

**2017年度 第2四半期 連結業績**  
**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:2017年11月13日 15:00-15:35

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 長谷川 徹

ソニー銀行 執行役員常務 溝口 純生

※内容については、理解しやす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。

<質疑応答>

**Q1:【生命】**

FY17.2Q(3M)の新契約価値がFY17.1Q(3M)と比較して増加した要因は、大半が金利上昇によるものか？商品構成も一因ということだが、金利上昇と商品構成がそれぞれどのくらい貢献したか教えてほしい。

A:金利上昇と商品構成の変化が、ほぼ半々の割合で貢献。円金利は2017年6月末対比で大きく上昇していないが、イールドカーブのスティープニング化の影響もあり、プラスに貢献した。商品構成の変化の影響は、FY17.1Q(3M)には、料率改定前に販売した長期平準定期保険の一部が4月に計上された影響により、新契約マージンが悪化したが、FY17.2Q(3M)にはこの影響がなくなった。

**Q2:【生命】**

プレゼンテーション資料 P40の「ソニー生命のキャピタル損益の内訳」において、外貨建保険関係の為替差損益を開示している。FY17.1Qから、ネットの為替差損が増えているが、これは会計上では損失が出ていると理解してよいのか？MCEVへの影響は？

A:ドル建資産がドル建負債より大きくなっているため、デリバティブによる為替ヘッジをかけている。為替ヘッジのコストについては、運用利回りで吸収できており、会計上損失が出ているわけではない。

一方、MCEVに対しても為替の影響はほぼニュートラルである。

**Q3:【生命】**

プレゼンテーション資料 P12で変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額と変額保険に係るヘッジ損益が開示されているが、FY17.2Q(3M)のヘッジエラーの状況について教えてほしい。また、このヘッジエラーのMCEVへの影響についても教えてほしい。

A:変額保険に係るヘッジのずれは、FY17.1Q(3M)ではほとんどなかった。FY17.2Q(3M)は、個別銘柄とインデックス先物との差により、約20億円の損失が出た。MCEVに対してもマイナスに影響。

**Q4:【生命】**

約20億円のヘッジエラーによる損失が出たとのこと。FY16もこのヘッジエラーを軽減するために対応されたが、現時点の効果およびヘッジエラーへの追加対応策について教えてほしい。

A:経済価値ベースと会計ベースの差によるヘッジのずれに対しては、FY16に対応し、ほぼ解消している。個別銘柄とインデックス先物との差の軽減については、来年度途中の実施を別途検討している。

**Q5:【生命】**

FY17.1Q(3M)は前述の長期平準定期の影響があったが、FY17.2Q(3M)で150億円を上回る新契約価値を確保できており、さらに新契約獲得が増えれば新契約価値が増えると考えてよいか？

A:FY17.1Q(3M)は長期平準定期の影響という特殊要因があったが、FY17.2Q(3M)にはその影響がなくなった。金利が動かない前提であれば、3Qは安定的に推移すると思うが、18年4月の生命表改定もあるので、年間を予測するのは難しい。

**Q6:【生命】**

FY17.2Q(3M)の新契約価値は順調に推移しているが、新契約獲得は落ち込んでいる。FY17.1H(6M)でライフプランナーへのコミッションは、減っているのか？

A:FY17.2Q(3M)の新契約獲得において、代理店チャンネルのほうが前年比でマイナスが大きく、ライフプランナーチャンネルは若干のマイナス。ライフプランナーや代理店へのコミッションについては、新契約獲得時に一括して支払うのではなく、その後契約の継続に応じて支払う部分もあるため、短期間での新契約獲得の動向で直ちに大きく影響を受けるわけではない。

**Q7:【生命】**

新契約獲得は、代理店チャンネルで苦戦しているということだが、その背景は？

A:2016年10月にソニー生命では保険料を値上げし、2017年4月に他社が値上げしたため、価格競争力の面ではニュートラルとなった。しかし、売り慣れた他社商品ではなく、再びソニー生命の商品をお客さまに薦めてもらうためには、代理店にソニー生命の良さを今一度理解していただく必要があり、そのための活動を進めている状況。FY17.3Q以降、代理店を支援するサポーターの活動量をさらに増やし、代理店チャンネルの新契約獲得を回復させたい。

**Q8:【生命】**

オーストラリアのクリアビュー社株の追加取得についての検討状況は？

A:同社へのソニー生命からの出向者を通じて、互いの企業価値を高めるよう提携関係を構築しているが、追加取得について具体的に話せることはない。

**Q9:【生命】**

代理店チャンネルの上位10社の占率について教えてほしい。

A:当該データについては、開示を控えたい。

**Q10:【損保】**

FY17業績見通しを上方修正するなど、想定以上に出ている利益を、今後シェア獲得のためにマーケティング投資を積極化して活用していくのか、値下げに活用していくのか考え方を聞かせてほしい。

A: 上期は自動車保険の損害率が想定以上に良好であった。すでに大手社が料率引き下げを発表しているが、単純な値下げ対応は収益にインパクトがある。マーケティング観点も含め、収益性と競争力の双方から検討していくが、具体的なことはまだ決まっていないのでお話できる段階ではない。決まった段階でご説明申し上げたい。

**Q11:【生命、SFH】**

ソニー生命の新契約価値の見通しとSFHの配当への影響。FY17.1H(6M)の新契約価値は294億円。年換算で600億円が増配を検討する目安と理解しているが、足元の新契約販売の進捗と下期見通し、増配の判断材料について教えてほしい。

A:FY17.1Q(3M)はライフプランナーチャネル、代理店チャネルともに苦戦した。

FY17.2Q(3M)に入ってライフプランナーチャネルは前年比で回復してきた。コンテスト廃止以降、営業活動の平準化を進めてきたことにより、FY17.2Q(3M)では前年並みの活動量が確保できた。FY17.3Q以降は、さらに活動量を上げていきたい。

一方、代理店チャネルについては、FY17.1Q(3M)から状況は大きく変わっていない。2017年4月に、他社が保険料改定して価格面での競争環境は戻ったものの、売り慣れた他社商品ではなく、再びソニー生命の商品を販売いただくまでに至らなかった。FY17.3Q以降は、代理店にソニー生命の良さを理解していただき、お客さまに薦めていただけるよう、代理店を支援するサポーターの活動量を増強し、前年並みくらいの販売量を確保したい。

新契約価値については、FY17.1Q(3M)122億円、FY17.2Q(3M)172億円、FY17.1H(6M)294億円で、当初の想定600億円は達成できる見通し。配当の判断材料として修正利益を重視しており、このまま600億円程度を達成できれば、増配を検討したい。ただし、新契約価値が600億円を超えるかどうかだけでなく、中長期的に安定して確保できるか、損保、銀行の業績も勘案して決定したい。

**Q12:【SFH】**

配当決定において、一番重要なのは、「新契約価値600億円を安定的に達成できるか」という点か？それは、2018年4月の標準生命表改定により、第一分野商品の値下げについて含みを持つものか？

A:配当については、安定配当をうたっており、一時的な新契約価値の伸びだけでは判断しない。来年度の標準生命表の改定による影響も視野に入れて、配当について判断することになる。

以上