

2010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: (自動車ロスの状況と収支改善策)

自動車の発生損の増加についてだが、上期の発生損の前年同期(比)の増加というものを見てみると三井住友海上、あいおいニッセイ(同和)が業界平均というか、メジャーな損保各社の平均をかなり上回っている。恐らくそういった比較もされているかと思うが、その原因をどのように理解していて、それは地域的な強みの差のようなどころにあるのか、そうするとどういった対策が打てるのか、営業方針、料率政策といったものが、過去のいろんなところが影響しているのか。であれば、どういう変更をやっていくお考えなのか。それと付随して、足下の9月以降のクレームの増加状況について教えていただきたい。

A1:

(自動車保険の損害率レベルが相対的に高い要因)

まず、当社グループの損害率自体が相対的に高い要因につきお答えしたい。

ご指摘のとおり、三井住友海上と、旧ニッセイ同和損保が、地域的には関西のマーケットシェアが高いことが1つにはあると思う。また、両社とも企業マーケットに比較的強い会社であることから、フリート契約のウェイトが概して高い。大企業のお客さまも多いので、大企業向けの大口割引を適用しているお客さまが多いということも指摘できよう。

一方で、自動車損害率が3社の中で相対的に低い旧あいおい損保については、損害率の低い地域でのマーケットシェアが高い。また、トヨタマーケットをメインとしていることから、個人の乗用車のウェイトが高い。

(事故頻度増加に係る足下の状況)

事故頻度は、昨年度の第4四半期から業界全体に高まり始め、その後下げ止まりをしない状況が上期まで続いているが、この下期に入って少し落ち着いた感もあるので、来年の1-3月は恐らくは少し落ち着くと思われる。(通年では)上期に上がった分を下期に少し押し下げるレベルで着地するのではないかというのが、期待感も込めた見立てである。

(自動車保険の収支改善策)

自動車保険の収支改善策については、プレゼンテーションの中でもご説明したとおり、次のような対策を進めていくことに尽きる。すなわち、個別アンダーライティングにおける取組みとして、損害率の高い層に対するアンダーライティング方針の徹底ときめ細かな引受判断の実践。これと並行して、きめ細かい料率改定と、商品内容の見直しを進めることである。

Q2：（自己株式の取得）

自社株買いについて全体的な方針と、下期について我々はどう考えておけばいいのか。8月も多分皆さんあまり期待していないところにアナウンスがあったのではないかと思うが、そもそも御社としてどういう大きな枠組みでそういった決定がなされていて、その年度の中でどのようなタイミングで決定していくのかも含めて教えてほしい。

A2： プレゼンテーションの最後の方で「株主還元方針」として「配当は増配基調で行きたい」、「自己株式取得は、機動的かつ継続的にやっていく」というお話を申し上げたが、8月の自己株式100億円の取得は、この方針に基づいて行ったものである。

次回の取得がいつになるかを今日の段階でお話しすることは適切ではないと思われるが、お約束しているとおり継続的に実施していく。

Q3：（株式売却代金の使途）

3,000億円の株式売却のご説明をいただいたが、その資金使途につき、具体的にどのように考えているのか教えてほしい。別の損保会社では「海外保険事業で2,000億円規模の投資」を発表されているが。

A3： 具体的な投資先として現在決定しているものはないが、成長戦略や中期経営計画の遂行過程で、5大事業に対する投資として使いたいと考えている。M&A案件で良いものがあれば検討していきたいということは従来から申し上げているが、そういったものに充てられればと考えている。

Q4：（あいおいニッセイ同和損保の成長戦略）

資料の7ページ（「あいおいニッセイ同和損保 成長戦略」）で、「成長戦略」として「新たなマーケット」とか「海外事業」といったところを挙げられているが、「新たなマーケット」として具体的に何か進められていることはあるか。また、「海外事業」に関し「日本生命との連携強化」とも書かれているが、例えばアジアでの生命保険ビジネスのエクспанションといった提携を日本生命と検討していたりするのか。

A4： 「新たなマーケット」として想定しているのは、資料7ページにあるとおり、いわゆる少額短期保険・共済、介護・医療保険、モバイルといった領域である。既に実施しているものもあるが、更に強化していくという意味も含めた「新たなマーケット」とご理解いただきたい。

次のご質問にあった「海外での生命保険ビジネスを日本生命と一緒にやる計画」については、現時点では考えていない。なお、日本生命のお客さまの中には

海外進出されている先も多いが、旧ニッセイ同和損保と三井住友海上が同じグループになったことによって、お客さまが海外においても三井住友海上のファシリティを使ってよりきめ細かい損害保険サービスの提供を受けることができるようになった。資料7ページにある「海外において拡充したグループネットワークの活用とトヨタ・日本生命との連携強化」については、このように理解いただきたい。

Q5：（コンバインドレシオの低減）

「コンバインドレシオを(2013年度には)97%台まで下げることを目指す」とのご説明であったが、それが高いか低いかというと、決して低い水準とは言えないと思われる。例えば95%という水準を目指すとする、時間軸として達成までどのぐらい必要と考えられるか。あるいは、そのためには何が必要なのか、といったもので何かお話しただけることがあればお聞かせ願いたい。やや抽象論に亘る質問になるが…。

A5： 97%がまだ高いのではないかというご指摘については、そのような見方もあろうと思う。ただ、料率を一気に引き上げてコンバインドレシオを一挙に引き下げるといったことは現下のデフレ経済下では現実的ではなく、料率や商品の見直しと事業費の削減を推進していく中で中期的に目指す水準が97%台とご理解いただきたい。

Q6：（変額保険の最低保証リスクのヘッジ先）

最低保証リスクは、これまで再保険を通じてメットライフに受けてもらっていたと理解しているが、そのスキームが今後どうなるかにつき教えてほしい。

A6： メットライフとの合弁解消により現在の再保険スキームがどうなるのかというご質問と理解したが、(MSIメットライフ生命が当社の100%子会社になる)来年の4月以降の新規契約についても、当面の間これまでの再保険スキームが継続される予定である。ただ、現在の再保険スキームをいつまでも継続できるとは限らず、各種代替策の検討を進めている。

なお、現在の再保険カバーは、個別の既存契約が満期を迎えるまで継続することを念のため申し添えておきたい。

Q7：（ロンドン子会社における“ランオフ”ポートフォリオの状況）

ロンドンの子会社で過去に引き受けたスペシャルティ・インシュアランスに関し、残存ポートフォリオの中で追加的に注意をして見られているポートフォリオには、どのようなものがあるのかを教えてください。また、過去2回の損失事例を踏まえて、リスク管理態勢などに変更を加えられた部分はあるか。

A7： ロンドン子会社における事業は、伝統的な日系ビジネス、伝統的なロイズのシンジケートビジネス、ファイナンシャル・ソリューション事業の3つに大別される。今回大口のロスが発生したのは、ファイナンシャル・ソリューション事業の部分である。

ホテル等の建設に係るプロジェクトファイナンスのリスクを保証保険という形で一部引き受けていたが、当該ファイナンスに債務不履行が起き、保険金支払に至ったもの。

ファイナンシャル・ソリューション事業は、長く“ランオフ”（新規引受をストップし、残存契約が終わるまでメンテナンスをする）の状況にある。あとの残存契約もプロジェクト・ファイナンスの案件が中心であり、数件程度。引受リスクの状況は個別に違うが、いずれにしても連結業績に大きな影響を与えるような内容のものはないことをご理解いただきたい。

ファイナンシャル・ソリューション事業のリスク管理については、ランオフになっているものの、既存契約の管理を厳重に行っていく。

Q8：（グループ内損保の再々編の検討状況）

三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保の将来的な合併を含めた再編については、今回特段のご説明がなかったが、第二次の再編について今の計画を教えてください。

A8： 将来さらに合併をするのか、中核損害保険会社2社体制を継続するのか、あるいは、機能別に再編して複数の会社にするのかについては、鋭意検討しているところではあるが、スケジュールも含め、現在のところ具体的なお話をしている段階にはない。従来より申し上げているところではあるが、スピード感をもって検討する前提に変わりはないことにつき、ぜひご理解いただきたい。

Q9：（海外投資に係る規制緩和と運用方針への影響）

海外投資に関する保険会社の運用規制を一部緩和する動きがあるが、これを受けて海外事業における運用のスタンスを今後変えていくといったお考えはあるか。

A9： これは今のところ研究中であり、現在の運用方針を変えるといった議論には至っていない。

以上