



2006年度 第1回インフォメーションミーティング

# 事業概況と戦略のご説明

2006年6月2日

三井住友海上火災保険株式会社

# チャレンジ10:ステージ I 考え方の修正と5大改革

## ステージ I 修正のポイント

企業品質向上を基礎に置く

05年度進捗から、目標数字を修正

## 5大改革

## 企業品質の向上を目指して

営業革新 損害サービス革新 業務革新 チャレンジ10	販売網構造改革	2007年度末50,000店体制 営業行動改革・代理店行動改革
	損害サービス改革	緊急要員の投入・新システム開発
	商品改革	商品・システム・業務の「部品化」
	人事改革	グループ戦略に即した人事・組織・要員体制
	システム構造改革	サーバ集約等スリム化実施

昨年発覚した保険金の一部お支払い漏れ問題を受け、企業品質の向上を5大改革のベースに置き、考え方を修正

## 企業品質

### 企業品質のあらゆる面において世界トップ水準を目指した取組を展開

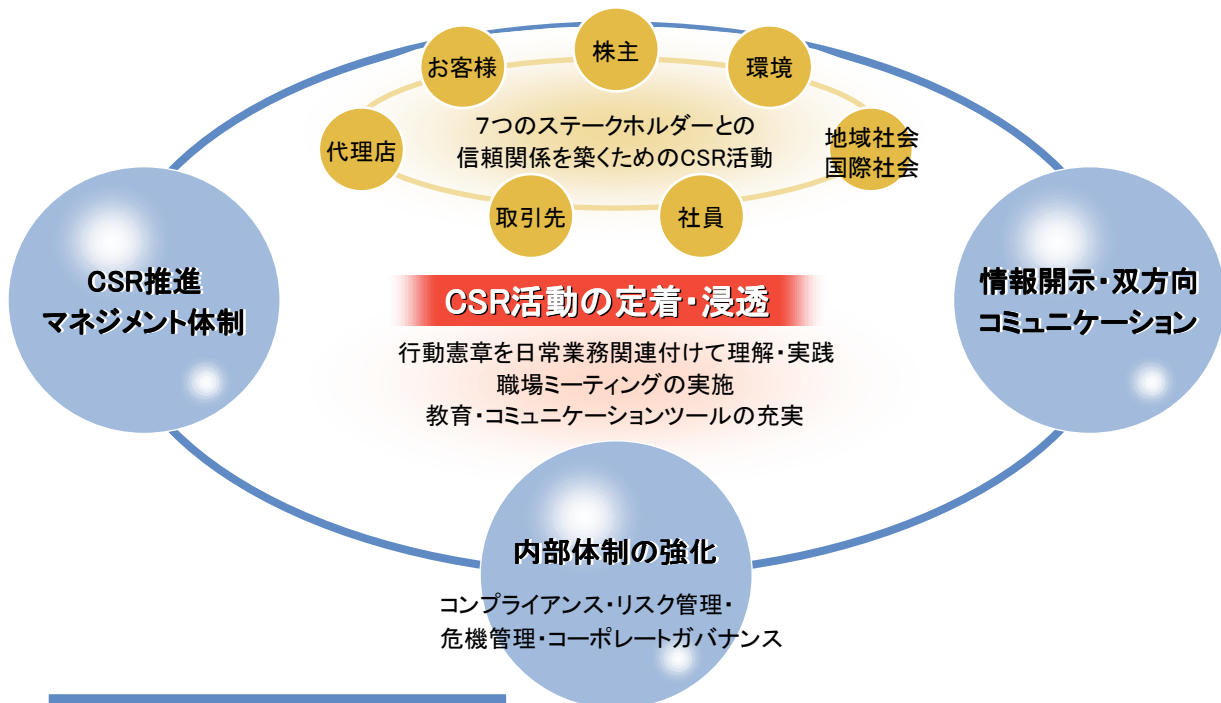
行動憲章に基づくCSR 活動を全社員で積極展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内・海外拠点一体となったCSR活動の積極展開、行動憲章のさらなる浸透・実践</li> <li>七つのステークホルダーとの対話の促進など、より高い信頼の獲得に向けた取組の実行</li> <li>当社独自の評価基準の策定など、CSR取組状況を管理するマネジメントシステムの構築</li> </ul>
CS向上・お客さまとの信頼関係強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>具体的なCS活動指標・目標を設定し、全社的にCS向上を追求</li> <li>代理店と強固なパートナーシップを構築・維持し、お客さまに最高品質の商品・サービスを提供</li> <li>最高品質の事故対応サービスと正確・迅速な保険金支払による、お客さま満足度NO.1の損害サービス体制の構築</li> </ul>
リスク管理を強化・コンプライアンスを浸透	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約者保護を最重視した説明責任の全うと生損保を含めたコンプライアンス態勢の強化</li> <li>行動憲章の実践を通じたコンプライアンスの徹底</li> <li>リスク管理部によるリスクのモニタリング機能の一層の拡充、事業別リスク量把握に基づく先進的な管理態勢の構築</li> <li>リスク管理態勢とコンプライアンス態勢の整備による内部統制の強化</li> </ul>
資本政策を進め企業価値を向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策株式の着実な圧縮等を通じたグループ全体の資本の十分性と安定性の確保</li> <li>資本の効率性の追求(資本の最適配分、成長事業への積極投資)</li> <li>総還元率40%(配当+自社株購入/グループコア利益)を目途とした株主還元の実施</li> </ul>
コーポレートガバナンスを一層強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営と執行のさらなる分離による取締役会の監視・監督機能向上、監査態勢の強化</li> <li>社外取締役および社外監査役による経営意思決定の透明性向上</li> <li>グループ企業価値の最大化に向けた経営管理体制の構築</li> <li>急速にレベルアップする情報開示要請への的確な対応</li> </ul>

## CSRの取組: 企業品質を高めていくために

グループ行動憲章を策定	社員の行動基準としています
職場ミーティングと対話を重視	ステークホルダーの声に誠実に反応、仕事に反映させます
取組状況の客観的評価に挑戦	MSI CSRマネジメントスコアを策定、半期に一度評価を実行します
CSR会計を定点観測、CSRLレポート発行	経営の意志と社員の覚悟を明確に公表しています
国連グローバル・コンパクトのリーダーに	国内ネットワークの運営委員長を務めています

企業品質の向上

企業価値の増大

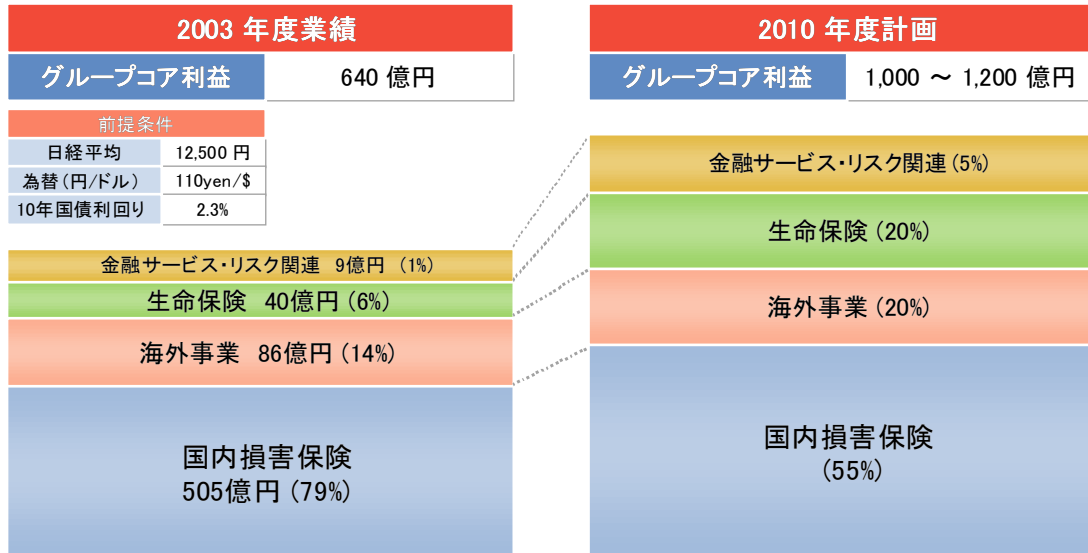


### 今年度職場でのCSRミーティング

- 昨年来の保険金支払い漏れ問題、積立パンフレットの表示漏れ問題により「お客様」との信頼関係が揺らいでいる。
- このため、今年度上期のCSRミーティングは「お客様」との信頼関係をどう高めるかに焦点をあて、全職場で実施。
- 具体的に、①会社がどう評価されているか、②どんな会社になれば評価され、働くことに誇りをもてる会社になるかを議論。

# 長期ビジョン “チャレンジ10”

## 5大事業を拡大・推進 グループコア利益を最大化



## チャレンジ10 / キーワード

### 7つの主要戦略ターゲット

- 連結正味収入保険料 増収実額 1位
- 単体正味収入保険料 規模 2位
- 海外グロス保険料・当期利益 1位
- 損保系生保における利益 (きらめき+メットライフ) 1位
- コンバインドレシオ 1位
- 資産運用利回り 1位
- グループコアROE 7%

### 3つの革新

営業革新・損害サービス革新・業務革新

グループ戦略に即した人事・組織・要員体制

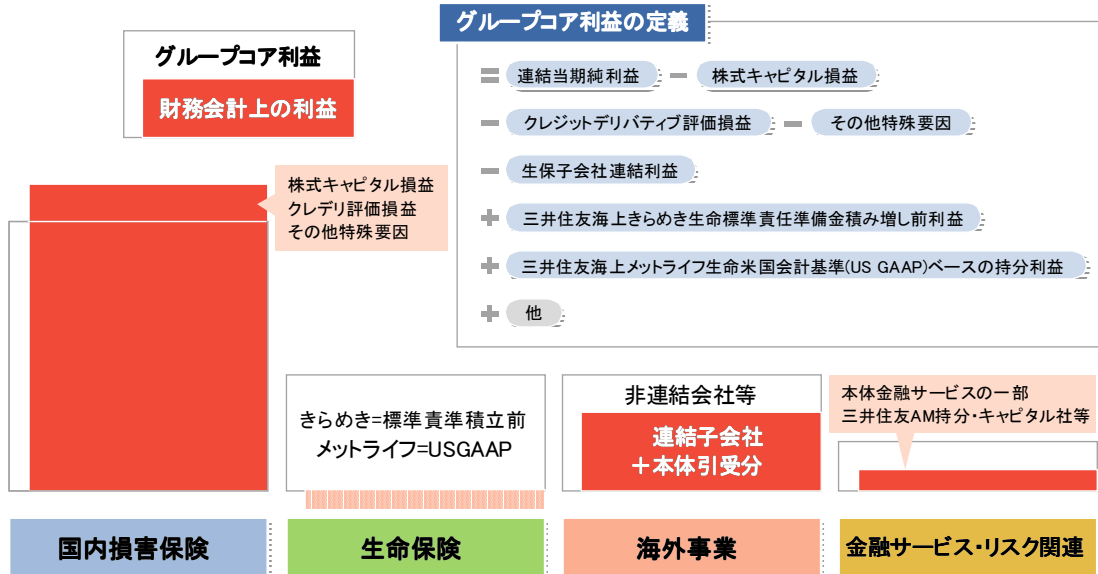
人事制度・組織要員体制・人材育成

CSRを枠組みとした企業品質の向上

CS向上・資本政策・リスク管理・  
コンプライアンス・コーポレートガバナンス

# 財務会計上の利益とグループコア利益

## 財務会計上の利益とグループコア利益の違いと構成イメージ図



### 国内損害保険事業

- 日本国内733の営業課支社と約59,000店の代理店網、257の損害サービス拠点

### 生命保険事業

- 三井住友海上きらめき生命保険(株)  
死亡保障中心、100%出資
- 三井住友海上メットライフ生命保険(株)  
変額年金中心  
(三井住友海上51%、  
米国メットライフ社49%出資の合弁会社)

### 海外事業

- 海外子会社
- 海外再保険子会社
- 三井住友海上海外支店(本体)引受分

### 金融サービス事業

- 三井住友アセットマネジメント(株)
- 三井住友海上キャピタル(株)
- 三井住友海上(本体)  
天候デリバティブ、金融保証業務、401k事業
- 三井住友海上ローンサービス(株)

### リスク関連事業

- (株)インターリスク総研  
リスクマネジメントコンサルティング
- 三井住友海上ケアネット(株)  
介護サービス提供
- アメリカン・アプレーザル・ジャパン  
総合資産評価コンサルティング
- インター・パートナー・アシスタンス・ジャパン

## チャレンジ10 ステージ I グループ

ステージ I

2005～2006年度経営計画目標値と進捗

### 連結

(億円)

	2005予想	2005実績	2006当初目標	2006計画
連結正味収入保険料 増収率(%)	14,610 (+4.1%)	14,697 (+4.7%)	14,840	15,180 (+3.3%)
グループコア利益	783	739	840	805
ROE(コア利益ベース)	5.0%	4.2%	5.6%	3.9%

### 各事業のグループコア利益

(億円)

	2005予想	2005実績	2006当初目標	2006計画
国内損害保険事業	666	642	597	582
海外事業	28	▲14	100	110
生命保険	73	85	125	95
金融サービス・リスク関連事業	17	26	18	18

### ステージI / NO.1 ターゲット

### 2005年度各社連結正味収入保険料の状況

2006年度末目標指標	
連結正味収入保険料 増収実績	1位
国内損保増収率	1位
海外グロス保険料・当期利益	1位
きらめき生保保有S増率	1位
コンバインドレンオ	1位
運用資産(インカム)利回り	1位

	増収額(億円)	増収率
三井住友海上	664	4.7%
ミレアホールディングス	535	2.8%
損保ジャパン	185	1.3%
あいおい損保	82	1.0%
日本興亜損保	▲106	▲1.5%

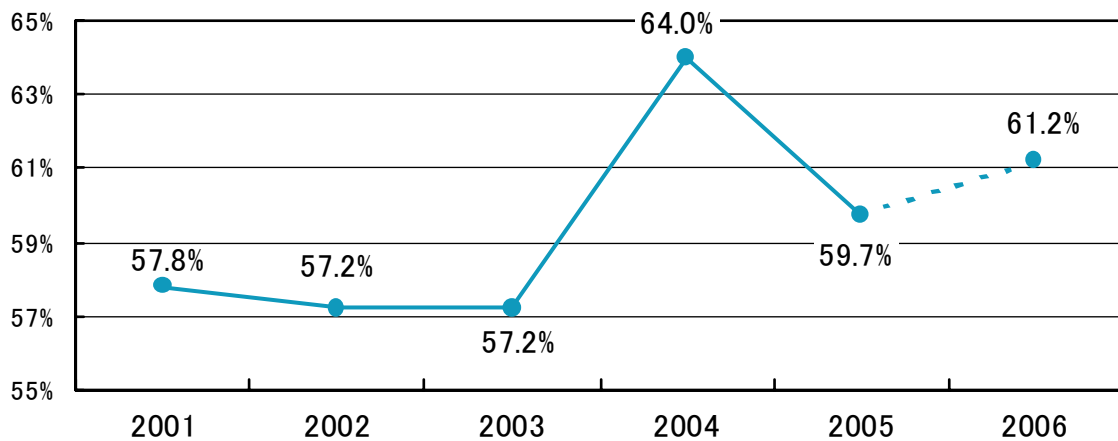
## チャレンジ10 ステージ I 単体

### ステージ I 2005～2006年度経営計画目標値と進捗

単体	(億円)			
	2005予想	2005実績	2006当初目標	2006計画
正味収入保険料 増収率(%)	13,360 (+2.0%)	13,384 (+2.2%)	13,400	13,600 (+1.6%)
コンバインドレシオ	91.3%	90.5%	91.8%	92.1%
正味損害率	60.4%	59.7%	61.6%	61.2%
正味事業費率	30.9%	30.8%	30.2%	30.9%
一般利息配当金収入	644	791	520	750
当期純利益	640	648	685	700

(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。

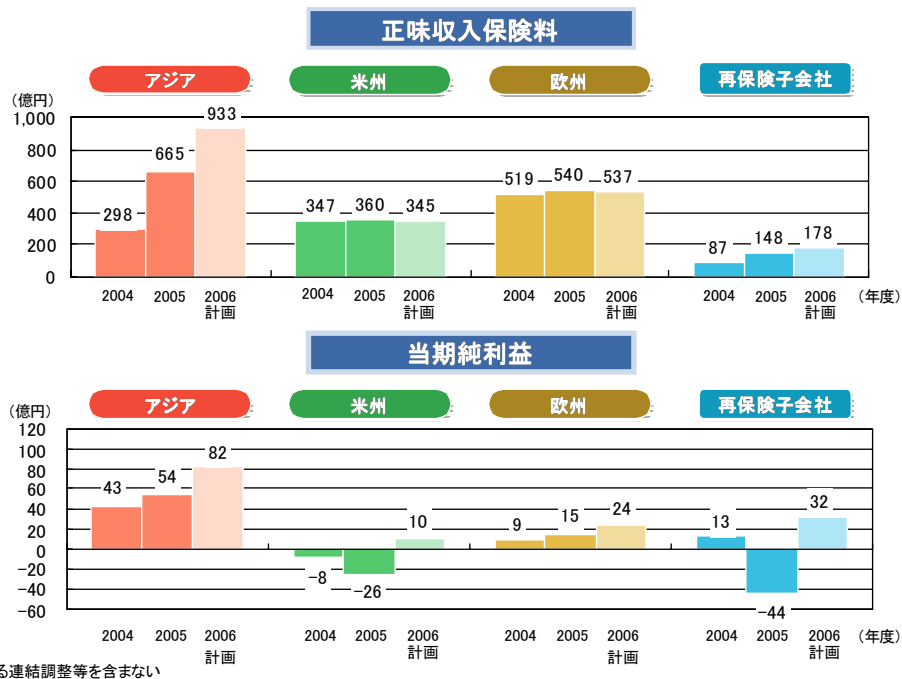
### 正味損害率



### 2005年度各社単体正味収入保険料の状況

三井住友海上	2.2%	あいおい損保	0.8%
ミレアホールディングス	0.5%	日本興亜損保	▲2.0%
損保ジャパン	1.4%		

## グループ事業:海外事業(1)



- 一昨年買収したAvivaアジア事業、昨年買収した明台の貢献等によりアジア地域では大きな伸びを期待。
- 欧州、米州の2005年度利益の一時的落ち込みは大口の事故による一過性のもの。再保険子会社の2005年度利益落ち込みは米国のハリケーンの影響による。

### 2005年度中の主な海外事業取組

- 2005年5月 ロシア インゴストラッハ保険会社との業務提携
- 2005年7月 ロシア モスクワ事務所、サンクトペテルブルク事務所開設
- 2005年7月 中国で日系損保として初めて自動車車両保険の認可を取得
- 2005年9月 台湾 明台産物保険会社の買収完了
- 2006年1月 アジア地区を統括するMSIG Holdings(Asia)を設立
- 2006年2月 英国 Mitsui Sumitomo Insurance London Ltd.を資本増強

## グループ事業：海外事業(2)海外現地法人等の収支状況

(単位：億円、%)

地 域	出資金額	保険料	当期純利益	ROI(%)
ASEAN	507	639	54	11.0
欧州	181	670	28	15.5
米国	282	326	1	0.4
中華圏	527	590	19	3.6
インド	18	56	0	0.0
ブラジル	55	106	▲14	▲25.4
ロシア	駐在	-	-	-
再保険	349	188	▲43	▲12.3
合 計	1,919	2,592	47	2.4

出資金額：買収会社は買収金額、既存の現地法人は資本の額、支店は便宜的に0としている

保険料：2005年度グロス保険料

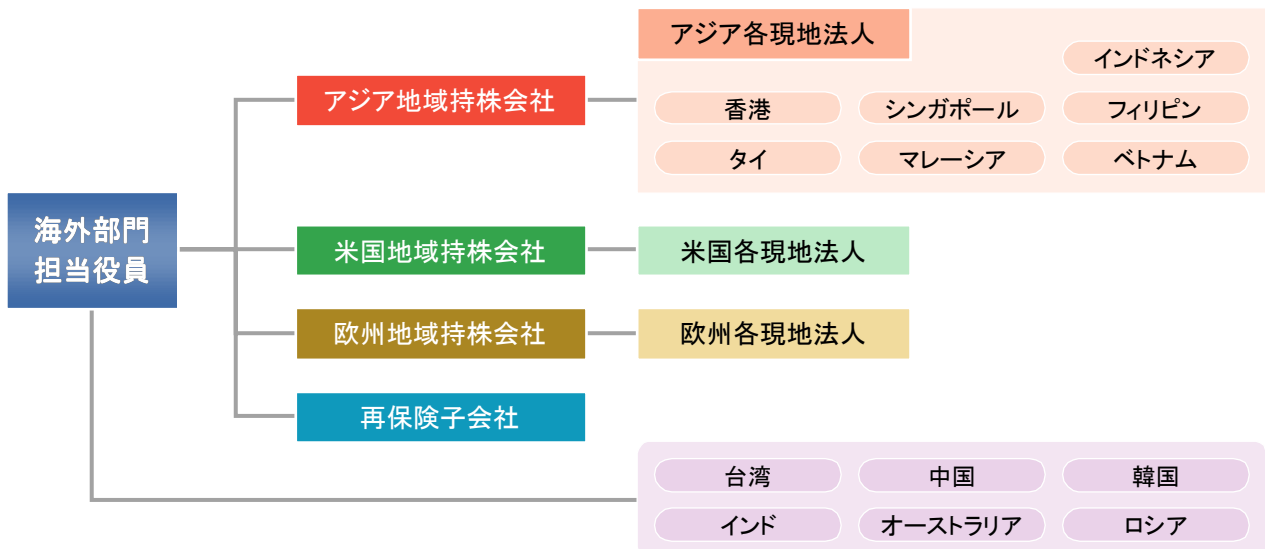
当期純利益：出資シェア分

・ASEANには韓国を含む

・現地法人には支店形態を含む

- 海外での元受営業に関わる出資総額は2005年度末で約1900億円、グロス保険料は約2600億円となっている。
- 今後各関係当局の承認の後に、アジア、米国、欧州の3極で持株会社体制に移行し、より現地に密着した迅速な意思決定と事業遂行を可能とさせる。

### 海外持株会社体制



## グループ事業：海外事業(3) <アジア戦略>

### Aviva、明台の業績推移

年度	Aviva			明台		
	2004	2005(※)	2006(※)	2004	2005(※)	2006(※)
グロス保険料	363	382	395	394	412	413
損害率	44.9%	44.5%	46.2%	52.9%	61.4%	52.2%
事業費率	44.9%	41.7%	46.5%	31.5%	35.8%	38.6%
当期利益(税引後)	30	38	29	9	9	9
当期利益(当社出資シェア分)	20	29	27	9	9	9
連結上の利益(※2)	—	20	27	0	1	9

(※) 2005年度は現地決算確定前の予想値、2006年度は計画値  
 (※2) 連結上の利益は暖簾償却、連結調整前

#### Avivaの状況

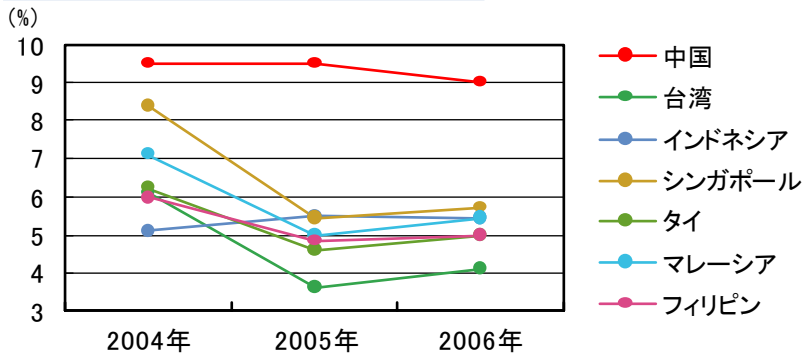
- 2006年3月の台湾支店をもって15の拠点すべての移行が完了
- 事業は順調に拡大：買収時の経営陣、スタッフを維持。計画利益を8億円超過達成

#### 明台の状況

- 明台のローカルマーケットにおける強みと当社台北支店の日系企業向け営業を共存して運営
- コンバインドレシオは過去5年間では90%を下回り安定的に推移

## アジアのマクロ環境

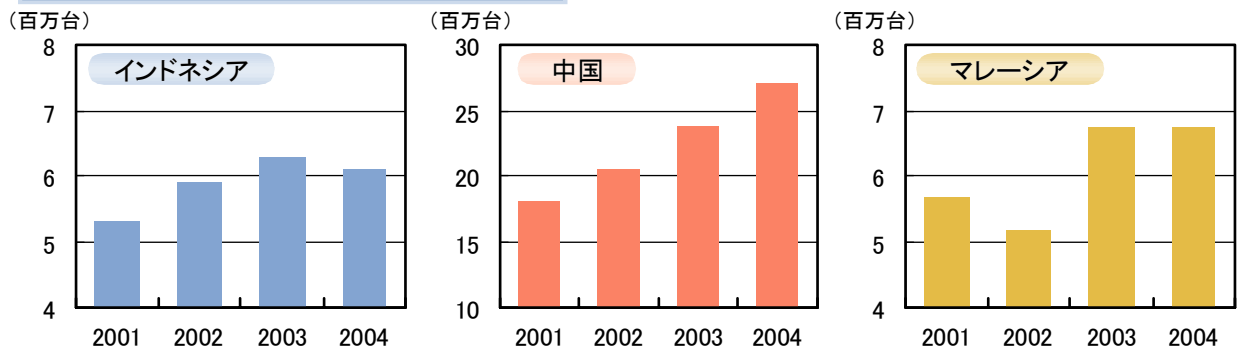
### アジア主要国経済成長率見通し



アジア主要国のマクロ環境は、総じて堅調。自動車保有台数も飛躍的に増大してきており、今後とも保険需要の伸びが期待できる。

出所：JETRO、アジア経済研究所

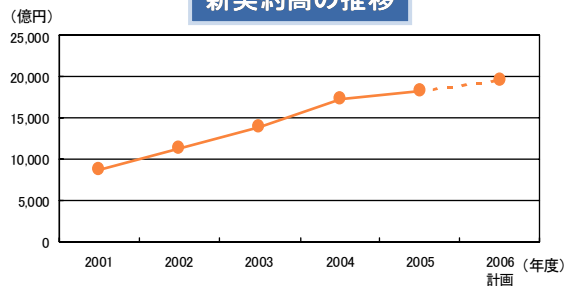
### アジア主要国の自動車保有台数推移



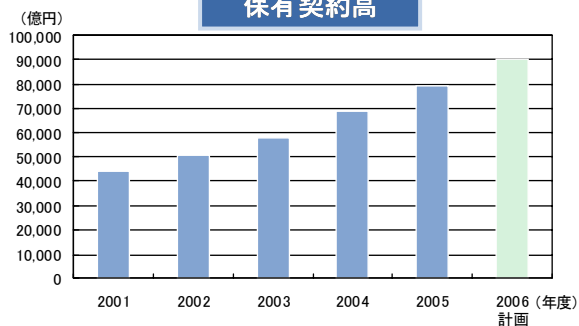
出所：世界自動車統計年報

# グループ事業：三井住友海上きらめき生命

## 新契約高の推移



## 保有契約高



## ステージ1の経営目標

保有契約高の増加率 損保系生保No. 1

新契約高 損保系生保No. 1態勢の構築

企業品質の向上

	2005年度実績	2006年度末目標値
新契約高	1兆7916億円 前期比103.4%	1兆9,700億円 前期比110.1%
保有契約高	7兆9179億円 前期比115.5%	8兆9,600億円 前期比113.2%
実質当期純利益	45億円	50億円

## 主要戦略

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の定着強化：全国200名態勢を展望
- ロイヤルメンバーの拡充

04年11月認定	05年5月認定	05年11月認定	06年4月認定
1,413店	1,600店	1,808店	2,012店

直販社員による販売組織の育成：109名(06年4月在籍)

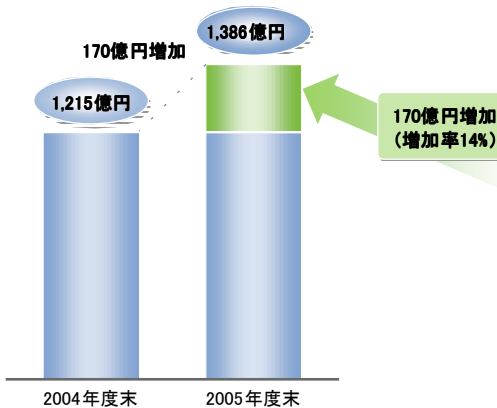
- 保有契約高は約7兆9千億円に到達。
- 損保系生保第2位を目指しており、2006年3月末で2位との差を283億円にまで縮小。
- 販売面での強化策：三井住友海上のクロスセルによる代理店指導として、三井住友海上の社員で生保営業推進を専任で行う「生保プレイングリーダ」を全国に配置。
- 一定規模以上で出力が高く、生保を主体的に販売する代理店を「ロイヤルメンバー」として認定。
- 直販社員による販売も100名を超える規模に到達。

# グループ事業:きらめき生命 エンベディッドバリュー

EV値	(億円)	
	2004年度末	2005年度末
純資産価値	541	548
保有契約価値	674	837
合計	1,215	1,386
増加率(除増資)	29%	14%

開業時資本金	200億円	1996年10月
1998年4月増資	100億円	
2004年9月増資	250億円	
合計	550億円	

2006年3月末 EV 1,386億円



## 2005年度の増減内訳

要因	増減額 (億円)
新契約	+107
前期末EVからの期待収益	+55
想定と実績の差等	+8
金利変動等投資関連の影響	▲1
合計	+170

## EVの感応度

(億円)

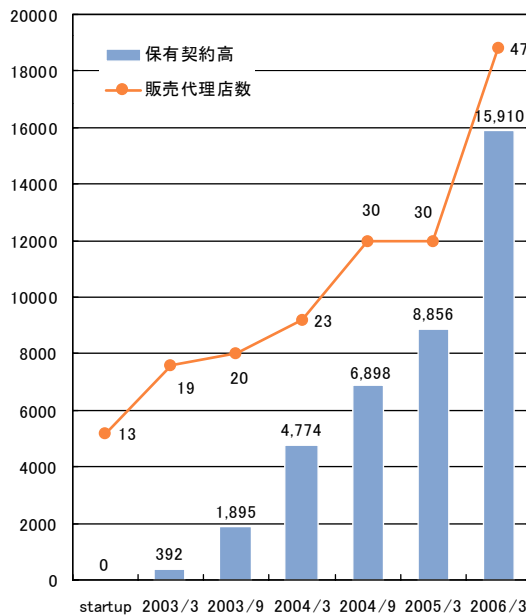
		変動額			変動額
金利	0.25%上昇	+ 65	経費	10%減少	+ 28
	0.25%降下	65		10%増加	28
保険事故発生率	10%良化	+ 85	ソバ・マージン比率	800% 600%	+ 8
	10%悪化	84		800% 1000%	13
解約率	10%良化	+ 32	割引率	7% 6%	+ 74
	10%悪化	30		7% 8%	65

保険事故発生率と解約率の10%の良化は、例えば5% 4.5%を意味する。

## EV算出の前提

	2004年度末(変更前)	2005年度末
保険事故発生率	過去3年の支払実績および業界統計データより設定	
解約率	過去3年の解約実績および業界統計データより設定	
経費	直近年度の経費実績に基づき設定	
資産運用 (新規投資利回りは直近年度の平均利回りとして設定)	新規資金を10年・20年・30年国債に投資する。	新規資金を主に10年・20年・30年国債に投資する。
	新規投資利回り	新規投資利回り
	10年国債-----1.55%	10年国債-----1.46%
	20年国債-----2.13%	20年国債-----1.98%
	30年国債-----2.46%	30年国債-----2.34%
	主な年度の運用利回り	主な年度の運用利回り
	2006年度 1.64%	2006年度 1.69%
	2010年度 1.69%	2010年度 1.69%
	2015年度 1.92%	2015年度 1.89%
	2020年度 1.91%	2020年度 1.90%
ソバ・マージン比率	800%を維持する	
割引率	7%	7%
	(無リスク金利+リスクプレミアムとして設定)	

## グループ事業: 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	1兆5,910億円(06年3月末)
販売代理店数	47店(06年3月末)

### 卓越した新商品開発力

#### ① 新型変額年金保険(年金総額保証型)

2005年4月発売

新契約件数	24,462件
取扱金融機関	26社

収入保険料	2005年度実績	1,948億円
	2006年度計画	2,800億円

#### ② 早期受取終身年金プラン(LG型)

2006年1月発売

収入保険料	2005年度実績	122億円
	2006年度計画	2,200億円

- 保有契約高は2006年3月末で1兆5910億円と飛躍的に拡大。
- 米国メットライフ社との提携による商品開発力を活かし、新商品を相次いで発売し、順調な売上を記録。

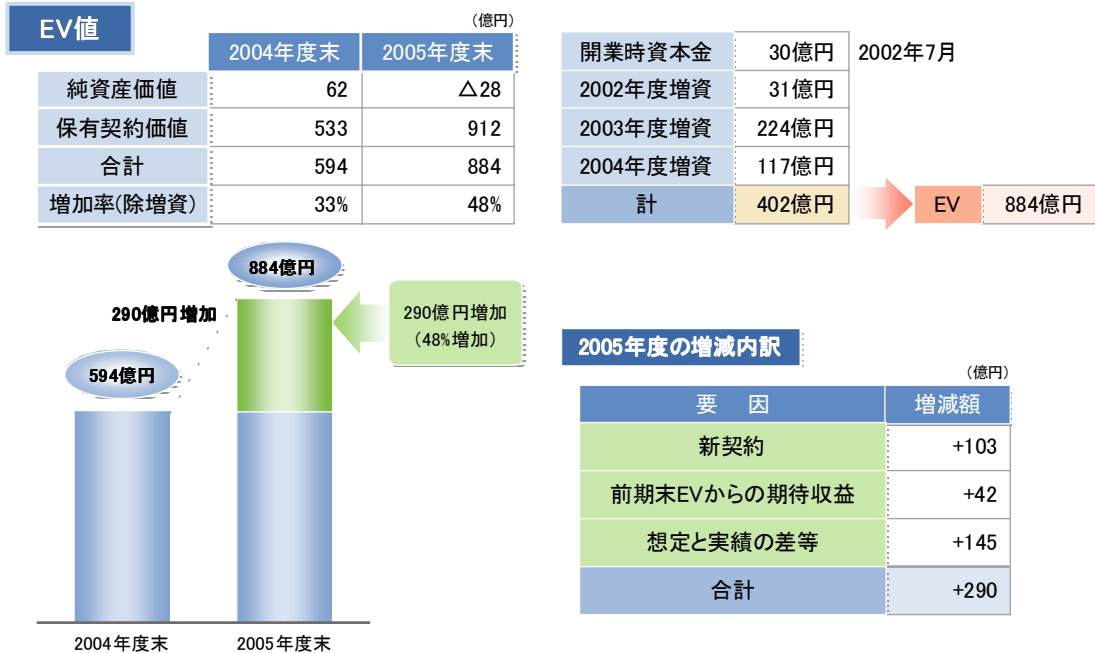
#### 1 年金総額保証プランの特徴

- 年金受取期間中も特別勘定で積立金を運用可能。
- 特約の型毎に定める所定の率(105%、110%、115%)を年金受取開始日の基本保険金額に乗じた金額を年金総額保証額として、運用実績に関わらず最低保証する。

#### 2 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。

## グループ事業：三井住友海上メットライフ生命 EV



### MSIメットのエンベディッド・バリュー(EV)

- 開業3年半でEVが884億円と、投資額の2倍以上の価値を創造。
- 2005年度新規契約(5,550億円)から生じる新契約価値は103億円。
- 想定と実績との差は、2004年度EV算出時の前提(特別勘定利回り、解約率、死亡率、割引率など)と2005年度実績の乖離によるEVの変動値。2005年度の株式相場好調により、変額年金資産残高が増加→+145億円

#### 参考1 計算の前提条件

- 死亡率は過去2年の実績および業界の実績に基づいて設定
- 解約率は過去の解約実績および業界の実績に基づいて設定
- 経費率は過去の経費支出実績及び収支計画をベースに保有契約件数比例の係数を設定
- 特別勘定資産収益率は保険種類毎のポートフォリオの収益率を設定  
(株式5%、債券2%、外国債券3%、短期資金0%)
- ソルベンシーマージン比率は600%を維持する前提
- 割引率は無リスク金利+リスクプレミアムを基準に設定(7%)

#### 参考2 感応度分析

##### EV変動額

- 特別勘定の利回りが0.5%下落した場合 △ 55億円
- 解約率が10%悪化した場合 △ 7億円
- 死亡率が10%悪化した場合 △ 6億円
- 割引率を現在の7%から6%に変更した場合 + 59億円
- 割引率を現在の7%から8%に変更した場合 △ 51億円

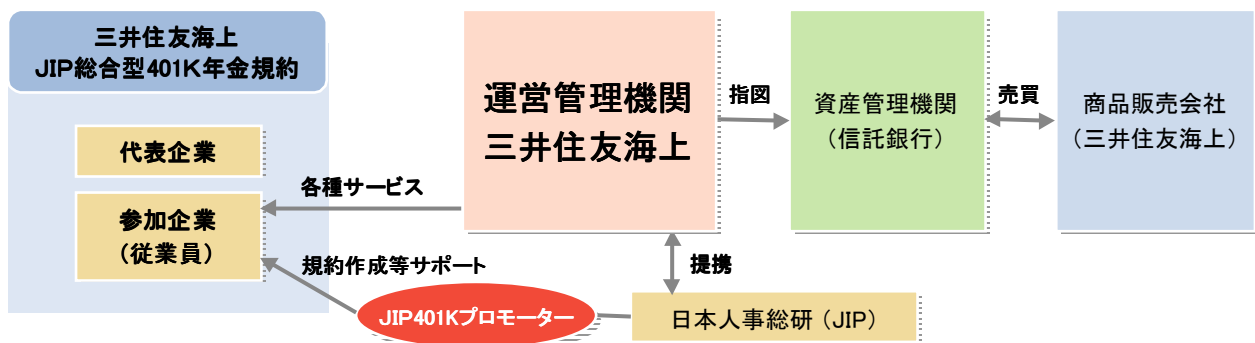
## グループ事業：金融サービス事業

金融保証事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>証券化商品の保証業務、証券化商品のアレンジ業務</li> <li>クレジットデリバティブ取引</li> <li>米国の金融保証専門保険会社からの受再業務</li> </ul>
ART事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>保険では対応の難しいリスク処理方法の提供</li> </ul>
天候デリバティブ事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>2006年3月末契約額 43億円</li> </ul>
確定拠出年金事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>JIP総合型プラン等による中堅・中小企業への提案</li> <li>2006年3月末：企業型401K採用社数 969社、残高 363億円</li> </ul>
投信販売事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>2006年3月末預かり資産残高 7,868億円</li> </ul>
アセットマネジメント事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>2006年3月末投資顧問一任受託残高 24,246億円</li> <li>2006年3月末投資信託残高 21,524億円</li> </ul>
ベンチャーキャピタル事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資実行件数 26件</li> <li>投資残高 36億円</li> </ul>

### 金融保証事業の概要

保証・証券化アレンジ業務	証券化商品の保証の他、医療機関を対象とする診療報酬債権流動化プログラムを運営している。
クレジットデリバティブ取引	プロテクション・セラーとして主にA各以上の優良企業や資産の信用リスクを引き受けている。
受再業務	米国の大手金融保証専門会社と再保険取引を行っている。世界最大の金融保証専門会社であるMBIA社と提携しており、再保険取引に加え人材交流を継続的に実施している。

### 確定拠出年金事業（JIP総合型401K）



- 「三井住友海上JIP総合型」とは、日本人事総研と提携して中小企業向けに開発した独自の制度
- 予め承認を受けた企業年金規約に加入企業を取り込む方式で、導入・運営コストが割安、かつ手続きも簡素化

## グループ事業：リスク関連事業

インターリスク 総研	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種コンサルティング業務 ＜総合リスクコンサルティング・CSRマネジメント・環境リスク診断・防災診断、等＞</li> <li>2005年度売上高 約11億円</li> </ul>
三井住友海上 ケアネット	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護事業 ＜訪問介護事業・介護専用型有料老人ホーム運営＞</li> <li>契約者向け介護関連サービス</li> <li>2005年度売上高 約13億円</li> </ul>
アメリカン・ アプリーザル ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業及び無形財産(商標、企業価値、著作権、等)の評価</li> <li>機械、設備の評価</li> <li>不動産評価</li> <li>2005年度売上高 約2億円</li> </ul>
インター・パートナー アシスタンス・ ジャパン	<ul style="list-style-type: none"> <li>ロードアシスタンスサービス、等</li> <li>2005年度売上高 約18億円</li> </ul>

### インターリスク総研コンサルティングサービス内容一覧

総合リスクマネジメント関連	総合リスクコンサルティング、企業リスク分析評価コンサルティング、等
リスクファイナンス関連	キャプティブマネジメント・リスクファイナンス、等
危機管理体制構築支援関連	防災計画・マニュアル等策定支援
CSR・コンプライアンス関連	CSRマネジメントシステム、等
危機管理関連	危機管理体制再構築プラン、等
法務リスク関連	役員賠償責任、等
環境リスク関連	環境リスク診断、ISO14001、土壌・地下水汚染リスク診断、等
医療・福祉RM関連	医療関連リスク、福祉関連リスク
製品安全・品質RM関連	製造物責任、ISO9001、HACCP(ハセップ)システム、等
リスクサーベイ関連	プロパティールスク診断、防災診断、安全診断、等
自然災害	地震リスク、風水災リスク
労働安全	労災、労働安全(講演、研修、各種支援)
-	情報セキュリティ、個人情報保護

## 単体:商品改革の方向:「部品化」

	目的	商品改革の概要	効果
商品	複雑な約款 簡素化	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品(約款)の部品化</li> <li>種目間で異なる約款の標準化</li> <li>不要な商品・約款のスクラップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様かつタイムリーな商品開発力の向上</li> <li>迅速・的確な専用商品提供</li> </ul>
システム	わかりにくい 簡便化	<ul style="list-style-type: none"> <li>システムの部品化</li> <li>種目間での共通利用、再利用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケットニーズに答えるシステム開発力</li> <li>販売支援力の向上</li> </ul>
契約手続 事務処理	多様で煩雑 標準化	<ul style="list-style-type: none"> <li>事務・規定の部品化(標準化)</li> <li>手続きの簡素化</li> <li>損害サービスプロセスの標準化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事務処理ミスの減少</li> <li>代理店・会社の省力化</li> <li>損害支払クオリティの向上</li> </ul>

### 商品改革が目指す効果イメージ

お客様	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニーズに応じたわかりやすい商品の供給</li> <li>損害サービスによる支払の迅速化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>約款・規定などの商品内容が整理され、お客さまや代理店にとって商品がわかりやすくなる</li> </ul>
代理店	<ul style="list-style-type: none"> <li>種目ごとに異なる煩雑な事務処理が整理されミスが少なくなる</li> <li>業務が効率化し、営業力強化の時間を創出できる</li> </ul>	
会社営業 ・業務部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディーラー販売系列毎のニーズに応じた専用商品(特約・証券表示等)が、柔軟に対応できる</li> <li>重要顧客会社からのニーズに応じた専用商品(特約)が、的確に対応できるようになる</li> <li>代理店からの問い合わせ対応が軽減される</li> <li>タイムリーな商品投入が可能になる</li> </ul>	
会社損害 サービス部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>保険金支払のクオリティがアップする(お客さまへの迅速・確実な保険金支払い)</li> <li>損害サービスプロセスを標準化することで、支払ノウハウの共有を実現する</li> </ul>	

## 単体：第1弾：自動車新商品（8月始期契約から）



**MOST is the best !**

### わかりやすさ向上

約款構成の改善

約款表現の明確化

補償の整理削減

パンフレット刷新

### 魅カアップ

バージョンアップ

ファーストクラス

NEW

人身傷害プラス

NEW

もらい事故  
弁護士サポート

オリジナル

もどリッチ

### 保険料率水準

車両保険、SAI・MSBで料率上げ

搭乗者傷害保険の交通傷害部分をカット

全体で若干の保険料引き下げ  
(個々の料率は実質引き上げ)

- 約款構成は「賠償・傷害・車両」の3本立てとし、MOST・家庭用、MOST・事業用、SAIの3商品共通とする。
- MOST is the Bestトレードマークの、グリーン・オレンジ・ブルーは、それぞれ「ご自身とご家族の補償(傷害)」「相手への賠償(対人・対物)」「お車の補償(車両)」の補償内容を表すイメージカラー。

### 改定の概要

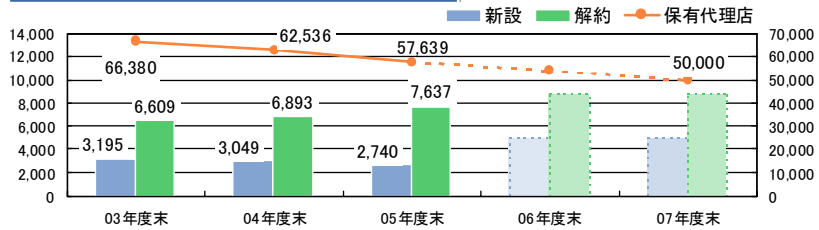
1	商品のわかりやすさ向上	2	商品の魅カアップ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 約款構成・表現の見直し</li> <li>■ 引受対象の整理</li> <li>■ 補償内容の見直し</li> <li>■ 規定の統一・改善</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ MOSTファーストクラスのバージョンアップ</li> <li>■ 人身傷害プラスの単独販売</li> <li>■ もらい事故弁護士サポート(もらい事故 弁護士費用特約+弁護士紹介サービス)の新設</li> <li>■ その他の改定(医療保険金(部位・症状別)倍額払特約の新設等)</li> </ul>
3	事務の改善	4	保険料の改定

# 単体・販売網構造改革の進捗とチャネル構造

代理店新設への注力と集約化の進展

2007年度末  
販売力ある代理店  
50,000店体制へ

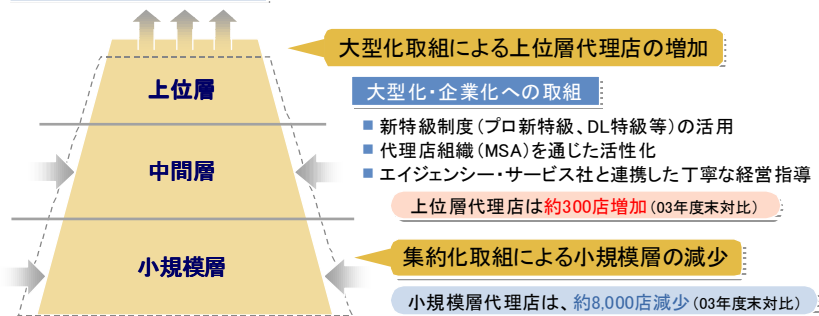
代理店の新設・解約と保有数の推移



代理店大型化への取組

販売力のある  
大型代理店  
(上位層)の増加

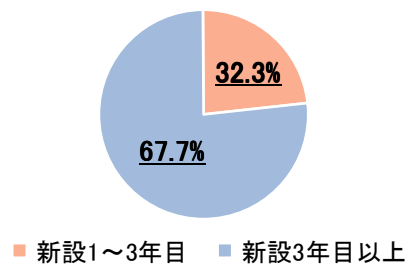
販売網構造の変遷



## 代理店新設による増収効果

- 業務品質の高い代理店の新設、研修生採用を続けていることが、増収に寄与。
- 全店増収額の約3分の1が新設1～3年目代理店によるもの。
- 継続的な代理店新設により成長力を維持。

全店における新設1～3年目代理店の増収額



(元受保険料ベース)

## チャネル別増収状況

新特級制度の活用、エイジェンシー・サービス社の経営指導スタッフの参画による支援など、チャネル別に丁寧な経営指導を行うことで代理店の大型化を実現。

## チャネル別増収率

チャネル	増収率
プロチャネル	+2.6%
企業チャネル	+5.0%
ディーラーチャネル	+6.8%
金融機関チャネル	+5.4%
その他チャネル	+1.5%

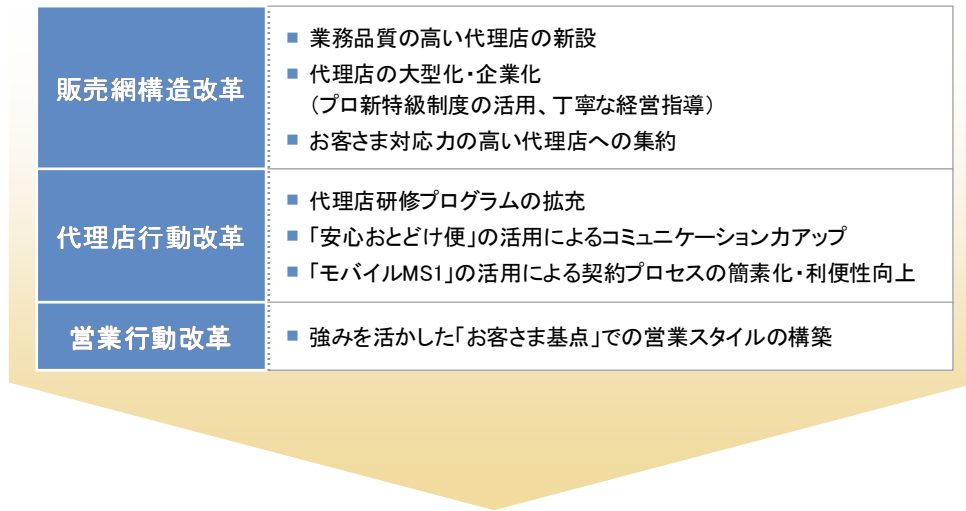
(元受保険料ベース)

## プロ新特級制度認定状況

AAA	AA	A	合計
7店(5社)	8店	189店	204店

※05年度末累計認定代理店数

## 単体・「お客さま基点」での取組

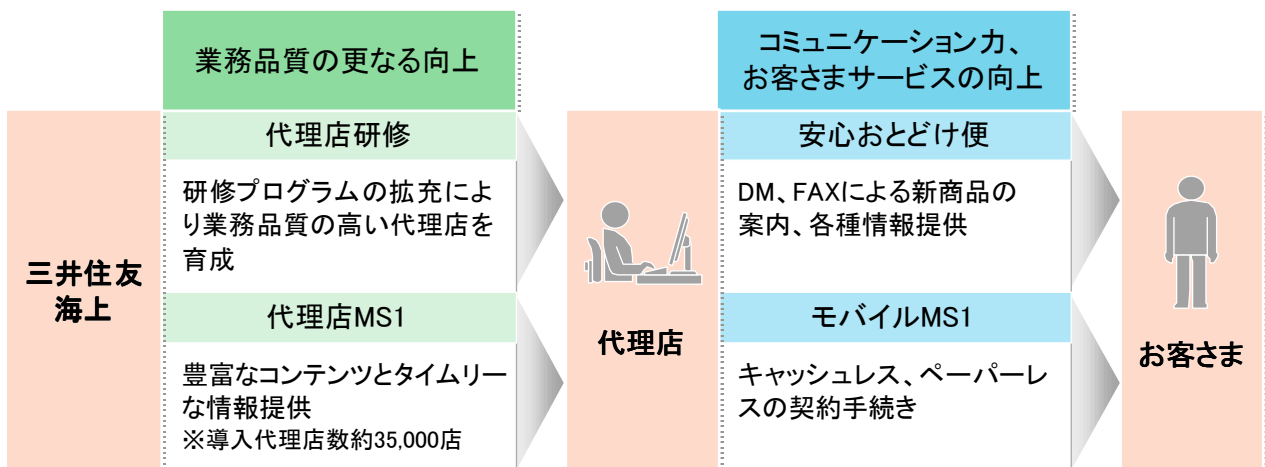


お客さま対応力の向上

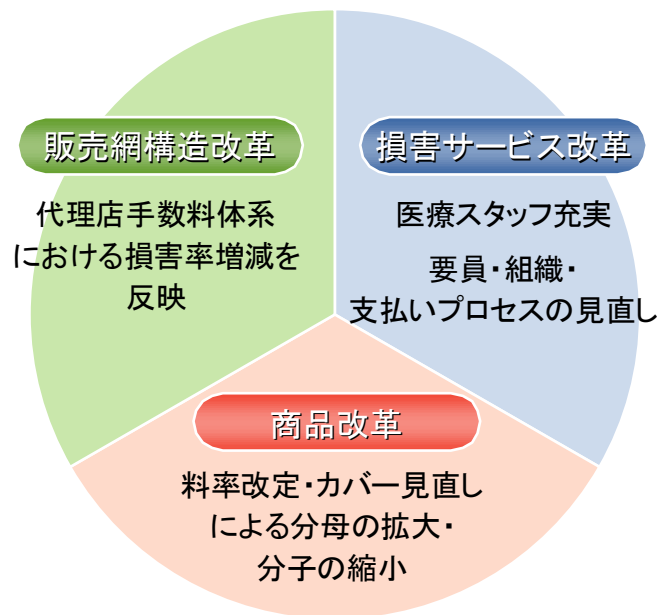
### お客さま対応力向上へ向けて

「販売網構造改革」「代理店行動改革」「営業行動改革」を連動してすすめ、「お客さま基点」でより良いサービスを提供できる体制作りを推進。

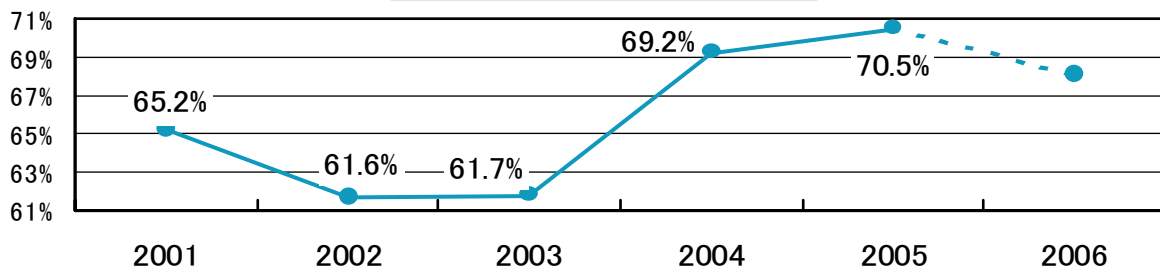
### 代理店行動改革への取組



## 単体：自動車損害率の適正化に向けて



### 自動車保険 I/E 損害率



#### 1 2005年度I/E損害率上昇の主な要因

■ 統計的手法他によるIBNRの増加	+1.6%
■ 『平成18年豪雪』の影響	+0.6% (※)
■ 自然災害の影響	△1.7%
■ その他要因による事故頻度・単価影響	+0.7%
	+1.2%

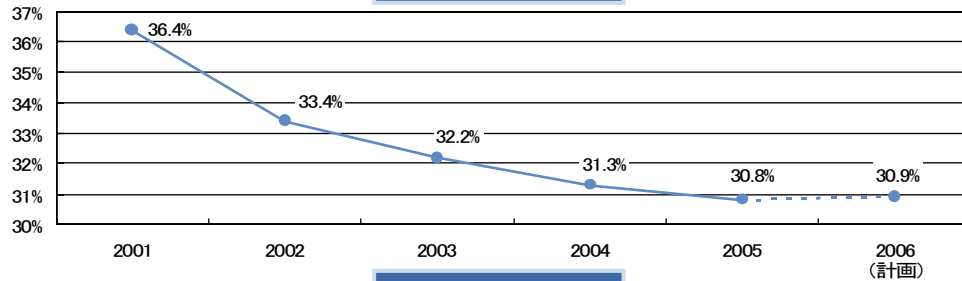
※自動車保険では自然災害は台風・集中豪雨を対象に集計しており、豪雪被害は含まれていない。

#### 2 2006年度I/E損害率計画

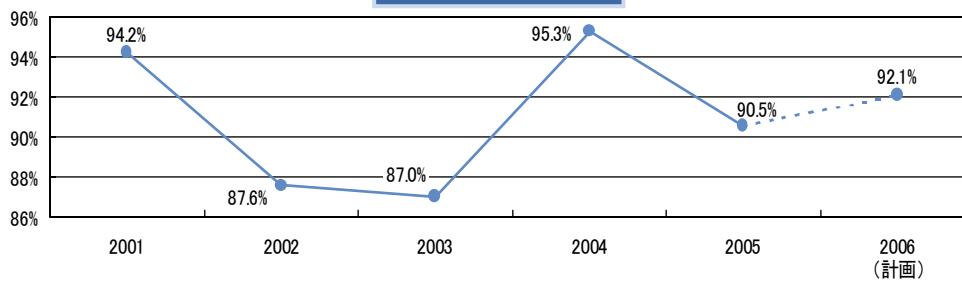
I/E損害率改善の主な要因	
■ 統計的手法他によるIBNRの影響	△1.3%
■ 『平成18年豪雪』の影響	△0.6%
■ 自然災害の影響	+0.3%
■ 料率・約款改定効果	△0.4%
■ 高ロス代理店対策等の進展 他	△0.4%
	△2.4%

## 単体：国内損害保険事業(単体)：正味事業費率

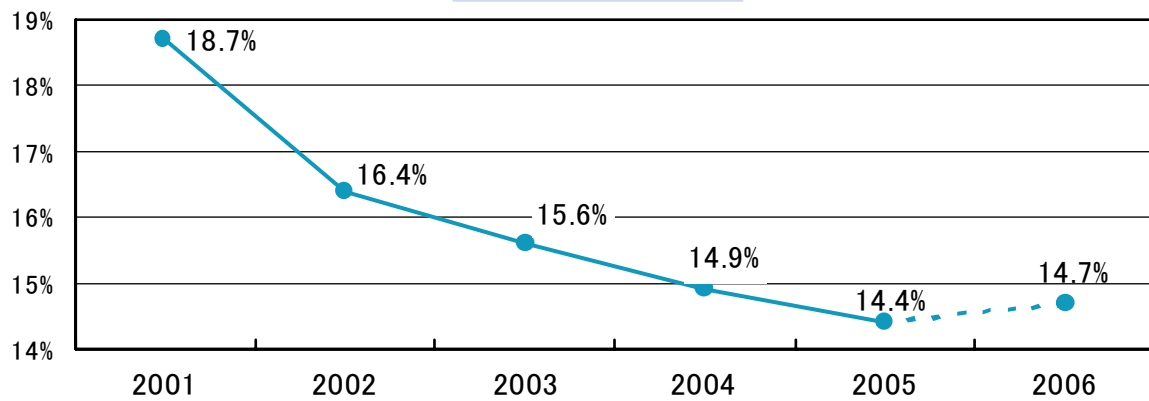
正味事業費率



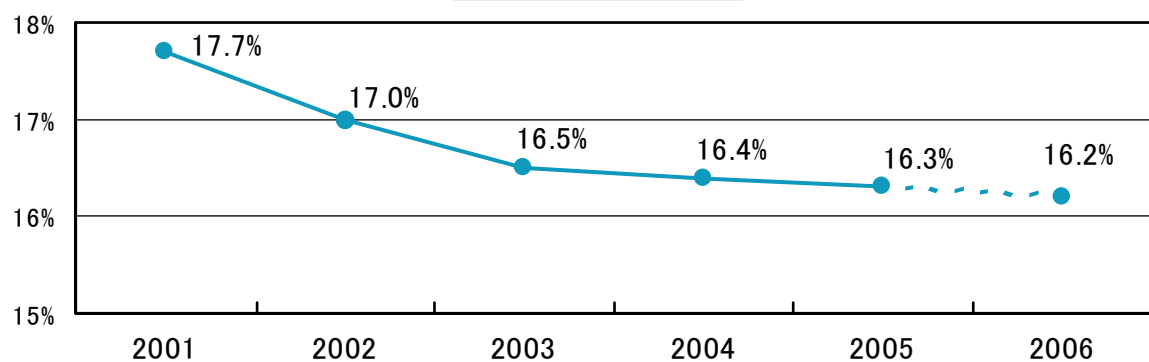
コンバインドレシオ



保険引受社費率

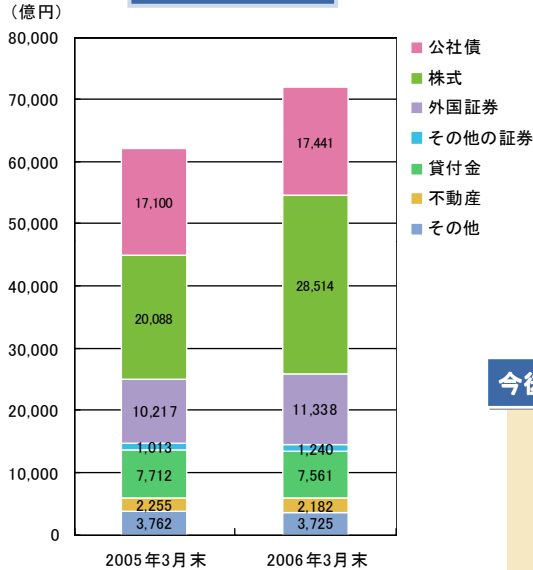


代理店手数料率

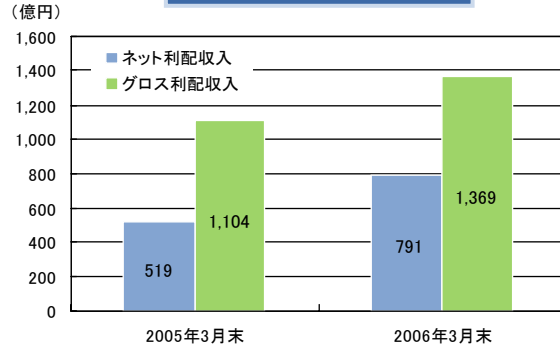


# 資産運用戦略

運用資産内訳



利息配当金収入の増加



## 今後の運用方針

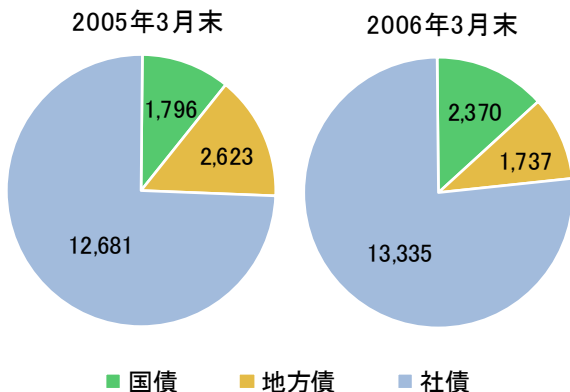
- 資産の長期化及び負債ヘッジによる金利リスク削減
- 国内株式リスク削減に向けた保有株式の削減と再配分
- 個人ローン等信用リスク運用の増大
- オルタナティブ投資の拡大

## マクロ環境の変化

環境変化要因	国内損保事業	生保事業
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1,550億円の増加	EVの増加
金利の上昇	一般勘定+積立勘定資産価値の増加 利息配当金収入の増加	EVの減少
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	影響なし

## 社債、国債の残高が増加

公社債内訳 (億円)



## 個人ローン、オルタナティブ投資を順次拡大

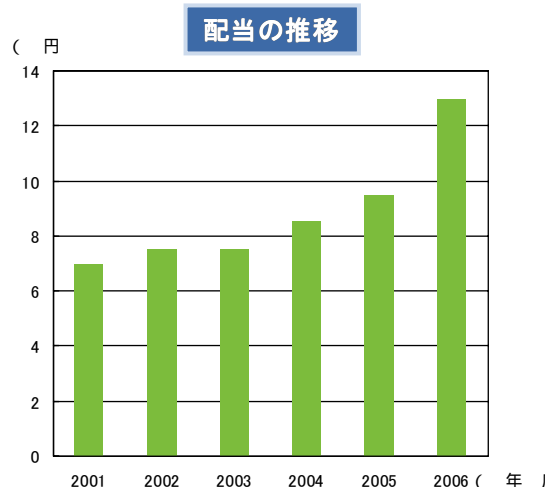
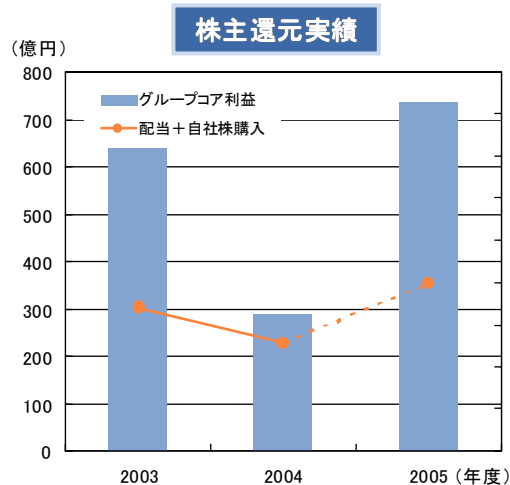
個人ローン残高

(億円)		
2004年3月末	2005年3月末	2006年3月末
2,941	3,271	3,472

オルタナティブ投資残高

(億円)		
2004年3月末	2005年3月末	2006年3月末
593	778	1,065

## 資本政策(1) 株主還元方針



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

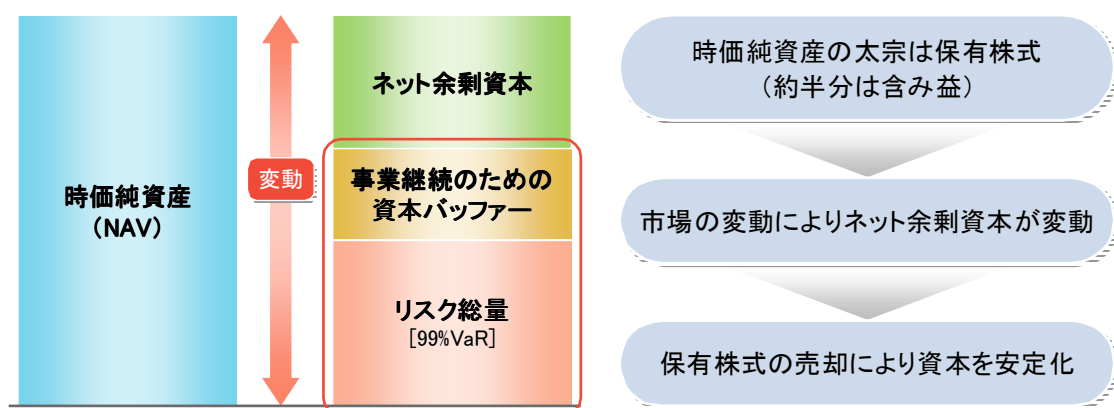
- 配当：増配基調を維持
- 自社株取得：2010年までに創立時(2001.10.1.)株数の10%を削減

- 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実施。
- 配当は安定的に増配基調を維持することを基本とし、今期は3.5円増配し13円の配当とする。

### 自社株取得実績

実施時期	取得株数(千株)	取得額(百万円)
2002年3月	18,895	10,962
2002年12月	7,000	3,607
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
合計	88,349	74,048

## 資本政策(2) 保有株式の削減と剰余資本の活用



### 保有株式の削減

- 2010年度末までに順次売却により保有株式を削減  
<2004~2010で5000億円の売却を計画。2005年度末までに1400億円を達成。>

- 時価純資産の太宗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、ネット剰余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。

# 三井住友海上 業績関連数値

別表

## 単体目標

	2004年度 実績(*1)	2005年度 実績(*1)	2006年度 当初目標	2006年度 計画
正味収入保険料	13,102億円	13,384億円	13,400億円	13,600億円
正味損害率	64.0%	59.7%	61.6%	61.2%
正味事業費率	31.3%	30.8%	30.2%	30.9%
コンバインドレシオ	95.3%	90.5%	91.8%	92.1%
一般利息配当金収入	519億円	791億円	520億円	750億円
当期純利益	607億円	648億円	685億円	700億円

## グループ連結目標

	2004年度 実績(*1)	2005年度 実績(*1)	2006年度 当初目標	2006年度 計画
連結正味収入保険料	14,032億円	14,697億円	14,840億円	15,180億円
グループコア利益	286億円	739億円	840億円	805億円
ROE(コア利益ベース)	2.0%	4.2%	5.6%	3.9%

## 各事業のコア利益

	2004年度 実績(*1)	2005年度 実績(*1)	2006年度 当初目標	2006年度 計画
国内損害保険事業	163億円	642億円	597億円	582億円
海外事業	51億円	▲14億円	100億円	110億円
生命保険(*2)	57億円	85億円	125億円	95億円
金融サービス事業	16億円	26億円	17億円	17億円
リスク関連事業	0億円	0億円	1億円	1億円
合計	286億円	739億円	840億円	805億円

\*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。