

個人投資家の皆さまへ

SOMPOホールディングスの経営戦略

2024年3月4日

SOMPOホールディングス株式会社

(証券コード：8630)

本日のキーメッセージ	5	国内生保事業	
1. SOMPOホールディングスとは		ひまわり生命の特徴	27
会社概要	7	Insurhealthを基盤とした成長	28
SOMPOホールディングスの沿革	8	介護・シニア事業	
業績拡大の軌跡	9	SOMPOケアの特徴	29
事業ポートフォリオの変遷	10	介護現場の課題解決への貢献	30
ROEおよび利益水準推移	11	3. 中長期的な成長に向けて	
株主還元	12	社会課題の解決と成長	32
財務健全性	13	介護業界の環境認識	33
2. 事業別戦略		SOMPOが目指す介護の「3方よし」	34
SOMPOグループの事業領域	15	“egaku”（介護RDP）による介護の未来を変えていく挑戦	35
国内損保事業		企業価値の向上	36
国内の損保マーケットと商品構成	16	次期中計の全体像	37
自動車保険の収益性	17		
通販型（ダイレクト）保険	18	本日のキーメッセージ	38
国内における主な自然災害の保険金支払推移	19	当社ホームページのご案内	39
お客さま視点の取組（能登半島地震を受けたSOMPOグループの主な取組）	20		
国内自然災害の業績への備え	21	参考資料	
デジタル活用（1）	22	トータル・シェアホルダー・リターン	41
デジタル活用（2）	23	サステナブルな成長に向けて	42
より安定的な利益創出を目指して	24	グループ経営数値目標等	43
海外保険事業		主要財務数値（連結）	44
海外保険事業の拡大の軌跡	25		
SOMPOインターナショナルを中心とした成長と展開	26		

問題発生 の 根底

- 一連の問題の根底は、マーケットの大きな変化に対し、現状維持バイアスを打破して適切に対応できなかったことにある
- 対症療法的な再発防止策による再生ではなく、SJ-Rなどの抜本的な戦略を通じて、グループ一丸となって新しい損保ジャパンを作っていく

マーケットの大きな変化

人口減少

少子高齢化

気候変動による
自然災害増加

お客さまの価値観の変化

保険の自由化

デジタル技術の進展

これまで

企業風土・文化

現状維持バイアス

業界構造・慣習

一連の
問題発生

これから

信頼回復

現場を支援し
変化に対応

お客さま視点・品質

SJ-Rの詳細は
2024年5月開示予定

再発防止策からSJ-Rへ

軸は
大胆な人材投資による
職員の専門性向上

持続可能な
企業価値の向上へ

新たなガバナンス体制と再発防止策の概要（損保ジャパン）

- ガバナンス体制の刷新を前提に、BM問題、保険料調整行為問題で表面化した当社および業界における課題の根本解決をはかる
- 過去の慣習を前提とせず、外部の知見も借りながら解決策を策定する

新たなガバナンス体制

- | | |
|--------------------------------|-------------------------|
| (1) 社外目線の強化に向けた体制構築 | (3) 取締役会等付議基準の明確化 |
| (2) C x Oの新設および規程化による権限と責任の明確化 | (4) 重要領域におけるHD兼任体制の構築 等 |

BM問題

お客さま視点向上のための経営陣意識変革と人材育成

- ・カルチャー変革推進部の新設
- ・グループ行動規範の見直し 等

業務品質を重視した体制再構築と評価体系の総点検・改善

- ・品質管理部の新設 ・役職員の評価体系/運用の見直し
- ・代理店出向の見直し ・代理店手数料ポイントにおける品質観点の強化 等

保険金サービス部門の総点検・再構築

- ・ミッション再定義、独立性確保、地位向上、要員増強
- ・DRS、簡易調査を含めた業務プロセス全体の抜本的な見直し 等

キーワードは
「信頼回復」
「お客さま視点」
「品質管理」

保険料調整行為問題

企業保険分野における適正な競争実施のための環境整備

- ・他社との接触禁止ルール、共同保険等の保険引受ルールの整備
- ・政策株式売却ペースの見直し ・保険と関係のない過度な本業支援の見直し 等

適正な営業推進体制及び保険引受管理体制の確立

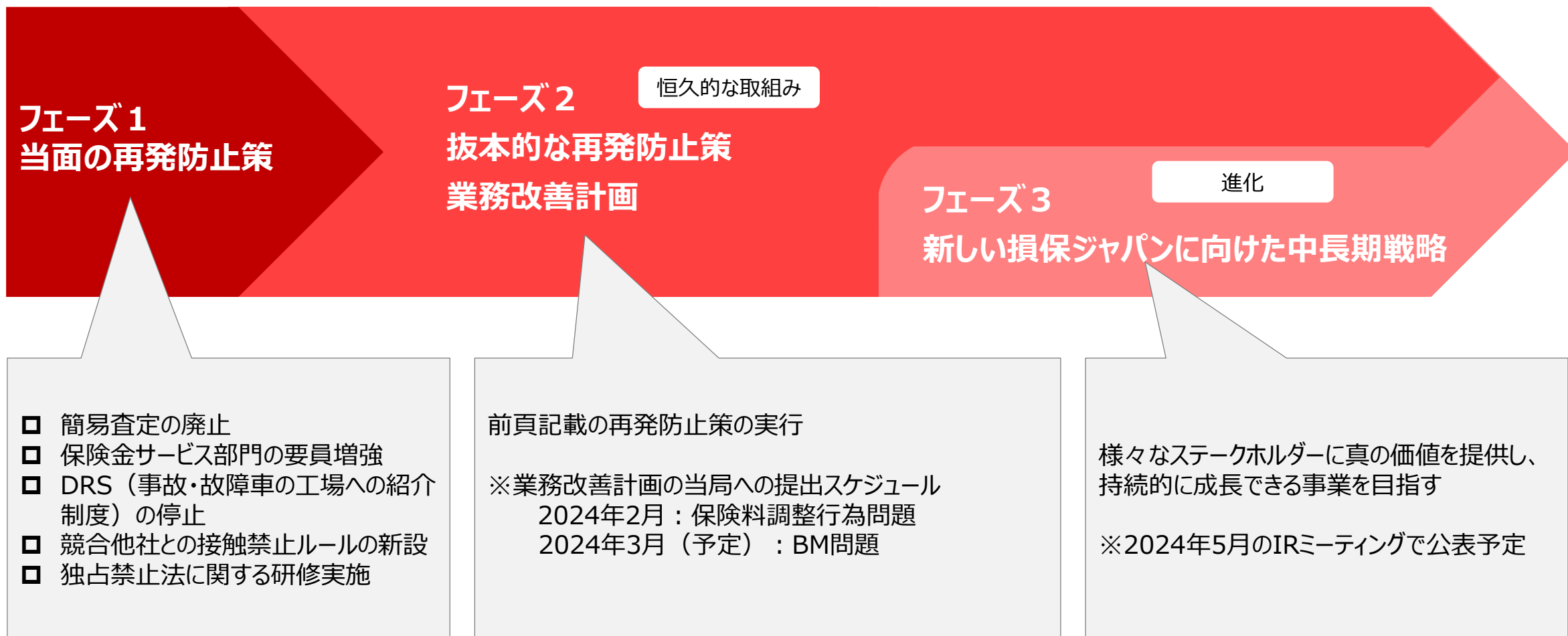
- ・過度な幹事・シェア防衛意識を払しょくするための営業目標、運用の見直し
- ・リスクに応じた適正な保険料を提示するための引受管理体制の確保 等

独占禁止法等をはじめとする法令遵守体制の確立

- ・独占禁止法等に関する役職員の理解促進 ・2、3線によるリスク管理強化
- ・代理店の役割の明確化、価格決定・調整に関与させない仕組み作り 等

新しい損保ジャパンに向けたステップ

- 両問題への改善計画の提出の後、本年5月のIRミーティングにおいて、再発防止策を含む次期中期経営計画の詳細をお示しする



本日お伝えしたいこと

- SOMPOホールディングスとは？どのように成長してきたのか？
- 事業別の戦略は？
- 今後どのように成長していく展望なのか？

1. SOMPOホールディングスとは

2. 事業別戦略

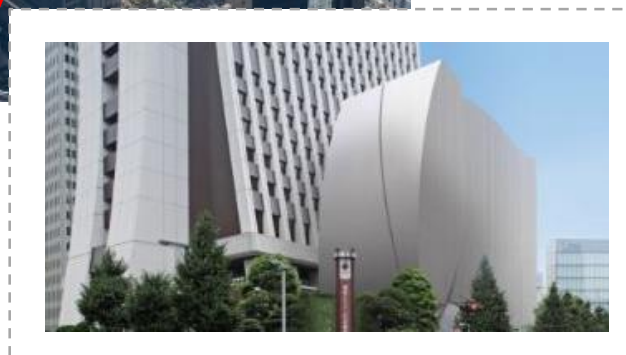
3. 中長期的な成長に向けて

4. 参考資料

(2022年度末時点)



SOMPO ホールディングス



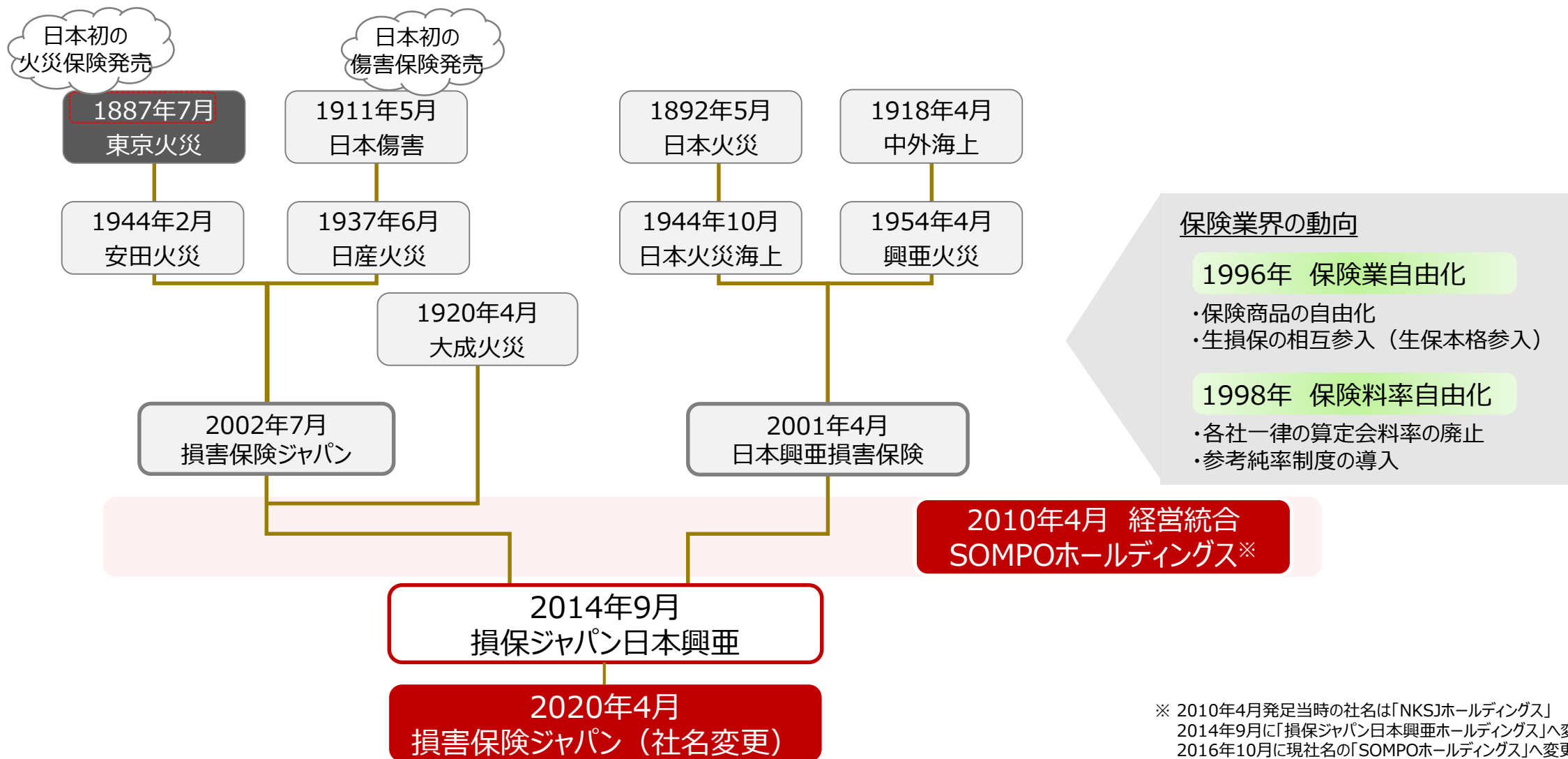
会社名	SOMPOホールディングス株式会社
創業 【持株会社発足】	1887年 【2010年4月】
本店所在地	東京都新宿区西新宿1-26-1
証券コード	8630（東証プライム市場）
主業態	保険業
連結経常収益	4兆6,071億円
連結純利益	911億円
従業員数（連結）	7万4,654人
株価 ^{※1}	8,782円
時価総額 ^{※1 ※2}	2兆9,251億円
連結ROE	4.7%
総資産	14兆4,602億円
純資産	1兆8,689億円
予想配当利回り ^{※1 ※3}	3.4%
予想PER ^{※1}	11.6倍
PBR ^{※1}	1.58倍

※1 2024年2月末時点株価
 ※2 自己株式を除く

※3 2023年度予想配当ベース

SOMPOホールディングスの沿革

- 火災保険や傷害保険を日本で初めて発売した、130年を超える歴史を持つ保険グループです。

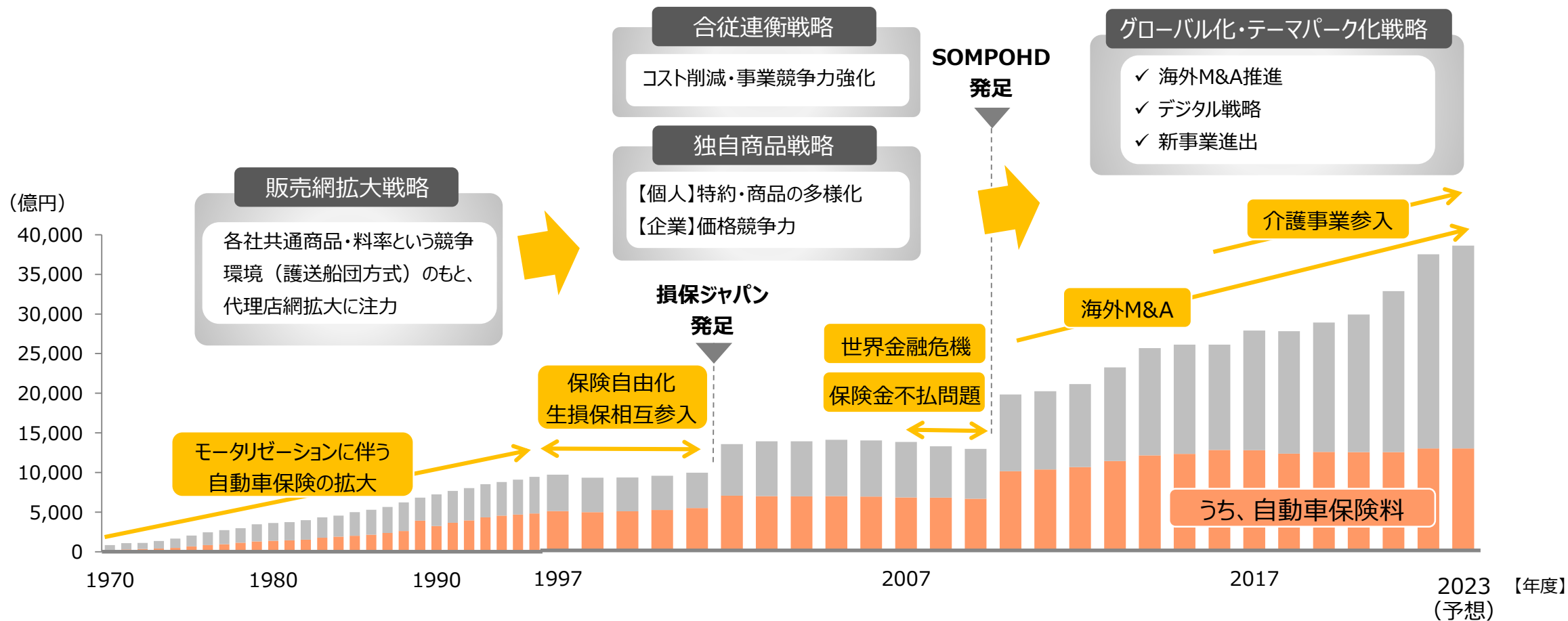


※ 2010年4月発足当時の社名は「NKSJホールディングス」
 2014年9月に「損保ジャパン日本興亜ホールディングス」へ変更、
 2016年10月に現社名の「SOMPOホールディングス」へ変更

業績拡大の軌跡

- 時流を捉えるとともに、効果的な経営統合などを通じて正味収入保険料は順調に拡大しています。

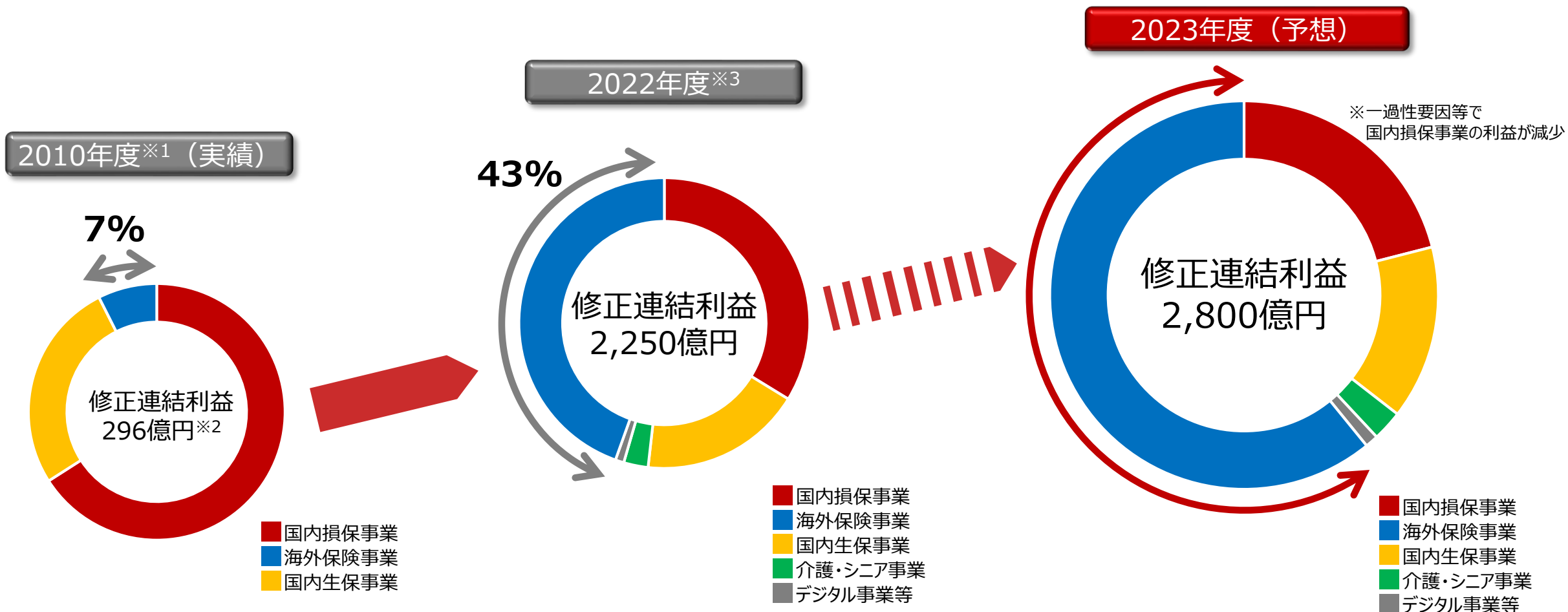
正味収入保険料（損害保険事業）



※ 存続会社（安田火災、損保ジャパン）の正味収入保険料、SOMPOホールディングス設立（2010年度）後は連結ベースの正味収入保険料を掲載
 ※ SOMPOホールディングスの正味収入保険料は国内生保事業の収入保険料（生命保険料）を含まない

事業ポートフォリオの変遷

- 規模と分散の取組みにより、事業ポートフォリオに占める海外保険事業の割合が安定的に30%以上となることを目指します。
- 加えて、新たなサービス・事業の創出を通じ、事業ポートフォリオの変革を図ります。



※1 SOMPOホールディングス発足年度

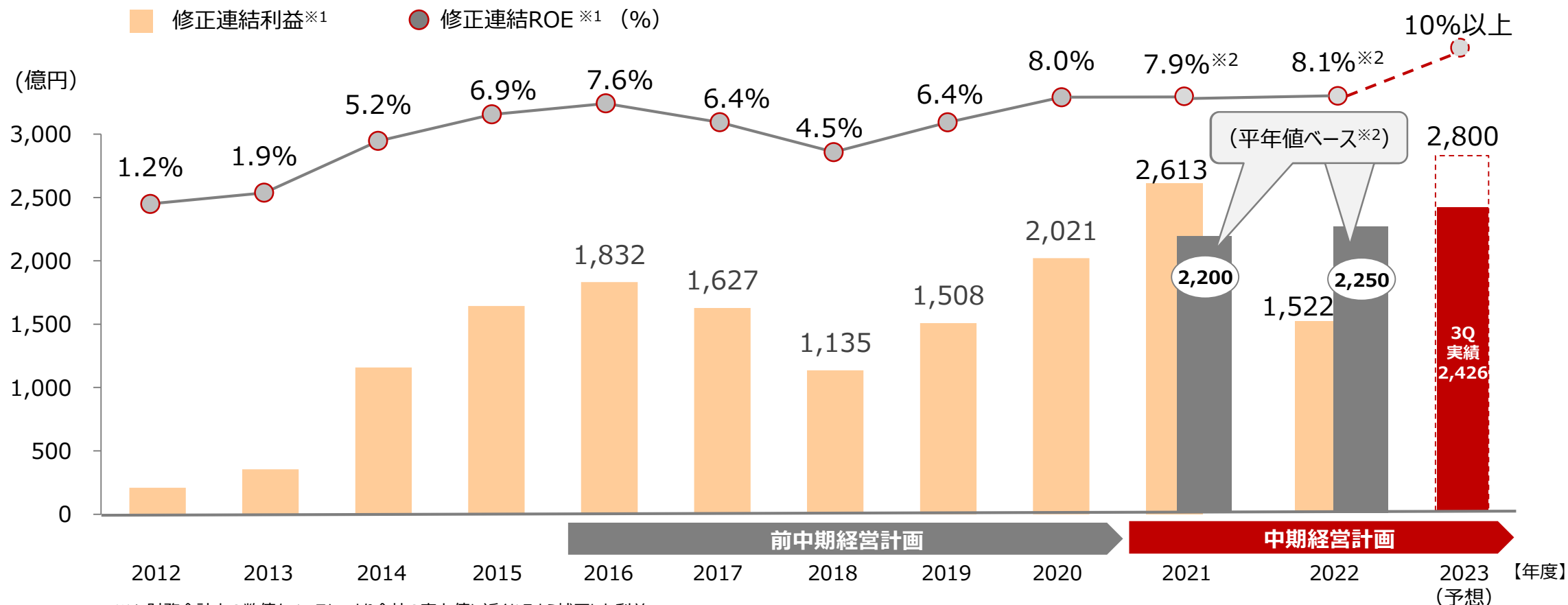
※2 現在の修正連結利益定義をベースとした試算値

※3 一過性要因を調整した平年値ベース

ROEおよび利益水準推移

- ・ 着実にROEを改善させつつ、利益水準を拡大しています。
- ・ 2022年度は自然災害や新型コロナ影響などの一過性の影響を受けましたが、これらを除いた平年値ベースの利益は2,250億円程度です。2023年度には修正連結利益2,800億円以上、修正連結ROE10%以上を目指します。

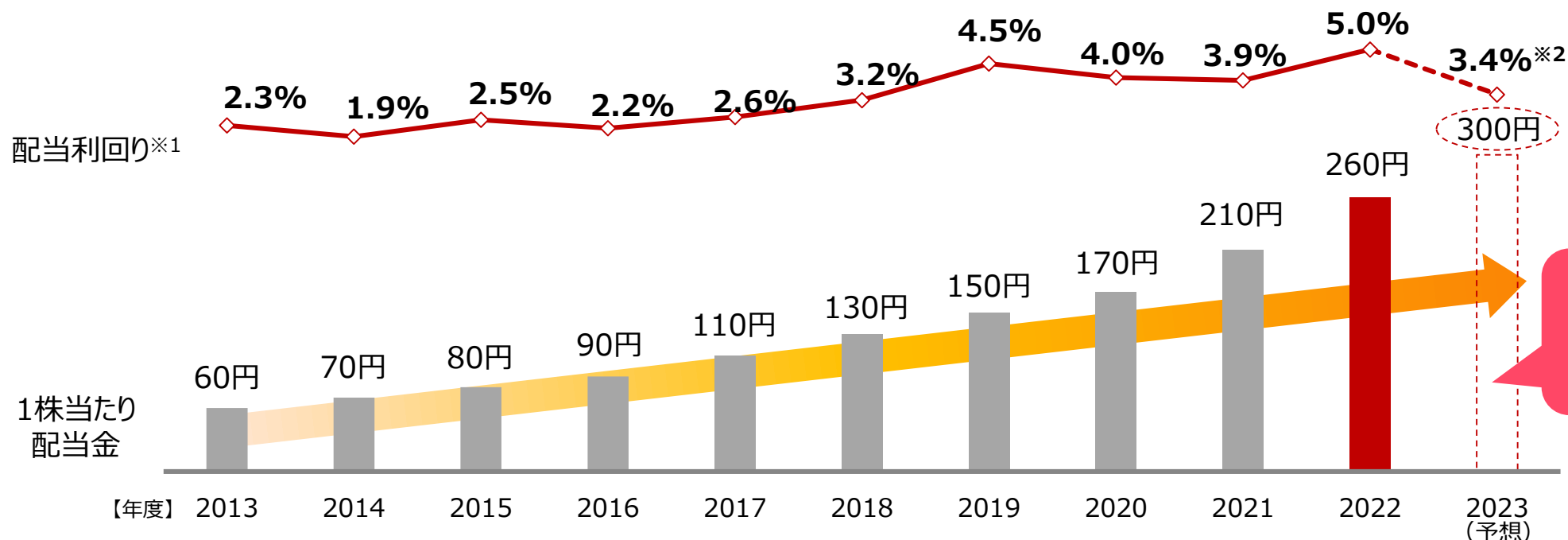
修正連結ROEおよび修正連結利益水準推移



株主還元

- 修正連結利益の50%を基礎的な還元とし、資本の状況などを踏まえて追加的な還元も行います。
- 2023年度は10期連続の増配を予定、魅力ある配当利回りを提供していきます。

配当利回りおよび1株あたり配当金の推移



10期連続増配予定
過去10年で5倍

総還元性向※3	220%	50%	50%	50%	50%	72%	60%	50%	58%	74%	—
年度末株価	2,652円	3,735円	3,188円	4,079円	4,282円	4,098円	3,343円	4,242円	5,381円	5,252円	—

※1 配当利回り = 配当総額 / 年度末株式時価総額

※2 株価は2024年2月末時点 (8,782円)

※3 自己株式取得を含む

財務健全性

- 強固な財務基盤により高い格付けを維持しています。
- 財務健全性を示す指標であるESR※1は242%と、まったく問題のない水準です。

格付け※2

2024年2月末時点

S&P
A+
(安定的)
損害保険ジャパン
SOMPOひまわり生命

Moody's
A1
(安定的)
損害保険ジャパン

格付投資情報センター
(R&I)
AA
(安定的)
損害保険ジャパン
SOMPOひまわり生命

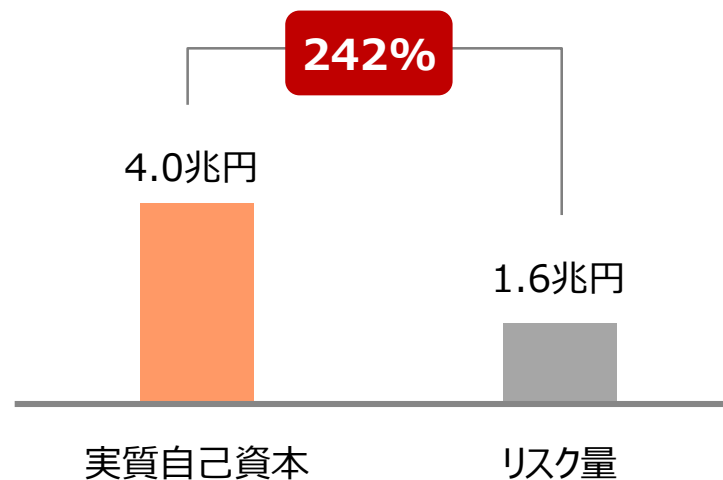
日本格付研究所
(JCR)
AA+
(安定的)
SOMPOホールディングス
損害保険ジャパン

A.M. Best
A+
(安定的)
損害保険ジャパン

※2 格付け付与対象はすべて単体

財務健全性：ESR（エコノミック・ソルベンシー・レシオ）

2023年12月末時点



※1 ESR（エコノミック・ソルベンシー・レシオ）

リスク（99.5%VaR）に対して、自己資本がどの程度あるかを表す指標
当社ターゲット水準は200%～270%としている

1. SOMPOホールディングスとは

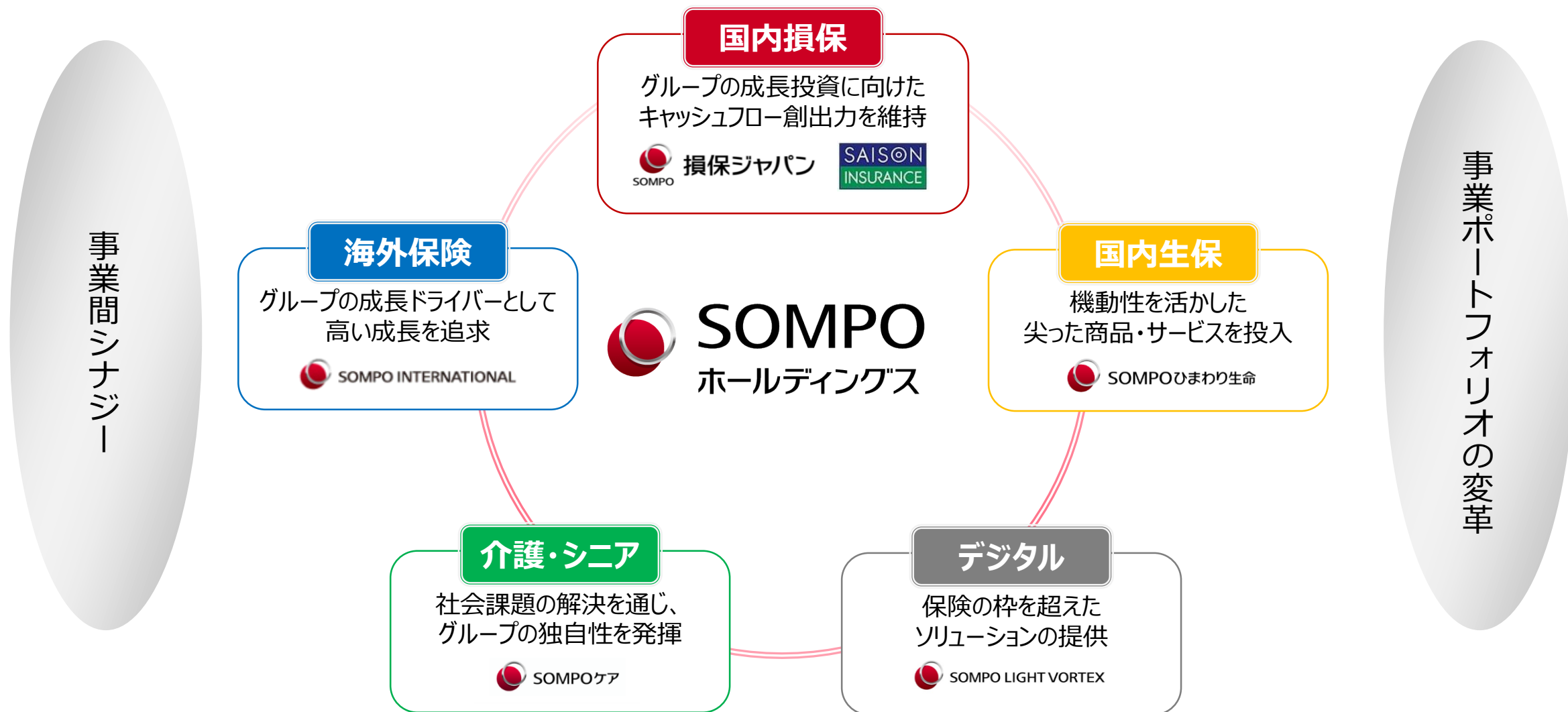
2. 事業別戦略

3. 中長期的な成長に向けて

4. 参考資料

SOMPOグループの事業領域

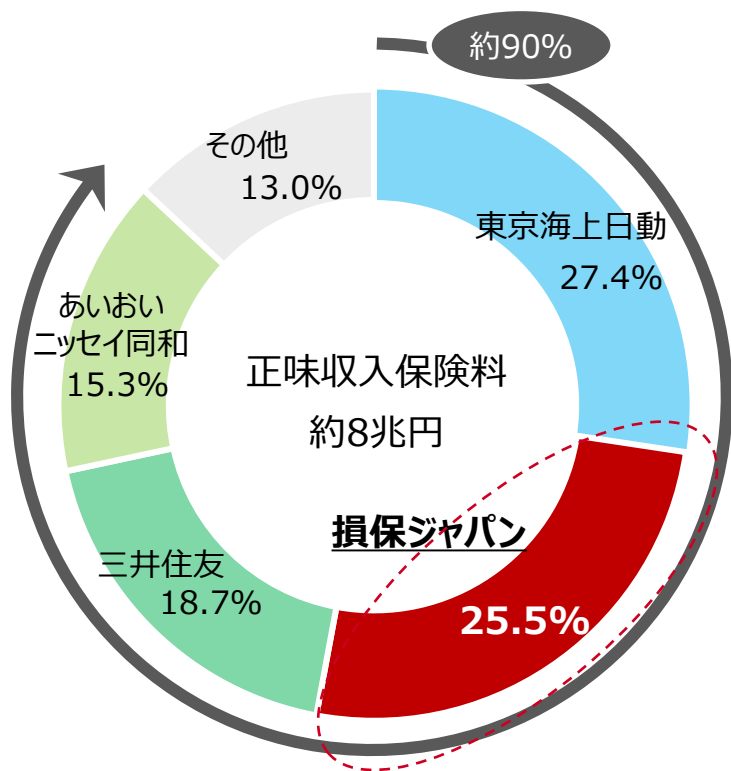
- 国内損保事業を起点とし、国内生保、海外保険、介護、デジタルと事業領域を拡大してきました。
- SOMPOグループの中で期待される役割は、事業によって異なります。



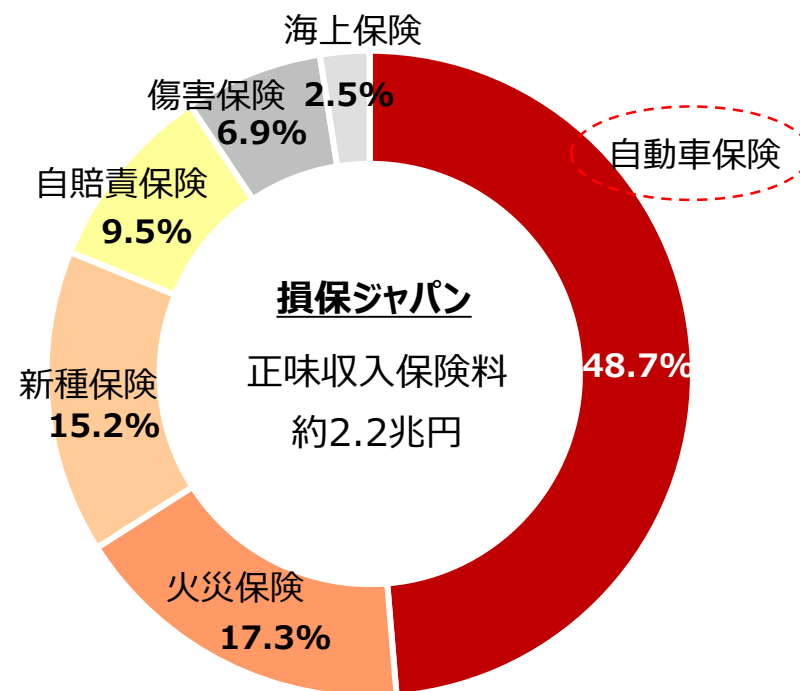
国内の損保マーケットと商品構成

- 国内の損保マーケットは、3メガ損保グループで約90%を占めています。
- 約5割を占める自動車保険や火災保険・新種保険などが主力商品です。

国内損保市場のマーケットシェア※（2022年度）



正味収入保険料内訳（2022年度）



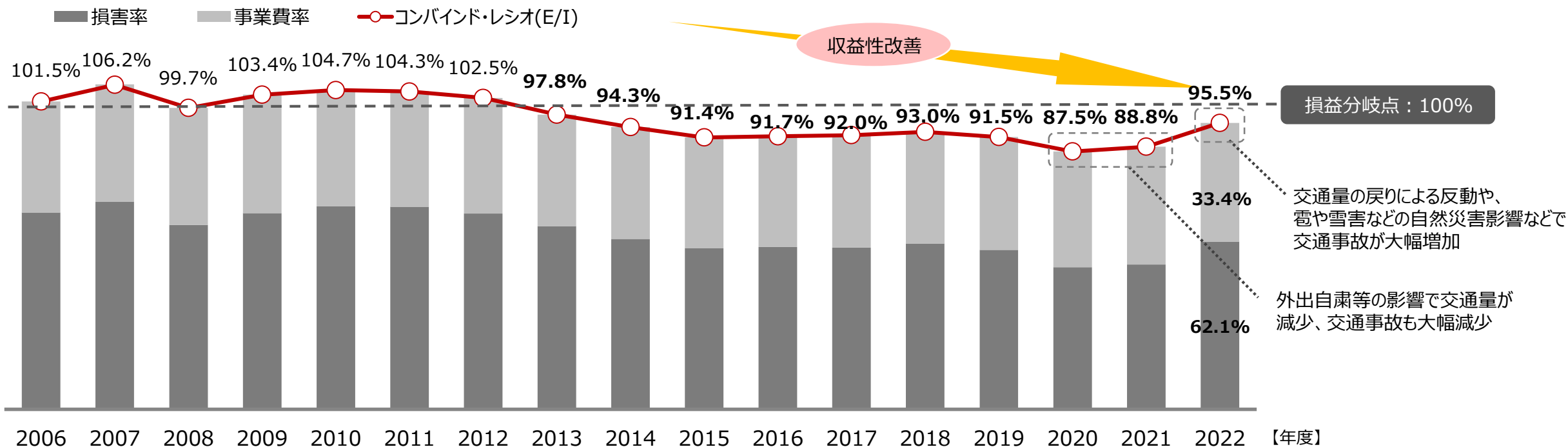
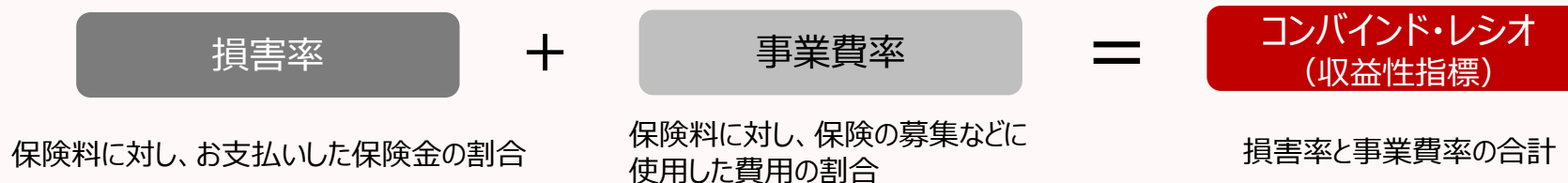
※出典：インシュアランス 令和5年版損害保険統計号

再保険会社を除く、国内に法人格又は支店を有する元受保険各社の国内正味収入保険料総額ベース

自動車保険の収益性

- 主力の自動車保険の収益性は、商品・料率改定の効果などにより改善し、安定しています。
- 保険料率は、参考純率制度に基づき、第三者機関が損害率に見合った水準を算出する規律ある仕組みとなっています。

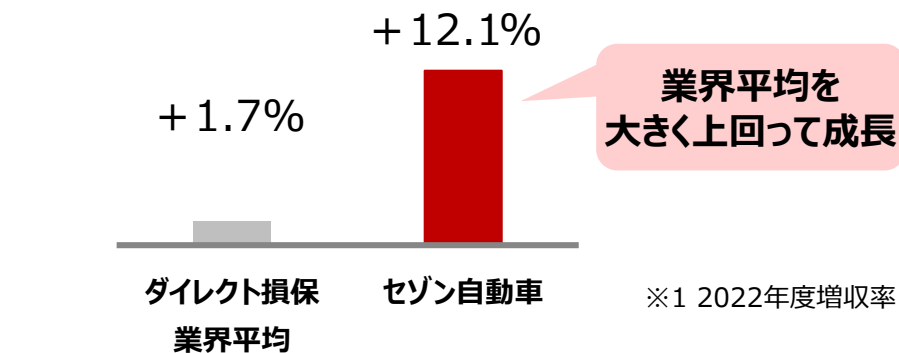
自動車保険のコンバインド・レシオの推移



通販型（ダイレクト）保険

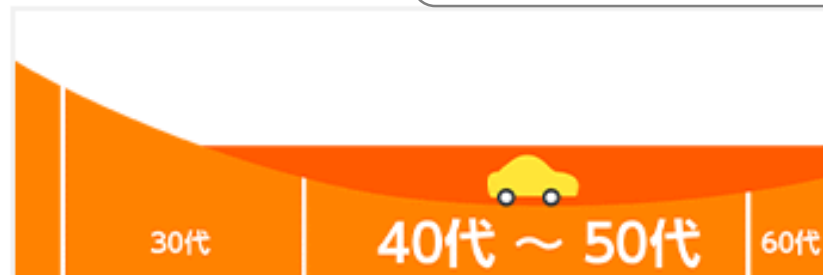
- 多様化するニーズにこたえるため、グループ内にダイレクト通販型保険会社のセゾン自動車火災を保有しています。
- 主力商品の『おとなの自動車保険』が好調、業界平均を上回る増収率で成長し、ダイレクト保険業界でも存在感を示しています。

ダイレクト通販自動車保険の増収率※1

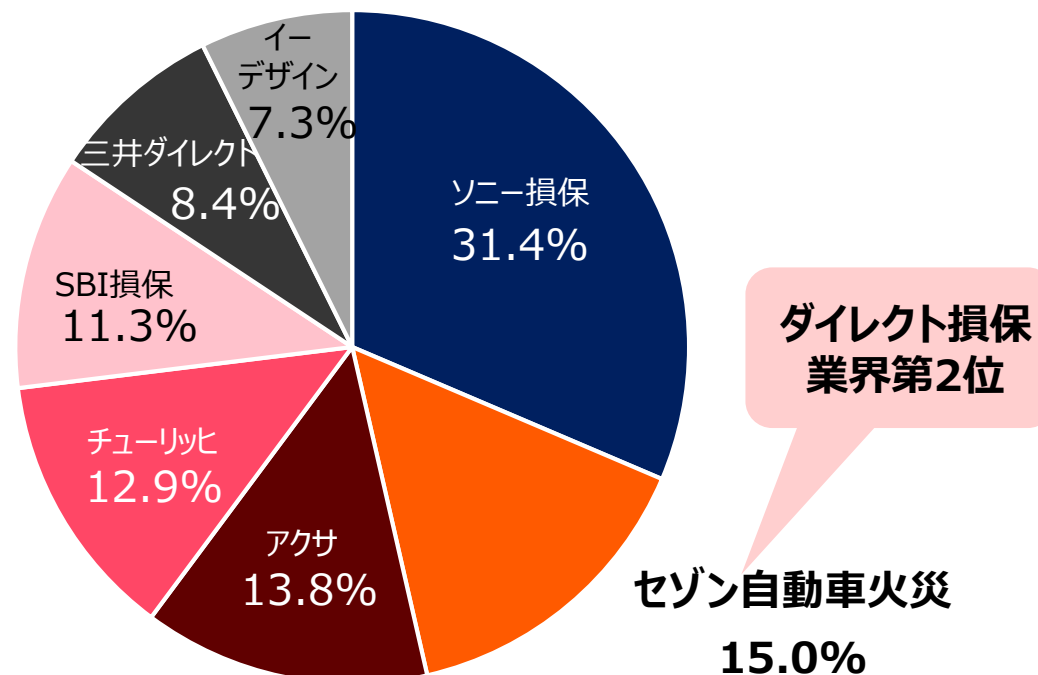


●● おとなの
●● 自動車保険

事故率が低い40代・50代の
保険料を割安に



ダイレクト通販自動車保険のシェア※2

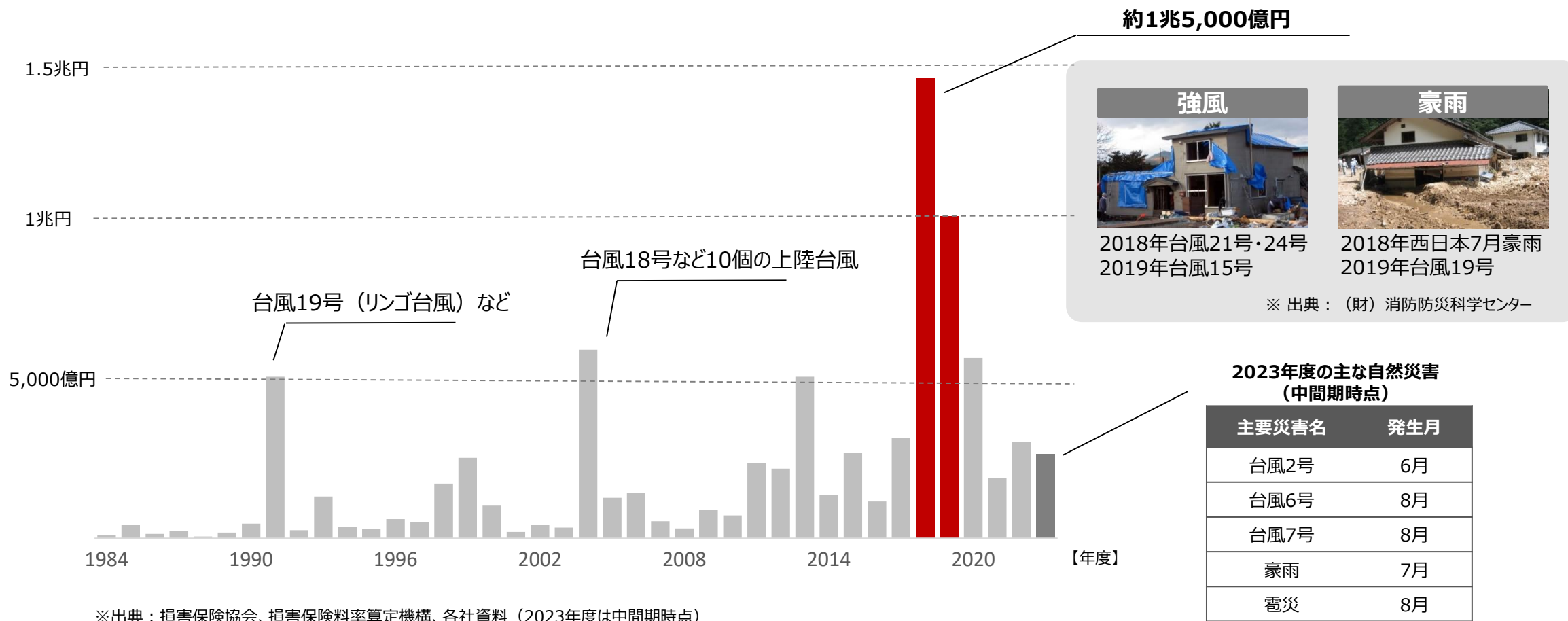


※2 出典：インシュアランス 令和5年版損害保険統計号より当社作成
ダイレクト通販型専用企業のみを分母としたシェア

国内における主な自然災害の保険金支払推移

- 2018年度・2019年度と、業界全体の主な国内自然災害による保険金支払は過去最大規模となりました。

業界全体の主な国内自然災害の元受支払保険金推移



お客さま視点の取組（能登半島地震を受けたSOMPOグループの主な取組）

- 元日に発生した能登半島地震に対しては、損保ジャパンにおいて迅速な災害対策本部の設置や応援派遣など、お客さま視点での取組を実施しています。

損保ジャパンにおける取組

迅速な保険金支払いの実現

迅速な対応

- ✓ 発災当日に危機対策本部を立ち上げ
- ✓ 対応職員を大幅に増強して対応

デジタルの活用

- ✓ ペーパーレス化やデータ管理など、デジタルを活用した業務改善

現地の被害状況



災害対策本部の様子



グループ横断の取組

損保ジャパン×SOMPOケア 被災地・被災者への支援

食品の提供

- ✓ 非常食の提供（2万食）
- ✓ 高齢者に適した調理済食品を被災地域の高齢者施設に提供（2万食）

介護職員の派遣

- ✓ 避難所に対するSOMPOケアの介護職員派遣（高齢者への寄り添い・介助）

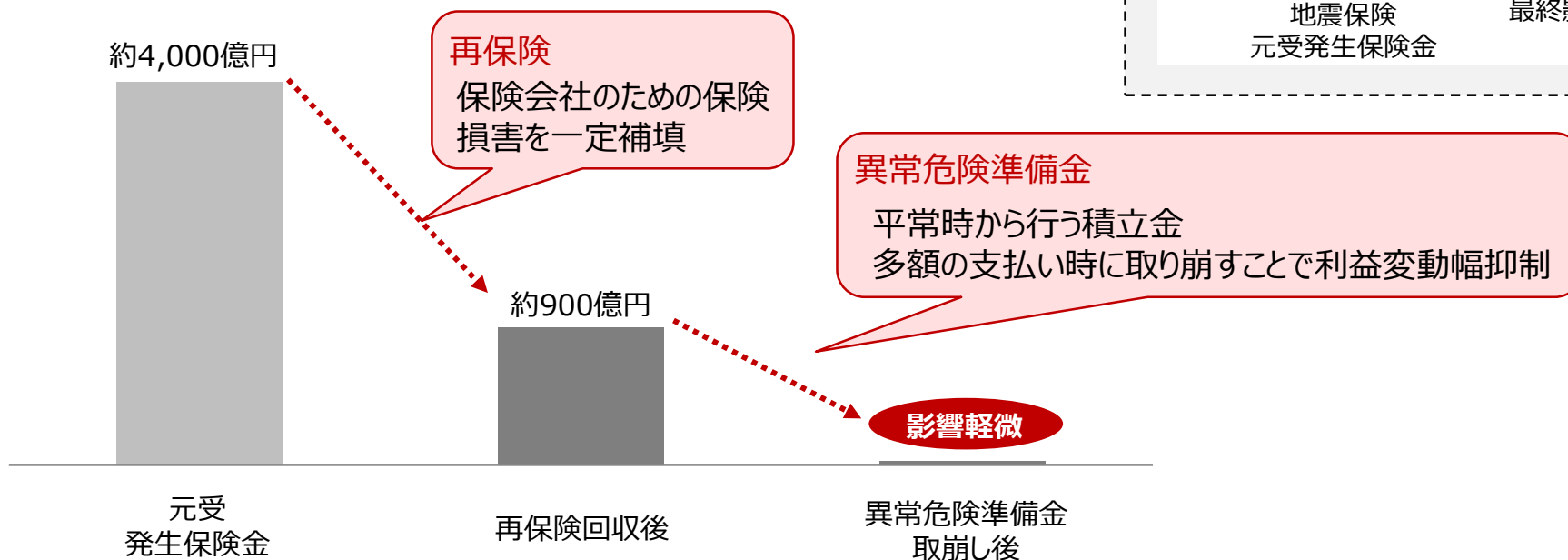


国内自然災害の業績への備え

- 大規模自然災害による単年度業績のブレや財務健全性への影響を最小限とするような様々な対策を講じています。

国内大規模自然災害の業績影響の低減策

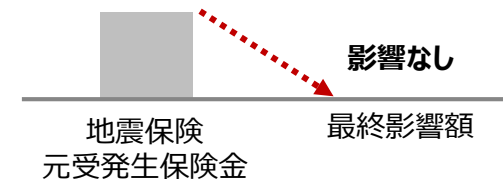
2019年度の当社業績影響イメージ



個人向け地震保険

政府による再保険などでバックアップ
→基本的に損害保険会社への業績影響なし

数百億円規模



デジタル活用（1）

- デジタル技術も活用しながらサービス向上に努め、お客さまから選ばれる損害保険会社として、グループへの安定的な収益貢献を果たします。

充実したサポート体制

AIチャットボットによるお問い合わせ受付

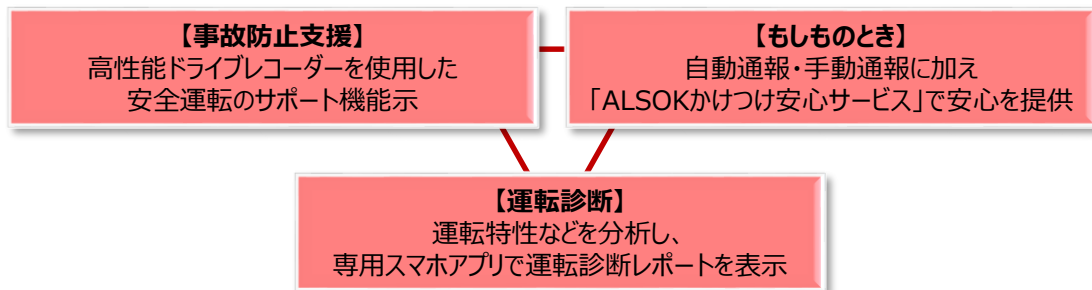
「AIチャットボット（自動応答）」を
公式ウェブサイトに掲載

時間・場所を問わずに気軽にお問い合わせ
いただけるサービスを提供



通信ドラレコによる「いつでもつながる」サービスの提供

録画するだけでなく、平常時の見守り、事故後のかけつけなど、
事故の未然防止から解決までトータルでサポートするサービス



保険金支払における新たなサービスの構築

スマートフォン撮影画像による概算保険金の提示

ペットボトルとともに撮影した
被害箇所の画像データをもとに、
概算保険金を自動算出



自動車保険の自損事故における保険金請求手続きの自動化

LINEアプリ上でチャットボットが
お客様さまのご請求手続きをナビゲート

お客さまのご都合に応じたタイミングで
保険金の請求手続きをしていただくことが
可能に

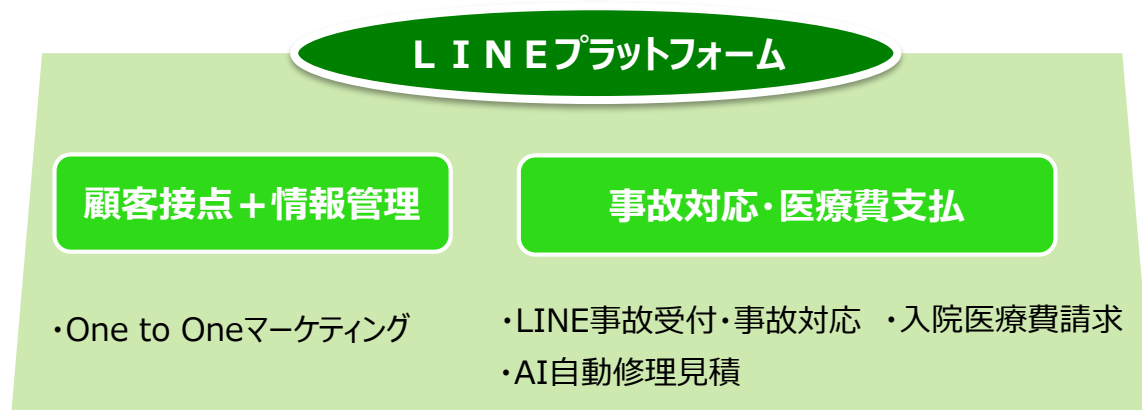


デジタル活用（2）

- 従来の枠組みにとらわれない、「お客さまとの新しいつながり方」「新たな商品・サービス」を拡大していきます。

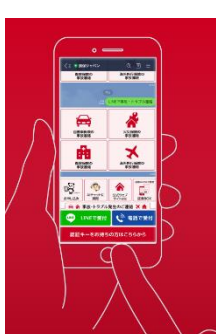
LINEプラットフォームの構築

保険証券の管理のほか、万が一の際には事故受け付けから保険金のお支払いまでLINEアプリ上で完結できる体制の構築



「いつでも」「どこでも」保険証券が参照できる

LINE上で保険金請求が完結

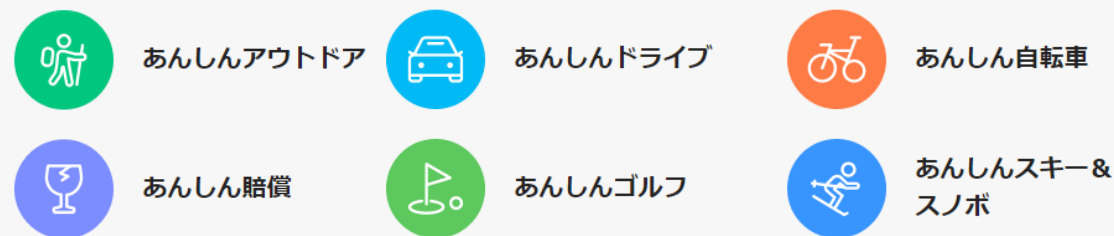


「PayPayほけん」への商品提供

キャッシュレス決済サービス「PayPay」のアプリ内から簡単に保険に加入できる「PayPayほけん」への商品提供

PayPayほけん

時間単位型自動車保険などシンプルでわかりやすい保険商品提供

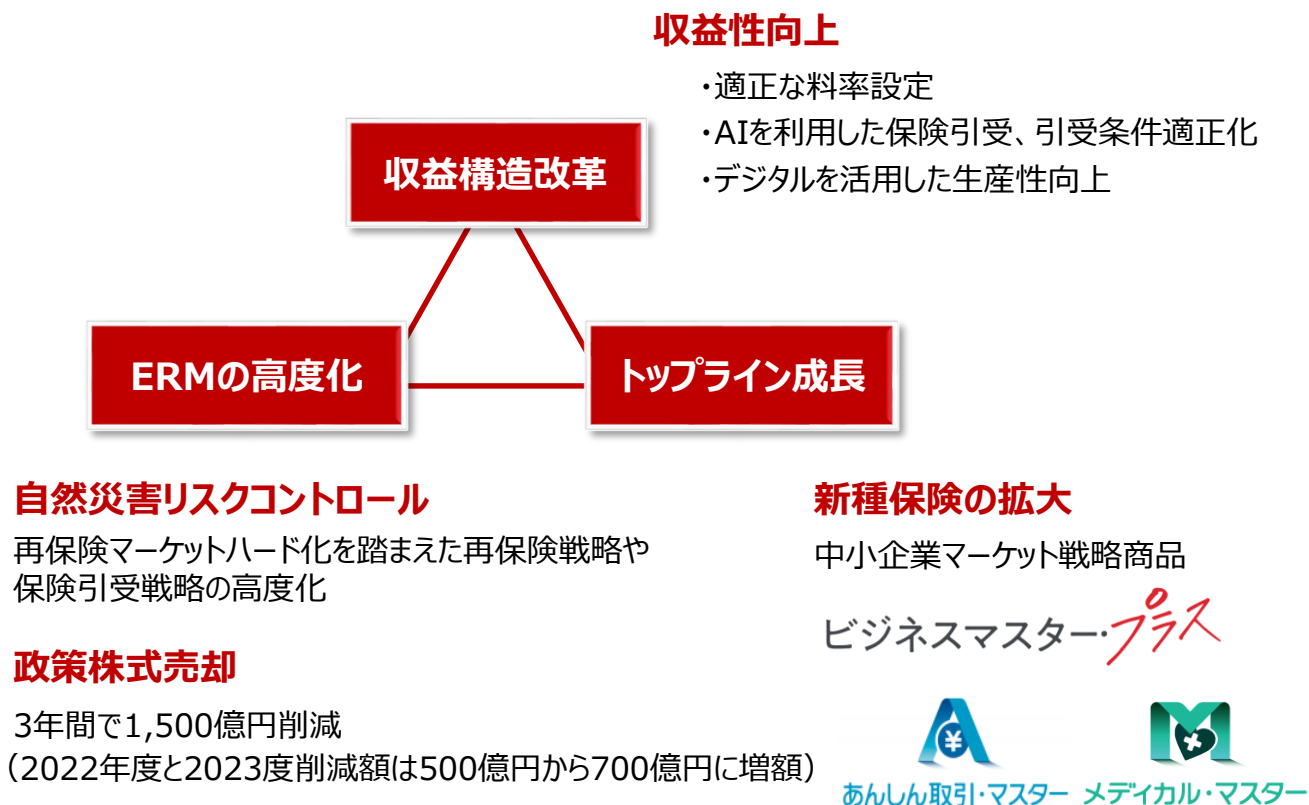


- ✓ ご加入手続き、保険金請求のご連絡はスマートフォンで簡単に対応可能
- ✓ 保険料はPayPay残高で決済可能
- ✓ ご加入でPayPayポイントがたまる

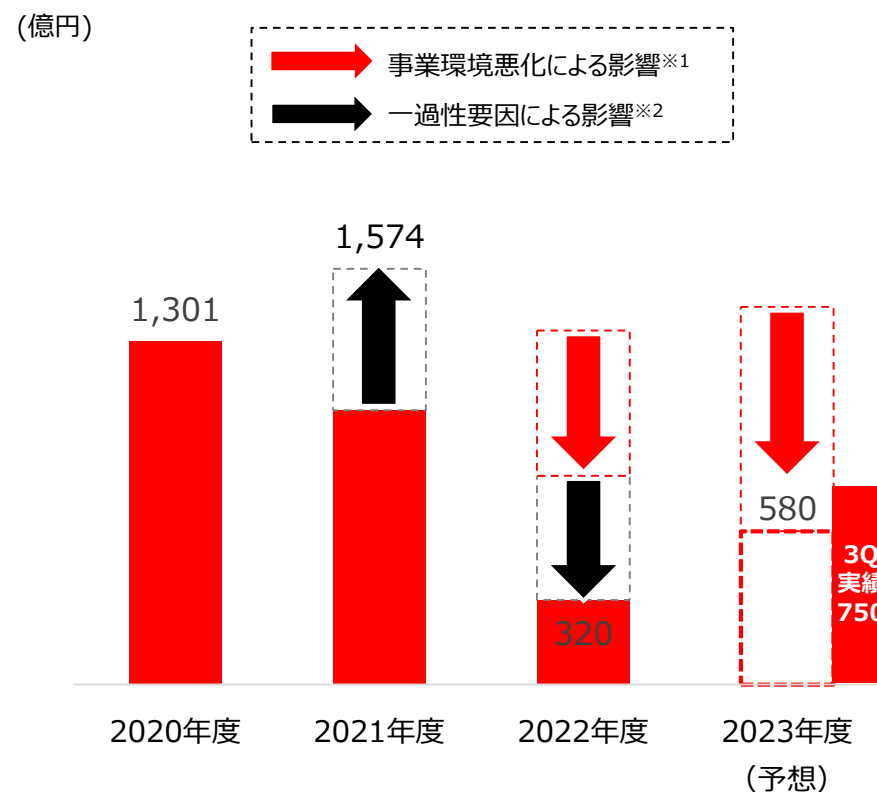
より安定的な利益創出を目指して

- 収益性向上、リスク削減などにより安定的な利益を創出し、グループの成長を支えています。

利益の拡大と安定的なキャッシュ創出のための取組み



国内損保事業の修正利益

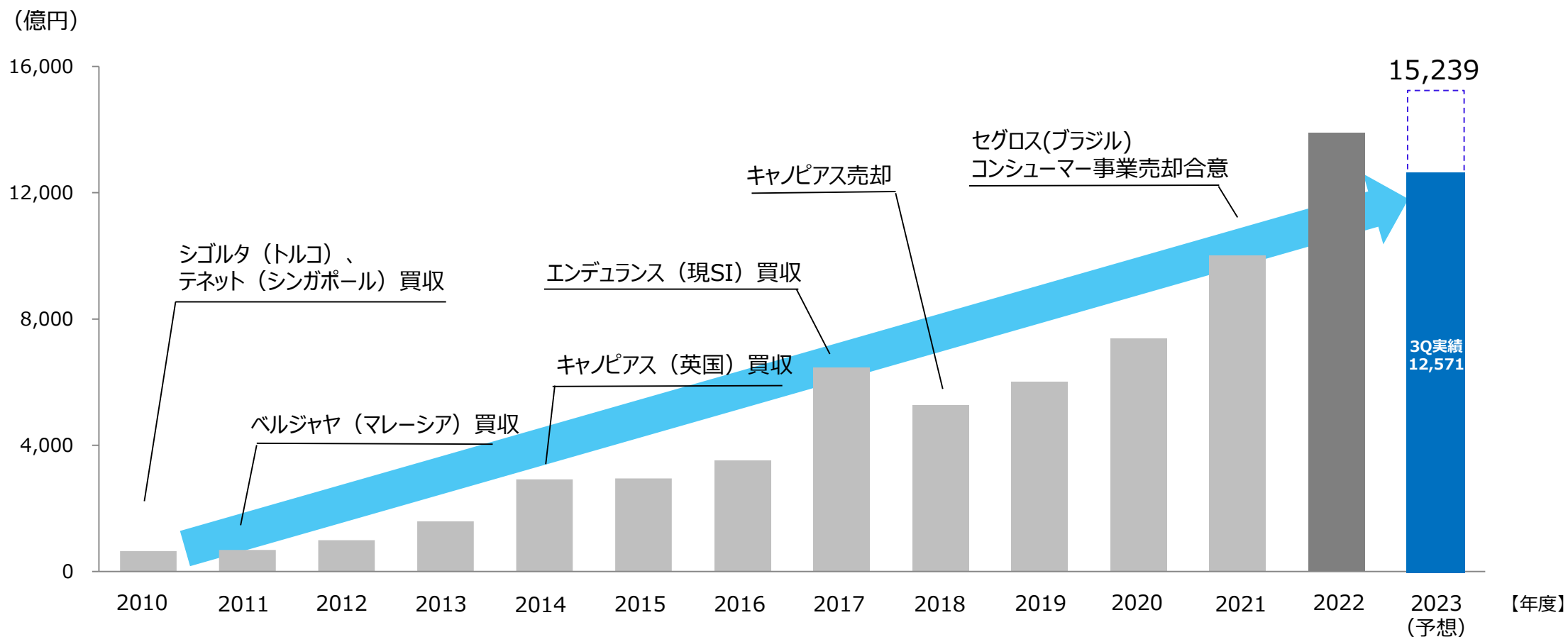


※1 自然災害および大口事故増加、自動車保険金増加など
 ※2 自然災害および新型コロナ影響など

海外保険事業の拡大の軌跡

- 先進国を中心に海外保険事業を展開しています。
- オーガニック成長とM&Aによる非連続的な成長に加え、持続的成長に向けた最適ポートフォリオの構築を追及しています。

正味収入保険料の推移



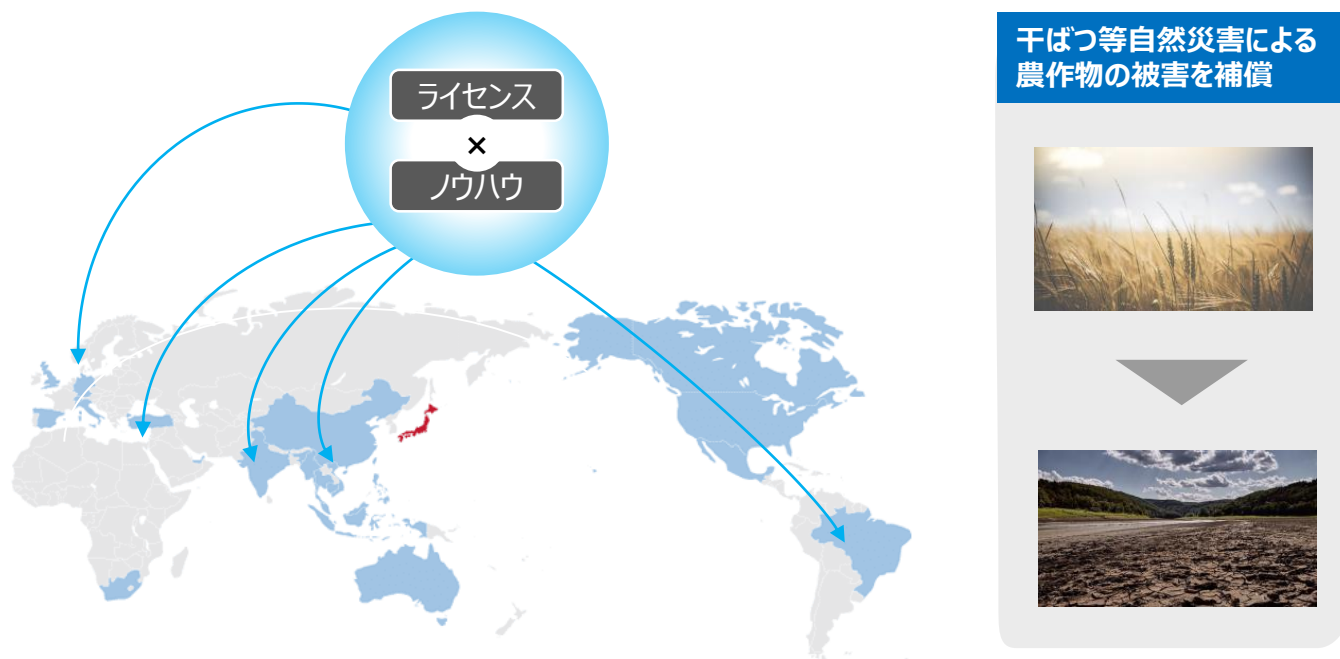
SOMPOインターナショナルを中心とした成長と展開

- SOMPOインターナショナル（SI）の専門性の高い企業向け商品や農業保険を各国に展開し、事業の成長を加速させています。

SIのグローバルプラットフォーム化

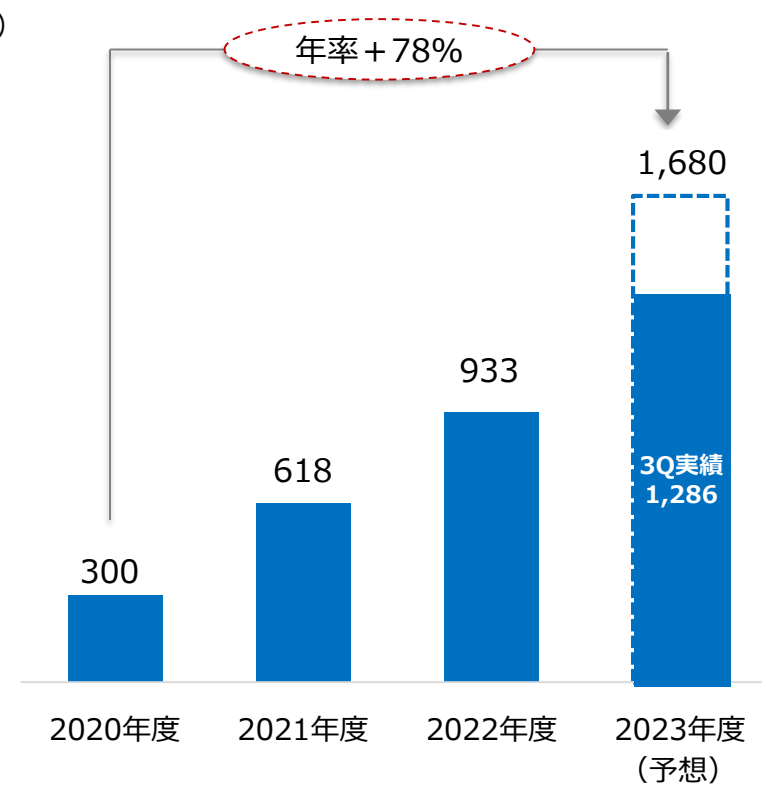
SIを核に、28か国・地域※におよぶSOMPOのライセンスを活用した専門性の高い保険商品をグローバル展開

AgriSompoとして展開する農業保険の実績は**世界トップクラス**



海外保険事業の修正利益

(億円)

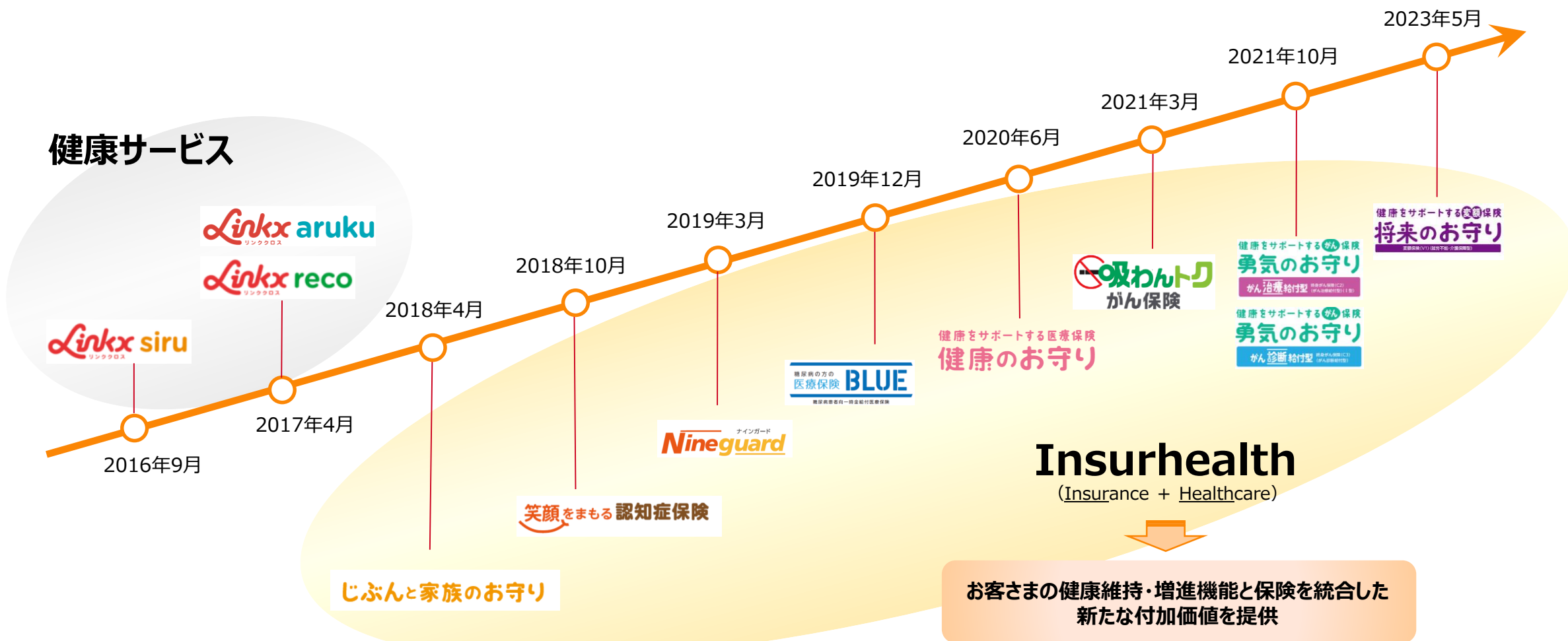


※ 2023年3月31日現在

ひまわり生命の特徴

- 健康応援機能と保険機能を融合した特徴ある新商品を展開し、他社との差別化を図っています。

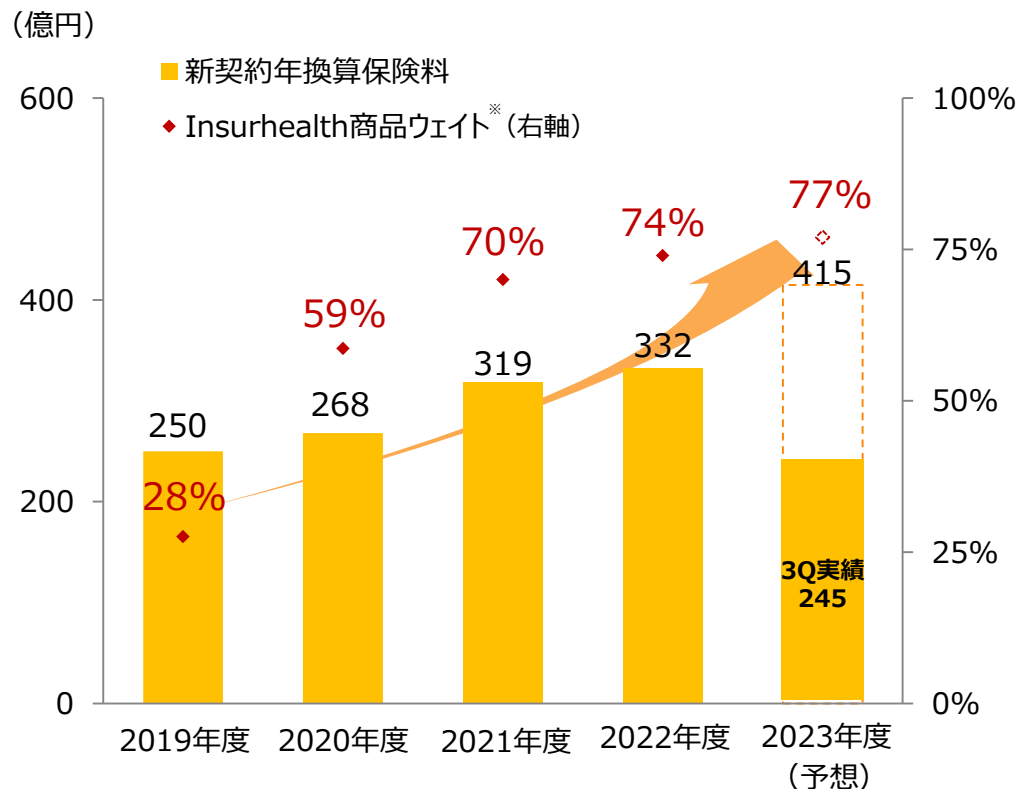
ひまわり生命の成長戦略



Insurhealthを基盤とした成長

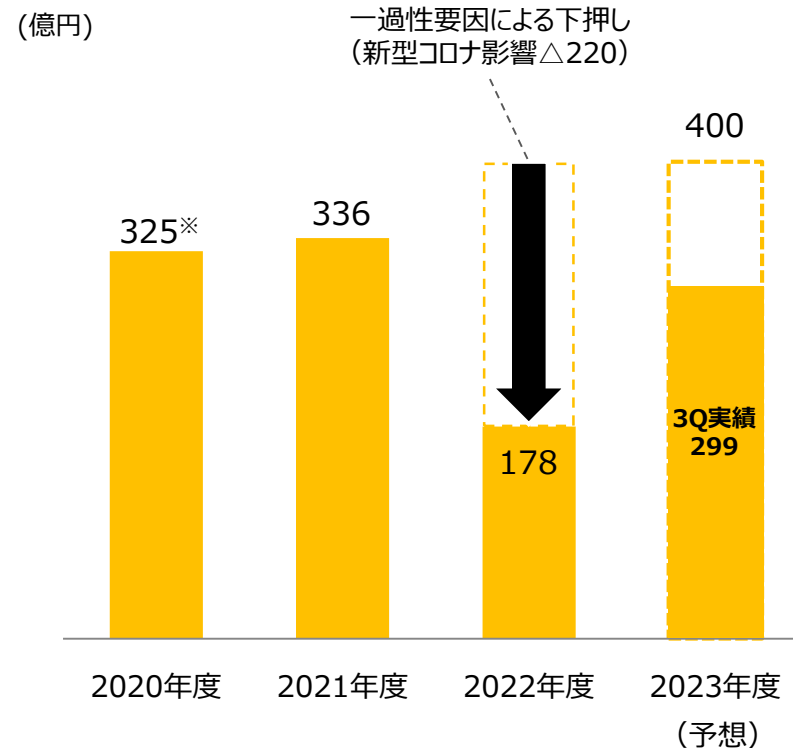
- 「健康応援企業」としてのポジションを確立させ、多くのお客さまにInsurhealthの価値を提供、安定的な成長を目指します。

Insurhealth商品の成長



* 保障性商品に占めるInsurhealthウェイト

国内生保事業の修正利益



* 2020年度修正利益は現行定義で再計算

SOMPOケアの特徴

- 売上高で業界2位、居室数で業界1位と、介護業界最大手の一角を占めています。
- 先進的なテクノロジーを駆使することで、サービス品質および生産性を向上させています。

介護事業者として業界最大手規模

介護事業売上高（2022年度）

1	A社※1	1,537億円
2	SOMPOケア	1,498億円
3	B社	1,326億円
4	C社※2	932億円

出典：各社決算資料（一部は保育を含む）
※1 2019年度数値 ※2 2020年度数値

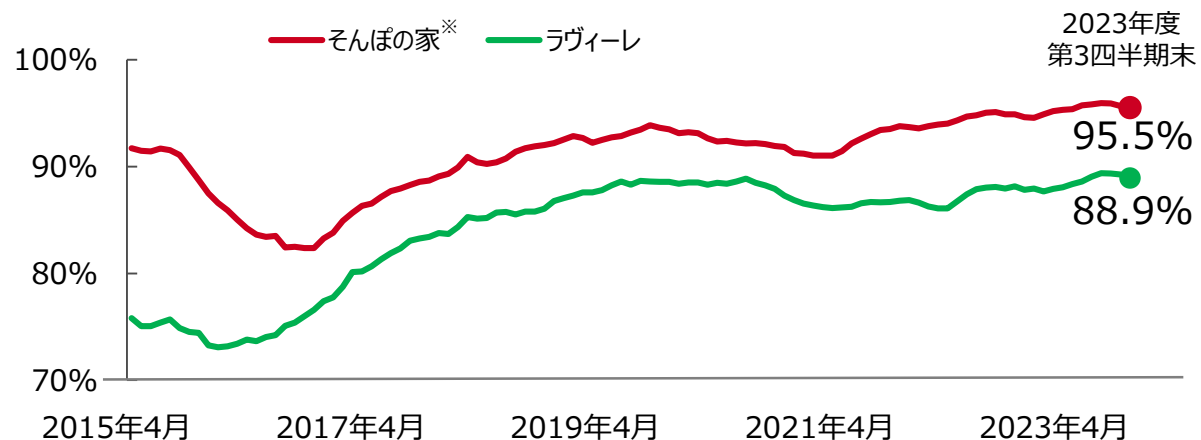
介護事業居室数（2019年8月時点）

1	SOMPOケア	25,574室
2	A社	17,520室
3	B社	13,945室
4	C社	12,246室

出典：週刊高齢者住宅新聞Online

SOMPOケアの入居率推移

サービス向上、生産性改善、人材育成などの取り組みにより入居率は着実に改善



※そんぼの家、そんぼの家Sの合算値

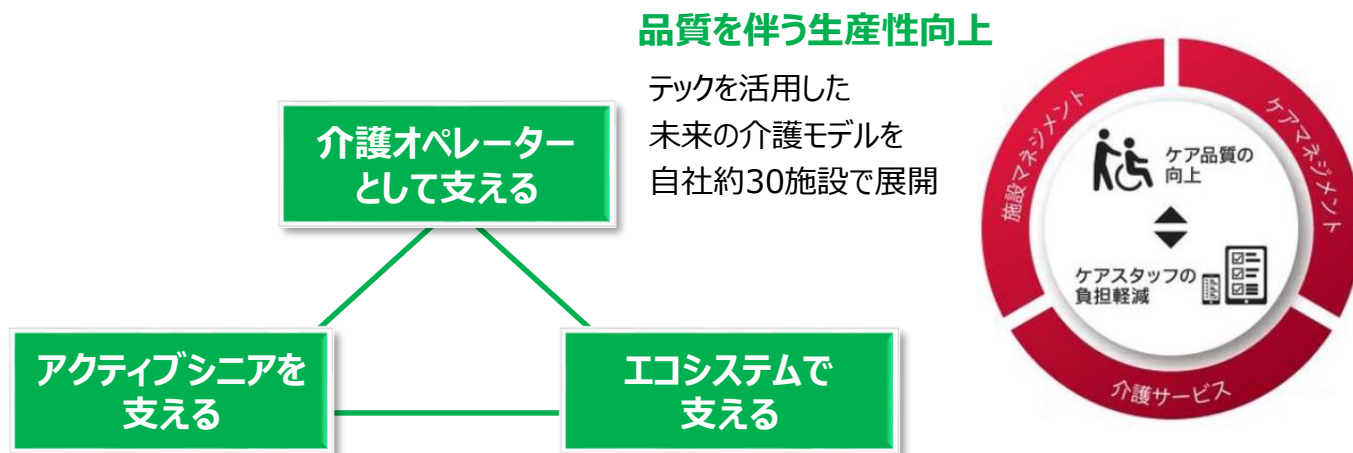
SOMPOケアの主な提供サービス



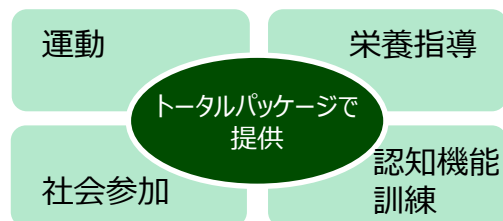
介護現場の課題解決への貢献

- 利益貢献だけでなく、介護現場の生産性向上、介護RDP※（35ページ）、認知症サポートプログラムなど、社会課題解決に貢献していきます。
- 介護周辺事業の展開を通じ、収益の安定化、収益源の多様化を目指します。

介護エコシステム構築に向けた主な取り組み



認知症サポートプログラム (SOMPO スマイル・エイジングプログラム)



リアルデータの活用 (介護RDP※)

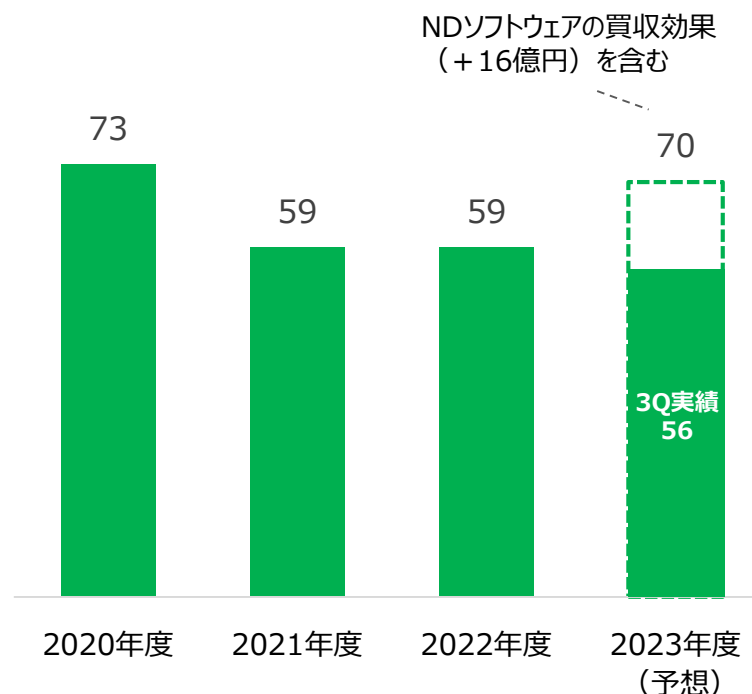
ケア記録・生体情報・食事記録等のデータを集約、見える化し活用

収益源の多様化 (ビジネスプロセスサポート)

介護周辺の新規事業を展開、収益源の多様化を目指す

介護・シニア事業の修正利益

(億円)



※ 介護現場のリアルデータを活用した介護事業者向けプラットフォーム 2023年度より“egaku”としてサービス展開 (詳細は35ページ)

1. SOMPOホールディングスとは

2. 事業別戦略

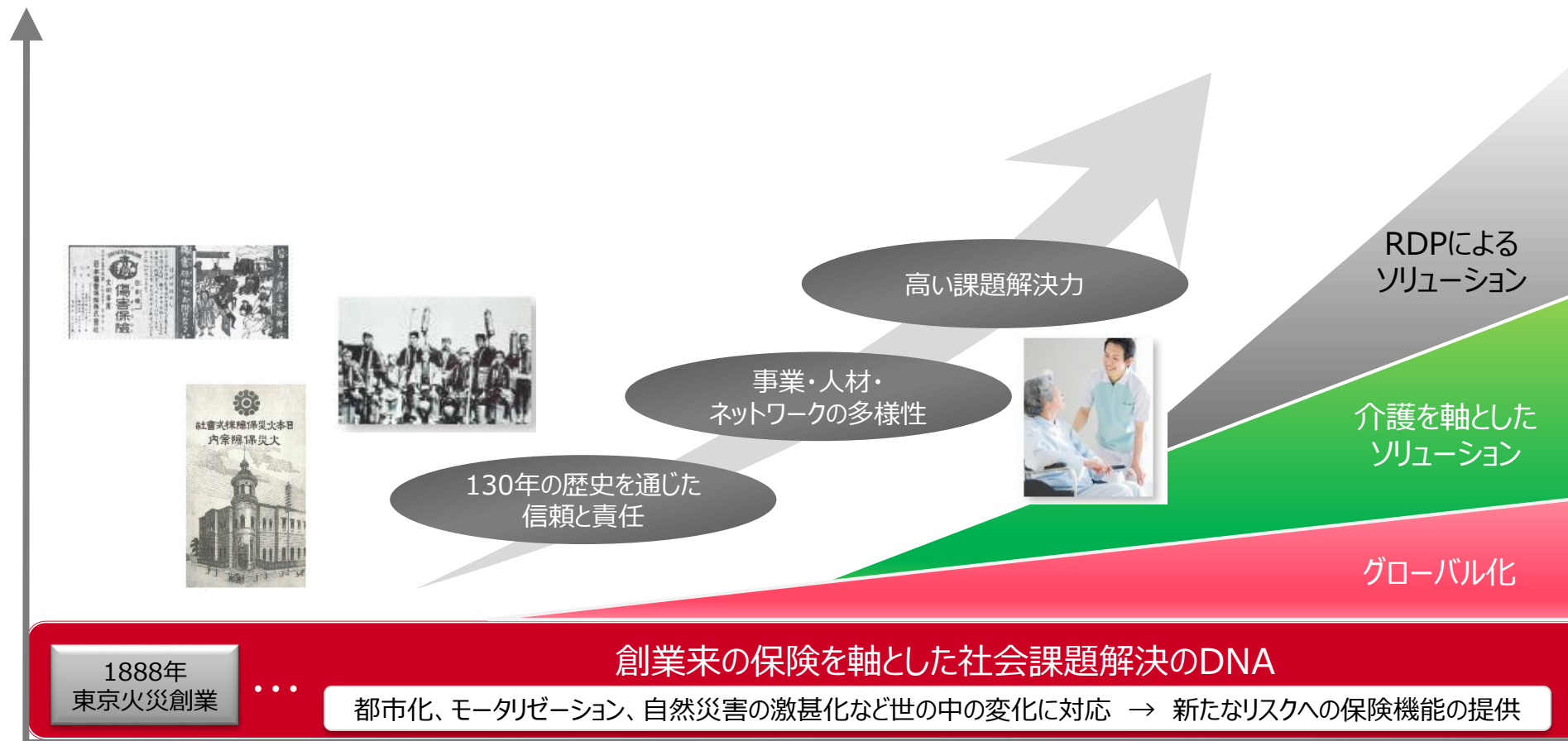
3. 中長期的な成長に向けて

4. 参考資料

社会課題の解決と成長

- 創業時の火災保険発売以来、変化する社会課題へ解を提供することで成長してきました。
- 保険会社の枠を超えたソリューションプロバイダーへと進化し、新たな成長曲線の創出による企業価値向上を目指しています。

企業価値



SOMPOのパーパス

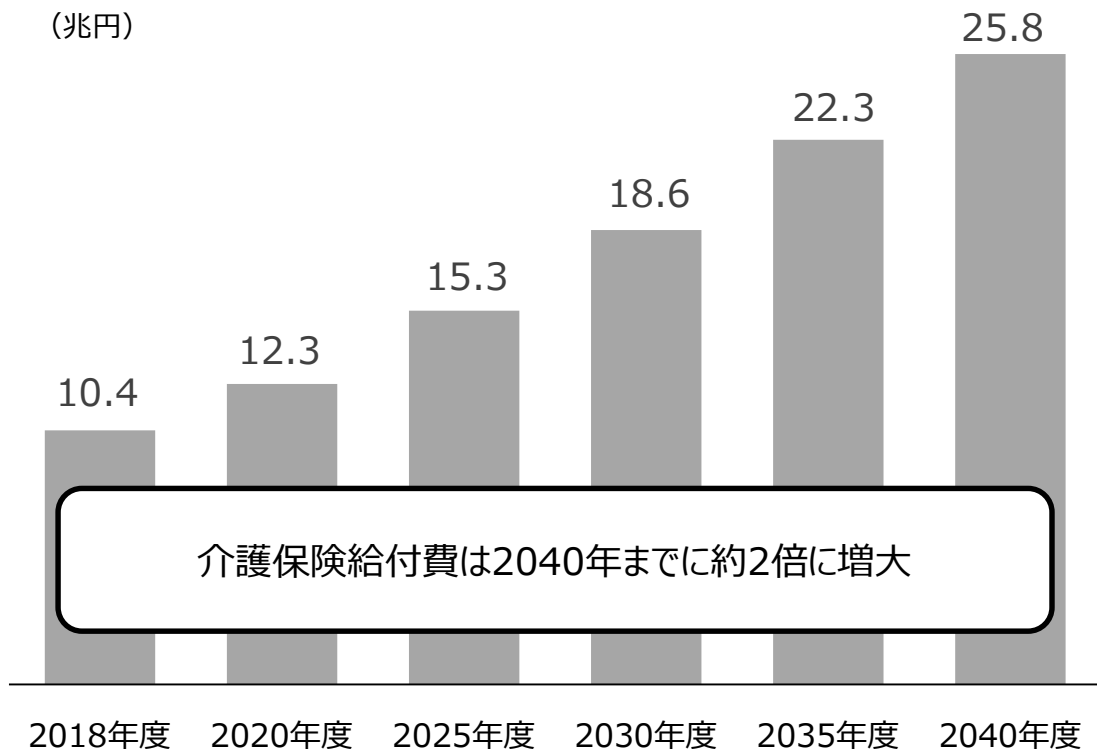
“安心・安全・健康のテーマパーク”により、あらゆる人が自分らしい人生を健康で豊かに楽しむことのできる社会を実現します。

時間

介護業界の環境認識

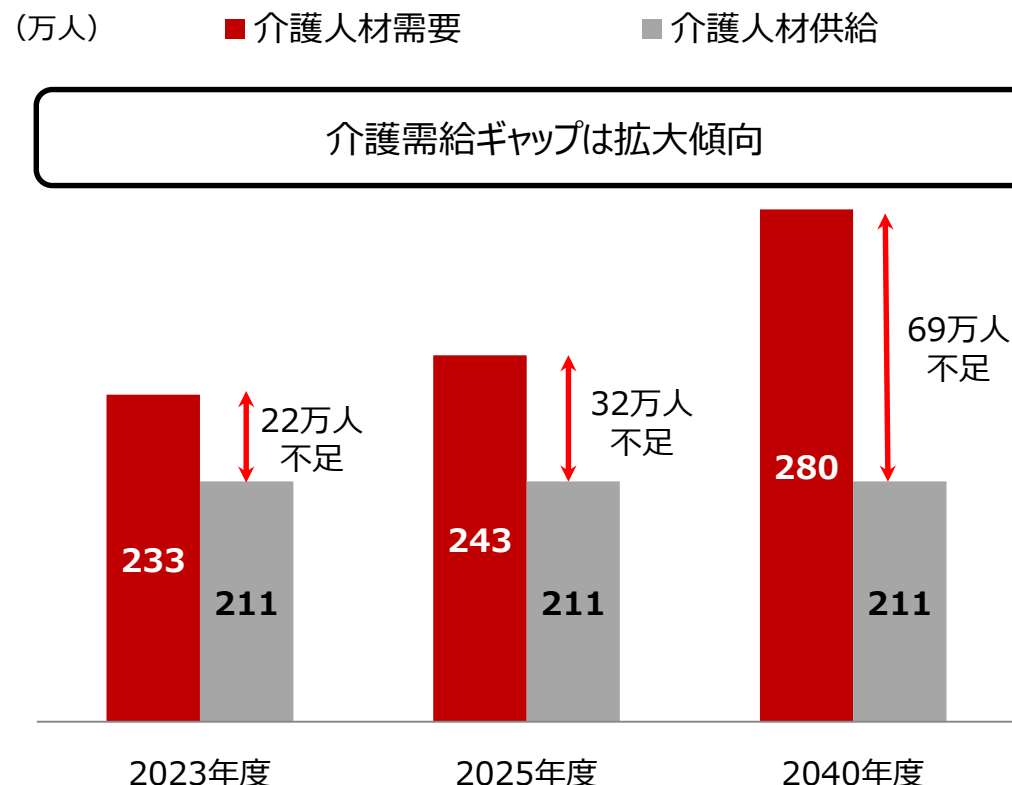
- 高齢化の進展により、持続可能な社会保障制度の構築が、わが国における喫緊の課題となっています。
- 介護の需要は供給を大きく上回ることが見込まれており、介護サービスを維持していくための生産性向上が必要不可欠な状況です。

介護保険給付費の将来推計



出典：国立社会保障・人口問題研究所 社会保障費用統計（平成30年度）
 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）
 厚生労働省社会保障の給付と負担の現状（2020年度予算ベース）

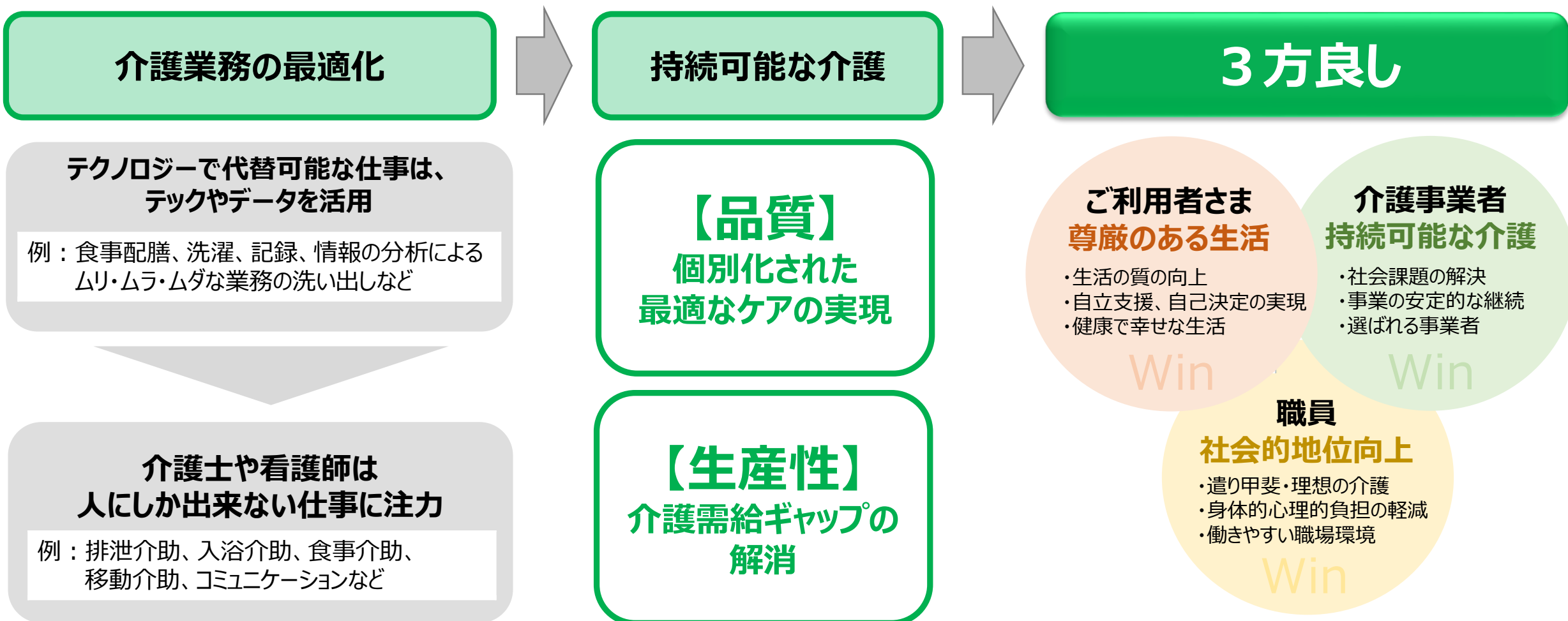
介護需要の拡大と介護人材供給のギャップ



出典：厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数」

SOMPOが目指す介護の「3方よし」

- 介護現場の業務をテクノロジーを活用して最適化し、人にしかできない仕事に注力できる施設運営を目指し取り組んでいます。
- 持続可能な介護を実現することで、ご利用者さま・職員・介護事業者にとって3方良しの介護を目指します。

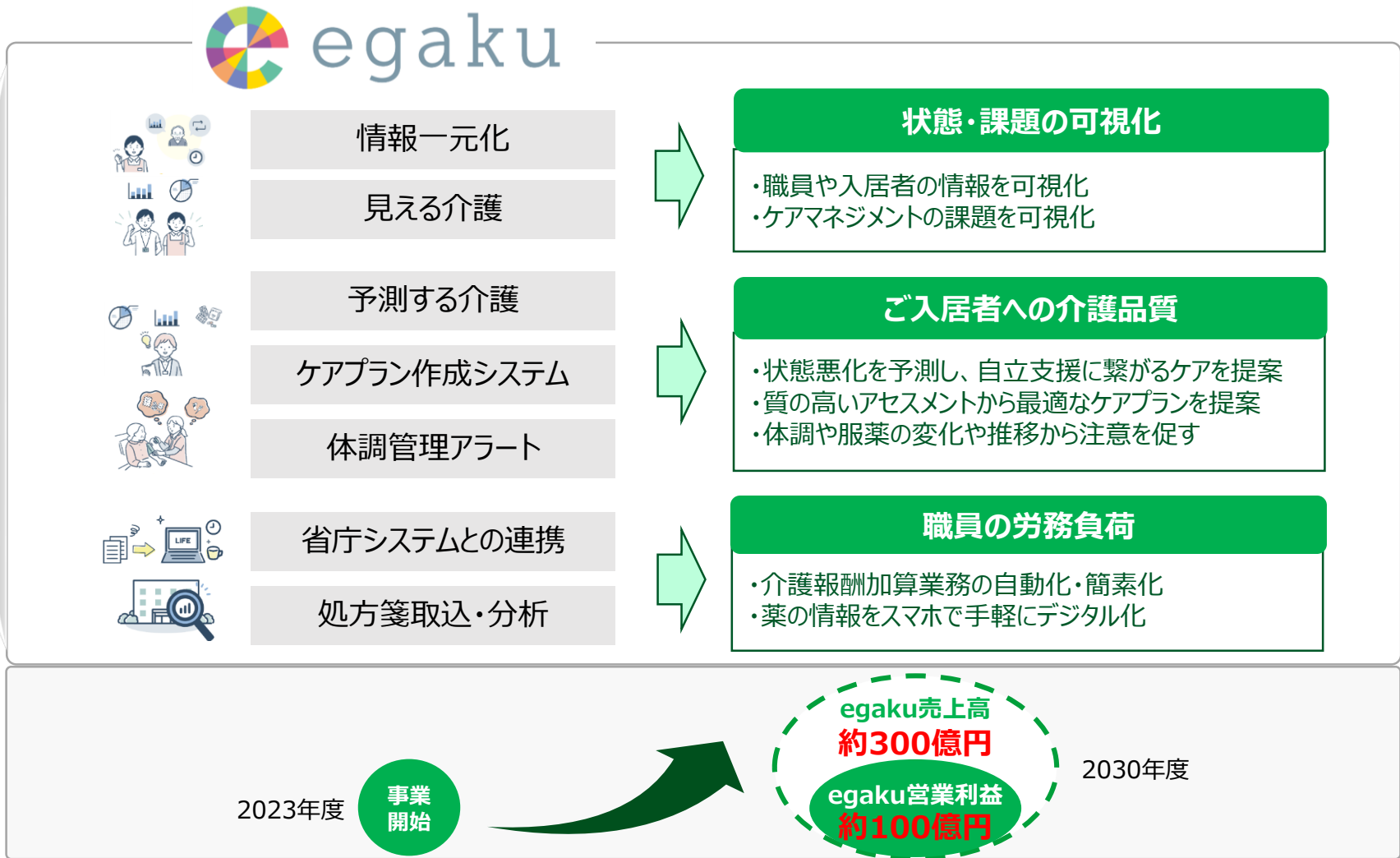


“egaku”（介護RDP）による介護の未来を変えていく挑戦

- 介護現場の様々なリアルデータを活用し、情報の一元化、ノウハウの形式知・仕組み化、将来の状態予測による自立支援サポートなど、介護現場の業務を最適化するためのプラットフォームシステムを構築しています。
- SOMPOケアの施設およびSOMPOケアが参画している国の実証事業や他の介護事業者での活用を経て、2023年に事業化を開始しました。

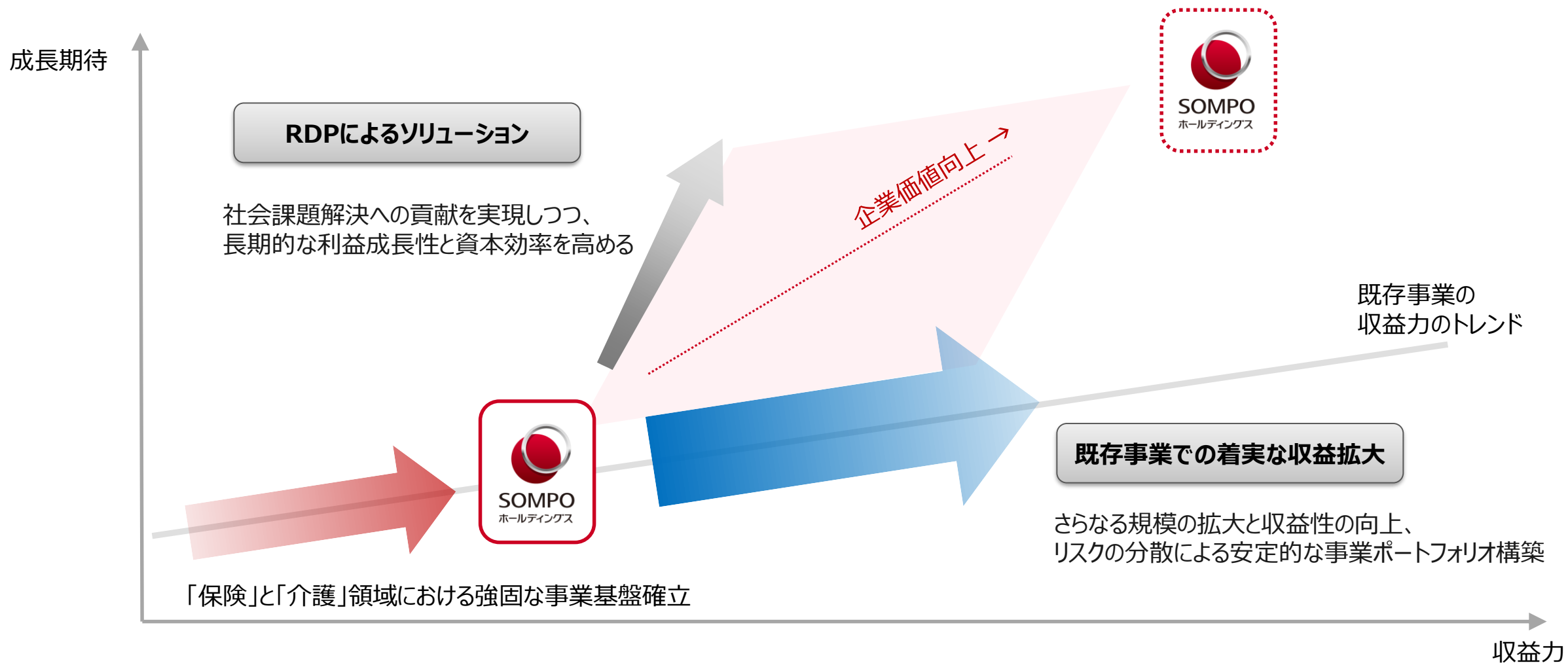


介護業務の最適化



企業価値の向上

- まずは国内外の保険事業を中心に、さらなる「規模と分散」の拡大を進め、収益力の向上を図ります。
- 加えて、介護を軸にしたプラットフォーム事業により社会課題を解決しつつ、保険事業とは異なる成長期待と資本効率を持つ新たな機軸を創り、サステナブルな企業価値の向上を目指します。



次期中計の全体像

- 次期中計では「レジリエンスの更なる向上」、「お客さまをつなぎ、サービスをつなげる戦略」を実現し、保険を超えてお客さまへのニーズに対応します。
- 各種施策の実現により、ROEをグローバルピア水準に引き上げるとともに、二桁水準のEPS成長率の持続性・安定性を高めていきます。

次期中計（2024年度～2026年度）

目指す姿

レジリエンスの更なる向上

お客さまをつなぎ、サービスをつなげる

ROE：グローバルピア水準

EPS成長率：二桁水準

成長の軸

SOMPO P&C構想

新しい損保ジャパン

海外のさらなる成長

ウェルビーイング・イニシアティブ

データ・デジタル活用

支える経営基盤

人材投資

資本循環経営の進化

コーポレートカルチャー
変革

現中計
(2021～2023年度)

規模と分散

RDP

コングロマリット・
プレミアム

課題・環境変化

お客さま目線	信頼回復
品質	マルチステークホルダー
業界慣行制度疲労	収益基盤再構築
インフレ	少子高齢化
気候変動	DX進展

SOMPOホールディングスとは

- 1887年に損害保険会社として創業し、日本初の火災保険を発売
- 2014年9月、合併により現在の損保ジャパンが誕生、単体のマーケットシェアは業界トップクラスの約26%
- 国内生保事業、海外保険事業、当社グループの特徴である介護事業などの成長分野が拡大
- 過去10年間で国内損保に偏重した事業構成から大きくトランスフォーメーション

経営戦略等

- 2022年度は一過性要因により減益となったものの、平年値ベースでの利益は堅調に推移、2021年度からの3か年の中期経営計画期間は順調に進捗
「規模と分散」を追求し、最終年度である今年度は**修正連結利益2,800億円以上、修正連結ROE10%以上**を目指す
- 2024年度からは新中期経営計画が開始、**ROEや利益の安定性を向上させるほか、ウェルビーイングへの挑戦により持続的な成長を果たす**
- 安定した収益基盤、株主への高い利益還元姿勢を背景に、**10期連続増配予定**（2023年度）
- 従来の保険会社という形にとらわれず、介護領域、データ戦略など
社会課題を解決していくとともに、保険事業以外の分野でも成長できる企業へ

当社ホームページのご案内

- 最新の情報が確認できます。 → 「SOMPOホールディングス」で検索 (<https://www.sompo-hd.com/>)



1. SOMPOホールディングスとは

2. 事業別戦略

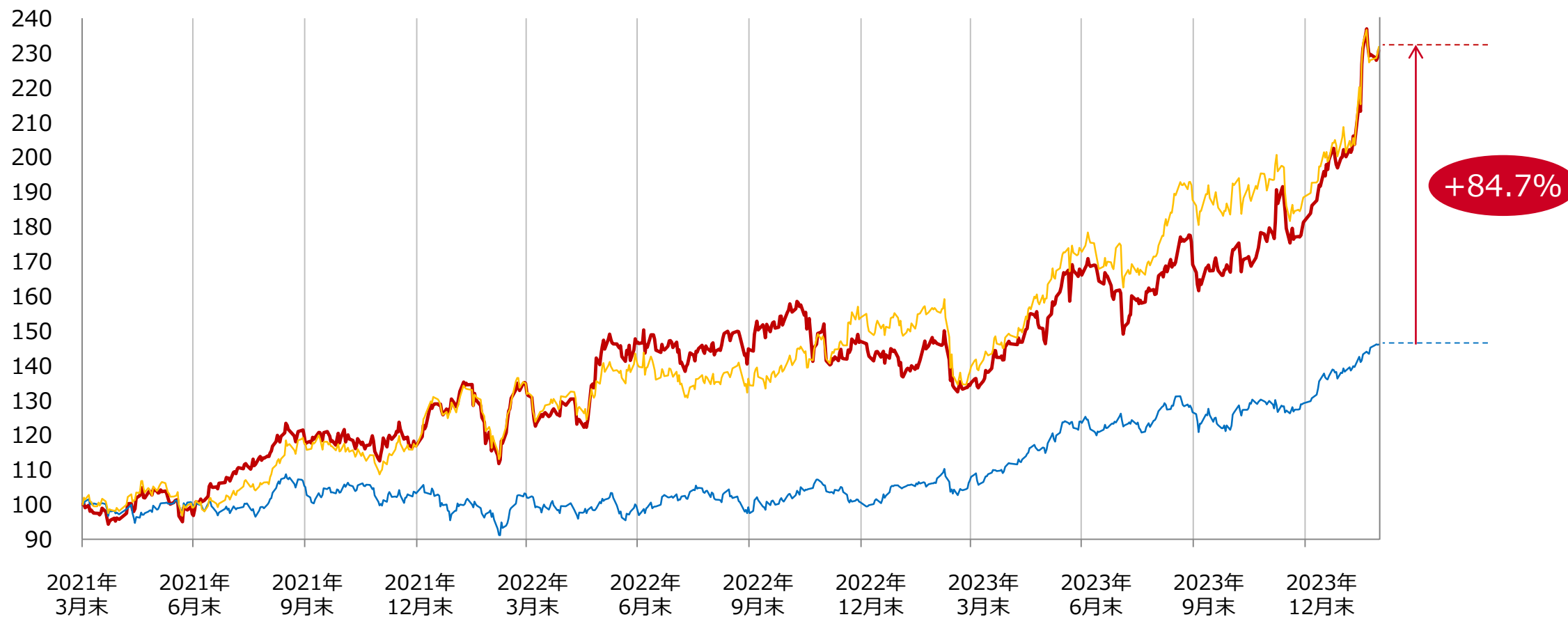
3. 中長期的な成長に向けて

4. 参考資料

トータル・シェアホルダー・リターン

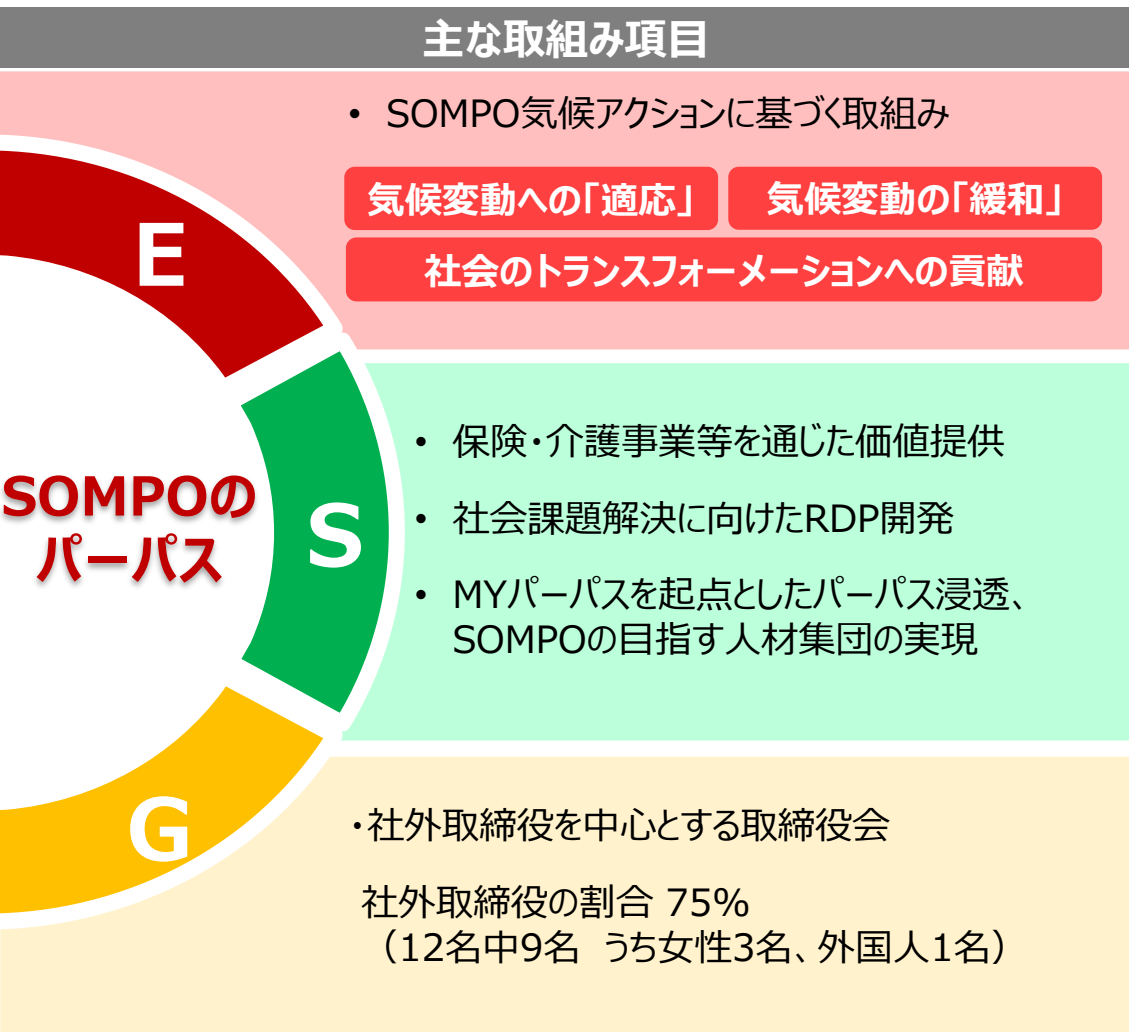
トータル・シェアホルダー・リターン※の推移（2021年3月末～2024年2月末）

— 当社
 — TOPIX
 — 東証株価指数(保険業)
 2021年3月31日を100とした指数



※ 株価の値上がり益と配当をあわせた総合投資利回り

サステナブルな成長に向けて



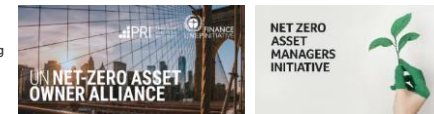
パーパスの実現

● 気候変動に関する取組みの強化

- 新たな温室効果ガス (GHG) 削減目標の設定
- 石炭・石油・ガス関連プロジェクト保険の引受制限強化
- 国際的イニシアティブへの参画 など

スコープ3 カテゴリー15 (投融資)

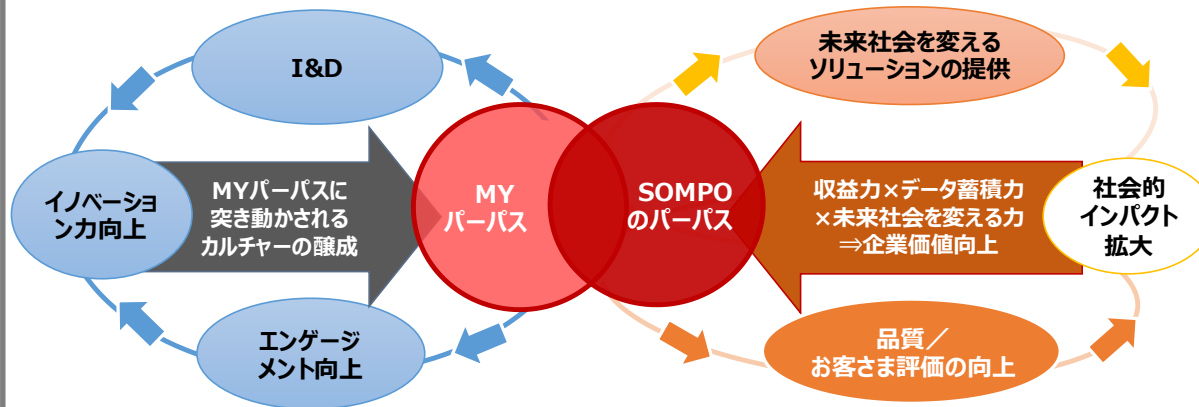
2025年25%削減*



※2025年3月末目標 (2019年度比)。株・社債のGHG総排出量ベース。

● 未実現財務価値向上の取組み

- MYパーパスを原動力とした未実現財務価値の向上に向けた取組みを強化し、サステナブルな成長とSOMPOのパーパスを実現



グループ経営数値目標等

計画数値

(単位：億円)	2023年度第3四半期		2022年度	2023年度
	(実績)	(対前年増減)	(実績)	(予想)
国内損保事業	750	+542	320	580
海外保険事業	1,286	+809	933	1,680
国内生保事業	299	+210	178	400
介護・シニア事業	56	+13	59	70
デジタル事業等	33	+15	30	30
合計（修正連結利益）	2,426	+1,591	1,522	2,800
修正連結ROE^{※3}	-	-	5.5%	10%以上
ROE（J-GAAPベース）	-	-	4.7%	14.6%

修正連結利益^{※1}の定義

国内損保事業

当期純利益
 + 異常危険準備金繰入額等（税引後）
 + 価格変動準備金繰入額（税引後）
 - 有価証券の売却損益・評価損（税引後）

海外保険事業

Operating Income^{※2}
 なお、持分法適用関連会社は、原則当期純利益

国内生保事業

当期純利益
 + 危険準備金繰入額（税引後）
 + 価格変動準備金繰入額（税引後）
 + 責任準備金補正（税引後）
 + 新契約費繰延（税引後）
 - 新契約費償却（税引後）
 - 有価証券の売却損益・評価損（税引後）

介護・シニア事業

その他事業

当期純利益

デジタル事業

当期純利益
 - 投資に関する売却損益・評価損（税引後）

※1 事業部門別修正利益は、一過性の損益またはグループ会社配当等の特殊要因を除く。

※2 一過性の変動要素を除いたOperating Income（=当期純利益 - 為替損益 - 有価証券売却・評価損益 - 減損損失など）

※3 修正連結ROE = 修正連結利益 ÷ 修正連結純資産（分母は、期首・期末の平均残高）

修正連結純資産 = 連結純資産（除く国内生保事業純資産） + 国内損保事業異常危険準備金等（税引後） + 国内損保事業価格変動準備金（税引後） + 国内生保事業修正純資産
 国内生保事業修正純資産 = 国内生保事業純資産（J-GAAP） + 危険準備金（税引後） + 価格変動準備金（税引後） + 責任準備金補正（税引後） + 未償却新契約費（税引後）

主要財務数値（連結）

損益計算書（PL）

（億円）	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
正味収入保険料	25,503	28,547	27,181	28,254	29,235	32,157	36,707
生命保険料	3,238	3,469	3,496	3,560	3,461	3,251	3,167
経常利益	2,417	1,418	1,989	1,924	2,150	3,155	1,225
当期純利益	1,664	1,398	1,466	1,225	1,424	2,248	911

貸借対照表（BS）

（億円）	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
純資産	18,689	19,162	17,799	16,125	20,311	20,407	18,689
総資産	119,311	119,483	120,182	119,778	131,186	137,878	144,602

その他主要財務指標

（億円）	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
ROE（J-GAAPベース）	9.7%	7.6%	8.0%	7.3%	7.9%	11.1%	4.7%
修正連結利益	1,832	1,627	1,135	1,508	2,021	2,613	1,522
修正連結ROE	7.6%	6.4%	4.5%	6.4%	8.0%	9.4%	5.5%

※ 修正連結利益、修正連結ROEの数値は43ページの定義とは計算方法が異なる（主に国内生保事業に係る指標を変更）

将来予想に関する記述について

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。