

IR ミーティング（2022年5月27日実施）質疑応答要旨

グループ全般

Q：「安心・安全・健康のテーマパーク」が社会に浸透した結果、グループにおける介護事業の存在感は強くなるのか。

A：介護している人の割合が増え、介護失業も増えていくなど、先進国に限らず介護事業が国難になる可能性が高まっていくなか、SOMPO グループとして社会課題解決に全力を挙げて取り組み、結果を出していきたい。もちろん、祖業の保険事業を含めて、その他事業の成長が重要であることは言うまでもなく、保険事業から上がってくるキャッシュとデータという重要なリソースを活用しながら、社会課題を解決するグループになっていきたい。

Q：社員のマイ・パーパスと会社のパーパスはどう連動するのか。

A：社員のやりたいことを実現する舞台として SOMPO グループがあり、当社には自分の幸せだけでなく周りの人も幸せにしたいという大きなパーパスを持った社員が入社している。そのため、会社と社員のパーパスが近づき、「安心・安全・健康のテーマパーク」への最大の原動力となっている。

コングロマリット・プレミアム

Q：クレジットリスクテイクや、グループ内で再保険の活用や保有方針など、分散効果や ROE 改善の選択肢として見えているものを具体的に教えてほしい。

A：資産運用では、グループベースで、アセットアロケーションの最適化を実現し、収益貢献を目指していく。保有・再保険戦略については、各事業におけるリスクテイクに加え、グループベースでのベストな保有・出再戦略を検討している。

Q：マルチ・ナショナル・ビジネスについて、KPI や時間軸を教えてください。

A：グローバルな保険会社にとって、顧客を全世界でサポートできるということは非常に重要であり、非常に大きな事業機会があると認識している。現時点では、具体的な KPI は設定していないが、これから時間軸とともに決めていく予定であり、顧客数、顧客満足度、グロス保険料に加え、ボトムラインに繋がるコンバインド・レシオも候補になると考える。

成長投資・資本政策・株主還元

Q：2023 年度以降も 50 円の増配ペースは維持可能か。

A：2022 年度の修正連結利益予想 2,600 億円は、中計策定時の計画を上回っていることなどを踏まえ、増配ペースの拡大（50 円増配し 260 円の配当）を見込んだ。現時点で決定した事実はないが、2023 年度についても、現状の利益成長のペースを前提とすると、増配ペースを維持することは可能と考えている。株価の状況も見ながら、自社株買いと配当のバランスも検討する。

Q：2021 年度は修正連結利益が計画対比で上回ったが、直近の余剰資本の状況について教えてください。

A：想定以上の修正連結利益の上振れを踏まえ、期末での追加還元も検討したが、余剰資本は SI コマーシャルにおける保有増加などに伴うリスク量の増加や、金融市場のボラティリティの高まり等により、概ね中計策定時に想定していた水準であったことから、追加還元は見送った。

Q：昨今の M&A 市場のバリュエーションや、現状の成長投資枠 6,000 億円に対する進捗を踏まえ、今後の成長投資についてどう考えているか。

A：直近でも、各事業でそれぞれ投資案件候補が上がっており、投資アペタイトは引き続き強く持っている。海外については、バリュエーションが高く投資基準を超えない案件が現状は多いが、新しい地域で人材への投資を加速し、チームを引き込んで成長する方法なども含めて議論を進めている。一方で、成長投資そのものが目的化しないよう、規律も重視しながら、企業価値向上に資する投資を積極的に実行していきたい。保険事業のように短期的にROIが期待できる案件ばかりではなく、将来のリターンを目的にする投資もあるので、バランスを見ながら判断していきたい。

Q：中計の成長投資枠6,000億円を費消しなかった場合の資本水準調整の考え方について教えてほしい。

A：①2023年度の経営数値目標をオーガニック成長で達成できるか、②財務健全性の状況、③次期中計での投資アペタイト等を踏まえて議論した上で、今後検討していく。

Q：政策株式の削減方針について変更はあるか。

A：低金利環境の中で政策株式からの配当金収入などを考慮し、現中計では1,500億円程度の削減と削減ペースは縮小したが、成長投資の進捗によってはスピードアップすることも考えられ、政策株式の削減方針はこれまでと変更はない。

国内損保事業

Q：中期経営計画のE/Iコンバインド・レシオ目標（2023年度91.7%）はどのように達成するか。

A：E/Iコンバインド・レシオは、中長期的には自動車保険で緩やかに改善し、火災保険についてはプライシングを中心とした改善を想定している。22年度のコンバインド・レシオは、21年度の新型コロナ影響による自動車事故の減少によるプラス影響が剥落するが、これを収益構造改革で打ち返すことになる。23年度については、全体でさらに2pt程度の改善を見込んでいるが、火災保険および自動車保険の損害率改善効果や、新種保険などのトップライン拡大効果によるものを想定している。

Q：企業契約に対する料率適正化の取り組みは。

A：2019年度から取り組んでいる収益構造改革の中で、中小企業を対象とするだけでなく大企業の高損契約に対する引受条件や料率適正化を行っており、既に大きな効果が発現している。今後は、新しい技術を使って更なる利益の拡大を目指していく。大企業については、1契約が持つ過去のデータ量が膨大にあるが、Palantir社のテクノロジーを活用することで、短時間で判断が可能になるなど、既に変革が実現している。今後は、疑似量子コンピューターの活用などによる、任意再保険の手配の最適化などによっても効果が発揮されると考えている。

海外保険事業

Q：マーケットハード化が鈍化していく可能性がある中、SIコマーシャルでは、どの種目で新規契約を増やしていく方針か。

A：ピーク時と比較するとやや落ち着いてはきているが、2022年第1四半期も、依然としてロスコストを上回るレートアップが継続している。これまでSIコマーシャルでは、農業保険、保証保険、航空保険などの種目を中心としたボルトオンM&Aや、元受のプロパティ、カジュアルティ両種目で拡大してきた。再保険も、欧州の大手再保険会社の引受を拡大するなど、新規・更改ともにトップラインを増やしてきた。今後も、米国内の中堅・中小企業マーケットや大陸ヨーロッパを中心に地域や種目を拡大することで、トップライン成長を継続させることが可能と考えている。合わせて、リスクの選択と引受条件のコントロールにより、収益性も重視していくことで、トップライン成長が一定鈍化した場合でも、ボトムラインの成長は継続できると認識している。

Q : 新型コロナ、戦争リスク、金融リスクが顕在化する環境下、各種損失が他社比で抑制できている背景は。
A : SI コマーシャルはアンダーライティングが強みであり、リスク選択や引受条件の管理に長けている。また、強みのある分野以外に進出しないという強い規律がある。新型コロナにより、競合他社のキャパシティがひっ迫した環境で、SOMPO グループの資本余力を背景に引受拡大に踏み込めた点では、タイミングもよかったと考えている。新型コロナ影響という点では、不明瞭なワーディングによる引受けにより、損失を被る保険会社が多く出たが、当社は引受スタンスが保守的で影響が軽微であったため、他社とは一線を画した。今後も SI のアンダーライティング力を活かし、適切なリスク選択を行うことで、マーケットで優位なポジションを維持していく。

Q : ブラジル・コンシューマー事業について、なぜこのタイミングで売却したのか。
A : ブラジル・コンシューマー事業については、当社のポジショニングや保有ノウハウ、ブラジルのマーケット全体の状況を検討した結果、反転攻勢が難しいと判断した。コマーシャル・ビジネスとは異なり、コンシューマー・ビジネスで影響力を持つためには、マーケットでトップクラスの規模を持ち、変化を促せる立場にすることが必要であり、当社のブラジル・コンシューマー事業の規模や事業環境を考慮すると売却がベストという判断に至った。今後も企業価値の向上に向け、外部環境を認識した上で、事業の選択と集中を進めていくことが必要と考える。

Q : SI コマーシャルの農業保険の現状と今後の拡大戦略について教えてほしい。
A : 農業保険は、買収した Diversified 社の SI コマーシャルへの統合が完了し、米国マーケットにおいて農業保険のリーディングカンパニーとなっている。今後も、収益性が高い地域での M&A や、再保険を通じた保有拡大により、米国以外の地域での農業保険拡大も視野に入れていく。

介護 RDP

Q : 介護 RDP が、介護保険制度に組み込まれる可能性はあるか。
A : 日本の介護業界は、これまでの家族介護の流れで、人の手によるケアが中心になっているが、厚労省の試算では、2040 年に介護者が 70 万人不足するとされており、デジタルテクノロジーを活用した労働生産性向上は必須になると考えている。サステナブルな介護システムを構築するべく行政も検討をはじめた段階であると認識している。2022 年 6 月からスタートする厚労省推進モデルの実証事業には、SOMPO ケアも参加し、デジタルと人のコラボレーションについて、半年かけて実証していく。
介護 RDP は Palantir 社の「Foundry」を活用して SOMPO ケアの入居者約 8 万人のデータを分析しており、介護職員、ケアマネジャーのこれまで経験をもとに、予測する介護アプリが完成したので、今後、介護事業者 6 万社を対象に販売していく。また、現在開発中のアプリケーション提供に加え、システム基盤構築の支援、および周辺介護ソリューションも提供することで、社会課題解決を図る方針である。

以 上