

# コーポレートガバナンス

## 相互会社のしくみ

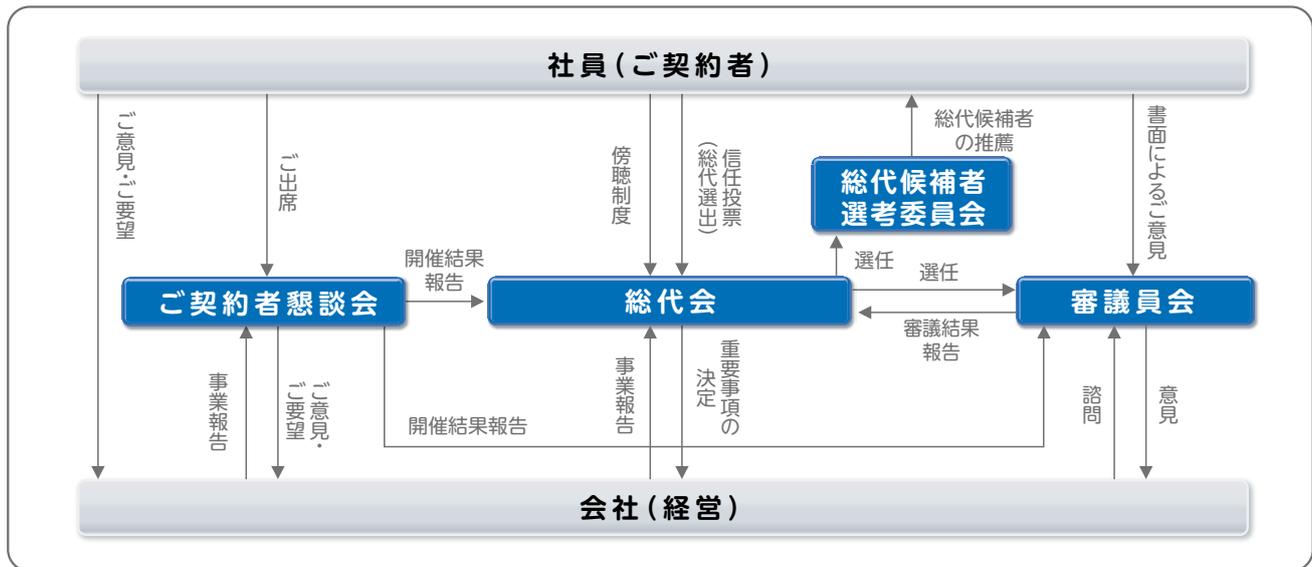
生命保険は、大勢の人が保険料を負担しあい、それを財源として死亡したときや病気になったときに保険金や給付金を受け取るという「助け合い」「相互扶助」の仕組みによって成り立っている公共性の高い事業です。

保険会社の組織形態には「相互会社」と「株式会社」があり、当社は「相互会社」です（相互会社は保険業法によって保険会社に認められた組織形態です）。

相互会社では、株式会社と異なり株主が存在せず、保険契約者お一人おひとりが会社の構成員すなわち「社員」となります（ただし、剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者については、当社定款の規定により社員とはなりません）。

当社は、透明性が高い相互会社組織の実現を通じて、お客さまの声を大切にしていける会社を目指してまいります。

### 【相互会社のしくみ】



## 総代会制度について

当社は、定款の規定により、社員総会に代わるべき機関として総代会を設置し、総代会において、剰余金の処分、定款の変更、取締役の選任等を決議しています。

総代会には社員の中から選出された総代にご出席いただけます。

### 総代会の傍聴制度について

当社では、社員の皆さまに会社経営に対する理解を深めていただくために「総代会傍聴制度」を設けており、社員の皆さまは事前に申し込むことにより総代会を傍聴することができます。

申込方法等については、総代会開催前の一定期間、本社や全国の支社・支部等の店頭に掲示するとともに当社ホームページにてお知らせします。

### 総代の数および選出方法（選考手続、選考基準）について

#### 総代の数

当社定款の規定により、総代の定数は180名、任期は4年（重任限度2期8年）となっています。

総代の定数については、総代会において社員の意思が

適切に反映され、かつ総代会が十分な審議を行ったうえで決議を行う意思決定機関として機能するといった観点から、適正な数と考えています。

## 総代の選出方法

総代の選出方法には、社員の直接選挙による方法と総代候補者選考委員会\*が推薦した候補者に対して全社員による信任投票を行うことによって選出する方法があります。

当社では、全国の多数の社員の中から偏りのない適切な総代選出を行うという点や実効性のある選出手段という点などから、いずれの方法が適切かということをお勧めしたうえで、信任投票制度を採っています（立候補の制度は採用していません）。

総代の選出は、2年毎に定数の半数について行います。

総代候補者選考委員会では、総代会に社員各層の意思が適正にかつ幅広く反映されるよう、「総代候補者選考基準」を制定しており、改選の都度、この選考基準に従い、定数の割当てと職業別・年齢別・性別の構成比率等の選考方針を定め、これに沿った具体的候補者の選考を行います。

総代候補者選考委員会は、総代候補者を選考した後、当社のホームページにおいて推薦に関する公告を行います。同時に、社員の皆さまに就任の可否を伺う信任投票の用紙を郵送でお届けします。

不信任の投票数が全社員の10分の1に満たない場合、候補者は総代として信任されます。

\*総代候補者選考委員会…総代会において社員の中から選任された10名以内の委員で構成されます。なお、総代選出過程における公正の確保、および総代候補者選考委員会の独立性確保の観点から、総代候補者選考委員会の事務局長については、社外人材を任用することとしています。

## <総代候補者選考基準>

### 1. 総代候補者の資格基準

- 当会社の社員である人
- 総代としての重任期間が2期を超えない人
- 他の生命保険会社の総代に就任していない人
- 当会社の現職役員または従業員でない人

### 2. 総代候補者に求められる要件

- 生命保険事業に認識と関心を有し、総代たるにふさわしい見識を有する人
- 総代会への出席等、総代としての十分な活動が可能である人
- 当会社社員全体の利益の増進を図る観点から、総代会等の場で公正な判断を行うことが可能である人
- 以下の観点から当会社の事業や経営をチェックし、有意義な提言等を行うことが可能である人
  - 保険契約者の観点から提言等を行うことが可能である人
  - 専門的な観点から提言等を行うことが可能である人
  - 会社経営（マネジメント）の観点から提言等を行うことが可能である人

### 3. 総代の地域別定数割当基準

総代の地域別定数は、社員の地域別割合に比例するように定め、かつ地域別割合が1に満たない場合はこれを1とする。ただし、定数の一部については地域および社員数に関係なく定めることができる。

### 4. 総代の構成基準

年齢、職業、性別等のバランスに配慮し、幅広い層から選出を行う。

※総代、総代候補者選考委員、審議員の名簿および総代の構成については、P. 74～P. 75に掲載しています。

## ご契約者懇談会について

ご契約者の皆さまに当社の経営状況をご説明し、ご理解いただくとともに、ご意見を幅広く吸収し、経営に反映させていくために、毎年、全国の支社等でご契約者懇談会を開催しています。なお、ご契約者懇談会は、総代会に先立つ1月～3月に開催し、総代会との連携を図っています。

また、総代の選考方法の多様化を図る観点から、ご契約者懇談会の出席者の中から一定数の総代を選出することとしています。

参加申込方法等については、ご契約者懇談会開催前の一定期間、全国の支社・支部等の店頭に掲示してお知らせします。



## 審議員会について

会社からの諮問事項や経営の重要事項について審議する機関として、社員または学識経験者の中から総代会の決議により選任された方で構成される審議員会を設けています。審議員会では、社員から書面により提出された経営に関するご意見も必要に応じ審議します。

審議員の員数は定款の規定により25名以内となっており、会議については年に3回開催しています。なお、平成24年度の開催状況は表のとおりです。

### 【平成24年度審議員会開催状況】

	議 題
第1回 平成24年5月開催	・平成23年度事業概況および決算案について ・定款の変更について
第2回 平成24年11月開催	・平成24年度上半期事業概況および業績概況について
第3回 平成25年2月開催	・平成24年度第3四半期までの事業概況および業績概況について ・新年度の経営課題への取組みについて

## 平成25年ご契約者懇談会の開催状況

平成25年は全国で88回開催し、1,605名のご契約者の方々にご出席いただきました。

ご契約者懇談会席上でのご意見・ご要望につきましては、実行に

移せるものは直ちに経営に取り入れるとともに、その傾向を分析して、ご契約者の意向に沿った経営をすすめていく一助とさせていただきます。

### 具体的なご意見・ご要望の例

#### 1. 若い方にも保障を提供していく必要があると感じている。保険料を低く抑えた商品や、高い利回りが期待できる商品を販売すれば、若い方も保険の加入を検討しやすくなるのではないか。また、フェイスブック等の若い方に影響力のあるメディアを利用するなどして、保障の必要性についてPRに努めてはどうか。

若年層の方々は、将来のリスクに対する備えについて、意識しづらい面があったり、保険料のご負担という点で積極的にご加入いただくまでにはいたらない場合があったりするのではないかと考えられます。こうした中、当社としては、営業職員によるコンサルティングを中心に、若年層の方々ご本人に、あるいはご家族の方を通じて、保障の必要性を訴えてまいります。

一方で、ご指摘のとおり、若年層の方が加入を検討しやすい商品も必要であると認識しております。この面では、総合的な保障を提供する若年層向けの商品として、医療保障や資産形成機能を重視しつつ、死亡保障を抑えることで、お求めになりやすい保険料を実現した「きちんと未来」を取り扱っております。なお、「きちんと未来」には、平成25年3月に発売した「がん診断特約」、「がん薬物治療特約」も付加可能であり、医療保障を一層充実させることができるようにしております。また、貯蓄性商品については、個人年金保険料控除といった税制面のメリットも活かして、若いうちから計画的・効率的に老後資金の準備が可能な個人年金保険「たのしみ1番」について、よりお手頃な保険料でご加入いただけるよう、月々の保険料で5,000円からご加入いただけるように基準の引下げを行いました。

若年層のお客さまに保険の必要性をお伝えし、保障をご準備いただくことは生命保険会社の重要な役割の一つですので、引き続きニーズにマッチする保険商品の開発に努めるとともに、一層ご安心・ご満足いただけるような販売活動に取り組んでまいります。

また、ご指摘のとおり、フェイスブック等のメディアは若年層の方々に保険について考えていただくきっかけとしても重要であると考えており、当社も商品開発者の想いなどを紹介することで、生命保険により関心を持っていただけるよう取り組んでおります。今後も様々な形で保障の必要性などをお伝えしていく工夫をしてまいります。

#### 2. がんに罹患し、最先端の治療を受けた場合に保障してくれる商品がほしい。

当社は、がん罹患した場合の保障へのニーズの高まりや医療技術の進化・多様化を踏まえて、様々な形でがん治療をサポートする商品の開発・提供に取り組んでおります。

がんの治療法では、特に抗がん剤などの「薬物治療」の普及・進歩が目覚ましく、従前の「手術」「放射線治療」とあわせてがんの3大治療法とされております。こうした動向を踏まえ、平成25年3月に公的医療保険の対象となる抗がん剤・疼痛緩和薬といった薬物治療を保障する「がん薬物治療特約」を発売いたしました。本特約は給付対象となる抗がん剤の範囲を医薬品の使用目的によって定めているため、

将来誕生する新薬であっても、公的医療保険の対象となれば自動的に給付対象となり、医師が抗がん剤治療として行う治療を将来にわたって漏れなく保障する仕組みとなっております。なお、本特約の発売とあわせて、早期がん(上皮内新生物)にも備えることができる「がん診断特約」を同時に発売しております。

また、手術や放射線治療については「総合医療特約」によって保障しており、給付対象となる治療を公的医療保険と連動させておりますので、将来にわたって公的医療保険の対象となる最新の手術・放射線治療をカバーすることが可能となっております。

一方、公的医療保険対象外の最新の治療のうち、一定の安全性・有効性が認められ、厚生労働大臣が定める「先進医療」として実施されている治療については、「新先進医療特約」によって治療費用を最大2,000万円まで保障いたします。

なお、公的医療保険にも先進医療にも該当しない最先端の治療、いわゆる自由診療となる治療を直接保障する商品はありませんが、がんと診断された際に一時金をお支払いする「がん診断特約」や「リガード特約」、がんが進行し、治療も病状の好転も見込めない医師によって診断された場合に死亡保険金を最大3,000万円まで前払請求できる「がん長期サポート特約」などをご用意しており、これらの保険金を自由診療の費用に充てていただくことも可能となっております。

#### 3. お客さまの健康管理や健康増進に役立つサービスを提供してほしい。

健康・医療・介護に役立つ仕組みという点では、ブランドビジョンに掲げる4つの先進の価値の一つである、「健康な人生・豊かで明るいシニアライフ」を応援する、進化するサポートプログラムを推進するべく、順次種々のサービスを導入しております。

まず、平成23年3月に、主力商品「W(ダブル)ステージ」にご加入のお客さまとご家族を対象に「Wステージ健康相談ダイヤル」を導入いたしました。これは、医師・看護師・保健師が夜間・休日の急な病気や心の疲れなど、健康に関する相談全般にわかりやすくアドバイスするサービスです。

また、平成25年3月には、当社の主力商品「W(ダブル)ステージ」および「ライブワン」にがん保障特約「がんPLUS(プラス)」を付加したご契約の被保険者の皆さまを対象に、「スマセイ・セカンドオピニオン・サービス」を開始しました。これは、最適な医療をご選択いただくために、主治医以外からのセカンドオピニオンを取得いただけるよう、総合相談医の紹介や手配などを行うサービスです。

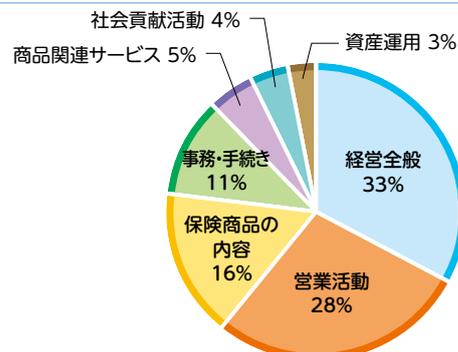
このほか、平成25年4月に、当社ホームページ内において、健康・介護等に関してお役に立つ情報をわかりやすく紹介する健康ポータルサイト「健康応援Navi(ナビ)」を開設しております。

今後も、健康管理や健康増進に役立つサービス等の充実を図るとともに、取組内容の社内外へのPRに努めてまいります。

### 開催回数と出席者数

	平成24年	平成25年
開催回数	88回	88回
出席者数 (1回平均)	1,601名 (18.2名)	1,605名 (18.2名)

### ご意見・ご要望の内訳



## 平成25年定時総代会開催結果のお知らせ

平成25年7月2日(火)、大阪市において、定時総代会が開催されました。報告事項、決議事項については以下のとおりです。

### 【総代会の報告事項、決議事項】

報告事項	1. 平成24年度事業報告、貸借対照表、損益計算書 および基金等変動計算書報告の件 2. 審議委員会審議事項報告の件
決議事項	第1号議案 平成24年度剰余金処分案承認の件 第2号議案 社員配当金割当ての件 第3号議案 総代候補者選考委員10名選任の件 第4号議案 審議員19名選任の件 第5号議案 取締役14名選任の件 第6号議案 監査役2名選任の件



平成25年定時総代会

総代会の議事録および質疑応答の要旨は、  
本社や全国の支社等に備え置くとともに、ホームページ(<http://www.sumitomolife.co.jp>)にも掲載しています。

## 平成25年定時総代会の質疑応答について

報告事項の説明の後、13問のご質問について、議長(社長)または議長の指名する担当役員から回答いたしました。  
以下に質疑応答の一部をご紹介します。

### 質 問

#### お客さまへの的確な情報提供について

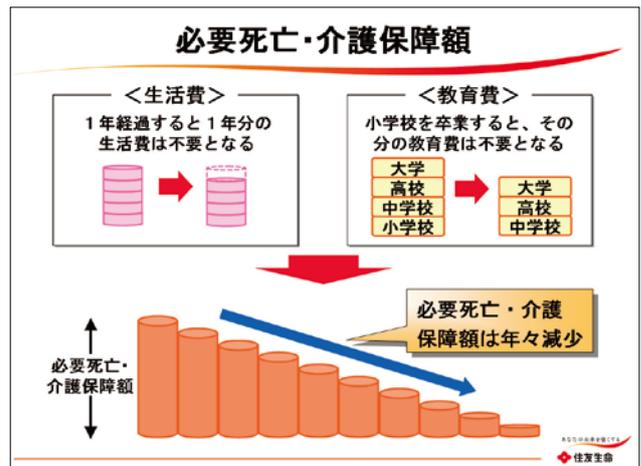
保険には貯蓄型・保障型など様々なメニューがありますが、まさかの時の保障が第一義的役割だと思  
います。情報化社会の進行とともに保険の機能を正  
確に把握したいというニーズが高まってくるのだと思  
います。以上の観点から顧客に必要な保障額や保障  
内容等の的確な情報提供が求められていると思  
います。その為の御社のお考えや工夫されていること  
をお教え下さい。

### 回 答

ご指摘のとおり、お客さまに対して現在必要とされている保障額、ライフステージごとに必要と思われる保障につ  
きまして的確な情報をお知らせし、現在ご加入の商品内容を踏まえたうえで、お客さまにとって最適な商品をお勧めす  
ることが極めて重要であると認識しております。

万一の場合などに、ご家族やご自身のために備えておくべき生活費や教育費などの必要額は、お子さまが成長して  
進学・独立されたり、年齢を重ねたりすることにより変化し、一般的には年々減少していくこととなります。また、お客  
さまに必要な備えは、ご家族の状況や将来の計画などにより異なってまいります。そこで、当社では必要な時期に必  
要な保障をご準備いただくことができるようお客さまの現在の収入と支出に加え、将来の収支計画などをもとに、「未  
来診断」として、お亡くなりになった場合、病気や介護状態になった場合などに必要な備えを営業用携帯端末「スミセイ  
リーフ」でシミュレーションし、ご説明しております。

### 必要死亡・介護保障額



このシミュレーション結果を踏まえて、死亡・介護保障額を年々減少する形とすることで、必要な時期に必要な保障  
をご準備いただくことができ、そのうえ、保険料水準も抑えることができる主力商品「未来デザイン」の提案を推進し  
ております。

すでに当社の保険にご加入いただいているお客さまに対  
しましても、定期的な訪問を通じてご契約内容や必要なお手  
続きの確認、最新情報のご提供を行う「スミセイ未来応援活  
動」の中で、年々変化する必要となる保障額につきまして「未  
来診断」でご確認いただくようおすすめしております。

お客さまごとの「未来診断」の結果を踏まえた保険提案  
を一層推進していくことが重要であると考えており、この役  
割を担う営業職員教育の充実にも引き続き注力してまいり  
ます。

今後も、お客さまへの的確な情報提供を通じて、最適な  
保障をお届けできるよう努めてまいります。

## 質 問

## 営業戦略について

外資系等の生命保険会社については、保険料が安く、加入できる年齢範囲が広く、保障の範囲が広い印象を受けており、周囲からもそのような声を聞きます。

お客さまニーズの多様化や様々な販売チャネルとの競合がある中で、貴社の商品戦略や販売手法に対する方向性をお聞かせください。

## 回 答

外資系等の生命保険会社におきましても、当社のように、対面でのコンサルティングを重視する戦略を採る会社もあれば、インターネットや保険ショップによる販売を中心とする会社もございます。「保険料が安い」という点につきましては、インターネットや保険ショップを中心とした販売を行う会社におきまして、保障内容をシンプルにし、ご加入時のコンサルティングとご加入後のサービスも簡素化する戦略を採っている事例かと存じます。また、こうした会社が扱う一部商品につきましては加入できる年齢範囲が広いものもございますが、これは各社の販売戦略によるものと思われれます。

こうした外資系や国内生命保険会社がひしめく生命保険市場の中で、当社がどのような戦略を採っていくかということですが、外部のコンサルティング会社に委託して実施している消費者アンケート調査によりますと、保険のご加入に際して、「信頼できる人からしっかりとしたコンサルティングを受けたい」と考えている方の割合が高まっております。当社ではこうしたお客さまを中心に、営業職員チャネルの強みを活かして、「様々なリスクに対応できる充実した保障」をご提供し続けていくことを基本的な戦略としております。

こうした考えのもと、例えば、当社の主力商品「未来デザイン」では、「死亡」された場合だけでなく所定の「要介護状態」が続いた場合にも年金をお支払いできるようにしており、病気や事故によって働けなくなった場合など、より幅広い場面でお役に立てる内容となっております。さらに、当社の「総合医療特約」や新特約「がんPLUS(プラス)」などを通じて、充実した医療保障をご提供しております。

また、こうした商品をご提供するにあたり、ご加入時の丁寧なコンサルティングはもちろんのこと、ご加入後の定期的な訪問活動など、営業職員ならではのアフターサービスや保険金・給付金お支払時のサポートをさらに充実させることで、商品・サービスの両面で保険料水準に見合った価値を実感いただき、いつまでもお客さまにご安心いただけるよう取り組んでおります。

そのため、販売手法の面では、当社商品の特長や必要性をお客さまにご理解いただけるよう、営業用携帯端末「スミセイリーフ」に搭載されたコンサルティングツール「未来診

断」を活用し、お客さまごとに必要な死亡・介護保障額をシミュレーションし、ご説明するよう取り組んでおります。さらに、最新のがん治療の実態や治療費の水準などの情報につきましても、「スミセイリーフ」に搭載しております解説資料・動画や専用のパンフレットなどを通じて、分かりやすくご提供できるようにしております。

今後も、お客さまのご期待に沿えるよう、商品内容、ご加入時のコンサルティングやアフターサービスといった点でさらなる充実を図ってまいります。

一方で、お客さまのニーズの多様化に伴い、保険ショップ等に足を運んでご自身で保険を比較して選ぶことを希望される方、絶対的な保険料の安さを最優先される方も増えてきております。

こうした状況に対しましては、子会社であるメディケア生命にて対応を行っております。メディケア生命では、「シンプル・わかりやすい・選べる保険」をビジョンに掲げ、外資系等の生命保険会社と比べても競争力のある商品内容を実現し、保険ショップや金融機関の窓口等を通じて医療保険を販売しております。

平成22年4月の開業から3年2か月となる平成25年5月には保有契約が15万件を突破しており、今後もさらなる成長に向けて取り組んでまいります。

なお、子会社のいずみライフデザイナーズにおきまして保険ショップを約50店舗、展開しており、「自ら足を運んで商品を比較しながら選びたい」というお客さまのニーズにお応えできるよう取り組んでおります。

以上のように、住友生命グループ全体として、お客さまニーズや販売チャネルの多様化にしっかりと対応してまいります。

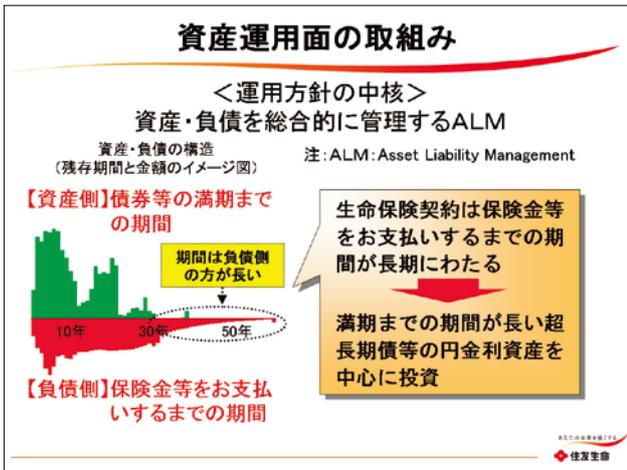
## 質 問

## 国債および外債への投資について

資産に関して、国債を今後も一定の構成比で保有していくのでしょうか。外債へのシフト等検討されているかどうか？

## 回 答

お客さまに確実に保険金をお支払いするという保険会社の役割を果たしていく観点から、当社は、資産・負債を総合的に管理するALMを運用方針の中核に据えております。具体的には、生命保険契約は保険金等をお支払いするまでの期間が長期にわたるため、お預かりした保険料を運用するにあたっては20年債や30年債といった満期までの期間が長い超長期債等の円金利資産を中心に投資を行っております。これにより、金利の変動に伴うリスクの削減を図るとともに、長期的に安定した収益の確保に努めている次第でございます。



平成25年3月末時点では約9兆1000億円の国債を保有しており、一般勘定総資産に占める割合は4割弱となっております。当社におきましては、国債を円金利資産の中核と位置づけ、今後も一定の割合で保有していく予定でございます。

一方、外貨建債券につきましては、国内債券と比較して金利が高く、運用利回りの向上が期待できる資産として投資を行っております。平成24年度中に、すでに外貨建債券の残高を積み増し、平成25年3月末時点における保有額は約3兆7000億円となっております。外貨建債券には為替リスクがございますが、平成25年3月末時点では、その元本の全額について為替リスクをヘッジしておりました。今後も、為替リスクにつきまして、許容されるリスクの範囲内で適切にコントロールしつつ、外貨建債券への投資を行ってまいります。

こうした中、4月初旬に、日本銀行が事前予想を大幅に上回る規模の国債の買入れを決定したことから、国内金利は一時大きく低下いたしました。その後、国内金利は戻していることから、現時点では、運用計画を変更して外貨建債券への投資額を大幅に増やす予定はございませんが、国内金利が再び大きく低下し、4月初旬につけたような低金利が長期化すると見込まれる場合には、国債から外貨建債券へのシフトについても検討する必要があると考えております。

今後とも、金融・経済情勢に応じて適切な対応を行うことにより、着実な運用収益の向上とリスク耐性の強化に取り組んでまいります。

生命保険市場で事業展開していく方針です。

まず、中国では、2005年に同国最大の損害保険会社を傘下にもつPICCホールディングと合併で設立したPICC生命が、順調に成長を続けております。

同社は、設立4年目の2009年から4年連続で単年度黒字を達成し、2011年には累積損失を解消いたしました。また、2012年の保険料収入は日本円に換算して約1兆2000億円であり、中国の生命保険会社62社中第5位、新契約の保険料収入では第2位の実績となっております。

健全性の指標が一定の水準にあるという条件のもと、近々、株主配当も得られるようになる見込みであり、今後とも、PICC生命の企業価値向上を通じた収益の確保を目指してまいります。

一方、2012年12月には、中国での事業展開に続き、ベトナム最大手の保険・金融グループで、生命保険会社、損害保険会社、銀行等を傘下に持つパオベト ホールディングスの発行済株式18%を取得することに合意し、2013年3月に出資を完了いたしました。

パオベト ホールディングスには取締役・監査役を含む役員を派遣するとともに、現在、同社と生命保険業務に関する技術支援についてのミーティングを進めているところであり、引き続き、積極的に経営参画してまいります。

次に、今後の海外事業の展望という点につきましては、人口、経済の規模と成長性、保険の普及度などからインドネシア、タイ、インド、マレーシアといった国を有望な市場として注目しており、これらの市場で適切な案件があれば事業展開を進めていく所存でございます。

ただし、実際に新たな地域へ進出するにあたりましては、現地にてブランドや販売チャネルを持った有力なパートナーを確保すること、また、当社の技術支援により企業価値を高められる可能性が見出せることが重要であると認識しております。

この点では、厳正なリスク管理のもと様々な角度から検討を行う必要があると認識しており、海外事業に関する諸課題につきまして関係役員、関係部署が横断的に審議する海外事業委員会の審議を経るなど、リスクを十分に検証しつつ適切なリターンを得られるかどうかを検討したうえで、取り組んでいく所存でございます。

**質問**

**海外事業の展望について**

中国に続きベトナムにも進出されたが、今後の海外事業の展望を教えてください。

**回答**

海外事業に関しましては、長期的な視野に立って収益基盤の多様化を図るべく、アジアを中心とした成長性が高い

総代会制度等、相互会社のしくみに関するご意見等については、以下あてにご送付ください。

〒104-8430  
東京都中央区築地7-18-24  
住友生命保険相互会社 経営総務室