

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)

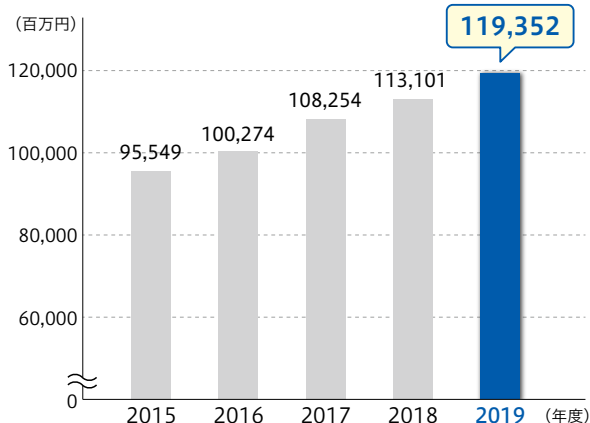
区分	年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
正味収入保険料		95,549	100,274	108,254	113,101	119,352
正味損害率		57.8%	57.5%	55.9%	57.3%	58.1%
正味事業費率		27.1%	28.3%	28.5%	27.8%	27.6%
コンバインド・レシオ		84.8%	85.8%	84.4%	85.1%	85.7%
保険引受利益		3,470	3,070	4,863	5,050	6,165
経常利益		4,680	4,996	6,574	6,897	8,072
当期純利益		2,586	3,515	4,821	4,999	5,808
単体ソルベンシー・マージン比率		693.5%	730.8%	782.1%	813.0%	872.3%
総資産額		172,323	186,537	204,362	219,643	234,870
純資産額		28,305	29,409	33,189	34,798	37,785
その他有価証券評価差額		3,234	1,683	2,677	1,318	870
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。

2019年度の代表的な経営指標

正味収入保険料

正味収入保険料の推移



119,352

 百万円

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5.5%増の119,352百万円となりました。

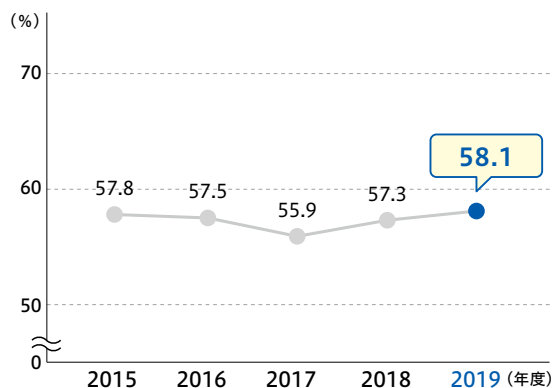
[正味収入保険料]

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



58.1%

前年度より0.8ポイント上昇し、58.1%となりました。

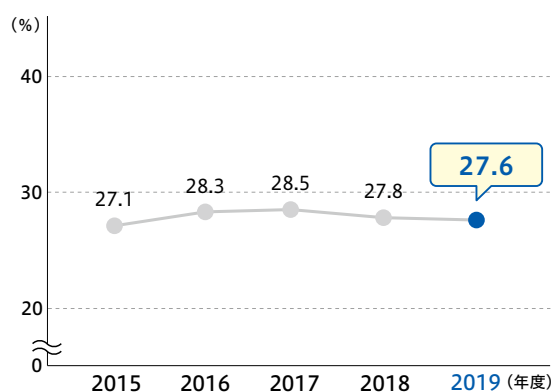
[正味損害率]

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



27.6%

前年度より0.2ポイント低下し、27.6%となりました。

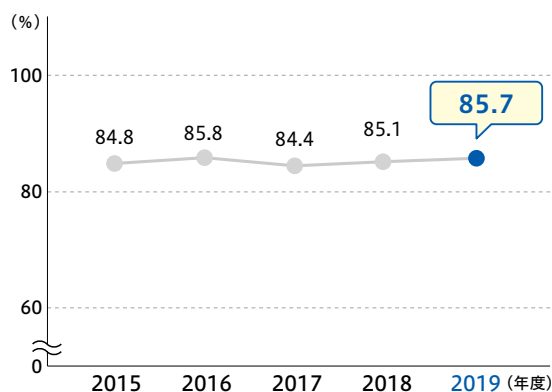
[正味事業費率]

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



85.7%

正味損害率の上昇により、前年度より0.6ポイント上昇の85.7%となりました。

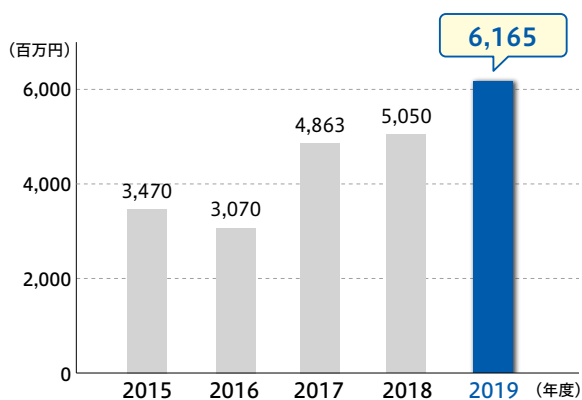
[コンバインド・レシオ]

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



6,165 百万円

正味収入保険料の増加や異常危険準備金の取崩しなどにより、前年度より1,115百万円増加し、6,165百万円となりました。

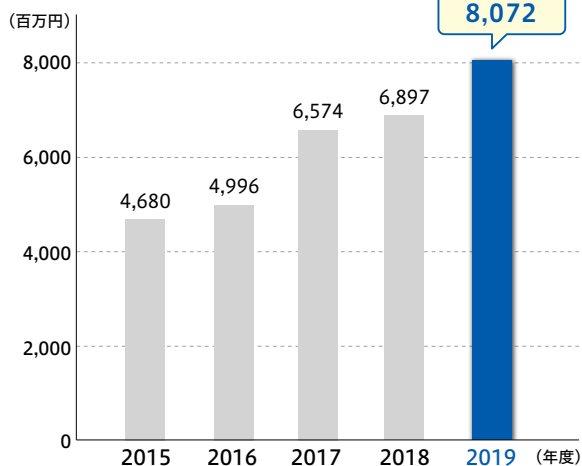
[保険引受利益]

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



8,072 百万円

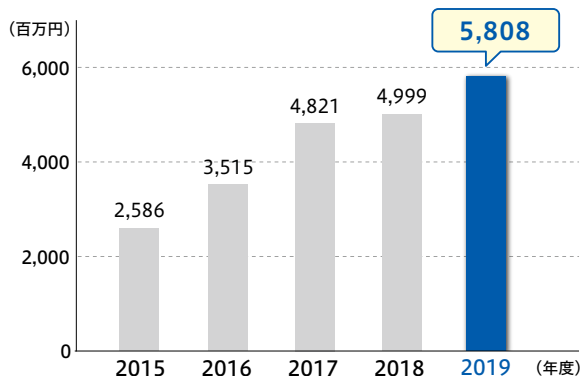
経常収益は前年度より6,626百万円増加の121,728百万円、経常費用は前年度より5,450百万円増加の113,655百万円となり、経常利益は前年度より1,175百万円増加の8,072百万円となりました。

[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



5,808 百万円

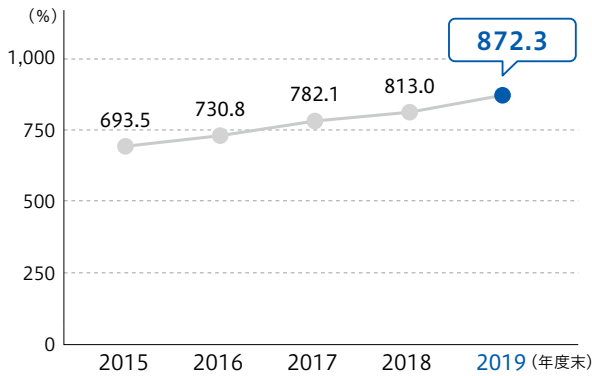
前年度より808百万円増加の5,808百万円となりました。

[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



872.3%

前年度末より59.3ポイント上昇して、872.3%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】

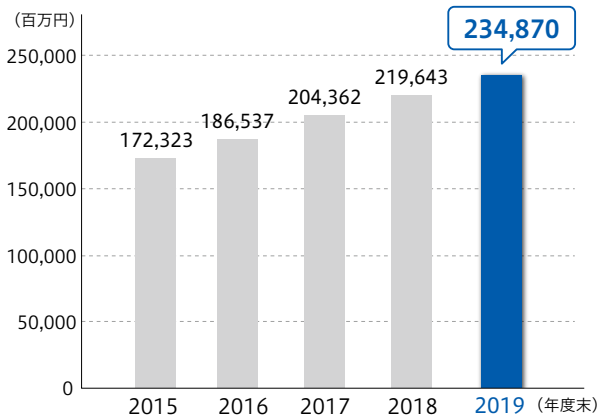
損害保険会社は、保険金支払い等に備えて準備金などを積立していますが、巨大災害や資産の大幅な価格下落など「通常の予測を超える危険」が発生した場合でも、十分な支払能力を有していることが必要です。このような通常の予測を超える危険(リスク)に対する保険会社の支払能力の状況を示すものが単体ソルベンシー・マージン比率で、経営の健全性を測る指標のひとつです。

単体ソルベンシー・マージン比率(%)

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

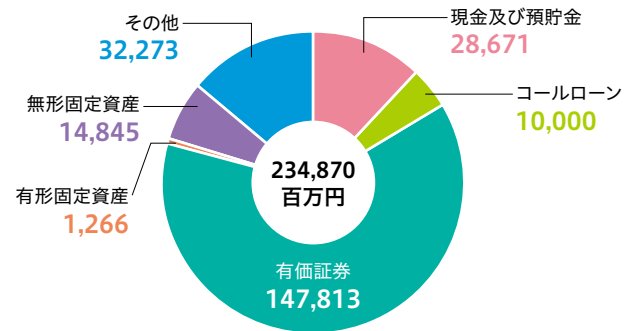
総資産額

総資産額の推移



234,870 百万円

2019年度末の総資産の構成 (単位:百万円)



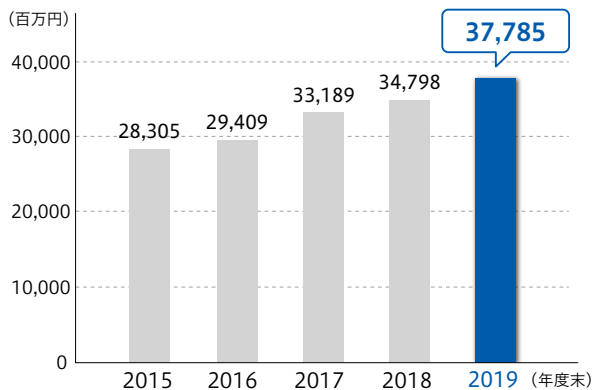
総資産額は、前年度末より15,227百万円増加の234,870百万円で、総資産のうち運用資産は前年度末より8,464百万円増加の186,637百万円となりました。

【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



37,785 百万円

純資産額は、前年度末より2,986百万円増加の37,785百万円となりました。

【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

870百万円

前年度末より448百万円減少し、870百万円となりました。

【その他有価証券評価差額】

有価証券は「金融商品に関する会計基準」により、「売買目的有価証券」「満期保有目的の債券」「子会社株式及び関連会社株式」「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。この評価差額から税金相当額を控除した金額を「その他有価証券評価差額金」として「純資産の部」に計上しています。

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

2019年度の各種概況

当期における日本経済は、2019年10月の消費増税により個人消費が落ち込み、さらに年度末にかけて新型コロナウイルスの世界的な感染拡大の影響から経済活動が停滞したことなどにより、企業業績や雇用・所得環境の先行きに不透明感が強まりました。損害保険業界においては、前期に引続き大規模自然災害の対応に尽力したことに加え、新型コロナウイルス感染拡大に関連した契約者保護の各種取組みを推進するなど、社会インフラとしての役割を果たしてきました。このような環境の中、当社は以下のとおり、着実に事業活動を展開し、業績拡大を図りました。

ソニー損保の取組み

当社は、主力の自動車保険を中心に、ウェブサイトやカスタマーセンターを通じたダイレクト型の損害保険事業を展開しており、お客様に価値を感じていただける独自性や納得感のある商品、高品質で信頼できるサービスの提供を目指しています。当期においても引続き、お客様の声を活かした商品力の強化、契約手続から保険金支払に至るサービス品質の向上を図るとともに、当社の特長をわかりやすく伝えるマーケティングに努めた結果、自動車保険に加え、医療保険・火災保険・海外旅行保険など各種目とも販売が拡大しました。

商品面では、自動車保険において、2019年4月に、前契約で等級ダウン事故等がない場合に保険料を2,000円割引く「無事故割引」を新設したほか、2020年3月には、AI等の先進技術を活用することで、事故リスクの低い運転をされたお客様の保険料を最大30%キャッシュバックする運転特性連動型自動車保険「GOOD DRIVE」を発売しました。GOOD DRIVEは、自動車保険の本来の役割である万一の事故時の補償やサービスの提供のみならず、お客様の事故リスクの低減、ひいては交通事故の少ない社会の実現に貢献するといった、新たな価値の提供を目指した自動車保険です。

サービス面では、お客様の声を活かした新たなサービスの導入やサービス品質の向上に継続的に取り組まれました。その

結果、外部評価機関による自動車保険・火災保険などの顧客満足度調査において、今期も業界最高水準の評価を獲得しました。また、耳や言葉の不自由なお客様向けの契約対応や事故対応に「手話・筆談サービス」を導入したほか、日本語以外の18言語に対応した「外国語事故対応サービス」を導入しました。

マーケティング面では、自動車保険において、引続き「安心を、もっと安く。」をテーマに、テレビCMやインターネット広告を積極的に展開し、ダイレクトならではの合理的な保険料と、万一の事故の際にもご安心いただける充実した補償やサービスを幅広く提供していることを訴求しました。その他、医療保険、火災保険においても、テレビCMを活用し、商品の特長をお客様にわかりやすくお伝えしています。

当社は、2019年9月に創業20周年という節目を迎えました。おかげさまで契約件数は順調に伸長しており、創業以来、お客様本位の商品やサービスの提供に取り組んできたことが、多くのお客様からご支持をいただける結果に結びついているものと考えています。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、ソニー損保ならではの高品質な商品やサービスの提供を通じた顧客価値最大化の取組みを継続し、持続的な成長を目指してまいります。