

IRDAY カバーアナリストの皆さまとの対話要旨

- Q1 : 火災保険に関して、平均 9%の料率引上げの詳細と今後の追加改定の可能性につき教えてください。
- A1 : 家計分野・企業分野等の分野毎に料率の引上げ幅は異なっており、平均で 9%引上げとなっています。収支の状況によっては、今後更なる料率見直しの可能性はあると考えています。
- Q2 : 競合他社に比べて、火災保険の損害率が高い要因について教えてください。今後他社に比べて料率の引上げ幅を高くする事は考えていますか？
- A2 : 今年 6 月の震災が当社グループのマーケットシェアが高い地域で発生したこと、再保険の手配方法が異なることが要因であり、元受損害率で比較した場合には他社との損害率にそれほど大きな差異はないと分析しています。したがって、現時点では他社比料率引上げ幅を高くする必要性は感じていません。
- Q3 : 火災保険の不正請求対応、代理店手数料の見直しの詳細について教えてください。
- A3 : 破汚損請求に不正請求が紛れ込んでいる可能性が高いと分析しています。現在、不正請求事例のあぶり出しを行い、全国的に事例を共有することで対策を強化しています。代理店手数料は、料率引上げがあった場合に代理店手数料の金額もこれに比例して上がるという構造となっていたため、手数料の一部見直しを行いました。
- Q4 : 2023 年度利益予想 4,000 億円に向け、当初想定に対してギャップがあれば教えてください。
- A4 : 各種の取組みについては着実に進捗しています。今期のイベントでは自然災害が多くなっています。再保険からの回収も予想され、来期の再保険マーケットがどのように動いていくか留意が必要です。自動車保険の損害率上昇についても注視が必要と考えています。
- Q5 : 利益のボラティリティを抑える為に、再保険コストを負担することが果たして良いのでしょうか。
- A5 : 再保険料を支払って利益のボラティリティを抑えるのか、それとも再保険手配せずリスクを保有して資本でカバーするのか、リスク管理における難しい課題と考えています。再保険を全く手配しなかった場合、利益のボラティリティが大きくなり、これが資本コストの上昇につながるということもあるので、どの程度の保険を手配するのかは、コストとリスク量のバランスを見て、最適なところで運営していきたいと考えています。
- Q6 : 国内自然災害予算の 3 年後の見通しについて教えてください。
- A6 : 今期における国内自然災害予算である 2 社計 725 億円をベースに置いています。

- Q7 : 国内損保事業の今後3年間の利益見通しにインフレはどの程度影響するか教えてください。
- A7 : 現時点で日本国内ではインフレ影響ははっきり確認できませんが、次の修正収支計画策定時には、可能な範囲で、その時点で確認または予想されるインフレ影響を勘案していきたいと考えています。
- Q8 : 保険金不正請求検知システムなど、デジタル技術の活用例について教えてください。
- A8 : 損害サービスのデジタル対応では、お客さまに便利に、手続きを早く、という点にこれまで重点を置き対策を打っています。不正請求のAI等による検知は、色々な手法を検討しているところです。
- Q9 : 自動車の損害率が計画対比で1Qやや高かったことについて、事故頻度や単価などをどのように分析していますか。また、他社対比での評価は如何でしょうか。
- A9 : コロナ影響の戻りによる事故頻度の上昇、車両の高機能化による単価増、いずれも年間計画における想定範囲内と考えています。コロナ前の2019年を平常年として比較すると、事故頻度は7%減少している一方で、損害率は上昇しています。これは、やはり高機能化による単価増が一因と見ています。1Qでは他社比、損害率がやや高くなりましたが、年間では大きな乖離は発生しないというのが現時点での見通しです。
- Q10 : 自動車保険料について、来年以降は参考純率を下げないとの報道がありましたが、御社の見通しを教えてください。
- A10 : 現行のレートは、昨年(2021年)の参考純率の改定(2%程度の引下げ)を反映しています。今後の見通しですが、現状は値上げの状況ではなく、据置きをベースに足元の損害率を踏まえて検討していきたいと思えます。
- Q11 : 国内火災の2025年度までの収支改善見通しの変動要素について教えてください。
- A11 : 再保険料が大きく上がれば影響を受ける可能性があります。
- Q12 : 火災保険に関して、Hippoと連携したデジタル取組みの進捗や成果があれば教えてください。
- A12 : Hippoからは、リスク細分型保険におけるデータ活用や、料率に反映するためのアルゴリズム、Web募集における優れたユーザーインターフェース、防災・減災へのデバイス活用など学ぶことは多く、社員5名を派遣し、これらのノウハウを早期に獲得すべく取組みを進めています。
- Q13 : 統合報告書に、デジタル関連ビジネスの売上は2025年に300億、その後1,000億との記載がありますが、達成の確度について教えてください。
- A13 : デジタル関連ビジネスの2025年の見通しは、各種取組による売上の計画を積み上げたもの

をベースとしています。将来の 1,000 億円はストレッチした計画ですが、海外で種をまいているデータビジネス、ソフトウェアビジネス等が 2025 年頃より売上計上され、収益化できるという展望を含めています。

Q14 : インターリスク総研の同業他社に比べた特徴等について教えてください。

A14 : リスクコンサルティング会社として 1993 年の設立以来、知見を積み上げてきています。特に自然災害等のリスクコンサルティング領域においては日本有数の会社であると自負をしています。

Q15 : 為替リスクは相応に大きな量感があると思いますが、どのように制御されているのか教えてください。

A15 : 為替リスクは、最終的には円での影響を見なければいけません。ドルポンド等を含む各国通貨の影響もモニタリングしています。影響の大きいドル円については、特に資産運用を中心に、ほぼ日次でモニタリングをしています。保険金についても、為替ヘッジでの対応等を行っています。

Q16 : 南ア洪水や震災など MS と AD で似たようなエクスポージャーを有し、合計すると他グループの 2 倍程度の損失になっていたという事例があります。合併しないことでシェア調整を回避している一方で、大口のリスクを重複して抱えるという状況について、問題意識はあるのでしょうか。

A16 : 最終的なロスをご指摘のような他社比 2 倍といったレベルまでの差異ではないと認識しています。トップラインへの影響は常に意識しており、今はツーフロント体制による成長率を重視していますが、常に傘下の中核 2 損保の合併は考えなければいけないとは思っています。

Q17 : IFRS 移行後も、従来定義に近い還元ベース利益になっているのはなぜでしょうか？

A17 : 中計の 4 年間で、還元ベース利益については継続性、一貫性を維持した方が良いとの観点から、IFRS 後もほぼ同じ定義のものを還元ベース利益として採用することとしました。

Q18 : 海外との往来も増えてきていますが、このことについて今どう感じているか教えてください。また、Transverse 社についての現在の評価を教えてください。

A18 : 海外出張を再開しており、実際に面談をすることの価値を再評価しながら、グループ内の連携を確認しています。Transverse 社については、彼らのビジネスモデルのポイントは、いかに MGA を選別するかであることを再認識しました。

Q19 : ハリケーン・イアン の現時点での影響額の見積もりを教えてください。

A19 : イアンについては、規模が大きいとの想定はしていますが、主に再保険で引き受けているこ

とから、ロスを見込むには時期尚早と考えています。フロリダに関しては引受けを削減していることから、今期の自然災害ロスの年初予算対比でもその効果が出ると考えているところです。AAGはフロリダの引受けを75%削減していますが、主に自然災害だけしか引き受けていなかった顧客との取引を停止したことによるものです。

Q20 : ADの本社再保険事業において、自然災害リスクがどのようにコントロールされているか教えてください。

A20 : MS アムリンと同様に ADの本社再保険事業も自然災害リスクのエクスポージャー削減に取り組んでいます。再保険市場のハード化により収益性は好転していますので、ロス発生時のインパクトとのバランスをとりながら、この好機をどう捉えるかをグループ内で協議をしています。

Q21: 御社グループとして今後、政策株の売却ペースを加速させる可能性の有無について教えてください。

A21 : 政策株式の削減については、社会からの政策株に対する見方が厳しくなっていることと、投資先の企業においても政策株式がどう見られているか意識していることから、売却交渉は想定よりも早く進んでいる状況です。

Q22 : MS アムリンのインフレに対応したリザーブについて既に80億円を積み増していますが、これからさらに増額することはあるでしょうか。

A22 : インフレ対応のリザーブにつきまして、既存の支払備金等については織り込み済みです。また、今期はレートアップで対応することとしていますが、現状、元受・再保険ともに想定以上のレートアップが達成できているため、さらに積み増すことは考えておりません。来期につきましては、今後検討してまいります。

Q23 : ハリケーン・イアンの発生のほか、円安も進行しているなかで、現在想定している2022年度のMSアムリンの海外自然災害ロスは260億円から変わりはないでしょうか。

A23 : AUL、AAGともに自然災害のエクスポージャーは大きく削減しており、フロリダに関しては、昨年度対比で4割以上削減しております。現時点では直感的な見通しとなってしまいますが、260億円を変更するまでの状況ではないと見込んでおります。

Q24 : 2022年度の一般リスクの正味損害率はAULが46%、AAGが55%との予想ですが、今後3年~5年の損害率の見通しを教えてください。

A24 : 自然災害に関するエクスポージャーの削減や不採算種目の引受削減等の取組みの結果、両社とも一般リスクの正味損害率は良好な水準に達したと考えています。今後の損害率は現在の水準で推移すると想定しているほか、ポートフォリオの入替えと引受の拡大、および市場のハード化により、トップライン・ボトムラインともに成長を見込んでおります。

Q25 : 足元のインフレに対してはレートアップで対応するとのことですが、今後もインフレが続く場合、それを上回るレートアップは可能でしょうか。

A25 : インフレに見合うレートアップが可能であれば引受けを行い、そうでなければ引受けを見合わせるようになります。あくまでも収益性を優先して判断を行います。

Q26 : 足元で各国の中央銀行が金融引締めを行っておりますが、MS アムリンの収益性に対する影響について教えてください。

A26 : 金融緩和による低金利環境の下では、ILS ファンド等が再保険市場に参入したことでソフト化に拍車がかかっていました。翻って、足元で引受を見合わせるケースがみられることから潮目が変わった可能性があるともみており、来年 1 月の更改以降のハード化について注目しています。

Q27 : 新たな中期経営計画に対する投資家の反応について教えてください。

A27 : 海外 IR を通じた投資家との対話において、修正利益 5,000 億円とした背景をはじめ、ESR のレンジと追加還元方針、今後の自動車保険に関する見通し、海外事業ポートフォリオのウエイトなどについてご質問をいただきました。これらに対して丁寧にご説明させていただき、弊社としてはご理解いただいたものと解釈しております。

SQ1 : PBR については実績が出てくることで評価が見直されるという見方でしょうか。

SA1 : ご指摘の通りです。しっかりと実績を出して PBR を上げていきたいと思えます。

Q28 : 5 月の中計発表時と現時点(10 月)を比べて、追加還元の可能性は変わったのでしょうか？

A28 : 基本的には安定的な増配基調を目指している中で、例えば修正利益が目標水準に達しない場合等、必要があれば追加還元を実施することを考えます。

Q29 : 再保険ビジネスの意義と一番の課題を教えてください。

A29 : 元受のポートフォリオを補完する意味で、再保険の引受けを行うということが、グループ全体のポートフォリオの分散と効率性の向上に効果があります。自然災害によるボラティリティをどう抑えていくかが課題です。

Q30 : 大型の M&A の検討状況について教えてください。

A30 : 北米のスペシャルティ会社の Valuation は高い状況が継続しています。長い目で見て、Valuation がターゲットレンジに入ってチャンスがあれば M&A を検討したいと思えます。

Q31 : 海外のトヨタビジネスにおいて、もっと利益を取り込めないのでしょうか？

A31 : テレマティクスを初めとして、トヨタグループとの協業は AD を中心に進めていきます。

海外事業において、トヨタビジネスの利益の拡大は今後も目指していきたいと思ひます。

Q32 : 御社の株価は他社との差が開いていますが、どのように考えていますか？

A32 : 海外の一番大きな投資が MS アムリンであり、ここの実績をしっかりと示す必要があると思ひます。AUL のポートフォリオの改善はかなり進んでおり保険引受利益は黒字です。AAG のポートフォリオ改善も進めており、実績を示すことで皆様の御期待に応えたいと思ひます。

以上