

IR ミーティング（2022 年 11 月 25 日実施）質疑応答要旨

グループ全般

Q：グローバルの損害保険会社の ROE 水準が 15~20%と高くなっているが、次期中期経営計画において ROE の水準は 10%以上に上がっていく余地はあるか。

A：ROE については非常に重要な指標として認識しており、まずは現中計の目標である 10%を確実に達成することを目指す。中長期的な目線については、祖業としての保険事業を大切にしつつ、RDP を中心とする新たな価値創造により、資本効率のさらなる向上と持続的な成長を目指していく。

Q：SOMPO は他の金融機関と比べて人的資本についてしっかり説明しており、好感を持っているが、MY パーパスの研修受講者が、まだ全職員の 3 分の 2 程度にとどまっている。スピードはあげられないのか。

A：MY パーパス浸透に向けて、毎回 2,000 名以上が参加するタウンホールミーティングをグローバルレベルで開催しており、参加者は延べ 2 万名弱に及んでいる。タウンホールミーティングには全ての事業から参加しており、事業をまたがって色々な人と刺激しあう場にもなっている。当社が前中計から始めた「安心・安全・健康のテーマパーク」実現においては、何よりも必要なのは社員のパーパスである。社員のパーパスをまず軸に置き、職員のパーパスを実現するための舞台あるいは道具として SOMPO を使って欲しいと言っている。職員のエンゲージメントの向上は、イノベーションの増加を通じて、成長が生まれやすくなると考えている。職員のエンゲージメント向上を CEO としての最大のミッションと据え、今後もタウンホールミーティングの開催などに取り組んでいく。

コングロマリット・プレミアム

Q：コングロマリット・プレミアムについて、2023 年度の効果額 200 億円の内訳は。

また、国内損保事業から海外保険事業に 2,000 億円の資本移転を実施したとのことだが、2023 年度以降の具体的な施策を教えてください。

A：まずは短期的に効果の見込める資産運用、保有・再保険の取組に着手しており、2023 年度に関しては資産運用で 100 億円台半ばを見込んでいる。保有・再保険については、再保険マーケットの動向を見極めつつ、取組を検討している。マルチナショナルについては、サイバー保険や賠償責任保険においてグローバルでの引受態勢が整ってきており、過去からの取引関係のないお客さまからのグローバル・プログラムでの新規成約も実際に出て来ている。今後は更に精緻化を進めて、数十億円規模のトップライン貢献を果たしていく。

また、中長期的には、地域分散などによるオーガニック成長、ボルトオン M&A など、更なるリスクテイクを機動的に行うために今回 2,000 億円の資本配賦を行っている。コングロマリット・プレミアム創出の取組みに終わりではなく、今後も進化を続けていく。

資本政策・株主還元

Q：ESR が 242%に下がった要因を教えてください。

A：2022 年度 9 月末の ESR は 242%となり、直近 6 月末の 255%からは約 12pt 程度の減少となった。超長期債購入や政策株式削減に伴うリスク量の削減により 4pt のプラス影響があったものの、当期純損失や中間配当により 9pt の押下げ要因があったほか、海外を中心とした追加のリスクテイク、市場環境などといった要因があった。

Q：業績下振れとなったが、50 円の増配ペースについての考えを聞かせてほしい。

A：2023 年度も 50 円増配が可能であるとのシミュレーションを踏まえ、2022 年度の 50 円増配を決めた

期初に申し上げた。2022年度は一過性要因を中心に業績を下方修正したが、当社は利益成長に合わせた増配を株主還元の基本方針としており、今後も当該方針に従って対応していく。

Q：2021年度の基礎還元額を踏まえると、2022年度は400億円以上の追加還元を期待して良いのか。

A：当社では、每期余剰資本をチェックし、想定より多い場合には追加還元を検討する方針であり、2022年度中間期は、市場環境の変化による含み益の減少、業績下振れなどの要素を踏まえ、追加還元の判断には至らなかった。

2022年度通期の株主還元については、成長投資の実行状況や下期の業績を見極めた上で判断したい。

具体的には、追加還元についていくつかの要件を設けているが、その中の一つである「自然災害等の一過性要因による減益時の前年度還元額の維持」を、経営としても強く意識している。今後の成長投資の見通しや下期の業績、市場環境などリスクと資本の状況を見極めたうえで、取締役会で議論し判断していきたい。

国内損保事業

Q：2022年度の国内損保事業の一過性要因を除く修正利益900億円から2023年度の1,500億円を達成するには600億円程度の積み上げが必要になるが、収益構造改革以外の要素を教えてください。

A：火災保険や自動車保険の料率適正化や要員最適化といった収益構造改革に加え、火災保険・新種保険を中心とした保険料の成長などを踏まえると、350億円程度は確度高く積み上げが可能と確信している。併せて、 congromarit・プレミアム創出効果も見込むことができると考えており、また、2022年度は保守的に見積もった自動車事故率・修理費単価が想定どおりに推移すれば、計画達成に近づく。

Q：2023年度の再保険料率は引上げが見込まれる中、国内損保事業では出再コスト増についてどう対応していくのか。

A：出再コストが想定以上に増加した場合に備えて、congromarit・プレミアムの創出および損保ジャパンでのさらなる収益拡大など、両面での取組みを進めている

海外保険事業

Q：北米マーケット全体で、今年度のハリケーン影響が前年比2倍程度となっているが、SIコマースではそれ以上の影響となっている。今回の結果を受け、今後の海外自然災害エクスポージャーのリスクテイク方針に影響を与えるか。

A：当社グループでは、自然災害リスクは中長期的には下げていくべきとの方針に基づき、地域分散やリミット管理、低いレイヤーからの撤退といった打ち手をSIコマース中心に実行してきており、保険料の伸びに対して自然災害エクスポージャーが大きくなったとは認識していない。また、SIコマースにおいてフロリダのホームオーナーズ保険に関するポートフォリオはないと認識している。

今後は、短期的に自然災害リスクを取りに行く、もしくは追加の再保険コストを支払ってでもリスクオフする、いずれの方針の可能性もありうるが現時点で最終決定はしていない。上昇傾向にある引受料率及び当社グループのキャパシティなどを踏まえて、総合的に判断が必要と認識している。自然災害の引受については、元受保険に比べ再保険は資本対比のリターンが高くなっているのは事実だが、現時点では引受方針を語るには時期尚早である。

なお、同規模の自然災害が生じた2017年度にはコンバインド・レシオへの影響が22%であったのに対し、2022年度は7%の影響にとどまっている。これは同業他社や当社の過去のポートフォリオと比較しても、規模と分散が効いており、SIコマースの競争力は高まっていると認識している。

介護 RDP

Q : 「egaku」を介護事業者が実装する場合のシステム投資負担について教えてほしい。紙のデータなどの取り込みも可能なのか。

A : 「egaku」を導入する際には、各介護事業者におけるベンダーが持っているデータを当社に提供してもらう。「egaku」で使用している Palantir 社のプラットフォームの優れている点は、介護記録や人事データなど、さまざまなところに保存されているデータを一元化して管理・解析できる。「egaku」では、アプリケーションの提供だけでなく、システム基盤を作ることもサービスの一つとして提供していく。なお、「egaku」はクラウドを使用しており、介護事業者が重厚なシステム投資を行う必要はない。介護事業者から取得するデータも、各ベンダーのシステムと直接連携が可能であるため、この点においても大規模なシステム開発は不要である。多くの介護事業者の状況を踏まえて、「egaku」は簡単に導入できるシステムとなっており、加えて、システム導入の支援サービスや紙のデータの取り込みなどの支援も併せて行っていく。この点は「egaku」の強みの一つと認識している。

以 上