



**SOMPO**  
ホールディングス

保険の先へ、挑む。

## セゾン自動車火災の現状 2017



## トップメッセージ

---

日頃より皆さまのご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、SOMPO ホールディングスグループの通販損害保険会社として、主力商品である「おとなの自動車保険」を中心に、お客さまに高品質なサービスをご提供し、納得して選んでいただける会社を目指しています。

その達成に向けて、「おとなの自動車保険」では事故の発生率に合わせた“1 歳刻み”の保険料率を設定し、事故率の低い 40 代と 50 代のお客さまを中心に割安な保険料をご提供しています。また、常にお客さまの立場に立ち、ご契約の手続き時や事故の発生時における丁寧な対応を行っております。

昨年度、主力商品「おとなの自動車保険」の保有契約件数が 60 万件を超えました。昨年 4 月よりご提供している総合警備保障株式会社（以下「ALSOK」）の隊員が現場に駆け付ける「ALSOK 事故現場かけつけサービス」などがお客さまから高い評価をいただいた結果であると考えております。

また、本年 7 月よりスタートした IoT 技術を活用した新サービスなど、最新のデジタル技術を広く活用し、お客さまに目に見える「安心」を提供しております。

これからもお客さまに選ばれる保険会社を目指し、お客さまに「心地よい」と感じていただける、高品質な商品・サービスを提供し続けられるよう、全社一丸となり取り組んでまいります。

今後とも、皆さまの変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願いいたします。



代表取締役社長 梅本 武文

## 目 次

---

SOMPOホールディングスグループの概要	P2
代表的な経営指標	P4
経営基本方針・ブランドメッセージ	P6
トピックス	P7
<b>I. 会社の概要および組織</b>	
沿革	P10
事業の内容	P10
関連会社	P10
組織の状況	P11
店舗所在地	P12
株式・株主の状況	P12
役員の状況	P15
従業員の状況	P19
CSR の取り組み	P20
<b>II. 業務のご案内</b>	
保険募集	P22
取扱商品	P25
新商品の開発・料率の改定状況	P26
お客さま相談室のご紹介	P27
損害保険業界関連の紛争解決機関のご案内	P27
保険の仕組み	P28
約款について	P28
保険料について	P29
保険金のお支払い（自動車保険）	P30
<b>III. 業務に関する事項</b>	P33
<b>IV. 保険会社の運営</b>	P57
<b>V. 財産の状況</b>	P81

※本誌は、保険業法第111条および同施行規則第59条の2に基づいて作成したディスクロージャー資料です。

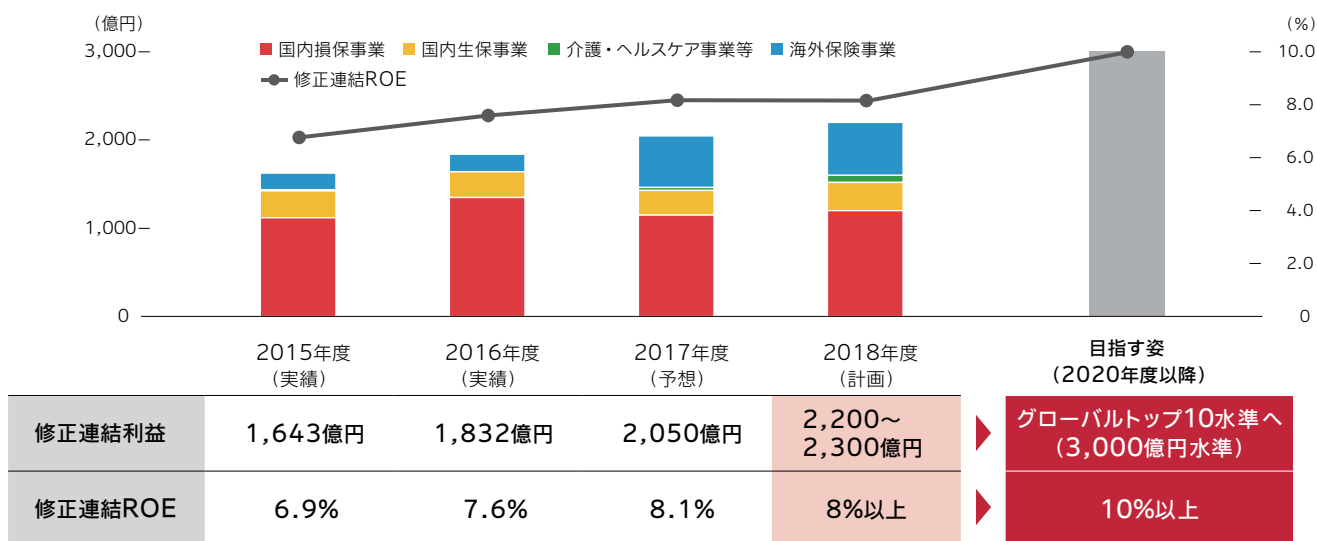
# SOMPOホールディングスグループの概要

## 中期経営計画

### グループ計画

SOMPOホールディングスは、2016年5月に中期経営計画を公表しました。

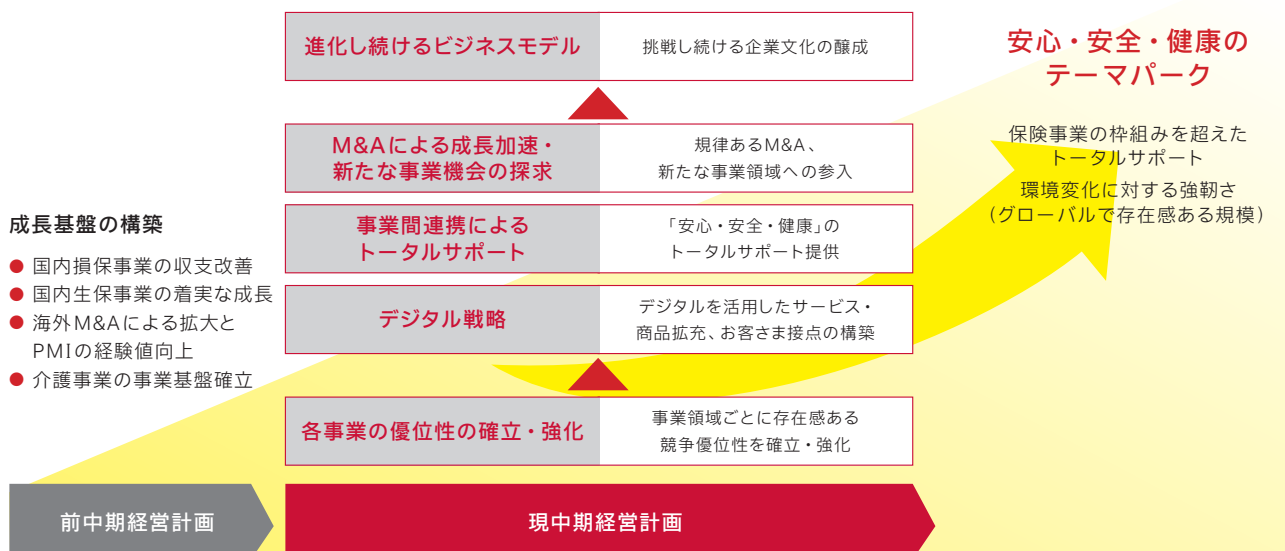
中期経営計画では、「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスをご提供する」というグループ経営理念の具現化に向けて、各事業の魅力を徹底的に高めると同時に、デジタル技術を活用したサービスの拡充やお客さま接点の強化、事業間連携などに取り組み、「安心・安全・健康のテーマパーク」の構築を進めています。将来的にはグローバルトップ10水準の規模および資本効率の実現を目指して、計画の折り返し地点となる2018年度に定量的な経営目標を設定しました。



2016年11月に2018年度のグループ経営数値目標を上方修正し、「修正連結利益2,200億円～2,300億円、修正連結ROE8%以上」としました。

中期経営計画の初年度である2016年度は、各事業の着実な取組みの結果、修正連結利益、修正連結ROEともに目標を上回る成果をあげました。

また、SOMPOインターナショナル(エンデュランス)の買収、介護事業の事業基盤の確立、デジタル戦略の本格化に向けた「SOMPO Digital Lab」の設置、敏捷かつ柔軟な意思決定を行うための事業オーナー制の導入など、さまざまな取組みを具現化しています。引き続き、中期経営計画で目指す姿を早期に実現するための取組みを着実に実行していきます。





## 計画を実現するグループ会社

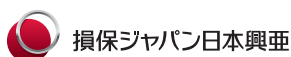
SOMPOホールディングスグループは、国内損保事業、国内生保事業、介護・ヘルスケア事業、海外保険事業やアセットマネジメント、住宅リフォームなどの戦略事業を展開しています。

### 国内損保事業

価値創造イノベーション  
～最もお客さまに支持される損害保険会社へ～

修正利益計画(2018年度): **1,200**億円以上

- ビジネスプロセスとシステム基盤の刷新
- デジタルとヒトを融合したお客さま接点の構築
- 質を伴った成長



### そんぽ24



### 国内生保事業

「健康応援企業」へ進化  
～第二の創業期～

修正利益計画(2018年度): **320**億円以上

- 健康応援企業へ進化
- 商品・サービス・チャンネル三位一体のビジネスモデル



### 介護・ヘルスケア事業等

「世界に誇れる豊かな長寿国日本」の  
実現に貢献

修正利益計画(2018年度): **80**億円以上

- 高齢者の方の尊厳・自立と安心・安全の両立
- 介護・ヘルスケアの総合サービスの提供



### 海外保険事業

着実なオーガニック成長、  
規律あるM&Aによる成長加速

修正利益計画(2018年度): **600**億円以上

- 企業分野における真に統合されたグローバル保険事業プラットフォームの構築
- リテール分野における市場平均を上回るオーガニック成長



### 戦略事業



## 代表的な経営指標

### 最近5事業年度に係る主要な経営指標等の推移

(単位：百万円)

区 分 \ 年 度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
正味収入保険料 (対前期増減率)	17,204 (18.8%)	18,951 (10.2%)	22,359 (18.0%)	27,439 (22.7%)	33,223 (21.1%)
正味損害率	59.2%	65.8%	63.5%	64.4%	67.0%
正味事業費率	62.0%	63.9%	52.8%	43.1%	37.9%
保険引受利益	△6,561	△8,873	△7,513	△6,678	△5,938
経常利益	△6,727	△8,439	△7,388	△6,509	△5,931
当期純利益	△6,849	△8,639	△7,406	△6,529	△5,948
保険金等の支払能力の 充実の状況を示す比率 (ソルベンシー・マージン比率)	1,193.6%	1,122.5%	893.6%	725.8%	562.0%
総資産額	38,371	41,733	44,706	49,272	51,655
純資産額	10,824	11,852	11,519	10,995	9,281
その他有価証券評価差額金	745	412	485	491	427
リスク管理債権	-	-	-	-	-

(注) 金額は、記載単位未満を切り捨てて表示しています。割合(%)は、小数第2位を四捨五入して第1位まで表示しています。

## フローン

### ①正味収入保険料

損害保険会社の売上規模を示す指標の1つであり、元受正味保険料から再保険に要した保険料と積立型保険の満期返れい金の原資となる積立保険料を加減したものです。

当社の2016年度正味収入保険料は、前年度に対して21.1%増加し、33,223百万円となりました。

### ③正味事業費率

保険会社の経営効率を示す指標の1つであり、正味収入保険料に対する事業費の割合をいいます。

なお、事業費は、諸手数料及び集金費(元受保険に係る代理店手数料や集金費等と再保険契約に係る再保険手数料からなります)および保険引受に係る営業費及び一般管理費の合計です。

当社の2016年度正味事業費率は37.9%と対前年度比で5.2ポイント低下しました。

### ②正味損害率

保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられる指標の1つであり、通常は支払った保険金(正味支払保険金)に損害調査費(保険会社の損害調査関係の業務に要した経費)を加えて保険料(正味収入保険料)で除した割合を指しています。

当社の2016年度正味損害率は67.0%と対前年度比2.6ポイント上昇しました。

### ④保険引受利益

保険会社の本来業務である保険の引受による利益を表す指標です。保険引受収益から保険引受費用、保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除しその他収支を加減して求めます。当社の2016年度保険引受利益は、対前年度比739百万円改善し、△5,938百万円となりました。

## ⑤ 経常利益

保険会社の本来の事業活動である保険引受や資産運用などによる利益をいい、保険引受利益から資産運用収益・費用、その他経常損益、営業費及び一般管理費を加減して求めます。当社の2016年度経常利益は対前年度比578百万円改善し、△5,931百万円となりました。

## ⑥ 当期純利益

保険会社の最終的な利益をいい、経常利益から特別損益を加減し、法人税、住民税ならびに法人税等調整額(税効果会計による調整)を加減して算出します。2016年度の当期純利益は、対前年度比581百万円改善し、△5,948百万円となりました。

## ストック面

### ⑦ 総資産額

総資産とは企業が保有する現金、有価証券、貸付金、不動産等の総額をいい、貸借対照表の資産の部の合計を示します。

2016年度末における当社の総資産は51,655百万円となっており、資産運用収益の源泉となる運用資産が総資産の84.8%を、うち、有価証券が32.7%を占めています。

### ⑧ 純資産額

純資産とは、貸借対照表上での株主資本にあたるもので、資本金、資本準備金、利益準備金などで構成されています。損害保険会社は、保険金支払い能力を維持するために、十分な純資産を保持しておく必要があります。

2016年度末における当社の純資産額は9,281百万円となっており、総資産に占める純資産の割合は18.0%となっています。

### ⑨ その他有価証券評価差額金

当社は、2000年度(平成12年度)から金融商品にかかる会計基準を適用し、保有する有価証券を「売買目的有価証券」「満期保有目的債券」「子会社・関連会社株式」「その他有価証券」の4つに分類し、その大部分を占める時価のある「その他有価証券」について時価法を適用しています。

「その他有価証券評価差額金」とは、この「その他有価証券」の時価と取得原価(含む償却原価)との差額から税効果相当額を控除した金額をいい「純資産の部」に計上されています。2016年度末における当社のその他有価証券評価差額金は427百万円となっています。

### ⑩ リスク管理債権(不良債権の状況)

当社は保有する資産について、回収についての危険性や価値が毀損する危険性を検討して、資産を分類(自己査定)し、その結果にしたがって、償却・貸倒引当金の計上などを実施し、資産の健全性を確保しています。

貸付金については、回収に懸念のある貸付先について、リスク管理債権としてその危険度に応じて「破綻先債権」「延滞債権」「3か月以上延滞債権」「貸付条件緩和債権」に区分して管理しています。

2016年度末時点においてリスク管理債権はありません。(詳しくは96ページをご参照ください。)

### ⑪ ソルベンシー・マージン比率

損害保険会社は、保険事故発生の際の保険金支払や積立型保険の満期返れい金支払等に備えて準備金を積み立てていますが、巨大災害の発生や、損害保険会社が保有する資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超える危険が発生した場合でも、十分な支払能力を保持しておく必要があります。

この「通常の予測を超える危険」に対して「損害保険会社が保有している資本・準備金等の支払余力」の割合を示す指標として、保険業法等に基づき計算されたのが、「ソルベンシー・マージン比率」です。ソルベンシー・マージン比率は、行政当局が保険会社を監督する際に、経営の健全性を判断するために活用する指標のひとつですが、その数値が200%以上であれば「保険金等の支払能力の充実の状況が適当である」とされています。

2016年度末における当社のソルベンシー・マージン比率は562.0%と十分な支払余力を有しています。(詳しくは98ページをご参照ください。)

# 経営基本方針・ブランドメッセージ

## ◇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損害保険会社を目指します。

### 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、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

損害保険会社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、グループで連携し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

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会社を実現し、社員とともに成長します。

### 7. デジタル・リーディングカンパニー

「心地よい顧客体験」を提供するため、「デジタル」を活用し、利便性の向上を図るとともに、卓越したマーケティング技術の習得・蓄積を目指します。

## ◇ブランドメッセージ

わたしたちは、お客様にとって、

**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、

お客様と私たちが**“直接”接**することでご提供し、

お客様一人ひとりに**納得感**をもって選んでいただける、

**オンリーワンの保険会社**をめざします。

そのために、

わたしたちは、お客様から次のように言ってもらえる、

**公正・誠実を尽くす人財集団**になることをめざします。

●● 自分のことを  
一番良く分かってくれる保険会社

●● 自分のための最適商品を選ぶために  
必要十分な相談に乗ってくれる保険会社

●● 自分のための最適事故対応サービスを  
提供してくれる保険会社

ていねい  
あんしん  
かんどう  
THANKS  
ひつよう  
なっとく  
センソ



## トピックス

### 1. 「もしも」のために「いつも」つながる」をコンセプトとした新たなサービスの提供開始

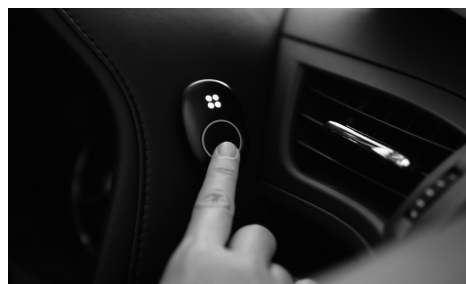
2017年7月から、『おとなの自動車保険』にご契約のお客さまを対象に、IoT技術を活用した新たなサービスの提供を開始しました。

IoTデバイスである「つながるボタン」をご契約の車に設置し、スマートフォンに専用アプリをダウンロードしていただくことで、「エコドライブ」「運転スコア」「危険挙動」などの運転特性の計測や、ドライブレポートを提供し、お客さまの安全運転をサポートします。

万一の事故・トラブル時には、「つながるボタン」を押すことで、位置・契約情報がアプリ経由で当社にデータ連携され、「ALSOK 事故現場安心サポート」などのサービスをスムーズに受けることができます。

さらに、「つながるボタン」が事故時の衝撃を感知した場合には、衝撃の大きさ、時間の経過によって、当社担当者がご登録のスマートフォンへ連絡し、必要なサービスを提供します

当社は、「もしも」のために「いつも」つながる」をコンセプトとし、お客さまの日常のカーライフに常に寄り添い、「安心・安全」を提供してまいります。



### 2. HDI-Japan の問合わせ窓口格付け調査「サポートポータル（ウェブサイト）格付け」において4年連続最高ランクの『三つ星』を獲得

HDI-Japan（エイチ・ディ・アイ・ジャパン）《運営会社：シンクサービス株式会社》が2016年9月に公表した損害保険会社部門：「HDI 問合わせ窓口格付け調査」のベンチマーク格付けにおいて、「サポートポータル（ウェブサイト）格付け」※1で4年連続最高ランクの『三つ星』を取得しました。

※1「問合わせ窓口格付け調査」とは、一般消費者の審査員および専門の審査員が、顧客視点で各企業の「サポートポータル」と「問合わせ窓口」のパフォーマンスおよびクオリティを評価するもので、『三つ星』～『星なし』の4段階で格付けを行っています。



### 3. 「消費者志向自主宣言」の策定

当社は、消費者志向経営推進組織（消費者庁、消費者団体および事業者団体で構成される組織）の提唱する「消費者志向経営推進」の呼びかけに応じ、お客さまから信頼される企業の実現に向けた当社の考え方や取組方針をまとめた「消費者志向自主宣言」を2017年1月16日に策定し、表明しました。

「消費者志向自主宣言」を表明することで、より一層、社員の意識向上を図り、お客さまへの情報提供やお客さまの声を活かした取組みなどを強化していきます。

詳しくは、当社公式ウェブサイト「消費者志向自主宣言」をご覧ください。

