

第70回定時総代会の開催概要

2017年7月4日に、大阪市北区中之島五丁目3番68号、リーガロイヤルホテルにおいて、第70回定時総代会を開催しました。

当日は、191名の総代にご出席いただき(委任状による出席を含めて200名)、報告事項について説明した後、決議事項の審議を行いました。

総代会中、総代の方々から様々なご意見・ご質問をいただきました。

また、総代会の様子は、49名の社員(有配当保険のご契約者)の方々にも傍聴いただきました。

■報告事項

- 2016年度事業報告、貸借対照表、損益計算書、基金等変動計算書、連結貸借対照表、連結損益計算書および連結基金等変動計算書報告の件
- 評議員会に対する諮問事項およびニッセイ懇話会開催結果報告の件

■決議事項

- 2016年度剰余金処分案承認の件
- 2016年度決算に基づく社員配当金割当の件
- 定款一部変更の件
- 評議員選任の件
- 総代候補者選考委員選任の件
- 取締役11名選任の件
- 監査役1名選任の件
- 取締役の報酬等の額改定の件
- 退任取締役に対する慰労金贈呈の件

Q1	<p>保険未加入の40歳代への商品開発・宣伝等、ライフスタイルの多様化に対応したマーケティング戦略を教えてください。</p>
Q2	<p>保険本来の意義にかんがみれば、学資保険や「Gran Age」等の返戻率に力点を置いた商品だけではなく、将来的なライフステージの変化にも対応できる充実した保障の提供に取組んでほしい。</p>
A	<p>○40歳代の保険加入率は、近年、男女ともに低下しており、例えば、昨年時点で40歳代男性の100名中12名が保険未加入という状況であるが、その背景としては、旧来に比べ、晩婚化や共働き世帯の増加、少子化等でライフスタイルが変化してきていることや、多様性が認知・尊重される時代になってきていること等が考えられる。</p> <p>○また、保険のニーズは死亡・医療・介護・老後の準備等、大きく4つに分類できるが、どのような組合せが最適かは、同じ40歳代の方でも、ご家族の状況等により様々である。</p> <p>○こうしたニーズの多様化は、40歳代のみならず、若年・女性・シニア等あらゆる層においても同様であるが、この点をふまえ、当社の「みらいのカタチ」は、12種類の保険を、お客様にあわせて、自在に組合せて加入いただくことが可能な商品となっている。更に、将来的なライフステージの変化にも対応できるよう、加入後も、お客様の状況に応じて機動的に見直すことができる。テレビCMでも放映しているとおり、発売後5年間で500万件を突破し、お客様にご好評いただいている。</p> <p>○そして、この商品を、お一人おひとりのお客様に最適な形でお届けするために、当社が何より重視しているのが、営業職員によるフェイス・トゥ・フェイスの活動である。</p> <p>○今後も、引き続き、こうしたフルラインアップの商品と、コンサルティング活動を戦略の主軸として、お客様ニーズにきめ細かくお応えしてまいります。</p>
Q3	<p>今後ますます高齢化が進んでいくので、65歳以上を対象にした商品の開発に取組んでほしい。</p>
A	<p>○急速な高齢化の進展により、まさに「人生100年」ともいえる時代に突入する中、老後に生活費や介護等、経済的な不安を抱えることをふまえ、昨年4月から「Gran Age」を発売した。</p> <p>○「Gran Age」は、終身年金を加入時から選択可能なため、一生涯毎年受取れる年金額を確定させることができ、長寿に伴う経済的な不安を払拭できる。</p> <p>○また、最大の特徴は、年金開始日前に死亡されたときの払戻額は、お支払いいただいた保険料よりも少なくなるが、その分、長生きした方の年金額が大きくなる仕組みとしている点である。</p> <p>○加えて、この商品は、50歳以上を対象としており、まさに、ご指摘の年齢層の方々を対象となる商品である。</p> <p>○経済的なリスク以外にも高齢化に伴う様々なリスクがあるため、今後も引き続き、商品・サービスの充実に努めてまいります。</p>
Q4	<p>生命保険は入院・死亡・満期等のイメージが強く、若い人が関心を持ちにくいと思うが、これを一新するような商品の開発等に取組んでいるか。</p>
A	<p>○伝統的な生命保険の給付内容が若年層にとって身近に感じづらかったことはご指摘のとおりと考えている。</p> <p>○これに対し、昨年10月に、若年層にも身近に感じていただきやすい将来の出産や特定不妊治療を保障する「ChouChou」を発売した。</p> <p>○また、若年層の関心が高い貯蓄ニーズに応えるべく、2017年10月以降は、三井生命より、外貨建の貯蓄性商品の供給を受けることも予定している。</p> <p>○更に、若年層にはコンサルティングにより給付内容を理解いただくことが有効であると考えており、引き続き営業職員の対面での説明を積極的に進めていく。</p> <p>○今後もグループをあげて、魅力的な商品・サービスの提供に努めてまいります。</p>

Q5	病気や介護の問題を抱える老後の暮らしを見守り、サポートするようなサービス等を提供してほしい。	
A	<ul style="list-style-type: none"> ○老後の暮らしを見守り、サポートすることについては、当社営業職員のフェイス・トゥ・フェイスの活動こそがその基本となると考えている。 ○現在の取組としては、例えば、「認知症サポーター」の資格をこれまでに約18,000名の職員が取得しており、日々の活動に役立てている。また、いくつかの自治体とは協定を締結し、お客様のお悩みをおうかがいした際には、市町村の公共窓口に連絡する等の取組を拡げている。 	<ul style="list-style-type: none"> ○今後は更に、「日本生命グループの社会的役割の拡大」という観点から、高齢社会対応に向けた様々な取組を強化する方針である。 ○これまでも、例えば介護事業では、ニッセイ聖隷健康福祉財団においてニッセイエデンの園を展開してきたが、こうした取組を広くPRしていくことも含め、幅広い視点から検討を進めてまいりたい。
Q6	ヘルスケア事業の一環として、日本生命の加入者であれば病院や施設の心配がなくなる等の他社との差別化策はあるか。	
Q7	医療ビッグデータを活用した健康状態に応じた保険料設定を検討しているか。今でも喫煙やメタボ等で保険料に差をつけられるのではないか。	
A	<ul style="list-style-type: none"> ○当社では、2017年4月から新たに導入した「健康サポートマイル」を皮切りに、今後も健康増進支援サービスの更なる拡充を図っていく。 ○その中で、お客様の利便性向上に資する病院・施設との連携等についても、日生病院や大阪大学等との研究を通じて、幅広く検討してまいりたい。 ○また、非喫煙者等の相対的に良好な健康状態の方に対して保険料の割引を実施する、いわゆる優良体割引制度を設けている会社もある。 	<ul style="list-style-type: none"> ○これは、健康優良者や非喫煙者の保険料負担を軽減できるというメリットがある一方で、喫煙・非喫煙等の状態を直接保険料に反映させることについては、当社としては、健康状態の判別に対する有効性等の観点でやや課題があると考えている。 ○こうした現状をふまえ、当社はヘルスケア事業を本格展開し、健診・医療データと、当社がこれまで培ってきた知見・ノウハウを融合していく。その中で、優良体割引制度のみならず、引受基準や保障範囲の拡大に向けて、検討を進めてまいりたい。
Q8	遺伝情報に関してどのように考えているか。	
A	<ul style="list-style-type: none"> ○遺伝子を解析して病気のかかりやすさ等を調べる遺伝子検査が可能となり、海外では、著名人が検査結果をもとに予防手術を行う等、遺伝子検査にもとづいた予防治療の注目度が高まっているものと認識している。 ○一方、昨年10月に公表された厚生労働省の「ゲノム情報を用いた医療等の実用化推進タスクフォース」の報告書では、「ゲノム情報の取扱いに係る国民の懸念や現状等の把握、またその社会実装における課題の整理等は十分なされていない」との見解や、「社会環境の整備にあたっては、差別防止の視点にとどまらず、倫理的・法的・社会的課題といった広い観点から継続的な取組が必要」との見解も示されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ○こうした状況をふまえると、当社としては、遺伝子検査にもとづいた商品・サービスの開発や、保険引受の判断を行うこと等については、現時点では慎重な検討が必要との立場に立たざるを得ないが、ゲノム情報の生命保険へ与える影響の大きさを十分認識したうえで、引続き、検査技術の発展や社会環境の整備状況等を注視してまいりたい。
Q9	画像診断技術の向上により、健診で経過観察となるケースが増えているが、このことが保険加入に与える影響と、日本生命の取組を教えてください。	
A	<ul style="list-style-type: none"> ○当社では、保険引受時の告知において、健康診断を受診されたかどうか、受診された場合、再検査や治療が必要との指摘を受けられたかどうかについてお尋ねしている。 ○ただし、経過観察の指摘については、直ちに治療が必要な状態ではないことから、当社においては、現時点では告知いただく必要はないものとしており、保険の加入に直接影響を与えるものではない。 ○また、ご指摘のとおり、検査技術の進歩は著しく、病気の早期発見や早期治療に大きく貢献しているものと認識しており、お申込の際に告知とあわせて、お客様が受診された健康診断の結果資料をご提出いただいた場合、通常よりも引受範囲を拡大する取組を行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ○今後も、最新の医療技術・制度に関する調査や各種統計データの活用等を通じて、更なる引受の拡大を目指し、より多くのお客様に生命保険をご利用いただけるよう努めてまいりたい。

Q10	<p>新設した「スチュワードシップ諮問委員会」の構成と役割について教えてほしい。また、他の大手生命保険会社では投資先企業の株主総会における個別の議決権行使結果を開示する方針のところもあるが、日本生命についてはどうか。</p>
A	<p>○「スチュワードシップ諮問委員会」は、議決権行使にあたっての利益相反懸念を払拭する等、議決権行使プロセスのガバナンス強化を図ることや当社のスチュワードシップ活動全体にわたる幅広い助言を得ることを目的としている。</p> <p>○当委員会は、社外委員を過半として構成しており、コーポレートガバナンス領域等を専門とする弁護士や政府主催の諸会議のメンバーとなっている有識者等、第一線で活躍されている4名の方に就任していただいている。</p> <p>○次に、議決権行使結果の開示方針について、当社では、議決権行使はスチュワードシップ活動全体の一部と位置付けて運営している。したがって、当社の取組を的確にご理解いただく観点から、スチュワードシップ活動全体の開示に努めてきた。今年度も、対話や議決権行使の事例開示の充実や、スチュワードシップ諮問委員会での議論概要の開示等、取組を一層強化してまいりたい。</p> <p>○議決権行使結果の個別開示に関しては、透明性向上等の観点で有効な方法の一つであると認識しているが、一方で、賛否の結果に関心が集まり、画一的な議決権行使が助長されることで企業の中長期的な成長を阻害する懸念も抱いている。</p> <p>○また、中長期保有を前提とする当社としては、企業との対話活動への影響や、反対先企業の株式を売却するとの憶測による株価下落等、必ずしも契約者利益につながらない可能性もあることから、その影響を慎重に見極める必要があると考えており、投資先企業の個別の議決権行使結果の開示は、見送る方針としている。</p> <p>○投資先企業との対話を通じWin-Winの関係を築きつつ、企業の持続的成長と中長期的な企業価値の向上とともに取組めるよう、スチュワードシップ活動の一層の充実に努めてまいりたい。</p>
Q11	<p>個別の重要案件について十分に審議を行う等、新設した「スチュワードシップ諮問委員会」を機能させていくことが重要だと思う。</p>
A	<p>○6月に開催した第1回「スチュワードシップ諮問委員会」では、低配当、低収益、不祥事等の課題のある投資先企業における株主総会の重要議案について、議決権を行使する前に、個別に対話内容や賛否の理由を諮っており、社外委員からは、どの議決権行使も合理的で、利益相反を疑われるものはないとのご意見をいただいている。</p> <p>○当委員会はまだ始まったばかりであり、今後はいただいたご意見も尊重しながら運営していくとともに、当委員会での議論の概要の開示についても検討してまいりたい。</p> <p>○また、議決権行使結果の開示方針については、マーケット全体の影響を慎重に見極めていくとともに、当社の開示方針に対する説明がマーケットから認知されるかどうかについても見極めていきたいと考えている。</p>
Q12	<p>法人への保険販売にあたっては、担当職員の税務に関する知識や説明が不可欠であり、職員に対する保険税務の教育を充実させてほしい。</p>
A	<p>○法人契約における保険料や保険金の経理処理、個人契約における保険料控除や保険金・給付金の相続・贈与等、生命保険と税務は切り離せない関係にある。</p> <p>○加えて、保険税務の法令・通達は多岐にわたるうえに、見直しも多く、それに対応した正確な説明が重要であるため、ご指摘いただいたとおり、税務の教育は当社でも力を入れて取組むべき領域と捉えている。</p> <p>○販売にあたる職員の教育については、「第70回定時総代会説明資料」の14ページに詳細を記載しているが、こうしたプログラムの中での税務知識の教育や、販売場面で法人や個人のお客様にお渡しする保険税務の資料の活用等に取組んでおり、今後もこうした税務の教育を充実してまいりたい。</p>
Q13	<p>日本生命が地方企業とのつながりを強くしていくためには、例えば60歳超の人材を配置する等、もっと経験豊富な法人担当者が必要なのではないか。</p>
A	<p>○当社は、地域を支える企業のお客様とのつながりを強め、地域の活性化に貢献していくためにも、お客様との直接の窓口となる営業担当者については、本人の法人対応力もふまえ、若手からベテランまで適材適所の配置を心がけている。</p> <p>○加えて、60歳を超える経験豊富な人材を、地域のお客様の窓口として配置することが有効であるとも考えており、定年後再雇用制度により、首都圏・近畿圏を中心に全国で約100名を法人対応領域に配置している。</p> <p>○また、個人のお客様対応領域等への配置も行っており、現時点では全体で約700名が活躍している。</p> <p>○今後も、60歳を超える層の一層の活躍推進に向け、制度の拡充や配置領域の拡大等、更なる取組も進めてまいりたい。</p>

Q14	<p>県庁所在地から遠い地域においても、60歳超の人材の活躍推進等により、法人向けの営業体制を充実させてほしい。</p>
A	<p>○今後も、制度の拡充や、配置地域の見直し、全国の営業部長の法人対応力の強化等を通じ、総合的に全国各地の法人向けの営業体制の充実に努めてまいりたい。</p>
Q15	<p>日本生命が女性管理職登用に積極的に取り組んでいることは素晴らしい。これらの女性管理職が活躍・成長することで、将来的に役員の一定割合を女性が占めるようになることを期待する。</p>
A	<p>○現在、当社の女性役員は2名であり、役員における比率は約5%である。</p> <p>○やはり、女性役員の登用にあたっては、長期的な視点から、将来の役員候補である部長層、更には課長層を厚くすることが必要と考えている。</p> <p>○現在、555名の女性管理職や、更にその下の管理職候補者層が、経営的な視野を学ぶ取組を強化しているところである。例えば、管理職候補者の選抜研修や、役員による女性管理職のメンタリング運営に取り組んでいる。</p> <p>○このような取組を粘り強く継続し、女性管理職を点や面から層として厚みを加えていくことで、将来の安定的な役員登用につなげていきたいと考えている。ご期待に沿えるよう努力してまいりたい。</p>
Q16	<p>様々な社会貢献活動に取り組んでいると思うが、地球規模の環境問題に対しても、もっと取組を進め、そうした活動を行っている企業であることをアピールしてはどうか。</p>
A	<p>○当社が1992年から取り組んでいる森林保全活動「ニッセイの森づくり」は、全国で187カ所に拡がり、地方自治体との連携協定項目の一つとしても、採用いただいている。</p> <p>○当活動は、CO₂の吸収・水の浄化等の地球環境への貢献が高く評価され、2015年に「地球温暖化防止活動環境大臣賞」を受賞した。</p> <p>○また、機関投資家としては、環境 (Environment)、社会 (Social)、企業統治 (Governance) の頭文字をとったESG領域において、責任ある投資行動をとることを宣言する国際的な枠組である国連責任投資原則に署名しており、ESG領域への投融資をより一層強化していく。</p> <p>○なお、これらの取組は、ホームページやSNS等を通じて社外へ発信している。</p> <p>○以上の取組を進めてきたが、いただいたご意見等もふまえ、今後とも、持続可能な社会の形成に貢献する活動を継続し、ニッセイファンづくりに取り組んでまいりたい。</p>
Q17	<p>子育て支援、ヘルスケア、高齢社会対応等の事業に取り組んでいくとのことだが、各地域の防災活動に対する支援を行うことも検討してはどうか。</p>
A	<p>○当社では、全国に展開する営業職員のフェイス・トゥ・フェイスの活動や、地方自治体との連携協定の締結等、地域の支援に資する取組を進めてきているが、その中で、防災活動の視点も取入れ、具体的にどのような協力ができるか検討してまいりたい。</p> <p>○また、防災活動だけでなく、防災に関する研究への協力等、当社として取組めることを幅広く検討してまいりたい。</p>
Q18	<p>保険料等収入の大幅な減少は低金利の影響とのことだが、もう少し詳しく教えてほしい。</p>
A	<p>○保険料等収入の減少については、金融機関窓口販売も含めた一時払商品の販売量減少による影響が大きく、1兆円を超える水準での減収となった。</p> <p>○一方で、貯蓄性商品の魅力低下が避けられない環境下では、保障性商品の販売がより重要となるため、当社では、営業職員がお客様に保障を語るという活動にこれまで以上に力を入れ、販売力の強化に努めている。そういう意味では、こうした厳しい環境が、当社の営業活動にとってむしろプラスに働いている側面もあると考えている。</p>

Q19	歴史的な低金利により得られた経験は、新たな中期経営計画の策定にどのように活かされているのか。
A	<p>○超低金利下では、従来の発想での商品開発では商品魅力の低下が避けられないため、金利の影響を受けにくい商品をどのように開発するかということが大きな課題となる。この点、「Gran Age」は、長生きした人の方が保険金を多く受取れるという仕組みを活用し、低金利への対抗力を高めた商品となっている。こうした創意工夫を重ねることで低金利に打ち克っていくことが方針の一つである。</p> <p>○また、商品魅力の向上には、資産運用力の強化も重要である。国債を中心とした運用では十分なリターンを得られないため、資産運用のポートフォリオをグローバルに広げていきたいと考えている。</p> <p>○新中期経営計画では、こうした点に加速度的に取組み、超低金利の中でもしっかりと収益を確保できる商品ラインアップを構築してまいりたい。</p>

Q20	ESG領域への投融資について、再生可能エネルギーファンドへの投資を行っているようだが、CO ₂ 削減に向け、ファンドへの投資以外にも取組んでほしい。
A	<p>○資産運用については、従来から公共性や安全性を考慮に入れた投資判断を行っており、こうした観点から、ESG投融資に関しても積極的な取組を進めている。</p> <p>○例えば、債券投資については、グリーンボンドやテーマ型債券等、環境保護、女性活躍推進、開発途上国のプロジェクト等を支える目的で発行される債券への投資を行っている。現在、累計1,500億円超の投資を行っており、テーマ型債券に関しては、今後4年間で2,000億円を投資する計画を立てている。</p> <p>○また、融資についても、再生可能エネルギーに関するプロジェクトファイナンスに取組んでいるほか、環境に配慮した取組を進めている中小企業に対して優遇金利での貸出しを行っている。</p> <p>○今後も、より一層ESG投融資の取組を進めてまいりたい。</p>

以上