

◇事前に寄せられた質問（13問）

1. 若年層への販売戦略について

外資系を中心にインターネット等で保険販売を行う会社で、保険料の安いシンプルな生命保険が提供されており、特に若年層に受け入れられている印象があります。今後、若年層への保険販売が重要性を増していくと考えますが、住友生命における若年層への販売戦略について方向性をお聞かせください。

【回答】

- ご指摘のとおり、若年層におきましては、所得水準の低下などの経済的な事情もあり、保険料の安いシンプルな生命保険が受け入れられる傾向があります。
- 当社では、インターネット等で「できるだけ安価な保険料の商品を選びたい」と考える、営業職員体制では捉えきれないお客さまに対しては、子会社のメディケア生命を通じてシンプルな保障内容で保険料を抑えたインターネット専用商品等を提供しております。
- 一方で、個人情報保護にかかる意識の高まり等を背景に職場での保険勧誘が制限されるなど、生命保険を提案する機会自体が減少していることもあり、若年層の生命保険加入率は低下しております。こうした環境ではありますが、実際にゆっくりと時間をかけて話を聞いていただいたお客さまからは保障性商品にご加入いただけることも多いことから、若年層の介護や医療といった保障性商品のニーズ自体が低下した訳ではなく、将来の必要保障額などに基づいた納得感のあるコンサルティングによって生命保険加入の必要性をご理解いただけるものと考えております。
- こうした観点から、若年層マーケットへのアプローチを強化するために様々な取組みを行っております。まず、就労されている若年層の方に対しては、例えば、職場単位でのライフプランに関するセミナーの開催等を通じて接点機会の確保に努め、その後のコンサルティングに繋げております。また、既に当社の保険にご加入いただいている世帯へのアプローチとして、年1回の定期訪問活動の中で、若年層のお子さまを持つ親世代の方に対してお子さまの保障の必要性を訴求することにより、親子で保険について考えていただく機会を提供する活動を推進しております。
- さらに、商品面におきましては、個人年金保険や小口の損害保険などのいわゆる「ニーズ顕在型商品」を最初にお勧めすることで、生命保険に馴染みの薄い若年層の新規マーケットの取込みに努めております。特に個人年金保険につきましては、平成25年12月に発売した、従来の商品よりも年金受取額の価格魅力を高めた「たのしみワンダフル」が若年層を中心にご好評をいただいておりますが、本商品の新規契約のうち約2割のお客さまに、契約後、半年から1

年の間に追加で保障性商品等にご加入いただいております。日頃、対面コンサルティングに馴染みの薄い層であっても、加入後のアフターフォローやコンサルティングを通じて営業職員によるサービスの価値を実感いただいた結果、追加加入に繋がったものと考えております。

○加えて、幼稚園児・小学生やその親世代に対する接点づくりにも継続して取り組んでおります。例えば、39年間にわたって子どもの情操教育支援を目的とする「こども絵画コンクール」を実施しており、応募作品展覧会の案内や応募いただいたお客さまへのお礼訪問等、年間を通じて継続性のあるアプローチに繋げております。

○さらに、当社のブランドパートナーである浅田真央さんとともに、若者の社会貢献活動を応援するプロジェクト「YOUNG JAPAN ACTION 浅田真央×住友生命」を実施するなど、若年層に対する当社の認知度の向上にも取り組んでおります。

○今後も、若年層をはじめ多様化するお客さまニーズに対して住友生命グループ全体でお応えできるよう努めてまいります。

若年層への販売戦略(1)

◆若年層へのアプローチ

<就労されている若年層>
職場単位でのライフプランセミナーの開催等を通じて接点機会を確保

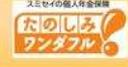
<若年層のお子さまを持つ親世代>
お子さまの保障の必要性を訴求することにより、親子で保険について考えていただく機会を提供する活動を推進



若年層への販売戦略(2)

個人年金保険や小口の損害保険などの「ニーズ顕在型商品」の販売を推進

▶平成25年12月に「たのしみワンダフル」を発売



その後のアフターフォローやコンサルティングを通じて営業職員によるサービスの価値を実感いただき、保障性商品をお勧めする取組みを推進



若年層への販売戦略(3)

◆こども絵画コンクール

応募作品展覧会の案内や応募いただいたお客さまへのお礼訪問等、年間を通じて継続性のあるアプローチ

◆YOUNG JAPAN ACTION 浅田真央×住友生命

当社のブランドパートナーである浅田真央さんとともに、若者の社会貢献活動を応援するプロジェクトを実施



2. 介護費用を補填する商品について

介護費用に特化した介護保険商品についてお尋ねします。

総合保障として、死亡・医療保障とともに介護保障を組み入れている商品はありますが、介護サービスを受けるための自己負担金をカバーする商品も必要でないかと思っております。

介護サービスは生存している限り永く受け続けるものですので、自己負担も継続しますし、少子高齢化によりますます介護対象者は増えていき、自己負担額自体も上がっていく可能性があるため、それを補填する保険にもニーズはあると思います。

総合保障タイプに加入している方の中にも、自己負担金補填型の介護保険に加入したいと思っ
ている方はいると思いますので、このような商品の開発についてお考えをお聞かせください。

【回答】

- ご指摘のとおり、高齢化の進行等を背景に公的介護保険制度における介護サービスの利用者は増加しており、利用者負担等の介護費用も増加傾向にある中、保険会社の介護保障商品に対するニーズはますます高まっていると認識しております。
- こうしたニーズにお応えするため、ご質問にある介護費用のみを保障する商品、さらには介護費用の自己負担金補填型の商品を開発することも選択肢の一つと考えております。
- しかしながら、介護費用のみを保障する商品につきましては、お客さまの死亡保障や医療保障へのニーズの高さなども総合的に勘案し、当社では、介護保障については他の保障と組み合わせて総合保障型商品として提供する方がよりお客さまニーズにかなうと考え、現在のところ商品化に至っておりません。
- また、介護費用の自己負担金補填型の商品につきましては、ご請求対象となる金額が分かりやすいという面はあるものの、介護サービスの自己負担額以外に必要な経済的負担についてはカバーされません。そのため、当社では、こうした自己負担額に加え要介護状態になられた際の収入の減少など、様々な経済的負担をカバーできるよう定額の年金等をお支払いする商品を提供しており、負担金実額を補填する商品の販売は行っておりません。
- なお、ご質問にあるような商品ではありませんが、介護への備えを重視した商品としては、一生涯の介護保障をご準備いただける「バリューケア」を販売しております。死亡・高度障害保障に加えて当社所定の要介護状態が180日継続した時に一時金をお支払いする商品であり、この一時金を介護サービスにかかる自己負担額の補填にご活用いただくことが可能です。
- また、総合保障型の商品としては、死亡保障に加えて介護サービスにかかる自己負担をカバーするための一生涯の介護保障と、要介護状態となって働けなくなられた場合の収入の減少に備えることができる特約を組み合わせた「W（ダブル）ステージ」を販売しております。なお、このような総合保障型の商品におきましては、介護保障にとどまらず、「働けない、いわゆる就労不能の状態」になられた場合への保障にも対応しつつ、死亡保障と介護保障等を切り離して

それぞれのリスクに応じたより自在な設計ができる商品の開発を進めております。

○当社におきましては、今後も環境変化の動向を注視しつつ、介護保障をはじめお客さまの様々なニーズに的確にお応えすることができるよう魅力ある商品の開発に努めてまいります。

当社の介護保障商品(1)	当社の介護保障商品(2)
<p>◆バリューケア</p> <p>▶一生涯の介護保障をご準備いただける商品</p> <p>▶死亡・高度障害保障に加えて当社所定の要介護状態が180日継続した時に一時金をお支払い</p>  <p>⇒お受け取りいただいた一時金を介護サービスにかかる自己負担額の補填にご活用いただくことが可能</p>	<p>◆W(ダブル)ステージ</p> <p>▶死亡保障に加えて「介護サービスにかかる自己負担をカバーするための一生涯の介護保障」と「要介護状態となって働けなくなられた場合の収入の減少に備えることができる特約」を組み合わせた総合保障型の商品</p>  <p>＜今後の商品開発＞</p> <ul style="list-style-type: none">・介護保障にとどまらず「働けない、いわゆる就労不能の状態」になられた場合への保障・死亡保障と介護保障等を切り離してそれぞれのリスクに応じたより自在な設計

3. 来店型保険ショップを通じた戦略について

昨今、企業やビル、マンション等のセキュリティが厳しくなり職場や家庭への訪問もアポイントなしではどうもお客さまにお会いできなくなってきました。そこで、いずみライフデザイナーズが運営する来店型保険サービスショップが有力な戦力となっていくと思います。

例えば、店舗にお問い合わせをされたお客さまで来店が難しいお客さまにはどのような対応をなされているのか。住友生命本体との連携があるのか。その辺りの様子を教えてください。

【回答】

○子会社のいずみライフデザイナーズが運営する保険ショップ「ほけん百花」におきましては、ウェブページにて来店予約をいただくことやショッピングセンターなど利便性の高い立地への店舗展開を行っていることもあり、お買い物や通勤途中に立ち寄っていただくことが多く、ご来店いただくことが困難であるというお客さまは少ないようです。なお、お電話等でお問い合わせいただいたものご来店が困難なお客さまには、ご希望の商品のパフレット等を郵送する対応を行うこととしております。

○また、保険ショップの店頭におきましては、住友生命を含めた複数の保険会社の商品をお客さまに比較いただき、ニーズに合った商品を提案しております。したがって、店舗にお問い合わせいただいたお客さまに対して住友生命本体の営業職員を紹介するという事は行っておりません。

○なお、ご加入いただいた後の各種手続きに際して、ご来店が困難なお客さまに対しては、それぞれの保険会社のルールに則ったうえで手続き書類を郵送し、必要に応じて記入方法を電話にて案内することとしております。

○ご指摘のとおり、情報セキュリティに対する意識の高まり等を背景に、お客さまにお会いできる機会は以前に比べて減少しております。当社の保険販売は営業職員による訪問を基本としておりますが、新しいお客さまとの接点づくりの面で、全国の営業拠点に来店用個別ブースを設置するなどの取組みを行い、お客さまのご都合の良い時間に当社の営業拠点にご来店いただき、ゆっくりと時間をかけたコンサルティングを実施しております。

○今後も住友生命グループ全体として、様々なお客さまにサービスを提供できるよう取り組んでまいります。

4. 特定の顧客を囲い込む経営に対する考え方について

リーマンショックを契機とした不況下でも、アメリカの健康保険会社は、大きな利益を上げたと言われております。これは、保険料を吊り上げ、支払い条件を厳しくしたりして、自社にとって得にならない顧客を「パージング (purging)」したことで、保険金の支払いが減り、利益が増えたからだと言われております。このような経営の仕方をどのようにお考えになるかお聞かせください。

【回答】

○アメリカにおきましては、公的な健康保険制度が日本ほど充実しておらず、民間の保険会社が健康保険の引受けを行っております。ご質問にあるように、この健康保険会社におきまして、収支の改善を図るために、保険料を引き上げたり支払基準を厳しくしたりしているといった声もあることは認識しております。

○日米では社会保障制度に違いがあり、アメリカの保険会社の具体的な経営についてコメントする立場にはありませんが、ご契約者に長期にわたって保障を提供することが保険会社の責務であり、継続的・安定的に経営を行うことが保険会社には求められていると考えております。そのため、自社利益の拡大のみを目的として意図的に特定の顧客を排除することがあるとすれば、それは長期的に見ればお客さまの信用を低下させ、結果として経営に悪影響を及ぼすのではないかと考えております。

○こうした点に鑑み、当社におきましては、保険料や支払条件の設定を行う際に、利益の拡大のみを目的として自社に有益な顧客だけを囲い込み、一部の顧客を排除するという考えはありません。

○また、現在推進しているブランド戦略の中でも「長期的な視野を持ちお客さまの立場で考える」ことで会社の信用を高められるよう取り組んでおり、今後もこうした理念に基づき長期にわたってお客さまのお役に立てるような経営に努めてまいります。

5. マイナンバー制度への対応について

本年10月、日本に住むすべての人々にマイナンバーが割り当てられます。この制度は、住友生命にとっても営業、事務、その他色々な部門に影響を与えるものだと考えます。

現在、検討されている対応方法についてお聞かせください。

【回答】

- ご質問にあるとおり、平成27年10月から全国民に個人番号が通知され、社会保障・税・災害対策分野において、平成28年1月からマイナンバー制度の導入が予定されております。
- この制度により、当社は税法で定める一定金額以上の保険金・給付金をお支払いする場合などに、税務当局に提出する法定調書に記載するため、お客さまから個人番号を取得する必要があります。また、給与支払や健康保険等の手続きにおいて従業員からの個人番号の取得も求められます。
- このように取得した個人番号はお客さま・従業員にとって重要な個人情報であることから、マイナンバー制度で義務づけられている安全管理措置を講じて厳格な情報管理態勢を構築していく必要があります。
- 現在、当社では制度導入に向けて安全管理措置に関する方針・ルールの策定や個人番号の取得等を安全・確実に実施するための事務体制の構築を進めております。
- その中で、特に影響の大きい保険事務での対応につきましては、個人番号がお客さまにとって重要な個人情報であることを踏まえ、お客さまからの個人番号の取得を必要最低限とする方針です。具体的には、実際に個人番号を法定調書に記載する必要がある手続き、例えば保険金・年金等のお支払時に限定して個人番号を取得することを想定しております。取得方法につきましても、例えば対面の場合は「個人番号カード」をご提示いただき、当社職員が営業用携帯端末に個人番号を入力する等、情報の漏えいを生じさせない方法を検討しております。
- マイナンバー制度の導入は当社全体に影響が及ぶことから、全社横断的な体制で検討を進め、会社としてマイナンバー制度への対応に万全を期してまいります。

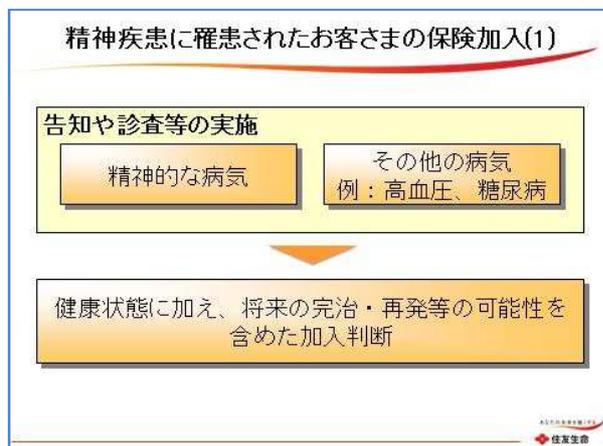


6. 精神疾患に罹患されたお客さまの保険加入について

健常者が病気になった場合、完治後に生命保険に加入しようとする、特に、精神的な病気に対しては完治の判断が難しいのかもしれないが、かなりハードルが高いと感じている。昨今の医学からすれば、精神的な病気も完治できる範囲であり、完治後あるいは社会復帰できた時点で加入できる体制（加入判断の柔軟性）を速やかに構築していただくことはできないか。

【回答】

- ご指摘のとおり、精神的な病気は他の病気と比べて医師による完治の判断が難しく、また、医師が完治という判断を下すには長期間を要するという特徴があるのも事実ですが、当社における保険契約の加入判断におきましては、精神的な病気に罹患された方と他の病気に罹患された方を区別するのではなく、あくまでも個々に保険契約の加入判断を行う体制としております。つまり、告知や診査等によって得られた健康状態に加え、将来の完治・再発等の可能性を含めて考慮するものであり、その意味では、例えば高血圧や糖尿病等に罹患されている場合の加入判断と同様です。
- したがって、精神的な病気に罹患された方であっても、医師から「完治した」と診断され、一定期間経過しているようなお申込みにおきましては、多くの方にご加入いただいております。また、医師から完治とは診断されていないものの、服薬や通院しながら社会復帰されている方のお申込みにおきましては、お客さま間の公平性の観点から、保険料を多くご負担いただくなどの一定の条件をお付けしたうえでご加入いただいております。このように、現在でも精神的な病気の加入判断に際しては一定程度の柔軟性がある体制としております。
- また、昨今、精神的な病気を含む難治性の病気につきましても、効果の高い治療や再発の抑制など医学の進歩は目覚ましいものがあります。したがって、当社ではより多くのお客さまにご加入いただける体制を構築することを目的に、精神的な病気も他の病気と同様、専門医へのヒアリングや当社のお支払実績等のデータを基に加入可否基準の見直しを定期的に行い、一層柔軟な加入判断を実施できる体制の構築に努めております。
- 保険契約の加入可否につきましては、あくまでもお客さまの健康状態や症状等を丁寧にお伺いしたうえでの個別判断という大前提の下、今後もより多くのお客さまのお役に立つ商品やサービスの提供に向けて取り組んでまいります。



7. 外国債券や成長分野への投融資について

歴史的な低金利時代が続いています。低金利が長引くと、これまでのように国債を買って長期保有し、安定した利息収入を確保するのは難しくなります。外債や海外インフラなど、成長分野への投融資といった運用の巧拙が業績を左右すると思われまます。その運用についてお伺いします。

8. 低金利下での資産運用について

生命保険会社や民間銀行が国債の運用利回りの低下により、資金運用先としての国債投資を減らしていると言われていいます。住友生命では、資金の運用先としてどのような代替策をお考えか。また、その際、リスク管理はどうかしているのか。

9. 運用力強化の取組みについて

生命保険会社の事業基盤を支え、他社との競争力・差別化を図るものの一つとして資産運用力があると思います。

A L M運用に基づく運用資産構成等をご説明をいただいておりますが、住友生命としての更なる運用力強化のための取組み、陣容や組織体制、今後の方針等お聞かせいただければと思います。

【回答】

- ご指摘のとおり、足下の国内金利は平成26年10月に実施された日本銀行の追加金融緩和の影響により極めて低い水準となっており、国内債券の運用利回りが低下しております。
- 当社では、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A L M (Asset Liability Management) の推進を基本方針とし、円金利資産を中心とした運用に取り組んでおりますが、足下の金利水準で国内債券への投資を進めると、今後長期にわたり運用収益を押し下げる要因となることから、国内債券投資を抑制しております。
- こうした中で、国内債券と比較して相対的に金利が高い外国債券への投資を拡大させており、平成26年度は7000億円超の積増しを行いました。外国債券投資におきましては、これまで、アメリカ・オーストラリア・ヨーロッパの国債を中心に高格付のポートフォリオを構築してきましたが、更なる収益力向上の観点から、投資対象国を拡大するとともにグローバル企業の成長資金が集まる米ドル建社債への投資拡大に取り組んでまいります。
- さらに、外国債券への投資に加え、「医療・介護」「環境・エネルギー」「インフラ」「企業の海外進出」といった成長分野につきまして、平成26年度は約1000億円の投融資を行いました。これらの成長分野は資金需要の拡大が期待されることから、引き続き投融資を推進してまいります。
- 資産運用におけるリスク管理の面では、外国債券への投資にあたっては相場動向等を踏まえて為替変動による損失を回避するヘッジ取引を行い、為替リスクを適切にコントロールしております。また、海外社債につきましては、投資拡大を行うにあたり、情報収集やモニタリング体制を含めた海外社債の信用リスク管理体制を再構築いたしました。このような個別の取組みに

応じた適切なリスク管理に加えて、資産運用リスク全体につきまして、統合的リスク管理の枠組みの中で、内部留保等からなるリスクバッファーに照らして許容される範囲内となるように管理しております。

○資産運用力強化の取組みの面では、陣容や組織体制を強化することが重要であると考えており、人員の増員や人材の育成に取り組んでおります。この面では、外部運用機関への出向やトレーニー派遣を行い、外部の運用ノウハウを吸収させることを考えており、当社グループの運用会社である三井住友アセットマネジメントへの出向者の増員に加え、同社以外の運用会社への派遣を予定しております。

○昨今のような国内金利が低水準で推移する中におきましても、リスク管理を適切に行いながら、外国債券投資の拡大や成長分野への投融資を推進するとともに資産運用力の強化に向けた体制を整備することで、運用収益の更なる向上に取り組んでまいります。

<h3 style="text-align: center;">資産運用面の取組み</h3> <p><基本方針> 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</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">国内債券等の円金利資産を中心とした運用</div> <p style="text-align: center;">↓</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">足下の国内金利水準は低位に推移しているため、国内債券投資を抑制</div> <p style="font-size: small;">※ALM(Asset Liability Management) = 資産と負債の総合管理</p>	<h3 style="text-align: center;">外国債券への投資</h3> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p><平成26年度></p> <p>○7000億円超の積増しを実行</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p><平成27年度></p> <p>○投資対象国を拡大</p> <p>○グローバル企業の成長資金が集まる米ドル建社債への投資を拡大</p> </div>
<h3 style="text-align: center;">成長分野への投融資</h3> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p><平成26年度></p> <p>「医療・介護」「環境・エネルギー」「インフラ」「企業の海外進出」といった成長分野に約1,000億円の投融資を実行</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>資金需要の拡大が期待されることから、引き続き投融資を推進</p> <p>(計画目標)</p> <p>平成26～28年度で3000億円の投融資の実行</p> </div>	<h3 style="text-align: center;">資産運用におけるリスク管理</h3> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>○外国債券については為替リスクを適切にコントロールしながら投資</p> <p>○海外社債の投資拡大にあたっては情報収集やモニタリング体制を含めた信用リスク管理体制を再構築</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>資産運用リスク全体について、統合的リスク管理の枠組みの中で許容される範囲内となるよう管理</p> </div>

資産運用力強化の取組み

<人員の増員・人材の育成>

外部運用機関への出向・トレーニー派遣により、外部の運用ノウハウを吸収

【具体例】

- 三井住友アセットマネジメントへの出向者の増員
- 運用会社への派遣
(みぎ投資株式会社へのトレーニー派遣等)



10. 外部環境を踏まえた資産構成の考え方について

円安が進行、国内では不動産を中心に一部資産価格の上昇も目立ってきています。

保険料の設定とも不可分な日本の今後の成長率や金利の見通しと全体の資産の構成の考え方など、ご教示ください。

【回答】

- 日本経済は、アベノミクスの効果により堅調な企業業績や労働市場の改善を背景に賃金の緩やかな上昇が見込まれることなどから、緩やかな景気回復が継続すると見込んでおります。また、物価上昇率は、平成27年度後半におきまして、景気回復の継続による需要の増加により緩やかに上昇すると見通しております。
- こうした経済環境の下、国内金利は小幅に上昇する展開を予想しておりますが、デフレ脱却を確固たるものとするべく日本銀行による金融緩和策は長期化する見込みであり、国債需給環境を下支えすることで上昇幅は限定的と考えております。
- このように、当面、国内金利の水準は低位で推移することが予想されるため、国内債券への投資を抑制し、外国債券投資を拡大する方針です。一方、国内金利が上昇し、国内債券の運用利回りが高まった場合には、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の考えに基づき、満期までの期間が長い超長期債への投資を行う予定です。
- 主要項目における具体的な資産構成について、外国債券につきましては、平成26年度末の構成比は22.8%となっておりますが、平成27年度は外国債券を5000億円超積み増す計画であり構成比は高まる見込みです。国内債券につきましては、平成26年度末の構成比は50.4%となっておりますが、現行の金利水準においては投資を抑制する計画であり構成比は低下する見込みです。
- 一方で、価格変動リスクの高い株式や不動産につきましては、ALMの枠組みの中で、許容さ

れるリスクの範囲内で投資を行うスタンスとしております。平成26年度末の構成比は国内株式が7.8%、不動産が2.4%と既に一定程度の投資を行っており、リスクコントロールの観点から平成27年度は横ばいの計画としております。なお、ご質問にある不動産につきましては、物件ごとの将来的な採算性や不動産売買マーケットの状況を踏まえながら投資判断を行っていきたくと考えております。

	平成26年度末		構成比	平成27年度末 構成比見込み
	兆	億円		
有価証券	23	2040	84.8	
国内債券	13	7987	50.4	⇒低下
国内株式	2	1475	7.8	⇒横ばい
外国証券	6	9877	25.5	
外国債券	6	2305	22.8	⇒増加
外国株式等		7571	2.8	
有形固定資産		6688	2.4	
不動産		6613	2.4	⇒横ばい
資産の部 合計	27	3610	100.0	

1 1. 確定拠出年金法改正への対応について

公的年金と私的年金との並列適用が求められる中、本年度、税制改正を経て確定拠出年金法が改正される見込みです。

①簡易型DC制度、②個人型DCへの小規模事業主掛金納付制度が2017年から実施される予定です。

今後の社会、人口情勢から、その普及・拡大が強く要請され、期待されることと思います。

基金解散が続く中で、特段中小企業およびその従業員の加入が進むことを望みます。

新制度導入の形態については色々なパターンが考えられると思います。

住友生命、ならびに運営管理機関であるジャパン・ペンション・ナビゲーター（J-P E C）の今回の改正に向けての取組方針、計画をお聞かせください。

よろしく願いいたします。

【回答】

○確定拠出年金制度（DC：Defined Contribution Plan）とは、加入者自らが運用商品を選択し、その運用結果を基に給付額が決定される自己責任を原則とする年金制度です。老後の所得確保の仕組みとして、DCなどの企業年金制度の重要性が高まる中、働き方の多様化への対応やこれまで事務負担等により企業年金の実施が困難であった中小企業への普及を進めていくこと等を趣旨として、「確定拠出年金法等の一部を改正する法律案」が国会に提出されております。

○今回の改正の中でも、「簡易型DC制度」は設立手続き等を大幅に緩和することで、また、「個人型DCへの小規模事業主掛金納付制度」は個人型DCの加入者に対して事業主による掛金の追加拠出を可能とすることで、従業員100名以下の中小企業におけるDCの普及・拡大を図

る措置となっております。

○当社は、DCの運営管理機関として住友および三井グループの金融各社と合弁で設立したジャパン・ペンション・ナビゲーター（J-P E C）と共同でサービスを提供しております。

○その中で、当社はこれまで主に加入者数50名から100名の企業を対象に、多くの企業が同一のプランに参加することで、単独で制度を導入するよりも企業の負担を軽減できる「スミセイDC総合型プラン」を提供してまいりました。

○また、平成27年度からは、主に解散する厚生年金基金に加入している小規模事業所に対する年金の後継制度として、掛金の一律化等により制度設計を簡素化することでさらに導入コストを抑制した「スミセイDCシンプルプラン」の提供を開始いたしました。

○このように、当社はこれまでも、今回の法改正の趣旨を先取りし、中小企業のDC制度導入をサポートする独自の取組みを積極的に行ってまいりましたが、ご指摘のとおり、「簡易型DC制度」や「個人型DCへの小規模事業主掛金納付制度」等が新たに創設されるため、中小企業におけるDC制度導入のパターンが拡がり、より一層の企業年金制度の普及が期待されます。当社といたしましては、今後改正内容の詳細が明らかになっていく中でスムーズに対応できるよう、引き続き情報収集に努めつつJ-P E Cとも足並みを揃えて取組みを進めてまいります。

「確定拠出年金法等の一部を改正する法律案」	当社が提供しているDCプラン
<p>◆簡易型DC制度</p> <p>中小企業（従業員数100名以下の企業）を対象に、設立手続き等を大幅に緩和</p> <ul style="list-style-type: none">▶設立書類を半分以下に省略・簡素化▶書類の作成・提出等の行政手続きを金融機関に委託可能	<p>◆スミセイDC総合型プラン</p> <p>主に加入者数50名～100名の企業を対象に、多くの企業が同一のプランに参加することで、単独で制度を導入するよりも企業の負担を軽減</p>
<p>◆個人型DCへの小規模事業主掛金納付制度</p> <p>中小企業（従業員数100名以下の企業）に限り、個人型DCに加入する従業員の拠出に追加して、事業主による拠出が可能に</p>	<p>◆スミセイDCシンプルプラン</p> <p>主に解散する厚生年金基金に加入している小規模事業所に対する年金の後継制度として、掛金の一律化等により制度設計を簡素化することで、「スミセイDC総合型プラン」よりもさらに導入コストを抑制</p>

12. 海外事業の方向性について

海外での保険販売戦略について、方向性をお聞かせください。

【回答】

○当社では、主に日本国内を上回る成長が期待される海外生命保険市場の成長を取り込むことによって、中長期的に当社グループの収益基盤の多様化、企業価値の持続的成長に資することを目的として海外事業展開に取り組んでおります。現在、現地パートナーへの出資を通じて中国・ベトナム・インドネシアに進出しております。

○海外における保険販売につきましては、現地パートナーとの連携により、現地の商品特性やお客さまニーズに合った戦略を展開しております。例えば、中国やインドネシアなど消費者に対して銀行の影響力が大きい国では、銀行窓販チャネルを通じた貯蓄性商品の販売に力を入れております。また、ベトナムは営業職員による対面販売が主流であるため、営業職員チャネルを中心とした販売を展開しております。

○当社は現地に役職員を派遣し、商品やチャネル開発・システム開発・リスク管理などのノウハウを提供することを通じて積極的に現地パートナーの事業価値向上に貢献しております。なお、当社の生命保険商品を海外で直接販売することは行っておりません。

○海外事業の収益面につきましては、2014年度には中国・ベトナム・インドネシアの既存出資先3社すべてから配当を受け取る予定であり順調に推移しております。

○今後は、引き続き既存出資先への技術援助を通じた企業価値の向上に取り組むとともに、成長性の高いアジア諸国に加えて欧米などの先進国についても地域分散やより効率的な海外事業ポートフォリオの構築という観点から検討してまいりたいと考えております。

13. 他社との差別化について

株式会社化した生保と、相互会社を選択した生保との間で、規模の面で差が出つつあり、マスコミ等は単に規模の大きさのみで会社を比較する風潮がある中、住友生命は何をもって一般消費者やマスコミにアピールするのか明確にしたうえで、積極的にアピールしてほしいと思うのがかか。

【回答】

○当社の中期経営計画におきましては、すべての取組みのベースと位置づけているブランド戦略を機軸としてサービス面・販売面で様々な取組みを掲げておりますが、お客さまにしっかりと向き合い、「人」による親身で丁寧なコンサルティングやサービスを提供することが何より重要と考えております。

○そうした観点から、例えば社会保障制度やお客さまの家族構成等に応じた必要保障額のシミュレーションができる「未来診断」によるコンサルティングや保険金・給付金のお支払時の着金連絡など、いずれも地道な取組みではありますが、このような取組みを今後も継続・徹底していく所存です。また、お客さまとご家族を取り巻くあらゆるリスクに備える「総合生活保障」を提供する観点から、三井住友海上火災保険との業務提携の下、損害保険の商品やサービスについてもご案内し、「生保損保 総合コンサルティング」を提供することでお客さまに利便性を感じていただく取組みを進めております。さらに、四半期ごとの採用・育成という当社独自の取組みを通じて、そのような活動を実践できる営業職員を一人でも多く育成できるよう引き続

き注力してまいります。

- 一方で、インターネットや保険ショップを通じて保険に加入される方も増加傾向にありますので、メディケア生命を通じた商品の提供やいずみライフデザイナーズによる保険ショップの展開など、住友生命グループとしてあらゆる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。
- こうした取組みに加えて、商品面におきましても、介護保障にとどまらず、「働けない、いわゆる就労不能の状態」になられた場合への保障にも対応できる商品の開発を進めているところです。これが実現すれば、この分野への大手生命保険会社初の進出となります。なお、積極的なアピールという面では、本商品の開発にあわせて各種メディアを連動させた統一感のあるプロモーションの展開を考えております。
- 単に規模の大きさのみにとらわれるのではなく、お客さまの視点に立って、高品質なコンサルティングやサービスを通じて対面販売ならではの価値を提供するとともに、先進的な商品を開発していくことが重要と認識しております。その質を他社が容易に追従できないレベルにまで高めて他社との差別化を図り、それを積極的に社外にお伝えしていけるよう今後も取り組んでまいります。

◇当日席上での質問（6問）

1. がんに対する保険金等の支払実績について

がんに対する保険金等の支払件数・支払金額はどうなっているのでしょうか。

【回答】

○平成26年度に、がんを原因として死亡保険金をお支払いした方の人数は約1万6千名であり、死亡保険金をお支払いしたお客さま全体に占める割合は36%となっております。死亡保険金の支払金額については約1050億円であり、死亡保険金の支払金額全体に占める割合は36%となっております。

○また、がんを原因として入院給付金等をお支払いした方の人数は約8万6千名となっております。これは、ご病気等を原因として、入院給付金等をご存命中にお支払いしたお客さま全体の15%を占めております。その支払金額については約458億円であり、入院給付金等の支払金額全体に占める割合は33%となっております。

2. がんに関する予防活動の取組みについて

この1年で実施した住友生命における病気の予防のための活動に関し、全社的な取組みのほか、個々の支社単位でのセミナーや講演会等について、その具体的なテーマも含めて教えてください。また、今後実施する予定の予防活動があれば教えていただきたいと思います。

【回答】

○当社におきましては、国立がん研究センターの監修により、がんに関する基礎知識や治療内容、患者の声などの幅広い情報を掲載した啓発冊子「知っておきたいがんのこと」を作成し、全国の営業職員を通じてお客さまに配布しております。本冊子は平成25年3月の発刊以来、累計発行部数は100万部を超えており、大変ご好評をいただいております。

○また、社会貢献活動として、乳がんの早期発見・早期診断・早期治療の大切さを伝える「ピンクリボン運動」の応援や、がんの予防啓発活動等を行う団体への支援を継続して実施しております。

○さらに、住友生命福祉文化財団におきまして、予防医学振興事業として人間ドックの運営等を行っております。なお、当財団における予防医学の分野の取組みにつきましては、医療インフラがまだ十分には整っていなかった昭和35年に移動診療車による健康診断をスタートさせて以来、継続的に取り組んでいるものです。

○セミナー・講演会に関しては、住友生命福祉文化財団において各地の新聞社と提携し、「さわやか介護セミナー」を平成26年度は38都市で実施いたしました。また、住友生命健康財団が開催したシニアライフセミナーにおきまして、「認知症の正しい理解と予防」をテーマとした講

演会を平成26年度は3回実施いたしました。

○このほか、健康・医療等に関連するサービスの一環として、健康に役立つ情報を紹介するサイト「健康応援Navi」の開設や主力商品等のご契約者向けサービス「スマセイ健康相談ダイヤル」の提供を行っております。

○今後の具体的な予防活動につきましては、これまでの様々な活動との優先度等を総合的に勘案しながら検討していきたいと考えておりますが、引き続き病気予防のための取組みに積極的に取り組んでまいりたい所存です。

3. 健康増進に関するボランティア活動について

職員参加型のボランティアのうち、健康増進に関する取組みとして具体的にどのようなことをされているのか教えていただきたいと思っております。

【回答】

○当社では、現在268のボランティア活動を行っており、平成26年度は延べ6万名以上が様々なボランティアに関わっております。

○その中で、健康増進に関するボランティア活動としては、遺児への支援呼びかけを行うウォーキングイベント「あしながPウォーク」や献血活動等に積極的に取り組んでおります。また、認知症サポーターの養成に取り組んでおり、全国の営業職員をはじめとして約9800名のサポーターを養成しております。さらに、関西の骨髄バンク推進協会への支援を行っております。

○このほか、ボランティア活動ではありませんが、各支社において地方の病院・公共団体と連携したがん検診の普及などにも取り組んでおります。

4. 指名委員会等設置会社移行の趣旨および移行後の体制について

現行の監査役会設置会社と移行後の指名委員会等設置会社の仕組みが違うのは理解しましたが、取締役会が具体的に担う役割を考えると、現状とさほど変わらないようにも思います。指名委員会等設置会社移行の趣旨につきまして、既に対応できている事項について、移行した方がより実態に即しているということで移行するのか、または、移行によって何かを劇的に変えていきたいという趣旨で移行するのかを教えてくださいたいと思っております。

また、現在のコーポレートガバナンス委員会が担っていた役割は移行後にはどうなるのか、現在の監査役会のメンバーがそのまま監査委員になるのかについてもお伺いしたいと思っております。

【回答】

○当社では、監査役会設置会社という枠組みの中でコーポレートガバナンス委員会を任意で設置するなど社外役員の意見を採り入れながら透明性の高い経営を行っており、相応のレベルのコ

コーポレートガバナンス態勢を構築してきたものと認識しておりますが、今回の指名委員会等設置会社への移行はコーポレートガバナンスをより一層強化することを目的としております。

- 指名委員会等設置会社移行後は、社外取締役が取締役会の過半数を占める体制とするとともに、取締役会の下に置かれる法定の指名委員会、監査委員会、報酬委員会のいずれもが、社外取締役が過半数を占めることにより、経営の透明性や監督機能の更なる向上を図ってまいりたいと考えております。
- また、指名委員会等設置会社への移行後は、コーポレートガバナンス委員会が担っていた役割は法定の3委員会が担うこととなります。現状、コーポレートガバナンス委員会におきましては、取締役の選任や報酬等に関する事項などについて取締役会より諮問を受けて答申を行っていましたが、今後は、例えば、総代会に提出する取締役の選任議案は指名委員会がその内容を決定し、取締役の報酬については報酬委員会が決定することとなり、法定の3委員会がより大きな役割を担うこととなります。
- 監査役会のメンバーにつきましては、今般の移行に伴い、現在の社外監査役全員が監査委員に就任予定です。
- なお、指名委員会等設置会社移行後は、取締役会は監督機能により重点を置くこととなり、業務執行の決定は執行役に委任することとなります。これは、執行役を信頼して業務執行の決定を委ねるということですが、一方で、取締役会としても執行役の職務の執行を監督するとともに執行役が適切にその職務を遂行できるよう、同時にサポートをしていきたいと考えており、そのための体制を整備していく所存です。
- 環境変化が非常に激しい時代であることから、変化に適切に対応してしっかりとした経営を行っていただけるよう気を引き締めて取り組んでまいりたいと考えております。

5. 指名委員会等設置会社移行のデメリットおよびこれに対する対応について

指名委員会等設置会社移行のメリットは理解したのですが、想定されるデメリットとそれに対する対応についてお聞かせください。

【回答】

- 指名委員会等設置会社移行によるデメリットに大きなものはないと考えておりますが、例えば、指名委員会に対して十分な情報提供が行われなかった場合、役員人事に影響を及ぼす可能性があることが考えられます。したがって、情報提供をしっかりと行い、指名委員会で行われる指名が妥当かつ有効なものとなるよう留意していかなければならないと考えております。
- また、指名委員会等設置会社に移行後、取締役は引き続き総代会で選任いただきますが、執行

役は総代会ではなく取締役会が選任することとなるため、執行役の選任に関して総代の意思が直接的には反映しにくくなるのがデメリットとして挙げられることがあります。これに関しては、社外取締役が過半数を占める指名委員会に執行役の選任についても諮問することとしておりますので、社外取締役への情報提供をしっかりと行うことで、社外取締役の見識と知見に基づいて執行役にふさわしい人物を選ぶことができるものと考えております。

6. 情報セキュリティについて

今後導入されるマイナンバーは非常に重要な情報になっていくと想定されます。そうした中で、住友生命では情報端末を社外に持ち出す機会が多いと思いますが、情報セキュリティに関する体制について概要をお聞かせください。

【回答】

- 当社では様々な不正侵入対策・コンピューターウイルス対策を実施しており、これまでのところハッカー攻撃による情報流出の事実はありません。
- 具体的には、インターネットサービスにおいてはファイアウォールの設置や必要なアップデートを適時に実施するなど各種不正侵入対策を実施しております。また、重要な情報は暗号化するなどの対応を行っており、マイナンバーについても暗号化する予定です。さらに、近年高度化が進むサイバー攻撃に備え、コンピューターのセキュリティに関する事案が発生した際に対応するチームであるCSIRT（シーサート）の設置を行っております。
- 先般、コンピューターウイルスによる大規模な情報漏えい事案の報道もありましたが、一般的に、コンピューターウイルスは端末内に侵入し、その中で潜伏・活動して、最後に情報持出しを行うといった手順で重要情報を盗み出すとされております。
- 当社では、社外からのEメールや当社端末からのウェブサイト閲覧において、システムの複数箇所に異なるウイルス対策ソフトを導入するなどの不正侵入対策を行っております。また、当社の営業用携帯端末においては端末内で情報を一切保有せず、万一端末が盗まれても情報流出が発生しない仕組みとしております。事務用の端末においても、当日作業中のデータのみを保有して毎日自動的にすべてのデータを削除する仕組みとしており、職員が業務に使用するデータはデータセンターのサーバーで集中管理しております。さらに、端末間の通信を常に監視し、ウイルスに感染した端末から他の端末に通信があった場合には検知して、感染した端末を隔離する対応を行います。加えて、こうした対策が現在の状態で適正かどうかに関し、毎年外部の専門機関によるチェックを受けております。
- コンピューターウイルスは日々高度化しており、その侵入を100%防ぐことは困難であると考えておりますが、このように万一侵入された場合でもその影響を極小化する対策を講じております。