

2007.11.30

2007 年度第 2 回インフォメーションミーティング Q&A 要旨

Q1：損害率の説明の中で、大口事故の影響について説明があったが、大口事故の定義と、今期発生分と前期発生分について、利益にどのような影響があったのか教えてほしい。

A1：一件あたりの保有額が 1.5 億円以上の支払いについて、大口事故と捉えている。大口事故の支払いについては、前期に比べて約 90 億円増加している。損益に影響するインカードベースすなわち発生ベースみると、前期に比べて約 130 億円の増加となっている。

Q2:自動車保険については、アード・インカード損害率が実際に低下してきているが、次回の商品改定における料率の方向性について説明願いたい。

A2：経営の最大課題の一つとして捉えている自動車保険の損害率は、少しずつ低下してきている状況にある。引き続き現在実施中の対策を進めるとともに、2008年度上期に新しい自動車保険を発売する予定で現在準備を進めている。損害率改善に資するような補償内容および料率体系・水準を検討しており、アンダーライティングの強化と合わせて損害率の適正化に努めていきたい。

Q3：クレジットデリバティブ自体の想定元本ベースでの 3 月末での開示額が 4,000 億円以上と大きな額であるが、サブプライムに関係ない部分が多いとしても内訳がどのようなものか教えてほしい。

A3:クレジットデリバティブの全体の量は、正確に言うと 9 月末で 6,036 億円(売建分)である。このうち CDO と個別企業リスクに分けると、CDO に関しては 4,077 億円、個別企業リスクについては 1,959 億円である。CDO の格付けはすべて AAA 格、個別企業リスクについても格付けの高いところを取っている。CDO の内訳について、大宗は企業リスクを裏づけとした CDO であり、その金額は 3,932 億円である。また、ABS-CDO は 2 案件あり、総額 145 億円である。この 145 億円のうちの 1 案件にサブプライムが混在しており、想定元本は 122 億円である。しかしながらこのうちのサブプライムローンが 102 億円含まれているが、劣後部分が 122 億円あるため、劣後でカバーされている結果、当社のサブプライムローンに関するエクスポージャーはゼロと考えている。

Q4：金融保証について、貴社が提携されているのは MBIA であるが、こちらとの

取引がどのくらいあるかということと、保険の契約以外に資本関係等があるかどうか伺いたい。

A4：まず、ご質問の MBIA との資本関係、人的関係関連は一切ない。

いわゆるモノラインの保証会社からの再保険引受に関しては、正確に言うと 3 社から受けており、一番大きいのが名前の出た MBIA、それから FSA から受けている。その総額は 7,557 億円であるが、このうち、いわゆるパブリックファイナンス、米国の地方債等が 4,144 億円である。その他ストラクチャードファイナンス部分が 3,413 億円ある。このストラクチャードファイナンス部分の内訳は、自動車ローンやクレジットカード債権の ABS などが 2,407 億円である。残る部分で CDO は 340 億円、RMBS が 666 億円である。この 340 億円の CDO のうち ABS CDO いわゆるサブプライムローンが混在しているものが 31 億円ある。このうち実際のサブプライムローンが 5 億円入っており、これに対する劣後部分が 8 億円あるため、エクスポージャーがゼロと開示している。また、残る 666 億円の RMBS の中にはサブプライムが 11 億円存在する。従って 11 億円をエクスポージャーということで公表している。これにかかる損失は、現在申し上げるほどの額にはなっていない。

Q5：サブプライム関連エクスポージャーが 11 億円と言う数字を見る限りは大手 3 社の中では一番小さい金額であるが、何故貴社だけ少ないのか。

A5：米国の金融保証会社のうち、MBIA、FSA がそもそもこの領域の取引が少ないこと、当社が引き受ける際の特約上、当初 ABS-CDO に関して引受対象から除外していた事実があるためである。

Q6：持株会社について、傘下の会社との社長の兼務関係について教えていただきたい。

A6：私、江頭が持株会社の社長と三井住友海上の社長を兼務する。

Q7：自動車保険の異常危険準備金の積み立て率について、6%程度まで低下している。この水準で十分なのかどうか、どういうふうにお考えになっているのか、もし足りなければ何を原資に積み増しをするのか、その場合利益を使うのであればコア利益が低下することになるが、その場合に配当政策に影響があるのか教えてほしい。

A7：自動車保険においては、異常な保険金の出現、年度による大きな振れはな

いため、自動車保険の異常危険準備金を更に積み増す考えはない。むしろ異常危険準備金の本来の趣旨である巨大風水災に備えるという意味で火災保険において必要と考えているため、毎年9%積み立ており現在では収入保険料の100%まで積みあがってきている。また、国際会計基準では異常危険準備金という制度は認められていない状況も鑑みて、自動車保険について新たに積み上げることは考えていない。

Q8:持株会社について、今回何故このタイミングで持株会社を作るのか伺いたい。一般的には、経営統合をお考えの会社がこのようなスキームを組むことが過去多かったが、今後の経営の仕組みを変えるための準備と考えれば良いのか。

A8:持株会社に移行する意味合いは、先ほどご説明した通りであり、ニューチャレンジ10で標榜している5大事業の目標を達成するために、グループシナジーを追求しかつグループのコーポレートガバナンスを強化することが目的で今の段階で移行を決めた。日本の金融庁による認可、あるいは米国のSECへの届出等諸手続き、臨時株主総会における承認が必要になるが、出来れば来年の4月1日に発足したいと考えている。お話のあった経営統合については一切考えていない。

Q9:持株会社にすることで得られるシナジーは何か。またガバナンスで社外取締役を入れるという方法もあるが、その点を教えてもらいたい。

A9:三井住友海上は数年前から相当な数の方々、様々な分野において相当な見識のある方々に社外役員(社外取締役および社外監査役)として入っていただいております。外部の牽制が効いたガバナンスを実行している。持株会社に移行してもその考えはそのまま踏襲する。持株会社は、社外役員を相当数置く予定であり、子会社の三井住友海上社も社外役員を引き続き置くことになる。何故シナジーが効くのかという点について、子会社は今の親子関係から兄弟になる訳だが、親会社になる持株会社がグループ最適の資源配分あるいは人材配置をすることにより、持株会社がコントロールしながら子会社に迅速な意思決定を促し、経営責任を明確にさせることによりシナジーが働くと考えている。

Q10:アジア事業の今後のコンバインドレシオの想定について教えていただきたい。南米では突然競争が激化して、コンバインドレシオの悪化が見られるが、アジアにおいて現在の競争上心配する必要がないのか。また、従来からアジアで生保のM&Aをやっていききたいというお話であったが、現時点でその認識は変わっていないか。

A10：アジア地域においては、旧三井海上、住友海上とも伝統的に営業活動してきた地域であるうえ、現在の当社のアジアでの地位は、英国 Aviva 社の旧アジア損保オペレーションの買収と明台の買収によるところが大きい。現地に根ざした保険会社としてローカルビジネスが70%以上を占めるなかで、当社には長年の経験があり、また優秀な人材もそのまま当方に残り運営に加わっているため、事業運営について心配はない。引受についても、アジア各国・地域ごとに現法等を置いているが、多くの国・地域でベストファイブ以内に収まっており、プライスリーダー的な役割も果たしているため、コンバインドレシオの急激な悪化は心配していない。また、生命保険事業でアジアにおける M&A は、いいものがあれば是非やりたいという考えは変わっていない。

Q11：海外の地域持株会社については、新しい持株会社の下ではこういったような位置付けになるのか、もし将来、海外事業というのは生保も損保も両方展開している形になった場合を視野に入れてどう思うように考えられているか教えてほしい。

A11：海外の地域持株会社は三井住友海上社の子会社として、当面は走りたいと考えている。これらを日本の持株会社の傘下に置くのかどうか、これは将来の検討課題となろう。