

第143回～145回評議員会

付議事項及び主な議論の内容

- ・本資料では、評議員会の付議事項及び主な議論の内容をご紹介します。

■評議員会について

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及び社員から書面で提出された会社経営に関する事項について審議することとしているほか、経営上の重要事項についてご意見をいただいております。

当社の評議員は、定款第 23 条にもとづき社員または学識経験者としており、その候補者の選考にあたっては会社経営に幅広い見識をお持ちであること、評議員会に出席し積極的に発言をいただけることなどを考慮しております。

第 143 回評議員会（2023 年 6 月 19 日実施）

付 議 事 項	(1) 2022 年度業績状況について
	(2) 第 101 回定時総代会の報告事項と決議事項について
	(3) 2022 年度ご契約者懇談会について
	(4) 2022 年度資産運用の状況について

第 144 回評議員会（2023 年 10 月 19 日実施）

付 議 事 項	(1) 第 101 回定時総代会におけるご意見・ご質問について
	(2) 格付について
	(3) 100 周年プロジェクトについて

第 145 回評議員会（2024 年 3 月 4 日実施）

付 議 事 項	(1) 第 102 回定時総代会の日程について
	(2) 新型コロナウイルス感染症対応の振り返り
	(3) 目指すべき企業カルチャーについて

第 143 回評議員会

(1) 2022 年度業績状況について

2022 年度業績状況についてご説明しました。

評議員：一般勘定資産の資産構成比を帳簿価額で示しているのはなぜか。また、時価ベースで評価したときの構成比はどうか。

当 社：時価の増減を除外することで、年度中にどのような資産運用（資産移動）を行ったかをとらえるためである。決算は時価評価で行っているため、株式の時価増減も含まれており、時価ベースでの株式の構成比は大きくなっている。

(2) 第 101 回定時総代会における報告事項と決議事項について

第 101 回定時総代会の報告事項と決議事項の内容についてご説明しました。

質疑は特にありませんでした。

(3) 2022 年度ご契約者懇談会について

2022 年度ご契約者懇談会についてご説明しました。

評議員：保険料のクレジットカード払いについて検討中とのことだが、他社では取り扱っているのか。

当 社：多数の同業他社で取り扱っている。

評議員：他社で取り扱っているのであれば、フコク生命に対するクレジットカード払い導入の要望は高まっているのではないか。

当 社：要望は高まっている。導入にあたっては初期投資や手数料等のコストが発生するが、そのコストは下がってきているため、導入のハードルも下がってきていると考えている。

評議員：お客さまアドバイザーの環境や待遇について伺いたい。

当 社：お客さまアドバイザーの待遇面については、新型コロナウイルス感染症による影響で、新規活動が十分にできなかったことに伴う給与減少も配慮して、4 月より大幅な改善を実施した。

評議員：ご契約者懇談会で多くの方から質問されている項目であり、働き方改革が注目されているなかで、お客さまアドバイザーの待遇改善を実施したということは積極的にアピールすべきと考える。

(4) 2022年度資産運用の状況について

2022年度資産運用の状況についてご説明しました。

評議員：現状では経済成長率と実質金利は3~4%差があると思われ、バブルが起きやすい状況になっていると考える。また株価も上がっている状況である。不動産についてはどのようにお考えか。

当 社：株価上昇は、バブル期とは状況が異なっており、P E Rも低い。名目成長率が高ければ企業の売り上げも伸びるため、株価は上がっていく。一方、現預金のインフレによる目減りを考えたときに、不動産は円金利で運用できる資産としては、インフレ耐性があるので、しっかり運用していきたい。

評議員：E S G投融資についてどのようにお考えか。

当 社：経営理念である「社会への貢献」や、持続可能な社会の実現に貢献していくという経営方針のもと、運用についても収益性は確保しつつ、生命保険会社という長期の機関投資家としてE S G投資についてはこれまで通り積極的に行っていきたいと考えている。投資を通じて持続可能な社会の実現に貢献していく。個人保険のご契約者も環境への関心が高いZ世代が中心になってくる中で、運用面においてもしっかりと対応していくことが信頼につながっていくと考える。

評議員：E S G投融資について、よいことであるのが前提となりがちだが、必ずしもそうでないことには注意が必要と考える。

当 社：投資対象が本当にE S G投資として適合しているか、しっかり本質を見極めて投資しており、検証も行っている。

評議員：5月に設立したコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）ファンドの現状について伺いたい。

当 社：今年度より、ベンチャー・ファンドも含めたオルタナティブ投資の専門部署を立ち上げ、CVCも担当している。通常、CVCファンドは親和性の高い事業を行う企業を選定することが一般的である。一方、当社のCVCでは純投資として、提携先のベンチャーキャピタルとコミュニケーションを取りながら、投資対象を生命保険関連に限定せず、有望なスタートアップ企業に幅広く投資をしていく方針である。その中で生命保険と親和性が高く、当社の事業に役立つようなビジネスを行っている企業があれば、企画部門に連携し当社の業務に役立て発展につなげていくという流れをイメージしている。基本的には当社が積み上げてきた純投資ベースのベンチャー投資をランクアップさせて収益をより一層確保することを意図している。

以 上

第 144 回評議員会

(1) 第 101 回定時総代会におけるご意見・ご質問について

第 101 回定時総代会におけるご意見・ご質問についてご説明しました。

評議員：E S G など社会的価値への関心が高くなっていると感じる。フコク生命はE S G などへの取組みに力を入れており、いい傾向であると考えている。また、中長期的な収益を重視することが生命保険業の本質である。短期的な利益に重きを置く株主の対応に備えなければならない株式会社と比べ、相互会社を貫くフコク生命は、本来の生命保険会社のあるべき姿であると考えている。

評議員：生存リスクに対するサポートとして、社会保険制度や老後の資産形成に関する情報提供など、対面のよさをもっと活かせると感じるが、フコク生命はどのようにお考えか。

当 社：お客さまアドバイザーのコンサルティング力強化が課題であると認識している。お客さま満足度 No. 1 の生保会社を目指しており、コンサルティング営業に力を入れているところである。人生におけるリスクとそれに対する公的保障制度や必要額などが可視化できる「ライフコンパス」というツールがあるが、もっと活用を進める必要がある。生存リスクに備える商品の 1 つとして、個人年金があげられる。金利が上昇傾向にあることをふまえ、その恩恵をお客さまへ提供できるかを検討している。生存リスクへのサポートとして、商品面でもお役に立てるのではないかと考えている。

(2) 格付について

格付についてご説明しました。

評議員：経済価値ベースのソルベンシー規制が導入されると格付に影響はあるのか。

当 社：経済価値ベースのソルベンシー規制では、資産・負債ともに時価評価となる。一番大きく影響するのは、資産と負債のデュレーション・ギャップに起因する金利リスクである。当社でも資産と負債のデュレーションを一致させることによって、金利の変動リスクがなくなるような対応を始めている。現状では、デュレーション・ギャップは残っているものの、自己資本が厚いためリスクをカバーできている。格付会社は、どちらかというところと現行基準よりも経済価値ベースのソルベンシー・マージン比率で評価しているので、新規制は格付会社の考え方に近づいていると思う。

評議員：90年代後半は金融機関が次々と破綻していき、格付も非常に悪かった時期である。その時期においても一定の水準を維持してきたことは、大変素晴らしいことである。バブル期においてさえ堅実に慎重に健全性を維持していたことが、格付に反映しているのだと思う。

当 社：海外での資本調達の際、海外投資家から高い格付を安定的に維持している点を高く評価された。

(3) 100周年プロジェクトについて

100周年プロジェクトについてご説明しました。

評議員：100周年で盛り上がりを見せる中で、従業員満足度を上げるためには、きめ細やかにより多くの従業員の声を聴くことが大事だと思う。

当 社：従業員満足度を上げたいと考えており、様々な施策を行ったがなかなか結果に繋がっていないことを大きく受け止めている。本音を話せる場づくりの一環として、1on1ミーティングを実施する体制を整え、社内に浸透させていきたいと考えている。

評議員：当社では従業員満足度を上げることが課題であり、社内のテーマになっている。よく言われることだが、従業員満足度を上げない限りお客さま満足度は上がらない。

評議員：これほど取り組んでいるとは思わず、素晴らしいと思った。企業風土といってもよいのではないか。

以 上

第 145 回評議員会

(1) 第 102 回定時総代会の日程について

第 102 回定時総代会の日程についてご説明しました。

質疑は特にありませんでした。

(2) 新型コロナウイルス感染症対応の振り返り

新型コロナウイルス感染症対応の振り返りについてご説明しました。

評議員：コロナ禍で営業活動ができなかった時期はあるが、それでも新規世帯登録数がそれなりにあるのは、2020 年の後半からは訪問活動できたということか。

当 社：そのとおりである。加えて、訪問活動ができない場合でも、電話等によるアフターサービスに力をいれたことにより、既存のお客さまから新規のお客さまを紹介いただけた。

評議員：非対面でどのように新規顧客を獲得しているのか。アプリ等のデジタルツールの活用はしているのか。

当 社：デジタルツールは、設計書提示の段階で活用している。また、コロナ禍であった 2021 年度からオンラインセミナー等を行っており、新規のお客さまとの接点を創出している。

評議員：WEB 会議システムで、お客さまとオンライン面談は行っているのか。

当 社：行っている。

評議員：平時であっても会うのが難しい方には、このようなツールを活用していくのがよいと考える。

当 社：対面もデジタルも両方力をいれていきたい。

評議員：営業活動がコロナ禍前の水準に戻らないなか、業界他社が他業種と連携する動きもある。このような業界の動きがフコク生命に与える影響やフコク生命がどう考えるのかをうかがいたい。

当 社：他社の他業種との連携は、まずは保険付帯サービスの拡充、その先に新規顧客開拓につなげたいのだろうと捉えている。当社も付帯サービスをもっと充実させていかなければいけないが、買収ではなく提携という形態で実現できると考える。

評議員：給付金等の不正請求について、具体的にどのような契約者が不正請求に関与しているかについての分析等はしているのか。

当 社：当社は基本的に対面営業を行っており、そこでニーズや被保険者の健康状態等を把握しており、逆選択も少ないため、ネット保険と比較すると不正請求は少ないと考える。

評議員：不正請求が少なかったとすれば、ビジネスモデルとして、対面チャネルの強みといえるのではないか。

(2) 目指すべき企業カルチャーについて

目指すべき企業カルチャーについてご説明しました。

評議員：革新には失敗がつきものだが、失敗したときに誰が責任を取るかという問題がある。革新文化と官僚文化は対極にあるといえる。チャレンジする風土を定着させるにあたり、失敗についてどのようにお考えか。

当 社：チャレンジした結果のミスであれば、真剣に向き合った過程については褒めなくてはいけない。そのうえで失敗の要因を共に検証していくことが大切である。

評議員：上司が若手に寄り添い、若手の考えや力を生かしていくことが大切であると考え。そのためには上司、特に部課長クラスの意識改革が非常に大切なポイントであると考え。

評議員：経営層が企業カルチャーを示して、従業員を引っ張っていかなくてはいけないと読めるが、本当にそうなのか。フコク生命の100周年プロジェクトの運営は、若手が主導となっていたことに非常に感心した。経営層が主導して示した企業カルチャーに、従業員は従って働くものなのか。

当 社：100周年プロジェクトは5年間若手主導で力をいれてやってきた。いつの時代も世代の話は言われることではあるが、Z世代の意識はかなり変化しているので、ご指摘の点は大切だと考える。また上司の意識改革というのも当社の課題だと思う。

評議員：新しいリーダーシップを経営陣が作り出せるかどうか重要ではないか。画一性を求めるのではなく、自由な環境下でなければ創造力は生まれない。経営層が自ら意識を変えていかないと企業カルチャーは変わらないと考える。

以 上

