

2019年3月期第2四半期 機関投資家・アナリスト向け電話会議 質疑応答要旨

日時：2018年11月14日 19:00~20:00

回答者：経営企画ユニット長 西村 泰介

<第一生命業績>

Q1: ヘッジコストの上昇は下期のアロケーションやキャピタル損益に対してどのような影響を及ぼすか。

A1: 通期ガイダンスは米国において更なる利上げが実施されることを織り込んでおり、通貨分散などコスト抑制に向けた取組みを進めながら、年間を通じてガイダンスの範囲内にコントロールできると考えている。国内の金利は若干上昇したが、現状の水準では、デュレーションを維持する目的以外では日本国債を購入しない方針に変わりはない。

Q2: 利息配当金等収入について、期初計画より上振れしている要因を教えてください。

A2: 国内株式の増配や外国債券の利息配当金等収入の増加、また、昨年度程ではないが、投資信託の分配益・解約益も影響している。

Q3: 第一生命の保険関係損益は第1四半期、第2四半期とも前年同期と比べて高い水準だったが、下期も同じようなペースで計上されると考えてよいか。

A3: 保険関係損益が改善している主な理由は、2017年度に標準利率が改定された際、第一生命では保障性商品の予定利率を変更せず標準責任準備金の積増額が増加していたものが、2018年度には「ジャスト」の販売に合わせ予定利率を変更したことで標準責任準備金の積増額が減少したことによる。

なお、保険関係損益が下半期も同じペースで計上されるとは必ずしも言い切れない。

Q4: 危険差益、および保険関係損益から危険差益を除いた部分のどちらもが前年同期と比べて高い水準になっている要因は何か。また、標準責任準備金の積増額はどこに計上されているのか。

A4: 標準責任準備金の積増額の減少は危険差益の増加に反映されている。保険関係損益から危険差益を除いた部分が増加している主な要因は、事業費が99億円減少しているもので、これには一昨年度末にかけて料率改定前の駆け込み需要があり昨年度の営業職給与が増加していたことの反動減等が影響している。その他システム投資等費用計上のタイミングのずれなどもあるため、下期も同じペースで改善が進むとは

必ずしも言えない。

Q5: 資料 24 ページを見ると、第一生命の国内株式の簿価残高が少しずつ減少しているが、戦略的に実施しているものなのか。

A5: 中長期目線で ALM 運用を実施した結果として減少しているものである。

<ネオファースト生命業績>

Q6: ネオファーストの新契約価値が当第 2 四半期で 156 億円と大きく貢献しているが、このうち「ネオ de きぎょう」がどれだけ寄与しているのか。

A6: コスト配賦の問題から EV の計算は会社単位で行っており、商品別の新契約価値は算出していない。ただし、販売商品のほぼすべてが医療保険だった昨年度上半期の新契約マージンが 14.12%であったのに対し、「ネオ de きぎょう」の販売が増加した今年度上半期には新契約マージンが 5.08%に低下していることから、その影響度合いを推し量ることが可能である。

Q7: 第三分野の新契約年換算保険料が約 3 倍に増加していることから、昨年度中間期の均衡事業費ベースの新契約価値を 3 倍し、当年度中間期の新契約価値からそれを差し引いた差額が「ネオ de きぎょう」分と考えてよいか。

A7: 概ね方向性としてはその通りである。

Q8: 「ネオ de きぎょう」の販売に占める営業職チャネルの割合はどの程度か。国内 3 社合算でも新契約価値が前年同期比減少しているが、営業職のリソースを「ネオ de きぎょう」の販売に振り向けたことによりネガティブな影響が出ているということはないか。

A8: 資料 22 ページの参考資料に示しているが、営業職による「ネオ de きぎょう」の販売は 8 月から開始したばかりであるため新契約年換算保険料ベースで 34 億円と大きくはない。お客さまのニーズにあった商品を販売するのがあるべき姿と考えており、我々としては「ジャスト」の販売に最も力を入れていく予定である。

Q9: ネオファースト生命の事業費が増加しているが、これは来期以降にも継続して発生するのか。また、訪問型代理店チャネルがどのようなものか教えて欲しい。

A9: 事業費の増加は販売増加に伴うものである。訪問型代理店とは、代理店に所属する販売員がお客さまを直接ご訪問する形式のチャネルであり、保険ショップのような来店形式の代理店とは異なる。

<ヨーロッパ・エンベデッド・バリュー (EEV) >

Q10: 新契約価値について、グループ全体でどのような傾向があるのか教えて欲しい。また、各社ごとにはどういった傾向があるのか教えて欲しい。

A10: 国内ではマルチブランド・マルチチャネル戦略を推進しており、グループ新契約価値については国内生保3社の合計で見ていく必要がある。また、第一フロンティア生命の新契約価値は前年同期比で減少しているが、資料17ページにお示ししている通り、運用スプレッドの実現により成長に貢献する部分があるため、新契約価値だけではなく、トータルで見ていく必要がある。第一生命については、商品ポートフォリオの変化により前年同期比で新契約価値は低下したが、下半期は新規顧客への「ジャスト」販売を強化している。

Q11: 第一生命の新契約マージンが6.48%と前年同期比で低下しているが、低下の要因を要因分解して説明してほしい。

A11: 商品ポートフォリオの変化が主な要因である。お客さまニーズに対応した結果として、前年同期に比べて貯蓄性商品の販売占率が増えたことが影響している。

<資本政策>

Q12: 今後、資本政策および資産運用方針を大きく変更する予定はあるか。

A12: 現時点では想定していない。

(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。