

## 2017年3月期 機関投資家・アナリスト向け電話会議 質疑応答要旨

日時：2017年5月15日 19:00～20:00

回答者：執行役員 経営企画ユニット長 隅野 俊亮

### <国内営業戦略>

- Q1:** 営業職の生産性を示す一人当たり営業収益価値が横ばいとなっているが、今後どのような販売施策を行えば投資に対する成果が上がると見ているのか聞かせてほしい。
- A1:** 2017年3月期は平準払の個人年金の駆込み販売が多かったため、一人当たり営業収益価値の上昇には繋がらなかった。但し、下半期からは保障性商品の販売を強化しており、加えて2017年4月からは、貯蓄性商品の販売に対する成績を変更するなどの対応を行っている。足元ではその効果も現れ始めており、保障性商品の販売実績（営業報告ベース）は、対前年で約2割～3割の増加となっている。引き続き、保障性商品の販売強化を通じて営業収益価値の向上を目指していく考えである。

### <2017年3月期決算>

- Q2:** 損益計算書上では、貸倒引当金繰入額、貸付金償却ともに大きな金額は計上されていないが、2017年3月期に多額の繰入れ及び償却は発生しなかったとの理解でよいか教えてほしい。また、貸倒引当金繰入額はノンキャッシュの損益であるが、修正利益の調整項目にはあたらぬとの理解でよいか聞かせてほしい。
- A2:** 個別企業に関するコメントは差し控えさせていただくが、2017年3月期に多額の貸倒引当金繰入額、貸付金償却は計上していない。修正利益への調整に関しては、資産構成に占める一般貸付の割合が限定的であることや、優良企業向けの貸付が太宗であり、経常的に一般貸付への多額の引当てを行うことは想定していないことから、調整対象には含めていない。
- Q3:** 第一生命の第4四半期（1～3月）の為替差損の金額が第3四半期と比較して大きい理由を教えてください。
- A3:** 第4四半期の為替差損（ヘッジコスト）が大きかったのは、第3四半期に特殊要因があったためであり、第4四半期に特別なオペレーションを行ったということではない。（事務局補足：年間の為替差損計上額は、ヘッジ付外債の投資残高の増加とヘッジコストの上昇により、前年比で増加しています。）

#### ＜2018年3月期 業績予想＞

**Q4:** 第一生命に関して、どの程度の順ざや減少を見込んでいるのか教えてほしい。また、開示されている業績予想の数値から推計するとキャピタル益が 300 億円程度、臨時損益が▲1,000 億円程度の見通しとなるが、その認識でよいか聞かせてほしい。

**A4:** 順ざやは、利息配当金等収入や償還損益の減少を 100 億円～200 億円見込む一方、その他の調整項目もあるため、ネットで数十億円程度の減少を見込んでいる。キャピタル損益と臨時損益の見通しについては、ご提示頂いた水準感に違和感はない。  
(事務局補足：数値は税引後で掲載しています。)

**Q5:** 基礎利益の減益要因は、順ざやの減少に加え、標準責任準備金の積増し負担の増加によるものと思われる。後者の金額の水準感について教えて欲しい。

**A5:** 税引後で 200 億円弱を見込んでいる。

**Q6** 2018年3月期にキャピタル益を計上する計画になっているが、減益要因を補うには至っていない。2018年3月期のキャピタル損益の考え方について教えて欲しい。

**A6:** 各種アセットからのキャピタル益を想定しているが、円建債券のキャピタル益に関しては、将来の利息配当金等収入の減少に繋がることから、最低限のリバランスを除いて積極的に対応する予定はない。リスク性資産の入替えの中から一定程度の売却益を想定している。

#### ＜株主還元＞

**Q7** 契約者配当と株主還元のバランスに関する考え方を聞かせてほしい。

**A7:** 契約者と株主は、いずれも大切なステークホルダーであり、配当可能原資を増やすことで双方の期待に応えていきたい。その上で、契約者配当の位置づけと最終的な利益分配としての株式会社の株主還元の位置づけは、十分に認識しており、引き続き適切に対応して参りたい。

**Q8:** 2017年3月期の総還元額 737 億円は、2018年3月期のグループ修正利益目標 1,800 億円に対しても 40%程度となる。2018年3月期についても同水準の株主還元を期待してよいか教えてほしい。

**A8:** 2018年3月期は、グループ修正利益の 40%を株主還元の目標としている。グループ修正利益目標は 1,800 億円であるため、現時点では 2017年3月期実績と同程度の株主還元を想定している。

## ＜ヨーロピアン・エンベデッド・バリュー (EEV) ＞

**Q9:** 保障性商品への販売に注力しているとのことだが、営業戦略が奏功した場合、2018年3月期の新契約価値は、昨年度の1,455億円と比べてどの程度上ぶれすると見てよいか聞かせてほしい。

**A9:** 経済条件の変動などの要素もあり、新契約価値の水準を明確にお示しするのは難しいが、保障性商品への販売シフトを通じて、対前年増加を目指していきたい。

なお、ご参考までに、2017年3月期上半期の新契約価値は452億円であった。上半期と通期とで基準となる金利水準は異なるので単純な比較はできないが、下半期に保障性商品への販売に注力をした効果は、一定程度下半期の新契約価値に取り込まれている。経済条件にも左右されるが、こうした施策を今年度も進めていけば新契約価値の増加に繋がるものと考えている。

(注) 上記内容については、理解しやすいように、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、第一生命ホールディングス株式会社（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。