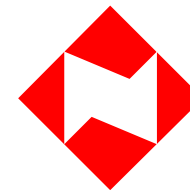


NISSAY
DOWA

平成17年度決算 投資家・アナリスト説明会

平成18年6月6日

ニッセイ同和損害保険株式会社



NISSAY
DOWA

I. 平成17年度決算

II. 平成18年度決算見通し

III. 新中期経営計画

H17年度決算のポイント



平成17年度の正味収保は前年度同水準に留まったが、営業収支残率は好転し、当期純利益は旧同和火災時代を含めて過去最高益となった。

		H16年度	H17年度	増減
正味収入保険料 (増収率)		3,218億円 (▲0.2%)	3,217億円 (▲0.0%)	▲0億円
自 賠 責 効 果 除 き	正味収入保険料 (増収率)	3,023億円 (▲0.2%)	3,029億円 (+0.2%)	+5億円
	事業費率	35.7%	34.5%	△1.2ポイント
	損害率	67.4%	58.4%	△9.0ポイント
	営業収支残率	▲3.1%	7.1%	+10.2ポイント
経常利益		107億円	117億円	+10億円
当期純利益		50億円	73億円	+23億円
ROE(修正ベース)		3.2%	4.6%	+1.4ポイント

* ROEは、資本の部から株式等評価差額金を控除して算出した修正ベース。

種目別正味収入保険料



種目別では、「ホームぴたっと」が好調な火災保険、賠償責任保険が好調な「その他」などで増収したが、自動車保険では単価下落が続き横ばいとなった。

	H15年度		H16年度		H17年度	
	正味収保 (億円)	増収率 (%)	正味収保 (億円)	増収率 (%)	正味収保 (億円)	増収率 (%)
火災	495	5.1%	478	▲3.3%	489	2.3%
海上	45	3.6%	48	6.8%	46	▲3.7%
傷害	301	▲2.5%	311	3.1%	299	▲3.9%
自動車	1,597	2.5%	1,594	▲0.2%	1,595	0.0%
自賠償	221	4.5%	219	▲0.7%	214	▲2.3%
その他	369	5.6%	371	0.5%	384	3.5%
合計	3,030	2.9%	3,023	▲0.2%	3,029	0.2%

* 自賠償の制度変更効果除き

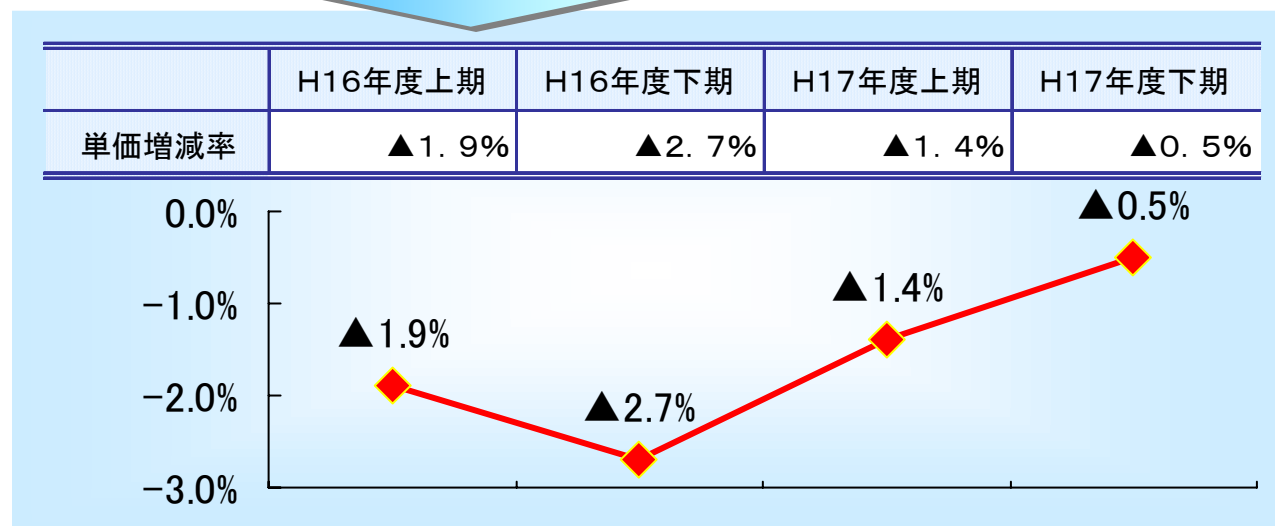
自動車保険 単価・台数動向



自動車保険の収保(営業ベース)を単価と台数に分解すると、平成16年6月の料率改定の影響から低迷していた単価は、平成17年度は回復基調に転じた。

【自動車保険 単価・台数(営業ベース)】

	H15年度	H16年度	H17年度
増収率	+2.0%	▲1.2%	+0.6%
台数増減率	+1.4%	+1.1%	+1.5%
単価増減率	+0.6%	▲2.3%	▲0.9%



H17年度チャネル別業績



チャネル別の業績(営業ベース)では、日本生命関連の伸び率が3.1%となった他、プロ代理店、ディーラーなどが当社の増収を牽引した。

【営業ベース】

	H17年度	増収額	増収率
日本生命代理店関連	753億円	23億円	3.1%
プロ代理店	759億円	27億円	3.6%
企業	695億円	12億円	1.8%
金融	189億円	4億円	2.3%
ディーラー	196億円	9億円	4.9%
自動車整備販売	381億円	13億円	3.7%
その他	462億円	▲33億円	▲6.7%
合計	3,438億円	55億円	1.6%

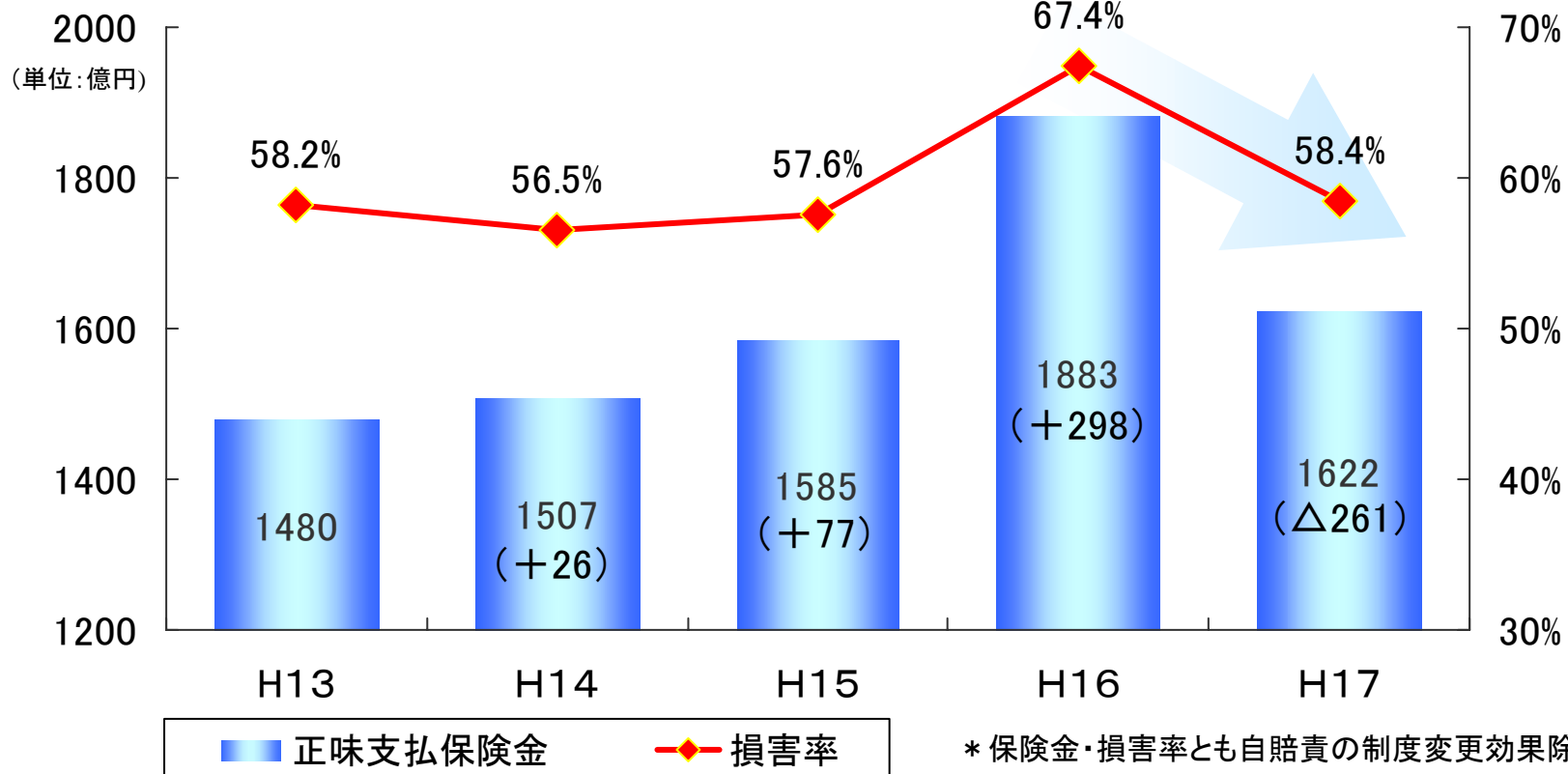
*「日本生命代理店関連」には、ニッセイマーケット関連で他代理店扱分(営業職員との協業業績)を含む。

正味支払保険金・損害率



平成17年度は自然災害が減少したことを受け、自賠償効果を除いたベースの正味支払保険金は261億円減少し1,622億円となり、損害率は58.4%まで低下した。

【支払保険金・損害率】

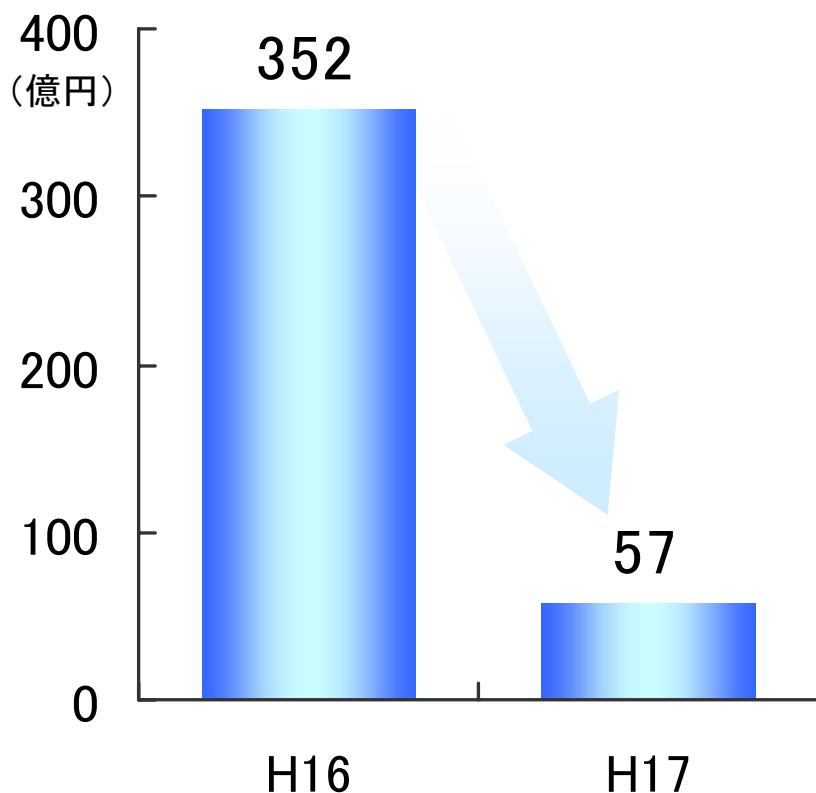


自然災害による支払保険金



平成17年度は、雪害による被害が増加したが、台風災害は前期から大きく減少しており、当期発生した自然災害による支払総額は正味ベースで57億円となった。

【自然災害による支払総額(正味・発生ベース)】



	H16年度	H17年度
自然災害による支払総額 (支払保険金+支払備金)	352億円	57億円
うち台風	347億円	40億円
うち雪害	3億円	16億円
参考		
支払保険金	323億円	41億円
支払備金	28億円	15億円

* 国内の自然災害による金額。雪害は火災保険のみ把握。

種目別損害率



種目別に見ると、火災保険、自動車保険、新種保険(その他)において、自然災害の減少に伴い損害率が低下した。

	H15年度		H16年度		H17年度	
	正味支払 保険金	損害率	正味支払 保険金	損害率	正味支払 保険金	損害率
火災	142億円	30.3%	393億円	83.7%	182億円	38.8%
海上	27億円	64.9%	27億円	60.3%	27億円	62.6%
傷害	120億円	44.7%	113億円	40.7%	117億円	43.4%
自動車	970億円	67.1%	1,017億円	69.9%	968億円	66.4%
自賠償	128億円	69.6%	124億円	68.9%	121億円	69.4%
その他	195億円	55.3%	206億円	58.5%	203億円	55.3%
合計	1,585億円	57.6%	1,883億円	67.4%	1,622億円	58.4%

* 自賠償の制度変更効果除き。

種目別損害率(E. I. ベース)



E.I.ベースの損害率は、火災保険において自然災害の減少により大幅に改善した一方で、自動車保険では統計的IBNRの導入に伴い、支払備金の繰り入れを行った結果、上昇した。

	H15年度		H16年度		H17年度	
	損害率	増減	損害率	増減	損害率	増減
火災 (地震除き)	38.2%	△4.1%	110.4%	72.2%	49.4%	△61.0%
海上	53.0%	△17.0%	63.6%	10.6%	70.0%	6.4%
傷害	44.9%	2.9%	40.5%	△4.4%	44.5%	4.0%
自動車	65.4%	△0.7%	67.3%	1.9%	73.9%	6.6%
その他	60.6%	5.7%	60.8%	0.2%	59.3%	△1.5%
合計 (地震・自賠責除き)	58.3%	△0.1%	69.4%	11.1%	65.0%	△4.4%

※損害調査費込み

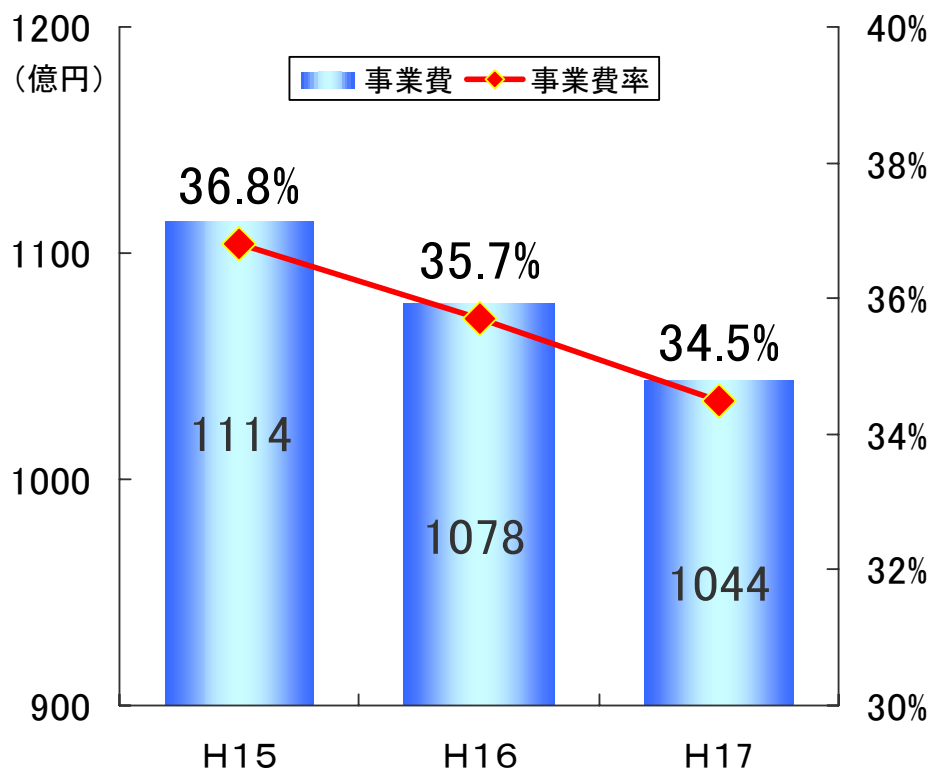
$$* \text{ E. I. 損害率} = \frac{\text{発生損害額}}{\text{既経過保険料}} = \frac{\text{当期正味支払保険金} + (\text{当期末支払備金} - \text{前期末支払備金})}{\text{当期正味収入保険料} + (\text{前期末未経過保険料} - \text{当期末未経過保険料})}$$

事業費率



システムなどの戦略投資を継続しつつ、人件費や物件費の削減などに積極的に取り組んだ結果、事業費率は1.2ポイント低下し34.5%となり、計画(34.6%)を上回る改善を達成した。

【正味事業費・正味事業費率】



* 事業費率は自賠償の制度変更効果除き

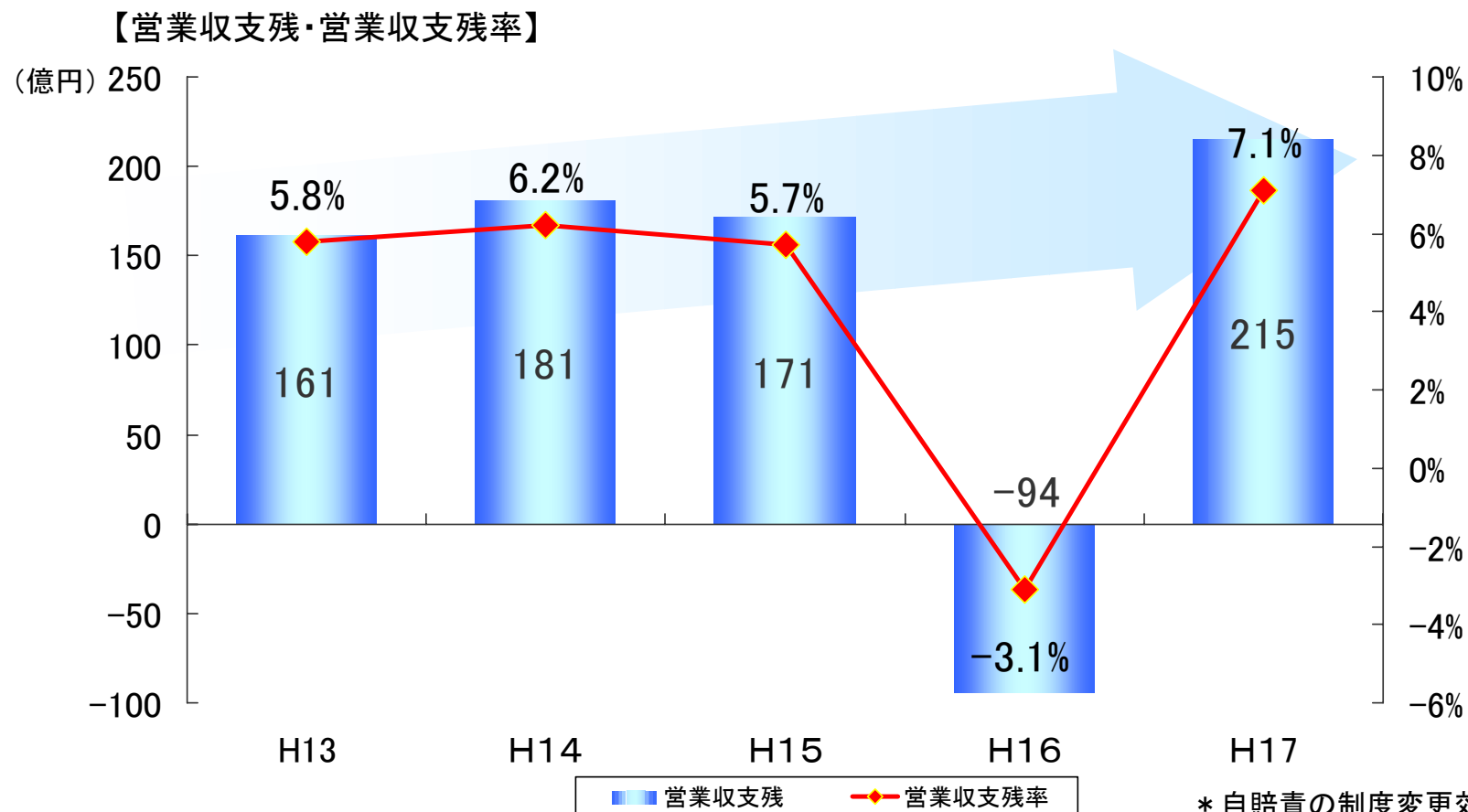
【正味事業費内訳】

	H16	H17	増減
人件費	240億円	221億円	△19億円
物件費	243億円	246億円	+3億円
税金等	23億円	24億円	+1億円
諸手数料 及び集金費	571億円	551億円	△19億円
合計	1078億円	1044億円	△34億円

営業収支残率



損害率と事業費率を合計したコンバインド・レシオは92.9%となり、営業収支残率は前期のマイナス3.1%から7.1%まで大きく回復した。

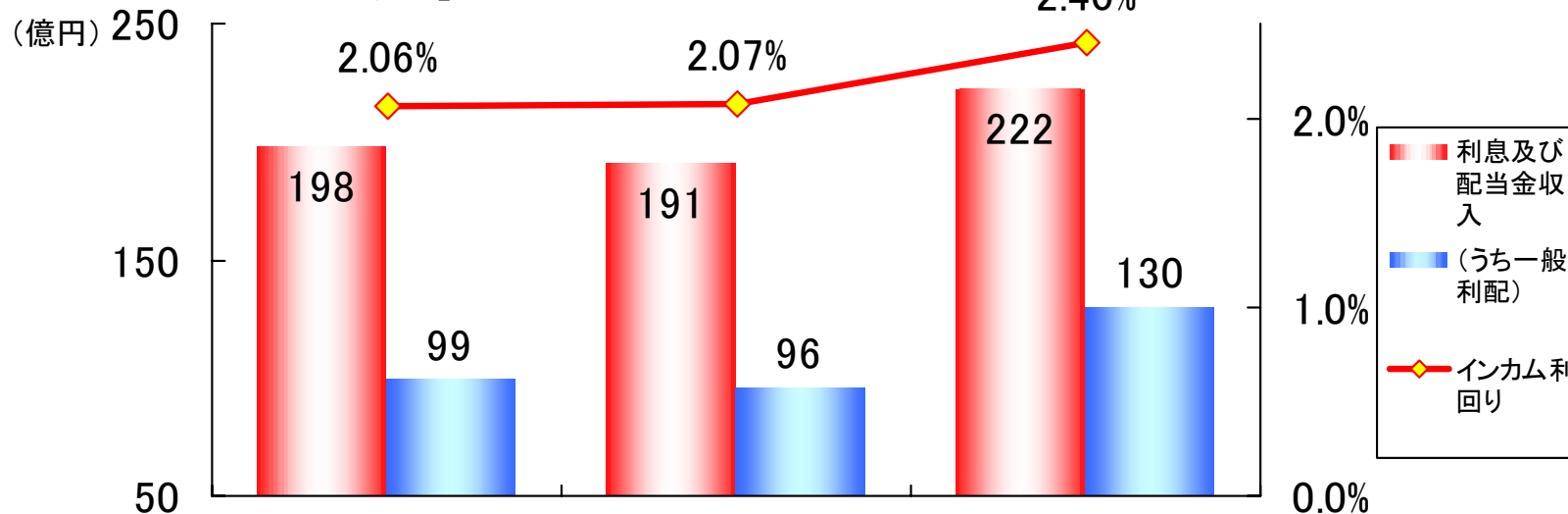


利息及び配当金収入



利息及び配当金収入は、31億円増加し222億円となり、インカム利回りも2.40%まで上昇した。
 当期純利益に直接関係する積立保険料等運用益振替後の一般利配も130億円まで増加した。

【利息及び配当金収入・インカム利回り】



	H15	H16	H17	増減
利息及び配当金収入	198億円	191億円	222億円	+31億円
うち公社債	45億円	43億円	44億円	+0億円
うち株式	38億円	40億円	52億円	+12億円
うち外国証券	75億円	73億円	90億円	+17億円

資産運用収支



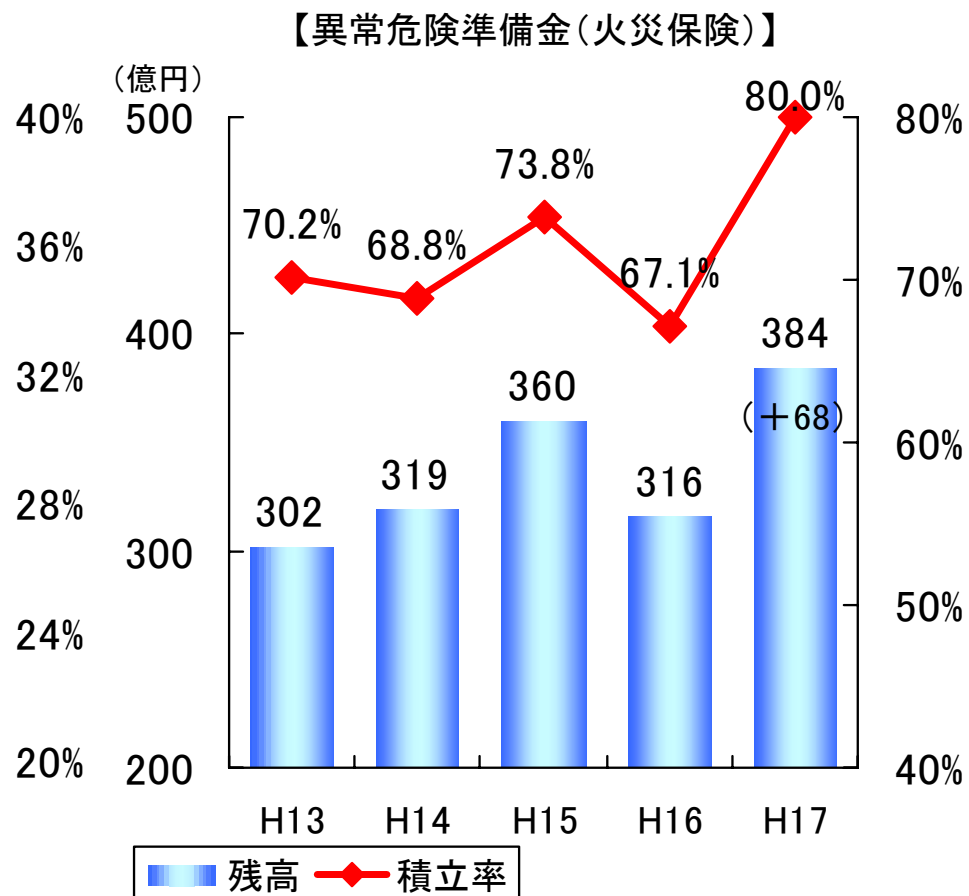
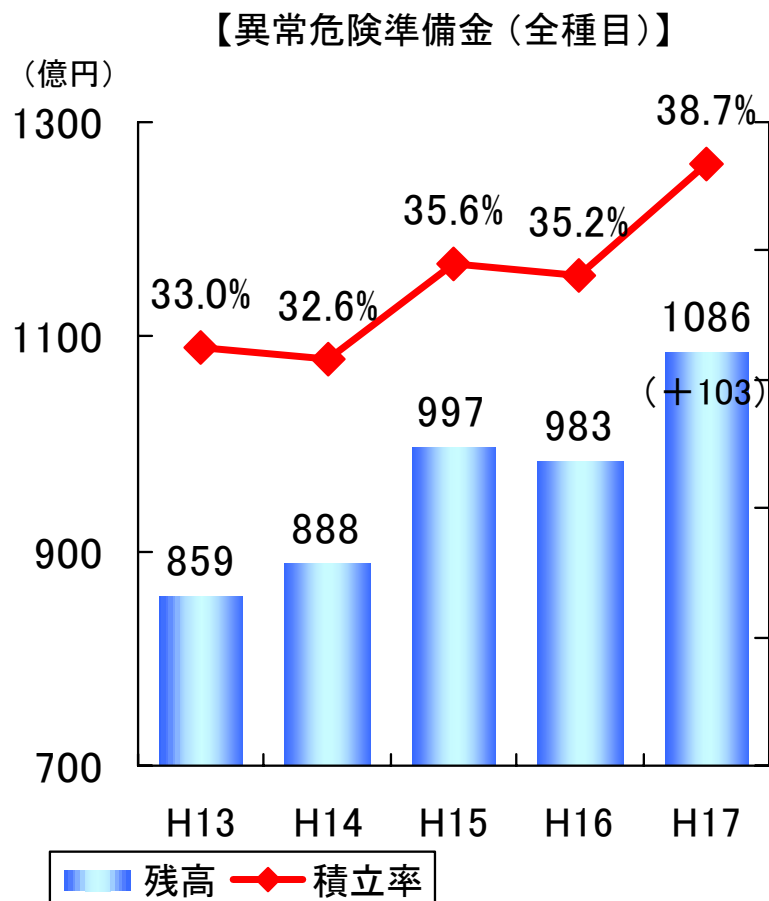
株式の売却が一段落したため、有価証券売却益が前期から72億円減の205億円となった結果、資産運用収支は31億円減少した。一方、有価証券含み益は1,273億円増の3,178億円となった。

		H15	H16	H17	増減
資産運用収益	(ネット)利息及び配当金収入	99億円	96億円	130億円	33億円
	有価証券売却益	66億円	278億円	205億円	▲72億円
	その他	47億円	4億円	16億円	12億円
		213億円	378億円	351億円	▲26億円
資産運用費用	有価証券売却損	41億円	26億円	29億円	2億円
	有価証券評価損	2億円	1億円	0億円	△1億円
	その他	7億円	29億円	32億円	2億円
		50億円	57億円	62億円	4億円
資産運用収支		162億円	320億円	289億円	▲31億円
有価証券含み益		1,937億円	1,904億円	3,178億円	1,273億円

異常危険準備金



異常危険準備金は、平成15年度から計画的に積立を行った結果、平成17年度末で残高1,086億円、積立率38.7%となった。特に、火災保険では残高384億円、積立率80.0%まで回復した。



統計的IBNRの導入



平成18年度決算から、IBNR備金を統計的手法により計算し積み立てることが義務付けられた。当社は、今期、自動車保険について前倒しでこれに対応した。

【統計的IBNR備金の導入】

○平成18年度決算より、一部種目について統計的手法によるIBNR備金積立が義務付けられた。

[IBNR備金]

年度末時点において、既発生未報告(Incurred But Not Reported)となっている保険事故について積み立てる支払備金

[従来のIBNR備金の計算方法]

下記のいずれか大きい金額をIBNR備金として積立

- ・過去3年分の既発生未報告損害支払備金積立所要額(実績) $\times 1/3 \times$ 直近の発生損害増加率
- ・既経過保険料の3%(自動車保険の場合)

【今期対応】

○自動車保険について、1年前倒しして、統計的手法に基づきIBNRを算出し、108億円の追加積立を実施。

(参考)統計的IBNRの計算



① 事故年度、経過年数別の最終累計支払保険金の合計金額を見積もり、既に支払った支払保険金を差し引いて「あるべき支払備金」を算出

<例> 事故発生から保険金支払まで最長5年とした場合

累計保険金発生状況(実績)

事故年度	経過年数				
	1	2	3	4	5
H13	1,000	1,800	2,600	3,000	^{p5} 3,200
H14	1,500	2,500	4,000	^{p4} 4,600	見積すべき領域
H15	2,000	3,500	^{p3} 4,000		
H16	1,800	^{p2} 2,500			
H17	^{p1} 1,600				

支払保険金合計(実績) = $\sum(p1 \sim p5) = 15,900 \dots \dots \sum P$
 LDF 1.00 1.63 1.36 1.15 1.07
 (ロステヘロップメントファクター)
 LDFの計算例(2年目) 1.63 = $(1800+2500+3500+2500) \div (1000+1500+2000+1800)$

最終累計支払保険金額(見積)

事故年度	経過年数					あるべき支払備金
	1	2	3	4	5	
H13	1,000	1,800	2,600	3,000	3,200	0
H14	1,500	2,500	4,000	4,600	4,907	307
H15	2,000	3,500	4,000	4,606	4,913	913
H16	1,800	2,500	3,397	3,912	4,173	1,673
H17	1,600	^{e27} 2,616	^{e37} 3,555	4,094	4,366	2,766
合計					21,559	5,659

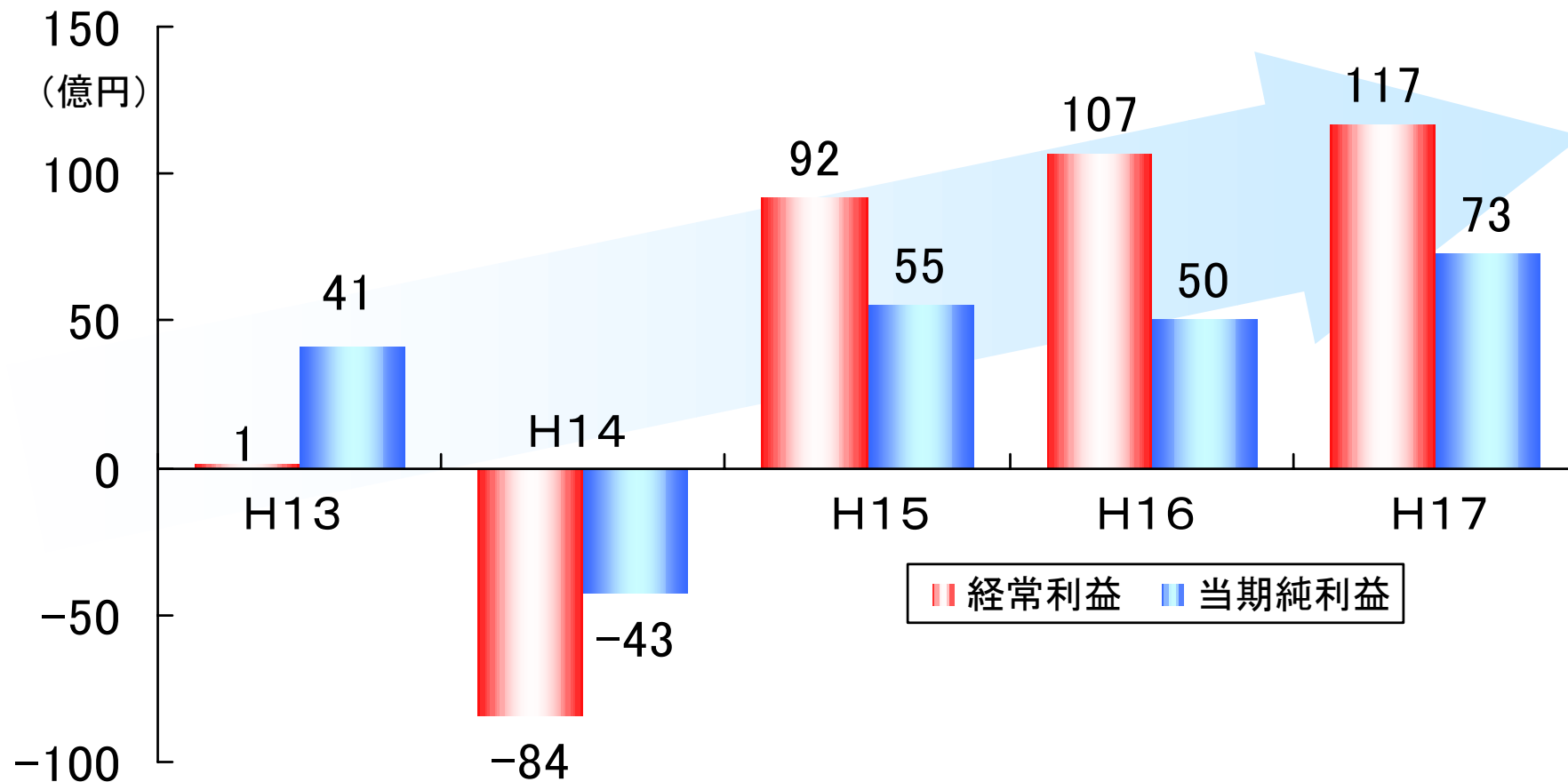
LDF 1.00 1.63 1.36 1.15 1.07
 出現割合 36.6% 59.9% 81.4% 93.8% 100.0%
 見積の計算例 $\Rightarrow e27=1600 \times 1.63 \quad e37=2616 \times 1.36$
 あるべき支払備金5659 = 見積もった累計支払保険金21559
 - 支払保険金 $\sum p15900$

② 「あるべき支払備金」- 当期末の普通支払備金 = (統計的手法による)IBNR備金

経常利益・当期純利益



以上から、経常利益は前期の107億円から117億円まで増加し、当期純利益は73億円となった。
この当期純利益の水準は旧同和火災時代も含め過去最高となっている。

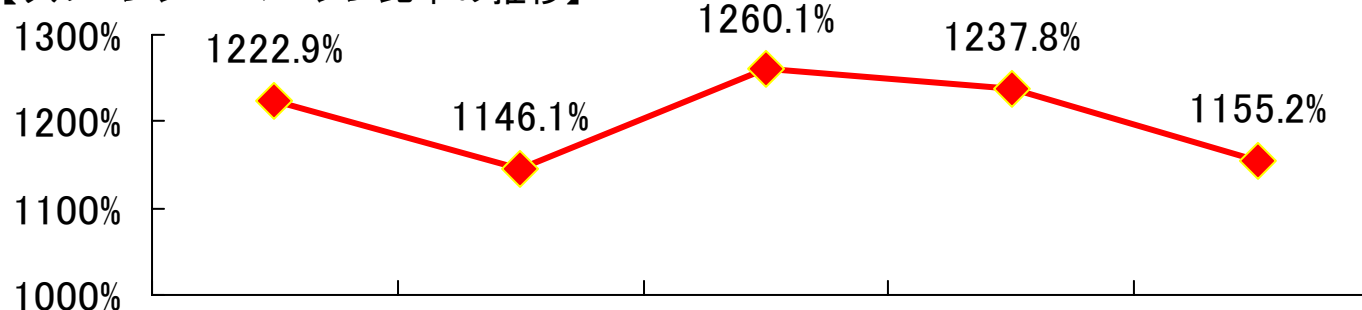


ソルベンシー・マージン比率



ソルベンシー・マージン比率は、巨大災害リスクの算出基準が70年再現ベースの風水災となったことにより、1,155.2%と前期から若干低下した。

【ソルベンシー・マージン比率の推移】



(単位: 億円)

	H13	H14	H15	H16	H17
(A) ソルベンシー・マージン総額	4,629	3,892	4,947	4,890	6,206
うち 異常危険準備金	1,007	1,044	1,162	1,156	1,270
うち その他有価証券の評価差額	1,359	784	1,741	1,712	2,858
うち 土地の含み損益	101	76	60	46	47
(B) リスクの合計額	757	679	785	790	1,074
うち 資産運用リスク	477	365	450	429	556
うち 巨大災害リスク	228	255	279	301	457
(C) ソルベンシー・マージン比率 [(A)/{(B) × 1/2}] × 100	1222.9%	1146.1%	1260.1%	1237.8%	1155.2%

I. 平成17年度決算

II. 平成18年度決算見通し

III. 新中期経営計画

H18年度決算見通し



今年度は、正味収保2.7%増、営業収支残率0.2ポイント改善となる見通し。この結果、経常利益は130億円、当期純利益は80億円を実現する。なお、ROEは修正ベースで4.9%となる見通し。

		H17年度	H18年度	増減
正味収入保険料 (増収率)		3,217億円 (▲0.0%)	3,306億円 (2.7%)	+89億円
自 賠 責 効 果 除 き	正味収入保険料 (増収率)	3,029億円 (0.2%)	3,112億円 (2.7%)	+83億円
	事業費率	34.5%	34.5%	±0.0ポイント
	損害率	58.4%	58.1%	△0.3ポイント
	営業収支残率	7.1%	7.3%	+0.2ポイント
経常利益		117億円	130億円	+13億円
当期純利益		73億円	80億円	+7億円
ROE(修正ベース)		4.6%	4.9%	+0.3ポイント

* ROEは、資本の部から株式等評価差額金を控除して算出した修正ベース。

I. 平成16年度決算

II. 平成17年度計画と決算見通し

III. 新中期経営計画

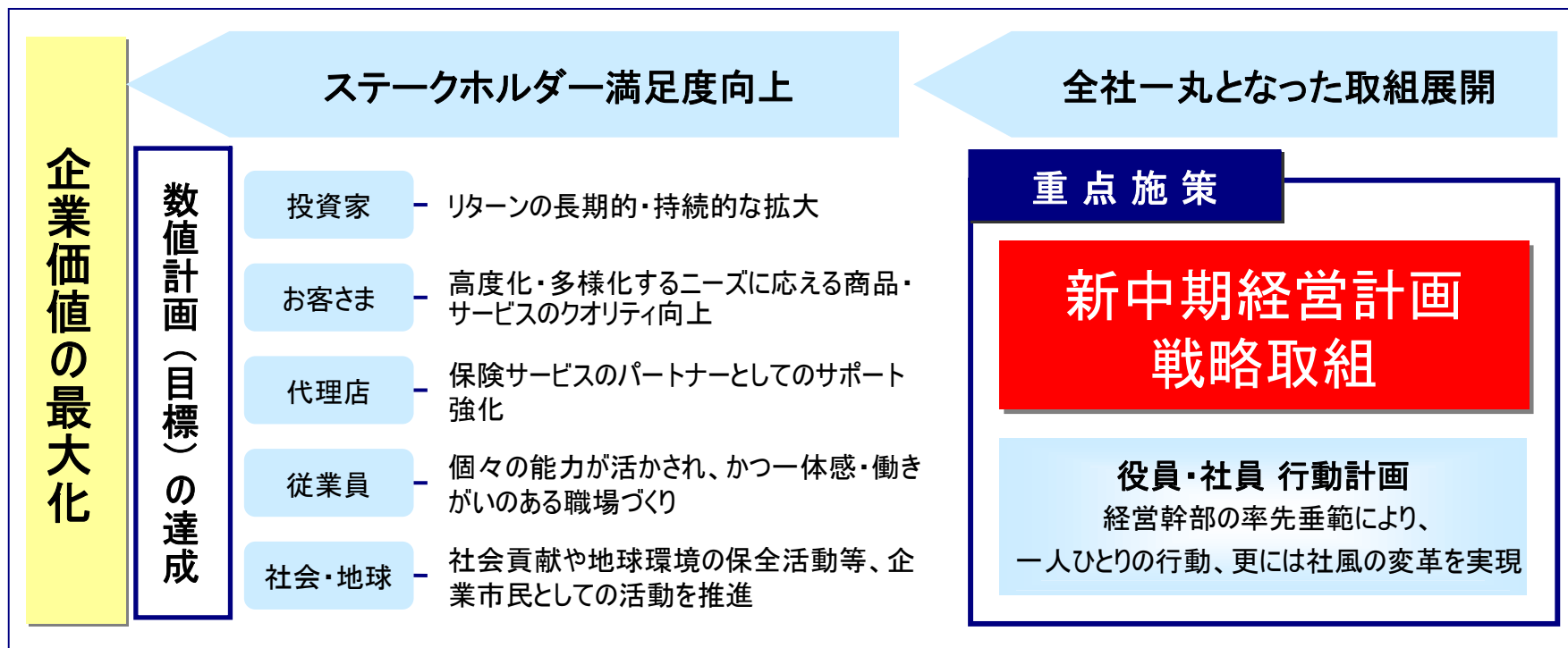
新中期経営計画の全体構図



CSR経営の 実現

コンプライアンスの徹底を経営の前提に置いた上で、戦略取組を着実に実行し、ステークホルダーの満足度向上を通じて、企業価値の最大化を実現する。

企業倫理・コンプライアンスの徹底



当社の目指す姿（H20年度末）



企業倫理の徹底を図るとともに、下記目標を達成することにより、社会的に評価される存在感のある会社を目指す。

1. ニッセイグループの損保会社として、揺ぎ無い評価を確立

具体的には、総合保険戦略を担い、成長性、収益性、そして健全性において、業界トップクラスの会社であり続ける。

成長性 年平均3.5%成長により、収入保険料(営業ベース)で3,800億円達成

収益性 コンバインド・レシオ90%達成による抜群の経営効率

健全性 ソルベンシーマージン比率1,000%を超える万全の支払余力

2. お客さま・代理店へのサービス・サポート力向上により、確かな信頼感に裏打ちされた選ばれる会社の実現

3. 社員の一人ひとりの能力が活かされ、かつ一体感・働きがいのある職場の実現

戦略取組項目



NISSAY
DOWA

事業コア領域への資源投下

I ニッセイ領域への更なる資源投下

II リテールチャネル構造改革の実現

1. 代理店属性に応じたサポート実現・増収力強化
2. 子会社代理店を活用したチャネル立ち上げ
3. 銀行等チャネル開拓陣形の強化

III 効率・お客さま満足度両面における業界最優の損害サービス体制の構築

経営基盤領域への資源投下

IV 収益力強化、事務工程改革の推進とその実現を支え加速する大型システム投資

V マンパワーの抜本的強化

VI コーポレートガバナンス体制の革新

3年間で総額70億円の戦略的システム開発投資

I. ニッセイ領域への資源投下①



日本生命拠点担当制度の徹底を図るとともに、チャネル特性に合った商品の投入、インフラの整備を行うことにより、顧客獲得力を強化する。

商品・サービス	システム・インフラ	組織・人材
<ul style="list-style-type: none">○ 長期自動車保険「ロング」投入 (H18/4)○ 火災保険「ホームびたっと」取扱規制緩和○ 中小企業向け商品・サービスラインナップの充実 等	<ul style="list-style-type: none">○ 日本生命TS職員用携帯端末の機能向上○ 営業管理システムの機能向上○ 日本生命支社駐在社員用インフラ整備 等	<ul style="list-style-type: none">○ 日本生命拠点=1代理店と見なした運営の強化○ エキスパート制導入による優秀人材の投入○ 駐在社員の増強 等

リテール・ミッドル
(日本生命営業職員関連)

【長期自動車保険「ロング」投入】

- 保険期間を2年または3年に設定することで、更改にかかるお客さまの負荷を大幅に削減。
- 日本生命の営業職員にとっても契約維持の負担が減少し、新規顧客開拓に注力可能。

【日本生命拠点を代理店と見た運営の強化】

- 日本生命の各拠点について、担当の営業社員を設定し、各拠点の損保予算に責任を負わせる運営を導入。
- 拠点訪問状況を本社で一覧できるシステム等を導入し、対応状況の管理を徹底。

日本生命では、平成18年度、全国に約1,700ある営業拠点に損保収入保険料を予算として付与

I. ニッセイ領域への資源投下②



BCM（事業継続マネジメント）などのリスクマネジメント提案を充実し、アプローチ企業の範囲を拡大することで、企業開拓を促進する。

ホールセール
（法人営業協業）

商品・サービス

- リスクマネジメント提案の充実
 - － 事業継続マネジメント、財務シミュレーション、3D水災シミュレーション 等
- 戦略商品の改定・投入
 - － D&O、IT賠償 等

システム・インフラ

- 企業情報システムの高度化による個社別進捗管理の充実 等

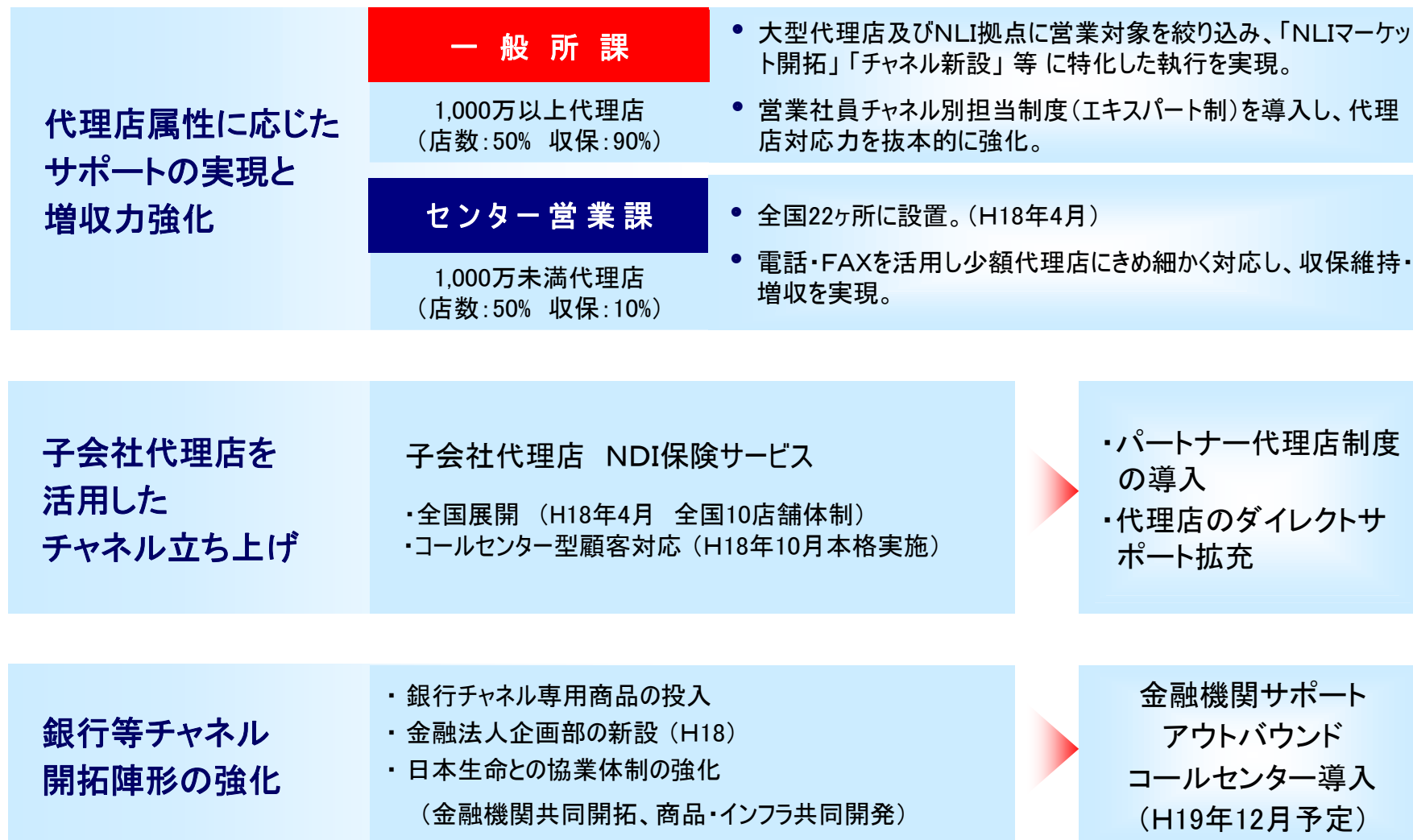
組織・人材

- NLIへの出向者の増強
- 開拓余地の高いマーケットへの配置 等

日本生命法人営業部門への出向者を軸とした見込み企業の選定 コンサルティング提案を切り口とした開拓促進

- 日本生命顧客企業について、大企業に加え、関連・系列会社、中堅企業も新規に開拓ターゲット化。ターゲット選定は、損保スキルを持った出向者が中心となって実施。
- フロント・ミドル・子会社フェニックスリスク総研が一体となって、積極的にリスクコンサルを提供する運営を導入。
- 特定団体などを対象にテレマーケティングも戦略的に展開。
- 共済事業者・少額短期保険事業者マーケットの開拓開始。

Ⅱ. リテールチャネル構造改革



Ⅲ. 業界最優の損害サービス体制



損害サービス体制の 抜本的強化と CS向上を目的とした オペレーションへの進化

- 損害サービス部の陣容拡充・人材育成の強化
 - － H18年度要員 33名増強
 - － 「ユニット制」導入(小規模組織単位を設置し、職員の管理・指導を強化)
 - － 「チームリーダー制」導入(OJT促進をチームリーダーの業務目標化)
 - － 本社における対人・モラルリスク難事案対応体制整備

- CS向上取組の推進
 - － 支払所要日数削減等CS向上取組を目標におくオペレーション実現(システム・業務の改定)
 - － お客様の情報を吸上げ、全社CS向上に生かす運営の検討・導入

- 適切な保険金支払業務を担保する仕組みの構築
 - － 商品開発部門と損害サービス部門の連携の緊密化
 - － 商品(特約)の統合・簡素化
 - － 支払漏れ防止に向けた帳票改訂とシステム対応

損害サービスに関わる ガバナンスの強化

- 社外の弁護士を委員長においた「支払サービス委員会(仮称)」の設置(H18年10月)
- 保険金支払管理部による内部統制の強化(H18年4月)
- 「損害サービス構造改革委員会」設置(H18年4月)

IV～VI. 経営基盤領域の強化



IV.

収益力強化、
事務工程改革の推進と
その実現を支える
大型システム投資

- 代理店用コールセンター構築
- 銀行窓販対応システム拡充
- 保険金支払・損害システム拡充
- 証券ビジュアル化、申込書改定
- 営業事務システム抜本改定、代理店オンライン拡充 等

V.

マンパワーの抜本的強化

- 社員採用数の大幅拡大
 - － 今後3年 毎年100人超採用
- 人材育成制度の抜本的強化 ～エキスパートの育成～
 - － 業務領域別キャリア開発プログラムの導入
 - － 新育成プログラムに基づく人事制度運用の適正化

VI.

コーポレートガバナンス
体制の革新

- 執行役員制度導入による、意思決定の迅速化、責任と権限の明確化
- 委員会見直しによるコンプライアンス・リスク管理態勢の強化

数値計画①営業基盤開拓



NISSAY
DOWA

		(上段:新設店数 下段:保有店数)		
リテール	プロ ■ ニューパートナー代理店新設・乗合・育成強化	H17		H18-20 (計画)
	ディーラー ■ グループ総合力を活かしたメーカー対応力強化 (メーカー本社への組織的対応強化)	プロ 392 (3,401)	毎年400店 新設・乗合	1,200 (4,270)
		ディーラー 35 (614)	毎年70店 新設・乗合	210 (740)
ホールセール	■ 日本生命への出向者による重点企業開拓、準大手・中堅企業への取組強化	H16	H17	H18 (計画)
	■ フロント・ミドル一体となったコンサルティング営業の高度化	新規開拓企業 222	251	300
	■ ニューマーケット(カード団体、少額短期保険事業者)・第三分野対応力強化	新規職域開拓 51	58	80
銀行窓販	■ 金融法人企画部の新設(企画・提案機能の強化) ■ コールセンターの活用による各種保険の拡販	H17		H18-20 (計画)
	窓販全面解禁を睨んだ対応体制の構築	金融機関 17 (132)	H18 50店 新設・乗合	60 (192)

数値計画②収入保険料



業界トップクラスの成長力の確立 年平均3.5%の進展率を確保

(億円)

		H17(実績)		H18(計画)		H20(計画)	
			伸率		伸率		H18-20 平均伸率
営業保険料		3,438	1.6%	3,556	3.5%	3,810	3.5%
正味収入保険料		3,217	▲0.0%	3,306	2.7%	3,522	3.0%
種 目 別	火 災	489	2.3%	514	5.1%	574	5.4%
	海 上	46	▲3.7%	48	4.0%	52	4.0%
	傷 害	299	▲3.9%	302	1.2%	313	1.6%
	自動車	1,595	0.0%	1,634	2.5%	1,714	2.4%
	自賠償	403	▲2.7%	414	2.8%	448	3.6%
	その他(新種)	384	3.5%	391	1.9%	419	3.0%

数値計画③経営効率改善



戦略投資を吸収してなお大手社に比肩する高い経営効率の実現
 コンバインド・レシオ：90%達成

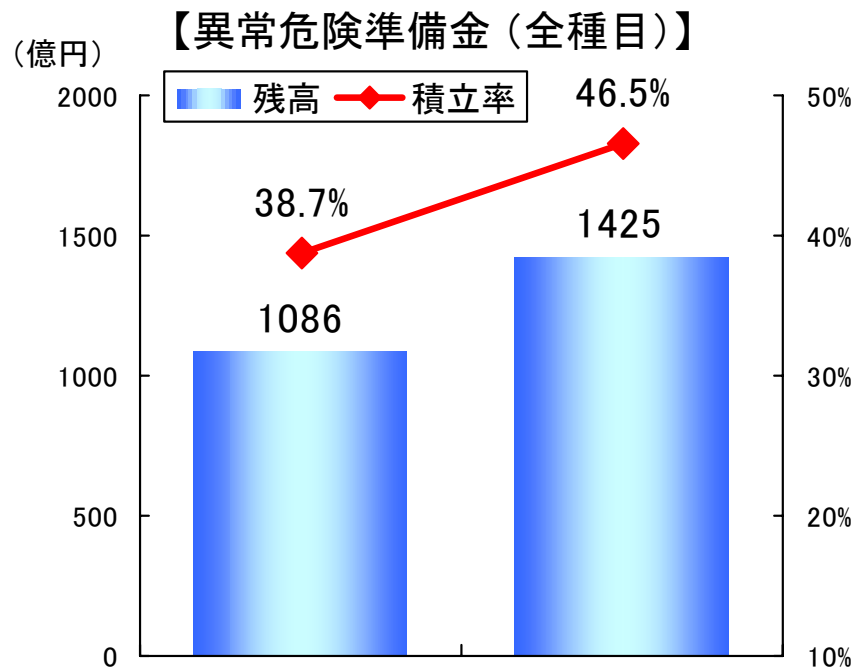
	H17年度 (実績)	H18年度	H19年度	H20年度	改善幅 H20-H17
コンバインド・レシオ	92.2% (92.9%)	92.2% (92.7%)	90.6% (90.9%)	90.0% (90.3%)	2.2ポイント (2.6ポイント)
事業費率	32.5% (34.5%)	32.5% (34.5%)	32.0% (34.0%)	31.6% (33.6%)	0.9ポイント (0.9ポイント)
損害率	59.7% (58.4%)	59.7% (58.1%)	58.6% (56.9%)	58.4% (56.7%)	1.3ポイント (1.7ポイント)

*括弧内は自賠償効果除き

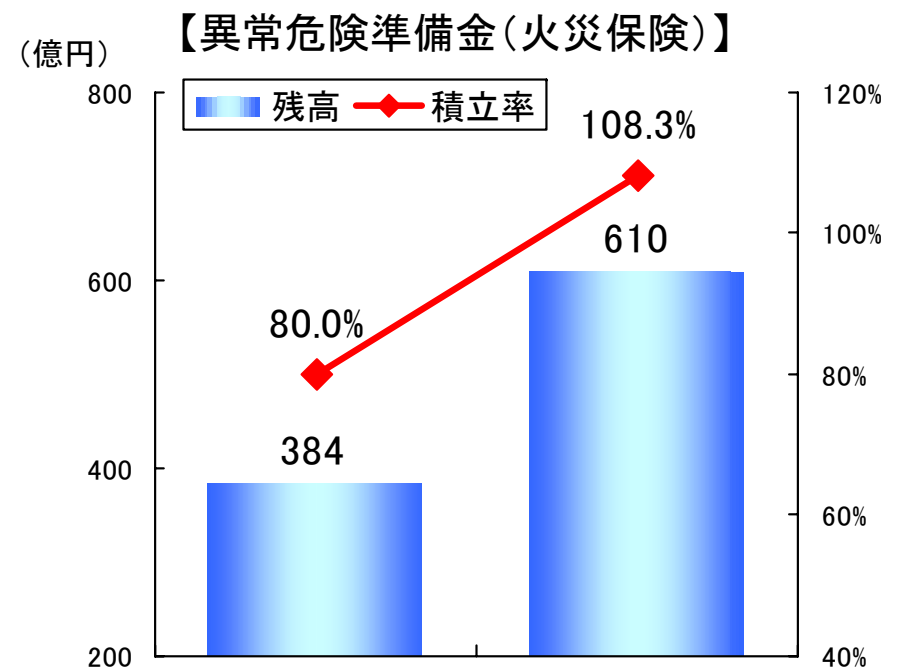
数値計画④異常危険準備金



担保力強化の観点から、3年間で全種目で約300億円、火災保険では約200億円の積み増しを目指す。なお、火災保険については、70年再現規模の台風発生時の想定保険金支払額までの積立が義務付けられており、今後3年間で不足額の積み増しを完了する。



	H17	H20
積立残高	1,086億円	1,425億円
増加額	—	339億円

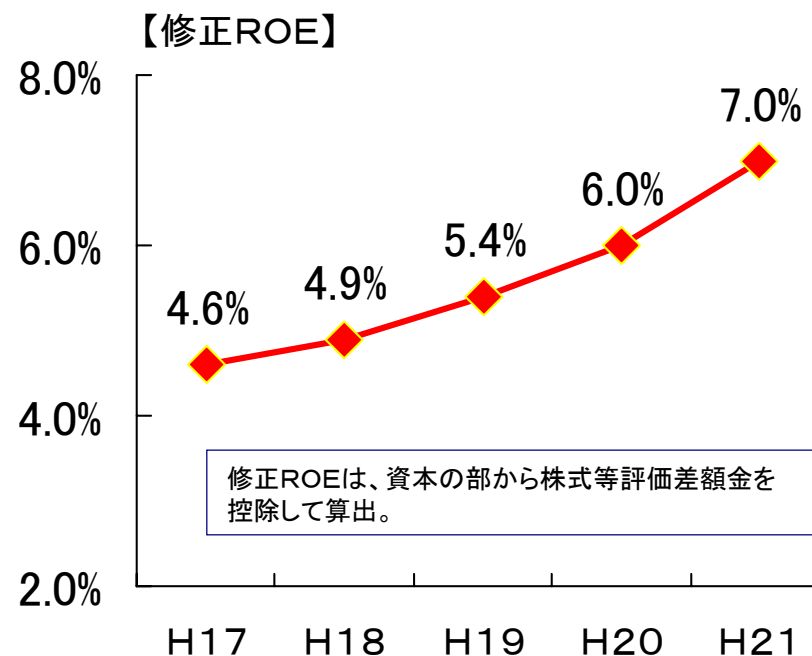
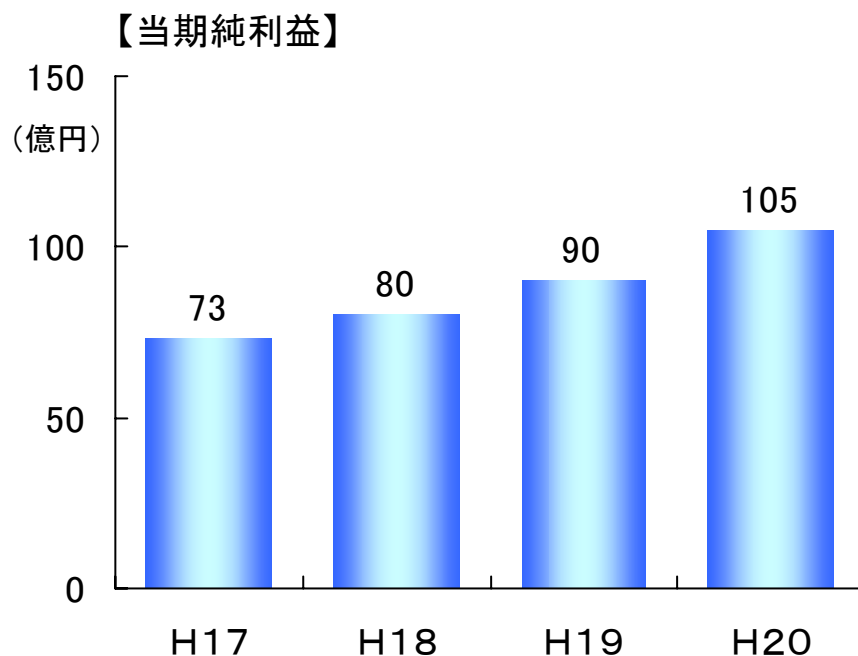


	H17	H20
積立残高	384億円	610億円
増加額	—	226億円

数値計画⑤利益・資本政策



業界トップクラスの高収益体質への構造改革を実現し、修正ROE 7.0% (H21以降)の達成、株式配当引上げを目指す。

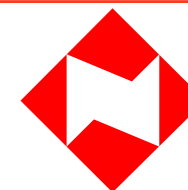


株式配当

配当性向40%台を維持

自己株式取得

積極的に自己株式取得を継続



NISSAY
DOWA

【お問い合わせ先】

ニッセイ同和損害保険株式会社

企画部 広報 I R室 高崎・谷内

電話 03-5550-0227

FAX 03-5550-6273

本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクや不確実性を内包しております。