三井住友海上あいおい生命の目指す姿

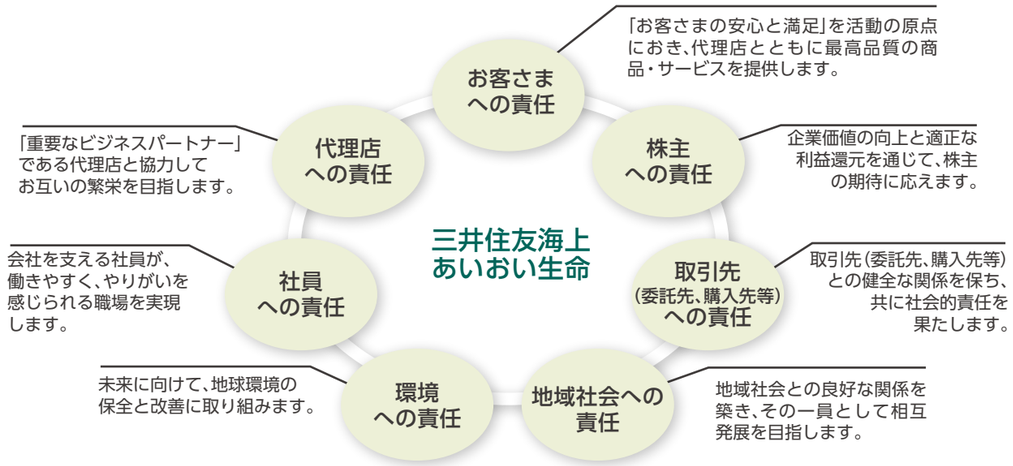
当社はMS&ADインシュアランス グループの一員として、「経営理念(ミッション)」「経営ビジョン」「行動指針(バリュー)」を目指す姿に掲げ、全役職員が共有しています。
また、「三井住友海上あいおい生命　行動憲章」を定め「行動指針(バリュー)」の具体的な活動を示すとともに、中期経営計画(2022−2025)では、「すこやかな未来を保険でつくる」とのスローガンのもと、すべての事業活動に取り組んでいきます。

三井住友海上あいおい生命　行動憲章

わたしたちは、保険事業の社会性・公共性を原点として、
- お客さまに安心と満足をお届けすることを使命とし、
- 公平、公正で倫理的に正しい行動を最優先し、
- 常に十分なコミュニケーションを心掛けて、適切かつ積極的に広く情報の開示を行い、

社会の誰からも信頼され、すべての社員が誇りに思える会社を目指します。

わたしたちは、企業の社会的責任として、次の7つの責任を果たします。



三井住友海上あいおい生命　中期経営計画(2022−2025)のコンセプト

目指す姿	お客さまの「笑顔で長生き」を応援し、すこやかな未来を支える健康長寿サポーター
スローガン	すこやかな未来を保険でつくる

お客さま満足を活動の原点に据え、多くのお客さまから「感謝」「感動」「信頼」をいただくことで、社会との共通価値を創造し、持続的成長につなげる好循環を実現します。

お客さま第一の業務運営について

当社は、MS&ADインシュアランス グループが掲げる「経営理念(ミッション)」「経営ビジョン」「行動指針(バリュー)」の下、「健康で安心なくらしを支える生命保険会社」として、「お客さまの安心と満足」を活動の原点において、「お客さま第一の業務運営に関する方針」を策定しています。
なお、本方針は、「消費者志向自主宣言」でもあり、当社は消費者志向経営に誠実に取り組んでいきます。

お客さま第一の業務運営に関する方針

方針1.「お客さまの安心と満足」を活動の原点におき、「お客さま第一」の業務運営を行います

当社は、「お客さまの安心と満足」を活動の原点におき、すべての事業活動において、コンプライアンスと一体で「お客さま第一」の業務運営を行います。また、「新しい生活様式」など、お客さまを取り巻く環境の変化に対応し、一人ひとりのご事情を踏まえ、お客さまに寄り添った業務運営を行います。

方針2. お客さまにご満足いただける商品・サービスを開発します

当社は、「お客さまの安心と満足」を実現するために、お客さまのニーズに沿った商品・サービスを開発します。
(1) お客さまのニーズを的確に把握し、社会環境の変化や健康志向の高まり等に迅速かつ柔軟に対応した、社会課題解決に資する商品・サービスを開発します。
(2) お客さまにとって、わかりやすく、ご満足いただける商品・サービスを開発します。

方針3. お客さまの視点に立った保険募集を行います

当社は、お客さまのニーズに沿った最適な商品・サービスを提供できるよう、適正な保険募集を行います。
(1) お客さまに適切な商品をお選びいただくため、お客さまのライフプランやご契約の目的、公的保険制度等を総合的に勘案し、ご意向を踏まえた提案を行います。
(2) 商品内容とその商品を提案する理由について、ご高齢のお客さまを含むあらゆる世代のお客さまや障がいのあるお客さま等に十分ご理解いただけるよう、わかりやすく丁寧に説明します。

方針4. お客さまの大切なご契約を適切に管理します

当社は、ご加入後もお客さまへのアフターフォローを行い、大切なご契約を適切に管理します。
(1) ご加入後も、ご契約内容の確認や各種情報提供を定期的・継続的に行います。
(2) ご加入後のお手続きについて、ご高齢のお客さまを含むあらゆる世代のお客さまや障がいのあるお客さま等の利便性向上に取り組みます。
(3) お客さまからお預かりした保険料について、財務の健全性に留意した資産運用を行います。

方針5. 保険金・給付金等を迅速かつ適切にお支払いします

当社は、保険金・給付金等を迅速・適切にお支払いするために、お客さまへのわかりやすい説明と事務態勢の構築・利便性向上に取り組みます。
(1) 保険金・給付金等を漏れなくお支払いするために、ご契約内容について定期的にお客さまにご確認いただくよう取り組みます。
(2) 保険金・給付金等のご請求の際には、ご高齢のお客さまを含むあらゆる世代のお客さまや障がいのあるお客さま等にとってわかりやすく簡便な手続きでお支払いができるよう取り組みます。

方針6. お客さまの利益を不当に害さないよう適切に業務を行います

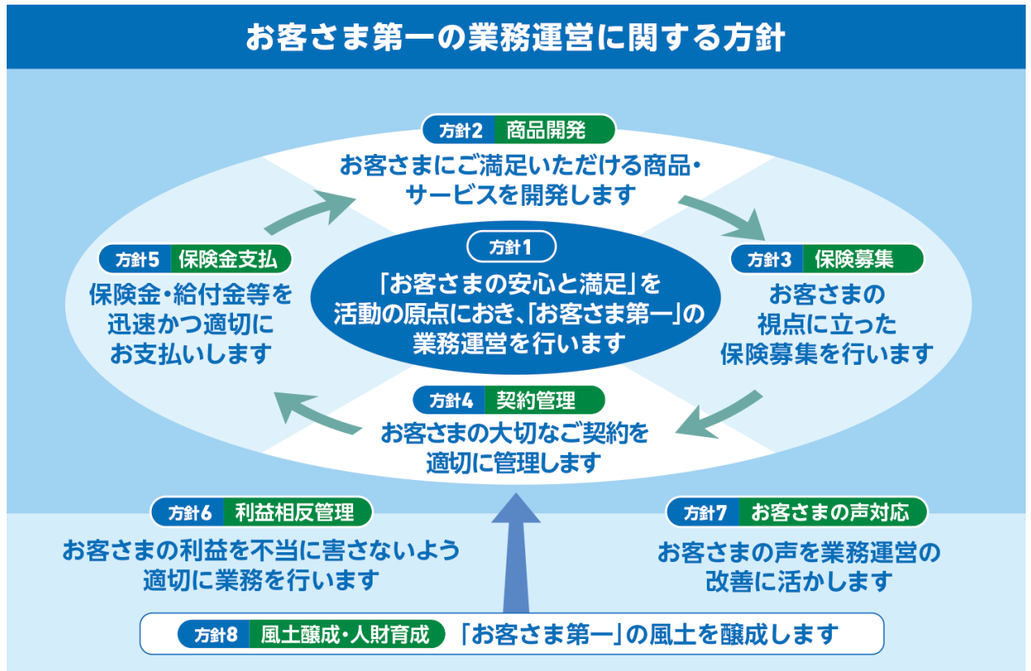
当社は、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引を管理し、適切な業務運営を行います。

方針7. お客さまの声を業務運営の改善に活かします

当社は、お客さまの声に対し迅速・適切・真摯な対応を行います。
また、より多くのお客さまの声を集めることにより、お客さまの満足度向上に向けた業務改善に活かします。

方針8.「お客さま第一」の風土を醸成します

当社は、「お客さま第一」の価値観が企業文化としてより一層定着するよう、社員・代理店への教育等を通じて「お客さま第一」の風土を醸成します。



本方針の定着を図るため、取組状況を客観的に評価する成果指標：KPI（Key Performance Indicatorの略）を設定し、2023年5月には、2022年度の具体的取組状況とともに各指標の2022年度末状況を公表しました。各方針の主な具体的取組等につきましては、オフィシャルサイトをご覧ください。

【成果指標：2023年度のKPI（お客さま第一）】

■お客さまからの評価を表す指標		■当社の取組みに関する指標	
指標①	当社の商品・サービスへの満足度	指標④	安心お届け日数（新契約成立日数・平均）（※1）
指標②	代理店・募集人の対応・サービスへの満足度		
指標③	契約継続率（契約件数ベース）25か月	指標⑤	安心お届け日数（保険金等支払所要日数・平均）（※2）

※1 お客さまのお申込日の翌日から、契約が成立する日までの営業日数の平均値
※2 お客さまから保険金・給付金請求書類を会社・代理店が受け付けた日から、着金日までの営業日数の平均値

これからも、お客さまに安心と満足をお届けし、お客さま・社会から信頼される企業として成長し続けるため、「お客さま第一の業務運営に関する方針」に基づく取組みをさらに推進してまいります。

三井住友海上あいおい生命　中期経営計画（2022－2025）

コンセプト

お客さま満足を活動の原点に据え、多くのお客さまから「感謝」「感動」「信頼」をいただくことで、社会との共通価値を創造し、持続的成長につなげる好循環を実現します。

目指す姿	お客さまの「笑顔で長生き」を応援し、すこやかな未来を支える健康長寿サポーター
スローガン	すこやかな未来を保険でつくる

【基本戦略】

（　　内には戦略項目を記載）

CSVの推進と持続的成長

～「感謝」の実現～ ①強みの深化・変革
強みを深化・変革し、お客さまから一層感謝の声をいただく商品・サービス、お客さま対応を実現

～「感動」の追求～ ②新たな価値の創造
新たな価値を創造する取組みにより、お客さまに感動いただける商品・サービスを提供し、飛躍的成長を実現

～「信頼」の強化～ ③強靭な企業体質の確立
収益性・健全性をさらに向上させ、成長投資拡大のスパイラルを回し、お客さまから永続的な信頼を獲得

商品・サービス（含むヘルスケア）　販売・チャネル　お客さま対応プロセス　新ビジネス創造　DX

ERM　収益構造革新　資産運用

成長投資の拡大

【基盤戦略】

経営基盤の強化・企業文化創造

C2（お客さま第一・コンプライアンス）　サステナビリティ　グループシナジー　人財育成　システム

経営数値目標

最終的なゴールとなるKGI（Key Goal Indicator：重要目標達成指標）と
KGI達成のプロセスであるKPI（Key Performance Indicator：重要業績評価指標）の
2段方式で設定

KGI Goal

企業価値※1	IFRS純利益
2025年度：11,000億円	2025年度：800億円

※1 当社の時価ベースの企業価値である、CSM（保有契約価値、税引後）とIFRS純資産を合算した額

KPI Performance

新契約価値※2	保有契約件数	生保併売率
2025年度：500億円	2023年度：415万件 2025年度：430万件	2023年度：21% 2025年度：25%

※2 新契約の将来価値の総額である、新契約CSM（税引後）を使用

2023年度目標について

IFRS導入前の右記3指標の2023年度目標

企業価値	IFRS純利益	新契約価値
EV	修正利益	新契約EV
10, 500億円	300億円	650億円

各戦略について

基本戦略	目指す姿を実現するための戦略
商品・サービス	●社会課題の解決に貢献し、お客さまのライフステージに柔軟に対応する先進的な商品・サービスの提供
販売・チャネル	●グループシナジーを発揮し、クロスセル深化や職域マーケットを深耕 ●営業態勢の強化、人財高度化、DX活用により生産性を向上
お客さま対応プロセス	●お客さまニーズへの迅速・的確な対応と新たなCXの創造により、感動品質を提供
DX	●CSV×DXを進め、商品力向上と社会課題解決に貢献するヘルスケアサービスを実現 ●CXの向上・業務の変革を推進
新ビジネス創造	●商品・サービス、DXの領域を中心に、CSVにつながる新たな収益源を開発
ERM	●収益性と健全性をバランスよく追求し、持続的成長と企業価値向上を実現
収益構造革新	●抜本的な収益力の強化、「新たな働き方」に基づき、生産性を向上 ●成長投資の実行により、持続的成長に向けた好循環を実現
資産運用	●運用管理態勢のさらなる高度化、中長期的なリスクコントロール、収益期待資産の積み上げ等により収益力を拡大

基盤戦略	「経営基盤強化と企業文化創造」に直結するとともに、基本戦略を支える戦略
C2（お客さま第一・コンプライアンス）	●「お客さま第一」の企業文化を定着させ、「お客さまの声にもっと応える会社」を実現
サステナビリティ	●健康長寿社会の実現に向け、社会との共通価値を創造し、地域社会に貢献
グループシナジー	●グループ各社の強みやノウハウを活用し、競争優位性を向上
人財育成	●「DE&I（ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン）」、「新たな働き方」、「健康経営」等の実践により、多様な社員が能力を発揮
システム	●QCD（品質・コスト・納期）を追求したシステム開発態勢と、競争優位を実現するIT基盤・手法を構築

DX戦略・取組の全体像

■商品競争力向上と社会課題解決に貢献するヘルスケアサービスの実現
→お客さまの「感動」を追求
■「お客さま体験価値の向上・業務の変革」の実現
→お客さまからの「感謝」を実現

Ⅰ ヘルスケアサービス（CSV×DX）による付加価値創造 ＜感動＞

保障一体のヘルスケアサービスを通じ、お客さまの「すこやかな未来」を支え、CSV×DXを実現

1 保障前後のサービスの提供
- 方向性：保障前後の領域に先進的なヘルスケアサービスを提供
  重点取組領域は「ガン」「介護・認知症」とし、社会課題の解決に貢献
- 将来：グループ会社のヘルスケアサービスをパッケージ化し、ビジネス化

商品・サービス　グループシナジー　新規ビジネス創造　サステナビリティ

Ⅱ ヒト×デジタル による事業変革 ＜感謝＞

デジタル技術で、お客さまへの最適なサービス提供
「リアルの接点」高度化、「デジタルの接点」拡充を実現

2 お客さま体験価値（CX）の向上　お客さま：「デジタル+リアル」でお客さまが望むサービスを提供できる環境を構築
販売チャネル　お客さま対応プロセス

3 デジタル活用による営業力強化　代理店営業社員：リモートによる営業活動を加速
代理店対応の平準化・高度化
販売チャネル

4 業務の変革を推進　営業社員 本社社員：本社事務の自動化・省力化
営業第一線の生産性向上・業務効率化
収益構造革新

Ⅲ DXインフラ 基盤の整備

5 デジタル人財育成　6 システム基盤・開発体制　7 事業投資　8 データマネジメント（ガバナンス含む）

人財育成　グループシナジー

デジタル人財やデータ基盤（ビッグデータ活用）、データ解析（AI活用）など、必要な基盤を整備

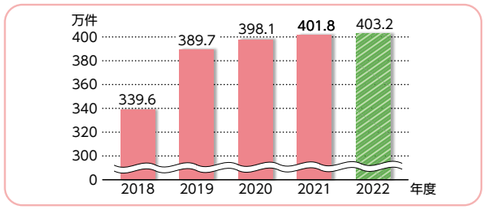
代表的な経営指標

代表的な経営指標について、2022年度の状況は以下のとおりです。

お客さまの数（保有契約件数）

403.2万件（個人保険・個人年金保険）

【お客さまの数の推移】

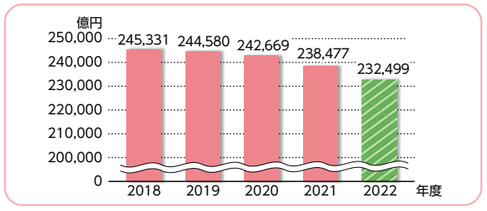


保有契約高

23兆**2,499**億円（個人保険・個人年金保険）

個々のお客さまに対して生命保険会社が保障する金額の総合計です（例えば、個人保険では死亡時の支払金額等の総合計）。

【保有契約高の推移】



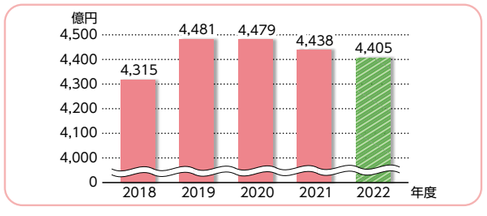
※団体保険を含む保有契約高は、33兆966億円

保有契約年換算保険料

4,405億円（個人保険・個人年金保険）

月払いや一時払い等、様々な支払方法で受け取った保険料を1年分に換算した保険料の総合計です（例えば、一時払契約では受け取った保険料を保険期間で除した金額）。

【保有契約年換算保険料の推移】



基礎利益

249億円

1年間の保険本業の収益力を示す指標の一つです。
ここでいう保険本業とは、お客さまからいただいた保険料や資産運用による収益から保険金・年金・給付金等をお支払いしたり、将来の支払いに備えるために責任準備金を積み立て、運用することなどをいいます。

【逆ざやの状況】

保険料の計算にあたって、資産運用による一定の運用収益をあらかじめ見込み、その分保険料を割り引いて計算しています。この割引率を「予定利率」といいます。
そのため、毎年割り引いた分に相当する金額（予定利息）を運用収益などで確保する必要があり、この予定利息分を運用収益などでまかなえている状態を「順ざや」、まかなえていない状態を「逆ざや」といいます。
2022年度は66億円となりましたが、この逆ざや額を全体の収益でカバーしたうえで基礎利益249億円を確保しています。

逆ざや額 ＝（基礎利益上の運用収支等の利回り（※1）
－ 平均予定利率（※2））
× 一般勘定責任準備金（※3）

※1「基礎利益上の運用収支等の利回り」とは、基礎利益に含まれる一般勘定の運用収支から契約者配当金積立利息繰入額を控除したものの、一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。
※2「平均予定利率」とは、予定利息の一般勘定責任準備金に対する利回りのことです。
※3「一般勘定責任準備金」は、危険準備金を除いた責任準備金について、以下の方式で算出します。
（年始責任準備金 ＋ 年末責任準備金 － 予定利息）×1/2

当期純利益

127億円

2021年度に比べ83億円減少し、127億円となりました。

資本金

855億円

当社は、MS&ADインシュアランス グループ ホールディングス株式会社が100%出資する子会社であり、2022年度末は、855億円です。

総資産

5兆**91**億円

2021年度末の4兆8,837億円から2.6%増加し、2022年度末は、5兆91億円です。

有価証券残高

4兆**4,228**億円

総資産に占める有価証券残高の比率は88.3%です。有価証券残高のうち90.9%にあたる4兆195億円を国債・地方債・社債で運用しています。144ページに「VI.4. (1)①b.当社の運用方針」、150ページに「VI.4. (12)有価証券明細表」をそれぞれ掲載していますので、ご参照ください。

貸付金残高

607億円

総資産に占める貸付金残高の比率は1.2%であり、また、いわゆる不良債権に該当するものはありません。すべて保険約款貸付であり、一般的な融資によるものではありません。116ページに「V.5.保険業法に基づく債権の状況」を掲載していますので、ご参照ください。

責任準備金残高

4兆**3,119**億円

生命保険会社が将来の保険金などの支払いを着実に行うため、お客さまからお支払いいただいた保険料や運用収益などを財源として積み立てる準備金の残高のことです。

当社の格付け（2023年7月1日現在）

AA

格付投資情報センター（R&I）
保険金支払能力格付け

ソルベンシー・マージン比率

975.5%

経営の健全性を判断するための指標の一つで、大災害や株の大暴落といった通常の予測を超えて発生するリスクに対応できる支払余力がどれだけあるかを表したものです。
当社は、高水準のソルベンシー・マージン比率を維持しています。117ページに「V.7.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）」を掲載していますので、ご参照ください。

$$\text{ソルベンシー・マージン比率} = \frac{\text{ソルベンシー・マージン総額}}{1/2 \times \text{リスクの合計額}} \times 100$$

（単位：百万円）

項　目	2021年度	2022年度
ソルベンシー・マージン総額（A）	398,033	338,880
リスクの合計額（B）	69,105	69,474
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2)\times(B)} \times 100$	1,151.9%	975.5%

2022年度末ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー

(1)エンベディッド・バリューとは

エンベディッド・バリュー (Embedded Value:以下「EV」といいます。)は、評価時点の純資産価値に保有契約が将来生み出す利益の現在価値(保有契約価値)を加えることにより計算されます。
現行の法定会計には、販売時に集中的にコストが発生し、後年になって利益が実現する等、業績の評価には使用しづらい面がありますが、EVは保有契約が生み出す将来の利益を現時点で評価しており、法定会計を補完し、業績や企業価値を評価するための有用な指標と言えます。
当社では、2011年度末の開示より、ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー原則(以下「EEV原則」といいます。)(※1)に準拠したEV(以下「EEV」といいます。)を開示しております。また、当社では、EEVの算出にあたり、資産・負債のキャッシュフローを市場で取引されている金融商品と整合的に評価しようとする市場整合的手法を用いています。

※1 EEV原則は、欧州の大手保険会社のCFO(最高財務責任者)から構成されるCFOフォーラムによって、EVの計算手法、開示内容について一貫性および透明性を高めることを目的に制定されたものです。2004年5月にEEV原則およびそれに係るガイダンス、2005年10月にEEVの感応度と開示に関するガイダンスが制定されており、2016年5月には、EVに欧州ソルベンシーⅡ等の計算で用いた計算手法および前提の仕様が許容されるよう改正されています。

(2) 2022年度末EEV

(単位:億円)

	2021年度末	2022年度末	増減
EEV	9,236	9,080	△155
純資産価値	2,241	△38	△2,279
保有契約価値	6,994	9,119	2,124
うち新契約価値(※2)	545	512	△32

※2 「新契約価値」は、EEV総額のうち当年度に獲得した新契約分の数値を表しています。

純資産価値は、資産時価が法定責任準備金およびその他の負債を超過する額で、内訳は以下のとおりです。

(単位:億円)

	2021年度末	2022年度末	増減
純資産価値	2,241	△38	△2,279
純資産の部合計(※3)	1,461	1,473	12
危険準備金	403	404	1
価格変動準備金	111	124	12
配当準備金中の未割当額	4	4	△0
一般貸倒引当金	0	0	△0
有価証券等の含み損益	540	△2,659	△3,200
貸付金の含み損益	26	26	0
退職給付の未積立債務	△2	△1	1
上記項目に係る税効果	△303	588	891

※3 評価・換算差額等合計を除いた額を計上しています。

保有契約価値は、当該年度末の保有契約から生ずる利益の現在価値で、内訳は以下のとおりです。

(単位:億円)

	2021年度末	2022年度末	増減
保有契約価値	6,994	9,119	2,124
確実性等価将来利益現価	9,079	11,533	2,454
オプションと保証の時間価値	△870	△936	△66
必要資本維持のための費用	△96	△130	△34
非フィナンシャル・リスクに係る費用	△1,118	△1,347	△229

- 確実性等価将来利益現価は、将来の税引後利益の割引現在価値です。運用利回りの前提と割引率はどちらもリスクフリーレートとして計算しています。
- オプションと保証の時間価値は、将来においてキャッシュフローが変動する可能性を価値評価したもので、本源的価値以外の価値となります。なお、本源的価値は確実性等価将来利益現価に含まれます。
- 必要資本維持のための費用は、必要資本に対応する資産から生じる運用収益に対する税金、および同資産の運用コストとなります。
- 非フィナンシャル・リスクに係る費用は、「確実性等価将来利益現価」や「オプションと保証の時間価値」で反映できていない費用のことで、オペレーショナル・リスクに係る費用等となります。

(3)主要な前提条件

経済前提

確実性等価将来利益現価の計算においては、当社の保有資産および市場の流動性を考慮し、リスクフリーレートとして評価日時点の国債利回りを使用しています。

【リスクフリーレート(スポット・レート換算)】

	1年	2年	3年	4年	5年	10 年	15 年
2022年度末	△0.115%	△0.061%	△0.052%	0.024%	0.101%	0.396%	0.800%
2021年度末	△0.075%	△0.030%	△0.031%	△0.002%	0.036%	0.219%	0.473%
	20 年	25 年	30 年	35 年	40 年	45 年	50 年
2022年度末	1.108%	1.235%	1.370%	1.437%	1.459%	1.473%	1.484%
2021年度末	0.715%	0.853%	0.941%	0.973%	0.978%	0.979%	0.981%

オプションと保証の時間価値を計算するための確率論的手法では、金利スワップション、株式オプション等のインプライド・ボラティリティに基づいてキャリブレーションされた経済シナリオを使用しています。

非経済前提

保険料、経費、保険金・給付金、解約返戻金、税金等のキャッシュフローは、保険種類別に、直近までの経験値および期待される将来の実績を勘案したベース(ベスト・エスティメイト前提)で予測しています。

(4)前年度末からの変動要因

(単位:億円)

	純資産価値	保有契約価値	EEV
2021年度末(前年度末)EEV	2,241	6,994	9,236
①期始EEVの調整	△110	–	△110
2021年度末(前年度末)EEV(調整後)	2,130	6,994	9,125
②当年度新契約価値	△254	766	512
③期待収益(リスクフリーレート分)	△0	99	99
④期待収益(超過収益分)	4	72	77
⑤保有契約価値から純資産価値への移転	144	△144	–
⑥前提条件(非経済前提)と実績の差異	△70	△50	△121
⑦前提条件(非経済前提)の変更	–	△482	△482
⑧前提条件(経済前提)と実績の差異	△1,993	1,860	△133
⑨その他事業関係の変動	–	2	2
⑩その他事業外の変動	–	–	–
2022年度末(当年度末)EEV	△38	9,119	9,080

①期始EEVの調整
2022年度に実施した株主配当(資本剰余金の配当を除きます)による減少額です。
②当年度新契約価値
新契約価値は、当年度に新契約を獲得したことによる価値(当年度末時点)を表したものです。
③期待収益(リスクフリーレート分)
市場整合的手法では、将来見込まれる株主への配当可能利益をリスクフリーレートにより割り引いた金額をEVとしており、当項目では時間の経過とともに発生する割戻し分を掲げています。なお、当項目には、オプションと保証の時間価値、必要資本維持のための費用および非フィナンシャル・リスクに係る費用の解放を含みます。
④期待収益(超過収益分)
市場整合的手法では、将来の運用利回りの前提はすべての資産についてリスクフリーレートとしていますが、実際はリスク性資産の保有により、リスクフリーレートを超過する利回りを期待しています。当項目は、リスクフリーレートを超過して期待される運用収益(当年度分)です。
⑤保有契約価値から純資産価値への移転
前年度末の保有契約価値で想定していた将来の利益の一部(当年度分)は、当年度末には実現化して純資産価値に移転されることとなります。当項目ではその移転の額を表していますが、移転によるEEVの金額の増減はありません。
⑥前提条件(非経済前提)と実績の差異
前年度末の保有契約価値の計算に用いた前提条件(非経済前提)と、当年度実績との差異による影響額です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)(※4)により2022年度の給付金支払が増加した影響を含みます。
⑦前提条件(非経済前提)の変更
当年度末の保有契約価値の計算に用いる前提条件(非経済前提)を洗い替えたことにより、来年度(2023年度)以降の収支が変化することによる影響額です。主に、低無解約返戻金型商品の解約率前提の引き下げおよび事業費前提の引き上げ(事業費インフレ率の変更を含みます)により価値が減少しています。
⑧前提条件(経済前提)と実績の差異
前年度末の保有契約価値の計算に用いた経済前提(市場金利やインプライド・ボラティリティ等)と、当年度末実績との差異、および経済前提を前年度から変更したことによる影響額です。主に市場金利の上昇により、純資産価値は減少(有価証券含み益の減少等)する一方で、保有契約価値は増加しています。
⑨その他事業関係の変動
上記の項目以外の事業関係の変動による影響額です。なお、この項目には、モデルの変更による影響も含みます。
⑩その他事業外の変動
当年度は該当ありません。

※4 2020年2月11日に世界保健機関(WHO)によってCOVID-19と命名された新型コロナウイルス感染症をいいます。

(5)前提条件を変更した場合の影響(感応度)

(単位:億円)

前提条件	EEV	増減額
2022年度末EEV	9,080	–
感応度1:リスクフリーレート 50bp上昇	8,697	△382
感応度2:リスクフリーレート 50bp低下	9,335	254
感応度3:株式・不動産価値 10%下落	9,045	△35
感応度4:経費率(維持費) 10%減少	9,406	325
感応度5:解約・失効率 10%減少	9,179	99
感応度6:保険事故発生率(死亡保険) 5%低下	9,666	585
感応度7:保険事故発生率(年金保険) 5%低下	9,079	△1
感応度8:株式・不動産のインプライド・ボラティリティ 25%上昇	9,080	0
感応度9:金利スワップションのインプライド・ボラティリティ 25%上昇	8,747	△332
感応度10:必要資本を法定最低水準に変更	9,166	86
感応度11:超長期金利の補外方法として終局金利を適用	9,467	386

(6)ご使用にあたっての注意事項

EEVの計算においては、リスクと不確実性を伴う将来の見通しを含んだ前提条件を使用するため、将来の実績がEEVの計算に使用した前提条件と大きく異なる可能性があります。また、EEVは生命保険会社の企業価値を評価する唯一の指標ではなく、実際の市場価値は、投資家がさまざまな情報に基づいて下した判断により決定されるため、EEVから著しく乖離することがあります。EEVの使用にあたっては、こうした特性に留意し、充分な注意を払っていただく必要があります。

(7)独立した第三者機関による妥当性の検証

当社は、専門的知識を有する第三者機関(アクチュアリー・ファーム)に、EEVの計算方法、前提条件の設定、計算結果の妥当性の検証を依頼し、意見書を得ております。
意見書については、オフィシャルサイト(https://www.msa-life.co.jp)掲載のニュースリリースをご覧ください。

直近5事業年度の推移

(単位:億円)

項　目	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
保有契約件数 (※1)	339.6万件	389.7万件	398.1万件	401.8万件	403.2万件
保有契約高 (※1)	245,331	244,580	242,669	238,477	232,499
保有契約年換算保険料 (※1)	4,315	4,481	4,479	4,438	4,405
経常利益	195	186	256	390	278
基礎利益 (※2)	155	136	248	345	249
当期純利益	79	75	119	210	127
資本金	855	855	855	855	855
総資産	42,296	45,104	45,343	48,837	50,091
有価証券残高	35,484	37,576	43,138	46,136	44,228
貸付金残高	595	631	588	589	607
責任準備金残高	33,760	37,376	39,640	41,587	43,119
格付け(※3) 格付投資情報センター (R&I)	AA	AA	AA	AA	AA
逆ざや額	43	79	67	67	66
ソルベンシー・マージン比率	1,681.8%	1,549.3%	1,439.5%	1,151.9%	975.5%
ヨーロピアン・エンベディッド・バリュー (EEV) (※4)	8,194	8,902	9,583	9,236	9,080

※1 保有契約件数、保有契約高、保有契約年換算保険料は、個人保険と個人年金保険の合計。
※2 2021年度以降は算出方法変更後の数値。
※3 格付けは各年度末時点。保険金支払能力格付け。
※4 EEV原則に基づき市場整合的手法により計算したエンベディッド・バリュー (EEV)の数値。