

第 59 回定時総代会質疑応答

事前質問

質問 1

今後、ホールセール分野にどう対処しようとしているのか、ポイントをお聞かせ願います。この数年間、本社・支社とも、法人顧客トップを含み、各層との接点が減少し、関係が薄れていると思います。「朝日生命の存在感」を徐々に示す展開が必要ではないでしょうか。

回答 < 藤田社長 >

当社は、経営改革計画「朝日生命プロジェクト R」において事業の選択と集中を行い、「リテール分野への経営資源の集中」と、「企業保険分野の縮小」を図るなかで、団体年金は撤退、団体保険は縮小方針を掲げておりました。

しかしながら、当社の収益力向上と日本経済の本格的回復により、ホールセールの重要性がますます高まってきました。このため、団体保険につきましては、お客様とのお取引関係を強化する関係から、親密企業を中心に前向きな取り組みを行うとともに、今後のより具体的な対応について検討を行っているところでございます。

一方、企業内リテールにおきましては、ご契約者の方々への高品質なサービスの提供が非常に重要であると考えており、今後も十分、力を注いでまいります。

特に、中小法人関係につきましては、リテール分野の開拓の観点からも、新規開拓等に更に注力していく所存でございます。

当社といたしましても、法人のお客様との関係強化は非常に重要であると認識しており、本社部門はもちろんのこと、支社における法人のお客様との接点を更に広げてまいります。

質問2

販売チャネルが多様化する中、銀行窓口販売に対する考え方や戦略をお聞きしたい。

回答 < 藤田社長 >

富裕層を中心とした銀行窓口による貯蓄性の保険商品の販売量は相当なレベルに達しており、今後、団塊の世代の退職等により、貯蓄・年金マーケットは更に成長していくと考えております。

また、平成19年12月には、いわゆる死亡保障や医療保障も含めた銀行窓口販売の全面解禁が予定されております。

当社は、中期経営計画「ライジングA」において、「お客様ニーズに合わせた販売ネットワーク」の構築を通じたお客様満足度の向上を掲げており、あくまでも営業職員チャネルが主体ではありませんが、銀行窓販チャネルは、第2の大きなチャネルに成長していくものと考えております。

しかし、銀行窓販への参入にあたっては、手数料競争や商品開発の短期化など競争が過熱化しており、後発組としての商品の独自性・特色、システム対応とともに、採算性についても十分検討する必要があります。

こうしたことから、今年度より、銀行窓販参入の是非を検討する専管組織として「新市場開発ユニット」を新設し、貯蓄・年金マーケットの更なる拡大と全面解禁をにらみつつ、鋭意検討している状況でございます。

質問3

保険王は大変素晴らしい商品であり気に入っています。さらに、一生涯の死亡保障について、少額でよいので、積立型の終身保険とは別に加入当初から保障を確保できるような仕組みも用意されていればベストだと思いますが、どのようにお考えですか。

回答 < 両角常務執行役員 >

当社の「保険王」の積立型終身保険には、保険料の払込期間中は、保険料を収入し各保障保険へ振替える機能とともに、余裕資金を積み立てておく貯蓄機能もございます。また、この積立金は、いつでも引き出すことが可能ですので、急に資金が必要になったお客様のニーズにもお応えできる、利便性に優れた商品となっております。

加えて、例えば60歳や65歳などの保険料の払込終了時には、それまでに積み立てておかれた積立金を原資として、「終身保険」へ移行していただくことが可能でございます。

このように、「保険王」の積立型終身保険は、保険料の払込期間中は貯蓄機能、保険料の払込終了後は保障機能を提供できる保険となっております。

したがって、現行「保険王」で一生涯の死亡保障を望まれるお客様には、積立型終身保険をご活用いただくようにお勧めしておりますが、ご加入当初から終身にわたる死亡保障を確保したいというお客様のニーズがあることを踏まえ、ご提案の件につきましては今後も引き続き検討していきたいと考えております。

質問4

公的年金制度の改革が進み、今後、個人の自助努力が重要視される中、朝日生命における個人年金商品の開発状況はどのようになっていますか。

質問5

老後資金準備のため、他の金融機関が取り扱っている「変額年金」など、年金商品のラインアップを充実してほしいと思いますが、どのようにお考えですか。

回答 < 両角常務執行役員 >

公的年金制度の改正や、「団塊の世代」の方々の多くが退職の時期を迎えるなど、老後の生活保障に対する個人の自助努力意識は、ますます高まるものと認識しております。

このような中で、公的年金の上乗せ保障として、当社は、現在、定額の個人年金保険「かがやき」「かがやき Ai」を商品ラインナップしており、多くのお客様にご加入いただいております。

また、当社では、中期経営計画「ライジング A」に掲げておりますとおり、貯蓄・年金市場に対してお客様ニーズを的確に把握し、それに適合した高品質な商品を開発していく予定です。

その第1弾として、現行の商品ラインナップに加え、定年を迎える団塊世代の方々などから、退職金等のまとまった資金を一括してお預りすることで、“老後資金を安全・確実に殖やしたいというニーズ”にお応えできるような、魅力ある個人年金保険の開発に現在鋭意取り組んでいるところでございます。

あわせて、多様なお客様のニーズにお応えできるよう、銀行窓口での保険販売の取扱い、変額年金等の開発を引き続き検討していきたいと考えております。

質問6

コンサルティングセールスを積極展開していることを、もっとお客様にアピールしてほしいと思いますが、どのようにお考えですか。

回答< 田中取締役専務執行役員 >

コンサルティングセールスの実践は、お客様満足の上を最優先とする当社にとって、今後も最も重点的に取り組むべき事項であり、現在、展開中でございます中期経営計画「ライジングA」におきましても、アクションプランのひとつに、「最高水準の質の高い営業職員体制の実現」を掲げており、営業職員のコンサルティング力強化に努めております。

具体的な取組みの一端を申し上げますと、ファイナンシャルプランナーの国家資格である「FP技能士」資格取得を積極的に推進するとともに、資格取得後は、お客様へのアピール手段として、お客様へお渡しするご提案書への資格印字等を行っております。

さらに、今年2月からは、お客様へ保険商品をご提案する際、遺族年金等の公的年金を考慮したうえで、必要な保障額をご提案するためのツールである「トータルライフプラン」を、これまで以上に分かりやすく、かつ詳細な内容にバージョンアップし、お客様に納得いただけるコンサルティングセールスの実践に努めております。

今後も営業職員のFP知識の向上に努め、一人ひとりのお客様に納得いただけるご説明を通じ、お客様の信頼を高めてまいりたいと考えておりますので、ご理解とご支援を賜りたいと存じます。

質問7

法人のお客様との親密化を図るため、朝日生命の取引先企業や関係の深い企業同士を結びつけるような工夫をしてはどうでしょうか。

回答< 田中取締役専務執行役員 >

当社では経営者向けの「朝日ビジネスクラブ(ABC)」という会員組織がありますが、その会員向けに「ABCマガジン」という経営情報誌を毎月発行しております。

その中に会員様の企業および商品等を紹介するコーナーを設けており、そのコーナーを通じて企業様同士が情報交換できる仕組みとしております。

また、全支社で実施しているわけではありませんが、支社にて「名刺交換会」や「異業種交流会」など企業様の出会いの機会となるような会を開催いたしております。

朝日生命のお客様である企業様同士が、当社をきっかけとして結びついて、その結果企業様間でビジネスが成立する場合には、お互いの企業様にとって大変メリットがあり、喜んでいただけることから、当社にとっても喜ばしいことでございます。更に開催の機会を増やすようにしてまいりたいと思います。

質問 8

今年 4 月の法人税法改正など、経営者のためのセミナー等を企画・開催できませんか。こうしたセミナーをきっかけとして、福利厚生制度の充実を考えている方と新規に契約ができるのではないのでしょうか。会社の支出は発生しますが、それ以上に新規のお客が増えるのではないかと感じます。

回答 < 田中取締役専務執行役員 >

セミナーなどを通じてご経営者の方々に有用な情報をご提供して、新しいお客を増やす、あるいはお客様とより親密な関係を構築するということは、まさに当社が志向しているところでございます。

例えば、先ほどもお答えしましたとおり、当社には経営者向けの「朝日ビジネスクラブ(ABC)」という会員組織がありますが、そのABCの会員向けにABCセミナーを各地で開催しており、そ

の中でご質問の税制改正に関するセミナーも実施しております。全国もれなく開催、とまでにはいたっておりませんが、ご指摘の趣旨を踏まえさせていただき、引き続き各地でお役に立つセミナー開催を更に拡大し、推進していきます。

ちなみに、平成 17 年度は、税制等も含めまして 20 回のセミナーを開催しております。さらに、平成 18 年度は、4 月以降、税制改正等をテーマとしたセミナーを既に 10 か所で開催しております。

質問9

保険金不払い問題について、朝日生命の対応状況をご説明いただけないでしょうか。

回答 < 藤田社長 >

昨年10月に公表いたしましたとおり、過去5年間の保険金・給付金の不払事案について徹底した社内調査を行いました結果、不当な意図に基づくものではありませんでしたが、事務疎漏を主たる原因として、保険金で11件、給付金で34件の合計45件の事案において、本来お支払いすべき保険金や給付金をお支払いしていなかったことが判明いたしました。お客様に多大なご迷惑をおかけいたしましたことにつきまして、この場をお借りいたしまして、改めて深くお詫びを申し上げます。対象のお客様に対しましては、全件、個別に訪問・説明のうえご理解をいただき、お支払いの手続きを取らせていただきました。

なお、受取人様の相続人の確認をお願いしております1件についてのみ、お支払いが完了しておりませんが、相続人の方と連絡がつき次第お支払いする予定でございます。これ以外のお客様につきましては、円満にお支払い手続きが完了しております。

当社では、こうした保険金等の不払いを再度発生させないため、支払管理態勢の整備・強化を図っております。

具体的には、まず、給付金の支払手続きにおいて、事務疎漏が相当数発生いたしましたことから、お支払い時の点検・検証体制を強化することを目的として、昨年10月より支払管理部門に新たに給付金専任の管理職を配置し、給付金支払いにおける責任・権限の一層の明確化を図りました。

また、本年1月より、特に見落としが生じやすい請求手続きの最終的な検証を行う「監査係」を新設するとともに、新事務システムの稼動にあわせて、点検・検証体制の一部を従来の二階層から三階層へと充実いたしました。

更に、点検書類に出力する注意喚起メッセージを拡充するなどチェック機能を強化するとともに、担当者に対する教育の強化も図りました。

次に、保険金の支払手続きにおきましても、一定の請求手続きに対する点検・検証体制を従来の二階層から、やはり三階層とするなど所要の対応を図りました。

また、支払管理部門と社内関係部門との連携を強化するという観点から、契約の募集時に不適切な募集行為がなかったどうかを詳細に確認すべき事案につきましては、募集管理部門の意見を聴取することとし、また、法的な妥当性を慎重に判断すべき事案につきましては、コンプライアンス担当部門によるリーガルチェックを経るなどの態勢を整備いたしました。

更に、詐欺無効等の適用や災害保険金の支払可否の判断に際し、慎重な判断を要する事案につきましては、顧問弁護士と協議のうえ決定するなど、社外第三者によるチェックを強化いたしました。加えて、保険金等の支払いに関する重要な取扱基準の改定につきましては経営会議の付議事項とするとともに、保険金・給付金の支払い・不払い状況および詐欺無効等を適用した個別事案を取締役会への報告事項とするなど、経営陣の関与を、より一層明確にする体制を構築いたしました。

また、現在、過去5年間にわたって、保険金・給付金の支払済みの事案についても一部に支払洩れがなかったかどうか、再度、慎重に自主点検をいたしているところでございます。

今後とも、本年2月に生命保険協会より公表されました「保険金等の支払いを適切に行うための対応に関するガイドライン」や6月に金融庁より公表された「保険会社向けの総合的な監督指針」を踏まえて、支払管理態勢の一層の強化に努めてまいります。

質問 10

役員退任慰労金を平成14年に遡及して支払うようですが、社員配当金についても遡及して支払われるのでしょうか。

回答< 藤田社長 >

今回お諮りしております、既に退任されている取締役および監査役への退任慰労金については、平成14年7月3日開催の第55回定時総代会以降、定時総代会の都度、支給可能な状況となりましたら、提案すべき案件と認識しておりましたものの、当社が未だ経営再建途上にあるとの認識のもとで、提案自体を見送ってきた経緯がございます。

今般、「朝日生命プロジェクトR」および「サクセスA」の2大経営改革計画を完了し、中期経営計画「ライジングA」をスタートさせ、新たな成長シナリオを実行できる状況となりましたことから、これまで贈呈の件を付議することができなかった方の分も併せて、在任中の功労と経営責任の双方を勘案した内容で、贈呈の件をお諮りしているところでございます。

一方、社員配当金につきましては、毎期の決算にもとづく割当案をその期の総代会で決議する仕組みとなっており、遡及してお支払いすることは、残念ながらできませんので、その旨をご理解いただきたく存じます。

質問 11

退任慰労金の支給総額は公表されるのでしょうか。

質問 12

役員退任慰労金の贈呈予定総額をお聞かせ下さい。

回答 < 藤田社長 >

退任慰労金の具体的な金額につきましては、取締役分については取締役会に、監査役分については監査役の協議にそれぞれご一任をお願いいたしているところではございますが、当社内規に基づきまして計算いたしました額は、今般、贈呈の対象となる 25 名の方々への退任慰労金の総額は、6 億円台となる見込みです。また、打切り支給の対象となる 15 名の方々への支給総額は、3 億円台となる見込みです。

なお、議案に略歴を記載しております人数は 39 名ですが、このうち 1 名は、取締役退任後監査役に就任しておりますので、ただいまの説明の合計人数が 1 名多くなっております。

なお、実際に支給いたしました役員退任慰労金の総額につきましては、当該事業年度の事業報告書に記載して開示いたします。ちなみに、平成 17 年度分につきましては、実際の支給がなかった旨を議案書（事業報告書）に記載しております。

従いまして、今回の支給分については、取締役会の決議と監査役の協議を経て決定した金額を、次回の定時総代会でご報告する事業報告の中で公表することとなりますので、ご理解をお願いいたしたく存じます。

質問 13

改定後の年間報酬枠は、退任慰労金廃止に伴う1年あたりの見合い分として、現在の月額報酬枠の5.1ヶ月分が上乘せされており、高額ではないですか。

回答 < 藤田社長 >

ご質問の「5.1ヶ月分が上乘せされている」というのは、取締役の報酬を「月額3,800万円以内（年額表示では4億5,600万円）」から「年額6億5,000万円以内」に変更することでの差額の増加分についてかと思われませんが、「月額3,800万円以内」「年額6億5,000万円以内」は、いずれも取締役の員数いっぱいに選任された場合の最高限度額であります。

「年額6億5,000万円以内」という報酬限度枠は、「役員退任慰労金制度を廃止し、月額報酬に組入れるよう役員報酬体系を変更したこと」、「役員報酬体系を業績連動部分が厚くなるように変更したことにより、今後当社の業績が好調に推移した場合には、役員に配分する報酬も多くなるということ」、「報酬限度枠の算定にあたっては、定款に定める員数については、定員いっぱい、かつ役位についても考えられ得る最高位の構成を想定して算出していること」、「報酬改定の件をお諮りすることは、そう頻繁に行うべきではないと考えて、理論値に若干の余裕をもたせていること」などを考慮して算出をいたしました。

以上、ご理解をいただきたく存じます。

. 議場での質問

質問

会計監査人との責任限定契約を導入する理由について教えていただきたい。

回答 < 藤田社長 >

新会社法では、ご承知のとおり、会計監査人に善意かつ重大な過失がない場合には、定款にもとづく責任限定契約によって、責任の一部を免除することができるということになりました。

この立法趣旨を踏まえて定款変更をしたいということですが、会計監査人の軽微な過失による責任を合理的な範囲に留めることによって、より充実した監査を行っていただける。それから、もし当該制度を導入しない場合に想定されます将来的な監査コストの増大、例えば報酬の引き上げ等を抑制できる。こうした点が、結果的に、社員の皆様の利益になるという判断をいたしました。加えて、会計監査人の故意や重大な過失による責任につきましては、もとより免除されないことになっておりますことから、会計監査の質が従来よりも低下するといった心配はないと考えます。そういった観点から、私どもといたしましては、会計監査人と責任限定契約を締結したいということでございます。