

2014年度 第4四半期 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:2015年5月15日 16:30-17:15

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 大里 祐二

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:【SFH】

中期的な配当性向目標を40%~50%に引き上げているが、中期とはどれくらいの期間を想定しているのか？今後、資本の充実や、収益力の強化が実現した場合、この水準をさらに切り上げる可能性は？[\(プレゼンテーション資料 P33\)](#)

A1:

今回は、配当性向目標の10%切り上げと、配当額自体を1株あたり55円にすることを決定した。基本的な考え方としては、利益の成長に応じて安定的に配当額を増やしていく。さらなる配当性向目標の切り上げについては、現時点で何も申し上げられない。

Q2:【SFH】

FY2015の連結業績予想(市況変動を織り込まずに経常収益1兆3,000億円、経常利益850億円)は、
昨年の経営方針説明会でのFY2016連結業績目標(経常収益1兆3,600億円、経常利益860億円)を
ほぼ達成しており、1年前倒しで中期目標を達成できることが視野に入ってきたのか？現時点において、
連結経常利益の中期目標CAGR4%を上回る成長率を想定しているのか？

A2:

各事業において、業容は堅調に拡大している。中期の利益計画については、2015年6月1日に開催する経営方針説明会でご説明する。なお、FY2015の連結業績目標には、債券の入れ替えに伴う売却益を織り込んでおり、数字だけみると前倒しのように見えるが、詳細は、経営方針説明会で改めてご説明させていただきます。

Q3:【SFH】

今回株主還元を強化したのは評価しているが、一方で、保険負債に対して十分に引当てができていないのかを確認したい。ソニー生命でも、過去に予定利率の高い保険商品を販売していたと思うが、他社ではこれらの予定利率が高い保険商品の年金給付開始や、保険料払込満了を迎えることから、追加責任準備金の積立てを行っている。ソニー生命ではそのような対応は必要ないか？

A3:

FY2014 は 130 億円の順ざや額を計上しており、新契約の獲得により平均予定利率は下がってくるので、今後も順ざやが維持できる見通し。追加責任準備金を積み増す必要はないとの認識。

Q4:【SFH】

保険会社の業容の成長に伴い、保険契約者のための準備金の積立でも増えてくる。業容拡大と配当性向目標の拡大の両立は可能なのか？配当性向目標の 50%の達成タイミングは、新契約の獲得が難しくなるタイミングを想定しているのか？

A4:

配当性向目標を 40%~50%とした理由としては、生命保険事業の会計特性、市況による利益の増減などを考慮している。継続的に利益を伸ばしていきたいが、新契約を多く獲得すると初期の費用負担の増加による利益の減少や、市況によっても法定利益は変動する。結果、配当性向も変動する。当社としては配当性向を 50%に上げていくというより、配当性向を 40%~50%に維持しつつ 1 株あたりの配当額を安定的に増やしていきたいと考えている。

Q5:【ソニー生命】

新契約年換算保険料の FY2014.4Q(3カ月)に占める変額保険の比率は？営業チャンネル別、つまりライフプランナーチャンネルと代理店チャンネル、後者においてほけんの窓口グループと、その他代理店チャンネルで分けた場合の各チャンネルの販売状況について教えてほしい。[\(プレゼンテーション資料 P43\)](#)

A5:

FY2014.4Q(3ヶ月)の新契約年換算保険料に占める変額保険の割合は約 16%であった。FY2014 の営業チャンネル別の販売状況だが、ライフプランナーチャンネルが非常に好調であった。代理店チャンネルでは来店型がやや低調だったが、代理店チャンネル全体では前年度対比で+4%成長している。

Q6:【ソニー生命】

変額保険の新契約マージンは平均的な商品との比較では、どのような位置づけにあるのか？

A6:

個別商品の収益性についての回答は差し控えたいが、平均的な商品との比較ではマージンは低い。

Q7:【ソニー生命】

FY2015 の変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額、順ざや額、キャピタル損益の見通しについて教えて欲しい。

A7

FY2015 の変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額の見込みは約 120 億円。市況の前提は、特別勘定の運用利回りを 3.5%と想定。(一般勘定については、株価と為替は横ばい、金利はフォワードレート程度の上昇を見込んでいる。)債券の入れ替えに伴うキャピタル収益としては約 80 億円を見込んでいる。

補足：なお、順ざや額については、FY2015 も増加する見通し。

Q8:【ソニー生命】

FY2014 のキャピタル損益は 107 億円だが、FY2015 は 80 億円だけなのか？

A8:

FY2014 は債券入替に伴う売却益約 80 億円に加え、株式や REIT などの売却益が発生した。FY2015 は FY2014 と同額程度の債券売却益のみを見込んでいる。

Q9:【ソニー生命】

2015 年 3 月末の MCEV は、2014 年 12 月末対比で、インフレ率の見直し、保険関係の前提条件の変更により、どれくらい変動したのか？

A9:

2014 年 12 月末からの MCEV の変動額は 880 億円。このうち、新契約価値が金利上昇による再評価を含めて約 200 億円のプラス。経済前提の影響などが約 600 億円のプラス。経済前提の影響などの内訳は、円金利変動+250 億円、税制改正(法人税率引き下げ・消費税増税先送り)+230 億円、インフレ率の低下+63 億円、株価・為替影響などが+30 億円。さらに、保険関係の前提条件の変更により約 100 億円の改善が織り込まれている。

Q10:【ソニー生命】

新契約 EV に対する変額保険の貢献は？終身保険のような保障性商品に比べて低いとの認識で良いか？

A10:

ソニー生命では、定期的に新契約価値で商品の収益性のチェックを実施しているが、変額保険については若干収益性が低いことから、2016 年 2 月頃に保険料の料率改定を検討している。

Q11:【ソニー生命】

足元の新契約の獲得状況は？変額保険の販売ブームは沈静化しているのか？

A11:

FY2014 の新契約高は、4 兆 7,700 億円であり、前年度比 120%の水準であった。FY2014 の新契約高の販売状況は、FY2013 のトレンドを引き継ぎ 2014 年 4 月は低調だったが、2014 年 5 月から好調に転じた。そのため、2015 年 4 月の新契約高は前年同期比で 120%の水準で、5 月以降はやや下がる見通し。しかしながら、足元の新契約獲得状況は好調。変額保険の販売は、市況が良いと加入者数が増え、悪くなると加入者数が減る傾向にあるが、2015 年 4 月時点では販売は好調。

Q12:【ソニー損保】

FY2014.4Q に支払備金(人損系)の計上があったと推測されるが、FY2015 以降、どのくらいの人損系の備金の積立てを想定すれば良いか？それとも FY2014 までに十分な水準まで積立てができていると考えてよいか？ [\(プレゼンテーション資料 P23\)](#)

A12:

人損系の支払備金の積立てについては、FY2014 に計上すべき備金は既に計上しており、FY2015 以降に過年度発生事案の備金の積増しが大きく増えるとは想定していない。

Q13:【ソニー損保】

一部のダイレクト損保や大手損保の一角が、保険料の値下げを発表しているが、ソニー損保の保険料改定の方針は？

A13:

一部の大手損保が保険料を 0.2% 下げるという報道はあったが、その他大手損保は保険料を据え置いている。また、今後の消費税増税を踏まえると安易な保険料の値下げは難しい。FY2015 については保険料を据え置く予定。

以 上