

過去5会計年度における代表的な経営指標の推移は以下のとおりです。

(単位：百万円)

区分	年度	2005	2006	2007	2008	2009
正味収入保険料		45,278	50,467	55,001	61,106	67,440
正味損害率		52.3%	53.6%	53.5%	55.0%	57.2%
正味事業費率		30.3%	26.3%	26.7%	26.7%	26.1%
コンバインド・レシオ		82.5%	79.9%	80.3%	81.7%	83.3%
保険引受利益(△は損失)		△1,108	1,610	2,277	1,665	1,979
経常利益(△は損失)		△764	2,044	2,817	2,178	2,565
当期純利益(△は損失)		△441	1,598	2,185	△1,556	1,604
ソルベンシー・マージン比率		976.1%	1,009.7%	1,073.9%	993.0%	1,018.5%
総資産額		56,103	67,468	78,645	86,698	98,340
純資産額		11,709	13,320	15,385	13,678	15,482
その他有価証券評価差額		134	153	△23	△173	25
不良債権の状況(リスク管理債権)		—	—	—	—	—

2009年度の業績概要は以下のとおりです。

## 正味収入保険料

■ 2008年度より10.4%増加しました。

主力の自動車保険の新規契約獲得が前年度に引続き好調で、保有契約件数が順調に増加したことにより、2008年度より10.4%増加し、67,440百万円となりました。

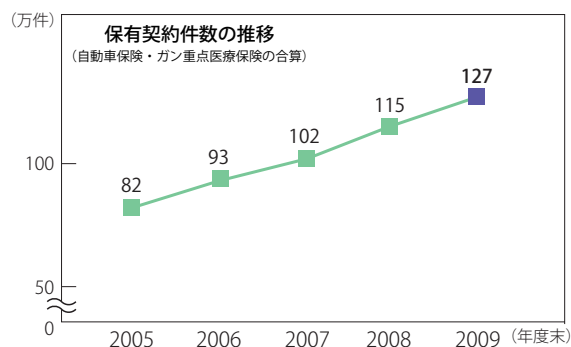
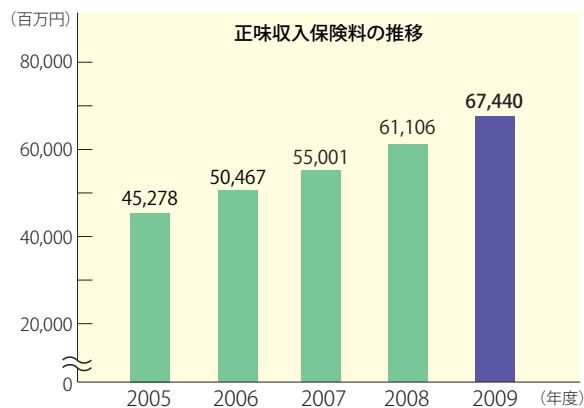
なお、2010年3月末の保有契約件数は、自動車保険のみで115万件、自動車保険とガン重点医療保険の合算で127万件と順調に増加しています。

### [正味収入保険料]

ご契約者からお預かりした保険料(元受正味保険料)から、再保険料を加減(受再正味保険料を加え、支払再保険料を控除)した額で、損害保険会社の最終的な売上を示すものとして一般的に使用されています。

なお、再保険とは、保険会社がリスクの分散を図るため、引受けた保険契約上の責任の一部または全部を他の保険会社に移転する保険のことをいいます。他の保険会社から保険契約上の責任を引受ける受再保険と他の保険会社に対して自社の保険契約上の責任を移転する出再保険とがあります。

正味収入保険料 = 元受正味保険料 + 受再正味保険料 - 支払再保険料



\* 保有契約件数は、正味収入保険料の99%を占める自動車保険およびガン重点医療保険の合算数値です。

## 正味損害率

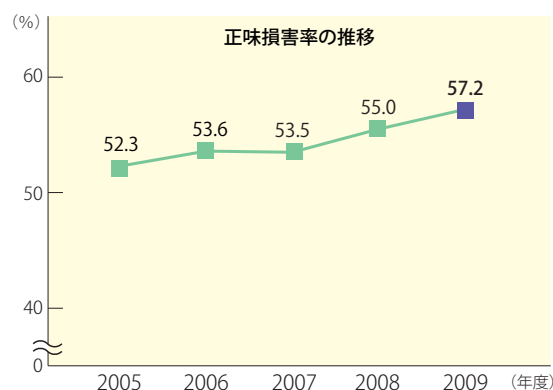
### ■ 2008年度より2.2ポイント上昇しました。

自動車保険における事故発生率の上昇により、正味損害率は2008年度より2.2ポイント上昇し、57.2%となりました。

#### [正味損害率]

正味収入保険料に対する、保険金としてお支払いした額（正味支払保険金）と損害調査に要した費用（損害調査費）の合計額の割合です。

正味損害率(%) = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料 × 100



## 正味事業費率

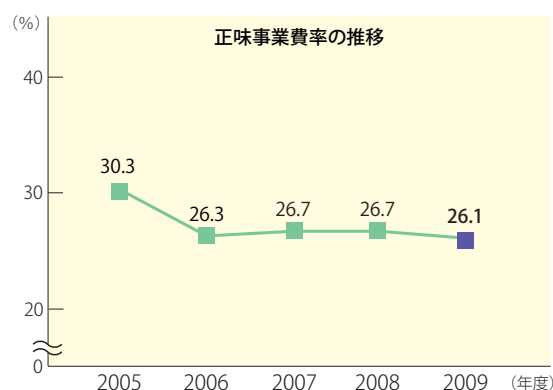
### ■ 2008年度より0.6ポイント低下しました。

効率的な業務体制の継続により、正味事業費率は2008年度より0.6ポイント低下し、26.1%となりました。

#### [正味事業費率]

正味収入保険料に対する、保険の募集や維持管理のために使用した費用の割合です。これらの費用の中には、会社を運営する費用、新商品の開発費用なども含まれています。

正味事業費率(%) = (保険引受に係る営業費及び一般管理費 + 諸手数料及び集金費) ÷ 正味収入保険料 × 100



## コンバインド・レシオ

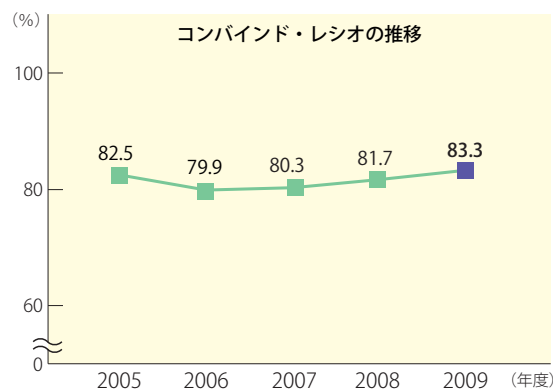
### ■ 2008年度より1.6ポイント上昇しました。

正味損害率の上昇により、2008年度より1.6ポイント上昇し83.3%となりましたが、引続き健全な水準を維持し、高い収益力を確保しています。

#### [コンバインド・レシオ]

正味損害率と正味事業費率の合算値で、損害保険会社の保険本業での収益力を示す指標です。一般的にこの値が低いほど収益性が高いといわれています。

コンバインド・レシオ(%) = 正味損害率(%) + 正味事業費率(%)



## 保険引受利益

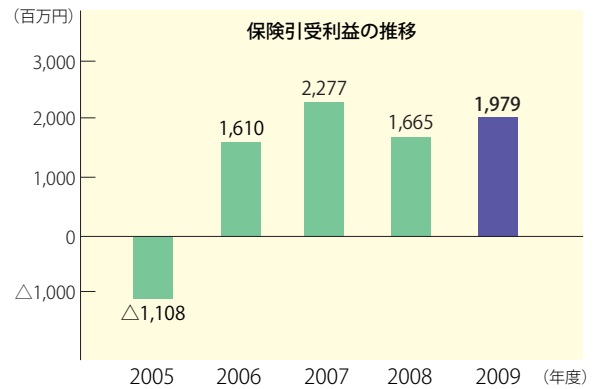
### ■ 2008年度より18.9%増加しました。

正味収入保険料の増加や、正味事業費率の低下により、2008年度より18.9%増加し、1,979百万円となりました。

#### [保険引受利益]

保険の引受けに関して、どれだけの利益を出しているかを示すものです。保険引受収益(正味収入保険料など)から、保険引受費用(正味支払保険金や損害調査費など)と保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除し、その他収支(自賠責保険などに係る法人税相当額など)を加減したものです。

保険引受利益＝保険引受収益－保険引受費用－保険引受に係る営業費及び一般管理費±その他収支



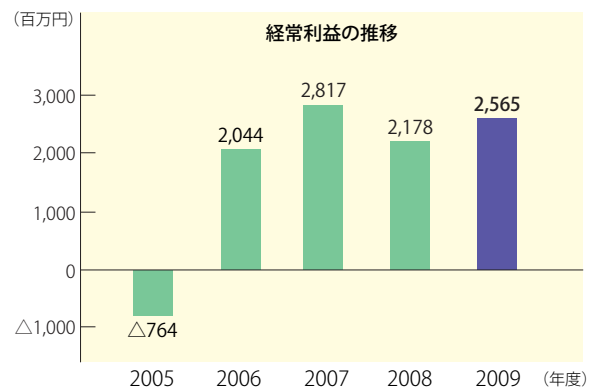
## 経常利益

### ■ 2008年度より17.8%増加しました。

正味収入保険料の増加や、正味事業費率の低下により、2008年度より17.8%増加し、2,565百万円となりました。

#### [経常利益]

本業の事業活動により、どれだけの収入と支出があったかを示すものです。保険引受や資産運用などによって得られた経常収益から、保険引受や資産運用に係る費用、営業費及び一般管理費などの経常費用を引いた金額です。



## 当期純利益

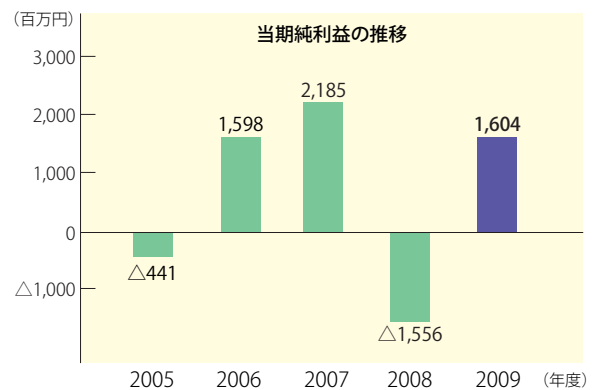
### ■ 2008年度より31億円増加しました。

2008年度の1,556百万円の純損失に対し、2009年度は1,604百万円の純利益となりました。これは主に、固定資産処分損(\*1)等の特別損失が2008年度から大幅に減少したことによるものです。

(\*1)主に無形固定資産として計上していたソフトウェア制作費用を除却したことによるものです。

#### [当期純利益]

経常利益に特別利益を加え、特別損失を控除したものに、さらに、法人税及び住民税、法人税等調整額を加減したもので、保険会社の最終的な利益を示します。



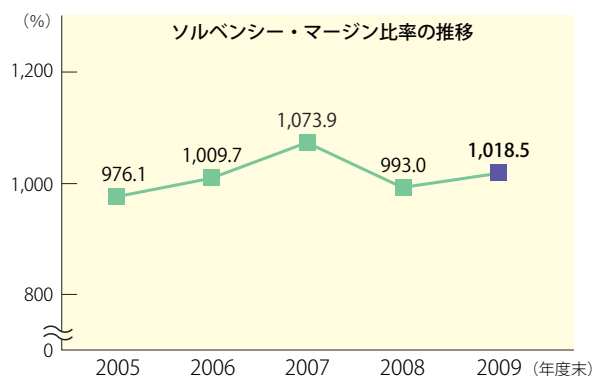
## ソルベンシー・マージン比率

### ■ 十分な支払能力を確保しています。

2009年度末のソルベンシー・マージン比率は、2008年度末より25.5ポイント上昇し、1,018.5%と引き続き十分な支払能力を保持しています。

#### [ソルベンシー・マージン比率]

損害保険会社は、保険金支払い等に備えて準備金などを積立っていますが、巨大災害や資産の大幅な価格下落など「通常の予測を超える危険」が発生した場合でも、十分な支払能力を有していることが必要です。このような通常の予測を超える危険(リスク)に対する保険会社の支払能力の状況を示すものがソルベンシー・マージン比率で、経営の健全性を測る指標のひとつです。通常、200%以上あれば、保険金等の支払能力に問題はないとされています。



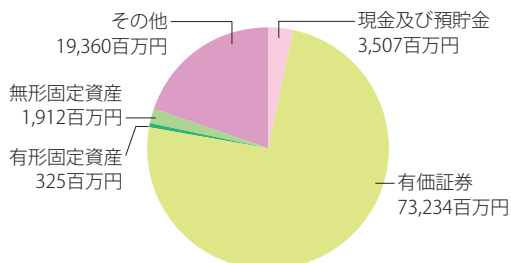
$$\text{ソルベンシー・マージン比率 (\%)} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額 (資本金・準備金等の支払余力)}}{\text{リスクの合計額 (通常の予測を超える危険)} \times 1/2} \times 100$$

☞ 詳しくは52・53ページをご参照ください。

## 総資産額

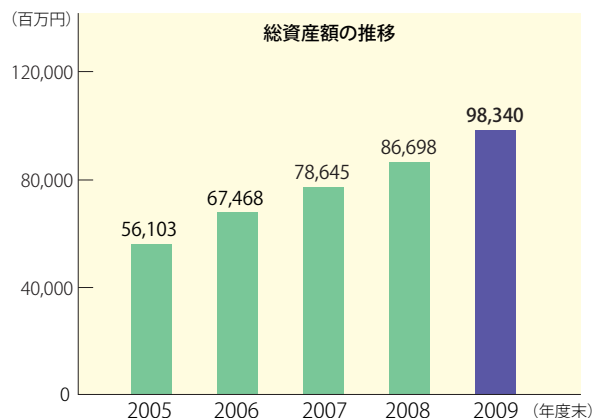
2009年度末の総資産額は、2008年度末より13.4%増の98,340百万円で、総資産のうち運用資産は76,964百万円となりました。資産運用にあたっては、安全性、流動性に留意しつつ、安定的な収益の確保に努めています。なお、当社ではサブプライムローンを組込んだ金融派生商品等の取引や、証券化商品の保有はありません。

2009年度末の総資産の構成



#### [総資産額]

損害保険会社が保有する現金や有価証券、不動産などの資産の総額であり、具体的には貸借対照表上の「資産の部合計」で、損害保険会社の保有する資産規模を示すものです。

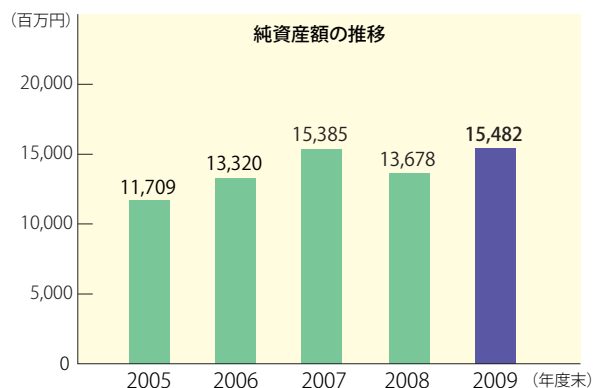


## 純資産額

2009年度末の純資産額は、2008年度末より13.2%増加し、15,482百万円となりました。

#### [純資産額]

損害保険会社が保有する資産の総額(総資産額)から責任準備金等の負債額を控除したもので、具体的には貸借対照表上の「純資産の部合計」です。損害保険会社の担保力を示します。



## その他有価証券評価差額

2008年度より199百万円増加し、25百万円となりました。

### 【その他有価証券評価差額】

有価証券は「金融商品に係る会計基準」により、「売買目的有価証券」「満期保有目的債券」「子会社・関連会社株式」「その他有価証券」に区分します。「その他有価証券評価差額」とは、「その他有価証券」の時価と取得原価との差額のことをいいます。

「その他有価証券」は貸借対照表上では時価で計上されますが、時価と取得原価との差額（評価差額）は損益計算書には計上されず、税金相当分を控除したうえで「純資産の部」に直接計上されます。

## 不良債権の状況

「リスク管理債権」「債務者区分に基づいて区分された債権」ともに該当する債権はありません。

### 【リスク管理債権】

貸付金のうち、元本や利息の回収の可能性に注意を要する（返済状況が正常ではない）債権を示し、破綻先債権、延滞債権、3か月以上延滞債権、貸付条件緩和債権の4つに分けられています。

### 【債務者区分に基づいて区分された債権】

貸付金や貸付有価証券等の債権を債務者の財政状態や経営成績等をもとに、破産更生債権およびこれらに準ずる債権、危険債権、要管理債権、正常債権の4つに区分したものです。

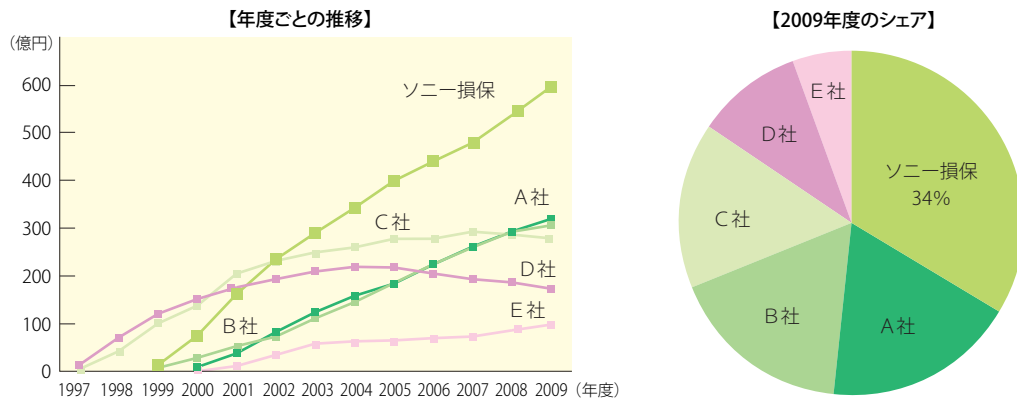
### 業績の順調な伸展

ソニー損保は1999年秋にインターネットや電話を通じた保険商品のダイレクト販売というビジネスモデルで営業を開始し、お客様にとって価値ある商品やサービスの提供に向けて継続的に取組むことで、業績を順調に伸ばしてきました。

主な取扱商品は自動車保険とガン重点医療保険SURE〈シュア〉で、保有契約件数の約9割を自動車保険が占めています。（2010年3月末時点）主力商品である自動車保険では、「走る分だけ」の合理的な保険料、「お約束サービス」や「インフォームド・コンセントの考え方」の導入などによる高品質な事故解決サービス、充実したロードサービスなどがお客様にご支持いただけた結果、保有契約件数は順調に増え、2010年3月末には115万件に達しました。

また、日本の自動車保険市場は、自動車保有台数の減少などの影響で縮小傾向にあります。ダイレクト自動車保険のマーケットシェアは、価格競争力のある保険料や高品質かつ均質なサービスに対する認知向上により、順調に拡大しています。なかでもソニー損保は、日本国内におけるダイレクト自動車保険市場において3分の1強のシェアを確保しており、ダイレクト保険会社としての存在感を強めています。

主要ダイレクト保険会社 上位6社の自動車保険元受正味保険料の推移とシェア（各社の公表資料からソニー損保が作成）



\* 元受正味保険料とは、保険会社がお客様から受取った保険料を指します。ここでは、2009年度時点で主に通販型で自動車保険を販売している損害保険会社のうち、2010年6月18日時点で2009年度の業績を公表している上位6社を対象としています。

☞ 2009年度の事業の概況については、42・43ページをご覧ください。