



# コーポレート・プレゼンテーション

---

2008年1月

株式会社 損害保険ジャパン

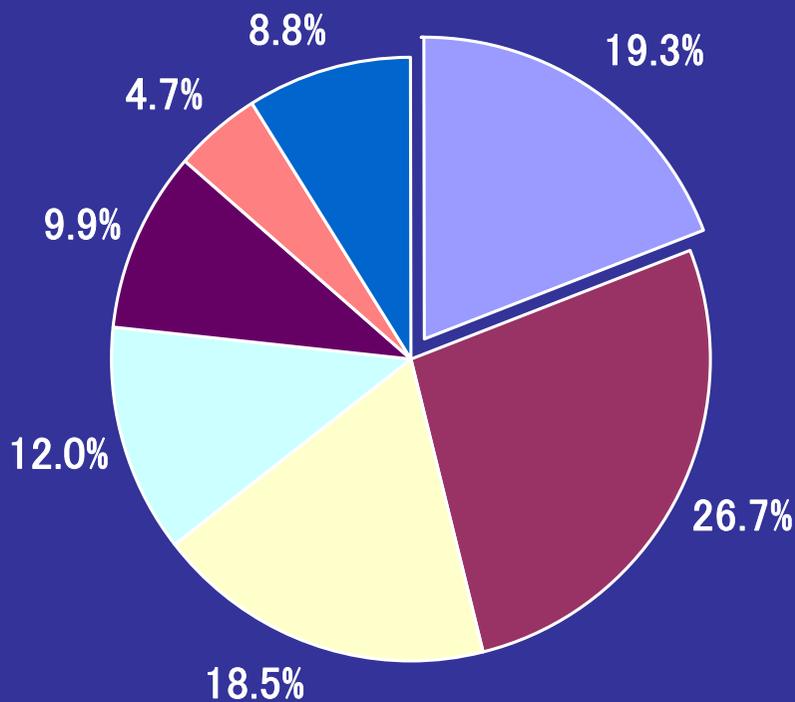
## 1. 2007年度中間決算概況

## 2. 損保ジャパンの経営戦略

### - 参考資料

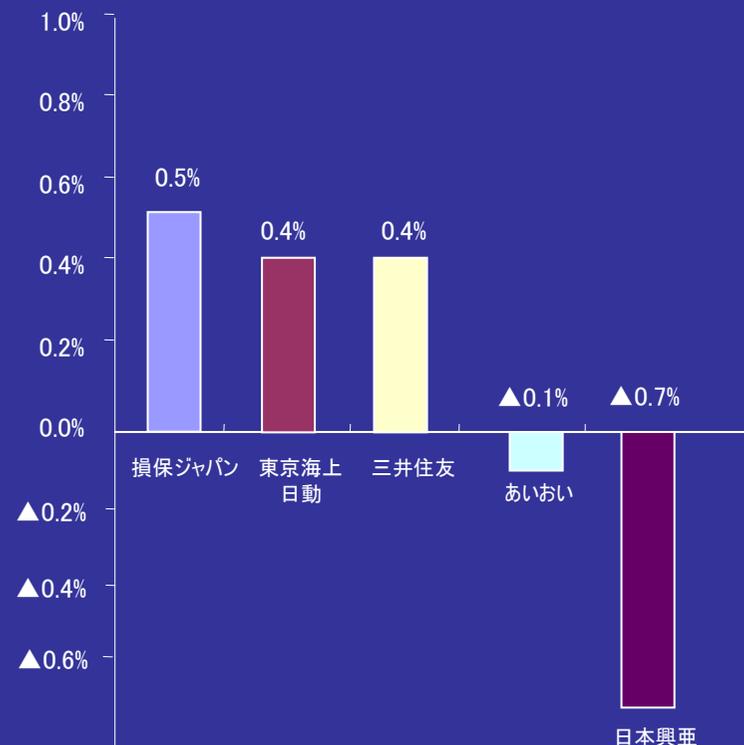
# 損保業界のマーケットシェア

2006年度マーケットシェア  
(元受正味収入保険料:単体)



■ 損保ジャパン   
 ■ 東京海上日動   
 ■ 三井住友   
 ■ あいおい  
■ 日本興亜   
 ■ ニッセイ同和   
 ■ その他

マーケットシェア増減  
(2000~2006年度)



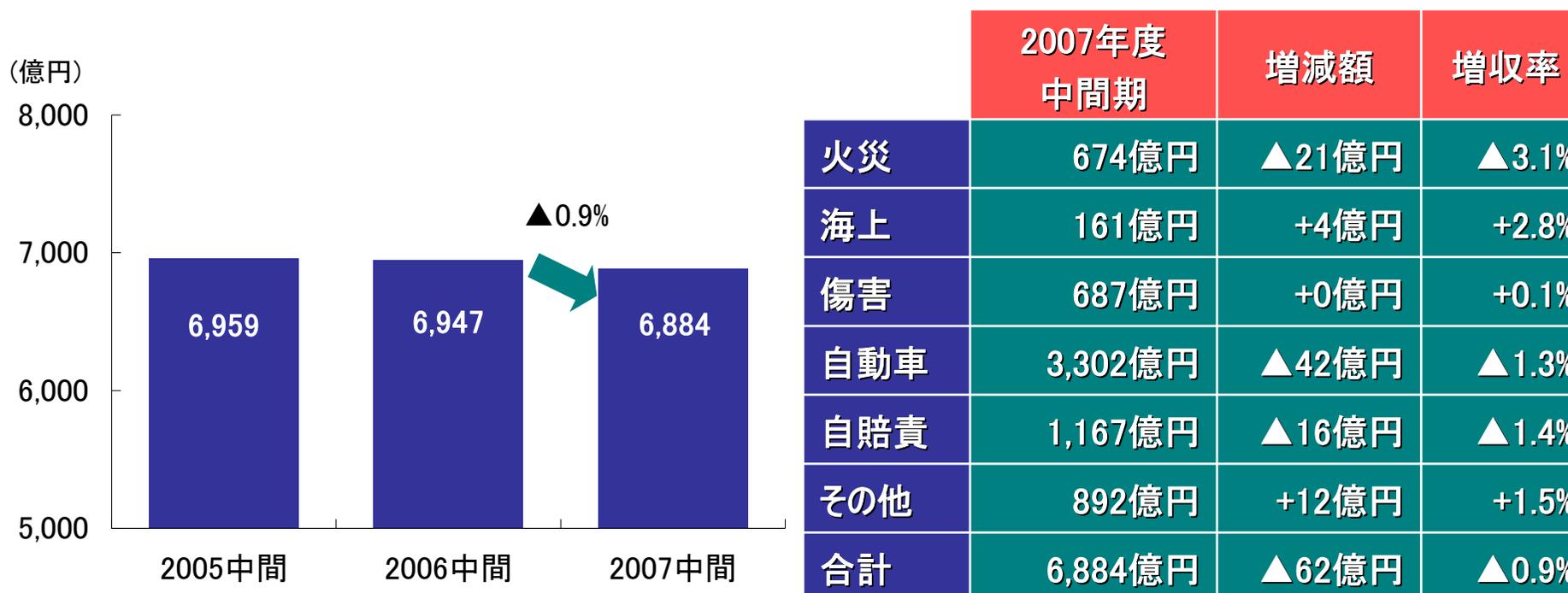
## 2007年度中間決算概況

		2007年度 中間期	増減	増減率
単 体	正味収入保険料	6,884億円	▲62億円	▲0.9%
	損害率	60.8%	+1.0%	
	事業費率	32.4%	+1.8%	
	コンバインドレシオ	93.1%	+2.8%	
	保険引受利益	37億円	▲49億円	▲56.6%
	利息及び配当金収入	706億円	+188億円	+36.4%
	経常利益	682億円	+192億円	+39.2%
	中間純利益	432億円	+204億円	+89.4%
連 結	経常収益	9,591億円	+20億円	+0.2%
	経常利益	808億円	+232億円	+40.3%
	中間純利益	520億円	+238億円	+84.6%

### ポイント

- ◆正味収入保険料は、自動車、火災の減収により、合計で0.9%の減収
- ◆資産運用のパフォーマンスが良好で、利配収入が188億円増加
- ◆経常利益、中間純利益は、連結・単体ともに増益

# 正味収入保険料

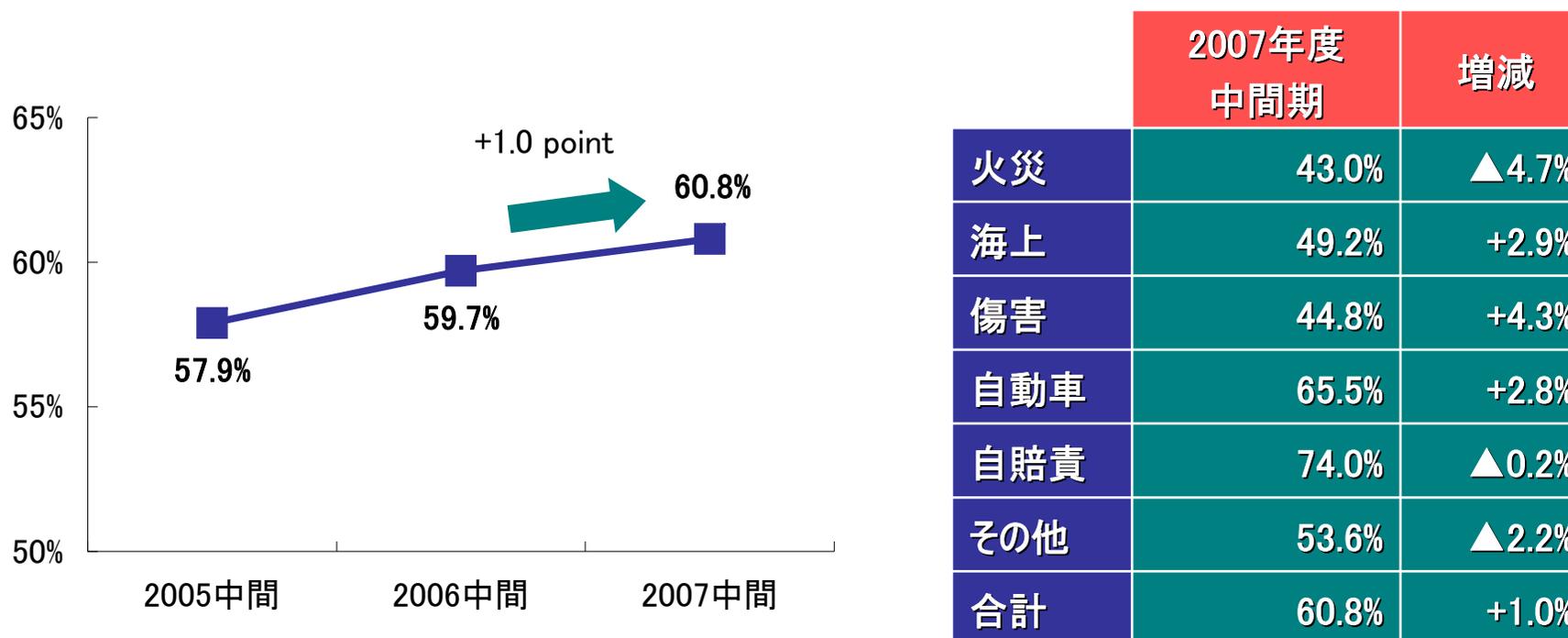


- ◆火災保険は、企業物件では増収したものの、契約是正対応などもあり、21億円の減収
- ◆自動車保険は、契約台数は増加したものの、主に、割引(等級)の進行にともなう単価の減少により42億円の減収
- ◆その他は、企業向けを中心に賠償責任保険が15億円の増収

自動車保険  
成績ベース台数・単価  
(大口契約による特殊要因を除く)

	台数	単価
ノンフリート	▲0.2%	▲1.3%
フリート	+4.9%	▲2.3%
合計	+0.6%	▲1.5%

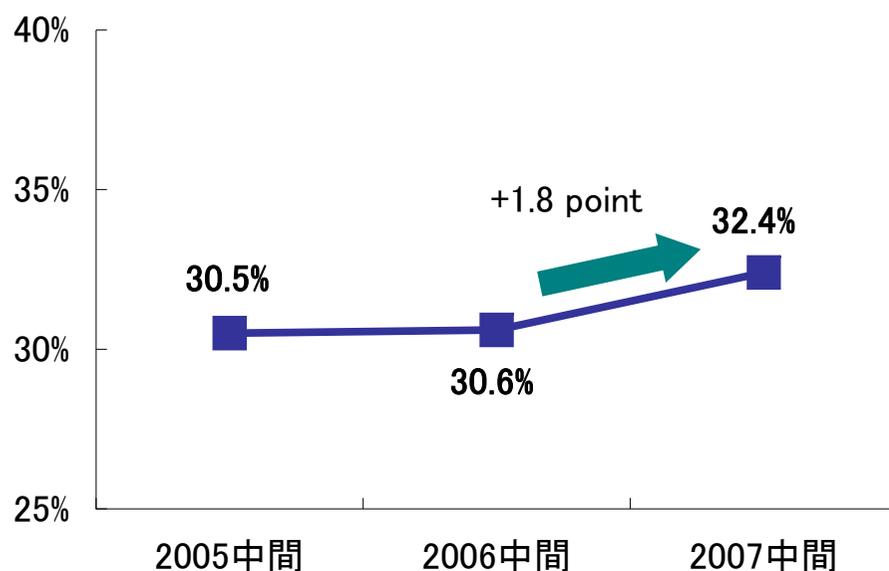
# 損害率



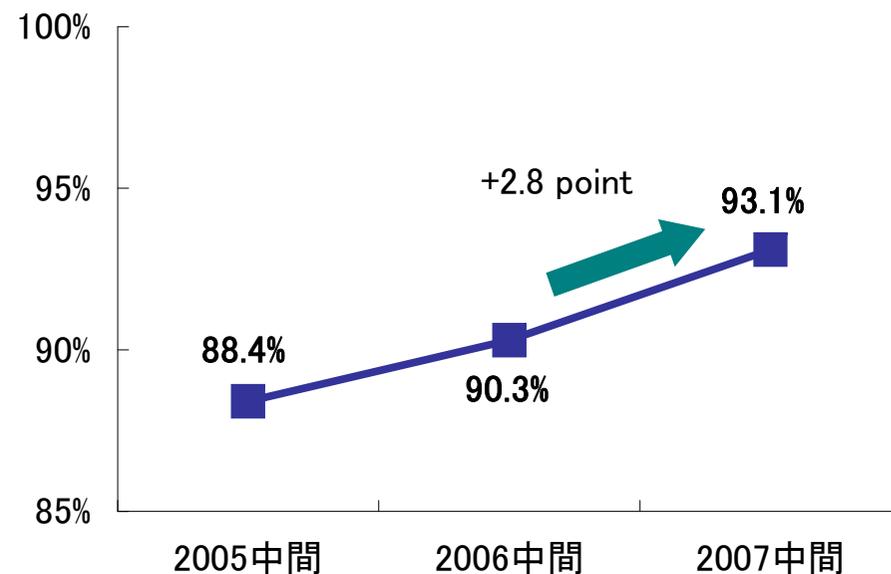
- ◆自然災害発生損害額は、45億円（前年度中間期の226億円から181億円の減少）
- ◆傷害保険は、第三分野契約の保有増加により正味支払保険金が増加、第三分野以外の傷害保険でも正味支払保険金が増加
- ◆自動車保険は、保険金支払体制の強化により損害調査費が増加、対人賠償・人身傷害などの支払件数が増加したことにより正味支払保険金も増加

# 事業費率・コンバインドレシオ

## 事業費率



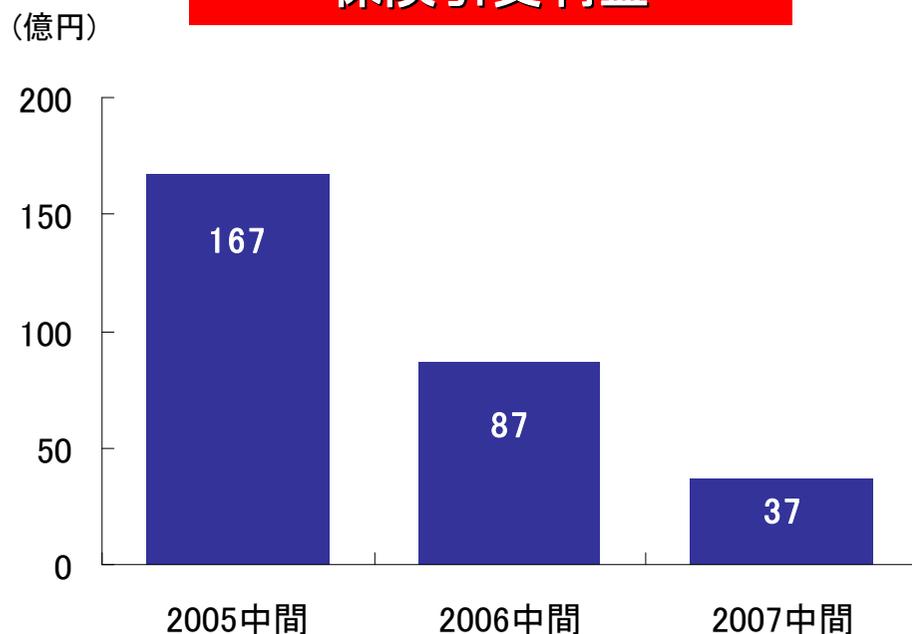
## コンバインドレシオ



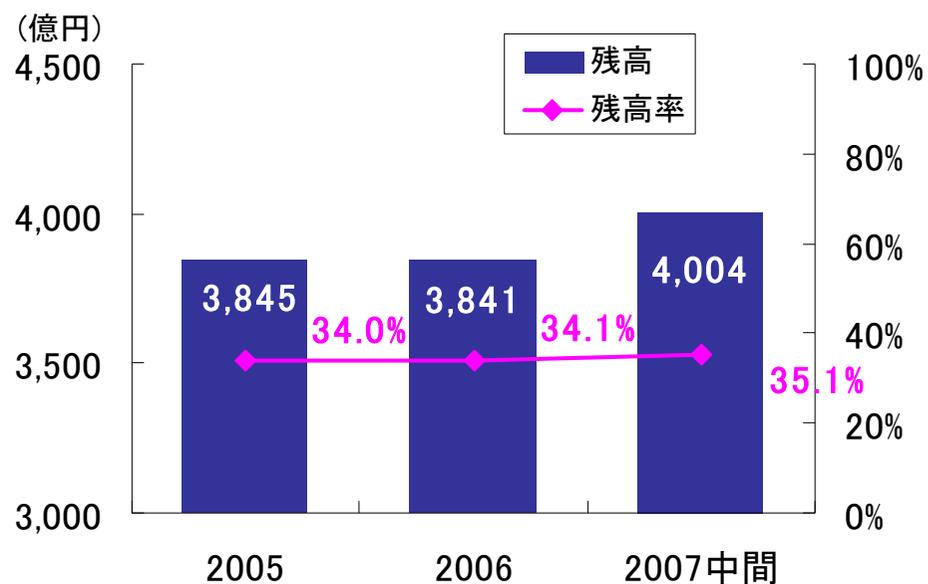
- ◆人件費は、30億円の増加  
保険金支払体制強化、基盤強化のための社員・研修生の採用増加によるもの
- ◆物件費は、104億円の増加  
意向確認・自主調査、持続的成長に向けたITシステム・コールセンターへの投資によるもの

# 保険引受利益・異常危険準備金

## 保険引受利益



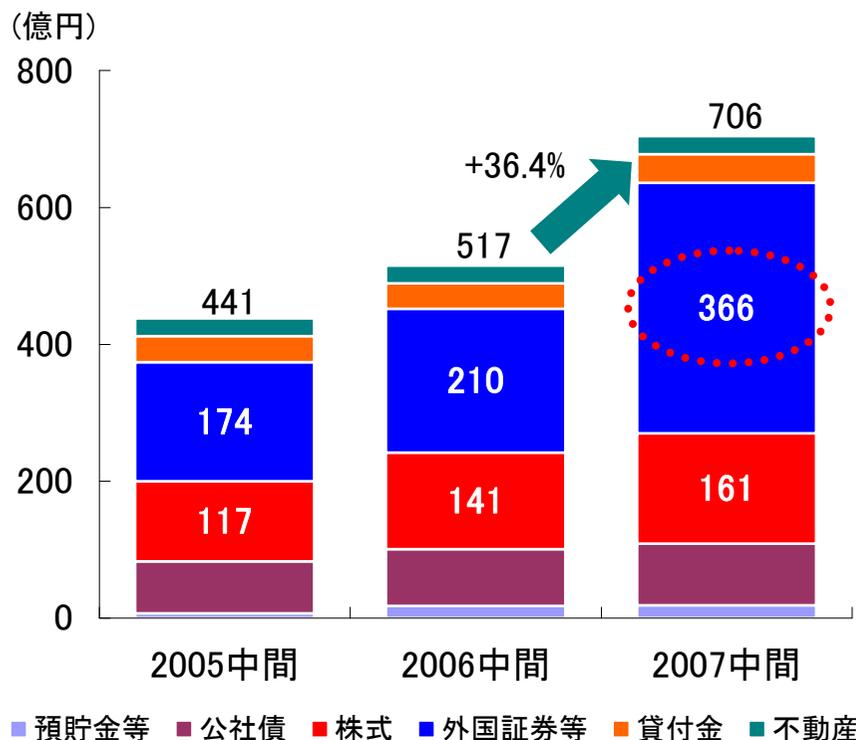
## 異常危険準備金



- ◆ 保険引受利益は、49億円の減少
- ◆ 異常危険準備金は、自動車グループで261億円を取崩したものの、合計残高は、163億円の増加
- ◆ 統計的IBNRは、自動車保険を中心に70億円の取崩

# 資産運用

## 利息及び配当金収入(グロス)



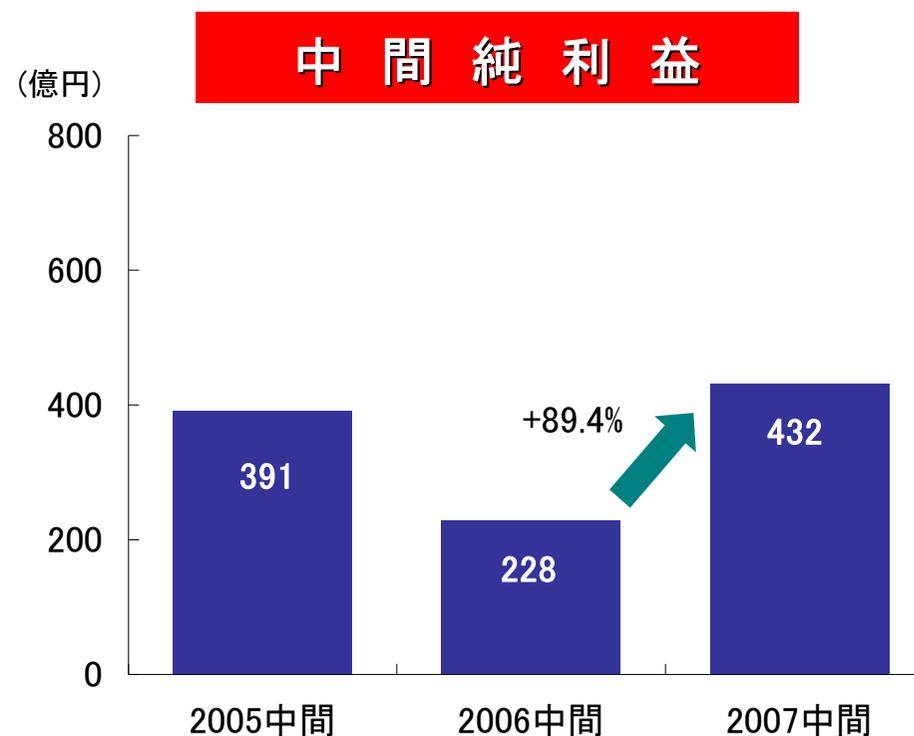
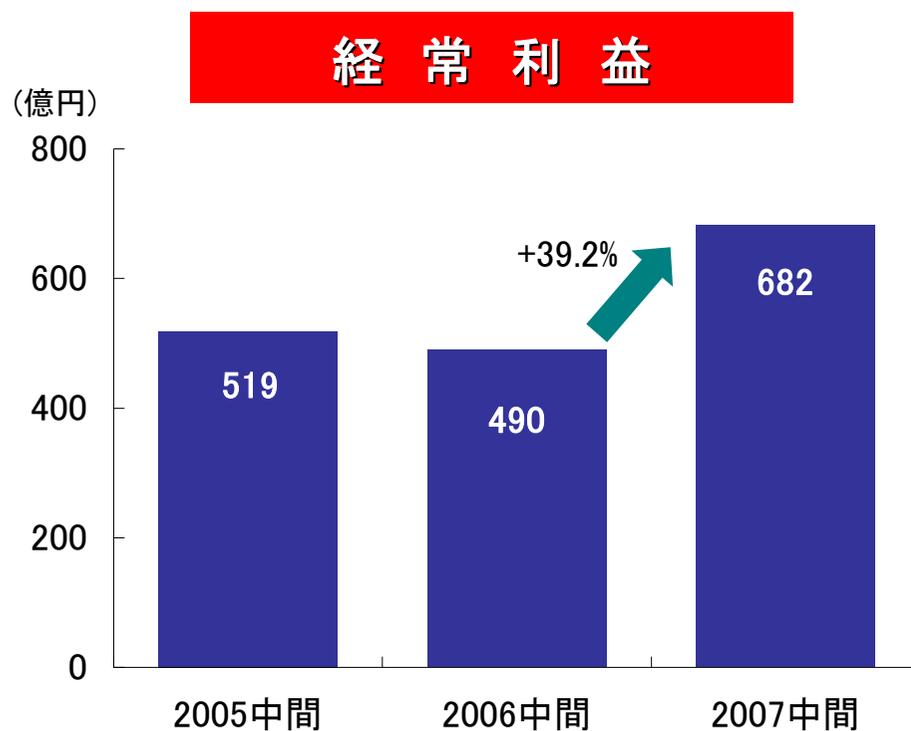
- ◆ 外貨建資産からの利配収入が大幅に増加
  - アジア株を中心としたエマージング株投資が奏功
  - 割高感が増加した中国株ファンドなどを売却したことから、ファンド内の含み益が実現化
- ◆ 日本経済の回復にともなう株式配当金の増加

## 運用資産構成比

合計: 5.6兆円



# 経常利益・中間純利益

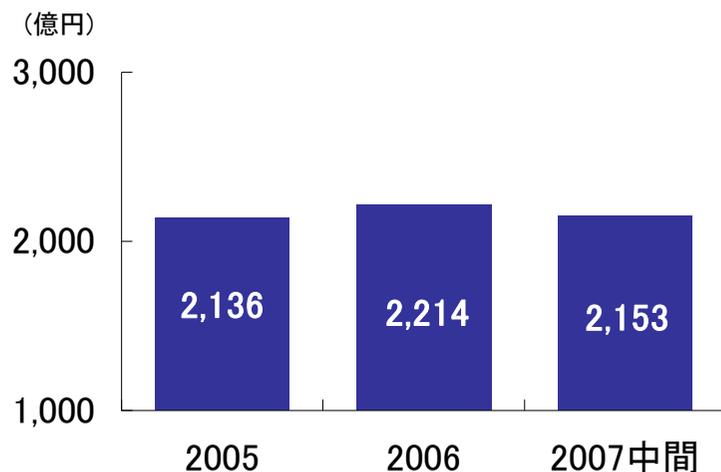


- ◆ 経常利益は、資産運用の好調により、192億円の増加
- ◆ 中間純利益は、大きな特別損益もなく、204億円の増加

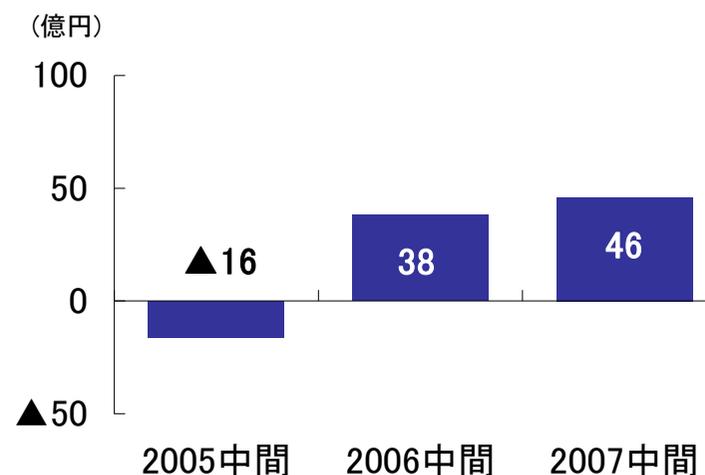
## 生命保険事業： ひまわり生命



## 保有契約年換算保険料



## 中間純利益



## ◆保有契約年換算保険料は、61億円の減収

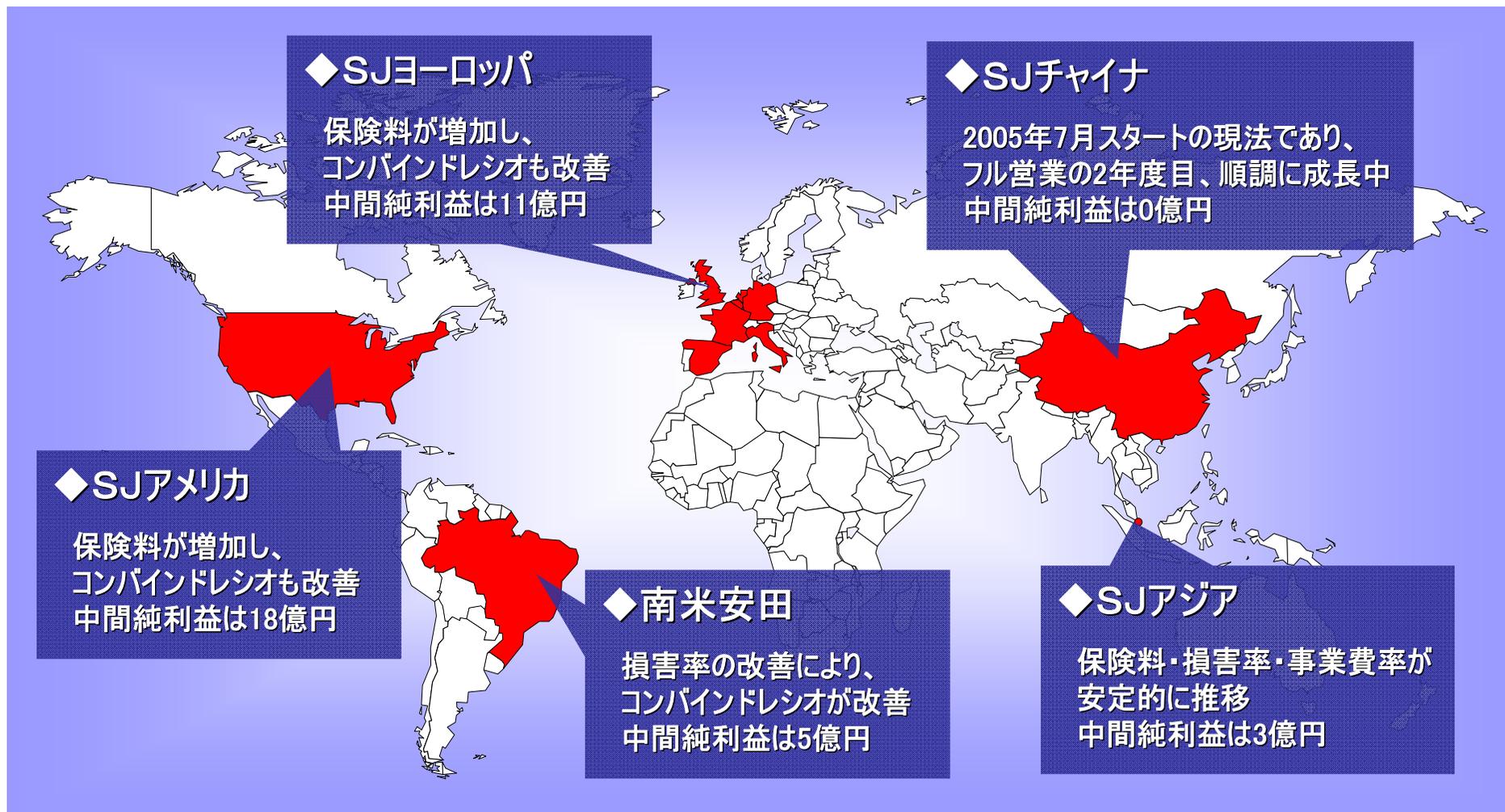
- ・これまで新契約の過半を占めていた遡増定期保険の販売停止により、新契約年換算保険料が大幅に減少(205億円→85億円)
- ・一方、収入保障保険・定期保険など保障性商品への販売シフトを推進することにより、新契約高は、前年同期比+6.8%

## ◆連結調整後の中間純利益は、46億円となり順調に増加

# 海外事業



◆ 経常利益は全ての連結子会社において増益、業績予想を上回るペースで好調に推移



# 連結決算総括



◆連単倍率は1.20倍、ひまわり生命・海外子会社の増益が連結利益に貢献

	経常利益	中間純利益	連結調整後 中間純利益
損保ジャパン	682億円	432億円	
損保ジャパンひまわり生命	93億円	59億円	46億円
損保ジャパンDIY生命	▲2億円	▲2億円	1億円
損保ジャパンDC証券	▲3億円	▲3億円	▲3億円
損保ジャパン・アセットマネジメント	2億円	1億円	1億円
損保ジャパンアメリカ	18億円	18億円	18億円
損保ジャパンヨーロッパ	12億円	11億円	11億円
損保ジャパンチャイナ	1億円	0億円	0億円
損保ジャパンアジア	3億円	3億円	3億円
南米安田	9億円	6億円	5億円
合 計	808億円	520億円	

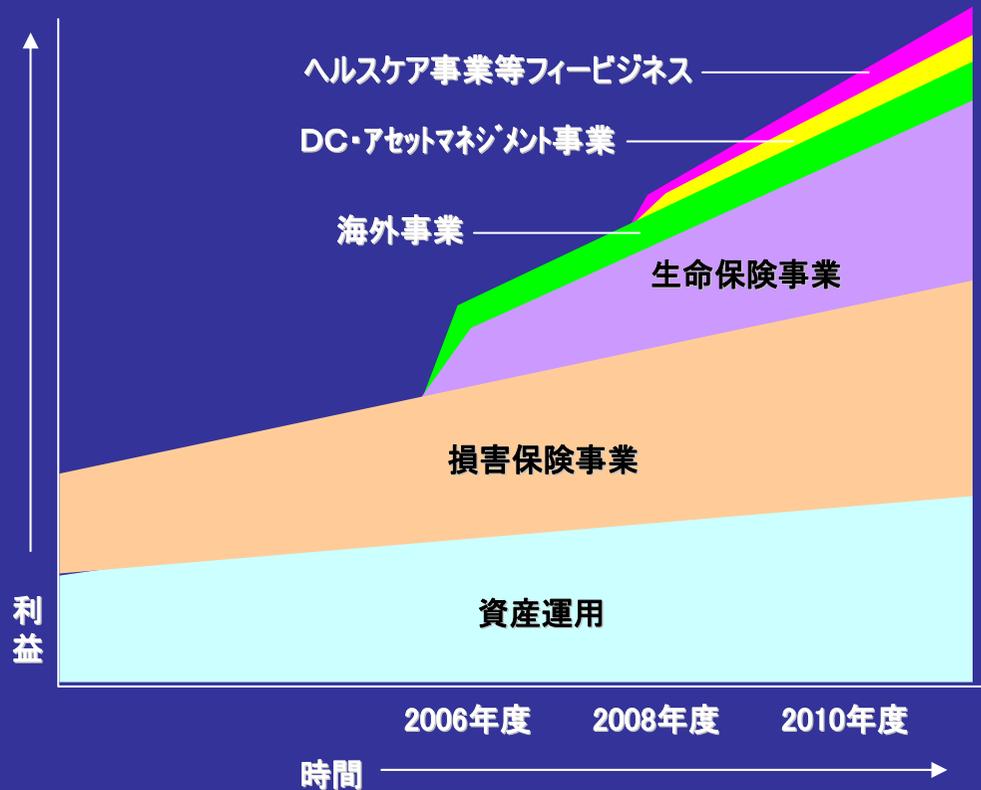
## 1. 2007年度中間決算概況

## 2. 損保日本の経営戦略

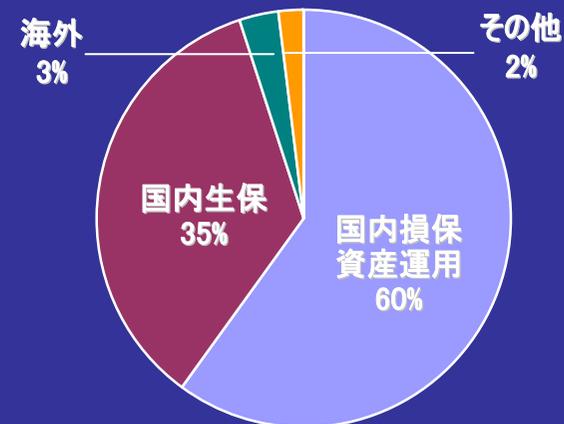
### - 参考資料

# 中期的に目指す姿

## 利益ベース事業ポートフォリオ



2010年度



ひまわり生命は、修正EV増加額ベース(注)。  
 その他は、当期純利益ベース。  
 (注)EV増加額から、①金利変動、②割引率変動、  
 ③増資・株主配当、の影響を控除したもの。

## 損保ジャパンの成長戦略

### 中期経営計画における成長戦略

損保事業におけるリテールビジネスモデルの革新

生保事業、DC・アセットマネジメント事業への注力

ヘルスケア事業の始動

海外収益事業による収益貢献

## 品質向上に向けた取り組み

- ◆お客さまから選ばれる保険会社であり続けるために、品質向上に向けた取り組みに経営資源を先行投入し、中期的には、効率化によりコスト削減を実現する

### サービスセンター

- ◆サービスセンター（保険金支払部門）＝損保の商品・サービス力を具現化するもの
  - ・お客さま目線での風土・意識の改革
  - ・営業とサービスセンターの連携、代理店の事故対応力の強化

### 社内業務プロセス

- ◆お客さま目線に立った事務の品質向上
  - ・リテールビジネスモデル革新プロジェクトによる新たな業務プロセスの構築

### 代理店業務

- ◆代理店の業務品質の向上
  - ・意向確認制度の活用によるお客さま対応力の強化
  - ・代理店システムの充実と活用促進

# 自動車保険新商品の投入 (2008年2月)

## リテールビジネスモデル革新プロジェクトの第一弾！

### 『ONE-Step』のコンセプト

お客さま目線で「わかりやすさ」を追求した、個人（パーソナル/ファミリーユース）のお客さま専用の自動車保険  
 ※『ONE-Step』の由来：複雑化してきた自動車保険から原点回帰し、真にお客さまに求められる自動車保険に生まれ変わって新たな一歩をふみ出す思いを込めて命名

### 損保ジャパンの自動車保険ラインナップ

これまで ~5商品~

- 主に個人向け  
**ONE-do**
- 主に個人向け  
**ONE**
- 個人・法人向け  
**SAP**
- 主に法人向け  
**TEN**
- リースカー専用  
**LAP**

パーソナル・ファミリーユース

ビジネスユース

お客さまの  
声を形に

商品ラインナップを2商品に

特約数半減

わかりやすい  
商品説明資料

充実の  
サービス

個人用自動車総合保険

**ONE Step**

商品	◇個人のお客さま専用自動車保険 ◇個人のお客さまに真に必要な補償にブラッシュアップ
ツール	◇「保険のとりせつ」(証券)、ビジュアル約款、 動画コンテンツなど、わかりやすい商品説明資料
サービス	◇ロードサービスを全契約付帯 ◇宿泊・旅行など各種レジャーの優待サービス

自動車総合保険

**SUP**

Sompo-Japan Universal automobile insurance Policy

◆直近の収支の水準を考慮して、保険料率の改定を実施

## チャンネルへの取り組み

- ◆2008年度の増収に向けて、中期経営計画で掲げた成長戦略に沿って、チャンネル面からもリテール分野対策を着実に実行中

### 代理店研修生・既存プロ代理店

- ◆代理店研修生の質・量両面からの強化・拡大（2007年度新規採用予定300名）
- ◆専属かつ優績なプロ代理店の全国組織の活性化
- ◆新たに構築した中堅・中小企業データベースの活用による多種目販売

### 金融機関窓販・日本郵政

- ◆新たなビジネスチャンスに対する経営資源の積極投入

### 共済マーケットの保険化

- ◆保険化決定済みの特定保険業への働きかけを強化

## 金融機関窓販・郵政チャネルへの取り組み

### 金融機関窓販

- ◆2007年12月、金融機関窓販の全面解禁  
損保、生保、アセットマネジメントにおける提携実績を活かしながら、経営資源を積極投入
- ◆第三分野、生保など適切な商品を提供  
分かりやすい商品の提供、販売支援体制の強化

### 日本郵政

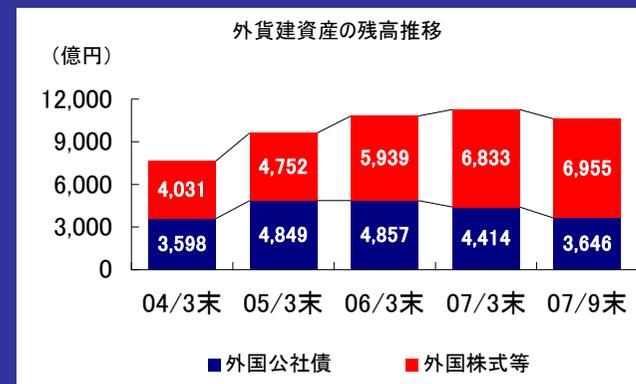
- ◆民営化をビジネスチャンスと捉え、グループの総力を結集して対応  
損保・生保・アセットマネジメントの商品、リスクマネジメントサービスなどを日本郵政グループ各社に提案
- ◆2007年10月より、首都圏の郵便局会社で自動車保険の販売を開始  
当社も共同保険引受会社としてシェアイン

# 資産運用戦略

◆2007年度下半期以降の主な資産運用戦略は、以下のとおり

## 外貨建資産

- ◆アジアを中心としたエマージング株式への投入を継続
- ◆円高のリスクが高まっているという市場見通しに基づき、外債の残高削減を図るとともに、機動的な為替ヘッジを実施
- ◆円金利資産については、比較的有利なスプレッドを確保できる商品へ投入



## 政策株式

- ◆株式リスクの圧縮の観点から政策株式の売却を継続  
⇒前年度と同程度の売却額を見込む  
※2007年度上半期売却額: 144億円 (前年同期比 +0億円)

## ALM

- ◆資産・負債特性を踏まえたALMの推進  
⇒円金利資産を中心に投入を進めていく

## 生保戦略

### ひまわり生命

- ◆保障性商品への販売シフト加速
  - ・商品ラインナップの拡充  
「限定告知型医療保険」の投入など、今後も競争力の高い商品を投入
- ◆LC(ライフカウンセラー＝直販社員)支社拡充
  - ・全国14支社体制の構築を完了  
LCの生産性向上による成長を目指す

### DIY生命

- ◆「1年組み立て保険『シンプルセレクト』」を11月より発売
  - ・お客さまの声を反映しレディーメイド型商品を追加、ラインナップを充実
- ◆2007年11月に35億円の増資を実行
  - ・戦略・事業展開の自由度・機動性をより一層高め、さらなる成長を実現

### 第一生命

- ◆包括業務提携に基づき、引き続き生損保クロスセルを推進

## 確定拠出年金・アセットマネジメント事業

### DC証券

- ◆ 低廉なバンドルサービス、英語サービスなどにより、DC証券のポジション・シェアはトップクラスを維持
- ◆ DC受託残高は、2007年9月末に1,100億円を突破  
累計加入者数は、2007年9月末に10万口座を突破

### アセットマネジメント 損保ジャパン

- ◆ 金融機関窓口を中心とした投資信託の販売を今後も推進  
特に、地銀・第二地銀での一層のチャネル拡大に注力
- ◆ DCチャネルでの投信残高も堅調に推移しており今後も拡大を見込む
- ◆ 投資顧問部門では、公的年金・私的年金などへの提案強化

## ヘルスケア事業

ヘルスケア・  
フロンティア・  
ジャパン

◆高齢化社会・医療制度改革をビジネスチャンスと捉えた  
「疾病予防サービス」の提供（会社設立：2005年10月）

- ・すでに、100を超える健康保険組合で成約
- ・「疾病予防サービス」で培ったノウハウを保険事業の商品開発でも活用

損保ジャパン・  
ヘルスケアサービス

◆企業におけるメンタルヘルス対策の重要性増大にともなう  
「メンタルヘルスケアサービス」の提供（会社設立：2007年4月）

- ・当社グループの既取引先・新規取引先への提案により、  
当社グループのプレゼンスアップにつなげる

# 海外戦略



## ◆成長性・収益性の観点から、マーケットごとにメリハリをつけて経営資源を投入

### ◆ブラジル

- ・現地ローカル引受を中心に約50年の営業実績
- ・現地におけるプレゼンスの維持・向上に注力

### ◆中国

- ・2005年6月に日系損保として唯一の現地法人を大連に設立
- ・上記現法にて上海支店を07年10月に開業、さらなる支店設立を推進
- ・香港についても経営資源を投入

### ◆インド

- ・現地の国営・民間銀行3行などと共同出資の保険会社を設立、2008年1月開業
- ・ローカルのリテール分野での事業展開を目指す

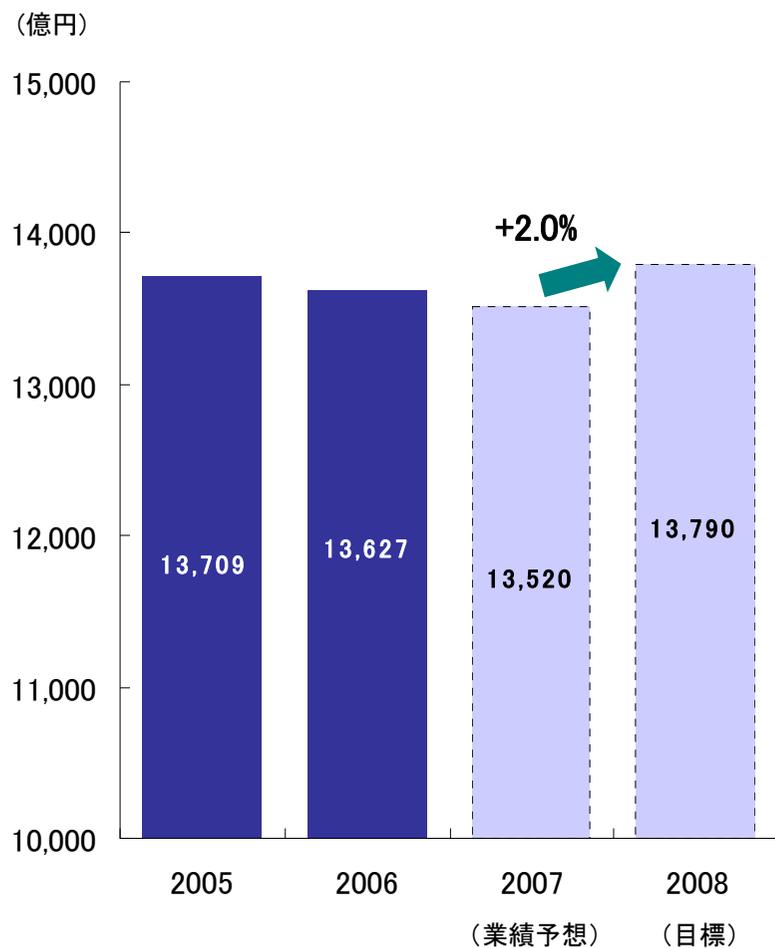
### ◆アセアン

- ・2007年1月に投資したマレーシアのベルジャヤソンプ社の営業を本格展開
- ・タイ、マレーシアを重点地域として経営資源を投入

# 目標とする経営指標の修正

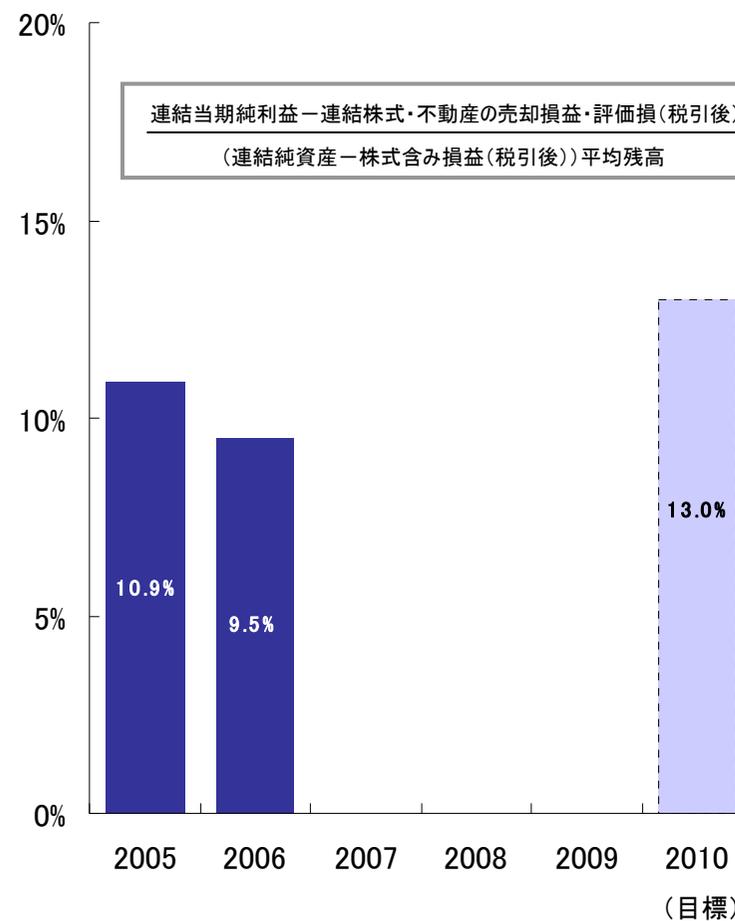
## 正味収入保険料

◆1兆4,500億円から1兆3,790億円へ修正



## 連結修正ROE

◆修正なし



## リスクと資本の状況(2007年9月末)



【保有リスク量】 保険引受リスク、資産運用リスク、オペレーショナルリスク  
⇒ Tail-VaR法(信頼区間99%)により定量化

【最低維持資本】 総リスク量相当の損失発生後にもソルベンシーマージン比率200%を維持するための資本留保額

【実質純資産】 現存契約の将来キャッシュフローの現在価値化等、所要の調整を反映した純資産、資本性を有する準備金、不動産含み益の合計値

- ◆必要資本対比で約1兆1,000億円の超過。主に有価証券の含み益によるもの
- ◆超過資本については、利益の増加に向けた資産運用や既存事業・新規事業におけるリスクテイクのために活用
- ◆他方、株主還元の拡充に向けて配当実額を安定的に増加させていく方針であり、中長期的目標として純資産配当率(DOE)2%を掲げている

## これまでの新規事業への取り組み

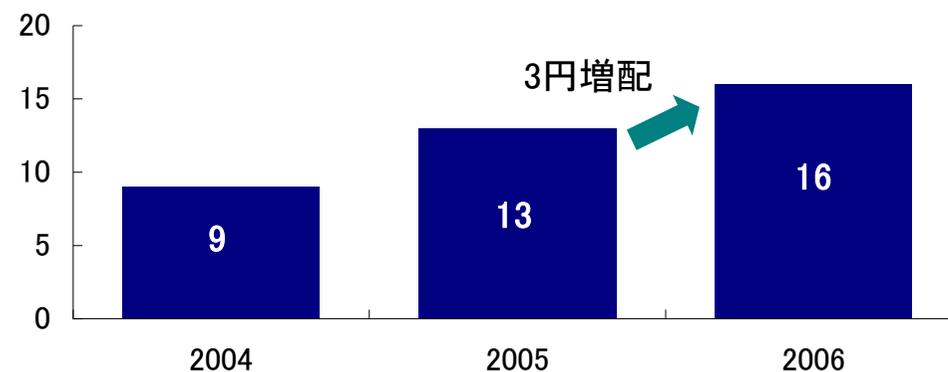
損保	2000年	安田火災フィナンシャルギャランティー損害保険設立
	2003年	セゾン自動車火災に出資
	2004年	日立キャピタル損害保険に出資
生保	1993年	アイ・エヌ・エイ生命(現・損保ジャパンひまわり生命)に出資
	1999年	ディー・アイ・ワイ生命(現・損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命)設立
	2001年	安田火災ひまわり生命(現・損保ジャパンひまわり生命)を100%子会社化
海外	1997年	ベトナムにおいてユナイテッド・インシュアランス・カンパニー・オブ・ベトナムを設立
	1997年	タイにおいてタイ安田(現・損保ジャパンタイランド)設立
	2004年	中国人民財産保険が設立する合弁ブローカーに出資
	2005年	中国において損保ジャパンチャイナを設立
	2007年	マレーシアのベルジャヤソンプоに出資
	2007年	インドの銀行団と共同でユニバーサル・ソンプо・ゼネラル・インシュアランスを設立
その他	1996年	安田火災ベンチャーキャピタル(現・安田企業投資)設立
	1997年	安田リスクエンジニアリング(現・損保ジャパン・リスクマネジメント)設立
	1999年	安田火災シグナ証券(現・損保ジャパンDC証券)設立
	2005年	ヘルスケア・フロンティア・ジャパン設立
	2007年	損保ジャパン・ヘルスケアサービス設立

## 株主還元の充実

### ■ 株主還元は配当を中心とし実額の安定的な増加を図る

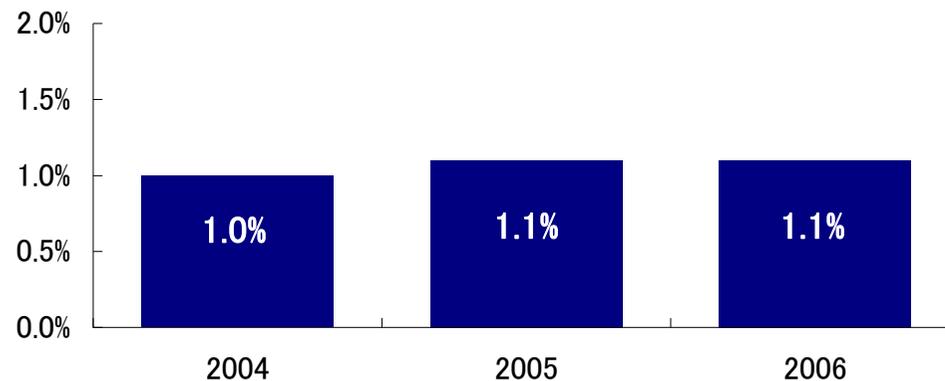
＜1株当たり配当金＞

(円)



### ■ 目指すべき水準： 連結純資産配当率(DOE) 2%

＜連結純資産配当率:DOE＞



## 1. 2007年度中間決算概況

## 2. 損保ジャパンの経営戦略

－ 参考資料

## 2007年度通期見込み(単体)

	2006年度		2007年度	
	実績	前期比	予想	前期比
正味収入保険料	13,627億円	▲0.6%	13,520億円	▲0.8%
損害率	64.3%	+3.0%	66.3%	+2.1%
事業費率	30.9%	+0.6%	33.1%	+2.2%
コンパインドレシオ	95.2%	+3.6%	99.5%	+4.3%
保険引受利益	101億円	▲139億円	▲150億円	▲251億円
利息及び配当金収入	1,136億円	+185億円	1,230億円	+93億円
経常利益	917億円	▲225億円	870億円	▲47億円
当期純利益	481億円	▲196億円	550億円	+68億円

### <正味収入保険料>

	2006年度		2007年度	
	実績	増収率	予想	増収率
火災	1,488億円	▲2.1%	1,450億円	▲2.6%
海上	310億円	+9.5%	319億円	+2.7%
傷害	1,277億円	+0.1%	1,290億円	+1.0%
自動車	6,669億円	▲1.1%	6,575億円	▲1.4%
自賠責	2,327億円	▲2.2%	2,325億円	▲0.1%
その他	1,555億円	+3.1%	1,561億円	+0.4%
合計	13,627億円	▲0.6%	13,520億円	▲0.8%

### <正味支払保険金>

	2006年度		2007年度	
	実績	損害率	予想	損害率
火災	840億円	58.1%	689億円	49.5%
海上	136億円	47.0%	153億円	51.4%
傷害	535億円	45.8%	582億円	49.5%
自動車	3,978億円	66.0%	4,107億円	69.8%
自賠責	1,608億円	74.4%	1,598億円	73.9%
その他	969億円	66.2%	1,081億円	73.0%
合計	8,068億円	64.3%	8,210億円	66.3%

## 2007年度通期見込み(連結)

	経常利益	当期純利益	連結調整後 当期純利益
損保ジャパン	870億円	550億円	
損保ジャパンひまわり生命	118億円	76億円	49億円
損保ジャパンDIY生命	▲0億円	▲0億円	▲0億円
損保ジャパンDC証券	▲6億円	▲6億円	▲6億円
損保ジャパン・アセットマネジメント	4億円	2億円	1億円
損保ジャパンアメリカ	24億円	24億円	24億円
損保ジャパンヨーロッパ	10億円	11億円	11億円
損保ジャパンチャイナ	1億円	0億円	0億円
損保ジャパンアジア	8億円	7億円	7億円
南米安田	14億円	10億円	10億円
合 計	1,000億円	630億円	

# フォートレス・リー社 (FR社) 関連損失

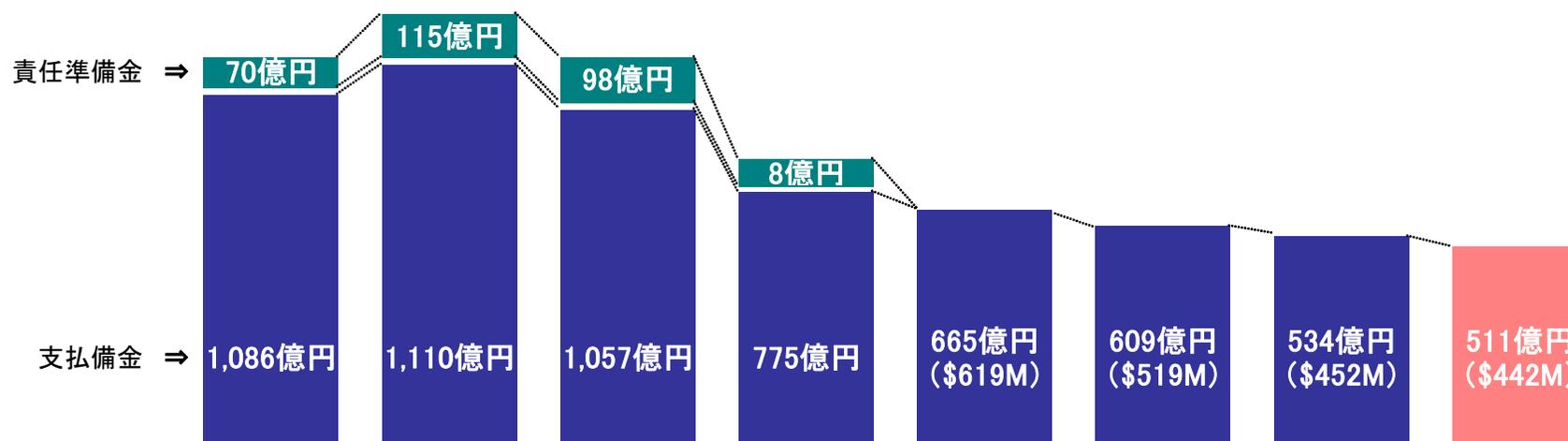
◆2005年1月にFR社関連の保有契約はゼロとなり、新規の事故発生はない

	02年3月期	02年6月期	03年3月期	04年3月期	05年3月期	06年3月期	07年3月期	07年9月期	FR損失 累計額
保険料	—	△ 59	+ 65	+ 54	+ 10	+ 22	+ 24	+ 6	+ 122
保険金	—	△ 10	△ 105	△ 255	△ 111	△ 78	△ 84	△ 32	△ 675
手数料	—	△ 1	△ 11	△ 4	△ 1	△ 1	△ 0	△ 0	△ 18
支払備金	△ 1,086	△ 24	+ 53	+ 282	+ 110	+ 56	+ 76	+ 22	△ 511
責任準備金	△ 70	△ 30	+ 16	+ 90	+ 8	—	—	—	+ 14
その他	—	△ 194	+ 15	△ 102	+ 52	+ 176	+ 23	+ 0	△ 30
期間損益計	△ 1,156	△ 318	+ 33	+ 65	+ 70	+ 175	+ 39	△ 1	△ 1,093
							損保J累計 ⇒	+ 381	

(単位: 億円)

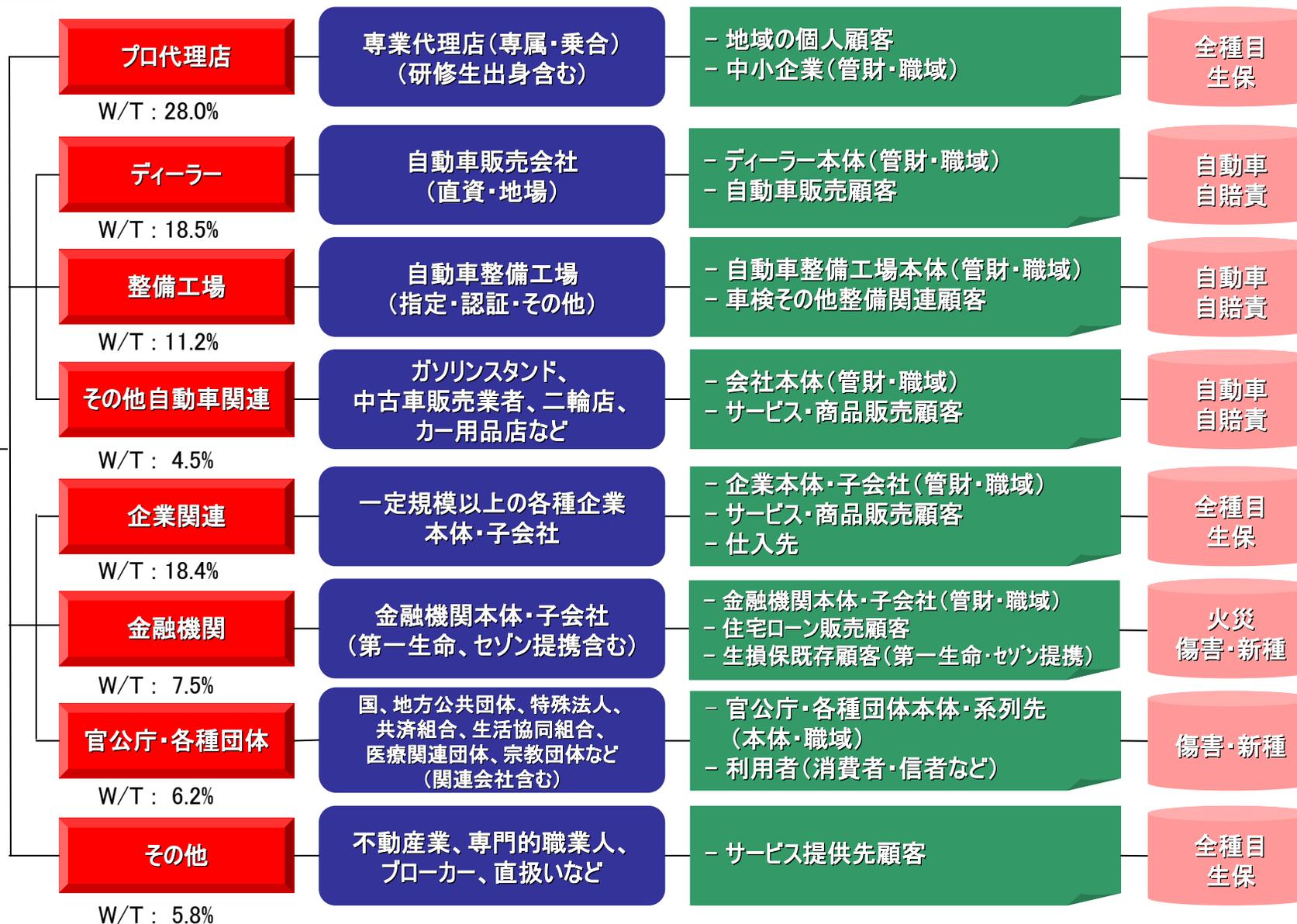
(支払備金、責任準備金: “+”は戻入、“△”は繰入)

## <支払備金・責任準備金残高の推移>



(注)責任準備金は、日産社で既計上の未経過と合併差益処理分が含まれるため、期間損益の累計と各年度末残高は一致しない。

# 損保ジャパンの販売チャネル



W/T : 2006年度成績保険料におけるウエイト

# 金融機関チャネルにおける強み

## 金融機関の代理店委託数

	金融機関数	損保ジャパン 委託数	ウエイト
都市銀行 信託銀行	21	7	33.3%
地方銀行 第二地銀	110	95	86.4%
信用金庫	287	284	99.0%
信用組合	168	75	44.6%
労働金庫	13	13	100.0%
合計	599	474	79.1%

## 損保ジャパンのシェアが高い金融機関数

	調査回答 金融機関数	損保ジャパン メイン	ウエイト
地方銀行	59	15	25.4%
第二地銀	43	10	23.3%
信用金庫	84	32	38.1%
合計	186	57	30.6%

出典: ニッキン

- ◆ 当社の強みは多くの金融機関との提携実績、特に地銀・信金との関係が深い
- ◆ 第三分野や生保など適切な商品を提供していく
- ◆ 94の金融機関が損保ジャパンアセットマネジメントの投信を販売している

## 損保業界の規制緩和

1996年 4月

改正保険業法施行

1996年 10月

子会社方式による生損相互参入

1996年 11月

金融ビッグバン構想の提唱

1996年 12月

日米保険協議決着

1997年 9月

リスク細分型自動車保険の認可

1998年 7月

算定会制度の改革

1998年 12月

業態別子会社・持株会社方式による相互参入

2001年 1月

生・損保子会社による第三分野への参入規制撤廃

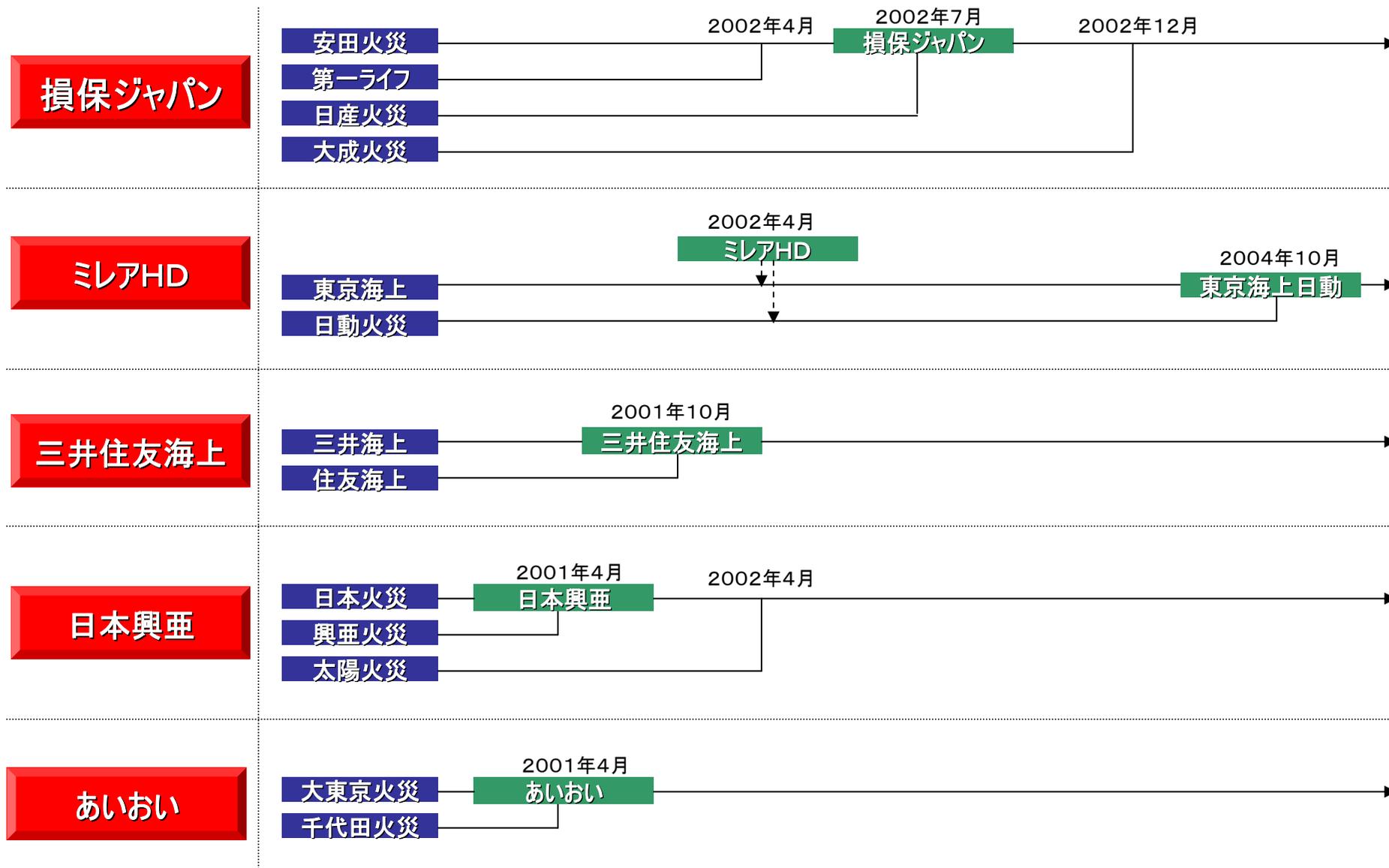
2001年 4月

銀行等による一部保険商品の窓口販売解禁

2001年 7月

生・損保会社本体による第三分野への参入規制撤廃

# 損保業界の再編



# 金融保証保険：CDO保証のしくみ

## <個々のMBS（住宅ローン担保証券）>

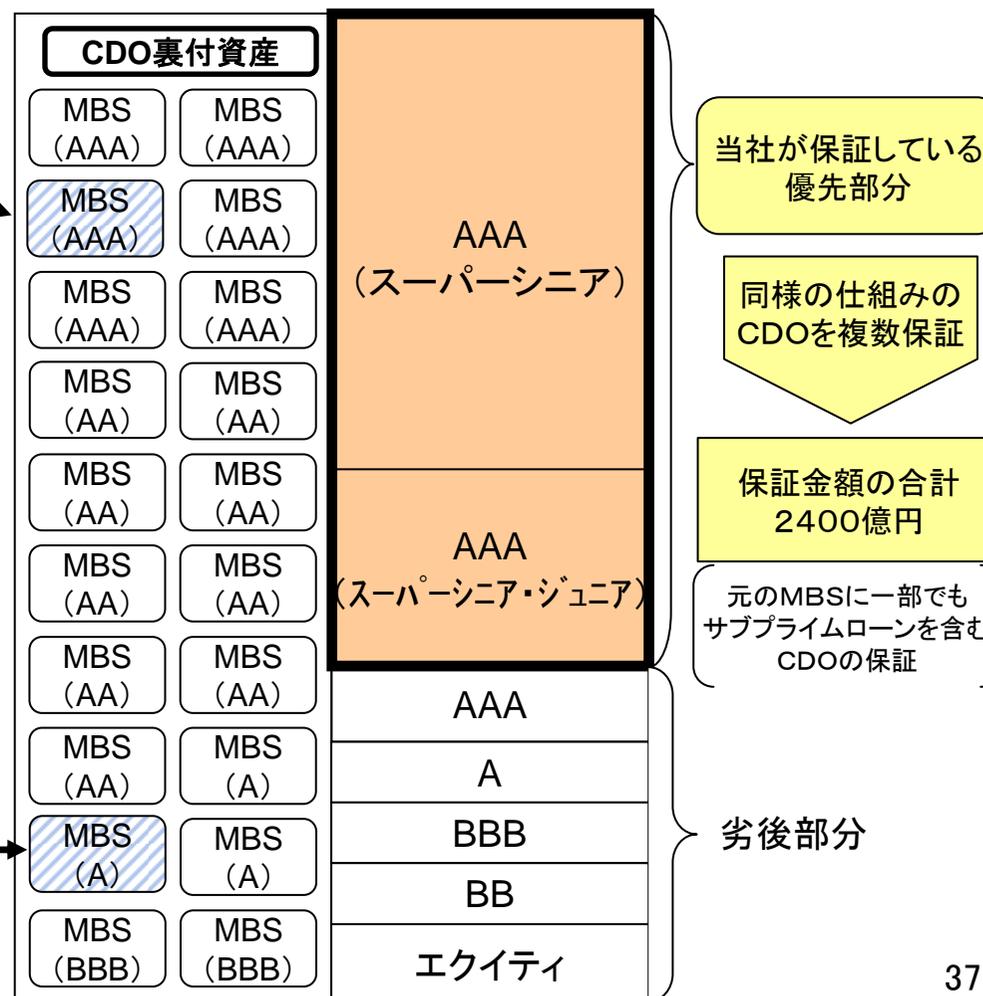
住宅ローン（数千件程度）を束ねた証券化商品  
元利金支払の順位によって優先的に返済される部分（AAAなど）から返済が最後に回される部分（エクイティなど）まで、格付けによって切り分けられて投資家に販売

MBS裏付資産		
住宅ローン	住宅ローン	AAA
住宅ローン	住宅ローン	
住宅ローン	住宅ローン	AA
住宅ローン	住宅ローン	A
住宅ローン	住宅ローン	BBB
住宅ローン	住宅ローン	BB
住宅ローン	住宅ローン	エクイティ

MBS裏付資産		
住宅ローン	住宅ローン	AAA
住宅ローン	住宅ローン	
住宅ローン	住宅ローン	AA
住宅ローン	住宅ローン	A
住宅ローン	住宅ローン	BBB
住宅ローン	住宅ローン	BB
住宅ローン	住宅ローン	エクイティ

## <CDO（債務担保証券）>

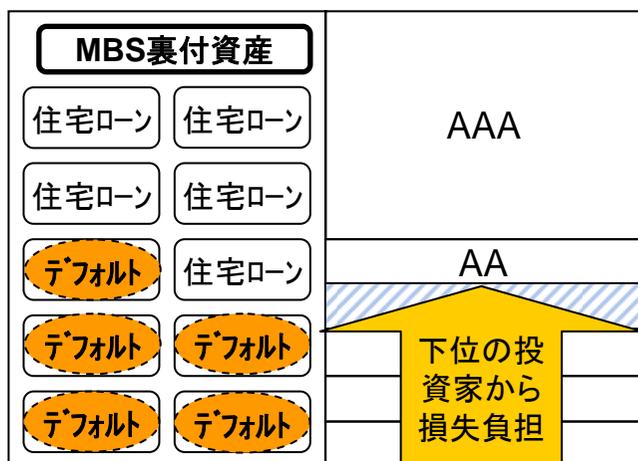
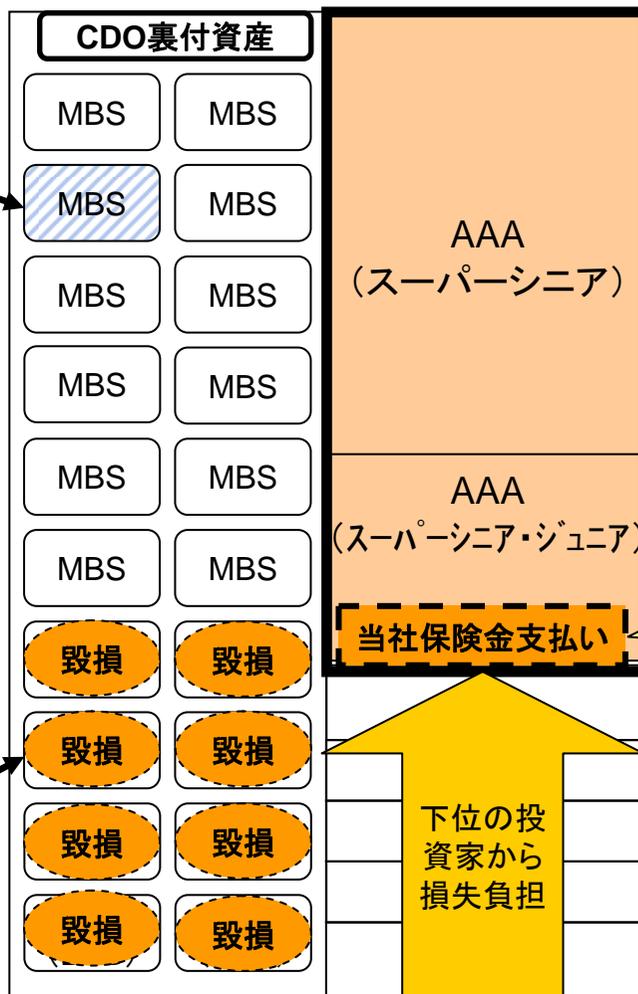
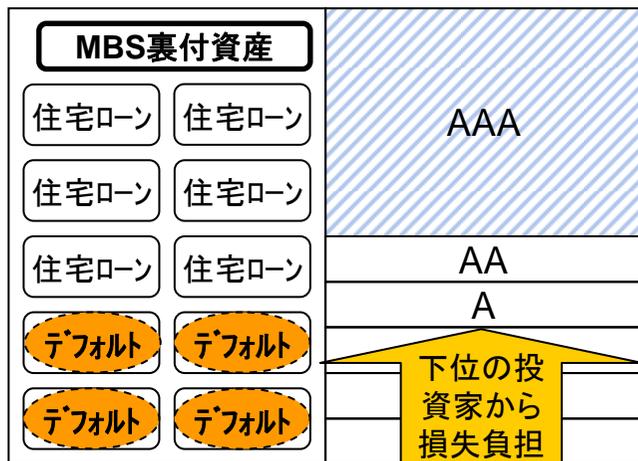
MBS（数百件程度）を束ねた証券化商品  
元利金支払の順位によって優先的に返済される部分（AAAなど）から返済が最後に回される部分（エクイティなど）まで、格付けによって切り分けられて投資家に販売



# 金融保証保険：損失発生の場合

<個々のMBS（住宅ローン担保証券）>

<CDO（債務担保証券）>



当社が保証している  
優先部分

支払い可能性の  
ある金額合計  
300億円程度

劣後部分

■ ご注意

本資料に記載された内容のうち、歴史的事実以外の内容については、資料作成時点における把握可能な情報から得られた損保ジャパンの判断に基づく予想および見通しであります。

これら予想および見通しは、将来の業績等が記載された内容通りに達成されることを当社が保証するものではなく、実際の業績等は、様々な不確定要因により、これら予想から大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。