

2025年

「ご契約者懇談会」でのご意見・ご要望等と当社の対応

住友生命保険相互会社

ご契約者懇談会について

—目的—

お客さまに生命保険および当社に関する情報を提供し、当社の経営状況についてより深くご理解いただくとともに、お客さまのご意見・ご要望等を直接伺い、経営に反映することを目的に毎年各支社等においてご契約者懇談会を開催しております。

ご契約者懇談会では、より開かれた相互会社運営を目指す観点から、広くご契約者にご参加いただけるように努めております。

—開催状況—

2025年は全国で89回ご契約者懇談会を開催いたしました。

ご契約者懇談会には幅広い層のご契約者の皆さまにご出席いただいております。ご出席者の年齢は各年代に広く分布しており、会社員、会社役員、主婦、自営業者の方など、様々な職業のご契約者にご参加いただいております。

いただいたご意見・ご要望等につきましては、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、ご契約者の皆さまの意向を反映した経営を進めていく一助とさせていただきます。また、主なご意見・ご要望等と対応状況につきましては、当社ホームページやディスクロージャー誌（REPORT SUMISEI）に掲載するなど、幅広くお知らせしております。

また、ご契約者懇談会を総代会に先立って1月から3月に開催することで、総代会との連携を一層強化し、ご契約者の皆さまのご意見・ご要望等をより迅速に経営に反映させるよう努めております。

<目次>

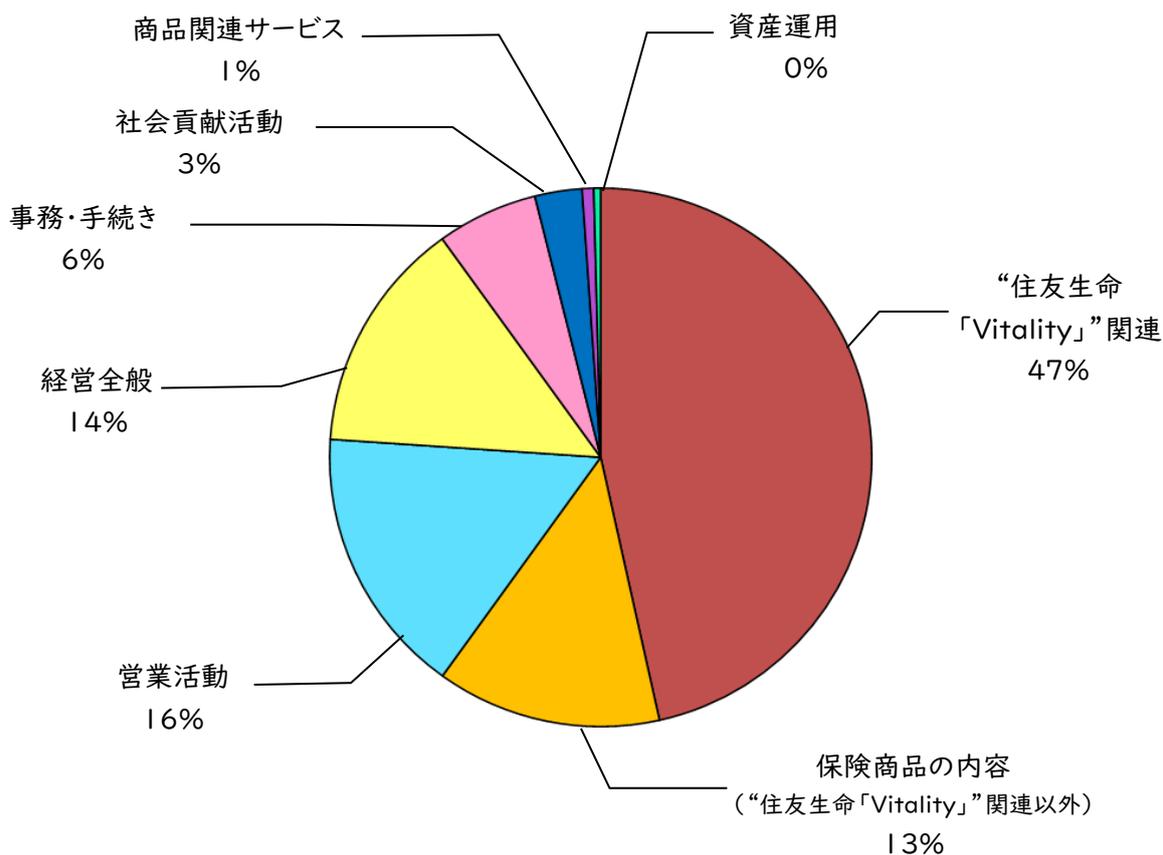
| | |
|--|----|
| ◇ご契約者懇談会について | 1 |
| ◇開催状況 | 2 |
| ◇具体的なご意見・ご要望等と当社の回答・対応状況 | |
| 1. “住友生命「Vitality」”関連 | 3 |
| 2. 保険商品の内容（“住友生命「Vitality」”関連以外） | 5 |
| 3. 経営全般 | 7 |
| 4. 営業活動 | 10 |
| 5. 事務・手続き | 11 |
| 6. 商品関連サービス | 12 |
| 7. 社会貢献活動 | 13 |
| 8. 資産運用 | 14 |

開催状況

1. 開催回数と出席者数

| | 2024年 | 2025年 |
|----------------|-------------------|-------------------|
| 開催回数 | 89回 | 89回 |
| 出席者数 (1回平均) | 1,708名 (19.2名) | 1,789名 (20.1名) |

2. 2025年ご意見・ご要望等の内訳



具体的なご意見・ご要望等と当社の回答・対応状況

[1. “住友生命「Vitality」”関連]

（回答・対応状況は2025年4月時点の内容です。）

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|--|
| <p>a. “住友生命「Vitality」”の展望</p> <p>“住友生命「Vitality」”の今後の進化や発展の方向について知りたい。</p> | <p>“住友生命「Vitality」”は、お客さまに継続的な健康増進活動への取組みを促すことでお客さまの健康状態の向上と健康長寿社会の実現に寄与することを目指した商品です。</p> <p>Vitality 会員のデータを分析すると、歩数の増加や健康診断結果の改善といった健康増進への着実な変化が確認されており、今後も“住友生命「Vitality」”の更なる進化に向けて取組みを進めてまいります。</p> <p>2025 年度は、引き続き様々なパートナー企業と連携しながら、Vitality会員の多様な価値観に対応する特典（リワード）の充実や、Vitality 会員に寄り添ったポイントメニューの進化、ポイントの獲得機会の増加等により利便性を向上させるとともに、加入後の丁寧なサポートやアフターフォローを推進し、「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献するサービスを提供することで、未来に続く当社ならではの価値を実現していきます。</p> |
| <p>b. 「Vitality 福利厚生タイプ」</p> <p>「Vitality 福利厚生タイプ」を活用したことで従業員の健康増進やコミュニケーションが活性化された事例があれば教えてほしい。</p> | <p>「Vitality 福利厚生タイプ」は、企業の福利厚生制度の充実や健康経営の推進等を目的とし、企業が利用料を負担することで従業員が「Vitality スマート」(※)を利用できるサービスです。</p> <p>導入いただいた企業には、健康増進活動への従業員の取組状況に関する月次・年次レポートを行うほか、健康増進セミナーや健康チェックイベント、健康経営優良法人認定取得サポート等を企業の要望に応じて提供しています。</p> <p>実際に導入した企業の担当者からは、「朝礼で Vitality というキーワードが出ることで会話が広がり、社員同士のコミュニケーションの一部になっている」「月次レポートで毎月の平均歩数が伸びているのを見ると、健康意識が高まっていると実感する」といった声をいただいております。</p> <p>また、従業員からも「日中歩くことで夜は熟睡でき、寝起きもよくなった。それが仕事の生産性向上につながっており、良い循環が生まれてきたと実感している」といった声をいただいております。</p> <p>より多くの企業に「Vitality福利厚生タイプ」を導入・活用いただけるよう、引き続き努めてまいります。</p> <p>※Vitality 健康プログラムの一部を単独で、有償にて提供するサービス（個人向け）です。</p> |

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|--|--|
| <p>c. “住友生命「Vitality」”のポイント獲得</p> <p>妊婦や若年層においては Vitality ポイントの獲得が難しいケースがある。</p> <p>妊婦に対する救済措置を設けられないか。また、若年層においても職場の定期健診等で血液検査が省略され、高ステータスを目指すことが難しいことがあるため、何らかの対処を検討してほしい。</p> | <p>Vitality 健康プログラムについて、健康増進活動の評価に用いるポイントメニュー等のレベルアップを 2025 年 3 月から実施しております。</p> <p>Vitality 会員が妊娠した場合においては、健康診断の結果が当社所定の基準に該当しなくなることや運動量の減少により、Vitality ポイントの獲得やステータス維持が困難となるケースがあったことを踏まえ、2025 年3月から、Vitality 会員本人の妊娠の申し出に基づき、保険料判定がブルーステータスであっても一定期間保険料がアップしない取扱いを開始しました。</p> <p>また、健康診断結果を提出することにより獲得できるポイントに関して、39 歳以下の場合、血液検査（血糖、LDL コレステロール）の受診が無くとも最大ポイント（10,000pt）を獲得いただける基準に変更しました。（※）</p> <p>引き続き、ウェルビーイングの実現に貢献するべく、お客さまに寄り添った Vitality 健康プログラムのレベルアップに取り組んでまいります。</p> <p>※2025 年4月1日以降の受診分を対象に、変更後の基準によるポイントの付与を 2025 年9月下旬以降に行います。</p> |

〔2. 保険商品の内容（“住友生命「Vitality」” 関連以外） 〕

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|--|
| <p>a. 貯蓄性商品</p> <p>若年層が金融リテラシーに関心を持てるような保険商品があれば良い。</p> | <p>当社が実施したアンケートによると、投資を始められない理由として若年層の多くが「どうやって始めたらよいかわからない」、「損失が怖い」等を挙げています。</p> <p>このような若年層の資産形成に関する社会的課題に対し、生命保険を通じて資産形成の第一歩を後押ししたいという想いから、2025年3月にダイレクトチャネル(※)専用商品「Chakin(チャキン)」を発売しました。</p> <p>「Chakin」は主に投資未経験者の若年層を応援するもので、「貯金以上、投資未満。」という今までにない新しい概念をコンセプトにした商品です。</p> <p>満期時の返戻率は106.1%で貯金より高く、投資のような元本割れリスク(払込保険料を解約返戻金が下回るリスク)はありません。また、積立金は、積立開始初月から増え、いつ解約してもリスクなく資産形成が可能な設計です。さらに、月額5,000円から始められる無理のないプラン、気軽に申込みができスマートフォンで完結するなど、「貯蓄はしたいがリスクは抑えたい」「スマートフォンで申し込みたい」という若年層のニーズに応える新しい積立保険です。</p> <p>引き続き、若年層を含め幅広いニーズにお応えできるよう、商品ラインアップの拡充に努めてまいります。</p> <p>※住友生命の専用HPから、Web上で直接申込みができます。</p> |
| <p>b. 保障内容の充実</p> <p>“住友生命「Vitality」”以外の保険商品における保障内容の充実にも引き続き取り組んでほしい。</p> | <p>“住友生命「Vitality」”は、Vitality健康プログラムと保険商品を組み合わせた商品であり、Vitality健康プログラムのレベルアップに加え、組み合わせる保険商品自体のレベルアップにも力を入れて取り組んでおります。</p> <p>例えば、2024年9月にがん・心疾患・脳血管疾患を保障し、これらの特定3疾病に罹患した後も、ずっと寄り添う保障で“よりよく生きる”に貢献する新商品「3大疾病PLUS ALIVE」を発売しました。保険商品の進化にVitality健康プログラムを組み合わせることで、「リスクに備える」に加えて「リスクを減らす」商品を提供しております。</p> <p>同時に、Vitality健康プログラムを付加することができない商品に関しましても、高齢化の進展に伴う相続への備えや資産形成のニーズに対応するため、90歳まで加入可能な一時払終身保険「スミセイのかたん告知終身保険90」を2024年4月に発売するなど開発やレベルアップを行っており、引き続き幅広いニーズにお応えする商品の提供に取り組んでまいりたいと考えております。</p> |
| <p>c. ニーズを踏まえた商品提供</p> <p>多様化・細分化されたニ</p> | <p>近年はお客様自身で保険商品を選択したいというニーズが増加するなど、多様化・細分化するニーズに応えるため、当社はマルチチャネル・マルチプロダクト戦略を推進し、子会社のメディケア生命やアイアル少額短期保険も活用した機動的な商品提供を行っております。</p> |

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|--|--|
| <p>ーズに対応したデジタル等を活用した商品提供について教えてほしい。</p> <p>昨今、ペットのいる世帯も多いが、ペット保険の提供はしているか。</p> | <p>特に、アイアル少額短期保険では、デジタル保険の展開を進めており、PayPayアプリで簡単に申込みができる保険商品を提供しております。</p> <p>また、当社においては、保険加入や保険金支払い等をすべてスマートフォンでお手続きいただける商品として、ジョンソン・エンド・ジョンソン 株式会社 ビジョンケアカンパニーと協業開発した目の治療に特化した保険「めまもりほけん」を2024年10月に、若年層のニーズに応える新しい積立保険「Chakin(チャキン)」を2025年3月に発売しました。</p> <p>ペット保険については、現在当社での取扱いはございません。なお、子会社のいずみライフデザイナーズでは保険代理店として他社商品のご提供をしております。安心してペットとの生活を楽しむための保険商品は重要であると考えており、今後ペット保険の導入に向けて市場の動向やお客さまのご要望をしっかりと把握し、魅力的で満足度の高い商品を提供できるよう取り組んでまいります。</p> |

[3. 経営全般]

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|--|
| <p>a. ウェルビーイング</p> <p>住友生命が考えるウェルビーイングについて、わかりやすく教えてほしい。</p> | <p>ウェルビーイングは、Well (よい) と Being (状態) から成る言葉で、一般的には「身体的な健康だけでなく、社会的、精神的にも健康で幸せな状態」と解されています。</p> <p>当社では、保険による経済的保障、“住友生命「Vitality」”の提供による身体的な健康への貢献に加え、さらに広く、人々のくらしや社会、地球環境がよりよい状態となることに寄り添い、何かお役に立てることはないかという思いから、「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」という考え方を掲げました。</p> <p>「住友生命グループ Vision2030」の中で、2030年のありたい姿として「ウェルビーイングに貢献する『なくてはならない保険会社グループ』」を掲げ、2030年に向けてあらゆるステークホルダーのウェルビーイングに寄り添い、貢献してまいります。</p> <p>特に、ウェルビーイング貢献領域として「保険を通じた安心の提供」、「健康増進への貢献」、「充実したくらし・世代を支える」といった領域を中心に取組みを進め、保険に加入のお客さまだけでなく、広く地域社会に寄り添い、それぞれの国や地域に根付いたサービスを提供してまいります。とりわけ国内では、健康サポートの核となるサービスである“住友生命「Vitality」”の提供を推進するとともに、「重症化予防」、「プレコンセプションケア」(※)など様々な領域で、保険以外のサービスを開発・提供することも進めています。</p> <p>※女性やカップルが自分たちの生活や健康に向き合うこと、そして、赤ちゃんをさずかるチャンスを増やす、女性や将来の家族がより健康な生活を送れるようにする一連の取組みのことでです。</p> |
| <p>b. お客さま本位の業務運営</p> <p>お客さまの声を反映して短いスパンで経営を改善しているように感じている。</p> | <p>当社では募集担当者に寄せられた声の他、コールセンターの受付、アンケート等の様々な方法で「お客さまの声」を収集し、商品・サービスの開発や業務運営の改善に繋げています。</p> <p>「お客さまの声」のうち、部門横断的・全社的な課題については、社長を委員長とする「お客さま本位推進委員会」において改善策の検討を行う等、定期的にPDCAサイクルを回し、経営に活かす取組みを行っております。</p> <p>また、総代会やご契約者懇談会についても、当社役員等が「お客さまの声」を直接お聞きする重要な機会と考えており、“住友生命「Vitality」”の保険料判定に関する妊娠期特別取扱いの導入や、Vitality健康プログラムを付加した保険契約における保険料・Vitality利用料の払込方法の拡充など、ご意見を踏まえた改善を行いました。</p> <p>こうした改善事例の一部については、広くお客さまにもご覧いただけるように当社ホームページやディスクロージャー資料等で開示し、「お客さまの声」を経営に活かす体制のより一層の充実に繋げております。</p> |

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|--|--|
| <p>c. 配当</p> <p>近時の金利上昇に伴う運用の変化や運用益の見通しが、契約者にどのように還元されるのか教えてほしい。</p> <p>運用益の改善を商品の利回りに反映したり、配当として契約者に還元してほしい。</p> | <p>運用収益の見通しにつきましては、近時の金利上昇に伴い、高い利回りで新たな投資が可能となり、長期的な観点ではプラスの効果が期待できると考えております。</p> <p>保険商品の利回りという面では、足元の金利環境等を踏まえ一時払商品について予定利率の引上げを行っております。その他、前納利率や保険金据置利率などの利率に関しても2025年4月から引き上げており、金利上昇に伴う運用利回りの向上に取り組み、その成果をお客さまへ還元するよう取組みを進めております。</p> <p>また、契約者配当については、これまでも安定的な剰余をもとに継続的に増配を実施しておりますが、金利が上昇している環境を踏まえ、更なる配当還元を検討してまいります。</p> <p>今後につきましても、単年度および将来の収益状況や自己資本の水準等を踏まえつつ、引き続きお客さまへの還元の充実を図ってまいります。</p> |
| <p>d. 若年層へのアプローチ</p> <p>若年層へのアプローチに向けては、手軽に加入できるネット系保険会社との差別化が重要と考えているが、住友生命としてどのように取り組むのか教えてほしい。</p> | <p>当社では、ネット系生命保険会社にはない営業職員を介した「人ならではの」の価値に、「デジタル」を融合させ、お客さまの状況・状態・ニーズにあわせたサービスを提供することにより、差別化を図っております。</p> <p>当社が実施した市場調査において、「健康増進型保険」への加入意向は特に20～30代の方々において高いことが示されており、引き続き“住友生命「Vitality」”を軸として、就労不能・介護、認知症、医療、貯蓄、健康増進、社会保障制度等を含めた総合的なコンサルティングや加入後のアフターフォロー等、お客さまに寄り添ったコンサルティングとサービスの提供を行ってまいります。</p> <p>また、商品ラインアップの拡充を通じて若年層へのアプローチを強化しており、貯蓄ニーズのある若年層への訴求力を高めるため、2025年3月に積立保険「Chakin(チャキン)」を発売しました。「Chakin」はデジタル志向が強い若年層のニーズに応えるスマートフォン完結型の積立保険であり、保険等の金融商品になじみのない方でも加入しやすいよう戦略的な価格設定としています。</p> <p>今後もお客さまのニーズは一層多様化していくことが予測されますので、引き続き既存商品の魅力向上や商品ラインアップ拡充、お客さまへのアプローチ手法の研究等に取り組んでまいります。</p> |
| <p>e. 契約者・従業員への還元</p> <p>現在多くの企業に内部留保が積み上げられていると認識しているが、契約者や従業員に還元するべきではないか。</p> | <p>生命保険会社は、将来にわたって保険金等を確実に支払うするために、十分な自己資本を確保することが求められております。</p> <p>一方で、リスク対応力強化に必要な自己資本の充実を図りつつも、お客さまへの還元も重要であると考えており、リスクへの備えとのバランスを取りながら継続的に増配を実施しております。</p> <p>さらに、お客さまに質の高いサービスやコンサルティングを適切に提供し続けるためには、人財の確保を含め従業員に対して必要な投資を行っていくことも不可欠であり、初任給を含む処遇水準の引上げ等にも継続的に取り組んでいます。</p> |

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|----------|--|
| | 今後につきましても、リスクへの備えとのバランスに留意しながら還元を充実させてまいりたいと考えております。 |

[4. 営業活動]

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|--|--|
| <p>a. Vitality 会員へのアフターフォロー</p> <p>Vitality 会員が健康増進活動に取り組むためには周囲のサポートも重要なので、担当営業職員によってサポートの質が変わらないように取り組んでほしい。</p> | <p>“住友生命「Vitality」”の提供にあたっては、お客さまが健康増進活動を通じて健康状態を把握・改善し、特典（リワード）を楽しんでいただくために、加入後のサポート・アフターフォローが重要であると考えております。</p> <p>お客さまフォローの標準化・均質化に向けましては、営業職員への活動モデルの提供や教育等に取り組み、加入初年度の重点的なサポートや最新情報の案内、2年目以降の継続的なサポートにつなげております。</p> <p>さらに、Vitality に関するお問い合わせ窓口である Vitality サービスセンターにおいて、オペレーターがお客さまの Vitality アプリの画面を見ながら遠隔サポートするサービスも行っています。</p> <p>2025 年度からは、更なる健康増進への貢献とお客さま満足度の向上に向け、従来の保険担当者に加えて“住友生命「Vitality」”に関するサポートを行う Vitality フォロー担当者を設定可能とする取扱いをスタートいたしました。Vitality フォロー担当者はポイント獲得のアドバイスや定期的な取組状況の確認等を通じて、お客さまに「楽しみながら健康」になっていただくためのサポートを行います。</p> <p>併せて、アンケートを毎年実施し、サポートに関するご意向を可視化することでこれまで以上にご意向に沿ったサポートにつなげる所存であり、お客さまのウェルビーイングに貢献できるよう引き続き取り組んでまいります。</p> |
| <p>b. 営業職員の採用</p> <p>どの業種も人手不足の傾向にあると思うが営業職員の採用数をどのように確保するのか教えてほしい。従来とは異なるアプローチも考えているのか。</p> | <p>営業職員の採用に向けては、求める人物像を明確にするために採用の基本方針を定めております。この中の一つである“住友生命「Vitality」”の理念に共感し、その魅力を素直に伝えられる人材”の採用に向けて、“住友生命「Vitality」”の魅力を訴求する動画や Vitality 体験版等の活用により、健康長寿社会の実現に貢献する当社の活動をお伝えする取組みを進めております。</p> <p>加えて、本社からのダイレクトリクルーティングの推進支援等、従来のリファラル採用と異なる採用手法の展開も行っています。</p> <p>運営面において採用活動の担い手の増加や四半期ごとの採用スケジュールの策定、採用アプローチツールのレベルアップ等にも取り組むとともに、制度面においても処遇面の魅力を高めるなど、引き続き「ウェルビーイングに貢献する『なくてはならない保険会社グループ』」の実現を目指し取組みを進めてまいります。</p> |

[5. 事務・手続き]

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|--|---|
| <p>a. 手続きのデジタル化</p> <p>各種手続きのデジタル化、ペーパーレス化を進めるにあたっては、高齢者などデジタルに不慣れな契約者に対する配慮もしてほしい。</p> | <p>当社では、迅速でお客様にとって利便性が高いと考えられるデジタル・ペーパーレスによる手続きを推進しておりますが、デジタル化を進めるにあたっては、高齢の方をはじめとしてお客様に円滑に手続きいただけるよう、画面の見やすさや操作性向上の対応を今後も継続して進めてまいります。</p> <p>また、こうした取組みの一環として、YouTube 上にデジタル手続きの解説動画を掲載する取組み等も実施しておりますが、紙による手続きを希望されるニーズもあることから、紙の請求書等も存置しております。</p> <p>引き続き、「ウェルビーイングに貢献する『なくてはならない保険会社グループ』」の実現に向け、人によるきめ細かな対応とデジタルによる利便性向上という双方のメリットを組み合わせ、お客様一人ひとりの状況・状態に応じたサービスの提供を目指してまいりたいと考えております。</p> |
| <p>b. 給付金請求手続きの簡便化</p> <p>給付金請求の際に診断書の提出を求められることがあるが、診断書の取得にもお金がかかるので診療報酬明細書の提出で済むように改善してほしい。</p> | <p>給付金請求手続きにおいては、お客様の診断書取得費用の負担軽減、利便性向上等を目的に、診断書に代えて診療明細書や領収証などでの手続きを可能とする簡易取扱い請求を行っており、2025年4月時点では、給付金請求手続きのおよそ80%が簡易取扱い請求可能な状況となっております。</p> <p>また、簡易取扱い請求可能な給付金請求手続きは、Webにてお客様自身でお手続きが可能なスマセイダイレクトサービス、対面では営業職員携帯端末を活用したデジタル請求も可能であり、お客様の負担軽減に加え、迅速なお支払いにも取り組んでおります。</p> <p>今後も、こうした簡易取扱い請求の更なる対象範囲拡大をはじめ、お客様のニーズに寄り添ったよりよい商品・サービスにつきまして、検討を重ねてまいります。</p> |

[6. 商品関連サービス]

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|--|
| <p>a. 商品付帯サービス</p> <p>plus Baton (プラスバトン)のサービス内容について教えてほしい。</p> | <p>plus Baton は、お客さまとご家族の健康サポートに関する各種商品付帯サービスをオンラインで利用することができるサービスです。</p> <p>plus Baton を利用することで、従来利用方法が電話に限られていた商品付帯サービスのうち、健康に関する相談ができる「スミセイ健康相談ダイヤル」、セカンドオピニオン・サービスの手配等が可能な「スミセイメディカルナビゲーション」、記憶力の状態を定期的に確認できる「あたまの健康チェック」、障害年金の申請全般を専門家がサポートする「スミセイ障害年金サポートサービス」をオンラインで利用することが可能となります。</p> <p>また、2023年4月にリリースしたスマートフォンアプリ「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」からも利用できる形としており、引き続き「人ならではの」価値と「デジタル」を融合させることにより、より多くのお客さまのウェルビーイングに貢献してまいります。</p> |

〔7. 社会貢献活動〕

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|---|
| <p>a. 社会貢献活動</p> <p>SDGs達成への取組みや健康増進活動を促すためにも、住友生命とお客さまが共同で実施する社会貢献活動を企画してはどうか。</p> | <p>現在、当社とお客さまが共同で取り組んでいる社会貢献活動の一つに、parkrun（パークラン）があります。parkrunは、一般社団法人 parkrun Japan が実施する、毎週土曜日の朝定時に行われる参加費無料の 5km のウォーキング・ジョギング・ランニングやボランティアができるコミュニティイベントです。日本国内では、2024 年度末時点で 19 都府県 42 か所で開催されており、当社は 2019 年から日本ででの展開を全面的にサポートしています。</p> <p>各地のparkrun には、当社職員が運営ボランティアや参加者として関わっており、お客さまとともに地域社会への貢献や健康増進に繋がる活動として、今後も開催箇所を増やしていく方針です。</p> <p>また、“住友生命「Vitality」”においては、1週間ごとに設定される運動目標を達成することにより、特典(リワード)が獲得できる「アクティブチャレンジ」というプログラムがありますが、特典(リワード)として獲得したコンビニエンスストアのドリンク等と交換できる各種チケットに代えて、「あしなが育英会」、「日本対がん協会」、「日本赤十字社」、「WWF ジャパン」への寄付を選択することも可能となっており、お客さまが健康増進に取り組みながら、SDGs達成にも貢献できる仕組みとなっています。</p> <p>今後も、当社とお客さまが共同で実施できる社会貢献活動を検討してまいります。</p> |

[8. 資産運用]

| ご意見・ご要望等 | 回答・対応状況 |
|---|---|
| <p>a. 資産運用</p> <p>米国の政権交代など国際情勢が混沌とする中でのリスク管理や、運用状況について教えてほしい。</p> | <p>当社は、契約期間が長期にわたる生命保険契約の負債特性に応じて資産を管理するALM(※)の推進を基本方針として、安定的な運用収益の確保と確実な保険金等のお支払いの実現を図るため、長期の公社債や貸付金などの安全性の高い資産を中心とした投資を行っております。さらに、一定のリスクの範囲内で収益の上乗せを図るため、株式や外国債券などへの投資を行っています。</p> <p>単年度ごとの資産運用計画の策定にあたっては、リスク管理部門においてリーマンショック並みのストレスを想定した健全性の確認も行っています。米国の政策運営が米国のインフレ再燃や景気悪化を引き起こし、金利上昇等により有価証券の含み損益が一定程度悪化した場合においても健全性について問題ない水準を確保できる見込みです。</p> <p>今後の資産運用に関しては、株式や為替ヘッジを行わない外国債券といったリスク性資産について、概ね現状程度の残高で慎重にリスクをコントロールする方針ですが、米国の政策運営次第では市場変動が大きくなる可能性もあり、相場状況を踏まえながら売却やデリバティブによるリスク削減なども検討してまいります。</p> <p>※ALM(Asset Liability Management)とは、リスクを適切にコントロールしつつ収益向上を図る観点から資産と負債を総合的に管理する手法です。</p> |