

## IRミーティング(2019年5月28日実施) 質疑応答要旨

### 経営戦略・経営目標

Q: 2020年代早期に修正連結利益 3,000億円の達成が目標とのことだが、目標時期や目標事業ポートフォリオ構成について、これまでと変更はあるか。

A: 目標時期については変更ない。目標事業ポートフォリオ構成についても、概ね変更はないものの、仮に大型 M&A を実施した場合には、事業ポートフォリオの構成は変化することとなる。

Q: 中期的に目指す姿である「安心・安全・健康のテーマパーク」とは具体的にどのようなものか。

A: グループの各事業利益の単純合算ではなく、グループ全体として付加価値を生み出す。具体的には、当社には保険事業・介護事業などから得られる膨大なデータが存在しており、これらのデータを活用することで、グループ全体として付加価値を提供していきたいと考えている。

Q: 中期的に目指す事業ポートフォリオ構成において、海外保険事業の利益が大きく成長する見通しだが、大型 M&A を想定しているのか。

A: 海外保険事業では、料率適正化や、「アグリ Sompo」「SomPro」等グローバルライセンスを活用したグループ内シナジー発揮によるオーガニック成長およびボルトオン M&A をベースとして目標を定めており、この中に大型 M&A は含んでいない。

### 株主還元

Q: 今回総還元性向を変更した背景は。大型 M&A への意欲に変更があったのか。

A: 規律を重視しつつ、大型 M&A を志向していく方針に変更はない。一方で、現中計後半の2年間は、M&A 市場の高いバリュエーションが継続する可能性が高いことを踏まえると、大型 M&A が実行できない場合も想定される。この場合、業績が想定どおりに推移すると、ESR は毎年数%ずつ上昇しターゲットレンジの上限である 250%に近づく。このような状況を踏まえ、大型 M&A による資本の活用がない場合は、資本効率向上の観点を踏まえつつ、株主還元を強化したいという姿勢を明確にするため、今回、総還元性向を 50~100%に変更した。なお、株主還元を強化しても、適正な ESR 水準を維持しつつ、大型 M&A に向けた十分な資本・財務健全性は確保できる。

Q: 株主還元額の機動的な決定とあるが、機動的な決定とはどういう想定か。

A: 従来のように総還元性向を事実上 50%に固定するのではなく、毎期の業績状況や ESR の水準、資本需要の有無、経済環境などを総合的に勘案した上で、50%にこだわらずに変動させるということである。

### 国内損保事業

Q: 2019年度は出再コストが増加したとのことだが、国内台風リスクに対する再保険カバーを拡充したのか。

A: 2018年度のような大型災害が複数発生した場合にも、効果的に再保険回収が可能なスキームに拡充した。

Q: 中長期的な火災保険の料率や出再方針についてどう考えているか。

A: 昨今の自然災害の多発を踏まえつつ、料率の適正化や出再の最適化を行っていく方針である。

Q: カーシェア事業で DeNA 社と提携した理由は。

A: DeNA 社は個人間カーシェア事業の大手であることに加え、当社の目指す方向性と一致したことから提携した。当社は個人間カーシェア事業による利益拡大に加えて、社会変化に応じた保険以外の新たな顧客接点を構築していく。

Q: 自動運転自動車の普及を見据えた商品開発の検討状況は。

A: さまざまな取り組みをしているが、足もとでは、日本で初めてレベル4の公道運転に成功したティアフォー社、3D 地図に強みを持つアイサンテクノロジー社と提携し、レベル4自動運転におけるソリューション開発を進めており、将来的な自動運転関連サービスの開発や自動車保険の販売拡大を目指している。

#### 海外保険事業

Q: 2018 年度の Sompo インターナショナルの業績実績をみると、財産保険などの伝統的な保険種目の保険料は大きく成長している一方で、農業保険の成長率は高くないようだが、今後、農業保険の成長は期待できるのか。

A: 元受事業の農業保険は、北米が主力であるが、北米マーケットは成熟市場であり、成長率は業界全体の成長率や商品価格と連動する傾向が強い。2018 年度については、業界全体でも低成長率であった。一方で、アグリ Sompo など北米以外の農業保険に関するビジネスは、主に再保険事業のスペシャルティ種目に含まれている。同種目は、アグリ Sompo や天候デリバティブなどの取り組みを通じて、2018 年度も成長しており、今後も引き続き大きな成長が期待できると認識している。

Q: アジアを中心としたエマージング市場の成長性の高さについて、どうみているか。

A: エマージング市場については、Sompo インターナショナル傘下にリテールプラットフォームという形で集約し、引受ノウハウや人材育成ノウハウの共有化、デジタル技術の活用等により、各国での異なる事業環境に対応しつつ、高い成長性を取り込んでいく。

以上