

2019年度連結業績
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：2020年5月19日 17:30-18:15

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 執行役員 林 幸男

※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】新型コロナウイルスの影響を受けて、足元の新契約高およびライフプランナーの採用状況はどうか？今後、それがどのように展開されるのか？

A: 4月の新契約高は前年同月比75%程度の水準となった。5月の新契約高は、4月中旬から5月31日まで全支社の閉鎖と対面での営業活動を停止しているため、4月より低下すると考えている。今後は、経済活動の再開の状況を勘案しながら、対面での営業活動を順次再開していきたいと考えている。

ライフプランナーの採用は、4月は大きな減少はなかったが、現在、対面での採用活動を自粛している。今後については、オンライン面談などを活用し、質にこだわった採用を続けていく。

非対面の営業活動として、足元では既契約者の対応を進めている。電話によるコンサルティングと郵送申し込み、Web会議システムを活用したコンサルティングを始めており、今後はテクノロジーの活用など、更なる強化を検討していく。

Q2:【生命】新型コロナウイルスの影響もあり、今後、非対面チャネルが不可避になってくると思われるが、完全オンライン生保を目指すことはあるか？

A: 完全オンライン生保への移行ということは考えていない。非対面での募集活動を強化することで、ライフプランナーの活動をサポートしていく。

Q3:【生命】米ドル金利が低下する中で、米ドル建一時払終身保険を大量に販売されたことは、どのように考えているか？

A: 米ドル建一時払終身保険は、2020年4月に販売停止したことで、2019年度4Q(3M)に需要が高まったが、米ドル建商品は、将来の新契約獲得も見据えてプレヘッジをしているため、米ドル金利低下の影響は一定程度に抑えられている。引き続き、収益管理はしっかり行っていく。

Q4:【生命】3Qに比べ統合リスク量が増えている要因は？

A: 主な要因は2点。1点目は、金利リスクの評価方法を見直したこと、2点目は、米ドル金利が大きく低下したことで、保険リスクが増えたこと、それぞれ増加額の半分程度を占めている。

1点目の金利リスクの評価方法の見直しは、超長期の円金利がゼロに近い水準になっている状況では、円金利が低下するほどリスクが小さくなるといったこれまでの評価方法を見直し、マイナス金利の深堀の可能性を踏まえた評価方法に変更したものの。

Q5:【生命】2020年度の業績予想を「未定」としているが、ソニーライフ・ウィズ生命を吸収合併することによる危険準備金の積立は発生するのか？

A: ソニーライフ・ウィズ生命については、2021年4月に吸収合併を予定しており、2021年度に危険準備金の一括積立300億円程度が発生する見込み。

Q6:【SFH】グループ連結ESRの考え方を開示したのは、ESRのボラティリティの抑制に目途が立ったからか？

A: ソニー生命では以前から金利リスクの削減に取り組んできた。今後も引き続き、金利リスクの削減に取り組むことで、ESRの変動を一定程度コントロールできると考えている。

Q7:【SFH】グループ連結ESRの当面目指す水準は、一定の特異性を持った上場会社として示されたものなのでは？ソニーの完全子会社になると、ESRの水準を下げ、資本コストを引き上げるといった考え方も出てくるのでは？

A: 今回開示したものは、現在の考え方を示したもので、当面はこの考え方を維持していきたいと考えている。

Q8:【生命】本日のソニーの経営方針説明会で、「ライフプランナーのさらなる価値向上などの施策に取り組んでいく」とあったが、具体的な取組みは商品なのか、募集・販売なのか、ライフプランナーの報酬制度の見直しなのか、進捗を教えてください。

A: ライフプランナーについては、コンサルティングセールス・コンサルティングフォローといった質の面での強化を図りつつ、合わせてソニーグループの持っている、テクノロジーを活用するなど、連携を深めていきたいと考えている。

報酬制度については、適宜見直しているが、現時点でお答えできるものはない。

Q9:【生命】ソニーの完全子会社になることで、ソニー生命のチャネルの多様化が進むのか？

A: まずは新型コロナウイルス対策として、非対面の営業強化を重点的に進めていく。今後のお客さまの行動変化なども踏まえて、テクノロジーの活用と、ライフプランナーチャネルのさらなる強化といった検討を進めていきたい。

Q10:【SFH】ソニーの完全子会社になることで、どのような競争優位性を持つことができるのか？

A: ソニーグループは幅広い事業を行っているので、グループ会社間の連携を強化することで、テクノロジーの活用も含めより一層連携を進めていきたいと考えている。

Q11:【SFH】この数年、ソニーとの連携を深めてきたと思うが、具体的にどのようなシナジーがあったのか、またソニーの完全子会社になることで、どのようなシナジーが追加的に見込まれるのか？

A: これまでに、ビックデータの分析、AI 活用などの面でソニーグループの協力を得ており、ソニー損保で発売した「GOOD DRIVE」など、ソニー生命、ソニー銀行についてもテクノロジーの面で成果が出つつある。ここ 1、2 年グループとしてソニーのテクノロジーの展示会等に金融のチームも参加し、ソニーが持つテクノロジーが金融ビジネスにどう活用できるか検討を始めている。

今後、ソニーの完全子会社になることで、エレキ以外の事業ともテクノロジー活用も含め連携の範囲が広がるのではないかと期待している。意思決定も迅速化され、ソニーグループ内での連携をより一層強化できるものと考えている。具体的に何ができるか、現在はまだ申し上げられないが、今まで以上に交流が深まると考えている。

Q12:【SFH】これまで金融の上場会社として、四半期毎の業績開示があり、短期的な視点になりやすかったのかもしれないが、ソニーの子会社になることで、中長期的な視点で R&D の投資がしやすくなるのか？

A: 生命保険は保険期間が長く、長期的な視点で投資をすることは必要と考えている。ソニーグループで一體的な経営を行うことで、今まで以上に長期的な視点で投資を行うことが可能になると考えている。

Q13:【SFH】資本市場へのアクセスを失うことは、ネガティブな論点にならなかったのか？将来的に再上場の可能性はあるか。

A: 金融事業について、成長とともに資本も必要になり 2007 年に上場した。しかし現在の状況を考えると、ソニーグループと一体になることでシナジーも発揮でき、より長期的な視点で経営を行うことが可能となるため、両者比較した上で、完全子会社となった方が中長期的に事業価値を高められると考えた。将来に関しては現時点では何とも言えない。

Q14:【SFH】公開買付価格は、米国会計基準で算定したのか？

A: 日本会計基準をベースに算定したが、MCEV やアプレイザル・バリューも参考にしている。

Q15:【SFH】2600 円の公開買付価格は低くないか？

A: 本公開買付の公正性を担保するために、一般株主の利益確保を図る観点から、独立社外役員で構成する特別委員会を設置し、十分な審議、検討をしてきた。その中で複数の分析手法を用い価格を算定し、適正価格を探ってきた。その結果、2600 円という価格について、特別委員会のアドバイザーであるブルータス・コンサルティング、そして我々の財務アドバイザーである三菱 UFJ モルガンスタンレー証券の両者からフェアネスオピニオンを取得している。これを受けて取締役会は賛同表明、および応募推奨を決定したものである。

Q16:【SFH】上場企業として経済価値を重視してきたが、ソニーの完全子会社になると、米国会計基準に変わるのか？

A: 現在のところ、金融事業は経済価値を中心に考えていきたいと考えている。米国会計基準を意識した経営行動をとることも考えられるが、現時点で決まっていることはない。

Q17:【生命】米国会計基準では市況変動の影響が大きく出ている。現状、経済価値ベースでヘッジを行うと、米国会計基準ではオーバーヘッジになると思うが、ソニーの完全子会社となることで、ヘッジ方針を変更する可能性はあるか。

A: ヘッジのポジション・方針は基本的には四半期毎に見直している。原則は経済価値ベースでヘッジを行うことにしているが、米国会計基準の利益をコントロールするためにヘッジポジションを変えることも技術的には可能である。今後についてはまだ決定していることはない。

以上