

2015 年度第 2 四半期決算説明会における質疑応答の概要を開示します。

<開催概要>

開催日時:2015 年 11 月 13 日(金曜日)午前 10 時 30 分

回答者:代表取締役会長兼 CEO 出口 治明

代表取締役社長兼 COO 岩瀬 大輔

執行役員 成相 衆治

Q 決算説明会資料 42 ページの KDDI 株式会社(以下、「KDDI」と)との業務提携の進捗について、同業他社も他の通信会社との提携を発表しているが、競争環境をどのように考えているのか。

(岩瀬) 同業他社の取組みに対して、言及する立場にないことはご了承いただきたい。

当社であれば KDDI のお客さまに対するアプローチとなるように、既存のそれぞれの通信会社のお客さまに対するアプローチが基本となると考えているので、直接的な競合環境は起こりにくいと考えている。保険商品をフックとして、長期的なメリットを見込んで、通信会社を変更するというお客さまに対しては、他のサービス等も併せた顧客利益をどのように提供できるかが大切になるのではないかと考えている。

当社は、まずはスマートフォンを中心に進めるとともに、KDDI の様々な金融サービスとも連携を深めていきたい。

Q KDDI の店舗で保険を販売する場合、同業他社とは保険料水準が異なるので、インセンティブも異なると想定しているが、店舗販売における商品の競争力をどのように考えているのか。

(岩瀬) 乗合代理店となるかどうかで、取扱いは大きく変わると認識している。KDDI は当社の筆頭株主かつ保険主要株主になっているので、代理店として保険商品の販売手数料で収益を上げるだけでなく、当社の企業価値の向上が KDDI の利益にも資すると考えている。そのような観点も含めて、インセンティブの設計も行いたい。

Q 「2016 年春先」の具体的な時期はいつになるのか。

(岩瀬) 現時点では、「2016 年春先」という表現でご容赦いただきたい。

Q 決算説明会資料 21 ページの事業費において、営業費用以外の費用が減少しているが、要因は何か。今後もこの水準で推移するのか。

(岩瀬) 「保険事務費用」及び「システムその他費用」は、ともに固定費の削減の結果として減少している。例えば、「保険事務費用」の減少は、口座振替やクレジットカードの収納代行手数料の削減を行ったことによるものである。これらは、今後も継続する効果であると認識している。

Q KDDI の店舗において、携帯電話関連以外の売れ筋商品はあるのか。

(岩瀬) 他社の動向であり、言及する立場にないことはご了承ください。

クレジットカードやポイントサービス、銀行口座開設などの金融サービスの相性が良いと認識している。

Q KDDI との業務提携において、新商品を開発することはあり得るのか。

(岩瀬) 短期的には代理店として、当社の既存商品を取り扱うことが基本となるものの、将来的にはパートナーとして、共同での商品開発も検討したい。

Q 金融庁の金融行政方針に金融機関に対する資産運用の高度化の促進が重点施策となっている。

これを受け、生命保険会社における純保険料の自由化等が論点となることもあり得るが、金融行政方針の方向性をどのように考えているのか。

(出口) 金融庁の方針に対して、言及する立場にはないが、報道等を参考にした個人的な考えは、以下のとおりである。

日本の生命保険業界の潤沢な危険差益の源泉は、日本アクチュアリー会が策定した経験表に基づいて、保険料が算出されていることにある。生命保険業界は約 350 兆円の資産を保有しているが、資金コストの加重平均は 2% 半ばくらいである。保有契約に対する新契約の割合等を考慮すると、年間 0.1 ポイント程度しか下がらないことが、業界全体で構造的な逆ざやとなっている要因である。この逆ざやを危険差益で補うことが、従来の政策の背景にあると理解している。

国内の金融環境は、法人部門も貯蓄超過となっている。元来の金融のコンセプトは、個人部門の貯蓄超過を法人部門の不足に充当して活用することにあつたが、法人部門が貯蓄超過になったことで、公共部門を除いた民間部門全体が貯蓄超過になっている。この状況を直視すると、金融の基軸を「金融仲介」から「資産運用」に移すことが整合的である。金融庁は、このような環境を考慮し、資産運用の強化を推進する必要があるという問題意識を持っているのではないか。

資産運用の強化に当たっては、生命保険業が、長期間に渡って、資産と負債を円ベースでマッチングさせることが必要であることから、為替リスクをどのように考えるかも論点のひとつである。純保険料の自由化は、資産運用の高度化に向かわせるためのプロセスのひとつとなることも考えられる。

Q KDDI との業務提携は、2016 年度の事業費に対してどの程度影響があるか。

(岩瀬) 今年度において、業務提携の費用が発生するが、業績予想に与えるインパクトはないと考えている。2016 年度以降は、見通しを開示していないので、現時点での回答は控えたい。

Q 今後も新たなパートナーシップは検討するのか。

(岩瀬) 検討を進めている。例えば、株主として参画していただいている様々な会社の持つ顧客基盤に対して、どのように保険を提供するのかということは大きな課題である。その他の会社とも、パートナーシップを検討していきたい。

Q 将来的な配当性向に関しては、どう考えているか。

(岩瀬) 配当を支払うためには、少し時間を要する見込みである。会計上の経常損益の黒字化、保険業法第 113 条繰延資産の償却に加え、累計損失も積み上がっている状況であるため、現時点で配当性向に対する明確な考え方を提示することは控えたい。

Q 決算説明会資料 18 ページの新契約業績について、2015 年 10 月に反転している理由は何か。

(岩瀬) 様々な理由による複合要因であると考えている。電話によるお客さまへのフォローアップの強化など、当社における地道な取り組みの成果が一番大きいのではないかと考えている。また、芸能人のがん報道により、世の中の生命保険への関心が高まったことなども要因のひとつだと考えている。

Q 下半期の広告宣伝費の見通しはどのようになっているのか。

(岩瀬) 下半期の広告宣伝費は、年度での黒字化を達成するための余力があれば増加させるが、大きな金額にはならないと考えている。

Q 次の中期計画は、どのような経営指標を重視して、どの分野に注力するのか。

(岩瀬) 現在策定中のため、現時点での回答は控えたい。重視する経営指標として、保険料をどのように伸ばすか、損益をどのように改善するかということを継続的に考えたい。

Q 責任準備金繰入額の今後の見通しはどのようになるのか。チルメル期間が終了することにより、保険料に対する割合が増加するのか。

(成相) 現状は、保有契約が大きく増加していないことから、責任準備金繰入額も増加していない状況である。新契約が増加すれば、責任準備金繰入額も増加するので、今後の傾向に対しては、チルメル期間の影響よりも、新契約業績の影響が大きいと考えている。

Q KDDI との業務提携において、顧客の保険商品を比較したいというニーズに、どのように応えるのか。

(岩瀬) KDDI との業務提携の主な目的は、広い顧客基盤の活用と信用力の補完という 2 点である。au ユーザーが決断できるような仕掛けを考えていきたい。

Q 次期中期計画では、大きな成長を狙うのか、現状の成長の延長に留まるのか、方向感を教えてほしい。

(岩瀬) KDDIとの業務提携において、どのような時間軸や規模感で成果を出すのかということが、成長の大きな要因のひとつである。どのタイミングでどのような内容を開示するか、社内で議論をしているところなので、もう少しお時間をいただきたい。

Q エンベディッド・バリューの上半期実績の増加要因は、保険事故発生率の減少による影響が大きい印象である。今後の追加的な保険事故発生率の減少余地はどの程度か。

(岩瀬) エンベディッド・バリューの計算の前提は、長期的なトレンドも考慮しているので、短期的な改善のみを反映できるものではない。アクチュアリーファームのレビューを得て開示している結果であり、現在の前提に継続可能性があるという一定の見積もりに基づいて、開示しているので、短期に大きく増減することはないと理解している。

(成相) 決算説明会資料 37 ページに、保険事故発生率が 5%低下した場合のエンベディッド・バリューの影響額を記載しているので、参考にさせていただきたい。

以上