

## 第 61 回定時総代会 質疑応答

### I. 事前質問

#### 質問 1

逆ざや解消に向けた現在の取組み内容と今後の改善見込みについて教えてほしい。

#### 回答<藤田社長>

当社の平成 19 年度決算における逆ざや額は 816 億円であり、平成 18 年度決算における逆ざや額 866 億円より 49 億円減少しておりますが、他社と比較しても相対的に多い逆ざや額であると認識しております。今後も逆ざや解消のために積極的に取組んでまいります。

逆ざやを解消していくためには、第一に、予定利率が 1.5%である新規契約業績の進展を図ることにより保有契約における低予定利率契約の占率を高めること、その結果として平均予定利率低下させることが必要であります。平均予定利率は、平成 18 年度は 3.95%、平成 19 年度は 3.92%と若干ではありますが低下傾向にあります。

第二に、運用効率の改善等によって利回りの向上を目指すことが必要であります。基礎利益上の運用収支等の利回りは、平成 18 年度が 2.31%、平成 19 年度が 2.35%と若干の上昇にとどまっており、さらに、金利上昇局面を捉えての円金利資産の積み増し等運用効率の改善に努めてまいります。

こうした取組みを継続することにより、今後も着実に逆ざやは減少していくものと考えております。

また、本日の議案として付議させていただく予定であります。資本の再構築に取り組むことにより、財務政策面の柔軟性・自由度を拡大させ、例えば、逆ざや圧縮に向けた追加責任準備金の積み増しや資産の入れ替え等に積極的に取組んでいき、一層の逆ざやの減少に向けて検討してまいりたいと考えております。

質問 2

資産運用の決定はどの様に行われていて、この組織、メンバーはどのようなになっているのか教えてほしい。

回答 <井上取締役常務執行役員>

一般勘定の資産運用に関しましては、資産運用統括部門および財務・不動産統括部門が所管しており、ここで資産運用計画を立案し売買を実行しております。

具体的なプロセスとしては、毎月、社長、取締役執行役員および執行役員の統括部門長で構成している経営会議で資産運用計画を決定しております。決定後、所管部署が株式、債券、貸付および不動産等を投資環境の状況をみながら統括部門長とゼネラルマネージャーの決裁により売買を実行しております。また、一定の金額を超えるような個別銘柄の売買に関しましては、別途、経営会議で決議を経て実行しております。

また、資産運用計画を経営会議で決定する過程として、経営会議前に資産運用統括部門、財務・不動産統括部門、リスク管理統括部門ならびに経営企画統括部門の各統括部門長および各ゼネラルマネージャーから構成しているポートフォリオ委員会を開催しております。そこでは投資環境の見通し、収益の進捗状況、リスク管理の状況等を総合的に勘案し、資産運用方針および資産運用計画案について協議・検討のうえ最終調整を行っております。

質問 3

株式の含み損は市場の冷え込みのためはやむをえないが、そういった市場環境であっても、運用益をあげる努力をしてほしい。

回答<藤田社長>

平成 19 年度は、サブプライムローン問題を契機とした金融不安や米国景気の停滞懸念等により株式相場は日経平均株価で約 28%も下落し、為替相場も約 18 円の円高が進行し、非常に厳しい市場環境でありました。

そういった市場環境のもと、資産運用実績につきましては、売却損益を含めました運用利回りは 1.97%と前年より 0.54%低下いたしました。しかしながら、利息配当金収入につきましては、金利・為替変動を捉えた国内債券および外国債券の入替等による利回り向上を主因として、前年より 12 億円増加し、売却損益を含めない利息配当金収入のみのインカム利回りにつきましては 2.24%と前年より 0.05%上昇いたしました。

当社の国内株式残高は、ここ 6 年で圧縮を進めており、総資産に対する占率を約 8%へと半減させる一方、国内債券・貸付を含めた円金利資産の占率を 68.5%へと約 10%上昇させた結果、以前に比べて株価下落の影響を受けにくいポートフォリオに改善しております。

また、株式ポートフォリオにおきましては、残高を減らしつつも、個別銘柄ごとの業績や割安・割高度合いに着目した入替えにより中長期的には市場を上回るリターンの確保を目指した運用を行っております。

今後、株価が上昇する局面ではキャピタル益を獲得しながら株式残高を圧縮するとともに、金利上昇局面ではより利回りの高い債券への入替えを進め、さらに市場環境変化の影響を受けにくく収益力の高いポートフォリオの構築を図り、運用益の拡大に努めて参りたいと存じます。ご指摘を頂きました通り、どのような市場環境であっても運用益をあげられるよう資産運用に努めてまいります。

質問 4

病気や障がいを持つ人も加入できる保険の開発をしてほしい。

回答<森執行役員>

ご指摘の「病気や障害を持つ人も加入できる保険の開発」につきまして、こうした保険は主に健康に不安のある中高年齢層の方が保険にご加入いただけるようになるという点があるかと思えます。一方で、「お客様にとって保険料が割高となる」、あるいは、「保険金支払の削減期間がある」、また、「保障範囲が限定的となる」といった特徴もございます。

当社にとってはこういった商品を取り揃えることで、お客様のニーズにお応えし、新たな市場を開拓することが期待できますので、保険の引受けリスクにつきまして、十分考慮した上で、継続して検討してまいりたいと考えております。

質問 5

新規契約の拡販に注力できるような、若年層専用の魅力ある商品の開発をしてほしい。

回答 < 森執行役員 >

ご指摘のとおり、少子高齢化・競争激化の状況の中、新規契約の拡販を図るためには、「保障中核層」や「シニア層」だけでなく、「若年層」あるいは「ジュニア層」と呼ばれる若い世代のお客様ニーズに対応していくことが大切であると考えており、そのための魅力ある商品の開発が必要であると認識しております。

このような認識のもと、昨年4月には、死亡保障を抑えて医療保障により重点を置いた「保険王メディカル」を発売させていただきました。「死亡保障よりも医療保障を優先して準備したい」という若年層や女性層のニーズにお応えできるように商品対応を行い、大変ご好評をいただいております。

今後とも、若年層の方をはじめ、多様なお客様のニーズに的確にお応えするとともに、新規契約の拡販による会社収益の向上、競争力の確保を図るために、お客様にとって魅力ある商品の開発に注力してまいります。

質問 6

これから先、高齢者が増え、入院給付金・死亡保険金の支払いが増えていくと収支のバランスがとれなくなるのではないのでしょうか。

回答<佐藤取締役常務執行役員>

昨今報道されておりますように我が国の社会保障制度については、少子高齢化等の進展により保険料を負担する若い世代が減少し、実際に給付を受けるシニアの世代が増加していくといった財政の悪化が懸念されているところでございます。そういうご懸念と関連したご質問かと存じ上げます。

民間の生命保険会社におきましても、一般的には保険金や給付金のお支払いは高齢者の方が多い傾向にあり、今後、高齢者のご契約が増加することにより入院給付金や死亡保険金のお支払いが増えていくことは、ご指摘のとおりでございます。

しかしながら、収支の問題については、社会保障制度と民間の生命保険会社では事情が少し異なります。収支のバランスについて申し上げますと、社会保障制度は、世代間の相互扶助を前提とした年齢に関係のない一定の保険料負担を想定しており、保険料を負担する若い世代が減少し、給付を受けるシニアの世代が増加していくといった場合、財政の悪化が懸念されます。

一方で、民間の生命保険におきましては、年齢の上昇に応じて死亡率、事故率、給付の発生率という統計上のデータに基づきまして、かつある程度の安全度を見込んだ死亡率等を定め、年齢ごとに収支のバランスがとれるよう保険料を設定し、ご契約者様にご負担いただいております。

このことは、年齢が高くなると保険料が高くなるということで、おわかりいただけると思います。

したがって、ご契約者全体の高齢化が進んだといたしましても、ご契約の期間を通して保険料や保険金等の収支のバランスが悪化することはございませんので、ご安心いただきたいと思います。

質問 7

「銀行窓販の取扱い」に関する記事を拝見しました。後発となるだけに競争も大変だろうと思います。

顧客にとっても販売代理店にとっても人気のあるロングラン商品の開発を期待しています。一定の期間をかけてでも、是非ユニークな商品づくりに努めて下さい。

基本構想をお聞かせ願います。

回答<佐藤取締役常務執行役員>

本件につきましては、現在検討中の事項でございます。

富裕層を中心とした銀行窓販による年金・貯蓄性商品の販売は相当なボリュームに達しており、今後も団塊の世代の退職等により、貯蓄・年金マーケットは更に拡大していくと考えております。

当社では、年金・貯蓄性商品の販売に、銀行窓販は親和性があり、適した販売チャネルであると認識しています。

しかし、現在、銀行窓販は主力商品が最低保証つき変額年金保険となっておりますが、当社はこの商品については慎重な考えを持っています。

その理由は、競争が過熱化しているため、銀行に支払う高い手数料の競争、半年ごとの新商品開発競争、更には最低保証であるため株価が大幅に下落した場合には、保険会社がその差額を補填しなければならないなど、非常に薄利でリスクが高い状態になっています。また、後発で、銀行に対し、すでに沢山の品揃えのある商品を提案しても、成功の確率は低いと考えています。

したがって、当社が銀行窓販に参入するにあたっては、後発組として独自性・特色のある商品開発やシステム開発等が重要と考えております。

こうしたことから、今後の年金・貯蓄マーケットの成長性や全面解禁後の銀行の対応状況等も視野に入れ、第三分野商品や定額年金保険等、工夫を行って、銀行窓販について前向き検討してまいります。

また、マーケットの環境の変化、お客様ニーズの多様化を踏まえ、販売チャネルの多様化を進めていく必要があり、今後の積極的なチャネル展開を図っていくために、本日付で新たな販売チャネルの検討と推進を専管で行う新規事業統括部門を創設しております。

質問 8

「会社に対処すべき課題」として「活力ある人材の育成と能力発揮およびマネジメント力の強化」があります。中期経営計画の実行等着実な経営努力が実り、最近では新卒採用も積極的に行っていると伺いました。

業績の維持向上を更に強化し、次世代につなげる為にも、若手・中堅社員に希望と勇気を与え、基本理念「まごころの奉仕」の実践力が湧く従業員向け諸施策（E S 向上）に配慮いただきたい。

回答< 隅田取締役常務執行役員 >

当社の将来への飛躍に向け人材の確保面においては、新卒採用を積極的に行うと共に、専門分野に登用する中途採用についても取り組んでおります。

また、人材の育成面においては、人事制度の改正、朝日生命ポジティブ・アクションの推進、定年後再雇用制度の導入など、性別、年齢、職種を問わず、各職員が自己の強み、能力を最大限に発揮できる職場作りを推進しております。

なお、平成 19 年 8 月には「職員意識調査」を実施しており、職員の職場満足度を様々な切口から調査し、人事諸政策に職員の声を活かしています。

引き続き、「人が育つ職場づくり」「きめ細かなキャリア形成支援」に取り組んでまいりたいと考えています。

加えて、少子化対策の観点から、ワーク／ライフ・バランスを推進していきたいと考えています。

具体的には、長時間労働の改善・休暇取得の促進・心身の健康対策・人権問題の各取り組みを一体的に捉えて推進していきます。この取り組みは、E S の向上や創造力アップなどを通じて、当社の生産性の向上や企業価値の向上に資するものと期待しております。



質問 9

ご契約のしおり（約款・定款）が、小さな文字で分かりにくいです。

回答＜森執行役員＞

「ご契約のしおり一定款・約款」につきましては、「文字を大きくしてほしい」、「専門用語を分かりやすくしてほしい」等というご意見を多くいただいていることや、保険金等を確実にお支払いしていくという観点から、先般、抜本的な見直しを行いました。

具体的には、本年6月に、主力商品である「保険王」の「ご契約のしおり一定款・約款」につきまして、冊子サイズを従来のA5判からA4判に拡大し、厚さを約3割薄くするとともに、文字を1.5倍に拡大いたしました。また、「見出し」や「表」を活用したり、「脚注」により、本文中で参照している別表等の箇所を明示することで、見やすさを向上させました。さらに、法律・医学用語等の難解な言葉や日常的に用いない言葉を平易な言葉に書き改めるなど、お客様にとって分かりやすくなるよう見直しました。

なお、「保険王」以外につきましても、本年10月に同様の改訂を行う予定です。

今後も、お客様のご要望を踏まえ、改善に向けた取組みを進めてまいります。

質問 10

「SANSAN」について、著名人の一節、その他情報が簡明に掲載されており、短時間で読めるのでいつも楽しみにしています。

一方で、生命保険のPRが少ない感じがしますので、Q&A等のコーナーを設けてはいかがでしょうか。また、旬の話題をぜひ掲載してほしいです。

回答<大橋常務執行役員>

いつも「SANSAN」をご愛読いただき誠に有難うございます。

生活情報紙である「SANSAN」は、昭和 62 年の創刊以来、「読者の皆様の明るく、健康で快適な暮らしに役立つ情報誌」をコンセプトに企画・編集しております。

この度頂戴したご意見につきましては、大いに参考にさせていただき、今後の企画・編集に活かしてまいります。さらに、生命保険のPRにつきましても、「生命保険」全般および朝日生命の保険商品をさらにご理解いただけますよう、誌面づくりに努力してまいります。

## Ⅱ. 議場での質問

なし