

## 1.事業活動の概況

### 〔経済情勢と業界動向〕

2019年度の方が国経済は、前半は米中貿易摩擦の影響による外需の低迷などから回復の動きに足踏み感がみられ、後半は消費税率引上げに伴う家計負担の増加に加え、新型コロナウイルスの感染拡大に伴うインバウンド需要の減少や外出手控えなどの自粛ムードの強まりなどにより悪化しました。海外経済については、米中貿易摩擦の影響などにより成長ペースが鈍化傾向にありましたが、新型コロナウイルスの感染拡大防止策としての出入国制限や外出制限などの影響から多くの国で経済活動が停滞し、悪化しました。金融政策については、米中貿易摩擦の激化や英国のEU離脱問題などに伴う先行き不透明感の強まりを受けて、FRB（米連邦準備理事会）は7月に10年半ぶりの利下げに踏み切り、ECB（欧州中央銀行）は9月に利下げや量的緩和政策の再開などを決定しました。その後、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、FRBはゼロ金利政策と国債などの買入れ規模を無制限とする量的緩和策に踏み切り、ECBは量的緩和策を大幅に拡大しました。また、日本銀行はETFなどの買入れペースの上限引上げなどにより金融緩和の強化を図る一方、イールドカーブ・コントロールについては金利誘導目標を据え置きました。

金融資本市場については、米中貿易交渉の動向や各国中央銀行の金融政策を巡る思惑に左右される展開が続きましたが、2月以降は新型コロナウイルスの感染拡大への警戒感から変動率が高まりました。長期金利の指標となる10年国債利回りは、米中貿易摩擦の激化から夏場にかけてマイナス0.2%台後半まで低下する局面もありましたが、概ね日本銀行のイールドカーブ・コントロールの金利誘導目標である0%程度で推移しました。新型コロナウイルスの感染拡大に伴って欧米金利が過去最低水準まで低下するなかでも、0.005%で期末を迎えました。株価については、米中貿易交渉の動向に左右されつつも、世界的な金融緩和の動きや米中の第一段階の通商合意などを受けて日経平均株価で一時24,000円台まで上昇しましたが、年度終盤に新型コロナウイルスの感染拡大による企業業績の悪化懸念から急落し、前年度末を約2千2百円下回る18,917円で期末を迎えました。為替レートについては、対ドルでは、概ね105円から110円のレンジでの推移が続いた後、3月上旬に101円台となるなど年度末にかけてリスク回避の動きなどから乱高下し、期末は前年度末比約2円の円高となる109円近辺となりました。

生命保険業界においては、長寿化やライフスタイルの変化に伴う保険ニーズの変化に応じて、健康増進型や医療・介護等の保険商品・サービスを提供する動きが引き続き見られました。

保険販売面では、法人向け定期保険について、国税庁が6月に本保険に係る法人税基本通達を一部改正したことを受け、保険本来の機能ではない部分が過度に強調されないよう、適切な募集態勢の整備が行なわれました。また、外貨建ての貯蓄性商品については、苦情が多数発生したことを受けて、各社において販売時における情報提供の充実や研修など、募集人教育の向上を図る動きが見られました。2月には、生命保険協会が現行の業界共通教育制度に「外貨建保険販売資格試験」を追加創設することを決定しました。

生命保険業界がお客さまの視点に立ち社会から信頼され続けていくため、生命保険協会は、7月にお客さまの最善の利益を追求する顧客本位の業務運営を徹底していくことが重要との考えを示しました。12月には、全生命保険会社を対象とした取組みに関するアンケートの結果について公表・フィードバックを行い、顧客本位の業務運営のさらなる高度化に向け業界を挙げて取り組んでおります。また、金融庁から8月に公表された「利用者を中心とした新時代の金融サービス～金融行政のこれまでの実践と今後の方針～（令和元事務年度）」においても、保険商品の販売現場における顧客本位の業務運営の定着の重要性が示されています。

国内における経済価値ベースのソルベンシー規制の在り方について議論するため、金融庁は5月に「経済価値ベースのソルベンシー規制等に関する有識者会議」を設置しました。有識者会議では、規制導入に伴う保険契約者をはじめとするステークホルダーへの影響や制度設計上の論点等について議論されています。

金融機関が主体的に創意工夫を発揮することができるよう、金融庁は12月に検査マニュアルを廃止しました。金融行政が、従来の形式的なルール・ベースから、ルールとプリンシプル（原則）のバランス重視へと移行することで、各社は多様で主体的な創意工夫や横並びではない取組みが求められることとなります。

また、新型コロナウイルスによる感染拡大の影響に伴い保険契約者との対面での手続きが困難となる状況を踏まえ、金融庁より生命保険協会に対して保険契約の円滑な継続等に支障を来さない対応をするよう要請がありました。これを受けて生命保険協会は、3月に業

界として保険料払込猶予期間の延長措置等の対応をしていく旨を各社に通知し、各社はその取扱いを公表しました。

### 〔事業の経過〕

こうした経営環境のもと、当社では、経営理念である『ご契約者の利益擁護』、『社会への貢献』及び『働く職員の自己実現』に基づき、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当社ならではのサービスや経験を創り出し、提供していくという「お客さま基点」をあらゆる発想や行動の原点とする『お客さま基点』の業務運営方針のもと、経営及び業務遂行に努めました。

また、「お客さま基点」を実践しうる人材育成への取組みとして、「人づくり基本方針」のもと、「自発」「独創」「利他」の3要件を備える人材の育成に注力しております。

加えて、超低金利環境が長期化するなか、お客さまのニーズの変化を捉えた商品開発・販売、資産運用の高度化及びERM（統合的リスク管理）の推進に引き続き取り組んでおります。

#### ① 100周年プロジェクト

2023年11月に創業100周年を迎える当社は、100周年に向けたフコク生命像である「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おります。「THE MUTUAL」とは、共感・つながり・支えあいであり、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。

この「THE MUTUAL」体現の推進エンジンとして分科会活動をスタートしました。「NEXT100」の名称のもと、11のテーマで活動を展開しております。

テーマのひとつに、当社の職員が全国各地の「THE MUTUAL」を探し出し、発信していく「FIND THE MUTUAL」という活動があります。2019年度は、5支社（奈良、熊本、東京、京都、池袋）で取材を行い、100周年特設WEBサイトや新聞広告などで公開しました。47都道府県62支社でリレーしながら、次代の“相互扶助”とは何かを考え、模索し、発信することで、当社への共感の輪を大きく広げてまいります。

100周年に向けて、当社が脈々と受け継いできた“相

互扶助”の過去、現在、そして次代の“相互扶助”である「THE MUTUAL」を引き続き発信し、100周年を迎えたとき、当社に関わるすべての人と笑顔で共感しあえる会社となることを目指してまいります。

#### ② 中期経営計画

当社は、2019年度から2021年度にかけての中期経営計画を開始しました。

前中期経営計画より引き続き「徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる」をビジョンとし、このビジョンに近づくために「持続的成長のための好循環」、すなわちES（従業員満足度）の向上がCS（お客さま満足度）の向上に繋がる好循環を作り上げることを主要なテーマの1つとしております。もう1つのテーマとして、10年後のありたい姿である「お客さま満足度No.1の生保会社となる」という長期経営ビジョンの実現に向け、①人口動態の変化に対応した国内市場における持続可能なビジネスモデルの構築、②他社（異業種）との連携・協業による差別化された商品・サービスの提供、③Face to Faceを引き続き行っていくためのIT投資の3つの具体的課題に取り組んでおります。

この2つの主要なテーマを踏まえて、本社各部門では「持続的成長のための好循環」のカテゴリー別にアクションプランを策定し、また、「長期経営ビジョンの実現」に向けた取組みについては、本社企画部門を中心としてアクションプランを策定し、それぞれ実行しております。各支社ではお客さまアドバイザーと支社スタッフで構成される「支社中計委員会」において、「お客さま満足度の向上」に取り組んでおります。

併せて、「お客さま基点」を価値観として行動できるように「気づき」や「自覚」を促すことを目的として、全職員を対象に、部門毎にディスカッションを中心とした研修「お客さま基点活動」を実施しております。「お客さま基点」を価値観として行動できる人材を育成することが、結果としてお客さま満足度の向上につながっていくとの認識のもと、継続して実施しております。

中期経営計画のビジョンの実現に向け、全役職員が一丸となり努力してまいります。

#### ③ 『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組み

##### （方針1）「お客さま基点」の浸透・実践

役職員が日常業務に取り組む姿勢や態度を表した行動原則「私たちのお客さま基点」のもと、「お客さま基

点」の浸透・実践に取り組んでおります。

「お客さま基点」を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」としている当社において、最上位の方針と位置づける『「お客さま基点」の業務運営方針』については、毎年振り返りを行っており、6月に取組結果を公表し、社内にも周知徹底を行っております。「お客さま基点」の業務運営の評価指標（KPI）として設定している「他者加入推奨意向」は、本年度に実施したご契約者アンケートにおいて上昇しました。

#### （方針2）お客さまの「声」を経営改善に活かす取組み

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」での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。2019年度に実施した取組みは次の通りです。

当社では、保険契約時の告知内容により、特別保険料領収法などの特別条件を付加して保険をお引受けする場合があります。お客さまに特別条件を正しくご理解いただくため、説明資料を新規作成し、あわせて「特別条件承諾書」を刷新することで、わかりやすさの向上を図りました。

これまで、入院や手術給付金請求時の必要書類である当社所定の「入院・手術証明書（診断書）」について、所定の要件を満たしていれば、他社及び病院独自様式の診断書（原本）の代用を可能としておりましたが、診断書（写）についても、同様の取扱いを開始したことにより、請求時の利便性を高めました。

保険料の払込を完了した短期払契約においては、付加されている特約の保険期間満了に関する錯誤が生じることのないように、特約の保険期間満了の4ヵ月前にお知らせする取組みを始めました。

保険料振替口座の変更等をされたお客さまに送付する案内通知については、これまでにお客さまから寄せられた声を参考に「保険料払込方法等変更手続完了のお知らせ」として刷新し、保険料払込状況の記載やレイアウトの変更を行うなどお客さまに寄り添ったわかりやすさの向上を図りました。

#### （方針3）お客さまのニーズに対応した責任ある最適な保険商品・サービスの提供

主契約がなく、特約同士の自由な組み合わせにより保障内容を構築できる主力商品「未来のとびら」を中心に、

お客さま一人ひとりのニーズにあわせて必要な保障を必要な分だけ確保できるように柔軟性の高い商品体系の構築を進めております。

10月には、主力商品「未来のとびら」の新たな販売形態として、認知症にフォーカスした介護保障プラン「ずっとあんしんケアダブル」の取扱いを開始しました。「ずっとあんしんケアダブル」は、複数の特約を自在に組み合わせることで死亡・就業不能・介護等のリスクを総合的にカバーすることを主眼とする「未来のとびら」において、「介護終身年金特約＜認知症加算型＞」1特約のみでの加入を可能とした戦略商品です。これにより、シニア層に対し今後不安が高まる認知症や介護への重点的な備えを提供できるようになりました。

このプランの発売にあわせて、契約者向け付帯サービスのラインアップにセコム株式会社が提供する「セコムみまもりホン」を追加しました。これにより、救急通報・家族間での安否確認・現場急行など、高齢者や持病のある方とご家族のニーズに沿ったサービスの利用を可能としました。

また、入院や在宅療養で働けなくなったときの収入の減少をカバーする特約として従来の「就業不能保障特約」をバージョンアップし、短期・長期それぞれの就業不能のリスクに対して1つの特約で備えることを可能とした「はたらくささえプラス」（就業不能保障特約（2020））を2020年4月1日より発売しております。

商品のご提案にあたっては、携帯情報端末「PlanDo」を活用したFace to Faceによるきめ細かなコンサルティングセールスを実践しております。「PlanDo」に搭載した提案ツール「ライフコンパス」により、ライフステージにあわせた必要保障額のシミュレーションを行いながら、お客さまの状況に即した最適なプランを設計・提案するよう努めております。

また、4月よりフコク赤ちゃんクラブ会員特典として、LINEや電話を通じて、小児科医や産婦人科医に無料で相談できるサービスの導入を開始しました。

企業保険分野においても、企業の福利厚生制度に関するコンサルティングを実施し、お客さまの多様なニーズに応じた商品・サービスの提案を行っております。

#### （方針4）お客さまへの情報提供の充実

商品パンフレットのほか、保険商品に関連する死亡・疾病罹患データなどの情報をシリーズ化した資料「データNAVY」や「がん基礎知識と解説」、「ちょうどい

い安心の考え方」などの冊子を適宜ご提供しております。

10月の「ずっとあんしんケアダブル」発売にあたり、商品内容をわかりやすく伝えるだけでなく、認知症や介護に関する詳細なデータを提供し、お客さまが正しい情報に基づいて保険をご検討いただける商品パンフレットを作成しました。また、お客さまの性別や家族構成、意向によって必要な介護や認知症の保障を検討できる資料を作成し、幅広い有益な情報をご提供することに努めております。

2020年4月発売の「はたらくささえプラス」において、お客さまへ提供できるツールの充実はもちろんのこと、非対面時にも効果的な情報提供ができるよう、ホームページ上に新特約の特集サイトを設置し、商品内容を説明する動画や働けなくなったときの不足金額のシミュレーションができる機能等のコンテンツも充実させてまいります。

また、当社は相互会社として、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おります。「社員配当金」の仕組みなどを解説する動画を作成し、ホームページでの公開に加えて、「PlanDo」を利用しお客さまとともに視聴できるようにするなど、様々な媒体を用いた情報提供に努めております。

#### (方針5) お客さまの立場にたったアフターサービスの充実

ご加入から保険金・給付金のお支払に至るまで、あらゆるお客さまとの接点において、「お客さま基点」のもと、さらなるご安心につながるよう取り組んでまいります。

お客さまの申出、解約、保険金・給付金などの手続きを正確かつ迅速に行うため、重点指標を定めて取り組み、お客さま満足度の向上に努めております。

5月より個人契約の住所変更手続きについて、お客さまは書類の記入・提出をする必要がなく、ペーパーレスで手続きが完結するようになりました。

毎年8月、すべてのご契約者に契約内容などをお知らせする冊子「フコク生命だより」を送付しております。この冊子に関するお客さまからの照会に、よりスピーディーな対応を図るために、お客さまに送付された「フコク生命だより」をお客さまアドバイザーが「PlanDo」で閲覧できる仕様に変更しました。

また、8月より70歳以上の全てのお客さまの現在状況

を確認するとともに、入院請求や受取人変更などの手続にもれがないか確認を行っております。

10月より、「先進医療給付金直接支払サービス」を開始しました。技術料が高額になる「重粒子線（炭素イオン線）治療」や「陽子線治療」などの先進医療について、当社から医療機関へ直接治療費をお支払することで、お客さまに経済的な負担をかけずに安心して治療を受けていただくことが可能となりました。

#### (方針6) お客さまの利益を最優先とした資産運用の実践

海外主要中央銀行の金融緩和などを受け、世界的に長期金利が低位で推移したことから、内外の公社債への投資を抑制しました。収益性を維持するため、国内株式について株価が下落した局面を捉え、安定した配当が見込める銘柄を選別して、リスクを適切にコントロールしつつ積み増しました。新型コロナウイルスの感染拡大への警戒感から金融資本市場の変動率が高まった年度終盤には、含み益が大幅に増加した内外の国債を一部売却する一方、その資金の一部を割安と判断した内外の社債に振り向けるなど金融資本市場の変動に機動的に対応し、収益性の確保に努めました。

加えて、P R I（責任投資原則）の署名機関として、収益性を確保しつつ持続可能な社会の実現に貢献するため注力しているE S G投資については、運用報酬の一部をがん研究機関に寄付するファンドへの投資や、債券投資を通じて障がい者支援の重要性を発行体と投資家が共に提起する世界初の案件などに取り組みました。

また、スチュワードシップ活動については、主要投資先企業との「目的を持った対話」において、中長期的視点から状況の把握と認識の共有を図るとともに、企業価値向上に資するべく提言を行ったほか、対話の実効性をさらに高めるべく主要企業の訪問後に当社の提言の有用性や対話の深度等に関するヒアリングを実施しました。対話の実施状況や議決権の行使などについて、社外委員を委員長とする「スチュワードシップ委員会」にて審議するとともに、活動全般にわたる議論を通じスチュワードシップ活動の実効性のさらなる向上に努めました。

こうした取組みのほか、中長期的な資産運用の競争力のさらなる強化を図るべく、資産運用会社ミュージック社（本社：米ニューヨーク）と5月に欧州社債運用

に係る覚書を締結しました。同社並びに主に米国社債運用に係る提携をしているペイデン&リゲル社（本社：米ロサンゼルス）へのトレーニー派遣の継続や、両社との外国社債運用に関する意見交換を通じた運用ノウハウの獲得などにより、機関投資家としての目利き力強化に努めるとともに、資産運用の高度化を実践しうるグローバルな視野を有する人材の育成に取り組んでおります。

資産運用収益の中心である利息及び配当金等収入については、残高を積み増した国内株式の配当金増加などが寄与し、売買目的有価証券分を含む合計額で前年対比9億円増加の1,563億円と前年度に引き続き過去最高を更新しました。資産運用収支については、内外の株価の大幅な下落を受けて有価証券評価損を計上した一方、内外の公社債を中心に有価証券売却益を計上したことなどから、同12億円増加の1,361億円となりました。

有価証券の含み益については、内外の株価下落などにより国内株式の含み益が減少し、外国株式等が含み益から含み損に転じたことなどから、前年対比1,264億円減少の6,590億円となりました。また、土地の含み益は、同79億円増加の1,533億円となりました。

#### (方針7)利益相反の適切な管理

「利益相反管理のための基本方針」及び「利益相反管理規程」を定め、お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引について適切な管理を行っております。

投資先企業に対する議決権の行使を含むスチュワードシップ活動については、より厳格な利益相反管理が必要との認識のもと、「スチュワードシップ責任を果たすにあたり管理すべき利益相反についての方針」を別途定め、お客さまの利益を第一として行動しております。

お客さまからの信頼や安心感をより確保することが求められているなか、利益相反管理の実効性や透明性を確保するよう引き続き努めてまいります。

#### (方針8)「お客さま基点」を実践できる人づくり

創業理念のさらなる浸透を通じ、「お客さま基点」を実践できる人づくりに取り組んでおります。具体的には、創業に込められた「ご契約者本位」という想いを感じ取り、この想いが脈々と受け継がれ、現在の「お客さま基点」という価値観につながっていることを意識し行動できるよう、引き続き研修の充実を図るとともに、管理職層に対してあらためて理念教育の重要性を徹底

しました。あわせて、「あらためて、今の自分ができるお客さま基点の行動とは何か」を参加者に考えてもらう場づくりとして、社長自らが「お客さま基点」への想いを直接語る「車座ミーティング」を継続実施しました。

さらに、お客さまのご意向を踏まえたコンサルティングのさらなる実践に向け、ファイナンシャル・プランナー資格の取得推進を行うなど、Face to Faceの対面販売を担うお客さまアドバイザーの育成に注力しました。

また、女性活躍をはじめとし、多様な人材が活躍できるよう、ダイバーシティ（多様性）を意識した人づくりに取り組みました。

#### ④ コンプライアンス態勢

コンプライアンスについては法令の遵守とのみ理解するのではなく、生命保険業の公共性を踏まえ、広く社会からの要請に応えることが「お客さま基点」に通じるとの認識のもと、全役職員に対しコンプライアンス・プログラムに基づいた実践的な教育を継続して実施するなど、コンプライアンス態勢を整備・強化しております。

また、3月には、コンプライアンス・リスク管理を視野に入れ広くコンプライアンスを推進すべく、コンプライアンスに関する基本方針をはじめとする関係諸規程を改正し、コンプライアンス推進体制の再構築を実施しました。

さらに、本社・支社・営業所の点検・指導の徹底や、各種資格取得の推進などを通して、コンプライアンス意識や知識のさらなる向上と不適正事象の防止に努めました。

マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関しては、9月にリスク評価書の見直しを行うなど、さらなる態勢充実に向けて取り組んでおります。

また、反社会的勢力については、一切の関係を遮断するため取引ごとに相手方が反社会的勢力に該当しないことを確認しており、引き続き反社会的勢力との取引の未然防止を図ってまいります。

#### ⑤ リスク管理態勢

リスク管理については、統合的な管理を行うリスク管理委員会と、保険引受リスク、資産運用リスク、事務リスク、システムリスク、大規模災害や情報漏えいなどのリスクに応じた管理を行う5つの下部各委員会及び主にストレステストとグループリスクに係る専門的な

検討を行うリスク管理専門委員会による管理態勢のもと、自己資本、リスク及びリターンの一体的管理を推進しており、適切なリスク・テイクによる好循環の実現を目指しております。

保険引受リスク管理については、引き続き死亡・介護・医療を中心としたリスク・テイクを推進しており、VaR（予想最大損失額）に基づくリスク量が危険差益の範囲内に収まることをカテゴリー別に確認するなど、十分なリスク対応力を保持していることを定期的にモニタリングしております。

資産運用リスク管理については、引き続き自己資本の充実度状況とリスク・リターン効率を踏まえたリスク・テイクを推進しており、VaRに基づくリスク量がリスクバッファの範囲内に収まることをカテゴリー別に確認するなど、十分なリスク対応力を保持していることを定期的にモニタリングしております。

サイバーセキュリティ管理については、内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）主催の分野横断的演習への参加や、全役職員を対象とした標的型メール攻撃訓練の実施などにより、サイバー攻撃への対応力の強化を図っております。

コンプライアンス・リスク管理については、統合的リスク管理の対象として、潜在的なリスクも含めた網羅的なリスクの洗い出し、重要なリスクの特定及びその重点的な管理を行います。同管理の一環として、データベースを活用した保険募集における不正検知態勢の強化に向けた取組みを進めるとともに、欧州の事例に基づき、商品ライフサイクルに基づくコンダクトリスク管理のフレームワークを策定しました。

リスクとソルベンシーの自己評価（ORSA）については、日本でも議論が進められている経済価値ベースのソルベンシー規制に関して、その導入が引き起こす経営行動をすでに同規制が導入されている欧州の事例に基づき考察し、リスク選好の在り方を整理しました。併せて、健全性指標の充足状況やリスク・リターン効率指標の活用状況を定期的に把握するとともに、内部モデルの高度化に向けた検討を進めました。

引き続き自己資本、リスク及びリターンの一体的な管理のさらなる推進とERM態勢のさらなる強化を図ってまいります。

#### ⑥ 経営の健全性の確保及び配当還元の充実

保険会社の健全性を示す指標については、保険金等

の支払余力を示すソルベンシー・マージン比率が1,290.8%、時価ベースの実質的な自己資本である実質資産負債差額が1兆7,094億円となり、十分な水準を確保しております。

保険金支払能力については、格付投資情報センターより「AA-」（格付けの方向性/安定的）、スタンダード&プアーズより「A」（アウトルック/安定的）、ムーディーズより「A2」（格付けの見通し/安定的）の格付けを取得しております。

自己資本の充実については配当還元とのバランスをみながら内部留保の積上げを第一義とし、適時、外部調達を行うことを基本方針としております。当期においては、危険準備金105億円、価格変動準備金114億円及び追加責任準備金163億円の積増しを行いました。また、2014年に募集した基金100億円を8月に償却し、同月に基金120億円を再募集しております。

配当還元についてはご契約者の期待を踏まえてさらなる充実に努めており、保険料の割引ではなく保険金や給付金の支払実績等に応じた配当の実施により、実質的な保険料負担の軽減を図っております。2019年度決算においては、安定的に利益が確保され内部留保への貢献も大きい医療保険を対象に、入院給付金のお支払が無いご契約に対する配当（健康配当）を増配し、さらに保険期間を通じて入院給付金のお支払が無いまま満期を迎えられたご契約に対しては特別配当を新たに実施する予定です。これにより個人保険分野の増配は8年連続となります。

#### ⑦ コーポレートガバナンス基本方針の実行

相互会社である当社は、コーポレートガバナンス・コードの直接の対象ではありませんが、当社のコーポレートガバナンスに対する考え方及びその充実に向けた取組みを広くご理解いただくために、「コーポレートガバナンス基本方針」及び「コーポレートガバナンスに関する報告書」を作成し、公表しております。

当社は、実効的かつ効率的なコーポレートガバナンスを実現するために、基本方針を踏まえて取締役会の実効性評価を実施したことに加え、改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応として、基本方針の内容を改正しております。

#### 【会社が対処すべき課題】

当社は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社

として創業されました。この想いは、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。2023年に創業100周年を迎えるにあたり、企業活動本来の目的を見失うことなく、改めて経営理念の徹底を図り、真摯にその具現化に取り組んでまいります。併せて、100周年に向けたフコク生命像である「THE MUTUAL」を探求し、引き続き発信してまいります。

デジタル経済が進展しIT化が進めば進むほど、人間はハイタッチ（人間的な触れ合い）を求めるようになると言われており、お客さまアドバイザーが地域に密着してFace to Faceの活動をしていくことの重要性はさらに増しています。当社では、この活動を通じて、「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながらサービスや経験を創り出し、提供していくという「お客さま基点」を徹底していくことが、結果として最大の差別化につながるものと考えております。お客さまアドバイザーのさらなる質の向上を図りながら、その陣容を強化していくことが課題のひとつであると認識しております。

社会・経済環境が大きく変化するなかで、当社が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不可欠であると考えております。特に、超低金利環境の継続や、先の見えない新型コロナウイルスの感染拡大は、保険販売面及び資産運用面での大きな課題であると認識しております。こうした認識のもと、自己資本、リスク及びリターンの一體的な管理をさらに推進し、お客さまのニーズの変化を捉えた商品開発・販売、資産運用及びリスク管理の高度化などに引き続き取り組んでまいります。とりわけ、新型コロナウイルスのような未知の感染症への対応は、一過性ではなく長期的な課題として認識し、取り組む必要があります。Face to Faceの活動とIT活用の両立という新しい課題にも取り組んでまいります。

また、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お支払いすること」が最も重要な責務であると考えております。そのために、内部留保の積上げを図るとともに必要に応じて外部からの資本調達を行い、引き続き外部環境の変化に対して頑強な自己資本の構築に努めてまいります。同時に、相互会社である当社は配当還元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、当社はお客さまの利益を守ることをだけを考え、過度な成長ではなく、お客さまを守るための成長を追求してまいりました。こうした企業としての在り方が、信頼へとつながり、お客さまに安心していただくことができるものと考えております。生命保険とはお客さまの一生にわたる、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。

## 2.決算業績の概況

### 【契約概況】

2019年度末保有契約高は、個人保険は22兆4,295億円（前年度末比0.8%減）、個人年金保険は2兆4,560億円（前年度末比3.8%減）、団体保険は17兆6,052億円（前年度末比1.7%増）、団体年金保険は責任準備金で2兆2,334億円（前年度末比2.0%増）となりました。

### 【収支概況】

経常収益では、保険料等収入は団体年金保険の保険料が増加したことにより5,335億円（前年対比1.5%増）となりました。また、資産運用収益は1,950億円（前年対比6.3%増）となり、そのうち利息及び配当金等収入は1,533億円（前年対比1.4%増）となりました。

経常費用では、保険金等支払金は4,391億円（前年対比6.1%減）、責任準備金等繰入額は814億円（前年対比123.4%増）、資産運用費用は588億円（前年対比21.1%増）、事業費は920億円（前年対比1.6%増）となりました。

この結果、経常利益は488億円（前年対比8.3%減）となりました。

経常利益に、特別利益及び価格変動準備金繰入額114億円などの特別損失を加減し、さらに法人税等合計を31億円計上した結果、当期純剰余金は341億円（前年対比7.4%減）となりました。これに前期繰越剰余金などを加えて当期末処分剰余金は579億円（前年対比4.5

%減）となりました。

剰余金処分においては、社員配当準備金315億円、基金償却準備金24億円などをあわせて341億円を処分し、残額237億円を次期へ繰り越しました。

また、保険本業の収益力を示す指標の一つである基礎利益は834億円（前年対比8.6%減）となりました。

### 【資産・負債等の概況】

当期末の総資産は1,062億円増加し、6兆7,908億円（前年度末比1.6%増）となりました。このうち、有価証券は5兆3,446億円（前年度末比4.0%減）となり、貸付金は5,654億円（前年度末比0.8%増）となりました。

負債の部では、責任準備金は813億円増加し、5兆6,949億円（前年度末比1.4%増）となりました。このうち、追加責任準備金については163億円を積み増し、1,036億円（前年度末比18.8%増）となり、危険準備金については105億円を積み増し、2,150億円（前年度末比5.2%増）となりました。価格変動準備金は114億円を積み増し、1,227億円（前年度末比10.3%増）となりました。

純資産の部は、5,400億円（前年度末比9.5%減）となりました。

### 事業成績および財産の状況の推移

（単位：億円）

区 分		2018年度	2019年度
年度末契約高	個人保険	226,080	224,295
	個人年金保険	25,523	24,560
	団体保険	173,064	176,052
	団体年金保険	21,890	22,334
	その他の保険	366	367
	保険料等収入	5,256	5,335
	資産運用収益	1,834	1,950
	保険金等支払金	4,679	4,391
	資産運用費用	485	588
	経常利益	533	488
	当期純剰余	368	341
	社員配当準備金繰入額	346	315
	総資産	66,845	67,908
	責任準備金	56,135	56,949
	負債の部合計	60,879	62,508
	純資産の部合計	5,966	5,400

- (注) 1. 個人年金保険の年度末契約高については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資、年金支払開始後契約の責任準備金及び個人年金保険に付加されている定期保険特約等の金額を合計したものです。  
 2. 団体年金保険の年度末契約高については、責任準備金の金額です。  
 3. その他の保険の年度末契約高については、財形保険・財形年金保険・団体医療保障保険・団体就業不能保障保険・受再保険の契約高を合計したものです。

## 3.資産運用の概況

### 2019年度の資産の運用状況

#### ①運用環境

2019年度のがわが国経済は、前半は米中貿易摩擦の影響による外需の低迷などから回復の動きに足踏み感がみられ、後半は消費税率引上げに伴う家計負担の増加に加え、新型コロナウイルスの感染拡大に伴うインバウンド需要の減少や外出手控えなどの自粛ムードの強まりなどにより悪化しました。海外経済については、米中貿易摩擦の影響などにより成長ペースが鈍化傾向にありましたが、新型コロナウイルスの感染拡大防止策としての出入国制限や外出制限などの影響から多くの国で経済活動が停滞し、悪化しました。金融政策については、米中貿易摩擦の激化や英国のEU離脱問題などに伴う先行き不透明感の強まりを受けて、FRB（米連邦準備理事会）は7月に10年半ぶりの利下げに踏み切り、ECB（欧州中央銀行）は9月に利下げや量的緩和政策の再開などを決定しました。その後、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、FRBはゼロ金利政策と国債などの買入れ規模を無制限とする量的緩和政策に踏み切り、ECBは量的緩和政策を大幅に拡大しました。また、日本銀行はETFなどの買入れペースの上限引上げなどにより金融緩和の強化を図る一方、イールドカーブ・コントロールについては金利誘導目標を据え置きました。

・債券市場では、長期金利の指標となる10年国債利回りは、米中貿易摩擦の激化から夏場にかけてマイナス0.2%台後半まで低下する局面もありましたが、概ね日銀のイールドカーブ・コントロールの金利誘導目標である0%程度で推移しました。新型コロナウイルスの感染拡大に伴って欧米金利が過去最低水準まで低下するなかでも、0.005%で期末を迎えました。

・株式市場では、米中貿易交渉の動向に左右されつつも、世界的な金融緩和の動きや米中の第一段階の通商合意などを受けて日経平均株価で一時24,000円台まで上昇しました。しかし、年度終盤に新型コロナウイルスの感染拡大による企業業績の悪化懸念から急落し、前年度末を約2千2百円下回る18,917円で期末を迎えました。

・為替市場では、円/ドルは、概ね105円から110円のレンジでの推移が続いた後、3月上旬に101円台となるなど年度末にかけてリスク回避の動きなどから乱高下し、期末は前年度末比約2円の円高・ドル安となる109円近辺となりました。円/ユーロは、英国のEU離脱に係る懸念やユーロ圏経済の減速、ECBによる量的緩和政策の再開などを背景にユーロが弱含み、前年度末比約5円の円高・ユーロ安となる120円近辺で期末を迎えました。

・欧米の債券市場では、期初は2.4%台であった米国の10年国債利回りは、米中貿易摩擦に伴う世界経済の下振れ懸念があるなか、新型コロナウイルス感染拡大を受けたFRBによるゼロ金利政策、量的緩和政策の再開を受けて大幅に低下し、期末は0.7%程度となりました。欧州の長期金利の指標となるドイツの10年国債利回りについては、米中貿易摩擦や新型コロナウイルス感染拡大に伴う世界経済の下振れ懸念を受けてマイナス幅が拡大し、期末はマイナス0.5%程度となりました。

#### ②当社の運用方針

当社では、『ご契約者の利益擁護』のため、生命保険という商品の負債特性を踏まえながら、安全かつ有利の原則に従い、将来にわたって高水準の運用収益を確保していくことを資産運用の基本方針としています。

この方針のもと、時代の変化に即応できるポートフォリオを構築すべく、資産の流動性を確保しつつ、中長期的な視点から資金を配分しています。具体的には、ALM（資産・負債の総合管理）の観点から、公社債・貸付などの円金利資産を柱としつつ、それを補完し、収益性の向上を図るため、許容されるリスクの範囲内で外国証券や株式、不動産といった資産への分散投資を行っています。超低金利環境が長期化するなかでも安定した収益性を維持するため、自己資本の充実度を踏まえ、よりリスク・リターン効率に優れた投資を実践するよう努めています。

また、中長期的な資産運用の競争力のさらなる強化を図るべく、資産運用会社ミューズニッチ社（本社：米ニューヨーク）と2019年5月に欧州社債運用に係る覚書を締結しました。同社並びに主に米国社債運用に係る提携をしているペイデン&リゲル社（本社：米ロサンゼルス）など外部運用機関の活用や、ロンドン・ニューヨーク・シンガポールの海外運用三拠点によるグローバルな分散投資の深化、PRI（責任投資原則）署名機関としてのESG投融資の拡充などを通じて、資産運用の高度化を図っています。

#### ③運用実績の概況

2019年度末の一般勘定資産は、932億円増加の6兆7,062億円（前年対比1.4%増）となりました。

内外の公社債については、世界的に長期金利が低位で推移したことから、投資を抑制しました。新型コロナウイルスの感染拡大への警戒感から金融資本市場の変動率が高まった年度終盤には、割安と判断した内外の社債を購入した一方で、含み益が大幅に増加した内

外の国債を一部売却したことなどから、国内公社債は1,043億円減少の2兆6,776億円（前年対比3.7%減）、外国公社債は336億円減少の1兆5,808億円（同2.1%減）となりました。株式については、安定した配当が見込める銘柄を選別して、リスクを適切にコントロールしつつ積み増したものの、株価下落により評価差額が減少したことなどから、605億円減少の6,120億円（同9.0%減）となりました。一般貸付については、再生可能エネルギープロジェクトや非居住者向けなど貸付先の多様化に努めたことなどから、53億円増加の5,101億円（同1.1%増）となりました。

資産運用関係収益は、内外の公社債を中心に有価証券売却益が増加したことなどから、125億円増加の1,950億円（前年対比6.9%増）となりました。このうち、利息及び配当金等収入は、残高を積み増した国内株式の配当金増加などが寄与し、売買目的有価証券分を含む合計額で9億円増加の1,563億円（同0.6%増）と前年度に引き続き過去最高を更新しました。

資産運用関係費用は、内外の株価の大幅な下落を受けて有価証券評価損が増加したことなどから、63億円増加の549億円（前年対比13.0%増）となりました。

その結果、資産運用関係収支は62億円増加の1,401億円（前年対比4.6%増）となりました。

#### ④資産運用における取組み

##### ■ミュージズニッチ社との覚書の締結

2019年5月に資産運用会社ミュージズニッチ社（本社：米ニューヨーク）と欧州社債運用に係る覚書を締結しました。同社に欧州社債運用の一部を委託するとともに、同社へのトレーニー派遣や欧州社債投資に関する意見交換などを通じて機関投資家としての目利き力強化に努めてまいります。

<覚書の概要>

- ✓当社または当社の海外資産運用子会社からミュージズニッチ社への運用トレーニーの派遣
- ✓欧州および日本の社債投資に関する定期的な意見交換

##### ■スチュワードシップ責任への取組み

主要投資先企業との「目的を持った対話」において、中長期的視点から状況の把握と認識の共有を図るとともに、企業価値向上に資するべく提言を行ったほか、対話の実効性をさらに高めるべく主要企業の訪問後に当社の提言の有用性や対話の深度等に関するヒアリングを実施しました。対話の実施状況や議決権の行使などスチュワードシップ責任を果たすための取

組み状況（2018年度：2018年7月～2019年6月）について、「スチュワードシップ委員会」にて審議するとともに、活動全般にわたる議論を通じスチュワードシップ活動の実効性のさらなる向上に努めました。

<主な審議事項>

- ✓主要投資先企業との対話の実施状況について
- ✓次年度のスチュワードシップ活動方針について
- ✓議決権行使結果および重要議案の賛否判断について
- ✓日本版スチュワードシップ・コードの各原則の実施状況および自己評価について

- PR I 署名機関としてのESG投融資への注力  
2019年度における主な取組みは以下の通りです。

#### 環境(Environment)

プラスチック廃棄物による海洋汚染問題への取組みを支援する債券への投資や、再生可能エネルギープロジェクトへの融資などを実行しました。

#### 社会(Social)

がん治療を大きく変える画期的なイノベーションに取り組む企業へ投資し運用報酬の一部をがん研究機関に寄付するファンドの購入や、債券投資を通じて障がい者支援の重要性を発行体と投資家がともに提起する世界初の案件などに取り組みました。

#### 企業統治(Governance)

スチュワードシップ活動において、対話のポイントとしてESG課題を組み入れ、主要投資先企業との「目的を持った対話」(エンゲージメント)に努めているほか、コーポレート・ガバナンスやコンプライアンスなどの観点を踏まえた議決権行使を行っております。

## 4.社員配当の状況

剰余金処分に関する決議書（119ページをご参照ください）のとおり、2019年度決算では当期末処分剰余金579億円のうち341億円を剰余金処分の対象としました。そのうちの315億円を社員配当準備金に繰り入れ、資本基盤の充実を図るために基金償却準備金24億円、損失填補準備金9千万円を積み立てました。

なお、定款に定める剰余金処分対象額に占める配当準備金等の割合の下限は100分の20となっており、2019年度決算の同割合は100分の100.0となります。

生命保険の社員配当金は、保険料の計算に組み込まれた予定と実績との差益をご契約者にお支払いするものです。

個人保険・個人年金保険の社員配当金は、

- ア. ご契約後6年目から5年ごとに、あるいはご契約後3年目から毎年お支払いする「普通配当」
- イ. 普通保険約款に規定する所定の条件を満たすご契約にお支払いする「特別配当」および「満期契約に対する長期継続特別配当」

で構成されています。

### 2019年度決算にもとづく社員配当

2019年度決算にもとづく社員配当率の概要は次のとおりです。

#### 〈個人保険・個人年金保険〉

##### (1) 5年ごと配当契約

- ・利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・死差配当につきましては、2017年度決算において、「毎年の健康特別配当」に組み替えをおこなっており、2019年度決算配当率においてもゼロとします。
- ・災害および疾病関係配当につきましては、2009年4月および2016年4月発売の医療保険に対して引き上げとします。
- ・費差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・毎年の健康特別配当につきましては、すえ置きとします。
- ・満期契約に対する長期継続特別配当(医療保障部分)を新設します。

##### (2) 5年ごと利差配当契約

- ・利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・5年ごと医療特別配当につきましては、引き上げとします。
- ・毎年の健康特別配当、5年ごと健康特別配当および5年ごと高額加算特別配当につきましては、すえ置きとします。
- ・満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)につきましては、すえ置きとします。
- ・満期契約に対する長期継続特別配当(医療保障部分)を新設します。

##### (3) 毎年配当契約

- ・利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・死差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・災害および疾病関係配当につきましては、すえ置きとします。
- ・費差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)につきましては、すえ置きとします。

上記のほか、社員配当金特殊支払特則にもとづく買増保険金がある場合は、その金額をお支払いします。

#### 〈団体年金保険〉

確定給付企業年金保険等は利差配当率を0.20%引き下げとし、その他の保険はすえ置きとします。

各保険種類の利差配当率は次のとおりです。

- ・予定利率1.30%の一般勘定取崩控除型商品(確定給付企業年金保険、新企業年金保険(H14)および厚生年金基金保険(H14)) ……0.30%
- ・予定利率1.00%の商品(新企業年金保険、厚生年金基金保険、国民年金基金保険、団体生存保険および新団体生存保険) ……0.20%
- ・予定利率1.30%の拠出型企業年金保険(H14) ……0.20%
- ・有期利率保証型確定拠出年金保険 ……0.00%

#### 〈団体保険・財形保険・財形年金保険・団体医療保障保険・団体就業不能保障保険〉

すえ置きとします。

医療パック特約組立型総合保険、医療パック定期付新積立型介護保険および生存給付金付定期保険について、2019年度決算にもとづく社員配当金を例示しますと次のとおりです。

- 〈例1〉医療パック特約組立型総合保険(5年ごと配当契約)：40歳加入、10年更新型、男性、口座振替月払、  
 定期保険特約 死亡保険金 2,000万円  
 介護保障特約 介護保険金 300万円  
 就業不能保障特約 就業不能年金 140万円  
 入院日額 6,000円の10年更新型5年ごと配当付医療保険をパッケージ

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	継続中のご契約の配当金
2015年度（5年）	149,928 <sup>円</sup> （12,494）	25,416 <sup>円</sup>
うち医療保険	30,744 <sup>円</sup> （2,562）	9,013 <sup>円</sup>

過去5年間に入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。

- 〈例2〉医療パック定期付新積立型介護保険(5年ごと利差配当契約)：40歳加入、60歳払込満了、10年更新型定期保険特約、男性、口座振替月払、  
 保険料払込中 死亡保険金 3,000万円 + 新積立型介護保険の死亡給付金  
 保険料払込満了後 介護保険金 50万円  
 入院日額 6,000円の10年更新型5年ごと配当付医療保険をパッケージ

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	継続中のご契約の配当金
2010年度（10年）	172,824 <sup>円</sup> （14,402）	89,718 <sup>円</sup>
うち医療保険	30,816 <sup>円</sup> （2,568）	17,955 <sup>円</sup>

保険期間を通じて入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。

- 〈例3〉医療パック定期付新積立型介護保険(5年ごと利差配当契約)：40歳加入、60歳払込満了、15年更新型定期保険特約、男性、口座振替月払、  
 保険料払込中 死亡保険金 2,900万円 + 新積立型介護保険の死亡給付金  
 保険料払込満了後 介護保険金 100万円  
 入院日額 6,000円の15年更新型新医療保険(120日型、無事故給付金有)をパッケージ

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	継続中のご契約の配当金
2005年度（15年）	211,704 <sup>円</sup> （17,642）	163,855 <sup>円</sup>
うち医療保険	37,368 <sup>円</sup> （3,114）	29,973 <sup>円</sup>

保険期間を通じて入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。  
 配当金のほかに、医療保険については無事故給付金として30,000円をお支払いします。

- 〈例4〉生存給付金付定期保険(毎年配当契約)：20歳加入、15年満期、女性、口座振替月払、  
 死亡保険金 1,000万円(主契約300万円、定期保険特約700万円)

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	満期を迎える ご契約の配当金
2005年度（15年）	102,552 <sup>円</sup> （8,546）	11,413 <sup>円</sup>

配当金のほかに、生存給付金として30万円をお支払いします。保険期間中に入院見舞金のお支払いがないご契約については、無事故給付金として18,000円をお支払いします。

(注)経過年数とは2020年度の契約応当日における経過を示します。

2019年度決算にもとづく2020年度支払いの配当金(前記の例1、例2、例3および例4)の計算方法は次のとおりです。

(1)5年ごと配当契約(例1および例2の医療保険部分)

①利差配当

責任準備金に次の配当率を乗じた金額。

2019, 2018, 2017, 2016, 2015年度決算	
2015年度契約	0.50%
2010年度契約	0.25%

②危険差配当

a. 死差配当

更新前後で区分した配当体系のもと、危険保険金に被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

b. 災害および疾病関係配当

入院日額に保険種類、被保険者の年齢・性別および入院給付金の支払有無に応じた配当率を乗じた金額。

③費差配当

保険金または年金年額、入院日額に次の配当率を乗じた金額。 0.00%

④毎年の健康特別配当

契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

各年度ごとに①、②および③の合計額を割り振り、利息を加えて通算し、④を合算します。ただし、合算した金額がマイナスとなる場合はゼロとします。

⑤満期契約に対する長期継続特別配当(医療保障部分)

2020年度に満期を迎える医療保険のうち、保険期間を通じて入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、医療保障部分の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2010年度契約	20%
----------	-----

(2)5年ごと利差配当契約

(例2の定期付新積立型介護保険部分および例3)

①利差配当

各年度ごとに、責任準備金に次の配当率を乗じた金額を割り振り、これに利息を加えて合計した金額。

2019, 2018, 2017, 2016, 2015年度決算	
2010, 2005年度契約	0.25%

②特別配当

次のa、b、cおよびdの合計額。

a. 5年ごと健康特別配当

2020年度に5年ごとの応当日を迎えるご契約に

対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に生命表、被保険者の年齢・性別および経過年数に応じた配当率を乗じた金額。

b. 5年ごと医療特別配当

2020年度に5年ごとの応当日を迎える医療保険契約に対して、過去5年間に入院給付金のお支払いがない場合に、入院日額に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

c. 毎年の健康特別配当

契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類、生命表および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

d. 5年ごと高額加算特別配当

2020年度に5年ごとの応当日を迎える、保険金額3,000万円以上かつ主契約が保険料払込中のご契約に対して、保険金に次の配当率を乗じた金額。

2010, 2005年度契約	
保険金額10万円につき	0円

①および②を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。

③満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)

主契約の契約日が1996年4月2日以降のご契約のうち、2020年度に満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険特約の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2010年度契約	10%
2005年度契約	35%

④満期契約に対する長期継続特別配当(医療保障部分)

2020年度に満期を迎える医療保険のうち、保険期間を通じて入院給付金のお支払いがない長期継続契約に対して、医療保障部分の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2005年度契約	55%
----------	-----

(3) 毎年配当契約(例4)

①利差配当

責任準備金に次の配当率を乗じた金額。

2005年度契約	0.40%
----------	-------

②危険差配当

a. 死差配当

更新前後で区分した配当体系のもと、危険保険金に保険種類、生命表、被保険者の年齢・性別および配当回数に応じた配当率を乗じた金額。

## b. 災害および疾病関係配当

特約保険金および入院日額に保険種類、被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

## ③ 費差配当

次のa、bおよびcの合計額。

## a. 保険金に次の配当率を乗じた金額。

2005年度契約

保険金額100万円につき

生存給付金付定期保険部分 133円

定期保険特約部分 100円

## b. 保険金額が2,000万円を超過する部分に対して、配当回数に応じた金額。

## c. 2020年度に5年ごとの応当日を迎えるご契約に対して、保険金額が2,000万円を超過する部分に、保険金額10万円につき30円を乗じた金額。

①、②および③を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。

## ④ 満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)

主契約の契約日が1996年4月2日以降のご契約のうち、2020年度に満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険特約の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2005年度契約 35%

上記のほかに、社員配当金特殊支払特則にもとづく買増保険金がある場合は、その金額をお支払いします。

## 【ご参考】2018年度決算にもとづく社員配当

2018年度決算では当期末処分剰余金606億円のうち368億円を剰余金処分の対象としました。そのうちの346億円を社員配当準備金に繰り入れ、資本基盤の充実を図るために基金償却準備金20億円、損失填補準備金1億円を積み立てました。

なお、定款に定める剰余金処分対象額に占める配当準備金等の割合の下限は100分の20となっており、2018年度決算の同割合は100分の100.0となります。

2018年度決算にもとづく社員配当率の概要は次のとおりです。

## 〈個人保険・個人年金保険〉

## (1) 5年ごと配当契約

- ・ 利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 死差配当につきましては、2017年度決算において、「毎年の健康特別配当」に組み替えをおこなってお

り、2018年度決算配当率においてもゼロとします。

- ・ 災害および疾病関係配当につきましては、2009年4月および2016年4月発売の医療保険に対して引き上げとします。
- ・ 費差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 毎年の健康特別配当につきましては、すえ置きとします。

## (2) 5年ごと利差配当契約

- ・ 利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 5年ごと医療特別配当につきましては、引き上げとします。
- ・ 毎年の健康特別配当、5年ごと健康特別配当および5年ごと高額加算特別配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)につきましては、すえ置きとします。

## (3) 毎年配当契約

- ・ 利差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 死差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 災害および疾病関係配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 費差配当につきましては、すえ置きとします。
- ・ 満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)につきましては、すえ置きとします。

上記のほかに、社員配当金特殊支払特則にもとづく買増保険金がある場合は、その金額をお支払いします。

## 〈団体年金保険〉

確定給付企業年金保険等は利差配当率を0.10%引き下げとし、その他の保険はすえ置きとします。

各保険種類の利差配当率は次のとおりです。

- ・ 予定利率1.30%の一般勘定取崩除型商品(確定給付企業年金保険、新企業年金保険(H14)および厚生年金基金保険(H14)) ……0.50%
- ・ 予定利率1.00%の商品(新企業年金保険、厚生年金基金保険、国民年金基金保険、団体生存保険および新団体生存保険) ……0.20%
- ・ 予定利率1.30%の抛外型企業年金保険(H14) ……0.20%
- ・ 有期利率保証型確定拠出年金保険 ……0.00%

## 〈団体保険・財形保険・財形年金保険・団体医療保障保険・団体就業不能保障保険〉

すえ置きとします。

医療パック特約組立型総合保険、医療パック定期付新積立型介護保険および生存給付金付定期保険について、2018年度決算にもとづく社員配当金を例示しますと次のとおりです。

- 〈例1〉医療パック特約組立型総合保険(5年ごと配当契約)：40歳加入、10年更新型、男性、口座振替月払、  
 定期保険特約 死亡保険金 2,000万円  
 介護保障特約 介護保険金 300万円  
 就業不能保障特約 就業不能年金 140万円  
 入院日額 6,000円の10年更新型5年ごと配当付医療保険をパッケージ

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	継続中のご契約の配当金
2014年度（5年）	149,928 <sup>円</sup> ( 12,494)	27,374 <sup>円</sup>
うち医療保険	30,744 <sup>円</sup> ( 2,562)	7,969 <sup>円</sup>

過去5年間に入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。

- 〈例2〉医療パック定期付新積立型介護保険(5年ごと利差配当契約)：40歳加入、60歳払込満了、10年更新型定期保険特約、男性、口座振替月払、  
 保険料払込中 死亡保険金 3,000万円 + 新積立型介護保険の死亡給付金  
 保険料払込満了後 介護保険金 50万円  
 入院日額 6,000円の10年更新型5年ごと配当付医療保険をパッケージ

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	継続中のご契約の配当金
2009年度（10年）	172,824 <sup>円</sup> ( 14,402)	82,182 <sup>円</sup>
うち医療保険	30,816 <sup>円</sup> ( 2,568)	10,419 <sup>円</sup>

過去5年間に入院給付金のお支払いがないご契約の例示です。

- 〈例3〉生存給付金付定期保険(毎年配当契約)：20歳加入、15年満期、女性、口座振替月払、  
 死亡保険金 1,000万円(主契約300万円、定期保険特約700万円)

ご加入年度（経過年数）	年換算保険料 （月払保険料）	満期を迎える ご契約の配当金
2004年度（15年）	102,552 <sup>円</sup> ( 8,546)	11,413 <sup>円</sup>

配当金のほかに、生存給付金として30万円をお支払いします。保険期間中に入院見舞金のお支払いがないご契約については、無事故給付金として18,000円をお支払いします。

(注)経過年数とは2019年度の契約応当日における経過を示します。

2018年度決算にもとづく2019年度支払いの配当金(前記の例1、例2および例3)の計算方法は次のとおりです。

**(1)5年ごと配当契約(例1および例2の医療保険部分)**

①利差配当

責任準備金に次の配当率を乗じた金額。

2018, 2017, 2016, 2015, 2014年度決算	
2014年度契約	0.50%
2009年度契約	0.25%

②危険差配当

a. 死差配当

更新前後で区分した配当体系のもと、危険保険金に被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

b. 災害および疾病関係配当

入院日額に保険種類、被保険者の年齢・性別および入院給付金の支払有無に応じた配当率を乗じた金額。

③費差配当

保険金または年金年額、入院日額に次の配当率を乗じた金額。 0.00%

④毎年の健康特別配当

契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

各年度ごとに①、②および③の合計額を割り振り、利息を加えて通算し、④を合算します。ただし、合算した金額がマイナスとなる場合はゼロとします。

**(2)5年ごと利差配当契約**

(例2の定期付新積立型介護保険部分)

①利差配当

各年度ごとに、責任準備金に次の配当率を乗じた金額を割り振り、これに利息を加えて合計した金額。

2018, 2017, 2016, 2015, 2014年度決算	
2009年度契約	0.25%

②特別配当

次のa、b、cおよびdの合計額。

a. 5年ごと健康特別配当

2019年度に5年ごとの応当日を迎えるご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に生命表、被保険者の年齢・性別および経過年数に応じた配当率を乗じた金額。

b. 5年ごと医療特別配当

2019年度に5年ごとの応当日を迎える医療保険契約に対して、過去5年間に入院給付金のお支払いがない場合に、入院日額に保険種類および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

c. 毎年の健康特別配当

契約日が2018年4月1日以前のご契約に対して、更新前後で区分した配当体系のもと、保険金に保険種類、生命表および被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

d. 5年ごと高額加算特別配当

2019年度に5年ごとの応当日を迎える、保険金額3,000万円以上かつ主契約が保険料払込中のご契約に対して、保険金に次の配当率を乗じた金額。

2009年度契約	
保険金額10万円につき	0円

①および②を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。

③満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分) 主契約の契約日が1996年4月2日以降のご契約のうち、2019年度に満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険特約の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2009年度契約	10%
----------	-----

**(3) 毎年配当契約(例3)**

①利差配当

責任準備金に次の配当率を乗じた金額。

2004年度契約	0.40%
----------	-------

②危険差配当

a. 死差配当

更新前後で区分した配当体系のもと、危険保険

金に保険種類、生命表、被保険者の年齢・性別および配当回数の区分に応じた配当率を乗じた金額。

b. 災害および疾病関係配当

特約保険金および入院日額に保険種類、被保険者の年齢・性別に応じた配当率を乗じた金額。

③ 費差配当

次のa、bおよびcの合計額。

a. 保険金に次の配当率を乗じた金額。

2004年度契約

保険金額100万円につき

生存給付金付定期保険部分 133円

定期保険特約部分 100円

b. 保険金額が2,000万円を超過する部分に対して、配当回数に応じた金額。

c. 2019年度に5年ごとの応当日を迎えるご契約に対して、保険金額が2,000万円を超過する部分に、保険金額10万円につき30円を乗じた金額。

①、②および③を合算し、マイナスとなる場合はゼロとします。

④ 満期契約に対する長期継続特別配当(死亡保障部分)

主契約の契約日が1996年4月2日以降のご契約のうち、2019年度に満期を迎える長期継続契約に対して、定期保険特約の年換算保険料に次の配当率を乗じた金額。

2004年度契約 35%

上記のほかに、社員配当金特殊支払特則にもとづく買増保険金がある場合は、その金額をお支払いします。

## 5.直近5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

(単位：百万円)

項 目	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
経常収益	814,323	743,169	749,706	718,300	741,870
経常利益	60,344	54,113	56,469	53,315	48,899
基礎利益	92,329	88,938	97,495	91,292	83,473
当期純剰余	41,551	36,674	40,868	36,834	34,113
基金の総額	116,000	116,000	116,000	116,000	128,000
総資産	6,489,815	6,565,647	6,626,609	6,684,576	6,790,871
うち特別勘定資産	79,065	75,678	82,347	71,585	84,658
責任準備金残高	5,484,362	5,533,544	5,578,187	5,613,583	5,694,979
貸付金残高	693,680	627,722	593,734	561,138	565,473
有価証券残高	5,091,762	5,369,678	5,458,790	5,567,876	5,344,665
ソルベンシー・マージン比率	1,321.8%	1,214.8%	1,081.2%	1,189.7%	1,290.8%
剰余金処分対象額に占める 配当準備金等の割合	99.7%	100.2%	100.1%	100.0%	100.0%
従業員数	12,720名	12,644名	12,654名	12,689名	13,184名
保有契約高	43,173,141	43,102,531	42,507,060	42,466,826	42,490,790
個人保険	23,417,479	23,160,629	22,765,349	22,608,066	22,429,565
個人年金保険	2,783,347	2,790,329	2,668,498	2,552,318	2,456,005
団体保険	16,972,315	17,151,572	17,073,212	17,306,441	17,605,218
団体年金保険保有契約高	2,118,918	2,156,760	2,180,382	2,189,002	2,233,471

(注) 1. 基金の総額には、基金償却積立金を含んでいます。

2. 剰余金処分対象額に占める配当準備金等の割合とは、保険業法施行規則第30条の4の規定により計算した金額に占める社員配当準備金及び社員配当平衡積立金に積み立てる金額の合計額の割合です。

3. 保有契約高とは、個人保険・個人年金保険・団体保険の各保有契約高の合計です。

なお、個人年金保険については、年金支払開始前契約の年金支払開始時における年金原資、年金支払開始後契約の責任準備金及び個人年金保険に付加されている定期保険特約等の金額を合計したものです。

4. 団体年金保険保有契約高については、責任準備金の金額です。