

代表的な経営指標

最近の5事業年度における代表的な経営指標

(単位：百万円)

区分	年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
正味収入保険料		88,600	91,712	95,549	100,274	108,254
正味損害率		59.3%	57.6%	57.8%	57.5%	55.9%
正味事業費率		25.6%	26.7%	27.1%	28.3%	28.5%
コンバインド・レシオ		84.9%	84.3%	84.8%	85.8%	84.4%
保険引受利益		1,874	3,044	3,470	3,070	4,863
経常利益		3,003	4,209	4,680	4,996	6,574
当期純利益		1,664	2,233	2,586	3,515	4,821
単体ソルベンシー・マージン比率		527.6%	629.6%	693.5%	730.8%	782.1%
総資産額		142,714	157,919	172,323	186,537	204,362
純資産額		21,418	24,741	28,305	29,409	33,189
その他有価証券評価差額		246	1,351	2,328	1,211	1,927
不良債権の状況		-	-	-	-	-

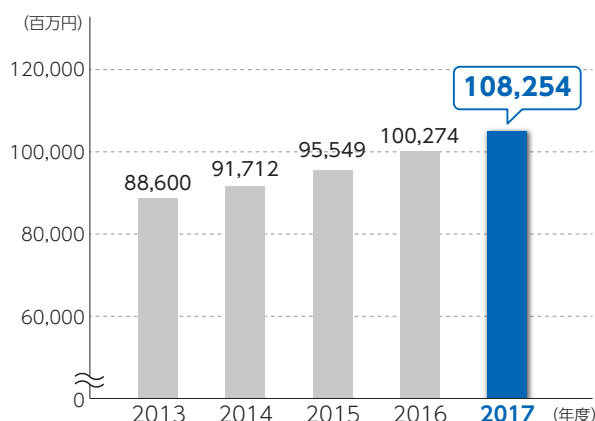
※本冊子における保険料等の金額は記載単位未満を切り捨てて表示し、増減等の比率は、記載単位未満を四捨五入して表示しています。

2017年度の代表的な経営指標

正味収入保険料

前年度より**8.0%**の増収となりました。

正味収入保険料の推移



主力商品の自動車保険を中心に保有契約件数が伸びた結果、正味収入保険料は前年度より8.0%増の108,254百万円となりました。

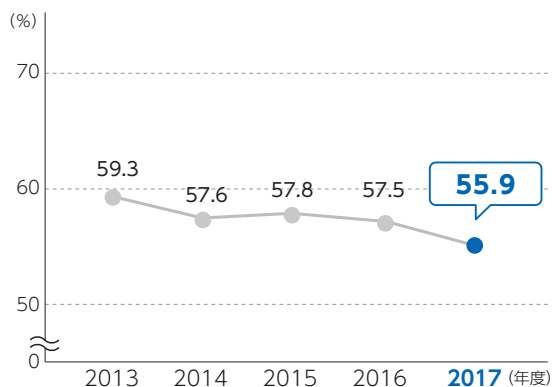
【正味収入保険料】

ご契約者からお預かりした保険料(元受正味保険料)から、再保険料を加減(受再正味保険料を加え、支払再保険料を控除)した額で、損害保険会社の最終的な売上を示すものとして一般的に使用されています。なお、再保険とは、保険会社がリスクの分散を図るため、引受けた保険契約上の責任の一部または全部を他の保険会社に移転する保険のことをいいます。他の保険会社から保険契約上の責任を引受ける受再保険と他の保険会社に対して自社の保険契約上の責任を移転する出再保険とがあります。

正味収入保険料=元受正味保険料+受再正味保険料-支払再保険料

正味損害率

正味損害率の推移



前年度より**1.6**ポイント低下しました。

前年度より1.6ポイント低下し、55.9%となりました。

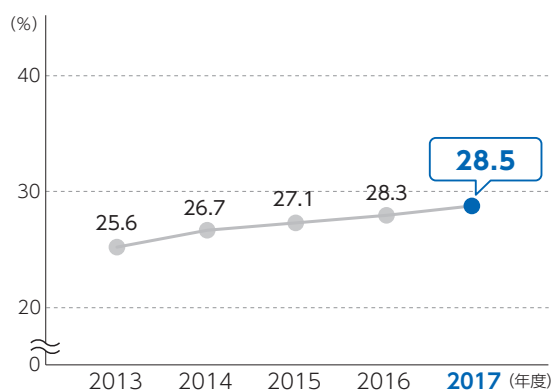
【正味損害率】

正味収入保険料に対する、保険金としてお支払いした額(正味支払保険金)と損害調査に要した費用(損害調査費)の合計額の割合です。

$$\text{正味損害率}(\%) = (\text{正味支払保険金} + \text{損害調査費}) \div \text{正味収入保険料} \times 100$$

正味事業費率

正味事業費率の推移



前年度より**0.2**ポイント上昇しました。

前年度より0.2ポイント上昇し、28.5%となりました。

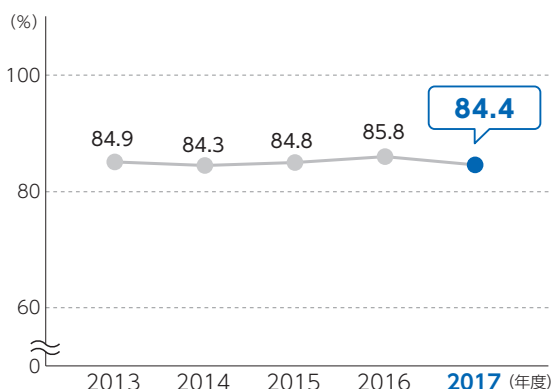
【正味事業費率】

正味収入保険料に対する、保険の募集や維持管理のために要した費用の割合です。これらの費用の中には、会社を運営する費用、新商品の開発費用なども含まれています。

$$\text{正味事業費率}(\%) = (\text{保険引受に係る営業費及び一般管理費} + \text{諸手数料及び集金費}) \div \text{正味収入保険料} \times 100$$

コンバインド・レシオ

コンバインド・レシオの推移



前年度より**1.4**ポイント低下しました。

正味損害率の低下により、前年度より1.4ポイント低下の84.4%となりました。

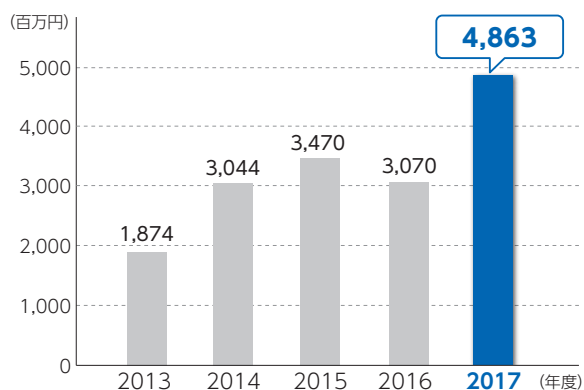
【コンバインド・レシオ】

正味損害率と正味事業費率の合算値で、損害保険会社の保険本業での収益力を示す指標です。一般的にこの値が低いほど収益性が高いといわれています。

$$\text{コンバインド・レシオ}(\%) = \text{正味損害率}(\%) + \text{正味事業費率}(\%)$$

保険引受利益

保険引受利益の推移



前年度より**17**億円増加しました。

正味収入保険料の増加および自動車保険の事故率の低下などにもなう損害率の低下により、前年度より1,793百万円増加し、4,863百万円となりました。

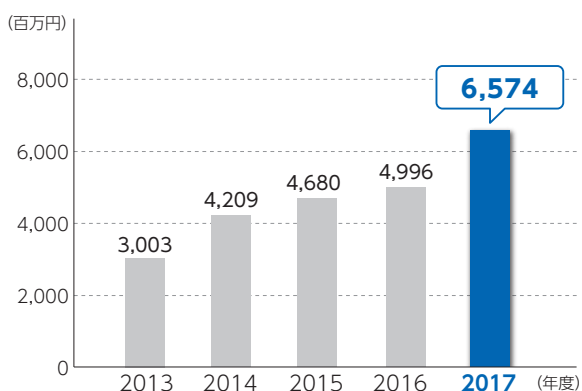
【保険引受利益】

保険の引受けに関して、どれだけの利益を出しているかを示すものです。保険引受収益（正味収入保険料など）から、保険引受費用（正味支払保険金や損害調査費など）と保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除し、その他収支（自賠償保険などに係る法人税相当額など）を加減したものです。

保険引受利益=保険引受収益-保険引受費用-保険引受に係る営業費及び一般管理費±その他収支

経常利益・当期純利益

経常利益の推移



前年度より、**経常利益は15**億円、**当期純利益は13**億円増加しました。

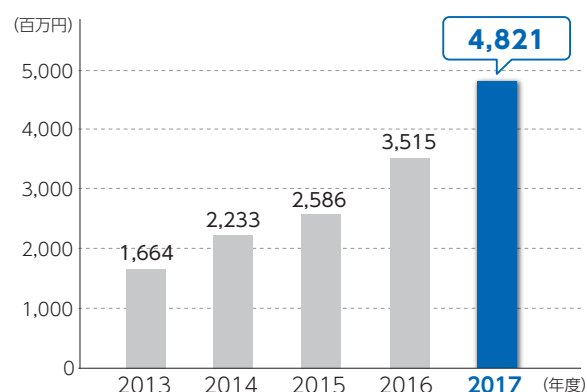
経常収益は前年度より7,758百万円増加の110,092百万円、経常費用は前年度より6,181百万円増加の103,517百万円となり、経常利益は前年度より1,577百万円増加の6,574百万円となりました。

当期純利益は前年度より1,306百万円増加の4,821百万円となりました。

【経常利益】

本業の事業活動により、どれだけの収入と支出があったかを示すものです。保険引受や資産運用などによって得られた経常収益から、保険引受や資産運用に係る費用、営業費及び一般管理費などの経常費用を引いた金額です。

当期純利益の推移

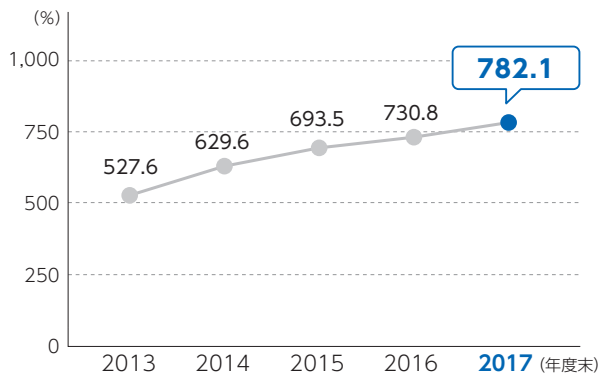


【当期純利益】

経常利益に特別利益を加え、特別損失を控除したものに、さらに、法人税及び住民税、法人税等調整額を加減したもので、保険会社の最終的な利益を示します。

単体ソルベンシー・マージン比率

単体ソルベンシー・マージン比率の推移



前年度より**51.3**ポイント上昇しました。

前年度末より51.3ポイント上昇して、782.1%となりました。保険金の支払能力に問題がないとされる基準である200%を大きく上回る、十分な支払余力を保持しています。

【単体ソルベンシー・マージン比率】

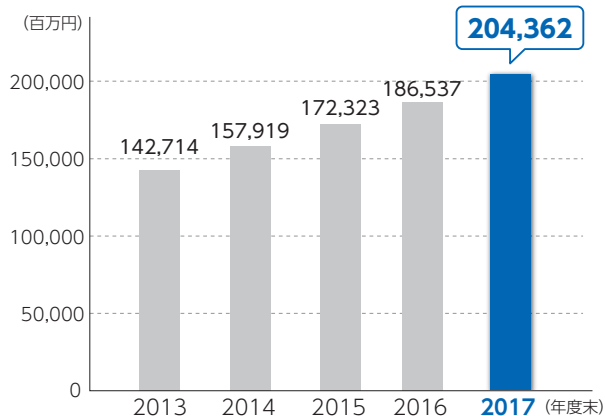
損害保険会社は、保険金支払い等に備えて準備金などを積立していますが、巨大災害や資産の大幅な価格下落など「通常の予測を超える危険」が発生した場合でも、十分な支払能力を有していることが必要です。このような通常の予測を超える危険（リスク）に対する保険会社の支払能力の状況を示すものが単体ソルベンシー・マージン比率で、経営の健全性を測る指標のひとつです。

単体ソルベンシー・マージン比率 (%)

$$= \frac{\text{単体ソルベンシー・マージン総額 (資本金・準備金等の支払余力)}}{\text{単体リスクの合計額 (通常の予測を超える危険)} \times 1/2} \times 100$$

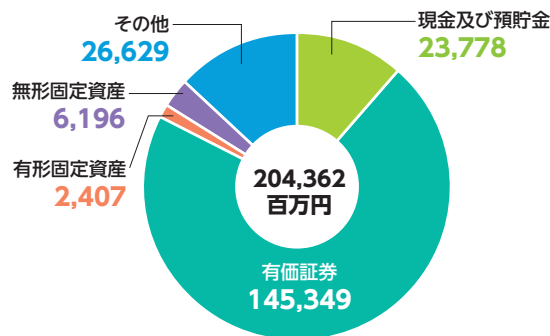
総資産額・純資産額

総資産額の推移



前年度より、総資産額は**178**億円、
純資産額は**37**億円増加しました。

2017年度末の総資産の構成 (単位)百万円

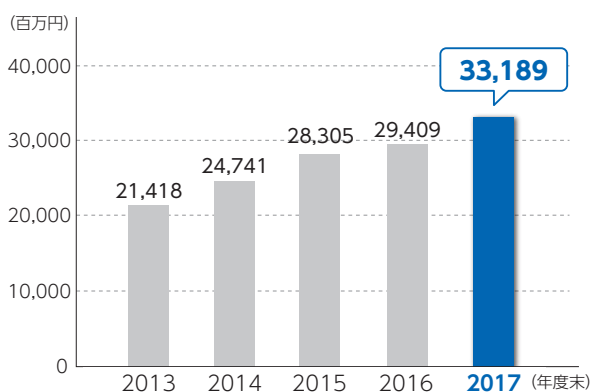


総資産額は、前年度末より17,824百万円増の204,362百万円で、総資産のうち運用資産は前年度末より22,612百万円増の169,305百万円となりました。

資産運用にあたっては、安全性、流動性に留意しつつ、安定的な収益の確保に努めています。

また、純資産額は、前年度末より3,779百万円増の33,189百万円となりました。

純資産額の推移



【総資産額】

損害保険会社が保有する現金や有価証券、不動産などの資産の総額であり、具体的には貸借対照表上の「資産の部合計」で、損害保険会社の保有する資産規模を示すものです。

【純資産額】

損害保険会社が保有する資産の総額(総資産額)から責任準備金等の負債額を控除したもので、具体的には貸借対照表上の「純資産の部合計」です。損害保険会社の担保力を示します。

その他有価証券評価差額

前年度末より715百万円増加し、1,927百万円となりました。

【その他有価証券評価差額】

有価証券は「金融商品に係る会計基準」により、「売買目的有価証券」「満期保有目的債券」「子会社・関連会社株式」「その他有価証券」に区分します。「その他有価証券評価差額」とは、「その他有価証券」の時価と取得原価との差額のことをいいます。「その他有価証券」は貸借対照表上では時価で計上されますが、時価と取得原価との差額（評価差額）は損益計算書には計上されず、税金相当分を控除した上で「純資産の部」に直接計上されます。

不良債権の状況

「リスク管理債権」「債務者区分に基づいて区分された債権」とも該当する債権はありません。

【リスク管理債権】

貸付金のうち、元本や利息の回収の可能性に注意を要する（返済状況が正常ではない）債権を示し、破綻先債権、延滞債権、3か月以上延滞債権、貸付条件緩和債権の4つに分けられています。

【債務者区分に基づいて区分された債権】

貸付金や貸付有価証券等の債権を債務者の財政状態や経営成績等をもとに、破産更生債権およびこれらに準ずる債権、危険債権、要管理債権、正常債権の4つに区分したものです。

事業の概況

2017年度の各種概況

事業の内容

ソニー損保は、1999年秋の開業以来、ウェブサイトやカスタマーセンターを通じてお客様に商品やサービスを直接提供するダイレクト型のビジネスモデルをベースに損害保険事業を展開しています。主な取扱商品は、リスク細分型の自動車保険、がん保障に重点をおいた医療保険ならびに実費保障タイプの定期型医療保険であり、お客様とのダイレクトな関係を大切にしながら、商品やサービス品質の改善に継続的に取り組んでいます。

市場環境とソニー損保の取組み

2017年度における日本経済は、世界経済の拡大を背景に、企業収益や雇用・所得環境が改善するなど緩やかな回復基調が続いた一方で、当期後半にかけ、国際的な貿易摩擦懸念の高まりや円高の進行など、先行き不透明感が強まりました。

こうした状況の中、ソニー損保は引続き自動車保険や医療保険を中心とする事業展開に注力し、保険料収入は順調に増加しました。

ソニー損保は、継続的に高品質なサービスの提供とお客様満足の上を重視し、顧客価値の最大化に取り組んでいますが、2017年度においても、お客様サービスの拡充に努めました。自動車保険の事故解決サービスにおいては、事故直後のお客様の不安を低減できるよう、セコムの緊急対応員が24時間365日体制で事故現場に急行する「セコム事故現場かけつけサービス」を開始しました。また、医療保険の保険金ご請求窓口の受付を土・日・休日にも拡大するなど、サービス品質の向上に努めました。

商品面では、2017年4月以降が保険始期となる契約を対象に、自動車保険の特約である個人賠償特約の保険金限度額を引上げ、自転車による事故をはじめ日常生活の偶発的な事故により生じた損害賠償費用等の補償ニーズへの対応を強化したほか、2018年4月以降が保険始期となる契約を対象に、自動ブレーキ装置を装着した自動車向けに保険料を割引く「ASV割引（自動ブレーキ割引）」を開始しました。

マーケティング面では、自動車保険のテレビCMにおいて、歌舞伎俳優の松本白鸚さん（起用当時：松本幸四郎さん）と女優の内田有紀さんを起用し、「安心を、もっと安く。」をテーマに、自動車保険の要である「安心」をより手頃な保険料でお届けしたいという当社の姿勢をお伝えしています。

今後も「“Feel the Difference”～この違いが、保険を変えていく。～」というスローガンのもと、お客様に「ソニー損保ならではの」の高品質な商品・サービスを提供していくことで、顧客価値のさらなる向上を図ってまいります。