

IRミーティング(2016年5月26日実施) 質疑応答要旨
～新中期経営計画(2016～2020年度)～

経営戦略・経営目標

Q: 2018年度の修正連結利益を1,800～2,200億円と幅を持った設定とした根拠について教えてほしい。

A: 修正連結利益目標の下限値である1,800億円は、各事業のオーガニック成長を保守的に見込んだ数値であり、必達目標と考えている。上限は、M&A実行のほか、テーマパークビジネスモデルの実践による事業間の化学反応などを勘案したものである。なお、将来3,000億円の利益水準を目指すことも踏まえ、そのラップとして上限値を2,200億円としている。

Q: 2020年度にグローバルトップ10を目指すとのことだが、国内他社も同様にトップ10入りすると考えているか。

A: グローバルトップ10を目指す真意は、事業規模の拡大に加え、安心・安全・健康のテーマパークの実現により特長のあるビジネスを展開し、AllianzやAXAなどのグローバル大手と比肩できる環境にありたい、と考えたからである。将来、他社がどのような状況にあるかは当社から申し上げることではないが、当社がトップ10を目指すにあたって、国内他社との順位だけを比較して一喜一憂することはない。

Q: 「デジタル戦略」について、保険・金融業態のみならず、他事業や専門家とのタイアップなども検討しているか。

A: 例えば、自動車メーカーまたは自動車業界とのタイアップなども考えられる。自動車の先進技術は、技術的に相当進んでいる一方、今後の議論はソーシャルアクセプタンス(社会的な受容)であり、データの収集・開示などが社会的にどこまで認められるかがテーマになると考える。政府が国を挙げて検討を進めている分野でもあり、当社としてもスマイリングロードを開発・販売するなどしているが、遅れを取らないよう取り組んでいく。

また、今後Digital Disruptionを起こすかもしれない技術を探することで、投資先のベンチャー企業の中から有望なパートナーが見つかる可能性もあり、そうした企業とのリレーションを構築し、画期的な技術を確認できるようにする必要がある。保険会社の枠で自分たちが求める先進技術を探すのではなく、どのような先進技術があるかをまず研究し、その技術を当社グループがどのように活用できるかを考えていくことが、今後必要となる。

国内損保事業

Q: 国内損保事業における収益圧迫要因を教えてほしい。

A: 消費税増税(2017年4月実施を想定)と、2015年10月の火災保険料率改定に伴う駆け込み需要の反動減などである。消費税増税により、損害率で約0.5ポイント、事業費率で約0.4ポイント増加する計画であり、先行投資費用による事業費増加も影響している。

Q: ここ数年、自然災害予算の430億円を超過することが多いが、事業計画でどのように織り込んでいるのか。

A: 430億円を前提としている。近年、自然災害が増加傾向にあるとも言われており、リスク管理部門などで分析しているが、正味発生損害額の過去10年平均は470億円程度であり、近年の再保険カバーの拡充などを踏まえると、発生損害額の計画値である430億円は、実績と遜色ない水準と考えている。

Q: 自動車保険のノンフリート台数や正味保険料の見通しを教えてほしい。

A: 国内自動車保有台数の伸び率は今後数年間は保守的に±0%で推移すると見込んでおり、自動車保険のノンフリート台数なども同様の水準で推移すると見込んでいる。

2016年度からは、損保社の合併による影響も落ち着き、営業態勢が整ってきており、販売力増強の効果やその他システム開発・商品開発の影響なども含めて、マーケットシェアを1～2%程度改善できると見込んでいる。

Q: 未来革新プロジェクトなどのシステム投資に関する投資額および投資効果を教えてください。

A: 損保での先行投資に係る費用は 2016~2018 年度が 100 億円程度、2019~2020 年度が 200 億円程度を見込んでいる。投資効果として業務効率化による社費の削減などが想定され、2018~2019 年度頃から効果を楽しめる計画である。例えば、2018 年度では、単年度投資額 100 億円に対して、投資効果などの事業費削減額が 130 億円程度と見込んでいる。

Q: 代理店チャンネルをどのように考えていくのか。代理店手数料の引下げは想定しているか。

A: マーケットシェア競争が厳しい状況もあり、短期的に手数料の一律引き下げは想定していない。ただし、デジタルデバイスやインターネット活用などによるお客さまとのコミュニケーション強化を今後も重視していく中で、求められる保険代理店像は変わってくる。デジタル活用などによる代理店の保険販売力強化などに取り組んでいく。なお、グループとしてはセゾン自動車火災およびそんぽ 24 を中心にダイレクトチャンネルにも対応しており、代理店チャンネルからのチャンネル転換があった場合でも問題はなく、ダイレクトの構成比が高まればグループとしての代理店手数料率は下がっていくとも言える。

国内生保事業

Q: 国内生保事業は 2016 年度に減益した後、2018 年度に 320 億円まで修正利益が回復する予想となっているが、その要因を教えてください。

A: ひまわり生命では「三位一体のビジネスモデル」による成長戦略を推進しており、先行投資額として年間 50 億円程度を見込んでいるため、2016 年度は一旦減益となる。それ以降は、保有契約が順調に増加していくことに加え、新成長戦略実行によって新契約が増加し、保有契約件数や利益が順調に拡大すると見込んでいる。

資本政策・M&A

Q: 中期的な株主還元性向の見通しを教えてください。

A: 株主還元については、安定配当が原則であり、これを上回る株主還元原資がある場合には、その時点の当社株価や経済情勢などを踏まえて、増配か自社株取得のいずれかを検討することになる。中期的な総還元性向は基本 50%程度とする方針である。なお、50%を上下に動かす可能性はあるが、30%の下限については、大型M&Aなどにより資本の積増が必要となる場合を想定したものである。

Q: 政策株式売却に関する持株会社と国内損保事業の役割を教えてください。

A: 政策株式は、リスク量削減だけでなく、今後のM&A実行の原資でもあり、グループの資本政策として持株会社が事業会社と連携しつつ検討を進めることになる。持株会社では年間 1,000 億円前後の売却計画を立案するなど基本方針を決定し、具体的な銘柄選定や売却時期の判断など執行を国内損保事業が実施する役割である。

Q: 資本のアロケーションとして、各セグメントへの配分割合を教えてください。

A: 概ね、国内損保事業に 5 割、国内生保事業に 2 割、海外保険事業に 1 割、その他事業と将来のM&Aなどに向けた投資余力としての留保分に 2 割程度を資本配賦している。将来的には、M&Aの実行などにより、留保分の約 2 割が海外保険事業や新規事業に割り当てられていくと想定している。

Q: M&A投資余力としてどの程度の資本バッファがあるのか。また、政策株式の売却によって得られる資本は、M&A投資などに使われると考えてよいか。

A: 当社は、大型M&Aを実施していないこともあり、投資余力は十分にあると認識している。政策株式削減による資本リリースに加え、大型M&A実行時などさらなる資本が必要となる場合、ハイブリッド債の発行など希薄化を伴わない資本増強も選択肢となる。

Q: M&Aの投資タイミングとして、現在は投資妙味がある状況と考えているか。

A: 1、2年前に比べて保険業界全体の時価総額が低下するなど、M&A市場は落ち着いてきていると思うが、それだけが投資実行のトリガーではなく、投資先の内容などにより、適切に検討の上、投資判断を実行していく。

以 上