品・サービスを提供しています。

## お客さまサービスの充実に努めております。

### ● フコク生命カード

フコク生命カードは、ゆうちょ銀行・セブン銀行・信用金庫（一部を除く）の提携ATM（全国約74,300台）での各種お取引や電話健康相談などの各種サービスをそろえた「健康得約サービス」がご利用いただける便利なカードです。主なサービス内容は下記のとおりです。



### 健康得約サービス（カード会員限定）

#### ● 電話健康相談サービス

健康・医療・育児などのさまざまなご相談に、専門スタッフが応えます。



#### ● 特別割引・ご優待サービス

全国の提携店で特別割引・ご優待サービスを受けることができます。（サンリオピューロランドなどのテーマパーク・ホテル・旅行など）



### ● 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ることができます。

また、「第二連絡先」として登録されたご家族から契約内容に関する問い合わせを受けた際、所定の範囲内でお応えしています。



ご家族情報登録制度チラシ

### ● 電話リレーサービス・点字サービス

フコク生命お客さまセンターでは耳が聞こえない・聞こえにくいまたは発話が困難なお客さまのために、「一般財団法人日本財団電話リレーサービス」が提供する電話リレーサービスでのお問い合わせを承っております。電話リレーサービスとは通訳オペレータが「手話」または「文字」と「音声」を通訳することにより、電話で即時双方向につながるができるサービスです。

また、目の不自由なお客さまからのご要望により、契約内容や手続方法などの点字による説明、あるいは点字による宛名封筒を作成し、ご提供します。



### ● フコク赤ちゃん&キッズクラブ

フコク赤ちゃん&キッズクラブは「出産や育児に対する不安を少しでもやわらげてもらいたい」「お子さまには大きな夢を持って健やかに育ててもらいたい」という思いから誕生した、入会費・年会費無料の会員制度です。2020年10月にリニューアルし、対象を妊娠中～12歳までのお子さまがいらっしゃる親御さま向けに拡大、サービスも拡充しました。

出産・育児に関する耳よりな情報が満載なWEBサイト運営、メールマガジン配信のほか、小児科医や産婦人科医に無料で相談できるサービスや、国内外約20万施設でご利用いただける会員限定優待サービスの提供などを行っています。



フコク赤ちゃん&キッズクラブ  
ご案内リーフレット

## ● ホームページ

当社の創業100周年を記念し、オフィシャルホームページの全面リニューアルを行いました。

今回のリニューアルでは、デザイン・コンテンツの変更により、多くのお客さまにとってより使いやすく見やすいサイトとすることを目指しました。



## ● 各種手続き

ライフイベントごとに必要な手続きをご案内しています。なお、「住所変更」「生命保険料控除証明書の再発行」はインターネット上で手続きいただけます。

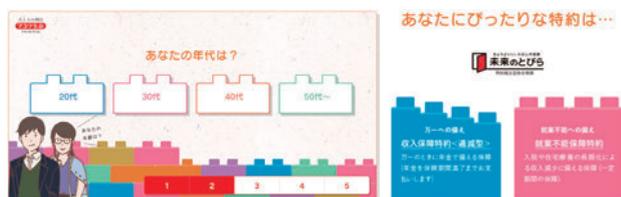
## ● よくあるご質問

よくお問合せいただく内容をまとめております。ご不明な点がある際は当社ホームページをご覧ください。自動応答ウェブシステム(チャットボット)の「ふこくま」でもよくあるご質問にお答えしています。



## ● 各種保険シミュレーション

簡単な条件の入力で、各種保険のモデルプランをシミュレーションいただけます。おすすめの特約や月々の保険料、受取金総額などをご自身で確認することが可能です。



## ● 資料請求

当社ホームページより各種保険の資料をご請求いただけます。

## ● 学資保険オンライン相談

2021年度から、ホームページに専用フォームを設置し、学資保険や教育資金に関するご相談をオンラインで承っております。



人と人の間に  
**フコク生命**  
THE MUTUAL

ハローキティは、フコク生命のイメージキャラクターです。  
HELLO KITTY

お客さま基点  
First & Fast

もし、  
自分がお客さまだったら

フコク生命は、「もし自分がお客さまだったら…」を常に想像し、お客さまが心から安心できるサービスや経験の創出・提供を目指しています。

## ● 学資保険加入相談ダイヤル

お客さまサービス向上に向けた取組みの一つとして、2014年度から、学資保険の新規加入をご検討のお客さま用に「学資保険加入相談ダイヤル」を開設し、学資保険の商品説明・見積り・資料請求等を承っております。

### 学資保険加入相談ダイヤル

**0120-259-594**

受付時間 平日9:00~17:00 (12/30~1/3を除く)

学資保険のお見積り・ご加入のご相談はこちらにおかけください。

## ● コミュニケーション誌

お客さまに喜んでいただけるよう楽しい話題やお役に立つ情報を掲載した情報誌「FunFan」を、当社お客さまアドバイザーが定期的にお届けしております。

## ● オンラインセミナーの開催

2021年度から、著名人や専門家をお招きしたオンラインセミナーを定期的で開催しております。子育てや教育、ライフプランなどに関する情報を発信しております。

## 企業の福利厚生ニーズにお応えするプランを提案します。

### ●福利厚生制度への対応

企業の福利厚生制度を取り巻く環境は、少子高齢化や雇用の流動化など時代とともに変化しています。

また、昨今の社会保障制度改革にともない、従業員の自助努力分野の重要性もますます高まっており、企業にとっては、多様化したニーズに対応した効率的な福利厚生制度の確立が課題となっています。

当社では、さまざまな法人向け商品および各種サービスの提供・提案を通じて、企業の福利厚生制度のメインパートナーとしてお客さまを総合的にサポートしてまいります。



### ●法人(企業・団体)向け商品 いきいき生きるための団体医療保険 **メディカルHOPE**

企業・団体の幅広い福利厚生ニーズに応えられる団体医療保険です。

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(がん入院倍額型、基本型、入院限定型)や支払限度日数の型(60日型、120日型)を自由に選択できます。また、健康経営に取り組む団体に対し配当金を増額する「健康経営配当」を実施しております。

#### メディカルHOPE 健康経営配当の主なポイント

##### 1 健康経営優良法人(大規模法人部門)に認定されている団体に健康経営配当をお支払い

※配当金は、1年ごとに収支計算を行い、剰余金が生じた場合にお支払いします。配当金は将来のお支払いをお約束するものではなく、決算実績などによっては配当金をお支払いできない年度もあります。

##### 2 健康経営配当率は被保険者数ランクに応じて3%~8%

※健康経営配当の金額は、通常の配当金に加えて、年間収支(純保険料-支払給付金)に健康経営配当率を乗じることによって算出されます。

### ●企業保険付帯サービスについて

当社所定の企業保険の加入者さま(従業員の方など)と団体担当者さま(人事労務担当者)向けに健康相談などが無料または優待価格でご利用いただける「フコク生命あんしん健康相談ダイヤル」を提供しております。

2023年12月に、従来のサービスに「ベストドクターズ®・サービス(Find Best Doc™)」を追加しております。

#### 加入者さま向けサービス

##### ・ベストドクターズ®・サービス(Find Best Doc™)

重い病気にかかったとき、信頼できる医師をご紹介！

- ✓ 治療を目的とした専門医を紹介
- ✓ セカンドオピニオンの取得
- ✓ コールセンタースタッフは、経験豊富な看護師が対応

・健康・医療などに関する電話相談サービス

・メンタルヘルスカウンセリングサービス 等



#### 専門医紹介 (Find Best Doc™)

主治医としての  
診療・治療

セカンド  
オピニオン



#### 団体担当者さま向けサービス

- ・メンタルマネジメントサポート
- ・ストレスチェック紹介サービス(有料)
- ・健康経営に関するサポート

※記載のサービスは2024年7月現在のサービス内容です。ご利用にあたっては、保険契約とは別にお申込みが必要です。

## 退職金や各種年金制度をご用意しています。

### ● 退職金・企業年金制度への対応

確定給付企業年金や企業型確定拠出年金の導入など退職金・企業年金制度について検討されているお客さまには総合的なコンサルティングをいたします。

#### 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年金制度です。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。



#### 企業型確定拠出年金 (企業型 DC)

- 企業型確定拠出年金とは、決まった掛金を企業が拠出し、提示された運用商品の中から加入者自身が運用指図を行うもので、将来の受取額は運用実績によって決まります。当社ではお客さまのニーズに沿った提案を行っております。
- 制度導入の基礎となるプランづくりを当社の担当者が検討し、会社の実情に対応した制度の策定・導入を実施します。導入から運営までオーダーメイドのため、柔軟なプラン設計が可能です。

### ● 老後への備え

自助努力による老後資産形成の手段として、または企業型確定拠出年金（企業型 DC）を中途退職された方の年金資産の持ち運びのための受け皿として、個人のお客さま向けに個人型確定拠出年金（iDeCo）をご用意しています。

#### フコク個人型プラン

- フコク個人型プランは当社で取り扱っている個人型確定拠出年金（iDeCo）です。
- 個人型確定拠出年金は、個人が自ら資金を積み立てて運用し、自らの老後生活に備えるための制度です。税制優遇を受けながら、公的年金にさらに上乗せできる年金として注目されています。

#### ■ 元本確保型商品

商品分類	商品名
生命保険	フコク DC 積立年金（5年）
	フコク DC 積立年金（10年）

#### ■ 元本確保型以外の商品

商品分類	商品名	商品分類	商品名
国内債券	野村国内債券インデックスファンド・NOMURA-BPI 総合（確定拠出年金向け）	バランス	フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド（ベーシック）2030*
	フコク日本債券ファンド		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド（ベーシック）2040*
国内株式	年金インデックスファンド日本株式（TOPIX 連動型）		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド（ベーシック）2050*
	たわらノーロード 日経225		フィデリティ・ターゲット・デット・ファンド（ベーシック）2060*
	フコク SRI（社会的責任投資）ファンド		フコク株25大河
外国債券	フコク日本株式ファンド		フコク株50大河
	三菱UFJ（DC）外国債券インデックスファンド		フコク株75大河
	三井住友・DC 外国債券インデックスファンド		国内不動産投資信託
外国株式	インデックスファンド海外新興国（エマージング）債券（1年決算型）		DC・ダイワJ-REIT オープン
	ステート・ストリート DC 外国株式インデックス・オープン		外国不動産投資信託
	DC ダイワ外国株式インデックス		
	たわらノーロード NYダウ		
	インデックスファンド海外新興国（エマージング）株式		

※同一シリーズのターゲット・デット・ファンドは、1商品としています。

## ●フコクしんらい生命の一時払終身保険

当社では、フコクしんらい生命の一時払終身保険「利率更改型一時払終身保険（しんらいの一時払終身保険（無告知型）」）を販売しています。

長引く低金利の影響により、貯蓄性商品の開発には厳しい環境が続くなか、相続時の円滑な資産継承のための活用など一時払型の保険商品に対するニーズは根強く、お客さまからも魅力的な商品の提供を求める声が多く寄せられています。

そこで、フコクしんらい生命の商品を募集代理店として販売するという仕組みにより、フコク生命グループ内の経営資源を有効活用することで、多様なお客さまのニーズにお応えしております。



### 商品の特長

- 無告知型のため、健康状態や職業の告知が不要です。
- ご契約時の予定利率は、直近の金利情勢に応じて毎月設定します。
- ご契約後30年ごとに、以後適用する予定利率を更改します。予定利率更改日における予定利率が、最低保証予定利率を上回る場合、当該予定利率更改日以降の保険金額・解約返戻金額が増加します。

## ●損害保険商品

当社は、生命保険とあわせて、お客さまの様々なニーズにお応えできるよう、共栄火災海上保険株式会社およびアニコム損害保険株式会社の代理店として、自動車保険や火災保険、ペット保険など損害保険商品も取り扱っております。

### 《共栄火災海上保険》

#### ●自動車保険

「KAPくるまる」

車の使用目的を問わないわかりやすい補償内容や24時間365日サポートのロードサービスが特長のお客さま一人ひとりに寄り添う自動車保険です。



#### ●火災保険

「安心あっとホーム」

火災をはじめ、近年多発している「自然災害」から「日常生活の思いもよらない事故」まで建物や家財を幅広くお守りします。



#### ●傷害保険

「安心フルタイム」

日常生活の様々なリスクを24時間365日フルタイムでカバーします。

#### ●golfer保険

「golfer保険」

ゴルフで起こるさまざまなリスクを補償します。

#### ●企業向け損害保険商品

企業のさまざまなリスクに対応して、必要な備えをきめ細かく準備しています。

財物に関する保険

「企業財産保険」  
「店舗総合保険」等

従業員に関する保険

「業務災害補償保険」

第三者への賠償責任に関する保険

「施設賠償責任保険」  
「請負業者賠償責任保険」  
「企業総合賠償責任保険」等



### 《アニコム損害保険》

#### ●ペット保険

「どうぶつ健保ふぁみりい」

「どうぶつ健保ぶち」

「どうぶつ健保しにあ」

どうぶつの種類や年齢など、家族によって事情はさまざまです。アニコム損保は、それぞれの家族の形に定める充実の補償を備えた商品をご用意しています。ケガや病気の治療など、気兼ねなくご利用いただけます。

アニコムグループに所属する獣医師、ドッグトレーナー等へ病気やしつけのことなど、LINEで気軽に相談することも可能です。



ペット保険シェア  
15年連続! No.1

※シェアは、各社の2009～2023年の契約件数から算出しています。  
(株)富士経済発行「ペット関連市場マーケティング総覧」調査

P2405-000354

## フコク生命をよりご理解いただくため、 さまざまな広告・広報活動を行っております。

当社では、お客さまアドバイザーが直接お客さまの声をお聞きし、より良いサービスをお届けすることこそが、最大の広告・コミュニケーションの方法であると考えております。皆さまとお客さまアドバイザーとのコミュニケーションを一層深め、より当社をご理解いただけるよう、さまざまな広告・広報活動による情報の提供に取り組んでおります。

### イメージキャラクター

サンリオ人気キャラクター「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。



### フコク生命公式 SNS

当社のキャンペーン情報や、お金に関するお役立ち情報などを紹介しています。

<p>LINE公式 アカウント はこちら</p>  <p>@995vnnvdd</p>	<p>公式 Instagram アカウント はこちら</p>  <p>@fukoku.life</p>	<p>公式ファンコミュニティ 「THE MUTUAL」 はこちら</p> 
--	--	--

この他の SNS については当社ホームページをご確認ください。

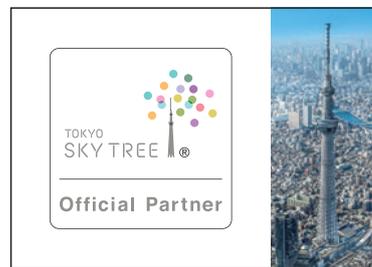
### サンリオテーマパーク

「サンリオピューロランド」および「ハーモニオランド」のフレンドリーカンパニーとして、アトラクション「サンリオキャラクターポータライド」を提供しております。



### 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。



©TOKYO-SKYTREE

### 球場・スタジアム広告

東京ドームのフェンス等にハローキティのデザインが入った社名広告を掲出しています。



東京ドーム フェンス広告

### 各種資料

フコク生命の経営内容を皆さまにお知らせするため、さまざまな資料を作成しております。



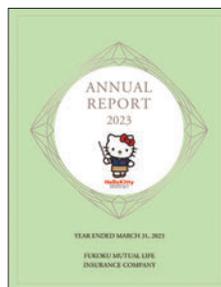
#### ● THE MUTUAL REPORT

ディスクロージャー(情報開示)資料として、経営内容全般について掲載しております。また、HPへの掲載、全国の事業所などに備置きし、自由にご覧いただけるようにしております。



#### ● フコク生命 上半期 REPORT

当社の上半期業績の概要をお知らせする冊子です。



#### ● アニュアル・レポート

海外の企業の皆さまや研究者の方々に対して、英語版の「アニュアル・レポート」を作成しております。



#### ● フコク生命だより

ご加入契約の保障内容や現況について掲載した冊子で、年1回契約者さまあてにお届けしております。当社の決算内容やサービスなどの概要についても掲載しております。

「お客さま基点」を実践できる人材を育成し  
徹底した差別化でお客さまから  
最も評価される会社を目指す

人材開発本部 副本部長

**大森 丈史**  
常務執行役員



**Q 人づくり宣言**

昨今、人的資本経営が注目されていますが、当社では、米山が社長就任後に人材開発本部を立ち上げ、現在まで本部長を務めています。2011年には人材開発本部だけでなく全社で「人づくり」を行うことを示した「人づくり宣言」を発信しました。「お客さま基点を実践できる人づくり」のための基本姿勢として、職員一人ひとりの個性を活かし、尊重する組織づくりを必須のものとしています。十数年前から人づくりの文化を築くための取組みを本格化し、人材開発本部では教育研修、人材育成プログラムの創意工夫を重ね、「人づくり」の大切さを発信し続けています。

**Q 場づくりの大切さ**

お客さまに寄り添った活動をしていくためには、対面でのコミュニケーションが欠かせません。職場においても対面でのコミュニケーションが図れる「場」づくりが大切であると考えています。「場」が機能するためには、風通しのよいのびのびとした雰囲気が必要です。そんな「場」で積極的に意見や考え方を互いにぶつけ合うことで、新しい観点を見つけ、価値を生み出していくことを大事にしています。当社では人づくりの根幹として「個性を認め合う」「信頼して任せる」という方針を掲げており、その姿勢が闊達な「場」を生み出すもととなると考えています。「人づくり」は「場づくり」と捉え、全社をあげた人づくりに引き続き取り組みます。

**Q 人材「開発」に込めた意味**

人材開発本部は人づくりにおいて、その名に込められた「開発=development」という言葉の意味を大事にしています。「開発」という観点での人づくりとは、一人ひとりの職員が本来持っている資質や能力の支援を基本姿勢におき、それぞれの職員がやりがいを持ち、あり

たい姿に近づいていける職場環境づくりです。移り変わりが激しく、将来予想が難しい不確実性の時代と言われる今だからこそ、既存の枠組みや仕事のやり方に人を当てはめることだけでは終わらない発想が必要だと考えています。

**Q 対面販売を支える人づくり**

もともと当社職員のお客さまへ寄り添う力は高いと感じていました。その要因は当社の対面販売の現場では、お客さまとの関係性について「無から有を生み出すこと」ができる力を伝統的に受け継がれてきたからだと考えています。お客さまとの出会いから、面談を重ね、情報収集を行い、ニーズ喚起し、保険提案ができる。この活動の基本は人間関係や信頼関係の構築を大事にしてきたことにあります。今後も無から有を生み出す力を伸ばしつつ、公的保障などお客さまに提供すべき情報の説明力も向上させることで、総合的なコンサルティング能力を高めていきます。Face to Faceによるサービス提供の価値を高め、お客さまに選ばれ続ける会社になるための人づくりに取り組みます。

**Q Fスタイルとは**

Fスタイルはセールスとアフターサービスを一体のものとして、お客さまとともに課題解決に向かう活動を体系化した「フコク生命のコンサルティング」のモデルです。お付き合いが長期間にわたることが多いご契約者に高く満足いただき選ばれる会社であり続けるためには、加入時はもちろんのこと、その後もお客さまに寄り添ったサービスの実践は欠かせません。お客さまアドバイザーがコンサルティングの中心を担いますが、職種問わず、全職員がお客さま基点を実践する際の基礎として理解し、行動の前提においてほしいスタイル(あり方)として定着させていく必要があると考えています。

## 「お客さま基点」を実践できる人づくりに力を入れております。

当社は、あらゆる企業活動の原点として「お客さま基点」を掲げ、徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社を目指しております。そして、この「お客さま基点」を実践し、徹底した差別化を生み出していく源泉は「人（従業員）」であると考えております。

当社では、2011年に「人づくり」を推進する部門として人材開発本部を立ち上げました。本部長には社長が就任し、全役職員へのメッセージとして「人づくり宣言」を発信するとともに、「人づくり基本方針」を策定・発表し、会社が求める人材像と人づくりに向けた基本姿勢を示しました。経営方針のひとつである「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」にもありますように、当社の「人づくり」とは、働くすべての人が働きがいを持ってお客さま基点を実践できるよう、「個」としての成長を促す“環境”や“場”をつくることです。今後とも、この「人づくりは場づくり」という基本方針のもと、お客さまアドバイザー、内務職員の中長期での人材育成に経営資源を配分し、重点的に取り組んでまいります。

### 1 人づくり宣言

#### フコク生命は 「人」が原点である。

この厳しい環境のもと、「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“ありたい姿”を実現するためには、勝てる、強い組織をつくり上げなければならない。そのためには、職員一人ひとりの個性を活かし、尊重する「本当の意味で人が育ち、活躍できる」組織づくりが必須である。

皆が人を育てるという意識を持ち、フコク生命ならではの「人づくり」の文化を築いていこうではないか。

～「人づくり宣言」(2011年10月)より抜粋～

### 2 人づくり基本方針

成長を支える「人づくりの根幹」と、それを通じて身につけ、高めてほしい、フコク生命の『求める人材像』3つの要件



人づくり・場づくり

## 社長自らが「場づくり」に取り組んでいます

### 社長車座ミーティング

社長自ら、職員と膝を突き合わせて双方向で対話をする「場」を設けています。トップメッセージとして会社の目指していることや方向性、お客さま基点についてなどを直に伝えると同時に、職員からの率直な質問や意見を聞いて、その場で回答しています。

#### ■2011～2023年度開催実績（過去13年間）

回数	参加者数
341回	2,487名



### 女性活躍推進フォーラム

当社では、個々人がモチベーションを高めながら、一人ひとりがやりがいをもって生き活きと働けるよう、女性活躍を人づくりの重要施策の一つに位置付けています。2012年よりお客さまアドバイザー・内務職員合同の研修「女性活躍推進フォーラム」を毎年開催し、モチベーション向上・次世代の女性リーダーの育成に力を入れていきます。

#### ■2012～2023年度参加者数（過去12年間）

総数	お客さま アドバイザー	内務職員
284名	145名	139名



お客さまアドバイザー教育

信頼されるお客さまアドバイザーの育成に努めております。

当社では、生命保険協会による業界共通教育制度をベースにFP資格（国家資格ファイナンシャル・プランニング技能士、日本FP協会AFP資格）取得を推進しております。また、「継続教育制度」を通じてご契約からアフターサービス、保険金・給付金のお支払いに至るまで、お客さまのさまざまなご要望やご相談にお応えできるような信頼されるお客さまアドバイザーの育成に努めております。

●お客さまアドバイザーの教育体制

人材育成の統括部門である人材開発本部では、お客さまアドバイザーの教育体系の企画立案、各種教材の制作にあたりとともに、本社研修を実施しております。

支社には、お客さまアドバイザーの指導担当として営業部長・営業次長を配置し、トレーナーをはじめとする教育担当者とともに各種研修および実践教育を行っております。

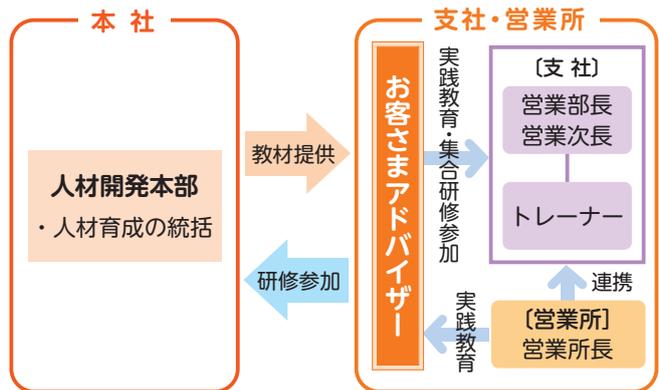
お客さまアドバイザーに対する教育訓練は、以下のとおりです。

①初期教育～継続教育制度 入社後は、生命保険協会のカリキュラムに準拠した研修を実施し、協会が実施する一般課程試験に合格した者がビジネスマナーをはじめとした社会人としての基本や商品知識など、フコク生命で営業活動をするうえでの基本的項目を習得します。

さらに3月目研修を実施し、これら一連の3ヵ月におよぶ研修を「Fスクール」と呼び、真にお客さまから選ばれるお客さまアドバイザーづくりを目指した初期教育を行っております。

営業活動を行うにあたり「お客さま対応力」の向上を目的として、「コンプライアンス」「生命保険の実務」をテーマとした研修を、eラーニングにより毎月継続的に実施しております。

これらは、お客さまサービス全般の対応力向上を目指した内容にしております。

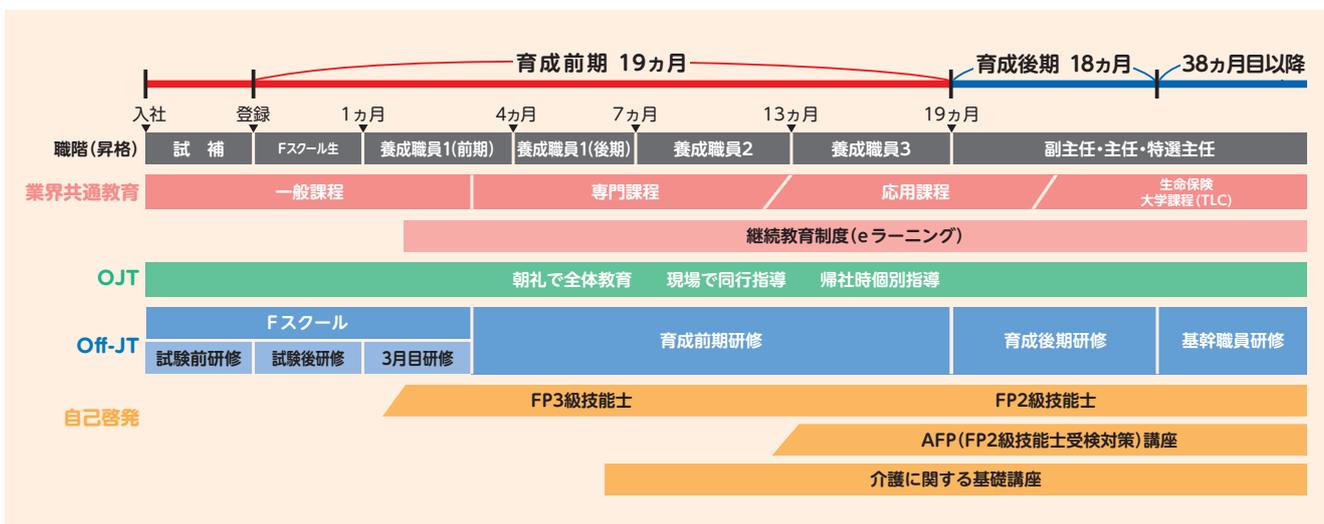


②業界共通教育 生命保険協会による業界共通教育各課程を新人層の教育システムに取り入れ、専門課程試験・応用課程試験の早期合格、生命保険協会認定FPであるTLC（トータル・ライフ・コンサルタント）の資格取得を推進し、お客さまアドバイザーのレベルアップを図っております。

③教材提供 お客さまアドバイザーへの知識付与・スキルアップを目的として、以下のような教材を作成・提供し、お客さまアドバイザーの能力向上を図っております。

- ・教育誌 お客さまアドバイザー・マネージャー・営業所長取材記事を中心に掲載しております。
- ・視聴覚教材 営業所での好取組事例などを映像化し教育効果の向上を図っております。

●お客さまアドバイザー人材育成プログラム



内務職員教育

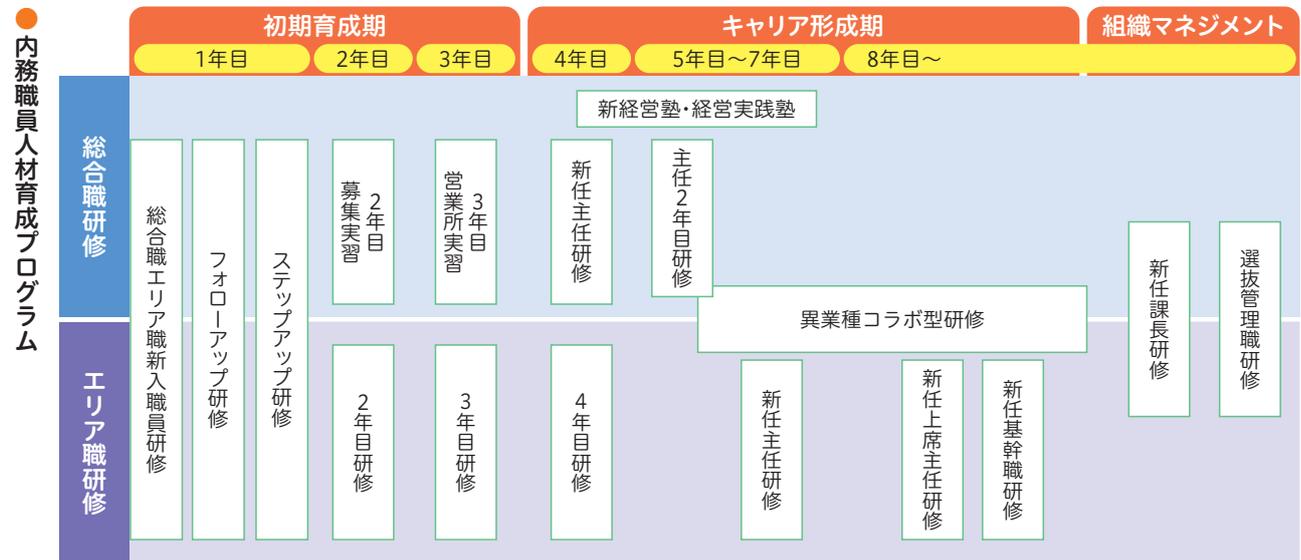
研修をはじめとしたさまざまな場づくりにより、人材育成に取り組んでおります。

「お客さま基点」を自信と誇りをもって実践するためには、一人ひとりが「働きがい」をもって働ける会社である必要があると考えております。当社では、指名型の研修にかぎらず、公募型研修や自己啓発などさまざまな成長の「場」を用意し、「自己実現」をサポートしております。

総合職・エリア職の教育体制

総合職については入社から7年目までを重要な教育期間と位置づけ、年次ごとの研修とメンター制度を活用し、ビジネスパーソンとして確実にスキルアップしていくための育成プログラムを設けております。研修は、新入職員研修をはじめ、5年目まで年次ごとの研修を行い、キャリア形成を図ります。その他、新任役職者に対する任命時研修、リーダーシップ習得を目指す研修、人材活性化を促す異業種コラボレーション型研修等を導入し人材育成に取り組んでおります。また、入社4年～7年目の若手総合職に対し、将来の経営幹部となりうる人材育成に向け、「新経営塾」というフコク生命独自の研修プログラムを導入しております。

エリア職についても、新入職員研修に始まり4年目までの年次ごとの研修を実施しており、主任、基幹職への昇格時にリーダーシップ研修を行うなど、お客さまに良質なサービスを提供できる人材として成長するとともに、キャリアアップ志向を醸成するための各種研修を設けております。また総合職、エリア職隔てなく、集合研修以外にオンライン研修を活用のうえ各種の人材開発支援制度を用意し、自己実現をサポートしております。



営業所長教育 ～「お客さまアドバイザー」育成の要として～

信頼されるお客さまアドバイザーを育成するには、日々実践の中で指導・教育を行う営業所長の役割が非常に重要であると考えております。そのために当社では、知識付与のみならず、営業所経営理論や人間力など、さまざまな視点からの「人づくり」を行っております。

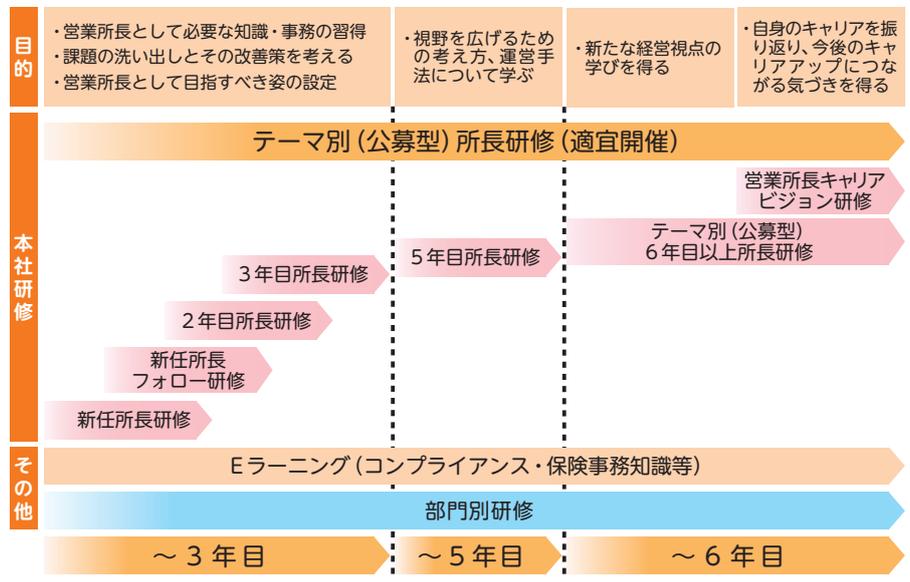
「営業所長候補者向け教育」

総合職から任命される「経営実践塾」、中途入社者の営業所長専門コースである「営業総合職制度」、お客さまアドバイザーからなる「なでしこ塾」では、採用から育成に至るまで一貫性のあるプログラムのもと、営業所長登用に向けたマネジメント教育を行っています。

「営業所長任命後」

営業所長任命後3年間については、定期的に在任期間に応じた営業所経営理論や営業所長としてのスキルアップ研修を実施しています。

3年目以降は、社外講師による研修や相互研鑽の機会などを提供することで、新たな気づきと成長の場をつくっています。



当社は職員の健康増進は人材育成である（「健康づくり」＝「人づくり」）という考え方のもと、会社を挙げて健康保持・増進（健康経営<sup>®</sup>※）の取組みを進めてまいります。

※健康経営<sup>®</sup>は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

### 1 富国生命「健康づくり」宣言

当社では「人づくり基本方針」のもと、当社役職員が心身ともに健康で、能力や個性を最大限発揮することにより、各々の働き甲斐が向上し、「お客さま基点」の価値観に基づく、お客さま本位の業務運営ができると考えております。

当社が創業以来培ってきた経営理念に基づき、会社、役職員ならびにその家族が一体となって「健康づくり」に取り組むことで、自らの健康に心がけることと共に、安全な暮らしや健康を望むお客さまの気持ちに応え、地域、社会に貢献できる健康的な経営を推進してまいります。

代表取締役社長 米山 好映

### 2 「健康経営優良法人」に7年連続で認定

2024年3月11日に、経済産業省が日本健康会議と共同で主催する「健康経営優良法人」に7年連続で認定されました。

今後も当社が創業以来培ってきた経営理念にもとづき、職員ならびにその家族が一体となり自らの健康に心がけ、地域、社会に貢献できる健康な経営を推進してまいります。



### 3 当社の主な取組み

- 職員の定期健康診断の完全実施、および高リスク者へのフォローを強化しています。
- 各種社内セミナー、eラーニング等によりヘルスリテラシーの向上を図ります。
- メリハリ休暇取得の推進  
— 半期ごとに各3日の普通休暇を取得することとしています。
- 総労働時間の縮減  
— 働き方改革実現に向けたガイドラインを策定し、全社統一的に早帰りを目指します。  
— 長時間労働者に対しては、産業医による面談や人事部からの指導により、是正を図ります。
- 職員の身体的・精神的な健康の保持増進を図るために「フコク保健室（オンライン健康相談窓口）」を設置しています。
- ストレスチェックや産業医によるメンタル面のきめ細かなケアを行っています。
- 喫煙率減少に向けた「卒煙キャンペーン」や「卒煙サポートプログラム（禁煙対策アプリ）」を実施しています。
- 運動不足の解消に向けた「ウォーキングキャンペーン」を実施しています。
- インフルエンザ対策として、職員本人および家族の予防接種費用を、一部会社負担しています。
- 職員向けインセンティブ事業「フコク健康ポイント<sup>※</sup>」を導入しています。

※職員自身の健康をより意識してもらうため、スマートフォン等から利用可能な「健康増進プログラムサイト」を通じ、個々人に応じた健康情報を発信するとともに、禁煙や運動・食事などの生活習慣の改善努力に応じて商品交換可能なポイント制度。

### 4 富国生命健康保険組合とのコラボヘルス

当社は富国生命健康保険組合と連携し、健康診断データを活用した生活習慣病の重症化予防に関する対策を進める等、全社を挙げて取り組んでまいります。

## 働きやすい職場づくりに取り組んでいます。

当社では、個人の多様性を尊重し、各自の力を効果的に発揮できるよう、障がい者雇用や女性の活躍推進、仕事と生活の両立支援など、ダイバーシティの推進に取り組んでいます。

### ● 障がい者雇用の推進

障がいのある方もその個性を発揮して働くことにより企業活力となっていくと考えており、障がいのある方の雇用に積極的に取り組んでいます。当社の障がい者雇用の特徴は、さまざまな障がいをもった方が、健常者と同じ職場で働いていることです。

#### 雇用状況（法定雇用率：2.5%）

2024年3月末現在、全国の拠点で222名の障がいのある方が働いています。（当社雇用率：2.24%）

#### 雇用環境の整備

障がいのある方に最大限の力を発揮していただけるよう、入社前の方に対する就労体験を実施して、業務上の課題に加え障がいへの配慮事項を確認し、障がい状態に適した柔軟な対応に努めています。就労後も障がいへの配慮の内容が適切か、職場で支障となっていることはないか、上司と本人との面談や就労支援センターとの連携により定着支援を実施しています。

また、障がいのある方の正しい理解と働きやすい職場づくりのための勉強会を実施しています。

処遇の面でも、無期雇用化や人事評価制度を導入し、評価結果によって職位が変わるランク制度や早期無期転換制度を設けました。

これらの取組みが評価され、2018年度には東京都より「心のバリアフリー」サポート企業<sup>※1</sup>に登録、2022年度には千葉県より「笑顔いっぱい！フレンドリーオフィス<sup>※2</sup>」に認定されました。

※1 すべての人が平等に社会参加できる社会や環境について考え、そのために必要な活動を実施している企業を指します。

※2 障がいのある人を積極的に雇用し、障がいのある人もない人も共に働いている事業所のことをいいます。千葉ニュータウン本社には、障がいのある方が62名働いています。



#### 地域とのつながり

行政や福祉関係機関主催の雇用促進イベント、特別支援学校の公開講座などに参加し、企業就労を支援する団体や企業就労を目指す障がいのある方への情報提供や交流を行っています。

### ● 女性の活躍推進

女性職員が就業継続し、活躍できる雇用環境の整備を行うために、米山社長のポジティブアクション宣言<sup>※3</sup>のもと、女性の活躍できる場の拡大や職場風土作りなどに取り組んでいます。

また、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」にもとづく行動計画を策定し、各種施策を実行しています。

※3 当社のポジティブアクション宣言内容は「職場風土の改革」「女性の能力開発」「女性管理職の増加」の3点です。

#### 行動計画

▶ 計画期間：2021年4月1日～2026年3月31日

- ①女性管理職の人数を1.5倍にする
  - ・女性総合職、エリア職60名以上
  - ・お客さまアドバイザー50名以上
- ②全職員の時間外労働時間を10%削減する
- ③柔軟な働き方を推進する各種制度の充実と利用実績を向上する

女性管理職比率 8.71%（2024年4月1日現在）

男女の賃金の差異 全労働者38.0%（うち、正規雇用労働者37.2% 非正規雇用労働者40.2%）

（2022年度の男性の賃金に対する女性の賃金の割合）

- ・男女の賃金差異は、正規・非正規とも男女間の職種構成や全国転勤の有無により生じている。
- ・女性の正規労働者のうち、地域限定型職種が96.4%を占めており、地域限定型職種の88.3%を占める営業職員は、固定給に加え販売実績やアフターサービスを評価した比例給を支給しており、他の職制とは給与体系が異なっている。
- ・正規労働者の管理職の男女の賃金差異を比較した場合は90.0%であり、管理職のうち内務職員の男女の賃金差異は88.1%、営業職員は113.2%である。
- ・正規労働者の全国転勤有のみを比較した男女の賃金差異は82.2%となっている。

#### ダイバーシティマネジメント研修会の開催

特定非営利活動法人ファザーリング・ジャパン<sup>※4</sup>理事の川島高之氏を講師に招き2018年10月には本社管理職向けに、2019年10月には役員向けにダイバーシティマネジメント研修会を実施しました。役員層、管理職層からワーク・ライフ・バランスを尊重した職場風土の醸成を進めています。

※4 当社は特定非営利活動法人ファザーリング・ジャパンが設立した「イクボス企業同盟」に加盟しています。

## ● 両立支援

働く職員がさまざまなライフイベントを経験しながら活き活きと働き続けるため、職場環境の整備や見直しなど、仕事と生活の両立支援に取り組んでいます。

### 第8期行動計画

▶ 計画期間：2023年4月1日～2025年3月31日

- ① 出生時育児休業(産後パパ育休)の利用率の増加
- ② 育児をしながら働き続けるキャリアイメージの醸成

### 仕事と子育ての両立支援

仕事と子育ての両立を図りながら、安心して働くことのできる職場環境を作るために、次世代育成支援対策推進法にもとづく行動計画を策定しています。この取組みが評価され、2009年、2012年に「次世代認定マーク(くるみん)」を取得しました。

### 男性育児休職取得率(2024年4月1日現在)……出生年度ごとの取得率

出生年度	2021年度	2022年度	2023年度
取得率	92.0%	100.0%	78.6%

※出生年度の翌年度末まで取得が可能



### 両立支援の主な取組み

名称	対象	内容
復職応援セミナー	産前産後・育児休職者	復職後に利用できる制度や陥りやすい心理状況についての学びや先輩職員を交えた情報交換会
仕事と育児の両立セミナー	育児休職からの復職者	仕事と育児を両立しながら、自分らしく働きがいをもって活き活きと働くヒントを得るセミナー
プレパパ・パパセミナー	男性職員(子の有無を問わず)や、内容に興味のある方	男性職員の育児休職制度の理解と取得促進、子育てネットワークの構築を目的としたセミナー

### 子育てに関する主な制度

制度名	時期	内容
育児休職	出生後、子の1歳の誕生日の前日まで	保育園に入園できない場合等は、最長2歳6ヵ月まで延長することができます(法律を上回る制度です)。
短時間勤務	子が小学校1年生まで	1日の勤務を6時間とすることができます。
勤務時間の短縮等の措置	子が小学校3年生まで(3歳以上は取得回数に制限あり)	1日につき30分単位合計1時間までの遅出、早退が可能です。

### ランチ交流会・ファミリーデーの実施

2014年度より仕事と子育てに関する情報共有の場として、ランチ交流会を開催しています。育児休職中の職員やその同僚、子育て中の職員等が悩みや経験、情報を共有することで、新たな気づきや励みを得ることができ、働きやすい職場環境の醸成につながっています。

また、職員の家族に会社を訪問してもらう本社「ファミリーデー」は2019年度で7回目の開催となりました。家族には会社を知ってもらい、職場においては、それぞれの職員に家族があることを再認識することで、相互理解を深め、より働きやすい職場環境を醸成することを目的としています。



### 仕事と介護の両立支援

自分自身が介護者となったときに、仕事と介護の両立に向けてスムーズに移行することができるよう、介護セミナーを定期的に開催しています。また、介護への心構えや会社の制度をまとめた「仕事と介護の両立支援ハンドブック」を作成し、社内周知に取り組んでいます。

## ● ダイバーシティ相談窓口の設置について

ダイバーシティ(多様性)を取り巻く環境の下、納得感のある生き方・働き方を持ち、継続就業ができるように支援する相談窓口「ダイバーシティ相談窓口」を設置し、電話やメールによる相談を受け付けています。全職員が活き活きと働き続けられる環境作りを目指します。

## 職員一人ひとりが人権課題への理解を深め、ステークホルダーの人権を尊重してまいります。

### ●人権啓発に向けて

社会性・公共性を基盤とする生命保険会社においては、あらゆる場面にわたって同和問題・民族問題・女性問題・障がい者問題等の人権問題について正しい理解と認識の上に立ったお客さま対応が要請されています。

行政側も、差別の実態などを企業内研修の中で取り上げ、職員に人権尊重の精神を拡げていくことを指導しています。

当社においては、公正採用選考人権啓発推進員（本社は人材開発本部内務教育担当、支社は内務次長）を中心として、社内啓発を推進しております。

また、ハラスメントは被害者個人の尊厳を不当に傷つける人権問題であり、職場秩序や業務遂行を阻害する職場環境問題であると考え、通報・相談窓口を設置するとともに、研修を通じてその問題や対応について周知・徹底に努めてまいります。

#### 1 公正採用選考人権啓発推進員による社内啓発の推進

公正採用選考人権啓発推進員を中心として、社内啓発を推進しています。

#### 2 社外研修会への出席参加

推進員として、支社を代表して運動体や行政主催の各種社外研修会へ積極的に参加し、知識の習得を行っています。

#### 3 研修会の実施

本社では、人材開発本部主催で年1回研修会を実施しています。また支社では人材開発本部と連携して実情に応じた研修会を実施しています。

※主な研修テーマ

- ・「人権啓発重点目標」と「人権啓発活動強調事項」について
- ・「障害者差別解消法」について
- ・「新型コロナウイルス感染症と人権」について
- ・「インターネットによる人権侵害」について

#### 4 通報・相談窓口の設置

職場におけるパワー・ハラスメントやセクシャル・ハラスメントなど人権侵害行為に関する通報や相談を受け付ける窓口として、「ハラスメント相談窓口」・「社外相談窓口」を設置しています。



研修資料

### SDGs達成に向けて貢献してまいります。

SDGsとは、2015年9月に「国連持続可能な開発サミット」で採択された、世界の貧困をなくし持続可能な世界を実現するための国際社会共通の目標（Sustainable Development Goals）のことです。2030年までに解決を目指す国際目標であり、17の目標と169のターゲットで構成されています。

#### フコク生命の取組みとSDGs

	ゴール	取組内容		ゴール	取組内容
1	 貧困をなくそう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●生命保険業を通じた保障の提供</li> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（開発途上国の貧困削減、開発支援、生物多様性の保全）への投資</li> <li>●「フコク生命THE MUTUAL基金」の創設</li> </ul>	10	 人や国の不平等をなくそう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●高齢のお客さまや障がいをお持ちのお客さまへの取組み</li> <li>●障がい者雇用・女性活躍の推進</li> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（障がい者支援）への投資</li> <li>●グリーンリボンランニングフェスティバルへの特別協賛</li> <li>●障がいをお持ちの生徒作品の展示（「すまいる・ぎやらりー」の開催）</li> <li>●「フコク生命THE MUTUAL基金」の創設</li> </ul>
2	 飢餓をゼロに	<ul style="list-style-type: none"> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（生物多様性の保全）への投資</li> </ul>	11	 住み続けられるまちづくりを	<ul style="list-style-type: none"> <li>●省エネ、省資源への取組み</li> <li>●被災地への復興応援活動</li> <li>●フコク・クリーン倶楽部（FCC）活動</li> <li>●環境配慮型の不動産開発</li> </ul>
3	 すべての人に健康と福祉を	<ul style="list-style-type: none"> <li>●生命保険業を通じた保障の提供</li> <li>●フコク赤ちゃん&amp;キッズクラブの運営</li> <li>●ピンクリボン運動、ハロースマイルへの協力</li> <li>●健康経営への取組み</li> <li>●健康経営配当による企業の健康経営活動を支援</li> <li>●グリーンリボンランニングフェスティバルへの特別協賛</li> <li>●フコクからだサポートの運営</li> <li>●地域の福祉への寄付を募る「チャリティコンサート」の開催</li> <li>●「フコク生命THE MUTUAL基金」の創設</li> </ul>	12	 つくる責任 つかう責任	<ul style="list-style-type: none"> <li>●省エネ、省資源への取組み</li> <li>●食材ロスの削減（「THE MUTUAL」おやさいクレヨンの配布）</li> <li>●環境配慮型の不動産開発</li> </ul>
4	 質の高い教育をみんなに	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ライフプランセミナーの実施</li> <li>●数学の特別授業の実施</li> <li>●特別支援学校向けに訪問コンサートを開催</li> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（子どもの教育支援）への投資</li> </ul>	13	 気候変動に具体的な対策を	<ul style="list-style-type: none"> <li>●役職員による山林保護活動「フコク生命（いのち）の森プロジェクト」の実施</li> <li>●クールビズの推進（「THE MUTUAL」ポロシャツの着用）</li> <li>●世界銀行のグリーンボンドへの投資</li> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（生物多様性の保全）への投資</li> </ul>
5	 ジェンダー平等を実現しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●フコク赤ちゃん&amp;キッズクラブの運営</li> <li>●女性の活躍推進</li> <li>●米州開発銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（女性・妊産婦の健康と就業を支援）</li> </ul>	14	 海の豊かさを守ろう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（生物多様性の保全）への投資</li> <li>●プラスチックの削減（「THE MUTUAL」エコバッグの配布）</li> </ul>
6	 安全な水とトイレを世界中に	<ul style="list-style-type: none"> <li>●アフリカ開発銀行のインテグレート・アフリカ・ボンド、インフラストラクチャー・ボンドへの投資（アフリカ大陸の地域統合・インフラ開発の支援）</li> </ul>	15	 陸の豊かさを守ろう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●役職員による山林保護活動「フコク生命（いのち）の森プロジェクト」の実施</li> <li>●世界銀行のサステナブル・ディベロップメント・ボンド（生物多様性の保全）への投資</li> </ul>
7	 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	<ul style="list-style-type: none"> <li>●再生可能エネルギープロジェクトへの融資</li> <li>●グリーンボンドへの投資</li> <li>●環境配慮型の不動産開発</li> <li>●アフリカ開発銀行のライト・アップ・アンド・パワー・アフリカ・ボンド（アフリカ大陸の電力普及支援）への投資</li> </ul>	16	 平和と公正をすべての人に	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コーポレートガバナンスの強化</li> <li>●コンプライアンスの推進</li> <li>●マネー・ローンダリング及びテロ資金供与、反社会的勢力への対応</li> </ul>
8	 働きがいも経済成長も	<ul style="list-style-type: none"> <li>●健康経営への取組み</li> <li>●働き方改革の推進</li> <li>●障がい者雇用の推進</li> <li>●仕事と子育て・介護の両立支援</li> </ul>	17	 パートナリシップで目標を達成しよう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●国連責任投資原則（PRI）への署名</li> <li>●スチュワードシップ活動</li> <li>●「THE MUTUAL」をコンセプトとした100周年プロジェクトの取組み</li> <li>●特殊詐欺の被害防止に関する警察との連携</li> <li>●自治体との連携協定の推進</li> <li>●グリーンリボンランニングフェスティバルへの特別協賛</li> </ul>
9	 産業と技術革新の基盤をつくろう	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ITを活用したサービスの提供</li> <li>●アフリカ開発銀行のインテグレート・アフリカ・ボンド、インフラストラクチャー・ボンドへの投資（アフリカ大陸の地域統合・インフラ開発の支援）</li> <li>●インフラ強化プロジェクトへの融資</li> </ul>			



## 環境へ配慮した活動を推進しております。

温暖化対策をはじめとする気候変動の問題は、持続可能な社会に与える影響が大きいと考えております。当社は、環境保護への取組み（省エネ・省資源への取組み・山林保護活動）や資産運用を通じた取組み（ESG投融資）などを通じて、環境へ配慮した活動を推進しております。

### TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への対応

当社は2020年6月に、金融安定理事会により設置された気候関連財務情報開示タスクフォースの提言（以下、TCFD提言）への賛同を表明しました。TCFD提言への賛同は、気候変動問題の重要性を認識したうえで、安心して持続可能な社会の実現を目指す当社の姿勢を表明するものです。



#### ●ガバナンス

サステナビリティワーキンググループにて、気候変動問題を含むSDGs取組状況のモニタリングを行い、取締役会に報告しております。

#### ●戦略

気候変動関連リスクの適切な管理を通じて、収益の下振れを抑制するとともに、収益獲得の機会としても活用してまいります。

#### 【リスク】

- 地球温暖化に伴う台風や洪水などの自然災害の発生による保険金等の支払増加や、平均気温上昇に伴う蚊を媒介とする熱帯性感染症などの発生および熱中症患者の増加による疾病罹患率・死亡率の上昇（物理的リスク）
- 低炭素・脱炭素社会への移行に伴う政策変更や技術革新などによる投融資資産の価値の毀損（移行リスク）
- 気候変動問題の主因である温室効果ガスの排出削減に取り組まないことによる評判の悪化（風評リスク）

#### 【機会】

- 気候変動がもたらす様々なリスクによる保障ニーズの増加
- 気候変動問題の解決に資する企業やプロジェクトへの投融資による運用収益の獲得機会の増加
- 減災などの取組みによるステークホルダーからの評価の向上

#### ●リスク管理

地球温暖化および大規模水害に伴うリスクをエマージングリスクとして特定し、発生の可能性と影響度の評価を行い、統合的リスクの観点で管理しております。

#### 【物理的リスク】

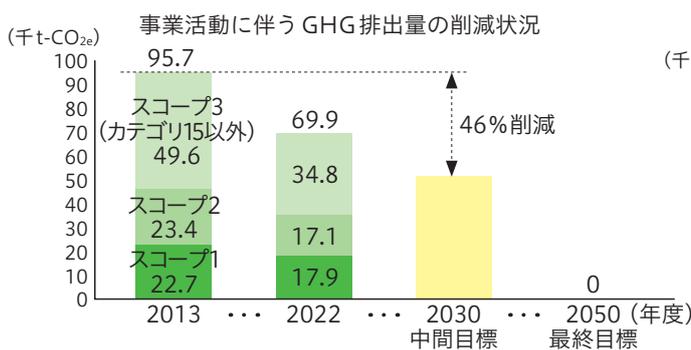
- 平均気温の上昇による熱帯感染症の流行および熱中症患者の増加についてシナリオテストを実施し、保険金および給付金の増加額の定量的評価を行い、財務への影響を確認
- 大規模水害（高潮および洪水）について営業拠点ごとのリスクを5段階で評価

#### 【移行リスク】

- 低炭素・脱炭素社会への移行に伴う政策変更や技術革新などにより生じる信用リスクや市場リスクの適切な管理とその高度化

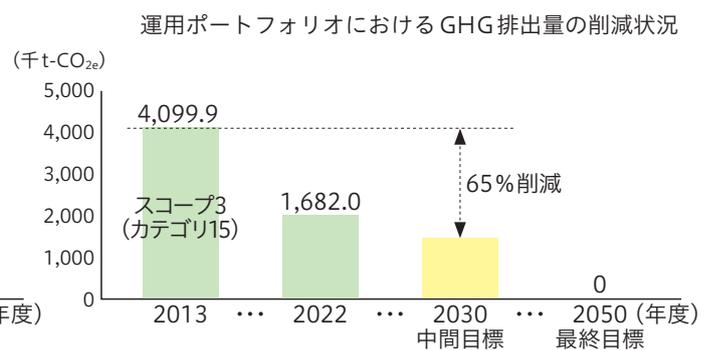
#### ●指標と目標

##### 【生命保険事業者】



指標	実績	目標
事業活動に伴う GHG 排出量	2022年度 (2013年度比)	2030年度 (2013年度比)
スコープ1+2+3 <sup>※1</sup>	27.0%削減	46%削減
		2050年度
		ネットゼロ

##### 【機関投資家】



指標	実績	目標
運用ポートフォリオにおける GHG 排出量	2022年度 (2013年度比)	2030年度 (2013年度比)
スコープ3(カテゴリ15) <sup>※2</sup>	59.0%削減	65%削減
		2050年度
		ネットゼロ

※1 スコープ1、2、3とはGHGプロトコルが定める事業者のGHG排出量算定報告基準における概念であり、以下を指す

スコープ1：当社の燃料使用による直接排出

スコープ2：当社が購入した電気・熱の使用による間接排出

スコープ3：スコープ1、2以外の事業活動に伴う間接排出、対象はカテゴリ1（購入した製品・サービス）、カテゴリ3（スコープ1・2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動）、カテゴリ4（輸送、配送）、カテゴリ5（事業活動から出る廃棄物）、カテゴリ6（出張）、カテゴリ7（雇用者の通勤）、カテゴリ12（販売した製品の廃棄）、カテゴリ13（リース資産（下流））とする。カテゴリ15（投資）は「運用ポートフォリオにおけるGHG排出量」として、別途管理

※2 国内上場企業の株式・債券・融資を対象、測定対象は投融資先企業のスコープ1+2

MSCI社が提供するGHG排出量の実績値および推計値を使用。提供する数値がない場合は、親会社を含めるか業種別のインテンシティを用いて算出

【ロードマップ】

2022～2030年度

2031～2050年度

● 事業者としての取組み

スコープ1の取組み

○ 社有車、リース車のEV・PHV・FCV化の推進

○ その他営業利用車のEV・PHV・FCV化の推進

スコープ2の取組み

○ 営業用ビルのZEB化など環境配慮型の不動産開発の推進、再生可能エネルギーの活用、太陽光発電設備の設置

スコープ3の取組み

○ お客さまお手続きにおけるペーパーレス化の推進 ○ その他事務全般におけるペーパーレス化の推進

○ 賃貸用ビルのZEB化など環境配慮型の不動産開発の推進、再生可能エネルギーの活用、太陽光発電設備の設置

● 機関投資家としての取組み

○ GHG 排出量削減について、投融資先企業との対話を通じた働きかけを実施

○ 脱炭素社会の実現に資するグリーンファイナンスの投融資や再生可能エネルギーのプロジェクト・ファイナンスへの参画、脱炭素への移行を支援するためのトランジションファイナンスの投融資を実施

● 環境保護への取組み

「フコク生命(いのち)の森」プロジェクト

2006年度より、環境保護活動に参加・体験することのできる場として、「竹害<sup>※</sup>対策」を主とした「フコク生命(いのち)の森」プロジェクトを実施しております。

本プロジェクトは、当社が静岡県伊東市宇佐美に保有する山林を保全するため、竹林伐採を当社役職員の手によって行う活動です。森の再生だけでなく、間伐により竹林自体も健全な状態に戻していくことを目標とし、社内の有志により組織された「宇佐美倶楽部」が中心となって活動しています。竹林伐採以外にもたけのこ掘りなどの活動をとおして職員の参加を促し、自然保護への関心を高めています。



※ 孟宗竹が森林を侵食すると、根の浅い竹林が地すべりや表土の流失の原因ともなり、山林の荒廃や土砂崩れなどの災害を引き起こします。

フコク・クリーン倶楽部(FCC)活動

2006年度より、千葉ニュータウン本社勤務者有志の団体「フコク・クリーン倶楽部(FCC)」による、最寄駅「北総鉄道千葉ニュータウン中央駅」の駅前清掃活動を実施しております。



環境配慮型の不動産開発

当社は、建物の新築の際に省エネや環境に配慮した不動産開発を行っております。持続可能な社会の実現に向けた取組みとして、次世代型不動産の基軸となる環境認証制度である、建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)において、オフィスビルで3棟がZEB Readyの認証を取得しております。また、賃貸用マンションでも、これまでに3棟がZEH-M Orientedの認証を取得しました。



吉祥寺フコク生命ビル  
2023年度竣工



名古屋シミズ富国生命ビル  
2023年度竣工

## 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おります。

### ● 芸術文化（アート）をとおして、つながっていくさまざまな活動

芸術文化（アート）には、「さまざまな人々をつなげていく力」があります。当社はこれまでクラシック音楽のコンサート活動を通じ、多くのお客さまや地域の方々、また障がいのある子どもたちと音楽をとおして、つながってまいりました。そして、こうした芸術文化（アート）による活動は、コンサートだけにとどまらず、さまざまな活動へと発展・成長し続けております。

#### 「フコク生命 訪問&チャリティコンサート」

この活動は、1989年度に始まった内幸町本社ビルでのロビーコンサート「フコク・サロンコンサート」から発展してきました。

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、地域の福祉にお役立ていただくために、ご来場の皆さまから募金に協力していただく「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。

「チャリティコンサート」は、2023年度末までに通算306回開催し、寄付総額は約6,597万円となりました。



#### 2023年度「フコク生命 訪問&チャリティコンサート」開催実績

主催	訪問コンサート			チャリティコンサート		
	回数	開催日	訪問先	回数	開催日	会場
北見	255	2023年6月29日	北海道北見支援学校	302	2023年6月28日	北見芸術文化ホール
京都	256	2023年10月20日	京都市立東山総合支援学校	303	2023年10月19日	京都コンサートホール アンサンブルホールムラタ
千葉NT本社	257	2023年11月2日	千葉県立船橋特別支援学校	304	2023年11月1日	フコク生命 千葉NT研修センター
高知	258	2024年1月31日	高知県立盲学校	305	2024年1月30日	高知県立県民文化ホール オレンジホール
内幸町本社	259	2024年2月21日	筑波大学附属桐が丘特別支援学校	306	2024年2月20日	紀尾井ホール

(訪問先敬称略)

#### 「フコク生命 すまいる・こんさーと」

特別支援学校や障がい者施設の子どもたちへこれまで以上に「音楽の贈り物」をお届けしたいとの想いから、2022年度より「訪問コンサート」のみを開催する活動を実施しています。



#### 2023年度「フコク生命 すまいる・こんさーと」開催実績

すまいる・こんさーと						
主催	回数	開催日	訪問先	回数	開催日	訪問先
水戸	18	2023年5月30日	茨城県立内原特別支援学校	19	2023年5月31日	茨城県立下妻特別支援学校
前橋	20	2023年7月4日	群馬県立吾妻特別支援学校	21	2023年7月5日	群馬県立しらがね特別支援学校
山形	22	2023年7月18日	山形県立新庄養護学校	23	2023年7月19日	山形県立酒田特別支援学校
宮崎	24	2023年9月14日	宮崎県立みなみのかげ支援学校	25	2023年9月15日	宮崎県立日南くろしお支援学校
仙台	26	2023年9月28日	宮城県立支援学校女川高等学園	27	2023年9月29日	宮城県立石巻支援学校
松本	28	2023年10月16日	長野県木曾養護学校	29	2023年10月17日	長野県伊那養護学校
沖縄	30	2023年12月5日	沖縄県立那覇みらい支援学校	31	2023年12月6日	沖縄県立大平特別支援学校

(訪問先敬称略)

#### 「フコク生命パートナー・アーティスト」

コンサートに出演するのは、当社の活動趣旨に賛同し、相互理解を深めた「フコク生命パートナー・アーティスト」です。

単なる出演者ではなく、ともにさまざまなプログラム創りなども行い、活動を進めていく重要なパートナーです。日本フィルハーモニー交響楽団のメンバーや、国内外で活躍するトップレベルの音楽家で構成されています。



#### 「フコク生命パートナー・コンサート・チューナー」

「フコク生命 訪問&チャリティコンサート」の趣旨に賛同していただいているタカギクラヴィア株式会社に、「フコク生命パートナー・コンサート・チューナー」として当社のコンサート活動をサポートしていただいております。

世界三大名器の一つである「スタインウェイ」社製のピアノを、ホールや訪問先まで自社で運搬・搬入し、ピアニストの個性に合わせた調律はコンサートの要となっています。



ピアノの調律風景

「すまいる・ぎやらりー」～特別支援学校生徒作品展～

2012年度より、障がいのある子どもたちのアート制作を応援する活動として、全国の特別支援学校生徒の美術作品を展示する企画「すまいる・ぎやらりー」を開催しております。この活動は、当社が2003年度から行ってきた特別支援学校へお伺いして開催する「訪問コンサート」とおとした交流の中から生まれました。

2013年度より、出展作品を使用したカレンダーを作成し、フコク生命の代表的なカレンダーのひとつとして当社職員がお客様さまへお配りしています。

「すまいる・ぎやらりー」をとおして少しでも障がいのある子どもたちのアート制作を応援できればと思っております。

なお、当社ホームページでも出展作品をご覧いただけます。



当社内幸町本社ビル地下2階の商店街壁面に作品を展示

2023年度 「すまいる・ぎやらりー」開催実績

すまいる・ぎやらりー	
開催期間	出展校
2023年4月10日～2023年5月6日	福島県立須賀川支援学校
2023年5月15日～2023年6月3日	福島県立あぶくま支援学校
2023年6月12日～2023年7月8日	福島県立郡山支援学校
2023年7月18日～2023年8月5日	宮城県立船岡支援学校
2023年8月14日～2023年9月2日	福島県立石川支援学校
2023年9月11日～2023年10月7日	福島県立大笹支援学校
2023年10月16日～2023年11月4日	千葉県立特別支援学校流山高等学園
2023年11月13日～2023年12月2日	筑波大学附属聴覚特別支援学校
2023年12月11日～2023年12月29日	岩手県立気仙光陵支援学校
2024年1月15日～2024年2月3日	東京都立光明学園
2024年2月13日～2024年3月2日	岩手県立釜石祥雲支援学校 しやくなげ分教室
2024年3月11日～2024年3月30日	千葉県立矢切特別支援学校

(開催時期順・敬称略)



当社作成のカレンダー

METライブビューイングへの協賛

ニューヨーク・メトロポリタン歌劇場(MET)で上演されたオペラ公演をハイビジョン映像で映画化し、上映する「METライブビューイング(松竹株式会社配給)」に協賛しております。最上級のオペラ芸術に接する機会をご提供する活動に協賛することで、芸術文化振興に貢献しております。

2023-24シーズンも、2023年9月よりニューヨーク・メトロポリタン歌劇場にて開幕し、引き続き、「METライブビューイング2023-24」に協賛しております。



《運命の力》©Karen Almon / Metropolitan Opera

被災地への復興応援活動(被災地特産品販売会)

東日本大震災で被災した福島県・宮城県・岩手県の東北3県の「被災地特産品販売会」を、2011年度より内幸町本社・千葉ニュータウン本社にて継続して開催しております。

2023年度は、コロナ禍前と同様に対面での販売を実施しました。

また各県販売会の開催時に、千葉ニュータウン本社食堂にて、各県特産品を使用した特別メニューを販売し、その代金の一部を被災地の子どもたちに寄付しました。



千葉ニュータウン本社  
気仙沼産カツオカツとまぐろカツの  
野菜タルタルソース



宮城県特産品販売会

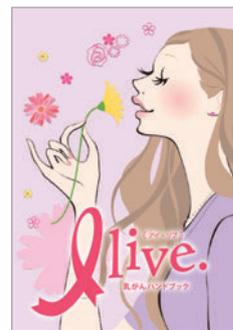
ピンクリボン運動、Hellosmile (ハロースマイル) への協力

当社では、2008年度より乳がん検診の大切さを伝え、患者さんを支えていくピンクリボンフェスティバルへの協賛などを通じ、ピンクリボン活動を支援しております。

2011年度からは子宮頸がんの予防啓発を推進するプロジェクトの支援も行ってまいります。

具体的な取組みとして、当社職員がピンクリボンバッ

ジやHellosmileバッジをつけ「啓発パンフレット」などをお客さまに配布して、検診の大切さを伝えるなどの活動を行っております。



認知症サポーター認定取得の推進

2018年10月より認知症の方へ適切な対応ができるよう認知症サポーター認定の推進を開始しました。2024年4月1日時点で7,955名が認知症サポーター認定を取得し、認知症症状のある方やそのご家族に接する機会があった際、適切な手助けを行っております。

また2019年度から全国の支社・本社に自前で認知症サポーター養成講座を実施する「認知症キャラバン・メイト」を配置しました。



「特殊詐欺」被害防止に向けた啓発活動への協力

社会問題となっている「特殊詐欺」の被害防止に協力するため、お客さまアドバイザーと各都道府県警察が共同で使用可能な特殊詐欺被害防止啓発用のチラシ・ティッシュを作成しました。2023年度までに32都道府県の警察にご協力いただき、警察署にチラシ・ティッシュを配備していただく、駅前などでお客さまアドバイザーと共同で配布するなどしてご活用いただいています。



各都道府県警と共同で作成しているティッシュ (画像は旭川版)



各都道府県警と共同で作成しているチラシ (画像は旭川版)

持続可能な社会への貢献

大阪富国生命ビルでの産学連携活動への支援

2010年に竣工の大阪富国生命ビルは、瓜生山学園京都芸術大学「大阪サテライトキャンパス」、立命館大学「大阪梅田キャンパス」など、大学関係施設や産学連携活動の支援施設などを誘致し、芸術文化、健康などに関する情報を地域社会に発信しております。

また、大阪大学の先生方が中心となり設立された植物研究を通じた緑豊かな生活環境の構築を目指す「智の木協会」へも参画しております。



社有不動産活用による待機児童解消に向けた取組み

待機児童問題などの社会的な課題解決へ貢献するため社有不動産に保育所等を積極的に誘致しており、現在では、東京都に2カ所、埼玉県、大阪府、和歌山県に各1カ所ずつ開設され、地域の皆さまにご利用いただいています。



## ● ESG 投融資について

### ESG 投融資に対する基本的な考え方

当社は、「ご契約者の利益擁護」という経営理念のもと、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する資産運用を実践するとともに、「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」という経営方針に則り、ESG（環境・社会・ガバナンス）課題を考慮した投融資に取り組んでいます。ESG 投融資は、お客さまからお預かりしている大切な資金の収益性向上に資すると同時に、「社会への貢献」を経営理念の一つに掲げる当社の機関投資家としての責務をより一層果たしうるものと考えています。

このような考えのもと、当社は、2016年3月に国連の責任投資原則（PRI）に署名し、投融資の意思決定プロセスに ESG 課題を組み込んでいるほか、スチュワードシップ活動においては ESG 課題をテーマの一つとし、投資先企業との対話などに注力しています。また、2020年6月には、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言に賛同しました。

今後も、気候変動を含む社会の持続可能性に影響を及ぼす様々な課題に対する問題意識を持ち、一定の収益性を確保することを前提として、ESG 投融資やスチュワードシップ活動の取組みを推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

### 責任投資原則（PRI）の署名

当社は、国連の責任投資原則（PRI）の趣旨に賛同し、2016年3月21日に署名機関となりました。同原則では、持続可能な社会の実現を後押しするために、ESG 課題を投資の意思決定プロセスに組み込むことなどが示されています。

Signatory of:



### ESG 投融資の主な取組事例

「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へ貢献する」という経営方針に則り、環境問題を含む社会的課題の解決につながるテーマを持った資産等への投融資に取り組んでおります。

#### ●女性の健康と地位向上を支援する取組み

2024年3月に米州開発銀行が発行するサステナブル・ディベロップメント・ボンドへの投資を実施しました。この債券は、中南米・カリブ海諸国における女性の健康支援と地位向上の実現を目的とするプロジェクト等を後押しするものです。この目的のもと、米州開発銀行が取り組む事例には、ドミニカ共和国における女性のための包括的な社会福祉サービスを提供する「ウーマンシティセンター」建設プロジェクトなどがあります。



Source: IDB

#### ●リサーチへの組込み

国内株式について、銘柄選定の際、PRI 署名機関で ESG 評価にかかる豊富なノウハウを有する子会社の富国生命投資顧問より提供される ESG スコアにもとづくスクリーニングを実施しているほか、スチュワードシップ活動において把握した ESG 情報も投資判断の要素に含めております。また、一部の債券について ESG 情報にもとづくスクリーニングを実施しております。

### ESG 投融資の実績

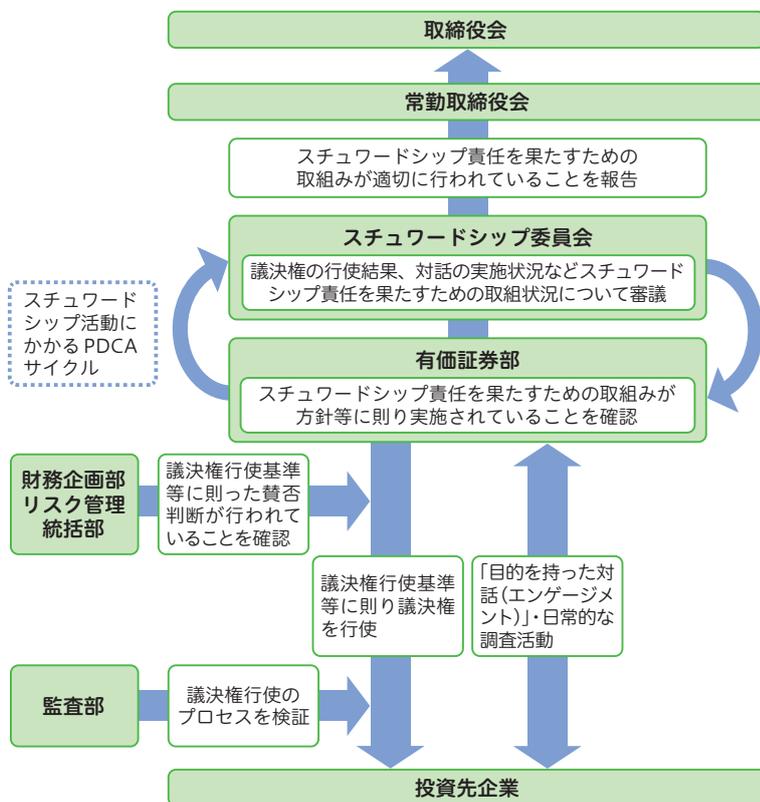
上記のような取組みの結果、2023年度の ESG 投融資新規実行額は893億円となりました。また、2023年度末の ESG 投融資残高は6,066億円と、運用資産全体のおよそ9%を占めております。

## ● スチュワードシップ活動

当社は、「責任ある機関投資家」の諸原則「日本版スチュワードシップ・コード」を受け入れ、「スチュワードシップ責任を果たすための方針」「スチュワードシップ責任を果たすに当たり管理すべき利益相反についての方針」「議決権行使についての方針」を制定し、主要投資先企業との建設的な「目的を持った対話」（エンゲージメント）に注力しております。スチュワードシップ委員会では、議決権の行使結果や対話の実施状況などスチュワードシップ責任を果たすための取組み状況を審議し、その内容は取締役会に報告しております。社外委員を委員長とするスチュワードシップ委員会での審議内容を踏まえつつPDCAサイクルを継続的に実践し、スチュワードシップ活動の透明性および実効性の向上を図っております。

引き続き、投資先企業とのエンゲージメントや議決権行使などのスチュワードシップ活動を通じ投資先企業の持続的成長を促し、お客さまからお預かりした大切な資金の中長期的なリターンの拡大に資するよう努めてまいります。なお、スチュワードシップ活動の詳細については、当社のホームページで公表しております。

【スチュワードシップ活動体制イメージ図（一般勘定）】



【スチュワードシップ委員会の概要】

構成
【社外委員】2名（委員長は社外委員の中から選定） 【社内委員】5名 コンプライアンス統括部長（利益相反管理統括者） リスク管理統括部長 総合企画室長 有価証券部長 財務企画部長
審議事項
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 議決権行使のうち重要議案の賛否判断に関する事項</li> <li>・ コーポレートガバナンス基本方針第4条に規定する政策保有株式に関する事項</li> <li>・ 投資先企業との対話の実施状況</li> <li>・ スチュワードシップ活動における利益相反防止態勢に関する事項</li> <li>・ スチュワードシップ活動に関する社内規程等の改正案に関する事項</li> <li>・ その他、スチュワードシップ活動に関する事項</li> </ul>
開催
原則年4回

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。

## ●コーポレートガバナンス体制

### 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、以下の経営理念の実現に最適であると判断しています。

- ご契約者の利益擁護
- 社会への貢献
- 働く職員の自己実現

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せ

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支払う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、この基本方針にもと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

当社は相互会社であり、コーポレートガバナンス・コードの適用対象ではありません。しかしながら、当社のコーポレートガバナンスに対する考え方およびその充

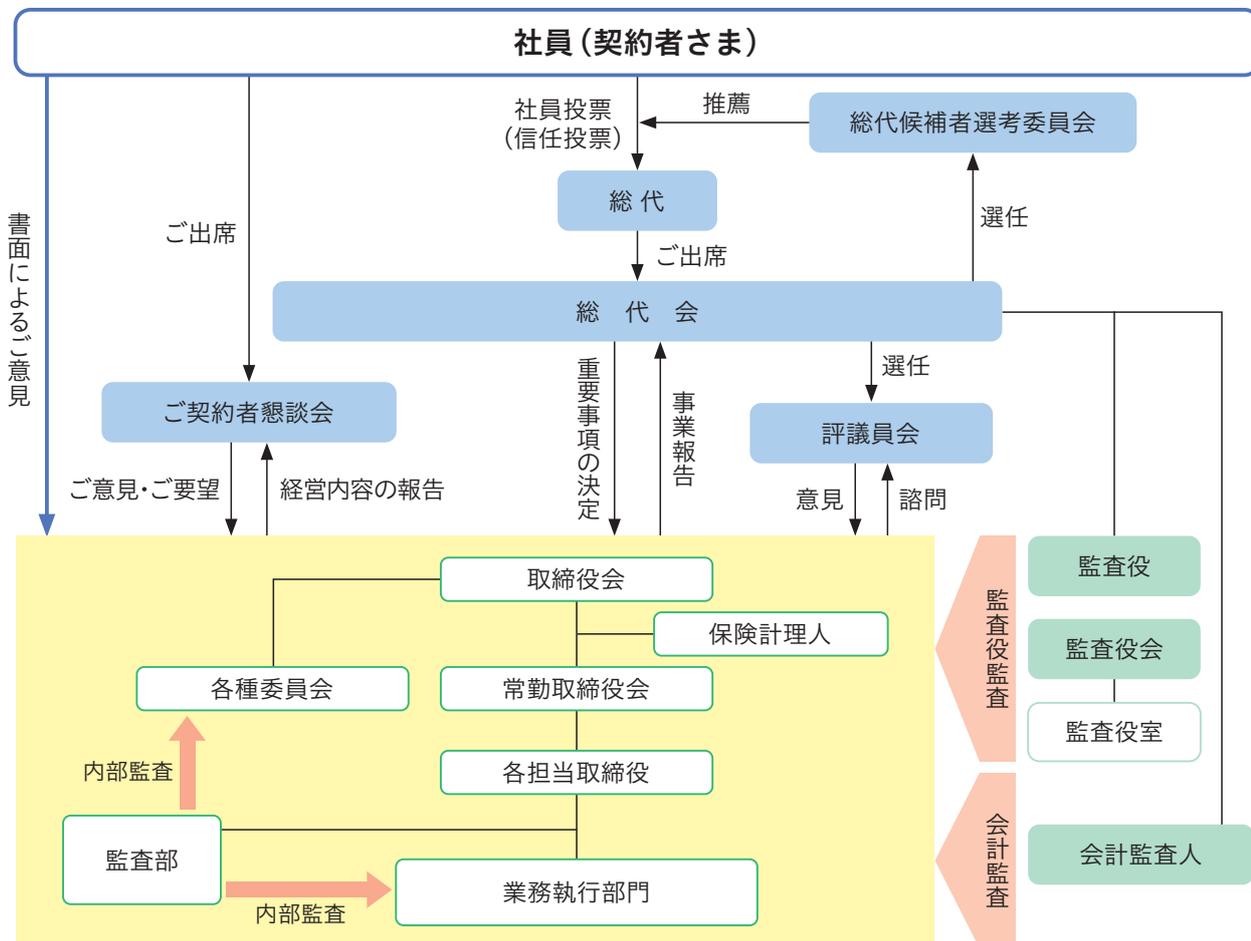
実に向けた取組みをご理解いただくために、「コーポレートガバナンス基本方針」を制定し、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」と共に公表しております。

「コーポレートガバナンス基本方針」および「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」の全文は、当社ホームページに掲載しております。

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



## ■コーポレートガバナンス体制図



## ● 相互会社運営

### 相互会社の仕組みについて

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。どちらの会社形態であっても、ご契約者の保険契約上の権利義務に違いはありませんが、相互会社は、相互扶助の仕組みによって成り立つ公共性の高い保険事業を営む保険会社だけに認められている会社形態です。

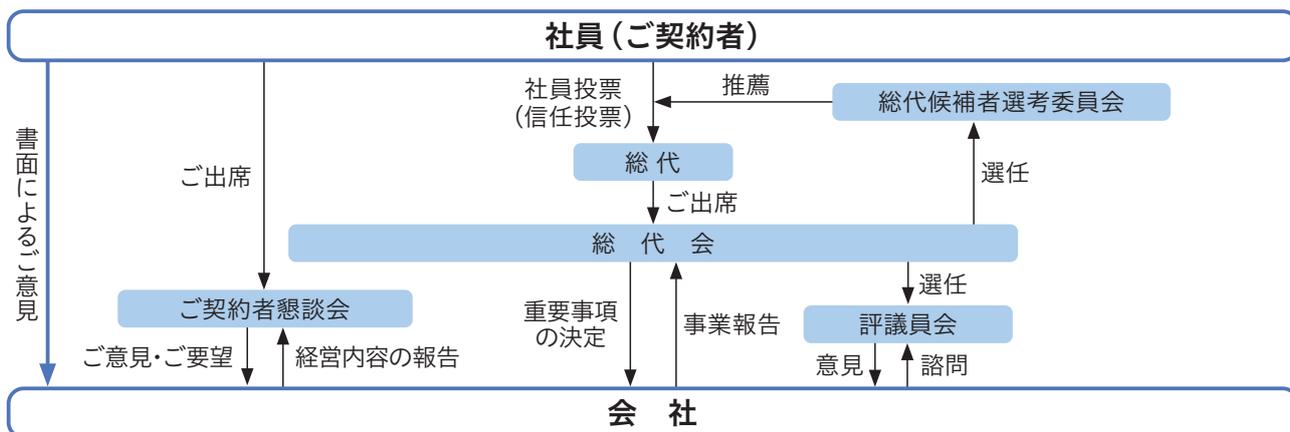
相互会社には「株主」は存在せず、ご契約者が原則として「社員※」となり、株式会社における「株主」のように、会社の構成員として会社運営に参加することができます。

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。

なお、2024年3月末の当社の社員数は、165万9,483名です。

当社は、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

### 総代会制度について

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、取締役や監査役を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102回定時総代会

総代会の議案、議事録および主な質疑応答の要旨は、当社ホームページに掲載しているほか、本社および支社においても社員の皆さまに閲覧いただけるようにしております。

### ● 第102回定時総代会の開催について

第102回定時総代会(2024年7月2日開催)において、次の事項が報告および決議されました。

- |      |                                     |
|------|-------------------------------------|
| 報告事項 | I. 2023年度事業報告の件                     |
|      | II. 2023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 2023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 定款一部変更の件                      |
|      | 第4号議案 取締役11名選任の件                    |
|      | 第5号議案 監査役4名選任の件                     |

### ● 総代会の傍聴制度

当社では、社員に会社経営に対するご理解を一層深めていただくため、総代会の傍聴希望者を公募する制度を実施しております。

公募は、総代会開催前の一定期間、本社、支社および営業所などの店頭でポスターを掲示するとともに、当社のホームページに掲載する方法で行っております。

## 総代の選出について

### ● 総代の定数

当社では定款において総代の定数を120名、任期を4年（重任限度は2期8年）と定めております。当社の社員数は約166万人ですが、総代定数の120名は、幅広い社員のご意思が経営に反映されるよう総代の地域・職業・年齢・性別などの分散をはかるうえで十分であるとともに、事業活動の報告や議案の内容を審議・決議するには適正な人数であると考えております。

なお、総代は都道府県ごとにその社員数に応じて選出しますが、原則として各都道府県から最低でも1名を選出することとしております。

### ● 総代の選出方法

当社では、総代の選出にあたって、総代候補者選考委員会が推薦した総代候補者に対して全社員による社員投票（信任投票）を行い確定する方法を採用しています。

総代候補者選考委員会は、その事務局の事務局長を社外の方から選任することなどにより、総代選出プロセスについて会社からの独立性を確保しています。

総代の選考から確定までの具体的な方法は以下のとおりです。

まず、総代会において総代候補者選考委員が選任されます。定員は12名以内です。この総代候補者選考委員で構成された総代候補者選考委員会は、総代候補者選考基準にもとづき、社員のご意思が反映されるよう幅広い社員層から総代候補者を選考し、会社に推薦します。

次に、会社は、推薦を受けた総代候補者に関する公告を行い、個々の候補者に対して社員が社員投票（信任投票）を行います。各候補者は、総代として選出に同意しないとする投票数が社員投票の権利を有する社員の10分の1に達しない場合、総代として確定します。

当社では、総代の立候補制度は採用していませんが、以上の方法により、地域・職業・年齢・性別などの分散がはかられた幅広い層から、社員の代表としてふさわしい総代が選出されると考えています。

なお、2024年の第23期総代改選に向け、2022年の第100回定時総代会において、総代候補者選考委員11名が選任されました。2022年11月に開催された第1回総代候補者選考委員会において、総代候補者選考基準が承認されました。5回にわたる総代候補者選考委員会の審議を経て、120名の総代候補者が選考されました。

2024年7月から8月にかけて社員投票が実施され、9月8日に第23期総代として就任する予定です。

### 総代候補者選考基準

#### 1. 総代候補者の資格基準

- 2022年10月末日時点において、当社の社員（有配当保険に加入のご契約者）であること。
- 他の生命保険会社の総代に就任していないこと。
- 総代としての重任期間が2期を超えないこと。
- 当社の現職役員および従業員でないこと。

#### 2. 総代候補者の適格基準

- 生命保険業および当社経営に対し認識と関心をもち、社員の代表として、ふさわしい見識を有していること。
- 社員全体の利益の増進を図る観点から、総代会等の場で公正な判断を行うことが可能であること。
- 総代会等への出席等、総代としての十分な活動が期待できること。

#### 3. 総代候補者の構成基準

総代の社員代表機能と経営チェック機能の両面を重視する観点に立ち、幅広い層からの選定を行う。

- 社員代表機能の面から、職業・年齢・性別等の要素を考慮した選定を行い、多様性が十分に確保されるように配慮する。
- 経営チェック機能の面から、以下のとおり多様な視点から事業および経営への提言やチェックを行うことができる人を選定する。
  - 消費者、生活者の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - 経営者の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - 専門家の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - 地域経済の視点から提言、チェックを行うことができる人
- ご契約者懇談会の出席者から一定数の選定を行う。

#### 4. 総代候補者の地域別定数の割当基準

総代候補者の地域別定数は、社員の地域別分布状況等に応じ、原則として次のとおりとする。ただし、選定過程において、下記割当を変更する場合は、総代候補者選考委員会の承認を得るものとする。

北海道	7名	(現員数 6名)	近畿	15名	(現員数14名)
東北	11名	(現員数10名)	中国	9名	(現員数 9名)
関東	44名	(現員数45名)	四国	4名	(現員数 4名)
中部	20名	(現員数20名)	九州	10名	(現員数10名)

(注) 第23期総代改選時の総代候補者選考基準を記載しています。

## ● 評議員会

当社は、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おります。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います。

評議員会は、会社が推薦し、総代会で選任された評議員12名以内で構成されています。評議員は、社員のほか学識経験者を加えることができます。

相互会社の仕組みと運営に関するご意見については、以下のあて先までご送付ください。

〒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

## 第102回定時総代会での質疑応答

定時総代会では総代の方々よりご意見・ご質問をいただき、それらに対する当社の取組みおよび方針をご説明しています。第102回定時総代会（2024年7月2日開催）での主な質疑応答は、以下のとおりです。

**Q** 若い世代の契約者が少ないように感じる。若い世代が保険の必要性を感じ興味がわくような商品を検討いただきたい。

**Q** 生命保険会社として持続可能な発展・成長を実現するためにも、若年層の加入・長期的な関係強化が重要と思われるが、フコク生命の若年層加入状況や、加入に向けた取組みや対応状況について教えてほしい。

**A** 当社は以前から若年生計層をメインターゲットとした営業活動を行っており、主力商品「未来のとびら」の2023年度新規契約のお客さまのうち、20代が約32%、30代が約23%となっております。2022年度の全生命保険会社での新規契約では、20代・30代ともに約17%であり、当社の若年層の保険加入の割合は比較的高い傾向にあります。

一方、日本全体の人口構成において、若年層が減少していることに加え、新生児の数も2023年に過去最少となるなど減少していることをふまえると、今まで以上に若年層の新規加入者の獲得が重要であると考えております。また、0歳～12歳までのお子さまがいらっしゃる方を対象とした会員制度「フコク赤ちゃん&キッズクラブ」を運営しております。会員に対して定期的な情報提供や各種イベントのご案内のほか、LINE公式アカウントの開設など、コミュニティー化の促進を図っており、2024年3月末時点での会員数は約50万人に達しています。

さらに、商品面では、昨年の学資保険に引き続き、本年4月には個人年金保険の保険料の引下げを実施し返戻率を高めました。これにより、4・5月の個人年金保険の契約件数は大幅に増加し、20代・30代では対前年同期比約8倍の伸展となっております。

そのほかにも、InstagramやLINEなどのSNSの活用、商品別の特設サイトの開設やサイトへの来訪者を増やすためのWEB広告の強化といった様々な取組みにより、特に若年層との接点の創出に努めております。今後も若年層のニーズの把握に努め、それに適った保険商品やサービスの研究・開発に取り組んでまいります。

**Q** 100周年イベントに参加させていただき、100周年プロジェクトは成功裏に終了したと思う。事業報告書に『これからも「THE MUTUAL」を掲げ、共感・つながり・支え合いをベースとした相互組織を進化させていく。』とあるが、具体的にどのような施策をお考えか。また100周年プロジェクトはフコク生命にとってどのような収穫があったのかを教えてください。

**A** 100周年プロジェクトの集大成である「THE MUTUAL DAY」にご参加いただきまして、誠に有難うございました。

まず、5年間にわたって活動してきた100周年プロジェクトの収穫としましては、大きく二点あげられるかと思えます。

一点目は、当社が歩んできた100年を振り返る中で、「ご契約者本位」という創業時の想いや経営理念、あるいは社是・DNAとしての「最大たらんよりは最優たれ」といった我々のアイデンティティを再認識し、創業以来相互会社形態を貫く、日本で唯一の生命保険会社であることの意義や誇りを皆で共有できたということです。この点は最近実施しました職員意識調査にも顕著に表れております。二点目は、多くの方にお褒めの言葉を頂きましたが、イベントの運営も含め、100周年プロジェクトの担い手となった当社の若手職員の力量やこれからの可能性を、改めて確認できたことです。

こうした収穫を活かすべく、先ずは2025年度から始まる次期中期経営計画の策定に、社内公募にて手を挙げた中堅・若手職員が参画することとなりました。特に、これからの当社があるべき姿について、社内から広く意見を集め、彼らが具体策を検討しております。このような若手を主体としたボトムアップ的な施策の立案・実行が、当社が目指す「共感、つながり、支えあい」をベースとした相互組織をより進化させることに繋がっていくものと期待しているところであります。

**Q** 本日の「配当還元の充実について」の説明で、フコク生命の配当還元に対する様々な取組みが理解でき、あらためてフコク生命の保険に加入してよかったと実感している。その配当還元について、長期継続契約者に配当を多く還元しているとの事だが、定期的に保障内容を見直している契約者に対しても配当は還元されるのか。

**A** 保障内容を定期的に見直すことは重要です。その際、見直し前の保険契約で積み立てられた配当金は、見直し後の保険契約の保険料に充てられます。見直しにより配当がなくなることはありません。また、以前の主力商品は5年ごと配当タイプでしたので見直し後は配当を受け取るまでに5年かかりましたが、より早く、より多くの配当を還元するという考えのもと、2022年度の商品改定において毎年配当タイプに変更し、1年後から配当を受け取ることが出来るようにしました。今後も配当還元を通じて、お客さまの実質的な保険料負担の軽減に努めてまいります。

他23件

過去に開催された定時総代会での質疑応答につきましては、当社ホームページをご覧ください。

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

## ● 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年度から全国の支社で開催しております。

### ■ ご契約者懇談会の開催結果

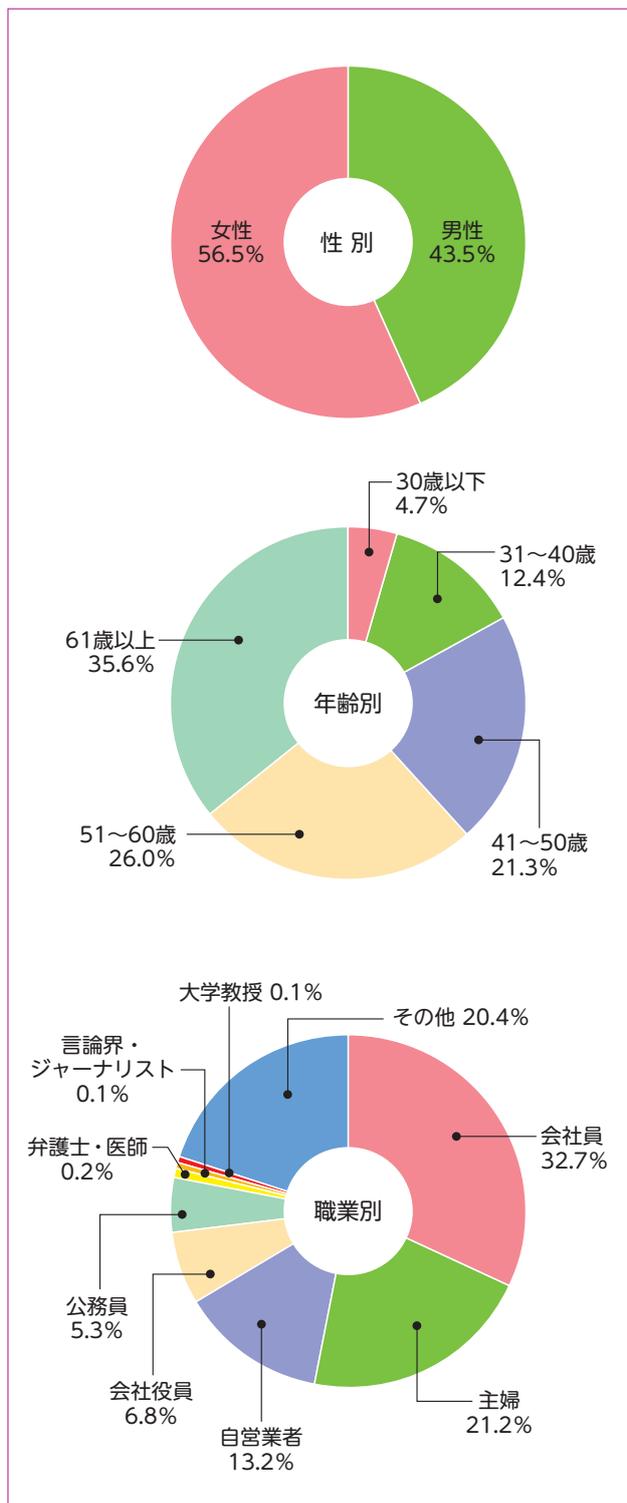
ご契約者懇談会でのご意見・ご質問などを総代会に反映させるため、2023年度は、2024年1月から2月にかけて、全62支社すべてで開催し、87名の総代を含む1,108名のご契約者にご出席いただきました。

ご契約者懇談会では当社の経営方針、商品概要や上半期の業績状況、配当還元の充実に向けた取組みなどについてご説明しました。ご出席いただいたご契約者から1,239件の貴重なご意見・ご質問をいただきました。

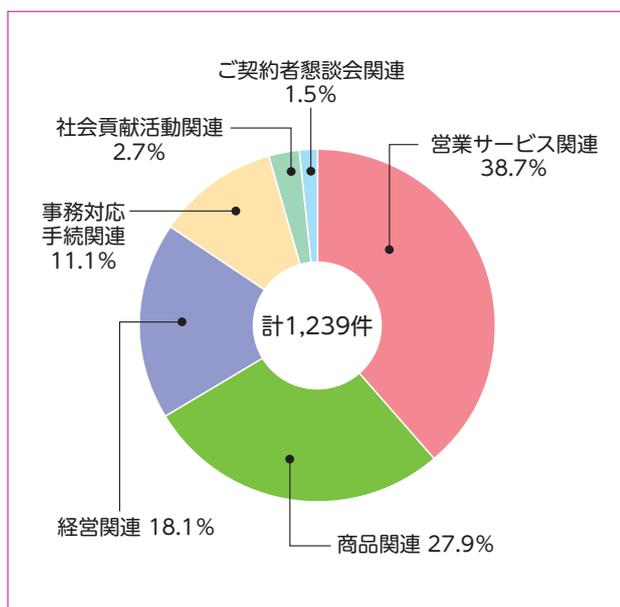
いただいたご意見・ご質問は、お客さまの声対策委員会で分析・検討するとともに、総代会や評議員会で報告するなど、積極的に経営に役立てるよう努めております。

ご意見・ご質問の内訳、ご出席者の内訳は以下の通りです。

### ■ ご出席者の内訳



### ■ ご意見・ご質問の内訳



## ご契約者懇談会での主なご意見・ご質問と当社の回答および対応状況

**Q** 貯蓄性商品のラインアップを増やしてほしい。

**A** 一時払の貯蓄性商品については、2016年7月に当時の金利の状況を勘案して販売を休止しましたが、再開に対するご要望が多く寄せられたことから、2019年4月より、フコクしんらい生命の利率更改型一時払終身保険を「代理・代行」のスキームを使って販売することで、お客さまのニーズへの対応を図りました。また、平準払の貯蓄性商品としては、効率的な教育資金の準備を可能とする学資保険「みらいのつばさ」と将来の必要資金を計画的に準備できる個人年金保険「みらいプラス」を販売しております。学資保険「みらいのつばさ」については、昨今の市中金利の動向等をふまえ2023年4月に保険料率改定（引下げ）を実施し、より効率的な資金準備を可能としました。貯蓄性商品については、今後のさらなる金利上昇を見据えて、適切な予定利率の設定や商品ラインアップの拡大も含め魅力的な商品の提供に向けた検討を続けてまいります。

**【備考】** 個人年金保険「みらいプラス」についても、2024年4月に保険料率改定（引下げ）を実施しました。

**Q** 株式会社ではなく相互会社にこだわるのはなぜか。

**A** 当社は創業以来、相互会社形態を堅持する日本で唯一の会社です。実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社形態にこだわりました。それは、保険会社は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。ご契約者は利用者（お客さま）であり会社の構成員（社員）でもあるため、相互会社である当社のご契約者に代わって事業運営をしているに過ぎないとも言えます。つまり「ご契約者本位」を徹底するためには、相互会社形態が最適であると考えます。また、生命保険は超長期にわたりご契約者の契約を保障するため、資本コストの重い業種といえます。ご契約者の利益を守っていくためには、一般の企業以上に自己資本が必要です。しかし、自己資本の強化は、ROE（自己資本利益率）の低下を招きます。上場株式会社は、株主が重視するROEを高めるために、分子の利益を増やす必要がありますが、利益を増やすことは短期的には難しく、分母の自己資本を自社株買いで減らす動きがみられます。一方で、相互会社は株主がいないため、自己資本の充実を図ることができ、長期的な視点でご契約者の利益に専念することができます。上記の観点から、当社は相互会社形態が生命保険業に最適であると考えます。

**Q** 配当金をもらっている実感がなく、配当金の仕組みについて詳しく教えてほしい。

**A** **【配当金のお支払いについて】**  
 ・配当金の支払方式の多くが積立方式であり、所定の利率で付利したうえで配当金を積み立てしております。現在積み立てられている配当金は毎年お届けしているフコク生命だよりに記載しており、ご要望があれば配当金を記載した「ふれあいレポート」をお持ちしますので、担当のお客さまアドバイザーにご連絡頂ければと存じます。

**【配当金の仕組みについて】**

- ・配当金は毎年の決算において生じた剰余をもとに、ご契約者にお支払いするものです。配当金のお支払いにあたっては、金融危機や巨大地震などいかなることが起こってもご契約時にお約束した保険金等を確実にお支払いできるように、会社の健全性も踏まえたうえで行う必要があります。
- ・当社におきましては、業界トップクラスの健全性を維持したうえで、2022年度決算で11年連続となる増配を行いました。引き続き、財務基盤の強化を図るとともに、お客さまのご期待に応えられるよう配当還元の実現に努めてまいります。

**【備考】**

- ・2023年度は、利息及び配当金等収入が前年度を上回り過去最高を更新する見通しであることに加えて、新型コロナウイルス感染症に係る保険金や給付金の支払減少もあり基礎利益は大幅に増加し、健全性についてもソルベンシー・マージン比率は1,147.0%と前年度を上回りました。
- ・以上のことから、100周年を記念した特別配当を行うとともに、2024年4月に保険料率を改定（引下げ）した個人年金保険「みらいプラス」を販売したことを踏まえ、保険料率を下げたご契約と不公平がないよう、それ以前に加入された個人年金保険のご契約を対象とした利差配当を実施し、これに加えて終身保険特約・学資保険等も含めた貯蓄性商品に対して、足元の金利上昇にキャッチアップした利差配当の増配を行う予定です。これにより2024年度にお支払いする社員配当金は12年連続となる増配を行う予定です。

※回答は当時（2024年1月12日～2月16日）のものであり、2023年度決算の状況などその後の変化について【備考】に掲載しております。

## ● 経営管理体制

当社では、経営の意思決定・監督機関としての取締役会とその意思決定にもとづく業務執行機能を分離し双方の機能強化を図るため、執行役員制度を導入しております。業務執行にあたっては、社長執行役員およびその他の役付執行役員などで構成する常勤取締役会が、会社の重要な業務執行方針を審議しております。また、取締役会の下に各種委員会を設置し、内部管理態勢の強化に努めております。

### 取締役会の役割

取締役会は、業務執行に関する案件の審議を常勤取締役会に委任し、その役割を、法令または定款に定めがある事項のほか当社の目指すところを確立し、戦略的な方向付けを行うなどの重要な経営に関する方針等を決定することとします。

### 監査役・監査役会

当社は、公正な監査が行われるためには、取締役から独立した立場の者による監査が必要であり、また、監査の範囲や深度が拡大、深化する中、監査に専念できる環境が必要と考えており、監査役を設置しています。また、社外監査役3名と常勤監査役2名で構成される監査役会を設置しています。

### 取締役・監査役のスキルについての考え方

当社の取締役会は、重要な経営に関する方針を決定するとともに、取締役の職務執行を監督することを役割としております。取締役会がその役割を適切に果たすためには、当社の事業内容、事業特性等を踏まえ、取締役会

全体として必要なスキルが備わっていることが必要です。

取締役に必要なスキルは、コーポレートガバナンス基本方針の取締役選任基準にて「企業経営」「金融経済」「財務」「会計」「税務」「法務」「IT」に関するいずれかの優れた専門知識を持つこととしており、これらはあらゆる判断のベースになると考えております。また、「人材開発・人事」・「営業・マーケティング」も、重要な経営に関する決定や監督を行う上で、重要なスキルであると認識しております。さらに、生命保険業に関する高度な知識である「数理」・「リスク管理」・「資産運用」についても重要なスキルと考えております。社外取締役には、特に中長期的な視点から当社の経営、ビジネスモデルに対する助言を期待しております。監査役についても、取締役の職務の執行を適切に監査するためには、取締役会と同様のスキルを備える形で監査役会が構成されることが望ましいと考えております。その中でも「企業経営」「財務」「会計」「法務」のスキルは特に重要と考えております。

現在の取締役会・監査役会は全体として必要なスキルが備わっているものと考えております。

### ■スキルマトリックス

氏名	役職	企業経営	金融経済・資産運用	財務・会計・税務	法務・コンプライアンス	IT	人材開発・人事	営業・マーケティング	数理・リスク管理
米山 好映	代表取締役社長 社長執行役員	○	○	○			○		
林 俊勝	取締役 副社長執行役員	○	○	○		○	○		○
渡部 毅彦	取締役 専務執行役員	○	○	○					
北村 康幸	取締役 専務執行役員	○			○	○		○	
砂本 直樹	取締役 常務執行役員	○	○	○		○			○
山田 一郎	取締役 常務執行役員	○	○	○				○	
佐藤 広	社外取締役	○	○		○		○		
小巻 亜矢	社外取締役	○					○	○	
渡辺 一	社外取締役	○	○	○	○		○		
近藤 健	取締役執行役員	○					○	○	
吉田 勇治	取締役執行役員	○			○		○		
根津 嘉澄	社外監査役	○		○	○		○		
高橋 恭平	社外監査役	○		○			○		
渡部 肇史	社外監査役	○		○	○		○	○	
黒田 啓一	監査役	○			○	○	○	○	
重松 秀明	監査役	○		○					○

※上記は当社取締役・監査役が有する専門性・経験のすべてを記載したものではありません。また、社外取締役・社外監査役については、当社が特に期待しているスキルを示しております。

## 取締役会の実効性評価

当社は、「コーポレートガバナンス基本方針」第6条に基づき、取締役会の実効性評価を実施し、取締役会において分析・評価を行い、結果の概要を開示することとしています。

### 1. 2023年度評価の実施概要

#### (1) 対象者

全取締役（12名）及び全監査役（5名）

#### (2) 対象評価期間

2023年4月～2024年3月

#### (3) 実施方法

質問票形式の自己評価に基づく評価結果を踏まえ、取締役会において審議

#### (4) 実施時期

2024年4月

#### (5) 評価項目（もしくはアンケートにおける主な質問テーマ）

①取締役会の構成、②取締役会の運営、③取締役・監査役への情報提供、④取締役・監査役自身の職務遂行、⑤取締役会の役割・責務、⑥取締役会の実効性評価

### 2. 2023年度の評価結果

当社の取締役会は、⑥取締役会の実効性評価が引き続き高い評価となっており、取締役会は適切に運営され、概ね良好にその機能を発揮していると判断しております。一方で、①取締役会の構成（取締役会の多様性）②取締役会の運営（多様な視点からの検討）③取締役・監査役への情報提供（知識の習得・会社からの情報提供）など改善の余地がある項目を確認いたしました。取締役会の更なる実効性向上のため、昨年度に引き続き、以下の事項についても取り組むべきであることが認識されました。

- ・自社の将来の姿を見据えた、取締役会の多様性の在り方に対する検討・議論
- ・自社の中長期的な環境変化や重要経営課題等に対する議論を通じた認識共有
- ・取締役会等の実効性の一層の向上を目的とした相互会社としてのコーポレートガバナンスの在り方に対する議論

これらの課題につきましては、当社の目指す方向性や事業環境等を踏まえ、引き続き実効性を高めるための取り組みを進めてまいります。

## 社外役員の車座ミーティング

当社は、「人づくりは場づくり」という観点で、2022年度より役員（社外役員も含む）による車座ミーティングを実施しています。

自由闊達な議論により役員の経験に基づく実践知に触れることで、職員は刺激を受けるとともに、新たな価値創出のヒントを得ます。また、社外役員にとっては、職員との対話を通じて当社への理解を深める場となっています。

2024年6月末時点で計10回開催し、52名の職員が参加しました。



小巻取締役の車座ミーティング



高橋監査役の車座ミーティング

## 役員体制 (2024年7月2日現在)

### 取締役

氏名(生年月日)	略 歴
 代表取締役社長 社長執行役員 米 山 好 映 1950年6月23日生	1974年 富国生命入社 総合企画室長を経て 取締役総合企画室長 2002年 常務取締役 2005年 取締役常務執行役員 2009年 代表取締役社長社長執行役員 2010年 現在に至る
 取締役 副社長執行役員 林 俊 勝 1958年11月5日生	1981年 富国生命入社 融資部長、経理部長を経て 2012年 執行役員総合企画室長 2012年 取締役執行役員 総合企画室長 2014年 取締役執行役員 2016年 取締役常務執行役員 2019年 取締役専務執行役員 2024年 取締役副社長執行役員 お客さまサービス本部長 現在に至る
 取締役 専務執行役員 渡 部 毅 彦 1962年4月29日生	1986年 富国生命入社 財務企画部長を経て 2016年 執行役員財務企画部長 2016年 取締役執行役員財務企画部長 2019年 取締役執行役員 2020年 取締役常務執行役員 2024年 取締役専務執行役員 現在に至る
 取締役 専務執行役員 北 村 康 幸 1958年4月16日生	1981年 富国生命入社 営業企画部長、総合企画室長、 東京支社長を経て 2012年 執行役員営業企画部長 2016年 取締役執行役員 2020年 取締役執行役員 お客さまサービス本部長 2021年 取締役常務執行役員 お客さまサービス本部長 2024年 取締役専務執行役員 現在に至る
 取締役 常務執行役員 砂 本 直 樹 1965年2月12日生	1988年 富国生命入社 主計部長、保険計理人兼リス ク管理統括部長を経て 2018年 執行役員保険計理人兼リス ク管理統括部長 2020年 執行役員リスク管理統括部長 2020年 取締役執行役員 リスク管理統括部長 2024年 取締役常務執行役員 現在に至る
 取締役 常務執行役員 山 田 一 郎 1961年5月11日生	1984年 富国生命入社 株式部長を経て 2017年 執行役員株式部長 2018年 執行役員有価証券部長 2022年 常務執行役員総合営業推進部長 2024年 取締役常務執行役員 現在に至る

氏名(生年月日)	略 歴
 取締役 佐 藤 広 1950年10月22日生	2022年 富国生命取締役 現在に至る 2009年 東京都副知事 2012年 東京信用保証協会理事長 2022年 東京都国民健康保険団体連合 会理事長 現在に至る
 取締役 小 巻 亜 矢 1959年8月16日生	2023年 富国生命取締役 現在に至る 2019年 サンリオエンターテイメント 代表取締役社長 サンリオ ピューランド館長 現在に至る
 取締役 渡 辺 一 1958年10月31日生	2024年 富国生命取締役 現在に至る 2018年 日本政策投資銀行代表取締役 社長 2023年 日本経済研究所代表取締役 会長 現在に至る
 取締役執行役員 近 藤 健 1964年7月27日生	1987年 富国生命入社 町田支社長、人材開発本部長 長、富山支社長兼北陸ブロッ ク長を経て 2017年 執行役員人事部長 2021年 執行役員業務部長 2022年 取締役執行役員業務部長 2023年 取締役執行役員 現在に至る
 取締役執行役員 吉 田 勇 治 1966年2月25日生	1988年 富国生命入社 契約管理部長、営業管理部長、 総務部長を経て 2021年 執行役員総務部長 2023年 取締役執行役員 現在に至る

※佐藤広氏、小巻亜矢氏および渡辺一氏は、社外取締役です。

監査役

氏名(生年月日)	略 歴
 監査役 ねづよしずみ 根津嘉澄 1951年10月26日生	2002年 富国生命監査役 現在に至る  1999年 東武鉄道代表取締役社長 2018年 代表取締役社長社長執行役員 2023年 代表取締役会長 現在に至る
 監査役 たか へい へい 高橋 恭平 1944年7月17日生	2016年 富国生命監査役 現在に至る  2005年 昭和電気(現レゾナック・ホールディングス) 代表取締役社長 2007年 代表取締役社長兼社長執行役員 最高経営責任者(CEO) 2011年 代表取締役会長 2015年 取締役会長 2017年 取締役 2017年 相談役 ~2024年3月
 監査役 わたべ しろ しみ 渡部 肇史 1955年3月10日生	2024年 富国生命監査役 現在に至る  2016年 電源開発代表取締役社長 2023年 代表取締役会長 現在に至る
 監査役(常勤) くろ た けい いち 黒田 啓一 1959年3月3日生	1982年 富国生命入社 徳島支社長、人事部長、契約管理部長、富山支社長兼北陸ブロック長、事務企画部長を経て 2017年 執行役員事務企画部長 2018年 執行役員 お客さまサービス本部長 2018年 取締役執行役員 お客さまサービス本部長 2020年 取締役執行役員 2023年 監査役 現在に至る
 監査役(常勤) しげ まつ ひで あき 重松 秀明 1963年11月23日生	1986年 富国生命入社 総合企画室部長、経理部長を経て 2019年 執行役員総合企画室長 2022年 監査役 現在に至る

\*根津嘉澄氏、高橋恭平氏および渡部肇史氏は、社外監査役です。

取締役および監査役人数

男性15名 女性1名

(取締役および監査役のうち女性の比率6.3%)

執行役員

氏名(生年月日)	略 歴
常務執行役員 おおもり たけし 大森 丈史 1959年11月28日生	1983年 富国生命入社 横浜支社長、宇都宮支社長兼関東ブロック長、業務部部長、福島支社長兼東北ブロック長を経て 2016年 執行役員福島支社長兼東北ブロック長 2018年 執行役員業務部長 2021年 常務執行役員 人材開発本部副本部長 現在に至る
執行役員 よし おか けん いち 吉岡 謙一 1965年4月4日生	1988年 富国生命入社 東京湾岸支社長、広島支社長兼中四国ブロック長、業務部部長、富山支社長兼北陸ブロック長、大阪北支社長兼近畿ブロック長を経て 2021年 執行役員大阪北支社長兼近畿ブロック長 2023年 執行役員業務部長 現在に至る
執行役員 くり はら ひろ たか 栗原 浩孝 1965年2月23日生	1987年 富国生命入社 八王子支社長、人材開発本部部長、京浜支社長兼首都圏第二ブロック長、大阪北支社長兼近畿ブロック長を経て 2019年 執行役員大阪北支社長兼近畿ブロック長 2020年 フコクしんらい生命保険 取締役専務執行役員 2022年 執行役員福島支社長兼東北ブロック長 現在に至る
執行役員 まつ しろう ひで き 松代 秀紀 1966年6月21日生	1989年 富国生命入社 前橋支社長、総合企画室部長、営業企画部長を経て 2022年 執行役員営業企画部長 2024年 執行役員契約医務部長 現在に至る
執行役員 え ぐち おさむ 江口 修 1966年8月12日生	1989年 富国生命入社 熊本支社長、名古屋支社長兼中部ブロック長、業務部部長、富山支社長兼北陸ブロック長を経て 2022年 執行役員富山支社長兼北陸ブロック長 2023年 執行役員大阪北支社長兼近畿ブロック長 現在に至る
執行役員 や ざき ひとし 矢崎 斉 1966年6月9日生	1989年 富国生命入社 人材開発本部部長、フコクしんらい生命保険執行役員窓販営業推進部長、総合営業推進部部長を経て 2023年 執行役員総合営業推進部部長 2024年 執行役員法人営業部長 現在に至る
執行役員 お もと ひろし 尾本 博 1966年8月20日生	1990年 富国生命入社 契約管理部長、関連事業部長、人事部長を経て 2024年 執行役員人事部長 現在に至る
執行役員 き の し た やす ひろ 木下 泰浩 1967年5月16日生	1990年 富国生命入社 大津支社長、京浜支社長兼首都圏第二ブロック長、お客さまサービス部長、富山支社長兼北陸ブロック長を経て 2024年 執行役員富山支社長兼北陸ブロック長 現在に至る
執行役員 お の であ ゆう ずけ 小野 寺 勇介 1970年9月1日生	1993年 富国生命入社 財務企画部長、有価証券部部長、金融商品投資部長を経て 2024年 執行役員金融商品投資部長 現在に至る

## 「内部統制システムの基本方針」にもとづき、内部管理態勢の充実に努めております。

当社では、ご契約者の生活を守る公共性の高い生命保険業を営む相互会社として、経営の健全性・適切性の確保に向け、業務の適正を確保するための体制への対応として「内部統制システムの基本方針」を定めております。この方針にもとづき、リスク管理態勢やコンプライアンス態勢をはじめとする内部管理態勢の充実に努めております。

### ● 内部統制システムの基本方針

#### 内部統制システムの基本方針

- ① 取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制に関する事項
  - (1) コンプライアンス重視を醸成する経営を確保するための体制
  - (2) 反社会的勢力との関係を遮断するための体制
  - (3) マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に係る体制
  - (4) お客様の利益が不当に害されることのないよう適切な利益相反管理を行うための体制
- ② 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
- ③ 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- ④ 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- ⑤ 財務報告の信頼性を確保するための体制
- ⑥ 当社及びその実質子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
  - (1) 子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制
  - (2) 子会社の損失の危険の管理に関する規程その他の体制
  - (3) 子会社の取締役等の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
  - (4) 子会社の取締役等及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
- ⑦ 監査役を補助すべき使用人の配置、当該使用人の取締役からの独立性、及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
- ⑧ 当社及び当社子会社の取締役等及び使用人が当社の監査役に報告をするための体制その他の当社監査役への報告に関する体制、並びに当該報告をした者がこれにより不利な取扱いを受けないことを確保するための体制
- ⑨ 監査役を補助する費用等の処理に係る方針
- ⑩ その他監査役による監査が実効的に行われることを確保するための体制

※上記は、「内部統制システムの基本方針」の項目のみを記載しています。

## ● 統合的リスク管理

### “お客さま基点”にもとづくリスク管理

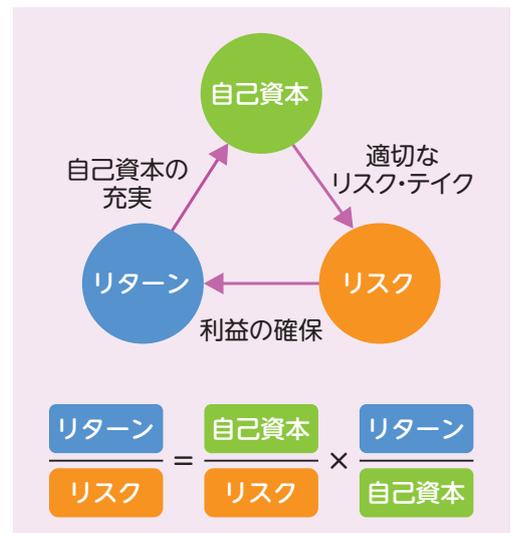
生命保険は、万が一のときに保険金や給付金をお支払いする「約束」であり、お客さまとの一生にわたる、さらには世代を超える約束です。お客さまとともに歩む長い年月の間には経済環境の激変や大災害といった出来事が起こるかもしれません。そのようなときこそ生命保険会社の役割はいっそう重要になります。

いかなるときでも約束を守る、この揺るぎない信頼があってこそはじめてお客さまにご安心いただけます。当社は将来にわたってこの信頼に応え続けるために、役職員一人ひとりが役割に応じたリスク管理を担うという認識のもと、多様化・複雑化するリスクを戦略的な観点から全体的に管理する統合的リスク管理（ERM）を推進しております。

### 自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理

当社は相互会社として何十年も先を見据えてお客さまの利益を考える経営のもと、リスクに十分に対応するための自己資本の充実と、その源泉となる利益（リターン）の安定的な確保に努めております。利益はリスクと表裏一体の関係にあり、利益を安定的に確保するためには適切なリスク・テイクが必要となります。自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理とは、自己資本の充実度を踏まえた適切なリスク・テイクにより利益を確保し、その結果、自己資本の充実度が向上し適切なリスク・テイクが促進される、そのような好循環の実現を目指す高度なERMの考え方です。

当社では、ESR（自己資本／リスク）、RORC（リターン／リスク）、Economic IRR（リスクを初期投資とした内部収益率）等の重要リスク管理指標を経営に活用することで、自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理を推進しております。



### ERMフレームワーク

当社は実効性のあるリスクガバナンスのもと、リスクとソルベンシーの自己評価（ORSA）の一連のプロセスにもとづくPDCAサイクルの実践を通じて、自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理を推進し、自己資本の充実と努めております。

### ● リスク選好

経営方針を踏まえたリスク・テイクの戦略目標と同目標に沿ったリスクの許容範囲をリスク選好として定め、「リスク・テイク・ステートメント」に明記しております。

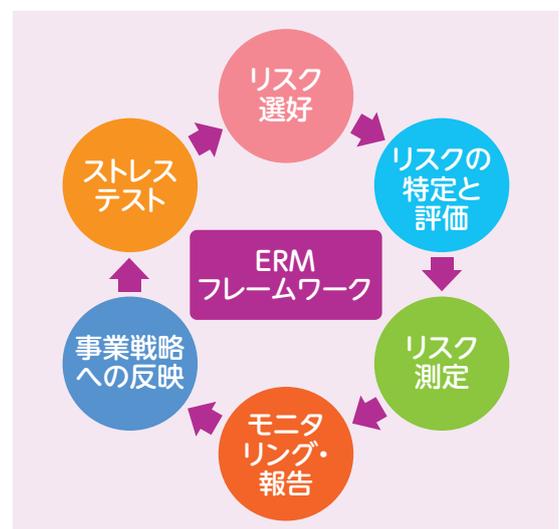
### リスク・テイク・ステートメント

**I. リスク・テイクの戦略目標**

- 保険引受を収益の主たる源泉とする
- 資産運用は安全かつ有利を原則とする
- 「お客さま基点」で、差別化による業界最高水準のサービスを提供する
- 将来に備え自己資本等の強化を目指す

**II. リスクの許容範囲**

- バッファとして事業継続可能なだけの資本を経営に留保しておく
- 自己資本等から経営留保資本を控除した資本で、業務運営上発生しうるリスクによる損失をカバーする



### ● リスクの特定と評価

リスク・プロファイルを通じて、全社ベースのリスクの特定と評価を行っております。リスク・プロファイルとは、経済環境、政治・社会環境、監督・業界・競争、技術革新、商品設計、契約者行動等の観点から会社が損失を被る可能性のある事項を潜在的なリスクを含めて漏れなく洗い出し、その発生頻度と影響度にもとづき分類するものです。特定されたリスクは、計量化可能なものについては国際的な健全性規制の手法も踏まえたうえで、計量化不可能なものについてはリスク管理委員会の合議にもとづき客観性を確保したうえでそれぞれ評価しております。

### ● リスク測定

特定・評価されたリスクは、リスクの顕在化を判定するための基準を設定したうえで、リスク・プロファイルを踏まえた適切な頻度で測定しております。各リスクは最終的にソルベンシー規制、内部管理および経済価値ベースの3つの基準毎に統合され、自己資本と対比することにより会社のリスク対応力を測定しております。フコク生命単体としての測定のほか、グループ全体の測定も行っております。

### ● モニタリング・報告

各リスクの測定結果は、リスク管理委員会の下部各委員会における定期的なモニタリングを経て、統合リスク量、リスク対応力および重要リスク管理指標とともにリスク管理委員会へ報告されます。同内容はリスク管理委員会において審議され、取締役会へ報告しております。

### ● 事業戦略への反映

モニタリングと報告の結果は、自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理のもと、商品設計、販売政策、ALM、資本政策、配当政策等の事業戦略に反映されます。重層的かつ多面的なモニタリングを通じてリスクが顕在化する兆候を早期に把握し、リスクの回避、移転、軽減、許容等の様々な観点から策定した有効なコントロール手段を遅滞なく実行しております。

### ● ストレステスト

当社では大震災やパンデミック、世界的金融危機の再来など、経営に重大な影響を及ぼす可能性のあるシナリオを設定し、全社的なストレステストを実施しております。ストレステストにあたっては単に財務の健全性を確認するだけでなく、そのような状況下で想定される経営のアクションとその効果についても検証しております。ストレステストの結果は、リスク管理委員会および取締役会に報告したうえで、当社の経営上または財務上の追加措置の必要性の検討に活用しております。

## ALM戦略

---

ALMとは、資産（Asset）と負債（Liability）を総合的に管理（Management）する手法のことです。ALMとして、負債である保険契約と資産である保有債券のデュレーション（金利変動に対する時価変動の程度）をマッチングさせることは金利変動リスクの抑制につながりますが、例えば低金利環境下においては、かえって将来の運用収益増大の機会を失うことになりかねません。そのため、当社では、負債である保険契約の超長期性を踏まえたうえで、自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理のもと、金利情勢や商品特性に応じた実効性のあるALMを実践しております。

## ● 統合的リスク管理体制

### 統合的リスク管理に関する方針・規程など

当社では、経営方針を踏まえたリスク選好を記した「リスク・テイク・ステートメント」を定め、取締役会で定める「リスク管理の基本3規程<sup>※</sup>」などにもとづきリスク管理を経営戦略と一体で行っております。

「リスク管理の基本3規程」では、当社の統合的リスク管理に関する基本的な考え方、統合的なリスク管理の体制、リスク管理に係る役割・権限を定め、それらを踏まえた実務上のルールとして各リスクの管理規程などを制定しております。

※「統合的リスク管理に関する基本方針」「リスク管理委員会規程」「統合的リスク管理に関する組織権限規程」をリスク管理の基本3規程と呼んでおります。

### リスク管理体制

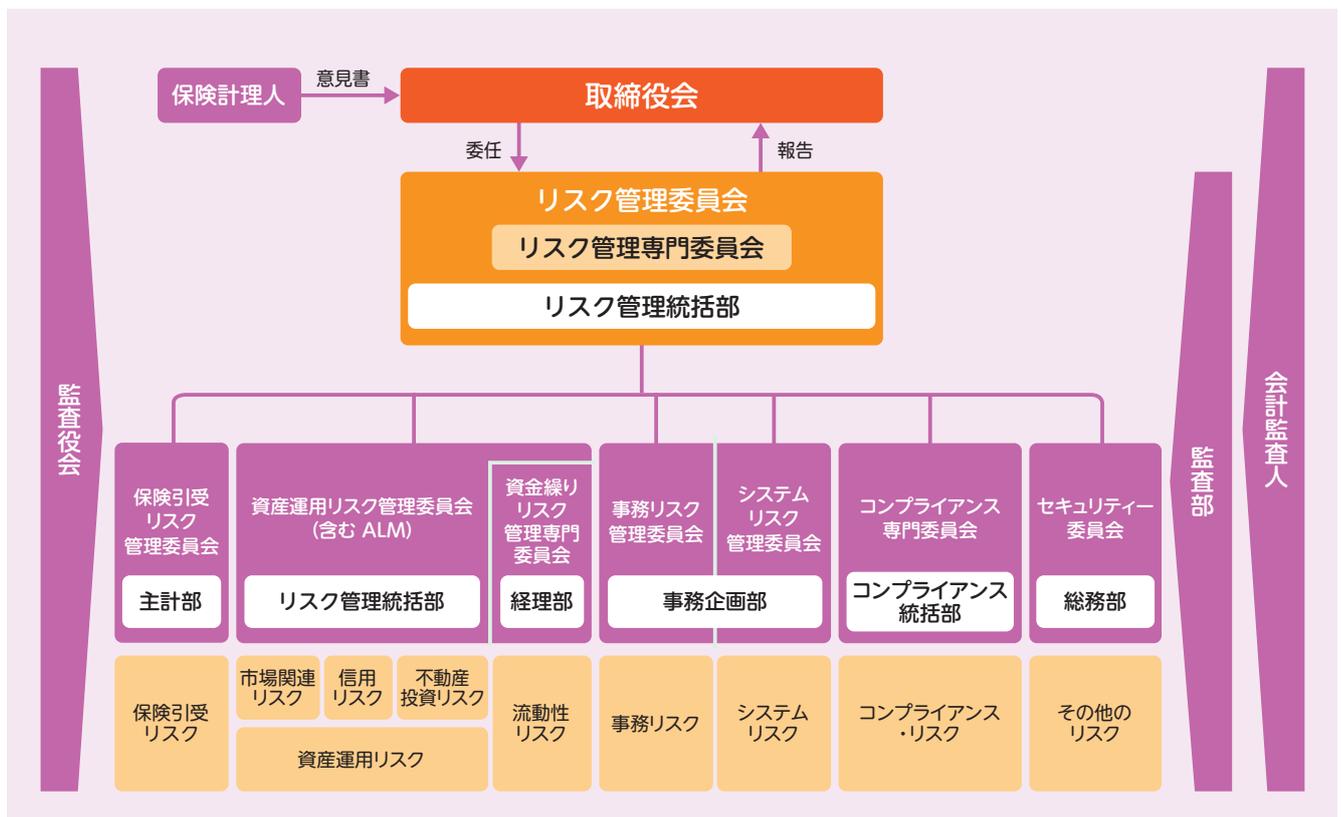
当社は、取締役会により設置されたリスク管理委員会においてERMを行っております。リスク管理委員会に複数の下部委員会を設置し、事業運営を通じて発生する各リスクの管理およびALMを行い、それらのリスクをリスク管理委員会で全社的に統合して評価し、適切なリスク・テイクとリスクへの対応を検討しております。さらに、統合的リスク管理の充実を図ることを目的としてリスク管理委員会を補佐するリスク管理専門委員会を設置しております。

リスク管理委員会は常勤の取締役等を委員とし、委員長は社長が務め、下部各委員会の委員長は取締役が務めるなど、経営陣のリーダーシップにもとづくリスク管理態勢としております。

グループ全体のリスク管理状況については、リスク管理専門委員会を中心に把握に努めております。特にフコクしんらい生命については、当社のリスク管理委員会事務局および下部各委員会事務局が、所管するリスクの管理状況を直接モニタリングしております。

また、こうしたリスク管理態勢が有効に機能していることを監査部が検証しております。

### ■ リスク管理体制図



### 保険引受リスク管理

保険引受リスクとは、経済情勢や保険事故の発生率などが保険料設定時の予測に反して変動することにより損失を被るリスクです。

当社では、リスク・プロファイルを通じて潜在的なリスクを含めて漏れなく洗い出したうえで、重要なリスクを特定し、特性などに応じて定量的または定性的にリスクの評価を行い適切に管理しております。具体的には、実際の金利水準や保険事故発生率などが保険料率設定時に用いた計算基礎と比べて合理的な範囲内に収まっていること、バリュエーション・リスク (VaR) ※にもとづき算出したリスク量が一定の範囲内に収まっていることなどを定期的に検証し、必要に応じて保険料率の改定、保険契約引受基準の見直し、再保険に付すなどの対応を行っております。

※バリュエーション・リスク (VaR) とは、過去の実績にもとづき統計学的に算出した、一定期間に生じる可能性のある予想最大損失額です。

#### ●再保険について (再保険を付す場合の方針)

当社では、保有する保険契約にかかわるリスクを分散し安定した収益を確保する目的で、一定の条件に該当する保険契約を再保険に付しております。再保険を付すにあたっては、再保険引受先の主要格付機関の格付けや健全性、査定能力などを参考に、リスク分散効果を高めるため複数の再保険会社を選定しております。

### 資産運用リスク管理

資産運用にあたっては、「ご契約者の利益擁護」のため、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。

資産運用リスク管理にあたっては、リスク・プロファイルを通じて、潜在的なリスクも含め資産運用にかかるリスク事象を洗い出したうえで、全社的な観点から評価・選別される重要なリスクについては、特に重点的に管理しております。具体的には、主要な金融・経済指標をモニタリングするとともに、資産運用リスク (市場関連リスク、信用リスク、不動産投資リスク) の状況を日々監視しながら、資産運用関連部門への牽制機能を働かせることにより、基本方針を逸脱する過度なリスクを排除し、資産の安全性を確保しております。

なお、当社ではVaR手法を用いてリスク量を算出し、保有資産から生じる可能性のある最大損失額を一定の水準以下に抑えるというコントロール方法を採用しております。

#### ●市場関連リスク管理

市場関連リスクとは、金利や株価、為替レートの変動により、保有する資産の価値が変動し損失を被るリスクです。当社では、VaRによる管理に加え、感応度分析やストレステストを定期的を実施し、リスク量の把握を行っております。また、資産ごとの投資制限に加え、一定以上の損失を防止するためのルール (ロスカットルール) を定め、過大なリスクや損失が発生しないように管理しております。

#### ●信用リスク管理

信用リスクとは、投融資先の財務状況の悪化などにより、元本や利息が予定どおり回収できなくなり損失を被るリスクです。当社では、投融資執行部門から独立した審査部門による事前審査に加え、信用リスクに応じた社内格付の付与とモニタリングを実施しております。また、特定企業やグループに対する与信集中の回避やVaRによるリスク量の把握を行っております。

#### ●不動産投資リスク管理

不動産投資リスクとは、賃貸料の変動により保有する不動産にかかる収益が減少する、または市況の変化により保有する不動産の価格が下落することで損失を被るリスクです。当社では、投資執行部門から独立した審査部門による事前審査に加え、最低投資利回りの設定や、保有する不動産の稼働率や含み損益などのモニタリングを行っております。

#### ●流動性リスク管理

流動性リスクとは、保険金などの予期せぬ大量支払いにより資金繰りが悪化し、資金確保のため通常よりも低い価格での資産売却を余儀なくされることで損失を被るリスク、および金融資本市場の混乱などにより取引ができなくなることで損失を被るリスクです。当社では、こうしたリスクに備えて、流動性の高い資産 (現預金・コールローン・国債など) を一定以上確保するとともに、資産ごとに市場環境に応じた投資制限を設定することで対応しております。

### 事務リスク管理

事務リスクとは、役職員が正確な事務を怠る、または事故・不正などを起こすことにより損失を被るリスクです。

当社では、事務基準などを規程化・マニュアル化し、事務の標準化を図り、事務リスクの顕在化防止に努めております。一方、顕在化した事務リスクについては、原因分析・再発防止に努めております。

また、近年は業務の多様化・専門化に伴い、業務の外部委託が増加しております。外部に委託した業務に伴うリスクについては、外部委託先管理に関する独立した方針・規程を設け、管理しております。

なお、執行する業務等については、自部門内での相互検証を制度化しているほか、事務企画部や監査部など独立した部門による事後検証や監査を実施し、相互牽制機能が正常に働くよう体制を整備しております。

### システムリスク管理

システムリスクとは、コンピュータシステムのダウンや誤作動、システムの不備・不正使用などにより損失を被るリスクです。

当社では、業務の根幹を担い、お客さまの大切な情報を管理するコンピュータシステムの安全稼働を確保するため、「公益財団法人 金融情報システムセンター」発行の安全対策基準などに準拠した各種セキュリティ対策を実施するとともに、システムリスクの洗い出し、評価、改善、点検を繰り返し実施することにより、リスクの低減に努めております。加えて、定期的に外部の専門家によるシステム監査を受けることにより、システムリスク管理レベルの向上を図っております。

また、コンティンジェンシープラン（緊急対応計画）を整備し、バックアップシステムを主要なコンピュータシステムとは別な地域に設け、定期的な訓練を実施することで、大規模災害等の不測の事態にもお客さまへの継続的なサービス提供が行える体制を構築しております。さらに、近年はサイバー攻撃の脅威が高まっているため、サイバー攻撃に対する対応専門チームを社内を設置し、攻撃を検知・防御するための技術的対策の導入や、サイバー攻撃に備えた対応訓練の実施など、サイバーセキュリティ管理態勢の強化に取り組んでおります。

### コンプライアンス・リスク管理

コンプライアンス・リスクとは、役職員によるお客さま基点を欠く行為等により、会社が信頼を失い、さらには損失を被るリスクです。

当社では、コンプライアンスを法令の遵守とのみ理解するのではなく、生命保険業の公共性を踏まえ、広く社会からの要請に応えることが「お客さま基点」に通じるとの認識のもと、最適な商品やサービスの提供というお客さまの期待に応えることと捉えております。この考えのもと、全役職員に対しコンプライアンス・プログラムにもとづいた実践的な教育を継続的に実施し、リスク文化の醸成、経営理念の浸透に努めております。

また、リスク・プロファイルを通じて潜在的なリスクを含めて漏れなく洗い出したうえで、全社的な観点から評価・選別される重要なリスクについては、特に重点的に管理していく態勢を構築しています。具体的には、データベースを活用した保険募集における不正検知態勢の強化に向けた取組みを進めているほか、欧州の先進的な事例を参考に、商品ライフサイクルにもとづくコンダクトリスク管理のフレームワークを策定するなど、社会動向・技術革新にキャッチアップした対応を行っております。

### その他のリスク管理

その他のリスクとは、例えば火災、地震・洪水・噴火等の自然災害、犯罪等の事件、不慮の事故、風評、企業情報の流出・漏洩、テロ、新型感染症などにより損失を被るリスクが該当します。

当社では、平常時とは異なる統制や管理が必要となる緊急事態に備え、危機に直面しないよう予防する対策、ならびに危機に直面した場合の対策や態勢を「事業継続に関する基本方針」に定め、事業への影響の極小化および効率的な事業復旧を図ることとしております。大規模な地震や新型感染症のパンデミックに備えて、事業継続計画（BCP）と個別のマニュアルを策定し、お客さまからのお問合わせやご請求などに対し、迅速な対応が行える態勢の整備に努めております。

#### エマージング・リスクの管理について

すでに発生していて拡大しつつある、あるいは将来起こるかもしれないリスクであるエマージング・リスクについては、網羅的かつ能動的に把握し、特定したリスクについて継続的にモニタリングを実施しております。例えば、サイバーリスクや地政学リスク、気候関連リスクが該当し、これらのリスクに対しては、過去に発生した事象の再発のみを念頭にいたリスク管理では対応が困難であることから、適切なリスク管理とその高度化に努めております。

## レジリエンスの強化に向けた取組み

### ●レジリエンスとは

当社は、自己資本、リスクおよびリターンの一体的な管理のもと自己資本の充実に努め、経済環境の激変や大災害といった危機にも耐えられる資本基盤を構築していますが、それだけではお客さまから揺るぎない信頼は得られません。危機からできるだけ早く回復して危機後の状況に適応し、お客さまの利益を守り社会に貢献し続けることができ、はじめてお客さまから揺るぎない信頼が得られるものと考えます。

レジリエンスとは、本来は、弾力性、すなわち外部から負荷を受けたときに元に戻る力を意味しますが、当社ではより広くとらえ、「危機からできるだけ早く回復して危機後の状況に適応し、お客さまの利益を守り社会に貢献し続ける能力」と位置付け、レジリエンスの強化をERMの重要なテーマのひとつとして推進しております。

### ●レジリエンスの強化に向けた取組み

当社では、レジリエンス強化の一環として、ストーリー性のあるシナリオのもと全社的なストレステストを実施しており、自己資本の充実度を確認したうえで、危機から早期に回復するためにはどのような行動を取ればよいかという観点から、その回復過程についてもシミュレーションを行っております。デジタル化の加速に伴い、ITへの依存度がますます高まっていることを踏まえ、2023年度は「大規模システム障害」をテーマにストレステストを実施し、社内対応やお客さま対応、マスコミ対応の観点から、今後の体制整備の方向性について検討しました。その結果、当社では重大な危機事象に対する事業継続計画の策定やバックアップシステムを用いた業務継続態勢を構築しているものの、障害が長期化する場合には各種手続きに関するお客さま対応が遅延するといった課題などが洗い出されました。お客さま向けの情報発信ツールの拡充や業務がひっ迫する部門の支援体制の構築などのさらなる強化を進めてまいります。

### ●2024年度の取組み

近年、中東やウクライナ情勢などに端を発する地政学リスクが高まっております。本リスクが顕在化すれば、原油などの資源価格の高騰や金融資本市場の混乱などにより日本経済や産業に甚大な影響を及ぼす可能性があることを踏まえ、2024年度については、「地政学リスク」をテーマに全社的なストレステストを実施します。本テストを通じて地政学リスクの顕在化が当社に及ぼす影響を確認し、その対応策や影響を軽減させるための取組みについて改めて検討してまいります。

当社は、引き続きこれらの取組みにより会社のレジリエンスを強化し、お客さまに選ばれ続ける会社となることを目指してまいります。

## ● 第三分野保険の責任準備金の十分性の確認について

(保険業法第二百一十一条第一項第一号の確認〈第三分野保険に係るものに限る〉の合理性および妥当性)

### 第三分野における責任準備金の積立ての適切性を確保するための考え方

医療保険などの第三分野保険は、医療政策などの外的要因によって当初の想定より保険金等の支払いが増加する可能性があるなど、過去のトレンドからは予測困難な不確実性を内在しています。

このような第三分野保険の特性を踏まえて、当社では第三分野保険について、実績の保険事故発生率が、あらかじめ設定した保険事故発生率の範囲内となっているこ

とを悪化の兆候の有無を含めて定期的に検証しており、問題があれば当該商品の販売を停止し計算基礎率を見直す態勢となっております。また、法令および社内規程で定められた第三分野保険に係るストレステスト・負債十分性テストを実施し、責任準備金の積立必要額を適切に算出しております。

### ストレステスト・負債十分性テストにおける危険発生率等の設定水準の合理性および妥当性

第三分野保険に係るストレステスト・負債十分性テストに使用する保有契約高、契約区分、使用する数理モデルおよび危険発生率などについては、法令および社内規程に則って設定しております。また、危険発生率につい

ては、年齢構成の変化を踏まえたうえで将来の不確実性を織り込むなど合理的なものとなっており、その水準は当社の実績からみて妥当なものとなっております。

### テストの結果

2023年度末は、ストレステストにもとづく危険準備金を59百万円、負債十分性テストにもとづく追加責任

準備金を84百万円積み立てております。

### 第三分野保険に係るストレステスト・負債十分性テストとは

保険事故発生率の不確実性を踏まえたうえで、第三分野保険の責任準備金の十分性を確認するための仕組みが第三分野保険に係るストレステストと負債十分性テストです。

第三分野保険に係るストレステストとは、保険金等の支払いの悪化を反映したうえで、あらかじめ設定した保険事故発生率の十分性を確認するものです。あらかじめ設定した保険事故発生率によって通常想定される範囲を超えた悪化を賄えない場合には危険準備金を積み立て、さらに通常想定される範囲内の悪化も賄えない場合には負債十分性テストを実施します。

負債十分性テストとは、保険金等の支払いの悪化を反映し、収入支出全体の動向を踏まえて保険料積立金の十分性を確認するものであり、テストの結果、十分でない場合には追加責任準備金を積み立てます。

## ● コンプライアンス態勢

### コンプライアンス態勢の充実

当社役職員は、企業の成員としてだけでなく社会の一員として、法令のみならず慣習や社会通念の観点からも遵法精神を尊ぶ意識をさらに高めてまいります。そのために、当社はコンプライアンス態勢を整備・強化するとともに実践的なコンプライアンス教育を継続的に実施しております。しかしながら、万全な態勢のもとでも不適正な事象を完全に排除することはできないと認識しております。不適正な事象を早期に発見して、適正かつ迅速に対応するとともに再発防止に向けて、不断の改善・是正に努めることが重要であると考えております。

### ● 組織体制

社長が委員長となり、常勤の取締役等で構成される「コンプライアンス委員会」が、取締役会からの委任を受けてコンプライアンスの推進に関する事項（コンプライアンス・プログラムの策定など）を審議し、コンプライアンスの推進を図っております。また、同委員会の事務局は、コンプライアンス統括部が担当しております。

そして、本社各部門および支社におけるコンプライアンス推進の責任者（コンプライアンス推進責任者）と実務担当者（コンプライアンス推進担当者）がコンプライアンス統括部の指示のもと、コンプライアンスを実践・推進しております。

さらに、コンプライアンス統括部にチーフ・コンプライアンス・オフィサーおよびコンプライアンス・オフィサーを配置することによって、常時コンプライアンス・チェックを行っております。



### ● 基本方針・規程など

経営理念を確実に実践するためコンプライアンスに関する基本的な事項を定めた「コンプライアンスに関する基本方針」と、それを具体化しコンプライアンス推進体制や社内各部門の責任・役割・権限を定めた「コンプライアンスに関する組織・権限規程」を制定しております。そして、これらの方針・規程にもとづいた年度毎のコンプライアンス実践計画としてコンプライアンス・プログラムを策定し実践しております。

また、全役職員が日常業務を遂行するにあたって、遵守すべき基本原則・行動規範を定めた「富国生命役職員行動規範」を制定しております。

### ● コンプライアンスの推進

コンプライアンス意識の徹底を図るため、コンプライアンスに関する方針、社内規程、関係法令などの解説や留意事項をまとめたコンプライアンス・マニュアルを毎年作成しております。

また、コンプライアンス・プログラムにもとづき、階層別・所属別研修を定期的実施して、コンプライアンス意識や知識の向上を図っております。

さらに、コンプライアンス推進責任者・コンプライアンス推進担当者は、コンプライアンス・オフィサーの資格を取得して、コンプライアンスの推進を図っております。

一方、コンプライアンスに関する職員からの質問や相談、不適正事象の通報を受け付ける相談窓口を社内外に設けて現場の声を吸い上げることにより、不適正な事象の早期発見と適正かつ迅速な対応を図るとともに再発防止に努めております。

● **内部通報制度**

社内における法令違反・社内規程違反などの行為を早期発見し、調査・是正を図り、会社の自浄作用を促進するため、内部通報・相談窓口を設置しております。内部通報・相談窓口を安心して利用できるよう、通報を理由とした不利益な取扱いを受けないことや通報者を特定される情報の漏えい、通報者の探索の禁止などを明確に定めています。

● **マネー・ローンダリング等の防止および**

**反社会的勢力への対応**

マネー・ローンダリング／テロ資金供与対策および反社会的勢力との関係遮断の推進・徹底については、当社がお客さまから信頼される保険会社であり続けるための重要課題であるとともに、社会的な責務であると認識しています。

・ **マネー・ローンダリング／テロ資金供与対策**

マネー・ローンダリング等防止態勢について「マネー・ローンダリング等の防止に関する規程」を定めるとともにマネー・ローンダリング対策委員会を設置し、対策の推進を行っております。

・ **反社会的勢力への対応**

当社では、「反社会的勢力との関係を遮断するための基本方針」および「反社会的勢力対応規程」を定めております。また、2012年4月から生命保険約款へ暴力団排除条項を導入し、反社会的勢力との一切の取引関係を遮断するための取組みを推進しております。

● **利益相反の適切な管理**

当社では、「利益相反管理のための基本方針」および「利益相反管理規程」を定め、お客さまの利益が不当に害されることのないよう適切な利益相反管理を推進しております。

● **個人情報等の保護**

当社では、お客さまから信頼される保険会社であり続けるための最重要課題の一つがお客さまの個人情報等の取扱いにあると考えており、個人情報保護方針である「プライバシーポリシー」および「特定個人情報等の取扱いに関する基本方針」を定め適切な取扱いを行っております。

「個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）」をはじめ、その他関連法令・ガイドラインなどを遵守し、今後とも個人情報等を適切に取り扱うとともに保護に努めてまいります。

・ **全社における個人情報等保護の推進**

コンプライアンス統括部担当役員を個人データ管理責任者とし、本社各部門・支社には「個人データ管理者」「個人データ管理担当者」を配置し、個人情報保護オフィサーの資格を取得して、全社における個人情報等の適切な取扱いと保護に努めております。

・ **職員への教育**

個人情報等の適切な取扱いに関するルールを正しく理解し、実践するために、集合研修や本社各部門および支社・営業所において個人情報等保護に関する研修を実施しております。

さらに研修以外にも、お客さまアドバイザーが所持するPlanDoへ定期的にメッセージを送信するなど、個人情報等保護に関する指導を行っております。

## 反社会的勢力との関係を遮断するための基本方針

### 1. 目的

この反社会的勢力との関係を遮断するための基本方針は、不当要求の拒絶に限らず、反社会的勢力との関係を遮断するための基本的な事項を定めることにより、当社および当社役職員、ご契約者等への被害を防止し、公共の信頼および業務の適切性・健全性を確保することを目的とします。

### 2. 定義

「反社会的勢力」とは、暴力・威力・詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団または個人のことをいい、いわゆる暴力団、暴力団関係企業、総会屋、社会運動標榜ゴロ、政治活動標榜ゴロ、特殊知能暴力集団等に加え、暴力的な要求や法的な責任を超えた不当な要求を行う集団または個人も含まれます。

### 3. 原則

当社は、「1.目的」を達成するため、以下の原則を遵守します。

#### ①取引を含めた一切の関係遮断

当社は、反社会的勢力と一切の関係を持ちません。また、反社会的勢力と知らずに関係を有してしまった場合には、相手方が反社会的勢力またはその疑いがあると判明した時点で、速やかに関係を解消します。

#### ②裏取引や資金提供の禁止

当社は、反社会的勢力に対し、理由の如何に関わらず、裏取引や資金提供を行いません。

#### ③組織としての対応

当社は、反社会的勢力との関係遮断においては、その対応を担当者や担当部署のみに任せることなく、代表取締役および反社会的勢力対応担当役員の指揮の下、関連する部門が一丸となり、また関連会社が一体となって対応します。

#### ④外部専門機関との連携

当社は、反社会的勢力との関係遮断に備え、平素より、警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部の専門機関と緊密な連携関係を構築します。

#### ⑤有事における民事と刑事の法的対応

当社は、反社会的勢力との関係遮断においては、あらゆる民事上の法的手段を講じるとともに、何らかの被害を受けた場合は積極的に被害届を提出するなど刑事事件化を躊躇しません。

## 利益相反管理のための基本方針

富国生命保険相互会社（以下「当社」といいます。）および当社グループ会社は、当社および当社グループ会社が行う取引により、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切な利益相反管理を行うため、本基本方針を定め、これを遵守してまいります。

### 1. 利益相反管理の対象となる会社の範囲

利益相反管理の対象となるのは、当社および次の当社グループ会社（以下「グループ会社」といいます。）です。

- ①フコクしんらい生命保険株式会社
- ②富国生命投資顧問株式会社
- ③富国生命インターナショナル（英国）株式会社
- ④富国生命インターナショナル（米国）株式会社
- ⑤富国生命インベストメント（シンガポール）株式会社

### 2. 利益相反のおそれのある取引の特定

当社およびグループ会社は、必要な情報を収集し、利益相反管理を必要とする利益相反のおそれのある取引（以下「対象取引」といいます。）を特定し、次のとおり分類して管理を行うものとします。

- ①当社またはグループ会社とお客さまとの間で生じる利益相反
- ②当社またはグループ会社のお客さまと他のお客さまとの間で生じる利益相反
- ③不適切な情報の利用

### 3. 利益相反管理の方法

当社およびグループ会社は、利益相反管理の方法として次に掲げる方法その他の方法を適宜選択し、またはそれらを組み合わせることにより、お客さまの保護を適正に行います。

- ①利益相反を発生させる可能性のある部門を分離する方法
- ②利益相反のおそれのある取引の一方または双方の取引条件または方法を変更する方法
- ③利益相反のおそれのある取引の一方の取引を中止する方法
- ④利益相反のおそれのあることをお客さまに開示する方法

### 4. 利益相反管理態勢

当社は、当社およびグループ会社の利益相反管理を統括するための部署およびその責任者（利益相反管理統括者）を設置し、必要な規程の制定を行い適切な利益相反管理を行うものとします。

## 「プライバシーポリシー」(個人情報保護方針)

当社は、お客さまから信頼され続ける保険会社となることを第一に考え、個人情報の取扱いに関する方針を定め、個人情報の保護に関する法律（以下、「個人情報保護法」といいます。）その他の関連法令・ガイドライン等を遵守し、お客さまからお預かりしている大切な個人情報の適正な管理・利用と保護、および個人情報の取扱いに関するお客さまからのご質問、ご相談・お申出等に対して迅速かつ適切な対応に努めています。

### ①個人情報の利用目的

当社は、お預かりした個人情報を、下記の目的のために、業務上必要な範囲で利用し、それ以外の目的には利用いたしません。

- (1)各種保険契約のお引受け、ご継続・維持管理、保険金・給付金などのお支払い
- (2)関連会社・提携会社を含む各種商品・サービスのご案内・提供、ご契約の維持管理
- (3)当社業務に関する情報提供・運営管理、商品・サービスの充実
- (4)その他保険に関連・付随する業務  
上記利用目的は、本プライバシーポリシーをホームページおよびディスクロージャー誌等に掲載することにより公表するほか、書面等によりお客さまから直接個人情報を収集する場合に明示します。

### ②収集する個人情報の種類

保険等の契約に必要な個人情報として、お客さまの住所・氏名・生年月日・性別・電話番号の他、お客さまの健康状態、職業等について収集します。

また、当社が提供する各種サービスに関連して本人確認に必要な個人情報等のご提出をお願いする場合があります。

### ③個人情報の収集方法

個人情報を収集するにあたっては、個人情報保護法その他の関連法令・ガイドライン等に照らして適法・公正な方法にて、主に、申込書・契約書やアンケートにより収集します。

また、キャンペーン等の実施により、インターネット・郵送等で個人情報を収集する場合があります。

### ④個人情報の提供

当社では、下記の場合を除き、あらかじめお客さまの同意を得ずに、個人情報を第三者に提供することはありません。

- (1)法令に基づく場合等、個人情報保護法第27条第1項各号に定められた場合
- (2)個人情報保護法第27条第5項第1号にもとづき、「1. 個人情報の利用目的」に記載の目的のために、業務を委託する場合  
当社は、各種保険契約のお引受けや保険金・給付金等のお支払いに関する確認業務、情報システムの保守業務、印刷業務等の各種業務の全部または一部を外部委託する場合があります。その場合、個人情報の利用目的の達成に必要な範囲内でお客さまの個人情報を外部委託先に提供します。なお、外部委託先に提供した個人情報が安全に管理されるよう適切に監督いたします。
- (3)個人情報保護法第27条第5項第3号にもとづき、「1. 個人情報の利用目的」に記載の目的のために、関連会社・提携会社との間で個人情報を共同利用する場合、および保険制度の健全な運営に必要なため、お客さまの保険契約等に関する所定の情報を一般社団法人生命保険協会、一般社団法人生命保険協会加盟の各生命保険会社等と共同して利用する場合等（詳細は当社ホームページをご参照いただくか、「8. 個人情報の取扱い

に関するお問合わせ先」までご連絡ください)  
(4)その他個人情報保護法にもとづき提供が認められる場合

### ⑤個人情報の管理

個人情報を正確かつ最新の状態にするために適切な措置を講じるとともに、個人情報への不正なアクセス等が行われることを防止するために適切な対策を講じます。  
また、当社従業員に対し、研修等を通じて個人情報の適切な取扱いの周知徹底を継続的にまいります。

### ⑥お客さまからの開示・訂正・利用停止等のご依頼

お客さまからご自身の個人情報の利用目的の通知、開示、訂正等、利用停止等または第三者への提供の停止のご依頼があった場合は、ご本人からのお申出であることを確認させていただいたうえで、特別な理由のない限り対応いたします。具体的な手続方法、ならびに利用目的の通知および開示請求に際し申し受けます手数料の詳細につきましては、当社ホームページをご参照いただくか、「8. 個人情報の取扱いに関するお問合わせ先」までご連絡ください。

### ⑦プライバシーポリシーの見直し

当社は、本プライバシーポリシー各項における取り組みを適宜見直し、改善してまいります。また、本プライバシーポリシーを変更した場合、すみやかに当社のホームページに掲載し、公表いたします。

### ⑧個人情報の取扱いに関するお問合わせ先

個人情報の取扱いに関するお問合わせは、下記までご連絡いただきますようお願い申し上げます。

#### 富国生命保険相互会社 お客さまセンター

電話番号：0120-259-817  
所在地：〒270-1352 千葉県印西市大塚2-10  
フコク生命のホームページURL：  
<https://www.fukoku-life.co.jp>

### ⑨認定個人情報保護団体におけるお申出・相談窓口

当社は、金融庁の認定を受けた認定個人情報保護団体である一般社団法人生命保険協会に加盟しております。  
同協会の対象事業者である生命保険会社の個人情報の取扱いに関するお申出・相談窓口は下記のとおりです。

#### 一般社団法人生命保険協会 生命保険相談室

電話番号：03-3286-2648  
生命保険協会のホームページURL：  
<https://www.seiho.or.jp>

### ⑩特定個人情報等の取扱い

お客さまの個人情報のうち、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」(番号法)に規定する特定個人情報、および個人番号の取扱いにつきましては、別途定める「特定個人情報等の取扱いに関する基本方針」によるものとします。

## 特定個人情報等の取扱いに関する基本方針

当社は、お客さまから信頼され続ける保険会社となることを第一に考え、お客さまの個人情報のうち、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」（以下、「番号法」といいます。）に規定する特定個人情報<sup>※</sup>、および個人番号（以下、併せて「特定個人情報等」といいます。）の取扱いに関する基本方針を定め、番号法・その他の関連法令・ガイドライン等を遵守し、お客さまからお預かりしている大切な特定個人情報等の適正な管理・利用と保護、および特定個人情報等の取扱いに関するお客さまからのご質問・ご相談・お申出等に対して迅速かつ適切な対応に努めます。

※「特定個人情報」とは、個人情報のうち、個人番号（または個人番号の代替物）をその内容に含むものをいいます。

### ①特定個人情報等の利用目的

当社は、お預かりした特定個人情報等を、番号法に規定する下記の個人番号関係事務のために、業務上必要な範囲で利用し、それ以外の目的には利用いたしません。

- (1)保険取引に関する支払調書作成事務
- (2)不動産取引に関する支払調書作成事務
- (3)報酬、料金、契約金及び賞金の支払調書作成事務
- (4)株式等の譲渡の対価等の支払調書作成事務
- (5)配当、剰余金の分配及び基金利息の支払調書作成事務
- (6)前各号に掲げる事務以外の、個人番号関係事務として当社が行う法定調書作成事務

### ②特定個人情報等の収集

当社は、番号法に規定する個人番号関係事務を処理するために必要な場合にのみ、特定個人情報等を収集し、また、お客さまに特定個人情報等のご提供をお願いします。

### ③特定個人情報等の安全管理措置

当社は、お預かりした特定個人情報等の漏えい、滅失または毀損の防止等、特定個人情報等の必要かつ適切な管理のために、取扱規程等を策定するとともに、番号法等に規定する「組織的安全管理措置」、「人的安全管理措置」、「物理的安全管理措置」および「技術的安全管理措置」を講じます。

また、当社の従業員に特定個人情報等を取り扱わせるにあたっては、安全管理措置が適切に講じられるよう、従業員に対する必要かつ適切な監督を行います。

### ④特定個人情報等の提供

当社は、番号法に規定する特定個人情報等の提供が認められる場合を除き、特定個人情報等を第三者に提供することはありません。

### ⑤個人番号の廃棄

当社は、お預かりした個人番号に係る個人番号関係事務を処理する必要がなくなった場合で、所管法令に規定する保存期間が経過したときは、個人番号をすみやかに廃棄または削除します。

### ⑥特定個人情報等の取扱いに関するお問合わせ先

特定個人情報等の取扱いに関するお問合わせは、下記までご連絡いただきますようお願い申し上げます。

#### 富国生命保険相互会社 お客さまセンター

電話番号：0120-259-817

所在地：〒270-1352 千葉県印西市大塚2-10

フコク生命のホームページURL：<https://www.fukoku-life.co.jp>

## 本年度の配当金についてお知らせします。

2023年度決算では397億円を剰余金処分の対象とし、そのうち371億円を社員配当準備金に繰り入れました。

### 2023年度決算にもとづく社員配当金

2023年度は、新型コロナウイルスに係る給付金支払の収束や利息及び配当金等収入の増加により、基礎利益は前年度に比べ大きく増加し930億円となりました。健全性の指標についても、ソルベンシー・マージン比率は1,147.0%と高水準であり、オンバランスの自己資本も719億円増加して1兆693億円となり、引き続き強固な財務基盤を維持しています。

以上をふまえ、個人保険については、お客さまの配当に対する期待に応えるべく、100周年記念配当を実施するとともに、2024年4月に個人年金保険の保険料率を引き下げていることから、保険料率引き下げ前にご加入いただいたお客さまに対して公平性を確保するための利差配当を実施し、これに加えて終身保険特約・学資保険等も含めた貯蓄性商品に対して、足元の金利上昇にキャッチアップした利差配当の増配も行うことといたしました。個人保険は12年連続の増配となります。団体年金保険については、資産運用損益と有価証券含み益にもとづき一部の保険商品を除いて配当率を引き上げることといたしました。

### ● 個人保険および個人年金保険

#### (1) 毎年配当契約（2022年4月に発売した保険種類）の配当金

次の①, ②, ③および④を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。

①利差配当	責任準備金に保険種類、予定利率、経過年数および払方に応じた配当率を乗じた金額	
②危険差配当	a. 死差配当	危険保険金に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	b. 災害および疾病関係配当	入院一時給付金および長期入院給付金日額に保険種類、過去1年間の入院一時給付金のお支払いの有無および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	c. 就業不能保障に係る配当	給付金額に被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
③費差配当	保険金等に配当率を乗じた金額	
④100周年記念配当（臨時配当）	保険金等に保険種類および経過年数に応じた配当率を乗じた金額	

#### (2) 5年ごと配当契約の配当金

各年度ごとに次の①, ②, ③および④の合計額を割り振り、利息を加えて通算し、⑤を合算します。ただし、合算した金額がマイナスとなる場合はゼロとします。この結果に⑥または⑦を加えた金額をお支払いします。

①利差配当	責任準備金に保険種類、予定利率、経過年数および払方に応じた配当率を乗じた金額	
②危険差配当	a. 死差配当	危険保険金に保険種類、生命表および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	b. 災害および疾病関係配当	入院日額に保険種類、過去1年間の入院給付金のお支払いの有無および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	c. 就業不能保障に係る配当	給付金額に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
③費差配当	保険金等に配当率を乗じた金額	
④100周年記念配当（臨時配当）	保険金等に保険種類および経過年数に応じた配当率を乗じた金額	
⑤毎年の健康特別配当	契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額	
⑥満期契約に対する長期継続特別配当	a. 死亡保障部分	満期を迎える長期継続契約に対して、特約組立型総合保険に付加した定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
	b. 医療保障部分	満期を迎える医療保険のうち、保険期間を通じて入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
⑦転換消滅契約に対する長期継続特別配当	a. 死亡保障部分	転換により消滅する経過年数9年以上の長期継続契約に対して、特約組立型総合保険に付加した定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
	b. 医療保障部分	転換により消滅する経過年数9年以上の有期型の医療保険のうち、転換消滅までの期間において入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額

#### (3) 5年ごと利差配当契約の配当金

次の①および②を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。この結果に③または④を加えた金額をお支払いします。

①利差配当	各年度ごとに、責任準備金に保険種類、予定利率、経過年数および払方に応じた配当率を乗じた金額を割り振り、これに利息を加えて通算した金額	
②特別配当	a. 5年ごと健康特別配当	5年ごとの応当日を迎えるご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に生命表、被保険者の年齢・性別および経過年数に応じた配当率を乗じた金額
	b. 5年ごと就業不能特別配当	5年ごとの応当日を迎えるご契約に対して、給付金額に被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	c. 5年ごと医療特別配当	5年ごとの応当日を迎える医療保険契約に対して、過去5年間に入院給付金のお支払いがない場合に、入院日額に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	d. 毎年の健康特別配当	契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類、生命表および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
	e. 5年ごと高額加算特別配当	5年ごとの応当日を迎える、保険金額3,000万円以上かつ主契約が保険料払込中のご契約に対して、保険金に契約時期に応じた配当率を乗じた金額
③満期契約に対する長期継続特別配当	a. 死亡保障部分	主契約の契約日が1996年4月2日以降の満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
	b. 医療保障部分	満期を迎える医療保険のうち、保険期間を通じて入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、医療保障部分の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
④転換消滅契約に対する長期継続特別配当	a. 死亡保障部分	主契約の契約日が1996年4月2日以降の転換により消滅する経過年数9年以上の長期継続契約に対して、定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
	b. 医療保障部分	転換により消滅する経過年数9年以上の有期型の医療保険のうち、転換消滅までの期間において入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、医療保障部分の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額

(4) 毎年配当契約 (2022年4月に発売した保険種類以外) の配当金

次の①, ②および③を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。この結果に④または⑤を加えた金額をお支払いします。

①利差配当		責任準備金に保険種類、予定利率、経過年数および払方に応じた配当率を乗じた金額
②危険差配当	a. 死差配当	更新前後で区分した配当体系のもと、危険保険金に保険種類、生命表、被保険者の年齢・性別および経過年数に応じた配当率を乗じた金額
	b. 災害および疾病関係配当	特約保険金および入院日額に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額
③費差配当		保険金等に保険種類、配当回数および保険金額に応じた配当率を乗じた金額
④満期契約に対する長期継続特別配当 (死亡保障部分)		主契約の契約日が1996年4月2日以降の満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険および定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額
⑤転換消滅契約に対する長期継続特別配当 (死亡保障部分)		主契約の契約日が1996年4月2日以降の転換により消滅する経過年数9年以上の長期継続契約に対して、定期保険特約等の年換算保険料に契約年度に応じた配当率を乗じた金額

上記の各配当金のほかに、社員配当金特殊支払特則にもとづく買増保険金がある場合には、その金額をお支払いします。

● 団体年金保険 利差配当は、経過責任準備金に次の利差配当率を乗じた金額とします。

予定利率1.30%の一般勘定取崩控除型商品 (確定給付企業年金保険、新企業年金保険 (H14) および厚生年金基金保険 (H14))	0.50%
予定利率1.30%の拋出型企業年金保険 (H14)	0.30%
予定利率1.00%の商品 (新企業年金保険、厚生年金基金保険、国民年金基金保険、団体生存保険および新団体生存保険)	0.20%
有期利率保証型確定拠出年金保険	0.00%

● 新団体医療保険 危険差配当は、危険差益に健康経営優良法人の認定の有無および被保険者団体の人数に応じた配当率を乗じた金額とします。

社員配当金例

**例1 医療パック特約組立型総合保険**

40歳加入、男性、10年更新型、口座振替月払

・ 特約組立型総合保険 (毎年配当契約)

死亡保険金 2,000万円  
介護保険金 300万円  
就業不能給付金月額 10万円

・ ワイド・プロテクト (毎年配当契約)

入院一時給付金 20万円  
長期入院給付金日額 6,000円

ご加入年度 (経過年数) <sup>(※1)</sup>	年換算保険料 [月払保険料]	継続中の <sup>(※2)</sup> ご契約の配当金
2023年度 (1年)	144,972円 [12,081円]	3,152円 (1,640円)
うち医療保険	39,696円 [3,308円]	1,382円 (640円)

(注) 過去1年間に入院一時給付金のお支払いがないご契約の例示です。

**例2 医療パック特約組立型総合保険**

40歳加入、男性、10年更新型、口座振替月払

・ 特約組立型総合保険 (5年ごと配当契約)

死亡保険金 2,000万円  
介護保険金 300万円  
就業不能年金 140万円

・ 医療大臣プレミアイト (5年ごと配当契約)

入院見舞給付特則付加 入院給付金 日額 6,000円

ご加入年度 (経過年数) <sup>(※1)</sup>	年換算保険料 [月払保険料]	継続中の <sup>(※2)</sup> ご契約の配当金
2019年度 (5年)	138,684円 [11,557円]	13,192円 (7,500円)
うち医療保険	30,672円 [2,556円]	5,664円 (2,400円)

(注) 過去5年間に入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。

**例3 医療パック特約組立型総合保険**

40歳加入、男性、10年更新型、口座振替月払

・ 特約組立型総合保険 (5年ごと配当契約)

死亡保険金 2,000万円  
介護保険金 300万円  
就業不能年金 140万円

・ 医療大臣プレミア (5年ごと配当契約)

入院給付金 日額 6,000円

ご加入年度 (経過年数) <sup>(※1)</sup>	年換算保険料 [月払保険料]	継続中の <sup>(※2)</sup> ご契約の配当金
2014年度 (10年)	149,928円 [12,494円]	63,101円 (15,000円)
うち医療保険	30,744円 [2,562円]	24,523円 (4,800円)

(注) 満期まで入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。配当金には、満期契約に対する長期継続特別配当を含みます。

**例4 学資保険 (S型) (5年ごと配当契約)**

0歳加入 (契約者: 男性、30歳)、17歳払込満了、

22歳満期、口座振替月払

満期保険金 100万円

ご加入年度 (経過年数) <sup>(※1)</sup>	年換算保険料 [月払保険料]	継続中の ご契約の配当金
2019年度 (5年)	122,040円 [10,170円]	630円

(※1) 経過年数は加入時から2024年度の契約応当日までの年数を示します。

(※2) ( )内は100周年記念配当の額です。

配当金

## 総代・評議員・総代候補者選考委員

●総代名簿（現員118名、都道府県別五十音順、2024年7月2日現在）

（敬称略）

都道府県	氏名	職業	都道府県	氏名	職業
北海道	一戸 均	旭川信用金庫常務理事	千葉県	田中 薫	元市川市役所勤務
北海道	伊藤 修治	日本グランデ(株)監査役	千葉県	長谷川秀夫	税理士
北海道	國安真奈美	北見トヨペット(株)取締役	東京都	岩井 利夫	元NTTデータ先端技術(株)監査役
北海道	高本 光藏	社会福祉法人溪仁会評議員	東京都	臼井 節	東京ガスネットワーク(株)勤務
北海道	滝本眞佐子	(株)アオバボード取締役	東京都	扇谷 正博	京王電鉄(株)勤務
北海道	真鍋 智恵	(有)健メディカル・サポート勤務	東京都	加藤 良一	岡三証券(株)勤務
青森県	田中 大文	田中建設(株)代表取締役社長	東京都	瀬川 初美	主婦
青森県	山口 優香	(株)ユニクロ勤務	東京都	塚本清太郎	塚本総業(株)取締役総務部長
岩手県	佐藤 健志	(株)東北銀行代表取締役頭取	東京都	塚本 英彦	日本信号(株)代表取締役社長
宮城県	五島 啓太	ジャパンカーレスキュー(株)代表取締役	東京都	鶴森 美和	弁護士
秋田県	菅原 康人	(株)サキガケ・アド・プレーン専務取締役	東京都	徳田 裕之	元一般社団法人年金福祉広域協会勤務
山形県	鈴木 光弘	社会福祉法人恩賜財団済生会支部山形県済生会常務理事	東京都	野口 英二	(株)サンニチ印刷代表取締役社長
山形県	出口 毅	国立大学法人山形大学理事(教育・入学試験担当)・副学長	東京都	平塚 明希	(株)パソナ勤務
福島県	五十嵐新治	(株)タウンテリア五代代表取締役	東京都	平松 哲郎	元中央日本土地建物(株)代表取締役会長
福島県	大和田好男	(有)マルコー商事代表取締役	東京都	船越 直人	松竹(株)上席執行役員
福島県	中野いずみ	(株)蓮コーポレーション取締役	東京都	宮本 洋一	清水建設(株)代表取締役会長
茨城県	海老澤芳雅	HSBB ブランニング代表	東京都	若山 祥夫	(株)らいむ代表取締役社長
茨城県	皆藤 貴子	(株)協同企業勤務	神奈川県	岩井 和豊	江ノ島電鉄(株)勤務
栃木県	内山 浩志	(株)友愛保険代理サービス代表取締役	神奈川県	小澤 由行	味の素(株)勤務
栃木県	仲島 克吉	税理士	神奈川県	笠原 基直	千代田ビル管財(株)代表取締役社長
群馬県	高澤 邦香	日新火災海上保険(株)勤務	神奈川県	加藤由貴子	学校法人東海大学勤務
群馬県	津久井真澄	桐生信用金庫理事長	神奈川県	金井 良晴	(株)日立製作所勤務
埼玉県	掛上 友晴	(株)東武百貨店勤務	神奈川県	川合 慎治	日本精工(株)勤務
埼玉県	金子 弘美	地域ネット代表	神奈川県	佐藤 吉正	(株)サンリオ勤務
埼玉県	坂野俊次郎	アサヒグループジャパン(株)監査役	神奈川県	清水 明	オルク(有)代表取締役
埼玉県	関根 登	関根企画代表	神奈川県	菅原 直亮	(株)ネオスタッフ勤務
埼玉県	津田 能孝	(株)レゾナック・ホールディングス勤務	神奈川県	西尾 猛	(有)発財代表取締役社長
埼玉県	中沢とし子	(株)ポーラ勤務	神奈川県	藤澤 義彦	(株)科学情報システムズ専務取締役
埼玉県	武藤 和文	元 共栄火災海上保険(株)代表取締役専務執行役員	神奈川県	山本 雅之	(株)ニチレイロジグループ本社勤務
千葉県	田代 正明	日清紡ホールディングス(株)勤務	神奈川県	吉村真由美	(株)B.F.Yokohama 代表取締役

都道府県	氏名	職業	都道府県	氏名	職業
新潟県	古川 淳	元 新潟市立葛塚中学校長	兵庫県	井上 由奈	主婦
新潟県	村尾 治祐	(株)村尾技建代表取締役社長	兵庫県	小川 雅由	NPO法人こども環境活動支援協会勤務
富山県	喜中 勇作	(有)喜中工務店取締役	兵庫県	兼俊 寿志	ケミプロ化成(株)代表取締役社長
富山県	酒井 順子	(株)千草屋商舗勤務	奈良県	杉本 正臣	税理士
富山県	吉岡 恵子	(有)吉岡板金工業所取締役	和歌山県	山田 博章	紀ノ川倉庫(株)代表取締役社長
石川県	梶 司郎	(株)梶製作所代表取締役社長	鳥取県	橋井 道代	主婦
福井県	岸塚 孝夫	北電技術コンサルタント(株)勤務	鳥取県	三ツ國全代	社会保険労務士 社会保険労務士法人 MOYORINO代表
山梨県	佐々木幸一	国際建設(株)代表取締役社長	島根県	宇山 洋	(株)サンキュー顧問
長野県	市川 公一	長野信用金庫理事長	島根県	藤原 俊樹	しまね信用金庫理事長
長野県	太田 明良	弁護士	岡山県	山元 隆	(株)ソーデン社代表取締役会長
長野県	須澤 正英	(株)須澤電気商会代表取締役社長	広島県	武田 龍雄	広島信用金庫会長
岐阜県	田島美恵子	主婦	山口県	村田 有久	(株)合同総研常務取締役
岐阜県	藤田 佳範	(株)藤田製作所代表取締役社長	山口県	郷中 和雄	元 西中国信用金庫専務理事
静岡県	加藤 和正	岡野建設(株)勤務	徳島県	山口 裕史	(株)大日取締役社長
静岡県	亀井 義弘	元 信号器材(株)静岡営業所顧問	香川県	喜多 廣美	一般社団法人 hito.toco 勤務
静岡県	藤山 直也	(株)フジヤマ取締役	愛媛県	峯 邦子	主婦
愛知県	岡 克明	元 蒲郡信用金庫副理事長	高知県	利岡 徹	元 トヨタカローラ高知(株)取締役会長
愛知県	岡田 哲治	元 トヨタ部品愛知共販(株)代表取締役社長	福岡県	大江 悟	全国国民年金基金福岡・佐賀支部勤務
愛知県	福山 亨	昭和建物管理(株)顧問	福岡県	倉本 新	(株)アイム製作所代表取締役社長
三重県	安藤 友昭	税理士	福岡県	佐藤清一郎	(株)筑邦銀行代表取締役会長
滋賀県	鈴鹿 良夫	税理士	佐賀県	山下 敬博	元 地域振興団体道の駅 しろいしカンパニー取締役駅長
滋賀県	横田 幸造	長浜信用金庫相談役	長崎県	鶴長 達真	(株)チョープロ監査役
京都府	今西 佑太	社会福祉法人物集女福祉会常務理事	熊本県	建川 正枝	宇土市役所勤務
京都府	齊田 慎司	清水建設(株)勤務	大分県	田近みどり	主婦
大阪府	太田垣英士	因幡電機産業(株)特別顧問	宮崎県	平沼 正義	(株)ヒラヌマ代表取締役社長
大阪府	角田 浩行	(株)西日本ホテル&ビルマネジメント代表取締役	鹿児島県	中間 貴志	弁護士
大阪府	河村 正雄	大阪シティ信用金庫特別顧問	鹿児島県	新崎 恭史	DBJデジタルソリューションズ(株)代表取締役社長執行役員
大阪府	服部 哲也	大阪市西成区役所勤務	沖縄県	與那覇朝行	日本トランスオーシャン航空(株)勤務
大阪府	山下 隆夫	タカラスタンダード(株)勤務			
兵庫県	浅見喜代子	ねこの手リザベーションセンター つだきよ本舗代表			

(注)都道府県は選出時の住所を記載しています。

●総代の構成(2024年7月2日現在)

①年齢別

年齢	占率
29歳以下	- <sup>%</sup>
30～39歳	3.4
40～49歳	10.1
50～59歳	26.3
60～69歳	40.7
70歳以上	19.5
合計	100.0

②地域別

地域	占率
北海道	5.1 <sup>%</sup>
東北	8.5
関東	37.3
中部	16.1
近畿	13.5
中国	6.8
四国	3.4
九州	9.3
合計	100.0

③職業別

職業	占率
会社員	22.0 <sup>%</sup>
主婦	5.1
大学教授	0.9
言論界	0.9
弁護士・医師	2.5
自営業者	30.5
会社役員	12.7
その他	25.4
合計	100.0

④性別

性別	占率
男性	78.8 <sup>%</sup>
女性	21.2
合計	100.0

⑤保険種類別(契約件数)(2024年3月31日現在)

	保険種類	件数
死亡保険	終身保険	37 <sup>件</sup>
	定期保険	1
	医療保険	149
	死亡保険計	187
生死混合保険	特約組立型総合保険	96
	定期付積立型介護保険	16
	介護保障定期保険	2
	養老保険	2
	生存給付金付定期保険	1
生存保険	生死混合保険計	117
	学資保険	14
	生存保険計	14
個人保険計		318
個人年金保険		39
合計		357

⑥社員資格取得時期別

社員資格取得時期	占率
～2003年度	50.9 <sup>%</sup>
2004年度～2008年度	17.8
2009年度～2013年度	18.6
2014年度～2018年度	12.7
2019年度～	0
合計	100.0

●社員の構成(2023年度末)

①年齢別

年 齢	占 率
0～9歳	0.03%
10～19歳	0.13
20～29歳	6.55
30～39歳	17.09
40～49歳	23.81
50～59歳	22.82
60～69歳	15.54
70～79歳	10.26
80～89歳	3.39
90～99歳	0.38
100歳～	0.00
合 計	100.00

②地域別

地 域	占 率
北 海 道	5.82%
東 北	10.40
関 東	32.84
中 部	16.49
近 畿	13.60
中 国	7.56
四 国	3.60
九 州	9.69
合 計	100.00

③性別

性 別	占 率
男 性	57.94%
女 性	42.06
合 計	100.00

※年齢・性別は法人契約除く。地域別は法人契約含む。

●評議員氏名

(現員9名、五十音順、2024年7月2日現在) (敬称略)

氏 名	職 業
泉 谷 直 木	アサヒグループホールディングス(株) 特別顧問
井 上 和 幸	清水建設(株) 代表取締役社長
北 村 雅 良	電源開発(株) 顧問
小 林 哲 也	元 (株)帝国ホテル 代表取締役会長
中 林 真理子	明治大学商学部長・教授
西 成 活 裕	東京大学大学院工学系研究科教授
花 崎 正 晴	埼玉学園大学経済経営学部長・教授
久 塚 智 明	(株)FBTプランニング代表取締役 高知大学客員教授
前 野 隆 司	慶應義塾大学大学院 システムデザイン・マネジメント研究科教授 武蔵野大学ウェルビーイング学部長・教授

●評議員の構成

年 齢	人 数
50 歳 代	2名
60 歳 代	3名
70 歳 以 上	4名
合 計	9名

●2023年度の評議員会開催状況

- 第1回評議員会 2023年6月19日
  - 2022年度業績状況について
  - 第101回定時総代会の報告事項と決議事項について
  - 2022年度ご契約者懇談会について
  - 2022年度資産運用の状況について
- 第2回評議員会 2023年10月19日
  - 第101回定時総代会におけるご意見・ご質問について
  - 格付について
  - 100周年プロジェクトについて
- 第3回評議員会 2024年3月4日
  - 第102回定時総代会の日程について
  - 新型コロナウイルス感染症対応の振り返り
  - 目指すべき企業カルチャーについて

●総代候補者選考委員氏名

(現員10名、五十音順、2024年7月2日現在)

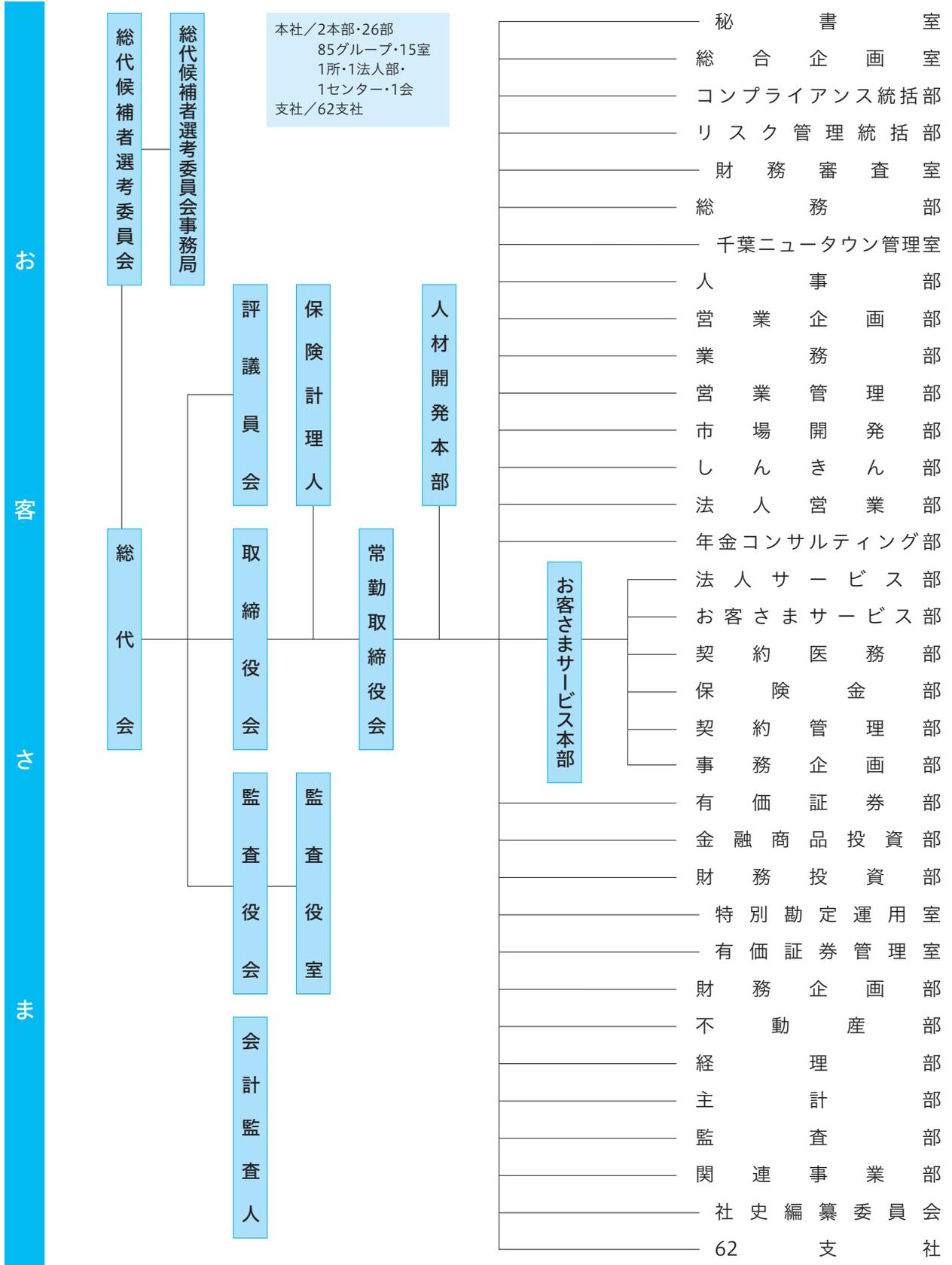
(敬称略)

氏 名	職 業
内 山 俊 弘	日本精工(株) 相談役
大 石 英 生	(株)JERA 監査役
岡 伸 浩	弁護士
木 野 綾 子	弁護士
白 川 香 名	(株)大和証券グループ本社 専務執行役
須 藤 浩	信金中央金庫 副理事長
高 橋 洋	(株)民間資金等活用事業推進機構 代表取締役会長兼社長
千々松 愛 子	鎌倉女子大学 准教授
土 屋 雅 之	税理士
豊 岡 清 行	税理士

●総代候補者選考委員の構成

年 齢	人 数
50 歳 代	4名
60 歳 代	4名
70 歳 代	2名
合 計	10名

# 組織



(2024年7月2日現在)

## 店舗網一覧

2024年7月現在

名称		所在地	電話番号
【本社】			
本社	100-0011	千代田区内幸町2-2-2	03-3508-1101
千葉ニュータウン本社	270-1352	印西市大塚2-10	0476-47-5111

### 【本社窓口】

お手続き・ご相談窓口の営業時間 平日9:00~15:00(12/30~1/3を除く)

(注) 千葉ニュータウン本社にご来社窓口はございません。

お客さま窓口 (富国生命ビル1F)	100-0011	千代田区内幸町2-2-2	0120-259-817 (お客さまセンター)
----------------------	----------	--------------	----------------------------

### 【支社】

お手続き・ご相談窓口の営業時間 平日9:00~15:00(12/30~1/3を除く)

旭川	070-0034	旭川市4条通10-2234-1	0166-26-2468
札幌	060-0034	札幌市中央区北4条東1-2-3	011-221-1373
函館	040-0001	函館市五稜郭町33-1	0138-53-5570
帯広	080-0010	帯広市大通南10-8	0155-23-4738
北見	090-0045	北見市北5条西1-2	0157-24-8111
青森	030-0861	青森市長島2-10-3	017-776-2194
盛岡	020-0034	盛岡市盛岡駅前通15-19	019-623-5345
仙台	980-0803	仙台市青葉区国分町1-2-1	022-222-0718
秋田	010-0001	秋田市中通2-2-21	018-832-2076
山形	990-0043	山形市本町2-1-2	023-631-3583
福島	963-8877	郡山市堂前町6-7	024-932-2888
水戸	310-0026	水戸市泉町1-1-4	029-221-2384
宇都宮	320-0811	宇都宮市大通り1-2-11	028-622-0614
前橋	371-0023	前橋市本町2-15-10	027-224-3783
埼玉	330-0845	さいたま市大宮区仲町2-75	048-641-0761
千葉	260-0031	千葉市中央区新千葉1-4-3 (ウェストリオ)	043-441-7575
横浜	231-0011	横浜市中区太田町6-87	045-641-5851
京浜	210-0014	川崎市川崎区貝塚1-1-3	044-245-1161
湘南	251-0025	藤沢市鶴沼石上2-5-2	0466-26-5611
甲府	400-0031	甲府市丸の内1-16-14	055-235-7281
東京	103-0027	中央区日本橋2-3-4 (日本橋プラザビル)	03-3277-3100
新宿	160-8368	新宿区西新宿1-23-7 (新宿ファーストウエスト)	03-5323-5580
東京	120-0034	足立区千住3-98-2 (千住ミルディスII番館)	03-3870-8011
池袋	170-0013	豊島区東池袋3-4-3 (NBF池袋イースト)	03-3984-2684
東京湾岸	135-0016	江東区東陽3-23-21 (プレミア東陽町ビル)	03-5632-6720
立川	190-0012	立川市曙町2-8-18 (東京建物ファール立川ビル)	042-526-5300
町田	194-0021	町田市中町1-1-16 (東京建物町田ビルディング)	042-726-1720
新潟	951-8125	新潟市中央区学校裏町31-1	025-222-4166

名 称	☎	所 在 地	電話番号
富 山	930-0004	富山市桜橋通り6-13	076-432-2750
金 沢	920-0853	金沢市本町2-11-7	076-263-8851
福 井	910-0018	福井市田原1-1-20	0776-24-2322
松 本	390-0874	松本市大手2-3-18	0263-32-1963
岐 阜	500-8842	岐阜市金町8-1 (フロンティア丸杉ビル)	058-264-4108
静 岡	420-0857	静岡市葵区御幸町5-9	054-255-3331
浜 松	430-0935	浜松市中央区伝馬町311-14 (出雲殿互助会伝馬ビル)	053-454-9466
名 古 屋	460-0002	名古屋市中区丸の内1-16-15	052-201-6040
三 重	514-0028	津市東丸之内22-14	059-226-1966
大 津	520-0047	大津市浜大津2-1-36	077-522-0083
京 都	600-8008	京都市下京区四条通東洞院角長刀鉾町33	075-221-7231
大 阪 北	530-0001	大阪市北区梅田2-5-25 (ハービスOSAKAオフィスタワー)	06-6343-9333
大 阪 南	556-0017	大阪市浪速区湊町1-4-38 (近鉄新難波ビル)	06-6649-8153
神 戸	651-0086	神戸市中央区磯上通7-1-30	078-261-0445
奈 良	630-8224	奈良市角振町6-1	0742-21-7080
和 歌 山	640-8106	和歌山市三木町中ノ丁15	073-431-3291
鳥 取	680-0846	鳥取市扇町7	0857-23-2041
松 江	690-0003	松江市朝日町477-17 (松江SUNビル)	0852-21-4063
岡 山	700-0822	岡山市北区表町1-6-20	086-225-2571
広 島	730-0036	広島市中区袋町4-21	082-247-2590
山 口	747-0035	防府市栄町1-5-1 (ルルサス防府)	0835-22-4875
徳 島	770-0847	徳島市幸町1-44	088-623-0211
高 松	760-0027	高松市紺屋町2-6	087-851-2062
松 山	790-0011	松山市千舟町4-6-1	089-921-6893
高 知	780-0870	高知市本町4-1-8	088-873-2111
北 九 州	802-0018	北九州市小倉北区中津口1-1-8	093-551-0412
福 岡	812-0025	福岡市博多区店屋町8-30	092-291-4151
佐 賀	840-0832	佐賀市堀川町1-14	0952-24-6291
長 崎	850-0056	長崎市恵美須町2-3	095-822-3444
熊 本	860-0806	熊本市中央区花畑町12-24	096-354-9090
大 分	870-0034	大分市都町1-1-21	097-532-3729
宮 崎	880-0806	宮崎市広島1-18-12	0985-24-2603
鹿 児 島	892-0847	鹿児島市西千石町11-25	099-226-8555
沖 縄	900-0015	那覇市久茂地2-8-1 (JEI那覇ビル)	098-866-1047

生命保険のお手続きやご契約に関するご照会につきましては、当社最寄りの支社または「フコク生命 お客さまセンター」へご連絡ください。

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)

住所変更・生命保険料控除証明書の発行は、以下の時間帯も承ります。  
平日9:00~17:00以外  
および、土・日・祝日 終日  
(自動音声でご案内します。)

## 富国生命保険相互会社

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2

☎03(3508)1101(大代表)

本誌は、保険業法第111条および(一社)生命保険協会の定める「ディスクロージャー開示基準」にもとづいて作成したディスクロージャー資料です。

生命保険のお手続きやご契約に関するご照会につきましては、最寄りの支社または「フコク生命 お客様センター」へご連絡ください。

フコク生命お客様センター **0120-259-817** 受付時間/平日 9:00～17:00  
(12/30～1/3を除く)

住所変更・生命保険料控除証明書の発行は、右記の時間帯も承ります。平日9:00～17:00以外、および土日・祝日終日(自動音声でご案内します。)



フコク生命公式ホームページ

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

商品・サービス、各種お手続きの方法や会社情報などについて、タイムリーに情報提供しています。



フコク生命  
LINE 公式アカウント

<https://lin.ee/JlNErHY>



ID:@995vnnvdd

契約者さまやファンの皆さまへ、商品・サービスに関するお知らせや、キャンペーン・イベント情報をお届けしています。



フコク生命公式  
Instagram アカウント

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



ID:@fukoku.life

日常生活で役に立つお金の知識や当社の取組み等について発信しています。

THE MUTUAL+



THE MUTUAL+ (ザ・ミューチュアルプラス)

<https://www.beach.jp/community/FUKOKU-LIFE/index>

誰でも参加でき語り合えるインターネット上のコミュニティです。「共感・つながり・支えあい」をベースとした様々なトークを展開しています。



WEBメディア「47Life (よんななライフ)」

<https://47life.fukoku-life.co.jp/>

お客様のライフイベントの困りごとに寄り添った様々なお役立ち情報を発信しています。



当社が運営するソーシャルメディアの公式アカウント一覧はホームページよりご確認ください。

