



コーポレート・プレゼンテーション

2008年7月
株式会社 損害保険ジャパン

Can Sompo Japan grow?



Yes, we can... and HOW?

日本の損保マーケットは収益を伴った成長を見込むことができる

- 経済成長：着実な成長、インフレ
- 新たな成長分野：賠償責任保険、医療保険
- 参考純率制度：安定的に利益が出る仕組み

コア戦略 “新リテールビジネスモデル革新プロジェクト”

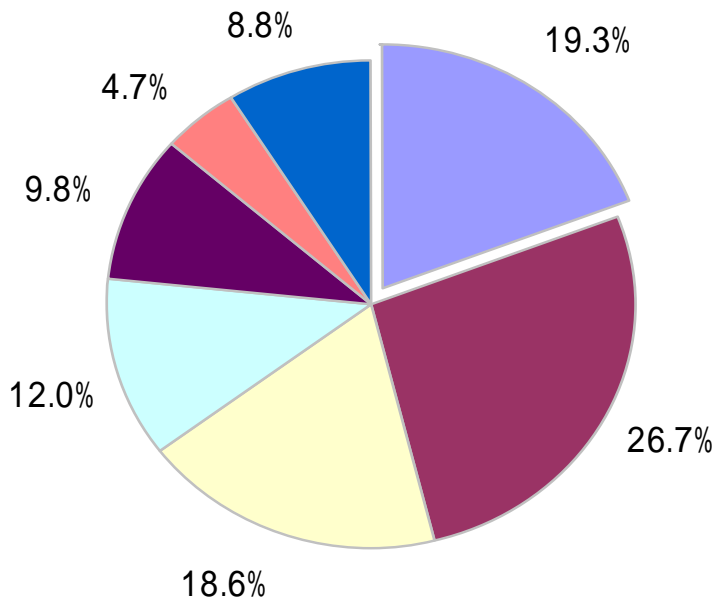
次代に向けたさらなる展開

- 事業の多角化
生保、DC・アセットマネジメント、ヘルスケア
- 地理的多角化
発展途上国におけるローカル引受：BRICs、ASEANなど

What is Sompo Japan's position in the market?

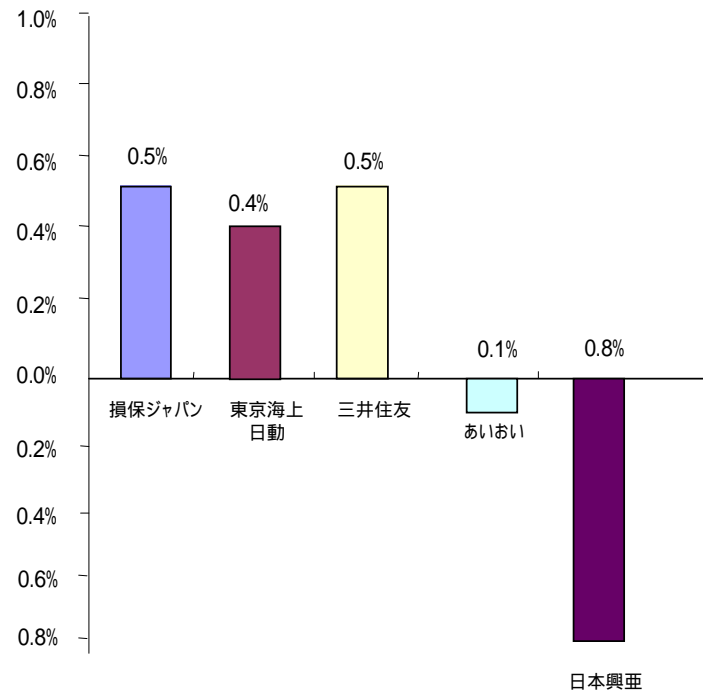
損保ジャパンは常に日本の損保業界のフロントランナー

2007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
(2000～2007年度)



What happened in the market?

経済成長が日本の損保業界の成長を牽引してきた、2006・2007年度は例外的

行政処分
保険金不払問題の解決
契約是正対応

見通し

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010
名目GDP成長率	1.1%	1.7%	0.6%	2.0%	2.1%	1.6%
正味収入保険料増率	1.0%	0.7%	(0.9%)			

出典：日本経済研究センター

名目GDPと正味収入保険料は高い相関が見られる

What does the market consist of?

GDPの成長に比例してプロパティ保険が成長する
 さらに、GDPの成長を超えて非プロパティ保険が成長する

米国(2006)		日本(2006)
その他 14.6%	非プロパティ保険 - GDPを超える成長	その他 16.5%
労災 11.5%		傷害 8.5%
賠償責任保険 13.0%		火災 13.3%
火災 20.6%	プロパティ保険 - GDPに比例する成長	自賠責 15.0%
自動車 40.3%		自動車 46.7%

What is the impact of inflation?

インフレは損保業界にとってポジティブ

インフレ=継続的な物価の上昇

保険料

保険金

物価

保険金額

保険料

物価上昇の不安

購買意欲

保険料

遅行

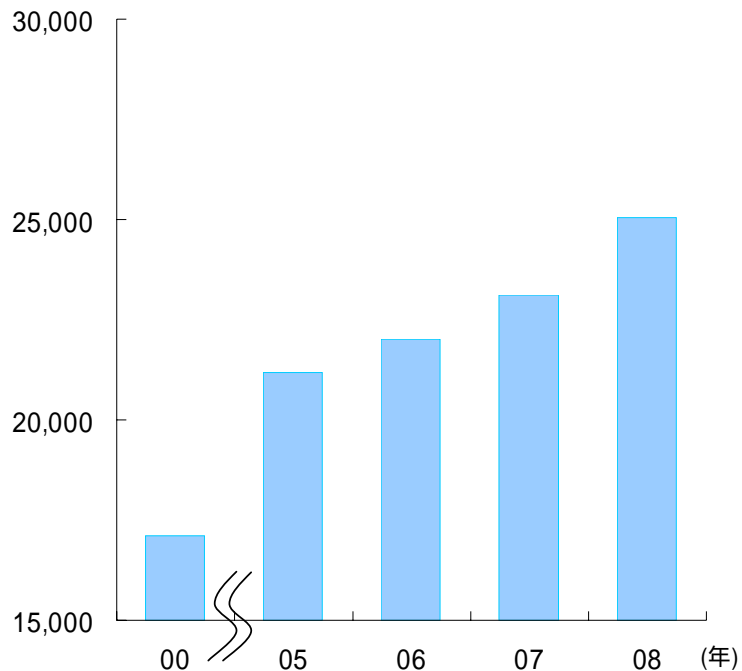
保険料増加と保険金増加の
タイムラグが利益を生み出す

タイムラグにおける効率化とコスト削減

What drives the next stage?

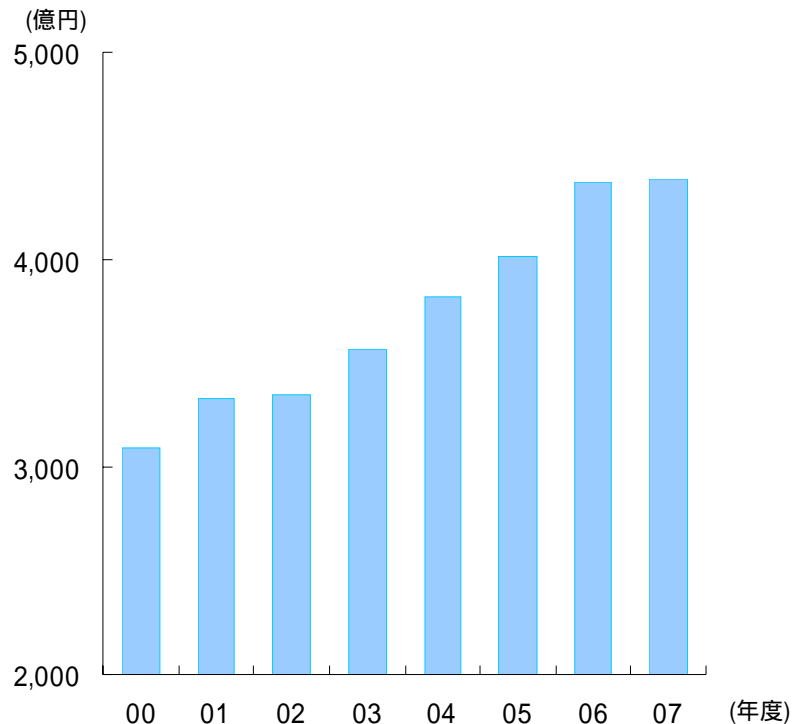
非プロパティ保険への需要増大：賠償責任保険 弁護士数、訴訟件数の増加

日本における弁護士の数



出典：日本弁護士連合会

賠償責任保険の元受正味収入保険料



出典：日本損害保険協会

What drives the next stage?

非プロパティ保険への需要増大： 医療保険 医療費負担の増加

公的制度

公的医療保険制度の改定

- 高齢者の医療費負担増加
- 後期高齢者医療保険制度の導入

国民年金への不安

- 年金の受取時期後退・
受取額の減少

第三分野の保有契約件数

(百万件)

40

第三分野：医療保険、がん保険など

35

30

25

01

02

03

04

05

06

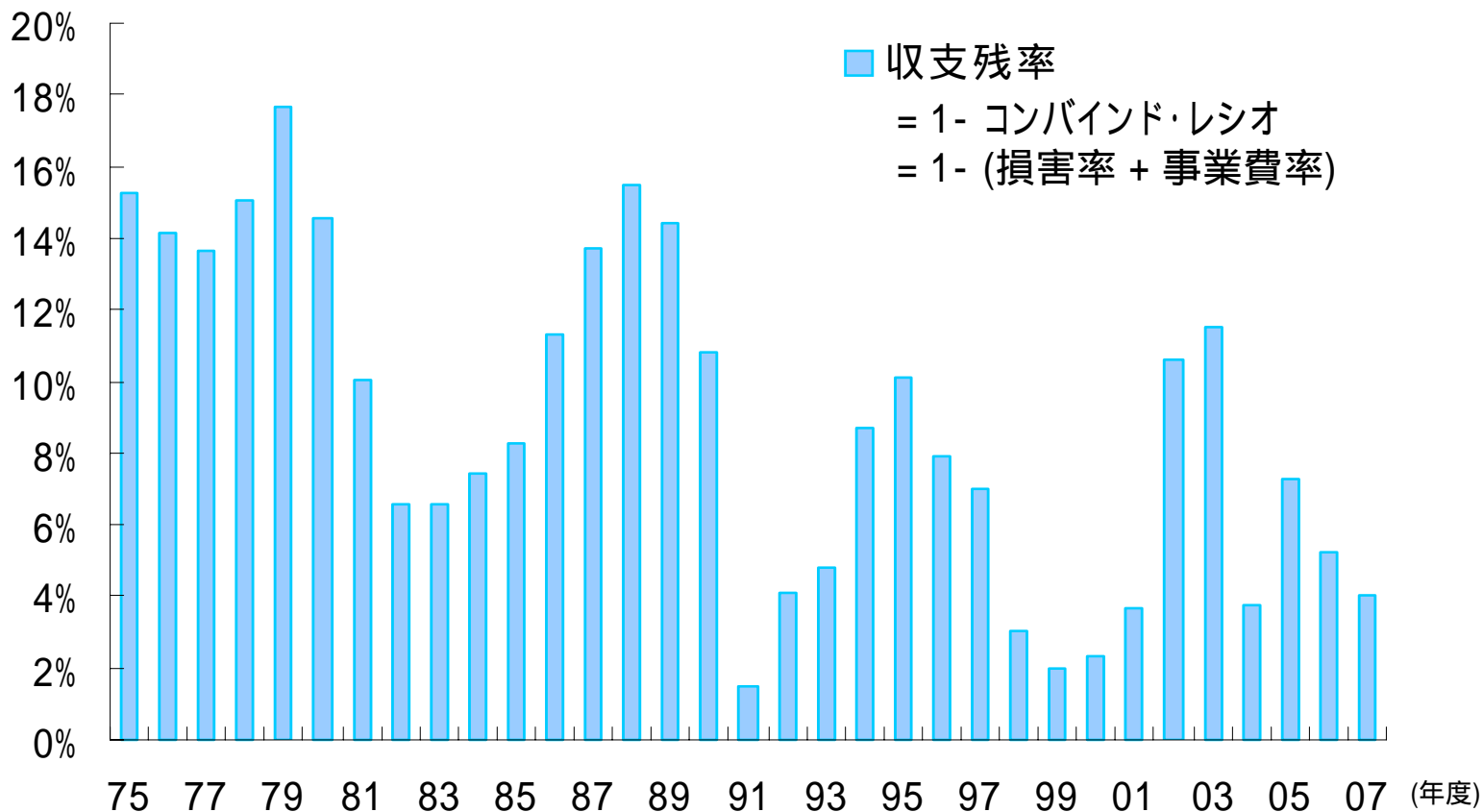
07

(年度)

出典：日本損害保険協会

How sustainable is market profitability?

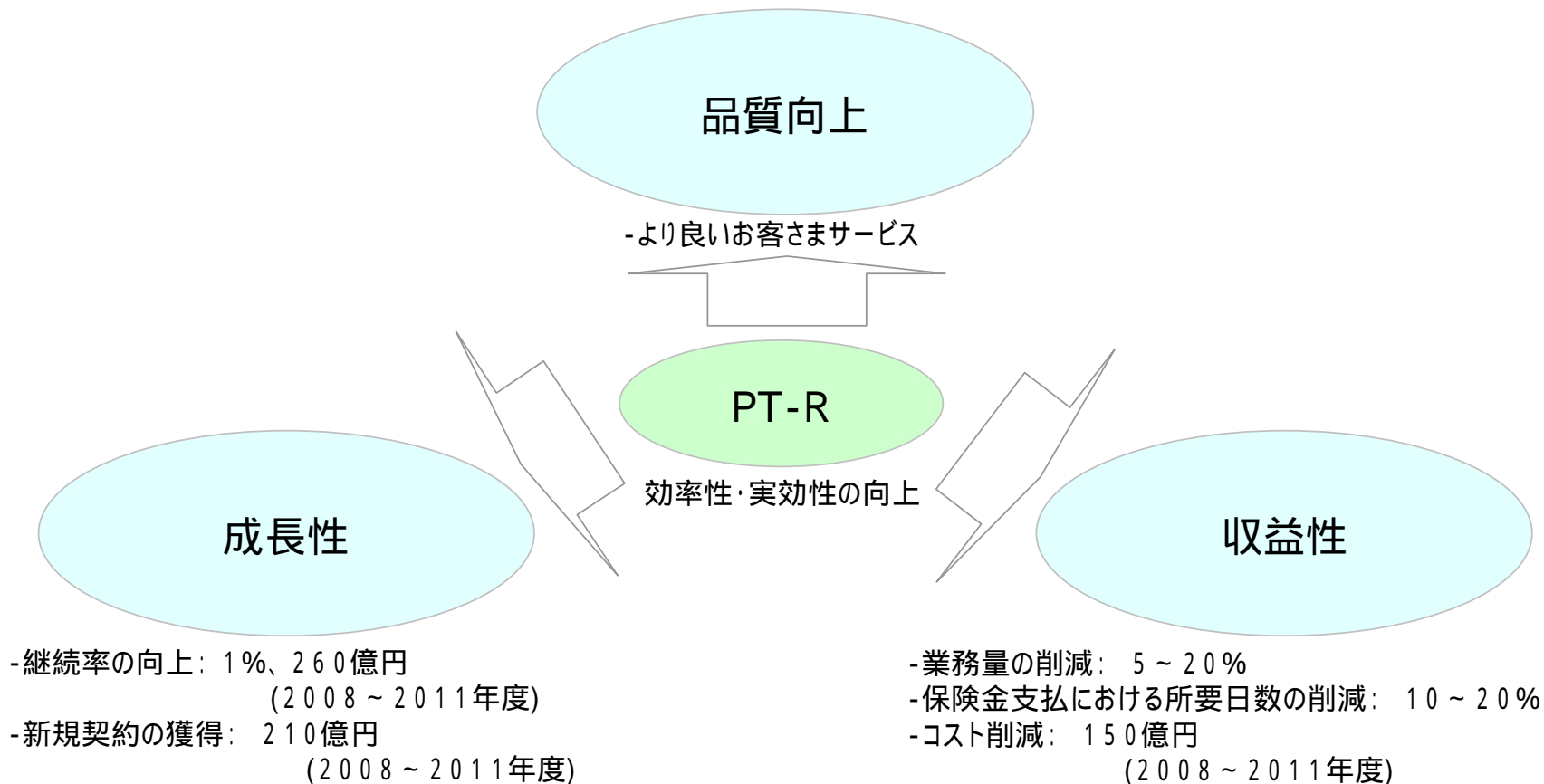
日本の損保業界では常に収益性が維持されている
参考純率制度が機能することにより収益性を確保



出典:インシュアランス損保統計号

How to grow further in the market

損保ジャパンのコア戦略 “新リテールビジネスモデル革新プロジェクト”



How to realize growth and profit

新リテールビジネス革新プロジェクト “PT - R”

成長性

+

収益性

IT

新商品

分かりやすい商品
DVD、インターネットなど、ビジュアルな説明ツール

営業

業務品質が高い専属代理店
一流プレーヤーとのアライアンス
コールセンターを活用したサポート体制

保険金支払

保険金支払におけるコールセンターの活用
迅速な初期対応、サービス

オペレーション

代理店と会社を結ぶシステムによる全ての手続き
ペーパーレス手続き

お客さま接点の
強化

What are the advantages of our products?

自動車保険新商品“ONE-Step”の発売（2008年2月）

ONE Step

強み

包括カバー、セミオーダーメイド

完全キャッシュレス、銀行・コンビニ・クレジットカード払い

コールセンター・インターネットによるサポート

保険料の改定：3%アップ

5月末時点で、販売件数150万件を突破

2008年度5月末累計で大手5社中トップ増率を達成

火災保険、傷害保険などでも“ONE-Step”と同様のコンセプトの商品を発売予定

What are the advantages of our distribution channels?



多くの一流プレイヤーとのアライアンス

金融機関窓販

	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%
地方銀行	109	93	85.3%
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%

第一生命

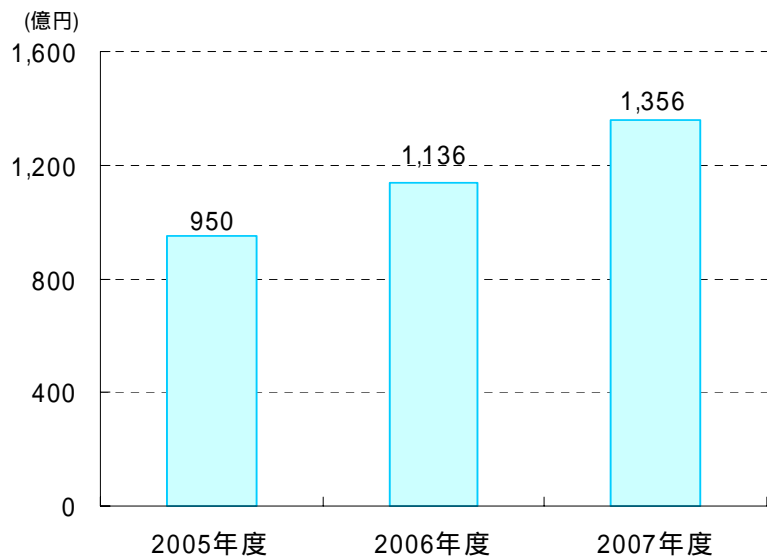
日本の生保業界の大手
4万人の営業社員
2000年からの包括業務提携
生損保クロスセル

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

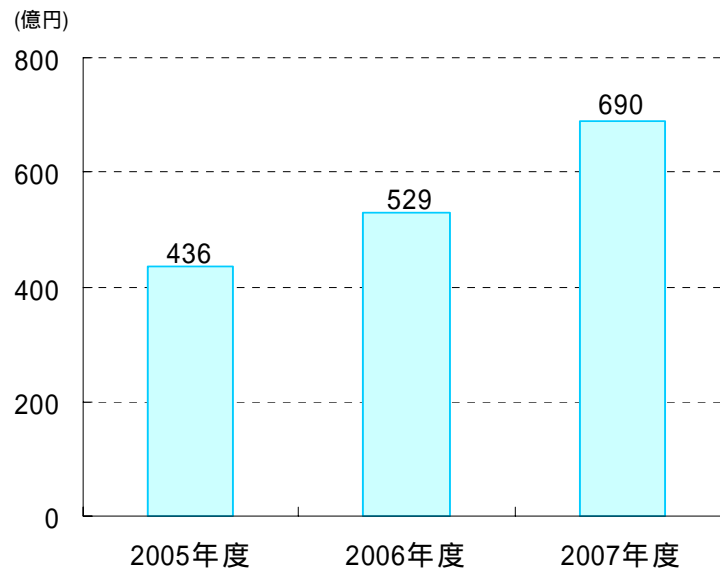
How do investments contribute?

外貨建資産の運用が好調

利息および配当金収入

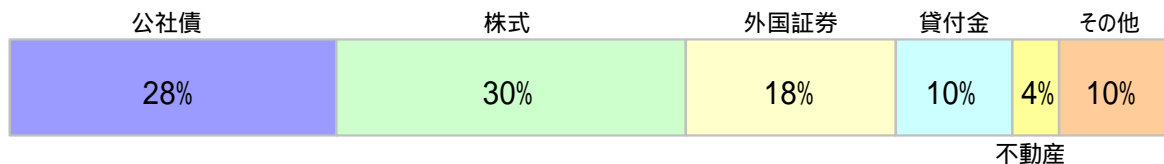


外貨建資産の利息および配当金収入



運用資産残高

合計: 5兆円
2007年度末



What's next?

当社の強みを活かした多角化

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

ヘルスケア・フロンティア・ジャパン

損保ジャパンヘルスケアサービス

地理的多角化

BRICs、ASEAN: M & A・アライアンスによるローカルビジネス

損保ジャパンアジア、損保ジャパンチャイナ

南米安田、ユニバーサルソンプ、ベルジャヤソンプ

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

Life insurance business

損保ジャパンひまわり生命：第二の収益源 1,250万人の損保のお客さまへのクロスセル

強み

26年の歴史と税前で100億円規模の利益を生み出している強み

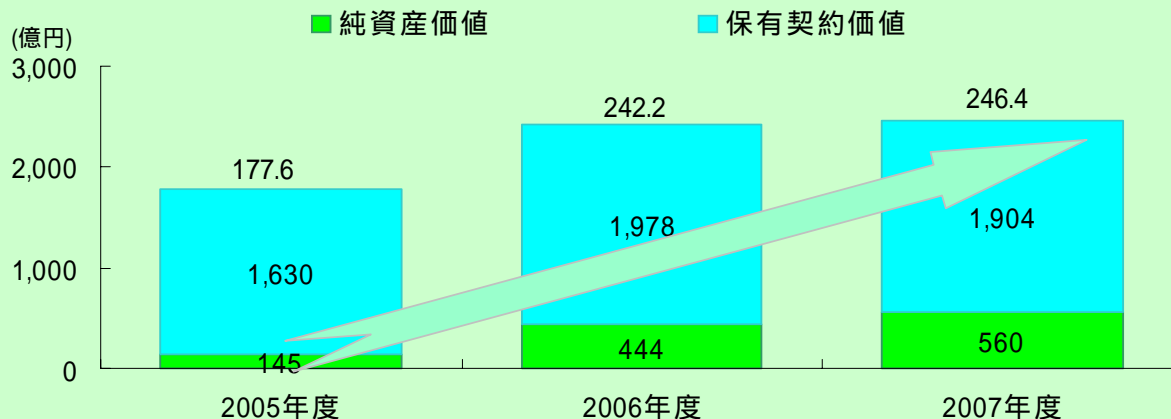
商品開発力:

終身医療保険、女性向け医療保険など

マルチチャネル:

損保のプロ代理店、税理士、会計士、銀行窓販など

EV
(エンベディド・
バリュー)



DC, Asset management and Healthcare



将来の利益獲得のためのさらなる事業の多角化

DC	<p>損保ジャパンDC証券</p> <ul style="list-style-type: none">- 機会: 税制適格退職年金の廃止(2012年3月)- ポジション: 企業型・個人型ともに推定2位- 強み: 低コストのバンドルサービス、英語サービスなど
アセット マネジメント	<p>損保ジャパンアセットマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none">- 受託資産残高: DCを含め第三者からの受託が1兆円超- 商品: 2つのSRIファンドが表彰される
ヘルスケア	<p>ヘルスケア・フロンティア・ジャパン (2005年10月設立)</p> <ul style="list-style-type: none">- 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- 2010年代には健康保険事業への参入を見込む <p>損保ジャパンヘルスケアサービス (2007年4月設立)</p> <ul style="list-style-type: none">- 企業への“メンタルヘルスケアサービス”の提供

Geographical diversification through overseas business

チャンス: 海外における経済成長の加速
当社の強み: 損保事業のノウハウ

In progress

中国



2005年に大連に設立した損保ジャパンチャイナにおいて、
2007年に上海支店を設立

インド



2007年にインドの国営銀行などと合併で
ムンバイにユニバーサルソンプをムンバイに設立

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

How will we increase our future corporate value



さらなる投資を・・・

損保事業

-新リテールビジネスモデル

革新プロジェクト

生保、DC・アセットマネジメント、

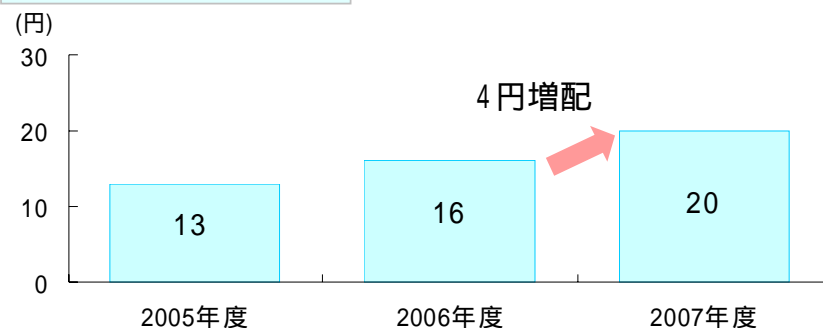
ヘルスケア事業

海外事業

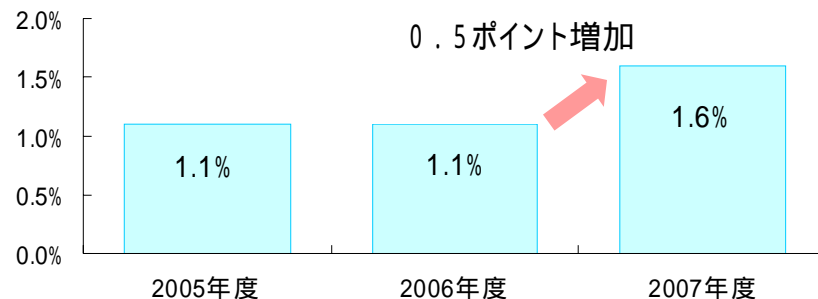
- M & A、アライアンス

株主価値の増大

1株あたり配当金



目標: DOE 2%



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。