

**MS & ADインシュアランスグループホールディングス
2017年度第1回インフォメーション・ミーティング（2017年5月25日開催）
質疑応答要旨**

2017年5月25日に実施したインフォメーション・ミーティングの質疑応答（要旨）を以下のとおりとまとめました。

なお、社名表示は以下の略称を使用しております。

持株会社：MS & ADインシュアランスグループホールディングス株式会社

MS：三井住友海上火災保険株式会社

AD：あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

MSA生命：三井住友海上あいおい生命株式会社

MSP生命：三井住友海上プライマリー生命株式会社

Q1： 足元では、自動車保険の損害率は他社と比較して低い水準にあると思われま。その理由は保険金支払の適正化取組みの成果もありますが、相対的に保険料が高いことが挙げられるのではないのでしょうか。今後参考純率の引下げを見据え、競争力確保の観点から保険料引下げに積極的に取り組むのか、今後の料率運営についての考え方を教えてください。

A1： 他社との保険料比較は条件設定次第のところもあり、必ずしも当社の保険料が高いとは思いません。一方、損害率の水準が他社比優位にあることは競争上有利な点であり、これを今後トップライン成長にどうつなげていくかは重要な戦略の一つと考えております。自動車保険については、かつて赤字が続いていたものが、ここ数年でようやく黒字になっていますが、今後消費税率引き上げや法定利率の引き下げも予想されることや、自動車修理費単価の上昇傾向など、将来の損害率悪化の要素もあります。今後の料率運営については、このような環境も踏まえつつ、競争力という観点からも適切に判断してまいりたいと考えております。

Q2： 自動車保険について、中期的なコンバインド・レシオの目安を95%として、参考純率が報道の通り8%引き下げられた場合、どの程度の引き下げ幅を考えているのかについて教えてください。

A2： 参考純率については、正式には発表されていませんが、例えば報道されているような8%の引き下げとした場合、付加率を加えた営業保険料への影響は5%程度になると思われま。一方で、今後の環境として消費税率引き上げで1%弱、法定利率が5%から3%に引き下げとなることで、1%強のそれぞれコンバインド・レシオ悪化要素になると見ており、更に自動車修理費単価の上昇傾向も踏まえなければなりません。長い目で見れば95%水準が一つの目安とは考えていますが、各社はこうした環境を踏まえながら収益の確保

と競争のバランスを考慮し、料率を決めていきます。

- Q 3 : 資料 6 ページで 2017 年の下期以降に PHYD 型の自動車保険を販売予定とありますが、この商品のマーケティングをどうするのかについて教えてください。
- A 3 : 現時点詳細についてはお話できませんが、基本的には、資料記載の通り、A D がトヨタ自動車と共同で「つながる自動車保険」を開発してきた延長戦上で商品開発を進めています。
- トヨタ自動車のコネクテッド・カー戦略と連動した取り組みとご理解ください。
- Q 4 : 資料 1 6 ページで示されている通り、火災保険の利益がマイナスの状況が続いており、火災保険の収支改善は、国内損害保険事業の課題かと思えます。
- 今後収支改善ができる要素として、何があるのかについて教えてください。
- また、政策株式売却と火災保険の収支改善に何か兼ね合いがあるかについても教えてください。
- A 4 : これまでは ERM 経営の基本的な考え方である R O R の視点が十分に引受・料率設定に反映できていたとは云えず、企業向け火災保険は収益性に課題がありました。今は ERM 経営が浸透し、種目別 ROR 管理ひいては期待値ベースの収益管理を進めていく中で、適切な引受・料率設定を行い、顧客との交渉を進めています。
- 政策株式売却と火災保険の収支改善とは特に関係はありません。
- Q 5 : 事業費率については、これまで、30%を切る水準を目標にするとされていましたが、2017 年度は手数料率上昇もあり、上昇の見込みとなっています。
- 目指す水準達成に向けてのスピード感を教えてください。
- A 5 : 2017 年度の事業費率見込みは 32.5% (資料 18 ページ参照) ですが、自動車賠償責任保険の値下げによる代理店手数料への影響※やシステム投資などの要素を除くと、31%台となります。
- コスト競争力の面でグローバルプレーヤーと伍していくためには、30%を切る水準が必要かと考えております。
- 一方で、今後のビジネスモデルの変化やリスクに対応する投資を怠り、大きな障害があると信頼の失墜につながりかねません。このため、ここ数年は必要な投資は前倒しで行い、そのコストを除くベースでも事業費を管理していく必要があると思えます。次期中期経営計画では、これらの要素も踏まえ 30%を切るマイルストーンも含めて示していければと考えております。
- ※自賠償の代理店手数料は定額であるため、保険料引き下げは事業費率が上昇する要因となる。
- Q 6 : 資料 23 で M S P 生命の 2017 年度収入保険料予想が 8,000 億円と、2016 年度実績の 2 割減となっています。同業の第一フロンティア生命も減収を予想しており、貯蓄性保険の

窓販は、円建て商品の予定利率低下や外貨建て商品の販売手数料開示等の影響を受けて逆風環境にあると理解してよいでしょうか。

- A 6 : MSP生命は外貨建て商品を主力としているため円金利低下の影響は軽微です。販売手数料の開示については、販売委託先の金融機関毎に整齊と対応を進めていますが、開示自体が販売に大きく影響することはないと考えています。MSP生命の主力である豪ドル建て商品については、為替・金利の変動が大きく相場の水準によってお客さまの購買意欲も変化していきます。例年年度始の計画は保守的に立てています。なお、全国の地銀信金も含め 139 の金融機関へ販売網を拡げ特定の代理店への依存度を引き下げているため、販売額のブレ幅は過去と比較すれば小さくなっています。

- Q 7 : 資料 61 ページを見ると、従来の目標に比べて欧州とアジアの利益水準が下がっている印象を受けますが、その要因について教えてください。

- A 7 : 欧州・アジアの利益の鈍化は、世界各地で発生した自然災害や大口ロスの他為替の影響などが重なったことが要因です。

- Q 8 : 資料 2 ページで将来的な目指す姿として海外事業の利益が全体の利益の 50%とすることが示されています。2017 年度はマックス生命の株式交換利益の影響を除くとグループコア利益に占める海外事業の比率は 2 割程度ですが、次期中期経営計画を待たずに次の買収する予定があるのかも含めて目指す姿に向けてのどのように海外展開を進めていくのかを確認させてください。

- A 8 : 海外事業の利益については、オーガニックにアジアでは生保も含めて 250 億円が現在のレベルですが、アジアでの成長ボーナス取り込みにより 400 億円レベルまでの成長を期待しています。MS Amlinについては、2017 年度に 300 億円程度の見込みとなっていますが、再保険事業への資本投下、積極的なリスクテイクなどにより 400 億円レベルを達成できるとみています。

加えてADについては、BIG事業とトヨタリテール事業が中心ですが、2016 年度は 75 億円の赤字でした。2017 年度については、2016 年は特殊要因で赤字であったトヨタリテールで 20 億円の利益、BIGも収益改善し 2018 年度には黒字化を見込んでいますので、将来的には 100 億円規模の利益が展望できます。以上オーガニックで 1,000 億円程度の利益が期待できます。

もう一段高いレベルに海外事業の利益水準を上げていくには、M&Aのような新規事業や資本参加案件を通じて 300 億円~500 億円の獲得が必要となります。

M&Aの実施にあたっては、企業文化の親和性を重視し、物件は厳選しますが、タイミングも見ながらスピード感を持って適切に判断して参ります

Q 9 : 海外事業でのM&Aに関しての質問です。資料 39 ページを見るとESRは、2016年3月末対比で上昇し、195%と現在の資本政策を維持する水準の上限(200%)に近づいています。

政策株の売却、還元の調整、劣後債の発行などの要素も加えた場合にどの程度の金額を海外でのM&Aに使うことができるのかについて教えてください。

A 9 : 現在のキャピタルバッファは2兆7,000億円弱であり、早期警戒水準としている(現在の資本政策を維持する水準の下限)9,000億円との差額は約1兆8,000億円となります。この金額は変動しますが、ESRへの影響を考慮しても、M&Aを積極的に展開する余地は十分あるかと思えます。

資金調達についてはいろいろな選択肢があると認識しております。

Q 10 : MS Amlin 買収後の「社内融和」が進んでおり、1兆円を下回るM&Aであれば数年おきに実施できるという確信を持ちつつある状況なのか社内の変化も含めてご説明ください。

A 10 : M&Aでは、「企業文化の親和性」が重要であるとこれまでご説明してきましたが、MS Amlinは、経営陣や従業員含めて非常に相性のいい相手であり、社内融和は早くできており、シナジー発現に向けて取り組んでおります。順調に進んでいるとご理解ください。数年置きにM&Aができるかどうかという点についても、「企業文化の親和性」が重要なポイントになってくると思えます。

Q 11 : 貴社と取引があると思われる大手メーカーの大幅な赤字などが報道されていますが、減損や貸倒引当金は確認できませんが、投融資の残高について教えてください。

また、大手企業の経営陣の賠償責任は保険につけられているものなのか一般論でもいいので教えてください。

A 11 : 株式保有に関しては、有価証券報告書において一部公表していますが、個別取引についてのコメントは控えさせていただきます。たとえ減損や貸倒が発生した場合でも適切に管理しており、経営に大きな影響を与えるものにはならないとご理解ください。

一般論として役員の賠償責任をカバーするD&O保険については、日本の大手企業の加入率は高いと思います。個別のケースでは、保険でカバーされるかどうかは加入内容によりますので一概にはいえません。

Q 12 : 貴社は、ここ数年積極的に売却を進めてきていますが、他の同業の2グループに比べて修正純資産、時価総額に対する政策保有株式の比率が高いと思われます。政策株式を売却し、株主還元や事業投資に回すことで、時価総額上昇のポテンシャルがあることについてのお考えを聞かせてください。

A 12 : 連結総資産に占める政策保有株式の比率は、12.5%程度の水準であり、グローバルな保険会社と同程度の10%を下回る水準まで引き下げる必要はあると考えております。

ご指摘の通り損保3グループの中で当社の政策株式のウェイトは高く、今後の株式売却のポテンシャルは高いといえます。

現在の中期経営計画の売却目標を3,000億円から5,000億円に引き上げましたが、5,000億円の目標は今年度達成の見込みです。

次期中期経営計画では、連結総資産の10%以内に一步でも近づく目標を提示し、資本効率を高め、事業投資を積極的に進めていくことが経営にとってのプライオリティと考えております。

Q13： グローバルスタンダードでは、委員会等設置会社が一般的かと思いますが、ガバナンスの観点から機関設計についてのお考えを教えてください。

A13： 機関設計については、社外役員も含めていろいろ比較検討しながら議論を進めております。社外取締役の機能発揮がポイントになりますが、現状でも社外取締役の牽制機能は十分に発揮されています。

機関設計の変更については、社外役員やステークホルダーと意見交換しながら、毎年検討を進めてまいります

Q14： 株主還元に関して、安定的な配当を重視するという説明がありましたが、2017年度予定の130円配当からさらに上げていく方向なのか、一旦は横ばいになるのかについて教えてください。

A14： 弊社グループは発足以来減配はなく、増配基調を維持しております。2017年度のグループコア利益目標2,300億円の50%、1,150億円が還元対象となりますが、130円配当の場合には配当の総額は800億円弱であり、増配余力はあります。

安定的配当を続けていくこと、それに加えて機動的な自社株買いを行うスタンスに変わりはなく、基本的に130円は配当として維持される水準としてご理解ください。

以上