

投資家・アナリストの皆様へ



あいおい損保 会社説明会

(2004年度決算報告を含めて)

2005年6月3日

あいおい損害保険株式会社

. 2004年度決算概要

1. 決算のポイント	P 1
2. 収入保険料の状況	P 2
3. 支払保険金の状況	P 4
4. 事業費の状況	P 5
5. 資産運用の状況	P 6
6. 資本の状況	P 7
7. 異常危険準備金の状況	P 8
<参考> フォートレス・リー航空再保険の状況	P 9
8. あいおい生命 決算のポイント	P 10
<参考> あいおい生命のエンベディッドバリュー	P 11

. 新中期経営計画「IOI ACT」

1. 中期基本戦略	P 12
2. 中期経営目標(2005年度 - 2006年度)	P 14
3. 事業戦略	P 15
4. 資本政策	P 24
5. CSR経営の推進	P 25
<参考> 中期経営計画「IOI ACT」全体像	P 26

. 2004年度決算概要

1. 決算のポイント

下段は除く特殊要因（自賠償政府再保険廃止影響とFR影響）

(単位: 億円 / %)

	2003年度		2004年度	
			増減額	増減率
正味収入保険料	8,365	8,278	87	1.1
	7,582	7,576	5	0.1
正味支払保険金	4,714	4,989	274	5.8
	4,173	4,315	141	3.4
正味事業費	2,798	2,744	54	1.9
	2,795	2,743	51	1.8
保険引受利益	130	99	229	176.1
資産運用損益	415	380	35	8.5
経常利益	453	223	229	50.6
特別損益	49	12	37	74.8
特別利益	190	173	17	9.0
特別損失	140	160	20	14.2
当期純利益	273	161	111	41.0
1株当たり配当金	8円00銭	8円00銭	0円	
正味損害率	60.8	64.6	3.8P	正味損害率は 損害調査費込み
	59.9	61.7	1.8P	
正味事業費率	33.5	33.2	0.3P	
	36.9	36.2	0.7P	
コンバインドレシオ	94.3	97.7	3.4P	
	96.8	97.9	1.1P	

保険料は、元受正味保険料で実績確保するも、正味収入保険料では海外受再の縮小により1.1%減少

大口自然災害の影響等により、保険引受損益は99億円の損失

正味事業費率は、保険料が減収する中、0.3Pの改善

1株当たりの配当金は8円を継続

2. 収入保険料の状況 (1) 正味収入保険料

種目別正味収入保険料

【除く特殊要因】

(単位: 億円 / %)

種目	2003年度		2004年度		
	金額	増減率	金額	増減額	増減率
火災	837	3.3	885	48	5.8
海上	52	0.5	53	1	2.2
傷害	490	1.6	492	1	0.3
自動車	4,717	3.7	4,606	111	2.4
自賠責	869	4.5	875	6	0.7
その他	613	3.9	663	49	8.0
合計	7,582	1.9	7,576	5	0.1

主な増減収要因

(単位: 億円)

火災	長期火災	+ 45
傷害	第三分野 積立傷害	+ 17 11
自動車	単価ダウン 海外受再の縮小	74 46
その他	賠償責任	+ 43

(数値は営業成績ベース)

2. 収入保険料の状況 (2) 営業成績保険料

種目別営業成績

(単位：億円 / %)

種目	2003年度		2004年度		
	金額	増減率	金額	増減額	増減率
火災	923	6.0	971	48	5.2
海上	85	0.3	85	0	0.1
傷害	400	2.5	417	17	4.2
自動車	4,654	2.2	4,603	51	1.1
自賠責	1,453	2.0	1,457	4	0.3
その他	625	1.4	644	18	2.9
合計	8,140	0.3	8,176	36	0.4

火災保険は、長期火災が好調で増収を維持
 自動車保険は、連続減収となるが減収幅は縮小
 種目合計では、増収を確保

チャンネル別営業成績

(単位：億円 / %)

チャンネル	2003年度		2004年度		
	金額	増減率	金額	増減額	増減率
プロ	2,902	1.9	2,888	14	0.5
モーター	1,624	1.1	1,638	14	0.9
トヨタグループ	1,703	4.3	1,759	56	3.3
トヨタG販売店	1,503	2.7	1,527	24	1.6
うちトヨタG企業	200	18.3	232	32	15.9
その他ディーラー	296	11.1	276	20	6.9
企業	832	2.6	843	11	1.3
金融	276	2.4	274	2	0.6
うち銀行窓販	48	23.3	43	5	10.8
その他	507	6.8	498	9	1.8
合計	8,140	0.3	8,176	36	0.4

最大ウェイトのプロチャンネルは、減収幅が縮小
 トヨタグループは、増収幅縮小するも増収基調を維持

3. 支払保険金の状況

正味支払保険金・損害率推移

【除く特殊要因】

(単位：億円 / %)

	2003年度		2004年度			
	支払保険金	損害率	支払保険金	増減額	損害率	損害率増減
火災	341	42.4	558	217	65.0	22.6P
海上	38	76.5	29	9	56.1	20.4P
傷害	177	40.4	162	15	36.5	3.9P
自動車	2,666	61.3	2,638	28	62.0	0.7P
自賠責	490	65.7	468	22	62.7	3.0P
その他	457	79.4	457	0	72.8	6.6P
合計	4,173	59.9	4,315	141	61.7	1.8P

正味支払保険金は、大口自然災害影響が336億円あったものの、合計では141億円の増加に留まる。

正味損害率は、ロス改善効果により、大口自然災害影響含みで1.8Pの上昇に留まる。

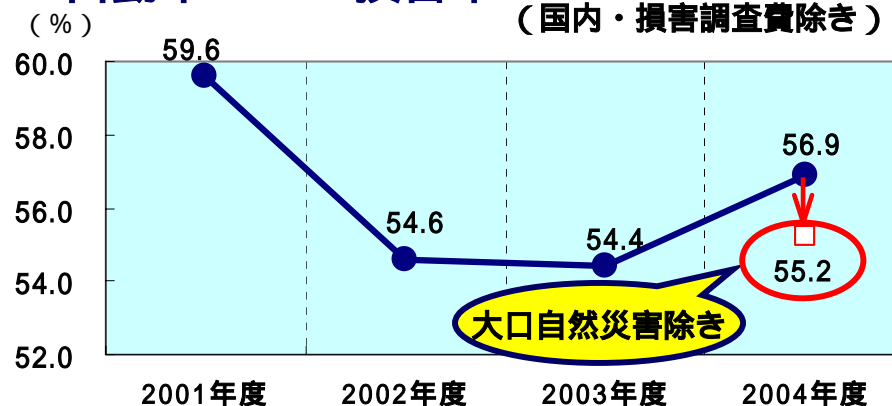
大口自然災害の状況

(単位：億円)

	2004年度	
	元受	正味
発生保険金	537	359
支払保険金	497	336
支払備金	40	23

自動車E / I損害率

(国内・損害調査費除き)



大口自然災害による発生保険金は、元受で

537億円となるが、保守的な再保険力バーにより、正味で359億円の圧縮

自動車E / I損害率は、大口自然災害除きで55.2%と低位安定

4. 事業費の状況

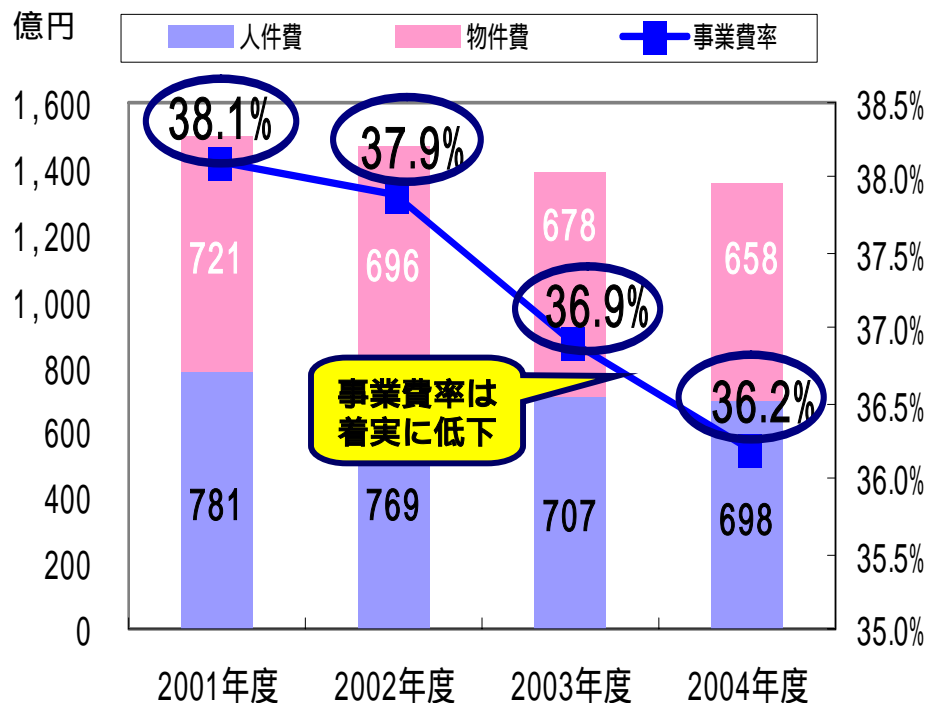
事業費圧縮状況

【除く特殊要因】

(単位: 億円 / %)

	2003年度	2004年度	増減額		増減率	
			増減額	増減率	増減額	増減率
人件費	707	698	9	1.3		
物件費	678	658	19	2.9		
うちシステム経費	220	201	19	8.8		
保険引受に係る営業費 及び一般管理費	1,386	1,356	29	2.1		
諸手数料 及び集金費	1,409	1,386	22	1.6		
正味事業費	2,795	2,743	51	1.8		
正味事業費率	36.9	36.2	0.7P	-		

物件費には、拠出金・負担金、税金を含む



正味事業費は、継続的な効率化努力により、51億円を削減

システム経費は、新事務投資の一巡により、19億円の減少

正味事業費率でも、正味収入保険料減少影響を吸収して、0.7Pの改善

5. 資産運用の状況

資産運用損益

(単位：億円)

	2003年度	2004年度	増減額
資産運用損益	415	380	35
利息及び配当金収入	355	387	31
有価証券売却損益	220	208	11
有価証券評価損()	9	13	4
その他運用損益	59	6	53
積立保険料等運用益振替	210	207	2

低金利が継続する中で、利息配当収入が31億円増加

有価証券売却損益のうち、株式売却損益が233億円と前年対比で35億円減少

リスク管理債権の状況

(単位：億円)

	2003年度	2004年度	増減額
リスク管理債権	246	121	124
破綻先債権	1	1	0
延滞債権	183	114	68
3カ月以上延滞債権	6	3	3
貸付条件緩和債権	55	2	52
貸付金	3,529	3,430	99
対貸付金割合	7.0%	3.5%	3.5P

リスク管理債権は、債務者の業績改善およびバルクセール等により、

124億円の減少

貸付金に占める割合でも3.5%と、資産健全化は大きく進展

6. 資本の状況

ソルベンシー・マージン比率

(単位：億円)

	2003年度	2004年度	増減額
総資産	25,978	25,691	287
自己資本	4,468	4,520	52
異常危険準備金	1,942	1,948	5
ソルベンシー・マージン比率	910.1%	951.9%	41.8P

ソルベンシーマージン比率は、自己資本の着実な積み上げ及びリスクの減少により上昇

有価証券含み損益

(単位：億円)

	2003年度	2004年度	増減額
公社債	36	77	40
株式	2,238	2,061	177
外国証券	149	72	76
その他	57	41	16
合計	2,183	2,106	77

株式の含み益は、政策株式売却等により、177億円減少

外国証券の含み損は、ポートフォリオの改善効果により、76億円減少

買入金銭債権を「その他」に含む

政策保有株式の圧縮（簿価ベース）

(単位：億円)

	2003年度	2004年度	増減額
圧縮額	966	328	638
保有残高	3,036	2,708	328
変更前保有残高	3,689	3,408	281

2年間で1,300億円弱の圧縮を実現

政策保有株式の範囲を、営業政策目的の株式へ変更

圧縮額及び保有残高は、減損処理後残高

7. 異常危険準備金の状況

種目別の積立状況

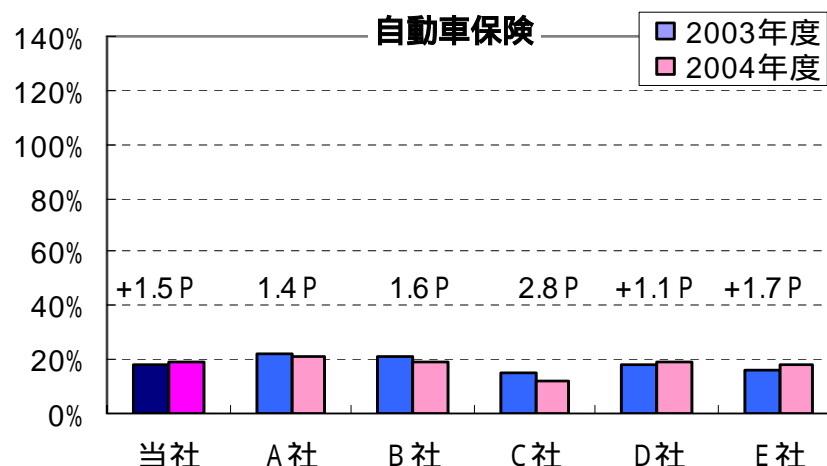
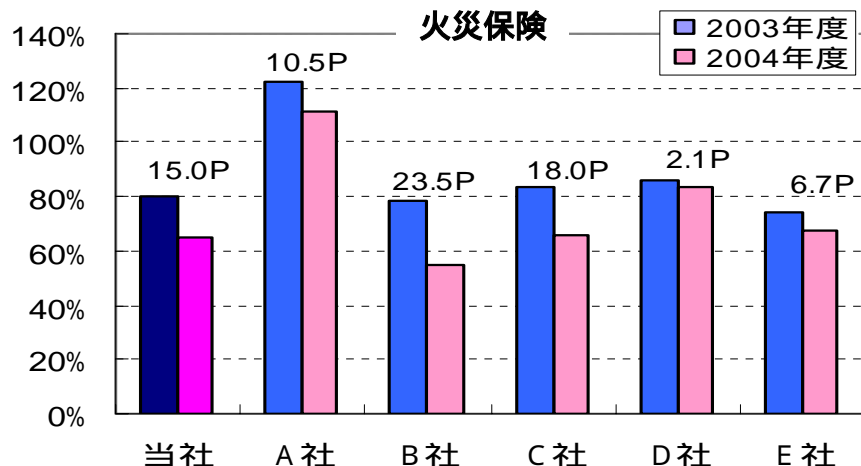
(単位：億円 / %)

	2003年度		2004年度		
	金額	積立率	金額	積立率	増減率
火災	655	79.7	563	64.7	15.0P
海上	33	64.2	35	65.4	1.2P
傷害	269	54.9	284	57.7	2.8P
自動車	842	17.9	893	19.4	1.5P
その他	140	19.2	171	24.7	5.5P

火災の積立状況は、大口自然災害影響により、92億円減少した結果、積立率は64.7%と、15.0P低下

大口自然災害リスクへの対応を強化するため、最適な再保険手当および異常危険準備金の繰入率の引き上げを検討

種目別積立率の他社比較



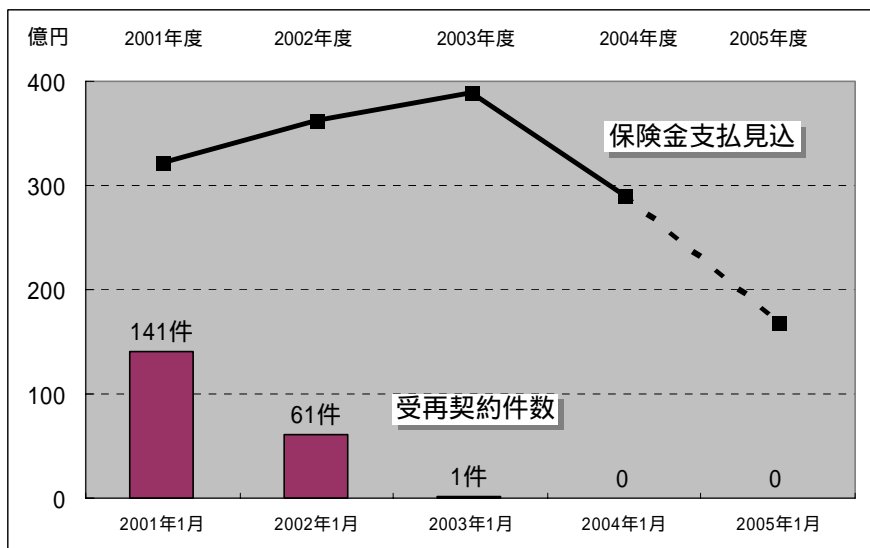
種目別積立率では、火災・自動車ともに遜色ない水準を確保

<参考> フォートレス・リー航空再保険の状況

支払保険金の状況

(単位:億円)

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度
支払保険金	322	362	389	290
支払備金残高	1,167	884	616	459



保険金支払は順調に進捗

国際会計事務所による支払見込額の精査を定期的実施

直近のマーケットロス動向等を踏まえ、42億円の支払備金積み増しを実施

フォートレス・リー社及び同社役員等との間で和解契約を締結

和解金103億円を特別利益へ計上

8. あいおい生命 決算のポイント

(単位: 億円 / %)

	2003年度	2004年度		
		増減額	増減率	
新規契約高	8,520	10,818	2,297	27.0
個人・個人年金	7,909	9,702	1,792	22.7
団体・団体年金	611	1,116	505	82.7
保有契約高	41,885	48,297	6,412	15.3
個人・個人年金	34,046	38,781	4,735	13.9
団体・団体年金	7,838	9,515	1,677	21.4

(単位: 百万円 / %)

保険料等収入	59,467	63,091	3,623	6.1
資産運用収益	3,345	3,902	556	16.6
保険金等支払金	18,102	20,036	1,933	10.7
資産運用費用	28	76	47	169.5
総資産	196,486	229,243	32,756	16.7
ソルベンシー・マージン比率	1,950.6	1,874.0	76.6P	

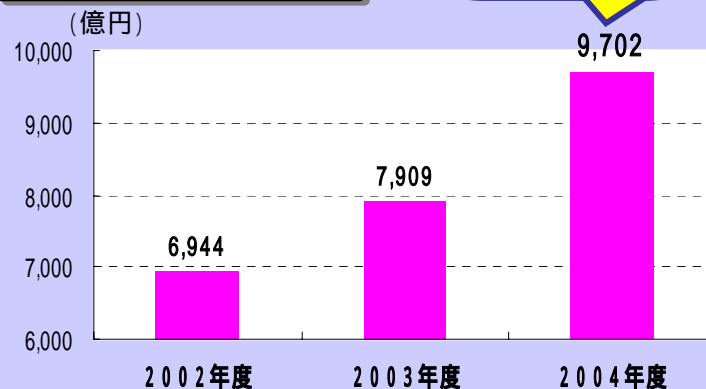
標準責任準備金達成に向けて23億円の積増しを実施
(前年度末は16.4億円の積増し)

積増しをしなかった場合、実質の税引前当期純利益23.1億円

契約高は2桁増率を達成し、順調に拡大

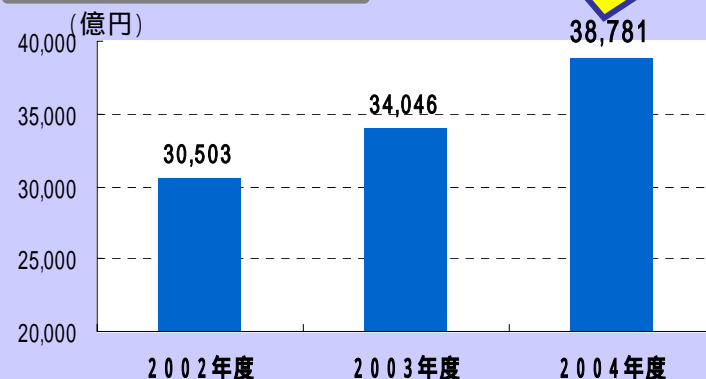
個人新規契約高

前年度比 + 22.7%



個人保有契約高

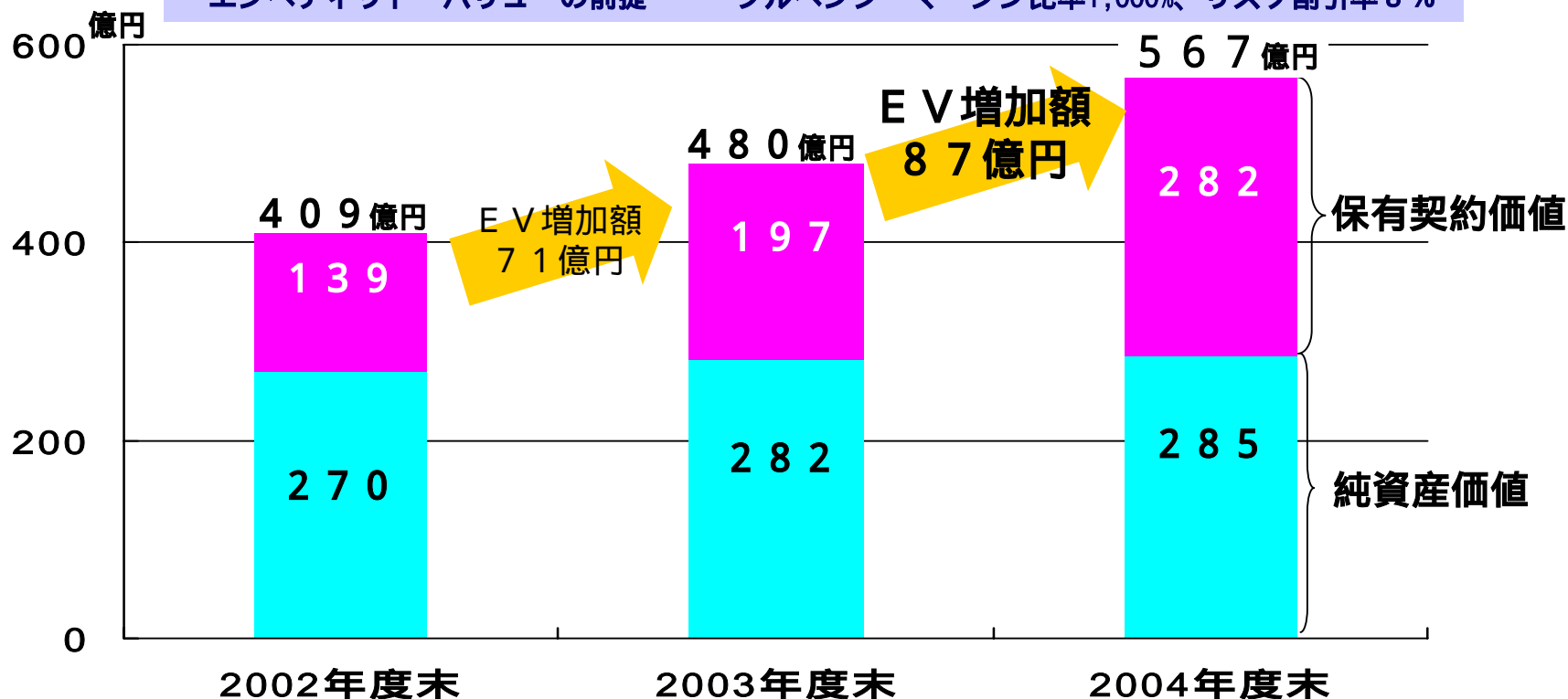
前年度比 + 13.9%



<参考> あいおい生命のエンベディッド・バリュー(EV)

順調に企業価値が高まる生保事業

エンベディッド・バリューの前提・・・ソルベンシーマージン比率1,000%、リスク割引率8%



2004年度末EVは、対前年87億円増加(18.1%増)

標準責任準備金の達成に向けて積立を進めており、今しばらく連結利益には貢献しないが、企業価値は着実に増加

・新中期経営計画
「IOI ACT」
－革新する意志と行動－

1. 中期基本戦略(1)

2010年代初頭に目指す姿

損保事業	
● 国内収保	1兆円
● 海外収保	1,000億円
● 事業費率	30%
生保事業	
● 保有契約高	10兆円
● 経常利益	100億円

2005～2006年度に取り組む重点課題

5つの強化

1. 顧客・マーケットを基軸にした戦略と損保コア機能の再強化による増収基盤の確立
2. 営業構造革新の完遂による生産性の向上
3. 収益力の強化
4. 人事革新・組織活性化とCSR経営の推進
5. トヨタグループとの更なる連携強化

3つの拡大

1. アジア・中国における元受事業の確立
2. 生保事業収益の拡大に向けた新たなビジネスモデルの確立
3. 金融サービス事業を中心にした新たなフィービジネスの開発

1. 中期基本戦略(2)

国内損保事業における増収増益構造の確立

増収力の確立

地域に基軸を置いた営業展開、成長マーケットの迅速・確実な捕捉と損保コア機能の再強化

生産性・効率性の向上

営業構造革新の完遂とITを活用した効率的販売・事務スキームの構築

収益力の強化

ロス改善対策の強化と商品ポートフォリオの変革により総合損害率を改善するとともに、資産運用力の強化

事業領域の拡大による収益源の多様化

国内損保事業の生産性向上により投資余力を創出し、海外事業、生保事業、金融サービス事業等、成長分野へ積極的に経営資源をシフト

活力にあふれ革新し続ける企業風土の醸成

“人事革新”と“コミュニケーションとチームワーク”を基軸にした社員能力・士気の向上と代理店とのパートナーシップの強化

品質最優の企業基盤の構築

投資余力の創出と格付・株主価値の向上に向け、財務基盤の強化と資本効率の向上
ステークホルダーとのコミュニケーションを基軸にしたCSR経営の推進による信頼性の高い企業基盤を構築

トヨタグループとの更なる連携強化

国内損保事業はもとより、あらゆる分野で連携を強化

2. 中期経営目標(2005 - 2006年度)

自賠償政府再保険廃止影響を除く

損保事業

	2004年度
正味収入保険料	7,609億円
対前年増収率	1.2%
正味損害率	65.2%
正味事業費	36.1%
コンバインドレシオ	101.3%
経常利益	223億円
当期純利益	161億円
修正ROE ¹	5.2%
海外収保(現地元受)	285億円

2005年度	2006年度	2004-2006 増減
7,720億円	7,980億円	371億円
1.5%	3.4%	4.9%
60.8%	59.4%	5.8P
35.9%	35.4%	0.7P
96.6%	94.8%	6.5P
280億円	290億円	67億円
170億円	180億円	19億円
5.3%	5.4%	0.2P
333億円	410億円	125億円

¹ 修正ROE = 当期利益 ÷ (資本の部 - その他有価証券評価差額金)

生保事業

個人・個人年金新契約高	9,702億円
保有契約高	48,290億円
内個人・個人年金	38,781億円
実質経常利益 ²	33億円

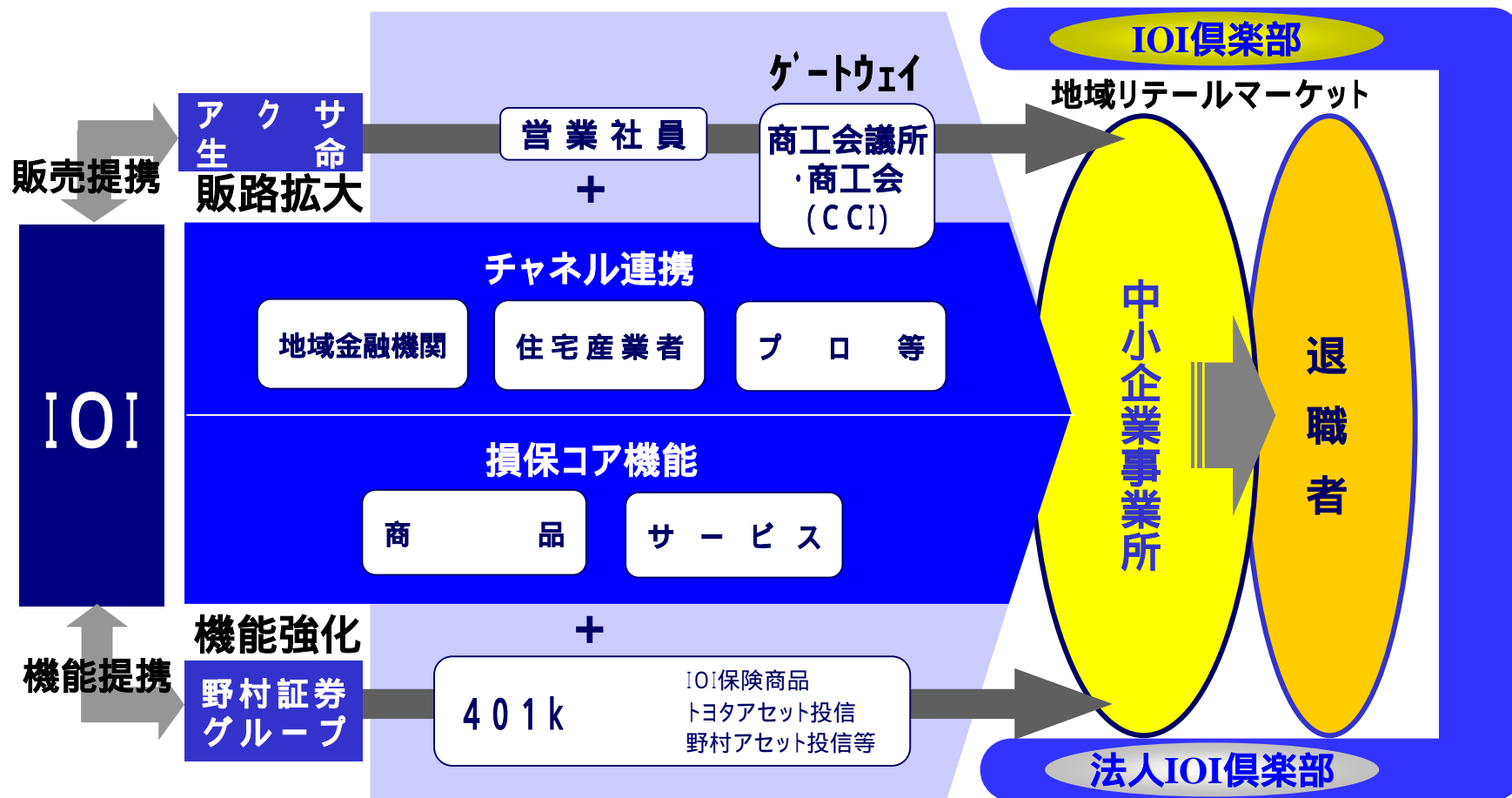
10,600億円	13,500億円	3,798億円
56,200億円	65,000億円	16,710億円
45,000億円	52,000億円	13,219億円
40億円	50億円	17億円

² 標準責任準備金積増前

3. 事業戦略 (1) 増収力の確立

地域リテールマーケット戦略

新たなゲートウェイの確保およびアライアンス等による機能強化を図り、マーケットへのアクセス力を強化
各チャネルの連携および損保コア機能の再強化を図り、マーケット開拓力を強化



3. 事業戦略 (1) 増収力の確立

トヨタマーケット戦略

「レクサスオーナーズ自動車保険プラン」により、最高級の自動車保険・サービスを提供
競争力のある共同開発商品・販売店の保険収益拡大支援により、増収基盤を強化

共同開発商品の販売は順調に拡大

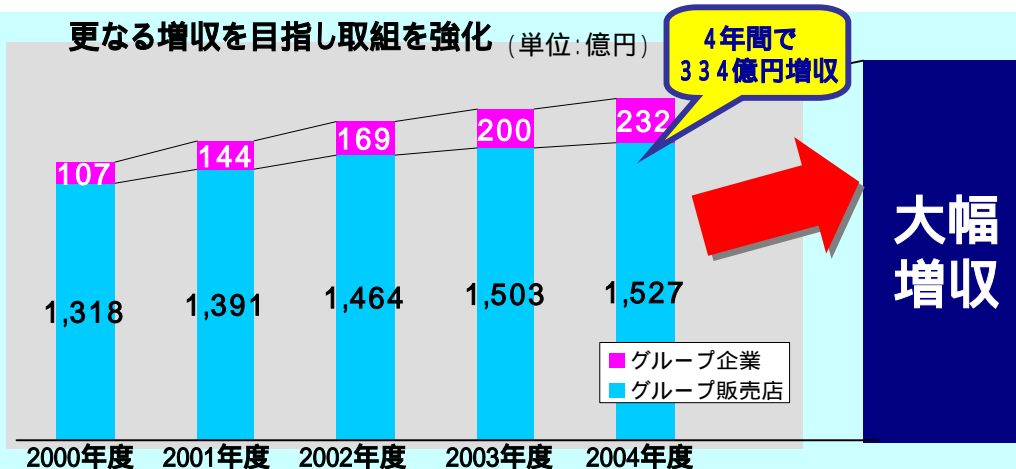
	2003年度		2004年度		増率
	件数	収保	件数	収保	
コンビにプラン	49千件	51億円	52千件	54億円	5.9%
ながらくプラン	13千件	12億円	21千件	19億円	61.1%

() 2003年7月から販売

グループ販売店取引の拡大推進

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度
取引拠点拡大数	98	80	96	73
販売店新規乗合数	19	10	8	12
幹事取引拡大数	4	1	2	3

更なる増収を目指し取組を強化 (単位: 億円)



新商品投入

トヨタとの連携による商品開発

トヨタの先進技術・金融事業と連動した商品開発

販売店の保険収益拡大支援

保険業務改善
活動の加速
フォローアップ
プログラムの活用

グループ企業との取引拡大

管財・団体マーケットでのシェアアップ
住宅事業との連携強化



レクサス販売店との取引拡大

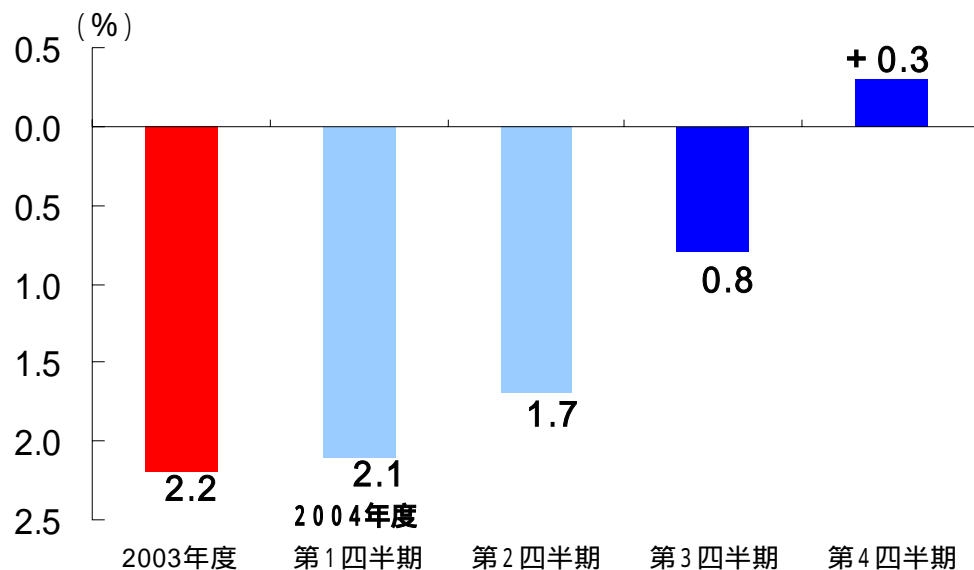
最高級の補償提供
最高級のサービス提供
保険商談オペレーションの構築支援

損保コア機能の更なる強化

3. 事業戦略 (1) 増収力の確立

自動車保険戦略

自動車保険の保険料増率推移(営業成績)



契約台数・単価増率推移(営業成績)

(単位: %)

	台数増率	単価増率
2003年度	0.2	2.0
2004年度	0.5	1.6
第1四半期	0.5	2.6
第2四半期	0.6	2.3
第3四半期	0.4	1.2
第4四半期	0.4	0.1

自動車保険の一步先へ



業界トップクラスのサービス

事故のスピード解決

お客様ニーズに対応した商品改定を実施

トップランへの切替促進

プラットフォーム戦略による契約継続の強化

更なる台数増加



単価アップ

3. 事業戦略 (1) 増収力の確立

プラットフォーム戦略

プラットフォーム商品に第三分野商品を新投入



人保険 マ-ケツト	健康総合保険 「リブリード」 (2005年4月販売開始)	3大疾病の医療保障の拡充 ・入院無制限補償の新設 ・転入院時一時金の新設 業界初 ・発生時保険料払込免除	2005年度目標 販売件数 14.5万件 増収額 52億円
個マ-ケツト	家庭総合保険	2004年度増収額	2005年度目標 新規販売件数
中小企業 マ-ケツト	事業者総合保険	家庭総合 10億円	8.2万件
	建設業総合保険	事業者総合	
	運送業総合保険 (2004年12月販売開始)	建設業総合 12億円	
		運送業総合保険	14.3万件

3. 事業戦略 (2) 生産性・効率性の向上

営業構造革新の完遂による営業力強化とともに事業費効率化を実現

代理店業務革新

- ペーパーレス
- キャッシュレス
- デイリー精算

営業活動革新

営業担当者の機能革新

新規開拓強化

内務担当者の機能革新

代理店指導強化

事務革新

代理店システム装備

- 専属代理店システム「IONOS」
- Web型代理店システム「I-BROAD」
- 携帯POSシステム



IONOS導入

事務委託代理店

会社事務の委託

事務協業代理店

総轄代理店

傘下誘導

非自立代理店
チャンネル構造革新

営業店革新

「三位一体」営業店体制

営推指導特化

専業営業課

事務指導特化

事務推進センター

集中管理

営業センター

営業力強化 / 事業費効率化

	2004年度	2005年度目標
事務委託店	1,717	2,150
事務協業店	124	200
総轄代理店	27	50

	2004年度	2005年度目標
専業営業課	11	23
事務推進センター	16	30
営業センター/チーム	67	60

3. 事業戦略 (3) 収益力の強化

ロス改善

自動車ロス改善の継続強化

自動車 E / I 損害率は大幅に改善

ロス改善の取組を継続強化

業界トップクラスの損害率維持

商品ポートフォリオの変革

火災・人保険の更なる増収が必要

プラットフォーム戦略の強化
～商品拡充・顧客利便性向上～

火災・人保険の保険料ウェイト拡大

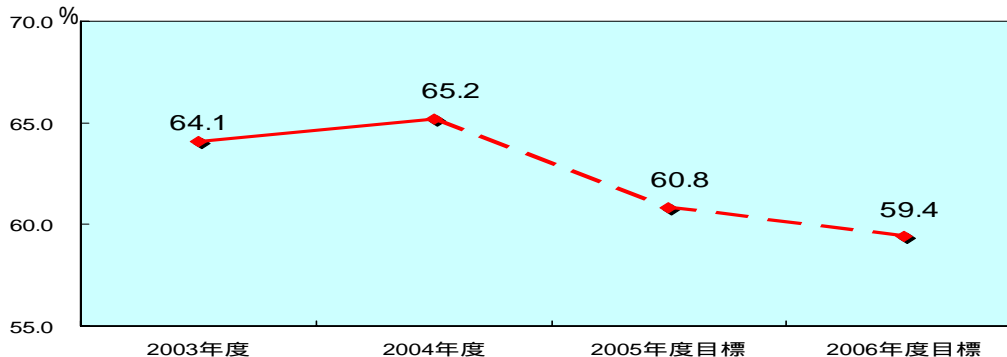
総合損害率の改善

保険引受収益力の強化

総合損害率目標

自賠償政府再保険廃止影響を除く

2005年度以降、大口自然災害見込額を従来の75億円から100億円へ引き上げ



3. 事業戦略 (3) 収益力の強化

資産運用力の強化

資産健全化が大幅に進展

政策株式の削減

不動産の減損処理

リスク管理債権の半減

資産運用力の強化	運用スタイル毎の機能強化	ALM強化	負債マッチングの推進	個人ローン拡大
	資産健全化の推進	戦略的アロケーション運用	信用リスク運用の強化	通貨分散投資の高度化
		オルタナティブ運用の強化	ファンド入替による分散効果追求	運用手法の拡大
	収益源の拡大	新たな金融商品運用	トヨタアセットマネジメント等外部機関との連携強化 新たな資産・リスクを対象とした流動化商品および証券化商品への投資	

政策株式の圧縮	2004年度	2005年度以降
圧縮計画額	400億円	400億円
圧縮額	328億円	
期末残高	2,708億円	

低収益資産・不稼動資産の圧縮



収益性の高い資産へ再投資

トヨタアセットマネジメント等外部機関との連携強化

新たな資産・リスクを対象とした流動化商品および証券化商品への投資

3. 事業戦略 (4) 収益源の多様化

海外事業の積極的展開

トヨタグローバル戦略と連動したF & I事業の強化推進

アジアマーケットでのF & I事業の強化及び中国への先行投資

欧州あいおいモーター&ジェネラル保険によるF & I・日系企業向け損保事業の強化
F & I事業展開国の拡大
マーケットニーズにあった新商品を開発・提供

トヨタグループ・日系企業に特化した事業展開

北米

欧州

中国

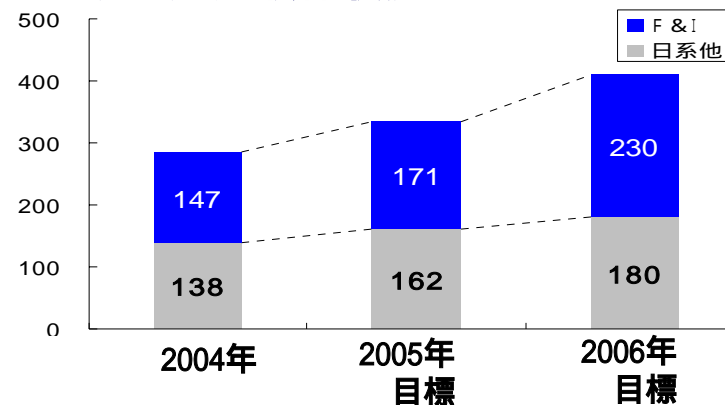
アジア

豪州

F & I事業の強化・拡大

現地元受収保状況

(単位:億円)



支店設立による元受体制を構築
日系企業営業を強化
PICCの保険ブローカー会社へ出資

あいおいバンコク損保による
F & I事業の強化
F & I事業展開国の拡大

3. 事業戦略 (4) 収益源の多様化

生保事業

エンベディッド・バリュー(EV)の拡大

新規契約高
の拡大

お客様ニーズの高い
独自商品の拡充

損保チャンネルに合わせ
た販売体制の強化

生保独自チャネルの
強化

保有契約価値
の拡大

契約保全の強化

お客様の視点に立った業務品質の向上

収益力の強化

運用の高度化

効率化に向けた構造改革

純資産価値の拡大

新規契約高の拡大

全マーケット共通

2005年6月 一生涯のトータル保障と最低積立利率の保証を付けた利率変動型終身保険「スーパー終身プレミアム」を新発売



トヨタ販売店向け商品

2004年11月 「TS CUBIC CARD」会員向けクレジットカード払専用商品「ずっとラック」の発売

金融機関向け商品

2004年2月 「ガン診断給付金特約付団体信用生命保険」(2004年度:18金融機関提携)

2005年4月 米国通貨建の定額型個人年金保険「ドル物語」

契約保全対策の強化

お客様サービスセンターの設置(2004年4月)による契約保全体制の一層強化

「変更手続ダイレクトサービス」の本格展開によるサービスの拡充

4. 資本政策

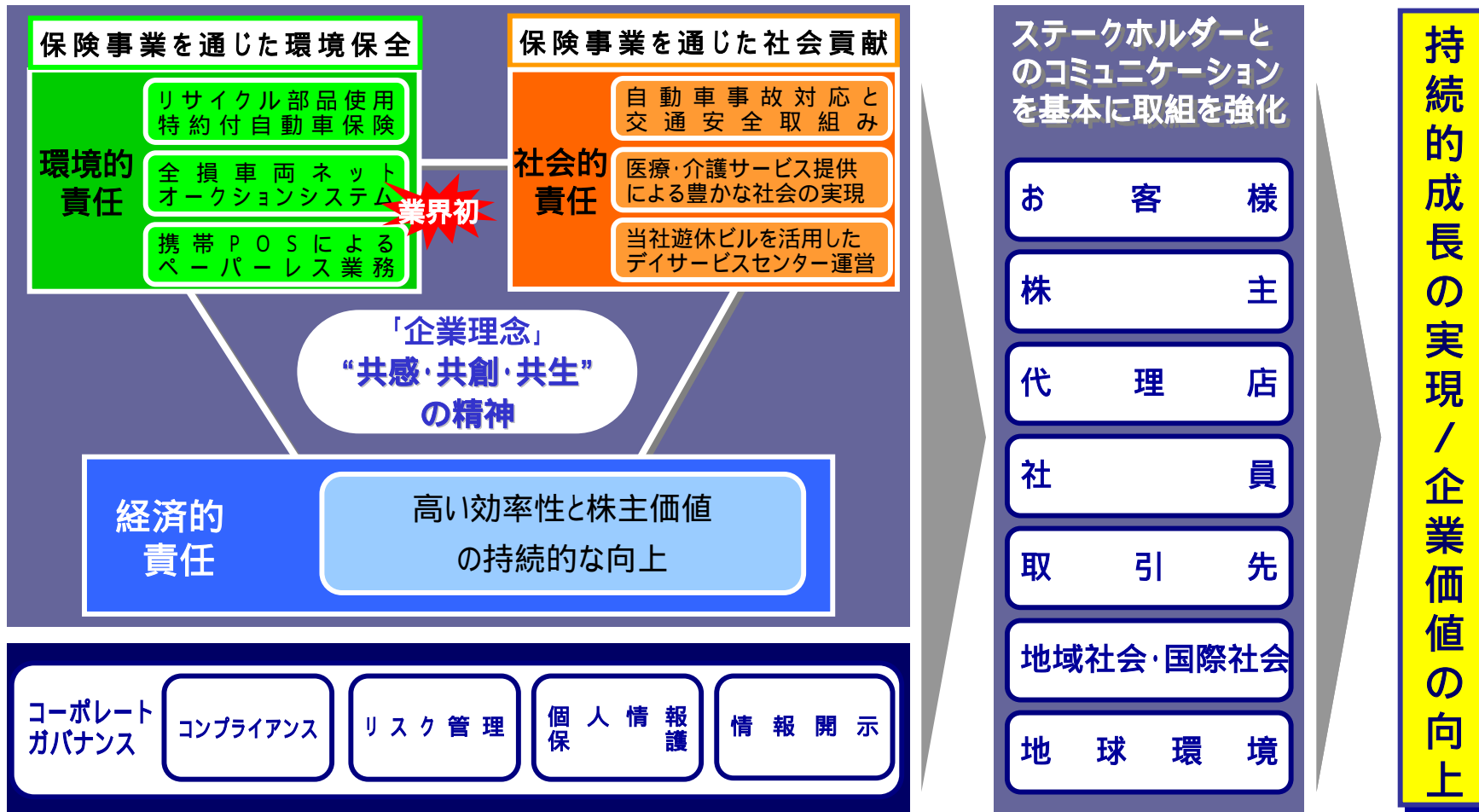
資本政策の基本方針

統合リスク量の抑制により、新規事業等の投資余力の充実
リスク・リターンの最適化による資本効率の向上

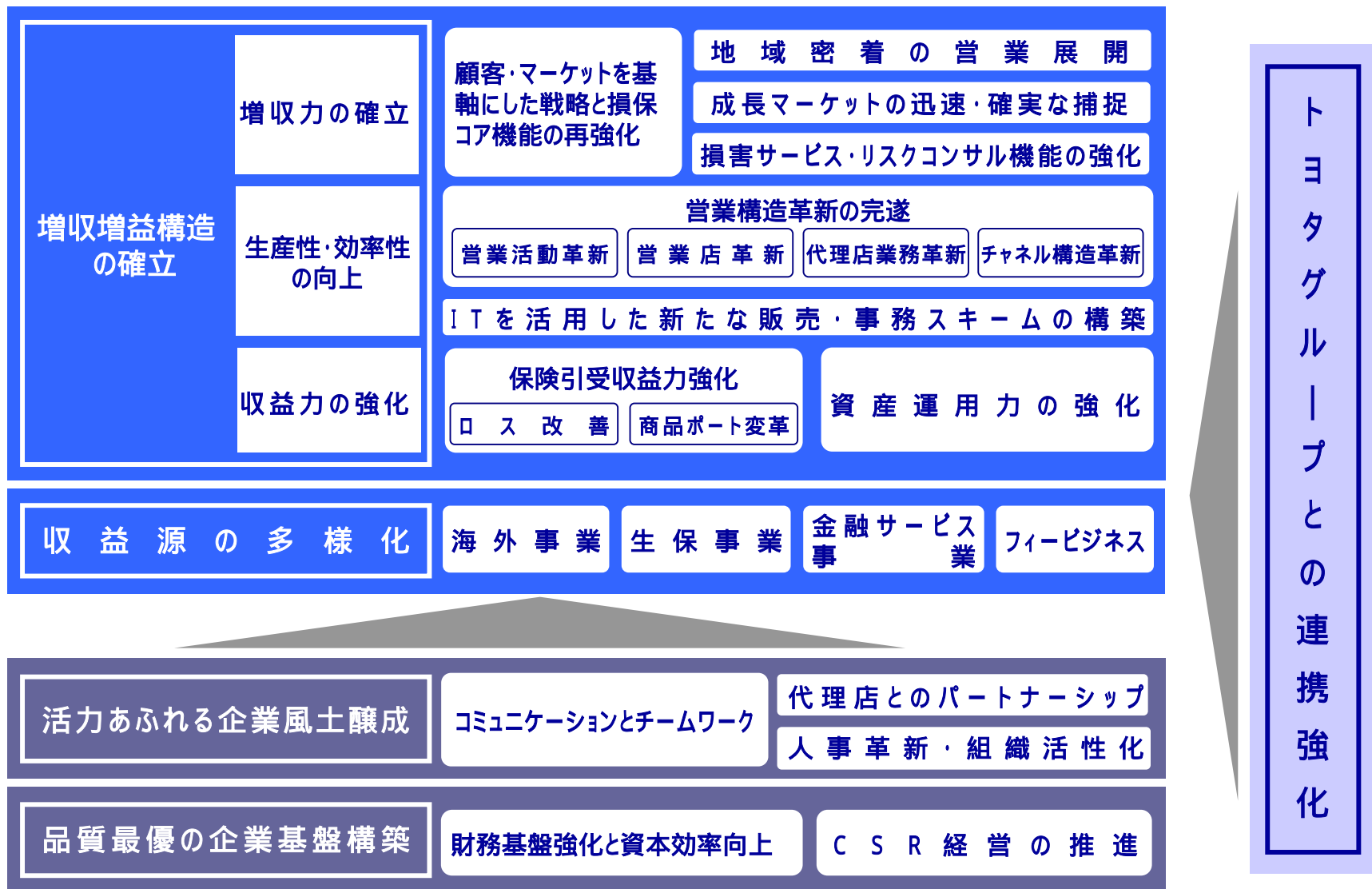


5. CSR経営の推進

「リスクと安心を担う総合サービス企業」として、社会と経済の継続的な発展、安全で豊かな生活の実現に貢献



< 参考 > 中期基本戦略の概念図



あいおい損害保険株式会社

経営企画部 I R グループ

〒150-8488 東京都渋谷区恵比寿 1 - 2 8 - 1

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

F A X : (0 3) 5 4 8 9 - 6 4 6 5

E-mail : kazuhiro-narita@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。