

2014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:2014年11月14日 15:30-16:30

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 執行役員 溝口 純生

※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。

Q1:【ソニー生命】

新契約の増加率について。2014年度第2四半期の3ヵ月の前年同期比の増加率がかなり高い。2013年度第2四半期がかなり下がっていたということもあり、2014年度第2四半期は大幅に回復しているように見えるが、2014年10月以降はどのように見込んでいるか？

A:2014年度の第1四半期、第2四半期ともに2013年度に比して順調に新契約を積み上げてきているが、2014年度から取り組んでいる死亡保障性商品の販売強化の成果が出ている。第3四半期も10月に発売した新商品が比較的好調で、足元では新契約高は前年同期比で1割増程度の増加ペースをキープしている。今後もこのペースが継続すると考えている。

Q2:【ソニー生命】

利息配当金等収入や有価証券売却益が増加しているが、内訳は？外債・国債などどのアセットクラスを売却したのか？(説明資料6頁の説明について)

A:今回有価証券売却益が38億円程度あった。キャピタル損益トータルでは44億円程度のプラスとなっている。利息配当金等収入の対象資産として、外債の保有はほぼ無いことから、日本国債(以下「JGB」)が中心だがプライベートエクイティファンドの運用も前年度に引き続き好調であり、利息配当金等収入の増加に貢献している。

追加 Q2:利息配当金等収入の増加は単純にJGBの保有残高が増えているのか？

有価証券売却益は、円債の売却のみか？

追加 A: 利息配当金等収入の増加は、JGBの残高の増加と好調なプライベートエクイティファンドの配当収入による。有価証券売却益は、JGBと一部REITの売却を含んでいる。

Q3:【ソニー生命】

2014年度第2四半期に計上されたようなJGBの売却に伴う利益について、たまにこういった形で売却益ができるようだが、第3四半期以降について入れ替え等に伴う売却益というのはどのようなタイミングで発生

すると考えればよいのか？

A: JGB の売却益は、期初計画には含んでいないが、デュレーションの調整目的で短い年限を売って長期化するなどのオペレーションとしては今後も行う可能性がある。

Q4:【ソニー生命】

ソニー生命の運用について。JGB に引き続き投資することだが、30 年債が 1.4%まで低下しているが、金利水準によって投資方針は変わってくるのか？

A: 足元で 30 年、40 年の金利も下がっているようだが、超長期債に投資するという運用方針は、今のところ変更する予定はない。

Q5:【ソニー生命】

「2014 年 9 月にソニー(株)本社の敷地を取得したことにより不動産比率が上昇」とのことだが(説明資料 14 頁)、実際に不動産残高が 600 億円程度上昇し、一方で PL において賃料収入はあまり変動していない。これは建物をそもそもソニー生命が所有していて、土地だけを今回取得したことから、賃料収入には影響を与えない取引と理解して良いのか。またもし、土地を取得しても賃料に影響を与えないのであれば、土地を取得した分、ソルベンシー・マージン上も ERM 上も多少だがネガティブに働く。今回土地を取得した意味があるのか？

A: 今回、土地を取得したことにより、今まで費用計上していた地代の支払いが無くなるため、収益面でプラスに効く。

Q6:【ソニー生命】

2015 年 4 月から貯蓄性商品の標準利率がこのままいけば下がるが、ソニー生命は前回の全般的な標準利率の引き下げの際に一部の商品の改定がひと月ずれて、それが決算に影響したということがあったが、今回そのようなリスクは？あるいはそのようなリスクの回避のために、早い段階で利率の見直しであったり、商品の改定や売り止めするなどの計画は？

A: 2015 年 4 月より、一部商品に対して新しい標準利率の算出方法が導入されるが、基本的には必要に応じて料率改定を行っていく方針。収益に大きなインパクトがない場合は、据え置くケースもあるかもしれないが、いずれにしても昨年度のような利益上大きな影響があるような対応は行わない予定。

Q7:【ソニー生命】

ソニー損保が業績見通しを上方修正したが、連結業績の上方修正をしなかったのは、10 月以降の市場変動リスクを懸念してのことだが、市場変動リスクとは主に金利変動を指しているのか、それとも為替リスクを指しているのか？(説明資料 29 頁の説明について)

A: 2014 年度上半期は、有価証券売却益を計上したこと、マーケット環境が良かったこともあり、変額保険の最低保証に係る責任準備金の繰入が少なかったことや、プライベートエクイティファンドの運用が好調で、順ざやが想定以上に増加したことなどの要因で、期初予想から 60-70 億円程度上ブレしている。下半期が計画通りであるとすればその分上ブレする可能性はあるが、見通しを策定している 10 月中旬

はマーケットが大きく下げしており、下期の変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入がどう影響を受けるかによって通期見通しの数値は変わってくることもあり、今回の発表時点では当期の業績予想を変更しなかった。

Q8: 【ソニー生命】

2014年9月末のMCEVについて。説明資料31頁に記載の2014年3月末もしくは2014年度6月末とのMCEV増減比較において、特に円金利の水準および形状変化の影響について補足して欲しい。

A:6月との対比では、経済前提条件と実績の差異で346億円あったが、このうち金利の低下および形状変化の影響はほぼなかった。プラスの効果としては、株価・為替の変動による影響、インフレ率低下による影響などがあった。

Q9: 【ソニー生命】

MCEVについて。10月末の日銀の追加緩和発表以降、国債の利回りは30年、40年は8bp程度低下、20年は3bp程度低下したが、このあたりで20年から30年はフラット化し、その後はパラレルに動いている。今後、どのように変動するかを考えたときに、30、40年は低下してもパラレルで、ただ20年、30年の金利水準を見るとフラット化しうると考えられる。過去にもそのようなことがあったときには、20年のフラット化のマイナス影響を構えて見ても影響しなかったということがあり、30～40年あたりの影響が、負債で40年、資産で30年あたりを見ていたほうが妥当だったということがあったが、現状でもこのような考え方は通じるか？それとも20年の動きを見ていたほうがいいのか？

A:ソニー生命のMCEVを見るとときに、一番見て頂きたいのは30年、40年の金利。

2014年3月末のMCEVとの比較では、金利が10bp低下した場合、パラレルシフトの前提で、MCEVは100-150億円くらい減ると言う話を以前したかと思うがその状況は今も続いている。なお、日銀の追加緩和発表後の11月4日時点のMCEVを試算したところ、金利低下によるマイナスと株価上昇、円安のプラス影響などをネットすると50億程度のマイナスとなり、現状の水準であればMCEVに大きな変化はないと認識している。

Q10: 【ソニー損保】

損保E.I.損害率について。2014年度第1四半期は2013年度第1四半期に比して7pt程度低下したが、上期でみると前年同期比で3.5ptの低下にとどまった理由は？

A:第1四半期に比べて第2四半期で損害率の低下が鈍化した理由は、支払備金繰入額が増加しているという点がある。その原因は過年度発生の高額事案の備金の見直し、IBNR 備金の積み増しがあったため。事故発生率等は従来のトレンドと変わりが無いので、第3四半期以降は落ち着くものと考えている

追加 Q10: 高額事案というのは個別事案か。高額案件について計算方法を変えたのか？

追加 A: 複数の個別事案である。計算方法は変えていない。

Q11: 【ソニー損保】

上半期の E.I. 損害率のところが高額案件という話があったが、一般的な自動車保険の保険金の上限は1-2 億円という印象だが、上半期の数字を数ポイント動かすような高額案件を貴社では引き受けているのか？

A: 単独の高額案件ではなく、複数の過年度発生事案についてである。普通備金とともに IBNR 備金も積み増したので、両方のインパクトがあり、大きく見えることがある。

Q12: 【ソニー損保】

引き続き損害率が改善方向の中で、来年度以降の参考純率引き下げにともなう保険料の料率変更の見通しは？

A: 保険料の料率について。現在のところ損害率の低下が続いている。参考純率が値上げ方向で改定されたので、通常であれば参考純率に準じた改定を行うところだが、消費増税延期の話もあるので、もし増税がないのであれば値上げの必然性が少なくなり、値上げをすることも値上げ幅は小さくなると思われるが、まだ未定である。改定有無については今後の損害率の動きを見ながら決めたいと考えている。

追加 Q12: 来年度についても、消費増税があるかないかは、保険料の料率に影響する？

追加 A: 消費増税があれば、その分事業費も損害率も上がるので、ある程度料率に反映させなければ収支が悪化する。

Q13: 【ソニー損保】

ソニー損保の新商品「やさしい運転キャッシュバック型」(以下「損保新商品」)について。販売目標は？また初期投資がかかるかと思うが、一般の自動車保険並みのコンバインド・レシオになるクリティカル・パスはどの位にあるのか？

A: 損保新商品についてはリリースのとおり、個々のお客さまに運転特性を知って頂き、十分納得いただいた上で加入して頂くという慎重な販売形態をとっており、まずはこのような商品が日本初ということもあるため、お客さまに受け入れられるのかどうかというところから試していきたい。よって大きな販売目標を立てているということはない。

2 点目のコンバインド・レシオをどのあたりでみているのかという点については、現在の商品と同程度になると思っているが、どのようなお客さまにご契約頂けるのかにもよる。非常にキャッシュバックの多いお客さまが多く加入された場合は、想定とは違って来るが、大きく業績を悪化させることはないと考えている。初期投資についても、機器等自体がそれほど高いものではないので、初期投資は小さくなく、まずはどれだけ受け入れられるか探してみたいと思っている。

追加 Q13: 海外で同様の商品があるかと思うが、統計データ等はそういうものを使っているのか。

追加 A: そのようなデータも参考にしたが、当局に認可を取得するまでは、日本国内で各種のデータの蓄積を行い、その結果を料率設定に使用している。

Q14: 【ソニー損保】

損保新商品について。特許申請の対象部分は？ 料率設定はリザルト・レーティングでなんらかの事故のデータを集めて、それをディスカウントの率に使っているのか？ 国内で事故のデータを集めるのは難しいという印象があるが、どういった形でデータを集めて、どういった形で料率に反映させているのか？ また、センサー技術を保有する企業と協働することだが、ソニー(株)と協働するというアイデアはあったのか、あるいは今後はあるのか？

A:特許の対象は、保険料算出の仕組みである。

リザルト・レーティングについては、急ブレーキ・急加速という事故率と関連の深いデータを長い時間をかけて蓄積してきた。ソニー(株)と協働することについては、今回はリスク細分で急ブレーキ・急加速と事故の関係に着目したため、ソニー(株)の技術は使用していない。但し、自動車の運転支援技術において、ソニー(株)の技術は非常に有望なものだと思うので、そこでリスク細分化できる可能性があれば、取組んでいきたい。

追加 Q14: データをどのように集めたか興味があるが、ソニー損保で独自に調査したのか。一般的な国内の交通事故は車の型式で管理されているので、加速度の高低と事故の因果関係を結びつけるのは難しいのではないかと考えているのだが、どのような背景か？

追加 A: データ収集は、初めは当社の社員を中心に行い、その後、かなりの数のソニー損保のお客さまに呼びかけてご協力をいただき、データを蓄積した。

以 上