

2012年度 経営方針説明会 Q&A (要旨)

日 時: 2012年6月4日(月) 14:00~15:30
登壇者: ソニーフィナンシャルホールディングス 代表取締役社長 井原
ソニーフィナンシャルホールディングス 取締役 渡辺
ソニー生命 取締役 小泉
ソニー損保 代表取締役社長 山本
ソニー銀行 代表取締役社長 石井

※内容については、理解しやすいよう一部加筆・修正・並び替えをしております。

【Q&A】

Q1. [生保]

[プレゼンテーション資料](#) P.9 に代理店チャネルの販売業績が伸びているとあるが、ライフプランナーおよび代理店それぞれに支払うコミッションの差異からくる、ライフプランナーチャネルと代理店チャネルそれぞれにおける事業費率の差異はどの程度か？

また、ライフプランナーチャネルと代理店チャネルにおける継続率の差異はどの程度か？

A1.

代理店チャネルでは会社経営にコストがかかることから、ライフプランナーチャネルに比べてコミッションは若干上乘せられているが、事業費率という観点では、チャネル間の差異はほとんど無い。また、継続率についても、ライフプランナーチャネルにおけるコンサルティングベースの販売のノウハウが代理店チャネルにおいても活かされていることから、チャネル間で大きな差異は無い。

Q2. [生保]

2014年度までにライフプランナー在籍数を約300名増加させる、という中期目標に関して、足下の採用状況を教えてほしい。

A2.

数年前から取り組んできた採用の厳格化が定着し、新人ライフプランナーの生産性も上昇しており、現在の方向性は間違っていないと考えている。また、優秀なライフプランナーを営業所長として登用する取り組みやその後の研修にも引き続き力を入れている。その結果、採用活動の量・結果ともに効果が出てきており、足下もその傾向が続いている。

Q3. [生保]

この10年で既存のライフプランナーの保有契約は増加しており、既存の顧客の契約の保全に時間を取られ、新契約の獲得に使う時間が減っていると思うが、今後、既存のライフプランナーの生産性をどのように底上げ、あるいは維持していくのか？

A3.

[プレゼンテーション資料](#) P.10にあるように、ウェブシステムを通じてお客さまと対話を行い、お客さまが必要なときにライフプランナーが即座に応じることができるシステムの導入や、事務フローの効率化などの取り組みにより、ライフプランナーの生産性向上を図っていく。

また、昨年からは契約の承継を制度化し、キャリアの長いライフプランナーに若手のライフプランナーが付き、2人でお客さまの契約の保全を行いながら、徐々に契約を承継していく取り組みを行っている。これにより、多数の契約を抱えるライフプランナーから次世代を担うライフプランナーへ契約を引き継ぐ仕組みを整えた。

なお、既存のお客さまの契約の保全を行うことは、そのお客さまから追加的な保険契約をいただく機会にもつながるので、必ずしも、保有契約を多く抱えるライフプランナーの生産性が下がるということにはならない。

(追加質問: 重ね売りによる契約獲得は増加傾向なのか?)

定量的なお答えはできないが、コンサルティングフォローを充実させるほど、追加のご契約やご紹介をいただけるケースが多くなっている。

Q4. [生保]

2011 年度末から経済価値ベースのリスク量を開示されているが、今後、ソニー生命としてどのような方向性を示そうとしているのか？

A4.

ソニー生命では、欧州ソルベンシー II の QIS5 をベースとした内部モデルによってリスク量を算出しており、MCEV の額に経済価値ベースのリスク量が収まるようコントロールしていく。今後、新契約の獲得の積み上がりによってリスク量も増加すると認識しており、また、国内外の規制動向も注視しながら、引き続きコントロールを続けていく。

(追加質問：法定会計上の利益に縛られず、経済価値ベースでの高い財務健全性の観点から、今後の配当について検討することはできないか？)

[SFH]

現時点で、SFH の配当原資がソニー生命のみに依存しているのは事実。

しかし SFH としては、契約者の信頼を得るための健全性、会社の成長のための資金の確保、株主還元、の3つのバランスを考えながら、配当については検討していく。

欧州の健全性の高い企業と比べても遜色のない水準の健全性に達したという認識をベースに、プレゼンテーションの中でご説明したような、さらに一歩踏み込んだ配当政策を検討しているところだが、日本の企業である限りは、法定会計上の利益の中で配当性向を考えなければならないという現実もある。

Q5. [生保]

ソニー生命の資産運用については特に触れられていないが、中期的に、資産運用方針に変化はあるか？

A5.

基本的に従来と変わらない。新契約が積み上がってくるので、引き続き金利リスクの低減をしっかりとやっていく。

Q6. [損保]

ソニー損保の医療保険について、ソニー生命とのシナジー効果はあるのか？

A6.

異なる保険商品を異なったチャネルで販売することによる、より大きなマーケットの構築という意味では、グループ全体では一定の貢献はあると考えている。

Q7. [損保]

[プレゼンテーション資料](#) P.16 に記載の「その他種目の育成」とは具体的に何か？

A7.

自動車保険・医療保険以外にもさまざまな保険商品への展開を検討しており、具体的な内容はまだお答えできないが、ダイレクトチャネルでの保険販売という特徴あるビジネスモデルに合致する保険商品を検討している。

Q8. [損保]

大手損保が中期目標として標榜するコンバインド・レシオ 95%に対して、ソニー損保のコンバインド・レシオの中期目標は94%であり、現在の大手損保との差に比べると、中期的にはその差が縮まってしまうように見える。これは、引き続きダイレクト損保として損害率の上昇はあっても、価格競争力をより訴求していくことによるものなのか？

A8.

ソニー損保のコンバインド・レシオの中期目標は E.I.損害率ベースであり、正味損害率ベースである大手損保のコンバインド・レシオとの単純な比較が難しいことはご理解いただきたい。

ソニー損保のコンバインド・レシオ 94%という目標値は、いかに E.I.損害率を下げるか、という点でかなりの努力を要する水準であり、そのため、ソニー損保の現在の保険料水準からの一定の値上げを見込んだものとなっている。

Q9. [銀行]

ソニー銀行が参入したクレジットカード事業について、SFH グループにおけるカード決済による金融商品の販売など、具体的なビジネス展開の方向性はあるのか？

A9.

クレジットカード事業は規模の大きさが重要なので、ソニーグループとの連携や、SFH グループ内での連携も視野に入れて規模を拡大していきたいと考えており、さまざまな検討を進めている。

また、2011 年に、インターネットでのクレジットカード決済事業を営む(株)スマートリンクネットワーク(SLN)に出資して連結子会社化しており、SLN との連携も含めてクレジットカード事業の今後の展開を検討していく。

Q10. [SFH]

[プレゼンテーション資料](#) P.32 に「中期的な配当性向目標」を記載しているが、これは直ちに 2012 年度の配当性向にも該当するのか？また、2012 年度の配当額については、「今後適切な時期に決定する」と記載されているが、「適切な時期」とは具体的にいつか？

A10.

「中期的な配当性向目標」については、当社グループの中期的な成長力や業界における配当水準などを総合的に勘案して 30%～40%としたもの。基本的にはこの配当性向目標を基準に検討していくが、2012 年度の配当額については、ある程度、通期連結業績の見通しが立ったタイミングで決定する予定。

(追加質問：配当額について、現時点で存在する不透明要因には、標準予定利率の引き下げの可能性が
あることなども含まれているか？)

それも不透明要因のひとつ。

Q11. [SFH]

なぜ介護事業へ参入することとしたのか、背景について教えてほしい。

A11.

例えばソニー生命における介護事業に関するワタミとの業務提携など、介護事業への参入を念頭に置いたさまざまな取り組みは以前から進めていた。ソニー生命においてはシニア層向けの保険商品の販売も好調であるなど、中長期的に見た介護サービスのニーズには根強いものがあり、次のステップとしての介護事業への参入は自然な流れだと考えている。お客さまが一生涯にわたって、安心して豊かに、尊厳をもって暮らすための基盤を提供するため、SFH として、この事業へ参入することとした。

(追加質問：今の SFH グループの持っている「何」が、他社の介護事業との差別化の源泉になると考えているのか？)

具体的な内容は現時点でお話は出来ないが、例えば、ソニー生命におけるライフプランナーチャンネルが持つお客さまのネットワークなどは、親和性が高いと考えている。

(追加質問：話は変わるが、生命保険事業では、インターネットチャンネルへの進出は検討していないのか？)

[生保]

ネット生保については、従来よりライフプランナーを通じた対面アプローチを推進していることから、引き続き同事業の動向を注視するも、現時点では進出を検討していない。

Q12. [SFH]

介護事業を「第4の柱」に成長させるとのことだが、具体的な数値目標はあるか？

A12.

ソニー損保やソニー銀行は、開業から約 10 年経過し、数十億円の経常利益規模に達してきている。介護事業についてもそのくらいのイメージを持っている。

Q13. [SFH]

介護事業について、M&A や業務提携を検討しているのか？

もし M&A や業務提携をするのであれば、ターゲットとなる会社のイメージはあるか？

A13.

質の高いサービスを提供するための M&A や業務提携は選択肢として考えている。

Q14. [SFH]

介護事業について、単独事業として既存の3事業以上に資本効率がある事業として検討しているのか、あるいは、例えば生保事業とのシナジー込みで成立するような事業として検討しているのか？

A14.

他の事業に依存するのではなく、1つの自立した事業としての展開を考えている。

Q15. [SFH]

銀行事業以外の事業で海外進出について言及されていないのはなぜか？

A15.

単に現時点で特定の国や参入時期が決定していないだけであり、3事業とも常に検討は行っている。

Q16. [SFH]

SFHの株価のバリュエーションは他の大手生保と同じではないか。

また、SFHグループとして安定成長を目指すという中期目標を掲げているが、これはソニー株の方針なのか？

A16.

株価についてSFHからコメントすることはできないが、SFHグループ各社ともユニークな事業モデルを持ち、中長期的に企業価値を伸ばしていくことが可能な成長企業であるという点を投資家の皆さまによりご理解いただけるよう、今後のIR活動に注力していく。

また、本日発表した中期経営目標はすべてSFHグループ自身の考えによるものであり、ソニー株の方針とは一切関係ない。SFHはソニー株と独立した経営体制をしいている。

以 上