

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

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(8725)

開催日：2020年8月22日(土)

説明者：代表取締役 専務執行役員 樋口 哲司 氏

1. MS&AD ってそうなんだ！ MS&AD グループの概要

- ・ 説明会に先立ち、令和2年7月豪雨にてお亡くなりになられた方々に、謹んで哀悼の意を表します。また、被害を受けられた方々に心からお見舞い申し上げます。
新型コロナウイルス感染症についても、お亡くなりになられた方々に、改めて哀悼の意を表します。罹患された方々に心からお見舞い申し上げます。
- ・ 「MS&AD」の「MS」は、「三井住友海上」のMとS。「AD」は、「あいおいニッセイ同和損保」のAとDの略です。この2社が中心となった保険金融グループがMS&ADです。証券コードは8725です。
- ・ MS&ADグループは、元々6つの会社でした。源流となる住友海上や千代田火災、同和火災などは、1890年代の明治時代の創業です。住友海上が設立された1893年から数えると、120年以上の歴史があります。1990年代後半以降の保険の自由化の流れを受け、2000年代前半に第一次業界再編が起きました。その後の第二次業界再編により、2010年にMS&ADインシュアランスグループが誕生しました。
現在、国内では3メガ損保というグループが形成されています。当社グループはその一角で、他には東京海上ホールディングスのグループとSOMPOホールディングスのグループがあります。
- ・ 当社グループは、強固な顧客基盤を持っています。トヨタ自動車と関係が深い「あいおい損害保険」、三井グループ、住友グループなどの企業を顧客に持つ「三井住友海上」、日本生命と関係が深く、社名にその名前が入っている「ニッセイ同和損保」の3社が経営統合してできたのが、MS&ADグループです。
- ・ 当社グループは、国内損害保険事業、生命保険事業、海外事業、資産運用などの金融サービス事業、リスク関連サービス事業の5事業を行っています。
MS&ADの特色は多様性です。国内損保では、企業・海外に強みがある三井住友海上、地域密着型でトヨタや日本生命との緊密な関係を活かすあいおいニッセイ同和損保、インターネット型自動車保険を扱う三井ダイレクトの3つの保険会社を持っています。また、国内生保でも2社あり、三井住友海上プライマリー生命は、他のメガ損保にはない外貨建ての年金など資産形成型の商品を販売しています。三井住友海上あいおい生命は、保障型の商品を販売しています。
損害保険だけでなく、5つの事業を行うことで、リスクに対するソリューションをワンストップで提供できます。
- ・ 利益の内訳についてですが、当社グループでは利益の約半分を国内損害保険事業であ

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

げています。当期純利益から特殊な要因を除いて修正した利益であるグループ修正利益は、2019年度は2,331億円で、国内損害保険事業が全体の51.3%を占めています。現在の利益構造は国内損害保険事業が中心ですが、今後は分散を図り、海外事業と国内生命保険事業を増やすことを目指しています。

- ・ 当社グループは、強い財務基盤を持っており、スタンダード&プアーズやムーディーズなどから高い格付を得ています。両社から得ている格付は、それぞれ両社が日本国債に付与している格付と同水準です。
- ・ 保険・金融を中心とした事業を行っていますが、単に保険で損害をカバーするだけでなく、リスクをいち早く見つけてお客様に伝え、リスクの発現を防ぎ、その影響を小さくするなど、お客様が安心して生活や事業活動を行える環境づくりを目指しています。これがMS&ADが、社会に対し、どう価値を作り上げていくか、つまりグループの価値創造ストーリーです。
- ・ 保険ビジネスは持続的な社会の上に成立しており、社会との共生が大前提です。一方、社会では、環境問題や社会活力の低下など、大きな課題を抱えています。このような環境の中で、MS&ADグループは、予期せぬ出来事に対応できること一すなわちレジリエントな社会、そして経済・環境・社会が持続的であること一すなわちサステナブルな社会、この2つを目指す社会として活動しています。

MS&ADグループが目指す社会と、国連が提唱するSDGsは目指す方向性が一致しています。そこで当社グループではSDGsを経営の道標としています。

- ・ この章のまとめとしては、MS&ADは、三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保など強固な顧客基盤と財務基盤を持つグループです。また、多様化するお客様のリスクとニーズに対応し、同じグループの中で損保や生保、リスクコンサルティングなどの事業を展開し、それらの総合力で対応しています。

2. MS&ADのポジションは？ 業界におけるポジションと強み

- ・ 国内の損害保険シェアは、グループとして1位です。損害保険会社単独では、東京海上日動が1位、損保ジャパンが2位、三井住友海上が3位、あいおいニッセイ同和損保が4位です。

MS&ADは3位と4位の会社を傘下に持つので、グループとしては、国内シェア1位になります。また、自動車保険や火災保険など保険の種目ごとに見ても、すべての種目でMS&ADは、1位となっています。

- ・ MS&ADグループには、三井住友海上あいおい生命と三井住友海上プライマリー生命の2社の生命保険会社があります。2社合わせると、2019年度の国内生命保険会社・グループの保険料収入等のランキングで、28社・グループ中9位となっています。
- ・ 海外事業では、成長期待の大きなアセアンで世界の手先保険会社を相手に、損保ではシェアNo.1です。アセアンへは早くから進出しており、例えばタイに進出したのは1934

年で、日系の保険会社で唯一の支店を持っています。

進出が早かったことに加えて各国の保険産業の発展にも協力。現地で確固たる地位を築いており、マレーシアで2位、シンガポールで1位など、現地でも大手の保険会社として認知されています。

- ・ また、保険の本場のイギリスのロイズでは、2016年2月に Amlin(アムリン)という会社を買収し、現在3位のポジションとなっています。

ロイズは伝統的な保険市場であると共に、保険の新たな流れを作ってきた歴史ある保険市場です。この中でトップクラスの3位です。

- ・ 米国のフォーチュン誌が毎年1回発表している、損害保険グループの収入金額ランキングで、世界第9位となっています。

- ・ まとめると、MS&ADは、世界第9位の損害保険グループであり、国内損害保険マーケットでは第1位、傘下の生命保険会社も着実に成長しています。

また、海外展開も多く多くの国で行っており、特に今後も成長が期待される東南アジア・アセアンでは損保シェア1位となっています。

3. どうなる？保険のこれから MS&AD の成長戦略

- ・ 少子高齢化や日本国内の自動車販売件数や住宅の着工件数も頭打ちで、今後は国内の保険は成長が期待できないと思われるかも知れません。

保険の歴史を振り返ると、モータリゼーションが始まるまでは、損害保険会社の主力商品は海上保険や火災保険でした。その後モータリゼーションの進展に伴い、自動車保険の占める割合が大きくなり、当社グループ含めて日本の損害保険会社の主力商品は自動車保険になっています。

社会環境が変化すると、新たなリスクが発生します。それに対応した保険はなくなるといえます。例えば、身近なところでは、コロナウイルスの影響で、在宅勤務が進むなど、働く環境にも変化がおきつつあります。テレワークにより、パソコンを自宅で使うことが増えると、家庭でのネット環境の脆弱性を突いたサイバーリスクが高まっています。このように、社会環境の変化に応じて新たなリスクが発生し、それに対応した、保険のニーズも高まっています。

- ・ 時代や社会環境の変化で新たなリスクや保険のニーズも出てきます。サイバーリスクや再生医療研究リスクはここ数年で注目されるリスクとなりました。このように時代の変化と共に主力となる保険の商品も変わり進化してきています。
- ・ 当社グループは、国内の生命保険事業と海外事業を今後の成長分野として位置付けています。

国内生命保険事業では、日本では今後、本格的な高齢化社会を迎えます。その中で生命保険商品に対するニーズが大きく変化しています。これまでの生命保険商品は死亡保障が中心でしたが、今後は長生き社会に応じて、医療保険や収入保険、資産形成や

贈与などに対応する商品のニーズがますます高まることを見込んでいます。

当社グループは国内に生命保険会社を 2 社、有していますが、三井住友海上あいおい生命は、従来型の死亡保障を担保する生命保険を、三井住友海上プライマリー生命は資産形成型の保険を販売しています。

当社グループは、国内損保では最大のシェアがあり、多くのお客様とお取引いただいています。このマーケットや販売網に、三井住友海上あいおい生命の、特に第三分野と言われる医療保険などを販売することで、業容を拡大していきます。

また、当社グループの強みの一つである、他のメガ損保グループが持っていない資産形成型の外貨建ての商品を主力とする三井住友海上プライマリー生命は、2002 年シティバンクとの合併でスタートした会社です。日本の個人年金保険のパイオニアとして業績を拡大してきており、2019 年度の保有契約高は 6 兆円を超えています。「生前贈与」に対するニーズが高まる中、円滑に暦年贈与が準備できる商品に加え、生存給付金をご自身で受け取る商品も高い評価をいただいています。

三井住友海上プライマリー生命の商品は全国の銀行や証券会社などの金融機関を通じて販売しており、皆様の中にも商品をご購入いただいている方がいらっしゃるかと思います。

- ・ 当社グループが目指している、グループ修正利益に占める事業ドメインの構成比については、国内損保事業の利益を確保しつつ、成長領域である海外事業・国内生保事業の利益を拡大し、中期的には国内損保事業以外で 50%の実現を目指しています。将来的には、海外ポートフォリオの比率を 50%超とすることを目指しています。
- ・ 当社を取り巻く環境には、さまざまなリスクとチャンスがあります。当社グループはグローバルなネットワークを活かして、環境変化を機会に変え、持続的に成長していきます。
- ・ 当社グループの海外事業がアジア地域に強みを持っていることは、前述の通りですが、1934 年にタイに進出を果たしたのを皮切りに、アセアンの主要各国に早期に進出を果たしています。経済、とりわけ損害保険の創世期にあたる時期に、これらの国々に進出を果たしたことで、各国の保険当局ならびに保険業界に技術移転という形で大きな貢献を果たし、各国での主要保険会社としてのポジションを確立しました。また、2004 年に英国アビバ社のアジア地域事業、2005 年に台湾大手の明台産物社を買収することで、さらにアジアの保険会社としての地位を確立しました。
- ・ また、損害保険に加え、アジアを中心に生命保険事業も広く展開しています。アジアでは、中国、インド、マレーシア、インドネシア各国で、有力なパートナーと共に事業を行っています。これらのアジア諸国では、現在も人口増加が続いており、将来の成長ボーナスが大きく期待できます。また、英国と豪州では、それぞれ特定分野におけるリーディングカンパニーと事業展開しています。
- ・ 最近の報道でも IoT や Fin Tech という言葉をお聞きになったことがあるかと思います。

こういう最新の技術で、保険はどう変わっていくのでしょうか。

- ・ 当社グループでは、デジタル技術の進展、社会や人々の生活様式の変化にあわせて、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させてきました。これまでに、社内システムの刷新やグループ内の社員教育に注力することで、デジタル化の推進基盤を着実に構築してきました。引き続き、お客様の体験価値と業務生産性の向上を実現すべく、さまざまな推進策を進めています。
- ・ グループ各社によるデジタルライゼーション推進の事例として、三井住友海上では、AIを活用したリモート営業システムをリリースしました。非対面であっても、代理店による質の高い営業をサポートするオンラインシステムです。

また、あいおいニッセイ同和損保では、カーナビやドラレコなどの通信機付き車載器から得られるデータを活用した損害サービスを開始しています。サービス付自動車保険に加入しているお客様の車が事故などにより一定以上の衝撃を受けた場合、そのデータは即座に会社に通信されます。それに合わせて担当者からお客様に事故確認の連絡をするもので、テレマティクス損害サービスと呼んでいます。ドラレコタイプの保険の場合は、映像データも通信されるので、事故を可視化することができます。そして事故直前の走行軌跡や運転状況データも活用するので、事故の際、お客様の事故状況説明負担を大幅に軽減することができます。

現在も新型コロナウイルスの影響が続いていますが、常に新たな環境やニーズをとらえたサービスを提供すべく、デジタル活用の取り組みを進めています。

- ・ 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しています。当社グループでは、テレマティクス技術を活用した、さまざまな商品開発を行ってきました。最近では、あおり運転などが話題になっていますがドラレコ付きの保険も開発しています。通信機付きのドラレコなどの車載器から、さまざまなデータを受け取り、安全運転の度合いを診断するレポートを作成し、お客様の運転特性に応じた、アドバイスをしています。
- ・ また、当社グループと関係が深いトヨタとのパートナーシップを活かしたモビリティサービス事業をグローバルに展開しています。CASE・MaaS(ケース、マース)などの先進技術・事業モデルに対応し、「次世代モビリティサービスの発展」に貢献するとともに、スマートシティ・スーパーシティの実現を見据えて、「くらし、健康、街づくり」にチャレンジしています
- ・ まとめますと、保険は時代や社会環境と共に変わるもので、リスクやニーズに応じた保険商品が次々に生まれています。

当社グループではIoTに対応した実証実験なども既に着手しており、国内損保での収益を確保しつつ成長領域である海外や国内生保を拡大してきます。

4. 中期経営計画と株主還元 持続的成長に向けて

- ・ コロナウイルスの影響や自然災害の影響などがありましたが、グループ修正利益は今後も着実な成長を見込んでいます。
- ・ 2019 年度や 2020 年度の状況を踏まえ、今の中期経営計画最終年度の、2021 年度のグループ修正利益目標は 3,000 億円としています。また、グループ修正 ROE 目標は 10% とし、資本効率の向上に取り組んでいきます。
- ・ 損保業界の業績に大きな影響を与える自然災害について。国内自然災害は、昨今、大変大きな台風やゲリラ豪雨などが増加しています。当社グループでは、こうした大規模な自然災害発生時においても、被害を受けられたお客様に一刻も早い保険金の支払いができるよう、大規模自然災害に特化した保険金支払部門の設置や、RPA(Robotic Process Automation)などのデジタル技術の活用による事務の効率化、人財育成などを進めています。

国内では 2 年連続で大きな自然災害が発生し、当社グループでも多額の保険金支払いが発生しました。2019 年度の国内自然災害の保険金支払状況は、前年度と比べ 803 億円減少の 1,305 億円となりました。2019 年度は台風 15 号、19 号で大きな被害が発生しましたが、前年度にはこれよりも大きな台風 21 号等の影響があったため、対前年度では減少となったものです。

一方、海外自然災害は、複数の大型ハリケーンやカリフォルニア山火事があった前年度と比べ 546 億円減少の、197 億円となり、内外ともに前年度比では自然災害による保険金の支払いが減少しました。

- ・ 皆様の関心が高いコロナウイルスの短期的な影響と足元の業績について。2019 年度は第 4 四半期に、コロナウイルスが全世界に広まり、世界各国で緊急事態宣言が出され、先行きが不透明な状況となったことから、国内外の株式マーケットが急落しました。このことを主因に、国内上場株式評価損、出資する海外の子会社でのれんの一時償却、売却損失引当金等が発生しました。2019 年度の当期純利益は、2,000 億円を見込んでいましたが、計画比 570 億円マイナスの 1,430 億円となりました。

今後のコロナウイルスの影響は不透明ですが、業績予想は、2020 年の経済成長は年間ではマイナス。6 月までがマイナス成長で、その後、徐々に回復することを前提に策定しています。これによって、国内外での資産運用利益が、合計で約 600 億円減少するほか、海外の保険金発生が約 200 億円増加する見込みで、2020 年度の当期純利益は 1,300 億円、グループ修正利益は 1,800 億円を予想しています。

ただ、市場状況は計画策定時よりも早く回復しています。当社グループの計画は、日経平均 1 万 9,000 円で策定していますが、今年度は 2 万 2,000 円前後で推移しそうです。前提条件が変わっているので、今後、さまざまな影響が明らかになった段階で業績予想の見直しを適宜行う予定です。

- ・ さまざまな事業を通じて上げた利益の 40~60%は株主の皆様にお返ししますが、残り

は内部成長や M&A などの外部成長や財務健全性の維持に投資し、健全に成長して株主の皆様へ還元できる利益を増やしていきます。

- 株主還元についてですが、当社の還元方針として、中期的に配当と自己株取得を合わせグループ修正利益の 40%から 60%を目処に株主の皆様へ還元することとしています。2019 年度の配当は 1 株当たり 150 円となりました。2020 年度はコロナウイルスの影響が不透明であることから 150 円で据え置きとしています。

2010 年度から 2019 年度までの累計の還元率は 65%となっています。配当は 2013 年度から毎年増配しています。2011 年度は、東日本大震災やタイの水害など大きな災害があり、大きな赤字となりましたが、配当は維持しており、2010 年の MS&AD グループ発足以来、一度も減配はしていません。

2019 年度の 150 円配当で、3 月末の終値 3,025 円で計算すると、配当利回りは約 5%になります。昨日の終値は 2,888 円なので、配当利回りは 5.2%となります。ぜひ、皆様の株式購入の候補に考えていただければと思います。

- 最後の部分をまとめますと、当社の株主還元方針は、安定配当、増配基調で、グループ修正利益の 40～60%を株主の皆様へ還元することです。当社グループのビジネスモデルは、持続的な成長を可能とするものです。保険は時代の要請に従い、その姿を変えてきました。今後も社会の変化やニーズに対応する商品を提供していきます。そしてビジネスモデルはデジタルイゼーションにより変革していきます。

今後も社会に必要とされる会社として、安定的な生活と活発な事業活動を支えていきます。

5. 質疑応答

Q1. 配当政策と今後の配当見込みについて教えてください。

A1. 当社グループはグループ修正利益の 40～60%を目処に、株主の皆様への還元を行う方針です。中でも配当は、安定的に増配基調を基本としています。グループ発足以来、増配を続けており、赤字決算だった 2011 年度も含め、減配したことはありません。グループの利益成長に合わせ、配当金額も増えており、グループ発足当時は 1 株当たり 54 円でしたが、2013 年度は 56 円に増配。その後、年々増え続け、昨年度の 150 円まで、安定的に増配しています。

今年度の配当は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響がまだ不透明なため、前年度と同額の 1 株当たり年間 150 円で予想しています。今後、影響が見通せるようになり、安定的に増益を維持できることが見極められれば、配当の引き上げも検討できると思います。いずれにしても、株主の皆様のご意見、ご期待を伺いながら、安定的に拡大する株主還元を実現したいと考えています。

Q2. 新型コロナウイルスの感染が拡大していますが、御社の業績への影響について教えてください。

A2. 2019年度の業績への影響は、ちょうど第4四半期に当たる2月から3月にかけて、世界各国で緊急事態宣言が発令されました。先行きが非常に不透明になり、国内外の株式マーケットは急落しました。そのため、国内上場株式の評価損や出資している海外企業ののれんの損失が発生したため、純利益は2019年度の計画比570億円マイナスの1,430億円となりました。

今年度の業績への影響は、まだどうなるか、現時点では不透明ですが、業績予想の前提としては、年間成長はなかなか回復しないとみてマイナスです。緊急事態宣言も解除され、状況は徐々に戻っていますが、マイナス成長から回復することを前提に策定しています。その前提で保険引受利益への影響については、主に海外子会社で発生保険金が200億円増加すると見込んでいます。また、3月末の金融マーケットの状況を前提に、国内外で資産運用利益が約600億円減少すると想定しています。そのため、2020年度の当期純利益は1,300億円、グループ修正利益は1,800億円を予想しています。ただし株価は3月末から随分回復しており、今のマーケット環境が続けば、資産運用損益への影響はかなり小さくて済むという可能性もあります。業績予想については、今後見通しがより明確になった段階で適宜見直しを行いたいと思います。

中長期的な新型コロナウイルスの影響は、今後の経済や社会を大きく変化させるものだと想定しています。今回のパンデミックへの対応の経験から、感染症への認識が高まり、世界中に広がるサプライチェーンが分断されるリスクも明らかになりました。物理的な往来がなくなる中で、連携を可能とするデジタル技術が急速に普及しています。そしてそれに伴うサイバーリスクも拡大しています。当社グループは、このような新たに生まれる社会的課題をとらえ、お客様と共に解決策を生み出すことで、社会の発展を支え、一層の成長を実現していきたいと考えています。

Q3. 国内では2年連続で大きな自然災害が発生しましたが、支払保険金の状況と今後の対策について教えてください。

A3. 2018年度、2019年度と続けて大型台風が複数上陸し、大きな災害が発生しました。今年度も7月に日本各地で集中豪雨が 발생し、多くの方々の生活や地域経済に深刻な影響をもたらしています。被災地では今も、たくさんの方々が復興に向け、懸命に努力を続けられており、心よりお見舞い申し上げます。

当社グループでは大規模な自然災害が発生した時も、できるだけ早く保険金支払いができるように、大規模自然災害に特化した保険金支払部門の設置や現地対策本部の開設、デジタル技術の活用などに取り組んでいます。

自然災害が発生すると多額の保険金支払いが行われるので、保険会社の経営を心配される方もおられると思います。保険会社は一定の確率で自然災害があると見込んでお

り、業績予想の中ではそれを織り込み、予想を立てています。ちなみに今年度は 600 億円を織り込んでいます。また、しっかりとリスク管理を行い、財務体力に見合ったリスクに対応できるよう、工夫しています。一つは再保険です。保険会社が他の保険会社の保険に加入することで、当社もこの仕組みを利用しています。例えば、昨年の台風 15 号と 19 号で実際に支払った保険金は約 5,000 億円でしたが、再保険金から約 7 割を回収しているので、ネットでの当社負担は約 1,300 億円でした。再保険が当社の業績の安定に大きく寄与しています。もう一つは異常危険準備金です。大規模災害の発生に備えて、毎年、保険料の中から一定の割合を積み立てています。昨年度や一昨年度のように大規模自然災害が発生すると、これを取り崩し、利益の変動を抑えています。これらの多くは火災保険の支払いで発生しますが、火災保険の収支改善にも取り組んでいます。工場などの被害を軽減するために、過去のデータと AI を活用し、アドバイスしたり、水害対応のコンサルティングも提供しています。さらに保険商品の料率改定も行い、お客様間で保険料負担の公平性を向上させ、保険会社として適切な利益が確保できる持続可能な商品に改定する取組みも進めています。

Q4. アセアンの損保市場 No.1 とのことですが、M&A を含めた海外事業の今後の展開を教えてください。

A4. 1934 年にタイに進出して以来、アセアン各国に拠点を開き、強固なネットワークを確立。グローバルな競合会社と比べても、損保市場でアセアン No.1 の地位を獲得しています。2004 年にはイギリスのアビバ社のアジアの損保事業を買収。2017 年にはシンガポールのファーストキャピタル社を買収し、アセアンでのポジションを一層盤石なものにしています。

マレーシア、インドネシア、タイ、インドでは生命保険事業も展開。今後の成長が期待できるアジア各国で、マーケットの成長を取り込める体制を整えています。

M&A は、事業ポートフォリオ変革の手段の一つと考えています。事業投資に際しては、①相手企業と価値観が共有できること、②相手企業が持続的なビジネスモデルを持っていること、③当社グループの資本効率向上に寄与することの 3 点を基本的な考え方としています。そして継続的に投資先を検討しています。地域的にはやはり当社が競争力を有しているアジアです。アジアは中長期的にも高い経済成長と人口増加が見込まれるので、アジアを優先に考えたいと思います。加えて世界最大の保険市場である北米でも、チャンスをとらえていきたいと考えています。

現在は、新型コロナウイルスの影響により、世界経済の先行き不透明感が増し、金融市場が不安定化しているため、新型コロナウイルス影響による市場の変化や、ターゲット企業の動向等を慎重にモニタリングしていきます。

Q5. デジタイゼーションの推進・取り組みについて教えてください。

A5. デジタルは世の中で注目されている領域です。当社も中期経営計画の中で「デジタイゼーションの推進」を重点戦略の一つとしています。

当社は、デジタイゼーションについて、「デジタルトランスフォーメーション」、「デジタルイノベーション」、「デジタルグローバリゼーション」の3つの柱を掲げて取り組んでいます。デジタルトランスフォーメーションは、既存ビジネスを改革し、競争力を強化すると共に、業務の効率化や合理化を実現するものです。デジタルイノベーションは、データやデジタル技術の活用により、新たなビジネスモデルを作りたいと考えています。デジタルグローバリゼーションは、ノウハウを国内外で相互に横展開し、グローバルにデジタルトランスフォーメーションやデジタルイノベーションを推進する、というものです。

事例としては、お客様と代理店、当社をビッグデータとAIで結ぶことで、お客様に最適な商品やサービスを代理店から提案しています。「MS1 Brain (エムエスワン ブレイン)」というシステムで、今年2月から稼働しています。

また、ビッグデータを分析し、社会や企業の課題解決を図るサービス「RisTech (リステック)」も開始しています。これはお客様のビジネスに関連する膨大なデータを当社がお預かりし、分析し、リスクを可視化し、リスクの低減策を提案します。

海外ではグループ外の保険会社にテレマティクス技術を使ったデータ分析サービスを提供。強みを生かした先進的な商品やサービスによる事業も展開しています。

さらに、デジタルの聖地であるシリコンバレーにも、コーポレートベンチャーキャピタルを設立。これまで30社を超えるスタートアップ企業に投資しています。

今後もさまざまなデジタル技術を活用し、事務プロセスや保険金支払いプロセスなどをデジタル化する業務プロセスの改革や、お客様との接点を強化するチャネル競争力の高度化、テレマティクス技術を活用して自動車保険を発展させる商品・サービスのデジタル対応などをどんどん進めていきたいと考えています。

以 上