



平成19年度決算 投資家・アナリスト説明会

平成20年6月3日

ニッセイ同和損害保険株式会社

当社は平成19年度、「全てはお客さまからの信頼回復のために」を経営スローガンに掲げ、経営品質の革新を最重要経営課題として、ご契約全件の「適正確認活動」をはじめ、代理店・社員の教育・指導、商品や業務プロセスの見直し、管理態勢の強化等、あらゆる領域で「お客さまの視点」に立った業務品質の抜本改革に全力を挙げて取り組んで参りました。

こうした活動を速やかに完遂し、業務品質をお客さまからの期待に充分お応えするレベルまで引き上げ、信頼を回復していくことが、今後の成長への礎となるものと確信しております。

平成20年度は、18年度からスタートした中期経営計画の最終年度となります。これまでの品質革新の取り組みを、業績回復・生産性向上へ繋げ、計画の達成に向けて、全役職員を挙げて推進していく所存です。

今後とも、引き続きご指導、ご鞭撻賜りますようお願い申し上げます。

.平成19年度決算

.平成20年度経営方針と重点取組

平成19年度決算のポイント



平成19年度の正味収保は、新車販売台数や住宅着工件数の減少などマーケット環境の悪化や、適正確認活動の影響等により2.5%の減収。事業費率、損害率の上昇により営業収支残率は低下するも、資産運用の好調もあり、経常利益は124億円、当期純利益は64億円となった。

	H18	H19	増減
正味収入保険料 (億円) (増収率 (%))	3,263 (1.4)	3,182 (2.5)	80
正味支払保険金 (億円) (増減率 (%))	1,867 (5.3)	1,947 (4.2)	79
損害率 (%/P)	62.0	66.4	+ 4.4
事業費率 (%/P)	32.3	33.5	+ 1.2
営業収支残率 (%/P)	5.7	0.0	5.7
経常利益 (億円)	96	124	+ 28
当期純利益 (億円)	62	64	+ 1

種目別正味収入保険料



種目別正味収入保険料では、マーケット環境悪化の影響を受けた自動車保険・火災保険、料率改定のあった傷害保険、自賠償保険が減収となった。海上保険は引き続き増収を確保した。

	H17		H18		H19	
	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	489	2.3	478	2.4	442	7.5
海上	46	3.7	50	7.6	54	9.5
傷害	299	3.9	304	1.7	299	1.7
自動車	1,595	0.0	1,609	0.9	1,599	0.7
自賠償	403	2.7	392	2.7	385	1.6
その他	384	3.5	428	11.6	401	6.4
合計	3,217	0.0	3,263	1.4	3,182	2.5

自動車保険 収入保険料分析



平成19年度は、単価の高い新規契約の減少等により、単価は1.6%減となった。
台数については0.6%増を確保し、引き続き顧客拡大が進んでいる。

【自動車保険 単価・台数推移 (営業ベース)】

	H17	H18	H19
増収率 (%)	+ 0.6	+ 0.8	1.0
台数増減率 (%)	+ 1.5	+ 1.6	+ 0.6
単価増減率 (%)	0.9	0.8	1.6

単価マイナス要因

新規契約獲得の低迷 (新規台数 対前年度比 9.1%)

- マーケット環境悪化 適正確認活動の影響

等級進行

平成19年度チャンネル別業績



チャンネル別の業績(営業成績)でも、新車販売台数や住宅着工件数の減少などマーケット環境の悪化や、適正確認活動の影響等を反映し、企業チャンネルを除く全てのチャンネルで減収となった。

【チャンネル別営業成績】

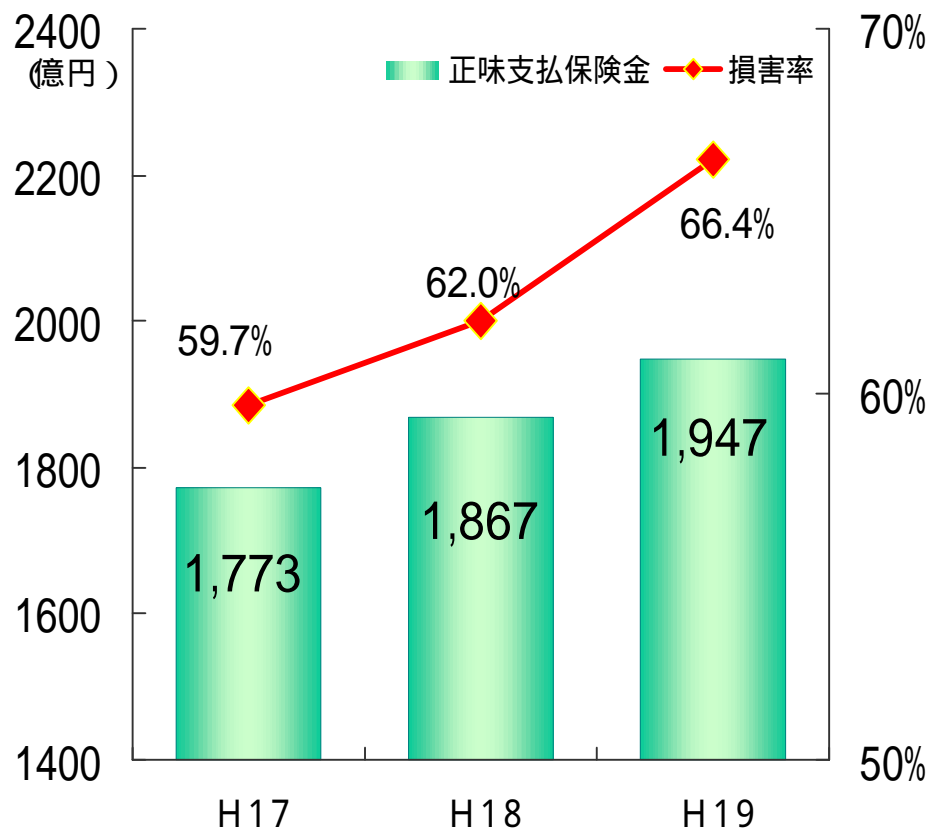
	H19 (億円)	増収額 (億円)	増収率 (%)
日本生命代理店関連	584	36	5.9
プロ代理店	871	14	1.6
企業	736	20	2.8
金融	178	25	12.4
ディーラー	208	4	1.7
自動車整備販売	374	7	1.9
その他	388	15	3.6
合計	3,391	80	2.3

保険金支払・損害率



正味支払保険金は、自然災害が少なかった火災保険では減少したものの、付随的な保険金のお支払い対応や、支払促進を実施した自動車保険・傷害保険で大幅に増加した。この結果、損害率は4.4ポイント上昇し、66.4%となった。

【正味支払保険金・損害率】



【種目別正味支払保険金・損害率】

	H18		H19	
	正味支払保険金 (億円) (増減(%))	損害率 (%) (増減(P))	正味支払保険金 (億円) (増減(%))	損害率 (%) (増減(P))
火災	212 (+16.1)	45.9 (+7.1)	171 (-19.0)	40.6 (-5.3)
海上	26 (-5.3)	55.3 (-7.3)	26 (-0.5)	50.5 (-4.8)
傷害	122 (+4.4)	44.9 (+1.5)	165 (+35.1)	60.3 (+15.4)
自動車	1,017 (+5.0)	69.2 (+2.8)	1,089 (+7.1)	74.9 (+5.7)
自賠償	281 (+3.0)	78.4 (+3.9)	280 (-0.5)	79.5 (+1.1)
その他	207 (+1.9)	50.5 (-4.8)	213 (+2.9)	55.5 (+5.0)
合計	1,867 (+5.3)	62.0 (+2.3)	1,947 (+4.2)	66.4 (+4.4)

保険金支払サービス品質の革新



支払管理態勢、組織・陣容、教育、システムなど、様々な領域において、損害サービス品質の革新に向けた重点的な取り組みを行っている。これらの取り組みの結果として、支払態勢が整備されてきている。

品質革新への主な取組

支払管理態勢

- 保険金支払サービス審査会の実施
- 第三分野審査会の新設
- 不服申立窓口の審査対象拡大

組織・陣容

- 要員増強(18年度から+266名)
- サービスセンターの増設
- 教育体系の整備・充実

CS対応

- 「保険金のご請求からお受け取りまでのご案内」の出状
- 「ご契約のご案内」の出状

運営・システム

- 自動車保険 長期事案等の支払促進
- 早期支払促進システムの充実
- 支払漏れ防止対策推進(翌月点検の徹底実施)

支払態勢の整備・向上

- 支払い漏れ完全防止へ

支払漏れ

19年度下期以降 0件
(翌月点検当月の未払い)

- 自動車保険 対人系種目の状況改善

支払件数

対前年 + 22.7%

対応中事案件数

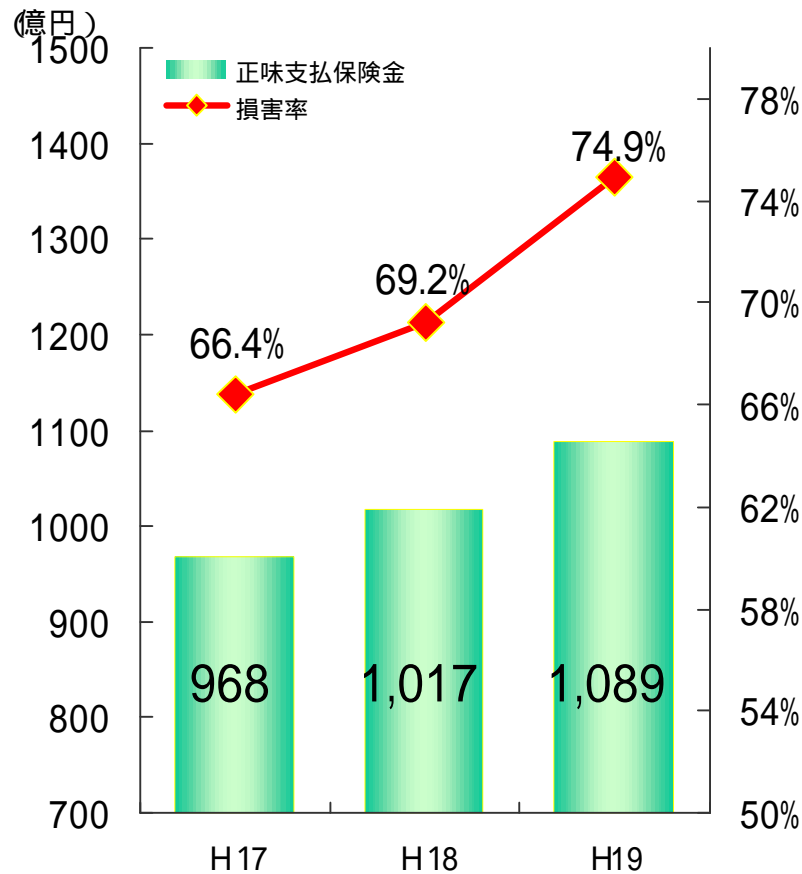
対前年 7.6%

自動車保険 損害率分析



自動車保険の損害率は対前期 5.7ポイント上昇の 74.9% となったが、これは主に付随的な保険金の支払と、支払促進取り組み等によるもの。

【正味支払保険金 損害率】



	H18	H19
正味収入保険料 (増減(%))	1,609億円	1,599億円 (0.7)
正味支払保険金 (増減(%))	1,017億円	1,089億円 (+7.1)
損害率 (損調費含) (増減 (P))	69.2%	74.9% (+5.7)

自動車保険 損害率 5.7ポイント上昇の要因

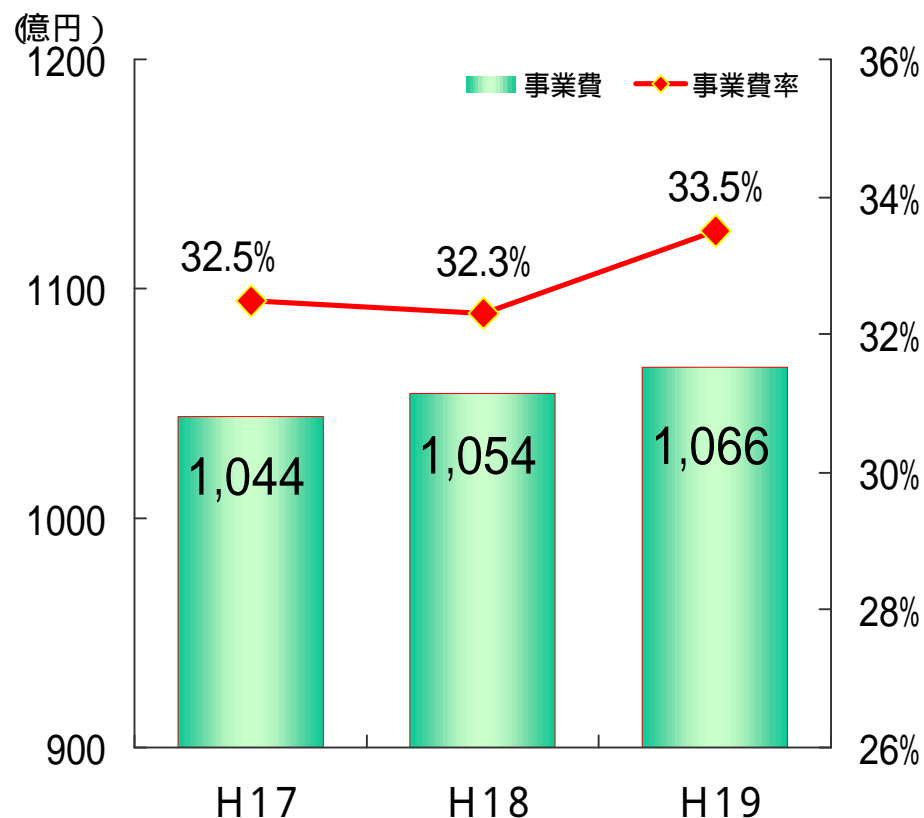
特殊 要因	長期事案等の支払促進 (67億円・損害率 4.2%)
	付随的保険金支払増加分 (5億円・損害率 0.3%)
その他 要因	損害調査費の増加 (11億円・損害率 0.7%)
	収入保険料の減少 (10億円・損害率 0.5%)

事業費率



経営品質革新に向けて積極的な投資を行ったことから、正味事業費は前期に比べて12億円増加となった。事業費率は、1.2ポイント増加し、33.5%となった。

【正味事業費・正味事業費率】



【正味事業費内訳】

	H18 (億円)	H19 (億円)	増減 (億円)
人件費	219	215	3
物件費	257	295	+38
税金等	23	22	1
諸手数料 及び集金費	553	532	21
合計	1,054	1,066	+12

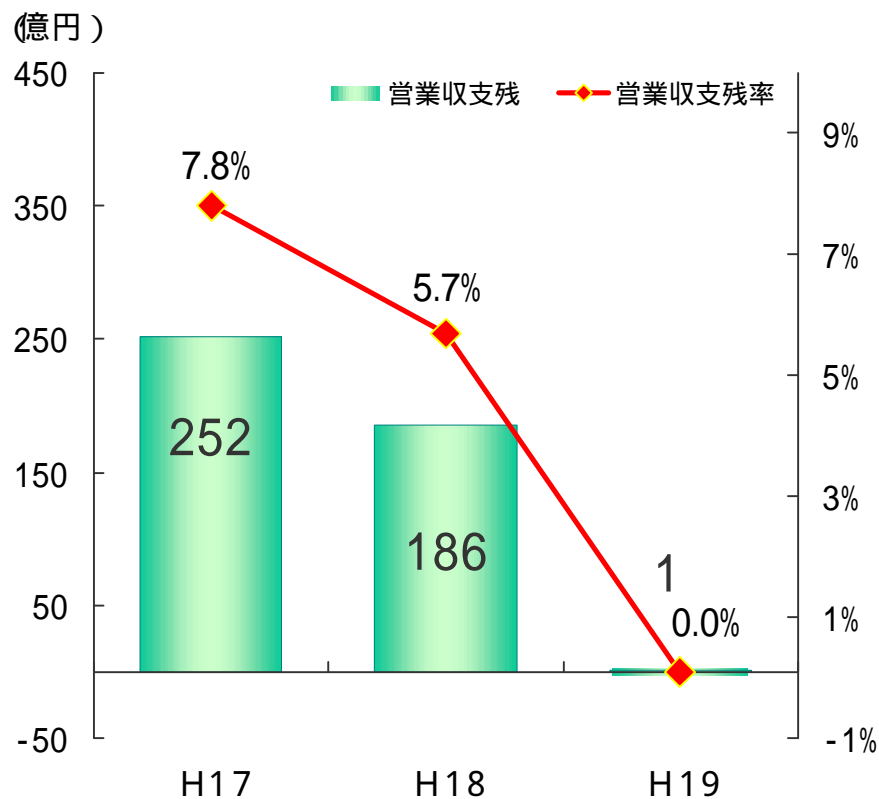
* 損害調査費、投資経費等を含まない。

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、100.0%となり、営業収支残率は対前期5.7ポイント低下の0.0%となった。

【営業収支残・営業収支残率】



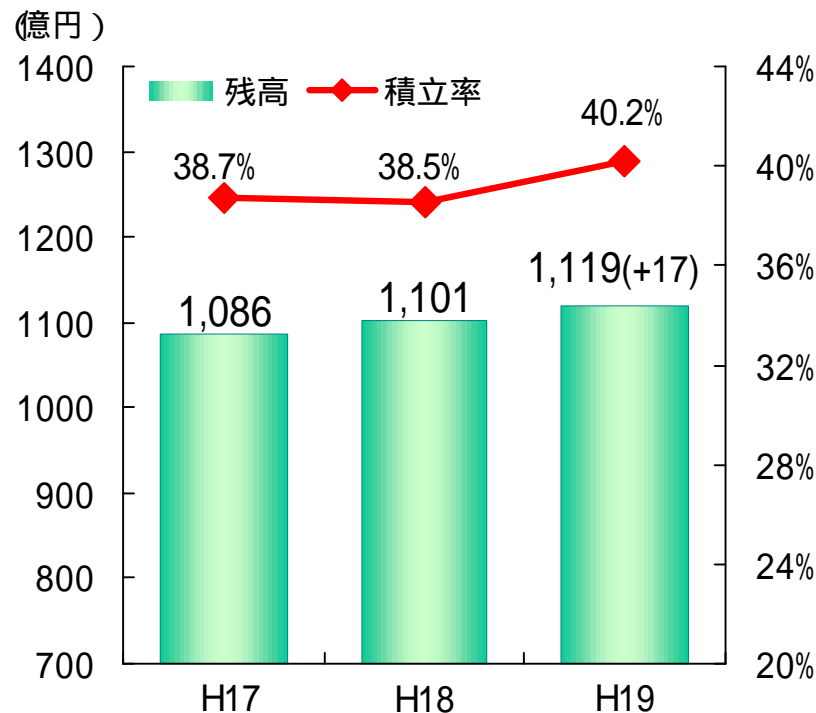
	H18	H19	増減 (P)
損害率 (%)	62.0	66.4	4.4
事業費率 (%)	32.3	33.5	1.2
コンバインド・レシオ (%)	94.3	100.0	5.7
営業収支残率 (%)	5.7	0.0	5.7

異常危険準備金

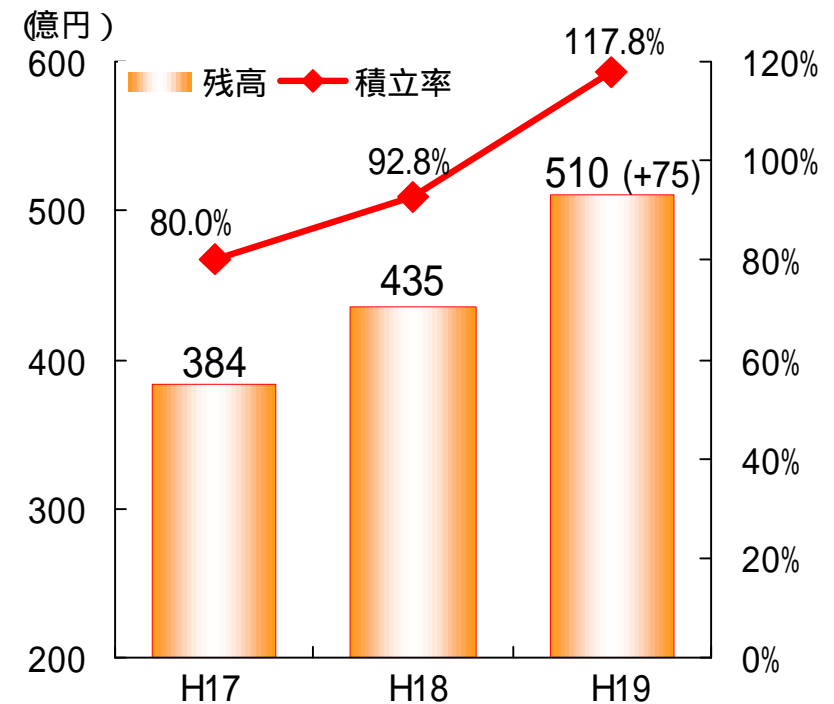


全種目合計の積立残高は1,119億円。積立率は、前期比1.7ポイント上昇し40.2%となった。火災保険については、法令等の変更を踏まえ計画的な積立を行い、残高は75億円増の510億円、積立率は117.8%となった。

【異常危険準備金 (全種目)】



【異常危険準備金 (火災保険)】

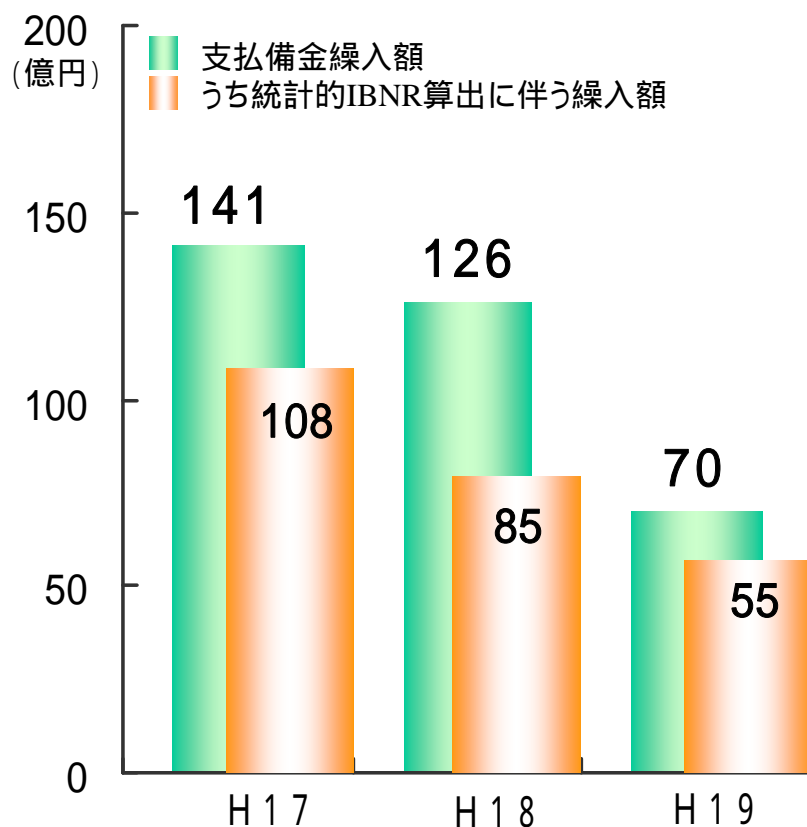


統計的IBNRの影響



自動車保険における支払促進などで支払保険金が増加し、統計的IBNRの対象種目における支払備金繰入額は55億円、全種目合計の支払備金の繰入額は70億円となった。

【支払備金繰入の内訳(全種目)】



【平成18年度 決算時対応】

自動車保険以外の対象種目についても、統計的手法に基づきIBNR備金を算出、対象種目合計で85億円を繰入。

【平成19年度 決算時対応】

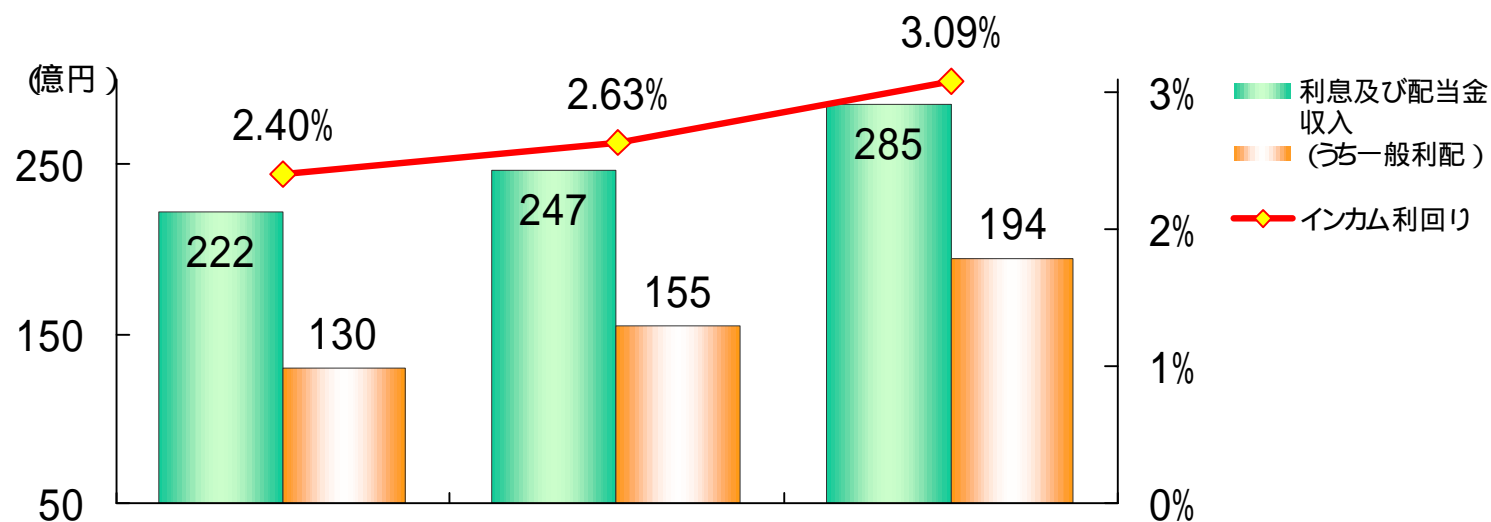
統計的IBNR算出対象種目合計で55億円を繰入。自動車保険の支払促進による保険金増加が主な要因。

利息及び配当金収入



利息及び配当金収入は38億円増加し285億円となり、インカム利回りも3.09%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194億円まで増加した。

【利息及び配当金収入・インカム利回り】



(億円)	H17	H18	H19	増減
利息及び配当金収入	222	247	285	38
うち公社債	44	43	43	0
うち株式	52	58	68	9
うち外国証券	90	98	126	27

資産運用収支



利息及び配当金収入や有価証券売却益が増加し、資産運用収支は対前期73億円増加の、301億円となった。有価証券含み益は、国内株式の下落により減少し、1,675億円となった。

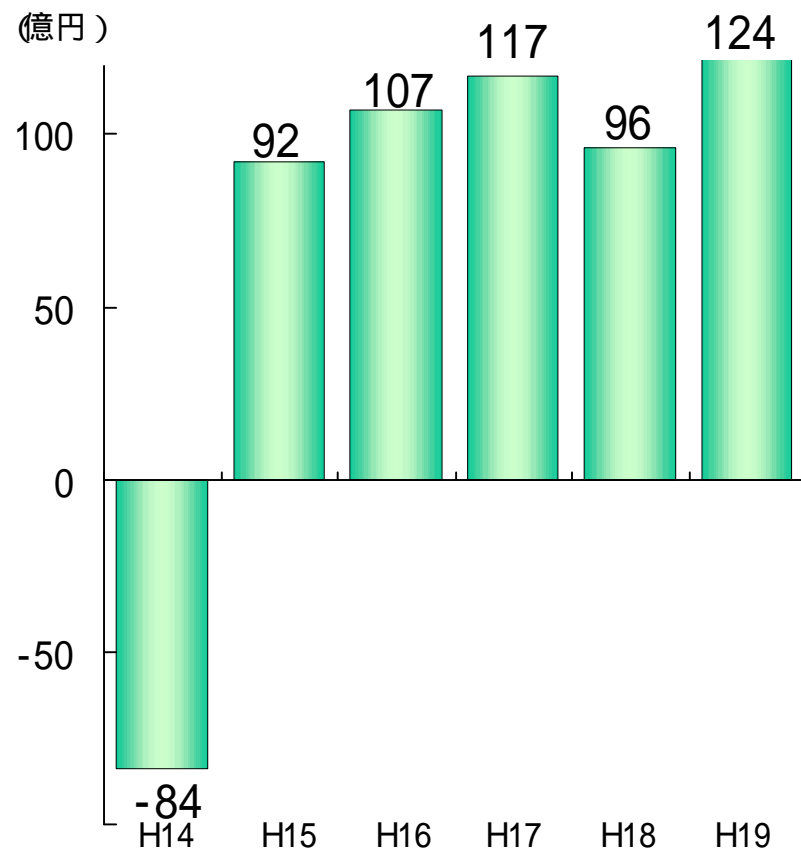
(億円)	H17	H18	H19	増減
(ネット)利息及び配当金収入	130	155	194	39
有価証券売却益	205	148	281	133
その他	16	0	0	0
資産運用収益 計	351	304	476	172
有価証券売却損	29	26	99	73
有価証券評価損	0	2	7	4
その他	32	47	67	20
資産運用費用 計	62	76	174	98
資産運用収支	289	227	301	73
有価証券含み益	3,178	3,220	1,675	1,544

経常利益・当期純利益

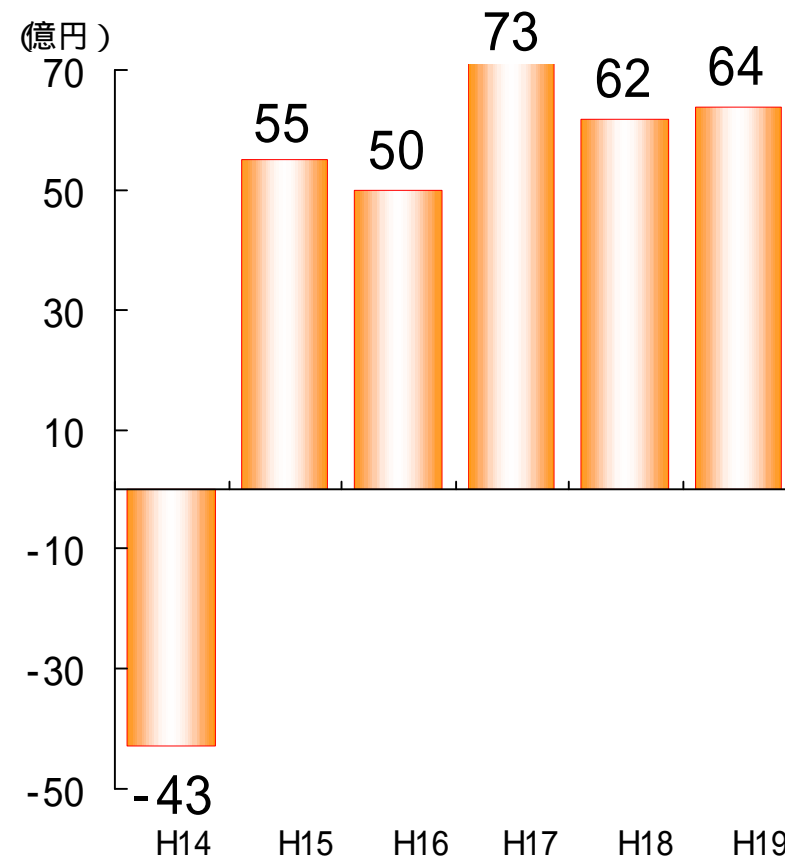


これらの結果、経常利益は124億円、当期純利益は64億円となった。

【経常利益】



【当期純利益】

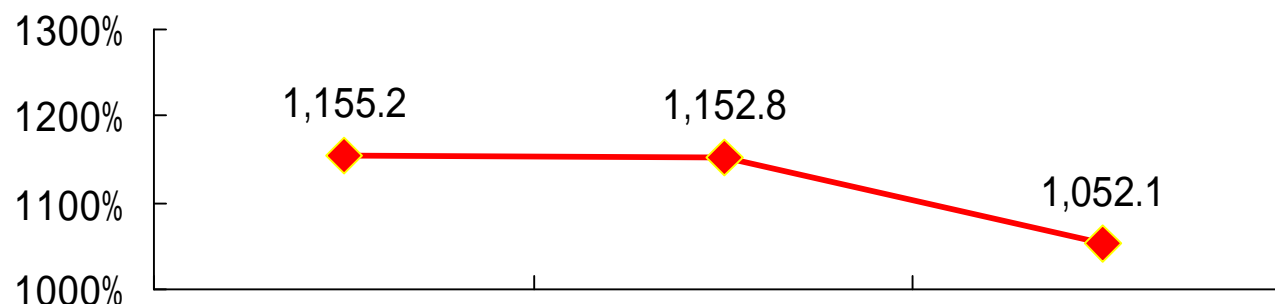


ソルベンシー・マージン比率



ソルベンシー・マージン比率は、有価証券含み益の減少により1,052.1%と100ポイント程度低下したものの、引き続き1,000%を超える業界トップクラスの水準を維持している。

【ソルベンシー・マージン比率の推移】



	H17	H18	H19
(A) ソルベンシー・マージン総額 (億円)	6,206	6,328	5,091
うち 異常危険準備金	1,270	1,295	1,322
うち その他有価証券の評価差額	2,858	2,896	1,506
うち 土地の含み損益	47	50	130
(B) リスクの合計額 (億円)	1,074	1,097	967
うち 資産運用リスク	556	563	437
うち 巨大災害リスク	457	469	454
(C) ソルベンシー・マージン比率 [(A)/{(B) × 1/2}] × 100 (%)	1155.2	1152.8	1052.1

.平成19年度決算

.平成20年度経営方針と重点取組

H20年度 経営基本方針



中期経営計画の 総仕上げ

- ニッセイグループの損保会社として揺ぎない評価を確立
- 適正化・品質革新取組を業績回復・生産性向上へ

成長性

- 当社の特色・強み「ニッセイ営業職員・プロ代理店」
2大専門チャンネルの開拓強化
 - 営業職員によるクロスセリング体制の再構築
 - 中堅・中小法人マーケット開拓体制の強化
 - 大企業マーケット協業の推進

収益性

損害率

- 特殊要因の収束による保険金支払いの減少
- 適正な保険金支払いへの取り組み強化

事業費率

- 聖域なき事業費削減取り組みの推進と品質向上への投資

健全性

- 準備金関係の計画的な積立

人材シフト育成

商品開発態勢強化

事務・インフラ整備

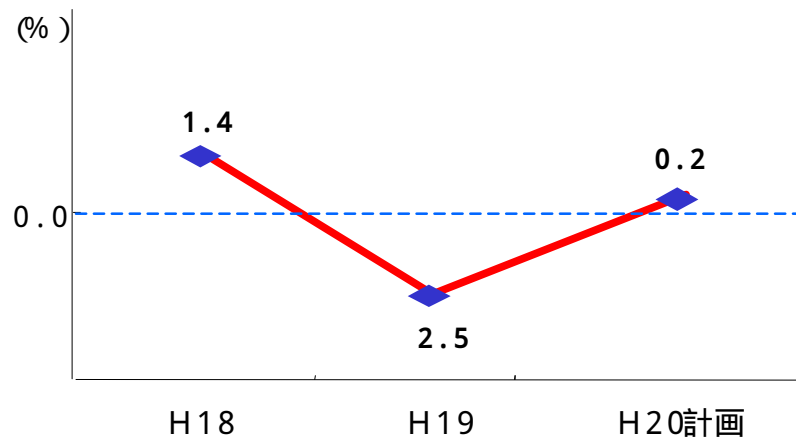
働きがいのある評価制度

お客さま代理店の視点でのPDCA

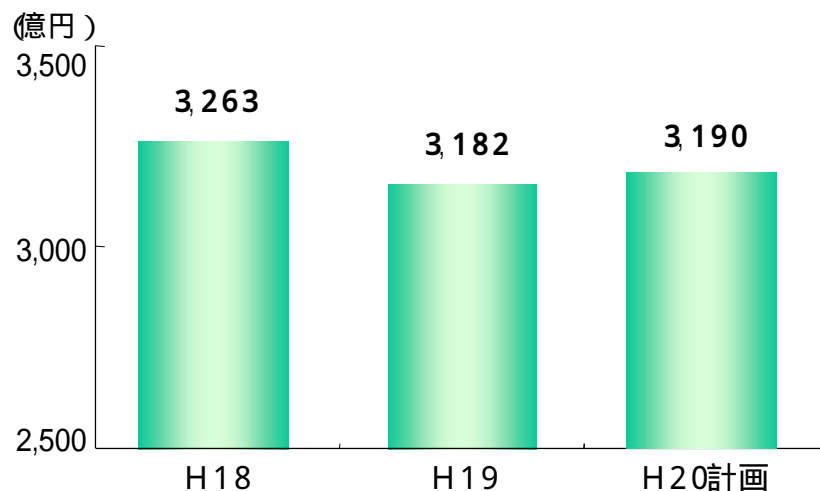
成長路線への回帰



【正味収入保険料】 - 進展率



【正味収入保険料】 - 実額



増収要因

・ ニッセイマーケット開拓態勢の更なる強化

個人

重ね売り率 10% を中期目標化

強化

中堅・
中小企業

豊穡な未開拓取引先への
共同開拓展開スタート

新規

大企業

日本生命への出向者を軸とした、
共同開拓推進

強化

・ 1.6万代理店の品質革新を生産性向上へ

継続

・ 自動車 火災等の補償 価格見直し

新規

調整要因

- ・ マーケット環境の悪化
- ・ 自賠責の保険料率大幅引き下げ
- ・ 非自立代理店の選別

ニッセイマーケット開拓（リテール領域）



TS (営業職員チャンネル)
新創業

重ね売り率 10%」を中期目標化し
日本生命の「契約内容確認活動」に損保活動を組み込む

商品・サービス

- 「ロング」の拡販
- 自動車保険改定、簡素化
- 事故対応時の「安心コール」

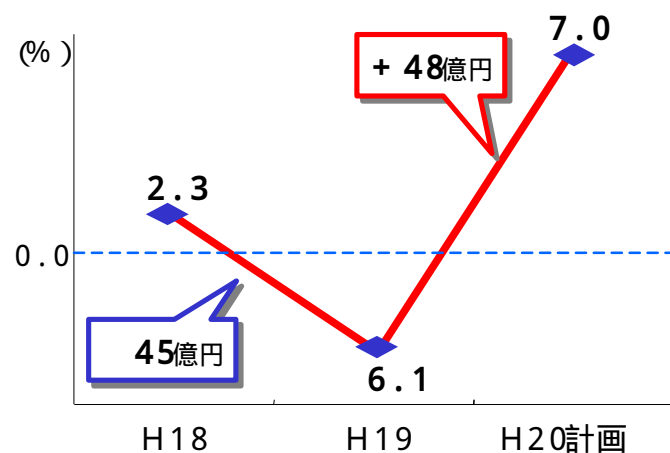
インフラ

- 「カスタマーセンター」機能強化
- モバイル決済スキーム導入

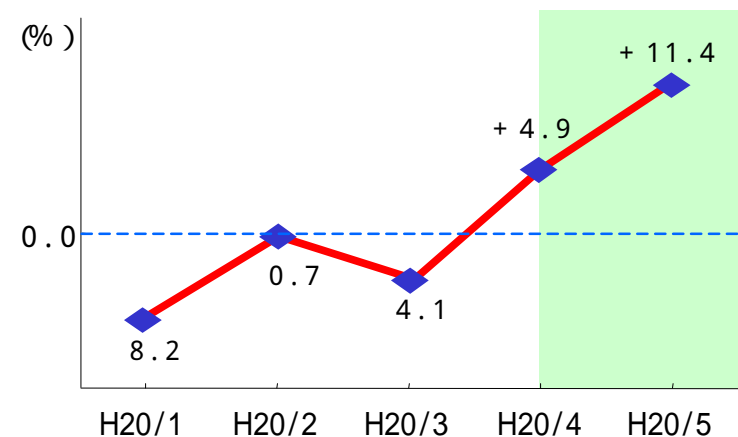
評価

- 損保重ね売り」評価
- 「ロングご契約者年 1回訪問」評価

【営業職員チャンネル 進展率】



【営業職員チャンネル H20年度立上り進展率】



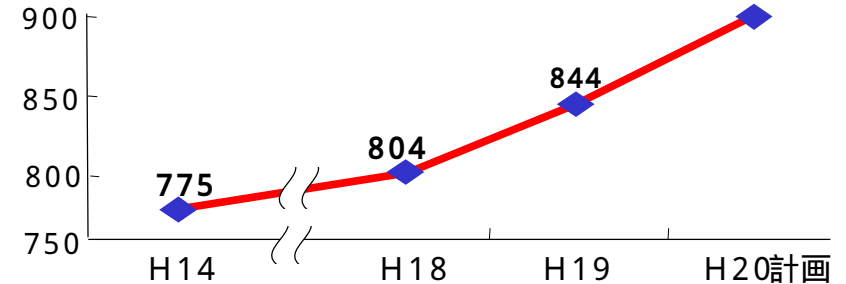
ニッセイマーケット開拓（法人領域）



大企業

- 日本生命総合法人部との共同開拓
 - コンサルティング提案を切り口とした開拓推進
 - 日本生命への当社総合職戦略的出向

■ 当社ホールセール部門 営業保険料推移（億円）



新規取引
企業数(累計)

399社

1622社

開拓手法を展開

中堅・ 中小法人

- 日本生命支社における共同開拓
 - 日本生命への当社総合職の配置
 - 協業代理店網との開拓展開

+

- 日本生命都心企業部との共同開拓
スタート(東京) 新規
 - 都心企業部 2部 250名の開拓部隊
 - 日本生命への当社総合職の戦略的駐在

- 企業が集積する都心部の開拓態勢強化
 - 豊穡な未開拓取引先へのアプローチ
- 企業・従業員への総合的なリスクコンサルティング提供
中堅・中小法人管財マーケット開拓
企業代理店のM & Aサポート

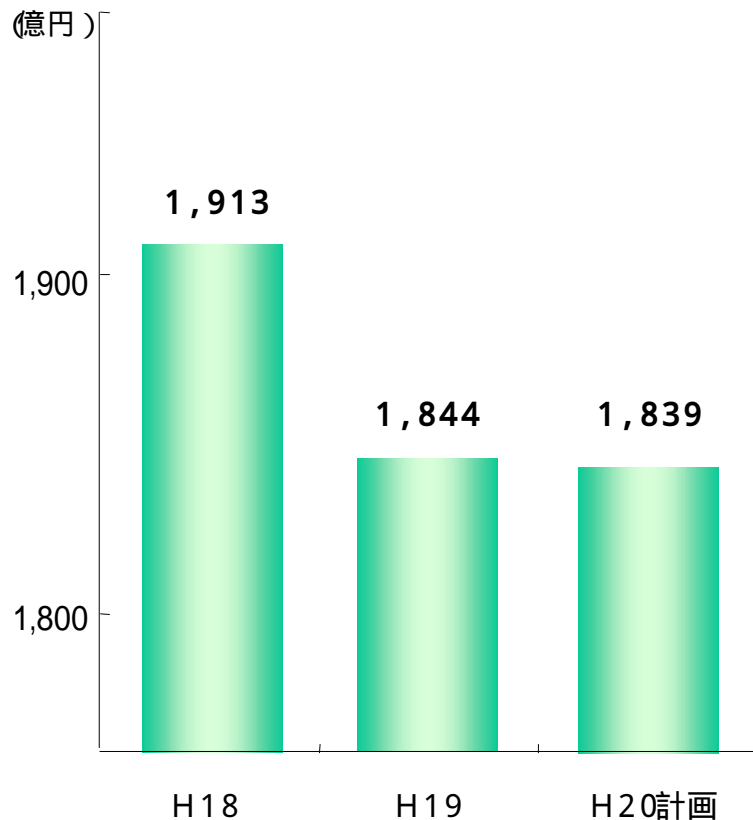
大阪 名古屋へ順次拡大を予定

一般代理店領域の強化



高品質代理店ネットワークの拡大

【一般代理店領域 営業保険料】



新設・育成

■ 優秀プロ代理店の新設

	H18	H19	H20計画
新設プロ代理店数	214	122	250

〔総代理店数 (H18/3) (H19/3) (H20/3)〕

■ 中核代理店の育成

商品

■ 商品改定 新商品投入

- ・お客さまに「わかりやすい」代理店が「説明しやすい」商品
- ・自動車保険 (4月) 火災保険 (10月)

■ 自動車保険主力商品「ぴたっとくん」の拡販

教育・研修

■ 営業教育 開発部の新設

- ・社員の代理店指導力強化

■ 代理店向けWeb研修の活用

■ 早期更改、丁寧な満期管理の徹底

インフラ・制度

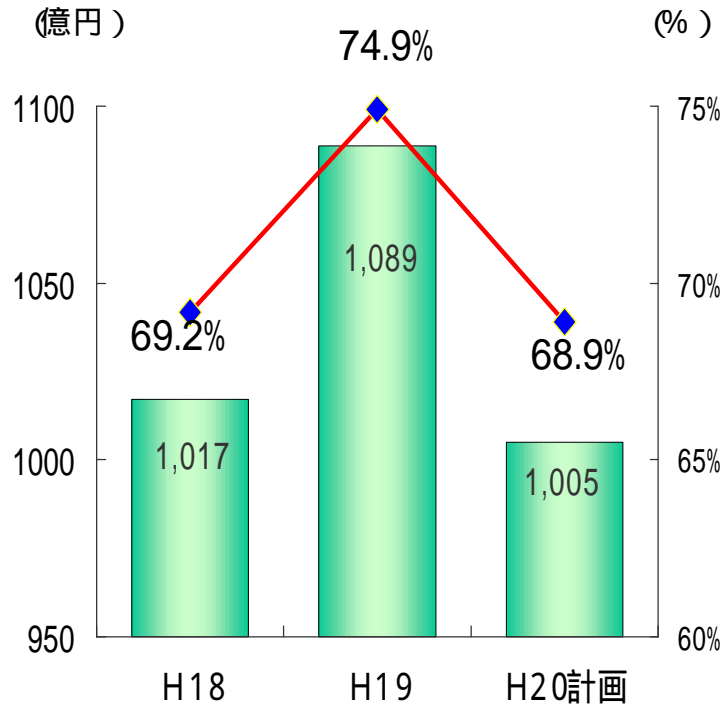
■ 代理店オンラインの機能拡充

■ 募集人資格更新 保険商品教育制度

自動車保険損害率改善のシナリオ



【自動車保険 正味支払保険金・正味損害率】



全種目
損害率

62.0%

66.4%

63.8%

平成20年度 損害率6.0P改善要因

H19
特殊要因
の収束

- 長期事案等支払促進 3.6%
- 付随的保険金 0.7%

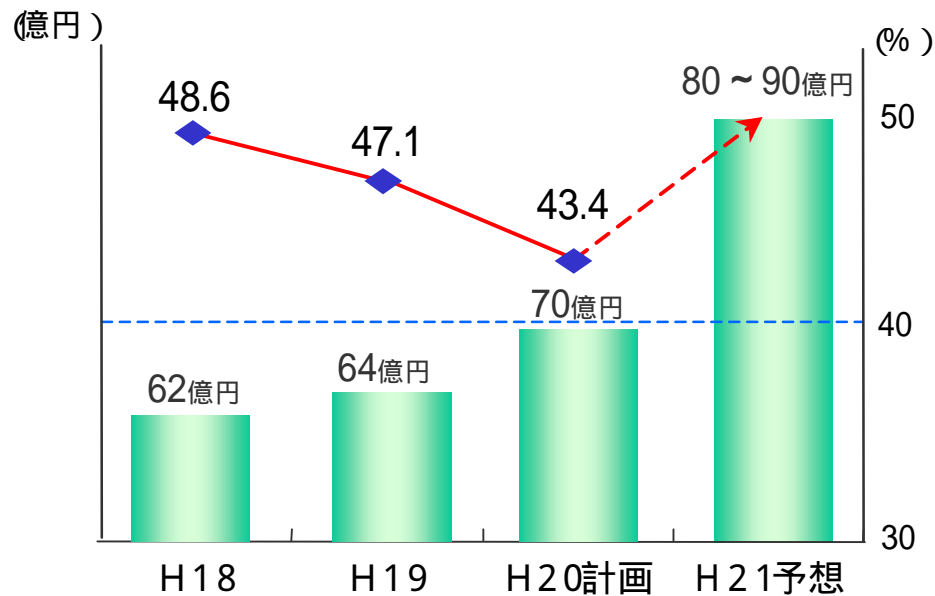
主な
取り組み

■ 支払管理態勢
・
査定態勢の強化

- ・ 要員の大幅な増強
- ・ 体系化した教育による査定力の強化
- ・ 月1回「安心コール」の実施
- ・ 立会率の引き上げ
- ・ 商品簡素化による査定の効率化
- ・ 車両・対物料率の引き上げ・割引率の見直し
- ・ 必要補償の充実
- ・ 搭傷ワイド、人傷等勤奨による単価UP
- ・ 「びたっとくん」拡販
- ・ 簡素化によるわかりやすさ、説明しやすさの向上

■ 商品改定等

【当期純利益 配当性向】



火災保険の異常危険準備金法令積立

完了

統計的BNR積立

利益配分方針・実績

- 配当性向 40%以上を維持

- 平成19年度決算 8円配当を実施

- 平成20年3月31日
自己株式1,000万株の消却を実施

- 今後の成長のためのリスク保有体力増強
- 継続的な品質革新のための投資

数値計画 主要経営指標



		H18 (実績)		H19 (実績)		H20 (計画)	
			増減		増減		増減
営業計画	正味収入保険料 (億円、%)	3,263	+ 1.4	3,182	2.5	3,190	+ 0.2
	事業費率 (%、P)	32.3	0.2	33.5	+ 1.2	34.5	+ 1.0
経営効率強化計画	損害率 (%、P)	62.0	+ 2.3	66.4	+ 4.4	63.8	2.6
	自動車損害率 (%、P)	69.2	+ 2.8	74.9	+ 5.7	68.9	6.0
	コバインド・レシオ (%、P)	94.3	+ 2.1	100.0	+ 5.7	98.4	1.6
	営業収支残率 (%、P)	5.7	2.1	0.0	5.7	1.6	+ 1.6
経営健全性強化計画	異常危険準備金残高 (億円)	1,101	+ 14	1,119	+ 17	1,222	+ 103
	火災 (億円)	435	+ 50	510	+ 75	585	+ 75
	ソルベンシー・マージン比率 (%、P)	1,153	2.4	1,052		1,100前後	
利益・資本計	当期利益 (億円)	62	10	64	+ 1	70	+ 5
	ROE (修正) (%、P)	3.9	0.7	3.9	0.0	4.2	+ 0.3
	配当性向 (%)	48.6		47.1		40%以上	

【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IR室 忍田・谷内

電話 03 - 5550 - 0227

FAX 03 - 5550 - 6273

E - mail: koho-ir@nissaydowa.co.jp

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。