

ERM 経営

ERM 経営・健全性インタビュー

ERM 経営の推進

― 運用と保険、両輪での成長に向けて

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

当社のERM経営のこれまでの歩み

ERM（統合的リスク管理）とは、事業運営に伴う各種リスクを全社横断的に把握・評価し、自己資本・リスク・リターンを一体的に管理する経営の枠組みです。当社は2017年にリスクテイク・ステートメントを見直しERM経営に舵を切りました。生命保険会社においては保険負債の超長期性に合わせて超長期国債に投資する資産負債管理（デュレーションマッチング型ALM）が基本ですが、当時は異次元緩和下にあり、こうしたALMは利益に貢献するものではありませんでした。そこで当社は強固な自己資本を活かしてうまくリスクをとって利益につなげるというERMの考えのもと超長期国債ではなく外国公社債や株式に投資を行い、収益力の向上を図ってきました。異次元緩和が終了して金利ある世界に戻った後は、直ちにデュレーションマッチング型ALMに切り替えて、リスクを低減させると同時に将来に亘って安定的に高い利差益が確保できる利益構造を作り上げました。

今後のリスクテイクの方向性

こうして作り上げた安定した利益構造を営業面での成長につなげるという考えのもと、「運用と保険、両輪での成長」を目指す中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」が2025年度より始まりました。リスクテイクの方向性についても両輪での成長に確実につながるようリスク・リターン効率に優れたリスクテイクを基本としたうえで、資産運用においてはデュレーションマッチング型ALM運用を基本としつつ市場環境に応じた柔軟なリスクテイクを行い安定的な収益を確保する、保険引受においては収益源としての位置付



けを一段と高めて積極的なリスクテイクを推進する内容へとリスクテイク・ステートメントを改正しました。併せて、同ステートメントにレジリエンス（危機からの回復力）の強化を明記するとともに、ESRのターゲットレンジを引き上げたうえでその水準に応じた経営アクションを定めました。

リスク管理のさらなる高度化

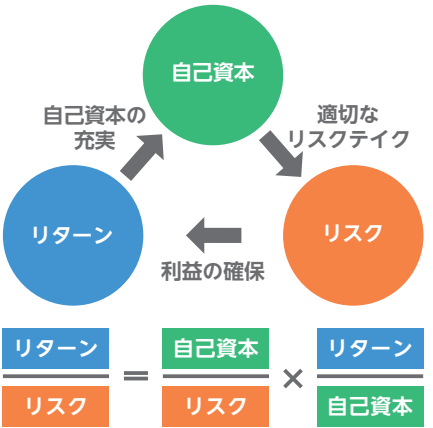
2025年度末決算より経済価値ベースの資本規制が導入されましたが、当社は先行して2010年度から経済価値ベースの各種指標を経営に活用しています。ESRは特に重要な指標としてみており、ターゲットレンジ内に維持することがリスク管理の基本です。そのための高度化を引き続き推進します。併せてESRの計算に織り込まれていないリスク、例えば巨大地震や大規模火山噴火が連続して発生するリスク、地政学リスク、サイバーリスク等にもしっかりと備えます。こうしたリスクに対して当社では全社的なストレステストを実施し、危機時の行動計画を備えるとともに、それが実効的であるよう常にアップデートを行っています。また、行動計画を備えているだけでは実際の危機には十分に対処できません。備えていないことも状況に応じて適切に判断して行動できなければなりません。それは役職員一人ひとりのリスク感度を高めることで可能となります。引き続き社内の啓発活動を通じて強化を進めていきます。

今後もリスク管理のさらなる高度化を進め、お客さまが安心してご契約を継続していただける健全性を確保すると同時に、配当還元の加速を通じて実質的な保険料負担のさらなる軽減を図ってまいります。

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リスク・リターン効率を意識した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ふ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。



リスクテイク・ステートメント

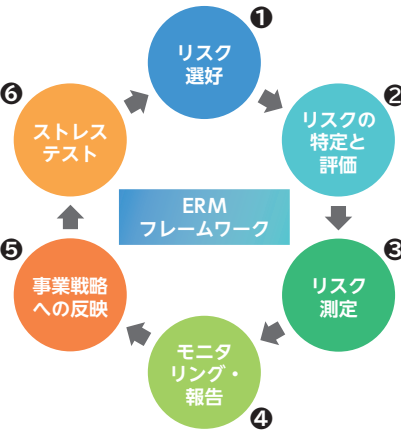
当社は自己資本の充実度をふまえた適切なリスクテイクを行うため、「リスクテイク・ステートメント」を策定し、リスクテイクの戦略目標や許容範囲を定めております。「THE MUTUAL ACT 2027」に掲げる「運用と保険、両輪での成長」の実現に向け、2026年1月に本ステートメントを改正しました。

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 ・運用と保険、両輪での成長に向けて、保険引受リスクを積極的に取りに行く ・資産運用は、ALM運用を柱としつつ、適切なリスクテイクを推進する ・「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 ・強固な自己資本のもとレジリエンスを強化する	II. リスクの許容範囲 ・事業継続可能なバッファを確実に経営に留保するため、標準モデルのESRは170%を下回らないことを原則とする ・常に業界最高水準の健全性であり続けるよう、内部モデルのESRは230%から270%の範囲内に収まることを目指す

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おります。

- | | |
|-------------------|--|
| ①リスク選好 | リスクテイクの戦略目標とリスクの許容範囲をリスク選好と定め、リスクテイク・ステートメントに明記する。 |
| ②リスクの特定と評価 | 潜在的なリスクを含めて漏れなく洗い出したうえで、リスクを評価する。 |
| ③リスク測定 | リスクの顕在化を判定するための基準を設定し、適切な頻度で測定する。 |
| ④モニタリング・報告 | 各リスクの測定結果を、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リスク管理指標とともにリスク管理委員会へ報告する。 |
| ⑤事業戦略への反映 | モニタリングと報告結果を商品設計、販売政策、ALM、資本政策、配当政策等の事業戦略に反映する。 |
| ⑥ストレステスト | 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、財務の健全性の確認や経営アクションについて検証する。 |



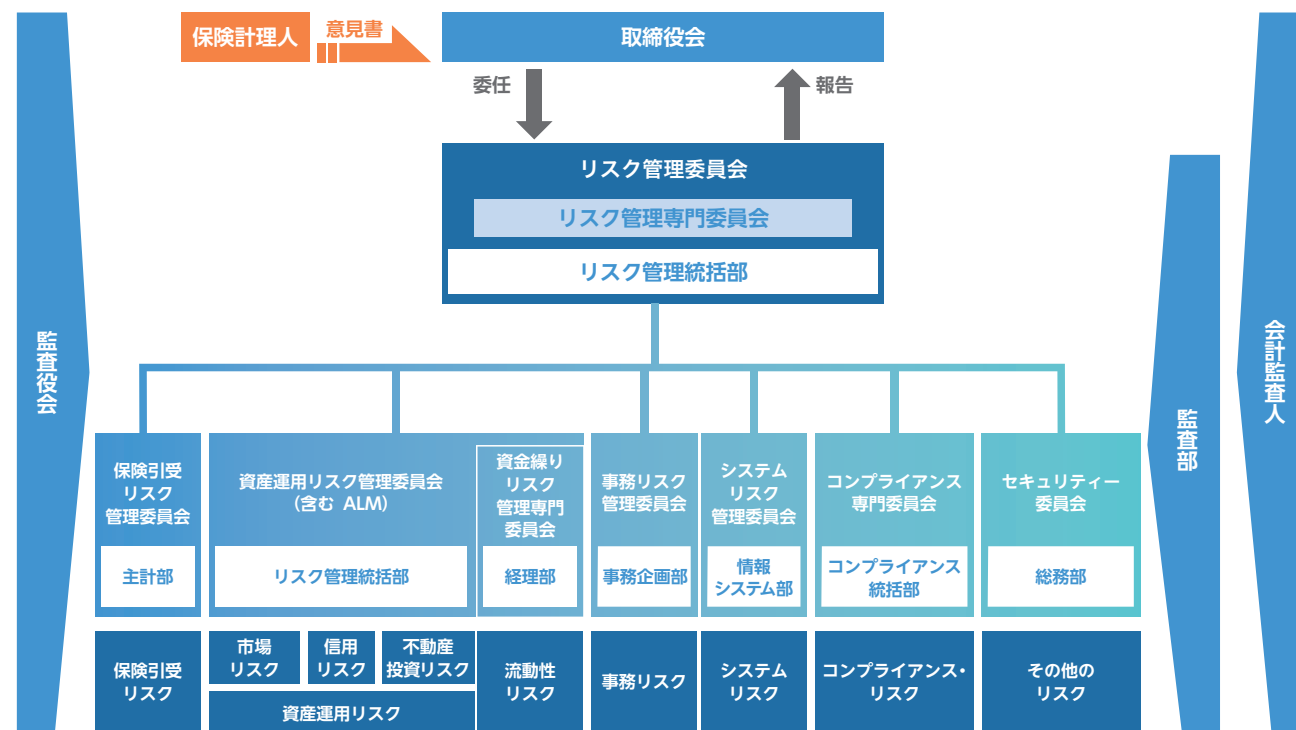
ERM 経営

統合的リスク管理態勢

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すべて統合して評価し、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。

リスク管理体制



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、当社およびグループ全体の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。

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。当社では、負債である保険契約の超長期性をふまえたうえで、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

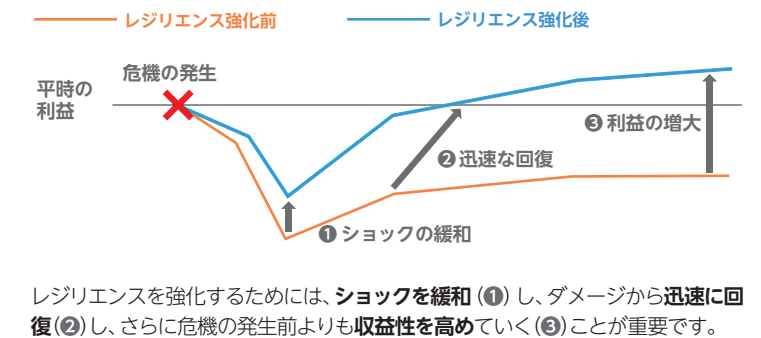
すでに発生していて拡大しつつある、あるいは将来起こるかもしれないリスクであるエマージング・リスクについては、網羅的かつ能動的に把握し、特定したリスクについて継続的にモニタリングを実施しております。例えば、サイバーリスクや地政学リスク、気候関連リスクが該当し、これらのリスクに対しては、過去に発生した事象の再発のみに目を向けたリスク管理では対応が困難であることから、適切なリスク管理とその高度化に努めております。

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。

レジリエンス強化のイメージ図



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毎年実施し、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。

2025年度は、約300年前に実際に発生した首都直下地震、南海トラフ巨大地震および富士山の大規模噴火が連鎖的に発生する事象を想定したストレステストを実施しました。本テーマについては2022年度にも同様の検証を行っておりますが、特に富士山の大規模噴火については、降灰による交通・電力・通信インフラの機能不全など、事業運営に深刻な影響を及ぼす可能性が想定されることから、オペレーション上の課題および当社業務の継続可能性について重点的に検証しました。



その結果、大災害が連鎖的に発生しても自己資本の充実度については問題はないものの、降灰の影響により本社の電源や空調などの設備機能が低下し、一部業務の運営に制約や遅延が生じる可能性があることが明らかとなりました。一方で、大規模噴火は大地震とは異なり、火山ガスの増加や微小地震の発生などの予兆現象が観測される可能性が高いとされています。このため、平時からの事前対策に加え、予兆段階から迅速に対応することで業務停止リスクの低減が可能となります。今後は、こうした観点をふまえ、事業継続マニュアルの改訂を含め具体的な事業継続体制の整備・強化を推進してまいります。

2026年度の取組み

近年、ランサムウェア被害の拡大や重要インフラを標的としたサイバー攻撃の高度化を受け、企業におけるサイバーリスクへの対応強化が求められています。加えて、高度なAIを活用した攻撃の自動化や高速化により、防御態勢の在り方そのものが揺らぐ可能性も指摘されています。こうした環境をふまえ、2026年度は「大規模サイバー攻撃の発生」をテーマとした全社的ストレステストを実施します。事業継続への影響や初動対応、復旧体制を確認し、サイバー耐性のさらなる向上を図ります。

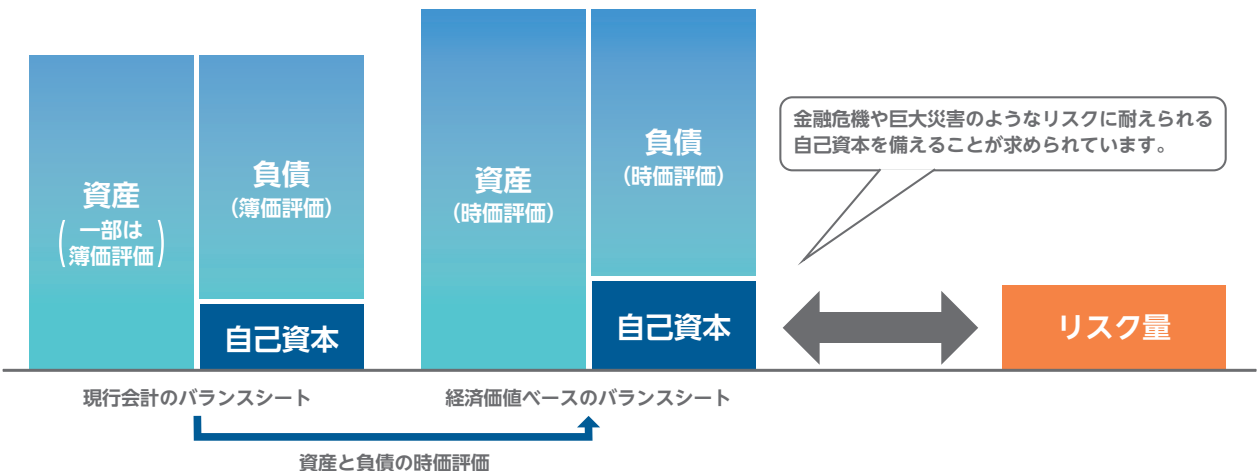
ERM 経営

経済価値ベースのソルベンシー・マージン規制

2025年度決算より新しい健全性規制である「経済価値ベースのソルベンシー規制」が導入されました。この規制では第1の柱（ソルベンシー規制）、第2の柱（内部管理と監督上の検証）および第3の柱（情報開示）の3本の柱アプローチがとられています。

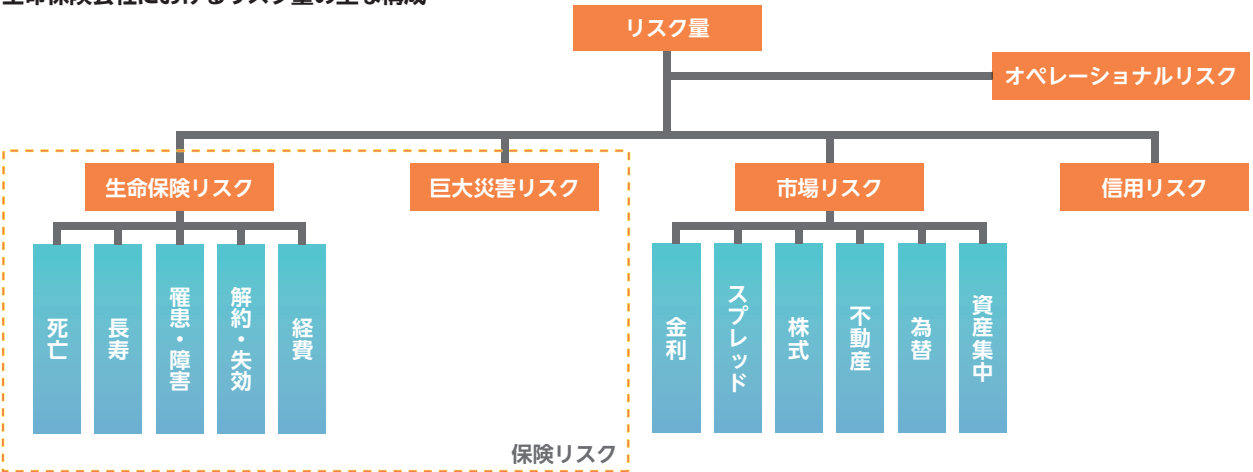
第1の柱(ソルベンシー規制)

第1の柱においては、保険会社の資産と負債を経済価値（時価）で評価したうえで、その差額である自己資本と、金融危機や巨大災害などを想定したリスク量との対比によりソルベンシー・マージン比率（ESR：Economic Solvency Ratio）を計測します。ESRが100%を下回った場合にその水準に応じた監督上の措置がとられます。ESRの計測においては、「標準モデル」と呼ばれる、業界共通のリスク係数などを用いた手法が用いられます。



リスク量はリスクカテゴリー毎に200年に1回程度しか発生しないような事象を計算し、分散効果を反映した上で統合します。

生命保険会社におけるリスク量の主な構成



第2の柱(内部管理と監督上の検証)および第3の柱(情報開示)

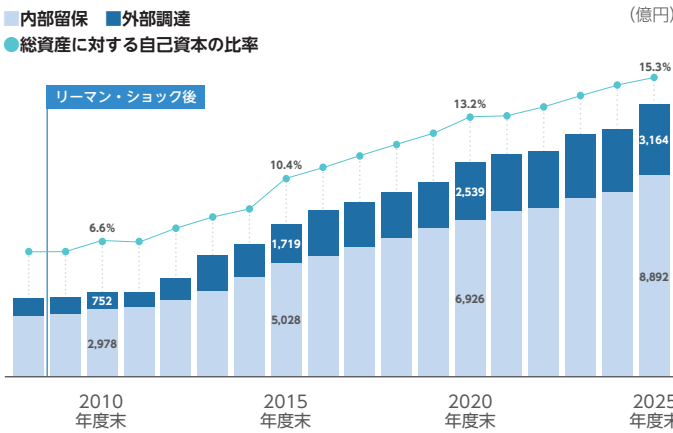
第2の柱において、当社では「内部モデル」と呼ばれる当社のリスク特性を踏まえて構築した内部管理用のESRを経営に活用しながら高度化を進めております。また、定量化できないリスクである流動性リスクやコンダクト・リスクなどについてもERMの枠組みの中で管理態勢のさらなる強化を図ってまいります。また、第3の柱においては、お客さまをはじめとする利害関係者に当社のリスク管理の取組みについてわかりやすく伝えてまいります。

当社の健全性

自己資本および自己資本比率

当社は、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、安定的な危険差益の確保と資産運用での適切なリスクテイクによる利益差の拡大を通じて内部留保の充実を図るとともに、外部からの資本調達も活用することで、自己資本の強化を実現しております。こうした差別化の取組みにより、2010年度末は3千億円台だった自己資本は2025年度末には1兆2,057億円となりました。総資産に対する自己資本の比率も15.3%となり、業界最高水準を維持しております。

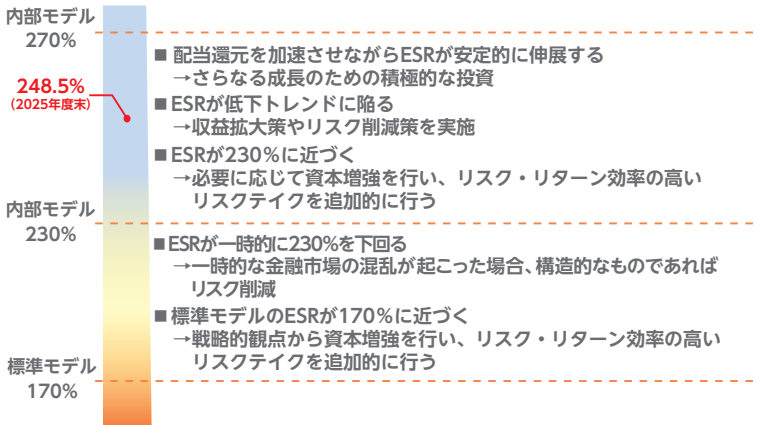
健全性-自己資本およびソルベンシー・マージン比率(ESR)



ESR

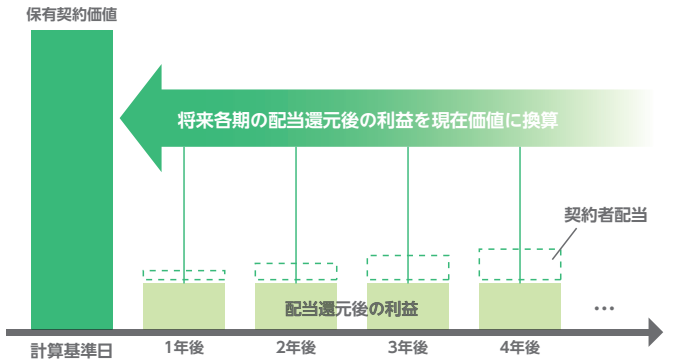
○ESRのターゲットレンジと経営アクション

当社では、大災害や株価の大暴落など、いかなる危機が起こってもお客さまが安心してご契約を継続していただける水準となるようなESRのターゲットレンジを設定し、水準に応じた経営アクションを定めております。2026年1月には本ステートメントを改正し、業界最高水準の健全性を維持する観点からESRのターゲットレンジをこれまでの「200%～230%」から「230%～270%」へ変更しております。



○健全性の確保と配当還元とのバランス

ESRの分子(自己資本)に計上される保有契約価値は、契約者配当を差し引いた配当還元後の利益で計算します。このため配当還元率が高くなるほど保有契約価値は減少し、ESRは低下します。2025年度末時点の配当還元における当社ESRの低下幅は約30ポイントとなります。当社は高水準の配当還元を行ったうえで、業界トップクラスのESR(内部モデル)248.5%※を確保しております。お客さまが安心してご契約を継続していただける健全性を確保すると同時に、配当還元を加速させることで実質的な保険料負担のさらなる軽減を図ってまいります。



※ ESR(標準モデル)は210%(概算値)

資産運用

資産運用戦略インタビュー

フコク生命の資産運用における取組み

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 より一層充実させる

有価証券部・金融商品部・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



フコク生命の資産運用の特徴は

フコク生命は、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、経営理念の一つである「ご契約者の利益擁護」のもと、資産運用で収益を拡大す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おります。

生命保険会社の資産運用は、お客さまからお預かりした大切な資金を、いかなる時も確実に保険金・給付金としてお支払いできるよう、長期的な視点や安全性が求められます。

これまでの歩みは、こうした考え方を具体化してきた差別化の歴史でもあります。例えば、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、多くの部分を賃貸用とすることで、収益に貢献しました。一方、1980年代後半のバブル期には、割高と判断した株式や不動産への投資を抑制した結果、バブル崩壊の影響は比較的軽微にとどまりました。

2013年の日銀による異次元緩和政策導入以降、金利が一段と低下した局面では、強固な自己資本を背景にリスクを取ることで、収益性向上を目指す資産運用を行いました。当時の国債は割高と判断し、利回りも予定利率を下回る水準であったため投資を控え、代わりに内外の株式や外貨建公社債への投資を拡大するなど、リスクテイク戦略を推進してきました。

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います。

金利ある世界における資産運用について

2024年3月の日銀による異次元緩和政策からの転換以降、日本の運用環境は「金利ある世界」へと移行し

ました。これにより、生命保険契約の負債特性に応じた円貨建公社債によるALM運用を、本格的に推進できる環境となりました。

フコク生命は、こうした環境変化を踏まえ、2025年からスタートした中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」に掲げる「運用と保険、両輪での成長」の実現に向け、ALM運用を主軸としつつ、強固な自己資本を裏付けとしたリスクテイクを継続し、収益性の向上と利益の安定化の両立を目指した資産運用を推進しています。

具体的には、国内の超長期金利の上昇を捉え、それを下回る金利水準の外貨建公社債などを売却しつつ、超長期国債を大幅に積み増しました。これにより、負債特性に合わせた資産デュレーションの長期化を行い、ALMを推進しています。

加えて、中長期的な収益性向上が見込める内外の株式を積み増すとともに、ヘッジファンドなどのオルタナティブ資産への投資も拡充するなど、収益性の向上に資するリスクテイクを推進しました。

取組みの効果は

これまでの取組みを通じて、2025年度は、資産運用収益の柱である利息及び配当金等収入が8年連続で過去最高となり、その結果利益についても過去最高となりました。

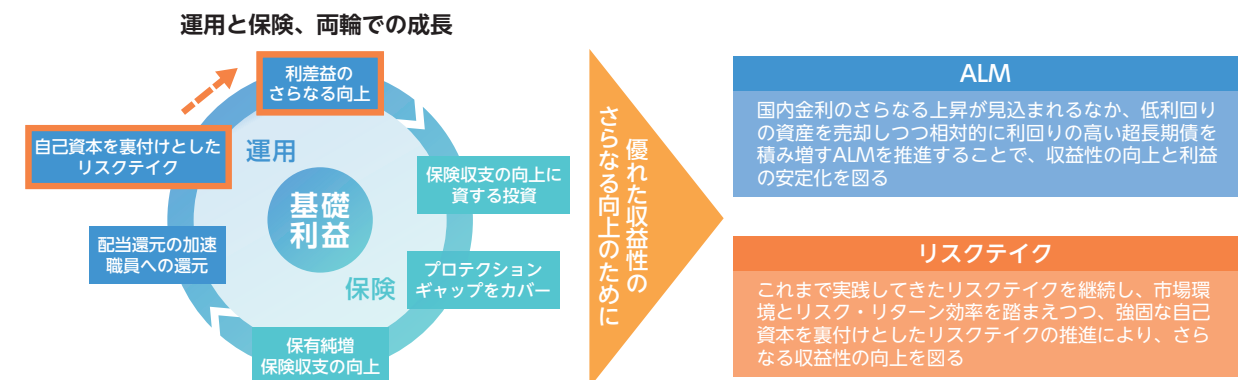
また、有価証券の含み損益は、国内金利の上昇に伴い公社債の含み損が増加したものの、株式などの他の資産の含み益の拡大によりこれを吸収し、有価証券全体では引き続き高水準の含み益を確保しています。

今後も「運用と保険、両輪での成長」の起点として、マーケット環境を丁寧に見極めながら、スピーディな意思決定と差別化された資産運用によって、収益の拡大とお客さまへの配当還元の充実に努めてまいります。

金利ある世界における資産運用

2013年の日本銀行による異次元緩和政策導入以降、長期にわたる超低金利環境において、フコク生命は国債への投資を極力控え、収益性の向上を目的に、リスクテイクを推進してきました。2024年に、日本銀行が金融政策正常化に舵を切り、金利が上昇する環境となったことから、収益性の向上と利益の安定化の両立を図る観点より、ALMとリスクテイクの二本立てによる運用へと転換しました。

THE MUTUAL ACT 2027における運用方針



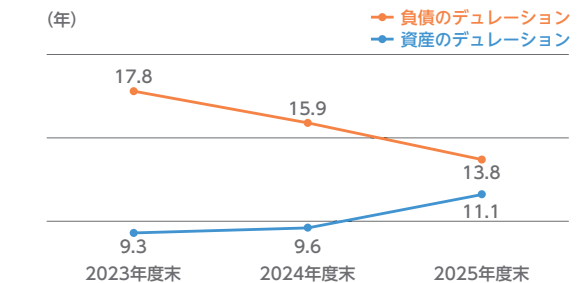
ALMの推進

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をマッチングさせることは金利リスクの抑制につながりますが、国債利回りが予定利率を大幅に下回る超低金利環境では、国債への投資を極力控えていました。

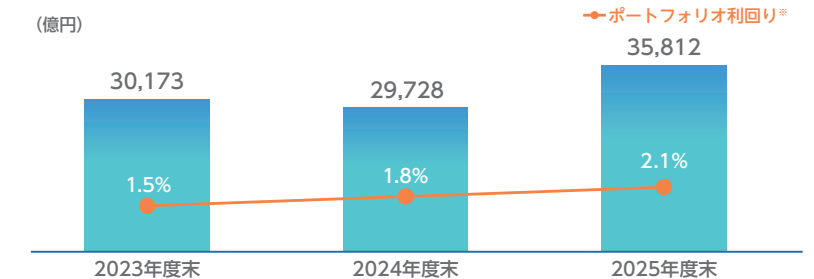
金利ある世界になり、2025年度は国内の超長期金利が大きく上昇したことを踏まえ、それを下回るもしくは同程度の金利水準の外貨建公社債を売却しつつ、超長期国債を大幅に積み増しました。加えて、円貨建公社債ポートフォリオにおいて、利回り向上のための銘柄入れ替を実施しました。

こうした取組みによりALMを推進し、収益性の向上、為替リスクの削減、デュレーションギャップの縮小による金利リスクの削減を同時に実現しました。

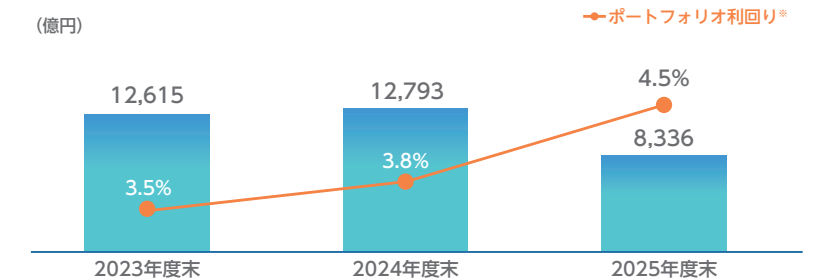
資産と負債のデュレーション



円貨建公社債の帳簿価額残高とポートフォリオ利回り



外貨建公社債の帳簿価額残高とポートフォリオ利回り



※保有銘柄の簿価利回りの加重平均

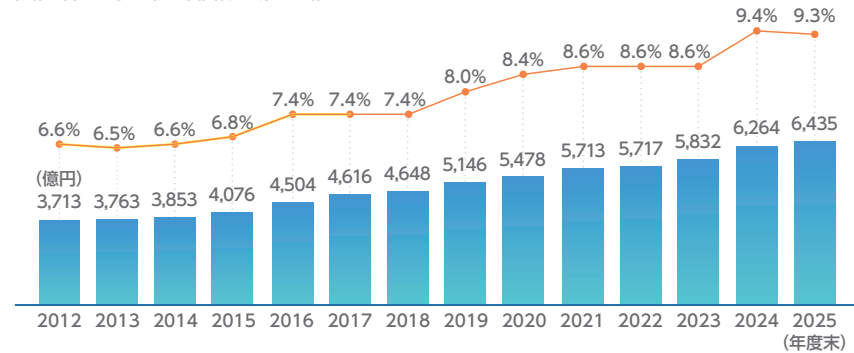
資産運用

フコク生命の資産運用における取組み

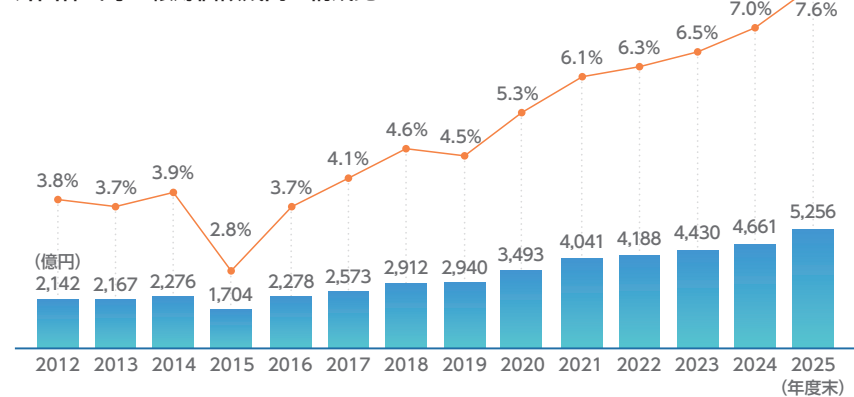
リスクテイクの推進

超低金利環境では、強固な自己資本を裏付けに、リスクテイクを推進し、中長期的に収益性の向上が期待できる内外の株式や、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を積み増してきました。金利ある世界においても、こうしたリスクテイクを継続し、収益性のさらなる向上に取り組んでいます。

国内株式等の帳簿価額残高と構成比



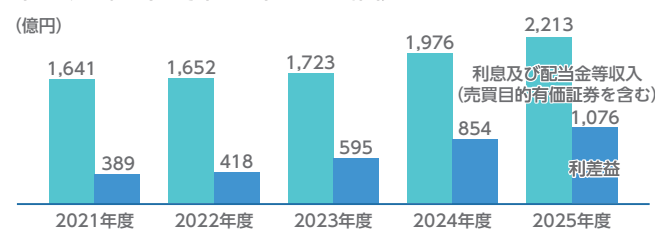
外国株式等の帳簿価額残高と構成比



資産運用の成果

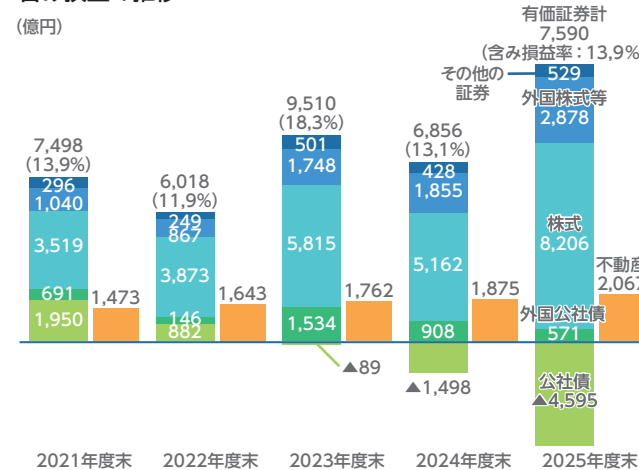
これまでの取組みにより、2025年度の利息及び配当金等収入は、8年連続で過去最高となり、その結果、利差益も過去最高となりました。

利息及び配当金等収入、利差益の推移



※2021年度は、2022年度以降と同一の基準で算出
(利息及び配当金等収入には、償還時為替差損益を含まない)

含み損益の推移



(参考)

有価証券の含み益は、国内金利の上昇により、公社債の含み損が増加したものの、他の資産の含み益の増加で十分に吸収できており、有価証券全体では高水準の含み益を確保しています。

商品・サービス

営業戦略インタビュー(個人保険)

一人ひとりのお客さまに寄り添った
Face to Faceの
コンサルティングセールスにより、
国内市場でのさらなる成長を目指す

営業企画部・業務部・営業管理部担当

吉岡 謙一 取締役執行役員

フコク生命の営業チャンネル戦略は

国内では人口減少により、将来的に生命保険市場は縮小に向かっています。そのため生命保険業界では、海外進出や他業態への展開の動きがみられます。一方で、長寿化による医療・介護費用や老後資金の増加、物価上昇に伴う必要保障額の増大により、保険ニーズは拡大しています。また、金利ある世界への回帰とともに、新NISA等の普及によって、資産形成ニーズも高まっています。

こうした背景をふまえ、フコク生命はお客さまアドバイザーがFace to Faceで一人ひとりのお客さまに寄り添いながら、コンサルティングセールスを実践し適切な保障を提供することで、国内生命保険市場でも十分に成長が見込めるものと考えております。中期経営計画「THE MUTUAL ACT 2027」では、お客さまアドバイザーチャンネルを中心に据えた国内生命保険事業へのリソースの集中を掲げ、保有純増に向けた「運用と保険、両輪での成長に向けた取り組み」を進めております。

フコク生命の商品戦略は

フコク生命は、お客さまアドバイザーによるコンサルティングを通じ、それぞれのお客さまが抱える「死亡保障」「第三分野保障」「生存保障」の各リスクを過不足なくカバーできる商品の提供を目指しております。

直近では、2026年4月にフコク生命の主力商品「未来のとびら」における働けなくなった場合の備えとして、新特約「はたらくささえプライム」を発売しました。これにより超短期から超長期までの4段階の給付を通じて働けないリスクを幅広く切れ目なくカバーできるようになりました。また貯蓄性商品についても、新しい学資保険「みらいのつばさ」を返戻率を引き上げて発売するなど、新商品を継続的に投入しながら、競争力の高い商品ラインナップの充実を図っております。



国内生命保険市場でのさらなる成長に向けて

近年、インターネットや来店型保険ショップ等、保険加入経路は多岐にわたっています。また、多くの保険会社が第三分野保障や貯蓄性商品等、顕在化したニーズに応じた商品へ販売をシフトしてきました。その結果、死亡保障の充足度は低下し、必要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。世帯主の方に万が一のことがあった場合、家計へのダメージが大きく、死亡保障が依然として重要であることに変わりはありません。

一方で、医療保障については、入院日数の短期化や自己負担額と比較して、相対的に保障が手厚いケースもみられます。このように、保障全体では、リスクごとの配分に偏りが生じていることが、十分な備えにつながりにくい要因の一つになっていると考えております。

フコク生命では、こうした課題に対し、従来より、もしものときの必要資金と公的な保障からの支給額がシミュレーションできる情報ツール「ライフコンパス」を用いて、保障内容をご提案するコンサルティングセールスを実践しております。そのうえで、ライフプランや保険料負担の水準を踏まえ、リスクに応じたバランスの取れた保障配分、いわゆる「保障のリバランス」を提案しています。お客さま一人ひとりに寄り添い、「潜在的なニーズ」を明らかにし、保険を通じた解決策を提案することが、お客さまアドバイザーチャンネルの最大の強みであると考えております。

今後も、新たなお客さま接点の確保に加え、お客さまアドバイザーによるコンサルティングセールスを通して、より多くのお客さまに適切な保障を提供することにこだわり、国内生命保険市場でのさらなる成長を目指してまいります。

商品・サービス

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

特約組立型総合保険「未来のとびら」 2026年4月商品改定

「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。

2026年4月には、就業不能保障特約の改定を行い、従来商品よりも「働けないリスク」を幅広くカバーできるよう、保障内容を拡充しました。

幅広い商品ラインアップ

万への備え	定期保険特約 (2022) 収入保障特約<逓減型> (2022) 終身保険特約 (2022) 生存給付金付定期保険特約 (2022)
身体障がい・介護への備え	生活障害保障特約 (2022) 介護保障特約<有期型> (2022) 介護保障特約<終身型> (2022) 介護終身年金特約<認知症加算型> (2022)
就業不能への備え	就業不能保障特約 (2026)
保険料払込免除	保険料払込免除特約<保険料相当額給付金付>

ちょうどいい、わたしの保険

未来のとびら

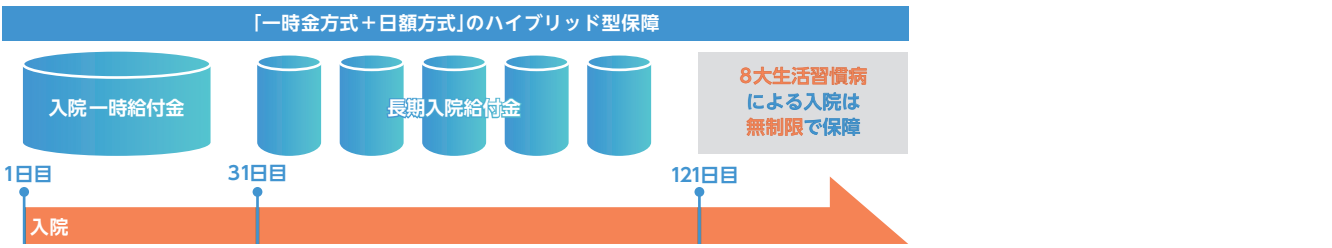
ニーズにあった特約を選択して自由に保障を組み立てる【ご契約の組立例】

- 収入保障特約<逓減型> (2022)
- 生活障害保障特約 (2022)
- 就業不能保障特約 (2026)
- 保険料払込免除特約<保険料相当額給付金付>

※特約の組み合わせには、当社所定の制限があります。

医療保険「ワイド・プロテクト」

日帰り入院からまとまった金額の給付金をお支払いする一時金方式の入院給付と、30日を超える長期の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。短期入院と長期入院のそれぞれのリスクの性質に応じた合理的な保障を確保することができます。



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、近年ウエ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。

セコム損保のがん保険

自由診療保険

MEDCOM Plus

メディコムプラス

新ガン治療費用保険(提携用)

学資保険「みらいのつばさ」 2026年4月商品改定

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。

契約例 J(ジャンプ)型／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／保険料払込満了年齢：5歳／兄弟割引適用なし／口座振替月払保険料：25,368円

祝金・満期保険金受取総額	返戻率
200万円	131.3%

※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位を切捨て)

個人年金保険「みらいプラス」

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。

契約例 被保険者：25歳男性／保険料払込満了年齢：55歳／すえ置期間：10年／65歳年金開始
口座振替月払保険料：1万円／10年確定年金定額型／年金年額：47.01万円

年金受取総額	返戻率
470.1万円	130.5%

※返戻率：年金受取総額÷払込保険料総額×100 (小数点以下第2位を切捨て)

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を行うことができるほか、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。

契約例 被保険者：50歳男性／基本保険金額：1,000万円／一時払保険料：1,000万円

基本保険金額 1,000万円

「責任準備金」と「基本保険金額」のいずれか大きい金額

死亡保険金 (= 解約払戻金) 1,325.80万円

災害死亡時 5% 加算

50歳ご契約 75歳

「責任準備金」= 解約払戻金

積立配当金

一生の死亡保障に代えて介護終身年金または年金の支払へ移行できます。

介護終身年金支払への移行

年金支払への移行

選べる

・記載の商品の名称は、一部、略称を記載しています。
・当社が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。

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

加入している保険金額が本当に必要な保障額に達していない、いわゆるプロテクションギャップが拡大しています。そのため、公的保障制度などの情報提供を行い、お客さまにとって本当に必要な保障額を提案することが重要になっております。

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をお伺いし、公的保障制度を踏まえたうえでの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。



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

聴覚や発話に困難があるお客さまから、「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ほしい」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。

2026年度で設立から30周年を迎え、現在65万名（2026年4月時点）の方にご入会いただいております。LINE公式アカウントや公式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、子育ての楽しみや困りごとを気軽に情報交換できるWEBコミュニティも運営しています。また、会員特典として産婦人科医や小児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も提供しております。



フコク赤ちゃん&キッズクラブ
ご案内リーフレット

商品・サービス

営業戦略インタビュー(企業保険)

法人向け商品

絶えず変化する時代に、「付加価値」と「安心」で最優のパートナーに

市場開発部・しんきん部・法人営業部・年金コンサルティング部担当

矢崎 斉 取締役執行役員



企業保険を取り巻く市場環境への認識は

少子高齢化による生産年齢人口の減少や働き方の多様化などを背景に、企業・団体では優秀な人材の獲得や従業員エンゲージメント向上による人材の確保を目的として、福利厚生制度の充実を図る動きが高まっています。

こうした中、企業・団体の福利厚生制度を支える団体保険・団体年金商品や、商品を提供する保険会社には、保障や資産運用機能の提供にとどまらず、企業・団体の人材戦略や持続的成長を支え、そこで働く従業員を含めたお客さまの課題解決に貢献する役割が求められています。

団体保険・団体年金の営業活動における方針は

フコク生命では、「お客さま基点」の価値観に基づき、営業担当者一人ひとりが企業・団体にとって最適な制度設計や運営サポートが何かを考え、商品・サービスの提案・提供を行うことを基本方針としています。

具体的には、団体保険について、万一の時に企業・団体の制度が十分に機能するよう、例えば物価上昇などの環境変化を踏まえた制度設計の見直しや、制度利用促進に向けた保険リテラシー向上に資する従業員向けセミナーの実施の提案を行っています。

また、照会・手続きの迅速化につながるWEB経由での申込手続きシステムなどを通じた、企業・団体における環境変化への対応や利便性向上を提案しています。

団体年金については、定年延長といった制度改定に対応した年金制度の設計・運営支援、運用商品の提案、法改正や社会動向を網羅した情報提供など、お客さまの課題解決を念頭に活動しています。

法人(企業・団体)向け商品・サービスは

保障性商品として、万一の際の遺族保障を目的と

する「総合福祉団体定期保険」「団体定期保険」や、住宅ローンなどの債務に対応する各種「団体信用生命保険」、病気やケガの入院・手術に備える「新団体医療保険(愛称：メディカルHOPE)」を取り扱っています。さらに、メディカルHOPEへは、健康経営に取り組む企業・団体向けに配当金を増額する「健康経営配当」を導入するなど、人的資本経営の推進を支援しています。

また、商品の付帯サービスとして、健康・医療相談サービスやメンタルヘルス支援、重い病気に罹患した際の専門医紹介などをパッケージ化して提供しています。

年金については、確定給付企業年金制度向けに一般勘定・特別勘定を通じた運用商品などを提供するとともに、制度の設計・管理支援サービスを行っています。また、従業員の自助努力による資産形成を支援する拠出型企業年金保険については、2026年10月より手数料水準の引下げを行い、貯蓄機能の向上を図る予定です。

今後の取り組みは

企業保険ビジネスをとりまく環境が大きく変化していく中で、フコク生命は「お客さま基点」に基づき、付加価値の高いサービス提供に取り組んできました。

特に、フコク生命の団体年金商品の配当込み利回りは、運用成果の着実な還元により高い水準を維持しております。引き続き安定的かつ持続的な運用を通じてお客さまの制度運営や資産形成への貢献を目指します。

そして、営業担当者による丁寧な説明や質の高い提案は、お客さまの安心や納得感を支える必要不可欠な要素と考えています。今後も環境変化の把握と商品・制度理解に基づいた提案力の向上を重視し、営業担当者の教育・人材育成に一層力を入れてまいります。

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・団体における福利厚生制度のニーズは、少子高齢化や雇用の流動化などを背景に多様化しており、企業・団体にはこれらのニーズに対応した福利厚生制度の構築が求められています。

当社は、団体保険・団体年金保険などの法人向け商品に、付帯サービスやWEBシステムなどの各種サービスを組み合わせて提供することにより、多様化するニーズに柔軟に対応しています。加えて、福利厚生制度の充実を通じ、人的資本経営および健康経営の推進にも寄与しています。

今後も、法人向け商品および各種サービスの提案・提供を通じ、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支援してまいります。



法人(企業・団体)向け医療保障商品について **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」を実施しています。

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)には専門医紹介サービスや健康相談などを、団体担当者さま(人事労務担当者)にはメンタルマネジメントサポートや健康経営に関するサポートなどを、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」を提供しています。

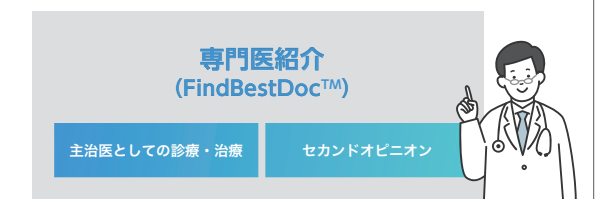
加入者さま向けサービス

※ベストドクターズ®サービス (FindBestDoc™)

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



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2026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。

商品・サービス

企業年金制度等

フコクしんらい生命の商品・損害保険商品

各種企業年金制度等をご用意しています。

制度設計コンサルティング

お客さまのご要望に沿ったオーダーメイドの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。



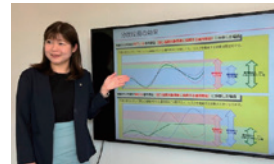
情報提供

企業年金制度の運営に必要な情報に加え、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。



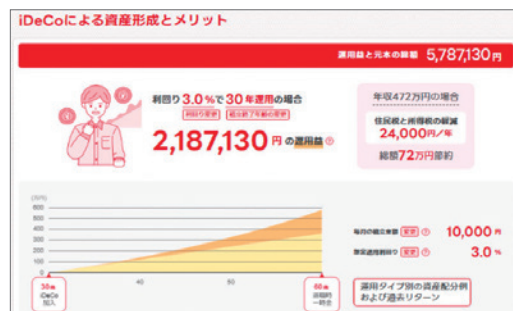
従業員向け投資教育

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。



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。



フコクしんらい生命の商品

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）」）、および医療保険「解約返戻金抑制型医療保険（医療自在F S）」を同社の代理店として販売しています。

一時払終身保険

もしものときの備えを生涯にわたり確保したいとお考えの方に

しんらいの一時払終身保険（無告知型）

利率更改型一時払終身保険

医療保険

病気やケガによる入院などへの備えをお考えの方に

医療自在FS

解約返戻金抑制型医療保険

募 AM0426019 (26.04)

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、ペット保険などの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」 従業員に関する保険「業務災害補償保険」



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」



商品・サービス

コミュニケーション活動

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、お客さまとのさまざまな接点を通じて、フコク生命をより身近に感じていただけるよう、コミュニケーション活動を展開しています。今後もお客さまとのつながりを大切にしたい取り組みを推進してまいります。

イメージキャラクター・ブランドアンバサダー

サンリオの人気キャラクター「ハローキティ」をイメージキャラクター、俳優の池田エライザさんをブランドアンバサダーとして起用しています。より多くのお客さまに親しみを感じていただける存在となることを目指し、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」を提供しております。



キッザニア甲子園

キッザニア甲子園のオフィシャルスポンサーとして、病院パビリオンを出展しています。



球場・スタジアム広告

東京ドームのフェンスに社名広告を掲出しています。



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

フコク生命公式SNSアカウント

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。

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。



公式Instagramアカウント

日常生活で役に立つお金の知識などをお届けしています。



社員配当金

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

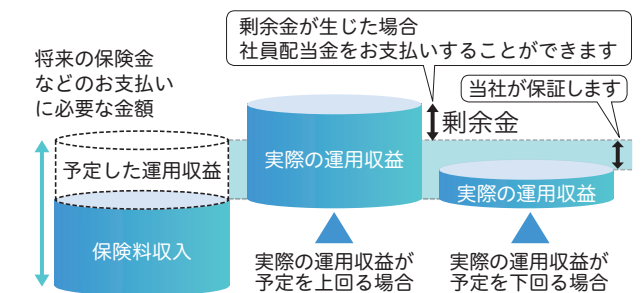
当社の保険のほとんどは社員配当金のお支払いの対象となる有配当保険です。社員配当金については、保険契約の長期性をふまえ、ご契約者に安定的なお支払いができるような水準としております。社員配当金は、加入年度、保険種類、払方、性別、年齢、入院給付金の支払有無や保険金額などにより、お支払いする金額が異なり、ゼロとなる場合もあります*。

※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みても利益がマイナスとなるものがあり、その場合には2025年度決算では社員配当金をゼロとさせていただきます。

利差配当の例

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。

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。

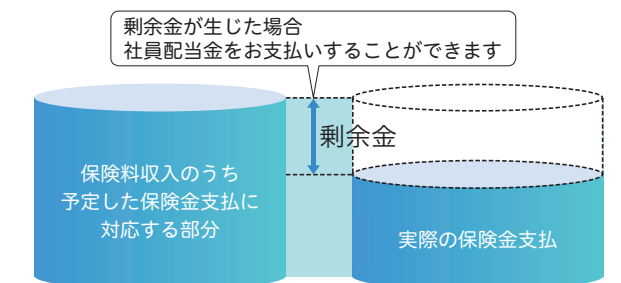


予定利率引き上げ前のご契約に対して、引き上げ後のご契約と同じ利回りとなるよう配当還元しています

予定利率引き上げ前後のご契約で不公平がないよう、予定利率引き上げ前のご契約に対して、引き上げ後のご契約と同じ利回りとなるよう配当還元しています。例えば、2026年4月の学資保険「みらいのつばさ」の予定利率引き上げにおいて、それ以前に加入されたご契約に対して引き上げ後のご契約と同じ利回りとなる配当を還元します。

危険差配当の例

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。



社員配当金

配当のタイプ ～毎年配当タイプ、5年ごと配当タイプ・5年ごと利差配当タイプ～

毎年配当タイプ

ご契約の1年後または2年後から毎年お支払いします。

ご契約の1年後からお支払いする主な商品例

- 未来のとびら（2022年4月以降に販売の商品）
- みらいのつばさ（2026年4月以降に販売の商品）

ご契約の2年後からお支払いする主な商品例

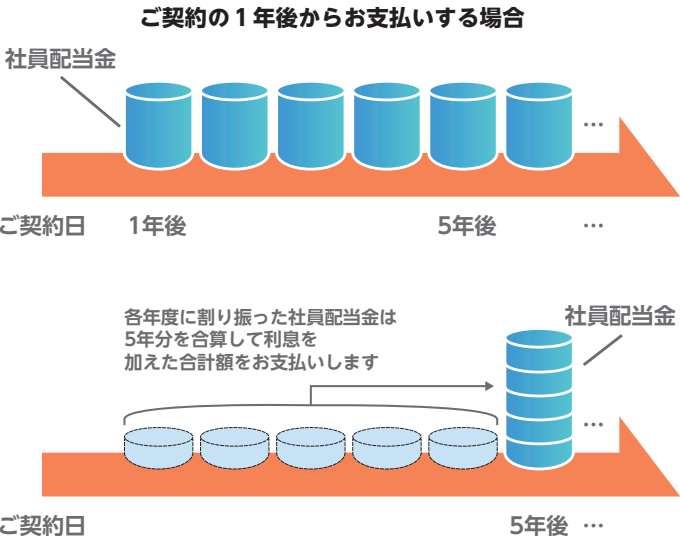
- みらいプラス

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年ごとにお支払いします。

主な商品例

- 未来のとびら（2022年3月以前に販売の商品）
- みらいのつばさ（2026年3月以前に販売の商品）
- ケア・イズム アドバンス



2025年度決算における社員配当金の概要

「より早くより多く、長く続けていただいた方にはさらに多く配当をお返ししたい」という想いのもと、個人保険分野で14年連続の増配を行い、有配当保険の約9割にあたる311万件のご契約が配当の対象となります。

これにより、増配額は2年連続で過去最大を更新し、配当性向^{*1}は68%となりました。

※1 (社員配当準備金繰入額(696億円) + 社員配当平衡積立金積立額(200億円)) ÷ 純剰余(1,308億円、当期純剰余に内部留保の超過繰入額を加算し基金利息等を控除した額)

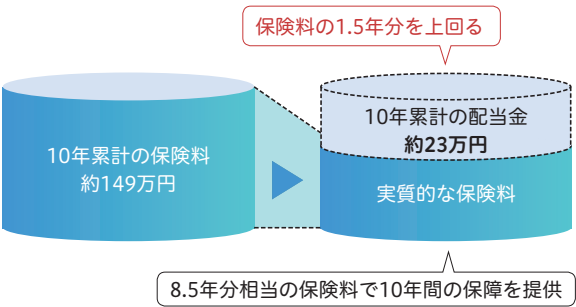
個人保険分野

危険差配当に加えて、利差配当や長期継続特別配当も含め幅広く増配しました。利差配当については、配当込み利回りが2.4%となり、予定利率引き上げ前のご契約に対して引き上げ後のご契約と同じ利回りとなる配当を実施しました。

これにより、個人保険分野の基礎利益に対する配当還元率^{*2}は98%となり、代表的なご契約^{*3}の10年累計の配当金は保険料の1.5年分を上回ります。

※2 基礎利益に対する社員配当準備金繰入額の割合。標準責任準備金積立負担を除いた基礎利益に対する配当還元率は53%

【医療パック未来のとびら】
(2016年度加入の代表的なご契約の例)



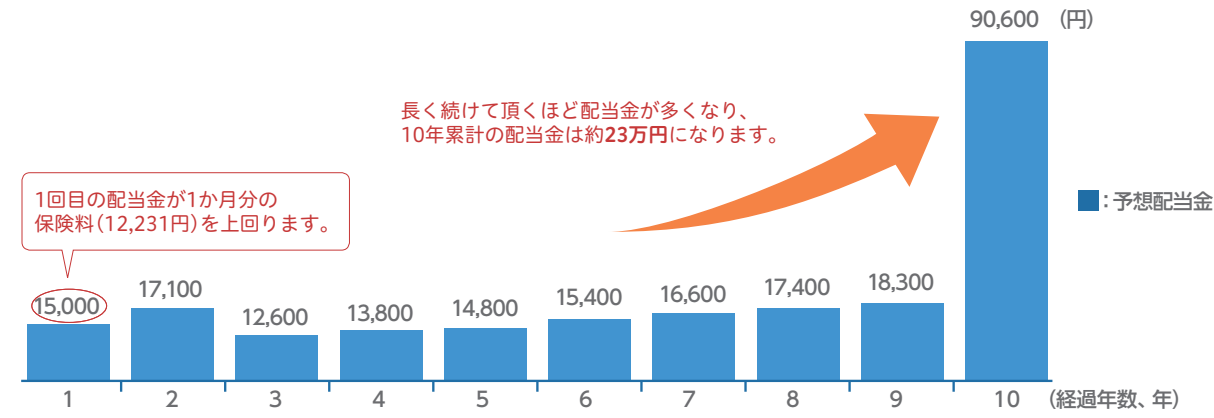
※3 2016年度加入、40歳、男性、口座振替月払 12,488円(年間 149,856円)、10年更新型、満期まで入院給付金の支払いがない場合
死亡保険金 2,000万円、介護保険金 300万円、就業不能年金 140万円、入院日額 6,000円(入院見舞給付特則あり)

企業保険分野

資産運用損益の増加をふまえ利差配当を増配しました。確定給付企業年金保険の配当込み利回りは2.4%と業界最高水準となりました。

2025年度決算の配当率にもとづく予想配当金・配当金込みの返戻率

医療パック未来のとびらの予想配当金(2026年度加入契約の例)



2026年度加入、40歳、男性、口座振替月払 12,231円(年間 146,772円)、10年更新型、満期まで入院一時給付金の支払いがない場合の例示

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、入院一時給付金 20万円、長期入院給付金日額 6,000円

貯蓄性商品の保険料に対する配当金込みの返戻率^{*1}(2026年度加入契約の例)

 ふやして 選べる 一時払終身保険	 いっしょに育む、こどものみらい	 私らしく、未来をかなえる
145.6% ^{*2}	130.6% ^{*3}	171.4% ^{*4}

(※1) 配当金含む受取総額 ÷ 払込保険料総額で計算しております。

(※2) 男性、50歳、経過20年目、一時払保険料 100万円

(※3) 0歳(契約者: 男性、30歳)、J型、11歳払込満了、口座振替月払、満期保険金 100万円

(※4) 保険料払込期間30年、据置期間10年、10年確定年金(定額型)、口座振替月払 10,000円

上記の予想配当金および返戻率は確定したものではありません。

配当金額は2025年度決算における配当率が保険期間中継続したと仮定し、2026年7月時点の配当積立利率^{*}で計算した利息をつけて積み立てたものです。実際の配当金額は変動(増減)し、決算状況や保険契約の収支状況によっては社員配当金がゼロとなることもあります。

※ 配当積立利率とは、配当金を保険会社に積み立てておく場合に適用される当社所定の利率のことです。

国内生保市場に集中する当社は、ご契約者が安心してご契約を継続していただける健全性を確保したうえで、インフレ下において返戻率の高い魅力的な貯蓄性商品をご提供するとともに、配当還元を加速し実質的な保険料負担のさらなる軽減を図ってまいります。

社員配当金の仕組みや2025年度決算における社員配当金の詳細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。