

MS & ADホールディングス 電話会議 (2014 年 12 月 24 日開催)

「英国テレマティクス自動車保険の大手 Box Innovation Group 社の株式取得について」
質疑応答要旨

2014 年 12 月 24 日に実施した IR 電話会議の質疑応答 (要旨) を以下のとおりまとめました。

Q 1 : 買収価格 (約 200 億円) の算出基準について教えてください。

A 1 : 今回の買収価格は、Insure The Box (以下「ITB」) 社の事業計画、英国マーケットの将来性、テレマティクス技術の優位性ならびに当社グループにおけるシナジー効果を総合的に評価して決定しています。

Q 2 : ITB 社の保険引受のリザルトはどのような状況なのか教えて下さい。

A 2 : 英国マーケットの自動車保険の損害率は 75%程度であり、ITB 社もほぼ同様の水準です。

Q 3 : 運転性向が保険料に反映されるため、事故軽減につながるとの説明ですが、リザルトの水準から見ると、現時点ではその成果が出ていないということでしょうか。

A 3 : ITB 社は、損害率が高いといわれる若年層を中心に引受けを行っており、そのノウハウ、技術によって、平均並みの損害率を達成していると評価しています。

Q 4 : ITB 社のテレマティクス保険は、1 人あたり平均 ¥620 (約 12 万円) 保険料が低減されることですが、平均何%の節約になるのでしょうか。

A 4 : ¥620 は見積もり価格からの平均低減額であり、ITB 社の若年層契約者は概ね 20%の低減効果を得られています。

Q 5 : デバイス費用は保険会社負担でしょうか、それとも保険契約者負担でしょうか。また、デバイス費用の単価はいくらでしょうか。

A 5 : デバイス費用は保険料に含まれています。なお、デバイス費用の単価については開示を控えさせていただきます。

Q 6 : パテント取得などにより、他社が ITB 社のテレマティクス保険を模倣できないようになっているのでしょうか。

A 6 : テレマティクス保険に関する技術については、パテントを取得することが難しい状況ですが、ITB 社は他社とは違い、ビッグデータの収集、活用などテレマティクス自動車保険に関わる一連のノウハウを有しており、パテントの有無に関わらずビジネスモデルの真似は難しいと考えています。

Q 7 : Box Innovation Group (以下「BIG」) 社の過去 3 期の利益について教えてください。

A 7 : 2010 年事業開始のベンチャー企業であり、今期見込みを含めここまでは赤字となっています。

Q 8 : 今回の買収に伴い、ITB 社の契約の保険引受はいつから Aioi Nissay Dowa Insurance Company of Europe Limited (以下「ADE」) 社に移行するのでしょうか。

A 8 : 既存の契約は、それぞれの更改時に ADE 社に移行し、1 年間で ADE 社への移行が完了すると見込んでいます。

Q 9 : BIG 社の買収後も既存の経営陣は残り、経営にあたるのでしょうか。

A 9 : 経営陣はテレマティクス保険のノウハウ、技術を有しており、残っていただく前提です。

Q 10 : BIG 社に対する出資比率について、将来的に 75%から引き上げる予定はありますか。

A 10 : ジブラルタルの会社法では、75%以上を保有する株主は資本調達、減資、自社株買い、社名変更、取締役・監査役の指名権限を有するため、これを考慮したものです。また、残りのおよそ 25%については ITB 社の現経営陣へのインセンティブを与える効果もあり、当面は維持する予定です。

Q 11 : 本件買収ディールのコミュニケーションはいつから開始したのでしょうか。

A 11 : BIG 社からの要請もあり、本件についての開示はご容赦頂ければと思います。

Q 12 : 2014 年度業績への影響はないとのことですが、買収効果はいつ、どのくらい出てくるのでしょうか。また、現時点での BIG 社の連結ベースの株主資本はいくらでしょうか。

A 12 : 現時点では買収が完了していない状況であり、BIG 社からの要請もあるため、開示を控えさせていただきます。

Q 13 : 今回の買収は、ITB 社の人材、システム、ノウハウを約 200 億円で買うということになるのでしょうか。

A 13 : ノウハウ、技術の習得、あるいは人材の確保に加えて、英国において収益ビジネスにつなげていくことを目的として、今回の買収を決定したものです。

Q 14 : 今後、英国においてビジネスを拡大することで投資金額約 200 億円を回収することを見込んでおられるのでしょうか。それとも欧州の他国への展開を含めて回収することを考えているのでしょうか。

A 14 : 中期的な展望の中で、英国におけるビジネスで回収できると考えています。

Q 15 : 英国の自動車保険マーケットはコンバインドレシオが 100%を上回っており、収益確保が難しいマーケットと思われませんが、そのマーケットに参入する意図について教えてください。テレマティクスという技術を手に入れるため、英国マーケットに参入するのでしょうか。

A 15 : 英国の自動車保険マーケットは、コンバインドレシオが 100%を超えている状況であることは事実ですが、アンセラー収入と言われる代車費用特約やロードアシスタンスサービス等のセット販売による手数料収入を得て、各保険会社は収益を確保しています。ITB 社についても、同様に付随的な収入で収益の確保が可能と考えています。

Q 16 : 持株会社ではなく、あいおいニッセイ同和損保の子会社が買収するのは何故でしょうか。

A 16 : グループの方針として、新規の事業投資については、基本的に傘下の保険会社が行うとしています。

【補足説明】

当社グループの中期経営計画「Next Challenge 2017」における機能別再編では、海外事業の再編として、あいおいニッセイ同和損保は、トヨタリテール事業を中心に強化することとしており、本件はこの計画に沿ったものです。

Q 17 : ADE 社のビジネス規模について教えてください。また、英国における自動車保険の契約台数はどの程度でしょうか。

A 17 : ADE 社は英国を含む欧州でビジネスを展開しており、2013 年度の欧州における元受保険料は 326 億円、正味収入保険料は 226 億円、税前利益は約 6 億円となっています。自動車保険の契約台数の開示はご容赦ください。

Q 18 : トヨタリテール事業を拡大するとしていますが、現在の販売チャネルはどのような構成でしょうか。英国ではダイレクト保険が主流ですが、そのノウハウも活用できるのでしょうか。

A 18 : ITB 社は基本的にダイレクト販売です。トヨタリテール事業に関しても、ディーラーで提供されるフリー（無料）の自動車保険への上乗せとして、ダイレクトで自動車保険を販売する形態を取っており、両社でシナジーが発揮できるものと考えています。

Q 19 : 今後の欧州事業の M & A 等を用いた拡大については、今後も検討していくという理解でいいでしょうか。

A 19 : ご理解のとおりで結構です。

Q 20 : スライド 10 頁の国土交通省の資料において、テレマティクス自動車保険の割合が加速度的に拡大する見通しとなっていますが、その要因について教えてください。

A 20 : 欧米における自動車保険市場は、元々直販比率が高い上、自由料率で競争が激しく流動性が高いことから、こういった運転性向により適切な保険料を提供する保険会社が望まれる状況にあります。また、欧州においては、e-Call という車両緊急通報システムの車両への搭載が義務付けられる予定であり、こういった機能を有するデバイスを用いたテレマティクス保険の需要が、大きく伸びることが見込まれています。

S Q : 欧州におけるテレマティクス保険マーケットの成長について、この資料のような急激な成長を見込んで、今回の買収を決定したのでしょうか。

S A : テレマティクス保険市場の成長は織り込んでいますが、買収価格の算出にあたっては、より保守的に増収率を見積もっています。

Q 21 : ITB 社のテレマティクス保険を日本で展開する予定はないとのことですが、その理由について教えてください。

A 21 : 日本においては、業界として自動車保険の等級制度という無事故割引制度や参考純率の使用が定着しており、等級制度によって保険会社が変わっても事故の履歴を把握して契約者の運転に応じた料率設定が一定できているため、ITB 社のテレマティクス保険をすぐに持ち込むことは難しいと考えています。ただし、ITB 社が有する保険契約者とのコミュニケーションや事故時のサービスなどのノウハウについては、日本での活用を検討していきます。

以上