

B u s i n e s s R e p o r t 2 0 0 6



2006 ビジネスレポート

2005年4月1日～2006年3月31日

アメリカンホーム保険会社



Contents

アメリカンホーム保険会社の現況		
ごあいさつ	日本における直近の2事業年度の 貸借対照表	日本における財産の状況 (直近の2事業年度)
2005年度のトピックス	14	31
保険会社の主要な業務の内容	日本における直近の2事業年度の 損益計算書	財務諸表の正確性及び 内部監査の有効性
保険会社の運営に関する事項	16	33
	日本における直近の2事業年度の 利益処分または損失処理の状況	
	16	
	日本における直近の2事業年度の キャッシュ・フロー計算書	
	17	
	会社の状況に関する重要な事項	
	17	
	重要な後発事象	
	17	
	日本における業務の状況を示す指標 (直近の2事業年度)	
	18	
業績データ		コーポレート・データ
日本における直近の事業年度における 事業の概況		会社概要・沿革
12		34
日本における直近の5事業年度における 主要な業務の状況を示す指標		組織図
13		35
		店舗所在地一覧
		36

このビジネスレポートは、保険業法第111条に基づき作成したディスクロージャー資料です。アメリカンホーム保険会社が金融庁に提出した業務報告書の内容を基本に、2005年4月1日から2006年3月31日までの1年間の日本における保険業の数値を表しています。

アメリカンホーム保険会社は、常に先進的なダイレクト・マーケティングの保険会社として、さらに大きな飛躍を目指します。



アメリカンホーム保険会社
会長兼CEO(最高経営責任者)
日本における代表者

上田 昌孝

アメリカンホーム保険会社は、1982年に日本で初めて傷害保険における通信販売を開始して以来、常にマーケットをリードする新商品を他社に先がけて発表し、ダイレクト・マーケティングを主たる販売チャネルとするユニークな損害保険会社として発展を続けてまいりました。

1997年には日本初の「リスク細分型自動車保険」を発売し、日本の自動車保険市場に大きなインパクトを与えました。傷害保険の分野でも次々と日本初の商品を発表するとともに、2001年度以降は医療保険の分野においても損害保険会社ならではの発想力を活かした商品開発を行っています。その一方では、モバイルを含むウェブサイトの活用、コールセンター機能の拡大などを通して、利便性と信頼性を兼ね備えたダイレクト・マーケティングの基盤を強化してまいりました。

おかげさまで多くのおお客様にご支持をいただき、2003年度に元受正味保険料500億円を突破、翌年度には600億円を超え、さらに2005年2月末ザ・ロンドン・アッシュアランスより保険契約の包括移転を受けたことも大きく寄与し、2005年度は約764億円を達成することができました。1,000億円という次の目標に向けて、着実に歩みを進めています。

当社は引き続き、ダイレクト・マーケティングのノウハウを活かした販路の拡大を成長の鍵と考え、積極的に取り組んでいます。

保険業法の改正で可能になった「少額短期保険業」に注目し、インターネット・サービス企業である楽天株式会社との業務提携を行ったのもその一環です。2006年3月に準備会社を共同で立ち上げ、両社のノウハウを駆使した損害保険商品の販売を全国展開すべく準備を進めています。

また、ダイレクト・マーケティングの保険会社にとって重要な位置付けを持つコールセンターについても、機能の拡大・拡充を図っています。2005年7月には、富山県富山市に新たなコールセンターを開所し、将来の業務拡大への対応のほか、より高度なお

客様サービスを追求する体制を整えました。

昨年度において、商品開発は、より幅広いニーズにお応えする新商品の発売を発表しました。医療・傷害保険分野では、長期入院のリスクに対応し、30日間を超える入院に特化した『ザ・医療保険 入院ing(ニューイング)365』(医療総合保険)を開発。また、引き続きシニアマーケットのニーズに注目し、長期保障傷害保険「人生まだまだ『これからだ』」の新プラン、「これからだ 楽々夫婦プラン」(連生型葬祭費用担保特約付帯長期保障傷害保険)を発売しました。

当社は、付随的な保険金の支払漏れに関して、2005年11月25日に金融庁より保険業法第204条第1項に基づく「業務改善命令」を受けました。このような事態になりましたことにつき、ご契約者及び関係者の皆様に多大なご迷惑をおかけいたしますことを深くお詫び申し上げます。当社ではこの度の内容を厳粛に受け止め、二度とこのような事態を招かぬよう業務改善計画を策定し、皆様のご信頼をいただくべく、全社をあげて再発防止ならびに法令等遵守に従来にもまして取り組んでまいります。

我々のビジョンは、ダイレクト・マーケティングの保険会社として、日本でもっとも“強い”会社となることです。その実現のために、質が高く、魅力のあるサービスと最高の利便性をお客様や代理店に提供し、安定した財務内容を維持し、創造的で献身的な社員のチームを作りあげることを目指します。

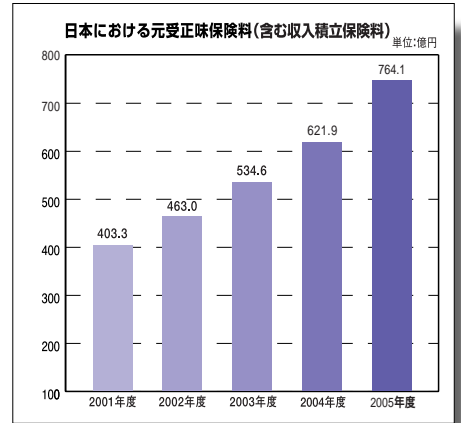
アメリカンホーム保険会社は保険・金融サービス業界の世界的なリーダーであるAIG(American International Group, Inc.)の一員としてグローバルな視野で営業し、健全な財務基盤を保持しています。今後もコンプライアンス(法令等遵守)を徹底し、健全な経営基盤を維持するとともに、自由でパイオニア精神に満ちた企業文化を活かし、損害保険におけるダイレクト・マーケティングのトップブランドとして強固な信頼性を維持できるよう、努力を重ねてまいります。

アメリカンホーム・ダイレクトは、損害保険ダイレクト・マーケティングのパイオニアとして、常に時代を先取りした革新的な商品・サービスを市場に提供してまいりました。2005年度もお客様のニーズに応える商品とサービス、そして最高の利便性を追求するために、さまざまな取り組みを続けました。

「1,000億円企業」へまた一歩

アメリカンホーム・ダイレクトは、1982年に日本で初めて傷害保険における通信販売を開始して以来、ダイレクト・マーケティングを主たる販売チャネルとするユニークな保険会社として新しい挑戦を重ねてきました。日本初の「リスク細分型自動車保険」を始め、傷害保険の分野でも次々に日本初の商品を開発、医療保険においても損害保険会社ならではの発想力を活かした商品でお客様からのご支持をいただけてきました。また、お客様やスポンサーに最高の利便性を提供するために、コールセンターの拡充、ユーザビリティを重視したウェブサイトの構築、顧客サービス拠点の拡大など、お客様とのコミュニケーション・チャネルの強化に努めています。

その結果として、アメリカンホーム・ダイレクトの元受正味保険料は、2003年度に500億円を超え、ダイレクト・マーケティングのトップ企業としてまた一歩、成長を遂げました。その後も着実な取り組みを続けたこと、そして2005年2月末にザ・ロンドン・アシュアランスより保険契約の包括移転を受けたことも大きく寄与し、2005年度の元受正味保険料は約764億円と、次の目標である「1,000億円」にまた一歩大きく近づいています。



AIGグループのシナジーをさらに追求

通信販売を主な販売ルートとするアメリカンホーム・ダイレクトですが、その媒体は新聞・テレビなどのマスメディアやインターネットに限られたものではありません。AIGグループの他の保険会社と代理代行契約を結ぶことによって、対面販売の営業職員を通じた保険商品の販売も積極的に展開しています。2001年度からAIGスター生命(株)と、2004年度にはAIGエジソン生命(株)との間で代理代行販売がスタートし、リスク細分型自動車保険のほか、ファミリー交通傷害保険やシニア向けの傷害保険を、これら生命保険会社のお客様へご紹介しています。損保会社のユニークな保険商品を提供し、お客様のニーズに幅広く対応することで、大変ご好評をいただいています。

また、2005年11月からは、AIGスター生

命(株)の生命保険商品をアメリカンホーム・ダイレクトの販売チャネルを通じて販売する試みも開始しました。これにより、疾病、死亡時の保障を中心とした生命保険が新たに商品ラインアップに加わり、お客様のニーズにより幅広くお応えできるようになりました。

新たなコールセンターを富山に開所

ダイレクト・マーケティングというビジネスモデルにとって、非常に重要な位置付けを持つのがコールセンター機能です。アメリカンホーム・ダイレクトは、業務拡大とリスク分散に対応すべく、従来の東京集中型のコールセンター体制から地方分散のコールセンター体制への移行を進めています。2000年7月の沖縄コールセンター開所以来、東京と沖縄の2箇所で行っていましたが、2005年7月に富山県富山市に新しいコールセンターを開所し、2005年11月の東京コールセンタ

ーの開鎖をもって、沖縄と富山の新しい2極体制を確立しました。150席程度のブースを備えた富山コールセンターでは、自動車保険、医療保険、傷害保険などアメリカンホーム・ダイレクトの各商品に関して、電話によるお客様からの資料請求や見積り依頼、またご契約者からの契約内容の変更依頼などに対応しています。社員は主に富山県内から採用しており、導入研修を始め継続的なトレーニングを実施することで、たゆまないサービスレベルの向上を目指しています。



富山コールセンター

さらに多くのニーズに応える商品開発を目指して

『ザ・医療保険入院ing(ニューイング)365』

医療技術の進歩により、近年の平均入

院日数は短くなる傾向にありますが、依然として長期間の入院を強いられているケースも存在しています。長期入院には、継続的

な治療費の負担により家計に深刻な影響を与えるリスクがあります。アメリカンホーム・ダイレクトは、このリスクに対応し、30日間(ま

たは60日間)を超える長期入院に特化した『ザ・医療保険 入院ing(ニューイング) 365』(医療総合保険)を2006年3月に発売を発表しました。入院31日目(または61日目)から1入院につき最高365日の入院保険金をお支払いするもので、入院一時金や退院後の通院も手厚くカバーしています。また、短期間の入院保障をできるだけ省き、長期の入院保障に特化することによって、お手軽な保険料も実現しました。

31日目から保障型と61日目から保障型の2タイプございます。

長期保障傷害保険の夫婦専用新プラン 「これからだ 楽々夫婦プラン」

2002年末の発売以来ご好評をいただいている長期保障傷害保険「これからだ」の新プランとして、2005年12月より「これからだ 楽々夫婦プラン」(連生型葬祭費用担保特約付帯長期保障傷害保険)が加わりました。このプランは、ご夫婦お二人のアクティブなシニアライフを応援する保障内容に加え、ご夫婦のうちいずれか先にお亡くなりになった方の葬祭費用を

補償する「連生型葬祭費用担保特約」をセットしたものです。既存の「これからだ」と同様、医師の診査や健康告知は不要で、ご主人の年齢が満50歳から80歳まで(奥様の年齢がご主人様プラス5歳以下)のご夫婦が加入いただけます。



お客様と、社会と、触れ合うすべての接点を大切に

こどもの職業・社会体験施設「キッズニア」の 消防署パビリオンのスポンサーに

アメリカンホーム・ダイレクトは、2006年10月東京豊洲に開業予定の日本初のエデュテイメントタウン「キッズニア」内の「消防署」パビリオンのスポンサーになることを決定しました。

キッズニアは、子どもたちが職業や社会体験を通じて楽しく社会を学ぶことができる日本で初めての教育テーマパークです。パーク内には、消防署のほか、裁判所、病院、カーディーラー、自動車免許取得場、銀行、空港、テレビ局、製菓工場、建築現場、美容室など約50のパビリオンが設置される予定です。子どもたちが実社会と同じ様々な職業の疑似体験ができます。アメリカンホーム・ダイレクトが提供する消防署パビリオンでは、子どもたちが消防士としてのトレーニングを受けたあと、消防車に乗って“火災現場”に出動し、協力しあいながら消火活動を体験します。

アメリカンホーム・ダイレクトは、消防体験を通じて子どもたちの防災意識を高めることに、火災保険などを提供する損害保険

会社としての社会的意義を強く認識したことから、本パビリオンへの協賛を決定しました。これからの時代を担う子どもたちへの教育支援として、本パビリオン・スポンサーを通じて社会貢献に取り組んでまいります。

エデュテイメント: EducationとEntertainmentを統合した造語



メキシコのキッズニアでもAIGは消防署パビリオンを協賛しています。

自動車保険のすべてのお客様に 「アメリカンホーム・ダイレクト クラブオフ」

「アメリカンホーム・ダイレクト クラブオフ」は、自動車保険のご契約をいただいたお客様のさまざまなレジャーライフをサポートするために開発されたもので、全国約2万のリゾート・宿泊施設をはじめ、各種アミューズメント施設、リラクゼーション施設、スポーツ施設、育児・介護施設、ショッピング施

設など、さまざまな施設やサービスを割引料金で利用いただけるサービスです。

これまでは、自動車保険を2年目以降ご継続いただいたお客様に対して提供していましたが、2005年10月19日より、自動車保険のすべてのご契約者にご利用いただけるようになりました。

アメリカンホーム・ダイレクトのリスク細分型自動車保険は、ダイレクトレスキュー(ロードサービス)を始めとするさまざまな付帯サービスを展開し、お客様の利便性向上に努めてまいりました。「アメリカンホーム・ダイレクト クラブオフ」は、自動車保険と切り離せないカーライフをより豊かにしていただくサービスです。今後もお客様にご満足いただけるサービスの拡充を目指してまいります。



**ウェブサイトもモバイルサイトも、
全面リニューアル**

ダイレクト・マーケティングにとって、インターネットは強力な販売チャネルです。アメリカンホーム・ダイレクトのウェブサイトは、常に使い勝手の向上を目指した改良を行っていますが、2005年9月には全面リニューアルを行いました。より分かりやすく使いやすいデザイン、コンテンツ、ナビゲーションを導入、難解な保険専門用語を極力排除したり、保険を初めてご契約される方のためのコンテンツを追加するなど、保険についての知識が少ない方でも安心して使いやすいサイトになっています。また、自動車保険オンライン見積り手続きをよりシンプルにすることで使い勝手を向上させ、医療保険のオンライン自由設計（見積り）の利便性を広く訴求するために動画で説明するコンテンツなども追加しています。

モバイルサイトも2006年2月に全面リニューアルし、NTTドコモiモード（R）の公式メニューとなりました。保険に関しては、iアプリ（R）で医療保険の保険料シミュレーションができたり、自動車保険の契約者が契約内容をモバイルで確認できるサービスを新たに追加。さらに、サイトをより多くの方に利用していただけるよう、日常生活にすぐに役立つコンテンツや、アメリカンホーム・ダイレクトのテレビCMの動画やテレビCMでおなじみのシングルを着メロのダウンロードサービスなど、エンターテインメント性の高いコンテンツも追加しています。

iモード（R）およびiアプリ（R）は、NTTドコモの登録商標です。



地域に感謝の気持ちをこめて

日本支社が所在する東京都墨田区、また社員数で最大の拠点となる沖縄県において、アメリカンホーム・ダイレクトは地域への感謝を表す目的で以下のような活動を行いました。

子どもたちに正しいお金の知識を

業界での経験を子どもたちのために還元したいという考えから、9月26日～28日、会長兼CEOの上田が墨田区立両国中学校3年生の全6クラスで公民の授業のひとつコマを担当させていただきました。テーマは「お金の話」。お金が社会秩序のために大切な役割を担っていることや、お金を管理することの重要性などを伝える内容で、「お金が無かった時代はどうしていたと思う?」「貨幣の偽造はどのくらい重い罪?」など、具体的な質問を織り交ぜ、お金についてたくさんの発見をしてもらうことができました。「またこんな授業を」という声も多くお寄せいただいたことから、このような「ゲストティーチャー」としての活動は今後も継続していく予定です。

また、墨田区立寺島中学校で12月20日、高校受験を控えた3年生のために行われた模擬面接に、アメリカンホーム・ダイレクトが役員・社員4名を面接官として派遣しました。子どもたちの貴重な体験づくりに協力しました。この模擬面接は、企業など学校外部から面接官役を招き、両親・教師以外の大人と接する機会のない生徒たちに貴重な体験を提供しようというユニークな取り組みで、同中学校が今年初めて実施したものです。



模擬面接の様子

海外のプロと共演する機会を提供

7月16日、au沖縄セルラー電話株式会社と

協力し、ニューヨーク・シンフォニック・アンサンブル（以下NYSE）と沖縄の中学・高校吹奏楽部とのワークショップを開催しました。NYSEは、au沖縄セルラー電話社が特別協賛する「2005年ニューヨーク・シンフォニック・アンサンブル沖縄特別公演」のため初来沖。ワークショップは、第2部の本公演に先立つ第1部として行われました。NYSEの金管セクションのメンバーが、県立コザ高校と沖縄市立山内中学校の吹奏楽部と共演したあと、NYSE音楽監督の高原守氏の指導や、各メンバーによる楽器ごとの細かいアドバイスを受けました。このワークショップとその最後に行われたNYSE金管メンバーによる模範演奏には、他校の吹奏楽部生徒さんなど約1,000名を無料で招待しました。また、現地のアメリカンホーム・ダイレクト社員もボランティアとして参加、会場整理や駐車場整理、舞台セッティング等に協力しました。



吹奏楽コンクール課題曲をNYSEのメンバーと共演。生徒たちの貴重な体験に

AIGグループの一員として

アメリカンホームはAIGグループのメンバーとしても、さまざまな活動に参画しています。同じ東京都墨田区を本拠とする新日本フィルハーモニー交響楽団との協力事業として、室内楽シリーズ「響きあう街と音楽」を前年に続き2005年度も開催し、毎回墨田区民の皆さまをご招待したほか、その入場料収入を助成金プログラムとして地域の音楽文化・教育振興に役立てています。また、アメリカンホームを含むAIGグループは、2001年からアジア最大級の国際テニス大会「AIGオープン・テニス」を特別協賛しています。2005年度の大会も多くのメディアで紹介され、AIGブランドの認知度アップにも貢献しました。

保険会社の主要な業務の内容

1. 保険の引受

当社は、2006年3月末現在、各種損害保険商品の認可を受けていますが、下記商品について、直販および276の代理店による通信販売等で取り扱っています。

2005年度の元受正味保険料(収入積立保険料を除く)は、76,280百万円になります。

販売保険商品(2006年3月末現在) 記

火災保険 ・普通火災保険 ・住宅総合保険 ・地震保険 ・団地保険 ・通信販売用総合住宅保険	傷害保険 ・傷害保険 ・交通事故傷害保険 ・ファミリー交通傷害保険 ・海外旅行傷害保険 ・所得補償保険 ・自転車総合保険 ・家族傷害保険	こども総合保険 ・月掛ファミリー交通傷害保険 ・医療総合保険 ・長期保障傷害保険 ・ガン総合保険 ・無選択型医療総合保険 ・無事故戻し付ファミリー交通傷害保険 ・アクティブシニア傷害保険	自動車保険 ・通信販売用ファミリー自動車総合保険 ・ファミリー自動車総合保険 自動車損害賠償責任保険 賠償責任保険 ・賠償責任保険
---	--	---	---

新商品の状況(直近3年間)

商品名	発売月
ガン総合保険	2003年 5月
傷害保険 疾病入院保険金支払特約	2003年11月
無選択型医療総合保険	2004年 3月
ファミリー自動車総合保険	2004年 9月
・搭乗者傷害保険の医療保険金割増払特約	
・いくい資金等担保特約	
・入院時ベット諸費用担保特約	
・ベット臨時費用担保特約	
アクティブシニア傷害保険	2004年12月
無事故戻し付ファミリー交通傷害保険	2005年 5月
長期保障傷害保険 連生型葬祭費用担保特約	2005年12月

2. 資産の運用

当社は、収受した保険料等について、保険金支払の備えとして重要であることから、その運用にあたっては、安全性及び流動性に留意しつつ、外部のアドバイスも参考にしながら効率的に運用を行っています。

当期は、安全かつ安定的な収益を確保すべく、海外格付会社から「A」以上の格付を取得している債券を中心に資産運用を行い、829百万円の利息及び配当金収入を確保しました。運用資産は、当期末現在で43,937百万円です。

3. 他の保険会社の保険業に係る業務の代理・事務の代行業務

当社は監督官庁の認可を得て、グループ会社から業務・事務の委託を受けています。

4. 国債等の窓口販売業務

行っていません。

保険会社の運営に関する事項

1. リスク管理の体制

損害保険事業は、お客様を始めとする社会全体の信頼を基礎としており、社会の信頼を得ることなしに事業を存続させることはできません。また、金融の自由化・国際化の進展に伴う経営環境の変化は激しく、当社が抱えるリスクは、ますます多様化・複雑化しています。こうした事業環境の下では、厳格に当社のリスク管理を行い、健全な事業運営と安定的な収益の拡大を確保することが、広くお客様及び社会からの信頼を得るために不可欠であると認識しています。

(1) 統合リスク管理

当社では、事業運営上の管理すべきリスクを保険引受リスク、信用リスク、市場リスク、流動性リスク、事務リスク、システムリスク、風評リスク、法務リスク、災害リスクの9つに区分し、まず各々のリスクにかかわる業務を所管する部門において、その把握・分析・評価及び管理を行い、リスク管理委員会において、各部門単位のリスク管理状況を組織横断的かつ総合的に管理しています。当社では以上のような管理の仕組みを「統合リスク管理」と位置付け、当社全体のリスク保有状況を定期的にモニタリングしています。

(2) 保険引受リスク管理

リスク管理の方針

保険引受リスクとは、予定している保険事故の発生率を超える保険事故の発生や台風・地震等の自然災害により、損失を被るリスクをいいます。当社では、こうした保険事故の発生の際の保険金支払に備え、お預かりした保険料の一定割合を異常危険準備金として積み立てています。また、保険契約の引受時において、的確なアンダーライティングを行うとともに、リスクの平準化のため、引受けた保険金支払責任の一部または全部を国内外の保険会社に再保険として出再しています。

再保険

当社は、再保険を事業経営の安定と強化のための重要な手段のひとつと考え、(i)集積リスクの分散、(ii)巨大損害の分散、(iii)異常損害に対するプロテクション、(iv)未知数の危険の分散という観点から、引受けたリスクに対する適切な出再保険を設定しています。出再にあたっては、信用力等に問題が無く将来に渡り安定した再保険カバーを提供できる再保険者を選択して信用リスクの軽減に努める一方、再保険コストが適切妥当な範囲内であることや、事務処理等に問題が無く、適切な再保険手続き・処理が可能であることにも留意しています。特に主要な集積リスクである地震災害リスクについては、傷害保険は特約再保険による出再を行い、地震保険はその全てを日本地震再保険株式会社へ出再しています。また火災保険の風水害リスクについては危険の実態およびポートフォリオを勘案した上で出再することとしています。

また、受再保険の引受にあたっては、リスクの内容・保険金額・再保険料(率)・再保険手数料・受再したリスクの出再による危険分散などを慎重に判断して、引受けの可否を決定しますが、現在は限定的な取扱としています。

(3) 信用リスク管理

信用リスクとは、貸付先や債券等投資先の経営状況の悪化により、元本や利息の回収が延滞したり、回収できなくなることにより、損失を被るリスクをいいます。

当社では、商業貸付を行わない旨を決議し、信用リスクを制限しています。なお、資産の健全性を確保するために投融資委員会を設けるとともに、定期的に、資産の自己査定による検証を行い、管理体制の強化を図っています。

(4) 市場リスク管理

市場リスクとは、金利、有価証券等の価格、為替等の市場リスクファクターの変動により、保有している資産の価値が下落して、損失を被るリスクをいいます。

当社では、資産運用に関する事項の審議・決定を行うとともに、このような市場リスクを総合的に把握することを目的として投融資委員会を設置しています。市場リスクは、ベータ・ポイント・バリュ(BPV)及びバリュ・アット・リスク VaR 並びにストレス・テストの手法により計量的に測定し、投融資委員会及びリスク管理委員会に報告し、モニタリングを行っています。

なお、実需に基づかないデリバティブ取引等のオフ・バランス取引等は執り行わない旨を決議し、市場リスクを制限しています。

(5) 流動性リスク

流動性リスクとは、巨大災害の発生、保険契約の解約急増などによる資金繰りの悪化や、市場の混乱等により、不利な条件での資産売却や資金調達を余儀なくされることにより損失を被るリスクをいいます。当社では日常の資金繰りを管理するほか、将来のキャッシュフローの予測を適時に行い、巨額の保険金支払などに備えて流動性の高い資産が十分に確保されるよう管理しています。

(6) 事務リスク管理

事務リスクとは、役職員及び保険募集人が正確な事務を怠る、もしくは事故または不正を起こすことにより、損失を被るリスクをいいます。

当社では、事務リスクについて、権限や事務手続き等の規程の整備を行い、一次的な管理体制の強化を図っています。また、「内部管理態勢チェックリスト」により全部門が事務リスク管理態勢をセルフチェックし、主要各部門に配置されているコンプライアンス担当者が検証を行い、さらに業務監査マネージャーがモニタリングを実施することによって、事務処理・管理の状況を厳しくチェックする二次的管理を行っています。

(7) システムリスク管理

システムリスクとは、コンピュータ・システムのダウンまたは誤作動等、システムの不備等に伴い損失を被るリスクならびにコンピュータが不正に使用されることにより損失を被るリスクをいいます。

当社では、システムリソースの二重化、セキュリティDによる入退室管理システム、アクセス制御によるコンピュータ使用管理などシステムリスクを種々の面から捉えた諸策の実施と、システム監査等によるモニタリング体制を整えています。

(8) 風評リスク

風評リスクとは、風評を起因として当社のイメージダウンや契約の減少・解約の増加などの事態が発生することにより損失を被るリスクをいいます。

当社では、風評が伝達される媒体の定期的なチェックを行い、また、風評が発生した場合の報告体制や、対応を明確にすることにより、リスクの発生防止に努めるとともに発生時の軽減及び拡大防止に備えています。

(9) 法務リスク

諸法令や契約に違反すること、不適切な契約を締結すること、その他法的原因により損失を被るリスクをいいます。

当社では、契約書の事前審査及び個別案件の事前リーガルチェック、役職員への法令・諸規定遵守に係る啓発活動、弁護士との連携等を通じてリスクの防止・軽減に努めるとともに、発生時のリスクの極小化する体制を整えています。

(10) 災害リスク

大規模災害等に対する予防対策或いは発生時の緊急措置体制が整備されていないことにより損失を被るリスクをいいます。

当社では、災害対策ガイドラインを策定し、これを定期的に見直し、新たなリスクへの対応を行っています。また、本社機能の停止、首都圏大災害を想定し、沖縄、富山などの拠点をバックアップサイトとしたプランを策定し、演習を通じてこれらが機能することを確認しています。

2.法令等遵守(コンプライアンス)の体制

(1)経営方針

損害保険という事業、特に当社がパイオニアとして特化している通信販売では、多数の一般消費者の皆様がお取引の対象となっており、高い社会性・公共性を有しています。

近年、隣接の金融業界等において、社会的信用を失いかねないような不祥事が発生していることに鑑み、当社では法令等遵守(コンプライアンス)を経営の重点方針に掲げ、全社員に自覚を促しています。社員一人ひとりが自覚と責任をもって行動することは、お客様にとって選ばれる会社として必要不可欠なものにほかなりません。具体的には次の通り、さまざまな施策を立て、信頼される企業づくりのための努力を続けています。

(2)法令等遵守(コンプライアンス)推進体制

当社では、2000年7月に営業推進部門からは完全に独立したバイスプレジデントをコンプライアンス・オフィサーとして正式に任命するとともに、コンプライアンス専任者を採用して、本社横断的に法令等遵守状況の監視とその徹底を図る最終責任を担わせ、かつ、お客様対応に関わる主要部門にはコンプライアンス担当者を配置して、営業活動をはじめとする各部門の活動が法令等に抵触することのないようチェック機能を課しています。

また、当社では、コンプライアンス推進のために毎年度執行部会において会社全体のコンプライアンス・プログラムを策定し、同プログラムに沿って各部門におけるコンプライアンス推進計画を策定し、コンプライアンスの推進に取り組んでいます。コンプライアンス・プログラムの進捗状況は、執行部会、経営会議に定期的に報告されています。

さらに、コンプライアンスおよび人権啓発に関する態勢の整備を促進すべく、2006年度よりコンプライアンス委員会を新たに組織し、今まで以上に統制された内部管理態勢の確立に取り組んでいます。

当社のコンプライアンス・プログラムでは、以下の内容を定めています。

ルール・規定の特定・整備・文書化

コンプライアンスを行う前提としてコンプライアンスの対象となるルールにはどのようなものがあるのかを特定し、またコンプライアンス・マニュアル等によりルールの理解を助け、行動指針を示すようにしています。具体的には、1998年には在日AIGカンパニーズ各社に共通する「AIGカンパニーズジャパン行動規範」(第一版)の制定、1999年には「コンプライアンス・マニュアル」(第一版)の策定、2000年には「コンプライアンスと当社のコンプライアンス体制」(第一版)の策定、ならびに全社員へのコンプライアンスの重要

性を周知徹底するためのイントラネットによるコンプライアンス・クイズの実施(以後毎年実施)、2001年には「コンプライアンス教本」の策定、ならびに「インターネット・コンプライアンス・マニュアル」の策定、2003年には「当社のコンプライアンス体制とリスク管理体制」(第一版)の策定等、コンプライアンス重視の企業風土と人材の育成に努めています。これらは、継続的にアップデートを行うことによりコンプライアンス態勢の浸透に努めています。2005年11月には「コンプライアンス・マニュアル」、2006年2月には「当社のコンプライアンス体制とリスク管理体制」、および4月には「個人情報保護ハンドブック」のアップデートを行っています。

さらに、2006年4月1日施行の公益通報者保護法に合わせ、2002年12月制定の「内部通報の奨励と通報者を保護するための規定」を改定し、通報の受付から調査、是正措置の実施および再発防止策の策定までの措置を部門横断的に整備し、内部通報者の保護態勢を整備し、もって法令等の遵守を図っています。

研修

ルールに対する理解を深めルール遵守意識を定着・向上させるためには、独学では限界があります。そこで、様々な部門により適宜研修を実施しています。当社では、上記コンプライアンス関連冊子を基礎資料として、各部門毎に自主的・定期的に職務別のコンプライアンス・セミナーを実施しています。

苦情処理態勢の検証

当社において受け付けました苦情等を経営資源として当社の業務改善に役立てるべく、関連部門との連携を図り、部門横断的に原因の分析や再発防止策の策定等に取り組んでいます。あわせて、このような一連の取り組みが適正であることをコンプライアンスの観点から検証しています。

監査体制

当社では、日本における代表者直属の内部監査室が全ての部門を対象に、法令等の遵守状況およびリスクの管理状況をはじめ事業活動の遂行状況等について、内部監査を行っています。

(3)当社の勧誘方針

当社では、「金融商品の販売等に関する法律」(平成12年法律第101号)に基づき、以下の勧誘方針を定めて、適正な金融商品の販売・勧誘に努めています。お客様への販売・勧誘にあたってお客様の視点に立つてご満足いただけるように努めます。

お客様保護の立場に立った、法令を遵守した適切な勧誘

法令の遵守

当社は全ての募集形態において法令等を遵守し、お客様保護の立場に立った保険商品の適切なご案内に努めます。

お客様情報の保護

お客様からお預かりした個人情報、その他の情報の取扱いにつきましては厳重な管理のもとに機密性、正確性の保持に努めます。

ご案内の時間帯

お客様に対する当社からの電話その他によるご案内の時間帯につきましては、特にお客様からのご指定のない限り、午前9時以前の早朝や、午後9時を過ぎた夜間を除いた時間とします。

お客様が望まれない場合のご案内の中止

当社は、消費者の皆様の変化してゆくライフスタイルと様々なニーズに見合った選択肢を積極的に提供いたしますが、お客様の情報不要のご意思が確認された場合には、そのお客様に対するダイレクトメール発送等の商品のご案内を速やかに中止します。

お客様のご質問、苦情等に対する速やかな対応

お客様のご質問、苦情等につきましては、パンフレット等にてフリーダイヤルをご案内している「お客様サービスセンター」にて速やかに対応させていただきます。

お客様それぞれの目的・ニーズに合ったわかりやすい勧誘

わかりやすい商品のご案内

当社は各種マスメディアやダイレクトメールなどを通じて広く保険商品の勧誘を行っています。これらは全て一般のさまざまなお客様がご覧になるもので、商品内容ご説明につきましては、初めて保険にご加入になるお客様に対しても内容をご理解いただけますよう、わかりやすいものとなるよう努めます。

正しく内容をご理解いただくための適切な商品説明

保険という商品の中身は、お客様と当社の間での「お約束ごと」であり、目に見えない無形の商品です。当社は広告やパンフレットでのご説明に合わせて、「重要事項説明書」または「ご契約のしおり」等の中で、ご契約時に(またはそれ以前に)商品の内容をより詳しくご理解いただくためのご説明をしております。また、事故が発生した際にお取り扱いいただく手続きにつきましても、「ご契約のしおり」または保険証券と合わせてお送りする「サービスガイド」の中でご案内しております。

加入目的・ニーズに見合った商品のご案内

お勧めする商品につきましては、それぞれのお客様が加入目的・ニーズに見合ったプランをわかり易くお選びいただけるよう心掛け、お客様の生活や財産・収入等の経済的な状態と比べて過大な保障内容のプランをお勧めしたり、誤って過大な保障内容のプラン等にご加入いただくことがないよう細心の注意を払っております。

お客様に対する適正な勧誘の確保

社内における審査・承認体制の設置

当社の広告、DM等の募集文書、インターネットのホームページ等の作成にあたっては、お客様に商品の内容を正しくお伝えできるよう、社内における事前審査・承認体制を設置し、法令等の遵守および消費者の皆様の保護の観点から審査を行っております。

電話による的確なお客様対応

通信販売では、お客様との電話での対応が非常に重要です。当社では「お客様サービスセンター」を設け、お客様に的確な対応ができるよう体制を整えています。専用の教育カリキュラムを修了した電話オペレーターがお客様の対応を担当しており、電話対応マニュアルにつきましては、お客様からお寄せいただいた貴重なご意見を参考に、よりわかり易い対応ができるよう努力しております。対面方式による保険商品のご案内について

当社は、当社の損害保険代理店を通じた対面方式による保険商品のご案内も行っております。

通信販売の場合と同様、お客様保護の立場に立った、法令を遵守した適切なご案内、お客様それぞれの目的・ニーズに合ったわかり易い商品のご案内とそれらの確保に努めております。

3. お客様情報の保護管理

当社では、お客様に関する情報の保護管理は極めて重要な経営課題のひとつであると認識しており、すべての社員がお客様に関する情報を適正に取り扱うことの重要性を理解することが最も大切であると考えています。

この考え方を実践するため、当社では「プライバシーポリシー」を定めて当社ホームページ上でも公表しています。また、2005年4月に全面施行された「個人情報の保護に関する法律」(平成15年法律第57号)、同法律に基づき策定されている金融庁によるガイドライン等を踏まえ、お客様情報の最高度の管理体制を構築・維持することを目的として、当

社では個人情報保護委員会を設置し、個人情報保護管理者を明定しています。個人情報保護管理者および個人情報保護委員会が主導となり、当社のお客様情報の管理体制について、当社内のみならず当社代理店やアウトソーシング先を含めた総合的な検証を定期的に行っています。さらに教育・研修を定期的・継続的に実施するとともに、当社の統一の方針である「セキュリティポリシー」や各種社内手続規定を制定し、お客様情報の漏洩防止のために組織的、物理的、人的、技術的に適正な管理体制を構築・維持するよう努めています。

プライバシー・ポリシー

アメリカンホーム保険会社(以下「当社」という)は、皆様にご信頼いただき、選んでいただける保険会社となるため、皆様の大事な個人情報の保護を重要な社会的責務であると認識しております。

当社は、「個人情報の保護に関する法律」その他の規範を遵守するための諸規程を作成して、役職員に遵守させています。具体的には、以下の基本方針にもとづき、皆様の個人情報の保護に取り組んでまいります。

1 個人情報の利用目的

当社は、個人情報を次の目的のために利用します。これらの目的のほかに利用することはありません。

- (1)各種保険契約のお引受け、ご継続・維持管理、保険金・給付金などのお支払い
- (2)関連会社・提携会社を含む各種商品やサービスのご案内・提供、ご契約の維持管理
- (3)当社業務に関する情報提供・運営管理、商品・サービスの充実
- (4)その他保険に関連・付随する業務

2 収集する個人情報の種類

当社は、ご本人の住所、氏名、生年月日、性別、職業、電話番号、健康状態など、保険契約の締結、維持管理、商品のご案内ならびに諸サービスの提供に必要な個人情報を収集しています。

3 個人情報の提供

当社は、次の場合を除いて、ご本人の個人情報を外部に提供することはありません。

- (1)あらかじめ、ご本人が同意されている場合
- (2)利用目的の達成に必要な範囲内において、業務を外部(当社代理店を含む)へ委託する場合
- (3)ご本人または公共の利益のため必要であると考えられる場合
- (4)再保険の手続きをする場合

- (5)ご本人の保険契約内容を保険業界において設置運営する制度に登録するなど、保険制度の健全な運営に必要であると考えられる場合
- (6)その他法令に根拠がある場合

4 個人情報の管理方法

当社は、ご本人の個人情報を正確、最新なものにするよう常に適切な処置を講じています。また、法令などにより要請される、組織的、技術的、人的な各安全管理措置を実施し、ご本人の個人情報への不当なアクセス、個人情報の紛失・破壊・改ざん・漏えいなどを防止するため、万全を尽くしています。なお、当社の委託を受けて個人情報を取り扱う会社にも、同様に厳重な管理を行わせています。万一、個人情報に関する事故が発生した場合には、迅速かつ適切に対応いたします。

5 個人情報の開示、訂正等、利用停止等

当社は、ご本人の個人情報の開示、訂正等(訂正、追加、削除)、利用停止等(利用停止、消去)のご請求があった場合は、ご本人であることを確認させていただいたうえで、当社業務に支障のない範囲内で対応いたします。なお、ご要望にお応えできない場合は、ご本人に理由を説明いたします。これらの具体的な請求手続きについては、当社のホームページをご参照いただくか、下記のお問合せ先までご連絡ください。

6 個人情報取扱いに関する継続的改善

当社は、個人情報の取扱いに関して定期的に見直し、一層の個人情報保護のために継続的改善に取り組んでまいります。なお、当社の個人情報の取扱いについてのご意見は、下記のお問合せ先へご連絡ください。適切に対処いたします。また、このプライバシー・ポリシーの内容に変更が生じた場合、すみやかにご通知するか当社のホームページなどに掲載し、公表いたします。

7 個人情報に関するお問合せ先

アメリカンホーム保険会社 お客様相談室 個人情報お問合せ窓口
〒130-8562 東京都墨田区錦糸1-2-4 AIGタワー20階
電話番号:03-3624-2571 受付時間:9:00~17:00(土・日・祝日を除く)
2006年7月7日 アメリカンホーム保険会社

4 付随的な保険金の支払漏れ再発防止の徹底

2005年11月25日付で他損害保険会社25社と共に金融庁より保険業法第204条第1項に基づく業務改善命令を受けました。ご契約者および関係者の皆様に多大なご迷惑をお掛けいたしましたことを深く反省し、二度とこのような事態を招かぬよう、全社をあげて再発防止および従来にもまして法令遵守に取り組んでいます。

当社では、付随的な保険金を含めた保険金支払いに係る健全かつ適切な業務運営態勢を強化すべく、様々な施策を実施しています。まず、保険金支払態勢整備について経営陣が積極的に関与する体制を構築することを2006年度の戦略的優先課題として掲げました。また、全経営陣が参画するリスク管理委員会によるモニタリングを定期的を実施し、毎月当社の日本における代表者に対して付随的な保険金支払漏れに関する報告を義務付けるとともに、内部監査人による独立的監査態勢を

強化し、あわせてシステムチェック機能を拡充させました。

さらに、商品開発時において保険金支払管理システムにおけるシステムチェック機能の開発およびパンフレット、インターネットのホームページ、保険証券、保険金支払請求書等のわかりやすい説明の記載等の作業の進捗管理を十分行うよう配慮し、あわせて商品販売および苦情処理等について部門間連携の強化と情報の共有化をはかるため、CS(カスタマーサービス)改善部会を発足させました。また、講習会の実施や費用保険金等の支払漏れ防止対策マニュアルの策定等を通じて支払事務関係者に対する教育・研修を充実させ、顧客保護意識の高い人材育成に努め、お客様の信頼回復に努めてまいります。

今後も今般の業務改善命令を踏まえ、保険金等支払業務の改善を図り、もって再発の防止に努めるべく万全を期してまいります。

5 お客様の満足度向上に向けた当社の取り組みについて

(1) お客様の声を把握するための取り組み

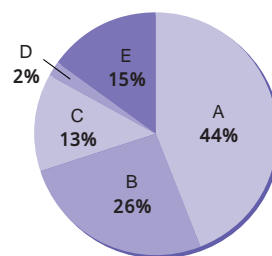
ダイレクト・マーケティングを主な販売方法とする当社においては、主にコールセンター部門、顧客サービス部門および損害サービス部門を通じてお客様の声を把握することに努めています。これらの部門を通じて当社に寄せられたお客様の声は、当社にとっての貴重な経営資源として集約され、お客様の満足度を向上させるためのアクションプランの策定に活かされています。

アクションプランの策定

当社のコールセンター部門に寄せられるお客様の声を分析すると、「契約手続方法等に関連するもの」および「保険商品に関連するもの」が大きな割合を占めていることがわかります。当社では、これらの全てのお客様の声を分析し、お客様がご不満に感じている事項に対応するためのアクションプランを策定しています。当社は、策定されたアクションプランに基づき、迅速に業務運営の改善を行うことにより、さらなる損害保険のダイレクト・マーケティングの普及に努めていきたいと考えています。

CS改善部会の設立

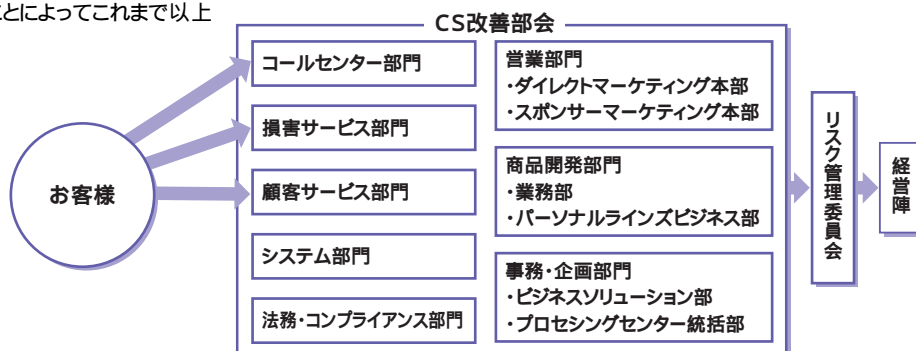
当社では、お客様の声によりスピーディーに対応することを目的として、2005年11月に「カスタマーサービス(CS)改善部会」を設立しました。当部会は、コールセンター部門および損害サービス部門のみならず、顧客サービス部門、商品開発部門、ならびにシステム部門等から構成されているもので、お客様の声を関連各部で効率的に共有化することにより、より現実的で精度の高いアクションプランを速やかに策定することを目指しています。当社では、当部会を有効に活用することによってこれまで以上にお客様の満足度の向上に努めてまいります。



お客様の声の内容

- A 契約手続方法等に関連するもの
- B 保険商品に関連するもの
- C パンフレット・広告等に関連するもの
- D 事故対応に関連するもの
- E その他

(集計期間:2005年4月から1年間)



(2)お客様の満足度向上のための具体的な取り組み事例

当社では、これまでお客様の声にお応えするべく、様々なアクションプランの実現に取り組んできました。お客様の声には、対応するためには時間を要するものや、残念ながら対応そのものが難しいものもあります。当社において最近(2005年4月以降)実現されたアクションプランには、次に掲げるものがあります。

実現されたアクションプランの事例

お客様の声

「医療保険に関心があるのだが、保険料が高いと感じている。保障の対象を長期間の入院に限定することにより、割安な保険料の医療保険を開発してほしい。」



実現されたアクションプラン

「ザ・医療保険 入院ing(ニューイング)365」の発売

新しいタイプの医療保険として、「ザ・医療保険 入院ing 365」を開発しました。31日目(または61日目)からの入院保障に特化することにより、従来の医療保険と比較して割安な保険料を実現することができました。(2006年3月15日発売を発表)

「長期保障傷害保険(「これからだ」)の夫婦専用プランを開発してほしい。夫婦のそれぞれが個別に契約をする場合と比較して、割安な保険料を設定してほしい。」



「これからだ 楽々夫婦プラン」の発売

長期保障傷害保険の特約として、新たに「連生型葬祭費用担保特約」を開発しました。この特約により、ご夫婦のうちいずれか先にお亡くなりになった方の葬祭費用を補償するプランの設定が可能になり、保険料もご夫婦のそれぞれが個別に契約をする場合と比較して割安になりました。

(2005年12月20日発売)

「傷害保険は契約しているが、疾病による死亡についても保障の必要性を感じている。疾病死亡を保障する商品を販売してほしい。」



AIGスター生命保険(株)との業務提携

お客様の疾病死亡保障に対するニーズにお応えすべく、生命保険会社であるAIGスター生命保険(株)との業務提携を行うこととしました。当社がAIGスター生命保険(株)の代理店となることで、お客様に対して疾病死亡保障に対するニーズにお応えできる生命保険商品をご提案することが可能となりました。

(2005年11月2日)

「ホームページの構成を改良してほしい。情報をその種類ごとに分類して表示することにより、探している商品をスムーズに見つけられるようにするべく工夫してほしい。」



ホームページのリニューアル

当社のホームページの構成を改めて見直し、お客様の閲覧する頻度の高いものをより大きく分かりやすい位置に表示すべく改定を行いました。お客様の読みやすさを配慮し、文字の大きさや色合いについても改善を行いました。

(2005年9月14日実施)

「テレビCMが、文字が小さいうえに展開も早いため、内容が理解しにくい。何とか工夫してほしい。」



テレビCMの改善

当社のテレビCMにおいてテレビ画面上で表示される文字に関して、その大きさと表示時間について一定のルールを設けることとしました。このルールは新しいテレビCMから順次適用されており、全ての文字は2%(テレビ画面全体を100%とした場合の割合)以上で、少なくとも2秒間以上表示されることになりました。今後とも、テレビCMの画面のレイアウトや展開の改善に努めてまいります。

(2005年6月までに全てのテレビCMを差し替え済み)

INDEX

業績データ

- 12 日本における直近の事業年度における事業の概況
日本における事業の経過及び成果
保険引受の概況
資産運用の概況
当社が対処すべき課題
- 13 日本における直近の5事業年度における主要な業務の状況を示す指標
- 14 日本における直近の2事業年度の貸借対照表
- 16 日本における直近の2事業年度の損益計算書
- 16 日本における直近の2事業年度の利益処分または損失処理の状況
- 17 日本における直近の2事業年度のキャッシュ・フロー計算書
- 17 会社の状況に関する重要な事項
- 17 重要な後発事象
- 18 日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)
- 18 1. 主要な業務の状況を示す指標
 - (1) 元受正味保険料(含む収入積立保険料)
 - (2) 受再正味保険料
 - (3) 支払再保険料
 - (4) 正味収入保険料
 - (5) 解約返戻金
 - (6) 保険引受利益
 - (7) 元受正味保険金
 - (8) 受再正味保険金
 - (9) 回収再保険金
 - (10) 正味支払保険金
 - (11) 元受収支残高
- 20 2. 保険契約に関する指標
 - (1) 契約者配当金
 - (2) 正味損害率、正味事業費率及びその合算率
 - (3) 出再控除前の発生損害率、事業費率及びその合算率
 - (4) 国内契約・海外契約別の収入保険料の割合
 - (5) 出再を行った再保険者の数と出再保険料の上位5社の割合
 - (6) 出再保険料の格付ごとの割合
 - (7) 未収再保険金

(ご参考)アメリカンホーム保険会社単体での事業成績

 - (1) 元受事業成績
 - (2) 正味事業成績
- 23 3. 経理に関する指標
 - (1) 支払備金・責任準備金
 - (2) 責任準備金の内訳
 - (3) 責任準備金積立水準
 - (4) 引当金の内訳と増減
 - (5) 貸付金償却額
 - (6) 持込資本金・供託金・任意積立金
 - (7) 損害率の上昇に対する経常利益または経常損失の変動
- 26 4. 資産運用に関する指標
 - (1) 運用資産
 - (2) 利息及び配当金収入・運用利回り
 - (3) 海外投融資残高・利回り
 - (4) 商品有価証券の平均残高・売買高
 - (5) 保有有価証券の種類別残高・構成比
 - (6) 保有有価証券利回り
 - (7) 有価証券の種類別・残存期間別残高
 - (8) 業種別保有株式
 - (9) 残存期間別貸付金残高
 - (10) 担保別貸付金残高
 - (11) 用途別貸付金残高・構成比
 - (12) 業種別貸付金残高・構成比
 - (13) 規模別貸付金残高・構成比
 - (14) 元本補てん契約のある信託に係る貸出金の状況
 - (15) 不動産及び動産
- 30 5. 特別勘定に関する指標
- 31 日本における財産の状況(直近の2事業年度)
- 31 1. リスク管理債権
- 31 2. 債務者区分に基づいて区分された債権
- 32 3. 保険金等の支払能力の充実の状況(ソルベンシー・マージン比率)
- 33 4. 有価証券等の時価情報
 - (1) 有価証券
 - (2) 金銭の信託
 - (3) デリバティブ取引
- 33 財務諸表の正確性及び内部監査の有効性
- 34 コーポレートデータ

日本における直近の事業年度における事業の概況

日本における事業の経過及び成果

当年度のわが国経済は、企業収益が高水準で推移するもとで設備投資の拡大が進み、また雇用と賃金の改善のもと個人消費は底堅さを増しています。

損害保険業界におきましては、規制緩和によるマーケットシェア競争の激化、保険料率の自由化による料率競争の進展により、国内における競争環境は一段と厳しくなりました。そのため当社の経営環境は依然として厳しい状況が続いています。

このような情勢のもと、当社は引き続きリアルマーケットを中心に、お客様のニーズに応える商品とサービスの提供に努めてまいりました。具体的には、2005年7月に通信販売事業の業務拡大に伴い富山コールセンターを開所した他、2005年12月には新商品として長期保障傷害保険の夫婦専用新プラン「これから楽々夫婦プラン」の販売を開始しています。こうした積極的な事業展開を行なったことに加え、2005年2月28日にロイヤル・サンアライアンス保険グループ（ピーエルシーより、傘下にあるザ・ロンドン・アッシュアランスの日本における保険契約のうち、火災保険契約を除く全ての保険契約を包括して移転を受けたことによる増収もあり、当年度の元受正味保険料（収入積立保険料を含む、以下同じ）は、76,414百万円と前年度に比べ22.9%増となり、2桁の増収を続けています。また、保険引受収益は48,890百万円、資産運用収益が831百万円、その他経常収益が83百万円となり、これらを合計した経常収益は前年度に比べ30.7%増加し、49,805百万円となっています。

一方、保険引受費用は19,194百万円、資産運用費用が16百万円、営業費及び一般管理費が31,230百万円となったことに加え、ザ・ロンドン・アッシュアランスの保険契約の移転に係る営業権相当額11,820百万円の当期償却額2,364百万円をその他経常費用に計上した結果、経常費用は前年度に比べ29.1%増加し、52,838百万円となっています。

この結果、経常損失は3,033百万円と前年度に比べ7.1%増加しています。これに特別損失、並びに、法人税及び住民税を加減した当期純損失は、3,192百万円となっています。

保険引受の概況

当年度の正味収入保険料は、48,750百万円と前年度に比べ31.4%の増収となっています。一方、正味支払保険金は13,874百万円となり、正味損害率は31.1%と、前年度に比べ15.3ポイント上昇しています。なお、ザ・ロンドン・アッシュアランスからの保険契約移転による影響を除いた正味損害率は前年度が28.2%、当年度が27.5%と、前年度に比べ0.7ポイント低下しています。また、保険引受に係る営業費及び一般管理費は31,209百万円となり、正味事業費率は57.6%と、前年度に比べ0.3ポイント上昇しています。これらに収入積立保険料、支払備金繰入額及び責任準備金繰入額等を加減した保険引受損失は、1,513百万円と前年度に比べ19.9%増加しています。

【主な保険種目別の概況】

自動車保険

リスク細分型自動車保険は販売の伸び悩み、損害率の悪化等の原因により、元受正味保険料は21,827百万円と前年度に比べ0.6%の減収、正味収入保険料は3,274百万円と前年度に比べ0.4%の減収となっています。また、正味損害率は84.6%と前年度に比べ11.2ポイント上昇しています。

傷害保険

既存の傷害保険、医療保険、シニア向け長期保障傷害保険の販売とが前年度に続き好調に推移した結果、元受正味保険料は53,760百万円と前年度に比べ36.2%の増収、正味収入保険料は44,975百万円と前年度に比べ35.5%の増収となっています。一方、正味損害率は27.1%と前年度に比べ16.3ポイント上昇しています。

資産運用の概況

当年度末の総資産は58,318百万円と前年度末に比べ4,318百万円増加し、このうち、有価証券等の運用資産は、43,937百万円と前年度末に比べ7,598百万円増加しています。当年度の利息及び配当金収入は829百万円となり、有価証券売却損益等を含めた資産運用収益は831百万円と前年度に比べ67百万円増加しました。一方、資産運用費用は、16百万円と前年度に比べ31百万円減少しています。

当社が対処すべき課題

経営環境について

今後の経営環境は、銀行窓販の全面解禁等の規制緩和も予定されており、商品開発、料率引き下げ、事業効率化などの企業間競争はますます激化することが予想されます。このような環境のもと、当社は新たな販売チャネルの拡大、お客様のニーズに基づいた商品・サービスの提供、健全な財務体質を維持するためのコスト削減に継続的に取り組み、成長力及び収益力のあるダイレクト・マーケティングの保険会社を目指してまいります。

付随的な保険金の支払漏れに対して

当社は、金融庁より保険業法第204条第1項に基づく「業務改善命令」を受ける原因となった付随的な保険金の支払漏れに関しまして、二度とこの様な事態を招かぬよう業務改善計画を策定の上、全社をあげて再発防止並びに法令等の一層の遵守に取り組んでまいります。

(注) 本報告書(以下の諸表を含む)における各計数の表示及び計算は次のとおりです。

(1) 保険料等の金額は記載単位未満を切り捨てて表示し、増減率等の比率は小数点第2位を四捨五入し小数点第1位まで表示しています。

(2) 正味損害率 = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料

(3) 正味事業費率 = (諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費) ÷ 正味収入保険料

日本における直近の5事業年度における主要な業務の状況を示す指標

(単位:百万円)

項目	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度
元受正味保険料(含む積立保険料) (増減率)	40,338 (16.0%)	46,303 (14.8%)	53,468 (15.5%)	62,198 (16.3%)	76,414 (22.9%)
正味収入保険料 (増減率)	20,428 (24.9%)	24,649 (20.7%)	28,649 (16.2%)	37,093 (29.5%)	48,750 (31.4%)
経常収益	21,252	25,514	29,484	38,103	49,805
経常利益(は経常損失)	2,513	933	2,263	2,833	3,033
当期純利益(は当期純損失)	2,543	871	2,286	3,770	3,192
正味損害率	41.9%	36.4%	34.5%	15.8%	31.1%
正味事業費率	66.3%	60.2%	65.7%	57.3%	57.6%
運用資産利回り	2.99%	2.58%	2.25%	1.99%	2.07%
持込資本金	3,404	3,404	3,404	3,404	3,404
純資産額	6,074	6,517	3,882	13,269	10,255
総資産額 (積立勘定として経理された資産額)	28,614 (579)	29,989 (574)	31,908 (545)	53,999 (408)	58,318 (383)
責任準備金残高	10,352	10,637	13,213	19,407	24,503
貸付金残高	10	10	7	5	4
有価証券残高	19,510	20,654	22,297	31,809	42,167
ソルベンシー・マージン比率	1,041.1%	963.9%	758.7%	1,290.6%	893.4%
従業員数	426	491	554	664	702

日本における直近の2事業年度の貸借対照表

貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	2004年度末	2005年度末
(資産の部)		
現金及び預貯金	4,524	1,765
現金	0	0
預貯金	4,523	1,765
有価証券	31,809	42,167
国債	265	202
地方債	7,163	7,783
社債	10,533	16,561
株式	537	875
外国証券	13,308	15,424
その他の証券		1,318
貸付金	5	4
保険約款貸付	5	4
不動産及び動産	208	151
動産	208	151
その他資産	7,995	7,136
未収保険料	175	71
代理店貸	319	293
共同保険貸	6	4
再保険貸	205	46
外国再保険貸	3,842	3,672
代理業務貸		0
未収金	1,970	1,661
未収収益	222	246
預託金	289	217
地震保険預託金	27	29
仮払金	921	880
その他の資産	15	13
営業権	9,456	7,092
貸倒引当金		0
資産の部合計	53,999	58,318

科 目	2004年度末	2005年度末
(負債の部)		
保険契約準備金	30,223	37,252
支払備金	10,815	12,748
責任準備金	19,407	24,503
その他負債	9,392	9,429
共同保険借	26	23
再保険借	348	350
外国再保険借	4,981	5,340
預り金	128	142
未払金	2,651	3,366
仮受金	1,255	206
退職給付引当金	307	348
役員退任慰労引当金	273	292
賞与引当金	307	325
価格変動準備金	132	219
繰延税金負債	92	193
負債の部合計	40,730	48,062

(資本の部)

持込資本金	3,404	3,404
供託金	200	200
剰余金(は欠損金)	9,501	6,308
任意積立金	23,072	23,072
当期末処分利益 (は当期末処理損失)	13,570	16,763
(当期純利益 は当期純損失)	(3,770)	(3,192)
株式等評価差額金	164	342
資本の部合計	13,269	10,255
負債及び資本の部合計	53,999	58,318

(注記)

1. 有価証券の評価基準及び評価方法は次のとおりです。

(1) その他有価証券のうち時価のあるものの評価は、期末日の市場価格等に基づく時価法により行っています。

なお、評価差額は全部資本直入法により処理し、また、売却原価の算定は移動平均法に基づいています。

(2) その他有価証券のうち時価のないものの評価は、移動平均法に基づく原価法又は償却原価法により行っています。

2. 不動産及び動産の減価償却の方法は定率法により行っています。

3. 営業権は、ザ・ロンドン・アッシュアランスの保険契約移転に要した費用 11,820百万円であり、5年間で均等償却としています。当期償却額2,364百万円をその他経常費用に計上しています。

4. 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準は、外貨建取引等会計処理基準に準拠して行っています。

5. 貸倒引当金は、資産の自己査定基準及び償却・引当基準に基づき、次のとおり計上しています。

破産、特別清算、手形交換所における取引停止処分等、法的・形式的に経営破綻の事実が発生している債務者に対する債権及び実質的に経営破綻に陥っている債務者に対する債権については、債権額から担保の処分可能見込額及び保証による回収が可能と認められる額等を控除し、その残額を引き当てています。

今後、経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者に対する債権については、債権額から担保の処分可能見込額及び保証による回収が可能と認められる額を控除し、その残額のうち、債務者の支払能力を総合的に判断して必要と認められる額を引き当てています。

上記以外の債権については、過去の一定期間における貸倒実績等から算出した貸倒実績率を債権額に乗じた額を引き当てています。また、全ての債権は資産の自己査定基準に基づき、各資産所管部署が資産査定を実施し、当該部署から独立した検査部署が査定結果を監査しており、その査定結果に基づいて上記の引き当てを行っています。

6. 退職給付引当金は、従業員の退職給付に備えるため、当期末における退職給付債務及び年金資産の見込額に基づき、当期末において発生していると認められる額を計上しています。

過去勤務債務は、その発生時に一時の費用

として処理しています。

数理計算上の差異は、その発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数(5年)による定率法により、発生年度から費用処理を行っています。

7. 役員退任慰労引当金は、役員の退任慰労金の支給に備えるため、内規に基づく当期末要支給額を計上しています。

8. 賞与引当金は、従業員の賞与の支給に備えるため、当期末における支給見込額を基準に計上しています。

9. 価格変動準備金は、株式等の価格変動による損失に備えるため、保険業法第115条の規定に基づき計上しています。

10. 消費税等の会計処理は税込方式によっています。

11. リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっています。

12 (1) 貸付金のうち、破綻先債権及び延滞債権はありません。

なお、破綻先債権とは、元本又は利息の支払いの遅延が相当期間継続していることその他の事由により元本又は利息の取立て又は弁済の見込みがないものとして未収利息を計上しなかった貸付金(貸倒償却を行った部分を除く。以下「未収利息不計上貸付金」という。)のうち、法人税法施行令(昭和40年政令第97号)第96条第1項第3号のイからホまでに掲げる事由又は同項第4号に規定する事由が生じている貸付金です。

また、延滞債権とは、未収利息不計上貸付金であって、破綻先債権及び債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として利息の支払いを猶予した貸付金以外の貸付金です。

(2) 貸付金のうち、3か月以上延滞債権はありません。

なお、3か月以上延滞債権とは、元本又は利息の支払いが、約定支払日の翌日から3か月以上遅延している貸付金で破綻先債権及び延滞債権に該当しないものです。

(3) 貸付金のうち、貸付条件緩和債権はありません。

なお、貸付条件緩和債権とは、債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取決めを行った貸付金で、破綻先債権、延滞債権及び3か月以上延滞債権に該当しないものです。

13. 不動産及び動産の減価償却累計額は475百万円、圧縮記帳額ははありません。

14. 貸借対照表に計上した動産のほか、電子計

算機等の一部については、リース契約により使用しています。

15. 担保に供している資産は、有価証券202百万円です。

16. 退職給付に関する事項は次のとおりです。

(1) 退職給付債務及びその内訳

退職給付債務	710百万円
年金資産	361百万円
未積立退職給付債務	349百万円
未認識数理計算上の差異	0百万円
退職給付引当金	348百万円

(2) 退職給付債務等の計算基礎

退職給付見込額の期間配分方法	期間定額基準
割引率	1.75%
期待運用収益率	2.15%
数理計算上の差異の処理年数	5年

17. 繰延税金資産の総額は-百万円、繰延税金負債の総額は193百万円です。

繰延税金負債の発生の原因別の内訳は、その他有価証券に係る評価差額金193百万円です。

18. 当期末における支払備金および責任準備金の内訳は次のとおりです。

(支払備金)

支払備金(出再支払備金控除前、(ロ)に掲げる保険を除く)	21,738百万円
同上にかかる出再支払備金	8,991百万円
差引(イ)	12,746百万円
地震保険および自動車損害賠償責任保険にかかる支払備金(ロ)	1百万円
計(イ+ロ)	12,748百万円

(責任準備金)

普通責任準備金	
(出再責任準備金控除前)	25,404百万円
同上にかかる出再責任準備金	12,271百万円
差引(イ)	13,132百万円
その他の責任準備金(ロ)	11,371百万円
計(イ+ロ)	24,503百万円

19. 持込資本金は、日本国内に持ち込んだ金額のうち、保険業法第197条の自己資本に相当するものです。

20. 金額は記載単位未満を切り捨てて表示しています。

日本における直近の2事業年度の損益計算書

損益計算書

(単位:百万円)

(注記)

科 目	2004年度	2005年度
経常収益	38,103	49,805
保険引受収益	37,245	48,890
正味収入保険料	37,093	48,750
収入積立保険料	144	134
積立保険料等運用益	7	5
為替差益	0	
資産運用収益	763	831
利息及び配当金収入	576	829
有価証券売却益	193	0
有価証券償還益	0	0
積立保険料等運用益振替	7	5
その他経常収益	94	83
貸倒引当金戻入額	0	
その他の経常収益	93	83
経常費用	40,936	52,838
保険引受費用	13,258	19,194
正味支払保険金	4,678	13,874
損害調査費	1,175	1,271
諸手数料及び集金費	3,999	3,145
満期返戻金	287	163
契約者配当金	0	
支払備金繰入額	4,980	1,932
責任準備金繰入額	6,135	5,096
為替差損		0
その他保険引受費用	0	0
資産運用費用	47	16
有価証券売却損	5	4
有価証券償還損	8	11
為替差損	33	
営業費及び一般管理費	25,266	31,230
その他経常費用	2,364	2,397
支払利息	0	1
その他の経常費用	2,364	2,395
経常利益(は経常損失)	2,833	3,033
特別利益	233	
厚生年金基金代行返上益	233	
特別損失	1,150	134
不動産動産処分損	4	47
価格変動準備金繰入額	79	87
その他特別損失	1,066	
税引前当期利益(は税引前当期損失)	3,750	3,168
法人税及び住民税	20	24
法人税等調整額		
当期純利益(は当期純損失)	3,770	3,192
前期繰越利益(は前期繰越損失)	9,799	13,570
当期末処分利益(は当期末処分損失)	13,570	16,763

- 1(1) 正味収入保険料の内訳は次のとおりです。
- | | |
|--------|-----------|
| 収入保険料 | 76,292百万円 |
| 支払再保険料 | 27,541百万円 |
| 差引 | 48,750百万円 |
- (2) 正味支払保険金の内訳は次のとおりです。
- | | |
|--------|-----------|
| 支払保険金 | 25,262百万円 |
| 回収再保険金 | 11,387百万円 |
| 差引 | 13,874百万円 |
- (3) 諸手数料及び集金費の内訳は次のとおりです。
- | | |
|-------------|----------|
| 支払諸手数料及び集金費 | 6,854百万円 |
| 出再保険手数料 | 9,999百万円 |
| 差引 | 3,145百万円 |
- (4) 支払備金繰入額(は支払備金戻入額)の内訳は次のとおりです。
- 支払備金繰入額(出再支払備金控除前、(口)に掲げる保険を除く) 2,910百万円
- | | |
|-----------------|----------|
| 同上にかかる出再支払備金繰入額 | 977百万円 |
| 差引(イ) | 1,932百万円 |
- 地震保険および自動車損害賠償責任保険にかかる支払備金繰入額(口) 0百万円
- 計(イ+口) 1,932百万円
- (5) 責任準備金繰入額(は責任準備金戻入額)の内訳は次のとおりです。
- 普通責任準備金繰入額(出再責任準備金控除前) 2,258百万円
- | | |
|------------------|----------|
| 同上にかかる出再責任準備金繰入額 | 520百万円 |
| 差引(イ) | 2,779百万円 |
- その他の責任準備金繰入額(口) 2,317百万円
- 計(イ+口) 5,096百万円
- (6) 利息及び配当金収入の内訳は次のとおりです。
- | | |
|------------|--------|
| 預貯金利息 | 9百万円 |
| 有価証券利息・配当金 | 819百万円 |
| 貸付金利息 | 0百万円 |
| その他利息 | 0百万円 |
| 計 | 829百万円 |
- 2 損害調査費並びに営業費及び一般管理費として計上した退職給付費用は140百万円であり、その内訳は次のとおりです。
- | | |
|-------------|--------|
| 勤務費用 | 134百万円 |
| 利息費用 | 12百万円 |
| 期待運用収益 | 6百万円 |
| 未認識債務の費用処理額 | 0百万円 |
| 計 | 140百万円 |
- 3 その他の経常費用の主要な項目は、営業権の当期償却額2,364百万円です。
- 4 金額は記載単位未満を切り捨てて表示しています。

日本における直近の2事業年度の利益処分または損失処理の状況

利益処分または損失処理の状況

支社のため記載すべき事項はありません。

日本における直近の2事業年度のキャッシュ・フロー計算書

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

(注記)

科 目	2004年度	2005年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益(は税引前当期純損失)	3,750	3,168
減価償却費	33	49
営業権償却額	2,364	2,364
支払備金の増加額	4,983	1,932
責任準備金の増加額	6,194	5,096
貸倒引当金の増加額	0	0
退職給付引当金の増加額	437	41
役員退任慰労引当金の増加額	26	18
賞与引当金の増加額	44	17
価格変動準備金の増加額	79	87
利息及び配当金収入	576	829
有価証券関係損益()	179	15
支払利息	0	1
為替差損益()	39	124
不動産動産関係損益()	4	47
その他資産(除く投資活動関連・財務活動関連)の増加額	1,447	882
その他負債(除く投資活動関連・財務活動関連)の増加額	1,796	37
小 計	9,093	6,471
利息及び配当金の受取額	603	864
利息の支払額	0	1
法人税等の支払額	20	24
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,676	7,309
投資活動によるキャッシュ・フロー		
預貯金の純増加額		2
有価証券の取得による支出	23,340	12,250
有価証券の売却・償還による収入	13,984	2,098
貸付けによる支出	9	8
貸付金の回収による収入	12	9
小計	9,353	10,153
(+)	(322)	(2,844)
不動産及び動産の取得による支出	102	40
不動産及び動産の売却による収入		0
営業権の取得による支出	11,820	
投資活動によるキャッシュ・フロー	21,275	10,194
財務活動によるキャッシュ・フロー		
本店からの送金による収入	13,126	
財務活動によるキャッシュ・フロー	13,126	
現金及び現金同等物に係る換算差額	39	124
現金及び現金同等物の増加額	1,567	2,760
現金及び現金同等物期首残高	2,957	4,524
現金及び現金同等物期末残高	4,524	1,763

1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は次のとおりです。

現金及び預貯金	1,765百万円
預入期間が3か月を超える定期預金	2百万円
現金及び現金同等物	1,763百万円

2 投資活動によるキャッシュ・フローには、保険事業に係る資産運用業務から生じるキャッシュ・フローを含んでいます。

会社の状況に関する重要な事項

楽天株式会社との少額短期保険業における業務・資本提携について

当社は、2006年1月19日に楽天株式会社と少額短期保険業者の登録及び営業開始に向けた業務・資本提携について合意しました。両社は準備会社として「楽天インシュアランスプランニング株式会社」を2006年3月27日付けで共同出資で設立し、主務官庁への登録完了後の営業開始を目指しています。

重要な後発事象

該当ありません。

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

1. 主要な業務の状況を示す指標

(1) 元受正味保険料(含む収入積立保険料)

(単位:百万円)

種 目	2004年度		2005年度	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
火 災	42	0.1	95	0.1
海 上				
傷 害	39,465	63.5	53,760	70.4
自動車	21,965	35.3	21,827	28.6
自動車損害賠償責任	2	0.0	1	0.0
その他	721	1.1	729	0.9
(うち賠償責任)	(669)	(1.1)	(709)	(0.9)
(うち信用・保証)	()	()	()	()
合 計	62,198	100.0	76,414	100.0

(注)元受正味保険料 = 元受保険料 - (元受解約返戻金 + 元受その他返戻金)

(2) 受再正味保険料

(単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	2	1
海 上		
傷 害	8	8
自動車		0
自動車損害賠償責任	1	1
その他		0
(うち賠償責任)	()	(0)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	12	11

(注)受再正味保険料 = 受再契約に係る収入保険料 - (受再解約返戻金 + 受再その他返戻金)

(3) 支払再保険料

(単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	16	32
海 上		
傷 害	6,137	8,658
自動車	18,678	18,553
自動車損害賠償責任	2	1
その他	137	295
(うち賠償責任)	(85)	(275)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	24,972	27,541

(注)支払再保険料 = 出再契約に係る支払保険料 - (再保険返戻金 + その他の再保険収入)

(4) 正味収入保険料

(単位:百万円)

種 目	2004年度		2005年度	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
火 災	28	0.1	64	0.1
海 上				
傷 害	33,192	89.5	44,975	92.3
自動車	3,287	8.9	3,274	6.7
自動車損害賠償責任	2	0.0	2	0.0
その他	584	1.5	433	0.9
(うち賠償責任)	(583)	(1.5)	(434)	(0.9)
(うち信用・保証)	()	()	()	()
合 計	37,093	100.0	48,750	100.0

(注)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

(5)解約返戻金 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	0	0
海 上		
傷 害	258	464
自動車	238	244
自動車損害賠償責任	0	0
その他	0	0
(うち賠償責任)	(0)	(0)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	498	710

(注)解約返戻金 = 元受解約返戻金 + 受再解約返戻金 + 積立解約返戻金

(6)保険引受利益 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	137	80
海 上	0	0
傷 害	2,500	1,391
自動車	3,875	482
自動車損害賠償責任		
その他	24	279
(うち賠償責任)	(21)	(277)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	1,262	1,513

(注)1.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

なお、その他収支は自動車損害賠償責任保険等に係る法人税相当額などです。

2.付加率自由化に伴い、2005年度において社費の保険種目別配賦方法をより実態を反映する精度の高いものに見直しました。従前の方法に比べ、社費は自動車において32億円減少し、傷害において34億円増加し、その他において1億円減少しています。この結果、保険引受利益は自動車において32億円増加し、傷害において34億円減少し、その他において1億円増加しています。なお、社費とは営業費及び一般管理費と損害調査費です。

(7)元受正味保険金 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	20	12
海 上		
傷 害	3,303	13,654
自動車	11,360	11,423
自動車損害賠償責任	0	0
その他	101	167
(うち賠償責任)	(157)	(161)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	14,583	25,258

(注)元受正味保険金 = 元受保険金 - 元受保険金戻入

(8)受再正味保険金 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災		0
海 上	0	0
傷 害	17	0
自動車	0	0
自動車損害賠償責任	3	2
その他	0	0
(うち賠償責任)	(0)	(0)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	14	3

(注)受再正味保険金 = 受再契約に係る支払保険金 - 受再保険金戻入

(9)回収再保険金 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	4	1
海 上		
傷 害	91	1,753
自動車	9,901	9,605
自動車損害賠償責任	0	0
その他	76	26
(うち賠償責任)	(27)	(24)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	9,891	11,387

(注)回収再保険金 = 出再契約に係る回収保険金 - 再保険金割戻

(10)正味支払保険金 (単位:百万円)

種 目	2004年度	2005年度
火 災	16	11
海 上	0	
傷 害	3,378	11,902
自動車	1,459	1,818
自動車損害賠償責任	3	2
その他	178	140
(うち賠償責任)	(185)	(137)
(うち信用・保証)	()	()
合 計	4,678	13,874

(注)正味支払保険金 = 支払保険金(元受+受再) - 回収再保険金

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(11)元受収支残高

2004年度

(単位:百万円)

種 目	元受正味保険料 (除く収入積立保険料)	元受正味保険金	損害調査費	元受事業費	元受収支残高	元受収支残高率
火 災	42	20	7	19	5	12.9%
海 上						
傷 害	39,320	3,303	195	19,092	16,729	42.5%
自動車	21,965	11,360	952	11,107	1,454	6.7%
自動車損害賠償責任	2	0	0	0	1	66.7%
その他	721	101	19	78	724	100.4%
(うち賠償責任)	(669)	(157)	(6)	(55)	(763)	(114.2%)
(うち信用・保証)	()	()	()	()	()	()
合 計	62,053	14,583	1,175	30,298	15,995	25.8%

2005年度

(単位:百万円)

種 目	元受正味保険料 (除く収入積立保険料)	元受正味保険金	損害調査費	元受事業費	元受収支残高	元受収支残高率
火 災	95	12	3	45	34	36.1%
海 上						
傷 害	53,626	13,654	307	29,801	9,861	18.4%
自動車	21,827	11,423	950	7,997	1,455	6.7%
自動車損害賠償責任	1	0	0	0	1	74.7%
その他	729	167	9	217	335	46.0%
(うち賠償責任)	(709)	(161)	(8)	(214)	(324)	(45.7%)
(うち信用・保証)	()	()	()	()	()	()
合 計	76,280	25,258	1,271	38,062	11,687	15.3%

(注)1.元受正味保険料(除く収入積立保険料) = 元受保険料 - (元受解約返戻金 + 元受その他返戻金) - 収入積立保険料

2.元受正味保険金 = 元受保険金 - 元受保険金戻入

3.元受事業費 = 元受諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費

4.元受収支残高 = 元受正味保険料(除く収入積立保険料) - 元受正味保険金 - 損害調査費 - 元受事業費

5.元受収支残高率 = 元受収支残高 ÷ 元受正味保険料(除く収入積立保険料)

6.付加率自由化に伴い、2005年度において社費の保険種目別配賦方法をより実態を反映する精度の高いものに見直しました。従前の方法に比べ、元受事業費は自動車において32億円減少し、傷害において34億円増加し、その他において1億円減少しています。この結果、元受収支残高は自動車において32億円増加し、傷害において34億円減少し、その他において1億円増加しています。なお、社費とは営業費及び一般管理費と損害調査費です。

2.保険契約に関する指標

(1)契約者配当金

積立保険(貯蓄型保険)では、満期を迎えられたご契約者に対し、契約時に定めた満期返戻金をお支払いするとともに、保険期間中の運用利回りが予定した利回りを上回った場合には、毎月の満期契約毎に契約者配当金を計算してお支払いしています。

契約者配当金は毎月変動しますが、2004年7月及び2005年7月に満期を迎えられたご契約者にお支払いした契約者配当金は以下のとおりです。

2004年7月1日から同月31日まで及び2005年7月1日から同月31日までに満期を迎えた積立家族傷害保険のご契約者に対してお支払いした契約者の配当金の例(満期返戻金10万円の場合)

満期月	保険期間	5年	10年
2004年7月		契約者配当金はありませんでした。	10円
2005年7月		契約者配当金はありませんでした。	契約者配当金はありませんでした。

(2) 正味損害率、正味事業比率およびその合算率

(単位:%)

種 目	2004年度			2005年度		
	正味損害率	正味事業費率	合算率	正味損害率	正味事業費率	合算率
火 災	85.8	54.9	140.7	22.7	56.2	78.9
海 上						
傷 害	10.8	50.8	61.6	27.1	59.3	86.4
自動車	73.4	131.6	205.0	84.6	38.0	122.6
自動車損害賠償責任	151.7	4.9	156.6	118.4	5.6	124.0
その他	27.1	5.3	21.8	34.5	26.4	60.9
(うち賠償責任)	(30.5)	(4.5)	(26.0)	(33.7)	(27.6)	(61.3)
(うち信用・保証)	()	()	()	()	()	()
合 計	15.8	57.3	73.1	31.1	57.6	88.7

- (注) 1. 正味損害率 = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料
 2. 正味事業費率 = (諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費) ÷ 正味収入保険料
 3. 合算率 = 正味損害率 + 正味事業費率
 4. 付加率自由化に伴い、2005年度において社費の保険種目別配賦方法をより実態を反映する精度の高いものに見直しました。従前の方法に比べ、正味事業費は自動車において32億円減少し、傷害において34億円増加し、その他において1億円減少しています。この結果、正味事業費率は、自動車において99.4ポイント減少し、傷害において7.7ポイント増加し、その他において38.4ポイント減少しています。なお、社費とは営業費及び一般管理費と損害調査費です。

(3) 出再控除前の発生損害率、事業費率およびその合算率 (単位:%)

種 目	2005年度		
	発生損害率	事業費率	合算率
火 災	23.6	22.2	45.8
海 上			
傷 害	33.2	61.1	94.3
自動車	55.2	34.2	89.4
その他	38.8	25.6	64.4
(うち賠償責任)	(39.0)	(25.9)	(64.9)
(うち信用・保証)	()	()	()
合 計	40.2	52.0	92.2

- (注) 1. 地震保険及び自動車損害賠償責任保険に係る金額を除いて記載しています。
 2. 発生損害率 = (出再控除前の発生損害額 + 損害調査費) ÷ 出再控除前の既経過保険料
 3. 事業費率 = (支払諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費) ÷ 出再控除前の既経過保険料
 4. 合算率 = 発生損害率 + 事業費率
 5. 出再控除前の発生損害額 = 支払保険金 + 出再控除前の支払備金積増額
 6. 出再控除前の既経過保険料 = 収入保険料 - 出再控除前の未経過保険料積増額

(4) 国内契約・海外契約別の収入保険料の割合

区 分	2004年度	2005年度
国内契約	100%	100%
海外契約	0%	0%

- (注) 上表は、収入保険料(元受正味保険料(除く収入積立保険料)と受再正味保険料の合計)について国内契約及び海外契約の割合を記載しています。

(5) 出再を行った再保険者の数と出再保険料の上位5社の割合

出再先保険会社の数	出再保険料のうち上位5社の出再先に集中している割合(%)
12	90.4

- (注) 出再先保険会社の数は、特約再保険を1,000万円以上出再している再保険者(プール出再を含む)を対象としています。

(6) 出再保険料の格付ごとの割合

格付区分	A以上	Baa以上	その他 (格付なし・不明・Ba以下)	合計
出再保険料における、格付ごとの割合	99.9%	0.0%	0.1%	100%

- (注) 再保険プールを含んでいません。格付区分は、以下の方法により区分しています。
 格付区分の方法
 ムーディーズ社の格付を使用し、同社の格付がない場合はスタンダード&プアーズ社の格付を使用しています。
 これら2社の格付がない場合は、格付投資情報センター、日本格付研究所の格付を使用しています。(アメリカン・インターナショナル・グループ・インク(AIG)の100%子会社については、ムーディーズ社のAIGに対する格付を使用しています。)スタンダード&プアーズ社、格付投資情報センター、及び日本格付研究所の格付を使用する場合、A以上は「A以上」、BBB以上は「Baa以上」、BBB未満は「その他(格付なし・不明・Ba以下)」に区分しています。

(7) 未収再保険金

(単位:百万円)

種目計	2005年度	
1	年度開始時の未収再保険金	4,047
2	当該年度に回収できる事由が発生した額	11,385
3	当該年度回収等	11,714
4	1+2-3 = 年度末の未収再保険金	3,718

- (注) 地震・自賠償保険に係る金額を除いています。

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(ご参考)アメリカンホーム保険会社単体での事業成績

旧ザ・ロンドン・アッシュアランスの保険契約の影響を除いた場合の数値を記載しています。

(1)元受事業成績

(単位:百万円)

項目	2004年度	2005年度	増減率
元受正味保険料 (除く収入積立保険料)	59,565	66,163	11.1%
(うち自動車)	(21,965)	(21,827)	(0.6%)
(うち傷害)	(37,407)	(44,124)	(18.0%)
元受損害率	34.6%	33.3%	1.3%
(うち自動車)	(57.3%)	(56.0%)	(1.3%)
(うち傷害)	(21.2%)	(22.1%)	(0.9%)
元受事業費率	50.4%	54.0%	3.6%

(注)1.元受正味保険料(除く収入積立保険料) = 元受保険料 - (元受解約返戻金 + 元受その他返戻金) - 収入積立保険料

2.元受損害率 = (元受保険金 + 損害調査費) ÷ 元受正味保険料(除く収入積立保険料)

3.元受正味保険金 = 元受保険金 - 元受保険金戻入

4.元受事業費率 = 元受事業費 ÷ 元受正味保険料(除く収入積立保険料)

5.元受事業費 = 元受諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費

(2)正味事業成績

(単位:百万円)

項目	2004年度	2005年度	増減率
正味収入保険料	35,091	41,595	18.5%
(うち自動車)	(3,287)	(3,274)	(0.4%)
(うち傷害)	(31,765)	(38,246)	(20.4%)
正味損害率	28.2%	27.5%	0.7%
(うち自動車)	(81.8%)	(80.3%)	(1.5%)
(うち傷害)	(22.5%)	(22.9%)	(0.4%)
正味事業費率	60.0%	64.2%	4.2%

(注)1.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

2.正味損害率 = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料

3.正味支払保険金 = 支払保険金(元受 + 受再) - 回収再保険金

4.正味事業費率 = (諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費) ÷ 正味収入保険料

3.経理に関する指標

(1)支払備金・責任準備金

(単位:百万円)

種 目	支 払 備 金		責 任 準 備 金	
	2004年度末	2005年度末	2004年度末	2005年度末
火 災	3	26	438	348
海 上	0	0	27	27
傷 害	9,478	11,421	15,780	21,298
自動車	1,086	952	2,523	2,401
自動車損害賠償責任	1	1	84	85
その他	245	345	553	343
(うち賠償責任)	(244)	(343)	(524)	(315)
(うち信用・保証)	()	()	(1)	(1)
合 計	10,815	12,748	19,407	24,503

(2)責任準備金の内訳

2004年度末

(単位:百万円)

種 目	普通責任準備金	異常危険準備金	払戻積立金	契約者配当準備金	合 計
火 災	135	302			438
海 上		27			27
傷 害	7,743	5,954	2,081	1	15,780
自動車	1,984	539			2,523
自動車損害賠償責任	84				84
その他	517	36			553
(うち賠償責任)	(516)	(7)	()	()	(524)
(うち信用・保証)	()	(1)	()	()	(1)
合 計	10,464	6,860	2,081	1	19,407

2005年度末

(単位:百万円)

種 目	普通責任準備金	異常危険準備金	払戻積立金	契約者配当準備金	合 計
火 災	45	302			348
海 上		27			27
傷 害	11,069	7,367	2,860	1	21,298
自動車	1,757	644			2,401
自動車損害賠償責任	85				85
その他	289	53			343
(うち賠償責任)	(289)	(25)	()	()	(315)
(うち信用・保証)	()	(1)	()	()	(1)
合 計	13,246	8,395	2,860	1	24,503

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(3)責任準備金積立水準

区分		2004年度末	2005年度末
積立方式	標準責任準備金対象契約	標準責任準備金	標準責任準備金
	標準責任準備金対象外契約	平準純保険料式	平準純保険料式
積立率		100.0%	100.0%

(注)1.積立方式及び積立率は、保険業法第3条第5項第1号に掲げる保険に係る保険契約及び保険業法第3条第5項第1号に掲げる保険を主たる保険としている保険契約を除いています。

2.保険料積立金及び払戻積立金以外について積立方式という概念が無いため、積立方式は保険料積立金及び払戻積立金について記載しています。

3.積立率=(実際に積立している普通責任準備金+払戻積立金)÷(下記(1)~(3)の合計額)

(1)標準責任準備金対象契約に係る平成8年大蔵省告示第48号に定める方式により計算した保険料積立金及び払戻積立金(保険業法施行規則第68条第2項に定める保険契約に限る)

(2)標準責任準備金対象外契約に係る平準純保険料式により計算した2001年7月1日以降に保険期間が開始する保険契約に係る保険料積立金、保険業法施行規則第68条第2項に定める保険契約以外の保険契約で2001年7月1日以降に保険期間が開始する保険契約に係る払戻積立金並びに2001年7月1日前に保険期間が開始する保険契約に係る普通責任準備金及び払戻積立金

(3)2001年7月1日以降に保険期間が開始する保険契約に係る未経過保険料

(4)引当金の内訳と増減

2004年度

(単位:百万円)

区分	2003年度末残高	増加額	減少額	2004年度末残高
貸倒引当金計	0		0	
一般貸倒引当金	0		0	
個別貸倒引当金	0		0	
特定海外債権引当勘定				
退職給付引当金	745		437	307
役員退任慰労引当金	247	26		273
賞与引当金	262	307	262	307
価格変動準備金	53	79		132

2005年度

(単位:百万円)

区分	2004年度末残高	増加額	減少額	2005年度末残高
貸倒引当金計		0		0
一般貸倒引当金		0		0
個別貸倒引当金		0		0
特定海外債権引当勘定				
退職給付引当金	307	140	98	348
役員退任慰労引当金	273	18		292
賞与引当金	307	325	307	325
価格変動準備金	132	87		219

(5)貸付金償却額

2004年度、2005年度とも、該当ありません。

(6)持込資本金・供託金・任意積立金

(単位:百万円)

区 分	2004年度末残高	増 加 額	減 少 額	2005年度末残高
持込資本金	3,404			3,404
供託金	200			200
任意積立金	23,072			23,072

(7)損害率の上昇に対する経常利益または経常損失の変動

損害率上昇のシナリオ	すべての保険種目について、均等に発生損害率が1%上昇すると仮定いたします。
計算方法	<p>増加する発生損害額 = 既経過保険料×1%</p> <p>増加する発生損害額のうち、正味支払保険金、支払備金積増額の内訳については、当年度発生事故におけるそれぞれの割合により按分しています。</p> <p>増加する異常危険準備金取崩額 = 正味支払保険金の増加を考慮した取崩額 - 決算時取崩額</p> <p>経常利益の減少額 = 増加する発生損害額 - 増加する異常危険準備金取崩額</p>
経常利益の減少額	<p>451百万円</p> <p>(注)異常危険準備金残高の取崩額 万円</p>

(注)地震保険、自動車損害賠償責任保険については、ノーロス・ノープロフィットの原則に基づき、増加する発生保険金は責任準備金の取崩等により相殺しています。

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

4.資産運用に関する指標

(1)運用資産

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	構成比	金 額	構成比
預 貯 金	4,523	8.4%	1,765	3.0%
コールローン				
買入金銭債権				
金銭の信託				
有 価 証 券	31,809	58.9%	42,167	72.3%
貸 付 金	5	0.0%	4	0.0%
土地・建物				
運用資産計	36,338	67.3%	43,937	75.3%
総 資 産	53,999	100.0%	58,318	100.0%

(2)利息及び配当金収入・運用利回り

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	利回り	金 額	利回り
預 貯 金	5	0.17%	9	0.42%
コールローン				
買入金銭債権				
金銭の信託				
有 価 証 券	570	2.22%	819	2.17%
貸 付 金	0	6.89%	0	5.74%
土地・建物				
小 計	576	1.99%	829	2.07%
その他	0		0	
合 計	576	1.59%	829	1.49%

(3)海外投融資残高・利回り

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末		
	金 額	構成比	金 額	構成比	
外 貨 建	外国公社債	9,449	65.9%	10,661	68.4%
	外国株式	40	0.3%	51	0.3%
	その他	1,028	7.2%	161	1.1%
	計	10,518	73.4%	10,873	69.8%
円 貨 建	非居住者貸付				
	外国公社債	3,818	26.6%	4,712	30.2%
	その他				
計	3,818	26.6%	4,712	30.2%	
合計	14,337	100.0%	15,586	100.0%	
海外投融資利回り	3.52%		3.81%		

(4)商品有価証券の平均残高・売買高

該当ありません。

(5)保有有価証券の種類別残高・構成比

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	構成比	金 額	構成比
国 債	265	0.8%	202	0.5%
地方債	7,163	22.5%	7,783	18.5%
社 債	10,533	33.1%	16,561	39.3%
株 式	537	1.7%	875	2.1%
外国証券	13,308	41.9%	15,424	36.6%
その他の証券			1,318	3.0%
貸付有価証券				
合 計	31,809	100.0%	42,167	100.0%

(6)保有有価証券利回り

区 分	2004年度	2005年度
公社債	1.14%	1.18%
株 式	1.11%	1.43%
外国証券	3.66%	3.81%
その他の証券		
貸付有価証券		
合 計	2.22%	2.17%

(7)有価証券の種類別・残存期間別残高

(単位:百万円)

区 分	2004年度末							2005年度末							
	1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超 (期間の定め のないものを 含む)	合 計	1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超 (期間の定め のないものを 含む)	合 計	
国 債	56	104		103			265		102		100			202	
地方債	312	933	1,359	2,548	2,010		7,163	312	1,676	1,797	2,183	1,814		7,783	
社 債	1,520	1,610	3,120	2,674	1,608		10,533	1,040	2,790	3,026	6,772	2,931		16,561	
株 式						537	537							875	875
外国証券	200	1,210	4,626	1,497	5,207	565	13,308	400	1,933	6,349	1,884	4,805	51	15,424	
外国公社債	200	1,210	4,626	1,497	5,207	525	13,268	400	1,933	6,349	1,884	4,805		15,373	
外国株式その他						40	40						51	51	
その他の証券													1,318	1,318	
貸付有価証券															
合 計	2,090	3,859	9,106	6,824	8,826	1,103	31,809	1,754	6,502	11,173	10,941	9,550	2,245	42,167	

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(8)業種別保有株式

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末		
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	
食 料 品					
織 維					
パルプ・紙					
化 学					
石油・石炭製品					
ゴム製品					
製 造 業	硝子・土石				
	鉄 鋼				
	非鉄金属				
	金属製品				
	機 械				
	電気機器				
	輸送用機器				
	精密機器				
	その他製造				
	小 計				
	非 製 造 業	水 産			
		鉱 業			
		建 設			
		商 業	66	11.5%	34
金融・保険		486	84.2%	866	93.5%
証 券					
不 動 産					
陸 運					
海運・空運					
倉 庫					
情報・通信					
電 気					
サービス		25	4.3%	25	2.7%
小 計		578	100.0%	926	100.0%
合 計	578	100.0%	926	100.0%	

(注)医薬品は化学として、卸売業及び小売業は商業として、また銀行業、保険業、及びその他金融業は金融保険業として記載しています。

(9)残存期間別貸付金残高

(単位:百万円)

区 分		1年以下	1年超 3年以下	3年超 5年以下	5年超 7年以下	7年超 10年以下	10年超 (期間の定めのないものを含む)	合 計
2004年度末	固定金利	5						5
	変動金利							
	貸付金計	5						5
2005年度末	固定金利	4						4
	変動金利							
	貸付金計	4						4

(10)担保別貸付金残高

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比
担保貸付				
有価証券担保貸付				
不動産・動産・財団担保貸付				
指名債権担保貸付				
保証貸付				
信用貸付				
そ の 他				
一般貸付計				
約款貸付	5	100.0%	4	100.0%
合 計	5	100.0%	4	100.0%
(うち劣後特約貸付)	()	()	()	()

(11)使途別貸付金残高・構成比

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比
設備資金				
運転資金	5	100.0%	4	100.0%
合 計	5	100.0%	4	100.0%

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(12)業種別貸付金残高・構成比

(単位:百万円)

区 分	2004年度末		2005年度末	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比
農林・水産業				
鉱 業				
建 設 業				
製 造 業				
卸・小売業				
金融・保険業				
不動産業				
運輸・通信業				
電気・ガス・水道・熱供給業				
サービス業				
そ の 他				
(うち個人住宅・消費者ローン)	()	()	()	()
小 計				
公共団体				
公社・公団				
約款貸付	5	100.0%	4	100.0%
合 計	5	100.0%	4	100.0%

(13)規模別貸付金残高・構成比

該当ありません。

(14)元本補てん契約のある信託に係る貸出金の状況

該当ありません。

(15)不動産及び動産

(単位:百万円)

区 分	2004年度末	2005年度末
土 地		
営業用		
投資用		
建 物		
営業用		
投資用		
建設仮勘定		
営業用		
投資用		
不動産計		
営業用		
投資用		
動 産	208	151
合 計	208	151

5.特別勘定に関する指標

該当ありません。

日本における財産の状況(直近の2事業年度)

1. リスク管理債権

(単位:百万円)

区 分	2004年度末	2005年度末
破綻先債権額		
延滞債権額		
3ヵ月以上延滞債権額		
貸付条件緩和債権額		
合 計		

(注)各債権の定義は、貸借対照表の注記に記載のとおりです。

2. 債務者区分に基づいて区分された債権

(単位:百万円)

区 分	2004年度末	2005年度末
破綻更生債権及びこれらに準じる債権		
危険債権		
要管理債権		
正常債権	5	4
合 計	5	4

(注)各債権の定義は次のとおりです。

1 破産更生債権及びこれらに準ずる債権

破産手続開始、更生手続開始又は再生手続開始の申立てにより経営破綻に陥っている債務者に対する債権及びこれらに準ずる債権です。

2 危険債権

債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及び利息の受け取りができない可能性の高い債権です。

3 要管理債権

3ヵ月以上延滞貸付金(元本又は利息の支払いが、約定支払日の翌日から3ヵ月以上遅延している貸付金(1及び2に掲げる債権を除く。をいう。以下同じ。))及び条件緩和貸付金(債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄その他の債務者に有利となる取り決めを行った貸付金(1及び2に掲げる債権並びに3ヵ月以上延滞貸付金を除く。をいう。))です。

4 正常債権

債務者の財政状態及び経営成績に特に問題がないものとして、1から3までに掲げる債権以外のものに区分される債権です。

日本における財産の状況(直近の2事業年度)

3.保険金等の支払能力の充実の状況(ソルベンシー・マージン比率)

(単位:百万円)

	2004年度末	2005年度末
(A) ソルベンシー・マージン総額	20,356	19,040
供託金	200	200
価格変動準備金	132	219
異常危険準備金(地震危険準備金を含む)	6,887	8,425
一般貸倒引当金		
その他有価証券の評価差額(税効果控除前)	231	482
土地の含み損益		
持込資本金及び剰余金	12,905	9,712
負債性資本調達手段等		
控除項目		
その他		
(B) リスクの合計額		
$\sqrt{R_1^2 + (R_2 + R_3)^2} + R_4 + R_5$	3,154	4,262
一般保険リスク(R ₁)	2,604	3,709
予定利率リスク(R ₂)	0	0
資産運用リスク(R ₃)	1,171	1,380
経営管理リスク(R ₄)	118	157
巨大災害リスク(R ₅)	179	147
(C) ソルベンシー・マージン比率 [(A) / (B) × 100]	1,290.6%	893.4%

(注)上記の金額及び数値は、保険業法施行規則第161条及び第162条並びに平成8年大蔵省告示第50号の規定に基づいて算出しています。

ソルベンシー・マージン比率

損害保険会社は、保険事故発生の際の保険金支払や積立型保険の満期返戻金支払等に備えて準備金を積み立てていますが、巨大災害の発生や、損害保険会社が保有する資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超える危険が発生した場合でも、十分な支払能力を保持しておく必要があります。

この「通常の予測を超える危険」に対して「損害保険会社が保有している資本・準備金等の支払余力」の割合を示す指標として、保険業法等に基づき計算されたのが、「ソルベンシー・マージン比率」です。

「通常の予測を超える危険」

保険引受上の危険(*1)、予定利率上の危険(*2)、資産運用上の危険(*3)、経営管理上の危険(*4)、巨大災害に係る危険(*5)の総額

- *1 保険引受上の危険:保険事故の発生率等が通常の予測を超えることにより発生し得る危険(巨大災害に係る危険を除く)
- *2 予定利率上の危険:積立型保険について、実際の運用利回りが保険料算出時に予定した利回りを下回ることにより発生し得る危険
- *3 資産運用上の危険:保有する有価証券等の資産の価格が通常の予測を超えて変動することにより発生し得る危険等
- *4 経営管理上の危険:業務の運営上通常の予測を超えて発生し得る危険で上記*1~*3および*5以外のもの
- *5 巨大災害に係る危険:通常の予測を超える巨大災害(関東大震災や伊勢湾台風相当)により発生し得る危険

「損害保険会社が保有している資本・準備金等の支払余力」

損害保険会社の資本・基金、諸準備金(価格変動準備金・異常危険準備金・社員配当準備金等)、有価証券・土地の含み益の一部等の総額

ソルベンシー・マージン比率は、行政当局が保険会社を監督する際に、経営の健全性を判断するために活用する指標のひとつですが、その数値が200%以上であれば「保険金等の支払能力の充実の状況が適当である」とされています。

4.有価証券等の時価情報

(1)有価証券 形態別区分

(単位:百万円)

区 分	2004年度末			2005年度末		
	取得原価	貸借対照表計上額	差 額	取得原価	貸借対照表計上額	差 額
公社債	17,768	17,963	194	25,018	24,548	469
株式	291	537	246	331	875	543
外国証券	13,492	13,308	183	15,082	15,424	342
その他				1,198	1,318	120
合 計	31,552	31,809	257	41,630	42,167	536

保有目的区分

(単位:百万円)

区 分	2004年度末			2005年度末		
	取得原価	貸借対照表計上額	差 額	取得原価	貸借対照表計上額	差 額
売買目的有価証券						
満期保有目的の債券						
子会社及び関連会社株式						
その他有価証券	31,552	31,809	257	41,630	42,167	536
合 計	31,552	31,809	257	41,630	42,167	536

(注)時価のない有価証券については帳簿価額としています。

(2)金銭の信託

該当ありません。

(3)デリバティブ取引

該当ありません。

財務諸表の正確性及び内部監査の有効性

本ディスクロージャー誌に掲載の財務諸表は、本職として適正であることを確認します。

また、本社に報告した決算にかかわる内部監査の有効性は本社において確認されています。

上田昌孝

アメリカンホーム アシュアランス カンパニー
日本における代表者

上田 昌孝

会社概要・沿革

本 社	70 Pine Street, New York, NY 10270, USA		
資 本 金	25,425千米ドル(2005年12月末現在)		
総 資 産	24,004百万米ドル(2005年12月末現在)		
日本支社	〒130-8562 東京都墨田区錦糸1-2-4 AIGタワー21F		
日本における代表者	上田 昌孝		
株主の状況	株 主 名	持 株 数	持株比率
	アメリカン・インターナショナル・グループ・インク	1,695千株	100%

[会社沿革]

1899年	米国において2つの保険会社が合併してグローブ アンド ラトガー火災保険会社となる
1952年	グローブ アンド ラトガー火災保険がAIGの傘下に入る
1954年	社名を現在のアメリカンホーム保険会社に変更
1960年	日本における損害保険事業免許を取得
1982年	日本で初めて傷害保険の通信販売の認可を取得
1996年	日本で初めて自動車保険の通信販売の認可を取得
1997年	日本で初めて「リスク細分型自動車保険」を発売 東京以外に札幌、仙台、さいたま(旧大宮)、静岡、名古屋、大阪、広島、福岡に損害サービスセンターを設置
1998年	専業主婦も加入できる所得補償保険「お給料保険」を発売 主要コンビニエンスストア7社での保険料払込み受付を開始
1999年	日本で初めて、シニア向けの無診査骨折保障「どんとこい」を発売 インターネットを利用した海外旅行傷害保険のオンライン契約を開始 インターネット上で「リスク細分型自動車保険」のオンライン見積りサービス及びクレジットカードによるオンライン決済を開始
2000年	横浜に損害サービスセンターを設置 沖縄にコールセンターを開設 神戸に損害サービスセンターを開設 葬祭費用もお支払いできる「スーパーシニア保険」を発売
2001年	日本で初めて、インターネット上で保険料のデビット決済(即時決済)サービスを導入 医療総合保険「ライフサイズ [®] 入院 [®] 」及び「ライフサイズ [®] ガン [®] 」を発売 日本における代表者に上田昌孝が就任
2002年	自動車保険のインターネット割引を8%に拡大 リスク細分型保険料を導入し、補償範囲を拡大した「新」「海外旅行保険」を発売 携帯サイトからも保険商品の資料請求が可能なモバイルサイト(www.ahdr.jp)をオープン シニア向け長期傷害保険「人生まだまだ『これからだ』」を発売
2003年	家財に関わる様々なリスクをワイドに補償する「家財安心プラン」を発売 本社基幹業務の一部を沖縄に移管、「沖縄プロセッシングセンター」を開設
2004年	無選択型医療総合保険「ザ・大人の医療保険」を発売 日本で初めてテレビ電話を用いた自動車保険販売開始 自動車保険の「ファミリー特約シリーズ」を新発売、ペットのケガを保証する特約が新登場 満50歳から満79歳向けのアクティブシニア傷害保険「まいにち安心」発売開始
2005年	ザ・ロンドン・アッシュアランス日本支店の火災保険を除く保険契約を包括移転 富山にコールセンターを開設 AIGスター生命保険株式会社商品の取扱開始 長期保障傷害保険の夫婦専用新プラン「これからだ 楽々夫婦プラン」を発売
2006年	楽天株式会社と少額短期保険業における業務・資本提携について合意 30日間を越える長期入院に特化した医療保険「ザ・医療保険 入院ing(ニューイング)365」の発売を発表

店舗所在地一覧

東京本店

〒130-8562 東京都墨田区錦糸1-2-4 AIGタワー21F TEL. 03(5619)3200

札幌損害サービスセンター

〒060-0002 札幌市中央区北2条西3-1-20 札幌ビルディング3F TEL. 011(232)1162

仙台損害サービスセンター

〒980-0022 仙台市青葉区五橋2-11-1 ショーケー本館ビル9F TEL. 022(711)3391

さいたま損害サービスセンター

〒330-0802 さいたま市大宮区宮町2-81 大宮アネックスビル6F TEL. 048(646)2881

横浜損害サービスセンター

〒220-6216 横浜市西区みなとみらい12-3-5 クイーンズタワーC 16F TEL. 045(683)3181

静岡損害サービスセンター

〒420-0859 静岡市栄町4-8 メンテック栄町ビル3F TEL. 054(221)7355

名古屋損害サービスセンター

〒450-0002 名古屋市中村区名駅2-45-14 日石名駅ビル2F TEL. 052(566)0195

大阪損害サービスセンター

〒541-0054 大阪市中央区南本町4-1-10 ホンマチ山本ビル7F TEL. 06(6253)6951

神戸損害サービスセンター

〒651-0096 神戸市中央区雲井通4-2-2 マークラー神戸ビル12F TEL. 078(241)9761

広島損害サービスセンター

〒730-0031 広島市中区紙屋町2-1-22 広島興銀ビル10F TEL. 082(242)5381

福岡損害サービスセンター

〒810-0001 福岡市中央区天神1-9-17 ダヴィンチ福岡天神ビル12F TEL. 092(715)6911

沖縄カスタマーサービスセンター

〒900-0029 那覇市旭町112-1 金秀ビル6F TEL. 098(941)1676

富山コールセンター

〒930-0856 富山市牛島新町5-5 タワー111 1F TEL. 076(443)7098

AIG

アメリカンホーム保険会社は、世界的な保険・金融サービスグループAIGの主要メンバーです。AIGグループは世界の保険・金融サービス業界のリーダーであり、130以上の国・地域で事業展開しています。AIGグループ各社は、世界最大級のネットワークを通して、個人・法人のお客様に損害保険・生命保険を提供しており、米国内では企業向け損害保険で最大、生命保険でもトップクラスの規模を誇ります。このほか、航空機リースを含む金融サービス事業、全米最大規模で展開するリタイアメント・サービス事業、高い運用技術を誇る資産運用事業も、AIGグループの世界的な事業となっています。



アメリカンホーム保険会社
アメリカン ホーム アシュアランス カンパニー

A Member of American
International Group, Inc.



〒130-8562 東京都墨田区錦糸1-2-4 AIGタワー 21階
Tel 03-5619-3200(代表) <http://www.americanhome.co.jp>