

第 67 回 定時総代会 質疑応答

I. 事前質問

質問 1. 「女性・シニアを中心とした『第三分野マーケット』に強い会社の実現に向けて」を目指されているが、御社での販売占有率や業界内でのシェアはどの程度でどう評価していますか。

《回答》佐藤社長

当社は、中期経営計画「Action」では、ニーズの拡大が見込まれる介護・医療・所得保障等の第三分野マーケットにおいて、独自性の高い商品・サービスを提供することにより、「女性・シニアを中心とした『第三分野マーケット』に強い会社」を目指すことを 3 大テーマの一つとして設定しております。

平成 25 年度の業績においては、貯蓄性商品を除いた保障性商品の新契約年換算保険料全体が 193 億円に対し、第三分野部分が 154 億円、第三分野の販売占有率は約 80%となっております。第三分野年換算保険料は、中期経営計画策定前の平成 23 年度に対し、実績は 118 億円から 36 億円増加し、販売占有率は 68.9%から 11.0%増加して約 80%となり、大幅に増加しております。

全生保の平成 24 年度決算における第三分野の業界内のシェアは、医療保険と介護保険を合わせた新契約件数では、5.4%となっております。また、当社が注力しております介護保険につきましては、19.0%と業界第 2 位のシェアを占めております。

全生保の第三分野年換算保険料も拡大傾向にあり、その中で、当社は一層魅力的な商品を提供することにより、存在感のある生命保険会社の実現を目指してまいります。

質問 2. 繰延税金資産の内訳で繰越欠損金分が 21,333 百万円ありますが、その内容と解決に対する方針はどのようにお考えですか。

《回答》山下取締役

貸借対照表の注記 23 の (1) に記載しておりますとおり、繰延税金資産の内訳として税務上の繰越欠損金による部分が 21,333 百万円ございます。この繰越欠損金は、平成 20 年度に発生したリーマンショックにより保有株式の時価が大幅に下落したため、これを平成 21 年度以降にリスク性資産の削減の観点から売却した結果、税務上の損失として発生したものであります。

平成 25 年度末における税務上の繰越欠損金の残高は 69,718 百万円であり、この繰越欠損金残高に法定実効税率を乗じた 21,333 百万円を繰延税金資産の内訳として記載しております。

この繰越欠損金の解決につきましては、これまでも、基礎利益に加え、株式の残高削減等に伴う有価証券売却益の計上等により、課税所得を確保し、繰越欠損金の一部を解消してまいりました。

今後も引き続き、基礎利益等を確保していくことにより、繰越欠損金の早期の解消に向けて取り組んでまいります。

なお、繰延税金資産の計上につきましては、会計監査人である「新日本有限責任監査法人」の監査を受け、適正である旨の意見をいただいております。

質問 3. TPP に参加した場合は保険業界にどのような影響を与えますか。又、郵貯とアフラックの提携等の報道がありました。その影響はどうですか。

《回答》佐藤社長

我国が昨年 7 月から交渉に参加している TPP につきましては、今後の交渉状況に留意していく必要がありますが、日本の生命保険マーケットは、既に多くの外資系生命保険会社が進出し、相当程度自由化されております。従って、国内市場においては、それ程大きな影響はないと考えております。

一方で、海外市場につきましては、生命保険協会から、米国における州保険法の統一、マレーシアにおける外資出資比率の撤廃、ベトナムの非居住者による為替取引の自由化の 3 点を要望しており、これらが実現されますと、日本の生命保険会社の海外展開を促進する可能性があると考えられます。

次に、日本郵政とアフラックの提携につきましては、グループ会社の日本郵便においては、既にアフラックのがん保険を販売しており、郵便局 2 万局での取扱いに向けて、取扱局の拡大を図っている状況にあります。

また、かんぽ生命においては、アフラックのがん保険を直営店で販売する認可を 6 月に取得し、全国 79 の直営店で 7 月中に販売を開始する予定です。

現時点では、がん保険のみの取扱いのため、当社の主力とする介護保険や医療保険等の商品とは直接的に競合するケースはそれほど多くはないと考えておりますが、販売網としては規模が大きいため、取扱商品が拡大すれば、当社にも相応の影響はあるものと認識しております。

当社としては、多様化するお客様のニーズにお応えするために、商品力の強化と介護分野を始めとしたサービスの充実等の戦略的な取組みを通じて、第三分野マーケットにおけるプレゼンスを高めていきたいと考えております。

質問 4. 投資型のような保険はありますか。

《回答》浜野執行役員

ご承知のとおり国内金利は低水準で推移しており、魅力的な貯蓄性商品、例えば養老保険や年金保険をご提供することが難しい状況にあります。

こうしたなか、銀行窓販や証券会社等を通じて、より高いリターンを求めて投資型保険商品である「変額年金」や「外貨建て保険」等を販売し、貯蓄ニーズのあるお客様を取り込んでいる会社もありますが、現在、当社ではこうした保険商品は取扱っておりません。

その理由としましては、「変額年金」等につきましては、株式等ハイリスク資産を中心とした資産運用を行うことから、株式などの価格変動によって元本割れとなる可能性があり、リスク性の高い保険となっております。

また「外貨建て保険」につきましては、同様に、満期保険金や年金のお支払い時の為替レートによっては、元本割れとなるリスクを抱えているため、当社では取扱っておりません。一方で、昨今は海外の高い金利水準を利用した、商品など販売する会社も出てきております。

当社としましても、金融環境を踏まえて投資型・貯蓄型の商品におきましてもお客様にとって有利で魅力ある商品展開を図るべく、引き続き、検討してまいります。

質問 5. 取締役の中に女性の生え抜きの方がおられません、今後登用していく予定はありますか。
また、女性の管理職が働きやすい工夫を何かされていますか。

《回答》佐藤社長

当社では、女性の視点や発想を経営に取り入れる観点から、社外取締役として大矢和子さんが経営に参画されておりますが、ご指摘のとおり、当社出身の女性の取締役はおりません。

現在、「朝日生命ポジティブ・アクション」として女性職員の活躍を推進しており、意欲・能力がある女性職員を積極的に管理職として登用し、十分に能力を引き出し、将来的には、当社出身の女性経営層を輩出することを目指していきたくと考えております。

なお、女性の管理職数につきましては、ポジティブ・アクション取組み前の平成 17 年度始の 22 名に対し、平成 26 年始には 168 名と、約 8 倍となっております。

また、女性管理職の働きやすさへの工夫としましては、転勤地域を限定した総合職の採用や仕事と家庭の両立支援のための環境整備といった「ワーク・ライフ・バランス」の推進に加え、先輩職員を相談相手として設定する「メンター制度」の実施、女性管理職を対象とする研修等の開催を通じ、キャリア形成や業務上の課題について、相談・共有できるネットワーク作りにも取り組んでおります。

全ての女性職員がいきいきと働き活躍できる会社を目指すことは、経営の最重要課題の一つであると考えており、今後もその取組みを推進してまいります。

質問 6. 中期経営計画「Action」は、今年度で達成出来るのか。

《回答》佐藤社長

平成 24 年度からスタートした中期経営計画「Action」では、「平成 26 年度末までに、死亡保障と医療保障・介護保障等の第三分野の合計である保障性商品の保有契約反転」を最大の目標としております。

保障性商品の中核である第三分野の保有契約につきましては、平成 24 年度に発売した介護保険や引受基準緩和型医療保険の販売が好調に推移するなど、順調に増加しております。

一方で、死亡保障も含めた保障性商品全体の保有契約は、死亡や満期による消滅を未だカバーできていないため、減少が続いておりますが、減少する金額は着実に縮小してきており、保有契約反転が視野に入りつつあります。

平成 26 年度は、営業職員チャネルにつきましては、今後もニーズの拡大が見込まれる介護保険「あんしん介護」の販売拡大や新商品の投入を行うことにより、新契約業績を伸展させていくとともに、営業職員のアフターサービスをより一層充実させることにより、ご契約を長く継続していただくことで、消滅契約の抑制を図ってまいります。

また、代理店チャネルにつきましては、シンプルで訴求力のある商品を提供し、新たな市場の開拓を進めることにより、新契約および保有契約を大きく伸ばしていく計画です。

このような取組みにより、高い目標ではありますが、今年度末までに保障性商品の保有契約反転を目指し、努力してまいります。

質問 7. 逆ざやを解消する方策は。

《回答》佐藤社長

逆ざやは運用資産の実際の利回りが保険契約時の予定利率よりも低いことにより生じるものです。20年以上前に販売した予定利率の高い貯蓄性商品のうち、養老保険の大半は順次満期を迎えております。一方、保険期間の長い個人年金も、年金の支払開始により残高が減少していく見通しです。

これらに加え、平成 25 年度決算においては、運用資産から生じる利息・配当金収入が増加したことにより、逆ざや額は前年に比べて 92 億円減少しました。

今後、景気回復等に伴う緩やかな金利上昇も想定され、そして運用力の強化による利息・配当金収入の増加に伴い、逆ざやの改善スピードは加速するものと考えております。

なお、逆ざやの改善スピードをあげるには、他に逆ざや相当額に対して事前に追加で責任準備金を積み立てておくという方法もございます。当社では、現在は内部留保の充実や繰越損失の解消を優先しており、この方法は実施しておりませんが、収益力や財務基盤の強化により、内部留保の充実等の取組みに一定の目途が付いた時点では、追加で責任準備金を積み立てることも検討してまいります。

質問 8. 第三分野が好調な要因は。

《回答》佐藤社長

当社は、独自性の高い商品・サービスを提供することにより、「女性・シニアを中心とした『第三分野マーケット』に強い会社」を目指すこととしております。

平成 24 年度には、拡大するシニアを対象とした介護保険と健康に不安のある方に向けた引受基準緩和型医療保険を発売いたしました。平成 25 年度には、増加傾向にある単身者を対象とした所得保障保険を発売するなど、お客様ニーズをとらえた商品を発売することで第三分野の販売強化に取り組んでおります。

とりわけ、介護保険につきましては、公的介護保険制度に完全連動するなどのシンプルでわかりやすい点を評価いただきグッドデザイン賞を受賞するなど、お客様からご好評いただいていると認識しております。

今後とも、変化する日本社会の要請に的確にお応えできる商品の開発に努めてまいります。

質問 9. 平成 27 年度以降の次期中期経営計画の内容についてお聞かせいただきたい。

《回答》山下取締役

次期中期経営計画につきましては、6 月に策定委員会を発足させ、検討を開始しております。策定作業は緒に就いたばかりであり、現時点で具体的に申し上げることにはできませんが、今般の計画は、10 年程度先を見据えたうえで、そのために 3 年間で何をを目指すか、何をやるかということ盛り込んだ計画にする予定であります。

計画策定にあたってのポイントは、2 点ございます。その 1 点目は、マーケット戦略です。お客様のライフスタイル・ニーズは多様化しており、国内の生保マーケットは、人口全体の減少は進むもの

の、当面の間、有望なマーケットだと認識しております。

例えば、65歳から74歳までのいわゆる前期高齢人口は、今後10年程度増加いたします。また、女性の社会進出や非婚化・晩婚化により、「シニア層」「女性層」を中心にマーケットの拡大が見込まれます。当社は、こうしたマーケット変化に対し、必要に応じてビジネスモデルの転換や経営資源の再配分等を行っていきたいと考えております。

2点目のポイントは新たな監督規制への対応です。現在、責任準備金等の負債を時価評価する、いわゆる経済価値ベースのソルベンシー・マージン規制の導入が検討されております。これは、責任準備金を、従来のように保険契約を契約した時点での予定利率等ではなく、その決算時点の市場金利等に基づき計算するもので、ヨーロッパで「ソルベンシーⅡ」として2016年から導入が予定されております。日本での導入時期は未定ですが、これが導入されると、その時々金利水準により責任準備金が増減しますので、資産側の金利への連動性を高め、資産と負債が極力平行に動くようにする必要があります。そのためには、資産のポートフォリオを国債等の円金利資産中心にマッチングさせる必要があることに加え、資本や内部留保をさらに充実させる必要が生じることも想定されます。こうした制度の導入も視野に入れながら、資産運用戦略や財務・資本政策等を検討してまいりたいと考えております。

具体的な戦略については今後、各担当部門で検討を行い、概要については来年3月に公表する予定です。

質問 10. 社員配当金の増配は難しいのか。

〈回答〉佐藤社長

平成25年度決算においては、当期純剰余の大幅な増加の要因は、株式残高の圧縮に伴う売却益の計上という一時的な要因による影響が大きいことや、日銀や米国FRBの政策もあり、市場金利が引き続き低水準で推移していること等から、前年度と同水準とさせていただいております。

今後につきましては、市場金利の上昇等により運用利回りが改善するなど、フロー収益力が着実に向上していけば、配当の余力も高まることとなります。最終的には、危険準備金や価格変動準備金といった内部留保の充実、繰越損失の解消等のバランスを総合的に勘案して、配当のあり方を決定することとなります。

当社としては、お客さま満足度の向上を図るため、ご契約者様への配当還元やサービスの充実に努めてまいります。

II. 議場での質問

なし。