

2020年3月期 第1四半期 機関投資家・アナリスト向け電話会議 質疑応答要旨

日時：2019年8月9日 18:45～19:15

回答者：経営企画ユニット長 西村 泰介

<2020年3月期 第1四半期決算>

- Q1: グループ修正利益が通期計画比39%と高い水準で進捗しているが、会社計画と比較しても上振れしているか。また、特にプロテクティブが上振れているのは何が要因か。
- A1: グループ修正利益は順調に進捗していると理解している。プロテクティブにおいては、買収事業からの利益貢献、生保事業の利益改善が要因である。
- Q2: キャピタル益が想定以上の水準であったが、その理由は何か。また第2四半期以降も高い水準が期待できるか。
- A2: 外債の利回り改善入れ替えに伴う売却損の減少、株式削減に伴う売却益など、売却損益が改善したことが主な要因である。また、相場下落に備え機動的に為替ヘッジなどの残高調整をした結果、金融派生商品損益が改善した。
- Q3: 足元の低金利環境において、前年のような外債利回り改善のためのオペレーションは難しいと考えられるほか、ヘッジコストの低下を踏まえると、第2四半期以降もキャピタル損益の大部分が残ると考えてよいか。
- A3: 見通しについては相場次第でありコメント差し控える。

<第一生命業績>

- Q4: 第一生命の保険について、認知症保険は金利感応度が大きくないと思うが、円金利感応度が高い商品に関する今後の改廃を検討しているか。
- A4: 商品の改廃や変更については現在特に検討していない。なお、第一生命の商品戦略は、ジャスト、認知症保険等の金利変動によらず新契約マージンが高い第三分野商品が基本であり、貯蓄性商品は第一フロンティア生命で担っている。
- Q5: 第一生命の貯蓄性商品については、現在の金利環境下においても十分な収益性が維持できているという認識か。
- A5: 第一生命の商品は生涯設計デザイナーチャンネルにて販売しており、お客さまのニーズに沿った商品ラインナップを準備した上で、全体として収益性の高い商品を強化

していく戦略であり、一部平準払の年金も販売しているが、トータルでは十分な収益性が確保できていると認識している。

Q6: 第一生命の基礎利益のうち保険関係損益が減少している背景は何か。

A6: 団体保険の料率改定の影響が主要因である。

Q7: その分、通期の団体保険の契約者配当が減少すると考えてよいか。

A7: 概ねその通りである。

Q8: 新規追加責任準備金繰入額が前年同期比で減っているが、今年および来期以降も同じ水準で減少するのか。

A8: 全体としては昨年と今年で繰入額は大きく変動せず、来年度も急激に減少することはない。

Q9: 順ざや額が大きく減っており、ヘッジコストを加味すると逆ざやになるが、要因はなにか。

A9: 順ざや額の減少は、主に円高による影響や優先出資証券の償還等によるものである。

Q10: キャピタルゲインに対する考え方を教えてほしい。キャピタルゲインが上ぶれた場合も40%の還元性向を維持するのか。

A10: 現在の市場環境も考慮し、キャピタルゲインの見通しに関するコメントは差し控える。

<第一フロンティア生命業績>

Q11: 金利低下の影響からMVA損益が減少しているが、第2四半期以降も追加のマイナスコストを見込むか。また、新契約が過去の高水準から減少しているのは、利率低下によるものか、または銀行における販売面に変化があったためか。

A11: MVA損益のマイナスが主な純利益の押し下げ要因であり、今後更に金利が低下した場合、マイナス幅が拡大する。しかし、MVA積増による損失は、保険期間を通じて回収され、保険期間通算で見ると影響はニュートラルに近づくものであるため、グループ修正利益からは控除している。なお足下の販売実績は期始の想定通りの進捗と考えている。

Q12: 販売の下落は想定通りとのことだが、その原因は金利低下か。

A12: 昨年度の好調に対する反動減と考えている。

＜ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (EEV) ＞

Q13: EEVの変動要因は何であるか。

A13: 国内金利低下および国内株式の含み益減少が主な要因である。

Q14: 第1四半期なので新契約価値は開示されないが、どの程度を見込むか。

A14: 第一生命では、ジャストをはじめ新契約マージンが相対的に高い第三分野保険の販売が前年を上回って推移しており、新契約価値にも反映してくると想定している。第一フロンティア生命では、新契約マージンの計算において運用利回りとしてリスクフリーレートを仮定する一方、実際は米ドル建て社債投資を前提とした予定利率を設定しているため、新契約マージンは低い水準となる。ネオファースト生命では、経営者保険の販売停止の影響から新契約価値は減少しているものと想定しているが、相対的に新契約マージンの高い第三分野商品の年換算保険料は前年を大きく上回っており、新契約価値に貢献してくると考えている。

Q15: 昨年度と比較して、新契約価値の進捗をどのように評価しているか。

A15: 経営者保険の販売停止の影響により昨年を下回ることを想定しているが、その想定のもとで順調に推移していると考えている。

(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。