



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。

### ● 総代会

#### 相互会社の仕組みについて

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、フコク生命は相互会社です。どちらの会社形態であっても、契約者さまの保険契約上の権利義務の違いはありませんが、相互会社は、相互扶助の仕組みによって成り立つ公共性の高い保険事業を営む保険会社だけに認められている会社形態です。

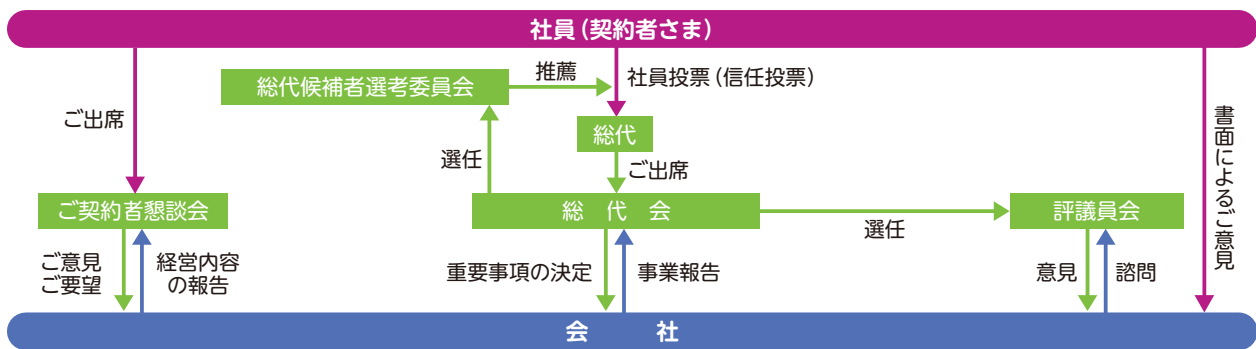
相互会社には「株主」は存在せず、契約者さまが原則として「社員※」となり、株式会社における「株主」のように、会社の構成員として会社運営に参加することが

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。

なお、2019年3月末の当社の社員数は、173万6,293名です。

当社は、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。



#### 総代会制度について

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97回定時総代会

#### ● 総代会議案および議事録の閲覧

総代会の議案および議事録や主な質疑応答の要旨は、本社および各支社に備え置いてありますので、社員は閲覧することができます。また、当社のホームページにも掲載しております。

#### ● 第97回定時総代会の開催について

第97回定時総代会(2019年7月2日開催)において、次の事項が報告および決議されました。

##### 報告事項

- I. 2018年度事業報告の件
- II. 2018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 | 2018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 | 定款一部変更の件         |
| 第4号議案 | 評議員9名選任の件        |
| 第5号議案 | 取締役10名選任の件       |
| 第6号議案 | 監査役1名選任の件        |

#### ● 総代会の傍聴制度

当社では、社員に会社経営に対するご理解を一層深めていただくため、総代会の傍聴希望者を公募する制度を実施しております。

公募は、総代会開催前の一定期間、本社、支社および営業所などの店頭に掲示するとともに、当社のホームページに掲載する方法で行っております。

総代の選出について

● 総代の定数

当社では定款において総代の定数を120名、任期を4年（重任限度は2期8年）と定めております。当社の社員数は約174万人ですが、総代定数の120名は、幅広い社員のご意思が経営に反映されるよう総代の地域・職業・年齢・性別などの分散をはかるうえで十分であるとともに、事業活動の報告や議案の内容を審議・決議するには適正な人数であると考えております。

なお、総代は都道府県ごとにその社員数に応じて選出しますが、原則として各都道府県から最低でも1名を選出することとしております。

● 総代の選出方法

当社では、総代の選出にあたって、総代候補者選考委員会が推薦した総代候補者に対して全社員による社員投票（信任投票）を行い確定する方法を採用しています。

総代候補者選考委員会は、その事務局の事務局長を社外の方から選任することなどにより、総代選出プロセスについて会社からの独立性を確保しています。

総代の選考から確定までの具体的な方法は以下のとおりです。

まず、総代会において総代候補者選考委員が選任されます。定員は12名以内です。この総代候補者選考委員で構成された総代候補者選考委員会は、総代候補者選考基準にもとづき、社員のご意思が反映されるよう幅広い社員層から総代候補者を選考し、会社に推薦します。

次に、会社は、推薦を受けた総代候補者に関する公告を行い、個々の候補者に対して社員が社員投票（信任投票）を行います。各候補者は、総代として選出に同意しないとする投票数が社員投票の権利を有する社員の10分の1に達しない場合、総代として確定します。

当社では、総代の立候補制度は採用していませんが、以上の方法により、地域・職業・年齢・性別などの分散がはかられた幅広い層から、社員の代表としてふさわしい総代が選出されると考えています。

なお、2020年の第22期総代改選に向け、第96回定時総代会において総代候補者選考委員11名が選任されました。11月に開催された第1回総代候補者選考委員会において、総代候補者選考基準が承認されました。2019年度には、複数回の総代候補者選考委員会を開催することにより、総代候補者を選考していく予定です。

総代候補者選考基準

1. 総代候補者の資格基準

- 1) 2018年10月末日時点において、当社の社員（有配当保険に加入のご契約者）であること。
- 2) 他の生命保険会社の総代に就任していないこと。
- 3) 総代としての重任期間が2期を超えないこと。
- 4) 当社の現職役員および従業員でないこと。

2. 総代候補者の適格基準

- 1) 生命保険業および当社経営に対し認識と関心をもち、社員の代表として、ふさわしい見識を有していること。
- 2) 社員全体の利益の増進を図る観点から、総代会等の場で公正な判断を行うことが可能であること。
- 3) 総代会等への出席等、総代としての十分な活動が期待できること。

3. 総代候補者の構成基準

総代の社員代表機能と経営チェック機能の両面を重視する観点に立ち、幅広い層からの選定を行う。

- 1) 社員代表機能の面から、職業・年齢・性別等の要素を考慮した選定を行い、特定の層に偏らないように配慮する。
- 2) 経営チェック機能の面から、以下の通り多様な視点から事業および経営への提言やチェックを行うことができる人を選定する。
  - ・消費者、生活者の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - ・経営者の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - ・専門家の視点から提言、チェックを行うことができる人
  - ・地域経済の視点から提言、チェックを行うことができる人
- 3) ご契約者懇談会の出席者から一定数の選定を行う。

4. 総代候補者の地域別定数の割当基準

総代候補者の地域別定数は、社員の地域別分布状況等に応じ、原則として次のとおりとする。ただし、選定過程において、下記割当を変更する場合は、総代候補者選考委員会の承認を得るものとする。

北海道	7名	(現員数 7名)	近畿	15名	(現員数16名)
東北	11名	(現員数 9名)	中国	9名	(現員数 9名)
関東	44名	(現員数42名)	四国	4名	(現員数 4名)
中部	20名	(現員数19名)	九州	10名	(現員数10名)

(注) 第22期総代改選時の総代候補者選考基準を記載しています。

● 評議員会

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います。

評議員会は、会社が推薦し、総代会で選任された評議員12名以内で構成されています。評議員は、社員のほか学識経験者を加えることができます。

相互会社の仕組みと運営に関するご意見については、以下のあて先までご送付ください。

〒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

決算の概要

お客さま基本点

商品・サービス

CSR活動

相互会社運営

経営管理体制

第97回定時総代会での質疑応答

定時総代会では総代の方々よりご意見・ご質問をいただき、それらに対する当社の取組みおよび方針をご説明しています。第97回定時総代会（2019年7月2日開催）での主な質疑応答は、以下のとおりです。

**Q** 御社は、2016年3月に国連の責任投資原則（PRI）に署名するなど、機関投資家としてESG投資に積極的に取り組んでおられる姿勢は、高く評価できると思います。次の段階として、金融安定理事会（FSB）が設置した気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）が、2017年6月に公表した企業に期待される気候変動関連の各種の情報開示の内容に関する提言に関しまして、機関投資家の立場で賛同するのはいかがでしょうかというのが、重要な課題であると思われる。本件に関しまして御社はどのようなお考えをお持ちかについて、ご教示いただきたい。

**A** 当社は、資産運用の基本原則のひとつとして、「国連責任投資原則（PRI）に則り、受託者責任に反しない範囲において、投資の意思決定プロセスにESG（環境・社会・ガバナンス）課題を組み込む」ことを掲げており、一定の収益性が確保できることを前提に、再生可能エネルギーへの投資や発展途上国の成長のための債券の購入などを積極的に行っております。そうした取組みをご評価いただきまして、誠に有難うございます。さて、ご質問いただいた気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言とは、企業に対して気候変動がもたらすリスクなどによる財務的影響を把握し、開示することを推奨するものでございます。そういった情報が充実することで、機関投資家がESG投資をより効果的に行えることにつながります。フコク生命グループにおきましては、子会社である富国生命投資顧問が、現在賛同する方向で検討しております。同社は、ESG評価について豊富なノウハウを有し、気候変動の問題についても積極的に企業との対話に努めております。フコク生命本体のESG運用も、この富国生命投資顧問からの助言を受けながら実践するなど、当社グループにおいて、ESG投資の中核となっております。今後につきましても、グループの運用部門が一体となり、気候変動を含めた社会の課題に対する問題意識を共有しつつ、機関投資家として持続可能な社会の実現に貢献できるよう取り組んでまいります。

**Q** ゼロ金利のうえ、米国の保護主義など世界経済が不安定のなか、ご苦労されていることと思いますが、特に留意していることがあれば教えてください。

**A** ご指摘の通り、米中貿易戦争を契機に世界経済の減速感が強まる中、世界の主要な中央銀行が再び金利を引き下げる方向に転じるなど、金融資本市場の先行き不透明感が高まっております。ご質問いただきました、こうした中で特に留意しなければならぬことのポイントとしましては、短期的には内外金利差の縮小による円高、そして中期的には、世界的に金利が上がりにくい状況が続くことによる運用収益の先細りと考えております。当社では、自己資本の充実を背景に、適切なリスクテイクによって運用効率を高めるという方針のもと、ここ数年は日本よりも相対的に金利水準が高い外国債券を主体とした運用を行ってきました。それが、昨年度の利息配当収入の過去最高更新などの実績につながっているところですが、昨年度後半からは、円高リスクが徐々に高まってきたという判断のもと、当面は外貨建て資産に係るリスクを抑制する運用に切り替えております。今後大幅な円高が進行しても、一定の収益性を確保できるよう手当をしておりますのでご安心ください。また、世界的に低金利が続くことによる収益性の低下につきましては、市場の方向性やタイミングを見極めながら、個別の投資案件を吟味して機動的に運用を行っていくことに尽きると思います。そういった運用力という点で当社はそれなりに優位性があると自負しておりますが、一昨年のペイデン&リゲル社など海外の優れた運用会社との提携等も活用しつつ、さらなる運用の高度化を図り、安定した収益性を維持するよう努めてまいります。

その他のご意見

これからもお客さまの立場で考え、本当に役立つ商品の提供を心がけてください。厳しい環境下、引き続き健全経営に徹底頑張ってください。

他16件

過去に開催された定時総代会での質疑応答につきましては、当社ホームページをご覧ください。

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

## ● ご契約者懇談会

ご契約者の皆さまのご意見を直接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年度から全国の支社で開催しております。

### ご契約者懇談会の開催結果

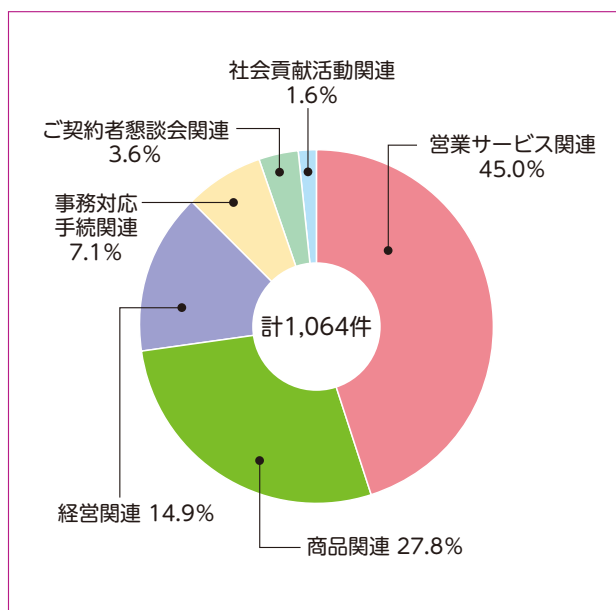
ご契約者懇談会でのご意見・ご質問などを総代会に反映させるため、2018年度は、2019年1月から2月にかけて、全国62支社すべてで開催し、81名の総代を含む1,255名のご契約者にご出席いただきました。

ご契約者懇談会では当社の経営方針、業績状況、商品概要などをDVDで報告するとともに、本社から出席した役職員からもわかりやすくご説明しました。また、ご出席者から多数のご意見・ご質問をいただけるよう十分な質疑応答時間を確保しております。

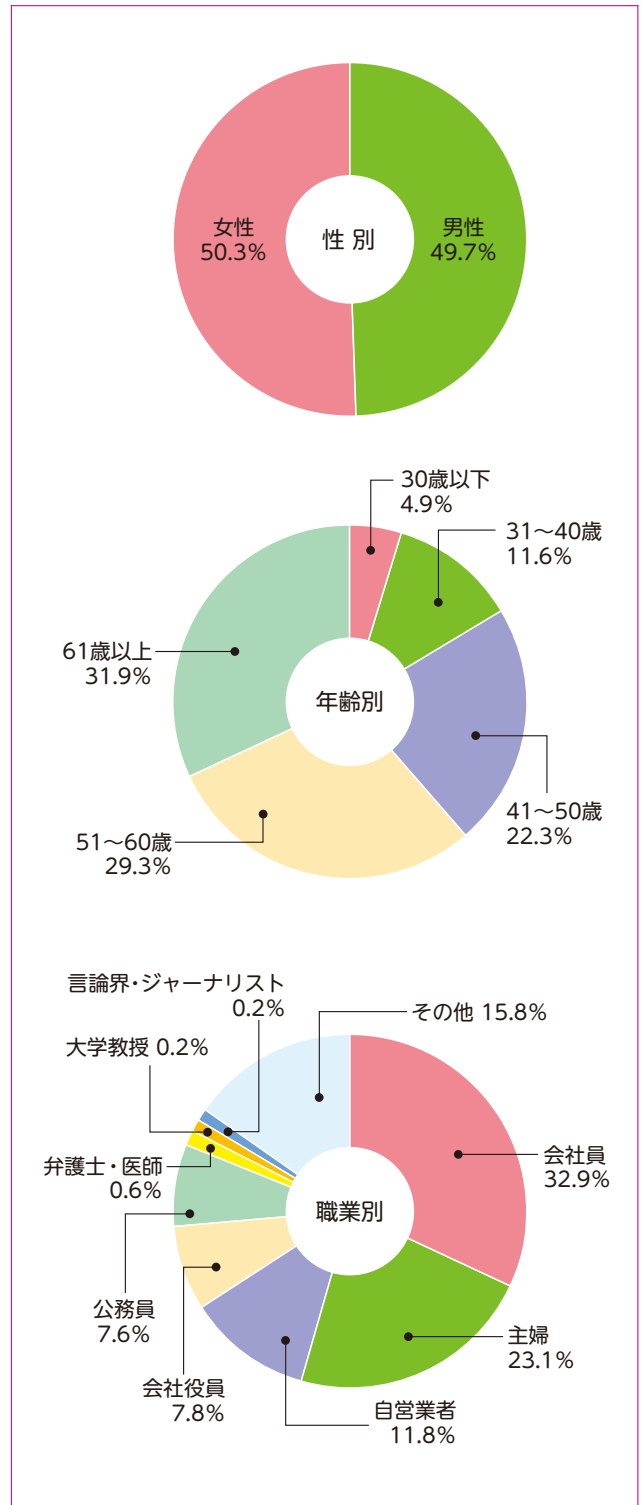
いただいたご意見・ご質問は、苦情対策協議委員会で分析・検討するとともに、総代会や評議員会で報告するなど、積極的に経営に役立てるよう努めております。

ご意見・ご質問の内訳、ご出席者の内訳は以下の通りです。

### ■ご意見・ご質問の内訳



### ■ご出席者の内訳



ご契約者懇談会での主なご意見・ご質問と当社の回答および対応状況

**Q** 健康増進型の保険を販売する予定はありますか。

**A** 複数の保険会社において、加入者が健康増進に取り組んだ結果に応じて保険料の割引やサービスが受けられるような商品を開発する動きが出ています。

このような「健康増進型保険」は、健康状態が良くなるほど受けられるメリットが大きくなるため、被保険者が健康増進に努める動機付けになると考えられます。他方、健康状態が悪くなれば保険料が上がることにより、真に保障が必要なときに保険契約を継続するのが難しくなるといったリスクも想定されます。現時点で当社では具体的な導入予定はありませんが、今後も引き続き、研究を進めてまいります。

なお、当社では健康であれば配当金が増える仕組みを既に持っており、これは保険料を引き下げることと同様の効果があります。

具体的には、医療保険において、一定期間入院給付金の支払いがなかった契約に対して配当還元をしております。これは、ご契約者懇談会でいただいたお客さまの意見を反映し、2005年に創設したものです。引き続き、配当還元の充実を通じて、お客さまの実質的な保険料負担の軽減を図ってまいります。

**Q** 外貨建ての貯蓄性商品は販売しないのでしょうか。

**A** 外貨建て保険は、現在のような低金利下においては高い予定利率を設定できるメリットがある反面、外国為替相場の変動によって元本割れが生じる可能性もあり、そのリスクはお客さまに帰属することになります。

当社は、お客さまにとって将来必要な保障を確実に準備いただくことを基本的なスタンスとしておりますので、現時点では外貨建て保険の開発・販売に関する具体的な予定はありません。

外貨建て保険の販売に関しては、お客さまがニーズに適った商品選択を行えるよう、為替リスクについての十分な説明や実質的な利回りの表示等の適切な情報提供を行うための環境整備が不可欠であると考えております。今後も引き続き、研究を進めてまいります。

**Q** フコク生命は創業時から相互会社を一貫していますが、株式会社化する予定はないのでしょうか。

**A** 生命保険業を営む当社では、「ご契約者の利益擁護」を経営理念に掲げており、この経営理念を実現するには、株主が存在せずご契約者一人ひとりが構成員となる相互会社形態がふさわしいと考えております。なお、当社は創業時から相互会社形態を貫く唯一の会社となっております。

一方、株式会社化することによるメリットとして、保険業以外への進出が可能となる等、事業展開の自由度の向上が挙げられますが、現在の当社の経営戦略は、フコク生命及びフコクしんらい生命の2社体制で生命保険事業に注力し、持続的な成長を図っていくことであるため、引き続き相互会社形態を堅持してまいります。

**Q** 保険証券などの言葉が難しく、内容が見づらい。もう少し分かりやすくしてほしい。

**A** 2017年1月に保険証券を冊子形式に変更し、表形式で保障内容を表記するようにしました。  
また、毎年8月にご契約者宛てに「フコク生命だより」という保障内容を説明したご案内を郵送しています。  
内容についてより分かりやすくなるように、毎年内容の見直しを行っており、2018年度より第三者機関である「一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会」による「わかりやすさ」の品質保証であるUCDA認証のうち、「見やすいデザイン」認証を取得し、他にも「フコク生命だより」送付封筒の表面に点字を打つようにしています。  
今後とも分かりやすい資料の作成に努めてまいります。

**Q** 近年CMなどでネット生保が目立ちますが、フコク生命は今後、インターネット販売をする予定はありますか。

**A** お客さまのニーズや生活スタイルが多様化する中で、生命保険の販売チャネルやサービスもそれに合わせて多様化していく必要があり、インターネットやスマートフォン等を利用した販売チャネルもこの流れにあわせた動きの一つとして理解しております。  
現在販売されているインターネットを利用した商品はシンプルでわかりやすいという特徴がございますが、お客さま一人ひとりのニーズに応えることが難しいなどの制約もございます。  
当社は一人ひとりのお客さまに対するきめ細かなコンサルティングセールスにより、死亡や病気・ケガ、就業不能、介護といった様々なリスクへの備えを、お客さまの状況に応じて一体的に提供していきたいと考えております。そのような観点から、今後も営業職員体制による対面販売がメインチャネルと考えており、インターネット販売は考えておりません。  
一方で、インターネットやスマートフォンを利用した手続きや決済のサービスに対するニーズが高まっており、インターネットの活用につきましては、今後、戦略的に取り組んでいきたいと考えております。

**Q** 少子高齢化や人口減少が進んでいますが、会社としてどのような商品戦略を考えているのですか。

**A** 少子高齢化の進展等の社会の構造的変化を背景に、公的保障の先行きに対する不透明感等から、医療・介護等の第三分野の保険商品に対するニーズは今後も高まっていくものと見込まれます。  
一方、死亡保障のマーケットは、全体としては縮小の方向にあるものの、個々のお客さま単位で見れば、万一の場合の遺族に対する保障が重要であることには変わりはありません。  
このような観点から当社は、死亡保障と差別化された第三分野保障を効果的に組み合わせることで、一人ひとりのお客さまに対し、死亡や病気・ケガ、就業不能、介護といったさまざまなリスクへの備えを一体的に提供していきたいと考えております。  
主契約がなく、特約同士の自在な組み合わせにより必要な保障を必要なだけ確保できる主力商品「未来のとびら」と営業職員チャネルによるきめ細かなコンサルティングセールスにより、お客さまの状況に応じた最適な保障内容の設計・ご提案に努めてまいります。