

## 2011年度 第2回 インフォメーション・ミーティング 質疑応答(要旨)

Q1:

### <タイ洪水を踏まえた今後のリスク管理>

- 貴社はアジアに非常に強く、特にタイにおいては日本の大手損保中トップのシェアを有していることを考えれば、今回の洪水の損失額(発生保険金のグループベース通期見込額 約 1,300 億円)が損保3グループのうち最も大きいことは理解できる。
- 一方で、今回の状況を、再保険を含めた今後のリスク管理にどのように活かしていくのかという点については、ぜひ伺っておきたい。
- また、リスク管理に見直しがあるとすれば、それが海外における引受戦略やシェア、今後の成長に対して影響を及ぼす可能性はあるか？

A1:

- タイの洪水リスクについては、モデルを使った定量的な管理に加え、現地の事情を勘案した定性的な管理を行ってきました。
- 今回の洪水は、過去数十年で類を見ない災害であったことから、今回の状況を踏まえ、改めて各地域のPMLやリスク対応の一層の強化・見直しに取り掛かりました。
- 再保険スキームについても、そうした見直し結果を踏まえたベストなものとしてまいります。
- なお、自然災害リスクの集積が最も大きいエリアは日本であります。このことは、日本の損害保険会社に共通する状況です。国内の台風リスクや地震リスクとの比較で見た場合、アジアをはじめとする海外地域の自然災害リスクの集積はかなり限られています。
- この点を考慮した引受戦略としており、海外戦略についても、従来の方針に変わりありません。

Q2:

### <タイ洪水の発生を受けた「クレジットウォッチ」指定への対応>

- (1) 今回のタイ洪水の発生を受けて、去る11月22日にS&Pが貴社の子会社(保険会社)をクレジットウォッチに指定した。現在の格付(AA-)を守るため、貴社はリスク削減のプランを提示するといった対応をする予定なのか？

### <政策株式の売却スケジュール>

- (2) 政策株式の削減を加速する予定はあるか？

## <自動車保険の商品戦略>

- (3) 自動車保険の正味収入保険料のトレンドを見ると、三井住友海上が伸びている一方、あいおいニッセイ同和損保はややペースダウンしているように見受けられる。
- 三井住友海上の方では少し長期の、割引のある商品を販売していると思うが、そういった商品の投入と、前述の正味収入保険料のトレンドの違いとが関連しているとしたら、商品戦略としていかなものか。
  - また、アンダーライティングのリザルトは改善トレンドに向かっているとはいえ、業界としても損害保険料率算出機構の作った新しい「ノンフリート等級別料率制度」を導入しようとしているタイミングで、長期で割引のきく商品を販売すること自体、戦術としてどうなのかと思っている。ご説明いただきたい。

### 【補足説明】

#### <三井住友海上の自動車保険「ニューロング」\* について>

\* 保険期間を3年または2年とする長期分割払いの自動車保険

- 「ニューロング」の保険料は、通常の1年契約を複数年継続する場合と比べて総保険料ベースで割安となる水準に設定されています（3年契約の場合、1年契約を3年間継続するよりも総保険料が平均2%以上割安）。
- 保険会社にとっては、必要となる契約更新手続きの頻度が通常の1年契約と比べて少なく済むこともあり、事業費の削減効果等も勘案した保険料率設定としているものです。
- なお、「ニューロング」に係る期間中の保険料は、1年契約と同様、前年の事故の有無・内容によって変更されます。

## A2:

- (1) 最初のご質問が、クレジットウォッチを踏まえて資本強化策等を考えているかどうかというお尋ねだとすれば、現時点で資本の十分性には全く問題がありませんので、具体的な検討は一切しておりません。
- ただ、タイをはじめ自然災害が続いておりますので、流動性の資金確保に向けた種々の検討には強い問題意識をもって取り組んでいるところです。もちろん、流動性と資本の十分性とは全く関係していません。
- (2) 政策株式の売却については、既に発表しておりますようにグループトータルで2013年度末までに3,000億円の売却をするということで、計画どおり進めております。スケジュールどおりやっていきたいと考えております。

## SQ:

- もちろん貴社の資本は十分だと思っているが、何をターゲットにするかということが知りたい。
- 本日の資料の12ページには、「99.5%VaRで測定した統合リスク量と時価純資産とを比べると、時価純資産が7,500億円上回る」ということが示されているが、99.5%VaRではAA水準は保てないと思っている。

- **現在のAA-はどうしても死守したい水準なのか、ということにつきお聞かせ願いたい。**

**A:**

- 質問のご趣旨は「99.5%VaR でやっているからAAが維持できない」ということでしょうか？

**SQ:**

- **できないと断定しているわけではないが、業界全般に、割とそういったイメージで見ているので。**

**A:**

- 「99.95%VaR で計測した方が高い格付をとりやすい」ということをおっしゃっているわけではないとは思いますが、例えば欧州の大手再保険会社なども経営管理上は99.5%VaRの数値を重視していると理解しており、AA-を付与されています。
- 格付会社からも「99.5%VaRだからAA格は付与できません」といった話は聞いたことがありません。
- 各社の自社モデルについても、それぞれのリスク実態が異なる中で、一律に「99.5%VaRで捉える方がいいのか、99.95%で捉えるのがいいのか」という議論にも違和感があるように思われます。
- なお、当社の自社モデルは、世界で有名なモデル会社3社のモデルも参考にしながら開発したものであることを付け加えさせていただきます。

**SQ:**

- **決して資本に問題があると言っているのではない。何をターゲットとするのかということを訊いたので、そこはご理解いただきたい。**

**A:**

- 分かりました。現在のAA（ダブルエー）水準はぜひ維持していきたいと考えております。

(3) ご承知のとおり、当社グループは、2013年度の稼働を目標に、グループ共通システムの構築を進めているところです。

- このシステムが完成すると、商品や業務プロセスがグループで共通化することができるようになります。それまでは、それぞれの事業会社が独立性のある商品で切磋琢磨しながらやっていこう、というのがグループとしての方針です。
- そのような方針の下、三井住友海上の方は割引の少しある長期の商品も導入し、あいおいニッセイ同和損保の方は“TOUGH”という、これも特長のある自動車保険を販売する、ということで今は違う商品をそれぞれ販売しています。

Q3:

＜国内損保事業のコンバインドレシオ目標＞

- (1) 国内損保事業のコンバインドレシオの目標について、他の2社は概ね 95%という水準を掲げるようになってきているが、貴社の中長期的な目標水準(どのあたりの時期にどれぐらいの水準)というものが今あれば、教えてほしい。

＜損保子会社のさらなる再編に係る検討状況＞

- (2) 3社の経営統合を発表されてから、かなり時間が経過している。これまでも「合併を含めて機能別あるいは分野別の再編を検討していく」とお答えをいただいているが、金融審議会の方でも再編手法の多様化につき議論がなされている等の状況を踏まえ、現時点で子会社2社の今後の再編方向がどういう議論になっているのかをアップデートいただきたい。

A3:

- (1) ご承知のように、中期経営計画「ニューフロンティア 2013」では、2013年度の数値目標をいろいろ掲げておりますが、その数値目標の達成に向けては国内損保事業においてコンバインドレシオ 97%の確保が前提となります。したがって、2013年に向け 97%まで低下させることが目標です。

SQ:

- 国内損保事業のコンバインドレシオ目標について、他社は時期は明示していないものの、97%より低い「95%」を掲げている。
- 97%という水準は到達点とっておいてよいのか(そこから先があるのか)を教えてほしい。

A:

- まずは2013年に97%をぜひ実現させたい。その先に来る目標は、当然さらに高いもの(さらに低いコンバインドレシオ)になるのかと思います。
- (2) 事業会社2社の再編については、グループとして最善の姿となるよう、あらゆる選択肢を視野に入れて検討しています。先日の新聞記事で取り上げられていた金融審での論議内容が実現できれば現実に取り得る選択肢の幅も広がることから、当社としても大いに注目しているところです。

Q4:

＜アジア投資案件のクライテリア＞

- (1) 貴社が海外戦略の中心と位置づけているアジア地域は、成長力に注目の集まる地域だけあって、(企業買収や出資案件の)価額が割高になる傾向にあると感じている。
  - 今後アジア地域での出資を検討する際、そのあたりをどのように評価されるのか。例えば「成長力が大きいので価額は多少高くても許容できる」、という考え方になるのかどうか。“水準感”といったあたりをご示唆いただければ。

＜統合コストと統合シナジーの進捗状況＞

- (2) 資料の4ページのところで、前回(6月)のプレゼンテーション資料から数値を変えたところはない」とのご説明をいただいたが、計画どおりのペースで進んでいると理解してよいか、確認したい。また、今後ペースを早められる部分があれば何かあるようであればご示唆いただきたい。

A4:

- (1) アジアの企業買収や出資については、損保と生保に分けてご説明します。
  - まず損保ですが、2005年に買収したAVIVAのアジアオペレーションと、当社グループがそれ以前から現地法人として持っていたファシリティーとの統合が、各国においてほぼ完了しました。
  - この統合によるシナジーが順調に発揮されていることもあり、損保事業でさらなる買収をする考えはあまりありません。
  - 生保については、今日ご説明した3カ国(中国、マレーシア、インドネシア)で大所を押さえた感はありますが、さらに調査・研究を進め、いい案件があればアジアの生保事業を充実させていきたいという思いがあります。尤も、現時点で具体的な検討案件があるわけではありません。
  - 価額帯については、もちろん案件の内容次第ですが、当社の体力に見合うものであれば検討したいと思います。
- (2) 全体として、ペースどおりに進んでいます。
  - 具体的に申し上げますと、統合コストの大宗を占める新統合システムの構築については、若干震災の影響で5月ごろに遅れが生じましたが、現在は順調に進んでいる状態です。
  - 今後についても、概ねお示ししているスケジュールに沿って進むものと見ています。

Q5:

<統合リスク管理>

- (1) 12 ページの『時価純資産』と『統合リスク量』の状況についてお尋ねしたい。
- ストレス下でアラーム管理をしているというご説明だが、今回起こったタイの洪水を踏まえ、ストレステストで考慮する“過去のワーストデータ”といったものに変更を加える点があればご示唆いただきたい。

<株主還元方針>

- (2) 自然災害の発生状況が、今後の自己株式取得の方向性に関係する可能性はあるのか。

<変額年金保険の今後の販売方針>

- (3) 再保険子会社の設立に伴い、MSプライマリー生命による最低保証つき変額年金保険の販売方針は今後とも維持されると受け止めたが、そのような理解でよいか？

A5:

- (1) アラームポイントと今回の災害との関係ですが、欧州の保険会社や専門家と  
いろいろ議論をしている中で共通して言えることは、自然災害において気候  
変動や地殻変動といった事象が今起こっているということ。
- そういう意味では、自然災害のモデルを過信すべきではないと考えており、  
当社としてもそのように思っております。
  - もちろんモデルの高度化については最大の努力をしていくつもりですし、こ  
れからも様々な知見やデータをどんどん入れていこうと思っておりますが、  
やはりモデルには限界がありますので、統合リスク管理の枠組みの中に、モ  
デルの限界も含めた、ストレス・バッファを担保する仕組みが必要であると思  
います。その意味で、アラームポイントの持つ意味合いは今後ますます重  
要になると理解しています。
  - 過去のデータ、科学者の知見、マーケットの専門家とのコミュニケーション  
を強化し、アラームポイントやストレス分析をさらに充実させていきたいと思  
っております。
- (2) 株主配当については増配基調を目指す、自己株式取得は機動的に実施する  
という当社の株主還元方針と、今回のタイ洪水など自然災害の発生とは、直接  
的には関係ないをご理解いただきたいと思っております。
- (3) 再保険子会社は引き受けた最低保証リスクを金融市場でヘッジしていくの  
で、米国メットライフ生命への出再を通じたリスクの外部移転と基本的な効  
果は変わりません。したがって、今までどおり、最低保証つきの変額年金と  
定額年金の両方をバランスよく提供していくという方針で今後も臨んでま

います。

**Q6:**

**<資産運用:外国証券へのエクスポージャー>**

- (1) 今中間期は、あいおいニッセイ同和損保が保有している外国証券がMS&ADの連結決算では相対的に大きな含み損として出ているように思われる。今後この部分については、段階的な売却やヘッジ等の対策を考えておられるかどうかについて教えてほしい。

**<リスク集積への対応策>**

- (2) やや感覚的な質問になるが、地震やタイ洪水の発生、さらには不安定な金融情勢などを考えれば、個別企業のリスクが顕在化する方向にあるように感じている。そういった意味でリスクの集積に対して何らかの対策を考えているかについて教えてほしい。

**A6:**

- (1) 経営統合以前の運用スタイルが三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保とで少し違ったのは事実であり、現状においてもお手許の資料 14 ページにありますように、あいおいニッセイ同和損保の方がポートフォリオに占める外国債券のウェイトが高い状況にあります。今後ともヘッジをかけることにより、リスクの削減を進めていく予定です。
- (2) 先ほども少し触れましたが、グローバルに考えた場合にリスク、特に自然災害のリスクが最も大きいのは日本国内です。
- 当社グループは企業取引、とりわけ大企業に強いグループと言えますが、グローバル企業が生産拠点を海外に展開する中で、当社グループがそれを引き受けることによって、当社の引受リスクは全体として薄まることとなります。
  - 今回のタイ洪水が起きたという現実を踏まえ、改めて各地域でのリスク管理を見直していることは先ほど申し上げたとおりですが、一方で、日本国内のリスクを薄めるためにも海外での引受を推進するというのが、保険会社としては自然な考え方であろうと思っています。

**Q7:**

**<中期経営計画の見直しの有無>**

- (1) 中期計画の策定以降、金融環境など外部環境は厳しくなる方向で推移してきたと理解しているが、今後、数値目標の達成に向けてさらなるコスト削減や収支改善取組みを進めるスタンスを採られるのか、あるいは環境の変化を織り込んで目標数値を見直す方向感なのかといったあたりをご示唆いただきたい。

**<損保事業の収支／政策株式売却 についての見方>**

- (2) 損保事業と政策株式売却に関し、今後の大きな方向性をどう見ればよいか、ご示唆いただきたい。自然災害の発生等もあって損保事業の収益性が低下しているが、それが企業との総合的な採算の低下につながった結果、政策株式売却の加速という動きになるのか。あるいは、料率引き上げ等による収支改善の徹底という動きになるのか。

**A7:**

- (1) ご承知のように、現行の中期経営計画「ニューフロンティア 2013」は 2010 年度から 2013 年度までの 4 年間の計画です。策定自体は 2009 年度だったわけですが、ご指摘のとおり、その後経済環境の変化もあり、経済指標も変動しました。
- 4 年間の中期経営計画の前半の 2 年間（“ステージ 1”）が来年の 3 月で終わり、来年の 4 月からは後半の 2 年（“ステージ 2”）に入ります。“ステージ 2”をどのようなものにするかにつき、この第 3 四半期の終盤から第 4 四半期にかけて論議することにしております。
  - そこで修正の必要ありと判断すれば修正をするということになるでしょうが、現時点においては、現行の中期経営計画の数値目標を修正するという判断には至っておりません。
- (2) ご承知のように、近年、保険引受利益という本業の損益が赤字で、それを資産運用で穴埋めをするという構造が続いてきました。保険引受利益の黒字化に向けて様々な手を打ってきた結果、当初 2011 年度は若干の黒字化を計画していましたが、自然災害等もあって今年度の達成は難しいという見通しです。ただ、保険引受利益の早期黒字化については、最優先でやっていきたいという考えに変わりはありません。
- 政策株式は、いくらパフォーマンスがよくてもボラティリティーが大きいわけですから、計画どおり 3 年間で 3,000 億円の売却を実現したいと考えております。こちらについても変わっていません。

**Q8:**

**<タイにおける引受状況>**

- (1) 例えばシェアインでタイのリスクを引き受けていて、幹事のもう 1 社の損保から連絡はまだ来ておらず、来た場合には発生保険金に関する認識が増えてしまう、といったことはないか？
- (2) 貴社の場合、異常危険準備金の取崩し額が大きいですが、現地で引き受けた契約を再保険で本社が引き受けている契約が多かったということか。



**A8:**

- (1) シェアで入っている非幹事契約についても、責任保険金額については当然のことながら把握し管理をしています。
- (2) グループにはタイ支店と現地法人 2 社があります。支店は（日本の）三井住友海上の支店であり、現地法人からは三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保で各々一定の再保険を引き受けています。そうした点を勘案して、異常危険準備金の取崩額を算出しています。

以上