

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。

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」といったさまざまなリスクに対し、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、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、効率的な資金準備を可能とし、2025年4月には、一時払商品による資産形成のニーズが根強いことなどをふまえて、一時払終身保険「グッとアップ」を発売しました。

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“総合保険会社”に相応しい商品ラインアップ」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、さまざま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

近年、万が一のことがあった場合に必要な保障額と、実際に加入している保険金額の乖離、いわゆる「プロテクションギャップ」が拡大しています。その要因として、物価上昇や共働き世帯の増加などの外部環境の変化もありますが、多くの保険会社が第三分野保障を中心に、ニーズが顕在化している商品へと販売をシフトしたことが大きな要因であるとも考えております。フコク生命はそうした業界全体とは一線を画し、地域に密着して営業職員体制を中心に据え、対面販売によるコンサルティングセールスを実践することで、顕在化したニーズだけでなく、潜在ニーズについてもお客さまに考えていただく機会を今後も提供していきたいと考えております。それこそが営業職員体制を通してお客さまに提供できる最大の価値であると考えております。

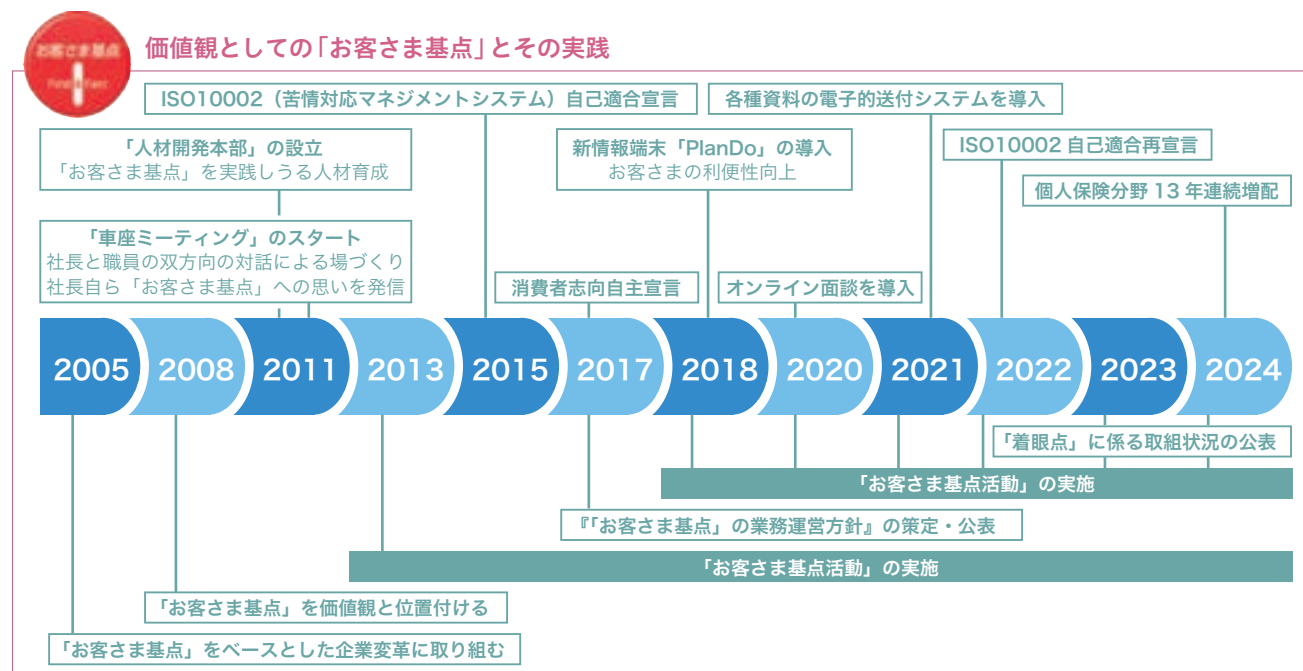
新たな中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」の中でも、そうした営業職員体制によるコンサルティングセールスにより、適正な保険料のもと適切な保障をご提供すると共に配当還元のためのさらなる充実を図る、サステナブルな成長を目指してまいります。

『「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ぬ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。

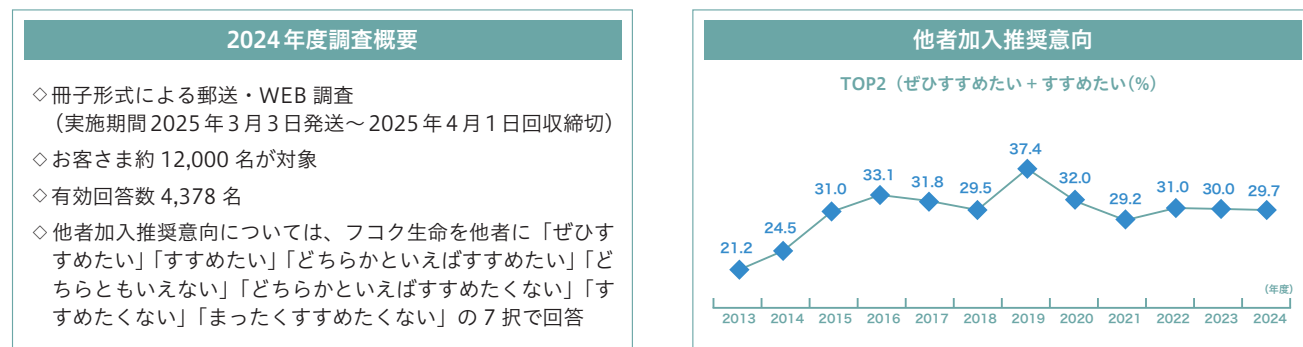
『「お客さま基点」の業務運営方針』および取組結果については、当社ホームページに掲載しております。
<https://www.fukoku-life.co.jp/about/activity/customer-centric/index.html>



『「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(2022年度～2024年度)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。2024年度に実施した調査では、29.7%と前年度より若干低下したものの中期経営計画(2022年度～2024年度)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、「ぜひすすめてい」「すすめてい」と回答頂いたお客さまの割合



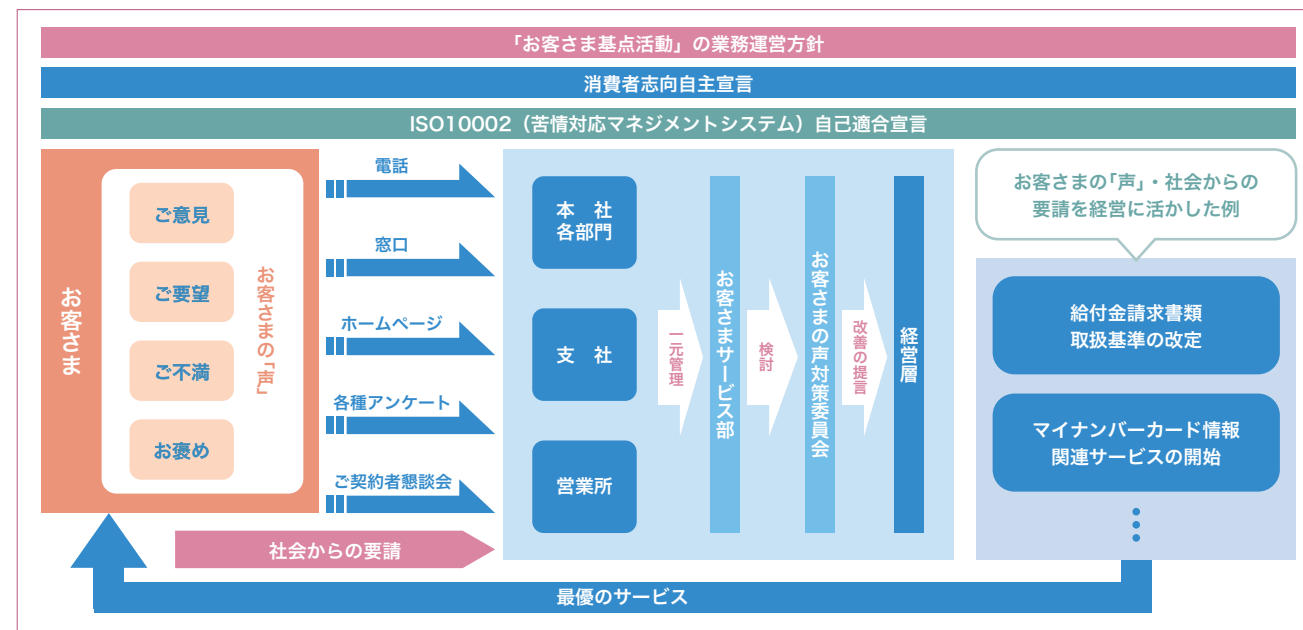
「お客さま基点」の実践に向けての取組み

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

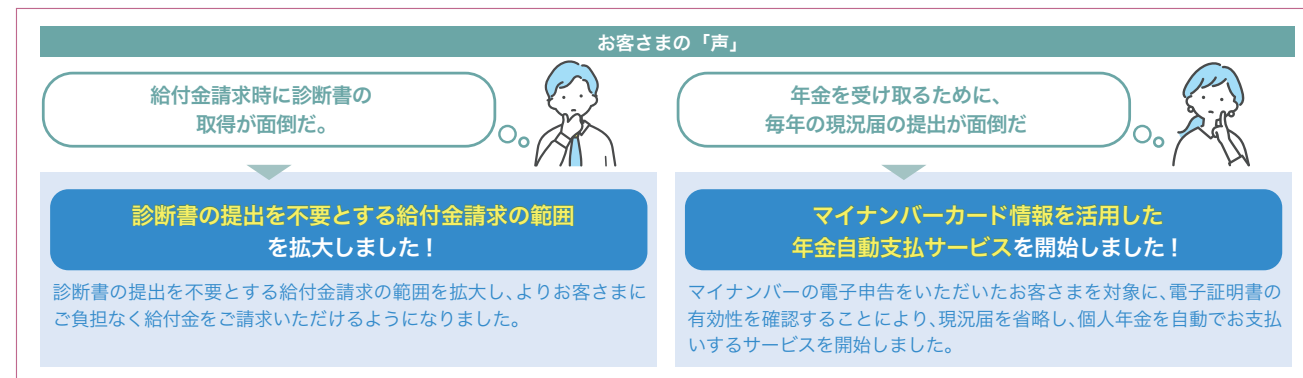
※2004年7月に国際標準化機構(ISO)により発行された苦情対応マネジメントシステムに関する国際規格です。

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



②お客さまの「声」からの改善事例

当社に寄せられたお客さまの「声」にもとづく改善事例の一部をご紹介します。



③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、「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 [※] 」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。

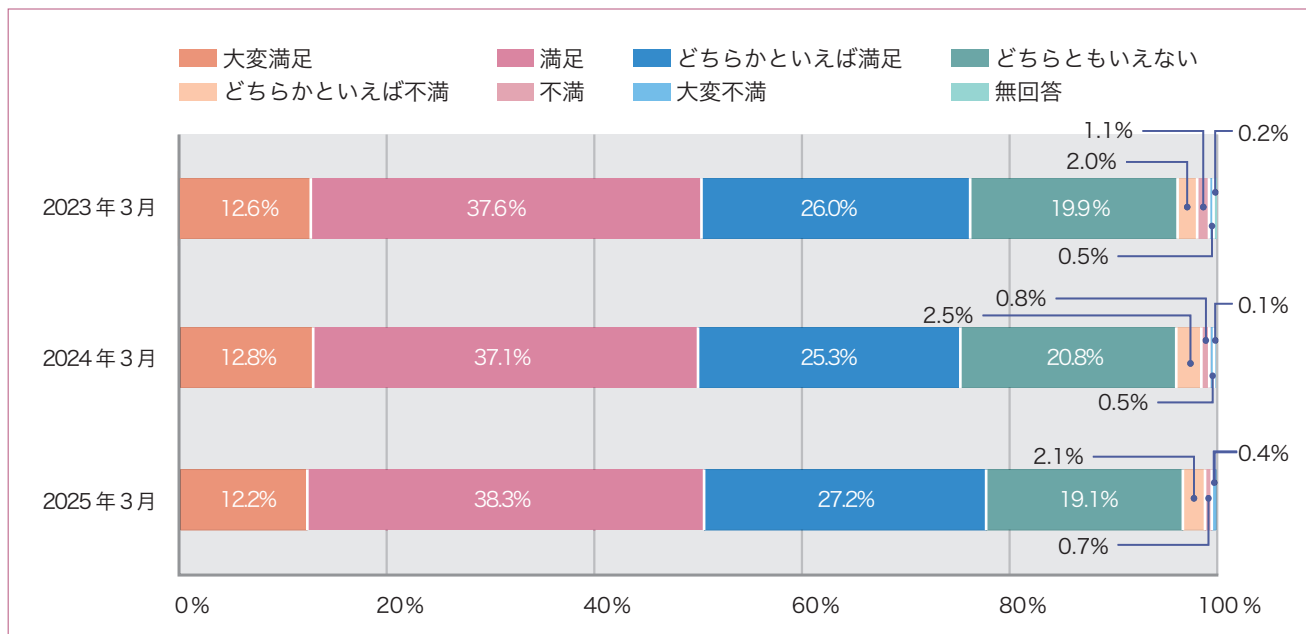
お客さま満足度へのこだわり

当社は長期経営ビジョンとして「お客さま満足度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」ではお客さまの「声」をお伺いするとともに、「お客さま満足度」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。2025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4,226名）。

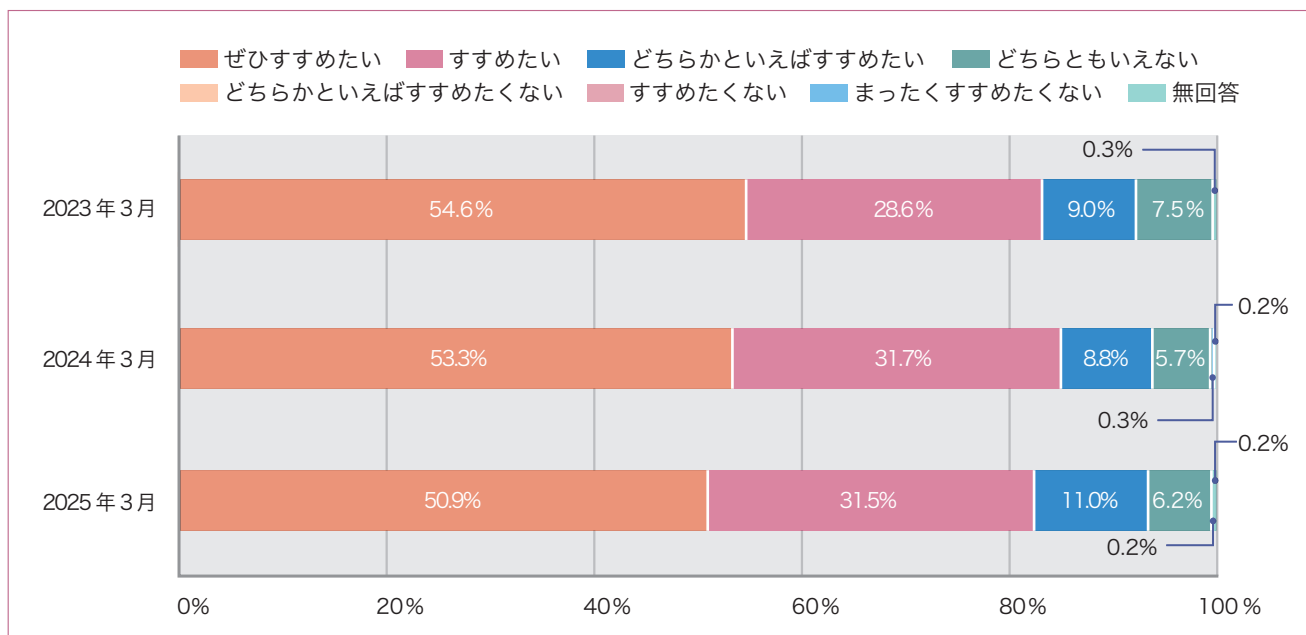
①総合満足度

2025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77.8%（前年度比+2.5ポイント）、「大変不満」「不満」「どちらかといえば不満」の合計は3.1%（前年度比▲0.7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。



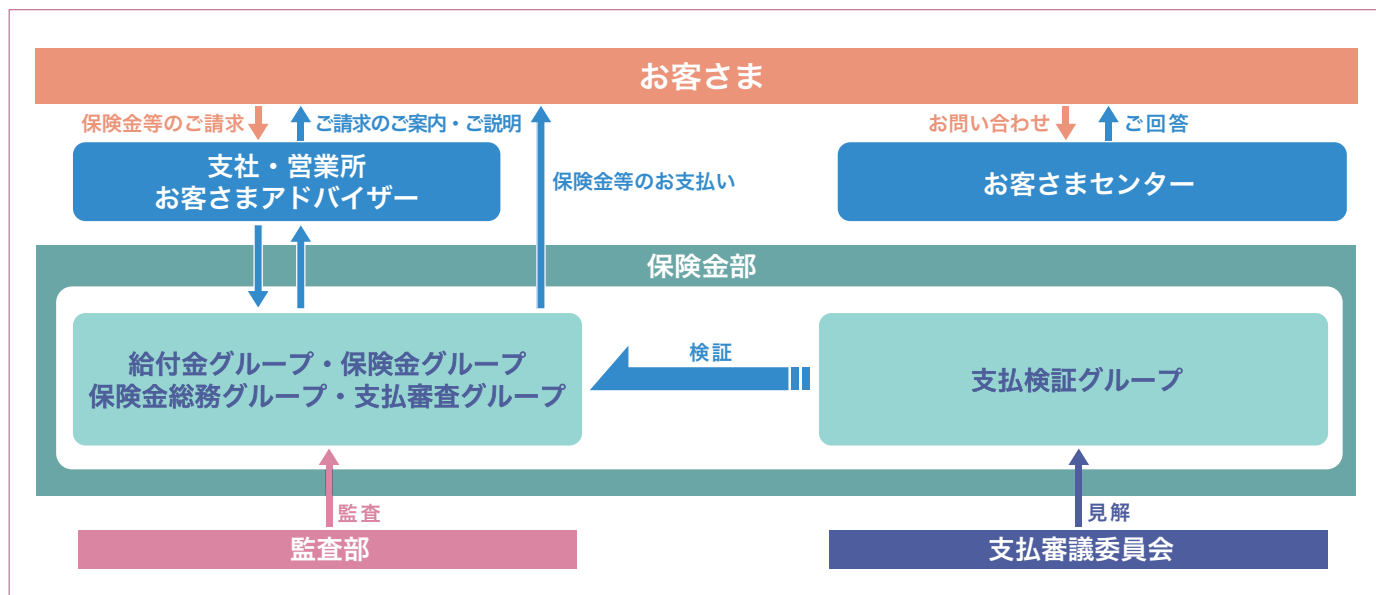
②総合満足度と他者加入推奨意向の関係

「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、「ぜひすすめてい」「すすめてい」と回答されています。



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ております。

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。



■主な取り組み

●ご請求に関する情報提供について

保険金や給付金等のご請求手続きやお支払いにすることがらをまとめた「保険金・給付金のご請求のまえに」を作成し、情報提供に取り組んでおります。
「保険金・給付金のご請求のまえに」は、冊子やWEBページにてご確認ください。

●検証態勢の充実

正確なお支払いのために、支払検証グループではお支払い前の最終チェックおよびお支払い後の支払内容検証を行うとともに、お支払いに該当しないと判断した事案や、お客さまからの不支払に関する苦情について、支払査定部門の判断が適切であったかを検証しています。
また、「支払審議委員会」を設置し、外部専門家の視点で当社の保険金・給付金査定の適切性や判断の妥当性を審議するなど、保険金等支払管理態勢の充実を図っています。

2022年4月以降にご加入の方



2022年3月以前にご加入の方



■保険金・給付金のお支払い状況について

2024年度に保険金等をお支払いした件数は、保険金12,472件・給付金281,822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件数は、保険金428件・給付金8,497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(2024年度)

区 分		保険金	給付金	合 計
支 払 件 数		12,472	281,822	294,294
内 訳	支払非該当件数	428	8,497	8,925
	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	4	144	148
	重大事由解除	0	17	17
	免責事由該当	13	133	146
	支払事由非該当	411	8,203	8,614
	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。

「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」

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

「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。

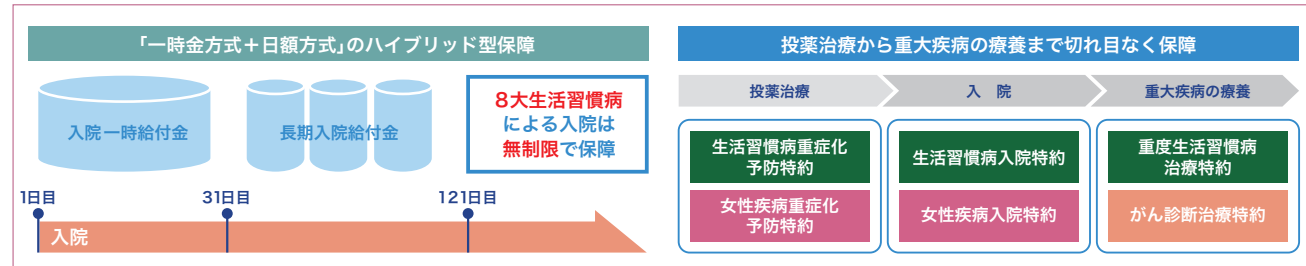
※特約の組合わせには、当社所定の制限があります。



医療保険(有配当/2022)「ワイド・プロテクト」

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に至るまで切れ目のない医療保障を提供します。



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。

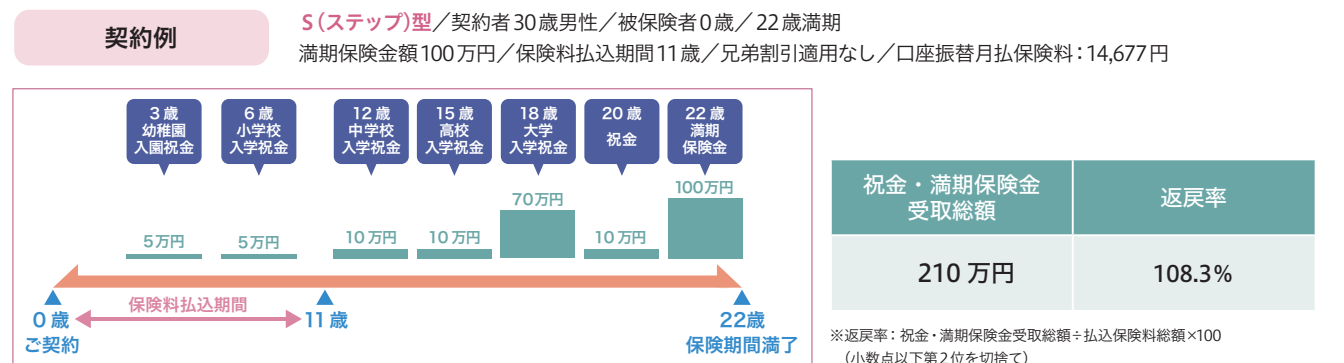
※「自由診療保険メディコムプラス」は医療保険(有配当/2022)にがん診断治療特約(2022)を付加した契約とセットでご加入いただく保険です。

「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」「ご契約のしおりー普通保険約款および特約」をご確認ください。



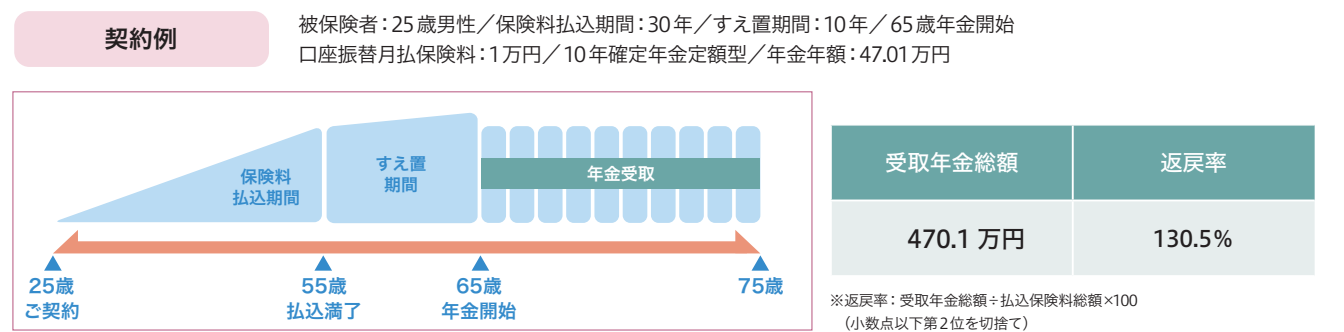
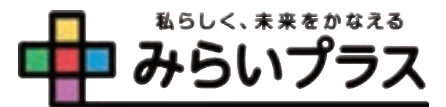
学資保険「みらいのつばさ」

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。お子さまの入園・入学などの節目ごとに祝金を受け取れるS(ステップ)型と、大学進学資金に重点を置いたJ(ジャンプ)型のいずれかを選択することができます。



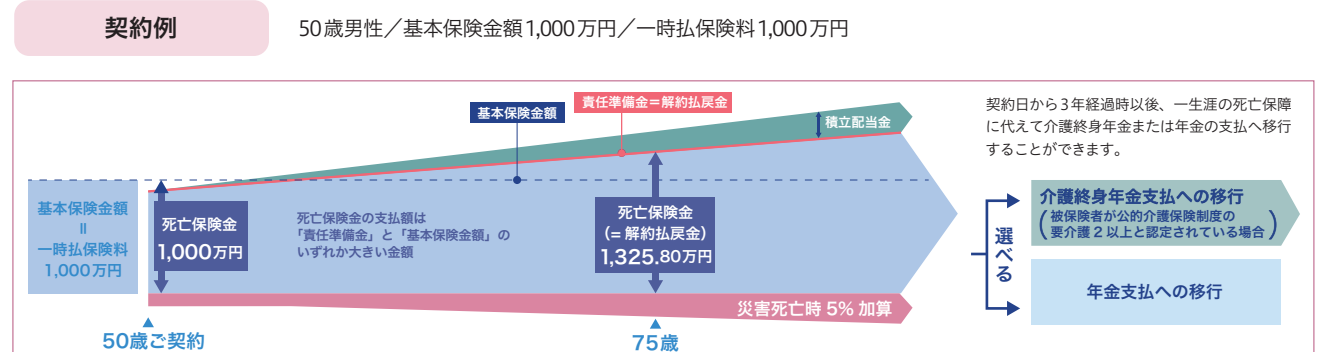
災害死亡給付金付個人年金保険「みらいプラス」 2024年4月料率改定

加入時に年金額が確定する定額型の個人年金保険で、老後の生活資金など将来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。



一時払終身保険「グッとアップ」 2025年4月発売

高い貯蓄性と加入後の柔軟性を兼ね備えた一時払終身保険です。一生涯の死亡保障を確保しながら資産形成することができるほか、一生涯の死亡保障に代えて老後の生活資金や介護費用として活用することも可能となっています。



- ・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)」「ご契約のしおりー定款・約款」を必ずご確認ください。

(登) B-2025-44 (2025.6.30)

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。



Fスタイルの実践

Fスタイルはコンサルティング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。

お客さま一人ひとりに合わせたコンサルティングセールス（根拠に基づく提案）を行うこと、そして、ご加入後のアフターサービスにおいてもお客さまに寄り添った対応を行うことが重要と考えています。

フコク生命は職種を問わず全職員がFスタイルを実践することでお客さまに安心を提供し、お客さま満足度No.1の生保会社を目指してまいります。



お客さまサービスの充実に努めております。

ご家族情報登録制度

ご高齢の契約者さまへのサポート体制を充実させるため、2016年度より「ご家族情報登録制度」を開始しました。あらかじめ契約者さまのご家族の方を「第二連絡先」として当社にご登録いただくことで、契約者さまの「家庭・生活の変化」や「体調の変化」などにより、万一、契約者さまと連絡が取れなくなった場合でも、「第二連絡先」のご家族を通じて契約者さまに連絡を取ることができます。

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

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から、「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を利用したお問合せを承っております。

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ってもらいたい」という思いから誕生した、入会金・年会費無料の子育てをサポートする会員制度です。妊娠中～12歳までのお子さまがいらっしゃる親御さまを対象とした制度で、子育てのお役立ち情報をお届けしています。

出産・育児に関する耳よりな情報が満載なWEBサイト運営、LINE公式アカウント、公式Instagramアカウント、メールマガジンなどによる情報配信のほか、小児科医や産婦人科医に無料で相談できるサービスや、レジャー・グルメなど国内外約20万件の会員限定優待サービスを提供しております。



フコク赤ちゃん&キッズクラブ
ご案内リーフレット

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



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で算出されます。

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 DocTM)」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 DocTM)

重い病気にかかったとき、信頼できる医師をご紹介します！

- ✓ 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 DocTM)

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2025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。

各種企業年金制度等をご用意しています。

企業年金制度

●制度設計コンサルティング

お客さまのご要望が実現できるようにオーダーメイドで企業年金制度を設計し、導入後の制度運営やメンテナンスも支援してまいります。

●情報提供

企業年金制度の運営に必要な情報だけでなく、関連する法改正や世間の動向についても、資料や動画、セミナーを通じて定期的にお届けしています。また、当社のホームページにはご契約団体向けの専用サイトもご用意しております。



●従業員向け投資教育

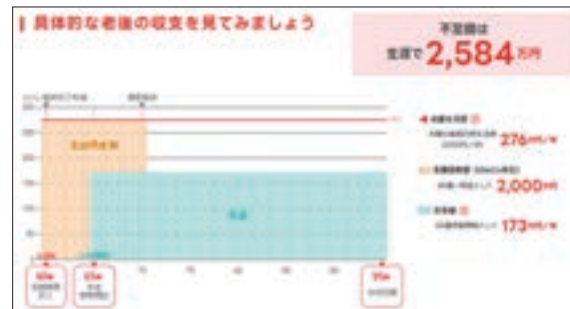
金融リテラシーの向上を目的とした金融経済教育の重要性が高まっています。当社では20年以上にわたり培った投資教育の知見と専門知識を活かし、お客さまのニーズに寄り添った投資教育サービスをご提供しております。



●シミュレーションツールのご提供

公的年金額も含めた老後収支やiDeCo加入による資産形成効果を試算することができるシミュレーションツールをご提供しております。

シミュレーションは
こちら



iDeCo

老後を安心して生活するための資産運用の手段にiDeCoがあります。「フコク個人型プラン」では元本確保型商品と多様な投資信託商品を組み合わせた運用が実現できます。



お申込みはWEBで
完結することができます。



フコクしんらい生命の一時払終身保険

当社は、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))」を同社の代理店として販売しています。

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、お客さまのさまざま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。

共栄火災海上保険株式会社

●自動車保険

「KAPくるまる」

わかりやすい補償内容で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」

建物や家財を幅広くお守りする火災保険です。



●傷害保険

「安心フルタイム」

日常生活のさまざまなリスクをカバーします。



●ゴルファー保険

「ゴルファー保険」

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



●ペット保険

アニコム損保は、どうぶつの種類や年齢などさまざまな事情に応じた充実の補償を備えた商品をご用意しています。

「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」

ふぁみりい

どうぶつ健保

ぶち

どうぶつ健保

しにあ

どうぶつ健保

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います。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います。

●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います。

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。



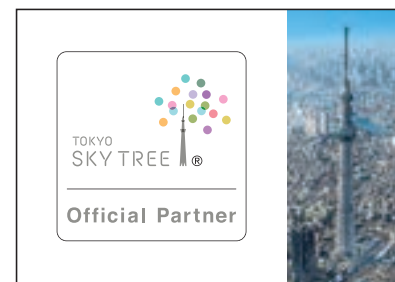
●サンリオテーマパーク

「サンリオピューロランド」および「ハーモニーランド」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ボートライド」を提供しています。



●東京スカイツリー®

当社は、東京スカイツリー®のオフィシャルパートナーです。



©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

●フコク生命公式 SNS

当社の公式 SNS では、各種お知らせやキャンペーンなど、最新の情報をお届けしています。

LINE 公式アカウント



保険に関するお知らせやお得なキャンペーン情報などをお届けしています。



@995vnvdd

公式 Instagram アカウント



日常生活で役立つお金の知識や、各種キャンペーン情報、社会貢献活動の様子などをお届けしています。



@fukoku.life

※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。

ERM経営 一さらなるリスク管理の高度化 に向けて

リスク管理統括部・財務審査室・有価証券管理室・
経理部・主計部担当

砂本 直樹 取締役常務執行役員



Q 当社が掲げる「統合的リスク管理(ERM)」とは

統合的リスク管理(ERM)とは、経営目標を達成するため、会社が直面するあらゆるリスクを統合的に管理し、事業全体でコントロールする戦略的なリスク管理です。企業活動においては、リスクを適切に管理することが、安定的な成長と利益の確保に直結します。すなわち、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・テイクが必要です。ひと昔前までのリスク管理は損失を防ぐためのブレーキ役でしたが、今日の統合的リスク管理ではアクセルの調整役としても機能しています。このような考え方のもと、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しています。これは、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であり、ご契約者の利益擁護と会社の持続的な成長につながっています。

Q 当社のERMの重要なテーマであるレジリエンスの強化とは

レジリエンスとは、危機から早期に回復し、その後の状況に適応してお客さまの利益を守り、社会に貢献し続ける能力のことです。世界的金融危機、東日本大震災、パンデミックなど、この20年を振り返っても100年に一度といわれる危機にたびたび見舞われてきました。こうした危機から得られた教訓は、リスクは一旦顕在化するとさまざまに形を変えながら他のリスクへ伝播して拡大するということです。危機に強い組織になるためには、こうした危機時のさまざまなリスクの伝播過程をあらかじめ想定して準備するとともに、想定外の事案にも迅速かつ適切に対応できる仕組みを平時より構築しておく必要があります。当社ではレジリエンスの強化の取組みの一環として全社的ストレス・テストを毎年実施しています。全社的ストレス・テストでは、今後実際に起こりえる危機を想定したシナリオを設定し、保険営業や財務、健全性に与える影響度を確認するのみ

ならず、危機から早期に回復するための行動についても検討します。さらに、このようなストレステストを行っても想定外は起こり得るという前提のもと、代替手段等を通じた早期復旧や影響範囲の軽減を図るための枠組みとして事業継続計画(BCP)を策定し、定期的に見直しています。

Q 2026年3月期決算より導入予定の経済価値ベースの健全性規制に向けた準備状況は

当社は先行する欧州の規制を参考に、2010年度から経済価値ベースの健全性比率等を経営に活用してきました。2026年3月期決算から導入される新しい健全性規制は経済価値ベースの考え方にもとづいていますが、国際資本基準(ICS)と呼ばれる国際ルールを日本向けに修正したものであり、各社共通の仕様になっています。このため、2026年3月期以降はこれまで開示してきた自社の経営に活用するための数値のみならず、この各社共通の仕様に基づく数値も開示することとなります。現在その準備を進めており、特に当社のリスク管理の取組みについてお客さまをはじめとする利害関係者の皆さまにわかりやすく伝えることを最優先課題として取り組んでいます。

Q 当社のリスク管理の高度化に向けて、どのような組織的な取組みが重要か

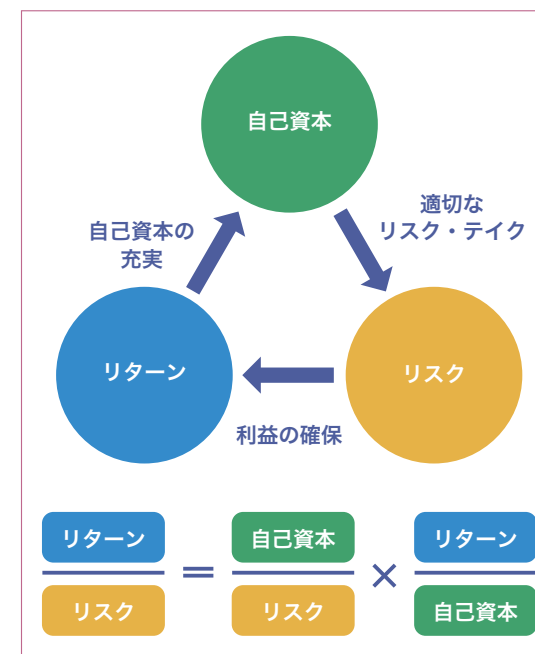
どんなに高度なリスク管理を行っても、失敗した事例は国内外を問わず枚挙にいとまがありません。こうした失敗は結局のところ、企業文化と職員の意識に因るものです。当社は、経営理念の浸透を通じて健全な企業文化を醸成することがリスク管理の高度化において最も重要であると考えています。役職員一人ひとりが「お客さま基点」という価値観をあらゆる発想や行動の原点として適切に行動する企業文化は、お客さまにご迷惑をおかけする企業不祥事などを未然に防止するだけでなく、感度の高いリスク管理を行うための基礎となります。引き続き、役職員一人ひとりが「お客さま基点」を原点として自ら考えて行動できるよう、社内啓発活動に取り組んでいきます。

ERM経営・健全性

■自己資本、リスク及びリターンの一体的管理

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、リスク及びリターンの一体的管理とは、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、リスク及びリターンの一体的管理を推進しております。



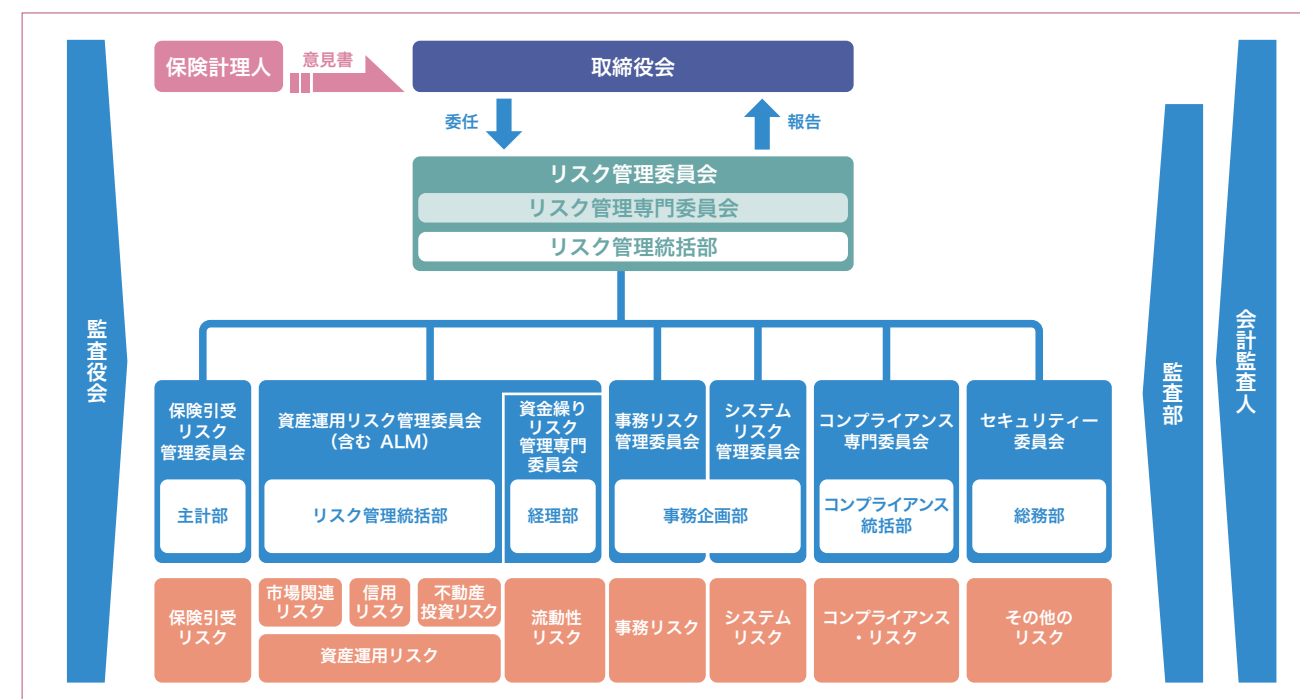
■統合的リスク管理に関する方針・規程など

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※」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。

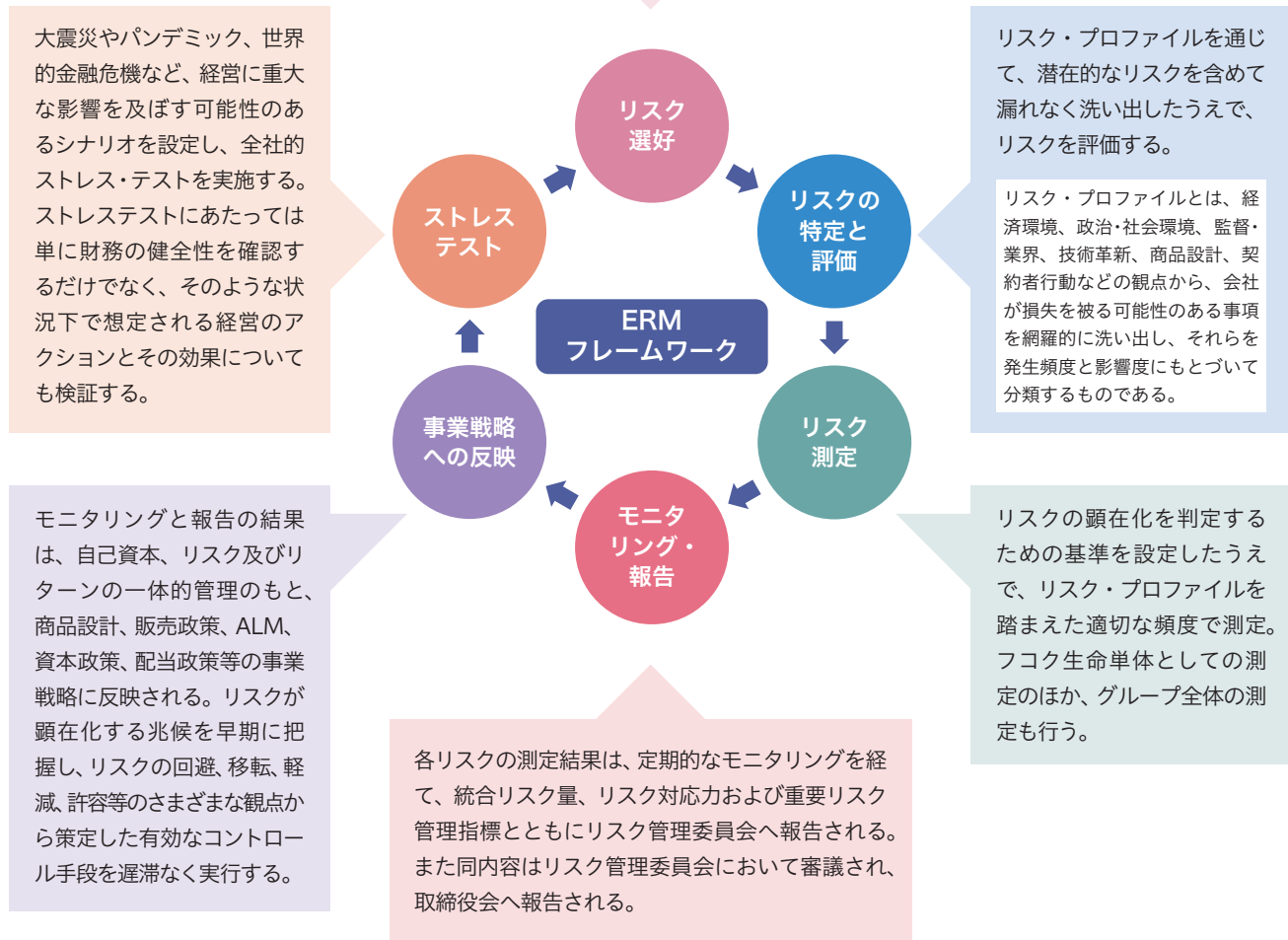
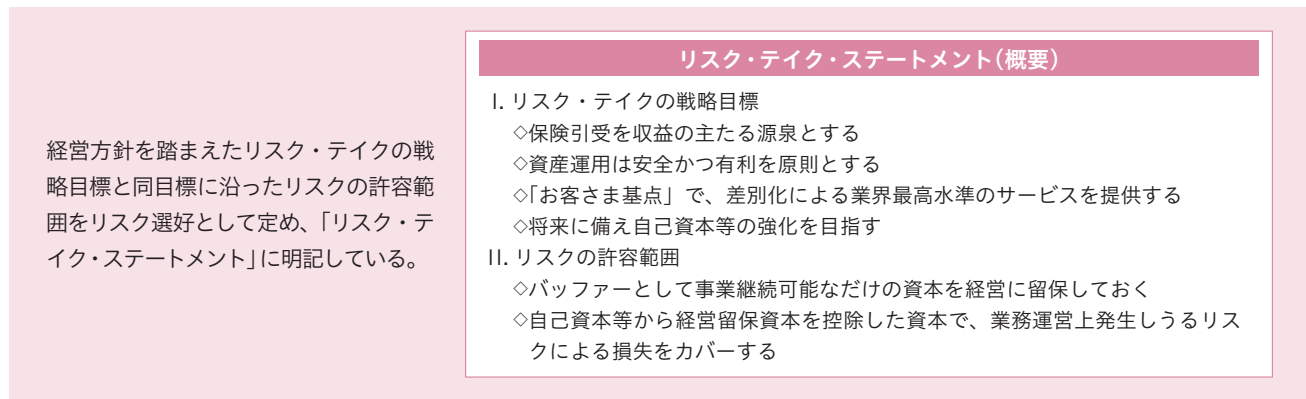
■リスク管理体制

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。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体制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。



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、リスク及びリターンの一体的管理を推進し、自己資本の充実に努めています。



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、リスク及びリターンの一体的管理のもと、金利情勢や商品特性に応じた実効性のある ALMを実践しています。

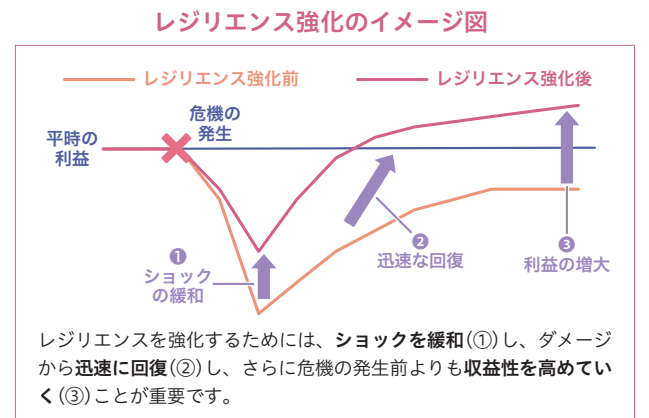
エマージング・リスクの管理について

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お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

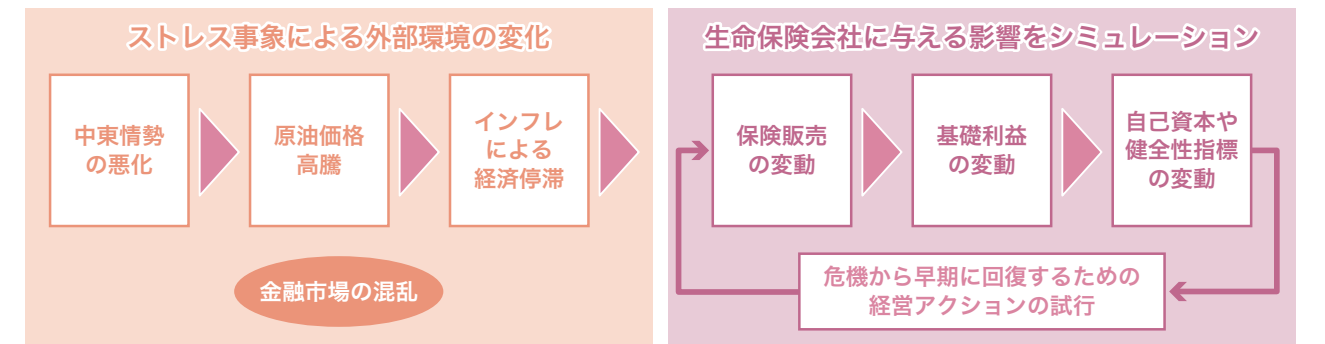
レジリエンスとは、本来は、弾力性、すなわち外部から負荷を受けたときに元に戻る力を意味しますが、当社ではより広くとらえ、「危機からできるだけ早く回復して危機後の状況に適応し、お客さまの利益を守り社会に貢献し続ける能力」と位置付け、レジリエンスの強化を ERMの重要なテーマのひとつとして推進しています。



全社的ストレス・テストの実施

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に基づく全社的ストレス・テストを実施し、自己資本の充実度や危機からの回復行動をシミュレーションしています。ストレステストにあたっては単に会社の基礎利益や財務の健全性に与える影響を把握するだけでなく、そのような状況下で危機から早期に回復するための経営のアクションを試行し、その効果についても検証しています。洗い出された課題については引き続き対応策を検討し、危機対応力の向上に努めています。

2024年度は中東情勢の緊張を踏まえ、「地政学リスク」をテーマに、中東情勢の悪化により想定される外部環境の変化を考慮し、会社の保険販売や健全性に与える影響を試算いたしました。



試算の結果、自己資本の充実度については問題が生じないものの、インフレによる経済環境の変化が、保険契約の減少や事業費の増加として表れ、収益に影響を及ぼすことを確認しました。こうした課題に対して、たとえば、短期の定期保険商品の導入や、インフレによる保障価値の目減りに対応する制度の検討など、時代の変化に即した商品・サービスの開発を進めていくといった対応により、販売力を維持していく必要があることが明らかとなりました。

2025年度の取組み

2024年8月、日向灘沖を震源とする地震の発生を受け、「南海トラフ地震臨時情報」が発令されました。また、2025年3月には南海トラフ地震発生時の新たな被害想定や、富士山の噴火による降灰対策のガイドラインも公表されました。こうした背景を踏まえ、2025年度については、「首都直下地震・南海トラフ地震・富士山噴火の連鎖的発生」をテーマとした全社的ストレス・テストを実施します。経済環境の変化や新たな被害想定をもとに当社への影響を改めて確認し、オペレーション上の課題への対応策や減災に向けた取組みについても改めて検討してまいります。

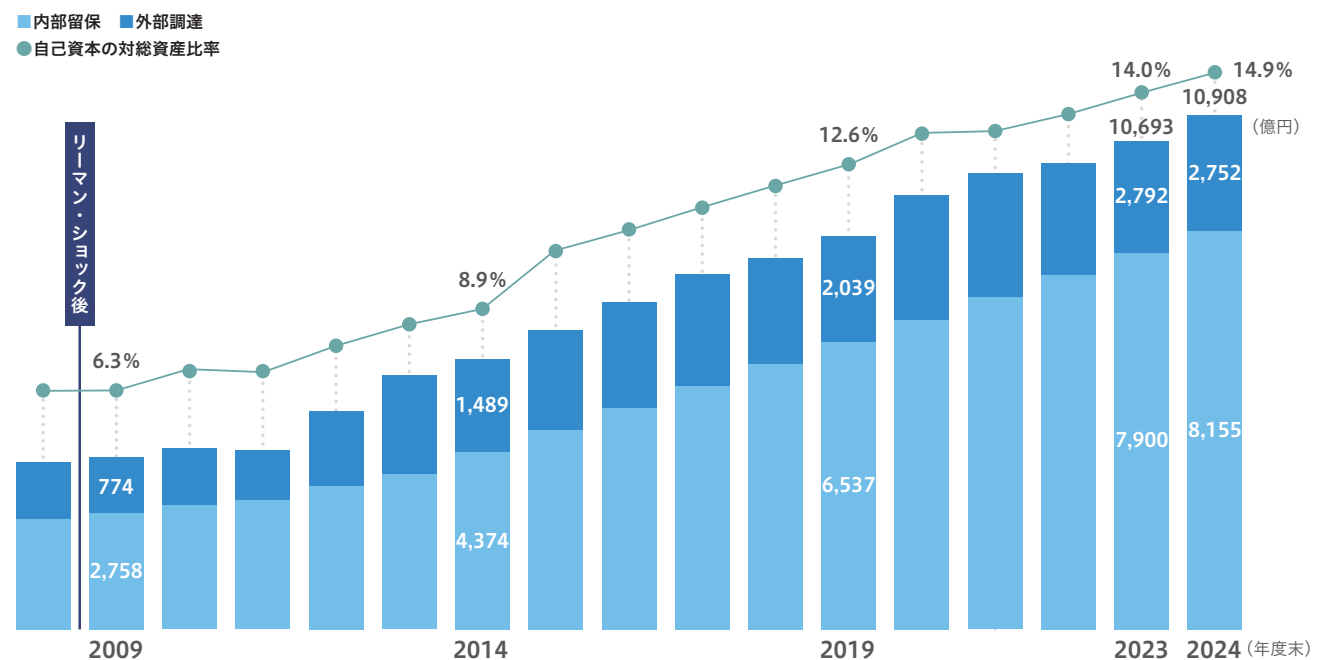
当社は、引き続きこれらの取組みにより会社のレジリエンスを強化し、お客さまに選ばれ続ける会社となることを目指してまいります。

自己資本の強化

当社は、自己資本の充実度を踏まえた適切なリスク・テイクを通じて獲得できたリターンにより、さらなる自己資本の充実につなげる「自己資本、リスク及びリターンの一体的管理」を推進し、保険営業と資産運用業務の両面で徹底的な差別化を追求してまいりました。その結果、安定的な危険差益と資産運用での積極的なリスク・テイクによる利差益の拡大を通じた内部留保の充実もあり、健全性の維持向上が図られています。

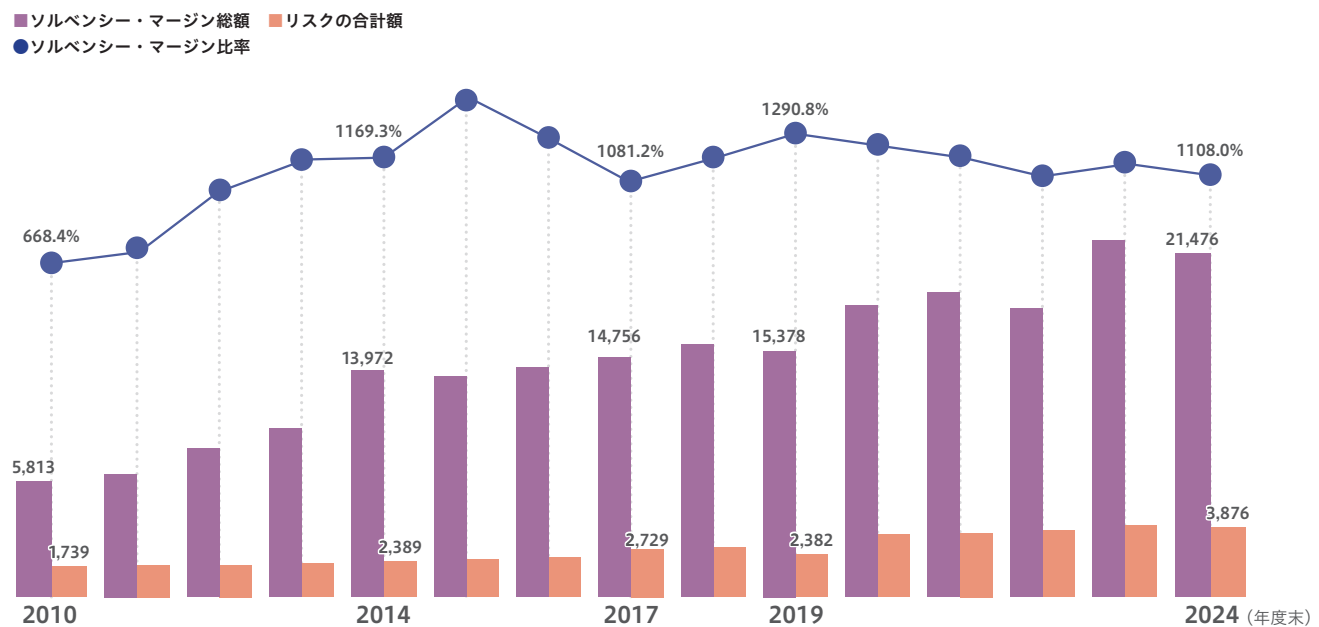
自己資本および自己資本比率

この差別化を長期にわたり実践してきたことで、2011年度末は3,000億円台だった自己資本は2023年度末には1兆円を超え、2024年度末には1兆908億円となりました。また、総資産に対する自己資本の比率も14.9%となりました。



ソルベンシー・マージン比率

2017年度より、自己資本の充実度状況とリスク・リターン効率を踏まえ、資産運用リスクを取りに行く戦略に変更しました。その結果、ソルベンシー・マージン比率は低下しましたが、現状においても業界内で高い水準を維持しています。



(注)ソルベンシー・マージン比率については基準改正をふまえ2010年度末より記載

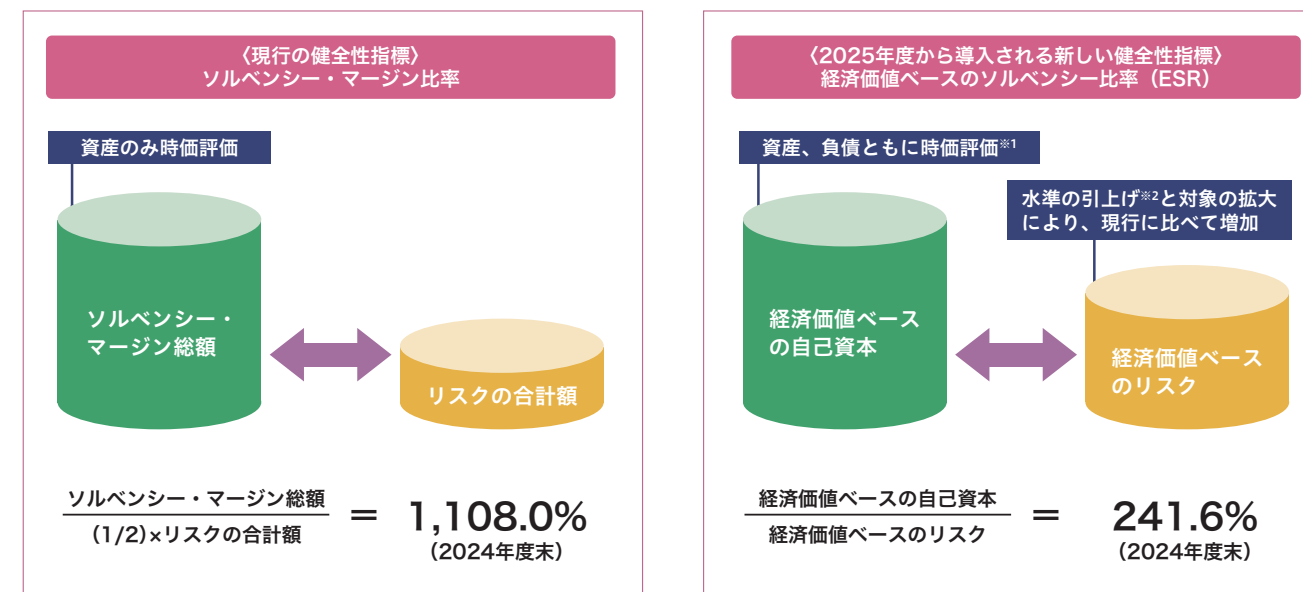
2025年度から導入される新しい健全性指標

国際ルールに合わせた国内ルールの見直しを受けて、国内のすべての保険会社を対象に2025年度から新しい健全性指標が導入されます。

新しい健全性指標 -ESR-

新しい健全性指標は「経済価値ベースのソルベンシー比率」または、ESR (Economic Solvency Ratio) と呼ばれ、ESR100%が規制上の最低水準となります。

資産だけではなく、負債も時価評価して算定した自己資本と、現行よりも厳格化したリスクにもとづき健全性を評価します。より厳しくリスクを評価するため、現行のソルベンシー・マージン比率に比べて数値は小さくなりますが、健全性に変わりはありません。



※1 負債について、現行規制では契約時の利率にもとづき算定する一方で、新規制では債券等と同様に市場金利にもとづき算定(時価評価)します。このため将来逆ざやとなるリスクを早期にとらえて、事前にリスク対応を図り逆ざやを防ぐことができます。

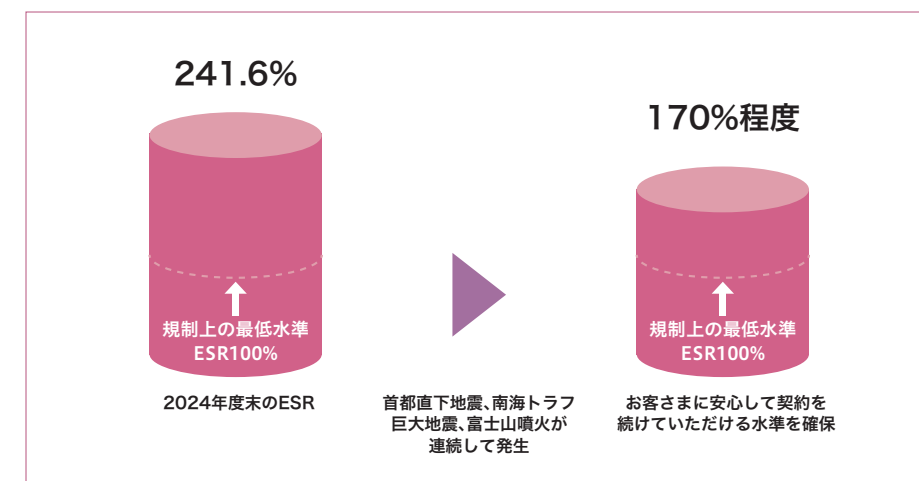
※2 リスクの水準が20年に1回から、200年に1回に引上げになります。

<ご参考>当社のESRの水準

当社は、さまざまな危機を想定したストレステストを実施し、健全性が維持できることを確認しております。

例えば、首都直下地震、南海トラフ巨大地震、富士山噴火が連続して発生した場合でも当社のESRは規制上の最低水準である100%を大きく上回る170%程度となり、お客さまに安心して契約を続けていただける健全性が確保できることを確認しています。

こうした結果もふまえ、中期経営計画では「安定的にESR200～230%を維持」するとした経営指標を定めています(16ページをご参照ください)。



差別化された資産運用によって収益を拡大させ、お客さまへの配当還元を一層充実させる

有価証券部・金融商品投資部・財務投資部
特別勘定運用室・財務企画部・不動産部担当

山田 一郎 取締役常務執行役員

Q フコク生命の資産運用の特徴は

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として、資産運用で収益を拡大させることでお客さまへの配当還元を一層充実させ、実質的な保険料負担の軽減を図ることを使命と考えています。また、「ご契約者の利益擁護」を経営理念として掲げる当社はもとより、生命保険会社は、お客さまからお預かりした長期にわたるご契約の保険料を運用しているため、いかなる時も確実に保険金・給付金をお支払いできるよう長期的な視点で、安全性にも配慮する必要があります。

過去を振り返れば、これまでの資産運用は、こうした「利益を重視した運用」と「ご契約者の利益擁護」を実践する差別化の歴史とも言えます。1980年に竣工した内幸町本社ビルは、当時の資産規模からすると分不相応とも言える大きな投資でしたが、自社利用分を最小限にし、多くの部分を投資用とすることで、収益に貢献しました。一方、株式市場が活況を呈した1980年代後半のバブル期には、割高と判断した株式への投資を抑制し、結果としてバブル崩壊の後遺症は比較的軽く済んでいます。このように、適正価格を見極め、安いものは買い、高いものは買わない、という資産運用の原理原則を貫き、お客さまにとって良いと判断できる投資に努めてきました。

2013年の日銀による異次元緩和政策の導入以降、日本の長期金利が一段と低下した局面では、ポートフォリオの収益力が趨勢的に低下していくことが見込まれたため、2017年度に、積み上げてきた自己資本を裏付けに、資産運用リスクを取ることで、収益性の向上を図る戦略に変更しました。

Q リスク・テイク戦略での取組みは

本来、生命保険契約という負債特性を踏まえると、保険負債と年限を合わせた国債で運用した方がリスクが小さいため、新しい健全性規制の導入が控えていたこともあり、業界では国債の購入が進みました。ただし、超低金利環境においては、国債の利回りはお客さまへ約束した予定利率を下回る水準であり、加えて、国債の価格としては割高と考えられたため、当社は、こうした国債への投資は極力控えました。その代わりに、充実した自己資本を背景に、期待収益率の高い内外の株式やクレジット資産などへ投資しました。



2022年以降、内外金利差の拡大によって、為替ヘッジコスト率の上昇が見込まれた際には、為替をヘッジした外貨建公社債を機動的かつ大幅に削減し、1兆円近くあった残高を約1年半でゼロとしました。一方、この間、海外金利が大きく上昇したため、超長期の外貨建公社債を、為替ヘッジをせずに大幅に積み増しました。

このように、強固な自己資本を背景に、市場環境を見極めながら機動的に取るべきリスクを取ってきました。そのため、健全性を維持しながら、資産運用収益の柱である利息及び配当金等収入は2024年度まで7年連続で過去最高を更新することができました。

Q 金利ある世界での資産運用をどのように行っていくか

当社は、超低金利環境下での国債への投資を控えてきたことから、その資産構成比は低く、金利が上昇するなかでも含み損が限定的であるなど、超長期債への投資余力があります。インフレが定着し「金利ある世界」となり、超長期債への投資によるALMを推進することで利回りを高めることができる、当社が望んでいた環境となっています。

2025年度は中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」のスタートの年度です。「THE MUTUAL ACT 2027」では、利差益をさらに増加させることで保険分野への投資を行い、保険収支の改善を通じて配当還元を加速させる「運用と保険、両輪での成長」を目指しています。資産運用では、この起点となるべく、強固な自己資本を裏付けとしたリスク・テイクにより、優れた収益性をさらに向上させ、2027年度に利差益1,000億円を確保することを目指しています。これを実現するために、超長期国債への投資によるALMの推進によってベース収益を高めつつ、これまで実践してきたリスク・テイクを継続し、高収益が期待できる投資を進めていきたいと考えています。

リスク・テイク戦略における取組み

当社の資産運用では、強固な自己資本を裏付けとしたリスク・テイクを実践しております。

■リスク・テイク・ステートメントの改正

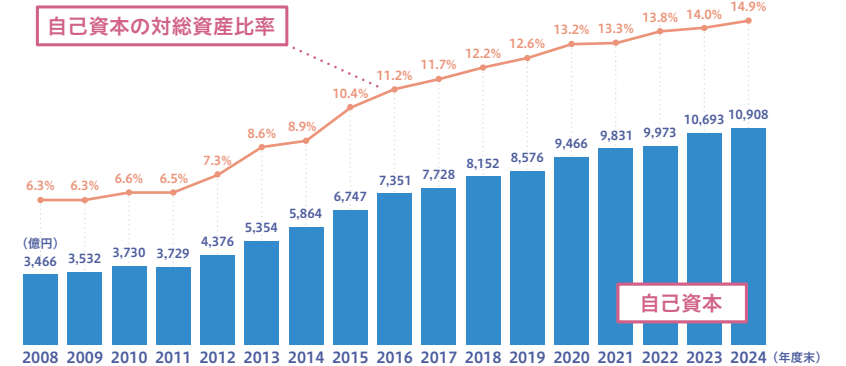
日銀の異次元緩和政策の導入以降、日本の長期金利が一段と低下し、当社の収益性が趨勢的に低下していくことが見込まれたため、2017年度にリスク・テイク・ステートメントを改正し、充実を図ってきた自己資本を裏付けに、資産運用リスクを取りに行く戦略に変更しました。

●リスク・テイク・ステートメント(抜粋)

1. リスク・テイクの戦略目標

- ◇資産運用は安全かつ有利を原則とする
- ・負債特性に合わせて金利リスク、価格変動リスク、信用リスクを一定範囲内にコントロールする一方で、一定の流動性を常時確保する
- ・自己資本の充実度状況とリスク・リターン効率をふまえ、資産運用リスクを取りに行く

●オンバランスの自己資本の推移

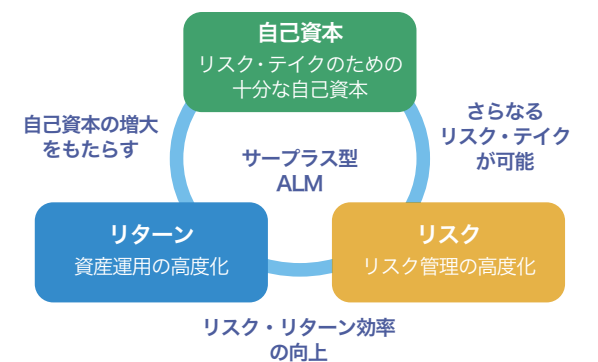


■リスク・テイクの実践

●サープラス型ALMの実践

強固な自己資本を裏付けに、適切なリスク・テイクを行うことで、収益性を向上させ、得たリターンを配当として還元しつつ内部留保することで自己資本を増大させ、さらなるリスク・テイクを行っています。このような好循環をもたらす、サープラス型ALMを推進しています。

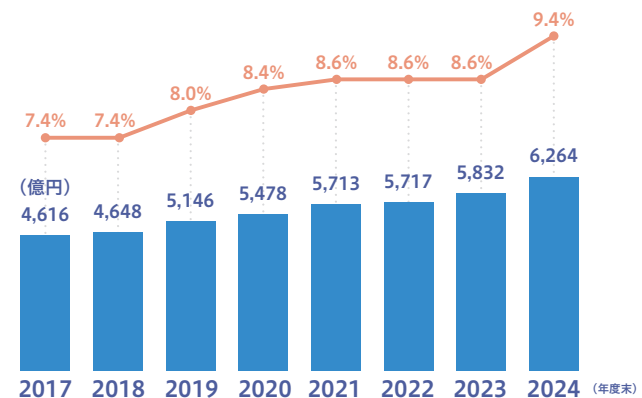
■サープラス型ALM



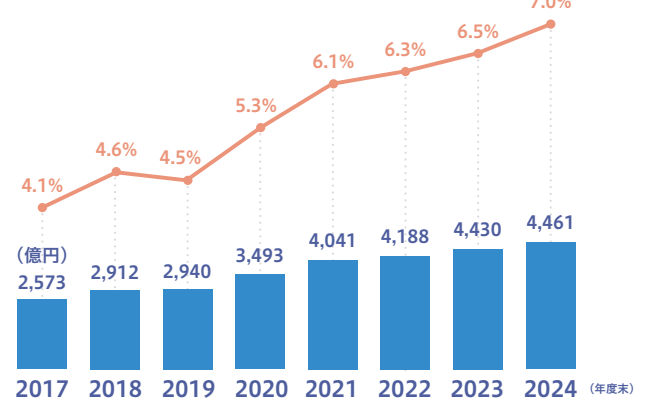
●内外の株式等の積み増し

内外の株式について、中長期的に安定した配当と企業価値の向上が期待できる銘柄を選別して積み増しています。また、運用会社に対する目利き力を活かしながら、優良な成果を出す運用会社のファンドにも投資しています。

■国内株式等の残高と構成比



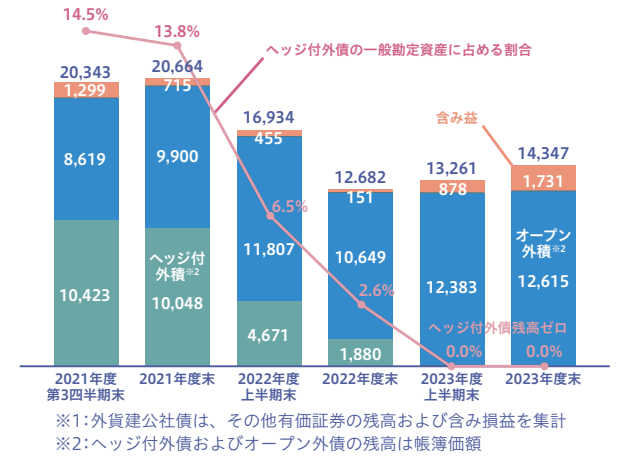
■外国株式等の残高と構成比



●外貨建債券ポートフォリオにおける取組み

為替ヘッジコスト率が上昇し始めた2022年1月以降、ヘッジ付外債の削減を開始し、2023年度上半期末には残高をゼロにしました。この間、海外金利の大幅な上昇により投資妙味が増した超長期のオープン外債を、大幅に積み増しました。

■外貨建公社債の残高(億円)



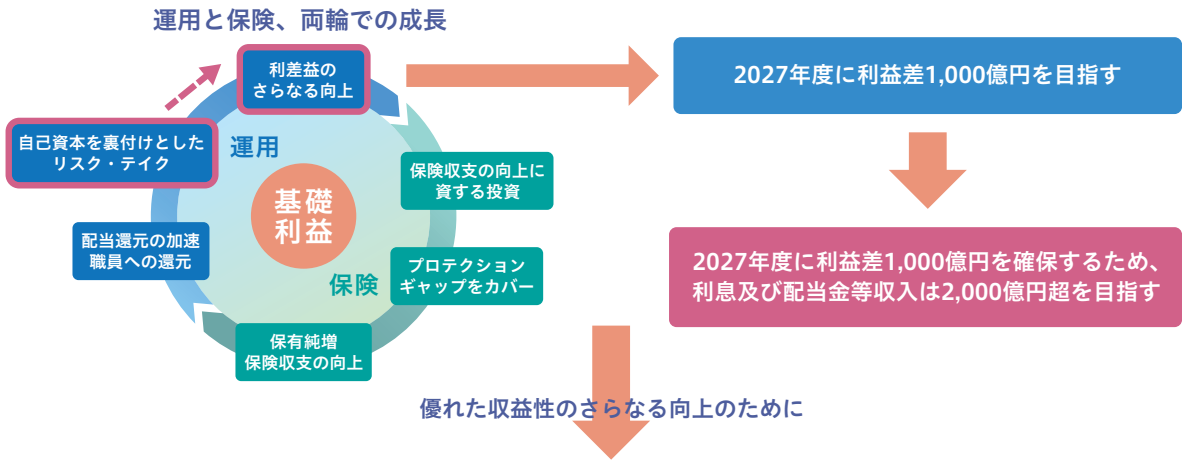
▼リスク・テイク戦略の成果

これまでの取組効果により、2024年度の利息及び配当金等収入は、7年連続で過去最高を更新し、その結果、利差益も過去最高となりました。

▼金利ある世界における運用

超低金利環境の下で、国債への投資を極力控えてきたことから、十分な超長期国債の買入れ余地があります。超長期金利が上昇したなか、ALMの推進と、リスク・テイクの継続により中期経営計画における「運用と保険、両輪での成長」の起点になるよう取り組んでまいります。

■中期経営計画における資産運用の役割



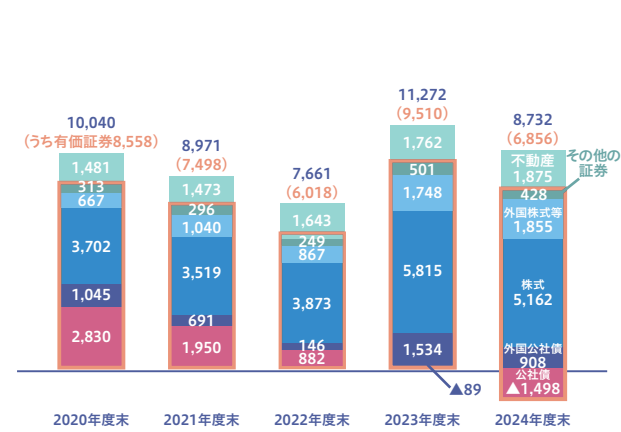
■中期経営計画における資産運用の取組みと目的

ALM	国内金利のさらなる上昇が見込まれるなか、低利回りの債券を売却しつつ相対的に利回りの高い超長期債を積み増すALMを推進することで、ベース収益の向上を図る
リスク・テイク	これまで実践してきたリスク・テイクを継続し、リスク・リターン効率を踏まえつつ、高収益が期待できる資産への積極的な投資により、さらなる収益性の向上を図る

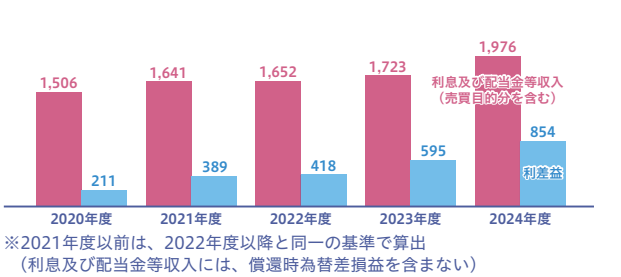
●国債への投資の抑制

超低金利環境では、利回りが予定利率を下回り割高となった国債への投資を控えました。その結果、金利ある世界に転じても、当社の公社債の含み損は限定的で、有価証券全体では十分な含み益を確保しています。

■含み損益の推移(億円)



■利息及び配当金等収入、利差益の推移(億円)



社員配当金について

配当還元を加速させ、ご契約者の配当に対するご期待に応えてまいります。

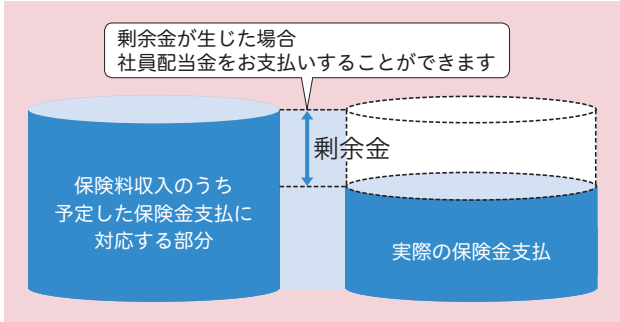
▼社員配当金の仕組み

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。社員配当金については、保険契約の長期性をふまえ、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、加入年度、保険種類、払方、性別、年齢、入院給付金の支払有無や保険金額などにより、お支払いする金額が異なり、ゼロとなる場合もあります。[※]

※たとえば、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等の剰余金などを含めても利益がマイナスとなるものがあり、その場合には2024年度決算では社員配当金をゼロとさせていただきます。

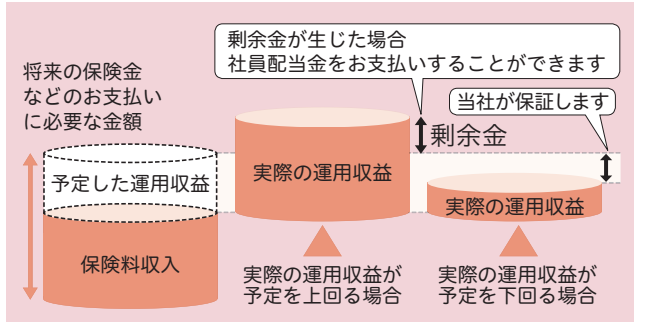
●危険差配当金の例

実際の保険金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 5年ごと利差配当タイプ	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。 2025年度は、2000年度、2005年度、2010年度、2015年度および2020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。

▼2024年度決算における社員配当金の概要

●個人保険分野は13年連続の増配

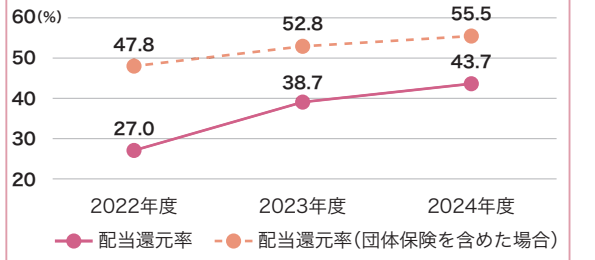
利差配当の増配に加えて、危険差配当や満期時の特別配当など幅広く増配するとともに、THE MUTUAL プラス配当を新設しました。これにより、主力商品である「未来のとびら」の契約例^{※1}では10年間の累計配当金が保険料の1.2年分を上回ります。また、学資保険「みらいのつばさ」(5年ごと配当タイプ)や個人年金保険「みらいプラス」は利差配当の増配により、配当込みの利回りが1.85%に向上します。

※1医療バック未来のとびら(5年ごと配当契約)
 2015年度加入(経過10年)、40歳、男性、月払、10年更新型、満期まで入院給付金の支払いがない場合
 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、入院日額6,000円

●企業保険分野は2年連続の増配

団体年金保険について、資産運用損益にもとづき配当率を引き上げました。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。

●基礎利益に対する配当還元率



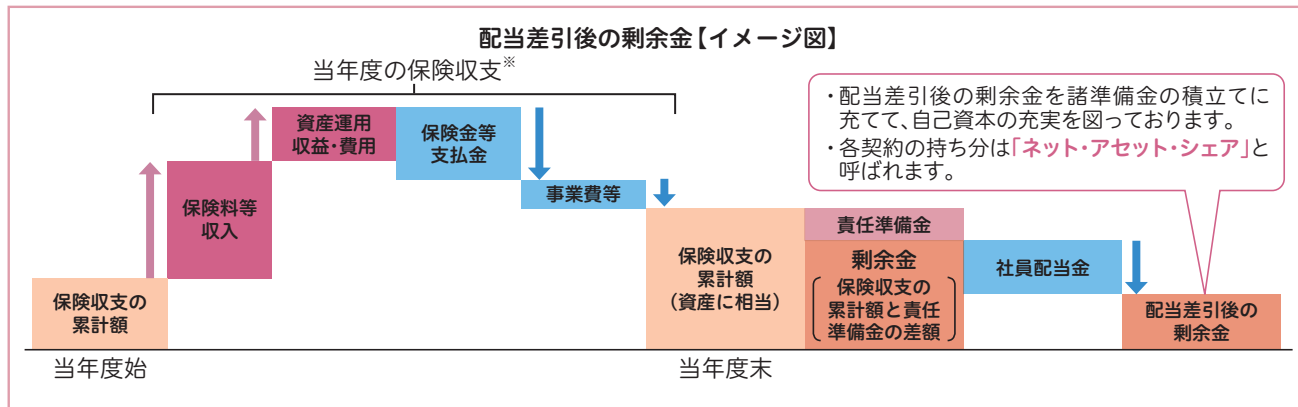
個人保険および個人年金保険における配当還元率^{※2}は43.7%となり、団体保険を含めた場合には55.5%となりました。

※2基礎利益に対する社員配当準備金繰入額の割合(2022年度における基礎利益は、新型コロナウイルス感染症による給付金等を除く)

自己資本の充実と配当還元について

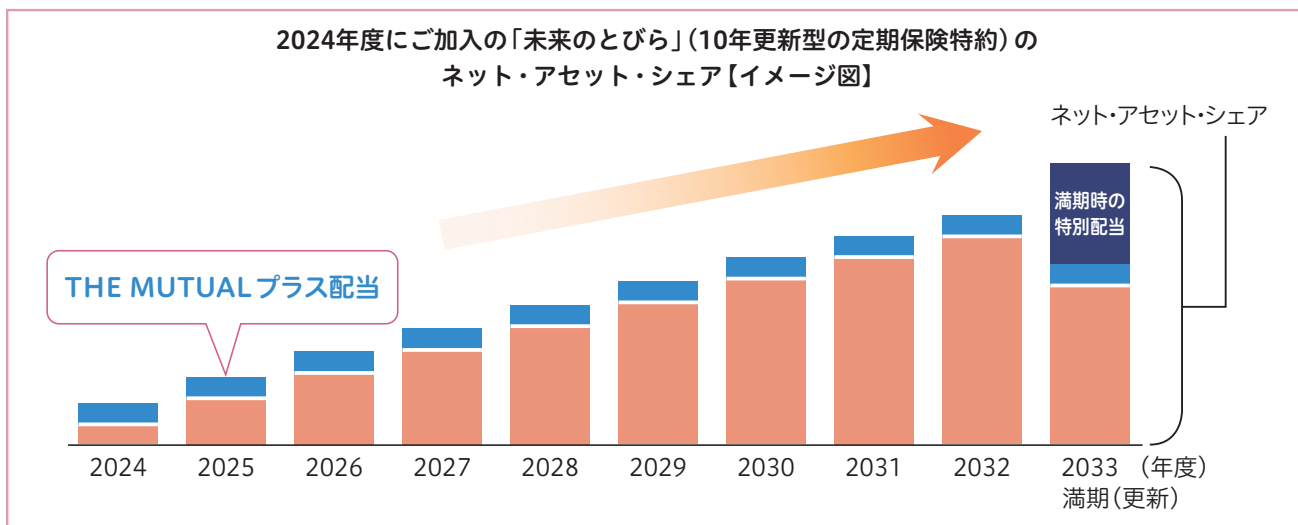
お約束した保険金等を確実にお支払いするため保険料は一定程度の安全を見込んで設定しており、生じた剰余金は自己資本の充実と配当還元に充てています。

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、今年度より、満期を迎える前により早くより多くの配当をお返しするため、THE MUTUAL プラス配当を新設いたしました。



(注)上記の図は、2024年度決算配当率で据え置いた場合のイメージです。

配当への想い

フコク生命は、いかなることがあっても保険金・給付金等を確実にお支払いする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。

配当還元を加速させ、ご契約者の配当に対するご期待に応えてまいります。

社員配当金の仕組みや2024年度決算における社員配当金の概要について、詳しく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/policy_dividend/

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。

