

2007年5月31日

5月31日決算説明会 質疑応答 (要約)

Q1. 営業成績ではプラスになったとのことであるが、販売チャネルごとの状況はどうかの説明を伺いたい。

- ▶ 営業成績は昨年の中間決算の時からプラスに転じており、2006年度末においては+0.6%である。正味ではマイナス 0.7%となっているものの、改善傾向にある。販売チャネルごとの状況は資料に掲載しているのご参照願いたい。

Q2. 自動車保険の商品に関して、既にカーBOXで人傷と搭傷の統合等をすでに行っており、他社のようにさらに簡素化を進めるような見直しは必要なのか。

また、2006年度は政策株をかなり売却しているが、営業上の影響はあったのか。

- ▶ カーBOXは他社よりも先駆けて簡素化を行った商品である。個人向けの商品では、昨年9月にカーBOXを発売した時点ですでに16商品567特約を削減している。今後さらに簡素化を進めていく考えである。企業物件においても、昨年の時点で8商品、100特約削減しており、相当簡素化が進んでいる。
政策株の削減については、2004年度にETFを組成して大幅に政策株式を圧縮した時に比べると、保険料への影響は少なくなっていると感じる。今後も7年間で簿価1,000億円削減という計画を前倒しで達成していきたい。価格変動リスク圧縮を進め、毎年2回実施している資本の状況の検証で余剰が確認できれば、新しい投資や自己株の買い入れなどに回していきたいと考えている。

Q3. 資料36ページの販売チャネル別成績の中で、中核代理店の自動車保険成績がマイナス0.8%と他のチャネルと比べて落ち幅が大きかった要因は。

また、今期自動車についてもプラスを予想しているが、その内訳として台数、単価はどのように想定しているのか。

また、2008年度の数値は見直し中とのことだが、事業費の実額はどの程度を想定しているのか。

- ▶ 中核チャネルは当社の主力のチャネルとして力を入れており、育成にも努めている。中核代理店は優良な契約を多く持っているということもあり、等級進行が進むことによる影響が大きいのではないかと考えている。

- 自動車の台数は、06年3月期に-0.9%だったものが、07年3月期では+0.4%となっており、08年3月期については、1~1.5%程度伸びると考えている。単価は06年3月期で-1.0%だったものが、07年3月期は-0.6%と、こちらもかなり改善してきた。カーBOXの効果が出てきたということがあるものの、軽乗用車へのシフトや新車販売の低迷などもあるので、なかなか単価の上昇は難しく、ほぼ横ばい程度かと見ている。
- 事業費については、中計最終年度は2005年度比180億円の圧縮を想定している。

Q4. 主要な株主、特に上位の大株主との関係はどうか。

- 実質筆頭株主はサウスイースタン・アセット・マネジメント社である。新聞などで、大量保有報告書上の保有目的が従来の純投資から提案に変わったということが報道されたが、実質的には変化はなく、実際に提案もない。大株主とは長年にわたり、色々な形でミーティングを行っており、彼らの提案するもので採用できるもの、たとえば執行役員制度などについては採用し、お互いに話し合いながら当社の企業価値を上げていく、という努力をしてきた。現状、特に何かということはない。

以上