

**2019年度 第1四半期 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：2019年8月8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 常務取締役 清宮 裕晶

ソニー生命 執行役員 那須 英吾

ソニー損保 執行役員 長谷川 徹

ソニー銀行 財務企画部長 山本 裕子

※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】2019年度1Qは、連結業績予想に対し、法定会計もUS-GAAP会計も期初の通期利益見通しに対する進捗率が高かったが、利益は上振れた理解でよいか？**

A:法定会計もUS-GAAP会計も通期見通しに対する進捗率は高かったが、事業費が期ずれしたことや、この3カ月の保険金等支払が低位に推移したことなどの要因がある。これらの要因は年間を通してみるとほぼ計画通りに落ち着くとみており、通期の利益見通しは変更していない。

**Q2:【生命】経常利益の前年同期比増加要因として、新契約獲得にかかる費用の減少、保険金等支払が低位に推移したこと、保有契約高の拡大が挙げられているが、一番寄与した要因は何か？**

A:新契約獲得にかかる費用の減少である。

**Q3:【生命】変額保険の最低保証に係る責任準備金繰入額とヘッジ損益との差はどの程度か？**

A:この差額は、経済価値、法定会計、US-GAAP会計でそれぞれヘッジの影響が異なるために発生するものである。2019年度1Qの法定会計においては+5億円程度の影響がでている。

**Q4:【生命】P.31に「超長期債の購入を継続」とあるが、金利が低下している現状においても、超長期債の購入を進めていく方針に変更はないか？また、外国公社債の残高がかなり増加しているが、これは米ドル建保険の負債に見合って購入したもので、為替リスクや海外の金利リスクは増加していないという理解でよいか？**

A:ALMの考え方にに基づき、超長期債の購入を進めていく従来の方針に変更はない。外国公社債については、将来の販売を見越して先んじて購入している部分もあるが、あくまでもALMの考え方にに基づいて、米ドル建保険の保険負債に見合った購入をしているものである。

**Q5:【生命】現在の金利水準でも、順ざや額を維持できる見通しか？**

A:順ざや額は、ここ数年横ばいで推移している。負債の予定利率も徐々に低下している為、今後も大き

く下がる見通しはない。

**Q6:【生命】MCEV が前年度末から 690 億円減少した要因は何か？また、外貨建保険が増加しているが、ドル金利の変動は、MCEV にどのように影響しているのか？**

A: 主な要因は、株主配当△320 億円、新契約価値の増加+170 億円、保有契約価値からの貢献+37 億円、経済前提では円金利の低下(パラレルシフト)で△380 億円、円金利の形状変化による影響が△250 億円、保険事故発生率等による影響+40 億円などとなっている。ドル金利の変動が MCEV に与える影響は限定的である。

**Q7:【生命】新契約価値が 2018 年度 4Q から 60 億円減少した要因について、販売量と新契約マージンの増減に分けて説明して欲しい。**

A: 販売量が 2/3 程度に減少し、新契約マージンが1割程度増加した結果、トータルで7割程度になった。

**Q8:【生命】P.21 に、新契約マージンが 2018 年度 4Q の 5.0%から、5.4%に上昇した要因として、保険前提の変更がプラスに寄与しているとの記載があるが、これはどのようなものか？また、通期の新契約価値について、期初の 800 億円弱の見通しに対して現状はどのような見方をしているのか？**

A: 新契約マージンの上昇は、金利の低下による減少があったものの、保険前提の見直しおよび商品構成の変化による増加があったことによるもので、それぞれの要因が同程度寄与している。保険前提の変更は、解約率、死亡率、事業費率などの将来の計算前提を、実績を踏まえて見直したもの。新契約価値の通期見通しについては、直近の金利が大きく下がっている状況であり、明確な数値として申し上げられるものはない。

**Q9:【生命】金利が低下しているが、ESR をどのように評価しているのか？さらに金利が低下した場合の資本の十分性をどのように考えているのか？開示されているのは UFR ありの数値であるが、経営方針は変わらないのか？**

A: ESR は資本の十分性指標として活用していて、国際的な規制資本の動向を反映したもの。金利が低下している現在の経済環境においても、ALM の考え方にに基づき、負債に見合う超長期債を購入する投資方針に変更はない。時間をかけて資産と負債のマッチングを行い、金利変動による感応度を極力減少させていきたい。

**Q10:【生命】金利の低下に伴い、UFR 無しの新契約マージンがマイナスになる商品も出てくると思うが、商品の料率改定や販売停止の判断基準は？また持株会社はこの判断にどのように関与しているのか？**

A: UFR 無しの新契約マージンを社内の管理指標として用いており、これが 3 四半期連続でマイナスになった場合は、料率改定・販売停止等を検討することを基本的なルールとしている。この指標について

は、持株会社の取締役会にも四半期毎に報告し、情報共有している。

**Q11:【生命】ライフプランナーの離職者数は、前年同期と比べてどのような状況であったのか？今年度末の人員見通しは5,300名程度だと思いが、それに向けた進捗をどのように評価しているのか？**

A:2019年度1Qの離職者数は102名で、前年同期の96名より若干増加しているが、離職率はほぼ変わっていない。1Qは4月にライフプランナーから所長への登用があり、6月は採用を行わないことからライフプランナー数が増加しにくい季節要因がある。年度末に向けては年間100名増員に向け、採用活動の量を増やしたい。

**Q12:【生命】フィデューシャリー・デューティーの目線が厳しくなる中で、ライフプランナーの報酬制度の変更等はあるのか？**

A:お客様本位の考え方を適切に反映するような報酬制度に向けて改善に努めていく。

**Q13:【生命】かんぽ生命の乗換契約の問題について、ソニー生命でも同様の問題が生じていないのか？**

A:かんぽ生命の件については、同社の発表内容等、状況を注視している。当社ではコンプライアンス面の社員教育をしっかりと行っており、また、保険契約の乗換においては新旧の契約切り替え時に「無保険」状態とならないよう、新契約の成立を待って旧契約を解約する「停止条件付解約」制度を2010年度から導入し、お客さま本位の業務運営に努めている。

**Q14:【生命】P.29の商品構成をみると、貯蓄性商品の占率が増えているが、会社としてこの状況をどう考え、どのように商品構成を変えていきたいと考えているのか？また、8月26日の法人向け商品の販売再開により、2Q以降の商品構成はどのように変化するのか？2019年度年間の新契約高や利益水準の見通しに変更はあるのか？**

A:1Qの商品構成については、法人契約の販売停止により保障性商品のウェイトが下がり、変額年金の販売増加で貯蓄性商品のウェイトが上がった。今後もお客様のニーズに見合う商品を販売していく方針であり、明示的にお示しできる商品構成の見通しはない。2019年度通期見通しは、当初需要が法人向け商品から個人保険へシフトすると想定していたが、法人向け商品の販売再開によりシフトすると想定していた分が減少することで、2019年度年間の新契約高および利益水準の見通しには大きな変更はないものと考えている。

**Q15:【SFH】連結修正ROEが前年1Qより減少しているが、法人向け商品の販売再開なども考えて年間見通しをどのようにみているのか？**

A:現状は、金利の低下など、引き続き事業環境は厳しく期初の見通しを若干下回っているが、2Q以降、新契約獲得に向けた取り組みを推進することで、2019年度の連結修正ROEの期初見通しである約6%を目指していく。

Q16:【SFH】増配ペースは、1Qの連結修正 ROE の水準からすると、7%の水準には届かないので、2.5円を超える増配は考えにくいのか？また連結修正 ROE が大きく低下した場合には、2.5 円の増配を取りやめる可能性があるのか？

A:現時点では、連結修正 ROE が、中期的に安定して 5%以上の水準を見込める場合、総合的な判断の上で、2.5 円の増配を継続する方針に変更はない。今年度にもし5%を若干下回ったとしても、それだけでデジタルに増配を取りやめる訳ではない。

Q17:【SFH】経営体制の変更後、どのような議論がされているのか？経営方針説明会の説明方針に基づき議論されているのか？

A:新任取締役から意見をもらい、経営方針説明会で説明した戦略を推進する方向で議論を始めたところである。

以上