



2007年度中間決算説明会

2007年11月27日
株式会社 損害保険ジャパン

1. 2007年度 中間決算概況

2. 今後の経営戦略



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

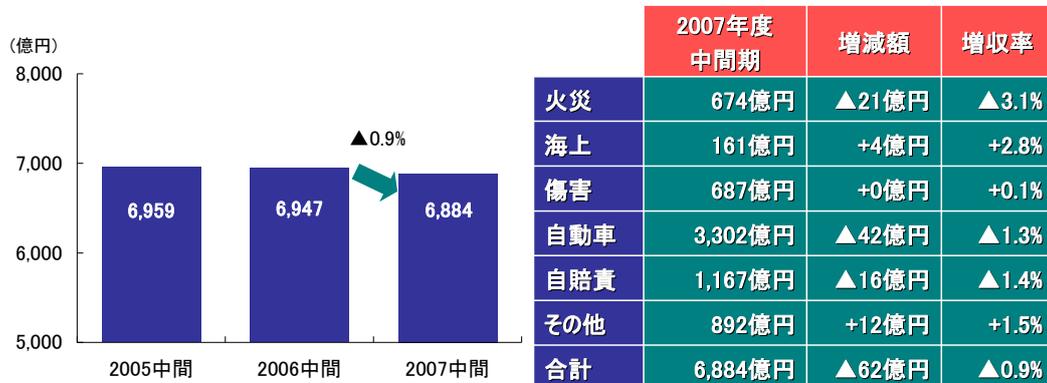
- ◆正味収入保険料は、自動車、火災の減収により、合計で0.9%の減収
- ◆資産運用のパフォーマンスが良好で、利配収入が188億円増加
- ◆経常利益、中間純利益は、連結・単体ともに増益

● 2007年度決算概況。

- 正味収入保険料は、自動車保険・火災保険の減収により、合計で0.9%の減収。一方、資産運用は好調で、利息及び配当金収入は188億円増加。最終的には、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

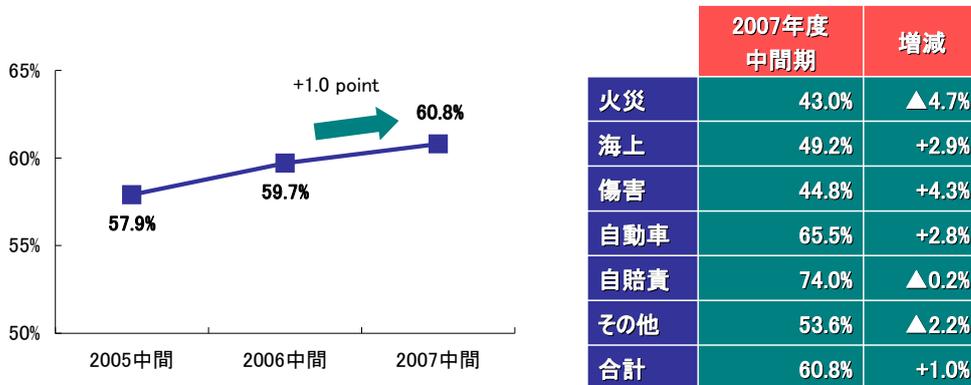
自動車保険
成績ベース台数・単価
(大口契約による特殊要因を除く)

	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%

- 正味収入保険料。
- 全種目では、0.9%の減収。
全社を挙げて品質向上に向けた取り組みに注力したことが大きな要因。
- 火災保険は、設備投資の増加などともない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、42億円の減収。
契約台数が増加したものの、主に割引の進行、いわゆる等級進行にともない単価が減少したことが大きな要因。
- その他種目は、企業向けを中心とした賠償責任保険が15億円の増収。



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

● 損害率。

● 損害率は1.0ポイント増加。

自然災害の発生損害額は45億円で、前年度から大幅に減少。

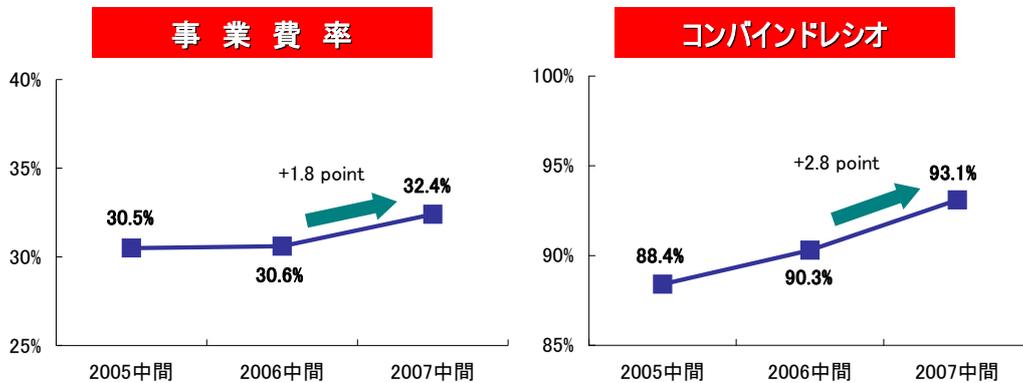
● 種目別にみると、

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。さらに、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。

対人賠償の支払件数が約10%、人身傷害の支払件数が約30%増加したことなどにより、正味支払保険金も増加。

事業費率・コンバインドレシオ

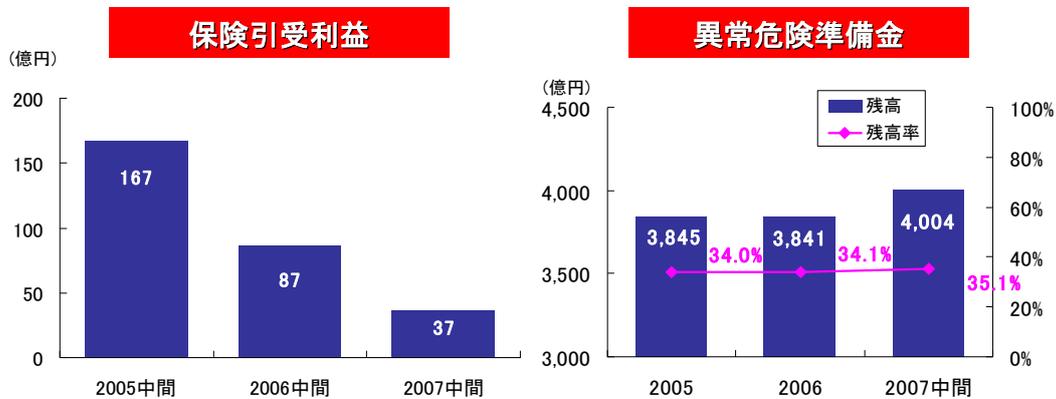


- ◆人件費は、30億円の増加
保険金支払体制強化、基盤強化のための社員・研修生の採用増加によるもの
- ◆物件費は、104億円の増加
意向確認・自主調査、持続的成長に向けたITシステム・コールセンターへの投資によるもの

- 事業費率とコンバインドレシオ。
- 事業費率は、1.8ポイント増加し、32.4%。
- 人件費が30億円、物件費が104億円の増加。
- 人件費は、品質向上の重要な柱である保険金支払体制の強化、基盤強化のための社員・代理店研修生の増強などによるもの。
- 物件費でも、意向確認・自主調査にともなう費用など、品質向上・基盤強化のための費用が増加。
また、中期経営計画で掲げている、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の前倒し実施も費用増加の要因。



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

● 保険引受利益、および異常危険準備金。

● 保険引受利益は、49億円の減少。

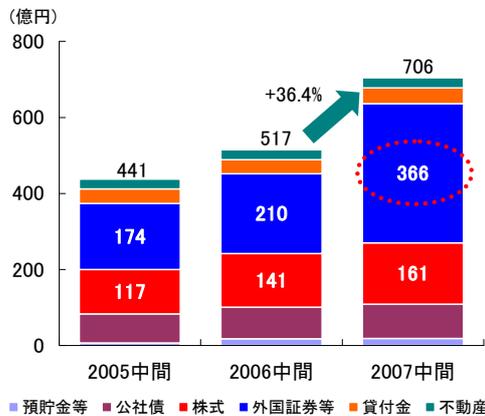
自然災害が少なかったことにより、支払備金の繰入額は大幅に減少したが、正味収入保険料の減収、および、正味事業費・損害調査費の増加が負担となったことによる。

● 異常危険準備金は、自動車グループで261億円を取り崩したが、合計残高は163億円の増加。

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



7

●資産運用。

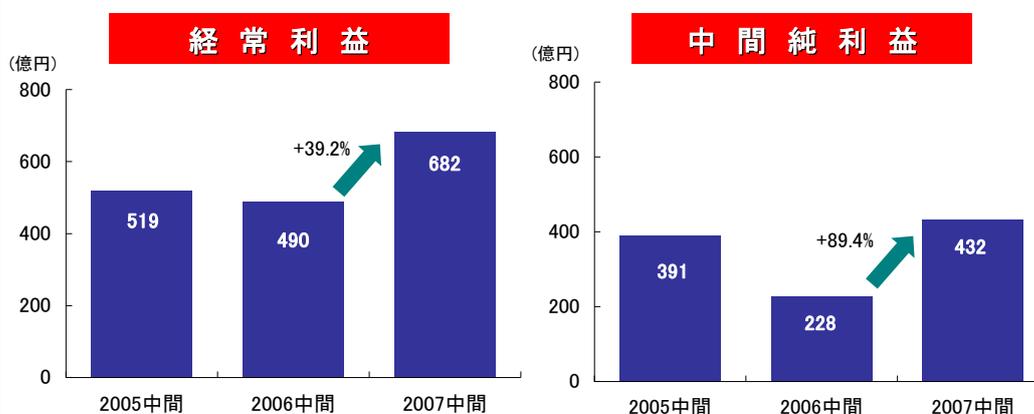
- グロスベースの利息及び配当金収入は、36.4%増加し706億円。外貨建資産の運用が好調だったことが主な要因。

●具体的には、

アジア株を中心としたエマージング株投資が功を奏したこと、割高感が増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したことなどである。

- また、日本経済の回復にともない、株式配当金も増加した。

経常利益・中間純利益



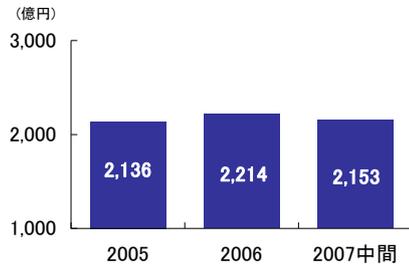
- ◆ 経常利益は、資産運用の好調により、192億円の増加
- ◆ 中間純利益は、大きな特別損益もなく、204億円の増加

- 経常利益と中間純利益。
- 経常利益は、前期より39%増加して、682億円。
- 中間純利益は、大きな特別損益もなく、前期より89%増加して、432億円となった。

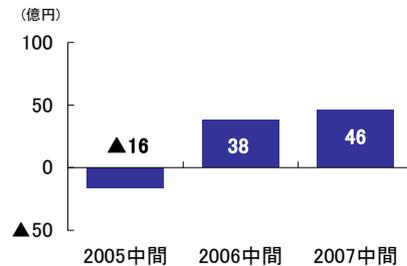
生命保険事業： ひまわり生命



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

●ひまわり生命。

●保有契約年換算保険料は、61億円の減収。

これまでに新契約の過半を占めていた遡増定期保険を、4月より販売停止としたことにより、新契約の保険料が大幅に減収したことが最大の要因。

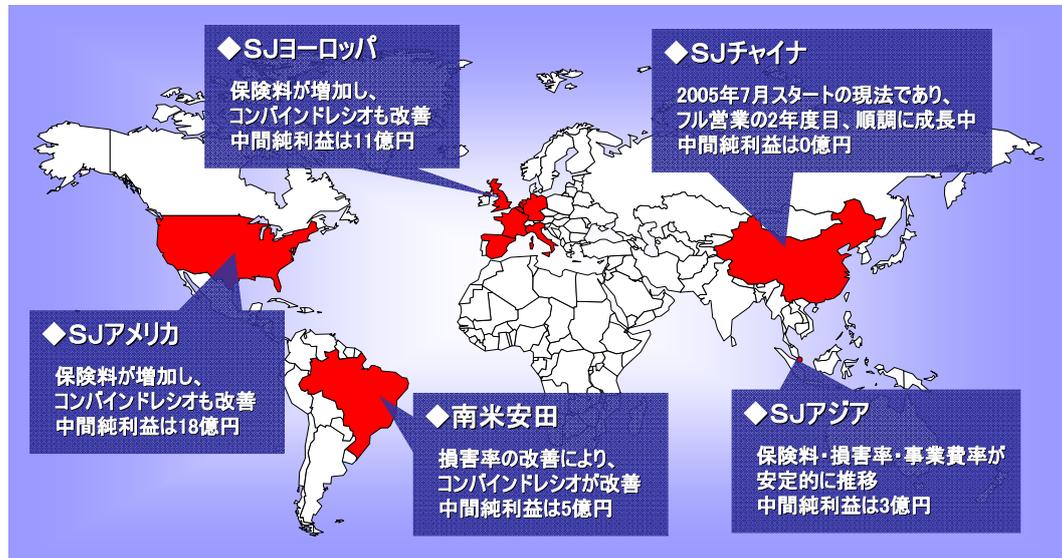
●一方、収入保障保険・定期保険など、保障性商品への販売シフトを推進したことにより、新契約高は6.8%増加した。

●連結調整後の中間純利益は、前期より増加し46億円となり連結決算に貢献した。

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



● 海外事業。

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

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	

- 連結決算の総括。
- ほとんどの連結子会社が連結利益に貢献。
- 単体の中間純利益が432億円であるのに対して、
連結ベースでは520億円。連単倍率は1.20倍。



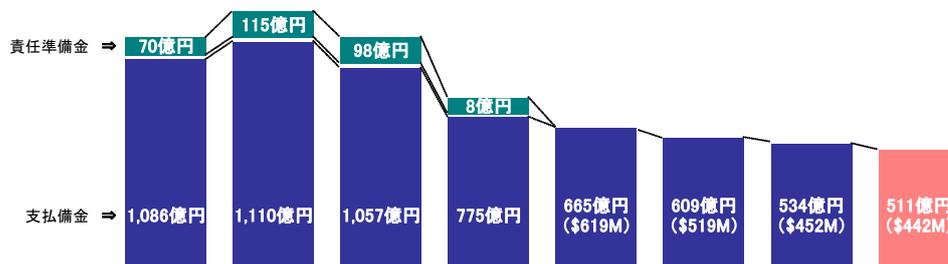
<参考>フォートレス・リー社(FR社)関連損失

◆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 (単位:億円)
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	

(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。

●参考として、フォートレス・リー社関連の損失の状況。

●当中間期は、1億円の保険引受損失を計上。

2005年1月に保有契約は0件となり、新規の事故発生はない。

1. 2007年度 中間決算概況

2. 今後の経営戦略

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

- 当社の成長戦略。
- 中期経営計画で掲げている成長戦略は、
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、
および、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

サービスセンターの品質向上

- ◆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

社内業務プロセスの品質向上

- ◆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

代理店の業務品質の向上

- ◆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

- 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ている。中期的には、効率化が進むことによりコスト削減を実現できる。
- 最優先課題として、サービスセンターの品質向上に取り組んでいる。サービスセンターは、損保の商品・サービス力を具現化するものであり、付加価値の源泉である。社員教育を強化し、人員を増強しながら、お客さまの声を基点として、お客さま目線での風土・意識の改革を行っている。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も進めている。
- さらに、事故対応以外にもお客さまに満足感や信頼感を抱いていただくために社内業務プロセスの品質向上、代理店の業務品質の向上に向けた取り組みを進めている。
- お客さまから選ばれる保険会社であり続け、持続的成長を実現するためには、ここに掲げた3つの品質向上を図ることが、何よりも重要と考えている。

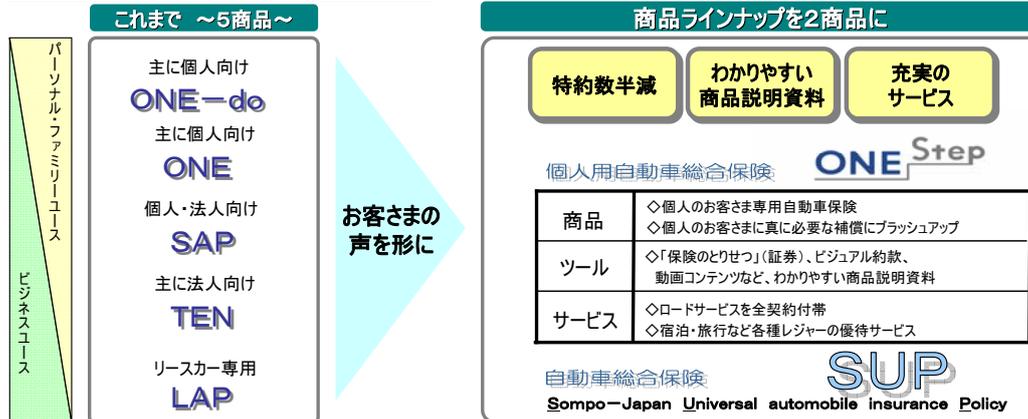
自動車保険新商品の投入

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



◆直近の収支の水準を考慮して、保険料率の改定を実施

16

- リテールビジネスモデル革新プロジェクトの第一弾として、自動車保険の新商品を投入した。
- 新商品のペットネームは『ONE-Step』、お客さま目線で「わかりやすさ」を徹底的に追求した商品である。
- これまでの5つの商品を、2つに整理・統合した。簡素化を図るべく特約数を半減させ、わかりやすい商品説明資料も準備した。
- なお、保険料についても、自動車保険の直近の収支の水準を考慮して、一定の保険料改定を行うことにしている。



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・既存プロ代理店対策の強化

- ◆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・日本郵政チャンネルへの取り組み強化

- ◆新たなビジネスチャンスに対する経営資源の積極投入

共済マーケット保険化の取組の強化

- ◆保険化決定済みの特定保険業への働きかけを強化

●チャンネルへの取り組み。

今後の増収に向けて、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している。

●いくつか具体的な取り組みを挙げる。

まずは、収保ウエイトが最も高いプロチャンネル。

今年度は、質の高い代理店研修生を300名採用することを計画しており、今後の増収が期待できる。さらに、専属かつ優績なプロ代理店の全国組織を活性化し、新たに構築した中堅・中小企業データベースも活用して多種目販売につなげていく。

●金融機関・日本郵政チャンネルについては、

新たなビジネスチャンスを適確に捉え、経営資源を積極的に投入していく。

●共済マーケットについては、特定保険業における保険化決定の動きを察知して、適切な提案活動を行っている。

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

- 金融機関窓販および郵政チャネルへの取り組みについて、詳しくご説明。
- 12月の金融機関窓販全面解禁に向けて、
これまでに築きあげた金融機関との親密な関係を活かしながら、
今後も積極的に経営資源を投入していく。
商品面では、第三分野や生保を中心に分かりやすい商品を提供する。
- 郵政チャネルは、窓販全面解禁と同様にビジネスチャンスと捉えている。
グループの総力を結集して各種商品・サービスを提案している。

資産運用戦略



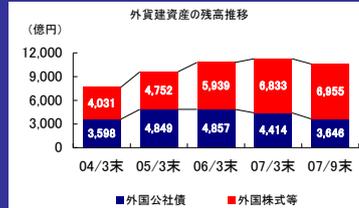
◆2007年度下半期以降の主な資産運用戦略は、以下のとおり

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

●資産運用戦略。

●外貨建資産の運用については、

円高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する。

●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する。

●政策株式については、上半期に144億円の売却を実行した。株式リスク圧縮の観点から、今後も売却を継続する。

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ス型商品を追加、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

- 生保戦略。
- 生保戦略の中心的ピエクルであるひまわり生命においては、
逡増定期保険を売り止めした環境下、
保障性商品への販売シフトを加速している。
- 商品面では、すでに限定告知型医療保険を発売したように、
今後も、競争力の高い保障性商品を投入する。
- チャネル面では、直販社員チャネルの増強を実行している。
全国に14のLC支社を配置しており、今後の増収につなげていく。
- ダイレクトビジネスを行っているDIY生命では、
11月に新商品『シンプルセレクト』を発売した。
お客さまの声を商品開発に反映させたもので、
1年組み立て保険のレディース型である。
- 第一生命とは、包括業務提携に基づき、生損保クロスセルを
引き続き推進していく。

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

損保ジャパン・アセットマネジメント

- ◆ 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

- DC・アセットマネジメント事業。
- DC証券は、低廉なバンドルサービスや英語サービスなどにより業界トップクラスのポジションを確保しており、引き続き、当社のお客さまを中心に積極的に展開。
- 損保ジャパン・アセットマネジメントは、金融機関窓口を中心とした投資信託の販売が好調であり、今後は、特に、地銀・第二地銀でのチャネル拡大に注力する。

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）

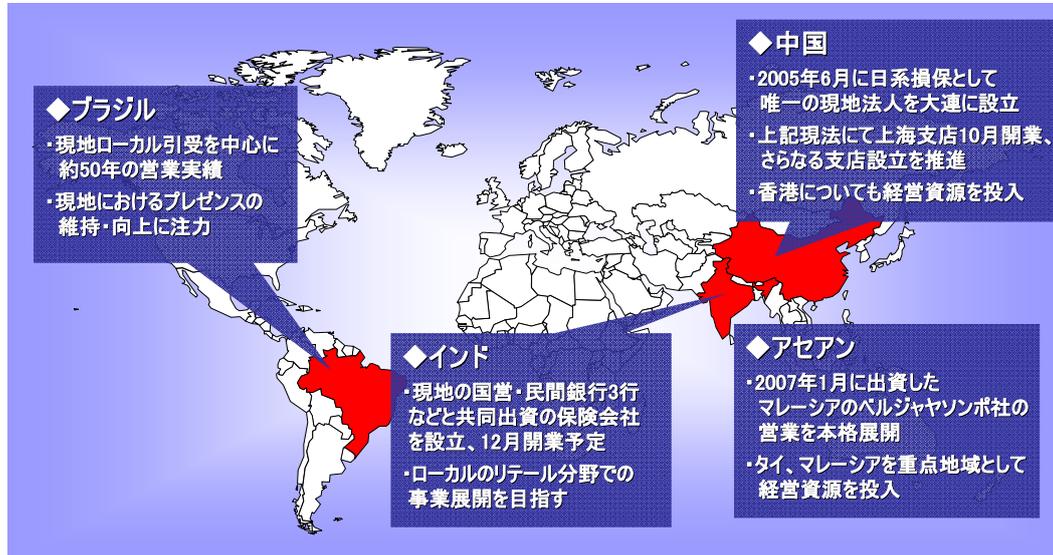
- ・当社グループの既取引先・新規取引先への提案により、
当社グループのプレゼンスアップにつなげる

- ヘルスケア事業。
当社は2つのビークルにてヘルスケア事業を展開している。
- 2005年に設立したヘルスケア・フロンティア・ジャパンにおいては、
高齢化社会・医療保険制度改革をビジネスチャンスと捉え、
「疾病予防サービス」を提供している。
- 「疾病予防サービス」は、すでに100を超える健康保険組合で成約している。
また、「疾病予防サービス」で培ったノウハウは、医療保険などの分野で
付加価値の高い商品開発に活用するなど、シナジー効果が期待できる。
- 2007年4月には、企業におけるメンタルヘルス対策の重要性が
増大しているとの認識の下、損保ジャパン・ヘルスケアサービスを設立した。
- 当社グループのお客さま企業、および新規取引先に対して、
「メンタルヘルスケアサービス」の提案を積極的に行い、
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



23

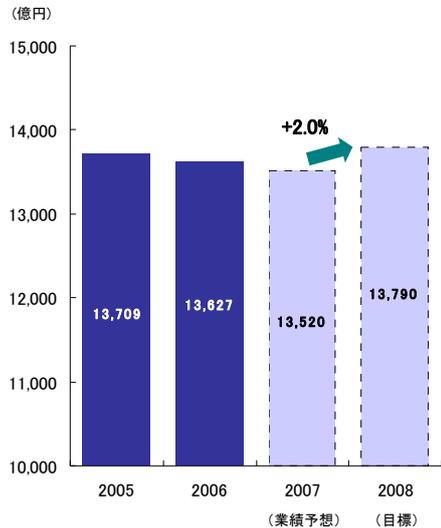
- 海外事業。
- 当社は、収益性・成長性の観点から、マーケットごとにメリハリをつけて経営資源を投入している。
- インドでは、現地の国営・民間銀行3行などと共同出資の保険会社を設立した。12月に開業予定で、ローカルのリテール分野での事業展開を目指す。
- 中国では、2005年に大連に設立した損保ジャパン・チャイナにおいて、この10月に上海支店を開業した。今後もさらなる支店設立を進める。
- ブラジル現法である南米安田は、50年の歴史を有し、安定的に黒字計上している。
- アセアンでは、2007年1月に投資したマレーシアのベルジャヤソンポ社の営業を本格的に開始しており、この他にもタイなどの重点地域での取り組みを強化していく。

目標とする経営指標の修正



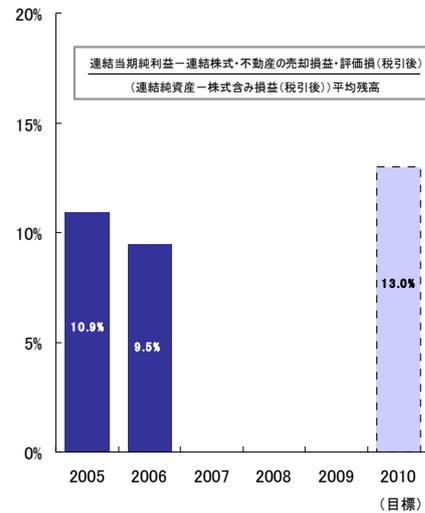
正味収入保険料

◆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



24

- 目標とする経営指標。
- 正味収入保険料と連結修正ROEを掲げている。
- 当社は、昨年度以降、基盤整備に関わる各種業務適正化対応、および、業務の品質向上に全社を挙げて取り組んできたため、中期経営計画で掲げた成長戦略の一部に遅れが生じた。そのため、この11月20日に、正味収入保険料の目標数値を修正した。
- 現在行っている、品質向上に向けた取り組みをさらに進めながら、目標達成に向けて、成長戦略を着実に実行していく。

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

- リスクと資本の状況。
- 2007年9月末の超過資本は1兆1,000億円。
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する。
- 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、中長期の目標としてDOE2%を掲げている。



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%
コンバインドレシオ	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%
自賠償	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%
自賠償	1,808億円	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	

■ 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てあります。

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。