

フコク生命の経営理念体系

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ない、あらゆる企業活動の「原点」としてまいります。

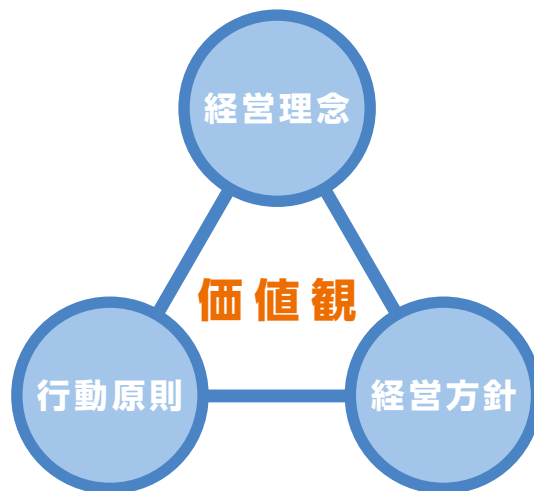
経営理念

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



行動原則

当社で働く役職員が日常業務に取り組む姿勢や態度を表したものが、行動原則「私たちの“お客さま基点”」です。

私たちの“お客さま基点”

- 一、私たちは、チームワークを大切にします
- 一、私たちは、一人ひとりのお客さまの信頼に応えます
- 一、私たちは、情熱と誇りをもって働きます
- 一、私たちは、良識をもって正しく行動します
- 一、私たちは、生命保険の大切さを訴えつづけます
- 一、私たちは、あらゆる困難を乗り越えます
- 一、私たちは、明るい職場づくりを目指します

経営方針

1 “お客さま基点”での人材育成

お客さま一人ひとりに安心をご提供するために、自信と誇りを持って“お客さま基点”を実践できる人材を育ててまいります。

2 営業職員体制の強化

お客さま一人ひとりにきめ細かなサービスをご提供するために、営業職員による対面販売の体制を強化してまいります。

3 お客さま純増の実現

ひとりでも多くのお客さまに信頼していただけるよう、お客さまのニーズにあった保険の設計・提供とアフターサービスを徹底してまいります。

4 業務運営の効率化

事業の安定した継続と発展のために、幅広く業務運営の効率化を実践してまいります。

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>



ごあいさつ

新型コロナウイルス感染症により影響を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

新型コロナウイルス感染症への対応

弊社では、新型コロナウイルス感染症への対応において、「お客さまおよび職員の命を最優先に考えること」及び「われわれの事業活動により感染者が増えていくことは絶対に回避すること」を基本方針として、対策本部を設置し適時適切な対策を実施しております。

保険販売にあたっては、感染拡大防止の観点から、オンライン面談や各種資料の電子的送付システムの導入などを行っており、今後も、コロナ禍におけるお客さまのニーズに応えつつ、「リアル」と「デジタル」を効果的に組み合わせた新たな営業活動を推進してまいります。

また、現在販売中の医療保険において、新型コロナウイルス感染症等を原因として入院した場合に従来の2倍の入院見舞給付金をお支払いする「感染症サポートプラス」の取扱いを2020年12月より開始しております。この感染症に対する保障の拡大は、保険料を変えずに、手厚い保障を通じてお客さまに安心をお届けしました。

「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た弊社では、経営や業務遂行にあたり、役員一人ひとりが「もし自分がお客さまだったら」を常に想像しながら、フコク生命ならではのサービスや経験を創り出し、ご提供していく「お客さま基点」という価値観をあらゆる発想や行動の原点とするよう努めております。「お客さま基点」の価値観のもと、引き続き新型コロナウイルス感染症の影響により不安を抱えるお客さまに寄り添ってまいります。

健全性について

コロナ禍という厳しい環境下ではございますが、2021年度上半期決算の状況につきましては、健全性を示す指標であるソルベンシー・マージン比率は1,237.5%と引き続き高い水準を維持しております。社会・経済環境が大きく変化するなかで、弊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す。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。

100周年に向けて

2023年11月に創業100周年を迎える弊社は、「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おります。「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”のことであります。

8月より、100周年特設WEBサイトをリニューアルした「ザ・ミューチュアル100」を始動しております。「これからの相互扶助を考えよう！」をテーマに「THE MUTUAL」を模索し、当サイトを中心に多くの皆さまとコミュニケーションを図ってまいります。

相互会社としての使命

弊社は、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とともに、相互会社として「配当還元の一層の充実を通じて、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、弊社はお客さまの利益を守ることを考え、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

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症の拡大により影響を受けている皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

当社は、「お客さまおよび職員の命をはじめとする人の命を最優先に考えること」「われわれの事業活動により感染者が増えていくことは絶対に回避すること」を基本方針にしっかりとお客さまに寄り添った対応をまいります。

コーポレートメッセージ

～感染拡大に十分留意しながら、お客さまに寄り添ってまいります

ご契約者の皆さまへ

いま、私たちは、これまで経験したことのない不安を感じています。新型コロナウイルスは、私たちの知らないうちに身近なところまで広まっており、私たちの生活、仕事、学校、そして社会全体を脅かしています。さらに、私たちの最も大切なもの、つまり、私たち自身の健康や大切な家族の健康をも脅かそうとしています。

生命保険は、お客さまの一生にわたる、さらには世代を超えるお約束であり、終わりのない仕事です。いかなるときでも、保障を通じてお客さまにご安心をお届けする事業です。ご契約者本位という想いのもと、1923年に相互会社として創業した富国生命は、お客さまとその大切なご家族を最優先に考えてまいりました。大災害や経済環境の激変にも見舞われましたが、相互扶助の精神のもと、お客さまにお約束した保険金等を確実にお支払いするという揺るぎない信念を持って、しっかりとお客さまに寄り添い乗り越えてまいりました。

創業以来、相互会社形態を貫く富国生命は、株主がいないため、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きました。こうした企業としてのあり方が、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ます。

富国生命では、お客さまにご不便をおかけすることのないよう十分に留意しながら、職員の健康と安全を守るため、在宅勤務や国内外の出張の自粛、大規模な会議の休止などの対策を実施しております。お客さまにおかれましては、ご心配の点がございましたら、ご遠慮なく最寄りの支社やお客さまセンターにお問合わせください。新型コロナウイルスとの闘いは、長く辛いものになるかもしれませんが、決して孤独な闘いではありません。富国生命は、しっかりとお客さまに寄り添ってまいります。

富国生命保険相互会社
代表取締役社長

米山好映

2020年4月3日に当社公式ホームページへ掲載したもので、感染拡大の状況を見極めつつ、感染防止対策は適宜変更しています。

お客さまへの取組み

- ・新型コロナウイルス感染症を災害保険金等の支払対象として取扱い
- ・医療機関の事情等により入院できず、臨時施設等で療養された場合でも入院給付金等をお支払い
- ・保険料払込猶予期間の延長、各種手続の簡易取扱等の特別措置の実施
- ・販売中の医療保険において、新型コロナウイルス感染症等に対する入院見舞給付金が従来の2倍となる「感染症サポートプラス」の取扱いを2020年12月より開始。支払の対象となる入院を2022年1月31日までの期間に限定することにより、保険料を变えることなく既契約のお客さまに対しても保障を拡大
- ・オンライン面談や各種資料の電子的送付システム等を導入し、お客さまへよりパーソナルな情報を提供

役職員の取組み

- ・在宅勤務や時差出勤を実施するとともに、マスク着用等の基本的な感染防止策を徹底
- ・内幸町・千葉ニュータウン本社ならびに近畿圏において新型コロナウイルス感染症のワクチンの職域接種を実施

保険金・給付金のお支払い状況

【保険金のお支払い】

(単位：件、百万円)

2021年9月末まで累計		うち2021年度上半期	
件数	金額	件数	金額
143	809	86	453

【給付金のお支払い】

(単位：件、百万円)

2021年9月末まで累計		うち2021年度上半期	
件数	金額	件数	金額
9,987	1,549	6,932	1,129

※フコク生命、フコクしんらい生命の合算

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^{*}」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99回 定時総代会の開催概要

2021年7月2日、富国生命ビル（千代田区内幸町）にて総代会を開催しました。新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、多くの総代には来場を見合わせていただくようお願いし、総代数120名（定数120名）のうち、29名（委任状を含め120名）にご出席いただきました。総代会では、当社より報告事項の説明と総代からの事前質問に対する回答を行ったうえで、決議事項を審議していただきました。



第99回定時総代会

● 報告事項

- I. 2020年度事業報告の件
- II. 2020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 2020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11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22日には第137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. 2020年度業績状況について
- II. 第99回定時総代会の報告事項と決議事項について
- III. 2020年度ご契約者懇談会について
- IV. 2020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周年に向けて

100周年プロジェクト活動中！

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。

100周年プロジェクトでは、次代の“相互扶助”「THE MUTUAL」を発信していくことで共感の輪を大きく広げ、100周年を迎えたとき、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ことを目指してまいります。

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
- 「THE MUTUAL」CM第一弾を放映



1923年
創業

2018年
95周年

2019年
96周年

「FIND THE MUTUAL」

地域に根ざしたつながりや支えあいなどの“身近な「THE MUTUAL」”を取材し、全国62支社でリレーしながら、新聞広告やWEBサイトで発信。当社の姿勢・考え方を伝えていく活動です。

2019年度は5支社、2020年度は4支社、2021年度上期は3支社(高知支社、北九州支社、仙台支社)で実施しました。



北九州支社：
シャボン玉石けん株式会社



仙台支社：
青い鯉のぼりプロジェクト

※写真撮影時のみマスクを外しています。

2019年度の主な取組み

■分科会活動スタート

分科会活動とは、「THE MUTUAL」を体現する推進エンジン。「NEXT100」の名称のもと、次の100年を目指し活動を展開。対外PRや式典企画、「FIND THE MUTUAL」など12のテーマが進行中。

■「THE MUTUAL」CM第二弾を放映

「共感」という人とのつながり方をテーマに齋藤工さんが自身の言葉で「THE MUTUAL」を語っています。



■第一回 NIKKEI 全国社歌コンテスト

日本経済新聞社主催「NIKKEI 全国社歌コンテスト」は、会社の魅力を新しい切り口で発信できる場として参加しました。コンテストには当社を含めて174社が参加。投票で最多得票を獲得し、社歌日本一となりました。特典として、JOYSOUNDで社歌がカラオケ配信されています。



2020年度の主な取組み

■「THE MUTUAL Art for children」

(ザ ミューチュアル アートフォーチルドレン)の取組み

「THE MUTUAL Art for children」は、「すまいる・ぎやらりー」の作品をエコバッグ等の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。2021年度はおやさいクレヨンを地域の保育園等に寄贈しました。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。



■「THE MUTUAL SQUARE」(ザ ミューチュアル スクエア)の開設

「THE MUTUAL SQUARE」は、100周年プロジェクト公式YouTubeチャンネルとして開設しました。当社のCMや様々な取組み、支社・営業所の魅力をPRする動画などを配信しております。「SQUARE」とは、フコク生命と皆さまをつなぐ“場”を意味しています。動画配信を通じて、フコク生命をこれまで以上に身近に感じていただき、当社への共感の輪を広げてまいります。



YouTube チャンネルはこちらから

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

2020年
97周年

2021年
98周年

2023年
100周年

2021年度の主な取組み

■ ザ・ミューチュアル100の始動

「ザ・ミューチュアル100」は、より多くのお客さまや地域の人たちとともに、これからの相互扶助のあり方を考え、発信していくものです。「ザ・ミューチュアル100」として8月にリニューアルした100周年特設WEBサイトでは、「THE MUTUAL」アンバサダーの斎藤工さん、当社イメージキャラクターであるハローキティを起用し、フコク生命を身近に感じていただける親しみやすいデザインに一新しました。相互扶助をベースとした活動をコンテンツ化しこれからの相互扶助のあり方を発信していきます。

100周年特設WEBサイト
はこちらから



■ いいWho&Who 思い出エピソードグランプリ2021の開催

フコク生命の創業記念日である11月22日が「いい夫婦の日」であることにちなみ、大切な誰か(Who)と誰か(Who)の想いをつなげる日『いいWho&Who』として発信していきます。夫婦にかぎらず友人や恩師など、大切な人とのエピソードを6つのテーマから募集し、テーマごとにグランプリを決定しました。受賞作品は、100周年特設WEBサイトにてご覧いただけます。





新契約(個人保険+個人年金保険)

■新契約年換算保険料

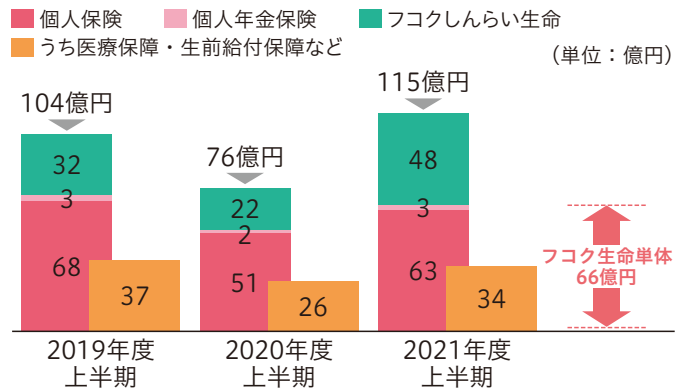
115億円

(フコク生命単体: 66億円)

新契約年換算保険料は、前年同期比49.9%増の115億円となりました。コロナ禍以前(2019年度上半期)を上回る水準に回復しております。

■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

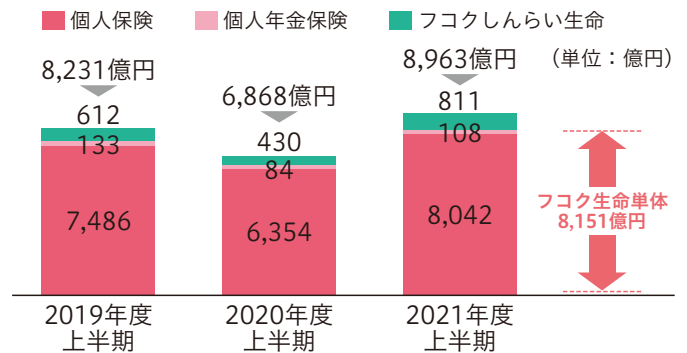
8,963億円

(フコク生命単体: 8,151億円)

新契約高も、前年同期比30.5%増の8,963億円となり、コロナ禍以前を上回る水準に回復しております。

■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

69億円

(フコク生命単体: 58億円)

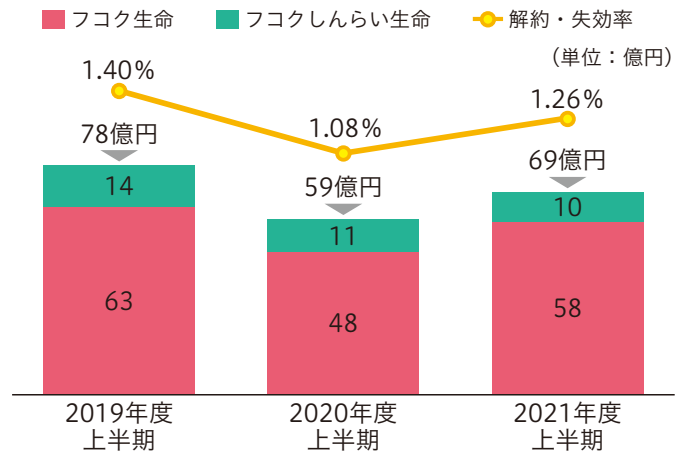
■解約・失効率(年換算保険料ベース)

1.26%

(フコク生命単体: 1.54%)

解約・失効年換算保険料は、前年同期比16.1%増の69億円となり、解約・失効率は1.26%と前年同期比で上昇しておりますが、コロナ禍以前と比べ改善しております。

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



■解約・失効高

6,041億円

(フコク生命単体: 5,790億円)

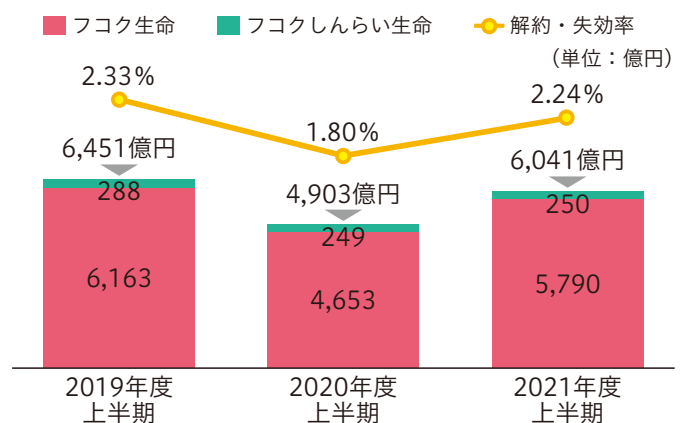
■解約・失効率(保険金額ベース)

2.24%

(フコク生命単体: 2.34%)

解約・失効高も、前年同期比23.2%増の6,041億円となり、解約・失効率は2.24%と前年同期比で上昇しておりますが、コロナ禍以前と比べ改善しております。

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



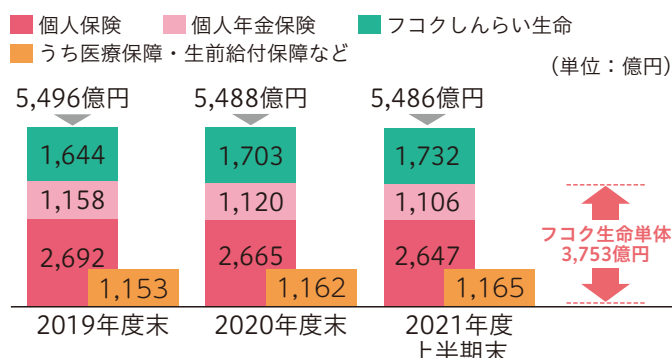
保有契約(個人保険+個人年金保険)

■保有契約年換算保険料

5,486億円

(フコク生命単体: 3,753億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比0.05%減の5,486億円となりました。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。

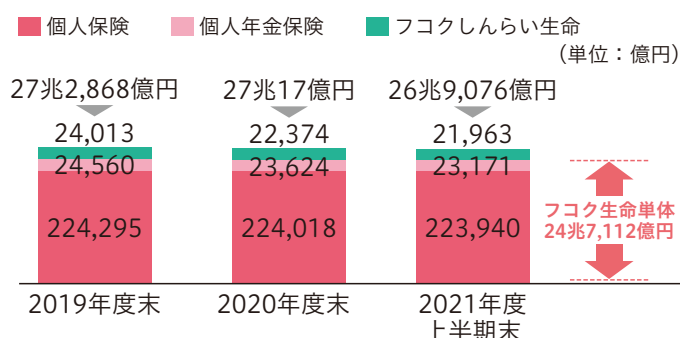


■保有契約高

26兆9,076億円

(フコク生命単体: 24兆7,112億円)

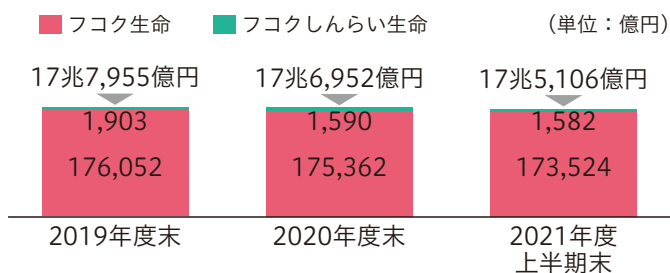
保有契約高は、前年度末比0.3%減の26兆9,076億円となりました。



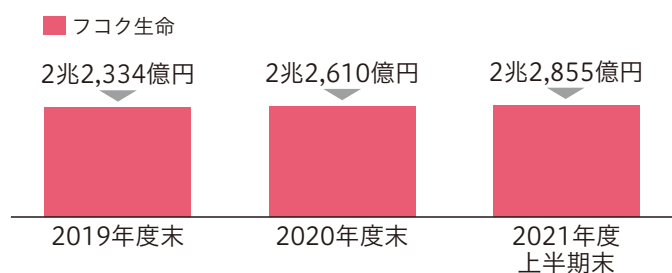
企業保険の業績概況(団体保険、団体年金保険)

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1.0%減の17兆5,106億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比1.1%増の2兆2,855億円となりました。

■団体保険の保有契約高



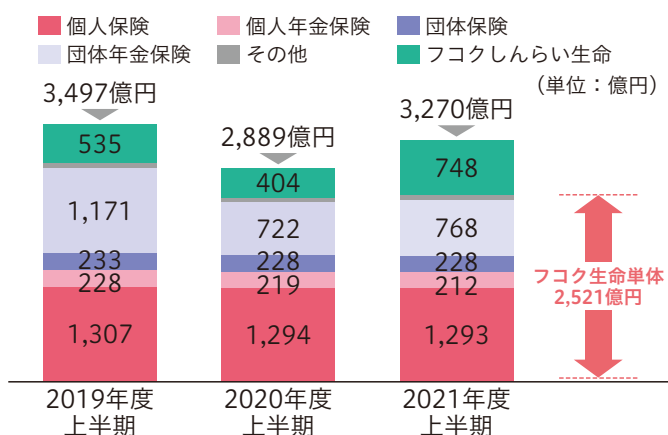
■団体年金保険の保有契約高(責任準備金)



保険料等収入

3,270億円 (フコク生命単体: 2,521億円)

保険料等収入は、前年同期比13.2%増の3,270億円となりました。



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で販売を行っています。

基礎利益

440億円

基礎利益は、前年同期比18.8%増の440億円となりました。

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、

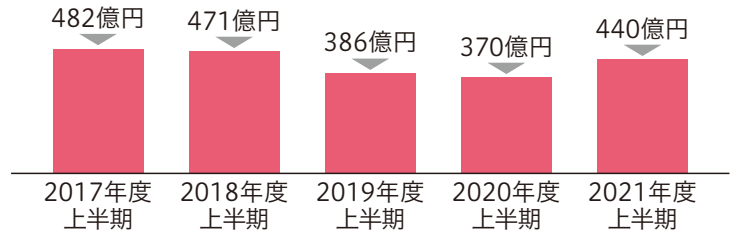
危険差とは？

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？

保険料算出時に想定した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)

区 分	2020年度 上半期	2021年度 上半期
基礎利益	370	440
保険関係損益	253	215
費 差	△109	△120
危険差	362	335
利 差	117	225

ソルベンシー・マージン比率

1,237.5%

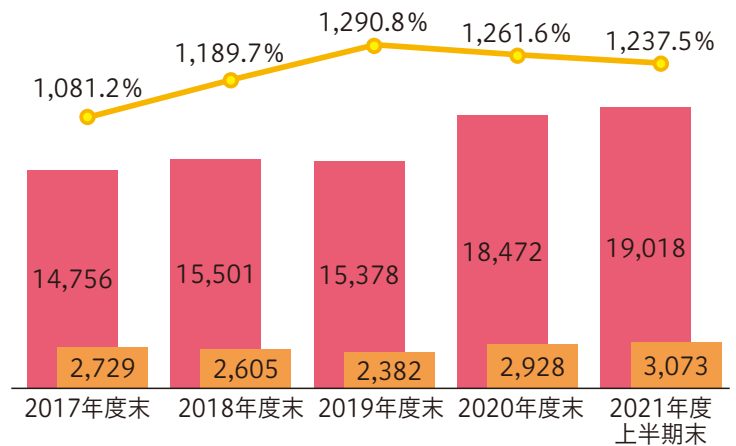
ソルベンシー・マージン比率は、前年度末比24.1ポイント低下し、1,237.5%となりました。健全性のひとつの基準である200%を大きく上回っております。

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

ソルベンシー・マージン比率とは？

生命保険会社は将来の保険金などの支払いに備えて責任準備金を積み立てており、通常予測できる範囲のリスクについては責任準備金の範囲内で対応できます。しかし、例えば大災害や株価の大暴落など、予想もしない出来事が起こる場合もあります。このような通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標のひとつがソルベンシー・マージン比率です。

■ 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

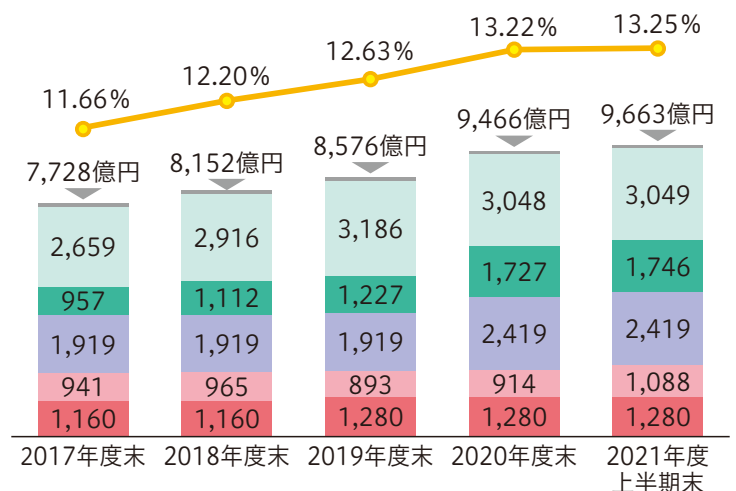
9,663億円

自己資本は、前年度末比197億円増の9,663億円となりました。自己資本比率（自己資本÷総資産）は13.25%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628.8%を確保しております。

自己資本とは？

当社では自己資本として、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部分を重視しており、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。

■ 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 (単位：億円)



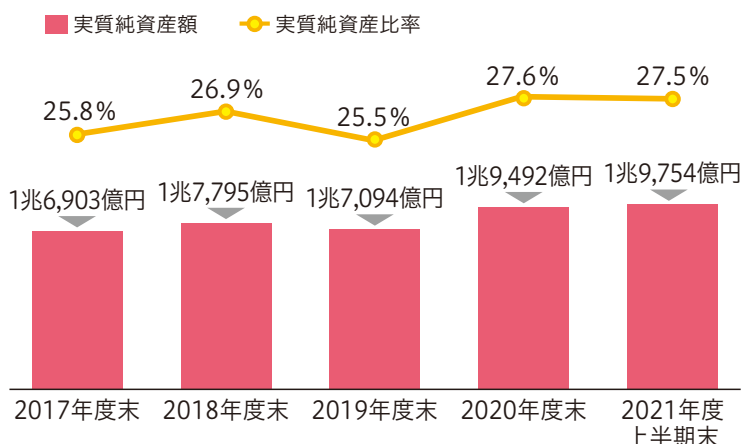
実質純資産額

1兆9,754億円

実質純資産額は、前年度末比1.3%増の1兆9,754億円となりました。また、実質純資産比率（実質純資産額÷一般勘定資産）は27.5%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

1兆203億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比162億円増の1兆203億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比171億円増の8,730億円となり、不動産の含み益は、前年度末比8億円減の1,472億円となりました。

(単位：億円)

区分	2020年度末 差損益	2021年度上半期末 差損益
有価証券合計	8,558	8,730
うち公社債	2,830	2,738
うち株式	3,702	3,804
うち外国証券	1,712	1,875
不動産(土地・借地権)	1,481	1,472
合計	10,040	10,203

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、3社より以下の格付けを取得しております。これは、当社の健全性や収益性などが高く評価されたものと考えております。今後も、これら高水準の格付けのさらなる向上を目指して、経営努力を行ってまいります。

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
(保険金支払能力格付)

AA-

保険金支払能力は極めて高く、優れた要素がある。

スタンダード&プアーズ
(保険財務力格付け)

A

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。

ムーディーズ
(保険財務格付)

A2

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。

AAA

AA

A

BBB

BB

B

CCC

CC

C

(注) 1. 記載の格付けは、2021年11月1日現在のものです。

2. 記載の格付けは、当社が格付投資情報センター、スタンダード&プアーズ、ムーディーズに依頼して取得したものです。

3. 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。

4. 格付投資情報センター、スタンダード&プアーズ、ムーディーズは、金融商品取引法に定められている信用格付業者です。



フコク生命の中期経営計画について

当社の中期経営計画は、売上目標や利益目標の達成ではなく、「業務プロセスの質」や「職員一人ひとりの意識」を高めていくことを目指しており、こうした取組みにより会社の質の向上を図ることができれば、結果として各種業績の向上につながるものと考えております。

中期経営計画（2019年度～2021年度）の考え方

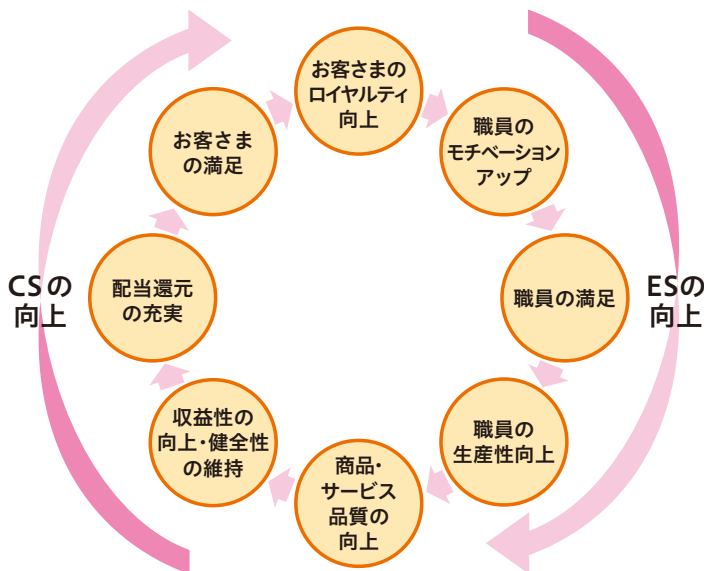
中期経営計画（2019年度～2021年度）では、「徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる」をビジョンとし、ES（従業員満足度）の向上をCS（お客さま満足度）の向上に結び付けていく「持続的成長のための好循環」の構築の実現を目指してまいります。また、同時に10年後のありたい姿である「お客さま満足度No.1の生保会社となる」という長期経営ビジョンの実現に向けた取組みも遂行してまいります。

中期経営計画ビジョン

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

主要なテーマ

持続的成長のための好循環の構築



長期経営ビジョン実現に向けた取組み

長期経営ビジョン（＝10年後のありたい姿）
「お客さま満足度No.1の生保会社となる」

- 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
- ③ Face to Faceを引き続き行っていくためのIT投資・フィンテックの活用

推進体制

本社・支社の取組み

中期経営計画の考え方や主要なテーマをふまえ、本社各部門では、「持続的成長のための好循環」のカテゴリ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。

また各支社では、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。

お客さま基点活動

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」をうなが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。この活動は2013年度より実施しており、「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当社の目指す「差別化」につながり、結果としてお客さま満足度の向上につながるとの認識のもと、今中期経営計画においても継続実施しております。

進捗状況

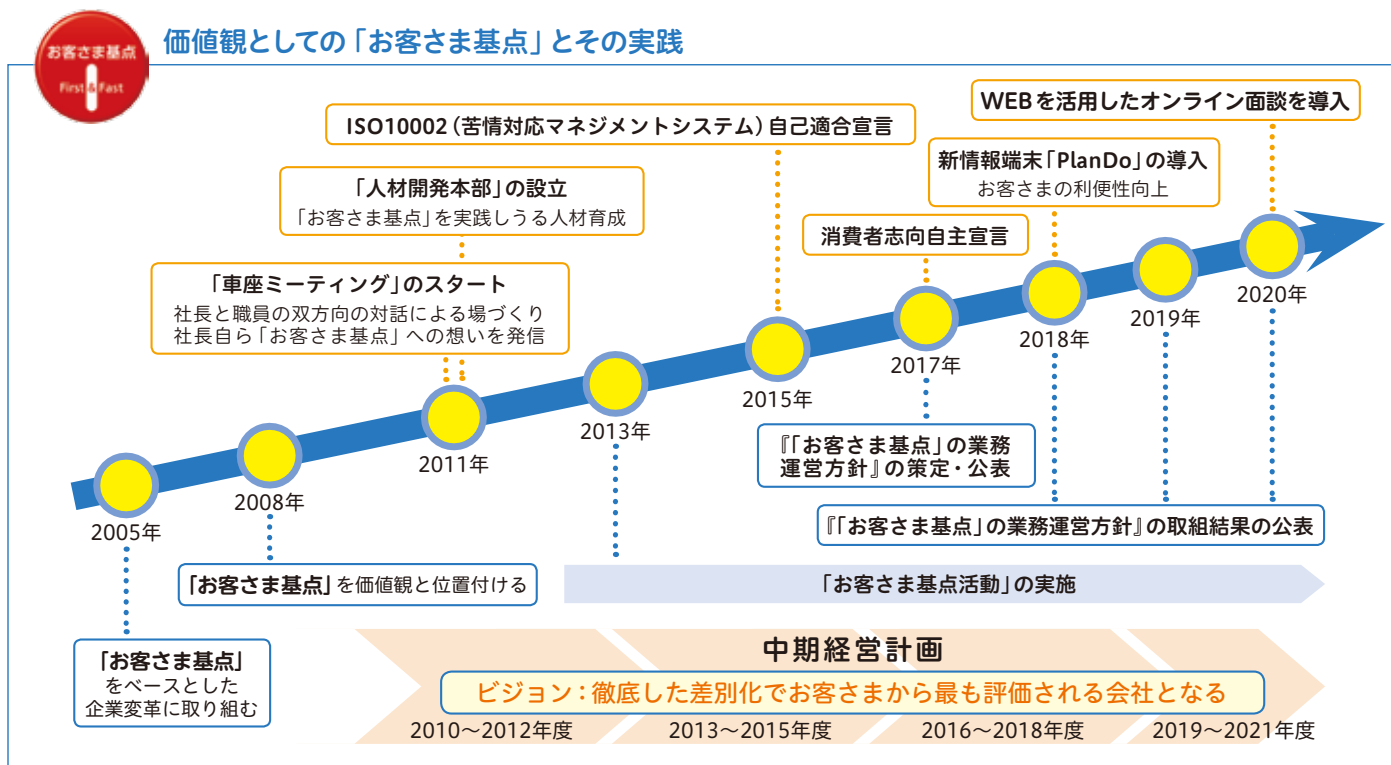
本中期経営計画がスタートして2年が経過し、重点取組課題である「従業員満足度の向上」については職員意識調査における質問項目の多くにおいて回答結果が上昇傾向にあり、様々な取組みの成果が満足度の向上に繋がってきております。また、「長期経営ビジョンの実現」に向けた取組みにおいては、ITを活用したお客さまとのコミュニケーションの実現等、新型コロナウイルス感染症拡大への対応により、想定以上に進捗したアクションプランもありました。



『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、2017年6月に『「お客さま基点」の業務運営方針』を策定・公表しております。



『「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。

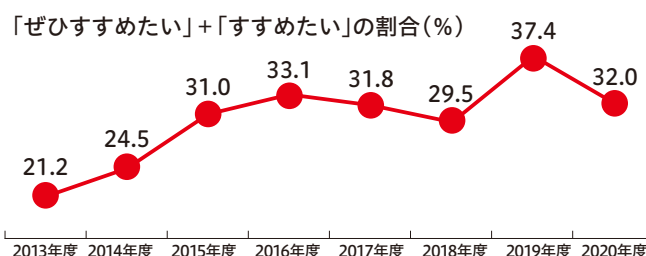
2020年度に実施した調査では、過去最高であった前年調査よりも低下しましたが、2018年度調査（前中期経営計画最終年度）より改善しております。

※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、「ぜひすすめたい」「すすめたい」と回答頂いたお客さまの割合

2020年度調査概要

- ◇冊子形式による郵送・WEB調査
(実施期間2021年3月4日発送～2021年4月6日投函締切)
- ◇お客さま11,920名が対象 ◇有効回収数5,221名
- ◇他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に「ぜひすすめたい」「すすめたい」「どちらかといえばすすめたい」「どちらともいえない」「どちらかといえばすすめたくない」「すすめたくない」「まったくすすめたくない」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>



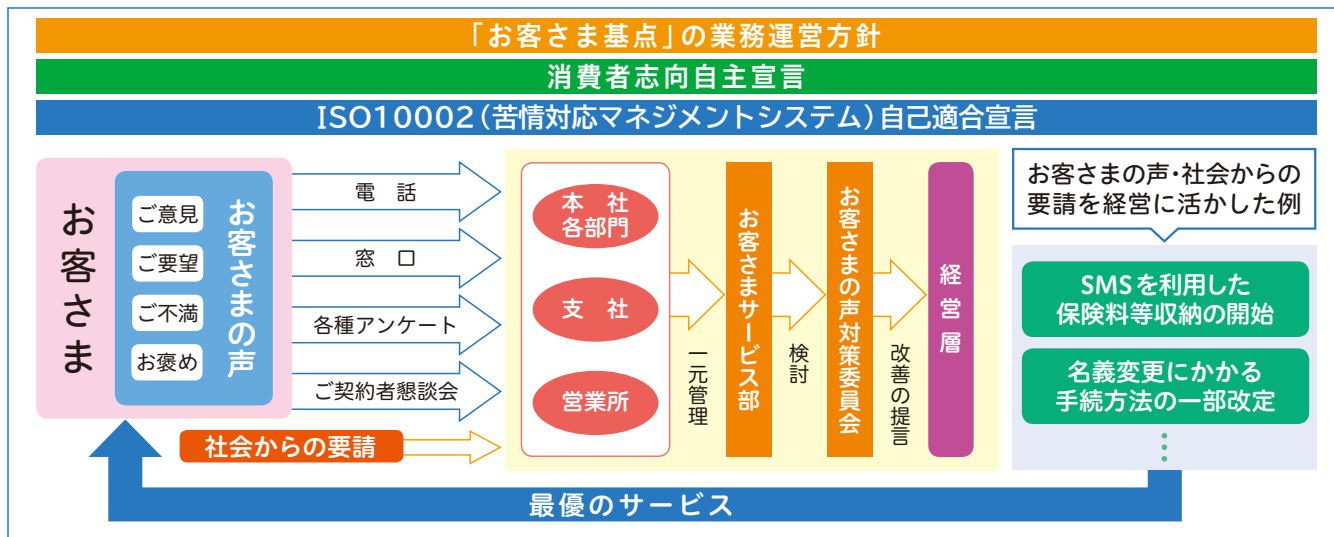
お客様基点の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002^{※1}」への適合性を今後も維持し、お客様の「声」や社会からの要請を経営に活かしていくことにより、「お客様基点」で最優のサービスを提供し、お客様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「お客様基点」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。

※1 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 お客様の「声」や社会からの要請を経営に活かす取組み



2 お客様の「声」や社会からの要請による改善例

No.	項目	内容
1	SMSを利用した保険料等収納の開始	保険料などの収納にかかる手続きについて、当日払込が可能となるSMS（ショートメッセージサービス）による方法を導入しました。
2	名義変更にかかる手続き方法の一部改定	名義変更にかかる手続きについて、オンライン面談などを活用する方法を導入しました。

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“お客様基点”を全ての企業活動の原点としております。お客様の利益を守り、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

お客様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、お客様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

お客様の「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^{※2}」でお客様の「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、お客様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、お客様の「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。

※2 2020年4月より「苦情対策協議委員会」の名称を「お客様の声対策委員会」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、全件検証を行っております。また、外部専門家（大学教授・弁護士）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

2021年度上半期の間に保険金等をお支払いしたご契約は、保険金5,361件・給付金129,875件となりました。一方で、適正な支払査定の結果、お支払いに該当しないと判断した契約は、保険金254件・給付金3,919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ご契約件数（2021年度上半期）

区分	保険金	給付金	合計	
支払件数	5,361	129,875	135,236	
支払非該当件数	254	3,919	4,173	
内訳	詐欺による取消・無効	0	0	0
	不法取得目的による無効	0	0	0
	告知義務違反による解除	4	81	85
	重大事由による解除	0	0	0
	免責事由に該当	16	31	47
	支払事由に非該当	234	3,807	4,041
	その他	0	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で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、お支払いする場合・お支払い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、契約ご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おります。

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。



2021年4月改訂

「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>





「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「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

万一の場合の保障に加え、身体障がい、介護、就業不能などさまざまなリスクに対応した商品ラインアップから必要な特約を選んで保障を組み立てる仕組みの保険です。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。

(注) 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 終身保険特約	収入保障特約 生存給付金付定期保険特約	収入保障特約<遞減型> 介護保障特約<有期型> 介護保障特約<終身型> 介護終身年金特約<認知症加算型>
身体障がい・ 介護への備え	就業不能保障特約		
就業不能への備え	保険料払込免除特約		
保険料払込免除			

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<遞減型>
- 生活障害保障特約
- 介護保障特約<有期型>
- 介護終身年金特約<認知症加算型>
- 就業不能保障特約
- 保険料払込免除特約

●医療保険・終身医療保険「医療大臣プレミアエイト」

日帰り入院から8大生活習慣病による長期入院・退院後の通院まで手厚く保障します。また、3大疾病に対する重点保障、出産されたときの給付金など、保障内容をさらに充実させるさまざまなオプションもご用意しています。



日帰り入院	長期入院	退院後の通院
<p>日帰り入院から、入院日額10日分の入院見舞給付金を上乘せしてお支払いします。</p> <p>(入院見舞給付特則[*]を付加した場合に限ります)</p>	<p>8大生活習慣病による入院は、支払日数無制限で保障します。</p> <p>(その他の傷病に対する入院給付金は、1回の入院につき120日、通算1,095日まで保障します)</p>	<p>8大生活習慣病により、15日以上継続入院の退院後に通院治療を受けた場合、給付金をお支払いします。</p> <p>(生活習慣病特約に退院後療養給付特則を付加した場合に限ります)</p>
3大疾病への備え	女性ならではの備え	
<p>がん、急性心筋梗塞、脳卒中で所定の条件に該当した場合、治療給付金をお支払いします。</p> <p>(がん特約に3大疾病治療給付特則を付加した場合に限ります)</p>	<p>女性特有の病気による入院・手術の保障に加え、出産時にも給付金をお支払いします。</p> <p>(出産給付金は女性疾病特約[*]に女性総合給付特則を付加した場合に限ります)</p>	
※入院見舞給付特則、女性疾病特約は終身医療保険には付加できません。		

●学資保険「みらいのつばさ」

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。



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。

● 情報端末「PlanDo」によるコンサルティングセールスの実践

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、WEB会議システムを活用したオンライン面談機能を新たに導入し、Face to Faceとオンラインを適切に組み合わせることで、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を中心とした高度なコンサルティングセールスを実践するとともに、お客さまの利便性向上と事務効率・事務品質の向上を図ってまいります。



● 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

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、お客さまにとって最適な保険商品を提供してまいります。



● ご家族情報登録制度

ご高齢の契約者さまへのサポート体制を充実させるため、2016年度より「ご家族情報登録制度」を開始しております。

あらかじめ契約者さまのご家族の方を「第二連絡先」として当社にご登録いただくことで、契約者さまの「家庭・生活の変化」や「体調の変化」などにより、万一、契約者さまと連絡が取れなくなった場合でも、「第二連絡先」のご家族を通じて契約者さまに連絡を取らせていただく制度です。



● 法人（企業・団体）向け商品



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。

フコク生命は、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

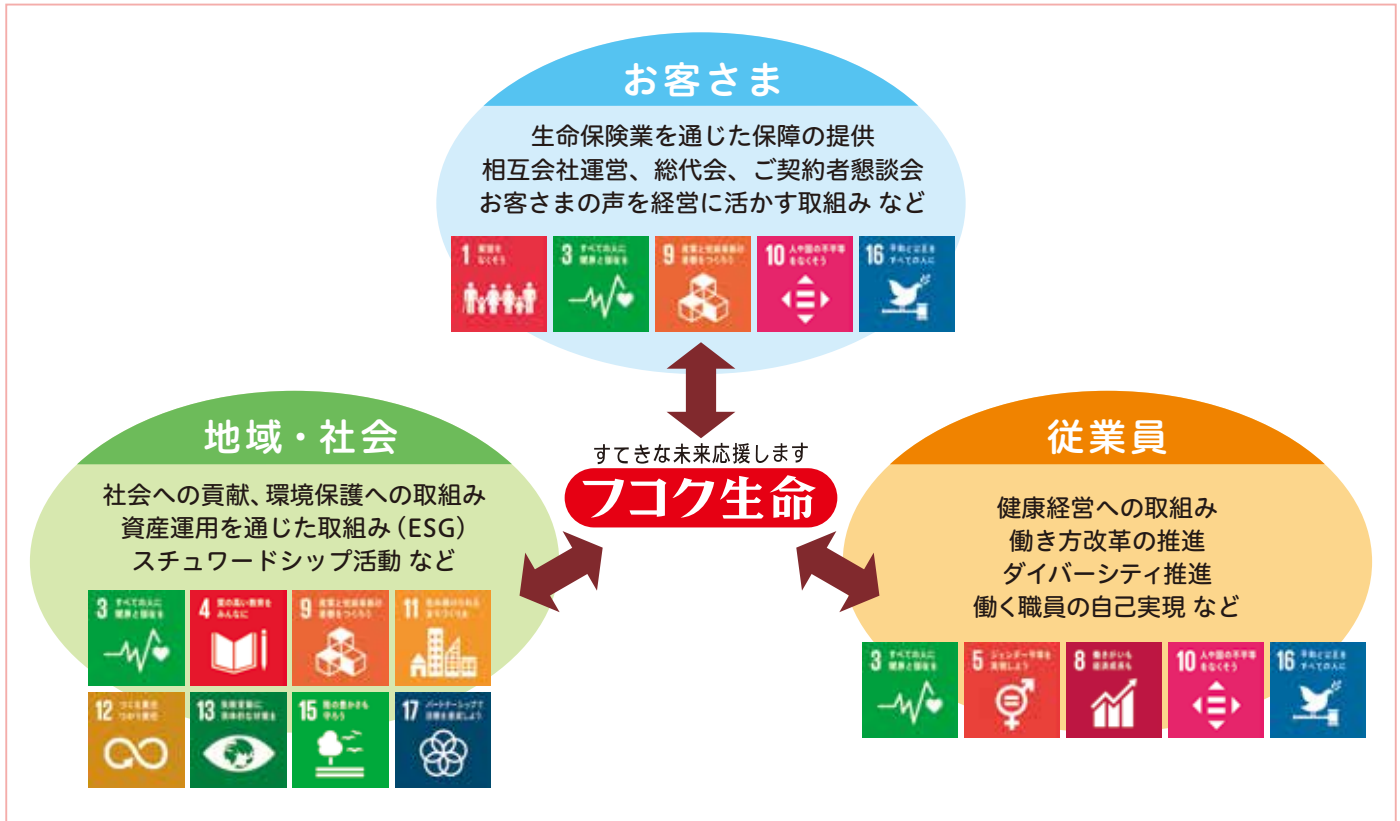
企業型確定拠出年金 (DC)

- 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の提供や加入者セミナーを実施しております。



持続可能な社会の実現に向けて貢献してまいります。

生命保険は、お客さまとの一生涯にわたる、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。そのためには、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、事業を遂行してまいりました。このような企業活動の一つひとつが、持続可能な社会の実現につながっていくと考えております。



公共性の高い生命保険業を営む当社は、事業の健全な運営こそが「企業の社会的責任 (CSR)」を果たすことであると考えております。「お客さま基点」という価値観のもと、お客さま、地域・社会、従業員とともに共通の価値を創り出せるよう、お客さま本位の業務運営を遂行してまいります。

● SDGsへの貢献

SDGsとは、2015年9月に「国連持続可能な開発サミット」で採択された、世界の貧困をなくし持続可能な世界を実現するための国際社会共通の目標 (Sustainable Development Goals) のことです。

2021年度上半期の取組紹介 (一部)

「THE MUTUAL」次代の“相互扶助”を考える

当社は、創業時から相互会社形態を貫く唯一の会社です。創業100周年に向けて、脈々と受け継いできた“相互扶助”の過去や現在を踏まえ、次代の“相互扶助”「THE MUTUAL」を体現すべく、100周年プロジェクト*に取り組んでおります。こうした取組みは、ゴール17「パートナーシップで目標を達成しよう」そのものであり、引き続きステークホルダーとのつながりを深め、持続可能な社会に向けて貢献してまいります。

※100周年プロジェクトについては5、6ページをご参照ください。



「THE MUTUAL」おやさいクレヨンの寄贈 (5月)

収穫の際に捨てられてしまう野菜外葉などを原材料に使用した「おやさいクレヨン」を製作し、地域の保育園等に寄贈する活動を行っております。



世界銀行の「グリーンボンド」への投資 (9月)

国連気候変動枠組条約第26回締約国会議 (COP26) を前に、パリ協定の目標の一つである先進国による発展途上国への支援 (気候資金の拠出) を後押しする債券へ投資しました。



● 環境保護への取組み

温暖化対策をはじめとする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となっております。当社では、職員一人ひとりがしっかりと環境への意識を持ち、行動していくことが大切であると考えております。

フコク・クリーン倶楽部（FCC）活動

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。



● 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。



当社内幸町本社地下2階の商店街壁面に作品を展示。

フコク生命「訪問コンサート（オンライン）」

新型コロナウイルス感染症の影響により、全国の支社で開催して参りましたが「訪問&チャリティコンサート」は、2019年度末より開催できておりません。

2021年度は、2020年度に「訪問コンサート」開催を予定していた特別支援学校を対象に、「訪問コンサート（オンライン）^{*}」を開催しております。

^{*}東京のスタジオからオンライン（YouTube 限定生配信）で開催するコンサート。



訪問コンサート（オンライン）の様子

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27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く、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。



各都道府県の警察と共同で作成しているチラシとティッシュ（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、全国62支社オリジナルのご当地キティを作成し、よりお客さま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。



野球場フェンス広告

東京ドーム・阪神甲子園球場・札幌ドームのフェンス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 (2021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

創立：大正12年11月22日(1923年)

電話：03-3508-1101(大代表)

従業員数：13,395名

(お客さまアドバイザー10,400名、内務職員2,995名)

基金：1,280億円(基金償却積立金含む)

総資産：7兆2,911億円

営業拠点：62支社(10営業部、475営業所)

フコク生命公式ホームページ
<https://www.fukoku-life.co.jp>



47Life WEBメディア「47Life(よんななライフ)」
<https://47life.fukoku-life.co.jp/>



フコク生命公式Facebookページ
<https://www.facebook.com/fukoku.life/>



当ページは、お客さまのライフイベントの困りごとに寄り添った様々なお役立ち情報を発信しています。

フコク生命お客さまセンター **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

お客さま窓口(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(お客さまセンター)

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。(2021年12月末現在)