

2008年度 連結業績 国内機関投資家・アナリスト向けテレカンファレンスQ&A (要旨)

日時 : 2009年5月14日 17:30~18:30

回答者: 藤方 ソニーフィナンシャルホールディングス 代表取締役副社長

小泉 ソニー生命 専務取締役

福谷 ソニー損保 執行役員

中村 ソニー銀行 取締役兼 CFO

Q&A (要旨)

Q1) 転換社債の相場が4月以降よくなっているが、2009年3月末のソニー生命における転換社債の含み損がどのくらい改善しているか教えてほしい。(当方では減損を計上した格付けの低い銘柄の状況が把握できない。)

A1) (生命)2008年度第4四半期は転換社債の一部銘柄において信用リスクが高まり、転換社債を中心に減損を計上した。このところ、マーケットは回復基調にあるが、個別銘柄の状況については開示していない。

Q2) 取り立てて言うほどでもないのか?

A2) (生命)現在2008年度の決算作業で多忙なため、精査できていない。

Q3) 2009年度の基礎利益と逆ざやの予想数値および、危険準備金と価格変動準備金それぞれの繰入額の見通しを教えてほしい。

A3) (生命)基礎利益は2008年度と同様に2009年度も順調に伸びるものと予想する。逆ざやは新契約が2009年度も堅調に伸びており、減少するものと思われる。危険準備金および価格変動準備金については、2008年度に取り崩したが、2009年度において大きな経済変動がなければ繰入を行う計画である。

Q4) 危険準備金は追加繰り入れも行うのか? 価格変動準備金は法定基準以上に繰入れるのか? また、繰り入れにおいては、2007年度までのような速度で行うのか?

A4) (生命)危険準備金は積立基準どおりに、価格変動準備金は多めに繰入れる予定。ただし経済変動によって影響を受けることをご理解いただきたい。また、価格変動準備金については損益計算書上の特別損益として計上されるため、2009年度の連結業績予想(の経常利益と当期純利益との差)から類推してほしい。

Q5) 2008年度のソニー生命における新契約高は前年度比増加したものの、年換算保険料は減少した。変額保険の販売が落ちているとのことだが、2009年度の新契約高の見通しと商品構成はどうなるのか?

A5) (生命)市場次第であるが変額保険の販売の落ち込みは続くものと見込んでいる。

Q6) 変額保険に代わって販売比率が高くなる商品は何か?

A6) (生命)ライフプランナーはニードセールスを行っているので、基本的に保障性の定期性商品の比

率が高くなると思われる。また、2008 年度と同様に、2009 年度においてもこの傾向は続くと思う。

Q7) ソニー損保の業績予想では、トップラインは順調だが、損害率と事業費率は高くなり、経常利益を控え目に予想しているようだが、その背景を具体的に教えてほしい。

A7) (損保) 損害率は 2007 年度、2008 年度は比較的低位安定していたが、保険料単価下落の影響も考慮すると、損害率を若干高めに設定せざるを得ない。事業費率については、規模の拡大で効率化が進む一方、データセンターのシステムの入れ替えにより運用費用が高くなることが予想され、高めに設定した。

Q8) ソニー生命のライフプランナーの 2008 年度末の在籍者数が前年度末比で 112 名増加している。特に昨年 12 月末比で 80 人弱増加している要因は何か？

A8) (生命) ライフプランナーの採用者数動向には季節要因があり、例年、4 月、10 月、1 月は採用数が多くなる傾向がある。

Q9) この増加傾向は 2009 年度も継続するのか？

A9) (生命) 数年前はライフプランナーの採用者数は下降トレンドだったが、ここ 1～2 年は伸びてきている。これは(候補者の)募集方法、採用方法などの施策の効果が現れてきたものと評価している。2009 年度も増加する傾向にある。

Q10) ソニー生命のライフプランナー数が増えているが、クオリティを確保できているのか？MDRT の取得者数は何人か？また、代理店数が減少している要因は何か？

A10) (生命) MDRT の人数とは生産性を反映した数値と思うが、新契約高ベースで生産性は伸びており、経済環境が悪化している中で、ライフプランナーが力を付けているのだと評価している。代理店数の減少要因については、代理店間の競争激化により小規模代理店が廃業していることが主な要因である。

Q11) ライフプランナーの採用で、属性や特色など変化はあるか？また、保険販売のマーケットシェアはどれくらいか？

A11) (生命) ライフプランナーの傾向は従来と変化は無い。30 歳代を中心として、営業経験者を中途採用しており、業種の大きな偏りは無い。マーケットシェアは、新契約高ベースで 6～7%、保有契約高ベースで約 3%である。

以 上