

第104回定時総代会 質疑応答（要旨）

2026年7月2日（木）開催の第104回定時総代会において、総代の方々からの書面による事前の意見・質問および当日の意見・質問に対し、議長（代表取締役社長渡部毅彦）および議長からの指名を受けた担当役員より回答しました。

質疑応答の要旨は以下の通りです。

（事前の意見・質問1）

金利ある世界となり、過去に銀行より保険会社が選択された時代のように資金が動くと思われるが、現在はどのような状況か。また、配当還元を充実させることに取り組んでいるが、その評価と、今後保険料を引き下げる考えはあるのか。

（事前の意見・質問1への回答）

金利ある世界となり、銀行の預金金利が引き上げられているものの、その水準は依然として低く、ご認識のとおり利回りの高い生命保険会社の円建て一時払商品の販売が増えております。

その一方で新聞報道によれば、生命保険会社においても利回りの低い商品から、利回りの高い商品に入り直す事例が増えているとのこと。当社においては利回りの低いご契約に対して、利回りの高いご契約と同じ利回りとなる「調整配当」を行っております。その結果、業界内では保険料ベースの解約失効率が4%を上回る会社が多い中、当社は3.12%と業界内で最も低い水準となっております。

金利ある世界において当社としましては、予定利率の引上げによる保険料の引下げと、金利上昇にキャッチアップした利差配当の増配に取り組み、ご契約者の期待にお応えしたいと考えております。

具体的には、昨年4月発売の一時払終身保険「グッとアップ」は円建て利率固定型の一時払商品として業界最高水準の予定利率※とし、円建て貯蓄性商品に対するニーズにお応えしたことで、想定を大幅に上回る販売となりました。またこの4月には学資保険「みらいのつばさ」の保険料を引き下げるとともに、祖父母契約も可能とし、幅広くご加入頂けるものいたしました。

配当還元につきましては、14年連続となる増配を行い、当社の良好な運用実績をふまえて、配当込み利回りを2.4%に引き上げる案としました。配当金を含むお受取額が増えることで、より一層貯蓄性商品に対するニーズにお応えできるようになると考えております。

金利ある世界は我々にとってビジネスチャンスであり、安全かつ有利な貯蓄性商品の担い手として競争力をしっかり発揮し、保険料の引下げと配当還元の両面から、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す。

※2025年2月末時点（当社調べ）。市場価格調整（MVA）機能を有する保険商品を除く。

（事前の意見・質問2）

今後さらに少子高齢化が進む中、保険契約者をどのように増やしていくのか教えてほしい。

（事前の意見・質問2への回答）

生命保険業界では、少子高齢化により国内市場が縮小に向かうとして、海外進出等の動きがみられます。一方、国内では長寿化による医療・介護や老後資金の増加、物価上昇による必要

保障額の増大など、保険ニーズは拡大しております。また、多くの保険会社が第三分野等の商品へ販売をシフトしてきた結果、万が一の必要保障額と実際の加入額とのギャップが年々拡大しております。

当社は、こうしたニーズや必要保障額の不足に対して、死亡保障、医療・介護、資産形成などを総合的にカバーする競争力の高い保険商品をラインアップしております。

なお、主力商品「未来のとびら」の2025年度の新規販売件数は55,965件と前年度比106.6%、また、1件あたりの保険金額についても前年度比108.7%と着実に伸展しております。

引き続き、幅広いお客さまとの新たな接点創出にも取り組み、お客さまアドバイザーがFace to Faceで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、国内市場でのさらなる成長を目指してまいります。

少子高齢化が進む中で当社が成長するためには、配当還元の加速による実質的な保険料負担の軽減とアフターサービスの充実、そして人口が減少してもそれを上回る保障額の伸びが確保できる契約を増やしていくことが、当社にとって必要な戦略だと考えております。そのため、国内市場に経営資源を集中し、当社の強みを伸ばしていきたいと考えております。

(事前の意見・質問3)

富国生命グループにおけるA Iの活用について、業務の効率化やお客さまサービスなど、どのような分野で効果が出ているのか、また社内でどの程度普及しているのか教えてほしい。

(事前の意見・質問3への回答)

当社では、10年以上前から給付金査定における傷病判別やコールセンターのお申出分類などにA Iを活用し、業務効率化を進めてまいりました。

近年は生成A Iの活用も推進し、約3,000名の内務職員・関連会社職員が、入力内容が外部に流出しない安全な環境のもと、主に企画・管理業務で生成A Iを活用しています。

生成A Iの利用状況としましては、本社では7割以上が日常的に利用する一方、支社・営業所では2割程度の利用に留まっています。

そのため、より多くの職員が生成A Iを使いこなせるように、オンライン・対面での研修を継続的に実施するとともに、生成A I利用ガイドラインを策定し、誤情報の生成や知的財産権侵害といった生成A Iのリスクの周知を図っています。

今後も引き続き、A Iの最新動向を注視しながら業務への適用範囲を見極め、まずは保険関係を中心とした事務の効率化、さらにそれによっていかにFace to Faceの保険営業をサポートできるかという観点で活用を推進していきたいと考えております。

(事前の意見・質問4)

米国を中心とした反E S Gの動きが注目されている。それに対するE S G投融資の考え方や影響について教えてほしい。

(事前の意見・質問4への回答)

E S G投融資とは、環境・社会・ガバナンスというE S G要素を、中長期的な投資リターンに影響し得る要因として投融資判断に組み入れる取組みです。

ご指摘の通り、トランプ大統領就任をきっかけに反E S Gという言葉を目にするようになりましたが、E S G要素の重要性そのものが低下したとは考えておりません。当社は経営方針の一つに「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」ことを掲げており、E S G投融資は、これに資する取組みと考え、注力しております。

主な例としては、環境問題や社会課題の解決に向けて発行される債券への投資や、不動産投資においては、省エネ性能や環境配慮を重視した対応を進めております。

今後もこうした取組みを推進し、お客さまからお預かりした大切な資金の中長期的な投資リターンの向上を図り、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

(事前の意見・質問5)

昨年度に新設した「職員還元積立金」について、目的および取崩しの考え方を定めていたのか、また、今後の取崩しの想定はあるのか教えてほしい。加えて、損益計算書の特別損失に計上されている「職員還元特別費用」は、事業報告書に記載されている「賃上げ」や「転勤に関する諸手当の拡充」に掛かる費用のことか、さらに、事業費と特別損失の区分はどのような基準で行っているのか教えてほしい。

(事前の意見・質問5への回答)

職員還元積立金につきましては、職員への利益還元を目的として、新たな利益配分方針に基づき積み立てているものでございます。

中期経営計画に掲げる「運用と保険、両輪での成長」の実現に向けて、その進捗状況を見ながら、職員のモチベーションが上がるような活用を想定しております。今後も中期経営計画の進捗状況を踏まえて、活用してまいります。

こうした性質を踏まえ、2025年度は本積立金を原資にした一時的な支給を行い、「職員還元特別費用」として特別損失に計上いたしました。

一方で、処遇改善のための「賃上げ」や「転勤に関する諸手当の拡充」は経常的なものですので事業費として計上しております。

今後も金額の多寡ではなく、職員のモチベーション向上に資すること、そして、仮に一時的な業績の悪化があったとしても、職員の生活水準を大きく下げることのないよう、職員還元積立金の活用を考えてまいります。

(事前の意見・質問6)

人材への投資は会社の活性化につながる一方で、1月に同業他社が公表した不祥事のような職員に誤った認識を生じさせることも考えられるため、職員への還元とともにコンプライアンス教育なども併せてお願いしたい。

(事前の意見・質問7)

保険業界において一部ではあるものの不適切な金銭取扱いが継続的に確認されている現状を踏まえ、アフターフォローとしての年1回の契約確認や、加入時の契約確認について、生命保険業界全体で取り組んでいただきたい。

(事前の意見・質問6・7への回答)

当社は、営業職員の待遇改善が、意欲向上やサービス品質の向上を通じて会社の活性化につながるものと認識しております。

一方で、ご指摘のとおり、他社の金銭不祥事を踏まえますと、収入面の還元が、短期的な成果を優先する意識につながり、そのことによってお客さま基点の行動や適正な募集意識を損なうことがないよう、十分に留意する必要があると考えております。

そのため営業職員の報酬制度は、新契約の成果に偏重することなく、質の高いアフターサービスによる契約継続への貢献等も適切に反映する体系としております。

また、具体的事例等に基づき、実効性のある研修を継続的に実施しており、引き続き倫理観

およびコンプライアンス意識の一層の徹底を図ってまいります。

なお、契約確認につきましては、業界一律での取組みは難しい面もございますが、当社では、ご契約後、募集担当者による定期的なコンタクト活動での契約内容確認に加え、もしご不審な点があれば「フコク生命だより」のアンケートを通じ、お申し出いただく機会を設けております。また、ご加入時には、必要に応じて、募集担当者以外の職員による電話での手続状況の確認も実施し、適正性の確保に努めております。

この問題は、業界全体の問題というより個社の企業風土あるいは企業倫理の問題と考えております。ご意見・ご質問いただきましたように、ご契約者本位というフコク生命のDNAと保険の公共性という意識をさらに浸透させるよう、教育に注力してまいります。

(事前の意見・質問8)

人づくりにおいて多様な施策を講じられているようだが、人的資本投資の効果をどのようなKPIで測定し、経営判断に活かしているのか。また、今後の開示の高度化の考え方を教えてほしい。

(事前の意見・質問9)

THE MUTUAL ACT 2027のWG活動やタウンホールミーティング、職員の処遇改善、権限委譲によるモチベーションの向上など、人材への投資に注力されているようだが、裏を返すと人材が育っていなかったということか。

(事前の意見・質問10)

今後さらに少子高齢化が進む中、人材確保に向けた工夫について教えてほしい。

(事前の意見・質問8・9・10への回答)

当社では、人材への投資としまして、職員の処遇改善と働きやすさの向上に努めております。決して人材が育っていないからということではなく、人材育成は永続的なテーマとして捉えております。当社は、働きたい会社「業界No.1」を目指し、賃上げに加え、タウンホールミーティングや若手職員への権限委譲などを通じて、職員満足度の向上を図っております。議長からの報告にもありましたとおり、職員意識調査において、幅広い質問項目でスコアの大幅上昇が確認できております。

加えて、営業面におきましては、お客さまアドバイザーの採用数は増加し、退職者数は減少しているため、2026年4月時点の営業職員数は前年比474名増加の8,692名と、中計最終年度の8,600名の目標にすでに到達しております。また、給与水準の引上げにとどまらず、マネージャーの評価に、部下の育成の成果を強く反映する制度変更など、育成率の向上も図っております。それを測る育成指標の一つとして「基幹職員占率」がございます。基幹職員とは、お客さまアドバイザーのうち中核を担う職員を指しますが、新人層におけるその割合は、56.2%と前年と比べて5.0ポイント上昇しております。このように、人材確保および育成面で人的投資の効果が確認できております。

投資の効果が確認できている一方で、こうした状況をしっかりと伝えられていないという課題も認識しております。人的投資の状況を積極的に開示・発信することで、人材の確保につなげるとともに、ご契約者の皆さまにご理解いただけるよう努めてまいります。

フコク生命の競争力の源泉はお客さまアドバイザーであり、順調に増加している人員のクオリティを底上げすべく、今ご説明しましたKPIを活用しつつ取り組んでまいります。

(事前の意見・質問11)

近年、地震や水害等の自然災害が頻繁に発生している。富士山噴火や南海トラフ地震等も想定されるが、そうした災害に本社および支社はどのように対応しているのか教えてほしい。

(事前の意見・質問11への回答)

地震や風水害をはじめとする大規模災害には、全社的に対応する体制を整えております。

また、大規模地震により本社が被災した場合は、地震対策本部を設置し、職員の安否や施設の被害の確認などの初動対応を迅速に進める体制を整えております。なお、支社・営業所の所在地で震度5強以上の地震が発生した場合は、夜間・休日を問わず、必要に応じて災害対応の担当メンバーが本社に集まり、初動対応を進めることとしております。

加えて、震度6弱の地震発生を想定した初動対応の訓練や支社・営業所の管理者を対象として災害対応に関する研修を実施し、体制の強化に努めております。

さらに、巨大地震や大規模噴火が連続して発生することを想定したストレステストを実施しており、特に、富士山噴火による降灰が業務遂行に与える影響を整理し、その対応策を検討するなど、危機対応能力の向上に努めております。

(事前の意見・質問12)

近年、特定の企業を標的としたサイバー攻撃が増加し、業務停止を強いられる事例もある。他社の被害事例を踏まえた対策や教育などの取組みについて教えてほしい。

(事前の意見・質問12への回答)

ご指摘の通り、サイバー攻撃によって、データの暗号化や破壊、情報漏えいなどの事案が発生しております。また、昨日は同業他社でも不正アクセスによる情報漏えいの事案が発表されています。

当社では、こうした事例を踏まえ、不正侵入を防ぐために不具合や脆弱性を解消する更新プログラムの迅速な適用を徹底するとともに、万が一侵入された場合でも被害を最小限に抑えられるよう、システムを分けて管理することで、被害拡大を防止しています。また、バックアップの外部保管などにより、仮に破壊された場合でも復旧できるよう対応力の強化を図っています。

さらに人材教育では、サイバー攻撃に対応する専門の対策組織を社内に設け、演習や外部訓練への参加を通じて対応力を高めているほか、全職員に対して標的型メール訓練やeラーニングを実施し、セキュリティ意識向上に継続的に取り組んでおります。

サイバーセキュリティは、当社にとっても重要な経営課題として捉えております。まずは、万全の予防策を講じること、そして、仮に被害を受けたとしても、その影響を最小限に食い止められるよう、情報収集に努め繰り返し訓練を行うことで、備えていきたいと考えております。

(事前の意見・質問13)

昨年の総代会で質問したメインフレームのオープン化について、COBOL技術者を育成しながら進めるため時間を要すると認識しているが、その進捗状況と今後の見通しについて教えてほしい。

(事前の意見・質問13への回答)

メインフレームのオープン化につきましては、自社専用クラウドを活用しつつCOBOL資

産を有効活用し、慎重かつ堅実に推進しております。生命保険の長期契約を確実に管理するシステムの特性上、十分な検証を重ねながら段階的に進めているため時間を要しております。現在は第1段階のテストを実施しており、概ね計画通り進捗しております。今後は、テストを段階的に進めた上で、当初計画としている2031年1月の全面移行を見据え、安全かつ確実な移行に取り組んでまいります。現状では当初計画どおり移行が終えられる予定でございます。

また、現在のメインフレームにおけるCOBOL資産の保守は、子会社にて完全な内製化を確立しており、オープン化における技術者の確保に支障はございません。ただし、長期的にはCOBOL技術者の減少が見込まれるため、子会社の新入職員の育成を継続してまいります。

(事前の意見・質問14)

終身医療保険の新商品について、特約内容の魅力や保障の充実度が十分とは言えず、保険料とのバランスにも課題があると感じている。他社に引けを取らない内容の保険を提供してきたフコク生命なので、今後も顧客が安心して加入できる保険、新商品を開発していただきたい。

(事前の意見・質問14への回答)

当社の終身医療保険につきまして、ご指摘の点は課題だと認識しております。そこで、業界内でも高い価格競争力を有する子会社であるフコクしんらい生命の終身医療保険を、55歳以上の既契約者の方を対象に、当社既契約からの転換と同時に加入できる取扱いを昨年の期中より開始しております。

フコクしんらい生命の終身医療保険は、8種類の生活習慣病に対する入院給付金の支払日数を無制限とするなど、充実した医療保障を割安な保険料で準備することが可能となっており、多くのお客さまに活用いただけるようお勧めしてまいります。

(事前の意見・質問15)

学資保険は地方から首都圏などの大学へ進学する家庭にとって重要な財源である。教育費の負担が大きい家庭を支える観点から、一層の内容充実はもとより、学資保険に特化した生命保険料控除の創設など、国へ働きかけていただきたい。

(事前の意見・質問15への回答)

学資保険の税制につきまして、学資保険は一般生命保険料控除の対象であり、税制改正により、23歳未満の扶養親族を有する世帯について、2026年分および2027年分の所得税における控除限度額が4万円から6万円へ引き上げられております。今後も業界として、制度のさらなる充実に向けた検討・提言を行ってまいります。

なお、当社の学資保険につきましては、本年4月に、予定利率を2%へ引き上げて貯蓄性を大きく向上させるとともに、配当方式を従来の「5年ごと配当」から「毎年配当」に変更することで、加入後の金利上昇にキャッチアップするスピーディな配当還元を可能としました。今後も商品内容の一層の充実に努めてまいります。

(事前の意見・質問16)

ご契約者懇談会で家族割引に対する要望が多かったように思う。今後家族割引を制度として導入する考えはあるのか。

(事前の意見・質問16への回答)

家族割引につきましては、その実施のためには、個々の契約および世帯全体での契約の加入状況を恒常的に確認し、加入後の契約内容の変更や世帯構成の変化を割引の内容に反映させる

ことが必要となり、事務とシステム面の負荷は相当に大きいと想定されます。また、かなりのコストを要する一方で、割引の対象となる契約は一部に限定されることから、契約者間の公平性を確保することが難しくなるため、現時点では実施は困難であると考えております。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

なお、家族割引とは異なりますが、主力商品「未来のとびら」では、ご加入の保険金額が一定金額以上となるご契約に対する保険料割引を実施しております。今後も、こうした制度の充実を含め、商品・サービスについて引き続き検討を進めてまいります。

(事前の意見・質問17)

配偶者や親族および法定相続人がいない場合、第三者を受取人として指定することはできるのか。また、受取人や相続人がいない場合、その保険金はどうなるのか教えてほしい。

(事前の意見・質問17への回答)

死亡保険金受取人に第三者を指定することは可能です。事情をお伺いしたうえで、契約内容および受取人との関係性等により個別に判断させていただきます。

仮に、指定された受取人や、その法定相続人がいない場合、家庭裁判所から選任された相続財産清算人から請求いただいております。

被保険者が亡くなってから3年間を経過すると保険金の請求権は時効消滅となりますが、ご請求があればお支払いしております。

(事前の意見・質問18)

証券大手4社および銀行グループを含む計7社が共同で新会社を設立し、1回の書類提出で複数金融機関の手続きが完了、金融機関を跨いだ口座の横断照会が可能になるとのことだが、この取組みに生命保険会社が参画できるのか、前提条件や課題も含めて教えてほしい。

(事前の意見・質問18への回答)

本取組みにつきましては、今秋に新会社が設立され、2027年夏頃に一部地域での試験導入が予定されていると承知しております。

ただし、現時点では具体的な運営内容や参加条件等の詳細は公表されておらず、生命保険会社の参画可否についても明らかになっておりません。

お客さまにご提出いただく書類を関係会社間で共有できる仕組みが実現すれば、お客さまのお手続きのご負担軽減につながるとともに、当社にとっても事務の効率化などのメリットが期待できるものと考えております。

今後公表される情報や業界の動向を注視し、情報収集に努めてまいります。

(事前の意見・質問19)

地域においては、競合他社のロゴがプロスポーツや子ども向け文化活動で多く見受けられると感じる。支社に予算を配分し裁量を持たせ、地域に根ざした施策を強化するなど、検討していただきたい。

(事前の意見・質問19への回答)

ご指摘のとおり、同業他社の地域における活発な活動については、当社も認識しております。

当社では、各支社が主体となって取り組む社会貢献活動として、プロの演奏によるクラシック音楽を特別支援学校や障がい者施設の方々にお届けする「訪問コンサート」などを開催しており、今月は静岡県浜松市での開催を予定しています。こうした取組みは、他社のような宣伝

効果が高い活動とは異なり、お客さまの目に触れる機会はあまり多くないと思います。

スライド資料による報告にもありましたとおり、今後は、「地域・社会」への取組みを、「つながる未来プロジェクト」としてブランドを統一し、こどもやその家族、地域・社会との「つながり」を深める活動を推進してまいります。その中で、各支社に一定の裁量を持たせるなど、地域に根ざした活動が推進しやすい体制についても検討したいと考えております。

(事前の意見・質問20)

激動の世の中、100 年を超えても「お客さまのために」との基点を粛々と進め発展されているフコク生命に尊敬の念を抱き、毎年総代会に参加している。これからの益々のご繁栄をお祈り申し上げる。

(事前の意見・質問21)

金利ある世界となり、好調な時にこそ慎重さも大切だと思っている。「勝って兜の緒を締めよ」のごとく、引き続き手堅い資産運用をお願いしたい。

(当日の意見・質問 1)

円貨建資産の比率を高めていることは為替変動リスクの低減を目的としたものと理解している。一方で、円の価値下落への対策としては、外貨建資産を一定程度保有することも有効だと思われるが、円貨建資産と外貨建資産の保有割合について、どのようなバランスが適切と考えているか教えてほしい。

(当日の意見・質問 1 への回答)

国内の生命保険会社は、ご契約者から受託した円貨建の保険契約である負債に合わせ、国債など円貨建債券で運用する A L M（資産と負債を総合的に管理する手法）が本来のあるべき姿と言えます。しかしながら、日銀による異次元緩和下におきましては、国内金利がゼロに近かったため、当社は国債に投資することは極力控え、強固な自己資本を裏付けに、外貨建公社債や内外の株式などに投資をすることで、収益性を高める運用を行ってまいりました。異次元緩和が解除されてからは、ようやく円貨建公社債に投資できる環境に戻りましたので、それまで殆ど投資してこなかった超長期国債に、足元では積極的に投資しています。ご指摘いただいた外貨建資産につきまして、当社は、外貨建公社債に為替リスクをヘッジせずに投資しておりますので、足元の円安においては相応の為替の含み益となっています。こうした中、上昇した国内の超長期金利と同水準以下の外貨建公社債を売却し、円貨建公社債に入れ替えることに伴い、その含み益を実現できており、その利益を活用しながら円貨建公社債ポートフォリオの銘柄入れ替えも行い、収益性の向上に努めているところです。

配当還元を加速させるべく収益力を高めていく上で、分散投資は非常に重要と考えております。引き続き円貨建公社債に投資する A L M をベースに、外貨建公社債や内外の株式などにバランスよく投資をすることで、より一層収益性を高める資産運用を推進したいと考えております。

以 上