

# 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。

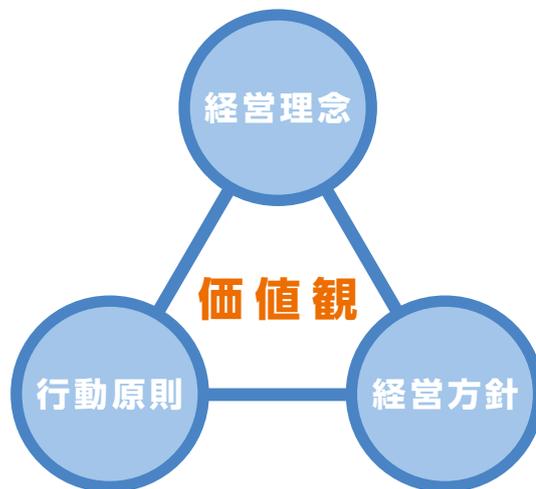
## 経営理念

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

本年も各地で大きな自然災害が発生しており、被災された方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興を心よりお祈りいたします。

### 価値観としての「お客さま基点」

「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。また、そのために人材開発に関する考え方の基本となる「人づくり基本方針」にもとづき、「お客さま基点」を実践し得る人材の育成に取り組んでおります。

### 中期経営計画

今年度から開始している中期経営計画（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。

### 健全性の向上

弊社では、いかなる環境下においても健全性を維持できるよう、自己資本の一層の強化に努めております。自己資本の強化にあたっては、経常益を原資とした内部留保に加えて、適宜、基金の募集や劣後社債の発行などの外部調達を組み合わせることを基本方針としております。今上半期においては、8月に120億円の基金の追加募集を行いました。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。

### 創業100周年に向けて

弊社は、2023年の創業100周年に向けて、「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」とは次の100年に向け進化する次代の“相互扶助”のこと、またフコク生命に関わるすべての人と人のつながりを深め、支えあい、真の“相互扶助”を体現する組織を目指す決意でもあります。

100周年プロジェクトでは、地域に根ざしたつながりや支えあいなどの“身近な「MUTUAL」”を取材し、ポスターや広告で発信していく「FIND THE MUTUAL」という活動を行っております。8月には、第一弾として奈良支社を取り上げ、100周年特設WEBサイトなどで公開いたしました。47都道府県62支社をリレーしながら、次代の“相互扶助”「THE MUTUAL」を発信し、弊社への共感の輪を広げてまいります。

### 相互会社としての使命

1923年の創業より相互会社形態を貫く弊社では、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ることが相互会社としての使命であり、いかなる時にも保険金等を確実にお支払いすることが保険会社としての最も重要な責務であると考え、これを実践しております。この相互会社としての使命と保険会社としての責務を果たしていくためには、一時的ではなく年輪を重ねていくように着実に成長することが肝要です。生命保険とはお客さまの一生涯にわたる、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、いかなることがあっても会社を存続させ、成長してまいります。

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



### ● 2019年度上半期のトピックス

4月	■ 小児科オンラインと提携 ～フコク赤ちゃんクラブ会員へサービス提供開始～
5月	■ 米国資産運用会社 Muzinich & Co (ミュージニッチ社) と覚書締結 欧州社債投資に関する覚書を締結しました。ミュージニッチ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、資産運用のさらなる高度化を図ります。
7月	■ 第97回定時総代会にて個人保険分野について7年連続となる増配を決議
8月	■ 基金120億円の追加募集を実施 この追加募集により、基金の総額(基金償却積立金を含む)は、1,280億円となりました。
9月	■ 齊藤工さん発案の移動映画館プロジェクト「cinéma bird」 <sup>*</sup> へ協力 100周年プロジェクトの一環として、北海道勇払郡むかわ町で開催された「cinéma bird (シネマバード)」に当社職員がボランティアとして参加しました。  <sup>*</sup> 劇場体験の少ない子どもたちや映画館のない地域の人たちに、同じ空間で感動を共有する劇場体験を届けることを目的に2014年より始動したプロジェクトです。なお、齊藤工さんは、俳優業以外の活動は「齊藤工」名義を使用されています。



### ● 10月以降のトピックス

#### ■ 「ずっとあんしんケアダブル」の発売

10月より、主力商品である「未来のとびら」(特約組立型総合保険)において、認知症重点プラン「ずっとあんしんケアダブル」の取扱いを開始しました。

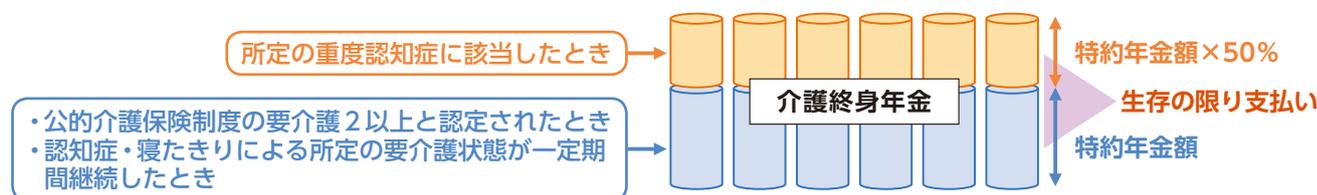
「未来のとびら」は、複数の特約を組み合わせて死亡・就業不能・介護等のリスクを総合的にカバーすることを主眼とする商品ですが、「介護終身年金特約<認知症加算型>」1特約のみで加入できるようにすることで、人生100年時代を迎えるシニア層に対し、これから不安が高まる認知症や介護への重点的な備えを提供します。

ずっとあんしんケアダブルのポイント

- 1 介護が必要となった場合に年金を一生お支払いします。
- 2 重度の認知症に対して年金額を50%加算してお支払いします。

一生お支払いできる認知症重点プラン  
ずっとあんしんケアダブル

#### 【介護終身年金特約<認知症加算型>の給付の仕組み】



#### ■ 令和元年台風第15号および第19号により被害を受けられた皆さまに対し契約者貸付の特別金利適用および入院給付金請求の特別取扱いを実施

#### ■ 令和元年台風第15号および第19号の被害に対する義援金を寄贈

#### ■ アジア開発銀行の「ジェンダー・ボンド」購入

11月にアジア開発銀行が発行したジェンダーの平等化および女性の活躍推進への取組みを資金用途とする「ジェンダー・ボンド」を購入しました。他にも4月および7月に世界銀行の「サステナブル・ディベロップメント・ボンド」を購入するなど、国連責任投資原則(PRI)署名機関として、一定の収益性を確保しつつ持続可能な社会への実現に貢献すべくESG投融資に注力しており、本年度の新規ESG投融資額は500億円超となりました。(2019年11月現在)



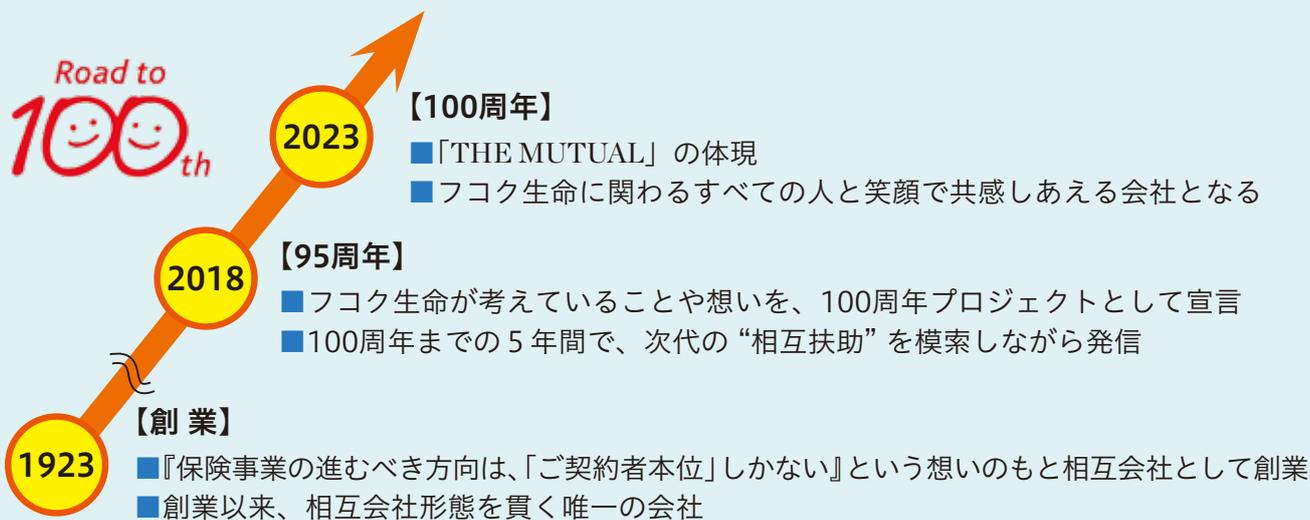
# THE MUTUAL

## 次代の“相互扶助”を考える

当社は2018年11月に創業95周年を迎えました。2023年の100周年に向けたフコク生命像「THE MUTUAL」(ザ・ミューチュアル)というコンセプトのもと、100周年プロジェクトをスタートしております。

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。

「THE MUTUAL」とは次の100年に向け進化する次代の“相互扶助”のこと  
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い、真の“相互扶助”を体現する組織を目指す当社の決意



## 「THE MUTUAL」アンバサダー

### ■「THE MUTUAL」アンバサダーに俳優の斎藤工さんを起用

100周年プロジェクトでは、様々な人たちや価値観との出会いを通して、次代の“相互扶助”を探していく活動を行ってまいります。俳優の斎藤工さんに引き続きアンバサダーに就任していただき、斎藤工さん自身の経験や言葉を通して「THE MUTUAL」を伝えてまいります。



## FIND THE MUTUAL

### ■「FIND THE MUTUAL」とは

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、ポスターや広告で発信し、フコク生命の姿勢・考え方を伝えていく活動です。

第一弾として奈良支社の「THE MUTUAL」を取り上げ、100周年特設WEBサイトに公開しております。



## 100周年 特設Webサイト

### 斎藤工さんが出演するCMやインタビュー動画を公開中

以下のURLまたはQRコードよりぜひご覧ください。

(<https://fukoku100.jp>)



100周年プロジェクトに関する情報は、特設WEBサイトで順次更新してまいります。

### 新契約（個人保険＋個人年金保険）[フコク生命・フコクしんらい生命合算値]

#### 新契約年換算保険料

**104億円**（フコク生命単体：72億円）

新契約年換算保険料は、前年同期比24.5%増の104億円となりました。フコクしんらい生命において2018年10月に発売した「利率更改型一時払終身保険」の販売が好調であったことが主な要因です。

#### 年換算保険料とは？

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

#### 新契約高

**8,231億円**（フコク生命単体：7,619億円）

新契約高は、前年同期比5.0%増の8,231億円となりました。

#### 契約高とは？

生命保険会社が保障する金額の総合計額です。

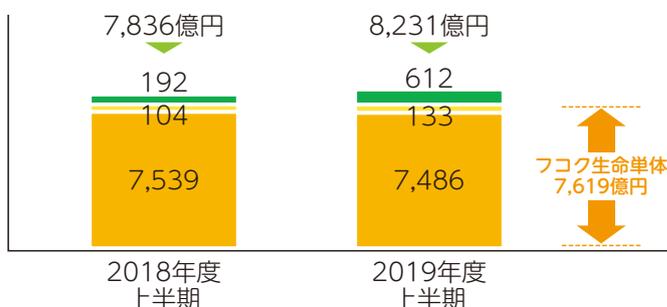
#### ● 新契約年換算保険料（単位：億円）

■ 個人保険 ■ 個人年金保険 ■ フコクしんらい生命  
■ うち医療保障・生前給付保障など



#### ● 新契約高（単位：億円）

■ 個人保険 ■ 個人年金保険 ■ フコクしんらい生命



### 解約・失効（個人保険＋個人年金保険）[フコク生命・フコクしんらい生命合算値]

#### 解約・失効年換算保険料

**78億円**（フコク生命単体：63億円）

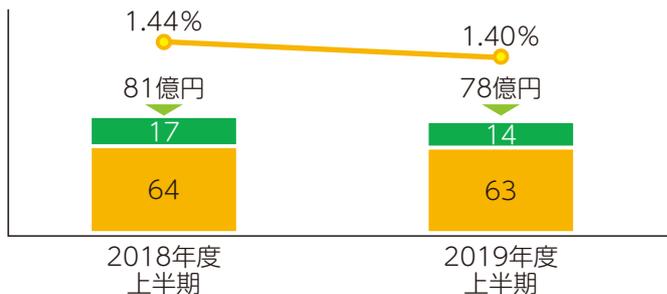
#### 解約・失効率（年換算保険料ベース）

**1.40%**（フコク生命単体：1.60%）

解約・失効年換算保険料は、前年同期比4.3%減の78億円となり、解約・失効率（年換算保険料ベース）は、前年同期比0.04ポイント改善し、1.40%となりました。

#### ● 解約・失効年換算保険料および解約・失効率（単位：億円）

■ フコク生命 ■ フコクしんらい生命 ● 解約・失効率



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

#### 解約・失効高

**6,451億円**（フコク生命単体：6,163億円）

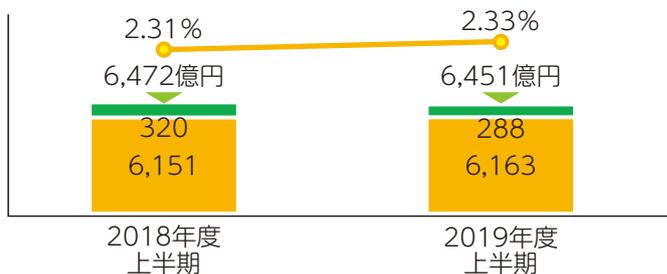
#### 解約・失効率（保険金額ベース）

**2.33%**（フコク生命単体：2.45%）

解約・失効高は、前年同期比0.3%減の6,451億円となり、解約・失効率（保険金額ベース）は、前年同期比0.02ポイント上昇し、2.33%となりました。

#### ● 解約・失効高および解約・失効率（単位：億円）

■ フコク生命 ■ フコクしんらい生命 ● 解約・失効率



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

## 保有契約（個人保険＋個人年金保険）〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

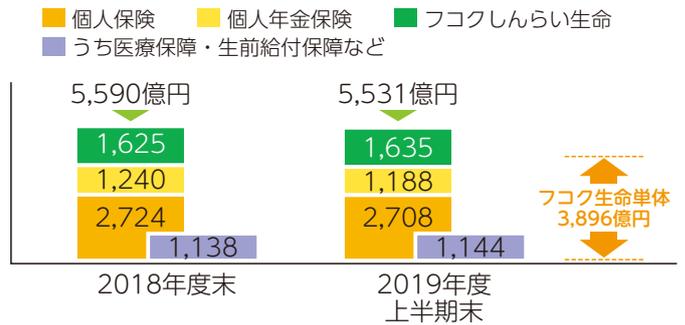
### 保有契約年換算保険料

**5,531億円**

(フコク生命単体：3,896億円)

保有契約年換算保険料は、前年度末比1.0%減の5,531億円となりました。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、プラス伸展を持続しております。

#### ● 保有契約年換算保険料（単位：億円）



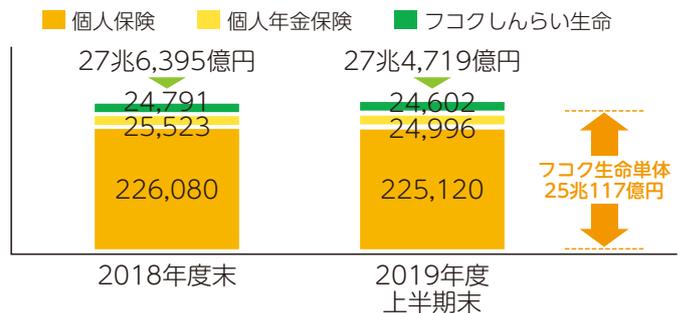
### 保有契約高

**27兆4,719億円**

(フコク生命単体：25兆117億円)

保有契約高は、前年度末比0.6%減の27兆4,719億円となりました。

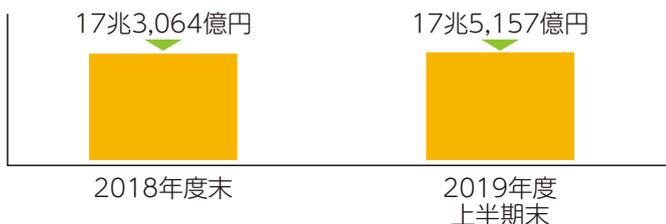
#### ● 保有契約高（単位：億円）



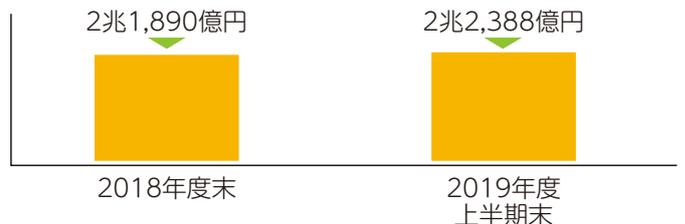
## 企業保険の業績概況（団体保険、団体年金保険）〔フコク生命単体〕

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1.2%増の17兆5,157億円となり、団体年金保険の保有契約高は、前年度末比2.3%増の2兆2,388億円となりました。

#### ● 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）

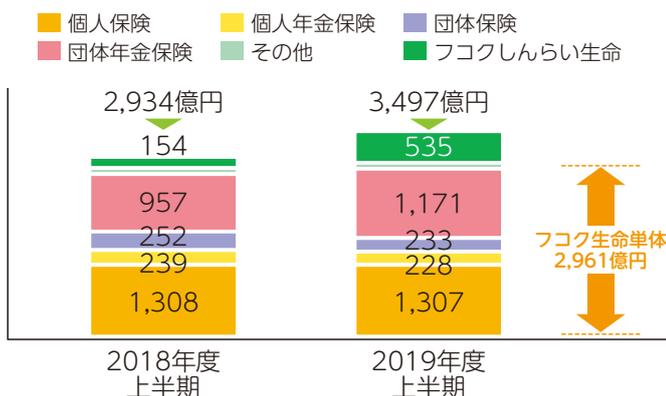


## 保険料等収入〔フコク生命・フコクしんらい生命合算値〕

**3,497億円** (フコク生命単体：2,961億円)

保険料等収入は、前年同期比19.2%増の3,497億円となりました。

#### ● 保険料等収入（単位：億円）



## 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

# 386億円

基礎利益は、前年同期比18.0%減の386億円となりました。

● 基礎利益 (単位：億円)



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。

● 基礎利益の内訳 (単位：億円)

区分	2018年度 上半期	2019年度 上半期
基礎利益	471	386
保険関係損益	312	241
費差	△76	△103
危険差	388	345
利差	158	144

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。

### ソルベンシー・マージン比率

# 1,220.6%

ソルベンシー・マージン比率は、1,220.6%と前年度末比30.9ポイント上昇し、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。

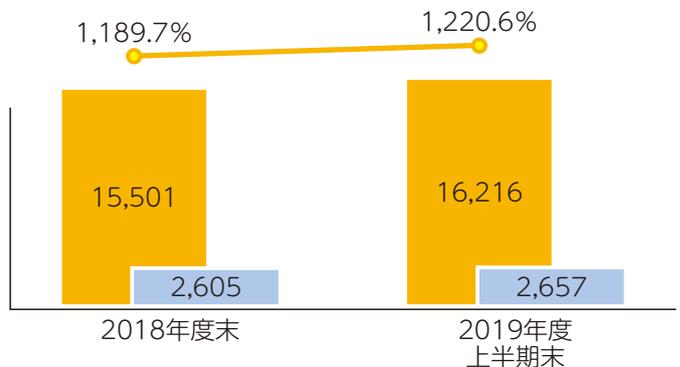
$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{(1/2) \times \text{リスクの合計額}} \times 100$$

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・マージン比率

■ 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

# 8,342億円

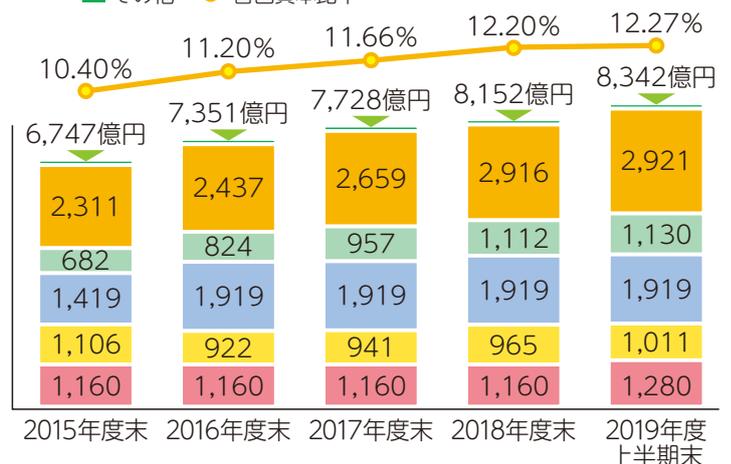
自己資本は、前年度末比189億円増の8,342億円となりました。自己資本比率 (自己資本÷総資産) は12.27%となり、ソルベンシー・マージン比率のうち、自己資本のみで627.9%を確保しております。

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。

● 自己資本 (単位：億円)

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



## 実質純資産額

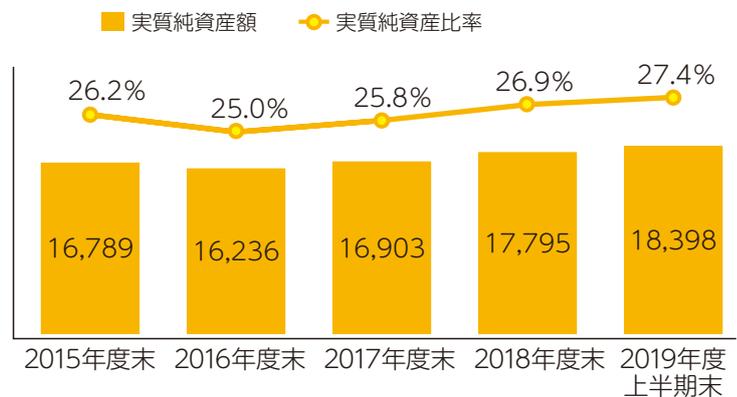
## 1兆8,398億円

実質純資産額は、前年度末比3.4%増の1兆8,398億円となりました。また、実質純資産比率（実質純資産額÷一般勘定資産）は前年度末比0.5ポイント上昇し、27.4%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。

## ● 実質純資産額（単位：億円）



## 有価証券・不動産の含み益

## 9,817億円

有価証券と不動産の含み益の合計額は、前年度末比508億円増の9,817億円となりました。このうち、有価証券の含み益は、前年度末比495億円増の8,350億円となり、不動産の含み益は、前年度末比12億円増の1,467億円となりました。

## 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。

## ● 有価証券・不動産の含み益の内訳（単位：億円）

区分	2018年度末 差損益	2019年度 上半期末 差損益
<b>有価証券合計</b>	<b>7,855</b>	<b>8,350</b>
うち公社債	3,900	4,131
うち株式	3,042	2,976
うち外国証券	733	1,048
<b>不動産(土地・借地権)</b>	<b>1,454</b>	<b>1,467</b>
<b>合計</b>	<b>9,309</b>	<b>9,817</b>

## 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  
(保険財務力格付)

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、2019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。

### 貸借対照表の要旨

#### ● 資産

(単位：億円)

資産	2018年度 上半期末	2018年度末	2019年度 上半期末
現金及び預貯金	607	667	1,375
コールローン	1,320	1,760	2,100
買入金銭債権	3	2	2
金銭の信託	319	238	235
有価証券	56,395	55,678	55,662
うち公社債	28,236	28,037	27,719
うち株式	7,884	6,961	7,162
うち外国証券	19,166	19,536	19,607
貸付金	5,670	5,611	5,655
保険約款貸付	568	563	560
一般貸付	5,101	5,048	5,094
有形固定資産	2,173	2,169	2,181
無形固定資産	227	223	219
その他資産	588	514	576
貸倒引当金	△19	△20	△22
<b>資産の部合計</b>	<b>67,285</b>	<b>66,845</b>	<b>67,986</b>

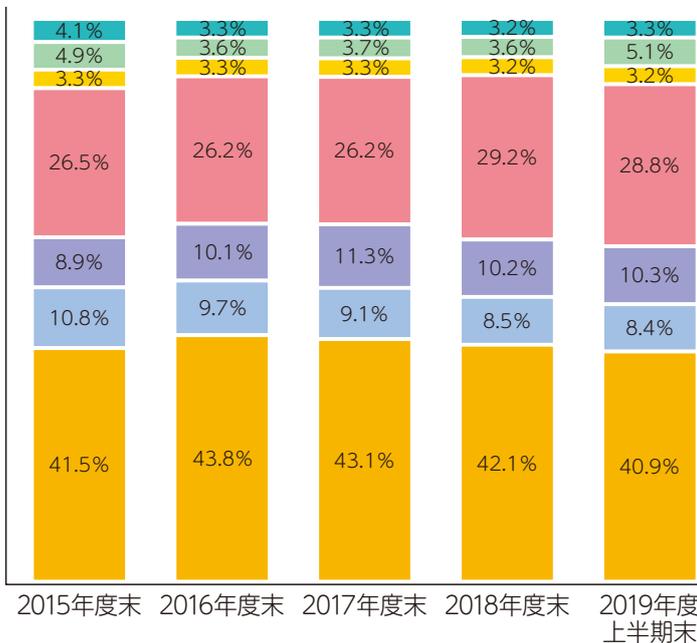
#### 資産の構成

当社では、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おります。

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おります。具体的には、ALM（資産・負債の総合管理）の観点から公社債や貸付金等の円金利資産を運用の柱に据え、それを補完し、収益性の向上を図るために、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おります。

#### ● 一般勘定資産の構成比

■ 公社債 ■ 貸付金 ■ 株式 ■ 外国証券  
■ 不動産 ■ 現金金・コールローン ■ その他



#### ● 負債及び純資産

(単位：億円)

負債及び純資産	2018年度 上半期末	2018年度末	2019年度 上半期末
保険契約準備金	56,934	56,920	57,652
うち責任準備金①	55,985	56,135	56,699
社債	1,919	1,919	1,919
その他負債	599	514	512
退職給付引当金	250	245	240
価格変動準備金②	975	1,112	1,130
繰延税金負債	232	24	132
再評価に係る繰延税金負債	142	142	142
<b>負債の部合計</b>	<b>61,053</b>	<b>60,879</b>	<b>61,731</b>
基金③	100	100	120
基金償却積立金③	1,060	1,060	1,160
再評価積立金	1	1	1
剰余金	1,314	1,336	1,206
基金等合計	2,475	2,497	2,487
その他有価証券評価差額金	3,714	3,427	3,726
土地再評価差額金	41	41	41
評価・換算差額等合計	3,756	3,468	3,767
<b>純資産の部合計</b>	<b>6,231</b>	<b>5,966</b>	<b>6,255</b>
<b>負債及び純資産の部合計</b>	<b>67,285</b>	<b>66,845</b>	<b>67,986</b>

#### ① 責任準備金

責任準備金は、生命保険会社が将来の保険金などの支払いを確実にを行うために、保険料や運用収益などを財源として積み立てる準備金のことで、保険業法により積立てが義務づけられております。

責任準備金の積立方式には様々な方法がありますが、当社は手厚い積立方式である平準純保険料方式で積み立て、お客さまへの保険金などの支払いに対して万全の備えをしております。

2019年度上半期末の責任準備金は、5兆6,699億円となりました。なお、この責任準備金には将来発生が見込まれるリスクに備えて積み立てている危険準備金2,048億円が含まれております。

#### ② 価格変動準備金

価格変動準備金とは、株式などの価格変動の著しい資産について、その価格が将来下落した時に生じる損失に備えることを目的に保険業法にもとづいて積み立てるものです。

2019年度上半期末の価格変動準備金は、1,130億円となりました。

#### ③ 基金及び基金償却積立金

相互会社において株式会社の資本金にあたるものが基金です。2019年度上半期末における基金償却積立金を含めた基金の総額は、8月に120億円の追加募集を実施したことにより1,280億円となりました。

## 損益計算書の要旨

(単位：億円)

科目	2018年度 上半期	2019年度 上半期	2018年度
<b>経常収益</b>	<b>3,824</b>	<b>3,992</b>	<b>7,183</b>
<b>保険料等収入 ④</b>	<b>2,779</b>	<b>2,961</b>	<b>5,256</b>
うち個人保険分野	1,547	1,535	3,097
うち団体保険分野	1,210	1,405	2,114
<b>資産運用収益 ⑤</b>	<b>998</b>	<b>971</b>	<b>1,834</b>
うち利息及び配当金等収入	745	740	1,511
うち売買目的有価証券運用益	53	—	32
うち有価証券売却益	149	178	277
うち金融派生商品収益	—	41	—
うち特別勘定資産運用益	42	9	9
その他経常収益	46	59	92
<b>経常費用</b>	<b>3,399</b>	<b>3,599</b>	<b>6,649</b>
<b>保険金等支払金 ④</b>	<b>2,377</b>	<b>2,224</b>	<b>4,679</b>
責任準備金等繰入額	203	563	364
うち責任準備金繰入額	203	563	353
<b>資産運用費用 ⑤</b>	<b>266</b>	<b>239</b>	<b>485</b>
うち売買目的有価証券運用損	—	36	—
うち有価証券売却損	59	5	116
うち金融派生商品費用	87	—	58
うち為替差損	39	98	133
事業費	446	464	906
その他経常費用	105	107	213
<b>経常利益</b>	<b>425</b>	<b>392</b>	<b>533</b>
<b>特別利益</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>特別損失</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>158</b>
うち価格変動準備金繰入額	17	17	154
<b>税引前中間純剰余</b>	<b>407</b>	<b>374</b>	<b>375</b>
<b>法人税及び住民税</b>	<b>72</b>	<b>67</b>	<b>117</b>
<b>法人税等調整額</b>	<b>△11</b>	<b>△9</b>	<b>△110</b>
<b>法人税等合計</b>	<b>61</b>	<b>57</b>	<b>6</b>
<b>中間純剰余</b>	<b>345</b>	<b>317</b>	<b>368</b>

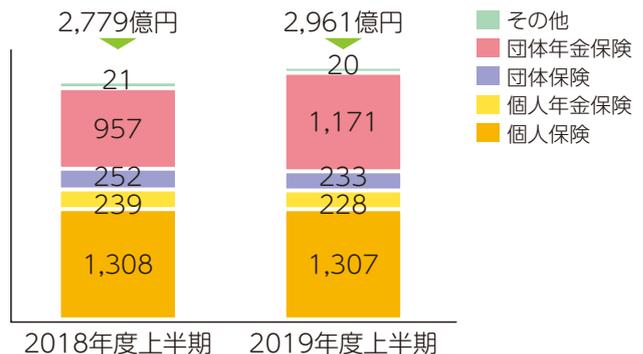
(注) 1. 2018年度の税引前中間純剰余、中間純剰余の欄にはそれぞれ税引前当期純剰余、当期純剰余を記載しております。

2. 保険料等収入の個人保険分野は個人保険と個人年金保険、団体保険分野は団体保険と団体年金保険の合計額を記載しております。

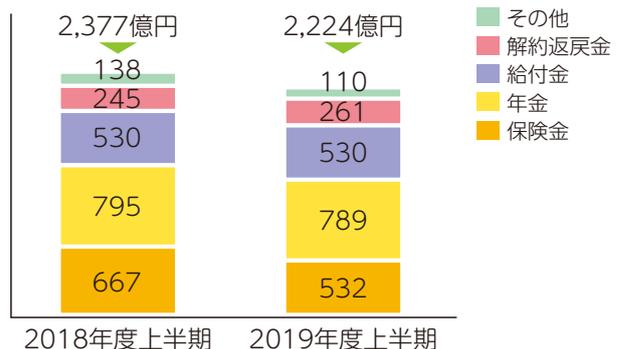
## ④ 保険関係収支

ご契約者から実際に払い込みいただいた保険料や再保険収入の合計額である保険料等収入は、前年同期比6.5%増の2,961億円となりました。一方、保険金・年金・給付金・返戻金など保険契約上の支払いの合計額である保険金等支払金は、前年同期比6.4%減の2,224億円となりました。

## ● 保険料等収入の内訳 (単位：億円)



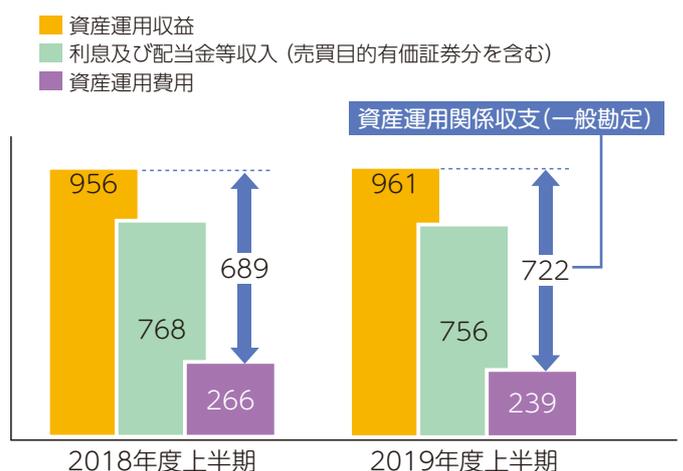
## ● 保険金等支払金の内訳 (単位：億円)



## ⑤ 資産運用関係収支 (一般勘定)

一般勘定の資産運用関係収支は、前年同期比4.7%増の722億円となりました。資産運用収益の中心である利息及び配当金等収入(売買目的有価証券分を含む)は、前年同期比1.5%減の756億円となりました。

## ● 資産運用収益・資産運用費用 (単位：億円)



### 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

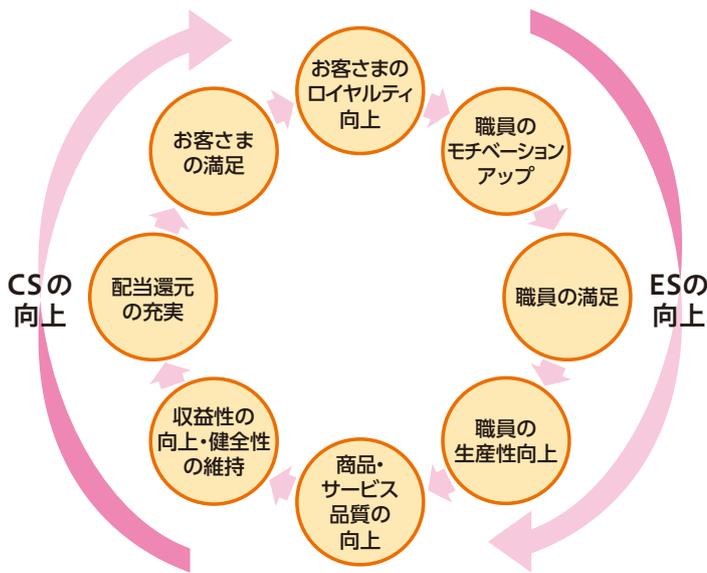
中期経営計画（2019年度～2021年度）では、「徹底した差別化でお客さまから最も評価される会社となる」をビジョンとし、ES（従業員満足度）の向上をCS（お客さま満足度）の向上に結び付けていく「持続的成長のための好循環」の構築の実現を目指してまいります。また、同時に10年後のありたい姿である「お客さま満足度No.1の生保会社となる」という長期経営ビジョンの実現に向けた取組みも遂行してまいります。

## 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、それぞれ実行してまいります。

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」に取り組んでまいります。

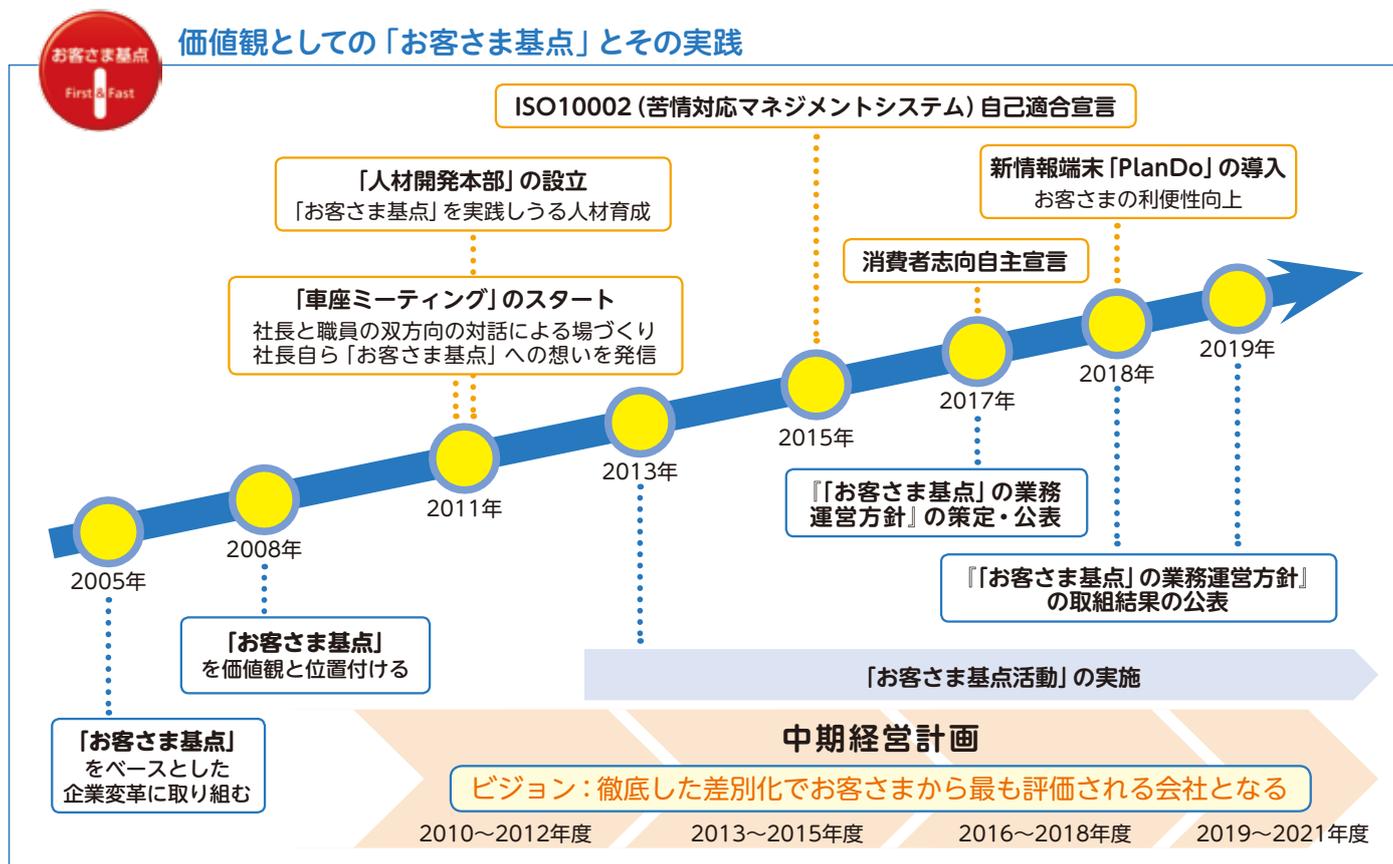
#### お客さま基点活動

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。

### 『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」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。

「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。



### 『フコク生命：「お客さま基点」の業務運営方針』

1. 「お客さま基点」の浸透・実践
2. お客さまの「声」を経営改善に活かす取組み
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
4. お客さまへの情報提供の充実
5. お客さまの立場にたったアフターサービスの充実
6. お客さまの利益を最優先とした資産運用の実践
7. 利益相反の適切な管理
8. 「お客さま基点」を実践できる人づくり

### 『「お客さま基点」の業務運営方針』の取組結果の公表

2019年6月には、本方針に係る2018年度の取組結果を公表いたしました。

当社は、引き続き「お客さま基点」をあらゆる発想や行動の原点とし、お客さま一人ひとりのニーズに対応した保険商品・サービスなどを提供していくことで、お客さまから最も評価される会社となるよう努めてまいります。

『「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

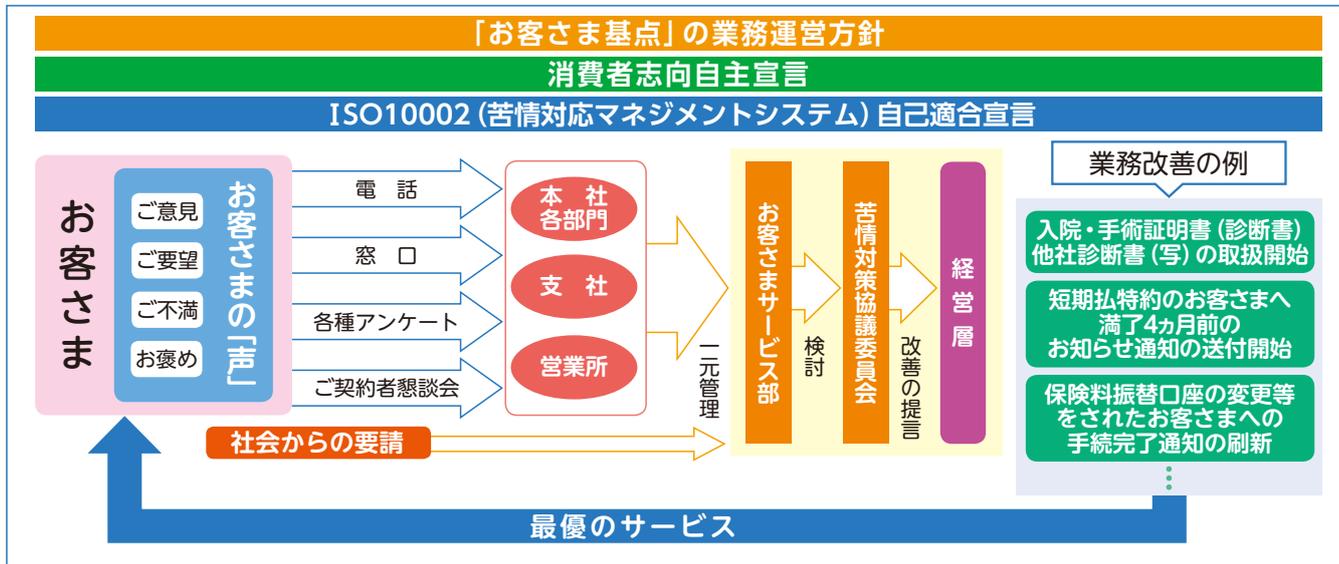
当社は「ISO10002」への適合性を今後も維持し、お客さまの「声」や社会からの要請を経営に活かしていくことにより、「お客さま基点」で最優のサービスを提供し、お客さまのさらなる満足と信頼につながる活動に取り組んでおります。

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。

※「ISO10002」

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	入院・手術証明書(診断書) 他社診断書(写)の取扱開始	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、他社診断書や病院独自様式の診断書による代用を可能としておりましたが、他社診断書(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。
2	短期払特約のお客さまへ満了4ヵ月前のお知らせ通知の送付開始	保険料の払込み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はじめました。
3	保険料振替口座の変更等をされたお客さまへの手続完了通知の刷新	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、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。

#### 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。

### 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

2019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4,869件・給付金132,028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198件・給付金3,660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（2019年度上半期）

区分	保険金	給付金	合計	
支払件数	4,869	132,028	136,897	
支払非該当件数	198	3,660	3,858	
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	12	40	52
	支払事由に非該当	182	3,539	3,721
	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。



2018年11月改訂

「保険金・給付金のご請求のまえに」は以下のURLまたはQRコードでご覧いただけます。  
<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

幅広い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。

※特約の組み合わせには、当社所定の制限があります。



2019年10月より

ずっとあんしんケアダブル

の取扱開始!

必要保障額の確実な準備とあわせて、保障内容もよりわかりやすく

「介護の特約なら介護保障だけ」というように、各特約が1つの保障に特化した内容となっているため、必要な保障を選びやすく、支払内容がわかりやすいのが特長です。

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 収入保障特約<通減型> 生存給付金付定期保険特約
身体障がい・ 介護への備え	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> 生活障害保障特約
就業不能への備え	就業不能保障特約
保険料払込免除	保険料払込免除特約

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>
- 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。

8大疾病をしっかり保障

プレミアエイト



日帰り入院

日帰り入院から、入院日額10日分の入院見舞給付金を上乗せしてお支払いします。

[入院見舞給付特則\*1を付加した場合]

$$\left( \begin{matrix} \text{入院給付金} \\ \text{入院日額} \\ \times \\ \text{入院日数} \end{matrix} \right) + \left( \begin{matrix} \text{入院見舞給付特則} \\ \text{入院見舞給付金} \\ \text{入院日額} \\ \text{10日分} \end{matrix} \right)$$

\*1 終身医療保険には付加できません。

長期入院

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。

8大生活習慣病

がん (上皮がんを含む)	心疾患	脳血管疾患	高血圧性疾患
糖尿病	腎疾患	肝疾患	脾疾患

※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。

退院後の通院

8大生活習慣病による退院後の通院治療を保障します。

[生活習慣病特約に退院後療養給付特則を付加した場合]

8大生活習慣病により、15日以上継続した入院の退院後に通院治療を受けたとき、治療を受けた月ごとに2万円をお支払いします。

3大疾病への備え

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。

[がん特約に3大疾病治療給付特則を付加した場合]

がん 治療給付金	急性心筋梗塞 治療給付金	脳卒中 治療給付金
-------------	-----------------	--------------

3種類あわせて通算10回までお支払いします。

女性ならではの備え

出産や女性特有の病気などを手厚くサポートします。

[女性疾病特約\*2に女性総合給付特則を付加した場合]

出産給付金 帝王切開に限らず、自然分娩の場合も給付金をお支払いします*3。
--

満了時給付金 保険期間満了時に生存されているとき、所定の金額の給付金をお支払いします。
--

女性特有の病気に対する保障 乳がん、卵巣機能障害などの特定女性疾病による入院は特に手厚く保障します。
---

\*2 終身医療保険には付加できません。

\*3 責任開始日から2年経過後の出産を対象とします。

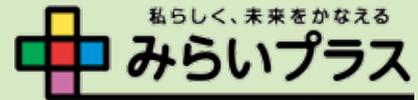
### 学資保険「みらいのつばさ」

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・成人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。



### 災害死亡給付金付個人年金保険「みらいプラス」

加入時に年金額が定まる定額個人年金保険で、将来必要な資金を計画的かつ確実に準備できます。



3ページ、15ページおよび16ページ上記は当社の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。

☎B-2019-104 (2019.11.28)

#### ● 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」(Apple「iPadPro」)は、ライフプラン提案機能をはじめとする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。今後もPlanDoを活用し、Face to Faceでの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、預貯金などから、「もしものときの必要資金」と「公的な保障からの支給額」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ご提供いたします。



#### ● 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」を開始しました。

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。



### 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。



よりよい社会づくりのため、さまざまな活動に取り組んでおります。

### ● 社会貢献活動

生命保険事業の高い公共性をふまえ、当社では、まず本業である生命保険事業の健全な運営を行っていくことこそが、「企業の社会的責任（CSR）」を果たしていくうえで最も大切なことと考えております。その上で、よりよい社会づくりのため、さまざまな社会貢献活動にも積極的に取り組んでおります。

#### 「フコク生命 訪問&チャリティコンサート」「被災地訪問コンサート」

当社では、プロの音楽家による本物のクラシック音楽を、特別支援学校や障がい者施設の方々へお届けする「訪問コンサート」と、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。

特別支援学校などで開催する「訪問コンサート」では、生徒たちに演奏中のピアノに触れて、その振動を直接感じてもらう「タッチ・ザ・ミュージック！」も行っております。

また、東日本大震災被災地応援活動として、被災地の特別支援学校などでの「被災地訪問コンサート」を開催しております。2019年度上半期は、「訪問&チャリティコンサート」を4公演、「被災地訪問コンサート」を2校で開催しました。



タッチ・ザ・ミュージック！



チャリティコンサート



被災地訪問コンサート

#### 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14都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活用しております。

#### 「ハローキティ」の病院訪問活動

当社イメージキャラクターである「ハローキティ」が子ども病院・小児科病棟などを訪問し、入院中のお子さまやそのご家族を応援する活動です。ハローキティとの記念写真を、当社有志が手作りした写真立てに入れてプレゼントしております。

2019年度上半期は、4カ所を訪問しました。

このほか、東北3県の被災地特産品販売会、METライブビューイングへの協賛、ピンクリボン運動、HelloSmile（ハロースマイル）への協力、特別支援学校生徒の美術作品展など、さまざまな社会貢献活動を行っております。



当社有志が手作りした写真立て

### ● 環境保護への取組み

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

#### 「フコク生命（いのち）の森」プロジェクト

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

このほか、千葉ニュータウン中央駅の駅前清掃活動などを行っております。



「フコク生命（いのち）の森」プロジェクト



千葉ニュータウン中央駅の駅前清掃活動



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、フコク生命は相互会社です。

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97回

#### 定時総代会の開催概要

2019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。当日は総代数116名（定数120名）のうち、委任状による出席5名を含めた115名の総代にご出席いただき、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お意見・ご質問をいただきました。



第97回定時総代会

#### 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        |

### ● 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14日には第133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. 2018年度業績状況の報告について
- II. 第97回定時総代会の報告事項と決議事項について
- III. ご契約者懇談会の実施状況について
- IV. 100周年プロジェクトについて

### ● 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、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。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

# 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おります。

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。



東京ドーム看板広告

## フコク生命の概要 (2019年9月30日現在)

<b>正式名称</b> ：富国生命保険相互会社	<b>創立</b> ：大正12年11月22日(1923年)
<b>本社所在地</b> ：東京都千代田区内幸町2-2-2	<b>電話</b> ：03-3508-1101(大代表)
<b>従業員数</b> ：13,242名 (お客さまアドバイザー10,308名、内務職員2,934名)	<b>基金</b> ：1,280億円(基金償却積立金含む)
<b>営業拠点</b> ：62支社(10営業部、464営業所)	<b>総資産</b> ：6兆7,986億円

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

フコク生命

検索



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

フコク生命 公式Facebook

検索



**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)

### 本社(幸ビル)

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-1  
☎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 ※大阪北支社を除く

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 052-231-8791	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。(2019年12月末現在)