

Ⅲ. 直近事業年度における事業の概況

Ⅲ-1 直近事業年度における事業の概況

2006年度の日本経済は、公的需要の減少や海外需要に頭打ちの兆しが見られるものの、個人消費や設備投資が堅調な伸びを維持するなど、民需主導の緩やかな回復を続けました。そのような状況下、当社は、今後の環境変化や競争激化に対応し、将来に向け事業基盤を拡充し、お客様サービスのさらなる充実を図ることを目的に、2006年5月、AIGエジソン生命保険株式会社（以下「AIGエジソン生命」といいます。）と関係監督当局の許認可等を前提に、将来の経営統合について基本合意を行いました。2006年度は、経営統合に向けた検討作業と並行して、保有純増態勢を確立することを目指し、経営基盤の強化に取り組んできました。

商品開発については、商品ラインナップの更なる充実のため次の新商品を発売しました。2006年5月、円建商品に比べて高い積立利率が適用される「無配当積立利率変動型終身保険（米ドル建）」、入院初期に生じる医療費に関わる費用と、長期入院に及んだ際の収入減や生活費などを保障する無配当一時金給付型医療保険「ダブルアシスト」、同年8月、医師の審査を必要とせず、項目を限定した告知により、健康に不安のある方でも加入の可能性がある「無配当終身保険（限定告知型）」、同年9月、一生涯の介護保障に加え三大疾病時の保障の提供や老後生活資金に転換可能なキャッシュバリューを持たせた生前給付充実の「無配当終身介護保険」、同年10月、入院日数に関わりなく所定の傷病と診断された場合に給付金をお支払いする「無配当新型医療保障保険（団体型）」および「新型医療保障保険（団体型）」、同年11月、終身医療保険「プレミアメディ」に一生涯の三大疾病保障、介護保障を提供できる「特定疾病介護終身特約」を付加した「プレミアメディ プラス」を発売しました。また、AIGエジソン生命と代理代行契約を締結し、同年6月より同社「無配当ガン保険（終身型）」の販売を開始しました。

販売チャネルについては、当社の主力チャネルである営業社員チャネルは、コンサルティング型営業を行うライフデザイナーの入社数が順調に増加し、2006年度末の営業社員数は4,285名となり、登録代理店数も着実に増加し、2,243店となりました。また銀行窓口販売においては、提携銀行数が順調に増加し当期末の銀行代理店数は39行庫となりました。

保有純増の取り組みは、当期においても継続して注力し、個人保険と個人年金保険合計の解約失効率は前期の8.8%から8.5%へと改善されました。

資産運用については、利回り（配当金収入）の向上を目的に、運用資産の多角化を図るとともに、安全性・流動性に配慮しつつ、安定的な収益力の拡大に努めました。当期は、為替動向および国内金利の上昇を勘案し、国内債券を中心とした国内有価証券を重視した運用を行いました。国内有価証券については、景気・金利動向を注視しつつ債券の積み増しを行うと同時に、配当利回りの高い銘柄を中心に株式への配分を増やしました。不動産関連投資については、分散投資および金利リスクヘッジの観点から現物資産や証券化商品への投資を行いました。融資関連については、個人ローン資産の売却を行いました。外国有価証券については、利回り向上の観点から外国投資信託を積み増しましたが、引き続き、通貨分散や資産の一部に繰延ヘッジ会計を適用することで為替変動による影響の軽減を図った運用を行いました。

これらの結果、2006年度末の主な業績は次のとおりです。

①保有契約状況

当期末の新契約高は、個人保険が純新規契約高6,223億円、転換による純増加額△958億円の合計で5,265億円（前年同期

比113.1%）、個人年金保険が年金原資および責任準備金の合計で941億円（前年同期比68.9%）、団体保険が516億円（前年同期比178.8%）となりました。

この結果、当期末保有契約高については、個人保険が9兆4,057億円（前年同期比92.0%）、個人年金保険が年金原資および責任準備金の合計で8,130億円（前年同期比107.2%）、団体保険2兆3,730億円（前年同期比83.2%）、団体年金保険が責任準備金で2,553億円（前年同期比95.7%）となりました。

②収支状況

収入面では保険料等収入が289,798百万円（前年同期比88.8%）、資産運用収益は90,541百万円（前年同期比103.3%）となりました。支出面では保険金等支払金が199,339百万円（前年同期比95.9%）、資産運用費用が11,575百万円（前年同期比332.7%）、事業費が55,756百万円（前年同期比105.5%）となりました。以上の収支状況により、経常利益は28,099百万円となり、純利益20,310百万円を計上することができました。また、当期末の総資産は1兆9,173億円（前年同期比106.7%）、責任準備金残高は1兆5,834億円（前年同期比104.0%）となりました。

③健全性に関する指標の状況

ソルベンシー・マージン比率は1,575.2%となり、引き続き高い財務の健全性を維持しました。また、基礎利益は、37,583百万円（前年同期比88.1%）となり、基礎利益上の運用収支等の利回りは平均予定利率を上回っていることから逆ざやが発生していません。

当社はこの度の検証により追加的な保険金等のお支払いを要する事案が確認され、お客様にご心配とご迷惑をお掛けしましたことを厳粛に受け止めています。2007年度、本件を最優先課題として引き続き全社を挙げてさらに徹底した検証を実施し、これを早急に終了させる予定です。2007年9月末までにお支払いの可能性のある案件を精査し、お客様へのご確認を実施した上で早期にお支払いの手続きを行なっていきます。また、支払業務に関する社員教育・研修の実施、支払チェックシステムの再構築、お客様に対するご請求可能な保険金等のご案内の充実、および保険金等の支払いに関する継続的な検証体制の強化等の改善策を講じ、保険金等の支払管理態勢の強化を図ります。

また、AIGエジソン生命との経営統合につきましては、当初2007年末までの経営統合を目標としていましたが、両社による共同プロジェクトを立ち上げ統合に向けた諸業務を検討した結果、お客様サービスに万全を期し、新会社の成長を支える様々な経営基盤を構築することにより、経営統合における全体的な準備をより確実に実行する必要があるとの判断に至り、経営統合目標時期を2009年第1四半期（1月～3月）とすることに両社間で合意しています。2007年度は、両社による共同プロジェクトによる経営統合準備作業を着実に進めるとともに、当社の経営基盤を確固たるものとし磐石の態勢にて経営統合を迎えることができるよう、より大きく、より強く、より良い会社を目指し、以下の課題に取り組んでいきます。

①規模の拡大

新規契約の拡大、営業社員数・代理店数・提携銀行数の拡大、保有契約件数の拡大に取り組めます。

②質の向上

営業社員および代理店における生産性の向上と健全な商品構成の維持により、収益の拡大に取り組めます。

③お客様保護と満足度の向上

コンプライアンス遵守と内部管理態勢の強化によりお客様保護を徹底するとともに、お客様満足度向上に向けてお客様サービスの品質向上に取り組めます。

Ⅲ-2 契約者懇談会開催の状況

2006年度の開催はありません。

Ⅲ-3 相談（照会、苦情）の件数

(単位：件)

項目	2005年度	2006年度
カスタマーサービスセンターで受付けた照会	178,060	196,518
お客様相談室で受付けた苦情	1,540	3,322

(注) 2006年12月にお客様の不満をより広く捉えるよう苦情の定義を改定しています。

Ⅲ-4 契約者に対する情報提供の実態

項目	対象名	発行頻度
経営全般	1. Corporate Profile ～AIGスター生命の現況～	年1回
	2. ホームページ http://www.aigstar-life.co.jp	随時更新
ご契約時	1. 商品パンフレット 2. 契約概要(保険設計書) 3. ご契約のしおり、約款 4. 注意喚起資料 等	随時
ご加入後	1. AIGスター生命インフォメーション (年次報告書)	年1回

Ⅲ-5 保険金等の支払いに関する情報

ご契約者間の公平性および保険制度の健全性に留意して保険金および給付金の支払い審査を実施しています。2006年度における支払いの状況は以下のとおりです。

なお、支払対象外件数には、保険金等の支払査定により不払と判断した案件のほか、支払事由に該当しない案件も含んでおり、広い定義での不払件数を計上しています。

(単位：件)

区分	保険金	給付金	合計	用語の解説等
支払件数	52,485	203,870	256,355	—
支払対象外件数	276	884	1,160	—
詐欺無効	0	0	0	保険契約の締結、復活に際して詐欺の行為があった場合、契約は無効となります。
不法取得目的無効	0	0	0	保険金給付金を不法に取得する目的で保険契約が締結された場合、契約は無効となります。
告知義務違反解除	9	141	150	保険契約の締結・復活に際して、告知いただいた内容が事実と異なる場合、契約は解除となります。
重大事由解除	0	0	0	保険金・給付金を詐取する目的で事故を起こすなどの事由があった場合、契約は解除となります。
免責事由該当	109	21	130	免責期間中の自殺、契約者・被保険者・受取人の故意など、約款に規定する免責事由に該当するものです。
支払事由非該当	158	693	851	責任開始日前発病、入院日数未達、手術非該当など約款に規定する支払要件に該当しないものです。
その他	0	29	29	保険未加入者に対する請求、有効な保険契約に基づかない請求など、上記に区分されないものです。

Ⅲ-6 商品に対する情報およびデメリット情報提供の方法

生命保険商品や制度についての理解が不十分であったために、お客様が不利益を被ることのないように、クーリング・オフ制度（契約の申込の撤回または契約の解除）、告知義務、告知義務違反、免責、解約などのいわゆる「デメリット情報」については、お客様への商品説明の際にその徹底を図るとともに、各種パンフレットや「ご契約のしおり」に明示しているほか、特にご注意ください事項を記載した「注意喚起情報」をご契約時までに交付し、お客様へ内容を理解いただいています。

Ⅲ-7 情報システムに関する状況

お客様の保険契約を正確かつ安全に管理するとともに、お客様に対してクオリティの高いサービスをスピーディに提供するため、最新のコンピュータシステムを有効に活用しています。

①基幹業務システム

当社のコンピュータシステムは、全世界のAIGグループのシステムを運用しているアメリカのAIGデータセンターに設置されている最新鋭かつ種々の安全対策が施されたコンピュータシステムを利用しています。

アメリカのAIGデータセンターでは、災害時においてもサービス提供を行えるよう第二AIGデータセンターでシステムのバックアップ運用を行い、システムの安定稼働の確立および信頼性向上を図っています。

また、アメリカのAIGデータセンターおよび国内拠点を結ぶネットワークシステムは二重化することにより、お客様へのサービスを確実に提供できる環境を構築しています。

②営業支援システム

営業活動をより効果的かつ効率的に行えるよう、約6,000台の携帯端末へ営業支援システム「ATLASnavi」の導入を行い利用しています。

「ATLASnavi」は、保険に関するさまざまな情報やデータをスピーディーにご提供するとともに、より詳細な情報に基づく分析とご提案を可能にするためのシステムです。さまざまなニーズにお応えし、お客様の満足度向上に繋がっていきたくと考えています。

Ⅲ-8 公共福祉活動の概況

当社は2004年から乳がんの早期発見を呼びかけるピンクリボン運動の応援を始めました。ピンクリボン運動を積極的に推進しているNPO法人「乳房健康研究会」が開催している「ピンクリボンセミナー」や「ピンクリボンウォーク」などに協賛しています。また、乳がんに関心を持っていただくための啓発ツールの制作・配布などを行っています。当社は今後もピンクリボン活動に協賛していくことにより、女性のすこやかな生活と未来のお手伝いとなることを願っています。