NKSJグループの主な保険事業会社

国内損害保険事業

株式会社損害保険ジャパン

安田火災、日産火災、大成火災、第一ライフ損害保険の4社が2002年に合併して損保ジャパンは誕生しました。「お客さま評価日本一」を最重要の戦略目標に掲げ、事業を展開しています。保険募集から保険金支払いまで、さまざまなお客さま接点におけるサービス品質を向上させるべく、具体的な課題を設定して取り組んでいます。

今後とも、お客さま満足度を経営指標とし、真にお客さまに選んでいただける会社になれるよう、代理店とともにサービス品質向上に取り組んでいきます。

会社概要（2012年3月31日現在）

創業	1888年10月
資本金	700億円
総資産	4兆6,005億円
正味収入保険料	1兆2,811億円
従業員数	18,270名
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-26-1
電話（代表）	03-3349-3111
URL	http://www.sompo-japan.co.jp/

日本興亜損害保険株式会社

日本火災と興亜火災の2社が2001年に合併して日本興亜損保は誕生しました。すべての事業活動の原点をお客さまにおき、「社会への貢献」「質の向上」「収益の向上」「統合効果（シナジー）の追求」を4本柱として、「お客さま評価日本一/No.1」の実現に挑戦しています。地域に密着し、地域に根差した事業活動を展開するなかで、社会的課題の解決や業務品質の向上に取り組み、お客さまをはじめとするすべてのステークホルダーに選ばれ信頼される企業を目指しています。

会社概要（2012年3月31日現在）

創業	1892年4月
資本金	912億円
総資産	2兆3,376億円
正味収入保険料	6,306億円
従業員数	11,485名
本社所在地	東京都千代田区霞が関3-7-3
電話（代表）	03-3593-3111
URL	http://www.nipponkoa.co.jp/

セゾン自動車火災保険株式会社

セゾン自動車火災は、2009年に損保ジャパンの子会社となりました。

通信販売を中心に、お客さまにとって独創的で革新的な商品や、必要なときに必要な形で最適なサポートを提供し、お客さま一人ひとりに納得感を持って選んでいただける、「オンリーワンの保険会社」を目指しています。

会社概要（2012年3月31日現在）

設立	1982年9月設立、1983年4月営業開始
資本金	86億円
総資産	285億円
正味収入保険料	144億円
従業員数	483名
本社所在地	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60
電話（代表）	03-3988-2711
URL	http://www.ins-saison.co.jp/

そんぽ24損害保険株式会社

そんぽ24は、Webサイト・コールセンターを通じて直接お客さまに自動車保険サービスを提供する会社として誕生し、2004年に日本興亜保険グループに仲間入りしました。

そんぽ24は、一人ひとりのお客さまとの絆を大切にし、お客さまにとって安心できる保険商品を提供する身近で親しみやすく頼りになる保険会社であり続けます。

会社概要（2012年3月31日現在）

設立	1999年12月設立、2001年3月営業開始
資本金	190億円
総資産	197億円
正味収入保険料	119億円
従業員数	205名
本社所在地	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60
電話（代表）	03-5957-0111
URL	http://www.sonpo24.co.jp/

国内生命保険事業

NKSJひまわり生命保険株式会社

損保ジャパンひまわり生命と日本興亜生命の2社が2011年に合併してNKSJひまわり生命は誕生しました。

「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、お客さまからこれまで以上に選ばれる会社となることを目指しています。

会社概要(2012年3月31日現在)

設立	1981年7月設立、1982年4月営業開始
資本金	172億円
総資産	1兆8,092億円
保有契約高	17兆6,597億円※
従業員数	2,751人
本社所在地	東京都新宿区西新宿6-13-1 新宿セントラルパークビル
電話(代表)	03-6742-3111
URL	http://www.nksj-himawari.co.jp/

※ 個人保険と個人年金保険の合算値

損保ジャパン・ディー・アイ・ワイ生命保険株式会社

損保ジャパンDIY生命は、「お客さまを起点とした価値の提供」と「ムダを排除したローコストオペレーション」を事業コンセプトとし、通信販売などの非対面募集(Webや電話による直販方式)の商品をお客さまにご提供しています。

ライフステージにあわせて毎年保障内容の見直しが可能な「1年組み立て保険」(無配当定期保険)は、入院・ガン・月給保障といった特約を、お客さまが自在に組み立て(Do It Yourself)られるという特徴を備えています。

会社概要(2012年3月31日現在)

設立	1999年4月設立、5月営業開始
資本金	101億円
総資産	48億円
保有契約高	7,511億円
従業員数	53名
本社所在地	東京都新宿区西新宿6-10-1 日土地西新宿ビル
電話	03-5437-9047
URL	http://diy.co.jp/

NKSJグループの経営戦略

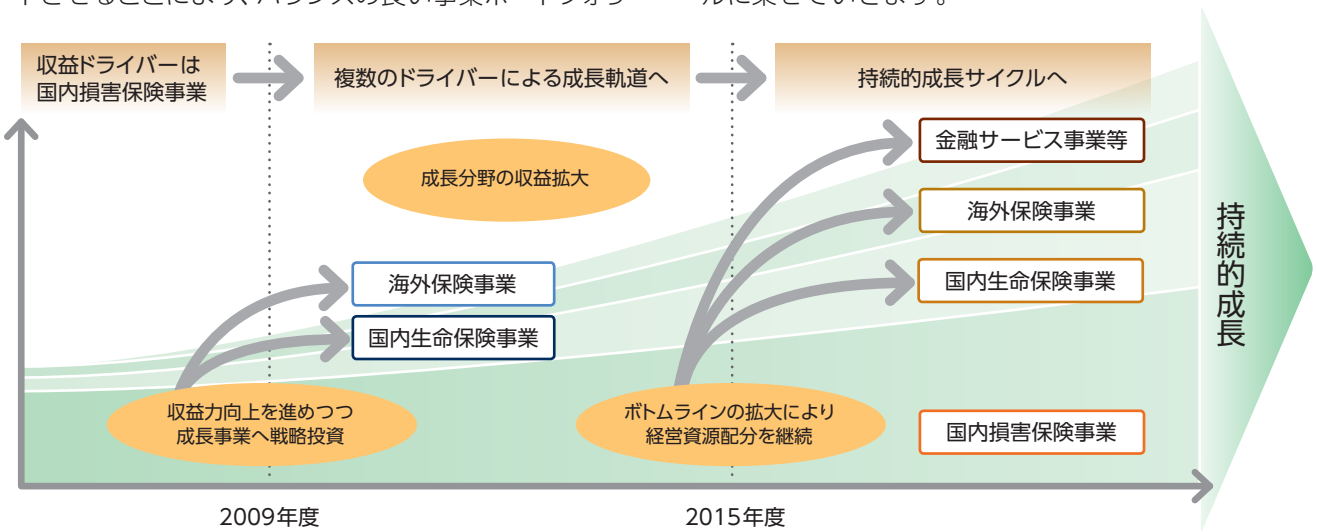
NKSJグループは、経営統合シナジーの実現と成長分野への経営資源投下を戦略的に実行することにより、グループ収益を向上させ、持続的成長と企業価値の向上を目指します。

NKSJグループの経営基本方針

1. サービス品質の追求
   すべての業務プロセスにおいて品質の向上に取り組み、最高品質のサービスをご提供することにより、お客さまに最も高く評価されるグループになることを目指します。
2. 持続的な成長による企業価値の拡大
   目指す企業グループ像の実現に向け、成長分野へ戦略的に経営資源を投入することにより、グループベースでの持続的成長を実現し、企業価値の拡大を目指します。
3. 事業効率の追求
   あらゆる分野において、グループで連携し最大の力を発揮することにより、事業効率を高め、安定した事業基盤を築きます。
4. 透明性の高いガバナンス態勢
   保険・金融事業等の社会的責任と公共的使命を認識し、透明性の高いガバナンス態勢の構築とリスク管理、コンプライアンスの実効性確保を事業展開の大前提とします。
5. 社会的責任の遂行
   環境・健康・医療等の社会的課題に対して本業の強みを活かしつつ、ステークホルダーとの積極的な対話を通じて、企業としての社会的責任を果たし、持続可能な社会の実現に貢献します。
6. 活力ある風土の実現
   グループ内の組織活性化を積極的に図り、自由闊達・オープンで活力溢れるグループを実現し、社員とともに成長します。

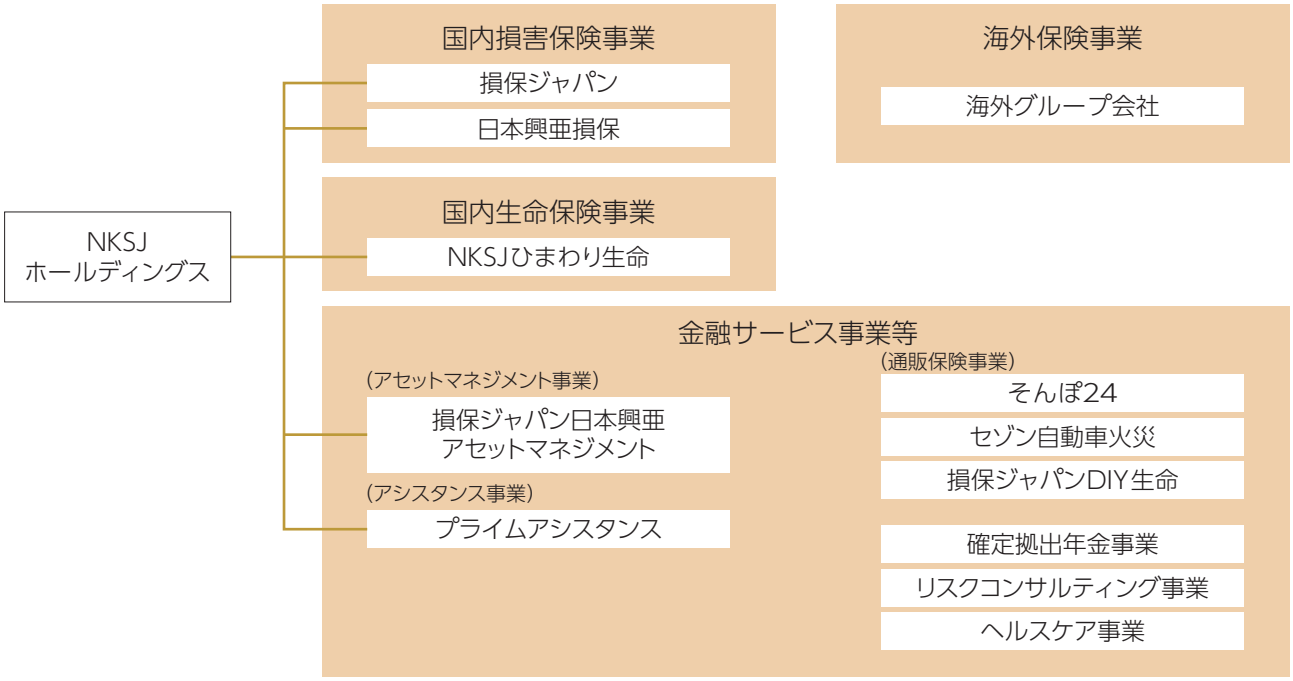
NKSJグループの基本戦略

NKSJグループは、収益ドライバーである国内損害保険事業の収益力をより一層向上させ、経営資源を国内生命保険事業や海外保険事業などの成長分野へシフトさせることにより、バランスの良い事業ポートフォリオを構築します。さらに、複数の成長ドライバーにより拡大した収益を活用することにより、さらなる成長事業への投資を行い、NKSJグループを持続的成長サイクルに乗せていきます。



経営統合の進捗状況　～グループストラクチャー～

グループ傘下会社の合併・統合作業は順調に進んでいます。
- 2011年10月、損保ジャパンひまわり生命と日本興亜生命が合併し「NKSJひまわり生命」が誕生しました。
- 2012年4月、アシスタンス事業を営む「プライムアシスタンス」を設立しました。
- いずれもNKSJホールディングスの直接子会社として、グループの成長を支えていきます。



中期経営計画の進捗状況

2011年度は、国内外の自然災害などにより国内損害保険事業や海外保険事業において損失が発生しましたが、国内生命保険事業の利益が貢献し、グループ合計では12億円の修正連結利益となりました。

	2010年度 (実績)	2011年度 (実績)	2012年度 (予想)	2015年度* (計画)
修正連結利益				
国内損害保険事業	213億円	△713億円	△332億円	810億円
国内生命保険事業	598億円	1,000億円	850億円	550億円
海外保険事業	24億円	△197億円	63億円	200億円
金融サービス事業等	△27億円	△76億円	△43億円	40億円
グループ合計	807億円	12億円	537億円	1,600億円
修正連結ROE	4.2%	0.1%	2.7%	7%以上

＊2011年9月公表の中期経営計画値。
(注)中期経営計画については、損保ジャパンと日本興亜損保の合併をはじめとする事業環境の変化を考慮して見直しを行っております。(2012年7月現在)

修正利益計算上の集計対象

国内損害保険事業	損保ジャパン、日本興亜損保の単体の合算
国内生命保険事業	NKSJひまわり生命(2010年度は損保ジャパンひまわり生命、日本興亜生命の合算)
海外保険事業	海外保険子会社
金融サービス事業等	そんぽ24、セゾン自動車火災、損保ジャパンDIY生命、金融サービス事業、ヘルスケア事業など

修正利益の計算方法

【国内損害保険事業】
当期純利益 ＋ 異常危険準備金繰入額(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) － 特殊要因

【国内生命保険事業】
当期エンベディッド・バリュー(EV)増加額 － 増資等資本取引 － 金利等変動影響額

【海外保険事業・金融サービス事業等】
財務会計上の当期純利益

$$\text{修正連結ROE} = \frac{\text{修正連結利益}}{\text{連結純資産(除く生保子会社純資産)} + \text{異常危険準備金(税引後)} + \text{価格変動準備金(税引後)} + \text{生保子会社EV}}$$

(注)分母は期首・期末の平均残高

修正利益 2011年度実績値

【国内損害保険事業】

当期純利益	△601億円
+)異常危険準備金繰入額(税引後)	△476億円
+)価格変動準備金繰入額(税引後)	△1億円
−)有価証券の売却損益・評価損(税引後)	103億円
−)特殊要因(法人税率引下げ)	△468億円
合計	**△713億円**

(注)「税引後」は、各項目の金額から実効税率分を差し引いたもの

【国内生命保険事業】

当期EV増加額	1,483億円
−)増資等資本取引	−
−)金利等変動影響額	483億円
合計	**1,000億円**

【修正連結ROE】

$$\frac{\text{修正連結利益}\quad 12\text{億円}}{\text{連結純資産(除く生保子会社純資産)}9{,}563\text{億円} + \text{異常危険準備金(税引後)}3{,}984\text{億円} + \text{価格変動準備金(税引後)}165\text{億円} + \text{生保子会社EV}5{,}311\text{億円}} = 0.1\%$$

(注)「税引後」は、各準備金残高から実効税率分を差し引いたもの／分母は期首・期末の平均残高

NKSJグループの資本政策

NKSJグループでは、「財務健全性の確保」、「資本効率の向上」、「株主還元の拡充」という3つの要素のバランスをとりながら、企業価値の拡大を目指していくことを資本政策の基本方針としています。

財務健全性の確保

- ターゲットとする格付を「AA」に置き、グループベースでのリスク・資本管理を実施します。
- 政策株式は継続的に削減します。

資本効率の向上

- 統合シナジーの実現により、修正利益の向上を目指します。
- 政策株式削減により生まれるバッファーの一部を海外M&A等の成長事業投資に配分します。

株主還元の拡充

- 安定配当を基本とし、資本の状況に応じて自社株式取得も選択肢とします。
- 中期的な目標水準は、総還元性向※で修正連結利益(国内生命保険事業を除く)の50%とします。

※ 総還元性向 ＝ (配当総額＋自社株式取得総額) ÷ 修正連結利益(国内生命保険事業を除く)

「損害保険ジャパン日本興亜株式会社」の設立

NKSJホールディングス、損保ジャパンおよび日本興亜損保は、国内損害保険事業の効率性向上を目指して「世界で伍して戦える新しい会社の創設」について検討・協議を重ねてきました。

その結果、損害保険業界を取り巻く厳しい経営環境の変化をふまえ、損保ジャパンと日本興亜損保が培ってきた強みを1つの会社として発揮し、強固な事業基盤のもと収益力の最大化を図るべく、2014年度上半期を目処に、損保ジャパンを存続会社として両社合併し、「損害保険ジャパン日本興亜株式会社」(以下「損保ジャパン日本興亜」)を設立することとしました。

損保ジャパン日本興亜では、最もお客さまに評価される損害保険会社になることを最重要の経営戦略目標とし、持続的な成長を目指していきます。また、損害保険事業の社会的使命をふまえ、引き続き持続可能な社会づくりに貢献していきます。



日本興亜損保　二宮社長　　損保ジャパン　櫻田社長

損保ジャパン日本興亜の目指す企業像・ビジョン

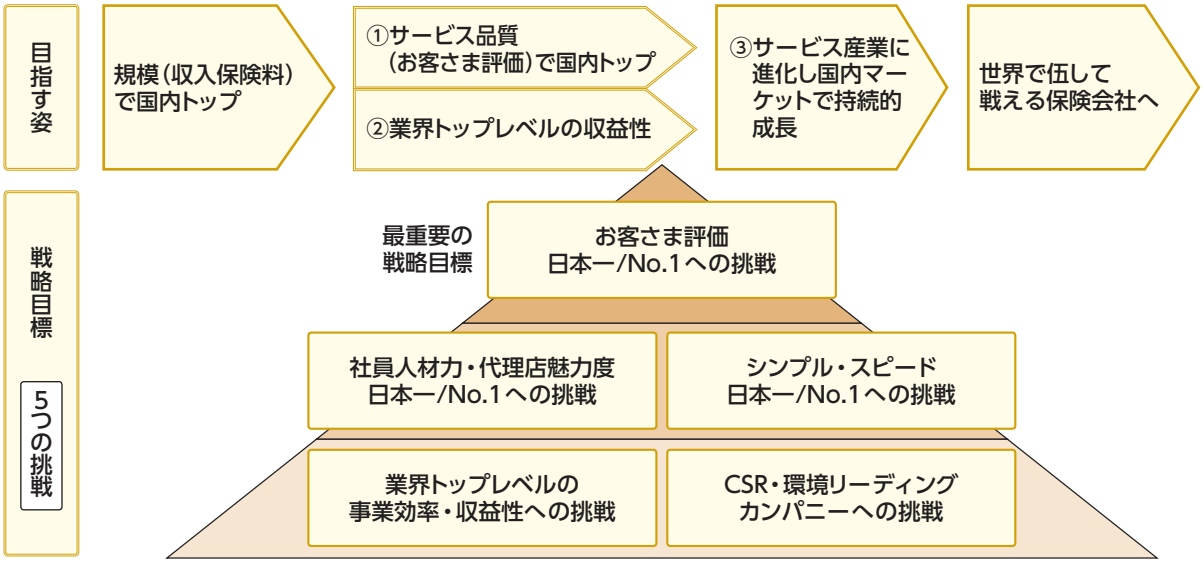
損保ジャパン日本興亜が目指す企業像は、「世界で伍して戦える会社」と定義しています。世界で伍して戦うには、まずは業績や先進性において国内のリーディングカンパニーになる必要があり、これを具体化すると、次のとおりです。

① 規模だけでなく、サービス品質でも業界をリードする会社
② 業界トップレベルの事業効率と収益性を安定的に維持する会社
③ 損害保険事業を核として、代理店とともに信頼を得た国内約2,000万人のお客さまに対し、安心・安全を支援する先進的なサービスを提供し、真のサービス産業に進化していく会社

損保ジャパン日本興亜の戦略目標

5つの挑戦

上記の企業像をできるだけ早く実現すべく、強固なコーポレート・ガバナンス体制のもと両社の経営資源をベスト・ミックスし、以下に掲げる『5つの挑戦』に、スピードを重視してチャレンジしていきます。



※「日本一/No.1への挑戦」とは、まずは「国内におけるリーディングカンパニー=日本一」となり、そのうえで「世界で伍して戦える会社」として、グローバルにそれぞれの地域で「No.1」を目指す、という戦略目標を表したものです。

経営について

事業の概況 16

代表的な経営指標 19

コーポレート・ガバナンス 26

内部統制システム構築 28

リスク管理 30

コンプライアンス 32

反社会的勢力への対応 33

利益相反取引の管理 34

お客さま情報の保護 35

社内外の監査・検査 36

情報の開示 37

事業の概況

事業環境および事業の経過

2011年度のわが国経済は、東日本大震災の後、生産、輸出を中心に大きく落ち込みましたが、供給面の制約が和らぐとともに、企業や家計のマインドの改善もあり、景気は持ち直しに転じました。しかし、夏場以降の円高の進行に加え、欧州債務危機の顕在化による世界経済の減速の影響を受け、輸出が弱含むなど、景気の持ち直しは緩やかなものにとどまりました。また、輸出の減少に加え、エネルギー関連の輸入の大幅な増加により、貿易収支は赤字となりました。消費者物価は、エネルギー価格が上昇する一方、耐久財等の価格下落が大きく、全体として下落傾向が続いています。雇用情勢には持ち直しの動きもみられますが、依然として厳しい状態が続いています。

損害保険業界においては、主力の自動車保険の損害率が高い水準で推移するとともに、国内自然災害やタイの洪水等が発生するなど、厳しい経営環境が続きました。

NKSJホールディングスは、2010年4月に株式会社損害保険ジャパン(以下「損保ジャパン」)と日本興亜損害保険株式会社(以下「日本興亜損保」)の経営統合により発足しました。

NKSJグループは、グループの社員一人ひとりがお客さま視点で品質向上に取り組むことでお客さまからの評価を高めるとともに、国内損害保険事業の収益力を強化し、国内生命保険事業、海外保険事業などの成長分野への経営資源投下を進めることにより、グループ収益の向上による企業価値の拡大を目指しています。この経営基本方針に沿って、NKSJホールディングスは持株会社として最適な経営資源配分とグループ各社の経営管理・指導を行っています。

国内損害保険事業

東日本大震災への対応を最優先の経営課題と位置づけ、いち早く各地に災害対策本部を設置し、お客さまに迅速かつ円滑な保険金のお支払いができるよう、全国の社員の被災地への応援派遣、コールセンター・スタッフの増強など、グループの総力を結集して全力で対応しました。

また、タイの洪水により多大な被害を受けられた、日系企業を中心とする多くのお客さまのために、対策本部の設置、社員の応援派遣など迅速な保険金のお支払いに努めています。

損保ジャパンにおいては「お客さま評価日本一」の実現と収益拡大を目標に掲げ、社員・代理店の業務品質の向上と、徹底した業務効率化に取り組んでいます。具体的には、お客さまにとってより簡単でわかりやすい加入手続き・サービスを提供する「保険手続きNavi」、機能性に優れたタブレット型端末の代理店業務への活用など、革新的なビジネスモデルを展開しています。これらは、「便利さ」「わかりやすさ」の点で多くのお客さまからご好評をいただくとともに、業務効率の向上にも効果を発揮しています。

日本興亜損保においては、2011年4月から、新たに「事故対応力No.1ブランドの確立!」をスローガンとして掲げ、損害調査業務品質向上運動(QOS)により、迅速かつ適時・適切な保険金のお支払いに向けた保険金支払態勢のさらなる強化に努めています。2012年2月には、「<価格.com>2012年自動車保険満足度ランキング」において「事故時の対応に関する満足度ランキング」で日本興亜損保が第1位を獲得しました。

なお、損保ジャパンおよび日本興亜損保では、国内生命保険事業、海外保険事業、金融サービス事業等の推進・支援を行う本社機能を統合し、事業戦略・各種施策の一体化を図るとともに、NKSJグループ経営計画で掲げている両社のシステム統合に関しては、その進捗状況を適時に監視し、発生する課題に速やかに対応することにより、システムリスクの最小化と統合シナジーの早期発揮に取り組んでいます。

また、そんぽ24損害保険株式会社およびセゾン自動車火災保険株式会社においては、直販型損害保険事業を展開しており、高品質かつ特長ある損害保険商品をお客さまに提供することにより、多様化するお客さまニーズに対応しています。

国内生命保険事業

国内損害保険事業に続く第二の収益源としてさらなる「成長の加速」を目指しています。2011年10月には、損保ジャパンひまわり生命保険株式会社と日本興亜生命保険株式会社が合併し、NKSJグループの中核生命保険会社となるNKSJひまわり生命保険株式会社(以下「NKSJひまわり生命」)が発足しました。

NKSJひまわり生命においては、終身医療保険『健康のお守り』や2011年11月に発売した、入院を伴わない外来治療(通院)を保障する「がん外来治療給付金」を業界で初めて組み込んだ終身がん保険『勇気のお守り』などの販売が好調に推移しています。また、お客さま