

2007年6月 インフォメーションミーティング 質疑応答要旨

Q1：企業品質向上のための投資について、06年度で73億円、07年度で184億円という計画であるが、08年度以降いくらかけるのか。どういう分野に投資していくのかを教えてください。

A1：2007年度、品質向上のための投資については、180億円の規模を予定している。これはあらゆる分野で業務プロセスを見直して品質向上を行うためのコンピューター・システムあるいは事務の改善を含めた投資が180億円という意味である。昨年来、2007年・2008年の2年間で先行的に投資をして、2009年度以降は飛躍的に業務の改善を図るということを申し上げている。2008年度は現在のところ、相当額としか言えないが、是非先行投資という意味合いでご理解願いたい。

Q2：今回の計画策定にあたり、生保事業あるいは海外事業にM&Aを含めて国内事業よりも多く投資するような投資割合の変更を検討したのか。

A2：グループコア利益の4割という還元政策は、6割を内部留保し、今後成長が期待できる海外生保を中心に新しい領域に投資していくことを考えおり、この方針は従来とは変えていない。

Q3：本日の日経金融新聞に台風リスクを証券化するという記事が出ていたが、今年度当初から計画していたものなのか、またその意味合いを教えてください。

A3：台風リスクの証券化については当初から計画していたものである。国内の自然災害リスクは通常、再保険でリスクヘッジを行っているが、再保険市場は必ずしも安定的でないため、代替的なリスク移転の手段として再保険を補完する意味合いから証券化を実行した。証券化により5年間固定コストで安定的カバーを確保できるので、再保険の補完的手段となる。

Q4：1点目は政策株の売却について、どこかで思い切った決断をする必要があるのではないかとと思うが、もう少し掘り下げて説明願いたい。

2点目は、株主還元について、全体的な方針はわかったが、何が変わればもう少し還元することになるのか教えてください。

A4：1つ目の政策株売却について、2006年度は様々な要因でスピードが停滞したというのは事実であるが、2010年度までに5,000億円売却する計画は変更していない。

2 つ目の株主還元について、グループコア利益の 40 パーセントを配当と自社株の取得で還元する方針は変えていない。ニューチャレンジ 10 の経営目標が実現した暁には、還元目標を修正することもあると考えている。

Q5：株主還元について、大株主からの圧力などが強まったときにどうするか？

A5：グループ・トータルとして企業価値を上げていこうという計画の下に事業を推進しており、これを十分に説明をして理解をしていただく以外にないというのが率直のところである。グループ・トータルとしての企業価値をあげていくために、今の還元政策を、是非ご理解を頂きたい。

Q6：今回の損保各社の決算をみると、保有株の時価の動き方が各社によって違っていたことが特徴として挙げられる。御社の場合は今回プラスに働いてきたが、今後保有株を売却していくと特定業種や銘柄の集中が高まり、御社の時価純資産が特定業種銘柄の影響を受けやすくなるリスクがある。将来もし包括利益が導入されると収益自身が保有株によって変動する懸念も考えられる。そういう意味で、単に売却するよりは、むしろ再投資してポートフォリオで分散を図るという選択肢はないのか？

A6：ご指摘はそのとおりである。当社にとってはプラスに働いた業種のポートフォリオが多いということは事実である、逆にそれがリスクになるのではないかとご指摘もそのとおりである。それも含めて総合的に 5,000 億円という目標は下ろしていないが、これをどういう形で売却していくのかを鋭意検討しているところである。

Q7：行政処分の影響とその対応について総括いただきたい。業界問題としても一巡してしまっただけかどうか。また、代理店の構造問題的なものがあつたかどうか。

もう 1 点は資産運用について、御社の今の特長がどういうところにあるのかを教えて欲しい。

A7：行政処分については、実際の処分の詳細などこの場では複雑になるので省略し個別にご説明をさせていただいた方が良く考える。今の状況であるが、当社以外 10 社が今、処分中である。今後の予測であるが、保険金関連は 6 月末ですべての会社が調べて当局に報告を完了するというスケジュールになっており、そこで一段落すると考える。一方で契約の引受で、保険料の誤りや、火災保険での建物の構造誤りなどについての調査を 1 年間かけて行っている。来年の 3 月、4 月までかかることになるが、これは業界問題であり、社会の信頼を一日も早く回復するために、協会の事業としても取り組んでいきたいと考えている。

代理店の構造問題について、この4月から生命保険と第3分野商品には意向確認書面の取り付けが義務付けられた。損害保険商品は法的には義務付けられてないが、大手5社は4月から、自動車については6月から意向確認証明を取り付けるということになっている。説明責任をしっかりと果たし、重要事項説明を書面で確認することでお客様のニーズに適合した商品を販売していかないと今後は保険会社も代理店も生き残れないということである。当社の運用の特徴であるが、「基本ポートフォリオ」を目指している。これはグロスリターンでなく、資金コストや資本コスト、諸費用などを控除した後のネットの部分を「付加価値」と呼び、これを最大化することを目指している。現実には政策株の問題などもあり、最終的な理想形にするのは難しいが、極力理想系に近い形を志向している。基本ポートフォリオに沿って安定的なインデックス運用を行い、そのうえで一部アクティブ収益の追加も狙っていく、という考えである。

Q8：現在約1,000億円規模のオルタナティブ投資を、今後拡大するのか？

A8：基本ポートフォリオで2010年に向け、段階的にオルタナティブを拡大させる形になっている。