

IR ミーティング（2023 年 5 月 26 日実施）質疑応答要旨

グループ全般

Q: 足元で PBR は 1 倍を超えているが、修正 PBR をどのように高めていくのか。

A: PBR の要素である ROE を中長期に高めていく。祖業である保険事業は資本集約的であるのに対し、デジタルや介護などの資本の要求水準が相対的に低い事業で収益力を高め、SOMPO 全体の ROE を向上させる。

Q: グローバルトップ水準の保険会社になるための課題は何か。

A: 最大の課題は収益力である。海外と比較すると日本は意思決定レイヤーが多く、下から積み上げるのに時間を要する傾向がある。当社は、権限移譲などにより意思決定やそれに基づくアクションを加速させている。トップ 10 に入るために、こうしたグローバルトップ企業の文化やガバナンスを見習いつつ、規模・業績を伸ばしていきたい。今後は、ベースとなっている国内損保事業から生まれるキャッシュや人材、ノウハウ、データを使いながら、事業横断で安心・安全・健康に資するソリューションを提供するプラットフォームを目指す。

Q: 生成 AI やコンピューティング技術の向上が、SOMPO グループに与える影響は。

A: 現状は、SOMPO グループにとっては追い風と認識している。ChatGPT に代表されるような大規模言語モデル (LLM) については、実験や比較検討を行っており、DX の進展により、保険や介護など広い領域で効果を発現する見込みであることに加え、「egaku」をはじめとした RDP にもプラスである。さらに、パランティア・ジャパンでは LLM を用いた AI プラットフォームをリリース予定であり、お客さまに簡単かつ安価にサービス提供可能となる見通しである。

Q: エンゲージメントに関して、性別や、年齢、職種、部署などの特徴はあるのか。

A: 全社を通じて、MY パーパスを中心とした経営やエンゲージメントの向上を行っており、これらと業績の連動についても確認しながら取組を進めている。

これまでに国内外の延べ 2 万人の職員とタウンホールミーティングを行い、MY パーパスと会社のパーパスをどのようにシンクロさせるかという意見を交換してきた。ミーティングを通じて確実に職員のエンゲージメントは向上しており、業績にも良い影響があることがはっきりしてきたので、継続して取り組んでいく。

Q: インフレや大口事故などに対して備金は十分か。

A: 国内損保事業では、2022 年度に自動車保険と賠償責任保険で IBNR 備金を 30 億円積み増した。2023 年度は火災保険で 20 億円程度のインフレ影響を織り込んでいる。さらに自動車保険は修理費単価 5%の上昇を見込んでいる。海外保険では、インフレに対しては適切な備金を積んでいることに加え、レートアップは年平均 12~13%程度を達成しており、インフレによるコスト増を上回っていると認識している。

資本政策・株主還元

Q: 今後の増配ペースについての見通しを教えてください。

A: 配当については、利益成長に合わせた増配をベースとしている。過去 3 年平均での配当性向 40%を念頭に置きつつ、2021 年度は+40 円増配、2022 年度は+50 円増配とペースを上げた。なお、次期中計における配当方針については、現在検討中である。

Q: 今後の成長投資の実行予定は。

A: M&A やデジタル投資、海外のトップライン成長に伴う保険引受リスク増などにより、現中計で設定した成長投資枠 6,000 億円のうち、すでに 4,000 億円は費消している。現時点では残枠の 2,000 億円を超えるアペタイトがあり、事業環境やバリュエーションを踏まえて、投資を実行していく。

Q: ESR の変動要因について具体的に教えてほしい。

A: 株式リスクは、政策株式の売却額よりも時価の上昇幅が大きくなっているが、簿価ベースでの削減は進捗している。資産運用リスクは増加しているが、ヘッジコスト上昇を踏まえたヘッジ外債の為替オープン化などによる為替リスク増が最大の要因。クレジットリスク量はほとんど増加していない。SI への 2,000 億円増資のうち、大半の投資が完了しているため、2023 年度もクレジットリスクが急増することはない。

国内損保事業

Q: 国内損保事業における「新たなアクション」について、具体的に教えてほしい。

A: 収益構造改革は着実な効果を発揮してきたが、事業環境の悪化などを踏まえるとこれまでの延長線では逆風に打ち勝つのは困難であり、2023 年度から新しい取組みに着手した。具体的には、2022 年度に収益力が低下した最大の要因である自動車保険と火災保険の料率適正化を進めるとともに、料率水準をゼロベースで見直す。また、より細かなメッシュで、メリハリの利いた引受基準や補償内容の見直しによってポートフォリオの改善を目指す。さらに、生産性を向上させるため、商品・規定体系の見直し、特殊な事務や引受の本社一元対応、自然減による要員最適化などを、同時並行でスピード感をもって進めていく。1 つの目安として、遅くとも 2027 年度をめどに、システムコストを含めて事業費率 31%台を目指す。

Q: 2023 年度の自動車保険の見通しの前提について教えてほしい。

A: 自動車保険については、2022 年度の実績を踏まえ、コロナによる事故減少の影響をゼロとした。加えて、安全装置普及による事故減少効果も保守的に見込んだ。さらに、車両・対物の単価上昇幅の想定を引き上げた。この結果、利益水準は中計策定時から下振れる見込みである。これらの事業環境の悪化に対して、デジタルを活用したコスト削減、生産性向上を中心に収益の改善を進めていきたい。

以 上