

第 68 回 定時総代会 質疑応答

I. 事前質問

質問 1. 平成 26 年度決算案で、本業の柱である保有契約は、対前年度比 98.5%、当期純剰余も 126 億円減少しています。今後の具体的な改善策を教えてください。

《回答》佐藤社長

保有契約は、年換算保険料で表しておりますが、これは貯蓄性商品と死亡保障および医療・介護等の第三分野商品の合計により構成されております。

当社の基本的な戦略は、女性・シニア層を中心とした幅広い層でお客様ニーズが高まっている「第三分野」の商品の販売に注力することです。したがって、前の中期経営計画でも、死亡保障に第三分野商品を加えた、「保障性商品の保有契約（年換算保険料）の反転」を最大の経営目標としておりました。

一方、貯蓄性商品は、昨今の低金利下では収益性を確保することが困難なうえ、資産運用上のリスクがあります。更には、古い契約の多くは逆ざやとなっているため経営目標には含めておりません。

平成 26 年度末は、全ての商品の保有契約では対前年度比 98.5%と減少しましたが、フロー収益の源泉である貯蓄性商品を除いた保障性商品においては、前年度末を上回り、「保有契約の反転」を達成することができました。

また、貯蓄性商品を加えた保有契約全体では減少したものの、平成 26 年度決算では、生命保険会社の本業の利益である基礎利益は 2 期連続の増益となり、6 億円増加の 276 億円となりました。そして、基礎利益に、キャピタル損益と臨時損益を加えた経常利益も 506 億円と、ほぼ前期並みの水準となりました。一方、当期純剰余は前期に比べて 126 億円の減少の 372 億円となりました。この理由は、主に税制改正による法人税率の引下げにより繰延税金資産の取崩しが当期に発生し、法人税等調整額が 112 億円増加したことによるものです。

今後は、魅力的な商品の開発に取り組むとともに、クオリティー業界 No.1 の営業職員体制の実現や、代理店チャネルの強化・拡充を図ることにより、引き続き保障性商品の保有を伸展させていく方針です。また、適切なリスクコントロールのもと、より積極的な資産運用収益の確保・拡大にも取り組み、フロー収益の増大を図ってまいります。

質問 2. ソルベンシー・マージン比率は、前年度から好転したとはいえ、他の生保各社と比べ低い。この状況をどうとらえ、対処していかれるか、教えてください。

《回答》佐藤社長

当社は、平成 20 年 9 月のリーマンショックによる急激な株価の下落により、直後の平成 20 年度決算では 2,000 億円以上の評価損を計上し、財務基盤が著しく毀損しました。

その後、これまでの間、フロー収益による剰余の積上げに加え、株式残高をリーマンショック前の 3 割程度に削減するなど、リスク性資産の圧縮に取り組むことにより、財務基盤の強化に取り組んでまいりました。

この結果、平成 26 年度末のソルベンシー・マージン比率は、前期末から 98.7%向上し、667.7%となりました。しかしながら、同業他社と比べて相対的に低い水準に留まっているのは、ただ今ご説明

した理由に加え、株式残高の削減を積極的に進めたこともあり、近年の株価上昇のプラス効果を楽しんでいない面もあったと考えております。

しかしながら、株価の下落時に対する耐久力は大幅に強化されており、現在のソルベンシー・マージン比率は、健全性の面でまったく問題のない水準と考えております。

今後は、保障性商品の保有を伸展させていくことに加え、適切なリスクコントロールのもと、より積極的な資産運用収益の確保・拡大にも取り組み、フロー収益の増大を図ってまいります。これらによる剰余の積上げを通じた内部留保の充実により、ソルベンシー・マージン比率の着実な向上を図っていく方針です。また、将来的な経済価値ベースのソルベンシー規制の導入も見据え、より高いレベルでのリスク管理、財務体力の強化を図ってまいります。

質問 3. マーケット環境が良い状況で、朝日生命も含め、他社も収益力が向上していると思うが、他社に比べ収益力等が劣後していることに関して、どのような認識を持っているのか、それに対して運用面を含め、どのような対策をとっていくのか、お聞きしたい。

《回答》佐藤社長

平成 26 年度の基礎利益は、前期差+6 億円の 276 億円となりました。この基礎利益 276 億円は、保険関係フロー収益の合計 925 億円から、逆ざや 649 億円を差し引いた後の金額です。当社が注力している保障性商品から生じる保険関係フロー収益の水準自体は、同規模の同業他社と比べて優位にあります。一方で、当社の収益力における大きな課題は、逆ざやの規模が大きいことであると認識しております。

逆ざやとなっている契約は、平成初期に販売した予定利率の高い貯蓄性商品ですが、このうち、養老保険は満期があるため、そ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保険も、年金の支払開始等により、順次残高が減少しているため、逆ざや負担は今後減少していく見通しです。平成 26 年度決算においては、運用資産から生じる利息・配当金等収入が増加したこともあり、逆ざや額は前期に比べて 61 億円減少しております。

今後は、「保障性商品の保有契約の反転」をきっかけに、保険関係フロー収益の拡大を図ってまいります。また資産運用面においては、国内金利が低位で推移する中、外貨建債券等の高利回り資産に積極的に資産配分を行うことを通じて、資産運用収益の確保・拡大に向けた取組みを強化してまいります。

質問 4. 繰延税金資産の中に、繰越欠損金が 124 億 6,000 万円あり、法人税および住民税 22 億 7,600 万円が計上されているが、その関係はどうか説明して下さい。

《回答》山下取締役

貸借対照表の注記 22 の (1) に記載のとおり、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 124 億円あります。

これは、平成 26 年度末における税務上の繰越欠損金残高 434 億円に、法定実効税率を乗じた金額です。

この繰越欠損金は、過去のリーマンショックという特殊な要因に起因して発生したものですが、当期は、基礎利益の確保に加え、有価証券売却益の計上等により、税務上の課税所得を 331 億円確保しました。

この課税所得により繰越欠損金残高を減少させることとなりますが、平成 24 年度以降、繰越欠損金の減少に充てることができるのは、課税所得の全額ではなく 8 割となっていることから、331 億円の 8 割にあたる 265 億円が繰越欠損金の減少に充てられております。

一方で、残りの 2 割にあたる 66 億円に対しては、法人税および住民税が課税されるため、損益計算書において、法人税および住民税として 22 億円を計上しております。

なお、法人税および住民税や、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 5. 法人税の法人税等調整額が前年に比べ増加している理由を説明して下さい。

《回答》山下取締役

損益計算書に記載のとおり、当期の法人税等調整額は 90 億円となっており、前期と比較して 112 億円増加しております。

当期に法人税等調整額が 112 億円増加した主な要因といたしましては、平成 27 年度の税制改正に伴い、繰延税金資産の計算に適用される法定実効税率が引下げられたこと等により、繰延税金資産が取崩され、費用計上していることによるものです。

なお、本件につきましても、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 6. 当期減損損失が 21 億 8,000 万円計上されている。前期も 17 億 5,200 万円計上されている。不動産価格が安定してきているが、内容について説明して下さい。

《回答》藤岡執行役員

損益計算書の注記に記載のとおり、当期減損損失の内訳は、当社が保有する賃貸不動産等で 16 億 1,300 万円、遊休不動産等で 5 億 6,700 万円となっております。

当期の減損損失の計上につきましては、①地方圏に所在する賃貸不動産において、不動産市況の悪化により、収益性または時価が著しく下落し、投資額の回収が見込めなくなった不動産、②営業用店舗において、営業戦略に基づく店舗の統合・廃止等により使用を停止し、遊休化した不動産を対象としております。

不動産価格につきましては、東京・大阪・名古屋の大都市圏においては、空室率の低下・賃料水準の上昇により改善傾向にあるものの、その他の地方圏においては、価格の下落が緩やかになりつつも継続しております。

当社といたしましては、引き続き、テナント誘致に向けた営業活動の強化を通じ、賃貸不動産の収益性の向上を図ってまいります。

質問 7. 代理店チャネルによる新規契約の伸展はどのくらいか。それぞれの部門で説明して下さい。

《回答》井口執行役員

当社の代理店チャネルは、テレマーケティング事業、保険ショップ事業、銀行窓販事業の3つを柱として展開しております。

それぞれの事業における平成26年度の新規契約の年換算保険料の伸展状況は、クレジットカード会員向けに電話により医療保険を販売しているテレマーケティング事業につきましては、提携先のクレジットカード会社の増加に伴い、前年比約150%の伸展となりました。

保険ショップ事業につきましては、委託店舗数が前年から約2倍に増加したことにより、前年比約300%の伸展となりました。

銀行窓販事業につきましては、前年比約110%の伸展となりました。

これらを合計した代理店チャネル全体での平成26年度の新規契約の年換算保険料は約17億円となり、前年比約180%の伸展となりました。

今年度よりスタートしております中期経営計画「SHINKA」において、お客様への最適なアクセスを実現するマルチチャネル体制の構築を目指しており、引き続き代理店チャネルの拡充に努めてまいります。

質問 8. 他社で営業職員がタブレット端末を利用して商品の説明や契約締結を行うことがあるが、導入を検討されたことはありますか。

《回答》米田執行役員

当社では、タブレット型の営業用端末を平成30年1月に導入することを予定しております。

タブレット型端末の導入後は、営業職員が端末を常時携帯することにより、ペーパーレスで保険商品のご案内、保険契約のお申込手続きおよび保険金・給付金のご請求手続きがその場で可能になるなど、よりスピーディなサービス活動が実践できると考えております。

また、タブレット型端末の導入に伴う電子化・ペーパーレス化により、営業所における書類の点検・入力等の事務処理が大幅に削減され、現在は主に営業所の事務を担当する職員について、新人の営業職員に対する研修を行なうなど、よりお客様接点業務へのシフトが可能となります。

このように、タブレット型の営業用端末を導入することにより、一層のお客様サービスの向上を図ってまいります。

II. 議場での質問

なし。