

# 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	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
正味収入保険料		91,712	95,549	100,274	108,254	113,101
正味損害率		57.6%	57.8%	57.5%	55.9%	57.3%
正味事業費率		26.7%	27.1%	28.3%	28.5%	27.8%
コンバインド・レシオ		84.3%	84.8%	85.8%	84.4%	85.1%
保険引受利益		3,044	3,470	3,070	4,863	5,050
経常利益		4,209	4,680	4,996	6,574	6,897
当期純利益		2,233	2,586	3,515	4,821	4,999
単体ソルベンシー・マージン比率		629.6%	693.5%	730.8%	782.1%	813.0%
総資産額		157,919	172,323	186,537	204,362	219,643
純資産額		24,741	28,305	29,409	33,189	34,798
その他有価証券評価差額		1,351	2,328	1,211	1,927	949
不良債権の状況		-	-	-	-	-

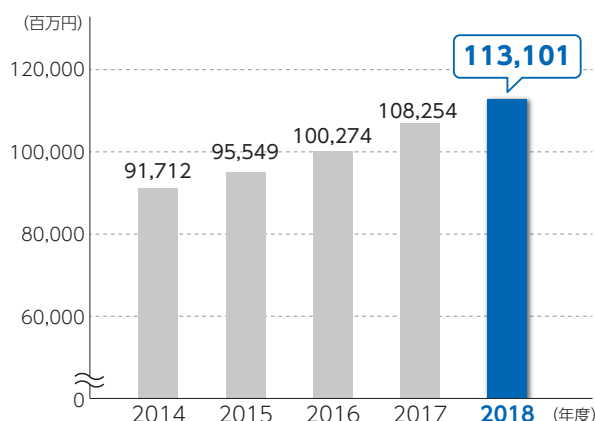
※本冊子における保険料等の金額は記載単位未満を切り捨てて表示し、増減等の比率は、記載単位未満を四捨五入して表示しています。

## 2018年度の代表的な経営指標

### 正味収入保険料

# 113,101百万円

#### 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4.5%増の113,101百万円となりました。

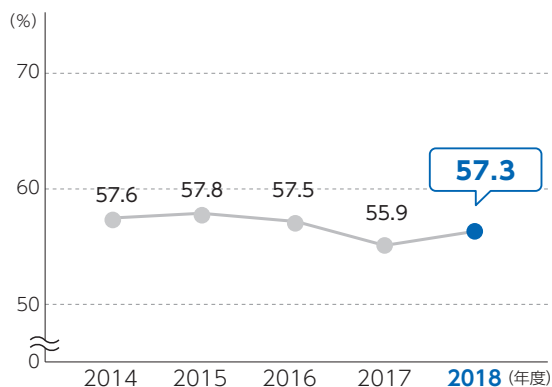
#### 【正味収入保険料】

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



# 57.3%

自然災害の影響により、前年度より1.4ポイント上昇し、57.3%となりました。

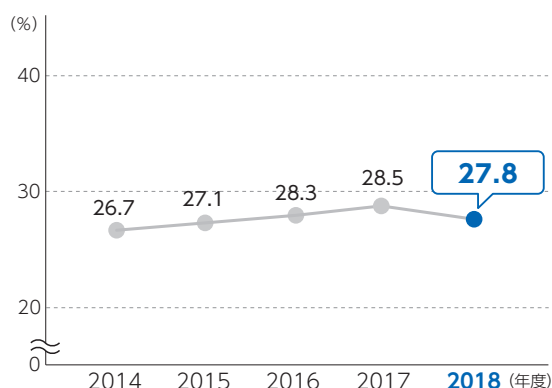
#### 【正味損害率】

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



# 27.8%

前年度より0.7ポイント低下し、27.8%となりました。

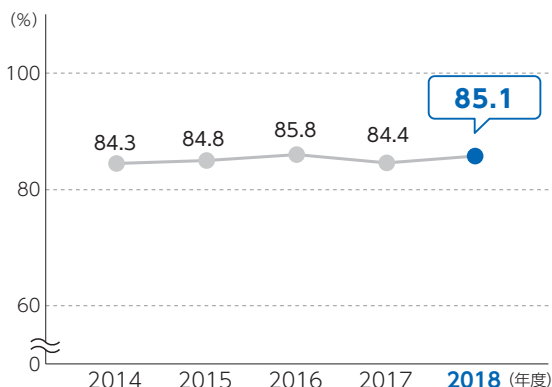
#### 【正味事業費率】

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



# 85.1%

正味損害率の上昇により、前年度より0.7ポイント上昇の85.1%となりました。

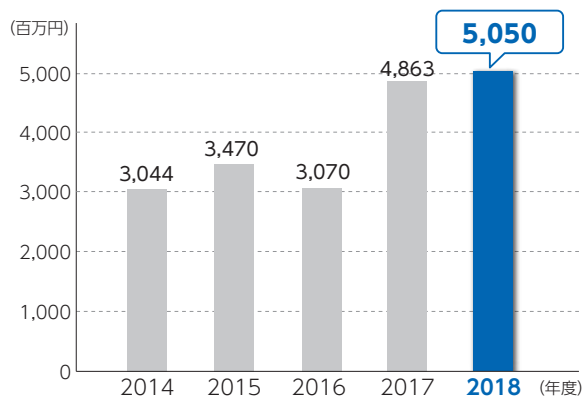
#### 【コンバインド・レシオ】

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



**5,050**百万円

正味収入保険料の増加や事業費率の低下により、前年度より186万円増加し、5,050百万円となりました。

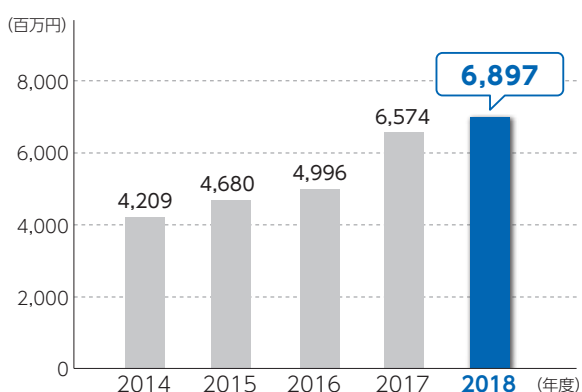
#### 【保険引受利益】

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(自賠責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

### 経常利益の推移



**6,897**百万円

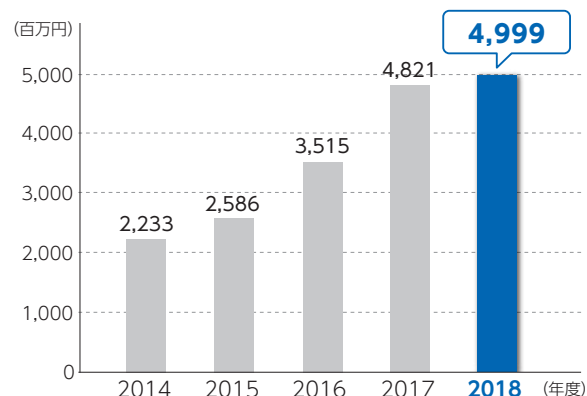
経常収益は前年度より5,009百万円増加の115,102百万円、経常費用は前年度より4,686百万円増加の108,204百万円となり、経常利益は前年度より323百万円増加の6,897百万円となりました。

#### 【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

### 当期純利益の推移



**4,999**百万円

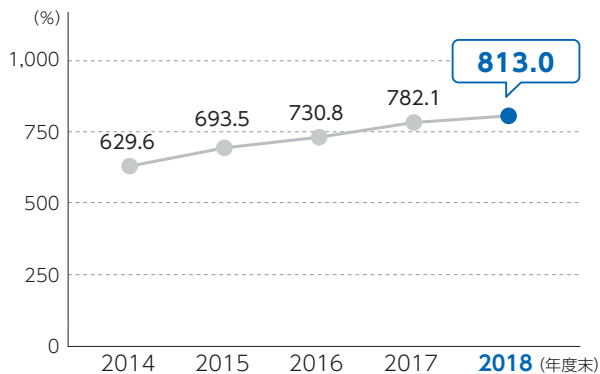
前年度より178百万円増加の4,999百万円となりました。

#### 【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



# 813.0%

前年度末より30.9ポイント上昇して、813.0%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】

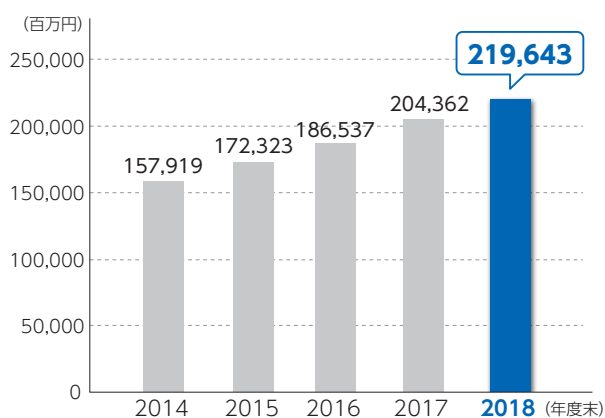
損害保険会社は、保険金支払い等に備えて準備金などを積立っていますが、巨大災害や資産の大幅な価格下落など「通常の予測を超える危険」が発生した場合でも、十分な支払能力を有していることが必要です。このような通常の予測を超える危険（リスク）に対する保険会社の支払能力の状況を示すものが単体ソルベンシー・マージン比率で、経営の健全性を測る指標のひとつです。

#### 単体ソルベンシー・マージン比率 (%)

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

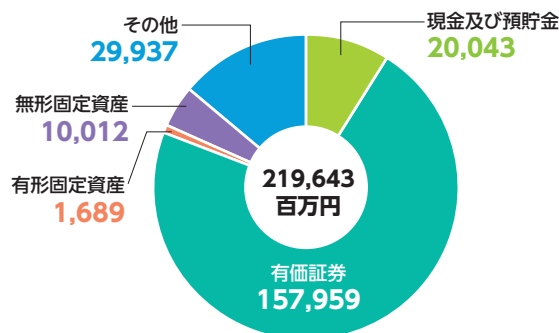
## 総資産額

### 総資産額の推移



# 219,643百万円

2018年度末の総資産の構成 (単位)百万円



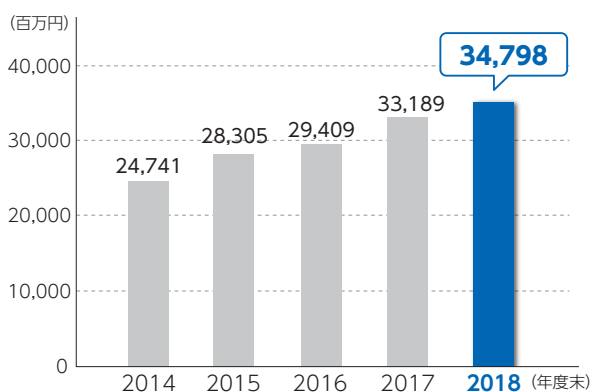
総資産額は、前年度末より15,280百万円増加の219,643百万円で、総資産のうち運用資産は前年度末より8,866百万円増加の178,172百万円となりました。

#### 【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

### 純資産額の推移



# 34,798百万円

純資産額は、前年度末より1,609百万円増加の34,798百万円となりました。

#### 【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

# 949百万円

前年度末より978百万円減少し、949百万円となりました。

### 【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

## 2018年度の各種概況

2018年度における日本経済は、相次いだ自然災害の影響により一時的な落ち込みが見られたものの、堅調な企業収益や雇用・所得環境の改善および個人消費の持ち直しなどにより、緩やかな回復基調が続きました。損害保険業界も自然災害により大きな影響を受け、保険金の支払いが過去最大規模となった一方、迅速な保険金の支払いに努めるなど、被災された方々の生活再建や被災地の復旧の支援に取組みました。このような状況の中、当社は以下の事業展開に取組み、順調に業績を拡大しました。

## ソニー損保の取組み

ウェブサイトやカスタマーセンターを通じ、お客様に保険商品やサービスを直接提供するダイレクト型の損害保険事業を展開しているソニー損保は、開業以来の方針を反映した「お客さま本位の業務運営方針」を定め、お客様に価値を感じていただける高品質な商品・サービスの提供を通じ、顧客価値の最大化を図ることで持続的な成長と高い収益性の維持を目指しています。

このような方針のもと、2018年度は、主力の自動車保険や医療保険の商品改定に加え、新たにインターネット専用の海外旅行保険や火災保険の販売を開始するなど、保険種目を拡充したほか、ウェブサイトやカスタマーセンターでのご契約対応から事故解決サービスに至るまで、お客様の声を活かした商品・サービス品質の向上に努めました。

商品面では、自動車保険において、2018年4月以降の契約を対象に、自動ブレーキの装備車両の保険料を割引く「ASV割引（自動ブレーキ割引）」を開始したほか、2019年4月以降の契約を対象に、前契約で等級ダウン事故等が無い場合に保険料を2,000円割引く「無事故割引」を新設し、より合理的な保険料の提供に努めました。医療

保険では、ガン重点型の医療保険SURE〈シュア〉において、手頃な保険料で加入いただけるよう、保障がシンプルな基本プランを新設しました。また、保険種目の拡充を図るため、インターネット専用の新商品として海外旅行保険と火災保険の販売を開始しました。特に火災保険では、インターネット契約ならではの低廉な保険料とお客様のニーズに合わせた補償選択を可能にしたほか、地震による損害の補償を最大100%（火災保険と同額）まで拡大できる「地震上乘せ特約」をセットで提供できるようにしました。

マーケティング面では、引き続き、テレビCMやインターネット広告を積極的に展開し、自動車保険では「安心を、もっと安く。」をテーマに、ダイレクトならではの合理的な保険料で、事故の際にもご安心いただける補償やサービスを幅広く提供していることをお客様にお伝えしました。

サービス面では、カスタマーセンターでの電話による見積時間の短縮化を実現したほか、ロードサービスにおけるバッテリー上がり時の利用回数制限を緩和するなど、お客様の声を活かした改善施策を実施しました。