



コーポレート・プレゼンテーション

2009年4月
株式会社 損害保険ジャパン

- 本日はお時間をいただきましてありがとうございます。
- 日本興亜社との経営統合が現在の最も大きな関心事と存じます。
- 最初に、この資料を使って経営統合についてご説明させていただき、その後に通訳を通して質疑応答とさせていただきたいと存じます。
- なお、現在2008年度の決算作業中であり、金融保証保険を含めて決算数値についてはご説明できませんのでご理解いただければ幸いです。
- それでは表紙をお開きください。

日本興亜損害保険との 共同持ち株会社設立による経営統合

経営統合の背景と目的



「お客さまに最高品質の安心とサービスをご提供し、社会に貢献する
新たなソリューション・サービスグループ」の創設

環境認識

少子化・高齢化、人口減少社会の到来

世界レベルでの気候変動・地球温暖化の進行によるリスクの増加

個人のライフスタイルの変化に伴うニーズの多様化

企業は社会の安全・お客さまの安心に貢献することが強く求められている

損保ジャパン

経営統合

日本興亜

両社120年に及ぶ歴史の中で培ってきた強みを1つのグループとして共有

2

- まず、日本興亜社との経営統合について、その背景と目的をご説明します。
- 日本における中長期的に大きな課題である少子化・高齢化、人口減少社会の到来や世界レベルでの気候変動・地球温暖化の進行によるリスクの増加、また、個人のライフスタイルの変化に伴うニーズの多様化等に対して、企業は的確な対応を行い、社会の安全・お客さまの安心に貢献することが強く求められています。
- 当社と日本興亜社は、このような共通認識のもと、両社120年に及ぶ歴史のなかで培ってきた強みを1つのグループとして共有し、「お客さまに最高品質の安心とサービスをご提供し、社会に貢献する新たなソリューション・サービスグループ」を創設することとしました。
- 3ページをご覧ください。

経営ビジョンと目指す企業グループ像



経営ビジョン:「お客さま視点で全ての価値判断を行い、
お客さまに最高品質の安心とサービスをご提供し、社会に貢献すること」

1	最高品質の安心とサービスを提供するグループ
2	国内事業に軸足を置くグループ
3	社会と環境にやさしい幅広いソリューションを提供するグループ
4	株主価値の最大化を図るグループ
5	自由闊達・オープンで活力溢れる企業文化を有するグループ
6	いずれの企業・金融グループからも独立したグループ

3

- 新グループの経営ビジョンと目指す企業グループ像です。
- 「お客さま視点で全ての価値判断を行い、お客さまに最高品質の安心とサービスをご提供し、社会に貢献すること」を経営ビジョンの中心に据え、ステークホルダーの皆さまからの圧倒的なご支持が得られるよう、ここに6つ掲げている「新グループ」の実現を目指します。
- 4ページをご覧ください。

経営統合の効果



経営統合によるシナジー効果を早期かつ最大限に発揮することで、より一層の収益の拡大と効率化を追求

新グループの ポジション・ 強み	国内約半数の都道府県において、トップ水準の損害保険マーケット・シェア		
	専属専業プロ代理店による強固な販売基盤		
	地銀を中心とした金融機関関連代理店における圧倒的な強み		
経営統合の 効果	1. お客さま視点	利便性	①損害サービスの共同化、コールセンターの共同活用 ②マルチアクセス ③代理店サービス提供力の向上
		わかりやすさ	④「わかりやすく」安心していただける」損害保険商品の共同開発 ⑤商品・事務・システムの一元化
	2. 社会への貢献	ヘルスケア事業、リスクコンサルティング事業等、両社が培ってきたノウハウや事業インフラを活用 保険事業の枠を超えて、安心・安全のための新規事業の検討を加速化	
		地球環境問題への積極的な取り組みに注力 「温暖化問題に貢献する商品・サービス」の共同開発	
	3. 企業価値の 向上	生命保険事業強化に向けた体制の整備	
		海外保険市場における共同展開、既存海外営業網の見直しによる収益性の向上	
		周辺事業の統合・再編によるグループ経営効率の向上	
		リスクの一元化、アンダーライティングノウハウの共有化による保険収益の拡大	
		事業ユニット別収益管理、事業基盤の標準化・共同化による事業費率の改善	
所有不動産の有効活用、サプライチェーン改革、シェアードサービス化による調達コストの削減 内部モデルの高度化、株式投資効率の検証・精査による資本効率向上・財務基盤強化 経営基盤の共通整備、経営管理態勢やリスク管理態勢の高度化・共通化			

- 経営統合の効果についてご説明します。
- 「新グループ」は、損保マーケットシェアが国内約半数の都道府県において
トップ水準であり、専属専業プロ代理店による強固な販売基盤を有し、
地銀を中心とした金融機関関連代理店における圧倒的な強みを持っています。
- これらの強みを活かしていくためにも、損保ジャパンと日本興亜のブランド力を
今後も最大活用し、両社並存とすることで既存のお客さま基盤を守っていきます。
- 営業面以外については、可能な限りの、機能・サービス等の標準化・共同化を進め、
経営統合によるシナジー効果を早期かつ最大限に発揮することで、
より一層の収益の拡大と効率化を追求し、
持続的成長と企業価値の向上・社会への貢献を目指します。
- 5 ページをご覧ください。

経営統合に向けた基本合意の骨子



共同株式移転の方法により共同持株会社を設立し、経営統合することに向けて合意

経営統合の 基本理念	1. お客さま視点
	2. スピード重視
	3. いずれの企業・金融グループからも独立したグループ
	4. 対等の精神
	5. 企業価値の向上
経営統合の 骨子	1. 統合時期 －2010年4月を目指す
	2. 統合方法 －共同株式移転による共同持株会社の設立
	3. 共同持株会社の社名 －「新グループ」にふさわしい新名称
	4. 共同持株会社の経営体制 －公正で透明性の高いグループ運営に最適な形態を選定 －共同CEO体制
	5. 株式移転比率 －米国連邦証券法に基づく手続きが円滑に進むことを前提に、 2009年7月中を目途に公表

5

●経営統合に向けた基本合意の骨子です。

●基本理念として5つ掲げています。

第一に、全ての価値判断を「お客さま視点」とし、ベストプラクティスを追求します。

第二に、成長戦略や経営統合・業務提携の効果の早期実現を目指すため、スピードを重視します。

第三に、持株会社傘下で両社の存続を前提とし、独立系の新グループとして、いずれの企業・金融グループとも等距離かつ有効な関係を構築します。

第四に、統合後も、新グループは、両社対等の精神に則ったものとします。

第五に、これらを前提に、新グループ全体の企業価値向上に資する施策を迅速かつ積極果敢に実行します。

●統合時期は、2010年4月を目指し、

共同株式移転による共同持株会社を設立します。

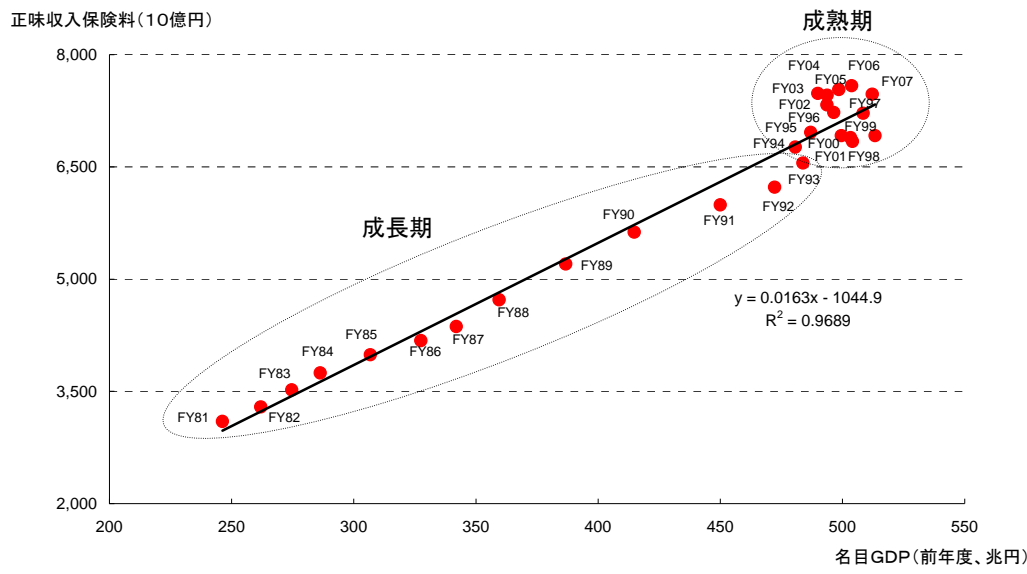
株式移転比率は、米国連邦証券法に基づく手続きが円滑に進むことを前提に、2009年7月を目途に公表する予定です。

損保ジャパンの経営戦略

損保事業の成長性とディフェンシブ性



経済の成長期においては損保業界も同時に成長(1981~1993年)
経済の成熟期においても一定の保険料水準を維持(1994~2007年)



●損保事業の成長性とディフェンシブ性について確認しておきます。

●損保事業は経済の成長に連動して成長する性質を持っています。

これは、1981年から1993年までのGDPと保険料の高い相関関係により確認することができます。

従いまして、経済がこれから大きく成長していく国々においては、損保事業の高い成長を見込むことができます。

●一方、日本においては経済の成熟化を受けて損保事業も一定程度成熟しつつあり今後、大きな成長を見込むことは難しい状況にあります。

●ただし、先ほどお話ししたように収益性を高めていくことにより利益ベースでの成長は可能と見ています。

また、経済が成熟しつつある環境においても保険料が大きく減少することは考えにくく、景気動向の影響も受けにくい業種と言えます。

このディフェンシブ性は損保事業の強みであると考えております。

●8ページをご覧ください。

「利益ベースでの成長」「グループ経営」にフォーカス

徹底した業務効率化による収益性向上 「利益ベースでの成長」

- ・「リテールビジネスモデル革新プロジェクト(「PT-R」)を本格実行フェーズへと移し、IT活用による効率的なビジネスモデルを確立
- ・営業店の評価指標として「収支残」を設定し、適正なアンダーライティング、コスト削減、業務革新を促進

⇒国内損保事業の収益性向上を実現

経営資源再配分による成長投資の加速 「グループ経営」

- ・国内損保事業の事業運営を効率化し経営資源の再配分を実行

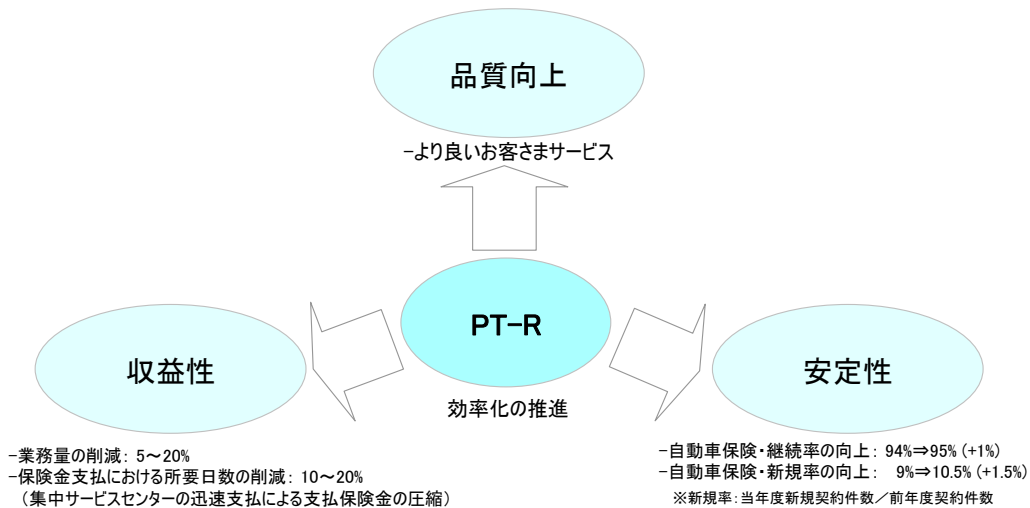
⇒安定性の高いバランス良い事業ポートフォリオを構築

- 当社の経営戦略では、「利益ベースでの成長」と「グループ経営」にフォーカスしています。
- 国内損保事業においては、
徹底した業務効率化による収益性の向上が重要と認識しています。
当社のコア戦略である「リテールビジネスモデル革新プロジェクト」を本格的な実行フェーズへと移行させると同時に、
お客さまへの品質を損なわない部分については、
徹底した業務の見直しとコスト削減を実行します。
- さらに、営業店の評価指標として「収支残」を設定することで
全社を挙げて収益性の向上に取り組み「PT-R」の実効性を高めていきます。
- もう一つの柱は、「グループ経営」です。
国内損保事業の事業運営を効率化したうえで、成長が見込める海外保険事業、
生保事業などへ経営資源をシフトしていきます。
これにより、安定性が高くバランスの良い事業ポートフォリオが構築できます。
- 9ページをご覧ください。

徹底した業務効率化による収益性向上



リテールビジネスモデル革新プロジェクト “PT-R”



9

- 徹底した業務効率化により収益性向上を実現する
「PT-R」についてお話しします。
- 「PT-R」では、より良いお客さまサービスの提供に向けて、品質向上の取り組みを進めています。
加えて、効率性と実効性を高めることにより収益性と成長性を追求していきます。
- 効率性を高めることによりコスト削減を実現し、利便性を高めることによりお客さまとの関係を強化しトップラインを拡大していきます。
- 10ページをご覧ください。

徹底した業務効率化による収益性向上



ITの最大活用による収益性の追求

IT	販売プロセス革新	<ul style="list-style-type: none">■代理店システムによる全ての手続きの完結、ペーパーレス・印鑑レス手続き■マイページ(インターネット)、携帯電話QRコードによるお客さま直接の手続き■クレジットカード払い、請求書払いなど保険料支払方法の多様化
	商品革新	<ul style="list-style-type: none">■お客さまに分かりやすい商品(商品・特約の簡素化)■インターネット、DVDなど、ビジュアルな説明ツール
	お客さま接点革新	<ul style="list-style-type: none">■マルチアクセス(お客さまのニーズ、ライフスタイルにあった手段での手続き)■業務品質が高い代理店■ホームページ(パソコン、携帯電話)、コールセンターの充実
	保険金支払革新	<ul style="list-style-type: none">■24時間365日体制のサービスセンターの新設■保険金支払の迅速化(特に、打ち合わせや交渉が必要のない事故)■代理店システムの事故管理メニューの拡充

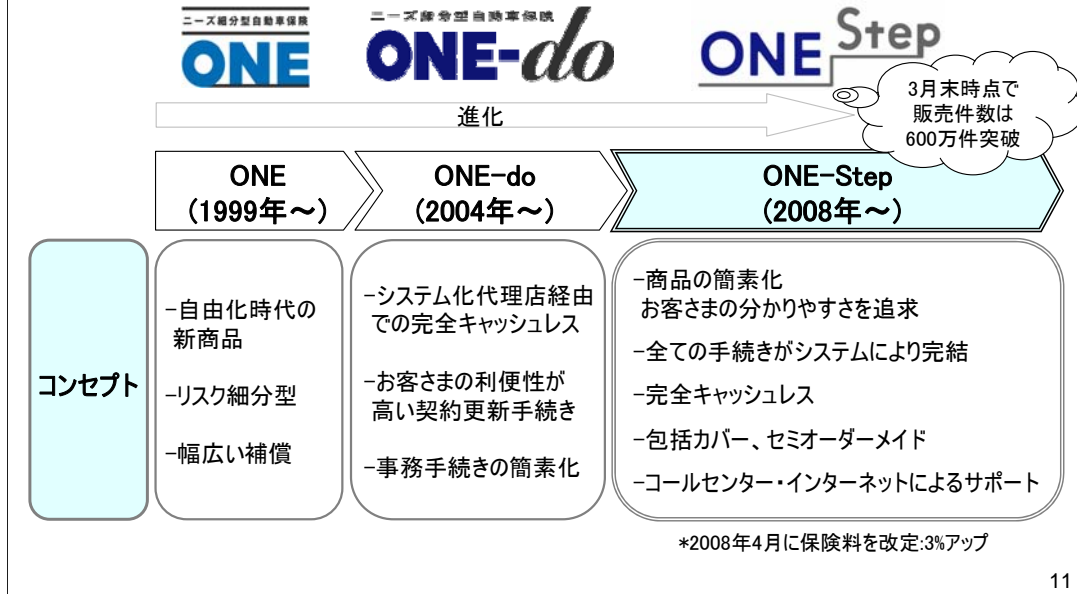
10

- ITの最大活用が「P T - R」のポイントです。
- 販売プロセス革新、商品革新、お客さま接点革新、保険金支払革新の4つの革新を実行することにより収益性を高めていきます。
- 11ページをご覧ください。

損保ジャパンの商品革新力



革新的な自動車保険『ONEシリーズ』の開発



11

- 当社は商品開発力に強みを持っています。
これまで『ONEシリーズ』という革新的なコンセプトによる自動車保険を開発してまいりました。
『ONE-Step』は「P T - R」の最初の成果です。
- 『ONE-Step』の発売に合せて、直近の損害率上昇のトレンドをふまえ、保険料を約3%上げました。3月末時点で販売件数は600万件を突破し、お客さまからご支持いただいています。
- 12ページをご覧ください。

『ONE-Step』同様の「お客さま基点」での商品開発・簡素化を実行

火災保険		<ul style="list-style-type: none"> ◆新商品の発売(2009年秋以降) <ul style="list-style-type: none"> ・お客さま・代理店の声を活かし、全面的・抜本的に見直した商品発売予定 ・「お客さまに分かりやすい商品」、「お客さまの意向が正しく反映される商品」、「お客さまの期待どおりの適正な保険金をお支払いする商品」の実現を目指す ◆長期時価契約対策の実行(2008年12月) <ul style="list-style-type: none"> ・個人用新価保険特約の新設(追加保険料なし)
生命保険	医療	<ul style="list-style-type: none"> ◆ひまわり生命において『健康のお守り』発売(2008年8月) <ul style="list-style-type: none"> ・商品体系の簡素化 ・最新の医療保障ニーズに対応(先進医療技術料など) —お客さまの声を徹底的に取り入れた商品内容 —『健康のお守り』は発売後8か月間(8~3月)の販売実績が15万件のヒット商品
	収入保障	<ul style="list-style-type: none"> ◆ひまわり生命において『家族のお守り』改定・競争力強化(5月改定予定) <ul style="list-style-type: none"> ・非喫煙者標準体保険料率の新設 ・特定疾病収入保障特約の新設

- 『ONE-Step』と同様のコンセプト、すなわち、お客さま基点での商品開発を他の保険種目にも拡大していきます。
- 火災保険においては、お客さま、代理店の声を活かし、全面的・抜本的に見直した商品を今年の秋以降に発売する予定です。
- ひまわり生命においては、お客さまの声を徹底的に取り入れた医療保険の新商品『健康のお守り』を昨年8月に発売しました。この商品はお客さまからご好評をいただいております、発売後8か月間での販売実績が15万件のヒット商品となっています。
- さらに、収入保障保険においても、この5月に商品改定を予定しており、競争力を強化した商品を投入してまいります。
- 13ページをご覧ください。

販売チャネルの強み



一流プレーヤーとのアライアンス戦略を実行

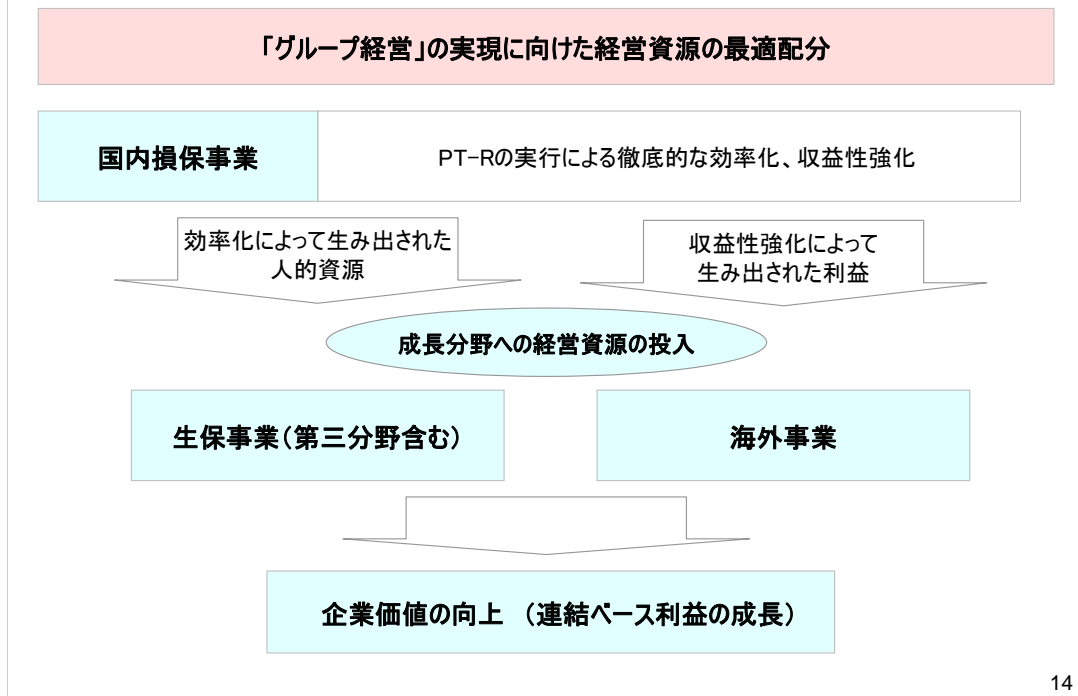
金融機関窓販				第一生命	
	金融機関数	損保ジャパンの代理店	比率		
都市銀行 信託銀行	21	8	38.1%	■ 4万人の営業社員による損保商品の販売 当社代理店による生保商品の販売 ⇒生損保クロスセル	
地方銀行	109	93	85.3%	■ 2000年からの包括業務提携 今年度はさらに提携関係を強化 両社の子会社への相互出資 (DIY生命、フロンティア生命)	
信用金庫	282	280	99.3%		
信用組合	168	72	42.9%		
労働金庫	13	13	100.0%		
合計	593	466	78.6%	■ コールセンターとインターネットによるサポート ■ ITの最大活用	

セゾン自動車火災 株式を追加取得、クレディセゾンカード会員向けの保険商品の通信販売を強化

13

- 続きまして、当社の販売チャネルの強みについてご説明します。
多くの一流プレーヤーとのアライアンスが当社の強みです。
- 金融機関チャンネルでは、当社は約8割の金融機関に代理店委託しており、金融機関窓販にアドバンテージがあります。
メガバンクはもちろんですが、地銀や信金とも強固な関係を築いています。
- 包括業務提携先である第一生命との生損保提携モデルも大きな強みです。
これまで生損保クロスセルを順調に展開してまいりましたが、昨年度は両社の子会社へ相互出資し、さらに提携関係を深めております。
- 金融機関チャンネルは、今後も保険販売の増加を見込むことのできるチャンネルであり、そこでの強みはアドバンテージであると認識しています。
金融機関での保険販売のカギは、「商品の簡素化」「ITの活用」「集中サポート体制」と考えられますが、これはP T-Rのコンセプトそのものです。
- ダイレクト販売については、お客さまの価値観が多様化するなかで、そのニーズは高まってきていると考えています。
当社としても各種取り組みを進めており、先日株式を追加取得したセゾン自動車火災においてクレディセゾンのカードホルダーに対する保険商品の通信販売を強化していきます。
- 14ページをご覧ください。

経営資源再配分による成長投資の加速



14

- 経営資源配分の全体像です。
- PT-Rの実行により効率化を進め、収益性を強化していきます。
- 効率化によって生み出された人的資源、および収益性を強化することにより生み出された利益を第三分野を含む生保事業や海外事業などの成長分野に使っていきます。
- 経営資源のシフトを加速させることにより、連結ベースの利益を増加させ、企業価値の向上を実現していきます。
- 15ページをご覧ください。

安定性の向上に向けた収益源の多様化



当社の強みを活かした多様化

事業の多角化

- 生命保険事業
損保ジャパンひまわり生命
損保ジャパンDIY生命
- DC・アセットマネジメント事業
損保ジャパンDC証券
損保ジャパン・アセットマネジメント
- ヘルスケア事業
全国訪問健康指導協会
損保ジャパンヘルスケアサービス

地理的分散

- BRICs、ASEAN: アライアンス・M&Aによるローカルビジネス
損保ジャパンシンガポール、損保ジャパン中国
南米安田、ユニバーサルソノポ、ベルジャヤソノポ
- 欧米: 日系グローバル企業の引受
損保ジャパンアメリカ、損保ジャパンヨーロッパ

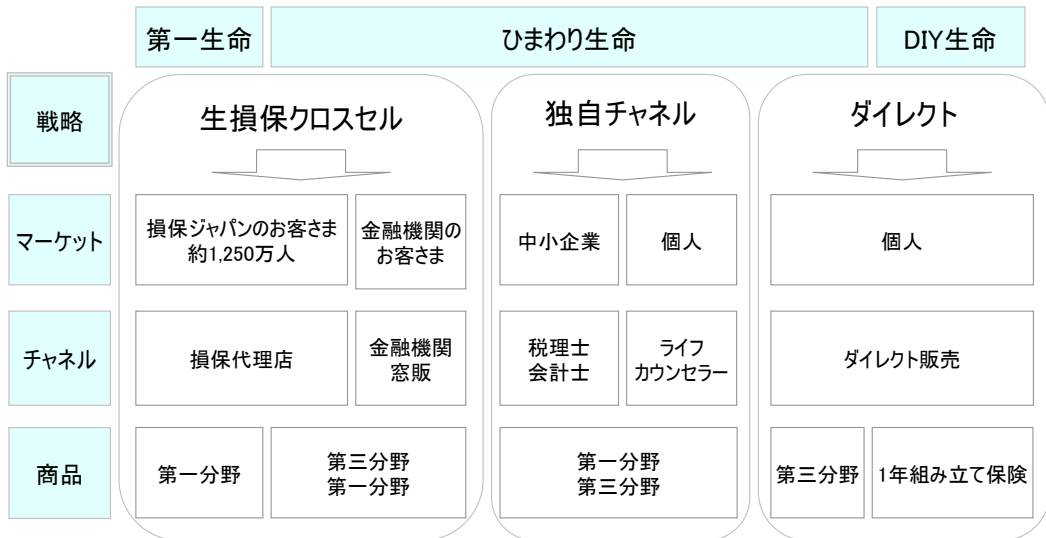
15

- このスライドでお示ししているように、
事業の多角化、地理的分散を進めることにより収益源の拡大を図っています。
- 各事業についてお話しします。
- 16ページをご覧ください。

生命保険事業



マーケット、チャネル、商品をセグメント、それぞれにマッチした戦略を展開



16

- まずは生保事業です。
当社は、生保事業のビークルとしてひまわり生命とDIY生命の2社を有しており、第一生命とは包括業務提携を締結しています。
- 各ビークルを有効に活用しながら、マーケット、チャネル、商品をセグメントし、それぞれにマッチした展開を進めています。
- 当社戦略の柱は生損保クロスセルであり、
損保のお客さま基盤に生保を重ね売りすることを進めています。
金融機関を通じた第三分野商品の販売は今後伸びる可能性が高いものと見込んでおり、取り組みを強化しています。
- 17ページをご覧ください。

ひまわり生命の現状

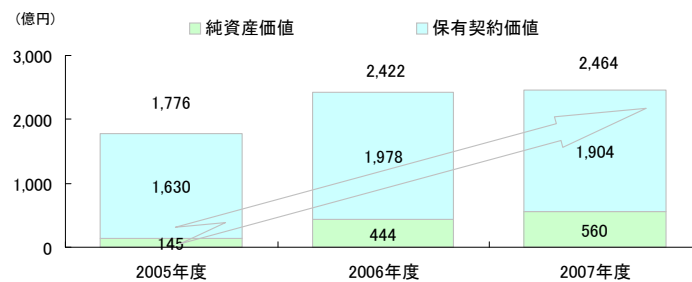


ひまわり生命は第二の収益源

現状

- ◆生命保険事業(特にひまわり生命)には経営資源を重点配賦
- ◆販売基盤強化と保障性商品拡販を目指し、生保専門性向上、教育機能強化
- ◆迅速・適正な事務とお客さま接点の拡大を目指し『PT-SEED』を実行中
- ◆新契約年換算保険料は中間期において前年比+16.5%
新商品『健康のお守り』の販売件数は3月末時点で約15万件
- ◆2009年5月に収入保障保険『家族のお守り』を商品改定予定

Embedded Value (EV)



17

- 生保事業のなかでも、ひまわり生命はグループの第二の収益源に成長しています。今後も重点的に経営資源を投入していきます。
- 商品販売面では、保障性商品の販売に注力しており、昨年度投入した新医療保険が好調に推移しています。
- 現在、損保ジャパンの『PT-R』に相当する『PT-SEED』という取り組みを進めています。効率化を進めると同時に企業価値の向上、すなわちEVを増加させてまいります。
- 18ページをご覧ください。

DC・アセットマネジメント・ヘルスケア事業



将来の収益源拡大に向けたさらなる事業の多角化
リテール分野における強みを活かしてクロスセルを推進

DC

- 損保ジャパンDC証券
 - 2012年3月の税制適格退職年金の廃止がさらなる成長のチャンス
 - 企業型・個人型ともに業界トップクラスのポジションを確保
 - 低コストのバンドルサービス、英語サービスなどが強み

アセット マネジメント

- 損保ジャパン・アセットマネジメント
 - DCを含め第三者からの受託資産残高が1兆円超
 - 2つのSRIファンドが表彰される

ヘルスケア

- 全国訪問健康指導協会
 - 健康保険組合に“疾病予防サービス”を提供するフィービジネス
- 損保ジャパンヘルスケアサービス
 - 企業への“メンタルヘルスケアサービス”の提供

18

- 国内事業では、損保、生保に続く収益の柱として、
DC、アセットマネジメント、ヘルスケア事業に注力しています。
リテール分野に強みを持つ当社としては、
損保のお客さま基盤への重ね売りを進めていきます。




- 19ページをご覧ください。

海外事業戦略



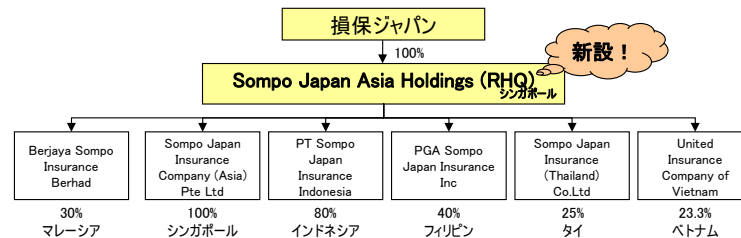
収益性が確保できる地域において、当社の損保事業のノウハウを最大活用

BRICs

- 中国  2005年大連に損保ジャパン中国を設立、2007年上海支店を設立
2009年3月広東支店の営業開始、日系損保としては初の3拠点体制を確立
- インド  2007年にインドの国営銀行などと合弁でムンバイにユニバーサルソンプを設立
2008年11月に銀行窓販を開始（現在3行4,755支店で取扱）
- ブラジル  南米安田はローカル引受を含む50年の歴史を有する

東南アジア (ASEAN)

- アジア地域統括会社としてシンガポールに『Sompo Japan Asia Holdings Pte Ltd』を設立
- 東南アジアの子会社、関連会社を傘下に収めることにより、戦略的な企画支援・経営管理を強化



19

- 当社は積極的に海外事業を展開しています。
当社の海外事業戦略は、経済成長が加速する地域において、当社の損保事業のノウハウを最大活用することです。
収益性の観点が必要であり、
テールが短くマネージャブルな地域での展開を基本としています。
- 中国においては、昨年度の上海支店設立に続き広東支店を設立し
日系損保として初めて3拠点体制を確立しました。
インドでは、現地銀行団などと立ち上げたJVで銀行窓販を開始しています。
現時点で3行4,755支店まで取扱いを拡大しています。
50年の歴史を持つブラジルの南米安田は、安定的に利益を生み出しており、
今後はさらなる事業拡大を目指しM&Aも検討していきます。
- 東南アジアにおいては、昨年シンガポールに地域統括会社を設立しました。
東南アジアの子会社、関連会社を地域統括会社の傘下に収め、域内全体を視野に
入れた戦略的な企画支援、経営管理を強化し、一層の事業拡大を目指します。
- 海外事業においては、各国の有力なパートナーと提携しながら、
日本で培った損保ノウハウを活用することが重要と考えています。
- 20ページをご覧ください。

現時点における資産運用方針



当面は資産運用を取り巻く厳しい環境に対応したポートフォリオ運営を実行
リスク性資産を圧縮しながら安定収益の確保に向けて内外債券に資金投入

国内債券	<ul style="list-style-type: none">■一般勘定: 安定的なインカムゲイン確保のため、日本国債を中心に社債等もバランスをとりつつ、投資を継続する■積立勘定: 各勘定の負債特性に応じ、ALMを基本とした円金利資産中心の投資を行っていく
一般貸付	<ul style="list-style-type: none">■さらなる信用リスクへの留意
国内株式	<ul style="list-style-type: none">■リスク削減の観点から、株式については引き続き売却を進めていく方針
外国証券	<ul style="list-style-type: none">■経済・市場見通しやリスク削減の観点から、外国株式は残高を更に圧縮■安定的なインカムゲインが期待される外国債券へ資金投入を行っていく■為替リスクについては、基準ヘッジルールに基づき、的確にコントロールしていく
オルタナティブ	<ul style="list-style-type: none">■ヘッジファンドについては、期待リターンの低下が見込まれることから残高圧縮

20

- 資産運用方針です。
- 当面は、リスク資産を圧縮しながら安定収益の確保に向けて内外債券に資金投入していきます。
- 21ページをご覧ください。

<参考>「グローバル100」への選出



「世界で最も持続可能な100社」に国内保険会社で初めて、国内金融機関としても唯一の選出

「グローバル100」の概要

- ◆環境・社会・ガバナンスに関する取り組みからの企業の持続可能性を評価
 - ・イノベスト・ストラテジック・バリュー・アドバイザーズ社(米国)とコーポレート・ナイツ社(カナダ)による共同プロジェクト
 - ・世界の大企業1,800社以上が評価対象
 - ・世界経済フォーラム年次総会(ダボス会議)で上位100社を公表

当社への評価

- ◆「持続可能性の諸課題が事業戦略の中に統合化されている」ことを評価される
 - ・1990年に「地球環境リスク・マネジメント室」を設置し、当初より社員全員参加型の取り組みに注力
 - ・ISO14001の取得、環境レポートの発行、環境関連保険商品・サービスの開発など金融業界のパイオニアとしての役割を果たす

他の選出企業

- <日本企業>
 - イオン、ダイキン工業、JR東日本、本田技研工業、クラレ、三菱重工業、日本郵船
 - NTTデータ、NTTドコモ、パナソニック、リコー、積水化学、凸版印刷、トヨタ自動車
- <保険会社>
 - Muenchener Rueckversicherung AG、Prudential PLC、Swiss Reinsurance Company

21

- 最後に、当社が選出された「グローバル100」についてご説明いたします。
- 「グローバル100」は、環境・社会・ガバナンスに関する取り組みからの企業の持続可能性を評価するもので、当社は国内保険会社で初めて、国内金融機関として唯一選出され、1月のダボス会議で表彰されました。
- グローバル保険会社においても当社の他に3社のみの選出となっており当社の取り組みを高く評価していただいたものと感じております。
- 今後も、本業を通じた地球環境問題をはじめとする持続可能性への取り組みに力を入れていきます。
- 私からのご説明は以上です。ご質問ございましたらお願いいたします。



株式会社損害保険ジャパン(「損保ジャパン」)および日本興亜損害保険株式会社(「日本興亜損保」)は、両社の経営統合(「本経営統合」)に伴い、Form F-4 による登録届出書を米国証券取引委員会(「SEC」)に提出する可能性があります。Form F-4 を提出することになった場合、Form F-4には、目論見書(prospectus)およびその他の文書が含まれることになります。Form F-4が提出され、その効力が発生した場合、本経営統合を承認するための議決権行使が行われる予定である損保ジャパンおよび日本興亜損保のそれぞれの株主総会の開催日前に、Form F-4の一部として提出された目論見書が、損保ジャパンおよび日本興亜損保の米国株主に対し発送される予定です。Form F-4を提出することになった場合、提出されるForm F-4 および目論見書には、損保ジャパンおよび日本興亜損保に関する情報、本経営統合ならびにその他の関連情報などの重要な情報が含まれることになります。損保ジャパンおよび日本興亜損保の米国株主におかれましては、それぞれの株主総会において本経営統合について議決権を行使される前に、本経営統合に関連してSEC に提出された、または提出される可能性のあるForm F-4、目論見書およびその他の文書を注意してお読みになるようお願いいたします。本経営統合に関連してSEC に提出される全ての書類は、提出後にSEC のインターネットウェブサイト(www.sec.gov)にて無料で公開されます。なお、かかる書類につきましては、お申し込みに基づき、無料にて配布いたします。配布のお申し込みは、お電話、お手紙または電子メールにて承ります。

〒160-8338
東京都新宿区西新宿1-26-1
株式会社損害保険ジャパン
経営企画部IR室
吉田 健一
電話: 81-3-3349-3913
メール: KYoshida7@sompo-japan.co.jp

将来予想に関する記述について

本書類には、上記の損保ジャパンおよび日本興亜損保の間の経営統合および業務提携ならびにその結果にかかる「将来予想に関する記述」に該当する情報が記載されています。本書類における記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、かかる将来予想に関する記述に該当します。これら将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報に鑑みてなされた損保ジャパンおよび日本興亜損保の仮定および判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しています。かかるリスク、不確実性およびその他の要因は、かかる将来予想に関する記述に明示的または黙示的に示される損保ジャパンおよび日本興亜損保(または統合後のグループ)の将来における業績、経営結果、財務内容に関してこれらと大幅に異なる結果をもたらす可能性があります。損保ジャパンおよび日本興亜損保は、本書類の日付後において、将来予想に関する記述を更新して公表する義務を負うものではありません。投資家の皆様におかれましては、今後の日本国内における公表およびSECへの届出において損保ジャパンおよび日本興亜損保(または統合後のグループ)の行う開示をご参照ください。

なお、上記のリスク、不確実性およびその他の要因の例としては、以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- (1) 日本国内外の経済情勢。
- (2) 日本の保険業界に対する規制動向。
- (3) 保険引受の時点でその種類または規模を予測することができない損害の発生。
- (4) 再保険の保険料および付保の可能性。
- (5) 両社(または統合後のグループ)の資産運用の成果。
- (6) 経営統合の詳細について当事者すべてが満足する合意に至ることができないことその他本件取引が実施できないこと。
- (7) 統合後のグループにおいてシナジーや統合効果の実現に困難が伴うこと。



IR関係連絡先

株式会社 損害保険ジャパン 経営企画部 IR室

電話 : 03-3349-3913
Fax : 03-3348-7322
Eメール : KYoshida7@sompo-japan.co.jp
HWatanabe11@sompo-japan.co.jp
Web : <http://www.sompo-japan.co.jp>

■ 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。