

決算説明会 質疑応答 (要約)

- Q1. 自動車保険の損害率が上昇した要因は何か。新システムが稼働した効果で支払促進がなされたことも影響しているか。また、単価の動向はどうか。
- 2004年度に自動車保険の台数が増え、台数で22万台、率で4%増加している。2005年度に入ってこれらに関する保険金支払が顕在化してきたことが、損害率が上昇した最大の要因である。また、ご指摘のあった支払促進についても、未払いの圧縮に努めてきたため、その影響もあろうかと思う。なお、事故の発生件数は増えているが、発生率自体は若干下がっている。今後は、新システムを活用し、アンダーライティングにも意を用い、低位安定した損害率を維持できると考えている。
 - 支払単価については、全体で0.4%程度低下している。
- Q2. 2006年度の業績予想について、主力の自動車で1.4%増収の目標となっているが、新商品のカーBOXが下期からしか貢献しない中、この1.4%を達成するために具体的にどのようなことを考えているのか。
- 自動車保険については、2005年度は苦戦したものの、ディーラーチャンネルでは増収した。当社はディーラーチャンネルに強くなってきておりこのチャンネルが効果を発揮してくると考えている。
- Q3. 物件費について、予想では2005年度825億円から2006年度832億円へと若干増えているが、増加する要因は何か。
- IT投資の一部が2006年度に若干ずれたことが最大の要因である。事業費についてはこの中期経営計画でも大きな課題として我々も認識しているところであり、調達コストの見直しというものを徹底的にやっていく。効果が出てくるのは中計の若干後半になるかと思うが、前の中期経営計画で問題点を十分に把握しており手を打っているところである。
- Q4. 日本興亜は窓販に強いということだが、今後はどういう展開を想定しているか。
- 金融機関において住宅ローンの実行額が増えておりそれに伴って火災保険の伸びが期待できる。当社としても、商品の競争力向上、行員の皆さんに対する教育、などに力を入れている。この分野は収益の上がる場所であるので、今後とも力を入れていきたい。
 - 金融機関チャンネルは、窓口で直接扱う火災保険以外にも、別働体代理店を通じて自動車保険なども販売している。当社では自動車の新商品カーBOXを発売するし、間もなく銀行窓販種目の全面解禁も控えていることから、火災保険以外の商品についても増収を見込んでいる。
- Q5. 費用保険金等の不払いの問題が決算に与えた影響はあるか。
- 費用保険金等の不払いの問題については、我々の不注意によるものでありお詫びしてもしきれないという思いである。ただ、決算への影響は大きくない。
 - 今回の費用保険金の件については、2月3日に11億4千万円程度とご報告させていただいている。年度末に至っても大きく膨らんでおらず、12億円程度であると認識している。

Q6. ここ2～3年資産運用に注力してきて、どういう成果があったのか。

- 日本経済が好調であり、資産運用についても当初の予定より良い成績を残せた。とわけこの影響が顕著に出ているのが特金関係であり、順調に推移した。ただ、損保業界は、世の中の景気を享受するのが遅れる傾向がある。典型的な例として、資産運用で言えば、投資している企業の業績がよくなっても、それを配当金として享受するまでには時間がかかるということがある。
- オルタナティブ投資については、2006年3月末で約1,100億円の残高となっている。この中身については様々である。また、オルタナティブ投資を含め純投資の割合を高めており、2006年度の利回り目標は絶対値で2.25%としている。

以上