

2016年度 経営方針説明会 Q&A (要旨)

日時: 2016年6月1日(水) 16:00~17:30
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 勝美
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 石井 茂
ソニー生命 代表取締役社長 萩本 友男
ソニー損保 代表取締役社長 丹羽 淳雄
ソニー銀行 代表取締役社長 伊藤 裕

※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: [SFH]

今後、収益環境が悪化した場合でも1株あたり55円の配当は、下限と認識してよいのか？配当方針(配当性向目標:40%~50%)に変更はないか？

A:

1株あたり55円を下限としているわけではないが、今後も財務の健全性を確保しつつ、中長期の収益拡大に応じて安定的な配当の増加を目指す方針に変わりはない。配当性向は目標レンジを超えているが、40%~50%は目安であり、株主配当に強くコミットしていることご理解いただきたい。

Q2: [生保]

(プレゼンテーション資料 P.19) 経常利益の2018年度目標に、標準利率改定による影響を想定するとどのようになるのか？また、中長期的にマイナス金利幅が拡大した場合、予定利率をマイナスに設定した商品設計は現実的に可能なのか？

A:

標準利率改定による影響額については、現在料率改定を含めた施策を検討中のため、お答えできない。予定利率をマイナスに設定した商品設計は現実的に想定しづらいと考えている。

Q3: [生保]

終局フォワードレート(Ultimate Forward Rate (UFR))を用いた方法で算出したMCEVを2016年度第1四半期から発表するとのことだが、今後はMCEVフルレポートも同じ基準で発表するのか？実際の経営管理やUFRを用いない数値の開示の方針を確認したい。

A:

2016年度第1四半期からUFRを用いた方法で算出した数値で開示する準備をしておき、UFRを適用しないMCEVは開示しない方向である。経営管理においては、開示するMCEVおよびESRで行いつつ、商品の収益性管理については、従来からの基準を維持し、UFRを適用しない。

Q4: [生保]

ソニー生命は、保険期間の長い商品を扱っており、リスク管理および商品の価格決定において、UFRを用いない数値を経営の意思決定に使用するべきではないか？

保険料設定や商品管理は非常に重要であるとともに、ERMにおいても、リスク管理を商品管理や営業戦略に活かすことを要求されていることから、UFRを用いずに算出したMCEVで商品管理をすべきではないだろうか？

A:

UFRの採用については、ESRが2016年3月末で104%となったことが議論のきっかけとなった。金利がフラット化している現状において、補正の仕方について議論を重ね、40年以降の金利水準を補外するのにUFR導入を決定した。一方、商品管理については、UFRを用いない従来からの収益管理基準を維持し、変更はない。今後も、基準に合わない商品は適切に販売停止や料率改定などの対応をしていく方針には変わらない。

Q5:[生保]

2016年3月末で104%だったESRが、UFRを用いて算出すると140%になるとのことだが、足元はどのくらいか？また、UFRを用いて算出した新契約価値は、2016年3月末でどのくらいなのか？

A:

2016年4～5月の一番低い金利水準においても100%を超えている水準で、健全性は十分確保できており、資本増強の必要はないと考えている。UFR導入後の新契約価値については、2016年度第1四半期決算発表の際にお話しさせていただく予定である。

Q6:[生保]

収益性の低い商品におけるライフプランナーへのインセンティブ体系は見直しているのか？

A:

コミッション体系は変えていない。商品戦略において、2015年度の変額保険は15%（新契約年換算保険料ベース）から足元半減しており、外貨保険は同2%から増やしていきたい。定期保険、外貨保険に注力し、法人向け販売も増やして、収益性を改善させたい。

Q7:[生保]

ESRの計算基準を変える判断を行った際に、取締役会ではどのような議論があったのか？特に、社外取締役とはどのような議論をしたのか？

A:

ESRが2016年3月末で104%となったことは、議論のきっかけであった。一般にESRはリスクと資本の関係を表していることから、100%は守るべき水準であり、これを下回った場合には、資本増強なども検討しておくべきレベルである。これを当社に当てはめて考えたときに、現在の基準で100%を下回った場合、資本増強を本当に求めるべき水準であるかどうかを議論した。金利があまりにもフラット化したことにより、30年～40年の延長で行っている現在の補正方法の妥当性が失われていると判断し、UFR採用の方針を決定した。保守的に計算しすぎることで、過剰に資本を集めて良いのだろうかという点も含め、慎重に議論を行った結果である。また、まずソニー生命で方針を決め、その後、SFHでも社外取締役を入れて議論した。その際、日本の競合他社の状況や、ヨーロッパの規制、国際規制なども説明したうえで、UFR採用に関する最終的な結論が合意された。

Q8:[生保]

(プレゼンテーション資料P.6)「一部計算方法の見直し」とはUFRのことだけを指しているのか？解約リスクの測定方法の変更なども含まれるのか？金利がさらに低下した最悪時にも新基準で問題ないのか？新基準ESRのターゲットはどのくらいか？

A:[生保]

新たにUFRを用いた方法へ変更したことを指している。他のリスク係数や資本コスト率などについては、今後検討していき、2017年度中にはこれらの検討結果を反映させたいと考えている。ESRは100%を超えることを目指して、今後も新契約価値を積み重ねていきたい。

Q9:[生保]

MCEVおよび商品の収益性管理になぜ3.5%を使用するのか？市場整合的なモデルとしてMCEVを用いているにもかかわらず、3.5%は高すぎるのではないのか？

A:

ヨーロッパで導入されているソルベンシーIIとIAISの2点を考慮して決定した。ソルベンシーIIの枠組みによるUFRの水準は、現在、日本は3.2%、ヨーロッパは4.2%である。現在提案されている見直し案では日本でもヨーロッパでも3.7%である。一方、IAISでもフィールドテストを実施しているが、日本におけるUFRの水準は3.5%である。日本での規制水準は見えないが、一つ、IAISの考え方を参考に、3.5%の採用を決定した。なお、

ESR や MCEV には UFR を導入するが、商品の収益性管理については、従来からの基準を持っているため、UFR を適用しない。

Q10:[生保]

他の生命保険会社と比較して、2016年3月末の解約リスクが極端に増加したのはなぜか？

A:

解約リスクが増加した要因は、金利低下で解約されないリスクが増加したことである。

なお、解約リスクの測定方法が保守的であることは認識しているが、今回は変更していない。将来の規制動向をみながら、他のリスク係数や資本コストとセットで見直すべきであると考えている。現在のリスク係数が保守的だった点と、資本コスト率が上がる点が相殺され、結果としては大きなインパクトはないとは思っているが、正式には決定した時点でお話したい。

Q11:[生保]

中長期的に見て、法人マーケットへの取組みが、新契約マージンや負債のデュレーション、全体の収益性などにどのような影響を与えるのか？

A:

2016年度が法人マーケットの取組みの元年にあたり、ライフプランナーチャンネルにおいては成果が出始めている。基本的に法人向け商品の中でも収益性の高いものと低いものがあるが、2016年度はまずは量を販売していき、法人から個人への広がりに期待したい。業績への影響を定量的に説明するのは難しい。なお、会社全体のデュレーションが変わるとは考えていない。

Q12:[生保]

今後、銀行窓販において平準払商品の販売を強化していく動きがある。従来、ソニー生命のライフプランナーチャンネルは、大手国内生命保険会社の営業職員チャンネルに対して優位性があったが、銀行員がコンサルティング手法を用いて、平準払商品の販売を強化してきたとしたら、競争環境が変わるのではないのか？

A:

ライフプランナーはお客さまを一生涯担当し、期待を超える価値を提供する存在である。潜在ニーズを掘り起こし、長きにわたってサポートしていく。また、会社としても「日本中のお客さまを一生涯お守りする」という目標を掲げ、一生涯お客さまをお守りしていく方針。特に競争環境は変化するとは考えていない。

Q13:[銀行]

ソニー銀行の住宅ローンについて、足元の実行レートは？実行金利がマイナスになった場合の対応はどうするのか？

A:

住宅ローン実行金額の半分以上を占める変動金利は、最優遇金利が0.539% (2016年2月)、0.499% (2016年6月)となり、マイナス金利発表後4bp低下している。10年固定金利は、0.967% (2016年1月)、0.965% (2016年2月)、0.790% (2016年6月)で17bp程度低下している。今後も、競合環境や預貸バランスを考慮しながら決定していく。

以上