

## SI 事業戦略説明会 (2018 年 10 月 9 日実施) 質疑応答要旨

### 2018 年度業績・中期見通し

Q: 2018 年度の業績予想でも既経過保険料が+10%以上増加する計画になっているが、足元は+7~8%の増加だと認識している。保険料上昇の状況を含め、種目別・事業別で見て、どのような状況か教えてほしい。

A: 元受事業では、農業保険が概ね横ばいの推移であるものの、カジュアルティ・プロパティ分野やスペシャルティ保険などが着実に成長している。再保険事業では、昨年度発生したハリケーン(ハービー・イルマ・マリア)やカリフォルニア火災などにより、業界全体で相当額の損害が出たにもかかわらず、ヘッジファンドや年金基金などの資金流入の影響を主因に保険料上昇は期待に及んでいない状況である。ただし、例えば、自然災害リスクに関する保険の一部契約において、2 桁台の保険料上昇を実現していることなどや、他社比で見た場合、SIの損害率は良好に推移しているとも認識している。その意味では、自然災害リスクに関する保険の分野については料率の改善余地がある認識を持っている。なお、再保険事業においても、スペシャルティ保険は順調に成長している。

Q: 収益性の観点で質問したい。2018 年度第 1 四半期の損害率は前年同期比で悪化しているようだが、仮に備金の積増しが主要因だとすると、今後の備金増減の推移をどのように見ているのか。さらに、中期的なコンバインド・レシオの水準はどのような想定なのか。

A: 2018 年度第 1 四半期の損害率は、市場環境を勘案すると良好な水準であったと認識している。

また、基本的に備金は統計学的に基づいて適切に試算しており、結果として算出される増減は計画上、プラスマイナスが出来る限り発生しないように保守的に計算している。当然、将来取崩しになれば、利益にポジティブに働くことになるものである。

また、中期的なコンバインド・レシオの水準については、損害率で 50%後半から 60%前半、事業費率に関しては 20%後半から 30%前半が望ましいと考えており、結果として、90%前半を目指しているということである。さらに付け加えるならば、今後の米国金利上昇によって資産運用益が拡大した場合、中期的な利益成長のドライバーになりうるという側面もある。

Q: 今後、どの保険種目を成長させていく方針か。また、利益改善余地のある保険種目は何か。

A: 元受事業では、農業保険が成熟マーケットとなっているが、資本をあまり使わないビジネスであるため、ボルトオンM&Aや追加的なアンダーライターの採用のほか、アグリSompoの展開を加速することなどによって、成長させることが出来ると考えている。また、米国の金利上昇局面においては、カジュアルティなどの収益性も高まってくると想定されるため、足元では注目している保険種目と言える。元受分野のカジュアルティなどを含めたスペシャルティ保険種目において、保険料適正化には一定成功していると考えているが、さらなる料率適正化余地もあることから、収益改善に向けて、積極的に取り組んでいく方針である。

Q: +10 から 15%程度の保険料の成長目標のうち、オーガニック成長とM&Aなどそれ以外の要因の内訳は。

A: ご指摘の成長率については、基本的にオーガニック成長で目標を達成する想定である。保険料上昇など、その他要因はプラスアルファの要素となってくる。

Q:2020 年度にリテール分野では\$3.5bn の保険料まで成長させることを見込んでいるが、成長率の想定はどの程度か。

A:コーポレート分野と同様に、年率+10~15%程度の成長を見込んでいる。

Q:スペシャルティ保険中心の商品ポートフォリオへの変化に伴い、手数料率の高い商品が増加し、事業費率が悪化しているように見えるが如何か。

A:ご指摘のとおり、手数料率自体が高くなるトレンドは、今後も一定期間続く可能性があると考えている。手数料率の高さは、業界全体が直面している課題であり、可能な限り抑制していくべきものである。SIでは手数料率の適正化に向けて、さらなる顧客への価値提供やブローカーとの適切な関係などを始めとして、収益性の維持・向上に資する取り組みを強化していく方針である。

Q:今後、自然災害リスクに関する保険の割合を減少させていくといった方針はあるか。

A:自然災害リスクに関する保険の割合は、過去には、3~4割のウエイトを占めていたこともあり、現状の1割程度となったポートフォリオにおける同エクスポージャーは適度に分散した状態と言えると思う。したがって、一定バランスが取れた状態と認識している。いずれにしても、今後もマーケット・料率動向等を、しっかりと見極めながらポートフォリオは適切に管理していくということである。また、損保ジャパン日本興亜を含めたグループ全体での自然災害関連リスクのエクスポージャー・再保険管理を考えることが重要であり、そのあり方などについては、既にSIと損保ジャパン日本興亜で連携を取りながら取り組みを進めている。

#### SOMPOホールディングスグループとの協働

Q:SOMPOホールディングスグループとの協働をどのように進めているのか。新たなビジネスをどのように創出していく考えか。

A:例えば、早期の段階からERMなどはSOMPOホールディングスグループと議論を活発に進めている。実際にS&P社によるSOMPOホールディングスグループのERM評価は“Strong”に格上げされるなど、早々に結果も出た。そのほか、SOMPOホールディングスグループ全体として再保険コストの圧縮も課題になっていると認識しており、SI含めたグループベースの再保険に関する引受の統合など、出来ることからスピード感を持って進めている。グループ全体で引き受ける自然災害関連リスクの最適化について、今後実効性のある協業を行っていくことになる。

Q:テクノロジー分野でのSOMPOホールディングスグループ内の協業をどのように考えているのか。また、SIとして、例えば、販売面や引受面などで、どのような貢献が可能と考えているか。

A:日本国内、特に損保ジャパン日本興亜は、多くがリテール事業であることから、企業向け事業中心のSIとは異なるユニークな取り組みが必要であろう。ただし、販売面や保険金支払いの側面を考えると、テクノロジー分野では様々な取り組みを進めることが可能とも理解している。ビジネスの違いから完全に統合することは難しいとは思いつものの、SIとしては、高い柔軟性を持つ先進的なテクノロジープラットフォームを今後5年のうちに構築していく方針である。

今後は、SIとしてもリテール事業の拡大を目指すため、テクノロジー分野に関しては、日本での先行投資によって得た知見などを活用できる部分があれば、積極的に取り入れたい。

Q: SIの商品群の中で、日本で商品展開できる種目はあるか。例えば、農業保険などは考えられると思うか。

A: 日本での商品展開については、様々な分野・種目について積極的に連携を進めている。例えば、サイバー保険や専門職業人向け賠償保険があげられる。これら種目では、損保ジャパン日本興亜と打ち合わせをするなど、共同検討を既に進めている。そのほか、日本国内に限らず、日系企業でグローバル展開しているような大企業向けには、SOMPOのライセンスも活用しながら、スペシャルティ保険を初めとしたSIのユニークな商品群を紹介できるよう連携を強化しており、さらに多くの販売機会を得ていきたい。

Q: SOMPOホールディングスグループに入り、M&Aにおける制約や条件などの規律が変化したと感ずることあるか。例えば、規律がより厳格になったのか、それとも緩くなったのかといった点について教えてほしい。

A: SOMPOホールディングスグループの一員となったからといって、M&Aに対する規律が何か変化したとは感じていない。そういった意味では違いはないとも言える。SIとしても、従前からM&Aに対する厳格な原則・規律を設定していた。また、現在はSOMPOホールディングスとも共同でM&Aの検討を進める体制となっている。実際に、SIとしては、グループが定める規律に従って、ボルトオンM&Aを決定したようなケースもある。今後も、M&Aに関しては、厳格な規律を保つことが重要と認識しており、価格など含め規律に沿って検討していく方針である。

以 上