

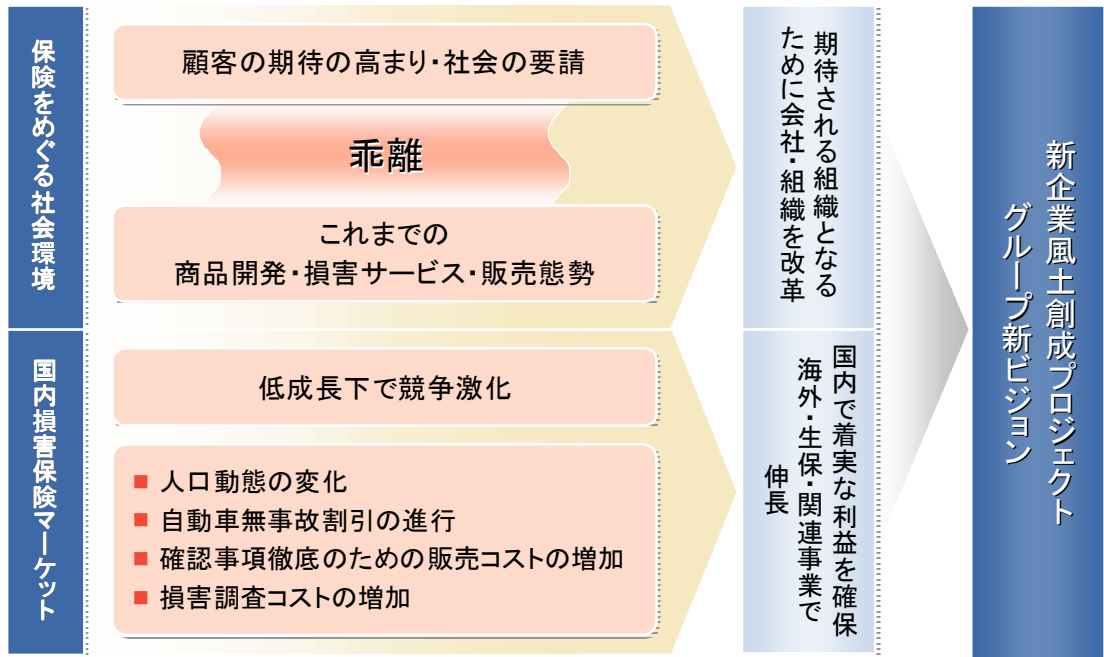


事業概況と戦略のご説明

2006年12月

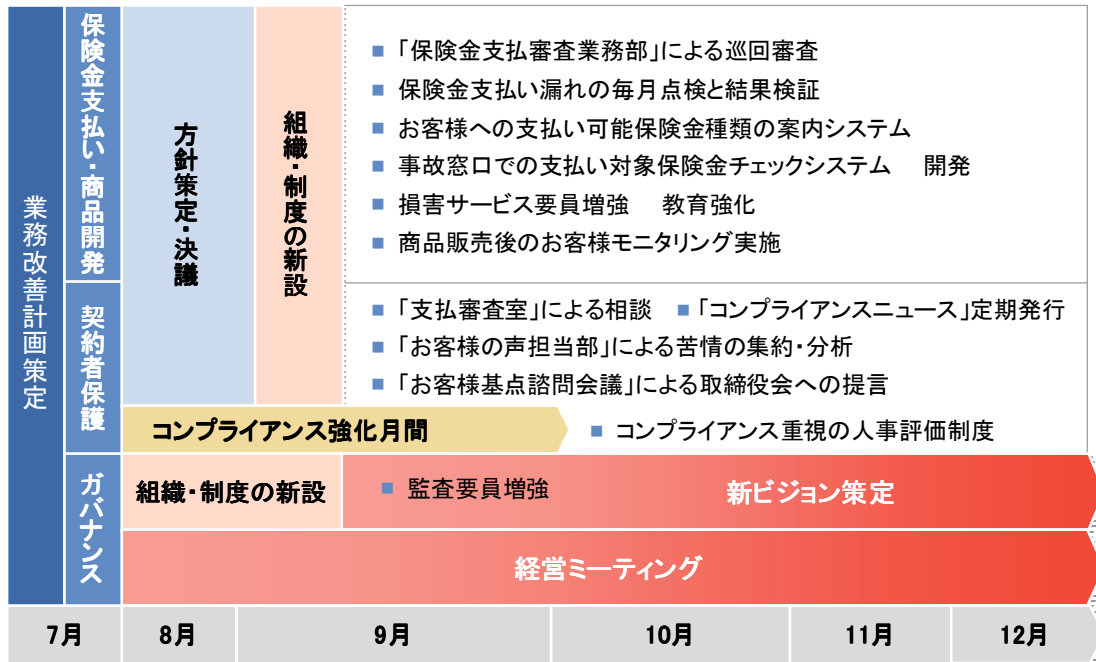
三井住友海上火災保険株式会社

日本国内損害保険の市場と環境



保険をめぐる社会環境	契約者保護・消費者保護 <ul style="list-style-type: none"> ■ 重要事項等説明責任の厳格化（金融庁ガイドラインの変更） ■ 追加帳票や確認事項徹底のための販売プロセスの高度化 ■ 契約維持、更改管理徹底のための代理店・社員再教育
	保険金もしくは保険金支払いコストの上昇 <ul style="list-style-type: none"> ■ 偶然性その他の立証責任は保険会社へシフト ■ 契約者公平性の観点から、きめ細かい調査活動の徹底による保険事故調査コストの増加
損害保険マーケット	火災・新種・傷害・海上保険 <p>正味Pは名目GDP程度の伸張</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 年金、介護、医療分野での社会保険補完機能 第三分野伸長
	自動車保険 <ul style="list-style-type: none"> ■ 正味Pは横ばい～減少へ ■ 無事故割引 ■ 車両単価下落（軽自動車ウエイトの増加） ■ 保有台数横ばい ■ 商品の簡素化（保険単価下落）

業務改善計画と現在までの取組み



保険金支払い	支払い態勢	方針	■ 「保険金支払いを適切に行うための態勢整備に関する方針」策定(8月)
		新設	■ 「保険金支払業務審査部」の新設(9月) ■ 「支払審査会」の新設(9月) ■ 「支払相談室」の新設(9月) ■ 「保険金支払不服申立制度」の新設(9月) ■ 「長期医療サービスセンター」の新設(10月)
		要員	■ 損害サービス部門の要員増強
		教育	■ 標準的な教育体系の策定 ■ 教育要員の増強 ■ 保険金支払実務に必要な医療・疾病知識に関する教育コースの新設
		システム	■ 自動事故登録・支払漏れ警告機能の強化 ■ 同時支払い可能な保険金の自動登録システムの稼動(9月) ■ お客さまへの支払可能保険金種類の案内システム・事故窓口での支払い対象保険金チェックシステム(開発中)
	商品開発態勢	■ 商品の開発・改廃に関する「商品開発方針」策定 ■ 「商品本部」の設置 ■ 商品改定 ■ 商品販売後のお客さまモニタリング実施	
契約者保護	判断基準 不払い等対応		■ 「約款解釈集」「保険金支払いに該当しない場合の判断基準」等の整備(9月) ■ 「保険金支払い業務審査部」による巡回審査(9月～) ■ 保険金支払い漏れ毎月点検、結果検証(9月～)
		苦情	■ 「苦情対応方針」の策定(9月)
	新設	■ 「お客様の声担当部」の新設(9月) ■ 「お客様基点諮問会議」の設置(10月) ■ 「支払い相談室」の新設(9月)	
コンプライアンス		■ 「コンプライアンス強化月間」の実施(8～9月) ■ コンプライアンス教育の強化(8月～) ■ 「コンプライアンスニュース」の定期発行(10月～) ■ コンプライアンス重視の役職員評価制度実施(10月)	
ガバナンス	コーポレート ガバナンス		■ 「監査委員会」の新設(9月) ■ 「人事委員会」「報酬委員会」を社外委員中心の体制に変更(9月)
	報告態勢		■ 「企業品質管理部」の新設(9月) ■ 「新ビジョン推進本部」の設置(8月) ■ 経営と第一線のコミュニケーション強化(7月～)
	内部監査態勢		■ 業務監査部の監査要員の大幅増員(9月) ■ 「審査室」の設置(9月)

企業品質の向上を目指して

お客さま基点を貫く会社・信頼される三井住友海上グループ

新ビジョン(新経営計画)

グループ新ビジョン 推進本部

江頭社長を本部長とし、新経営計画を07年3月末に策定

課題別部会(8部会) 事業別部会(4部会)を設置

各検討課題について、担当役員を責任者とする検討部会を設置
経営会議、執行役員会議で決議

新企業風土プロジェクト

提言

フィードバック

プロジェクト委員会

秦会長をプロジェクト委員長とし、同委員会が提言を集約、採用の可否、
実施の場合の方針を策定 新ビジョン推進本部の各部会に提言する

運営方法

「職場ミーティング」「経営ミーティング」「提言プロジェクト」を実施、お客さま
の声、MSA(代理店会)からの提言も加え、プロジェクト委員会が集約

職場ミーティング 経営ミーティング 提言プロジェクト

- 会社全体として改革すべきことを職場単位で議論
- 職場単位で本社役員が新ビジョンについて説明のうえ意見交換を実施
- インtranet掲示板に提言コーナーを新設、「改革提言」を募集

長期ビジョン チャレンジ10

2003 年度業績

グループコア利益 640 億円

2010 年度計画

グループコア利益 1,000 ~ 1,200 億円

前提条件

日経平均	12,500 円
為替(円/ドル)	110yen/\$
10年国債利回り	2.3%

金融サービス事業・リスク関連事業 9億円 (1%)

生命保険事業 40億円 (6%)

海外事業 86億円 (14%)

国内損害保険事業
505億円 (79%)

金融サービス事業・リスク関連事業 (5%)

生命保険事業 (20%)

海外事業 (20%)

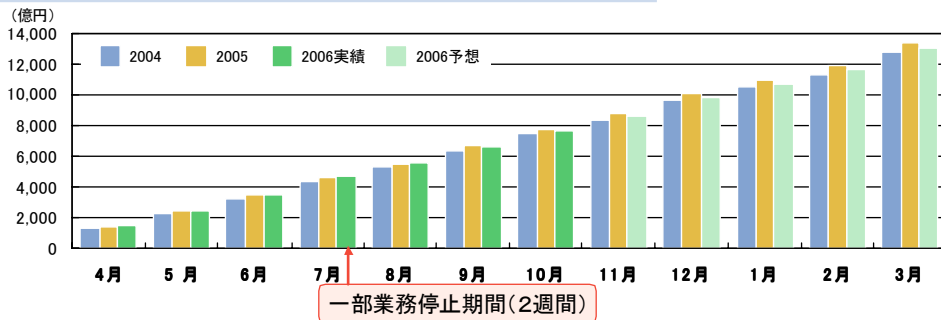
国内損害保険事業
(55%)

行政処分の影響

行政処分の内容

損害保険事業免許に係る保険契約締結・保険募集・保証証券業務の停止	7月10日～7月23日	2週間
終身医療保険等に係る保険契約締結と保険募集の停止 (注1) 第三分野商品に係る経営管理態勢が改善されるまで	7月10日～	期限なし
保険商品の新設・改定の認可申請・届出等の業務の停止 (注2) 12月22日以降、経営管理態勢等の改善が確認された時点で停止期間が終了	6月22日～翌年6月21日	1年間
外国での子会社・支店・事務所・合併会社設立の届出業務の停止	6月22日～9月21日	3ヶ月間

営業速報ベース 一般種目保険料の月次累計推移 (単体)



保険料	
正味保険料	行政処分・業務改善計画推進のため、正味収入保険料は計画比500億円減少 来期にも一定の影響あり
販売網	7月の一時的な影響に止まり、大きな影響はなし
正味収入保険料は前年比 ▲ 2.1%の予想	
保険金(現状)	
自動車保険	支払い漏れに関する保険金は6億円
第三分野	不適切な不払い対応により若干増加(保険金2億円)
処分による直接影響は軽微	
手数料・社費等	
7月業務停止に 関わる経費	一時的な費用として年間26億円を想定 (おわび状郵送費、販売ツール回収・再配布費用)
代理店手数料	専属代理店対策を実施したが大きな影響なし
その他 (行政処分以外)	5大改革に関わる先行投入経費90億円(年初計画済) 業務改善計画・新ビジョン関連で50億円を追加投入の予定
当初から5大改革経費を予定しているため、トップラインに比べ行政処分による影響は軽微	

チャレンジ10 ステージ I グループ

ステージ I

2006年度経営計画目標値と進捗

連結

(億円)

	2006上期実績	2006計画	2006予想
連結正味収入保険料 増収率(%)	7,627 (+3.3%)	15,180 (+3.3%)	14,760 (+0.4%)
グループコア利益	384(100%)	805(100%)	617(100%)
ROE(コア利益ベース)	-	3.9%	3.0%

各事業のグループコア利益

(億円)

	2006上期実績	2006計画	2006予想
国内損害保険事業	269(70%)	582(72%)	409(66%)
海外事業	52(14%)	110(14%)	102(17%)
生命保険	55(14%)	95(12%)	90(15%)
金融サービス・リスク関連事業	7(2%)	18(2%)	16(2%)

連結正味収入保険料

国内損害保険

正味収入保険料は 2.1% の減収

海外事業

正味収入保険料は 26.5% の増収、ロイズビジネス、買収子会社、再保険子会社が好調に推移

国内損保事業の減収を海外事業でカバー、連結では0.4%の増収を確保できると予想

グループコア利益

国内損害保険

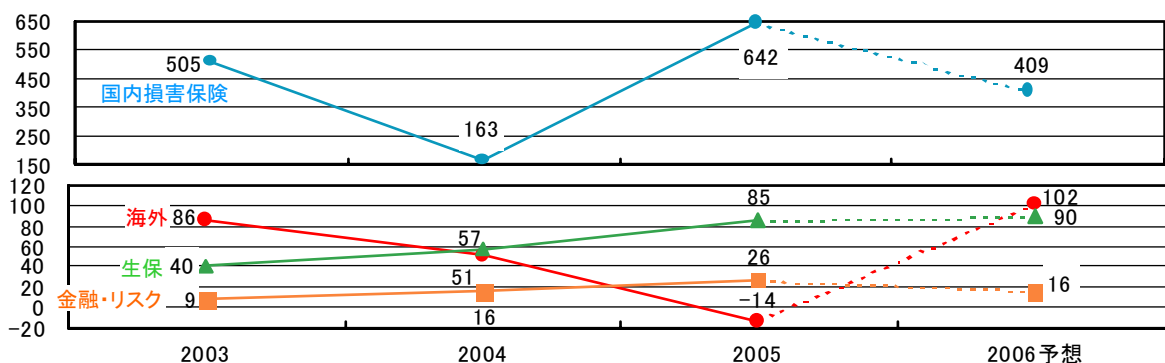
正味収入保険料の減少、保険金の増加と、社費の若干の増加を受け、計画を173億円下回ると予想

海外・生保他

概ね当初の計画水準を予想

利益構成比は 国内損保 66% 海外事業 17% 生保事業 15% 金融サービス・リスク関連 2% となる予想

事業別グループコア利益の推移



チャレンジ10 ステージ I 単体

ステージ I

2006年度経営計画目標値と進捗

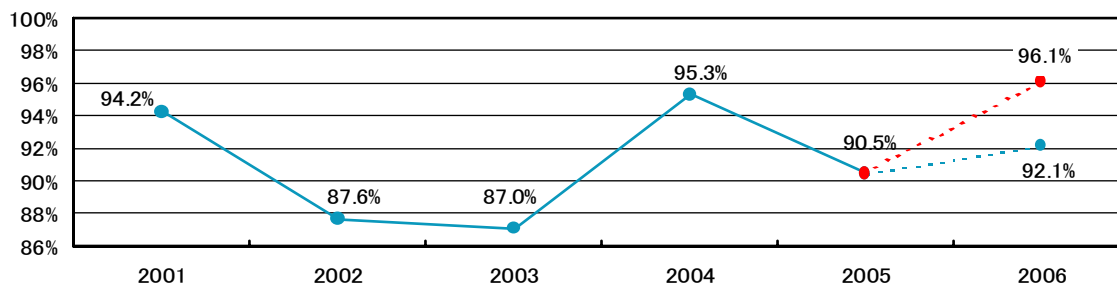
単体

(億円)

	2006上期実績	2006計画	2006予想
正味収入保険料 増収率(%)	6,662 (▲1.2%)	13,600 (+1.6%)	13,100 (▲2.1%)
コンバインドレシオ	91.0%	92.1%	96.1%
正味損害率	60.4%	61.2%	64.5%
正味事業費率	30.6%	30.9%	31.6%
一般利息配当金収入	370	750	852
当期純利益	338	700	550

(注)「正味収入保険料」には、もどリッチファンドは除きますが、自賠責の政府出再廃止の影響を含みます。

コンバインドレシオの推移



国内損害保険事業：自動車損害率の適正化に向けて

他社比自動車損害率が高い

損害率の高い地域のシェア大
(首都圏・名古屋・大阪)

他社比損害率が高い

企業の職域に強い
(大口団体割引適用団体多)

保険料が一般契約よりも
かなり割引かれているため、
損害率は高くなる

販売網構造改革

代理店手数料体系
に損害率の要素を
反映

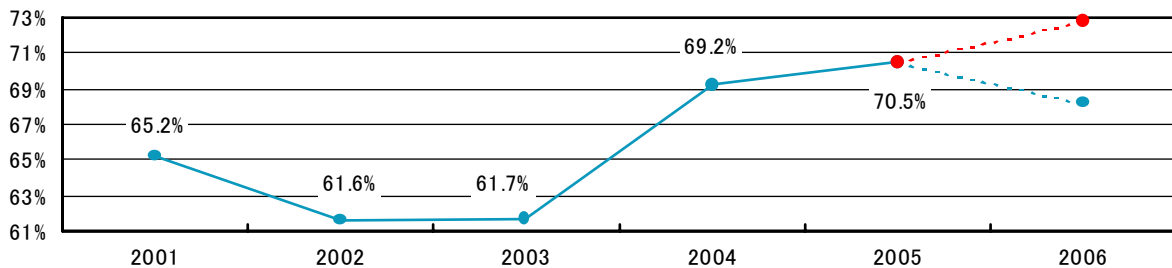
アンダーライティング

代理店への引受け指導
代理店・社員の意識改革
ロスプリ活動

商品改革

料率改定・カバー見直し
による分母の拡大・
分子の縮小

自動車保険 I/E 損害率



2006年度I/E損害率動向（適正化計画との比較）

I/E損害率変動の主な要因

- 統計的手法他によるIBNRの影響
- 『平成18年豪雪』の影響
- 自然災害の影響
- 料率・約款改定効果
- 高ロス代理店対策等の進展 他
- 損害サービス部門要員の増強に伴う費用
- 事故受付件数の増加等

適正化計画

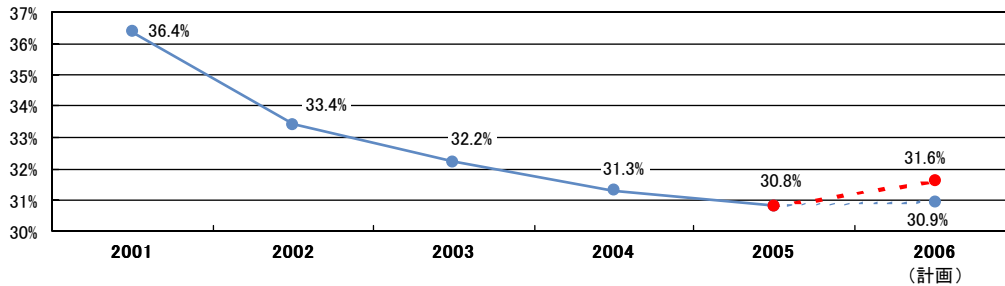
△1.3%
△0.6%
+0.3%
△0.4%
△0.4%
-
-
△2.4%

年度末予想

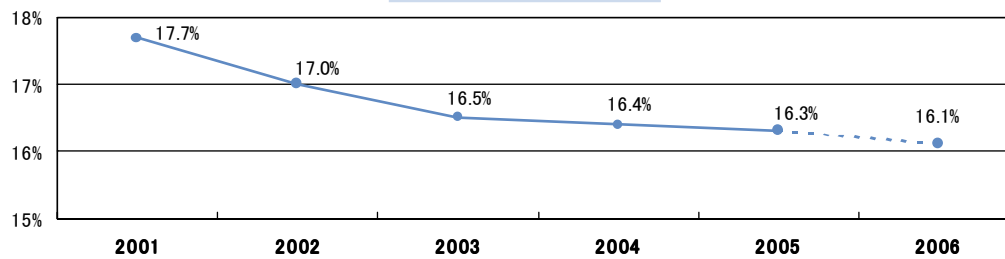
△0.7%
△0.6%
+0.1%
△0.4%
+1.2%
+0.7%
+2.0%
+2.3%

国内損害保険事業：正味事業費率

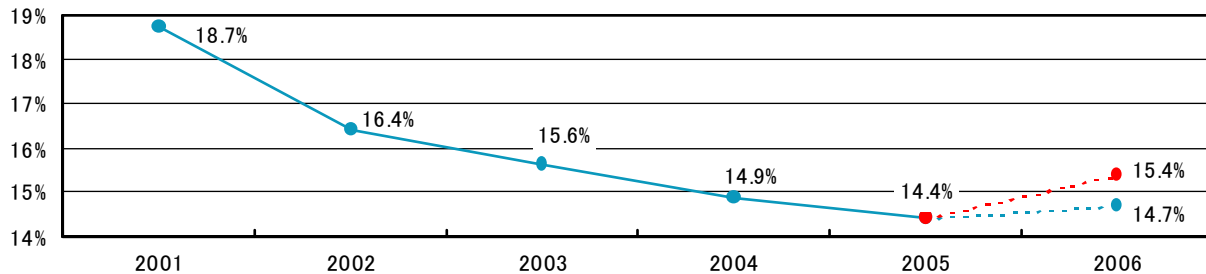
正味事業費率



代理店手数料率



保険引受社費率



5大改革関連・新ビジョン関連経費	
期間限定の一過性負担	2006年度
	投入額 (億円)
新ビジョンの推進	50
5大改革の推進	90

5大改革	営業行動改革	<ul style="list-style-type: none"> 販売網構造改革と連動 独自営業スタイルの確立
	損害サービス改革	<ul style="list-style-type: none"> お客様の満足・信頼・評価の追求 人員・教育要員の大幅増員
	CS業革	<ul style="list-style-type: none"> 商品・約款の見直し フロント完結、キャッシュレス・ペーパーレス
	システム構造改革	<ul style="list-style-type: none"> システムのスリム化 顧客ベースの事務・サービス提供
	人事改革	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成に資源を重点投入 雇用環境変化に対応

国内損害保険事業：商品改革の方向

目的

- (1)お客さま・代理店・社員がわかりやすい「商品・事務・システム・損害サービス」の構築
- (2)「商品開発態勢」の強化と「商品供給力」の格段の向上

		領域別の取り組み	効果
部門横断のしくみ作り	商品	複雑化 簡素化 標準化 <ul style="list-style-type: none"> 商品のあり方・開発工程の見直し 約款・規定作成ルールの特約の標準化 不要な商品・特約の整理統合 	<ul style="list-style-type: none"> わかりやすい商品の提供 商品開発の品質向上
	システム	重層化 簡便化 標準化 <ul style="list-style-type: none"> 商品情報の一元管理(部品化) メンテナンス効率の向上 ユーザー操作性の向上 	<ul style="list-style-type: none"> マーケットニーズに応えるインフラの強化 販売支援力の向上
	契約手続 事務処理	多様・煩雑 円滑化 標準化 <ul style="list-style-type: none"> 事務ルールの標準化 手続きの簡素化・円滑化 	<ul style="list-style-type: none"> 代理店・社員の省力化 お客さまの利便性向上
	損害 サービス	わかりにくい システム化 標準化 <ul style="list-style-type: none"> 保険金支払工程の見直し 保険金支払判定システムの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 損害サービスの品質向上 支払責任の完全履行

商品改革が目指す効果イメージ

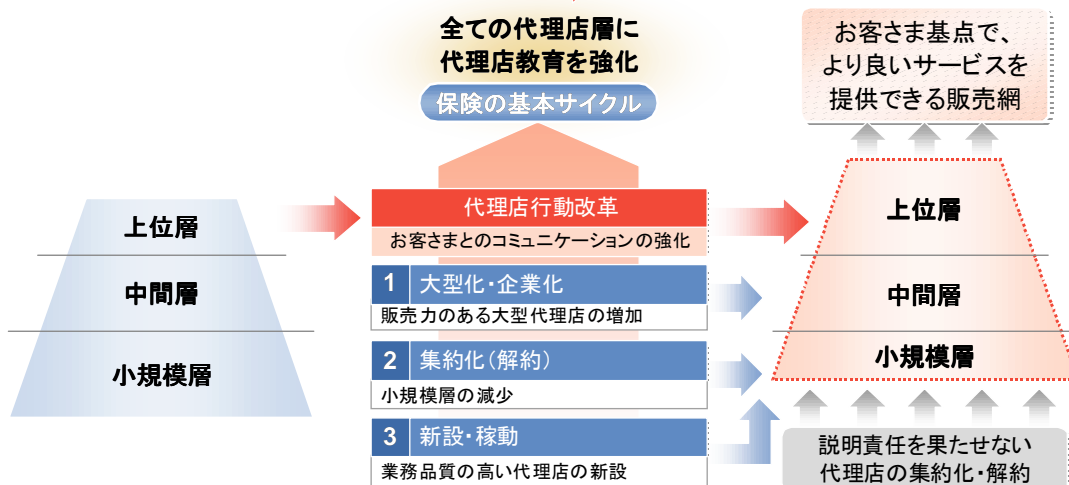
お客様	<ul style="list-style-type: none"> ニーズに応じたわかりやすい商品のご提供 公平かつ適切な損害サービスのご提供 補償内容がわかりやすい証券のご提供 	<ul style="list-style-type: none"> お客さまや代理店の声を反映させた、わかりやすい商品を開発する 契約募集から保険金支払まで、一貫して品質の高い商品供給態勢を構築する 商品間の整合性や商品のシンプル化を図る
代理店	<ul style="list-style-type: none"> 種目ごとに異なる煩雑な事務処理が整理され、問い合わせやミスが少なくなる 業務が効率化し、ご提案・ご説明の時間を創出できる 	
会社 (営業・業務部門)	<ul style="list-style-type: none"> 市場や販売チャネルのニーズに応じた商品(特約)が、的確・迅速に供給できるようになる 代理店からの問い合わせ対応が軽減される 	
会社 (損害サービス部門)	<ul style="list-style-type: none"> 公平かつ迅速なご説明と保険金支払い手続きができるようになる きめ細かな保険金の情報を提供できるようになる 	

国内損害保険事業：販売網構造改革と代理店行動改革

販売網構造改革・代理店行動改革の推進

- 販売網構造改革** ①大型化・企業化 ②集約化(解約) ③新設・稼動を柱に推進
- 代理店行動改革**
- 主に上位層を対象に、安心おとどけ便の活用を推進し、お客さまとのコミュニケーション強化を推進
 - 全ての代理店層に対し、代理店教育を強化(「代理店における保険の基本サイクル」の徹底)

0609末状況 56,462店 → 0803末目標 販売力ある代理店50,000店体制



Mitsui Sumitomo Insurance Group

11

代理店新設・解約と代理店数の増減

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度上期
新設代理店数	3,195	3,049	2,740	907
解約代理店数	6,609	6,893	7,637	2,084
年度末代理店数	66,380	62,536	57,639	56,462
前年度末からの増減	▲ 3,414	▲ 3,844	▲ 4,897	▲ 1,177

※2006年度は9月末の状況。除くコンビニチャネル代理店ベース。

大型代理店の収保ウエイト

06. 9末成績	一般種目保険料
上位10%まで	74%
上位30%まで	91%

業務品質向上に向けた取組状況

プロ新特級制度認定状況

AAA	AA	A	合計
7店(5社)	11店	212店	230店

※06年9月末累計認定代理店数

安心おとどけ便の活用状況

導入代理店数	05年度総発信数	06年度総発信数
3,243店	208,795通	77,051通

※06年9月末状況。

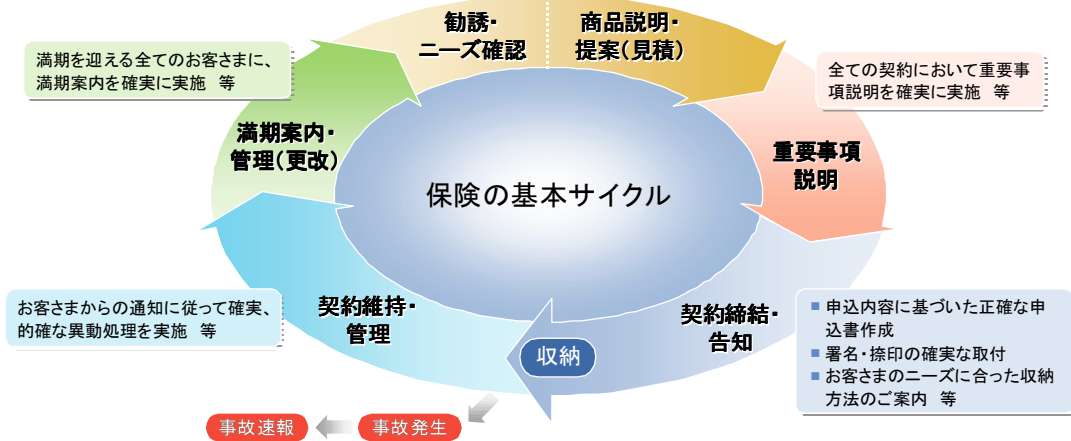
国内損害保険事業：代理店教育の強化

代理店教育の強化：代理店における保険の基本サイクル

お客さまに対して代理店が本来行わなくてはならない一連の活動(“保険の基本サイクル”)を確実に実行するため、**全代理店を対象とした教育プログラム**を実施し、年度内に完了予定。

保険の基本サイクル概念図

お客さまのリスク、ニーズに合った商品を提案し、適切な商品説明を実施 等

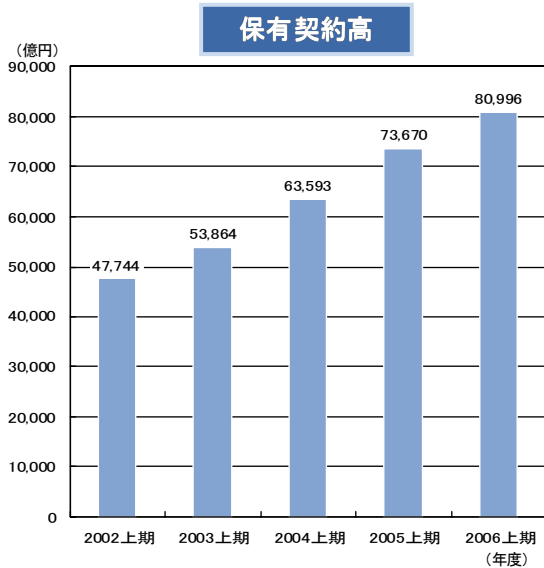


代理店教育の強化

お客さまに「安心・安全・満足」を提供し、永続的にお客さまからの信頼を得るために、保険契約を通じた一連の活動プロセス(商品説明・提案、重要事項説明、契約締結、契約維持・管理、満期案内)を、**お客さまの求めるレベルで「確実」かつ「継続的に実行する**。代理店が実行していくこの活動プロセスを、「保険の基本サイクル」と呼び、当社代理店としての基本活動として定着させるよう、代理店教育の強化を図っていく。



生命保険事業：三井住友海上きらめき生命



2006上期実績	保有契約高	新契約高
	8兆996億円 (前年同期比 109.9%)	6,607億円 (前年同期比 78.5%)

開業10周年

10周年記念商品の発売

- 06年 4月 総合収入保障保険
- 06年11月 新医療保険

販売体制の強化

クロスセルを中核としたビジネスモデルの強化

- 生保プレイングリーダ体制の強化：
全国200名体制を展望
- ロイヤルメンバーの拡充

04年5月認定	05年5月認定	06年4月認定	06年10月認定
984店	1,600店	2,013店	2,184店

順調なコア利益

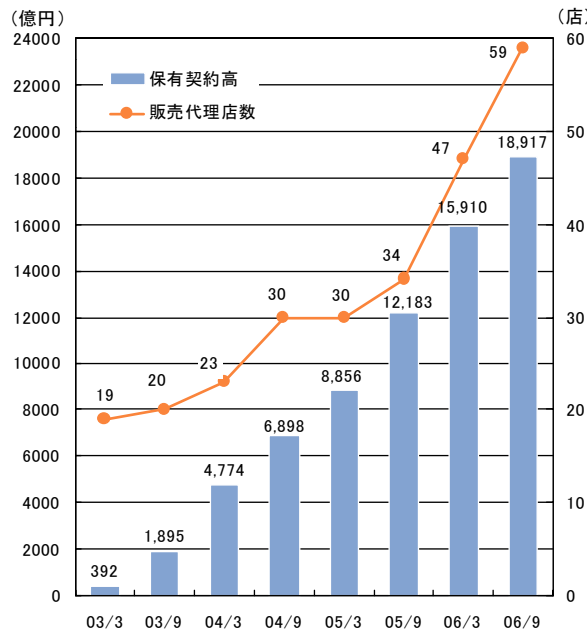
実質当期純利益	2005年度実績	2006年度上期実績
	45億円	35億円

- 保有契約高は8兆円を突破。
- 販売面での強化策
 - 「生保プレイングリーダ」体制の強化
→ 三井住友海上の社員で、生保営業推進を専任で行うリーダを全国に配置し、代理店指導を強化
 - 「ロイヤルメンバー」の増強
→ 一定規模以上で出力が高く、生保を主体的に販売する代理店数を増加させ、活性化する。

新医療保険(2006年11月発売)の特徴

- 短期入院(日帰り入院)から長期入院までしっかり保障(短期入院でも一定額支払、三大疾病での入院に対しては通算の支払限度が無制限)
- 先進医療特約を新設し、自己負担分の治療費を実損払の形で保障(治療費の実損払は生保としては初めて...損保系生保としての特色)
- 保険料の自動振替貸付を可能とし、不意の契約失効を防止
- 保障内容を充実させた一方で、保険料は従来商品よりも低廉化

生命保険事業：三井住友海上メットライフ生命



飛躍的な業容拡大

保有契約高	1兆8,917億円(06年9月末)
販売代理店数	59店(06年9月末)

卓越した新商品開発力

早期受取終身年金プラン(LG型)

2006年9月末時点	
新契約件数	15,038件
取扱金融機関	42社

収入 保険	2006年9月末実績	2006年度計画
	1,327億円	3,700億円

順調なコア利益

USGAAP 持分利益	2005年度実績	2006年度上期実績
	39億円	20億円

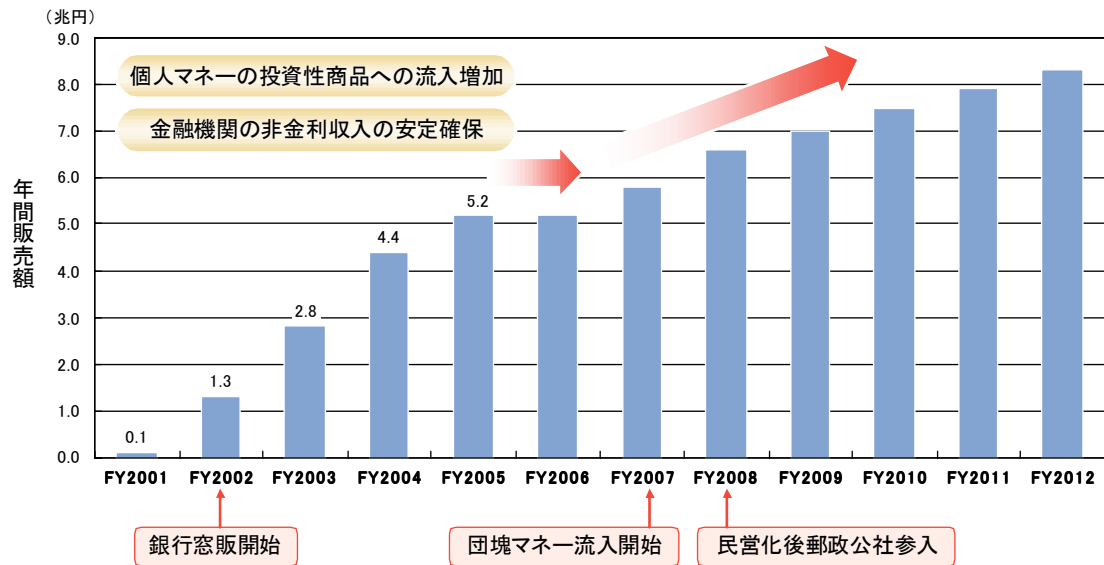
- 保有契約高は2006年9月末で1兆8,917億円と順調に拡大。
- 米国メットライフ社との提携による新商品(LG型)の販売も順調で、着実に売上を伸ばしている。引き続き、新規金融機関への代理店委託と既存代理店への商品提供により、さらなる販売増を図る。

早期受取終身年金プラン(LG:Lifetime Guarantee型)の特徴

- 年金受取期間中も特別勘定での運用が継続される。
- 最短で契約日の1年経過後より年金受取開始が可能であり、契約日からの積立期間に応じて算出した金額を、一生涯に渡って受け取ることができる。
- 年金受取期間中、運用状況に応じた5年毎の年金額ステップアップ機能がある。

生命保険事業：三井住友海上メットライフ生命

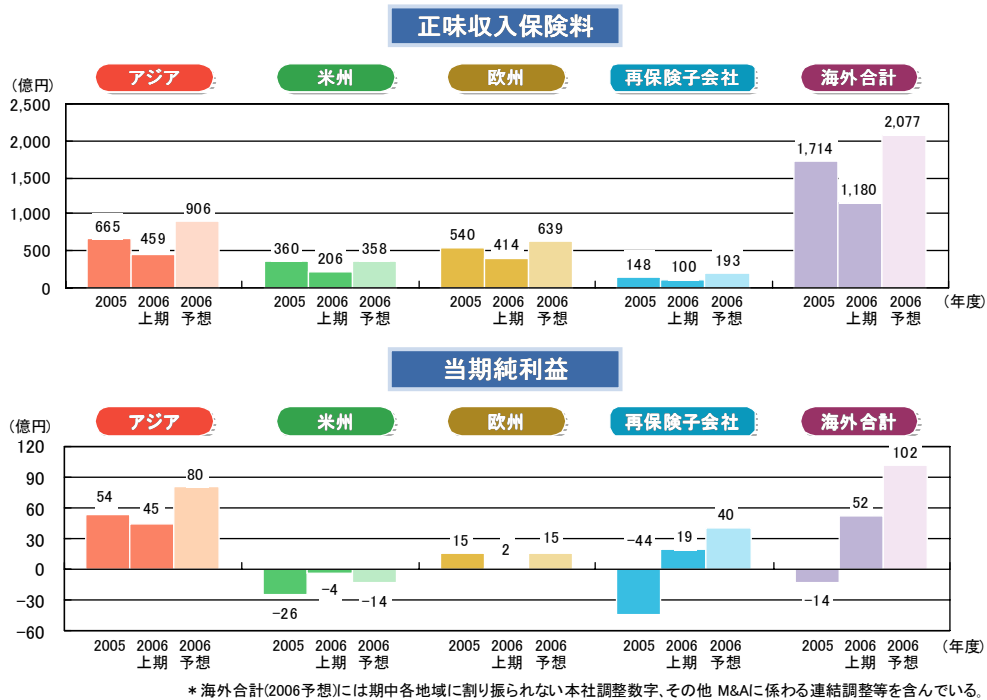
個人変額年金市場予測



(三井住友海上メットライフ生命予測)

- 公的年金への不安、超高齢化社会の到来等、年金ニーズの高まりを受けて、2002年10月の銀行窓販開始以来、窓販市場は、年率40%の伸びを示してきた。
- 2006年度に入ってから、①販売の一巡化、②商品複雑化による説明負荷の増加、③コンプライアンス強化に伴う説明プロセス増加等により、販売ペースは鈍化している。
- しかしながら、個人マネーの投資性商品への流入が増える中で、①銀行サイドの非金利収入の安定確保、②2007年から大量退職を迎える「団塊世代」の退職金の流入、③2008年度民営化後郵政公社による年金商品販売の期待等の要素により、今後も引続き個人年金市場は毎年5%を上回って成長すると見込んでいる。

海外事業(1):海外収支



- アジアは一昨年買収した旧Avivaアジア損害保険事業、昨年買収した明台の貢献等もあり、正味収入保険料、当期純利益とも大きな成長を見込む。
- 米州は厳選引受の中、米国で利益黒字化を見込むものの、ブラジルの収支悪化を受け、米州計では回復基調を堅持するものの、引続き厳しい収支状況を見込む。
- 欧州はLOM事業、日系企業事業とも前期と同水準の利益確保を見込む。
- 再保険子会社は米国ハリケーンカトリーナ等の影響で大きく収支を悪化させた2005年度よりのV字回復を見込む。

旧Aviva、明台の業績推移

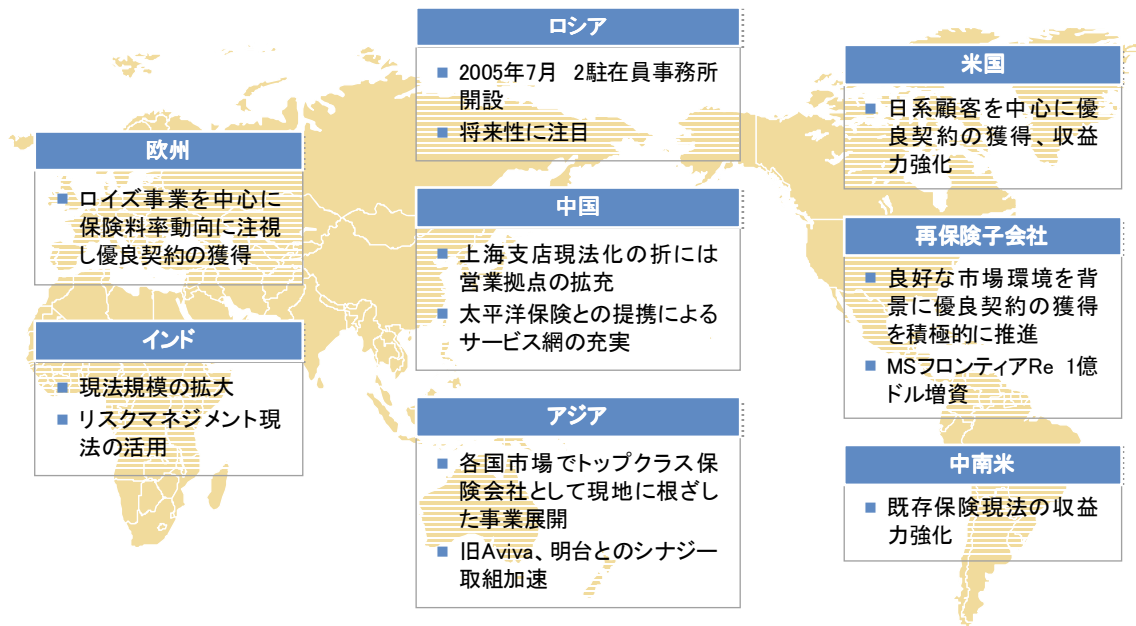
年度	旧Aviva				明台			
	2005上期	2005	2006上期	2006予想	2005上期	2005	2006上期	2006予想
グロス保険料	89	247	205	389	0	186	205	405
損害率(※1)	43.0%	42.4%	44.4%	46.2%	0.0%	68.2%	50.4%	52.2%
事業費率(※1)	48.0%	46.9%	43.8%	46.5%	0.0%	43.0%	36.1%	38.6%
当期利益(税引後)	4	25	16	28	0	1	7	9
当期利益 (当社出資シェア分)	3	20	16	27	0	1	7	9
連結上の利益(※2)	4	19	15	26	0	1	7	9

2005上期には右記期間の業績を含む。AVIVA(シンガポール)及びAVIVA(香港) 現地3~6月、AVIVA(タイ) 現地1~6月。AVIVA(マレーシア)、AVIVA(インドネシア)及び明台は2005下期より連結開始・業績算入している。

(※1) 損害率には損害調査費を含まず、事業費率に損害調査費を含む。

(※2) 連結上の利益は暖簾償却前。

海外事業(2): 海外事業展開



- 海外拠点でのコンプライアンス態勢の強化および本社による海外拠点へのガバナンス態勢の強化。
- 3極での一層の自立と収益追求が徹底できる事業運営態勢の確立および本社のグループ事業統括機能の強化。

海外事業投資の効率

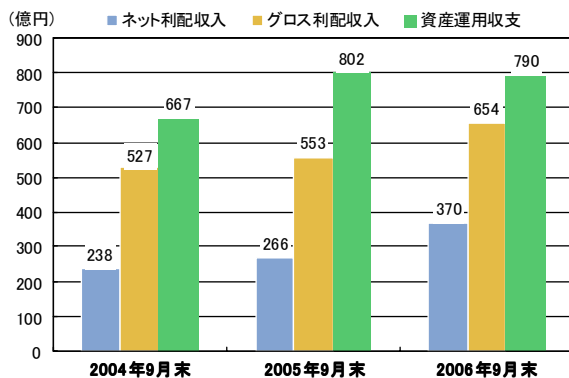
(億円、%)

地域	出資額	2006年度 当期利益予想	ROI(%)	地域	出資額	2006年度 当期利益予想	ROI(%)
アセアン	576	52	8.9	米州	351	▲14	▲3.9
東アジア	632	29	4.6	再保険	348	40	11.6
欧州	188	14	7.5	合計	2,196	121	5.5

注)合計には、オセアニア、中東、インドの実績等を含む。合計はのれん償却前数字。

資産運用(1): 資産運用収支

利息配当金収入等の推移



(注1) ネット利配収入 = グロス利配収入 - 積立保険料等運用益振替
 (注2) 資産運用収支 = 資産運用収益 - 積立保険料等運用益振替 - 資産運用費用

利息及び配当金収入

654億円(前年同期比+100億円)

要因 企業業績の回復による増配
 ユーロ高による外債の利配増

➡ ネット利配収入も増加

資産運用収支

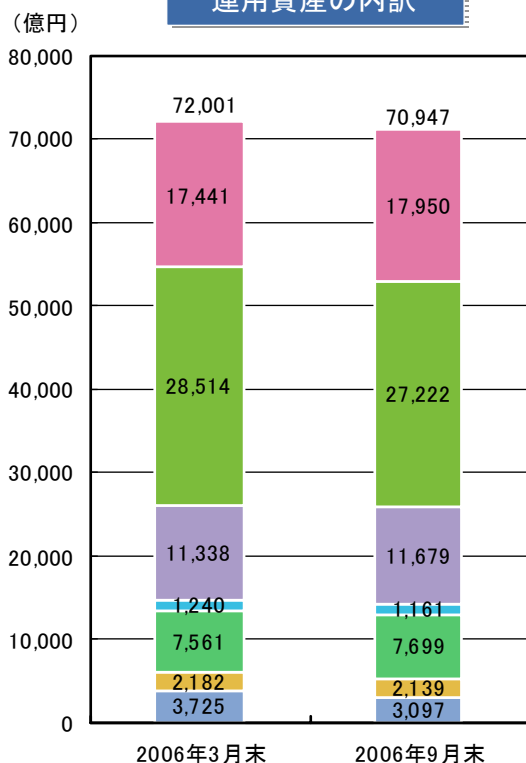
790億円(前年同期比▲12億円)

要因 株式売却益の減少

上期の資金配分状況について

- 主として円貨債、貸付金等の円金利資産へ配分
- 一部、外貨建債券やオルタナティブへ配分

運用資産の内訳



- その他の運用資産
- 不動産
- 貸付金
- その他の証券
- 外国証券
- 株式
- 公社債

総資産の内訳

	(億円)	
	2006年3月末	2006年9月末
総資産	75,374	74,109
運用資産	72,001	70,947
その他の資産	3,374	3,162

利息及び配当金収入の内訳

	(億円)		
	2005年9月末 (半期)	2006年3月末 (通期)	2006年9月末 (半期)
公社債	129	268	142
株式	160	278	204
外国証券	141	408	170
その他の証券	4	169	9
貸付金	65	128	65
不動産	35	72	35
その他	19	45	28

資産運用(2): 資産運用戦略

運用の基本方針

ALMの重視

- 資産・負債双方の特性を踏まえる

安定的な収益確保・収益拡大

- 正味資産価値を増大

適切なリスクコントロール

- 資産の安全性確保と支払余力の維持

2006年度運用方針

- 円金利資産の長期化及びスワップによる金利リスク削減
- 保有株式売却による国内株式リスク削減
- 個人ローン等信用リスク運用の拡大
- オルタナティブ投資の拡大

ALM運営

- 資産・負債のリスク・リターン特性を考慮
- 金利スワップも活用
- 分析の高度化を目的に、(新)ALMシステムを導入し、05年度より稼動中

個人向けローン

- 信用リスク取得の一環として、個人向けローン残高を拡大
- 企業向けローンとの比較では、残高が接近し、利配収入金額は逆転

オルタナティブ投資

- ヘッジファンド投資を拡大
- 三井住友海上キャピタル社を通じた取り組み
 - 大学発ベンチャー向け投資
 - パイアウトファンド設定

マクロ環境の変化による影響

環境変化要因	国内損保事業
株式市場の上昇	保有株式時価の増加 日経平均1,000円の上昇で約1,600億円の増加
金利の上昇	一般勘定＋積立勘定純資産価値の増加 利息配当金収入の増加
為替の円高	保有外貨建資産の減少 外貨建支払備金の減少

個人ローン、オルタナティブ投資を順次拡大

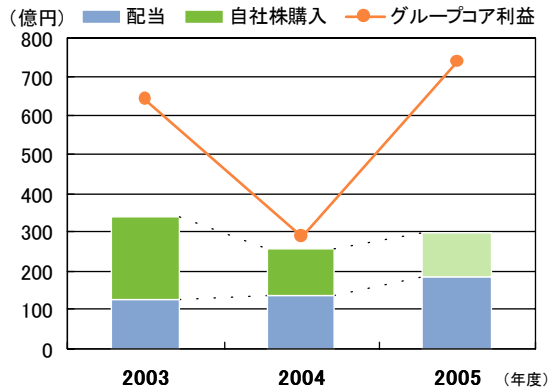
個人ローン残高 (億円)			オルタナティブ投資残高 (億円)		
2005年3月末	2006年3月末	2006年9月末	2005年3月末	2006年3月末	2006年9月末
3,271	3,472	3,674	778	1,065	1,101

公社債の長期化

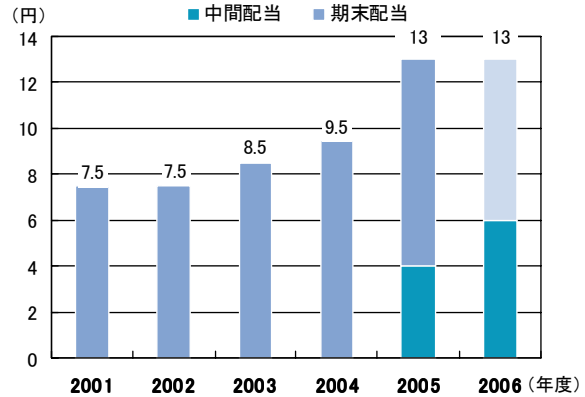
公社債の残存構成推移 (億円)	1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超 (期間の定めのない ものを含む)
2005年3月末	2,450	3,085	4,019	3,138	3,318	1,090
2006年3月末	1,596	2,960	3,951	2,831	3,327	2,776
2006年9月末	1,174	3,162	3,896	3,495	2,480	3,744

資本政策(1) 株主還元方針

株主還元実績



配当の推移



グループコア利益の40%を目処に、配当と自社株買いで株主還元

配当	増配基調を維持
自社株取得	2010年までに創立時(2001.10.1.)株数の10%を削減 株式需給バランス、株価動向を見ながら機動的に実施

- 株主還元はグループコア利益の40%を目処に、配当と自社株買いを組み合わせる実施。
- 配当は安定的に増配基調を維持することを基本とする。

自社株取得実績

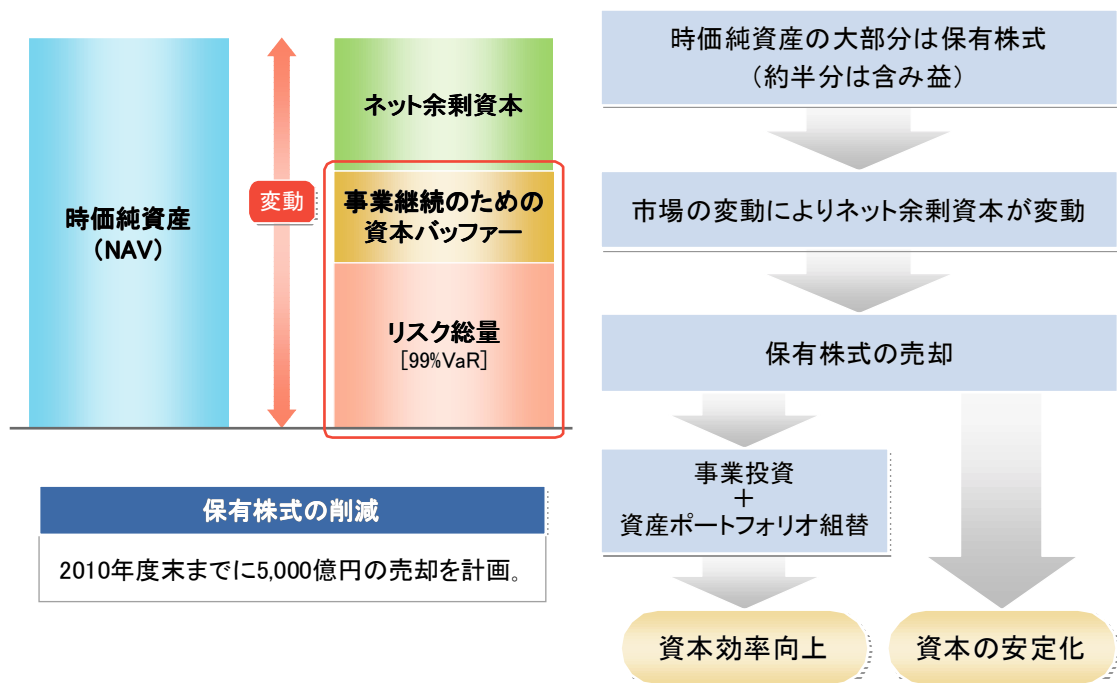
実施時期	取得株数 (千株)	取得額 (百万円)
02年3月～12月	25,895	14,570
03年10月～12月	29,381	25,999
04年8月～10月	23,073	21,485
2005年9月	10,000	11,992
2006年10月	1,143	1,689
合計	89,492	75,737

グループコア利益と還元実績

(億円、%)	2003	2004	2005
グループコア利益	640	286	739
配当	124	136	185
自社株取得	215	120	TBD
配当+自社株取得 (還元額)	339	256	TBD
還元額/GCP	53%	90%	TBD

注) 年度はグループコア利益の実現年度を示す。配当、自社株取得は同グループコア利益に基づく実施額。

資本政策(2) 保有株式の削減と余剰資本の活用



- 時価純資産の大部分は保有株式で占められており、その含み益は保有株式時価の半分近くに及ぶ。
- 今後株式市場が大きく変動すると、時価純資産、ネット余剰資本も同様に大きく変動する。
- この変動要因を排除し、確固たる資本を確保するため、保有株式の売却を順次進めていく。

保有株式売却実績

(億円)

実施時期	売却金額
～2004年度	844
2005年度	556
2006年4月～9月	103
合計	1,503

マクロ環境の変化と時価純資産・リスク量の変化

マクロ環境変化		時価純資産	リスク量
株価	上昇	増加	増加
	下落	減少	減少
金利	上昇	増加	減少
	下落	減少	増加

三井住友海上 業績関連数値

別表

単体目標

	2005年度 実績	2006年度 上期実績	2006年度 計画	2006年度 通期予想
正味収入保険料(*1)	13,384億円	6,662億円	13,600億円	13,100億円
正味損害率	59.7%	60.4%	61.2%	64.5%
正味事業費率	30.8%	30.6%	30.9%	31.6%
コンバインドレシオ	90.5%	91.0%	92.1%	96.1%
一般利息配当金収入	791億円	370億円	750億円	852億円
当期純利益	648億円	338億円	700億円	550億円

グループ連結目標

	2005年度 実績	2006年度 上期実績	2006年度 計画	2006年度 通期予想
連結正味収入保険料	14,697億円	7,627億円	15,180億円	14,760億円
グループコア利益	739億円	384億円	805億円	617億円
ROE(コア利益ベース)	4.2%	-	3.9%	3.0%

各事業のコア利益

	2005年度 実績	2006年度 上期実績	2006年度 計画	2006年度 通期予想
国内損害保険事業	642億円	269億円	582億円	409億円
海外事業	▲14億円	52億円	110億円	102億円
生命保険(*2)	85億円	55億円	95億円	90億円
金融サービス事業	26億円	8億円	17億円	16億円
リスク関連事業	0億円	▲1億円	1億円	0億円
合計	739億円	384億円	805億円	617億円

*1. 「正味収入保険料」には、もどリッチファンドは除きますが、自賠責の政府出再廃止の影響を含みます。

*2. 「生命保険」の数値は、きらめき生命の標準責任準備金積増前利益および三井住友海上メットライフ生命の米国会計基準 (US GAAP) に基づく持分利益の合計を表示しています。