

朝日生命の現状 | 2015

平成27年版／平成26年度決算

ASAHI LIFE INSURANCE DISCLOSURE

お客様第一の生命保険会社
を目指して

経営上の重要事項への対応

事業概況のご報告

CSR(企業の社会的責任)
への取り組み

より良いお客様サービスの
ために

より多くのお客様の声を
聞くために

朝日生命のご紹介

平成27年4月から新たな中期経営計画「SHINKA(新化・進化・真価)〜未来に挑む〜」*をスタートいたしました。人口のさらなる減少や高齢化の進展、お客様ニーズやライフスタイルの多様化等、当社を取り巻く環境は、今後も大きく変化していくことが見込まれます。こうした環境変化の中、新・企業ビジョンとして「一人ひとりの“生きる”を支える〜「お客様大好き」企業。朝日生命〜」を掲げ、その実現に向けた3大改革テーマに取り組むことにより、お客様から信頼され、選ばれ続ける会社を目指します。

*新中期経営計画の名称は、新しい朝日生命への「新化」(新しく変わるという意味を含めた造語)を目指し、ビジネスモデルや働き方の“進化”を通じて、私達の“真価”を発揮するという思いを込めています。

新・企業ビジョン

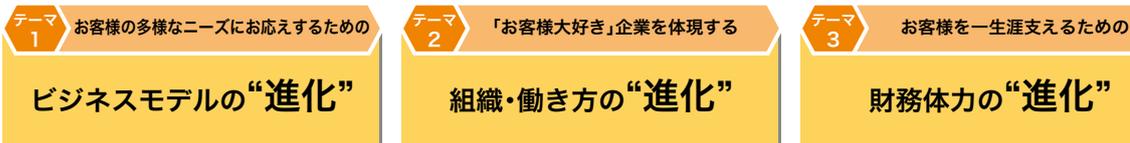
一人ひとりの“生きる”を支える
〜「お客様大好き」企業。朝日生命〜

お客様評価：総合満足度 80%

お客様数：(個人)255万名(企業)4.3万社

私達は、今まで以上にお客様の視点で考えて行動し、「お客様のごことが大好きな会社」になることにより、一人ひとりの“生きる”を支える会社として“真価”を発揮し、お客様から信頼され、選ばれ続ける存在を目指します。

新・企業ビジョンの実現に向けた3大改革テーマ



新・企業ビジョンの実現に向けた3大改革テーマ

テーマ1：お客様の多様なニーズにお応えするためのビジネスモデルの“進化”

①きめ細かなマーケティングを通じた先進的な商品の開発

国内生保マーケットを細かくセグメント化し、それぞれのニーズに沿った商品を最適なチャネルで提供します。その中でも、当社の強みである「シニア」「女性」に加えて、「企業経営者」の3つを戦略マーケットと位置づけ、「お客様志向の追求」によるマーケットニーズの把握ときめ細かなマーケティングを通じた商品の開発に取り組んでまいります。特に、当社が力を注いでいる介護保険分野については、平成29年度までに保有契約件数*業界No.1を目指します。

*介護保険の保有契約件数は40歳以上のお客様を対象としています。

②お客様サービス品質の飛躍的な向上

サービスに対するお客様のご要望の多様化を踏まえ、手続きの電子化・ペーパーレス化を進め、簡単・スピーディーな「次世代型お客様サービス」を実現することにより、お客様のご要望にお応えしてまいります。また、シニアのお客様の立場にたって各種サービスの見直しを行い、「シニアのお客様にやさしいサービス」を提供してまいります。

③お客様への最適なアクセスを実現するマルチチャネル体制の構築

●営業職員チャネル

当社のメインチャネルとして、対面によるコンサルティングの強みを活かしつつ、さらにお客様から選ばれ続けるための「豊富な金融知識」「きめ細かなサービスの提供」「丁寧なお客様ニーズの把握」「高い提案力」等を兼ね備えた“業界No.1”のクオリティを誇る営業職員体制の実現に取り組んでまいります。

●代理店チャンネル

現在展開しているテレマーケティングや保険ショップ販売等の強化・拡充を図るとともに、Web比較サイトへの展開等による新たなアプローチ方法の開発・拡充に取り組めます。これらを通じて、代理店チャンネルを営業職員チャンネルに次ぐ第2の柱として確立してまいります。

テーマ2：「お客様大好き」企業を体現する組織・働き方の“進化”

①お客様視点の業務改善に向けた仕組みづくり

お客様の声・評価を多面的に集約し、これに基づく対策の実行と検証を継続実施する体制を強化します。また、高齢化の進展や消費者意識の高まり等を踏まえたコンプライアンス態勢および内部監査態勢の強化・高度化等を通じて、内部統制システムの整備に引き続き取り組んでまいります。

②お客様に近い業務へのシフト

手続きのダイレクト化やコールセンターの機能拡充等を通じて、全国の営業拠点における申込書や請求書の処理等の後方事務を大幅に削減し、マンパワーをお客様サービス業務やコンサルティング業務等のお客様に近い業務にシフトします。

③変革を起こせる多様な人材の活躍推進

女性のさらなる活躍推進を図り、女性リーダー比率を平成32年度末までに30%程度にすることを目指します。また、若手・中堅層のキャリア開発の強化やシニア層のさらなる活躍推進に向けた環境整備等に取り組め、多様な人材の活躍を強力に推進してまいります。

テーマ3：お客様を一生涯支えるための財務体力の“進化”

①資産運用収益の確保・拡大と経営効率の継続的な改善

国内金利が低位で推移する状況下、外貨建債券等の高利回り資産に積極的に資産配分を行うなど、資産運用収益の確保・拡大に向けた取り組みを強化してまいります。また、将来への成長に資する投資の拡大に向けて、経営効率の継続的な改善を図り、フロー収益力の確保に努めてまいります。

②財務体力の強化・統合的リスク管理態勢の高度化

将来的な経済価値ベース*のソルベンシー規制の導入を見据え、保有契約の増大により企業価値の向上を図るとともに、資本政策について検討してまいります。また、収益の拡大と自己資本の充実により財務体力の強化を図り、適切なリスクコントロールを実施してまいります。

*資産の時価評価に加え、負債についても時価評価するものです。

経営目標

1. 企業ビジョン実現の到達点として以下の項目・水準を設定

お客様評価	■総合満足度	80%以上(平成26年度差+9.1%)
お客様数	■個人のお客様数	255万名(平成26年度差+7万人・+2.8%)
	■企業のお客様数	4.3万社(平成26年度差+1万社・+30%)

2. 営業面の目標として以下の項目・水準を設定

介護保険	■保有契約件数 業界No.1(*1)の達成
営業職員チャンネル	■保障性商品の保有契約(年換算保険料) 反転(*2)
個人マーケット向け代理店チャンネル	■保障性商品の新契約(年換算保険料) 2.5倍伸展(*3)
	■保障性商品の保有契約(年換算保険料) 4倍伸展(*3)

(*1) 介護保険の保有契約件数は40歳以上のお客様を対象としています。

(*2) 当該目標は平成28年度末までに営業職員チャンネル単独での達成を目指しています。

(*3) 平成26年度実績(見込)と比較しています。

お客様満足の上昇に向けて

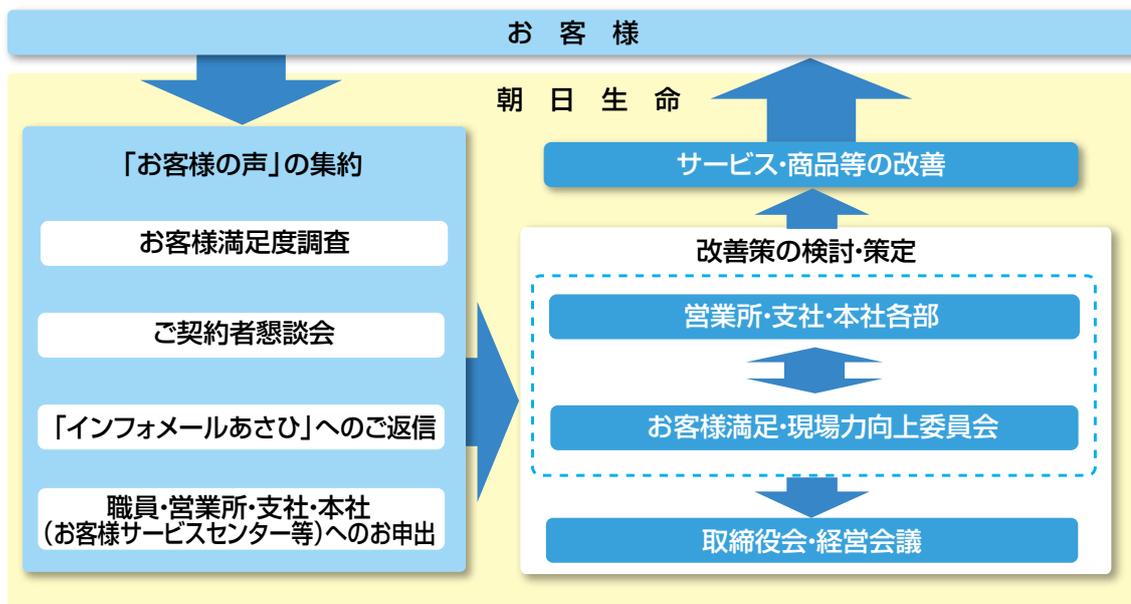
お客様満足の向上に向けた取組みについて

当社では「お客様満足向上」に向けて、「お客様の声」をもとにお客様の視点にたってお客様サービスの改善に取り組んでいます。

「お客様の声」を経営に活かす仕組み

当社に寄せられる「お客様の声」を集約・分析し、「お客様満足・現場力向上委員会」等を通じてお客様サービスの改善策を策定の上、実施しています。

今後も「お客様の声」を幅広く収集し、迅速に経営に反映していくことで「お客様満足向上」に努めてまいります。

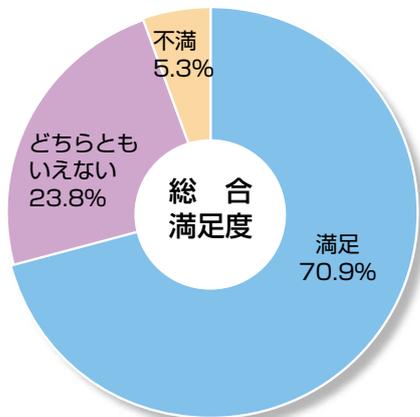


お客様満足度調査

当社では平成16年度より毎年、当社の商品や事務・サービスに関する評価・ご意見をいただくために社外機関を通じてお客様満足度調査を実施し、調査結果をお客様サービスの改善につなげています。

平成26年度「お客様満足度調査」結果

平成26年度のお客様満足度(総合満足度)は、70.9%と向上しました。



《平成26年度「お客様満足度調査」概要》

実施時期	平成26年6月～7月
発送数	6,000件 ※当社のご契約者の中から無作為に抽出
回答数	1,771件
調査方法	アンケート郵送方式
内容	ご契約の加入から現在までを、お客様と当社が接する場面ごとに分けて、お客様が当社のサービスをどのように思われているかについて質問

※お客様満足度(総合満足度)は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」「どちらともいえない」「どちらかといえば不満」「不満」「大変不満」の7段階評価。総合満足度は、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」の合計。

苦情について

平成26年度にお客様から寄せられた苦情の件数等は以下のとおりです。個々のお申出につきましては、真摯に対応させていただくとともに、それらの内容を分析し、従来にも増してサービス等の改善に努めてまいります。

平成26年度に寄せられた苦情の件数

項目	件数	占率
保険契約へのご加入に関するもの	2,145	12.5%
保険料のお払込み等に関するもの	1,268	7.4%
ご契約後のお手続き等に関するもの	5,029	29.2%
保険金・給付金のお支払い等に関するもの	2,193	12.7%
お客様サービス等に関するもの	5,265	30.6%
その他	1,304	7.6%
合計	17,204	100.0%

苦情の定義

当社では、「当社の全ての事業活動に対するお客様の不満足の表明」を「苦情」と定義しています。

お客様サービスセンター等本社へのご照会・ご相談状況

お手続きのお申出等、お客様サービスセンターへのお電話を中心として、毎年、お客様から数多くのご照会・ご相談をお寄せいただいております。いただいたご照会・ご相談に対しましては、迅速・正確・丁寧かつお客様にわかりやすい対応を心がけております。

平成26年度の件数

項目	件数	占率
ご契約後のお手続き・ご照会	234,556	71.6%
保険金等のお支払い関係	87,785	26.8%
住所変更等の変更関係	48,868	14.9%
その他	97,903	29.9%
新規契約・カード等のお手続き・ご照会	37,023	11.3%
ご契約内容のご照会	22,996	7.0%
その他	33,224	10.1%
合計	327,799	100.0%

左記のうち

「お客様サービスセンター」への電話	278,522件
「インフォメールあさひ」への返信	14,080件

「お客様の声」を踏まえた業務改善事項

お寄せいただいた「お客様の声」にもとづいて、平成26年度に改善を行った事項の一部をご紹介します。

保険商品やご加入のお手続きに関するもの

お客様の
声

最新のがんの治療を保障する保険を取り扱ってほしい。

改善
内容

「がん保険(返戻金なし型)(2015)」およびその付加特約である、通院(外来)による抗がん剤治療等を保障する「がん治療給付特約(返戻金なし型)」等を発売いたしました。

「がん保険(返戻金なし型)(2015)」に「がん治療給付特約(返戻金なし型)」を付加していただくことで、がんの「3大治療」である「手術」「放射線治療」「抗がん剤治療」をしっかり保障いたします。最長で120か月、治療を受けられた月ごとに給付金をお受け取りいただけますので、がんの治療が長期にわたった場合でも、治療に専念していただけます。

お客様の
お声

健康状態に不安があるので、申込み手続きする前に契約加入できるか教えてほしい。

改善
内容

平成27年度より「事前査定制度」を開始いたしました。
「事前査定制度」は、申込み手続き前に、お客様より所定の診査方法^(*)で健康状態等に関する情報をご提出いただき、お申込みのお引き受け可否や特別条件の有無等を事前にお知らせするものです。
*告知書扱または診断書扱でのお取扱となります。

ご契約期間中のお手続きやご案内に関するもの

お客様の
お声

郵送でできる手続きをもっと増やしてほしい。

改善
内容

郵送でのお取扱いに関しては、一部の特殊なお手続きを除いて、「名義変更」や「払済保険への変更」等、ご請求いただける範囲を拡大いたしました。

お客様の
お声

マイページで契約者貸付の返金ができるようにしてほしい。

改善
内容

「あさひマイページ」にご登録いただいたお客様がより便利にご利用いただけるよう、保険料入金や契約者貸付金返済等の入金サービスを開始いたしました。
当サービスをご利用いただいた場合、払込用紙がなくてもインターネットバンキングを利用してパソコンやスマートフォンから操作していただくだけで、ご入金が可能となりました。

入院給付金等のお支払い手続きに関するもの

お客様の
お声

給付金請求時の必要書類を簡略化してほしい。

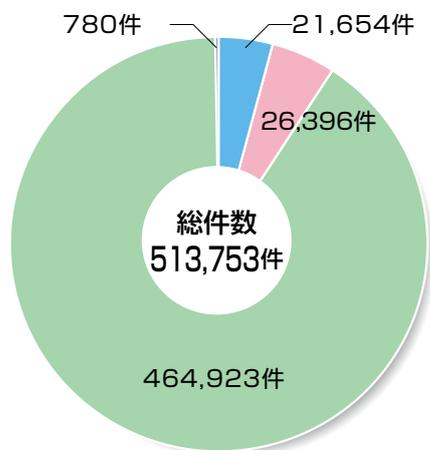
改善
内容

手術給付金請求においては、一部の外来手術に限定して「手術名の記載のある診療明細書の写し」および「医療費(診療費)の写し」による取扱いをしておりましたが、取扱対象の外来手術を拡大いたしました。

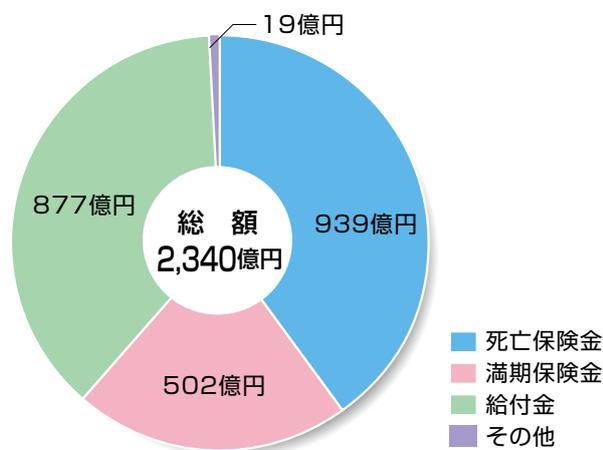
平成26年度の保険金・給付金のお支払い状況について

平成26年度の保険金・給付金のお支払いは、件数で513,753件、金額で2,340億円となりました。内訳は死亡保険金が21,654件、939億円、満期保険金が26,396件、502億円、給付金が464,923件、877億円、その他が780件、19億円となっています。

■ お支払い件数



■ お支払い金額



*死亡保険金には、災害保険金、高度障害保険金を含めて集計しています。

*「その他」は、特定疾病保険金、介護保険金等を集計しています。

*お支払い件数は、ご契約単位でお支払事由ごとに集計しています。

(例えば、給付金について、入院・手術・通院の各給付金をお支払いした場合は、3件として集計しています。)

また、ご請求をいただきながら、約款の規定によりお支払いの対象とならなかった保険金・給付金は、合計で12,423件、全体に占める割合で2.4%となっています。

主な内訳は、告知義務違反による解除が1,030件、重大事由による解除が1件、免責事由に該当したものが214件、支払事由に該当しなかったものが10,932件等です。

なお、詐欺による取消し、不法取得目的による無効に該当する事案はありません。

*全体に占める割合は、お支払い件数とお支払いの対象とならなかった件数の合計を分母として算出しています。

用語について

告知義務違反による解除	保険契約のご加入に際して、故意または重大な過失によって、会社が告知を求めた事項について事実を告知されなかった場合や、事実と違うことを告知された場合にはご契約を解除(ご加入後2年以内)することがあります。
免責事由該当	約款には、保険金・給付金ごとに、免責事由としてお支払いできない場合を規定しています。主なものとしては、死亡保険金について、ご契約後一定期間内の被保険者の自殺、災害死亡保険金について、契約者・被保険者の故意または重大な過失による被保険者の死亡、被保険者の無免許運転および酒気帯び等運転による死亡等の場合があります。
支払事由非該当	約款には、保険金・給付金ごとに、お支払事由を規定していますが、この支払事由に該当しない場合には保険金・給付金をお支払いできません。お支払いできない主なものとして、給付金については、約款に定める手術にあてはまらない場合等があります。
詐欺による取消し	告知義務違反の内容が特に重大な場合などには、詐欺として、ご契約を取消すことがあります。
不法取得目的による無効	保険金・給付金を不法に取得する目的をもって、保険契約にご加入された場合には、ご契約を無効とすることがあります。
重大事由による解除	保険金・給付金を詐取する目的で故意に事故を起こしたり、ご請求に際して診断書偽造などの悪質な行為が認められた場合には、ご契約を解除することがあります。

平成26年度決算の概要

1 業績の状況

新契約年換算保険料(新規契約+転換純増加)は、前年度比106.5%と伸展しました。特に新規契約は、営業職員チャネルおよび代理店チャネル双方において販売が好調に推移し、前年度比114.1%と大きく伸展しました。

一方、消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)は、前年度比90.2%と大幅に改善しました。

保有契約年換算保険料は、前年度末比98.5%となりました。そのうち、「第三分野部分」の保有年換算保険料は前年度末比102.4%となり、保有契約年換算保険料全体に占める割合は、前年度末に比べて1.2ポイント上昇し、32.0%となりました。

なお、貯蓄性商品を除く保障性商品の保有契約年換算保険料は、前年度末に対し増加し、反転しました。

個人保険・個人年金保険の新契約(新規契約+転換純増加)の状況

区 分	平成25年度	平成26年度	前年度比
新契約年換算保険料 (新規契約+転換純増加)	235億円	251億円	106.5%
うち新規契約	180億円	206億円	114.1%
うち転換純増加	54億円	44億円	81.4%
うち第三分野部分	154億円	160億円	104.1%

個人保険・個人年金保険の消滅契約の状況

区 分	平成25年度	平成26年度	前年度比
消滅契約年換算保険料 (解約+失効+減額-復活)	237億円	214億円	90.2%
うち解約・失効契約	212億円	193億円	90.8%
対年度始消滅率	4.21%	3.88%	△0.33ポイント

差額(新契約-消滅契約)の状況

区 分	平成25年度	平成26年度	対前年度増減
新契約年換算保険料-消滅契約年換算保険料	△2億円	36億円	+38億円

個人保険・個人年金保険の保有契約の状況

区 分	平成25年度末	平成26年度末	前年度末比
保有契約年換算保険料	5,524億円	5,442億円	98.5%
うち第三分野部分	1,702億円	1,743億円	102.4%
構成比	30.8%	32.0%	+1.2ポイント

保障性商品の保有契約の状況

区 分	平成25年度末	平成26年度末	前年度末比
保障性商品の保有契約年換算保険料	2,974億円	2,974億円	100.0%

(注) 1. 全て年換算保険料ベースで記載しています。

新契約、消滅契約、解約・失効契約、保有契約の年換算保険料については下記のとおりです。

- ・年換算保険料とは、1回あたりの保険料について保険料の支払方法に応じた係数を乗じ、1年あたりの保険料に換算した金額です(一時払契約等は、保険料を保険期間で除した金額)。
- ・「第三分野部分」とは、「第三分野商品」の保険料と、傷害・疾病・介護等のいわゆる第三分野の保障に充当される「特約」の保険料を商品の種類を問わず集計したものの合計です。

2. 対年度始消滅率は、消滅契約年換算保険料(解約+失効+減額-復活)を年度始保有年換算保険料で除して算出しております。その前年度比欄は、対前年度増減を表示しています。

3. 保有契約年換算保険料の第三分野部分構成比の前年度末比欄は、対前年度末増減を表示しています。

4. 保障性商品の保有契約年換算保険料は、貯蓄性商品を除く、死亡保障および、医療保障・介護保障・代理店で販売している無配当団体医療保険等の第三分野の合計です。

2 収益の状況

基礎利益の状況

基礎利益は、費差損益および危険差損益が保有契約の減少等により減少したものの、逆ざや額が利息および配当金等収入の増加、満期等に伴う高予定利率契約の保有減少により改善したことから、276億円と前年度を上回りました。

区 分	平成25年度	平成26年度	対前年度増減
基 礎 利 益	269億円	276億円	+6億円
費 差 損 益	140億円	120億円	△19億円
危 険 差 損 益	840億円	804億円	△36億円
逆 ざ や 額	△711億円	△649億円	+61億円

※逆ざや額は、基礎利益の内訳という観点からマイナスの値として表示しています。

基礎利益とは？

収入保険料や保険金支払・事業費支出等の保険関係の収支と利息配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、生命保険会社の基礎的な期間収益の状況を表す指標で、経常利益から有価証券の売却損益・評価損益等のキャピタル損益および臨時損益を差し引いた額です。

$$\text{基礎利益 } 276\text{億円} = \text{経常利益 } 506\text{億円} - \text{キャピタル損益 } 134\text{億円} - \text{臨時損益 } 95\text{億円}$$

基礎利益の3つの要素を一般的に三利源とよんでいます。

生命保険の保険料は、予定した事業費率、保険事故発生率、運用利率を使用して設定しており、この予定した率と実際の率との差から、費差損益、危険差損益、利差損益(損の場合、逆ざや)が算出され、この合計が基礎利益となっています。

費差損益とは？

契約時に想定した予定事業費率にもとづく予定事業費収入額と、実際の事業費支出額との差額です。

危険差損益とは？

契約時に想定した予定死亡率等の保険事故発生率にもとづく保険金・給付金等の予定支払額と、実際の保険金・給付金等の支払額との差額です。

逆ざや額とは？

契約時に想定した運用利回り(予定利率)にもとづく予定運用収益(予定利息)と、実際の運用収益との差額です。

「逆ざや額」の算出方法

生命保険会社は、次の計算式で逆ざや額を計算しています。

$$\text{逆ざや額 } 649\text{億円} = \left(\text{基礎利益上の運用収支等の利回り } 2.25\% \text{ (注1)} - \text{平均予定利率 } 3.60\% \text{ (注2)} \right) \times \text{一般勘定責任準備金 } 4兆8,083\text{億円(注3)}$$

(注1) 基礎利益上の運用収支等の利回りとは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から社員配当金積立利息繰入額を控除したものを分子とし、一般勘定責任準備金で除した利回りのことです。

(注2) 平均予定利率とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。

(注3) 一般勘定責任準備金は、危険準備金を除く一般勘定部分の責任準備金について、以下の方法で算出しています。

(期始責任準備金+期末責任準備金-予定利息)×1/2

3 財務の状況

有価証券の含み損益の状況【一般勘定】(時価のあるもの)

有価証券全体では4,256億円の含み益となりました。

区 分	平成25年度末	平成26年度末	対前年度末増減
有 価 証 券 全 体	2,209億円	4,256億円	2,047億円
う ち 国 内 株 式	544億円	1,058億円	513億円
う ち 国 内 債 券	1,544億円	2,650億円	1,106億円
う ち 外 国 証 券	54億円	452億円	397億円
う ち そ の 他 の 証 券	29億円	52億円	23億円

ソルベンシー・マージン比率の状況

ソルベンシー・マージン比率は、前年度末に比べ、98.7ポイント上昇し、667.7%となりました。

区 分	平成25年度末	平成26年度末	対前年度末増減
ソルベンシー・マージン比率	569.0%	667.7%	+98.7ポイント

ソルベンシー・マージン比率とは？

■ソルベンシー・マージン比率

ソルベンシー・マージンとは、「支払余力」という意味です。

生命保険会社は、責任準備金を積立てることにより、通常予測できる範囲のリスク(危険)については対応可能ですが、大震災・株価の大暴落など通常予測できない事態が起こることもあります。ソルベンシー・マージン比率は、このような通常の予測を超えたリスクに対応できる「支払余力」を有しているかどうかを判断するための行政監督上の指標のひとつです。この指標が200%以上であれば、健全性についてのひとつの基準を満たしていることとなります。

ソルベンシー・マージン比率は、次の算式で算出されます。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{\text{リスクの合計額} \times 1/2} \times 100(\%)$$

■ソルベンシー・マージン総額について

ソルベンシー・マージン総額には、基金、劣後ローン、諸準備金、その他有価証券・不動産の含み損益等が含まれます。

基 金：株式会社の資本金に相当する資本性資金

劣 後 ロ ー ン：他の債務よりも債務弁済の順位が低い無担保のローンで、自己資本に近い性格を有している資金

主 な 諸 準 備 金：【価格変動準備金】有価証券等の価格下落時に生じる損失に備えて積立てている準備金

【危険準備金】死亡率や運用利回りが予定よりも悪化する場合に生じる損失に備えて積立てている準備金

【基金償却準備金】基金の償却に備えて積立てている準備金

■リスクについて

ソルベンシー・マージン比率の計算に用いるリスクには次のものがあります。

保 険 リ ス ク：大災害の発生等に伴い、保険事故発生率が通常の予測を超えることによって発生し得るリスク

第 三 分 野 保 険 の 保 険 リ ス ク：第三分野保険の保険事故発生率等が通常の予測を超えることによって発生し得るリスク

予 定 利 率 リ ス ク：運用環境の悪化により、資産運用利回りが予定利率を下回るリスク

最 低 保 証 リ ス ク：変額保険、変額年金保険の保険金等の最低保証に関するリスク

資 産 運 用 リ ス ク：株価暴落・為替相場の激変等により資産価値が大幅に下落するリスク、および貸付先企業の倒産等により貸倒れが急増するリスク

経 営 管 理 リ ス ク：業務の運営上、通常の予測を超えて発生し得るリスク

実質純資産額

実質純資産額は、前年度末に比べ、2,420億円増加し、8,563億円となりました。

区 分	平成25年度末	平成26年度末	対前年度末増減
実 質 純 資 産 額	6,143億円	8,563億円	+2,420億円

実質純資産額とは？

実質純資産額とは、資産の合計(有価証券や不動産等)から負債の合計(価格変動準備金や危険準備金等の資本性の高い負債を除く)を差し引いたものです。資産については時価評価する一方、負債については時価評価しないため、市場金利が著しく変動する場合等には、公社債の含み損益(時価評価額と帳簿価額の差額)が大きく変動し、実質純資産額も大きく変動する傾向があります。

実質純資産額は生命保険会社の健全性を判断する行政監督上の指標の一つであり、この数値がマイナスになると監督当局による業務停止命令等の対象となることがあります。ただし、実質純資産額から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益を除いた金額がプラスとなり、かつ、流動性資産を確保している場合には、原則として監督当局は業務停止命令を発出しないこととされています。

(ご参考)実質純資産額から満期保有目的の債券および責任準備金対応債券の含み損益を除いた金額

区 分	平成25年度末	平成26年度末	対前年度末増減
実質純資産額から満期保有目的の債券 および責任準備金対応債券の含み損益 を除いた金額	4,491億円	5,713億円	+1,222億円

※満期保有目的の債券：満期まで保有する意図をもって保有する社債その他の債券のことをいい、償却原価法による評価が認められた資産です。

責任準備金対応債券：生命保険契約の負債特性(生命保険契約は長期にわたるなど)を考慮し、資産と負債の金利変動によって生じる時価の変動を概ね一致させるような管理を行っている債券であり、日本公認会計士協会の業種別監査委員会報告第21号において、一定の要件を満たした場合、償却原価法による評価が認められた資産です。

4 収支の状況

損益計算書

(単位：億円、%)

科 目	平成25年度	平成26年度	前年度比
経 常 収 益	6,868	6,734	98.1
保 険 料 等 収 入	4,114	4,059	98.7
うち個人・個人年金保険料	3,937	3,883	98.6
資 産 運 用 収 益	1,748	1,576	90.2
うち利息および配当金等収入	1,174	1,183	100.7
うち有価証券売却益	461	227	49.3
そ の 他 経 常 収 益	1,005	1,098	109.2
うち責任準備金戻入額	784	872	111.2
経 常 費 用	6,339	6,228	98.3
保 険 金 等 支 払 金	4,645	4,600	99.0
うち 保 険 金	1,527	1,462	95.7
うち 解 約 返 戻 金	1,126	1,058	94.0
資 産 運 用 費 用	371	306	82.6
うち有価証券売却損	180	70	39.3
うち有価証券評価損	1	0	16.8
事 業 費	956	952	99.6
そ の 他 経 常 費 用	366	368	100.6
経 常 利 益	529	506	95.7
特 別 利 益	9	24	258.4
うち固定資産等処分益	9	24	258.4
特 別 損 失	39	45	115.8
うち固定資産等処分損	7	6	84.5
うち 減 損 損 失	17	21	124.4
うち価格変動準備金繰入額	15	18	120.7
税 引 前 当 期 純 剰 余	498	485	97.2
法 人 税 等 合 計	0	112	33819.8
当 期 純 剰 余	498	372	74.7

保険料等収入

保険料等収入は、保有契約の減少に伴い、前年度比98.7%となりました。

資産運用収益・資産運用費用

資産運用収益は、有価証券売却益の減少を主因に、前年度比90.2%となりました。
また、資産運用費用は、有価証券売却損の減少を主因に、前年度比82.6%となりました。

保険金等支払金

年金や給付金は増加したものの、満期保険金や解約返戻金の減少を主因に、前年度比99.0%となりました。

事業費

事業費は、代理店チャネルの事業拡大に伴う先行投資負担が発生したものの、物件費等の効率化に取組んだ結果、前年度より3億円減少しました。

経常利益・当期純剰余

経常利益は506億円、当期純剰余は372億円となりました。

5 資産・負債等の状況

資産主要項目

(単位：億円)

科 目	平成25年度末	平成26年度末	増減額 (対前年度末)
現預金・コールローン	2,401	2,129	△271
買入金銭債権	639	567	△71
有 価 証 券	40,819	41,500	+681
うち 公 社 債	30,838	29,089	△1,748
うち 株 式	2,433	2,995	+561
うち 外 国 証 券	6,903	8,583	+1,680
貸 付 金	7,153	7,184	+30
有 形 固 定 資 産	4,283	4,215	△68
繰 延 税 金 資 産	444	152	△292
そ の 他	517	563	+46
資 産 の 部 合 計	56,259	56,313	+53

有価証券

国内株式は、株価上昇等を主因として残高は増加しました。
国内と比較して相対的に金利水準の高い外国債券への入替えを行った結果、公社債は減少し、外国証券の残高は増加しました。

繰延税金資産

繰延税金資産は、有価証券の含み損益の改善を主因に、減少しました。

負債・純資産主要項目

(単位：億円)

科 目	平成25年度末	平成26年度末	増減額 (対前年度末)
保 険 契 約 準 備 金	50,881	49,938	△943
うち 責 任 準 備 金 ※	50,029	49,157	△872
そ の 他	2,266	2,302	+35
負 債 の 部 合 計	53,148	52,240	△907
純 資 産 の 部 合 計	3,111	4,072	+960
うち 基 金 等 合 計	3,139	3,441	+301
うち 基 金	1,660	1,660	-
うち 剰 余 金	1,476	1,778	+301
損 失 填 補 準 備 金	1	1	+0
そ の 他 剰 余 金	1,475	1,776	+300
基 金 償 却 準 備 金	1,485	1,520	+35
社 員 配 当 平 衡 積 立 金	2	69	+66
当 期 未 処 分 剰 余 金 (△は当期末処理損失)	△11	187	+199
うち その他有価証券評価差額金	440	1,095	+654
うち 土 地 再 評 価 差 額 金	△469	△464	+4
負 債 ・ 純 資 産 の 部 合 計	56,259	56,313	+53

責任準備金

責任準備金は、保有契約の減少に伴い、減少しました。

※ 責任準備金 当社の責任準備金の積立方法は、最も安全性の高い「平準純保険料式」です。