

投資家・アナリストの皆様へ



# あいおい損保 会社説明会

(2001年度決算報告を含めて)

2002年5月24日

あいおい損害保険株式会社

# CONTENTS

I . 2001年度決算概要 .....	P1
■ フォートレス・リー再保険問題に対する取組 .....	P3
II . 中期経営目標 .....	P4
III . 事業戦略の柱 .....	P5
1. 地域情報ネットワークによるリテールマーケット開拓 .....	P6
2. 人保険マーケットの開拓 .....	P9
3. トヨタマーケットの開拓 .....	P11
4. 構造革新による効率化の推進 .....	P13
5. ロス改善の推進 .....	P16
6. 資産運用力の強化 .....	P17
7. 環境問題・ITS対応 .....	P18

## 資料編

- 2001年度決算諸データ
- フォートレス・リー再保険問題に対する取組

# I. 2001年度決算概要

(単位:億円)

	2000年度	2001年度	比較増減	増減率
				%
元受正味保険料	8,575	8,391	184	2.2
1. 正味収入保険料	7,927	7,773	153	1.9
2. 正味支払保険金	4,679	4,802	123	2.6
3. 損害調査費	374	401	27	7.4
4. 正味事業費	2,993	3,026	33	1.1
営業収支残	118	457	339	-
5. 支払備金積増	300	1,196	895	298.5
6. 異常危険準備金積増	144	354	210	-
<b>保険引受利益</b>	<b>21</b>	<b>1,274</b>	<b>1,296</b>	<b>-</b>
資産運用損益	594	433	161	27.1
(うち利息及び配当金収入)	(538)	(464)	(73)	(13.6)
(うち有価証券売却損益)	(591)	(361)	(229)	(38.9)
(うち有価証券評価損)	(140)	(102)	(37)	(26.8)
貸倒関連損益	102	0	102	-
<b>経常利益</b>	<b>374</b>	<b>921</b>	<b>1,296</b>	<b>345.8</b>
特別利益	388	267	120	31.1
特別損失	540	649	108	20.1
<b>当期利益</b>	<b>123</b>	<b>834</b>	<b>957</b>	<b>773.8</b>

(諸比率)

正味損害率	63.7%	67.0%	3.3%
正味事業費率	37.8%	38.9%	1.1%
コンパインドレシオ	101.5%	105.9%	4.4%
収支残率	1.5%	5.9%	4.4%

(諸比率: フォートレス・リー再保険影響除き)

正味損害率	64.3%	62.9%	1.4%
正味事業費率	37.6%	38.1%	0.5%
コンパインドレシオ	101.9%	101.0%	0.9%
収支残率	1.9%	1.0%	0.9%

ポイント

フォートレス322億円、自然災害 138億円の減少  
 損調社からの社員移籍+28億円  
 人件費は減少、募集手数料の増加

フォートレス 1,073億円、自動車(元受)103億円  
 異常危険準備金積増 = 繰入 - 取崩  
 フォートレス支払322億円取崩により増加  
 期末積立額(積立率): 火災590億円(64.9%) 自動車672億円(13.8%)

株式売却損益 254億円(前年 476億円)  
 減損による有価証券評価損 511億円→410億円は特別損失に計上

前年は千代田生命 81億円、ライフ14億円

前年度	当年度
退職給付信託設定益 240億円	価格変動準備金戻入 95億円
有価証券売却益 126億円	退職給付引当金の戻入 112億円
	退職給付信託設定益 45億円
退職給付会計基準変更時差異 324億円	株式評価損 410億円
自立支援金 91億円	統合関連費用 210億円
統合関連費用 51億円	

## ■財務状況

	2000年度	2001年度	比較増減
総資産	29,539	26,634	9.8%
自己資本	5,551	3,943	29.0%
責任準備金	18,478	17,217	6.8%
異常危険準備金	2,079	1,725	17.1%
ソルベンシー・マージン比率	1051.9%	783.0%	268.9%

## 1. 種目別元受正味保険料

(単位：百万円、%)

種目	年度	2000年度		2001年度	
			増減率		増減率
火災		99,363	△ 8.3	93,555	△ 5.8
海上		5,416	△ 0.2	5,019	△ 7.3
傷害		59,125	△ 5.3	52,048	△ 12.0
自動車		484,393	△ 0.0	481,018	△ 0.7
自動車損害賠償責任		145,774	0.0	141,134	△ 3.2
その他の		63,526	8.7	66,353	4.4
合計		857,599	△ 0.8	839,130	△ 2.2

## 2. 種目別正味収入保険料

(単位：百万円、%)

種目	年度	2000年度		2001年度	
			増減率		増減率
火災		99,087	△ 13.3	91,027	△ 8.1
海上		5,411	△ 3.0	5,343	△ 1.3
傷害		57,455	△ 5.7	51,867	△ 9.7
自動車		489,798	△ 0.0	488,179	△ 0.3
自動車損害賠償責任		81,156	0.4	78,548	△ 3.2
その他の		59,851	8.2	62,394	4.3
合計		792,760	△ 1.7	777,361	△ 1.9

## 3. 種目別正味支払保険金

(単位：百万円、%)

種目	年度	2000年度			2001年度		
			損害率	増減		損害率	増減
火災		42,038	44.3	3.3	77,182	86.8	42.5
海上		3,466	67.1	△ 12.6	3,874	77.3	10.2
傷害		24,395	46.5	2.8	20,186	43.7	△ 2.8
自動車		309,246	67.6	4.0	286,134	63.5	△ 4.1
自動車損害賠償責任		50,645	73.5	2.9	49,354	73.6	0.1
その他の		38,109	67.6	△ 0.9	43,555	74.8	7.2
合計		467,902	63.7	3.7	480,287	67.0	3.3

\* 正味損害率(%) = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料

- リスク管理体制の強化
- ランオフ管理体制の強化
- 債権保全対応
- 新規発生ロスへの対応
- 金融再保険契約の解約
- 当期決算負担額の確定

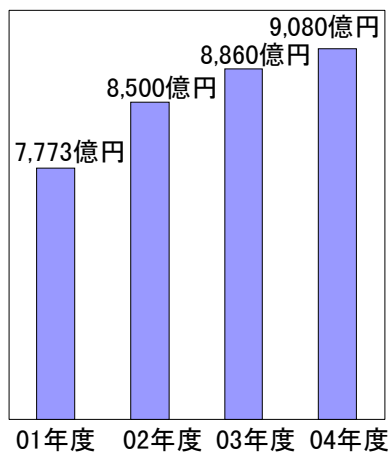
## Ⅱ. 中期経営目標

**04年度末目標** 正味収保9,080億円／当期利益220億円

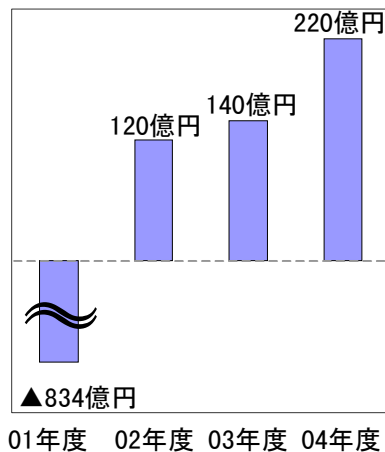
	01年度実績	02年度目標	03年度目標	04年度目標
正味収入保険料	7,773億円	8,500億円	8,860億円	9,080億円
増収率	▲1.9%(▲1.2%)	9.3%( 1.4%)	4.3%( 2.6%)	2.4%( 2.8%)
損害率	67.0%(62.9%)	60.6%(62.2%)	62.0%(61.5%)	63.2%(60.7%)
事業費率	38.9%(38.1%)	35.2%(37.7%)	33.7%(36.9%)	32.4%(35.4%)
コンバインドレシオ	105.9%(101.0%)	95.8%(99.9%)	95.8%(98.5%)	95.7%(96.1%)
当期利益	▲834億円	120億円	140億円	220億円
ROE	▲25.1%	4.1%	4.7%	7.3%

※( )内は自賠責民営化、フォートレス・リー再保険影響除き

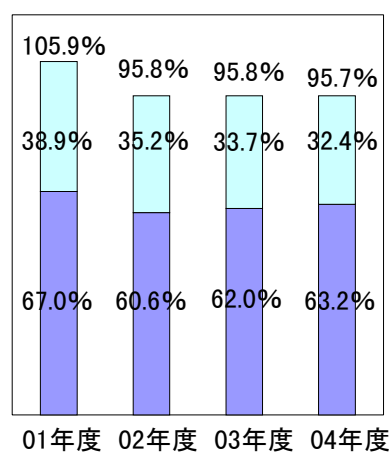
正味収入保険料



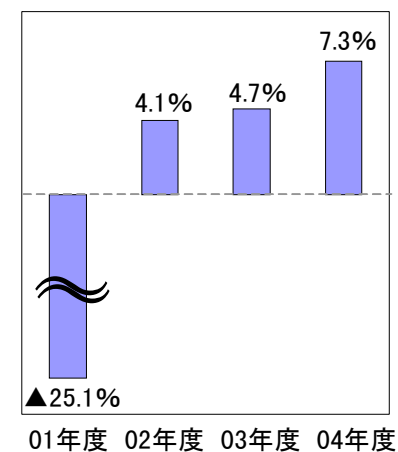
当期利益



損害率・事業費率・コンバインドレシオ



ROE



1. 地域情報ネットワークによるリテールマーケット開拓

2. 人保険マーケットの開拓

3. トヨタマーケットの開拓の加速

4. 構造革新による効率化の推進

5. ロス改善の推進

6. 資産運用力の強化

7. 環境問題・ITSに対する積極的な対応

# Ⅲ-1.地域情報ネットワークによるリテールマーケット開拓

## ■01年度ー地域情報ネットワークの構築に向けたインフラ整備

- サービスネットワークの構築
- サービスの総合窓口「IOI倶楽部」の開設
- 「IOI倶楽部カード」の発行

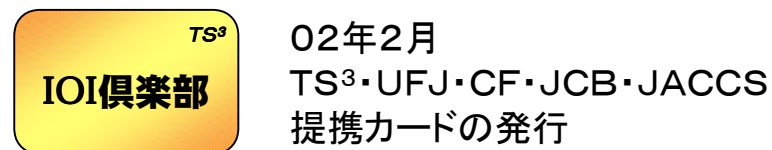
### □ネットワーク構築状況

クルマのネット	ディーラーネット	9,000 拠点
	車検ネット	2,900 工場
	BP(钣金)ネット	1,000 工場
	レッカーネット	1,700 業者
住まいのネット	リフォームネット	1,500 業者
	水回りネット	2,900 業者
医療・介護ネット	病院ネット(情報提供対象)	9,400 病院
	介護ネット	900 業者
コンサルネット	社労士ネット	300 名
	弁護士ネット	300 名
	税理士ネット	MMPG等 100 名
地域金融機関(窓販委託)		93 金融機関

### □「IOI倶楽部」の開設



### □「IOI倶楽部カード」の発行

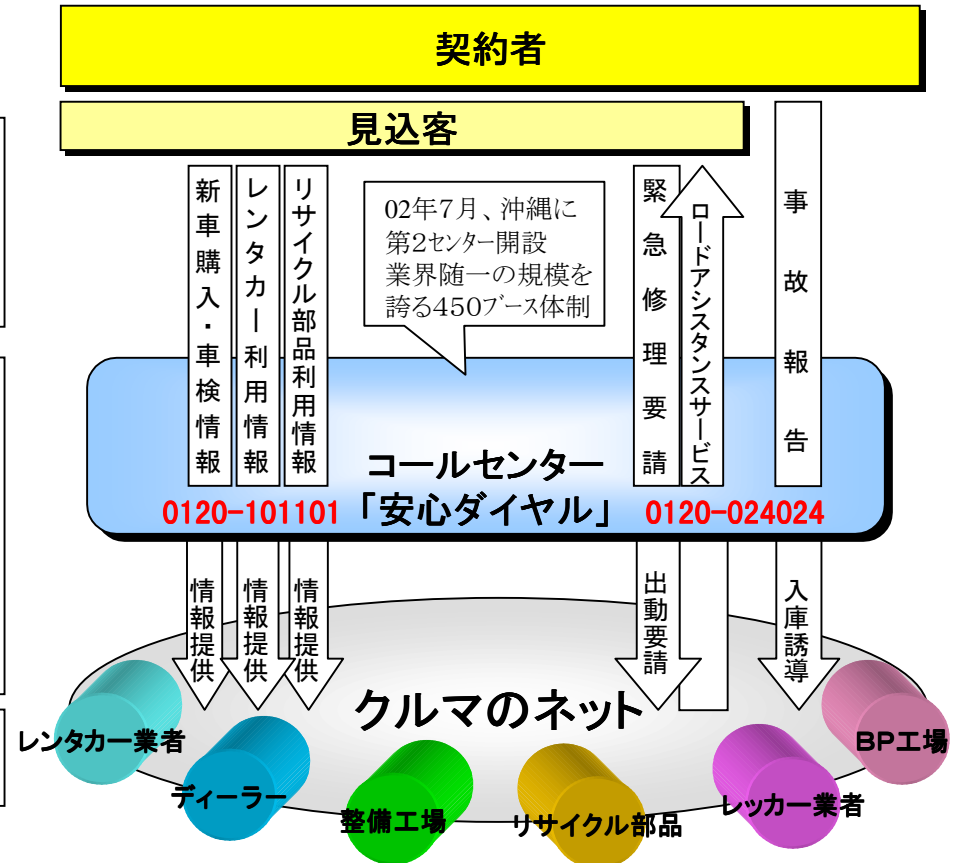
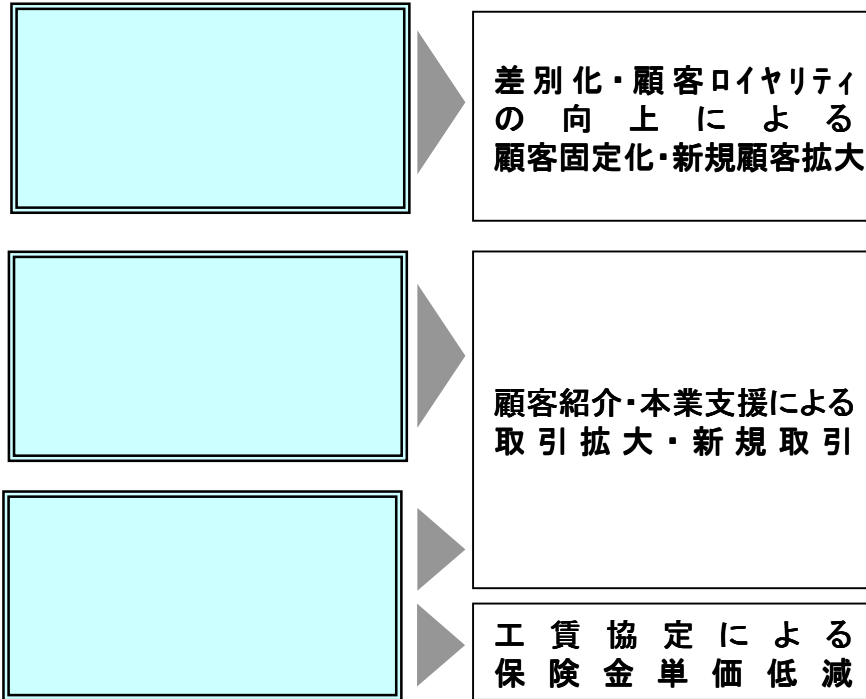




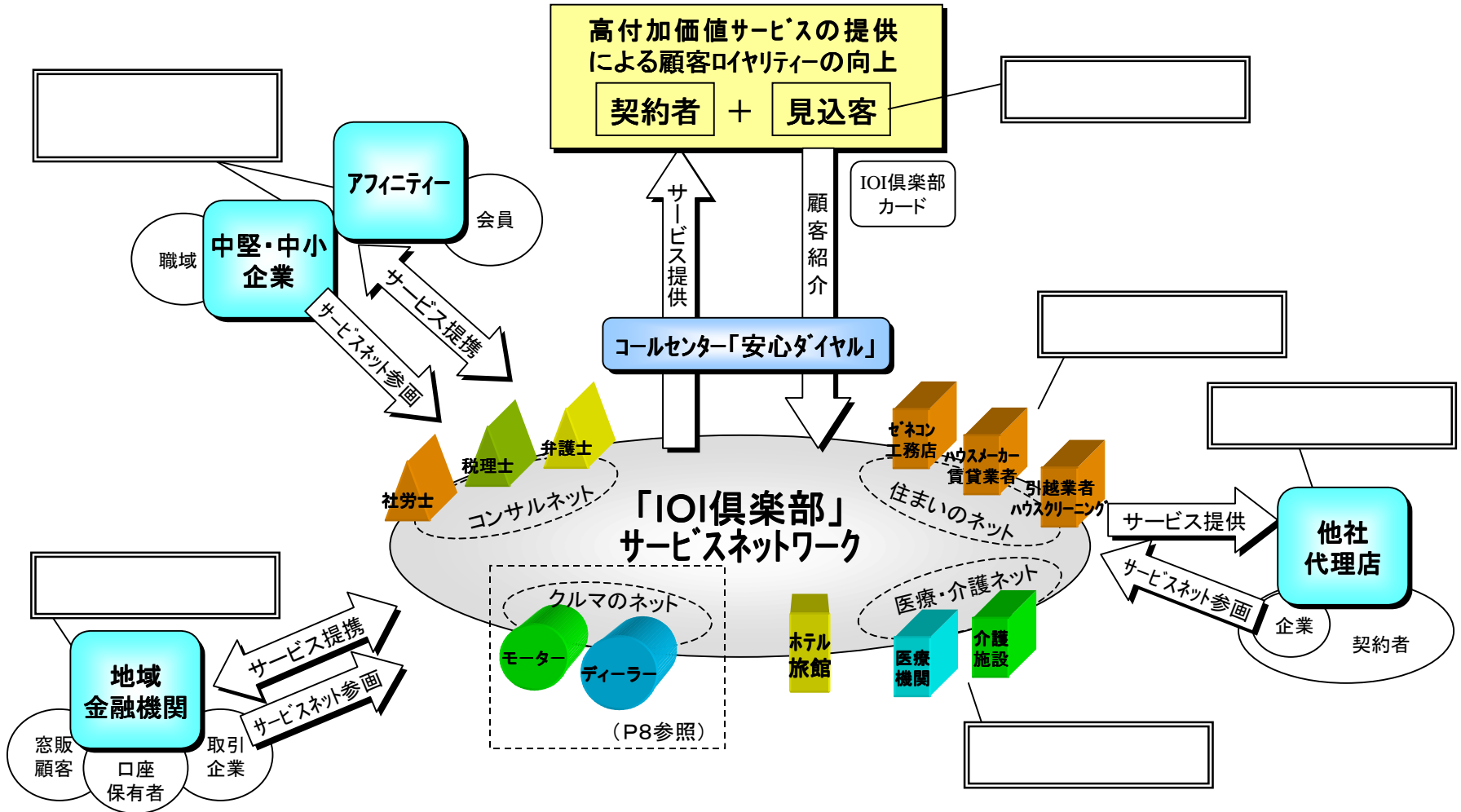
### ■02年度－保険営業から地域を軸にした情報営業への転換

- サービスネットワーク参画企業に対する「顧客紹介による取引拡大」
- 地域金融機関・企業との「サービス提携によるマーケットの相互開放」
- 「IOI倶楽部」サービスをPRした「見込客情報の収集による顧客拡大」「他社代理店取引拡大」

### □「クルマのネット」を活用した営業展開



□地域情報ネットワークによる営業展開<全体概念図>



## Ⅲ-2. 人保険マーケットの開拓

### ■第三分野・生保とも損保業界トップレベルの販売実績

- あいおい生命社、02年度末単年度黒字達成見込
- 他社の追随を許さない独自商品・サービスの開発

#### □第三分野販売実績ならびに目標

	01年度	02年度	03年度	04年度
件数	157,268件	200,000件	240,000件	260,000件
保険料	42億円	50億円	60億円	70億円

→ 損保業界トップの販売実績

#### □あいおい生命 01年度決算ならびに目標

	01年度	02年度	03年度	04年度
新契約S	6,551億円	7,300億円	8,000億円	8,100億円
保有契約S	3兆3,167億円	3兆6,000億円	4兆0,000億円	4兆3,000億円
保有契約増率	7.0%	8.5%	11.1%	7.5%
当期利益	▲0.7億円	3億円	10億円	17億円

→ 02年度単年度黒字化見込  
(責準追加繰入等を検討)

#### □医療・健康分野独自サービスの拡充

##### ○在宅医療設置専門会社への出資(01年12月)

⇒地域への在宅医療(かかりつけ医)設置事業を通じて地域密着の訪問医療サービスを展開

##### ○メンタルヘルスサービス会社の共同設立(02年1月)

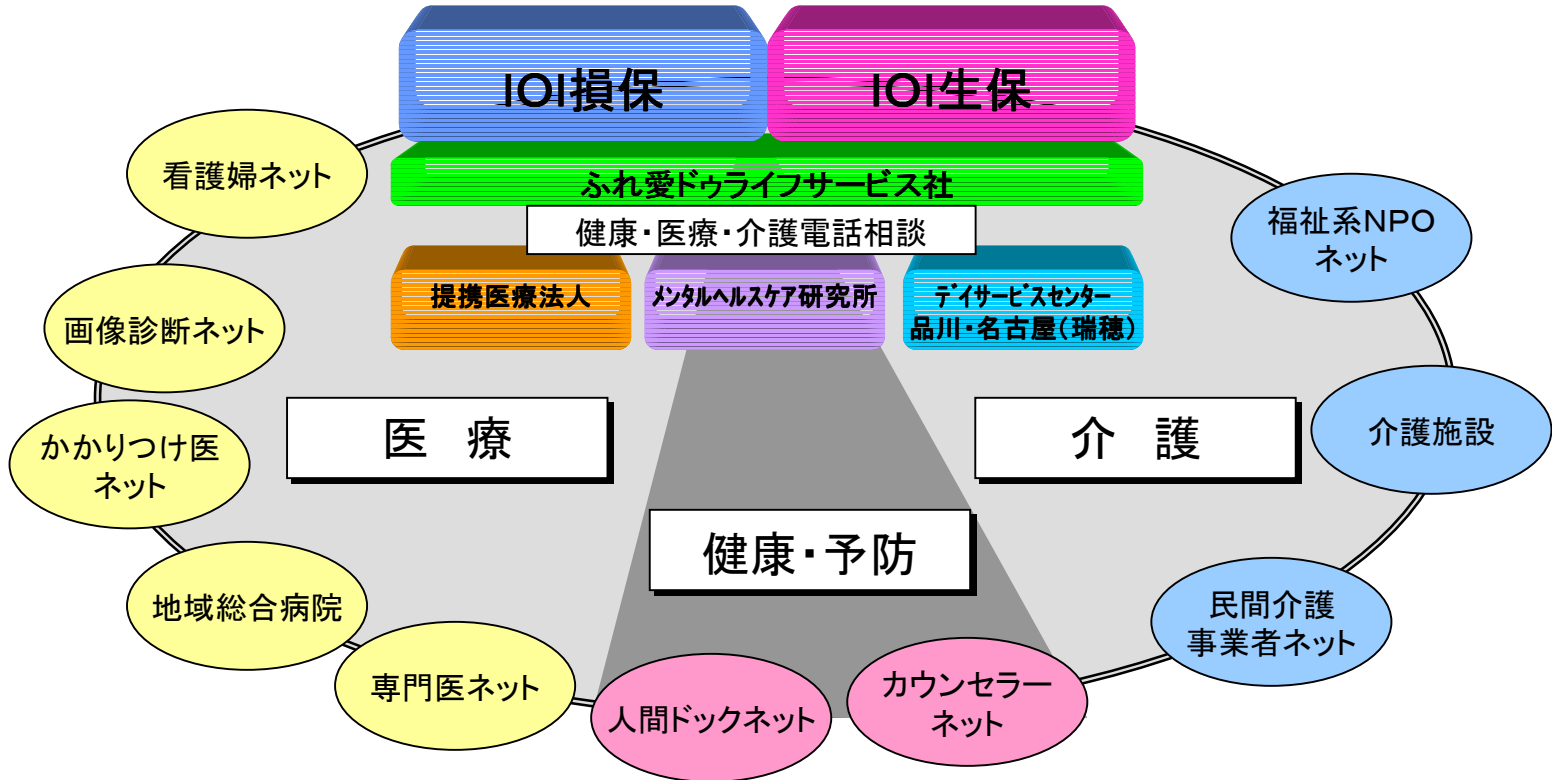
⇒米国の南カリフォルニア大・スタンフォード大の専門家と提携し、メンタルケア事業のマックスインターナショナル社と共同で、日本初のジャンル別メンタルヘルスサービス会社を設立

##### ○名古屋にデイサービスセンター開設(02年4月)

⇒品川に続き2カ所目開設。直営介護施設の運営を通じて、データ・情報を収集。遊休不動産を活用し、今後も全国10カ所程度開設予定。

□総合医療ネットワークの構築

地域に密着した総合医療ネットワークの構築による高品質な現物給付型サービスの開発・提供を通じて  
 お客様のクオリティ・オブ・ライフの向上に資する



# Ⅲ-3. トヨタマーケットの開拓

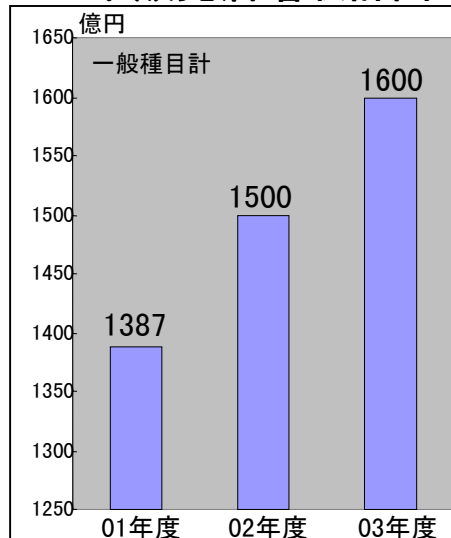
## ■01年度、トヨタ販売店・グループ企業との取引拡大により105億円の増収を実現

- 販売店保険取引では、拠点奪取98拠点・新規乗合19社・幹事奪取4社
- オートローン一体型自動車保険・自動車延長保証等、独自商品の販売拡大

### □01年度増収状況

	00年度	01年度	増収額	増収率
販売店	1,318億円	1,387億円	69億円	5.2%
トヨタ	1,174億円	1,236億円	62億円	5.3%
レンタス他	66億円	71億円	6億円	9.0%
ダイハツ	71億円	73億円	1億円	1.8%
日野	7億円	7億円	-	-
グループ企業	107億円	143億円	36億円	33.6%
トヨタ自動車	62億円	91億円	29億円	46.7%
グループ企業	37億円	44億円	7億円	18.9%
ダイハツ	7億円	7億円	-	-
日野	1億円	1億円	-	-
合計	1,425億円	1,530億円	105億円	7.4%

### □トヨタ販売店増収計画



○トヨタ自動車との連携による独自開発商品の販売

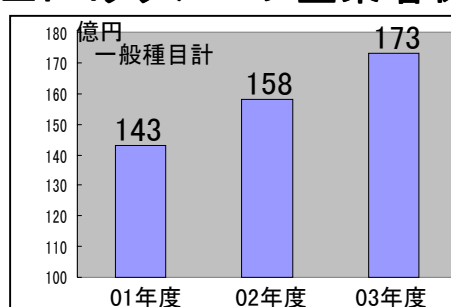
02年度販売目標

- ・オートローン一体型自動車保険  
「コンビにプラン」 3.5万件38億円
- ・延長保証保険  
「保証がつくし」「ロングラン保証」3億円
- ・TS<sup>3</sup>カード会員向け自動車保険  
「あしながプラン」 1.2万件20億円

○トヨタ自動車業務改善室と連携した保険業務改善ノウハウの提供

○当社コールセンターによるアウトバウンドテレマーケティング機能の提供

### □トヨタグループ企業増収計画



○管財物件・団体物件における幹事奪取・シェアアップ

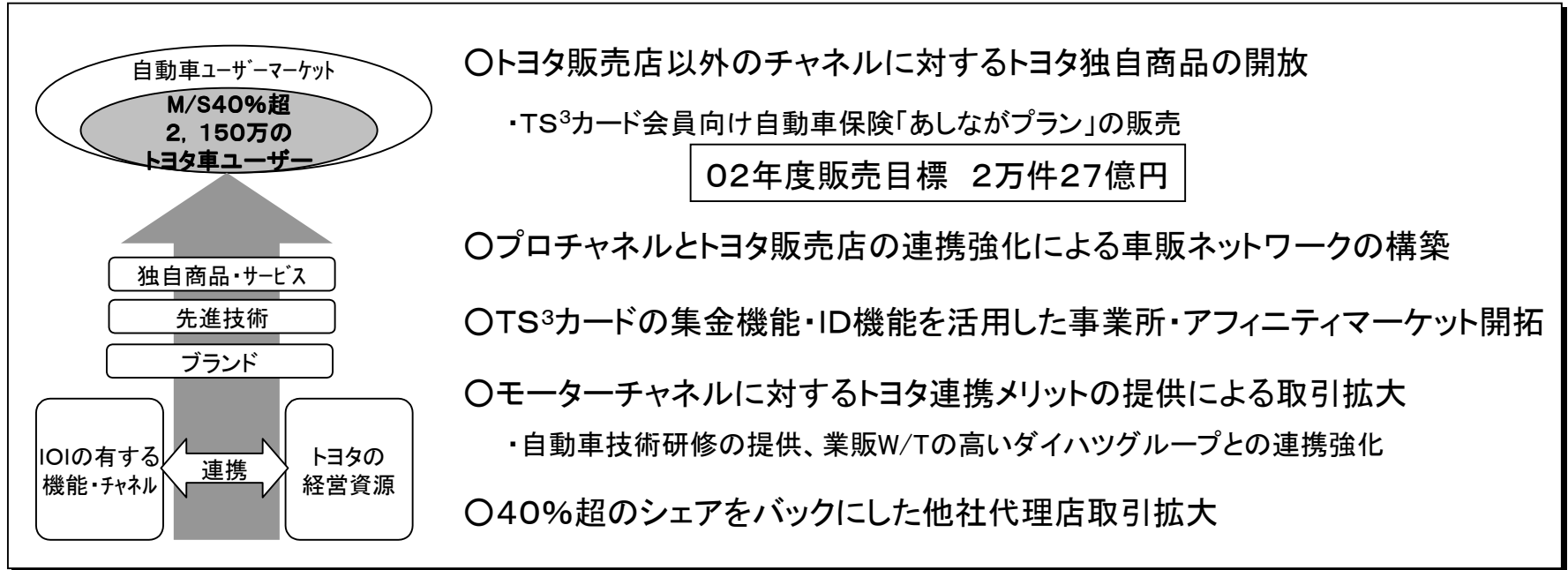
○トヨタグループ・協力会社の開拓

○トヨタとの連携によるリスクマネジメントサービス・社有車運行管理サービスの開発・提供

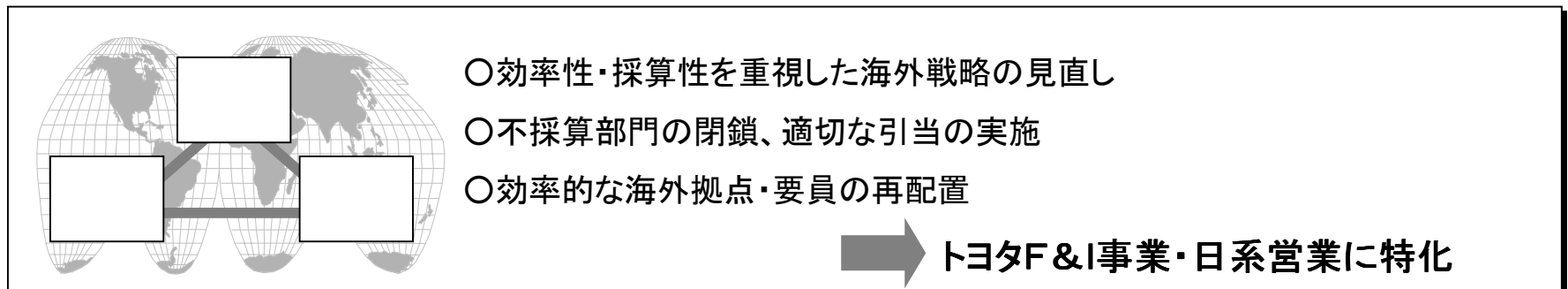
### □トヨタG販売店取引開拓状況

	拠点奪取	新規乗合	幹事奪取
トヨタ	71		4
レンタス他	4	7	
ダイハツ	17		
日野	6	12	
合計	98	19	4

□当社主力チャネルとの連携による2,150万トヨタ車ユーザーの開拓



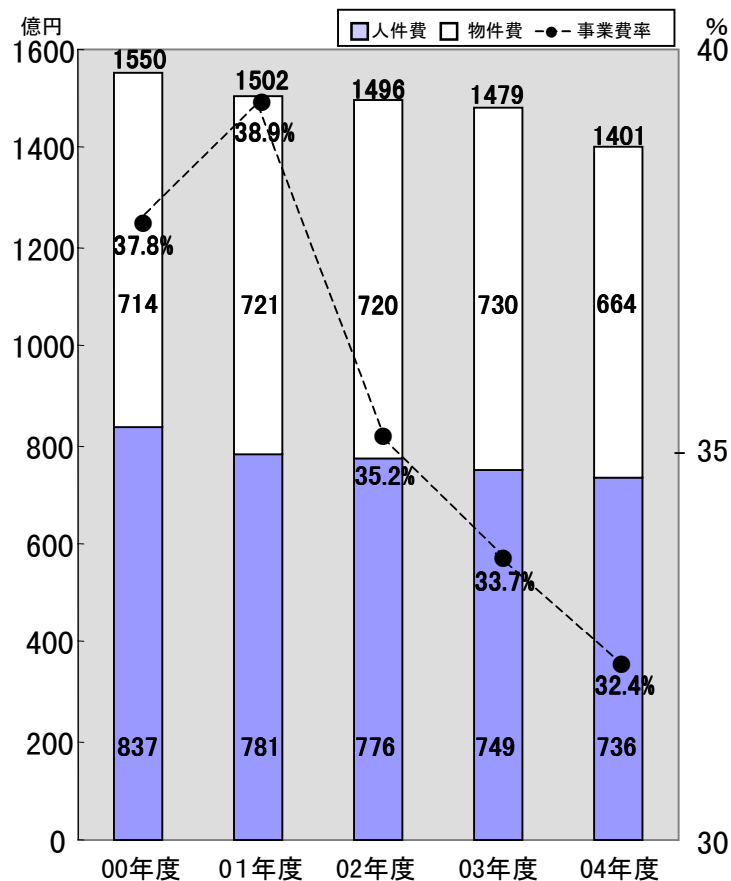
□トヨタ世界戦略と連動した海外戦略の再構築



# Ⅲ-4. 構造革新による効率化の推進

## ■01年度社費実額目標は達成、02年度以降も引き続き社費総額を圧縮

- 02年度事務・システム統合の達成による統合効果の確実な実現
- 非競争分野における経営資源配分の極小化
- 独自戦略である事務委託の拡大による事務の中抜き⇒抜本的な効率化の実現



## □事業費

	00年度	01年度	02年度	03年度	04年度
人件費	839億円	781億円	776億円	749億円	736億円
物件費	711億円	721億円	720億円	730億円	664億円
社費計	1,550億円	1,502億円	1,496億円	1,479億円	1,401億円
事業費率	37.8%	38.9%	35.2%	33.7%	32.4%

システム経費	195億円	204億円	210億円	230億円	185億円
--------	-------	-------	-------	-------	-------

※物件費には諸税を含む。システム経費は統合経費除き。

## □要員・拠点・関連会社数

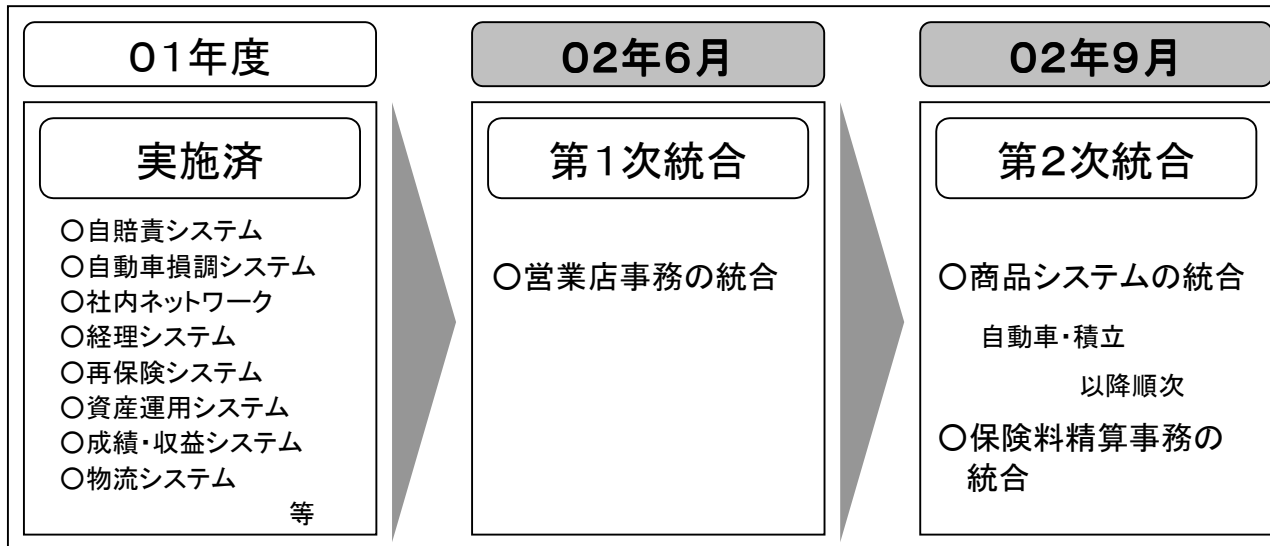
	00年4月	01年4月	02年4月	03年4月	04年4月
要員数	9,400人	8,200人	7,904人	7,300人	7,000人
含む契約社員	11,126人	10,267人	10,134人	9,500人	9,300人
拠点数	523拠点	377拠点	342拠点	335拠点	330拠点
関連会社数	29社	16社	15社	12社	12社

# Ⅲ-4. (1)事務・システム統合

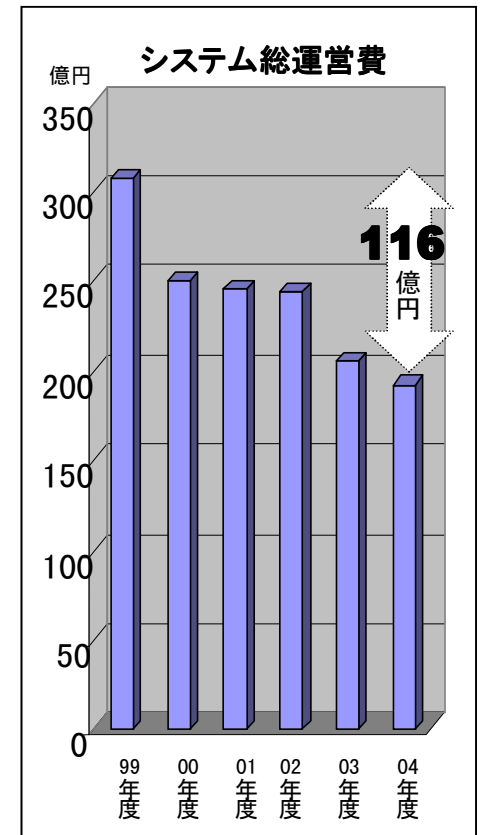
## システム統合により03年度以降に運営費削減効果を実現

より安全・確実な統合に向け、02年6月（営業店事務）、9月（商品・精算事務）に切り分け、段階的に統合を実施  
コスト・スピード・機能強化の観点から、非競争分野（汎用システム）において最も合理的・効果的な開発を実現

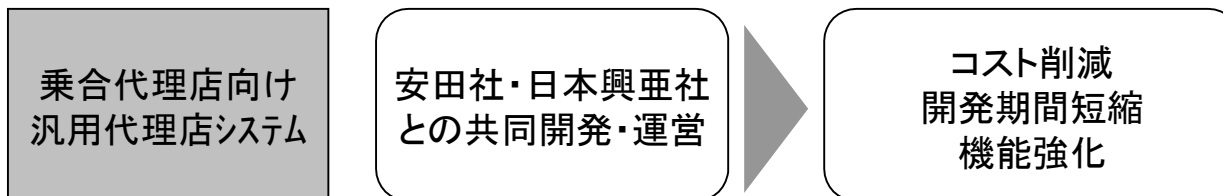
### □事務・システム統合計画



### □統合効果



### □システム提携による共同開発・運営





# Ⅲ-4. (2)代理店機械化・事務委託の推進

## □代理店機械化の推進

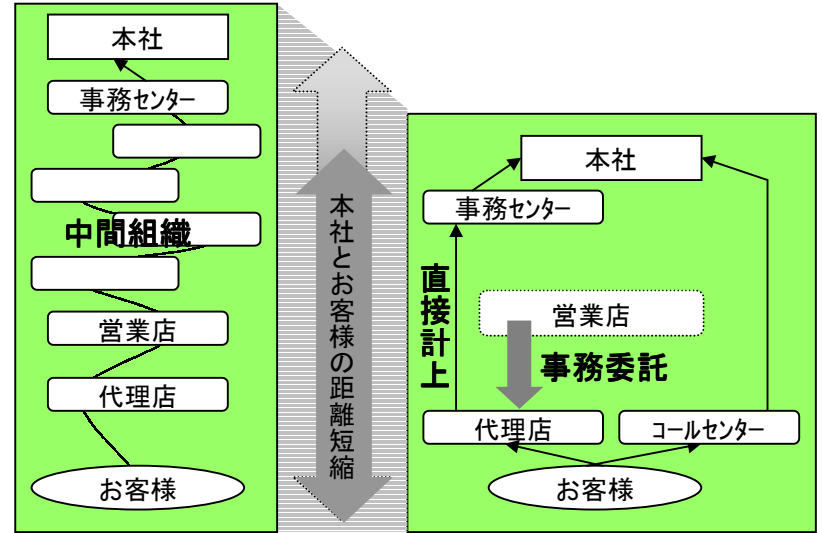
基幹代理店へのシステム導入はほぼ完了、独自施策「事務委託」を推進

	導入店数	収保W/T		
		01年度	04年度目標	
機械化代理店 独自システム	総轄代理店	580	2100	20%
	事務委託・事務協業			
	3000万以上のプロ	3290	1800	12%
	自動車ディーラー	1770	1800	23%
	企業・金融等の乗合代理店 前述の共同開発システム	12830	12800	30%
<b>合計</b>	18470	18500	<b>85%</b>	

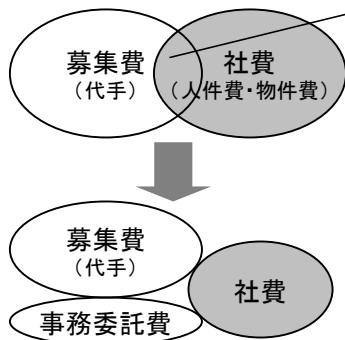
事務委託

直接計上

## □事務委託・事務協業・総轄代理店制度を活用した事務の中抜き＝抜本的効率化の実現

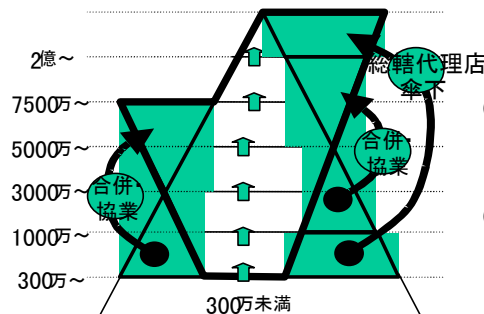


## □募集費と社費の構成を変える



- 高能力・自立代理店の増加による二重コストの解消
- 会社業務のアウトソーシングによる社費削減
- 新代理店制度による代手総ファンド圧縮の中、社費削減分を高能力代理店に還元

## □階層別チャネルポートフォリオを変える

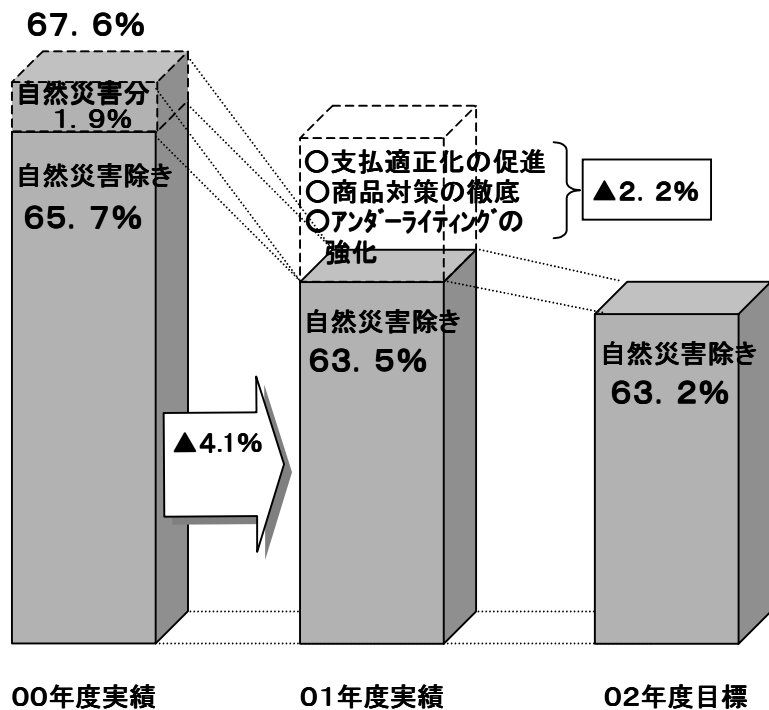


- 非自立・小規模代理店の総轄代理店傘下誘導
- 合併・事務協業による大型化

## ■自動車保険損害率は大幅に改善

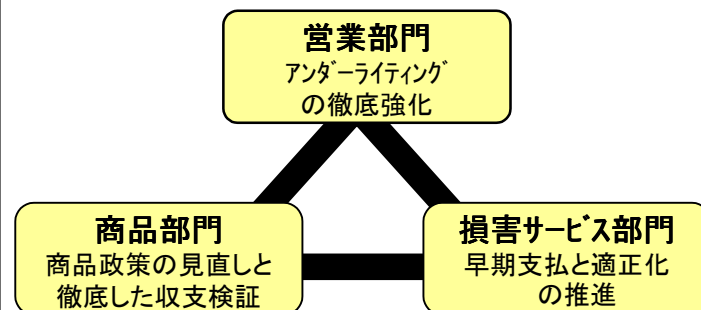
- 営業部門・商品部門・損害サービス部門三位一体となった日常基本活動の徹底
- 更なる改善に向けた新たな仕組みの構築

## □自動車正味損害率



### 基本活動の徹底

営業部門・商品部門・損害サービス部門の三位一体となった全社取組を強力に推進



### 新たな仕組みの構築

- 工賃協定工場への「入庫誘導の促進」による保険金単価低減の推進
- 「フリートリスクマネジメント54」の開発(02年1月)によるロスプリベンションの強化
- 新損害サービスシステム「シンフォニー」の開発・稼動(02年1月)による支払工程管理の強化

# Ⅲ-6. 資産運用力の強化

## □資産運用方針

### 資産ポートフォリオの健全化推進

- 非効率資産の大幅な圧縮によるポートフォリオ改善
  - ・政策株式は3カ年で1,200億円の圧縮
  - ・非効率不動産の圧縮
- 不健全資産排除の促進

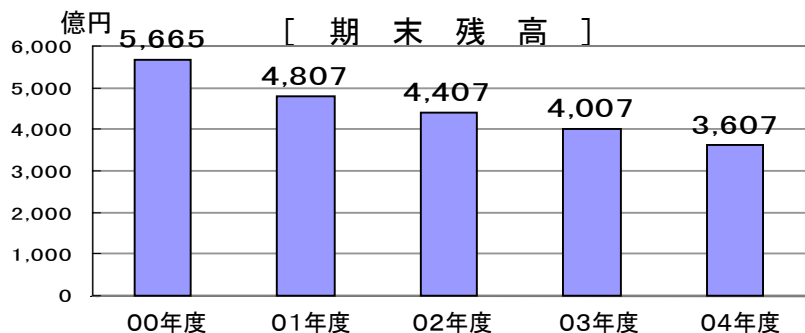
### 資産運用力・運用環境予測力の強化

- 運用スタイル・手法の分散による安定的収益確保、新たな収益機会の拡大
- トヨタアセットマネジメント社との継続的連携強化
- 信用リスクに見合う収益獲得体制の確立

### 厳格なリスク管理体制とALMの推進を踏まえた収益の拡大

- 厳格な与信管理と機動的収益機会の確保との両立
- 割当リスク資本の遵守を基軸としたリスク管理の徹底
- 時価ベースでのALM管理の継続強化
- 資本の効率的活用によるリスク対比収益の拡大

## □政策株式圧縮計画(簿価ベース)



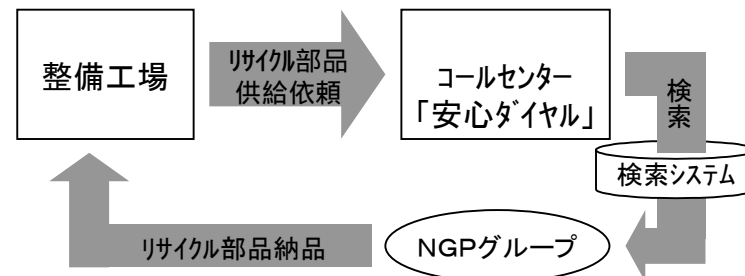
	00年度	01年度	02年度	03年度	04年度
圧縮額	668	339	400	400	400
期末残高	5,665	※ 4,807	4,407	4,007	3,607

(※減損による簿価減等を含む)

## Ⅲ-7. 環境問題・ITS対応

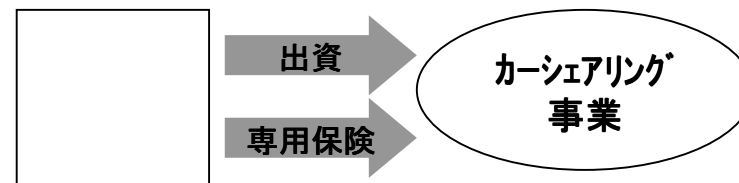
### ■環境問題・ITSにも積極的に対応

□04年「自動車リサイクル法」施行を視野に入れた『リサイクル部品特約』の開発・販売  
(99年度～)



□GPSを活用した車両盗難防止システム・セキュリティサービスシステム開発会社との連携(01年10月)

□カーシェアリング(車の共同利用)事業会社への出資(02年2月)と専用自動車保険の開発(01年12月)



## あいおい損害保険株式会社

広 報 部

担当:原 直人

〒150-8488 東京都渋谷区恵比寿1-28-1

T E L : ( 0 3 ) 5 7 8 9 - 6 3 1 5

F A X : ( 0 3 ) 5 4 2 4 - 0 7 7 3

E-mail: 1087843@ioi-sonpo.co.jp

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、こうした記述は、一定のリスクと不確実性を内包するものであります。

将来の業績、経営方針・戦略等は、環境の変化に伴い、変化・変動があり得ることにご留意ください。