

さくら損保 小松義彦社長インタビュー

業績好調の要因と今後の展望

さくら損保は2019年の開業以降、法人向け通信端末修理費用保険(スマホ保険)の販売で順調に実績を伸ばし、新設の損保会社では異例ともいえる2年で単年度黒字化を達成。5年目となる23年度においても好調のペースは衰えず、正味収入保険料ベースで対前年同期比約30%増を計上している。「ライフラインの分野のうち通信分野でのリーディングカンパニーとしての地位を維持するとともに、今後は他の分野にも積極的に進出していきたい」と話す小松義彦社長に、業績好調の要因と今後の展望について聞いた。



小松社長

事業の現状は。

小松 当社の主力商品であるスマホ保険が好調で、開業2年目で単年度黒字化を達成し、現在も正味収入保険料で対前年同期比約30%増のペースを維持している。スマホ保険は一般的にもかなり浸透してきており、関係

正確には分からないが、当社グループで大半のシェアを持つことができていないのではないかと考えている。

小松 まず先に進出し

先行事例生かし、グループ力を活用

たさくら少短が成功したのは、スマホ保険のパイオニアとしての先行メリットがあったことが大きな要因だった。加えて、親会社である光通信グループが携帯電話の販売など通信関連事業をコアビ

ネスを進めやすかったことが持続的に成長している大きな要因だと考えている。とりわけ黒字化するまでのリードタイムをいかに短くすることができたかについては、保険業界での私の過去の経験

豊富な社員は主に業務管理部門で当社を支えている。一方、営業部門の主力は光通信グループ企業にアプローチする販売チャネルを含め、保険をビジネス全体でとらえる経営的な視点が不可欠だと

やさくら少短の事例を参考に研究を重ねたことが生かされている。私が少額短期保険会社を経営していた経験から言うと、保険は「買われぬもの」ではなく、「売られるもの」と認識して

現在の社内体制に考えている。小松 当社は約40人の社員が働いている。保険業界での経験が豊富な保険業務精通者を多く採用しており、そうした経験

り、両者がうまく融合して当社の業績を押し上げていると考えている。今後の展望について。小松 スマホ保険の分野でリーディングカンパニーであり続けることが最も重要な方針だが、この分野だけに依存することは経営上のリスクを高めることになるので、他の領域にも積極的に進出していきたくと考えている。現在経営上の課題は。小松 業務一つ一つの細かな課題を除いて、大きな課題というものは特に思い当たらないが、前述の通り当社は開業以来、右肩上がり成長を続けており、組織を大きくしていく必要がある。今後も保険業界経験の豊かな社員の採用を進めて、しっかりとした基盤を築きながら業績を伸ばしていきたい。

通信以外のライフライン分野へ進出

フィッチ 東京海上日動格付「AAマイナス」据置き アウトルックは「安定的」

フィッチ・レーティングス(以下、フィッチ)は2月22日、東京海上日動の保険会社財務(IFRS)格付を「AAマイナス」に据え置いた。格付アウトLOOKは「安定的」。

東京海上日動のIFRS格付は、東京海上ホールディングス(以下、東京海上HD)の「極めて良好(Most Favourable)」な事業特性、「強固(Strong)」な財務パフォーマンス(以下、財務パフォーマンス)、「極めて強固(Very Strong)」な資本基盤を織り込んだ。これらの要因により、東京海上HDの運用ポートフォリオの国内株式エクスポージャーとプリン関連投資への高い集中度が緩和されている。フィッチは「東京海上HDはこれまでのところ、国内の自然災害がもたらすマイナスの影響に適切に対処することができているが、これは主に十分に分散された事業および運用ポートフォリオによるもの」としている。

フィッチは、東京海上HDの資本基盤に関する指標は極めて強固な水準を維持しているとの見方を示す。2023年9月末時点の同社の連結ソルベンシー・マージン比率は60.0%となり、23年3月

期(22年度)末時点の62.9%から低下した。これは、外国債券の利回りが急激に上昇したことで資産価値が低下したことが一因だという。

一方、同社の経済価値ベースのソルベンシー比率(ESR)は、金利上昇による時価への影響もあり、124%から133%へと上昇した。これは、同社が運用資産と保険負債の評価において、いずれも時価評価する手法をとっているためだという。これに対し、ソルベンシー・マージン

比率は現行の会計基準に基づいて保険負債を簿価で評価する一方で、運用資産である外国証券については時価で評価している。

台風や電害といった国内の自然災害に起因するマイナスの影響のため、23年度上期の東京海上日動のコンパウンド・レシオは103%と引き続き低調だった(前年度上期は105%)。国内の自然災害はより頻繁に発生するようになっている。東京海上日動は火災保険と自動車保険の実績を反映するために引き

続き保険料の引き上げを実施している。フィッチは、同社の着実な保険料引き上げに支えられ、保険引受事業の収益性が今後数年間で回復すると予想している。

東京海上HDは海外における保険引受事業を着実に強化しており、同社の推定によると、23年度において、海外からの収入保険料は全体の50%近く、海外事業の利益は全体の60%超を占めるとみられる。東京海上HDの海外保険事業の大部分は、HCC Insuran

ce Holdings, Inc.を含む米国事業が占めている。東京海上HDは、23年度に同社の海外の事業別利益のうち米国市場が占める割合は80%超になると推定している。

フィッチは、東京海上HDの最大の弱みは、依然として22年度末時点で総資産の約10%を占める国内株式の保有にあるとの見方を示す。しかし、東京海上HDは23年度に保有国内株式を2000億円近く(保有株式の約8%超)削減する計画を示している。東京海上HDは米国の保険子会社を通じて米国の商業用不動産へのエクスポージャーを有しているが、そのエクスポージャーは同グループの資本パフオーに比して管理可能な水準にとどまることが、これに関連するリスクは対処可能とフィッチはみている。

22年度末時点で、東京海上HDの日本国債エクスポージャーは自己資本の約180%だった。このソプリン集中リスクのために、東京海上HDの資産運用リスクに対するフィッチの評価は、引き続き「安定的」の水準が上限になるとみられる。

金融庁は東京海上日動を含む大手損保4社に対して、企業向け保険の保険料を引き上げるためにカルテルを行っていた疑いに関して報告を求めていた。フィッチはこれについて、「不当に保険料を引き上げるための悪質なカルテルというよりは業務上の過失が主因とみているが、現在進められている政府の調査を引き続き注視していく」としている。

役員人事

ブルデンシャルHD
ブルデンシャル・ホールディング・オブ・ジャパンは3月1日付で次の役員人事を行った。

▽シニアオフィサー数
理ファンクシオン担当
ブルデンシャルシラ
ルタファイナンシャル生命執行役員)ジェフリー・シモン(シニアオフィサーグループサステナビリティ経営推進室担当)
(シニアオフィサーグループ戦略推進室・グループサステナビリティ経営推進室担当)野崎陽一郎

homai web
保険毎日新聞社のホームページ
https://www.homai.co.jp