

2024年7月2日

第77回定時総代会議事要旨 (質疑応答の要旨)

日本生命保険相互会社

第 77 回定時総代会議事要旨（質疑応答の要旨）

2024年7月2日（火曜日）、午前10時30分から、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77回定時総代会を開催した。

総 代 数	1 9 7	名
出席総代数	1 9 7	名
（うち、委任状による出席	3 2	名）

なお、委任状による出席者のうち、21名については、自宅または勤務先等にて、Web会議ツールを通じ参加していた。

出席者

取締役（監査等委員である者を除く。）【16名中、出席16名（全員）】

筒井義信、清水博（議長 兼 議事録作成者）、三笠裕司、藤本宣人、朝日智司、大野英樹、赤堀直樹、佐藤和夫、岸淵和也、大澤晶子、木村稔、中村吉隆、牛島信、三浦惺、富田哲郎、濱田純一

監査等委員である取締役【5名中、出席5名（全員）】

松永陽介、今井敬、豊泉貫太郎、但木敬一、佐藤良二

総代からの書面等による事前質問に対し、全ての質問・要望に対する回答を資料として配付しており、以下の質問・要望については、議長および担当役員から回答を行った。

(質問 1)

○コロナ禍で生まれた仕事・生活面における新たな慣行が、高齢化・人手不足・DX化等と相まって、企業・個人の行動変容を顕在化させていると言われている。営業職員チャネルにおいて個人保険の新契約が対前年減少したことも、こうした構造変化の一環であろうと思うが、対策等を教えて欲しい。

(回答)

○ご指摘の通り、コロナ禍を契機とした社会環境や行動の急速な変化、例えば、コミュニケーションのオンライン化やテレワークの普及等により、営業職員の活動においても、対面のみを前提としたお客様との接点の確保は困難な状況となっていることに加え、当社のご契約者の高齢化や人材獲得競争の激化を起因とした営業職員数の減少もあり、2023年度の新契約業績について、保障性商品の生産回復が遅れていると認識している。

○こうした中、より一層の営業職員組織の高度化を実現することで、生産量を回復すべく、①リアルとデジタルの融合による営業職員とお客様との接点の確保、②営業職員の活動基盤の活性化、③職員評価・職員育成面での取組の推進等の対策を講じてまいります。

<①リアルとデジタルの融合による営業職員とお客様との接点の確保>

○リアルとデジタルの融合を目指し、デジタルインフラ整備として営業職員向けスマートフォン「N^{エヌ}-P^フh^ホo^ンn^ンe」、LINE、「画面共有システム」(※1)、「M^ミE^エE^エT^ト」(※2)の導入を行い、お客様との持続的なコンタクトラインの確保に向けた環境を整え、約967万名以上のお客様とデジタルで繋がっている。

<②営業職員の活動基盤の活性化>

○コロナ禍により立ち入りに制限がかかっていた職域基盤の再開に加え、全ての支社で行っている「がん検診受診勧奨活動」をはじめ、課題解決に向けた地域振興取組を推進(※3)することで、新たなお客様との接点の確保を可能にする基盤作りに努めてまいりたい。

<③評価・営業職員育成面>

○多様化するお客様ニーズにお応えし、お客様本位の活動を推進すべく、商品販売条件や職員評価を見直すとともに、職員育成の強化に向けては、育成期間の柔軟化を軸に、処遇面での充実を行い、長く安定的に活躍できる営業職員の育成に努めてまいりたい。

(※1) 営業職員用携帯端末「T^タA^スS^スK^カA^ルL^ルL」の画面とお客様のパソコン等の画面を共有し、オンラインで同じ画面を見ながら提案や手続き等ができるシステム。

(※2) お客様のスマートフォンにカードをかざすだけで簡易に連絡先を交換できるツール。

(※3) 自治体・地域金融機関と連携した地域の課題解決や、健康経営支援や企業保険等の保障提供も含めた総合的なアプローチによる地域企業の課題解決に取り組んでいる。

(質問2)

○日本生命が保有する有価証券には、政策保有株式と純投資目的の株式が含まれていると思うが、どのように分類されているのか。「保有株ウォッシュ」や政策保有をめぐる他業界の事象等を踏まえて、資本市場の重要なプレーヤーとしての模範を示しつつ、契約者利益にかなうような運用をしていただきたい。

(回答)

○当社は、保有する株式を、保有目的に応じて次の2つに分類している。

まず、純投資目的の株式は、安定した配当収入と企業の成長に応じた値上がり益確保を目的として保有しており、当社が保有する株式の大半を占めている。次に、政策保有株式は、業務提携等による当社グループの成長機会の拡大等を目的として保有している。

○また、保有する株式を、上記保有目的に応じた分類に従い適切に管理の上、以下の取組を通じて、契約者利益にかなう運用に努めている。

<純投資に関する取組>

○純投資目的として保有する国内株式は、長期保有を前提として、中長期的視点での建設的な対話取組を実施しながら、投資先企業の企業価値向上の果実を、中長期にわたる安定的な株主還元や株価の上昇といった形で享受することを基本的な考え方として

おり、保険取引の維持や拡大等の純投資目的以外の目的を加味した保有ではない。

一純投資目的の株式投資：1,902銘柄、約13.2兆円 ※2024年3月末時点

- 国内株式は、運用収益の安定や拡大に貢献しており、我が国の産業や経済の発展を支えるという社会的役割の観点も踏まえ、引き続き重要な資産として保有していく方針である。今後も、長期保有を前提にしつつ、産業構造の変化、ESG取組、個別銘柄の株価・株主還元動向等を踏まえた銘柄の入れ替えを実施し、ポートフォリオのリスク・リターンの効率向上に取り組んでまいりたい。

<政策保有株式に関する取組>

- 政策保有株式すべてが業務提携等の協業やイノベーション取組みに資する先端技術情報の収集や将来の協業検討を行っている先である。

一上場政策保有株式：14銘柄、約9,554億円（うち国内：4銘柄、約4,221億円）

一非上場政策保有株式：18銘柄、約153億円（うち国内：17銘柄、約153億円）

※2024年3月末時点

- なお、個別銘柄への投資は、戦略目的を明確化させ、その適切性を確認したうえで実施しており、投資後も、取締役会等において、個別銘柄毎の保有適否を定期的に検証している。
- 現時点ですぐに保有区分やその基準を見直すことは考えていないものの、今後の世の中の議論等も踏まえて、ステークホルダーに求められる説明責任をしっかりと果たしていく上で見直す必要がないかも含め、検討してまいりたい。

（質問3）

- 事業報告における業績連動報酬についての情報開示が少ないように思うが、改善してはどうか。算定の基礎となる業績指標に関する記載は抽象的であり、またクローバック条項を設けているかどうかはわからない。日本生命は、上場会社でないにもかかわらず、コーポレートガバナンスに関する報告書を公表する等、積極的な取組をしているので、事業報告についても、積極的に情報開示している他社に見劣りしないよう、コーポレートガバナンスに関する開示を充実させてはどうか。

（回答）

- ご指摘いただいた事業報告における業績連動報酬について、当社は、「保障責任の全うや安定配当等を目指す生命保険事業の長期性、過度なリスクテイクを抑止する観点等から、前年度の基礎利益を基礎としつつ、経営環境・業績等を総合的に勘案して決定」と記載をしている一方で、他社の事業報告においては、図表を用いて詳細に説明する等、当社と比べて開示情報の充実化が進んでいる企業も増えてきていると認識している。
- 当社では、実態として、業績連動報酬の算定の基礎となる基礎利益について、対前年での増減を業績連動報酬に反映している。また、事業報告書に記載していないが、基礎利益以外の要素も踏まえる観点から、保有年換算保険料や自己資本、お客様数、女性管理職比率等のサステナビリティ経営の取組状況等の計画達成状況を確認し、業績連動報酬へ反映している。
- また、クローバック条項（※）については、当社は制度を設けていないことから、事業報告書に記載していない。なお、クローバック条項に代わり、不祥事等が発覚した

場合、退任時に支給する業績連動報酬を減額できる条項を設けている。

○これからも引き続き、事業報告書におけるコーポレートガバナンスに関する情報開示の充実化を検討してまいりたい。

(※) 不祥事等が発覚した場合に、支給済の報酬を会社に返還させる条項。

(質問4)

○コアブリッジの株式取得について、取得額が過去最大の5,950億円とプレスリリースされていたが、基礎利益の寄与以外に期待することを教えてほしい。また、当取得によるリスク資産比率への影響を教えてほしい。

(回答)

○今般のコアブリッジへの出資により、当社グループの海外事業の中心となる事業基盤を米国に確立し、事業ポートフォリオの地域分散が進むことで、より長期安定的な経営が可能となること、さらに、グループ収益における海外事業比率が向上し、収益軸の多様化が進むことが見込まれる。

○また、コアブリッジは、世界最大・最先端である米国年金市場におけるトッププレーヤーの一社であり、今後成長が期待される退職貯蓄領域等における商品開発や販売会社へのサポート等、同社の高度な知見・ノウハウを活用可能と考えている。

○一方で、当社が135年にわたり蓄積した、日本の生命保険市場における経験やノウハウをいかし、コアブリッジの企業価値の向上に資するサポートも可能と考えている。

○さらに、こうした新規出資を通じたグループ事業の拡大は、基礎利益の増加とご契約者配当の増大につながる意味で、ご契約者利益に適うものであると考えており、今後、コアブリッジとのシナジー発揮に向け、検討・取組を進めてまいりたい。

○なお、今回のコアブリッジ出資によって当社の総資産に占めるリスク性資産の比率は上がる可能性はあるものの、ESR(※)の観点では十分な健全性を確保できる見通しである。

(※) リスク量に対する資本(マージン)の充分性を経済価値ベースで測る健全性指標。
当社の内部管理モデルにて算出している。

(質問5)

○今後、ますます介護の問題が懸念される中、包括連携協定を締結している地域においては、介護に関する制度の情報共有や日本生命のサービスのご案内をお願いしたい。

(回答)

○介護問題をはじめとした高齢社会対応は、当社グループが貢献すべき重要な社会課題であると認識しており、特に、介護・医療関連・保育を手掛けるニチイホールディングスを当社グループに迎えることで、介護事業等へ本格参入し、子育てへの心配事や、介護への不安等、お客様の人生のあらゆる場面で安心を提供し、より一層お客様の人生を支えていきたいと考えている。

○ご意見をいただきました介護に関する制度の情報共有についても、重要な視点と考えており、ニチイホールディングスを含めた当社グループが地域の自治体、事業者、住民をつなぐハブとなり、地域共生社会の実現に貢献すべく、検討してまいりたいと考えている。

- それに向けては、自治体と結んでいる連携協定等が有効であると考えている。現在、当社が締結した都道府県や市区町村との「包括連携協定」や「個別連携協定」等では、行政との協働を通じ、地域・社会への貢献を目的とした取組を推進している。
- 36都道府県で協定項目に「高齢者支援」に関する項目が含まれており、こうした地域を中心に、自治体の要請に応じて高齢者の見守り活動や県政情報の発信等の取組を推進している。
- 引き続き、都道府県等と相談しつつ、都道府県の考えや要望を伺いながら、当社グループに期待される役割を明確に共有することにより、情報共有やサービスの拡充を通じ、幅広い安心の提供に努めてまいりたい。
- 加えて、サービスのご案内という点では、従来から提供している、健康・介護・育児の無料電話相談サービス「健康介護あんしんダイヤル」(※1)に加え、2024年4月に発売した「生活サポート保険“生活サポート^{ダブル}W”」(※2)の付帯サービスとして、5つのサービスメニューからお客様の状況に適したサービスをナビゲーターがご案内するサービス「身体障がい・介護のときのサポートデスク」(※3)を提供している。
- (※1) 株式会社ライフケアパートナーズの提供するサービス。
- (※2) 身体障がい状態・要介護状態に該当された場合に想定される、住宅改修等の一時的な費用や毎月継続的にかかる諸費用、就労不能に伴う収入減少に対して、年金・一時金のダブルの給付を通じて、長期にわたってサポートする商品。
- (※3) 株式会社星和ビジネスリンクが提供するサービス。

(質問6)

- ニチイホールディングスの買収による介護事業等への本格参入は、高齢社会における課題解決への貢献を拡大するものとして期待している。
- ①日本生命の保険や様々なサービスをどのように活用し、ニチイグループの生産性や提供サービス価値の向上に取り組んでいくのか。
- ②ニチイグループの顧客基盤をどのように活用し、日本生命の保険事業の拡大に取り組んでいくのか。

(回答)

- 当社とニチイグループは、1999年の業務提携以降、介護・保育領域で協業してきたが、同社は、介護・保育・医療事務受託事業を展開し、各マーケットにおいて長期にわたり代表的なポジションを築いており、長年培ってきた知見やノウハウ、人材を含めた事業基盤といった経営資源を活用することで、多様なニーズやリスクにこれまで以上に幅広く対応し、お客様に対して一生涯に亘る安心を提供できるものと考えており、ご質問いただいた2点について、双方向でのシナジー発揮に向け、取り組んでまいりたい。
- ①については、ニチイグループが現在運営する事業において、安定的にサービスを提供できるよう、成長に向けた基盤を固めてまいりたい。
- それとともに、当社職員によるニチイグループの介護・保育サービスのお客様への紹介や、医療事務受託先となる医療機関の共同開拓等、当社のブランドや幅広いネットワーク、顧客基盤といった強みをニチイグループの事業発展にいかし、適切な投資を行うことで、ニチイグループの生産性向上・成長に取り組んでまいりたい。
- ②については、ニチイグループが保有する全国約2,000か所の介護拠点等の厚い事

業基盤を活用し、例えば、当社職員がお客様から介護に関するご質問やニーズをお伺いした際に、ニチイグループと連携を取り、介護専門担当がお客様のご相談に乗る等、当社契約者サービスの拡充への活用も検討してまいりたい。

- 中長期的には、ニチイグループのサービスと保険商品の融合による保険の高度化も目指し、検討を進めるとともに、当社グループが地域の自治体、事業者、住民をつなぐハブとなり、地域共生社会の実現に貢献してまいりたいと考えている。

（質問 7）

- サステナビリティ経営の一角としての地域貢献活動、特に自治体の広報物ではカバーしきれない所にも周知していく取組に期待している。寄せられる消費生活相談への注意喚起や子育て支援、空き家問題対策等、地域に根付く保険会社として、情報を活用・共有できる視点はもっとある。営業職員等が地域社会活動に参加しやすくなる工夫をしている支社や取組を教えてほしい。

（回答）

- 当社では、都道府県や市区町村との「包括連携協定」や「個別連携協定」等、行政との協働を通じ、地域・社会への貢献を目的とした取組を推進している。
- 2023年度からは、全ての支社でがん検診に関する情報提供、および、検診の受診有無やその理由等をアンケートで収集し、結果を自治体・お客様へフィードバックすることで双方の行動変容へつなげる「がん検診受診勧奨活動」を実施してきた。
- 2024年度の8～11月も「がん検診受診勧奨活動」を継続実施するが、4～7月は、地域の安心・安全に向けた「交通安全啓発活動」として、交通安全・自転車保険加入義務化に関する情報提供や、自転車保険の加入有無や関心のあるリスクに関するアンケートを行っている。回答に応じてハザードマップや交通安全マップをお届けする等、一方的な発信にとどまらず、お客様のニーズ・状況に則した情報提供を行い、双方向コミュニケーションにも努めている。
- ご意見をいただいた「消費生活相談への注意喚起や子育て支援」等の取組については、現在、各支社が独自に取組を進めている。例えば、東京都内の一部支社では、警視庁との特殊詐欺被害防止に向けた共同宣言に基づき、営業職員が「特殊詐欺被害防止アドバイザー」として、地域の皆様へ特殊詐欺被害防止に関するビラの配布等を行っている。加えて、福島県会津若松市では、営業職員による子育て世代への子育てガイドブックの配布や、東京都が推進する里親制度を分かり易く表現したコラボマンガの配布やSNSでの発信等、自治体独自の子育て施策を地域住民や他県へ周知する取組を進めている。
- また、「営業職員等が地域社会活動に参加しやすくなる工夫・取組」については、2015年度より、「ACTIONボランティア」として全役員・職員が全国各地域でのボランティアに参加する活動を行っており、当取組への参加率は9年連続100%を達成している。これまでに、地域のマラソン大会での給水ボランティアへの参加や、海岸や山等の地域の自然を守る清掃活動への参加等、様々な活動に取り組んできた。
- 今年度からは、これらの取組をさらに発展させる形で『ニッセイサステナプロジェクト“につせーのせ！”』を立ち上げた。今後は、前述の通り、日本生命の全役員・職員が、本業を通じて日々取り組んでいる全国各地の社会課題の解決に繋がる活動やボランティア活動を一層推進するとともに、各支社の職員も含めた全員参加型のプロジェ

クトとして社内外に積極的に発信することで、社外の認知向上や社内の一体感醸成に繋げてまいりたい。

（質問 8）

- 2023 年度、高度専門人材の確保に向けて最大年収 5000 万円を提示する等、注目を集めたが、プロジェクトの現状とそれに対する社内の反応等を具体的に教えて欲しい。

（回答）

- 当社は、グループ全体の成長角度の引き上げに向け、各事業を支える人的資本の強化が急務であり、人材育成取組を通じた継続的な人材強化と、多彩で多様な人材確保を進める必要があると認識している。
- また、労働人口の減少や雇用の流動化の進行等に伴い、人材獲得競争は益々激化しており、引き続き新卒採用を主要な人材採用手法として位置付けつつ、経験者採用も効果的に組み合わせながら、専門人材確保を一層加速させる必要があると考えている。
- こうした状況を踏まえ、「多様性の確保」と「専門性の獲得」を目的として、2023 年 10 月より、幅広い領域で経験者採用を本格的に開始した。
- 現状として、介護・ヘルスケア等の新規事業領域や海外・資産運用・IT 領域等で採用を進めており、社内においても、経験者採用が進むことにより、当社にない知見の獲得が進み、新たなアイデアやソリューションの創出に繋がっている等、概ね好意的な反応となっている。
- なお、経験者採用の処遇については、当人の知見・実績や内部人材の処遇設定等も総合的に勘案する中で水準を設定しているが、極めて高度な専門性を有する人材に対しては、年収 5000 万円を上限に、市場価値に応じた水準の個別提示も可能な取扱にしている。
- 今後、当社が志向する事業の多角化に向けては、経験者採用のみならず、アルムナ伊の再雇用や女性活躍の推進も含め、多様な知見を事業運営に取り込み続けていくことに加え、社内の人材の成長を促し、前向きな活躍を後押ししていくことが併せて重要であると認識している。
- このような考えのもと、職員一人ひとりの主体的な挑戦・成長を重点取組軸として掲げる中で、一人ひとりのニーズや状況に応じた研修・育成施策を拡充するとともに、前向きな取り組みを支える処遇の向上を中心とした人への投資に加え、人事制度・運営の高度化も進めてまいりたい。
- これらの取組を通じ、DE&I を推進していくことで、引き続き、当社グループの成長角度の引き上げに向けた、人的資本の強化に取り組んでまいりたい。

以上の他、以下の質問・要望については、配付資料にて回答を行った。

（質問 9）

- インターネット販売は今後ますます重要な分野になってくるため、日本生命グループには、中長期的にインターネット販売でもナンバーワンを目指してほしいと考えている。そのためにも、
 - ① グループ各社の強みを生かしてデジタル取組の相乗効果を目指してはどうか

②インターネットでの販売機会拡大にあたり、はなさく生命等の社名に日本生命の名前を入れた方が、お客様にとっても安心して加入いただけるきっかけとなるのではないかと

（回答）

- 当社グループは、グループ内の元受保険会社それぞれの強み・特徴を生かした商品・サービスの提供、およびチャネルの強化・拡大を通じ、国内保険市場の深耕に努めている。
- インターネット販売について、これまでは、先行的に子会社のはなさく生命を中心に行っていたが、昨年度より当社でも Web 完結商品である「スマホ年金」を発売する等の対応を進めており、ご指摘いただいた以下の①・②の点も含め、中期経営計画で目指すデジタルチャネルでのトップに向けて、グループ全体で対応を進めてまいりたい。

＜①グループ各社の強みを生かしたデジタル取組の相乗効果＞

- デジタル化の進展やコロナの影響による非対面ニーズの高まりを踏まえ、まずはグループ各社毎にデジタル取組の成功モデルの確立を目指した取組を進めており、例えば、当社では、SNS・Web 動画等の若年層の利用率が高いメディアを活用したサイト流入数の増大を通じ、お客様との接点機会の複線化等に取り組んでいる。
- 加えて、相乗効果の発揮に向けては、はなさく生命で、広告へのお客様の反応の分析を通じたプロモーション効率最大化手法や、デジタルを活用した手続きの利便性向上等に取り組んでおり、取組を通じて得た先駆的な知見・ノウハウ等のグループ内への共有を進めている。

＜②はなさく生命の社名に日本生命を入れた方が安心して加入いただけるのではないかと＞

- 現在、はなさく生命は、社名には日本生命という文言を入れていないが、日本生命グループであることをアピールできるような CM や社名ロゴを活用しており、実際に、はなさく生命のご加入者へのヒアリングでは、はなさく生命を選んだ理由として「日本生命グループに安心を感じたから」という声を多くいただいている。引き続き、インターネット販売における各種媒体において、はなさく生命が日本生命グループであることを広くアピールできるよう取り組んでまいりたい。
- 今後も、多様なお客様のニーズにお応えすべく、グループ全体で取組を進めてまいりたい。

（質問 10）

- 懇話会において、若年層のお客様より以下の意見が出されたが、見解を教えてほしい。
 - ①健康診断結果の提出による保険料の減額等、健康を日頃から気にかけることでベネフィットを享受できる商品を開発してほしい。
 - ②親世代から子世代（30代）への提案や、40～50代から親世代への提案、終活に伴う保険見直しの注意点等、家族と話し合うきっかけになるような保険の提案をしてほしい。

（回答）

- ①について、病気の軽度の段階で保険金を支払う商品や、セカンドオピニオンや予防

等のための付帯サービスの提供により、幅広いお客様の健康寿命延伸に貢献する商品開発に努めている。

- 例えば、2022年4月発売の「新3大疾病保障保険“3大疾病 3充マル”」では、従来のように3大疾病や死亡等の場合に保険金をお支払いすることに加え、新たに、狭心症・脳動脈瘤・一過性脳虚血発作等、重症化前の状態においても保険金をお支払いし、早期での治療を促すとともに、リスクを軽減する以下のような給付やサービスを提供している。
- がんについては、がん検診後の精密検査等に関する給付も提供し、早期発見に向けたがん検診の受診を後押しするとともに、セカンドオピニオン取得のために専門医を無料で紹介する「ベストドクターズ・サービス」の提供を通じ、最適な治療をサポートする。また、心筋梗塞・脳卒中については、スマホアプリによる生活習慣改善支援プログラム「*My s t a r*」の提供を通じた、再発・重症化予防に向けた健康のサポートを行う。
- 今後も、幅広くお客様の健康増進・健康寿命延伸に資する商品・サービスを拡充してまいりたい。
- ②については、ご契約者ご本人に加え、ご家族の状況も踏まえたうえで、お客様のご要望に沿った情報・サービスを提供することを目指している。
- 具体的には、ご契約者だけでなく、その世帯も対象とする伴走型世帯リスクコンサルティングや公的保険等を踏まえた必要保障額を算出する「みらいコンサルタント」等を活用したコンサルティングサービスを提供している。例えば、40代でお子様をお持ちの世帯のお客様には、年齢や家族構成に応じて必要保障額を算出し、怪我や病気で働けなくなった際の収入減少に備える保障をご案内する等、お客様の年齢や家族構成等に応じたオーダーメイドの提案を行っている。
- 一方で、お客様の世代を超えた情報提供等については、対応できていない点もあると認識しており、今後もさまざまな情報提供ツールの拡充等を通じてご家族と話し合うきっかけとなるよう努めてまいりたいと考えている。
- 引き続き、お客様本位の活動を推進し、お客様のご家族状況も踏まえた情報提供を行うことで、よりお客様にとって分かりやすい説明や価値提供に努めてまいりたい。

（質問 11）

- 「責任準備金対応債券」の2023年度末価額が、時価では連結で▲12千億円と減少しているが、この数字の持つ意味を教えて欲しい。

（回答）

- 責任準備金対応債券とは、生命保険会社の負債の特性を踏まえて設けられている債券の保有区分である。すなわち、貸借対照表において、時価評価されない保険負債に合わせ、資産である責任準備金対応債券も簿価で評価することにより、資産と負債の評価のミスマッチを抑制する仕組みとしているものである。
- 2023年度の責任準備金対応債券の連結貸借対照表価額と時価の差の▲12千億円（※）は、責任準備金対応債券の簿価と時価の差であり、責任準備金対応債券として保有している国内債券が、金利上昇を受け時価が下落したことで含み損になっていることを示している。
- 公社債投資では、原則、満期までの保有を前提として投資をしているため、満期まで

保有すれば債券の含み損は実現することはないが、含み損を軽減し、より利回りと健全性の高い債券ポートフォリオに組み替えるべく、機動的な債券入れ替えを進めている。

○引き続き、中長期の視点から、ポートフォリオのリスク・リターン効率の向上を図ってまいりたい。

(※) 第77回定時総代会議案書のP56に記載。

(質問12)

○日銀の金融政策の修正を踏まえ、今後は貸出債権について金利引き上げ交渉が必要になると思う。バブル崩壊後、一貫して金利引下げ局面にあったため、金利引き上げ交渉を経験した職員は少ないと思うが、今後こういった対応・指導をするか教えてほしい。

(回答)

○当社の企業融資は、大企業から中堅企業まで幅広い業種の企業に、長期固定金利による貸出をご提供している。貸出金利については、ベースとなる国債利回りに、企業の信用リスク見合いのスプレッドを上乗せした水準を土台に、相対で交渉のうえ、決定している。

○ご指摘の通り、日銀の金融政策変更による国債利回りの上昇につられ貸出金利も上昇してきており、金利負担を抑制したい企業との交渉は難しくなっている。

○そのため、当社では、貸出金利の上昇は国債利回りの上昇による影響が大きいことを企業にご理解いただくための「①企業向け説明資料の充実」と、交渉上で必要な知識を習得するための「②社内研修の強化」等により、融資営業担当者全員の交渉力の底上げを図っている。

○「①企業向け説明資料の充実」については、国債利回りの推移や方向感を企業にご理解いただけるよう、中長期的な動向を説明する資料等を取り揃えている。

○また、「②社内研修の強化」については、当社のシンクタンクであるニッセイ基礎研究所による経済・金融マーケット動向の研修を四半期毎に行い、日銀の金融政策や国債利回りの見通しに関する確かな知識の習得に努めている。

○引き続き、貸出金利設定のベースとなる国債利回りの上昇が見込まれ、金利引き上げ交渉が必要な状況が継続すると想定されるため、説明資料の充実と社内研修による教育・指導の徹底に努めてまいりたい。

(質問13)

○議案書の財務の状況にて、国内株式比率が17.5%となっており、過去5年間で最も高くなっている。事業報告の説明では「円金利資産を中核」と記載している中、また、国内長期金利が上昇している中で、リスク資産である国内株式比率が増加した理由を教えてください。

(回答)

○貸借対照表における国内株式の残高は、2023年度末で14.6兆円と前年度末から4.3兆円増加し、貸借対照表における国内株式比率は17.5%と過去5年間で最も高くなっている。

○その理由は、子会社・関連会社株等の一部を除き国内株式が時価評価される中、国内株価が大幅上昇したためである。

○なお、国内株式を積極的に増やしてはならず、簿価上では、子会社等への投資を除いた2023年度の国内株式の残高は、4兆円程度と前年度末対比で概ね横ばいとなっている。

ー国内株式（その他有価証券区分）の帳簿価額：

2022年度末 3.96兆円、2023年度末 4.03兆円

（質問14）

○インドで子会社を設立したとの報道があったが、設立の目的や市場規模等を踏まえた今後の定性的・定量的な見通しについて教えてほしい。

（回答）

○当社のインド事業は、2011年の生命保険に始まり、2012年には資産運用にも拡大している。現在、リライアンス・ニッポンライフ・インシュアランスの49%およびニッポンライフ・インディア・アセットマネジメントの72%を保有している。

○両社とは、これまで取締役・駐在員の派遣や実務層の交流を継続的に行い、ガバナンスの強化、ノウハウの共有等を通じて、企業価値向上に努めてきた。当社の海外事業におけるインドの戦略的重要性に鑑み、これらの2社に加え、インドの地域統括機能を担う子会社として、2024年4月にニッポン・ライフ・インディアを設立した。

○同社は、現地での調査・情報収集や経営陣・従業員との密なコミュニケーションを通じた経営管理のさらなる高度化、生命保険事業のパートナーとの関係強化を進めるとともに、インドにおける日本生命ブランドの浸透や生命保険・資産運用両事業の協業推進を企図している。

○なお、インドは現在、世界最多の14億人の人口を有し、また、2023年のGDP成長率は6.3%であり、IMF（国際通貨基金）は、2026年にインドのGDPが日本を抜くとの見通しを示している。

○生命保険・資産運用市場は中間層の拡大も背景に、今後もGDP成長を上回る二桁成長が見込まれ、当社の海外事業における位置付けがより一層高まると想定している。

ーインドにおける生命保険・資産運用市場の見通し

・生命保険：2022～2026年での年平均成長率は10%

・資産運用：2022～2027年での年平均成長率は13%

○引き続き、インド市場の長期的な発展に貢献するとともに、今後も生命保険・資産運用両事業の成長を通じた収益向上、ひいてはご契約者利益の拡大を図ってまいりたい。

（質問15）

○国内の契約者が海外で生活・新規事業を立ち上げることとなった際、相談対応等を現在実施しているか。また、今後このような業務を日本生命のビジネスの一環として位置付ける予定はあるか。

（回答）

○当社は、多様なお客様ニーズにお応えすべく、グループ一体で商品・サービスラインアップの拡充に努めている。

- 現在、国内の個人のご契約者が海外で生活を立ち上げる際の相談対応は行っていないが、企業向けには、大手保険仲介・アドバイザー会社のマーシュ社やコンサルティング会社のマーサー社と提携のうえ、日系企業が海外進出を進める際の人事・福利厚生等のコンサルティングサービスをご紹介している。具体的には、両社の紹介を通じ、進出を検討している国の人件費や役員報酬・年金制度の実態に関する情報提供や、海外拠点での福利厚生に関するサポート等を提供している。
- 加えて、米国・中国・インド・タイ・インドネシア・ミャンマーの6か国では、海外の現地法人を通じて、日系企業の現地従業員および駐在員向けに団体保険をご提供している。
- 現時点では、当社単体として相談対応等の業務を拡大していくことは予定していないが、グローバル化の進展とともに、お客様のニーズも多様化している。当社グループとしてもさまざまなお客様のニーズに向き合い、その解決に向けて検討を重ね、お客様に求められるサービスの提供に努めてまいりたい。

（質問 16）

- 企業年金向けの商品である一般勘定の予定利率を改善してはどうか。

（回答）

- 当社の企業年金向けに提供している一般勘定商品である「新一般勘定」および「一般勘定プラス」の予定利率は、将来にわたって期間の定めを設けずに保証するものであり、現在、0.5%と設定している。
- 一般勘定商品は、予定利率に毎年の剰余からの配当還元を表す配当率を加えた、配当込み利回りが重要と考えており、これまでも配当還元の充実に努めてきた。
例えば、団体年金保険の今年度の決算配当（案）は、運用実績等を踏まえ、一部の商品を除き、前年度を上回る水準に設定しており、配当込み利回りは、「新一般勘定」では予定利率0.50%に配当率0.85%を加えた1.35%、「一般勘定プラス」では予定利率0.50%に配当率0.65%を加えた1.15%と設定している。
- これからも、お客様の団体年金制度に安定的に貢献できる配当込み利回りの実現に努めてまいりたい。
- なお、現時点では、当社の予定利率は適切な水準と考えているが、引き続き市場金利等の運用環境や、他社の状況、予定利率を引き上げることに伴うリスクも適切に評価したうえで、予定利率と配当のあり方も含め、魅力ある商品提供に向けた検討を継続してまいりたい。

（質問 17）

- 能登半島地震で被災された契約者に向けてどのように生活再建や会社存続に向けた支援を行っているのか。

（回答）

- このたびの「令和6年能登半島地震」でお亡くなりになられた方々に心よりお悔やみ申し上げるとともに、被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。
- 被災されたお客様への十分な対応こそが、安心をお届けする生命保険会社の社会的使命であるとの認識のもと、被災地への支援に取り組んでいる。

○お客様の生活再建や会社存続に向けた支援という点について、具体的には、以下の特別取扱を実施している。

－保険料の払込みに関する期間の延長

－保険金・給付金・契約貸付金の簡易なお支払い（本人確認書類の基準の一部緩和）

－給付金請求について、必要な診断書が取寄せできない場合や必要な入院治療を受けられなかった場合の柔軟な対応

－新規の契約貸付の利息免除 等

こうした特別取扱のご案内について、ホームページやメール、SNS等を通じて、速やかに告知するとともに、状況を踏まえて営業職員やコールセンターから順次ご連絡を行ってきた。

○また、被災されたお客様への支援や被災地の復興に役立てていただくため、日本赤十字社・石川県庁を通じて5,000万円の義援金の寄贈を行っている。加えて、当社のご契約者向けサービス「ずっともっとサービス」(※)のサンクスマイルメニューで、2024年3月末までに日本赤十字社に寄付いただいたサンクスマイル(54,500件、約4780万円)は、「令和6年能登半島地震災害義援金」として承っている。

○引き続き、被災地のお客様お一人おひとりを大切に、そしてお客様に寄り添う活動に丁寧に取り組んでまいりたい。

(※) ご契約の継続や日頃のご愛顧に対する感謝の気持ちをさまざまな賞品と交換できるポイント(サンクスマイル)としてお渡しすることや健康・介護・育児の無料相談等を備えたサービス。

(質問18)

○物価上昇等のインフレの傾向がある中、企業経営者等に対する生命保険の死亡保険金の引受限度額を引き上げることは可能か。

(回答)

○ご指摘の通り、インフレやその他社会情勢が刻々と変化する中、お客様に適切な保障を提供し、サポートすることが生命保険商品の目的であると認識している。

○死亡保険金の引受においては、保険制度の健全性を維持することにも留意しながら、インフレ等の社会情勢やお客様ニーズの動向、会社の収支・リスク等を踏まえて、これまでも引受限度額の引き上げを行ってきた。

○直近では、2018年6月、主に法人のお客様における保障ニーズにお応えするため、引受限度額を引き上げるとともに、他の生命保険会社との通算加入保険金額等の各種限度額についても見直しを実施している。

○今後も引き続き、生命保険がお客様のさまざまなリスクをカバーし、適切なサポートが可能となるよう、経済環境の変化や直近実施した限度額引き上げによる影響等の分析も行いながら、さらなる引き上げについても検討してまいりたい。

(質問19)

○長期的に目指す企業像の中で、地球環境のサステナビリティ向上に向けた目標として2030年CO₂排出量▲51%以上、うちスコープ1・2でネットゼロ・再生可能エネルギー比率100%を掲げているが、2023年度末時点の実績を教えて欲しい。
また、再生可能エネルギー比率100%達成に向けて、自社の再生可能エネルギー発

電の現状について教えて欲しい。

(回答)

- 当社グループは、「地球環境」領域の取組として、豊かな地球を未来につなぐべく、2050年度ネットゼロの達成に向けて、2030年度のCO₂排出量削減目標や再生可能エネルギー比率目標を設定し、事業活動面において、スコープ(※1)毎に取組を推進している。
- 2030年度目標に対する2023年度末の当社グループの目標ならびに実績は以下の通りであり、2030年度目標に向けて、概ね計画通りで取組を進めている状況である。

2030年度目標		2023年度実績
CO ₂ 排出量 (グループ・事業活動)	▲51%以上 (対2013年度(25.3万t))	▲34.0% (2023年度:16.6万t)
うちスコープ1・2 (日本生命単体・ 自社契約電力分)	ネットゼロ (対2013年度(8.0万t))	4.0万t
	再生可能エネルギー比率 100%	29%

- このうち、再生可能エネルギー比率については、2023年度末で29%だが、2030年度末100%達成に向けては、以下の取組を進めている。
 - －自社での創電取組
 - ・大阪本店ビル群でのオフサイトコーポレートPPA(※2)
 - ・ビル単位での太陽光パネル設置
 - ・営業拠点での太陽光パネル設置(オンサイトコーポレートPPA)【5拠点】
 - －電力会社を通じた再生可能エネルギー電力の契約
 - －別途、再生可能エネルギー由来のJクレジット(※3)の購入
 - 上記取組を通じた自社における再生可能エネルギー発電量は、年間約330万kwh(2023年度実績である再生可能エネルギー比率29%のうちの約3分)となっている。
 - 今後も、各種取組を進め、2030年度目標とその先の2050年度ネットゼロの達成を目指してまいりたい。
- (※1) スコープ1は自動車燃料等(ガソリン)、スコープ2は電気使用等が対象。
- (※2) 企業・自治体等が発電事業者から自然エネルギーの電力を長期(通常10～20年)に購入する契約。PPAは電力購入契約(Power Purchase Agreement)の略称。
オフサイトは当社の敷地外の専用発電所等、オンサイトは当社建物の屋上等。
- (※3) 省エネルギー設備の導入や、再エネの利用によるCO₂排出量削減量や適切な森林管理によるCO₂等の吸収量を「クレジット」として国が認証する制度。

当日席上の質問・要望に対し、議長および担当役員から回答を行った。

【議案の審議終了後】

（質問 20）

- 金融商品の魅力はリターンであり、生命保険においては配当だと思う。日本生命では、お客様配当性向が50%を超えており、十分なリターンが確保されている一方、そのことが十分に伝わっていないと思う。ご契約者に配当を実感していただくため、また、今後お客様となるような方々に配当を伝えるために、どのように取り組んでいるのか。

（回答）

- 配当については、総代会で決議いただいた後、全国の営業職員によるビラを活用してお客様にお知らせする活動を行っている。
- しかし、配当についてお客様に十分に伝わっていないのではないかとすることを重く受け止めているため、今年度からスタートした中期経営計画ではお客様配当性向をこれまでの50%程度から安定的に60%程度へ引き上げることを掲げており、総代会でも説明している。引き続き、お客様に配当を説明することに加えて、ホームページ等の媒体でも発信していきたいと考えている。
- また、配当の伝え方については、2つあると考えている。1つは、配当に対する姿勢やお支払いの水準、今後の方向性について、総代会でどのように伝えるのか、という点。もう1つは、1000万名を超えるお客様お一人おひとりに、ご契約内容確認活動や提案活動の中で配当をどのように伝えるのか、という点。後者については、配当は確定したものではないということに注意しながら、お客様にご理解いただけるよう、伝え方を工夫してまいりたい。加えて、商品・サービス・配当についてはまだまだ分かりにくい点があると認識しており、将来的に検討を行う余地があると考えている。
- なお、金利が上昇する見通しを踏まえると、保守的な前提でも利益が増えることを予想しており、増加した利益を活用して、新規投資を実行したいと考えている。アメリカのコアブリッジ社への出資を約6000億円と見込んでいるが、今後も機会を見ながら新規投資を行ってまいりたい。その投資から得た利益を株式配当という形でグループ会社から提供を受け、それが配当原資となりご契約者配当の増加につながるということが中期経営計画で考えた重要な点の1つである。

（質問 21）

- 総代会で日本生命側の出席者を見ると女性の役員が少ない。日本生命側の出席者における女性の比率が増えた実感できるのはいつ頃と考えているのか。

（回答）

- 当社の執行役員40名のうち女性は2名、取締役については総代会での選任により16名のうち女性は2名であり、女性の役員を計画的に増やしていきたいと考えている。そのために、将来の役員候補である部長層や課長層を増やしていく必要があると考えており、目標を設定して取り組んでいる。
- 具体的には、まず女性部長相当職比率を現在の9.5%から、10%に引き上げたいと考えており、達成時期を2030年から2027年度までと前倒しをしている。また、女性管理職比率についても、現在の25.7%から2030年までに30%に引

き上げたいと考えている。

- 政府が2030年までに女性役員比率30%以上を目指すよう掲げているところ、当社においても、女性取締役比率を現在の12.5%から30%へ引き上げることを目指して取り組んでまいりたい。
- 女性も含めた多様性の確保については、重要な経営事項と捉えて今後も取り組んでまいりたい。

（質問22）

- 保険販売について、今後、営業の生産性の向上を目指していく上で、営業職員による対面とデジタルとのバランスの方向性を教えてほしい。また、営業職員へのサポートに、リスキリングを含めてしっかりと取り組んでほしい。

（回答）

- 当社は従来、対面による保険販売を実施してきたが、今後は対面・デジタルの双方でお客様と接点を持つことができるようにしていきたいと考えている。
- また、昨今では、インターネットから直接保険に加入するお客様も増えており、当社グループ会社のはなさく生命では、TVやWEBでCMを放映し、お客様からの資料請求や、情報提供を通じてご加入いただくような対応を行っている。
- 対面とデジタルのバランスをリバランスすることに積極的に取り組む中で、営業職員チャンネルにおいては、対面とデジタルを融合させながら、お客様との接点を増やし、お客様の情報をもとにした活動ができるよう取り組んでいく。一方で、デジタルを活用したお客様との直接的な接点の確保にも取り組んでまいりたい。
- 当社商品の支払事由や付帯サービスのバリエーションも増えているが、直接商品に加入いただいた場合、十分にご理解いただけないケースも存在する。そのため、当面の間は対面チャンネルが主流となると考えている。ただし、デジタルでのお手続きを希望するお客様は確実に増えているため、営業職員の活動については対面からデジタルへのシフトやリバランスも含めた検討が必要と考えている。
- こうした取組が営業職員のリスキリングと関連しており、デジタルを活用したお客様とのコミュニケーションについて、リスキリングを進めてまいりたい。

（質問23）

- 新規事業に投資しているとのことだが、契約者にとっては、配当の充実は非常に望ましいことであるため、お客様配当性向60%の目標を確実に実現いただきたい。そのためには、利益を拡大することも重要と考えており、配当の充実と利益の拡大の両面から取組を進めてほしい。また、議案の配当に関する説明が非常にわかりやすかった。お客様が配当の充実を実感できるよう、引き続き、PRをしていってほしい。

（回答）

- 相互会社として、配当はご契約者への利益還元を象徴するものとして重要と考えている。
- 中期経営計画の中で、お客様配当性向をこれまでの50%程度から安定的に60%程度に引き上げることに加えて、配当方針や伝え方等について幅広く検討してまいりたい。

(質問 24)

○地球環境に関する説明が少ないように感じた。GXに積極的に取り組んでいくと思うが、日本生命における事業との親和性や今後の方針について、教えてほしい。

(回答)

- 当社は、地球環境への取組、とりわけCO₂排出量ネットゼロに向けて、事業者として、また、機関投資家として、2つの目標を立てたうえで、取組を推進している。
- 事業者としての目標は、自社のCO₂排出量を2050年度までにネットゼロにすることであり、2030年度までにCO₂排出量を対2013年度比で51%以上削減することを掲げ、2023年度では34%削減している。
- 機関投資家としての目標は、資産運用ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量を同じく2050年度までにネットゼロにすることであり、昨年、投融資における脱炭素ファイナンス枠を3兆円に引き上げ、取組を進めている。また、パリ協定に準拠したトランジションというものについて、具体的な評価や手法というものを明示した「日本生命トランジション・ファイナンス実践要領」を2024年6月に公表し、日本におけるトランジション・ファイナンス市場全体の拡大に貢献したいと考えている。

以 上