

2010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: 政策株の売却を今まで通り前向きに進めていくとのことだが、ターゲットとなる数値目標はあるか。各社 2010 年度予想によれば、あいおい損保・ニッセイ同和損保のところでは、それほど株式の売却を見込んでいないようだが、(全体の)売却額といった詳細を詰めていくまでのスケジュール感を教えてほしい。

A1: 戦略株式(いわゆる“政策株式”)が大半を占める株式の保有額(2010年3月末現在)は、損保3社の合計で約2兆4,000億円。(内訳は、約1兆7,000億円が三井住友海上、約7,000億円があいおい損保とニッセイ同和損保。)これらについては、価格変動リスクが大きいため今後も売却を進めていく方向であり、またグループ全体で銘柄を含めた管理を共通化するなどグループとして取り組んでいく。

戦略株式の売却については、これまでのインフォメーション・ミーティングの機会でも何度かお話してきたように、三井住友海上においては、2004年度から2010年度までの目標額を置き継続的に売却を進めてきた。時価ベースの売却実績は、2010年3月までの実績で約3,000億円となっている。ここ2~3年市場環境があまりよくないため売却ペースは若干遅れているが、2010年度も370億円程度の売却を計画している。

あいおい損保、ニッセイ同和損保については、10月に控えている合併に向けた取組みを最優先で考えている。戦略株について保有額を減らす方向ではあるが、現時点では今年度の売却額といった具体的な目標を置いていない。

Q2: グループ内の主要損保が2社になった後の将来像については、機能別・分野別の再編、または更なる合併を含めあらゆる選択肢を視野に入れ検討していく、ということを経前から折に触れ表明されているが、現状の検討状況につき差し支えない範囲で教えてほしい。

A2: 中核損保会社の将来像については、ディスカッションは進めているが、まだこの場で具体的にお話できる段階にはないためご容赦願いたい。

Q3: P.2の2010年度見込を見ると、海外事業子会社は三井住友海上の子会社では減益、あいおいニッセイ同和損保の子会社では赤字幅が若干縮小する計画となっている。

一方、P.9のグループ利益指標等を見ると、海外事業は増益の計画となっている。計算

ベースに違いもあるとは思いますが、海外事業の利益を見る場合に、2010年度が2009年度と比較してどうなるのか、という点について教えてほしい。また、あいおい損保が手がけるトヨタの金融事業と連携した海外事業については赤字が続いているが、新グループにおける戦略上の位置づけをどうするのか、といった点についても教えてほしい。

A3: 2010年度の通期見込において三井住友海上の海外事業子会社を減益と見込んでいるのは、再保険子会社の前年度が自然災害の少ない好調な年であったのに対し、今年度は保守的に置いているため。ご質問に出たあいおい損保のF&I事業は、赤字ではあるが赤字削減策が徐々に効果を見せ始めている。あいおいニッセイ同和損保の海外子会社を赤字幅縮小の計画としているのは、このあたりを見込んでのこと。あいおい損保における欧州事業については、F&I事業を従来どおり推進していく方針に変わりはない。

Q4(1): 政策株式については、グループとして銘柄も含めて管理していくというご説明だったが、政策株保有に伴う資本コストについては、傘下の損保2社の営業部門まで、(現在)どのような形で賦課しているのか。あるいは(将来)賦課していくのか。

A4(1): 2013年度のROE目標を7%に置いていることもあり、いわゆる政策株式の保有を含めた資産運用の資本コストや、傘下の事業会社の資本コストについては、当然キャッシュフローで見たときの投資効果を勘案して設定している。資本コストの設定に当たっては、事業ごとのキャッシュフローの違いも勘案した上で設定し、管理している。リターン水準は、例えば新規の事業投資を行う場合などは10%程度のリターンを前提として置き、案件を検討している。

Q4(2): 政策株保有に伴う資本コストの管理を、営業部門にとっての政策株売却のインセンティブにつなげる、といった仕組みをしている会社があるが、貴社の取り組み状況はどうか。すなわち、政策株を売却すれば保有に伴う資本コストを削減できるため、たとえ営業成績にはマイナスに働いても資本コストのプラスを勘案すればネットでプラスと評価できる、といったインセンティブ付与の仕組み。

A4(2): 営業上のインセンティブについては、検討はしているが実行には至っていない。資本コストも含めた、総合的かつ合理的な評価基準を検討しているところである。

Q5: NKSJグループが2,000億円の海外投資を発表したが、MS&ADについてはどうか。海外のM&Aに関して従来から「アジアの生保、ASEANの損保等」といったターゲットを置かれているが、例えば中国の生保に対する現在の出資状況を考えた場合、投資額が純投資に近いレベルにとどまっている。市場への参入をどのような形で目指していくのかにつき伺いたい。

A5: 「中国の生保」としてご指摘があったとおり、先般、信泰人寿保険株式会社に約7%の資本参加を行った。この生保会社は中国全土にライセンスを有し、成長が大いに期待できる先と考えている。今後の動向を注視し、状況により外資の出資規制の上限である20%まで出資する可能性も展望していきたい。今回の出資とともに非常勤の役員を派遣し経営にも参画するなど、主体的な取組みである。「アジアの生保、ASEANの損保」については、現在、インドやマレーシアといった地域の案件を検討している。

Q6: 販売網については、3社単純合算で9万店を超える代理店の生産性向上に向け、どのような取組みを考えているか。

A6: グループの代理店については、乗り合いを考慮すると、ネットの代理店数で概算8万店程度になると思われる。三井住友海上、あいおい損保、ニッセイ同和損保それぞれにおいて、これまで販売網の構造改革に取り組んできている。すなわち、説明責任を果たせない代理店も含めて統廃合を図り、一方で代理店の新設も行う、といった取組みにより、ここ数年相当入れ替えが進んでいる。この流れを継続し、生産性の向上にもつなげていく。

Q7: 統合により規模や資本が大きくなる中で引受キャパシティも上がると思われるが、例えば再保険マーケットでのプレゼンスが今後変わっていくようなことはあるのか。

A7: 再保険について申し上げれば、統合による引受キャパシティの増加により、これまで再保険に出していた部分をグループ内で保有する、といったことが考えられ、そのために再保険子会社を活用することが考えられる。グループ内の複数の損保会社で再保険会社の引受キャパシティを有効活用することにより、これまでグループ外に支払っていた再保険料を削減できるといった統合シナジーも期待できる。

以上

