

I. 事前質問

質問 1. 海外事業、アライアンス、株式会社化について、現時点での検討状況と中長期的な取り組みの方向性についてお伺いします。

《回答》佐藤社長

まず、海外事業ですが、中国やインドなどアジアの新興国は今後の経済成長が期待されています。そして、わが国の生命保険会社も近年、数社がこれらの国へ進出しています。これらアジア新興国の生命保険市場では、現状では、銀行窓販による貯蓄型保険の販売が中心です。したがって、日本独特の営業職員チャネルや死亡保障、医療保障商品などのノウハウがすぐに有効に機能する訳ではありません。

また、これらの国における貯蓄型保険のビジネスは、昨今のような世界的に市況の変動が激しい運用環境下では運用リスクが高く、多額の資本が必要となるとともに、収益性の面でも課題があると考えています。このため、現環境下では、海外への進出は慎重にすべきであり、将来的な課題と考えています。

一方、国内生命保険市場では、人口減少、少子高齢社会を迎えており、悲観的な見方をする意見もあります。

しかし、それは、今までのビジネスモデルのことです。寿命が延びるということは、晩年は人のお世話になって生きて行く人が増えるということです。これにより、介護という新しいマーケットが生まれています。

また、女性の社会進出、非婚化・晩婚化の進展などにより、女性層やおひとりさまを中心に医療保険や所得保障などの新たなマーケットが生まれています。まだまだ、国内でやるべきことがあると考えています。

したがって、現時点では、国内マーケットの開拓を優先的に進めていく方針です。

なお、アジアは、今後も人口の増加と経済成長による生活水準の向上が見込まれるため、海外進出は将来的な課題として、検討を行っていきたいと考えています。

次に、アライアンスについては、これまでも損害保険やペット保険の総代理販売など営業力の強化に向けた取組みを展開してまいりました。また、平成 25 年 4 月には、伊藤忠商事株式会社と保険マーケティング会社を共同で設立し、テレマーケティング、保険ショップ等の代理店販売による保険事業の拡大を目指しております。このように、収益力強化に向けた業務面での提携は今後も積極的に展開していく方針です。

一方、資本参加を伴う提携や業界の再編に繋がるようなアライアンスは、相当慎重な判断を要するものであり、現時点ではそのような案件を検討している事実はありません。

次に、株式会社化については、資本提携など経営戦略を遂行する上での手段という位置づけのものと考えていますが、資本調達柔軟性や、事業展開の自由度が高まるというメリットがある一方で、手続きに相当額のコストや事務負担を要するという面もあります。

現時点で株式会社化の予定はありませんが、将来の成長に向けて様々な戦略を検討していく上では、株式会社化という選択肢も排除することなく、メリットやデメリットを十分に踏まえて、考えてまいります。

質問 2. 株価の安定と貴社の収益確保の観点から、高配当の優良株式については保有を増やしてはどうか。

《回答》佐藤社長

当社の資産運用については、お引き受けしている生命保険契約が長期にわたるという資金の特性も踏まえ、国内公社債・貸付金等の円建ての金利資産中心のポートフォリオによる健全性の向上および安定的な収益確保を基本として取り組んでいます。

加えて、相場動向に応じて、外国債券等の円金利資産以外の資産への投資を行うことにより収益の向上に努めています。

このような資産運用方針に則り、数年前のリーマンショックが前例となりますが、市況が大きく悪化した場合においても、健全性指標や財務諸表に与える影響を限定的にするため、ここ数年株式等の残高圧縮を図ってきました。これにより、リーマンショックのような事態が再び生じても大丈夫な盤石な体制を築くことが出来ました。

今後についても、欧州や中国で懸念されるグローバルな金融危機への対応力の強化、将来の国際会計基準導入の動きなどを踏まえ、引き続き、価格変動を伴う資産の残高削減に取り組んでいきたいと考えています。

一方、収益力向上の観点からは、ご指摘頂いたとおり、高配当の優良銘柄の組入れはメリットがあると考えています。

ただし、高配当の優良株式についても、価格下落リスクはあるため、メリット・デメリットを総合的に勘案して対応を検討してまいります。

質問 3. 平成 24 年度末時点において有価証券の含み益が 23 年度末に比べ大幅に増加しており大変喜んでおります。決算後の 4 月以降、株価の乱高下がありましたが、直近では有価証券の含み損益はどうなっているのでしょうか。

《回答》木村執行役員

平成 24 年度決算期末においては、日経平均株価が 12,397 円、為替相場（ドル/円）が 94 円、国内金利が 0.56% となり、この結果、当社の有価証券の含み損益は +2,264 億円となり、前年度末と比べて +2,208 億円改善しました。

足下のマーケットを前年度末と比べると、日経平均株価はやや上昇、為替相場はやや円安・ドル高、国内金利や米国金利は上昇して推移しています。

有価証券含み損益の状況については、四半期末毎に開示していますが、年度末と足下とで含み損益の状況を比較すると、株価が上昇したことや為替相場が円安に推移していることによる含み損益面のプラス効果よりも、債券価格が下落したことによる含み損益面のマイナス効果の方が上回っている状況にあります。

なお、金利の上昇は新規投資の利回り向上に繋がり、収益面ではプラスに寄与することから、金利の上昇局面を捉えて投資を行うなど、利回りの向上に努めてまいりたいと考えています。

質問 4. 他社の医療保険で高い返戻率の商品があるようですが、今後、そのような商品開発の予定はあるのでしょうか。

〈回答〉菊池執行役員

他社では、一部の医療保険について、給付金支払が発生しなかった場合に、払い込んだ保険料総額が戻ってくる商品等があります。これは、お客様から見ると、貯蓄性のある商品と受け止められています。

一般的に、このような商品は通常の医療保険に比べて保険料がやや割高になります。その理由は、通常の医療保険の保険料との差額分を会社が運用して増やし、お客様に払い込んだ保険料の総額をお返しする仕組みとなっているからです。

したがって、運用する期間が非常に長期間でないとお客様に還付できない仕組みとなっているため、保険期間が 20 年～50 年となっています。

また、保障内容も保障部分の保険料を抑えるために、やや限定的となっており、お支払済みの入院給付金等があった場合は、払い込んだ保険料総額から入院給付金額等の支払額が差し引かれて還付されます。

当社では、経営ビジョンである「お客様一人ひとりの『生きる』を支える」の実現に向けて、第三分野（介護・医療・所得保障等）を軸とした特徴的な商品・サービスを提供していく方針であります。この方針に基づき、「お客様に手厚い医療保険をより低廉な保険料で提供する」というスタンスで商品開発に取り組んでいます。

昨今の医療技術の進歩は、めざましいものがありますので、こうした進化に対応できる医療保険を開発してまいりたいと考えています。併せて、本日頂いた「高い返戻率の医療保険」というご意見も踏まえ、引き続き、お客様にとって魅力のある商品の開発に取り組んでまいりたい所存です。

質問 5. 介護状態にならなかったときに長寿祝金がもらえる商品を開発してほしい。

〈回答〉菊池執行役員

本件は、長寿祝金等の貯蓄性を備えた介護保険とのご要望と認識しています。

例えば 90 歳時まで介護認定されなかった際に、祝金として一定の金額が受け取れる設定とした場合、その分だけお客様より保険料を多く頂かなくてはなりません。また、現在のように金利が非常に低い状況では、割安な保険料で魅力ある長寿祝金等をお付けすることは、難しい状況にあります。

当社では、平成 24 年 4 月に発売した「あんしん介護」がお客様に大変ご好評をいただいております。これは、①公的介護保険制度に完全連動したシンプルな商品であること、②従来商品よりも割安な保険料で介護保障を準備できること、③一生涯の介護保障を準備できること、という 3 つのコンセプトが好評を博した要因と考えています。これら 3 つコンセプトをベースに、極力、シンプルで保険料を抑えた商品としていることから、当社の商品には解約返戻金や長寿祝金等はありません。

しかしながら、今後、金利が上昇する等、市況が好転した際には、タイムリーに、ご要望いただいたような「長寿祝金付の介護保険」等、貯蓄性を備えた商品をご提供できるよう、引き続き、研究してまいりたいと考えています。

Ⅱ. 議場での質問

なし