

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2025」を作成しました。

2024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 (2025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：850億円
総 資 産：7兆1,901億円
正味収入保険料：2兆2,299億円(2024年度)
取締役社長：石川 耕治
社 員 数：20,731人
代 理 店 数：41,256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123、営業課・支社・営業所479、保険金サービス拠点258
海 外 拠 点 数：29か国・地域

※2025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

トップメッセージ	2
行政処分と改善に向けた取組み	4
SOMPOグループの概要	12
国内損害保険事業の中期経営計画(2024～2026年度)の概要および進捗	14
トピックス	16

経営について 27

事業の概況	28
代表的な経営指標	33
役員の状況	37
コーポレート・ガバナンスの状況	49
内部統制基本方針と運用状況の概要	55
戦略的リスク経営(ERM)	58
資産運用方針／第三分野保険の責任準備金の積立水準	61
お客さま本位の業務運営	62
コンプライアンス	64
お客さま情報の保護	67
利益相反取引管理基本方針	74
反社会的勢力への対応	75
「お客さまの声」を起点とした品質向上の取組み	76
お客さまへのご案内	78
情報開示	79

サステナビリティの取組み 81

サステナビリティの取組み全体像	82
気候変動・生物多様性に対する取組み	84
地域コミュニティの強化	87
損害保険業界としての主な取組み	90

商品・サービス体制について 93

保険の仕組み	94
保険金のお支払いとサービス体制	96
代理店の業務・活動	98
個人向け商品ラインアップ	100
企業向け商品ラインアップ	101
個人のお客さま向けサービス	102
企業のお客さま向けサービス	104
グループ会社が提供するサービス	106
金融機関との提携	108
地方自治体との連携	109
商品の開発状況	110

業績データ 111

事業の概況	112
経理の概況	127
事業の概況(連結)	155
経理の概況(連結)	162

コーポレート・データ 285

歴史・沿革	286
事業の内容／株式・株主の状況	288
当社の組織	290
国内ネットワーク	292
海外ネットワーク	293
従業員の状況	294
人事戦略と人材育成の取組み	296
DEI(Diversity, Equity & Inclusion)の取組み	298
健康経営の取組み	299
設備の状況／主要グループ事業の状況	300

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とおりとしています。
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。

お客さま、社会、そして自分にまっすぐ。

自動車保険金の不正請求における対応、保険料調整行為、乗合代理店との間で発生した保険契約情報の不適切な取扱い、そして本年4月に発生した当社システムに対する不正アクセスにより、お客さまをはじめステークホルダーの皆さまに多大なるご迷惑をおかけしておりますことを心からお詫び申し上げます。当社は、度重なる行政処分および情報漏えい疑義事案を厳粛に受け止め、このような事態を二度と発生させることのないよう、業務改善計画などの着実な実行を通じて、全社を挙げて再発防止に取り組み、お客さまと社会からの信頼回復に努めてまいります。コンプライアンスの遵守やセキュリティガバナンスの高度化はすべての事業活動の基盤・前提であり、全役員・全社員が、当社およびSOMPOグループの持続的な成長ならびに持続可能な社会の実現に向けて、お客さまや社会から求められている使命を果たしてまいります。

当社が旧態依然としたビジネスモデルや誤った価値基準、業界慣行から抜け出し、“新しい損保ジャパン”を実現するための変革プロジェクトである「SJ-R」をスタートさせてから約1年が経過しました。タウンホールミーティング等を通じた現場第1線との直接的な対話や、ネガティブ情報を社員が経営陣に直接伝える仕組み「どろたまBOX」の浸透等を通じ、企業文化の変革に向けた歩みは着実に進んでいるものと実感しています。また、不正請求対応専門部署の新設など、適切な保険金支払いのための態勢を強化しております。損保業界の構造的な問題にも踏み込み、徹底したお客さま視点に基づく、お客さま本位の業務運営を実現するとともに、すべてのステークホルダーに対して企業としての社会的責任を果たしてまいります。

当社を取り巻く環境は大きく変化しており、不確実性はますます高まっています。日本の人口は過去に類を見ない急激なペースで減少することが予想されており、また、国内の物価見通しは、人手不足やエネルギー価格の高止まりが見込まれるなかで中長期的な上昇が予想されています。また、今般の保険業法や監督指針の一部改正に加えて、今後も各種規制が見直される見通しであり、保険会社を取り巻く競争環境も大きく変化する見込みです。

そのような環境下において、保険会社は商品やサービスによる保険本来の価値でお客さまに選ばれる時代へと変わります。当社は、人的投資を積極的に行い、さらにグループの海外保険事業の知見も取り入れ、社員の専門性を高めることで、時代が変わってもお客さまに選ばれ、持続的に成長する会社を目指します。

日本初の火災保険会社として創業して以来、当社は「お客さまのために、人のために」という強い想いを持って事業に取り組んでまいりました。「お客さま、社会、そして自分にまっすぐ。」に、全員で想いを一つにして、お客さまから「損保ジャパンでよかった。SOMPOでよかった。」と言っていただける“新しい損保ジャパン”を目指してまいります。

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。

2025年7月



損害保険ジャパン株式会社
代表取締役社長

石川 耕治

行政処分と改善に向けた取組み

当社は、2023年12月26日に保険料調整行為等への対応に係る業務改善命令、2024年1月25日に自動車保険金不正請求等への対応に係る業務改善命令を受けました。また、2024年10月31日付けで公正取引委員会より独占禁止法第3条(不当な取引制限の禁止)の規定に違反する行為があったとして排除措置命令および課徴金納付命令を受けました。

このような中、2025年3月24日付けで金融庁より、保険契約情報の不適切な取扱い等に関する業務改善命令を受領し、同年5月30日に業務改善計画書を提出しています。

再び信頼を大きく損なう事態となり、お客さまをはじめ、関係者の皆さまには多大なるご迷惑とご心配をおかけしましたことを、改めて心より深くお詫び申し上げます。

当社は、同様の事態を二度と繰り返すことのないよう、一連の問題の根本原因である企業文化、経営管理態勢、損害保険業界に内在する構造的な課題等に対し、業務改善計画に基づく施策を実行してまいりました。しかしながら、今般の保険契約情報の不適切な取扱い等の問題の発生によって、当社の対応についてさらなる改善の必要があることが浮き彫りになったと認識しています。改めて問題の真因を分析し、新たに顕在化した社員一人ひとりのモラル意識やリスク管理態勢の不足といった問題についても重く受け止め、真摯に向き合いながら改善を図っていきます。

保険契約情報の不適切な取扱い等に関する業務改善計画(骨子)

1. 個人情報保護法および不正競争防止法等の適切な法令等遵守

- ・継続的かつ体系的な募集人受講管理を通じた代理人材育成環境および態勢整備
- ・個人情報保護法、不正競争防止法に関する教育プログラムの整備と定着
- ・商品情報などの機密情報の取扱いの明確化

2. 損保ジャパンおよび代理店における適切な顧客情報管理態勢の確立

- ・乗合代理店や契約者からの他社の保険契約情報の取得に関する顧客同意取得に関するルール策定
- ・代理店における保険契約情報以外の顧客情報の取得に関する顧客同意取得ルールの策定、本業情報等の取扱い明確化
- ・代理店システムの改修による情報漏えい防止態勢の構築

3. ビジネスモデルの特性および経営戦略の推進等に伴い発生するリスクを検討し、適時適切な対応策を講じるための経営管理態勢の確立

- ・現場第1線におけるコンプライアンス推進等の強化
- ・第三者(外部機関)による過去の施策内容やルール内容の総点検の実施
- ・保険業法等以外も含めた法令の改廃等に伴うルール・施策の見直しに関する管理態勢の見直し

4. コンプライアンスおよび顧客保護を重視する健全な組織風土の醸成

- ・商品開発におけるマーケットイン視点の強化
- ・組織目標、社内表彰、人事評価の見直し

5. 乗合代理店に対する当社社員の出向についての適切な管理態勢の構築

- ・出向ガイドラインの策定と戦略的出向の廃止、適切な出向先選定、評価体制の変更、出向者に対する管理態勢強化(乗合代理店以外の出向者含む)

6. 業務改善を着実に実行し、定着を図るための経営管理(ガバナンス)態勢の強化

- ・内部監査部門の独立性強化
- ・業務改善計画の遂行に係る委員会の創設

一連の問題とその真因

一連の問題

❗ 自動車保険金の不正請求での対応

中古車販売店・自動車修理工場を兼業する当社保険代理店が、自動車修理工場として不正行為を行い、保険金を過大に請求していたという問題が発生しました。

当社は、保険代理店としての同社による保険契約の取扱件数等を過度に重視していたことから、査定の簡略化や在庫車紹介を行い、同社の不正請求を助長させてしまったほか、保険代理店としての同社に対する管理・教育・指導が実質的に機能していませんでした。

❗ 保険料調整行為

共同保険の組成過程において、入札前に他の保険会社との間で保険料の事前調整を行うといった、不適切行為が行われていました。

こうした行為が行われていた理由として、単に独占禁止法の知識が不足していたことのみならず、経営陣から現場に対して強いプレッシャーが存在していたことや、政策保有株式や便宜供与といった保険以外の要因で共同保険の幹事やシェアが決まっていたこと等も認められています。

❗ 保険契約情報の不適切な取扱い

以下の2つの類型の問題が発生しました。

類型1：保険代理店が、当社の保険契約者等に関する個人情報を他の保険会社に送付するとともに、他社の保険契約者等に関する個人情報を当社が受け取っていたもの。

類型2：保険代理店への出向者が、出向先の保険代理店の上承を得ずに、当該保険代理店の顧客情報を当社に送付していたもの。

問題の真因

企業文化

- 顧客保護・コンプライアンスより自社の利益に価値
- ネガティブ情報が報告されない（現場と経営の乖離）
- 自己保身・上意下達、縦割り・他責思考

経営管理態勢

- 経営陣のリスク認識の甘さと内部統制の不備
- コンプライアンス・リスク管理部門の機能不全
- 保険金支払管理態勢

損害保険業界の構造的問題

- 過度な本業支援と代理店出向
- 政策株式保有による競争環境の歪み
- 兼業代理店における利益相反

新たに認識した真因

- 「本社施策を完遂する文化」に伴う社員の「モラル」の低下
- 現場・本社第1線におけるリスクオーナーシップの不足 等

これまでの業務改善計画における主な取組み

■ 企業文化の変革に向けた主な取組み

①風化させない仕組み・リスク認識の醸成（伝承室の設置）

私たちが世の中から信頼を失った事実や記憶を風化させないために、「伝承室～教訓から学ぶ～」を設置しました。「その時何があったのか」「なぜ起きたのか」を振り返ることで、一連の問題の記憶を自分事として落とし込み、後世に伝承します。

展示物、資料の概要

- 過去からの行政処分と会社の動きなどの年表
- 一連の問題の事象概要
- 当時の新聞記事や雑誌
- お客さまや社会からいただいたお叱りの声

※動画、パネルや音声を通じて、視覚と聴覚で体感

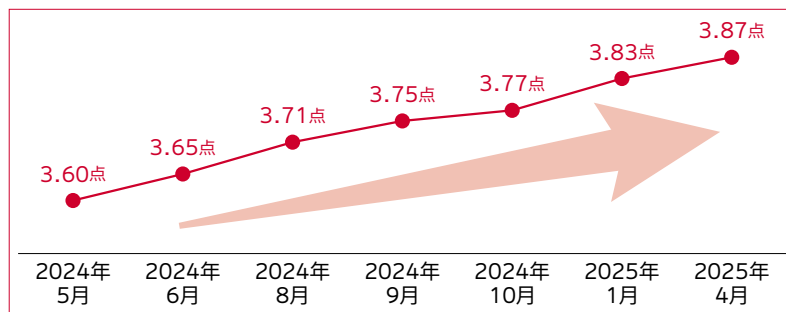


©山之内淡, Tan Yamanouchi & AWGL
※伝承室は、SOMPOグループの社員にのみ公開しています

行政処分と改善に向けた取組み

②カルチャーを変革するためのデータ収集

企業文化の変革に向けて把握すべき状況・実態を確認するためのデータ収集を実施する調査、
“カルチャーチェンジサーベイ”(カルチャー変革に向けた意識・行動の指標)の結果は着実に向上しています。
引き続きトレンドを注視し、各種施策の見直しや追加施策の検討に活用していきます。



カルチャーチェンジサーベイ

【主な質問】(5点満点による選択方式)

- Q. 役員は、社員へ積極的にメッセージを発信したり、対話の機会を提供している。
- Q. ネガティブな情報であっても、上司や他部署と躊躇なく連携できている。

【回答状況】

平均回答率 : 91.8%
平均回答者数 : 19,643名

③トップライン・マーケットシェア偏重からの脱却

営業部門の目標からトップライン予算・マーケットシェア関連項目を廃止しました。
また、営業部門の人事評価におけるコンプライアンスに関する項目を上位概念とする形で見直しました。

営業目標・表彰制度の見直し

- お客さま信頼品質基準の浸透・定着に向けた行動、および収益改善に資する行動を正しく評価するための「品質・収益指標」を新設
- 表彰制度はトップライン・マーケットシェアのランキング形式を廃止し、品質や収益などを評価する制度へ変更
- 本社主導の営業予算(トップダウン)を廃止し、部店自主目標(ボトムアップ)に変更

人事評価の見直し

- コンプライアンスに関する取組みを行動評価の上位概念に据え、その判定内容をふまえて評価結果を総合判断する仕組みへと変更
- 管下従業員が具体的に理解できるよう、部店長および課支社長の仕事目標に基盤目標(品質・コンプライアンス・カルチャー変革)を新設

④ネガティブ情報が上がる仕組み「どろたまBOX」

全国の社員が経営陣にネガティブな情報を直接伝える仕組み「どろたまBOX」には2025年3月末時点で3,000件を超える投稿が寄せられ、課題に対する対策を随時実施しています。改善提案・要望に対する検討状況を全役員・全社員が閲覧できる仕組みとし、透明性のある運営を実施しています。

これまでに寄せられた投稿からの主な改善状況

- 全役員・全社員がお客さまの声を聴き、お客さまの立場に立って職場メンバーなどと意見交換をする「お客さまを知る時間」を全社で毎月実施
- 事故対応品質向上を目的とした保険金支払対応マニュアルの改定
- ナレッジ検索・本社照会システム「教えて！SOMPO」の機能改善による業務効率化



※「どろたま」は「泥のついた玉ねぎ」の略称であり、情報をそのまま(泥のついたまま)上げることを推奨しているもの

⑤徹底してお客さまの立場で考える風土の醸成

全役員・全社員が毎月コールセンターに寄せられたお客さまの音声を聴き、お客さまの立場に立ち、職場で意見交換を行う「お客さまを知る時間」を設けています。

「なぜこのご連絡をいただいたのか、お客さまの気持ちを考え、職場で対話すること」を通じて、お客さまの立場で考える文化を継続して醸成しています。



⑥社内への理解浸透を図るための施策

カルチャー変革の推進に向け、経営層からの継続したメッセージ発信としてタウンホールミーティングを実施しています。「より多くの社員が参加したい」との声をふまえ参加枠を拡大するなどの改善も行っていました(2025年5月末時点の累計参加者：約7,200名)。また、全リーダー職が経営陣と対話し、自身のミッションを再認識する「リーダー・サミット」も開催しました。

タウンホールミーティングのアンケートでは、会社方針に対する建設的な提案も多く寄せられ、企業文化に前向きな変化が生まれつつあります。



参加人数を増やしたタウンホールミーティング

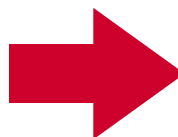
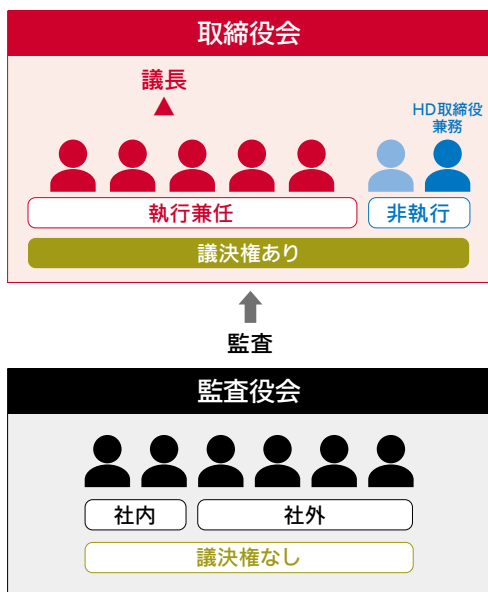


リーダー・サミット

■ 経営管理態勢の強化に向けた主な取組み

①ガバナンス態勢の変更

旧体制(監査役会設置会社)

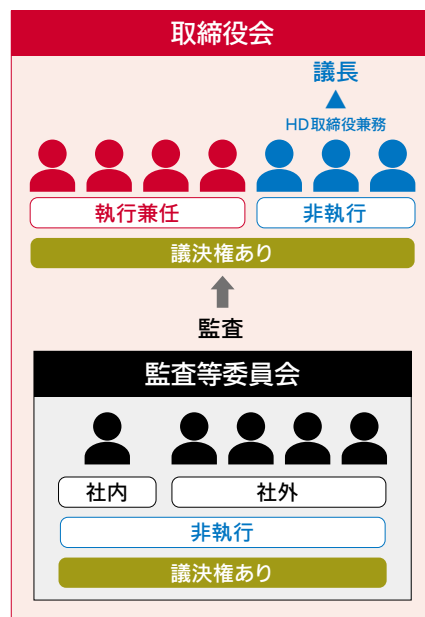


変更点

2024年度から監査等委員会設置会社に移行し、非執行中心の取締役会が執行を監督(監督と執行の分離)

取締役会の議長を持株会社CEOとしグループとしてのけん制機能を強化

新体制(監査等委員会設置会社)



※2024年度の体制

②経営への社外目線の取り入れ(社内会議体への外部委員の参画)

社外有識者を外部委員として加えた経営会議の諮問会議である品質管理委員会を新設し、経営陣と活発な議論を展開しています。



板東 久美子 氏

- ・文部科学審議官、消費者庁長官などを歴任
- ・現在は日本赤十字社常任理事、雪印メグミルク株式会社社外取締役



永沢 裕美子 氏

- ・良質な金融商品を育てる会を主宰
- ・金融審議会委員、損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議メンバー等を歴任



長澤 恵美子 氏

- ・わくわく共創オフィス代表
- ・社会的責任ある企業行動・人権を尊重する経営、企業による社会貢献活動の促進に従事

行政処分と改善に向けた取り組み

③経営への社外目線の取り入れ(外部有識者による講演)

■ 金融庁有識者会議メンバーの嶋寺氏による講演

- ・有識者会議メンバーの嶋寺氏が「社外から見た損保業界と損保ジャパン」をテーマに講演を実施しました。
- ・嶋寺氏の意見をふまえ、保険金サービス部門の独立性に関する社内ルールを強化しました。



嶋寺 基 氏

弁護士法人大江橋法律事務所 代表社員
損害保険業の構造的課題と競争のあり
方に関する有識者会議メンバー 等

■ 週刊ダイヤモンド 藤田編集委員による講演

- ・ダイヤモンド社の藤田編集委員が「社外から見た損保業界と損保ジャパン」をテーマに講演を実施しました。
- ・一連の問題を、メディアならではの目線で解説。問題の本質や、カルチャー変革に向けた当社への期待が語られました。



藤田 章夫 氏

1999年ダイヤモンド社入社
週刊ダイヤモンドの「保険特集」を12
年連続で担当中

④内部管理・リスク管理態勢の強化

■ 内部管理態勢の強化

品質管理部の新設

お客さま本位の業務運営の定着に向け
て業務品質の管理・向上を推進
コンダクトリスクの管理態勢を強化

公正取引推進室の新設

保険料調整行為に係る調査対応や再発
防止策を確実に実行

■ リスク管理態勢の強化

諮問機関の新設(リスク管理)

オペレーショナルリスク管理態勢の
強化・高度化に向けた諮問機関を新設

外部監査法人による総点検

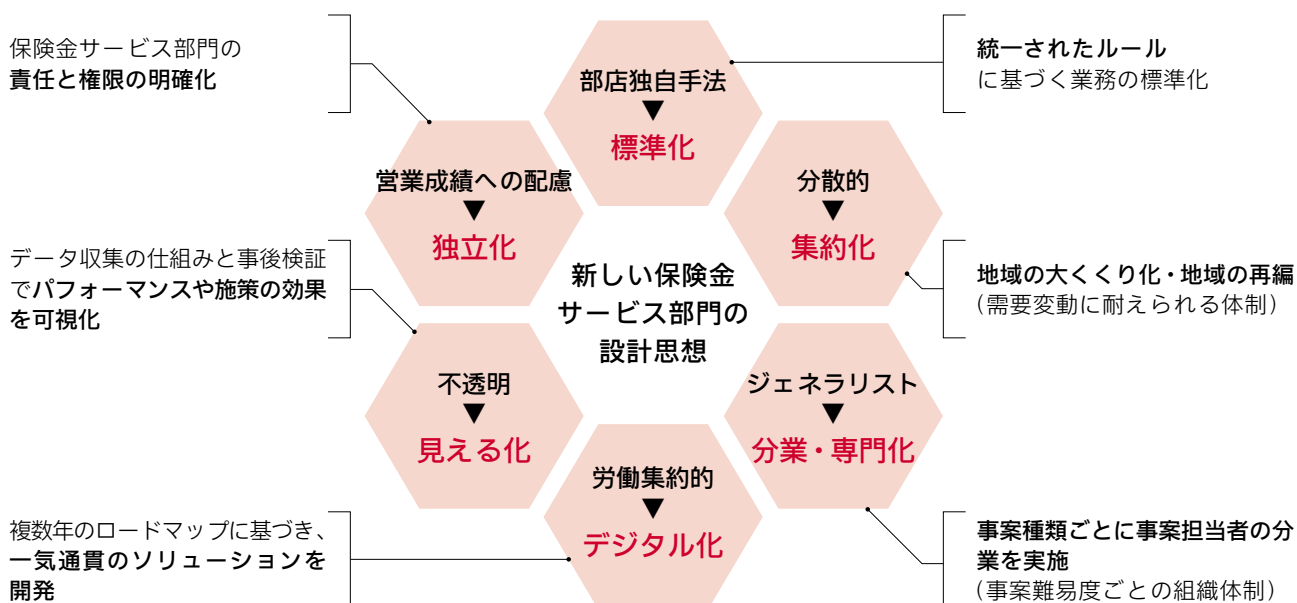
監査法人の目線を入れ、当社の現行オ
ペレーションの総点検を実施

リスクオーナーシップの定着に向けた研修

オペレーション点検での検出事項を
ふまえ、施策を展開する際に認識・管
理すべきリスクに関する研修を実施

⑤保険金サービス部門の態勢強化(新しい保険金サービス部門の設計思想)

「お客さま満足」「支払適切性」「効率性」「従業員満足」の4つを追求するため、業務プロセス、組織体制、システムの整備を行っています。



⑥保険金サービス部門の態勢強化(不正請求を防止する対応態勢)

自動車保険の保険金不正請求を防止する取組みを通じて、公平かつ公正な保険金支払いを実現します。

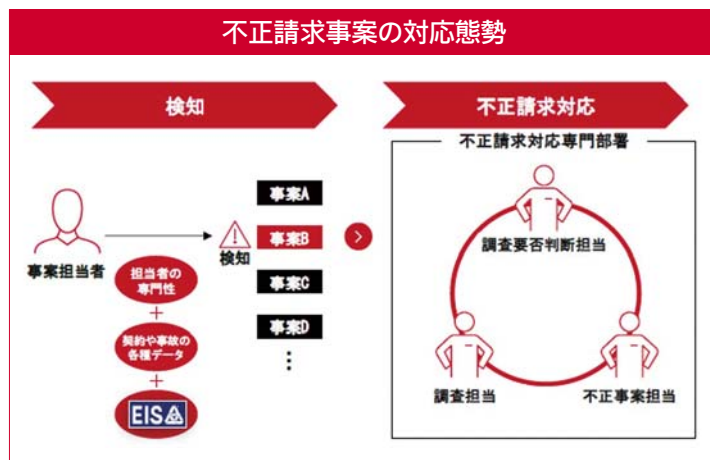
不正請求対応専門部署の新設

- ・複雑化・巧妙化している保険金の不正請求への対応には、これまで以上に高い専門性とノウハウが必要
- ・保険金不正請求の予兆が検知された事案を専門的に対応する部署を2025年4月に新設

保険金不正請求検知システムの導入

- ・EIS Group Inc※の提供する保険金不正請求検知システムを導入
- ・膨大な過去の保険金支払データをAIが分析したデータをもとに類似性の高い事案を検知

※EIS Group Inc: サンフランシスコに本社を置く、保険業界におけるSaaSコアプラットフォームのリーディングプロバイダーです。



■ 構造的問題の解消に向けた主な取組み

①過度の便宜供与の防止

今般改正が行われる「保険会社向けの総合的な監督指針」において、過度な便宜供与が規制される見通しです。自社ガイドラインの作成や、各種取組みを通じて、過度な便宜供与の解消を図っています。

社員に対する懲戒運用基準の改定

過度な本業支援に関する懲戒基準を規程上で明確化、全社員へ開示のうえ運用を開始

内部通報制度の周知・徹底

内部通報制度・社内リニエンシー制度を周知するための全社員へのアンケートを実施

本業支援ガイドライン

代理店に対する本業支援のガイドラインを自社で作成し、以下の内容を説明

- ・代理店におけるシェア決定に本業支援の多寡が影響を及ぼしている場合、その解消が必要であること
- ・保険取引の拡大や維持を条件にした本業支援は行わないこと

②代理店等出向の抜本的な見直し

日本損害保険協会策定のガイドラインに基づき、当社ガイドラインを策定し、「お客さま本位の業務運営体制の構築」に資さない出向を廃止しました。現在の代理店等出向者に関する今後の方針については代理店等と対話を実施しています。

従来の課題

- ・品質向上等の中長期的な目線に立つことだけでなく営業上での顧客・代理店との関係強化やシェア獲得といった短期的な目線
- ・過度な出向により、代理店としての自立に向けた動きを鈍化させている可能性

改善後

「お客さま本位の業務運営体制の構築」に資さない出向を廃止

日本損害保険協会策定の業界ガイドラインに基づき
当社ガイドラインを策定

※現在の代理店出向者は担当業務の変更・帰任を申し入れ、2026年4月には代理店出向者ゼロとなる予定

代理店出向者の管理態勢の変更

統括部門の設置

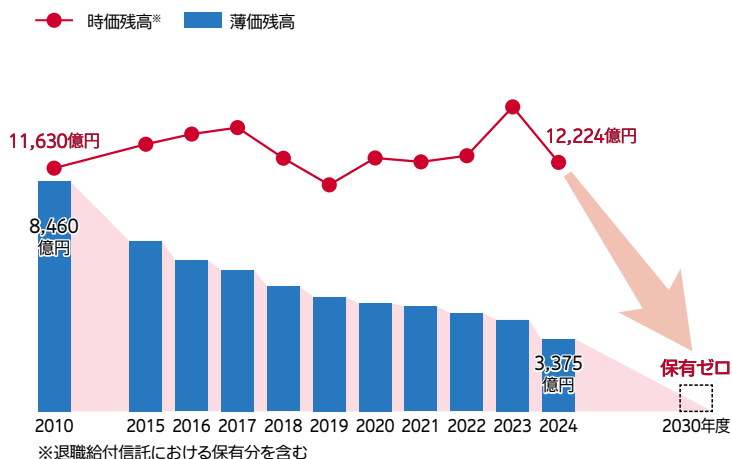
代理店出向者の教育・監督態勢を強化

出向者の評価運用の変更

出向先業務に基づく目標の達成度で評価

行政処分と改善に向けた取組み

③政策保有株式の残高の削減



政策株式削減の直近状況(時価ベース)

2025年3月末時点で売却額は4,293億円
大口銘柄の進展により、期初予想から倍増の削減実績で推移

一連の問題で明らかとなった 政策保有株式の課題

- ・政策保有株式の実績がシェアに影響を及ぼし、保険会社の営業担当者の適正な競争に対する意欲を阻害
- ・公正な競争を阻害する要因となっている可能性

④構造的問題の解消に向けた進捗状況の確認

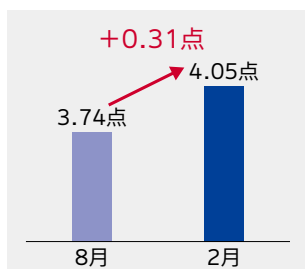
「トップライン偏重」や「旧来からの業界慣習」の見直し等の各種改善状況を定期的に把握するため、営業・保険金サービス部門別のアンケートを実施しています。

■ 営業部門アンケート(2024年8月、2025年2月に実施)

■ 保険金サービス部門アンケート(2025年2月に実施)

主な質問(5点満点による選択方式)

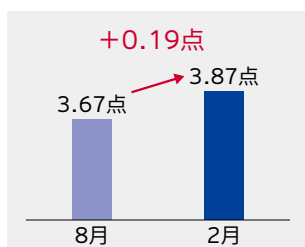
Q: 当社の過度な便宜供与に対する考え方や本業支援ガイドラインの内容を理解していますか？



Q: 保険金支払業務の独立性を担保する行動指針について理解し、行動例に沿った行動ができていますか？

3.92点
(5点満点)

Q: 特に規模の大きい代理店等に対して、営業面の関係性・影響と意識を切り離し、毅然とした態度により対話や指導を行っていますか？



Q: 保険金サービス部門のミッションである「お客さまの満足」や「適切な保険金支払」の実現を目指すことについて理解していますか？

3.97点
(5点満点)

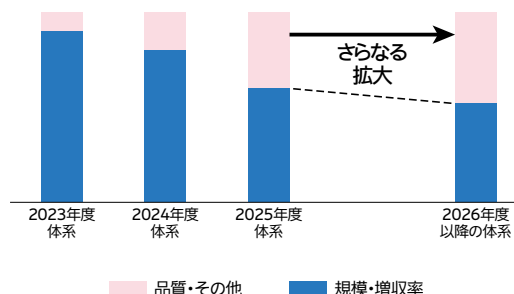
⑤品質に重点を置いた代理店手数料のポイント体系へのシフト

従来の保険料規模や増収率重視の考え方から脱却し、“代理店の業務品質”および“代理店の経営の安定化”を重視した手数料体系へと変更します。「お客さま本位」に資する制度に向け、規律ある取組みを実行します。

「代理店業務品質」反映の考え方(例)

- 「お客さま本位の業務運営の徹底」の後押しに資する体系
- 当社独自の「お客さまへの提供品質の基準」を満たす取組みの後押しに資する体系
- 代理店の自己完結や不備の発生しない手続きを奨励し、評価する体系

業務品質の評価ウェイトの変遷イメージ



⑥リスクに対応するための専門性向上と適切な商品提案

すべてのお客さまに公平かつ妥当な保険商品・サービスの提供に向けて、データに基づく契約単位の適切な商品設計や、企業営業部門の専門性向上の取組みを加速しています。

契約ごとのリスク分析が可能なシステムの導入

- ・過去の事故状況からリスクに見合った保険料のシミュレーションが可能なシステムを新たに導入



企業営業の専門性を向上する取組み

- ・企業営業に求められるリスクマネジメントに関する専門性獲得のための人材育成策“**SOMPO商業アカデミー**”を開講

カリキュラムの例

【保険知識(全33講座)】

- 企業分野基礎知識、国際系保険ブローカーに関する基礎知識 等

【リスクマネジメント分野(全34講座)】

- 企業を取り巻くリスク環境変化とリスクマネジメント担当者のあるべき姿
- 企業法務とコンプライアンスリスク概論 等

【ビジネススキル(全17講座)】

- 企業分析～顧客の経営状態を把握するための知識と情報～
- プロジェクトマネジメント基礎講座 等

SOMPOグループの概要

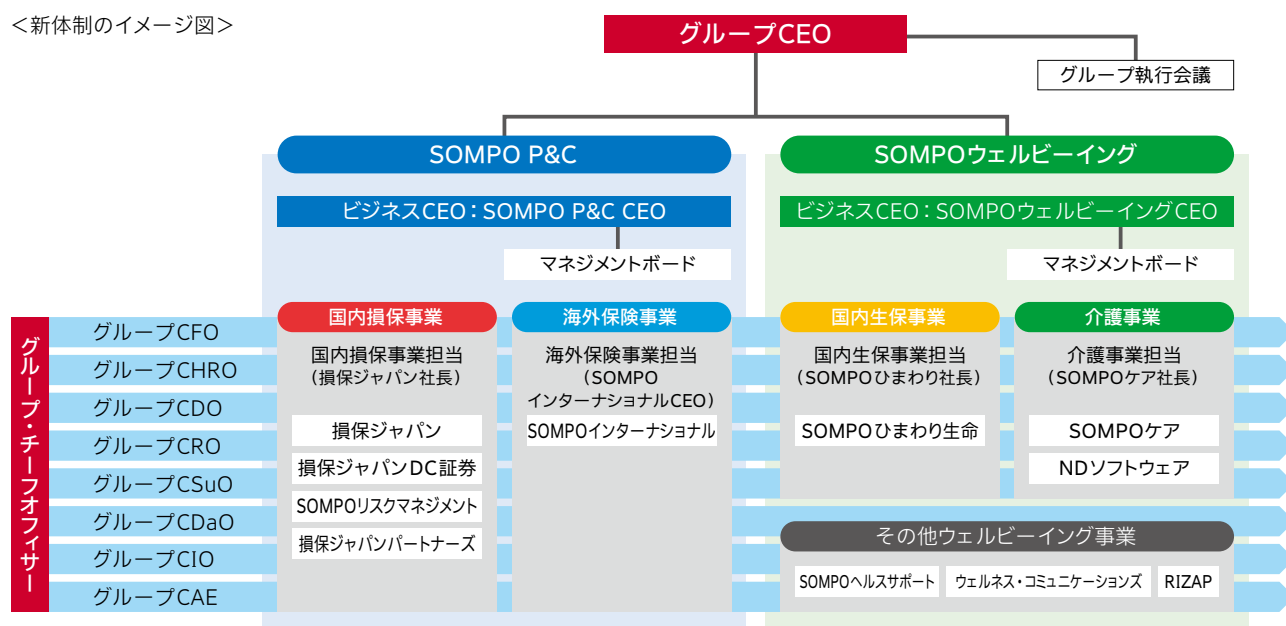
新たなグループ経営体制

SOMPOグループは、2024年5月に中期経営計画(2024～2026年度)を公表し、SOMPOのパーパスを「“安心・安全・健康”であふれる未来へ」と再言語化するとともに、「レジリエンスのさらなる向上」と「つなぐ・つながる」を中期経営計画のゴールと定め、持続的な企業価値の向上を追求することとしました。

これらの取組みをさらに加速させるため、「SOMPO P&C」、「SOMPOウェルビーイング」の各ビジネス領域を統括するビジネスCEOを新設し、ビジネスCEOの諮問機関としてマネジメントボードを設置しました。グループCEOからビジネスCEOへ権限の一部を移譲することで意思決定の迅速化を図るとともに、マネジメントボードでの議論を通じて、グループで一体化した取組みを推進します。

SOMPOグループがこれまで培ってきた強みを活かしつつ、グループの役員・社員が、それぞれの事業体の垣根を越え、性別、障害の有無、国籍、年齢等にとらわれず、世界中の仲間とベストプラクティスをお互いに学び合い、成長していく機会を広げることができる「センターオブエクセレンス」を追求することで、日本発の真のグローバル企業への進化に挑戦していきます。

<新体制のイメージ図>



■ SOMPOグループの概要

1 経営理念「SOMPOのパーパス」

「“安心・安全・健康”であふれる未来へ」をパーパスとし、保険だけにとどまらない“安心・安全・健康”に資するサービスを提供し、未来を切り拓いていくことを目指していきます。幸せで豊かな社会・人生の実現に向けた頼れるパートナーとして、社会や人々のさまざまなリスクや不安に向き合い、ともに歩み、支えていきます。

2 経営体制

2025年4月から、「SOMPO P&C」と「SOMPOウェルビーイング」の2つをビジネス領域とし、各ビジネス領域を統括するビジネスCEOを配置しています。それぞれにビジネスCEOの諮問機関となるマネジメントボードを設置し事業を推進します。

3 事業の構成

SOMPO P&Cの傘下で、国内損害保険事業と海外保険事業を展開しています。SOMPOウェルビーイングの傘下で、国内生命保険事業と介護事業を展開しています。国内損害保険事業を祖業としながらも、時代とともに変化する社会課題に対するソリューションを提供します。

■ 各事業領域の成長戦略

国内損害保険事業

国内損害保険事業は当社を中核企業として、SOMPOグループが目指す「“安心・安全・健康”であふれる未来へ」を実現するため、お客さまにとって価値ある商品・サービスを創造することで社会に貢献するとともに、グループの成長に寄与していきます。

多角化するリスクに対応する損害保険商品・サービスを提供することで、「いかなる時代も社会・人々が直面するリスクから人々をお守りすること」、「持続可能な社会の実現に貢献すること」などの社会価値を創出していきます。

また、業務改善計画を着実に遂行することで信頼回復に努めつつ、「収益基盤」と「事業基盤」の再構築に注力します。業務品質を高めながら、ポートフォリオ変革や、保険金サービス部門と営業部門の変革等に取り組むプロジェクト「SJ-R」を基軸として、態勢整備を進めていきます。

海外保険事業

海外保険事業はSompo International Holdings Ltd.を中心に北米、欧州、中東、アジア、中南米等で保険事業および再保険事業を展開し、企業および個人のお客さまに対して、高品質な保険および保険関連サービスをグローバルに提供しています。

国内生命保険事業

SOMPOひまわり生命保険株式会社は、保険機能(Insurance)と健康応援機能(Healthcare)とを組み合わせた独自の価値「Insurhealth®(インシュアヘルス)」を提供することで、お客さまが健康になることを応援する「健康応援企業」の確立を目指します。

介護事業

SOMPOケア株式会社は、「日本の介護を変える。そして、日本の未来を創る。」をパーパスに掲げ、在宅から施設までフルラインアップの介護サービスを全国で提供しています。2024年度から始まった中期経営計画では、基盤のオペレーター事業に加え、プラットフォーム事業とグループの中核として取り組むウェルビーイング事業を新たな収益の柱とすることで、自社の利益成長だけでなく、介護業界全体の変革、発展を目指します。

その他

SOMPOグループでは、主要な事業以外にもさまざまな領域でサービスを開発・提供しています。

SOMPO Light Vortex株式会社では、デジタルを起点にした新規事業の創出・展開・管理を行うとともに、米国のテクノロジー会社であるPalantir Technologies Inc.との提携等を通じて、グループ事業のデジタルトランスフォーメーション(DX)やサービス品質と生産性の向上を推し進めています。

また、SOMPOワランティ株式会社では、家電や住設機器などを購入されるお客さま向けに製品の延長保証サービスを、SOMPOアセットマネジメント株式会社では、資産運用会社として個人・企業のお客さまの資産形成に関する専門的なサービスを、損保ジャパンDC証券株式会社では、個人・企業のお客さまに向けた確定拠出年金に関する包括的なサービスを、そして、SOMPOヘルスサポート株式会社では、全国の健康保険組合と連携した生活習慣病に関する保健指導や企業の従業員向けメンタルヘルスケアのサポート等のサービスを、それぞれ提供しています。

■ グループ共通戦略

1 人材戦略

各事業の戦略実行には人材ポートフォリオの質と量の確保が不可欠であり、自律的なキャリア形成を促し、成長志向にあふれるプロフェッショナル集団を目指していきます。そのために、人事施策・人材投資、コーポレートカルチャーの変革を通じて、会社と社員がともに成長できるよう、人材基盤を強化していきます。

2 財務戦略

各事業の戦略実行および経営数値目標達成を財務面で支えるべく、高資本効率分野への資本配賦、低資本効率分野の削減、魅力ある株主還元方針の検討、ESRターゲットレンジ見直し、レミッタンス強化(持株会社への資本集約)など、資本循環経営をさらに進化させていきます。

3 データ・デジタル戦略

デジタル化によるグループ各社の品質と生産性向上およびデータを活用したオペレーション、経営への進化に向け、グループ内のリソースをより効率的かつ柔軟に活用し、環境変化への即応性が高く、また機動的な判断ができるデータ・デジタル推進体制を構築していきます。

国内損害保険事業の中期経営計画の概要および進捗

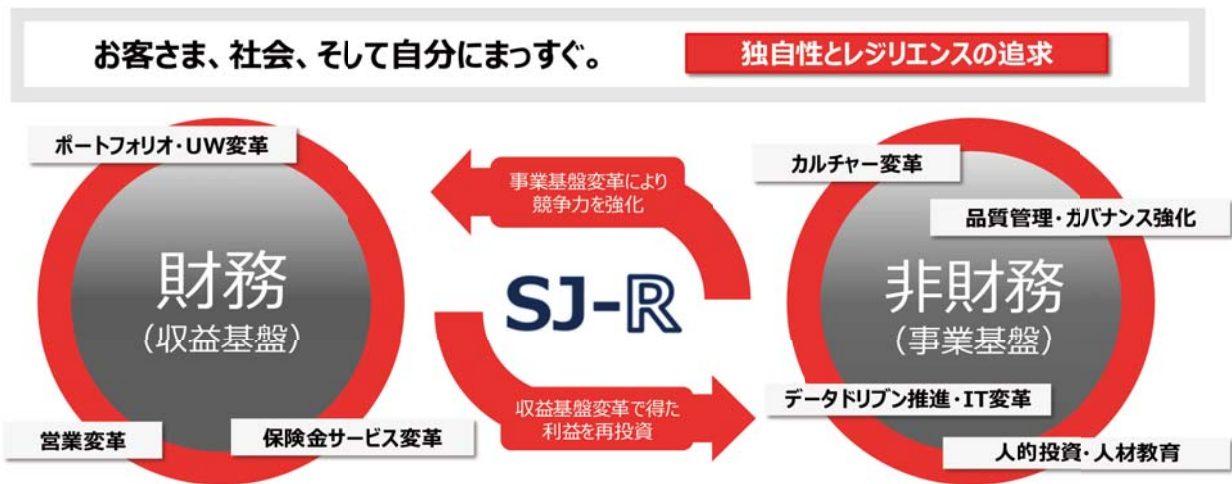
中期経営計画の概要

SOMPOホールディングスは、パーパスとして掲げる「“安心・安全・健康”であふれる未来へ」の実現に向けて、2024年5月に新たな中期経営計画を発表しました。

当該計画において、国内損害保険事業は「新しい損保ジャパン」をテーマに掲げ、信頼回復とレジリエンス向上を果たし、SOMPOグループの目指す姿とパーパスの実現に向けて取り組んでいきます。

国内損害保険事業の成長戦略

「お客さま、社会、そして自分にまっすぐ。」を基本理念として、業務改善計画を着実に遂行することで信頼回復に努めつつ、「収益基盤」と「事業基盤」の再構築に注力します。業務品質を高めながら、ポートフォリオ変革や、保険金サービス部門と営業部門の変革等に取り組むプロジェクト「SJ-R」を基軸として、態勢整備を進めていきます。



経営目標数値

国内損害保険事業は、「SJ-R」による利益回復でROEの分子を改善しつつ、政策株式削減で分母となるリスク量（配賦資本）の圧縮を図り、2026年度を目処に事業別ROE8%を達成することを目指します。

指標	実績 (2023年度)	計画値(2024年5月公表時)	
		2024年度	2026年度
事業別ROE ^{※1}	4.5%	1.5%	8%以上 ^{※4}
事業別修正利益	723億円	150億円	—
E/Iコンバインド・レシオ ^{※2}	99.3%	100.6%	95.0%未満
政策株式削減額 ^{※3}	751億円	2,000億円以上	(累積)最低6,000億円

※1 分母は、国内損害保険事業への配賦資本

※2 損保ジャパン単体。除く自賠責・家計分野地震保険

※3 売却時価ベース。退職給付信託における売却額を含む

※4 IFRS換算後で、「10%以上」に相当(IFRSへの移行は2025年度～)

中期経営計画の進捗

■ 2024年度の業績レビュー（日本基準）

中期経営計画の初年度にあたる2024年度は、インフレを主因とした自動車発生保険金の増加、社費増加等の大きな下押し要因がありましたが、火災保険の収支改善や好調な資産運用に加え、大口事故の減少等も後押しした結果、国内損害保険事業の修正利益は662億円となり、前年度（723億円）を下回るものの、当初計画（150億円）を上回る結果となりました。

また、政策株式に関しては、当初計画を大幅に上回る4,293億円の削減を実行しました。

指標	2024年度 実績	前年度対比	計画値対比
事業別ROE※ ¹	5.0%	+ 0.4pt	+ 3.5pt
事業別修正利益	662億円	△61億円	+ 512億円
E/Iコンバインド・レシオ※ ²	98.9%	△0.4pt	△1.7pt
政策株式削減額※ ³	4,293億円	+ 3,541億円	+ 2,293億円

※¹ 分母は、国内損害保険事業への配賦資本

※² 損保ジャパン単体。除く自賠責・家計分野地震保険

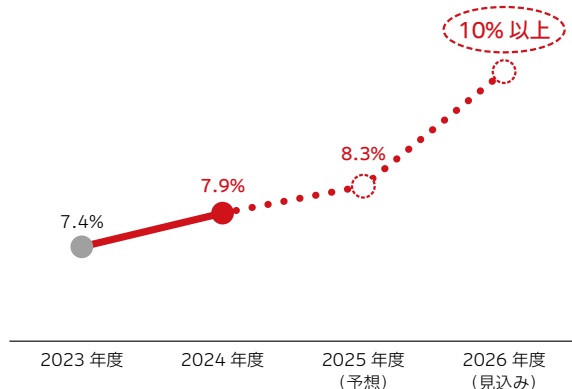
※³ 売却時価ベース。退職給付信託における売却額を含む

■ 2025年度の業績予想（IFRSベース）

インフレ等に伴う発生損の悪化や社費増加が見込まれる中、火災保険や自動車保険における収支対策により、ROEや修正利益、コンバインド・レシオの改善を目指します。

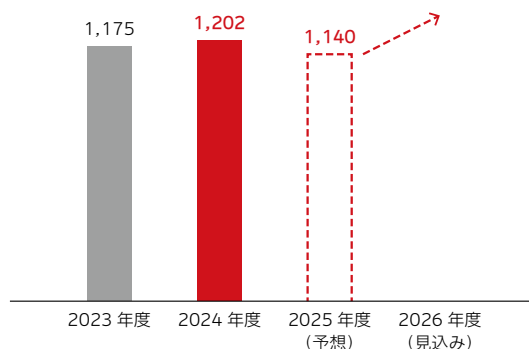
また、政策株式削減についてはペースを緩めることなく、今中計における削減目標を8,000億円以上へと引き上げます。

事業別ROE

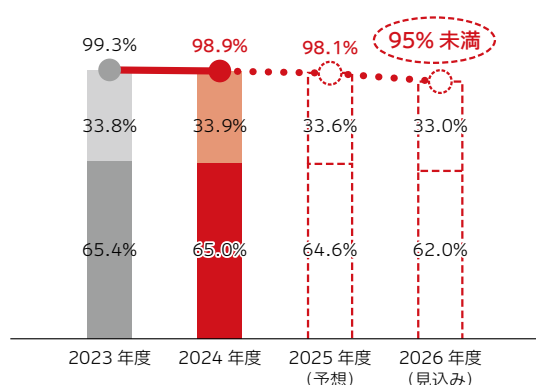


事業別修正利益

（単位：億円）

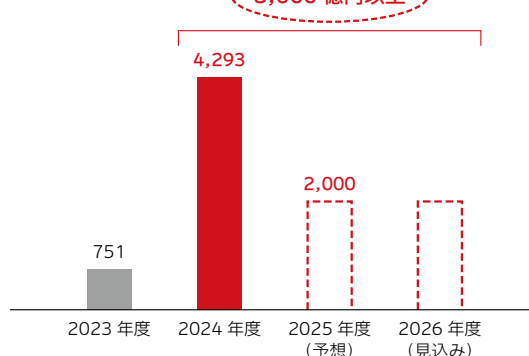


E/I コンバインド・レシオ



政策株式削減額

（単位：億円）



顧客価値創造に向けた商品・サービス

■「現場駆け付け急速充電サービス」の提供開始

当社と株式会社プライムアシスタンスは、自動車保険をご契約いただいているお客さまを対象とした、バッテリー式電気自動車（以下「BEV」）電欠時の「現場駆け付け急速充電サービス」の提供を一部地域から開始しました。BEVの電欠時には現場で急速充電し、お客さまはご自身の車で移動継続が可能となります。

ロードアシスタンス専用デスクへBEVの電欠によるレッカー手配を依頼された際に、お客さまの希望に応じて現場での充電サービスを選択することができます。従来どおり、最寄りの充電スポットへの搬送も選択可能です。現場での充電を選択された場合は、株式会社プライムアシスタンスが対応可能な提携レッカー会社を手配し、現場に駆け付けた救援車から電欠車に最大30分の急速充電を無料で行います。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20250130_1.pdf



■ LINEによるコミュニケーションを活用した水道管凍結被害の軽減に向けた実証実験の実施

当社は、株式会社ウェザーニューズの水道管凍結予報を活用し、北海道地域を対象として、水道管凍結被害の軽減に向けた実証実験を2024年11月に開始しました。

近年、寒波の影響で気温が氷点下になる日が続き、水道管凍結による被害が深刻化しています。凍結による水道管の破裂は、建物への水濡れ被害を引き起こし、壁や床の修理が必要となるケースが多く見られます。水濡れによる被害は、特に年末年始の時期で多く発生しています。

水道管の凍結は寒波に伴い、特定の条件下で発生するとされています。株式会社ウェザーニューズは気象情報を取得する観測ポイントが非常に多く、精度が高い予報情報を提供可能です。株式会社ウェザーニューズの気象情報と独自の予測技術を活用し、水道管凍結のリスクが高まるタイミングで、お客さまへ損保ジャパンLINE公式アカウントを通じて通知します。さらに、凍結防止に向けた具体的な対策情報を提供することで、被害の発生を未然に防ぐことを目指します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20241120_2.pdf



■ レクリエーション傷害保険・国内旅行総合保険WEB申込システムのリリース

当社は、レクリエーション傷害保険および国内旅行総合保険について、WEB上で簡単に申込みを完結できる「レクリエーション傷害保険・国内旅行総合保険WEB申込システム」(以下「レク・国旅WEB」)を2025年2月25日にリリースしました。

従来の申込方法は書面による手続きが必要だったため、契約の完了までに一定の時間を要していました。また、急な予定変更や悪天候等により契約を取り消す場合においても、お客さまに書面で手続きをしていただく必要がありました。これらの課題を解決するため、行事開催日や旅行出発日の前日までであれば、お客さま自身のスマートフォンやパソコンで簡単に契約の申込みや契約取消ができる「レク・国旅WEB」を開発しました。

当社は、「レク・国旅WEB」を通じて、これまで以上にお客さまが安心してレクリエーションや旅行を楽しめる環境を提供します。今後もお客さまにとって、より便利な商品・サービス・システムを開発していきます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20250228_1.pdf



■ 旅行予約の体験を変える組込型キャンセル保険の展開

少額短期保険業を営むMysurance(マイシュアランス)株式会社は、組込型のキャンセル保険^{※1}を簡単に導入できる「Tag-in^{※2}」システムを独自開発しました。

これまで旅行事業者は組込型保険の導入にあたって、開発リソースやコスト、また保険代理店委託のハードルといった障壁を抱えていました。「Tag-in」システムは、旅行事業者の開発リソースやコストを極小化し、短期間での組込型保険の導入を実現します。また、代理店委託をせずとも簡単に組込型保険を導入することができる広告モデルを用意しました。

組込型保険の提供により、旅行者も予約プラットフォームを離れることなく、旅行予約情報や個人情報が保険会社に連携されるため、手間なくキャンセル保険に加入することができます。保険があることで安心して旅行に備えられるうえ、万一のキャンセルの際には、もう一度旅行計画が立てられるようになるため、旅行を本来のポジティブな体験に戻します。

Mysurance株式会社はこれまでの組込型保険の提供を通じて得られた知見を最大限に活かし、多様な予約プラットフォームに柔軟に対応できる汎用性を持ったシステム開発により、旅行者・旅行事業者・保険会社それぞれにとって価値ある仕組みを提供し続けます。

※1 旅行予約システムに直接組み込まれ、予約手続きの過程で簡単に申し込めるタイプの保険です。急な病気や不測の事態により旅行をキャンセルした際のキャンセル料に備えられます。

※2 「Tag-in」はMysurance株式会社の登録商標です。



■ 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(事業活動総合保険)の新補償～

当社は、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あるビジネスマスター・プラスを提供しています。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。

また、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・プラスについて、業界初を含む3つの新商品(「つづける事業・マスター」、「賠償PRO特約」、「弁護士費用等補償特約」)を、2024年6月1日始期契約から販売しています。保険本来の機能である「事故時の経済的損失の補償」にとどまらず、変わりゆく時代の中で安心して事業を営んでいただくことができる環境づくりに貢献します。

「つづける事業・マスター」

- 自然災害や取引先の事故によってお客さまの事業が中断または阻害された場合に、事業が再度軌道に戻るまでの間の営業利益や必要な固定費(人件費、地代・家賃、光熱費、通信費等)を補償します。
- 「取引先を失ってしまったときの利益減少」を心配するお客さまの声が多かったことから、従来の不測かつ突発的な事故による休業補償などに加えて、「主要な取引先の破産」による休業リスクも補償します。(業界初)



「賠償PRO特約」

- 業務過誤リスクによる損害に対して支払限度額1,000万円まで補償し、建設業のお客さまは、工事の結果に対する修理費用を含む修補等措置費用も補償します。
- 売上高と業種のため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。



「弁護士費用等補償特約」

- 消費者のクレーム行為や従業員のバイトテロ行為などに起因する信用毀損行為の解決に要する法律相談費用をはじめ、役員・従業員の皆さまのお身体が業務中に被害事故にあわれたり、事業者の業務のための資産に被害が及んだ場合の弁護士費用や、詐欺被害や知的財産が侵害された場合の法律相談費用まで、幅広く補償します。
- クレーム対応等に関する専用相談窓口【クレームコンシェル】を無料でご利用いただけます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20240313_2.pdf



■ サイバー領域の保険とサービスを一体化したトータルリスクソリューションを提供

当社とSOMPOリスクマネジメント株式会社は、グループ統一ブランド「SOMPO CYBER SECURITY」の下で、サイバー領域の保険とサービスを一体化したトータルソリューションを展開しています。本ソリューションの展開により、サイバー攻撃による被害を事前に防止する平時の対策とインシデント時の被害拡大を防止・軽減する有事の対応、さらには財務損失を補償する保険により総合的にサポートすることで、サイバーセキュリティ対策の最適化を支援します。

「SOMPO CYBER SECURITY」

企業のサイバーセキュリティの強化に向けて、当社とSOMPOリスクマネジメント株式会社が中心となって提供するトータルリスクソリューションのブランドです。平時から有事まで一貫してお客さまの課題に寄り添い、保険とサービス一体化による最適な支援を提供することでレジリエントな社会の実現に貢献することをブランドの価値観として掲げ、お客さまへの新たな付加価値の提供に取り組みます。

<ニュースリリース>

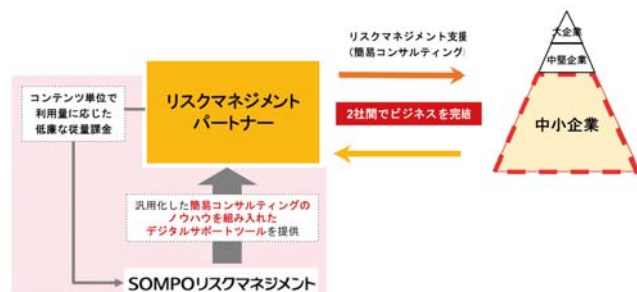
https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20240829_1.pdf



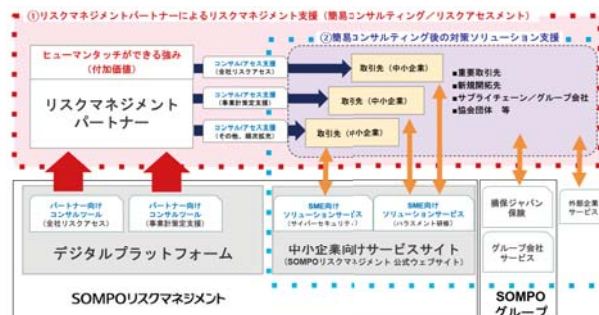
■ 中小企業向けリスクソリューションプラットフォームの構築

当社とSOMPOリスクマネジメント株式会社は、日本経済の基盤を支える中小企業に対して、デジタルと人を組み合わせた新たな手法によるリスクマネジメントサービスの提供を2024年11月に開始しました。

近年、自然災害の頻発、原材料価格の高騰や為替変動、少子高齢化に伴う人手不足など、中小企業を取り巻くリスクは多様化・複雑化し、これらのリスクに備える必要性は従来になく高まっています。当社とSOMPOリスクマネジメント株式会社は中小企業が抱えるリスク管理の課題に対して、「リスクマネジメントパートナーによる簡易リスクコンサルティング」と「中小企業向けサービスの提供」により、中小企業のリスクマネジメント強化を支援していきます。



<リスクマネジメントパートナーによる簡易リスクコンサルティングの仕組み>



<中小企業向けサービス提供の仕組み>

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20241101_1.pdf



新たなニーズ・リスクに備えた取組み

■「空飛ぶクルマ事業者専用賠償責任保険」の開発と販売開始

当社は、「100年に一度のMobility革命」ともいわれる空飛ぶクルマ産業の成長を後押しするため、「空飛ぶクルマ事業者専用賠償責任保険」を開発し、2024年4月に販売を開始しました。

当社は、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、社会に貢献していくことをミッションに掲げ、これまでも保険事業と親和性の高い防災・減災、各種モビリティ分野への参入や社会実装に向けた取組みを続けてきました。空飛ぶクルマ事業への参入に挑戦する事業者を幅広くサポートすることで、事業の安定に寄与し、社会課題の解決に貢献できる新しいモビリティ社会の発展を目指します。このミッションを実現するため、参入事業者を安定的かつ長期的に支援する保険制度を展開しています。



<ニュースリリース>

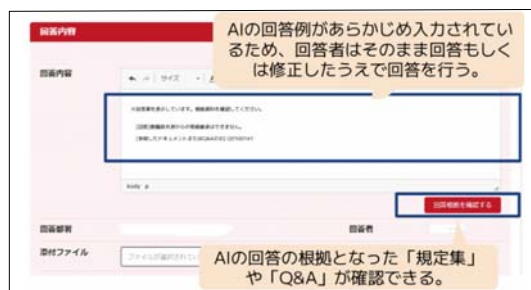
https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20240403_1.pdf



■ 生成AIを活用した照会回答業務支援システムを全国の営業店で利用開始

当社は、代理店と営業店、および本社間の照会回答業務の効率化を目的として、生成AIの大規模言語モデル(LLM)を搭載した照会回答業務支援システム「おしそんLLM^{※1}」を2025年6月に全国の営業店や本社に向けてリリースしました。最先端の生成AI技術を活用し、営業店や本社における照会対応業務の効率化を図ることで、社員の生産性向上と、お客さまへのより良い商品・サービスの提供を目指します。

当社では、社内に散在するマニュアルやQ&A等を自然文で横断検索し、営業店で解決できない場合はそのまま本社に照会できるナレッジ検索システム「教えて！SOMPO」を展開していました。これにより課題解決力は向上しましたが「教えて！SOMPO」内での照会は年間67万件に上り、回答業務の効率化・負荷軽減が大きな課題となっていました。これらの課題解決を図るため「おしそんLLM」を開発しました。「おしそんLLM」は、損保ジャパンが保有する膨大なマニュアルやQ&Aデータなどを学習し、照会内容に最適な回答を自動生成するシステムです。本システムでは、生成AIが作成した回答案およびその回答案の参照先資料が回答者の画面に表示されます。生成AIが作成した回答案と参照先資料をもとに回答者が最終的な回答内容を作成することができるため、ハルシネーションリスク^{※2}を抑えつつ回答作成業務が効率化され、照会対応における業務時間の削減につながります。全国の営業店で利用を開始した後も、蓄積される照会回答データから学習サイクルを回すことで、回答精度の向上を目指します。今後の機能向上により創出された時間を利用してお客さまへのより良い商品・サービスを提供していきます。



※1 「おしそんLLM」は社内ナレッジ検索システム「教えて！SOMPO」の略称とLLMを組み合わせたものです。

※2 AIが学習データに存在しない情報や事実と異なる内容を、あたかも正しい情報であるかのように生成する現象です。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20250701_1.pdf



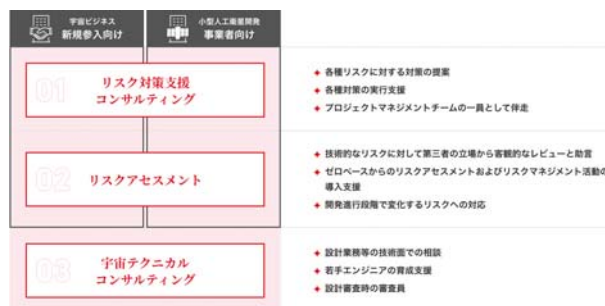
■ 宇宙ビジネスの成長を支えるリスクマネジメントサービスの展開

当社とSOMPOリスクマネジメント株式会社は、「宇宙ビジネス支援サービス」の提供を2023年11月22日に開始しました。小型人工衛星開発時の技術的な相談に対応するとともに、お客さまのプロジェクトを成功に導くという視点からリスクを抽出し、そのリスクの解決に向けた取組みを総合的に支援します。

さらに、2024年7月、当社、SOMPOリスクマネジメント株式会社およびANT61 PTY LTD (以下、ANT61社)※は、衛星事業者によって打ち上げられる衛星の通信喪失リスクに備える包括的なソリューション提供に向け、協業可能性を検討するための合意書を締結しました。ANT61社が開発するビーコンは、衛星本体とは独立してデータを送信できるデバイスであり、通信断絶時にも衛星の状態把握や障害分析が可能となります。3社の連携により、日本の宇宙事業者に対し、より高精度なリスク管理と信頼性の高いソリューションを提供することを目指します。

これらサービスにより、今後も多様化・高度化する宇宙関連のニーズとリスクに対応し、宇宙ビジネスの持続的発展に貢献していきます。

※ シドニーに本社を置く、重要なインフラの展開、保守、寿命延長のためのサービスを提供する宇宙スタートアップです。



＜宇宙ビジネス支援サービスの概要＞

＜ニュースリリース＞

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20231122_1.pdf

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20240712_2.pdf



■ 安心・安全な未来の移動社会に向けて～自動運転の社会実装を支える当社の取組み～

当社は、SOMPOリスクマネジメント株式会社、SOMPOビジネスソリューションズ株式会社、株式会社プライムアシスタンスと共に、安心・安全な自動運転の社会実装に向けて、自治体や交通事業者をサポートするためのパッケージソリューション「SOMPO ALCS※」の提供を2024年4月に開始しました。本ソリューションは、自動運転車両の走行環境リスク評価や緊急対応マニュアル作成支援、レッカー・整備網の構築支援、専用保険などをパッケージ化しており、自動運転の実証から運用段階まで一貫して支える仕組みです。

さらに2025年1月には、長野県塩尻市で自動運転レベル4(無人運転)の「特定自動運行」導入に向け、「SOMPO ALCS」を活用した緊急時体制の構築支援を実施しました。塩尻市が目指す「安心して便利に暮らせる地域社会」の実現に向けて、自動運転EVバス「Minibus」への保険提供や現地でのリスクアセスメント等の支援を通じて、特定自動運行の実現に貢献しています。

今後も、培った知見と専門性を活かし、持続可能なモビリティ社会の実現と、全国各地での自動運転サービスの普及支援に向けて取り組みます。



※自動運転サービスの実装を支えることで、社会課題に貢献(移動＝歩く(ALC)をサポート(S))することを目指し、「SOMPO ALCS」と名付けました。Autonomous, Level4, Comprehensive, Support(自動運転レベル4に向けた包括的なサポート)の略語でもあります。

＜ニュースリリース＞

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20240322_1.pdf

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20250114_1.pdf



サステナビリティ・DEIに関する取り組み

■ ジェンダーギャップ解消に向けた東京大学公共政策大学院・東北大学大学院経済学研究科との共同研究の開始

当社、国立大学法人東京大学公共政策大学院および国立大学法人東北大学大学院経済学研究科は、“女性のキャリア形成における障壁を理解するための研究”を2024年8月に開始しました。

日本では男女の管理職の割合に大きな差がみられ、世界経済フォーラムが公表するジェンダーギャップ指数においても、2022年：116位、2023年：125位、2024年：118位と世界的に大きく遅れを取っています。こうしたジェンダーギャップの解消は、女性の潜在能力を最大限に引き出すとともに、多様性をもたらし、生産性の向上につながる事が期待されます。

当社では、2003年に日本の金融機関で初となる女性活躍推進部署を設置するなど、20年以上にわたりジェンダーギャップ解消に積極的に取り組んできました。その結果、女性管理職比率(部店長層、課長層における女性比率)は年々増加し、2025年4月時点で11.5%となっています。

今後のさらなる取り組みの加速に向け、本研究では当社が保有する人事データをもとに、ジェンダーギャップを生み出す根本的な原因と、それに対する介入の効果等を分析・理解し、施策に反映させるとともに、日本企業におけるジェンダーギャップに関する課題解決に寄与することを目指します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20240830_1.pdf



■ オリジナルワークショップ「パーパスカードゲーム」の提供開始

SOMPOホールディングス株式会社は、株式会社プロジェクトデザインと、カードゲームを活用してパーパス※についての理解を深め、行動につなげるためのオリジナルワークショップ「パーパスカードゲーム」の提供を2025年1月に開始しました。現実社会を模したゲームの中で、参加者がさまざまな業種の企業の一員になりきって課題を解決していくシミュレーションゲーム形式となっており、自分の心の内にMYパーパスを持つことによって、自身の考え方や行動、周囲との関係性、さらにはビジネスの結果までがどのように変化するかを体感することができます。

SOMPOグループは2021年度に「SOMPOのパーパス」を掲げ、一人ひとりのMYパーパスを起点とした取り組みを進めています。

本ワークショップを活用により、SOMPOグループ社員にMYパーパスを持ち、内発的動機に基づき取り組むことの重要性を浸透させていくとともに、取引先企業にも展開を進めています。本ワークショップを提供することで、各企業における人的資本の向上や組織活性化への貢献を目指します。

※パーパスとは、個人や組織(企業)が持つ存在意義や目的を指します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-hd.com/-/media/hd/files/news/2025/20250124_1.pdf



■ 「防災ジャパンダプロジェクト」 累計参加者数12万人突破 ～新コンテンツ「防災リュックを考えよう」「SOMPOで学防ツチャ」の追加～

当社は、子どもとその保護者を対象とした体験型防災ワークショップ「防災ジャパンダプロジェクト」を提供しています。平時からの防災知識習得と、災害時の安全な行動を目的としています。特定非営利活動法人プラス・アーツ、特定非営利活動法人愛知人形劇センターと協力してプログラムを開発し、全国各地で展開してきました。本プロジェクトは、自治体や企業と共催し、幅広い年齢層を対象としたワークショップを実施しています。2025年3月末までに累計約126,000人の方にご参加いただきました。

また、2025年には、東日本大震災をきっかけに設立した学生団体「福島大学災害ボランティアセンター」と、「万が一に備えることの大切さ」を伝えるための新たなコンテンツ「防災リュックを考えよう」を共同開発しました。

さらに、パラスポーツ「ボッチャ」に着想を得たツール「SOMPOで学防ツチャ（まなぼっちゃ）」をNPO法人石川バリアフリーツアースセンターと共同開発しました。年齢や性別、障害の有無に関わらず、避難生活で役立つアイテムを学ぶことができ、SOMPOグループ横断の表彰制度のSOMPOアワード2024では、カルチャー醸成カテゴリで最優秀賞を受賞しました。これらの新たな取組みを通じて、防災や避難を「自分ごと」としてとらえ、自助の観点から必要な物資を備える重要性を啓発していきます。



<トピックス>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2024/20240808_1.pdf
https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2024/20250311_1.pdf



■ ネイチャー ポジティブ・生物多様性に関する取組みの加速

当社は、ネイチャー ポジティブおよび生物多様性保全への貢献として「OECM^{*1} 100か所プロジェクト」を行っています。このプロジェクトでは、2030年までに陸域・海域を30%以上保全する「30by30^{*2}」目標の達成に貢献するため、OECMがEco-DRR（生態系を活用した防災減災）にも寄与することに着目し、SOMPOグループのみならず、企業や自治体が所有管理する緑地・森林・沿岸域のOECM登録の推進や申請を支援するプロジェクトを実施しています。

全国各地のNPOや市民社会とともに生物多様性保全に取り組むSAVE JAPANプロジェクトでは、地域住民が保全活動に参加するきっかけとなるフィールドプログラムを実施しながら、Eco-DRRの浸透・促進に資する活動およびOECM登録につながる自然共生サイト^{*3}の申請支援をしています。2024年度は16プロジェクトを助成し、3つの地域^{*4}が認定されました。

これらの取組みについては生物多様性条約第16回締約国会議（COP16）でも発信しています。世界がネイチャー ポジティブの実現に向け動き出している中、リスクマネジメントの専門家としての知見や、国内のネットワーク等を活用し、地域の協働のコアとなりながら取組みを加速させ、社会課題の解決に貢献していきます。

※1 OECM：国立公園などの保護区以外で生物多様性に資する地域

※2 30by30：2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として効果的に保全する世界目標

※3 自然共生サイト：「民間の取組等によって生物多様性の保全が図られている区域」に関する環境省の認定制度

※4 自然共生サイトに認定されたプロジェクト

① 蒜山高原鳩ヶ原草原及び周辺湿原（岡山県、蒜山自然再生協議会）

② 尾無の湿地（大分県、NPO法人水辺に遊ぶ会）

③ 中津干潟（舞手川河口湿地）（大分県、NPO法人水辺に遊ぶ会）



<トピックス>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2024/20241105_2.pdf



保険金支払いサービスの品質向上および減災に向けた取り組み

■ 自動車保険における保険金の不正請求防止に向けた取り組み

当社は、自動車保険における保険金の不正請求の防止に向けた取り組みを強化するため、2025年4月に自動車保険の不正事案対応の専門部署を新設するとともに、EIS Group Inc※が提供する保険金不正請求検知システムを導入しました。

不正請求対応専門部署の新設により、保険金不正請求の疑いがある事案を本部署で一元的に管理し、不正請求手口の傾向の把握・分析、調査・対応方法にかかる専門的な知見やノウハウを蓄積し、全国の保険金サービス拠点へ展開します。本部署は、自動車保険における保険金の不正請求防止の強化に向けて、中心的な役割を担います。

保険金不正請求検知システムの導入により、膨大な過去の保険金支払データをAIが分析し、分析したデータをもとに、不正請求事案と類似性の高い事案を検知します。担当者の専門性に基づく不正予兆の検知に加え、EIS Group Incの提供する保険金不正請求検知システムをはじめとしたデジタルを活用した予兆把握の仕組みを導入することで、より慎重に対応すべき事案を早期に把握するとともに、疑いのない事案に対しては、これまで以上に迅速な保険金支払いを実現します。

※ サンフランシスコに本社を置く、保険業界におけるSaaSコアプラットフォームのリーディングプロバイダーです。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20250123_1.pdf



■ 電災等による被害軽減に向けた実証実験を開始

当社は、株式会社ウェザーニューズと、降電が予測される自動車ディーラー各店舗と当社の営業店を対象として、電災等による被害軽減に向けた実証実験を開始しています。電の発生は要因が多岐にわたるため、予測難度が非常に高いとされていますが、株式会社ウェザーニューズと協業することで、お客さまに降電の危険をスマートフォン上でいち早くお知らせして被害の回避行動につなげます。

本実証実験では、2024年9月～11月の3か月間にかけて、降電の危険が高まる30分から3時間前にアラートを通知し、回避行動をとってもらいました。アラート情報の精度や回避行動の実行などにおいて、一定の効果と成果が出ているため、2025年度も主に自動車ディーラーを対象に、より多くの事業者が参加する実証実験を継続していきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2024/20240823_1.pdf



■ 火災保険における請求手続きの大幅な簡素化を実現

当社は、Tractable Ltd.と協業し、台風などの自然災害による建物損害において、お客さまや保険代理店が建物の損害箇所をスマートフォンで撮影するだけで、損害額を算出できる「SOMPOたてものスマート見積」の提供を2023年8月から開始しました。

台風などの被害に遭われたお客さまが建物の損害箇所をスマートフォンで撮影し「SOMPOたてものスマート見積」にアップロードすると、AIが被害箇所を認識し損害額を自動で算定します※。これまでのように保険金請求に必要な被害写真や修理見積りを手配いただく必要がなくなり、お客さまのご請求手続きが大幅に簡略化されます。

従来は、事故の受付からお受け取りいただく保険金が確定するまでに数週間を要していたところ、最短で事故の受付当日に確定します。スマートフォン一台で、24時間・365日手続きが可能であり、また、お客さまが修理見積りを依頼する前にお支払いする保険金額が分かるため、修理業者との打合せをスムーズに進めることができます。

※ 被害の状況によってサービスの対象外となる場合があります。



■ 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、消費者庁や一般社団法人日本損害保険協会などが注意喚起をしています。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、専用の相談窓口を設置しました。

悪質な業者は、雪が多い地域や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。専用の相談窓口では、こうした悪質な業者についての情報提供のほか、地域の優良な修理業者をご紹介しますなど、お客さまに寄り添ったサービスを提供します。

当社は一般社団法人日本損害保険協会と連携し、悪質な修理業者に関する情報を発信するなど、啓発活動を継続していきます。

<ニュースリリース>

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

