

平成28年定時総代会 質疑応答の要旨

◇事前に寄せられたご質問（19問）

1. マイナス金利による契約者への影響について

日本銀行がマイナス金利政策を導入致しましたが、このことは我々保険契約者にどのような影響を及ぼすでしょうか。

2. マイナス金利の影響を踏まえた今後の経営に関わる計画について

契約者から預かった保険料を運用する生命保険会社にとってマイナス金利政策は大きな逆風といわれています。マイナス金利政策の影響が本格化する今後の経営計画についてお聞きします。

【回答】

- マイナス金利政策が経営計画を含む当社経営全般およびご契約者に与える影響として、商品面・資産運用面と経営指標であるEV（エンベディッド・バリュー）についてご説明します。

- まず、商品面では、特に貯蓄性が高い一時払終身保険への影響が大きくなっております。一時払終身保険はご契約時に一括して保険料をお預かりし、国債を中心とした投資を行うため、運用利回りはご契約時点の国債利回りに大きく依存します。そのため、金利動向等を踏まえてご加入時の予定利率を定期的に見直す体系としており、今般の金利低下を受けて予定利率の引下げを行っております。今後の金利動向によっては販売を停止せざるを得ない状況となる可能性もあり、その場合、お客さまにとっては保険へのご加入の機会が失われるという影響が生じることとなります。

- 一方で、月払い等の平準払いの貯蓄性商品については、中長期的に実現可能と考えられる運用利回りを踏まえて予定利率を設定するため、一時払終身保険とは影響が異なります。したがって、足元の金利低下によって直ちに平準払商品の予定利率を引き下げる必要があるとは考えておりませんが、今後の経済動向も踏まえながら慎重に検討してまいります。

- また、当社の主力商品である就労不能保障・介護保障等の保障性商品は金利の影響を受けにくい商品であり、引き続き販売を推進し、お客さまのニーズにしっかりとお応えしてまいりたいと考えております。

- なお、すでにご加入いただいているご契約については、保険料や保険金・給付金の支払いに影響は生じません。

- 次に、資産運用に与える影響についてです。当社は契約期間が長期にわたる生命保険の負債特性に応じて資産を管理するALM（Asset Liability Management）の推進を基本方針として、長期国債等の円金利資産を中心とした運用を行っております。現在、20年国債の利回りがゼ

ロ%に近い水準となるなど、長期国債等の金利についてもご契約者にお約束している予定利率を下回る水準で推移しておりますが、運用資産については過去の金利水準が高い時期に投資した資産も含めストックの部分が大半を占めているため、足元の金利水準が全体の運用利回りに直ちに影響するわけではありません。

○ただし、国内金利が低位で推移する環境が長期化した場合には徐々に運用収益を押し下げる要因となるため、運用収益の向上に向けた取組みとして、為替ヘッジ付外債への投資や外貨建事業債等のクレジット資産への投資を拡大するなど投資対象の多様化を進めてまいります。また、インフラ・エネルギー分野や企業の海外進出支援といった資金ニーズのある成長分野への投資等に積極的に取り組み、収益向上を図っていく方針です。

○なお、先般、英国が国民投票にてEUからの離脱を決定したことに伴い、世界の金融市場は不安定さを増しており、当面、リスク回避の流れから円高や株価の低迷、また、内外金利が低位で推移するといった影響が続くものと考えております。

○平成28年度の資産運用計画についてはこのようなリスクシナリオを踏まえて策定しており、計画自体に大きな変更はありません。平成28年度の第1四半期においても、低金利継続の見通しを踏まえて為替ヘッジ付外債等への投資を前倒しで進め収益を確保するとともに、円高の進行や株価の下落といった市場見通しに応じたヘッジ取引等により適切にリスクコントロールを行ってまいりました。今後も市場の動向を注視しながら、こうした取組みを進めてまいり所存です。

○最後に、経営計画の最重要指標に掲げているEVについては、金利低下の影響で大きく減少しておりますが、これは、低金利環境が長期にわたって継続すれば経営に影響を及ぼすということを示すものであり、即座にその影響が現れるというわけではありません。

○したがって、EVの安定的・持続的向上に向けて、資産と負債の総合的な管理を通じて金利変動の影響を適切にコントロールするとともに、主力商品「未来デザイン1UP（ワンアップ）」等の保障性商品の販売や海外事業等を推進することで、収益の積上げを図ってまいります。

3. マイナス金利解消後の企業年金の見直しに伴う業績への影響について

4. 外国債券への投資額について

国のマイナス金利政策により、生命保険会社各社には企業からの年金受託が好調に推移しているようです。また、外国債券投資においても、住友生命は今年度に数千億円の投資を積み増すとの記事がありました。

①プラス金利になり、各企業による企業年金への見直しが行われ、方向性（継続の可否、内容変更等）が大きく変化することによる業績への影響も考えられるのでしょうか。

②外国債投資については為替の変動を考慮し、ヘッジ付き外債が主と思われますが、実質的に経営面から見た実質的な投資額（妥当と思われる金額）はどれ位なのでしょう。

【回答】

- 株価の下落やマイナス金利政策の導入など運用環境の変化に伴い、「期待収益率は低くても、価格変動リスクを抑制した運用商品」のニーズが高まっております。
- 当社においては、円金利資産中心の安定的なポートフォリオで、かつ市場動向に対応して機動的に資産配分を見直すリスク抑制型商品「総合口S」の運用を平成26年10月からスタートしました。
- 本商品の運用成果は、平成27年度において2.81%と安定したリターンを確保しております。株式等のリスク性資産の構成比が高い商品「総合口A」からの資金移動が進み、特別勘定では「総合口A」に次いで2番目の受託金額となっております。平成28年度第1四半期の運用成果は1.14%と引き続きプラスを確保しております。
- 現在の運用環境では、安定した実績をあげている「総合口S」の提案を推進しているところです。仮に今後市場が好転して企業ニーズがより収益率の高い運用商品に移り、リスク抑制型商品の魅力が相対的に低下した場合であっても、当社には「総合口A」のような期待収益率が高い商品をはじめリスク・リターン特性が異なる多様な商品が揃っております。今後とも商品ラインアップの充実を図り運用環境の変化に対応し、お客さまのご要望にお応えしてまいります。
- 一方、制度面では、企業年金制度の見直しが進められており、今後、企業年金制度設計の選択肢が大きく広がります。
- 例えば、確定給付企業年金制度では、ハイブリッド型と呼ばれる「リスク分担型企業年金」が創設される予定です。また、確定拠出年金制度では、設立手続きを簡素化した「簡易型DC制度」が創設され、企業年金市場の裾野が拡大されます。
- 当社としては、運用と制度の両面での情報提供やコンサルティングをしっかりと行うことで、お客さまのご要望にお応えし、受託残高を拡大してまいります。
- 次に、外国債券投資については、米国等の国債や海外企業が発行する米ドル建ての社債等を主な投資対象としておりますが、ご指摘のとおり、為替リスクを考慮して約9割は為替ヘッジ付外債が占めており、為替リスクをヘッジしないオープン外債への投資は一部となっております。
- 当社では、中期的な市場見通しや自己資本等からなるリスクバッファの観点を踏まえて、中期的な資産運用の基軸として基本ポートフォリオを定め、各運用資産の残高の上下限を定めており、外国債券投資についてもこの範囲内で運用することになります。実際の投入額や残高は、

年度の資産運用計画において、その時点の国内債券等の他の投資対象と比較した投資妙味やリスクバッファの状況等を踏まえて決定しております。

○以上のような運用環境の分析と運用計画の策定に基づいて、平成27年度は、国内金利の低下を受けて国内債券への投資を抑制し、外国債券への投資拡大を進めることで収益向上を図りました。その結果、平成27年度末の外国債券の残高は前年度末比で約7000億円増加しました。平成28年度においても、国内金利は低位で推移する見通しであることから為替ヘッジ付外債への投資を進めていく方針としており、平成27年度と同水準の残高増加を見込んでおります。

5. 今後の商品開発について

予測される中長期の経済情勢を前提として商品開発方針は、いかがでありますか。外債等ヘシフトして低減をカバーすると共に数理的なメリットを超えて定性的メリットをアピールできる商品開発はできないのでしょうか。

【回答】

○代表的な貯蓄性商品である一時払終身保険については、ご加入時の予定利率を毎月見直す体系を導入し、金利の低下に応じて予定利率の引下げを行ってまいりました。しかしながら、日本銀行のマイナス金利政策の導入後は急速に金利が低下してきており、今後の金利動向によっては販売停止も想定される中、比較的利率の高い海外金利を活用した外貨建保険等の開発について引き続き研究を行っております。加えて、運用資産に株式等を組み入れた変額年金保険の開発も検討を進めているところです。

○また、将来的には医療・介護・年金ともに国民の自助努力が求められていくことが想定されている中、生命保険会社の果たすべき社会的役割はますます高まっていくものと考えられます。そうした認識のもと、就労不能・介護保障、医療保障、貯蓄を重点分野として、社会の動向やお客さまのニーズ等を踏まえて商品開発で業界をリードしてまいり所存です。

○こうした考え方により、平成25年3月には、抗がん剤治療および疼痛緩和ケアを保障対象とした「がん薬物治療特約」、上皮内新生物をカバーする「がん診断特約」を開発し、これら2つの特約を「がんPLUS(プラス)」と総称してがん保障商品のラインアップ拡充を図りました。

○また、平成27年9月には、これまで大手生命保険会社が参入していなかった就労不能保障という新たなマーケットの開拓にチャレンジした「未来デザイン1UP」を開発しました。公的年金制度の一つで、病気やケガで働けなくなった時の収入保障を担う障害年金の実態や、そうしたリスクに対する幅広い世代のニーズを踏まえて開発した商品であり、お客さまから大変ご好評をいただいております。

○就労不能保障という新たな分野を基軸として、今後も一層のレベルアップを図ってまいります。

6. 再生医療と先進医療特約について

i P S細胞などヒトの細胞を使用する再生医療は将来、大きく広がると期待されており、2020年からは国内市場も急伸し、1900億円に拡大し、2030年には1兆円を超える市場と予想されています。現在、先進医療は公的医療保険適応前の最新の診療・治療と定義されており、厚生労働大臣が定め、施設基準に適合した医療機関にて行われるものとなっていますので、特約での給付も多いものではないと思いますが、将来、再生医療がこの先進医療に組み込まれた場合、対象件数、給付金額の大幅増加が予想されます。

つきましては、この再生医療と先進医療特約について、その関係や今後の対応について検討されている内容をご教示頂きたく存じます。

また、先進医療特約以外での対応をお考えの場合も併せてご教示下さい。

なお、現在の規模感を知りたく、先進医療特約の給付件数および給付金について、全体の給付に占める割合についてご説明頂ければ幸いです。

【回答】

○現在のところ、i P S細胞などヒトの細胞を使用する再生医療を直接的な支払理由とする商品はありませんが、ご指摘のとおり、先進医療の対象となれば先進医療特約の支払対象となり、将来的に公的医療保険制度対象の手術となった場合は医療保険等の手術給付金の支払対象となります。なお、i P S細胞を用いた再生医療に伴い入院した場合でも、疾病の治療を目的とした入院であれば、現時点でも入院給付金の給付対象となります。

○今後、i P S細胞の実用化により新たな治療法の確立や新薬開発の効率化等が進んだ場合の影響という点では、先進医療特約に限らず医療保障分野全般において支払機会が増える可能性がある一方で、例えば効果的な治療法がなかった脊髄損傷において再生医療を活用して治療の短期化が可能となるなど、支払機会が減る可能性も考えられます。加えて、従来治療が難しかった病気の治療法が確立されることにより死亡リスクが減少する可能性もあります。

○このように、再生医療の実用化は支払いの増加と減少、双方の要因となり得ますが、現時点ではその影響を見通すことは難しく、また、先進医療の対象となるのか、公的医療保険制度の対象となるのか等によってどの商品へ影響するかも変わるため、法律上での位置づけも重要となります。このように不確定な事項が多いため、現時点では保険料水準や商品内容の改定を含め具体的な検討をするには至っておりませんが、今後の動向を注視してまいります。

○また、平成27年度の個人保険・個人年金保険において、支払期日が定まっている満期保険金や生存給付金等を除く事故発生型の保険金・給付金支払実績は137万件、4377億円ですが、このうち先進医療特約からは2583件、12億円が支払われており支払金額全体に占める割合は0.2%程度です。

7. 海外事業の現状と方針について

昨年半ば以降世界経済の不確実性が高まっていますが、世界景気の変動の海外保険事業への影響、また海外事業投資としてのリスクマネジメントおよび他社との差別化の観点から、海外保険事業の現状と方針について、おうかがい致します。

【回答】

- まず、世界景気の変動等の中で当社の海外事業の状況はどうかという点について、中国・ベトナム・インドネシアのアジア出資先3ヶ国についてはそれぞれ順調に業容を拡大しております。その結果、2015年の業績に基づく配当金の受取りは過去最高となる約22億円となっております。

- 金融市場の変動や消費の落ち込み等はこれらアジア諸国においても共通に見られる現象であり、状況について注視していく必要があると考えております。一方で生命保険の普及度合いがまだ低く、GDPの成長も鈍化したとはいえ日本と比べればまだ相当高いレベルにあり、収入保険料もEVに代表される会社価値についても順調に推移しているという状況です。

- 次に、海外事業におけるリスクマネジメント、換言すれば、住友生命グループ全体のコーポレートガバナンスということになりますが、まず、平成28年2月に買収手続きを完了した米国のシメトラについては、100%子会社化したことを踏まえ、日常の事業運営は現地の経営陣に委ねる一方、事業管理の枠組みを先方と合意のうえで制度化し、重要事項の決定を当社がすべてコントロールできるようにしております。また、派遣職員等を通じて現地の状況を把握したうえで、四半期ごとに開催される取締役会だけでなく、毎月開催される戦略会議を通じて重要な経営戦略の決定について両社の連携を図っております。

- また、アジア3社については、マイノリティ出資であることを踏まえ、生命保険ビジネスの推進に伴う様々な技術支援を目的として、派遣職員を通じたきめ細かなモニタリングを行うとともに派遣役員を通じた適切な意見具申等を行っております。

- 最後に、他社との差別化の観点では、当社の海外事業戦略の特色として、「成長性の高いアジア市場においては、信頼のおける現地パートナーとの合弁形式での市場参入によりその成長性を取り込む、一方、米国市場においては、100%出資によって安定的な成長に加えて足元からの収益貢献を実現する」というように、成長性と収益性のバランスの取れた海外事業ポートフォリオの構築を目指しております。

- このような海外事業展開によって、収益基盤の多様化や国内事業を補完する収益の獲得を行うことが当社の事業継続性の向上につながり、ご契約者の利益に資する取組みであると考えております。今後もこうした海外事業戦略に基づきリスクマネジメントにもしっかりと取り組みながら、今後の展開について研究・検討してまいりたいと考えております。

8. 営業職員の採用・育成について

有効求人倍率が上昇している中、生命保険の営業は厳しいと思われがちな職種ですが優秀な営業職員の確保についてどのような対策をしていますか。また、若い営業職員の採用後の定着率の向上についてどのように取り組んでいますか。

【回答】

- 保険販売・サービスを担う優秀な営業職員の採用と定着率の向上は重要な課題であると認識しております。
- こうした中、優秀人材の採用に向けて、平成23年度に営業職員の採用時期を毎月から四半期に一度に変更し、生命保険営業への適性を診断ツールや面談等を通じてしっかりと確認する体制としております。
- また、入社前に、営業用携帯端末「SumiseiLief（スミセイリーフ）」で必要保障額等を確認する「未来診断」を体験していただくことなどを通じて、生命保険営業の大切さと魅力を実感いただくとともに、仕事のイメージを持っていただくよう取り組んでおります。こうした取り組みは、生命保険の営業は厳しいという印象を払拭することにもつながっていると考えております。
- 加えて、他業種の営業経験者の採用にも積極的に取り組んでおり、これまでの経験や人脈を活かすことでキャリアアップ・収入アップに安心して取り組むための給与保証制度を整備しております。
- 次に、採用後の定着率の向上という点では、入社後3ヶ月間の集中研修の中で商品や事務手続き等の知識の修得およびコンサルティング力の向上に取り組んでおり、その後5年間の継続研修においても更なるスキルアップに努めることで、自信を持って営業活動ができるよう指導しております。また、ベテランの営業職員から新たに入社した営業職員等に担当のご契約を引き継ぐ制度の運営にも力を入れております。
- このほか、ワーク・ライフ・バランスの観点から、就学前の子どもに対する手当での支給や子どもが3歳になるまで取得可能な育児休職制度等、長く勤務するための各種手当、休暇・休職制度を充実させており多くの職員が利用しております。
- 今後も営業職員一人ひとりがやりがい、充実感を持ちながらいきいきと働くことができる環境づくりに努めてまいります。

9. 代理店による保険販売の方針について

相続税の基礎控除額の減額等により、一時払終身保険のニーズが以前にも増して強まっています。比較的規模の大きい会計事務所では保険代理店を営んでいるところもありますが、住友生命

では代理店制度はないのでしょうか。代理店による保険販売の方針等も含めて教えてください。

【回答】

○グループのマルチチャネル戦略として、当社は、相続・資産運用分野において競争力のある商品を開発し、銀行・信用金庫や日本郵政グループ等の金融機関を中心に販売代理店として委託を進めると同時に、子会社のメディケア生命では、医療分野で競争力のある商品を開発し、保険ショップを中心に販売代理店として委託を行っており、平成28年3月末時点で、約500弱の代理店で当社グループの商品をお取り扱いいただいております。

○また、代理店での保険販売を推進いただくうえで重要な人員・スキル・事務を含めた組織的なサポートも、金融機関代理店および保険ショップの特性に合わせた体制構築を行っております。

○一方で、税理士・会計士の代理店においては節税対策向けの商品開発、あるいは税理士・会計士向けのサポート体制が必要となります。この分野において、当社は必ずしも他社比優位な体制ではないことから、積極的な代理店展開を行っておらず、当社の体制をご理解いただける代理店に限り委嘱をしております。

10. 高齢者への保険販売戦略やサービス提供の方向性について

国内の高齢化が進んでいる中で、高年齢の顧客層への取組みも重要な経営戦略の一つではないかと考えます。高年齢層への保険販売戦略やサービスの提供について、方向性をお聞かせください。

11. 高齢者への対応について

日本社会の高齢化が進行するなか、業界を問わず、高齢者との手続き等について適切かつ丁寧な対応が求められており、各企業はそれぞれ工夫しながら対応していることと思います。

生命保険は契約期間が長いため、高齢者への対応という点では、保険加入時やアフターサービス時などに留意すべき点が多いと思いますが、具体的にどのような取組みを行っているのか、また、現在の課題認識から今後どのような取組みをお考えなのかお聞かせください。

【回答】

○まず、保険販売面について、ご高齢のお客さまのニーズにお応えするための取組みを進めることは重要な販売戦略の一つであると考えており、当社では営業職員チャネル・金融機関チャネルを通じた対応を行っております。

○ご高齢のお客さまについては、退職金の受取り等によって比較的多くの資産を保有されている状況で、相続税の改正や昨今の金融市場環境等の変化もあり、相続対策や資産運用のニーズが高い傾向にあると考えており、こうしたニーズにお応えするため、相続税負担の軽減効果等が期待できる一時払終身保険の販売を推進しております。

○また、こうした商品にご加入いただくにあたっては、お客さまに相続税の仕組みについてもし

っかりとご理解いただくことが重要であり、税制面も含めたご加入時のコンサルティングに力を入れております。この面では、ライフプランや相続に関するセミナーの開催、営業職員へのFP知識の付与等に取り組んでおります。

○また、金融機関チャネルにおいては、特に相続対策や資産運用のニーズが高いご高齢のお客さまが多数いらっしゃることから、各代理店との関係強化を図りながらニーズに応じた商品提供に努めております。

○日本の高齢化が今後も進行すると予想される中、ご高齢のお客さまのニーズにいかに対応できるかが一層重要になると考えております。引き続き、商品面の充実と社会情勢に合わせた機動的な対応に努めるとともに、ご加入時のコンサルティング力の継続的なレベルアップに取り組んでまいります。

○次に、サービス面について、高齢化社会の到来、平均寿命の伸展等を背景として、各業界・各企業において様々な取組みがなされておりますが、当社においても、ご高齢のお客さまに対する適切な対応やサービスの充実を経営上の大きな課題と認識しており、従来から様々な取組みを実施してまいりました。

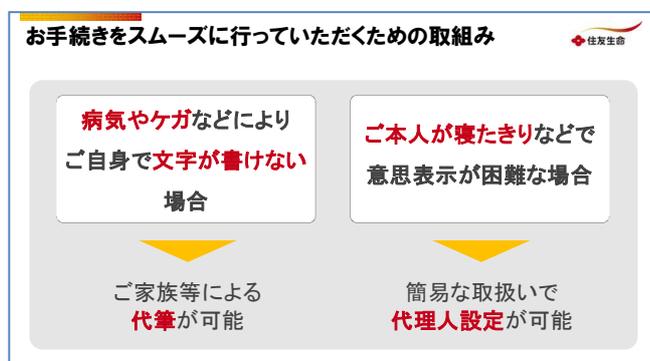
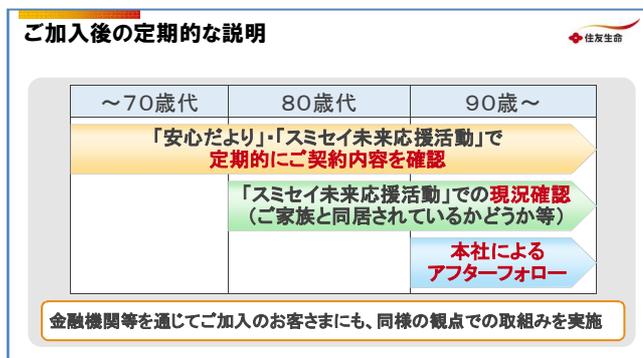
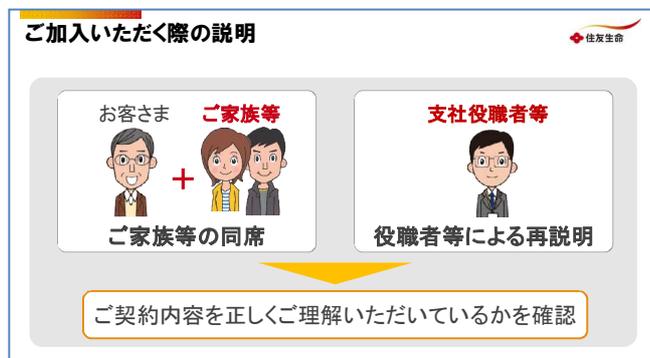
○まず、新たにご加入いただく際は、70歳以上のお客さまにはご家族等の同席のもと説明を受けていただくことを推奨しており、ご家族等に同席いただけない場合は、後日、支社役職者等からお客さまへ電話または訪問によりご契約内容を再度説明することで、ご加入の意向やご契約内容に不明点がないかなどの確認を実施しております。

○一方、生命保険は契約期間が長期にわたる商品であるため、ご加入時だけでなく、ご加入いただいた後にも定期的にご契約内容をご確認いただくことが大切であると考えております。そのため、毎年送付している「安心だより」や営業職員による「スミセイ未来応援活動」を通じて定期的にご契約内容の確認を実施しております。中でも80歳以上のお客さまには、「スミセイ未来応援活動」の際に、必ず「ご家族と同居されているかどうか」や「入院されていないかどうか」等を確認させていただくとともに、90歳以上のお客さまには、本社によるアフターフォローも実施しております。なお、金融機関等を通じてご加入いただいた80歳以上のお客さまに対しても、本社から電話やDM送付を行い同様の確認を行っております。

○このほか、各種お手続きをスムーズに行っていただけるように、ご高齢のお客さまに配慮した手続きもお取り扱いしております。

○このように、各種取組みを実施しておりますが、どうしてもご登録住所への連絡が取れないお客さまがいらっしゃるのも事実です。現在は、このようなお客さまに対してより迅速で確実な支払いができるよう、ご家族の連絡先や入居されている施設等の情報収集活動も始めるように

しました。こうしたご高齢のお客さまへの対応は、社会の情勢も踏まえながら継続的に取り組むべき重要な課題と認識しており、引き続き、誠意を持って実効性の高い方策を講じてまいりたいと考えております。



12. IT投資戦略について

FinTech など、システムの堅牢化・安定性向上に力点を置く従来のIT投資と異なるIT投資が話題になっている。こうした社会情勢のもと、貴社のIT投資の戦略はどのようなものか。

【回答】

- フィンテックについては、スマートフォンや人工知能等のICT（情報通信技術）を駆使した新たな金融サービスとして最近非常に注目を浴びております。
- メガバンク等の大手企業が、大手IT企業のみならず、ICTに特化したベンチャー企業等とも共同研究を進めているとのニュースも流れております。また、金融庁が平成27年9月に公表した「平成27事務年度 金融行政方針」においても、フィンテックへの対応を具体的重点施策の一つに掲げております。
- 当社においては、お客さまサービスの充実をはじめとした「住友生命ならではの価値づくり」等のブランド戦略を推進していくために、フィンテックのようなICTサービスの活用が必要であると考えております。また、ICTの活用が競争領域になるとも考えており、そういった面においても、今後投資を行っていくべき分野だという認識を持っております。現在、社内

部門横断的なチームを立ち上げ、人工知能やビッグデータ分析といった技術を活用したお客さま対応や、販売活動・資産運用等の効率化・高度化の検討を始めております。

13. スミセイ・セカンドオピニオン・サービスの利用状況について

サポートプログラムについての質問です。現在御社では、スミセイ・セカンドオピニオン・サービスをティーペック社を通して紹介されております。相談を利用される方は、主にどの時期に利用されているのですか。利用件数はどの位あるのですか。

【回答】

- 「スミセイ・セカンドオピニオン・サービス」は、お客さまが病院・専門医・治療法に関する情報等を得ることで安心して治療を開始することをサポートするサービスとして平成25年3月に導入しました。
- 本サービスの利用対象者は、がんを総合的に保障する特約「がんPLUS」を付加した「W（ダブル）ステージ」等のご契約の被保険者であり、無料でご利用いただけます。
- 専用ダイヤルにお電話をいただくと、看護師や心理カウンセラー等の医療に詳しい受電担当者が対応します。こうした受電担当者の対応や専門医療機関・専門医に関する情報提供にご満足いただき、セカンドオピニオンの面談に至らないケースも多数あります。また、検査の段階でお電話をいただくこともありますが、医師の診断前であることからこうした方々はセカンドオピニオンの対象とはなりません。
- こうした結果、実際にセカンドオピニオンを利用される時期としては、病気の診断を受け、主治医から手術をしようと提案された段階で相談されるケースがほとんどです。また、利用件数は、平成25年度が5件、平成26年度が20件、平成27年度が35件となっており徐々に増加してきております。
- なお、専用ダイヤルで受け付けている相談内容については、男女別では女性の割合が多く、症状としては乳がんを筆頭に各種がんに関する相談が多くなっております。
- 本サービスの開始以降、営業職員の案内により認知度の向上に努めてきたこともあり徐々に利用が増えてきておりますが、今後もこうしたサービスを必要とされる多くのお客さまに提供できるよう一層の周知に努めてまいります。

14. 税制改正への対応について

平成28年より、所得税において財産債務調書の提出基準が改正となり、該当する場合には、加入している生命保険の解約返戻金額を調書に記載する必要があります。

住友生命として、当該措置に対応するための契約者あて通知フォームを作成済であるか。例えば、年1回の契約者あて通知（安心だより）の中に、その時点の解約返戻金額を記載する対応を検討してはどうか。

【回答】

- 従来、所得金額が2000万円超である方が確定申告を行う際には保有する財産および債務に関して「財産及び債務の明細書」を提出する必要があり、生命保険については保険料の払込金額を記載することとされておりました。
- この点に関し、ご指摘のとおり税制改正が行われ、所定の基準に該当する場合は確定申告を行う際に「財産債務調書」を提出することになりました。生命保険については、保険料の払込金額ではなく、新たに解約返戻金額を記載することになりました。
- 当社では、変額保険にご加入いただいているご契約者に対しては、資産運用実績に応じて解約返戻金額が増減するという商品特性を踏まえ、従来から年1回以上の頻度で年単位の契約応当月等に解約返戻金額を記載した「現況通知」を送付しております。
- また、変額保険を含むすべての商品について、お客さまから解約返戻金額の証明をご依頼いただいた場合には、所定のフォームにより迅速に対応しておりますが、年1回ご契約者へ送付している「安心だより」には解約返戻金額を記載しておりません。
- 今回の税制改正を踏まえて、まず平成28年度は、「安心だより」等の通知に税制改正に関する情報提供を掲載することとし、あわせて、ご加入されている生命保険の解約返戻金額を個別に記載する等の対応も引き続き検討してまいります。

平成27年税制改正(確定申告時の財産債務調書について) 	
◆従来の 「財産および債務明細書」	◆改正後の 「財産債務調書」
提出対象者の基準	<ul style="list-style-type: none"> ▶その年の所得金額の合計額が2000万円超 ▶その年の所得金額の合計額が2000万円超かつ ▶その年の年末に有する財産の価額の合計額が3億円以上、または有価証券等の価額の合計額が1億円以上
生命保険に関する権利	<ul style="list-style-type: none"> ▶生命保険料の払込金額を財産として記載 ▶生命保険の解約返戻金額を財産として記載

15. 他社の不祥事を踏まえた当社の今後の対応について

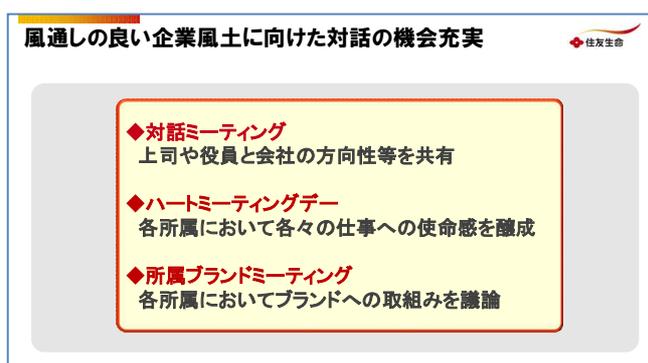
委員会設置会社である東芝は、不正会計という不祥事を防ぐことができませんでした。同じ委員会設置会社である御社は、このような事件から、どのような教訓を学び、それを今後どう生かしていくべきでしょうか。

【回答】

- ご質問の不祥事に関する直接的な原因については、発生原因の究明と再発防止策の提言等を行うために設けた同社の第三者委員会において7点が挙げられておりますが、これらは、経営トップの関与、上司に逆らうことができない企業風土、目標必達のプレッシャーや巧妙な不正会計処理といった業務面の問題に大きく分類できるものと存じます。このうち、特に重要と思われる2点についてご説明します。
- まず、経営トップの関与という点については、万が一にもそのようなことがないよう常に自らを律して経営に当たっていく所存ですが、仮に企業のトップが不正に関与した場合は、それを明らかにし、正していくことには困難が伴うと想定されます。
- この点、当社は取締役の過半数を社外取締役とするとともに指名・報酬・監査の各委員会の委員長を社外取締役としており、社外取締役のみで構成される「社外取締役経営協議会」も設置するなど、社外の視点で一定の経営チェックが働く体制としております。
- 先進的と言われる機関形態であっても形だけ整えては意味がないため、取締役会等の機能を最大限に活かすとともに各役職員が意識を高く持って役割を果たしていく所存です。
- なお、全社の不正防止に向けた取組みという点では、PDCAサイクルに基づいて自律機能を発揮すべく、本社各部門・各支社において自主点検に注力しております。
- 次に、上司に逆らうことができない企業風土という点では、間接的な要因として内部通報制度の機能不全が挙げられておりますが、当社は「コーポレートガバナンス・コード」の記載も踏まえて内部通報の受電窓口を社外に設置しており、さらに、平成28年4月には重大な法令等違反行為の通報を受け付ける社外弁護士窓口を設置しました。社外弁護士への通報内容は、コンプライアンス部門だけでなく社外取締役である監査委員長にも報告される体制としております。
- また、「通報したら不利な取扱いを受けるのではないか」といった懸念を払拭するため、引き続き各種研修・諸会議において通報者保護を怠った場合は罰則があること等についての教育を行ってまいります。
- 一方、風通し良く適切に業務を遂行する風土の構築という点では、自らを律することとあわせて、役職員全員が正しく、お客さまに信頼いただける仕事を行うという想いを共有できるよう対話の機会を重視しております。具体的には、全国各地で支社職員が上司や役員と会社の方向性について共有し議論する対話ミーティング等を実施しております。このような取組みに加え、職員との面談や各種研修も含めて、コミュニケーションの機会を持つことが重要であるとの認識のもと取組みを継続してまいります所存です。

○以上のとおり取り組んでおりますが、内部監査においても、不正を防止するための牽制体制が有効に機能しているかといった観点からの確認を行っております。

○現時点で不祥事の教訓に基づき新たに対応する事項はありませんが、指名委員会等設置会社という枠組みを最大限活用し、経営体制の一層のレベルアップを図るべく不断の努力を重ねてまいります。



16. フィデューシャリー・デューティーを踏まえた経営について

3メガは、諸情勢を踏まえ、「フィデューシャリー・デューティー」に係る宣言・基本方針・取組方針を策定・公表しているが、こうした先進的な取組みを保険会社が積極的に取り入れ、「フィデューシャリー・デューティー」をその経営・業務運営全般の基本に据えることについて、貴社はどのように考えているか。

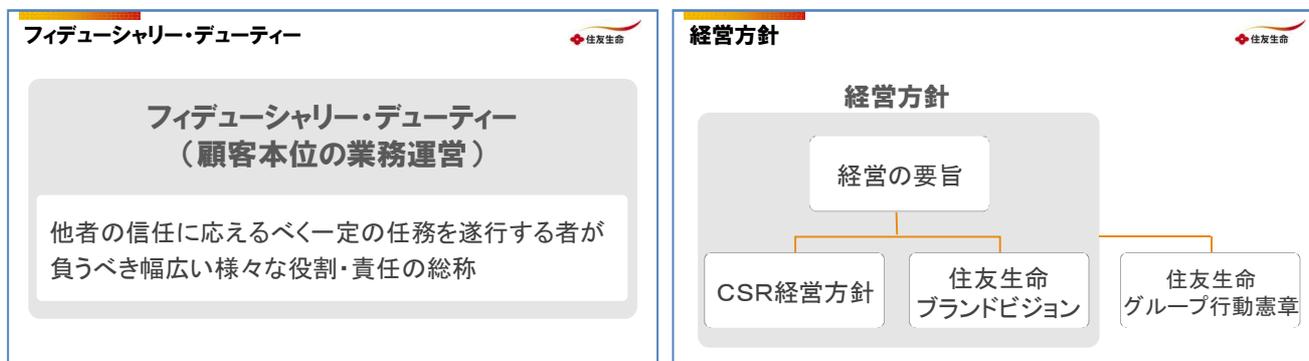
【回答】

○フィデューシャリー・デューティーは金融庁の行政基本方針において、投資信託や貯蓄性保険商品の開発・販売・運用・資産管理に携わる金融機関が真に顧客のために行動しているか、すなわち、「顧客本位の業務運営を行うこと」として表されております。これを踏まえて、各社は資産運用面・お客さま対応面の取組みを進めているものと存じます。

○いわゆるメガバンク3社の状況はご指摘のとおりであり、各社が宣言・方針として開示している内容に共通しているのは、主に資産運用・資産形成の面において、「お客さまのニーズを踏まえた商品開発」「お客さま本位の情報提供やコンサルティング」「高品質のサービスの提供」等に取り組むということです。

○当社は、フィデューシャリー・デューティーに関する宣言・方針等は公表しておりませんが、顧客本位の業務運営を行うという点では、中長期的に目指すお客さま視点の会社の姿である「ブランドビジョン」等の経営方針や全役職員の行動指針である「住友生命グループ行動憲章」を公表しております。その中で、お客さまの立場で、商品開発、ニーズを踏まえたわかりやすい提案、高品質のサービスの提供等に取り組むことを宣言しております。

○フィデューシャリー・デューティーについては、現在、金融審議会のワーキング・グループにおける検討テーマの一つに取り上げられておりますので、その動向も注視しながら、今後、新たな視点に基づく対応の必要性について検討してまいりたいと存じます。



17. 保育所の運営について

駅前等に立地しているビルの有効利用に向けて、昨今の待機児童問題の一助として保育所を開設し、専門の事業者による運営に動いているようですが、認可取得、改修費用、安全性、地域性等を考慮すると、この事業に対するリターンは十分なものとなり得るのでしょうか。あるいは社会貢献というような位置付けでもあり、今後も推進していく方向なのでしょうか。

【回答】

- 当社においては、保有する賃貸用オフィスビルの空室や業務用店舗の空いたフロアのうち条件が合うものについては保育所の誘致も行っており、これまでに大阪市で開園したものが1件、東京都内で開園予定のものが1件あります。
- 保育所の誘致は、当社が社会貢献活動として取り組んでいる「子育て支援」の一環として推進しているという面もありますが、資産運用の一環としての取組みでもあります。したがって、受入れにあたり必要な改修工事費等を勘案したうえで、保育所運営事業者への賃貸により一定の収益を確保でき、採算のとれる案件について誘致に取り組んでおります。
- 大阪と東京で誘致した2件についても、賃料は各立地におけるオフィスの賃貸マーケット対比で十分な水準となっており、2件とも一定の採算性を確保しております。
- なお、保育所を誘致できるビルや店舗は、保育所としての立地に適したものの、一定以上の面積が確保できるもの、安全性が確保できるものなどに限られるため、合致する物件があまり多くないのが実情ですが、条件が合うものについては今後も誘致してまいりたいと存じます。

18. 社会貢献活動について

日本の「少子化問題」は深刻度を増しており、その原因を若い世代の経済問題扱いにする傾向にあります。私は、若い男性の身体の弱まり・・・所謂、草食化が進み、未婚男性の増加が少子化に繋がっているように思います。

このような現象は、化学物質に塗れた現代の「食」に起因していると説かれる、専門医もおられます。住友生命の「社会貢献活動」の一環の中で、少子化問題をもっと総合的に国民に啓蒙してくれるような取り上げ方はできないでしょうか。

【回答】

- 当社では、少子化問題を日本の重要な社会課題と捉え、平成19年度より当社創業100周年記念社会貢献事業として少子化問題への取組みを継続しております。

- 具体的には、「未来を強くする子育てプロジェクト」として日本全国のロールモデルとなる子育て支援活動の表彰等を実施しており、こちらは厚生労働省と文部科学省の後援もいただいております。平成28年度で10回目を迎えておりますが、これまでの9回で計95組の団体を表彰・支援しており、その中には幼児期からの食生活の大切さを啓発するような団体も含まれております。

- また、小中学生を対象として子どもたち自身がお弁当を作ったり、食生活の大切さに関する講演会を開催する「弁当の日プロジェクト」に対しても支援を行っております。

- このような取組みを行っておりますが、少子化の原因は、いただいたご意見を含め様々な要因があることから、引き続き色々な観点からの支援を検討していきたいと考えております。

19. 資本政策としての上場について

資本政策として、上場がありうるとの報道もありますが、具現化の予定はあるのでしょうか。競争優位を保つには、避けられないことと思います。

【回答】

- ご指摘のとおり、株式会社化を選択するメリットはあると考えております。具体的には、株式会社化には、株式の発行により返済義務のない資本を柔軟に調達できることや、上場することで市場からより機動的に資金を調達できること、また、持株会社の設立による他社との経営統合等により事業展開の柔軟性が増すことなどのメリットがあります。

- 一方で、株式会社においては株主配当が必要となることから、株主配当と契約者配当とのバランスをいかにとるかといった課題も生じます。また、株式会社への移行には200億円から300億円規模の一時的なコストに加え、その後も株主への通知等に、毎年数十億円単位のコストがかかること、相応の時間および人的労力を要することなど一定の経営資源が必要となります。

○こうした中で、当社の現状を考えると、国内における就労不能保障分野への進出や海外事業における米国市場への進出といった成長戦略への取組みに加えて、現在の国内金利水準の急速な低下への対応や商品政策面での機動的な対応等が求められており、こうした環境変化に優先的に経営資源を振り向けていくことも必要です。

○以上の点を踏まえて、株式会社化に必要な時間とコスト、優先順位に応じた資源配分、株式会社と相互会社それぞれのメリット等を総合的に勘案した結果、現時点においては、相互会社形態を維持したうえで成長戦略等の種々の取組みを加速させていく方がご契約者にとってメリットがあると考えており、具体的な株式会社化の予定はありません。

○ご指摘のとおり、中長期的に見れば、株式会社化や上場は経営戦略上の有益な選択肢の一つです。ご契約者に十分なメリットがあると考えられる場合には速やかに株式会社化・上場を実行できるよう、引き続き検討・研究を行い、適切な判断をしまいたいと存じます。

◇当日席上でのご質問（3問）

1. 病気の予防に関する活動について

昨年総代会において病気を予防する活動にも注力していただきたいと申し上げましたが、この1年間で新たに取組んだ活動があれば教えてください。

【回答】

○社会福祉および文化の振興に貢献することを目的に設立した住友生命福祉文化財団等を通じて、病気の予防に関連する活動に継続的に取り組んでおります。具体的には、生活習慣病の早期発見等を旨とする総合健診の運営や、聴力障がい者の無料健康診断、ご家族の介護をされている方の総合健診を優遇する対応を実施しております。また、同財団の福祉事業として、全国38都市で「スミセイさわやか介護セミナー」を開催し、延べ9900名の方に認知症等の疾病予防に関する事項を含むセミナーを受講いただいております。

○一方、こうした取組みに加え、現在、予防医学の保険商品への活用について、お客さまが健康増進に取り組むことで保険料等が優遇されるような商品の研究も新たに始めており、将来的には保険商品を通じてお客さまの健康増進を後押しできるような検討をまいりたいと考えております。

2. 疾病ごとの保険金・給付金の支払状況について

生活習慣病の問題が顕在化してきており、がん等を発症される方も非常に多くなってきていますが、住友生命が支払った保険金について、疾病別の支払保険金額の推移があれば教えてください。

【回答】

○平成27年度にお支払いした死亡保険金について、死亡原因別に保険金額を比較すると、上位3疾患のうち最も多いものはがんであり、支払保険金額は前年度から27億円増加し、1013億円となっております。次に多いものは肺炎であり、前年度から16億円増加し、208億円となっております。三番目に多いものは心不全であり、前年度から2億円減少し、173億円となっております。過去3年間の推移について、支払保険金額は若干増加傾向にありますが、死亡原因の上位3疾患に変動はありません。

○続いて、平成27年度にお支払いした疾病入院給付金について、疾病別に給付金額を比較すると、上位3疾患のうち最も多いものはがんであり、支払給付金額は前年度から2億円増加し、111億円となっております。次に多いものは大腸ポリープであり、前年度から1億円増加し、6億円となっております。三番目に多いものは白内障であり、前年度から4000万円増加し、4億円となっております。支払給付金額についても若干増加傾向にありますが、入院原因の上位3疾患に変動はありません。

3. 職員の営業活動に関する安全配慮について

最近、様々な事件が起きています。お客さまも働いている方が多いため、営業職員も夜遅くに訪問等の営業活動をするが多くなっているのではないかと推測しております。女性の比率が高い営業職員が安全に働けるような配慮としてどのような対応を行っているのでしょうか。

【回答】

○ご指摘のとおり、営業職員の活動については、共働き世帯の増加等により、夜間等でなければ、お客さまのご自宅を訪問することができないケースもあります。そうした場合も、まずは休日の日中に訪問させていただくことができるようお願いすることとしております。そのうえで、夜間にしか訪問できない場合には、営業職員が単独ではなく、指導者等とともに訪問することを基本としております。営業職員の活動における安全面に関してはこれからも十分に配慮してまいります所存です。