

B u s i n e s s R e p o r t 2 0 0 7



2007ビジネスレポート

2006年4月1日～2007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	日本における業務の状況を示す指標 (直近の2事業年度)
2006年度のトピックス	16	21
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	日本における財産の状況 (直近の2事業年度)
保険会社の運営に関する事項	18	35
	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	財務諸表の正確性および 内部監査の有効性
	19	37
	日本における2005年度の 利益処分または損失処理の状況	
	20	
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	日本における2006年度の 持込資本金等変動計算書	会社概要・沿革
14	20	38
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	会社の状況に関する重要な事項	組織図
15	20	39
	重要な後発事象	店舗所在地一覧
	20	40

このビジネスレポートは、保険業法第111条を準用する第199条に基づき作成したディスクロージャー資料です。この資料に掲載しているデータ(計数など)は、日本における事業年度に合わせて、2006年度(2006年4月1日から2007年3月31日まで)のアメリカンホーム保険会社の日本における保険業の業況および財産の状況を表しています。

アメリカンホーム保険会社は、
常に先進的で、お客様に選ばれる、
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。

ご契約者をはじめ皆様方には、日頃よりご愛顧お引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

2007年3月、当社は金融庁より「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不払い」に関して、保険業法第204条1項に基づく「業務改善命令」を受けました。2005年11月に「付随的保険金等の支払漏れ」に関し同様に「業務改善命令」を受けたことに続き、このような事態になりましたことにつき、ご契約者および関係者の皆様にご迷惑をおかけいたしました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、金融庁へ業務改善計画書を提出するとともに、計画に基づき、経営管理など内部管理態勢を抜本的に見直し、「お客様の声」を反映したお客様の立場に立った経営ができる、「お客様に選ばれる」会社への変革をまいります。

また、本年3月には当社が商品のご案内など、印刷物の発送業務を委託していた業者からお客様の個人情報が出漏りするという事件が発生し、お客様に大変なご心配をお掛けすることになりました。当社がお預かりしたお客様の個人情報に関しましては、当社内と委託先とを問わずセキュリティを強化し、今後二度とこのような事故が発生しないよう、社員一同、お客様からの信頼を回復するために全力をあげて業務改善を図ってまいります。

1982年、アメリカンホーム保険会社は日本で初めて傷害保険の通信販売の認可を取得し、わが国の「保険通販の最初の一粒の種」を蒔きました。以来、常にマーケットをリードする新商品を他社に先駆けて発表し、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。同時に、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、お客様の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。

1997年に当社は、わが国の損害保険市場自由化の先駆けとなる、従来と異なる全く新しい料率体系をもつ『リスク細分型自動車保険』を日本で初めて発売しました。これは、自動車保険に通信販売という新しい選択肢を提供することで、損害保険市場に大きなインパクトを与えました。この商品は発売以来、お客様からのご支持をいた

アメリカンホーム保険会社
日本における代表者

横山 隆美



だき、おかげさまでもちまして今年10周年を迎える運びとなりました。10周年を一つの節目として、今後もお客様にとって利便性の高い商品とサービスを提供できるよう一層努力していく所存でございます。

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おります。

1982年に蒔かれた一粒の種はすでに200万人を超えるお客様のご契約へと育ち、2006年度の元受正味保険料(含む収入積立保険料)は805億円という大きな樹となることができました。ますます激化する市場環境と競争の中、このように成長を続けることができましたのも、ひとえに皆様のご支援の賜物と深く御礼申し上げます。

当社は引き続き、ダイレクト・マーケティングおよびそ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まいります。

ダイレクト・マーケティングの保険会社にとってお客様の接点という重要な位置付けを持つ、沖縄コールセンターと富山コールセンターにおいては機能の拡大・拡充を図り、より正確・親切・迅速なお客様サービスを追求しております。『リスク細分型自動車保険』におきましては通信販売に加え代理店による対面募集との協働など、お客様の利便性を強化した新たな販売チャネルの構築を目指しております。

新商品の積極的な開発にも力を入れており、2006年度もより幅広いニーズにお応えする新商品を発表しました。医療・傷害保険分野では、先進医療費や抗がん剤治療費もサポートする自由設計型の保険、『私にうれしい医療保険』(医療総合保険)を発売。また、シニア向け傷害保険に貯蓄機能を組み合わせた『満期返れい金付まいにち安心』、キャッシュカードなどの不正使用被害や防犯対策費用を補償する『盗難対策』などの販売も開始しました。

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、「お客様に信頼され、お客様に選ばれる」会社となることです。コンプライアンス(法令等遵守)を徹底し、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の皆様に提供することができ、また安定した財務内容を維持する、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。

今後のアメリカンホーム保険会社にご期待ください。

2006年度のトピックス

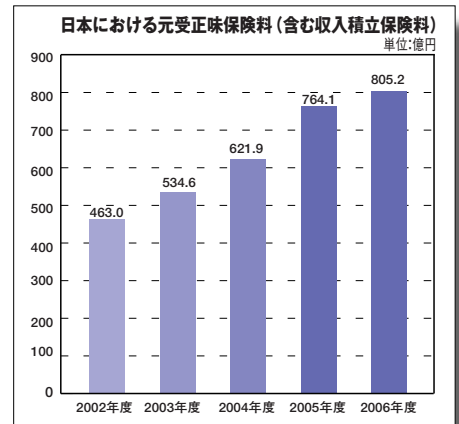
アメリカンホーム保険会社は、損害保険ダイレクト・マーケティングのバイオニアとして、常に時代を先取りした革新的な商品・サービスを市場に提供してまいりました。

2006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、さまざまな取組みを続けました。

「1,000億円企業」への道

アメリカンホーム保険会社は、1982年に日本で初めて通信販売による傷害保険の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』をはじめ、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、アメリカンホーム保険会社の元受正味保険料(含む収入積立保険料。以下同じ)は、2003年度に500億円を超え、損害保険のダイレクト・マーケティングのリーディングカンパニーとして、その後も毎年順調に業績を伸ばしてきました。2005年には、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、2006年度の元受正味保険料は805億円となり、次の目標である「1,000億円」にまた一步近づいています。



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チャネルとするアメリカンホーム保険会社ですが、それは新聞・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、他の保険会社の営業職員を通じた対面による販売チャネルも積極的に展開しています。2001年度からAIGスター生命と、2004年度にはAIGエジソン生命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など、損保会社のユニークな保険商品を生命保険会社

のお客様へご紹介し、お客様のニーズに幅広く対応しています。

『リスク細分型自動車保険』発売10周年。新たなマーケット開拓への挑戦

1997年に販売を開始いたしました『リスク細分型自動車保険』は、2007年の9月に発売10周年を迎えます。お客様にとって利便性の高い商品とサービスを今後もご提供できますよう、さらなる挑戦を続けてまいります。

主に通信販売により提供しています『リスク細分型自動車保険』に、代理店による対面販売の利点を加えた新しいビジネスモデル「アメホ・ナビ」(American Home Sales Navigation System、代理

店とアメリカンホーム保険会社を結ぶ見積り・契約システム)を2005年5月からスタートいたしました。当社の『リスク細分型自動車保険』に興味はあるものの、「アドバイスを受けながらプランを選びたい」「身近に代理店があるほうが安心」と考えるお客様にお応えする新しい販売方法です。対面で当社の『リスク細分型自動車保険』への加入をご希望のお客様は、お近くの「アメホ・ナビ」システムを導入している代理店から、お見積りからご契約の手続きまでのサービスを受けることができます。また代理店にとっても当システムの導入により業務の効率化が図られます。今後、「アメホ・ナビ」は、代理店ビジネスの一層の拡充に向けて本格的に稼働してまいります。

さらに多くのニーズに応える商品開発とサービスを目指して

『私にうれしい医療保険』

医療保険の通信販売において、従来はパッケージ販売が主流でありましたが、2006年6月より販売を開始いたしました『私にうれしい医療保険』(医療総合保険)は、入院保険金及び手術保険金という基本的な医療保障に加え、9つの選べる保障をご用意し、それぞれのお客様が必要とする保障内容やご予算に応じて自由に設計で

きることで、よりお客様のニーズにあった商品の提供が可能になりました。

電話での資料請求時には、お客様の必要な保障内容やご予算など、お客様のニーズを確認した上で保障を組み合わせさせた提案書「パーソナルシート」をお客様ごとに作成しお送りします。お客様は「パーソナルシート」に記載されたプランをもとにウェブサイト上で自由にプランを変更することもできます。また、インターネットと電話を併用することにより、お客様は

コールセンターの担当者と同じ画面を見ながら、質問や保障内容の説明を受けることができ、お客様の利便性をさらに向上させています。



シニア向けの積立型傷害保険 『満期返れい金付まいにち安心』

ケガの入院・死亡保障だけでなく、シニア世代に多い骨折時の保障も加えた保険でご好評いただいています『まいにち安心』に貯蓄機能を組み合わせた『満期返れい金付まいにち安心』(積立型基本特約〈無配当型〉付アクティブシニア傷害保険)を2006年9月より販売いたしました。本商品は、貯蓄性を兼ね備えた商品をお望みの方のために、『まいにち安心』の保障に加えて、3年後の満期を迎えたときに満期返れい金が受け取れる商品設計としています。



キャッシュカードなどの不正使用被害や 防犯対策費用を補償する『盗難対策』

支払用カードを不正使用されたことによる金銭的被害や、自宅がピッキングなどの被害にあった後の再発防止対策に要した費用を補償する個人向け保険『盗難対策』(支払用カード・個人情報不正使用被害等、担保特約付盗難保険)を、2006年11月より販売いたしました。『盗難対策』は、インターネットバンキングの不正使用による損害、金融機関のATMや窓口での出金直後の盗難など、2006年2月施行の預金者保護法では補償の対象外となっているリスクをカバーするのが特長です。また、ピッキングや空き巣などの自宅への不法侵入を伴う犯罪行為があった後に、安全のために設置した監視カメラなどの防犯装置の設置費用や、自宅の鍵が盗難にあった場合のドアロックの交換に要した費用を補償するのも特長の一つです。さらに、特約を付加

することで、スーカー対策費用や、契約者の入院時におけるペットシッター費用についても補償の対象とすることができます。



アメリカンホーム ウェブサイトのサービス向上

ダイレクト・マーケティングにとって、インターネットはお客様との重要なコンタクトポイントです。アメリカンホーム保険会社のウェブサイトは、常に使い勝手の向上のための改良を行っています。2006年6月からはウェブサイト上での『リスク細分型自動車保険』の更改・異動の手続きが可能な範囲を拡大し、できる限り多くのお客様にご利用いただけるよう改善しました。また、新商品発売に伴い、2006年11月からは『盗難対策』、同年12月からは『私にうれしい医療保険』がウェブサイト上でもご契約いただけるようになりました。特に『私にうれしい医療保険』はお客様自身がウェブサイト上でご要望またはご予算から保障を設計し、資料請求またはご契約いただくことができます。コールセンターでお見積りいただいた場合でも、そのお見積り内容に合わせて、ウェブサイトでも、お電



話でも保障の設計・ご検討ができ、お客様の利便性を高めています。

2007年3月からは、各商品の保障内容、事故受付一覧、保険金請求からお支払いまでの一連の流れなどをわかりやすくまとめた「ご契約者の方へ」ページを拡充し、お客様がウェブサイトからいつでも当社へのご連絡先・保険金請求手続きをご覧頂けるようになりました。

沖縄コールセンターと 富山コールセンターの業務を拡充

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。アメリカンホーム保険会社は、業務拡大と災害によるリスクの分散に対応すべく、従来の東京集中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いたしました。2000年7月に沖縄コールセンター、2005年7月に富山コールセンターを開業し、2005年11月の東京コールセンターの閉鎖をもって、沖縄と富山の新しい2極体制を確立させています。沖縄と富山コールセンター合わせて約400名のTSR(お客様担当オペレーター)が自動車保険、医療保険、傷害保険など、アメリカンホーム保険会社の各商品に関して、電話によるお客様からのお問合せ、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。TSRには導入研修をはじめ継続的なトレーニングを実施することで、たゆみないサービスレベルの向上を目指しています。



2006年度のトピックス

お客様と、社会と、ふれあうすべての接点を大切に

こどもの職業・社会体験施設「キッズニア東京」の消防署パビリオンのスポンサーに



Copyright 2006 Kids City Japan K.K All Rights Reserved.

アメリカンホーム保険会社は、2006年10月から東京豊洲に開業した日本初のエデュテインメント・タウン*「キッズニア東京」内の「消防署」パビリオンのオフィシャルスポンサーとなりました。

キッズニアは、こ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施設です。こどもたちは裁判官、キャビンアテンダント、ファッションモデル、医師など、約70種類の本物とそっくりな仕事やサービスを体験することができます。アメリカンホーム保険会社が提供する消防署パビリオンでは、こ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。

アメリカンホーム保険会社は、消防体験を通じてこ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、本パビリオンへ協賛をしています。これからの時代を担うこどもたちへの教育支援として、本パビリオン・スポンサーを通じた社会貢献に取組んでまいります。

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

こどもたちに保険の通信販売について理解を深めてもらう

2006年6月、筑波大学附属盲学校の政治経済の授業で、保険の通信販売につい

て特別授業を行いました。生徒たちにとって普段接する機会の少ない保険業界ですが、少しでも親しみを持って理解してもらうことによって、社会貢献につなげたいという思いで実施しました。アメリカンホーム保険会社が日本で初めて「リスク細分型自動車保険」の通信販売を開始した1997年当時から現在までのテレビCMのビデオを流し、保険の通信販売というビジネスが発展した背景と、通信販売の発展には自分で判断し選べる消費者の存在が不可欠であることを伝えました。生徒の皆様からは「『商品を買う側』に知識を与えるのも保険会社の役割」という言葉を聞いて、保険会社への「売るだけ」というイメージが変わり、もっと良心的なものだと感じた」などの感想をいただきました。

富山のろう学校に植樹のプレゼント

2006年10月、富山コールセンター開設1周年を機に、富山県への社会貢献活動の一環として、富山県富山ろう学校にモクレンの樹を贈呈しました。モクレンの花の言葉「自然への愛」そして「持続性」に、アメリカンホーム保険会社が富山の発展に末永く貢献できるように、また、富山の美しい自然がいつまでも大切にされるようにという願いを込めて植樹が行われました。

海外のプロと共演する機会を提供

2006年7月、今年で2年目となるニューヨーク・シンフォニック・アンサンブル(以下NYSE)の沖縄公演が、アメリカンホーム保



険会社とau沖縄セルラー電話株式会社の特別協力のもと、開催されました。1,200人以上のお客様が来場され、地元の中学・高校の生徒たちがNYSEと競演する一場面もありました。また、社会貢献のプログラムとして、NYSEによる地元の中高生とのワークショップも開催されました。

AIGグループの一員として



アメリカンホーム保険会社はAIGグループのメンバーとしても、さまざまな活動に参加しています。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2006年度も開催し、本年も墨田区民の皆様をご招待したほか、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、アメリカンホーム保険会社を含む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。2006年度の大会も多く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。また、AIGは英国の名門サッカーチーム、マンチェスター・ユナイテッドのオフィシャルスポンサーでもあります。

保険会社の主要な業務の内容

1. 保険の引受

当社は、2007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364の代理店による通信販売等で取扱っています。

2006年度の元受正味保険料(除く収入積立保険料)は、80,393百万円になります。

販売保険商品(2007年3月末現在)

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

新商品の状況(過去3年間)

商品名	発売日	商品名	発売日
ファミリー自動車総合保険	2004年9月	アクティブシニア傷害保険	2006年9月
・搭乗者傷害保険の医療保険金割増払特約		・積立型基本特約(無配当型)	
・いくえい資金等担保特約		盗難保険	2006年11月
・入院時ペット諸費用担保特約		・支払用カード・個人情報不正使用被害等担保特約	
・ペット臨時費用担保特約		・防犯装置設置費用担保特約	
アクティブシニア傷害保険	2004年12月	・ドアロック交換費用担保特約	
無事故戻し付ファミリー交通傷害保険	2005年5月	・スーカー行為等被害費用担保特約	
長期保障傷害保険	2005年12月	・入院時ペット諸費用担保特約	
・連生型葬祭費用担保特約		・個人賠償責任危険担保特約	
医療総合保険	2006年6月	通信販売用総合住宅保険	2006年11月
・治療費用担保特約		・支払用カード・個人情報不正使用被害等担保特約	
・先進医療費用のみ担保特約(治療費用担保特約用)		・防犯装置設置費用担保特約	
・抗がん剤等治療保険金支払特約		・ドアロック交換費用担保特約	
		・スーカー行為等被害費用担保特約	
		・入院時ペット諸費用担保特約	

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、安全性およ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、904百万円の利息および配当金収入を確保いたしました。運用資産は、当期末現在で53,326百万円です。

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. 日本における経営管理(ガバナンス)の体制

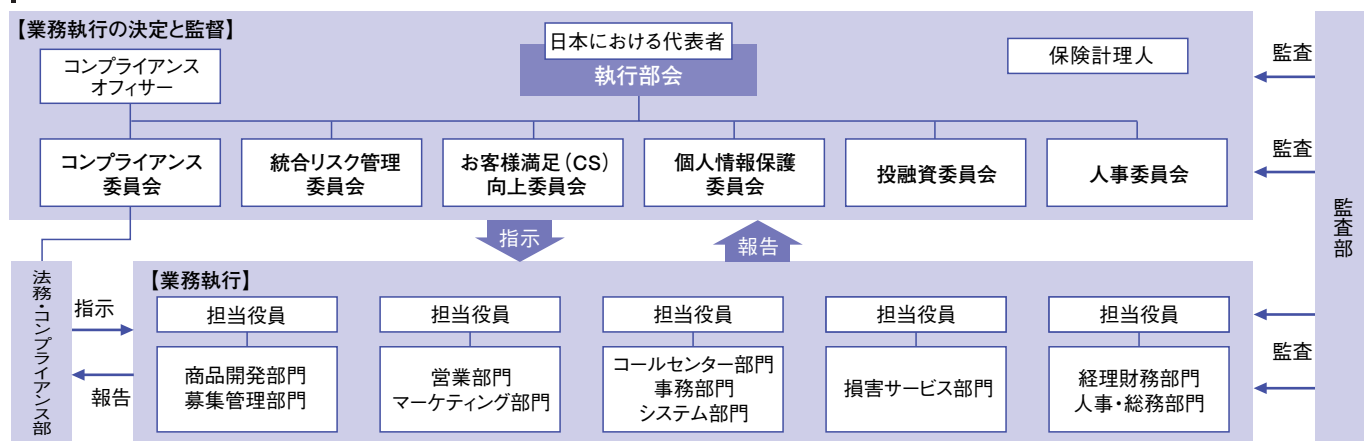
アメリカンホーム保険会社は、米国ニューヨーク市に本社を置く外国保険会社です。日本では、1960年に損害保険の事業免許を取得し、1982年には日本で初めて傷害保険の通信販売の認可を得て、個人のお客様向けの損害保険商品を通信販売によりご提供する事業を展開しています。また、お客様に広く当社の商品をご利用いただくために、テレビ・新聞などのメディアやインターネットの活用をはじめ、クレジットカード会社などとの提携を積極的に推進しています。

日本支店における経営管理(ガバナンス)の体制については、日本における代表者*をはじめとする日本支店の主要なメンバーで構成される執行部会を経営上の重要事項や業務執行の決定を行う機関とし、さらに執

行部会のもつ業務執行に対する監督機能を補完するために、執行部会の下部機関として各種委員会を設置しています。こうした体制を通じて、執行部会のもつ業務執行の決定と監督の機能と日本における代表者の業務執行の機能を分けることにより、適切なガバナンスを確保するよう努めています。また、業務執行の決定機関である執行部会、執行部会の監督機能を補完する各種委員会、業務執行にあたる各部門については、それぞれ監査部が独立した立場から監査を行う体制としています。

*日本における事業は、金融庁から外国損害保険業免許を取得し、日本における支店として行っておりますが、同時に2006年5月に施行された会社法に定義された外国会社にあたります。外国会社については日本における代表者をおくことが定められています。

経営管理(ガバナンス)の体制



監査体制

当社では、業務執行から独立した日本における代表者直属の監査部がすべての部門を対象に、「法令等遵守状況」、「リスク管理状況」、「保険金支払状況」をはじめ、事業活動全般にわたる業務遂行状況等について内部監査を行っています。会社の業務に係る内部管理態勢について、その適切性、妥当性および有効性を検証・評価することにより、業務の健全かつ適正な運営の確保を目的としています。

2. 内部管理態勢の強化について

アメリカンホーム保険会社では、「付随的な保険金等の支払漏れ」の問題と「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不払い」の問題に関わり金融庁から業務改善命令を受けたことを深く反省し、内部管理態勢をさらに強化していくことが重要であることを再認識しました。そうした反省と認識を踏まえ、業務を適正かつ効率的に運営し、保険募集の公正を確保するために、コンプライアンスの推進ならびにリスク管理の徹底を通して、適切な内部統制を確保するための管理態勢の整備と強化に努めています。

具体的には、日本における業務が適正かつ効率的に行われることを確保するために、執行部会が重要事項の決定を行い、その決定に基

づく業務執行が適切に行われるよう、組織規定や管理規定などの社内規定において責任・権限を定めています。また、役職員が法令等を遵守して業務にあたることを確実にするために、年度ごとに取組み課題を設定し、具体的な活動内容を示したコンプライアンス・プログラムを策定してコンプライアンスを推進しています。さらに、業務の運営に伴う各種リスクを的確に把握・管理していくために、リスク管理の基本方針や管理規定を定め、リスク管理態勢の確立・整備に取り組んでいます。

当社の内部管理態勢の有効性については、監査部が各業務プロセスの内部監査を行い、検討・評価した結果を執行部会に報告する体制としています。

3. CSR(企業の社会的責任)に対する考え方

アメリカンホーム保険会社のビジョンは、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損害保険会社として、「お客様に信頼され、お客様に選ばれる」会社になることです。そのビジョンを実現するために、わたしたち役職員すべては、損害保険事業のもつ高い社会性と公共性を認識し、コンプライアンスの徹底を図ります。また、お客様の声を大切にするとともに、当社が事業活動を行ううえで関わるさまざまな利害関係者とのコミュニケーションを通じて、地

域・社会・環境への責任を果たしていくことが大切であると考えています。

そして、アメリカンホーム保険会社は、自由でパイオニア精神に満ちた企業文化を活かしながら、時代の変化に柔軟かつ迅速に対応し、お客様に質が高く、魅力のあるサービスと最高の利便性を提供し、損害保険におけるダイレクト・マーケティングのリーディング・カンパニーとして広く社会から信頼される企業であり続けることを目指します。

4. リスク管理の体制

規制緩和の進展により保険会社を取巻く経営環境は大きく変化し、保険会社が直面しているリスクはますます多様化・複雑化しています。こうした環境のもと、アメリカンホーム保険会社では、経営上のリスクに的確に対応し、適切かつ効率的な業務運営を確保しつつ、健全な経営基盤の維持・強化を図るという観点から、リスク管理を経営の重要課題と位置付け、その体制の充実と実効性の確保に努めています。

(注) 当社では、2007年1月以降、リスク管理体制の見直しを行っています。以下は、直近の状況をご案内するため2007年4月時点の体制をご紹介します。

(1) リスク管理の基本方針

当社では、さまざまなリスクを的確に把握し適切にコントロールするために、統合リスク管理方針を制定し、リスク管理の目的、管理対象リスク、管理担当部門、管理方法、報告・モニタリングの方法などを定めています。この方針のもと、管理の対象とするリスクカテゴリーを9つ選定し、それぞれの管理方針と管理規定を制定しています。

(2) 統合リスク管理

当社は、各部門単位のリスク管理の状況を組織横断的かつ総合的に管理するために、統合リスク管理委員会を設置しています。同委員会は、個々のリスクの管理担当部門が把握・分析・評価した結果に基づいて個々のリスクの管理状況をチェックし、会社全体のリスクを管理するという観点から経営上のリスクに対する予防的対策や対応措置の検討や指示を行います。また、経営の健全性確保の観点からは、ソルベンシー・マージン基準に基づいて算出した個々のリスクのリスク量を合算した総リスク量の限度額やアラームポイントを設けています。総リスク量がそれらと比較してどのような状況にあるかをモニタリングすることにより、保有する総リスク量が実質自己資本に対して過大とならぬよう、またソルベンシー・マージン比率を適正な水準に維持できるよう管理しています。

(3) リスク管理体制

各リスク管理担当部門が把握・分析・評価した結果は、統合リスク管理委員会に定期的に報告されます。統合リスク管理委員会は、それらを組織横断的かつ総合的に把握し、経営陣が経営上のリスクに適時・適切に対応できるよう、会社全体の管理状況を執行部に報告する体制としています。

(4) リスク管理の方法

当社では、管理の対象とするリスクそれぞれの特性に応じた管理の指

標や手法を定めています(個々のリスクの内容につきましてはP8の一覧表をご参照ください)。

リスク量を計量化して把握・管理することが可能なリスクについては、可能な限り定量指標を用いた管理を行うとともに、計量化方法の高度化・精緻化に取り組んでいます。計量化が困難あるいは計量化に至っていないリスクについては、リスクの状況を定性的に把握し、リスクが顕在化しないよう、また顕在化した場合には速やかに対応することで、リスクの回避・抑制に努めています。

■ 保険引受リスク

適正かつ的確な保険契約の引受を行うための引受基準および引受権限を保険種目ごとに定めるとともに、損害率等を中心に収支の状況を定期的に把握・分析し、必要に応じて商品の改廃や料率・引受基準の見直しを行っています。加えて、監査部が行う内部監査や保険引受部門による自主点検により、各部門が基準や権限に沿って引受を適切に行っているかを定期的に確認しています。また、適正な責任準備金や支払準備金を積み立てるとともに、再保険を利用して保険引受の集積リスクの分散と当社が保有する保険引受リスクの軽減を図っています。

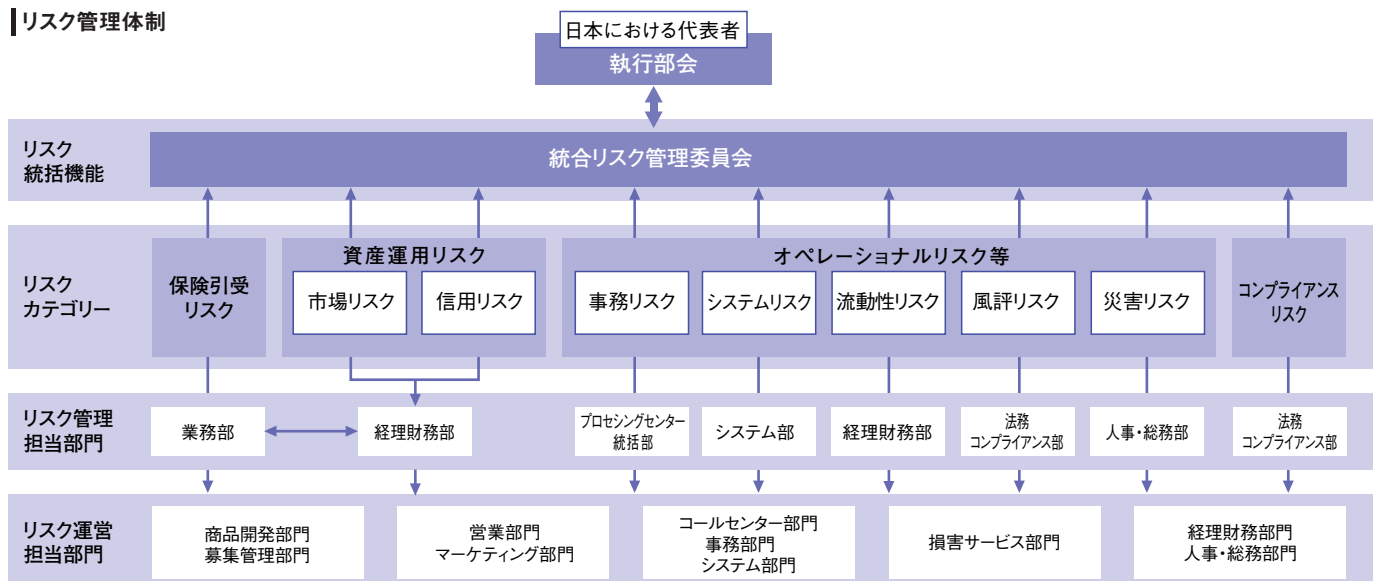
(再保険について)

再保険とは、保険金支払責任の一部または全部を他の保険会社に転嫁する仕組みで、保険会社間で行う保険取引です。当社が再保険を利用して他社にリスクを転嫁する場合(出再)には、再保険会社の倒産などにより再保険金が回収不能とならないよう個々の出再先の信用力を確認するとともに、特定の再保険会社に過度のリスクが偏らないよう出再先の分散を図っています。例えば、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、当社が引受を行っている地震保険はすべてを日本地震再保険株式会社へ出再しています。なお、当社は任意による再保険の引受(受再)は行っておりませんが、今後任意に受再を行う必要が生じた場合には、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の方法などを慎重に判断して引受の可否を決定します。

■ 資産運用リスク

保有する資産の価値の変動や負債特性に応じた資産の管理が適切に行われていないことなどに起因した損失の発生を回避・抑制するために、市場リスク・信用リスクの管理を行い、健全な資産運用に努めています。

■ リスク管理体制



保険会社の運営に関する事項

＜市場リスク＞

市場リスクの主なリスクファクターである金利リスク、価格変動リスク、為替リスクについて、個々にリスクの状況を把握・管理するとともに、金利、為替、株価などの異なるリスクを可能な限り統一的な尺度で把握して市場リスク全体を総合的に管理するために、ベース・ポイント・バリュ（BPV）を用いた感応度分析やバリュ・アット・リスク（VaR：予想最大損失額）の計測を行っています。VaRについては一定のリスク・リミットやアラームポイントを設けて、市場リスク全体のリスク量が過度に大きなものとならぬよう管理しています。また、VaRは通常の金融市場環境を前提にして計測するものであるため、VaRを補完するものとして、予想を超える金利、為替、株価の変動を想定した場合の損失額を把握するストレステストを実施しています。これらの計測結果は、投融資委員会ならびに統合リスク管理委員会に定期的に報告され、経営陣が市場リスクの状況を定期的にモニタリングする体制としています。

＜信用リスク＞

資産の健全性を確保するために資産の自己査定に関する規定を制定し、自己査定の基準と体制を明確にするとともに、定期的を実施する自己査定の結果に基づいて適切な引当・償却を行っています。

■オペレーショナルリスク等

オペレーショナルリスクは、当社の業務に多種・多様に内在する特性をもつリスクであり、当社では以下のリスクを管理の対象としています。

＜事務リスク＞

各種規定類や事務処理マニュアル等を整備するとともに、各部門が実施する自主点検などを通じて事務管理や業務処理の水準の維持・向上に取り組んでいます。また、各部門で発生した事務ミスやトラブルに起因した事務事故の報告ルールを定め、情報を社内でも共有し再発防止を図るとともに、必要に応じてミスの原因となった手続きや手順を見直すことにより、事務リスク顕在化の未然防止とリスク抑制に努めています。

＜システムリスク＞

万一のシステム障害の発生に備えて主要なシステム機器・ネットワーク構成・通信回線を二重化しているほか、セキュリティIDによる入退室管理、アクセス制御によるコンピュータ使用管理などの諸対策の実施を通じて、システムの安全確保と情報資産の保護に努めています。また、システム監査等により、それらの状況を定期的にモニタリングしています。

＜流動性リスク＞

日々の資金繰りを管理するほか、将来のキャッシュ・フローの予測を行い、巨額の保険金支払などが発生した場合でもそれに対応できる流動性のある資産を十分に確保するように努めています。

＜風評リスク＞

当社あるいは当社の業務に関わる風評が思わぬリスクの顕在化につながる場合もあることから、新聞・雑誌やインターネットなどの媒体のチェックなどによる情報収集に努めています。また、風評やその拡大につながる恐れのある事態が発生した場合の報告や対応を明確にすることにより、リスクの軽減および拡大防止に備えています。

＜災害リスク＞

地震・台風などの大規模な災害に備えた災害対策ガイドラインを策定しています。そのなかで東京オフィス（錦糸町）の機能の停止や首都圏大災害を想定して、沖縄や富山のコールセンター拠点をバックアップサイトとした対応プランを策定しています。

■コンプライアンスリスク

当社では、法務的なリスクの発生を防止・軽減するために、契約書の事前審査および個別案件のリーガルチェックを行う体制としています。また、コンプライアンス研修の実施やコンプライアンス・ニュース発行等による啓発活動を通じて、コンプライアンス違反の未然防止に努めています。また、法律上の問題などについては、弁護士との連携等を通じてリスクの軽減・抑制を図る体制としています。

管理対象リスク

リスクカテゴリー	内容	
保険引受リスク	経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより損失を被るリスク	
資産運用リスク	市場リスク	金利リスク、価格変動リスク、為替リスクなど、保有する資産・負債の価格が、金利、有価証券等の価格、為替等のさまざまな市場のリスクファクターの変動により変動し損失を被るリスク
	信用リスク	信用供与先の財務状況の悪化等により、保有する資産の価値が減少ないし消失し損失を被るリスク
オペレーショナルリスク等	事務リスク	手続に定められたとおりに事務処理を行うことを怠る、過失を犯す、あるいは不正を働くことなどにより、または、実務規定の整備が不十分、あるいは規定する業務プロセス自体に不備があることに起因して不適切な事務が行われることにより、お客様に損失が発生するリスクおよび損失を被るリスク
	システムリスク	コンピュータシステムのダウン、誤作動、不正使用等により損失を被るリスク、および情報セキュリティの不備によるお客様や会社に関する情報の毀損、漏洩により損失を被るリスク
	流動性リスク	保険料収入の減少、大量・大口解約に伴う支出、巨大災害での資金流失等により資金繰りが悪化し、資金の確保に支障をきたす資金繰りリスクと、市場の混乱等により取引ができない、あるいは通常よりも著しく不利な価格で取引を余儀なくされることにより損失を被る市場流動性リスク
	風評リスク	マスコミ報道・風評等に起因して、会社の信用やブランド価値等が悪化し、契約の減少・解約の増加といったお客様離れや会社の業績に悪影響が生じる等の事態が発生することにより損失を被るリスク
コンプライアンスリスク	災害リスク	予測を超える自然災害、不慮の事故、テロ等による非常災害に対する予防・減災対策や危機対応体制が整備されていないことにより事業の継続が困難になるリスク
コンプライアンスリスク	法令等違反、不適切な契約締結等に起因して損失を被るリスク、および法令等違反行為により、会社が行政や司法による処分・制裁を受けることにより損失や信用の低下を被るリスク	

5. コンプライアンス(法令等遵守)の体制

企業の社会的責任がますます重要視されるなか、アメリカンホーム保険会社では、損害保険事業のもつ高い社会性と公共性を認識し、社会から要請される企業倫理を守り、「お客様に信頼され、お客様に選ばれる」会社になるというビジョンの実現に向けて、コンプライアンスの徹底に努めています。

(1)コンプライアンスの基本方針

当社は、コンプライアンス(法令等遵守)を経営の重点方針に掲げ、「AIGの社員」が共通して遵守すべき行動指針や基準を表した「AIGカンパニーズ行動規範」を遵守するとともに、日々の業務において役職員が守るべき法令や企業倫理などを具体的にまとめた「コンプライアンス・マニュアル」を策定・配布し、これに沿って全社的なコンプライアンスの推進を図っています。

(2)コンプライアンス推進体制

当社では、コンプライアンスを推進するために、コンプライアンス・オフィサーには営業やマーケティングを担当する部門から独立した立場の者を任命するとともに、コンプライアンス委員会を設置しています。また、法務・コンプライアンス部に会社全体のコンプライアンスに係る教育・研修や内部管理態勢の点検・指導を担当する専任者を置くとともに、部門ごとにコンプライアンス担当者を任命し、法務・コンプライアンス部長の指示のもと各部門の社員に対してコンプライアンスの重要性を周知徹底する体制としています。

(3)コンプライアンス・プログラム

当社におけるコンプライアンスの推進は、コンプライアンス・オフィサーが主催するコンプライアンス委員会において年度ごとに策定されるコンプライアンス・プログラムに沿って実施されます。2006年度のコンプライアンス・プログラムでは、以下の3項目を中心に取組み課題を設定し、各部門におけるコンプライアンスの強化を図りました。コンプライアンス委員会は、コンプライアンス・プログラムの進捗状況を定期的にモニタリングし、執行部会に報告し

ています。

- ① 付随的な保険金等の支払漏れ再発防止の徹底
- ② お客様情報の適切な取扱いの推進
- ③ 適正な苦情処理対応の強化

(4)コンプライアンス意識の醸成

コンプライアンスに関する各種研修をはじめ、社員一人ひとりに対して、日々の業務のなかでのコンプライアンスの実践を徹底するため、法務・コンプライアンス部と各部門のコンプライアンス担当者が連携して全役職員の教育啓発に取り組んでいます。具体的には、社内イントラにコンプライアンス関連の情報が一覧できるページを設け、「AIGカンパニーズ行動規範」、「コンプライアンス・マニュアル」をはじめ業務に関連する法令等を随時閲覧できるようにしているほか、各部門のコンプライアンス担当者が四半期に1度以上コンプライアンスセミナーを開催しています。また、コンプライアンスに係るトピックを取上げた「コンプライアンス・ニュース」を月1回発信したり、年1回すべての役職員を対象に質問形式のコンプライアンス・クイズを実施するなどの活動を行っています。

(5)内部通報の奨励と通報者の保護

さらに、当社では、2006年4月に施行された「公益通報者保護法」にあわせて「内部通報の奨励と通報者を保護するための規定」を改訂し、内部通報者の保護と内部通報に適切に対応する体制を整え、社内における不正・違法行為等の早期発見ならびに社員一人ひとりのコンプライアンスの徹底に努めています。

(6)当社の勧誘方針について

当社では、2001年4月に施行された「金融商品の販売等に関する法律」に基づいて、お客様に対する保険商品の適正な販売・勧誘に努めるとともに、以下の「勧誘方針」を公表しています。

アメリカンホーム保険会社の勧誘方針

■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

当社はすべ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さまざま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対応窓口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。これらはすべ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います。また、事故が発生した際にお取りいただく手続きにつきましては、「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」の中でご案内しています。

●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やす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に細心の注意を払っています。

■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います。

●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、よりわかりやすい対応ができるよう努力しています。

●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います。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やすい商品のご案内とそれらの確保に努めています。

保険会社の運営に関する事項

6. 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。

2007年3月に保険商品案内などの印刷物の発送業務を委託してい

た業者から、当社のお客様情報合計約150万人分が不正に持ち出されていたことが判明し、お客様をはじめとする関係者に多大なご迷惑をおかけしました。当社では、こうした事態の再発を防ぐため、業務委託先でのお客様情報へのアクセス制限の強化、不正アクセスへの監視体制の強化に加え、管理・監督の徹底を進めていくとともに、社内の個人情報管理体制についても改めて見直しを図っています。

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さらに強化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、以下の基本方針に基づき、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・漏洩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、下記のお問い合わ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い合わせ先

アメリカンホーム保険会社 お客様相談室 個人情報お問い合わせ窓口
〒130-8562 東京都墨田区錦糸1-2-4 AIGタワー21階
電話番号：03-3624-2571 受付時間：9:00～17:00(土・日・祝日を除く)

当社は、認定個人情報保護団体である有限責任中間法人外国損害保険協会の対象事業者です。同協会では、対象事業者の個人情報の取扱いに関する苦情・相談を受け付けております。

(お問い合わせ先)

有限責任中間法人外国損害保険協会 (<http://www.fnlia.gr.jp/>) 事務局
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-20-4 虎ノ門鈴木ビル7階
電話番号：03-5425-7854

受付時間：9:00～17:00(但し12:00～13:00および土・日・祝日を除く)

2007年5月23日改定
アメリカンホーム保険会社

7. 当社に対する行政処分について

(1) 保険業法に基づく業務改善命令について

当社は、2005年11月に「付随的な保険金等の支払漏れ」に関して保険業法第204条第1項に基づく業務改善命令を受けた経緯がありますが、2007年3月には「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不

払い」に関して再び同様の業務改善命令を金融庁より受けるに至りました。ご契約者および関係者の皆様には多大なるご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

(2) 発生原因の認識

業務改善命令を受けるに至った原因には、保険金支払状況を検証するための十分な体制が構築できていなかったこと、経営陣に適切な保険金支払態勢の整備に積極的に関与する姿勢が不十分であったこと、さらには適切な業務運営を可能とするための要員が確保できていなかったこと等の問題があると認識しています。当社は、これらの問題を根本的に解決すべく、全社をあげて再発防止に取り組んでまいります。

(3) 主な再発防止策

当社では、主に次に掲げる再発防止策を講じることとしています。

- ① 保険金支払状況を厳格に検証するために、内部監査態勢を強化することとします。具体的には、内部監査部門に保険金の支払状況等を専門的な視点により監査が実施できる要員を配置し、保険金の支払状況の検証あるいは業務プロセスの有効性検証および不適切

な処理を防止する態勢の適切性を検証します。

- ② 保険金支払部門のみならず当社のすべての部門において、適切な業務運営を可能とするための要員を確保することとします。要員を確保するにあたっては、単に要員数を増やすのみでなく、定期的な社内研修等により要員の質を高めていくこととします。

(4) お客様の信頼回復に向けて

当社では、「付随的な保険金等の支払漏れ」および「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不払い」に関して業務改善命令を受けた事実を厳粛に受け止め、今後、前述の再発防止策を一つひとつ確実に実行することで、再発防止およびお客様からの信頼回復に努めてまいります。

8. 「お客様満足の向上」への取組みについて

アメリカンホーム保険会社では、お客様に高い満足と信頼感を持っていただき、お客様との長期的な取引を維持・拡大していくために、経営トップから社員一人ひとりに至るまでお客様満足の向上に取り組む活動を通じて、商品やサービスの改善につなげるよう努めています。

【アメリカンホーム保険会社とお客様とのダイレクト・コミュニケーションについて】

アメリカンホーム保険会社は、ダイレクトメールなどによる通信販売やインターネットを通じて、ダイレクト・マーケティング（通信販売）という手法により保険を販売しているのが最大の特徴です。また、資料請求などお問い合わせをいただいたお客様への保険の商品内容のご案内やご契約の手続きをはじめ、保険金お支払いの際のサポートなどの多くが、代理店ではなく、アメリカンホーム保険会社が運営しているコールセンターや損害サービスセンターのオペレーターにより主にお電話を通じて直接行われています。アメリカンホーム保険会社では、こうしたお客様とのダイレクト・コミュニケーションの機会を大切にして、お客様からのご要望やご意見を商品やサービスの改善に活かしています。

【お客様から寄せられた声を最大限に活かすための活動について】

●お客様から寄せられた声に対応する体制

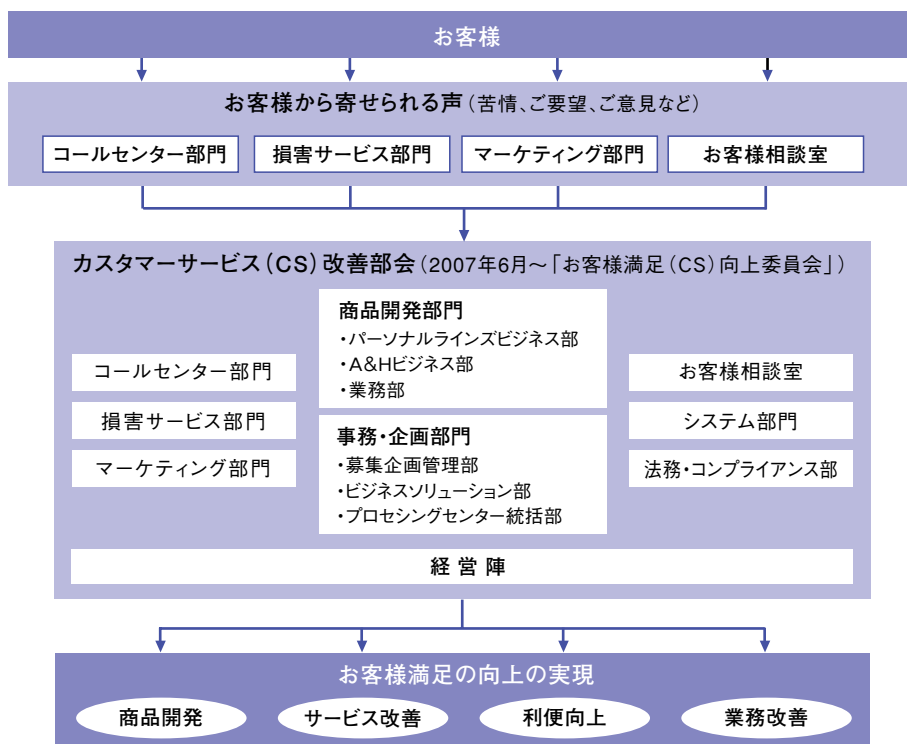
アメリカンホーム保険会社では、コールセンター部門、損害サービス部門など、お客様と直接接する部門やダイレクトメールやテレビCMなどを通じてお客様との接点を担当するマーケティング部門などが中心に、お客様から寄せられるご要望やご意見などのさまざまな声を収集しています。また、苦情として寄せられた声についてはお客様相談室に集約され、迅速かつ適切に対応して問題解決を図っています。さらに、各部門に寄せられたご要望やご意見などのお客様の声を貴重な経営資源の一つとしてとらえ、よりスピーディーに対応するために、コールセンター部門、損害サービス部門、マーケティング部門に加えて、商品開発部門やシステム部門も含めた全社横断的なメンバーで構成された

「カスタマーサービス（CS）改善部会」*を設置し、お客様の声を関連各部門で効率的に共有化することにより、商品やサービス改善につなげる活動に取り組んでいます。

* お客様満足向上に向けた活動の強化と経営陣の関与をより深めるために、2007年6月より当社執行部会直下の「お客様満足（CS）向上委員会」として発展的に改組し、新たな活動を開始しています。

●お客様から寄せられた声を把握する取組み

アメリカンホーム保険会社では、お客様相談室で対応する苦情やコールセンターに寄せられるご要望やご意見を集計するだけでなく、損害サービス部門においては保険金のご請求をいただいたお客様に保険金のお支払いに関する満足度についてのアンケートへのご協力をお願いしたり、マーケティング部門においてはマーケティングに必要なサンプリング調査などを通じてお客様の声をより広く把握するように努めています。



保険会社の運営に関する事項

ます。2006年4月から2007年3月までの間に「カスタマーサービス(CS)改善部会」で把握したお客様の声の総数は53,307件となり、内訳は右のとおりとなりました。

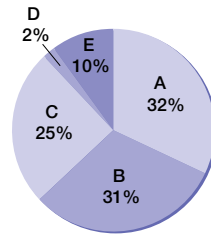
【お客様満足向上のための具体的な取組み事例について】

お客様満足向上のために、「カスタマーサービス(CS)改善部会」で把握したお客様の声の分析結果を踏まえた改善のほか、各部門が取組んだ事例は以下のとおりです。今年度の実現できなかったことも含めて、引き続き改善に取り組んでいきます。

●お客様から寄せられた声を商品やサービスに反映した改善例

お客様の声などの分析を通じて設定した改善課題を商品やサービスに以下のように反映させました。

改善課題	医療保険の資料請求をいただいたお客様にお送りしているパンフレットの内容をお客様によりわかりやすくする。
実施事項	「ザ・大人の医療保険」(無選択型医療総合保険)の資料を当社に直接ご請求をいただいたお客様専用のパンフレットを作成し、お客様が該当する年齢の保険料を大きく見やすく表示するようにしました。また、お申込みいただいてから保険始期までの留意事項のほか保険始期から保険満了日までの保障内容について、見開きページを使い図解してわかりやすくご案内するようにしました。(2006年3月)
改善課題	医療やケガの保険について、「自分が加入している保険の内容がよくわからない」というお客様に保険の内容をわかりやすく説明する。
実施事項	お客様がご契約されている保険の内容についてご理解いただきやすくするために小冊子(名称:“保険解体新書”)を作成して、当社と直接ご契約をいただいているお客様に現在ご契約いただいている保険の証券に記載されている内容の読み方をご案内できるようにしました。(2006年3月)
改善課題	貯蓄性のあるシニア向け商品をお望みのお客様向けに、貯蓄機能を備えた傷害保険をご提供する。
実施事項	ケガの入院・死亡保障だけでなく、シニア世代に多い骨折時の保障(一時金や介護保障)も一生継続できるシニア向けの傷害保険「まいにち安心」(アクティブシニア傷害保険)に、貯蓄機能を組み合わせた「満期返れい金付まいにち安心」(積立型基本特約(無配当型)付アクティブシニア傷害保険)の販売を開始しました。満期返れい金は、旅行・趣味・お孫さんへのプレゼントといった使用用途に応じて選択いただけるよう、3つのコース(5・10・20万円)をご用意いたしました。(2006年9月)
改善課題	キャッシュカードやインターネットバンキングの不正使用による損害、金融機関のATMや窓口での出金直後の盗難などに備えた保険商品を提供する。
実施事項	キャッシュカードやインターネットバンキングの不正使用による金銭的被害や、自宅がピッキングなどの被害にあった後の防犯装置の設置やドロックの交換に要した費用なども補償する個人向け保険「盗難対策」(支払用カード・個人情報不正使用被害等担保特約付盗難保険)の販売を開始しました。2006年2月に施行された預金者保護法の補償の対象外となっているリスクをカバーするのが特徴です。(2006年11月)
改善課題	医療保険について、お客様が、ご予算に応じて、それぞれ必要とする保障内容を自由に組み合わせて、独自のプランを作成してご購入いただけるサービスを提供する。
実施事項	「私にうれしい医療保険」(医療総合保険)に、お客様がそれぞれ必要とする保障内容をご予算に応じて自由に組み合わせカスタマイズしたプランとして購入できる「ぴったりアレンジ」サービスを拡充しました。「ぴったりアレンジ」サービスでは、お電話で当社に直接資料請求をいただいたお客様のご予算や必要な保障内容などを確認したうえで、保障内容のご提案を「パーソナルシート」として個々のお客様ごとに発行し、商品のご紹介資料や契約関連書類とともにお手元にお届けします。「パーソナルシート」に記載されたプランは、ウェブサイトのお客様専用画面に反映され、お客様がご自分で、自由にプランを変更することができます。また、ウェブサイト上でご契約できるサービスもご提供するとともに、インターネットと電話相談を併用することもでき、お客様ご自身がウェブサイト上で設計されたプランをコールセンターの担当者と一緒に共有しながら、質問をお受けしたり、保障内容のご説明を差し上げる仕組みもご用意いたしました。(2007年1月)



お客様の声の内容

- A. パンフレット・広告など営業活動に関連するもの
- B. 保険商品(含む保険料)に関連するもの
- C. 契約手続方法・申込キットなどに関連するもの
- D. 事故対応に関連するもの
- E. その他

(集計期間:2006年4月から2007年3月の1年間)

●お客様の利便性を向上させるための改善例

アメリカンホーム保険会社をご利用いただくお客様の利便性を高めるために以下のような改善を行いました。

改善課題	自動車保険について、お電話などウェブサイト以外を通じて新規にご契約いただいたお客様でも、契約更改の手続きをウェブサイトで行えるようにする。
実施事項	ウェブサイトでの契約更改はウェブサイト経由で新規にご契約いただいたお客様に限定していましたが、ウェブサイトでも更改の手続きをおとりいただけるお客様の範囲を拡大し、できる限り多くのお客様にご利用いただけるようにシステムを改修しました。(2006年6月)
改善課題	自動車保険にご加入のお客様が、異動手続きをウェブサイトで行えるようにする。
実施事項	お客様の異動手続きは、お電話もしくは専用書面でしか受け付けておりませんでした。ウェブサイトでも異動の手続きをおとりいただけるようにシステムを改修し、できる限り多くのお客様にご利用いただけるようにしました。(2006年6月)
改善課題	自動車保険のウェブサイト内のお申込受付画面の使い勝手の改善を図る。
実施事項	社外の一般の方に実際に操作してもらうなどのユーザビリティテストを行いました。(2006年12月) その結果をウェブサイト内の自動車保険のお申込受付画面のデザインや画面展開の遷移の見直しに反映させています。(2007年3月から順次)

●お客様対応業務に関わる改善例

お客様と接する業務に関わる、以下のような改善を行いました。

改善課題	『これからだ』(長期保障傷害保険)で、保険金のご請求をいただいたお客様にお送りしている保険金請求書類一式について、内容をお客様によりわかりやすくする。
実施事項	50歳以上の方にご加入いただいている長期保障傷害保険「これからだ」について、保障の内容や保険金ご請求の流れのほか、保険金のご請求に必要な書類などをわかりやすく説明した「保険金請求手続ガイド」を作成し、保険金請求書類一式に同封してお送りするようにしました。(2006年6月)
改善課題	自動車保険にご契約いただいているお客様から事故受付を円滑に行う。
実施事項	当社ホームページのご契約者向けの自動車保険に関わるご案内ページの事故受付フリーダイヤルのご案内ほか、お電話いただいた後の手続きの流れや保障内容のご説明の内容の見直しを行いました。(2007年2月)

INDEX

業績データ

- 14 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
- 15 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
- 16 日本における直近の2事業年度の貸借対照表
- 18 日本における直近の2事業年度の損益計算書
- 19 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
- 20 日本における2005年度の利益処分または損失処理の状況
- 20 日本における2006年度の持込資本金等変動計算書
- 20 会社の状況に関する重要な事項
- 20 重要な後発事象
- 21 日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)
- 21 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) 元受取支残高
- 24 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
- 26 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
 - (8) 事業費明細(含む損害調査費)
 - (9) 期首時点支払備金(見積り額)の当期末状況(ラン・オフ・リザルト)
 - (10) 事故発生からの期間経過に伴う最終損害見積り額の推移表
- 30 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) 使途別貸付金残高・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) 有形固定資産
- 34 5. 特別勘定に関する指標
- 35 日本における財産の状況(直近の2事業年度)
- 35 1. リスク管理債権
- 35 2. 債務者区分に基づいて区分された債権
- 36 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)
- 37 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
- 37 財務諸表の正確性および内部監査の有効性
- 38 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

2006年度の方が国経済は、個人消費の伸びに力強さはみられないものの、好調な企業収益を背景に設備投資の増加や雇用情勢の改善が進み、景気は緩やかながらも拡大基調となりました。

損害保険業界におきましては、市場の成熟化や保険料率競争により、事業環境は依然として厳しい状況が続いています。また、2005年11月に損害保険会社26社が対象となった「付随的な保険金等の支払漏れ」(以下、「未払い」)に対する行政処分に関連して、各社が事後的に検証を行った結果、追加して対応すべき事案があったことが2006年9月に判明しました。さらに、「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不払い」(以下、「不払い」)があったことが確認され、2007年3月に第三分野商品を販売している当社を含む損害保険会社10社が行政処分を受ける事態となりました。まさに損害保険業界全体が経営管理など内部管理態勢の抜本的な見直しと早急な改善を求められている状況にあります。

当社におきましても、「未払い」「不払い」に該当する事案の解決を当年度の最優先事項と位置付け、全社をあげて取組んでまいりました。その結果、「未払い」に該当する事案につきましては2007年3月までに概ね対応を完了し、調査結果を公表しました。この間、2005年11月に金融庁より受けた「未払い」に関わる業務改善命令に対する業務改善計画として、保険金支払体制や商品開発体制を見直すとともに、経営管理態勢の改善・強化に努めてまいりました。しかしながら、2007年3月、金融庁より、第三分野における保険金の不適切な「不払い」に関わる業務改善命令を受けるに至り、新たな業務改善計画を提出するとともに、計画に基づいて、経営管理など内部管理態勢の抜本的な見直しとさらなる改善を進めています。

一方、事業の拡大に向けた取組みについては、引き続き当社のビジネスモデルの最大の特徴である通信販売チャンネルを通じたダイレクト・マーケティングの手法を最大限に活かしつつ、お客様の立場に立った新たな商品を提供してまいりました。具体的には、先進医療費や抗がん剤治療をしっかりサポートする医療総合保険『私にうれしい医療保険』(2006年6月)、シニア向け傷害保険に貯蓄機能を組み合わせた『満期返れい金付まいにち安心』(2006年

9月)、キャッシュカードなどの不正使用被害や防犯対策費用を補償する『盗難対策』(2006年11月)など商品の販売を開始しました。

このように当会計年度の当社を取巻く事業環境はこれまでにない厳しいものとなるなか、さまざまな取組みを進めてきた結果、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、80,520百万円と前年度に比べ5.4%増となり、増収となりました。

また、保険引受収益は53,262百万円、資産運用収益が903百万円、その他経常収益が95百万円となり、これらを合計した経常収益は前年度に比べ4,455百万円増加し、54,261百万円となっています。

一方、経常費用は、保険引受費用が22,503百万円、資産運用費用が40百万円、営業費及び一般管理費が37,083百万円、その他経常費用を3百万円計上した結果、前年同期に比べ6,791百万円増加し、59,630百万円となっています。

正味収入保険料が好調に増収していることから、引き続き広告等販売経費を拡大している結果、経常損失は5,369百万円と前年度に比べ2,336百万円増加しています。これに特別損失、ならびに、法人税及び住民税を加減した当期純損失は、前年度に比べ2,278百万円増加し、5,471百万円となっています。

保険引受の概況

当年度の正味収入保険料は、53,131百万円と前年度に比べ9.0%の増収となっています。

一方、正味支払保険金は16,158百万円となり、正味損害率は33.3%と、前年度に比べ2.2ポイント上昇しています。また、保険引受に係る営業費及び一般管理費は37,061百万円となりましたが、当該金額は、前年度までその他経常費用として計上しておりましたザ・ロンドン・アッシュアランスの保険契約の移転に係るのれんの当期償却額2,364百万円を含んでいることから、正味事業費率は64.4%と、前年度に比べ6.8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、前年度に比べ4,788百万円増加し、6,302百万円となっています。

〔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、元受正味保険

料は20,562百万円と前年度に比べ5.8%の減収、正味収入保険料は3,080百万円と前年度に比べ5.9%の減収となっています。また、正味損害率は88.7%と前年度に比べ4.1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が好調に推移した結果、元受正味保険料は59,088百万円と前年度に比べ9.9%の増収、正味収入保険料は49,894百万円と前年度に比べ10.9%の増収となっています。一方、正味損害率は29.7%と前年度に比べ2.6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前年度末に比べ7,489百万円増加し65,807百万円となり、このうち、有価証券等の運用資産は、前年度末に比べ9,389百万円増加し53,326百万円となっています。

当年度の利息及び配当金収入は904百万円となり、有価証券売却損益等を含めた資産運用収益は903百万円と前年度に比べ71百万円増加しました。一方、資産運用費用は、40百万円と前年度に比べ24百万円増加しています。

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、商品開発、料率引き下げ、事業効率化など、企業間競争はますます激化が予想されます。このような環境のもと、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積極的に取組んでまいります。

○行政処分について

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」を受けた「医療保険等の第三分野商品に係る保険金の不適切な不払い」に関しまして、全役職員はこの処分を厳粛に受け止め、二度とこのような事態を発生させることのないよう、保険金の支払管理態勢及び保険募集管理態勢の改善・強化を図り、全社をあげて、当社ならびに保険をご利用いただくすべてのお客様からの信頼の回復に努めてまいります。

(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	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度
元受正味保険料(含む収入積立保険料) (増減率)	46,303 (14.8%)	53,468 (15.5%)	62,198 (16.3%)	76,414 (22.9%)	80,520 (5.4%)
正味収入保険料 (増減率)	24,649 (20.7%)	28,649 (16.2%)	37,093 (29.5%)	48,750 (31.4%)	53,131 (9.0%)
経常収益	25,514	29,484	38,103	49,805	54,261
経常利益(△は経常損失)	933	△2,263	△2,833	△3,033	△5,369
当期純利益(△は当期純損失)	871	△2,286	△3,770	△3,192	△5,471
正味損害率	36.4%	34.5%	15.8%	31.1%	33.3%
正味事業費率	60.2%	65.7%	57.3%	57.6%	64.4%
運用資産利回り	2.58%	2.25%	1.99%	2.07%	1.97%
持込資本金	3,404	3,404	3,404	3,404	3,404
純資産額	6,517	3,882	13,269	10,255	9,948
総資産額 (積立勘定として経理された資産額)	29,989 (574)	31,908 (545)	53,999 (408)	58,318 (383)	65,807 (405)
責任準備金残高	10,637	13,213	19,407	24,503	30,677
貸付金残高	10	7	5	4	4
有価証券残高	20,654	22,297	31,809	42,167	46,649
ソルベンシー・マージン比率	963.9%	758.7%	1,290.6%	893.4%	885.1%
従業員数	491	554	664	702	796

(注)1. 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
2. 2005年度まではのれん償却額をその他の経常費用に含めて表示していましたが、2006年度より保険引受に係る営業費及び一般管理費に含めて表示しています。のれん償却額は、2004年度より毎期2,364百万円計上しています。これにより、従前の方法に比べ正味事業費率は、4.5ポイント増加しています。

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	2005年度末	2006年度末
(資産の部)		
現金及び預貯金	1,765	6,672
現金	0	0
預貯金	1,765	6,672
有価証券	42,167	46,649
国債	202	202
地方債	7,783	7,498
社債	16,561	18,974
株式	875	473
外国証券	15,424	17,616
その他の証券	1,318	1,885
貸付金	4	4
保険約款貸付	4	4
有形固定資産	151	164
その他の有形固定資産	151	164
無形固定資産	7,092	4,728
のれん	7,092	4,728
その他資産	7,136	7,589
未取保険料	71	80
代理店貸	293	320
共同保険貸	4	4
再保険貸	46	36
外国再保険貸	3,672	3,877
代理業務貸	0	0
未収金	1,661	1,626
未収収益	246	264
預託金	217	317
地震保険預託金	29	31
仮払金	880	1,016
その他の資産	13	12
貸倒引当金	△ 0	△ 0
資産の部合計	58,318	65,807

科目	2005年度末	2006年度末
(負債の部)		
保険契約準備金	37,252	44,778
支払備金	12,748	14,101
責任準備金	24,503	30,677
その他負債	9,429	9,554
共同保険借	23	30
再保険借	350	434
外国再保険借	5,340	5,130
預り金	142	226
未払金	3,366	3,518
仮受金	206	215
退職給付引当金	348	389
役員退任慰労引当金	292	163
賞与引当金	325	394
価格変動準備金	219	290
繰延税金負債	193	288
負債の部合計	48,062	55,858
(資本の部)		
持込資本金	3,404	—
供託金	200	—
剰余金(△は欠損金)	6,308	—
任意積立金	23,072	—
当期未処分利益(△は当期未処理損失)	△ 16,763	—
(当期純利益(△は当期純損失))	(△ 3,192)	—
株式等評価差額金	342	—
資本の部合計	10,255	—
負債及び資本の部合計	58,318	—
(純資産の部)		
持込資本金	—	3,404
供託金	—	200
剰余金(△は欠損金)	—	5,837
任意積立金	—	28,072
繰越利益剰余金	—	△ 22,234
持込資本金等合計	—	9,441
その他有価証券評価差額金	—	507
評価・換算差額等合計	—	507
純資産の部合計	—	9,948
負債及び純資産の部合計	—	65,807

(注記)

- 有価証券の評価基準及び評価方法は次のとおりです。
 - 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、評価差額は全部純資産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。
 - 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または償却原価法により行っています。
- 有形固定資産の減価償却は定率法により行っています。
- 無形固定資産は、ロンドン保険会社の契約移転に係るのれんであり、5年間で均等償却しています。当期償却額2,364百万円を営業費及び一般管理費に計上しています。
- 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算は、外貨建取引等会計処理基準に準拠して行っています。
- 貸倒引当金は、債権の貸倒れによる損失に備えるため、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、その残額を計上しています。
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計上しています。
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計上しています。
また、すべ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計上を行っています。
- 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。
- 役員退任慰労引当金は、役員の退任慰労金の支払いに備え、内規に基づく当期末要支給

額を計上しています。

- 賞与引当金は、従業員の賞与に充てるため、当期末における支給見込額を基準に計上しています。
- 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。
- 消費税等の会計処理は税込方式によっています。
- 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。
- (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、元本または利息の支払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または利息の取立てまた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または同項第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または支援を図ることを目的として利息の支払を猶予した貸付金以外の貸付金です。
(2) 貸付金のうち、3ヵ月以上延滞債権はありません。
なお、3ヵ月以上延滞債権とは、元本または利息の支払が、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、債務者の経営再建また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ヵ月以上延滞債権に該当しないものです。
- 有形固定資産の減価償却累計額は503百万円です。
- 貸借対照表に計上した有形固定資産には含まれていませんが、リース契約により使用している電子計算機等があります。
- 担保に供している資産は、有価証券202百万円です。
- 退職給付に関する事項は次のとおりです。
 - 退職給付債務及びその内訳
退職給付債務 Δ 930百万円
年金資産 568百万円
未積立退職給付債務 Δ 362百万円
未認識数理計算上の差異 Δ 26百万円
退職給付引当金 Δ 389百万円

(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 | 2.25% |
| 期待運用収益率 | 2.50% |
| 数理計算上の差異の処理年数 | 5年 |
- 繰延税金負債の総額は288百万円です。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288百万円です。
 - 当期末における支払備金及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) 24,255百万円
同上に係る出再支払備金 10,154百万円
差引(イ) 14,101百万円
地震保険及び自動車損害賠償責任保険
に係る支払備金(ロ) 1百万円
計(イ+ロ) 14,101百万円
(責任準備金)
普通責任準備金
(出再責任準備金控除前) 29,093百万円
同上に係る出再責任準備金 12,668百万円
差引(イ) 16,425百万円
その他の責任準備金(ロ) 14,251百万円
計(イ+ロ) 30,677百万円
 - 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。
 - 任意積立金は、米国本社より資金送金を受け、5,000百万円増加しています。
 - 当期より「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」(企業会計基準第5号 平成17年12月9日)及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」(企業会計基準適用指針第8号 平成17年12月9日)を適用しています。
これまでの資本の部の合計に相当する金額は9,948百万円です。
 - 当期から保険業法施行規則の改正により貸借対照表の様式を改訂いたしました。その主な内容は次のとおりです。
従来の「不動産及び動産」を「有形固定資産」、「営業権」を「のれん」、「資本の部」を「純資産の部」、「当期末未処理損失」を「繰越利益剰余金」、「株式等評価差額金」を「その他有価証券評価差額金」として表示しています。また、「無形固定資産」を追加し、内訳項目として「のれん」を表示しています。
 - 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)

科 目	2005年度	2006年度
経常収益	49,805	54,261
保険引受収益	48,890	53,262
正味収入保険料	48,750	53,131
収入積立保険料	134	126
積立保険料等運用益	5	4
資産運用収益	831	903
利息及び配当金収入	829	904
有価証券売却益	0	3
有価証券償還益	0	0
積立保険料等運用益振替	△ 5	△ 4
その他経常収益	83	95
その他の経常収益	83	95
経常費用	52,838	59,630
保険引受費用	19,194	22,503
正味支払保険金	13,874	16,158
損害調査費	1,271	1,557
諸手数料及び集金費	△ 3,145	△ 2,846
満期返戻金	163	107
支払備金繰入額	1,932	1,353
責任準備金繰入額	5,096	6,173
為替差損	0	0
その他保険引受費用	0	0
資産運用費用	16	40
有価証券売却損	4	10
有価証券評価損	—	16
有価証券償還損	11	2
為替差損	—	10
営業費及び一般管理費	31,230	37,083
その他経常費用	2,397	3
支払利息	1	1
貸倒引当金繰入額	0	0
貸倒損失	0	0
その他の経常費用	2,395	0
経常利益(△は経常損失)	△ 3,033	△ 5,369
の特別損益		
特別損失	134	70
固定資産処分損	47	0
価格変動準備金繰入額	87	70
税引前当期純利益(△は税引前当期純損失)	△ 3,168	△ 5,440
法人税及び住民税	24	30
法人税等調整額	—	—
当期純利益(△は当期純損失)	△ 3,192	△ 5,471
前期繰越利益剰余金	△ 13,570	△ 16,763
繰越利益剰余金	△ 16,763	△ 22,234

(注記)

- (1) 正味収入保険料の内訳は次のとおりです。

収入保険料	80,396百万円
支払再保険料	27,265百万円
差引	53,131百万円

 (2) 正味支払保険金の内訳は次のとおりです。

支払保険金	28,061百万円
回収再保険金	11,903百万円
差引	16,158百万円

 (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	7,091百万円
出再保険手数料	9,938百万円
差引	△ 2,846百万円

 (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、(ロ)に掲げる保険を除く)	2,517百万円
同上に係る出再支払備金繰入額	1,163百万円
差引(イ)	1,353百万円

 地震保険及び自動車損害賠償責任保険に係る支払備金繰入額(ロ) △ 0百万円
計(イ+ロ) 1,353百万円
(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)	3,689百万円
同上に係る出再責任準備金繰入額	396百万円
差引(イ)	3,293百万円
その他の責任準備金繰入額(ロ)	2,879百万円
計(イ+ロ)	6,173百万円

 (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	10百万円
有価証券利息・配当金	893百万円
貸付金利息	0百万円
その他利息	0百万円
計	904百万円
- 損害調査費なら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 141百万円であり、その内訳は次のとおりです。

勤務費用	154百万円
利息費用	12百万円
期待運用収益	△ 9百万円
未認識債務の費用処理額	△ 15百万円
計	141百万円
- 前期まではのれん償却額をその他経常費用に含めて表示していましたが、当期より営業費及び一般管理費に含めて表示しています。
- 当期から保険業法施行規則の改正により損益計算書の様式を改訂しましたが、その主な内容は次のとおりです。
 従来の「不動産動産処分損」を「固定資産処分損」、「前期繰越損失」を「前期繰越利益剰余金」、「当期未処理損失」を「繰越利益剰余金」として表示しています。
 なお、「前期繰越利益剰余金」ならびに「繰越利益剰余金」については、いずれも繰越損失となっていますので、マイナス表示(△)しています。
- 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)

科目	2005年度	2006年度
I 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)	△ 3,168	△ 5,440
減価償却費	49	31
のれん償却額	2,364	2,364
支払備金の増加額	1,932	1,353
責任準備金の増加額	5,096	6,173
貸倒引当金の増加額	0	0
退職給付引当金の増加額	41	40
役員退任慰労引当金の増加額	18	△ 129
賞与引当金の増加額	17	68
価格変動準備金の増加額	87	70
利息及び配当金収入	△ 829	△ 904
有価証券関係損益(△)	15	26
支払利息	1	1
為替差損益(△)	△ 124	2
有形固定資産関係損益(△)	47	0
その他資産(除く投資活動関連・財務活動関連)の増加額	882	△ 434
その他負債(除く投資活動関連・財務活動関連)の増加額	37	125
小 計	6,471	3,349
利息及び配当金の受取額	864	945
利息の支払額	△ 1	△ 1
法人税等の支払額	△ 24	△ 30
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,309	4,263
II 投資活動によるキャッシュ・フロー		
預貯金の純増加額	△ 2	2
有価証券の取得による支出	△ 12,250	△ 6,366
有価証券の売却・償還による収入	2,098	2,056
貸付けによる支出	△ 8	△ 7
貸付金の回収による収入	9	8
II①小計	△ 10,153	△ 4,307
(I+II①)	(△ 2,844)	(△ 44)
有形固定資産の取得による支出	△ 40	△ 44
有形固定資産の売却による収入	0	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,194	△ 4,352
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
本社からの送金による収入	—	5,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	5,000
IV 現金及び現金同等物に係る換算差額	124	△ 2
V 現金及び現金同等物の増加額	△ 2,760	4,908
VI 現金及び現金同等物期首残高	4,524	1,763
VII 現金及び現金同等物期末残高	1,763	6,672

(注記)

- 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 6,672 百万円
預入期間が3ヵ月を超える定期預金 — 百万円
現金及び現金同等物 6,672 百万円
- 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。

日本における2005年度の利益処分または損失処理の状況

支店のため記載すべき事項がありません。

日本における2006年度の持込資本金等変動計算書

(単位:百万円)

	持込資本金等					持込 資本金等 合計	評価・換算差額等		純資産 合計
	持込 資本金	供託金	剰余金				其他 有価証券 評価 差額金	評価・換算 差額等合計	
			任意 積立金	繰越利益 剰余金	剰余金 合計				
前期末残高	3,404	200	23,072	△16,763	6,308	9,912	342	342	10,255
当期の変動額									
本社からの送金	—	—	5,000	—	5,000	5,000	—	—	5,000
本社への送金	—	—	—	—	—	—	—	—	—
当期純利益	—	—	—	△5,471	△5,471	△5,471	—	—	△5,471
持込資本金等以外の項目の 当期の変動額(純額)	—	—	—	—	—	—	164	164	164
当期の変動額合計	—	—	5,000	△5,471	△471	△471	164	164	△306
当期末残高	3,404	200	28,072	△22,234	5,837	9,441	507	507	9,948

(注) 株式会社における株主資本に相当する数値を記載しています。

会社の状況に関する重要な事項

1. 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いたしました。楽天株式会社が、保険代理店事業を展開している子会社を合併し、保険販売事業の大幅な強化を図ることに伴い、当社との提携を解消いたしました。今後、当社からの損保商品の提供など、引き続き両社間での良好な関係を継続してまいります。

2. 米国本社からの資金送金について

日本国内での販売広告等の積極的な費用支出に伴い、十分な支払余力の確保と財務体質の強化を目的として、米国本社より資金送金を受けました。これにより任意積立金は50億円増加しました。

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	2005年度		2006年度	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
火災	95	0.1	132	0.2
海上	—	—	—	—
傷害	53,760	70.4	59,088	73.4
自動車	21,827	28.6	20,562	25.5
自動車損害賠償責任	1	0.0	2	0.0
その他	729	0.9	734	0.9
(うち賠償責任)	(709)	(0.9)	(734)	(0.9)
合 計	76,414	100.0	80,520	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	2005年度	2006年度
火災	1	1
海上	—	—
傷害	8	—
自動車	0	—
自動車損害賠償責任	1	1
その他	△ 0	△ 0
(うち賠償責任)	(△ 0)	(△ 0)
合 計	11	3

(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	2005年度	2006年度
火災	32	45
海上	—	—
傷害	8,658	9,067
自動車	18,553	17,482
自動車損害賠償責任	1	1
その他	295	669
(うち賠償責任)	(275)	(670)
合 計	27,541	27,265

(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	2005年度		2006年度	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
火災	64	0.1	89	0.2
海上	—	—	—	—
傷害	44,975	92.3	49,894	93.9
自動車	3,274	6.7	3,080	5.8
自動車損害賠償責任	2	0.0	1	0.0
その他	433	0.9	65	0.1
(うち賠償責任)	(434)	(0.9)	(64)	(0.1)
合 計	48,750	100.0	53,131	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

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

(5) 解約返戻金 (単位:百万円)

種目	2005年度	2006年度
火災	0	0
海上	—	—
傷害	464	688
自動車	244	225
自動車損害賠償責任	0	0
その他	0	1
(うち賠償責任)	(0)	(1)
合計	710	915

(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	2005年度	2006年度
火災	80	18
海上	0	—
傷害	△ 1,391	△ 6,436
自動車	△ 482	181
自動車損害賠償責任	—	—
その他	279	△ 65
(うち賠償責任)	(277)	(△ 64)
合計	△ 1,513	△ 6,302

(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. 2005年度まではのれん償却額をその他の経常費用に含めて表示していましたが、2006年度より保険引受に係る営業費及び一般管理費に含めて表示しています。のれん償却額は、2005年度及び2006年度とも2,364百万円です。これにより、従前の方法に比べ、保険引受利益は傷害保険において2,003百万円減少し、賠償責任保険において360百万円減少しています。

(7) 元受正味保険金 (単位:百万円)

種目	2005年度	2006年度
火災	12	28
海上	—	—
傷害	13,654	16,738
自動車	11,423	11,084
自動車損害賠償責任	0	0
その他	167	208
(うち賠償責任)	(161)	(206)
合計	25,258	28,059

(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	2005年度	2006年度
火災	0	—
海上	0	—
傷害	0	—
自動車	0	0
自動車損害賠償責任	2	2
その他	0	0
(うち賠償責任)	(0)	(0)
合計	3	2

(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	2005年度	2006年度
火災	1	0
海上	—	—
傷害	1,753	2,399
自動車	9,605	9,411
自動車損害賠償責任	0	0
その他	26	91
(うち賠償責任)	(24)	(90)
合計	11,387	11,903

(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	2005年度	2006年度
火災	11	27
海上	—	—
傷害	11,902	14,338
自動車	1,818	1,672
自動車損害賠償責任	2	2
その他	140	116
(うち賠償責任)	(137)	(116)
合計	13,874	16,158

(注) 正味支払保険金 = 支払保険金(元受+受再) - 回収再保険金

(11) 元受収支残高

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)
合 計	76,280	25,258	1,271	38,062	11,687	15.3

2006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	132	28	6	61	36	27.7
海上	—	—	—	—	—	—
傷害	58,962	16,738	478	36,996	4,748	8.1
自動車	20,562	11,084	1,058	6,515	1,904	9.2
自動車損害賠償責任	2	0	0	0	1	63.9
その他	734	208	13	579	△ 67	△9.2
(うち賠償責任)	(734)	(206)	(13)	(578)	(△ 63)	(△8.7)
合 計	80,393	28,059	1,557	44,153	6,623	8.3

(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. 2005年度まではのれん償却額をその他の経常費用に含めて表示していましたが、2006年度より保険引受に係る営業費及び一般管理費に含めて表示しています。のれん償却額は、2005年度及び2006年度とも2,364百万円です。

これにより、従前の方法に比べ、元受事業費は傷害保険において2,003百万円増加し、賠償責任保険において360百万円増加しています。

日本における業務の状況を示す指標(直近の2事業年度)

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)においては、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、毎月の満期契約ごとに契約者配当金を計算してお支払いしています。

なお、契約者配当金についてはお支払いをお約束するものではなく、運用実績等によって変動(増減)し、お支払いできないこともあります。

● 2005年7月1日から同月31日まで及び2006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契約者配当金の例(満期返戻金10万円の場合)

満期月	保険期間	5年	10年
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。
2006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、正味事業費率及びその合算率

(単位:%)

種 目	2005年度			2006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	22.7	56.2	78.9	38.6	55.0	93.6
海上	—	—	—	—	—	—
傷害	27.1	59.3	86.4	29.7	67.5	97.2
自動車	84.6	38.0	122.6	88.7	5.2	93.9
自動車損害賠償責任	118.4	5.6	124.0	124.7	7.5	132.2
その他	34.5	26.4	60.9	200.6	534.6	735.2
(うち賠償責任)	(33.7)	(27.6)	(61.3)	(202.1)	(538.2)	(740.3)
合 計	31.1	57.6	88.7	33.3	64.4	97.7

(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. 2005年度まではのれん償却額をその他の経常費用に含めて表示していましたが、2006年度より保険引受に係る営業費及び一般管理費に含めて表示しています。のれん償却額は、2005年度及び2006年度とも2,364百万円です。これにより、従前の方法に比べ正味事業費率は、傷害保険において4.1ポイント増加し、賠償責任保険において559.9ポイント増加し、合計で4.5ポイント増加しています。

(3) 出再控除前の発生損害率、事業費率及びその合算率

(単位:%)

種 目	2005年度			2006年度		
	発生損害率	事業費率	合算率	発生損害率	事業費率	合算率
火災	23.6	22.2	45.8	21.3	57.6	78.9
海上	—	—	—	—	—	—
傷害	33.2	61.1	94.3	36.6	69.1	105.7
(医療)				(25.3)		
(その他)				(39.3)		
自動車	55.2	34.2	89.4	58.0	30.6	88.6
その他	38.8	25.6	64.4	30.5	115.7	146.2
(うち賠償責任)	(39.0)	(25.9)	(64.9)	(30.0)	(115.3)	(145.3)
合 計	40.2	52.0	92.2	42.6	58.5	101.1

- (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
7. 医療は傷害保険のうち医療総合保険及び無選択型医療総合保険を記載しています。
8. 2005年度まではのれん償却額をその他の経常費用に含めて表示していましたが、2006年度より保険引受に係る営業費及び一般管理費に含めて表示しています。のれん償却額は、2005年度及び2006年度とも2,364百万円です。これにより、従前の方法に比べ事業費率は、傷害保険において3.8ポイント増加し、賠償責任保険において71.9ポイント増加し、合計で3.1ポイント増加しています。

(4) 国内契約・海外契約別の収入保険料の割合

(単位:%)

区 分	2005年度	2006年度
国内契約	100.0	100.0
海外契約	—	—

(注)左表は、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(%)
2005年度	12	90.4
2006年度	12	90.8

(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)を対象にしています。

(6) 出再保険料の格付ごとの割合

(単位:%)

格付区分	A 以上	Baa 以上	その他 (格付なし・不明・Ba以下)	合 計
2005年度	99.9	0.0	0.1	100
2006年度	99.9	0.1	0.0	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〉

- ① 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。
- ② 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	2006年度
1	年度開始時の未収再保険金	4,047	3,718
2	当該年度に回収できる事由が発生した額	11,385	11,903
3	当該年度回収等	11,714	11,707
4	1+2-3 = 年度末の未収再保険金	3,718	3,914

(注)地震・自賠責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)

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	
	2005年度末	2006年度末	2005年度末	2006年度末
火災	26	10	348	352
海上	0	—	27	27
傷害	11,421	12,870	21,298	27,727
自動車	952	971	2,401	2,390
自動車損害賠償責任	1	1	85	85
その他	345	247	343	93
(うち賠償責任)	(343)	(246)	(315)	(64)
合 計	12,748	14,101	24,503	30,677

(2) 責任準備金の内訳

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)
合 計	13,246	8,395	2,860	1	24,503

2006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	50	302	—	—	352
海上	—	27	—	—	27
傷害	14,696	8,925	4,104	1	27,727
自動車	1,647	742	—	—	2,390
自動車損害賠償責任	85	—	—	—	85
その他	62	31	—	—	93
(うち賠償責任)	(61)	(2)	(—)	(—)	(64)
合 計	16,542	10,029	4,104	1	30,677

(3) 責任準備金積立水準

区 分		2005年度末	2006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ないため、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149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149条第2項及び同3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ならびに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

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
役員退職慰労引当金	273	18	—	292
賞与引当金	307	325	307	325
価格変動準備金	132	87	—	219

2006年度

(単位:百万円)

区 分	2005年度末残高	増加額	減少額	2006年度末残高
貸倒引当金計	0	0	0	0
一般貸倒引当金	0	0	0	0
個別貸倒引当金	0	0	0	0
特定海外債権引当勘定	—	—	—	—
退職給付引当金	348	52	12	389
役員退職慰労引当金	292	—	129	163
賞与引当金	325	394	325	394
価格変動準備金	219	105	34	290

(5) 貸付金償却額

2005年度、2006年度とも、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)

(6) 持込資本金・供託金・任意積立金

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
持込資本金	3,404	—	—	3,404
供託金	200	—	—	200
任意積立金	23,072	—	—	23,072

2006年度

(単位:百万円)

区分	2005年度末残高	増加額	減少額	2006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	5,000	—	28,072

(注)任意積立金の増加は、米国本社から受け入れた資金等です。

(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

損害率の上昇シナリオ	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	○増加する発生損害額 = 既経過保険料×1% ○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。 ○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 ○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	
経常利益の減少額	2005年度	451百万円 (注)異常危険準備金残高の取崩額 一百万円
	2006年度	486百万円 (注)異常危険準備金残高の取崩額 0百万円

(注)地震保険、自動車損害賠償責任保険については、ノロス・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。

(8) 事業費明細(含む損害調査費)

(単位:百万円)

区分	2006年度
人件費	4,416
物件費	33,814
税金	381
火災予防拠出金及び交通事故予防拠出金	—
損害保険契約者保護機構に対する負担金	28
諸手数料及び集金費	△ 2,846
合計	35,794

(注)1. 金額は、損益計算書における「損害調査費」、「営業費及び一般管理費」ならびに「諸手数料及び集金費」の合計額です。

2. 本表は本年度(2006年度)から開示しています。

(9) 期首時点支払備金(見積り額)の当期末状況(ラン・オフ・リザルト)

(単位:百万円)

会計年度	期首支払備金	前期以前発生事故に係る 当期支払保険金	前期以前発生事故に係る 当期末支払備金	当期把握見積り差額
2006年度	21,680	12,112	9,476	92

(注)1. 国内元受契約に係る出再控除前の金額です。

2. 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。

3. 当期把握見積り差額 = 期首支払備金 - (前期以前発生事故に係る当期支払保険金 + 前期以前発生事故に係る当期末支払備金)

4. 本表は本年度(2006年度)から開示しています。

(10) 事故発生からの期間経過に伴う最終損害見積り額の推移表

●傷害

(単位:百万円)

事故発生年度		2006年度		
		金額	比率	変動
累計保険金+支払備金	事故発生年度末	19,754		
	1年後			
	2年後			
	3年後			
	4年後			
最終損害見積り額		19,754		
累計保険金		8,379		
支払備金		11,375		

●自動車

(単位:百万円)

事故発生年度		2006年度		
		金額	比率	変動
累計保険金+支払備金	事故発生年度末	10,785		
	1年後			
	2年後			
	3年後			
	4年後			
最終損害見積り額		10,785		
累計保険金		7,480		
支払備金		3,305		

●賠償責任

(単位:百万円)

事故発生年度		2006年度		
		金額	比率	変動
累計保険金+支払備金	事故発生年度末	92		
	1年後			
	2年後			
	3年後			
	4年後			
最終損害見積り額		92		
累計保険金		63		
支払備金		28		

(注)1. 国内元受契約に係る出再控除前の金額です。

2. 「比率」欄には、前年度末における累計保険金と支払備金の合計額が、当該年度1年間で変動した倍率を記載しています。

3. 「変動」欄には、前年度末における累計保険金と支払備金の合計額が、当該年度1年間で変動した額を記載しています。

4. 「累計保険金+支払備金」の数値のうち網掛け部分については該当がありません。

5. 本表は本年度(2006年度)から開示しています。

6. 保険業法施行規則第73条に基づきIBNR備金の算出方法を定めている平成10年大蔵省告示第234号(以下「告示」という)が2006年5月1日に改正されましたが、告示附則第2項の経過措置に従い、2006年度決算までは従前の方法にてIBNR備金が積み立てられています。

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	2005年度末		2006年度末	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
預貯金	1,765	3.0	6,672	10.1
コールローン	—	—	—	—
買現先債券	—	—	—	—
債券貸借取引支払保証金	—	—	—	—
買入金銭債権	—	—	—	—
商品有価証券	—	—	—	—
金銭の信託	—	—	—	—
有 価 証 券	42,167	72.3	46,649	70.9
貸付金	4	0.0	4	0.0
土地・建物	—	—	—	—
運用資産計	43,937	75.3	53,326	81.0
総資産	58,318	100.0	65,807	100.0

(2) 利息及び配当金収入・運用利回り

(単位:百万円)

区 分	2005年度末		2006年度末	
	金 額	利回り(%)	金 額	利回り(%)
預貯金	9	0.42	10	0.38
コールローン	—	—	—	—
買現先債券	—	—	—	—
債券貸借取引支払保証金	—	—	—	—
買入金銭債権	—	—	—	—
商品有価証券	—	—	—	—
金銭の信託	—	—	—	—
有 価 証 券	819	2.17	893	2.08
貸付金	0	5.74	0	5.44
土地・建物	—	—	—	—
小 計	829	2.07	904	1.97
その他	0	—	0	—
合 計	829	1.49	904	1.54

(3) 海外投融資残高・利回り

(単位:百万円)

区 分	2005年度末		2006年度末		
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)	
外貨建	外国公社債	10,661	68.4	11,254	62.7
	外国株式	51	0.3	52	0.3
	その他	161	1.1	347	1.9
	計	10,873	69.8	11,655	64.9
円貨建	非居住者貸付	—	—	—	—
	外国公社債	4,712	30.2	6,309	35.1
	その他	—	—	—	—
計	4,712	30.2	6,309	35.1	
合 計	15,586	100.0	17,964	100.0	
海外投融資利回り	3.81%		3.82%		

(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	2005年度末		2006年度末	
	金 額	構成比 (%)	金 額	構成比 (%)
国債	202	0.5	202	0.4
地方債	7,783	18.5	7,498	16.1
社債	16,561	39.3	18,974	40.7
株式	875	2.1	473	1.0
外国証券	15,424	36.6	17,616	37.8
その他の証券	1,318	3.0	1,885	4.0
合 計	42,167	100.0	46,649	100.0

(6) 保有有価証券利回り

(単位:%)

区 分	2005年度	2006年度
公社債	1.18	1.11
株式	1.43	1.49
外国証券	3.81	3.81
その他の証券	—	0.74
合 計	2.17	2.08

(7) 有価証券の種類別・残存期間別残高

(単位:百万円)

区 分	2005年度末							2006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	—	102	—	100	—	—	202	101	—	101	—	—	—	202
地方債	312	1,676	1,797	2,183	1,814	—	7,783	544	1,489	2,613	2,651	199	—	7,498
社債	1,040	2,790	3,026	6,772	2,931	—	16,561	719	5,948	5,708	6,195	400	—	18,974
株式						875	875						473	473
外国証券	400	1,933	6,349	1,884	4,805	51	15,424	1,142	5,890	3,875	3,436	3,218	52	17,616
外国公社債	400	1,933	6,349	1,884	4,805	—	15,373	1,142	5,890	3,875	3,436	3,218	—	17,563
外国株式その他	—	—	—	—	—	51	51	—	—	—	—	—	52	52
その他の証券	—	—	—	—	—	1,318	1,318	—	—	—	—	—	1,885	1,885
合 計	1,754	6,502	11,173	10,941	9,550	2,245	42,167	2,507	13,329	12,298	12,283	3,819	2,411	46,649

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	2005年度末		2006年度末		
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)	
製 造 業	食料品	—	—	—	—
	繊維	—	—	—	—
	パルプ・紙	—	—	—	—
	化学	—	—	—	—
	石油・石炭製品	—	—	—	—
	ゴム製品	—	—	—	—
	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	34	3.8	24	4.6
	金融・保険	866	93.5	466	88.6
	証券	—	—	—	—
	不動産	—	—	—	—
	陸運	—	—	—	—
	海運・空運	—	—	—	—
	倉庫	—	—	—	—
	情報・通信業	—	—	—	—
	電気	—	—	—	—
	サービス	25	2.7	35	6.8
小 計	926	100.0	526	100.0	
合 計	926	100.0	526	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
2005年度末	固定金利	4	—	—	—	—	—	4
	変動金利	—	—	—	—	—	—	—
	貸付金計	4	—	—	—	—	—	4
2006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	2005年度末		2006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	4	100.0	4	100.0
合 計	4	100.0	4	100.0
(うち劣後特約貸付)	(—)	(—)	(—)	(—)

(11) 用途別貸付金残高・構成比

(単位:百万円)

区 分	2005年度末		2006年度末	
	金 額	構成比 (%)	金 額	構成比 (%)
設備資金	—	—	—	—
運転資金	4	100.0	4	100.0
合 計	4	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	2005年度末		2006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	4	100.0	4	100.0
合 計	4	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) 有形固定資産

(単位:百万円)

区 分	2005年度末	2006年度末
土地	—	—
営業用	—	—
賃貸用	—	—
建物	—	—
営業用	—	—
賃貸用	—	—
建設仮勘定	—	—
営業用	—	—
賃貸用	—	—
合計	—	—
営業用	—	—
賃貸用	—	—
その他の有形固定資産	151	164
合 計	151	164

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	2005年度末	2006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	2005年度末	2006年度末
破綻更生債権及びこれらに準ずる債権	—	—
危険債権	—	—
要管理債権	—	—
正常債権	4	4
合 計	4	4

(注) 各債権の定義は次のとおりです。

- 破産更生債権及びこれらに準ずる債権
破産手続開始、更生手続開始また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。
- 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。
- 要管理債権
3ヵ月以上延滞貸付金(元本または利息の支払いが、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(債務者の経営再建また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[1及び2に掲げる債権ならびに3ヵ月以上延滞貸付金を除く]をいう)です。
- 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)

	2005年度末	2006年度末
(A)ソルベンシー・マージン総額	19,040	20,508
供託金	200	200
価格変動準備金	219	290
異常危険準備金(地震危険準備金を含む)	8,425	10,060
一般貸倒引当金	0	0
その他有価証券の評価差額(税効果控除前)	482	715
土地の含み損益	—	—
持込資本金及び剰余金	9,712	9,241
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		
$\sqrt{R_1^2 + (R_2 + R_3)^2} + R_4 + R_5$	4,262	4,634
一般保険リスク(R ₁)	3,709	4,078
予定利率リスク(R ₂)	0	0
資産運用リスク(R ₃)	1,380	1,567
経営管理リスク(R ₄)	157	172
巨大災害リスク(R ₅)	147	92
(C)ソルベンシー・マージン比率 [(A)/(B)×1/2]×100	893.4%	885.1%

(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条ならびに平成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}及び^{*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一つですが、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

①形態別区分

(単位:百万円)

区 分	2005年度末			2006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	25,018	24,548	△ 469	26,880	26,674	△ 205
株式	331	875	543	274	473	198
外国証券	15,082	15,424	342	17,000	17,616	615
その他	1,198	1,318	120	1,698	1,885	186
合 計	41,630	42,167	536	45,854	46,649	795

②保有目的区分

(単位:百万円)

区 分	2005年度末			2006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	—	—	—	—	—	—
責任準備金対応債券	—	—	—	—	—	—
その他有価証券	41,630	42,167	536	45,854	46,649	795
合 計	41,630	42,167	536	45,854	46,649	795

(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。

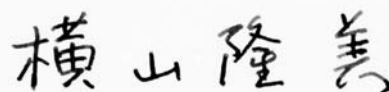
(3) デリバティブ取引

該当ありません。

財務諸表の正確性およ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関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。



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

横山 隆美

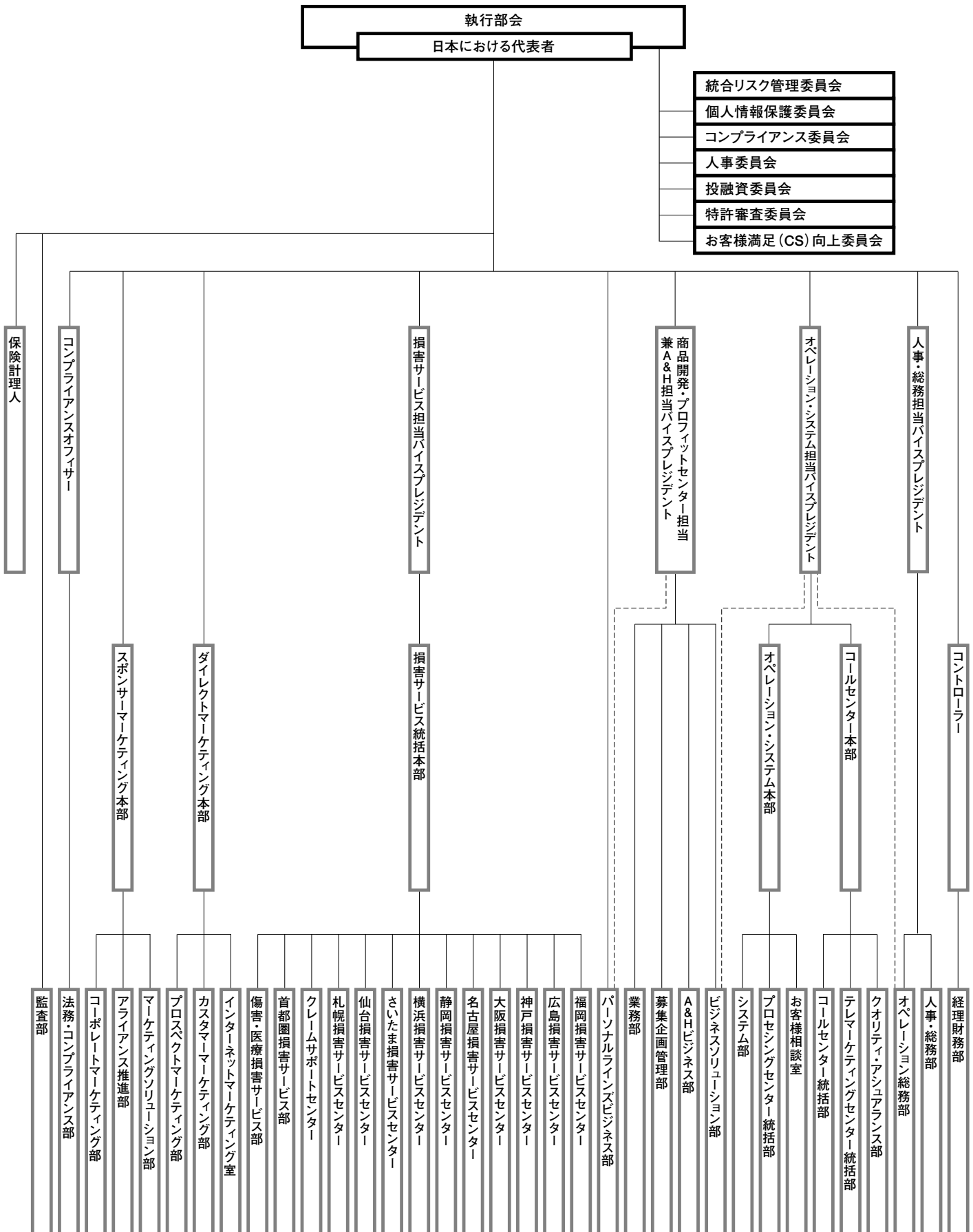
会社概要・沿革

●本 社	70 Pine Street, New York, NY 10270, USA		
●資 本 金	25,425千米ドル(2006年12月末現在)		
●総 資 産	28,409百万米ドル(2006年12月末現在)		
●日本における支店	〒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	横山 隆美		
●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	専業主婦で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およ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 沖縄にカスタマーサービスセンターを開設 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』および『ライフサイズ ガン』を発売
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 シニア向け長期保障傷害保険『これからだ』を発売
2003年	家財に関わるさまざま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、ペットのケガの治療費を補償する特約が新登場 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スター生命保険商品の取扱い開始 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	30日間を超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』を発売 キャッシュカードなどの不正使用被害等を補償する『盗難対策』を発売 保障内容を自由に設計できる医療総合保険『私にうれしい医療保険』を発売
2007年	日本における代表者に横山隆美が就任

組織図



(2007年7月1日現在)

店舗所在地一覧

東京オフィス

〒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1-6-6 五橋ビル2F 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2-3-5 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 静岡市葵区栄町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 TEL:076(443)7098

札幌第一テレマーケティングセンター

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3-1-5 シグマ北3条ビル6F TEL:011(223)1061

札幌第二テレマーケティングセンター

〒060-0002 札幌市中央区北2条西1-1 マルイト札幌ビル9F TEL:011(233)2504

新宿テレマーケティングセンター

〒163-0815 新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル15F TEL:03(5326)6536

大阪テレマーケティングセンター

〒530-0012 大阪市北区芝田1-1-4 阪急ターミナルビル13F TEL:06(6292)2730



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ヤメント・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>