

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。

このほか、他社の保険証券の写真をもとに概算保険料をその場で表示する「写真でカンタン見積り」サービスの提供を開始するなど、先進テクノロジーも活用し、お客様の利便性向上に努めました。これらの継続的な取組みにより、当社のサービスは、外部評価機関による契約者満足度調査において、業界最高レベルの高い評価をいただいています。

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高品質な商品・サービスを提供していくことで、顧客価値最大化への取組みを継続していきます。

取組みの成果

以上のような施策を通じて事業活動を展開した結果、保険引受収益113,174百万円、資産運用収益1,857百万円等を合計した経常収益は、前年度に比べ5,009百万円増加し、115,102百万円となりました。一方、保険引受費用78,435百万円、営業費及び一般管理費29,766百万円等を合計した経常費用は、前年度に比べ4,686百万円増加し、108,204百万円となりました。この結果、経常利益は6,897百万円と、前年度に比べ323百万円増加しました。これから特別損失39百万円、法人税等合計1,858百万円を控除した当期純利益は、前年度に比べ178百万円増加し、4,999百万円となりました。

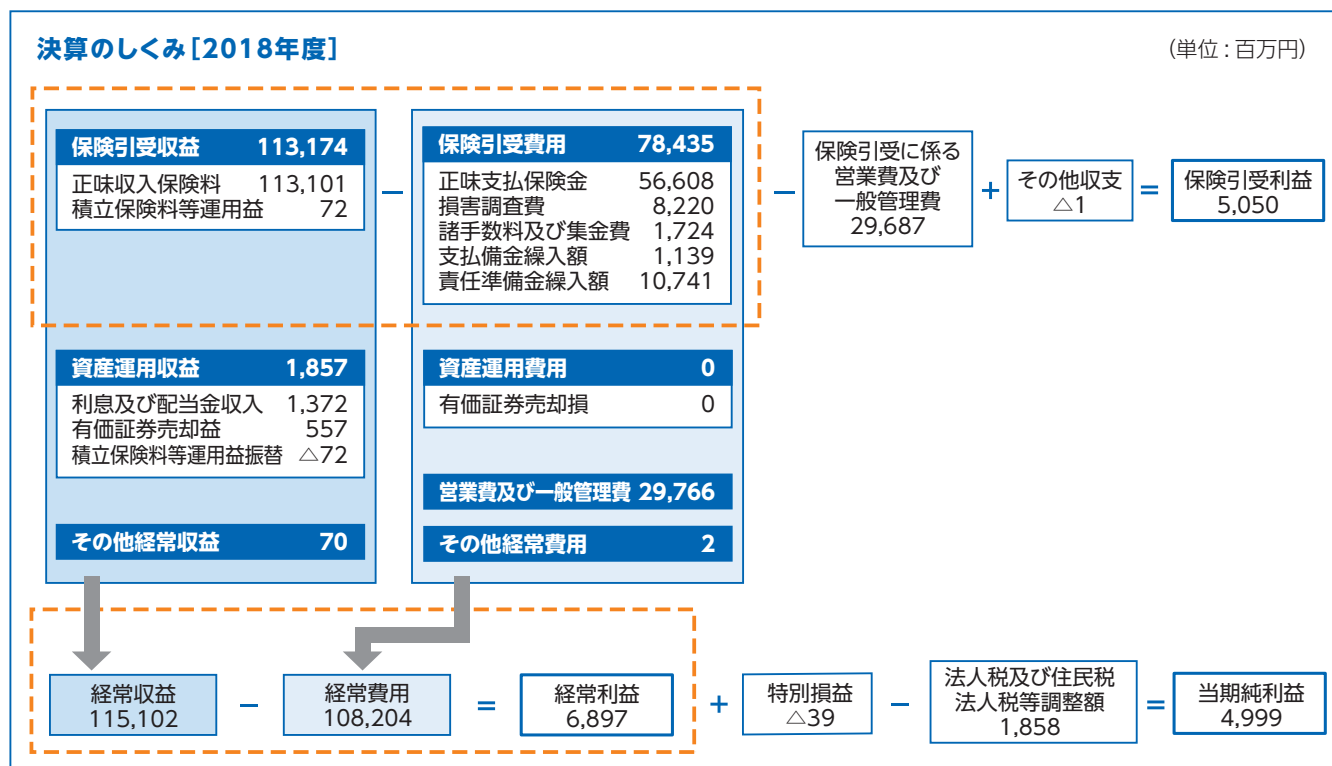
■保険引受の概況

保険引受の概況については、主力の自動車保険の増収を主因として、正味収入保険料は前年度に比べ4.5%増加し、113,101百万円となりました。正味支払保険金は、前年度に比べ7.9%増加の56,608百万円となり、正味損害率は前年度より1.4ポイント上昇の57.3%となりました。

一方、正味事業費率は、減価償却費などの減少もあり前年度より0.7ポイント低下の27.8%となりました。保険引受利益は、自然災害に伴う損害率の上昇があったものの、増収効果や事業費率の低下により前年度に比べ186百万円増加し、5,050百万円となりました。

■資産運用の概況

2018年度期末の総資産は、前年度末に比べ15,280百万円増加して219,643百万円となりました。このうち有価証券などの運用資産は、前年度末に比べ8,866百万円増加して178,172百万円となり、利息及び配当金収入は1,372百万円となりました。



会社が対処すべき課題

当社の中長期的な課題は以下の通りです。徹底したお客さま本位の高品質な商品・サービスの提供と環境変化を見据えた変革への対応により、持続的な成長と高い収益性を維持していきます。

〈中長期的な課題〉

- 主力の自動車保険の拡大に向けた商品力強化と環境変化に向けた取組み強化
- 多種目販売の強化による持続的な成長と安定的な事業基盤の確立
- カスタマーエクスペリエンスの向上を通じた顧客価値の最大化
- 成長を支える先進テクノロジーの活用およびIT基盤の整備
- 事業費の的確なコントロールによる健全な収益性の維持
- ERM(全社リスク管理)の一層の高度化および経営への活用

さらに、当社はソニーフィナンシャルグループの一員として、今後ともグループ各社との連携強化を進め、お客様のニーズに合致したサービスを提供できるよう努めていきます。

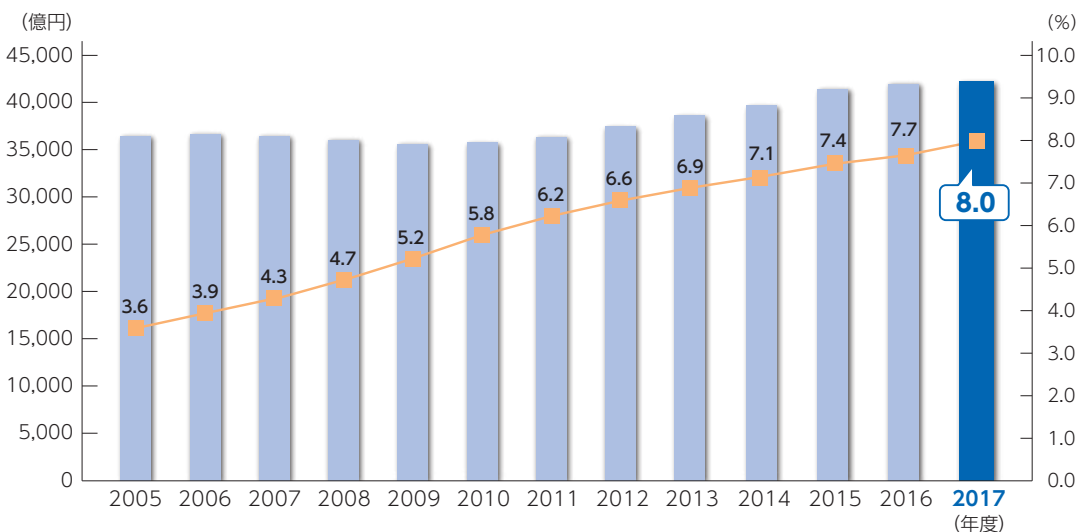
■ ダイレクト保険会社の自動車保険市場におけるシェア

ソニー損保の主力商品である自動車保険は、国内の損害保険市場で最も構成比の大きい保険種目で、業界全体の保険料収入の約半分を占めています。少子高齢化などに伴い国内の自動車保有台数が伸び悩むなかで、2018年度の業界全体の自動車保険の保険料収入は、前年度からほぼ横ばいとなりました。

2018年3月期には、ダイレクト自動車保険のシェアは8%と

なりましたが、大手損害保険会社をはじめとした代理店型の保険会社と比較して割安な保険料体系がお客様に支持され、ダイレクト保険会社の保険料収入は順調に増加し、自動車保険市場におけるシェアは年々拡大しています。これからも、合理的な保険料やインターネットの利便性を求めるお客様は増えると予想されるため、ダイレクト保険会社全体の市場シェアのさらなる拡大が見込まれます。

自動車保険市場と主なダイレクト保険会社のシェア(*1)(*2)



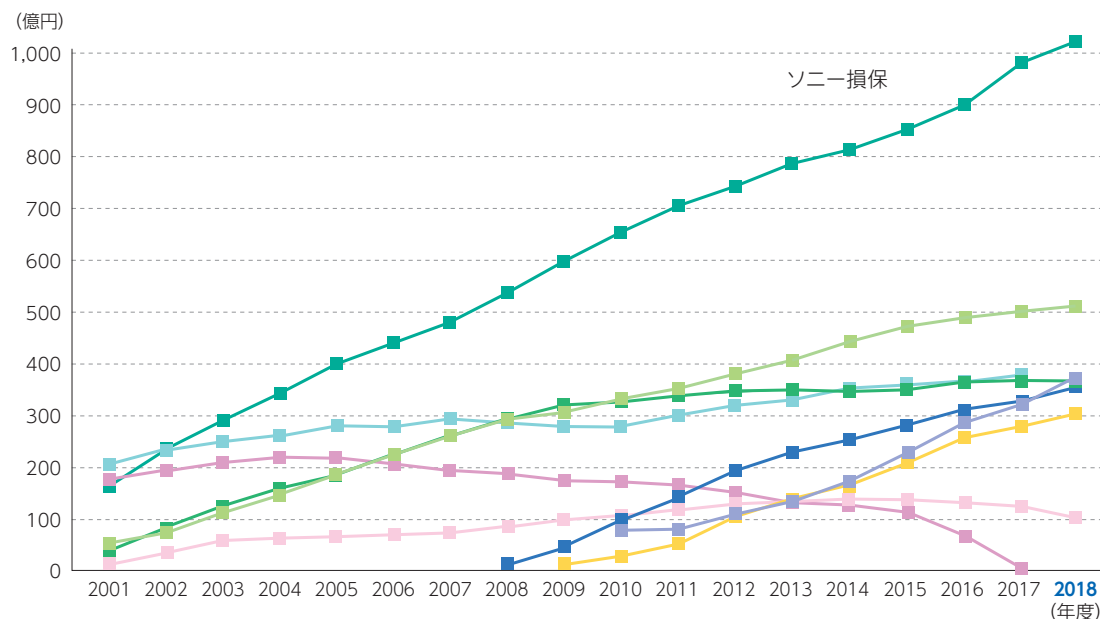
【左軸】総元受正味保険料(損害保険会社全社合計値で、自動車保険市場を示す。)

【右軸】主なダイレクト保険会社のシェア

■ 自動車保険の元受正味保険料の推移

ソニー損保は、ダイレクト自動車保険市場において2002年度に元受正味保険料No.1(*3)となって以来、日本国内のダイレクト自動車保険市場をリードする会社として存在感を強めてきました。2018年度も保険料収入が順調に増加し、2019年3月末には自動車保険の保有契約件数が200万件を超えました。

主なダイレクト保険会社の自動車保険元受正味保険料の推移(*1)(*2)(*4)



(*1) 各社の公表資料などにより、ソニー損保が調査したものです。

(*2) ダイレクト保険会社とは、2018年度までに自動車保険を主にダイレクトで販売している損害保険会社9社を指します。

(*3) 2002年度末の時点で自動車保険を主にダイレクトで販売している損害保険会社の自動車保険料収入より、ソニー損保が調査したものです。

(*4) 2018年度については、2019年6月26日までに公表された数値をもとに表示しています。