

2013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: 2013年11月15日 16:30~17:20

回答者: ソニーフィナンシャルホールディングス 専務取締役 渡辺 寛敏

ソニー生命 執行役員常務 清宮 裕晶

ソニー損保 執行役員 石井 隆行

ソニー銀行 代表取締役副社長 鈴木 隆行

※内容については、理解し易いよう部分的な加筆・修正およびQA順序の並べ替えをしております。

【Q&A】

Q1:【SFH】

2013年度連結業績予想について、損保および銀行事業で通期見通しを上方修正しているが、グループ連結では修正していない理由は？

A1:

2013年度上半期は市場環境の好影響を享受できた。下半期の市場環境は上半期ほどではないと予想している。生命保険事業については年度当初と同じ利益水準を想定しており、現段階ではグループ全体の通期見通しは変えるべきでないと判断をした。

Q2:【ソニー生命】

事業費が前年同期に比べて4%増えている理由は？

A2:

保有増加によるものとソニーライフ・エイゴン生命の変額年金の販売増加にともない、ライフプランナーへ支払うコミッションが増加した。

Q3:【ソニー生命】

標準利率改定の影響による責任準備金繰入額増加の利益への影響が、2013年度1Qは55億円、上半期では60億円、すなわち2Qでは5億円とのことだが、3Q以降はどの程度の水準か？

A3:

3Q以降は2Qと同程度の影響が続くと思う。通期では当初の予定通り70~80億円くらいの影響額を想定している。

Q4:【ソニー生命】

ソニー生命の足元の新契約の動向は？

A4:

足元は前年同期に比べて9割くらい。商品別で見ると、2013年4月の料率改定の影響で年換算保険料および件数で学資保険が減少している。保険金額ベースでは家族収入保険が減少している。2014年1月より新しいタイプの学資保険の発売を予定しており、下半期は巻き返したいと考えている。

(追加Q:死亡保障性商品でみるとどのような状況か?)

家族収入保険は若干減少している。終身保険では、定額の終身保険は料率改定の影響を受けているが、変額保険(終身型)や米ドル建終身保険の販売でカバーしている。2012年度販売が好調だった終身介護保障保険の一時払は、料率改定以降、養老保険やソニーライフ・エイゴン生命の変額年金保険でカバーしている。

Q5:【ソニー生命】

ライフプランナーチャンネルと代理店チャンネルのチャンネルごとのシェアは、2013年6月に開催した経営方針説明会では75%:25%とのことだったが、現在の状況は？

A5:

大きくは変わっていない。代理店シェアは、当上半期で3割弱。

Q6:【ソニー生命】

新契約マージン(プレゼンテーション資料P33)が6.5%(2013年6月末(3カ月))から6.3%(2013年9月末(6カ月))に低下しているが、金利の影響を除くとどのような状況か？

A6:

金利の影響を除くと、新契約マージンは上昇している。

(追加Q:具体的どのくらいの金利影響があったか?)

金利の低下影響により約0.5%の低下が見込まれる。一方、それ以外は料率改定の影響を含む商品構成の変化により、若干マージンが増加している。

Q7:【ソニー生命】

解約・失効率が改善されているが、これは新契約価値には影響ないのか？

A7:

新契約価値には大きな影響はない。

Q8:【ソニー生命】

参考開示している米国会計原則に基づく主要業績数値でのソニー生命の営業利益を1Q(404億円)と2Q(372億円)で比較すると減少しているが、その理由は？

A8:

1Qと2Qの比較は分析していない。2Qでは、計画を上回っているので大きな問題があるとは思っていない。

2Qは収入保険料が少ないことも影響しているのではないかと思います。

Q9:【ソニー生命】

金利が低下している中、超長期国債へ投資する運用方針に変更はないか？

A9:

変更ない。

Q10:【ソニー損保】

自動車保険のE.I.損害率が前年同期に比べて7.4ポイント改善しているが、改善幅が大きい理由を教えてください。また、支払備金の取り崩しがE.I.損害率改善に貢献しているが、下半期はどのようにみたらいいか？

A10:

2012年度上半期は支払備金繰入が多かったが、2013年度上半期は通常通りの計上に戻っている。2013年度下半期は2012年度下半期と同様に通常の水準で計上される予定。例年、上半期より下半期の方が損害率は高めに出る傾向があるため、下半期は上半期に比べて数ポイント高くなる見込み。

(追加質問:通期で見た時は、前年度対比で数ポイントは減少すると見ても良いか?)

上半期は前年同期に比べて正味損害率が2.4ポイント改善している。下半期はこれに加え、自動車保険の料率改定の影響がもう少し強く出るので、通期ではもう少し改善する予定。

Q11:【ソニー損保】

新ノンフリート等級別料率の導入により、請求抑制が効いていると思うが、車両系と人損系の保険金の足元までの支払状況は？

A11:

車両系は前年同期に比べて、件数・保険金ともに約9ポイント減少している。人損系は保有契約件数の伸びもあり若干増加している。人損系についてはノンフリート等級制度導入の影響はない。

(追加 Q: 請求抑制効果の関係で 2014 年度以降を考えると、保険料収入でどのくらいネガティブな影響があるのか? また、消費税増税の影響についてもどのように考えればいいのか?)

2013 年度は想定よりも車両事故件数が少ないため、2014 年度は保険料単価へ反動があるものと思う。消費税増税も含めた影響を考えると、収支の観点では若干の料率改定はせざるを得ないと思っているが、時期や幅についてはまだお話しできるものはない。

Q12:【ソニー損保】

新規インターネット割引額を 5,000 円から 8,000 円に増額したが、今後、キャンペーン拡大による事業費圧迫可能性についてどのように考えれば良いか? 損害率が改善したことにより、広告宣伝等を打ち出してシェアを取りに行く予定はないのか?

A12:

新規インターネット割引額の増額は特約の改定であり、キャンペーンではない。これは保険料の減少となるが、新規契約のみかつ契約初年度のみであるため全体へ与える影響は少なく収益を圧迫するものではない。2014 年度以降の広告宣伝施策については、損害率が改善したことをのみを理由に増加することはなく、全体の収益バランス等を見ながら判断していきたい。

Q13:【SFH】

介護事業参入にあたり、SFH の完全子会社化したシニア・エンタープライズについて教えてほしい。また、今後の SFH の介護事業の事業規模はどのくらいを想定しているのか?

A13:

シニア・エンタープライズ社は高いクオリティのサービスを提供している。人員配置 2:1 の手厚い介護、看護師の 24 時間常駐など介護・医療の円滑な連携を強みとし、質の高いサービスを提供する介護事業者である。各種イベントを数多く開催するなど、ユニークな取組みに特徴がある。外部機関による介護サービスへの評価も高いものがあると認識している。

SFH の介護事業における事業規模については、開業 10 年で数 10 億円の経常利益を確保したソニー損保やソニー銀行の利益成長の規模・スピード感を一つの目標としたい。

Q14:【SFH】

提携事業者によるサービス提供がキャッシュレスで受けられる保険(いわゆる現物給付)が検討されているが、今回の介護事業参入は、その動向を踏まえたものなのか?

A14:

現時点ではシニア・エンタープライズ社が運営する 1 施設(32 部屋)しかないため、現物給付の受け皿としてご提供することは難しいと考えているが、今後新規開設を推進する中で、お客様のニーズや法制度の整備などを踏まえながら検討していきたい。

以上