

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つよう、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。

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。

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。

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。

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、いかなることも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」および「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、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活用などを行い、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新たな募集活動に取り組んでおります。

保険金・給付金のお支払いにつきましては、新型コロナウイルスの第6波以降の感染拡大を受けて給付金のご請求が大幅に増加しました。支払部門の増員やシステムの増強を実施し、お客さまに迅速に対応できる態勢の強化に努めてまいりましたが、お支払いまでに通常よりも日にちをいただく状況となりました。お客さまには大変ご不便をおかけしましたことを心よりお詫び申し上げます。

「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、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、2022年度上半期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1,105.8%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”のことです。

9月には、職員から集まった2,000個以上の歌詞フレーズを紡いだ「THE MUTUAL SONG」（ザ・ミューチュアルソング）を制作しました。また、「THE MUTUAL」の想いを表現すべく、総勢700名を超える職員が出演したミュージックビデオもあわせて制作しております。YouTubeでご覧いただけますので、ぜひご視聴ください。

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ともに、相互会社として「配当還元のための充実を通じて、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

2022年度上半期トピックス

6月 『Fukoku Friendly Forest』を開設



内幸町本社ビル1階エントランスロビーの待合スペースとして、フコク生命のイメージキャラクターでもあるサンリオの人気キャラクター「ハローキティ」のほか、複数のサンリオキャラクターがデザインされた「世にも!? かわいい待合スペース『Fukoku Friendly Forest(以下、FFF)』」を開設しました。

FFFのコンセプトは「みんながなかよくつながり集まる森」です。これは、フコク生命が大切にしている「お互いに助け合おうという気持ち(相互扶助の精神)」とサンリオの企業理念である「みんななかよく」から生まれました。また、企業の本社ビルに複数のサンリオキャラクターが登場する待合スペースを開設するのは、フコク生命だけです。

ご来館された皆さまが、FFFでかわいさあふれるサンリオキャラクターたちと場所や時間を共有し、つながりを感じることで、心豊かなひと時をお過ごしいただけたらと考えております。

9月 世界銀行が発行するサステナブル・ディベロップメント・ボンドへの投資



世界銀行(国際復興開発銀行)が「生物多様性の保全」の重要性を啓発することを目的として初めて発行するサステナブル・ディベロップメント・ボンドへの投資を実施しました。

フコク生命では「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」という経営方針に則り、ESG課題を考慮した投融資に積極的に取り組んでいます。自然資本に資金を提供する世界最大級の金融機関である世界銀行による生物多様性を含む幅広い分野の開発プロジェクトを後押しする本件への投資は、収益性の確保のみならず、経営理念の一つである「社会への貢献」を実践しうる手法であると位置づけています。

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への対応における基本方針

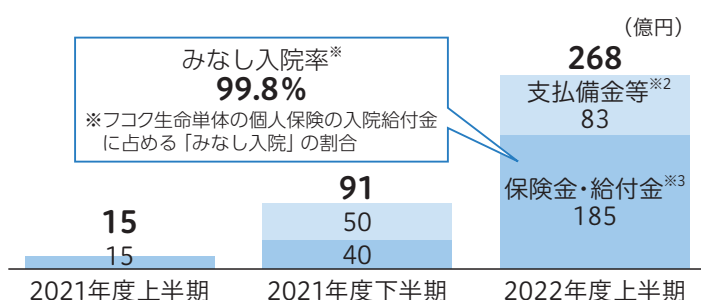
- お客さまおよび職員の命をはじめとする人の命を最優先に考えること
- われわれの事業活動により、感染者が増えていくことは絶対に回避すること

◆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、臨時施設等または自宅において療養された場合(みなし入院)でも入院給付金等をお支払い
⇒政府の方針を受け、2022年9月26日以降、「みなし入院」による入院給付金等のお支払いの対象を重症化リスクの高い方のみに変更
- ・保険料払込猶予期間の延長、各種手続きの簡略化等の特別取扱いの実施
- ・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
- ・第6波以降の感染拡大を受けて、支払部門の増員やシステムの増強を実施し、支払体制を強化

新型コロナウイルス感染症に係る給付金等^{※1}の状況

フコク生命、フコクしんらい生命の2社合算



※1 保険金および給付金の支払額(※3)と、期末までに新型コロナウイルスに感染したものの翌期にお支払いが見込まれる金額等(※2)の合計額

◆2022年度上半期の新型コロナウイルス感染症に係る給付金等の金額は268億円

◆9月26日以降、「みなし入院」による入院給付金等のお支払いの対象を重症化リスクの高い方のみに変更したことにより、今後の新型コロナウイルス感染症に係る給付金等は大幅に減少する見通し

◆新型コロナウイルス感染症に係る給付金等のうち約3%が重症化リスクの高い方に対するお支払いであり、約97%は今後お支払いの対象外となる

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100回 定時総代会の開催概要

2022年7月5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119名（定数120名）のうち、100名（委任状を含め118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100回定時総代会

● 報告事項

- I. 2021年度事業報告の件
- II. 2021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 2021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 総代候補者選考委員11名選任の件
- 第4号議案 取締役11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17日には第140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. 2021年度業績状況について
- II. 第100回定時総代会の報告事項と決議事項について
- III. 2021年度ご契約者懇談会について

◇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



1923年
創業

2018年
95周年

2019年
96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、全62支社でリレーしながら、新聞広告やWEBサイトで発信。当社の姿勢や考え方を伝えていく活動です。

〈現在公開中〉

奈良支社、熊本支社、東京支社、京都支社、池袋支社、広島支社、千葉支社、前橋支社、函館支社、高知支社、北九州支社、仙台支社、金沢支社、甲府支社、大分支社、岐阜支社、青森支社、松山支社、湘南支社、新宿支社、秋田支社、新潟支社、岡山支社の23支社
(公開順に記載。2022年11月末時点)



松山支社



湘南支社



新宿支社



秋田支社

※写真撮影時のみマスクを外しております。

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、全国の保育園や幼稚園等にお届けし、これまでに全62支社・本社で約77,000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。



おやさいくレヨン第1弾



おやさいくレヨン第2弾

THE MUTUAL Art for children



帯広支社

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

2020年
97周年

2022年
99周年

2023年
100周年

2022年の主な取組み

次の100年に向け歌い継がれる歌を目指し、「THE MUTUAL SONG」(ザ・ミューチュアルソング)を制作しました。職員から集まった2,000個以上の歌詞フレーズを紡いでいます。また、「THE MUTUAL」の想いを表現すべくミュージックビデオもあわせて制作。出演者は総勢700名を超え、全社一丸となったミュージックビデオとなっています。

100周年特設WEBサイト「ザ・ミューチュアル100」では、さまざまなコンテンツを発信しています。

大切な誰か(Who)と誰か(Who)の想いをつなげる「いいWho&Who」では、「思い出エピソードグランプリ2022」を実施。「思い出エピソード」部門の他、今年度は「創作ことば」部門を新設し、10,000件以上の応募をいただきました。



ミュージックビデオの動画はこちらより視聴できます

新契約(個人保険+個人年金保険)

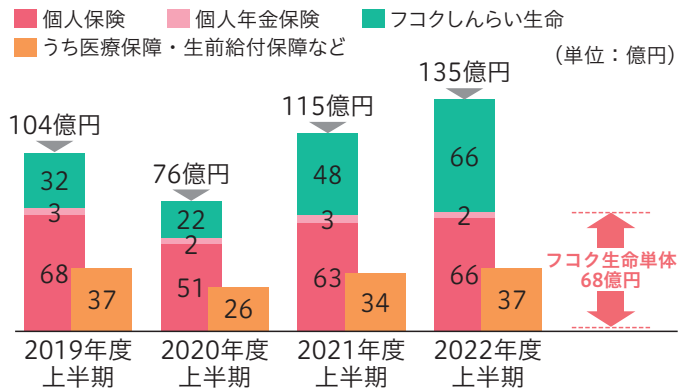
■新契約年換算保険料

135億円 (フコク生命単体: 68億円)

新契約年換算保険料は、前年同期比17.3%増の135億円となりました。コロナ禍以前(2019年度上半期)の水準を上回っております。

■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。



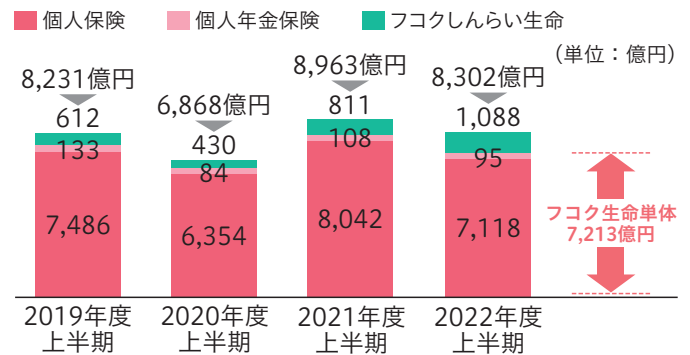
■新契約高

8,302億円 (フコク生命単体: 7,213億円)

新契約高は、前年同期比7.4%減の8,302億円となりました。コロナ禍以前の水準を上回っております。

■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

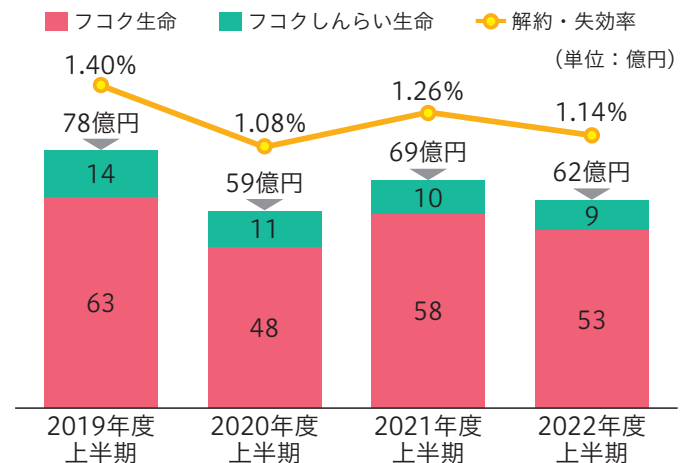
62億円 (フコク生命単体: 53億円)

■解約・失効率(年換算保険料ベース)

1.14% (フコク生命単体: 1.43%)

解約・失効年換算保険料は、前年同期比9.4%減の62億円となりました。解約・失効率は1.14%と前年同期比で改善しており、コロナ禍以前と比べ良好な水準を継続しております。

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



■解約・失効高

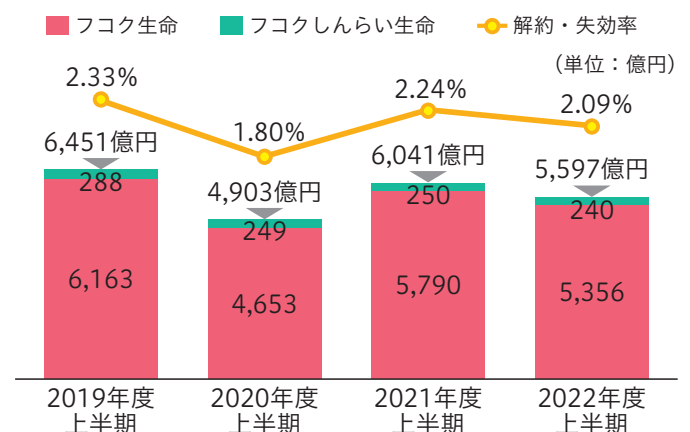
5,597億円 (フコク生命単体: 5,356億円)

■解約・失効率(保険金額ベース)

2.09% (フコク生命単体: 2.17%)

解約・失効高は、前年同期比7.3%減の5,597億円となりました。解約・失効率は2.09%と前年同期比で改善しており、コロナ禍以前と比べ良好な水準を継続しております。

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



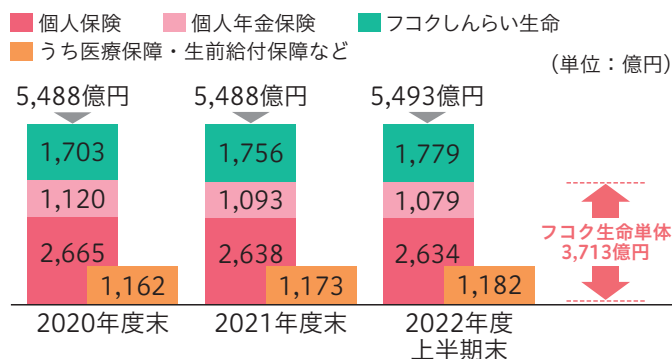
保有契約(個人保険+個人年金保険)

■保有契約年換算保険料

5,493億円

(フコク生命単体: 3,713億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比0.1%増の5,493億円となり、上半期では2016年度以来の増加となりました。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。

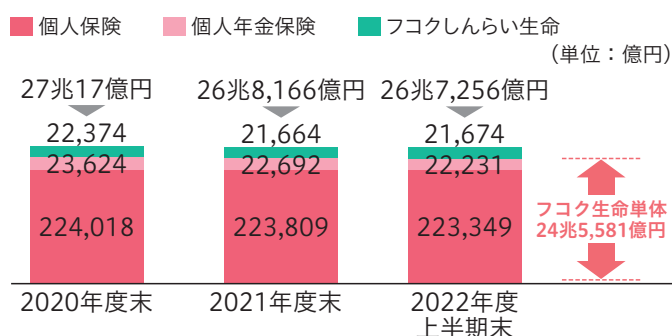


■保有契約高

26兆7,256億円

(フコク生命単体: 24兆5,581億円)

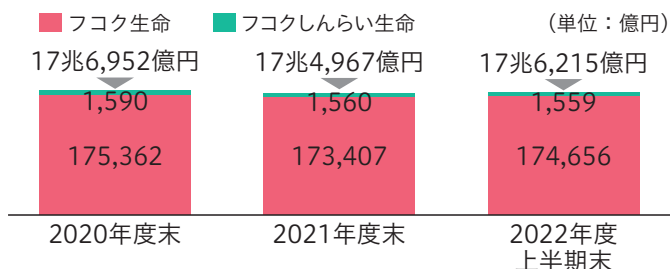
保有契約高は、前年度末比0.3%減の26兆7,256億円となりました。



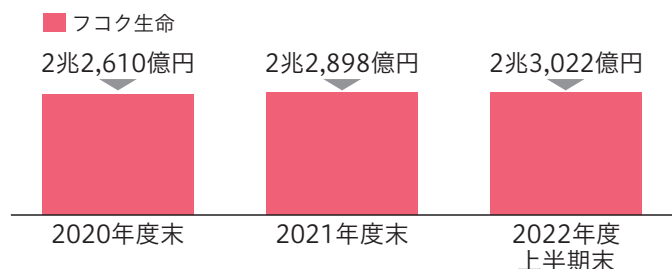
企業保険(団体保険、団体年金保険)

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0.7%増の17兆6,215億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比0.5%増の2兆3,022億円となりました。

■団体保険の保有契約高



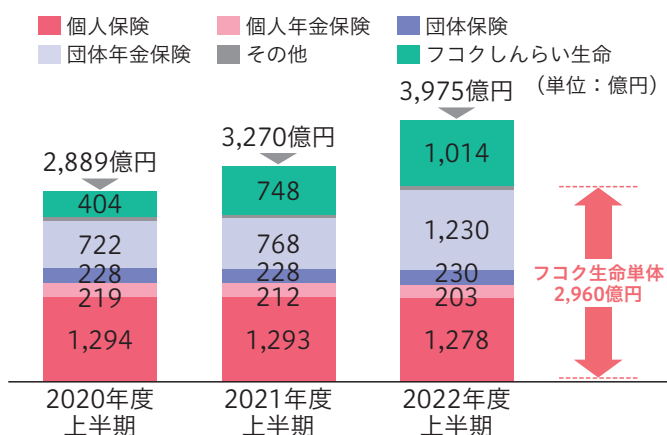
■団体年金保険の保有契約高(責任準備金)



保険料等収入

3,975億円 (フコク生命単体: 2,960億円)

保険料等収入は、前年同期比21.6%増の3,975億円となりました。



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

113億円

基礎利益は、新型コロナウイルス感染症拡大により給付金等が増加し、前年同期比68.6%減の113億円となりました。

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、

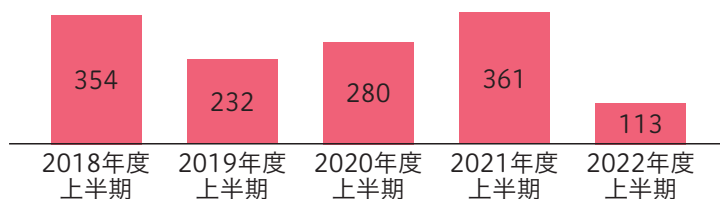
危険差とは？

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	2021年度 上半期	2022年度 上半期
基礎利益	361	113
保険関係損益	215	△93
費差	△120	△127
危険差	335	34
利差	146	206

(注) 過年度分を含めて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

1,105.8%

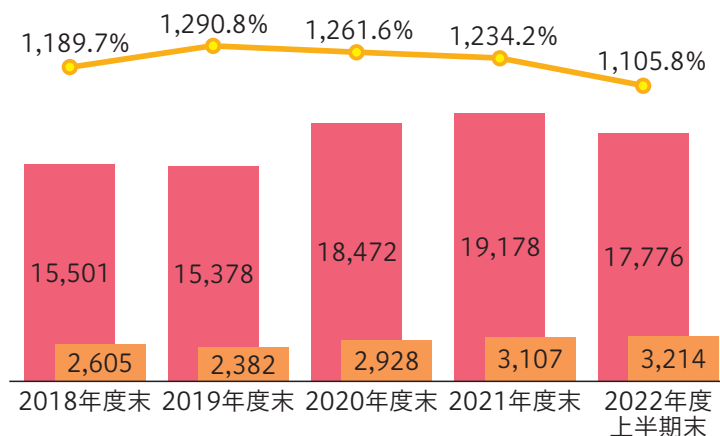
ソルベンシー・マージン比率は、前年度末比128.4ポイント低下し、1,105.8%となりました。健全性のひとつの基準である200%を大きく上回っております。

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

ソルベンシー・マージン比率とは？

例えば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であり、200%以上であれば健全性のひとつの基準を満たしていることとなります。

■ 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

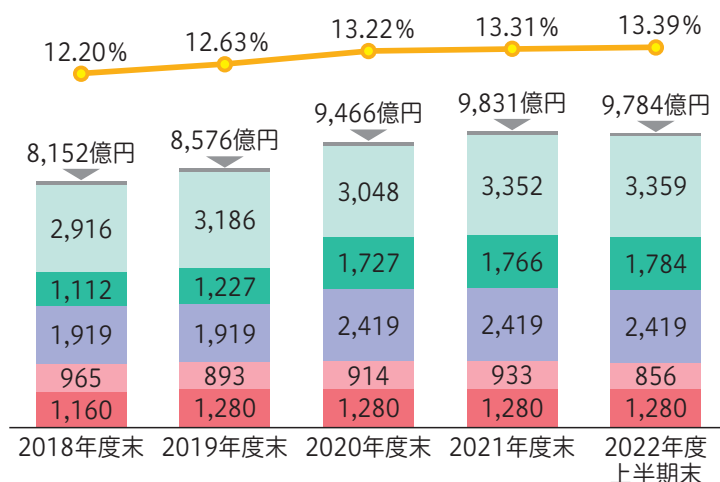
9,784億円

自己資本は、前年度末比46億円減の9,784億円となりました。自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産) は13.39%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608.6%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。

■ 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)



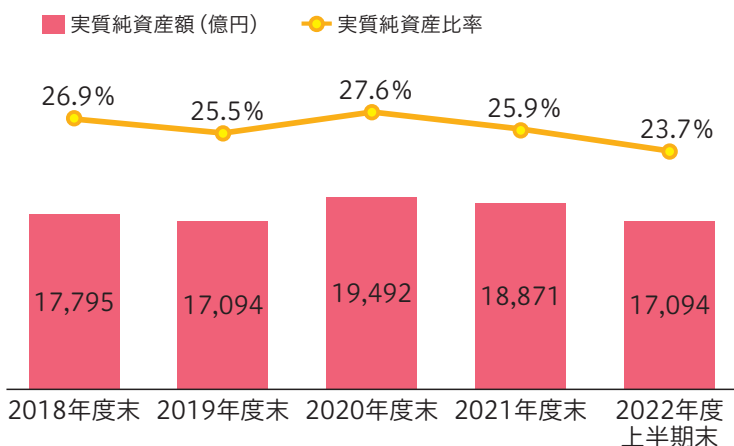
実質純資産額

1兆7,094億円

実質純資産額は、前年度末比9.4%減の1兆7,094億円となりました。また、実質純資産比率（実質純資産額÷一般勘定資産）は23.7%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

7,343億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比1,628億円減の7,343億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比1,653億円減の5,844億円となり、不動産の含み益は、前年度末比25億円増の1,498億円となりました。

(単位：億円)

区分	2021年度末 差損益	2022年度上半期末 差損益
有価証券合計	7,498	5,844
うち公社債	1,950	1,023
うち株式	3,519	3,322
うち外国証券	1,731	1,239
不動産(土地・借地権)	1,473	1,498
合計	8,971	7,343

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、2022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。

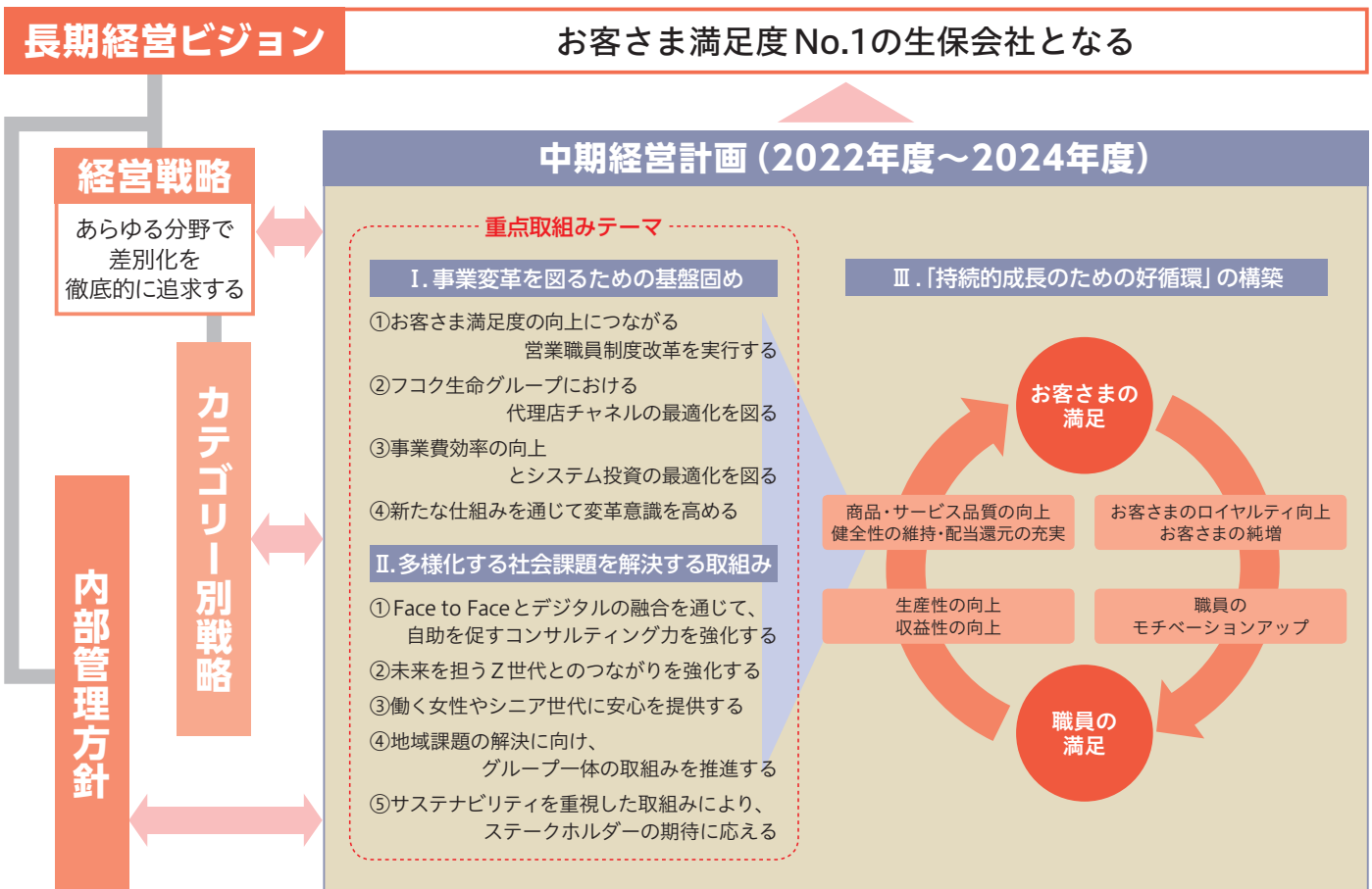
4. 格付投資情報センター、スタンダード&プアーズ、ムーディーズは、金融商品取引法に定められている信用格付業者です。

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、お客さま満足度の向上を目標としております。商品・サービス品質の向上および生産性・収益性の向上など経営基盤のさらなる改善は、お客さま満足度を高めるための一つの方策であると考えています。

中期経営計画（2022年度～2024年度）の全体像

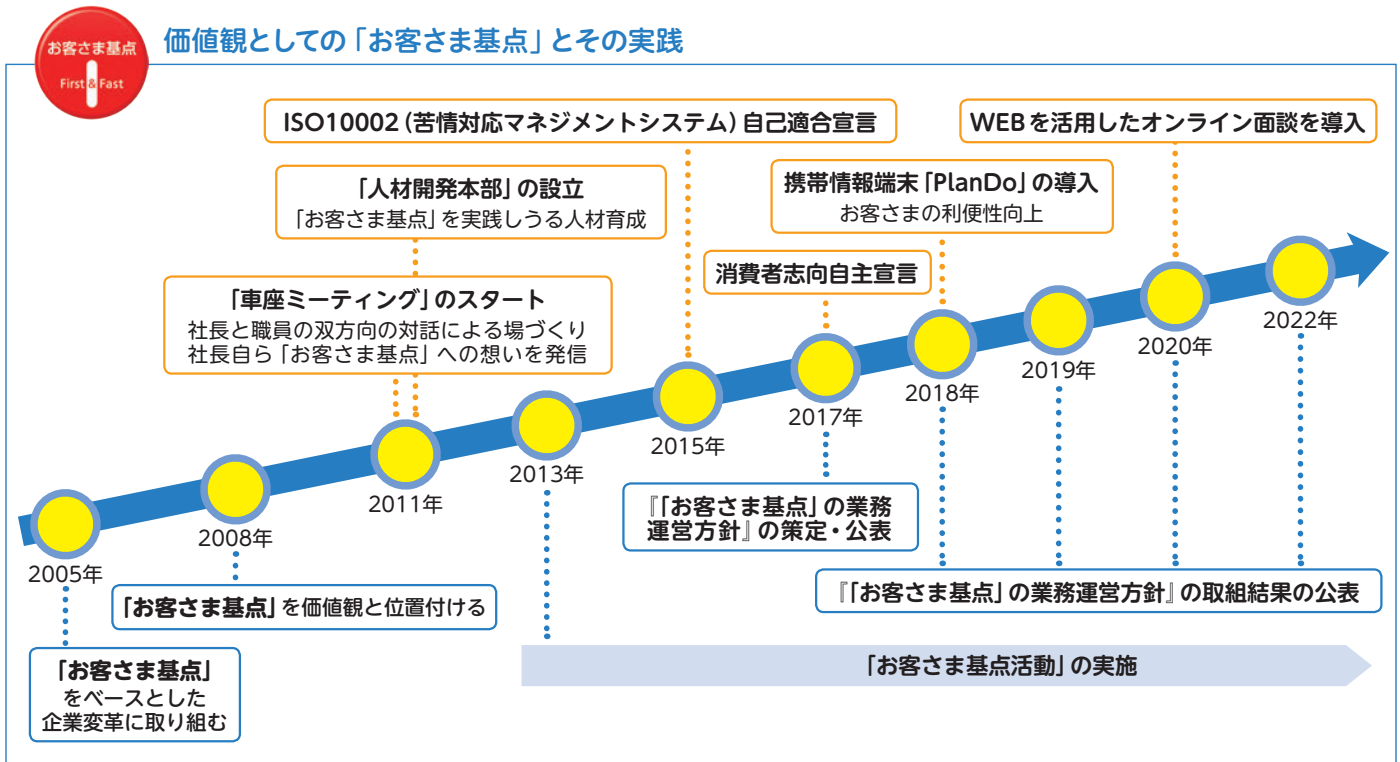
「事業変革を図るための基盤固め」と「多様化する社会課題を解決する取組み」を重点取組みテーマとし、これらを推進することで『持続的成長のための好循環』の構築につなげたいと考えています。「職員の満足」と「お客さまの満足」を循環させることでお客さま満足度の向上を図り、長期経営ビジョンを目指してまいります。



『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。

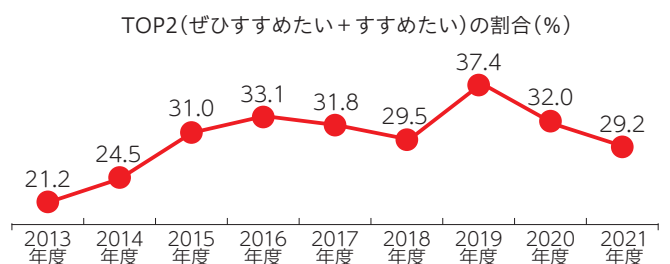
当社では毎年ご契約者アンケートを実施しておりますが、当該調査における「総合満足度」の回答においては、「大変満足」と回答されたお客さま層が「他者加入推奨意向」が高い、という結果が出ております。「大変満足」のお客さまを増やすことが、KPIの向上につながると考えております。

※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、「ぜひすすめてたい」「すすめてたい」と回答いただいたお客さまの割合

2021年度調査概要

- ◇冊子形式による郵送・WEB調査
(実施期間2022年3月7日発送～2022年4月4日投函締切)
- ◇お客さま約12,000名が対象 ◇有効回答数4,980名
- ◇他者加入推奨意向については、フコク生命を他者に「ぜひすすめてたい」「すすめてたい」「どちらかといえばすすめてたい」「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>



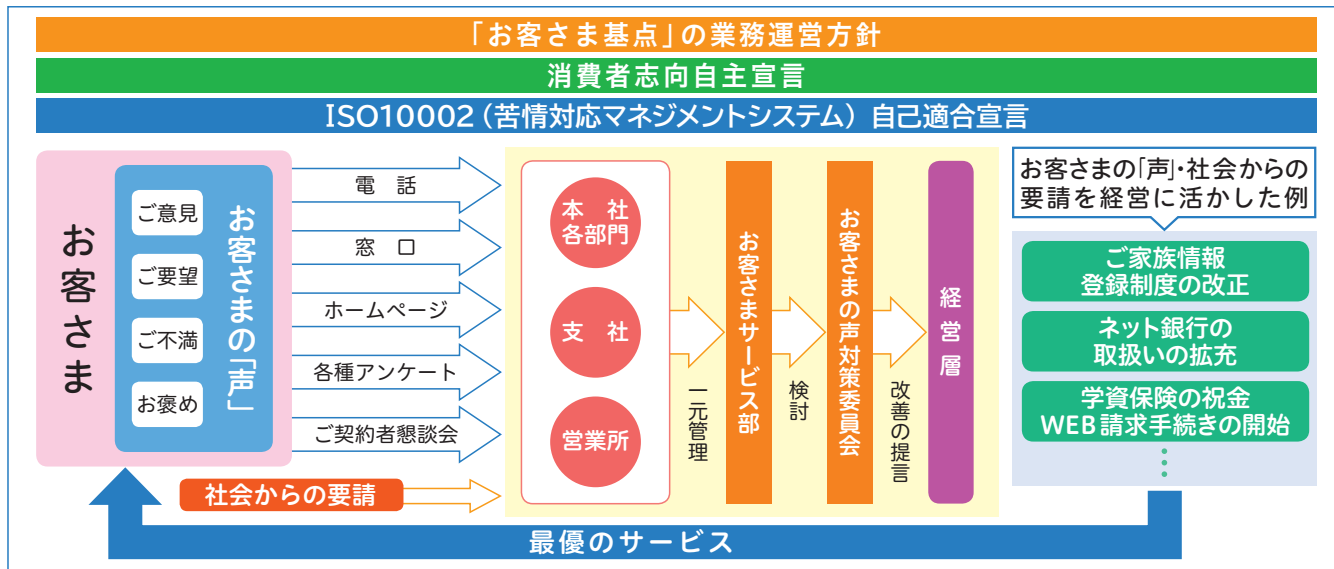
お客さま基点の実践に向けての取組み

当社は「ISO10002^{*}」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	ご家族情報登録制度の改正	「ご家族情報登録制度規約」を改正し、本制度に第二連絡先として登録されたご家族等からの求めに応じて、所定の範囲でご契約内容等を開示できるようにしました。
2	ネット銀行の取扱いの拡充	口座振替取扱金融機関について、新たに4行のネット銀行を追加しました。
3	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。

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^{*}」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、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

2022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5,524件・給付金242,842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242件・給付金2,683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（2022年度上半期）

区 分	保険金	給付金	合 計	
支 払 件 数	5,524	242,842	248,366	
支払非該当件数	242	2,683	2,925	
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	65	69
	重大事由による解除	0	2	2
	免責事由に該当	15	44	59
	支払事由に非該当	223	2,572	2,795
	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が策定した基準に則って分類しております。

新型コロナウイルス感染症への対応

災害割増特約等が付加されたご契約に対し、新型コロナウイルス感染症を原因として死亡または高度障害状態に該当した場合、災害割増保険金、災害死亡給付金等の支払対象としたほか、新型コロナウイルス感染症に罹患し医療機関の満床などの理由で入院できず、臨時施設や自宅等で入院と同等の療養を受けた場合（以下、「みなし入院」）、医療機関や保健所が発行する証明書などをご提出いただくことで、入院給付金等をお支払いする取扱いを行っております。

なお、政府が、新型コロナウイルス感染症に関して、医師が全ての患者の発生について保健所への届出を行う従来の取扱い（全数把握）を見直し、2022年9月26日より全国一律で発生届の対象を重症化リスクの高い方に限定する方針が示されました。

この方針を受け、当社におきましても、**2022年9月26日以降、新型コロナウイルス感染症の「みなし入院」による入院給付金等のお支払いの対象を、重症化リスクの高い方のみに変更いたしました。**

「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) 終身保険特約(2022)	収入保障特約<通減型>(2022) 生存給付金付定期保険特約(2022)
身体障がい・ 介護への備え	生活障害保障特約(2022) 介護保障特約<終身型>(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)
就業不能への 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」 2022年4月発売

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とあわせて、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

入院日数に関係なく
日帰り入院から受け取れます

長期入院給付金

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 (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	膵疾患

●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。



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」によるコンサルティングセールスの実践

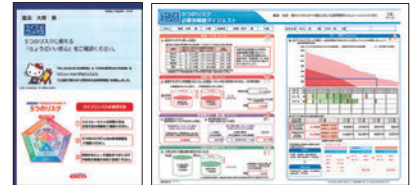
携帯情報端末「PlanDo」は、ライフプラン提案機能などの営業支援システムや、申込書のペーパーレス化を図る新契約申込手続システムを取り入れています。また各種資料の電子的送付システム「Eltropy」やWEB会議システム「Webex」、LINEのビジネス版チャットツール「LINE WORKS」といったデジタルツールを導入し、リアルな対面に加えデジタルを活用することで、お客さまのご要望に柔軟にお応えできるようになりました。

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。



● 手話通訳・筆談・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、手話通訳・筆談サービスを行っております。お客さまはビデオ通話を使って、通訳オペレーターと手話または筆談でお話ください。通訳オペレーターが、お客さまとフコク生命をおつなぎします。

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。

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（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。

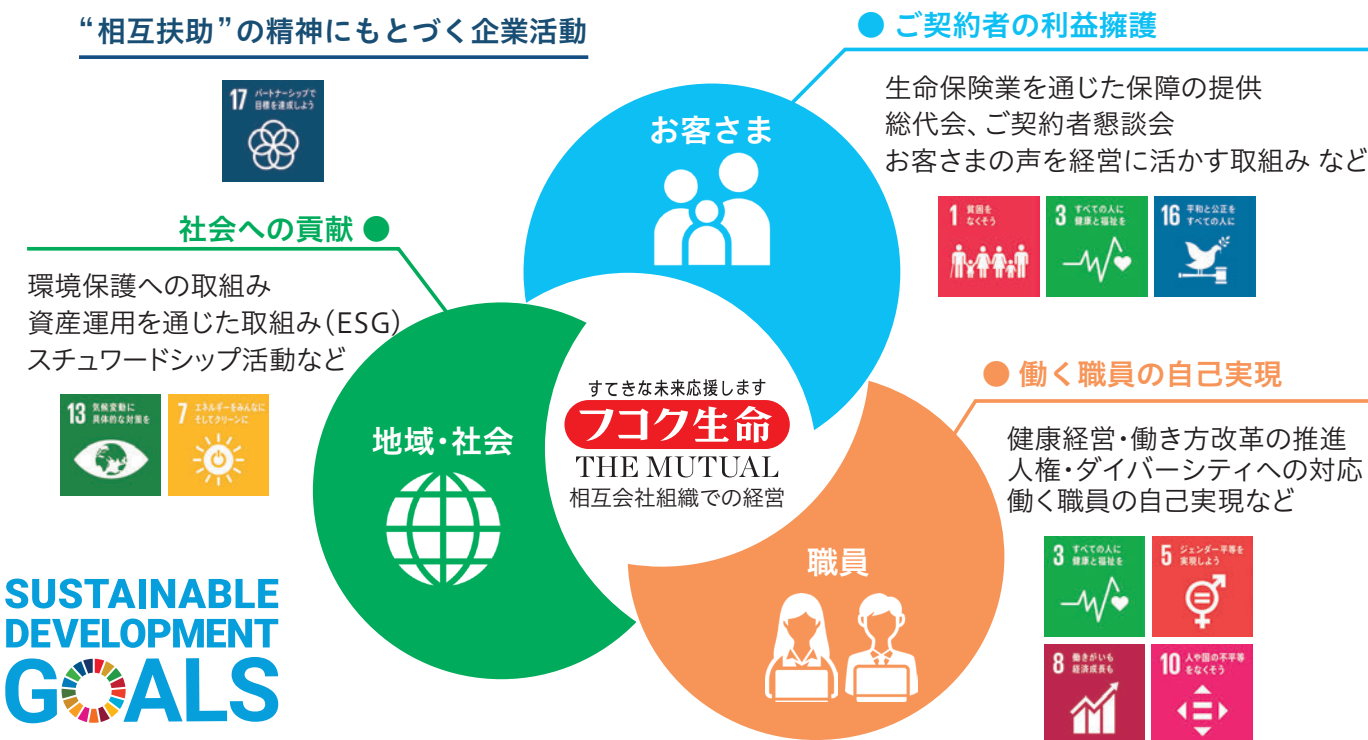
当社の実質的な創業者である第二代社長の吉田義輝は、「ご契約者本位」という想いのもと、相互会社形態にこだわりました。それは、ご契約者が保険団体を構成し互いに助け合う“相互扶助”が保険の精神であり、相互会社は、この“相互扶助”の精神から生まれたご契約者を中心とする組織だからです。

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	1 貧困をなくそう, 3 すべての人に健康と福祉を, 16 平和と公正をすべての人に
	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	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに, 13 気候変動に具体的な対策を
	④ 気候変動含む環境問題への取り組み	
職員	⑤ 健康経営・働き方改革の推進	3 すべての人に健康と福祉を, 5 ジェンダー平等を, 8 働きがいも経済成長も, 10 人や国の不平等をなくそう
	⑥ 人権・ダイバーシティへの対応	

● 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。



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の演奏」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、ご来場の皆さまに地域の福祉にお役立ていただく募金へのご協力をお願いする「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。

2022年度より、「訪問コンサート」を独立させた「すまいる・こんさーと」を、長野県3校、北海道2校、宮城県2校の計7校で開催しました。



「チャリティコンサート」甲府支社



「すまいる・こんさーと」仙台支社
宮城県立角田支援学校

「特殊詐欺」被害防止に向けた啓発活動への協力

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31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。



※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 (2022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：12,810名

(お客様アドバイザー9,852名、内務職員2,958名)

営業拠点：62支社 (10営業部、471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：7兆3,074億円

フコク生命公式ホームページ

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



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/>



当ページは、当社をより身近に感じていただき、理解を深めていただくことを目的としています。地域を支援・応援する情報、お役立ち情報などを中心に情報を発信しています。

47Life WEBメディア「47Life(よんななライフ)」

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



当ページは、お客様のライフイベントの困りごとに寄り添ったさまざまなお役立ち情報を発信しています。

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。(2022年12月末現在)