

## 第68回

## 定時総代会の開催概要

平成27年7月2日に経団連会館(東京都千代田区)の2階国際会議場において、第68回定時総代会を開催いたしました。当日は128名の総代にご出席いただき(委任状による出席を含めて145名)、報告事項について説明後、決議事項の審議を行いました。

総代の方々から、次頁のとおりご質問をいただきました。

また、総代会の様子は、12名の社員(ご契約者)の方々にも傍聴いただきました。

項 目	開 催 内 容
開 催 日 時	7月2日(木) 10時00分～11時18分(所要時間78分)
出 席 者 数	128名(総代数149名、出席率85.9%) (他に委任状17名、委任状込で合計145名、出席率97.3%)
議 長	代表取締役社長 佐藤 美樹
議 題	〔報告事項〕 平成26年度事業報告、貸借対照表、損益計算書および基金等変動計算書の内容報告ならびに相互会社制度運営報告の件 〔決議事項〕 第1号議案 平成26年度剰余金処分案承認の件 第2号議案 社員配当金割当ての件 第3号議案 基金の再募集の件 第4号議案 定款中一部変更の件 第5号議案 総代候補者選考委員10名選任の件 第6号議案 取締役10名選任の件 第7号議案 監査役3名選任の件
質 疑 応 答	事前質問4名(質問数8問)、席上質問0名(質問数0問) 合計4名(質問数8問) 質疑応答の所要時間33分 回答者 議長または議長が指名した役員
質 問 事 項	1. 事前質問 ①保有契約および純剰余の減少に対する改善策について ②ソルベンシー・マージン比率に対する現状の認識と対応策について ③他社に比べ収益力等が劣後している状況に対する現状の認識および運用面を含めた今後の対策について ④繰越欠損金と法人税および住民税の関係について ⑤法人税等調整額が前年に比べ増加している理由について ⑥当期減損損失の内容について ⑦代理店チャネルの新規契約の伸展状況について ⑧タブレット型営業用端末の導入予定について 2. 席上質問 なし
傍 聴	傍聴者数12名(全て議場内傍聴)

## 第68回 定時総代会 質疑応答

### 事前質問



**質問 1** 平成26年度決算案で、本業の柱である保有契約は、対前年度比98.5%、当期純剰余も126億円減少しています。今後の具体的な改善策を教えてください。

**回答** 佐藤社長

保有契約は、年換算保険料で表しておりますが、これは貯蓄性商品と死亡保障および医療・介護等の第三分野商品の合計により構成されております。

当社の基本的な戦略は、女性・シニア層を中心とした幅広い層でお客様ニーズが高まっている「第三分野」の商品の販売に注力することです。したがって、前の中期経営計画でも、死亡保障に第三分野商品を加えた、「保障性商品の保有契約(年換算保険料)の反転」を最大の経営目標としておりました。

一方、貯蓄性商品は、昨今の低金利下では収益性を確保することが困難なうえ、資産運用上のリスクがあります。更には、古い契約の多くは逆ざやとなっているため経営目標には含めておりません。

平成26年度末は、全ての商品の保有契約では対前年度比98.5%と減少しましたが、フロー収益の源泉である貯蓄性商品を除いた保障性商品においては、前年度末を上回り、「保有契約の反転」を達成することができました。

また、貯蓄性商品を加えた保有契約全体では減少したものの、平成26年度決算では、生命保険会社の本業の利益である基礎利益は2期連続の増益となり、6億円増加の276億円となりました。そして、基礎利益に、キャピタル損益と臨時損益を加えた経常利益も506億円と、ほぼ前期並みの水準となりました。一方、当期純剰余は前期に比べて126億円の減少の372億円となりました。この理由は、主に税制改正による法人税率の引下げにより繰延税金資産の取崩しが当期に発生し、法人税等調整額が112億円増加したことによるものです。

今後は、魅力的な商品の開発に取り組むとともに、クオリティー業界No. 1の営業職員体制の実現や、代理店チャネルの強化・拡充を図ることにより、引き続き保障性商品の保有を伸展させていく方針です。また、適切なリスクコントロールのもと、より積極的な資産運用収益の確保・拡大にも取り組み、フロー収益の増大を図ってまいります。

質問  
2

ソルベンシー・マージン比率は、前年度から好転したとはいえ、他の生保各社と比べ低い。この状況をどうとらえ、対処していられるか、教えて下さい。

回

答

佐藤社長

当社は、平成20年9月のリーマンショックによる急激な株価の下落により、直後の平成20年度決算では2,000億円以上の評価損を計上し、財務基盤が著しく毀損しました。

その後、これまでの間、フロー収益による剰余の積上げに加え、株式残高をリーマンショック前の3割程度に削減するなど、リスク性資産の圧縮に取り組むことにより、財務基盤の強化に取り組んでまいりました。

この結果、平成26年度末のソルベンシー・マージン比率は、前期末から98.7%向上し、667.7%となりました。しかしながら、同業他社と比べて相対的に低い水準に留まっているのは、ただ今ご説明した理由に加え、株式残高の削減を積極的に進めたこともあり、近年の株価上昇のプラス効果を享受しきれていない面もあったと考えております。

しかしながら、株価の下落時に対する耐久力は大幅に強化されており、現在のソルベンシー・マージン比率は、健全性の面でまったく問題のない水準と考えております。

今後は、保障性商品の保有を伸展させていくことに加え、適切なリスクコントロールのもと、より積極的な資産運用収益の確保・拡大にも取り組み、フロー収益の増大を図ってまいります。これらによる剰余の積上げを通じた内部留保の充実により、ソルベンシー・マージン比率の着実な向上を図っていく方針です。また、将来的な経済価値ベースのソルベンシー規制の導入も見据え、より高いレベルでのリスク管理、財務体力の強化を図ってまいります。

質問  
3

マーケット環境が良い状況で、朝日生命も含め、他社も収益力が向上していると思うが、他社に比べ収益力等が劣後していることに関して、どのような認識を持っているのか、それに対して運用面を含め、どのような対策をとっていくのか、お聞きしたい。

回

答

佐藤社長

平成26年度の基礎利益は、前期差+6億円の276億円となりました。この基礎利益276億円は、保険関係フロー収益の合計925億円から、逆ざや649億円を差し引いた後の金額です。当社が注力している保障性商品から生じる保険関係フロー収益の水準自体は、同規模の同業他社と比べて優位にあります。一方で、当社の収益力における大きな課題は、逆ざやの規模が大きいことであると認識しております。

逆ざやとなっている契約は、平成初期に販売した予定利率の高い貯蓄性商品ですが、このうち、養老保険は満期があるため、その大半は順次満期を迎えております。一方、保険期間の長い個人年金保険も、年金の支払開始等により、順次残高が減少しているため、逆ざや負担は今後減少していく見通しです。平成26年度決算においては、運用資産から生じる利息・配当金等収入が増加したこともあり、逆ざや額は前期に比べて61億円減少しております。

今後は、「保障性商品の保有契約の反転」をきっかけに、保険関係フロー収益の拡大を図ってまいります。また資産運用面においては、国内金利が低位で推移する中、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ことを通じて、資産運用収益の確保・拡大に向けた取組みを強化してまいります。

質問  
4

繰延税金資産の中に、繰越欠損金が124億6,000万円あり、法人税および住民税22億7,600万円が計上されているが、その関係はどうか説明して下さい。

回

答

山下取締役

貸借対照表の注記22の(1)に記載のとおり、繰延税金資産の内訳として税務上の繰越欠損金による部分が124億円あります。これは、平成26年度末における税務上の繰越欠損金残高434億円に、法定実効税率を乗じた金額です。

この繰越欠損金は、過去のリーマンショックという特殊な要因に起因して発生したものですが、当期は、基礎利益の確保に加え、有価証券売却益の計上等により、税務上の課税所得を331億円確保しました。

この課税所得により繰越欠損金残高を減少させることとなりますが、平成24年度以降、繰越欠損金の減少に充てることのできるのは、課税所得の全額ではなく8割となっていることから、331億円の8割にあたる265億円が繰越欠損金の減少に充てられております。

一方で、残りの2割にあたる66億円に対しては、法人税および住民税が課税されるため、損益計算書において、法人税および住民税として22億円を計上しております。

なお、法人税および住民税や、繰延税金資産の計上につきましては、会計監査人である「新日本有限責任監査法人」の監査を受け、適正である旨の意見をいただいております。

**質問 5** 法人税の法人税等調整額が前年に比べ増加している理由を説明して下さい。

回 答 山下取締役

損益計算書に記載のとおり、当期の法人税等調整額は90億円となっており、前期と比較して112億円増加しております。

当期に法人税等調整額が112億円増加した主な要因といたしましては、平成27年度の税制改正に伴い、繰延税金資産の計算に適用される法定実効税率が引下げられたこと等により、繰延税金資産が取崩され、費用計上していることによるものです。

なお、本件につきましても、会計監査人である「新日本有限責任監査法人」の監査を受け、適正である旨の意見をいただいております。

**質問 6** 当期減損損失が21億8,000万円計上されている。前期も17億5,200万円計上されている。不動産価格が安定してきているが、内容について説明して下さい。

回 答 藤岡執行役員

損益計算書の注記に記載のとおり、当期減損損失の内訳は、当社が保有する賃貸不動産等で16億1,300万円、遊休不動産等で5億6,700万円となっております。

当期の減損損失の計上につきましては、①地方圏に所在する賃貸不動産において、不動産市況の悪化により、収益性または時価が著しく下落し、投資額の回収が見込めなくなった不動産、②営業用店舗において、営業戦略に基づく店舗の統合・廃止等により使用を停止し、遊休化した不動産を対象としております。

不動産価格につきましては、東京・大阪・名古屋の大都市圏においては、空室率の低下・賃料水準の上昇により改善傾向にあるものの、その他の地方圏においては、価格の下落が緩やかになりつつも継続しております。

当社といたしましては、引き続き、テナント誘致に向けた営業活動の強化を通じ、賃貸不動産の収益性の向上を図ってまいります。

**質問 7** 代理店チャンネルによる新規契約の伸展はどのくらいか。それぞれの部門で説明して下さい。

回 答 井口執行役員

当社の代理店チャンネルは、テレマーケティング事業、保険ショップ事業、銀行窓販事業の3つを柱として展開しております。

それぞれの事業における平成26年度の新規契約の年換算保険料の伸展状況は、クレジットカード会員向けに電話により医療保険を販売しているテレマーケティング事業につきましては、提携先のクレジットカード会社の増加に伴い、前年比約150%の伸展となりました。

保険ショップ事業につきましては、委託店舗数が前年から約2倍に増加したことにより、前年比約300%の伸展となりました。

銀行窓販事業につきましては、前年比約110%の伸展となりました。

これらを合計した代理店チャネル全体での平成26年度の新規契約の年換算保険料は約17億円となり、前年比約180%の伸展となりました。

今年度よりスタートしております中期経営計画「SHINKA」において、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を目指しており、引き続き代理店チャネルの拡充に努めてまいります。

**質問**  
**8** 他社で営業職員がタブレット端末を利用して商品の説明や契約締結を行うことがあるが、導入を検討されたことはありますか。

**回 答** 米田執行役員

当社では、タブレット型の営業用端末を平成30年1月に導入することを予定しております。

タブレット型端末の導入後は、営業職員が端末を常時携帯することにより、ペーパーレスで保険商品のご案内、保険契約のお申込手続きおよび保険金・給付金のご請求手続きがその場で可能になるなど、よりスピーディなサービス活動が実践できると考えております。

また、タブレット型端末の導入に伴う電子化・ペーパーレス化により、営業所における書類の点検・入力等の事務処理が大幅に削減され、現在は主に営業所の事務を担当する職員について、新人の営業職員に対する研修を行なうなど、よりお客様接点業務へのシフトが可能となります。

このように、タブレット型の営業用端末を導入することにより、一層のお客様サービスの向上を図ってまいります。