

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	同 取 次 所	三菱UFJ信託銀行株式会社 各支店 野村證券株式会社 本店、各支店
定時株主総会	毎年4月1日から4か月以内に開催いたします。	公 告 方 法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
基 準 日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日		
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社		
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部		
(同送付先)	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)	〈公告掲載URL〉 http://www.nipponkoa.co.jp/ir/	お願い：お届け印の改印・住居表示の変更・ご転居の際は、お早めにお手続きください。

NIPPONKOA
INSURANCE

日本興亜損害保険株式会社

本店／〒100-8965
東京都千代田区霞が関三丁目7番3号
Tel.03-3593-3111

ホームページアドレス
<http://www.nipponkoa.co.jp/>

第63期報告書

平成18年4月1日～平成19年3月31日

 日本興亜損保
NIPPONKOA
INSURANCE

証券コード 8754

■ トップメッセージ



取締役会長 松澤 建
取締役社長 兵頭 誠

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに、当社平成18年度における事業の概況をご報告申し上げます。

当社は、平成19年3月、第三分野商品における不適切な不払いを発生させたことに関し、金融庁より保険業法に基づく業務の一部停止命令および業務改善命令を受けました。付随的な保険金の

お支払い漏れ、火災保険における保険料の適用誤りなどの問題ともあわせ、株主の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけしておりますことを心よりお詫び申し上げます。当社といたしましてはこれらの問題を二度と繰り返さないため、今般策定した業務改善計画の着実な遂行を経営の最優先課題とし、お客様の声に真摯に耳を傾け、お客様の声を起点とした品質向上のサイクルを構築することにより、信頼回復に努めてまいります。

平成18年度におきましては、自由化・規制緩和の進展により競争が激化する中、新中期経営計画「**KAKUSHIN**(革新・核心・確信)」の初年度として、営業態勢の強化、お客様対応力のさらなる向上、わかりやすく付加価値の高い商品の開発などに努め、規模の拡大と事業費の改善に向けて、日本興亜保険グループの総力をあげて取り組んでまいりました。その結果、経常利益は245億円、当期純利益は134億円を計上することができました。

平成19年度は、中期経営計画の2年度目として、引き続き事業構造の抜本的な革新を断行し、あらゆる面でより進化した保険グループとなるよう取り組んでまいります。

株主の皆様には、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ 当社に対する行政処分について

当社は、医療保険等の第三分野商品について保険金の不適切な不払いを多数起こしたことに関し、平成19年3月14日付にて金融庁より下記のとおり業務の一部停止命令および業務改善命令を受けました。

今回の処分により、株主の皆様には多大なご心配とご迷惑をおかけし、深くお詫び申し上げます。

当社は今回の処分を厳粛に受け止め、今後二度とこのような事態を起こさぬよう、全ての業務をお客様の視点で見直し、真に信頼いただける会社を目指して業務改善計画を策定いたしました。

当社は、この業務改善計画の着実な実行を経営の最重要課題とし、経営管理態勢、保険金支払管理態勢、法令等遵守態勢をはじめとする各種社内態勢を抜本的に見直し、お客様の声に基づいて消費者保護・契約者利便の向上に取り組むことにより、社会からの信頼回復に全力をあげて努めてまいります。

行政処分の概要(保険業法第132条第1項の規定に基づく命令)

- (1) 第三分野商品(医療保険、がん保険、所得補償保険、医療費用保険、介護費用保険その他の疾病または介護を支払事由としている保険および特約条項。ただし海外旅行傷害保険を除く。以下同じ。)に係る保険契約の締結および保険募集の業務(ただし、自動継続による契約の更新に係るものを除く。)について、平成19年4月2日(月)から平成19年7月1日(日)まで停止すること。
- (2) 第三分野商品の新規の認可申請および既存の改定の届出、他の保険会社等金融機関からの代理・代行業務の認可申請に関する業務について、平成19年3月15日(木)から平成19年6月14日(木)まで停止すること。
- (3) 経営管理態勢の改善・強化
- (4) 保険金支払管理態勢の改善・強化
- (5) 契約者保護、契約者利便の改善・強化
- (6) 法令等遵守態勢の改善・強化
- (7) 役職員の責任の明確化

業務改善計画の要旨

<基本方針>

当社では、保険金の不適切な不払いを二度と繰り返さないため、お客様の声に真摯に耳を傾け、商品開発から保険金支払までの各業務プロセスを徹底的に検証していきます。そして、お客様の声を起点とした品質向上のサイクルを構築することにより、お客様からの信頼回復に努めます。

I 経営管理(ガバナンス)態勢の改善・強化

1. 適正な業務運営態勢の構築

(1)「品質管理部」の設置、「お客様サポート室」の態勢強化

お客様・代理店・社員の声を一元的に管理・分析した上で改善策の検討を本社各部に指示・勧告し、実行を管理する「品質管理部」を新設しました。部内にはお客様の照会・相談等の受付窓口である「お客様サポート室」(「お客様相談室」を改称)を設置するとともに要員を増強します。

(2)商品開発に係る内部管理態勢の強化

商品開発における関連部門の連携・牽制機能をより強化するため、「商品開発レビュー会議」(「商品レビュー会議」を改称)の運営・管理主体を従来の商品開発部門から新設する「品質管理部」にシフトするとともに、品質管理担当役員に商品開発の中止・延期の決定権限を付与しました。

(3)取締役会等の機能の強化・拡充

商品開発、保険金支払管理に関する方針等の重要な事項を取締役会決議事項とするとともに、経営会議協議事項についても明確化しました。

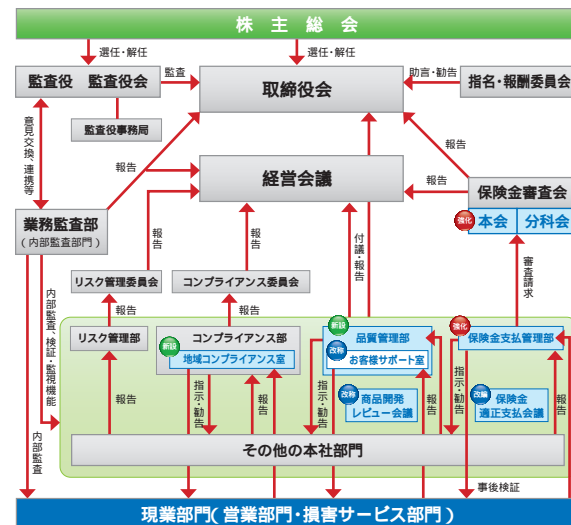
(4)「保険金適正支払委員会」の改編

保険金支払管理態勢の整備に向けて権限と責任を明確にするとともに改善を加速させるため、「保険金適正支払委員会」を改編し、保険金支払管理部を事務局とする「保険金適正支払会議」を設置しました。

(5)第三分野商品の販売方針の見直し

第三分野商品の特性である告知の重要性ならびに代理店が告知受領権、契約締結権を持つ損保商品の特性を勘案し、平成19年7月以降、生保商品でも同様の商品供給が可能な長期医療保険については損保商品としての販売を中止するとともに、定期系商品についても団体以外の新規販売を中止しました。

【コーポレート・ガバナンスの概要】



2. 実効性ある内部監査態勢の構築

(1)内部監査態勢の強化

監査の実効性および深度を確保するため、業務監査部の要員を増強しました。特に保険金支払担当部門に対する監査では、監査周期を短縮するとともに、複数人による監査を実施しています。

(2)監査項目・監査手法の見直し

監査の実効性をさらに向上させるため、保険金支払担当部門をはじめとする全部門について、監査項目、監査手法の見直しをおこないました。

(3)審査態勢およびフォローアップ監査の強化

業務監査部の事務局体制を拡充し、監査結果等の点検を強化し、監査結果の的確性、正当性等を審査する態勢を構築しました。

(4)「医療保険部」に対する業務監査の実施

第三分野商品に係る保険金支払業務を一元的に担当している医療保険部に対する監査をおこないます。

(5)「業務監査部」の権限の強化

業務監査部の担当業務に「本社関係部門に対する改善策、再発防止策等の勧告」を明記しました。

(6)代理店に対する無予告監査の実施

代理店に対する監査の実効性をさらに向上させる目的で、年間1,000店を目標に無予告方式で代理店に対する監査を順次実施します。

II 保険金支払管理態勢の改善・強化

1. 保険金支払管理態勢の整備

(1)「保険金審査会」の機能強化

「保険金審査会」の審査対象事案を拡大するとともに、弁護士(医師)が参加する「第三分野審査分科会」および「一般審査分科会」を新設、原則毎週開催し、事案の審査をおこないます。また、「本会」は毎月1回の開催(従来は隔月)とします。

(2)不払い事案に係る「不服申立て制度」の実施

保険金をお支払いしない事案で、お客様から不服申立てのあった事案については、全件保険金審査会において再審査をおこないます。また、保険金をお支払いしない事案に関するお客様からの不服申立てを、社外弁護士が直接受け付け、回答する「不払い事案不服申立て窓口」を新設しました。

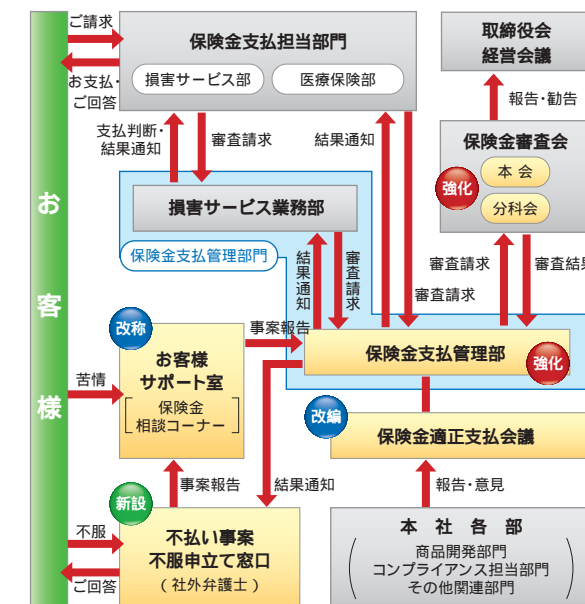
(3)第三分野商品告知義務違反事案への対応強化

保険金支払管理部門にて、申請事案の概要、告知漏れの内容、販売上の会社過失の有無等を定期的に集約し、なぜ正しい告知がおこなえなかったのか等の検証を商品開発部門でおこなえるよう、内容をフィードバックしています。また、保険金をお支払いしない、もしくはお支払いするといった結果について経営会議に報告しています。

(4)保険金支払担当部門の態勢強化

保険金支払態勢を強化するため、保険金支払担当部門の要員を大幅に増強しています。

【保険金支払管理態勢の概要】



2. 規程・マニュアル等の必要な見直し・改善

(1)保険金支払管理規程の改正

保険金のお支払いに係る当社の管理態勢を一元的に定める「保険金支払管理規程」に関し、取締役会等のさらなる関与を明確にするため、権限の見直しを中心に改正しました。

(2)規程・マニュアル・販売ツール類の検証

第三分野商品および主要保険種目の販売ツールに関して、保険契約者等の保護の観点から適切性の検証を実施し、お客様へのわかりやすさの観点で抜本的な見直しを図っています。

(3)保険金の不払い・支払漏れを発生させない事務・システムの整備

自動車保険について担保が複数にわたる場合のチェックを強化するとともに、保険金のお支払いに関しお客様にわかりやすく案内をおこなう業務改善を実施しています。

(4) 契約者・代理店向けの告知専用相談デスクの新設

告知に際してお客様が判断に迷われるような場合に、正しく告知いただくための環境整備の一環として、お客様または代理店からの照会をお受けする相談窓口を新設します。

(5) リーガルチェックルールの整備

告知書の質問事項や告知の重要性に関する記載が十分におこなわれているかを検証するために、告知書の記載内容をリーガルチェックの対象としました。

(6) マニュアル類の作成・整備

第三分野商品にかかわる有無責任判断マニュアルおよび第三分野商品に係る損害調査マニュアルを作成しました。

(7) 保険金審査会での審査事例集の作成

保険金審査会にて審査された事案について、審査結果、事故概要、免責理由等のポイントを記載した審査事例集を作成し、担当者が適切な支払査定をおこなえるよう医学的知識の習得、約款・特約条項や判例の理解の向上を図ります。

3. 教育の徹底、迅速かつ適切な顧客対応を図るための態勢整備

(1) 保険金支払担当者を対象とする社内資格制度の創設

保険金支払実務に携わる担当者に対し、商品知識のほか事務処理、専門知識等(法令・約款解釈・医療知識・判例動向等)の要素も取り入れた更新制の資格制度を平成19年10月より設けます。

(2) 不払い疑義事案の点検と検証

損害サービスセンターが、不払い・支払漏れ根絶のため徹底すべき項目を業務自主点検の中に追加しました。

(3) 「保険金支払管理部」による臨店検査による指導

保険金支払管理部による保険金支払担当部門に対する臨店検査の位置づけを高め、実施サイクルを短縮します。

Ⅲ . 契約者保護、契約者利便の改善・強化

1. 社員および代理店に係る管理態勢の確立

(1) 第三分野商品に係る研修の実施

第三分野商品の販売をおこなう代理店および営業部門所属の社員全員に対し、徹底的な研修を実施しました。

(2) 研修体系の確立

第三分野商品以外の主要保険種目についても研修内容の検討をおこない、社員および代理店に対する研修体系の整備を図っています。

(3) 商品開発・改定時における販売態勢整備のスケジュール厳格化

商品開発レビュー会議において「営業課支社・代理店に対する周知、教育または研修期間」を販売態勢に係る確認事項に追加し、関連部室の相互牽制のもとで、案件の規模・内容に応じた適切な態勢を整えた上で商品の販売を開始することとしています。

(4) お客様モニタリングの実施

ご契約いただいたお客様を通じたモニタリングを実施し、代理店等の販売の実態やお客様への説明状況等を把握し、お客様への説明態勢を含む販売態勢、代理店等に対する教育・指導態勢の実効性を検証し、業務改善に役立てます。

2 お客様の声対応態勢の整備

(1) お客様の声対応方針の策定

お客様の声に対応する際の基本方針(「お客様の声対応方針」)を策定し、研修を通して役職員および代理店に周知徹底しています。

(2) お客様の声対応態勢の強化

お客様の声受付窓口である「お客様サポート室」の要員を増強し、お客様をサポートする態勢を強化しました。また、新設した「品質管理部」において、問題点の分析および再発防止策の策定と実行管理をおこない、業務品質の向上を図ります。

(3) 社員研修・代理店研修の実施

全社員に対し、お客様の声の実態やリスク・重要性に対する認識を高め、お客様の声対応方針、定義や対応ルールを徹底しています。また、代理店コンプライアンス研修にもお客様の声対応の項目を盛り込みました。

(4) 内部監査の実施

お客様の声への対応プロセスが有効に機能し、業務品質の向上に反映されているかを確認するため、「品質管理部」に対する内部監査を実施していきます。

(5) 外部専門家による検証の実施

お客様の声への対応プロセスが有効に機能し、業務品質の向上に反映され、お客様の保護や利便性向上に繋がっているかについて、外部の専門家によるお客様視点での検証を実施していきます。

(6) 本社役職員によるお客様の声受付実地研修の受講

経営トップも含めた本社の全役職員が、「お客様サポート室」におけるお客様の声受付の実地研修を順次受講しています。

(7) 苦情対応マネジメント・システム(ISO10002)の自己適合宣言

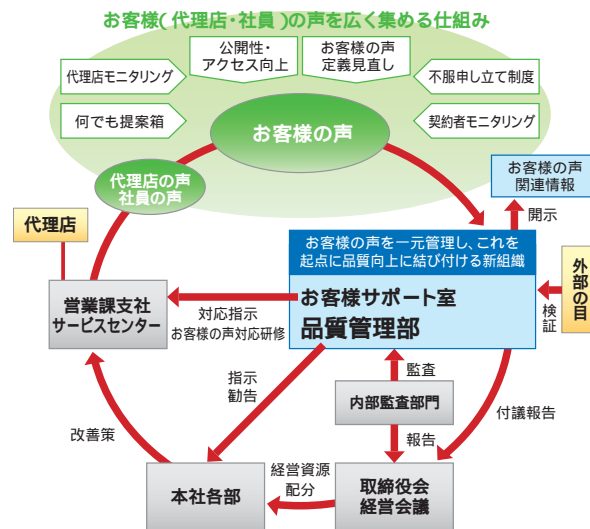
ISO10002(JIS Q 10002)に準拠した苦情対応マネジメント・システムの自己適合宣言を、平成20年3月を目処におこないます。

3 お客様の声に関する情報等の透明性の向上

(1) 情報の開示

お客様の声対応方針を公表するとともに、パンフレットや保険証券等に受付窓口をわかりやすく表示します。また、お客様の声の受付件数・事例・改善状況等を当社ホームページに開示していきます。

【お客様の声を起点とした品質向上サイクル】



(2) 第三分野商品の不適切な不払い事案の全件開示

第三分野商品の不適切な不払い事案の全件について、当社ホームページにてその内容を開示しました。また、「保険金審査会」にて協議された事案についても全件開示していきます。

(3) お客様の声の定義見直し

お客様の声を「お客様の不満足の表明」とし、幅広く問題点の確認・再発防止の徹底強化を図っています。

Ⅳ . 法令等遵守態勢の改善・強化

1. 法令等遵守態勢の見直し・改善

(1) 「地域コンプライアンス室」の設置、権限強化

各地域本部に本社コンプライアンス部直轄の地域コンプライアンス室を設置し、代理店への監査機能を強化するとともに、不適正行為の調査権限や部支店長への改善指示権限を付与しています。

(2) 不適正行為の分析・再発防止策の強化

地域コンプライアンス室にて不適正行為を徹底的に調査・分析し、具体的な再発防止策を速やかに打ち出し、事例の情宣を徹底することにより、法令等遵守態勢の強化を図っています。

(3) 社内組織評価におけるコンプライアンス評価の拡大

社内組織評価において、契約適正化や意向確認等適合性原則対応への徹底といった項目を追加し、コンプライアンス関連の評価ウェイトを高めました。

2. 研修の実施

(1) コンプライアンス研修の強化

社員コンプライアンス研修・代理店コンプライアンス研修の実施回数、研修時間を増やし、研修実施後に確認テストを実施しています。

(2) e-ラーニングによる補完研修

社員・代理店に対するe-ラーニングの内容を拡充し、第三分野商品や保険金支払に関する法令等遵守の問題を重点的に取り入れ、研修の補完をおこなっています。

KAKUSHIN 2006年度ご報告



国内損保事業

販売戦略

「営業Challenge3」の策定・推進

安定的・継続的な増収と収益の確保を実現するため、営業部門の社員一人ひとりが3つのテーマに挑戦する「営業Challenge3(地域増率No.1、新規開発力の強化、プロ社員集団になるための自己変革)」を策定・推進いたしました。

「代理店Challenge3」の徹底

販売力・業務力・収益力に優れた販売網を構築するため、「代理店Challenge3(あくなき成長への挑戦、事業経営基盤の強化、コンプライアンスの徹底によるCSの向上)」の徹底に努めました。

損調戦略

支払漏れ・不適切な不払いの徹底調査の実施

過去の付随的な保険金の支払漏れや、第三分野商品における保険金の不適切な不払いについての徹底調査を実施するとともに、適時・適切な保険金支払態勢の構築に努めました。

「損調Challenge3」の策定・推進

「損調Challenge3(お客様満足度の向上、適時・適切な保険金支払の徹底、損調改革の実行)」を策定し、常にお客様の視点に立って業務を遂行するとともに、早期支払の実現や事故対応サービスの品質向上を図るなど、お客様満足度の向上に努めました。

商品戦略

わかりやすく付加価値の高い商品のご提供

主力商品である自動車保険を全面的に刷新し、補償を統廃合することにより特約を大幅に削減するなどお客様にとってわかりやすく、必要なものを最適な形で提供する新自動車保険「カーBOX」を発売いたしました。

お客様のニーズにお応えした商品開発

従来の「海外旅行傷害保険」を、「旅行キャンセル費用担保特約」や「トラベルカルテ割引サービス」を導入した「海外旅行保険」にリニューアルし、発売いたしました。

コールセンター・マーケティング戦略

お客様対応力の向上

お客様への対応力のさらなる向上を図るため、秋田市にコールセンター施設「CRファクトリー」を新設し、2006年5月より業務を開始いたしました。

そんぽ24戦略

財務基盤の強化

グループ戦略会社である「そんぽ24損害保険株式会社」は、100億円の増資をおこない、当社が全額を引き受けました。これにより、同社の財務基盤をより強固なものとし、健全性の向上を図ることにより、日本興亜保険グループとしてのお客様対応力を一層強化いたします。

国内生保事業

商品の充実

新商品としてドル建個人年金保険「外貨建年金ドル仕立て」を発売
重点商品として世帯主向けに大型保障をご提供している「新収入保障保険」の保険料を改定

海外保険事業

海外におけるサービス態勢の強化(包括的な業務提携契約の締結)

インゴストラフ・インシュアランス・カンパニー(ロシア連邦)
ベトナム・インシュアランス・コーポレーション(ベトナム社会主義共和国)
アブダビ・ナショナル・インシュアランス(アラブ首長国連邦)

KAKUSHIN 2007年度の取り組み



国内損保事業

販売戦略

「お客様第一主義」の販売態勢を確立するため、「Challenge3」の推進により、お客様を身近で支える、販売網および損害サービスの質の向上を目指します。



商品戦略

適切なガバナンス、関連部門の相互牽制のもとでお客様の視点に立った商品開発を推進することによって、選ばれる商品・わかりやすい商品のご提供、サービスの拡充に取り組みます。

コールセンター・マーケティング戦略

コールセンターの態勢および機能を強化し、お客様満足度の向上を図るとともに、契約適正化への対応に伴うコンプライアンスの強化・徹底等を図ります。また、新しいマーケティング手法の開発に取り組み、マーケティング対応力を強化します。

損調戦略

コンプライアンスを基本とした適時・適切な保険金支払態勢を構築し、付随的な保険金の支払漏れや第三分野商品等の保険金の不適切な不払いの根絶を図ります。

そんぽ24戦略

販売網の拡充・強化による、収入保険料の拡大および経営基盤の拡充・強化を図ります。

国内生保事業

販売体制の再構築による営業力強化
適正な募集態勢の構築
コンプライアンスの徹底

海外保険事業

世界各国における海外進出国内契約者へのサービスのご提供
ローコスト・オペレーションの徹底
コンプライアンスの徹底

日本興亜損保の商品情報

必要なものを最適なカタチで。

個人専用自動車保険「カーBOX」を発売

2006年9月、自動車保険を全面的に刷新し、新商品「カーBOX」を発売いたしました。

「Web確認割引」や「人身傷害諸費用担保特約」を新設したほか、従来の商品を抜本的に見直し補償を統廃合するとともに、年齢条件の対象範囲を見直すなど、お客様にとって「わかりやすい保険」を追求いたしました。さらに、事故や故障時のレッカーサービスをはじめとする「くるまの安心サービス」とあわせて、お客様のカーライフをトータルにバックアップいたします。

発売以来、契約件数は順調に推移しており、今後も「カーBOX」を個人向け自動車保険の主軸商品として、積極的に販売してまいります。

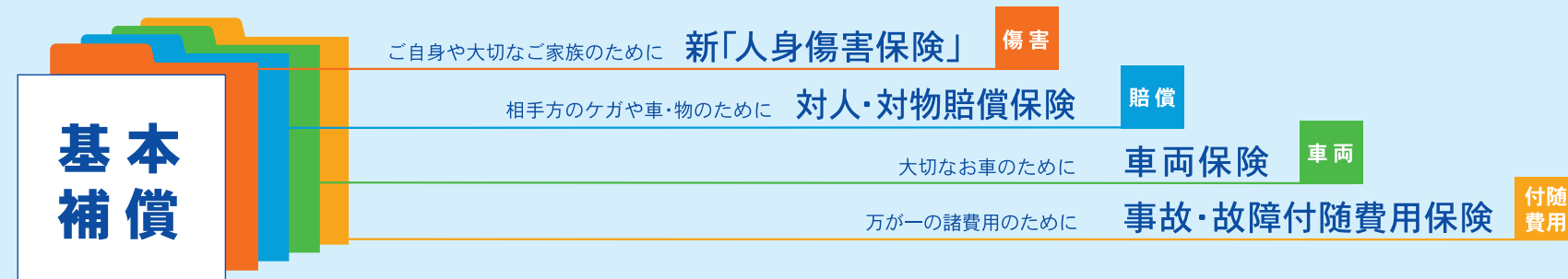
日本興亜の個人専用自動車保険



くるまの安心サービス(すべてのカーBOXが対象となります。)

- レッカーただいま 参上サービス
- トラブルたちまち 解消サービス
- 諸費用ただちに 応援サービス
- 情報たっぷり 提供サービス
- バンクたすかる 修理サービス
- 高速道路燃料 たよれるサービス

カーBOXの標準補償プラン



オプション

おすすめ補償 3点セット

- 人身傷害諸費用担保特約
- 相手全損特約
- 弁護士費用特約

その他の主な補償 オプション

- 死亡・後遺障害一時金担保特約
- 新車特約
- 車両超過修理費特約
- 代車費用特約
- 財物損害担保特約
- ファミリーバイク特約
- 日常生活賠償責任担保特約

カーBOXは、記名被保険者が個人のお客様専用の自動車保険です。

対象となるお車： 自家用8車種 自家用(普通・小型・軽四輪)乗用車 自家用(小型・軽四輪)貨物車
 自家用普通貨物車(最大積載量0.5t以下・0.5t超2t以下) 特種用途自動車(キャンピング車)

記名被保険者：ご契約のお車を主に使用される方

「3つのやさしさ」が新しい。もっと安心、もっと満足な自動車保険へ。

確かな補償で、あなたにやさしく。 やさしさ その1

人身傷害に入通院一時金をセットした新「人身傷害保険」で交通事故全般を補償
 「人身傷害諸費用担保特約」で差額ベッド費用やペット預け入れ費用などを補償

新割引で、お財布にもやさしく。 やさしさ その2

新開発「Web確認割引」で保険料を割引
 初回保険料のお支払方法を「口座振替」や「コンビニ払」などキャッシュレスとするご契約を対象に保険証券および約款の発行を行わず、インターネット上でご確認いただくことで保険料の割引をします。

運転する方にやさしく。 やさしさ その3

運転者年齢条件は同居のご家族にのみ適用。友人・知人などが運転される場合は年齢条件にかかわらず補償
 「同居のご家族」とは、本人(記名被保険者)、配偶者、本人または配偶者の同居の親族をいいます。また「同居のご家族」が営む事業の従業員が業務で運転される場合には、「同居のご家族」と同様に年齢条件を適用します。
 運転者限定割引(家族・夫婦・本人)を適用する場合、年齢条件とは別に運転者の範囲が限定されますのでご注意ください。
 「別居の未婚のお子様*」は運転者限定割引の種類にかかわらず補償
 *婚姻歴のある方を除きます。

トピックス

TOPIC 2009年6月竣工予定

7 日本興亜日本橋ビルが生まれ変わります!

1階エントランスに噴水のある建物として多くの方々
に親しまれてきました日本興亜日本橋ビル(東京・日
本橋)を、この度地球環境に配慮したインテリジェント
ビルに建て替えることといたしました。

新「日本興亜日本橋ビル」は、日本橋中央通りの
街並みと調和する建物、館内バリアフリー化等々に
優しい建物、環境に配慮した建物を目指し、建設す
ることとしております。

[エコビルとしての機能]

- 屋上緑化 ヒートアイランド現象の緩和
- 高断熱ガラスの採用 空調負荷の軽減によるCO₂削減効果
- 窓庇の設置 直射光遮蔽による冷房負荷の軽減、間接採光による省エネルギー
- 地域冷暖房の採用 CO₂削減効果
- 照明器具の工夫 高効率照明器具の使用、人感センサーの採用による省エネルギー
- 自然換気 吹抜けを利用した自然換気システムによる空調エネルギーの軽減
- 再資源化の促進および再生資材の利用 産業廃棄物の低減

TOPIC 温暖化ガス削減の推進に!

2 日本興亜総合研修センターに太陽光発電システム導入

地球温暖化防止への取り組みの一環として、日本興亜総合研修セ
ンター(茨城県守谷市)に自然エネルギーを利用した太陽光発電シ
ステムを導入し、2007年2月から発電を開始いたしました。

パネルの総面積は約360m²、発電能力は50kw、年間発電量は推定
50,000kwhとなり、これは一般家庭では約10戸以上の年間電力消費
量に相当します。また、CO₂の排出については年間約33tが抑制できる
見通しです。



TOPIC 企業の退職金制度見直しをサポート!

3 確定拠出年金(DC)事業における金融機関との業務提携を推進

退職給与引当金や適格退職年金の制度廃止等を受け、新しい制度
への移行を検討する中で、DCを導入する企業が増え続けております。

このような状況の中、当社は12行の金融機関とDC提携をおこない、
「提携DCプラン」を積極的に推進しております。また、当社独自の総合
型DCプランである「日本興亜DCエコノミープラン」も数多くの企業に
ご採用いただき、ご好評をいただいております。

今後も引き続き、確定拠出年金の普及を通じてお客様の発展に貢
献し、ご加入者の皆様に高品質かつ最適な確定拠出年金サービスを
提供してまいります。



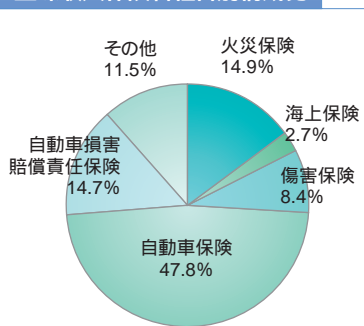
単体財務情報ハイライト

Data Highlight

	第62期 平成17年度	第63期 平成18年度
正味収入保険料(億円)	7,083	7,033
保険引受利益(億円)	11	357
経常利益(億円)	267	245
当期純利益(億円)	132	134
1株当たり当期純利益(円)	16.31	16.75
総資産(億円)	34,777	33,930
純資産(億円)	7,893	7,612
自己資本比率(%)	22.7	22.4
1株当たり純資産(円)	982.71	955.82
自己資本当期純利益率(%)	1.9	1.7

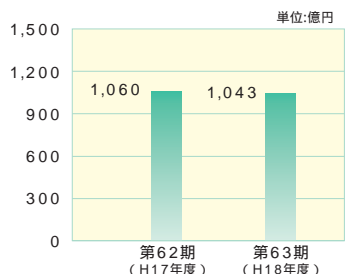
主要保険種目の概要

正味収入保険料種目別構成比



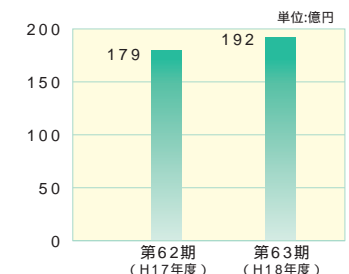
火災保険

基幹商品「すまいの総合保険 フルハウス」や「企業総合保険」を中心に、積極的な販売活動を展開いたしました。住宅ローン等に関連する新規契約が減少したことなどから、正味収入保険料は1,043億円となり、前年度に比べて1.6%の減少となりました。一方、正味損害率は5.6.2%となり、前年度に比べて9.7ポイントの上昇となりました。



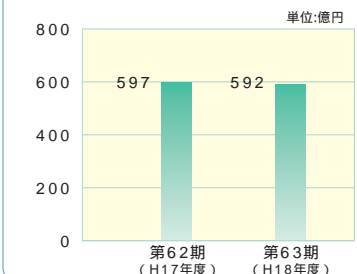
海上保険

特約自由方式や自由料率の特色を活かし、お客様の多様なニーズにお応えしたオーダーメイド商品の販売推進などにより、積荷保険において増収いたしました結果、正味収入保険料は192億円となり、前年度に比べて7.0%の増加となりました。一方、正味損害率は4.3.2%となり、前年度に比べて5.4ポイントの低下となりました。



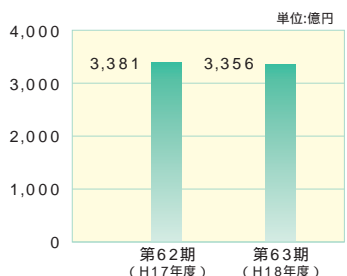
傷害保険

「傷害総合保険 安心BOX」や「海外旅行保険」などを中心に積極的な販売活動を展開いたしました。積立型契約の販売減少などにより、正味収入保険料は592億円となり、前年度に比べて0.8%の減少となりました。一方、正味損害率は54.1%となり、前年度に比べて6.9ポイントの上昇となりました。



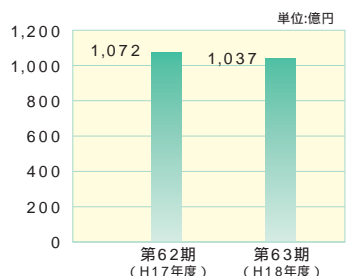
自動車保険

新自動車保険「カーBOX」を中心に積極的な販売活動を展開いたしました。車両の小型化による単価の下落などにより、正味収入保険料は3,356億円となり、前年度に比べて0.7%の減少となりました。一方、正味損害率は67.0%となり、前年度に比べて0.9ポイントの上昇となりました。



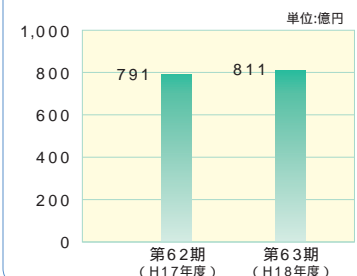
自動車損害賠償責任保険

販売網の拡充を中心としたシェアアップ策を推進いたしました。正味収入保険料は1,037億円となり、前年度に比べて3.2%の減少となりました。一方、正味損害率は79.2%となり、前年度に比べて3.4ポイントの上昇となりました。



その他

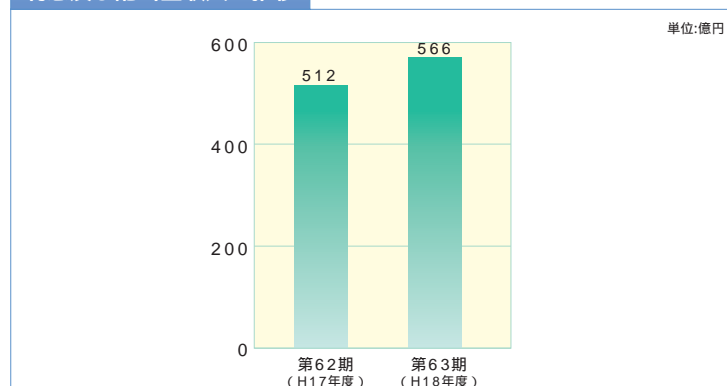
賠償責任保険や建設工事保険などが増収いたしました結果、正味収入保険料の合計額は811億円となり、前年度に比べて2.5%の増加となりました。一方、正味損害率は67.2%となり、前年度に比べて0.3ポイントの上昇となりました。



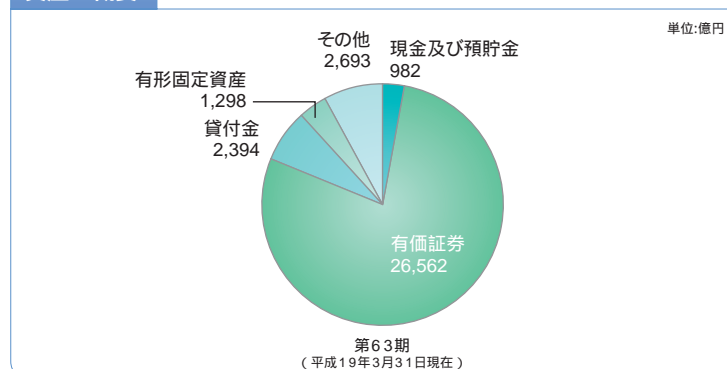
資産運用の概要

当年度末におきまして、総資産は3兆3,930億円となり、また、運用資産は3兆2,402億円となりました。資産運用にあたりましては、市場リスクを適切にコントロールしながら、長期的に高い収益を目指す運用を拡大するとともに、投資効率の向上と価格変動リスクの軽減のために、引き続き株式・不動産等の残高圧縮に努めました。また、お客様からお預りした積立保険料の運用におきましては、国債・高格付けの社債及び優良先への貸付金を中心に安定的な収益の獲得と信用リスクの抑制に努めました。その結果、利息及び配当金収入は566億円となり、前年度に比べて54億円の増加となりました。

利息及び配当金収入の推移



資産の概要



単体要約財務諸表

科目	第62期 平成18年4月1日～平成18年3月31日現在		第63期 平成19年4月1日～平成19年3月31日現在	
	[資産の部]			
現金及び預貯金	143,772	98,212		
コールローン	3,000	44,000		
買入金銭債権	25,646	28,102		
金銭の信託	64,089	52,936		
有価証券	2,663,989	2,656,241		
貸付金	283,518	239,400		
不動産及び動産	137,060	-		
有形固定資産	-	129,841		
無形固定資産	-	1,216		
その他資産	164,506	154,596		
貸倒引当金	4,733	2,907		
投資損失引当金	3,062	8,583		
資産の部合計	3,477,787	3,393,056		
[負債の部]				
保険契約準備金	2,427,664	2,386,297		
その他負債	69,398	71,268		
退職給付引当金	39,532	38,368		
賞与引当金	6,123	6,085		
役員賞与引当金	-	33		
特別法上の準備金	15,442	18,040		
価格変動準備金	15,442	18,040		
繰延税金負債	130,273	111,679		
負債の部合計	2,688,436	2,631,773		
[資本の部]				
資本金	91,249	-		
資本剰余金	46,705	-		
利益剰余金	169,630	-		
(当期純利益)	(13,273)	-		
株式等評価差額金	503,382	-		
自己株式	21,616	-		
資本の部合計	789,351	-		
負債及び資本の部合計	3,477,787	-		
[純資産の部]				
資本金	-	91,249		
資本剰余金	-	46,702		
利益剰余金	-	171,598		
自己株式	-	23,318		
株主資本合計	-	286,231		
その他有価証券評価差額金	-	474,695		
繰延ヘッジ損益	-	87		
評価・換算差額等合計	-	474,782		
新株予約権	-	268		
純資産の部合計	-	761,282		
負債及び純資産の部合計	-	3,393,056		

	株主資本					評価・換算差額等			新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計		
前事業年度末残高	91,249	46,705	169,630	21,616	285,968	503,382	-	503,382	-	789,351
当事業年度変動額										
剰余金の配当			6,023		6,023					6,023
役員賞与			47		47					47
当期純利益			13,425		13,425					13,425
自己株式の取得				7,092	7,092					7,092
自己株式の消却		5,342		5,342						
自己株式の処分		46		48						1
負のその他資本剰余金の振替		5,386	5,386							
株主資本以外の項目の当事業年度変動額(純額)						28,687	87	28,600	268	28,331
当事業年度変動額合計	-	3	1,968	1,702	262	28,687	87	28,600	268	28,068
当事業年度末残高	91,249	46,702	171,598	23,318	286,231	474,695	87	474,782	268	761,282

連結要約財務諸表

科目	前連結会計年度 平成18年4月1日～平成18年3月31日現在		当連結会計年度 平成19年4月1日～平成19年3月31日現在	
	[資産の部]			
現金及び預貯金	166,498	134,633		
コールローン	3,000	44,000		
買入金銭債権	25,646	28,102		
金銭の信託	95,439	86,397		
有価証券	2,869,252	2,863,645		
貸付金	290,721	248,080		
不動産及び動産	137,519	-		
有形固定資産	-	130,712		
無形固定資産	-	1,392		
その他資産	176,209	166,336		
繰延税金資産	67	38		
貸倒引当金	4,734	2,959		
資産の部合計	3,759,621	3,700,381		
[負債の部]				
保険契約準備金	2,678,862	2,677,504		
その他負債	94,699	79,097		
退職給付引当金	39,660	38,532		
賞与引当金	6,480	6,528		
役員賞与引当金	-	46		
特別法上の準備金	15,712	18,371		
価格変動準備金	15,712	18,371		
繰延税金負債	131,518	112,543		
連結調整勘定	1,026	-		
負のれん	-	733		
負債の部合計	2,967,960	2,933,357		
[少数株主持分]				
少数株主持分	332	-		
[資本の部]				
資本金	91,249	-		
資本剰余金	46,705	-		
利益剰余金	167,780	-		
株式等評価差額金	509,540	-		
為替換算調整勘定	2,330	-		
自己株式	21,616	-		
資本の部合計	791,328	-		
負債、少数株主持分及び資本の部合計	3,759,621	-		
[純資産の部]				
資本金	-	91,249		
資本剰余金	-	46,702		
利益剰余金	-	172,244		
自己株式	-	23,318		
株主資本合計	-	286,877		
その他有価証券評価差額金	-	480,712		
繰延ヘッジ損益	-	87		
為替換算調整勘定	-	1,303		
評価・換算差額等合計	-	479,495		
新株予約権	-	268		
少数株主持分	-	382		
純資産の部合計	-	767,024		
負債及び純資産の部合計	-	3,700,381		

	株主資本					評価・換算差額等				新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	評価・換算差額等合計			
前連結会計年度末残高	91,249	46,705	167,780	21,616	284,118	509,540	-	2,330	507,209	-	332	791,660
当連結会計年度変動額												
剰余金の配当			6,023		6,023							6,023
役員賞与			66		66							66
当期純利益			15,872		15,872							15,872
自己株式の取得				7,092	7,092							7,092
自己株式の消却		5,342		5,342								
自己株式の処分		46		48								1
その他		5,386	5,318		67							67
株主資本以外の項目の当連結会計年度変動額(純額)						28,828	87	1,027	27,713	268	49	27,395
当連結会計年度変動額合計	-	3	4,463	1,702	2,758	28,828	87	1,027	27,713	268	49	24,636
当連結会計年度末残高	91,249	46,702	172,244	23,318	286,877	480,712	87	1,303	479,495	268	382	767,024

株式情報

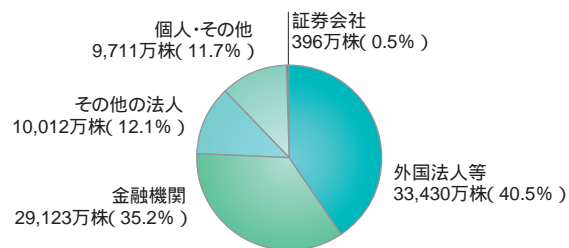
▶ 株式の状況 (平成19年3月31日現在)

発行可能株式総数 1,500,000千株

発行済株式の総数 826,743千株

株主数 18,176名

▶ 株式の分布状況 (平成19年3月31日現在)



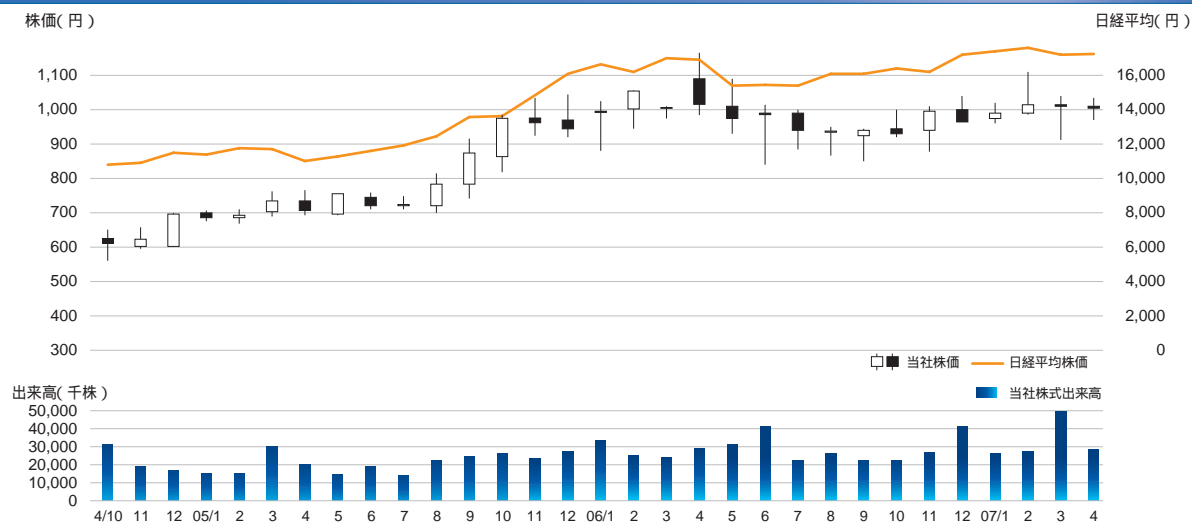
▶ 大株主 (平成19年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	122,187	14.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	48,545	5.9
ザチエスマンハットンバンクエヌエイロンドン	44,042	5.3
日本通運株式会社	35,560	4.3
メロンバンクトリティークライアーツオムニス	29,426	3.6

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社常陽銀行	24,990	3.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	19,295	2.3
太陽生命保険株式会社	18,203	2.2
株式会社千葉銀行	16,981	2.1
内外汽船株式会社	16,800	2.0

上記以外に、当社は自己株式30,555千株を保有しております。

▶ 株価の推移



会社情報

▶ 会社概要 (平成19年3月31日現在)

社名	日本興亜損害保険株式会社	店舗数	国内(支店・支社・営業所)275店 海外25店
所在地	東京都千代田区霞が関三丁目7番3号	損害サービス拠点数	181か所
創業	明治25年	代理店数	34,925店
資本金	912億円	従業員数	8,531名

▶ 役員 (平成19年6月27日現在)

取締役会長	松澤 建	常務執行役員	吉森 彰宣	執行役員	湯目 和史
代表取締役社長 首席執行役員	兵頭 誠	常務執行役員	山田 哲也	執行役員	小野田 俊介
代表取締役 副社長執行役員	角川 与宇	取締役 常務執行役員	藤井 康秀	執行役員	高橋 静雄
代表取締役 副社長執行役員	岡田 良治	常務執行役員	橋本 明久	執行役員	三井 和夫
取締役	石川 達紘	常務執行役員	樫尾 孝	執行役員	山本 浩士
取締役	岡部 正彦	常務執行役員	吉倉 健一	監査役(常勤)	荘 敏幸
取締役 専務執行役員	橋本 和生	常務執行役員	角屋 吉昭	監査役(常勤)	石井 憲
専務執行役員	市橋 良紀	常務執行役員	鋤柄 好利	監査役	吉池 正博
取締役 常務執行役員	二宮 雅也	執行役員	杉元 英治	監査役	志賀 こそ江
常務執行役員	木元 修一	執行役員	宮坂 寿彦	監査役	涌井 洋治
取締役 常務執行役員	篠原 哲夫	執行役員	月本 吉則		
常務執行役員	鈴木 貞三	執行役員	内藤 隆幸		
常務執行役員	渡部 康雄	執行役員	山口 雄一		