

## 2011年度 第1回 インフォメーション・ミーティング 質疑応答(要旨)

### Q1: (海外事業投資とシナジー効果)

- ・ アジア事業についてのプレゼンテーションの中で“シナジー効果”が強調されていましたが、貴社グループがこれまでアジアの保険会社を買収したケースで、シナジー効果がどのような形で創出できたのかについて教えてください。
- ・ 今回戦略的資本提携を発表されたシナールマス生命への 50%出資については、672 億円と規模も大きく、大きなシナジー効果を見込まないとバリュエーションを正当化できないと思います。支配権がシナールマス側にある中、どのようにしてシナジー効果を創出して行くのでしょうか？ また、派遣される人材のバックグラウンドを教えてください。

### A1:

#### (過去の海外投資でシナジー効果を創出した事例)

まず、三井住友海上は2004年にAVIVAのアジア損害保険事業を買収しましたが、その案件を例にとってお答えします。

2004年の買収直後は、旧AVIVAのアセアン諸国における現地法人と、三井住友海上の現地法人とが並存していましたが、マレーシア、フィリピン、インドネシアなど比較的早期に統合できた国においては、プレゼンスが高まったことで市場支配力が生まれました。それに加えて、バックオフィスの統合など集約化・効率化を進めたことにより、予想を上回るシナジー効果が発揮されました。

数字で申し上げますと、旧AVIVAの現地法人をベースにした正味収入保険料は、2005年度に約261億円だったのが、2年後の2007年度には約340億円まで伸び、純利益も、2005年度に約17億円だったのが2007年度には約34億円まで増えています。正味収入保険料・利益とも買収当時に計画していたペースを上回るパフォーマンスであり、十分な投資効果があったものと考えております。

#### (シナールマス生命への出資後に見込むシナジー効果の創出)

三井住友海上は、シナールマス生命に50%の出資をするだけでなく、取締役の半数までを派遣できることとしており、いわば「イコールパートナー」の位置づけにあります。インドネシアの企業は、取締役会の下に委員会を設置しており、ここにも三井住友海上からの出向者を派遣する予定です。このように、資本と体制の両面から経営参画の実効性が確保できるものと考えております。

また、シナールマス生命では、今後、銀行窓販チャネルを通じた保障性商品の販売を強化することとしており、私どもが培ってきた保険商品やチャネル戦略のノウハウを活かすことができます。その意味で、お互いが同じ船に乗った立場で経営できると考えております。

シナールマス生命に派遣するのは、海外経験が豊富で、損保の実務およびマネジメント経験のある人材を予定しています。

**Q2: (自動車保険の損害率改善見込)**

- ・ 2011 年度の業績予想では、自動車保険の損害率の改善を予想されていますが、2012 年度についてはさらに改善する余地はあるのでしょうか？

**A2:**

損害率は、2012 年度にもさらに改善できると考えています。分子となる保険金については、ロスプリベンション（事故防止の取組）提案を強化してまいります。分母となる保険料については、2010 年度に続き今年度も料率改定を実施する予定です。このような取組みを続けることで、損害率はさらに改善できると考えております。

**Q3: (資本政策)**

- ・ 資料 19 ページを拝見すると、2008 年度と 2009 年度の株主還元実績は貴社が目処とされている株主還元率である「グループコア利益の 50%」を大きく超えた水準になっています。同じく株主還元方針として掲げておられる「安定配当の堅持」との関係について、今後変更が加わるといったことはありますか？
- ・ また、昨年度の自己株式取得実績は 100 億円でしたが、今年度の自己株式取得額の水準について、現時点でコメントいただけることがあればお願いします。

**A3:**

**(株主還元率と配当)**

ご指摘のとおり、過去 2 ヶ年の還元率は、1,057%（2008 年度の「グループコア利益」に基づく還元率）、127%（同 2009 年度）と、目処とする「グループコア利益の 50%」を大きく上回りました。これは、まず配当について「安定的にお支払いし、かつ増配基調を目指す」というお約束を実行した結果とご理解下さい。

**(自己株式の取得)**

自己株式の取得につきましては、これまでも「機動的にやっていきます」ということを申し上げてきました。過去 2 ヶ年も、この方針に沿った対応をとった結果、配当と合わせた株主還元率は 50% を大きく上回りました。2010 年度の（「グループコア利益」に基づく）株主還元については、お手元の資料では配当だけで還元率 231% となっています。2010 年度の「自己株式取得額」の欄は空白となっておりますが、これは“現在のところ未定”という意味です。方針に掲げておりまして、資本の状況、あるいは市場等の状況を見ながら機動的に行ってまいりたいと思いますので、その結果空白がどのように埋まるかご期待いただければと存じます。

**Q4：（あいおいニッセイ同和損保のインカードロス改善見込）**

- ・ **あいおいニッセイ同和損保では、自然災害以外のインカードロスにつき、2010年度は前年度対比で171億円悪化しましたが、2011年度予想では前年度対比で287億円の改善を見込んでおられます。この要因について教えてください。**

**A4：**

あいおいニッセイ同和損保が2011年度に見込んでいるインカードロス改善額287億円のうち、約240億円は自動車保険から見込んでいます。その主な要因は、(1)2010年度の旧あいおい損保と旧ニッセイ同和損保の合併に伴い合併新会社の支払備金水準に合わせるため約70億円の支払備金を積み増したことの反動、(2)2010年度中に統計的IBNRの積み増しを約50億円行ったことの反動、(3)アンダーライティング強化やロスプリベンションなどの収支改善施策の遂行による約70億円であり、これにその他様々な施策を合わせて自動車保険合計で約240億円のインカードロス減少を見込んでおります。

**Q5：（中期経営計画）**

- ・ **他社が先日行ったIR説明会では、統合時と比べて事業環境が大きく変化したことや東日本大震災の対応時に認識された損保子会社2社による共同取組のメリット等を踏まえ、(2011年度)上期中に事業計画を見直すと発表されました。貴社は見直しをされる予定はありますか？**

**A5：**

今年度は「MS&ADニューフロンティア2013」という4カ年の中期経営計画の2年目に当たります。この経営計画では、2010年度と2011年度を「ステージ1」、2012年度と2013年度を「ステージ2」としており、2011年度をもって中間総括を実施する予定としています。

仮に現在の経営計画を見直す場合は、「ステージ1」の終わり頃の行き足を見つ、「ステージ2」見直しの要否等を判断することになります。従いまして、現在のところ2013年度の目標数値を変更する予定はありません。

**Q6: (リスク管理)**

- ・資料の 18 ページに書かれているリスク管理についてお聞きしたいのですが、マネジメントとして、グループの「統合リスク量」をどのようにモニタリングされているでしょうか？また、グループの各事業会社ではどのように行われているのでしょうか。

**A6:**

「時価純資産」と「統合リスク量」については、定期的に算定され経営会議や取締役会で報告を受けています。また、東日本大震災の発生以降は、週次ベースの状況を経営陣が共有するようにしています。この「時価純資産」と「統合リスク量」の差額が 5,000 億円程度まで下がった時点を「アラームポイント」としており、今までそうなったことはありませんが、その場合にはさらなる手段が講じられることとなります。

グループ内の事業会社（国内損保 3 社と国内生保 3 社）においても、同様の考えに基づきモニタリングを行っております。

**Q7: (海外事業の今後の収益性)**

- ・海外事業のコンバインド・レシオは、貴社の成長分野であるアジアや、収益の 1 割を占める再保険といったセグメントで分けると、今後どのような方向性にあると想定されていますか？

**A7:**

アジアの損害保険事業のコンバインド・レシオは、資料 P. 15 をご覧のとおり 90%前後で推移しています。2010 年度が 97.0%と高くなったのは、ニュージーランドの地震とオーストラリアの洪水の影響です。アジアの主要国別のコンバインド・レシオについては、資料の巻末 4-②に記載のとおりです。また、他地域を含めた海外事業全体のコンバインド・レシオについては、別途お答え申し上げます。

**【補足説明】**

地域/事業別のコンバインド・レシオの状況は以下のとおりです。

(数値は三井住友海上の海外事業)

	(2010 年度実績)	(2011 年度見込)
アジア	97.0%	89.5%
欧州	130.6%	102.7%
米州	100.7%	97.0%
再保険子会社	81.4%	82.9%
海外事業計	104.3%	95.2%

各地域/事業の特性を踏まえた戦略の下、それぞれ利益を上げ成長を実現することを目指してまいります。

**Q8：（三井住友海上プライマリー生命の今後の商品戦略等）**

- ・ 2011年4月に100%子会社となった三井住友海上プライマリー生命につき、商品戦略をどうして行くのか、今後とも3,000億円規模の新契約高を期待してよいのか、再保険等のリスクコントロール方針、の3点について教えてください。

**A8：**

**（商品戦略）**

今年4月にRC（リスクコントロール）型年金プランを発売しました。金融機関窓販向けの商品であり、好調なスタートを切りました。今後も積極的に新商品開発を継続してまいります。

**（新契約高の見込）**

三井住友海上プライマリー生命では、新契約高につき3,000億円を上回る額の計画をしており、見込額3,000億円規模は無理のない水準と見込んでおります。

**（最低保証リスクのヘッジ方針）**

変額年金の最低保証リスクについては、再保険によりリスクヘッジするのが基本方針であり、今後は再保険先の多様化など様々な方策を検討中です。

**Q9：（企業向け地震危険拡張担保特約の引受方針）**

- ・ 本日（6/3）の日本経済新聞に、大手損保が企業向け保険の地震拡張特約の新規引受を停止していると報道されています。貴社の方針はどうなっていますか？

**A9：**

企業向け保険の地震危険拡張担保特約の引受については、従来から慎重に行って参りました。新規の引受、契約更改とも1件1件個別に精査しながら引受けるか否かを判断しており、今後もその方針に変わりはありません。引受ける場合の保険料率については、以前よりも引き上げざるを得ないと考えております。

**Q10：（東京電力との取引状況等について）**

- ・ 東京電力株式の保有額、債券および融資の金額、それから従業員向けの保険の取引状況について開示できるようでしたら教えてください。

**A10：**

個別のお客さまへの与信状況についての開示は控えさせていただきますが、電力10社の社債は、当社グループ計で約2,500億円保有しております。

また、東京電力の従業員のお客さまとの保険取引はあるとは存じますが、個別のことであり、数値等をご容赦いただきたいと思います。

以上