

## 2010年度第2四半期 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: 2010年11月15日 17:00~18:00

回答者: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 藤方 弘道

ソニー生命 取 締 役 小泉 光廣

ソニー損保 執行役員 丹羽 淳雄

ソニー銀行 執行役員 鈴木 隆行

※内容については、理解し易いよう部分的に加筆・修正しております。

カンファレンスの中で、「ソニー生命の市場整合的エンベディッド・バリュー(MCEV)を構成する既契約価値の試算結果について」の説明を行いました。

### 【ご説明の内容】

ソニー生命では、経済価値ベースのリスク管理を実践する中で資産負債の金利ミスマッチリスクの縮減を行ってまいりました。昨年度末には、従来に比べて金利変動を中心とする金融市場要因の影響を受けにくい資産負債構造を構築しておりますが、当社株主をはじめ投資家の皆様に対して、当社より適時・適切な情報開示を積極的に行なうため、当年度におきましても四半期ごとに既契約価値の試算結果をお伝えしてまいります。今回、2010年9月末の市場金利およびボラティリティを用いて、2010年3月末のソニー生命の既契約価値を試算しましたので、その結果をお伝えいたします。

- 一既契約価値について、その構成要素である確実性等価利益現価とオプションと保証の時間価値部分の変動試算を行いました。2010年3月末の保有契約に対して、計算前提のうちスワップ金利および金利スワップション・為替レートインプライド・ボラティリティだけを2010年9月末の数値に変更して試算した結果、既契約価値の当該部分は2010年3月末から約2,220億円減少となりました。
- 一既契約価値の残りの構成要素であるフリクショナルコストとヘッジ不能リスクに係る費用については、試算を行っていません。

なお、MCEVの残りの構成要素である2010年9月末の修正純資産は、2010年3月末から約1,880億円の増加となりました。これは、超長期金利を中心に金利水準が低下したため、満期保有目的で保有している超長期債券の含み損が含み益に転じたことなどによります。

上記の試算は、2010年3月末から9月末までの間に生じている以下の変化を考慮しておりません。

- ・保有契約が増減すること(新契約獲得による増加分や解約・失効による減少分など)やその商品構成の変化
- ・スワップ金利と金利スワップション・為替レートインプライド・ボラティリティを除く計算前提の変化
- ・フリクショナルコスト、ヘッジ不能リスクに係る費用についての変化

また、試算の妥当性については第三者の検証は受けておりません。

## 【Q&A】

### Q1.

2010年9月末のソニー生命のライフプランナー在籍数が、2010年3月末から17名減少した理由を、採用基準の厳格化にともなう採用数の減少、および退職者数の増加と説明しているが、退職者数が増加した背景は何か？

#### A1. [生保]

2008年度・2009年度の退職者数は、経済環境の悪化などの要因により、平年に比べ少なく推移した。当上半期は、前年同期に比べて退職者数が増加したが、これは退職者数が平年並みに戻ってきたためだと認識している。

### Q2.

2010年3月末まで2期連続でライフプランナー在籍数が増加しているが、入社したライフプランナーがソニー生命の業績に貢献し始めるタイミングはいつか？

#### A2. [生保]

ソニー生命では初期教育を徹底するため、現在、新人ライフプランナーの教育期間を3年間に設定している。ただし、ライフプランナーは、保険の販売資格を得て入社後1ヶ月間の研修期間を終えると販売活動を開始するため、実質的にはすぐに売り上げに貢献することになる。

しかし実際には、一人前のライフプランナーとして、お客さまにより良いサービスを提供できるようになるためには時間をかけた育成が必要であり、また、育成の効果が出てくるタイミングには個人差があるので、業績に貢献し始めるタイミングについて一概に「いつ」というお答えはできない。

### Q3.

ここ数年、ソニー生命の内勤社員数が増加し続けているが、これは業容拡大によるものか？

今後も内勤社員数は増加する見通しか？

内勤社員数の増加に対して、一人あたりの年換算保険料や保有契約高などの指標は低下傾向にあるが、会社としてどう考えているのか？

#### A3. [生保]

過去に内勤社員の人数を絞った時期があり、その後、保険金不払い問題への対応、代理店チャネルの拡大、システム補強など、営業支援や内部体制を固めるために内勤社員の人数を増やしてきた経緯がある。

今後も、業容の拡大にともなって内勤社員の人数をある程度増やす必要はあると思うが、社内ではさまざまな指標で効率性を管理しており、予定事業費の枠を見ながらコントロールしていくので、人数が急激に増えることはないと考えている。

直近の内勤社員の人数の伸びについて、特に問題視はしていない。

### Q4.

[プレゼンテーション資料](#)の10ページに記載のソニー生命の基礎利益と逆ざやについて、当上半期の基礎利益から逆ざやを除いた利益の差を見ると、前年同期に比べて64億円減少している(373億円⇒309億円)が、これはどのような要因によるものか教えてほしい。

#### A4. [生保]

変額保険の最低保証にかかる責任準備金が、前年同期は5億円の戻し入れに対し、当上半期は41億円の繰り入れだったため、基礎利益を46億円押し下げる要因となっている。差額の18億円については、新契約高の増加と解約・失効率の低下により責任準備金繰入が増加した影響なども要因として考えられる。

Q5.

ソニー生命の今後の資産運用方針について、どのようなリスク性資産にどの程度のニューマネーを投資するのか、具体的なイメージがあれば教えてほしい。

また、当下半期からリスク性資産への投資を開始するのか？

A5. [生保]

当上半期までは、金利リスク軽減のため、ニューマネーおよび有価証券の売却によって得た資金を超長期債の購入に充ててきた。その結果、金利変動による影響は限定的となり、債券の入れ替えは一通り完了した。

当下半期以降についても、新契約獲得にともなう保有契約の増加が見込まれることから、金利リスク軽減のためにニューマネーの大部分を超長期債中心に投資していく必要がある。

一方、残りのニューマネーについては、市場環境を見ながらリスク性資産への投資についてもある程度検討していきたい。ただし、現時点で具体的な投資計画はなく、また、当下半期から直ちにリスク性資産への投資を開始するわけではない。

Q6.

ソニー生命の今後の運用方針として、ある程度のリスク性資産への投資も検討するということが、キャピタル損益に関しては、上期と下期で平準化されるように計上するのか、それとも市場環境を見ながら上期もしくは下期に集中して計上するというようなアクセントをつけるのか、イメージがあれば教えてほしい。

また、ニューマネーについては、リスク性資産への投資に一気にシフトするというよりは、運用資産ポートフォリオがある一定の範囲でリスク性資産にシフトしていく中で、含み益のある既存の債券については、そのシフトに対応してキャピタル・ゲインが出てくる、という考え方でよいか。

A6. [生保]

そもそも、当下半期から直ちにリスク性資産に投資をするわけではない。

ソニー生命は順調に新契約を伸ばしているので、新契約に対する金利リスクには当然対応する必要がある。むしろ今までどおりの（金利リスク縮減を図るため、ニューマネーの大部分を超長期債へ投資する）投資スタンスであるとお考えいただきたい。

Q7.

ソニー生命の当上半期の新契約の状況は、従来とあまり変化が無いように見える。大手生命保険会社の解約・失効率が低下しているようだが、大手生命保険会社の契約者からの契約獲得が、従来と比べて難しくなっているのではないかと？

A7. [生保]

保険契約の乗り換えという観点からみると、大手生命保険会社の解約・失効率が下がっていることから、乗り換えがしづらい環境になっている、ということはあるかもしれない。しかし一方で、そうした環境下でも、ソニー生命は着実に新契約を伸ばしている。お客さまが他社の契約者であっても、ライフプランニングによってお客さまのニーズに沿った保険を提案することで、追加で保険にご加入いただくこともあるので、今まで以上にしっかりとライフプランニングを実践していく。

Q8.

ソニー生命の当上半期の新契約のうち、新規の顧客から獲得している契約の割合と、既存の顧客に対する重ね売りで獲得している契約の割合はどのくらいか？

A8. [生保]

お客さまのニーズの変化に対応して保険を販売できることがライフプランナーの強みのひとつなので、重ね売りもそれなりのボリュームはあると思うが、新規のお客さまの獲得にももちろん力を入れている。割合については詳細に把握していないためお答えできない。

Q9.

ソニー生命の当上半期の解約・失効率について、前下半期に発売した「家族収入保険」の優良体・非喫煙者割引特別の影響は落ち着いてきたとのことだが、当下半期における解約・失効率の見通しはどうか？解約・失効率が下がるとすれば、どのくらいを見込んでいるか？

A9. [生保]

解約・失効率が上がっていた背景は、経済環境の悪化や新商品の発売など、一過性の要因によるものだと考えている。

当下半期に解約・失効率がどのくらい下がるかについては具体的にはお答えできないが、ライフプランニングに基づく保険の提供というソニー生命の売り方に変わりはないので、解約・失効率は通常の状態に戻っていくと認識している。

Q10.

ソニー生命は、EU の資本規制において導入準備が進められているソルベンシー II の定量的影響度調査である、QIS4ないし QIS5 で求められる基準を用いた検証を行っていると思うが、直近の試算で定量的に説明できるものがあれば教えてほしい。

A10. [生保]

(2010年7月5日に発表された) QIS5 に基づき、ソニー生命でも検証は行っている。具体的な試算結果はお答えできないが、市場リスクに対しては、これまで金利リスク軽減に取り組んできた結果、さほどのインパクトは発生しないと考えている。保険リスクに対しても、さほどのインパクトは発生しない。したがって、フリーサープラスに対しても大きな影響はない。ソニー生命としては、今まで遂行してきたリスク管理に基づくオペレーションを継続していけば問題はないと認識している。

Q11.

ソニー損保の損害率が上昇傾向にあるが、保険料の値上げを検討しているのであれば、詳細を教えてください。また、何パーセントの値上げになるのか、目安を教えてください。

A11. [損保]

2011年2月1日以降が保険開始日となる契約を対象に料率改定を実施する予定。(2009年7月の)参考純率引き上げを反映した料率改定だけでなく、走行距離区分の変更など全面的な商品内容の見直しも同時に実施する。そのため、同じ条件・同じ補償における「現行料率による保険料」と「改定後料率による継続保険料」とを比較すると、値上げになるケース・値下げになるケースが半々であり、一概に「何パーセントの値上げ」というお答えはできない。ソニー損保の強みである走行距離区分に該当するお客さまにとってはさらに魅力が増すような料率改定を実施したいと考えている。

Q12.

ソニー損保の今後の損害率は、(今回の料率改定によって)1年前の損害率の水準に戻ると考えてよいか？

A12. [損保]

当上半期の損害率は高い水準で推移したが、直近の動きを見ると、損害率の上昇は落ち着いてきている。走行距離の増加が損害率上昇の要因のひとつだと考えているが、ソニー損保のお客さまにおける走行距離の増加には一服感が出てきたので、注視する必要はあるものの、今後もこれまでのようなペースで損害率の上昇が続く、という認識は持っていない。

今回の料率改定によって、十分な収益性を確保できると考えている。

以 上