

2025 年度ご契約者懇談会

開催概要と主な質疑応答

- 本資料では、2025年度ご契約者懇談会の開催概要とご契約者からいただいた主なご意見・ご質問および当社の回答をご紹介します。
- 回答は当時（2026年1月20日～2月19日）のものであり、2025年度決算（案）の状況などその後の変化について備考欄に掲載しております。

2025 年度ご契約者懇談会の開催概要

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 年から全国の支社で開催しております。

2025 年度は 2026 年 1 月 20 日～2 月 19 日に全 62 支社で開催しました。

● 出席いただいたご契約者の内訳

出席総数		1,173 名	占 率
性別	男性	568 名	48.4%
	女性	605 名	51.6%
年齢別	30 歳以下	46 名	3.9%
	31～40 歳	139 名	11.8%
	41～50 歳	268 名	22.9%
	51～60 歳	288 名	24.6%
	61 歳以上	432 名	36.8%
職業別	会社員	416 名	35.4%
	主婦	202 名	17.2%
	大学教授	1 名	0.1%
	言論界・ジャーナリスト	1 名	0.1%
	弁護士・医師	0 名	0.0%
	自営業者	130 名	11.1%
	会社役員	87 名	7.4%
	公務員	77 名	6.6%
	その他	259 名	22.1%

● ご意見・ご質問の内訳

項 目	件 数	占 率
商品関連	450 件	26.0%
営業・サービス関連	708 件	41.0%
事務対応・お手続き関連	168 件	9.7%
経営関連	347 件	20.1%
社会貢献活動関連	31 件	1.8%
ご契約者懇談会関連	25 件	1.4%
合 計	1,729 件	100.0%

主な質疑応答

商品関連

(1) 2025年4月から販売している一時払終身保険「グッとアップ」の販売状況は。また、金利上昇が今後の保険販売に与える影響は。

グッとアップの2026年1月までの販売件数は21,802件となっており、2025年4月の販売開始以降、好調に推移しております。また、金利上昇をふまえて、個人年金保険や学資保険などの平準払の貯蓄性商品についても、予定利率の引上げによる料率改定（保険料の低料化）の実施などで充実を図っております。これにより、新たなお客さまとの接点拡大にもつながっております。

今後もこうした料率改定による商品性の向上に加え、利差配当の還元にも注力してまいります。

備考

- ・2026年3月までのグッとアップ販売件数は24,814件です。
- ・2026年4月に学資保険「みらいのつばさ」について、予定利率を引き上げる（年1.15%→2.00%）とともに、加入後1年目から配当金をお支払いできるように商品の配当タイプを変更するなどの改定を行った商品を発売しました。

(2) 持病があっても加入できる保険を販売してほしい。

現時点で、引受基準緩和型商品の具体的な販売予定はありませんが、お客さまの健康状態に応じた引受対応を行っており、健康に不安のある方でも保険種類や傷病の程度などによっては加入できる場合もございます。また、特別保険料や特定部位不担保などの条件を付けてお引き受けする場合もございます。

なお、2025年4月より発売している一時払終身保険「グッとアップ」や当社のお客さまアドバイザーを通じてご加入いただけるフコクしんらい生命の利率更改型一時払終身保険は、健康状態等の告知が不要な無選択型の商品となっております。

営業・サービス関連

(1) 池田エライザさんを起用したCMのねらいは。また、他社のように商品を宣伝するCMはやらないのか。

2025年度からのCMプロモーションでは、当社の企業姿勢である「お客さまに寄り添う」企業イメージの醸成を目的としています。マーケティングリサーチの結果、特に若年層（20代～30代）における社名認知率が低いことが明らかになりました。社名や企業イメージが十分に浸透していない段階で商品訴求を行っても、広告効果が限定的となるため、まずは社名認知の向上を図り、その上で当社が伝えたいメッセージを訴求する戦略を採用しています。

営業・サービス関連

(2) 保険への関心が薄い若年層に対して、どのようにアプローチしていくのか。また、若年層をターゲットとした商品開発は進めているのか。

当社では、20代・30代の子育て世代との接点拡大を目的として各種施策に取り組んでおります。そうした取組みの一環として、教育資金準備ニーズに対応する学資保険「みらいのつばさ」の提供や、子育て支援を目的とした会員制度「フコク赤ちゃん&キッズクラブ」を展開しております。2026年1月末時点における同クラブの会員数は約56.3万人に達しており、会員数は着実に増加しております。

また、デジタルネイティブと呼ばれるZ世代をターゲットとして、オウンドメディア（WEBサイト）やLINE公式アカウント、公式Instagramアカウントによる情報発信も実施しております。今後も、若年層との接点の創出に引き続き注力してまいります。あわせて、現在の主力商品である「未来のとびら」についても、死亡保障に対するニーズが相対的に低い若年層に対して、生前給付に重点を置いたプランや貯蓄機能のある特約を活用したプランなど、ニーズに的確に対応した保険設計を可能としています。

備考

- ・ 2026年3月末時点
フコク赤ちゃん&キッズクラブ会員数：648,085名
LINE公式アカウント友だち追加数：273,242名
Instagramフォロワー数：34,107名
- ・ 2026年4月に学資保険「みらいのつばさ」について、予定利率を引き上げる（年1.15%→2.00%）とともに、加入後1年目から配当金をお支払いできるように商品の配当タイプを変更するなどの改定を行った商品を発売しました。
- ・ 2026年4月に主力商品「未来のとびら」に付加する就業不能保障特約について、保障内容を拡充することで短期から長期までの「働けないリスク」に対して従来よりもさらに幅広くかつ切れ目なくカバーすることを可能とした新特約「はたらくささえプライム」を発売しました。

営業・サービス関連

(3) もっといろいろなイベントやセミナーを開催してほしい。

2025 年度の本社主催のイベントは、株式会社サンリオと提携した大規模イベント「サンリオファミリーミュージカル」や WEB を活用した「親子 de えいごオンライン」、オンラインと対面を組み合わせたハイブリット形式として「小児科医による医療セミナーと情報交換会」「子育てセミナーと情報交換会」などを開催いたしました。

「親子 de えいごオンライン」ではネイティブの外国人スタッフとの会話、「小児科医による医療セミナーと情報交換会」では株式会社 Kids Public が運営する小児科オンラインの医師によるオンラインセミナー、「子育てセミナーと情報交換会」では岡えり氏（株式会社 Lively*1 社長）、正頭英和氏*2（立命館小学校教諭）にご登壇いただくなど、それぞれ好評を得ております。

今後も当社のイメージキャラクター「ハローキティ」が登場するキッズイベントやオンラインを活用したイベントに加え、各支社・営業所では地域のお客さまに合わせたイベントやセミナーも随時開催していく予定です。

*1) 株式会社 Lively は、傾聴スキルを持つホストと話をしたいユーザーを繋ぐ「LivelyTalk」の運営を通じ、孤独・孤立という社会課題の解決に取り組む企業です。

*2) 正頭英和氏は、「教育界のノーベル賞」の TOP10 に選出された、世界が認める日本の革新的な教育者です。

<2025 年度のイベント>

- ・サンリオファミリーミュージカル…年間 4 支社程度で開催
- ・ハローキティキッズイベント…年間 40 支社程度で開催
- ・親子 de えいごオンライン…2025 年度は 6 回開催
- ・小児科医による医療セミナーと情報交換会…2025 年度は 3 回開催
- ・子育てセミナーと情報交換会…2025 年度は 3 回開催

備考

2026 年度は「親子 de えいごオンライン」をリニューアルし、外国人スタッフと一緒に工作などを楽しみながら、生きた英語コミュニケーションを図る体験型プログラムとする予定です。

営業・サービス関連

(4) 必要保障額と実際の加入額との差であるプロテクションギャップが 5,000 万円を超えているとのことだが、一般的な家庭でその水準の保障額が必要なのか。

生命文化センターによる「2024（令和 6）年度 生命保険に関する全国実態調査」では、世帯主に万が一のことがあった場合に残された家族のために必要と考える生活資金の平均額が 6,283 万円とされています。また、同調査では、世帯主の死亡保障の平均加入額が 1,258 万円とされ、約 5,000 万円のギャップが生じており、その金額は年々拡大しております。しかしながら、実際に備えるべき金額は公的保障からの支給額を踏まえて考える必要があります。公的保障からの支給額は、年齢や家族構成などによって異なるため、個々のお客さまにとって必要となる保障額は異なります。

そのため、当社では、お客さまの年齢や家族構成などをもとに万が一のときの必要資金と公的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、適切な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。

事務対応・お手続き関連

(1) 保険料のクレジットカード払いが既存の契約にも導入されるのはいつ頃か。また、年金保険や学資保険なども含め全ての契約に導入されるのか。

既存のご契約における保険料のクレジットカード払いにつきましては、取扱開始に向けて現在準備を進めております。取扱開始時期などが確定次第、当社ホームページなどにてあらためてご案内申し上げます。

なお、個人年金保険および学資保険における保険料のクレジットカード払いにつきましては、現時点で取扱いの予定はございません。何とぞご理解賜りますようお願い申し上げます。

(2) サービス開始に向けて準備を進めている「フコク生命お客さまマイページ」では、どのようなサービスが利用できるようになるのか。

「フコク生命お客さまマイページ」は、ご契約者自身のスマートフォンよりログインし、ご契約内容の確認や各種お手続きがWEB上で完了できるサービスです。

具体的なサービスメニューは下記のとおりです。

- ・ ご契約内容の確認
- ・ 通信先住所変更（電話番号変更は対象外）
- ・ 祝金、生存給付金、無事故給付金、預り金の請求
- ・ ケガによる手術給付金（入院の請求は対象外）、特定損傷給付金の請求

備考

2026年4月よりサービスを開始しました。

経営関連

(1)今年度決算で14年連続となる増配はできるのか。また、増配は素晴らしいことだが、配当をもらっている実感が無いのもっとしっかり伝えてほしい。

2025年度決算において14年連続となる増配ができる見通しです。

当社の配当についてお伝えするための取組みとして、ディスクロージャー資料やホームページ、フコク生命だよりなどでの情報発信に加えて、保険募集時において配当を実感していただけるよう、保険設計書やチラシに予想配当金や配当金込みの受取額を表示しております。あわせて、すでにご加入いただいているご契約者に対してはお客さまアドバイザーが訪問し増配実績をまとめたチラシを用いてご説明しております。

その一方で、ご指摘のとおり、配当についてご契約者に十分ご理解いただけていないことが課題であると認識しております。eラーニングを繰り返し実施するなど社内教育を徹底するとともに、ご契約者への情報提供を充実させ、配当についてご理解いただけるよう努めてまいります。

備考

2025年度決算において基礎利益が1,037億円となるとともに、株式の売却益の計上等により経常利益が過去最高となりました。健全性についても総資産に対する自己資本比率が15%を超え、業界トップクラスの強固な財務基盤となったことをふまえ、14年連続となる増配を行う案としております。「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、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、特に利差配当について予定利率引上げ前の契約に対して公平性が確保されるよう調整配当を実施します。増配額は127億円と過去最大となります。

経営関連

(2) 職員の処遇改善について、現在進めている具体的な改善策を教えてください。

【営業職員】

営業職員については、成果に応じた魅力ある処遇体系の実現に向け、2025年度の年収ベースで平均19.7%の大幅な賃上げに続き、2026年度は平均5.3%の賃上げを予定しております。これにより、2023年度から4年連続、累計41.4%の賃上げとなる予定です。

【内務職員】

内務職員については、2025年度の年収ベースで平均7.4%の賃上げに続き、2026年度は平均5.1%の賃上げを予定しております。

備考

【営業職員】

2026年度に実施する処遇改善の内容は以下のとおりです。

- ・ 初任給や職務手当などの引上げ
- ・ 募集契約の継続率が良好な職員に支給する手当の上位ランクを新設
上記処遇改善に加え、マネージャーについては2026年10月より給与体系をマネージャーの職務である採用・育成状況を評価する体系に再設計の上、職責に応じた給与水準の引上げを実施する予定です。

【内務職員】

2026年度に実施する処遇改善の内容は以下のとおりです。

- ・ 女性活躍推進の一環として、エリア職の処遇を大幅に引き上げ
- ・ 役職・職務内容の職責に応じた処遇の引上げ
- ・ 人づくりと組織づくりの重責に対する「投資」として、本社ライン部長・支社ブロック長の賞与を大幅に引き上げ

社会貢献活動関連

(1) ステークホルダー別の取組みの「地域・社会」において、社会貢献活動を今後さらに進めていくのか。

ステークホルダー別の取組みである「地域・社会」において、「『こども』といえばフコク生命」をコンセプトに、「『こども』との絆を深めるコミュニティづくり」をテーマに活動しております。

今後も、地域・社会とともに歩む社会貢献活動を推進し、長年にわたり積み重ねてきたこどもへの支援や地域との関わりをさらに発展させ、地域・社会の未来に貢献することを目指してまいります。

【主な社会貢献活動】

- ・フコク生命 訪問&チャリティコンサート
- ・すまいる・ぎやらりー
- ・THE MUTUAL Art for children (おやさいクレヨン)
- ・フコク生命 THE MUTUAL 基金
- ・フコク生命 病院訪問

備考

これまで商品・サービス両面から様々な取組みを行ってきた「こども」に関する施策を、より分かりやすく継続的に展開するため「つながる未来プロジェクト」としてブランドを統一しました。今後は、こどもたちの記憶に残るような体験や学び、出会いの場を、「つながる未来プロジェクト」として提供してまいります。