

はじめに

このたび、ディスクロージャー誌「損保ジャパンの現状2023」を作成しました。
2022年度の成果や経営戦略、事業内容、決算内容、今後の方針などをわかりやすく説明しています。
本誌が、当社をご理解いただくうえで皆さまのお役に立てば幸いに存じます。

会社概要 (2023年3月31日現在)

損害保険ジャパン株式会社



創 業：1888年(明治21年)10月
資 本 金：700億円
総 資 産：7兆2,666億円
正味収入保険料：2兆2,255億円(2022年度)
取締役社長：白川 儀一
社 員 数：21,705人
代 理 店 数：45,273店
本 社 所 在 地：〒160-8338 東京都新宿区西新宿1-26-1
国 内 拠 点 数※：支店・営業部124、営業課・支社・営業所502、保険金サービス拠点279
海 外 拠 点 数：27か国・地域

※2023年4月1日現在

損害保険用語の解説については、損保ジャパン 公式ウェブサイト<https://www.sompo-japan.co.jp/> をご覧ください。

目次

はじめに		商品・サービス体制について	81
トップメッセージ	2	保険の仕組み	82
SOMPOグループの概要	4	保険金のお支払いとサービス体制	84
損保ジャパンの経営戦略・中期経営計画の進捗	6	代理店の業務・活動	86
トピックス	8	個人向け商品ラインアップ	88
		企業向け商品ラインアップ	89
経営について	21	個人のお客さま向けサービス	90
事業の概況	22	企業のお客さま向けサービス	92
代表的な経営指標	25	グループ会社が提供するサービス	94
役員の状況	29	金融機関との提携	96
コーポレート・ガバナンスの状況	40	地方自治体などとの連携	97
内部統制基本方針と運用状況の概要	46	商品の開発状況	98
戦略的リスク経営(ERM)	49		
資産運用方針／第三分野保険の責任準備金の積立水準	52	業績データ	99
お客さま本位の業務運営方針	53	事業の概況	100
コンプライアンス	55	経理の概況	115
お客さま情報の保護	58	事業の概況(連結)	143
利益相反取引管理基本方針	65	経理の概況(連結)	154
反社会的勢力への対応	66		
「お客さまの声」を起点とした品質向上の取組み	67	コーポレート・データ	187
お客さまへのご案内	69	歴史・沿革	188
情報開示	70	事業の内容／株式・株主の状況	190
		当社の組織	192
SDGsの達成に向けて	71	国内ネットワーク	194
気候変動対応	72	海外ネットワーク	195
安心・安全	73	従業員の状況	196
健康・福祉	74	人事戦略と人材育成の取組み	198
次世代育成	75	ダイバーシティ&インクルージョンの取組み	200
地域活性化	76	健康経営の取組み	201
ステークホルダーとの協働	77	設備の状況	202
損害保険業界としての主な取組み	78	主要グループ事業の状況	203

本誌は、保険業法第111条、同施行規則第59条の2および同規則第59条の3に基づいて作成したディスクロージャー資料です。本誌における各計数の表示は原則次のおりとしています。

保険料等の金額は記載単位未満を切り捨てて表示し、損害率等の比率は小数第2位を四捨五入しています。

Innovation for Wellbeing

昨年度も新型コロナウイルスが引き続き猛威を振るい、国内の新規感染者数は累計で3,000万人に達しました。2023年5月8日には感染症法上の位置付けが「5類感染症」に変更されたことにより、3年にも及ぶ感染症対策を中心とした生活から、ウィズコロナとして社会経済活動を回していくステージに移りました。

一方で、昨年度も日本列島各地で雹災・豪雨や豪雪などの自然災害が相次いでおり、自然災害の猛威が収まる兆しはありません。被害を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

近年、当社を取り巻く環境は、気候変動による自然災害の頻発化・激甚化、少子高齢化による人口構造の変化、デジタル技術の進化による産業構造やビジネスモデルの変化、新型コロナウイルス感染症の影響などにより大きく変わっており、これらの変化の中に存在する社会課題解決に向け、世界ではSDGsやESGの取組みなどが一層進んでおります。

そうした中で、当社は、「すべての人々・地域・社会に、たくさんの笑顔と活力あふれる確かな明日をお届けする」ことをビジョンに掲げ、2021年度から現在の中期経営計画に取り組んでいます。今年度は、本計画の最終年度であることに加え、創業135年目という節目の年となります。

創業以来、「お客さまのために、人のために」という強い想い、創造性・独創性の発揮、そしてスピードの追求により、社会に存在するさまざまなリスクからお客さまをお守りする新たな商品や、デジタルを活用した利便性の高いサービスを提供してまいりましたが、今後も損害保険事業をさらに発展させていくとともに、社会課題解決に資する事業を展開することで社会に貢献できるよう取組みを進めてまいります。

ブランドスローガンである「Innovation for Wellbeing」のもと、当社はSOMPOグループの中核会社として、お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスを提供することで、すべてのお客さまのより良い生活と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

今後とも、皆さまの変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

2023年7月



損害保険ジャパン株式会社
取締役社長

白川 儀一

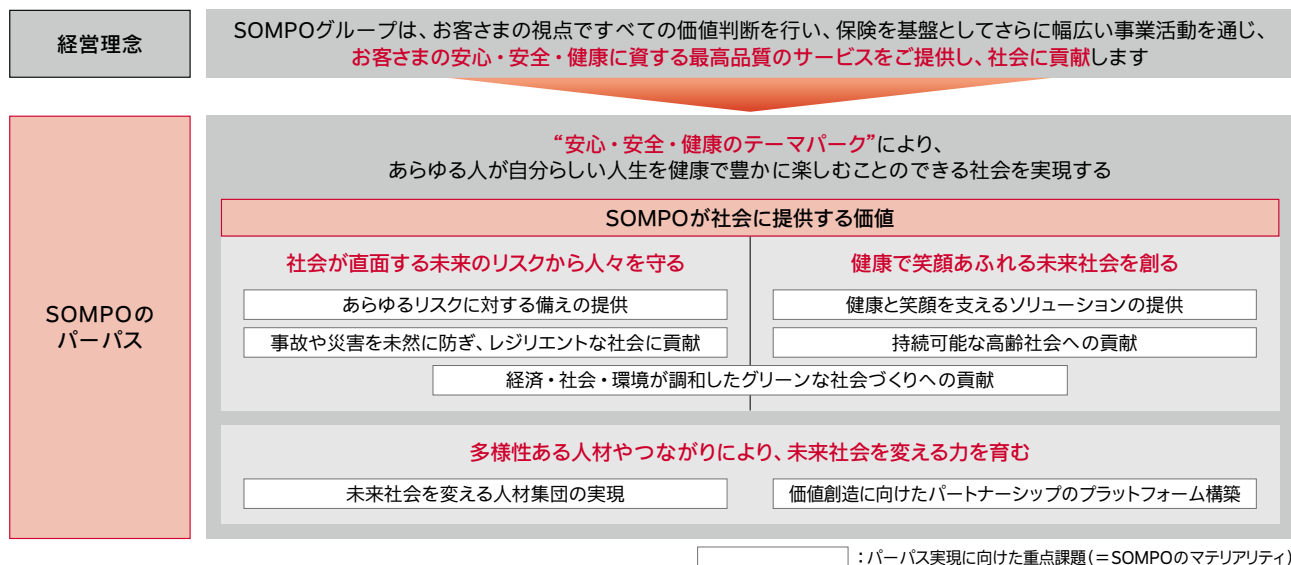
SOMPOグループの概要

SOMPOの経営理念とパーパス

SOMPOグループは、「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスをご提供し、社会に貢献」することを経営理念に掲げています。

この経営理念に基づき、SOMPOグループは「安心」「安全」「健康」を軸に、人や社会を守り、支えるため、中長期的な視点でさまざまな社会課題に向き合い、それらの解決に取り組むことで、持続可能な社会に貢献します。

SOMPOグループは、事業を通じて具体的な価値提供を行い、あらゆる人が自分らしい人生を健康で豊かに楽しむことのできる社会を実現します。これが「SOMPOのパーパス」です。

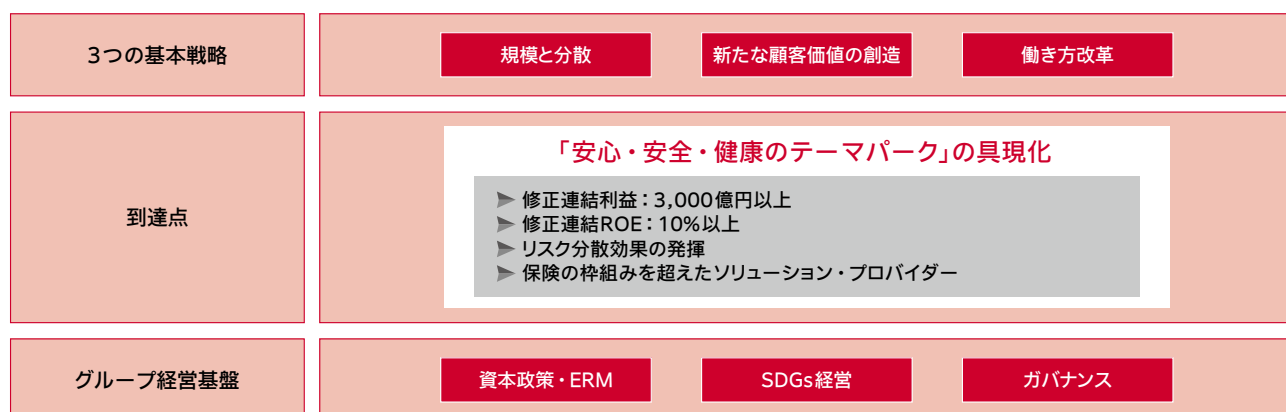


中期経営計画(2021年度～2023年度)

SOMPOグループは、社会への価値提供を具体的に進め、社会共通の課題であるSDGsも積極的に経営に取り込みながら「SOMPOのパーパス」を実現することを目指して、2021年度を開始初年度とする3か年の中期経営計画を策定し、今年度が中期経営計画の最終年度となります。

中期経営計画は、3つの基本戦略で構成しています。それぞれ具体的な戦略と到達目標(KPI)を設定して、修正連結利益3,000億円以上、修正連結ROE10%以上の達成およびリスク分散効果の発揮、保険の枠組みを超えたソリューション・プロバイダーへの進化などに向けて取り組み、社会課題の解決とともに、新たな成長曲線を作り出し、企業価値向上を目指します。

中期経営計画の全体像(2021年度～2023年度)



■ 基本戦略

1 規模と分散

保険・介護を中心とした既存事業での収益性向上や顧客基盤の拡大を進めるとともに、規律あるM&Aなども活用したさらなる成長を実現することで、事業ポートフォリオの変革と資本効率の向上を目指します。

2 新たな顧客価値の創造

既存事業との親和性の高い介護領域、ヘルスケア領域での新事業開発に注力するとともに、各事業・領域に関するリアルデータを有機的に結びつける新たなプラットフォームとしてリアルデータプラットフォーム※(以下「RDP」)を構築し、今までにない価値提供を目指します。

※介護、製造、自動車走行、物流、輸送などSOMPOグループ各社およびパートナー企業のさまざまなオペレーションのなかで得られる膨大なリアルデータを統合・分析し、社会課題を解決する新たなソリューションを提供するビジネスモデル

3 働き方改革

グループの持続的な成長に向け、社員一人ひとりのやりがいや幸福度の向上、および圧倒的に高い生産性向上を実現するために、3つの人材コアバリュー(ミッション・ドリブン、プロフェッショナリズム、ダイバーシティ&インクルージョン)を共有する人材集団の実現を目指します。

■ 各事業における戦略の方向性

SOMPOグループは、国内損害保険事業、海外保険事業、国内生命保険事業に加え、介護・シニア事業、デジタル事業等にも事業を展開しています。

これまでの実績や強みを活かすだけでなく幅広い事業活動を通じ、社会課題の解決に向けて取り組みます。

国内損害保険事業

損保ジャパンを中心に、収益構造改革による収益性の向上、マーケティング強化によるトップライン成長およびCX・UXを高めるデジタルトランスフォーメーションや新たなビジネスモデルの創造を進め、グループ最大事業として安定的な利益創出を実現します。



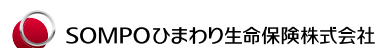
海外保険事業

Sompo Internationalを中心に、コマース分野を中心としたボルトオンM&Aなども活用したトップライン成長の促進とプライシングの改善による収益性の確保、コンシューマー分野における一元化された経営管理態勢のもとでのスキル移転や基盤強化による収益改善を実行します。



国内生命保険事業

Insurhealth®を原動力としたトップライン成長を継続し、デジタル／データを活用した商品・販売戦略によりさらなる成長加速を実現します。また、SOMPOひまわり生命に対するファン拡大とブランド認知度向上により、健康応援企業としての確固たる地位を確立します。



介護・シニア事業

SOMPOケアを中心に、高齢者の生活を支え、健康寿命を延伸することを目指し、テクノロジーを駆使した介護品質や生産性の向上に取り組みます。また、介護現場のリアルデータを活用した「egaku※」事業を通じ、介護人材の需給ギャップ解消という課題の解決に貢献していきます。

※介護RDPのサービス名称



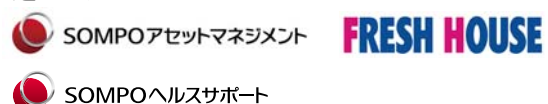
デジタル事業

世界有数のデータ解析技術を有する米Palantir社との提携や国内外のスタートアップ企業等との連携を通じ、RDPを基軸としたソリューションの創出、ビジネスモデルの開発を進めます。



戦略事業会社

お客さまの安心・安全・健康に寄り添うための、お住まいの修繕、資産形成に関わる事業に加え、健康増進や医療の生産性・品質向上を支える事業を開発し、社内外との共創やリアルな事業基盤とデジタル活用により新たな価値を創造します。



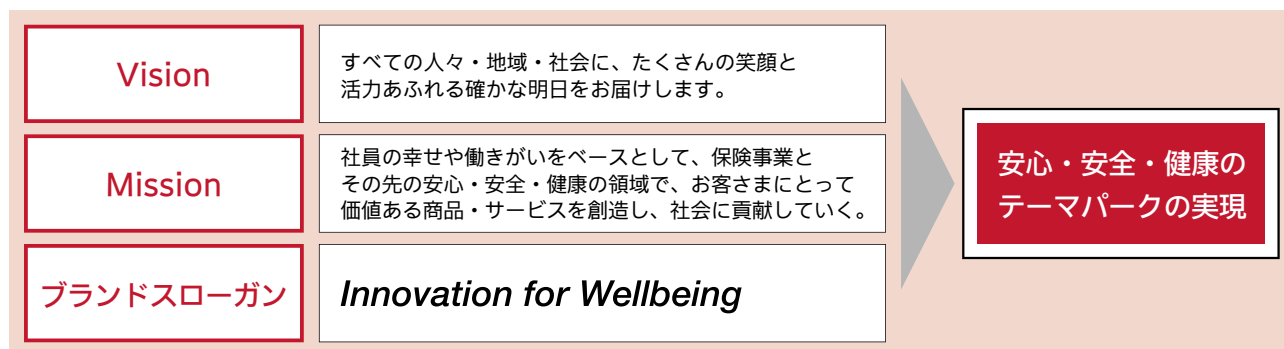
損保ジャパンの経営戦略・中期経営計画の進捗

経営戦略

SOMPOホールディングスは、経営理念として掲げる「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービス」の実現に向け、2021年5月に中期経営計画を公表しました。グループ中期経営計画では「規模と分散」「新たな顧客価値の創造」「働き方改革」の3つの基本戦略を遂行していくこと、そして、「ミッション・ドリブン」「プロフェッショナリズム」「ダイバーシティ&インクルージョン」の3つの人材コアバリューを共有する人材集団を形成していくことを通じて、「安心・安全・健康のテーマパークの具現化」を目指しています。

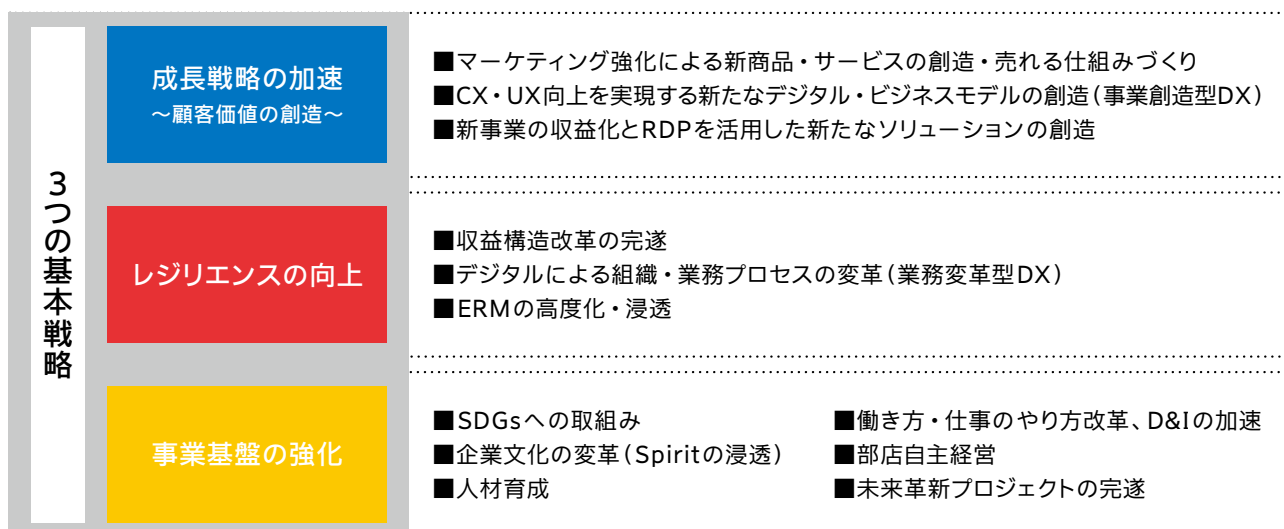
■ 損保ジャパンが目指す姿

損保ジャパンは、「安心・安全・健康のテーマパークの実現」に向けて、Vision、Mission、ブランドスローガンを定めています。当社は、社員の幸せや働きがいをベースとして、これからも保険事業とその先にある安心・安全・健康の領域で、お客さまにとって価値ある商品・サービスを創造し続けていくことで、社会課題の解決や持続可能な社会の実現に貢献していきます。



■ 中期経営計画の基本戦略

中期経営計画では、「成長戦略の加速」「レジリエンスの向上」「事業基盤の強化」の3つの基本戦略に取り組み、さらなる収益力・成長力の向上を目指します。



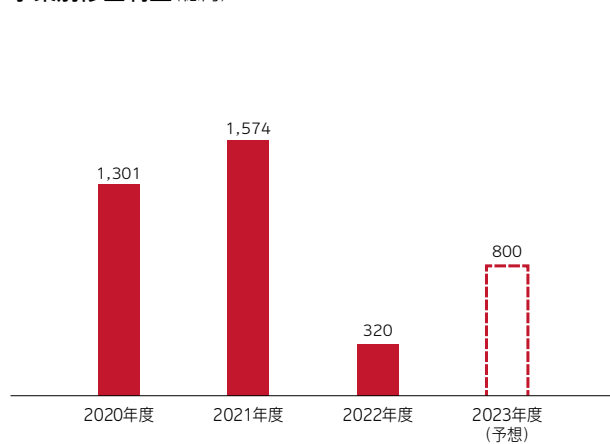
中期経営計画の進捗

■ 2022年度の業績レビュー

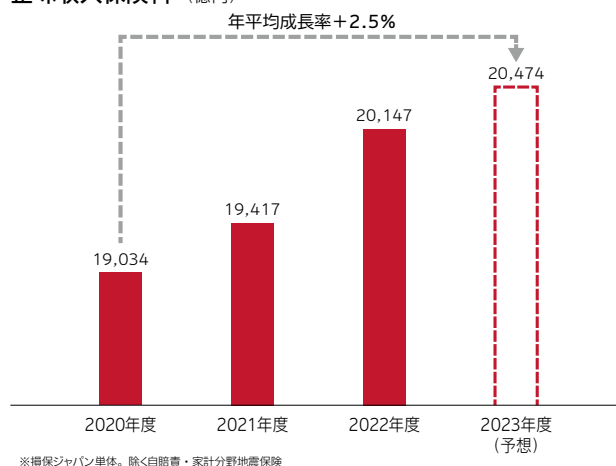
2022年度は、^{ひょう}雹災や台風など中規模自然災害の多発や、インフレ等による支払保険金単価の上昇に伴う自動車保険の発生保険金の増加、新型コロナウイルスの感染拡大による傷害保険などの発生保険金の増加等により、国内損害保険事業の事業別修正利益は320億円と、当初計画(1,200億円)を下回る結果となりました。現中期経営計画の最終年度にあたる2023年度は、コロナ影響等の一過性要因の剥落による増益が想定される一方で、インフレ等による保険金増加や、自然災害の頻発化などの事業環境変化をふまえ、800億円の事業別修正利益を見込んでいます。

国内損害保険事業は、既存ビジネスモデルの維持・成長にとどまらず、デジタルの活用、イノベーション機能の強化などを通じて、新たな顧客価値を創造していきます。また、各種事業への参画により、中長期的に収益性を向上できる体制を構築します。

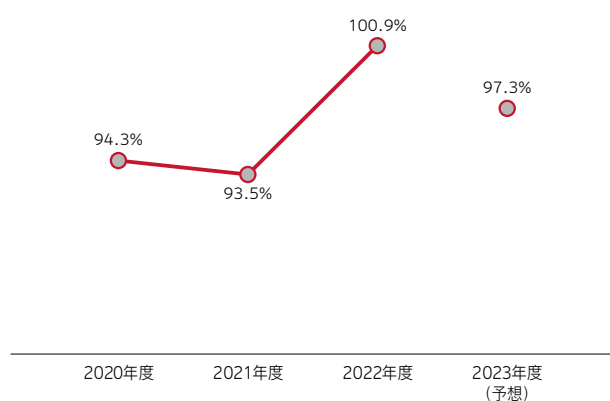
事業別修正利益(億円)



正味収入保険料^{*}(億円)



コンバインド・レシオ^{*}



トピックス

高品質な保険金支払サービスの提供に向けた取り組み

■ 品質向上に向けた取り組み

当社は、事故に遭われたお客さまへの対応において、さまざまな関係者の皆さまが「当社に加入したい」と感じていただけるような体験価値を提供し、ブランド力向上に向けた取り組みを行っています。

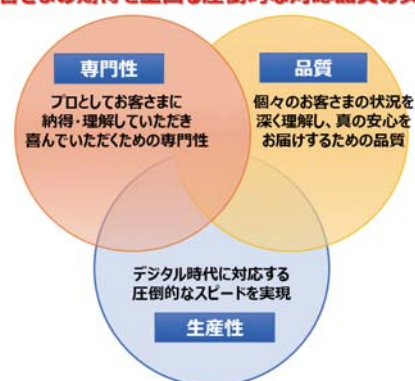
事故対応における3つのミッション

- ・プロとしてお客さまに納得・理解していただき、喜んでいただくための専門性
- ・個々のお客さまの状況を深く理解し、真の安心をお届けするための対応品質
- ・デジタル時代に対応する圧倒的なスピードを実現

当社では事故や被害に遭われたお客さま一人ひとりの状況やニーズに応じたお客さま対応を実現するため、事故対応における3つのミッションを土台とした、お客さまの声に基づく「お客さま起点による業務プロセス」を構築します。

デジタルによってスピーディーな解決に取り組むとともに、人にしかできない専門性を発揮した納得・安心の事故解決を目指します。

お客さまの期待を上回る圧倒的な対応品質の実現



■ 悪質な修理業者に対応 「住宅修理トラブル相談窓口」の設置

火災保険にご加入のお客さまに対し、「保険を使って自己負担0円で住宅修理ができる」、「専門知識に基づいた保険金請求サポートが必要」と勧誘する住宅修理サービス業者とのトラブルに対して、消費者庁長官や日本損害保険協会などが注意喚起しています。特に「自己負担0円と言っていたにもかかわらず、支払われた保険金の数十%を業者の手数料として請求され、残金だけでは修理ができなくなった」などといったトラブルが増加しています。

当社は、これらのトラブルから火災保険にご加入のお客さまをお守りするため、専用の相談窓口を38都道府県(2023年7月現在)に設置しました。

悪質な業者は、雪が多い地域、過去に台風があった地域など、地域特性に応じて勧誘活動を行っています。地域のお客さまと密着していることにより、今後は悪質な業者がある地域に集中して勧誘活動を行った場合に、お知らせすることを実現します。また、地域の優良な修理業者をご紹介するなど、お客さまに寄り添ったサービスを提供します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220414_2.pdf



■ Palantir社のプラットフォームを活用したDXで大規模自然災害時の早期保険金支払いを実現

当社は、Palantir Technologies Japan 株式会社と株式会社ABEJAの3社で大規模自然災害発生時の業務オペレーションの改善を目的とした「災害対応プロジェクト」を2022年4月に組成し、大規模自然災害の事故・保険金データの収集・統合と、アプリケーションの構築を開始しました。

これまでは損害調査に必要な情報が複数のシステムに分散しているため多くの労力と時間が必要でしたが、今回、Palantir Technologies Japan 株式会社のプラットフォームであるFoundryを活用して、これらの散在するデータを1か所に収集・統合し業務プロセスに合わせて再構築することで業務を効率化するアプリケーションを約2週間という期間で開発し、災害対策本部で実用性を検証するトライアルを実施しました。業務オペレーションの大幅な改善により、約2か月間の本トライアルで全体の約21%の事務の効率化を実現しました。これにより、お客さまの保険金の受け取りが3～4日早くなると見込まれます。

今回効果が実証された地震だけでなく、風災、^{ひょう}雹災、水災、雪災など他の自然災害発生時にも使用できるよう本アプリケーションを改良することで、災害対策本部での活用を想定しています。保険金支払業務のDXによりオペレーションを大幅に効率化させることで、早期の保険金支払いにつなげていきます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220812_1.pdf



■ 自動車保険の自損事故における保険金請求手続きの自動化

当社は、自動車保険の契約自動車に自損事故によって損害が発生した場合の保険金請求で、チャットボットによる事故対応サービスを2022年8月から開始しました。これにより、当社は、自動車事故で大半を占める契約自動車の自損事故の保険金請求について、迅速な保険金支払いと多様化するお客さまニーズに合わせた事故対応を実現します。

LINEアプリ上でチャットボットがお客さまの請求手続きをナビゲートすることで、電話やメールでのやりとりやメッセージの返信をお待ちいただくことなく、お客さまのご都合に応じたタイミングで保険金の請求手続きをしていただくことが可能になります。また、今回は新たに、提携修理工場の検索や修理期間中のレンタカーのご要望連絡などをお客さまがスマートフォンで手続きすることができるコンテンツも搭載しました。

従来は保険金のお支払いまで1～2週間程度の日数を要していましたが、これにより24時間365日保険金の請求手続きが可能となり、最短3日で手続きが完了します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221006_1.pdf



トピックス

顧客価値創造に向けた商品・サービス

■ EVユーザーサポート・プラットフォームの設立 ～専用アプリ『EV-One』によるサービス提供～

当社とグループ会社である株式会社プライムアシスタンスは、国内における今後のバッテリー式電気自動車(以下「EV」)へのシフトを支援することでカーボンニュートラルの実現に貢献すべく、2023年2月にEV向けのユーザーサポート・プラットフォーム『EV-One』を開設するとともに、提携パートナーを通じて専用アプリ『EV-One』の提供を開始しました。

EV向けのユーザーサポート・プラットフォーム『EV-One』は、特に初めてEVに乗るお客さまに、より安心してEVをご利用いただくための機能と、合わせてお客さまにとって便利・快適なEVライフをサポートする機能として、トラブル対応・整備および修理・充電関連のサービスをパートナー事業者とともに提供いたします。また、今後は保険・リース・バッテリー診断機能など、コンテンツの追加を想定しており、これらのサービスを多くのお客さまにご利用いただくことでEVの普及を後押ししていきます。



※画面は開発中のものです

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20230123_1.pdf



■ 損害を受けた住宅の建てかえ費用を補償する「建てかえ費用特約」の提供開始

当社は、台風や豪雨等の自然災害に遭われたお客さまの建てかえニーズに対応するため、2022年10月から「建てかえ費用特約」の販売を開始しました。

「住宅に大きな損害が発生したため、安全性の観点から住宅を建てかえたい」というようなケースでは、火災保険でお支払いする保険金(修理費)だけでは補償が不足し、住宅の建てかえに必要な費用との差額をお客さまに自己負担していただく必要がありました。本特約により、住宅の損害の額が保険金額の70%以上となった場合に、損害額(修理費用)と建てかえに必要な費用との差額を補償することができ、お客さまが契約時に設定した保険金額の範囲内で住宅を建てかえることが可能になります。

当社は、本特約を広く提供することを通じて、お客さまにより「安心」をお届けするとともに、社会の災害レジリエンスの強化に努めていきます。「住宅の修理」に加え、「住宅の建てかえ」という新たな選択肢をお客さまに提供することで、災害に強い住宅や、省エネルギー・再生可能エネルギー住宅の普及を後押しし、レジリエントでカーボンニュートラルな社会の実現に貢献していきます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220609_1.pdf



■ 発売から20年「新・海外旅行保険【off!】」累計被保険者数1,230万人突破

当社が提供するインターネット完結型の「新・海外旅行保険【off!】」が販売開始から20年を迎え、2022年12月で累計被保険者数1,230万人を突破しました。

「新・海外旅行保険【off!】」は2002年7月に「インターネット専用の海外旅行保険」として販売を開始し、当時としては業界で初めて「地域別の保険料」、「必要な補償を選べる」を実現した海外旅行保険です。店頭販売の海外旅行保険と比較し割安な保険料で多くのお客さまにご利用いただきました。

3つの基本プランのほか、オーダーメイドプランがあり、個人契約についてはクレジットカードにセットされた保険の不足分など必要な補償を追加することも可能です。ご自宅出発前であれば出発当日でも申込みが可能で、海外でのキャッシュレス治療の手配や医師の治療を受ける際の通訳、退院後の帰国手配、携行品のキャッシュレス修理サービスなどさまざまなサービスを受けることができる商品です。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221220_1.pdf



■ 損保ジャパン戦略子会社「Mysurance」累計契約件数50万件を突破!

少額短期保険業を営むMysurance株式会社は、当社の戦略子会社として2019年3月に営業を開始しました。デジタル技術を活用してお客さまの多様なニーズに寄り添う商品やサービスを提供することで、従来にない保険の新しい体験と価値を創造しています。

これまで、スマホ保険、Travelキャンセル保険、スマート賃貸火災保険など、加入手続きから保険金請求までWeb上で完結できるデジタル完結型保険商品を、インターネット広告やSNSなどを利用したデジタルマーケティングで販売してきました。また、プラットフォームをはじめとしたさまざまな企業が提供する商品やサービスに保険を組み込む「エンベデッドインシュアランス」や、他企業のブランド名で商品を提供する「ホワイトレーベル」による商品提供を行ってきました。その結果、多くのお客さまにご支持いただき、累計契約件数が50万件を突破しました。

今後も、当社とMysurance株式会社は、少額短期保険の特徴のひとつであるユニークさと損害保険商品の幅広い補償内容を活かしたデジタル完結型保険のラインアップを拡充し、これまでない保険の新しい体験と価値をお客さまに提供していきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20230322_2.pdf



■ 中小企業向け新商品の販売開始 ～ビジネスマスター・プラスの新補償～

ビジネスマスター・プラスは、中小企業が抱えるさまざまなリスク(物損害・休業損失・賠償責任・労働災害など)を包括的に補償するパッケージ型商品です。必要な補償を自由に選択することができ、補償の対象となる物件等の明細を不要とするなど、加入手続きを簡素化していることが特長です。

当社は、中小企業向けの主力商品であるビジネスマスター・プラスにおいて、業界初となる3つの新商品(「あんしん取引・マスター」「子育て介護応援特約」「シェアエコ特約」)を2022年10月から販売開始しました。

保険本来の機能である「事故時の経済的損失の補償」とどまらず、「従業員を大切に想う経営者の気持ちをカタチにする」ことや「アフターコロナにおけるビジネス拡大に向けた企業の挑戦」をサポートし、お客さまの課題および社会課題の解決に積極的に貢献します。



「あんしん取引・マスター」

- 取引先の倒産または1か月を超える入金遅延により被保険者が被る損害を補償します。
- 売上高と業種のみでの申告でご加入いただけます。また、告知書などの提出は不要です。
- 回収不能となった売掛債権を自己負担なく、支払限度額の範囲内で100%保証します。



「子育て介護応援特約」

- 役員・従業員が出産、育児、介護、疾病等の事由により休業した場合に、被保険者が負担する諸費用を補償する特約です。
- 補償の対象となる費用は社会保険料や代替人材確保のための求人・採用費用等です。
- 役員・従業員の健康面をサポートする「こころとからだホットライン」サービスが無料で利用できます。当該サービスは基本補償(傷害ユニット)にセットされています。



「シェアエコ特約」

- シェアリングサービスを通じて遊休資産を貸し出した際にトラブルが発生した場合の訴訟費用や弁護士費用などの紛争解決にかかる費用を補償します。
- 利用者の行為により偶然な事故が発生し、被保険者の営業が休止または阻害されたことによる損失が生じた場合などに、被保険者が利用者に対して損害賠償請求を起こす際にかかる費用も補償します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221003_1.pdf



■ 「スマイリングロード」リリースから9か月で導入2,500社・55,000台突破!

当社とグループ会社であるSOMPOリスクマネジメント株式会社が提供する、通信機能付きドライブレコーダーを活用した事業者向け事故防止サービス「スマイリングロード」が、2022年7月のサービスリニューアルから9か月で導入2,500社・55,000台を突破しました。

「スマイリングロード」は通信機能付きドライブレコーダーを活用し、ドライバーの自発的・継続的な安全運転意識向上を促し、同時に管理者による効率的な指導を支援する事業者向けサービスです。2015年3月に、日本国内の損害保険会社で初めて通信機能付きドライブレコーダーを活用した事業者向け事故防止サービスとしてリリースし、2022年7月にサービス内容をリニューアルしました。導入事業者からは、運転免許証を利用したドライバー認証によってドライバーと走行データとの紐づけが容易になった点や、インカメラ・リアカメラをオプション品として用意した点など、これまで以上に安全運転指導への活用が可能になったというご意見をいただいています。

今後も、お客さまの要望や社会の変化に応じて「スマイリングロード」をアップデートし、安心・安全な社会を構築するための一助となることを目指します。



■ 気候変動対応等の課題解決支援サービス「SOMPO SUSTAINA」の提供開始

地球温暖化による気候変動は、海面の上昇や大雨等の自然災害の増加・激甚化等を進行させ、人間の生活や自然の生態系にさまざまな影響を与えており、カーボンニュートラルの実現に向けた取組みの加速は、世界中で共通する喫緊の課題となっています。世界各国で企業や産業の脱炭素化の推進およびその流れの下での産業競争力強化に向けた取組みが進む中、日本においても、2050年におけるカーボンニュートラルの実現に向けてさまざまな取組みが進められており、気候変動を緩和するための技術革新、消費者や投資家の価値観の変化が生じつつあります。このような変化に対して、すべての企業は持続的に事業を成長させていくための対応が求められています。

当社とグループ会社であるSOMPOリスクマネジメント株式会社は、企業の気候変動対応等の課題解決を支援することを目的としたサービス「SOMPO SUSTAINA」の提供を2023年1月から開始しました。

本サービスは気候変動物理リスクによる財物や企業活動への影響をWeb上で可視化することができ、SOMPOグループがこれまで保険事業等により培ってきた、気候変動への対応、自然災害に対するレジリエンス向上等の企業の課題・リスクに対処するための知見を、他の金融機関等の連携パートナーと協働して、中小企業等の企業に提供するものです。

本サービスの提供を通じて、企業が持続的に成長していくためのさまざまな課題解決および持続可能な社会の実現に貢献していきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20230124_1.pdf



新たなニーズ・リスクに備えた取組み

■ 空飛ぶクルマ産業の成長に向けた取組み

当社は、空飛ぶクルマ産業の成長への貢献を目指して、空飛ぶクルマ*などを開発する株式会社SkyDriveと資本業務提携を開始しました。

「100年に一度のMobility革命」とも言われるこの空飛ぶクルマの事業化は、広大な「空」を活用することで、地上交通インフラの影響を受けないという特長を活かし、都市部の渋滞による経済的損失回避、過疎化問題を抱える地方における持続可能な交通手段の構築、観光産業などの地域経済の活性化、救命救急・災害救助への活用など、日本の多くの社会課題を解決するポテンシャルを秘めています。

当社は、これまでも「空の移動革命に向けた官民協議会」への参画のほか、保険事業と親和性の高い防災・減災、新たなモビリティ分野への参入や社会実装に向けた取組みを加速してきており、それらの事業領域と、株式会社SkyDriveの持つ高い技術力を組み合わせていくことで、高い顧客サービスを実現していきます。また、一般社団法人MASCが実施する有人飛行の実証実験において空飛ぶクルマの保険契約を提供したほか、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）に向け丸紅株式会社が実施する実証実験で協賛・協力会社としてリスクアセスメントを実施しました。

今後も、当社は空飛ぶクルマの実用化を目指す企業などと幅広く連携し、国内における空飛ぶクルマ産業の発展と新たな社会価値の創造に貢献し、人々が安心・安全・健康に生活できる社会の実現に向けて取り組んでいきます。

※世界的には「eVTOL (electric Vertical Take-off and Landing: 垂直離発着機)」と呼ばれ、「航空機」に分類されます。ヘリコプターに比べ電動化による製造コスト・運用コストの低減が期待でき、今後の世界的普及が期待されています。



Air Mobility: 空飛ぶクルマ

世界最小でDoor to Doorの移動が可能でエアモビリティ



Cargo Drone: 物流ドローン

30kgの重量物輸送の省人化・自動化を安全に実現



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220926_1.pdf



■ メタバース空間における新たな金融サービスの提供

当社、ANA NEO株式会社、株式会社三菱UFJ銀行の3社は、ANA NEO株式会社が提供するメタバースプラットフォーム「ANA GranWhale」を通してメタバース空間における新たな金融サービスの提供に向けて協業することに基本合意しました。

当社は、2022年5月からANA NEO株式会社と実証実験を行い、メタバース空間における利用者、出店事業者およびメタバース提供事業者のリスクをヘッジするソリューション実現に向けて検討を進めています。また、株式会社三菱UFJ銀行とは2022年10月からMoney Canvas*を通じて保険の提供を開始しています。この実証実験で培ったノウハウと、株式会社三菱UFJ銀行の提供する金融サービスを組み合わせることで、次世代のWeb3.0型メタバース金融サービスの在り方の検討、金融サービスの提供を検証する取組みを3社で実施していきます。

※Money Canvasは、資産形成の総合的なサポートを目的としたスマートフォン向け資産運用プラットフォームです。



<イメージ図>

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221108_1.pdf



■ 宇宙産業拡大への貢献および宇宙テクノロジーを活用したサービス向上のための取組み

宇宙産業拡大への貢献および宇宙テクノロジーを活用したサービス向上に向けた取組みの一環として、当社は株式会社ワースペースと資本業務提携を締結しました。

株式会社ワースペースは、2025年に中軌道において世界初となる小型光中継衛星による光即応通信ネットワークサービスの構築を目指しており、同サービスは、衛星間および衛星・地上間での高速かつ大容量の通信を可能にします。これによって、より多くの観測・センシングデータをリアルタイムに近い形で取得、利用できるようになります。当社は本サービスの事業展開を支援することで、衛星事業者の課題解決に貢献し、地上における衛星データ活用促進をサポートしていくとともに、今後広がりが見込まれる中軌道に係るリスクへの対応力の向上に取り組んでいきます。

当社は、今回の業務提携を通して宇宙に係るリスクの保険引受ノウハウ・リスクマネジメント能力の向上に取り組むことで、宇宙事業者の健全な発展を支援していきます。



<イメージ図>

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20230309_1.pdf



■ レベル4自動運転サービス向け「アフターサービスパッケージ」の提供開始

当社は、ヤマハ発動機株式会社と株式会社ティアフォーとの合併会社となる株式会社eve autonomyが、2022年11月に開始した自動搬送サービス「eve auto」に、「自動運転システム提供者専用保険」の提供と保険の付帯サービスとなる「自動運転専用の事故トラブル連絡窓口」の本格稼働とともに、新たに事故防止を支援する「AI技術を活用した自動運転デジタルリスクアセスメント」を加え、レベル4以上の自動運転サービス向け「アフターサービスパッケージ」の提供を開始しました。

「アフターサービスパッケージ」は、自動運転の導入前から導入後も継続して安心・安全を支える保険と技術を融合させたインシュアテックソリューションをパッケージ化し、株式会社eve autonomyがサブスクリプション型で提供するサービスの一つに組み込まれて提供されます。

当社は、産官学連携の研究に積極的に参加し、事故に関するデータや対応ノウハウなどを融合させることで、研究の発展に貢献しています。同時に、自らも研究開発に加わり、新たなリスクや求められる役割を早期に把握することで、研究成果を組み込んだインシュアテックソリューションの開発と社会実装を進め、安心・安全な自動運転社会の早期実現に貢献します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221130_1.pdf



人的資本経営・ダイバーシティ&インクルージョン

■「人的資本経営」の実現に向けた人材育成体系の抜本的な見直し

当社は、人材を「人的資本」としてとらえ、社員一人ひとりが持てる強みを発揮して価値を生み出すために必要な機会を提供するため、未来の保険・サービスを見据えて必要なコンピテンシー（優秀な成果を発揮する能力や行動特性）を検討し、社員の人材育成体系の抜本的な見直しを行いました。

中期経営計画のミッションである「社員の幸せや働きがいをベースとして、保険事業とその先の安心・安全・健康の領域で、お客さまにとって価値ある商品・サービスを創造し、社会に貢献していく」ことを実現するため、社員と会社が新たな「選り、選ばれる関係」となることを目指し、MYパーパスを軸に社員一人ひとりの成長と会社の成長との好循環を生むことで、相互信頼を高めてエンゲージメントを向上していきます。

2020年10月には、社員一人ひとりが自ら学び、考え行動し、成長し続けられる基盤の構築を目的としたオンライン中心の企業内大学「損保ジャパン大学」を設立しました。今後は、「損保ジャパン大学」に蓄積された社員の学びを記録し、人材の育成に積極的に活用していきます。

2022年度からは、これからの時代に求められる保険商品やサービス、それらを生み出すために必要なコンピテンシーである「7つのチカラ」を基盤とした人材育成体系を構築し、社員一人ひとりの市場価値を高めるための人材育成へシフトしています。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220729_1



■「SOMPO D&I Week」の開催

当社は、ダイバーシティ&インクルージョンのさらなる加速に向け、全社員が一丸となりD&Iについて集中的に考え、行動へとつなげる「SOMPO D&I Week」を開催しました。一人ひとりがD&Iを自分事として考え、「わかる(理解する)」から「一歩踏み出す」、そして「かわる(実践する・行動変革)」へと取り組みのステップを進めていけるよう、社内イントラネットに「SOMPO D&I Week」特設ページを設置し、D&Iについてさまざまな角度から考えるオンラインイベントを開催しました。2022年11月17日には、SOMPOホールディングスとともに、社外の方にも参加いただけるオンラインイベントを多数開催し、延べ約1,500名が参加しました。



<イベント当日の様子>

<ニュースリリース>

https://www.sompo-hd.com/-/media/hd/files/news/2022/20221122_1.pdf



■ Z世代の活躍・成長支援プログラムの見直し

当社は、デジタルネイティブとして変化の激しい時代を生きてきたZ世代の社員について、変化を当たり前を受容することができるなど、しなやかで強く、当社の未来を創り出すイノベーションを率先して起こすことができる世代であると期待しています。一方で、会社生活をコロナ禍でスタートしたこの世代は、同世代で切磋琢磨する機会が減少しているなどこれまでの世代とは異なる課題があると言われています。Z世代のような新たな価値観を持つ人材を受容し前向きに変化を生み出していくためには、同時に、多様な価値観を受け入れるマネジメント層の変化も求められています。Z世代のさらなる活躍・成長支援のため、新たな育成プログラムをZ世代とマネジメント層向けに開始しました。

Z世代向け育成プログラム「Innovation Z」は、入社2～4年目の社員を対象に、同世代で教え合い・学び合い・切磋琢磨する環境を創ることを目的としたプログラムです。本プログラムは、集合研修やオンラインでのチームディスカッションを経て、プレゼンテーションを行う3か月間のプログラムです。プレゼンテーションでは、先輩社員がアドバイスをを行い、取締役を含む役員が審査員としてフィードバックするなど、全社でZ世代の成長を支援します。

マネジメント層向け育成プログラム「SJ New Leadership Discovery」は、社員一人ひとりが自ら考え、協働し、成果を生む「自走する組織」への変革の実現を目的としたプログラムです。本プログラムは、個人学習とチームラーニングにより今の時代に学ぶべき最新の組織論・マネジメント論を体系的に学ぶ3か月間のプログラムです。学んだことを職場で実践し、組織の変革に取り組みます。プログラム終了後も卒業生のコミュニティで学び続け、「自走する組織」への変革を実現します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20221019_2.pdf



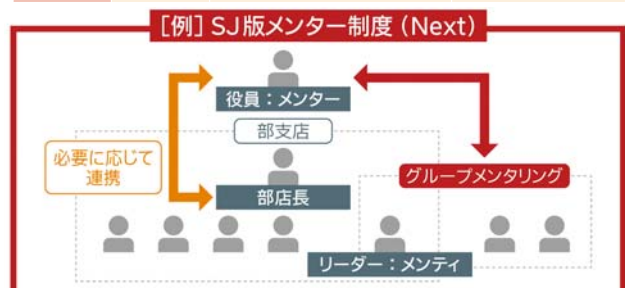
■ 「SJ版メンター制度」の導入

当社は、女性管理職比率の目標を「2023年度末30%」に設定しており、女性社員のキャリアステージに合わせたさまざまな取組みを展開することで、キャリアアップを支援しています。その取組みの中でも、女性社員の経験値の向上を目的として導入したのが、「SJ版メンター制度」です。この制度は、より高い視座での組織運営が期待されるリーダー職向けの「Next」と、近い将来リーダー職としての活躍が見込まれる社員を対象とした「Future」の2階層で展開しています。

メンター制度とスポンサーシップの要素を取り入れ、「成長」に向けた「経験」を後押しする制度で、キャリア形成上の助言をするとともに経験の機会を提供する人を「メンター」、育成対象者を「メンティ」と定義しており、メンターは必要に応じてメンティの直属の所属長と連携し、メンティをサポートします。

お客さまに今まで以上に新たな価値を提供し、社会に貢献し続けるためには、多様な価値観を認め合い、性別や年齢などに関わらず、一人ひとりが強みを存分に発揮することが必要です。誰もが意欲的に仕事ができる環境を整え、一人ひとりの幸せや働きがいの向上につながる取組みを進めています。

区分	メンター	メンティ	メンティ参加方法
Next	役員	女性リーダー職	希望制
Future	部店長	リーダー職として活躍が見込まれる女性社員	部店長による選定



トピックス

ブランド価値向上に向けた取組み

■ 新CMキャラクターに菅田将暉さんが就任!「運の総量」篇の放映

当社は、新たに菅田将暉さんを起用した新テレビCM「運の総量」篇を、2023年4月3日から全国で放映しています。

今回のCMでは、万が一の不運の際に皆さまをお支えしたいという、創業以来130年以上変わらない当社の想いを、菅田さんが登場するショートストーリーで表現しました。CM楽曲は、桑田佳祐さんがSOMPOグループのCMのために書き下ろした「平和の街」を使用しています。桑田さんのエモーショナルな歌声と菅田さんのナチュラルな演技を組み合わせることで、何気ない日常から損害保険の大切さが垣間見える内容になっています。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20230403_1.pdf



■ 日本ホッケー協会への協賛

当社は、2017年10月から公益社団法人日本ホッケー協会のトップパートナーとして、世界で活躍するホッケー日本代表チームを応援しています。

国際親善試合「SOMPO JAPAN CUP」(2022年8月開催)への冠協賛をはじめとした日本代表への支援や、ジュニア向けホッケー体験イベント「夢見るホッケー教室」などへの支援を通じて、国内におけるホッケー競技のレベルアップやすそ野拡大を応援しています。

心をひとつに夢へ挑む素晴らしさや、仲間を信じてやり抜く力が生む感動を幅広い世代に届けるために、私たちは、ホッケー日本代表と一丸になって、これからもホッケーの強化・普及の支援を続けていきます。



■ お客さまの声を活かすプロジェクト

当社は、お客さまの声を起点に保険商品・サービスを常に見直し、改善を続けていく企業姿勢をお伝えするため、実話をもとにした動画の発信や新聞広告、特設サイト、SNSなどを通じたプロモーションを実施しています。

「私たちの保険は未完成だ。」というキャッチコピーには、お客さまの声を真摯に受け止め、保険商品・サービスをこれからも改善し、進化し続けていくという意味を込めています。

当社は、お客さまの声を真摯に受け止め、誠実、迅速かつ適切に対応するとともに、それらの声をもとに、あらゆる部門がお客さま視点で自らの業務をとらえ直し、改善を続けることで、事業活動の品質向上につなげていきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2022/20230207_1.pdf



■ 企業ブランドサイト「SOMPO JAPAN STORIES」を新設

当社は、2023年6月に会員数560万人超を誇るオウンドメディア「SOMPO Park※」(<https://park.sompo-japan.co.jp>)に、企業ブランドをストーリーでお届けする「SOMPO JAPAN STORIES」(<https://park.sompo-japan.co.jp/stories>)を新設しました。

「SOMPO JAPAN STORIES」は、ライフスタイルの変化や事故、災害などの有事の際のみに認知されがちな当社や損害保険の魅力を、有事以外のタイミングでも多くの方に知っていただき、これまで以上に身近な存在になりたいという想いから始めたものです。これまでお伝えしきれていなかった企業としての想いやストーリーを楽しく、深く知っていただけるコンテンツを提供します。第一弾として、今年で創業135年を迎える当社の企業文化を明文化した「Spirit—未来への指針—」と、テレワークを活用した「働き方改革」の2つの記事を掲載しました。

「SOMPO JAPAN STORIES」を通じて、代理店の取組みや地域における課題解決の取組みなど、ブランドスローガンである「Innovation for Wellbeing」を具現化した取組みを発信することにより、損保ジャパブランドの価値向上を目指します。

※「SOMPO Park」は「自分らしく、毎日を豊かに、幸せに」をコンセプトに、有益な情報を提供するウェブサイトです。ご契約者さまに限らず、無料でどなたでもご利用が可能です。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20230612_1.pdf

