

# 皆さん、こんにちは。社長の江頭でございます。

本日はお忙しいところご参集いただき、有難うございます。

それでは、まず2007年度中間決算および通期の予想から、ポイントをご説明させていただきます。

2007年度中間決算の概要は、お手許の資料4ページから記載しております。

まず、正味収入保険料につきましては、単体では前期比2億円と僅かな増収にとどまりましたが、子会社で33.5%の大幅な増収となりました結果、連結ベースで325億円、4.3%の増収を達成することができました。

単体の保険料につきましては、毎月報じられております営業ベース保険料では、着実に増収を達成していますが、財務会計ベースでは分割払い契約について前期減収の影響が当期に及んでいることなどから、僅かな増収にとどまりました。他方、連結ベースの大幅増収は、これまで進めてきました海外事業が着実に実を結んできていることに加え、前期に子会社化した三井ダイレクト損害保険社の業績が当期から反映されていることによるものです。

次に利益面につきましては、連結ベースの中間純利益は42億円の減益となりました。内訳は、単体では、企業品質向上に向けた各種取り組みに、前期に比べ多くの経費を投入したことなどから減益となりましたが、一方で子会社合計では、海外損害保険子会社が順調に進展していることから、10億円の増益を達成しております。

なお、損害保険子会社の地域ごとの業績につきましては、後ほど

ご説明させていただきます。

それでは、お手元の資料に沿って、若干の補足をさせていただきます。

まず、単体決算のポイントをご説明いたします。

保険引受利益ですが、先ほど申し上げたとおり、企業品質向上に向けてのコスト投入などにより、前期比52億円の減益となりました。

運用面では、ネットの一般利配は前期比45億円増加しましたが、有価証券売却損益などのキャピタル益が、損益ネットで56億円の減少となっております。なお、株式の売却については、リスク資産圧縮の観点から進めているところではありますが、年間の計画では下期の売却ウエイトを高くしたため、上期の売却益は少なめになっております。

以上の結果、中間純利益は57億円の減益となりました。

6ページの上段には、種目別の保険料と損害率を記載しています。正味収入保険料は、自動車保険や傷害保険の減収を、火災保険や海上保険等でカバーし、2億円ながら増収を確保いたしました。

主力の自動車保険が伸びなやむ大変厳しい状況にはありますが、今後も「ニューチャレンジ10」における品質向上の取り組みなどを通じて、着実な売上げ拡大を図ってまいります。

また、損害率については、大口事故に係る保険金支払が増加したことや、損害サービス体制の強化に伴い損害調査費が増加したことなどから、正味損害率は上昇いたしました。

このうち、収支適性化を重要課題として取り組んでいる自動車保

険につきましては、保険料が減収したため、正味損害率は上昇しておりますが、支払保険金自体は減少に転じております。

さらに、アードインカード損害率では改善に転じておりますが、この点は後ほど詳しくご説明いたします。

下段の表は事業費についてまとめたものです。

保険金の支払管理態勢の強化に向けたシステムの開発や、ご契約内容の確認を行う費用など、企業品質の向上に向けて経費を積極投入したため、社費合計で69億円、事業費全体で57億円の増加となっております。

9ページは、損害保険子会社の世界各地域別の概要です。

まず、損害保険子会社の保険料は前期に比べ322億円増収し、1,287億円の規模となりました。これは連結正味保険料の16%を占める水準となっており、当社グループにおいて子会社群の成長が著しいことがお分かりいただけると思います。

地域別に見ますと、「日本」と表示されている126億円は、当期から新たに業績を連結することとなった、三井ダイレクト損害保険社の保険料であります。同社は、毎年2桁の増収を果たしてきており、この中間期も増収率18.5%と順調に業容を拡大しております。

次にアジアは、15.5%の増収となりました。マレーシアや台湾を中心にすべての拠点で増収を確保し、当社グループのアジアにおける優位性は一層高まっております。

このほか、欧州や再保険子会社についても増収状況は順調であります。

なお、米州は減収となっておりますが、これは損害率の高いローカルビジネスを抑制的に対応していることによるものであります。

また、利益につきましては、収支が安定しているアジアや、アンダーライティングの強化により収支の改善に努めている米州のほか、再保険で順調に推移しております。

10ページは、生命保険子会社2社の状況ですが、保障性保険を中心に販売する三井住友海上きらめき生命、変額年金保険を扱う三井住友海上メットライフ生命とも、業績は順調に拡大しております。

次に今期の業績予想についてポイントをご説明いたします。

11ページをご覧ください。

まず、連結ベースの正味収入保険料についてご説明いたします。単体では、若干の減収を見込んでおりますものの、海外事業が順調に拡大しておりますほか、三井ダイレクト社の連結対象化によりまして、1兆5,500億円と3.9%の増収を予想しております。

利益面では、積極的な経費の投入をおこなっていることありまして、単体利益では50億円程度の減少、このほか、成長を見込んでおります三井住友海上メットライフ生命の手数料負担や、英国での洪水災害の影響もありますことから、連結利益では前期を88億円下回る520億円を予想しております。

次に、単体の概要につきまして、ご説明いたします。12ページをご覧ください。

トップラインにつきましては、現在、ご契約内容の確認活動に注力しているところであり、これが保険料の伸びを鈍化させている事実ではありますが、企業分野では順調に推移すると見ており、国内の営業力を示す元受保険料では、年間ベースでも、0.5%程度の増収を確保できると予想しております。

なお、正味保険料では、海外子会社との再保険取引のスキーム変更による減収要素50億円もあるため、1兆3,200億円と44億円の減収を見込んでおります。

損害率、事業費率は、ともに前期より上昇を見込んでおります。損害率につきましては、前期に積み立てた支払備金のペイド化が進むことにより上昇するものです。

一方インカードベースで見ると、保険金は前期より250億円程度減少する見通しとなっております。後ほどご説明しますが、ロスの改善傾向も現れてきております。

事業費率は、品質向上にむけて業務プロセスのイノベーションのために積極的かつ集中的に経費の先行投入を進めているところでもあり、社費の増加により1ポイント強の上昇を見込んでおります。

保険引受利益につきましては、インカードロスの低下はありますものの、社費の大幅な増加により、前年と同水準のマイナス323億円を見込んでおります。引き続き、ロスの改善が重要な課題と考えております。

資産運用について簡単にご説明いたします。

一般利配収入は、国内株式の配当金の増加などにより前期を僅かに上回る950億円程度と見ております。

キャピタル損益はご覧のとおりですが、このうち、株式の売却益は230億円規模を見込んでおります。

以上により、経常利益は前期比で20億円強減少し780億円と予想しております。

当期利益は、特別損失で処理する不動産関係の費用が増加することもあり、505億円を見込んでおります。

13ページでは、種目別の正味保険料、損害率などをお示ししております。

自動車保険につきましては、新車販売の不振などもあり、マーケットの低迷が続くと見ており、1.0%の減収を見込んでおります。一方、企業分野は、設備投資や物流の拡大を背景に堅調に推移すると予想され、火災、海上、その他では増収を見込んでおります。

先ほど触れましたとおり、インカードロスは台風損害が少なかったことによる自然災害ロスの減少を含め、250億円規模での減少を見込んでおります。

次のページでは、社費の状況を記載しております。

総社費では2,931億円と前期より200億円強の増加を見込んでおります。

このうち業務プロセスのイノベーションのための投資や経営基盤の強化に向けて投入するコストを総称して品質向上コストと呼んでおりますが、今期は240億円程度の投入を織り込んでおります。

次に戦略面についてご説明いたします。本日は中期経営計画、損害率、事業費、資産運用、資本政策の5項目に絞ってお話いたします。

まずは16ページからご覧ください。

中期経営計画につきましては、既に6月にご案内いたしました。再度本計画の主要な目的についてご説明させていただきます。この計画は、当社が提供するサービスや商品の品質を高め、これを競争力にして成長を実現することを目的としています。このために現在は、業務プロセスの再構築と、品質向上を実現するための基盤強化に取り組んでいるところです。

なお、「業務プロセスの再構築」とは、商品の開発から販売、契約

の管理、保険金の支払いまでのあらゆる業務を一連のプロセスとして捉え、お客さまへより品質の高いサービスを提供するというもので、具体的には、印鑑や書類のいらぬ契約申込や、お客さまのご意向を確認する手続きの導入、保険料お支払い方法を多様化する取組み、事故対応についての業務フローを抜本的に見直し、5カ所のサービスセンターを選定して実効性の検証を行う取組みなど、着実に業務プロセスとインフラの向上に向けた取組みを進めております。

この業務プロセスの各イノベーションの実現を通じ、2010年には、お客さまの期待を大きく上回る「感動品質」を常に実感していただける企業にして参りたいと考えております。

なお、この中期経営計画の一環として、既に公表いたしました様に、持株会社体制への移行を決定いたしましたので、ここで改めてその狙いをお伝えします。

17ページをご覧ください。まず、持株会社の概要はご覧のとおりであります。持株会社を核としたグループのコーポレートガバナンス体制を確立し、グループ内の各事業をバランス良く成長させ、お客さまに最大の価値を提供するというグループ事業戦略をさらに強力に推進してまいります。

新設する持株会社は、グループ全体の戦略立案、経営資源配分、グループ会社の管理・監督等、全体の統括に特化します。グループの顧客基盤や事業ノウハウを生かし、グループ全体最適の観点から、グループ会社横断で取組みを展開してまいります。

また、持株会社体制への移行により、グループ会社がそれぞれの事業領域において執行に専念できる体制を構築し、迅速な意思決定による市場対応を実現します。そのため、各グループ会社の戦略上の位置づけや責任を明確にした上で、現状よりさらに権限委譲を進めます。

これらにより、市場に即した事業展開を行うと同時に、シナジーを追求してグループの総合力を発揮してまいります。

持株会社体制への移行の方法ですが、まず第一段階として、当社の単独株式移転により持株会社「三井住友海上グループホールディングス株式会社」を設立します。第二段階として、当社の保有するグループ会社3社、すなわち三井住友海上きらめき生命、三井住友海上メットライフ生命、三井ダイレクト損害保険をこの持株会社の傘下に置く予定です。

次の18ページでは中期経営計画ニューチャレンジ10の数値目

標を再度掲げております。

現時点でのグループ事業計画の進捗は、先ほどの中間期の実績で  
ご説明いたしましたとおり、国内損害保険事業は品質向上の取組み  
を進めているさなかであり、また生命保険事業の伸びも少し鈍化し  
ておりますが、2010年度の目標に向かって着実に計画を進めて  
おります。

さて、次に目下の収支面での課題であります損害率および事業費  
率についてご説明いたします。19ページをご覧ください。

ご覧いただいている画面では、2010年までの全種目のアーン  
ドインカード損害率適正化のイメージをお示ししております。

お客さまのご意向に沿った保険契約を、正しい保険料で締結する  
ことを確実なものとする商品イノベーション・販売イノベーション  
と、支払業務そのものを見直す損害サービス・イノベーションを成  
功させることにより、支払業務のコストも削減でき、全種目アーン  
ドインカード損害率を逡減させ、2010年度末には63%台が展  
望できると考えています。

自動車保険におきましても、損害率適正化に向けた様々な取組み  
の効果から、ノート下段のとおり2006年度をピークとし、

2007年度以降の自動車のアーンドインカード損害率は、改善に

向かい、2008年度に予定している商品改定に伴う保険料水準の見直しにより、この傾向が確実なものになると見ております。

今年度上期から進め、既に効果が出てきている具体策を次のページで説明いたします。

まず、引受基準の運営を強化いたしました。各営業ごとに、地域性・市場特性や損害率の状況などを反映した引受基準を設定し、きめ細かい引受を推進しています。

各営業組織は、設けた基準に従い、例えば事故の多いお客さまの場合は、対物賠償保険に免責金額を設定するなど、個々のお客さまの状況に応じた引受を行っております。

システム面では、引受基準に照らして、何らかの対処が必要な契約を、代理店の見積り段階で認識でき、申込書作成時にアラームが発せられるよう改定を行い、9月から稼働させています。

また、損害率が高めに推移している代理店およびフリート契約者合計1,763社に対して、改善に向けた計画を立てたうえで、交通事故防止の従業員教育、または社有車両の管理ルールの提案・指導など、事故を減らすための地道で具体的な取組みを、営業部門と損害サービス部門が一体となって集中的に実施しています。

この結果、前のページでご覧いただいたとおり損害率は既に低下

してきており、下期はこれら施策をさらに進めております。

次に21ページにまいりまして事業費であります。2010年のコンバインドレシオ目標を95%以下と置いてありますので、事業費率は30%前後にしていく必要があります。

2007年度通期は、品質向上にかかわる諸経費の先行投資を行っていくため、事業費率は31.9%程度と上昇し、2008年度も同様に若干上昇する予定です。

これらの先行投資は、2009年度までの3カ年に集中して行うこととしており、この年度で戦略投資は一巡するため、2010年度には再び30%台に下がるものと見ています。

次に資産運用について申し上げます。26ページをご覧ください。

当社は2つのアプローチを通じて時価純資産の拡大を目指す運用方針をとっております。

一点目は、『基本ポートフォリオ』の構築です。

『基本ポートフォリオ』とは、「運用資産から得られる利息・配当金収入だけでなく、資金調達コストや株主資本コスト等も勘案したネットのリターンが中期的な環境のなかで最大となるような資産構成」であります。

このポートフォリオを完成させることで、ALMの観点から適正なりスク分散を図りつつ、マクロ環境の変動による影響を受けにくい安定的な収益基盤を確保できる、効率の良いポートフォリオを形

成することができます。

2010年度末の完成に向け、順次、現在のポートフォリオの組み替えを進めてまいります。

二点目は、収益源の拡大と多様化を目的とした『アクティブ運用』を「基本ポートフォリオ」構築に向けた資産配分の中で行っていくことです。この運用により、インデックス運用を上回るリターン獲得を目指していきます。

ご参考までに「金利上昇の影響」について申し上げますと、長短金利が同時に1%上昇した場合、ストック面では資産サイドの時価が約1,700億円減少する一方、負債サイドの時価も約2,100億円減少するため、ネットで約400億円のプラス効果が見込まれます。金利低下局面ではこれと逆の結果が生じます。また、ドル・ユーロともに1円の円高となり、その状況が半年間継続した場合、外貨資産からの利息配当収入は6億円減少すると見込まれます。

次に、2007年度の運用戦略についてご説明します。27ページ上部の「2007年度運用方針」をご覧ください。

現在、ここに記載しております5つの方針に基づき、活動を進めております。

まず、保有株式の継続的な削減について、当社は「2010年度までに株式5,000億円の売却を実施する」方針の下、売却を進め、2006年度末までに1,800億円の売却を実施し、今年度も290億円の売却を予定しております。

ここ2～3年、株式の持合を強化する動きが生じたことなどにより、進捗にやや遅れもみられますが、個別売却のほか、株式の圧縮

を目的とした「流動化」といった選択肢の研究も進めており、これが実現すれば「2010年までに株式5,000億円の売却を実施する」との方針を全うすることが可能と考えております。

二点目として、ALM運営の観点からは、負債サイドで年金傷害保険の保険期間が長いことから、資産サイドの長期化や金利スワップの活用による金利リスクの軽減を行っています。

三点目は、個人ローンの拡大です。優良ハウスメーカーや信販会社との提携ローンを引き続き推進し、比較的利鞘の高い長期の資産を積み上げます。

四点目は、運用収益の源泉多様化の観点からオルタナティブ投資を拡大します。投資形態別残高の内訳はお手元資料にお示ししたとおりですが、単にハイリターンなものを志向するのではなく、保有限度額やロスカットルールなど、社内運営基準に基づいた厳格な運用を行っています。

次に、現在大きな話題となっております米国サブプライムローンに関連した与信について説明致します。28ページをご覧ください。ここにお示ししたとおり、当社のエクスポージャーが軽微かつ限定的であることをご理解いただければと思います。

次に34ページをご覧ください。

海外事業につきまして、利益面で上期の実績はほぼ計画どおりであります。通期では、英国で6月から7月にかけて2度にわたり発生した記録的な洪水により、年初計画を下回ると予想しています。

さて、資本政策ですが、37ページをご覧ください。

ここでは、時価純資産の状況と資本の活用方法についてご説明します。

画面左側の2本の柱は、当社の時価純資産とリスク総量の比較を表した概念図です。

左側の柱が、当社独自の計量手法で計算した当社グループベースの時価純資産で、2007年9月末時点で約3兆5,000億円ございます。

右側の柱のうち、99.5%の「バリュ・アット・リスク」で計算した統合リスク総量は約1兆8,000億円。これにバブル崩壊後の最安値をつけた2003年3月末の日経平均株価、戦後最大の被害を受けた2004年度の台風損害という2つのストレスをかけて計算すると、リスク総量は3兆1,000億円程度になります。

このリスク総量に、事業継続のための資本バッファを加えた額が「必要資本」と認識しており、「時価純資産」が「必要資本」を越える部分、すなわち2,000億円程度については今後、成長性の高い事業分野、あるいは収益性の高い資産運用に振り向けていきます。現在想定される投資先としては、海外の生保事業などが挙げられます。

次に、株主還元方針についてご説明致します。

当社は、「グループコア利益の40%を目処に、配当と自社株取得により株主還元を行い、併せて増配基調を維持する」ことを基本方針としておりますが、その方針に変更はありません。

画面左側のグラフで、最近3ケ年の総還元額と総還元割合の実績を示しておりますが、2003～2005年度の総還元割合は「グループコア利益」の「53%」、「90%」、「41%」と、40%を上回る水準で推移しております。

なお、増配基調を維持するとの基本方針に沿い、2007年度年間配当金を1円増配し、1株あたり15円とする予定であります。

最後に、当社独自の指標である「グループコア利益ベースROE」について説明いたします。

「グループコア利益ベースROE」は、「グループコア利益」を分子に、「連結自己資本」を分母として算出しますが、分子のグループコア利益には株式のキャピタルゲイン等を含めない一方、分母の連結自己資本には株式評価差額を織り込んで計算しております。

分子に株式のキャピタルゲインを含めていないのは、中期計画の目標としては、当社グループ全体の経常的な収益力を示す指標が適切であるとの考えによるものです。

なお、株式の期待利回りを 5 . 5 % として分子に反映させると、おおよそ 3 . 2 ポイント R O E を引き上げると試算されます。従って「ニューチャレンジ 1 0」のグループコア利益の目標値 5 % は、これを加味すると 8 % を超える水準となり、当社の資本コスト 5 . 1 % を上回るものとなります。

また、当社は米国会計基準による決算数値も開示しておりますが、包括利益をベースとして R O E 実績を試算すると、合併後の過去 6 年を平均して、7 . 1 % の水準となります。

私の方からは以上です。

4 1 ページ以降は従来から開示させていただいている各種データを、また 4 8 ページ裏表紙には目標数値と進捗を、それぞれ掲載しておりますのでご確認ください。

以 上