

2018年度 経営方針説明会 Q&A (要旨)

日時: 2018年5月31日(木) 15:30~17:00

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	石井 茂
	ソニーフィナンシャルホールディングス 常務取締役	清宮 裕晶
	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	住本 雄一郎

*登壇者の役職は開催日時点によるものです。

※内容については、理解し易いよう一部加筆・修正・並び替えをしております。

【Q&A】

Q1: [SFH]

ソニー生命、ソニー損保、ソニー銀行が、API・アカウントアグリゲーションによってつながったり、さらに、他の金融機関とも連携したりすると効果的と思えるが、そのような考えは持っているか。

A: 例えば、ライフプランナーによって蓄積されたソニー生命の情報とソニー銀行の情報が共有できればより高度なサービスが実現できると考えている。ただし、個人情報の連携についてはお客さまの承諾が必要となるため、現在保有している情報を連携するというよりは、新たなプラットフォームを構築していくことを考えている。

Q2: [SFH]

中期計画では、増配の目安である連結修正 ROE5%以上を上回る水準を目標としているが、配当の目指すべき水準、最終年度の配当金はどれくらいになるのか？

増配額も 2.5 円ではなく、利益水準によっては 5 円も期待できるのか？

A: 増配額は毎期 2.5 円が基本ではあるが、連結修正 ROE が 5%から大きく上回るなど、状況によって 2.5 円以上となることはあると考えていただいて構わない。

Q3: [SFH]

ESR については、ターゲットをおかず、配当とは切り離すという話は伺ったが、一方でグループ ERM のフレームワークについてはどういう枠組みを考えているのか。

A: グループ各社との間で、収益性と健全性の基準を作成し、それぞれアラームポイントやリスクリミットを設定しており、事業計画時などに、それらが基準を上回るように運営している。

Q4: [SFH]

欧米や日本の一部の企業のように、ESR が基準を上回った場合に還元を行うといった形で ESR を利用することは無いのか。

A: 経済価値ベースの健全性の指標として、ある一定水準まで下がった時をアラームポイントとするなどとして使用しているが、還元方針への適用については現状考えていない。

Q5: [SFH]

ESR の水準は 2018 年 3 月末で 227%であったが、2020 年はどのくらいのレベルか。

A: 2018 年 3 月末の ESR は、保険リスクの計測手法などの見直し後、227%になったが金利レベルが一番低かった 2016 年 7 月の水準で見直すと 100%ぐらいに近づいてしまう。今の水準は一見高く見えるが、妥当な水準だと考えている。一方、金利感応度を低くすることは考えているが、かなり金利が低水準であることを考えると、現時点で積極的に不安定さを解消することが良いとも考えていない。2020 年まで金利が現在と同じレベルで推移するとすれば、ESR も今と同様の水準を想定している。

Q6: [SFH]

オーガニックな成長というのは理解できるが、インオーガニックの成長についてはどのように考えているのか。規模感やインタレストなどあれば教えて欲しい。

A: 海外も機会の一つではあるが、まずは国内のマーケットでお客さまを増やす仕組み。お客さまのニーズでチャンネルをセグメントして、見合ったサービスを提供していく。そのほか、コーポレート・ベンチャー・キャピタルを通して他社とアライアンスを組むなどしていきたい。

Q7: [SFH]

国内の同業他社とのアライアンスの可能性はあるのか。

A: 可能性は排除しないが、すぐにあるというイメージはない。

Q8: [SFH]

今回、「10年超の長期視点」で新中期を策定したということだが、ソニー(株)とは10年を見据えてどのような議論をしているのか。

A: 金融ビジネスは、ソニー(株)が重視しているリカーリングビジネス・Direct to Customerであり、お客さまに近づいた存在を目指している。テクノロジーに関しては、ソニー(株)のR&Dに加えて、ソニーの子会社であるソニーコンピュータサイエンス研究所などとの間で、データの処理や活用について協力していく。

Q9: [SFH]

SFHがソニー(株)の100%子会社でないことが支障になっているという事は無いのか。

A: 金融は資本を使うビジネスであり、ソニー(株)の状況にかかわらず上場企業として資本調達できるというメリットが大きく、支障となることは無い。

Q10: [SFH]

ソニー(株)はIFRS導入予定と聞いているが、SFHはIFRS導入の予定はあるか？

A: IFRSの導入については検討中。

Q11: [生命]

15年ぶりに新たな医療保険を発売するということが、新契約マージン、新契約価値は旧商品に比べてどのようなレベルになるのか。

A: 保障の範囲が違うので旧商品と単純比較はできないが、新しい医療保険は、保険料が低く設定されている。また、還付金のあるタイプについては、その還付金の分も保険料に含まれるので、マージンとしては小さく見える。

Q12: [生命]

ライフプランナーの報酬について、制度の変更は考えていないのか。また、ライフプランナーの採用を厳選する一方で、増員はどう実現していくのか。

A: ライフプランナーの報酬については、引き続きお客さまに対する貢献を反映するように努めていく。また、陣容については、採用者数の目標は置かず、採用に向けた活動量にこだわって人材の確保に取り組む。2018年度から、小規模ではあるが新卒のライフプランナーを採用している。

Q13: [生命]

10年後を見通したとき、生命保険業界も再編が進んでいるのではないのか。その時にソニー生命はどうなっているのか。

A: 10年後も見据えてライフプランナーチャンネル・代理店チャンネルを更に強化していく。お客さまとのコンタクト履歴等についてカルテを活用して記録し、お客さまとの関係を深めていくなど、強みを活かしながら10年後もライフプランナーの価値を提供できるよう取り組んでいく。

Q14: [生命]

生命保険のダイレクト販売を行う予定はないのか。

A: 当社は対面によるコンサルティングセールスを通じて、お客さま一人ひとりに最適な保障を提供していく。ダイレクト販売は考えていない。

Q15: [生命]

ソニーライフ・エイゴンの累積赤字が 300 億円程度となっているが、この事業は PDCA サイクルの中でどう位置づけられているのか。また、ライフプランナーにとって、関連会社があった方がいいのか。

A: ソニーライフ・エイゴンは、マイナス金利の影響もあり、新契約・保有契約が伸び悩んでいる。エイゴン社とともに、早急に立て直しを図る。ソニーライフ・エイゴンではソニー生命にはない商品を提供しており、豪ドル建商品などは、ライフプランナーのお客さまからも評価いただいていると考えている。

Q16: [損保]

FY20 中期目標の修正利益が 110 億円となっているが、元受正味保険料 1,200 億円、合算率 89%と合わせて考えるともう少し高くてもよさそうに思える。この利益水準はどう考えればよいか。

A: FY20 の利益目標は、今後の事故率や保険料水準の動向、自動車保険以外の種目拡大に向けた先行的なコスト増の可能性など、不確定な要因も多いことから、やや保守的に見ている部分はある。

Q17: [損保]

合算率が 89%となっているが、これは消費増税や民法改正の影響を織り込んだものか。

A: FY20 の合算率は、今後の事故率や保険料水準の動向など一定の変動要素を見込んだものであるが、ご質問の点も含め、今後適切に保険料水準を検討し、目標に掲げた収益性の達成を目指す。

Q18: [銀行]

ソニー銀行のリテールバランスに関して、個人ローンと外貨預金が進展する見込みとなっているが、この環境をどのように考えているか。

A: 住宅ローンに関しては、他社に劣後している固定金利商品の競争力を高めることと、団体信用保険のように金利以外の面も改善することで、お客さまに選んでいただけるようになると考えている。また、不動産業者・不動産デベロッパーへの営業を拡大していく。投資用マンションローンは大きく伸びていくというのではなく、現在と同程度を考えている。

外貨預金に関しては、為替レートの変動によって残高が大きく増減する状況になっているが、Sony Bank WALLET のコスト優位性・利便性を訴求させることで発行枚数を伸ばし、外貨預金残高が安定するようにしていきたい。また、為替コストの優位性や Club S などの仕組みによって、外貨の利用を増やしていきたい。

Q19: [銀行]

ソニーとの協力関係でプレイステーションのゲーム決済などは、ソニーペイメントが利用されているのか。

A: プレイステーションのゲーム決済においてソニー銀行がソニー・インタラクティブエンタテインメントと提携し、“PlayStation”デザインの Sony Bank WALLET のカードの発行を開始しており、プレイステーション・ユーザーには一部利用してもらっている。

以上