

# フコク生命の経営理念体系

## 経営理念

当社は、創業以来変わらぬ経営理念でご契約者の利益をお守りし、社会に貢献し続けるとともに、役職員一人ひとりが働きがいを持てるよう、自己実現の場を提供してまいります。

ご契約者の  
利益擁護

社会への  
貢献

働く職員の  
自己実現

## お客さま基点

First & Fast

## 価値観

### お客さま基点

“お客さま基点”とは、当社の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、お客さまが心から安心できるであろう、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し、提供していくことです。

当社は“お客さま基点”という価値観を、最も大切にしなければならぬ、あらゆる企業活動の「原点」としてまいります。

## 行動原則

### お客さまとの間に

- ・わたしたちは、「お客さま基点」をつらぬきます。
- ・わたしたちは、常に良心に恥じないよう行動します。

(自分への問いかけ)

- ・あなたが、今しようとしていること、これからしようとするは「お客さま基点」ですか。
- ・あなたの今日の行動は「お客さま基点」だったと、家族や友人に対して自信を持って言えますか。

### 地域・社会との間に

- ・わたしたちは、生命保険の大切さを訴えつづけます。
- ・わたしたちは、明るい未来を実現するための一助となります。

(自分への問いかけ)

- ・生命保険の大切さを、今日も訴えましたか。
- ・あなたの行動は、子供たちの未来を明るくしますか。

### 職員との間に

- ・わたしたちは、失敗を恐れることなく、自ら進んで行動します。
- ・わたしたちは、お互いを尊重し、チームとしての成長を目指します。

(自分への問いかけ)

- ・あなたは、自発的に新しいことや改善にチャレンジしていますか。
- ・あなたは、職場の仲間と目的を共有し、行動していますか。

## 経営方針

### 経営基盤のさらなる強化を図り、 お客さまに安心を提供する

フコク生命は、コンサルティング力の強化を通じてお客さまを増やし、安定した事業基盤を確保するとともに、“自己資本の充実”、“適切なリスク・テイク”、“リターンの向上”の好循環を実現し、強固な財務基盤を構築してまいります。

### 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

生命保険という長きにわたる約束を守っていくためには、その礎となる持続可能な社会が不可欠です。フコク生命は、お客さま、地域・社会、職員とともに持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

### “お客さま基点”での人材育成を通じて、 職員の働きがいを高める

フコク生命は、“お客さま基点”を実践できる人材の育成と挑戦できる環境を提供することで、職員の働きがいを高めてまいります。

## ごあいさつ

フコク生命は、おかげさまで2023年11月22日に創業100周年を迎えました。これもひとえに皆さまのご支援・ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。

### 創業100周年を迎えて

当社は、1923年に「ご契約者本位」という想いのもと相互会社として創業しました。実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、相互会社という会社形態にこだわりました。それは、ご契約者が保険団体を構成しお互いに助け合う“相互扶助”が保険の精神であり、相互会社は“相互扶助”の精神から生まれたご契約者を中心とする組織だからです。創業時の想いは、創業以来変わらぬ経営理念である「ご契約者の利益擁護」、そして価値観である「お客さま基点」に引き継がれております。

当社では2018年から「THE MUTUAL」（ザ・ミューチュアル）というコンセプトのもと、100周年プロジェクトに取り組んでまいりました。「THE MUTUAL」とは、共感・つながり・支えあいをベースとした次の100年に向け進化する次代の“相互扶助”のことです。「THE MUTUAL」を分かりやすく表現したものが、1月に公表したコーポレートメッセージ「人と人の間に」です。相互会社である当社は、お互いに助け合う人たちをつなぐ役割を担っています。わたしたちは人と人の間で、人と人の想いをつなぎ、その想いを守るために存在しています。人と人がつながるためには、共感が必要です。共感リアルな対面からしか生まれません。共感からは信頼が生まれ、信頼からは安心が生まれます。したがって、当社は安心をFace to Faceでお届けしたいと考えております。

相互扶助形態を創業以来堅持する国内で唯一の生命保険会社として、「THE MUTUAL」を追求した相互会社経営を実践してまいります

### 健全性について

お客さまに安心してご契約を継続いただくためには、会社の健全性が不可欠です。健全性とは、お客さまを守り続けるための会社の持続可能性です。つまり、いかなることがあってもお客さまにご迷惑をお掛

けしないことです。ですから、当社は健全性にこだわります。1950年代に「最大たらんよりは最優たれ」を掲げ、規模を求めるとも質を重視する経営を志向し実践してまいりました。その結果、健全性を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は、上半期末で1,056.4%と引き続き高い水準を維持しております。

こうした健全性の高さが評価され、7月には米国の格付会社スタンダード&プアーズ（S&P）による格付けが「A」から「A+」に格上げされました。

社会・経済環境が大きく変化するなかで、当社がお客さまの負託にお応えし、持続的に成長していくためには、これまでどおり経営の健全性を確保していくことが欠かせません。今後も健全性の更なる向上を図り、お客さまにご安心を提供できるよう努めてまいります。

### 相互会社としての使命

当社は、保険会社として「いかなることがあっても保険金等を確実に支払うこと」が最も重要な責務であるとともに、相互会社として「配当還元のためのさらなる充実を通じて、お客さまの実質的な保険料負担の軽減を図ること」が使命であると考えております。この保険会社としての責務と相互会社としての使命を果たしていくために、お客さまの利益を守ることを考え、これからもお客さまを守るための成長を追求してまいります。生命保険はお客さまとの一生にわたる、さらには世代を超える約束であり、終わりのない仕事です。相互扶助の精神のもと、お客さまにしっかりと寄り添い、未来永劫お客さまとの約束を守ってまいります。

これからも変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、心からお願い申し上げます。



代表取締役社長  
米山好映

# 2023年度 これまでのトピックス

## ■2023年7月4日の第101回定時総代会にて個人保険分野について11年連続となる増配を決議

## ■フコク生命100周年記念CMを2023年11月1日より全国で放映開始

100周年を迎えられることの感謝とお客さまとの寄り添いをテーマに、斎藤工さんがお客さまアドバイザーとお客さまを見守るアンバサダーとして出演した新テレビCM『三世代家族篇』・『出産篇』を制作しました。



## ■米ドル建永久劣後特約付社債の発行について

2023年11月14日に自己資本の一層の充実を目的に、米ドル建永久劣後特約付社債（以下、当劣後債）を発行しました。当劣後債は、一般の社債に比べ元本および利息の支払順位が低く、一定の条件のもとで資本算入（ソルベンシー・マージン比率の計算上、ソルベンシー・マージン総額に含まれる）されます。

なお、当劣後債の発行による資本調達は、9月に償還した米ドル建永久劣後特約付社債に係る再調達になります。

### 【当劣後債の発行概要】

■名称：米ドル建永久劣後特約付社債（利払繰延条項付）

■発行総額：5億米ドル（円換算額は751億円）

■利率：2023年11月14日まで年6.8%（固定金利）

2023年11月14日以降 固定金利（ステップアップあり、5年ごとにリセット）

■債券格付け：スタンダード&プアーズ「A-」、フィッチ・レーティングス「A-」

※当劣後債の格付けは、一般の社債に比べ元本および利息の支払順位が低いという劣後性が反映され、当社の保険金支払能力に係る格付けより2段階低くなります。

## 直近1年で3社の格付会社から格上げされました

日本格付研究所  
（保険金支払能力格付）

2023年1月に格上げ

AA- → AA

債務履行の確実性は非常に高い。

スタンダード&プアーズ  
（保険財務力格付け）

2023年7月に格上げ

A → A+

保険会社が保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付けに比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。

フィッチ・レーティングス  
（保険会社財務格付）

2023年8月に格上げ

A → A+

支払の中断・停止の可能性は低く、保険契約者債務やその他の契約債務を遅滞なく履行する能力は高い。しかし事業環境・経済環境の変化によって受ける影響は、上位格付の場合よりも大きくなり得る。

※格付けの状況については、10ページをご覧ください。

## コーポレートガバナンス

### コーポレートガバナンスの基本的な考え方

当社は、保険契約者が保険団体を構成し互いに助け合うために、その構成員となる相互会社こそが、経営理念の実現に最適であると判断しています。

相互会社における保険事業はご契約者の事業であり、当社は、その保険事業の業務運営をご契約者から任されています。そして、その負託に応え、保険金や給付金等を確実にお支払いするという責務を果たし続けるためには、いかなることがあっても生命保険会社として存続していかなければなりません。当社は、持続的かつ安定的に事業を継続し、ご契約者に安心を提供するため、「コーポレートガバナンス基本方針※」に基づきコーポレートガバナンス体制を構築します。

※「コーポレートガバナンス基本方針」は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」とあわせて当社ホームページに掲載しております。

<https://www.fukoku-life.co.jp/about/profile/corporategovernance/index.html>



## フコク生命は相互会社として透明性の高い経営に努めております。

## 相互会社の仕組み

生命保険会社の会社形態には「相互会社」と「株式会社」の2つがあり、当社は相互会社です。

相互会社には「株主」は存在せず、契約者さまが原則として「社員<sup>\*</sup>」となり、株式会社における「株主」のように、会社の構成員として会社運営に参加することができます。また、社員である契約者さまへの利益還元として、毎年の決算における剰余金に応じ社員配当金の分配が行われます。

当社では、相互扶助の精神にもとづく、公共性の高い生命保険事業を相互会社形態で行うことで、経営理念である「ご契約者の利益擁護」を実現してまいります。

※剰余金の分配のない保険契約のみの契約者さまは、当社定款の定めにより社員とはなりません。

## ◇総代会

相互会社の最高意思決定機関は、「社員総会」またはこれに代わるべき「総代会」です。社員に会社の運営に直接参加していただくためには社員総会を開催しなければなりません。社員数が非常に多く、社員総会の開催は事実上困難です。そこで、社員の中から選出された「総代」により構成される総代会において、事業活動の報告や剰余金の処分、定款の変更、取締役や監査役の選任などの重要事項を審議・決議しております。株式会社の場合は「株主総会」がこれに当たります。

## 第101回 定時総代会の開催概要

2023年7月4日、内幸町本社ビルにて総代会を開催しました。当日は、総代数118名（定数120名）のうち、106名（委任状を含め117名）にご出席いただきました。総代会では、当社より報告事項を説明し決議事項を審議していただきました。質疑応答ではさまざまなご意見・ご質問をいただきました。



第101回定時総代会

## ● 報告事項

- I. 2022年度事業報告の件
- II. 2022年度貸借対照表、損益計算書及び基金等変動計算書報告の件
- III. 相互会社制度運営報告の件

## ● 決議事項

- 第1号議案 2022年度剰余金処分案承認の件
- 第2号議案 社員配当準備金分配の件
- 第3号議案 評議員9名選任の件
- 第4号議案 取締役12名選任の件
- 第5号議案 監査役1名選任の件

## ◇評議員会

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います。評議員会では当社から諮問を受けた事項およ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。

6月19日には第143回評議員会を開催し、活発な議論がなされました。

## ● 付議事項

- I. 2022年度業績状況について
- II. 第101回定時総代会の報告事項と決議事項について
- III. 2022年度ご契約者懇談会について
- IV. 2022年度資産運用の状況について

## ◇ご契約者懇談会

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。

いただいたご意見・ご質問は、お客さまの声対策委員会で分析・検討するとともに、総代会や評議員会で報告するなど、積極的に経営に役立てるよう努めております。開催にあたっては、ホームページでの告知、支社・営業所等へのポスター掲示により、幅広くご出席者を募集しております。

相互会社の仕組みと運営に関するご意見については、下記までお送りください。

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 富国生命保険相互会社 総務部総務グループ宛



# 100周年を迎えて

## 100周年プロジェクトの軌跡

# THE MUTUAL

## 次代の“相互扶助”を考える

2023年11月に創業100周年を迎えた当社は、「THE MUTUAL」(ザ・ミューチュアル)というコンセプトのもと、100周年プロジェクトに取り組んできました。「THE MUTUAL」とは、共感・つながり・支えあいをベースとした、次の100年に向け進化する次代の“相互扶助”のことです。そして、当社に関わるすべての人のつながりを深め支えあう、真の“相互扶助”を体現する組織を目指す当社の決意でもあります。

当社は、これからも次代の相互扶助である「THE MUTUAL」を掲げ、共感・つながり・支えあいをベースとした相互組織を目指してまいります。

フコク生命は、これからも「人と人の間に」存在し続けます。

### 創業

- 『保険事業の進むべき方向は、「ご契約者本位」しかない』という想いのもと相互会社として創業
- 創業以来、相互会社形態を貫く唯一の会社

### 100周年プロジェクトスタート

- フコク生命が考えていることや想いを100周年スタートアップとして宣言
- 「THE MUTUAL」アンバサダーに俳優の齋藤工さんを起用



1923年  
創業

2018年  
95周年

2019年  
96周年

2020年  
97周年

### FIND THE MUTUAL

## Find THE MUTUAL

「FIND THE MUTUAL」は、地域に根ざしたつながりや支えあいなど“身近な「THE MUTUAL」”を取材し、新聞広告やWEBサイトで発信。当社の姿勢や考え方を伝えていく活動です。2019年からスタートし、現在28支社の取組みを公開しています。



松江支社



詳細は100周年サイトをご覧ください

### シネマバード

「cinéma bird」は、劇場体験の少ない子供たちや映画館のない地域の人たちに、“同じ空間で感動を共有する大切さを伝えたい”という齋藤工さんの想いから生まれたプロジェクトです。2019年よりボランティアスタッフとして当社職員も参加しております。

※齋藤工さんは、俳優業以外の活動は「齋藤工」名義を使用しています。



cinéma bird in 熊本小国 2023

## THE MUTUAL Art for children

「THE MUTUAL Art for children」は、2012年度より開催している「すまいる・ぎやらりー」の作品をデザインとして活用し、その想いを発信していく活動です。作品を通じて、子どもたちと社会がつながるお手伝いをさせていただきます。

※「すまいる・ぎやらりー」につきましては、18ページをご覧ください。

「おやさいくレヨン」は、多くの子どもたちに絵を描く楽しさを知ってほしいとの思いから、地域の保育園や幼稚園等を中心にお届けし、これまでに全国で107,000個を寄贈しました。また、捨てられてしまう野菜の外葉などを原材料としており、食材ロスの削減として、持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けた取組みの一つです。



おやさいくレヨン

## THE MUTUAL Art for children



福岡支社

### 100周年

- 「THE MUTUAL」の体現
- フコク生命に関わるすべての人と共感しあえる会社となる
- 12月2日に「THE MUTUAL DAY」を開催しフコク生命が考える次代の“相互扶助”を発信

2021年  
98周年

2022年  
99周年

2023年  
100周年

## いいwho&who



大切な誰か（Who）と誰か（Who）の想いをつなげる「いいWho&Who」では、2021年より「思い出エピソードグランプリ」を実施しています。3回目の開催となる2023年は、「思い出エピソード」部門と「創作ことば」部門に16,000件以上の応募をいただきました。



## グリーンリボンランニングフェスティバル



移植医療のシンボルである「グリーンリボン」を冠した「グリーンリボン ランニング フェスティバル」は、移植医療を受けた方をはじめ、障がいをお持ちの方や一般ランナーの方が共に参加し、走る喜びを分かち合うランニングイベントです。当社は2022年より特別協賛しております。今後も移植医療の普及に貢献してまいります。



2022年開催の様子

2023年開催の様子

### 新契約(個人保険+個人年金保険)

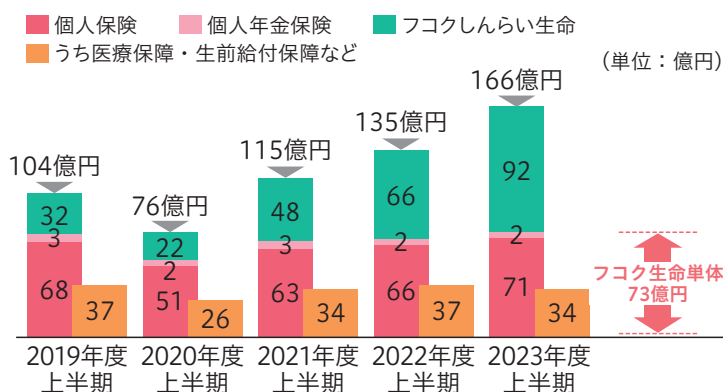
#### ■新契約年換算保険料

**166億円** (フコク生命単体: 73億円)

新契約年換算保険料は、前年同期比22.9%増の166億円となりました。学資保険「みらいのつばさ」やフコクしんらい生命の利率更改型一時払終身保険の販売好調が主な要因です。

##### ■年換算保険料とは?

月払、年払、一時払などの払込方法や払込期間の違いを調整し、保険料を契約期間中に平均して支払うと仮定した場合に、生命保険会社が保険契約から1年間にどれだけの保険料収入を得ているかを示す指標です。



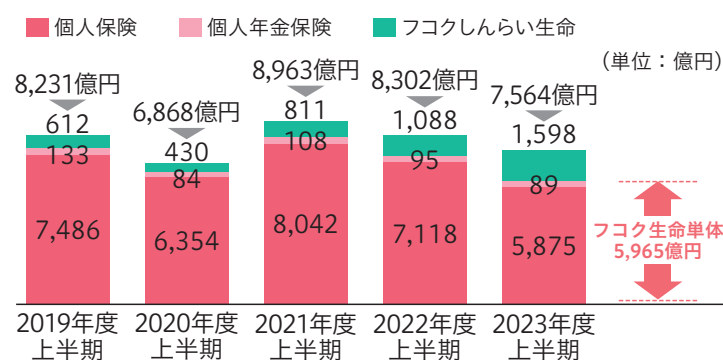
#### ■新契約高

**7,564億円** (フコク生命単体: 5,965億円)

新契約高は、前年同期比8.9%減の7,564億円となりました。フコクしんらい生命は、同46.8%増と大幅に増加しました。

##### ■契約高とは?

生命保険会社が保障する金額の総合計額です。



### 解約・失効(個人保険+個人年金保険)

#### ■解約・失効年換算保険料

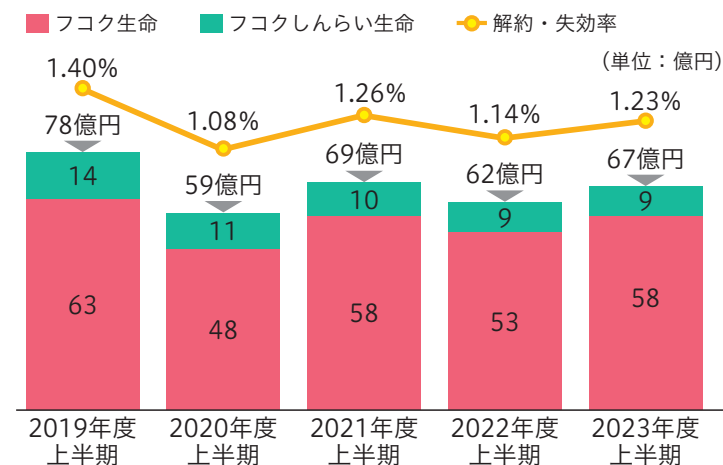
**67億円** (フコク生命単体: 58億円)

#### ■解約・失効率(年換算保険料ベース)

**1.23%** (フコク生命単体: 1.58%)

解約・失効年換算保険料は、前年同期比8.2%増の67億円となりました。解約・失効率は1.23%と前年同期比で上昇しておりますが、コロナ禍前と比べ良好な水準を継続しております。

解約・失効率(年換算保険料ベース) =  $\frac{\text{解約・失効年換算保険料}}{\text{年度始の保有契約年換算保険料}}$



#### ■解約・失効高

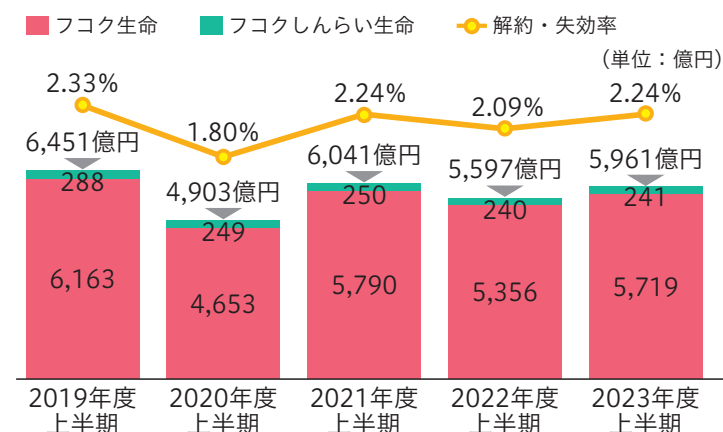
**5,961億円** (フコク生命単体: 5,719億円)

#### ■解約・失効率(保険金額ベース)

**2.24%** (フコク生命単体: 2.35%)

解約・失効高は、前年同期比6.5%増の5,961億円となりました。解約・失効率は2.24%と前年同期比で上昇しておりますが、コロナ禍前と比べ良好な水準を継続しております。

解約・失効率(保険金額ベース) =  $\frac{\text{解約・失効高}}{\text{年度始の保有契約高}}$





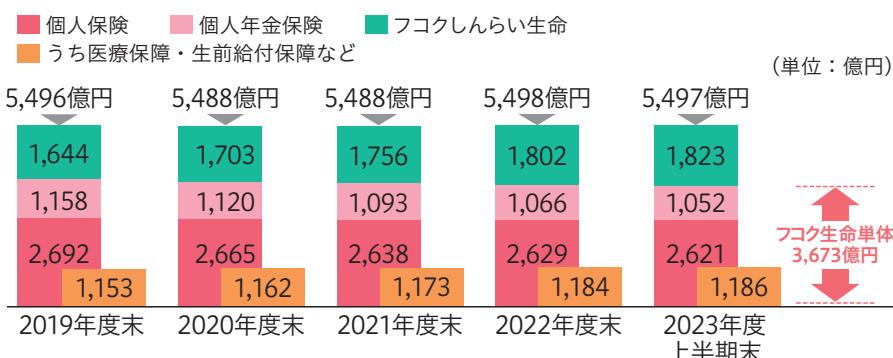
## 保有契約 (個人保険 + 個人年金保険)

### ■ 保有契約年換算保険料

**5,497億円**

(フコク生命単体：3,673億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比0.0%減の5,497億円となりました。うち医療保障・生前給付保障などについては、2003年度の開示以来、プラス伸展を継続しております。

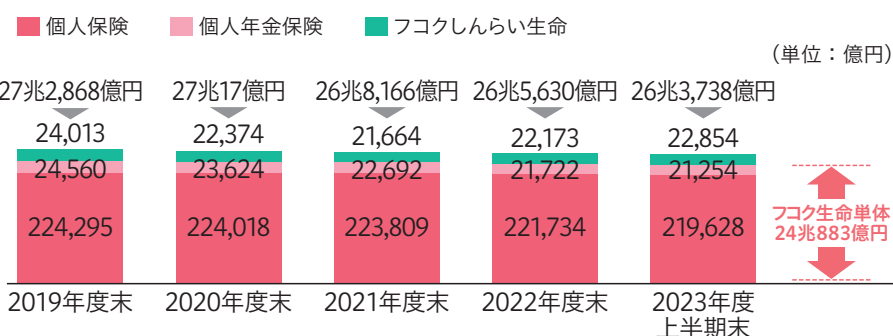


### ■ 保有契約高

**26兆3,738億円**

(フコク生命単体：24兆883億円)

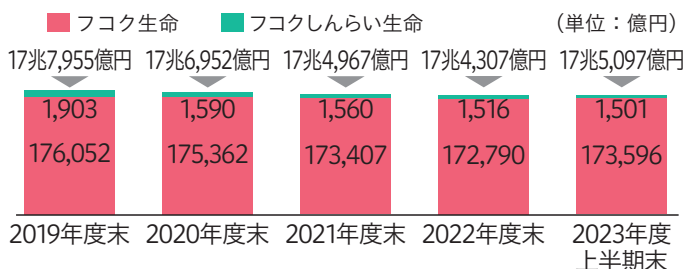
保有契約高は、前年度末比0.7%減の26兆3,738億円となりました。



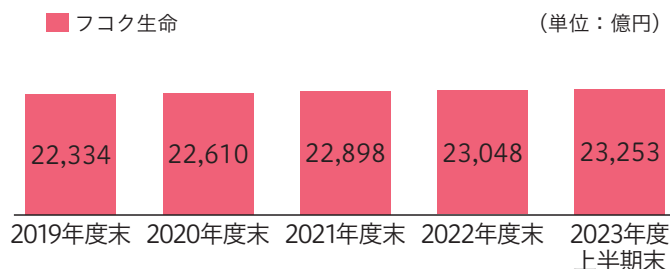
## 企業保険 (団体保険、団体年金保険)

企業保険分野においては、さまざまな企業向け商品および各種プランの提案を通じて、お客さまを総合的にサポートしております。団体保険の保有契約高は、前年度末比0.5%増の17兆5,097億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比0.9%増の2兆3,253億円となりました。

### ■ 団体保険の保有契約高



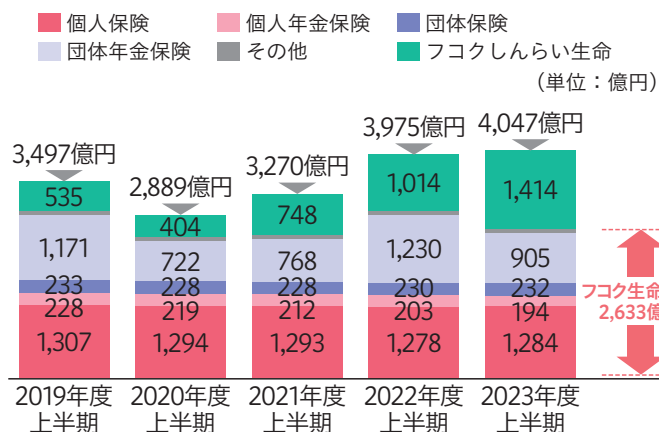
### ■ 団体年金保険の保有契約高 (責任準備金)



## 保険料等収入

**4,047億円** (フコク生命単体：2,633億円)

保険料等収入は、前年同期比1.8%増の4,047億円となりました。



## フコクしんらい生命のご紹介



一翼をになう存在をめざして

お客さまとの長いおつきあいがあればこそ提供できる  
保険商品やサービスの開発を通して、  
お客さま一人ひとりの生活の一翼をになう存在をめざします。

### フコクしんらい生命保険株式会社について

本社：〒160-6132 東京都新宿区西新宿8-17-1 代表取締役社長：櫻井健司  
株主：富国生命保険相互会社(89.6%) 資本金：354億円  
共栄火災海上保険株式会社(7.9%)  
信金中央金庫(2.5%)

フコクしんらい生命は主に信用金庫を中心とした金融機関代理店および共栄火災海上保険株式会社の損保代理店等で販売を行っています。



## 基礎利益

**397億円**

基礎利益は、新型コロナウイルス感染症に係る給付金等の大幅な減少により、前年同期比250.3%増の397億円となりました。

### 基礎利益とは？

保険料収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間損益の状況を表す指標で、一般事業会社の営業利益や、銀行の業務純益に近いものです。

### 費差とは？

保険料算出時に想定した事業費率にもとづく事業費支出予定額と実際の事業費支出額との差額のことで、

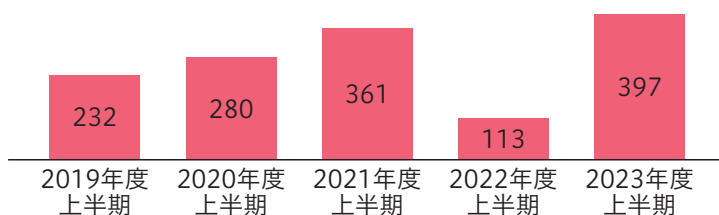
### 危険差とは？

保険料算出時に想定した保険事故発生率にもとづく保険金・給付金等支払予定額と実際の保険金・給付金等支払額との差額のことで、

### 利差とは？

責任準備金の算出に用いる利率にもとづく予定運用収益と実際の運用収益との差額のことで、

■ 基礎利益 (単位：億円)



● 基礎利益の内訳 (単位：億円)

| 区分     | 2022年度 上半期 | 2023年度 上半期 |
|--------|------------|------------|
| 基礎利益   | 113        | 397        |
| 保険関係損益 | △93        | 188        |
| 費差     | △127       | △118       |
| 危険差    | 34         | 307        |
| 利差     | 206        | 208        |

(注) 過年度分を含め改正後の基準で算出しております。

## ソルベンシー・マージン比率

**1,056.4%**

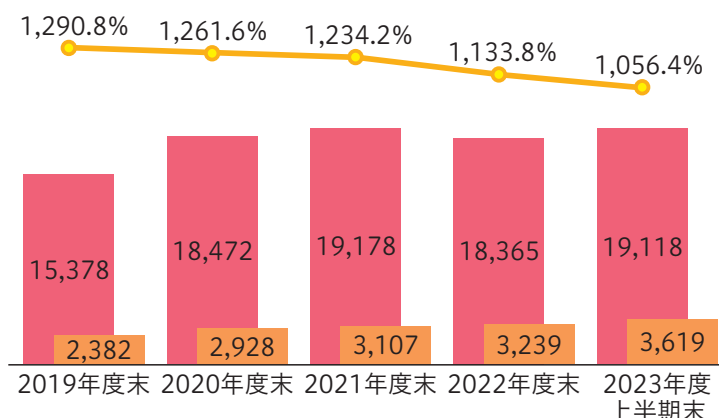
ソルベンシー・マージン比率は、前年度末比77.4ポイント低下したものの、1,056.4%と、引き続き健全性のひとつの基準である200%を大きく上回る水準を確保しております。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率(\%)} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{(1/2) \times \text{リスクの合計額}} \times 100$$

### ソルベンシー・マージン比率とは？

大災害や株価の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対する「支払余力」を示す、行政監督上の指標のひとつです。

■ ソルベンシー・マージン総額 (億円) ■ リスクの合計額 (億円)  
● ソルベンシー・マージン比率



## 自己資本

**9,731億円**

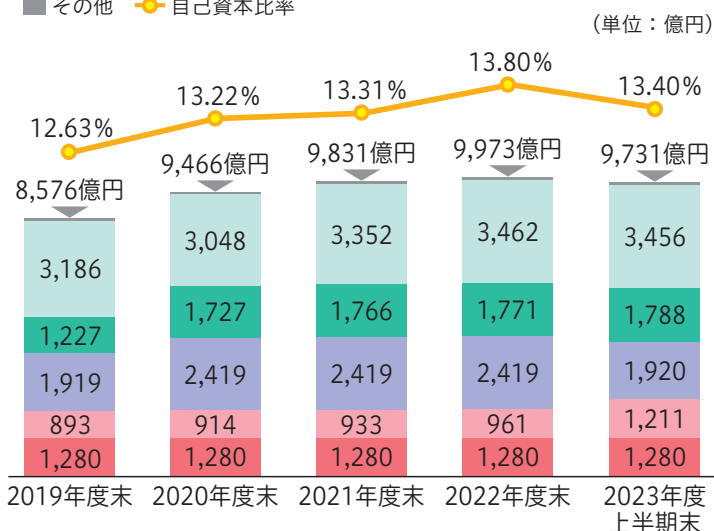
自己資本は、前年度末比242億円減の9,731億円となりました。自己資本比率 (自己資本÷総資産) は13.40%となり、ソルベンシー・マージン比率のうち、自己資本のみで537.7%を確保しております。

### 自己資本とは？

当社では、ソルベンシー・マージン総額のうち有価証券や土地の含み損益などを除いた自己資本を重視しており、内部留保の強化や外部調達などを行い、その充実を図っております。

※劣後性債務の状況については、3ページの「■米ドル建永久劣後特約付社債の発行について」をご参照下さい。

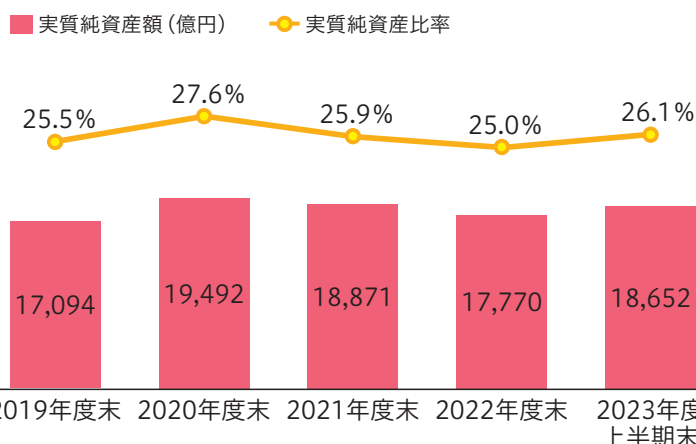
■ 基金・基金償却積立金 ■ 任意積立金等 ■ 劣後性債務※  
■ 価格変動準備金 ■ 危険準備金・追加責任準備金  
■ その他 ● 自己資本比率



## 実質純資産額

## 1兆8,652億円

実質純資産額は、前年度末比5.0%増の1兆8,652億円となりました。また、実質純資産比率（実質純資産額÷一般勘定資産）は26.1%となりました。



## 実質純資産額とは？

ソルベンシー・マージン比率のほかに、監督当局が生命保険会社の健全性を判断する指標のひとつです。これは、時価ベースの資産の合計から、負債（価格変動準備金や危険準備金などの資本性の高いものを除く）を差し引いて算出するものです。この金額がマイナスになると、実質的な債務超過と判断され、業務停止命令などの対象となることがあります。

## 有価証券・不動産の含み益

## 8,373億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比711億円増の8,373億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比704億円増の6,722億円となり、不動産の含み益は、前年度末比7億円増の1,650億円となりました。

(単位：億円)

| 区分          | 2022年度末<br>差損益 | 2023年度上半期末<br>差損益 |
|-------------|----------------|-------------------|
| 有価証券合計      | 6,018          | 6,722             |
| うち公社債       | 882            | △226              |
| うち株式        | 3,873          | 4,769             |
| うち外国証券      | 1,013          | 1,788             |
| 不動産(土地・借地権) | 1,643          | 1,650             |
| 合計          | 7,661          | 8,373             |

## 含み損益とは？

保有している資産の時価から帳簿価額を差し引いた金額のことをいいます。その値が、プラスの場合を含み益、マイナスの場合を含み損といいます。

## 格付け

当社は、お客さまに保険金支払能力を客観的にご判断いただくために、中立・公平な格付会社に依頼し、5社より以下の格付けを取得しております。当社の健全性や収益性などが高く評価され、7月にスタンダード&プアーズの保険財務力格付けが、8月にはフィッチ・レーティングスの保険会社財務格付けがそれぞれ「A+」に格上げされました。

## 生命保険会社の格付けとは？

独立した第三者である格付会社が、保険金や給付金が契約どおり支払われる確実性（保険金支払能力）の程度を評価したものです。

| 格付投資情報センター<br>(保険金支払能力格付) | 日本格付研究所<br>(保険金支払能力格付) | スタンダード&プアーズ<br>(保険財務力格付け)  | ムーディーズ<br>(保険財務格付)           | フィッチ・レーティングス<br>(保険会社財務格付)   |
|---------------------------|------------------------|--|------------------------------|--|
| <b>AA-</b>                | <b>AA</b>              | <b>A+</b>  | <b>A2</b>                    | <b>A+</b>  |
| 保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。   | 債務履行の確実性は非常に高い。        | 保険会社が保険契約債務を履行する能力は高いが、上位2つの格付け(「AAA」、「AA」)に比べ、事業環境が悪化した場合、その影響をやや受けやすい。 | 中級の上位と判断され、信用リスクが低い債務に対する格付。 | 支払の中断・停止の可能性は低く、保険契約者債務やその他の契約債務を遅滞なく履行する能力は高い。しかし、事業環境・経済環境の変化によって受ける影響は、上位格付の場合よりも大きくなり得る。 |



(注) 1. 記載の格付けは、2023年11月現在のものです。

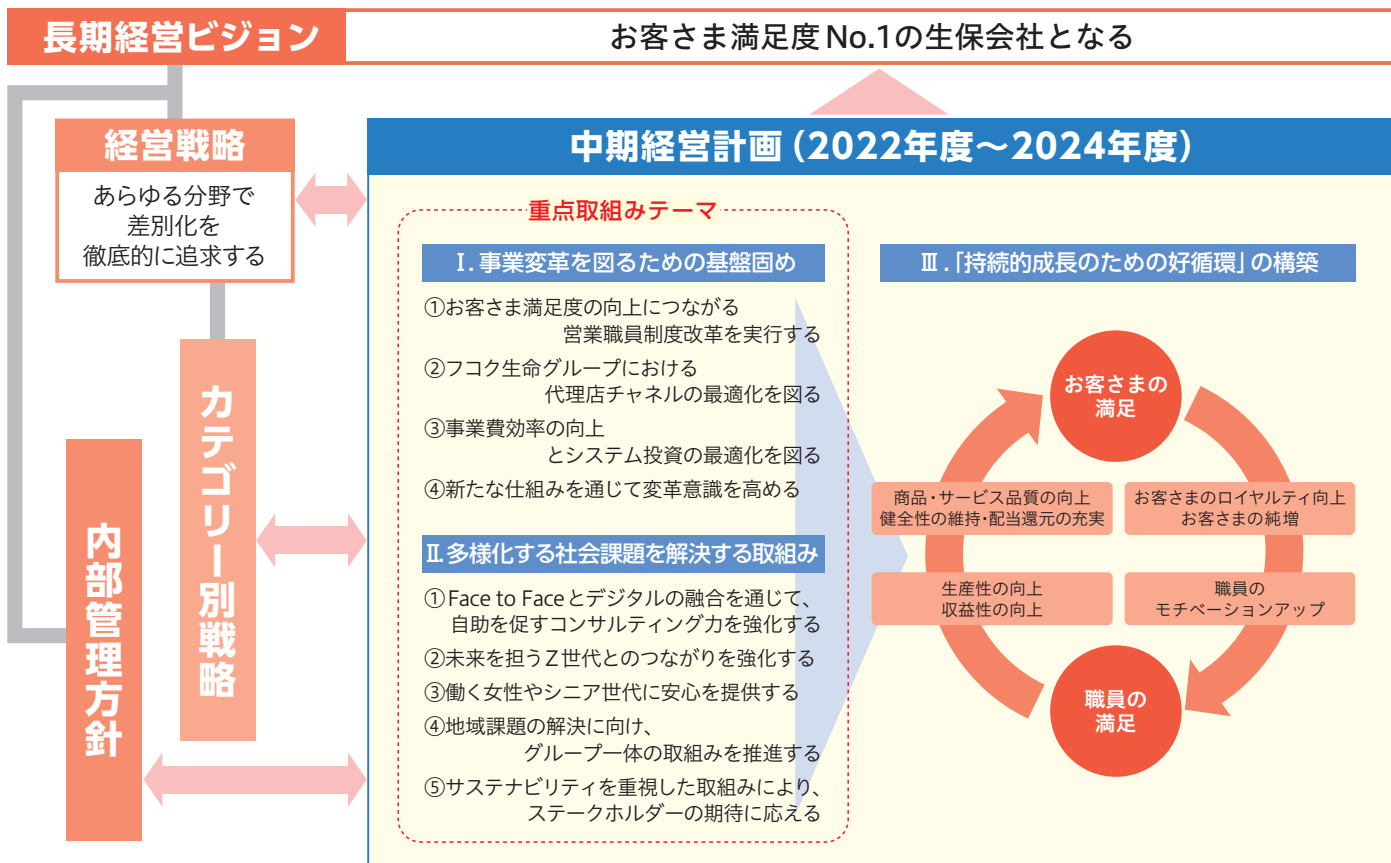
- 格付けは、あくまでも格付会社の意見であり、保険金の支払いなどについて保証を行うものではありません。また、格付会社が継続的に格付けを監視するものであり、将来的には変更される可能性があります。
- 格付投資情報センター、日本格付研究所、スタンダード&プアーズ、ムーディーズ、フィッチ・レーティングスは、金融商品取引法に定められている信用格付業者です。
- 同一等級内での相対的な位置付けを示すため、格付けの後に「+」または「-」の記号が付加されることがあります。(ムーディーズは格付けに、「1」「2」「3」という数字記号を付加しています。「1」が最上位、「3」が最下位を示します。)

### 経営理念体系における中期経営計画の位置付け

当社の中期経営計画は、長期経営ビジョン「お客さま満足度 No.1の生保会社となる」と現状とのギャップを埋めるべく、3年間で推進する取組みをまとめております。

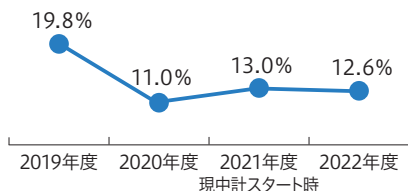
### 中期経営計画（2022年度～2024年度）の全体像

「事業変革を図るための基盤固め」と「多様化する社会課題を解決する取組み」を重点取組みテーマとし、これらを推進することで「『持続的成長のための好循環』の構築」につなげたいと考えています。「職員の満足」と「お客さまの満足」を循環させることでお客さま満足度の向上を図り、長期経営ビジョンを目指してまいります。

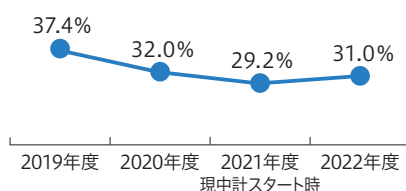


### 「『持続的成長のための好循環』の構築」を確認するための指標

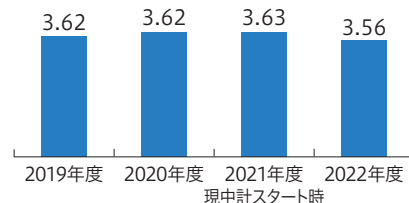
確認指標①：お客さま満足度<sup>※1</sup>



確認指標②：他者加入推奨意向<sup>※2</sup>



確認指標③：職員満足度<sup>※3</sup>



※1 ご契約者アンケートの「フコク生命を総合的にみて、どの程度満足されていますか」という質問に対して、7段階の選択肢のうち満足度が最も高い「大変満足」と回答いただいたお客さまの割合

※2 ご契約者アンケートの「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、7段階の選択肢のうち上位の二つ「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答いただいたお客さまの割合

※3 職員意識調査の「私は、フコク生命で働いていることについて満足している」という質問に対して、「まったくその通り…5」「どちらかといえばその通り…4」「どちらともいえない…3」「どちらかといえば違う…2」「まったく違う…1」を選択肢とした回答結果の平均値

### 2023年度上半期の状況

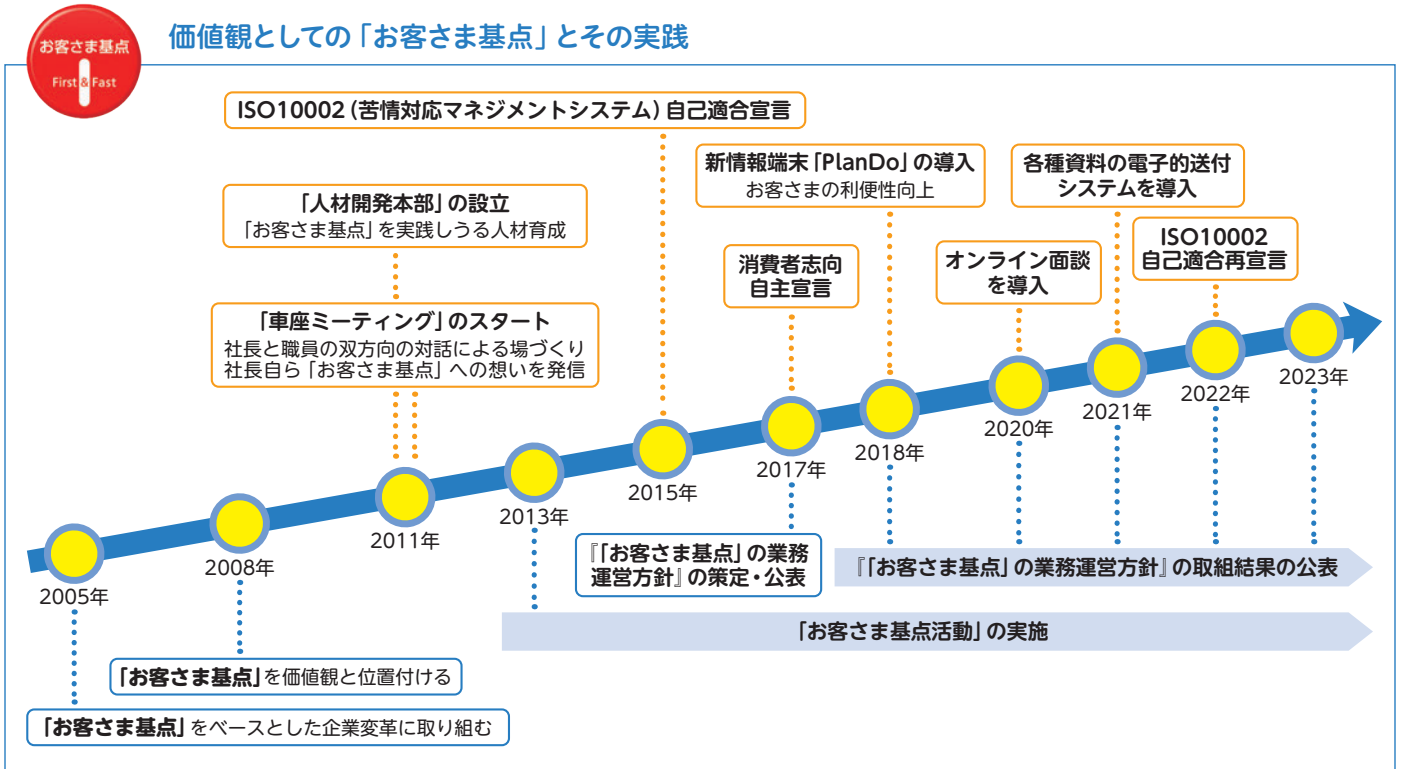
2022年度のお客さま満足度（確認指標①）・職員満足度（確認指標③）の低下を踏まえ、中期経営計画推進プロジェクトチームにおけるPDCAを通じて、今後の対策を検討、アクションプランの追加・修正など効果的な取り組みについて推進していくこととしました。

今後も「『持続的成長のための好循環』の構築」を推進すべく、お客さま満足度および職員満足度向上等に努めてまいります。

### 『「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ない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。



### 『「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』の評価指標 (KPI) : 他者加入推奨意向\*

中期経営計画の確認指標である、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。

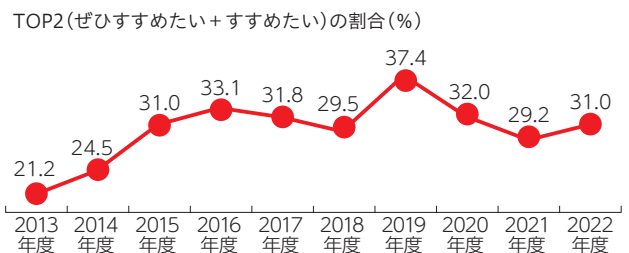
2022年度に実施した調査では、31.0%と中期経営計画スタート時(2021年度)より上昇しました。

※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」と回答いただいたお客さまの割合

#### 2022年度調査概要

- ◇冊子形式による郵送・WEB調査  
(実施期間2023年3月6日発送～2023年4月4日回収締切)
- ◇お客さま約12,000名が対象 ◇有効回答数4,676名
- ◇他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に  
「ぜひすすめてい」「すすめてい」「どちらかといえばすすめてい」  
「どちらともいえない」「どちらかといえばすすめてくない」  
「すすめてくない」「まったくすすめてくない」の7択で回答

#### 他者加入推奨意向



『「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>





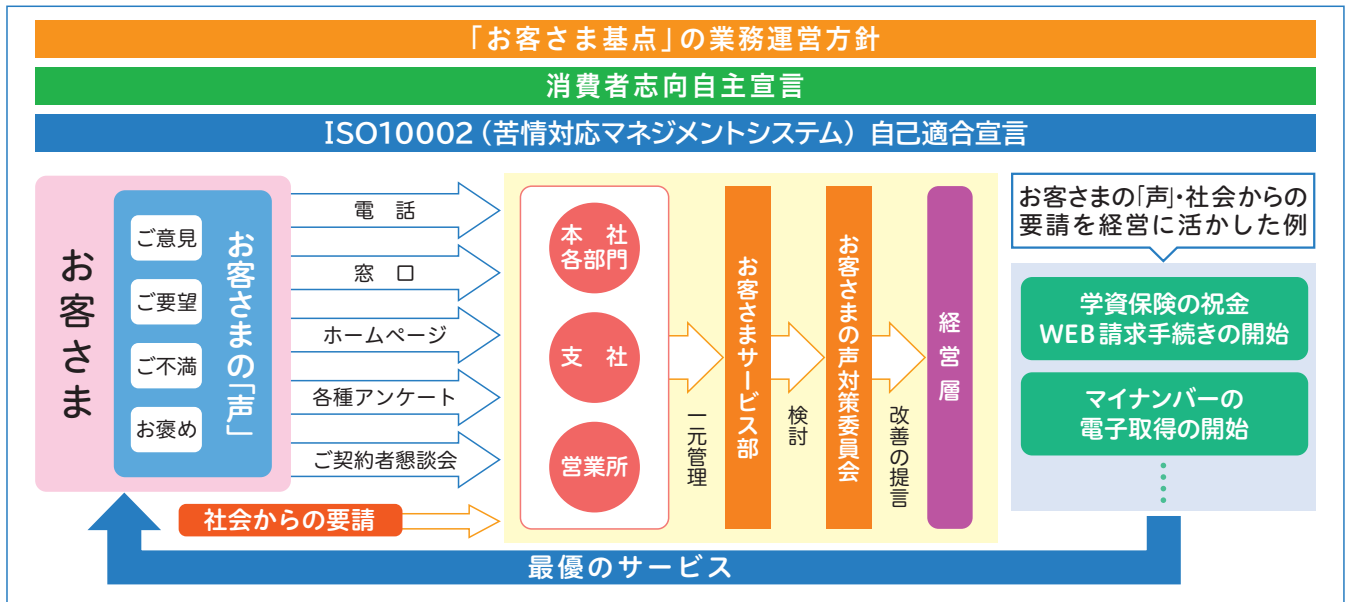
## お客さま基点の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002<sup>\*</sup>」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がる活動に取り組んでおります。

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」や社会からの要請による改善例

| No. | 項目                 | 内容  |
|-----|--------------------|---|
| 1   | 学資保険の祝金WEB請求手続きの開始 | 学資保険の祝金請求手続きについて、当社所定の支払請求書に掲載された二次元コードからスマートフォン等を通じて当社WEBサイトにアクセスし、簡単に請求手続きを行えるようにしました。    |
| 2   | マイナンバーの電子取得の開始     | 契約者と被保険者が同じ契約において、今後支払調書作成が必要になるお客さまに対して保険証券送付時に、マイナンバーカードのICチップを利用したマイナンバーの電子申告の依頼を開始しました。 |

### 3 消費者志向自主宣言

#### 1 理念

私たちは、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら行動する“お客さま基点”を全ての企業活動の原点としております。お客さまの利益を守り、社会に貢献し続けるとともに、役職員一人ひとりが働きがいを持てるよう、自己実現の場を提供します。

#### 2 取組方針

##### (1) 経営トップのコミットメント

お客さま基点を実現することを目的に自己適合宣言したISO10002（苦情対応マネジメントシステム）に基づき、お客さまのさらなる満足と信頼につながる活動を実践します。

##### (2) コーポレートガバナンスの確保への取組み

お客さまの「声」はデータとして蓄積し、社内で共有しています。当社役職員で構成する「苦情対策協議委員会<sup>\*</sup>」でお客さまの「声」に関する外部有識者のご意見を伺い、協議のうえ、直接経営層に改善を提言します。

##### (3) 役職員の積極的活動への取組み

役職員一人ひとりに対して、適切な研修の機会を提供し、お客さまのさまざまなご要望やご相談にお応えできる人材の育成に努めます。

##### (4) 情報提供の充実・双方向の情報交換への取組み

お客さまとのFace to Faceの情報提供を充実させるとともに、アンケートなどを実施して、お客さまの「声」をお伺いし、業務改善に活かします。

##### (5) 消費者・社会の要望を踏まえた改善への取組み

高齢のお客さまなどへのサポートを充実させるとともに、ユニバーサルデザインを取り入れたわかりやすい帳票を提供します。

※2020年4月より「苦情対策協議委員会」の名称を「お客さまの声対策委員会」に変更しております。

## お客さま基点での適切な保険金等のお支払いに努めます。

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行う企業として、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。

### 主な取組み

#### ●ご請求手続案内について

お客さまからのご請求受付からお支払いにいたるまでを一括して管理する「給付金等請求案内システム」を構築し、必要書類や保障内容を記載した請求書類をお渡しすることで、書類不備や請求もれを防止し、お客さまの利便性の向上を図っております。

#### ●検証態勢の充実

支払査定部門から独立した組織である「支払監査室」を2006年10月に設置し、保険金・給付金の支払・案内の必要性などに関して、検証を行っております。また、外部専門家（学識経験者・弁護士等）を含めたメンバーにより構成される「支払審議委員会」を設置し、外部専門家の視点から当社の保険金・給付金の支払査定の適切性を審議し、保険金等支払管理態勢の充実を図っております。

### 保険金・給付金のお支払状況について

2023年度上半期の間に保険金等をお支払いした件数は、保険金5,793件・給付金137,949件となりました。一方で、適切な支払査定の結果、お支払いに該当しないと判断した件数は、保険金230件・給付金3,943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件数（2023年度上半期）

| 区分      | 保険金         | 給付金     | 合計      |
|---------|-------------|---------|---------|
| 支払件数    | 5,793       | 137,949 | 143,742 |
| 支払非該当件数 | 230         | 3,943   | 4,173   |
| 内訳      | 詐欺による取消・無効  | 0       | 0       |
|         | 不法取得目的による無効 | 0       | 0       |
|         | 告知義務違反による解除 | 4       | 70      |
|         | 重大事由による解除   | 0       | 2       |
|         | 免責事由に該当     | 14      | 73      |
|         | 支払事由に非該当    | 212     | 3,798   |
|         | その他         | 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が策定した基準に則って分類しております。

### 情報提供の充実

保険金等の請求手続の流れや、お支払する場合・お支払できない場合の事例を詳しく説明した小冊子「保険金・給付金のご請求のまえに」を作成しております。

本冊子は、保険金等のご請求があった場合にお渡しするだけでなく、契約後加入時に契約者さまにお渡しするほか、当社ホームページでもご覧いただけるようにしています。

2022年4月新商品「ワイド・プロテクト」の販売開始に伴い、ワイド・プロテクト専用の「保険金・給付金のご請求のまえに」を新しく作成し、現在「ワイド・プロテクト版」「総合版」「プレミアム・プレミアムエイト版」の合計3冊を展開しています。

当社では、お支払いに関する基本的なことから、より早い段階でご理解を得られるよう情報提供に努めております。

「保険金・給付金のご請求のまえに」は以下のURLよりご覧いただけます。

<https://www.fukoku-life.co.jp/contract/claim/index.html>



2022年4月改訂



「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。加入が必須の「主契約」がないため、必要な保障を必要な分だけご準備いただけます。

※特約の組み合わせには、当社所定の制限があります。



### 幅広い商品ラインアップ

|                  |                                     |   |
|------------------|-------------------------------------|---|
| 万への備え            | 定期保険特約(2022)<br>終身保険特約(2022)        | 収入保障特約<通減型>(2022)<br>生存給付金付定期保険特約(2022)     |
| 身体障がい・<br>介護への備え | 生活障害保障特約(2022)<br>介護保障特約<終身型>(2022) | 介護保障特約<有期型>(2022)<br>介護終身年金特約<認知症加算型>(2022) |
| 就業不能への<br>備え     | 就業不能保障特約(2022)                      |   |
| 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>               |   |

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<通減型>(2022)
- 生活障害保障特約(2022)
- 介護保障特約<有期型>(2022)
- 介護終身年金特約<認知症加算型>(2022)
- 就業不能保障特約(2022)
- 保険料払込免除特約<保険料相当額給付金付>

## ● 医療保険（有配当/2022）「ワイド・プロテクト」

一時金方式と日額方式の2種類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あわせて、治療の初期段階から重大疾病の療養まで切れ目のない医療保障を提供します。



### 「一時金方式+日額方式」によるハイブリッド型の入院保障

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ることにより、短期入院から長期入院まで入院にともなう費用を確実にカバーします。さらに、8大生活習慣病による入院については、入院一時給付金の支払回数、長期入院給付金の支払日数ともに無制限で保障します。

入院一時給付金

+

長期入院給付金

入院日数に関係なく  
日帰り入院から受け取れます

31日目以降の入院日数に  
応じた金額を受け取れます

8大生活習慣病による入院は無制限で保障

|                    |     |       |        |
|--------------------|-----|-------|--------|
| がん<br>(上皮内新生物等を含む) | 心疾患 | 脳血管疾患 | 高血圧性疾患 |
| 糖尿病                | 腎疾患 | 肝疾患   | 脾疾患    |

## ● 学資保険「みらいのつばさ」 2023年4月料率改定

お子さまの教育資金・独立資金をより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。ニーズにあわせて、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。2023年4月には保険料率の改定（引下げ）を実施し、貯蓄性をさらに高めました。



上記は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。（記載の商品の名称は、一部、略称を記載しています）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）」「ご契約のしおり一定款・約款」を必ずご確認ください。お客さまのさまざまなニーズにあわせて、この他にも商品ラインアップを用意しております。



● 携帯情報端末「PlanDo」およびデジタルツールを活用した情報提供

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。また各種資料の電子的送付システム「Eltropy」やWEB会議システム「Webex<sup>®</sup>」、LINEのビジネス版チャットツール「LINE WORKS」を通じ、リアルな対面に加えデジタルを活用することで、お客さまのご要望に柔軟にお応えできるようにしました。今後も PlanDo を活用し、Face to Faceを中心とした情報提供に加え、デジタルツールを効果的に組み合わせることでお客さまの利便性向上に資するサービスの提供に努めてまいります。



● ライフコンパスに基づいたお客さま一人ひとりの保険設計によるコンサルティングセールスの実践

ライフコンパスは、お客さまの教育・結婚プラン、公的年金、預貯金等を分析し、ライフステージにあわせてどのような準備をすればよいかをシミュレーションします。このライフコンパスによる必要保障額をベースに最適な保険商品を提供し、お客さま一人ひとりに寄り添ったコンサルティングセールスを実践してまいります。



● 電話リレーサービス・点字サービス

フコク生命お客さまセンターでは耳が聞こえない・聞こえにくい、または発話が困難なお客さまのために、電話リレーサービスでのお問い合わせを承っております。電話リレーサービスとは通訳オペレータが「手話」または「文字」と「音声」を通訳することにより、電話で即時双方向につながるができるサービスです。

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。



● 法人（企業・団体）向け商品 **メディカルHOPE**

いきいき生きるための団体医療保険



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。2021年度より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**

- 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は、通常の配当金に加えて健康経営配当金（割増配当金）をお支払いします。
  - 団体が保険料を負担する「全員加入タイプ」だけでなく、従業員等が保険料を負担する「任意加入タイプ」も被保険者数にかかわらず健康経営配当のお支払対象になります。
- ※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%**

- 健康経営配当率（割増配当率）は、各契約の被保険者数ランクに応じて3%～8%となります。
  - 健康経営配当による実質保険料負担額の削減が図れますので、制度の魅力アップにつながります。
- ※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。

**退職金・企業年金制度の見直しに多様なプランを提案します。**

確定給付企業年金制度や確定拠出年金制度向けの商品を用意しております。

また、退職金・企業年金制度の見直しを検討されているお客さまからのご相談をお受けしております。

**確定給付企業年金 (DB)**

- 確定給付企業年金は退職給付の支給を目的とした年金制度です。積立金は一般勘定および特別勘定で運用することができます。当社はお客さまの実情に対応した制度を提案いたします。

**確定給付企業年金保険**

一般勘定

特別勘定

**企業型確定拠出年金 (DC)**

- 制度導入にかかわるすべてのステージで総合的なコンサルティングをしながら運営管理機関の業務を受託いたします。
- 商品提供機関として、元本確保型商品のフコク DC 積立年金（有期利率保証型確定拠出年金保険）や、リスク許容度を考慮した多数の投資信託商品を販売しております。
- 各種投資教育ツール（テキストやeラーニング）の提供や加入者セミナー（対面またはオンライン）を実施しております。



### 相互会社組織での経営 ～超長期のサステナビリティを求めて～

#### サステナビリティに対する考え方

当社は創業以来、相互会社形態を堅持する日本で唯一の会社です。

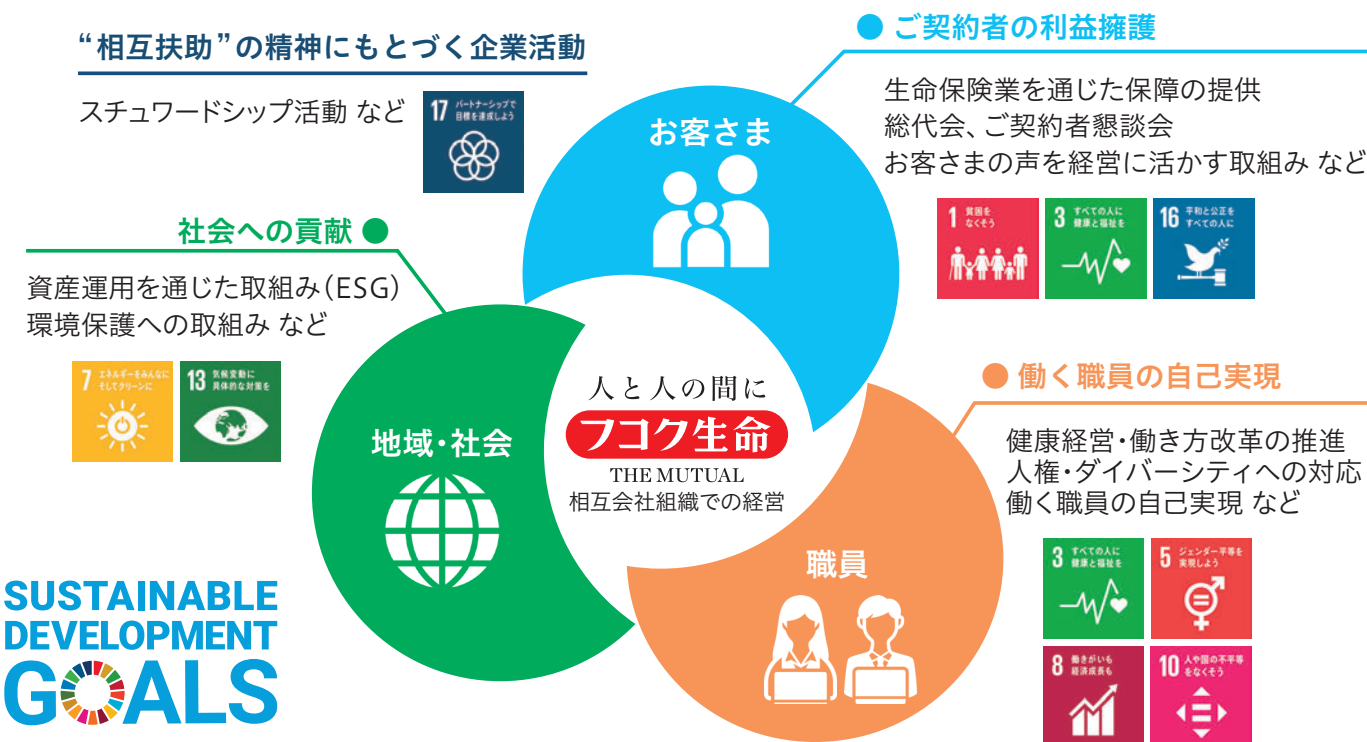
当社の実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社形態にこだわりました。それは、ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う“相互扶助”が保険の精神であり、相互会社は、この“相互扶助”の精神から生まれたご契約者を中心とする組織だからです。

国民生活に密接に関連した公共性の高い生命保険業は、超長期のサステナビリティを前提とします。従って、株主がないため過度な成長ではなく、お客さまを守るための成長を志向できる相互会社形態が生命保険業には最も適していると考えております。

当社は、超長期のサステナビリティを求め、相互会社として生命保険業を営んでおります。生命保険は、お客さまとの一生にわたる、さらには世代を超える約束であり、終わりのない仕事です。未来永劫お客さまとの約束を守るためには、会社が持続的に成長し存続していかなければなりません。

その前提として、持続可能な社会が必要であり、こうした社会をつくっていくための企業活動は当然のことと考えます。“相互扶助”の精神にもとづく企業活動の一つひとつを通じて、安心で持続可能な社会の実現を目指してまいります。

#### フコク生命とステークホルダーとの関係図



#### 優先取組項目の設定

当社は「事業への親和性」、「ステークホルダーへの影響度」の観点から7項目を優先取組項目に設定し取り組んでおります。

|       | 優先取組項目            | 対応するSDGs  |
|-------|-------------------|---|
| お客さま  | ① 生命保険事業の健全な運営    |      |
|       | ② 生命保険業を通じた保障の提供  |   |
| 地域・社会 | ③ ESG 投融資の推進      |     |
|       | ④ 気候変動含む環境問題への取組み |   |
| 職員    | ⑤ 健康経営・働き方改革の推進   |     |
|       | ⑥ 人権・ダイバーシティへの対応  |   |

⑦ **ステークホルダーとのパートナーシップ**  


## ● 環境保護への取組み

環境保護への取組みは、わたしたちが健康で豊かな生活を営む上で重要なものです。当社では、役職員一人ひとりがしっかりと環境保護への意識を持ち、行動していくことが大切だと考えております。

### 「フコク生命 (いのち) の森」プロジェクト

当社役職員が環境問題への意識を高めていくため、実際に環境保全活動に参加・体験することのできる場として、「竹害<sup>\*</sup>対策」を主とした、「フコク生命 (いのち) の森」プロジェクトを当社役職員の手により行っております。

このほか、2006年度より千葉ニュータウン本社勤務者有志の団体「フコク・クリーン倶楽部 (FCC)」による、最寄駅「北総鉄道千葉ニュータウン中央駅」の駅前清掃活動を実施しております。



「フコク生命 (いのち) の森」プロジェクト



千葉ニュータウン中央駅の駅前清掃活動

※放置された孟宗竹が森林を侵食。根の浅い竹林が、地すべりや表土の流失の原因ともなり、山林の荒廃や土砂崩れなどの災害を引き起こします。

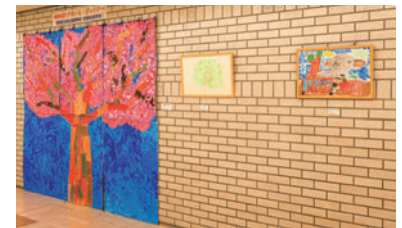
## ● 社会貢献活動

よりよい社会づくりのため、さまざまな社会貢献活動に取り組んでおります。

### 「すまいる・ぎやらりー」～特別支援学校生徒作品展～

2012年度より、障がいのある子どもたちのアート制作を応援する活動として、内幸町本社ビル地下2階の商店街壁面を利用して、全国の特別支援学校生徒の美術作品を展示する企画「すまいる・ぎやらりー」を開催しております。

この活動は、当社が2003年度から行ってきた特別支援学校へお伺いして開催する「訪問コンサート」をとおした交流の中から生まれました。



当社内幸町本社ビル地下2階の商店街壁面に作品を展示

### フコク生命「訪問&チャリティコンサート」「すまいる・こんさーと」

プロの音楽家による本物のクラシック音楽を、特別支援学校や障がい者施設の方々へお届けする「訪問コンサート」と、地域の福祉にお役立ていただくために、ご来場の皆さまから募金に協力していただく「チャリティコンサート」を、同じ地域であわせて開催しております。上期は北見支社で開催しました。

また、「訪問コンサート」を独立させた「すまいる・こんさーと」を、茨城県2校、群馬県2校、山形県2校、宮崎県2校、宮城県2校の計10校で開催しました。



「チャリティコンサート」



「すまいる・こんさーと」

## 特殊詐欺被害防止活動への協力

社会問題となっている「特殊詐欺」の被害防止に協力するため、お客さまアドバイザーと各都道府県警察が共同で使用可能な特殊詐欺被害防止啓発用のチラシ・ティッシュを作成しました。既に32都道府県の警察にご協力いただき、警察署にチラシ・ティッシュを配備していただき、駅前などでお客さまアドバイザーと共同で配布するなどしてご活用いただいております。また今年度から複数の信用金庫とも連携して年金支給日などにATMの前でチラシ・ティッシュを配布し特殊詐欺防止のための啓発活動を実施しております。



※各都道府県の警察と共同で作成しているチラシ(左)とティッシュ(右)(警視庁版)

# フコク生命はさまざまな広告・広報活動を行っております。

## 当社イメージキャラクター「ハローキティ」

サンリオの人気キャラクター「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62支社オリジナルのご当地キティを作成し、よりお客様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。



## 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。



## 球場・スタジアム広告

東京ドームのフェンス等に社名広告を掲出しています。



東京ドームフェンス広告

## フコク生命の概要 (2023年9月30日現在)

正式名称：富国生命保険相互会社

本社所在地：東京都千代田区内幸町2-2-2

従業員数：12,467名

(お客様アドバイザー9,518名、内務職員2,949名)

営業拠点：62支社 (11営業部、469営業所)

創立：大正12年(1923年)11月22日

電話：03-3508-1101(大代表)

基金：1,280億円(基金償却積立金含む)

総資産：7兆2,629億円

フコク生命公式ホームページ

<https://www.fukoku-life.co.jp>



2023年11月 リニューアルしました！

齋藤工さん主演 CM公開中! →



フコク生命公式Facebookページ

<https://www.facebook.com/fukoku.life/>



47Life WEBメディア「47Life(よんななライフ)」

<https://47life.fukoku-life.co.jp/>



フコク生命お客様センター **0120-259-817**

受付時間/平日9:00~17:00  
(12/30~1/3を除く)

### 本社

〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 ☎03-3508-1101(大代表)

### 千葉ニュータウン本社

〒270-1352 千葉県印西市大塚2-10 ☎0476-47-5111(代表)

### 本社窓口

お客様窓口(富国生命ビル1F) 〒100-0011 東京都千代田区内幸町2-2-2 0120-259-817(お客様センター)

## 全国各地にご相談窓口を設置しております

|                  |                   |                  |                  |                  |
|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
| 旭川 0166-26-2468  | 前橋 027-224-3783   | 町田 042-726-1720  | 大阪北 06-6343-9333 | 高知 088-873-2111  |
| 札幌 011-221-1373  | 埼玉 048-641-0761   | 新潟 025-222-4166  | 大阪南 06-6649-8153 | 北九州 093-551-0412 |
| 函館 0138-53-5570  | 千葉 043-441-7575   | 富山 076-432-2750  | 神戸 078-261-0445  | 福岡 092-291-4151  |
| 帯広 0155-23-4738  | 横浜 045-641-5851   | 金沢 076-263-8851  | 奈良 0742-21-7080  | 佐賀 0952-24-6291  |
| 北見 0157-24-8111  | 京浜 044-245-1161   | 福井 0776-24-2322  | 和歌山 073-431-3291 | 長崎 095-822-3444  |
| 青森 017-776-2194  | 湘南 0466-26-5611   | 松本 0263-32-1963  | 鳥取 0857-23-2041  | 熊本 096-354-9090  |
| 盛岡 019-623-5345  | 甲府 055-235-7281   | 岐阜 058-264-4108  | 松江 0852-21-4063  | 大分 097-532-3729  |
| 仙台 022-222-0718  | 東京 03-3277-3100   | 静岡 054-255-3331  | 岡山 086-225-2571  | 宮崎 0985-24-2603  |
| 秋田 018-832-2076  | 新宿 03-5323-5580   | 浜松 053-454-9466  | 広島 082-247-2590  | 鹿児島 099-226-8555 |
| 山形 023-631-3583  | 東京東 03-3870-8011  | 名古屋 052-386-6186 | 山口 0835-22-4875  | 沖縄 098-866-1047  |
| 福島 024-932-2888  | 池袋 03-3984-2684   | 三重 059-226-1966  | 徳島 088-623-0211  |                  |
| 水戸 029-221-2384  | 東京湾岸 03-5632-6720 | 大津 077-522-0083  | 高松 087-851-2062  |                  |
| 宇都宮 028-622-0614 | 立川 042-526-5300   | 京都 075-221-7231  | 松山 089-921-6893  |                  |

支社へ直接ご用件のある方は音声ガイドにしたがって、0番を押してください。(2023年12月末現在)