

第 78 回 定時総代会 質疑応答

I. 事前質問

1. 人口減少や金利上昇傾向の折、今後の収益確保に向けてどのような対応を考えていますか。
2. 少子化が進み、保険に加入する人が少なくなることに対して、どう対処されますか。

《回答》

当社のミッション（使命、存在意義）は「(お客様) 一人ひとりの“生きる”を支え続ける」ことです。

そのミッションを果たすためには、「会社が将来にわたり、健全に事業を継続すること」が何より重要です。

「長期的な健全性の確保」のためには、当社のお客様および保有契約を維持し、増やしていくことが求められます。

そのためには、すでにご契約頂いているお客様の満足度を高めて、ご契約を長く継続頂くこと、加えて、朝日生命となないろ生命を両輪とするマルチチャネル戦略を通じて、より幅広いお客様ニーズに対応し、グループベースでお客様の増加を図ること、これらが基本的な対応となります。

一方で、国内の人口減少は中長期的に見れば、国内生命保険マーケットの縮小、そして労働力の減少という両面で、当社の事業展開にも大きな影響を及ぼします。

マーケット対策としましては、すでに進出しているベトナムを中心とした海外事業の展開を拡大し、主にアジアの成長を取り込むことで、国内マーケット縮小の補完を目指してまいります。

また、労働力の減少に関しましては、DX の推進や業務のリエンジニアリングを通じて、より少人数で質の高い業務を行うことができる体制の構築に取り組んでまいります。

ちなみに、金利上昇は資産運用、商品開発の両面で、当社の事業運営にはプラスとなります。

すでに、昨年 12 月に一時払終身保険の販売を再開しましたが、今後も多様なお客様ニーズに対応するため、その他の貯蓄性商品の検討を行い、金利ある世界において総資産の拡大を通じた収益確保に取り組んでまいります。

3. 配当が出ない商品について、その原因をどのように分析していますか。

4. 朝日生命の配当水準は、同業他社と較べてどのような状況ですか。

《回答》

個人保険・個人年金保険については、当社の業績が堅調に推移していること等から配当をお支払いする方針ですが、昭和の末期から平成前半にご契約頂いた予定利率の高いご契約等では、契約単位で見ると未だに逆ざやが発生していることから、配当金がゼロとなる場合があります。

一方、団体年金(企業年金)、財形保険・財形年金保険については、配当の支払いを見送らせていただきます。個人保険分野への経営資源の集中によってこれらの分野は規模を縮小しており、利益を確保することが困難となっていることが原因となっています。

同業他社との比較については、各社で扱っている保険商品や保険料率が異なるため一概に比較できませんが、当社では全社合計での逆ざやはかなり解消できたとはいえ、個々のご契約で見れば逆ざや契約も多数存在しており、個人保険における利差配当では、同業他社より優位性があるとは言えない状況と思われます。

一方で、2023 年度決算では医療保険の危険差配当を増配、2024 年度決算では運用関係の収益が好調だったことから個人保険の一部で利差配当を増配し、2 年連続の増額を実施しています。

今後も、健全性確保のための内部留保の積立とご契約者への配当還元のバランスを踏まえ、増配を検討してまいります。

5. 同業他社は積極的に M&A を活用していますが、朝日生命の成長戦略について教えてください。

《回答》

当社においても、中長期的な成長戦略において M&A の活用を検討しています。

先ほど人口減少への対応としてご回答しました、海外事業の展開においても、現地企業に対する出資は必須であると考えています。

また、国内において、生保の周辺ビジネス領域において新たな事業展開を行う際にも、当社の人的リソースの制約やノウハウ不足をカバーする観点から、業務提携や出資などを積極的に検討してまいります。

ただし、投資には当然リスクもありますので、あくまでも当社の将来の健全性に大きな影響を及ぼさない範囲でのリスクテイクに止めてまいります。

6. 役員報酬が低いと思われますが、今後の役職員処遇の方針について教えてください。

《回答》

当社の役員報酬の水準は、世間一般と比べて決して高い方ではないと思いますが、著しく低いわけでもないと認識しています。

個人に対する報酬に関しては、役員としてのパフォーマンスなどに応じて相応にインセンティブの効く制度としています。

今後につきましては、インフレが進む中で、まずは従業員の実質賃金をしっかり上げていくことが最優先課題であると考えています。

7. 2024 年度決算において、生命保険大手 4 社は基礎利益が大幅に増加しているようですが、朝日生命の状況はどうか。

《回答》

朝日生命単体の 2024 年度決算における基礎利益は 532 億円（対前年＋26%）となり、基礎利益が 500 億円を超えたのは 19 年ぶりとなっています。

報道によれば大手 4 社は、資産運用環境の改善により基礎利益が過去最高水準とのことです。

当社においても、資産運用環境の改善による利息および配当金等収入の増加や為替ヘッジコストの減少等で利差損益（逆ざや額）が大きく改善したことが、基礎利益の増加した主因です。

なお、なないろ生命も含めたグループの基礎利益は、458 億円（対前年＋50%）となっています。

8. 従業員がインターネットによる被害にあわないように取り組んでいることはありますか。

9. インターネット取引サービスへの不正アクセスに対して、どのような取り組みを行っていますか。

《回答》

当社従業員が被害にあわないための取り組みとしては、外部からの不正アクセスや社外への情報漏洩等の対策として、技術面および教育・体制面で以下の取り組みを実施しています。

1. 技術面

- ・不正アクセス対策として不正侵入防御システムの導入
- ・ウイルス対策用サーバを配置し、メールやWEB閲覧を通じたウイルス侵入を防御
- ・各種ソフトウェアの脆弱性に対する修正プログラムの適用 など

2. 教育・体制面

- ・グループ会社を含め、模擬攻撃メール訓練を通じた教育啓発
- ・e-ラーニングによるコンプライアンス教育
- ・サイバーセキュリティに関する調査や対応の社内横断的な専門組織である社内CSIRT（※）の設置 など

また、お客様が被害にあわないよう、当社のインターネット取引である「あさひマイページ」のご利用にあたっては、なりすまし・不正利用対策として、通常のログインパスワードの設定に加え、ご契約時にご登録いただいた電話番号による認証を実施するとともに、ログイン時の前回ご利用日時の表示や、ご登録の電子メールアドレス宛に取引結果をお知らせする等、万全なセキュリティ対策を講じています。

加えて、当社になりすました不審メールや不審サイトに関する注意喚起資料を当社ホームページに掲載しています。

※Computer Security Incident Response Team

10. DXの推進に向け、経営層の意識改革とITガバナンスの強化についてどのように考えていますか。

《回答》

当社では、2024年度からの中期経営計画「ネクストA」にて、「DXを支えるベースの整備」を推進しており、その中で、今日的なシステム構造へ作り替える（モダナイズ）ことによるブラックボックス化の解消や、シンプルなシステムにすることによるシステムの信頼性向上に取り組んでいます。

これらは、社内委員会である「ICTガバナンス委員会」や経営会議にて経営層も交えて協議しており、経営層のコミットメントの下、全社的かつ中長期的な施策として進めてまいります。

11. コンプライアンス面の新たな対策について教えてください。

《回答》

コンプライアンスについては、従前より対応を図ってきましたが、不適正事象が継続して発生しているなか、その発生要因について役員間でディスカッションを行い、現場対応だけではなく、本社の指示や制度にも問題がないかを検証し、教育や制度等の課題に応じた対策を策定しました。

新たに強化した対策としては、理念体系の再整理を契機に、基本理念である「まごころの奉仕」とコンプライアンスの関係などを分かりやすく伝える「コンプライアンス社長宣言」を策定、理念教育の強化とともにコンプライアンスの重要性の浸透に向け取り組んでいます。

また、事務制度面では、不適正事象の防止に向けた、本社からの直接的なモニタリングの強化やシステム面での対応強化、人事評価面では業績評価とコンプライアンス評価のバランスの見直しなど、検証結果を踏まえた対策を実施しています。

こうした取り組みを通じて、コンプライアンス態勢の強化に引き続き取り組んでまいります。

12. 新規加入者を増やすためのマーケティングや商品設計について教えてください。

《回答》

「少子高齢化の進展」に伴い、国内市場は長期的には縮小見込みですが、医療・介護・所得保障等の第三分野マーケットは当面の間拡大していくものと認識しています。

そのうえで、商品の開発においては、当社の強みである医療・介護保障を中心に、社会課題やお客様のニーズにお応えする商品や、医療技術の進歩に対応した商品等、新たなお客様に関心を持っていただきやすい設計を心がけています。

とりわけ、シニア層のお客様向けには介護保険に注力しており、民間の介護保険世帯加入率は20.1%（※）と低位に留まっているものの、介護の初期段階における住宅改修費用等のニーズがあることを踏まえ、公的介護保険制度の「要介護1以上」と認定された際に一時金をお支払いする「初期介護一時金特約」を2024年4月に発売しました。

また、幅広い年齢層のお客様に訴求できるよう、がん保険などの医療保障にも注力しており、医療技術の進歩によるがん治療の選択肢の広がりをうけ、高額な自己負担を要する自由診療による抗がん剤治療を受けた際に月額で給付金をお支払いする「がん自由診療特約」を2025年4月に発売しました。

今後も、社会環境やニーズの変化に対応した商品開発に取り組み、新たなお客様を増やしていきたいと考えています。

※生命保険文化センター 2024年度「生命保険に関する全国実態調査」

13. 持病のある方向けの商品についての考えを教えてください。

《回答》

生命保険は、疾病の罹患や死亡などの「将来の予期せぬリスク」に備えていただくものですので、加入時の被保険者の健康状態によって発生リスクが高いと判断される場合には、ご加入をお断りすることもあります。

一方で、持病をお持ちの方への保障提供も生命保険会社の役割と考えており、当社では、持病をお持ちの方でもご加入頂ける引受基準緩和型の専用商品をご提供しています。

具体的には、引受基準緩和型の死亡保障と医療保障を組み合わせでご加入いただける「かなえるプラス」や、介護保障の「かなえる介護年金」を販売しています。

これらの引受基準緩和型の商品は、健康上の理由により通常の保険にご加入いただけない方に向けた商品ですので、保険料は当社の他の商品に比べて多くの場合で割高となっています。

なお、「かなえる介護年金」は当社単独では開発が難しかった引受基準緩和型の介護保険を、東京大学との共同研究の成果（※）を活用して、開発した商品です。

今後も人生 100 年時代において、「生きるを支え続ける」の使命を果たすべく、引受基準緩和型商品のラインナップ拡充に努めてまいります。

※東京大学との社会連携講座「糖尿病・生活習慣病予防講座」における各疾患の要介護状態に至るリスク評価に関する共同研究の成果

14. 個人年金など資産形成のための商品の販売再開予定はありますか。

《回答》

マイナス金利政策を受けた急激な金利低下に伴い、2016 年より一部を除く貯蓄性商品を販売停止としていましたが、昨今の長期金利の上昇を踏まえ、2024 年 12 月に一時払終身保険の販売を再開しました。

平準払の個人年金等については、現行の金利下でも魅力ある商品性の実現は難しいことから販売再開には至っていませんが、今後も、魅力的な商品の提供に向け、引き続き金利動向を注視してまいります。

15. 法人契約の支払保険料に係る経理処理についての説明資料に決算期末における資産計上額の残高を記載いただくことは可能でしょうか。

《回答》

当社ではこれまでお客様のご要望に応えるため、2018年4月より経理処理ご説明資料を新規提供し、その後2023年4月より提供範囲の拡大、2024年4月より法人様ごとに全契約をまとめて表示した説明資料の提供など、お客様にとってより有用な情報の提供に努めてまいりました。また、法人様の決算時期に合わせて、当該資料をお客様にお届けする活動を実施しています。

契約ごとの資産計上額の表示については、現在一定の条件のご契約について、お客様からご要望があった場合に別資料でお届けすることにとどまっており、経理処理ご説明資料での提供はできていません。

法人様にとって資産計上累計額を把握することは重要なことであると理解しています。しかしながら当該資料への掲載については、システム改修が必要となることから今後は法人のお客様のご要望を把握しながら対応について検討してまいります。

16. あさひマイアプリの今後のレベルアップについて教えてください。

《回答》

あさひマイアプリは、お客様の興味・関心が高い情報をより幅広く、楽しくお届けすることで、当社に親近感を持っていただくとともに、介護や認知症など“いざ”という時にもお役に立てるよう、様々なコンテンツをご用意しています。

今後は、お客様との信頼関係を一層深めることができるよう、ご指摘いただいた、“毎日開きたくなる”ような、楽しくて、暮らしのお役に立てるメニューの拡充を目指してまいります。

なお、ご契約者の皆様は、当アプリからご自身の「あさひマイページ」へログインすることで、各種お手続きをスマホで行っていただけますが、こちらもより簡単・スピーディーに操作いただけるよう、レベルアップに努めてまいります。

17. 今後、外国籍の営業職員を増やしていくのでしょうか。

《回答》

営業職員の採用にあたり、国籍を理由とした採用は行っておらず、採用に際しては、営業職員として、保険加入時にお客様へ丁寧なコンサルティングを行い、さらに加入後にきめ細やかで手厚いアフターサービスを提供できるかという観点から判断しています。

したがって、外国籍の営業職員採用に関して特段の計画は設けておりません。

18. 手続きのペーパーレス化の拡大を図ってほしい。

《回答》

当社といたしましても、利便性・環境面・効率性といった観点から、ペーパーレス化に取り組んでおり、取扱件数の多い手続きから順次優先的にペーパーレス化を進めています。

一方、ご契約者が法人様となるご契約等においては、正当請求権者であることを証明する書類（登記簿謄本）と実印が必要となる等、ペーパーレスでの手続き完結が困難なケースもあります。

今後とも現状の課題を整理しつつ、ペーパーレス化の拡大に取り組んでまいります。

19. ホームページで商品の料金プランは掲載されていますが、より細かいシミュレーションはできませんか。

《回答》

あんしん介護等の介護関連商品については、現在、当社ホームページ内の介護保険スペシャルサイトで保険料シミュレーション機能を公開しています。

様々な保障を組み合わせる総合保障型商品（保険王）については、お客様の詳細なニーズを把握したうえで設計することが重要と考えていることから、ホームページでの試算ではなく、営業職員を通じてご案内させていただいています。

Ⅱ．議場での質問

1. (事前質問 17 に関連して)

外国籍の営業職員の割合はどのくらいでしょうか。

また、今後、外国籍のお客様にご加入いただくための体制を整備する予定はありますか。

《回答》

外国籍の営業職員の割合は、全体の 7%程度です。

日本に居住する外国籍の方は増加しており、将来的にはひとつのマーケットになる可能性はあると考えています。今後の体制整備については、体制整備に見合うマーケットの魅力があるかどうかや、適正なリスクコントロールができるか否かという点を踏まえ、引き続き検討してまいります。

2. 議案書 84 頁の取締役のスキル・マトリックスに「ICT テクノロジー」の項目がありますが、ICT テクノロジーに関するスキルを有する方が増えることを期待しています。

《回答》

私自身の IT リテラシー向上の必要性はもちろん、役員の ICT テクノロジースキルの重要性を再認識させていただきました。

3. 男女共同参画の観点からすると、役員候補者の男女比率に偏りがあるように思います。多様な人材を役員に登用していくことが、持続的な経営に資するものと思いますので、今後の課題としてご検討いただければと思います。

《回答》

社外取締役を含めた全取締役へのアンケートでも同様のご意見をいただいております、課題として認識しております。

ジェンダーのみで判断する訳にはいきませんが、社内の人財育成と社外からの登用の両面から引き続き努力してまいります。