

## MS & ADホールディングス

### 2014年度 第1回インフォメーション ミーティング (2014年6月3日開催)

#### 質疑応答要旨

2014年6月3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)を以下のとおりまとめました。

Q1: 国内生保事業について、今後保険引受を積極拡大し、商品面では第三分野商品に注力していくとのことですが、販売・チャネル面においてはどのような戦略をお持ちなのか教えてください。

A1: 販売の6割強を占めるクロスセルチャネルにおいて拡大を図ることが基本的な方針です。きめ細かな代理店指導による生命保険商品取扱代理店の拡大など、クロスセルチャネルの深耕に取り組んでおり、昨年発売した新医療保険 A (エース) の好調な販売につながっていると考えています。これに加え、大型来店型ショップや金融機関等、チャネルの幅を広げることにも取り組んでまいります。

Q2: 国内損保事業のコンバインドレシオについて、2017年度に95%以下という目標を掲げ、自動車保険についてはある程度の目処がついた印象ですが、一方、火災保険のコンバインドレシオは相対的に高く、足下では100%を超える水準と認識しています。火災保険の収支改善に向け、どのような方策をお考えなのか教えてください。

A2: 火災保険は、ご指摘のように自然災害の影響もあり損害率が高い水準です。これに対し、アンダーライティングの厳格化およびコンサルティングなどを通じた事故予防の取り組みを進め、損害を減少させることを考えています。また巨大災害については、リスク相応の料率設定と引受方法の高度化により収支を改善していきたいと考えています。

Q (更問い): リスクに応じて料率を設定するとのことですが、参考純率に変化がなかったとしても積極的な料率の引き上げは可能なのでしょうか。

A: 例えばマンション管理組合の契約では、マンションの築年数によって損害率が異なるため、料率設定にも変化をつけ、築年数の古い物件については、高い損害率に見合う高い料率を設定しておりますが、そのような対応が可能です。

Q3: 海外の生命保険子会社について、当期利益の2013年度実績と2014年度の予想を教えてください。

A3: 2013年度は、国によって差があるものの、現地マーケット悪化の影響を受けて業績は振るいませんでした。2013年度の当期利益は3社合計で▲12億円、2014年度予想は50億円です。個社毎の当期利益についてはご容赦願います。

Q (更問い): 海外生保子会社について、運用においては市場の下落が大きな影響を与えたと

思料しますが、契約獲得の面ではどのような状況か教えてください。

A : 契約獲得は良好に推移しています。また、商品構成について従来運用型商品が中心だったものを、保障性商品の割合を増加させることや、チャネルの多様化などを進めており、収益を拡大・安定化させるための取り組みを実施しています。

Q 4 : 財務健全性の確保に関し、スライド 21 には、IAIGs に対する資本規制である ICS について、2018 年採択予定と記載されていますが、貴社における適用開始のタイミングはいつになると想定されているのでしょうか。また、本邦における経済価値ベースのソルベンシー規制についても、どのようなタイミングで導入され、適用になると想定されているのかを教えてください。

A 4 : ICS および本邦における経済価値ベースのソルベンシー規制の適用について、公表されている以上のスケジュールは認識していませんが、それぞれが導入されるという流れは変わるものではなく、当社としてもそれに対応できるよう準備を進めています。

Q (更問い) : ICS について、2018 年度の採択後ただちに貴社にも適用されると認識しておられると考えて良いでしょうか。

A : そのように想定して準備しています。2018 年に採択予定で、2019 年度から適用開始になると想定しています。

Q 5 : 貴社の 2013 年度末の ESR は 183%と記載されています。前回資料に掲載されていた 2013 年 9 月末時点の資本とリスクの比率は、172%となりますが、これらは連続しているものと理解して良いでしょうか。また、現在想定している、2017 年度末の純資産、統合リスク量の水準を教えてください。また、ESR が 200%を超過した場合に、どの程度の水準に達すればストックからの還元を検討していくのか教えてください。

A 5 : これら 2 つの数字は連続しています。2017 年度末の状況について、純資産は 5 兆円程度、リスク量は現在とほぼ変わらない水準を想定しています。ESR が 200%を超えた場合は、その時の状況を踏まえ、株主への還元を含めて考えていくこととなります。

Q 6 : 今回の中期経営計画は、オーガニックな成長に関する説明が多かった印象ですが、M&A などの外部成長機会についてはどのようにお考えか教えてください。

A 6 : 本日も案内している経営数値目標はすべて、オーガニックな成長のみを前提としておりますが、M&A については常に良い案件があれば前向きに検討していきます。

Q 7 : 現在、本邦企業の ROE が投資家から注目されています。貴社が目標としている 7%はそれほど高い水準ではないと考えますが、そのように設定された考え方を教えてください。

A 7 : Next Challenge 2017 に掲げている ROE の目標値は、世界トップクラスの保険会社を標榜する会社としてはまだ十分なものではないと認識しています。今回説明をしました E

RM経営を軸とした取組みを進めることで、収益力を飛躍的に向上させるとともに、資本効率を高めて早期に ROE 7%を実現し、より高い水準を目指せるよう努めてまいります。

Q 8 : 中期経営計画における 2017 年度経営目標数値のグループコア利益と ROE から計算すると、資本はおよそ 2.2 兆円程度を想定されているようですが、これは現状とほぼ同じ水準であり、資本が積み上がることを想定されていないようです。この見通しと株主還元の目処を 50%としていることについて、どのように繋がっているのか教えてください。

A 8 : 株主還元は還元方針に従って行う前提です。マーケット環境などを比較的保守的に見ていることもあり、資本が大きく積み上がるようには見ていません。グループコア利益目標の 1,600 億円は最低水準と考えておりまして、これを上回る利益を創出するようにしていきたいと考えています。

Q (更問) : マーケット環境を保守的に見ていることで、資本の積み上がりが抑えられるとのことですが、株価の前提を日経平均 15,000 円と置いておられるようなので、他に、資本の積み上がりを抑制するような要素として、金利の上昇などを想定しておられるのでしょうか。

A : 金利については急激な上昇ではなく、ゆるやかに上昇する想定です。

Q 9 : リスク・ポートフォリオの将来像をお示しいただいていますが、政策株式について中期経営計画における削減目標の 3,000 億円に比べ、リスクが顕著に減少するように見受けられますが、政策株式についてどのような時間軸でリスクを減らしていくお考えなのか、教えてください。

A 9 : 政策株式については、ERM の観点に加え、営業面への影響などを総合的に勘案し、2014 年度から 2017 年度までの 4 年間で 3,000 億円を売却する計画を設定しました。ただし、2011 年度から 2013 年度までの 3 年間で、売却額 3,000 億円の目標に対し 3,764 億円の売却を実施したように、3,000 億円は達成すべき最低ラインであると考えています。

Q 10 : リスク・ポートフォリオの将来像では、海外保険事業のリスクウェイトが 2 倍程度に拡大するように見受けられますが、オーガニックな成長を中心に据えた中期経営計画との連動性についてご説明してください。また、貴社は現在アジアを中心に事業を展開していますが、他社は欧米においても大型の M&A にチャレンジしています。貴社における、今後の海外事業戦略について、どのような地域や事業での M&A を検討していくのか、教えてください。

A 10 : 当社グループは、すでに ASEAN において外資系保険会社トップの地位にありますが、高い成長が期待できる市場として、引き続きアジアは海外事業における最重点マーケットであると考えています。ただし、リスク分散やさらなる成長機会を求める観点から、欧米市場も視野に入れており、優良な M&A の機会があれば積極的に検討していきます。

Q 1 1 : 損保事業に含まれる資産運用の ROR はどの程度の水準でしょうか。

A 1 1 : 資産運用の ROR は、直近は 5-6%程度ですが、中期的に計画では 3-4%程度を見込んでいます。

Q 1 2 : 6 月 23 日に開催予定の株主総会を経て、新たな経営体制に移行することを発表されておられますが、江頭社長は今後どのように経営に関わっていかれるおつもりなのか、教えてください。また、新体制への移行により、意思決定プロセスに変更が生じるかについて教えてください。

A 1 2 : 4 月から本格的に開始した機能別再編を、よりスピード感を持って進めていくために、新体制では、社長に三井住友海上社長である柄澤、今回新設した会長にあいおいニッセイ同和損保社長の鈴木が両事業会社の社長兼務の上、就任いたします。現在社長の江頭は、新体制に移行後は取締役として、新社長の柄澤、新会長の鈴木の 2 人のサポート役に徹します。

Q 1 3 : 国内損保事業について、機能別再編によるシナジーとして、具体的にはどのような効果を見込んでおられるのか教えてください。

A 1 3 : 機能別再編の効果発揮については、次の 3 点にスピード感を持って取り組み、成長と効率化の同時実現を目指してまいります。①両社の強みを活かしていきます。海上保険や航空保険分野については三井住友海上、モーターチャネルについてはあいおいニッセイ同和損保が強みを持っており、これらの分野については事業をある程度集約し、その強みをいっそう発揮してまいります。②グループシナジーを創出してまいります。大きなマーケットに関しては 2 社がそれぞれのポテンシャルを発揮して取り組むとともに、商品の共同開発等も実施してまいります。また、個社の良い所をお互いに真似ることによりグループとしてのベストプラクティスを追求してまいります。③生産性向上やコスト削減を実現します。地域社員の働き方の改革や拠点の共同利用等を進めてまいります。

Q 1 4 : 国内における保険引受のリスクウェイトを引き上げていく方針とのことですが、具体的にはどのような分野でリスクを取っていかれるのか教えてください。

A 1 4 : 商品としては、伝統的な自動車保険や火災保険等の分野だけでは成長の限界があると思われるので、再生医療や農業といった新しいリスクに対応した保険の引受や、これまであまりヘッジの対象と認識されていなかったビジネスリスクへの保険カバーの提供などを考えています。また、中堅・中小企業に対するリスクコンサルティングや生命保険領域のサービス提供について、拡大の余地がまだまだあると考えており、これらを成長機会として捉え、取り組んでまいります。

以上