

2011年3月期 第3四半期決算 機関投資家・アナリスト向け電話会議
質疑応答要旨

日時 : 2011年2月10日 18:30~19:30

回答者 : 執行役員 経営企画部長 寺本秀雄

<契約業績など>

Q1. 最近2四半期の契約業績を見ると、新契約高が解約失効高を上回っている。このペースを維持していけば来期以降、保有契約高の反転が期待できるのか、教えて欲しい。

A1. 契約業績は足元非常に好調であるが、①満期・死亡などによる契約高の減少要因があること、②販売が拡大している第三分野商品は契約高への寄与が小さいこと等から、近い将来に保有契約高の反転を実現することは難しいと思っている。一方、第三分野商品の伸展により商品構成が変化しており、保有契約高の減少が続いても、利益は維持・向上できると考えている。

Q2. 営業職員チャンネルについて、質の向上が進んだという説明があったが、営業職員数の来期の見通しを教えて欲しい。

A2. 4万人台の営業職員数を、質を確保しながら維持したいと考えている。契約品質等の観点から昔のように人数増加を追求している訳ではない為、採用基準を満たさなければ減少することもあるし、その逆もある。来期についても、同じような波のなかで変化し得るものをご理解頂きたい。

<基礎利益、事業費など>

Q3. 第3四半期3ヶ月間について、基礎利益に逆ざやを足し戻した保険関係損益を計算すると、約1,050億円強。以前の水準から回復が見られるようだが、その要因は？

A3. 主な要因は、保険販売の増加や解約失効の抑制など、契約業績が好調だったこと。これにより、付加保険料の減少がペースダウンし事業費削減が計画を上回った上に、危険差益も増加し、保険関係損益の改善に寄与した。

Q4. 第3四半期の事業費(第一生命単体)は、3ヶ月の前年同期比で約30億円減少しており、累計では上期と比べて減少幅が拡大したようだが、主な要因は？

A4. 3ヶ月の事業費が前年同期比で減少した主な要因は、①前年度に多かった株式会社化・上場に係る費用が今年度はほぼ無くなったこと、②数年前に行った内勤職員給与改定の効果が段階的にあらわれ、人件費が減少したこと、等。

累計の事業費について、上期と比べて減少幅が拡大した主な要因は、①前年度から流れ込みの、株式会社化・上場に係る費用が上期に多く計上され第3四半期はほぼ無くなったこと、②株式会社になったことによる費用(株主総会関連費用などを含む)が上期に多く計上されたこと、等。

Q5. 四半期の定常的な費用はどれくらいか、教えて欲しい。

A5. 足元の固定費は年間3,200億円程度と考えているので、おおまかに言えば、四半期であればこの金額を4で割った数字とみて頂くことは可能。

<資産運用>

Q6. 第3四半期における資産運用行動について、国内株式の削減については説明があったが、それ以外の確定利付資産等について何か変化はあったか、教えて欲しい。

A6. 資産運用行動については、第3四半期において特に大きな変更はない。なお、資産運用実績については、有価証券評価損を691億円計上したことに加えて、円高継続により外債に係る利息計上額が減少した。

Q7. 2010年12月末時点の確定利付資産のデュレーションを教えてください。

A7. 2010年12月末時点の、個人保険・個人年金の資産運用に係る確定利付資産のデュレーションは、12年弱であった9月末と比べてそれほど変わっていない。

Q8. 第3四半期累計で評価損691億円を計上したことにより、来期の業績予想にそれだけ増益要因として働くという理解でいいか？

A8. 業績予想の基本的な考え方として、金融環境がある程度安定的に継続するという前提を置き、営業業績の動向を踏まえて策定する。大口評価損の予備軍がある訳ではないが、市場動向は波があることから、今期における評価損の計上は、来期の業績予想に直接は結びつかないものをご理解頂きたい。

なお、評価損691億円のうち、大口の銘柄で600億円台を計上した。また、来期の業績予想については、今年度決算発表時(本年5月)に開示する予定。

<資本政策>

Q9. (時期は未定だが、今後日本でも導入が見込まれる)経済価値ベースの資本規制への対応に関して、リスク削減に関する経営陣の考え方を教えてください。また、債券入替えによるデュレーションリスクの削減について、現在の状況を教えてください。

A9. 経済価値ベースの資本水準を強化することは、重要な経営課題の一つだと考えており、リスク削減についても引き続き取り組んでいく。

経済価値ベースの資本規制への対応については、最終的には、日本における規制の導入時期及び内容を見極める必要がある。導入時期については、(日本の金融庁はまだ示していないが)2015~16年頃と思われ、2013~14年頃には判明するだろう。また、規制の内容は、欧州のソルベンシー2の考え方をベースに、日本独自の調整を加えたものになると思われる。

リスク削減に関する当社経営陣の考え方としては、現在の経済環境を踏まえて保有株式の削減を優先して進めており、来期以降も取組を継続する予定。またデュレーションリスクの削減については、向こう数年の間で金利の絶対水準を見ながら取組む予定。今年度は、足元で金利が回復してきたこともあり、累計で(超)長期債を約9,900億円積み増した。来期以降についても、金利の動向に留意しながら、年間1兆円程度の(超)長期債の積み増しを実施する予定。

Q10. 金融庁『保険検査マニュアル』の改定により、経済価値ベースの考え方に基づく検証項目が追加され、取締役会の強い関与が求められるようになったが、意思決定プロセスの変更等が必要になるのか？

A10. 当社は数年前から、社内管理指標に基づき経済価値ベースの資本管理を行っており、上場を機に計測基準のレベルアップも行っている。より具体的には、毎月の取締役会において定例的に、前月末時点の経済価値ベース及び財務会計ベースの資本の状況に関して報告しており、それに基づいて資本政策の議論もされている。また当社の経営計画にも、経済価値ベースの考え方に基づく資本政策が組み込まれている。そのため、今回の改定に伴う意思決定プロセスの変更等は、不要と考えている。

なお、今般の改定の背景については、経済価値ベースの資本管理に関する生命保険会社の取組にばらつきがある現状を踏まえ、規制の導入前にその端緒として先行して改定を実施したものと理解している。

Q11. 先日、豪タワー社の完全子会社化について発表があったが、同社への追加出資分を含めた経済価値ベースの資本十分性について、教えて欲しい。同社への追加出資に伴って、ハイブリッド資本等による資金調達を行う予定はあるのか。

A11. 当社の経済価値ベースの資本管理の枠組みでは、一定の金額を成長投資向けの枠として留保しており、タワー社への追加出資についてはその枠内に収まっている。また、タワー社への追加出資の資金については、既に公表されているとおり、当社が保有する手元資金を充当する予定である。

Q12. 豪タワー社の完全子会社化に関連して、M&Aを実行する際に社内で設けているハードルレートがあれば、どれくらいの水準か教えて欲しい。

A12. 基本的な考え方としては、進出国の短期金利や、株式リスクプレミアム等を勘案し、ハードルレートを設定しており、入り口だけでなく、投資した後も継続的に検証している。

具体的指標としては、例えば、ROE や投下資本ベースの ROI を長期で見たものを使用している。タワー社に係る具体的な水準は差し控えさせて頂きたいが、2桁に乗る程度の水準である。

Q13. 第一フロンティア生命について、今後資本増強が必要になるのか、教えて欲しい。

A13. 現在の第一フロンティア生命は、預かり資産 1.5 兆円弱に対し、払込資本は 1,850 億円。今後、預かり資産 3 兆円前後を目指す計画を踏まえ、規模がそれほど大きくない(数百億円程度)資本増強を実施する可能性はある。

Q14. (2012年3月期から正式に導入される予定の)新ソルベンシー・マージン基準について、現時点で話せる事があれば教えて欲しい。

A14. 新基準で計算したソルベンシー・マージン比率は、今年度末決算で開示する予定であり、そちらをご覧頂きたい。株式のリスク係数引き上げ等により、現行基準の数値(2010年12月末:994.8%)を基準とすると数百%程度低下が見込まれるが、同規制の基準値は 200%であり、健全性に関して新基準導入により特別な対応が必要になるとは考えていない。

<海外事業>

Q15. 中国に係る取組みについて直近の状況を教えて欲しい。

A15. 進出に係る取組みを継続している状況。一時期、日中間の政治の問題もあったものの、ジョイント・

ベンチャー方式で参入していきたいという当社のスタンスに変更はない。

<ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (EEV) >

Q16. エンベディッド・バリュー (以下、「EV」) について、第一生命グループ数値と、第一生命及び第一フロンティア生命に係る数値の関係を教えて欲しい。

A16. 第一生命グループのEVは、第一生命のEVに第一フロンティア生命のEVのうち第一生命の出資比率に基づく持分を加え、第一生命が保有する第一フロンティア生命の株式の簿価を控除することにより算出している。

<業務提携>

Q17. 2007年にりそなグループと業務提携しているが、保険分野における提携の効果及び今後の方向性について教えて欲しい。

A17. 提携の効果としては、①個人年金商品の銀行窓販における販売代理店の中核としての寄与、②個人保険及び企業保険分野における関係の強化、等が挙げられる。

他方、りそなグループは、取引口座のみ利用されているようなお客さまに対し、様々な商品のクロスセルを推進することで利益拡大を図る計画と理解している。提携関係の今後の方向性としては、そうした同グループのビジネスモデルに沿って当社商品の提供を一層進めさせて頂きたいと考え、同グループと議論している所である。

(注) 上記内容については、理解し易いように、部分的に加筆・修正しています。

【免責事項】

本資料の作成にあたり、第一生命保険株式会社(以下「当社」という。)は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限らず、「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現が含まれます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。