



NISSAY
DOWA

News Release

ニッセイ同和損害保険株式会社

2006年4月7日

ニッセイ同和損害保険株式会社

新中期経営計画について

ニッセイ同和損害保険(社長 立山 一郎)は、2006年度からの3ヵ年を対象とする新中期経営計画を策定いたしました。この計画では、経営理念に基づき「CSR経営の実現」を基本に据え、企業価値の最大化を図ること、成長性・収益性・健全性の全てにおいて優れた水準を達成することを目標としています。

新中期経営計画の基本方針

1. 新中期経営計画の枠組み ~ CSR経営の実現 ~

2001年4月の創業以来、当社は総合保険戦略で先行した結果、この5年間で営業保険料は約17%増と大きな成長を実現しました。また、業界でもトップクラスの健全性を維持しつつ、事業費率の着実な改善を実現してまいりました。

営業保険料	2000年度)	2,935億円	2005年度見込み)	3,440億円
事業費率	2000年度)	38.5%	2005年度見込み)	32.5%
ソルベンシー・マージン比率	2000年度)	1,236.9%	2004年度)	1,237.8%

*2000年度の「営業保険料」、「事業費率」は同和火災とニッセイ損保の合算、「ソルベンシー・マージン比率」は同和火災単体の数値。

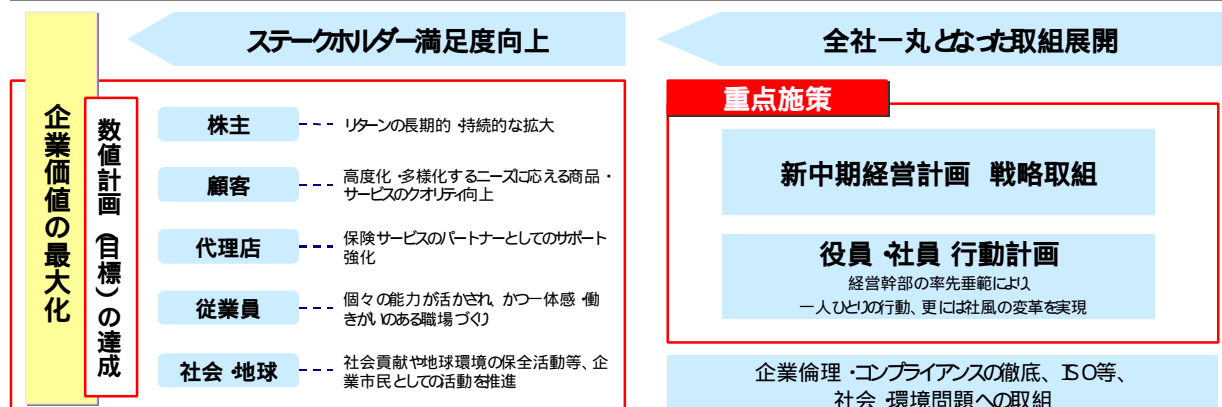
新中期経営計画では、このような成果に裏打ちされた当社の評価を揺ぎないものとしていくため、今後3年間、思い切った経営資源のシフトを実施することとしています。その上で、戦略取組を着実に実行し、ステークホルダー(株主、顧客、代理店、社員、社会、地球)の満足度向上を通じて、企業価値の最大化を実現してまいります。

新中期経営計画の全体構図(フレームワーク)

CSR経営の実現

戦略取組を着実に実行し、株主・顧客・代理店を始めとするステークホルダーの満足度向上を通じ、企業価値の最大化を実現する。

新中期経営計画



2.新中期経営計画達成により実現する未来像 (2008年度末の当社の姿)

(1) ニッセイグループの損保会社として、揺ぎ無い評価を確立

【成長性】年平均3.5%成長により 収入保険料 (営業ベース) 3,800億円の達成

【収益性】コンバインドレシオ90%を達成 維持する優れた経営効率

【健全性】ソルベンシー・マージン比率 1,000%を超える万全の支払余力

(2) お客さま 代理店へのサービス・サポート力向上により、確かな信頼感に裏打ちされた選ばれる会社の実現

(3) 社員の一人ひとりの能力が活かされ、かつ一体感・働きがいのある職場の実現

新中期経営計画 戦略取組

【事業コア領域への資源投下】

1. ニッセイマーケット開拓の一層の推進

- 日本生命チャンネルでの拡販に適した長期自動車保険の投入、日本生命の各営業拠点を1つの代理店とみなした運営の拡充、日本生命への出向者増強、各種関連システムの改定など、従来以上に積極的な資源投下を行い、1,100万の個人顧客、24万の企業顧客を有するニッセイマーケットの開拓を加速します。

2. 販売チャンネル別サポート体制の強化

- チャンネル別営業社員担当制の導入、電話・FAXを活用したセンター営業課の設置などの代理店支援体制の再構築とともに、分かり易く説明し易い証券・申込書の実現、申込書新入力方式導入などの事務・システム面の改革を順次実施します。これにより代理店のニーズにあったきめ細かなサポートを提供し、代理店満足度の向上と増収力の抜本的強化を実現します。

3. 業界最優の損害サービス体制の構築

- 損害サービス領域において、保険金の適正支払に向けた態勢の強化、オペレーションへのCS向上の組み込み、及びガバナンスの強化に取り組み、重要な顧客接点として業界最優のサービス体制を実現します。

【経営基盤領域への資源投下】

4. 収益力・商品開発力強化 事務工程改革と大型システム投資

- 契約の新計上方式導入、キャッシュレス対応の充実、代理店オンライン・コールセンターの拡充、保険金支払・損害システム拡充、商品収支管理の徹底などを実現するため、3年間で70億円のシステム投資を実施します。

5. 社員・管理職マンパワーの抜本的強化

- 社員・管理職のマンパワーの抜本的な強化を実現するために、求められる人材像の明確化と共有化を図り、採用も含めた人材育成体系・運営の大幅な見直しを行います。

6. コーポレートガバナンス体制の革新

- ガバナンス強化の要請の高まりに対応し、執行役員制度の導入、取締役会機能の見直しを行い、経営の意思決定の迅速化、執行に対する監督機能の強化、経営執行の強化・効率化を実現します。あわせて、委員会や内部管理部門を再編し、コンプライアンス及びリスク管理体制を強化します。

主要経営計画目標

1. 営業計画

営業ベースで年平均3.5%の進展を実現し、業界トップクラスの成長を継続します。

	2005年度 (見込み)	2006年度	2008年度
営業保険料	3,440億円	3,556億円	3,810億円 (年平均 3.5%進展)
正味収入保険料	3,220億円	3,306億円	3,522億円

2. 資産運用計画

一般勘定においては、内外債券を中心としたポートフォリオを維持しつつ、外債、内外株式への投資を拡大し、実現利回りにおいて業界トップクラスの水準を引き続き確保します。また、積立勘定においては、ALMによる安定運用を継続します。

	2005年度 (見込み)	2006年度	2008年度
運用収益	120.6億円	130.0億円	147.7億円
一般勘定実現利回り	2.12%	2.10%	2.08%

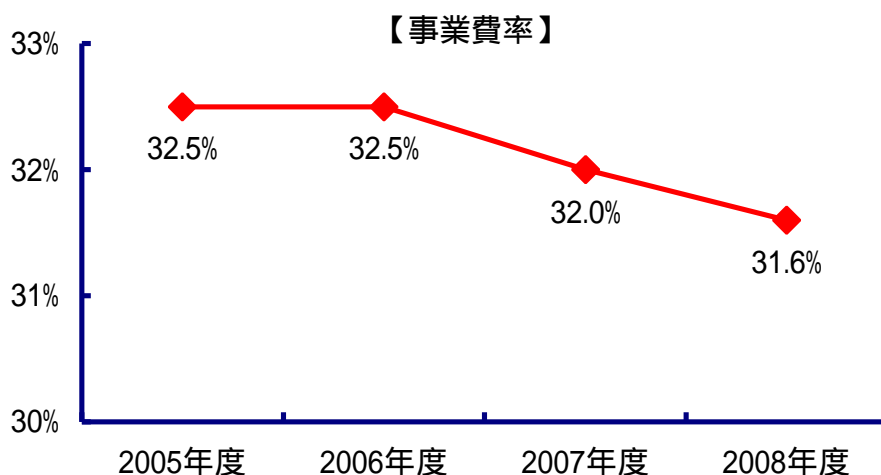
* 運用収益、一般勘定実現利回り共に政策株式のキャピタル損益を除いたベース。

3. 経営効率強化計画

事業効率化を引き続き推進し、今後3か年の戦略的システム投資(70億円)を吸収した上で、さらに事業費率を約1%改善します。また、損害率についても、多面的な改善取組を継続して実施することで、高い経営効率を実現します。

	2005年度 (見込み)	2006年度	2008年度
事業費率	32.5% (34.7%)	32.5% (34.6%)	31.6% (33.6%)
損害率	59.8% (58.6%)	59.7% (58.1%)	58.4% (56.7%)
コンパインドレシオ	92.3%	92.2%	90.0%

* 括弧内は自賠償効果を除いた数値。



4.経営健全性強化計画

業界トップクラスの健全性を確保する観点から、異常危険準備金は火災保険について70年再現規模の災害に対応する積み立てを実施します。

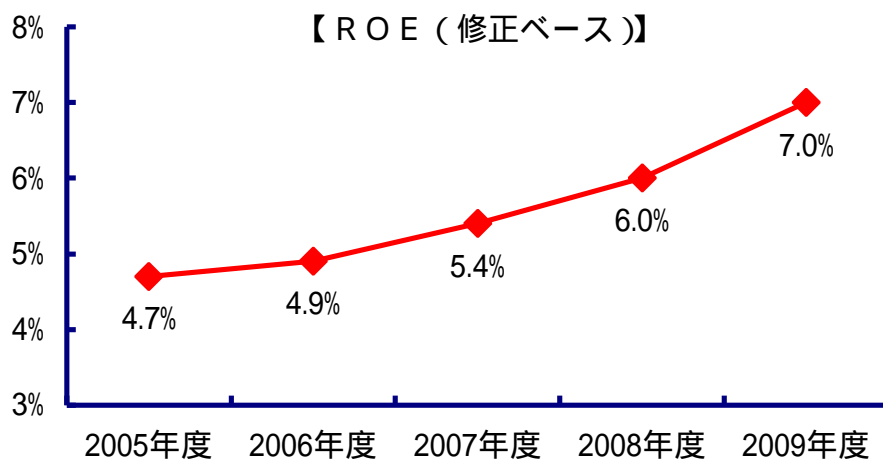
	2005年度 (見込み)	2006年度	2008年度
異常危険準備金残高	1,093億円	1,199億円	1,425億円 (積立率46.5%)
うち火災保険	388億円	458億円	610億円
保険引受利益	106億円	16億円	35億円
ソルベンシー・マージン 比率	-	-	1,100%+

5.利益 資本計画

業界トップクラスの高収益体質への構造改革を通じて、2009年度以降、ROEについて7.0%台を安定的に維持することを目指します。

	2005年度 (見込み)	2006年度	2008年度
当期純利益	75億円	80億円	105億円
ROE (修正ベース)	4.7%	4.9%	6.0%

*ROE (修正ベース)は評価差額金を除いた簿価ベース。



以上