

2015年度 中間期 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11月12日 17:00-18:00

回答者: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 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:【生命】

基礎利益から順ざや額と最低保証にかかる責任準備金繰入額を差し引くと、2015年度第1四半期では159億円と低く、第2四半期(3か月)では133億円とさらに低くなるが、何が要因か？

A:

2015年度第2四半期(3か月)の利益は、第1四半期に比べ約26億円減少。変額保険を中心に全体的に新契約獲得が好調で契約初期の費用が増加したことや、コミッション以外の事業費の第1四半期計上予定分が第2四半期に期ずれしたことが挙げられる。一方、プラス要因としては、第1四半期は保険金支払が多かったが、第2四半期(3か月)は計画通り進捗したことが挙げられる。

(追加:2015年度第2四半期(3か月)の利益133億円については、今後は2014年度の四半期平均180億円前後に戻るのか？)

前年同期比においては、新契約獲得が好調なため、コミッションも含めて全体的に費用負担が重い。当社はこれからも新契約獲得を強化していく計画であり、法定会計上は、契約初期の費用が増加するが、将来的には、徐々に利益として認識され、蓄積されていく。また、2015年度から取り組んでいる成長投資に係る事業費は、利益成長とのバランスをみながら会社として判断していく。

Q2: 【生命】

キャピタル損益の状況は良かったものの、基礎利益の悪化要因である「市場環境の悪化」とは、どのような内容か詳しく教えてほしい。

A:

基礎利益と経常利益の差は、キャピタルゲイン約100億円。これは債券の入れ替えに伴うものである。一方、基礎利益における市場環境の悪化とは、変額保険に関するものである。2015年度上半期で変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額221億円の内訳は、第1四半期で66億円、第2四半期(3か月)で154億円である。このうち、第1四半期66億円の大部分が新契約の初年度負担であり、第2四半期(3か月)154億円の約半分が新契約の初年度負担で、残りが市場環境悪化等により生じた繰入額である。基礎利益の悪化要因として説明した「市場環境の悪化」とはこのことを指す。

なお、変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額の下半期の見通しは、9 月末の市場環境を前提としており、上半期の半分弱を業績予想に織り込んでいる。

Q3:【生命】

第2 四半期の変額保険の最低保証に係る責任準備金の繰入額を増加させた要因の一つである「市場環境の悪化」とは具体的に何か？

A:

国内外の株価下落等である。なお、市況要因による影響額の一部は、変額保険に係るヘッジ損益としてキャピタル損益にプラスで計上されている。

Q4:【生命】

変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額の市場環境悪化による増加額は、下半期の市場環境の回復により、戻入益となると考えるべきか？また、それは下半期の業績予想に織り込まれているか？

A:

変額保険の最低保証の変動リスクを軽減するため、2014 年度下半期からは、国内株や為替(ドル・ユーロ)に対するヘッジをしている。また、2015 年 10 月からは外国株についてもヘッジを始めた。これにより、市場環境の変化の影響を受け難くなっており、下半期に市況が回復しても、(最低保証に係る責任準備金の戻し入れとヘッジ損益が相殺するため)2015 年度上半期のマイナスがそのまま戻ってくることはほぼない。

Q5:【生命】

10 月から外国株式のヘッジを開始しているが、どの程度ヘッジしているのか？

A:

外国株式のヘッジについては、おおそフルヘッジとなる額に対するヘッジ取引を行っている。

Q6:【生命】

変額保険の販売状況は？

A:

2015 年 8 月の変額保険のファンド制限と 2016 年 1 月の料率改定を 2015 年 5 月に同時にアナウンスしたため、大部分の駆け込み需要は 6 月～7 月に発生したと見ている。下半期の販売見通しは、翌年 1 月の料率改定前の駆け込み需要による販売増加が想定され、その後安定的な水準へ戻ることから、上半期に対して 5 割強の販売量を見込んでいる。なお、2015 年 10 月はほぼ見込み通りに推移した。

Q7:【生命】

キャピタルゲインの 2015 年度通期見通しは？

A:

2015 年度の当初の業績予想では、ほぼすべて債券の入れ替えに伴うものとして、年間を通じて 80 億円

程度のキャピタルゲインを見込んでいた。しかし、上半期に積極的に債券の入れ替えを進めた結果、債券売却益として 100 億円ほど計上した。下半期については、ほぼ上半期と同額の債券の入れ替えにともなうキャピタルゲインの計上を予定しており、今回の業績予想修正後の下期見通しの中に織り込んでいる。

Q8: 【生命】

変額保険以外の新契約マージンはどのくらいか？また、2016年1月の料率改定後、新契約マージンはどのくらいか？

A:

個別商品の新契約マージンについての開示は差し控える。2016年1月の変額保険の料率改定実施後は、現在の金利水準の前提で会社全体の新契約マージンは5%程度になるとみている。

Q9: 【生命】

変額保険の販売は減少しているということだが、その他の商品の販売は増加しているのか？また、新契約 EV への上半期の変額保険の貢献はわずかだったが、変額保険の販売比率が減少して他の商品の比率が増加すれば、下半期の新契約 EV は金利が一定であれば上半期よりは増えるのか？

A:

変額保険の販売が好調であった期間は他の商品の新契約全体に占める販売比率が減少していた。変額保険の販売が安定している足元において、他の商品の販売比率は増加している。他の商品の中で特に販売が好調な商品は、収入保障などの保障性商品や11月から発売した「生前給付定期保険(生活保障型)」など。下半期の新契約 EV については、金利が一定であれば8月のファンド制限後の変額保険の販売が新契約 EV に貢献し、上半期より増えると考えている。

Q10: 【生命】

変額保険のヘッジ対象を、従来の国内株式、為替から外国株式まで広げたことによるヘッジコストの EV への影響は？

A:

先物であるため、ヘッジコストはほとんどかかっていない。

Q11: 【生命】

U.S. GAAPの利益は変額保険の販売増加によりプラスになると思ったが、U.S. GAAPの営業利益が増加していない理由は？

A:

法定会計では新契約の初年度に変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額が大きく発生するため、利益の下振れ要因になっている。U.S. GAAP については、そのような会計処理を行わないので、初年度から利益になる。一方、2015年度第2四半期(3か月)については、世界的に株式相場が下落したことにともない、運用利回りが下ったことによって、U.S. GAAP 特有の処理である繰延新契約費(DAC)の償却

が早まった。

Q12: 【生命】

変額保険について、今回、想定以上に販売が好調であったが、今後、商品の開発プロセスや販売管理で対応を取る予定はあるのか？

A:

今回、2015年8月にファンド制限を実施し、2016年1月に保険料の値上げを予定している。他にも様々な選択肢はあるが、当社はコンサルティングセールスを徹底しており、その過程で急な商品改定や販売停止等が起こることがないように、施策実施までには一定期間を設けている。さらに、収益改善の効果やシステム面の影響などを総合的に考慮して商品改定の内容を決定した。ファンド制限については、比較的短期間で実施できたが、保険料値上げについては、実質6カ月以上要した。リスクが発現しそうな際には、できるだけ機動的に対応できるよう、事務やシステムなどの体制を強化することが課題と認識している。

Q13: 【生命】

2013年度に、養老保険の売り止めにもなう駆け込み需要が発生したが、その後、今回の変額保険の販売増加があり、商品改定に時間がかかっている。ERMサイクルは機能しているのか？リスクの認識や、価格設定が機動的に行えるよう、この2年間の様々な経験をもとに動きは出ているのか？

A:

2014年1月に30年もの、2014年10月に20年もの一時払の無配当養老保険を販売停止にし、その後、一部の学資保険などを売り止めをしている。一定のルールの下で、様々な要因を総合的に勘案して判断している。機動的に実施するためのシステム対応を早めたい。リスクの可能性をできる限り早期に把握し、前倒して議論を始めていくことは実施しており、基本的にはERMを機能させている認識である。

Q14: 【生命】

学資保険の販売状況は？かんぽ生命との競合状態は？

A:

かんぽ生命の学資保険は非常に好調であると聞いており、当社に影響がないわけではない。しかし、当社は学資保険をご希望のお客さまにもコンサルティングを行い、死亡保障の重要性に気づいていただいで死亡保障商品を販売していくため、継続して安定的に学資保険を提供できるよう努力している。当社の学資保険は、基本的には年間を通じて、安定的に売れている商品である。

Q15: 【損保】

自動車保険の事故率は、事故件数と保険金単価で分けると、どのように分析しているか？夏場の台風の影響は？

A:

事故件数は、前年同期比で保有契約の増加と同程度の伸びであり、保険金単価も前年度から変わって

いない。事故率・保険金単価ともに安定して推移している認識。

台風の影響については、支払備金も含めて約 2 億円となっており、業績に大きな影響を与える水準ではない。

Q16:【損保】

2015 年度上半期で経常収益が 4.0%増加しており、2015 年度通期業績予想の 4.4%に対して、ほぼ計画通りである。営業費および一般管理費を 10%増やすなど、契約獲得を積極化していると思うが、上半期の計画に対する契約獲得の進捗状況は？

A:

概ね計画通り。保険料収入は想定より少し低いが、契約件数ベースでは想定通りである。これは、20 等級のような保険料単価が低い契約が想定より多く入ってきていることが要因と考えている。契約獲得は概ね順調である。

Q17:【損保】

業界全体では、競合のダイレクト損保を含め、保険料の値下げが活発になっているのか？

A:

大手社とダイレクト社で大別されると思う。大手社は、保険料水準の据え置きまたは少し値下げという動きと認識している。一方、ダイレクト社は各社様々ではあるが、全体的に値下げの方向ではあると思う。しかし、保険料の上げ・下げについては、契約条件などによって一律ではないため、当社への契約流入・当社からの流出とは直接リンクしていない。

Q18:【銀行】

預金の獲得が進んでいないように見えるが、預金のボリュームについて下半期以降の施策や見通しは？

A:

10 月から定期預金の「6 カ月」と「1 年」の金利を 0.2%とやや強めに出している。従来より、業容と収益のバランスを取りながら預貸運営をするという方針であり、低金利環境の中で利ざやを確保していくため、あまり積極的な金利を提示しない方針であった。しかし、2014 年度後半から、住宅ローンが非常に好調であることに加え、2015 年度夏にカードローンの販売を再開したことにより、当社として資金の運用環境が整ってきたと認識している。これに対し、積極的な金利提示により、収益性とのバランスを図りながら、預金残高を拡大していく方針とした。この冬、ボーナスキャンペーンを実施する予定だが、2015 年度はそれほど大きな収益影響はないと考えている。

Q19:【銀行】

資金利ざやの目標 0.9%は変えていないのか？

A:

0.9%前後を確保する方針は変えていない。

Q20:【生命・銀行】

ソニー不動産がビジネスを開始しているが、ソニー不動産とのタイアップは進んでいるのか？ビジネスに影響はあるのか？

A:

住宅ローンビジネスにおいて、不動産業者との提携を行っており、ソニー不動産もそのうちの1社。ソニー生命もソニー不動産と提携して、ライフプランナーを通じて不動産取引のニーズのあるお客さまを紹介する取組みを開始。新しい取組みであるため、テスト期間として慎重に進めている。

Q21:【SFH】

修正後の2015年度通期見通しに対して、生命保険事業の利益、連結の当期純利益の進捗率が低いように見えるが、達成見込みはどのように考えているのか？

A:

上半期は生命保険事業の関係で大きく減益になったが、10月29日に修正した連結業績の達成は可能と考えている。

以上