

2019年3月期 決算・経営説明会 質疑応答要旨

日時 : 2019年5月23日 10:00~11:00

回答者: 第一生命ホールディングス 代表取締役社長 稲垣 精二
第一生命ホールディングス 常務執行役員 山本 辰三郎
第一生命ホールディングス 経営企画ユニット長 西村 泰介

【質疑応答】

※回答の末尾に発言者名を記載

<再保険取引>

Q1: 資料 18 ページの既契約ブロック出再取引に伴う、会計利益への影響とリスク削減効果を教えて欲しい。

A1: 会計上は 2018 年度の費用として再保険料支払 1,289 億円、収益として責任準備金戻入 986 億円を計上した。これらをネットした一時損失は税引後換算で約 200 億円だが、2019 年度以降の予定利息負担が見合いで減少する取引である。なお、再保険に出した既契約ブロックは保険料払込済の終身保険であり、5%を超える予定利率を追加責任準備金により 2.75%まで引き下げた契約である。規模は大きくはないが、ESR を引き上げる効果がある。(西村)

出再対象は簿価で 1,000 億円程度であり、30 兆円程度ある第一生命の保険負債全体に占める割合は小さいため、ESR の引き上げ効果やデュレーションギャップの縮小等、リスク削減効果は限定的である。運用環境が厳しい中、利率の低い 30 年債を買って僅かなリターンを目指すのか、負債を流動化して社外に出すのかという選択肢のなかで、運用リスクを高めずにリスク削減を行うべく出再に取り組んでいる。(稲垣)

Q2: 既契約ブロックについて、再保険会社のキャパシティの観点も踏まえ今後どのくらい出再が可能なのか、目安があれば教えて欲しい。

A2: 今後については、再保険市場の状況に加え、経済環境も踏まえ判断していく。今回のポイントは、高予定利率の契約がほぼ E E V と同額で評価されたことであり、大きな一歩である。(稲垣)

Q3: 今回の再保険取引が仮に 10 倍や 20 倍の規模だったとしても同じ条件で評価されると思うか。

A3: 今回、規模別の評価額は確認していない。再保険市場はグローバルな市場であり、継続的に検討していきたい。(西村)

Q4: 今回の再保険取引においては、ほぼE E Vと同額で売却できたが、企業価値としてE E Vを見たときに、株式市場における評価が低いのは何故と考えるか。

A4: 株主は、時価変動リスク、経済価値の実現可能性リスク等を取っている。当社はリスク削減には取り組んでいるものの、ボラティリティが高いことから、将来の不確定要素に対するディスカウントが入っているのではないかと思う。なお、今回の再保険取引は、再保険市場における負債に対する評価の目線を確認することに意味があったと考えている。(稲垣)

<認知症保険>

Q5: 予定利率が2.22%まで下がっている。今後も低下ペースは継続すると考えて良いか。

A5: 予定利率は毎年6ベーシスポイント程度下がっている。今後もお客さまのニーズに合わせた商品を既存のお客さまを含むより多くのお客さまに提案し、保有契約を積上げることで、結果として低下していくと思う。(山本)

Q6: 第三分野は医療、介護、所得保障等に加え、直近では認知症保険が大きなヒットとなり、概ね主要なニーズはカバーしたように思える。第三分野は認知症保険をある程度普及させると成長しなくなるのではないか。

A6: お客様のニーズに応える商品をこれからも継続的に提供していく。認知症保険は、認知症と診断された方に保険金をお支払いする商品であるとともに、認知症予防アプリ等の付随サービスを提供し、お客さまが認知症にならないようサポートすることを目指しているものである。お客さまの保険会社に対して求める価値も変化しており、今後も価値提供の在り方は変化していくと思われる。このような新たな商品・サービスの開発余地はまだ大きいと思う。(稲垣)

Q7: 認知症保険について、既存の契約者への普及が一巡した後は、どのようにターゲットを変えていくのか。

A7: 認知症保険は、幅広いシニア層を対象としている。そうした中、一定割合で既契約を保有されているお客さまにも好評いただいているとの認識である。また、認知症保険では、持病があっても入りやすい「かんたん告知」、「代わりに訪問サービス」、「健康第一」認知症予防アプリ等の複合的サービスも評価いただいている。さらに、指定代理請求人にお子様やお孫様が設定されるので、そういった方々との新たな接点が広がる効果も期待している。(山本)

<国内生命保険事業>

Q8: 代理店チャンネルを拡大させているが、今後このチャンネルをどう活用していくつもりか。

A8: 第一生命が構築してきた全国の代理店ネットワークに、ネオファースト生命の商品を提供することで、新しいマーケットを創造することができた。今後も、この代理店とのコネクトを通じて、お客さまの様々な保障ニーズにお応えする商品を提供していきたいと考えている。(稲垣)

Q9: 銀行や証券会社で店舗の統廃合がトレンドとなっているが、こうした戦略を取る可能性はあるか。

A9: 現在の店舗戦略は、ミドル業務を一箇所に集中させ効率化を推し進める一方で、マーケットのある都市部を中心に、事務業務を持たない新型店舗を増やすというものである。この取り組みにより、コスト削減と同時にトップラインの増加を図っている。今後も市場特性に応じた店舗配置を進めていく予定である。(稲垣)

Q10: 経営者保険の需要は今後落ちると思うが、どのようにガイダンスに折り込んでいるのか。

A10: 現在、経営者保険の一部を売り止めているが、今年度のガイダンスには販売再開は折り込んでいない。パブリックコメントが終わり、通達が発信された時点で計画を精査する。(稲垣)

新契約価値についても、経営者保険の販売を織り込んでいないため、全体では前年比で若干下がると見込んでいるが、海外での買収に伴う販路拡大などによる新契約価値の増加により影響は一定程度相殺される見込みである。なお、経営者保険の影響を除いたベースでは、国内の新契約価値は前年を若干上回ると見込んでいる。(山本)

Q11: 国内のIT効率化投資が業績の下押し圧力となっているが、どのように見れば良いのか。

A11: 中期経営計画において今後5年程度で第一生命職員の約2割に相当する2,100名程度の業務を効率化し、人財をミドル・バックから営業フロントへシフトさせる計画であり、IT投資は本取組の一環であるが金額自体は銀行業界に比べてそれほど大きな額ではない。(山本)

<その他>

Q12: グループ修正利益が下振れた場合でも、総還元性向は40%とするのか。

A12: 現在の中期経営計画期間は、総還元性向40%を目標としており、この比率についてはしっかり守っていききたい。(稲垣)

Q13: アジアの利益貢献が大きくなってきている。ベトナムの成長性、今後の競争環境等の見通しを教えて欲しい。

A13: 第一生命ベトナムは、新契約が前年比 40%以上成長してきたので、そこに資本を投入してきたが、今後は徐々に資本が解放される段階に入っていくだろう。ただし、ベトナムの保険浸透度はまだ低いので、保険は依然普及段階にあると認識している。なお、マーケットシェアという観点では、第一生命ベトナムは、専属営業員チャンネルでの成長に加え、ここ数年間は、銀行窓販・郵便局等の新しいチャンネルの販売割合が上昇しており、シェア拡大余地は高いと考えている。(稲垣)

Q14: ESR が中長期的に目指す水準の範囲に近い。昨年 11 月の決算経営説明会で、株のリスクの削減を強調していたが、新たに話せることはないか。

A14: 株の売却については中期経営計画に基づき遂行しており、新たな計画を作ったということはない。(稲垣)

Q15: 足元イールドカーブがフラット化しているが、こうした状況がしばらく継続するかもしれないことについて危機感を持っているか。

A15: 経営としては、現在の金利状況について危機感を持って対応しており、金利横ばい等のストレスシナリオを用いて、収益性および健全性の観点での確認を行っている。(稲垣)

Q16: グループ会社の内部留保はどのようなロジックで決めているのか。また、グループ会社に課している K P I についてどのように考えているのか。

A16: 内部留保額は各グループ会社との対話を通じて決定している。例えば、プロテクティブとは、既契約ブロック買収による投資は短期間でキャッシュが回収できることを踏まえつつ、今後の資本投資機会について対話して予算を決めている。グループ内の内部留保については、どこに投資するのが良いかを常に考えている。K P I については、新興国は新契約価値ベース、先進国は会計利益ベースをメインにするなど、グループ会社の成長ステージに応じて柔軟に K P I を変えている。(稲垣)

(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。