

2012 年度 第 3 四半期 連結業績
国内機関投資家・アナリスト向けカンファレンスコール Q&A(要旨)

日 時: 2013 年 2 月 14 日 16:00～17:00

回答者: ソニーフィナンシャルホールディングス 専務取締役 渡辺 寛敏

ソニー生命 取締役 小泉 光廣

ソニー損保 取締役 丹羽 淳雄

ソニー銀行 取締役 鈴木 隆行

※内容については、理解しやすいよう部分的な加筆・修正および QA 順序の並べ替えをしております。

【Q&A】

Q1. [ソニー生命]

2012 年度 3Q(3 ヶ月)の新契約高は前年同期に比べて増加したとのことだが、2012 年 12 月末の保有契約高も、2012 年 9 月末から堅調に増加している。それぞれの増加の背景について具体的に説明してほしい。

A1.

2012 年度 3Q(3 ヶ月)の新契約高は、前年同期比+2.3%の増加となった。家族収入保険は減少したが、生前給付保険や終身保険が貢献した。2012 年度の新契約高は、前年同期比で、1Q(3 ヶ月)は増加、2Q(3 ヶ月)は減少、3Q(3 ヶ月)は増加と、全体的に堅調に推移している。

保有契約高の増加は、新契約高の積み上がりのほか、解約・失効率が前年同期に比べて低下していることが貢献した。

Q2. [ソニー生命]

2012 年度 3Q(9 ヶ月累計)において、前年同期の逆ざやが解消している。2012 年度上半期は逆ざやだったので、2012 年度 3Q(3 ヶ月)で逆ざやが解消したことになる。今後は、順ざや傾向が安定的に続くのか？

A2.

逆ざやが解消したのは 2012 年度 3Q(3 ヶ月)における PE(Private Equity)ファンドの配当収入が主な要因だが、それを除いても順ざやとなっている。今後については、市場の影響もあるので確実なことは言えないが、現在の市況が継続すれば 2012 年度 4Q(3 ヶ月)も順ざやとなり、来年度も順ざや傾向が継続するのではないかと考えている。

Q3. [ソニー生命]

ライフプランナーの採用見通しに関して、例年、4Q(3 ヶ月)では採用数が多くなる傾向が見受けられるが、2012 年度 4Q(3 ヶ月)はどうか？

A3.

例年、1 月の採用数は多くなる傾向があり、2012 年度においてもそれは変わっていない。

従前からの採用活動強化の効果がでてきており、2012 年度 3Q(9 ヶ月累計)の採用数は既に前年同期を上回っている。2012 年度通期でも、前年度のライフプランナー採用数を上回る見通しだ。

Q4. [ソニー生命]

一部の生命保険会社は、2013年4月以降に一部保険商品の保険料を値下げすることなどを発表している。ソニー生命は商品改定についてまだ発表していないが、2013年度の新契約獲得動向、あるいは中期的な価格戦略に、どのような影響があると考えているのか？

A4.

全ての生命保険会社の商品改定の内容が出揃うまでは何とも言えないが、現時点で発表済みの内容から、一部の生命保険会社が戦略的に保険料を値下げしたり据え置いたりしていることは承知している。価格面での競争環境が変化することは事実だが、ソニー生命は、ライフプランナーによるコンサルティングセールスやコンサルティングフォローにしっかりと取り組んでおり、お客様には価格以外の部分でもご評価いただいているので、大きな影響は無いと考えている。

Q5. [ソニー銀行、ソニー生命、SFH]

ソニーバンク証券や Sony Life Insurance (Philippines) Corporation を売却した理由について教えてほしい。

A5.

ソニーバンク証券を設立した目的は、ソニー銀行のお客様に対して証券関連商品のサービスを提供することだったが、昨今、証券関連商品サービスの多様化・高度化が進むなかで、お客様のニーズにスピード感をもってお応えしていくためには、マネックス証券との提携強化が最善だと判断した。

Sony Life Insurance (Philippines) Corporation は、ソニー生命のライフプランナー制度をフィリピンで展開する目的で10数年前にスタートし、MDRTメンバーも輩出するなど、ライフプランナーの育成という観点では一定の成果をあげた。しかし、生命保険会社の安定的な経営のために必要な事業規模がなかなか拡大しない状況が続く、様々な観点から今後の事業計画を検討した結果、事業譲渡が最善だと判断した。

(追加質問: 他に、見直しをしている事業領域はあるか?)

事業領域は常にあらゆる観点から精査しているが、現時点でこの2社以外に言えることは何も無い。

Q6. [ソニー損保]

2012年11月の料率改定の実施後、ダイレクト損保他社との競争環境は足元でどうなっているのか？

A6.

損害率が高いために2012年度に入ってから各社とも保険料を値上げしているが、その中でもソニー損保はダイレクト損保他社に対して値上げの度合いが先行しており、ダイレクト損保他社との価格面での競争環境は引き続き厳しい。2013年4月の契約から再度の値上げをしているため、厳しい競争環境が続くと思うが、収益性の改善を最優先としている。

(追加質問: 保険料の値上げ後の保有契約件数の伸びは、前年同期と比較してどうか?)

保有契約件数は、前年同期末から約8万件(+5%)の増加。以前は10%近く伸びていたことと比較すると、増加のペースは鈍化しているものの、保有契約件数は着実に増加している。

Q7. [ソニー損保]

自動車の保険金単価の上昇について、何らかの要因は特定できているのか？例えば、特定の車種、特定の顧客層、特定の修理工場など。

A7.

自動車の保険金単価の上昇要因については、これまでご説明している通り、人損系の事故における後遺障害などの高額な事案の増加と、物損系の事故における部品代や修理代の上昇、間接損害の増加などによるもので、ある特定の車種や顧客層に限定されるものではない。

Q8. [SFH]

2013 年 2 月 7 日に 2012 年度通期業績見通しを上方修正し、当期純利益が増加する見通しとなった。

SFH は配当性向の目標を当期純利益の 30%～40%としているが、2012 年 11 月に発表した 2012 年度の配当予想から単純に計算すると、配当性向は 30%を下回る。配当予想は据え置くのか？

A8.

2012 年度の配当予想は、前回発表した内容から変更はない。配当性向 30%～40%は中期的な目標であり、短期的な利益に連動させることは考えていない。配当性向は、中長期の収益拡大に応じて、継続的・段階的に引き上げていきたいと考えている。

Q9. [SFH]

ソニー生命の MCEV は経済価値ベースのリスク量に対して非常に高い水準にあると思うが、これはソニー生命として妥当と考える水準なのか？株主還元にあまる余地はないのか？

A9.

ソニー生命の MCEV が経済価値ベースのリスク量に対して高い水準にあることは認識しているが、これはソニー生命の資本十分性を判断する基準のひとつにすぎない。当社としては、今後の投資機会、法定会計上の業績見通し、健全性基準に関する規制動向などを総合的に勘案しながら、株主還元について検討していく。株主還元が経営の重要な課題であることは認識している。

Q10. [SFH]

Sony Life Insurance (Philippines) Corporation の売却は、海外からの撤退のようにも見えるが、今後の海外戦略についてお聞かせ願いたい。

A10.

経営方針説明会でご説明している通り、海外展開については常に検討している。ソニーフィナンシャルグループの企業価値向上に資するかどうか、グループ各社の強みを活かせるかどうか、などを案件ごとにきちんと吟味し、判断している。

Sony Life Insurance (Philippines) Corporation の売却は、海外展開の方針変更によるものではない。

以 上