

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。

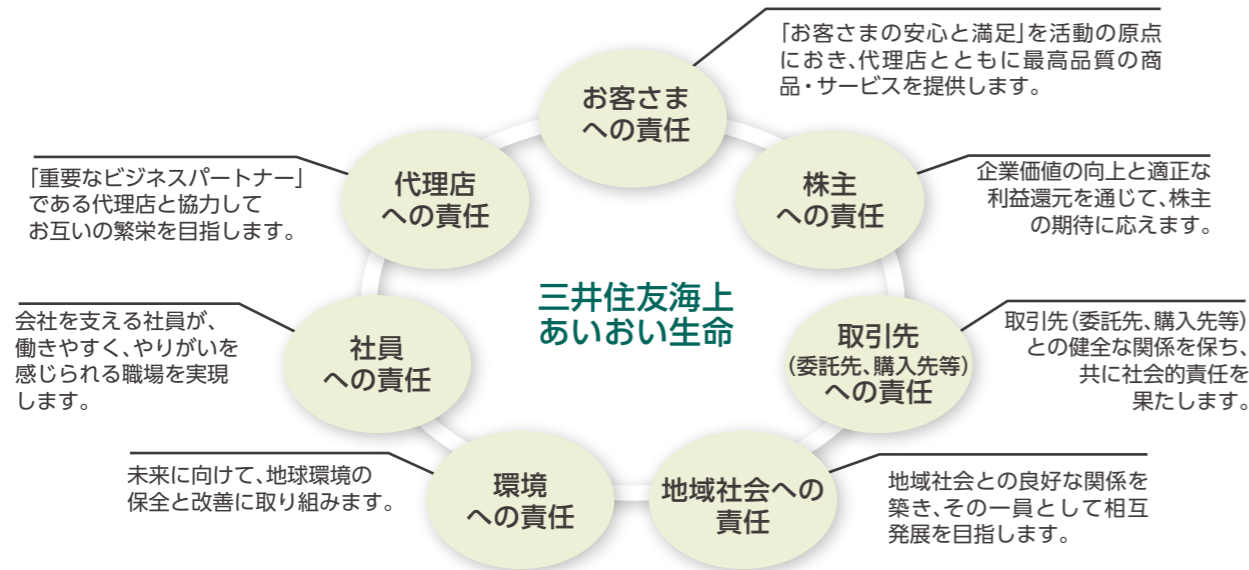
また、「三井住友海上あいおい生命 行動憲章」を定め「行動指針(バリュー)」の具体的な活動を示すとともに、中期経営計画(2022-2025)では、「すこやかな未来を保険でつくる」とのスローガンのもと、すべての事業活動に取り組んでいきます。

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、「健康で安心な暮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、社会環境の変化に対応するとともに、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、一人ひとりの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) 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) 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) 適切な商品をお選びいただくため、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) 商品内容および投資性商品に関するリスク等を含む商品特性、その商品を提案する理由について、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、お客さまの情報も含め、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等のアフターフォローを定期的・継続的に行います。
- (2) ご加入後のお手続きについて、利便性向上に取り組めます。
- (3) 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めます。

- (1) 保険金・給付金等をも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、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。

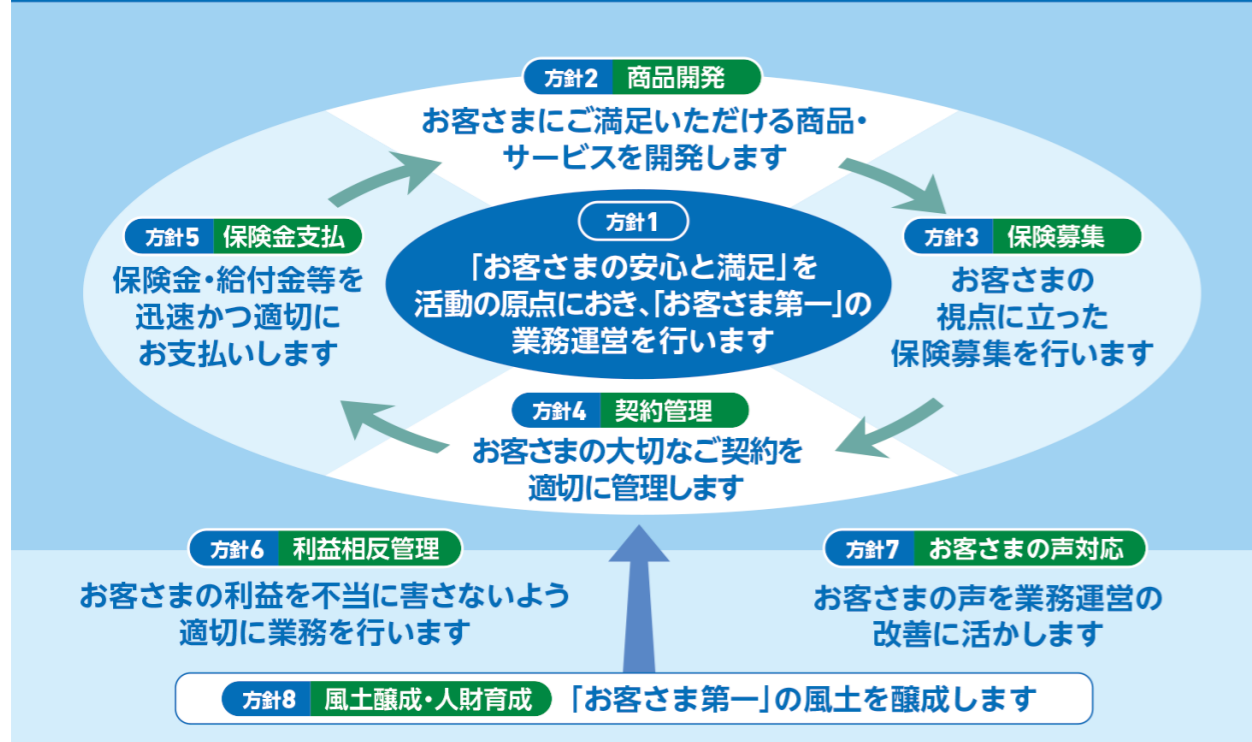
方針7. お客さまの声を業務運営の改善に活かします

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、お客さまの満足度向上に向けた業務改善に真摯に取り組めます。

方針8. 「お客さま第一」の風土を醸成します

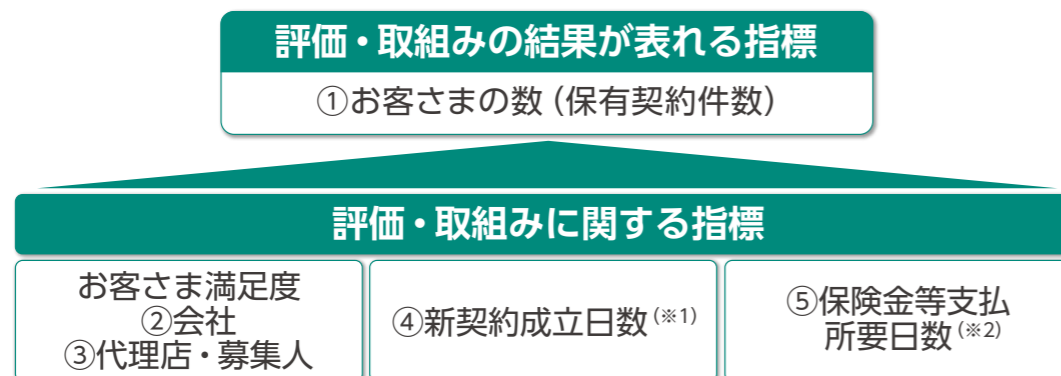
当社は、法令遵守にとどまらない高い倫理観のもと、「お客さま第一」の価値観が企業文化としてより一層定着するよう、社員・代理店への教育等を通じて「お客さま第一」の風土を醸成します。

お客さま第一の業務運営に関する方針



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、2024年5月には、2023年度の具体的取組状況とともに各指標の2023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:2024年度のKPI(お客さま第一)のイメージ図】



これらの指標間の関連は、④・⑤を含むさまざまな取組みがどのように評価されているかを②・③で表し、①はそれらの結果が最終的に表れる指標と位置付けています。

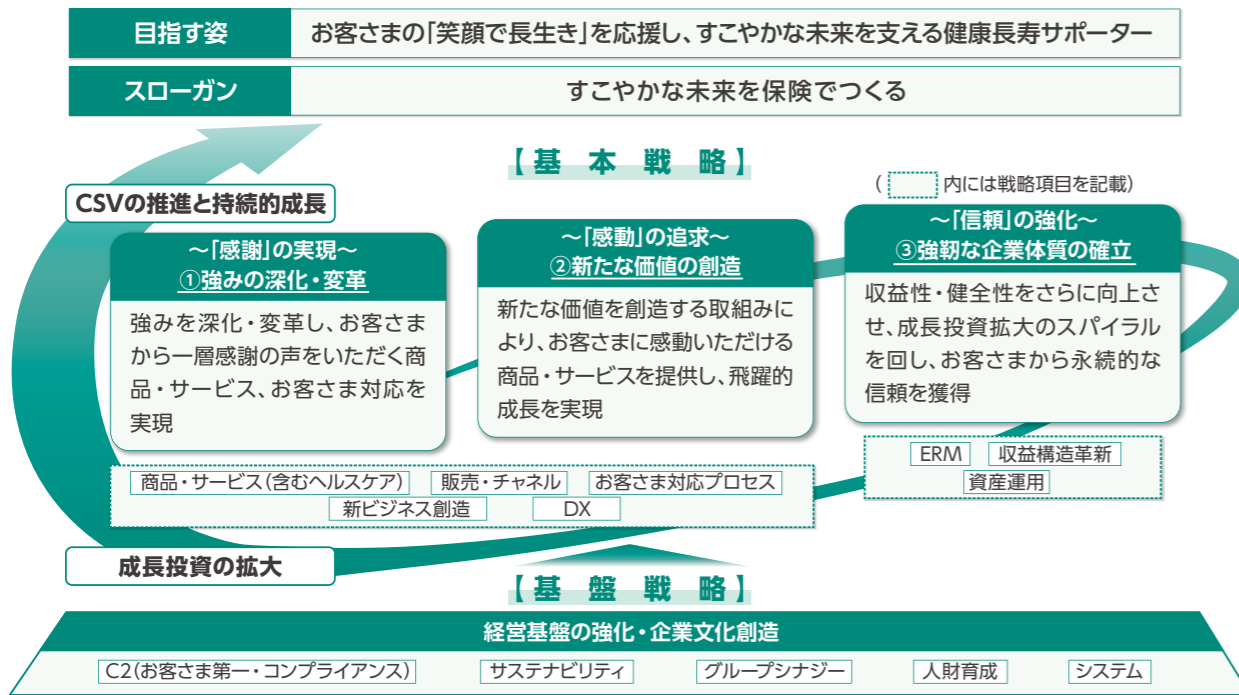
※1 お客さまのお申込日の翌日から、契約が成立する日までの営業日数の平均値

※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。

コンセプト

お客さま満足活動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。



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

2025年度

KGI Goal	企業価値 ^(※1)		利益	
	1兆円		IFRS純利益: 800億円 修正利益 ^(※2) : 320億円	
KPI Performance	新契約価値 ^(※3)	保有契約件数(MSP契約を含む)	保有契約年換算保険料 ^(※4)	生保併売率
	400億円	415万件	2,750億円	25%

※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
 ※2 日本基準の会計上の当期純利益に、危険準備金・価格変動準備金繰入・戻入額、機能別再編に関するシステム開発費等を調整した利益
 ※3 新契約の将来価値の総額である、新契約CSM(税引後)
 ※4 保障性商品が集計対象

重点課題について

第1ステージの総括、事業環境変化、グループ生保事業の方向性等を受けて、第2ステージでは、以下の課題に重点的に取り組んでいきます。

課題	概要
最重点課題 MSA風土の創造	M(みんな)、S(主体的に)、A(アクションする) 企業風土を創造する
重点課題 トップラインの回復(販売力強化)とそれを支える商品・サービスの投入	コンサルティング販売を推進し、保険商品とMSAケアの一体提供、プライマリー生命商品を加えたフルラインアップで、差別化戦略を展開する
DX・ヘルスケアによるCX、生産性の飛躍的な向上	「お客さま体験価値の向上・業務の変革」、「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」を実現する
重点課題 市況環境を踏まえたERM、「攻め」と「守り」の強化	「運用力強化(攻め)」と「健全性確保(守り)」をバランスよく展開し、企業価値の向上を図る
人的資本経営の強化	組織力の強化と人財の強化を同時に進めることで、多様な社員一人ひとりの力を最大限に引き出していく
リスク管理の高度化、サイバーリスク対応の強化	法務・コンダクトリスクに対する3ラインディフェンス、サイバーセキュリティ対策の有効性・インシデント対応能力等を強化する

DX戦略・取組の全体像 1~7が取組項目

■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
 →お客さまからの「感動」を追求
 ■「お客さま体験価値の向上・業務の変革」を実現
 →お客さまからの「感謝」を実現



人財育成 グループシナジー
 専門人財の拡充、デジタル人財の育成、データ分析・生成AI等の迅速な活用に必要な基盤を整備

MS&ADインシニアランスグループについて

経営・戦略について

企業価値創造を支える仕組み

商品・サービス

サステナビリティ取組

会社データ

DX戦略・取組の詳細

(1) ヘルスケアサービス (CSV×DX) による付加価値の創造

保障とヘルスケアサービスの一体提案を通じ、お客さまの「すこやかな未来」を支え、CSV×DXを加速

「感動」の追求

MSA生命の強みである幅広い保障とデジタルの力を活用し、顧客ニーズを踏まえた商品・ヘルスケアサービスの提供により、**お客さま満足度を向上させ、トップラインの向上・社会課題の解決に貢献**

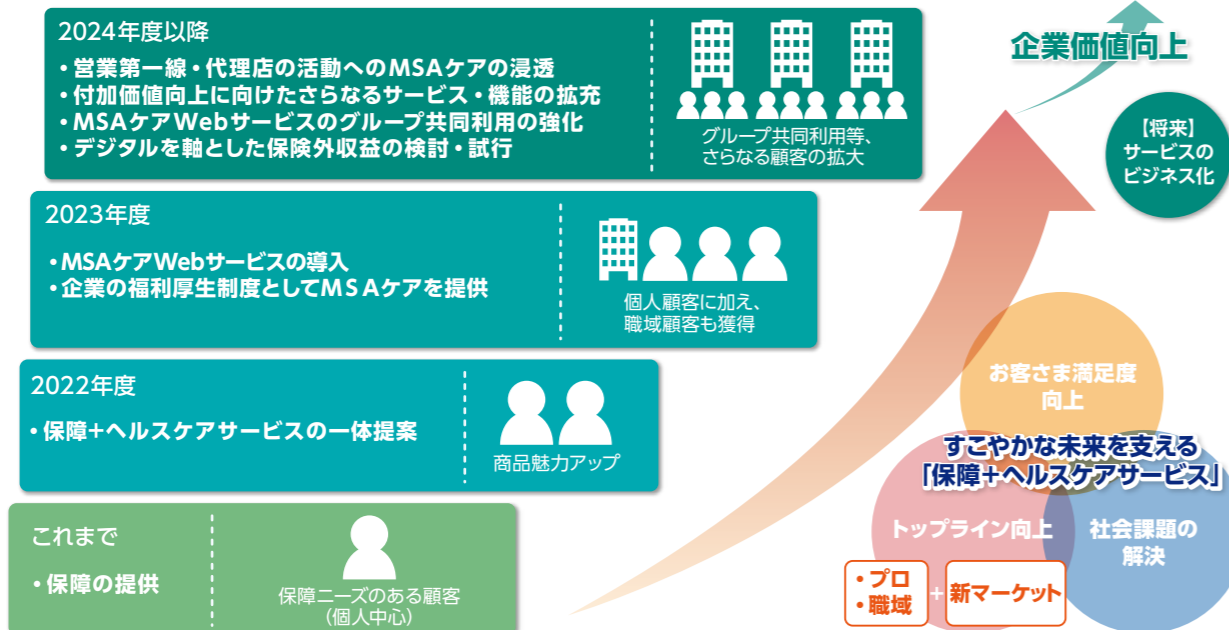
<ヘルスケアサービス「MSAケア」>



MSAケアは、健康維持・病気の早期発見、健康に関するご相談、重症化・再発予防、生活サポートなど、お客さまの健康をトータルでサポートすることを目指すヘルスケアサービスの総称です。
人生100年時代の**新しいカタチ**をお届けします。

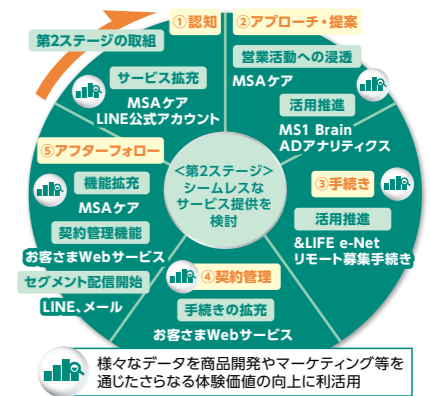


<ヘルスケアサービスの展開>



(2) お客さま体験価値 (CX) の向上

- デジタルの力で、お客さま接点の多様化とヒトが担うリアル接点の対応を強化することでお客さま一人ひとりにパーソナライズ化された最適な体験を提供し、お客さま体験価値の向上を実現します。
- LINEを入り口としたデジタル接点の拡充、インターネット上で契約内容の確認や一部のお手続きができるお客さまWebサービスの機能拡充などに取り組んでいます。
- 今後、お客さま一人ひとりに合わせた情報提供を予定しており、アフターフォロー強化、さらなるお客さま体験価値の向上を目指して取り組みます。



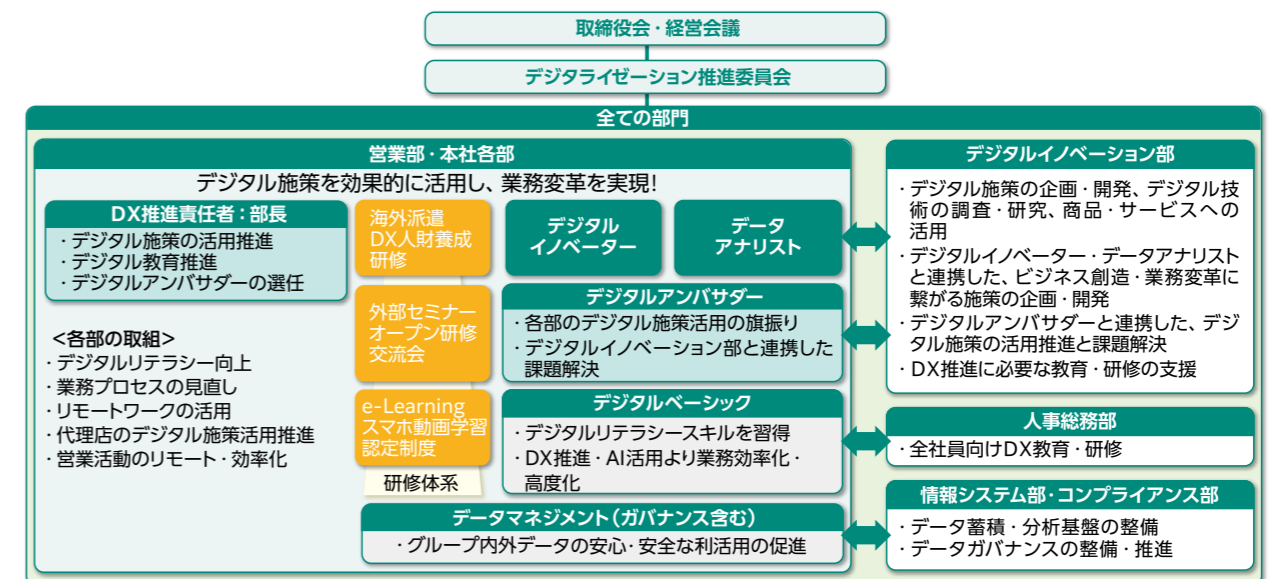
(3) デジタル人財育成

全社員のDX推進意識をさらに醸成し、DX活用・AI推進に向けて取り組みます。DX戦略を効果的に推進するため、社員のスキル・経験に応じて体系的に「専門人財」を育成します。

名称	役割	人数	施策(研修・学習・活動)
データサイエンティスト	●データを解析し、ビジネス活用するための知見・情報を引き出すプロフェッショナル ●分析データに基づき意思決定者をサポート	若干名	データアナリストからの選抜等により育成
データアナリスト	●統計解析・論理的思考力などの知識やスキルを身に付けた本社部門人財 ●データ分析を用いビジネス課題を解決	本社各部門1名以上	データアナリスト育成研修プログラム受講
デジタルインベーター	●DXの成果創出を加速させる先駆者 ●全社目線でのデジタル活用によるビジネス変革・顧客価値創造のアイデアを創出	30名程度/年	DX人材育成プログラム受講
デジタルアンバサダー	●部内のデジタルツール活用の旗振り役 ●自部署の課題解決・業務スタイル変革を推進	90名程度/年(各部1.2名)	月次ミーティング・外部研修・動画等による自学
デジタルベーシック	●デジタルリテラシースキルを習得 ●DX推進・AI活用より業務効率化・高度化	全社員	ITデジタルリテラシー認定制度の取得 デジタルe-learning等の自学 アセスメント受講でDXスキルの可視化

<推進体制>

全部門の社員がDX戦略の担い手として、デジタル人財育成(成長)と業務変革に主体的に取り組めます。



MS&ADインシニョアランスグループについて

経営・戦略について

企業価値創造を支える仕組み

商品・サービス

サステナビリティ取組

会社データ

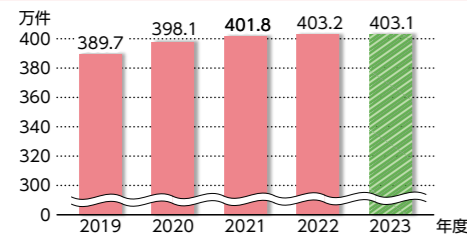
代表的な経営指標

代表的な経営指標について、2023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)

403.1 万件(個人保険・個人年金保険)

【お客さまの数の推移】

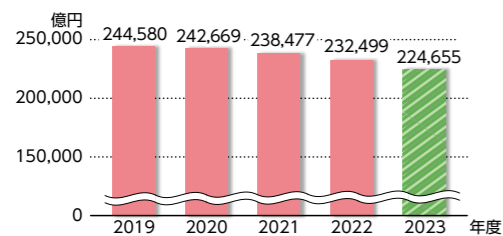


保有契約高

22兆4,655 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】



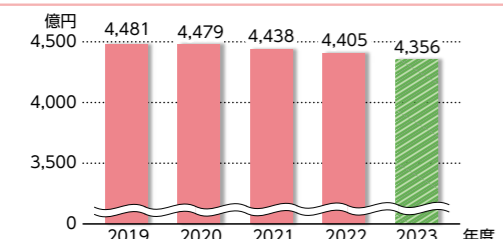
※ 団体保険を含む保有契約高は、32兆731億円

保有契約年換算保険料

4,356 億円(個人保険・個人年金保険)

月払や一時払等、さまざま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

404 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。

2023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404億円を確保しています。

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

※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

281 億円

2022年度に比べ154億円増加し、281億円となりました。

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、2023年度末は、855億円です。

総資産

5兆1,608 億円

2022年度末の5兆91億円から3.0%増加し、2023年度末は、5兆1,608億円です。

有価証券残高

4兆7,496 億円

総資産に占める有価証券残高の比率は92.0%です。有価証券残高のうち86.2%にあたる4兆929億円を国債・地方債・社債で運用しています。148ページに「VI.4. (1) ①b. 当社の運用方針」、154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

623 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ではありません。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。120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

4兆4,280 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を行うため、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(2024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

928.1 %

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。121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	2022年度	2023年度
ソルベンシー・マージン総額(A)	338,880	355,345
リスクの合計額(B)	69,474	76,569
ソルベンシー・マージン比率 (A) / (1/2) × (B) × 100	975.5%	928.1%

2023年度末ヨーロッパ・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、ヨーロッパ・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) 2023年度末EEV

(単位:億円)

	2022年度末	2023年度末	増減
EEV	9,080	9,189	109
純資産価値	△38	△1,748	△1,710
保有契約価値	9,119	10,938	1,819
うち新契約価値(※2)	512	466	△45

※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)

	2022年度末	2023年度末	増減
純資産価値	△38	△1,748	△1,710
純資産の部合計(※3)	1,473	1,699	226
危険準備金	404	400	△4
価格変動準備金	124	139	15
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	△2,659	△5,357	△2,697
貸付金の含み損益	26	25	△1
退職給付の未積立債務	△1	△2	△0
上記項目に係る税効果	588	1,341	753

※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)

	2022年度末	2023年度末	増減
保有契約価値	9,119	10,938	1,819
確実性等価将来利益現価	11,533	13,108	1,574
オプションと保証の時間価値	△936	△618	318
必要資本維持のための費用	△130	△186	△55
非フィナンシャル・リスクに係る費用	△1,347	△1,365	△17

- 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
2023年度末	0.054%	0.189%	0.202%	0.277%	0.358%	0.758%	1.167%
2022年度末	△0.115%	△0.061%	△0.052%	0.024%	0.101%	0.396%	0.800%
	20年	25年	30年	35年	40年	45年	50年
2023年度末	1.561%	1.696%	1.929%	2.045%	2.075%	2.091%	2.104%
2022年度末	1.108%	1.235%	1.370%	1.437%	1.459%	1.473%	1.484%

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
2022年度末(前年度末)EEV	△38	9,119	9,080
①期始EEVの調整	△50	-	△50
2022年度末(前年度末)EEV(調整後)	△89	9,119	9,029
②当年度新契約価値	△270	737	466
③期待収益(リスクフリーレート分)	0	95	96
④期待収益(超過収益分)	0	72	72
⑤保有契約価値から純資産価値への移転	142	△142	-
⑥前提条件(非経済前提)と実績の差異	23	△66	△43
⑦前提条件(非経済前提)の変更	-	△497	△497
⑧前提条件(経済前提)と実績の差異	△1,556	1,622	65
⑨その他事業関係の変動	-	△0	△0
⑩その他事業外の変動	-	-	-
2023年度末(当年度末)EEV	△1,748	10,938	9,189

①期始EEVの調整

2023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引分を掲げています。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。

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(2024年度)以降の収支が変化することによる影響額です。主に、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まれます。

⑩その他事業外の変動

当年度は該当ありません。

(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
2023年度末EEV	9,189	-
感応度1: リスクフリーレート 50bp上昇	8,598	△591
感応度2: リスクフリーレート 50bp低下	9,713	524
感応度3: 株式・不動産価値 10%下落	9,131	△58
感応度4: 経費率(維持費) 10%減少	9,536	347
感応度5: 解約・失効率 10%減少	9,380	190
感応度6: 保険事故発生率(死亡保険) 5%低下	9,757	567
感応度7: 保険事故発生率(年金保険) 5%低下	9,188	△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	9,189	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	8,941	△247
感応度10: 必要資本を法定最低水準に変更	9,314	125
感応度11: 超長期金利の補外方法として終局金利を適用	9,327	137

(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、十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	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
保有契約件数 ^(※1)	389.7万件	398.1万件	401.8万件	403.2万件	403.1万件
保有契約高 ^(※1)	244,580	242,669	238,477	232,499	224,655
保有契約年換算保険料 ^(※1)	4,481	4,479	4,438	4,405	4,356
経常利益	186	256	390	278	491
基礎利益 ^(※2)	136	248	344	248	404
当期純利益	75	119	210	127	281
資本金	855	855	855	855	855
総資産	45,104	45,343	48,837	50,091	51,608
有価証券残高	37,576	43,138	46,136	44,228	47,496
貸付金残高	631	588	589	607	623
責任準備金残高	37,376	39,640	41,587	43,119	44,280
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 ^(※2)	79	67	68	67	66
ソルベンシー・マージン比率	1,549.3%	1,439.5%	1,151.9%	975.5%	928.1%
ヨーロッパ・エンベディッド・バリュー (EEV) ^(※4)	8,902	9,583	9,236	9,080	9,189

※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・バリューの数値。