

立ちどまらない保険。

MS&AD

INSURANCE GROUP

MS&ADインシュアランスグループの経営戦略

世界トップ水準の保険・金融グループの実現に向けて

2019年8月17日

副社長 グループCFO

藤井 史朗



MS&AD ホールディングス
(証券コード: 8725)

MS&ADってそうなんだ！

MS&ADグループの概要

- MS&ADは何の略？
- MS&ADグループの生い立ち（歴史）
- MS&ADグループの強固な顧客基盤
- MS&ADグループの構成
- MS&ADグループの事業ドメイン
- 財務の健全性
- MS&AD価値創造ストーリー

MS&ADのポジションは？

業界におけるポジションと強み

- 各事業ドメインにおけるポジショニング
 - ～国内損害保険事業におけるポジショニング
 - ～国内生命保険事業におけるポジショニング
 - ～海外事業におけるポジショニング

どうなる？保険のこれから

MS&ADの成長戦略

- 時代とともに変わる保険ニーズ
- 海外事業戦略
- 持続的成長にむけたデジタル戦略

中期経営計画と株主還元

持続的成長に向けて

- 経営数値目標の推移
- 新中期経営計画Vision2021
- 目指す事業ポートフォリオ
- ERM経営の推進 ～資本政策～
- 株主還元

予想および見通しに関する注意事項

この資料に記載されている内容のうち、MS&ADホールディングスならびにグループ各社の将来に関する計画や戦略、業績に関する予想や見通しは、現時点で把握できる情報から得られた当社グループの判断に基づいています。

実際の業績は、さまざまな要因によりこれらの業績見通しと異なる結果になり得ることをご承知おき下さいますようお願いいたします。実際の業績に影響を及ぼし得る要因としては、（１）事業を取り巻く経済動向、（２）保険業界における競争激化、（３）為替レートの変動、（４）税制など諸制度の変更、などがあります。



MS&ADってそうなんだ！

MS&ADグループの概要



Mitsui Sumitomo & Aioi Nissay Dowa

三井住友海上 & あいおいニッセイ同和損保

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は、
三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社などのグループ保険会社を有する保険持株会社です。

保険自由化以降の主な出来事

1996年

子会社方式による
生損保相互参入
日米保険協議決着

1998年

損害保険料率算出
団体に関する
法律の改正・施行

2001年

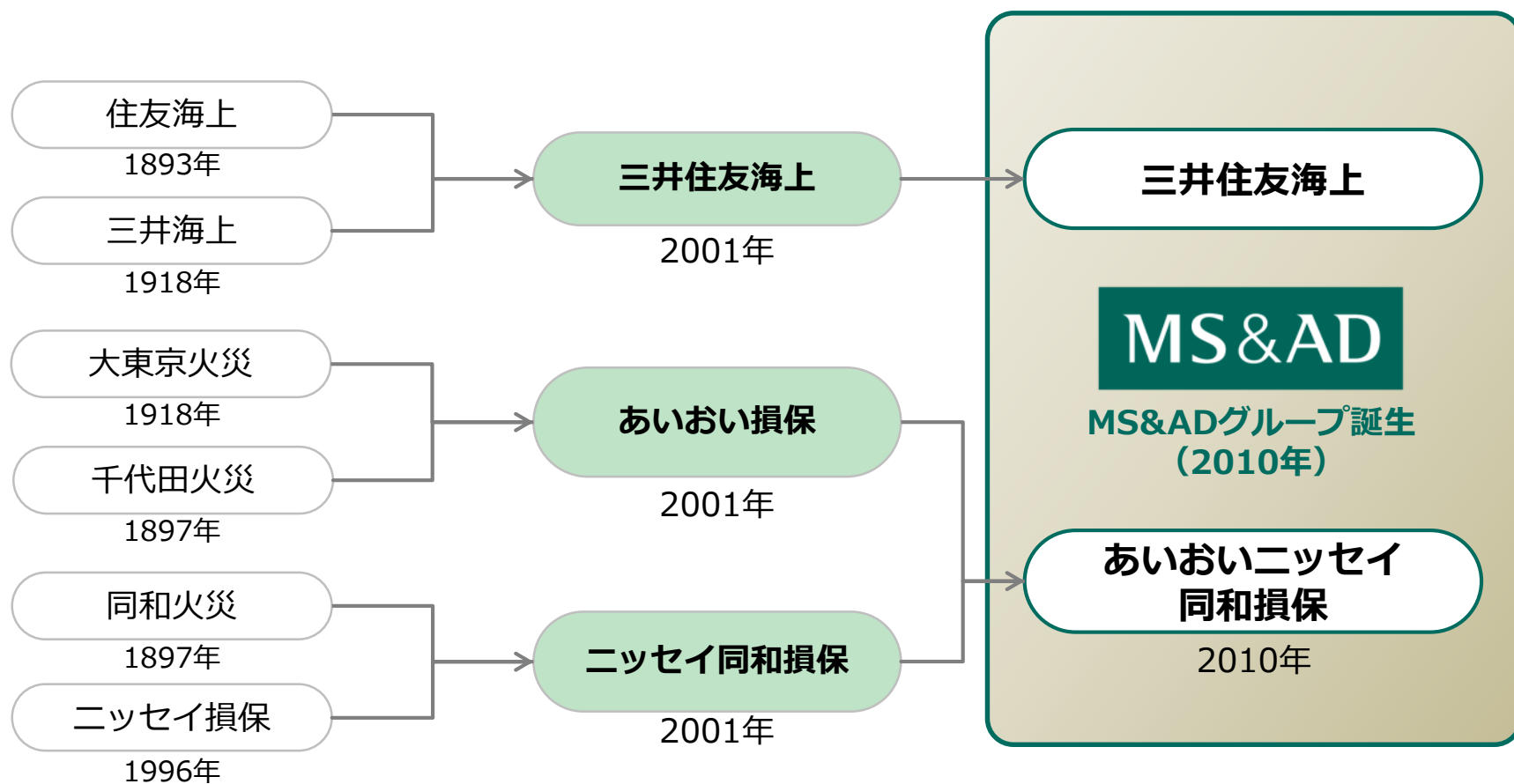
第一次業界再編
銀行等による
保険販売の開始

2005年

付随的な保険金
支払い漏れ問題

2010年

第二次業界再編



MS&AD

MS&ADインシュアランスグループ

世界トップ水準の保険・金融グループの創造を目指し、独自の強みを持つ3社が経営統合。

強固な顧客基盤

あいおい損害保険

トヨタグループとのパートナー
関係による強固な営業基盤

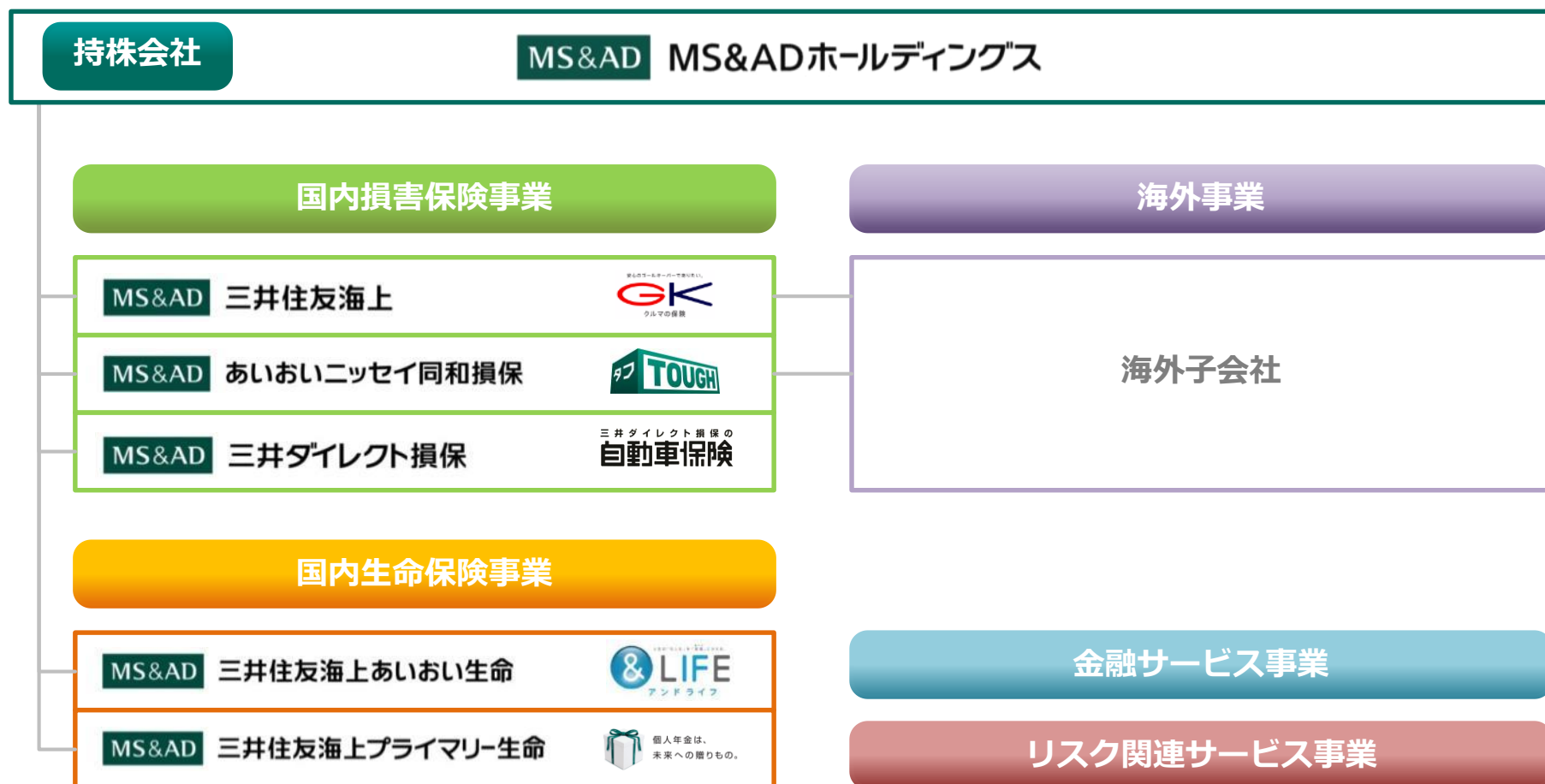
三井住友海上グループ
ホールディングス

三井グループ・住友グループ
を中心とした強固な営業基盤

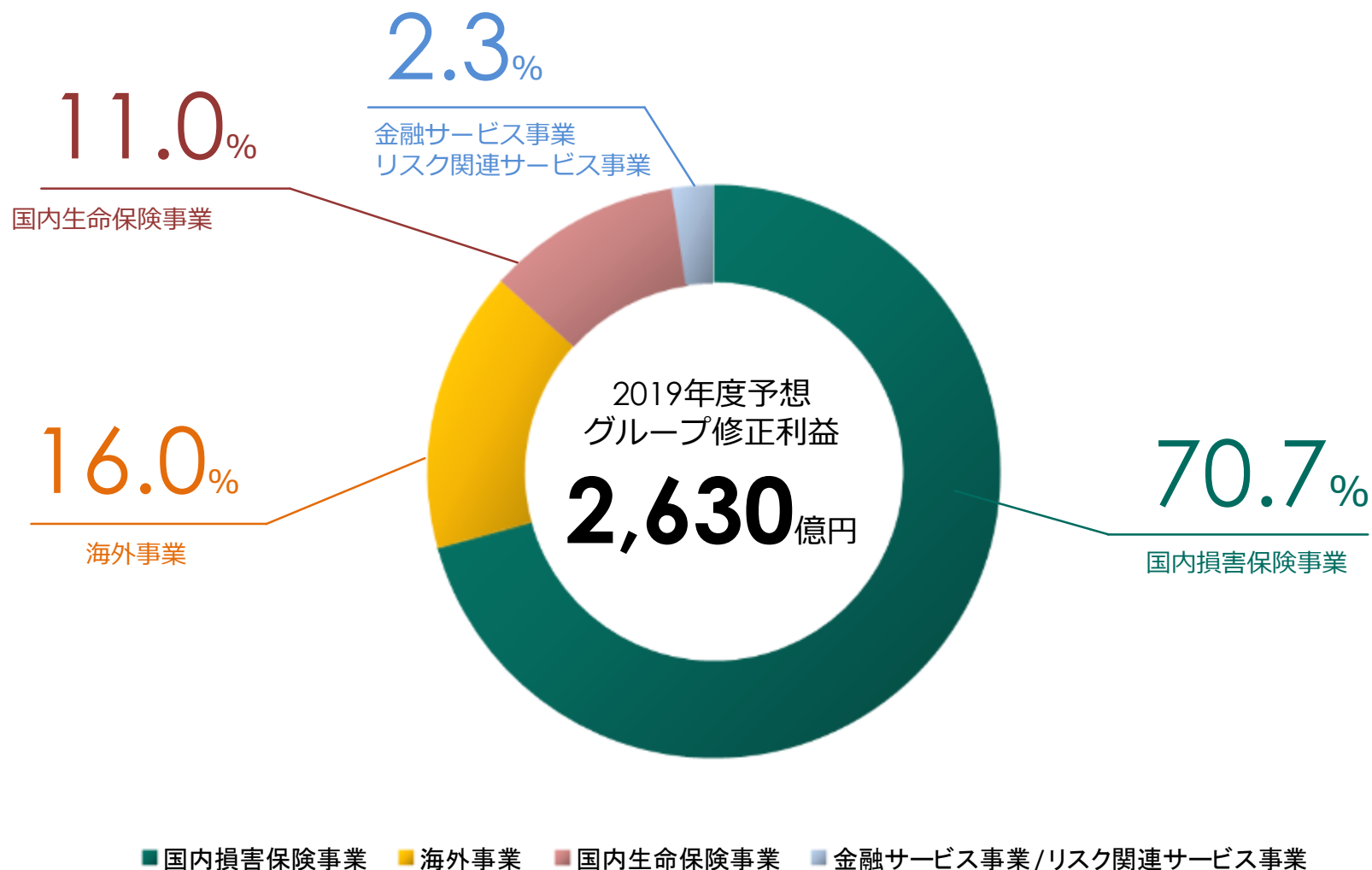
ニッセイ同和損害保険

日本生命とのパートナー関係
を活かした強固な営業基盤

グループ総合力の下、多様化するお客さまのリスクとニーズにお応えする「ワンプラットフォーム・マルチブランド」戦略



国内損保事業の確実な収益拡大がグループ収益を牽引



強固な財務基盤により、高い格付けを維持

格付情報

(2019年3月31日現在)

スタンダード&プアーズ・
レーティング・ジャパン

A+

(保険財務力格付け)

三井住友海上

あいおいニッセイ同和損保

三井住友海上あいおい生命

三井住友海上プライマリー生命

ムーディーズ・ジャパン

A1

(保険財務格付け)

三井住友海上

あいおいニッセイ同和損保

格付投資情報センター (R&I)

AA

(発行体格付け)

三井住友海上

あいおいニッセイ同和損保

(保険金支払能力格付け)

三井住友海上あいおい生命

三井住友海上プライマリー生命

保険ビジネスは「持続的な社会」の上に成立、社会との共生が大前提

(例) 世界的な課題「貧困」：社会の持続性を失わせる

一見貧困の解決と保険ビジネスの間に直接関係がないように見えるが…

貧困状態にあると…

- ・ 守るべき財産（住宅等）がない
- ・ 対価の負担能力がない

課題解決

貧困地域をなくし中間層拡大

「保険」の価値提供の
フィールドが拡大

一方、すでに社会は大きな課題を抱えている

限界に近づく地球環境

地球1個に対し、現在の人類はすでに1.5個分を消費。
このままだと2030年には地球2個、2050年には3個
必要。

枯渇する自然資本

気候変動

社会の活力の低下

世界の10人に1人は、1日1.9ドル以下で暮らす極度の
貧困状態。日本社会の少子高齢化、都市部への
人口集中も深刻な課題。

格差の拡大

少子高齢化の進展

MS&ADが目指す社会の2つのキーワード：

レジリエント

変化が激しく、不確実な社会にあって、予期せぬ出来事に対応できる力が重要です。

予期せぬ
出来事
急激な変化



サステナブル

経済が、環境や社会とトレードオフの関係ではなく、win-winの関係にならないと、これからの発展、繁栄は持続しません。



経済と環境、社会の
バランスが保たれる



グループの目指す社会像とSDGsの理念が一致、
SDGsの達成によって実現する社会像に共感
⇒経営の「道標」に

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
世界を変えるための17の目標



2030年に目指す社会像

レジリエントで サステナブルな社会



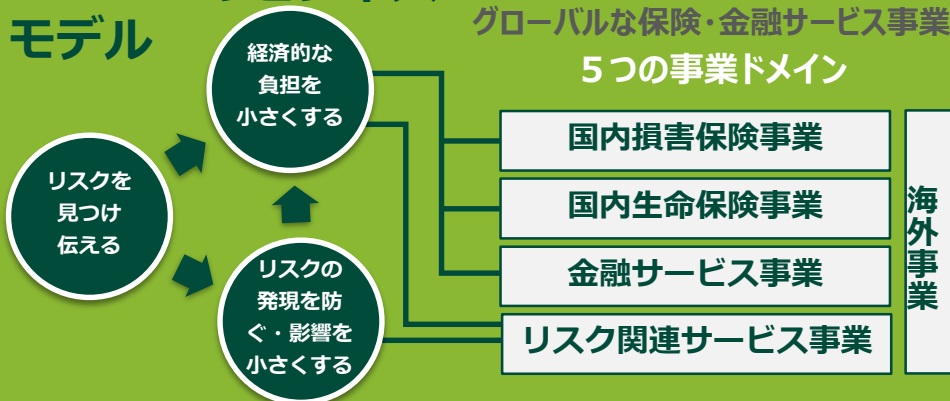
社会的課題

社会をとりまく
多様なリスク

安定した人々の生活

活発な事業活動

MS&ADのビジネス モデル



社会との共通価値を創造(CSV)

- 新しいリスクに対処する
- 事故のない快適なモビリティ社会を作る
- レジリエントなまちづくりに取り組む
- 「元気で長生き」を支える
- 気候変動の緩和と適応に貢献する
- 自然資本の持続可能性向上に取り組む
- 「誰一人取り残さない」を支援する



社会の信頼に応える品質

- 高い品質で社会の信頼に応える
- 誠実かつ公平・公正な活動
- 人権を尊重した活動と対話
- 環境負荷低減取組を継続する
- PRI（責任投資原則）に則った投資活動



社員がいきいきと活躍できる経営基盤

- ダイバーシティ & インクルージョンの推進
- 自ら学び考え、チャレンジし、成長し続ける社員に
- 健康経営
- 透明性と実効性の高いコーポレートガバナンス



MS&ADは・・・

三井住友海上&あいおいニッセイ同和損保という中核損保2社を中心に
強固な顧客基盤を持つ保険金融グループ。

損保、生保、そして、リスクコンサルティングまで幅広く事業を展開し、
グループ総合力で、多様化するお客さまのリスクとニーズに迅速に対応。

強固な財務基盤により高い格付けを維持。

多様性を活かした企業活動により、レジリエントでサステナブルな社会
づくりに貢献。

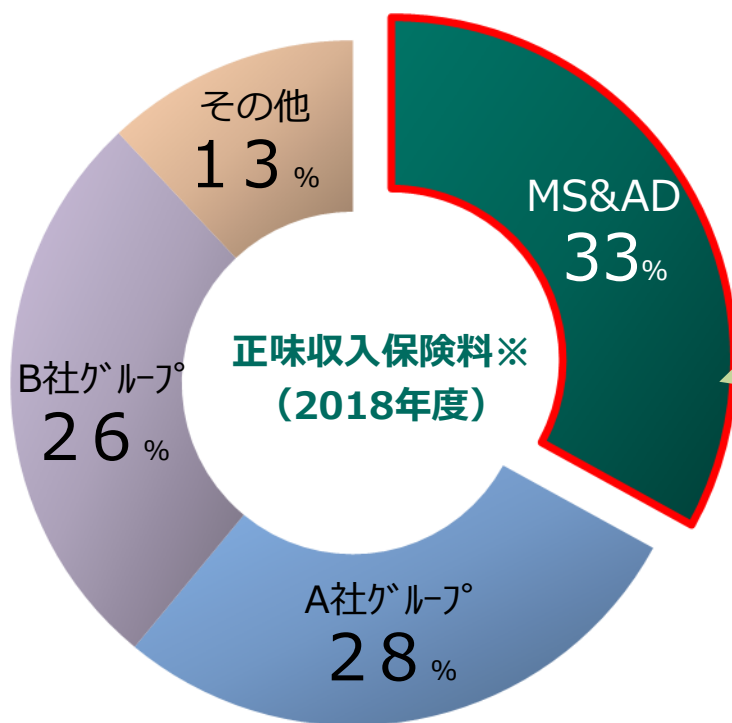


MS&ADのポジションは？

業界におけるポジションと強み

お客さまに最も選ばれている損害保険グループ[°]

国内シェア 1 位



(出所) 各社公表数値および日本損害保険協会統計資料より当社調べ

※保険種目別 収入保険料ランキング (2018年度)

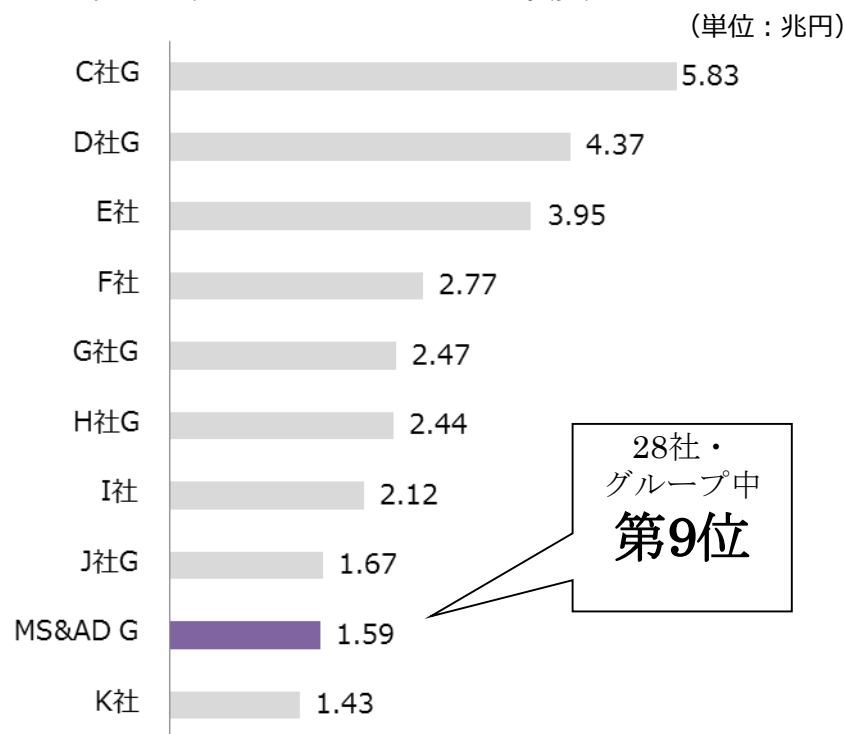
※ MS&AD : 三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保、三井ダイレクト損保、au損保の単体単純合算値

※ 各グループの国内保険会社 (単体) の単純合算値

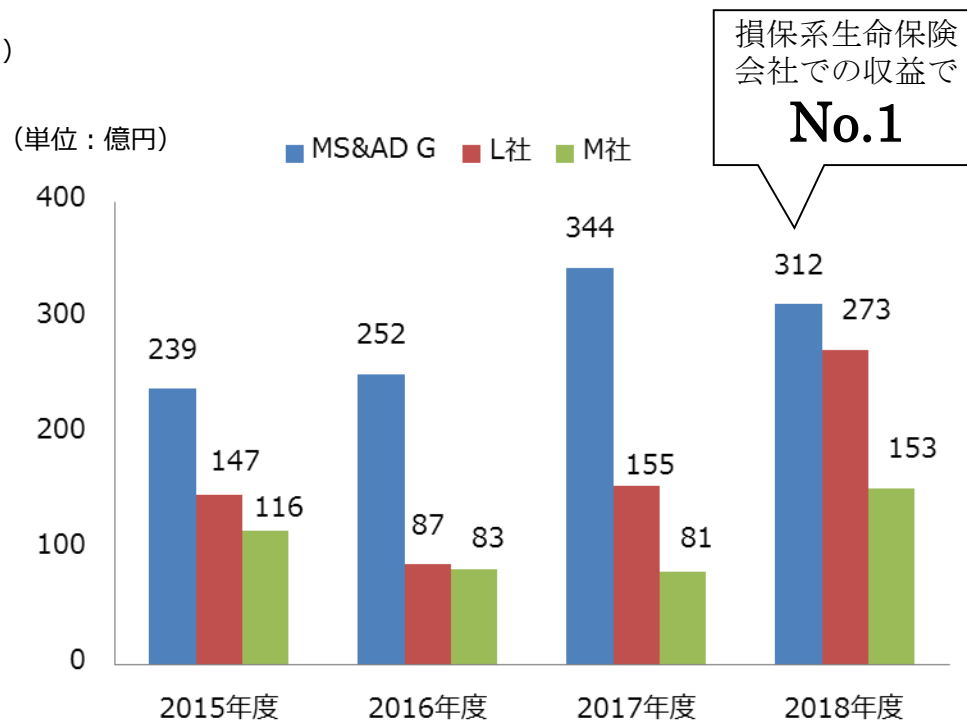
※ 三井住友海上の独自商品である自動車保険「もどりッチ (満期精算型払戻金特約付契約)」の払戻充当保険料を控除したベース (以下同じ)

着実な成長を遂げ、国内生命保険会社・グループ28社中9位。

➤国内生命保険会社・グループの保険料収入等ランキング(2018年度)



➤損保系生命保険会社3社の当期純利益



(出所) 各社2019年3月期決算資料より当社作成
グループの場合は、国内生保子会社単体の単純合計で計算しています。

(出所) 各社公表値より当社作成

アジア各国の損害保険マーケットにおけるポジション

ASEAN 損保シェア1位

成長期待の大きなアセアン地域でもトップ
クラスのプレゼンスを誇り、48の国・地域
でグローバルに事業を展開

1位 MS&AD

2位 日系X社

3位 欧州系Y社

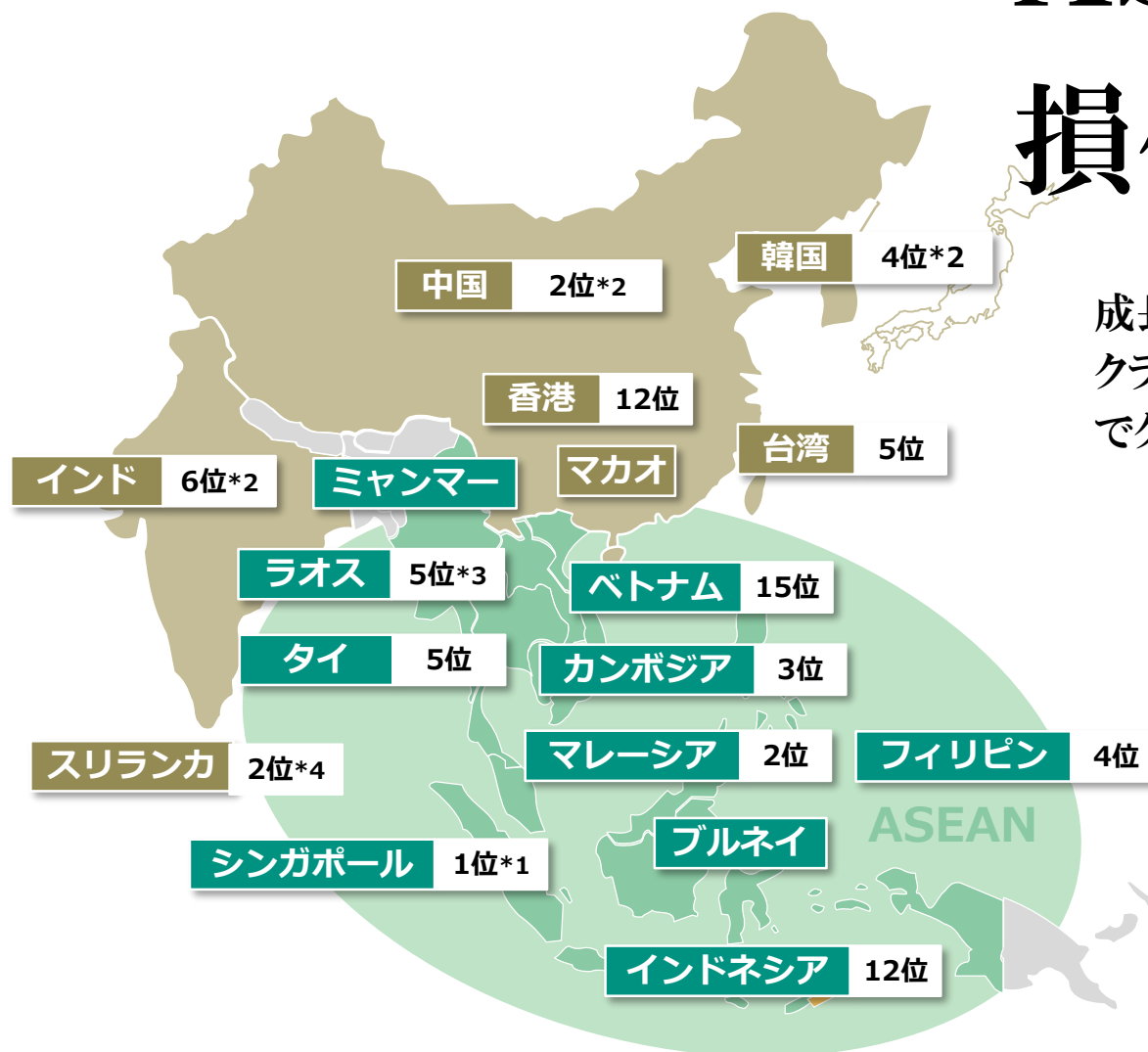
⋮

*1: First Capitalとの2017年実績単純合算順位

*2: 外資系保険会社ランキング

*3: ラオスは、2017年度のデータが未公表のため、
2016年度ランキング

*4: 2018年8月にセリンコ社を持分適用化



ロイズ※¹ マネージングエージェント※² 2位(57社中)

世界トップ水準の保険・金融グループの実現に向け、
成長プラットフォームとして期待されるMS Amlin

※¹ ロイズ

17世紀に発足し、300年以上の歴史を持つ英国ロンドンにある保険市場。世界各国の複雑なリスクが日々持ち込まれ、リスクの評価や料率設定、保険引受が行われる。

※² マネージングエージェント

ロイズ市場において、保険引受主体であるシンジケートの管理・運営を行っている。

(出所) Lloyd's Annual Report 2018

2018年度総収入保険料 (Gross Written Premium) ベース

Photo:ロイズ本社ビル (ロンドン)

世界第5位の損害保険グループ

➤フォーチュン・グローバル500-2019 収入金額ランキング

(単位：百万米ドル)

	会社・グループ名	収入金額
1	Berkshire Hathaway	247,837
2	State Farm Insurance Co.	81,732
3	People's Insurance Co. of China	75,377
4	Munich Re Group	67,226
5	MS&AD Insurance Group	49,610
6	Tokio Marine Group	49,396
7	American International Group	47,389
8	Zurich Insurance Group	47,180
9	Nationwide	43,270
10	Liberty Mutual Insurance Group	42,685

(出所) Fortune Global 500 2019 Insurance Property & Casualty (Stock + Mutual)

※ 日本の保険会社については経常収益ベース（損害保険料収入、生命保険料収入、資産運用収入等の合計）

世界第5位の損害保険グループ

国内最大の営業基盤と顧客基盤をベースに、

- 国内損害保険マーケットシェア第1位。
- 生命保険領域でも、着実に成長。
- 世界48の国・地域で事業を展開、
ASEAN損保市場でマーケットシェア第1位。



どうなる？保険のこれから

MS&ADの成長戦略

保険はさまざまなリスクを見つけて、対応し、社会的課題を解決するもの。時代のニーズに応じて大きく変化してきました。

insurance



冒険貸借



自動車保険



サイバー保険



時代の変化から生じた新たな「リスク」「ニーズ」を ビジネスチャンスと捉え、新たな保険商品・サービスを生み出しています。

メガソーラー・中小水力発電 ・バイオマス向け保険 (再生エネルギー)

保険とデリバティブを組み合わせ、
施設損害・天候不順などの
リスクを補償



サイバーリスクを総合的に 補償する保険

昨今急増している、企業や団体に
対する標的型メール等のサイバー
攻撃によるリスクを総合的に補償



再生医療研究のリスクを カバーする保険

再生医療等の臨床研究に特有の
リスクを補償に配慮した保険を
開発



MS&AD 三井住友海上あいおい生命

先進医療等の医療技術の進展や 介護・認知症対応等を踏まえた 商品・サービスの提供

- 介護・医療の負担増等の社会的課題解決に向けて、
先進医療等の医療技術の進展や介護・認知症対応等を
踏まえた商品開発・サービスの提供
- 国内最大の損保グループの営業基盤を活用した
クロスセルを推進

<商品パンフレット>



MS&AD 三井住友海上プライマリー生命

人生100年時代の資産形成ニーズ に応える商品・サービスの提供

- 生前贈与・相続に活用できる商品や、長寿リスクに
備える商品など、商品ラインアップの拡充
- 外貨建て保険販売時のわかりやすい情報提供および
苦情未然防止に向けたお客さま第一の業務運営の
積極推進

<商品パンフレット>



<代理店向け研修資料>



アジアの成長ボーナスを取り込めるポジションを確保

アジア地域の発展を後押しし、ともに成長するアジア地域事業

成長基盤の強化

M&A実績

- 2017年：
シンガポール：（損害保険）
最大手のFirst Capital社買収
- 2018年：
中国：（生命保険）交銀康聯
人寿有限公司の持分取得合意

早期進出

1934年：タイ
1957年：香港
1958年：シンガポール
1962年：マレーシア
1969年：インドネシア
1977年：フィリピン 他

貢献取組

- 対象：
各国保険当局、保険業界
- 内容：
保険制度、料率算定、保険金
支払い等の支援・指導、新商
品開発、保険引受に関する支援

損保事業の基盤拡大

M&A実績 （ローカルビジネスの拡大）

- 2004年：
英国AVIVA社のアジア損保事
業包括買収
- 2005年：
台湾・明台産物社の買収

生保事業への進出

M&A実績 （現地資本との資本提携）

- 2010年：
マレーシア「ホンレオン保険」
- 2011年：
インドネシア「シナールマス
MSIG生命」
- 2012年：
インド「マックス生命」

創生期

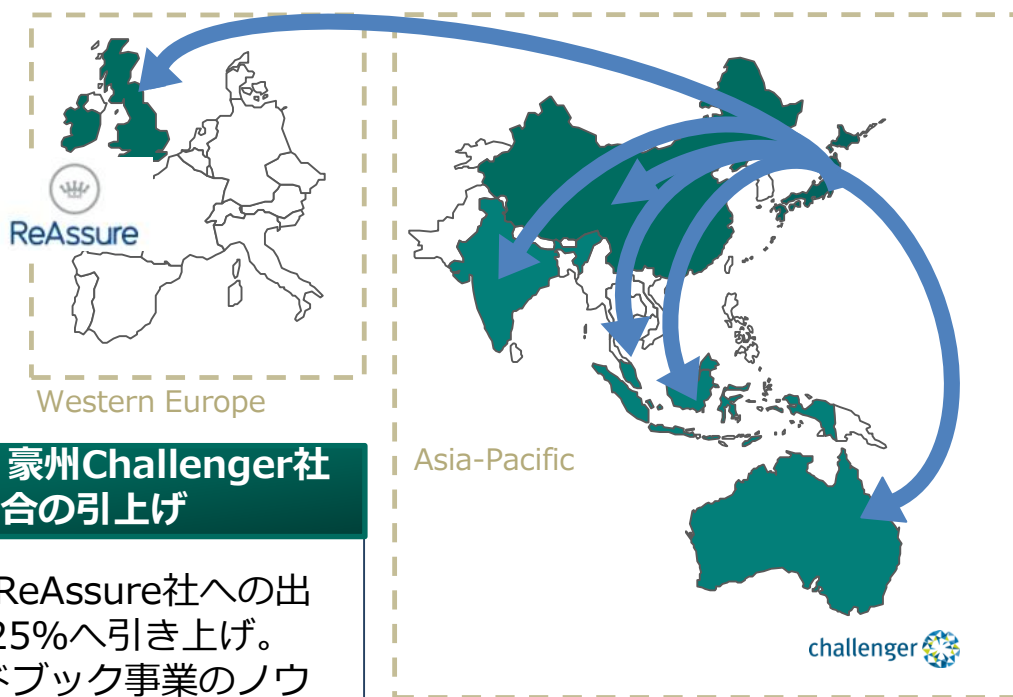
事業基盤・プレゼンスの確立

成長期

成長を加速するための積極投資

成熟期

マレーシア、インドネシア、インド、豪州、英国、中国(認可申請中)とグローバルな事業投資を展開。生損保シナジーやノウハウ取得を実現。



英国ReAssure社、豪州Challenger社への出資割合の引上げ

- 2019年度より英国ReAssure社への出資比率を15%から25%へ引き上げ。生命保険クローズドブック事業のノウハウを吸収。
- 豪州Challenger社への出資割合を15%超に引上げ、2019年度下半期より持分法適用会社へ。同社との業務提携等によるさらなるシナジー効果発揮を図る。

中国・交銀人寿のへ37.5%出資を申請中

- 中国五大国営銀行の一角である交通銀行の強固かつ安定的な窓販チャネルを有する交銀人寿の持分法適用会社化の認可申請中
- 中国生保市場の成長機会を獲得

デジタル社会や
FinTech時代には
保険も変わる？

デジタルライゼーションに投資を振り向け、ビジネスモデルを大きく変革

顧客体験価値の
向上



業務生産性の
向上

推進策

業務プロセスの
改革

チャネル競争力の
高度化

商品・サービスの
デジタル対応

推進基盤

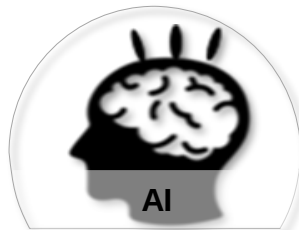
●データ活用の強化

●システムの改革

●グループ内カルチャーの醸成



Digital Tech.



AI



Block Chain



Telematics

新たなビジネスモデルを生み出す先進デジタル技術の活用基盤を構築

CVC (Corporate Venture Capital)によるベンチャー投資実行

CVC
(MS&AD Ventures)

様々なデジタル分野への投資

先進デジタル技術の
グループ内活用

Startups

投資実績 (2019年5月末)

20社



Data Analytics



Drone



AI



Digitalization



Cyber Security

- ・新商品・サービス
- ・お客さま体験価値の向上
(損害サービス品質向上など)
- ・事務効率化/コスト削減など

グローバルデジタルハブ (GDH) 開設

東京とシンガポールに開設

東京

社員や代理店のデジタルスキル
習得をはじめとしたカルチャー
改革の推進

シンガポール

主にアセアン諸国のデジタル
ビジネスの展開を支援

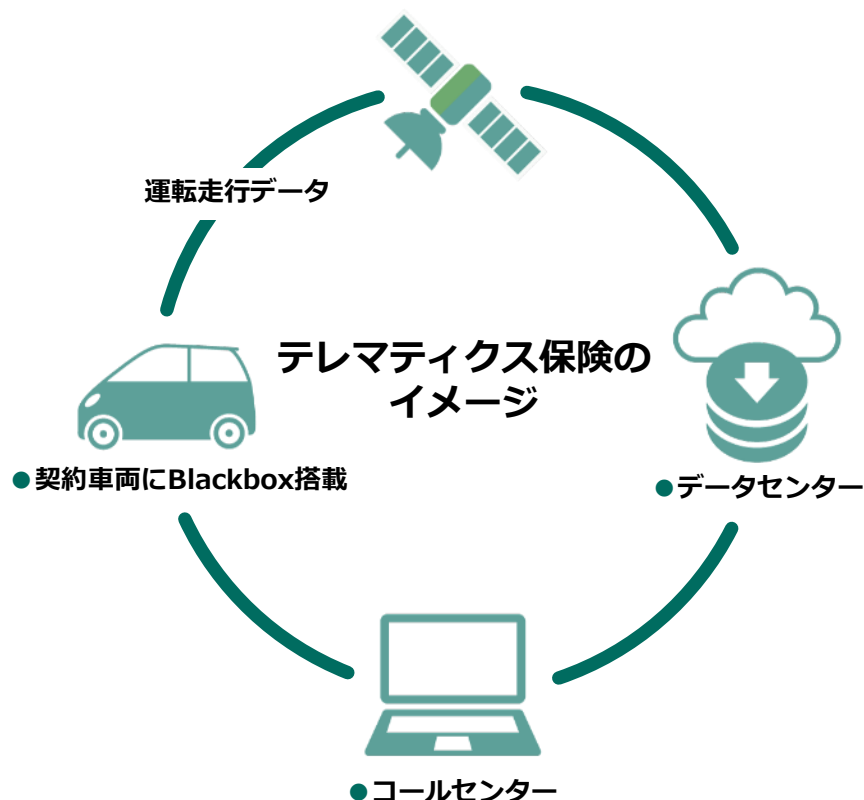


イスラエルのイノベーション組織との業務提携

FinTLV Venture Capital 及び SOSA TLV LTD. との
業務提携に合意 (2019年3月)



英国の大手テレマティクス自動車保険会社を買収、ノウハウを取得



収集する
主な情報

走行
時間帯

速度

急ブレーキ
急発進

休憩
タイミング

高速道路
走行距離

走行距離

運転回数

- ① 『Blackbox』と呼ばれる独自の車載器を契約車両に搭載し
運転挙動データを取得
- ② 運転挙動データに基づき、ヨーロッパで最先端の商品・
サービスを提供
- ③ イギリス最大の流通グループ・Tesco社と提携、Tesco
クラブ会員データとテレマ保険の連携などにより事業を拡大

最先端のテレマティクス技術を活用した「タフつながるクルマの保険」の開発・発売により、お客さまのカーライフに安全とお得、そして安心を提供し、「安全・安心なクルマ社会」の実現に貢献



データの分析・見える化で、保険会社とドライバーが協働して事故をなくす＝保険料を減らすという仕組みの商品デザイン

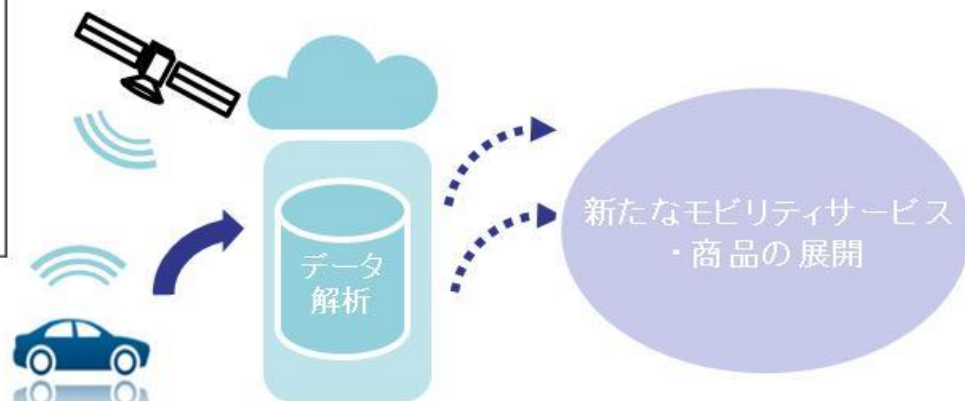


事故の未然防止効果 (事故発生頻度が3割以上低下)

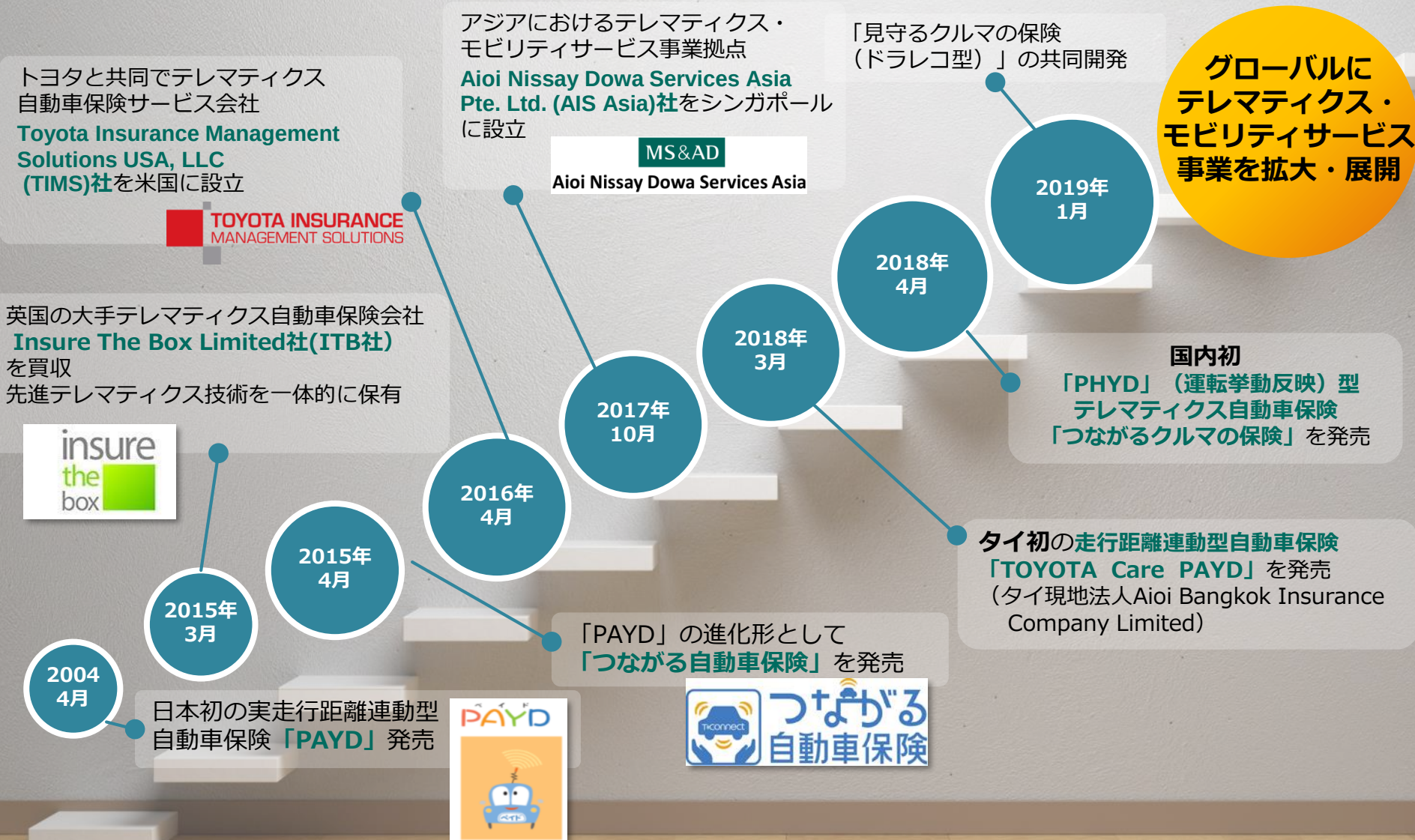
<事故発生頻度比較*>

つながるクルマの保険	8.2%
上記以外の個人向け自動車保険	12.4%

*あいおいニッセイ同和損保の「タフつながるクルマの保険」と同社個人向け自動車保険(タフつながるクルマの保険の対象車種)における事故頻度の2018年4月～7月の比較



高い優位性をもつテレマティクス・モビリティサービス事業をグローバルに展開



保険は時代の要請に従い、その姿を変えてきた。

デジタル社会に対応した市場創造を進めていく。
デジタルライゼーションによりビジネスモデルを変革。

国内損保事業の収益を確保しつつ、海外事業・生保事業
を成長領域として位置付けて強化していく。



中期経営計画と株主還元

持続的成長に向けて

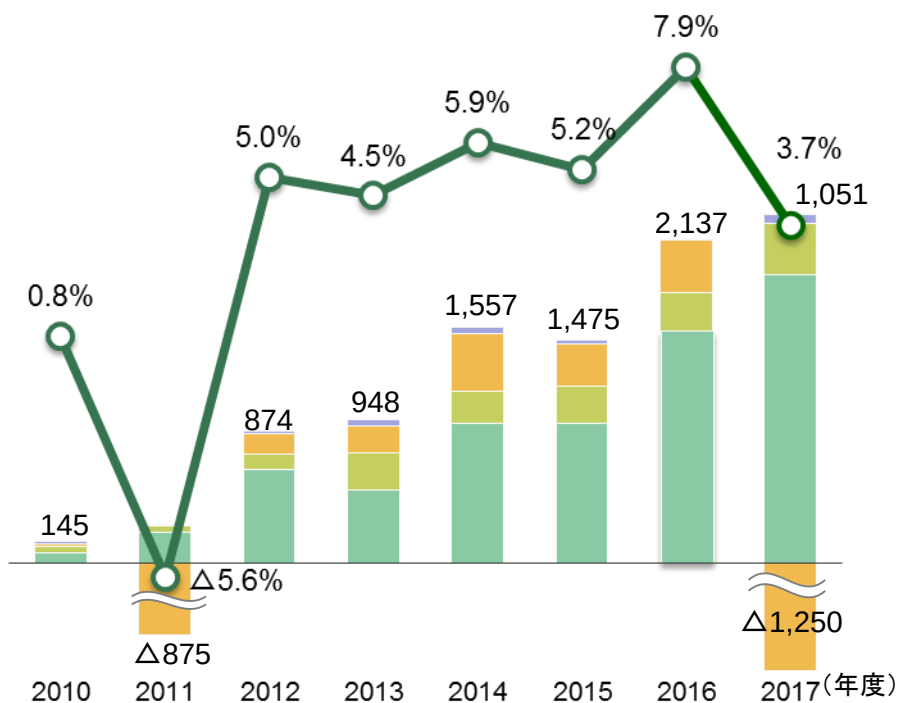
2018年度は自然災害の影響などがあったが、今後もグループ修正利益は着実な成長を見込む。

（参 考）グループコア利益とグループROE （単位：億円）

ニューフロンティア2013 Next Challenge 2017

■ 国内損保事業 ■ 国内生保事業
■ 海外事業 ■ 金融サービス事業/リスク関連事業

○ グループROE

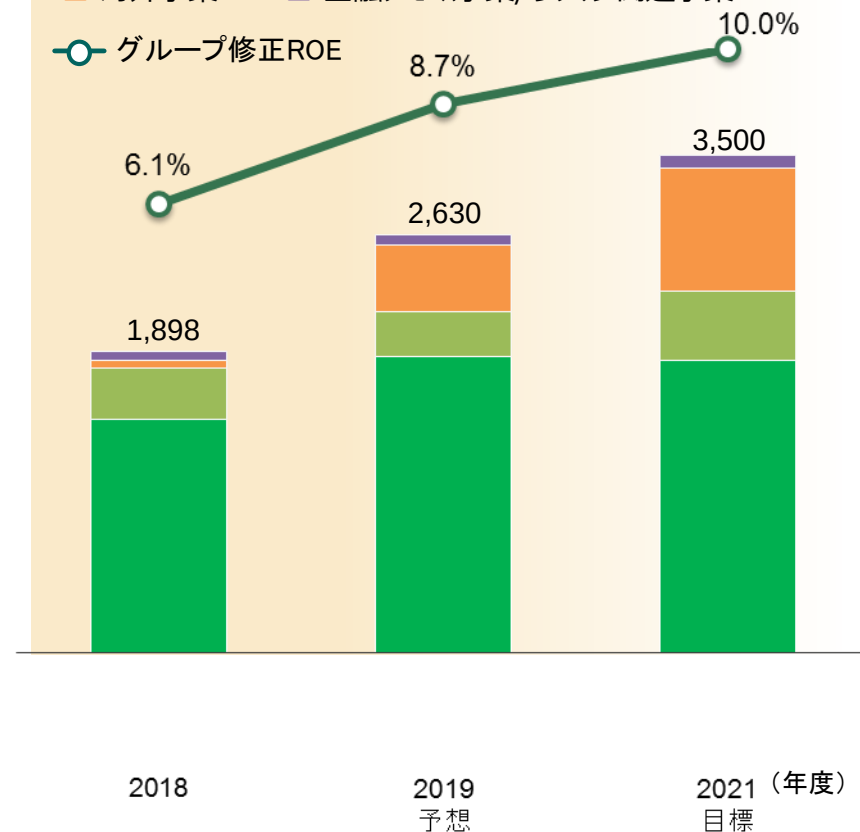


（単位：億円）

Vision 2021

■ 国内損保事業 ■ 国内生保事業
■ 海外事業 ■ 金融サービス事業/リスク関連事業

○ グループ修正ROE



国内外で数多くの大規模な自然災害が発生した2018年度も、再保険カバーなどにより、収益への影響は軽微

国内自然災害の影響

(単位：億円)

	発生保険金		支払保険金
		前期比	
三井住友海上	1,089	662	965
あいおいニッセイ同和損保	1,018	715	956
合 計	2,108	1,377	1,921

異常危険準備金（火災）期末残高

(単位：億円)

	2017年度末 残高	取崩額	繰入額		2018年度末 残高
				うち、 追加繰入額	
三井住友海上	1,294	817	413	250	890
あいおいニッセイ同和損保	1,374	923	298	150	749
合 計	2,669	1,741	711	400	1,639

<参考：主な国内自然災害>

(万件、億円)

	最終支払 見込件数	最終支払 見込額
7月豪雨(台風7号含む)	約 2	779
台風21号	約 27	4,364
台風24号	約 12	1,044
小計	約 42	6,188
上記以外		362
元受支払見込額 上記計		6,550
再保険回収見込額		△ 4,442
発生保険金		2,108

海外自然災害の影響※1

(単位：億円)

	発生保険金			
	カリフォルニア 山火事	ハリケーン※2 ・その他	合計	前期比
あいおいニッセイ同和損保	135	109	245	△ 197
MS Amlin	145	354	499	△ 385
合 計	280	464	744	△ 583

※1 上記2社の海外自然災害

※2 ハリケーン・マイケル、フローレンスを含む

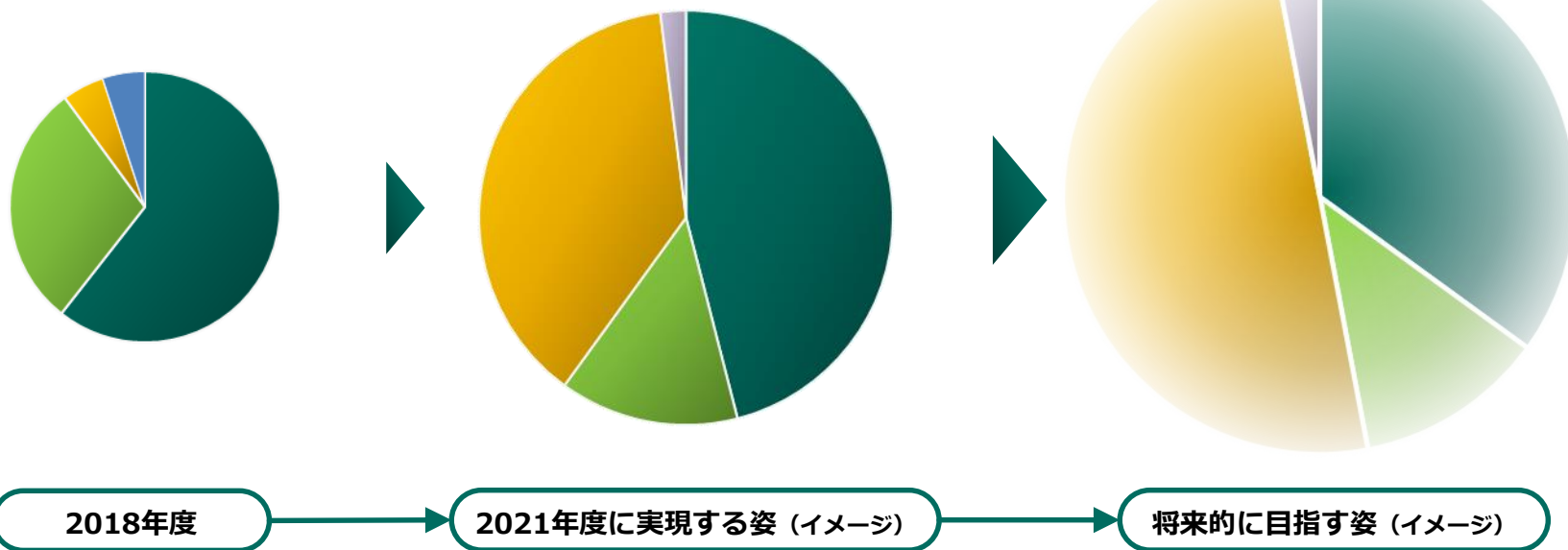
中期経営計画 Vision 2021

項 目	2018年度 実績	2019年度 予想	2021年度 目標
グループ修正利益	1,898億円	2,630億円	3,500億円
国内損保事業	1,469億円	1,860億円	1,820億円
国内生保事業	316億円	290億円	450億円
海外保険事業	54億円	420億円	1,170億円
金融サービス事業 リスク関連サービス事業	58億円	60億円	60億円
連結正味収入保険料	3兆5,004億円	3兆5,240億円	3兆7,100億円
生命保険料 (グロス収入保険料)	1兆5,999億円	1兆5,250億円	1兆6,000億円
三井住友海上あいおい生命 EEV	8,194億円	9,270億円	1兆500億円
グループ修正ROE	6.1%	8.7%	10.0%

MS&ADが目指す事業ポートフォリオ

グループ修正利益に占める事業ドメインの構成比

■ 国内損保事業 ■ 国内生保事業 ■ 海外事業 ■ 金融サービス事業 / リスク関連サービス事業



*国内損害保険事業のグループ修正利益は、政策株式売却損益を除く

国内損保事業の収益性向上に伴い
国内損保事業が
グループ利益の約6割を占める

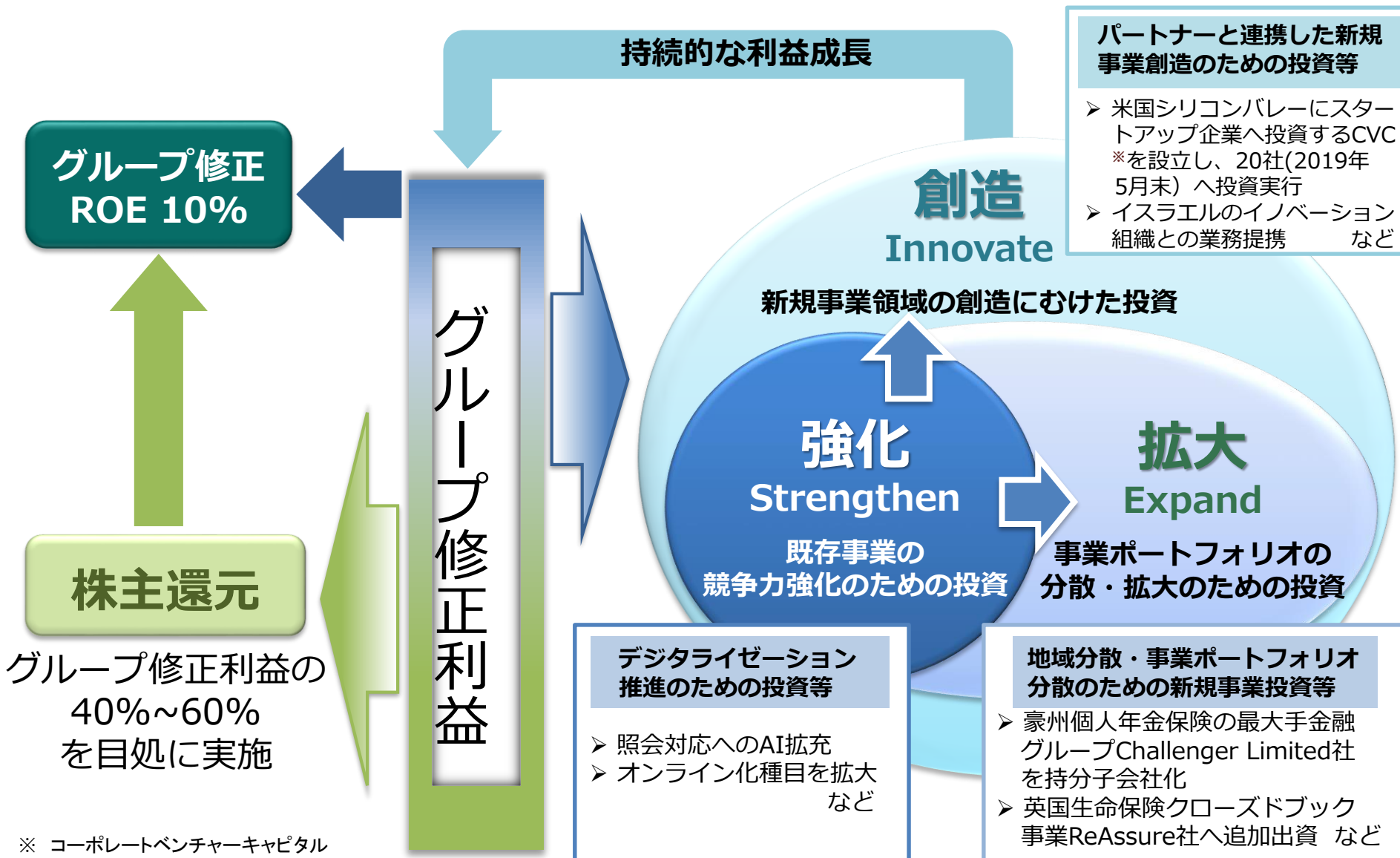
国内損保事業の収益を確保しつつ
成長領域である
海外事業・国内生保事業の収益を拡大し、
まずは国内損保事業以外で50%を実現

将来的には
海外ポートフォリオ
50%超を目指す

当社グループの強みを活かして、サステナブルな成長を追求しています。



安定的な株主還元と持続的な利益成長のための投資を行い、株主価値向上を実現



着実な利益成長を裏付けに株主還元を強化 2019年度も前期比10円増配を予想

配当総額



自己株式取得額



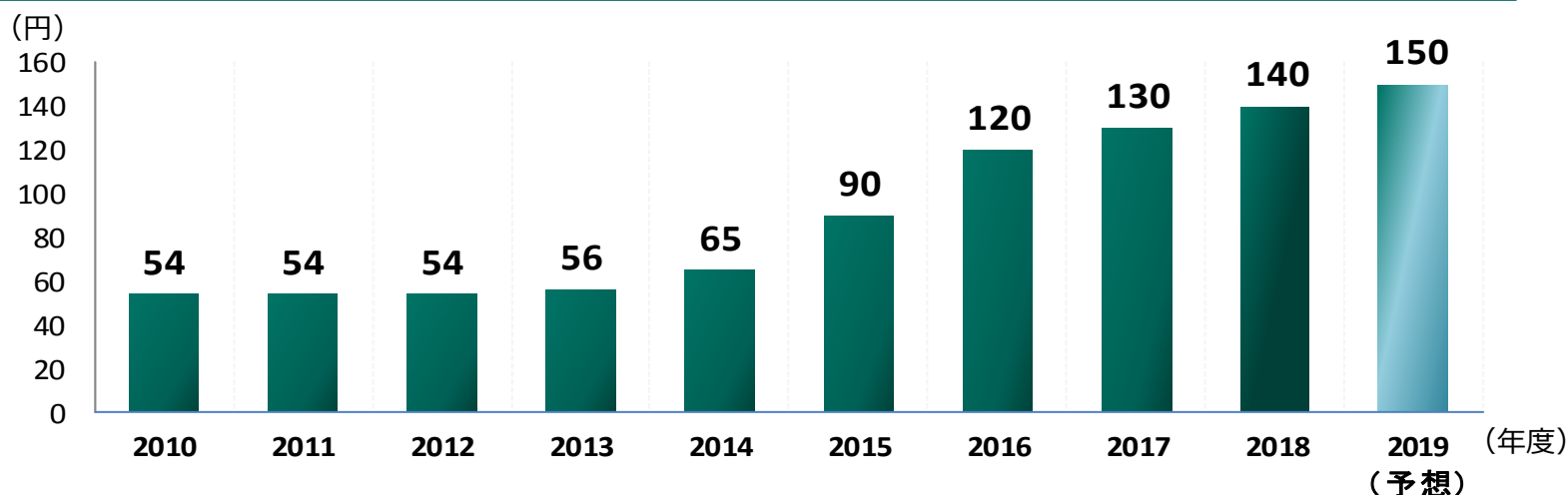
株主総還元率

「グループ修正利益」の
40%~60%を
目処に株主還元を行う

* 2010年度から2017年度までの累計株主総還元率 70%

* 2018年度は株主総還元率のレンジの上限60%を還元

1株あたり配当額



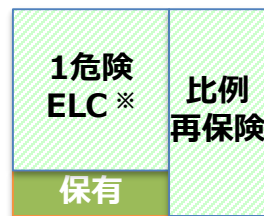
自己株式取得額 (億円)	100	-	50	100	300	200	299	300	320
株主総還元率	300%	-	44%	47%	45%	50%	47%	102%	60%

1危険ごと

大口契約・1



大口契約・2



...

大口契約・X



小口契約・1
保有

小口契約・2
保有

⋮

小口契約・x
保有

集積損害 (1災害ごと)

再保険カバーの条件によっては、
復元保険料の支払いで、
費消したカバーが復元！

ここをマネジメント
することが重要！

集積損害ELC ※

災害1

保有

...

集積損害ELC ※

災害N

保有

集積損害ELC ※

災害2

保有

年間累計損害

年間累計損害ELC ※

保有

保有・再保険の考え方

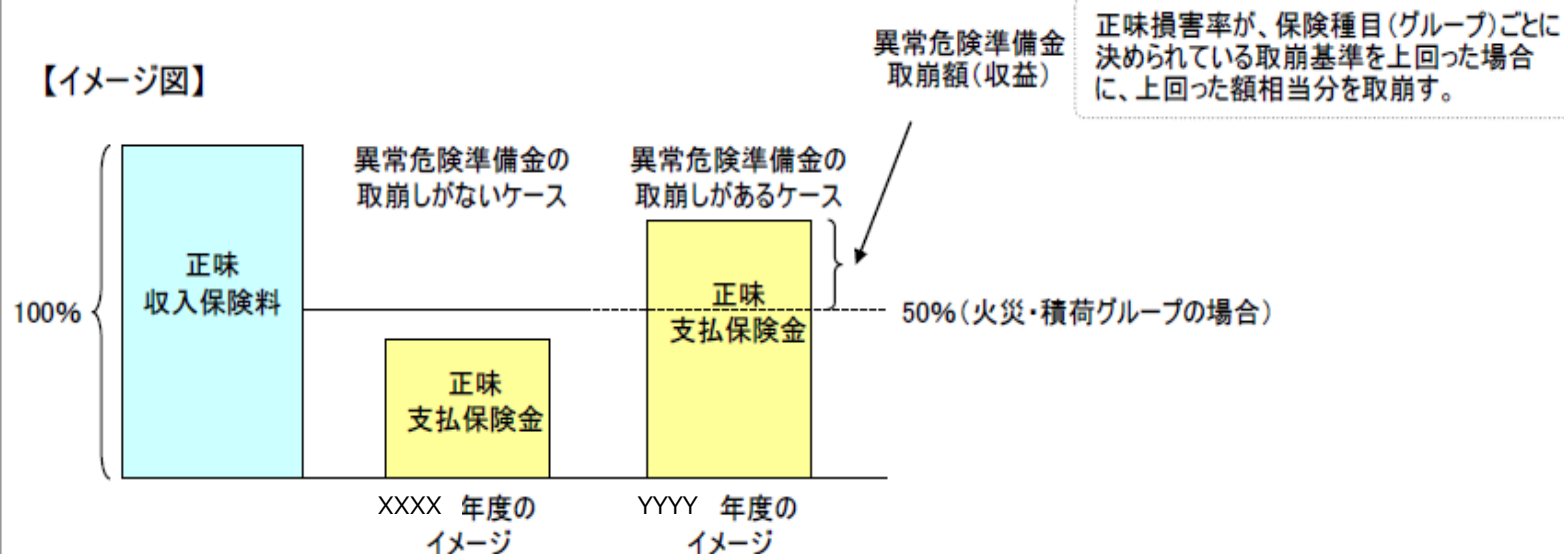
- 財務健全性の確保
- 期間損益の安定性向上
- リスク対比の収益性の向上

※ ELC (超過損害額再保険):
損害額が一定の金額を上回った場合に、
その超過した分を回収する再保険契約

異常危険準備金
とは

- ・台風や地震など、大数の法則が機能しない巨大災害に備えるために積み立てておく準備金
- ・毎期の保険料収入に対し、一定の割合を準備金として積立て(費用計上)
- ・毎期の損害率(保険料に対する支払保険金の割合)が一定の基準を超えた場合には取崩して収益として計上
- ・保険会社の期間損益への影響を緩和し、適切な保険金支払能力を担保する仕組みの一つ

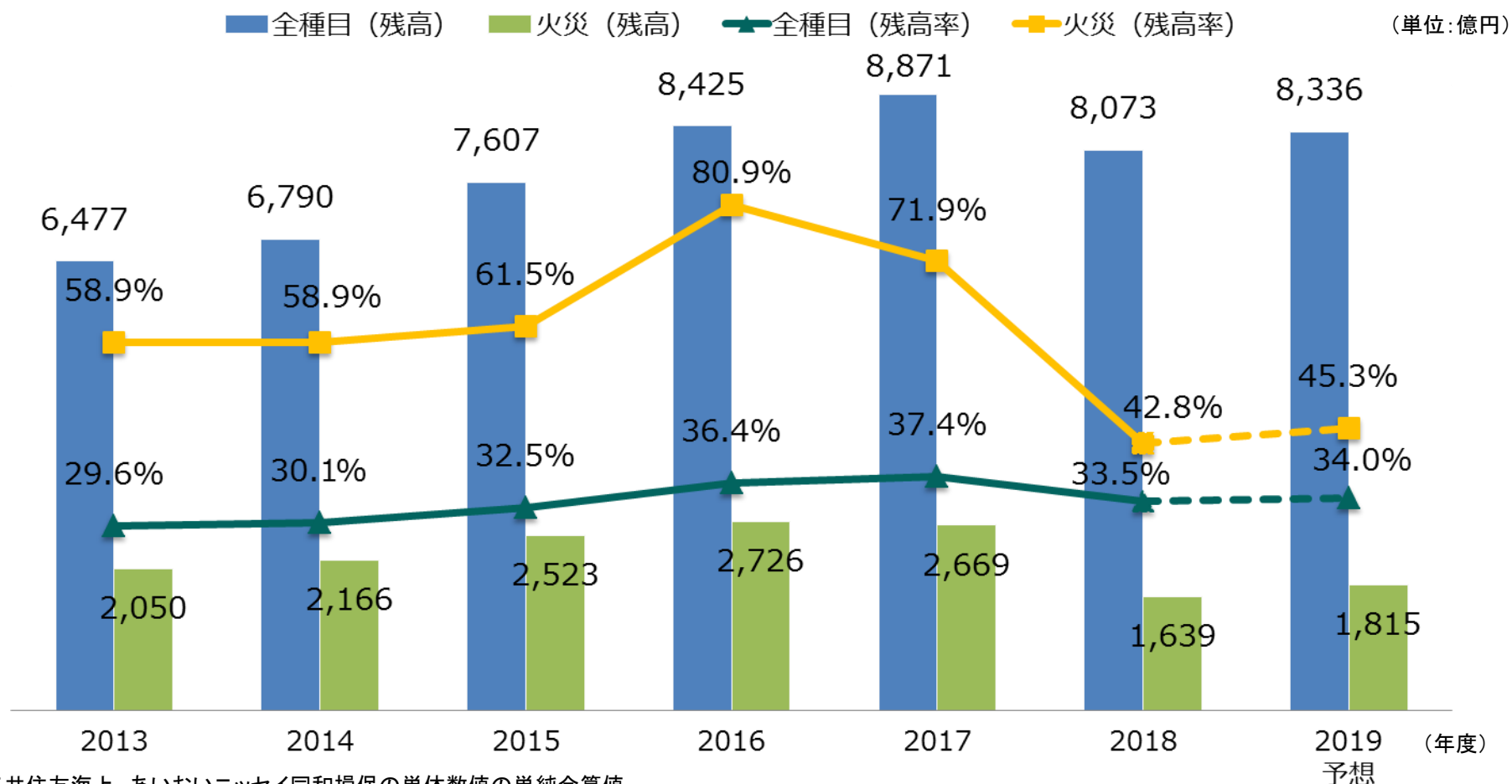
【イメージ図】



◇取崩計算の対象は正味支払保険金であり、支払備金は損害率の計算の対象にならない。

- 確保すべき残高を目標残高として設定し、計画的な繰入を実施していきます。
- 再保険カバーを買い増したことから、残高の目標水準を従来水準から引き下げました。

異常危険準備金残高の推移



※ 三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保の単体数値の単純合算値

※ 残高率 = 異常危険準備金残高 ÷ 正味収入保険料 (除く自賠責)

「グループ修正利益」

「修正純資産」と「グループ修正ROE」

グループ修正利益

$$\begin{aligned}
 &= \text{連結当期利益} \\
 &+ \text{異常危険準備金等}^{\ast 1} \text{ 繰入}^{\ast 2} \text{ 額} \\
 &- \text{その他特殊要因} \\
 &\quad (\text{のれん・その他無形固定資産償却額等}) \\
 &+ \text{非連結グループ会社持分利益}
 \end{aligned}$$

グループ修正ROE

修正純資産 (期初・期末平均)

$$\begin{aligned}
 &= \text{連結純資産}^{\ast 3} + \text{異常危険準備金}^{\ast 1} - \text{のれん・その他無形固定資産}
 \end{aligned}$$

単年度の「株主還元率」の計算方法

株主還元率

$$\begin{aligned}
 &+ \text{当年度に関する配当} \\
 &\quad (\text{当年12月、翌年6月}) \\
 &+ \text{次年度の定時株主総会開催日までに決定した自己株式の買付け}
 \end{aligned}$$

当年度のグループ修正利益

※グループ修正利益の40%~60%を目処に、株主配当および自己株式の取得によって、株主還元を行う。

※ 各調整額は税引後、※1 国内損害保険事業およびMSA生命の異常危険準備金・危険準備金・価格変動準備金、※2 戻入の場合は減算、※3 除く非支配株主持分・新株予約権

2018年度のグループ修正利益

(単位: 億円)

$$\begin{aligned}
 \text{グループ修正利益} &= \text{連結当期純利益} + \text{異常危険準備金等繰入額} - \text{その他特殊要因}^{\ast 4} \\
 &\quad (\text{のれん・その他無形固定資産償却額等}) + \text{非連結グループ会社持分利益}^{\ast 5} \\
 1,898 &= 1,927 + \Delta 437 - \Delta 394 + 14
 \end{aligned}$$

2018年度末の修正純資産

(単位: 億円)

$$\begin{aligned}
 \text{修正純資産} &= \text{連結純資産} + \text{異常危険準備金等} - \text{のれん・その他無形固定資産(残高)} \\
 30,228 &= 27,505 + 6,794 - 4,071
 \end{aligned}$$

※4 のれん償却等△353、特別損益(除く価格変動準備金)等△41 ※5 非連結子会社株式評価損の消去13を含む

商 号 : 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
略称 : 「MS&ADホールディングス」

英 語 名 : MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.

設 立 年 月 日 : 2008年4月1日（2010年4月1日に社名変更）

本 社 所 在 地 : 〒104-0033
東京都中央区新川2丁目27番2号 東京住友ツインビルディング西館

代 表 者 : 取締役社長グループCEO 柄澤 康喜（からさわ やすよし）

資 本 金 : 1,000億円

従 業 員 数 : 399名（連結従業員数：41,467名） 2019年3月末現在

事 業 内 容 : 保険持株会社として、次の業務を行うことを目的とする。
1.損害保険会社、生命保険会社、その他保険業法により子会社とすることができる会社の経営管理
2.その他前号の業務に付帯する業務

上 場 証 券 取 引 所 : 東京証券取引所（市場第1部）
名古屋証券取引所（市場第1部）

さらに詳しくお知りになりたい方は、当社ウェブサイトをご覧ください。

<https://www.ms-ad-hd.com/ja/index.html>

立ちどまらない保険。

MS&AD

INSURANCE GROUP

お問い合わせ先

**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
広報・IR部**

Tel: 03-5117-0311

URL: <https://www.ms-ad-hd.com/ja/index.html>

