

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2026」を作成しました。

2025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 (2026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：1,675億円
総 資 産：7兆4,382億円
正味収入保険料：2兆3,115億円(2025年度)
取締役社長：石川 耕治
社 員 数：20,116人
代 理 店 数：37,122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121、営業課・支社・営業所472、保険金サービス拠点262
海 外 拠 点 数：29か国・地域

※2026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.sampo-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	95
トップメッセージ	2	保険の仕組み	96
行政処分と改善に向けた取組み	4	保険金のお支払いとサービス体制	98
HIKESHI DNA 2030 Project	10	代理店の業務・活動	100
SOMPOグループの概要	14	個人向け商品ラインアップ	102
国内損害保険事業の中期経営計画の概要および進捗	16	企業向け商品ラインアップ	103
トピックス	18	個人のお客さま向けサービス	104
		企業のお客さま向けサービス	106
		グループ会社が提供するサービス	108
経営について	29	金融機関との提携	110
事業の概況	30	地方自治体との連携	111
代表的な経営指標	34	商品の開発状況	112
役員の状況	38		
コーポレート・ガバナンスの状況	50	業績データ	113
内部統制基本方針と運用状況の概要	57	事業の概況	114
戦略的リスク経営(ERM)	60	経理の概況	128
資産運用方針／第三分野保険の責任準備金の積立水準	63	事業の概況(連結)	158
お客さま本位の業務運営	64	経理の概況(連結)	164
コンプライアンス	66		
お客さま情報の保護	69	コーポレート・データ	273
利益相反取引管理基本方針	76	歴史・沿革	274
反社会的勢力への対応	77	事業の内容／株式・株主の状況	276
「お客さまの声」を起点とした品質向上の取組み	78	当社の組織	278
お客さまへのご案内	80	国内ネットワーク	280
情報開示	81	海外ネットワーク	281
		従業員の状況	282
サステナビリティの取組み	83	「SJ-R」の実現を牽引する人材戦略	284
SOMPOグループのサステナビリティ	84	人材育成	285
損保ジャパンの価値創造ストーリー	85	DEI (Diversity, Equity & Inclusion)	286
SOMPO Earth Positive Actions ～地域～	86	ウェルビーイング	287
SOMPO Earth Positive Actions ～グローバル～	90	設備の状況／主要グループ事業の状況	288
SOMPO Earth Positive Actions ～人材育成～	91		
損害保険業界としての主な取組み	92		

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。

損保ジャパンでよかった。SOMPOでよかった。

お客さまをはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、これまでに受けた3つの行政処分を厳粛に受け止め、全社をあげて業務改善計画の着実な実行とコンプライアンスを最優先とする企業風土への抜本的な改革に取り組んでまいりました。この間、お客さま、代理店の皆さま、そして社会の皆さまからいただいたご意見や温かいご指導に心より感謝申し上げます。

引き続き、「お客さま、社会、そして自分にまっすぐ」という姿勢をすべての事業活動の前提とし、透明性と公平性、そして倫理観に基づく業務運営を徹底してまいります。

2026年度は、当社が真に生まれ変わり、新たな成長ステージへと踏み出すための真価が問われる重要な一年と位置づけています。

保険業界を取り巻く環境は、改正保険業法の施行などに伴い、これまでの規模や収入保険料を追求する同質的な競争から、コンサルティング力や商品・サービスの付加価値で選ばれる時代へと移行していきます。当社はこうした変化を先取りし、お客さまの期待を上回る価値を提供できる企業へと進化していく所存です。

足元の事業環境を見渡しますと、気候変動に伴う自然災害の激甚化・頻発化、サイバーリスクの増大、地政学的なリスクの高まりに加え、国内では継続的な物価上昇や構造的な人手不足など、企業や個人の皆さまを取り巻く不確実性は一段と高まっています。

さらに、デジタル技術の急速な進展により、ビジネスモデルやライフスタイルも大きく変化しています。こうした予測困難な時代においてこそ、社会インフラとして我々損害保険会社が果たすべき使命はかつてなく重くなっていると認識しています。

この使命を果たすため、当社はビジネスモデルを変革する「SJ-R」の実行をさらに加速させます。また、昨年度本格始動したSOMPO P&C体制のもと、Sompo Internationalが有するグローバルな知見や高度な専門性と、当社の強みである強固な国内ネットワークをより高い次元で融合させていきます。

これにより、万が一の際に保険金をお支払いするという安心のご提供にとどまらず、データ・デジタル・AIを活用したリスクの可視化や、事故・災害を未然に防ぐためのソリューションなど、お客さまのニーズに寄り添った新たな付加価値を創造し、提供してまいります。

これらの変革を実現する最大の原動力は「人」です。当社は人的資本への投資を一層進め、多様な人材が能力を最大限に発揮し、社員一人ひとりが自律的に考え、果敢に挑戦できる組織風土を築きます。

あわせて、地域社会における最良のパートナーである代理店の皆さまのビジネスモデルの変革も積極的に支援し、強固な信頼関係のもと、地域のステークホルダーの皆さまと共に、地域課題の解決と持続可能な社会の実現に貢献していく所存です。

日本初の火災保険会社として1888年に創業した当社には、幾多の災害や困難から人々を守り抜いてきた「火消し」の精神が脈々と受け継がれています。原点である「お客さまのために、人のために」という想いを、「HIKESHI DNA」としてすべての役員・社員が胸に刻み、日々の行動を積み重ねることで、皆さまに「損保ジャパンでよかった。SOMPOでよかった。」と感じていただける会社を創り上げてまいります。

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、よろしくお願い申し上げます。

2026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、保険料調整行為、自動車保険金不正請求、および保険契約情報などの不適切な管理に関する一連の問題による行政処分を受け、これらの問題に係る業務改善計画に基づいた対応を開始してから2年が経過しました。

当社は、これらの問題の真因である企業文化や経営管理態勢、損害保険業界に内在する構造的な課題の解消に向け、全社一丸となって業務改善計画を実行しています。

2025年度は、これまでの抜本的な仕組みの見直しを土台として、現場が自律的にPDCAを回しながら仕組みの改善と取組みの強化を進めた結果、一部で「効果の定着」に至り、確かな行動変容の兆しが現れ始めた一年でした。

長年にわたって形成された企業文化の変革には不断の努力が必要です。2025年度の進捗に甘んじることなく、外部知見や客観的なデータを用いた評価を継続的に活用し、社員のモラル意識や行動変容が現場の隅々にまで真に定着しているかを厳格に検証していきます。今後も「すべてをお客さまの立場で考える」という原点に立ち返り、全社一丸となって業務改善計画の完遂と皆さまからの信頼回復に全力で取り組んでいきます。

一連の問題とその真因

■ 一連の問題

❗ 保険料調整行為

共同保険の組成過程において、入札前にほか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。
こうした行為の背景として、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、政策株式保有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。

❗ 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、不適切な査定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いたほか、保険代理店としての同社に対する教育・管理・指導が実質的に機能していませんでした。

❗ 保険契約情報等の不適切な管理

以下の2つの類型の問題が発生しました。
類型1：乗合代理店が、当社の保険契約者等に関する個人情報をほか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ました。
類型2：保険代理店への出向者が、出向先の保険代理店の了承を得ずに、当該保険代理店の顧客情報を当社に送付していました。

■ 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を重視
- 現場のモラルとリスクオーナーシップの不足
- 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

等

経営管理態勢

- 経営陣のリスク認識の甘さと内部統制の問題
- 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

等

損害保険業界の構造的課題

- 過度の便宜供与と代理店出向
- 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に伴うリスク

等

業務改善計画(主な施策とその内容、改善事項)

顕在化した課題	主な施策	施策の内容	改善されること
●経営から現場まで、コンプライアンスを自分ごととする意識が欠如していた	行動規範の見直し	●パーパス、ビジョン(目指す姿)、バリュー(価値基準)、SOMPOのYes(グループコンプライアンス行動規範)の4つを全体の建付けもふまえ再定義	●全役員・全社員が自ら「正しい判断」を下せるようになること
●営業部門の影響力が強く、保険金サービス部門の牽制機能が働いていなかった	不正請求を防止するための態勢整備	●専門部署を設置し、損害調査ルールと事後検証サイクルを確立	●不正請求を見逃さない適正な損害調査態勢を確立すること
●数字優先の文化とパワーバランスの歪みが、現場の正常な判断を奪っていた	顧客保護とコンプライアンスを重視したカルチャーの醸成、全役員・全社員の浸透に向けた取り組み	●経営陣がコンプライアンス遵守を明言し、全役員・社員へ繰り返し発信	●「顧客保護・コンプライアンス最優先」が当たり前の行動基準として根づくこと
●政策株式保有、過度の便宜供与が取引判断を歪め、保険料調整行為の温床になっていた	政策株式の売却、過度の便宜供与の防止	●2030年度末までに政策株式の保有残高ゼロ ●過度の便宜供与の見直し	●しがらみのない適正な競争環境・健全な取引態勢を確立すること
●自社都合優先の企業文化が不適切な引受行為を誘発していた	保険引受管理態勢の整備、契約ごとの採算管理	●各部門の役割を明確化し、種目・契約単位の採算管理を徹底	●自社の責任と判断に基づく、適正な引受管理態勢を確立すること

(注)業務改善計画の進捗状況については、当社公式ウェブサイト(<https://www.sompo-japan.co.jp/>)よりご確認ください。

これまでの業務改善計画における主な取り組み

■ 企業文化の変革に向けた主な取り組み

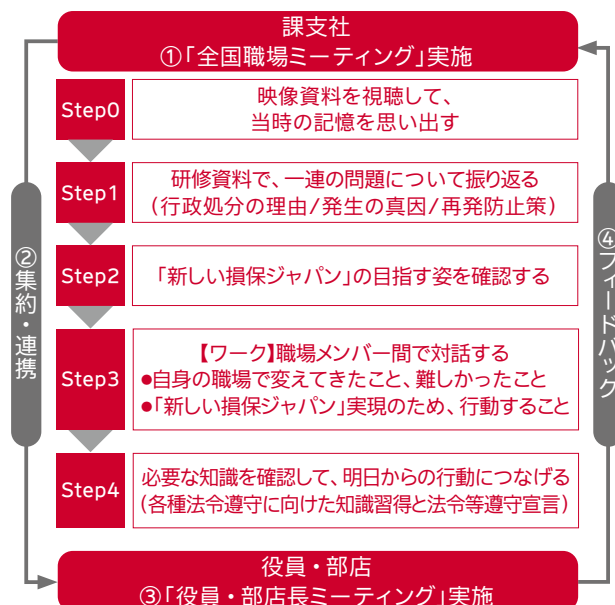
①風化させない仕組み・リスク認識の醸成(振り返りの日(月間))

毎年11月9日を「振り返りの日」、11月を「振り返りの月間」として、全役員・全社員が各種取り組みを実施し、企業文化の変革を加速しています。

Ⅰ 全国カルチャー変革推進役ミーティング



Ⅱ 全国職場ミーティング、役員・部店長ミーティング



行政処分と改善に向けた取組み

②経営陣と社員の対話の促進(タウンホールミーティング)

社内のカルチャー変革に向けて、経営層からの継続したメッセージを発信するため、タウンホールミーティングを実施しています。(2026年3月末時点の累計参加者：約17,000名)

タウンホールミーティングでは、経営陣と社員が本音で対話することで、相互理解や信頼関係の構築、そしてスピークアップ文化の醸成につながっています。そこから生まれた貴重なアイディアや視点は、現在、全社的な取組みに活かされる循環が生まれています。



③リスクオーナーシップの浸透・定着・発揮

第1線が自律的にリスクを認知、マネジメントし、正しくコントロールするため、すべての部店においてリスクオーナーシップを定着させる取組みを推進しています。

主な取組み

【基盤目標に「内部管理態勢の構築」および「コンプライアンス」を設定】

- すべての部店の基盤目標に内部管理態勢を構築するための「リスク起点のPDCAサイクルの確立」を組み込むとともに「コンプライアンスを最優先する組織運営」を設定

【「リスクオーナーシップ読本」の提供】

- マネジメント層の指示・言動が、職場メンバーに歪んだ行動を助長させていないか、自分自身に指を向け考えながら、リスクオーナーシップを習得していくための「リスクオーナーシップ読本」を公開。適宜内容を更新

【マネジメント層向け研修の実施】

- リスクオーナーシップをマネジメント層の必須スキルと位置づけ、マネジメント層の指示・言動がどのように伝わるかを体感してもらうための「リスクオーナーシップ研修」を新たに展開

【コンプライアンス担当役員と部店長の対話】

- コンプライアンス担当役員が自ら第1線の部店長との対話を実施し、リスクオーナーシップに基づくマネジメントや業務に即した法令知識の継続的習得と行動などの重要性について対話

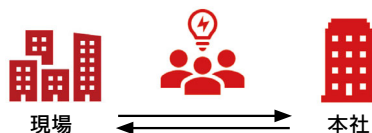


④部門を超えた相互理解を推進する取組み(部門間ダイアログ)

全社が一丸となって施策の目的や課題に取り組めるよう、職場を超えて部門同士がお互いを理解し、共通の認識を深めるための取組み、「部門間ダイアログ」を推進しています。

相互理解を深めることにとどまらず、部門間で連携した品質向上に向けた取組みが進展しています。

部門間ダイアログ (現場・本社)



- 「相互理解」と「想いの共有」による縦割りの解消
- 全社一体となって取り組むべき課題を確認し、実効性を強化

参加者の声

- | | |
|----|-----------------------------|
| 現場 | 会社の状況や本社側の考えを理解する機会となった |
| 本社 | 通達では伝わらない背景を直接伝え、理解を深められた |
| 共通 | 直接対話を行うことで、共通の課題認識を持つことができた |



部門間で連携した 顕著な取組み

- 保険金サービス部門と営業部門が連携
- お客さまアンケートを活用した品質向上の取組みを展開



主な取組み 内容

- 代理店も交えたアンケートを題材にしたミーティング
- ご不満のお申し出のあったお客さまへの直接ヒアリング

部門間の連携により発生した効果

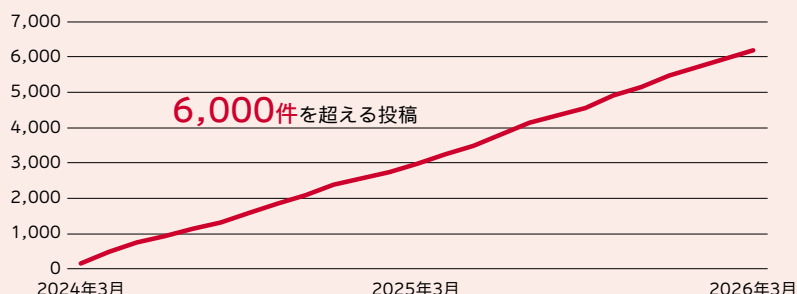
- お客さま対応品質の向上
- 同じ目線でお客さまの立場で考える意識の向上

⑤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や改善提案を直接伝える仕組み「どろたまBOX」には毎月250件ペースで継続的に投稿が寄せられ、課題に対する対策を随時実施しています。

※「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

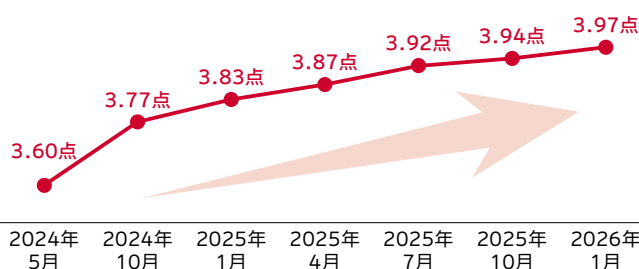
どろたまBOXへの投稿数の推移



⑥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)は着実に向上しています。

引き続きトレンドを注視しながら、各種施策の見直しや職場ごとの定期的な振り返り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 : 92.1%
平均回答者数 : 19,790名

■ 経営管理態勢の強化に向けた主な取組み

①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)

経営会議の諮問会議である品質管理委員会では、社外有識者を外部委員として加え、経営陣と活発な議論を展開し、当社取組みに対する社外目線を取り入れる態勢としています。



新井 ゆたか 氏

- ・農林水産審議官、消費者庁長官等を歴任
- ・東京理科大学上席特任教授、流通科学大学客員教授



河本 宏子 氏

- ・全日本空輸株式会社にて長年勤務。ブランド戦略、機内サービス品質管理、人材育成、D&Iなどを担当
- ・現在は、東日本旅客鉄道株式会社、キャノンマーケティングジャパン株式会社の社外取締役



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などを歴任

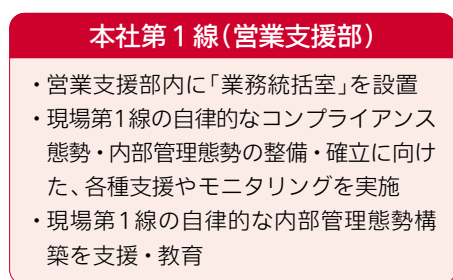
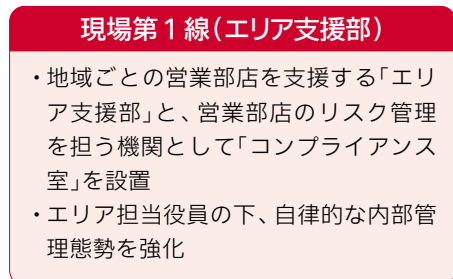
(注1) 2026年6月時点
(注2) 五十音順

行政処分と改善に向けた取組み

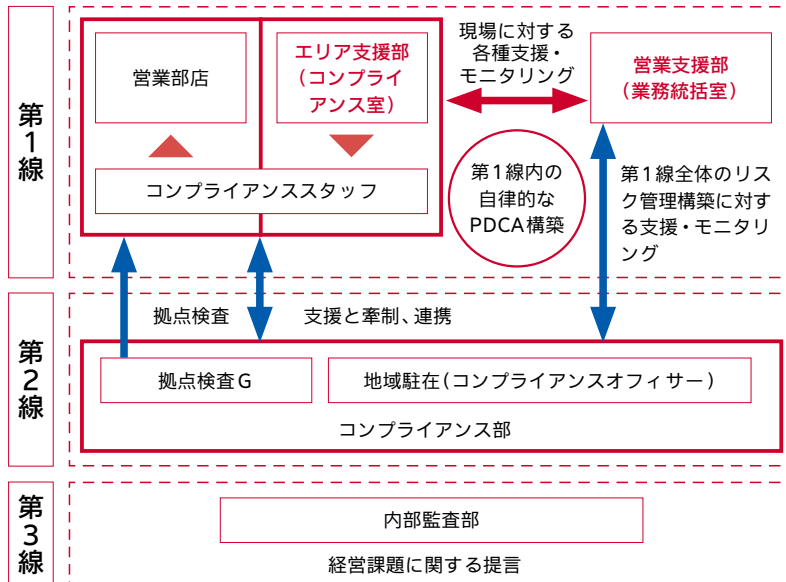
②3ラインモデルの機能強化

コンプライアンス・顧客保護を徹底するための態勢を確立するため、第1線の機能を強化した3ラインモデルの機能を強化し、“規律と活力ある組織づくり”を推進しています。

第1線の機能強化(営業部門)



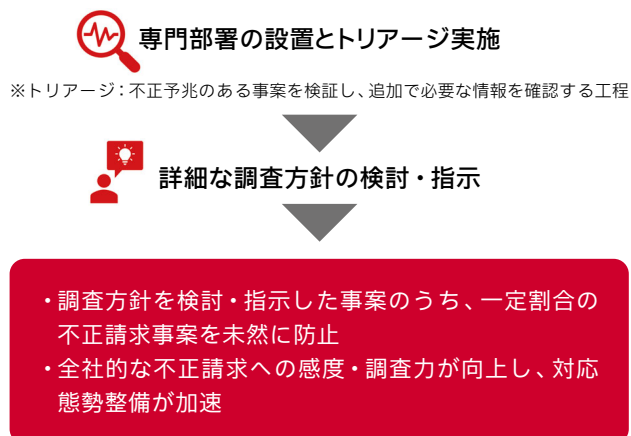
新たな3ラインモデル(営業部門)



③適切な保険金支払いに向けた取組み

不正請求対応の強化に加えて、支払完了後の事後検証を導入するなど、公平かつ公正な保険金支払いの実現に向けた取組みを進めています。

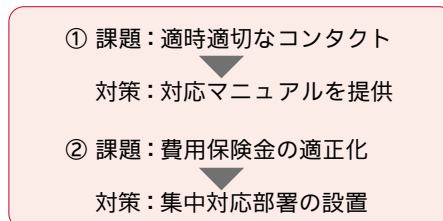
不正請求対応専門部署を中心とした対応態勢



支払内容の適切性を検証して改善する仕組み



具体的な施策例(前年度課題への対応)

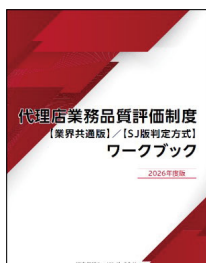


■ 構造的問題の解消に向けた主な取組み

①代理店態勢整備支援の取組み

業界の「代理店業務品質評価制度」の導入に伴い、代理店の「自律的な品質改善」を促す、当社独自の支援策を展開しています。

自己点検チェックの支援策 (ワークブックの活用による実効性向上)



点検項目のポイント解説・行動例や改善計画のヒントをわかりやすく掲載



点検・判定の事前学習や実際の点検・判定の補助ツールとして幅広い場面で活用



効果的な自己点検を通じた品質向上に寄与

代理店態勢整備支援プログラム (規模・特性に応じた成長とガバナンス支援)



お客さま本位の業務運営促進とお客さまから選ばれ続ける成長戦略を支援



ガバナンス課題を明確化し、態勢をサポート



プログラムの成果

- ・保険業務に従事する人員の増強
- ・代理店内での役割明確化(自律的な管理・牽制)
- ・適正募集のための管理方針・業務フロー策定
- ・お客さま満足度向上に資する品質指標の改善
- ・代理店と保険会社の対話機会の増加

②当社営業部門の提案力・専門性の向上と企業のリスクマネジメント向上の支援

適正な営業推進態勢の確立に向けて、企業営業部門の提案力と専門性を高めるための社内人材育成を加速しています。また、お客さま企業のリスクマネジメントの高度化を支援するための「リスクマネージャー養成講座」を提供しています。

SOMPOコマーシャルアカデミーによる専門性向上

・お客さま本位の業務運営とコンプライアンスの徹底を図るため、企業営業担当者に求められる適切なリスク評価や高度な専門性を継続的に育成・強化する人材育成プログラム「SOMPOコマーシャルアカデミー」を実施しています。

リスクマネージャー養成講座

・お客さま企業向けに複数のコースを提供しており、アドバンス(上級)コースでは、対面およびWeb研修でリスクマネジメントの実務への展開と組織変革を学ぶ講座を提供しています。

カリキュラムの例

【保険知識(全40講座)】

- ・サイバー攻撃などの新たなリスクに対応する専門知識、海外展開する企業に向けた最適な保険設計の実務 等

【リスクマネジメント分野(全66講座)】

- ・気候変動やサプライチェーンなど最新のリスク動向、お客さまの経営課題を解決に導くコンサルティング手法 等

【ビジネススキル(全21講座)】

- ・経営層の視点で企業状態を把握するための財務分析、AIなどのデジタル技術を活用した課題解決と提案力 等

アドバンスコースの主なカリキュラム

- 企業リスクマネジメントの全体像(外部講師)
- 最新のリスク動向と先進企業事例(SOMPOグループ内講師)
- リスクの財務影響と可視化(外部講師)
- 保険戦略と保険プログラム設計(SOMPOグループ内講師)
- 企業リスクマネジメントの実務(外部講師)

HIKESHI DNA 2030 Project

災害に強く、だれもが安心して暮らせる地域社会の実現 ～「災害時も頼りになる損保ジャパン」の実現に向けて～

■ HIKESHI DNA 2030 Project 始動の背景と創業の想い

プロジェクト始動の背景

近年、気候変動に伴う自然災害の激甚化・頻発化をはじめ、社会を取り巻くリスクは多様化しています。また、損害保険業界では、改正保険業法の施行などに伴い、コンサルティング力や商品・サービスの付加価値で選ばれる時代へと移行してまいります。当社は、「当社ならではの価値領域」を磨くことで、お客さまの期待を上回る価値を提供できる企業へと進化してまいります。

私たちの原点：「火消し」の精神

1888年、「人々の暮らしを罹災からお守りしたい」という強い信念のもと、日本初の火災保険会社である「東京火災保険會社」が創業しました。

まだ火災保険の概念すら浸透していない時代に、当社は保険会社でありながら、私設消防団である「東京火災消防組」を結成しました。火災の報せがあれば、印半纏(しるしばんてん)をまとい、鳶口(とびぐち)を手に、現場にいち早く駆け付け、お客さまと地域を守り抜いた歴史があります。



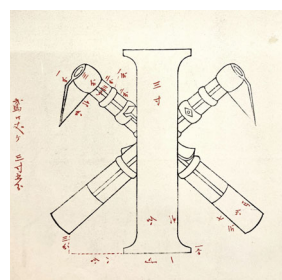
柳川 清助※



東京火災消防組



印半纏



鳶口の徽章

古記録には『鳶口ノ交叉ニ「インシュランス」ノ頭文字ヲ配シ全体ヲ「水」ノ字トシ、火ニ対スル水トシテ火災保険ヲ表シタリ』とその由来が記載されています。

※ 火災保険という仕組み自体への理解が乏しい時代において、明治18(1885)年に日本初の「火災保険会社創立草案」を書き上げ、明治20(1887)年に「有限責任東京火災保険会社」設立の発起人の総代として名を連ねました。谷中霊園の柳川清助の墓には、「本邦火災保険鼻祖の墓」との石碑が今も残っています。

独自のアイデンティティであるこの「火消しの精神」は、130年以上の時を超えて現在も深く刻み込まれています。当社はこの精神を「HIKESHI DNA」として再定義し、時代とともに移り変わるリスクや社会課題に立ち向かい、「災害に強く、だれもが安心して暮らせる地域社会の実現」を目指してまいります。

HIKESHI DNA 2030 Projectの象徴「守法被(まもるはっぴ)」

前面「私たちの歴史、HIKESHI DNA」	背面「HIKESHI DNAで創る未来」
前面には、当社の揺るぎない原点である日本初の火災保険会社「東京火災保険會社」の社名と鳶口の徽章を配置。「人々の暮らしを罹災からお守りしたい」という創業の精神は、火災現場にいち早く駆け付けた火消しの「纏(まとい)」を表す5本の線に重ねられています。 背面には、「人々の暮らしや幸せをお守りしたい」という想いを「守」の意匠に込めて表現。人々の暮らし[㊦(家)]を、私たちの手[寸(手)]で守るという決意、さらには、「日本の未来を守る」宣言として、赤い日の丸を配しています。	

■ 地域・各ステークホルダーとのコミュニケーション

パートナーとの共創による社会価値の創造

自治体、消防組織、地域金融機関、そしてさまざまな企業・代理店など、数多くのパートナーと共創し、産官学民が連携して社会課題解決に取り組むことで、日本全体のレジリエンスを高め、持続可能な地域社会を実現していきます。

防災ジャパンダプロジェクト ※詳細はP88参照	将来を担う子どもたちとその保護者を対象に、災害から身を守るための知識や安全な行動を身に付けてもらうことを目的としたプロジェクトです。SOMPO流「逃げ地図」づくりをはじめとした「体験型防災ワークショップ」です。	
防災ナゾときラリー	防災ナゾときラリーは、当社と自動車販売会社が協力して運営する防災コンテンツです。LINEを用いてナゾを解きながら防災知識を身につける、周遊型防災ゲームです。	
こども仕事体験フェスタ ※詳細はP88参照	子どもたちに働くことの楽しさを体験してもらい、未来の選択肢を広げるだけでなく、自治体、教育委員会、地元企業と共創する地域社会の活性化に貢献するイベントです。	

「損保ジャパンHIKESHI賞」の新設

一般社団法人日本野球機構とパートナー契約を締結し、2026年レギュラーシーズンよりNPBセ・パ両リーグの救援投手を表彰する新賞「損保ジャパン HIKESHI賞」を設立しました。

野球界では救援投手を「ファイアマン(火消し役)」と呼びます。試合の危機的状況で「守り抜く」という、火消し役としての精神は、損保ジャパンのお客さまをお守りするという事業精神と深く重なります。

創業から135年以上の歴史を経た現在も「人々のくらしや幸せをお守りする」という火消しの精神を受け継ぐ損保ジャパンは、チームや仲間を守り抜く救援投手の活躍を応援するため本取組みを行っています。



選定基準

$$\text{HIKESHIポイント} = (\text{A}) - (\text{B}) - (\text{C})$$

- 救援投手(先発投手以外)を対象とする。
- ダブルプレー(トリプルプレー)発生時は、アウトを2回(3回)獲得したものとして扱う。
- 複数の投手が同ポイントで並んだ場合は、下記の成績にしたがって表彰者を決定する。
 - (A)の数が多い順
 - (B)の数が少ない順
 - (C)の数が少ない順

(A) 走者状況に応じて重みづけされた獲得アウト価値
1アウト獲得につき1ポイント、さらに前任投手が残した走者がいる場合は加算あり。

一塁に走者がいれば1ポイント、二塁は2ポイント、三塁は3ポイントが加算される。

※前任投手が残した走者のみ対象とする(自身が出塁させた走者は対象外)

(B) 2×自身が出塁させた走者の数

※併殺崩れで走者入れ替わりによる打者走者の出塁は含まない

(C) 4×登板中に許した得点

※前任投手が残した走者の得点を含む

HIKESHI DNA 2030 Project

■ HIKESHI DNA 2030 Projectで実現すること ～防災・減災を日本の新しい文化に～

現代の「HIKESHI」としての使命

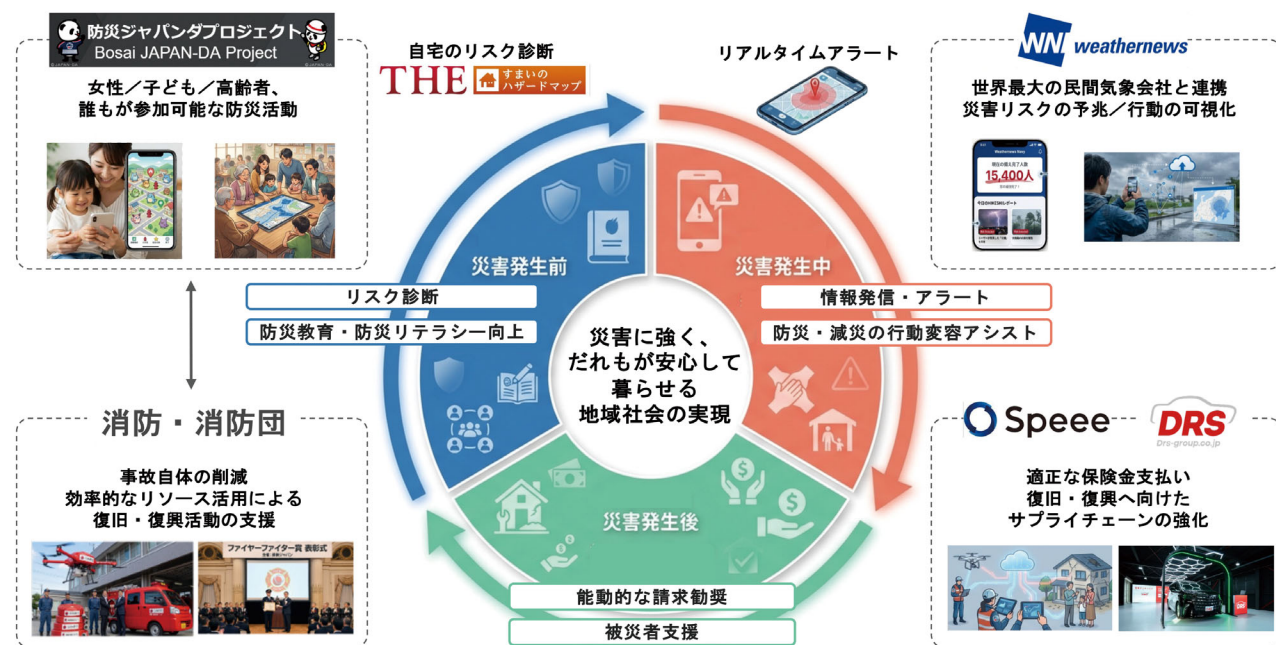
激甚化する自然災害から、災害発生前・中・後のすべての局面で、人々のくらしや幸せ・企業活動を守り抜くこと。

本プロジェクトでは、この使命に基づき防災・減災分野へ戦略的にフォーカスします。保険という枠組みにとどまらず、「災害時も頼りになる損保ジャパン」というブランドを確立し、他社との確固たる差別化および収益化を実現します。

プロジェクトの全体構想

お客さまをお守りするためには、事故後の補償だけでなく、日常からの「備え」と、いざという時の「迅速な行動支援」が不可欠です。さまざまなパートナーと連携して被害を未然に防ぐ価値を提供します。また、災害発生後は、迅速な保険金のお支払いに加えて、「家屋・自動車の確実な復旧」まで伴走し、安心をお届けします。これらの取組みを通じて、「お客さまの体験価値の向上」「社会課題の解決」「適正な保険金支払い」を同時に実現します。

<個人分野の展開イメージ>



商品・サービス関連の構想 (注) 以下の内容は、現在検討中のものを含みます。

発生前	リスク診断サービスによる最適な保険提案	「すまいのハザードマップ」を利用したリスク診断でお客様のリスクを見える化し、災害に備えた最適な保険設計を提案します。
	日常をサポートする保険付帯サービスの拡充	ジャパンベストレスキューシステム株式会社との提携 ホームアシスタンス国内大手のジャパンベストレスキューシステム社と提携し、良質で幅広い駆け付けサービスを提供します。個人分野の火災保険において、水回りやカギだけでなく、ガラス、網戸、電気設備などのトラブルに対する駆け付けサービスを提供します。(2026年10月からサービス提供開始)
	消防・消防団連携による地域社会レジリエンス強化	全国の消防・消防団と連携し、防災ジャパンプロジェクトなどの取組みを通じて地域の防災リテラシーの向上に貢献します。またイベントを通じた産官学民の共創をより一層促進し、地域のレジリエンス強化に寄与します。
発生中	防災・減災の行動変容アシスト	株式会社ウェザーニューズとの提携 世界最大の民間気象会社であるウェザーニューズ社と連携し、サポーターから投稿される1日20万件以上の気象データとAIを活用した独自の情報発信に取り組みます。お客さまへ最適な情報を伝達し、「情報→判断→行動」のサイクルを確立することで、事故自体を未然に防ぎ、被害を最小限に抑える仕組みを目指します。
発生後	災害時における積極的な請求勧奨の実施	GIS化 ^{※1} した契約データと気象データ・SAR衛星 ^{※2} 等を活用することで、災害時における能動的な損害把握と積極的な請求勧奨を目指します。また、業務プロセスの標準化・デジタル化・自動化を推進し、適切かつ迅速な保険金支払いを実現します。 ※1 GIS：地理情報システム。地図上に契約データや気象データなどを重ね合わせて表示・分析する技術。 ※2 SAR衛星：マイクロ波を照射し地表からの反射を解析する、夜間や悪天候、雲の上からでも24時間365日地球を観測できる全天候型の人工衛星。
	家屋修繕における安心な復旧	株式会社Speeeとの提携 国内No.1のリフォームプラットフォーム「ヌリカエ」等を運営するSpeee社と連携し、事故受付の初期段階から全国の高品質な優良業者をご案内できる体制を構築します。お客さまが安心して迅速な家屋修理サービスを受けられる環境を提供すると同時に、災害に便乗した悪質な業者とのトラブルといった社会課題の解決にも貢献します。
	大規模雹災における革新的な車両修理	DRS Automotive Solutions Japan株式会社との連携 近年頻発している雹(ひょう)による自動車被害に対し、独DRS Groupの日本法人であるDRS Automotive Solutions Japan株式会社と連携します。同社が持つ「AIスキャナ(約20秒で損傷確認)」と「ペイントレスデントリペア(部品交換や再塗装を行わない修理技術)」を活用することで、圧倒的なスピードで修理することが可能となります。長期間の修理待ちや資産価値の下落を防ぐといったお客様のニーズに応えるだけでなく、保険金支払いの適正化、さらにはCO ₂ 排出量や廃棄物の大幅削減を実現し、サステナビリティにも貢献します。

SOMPOグループの概要

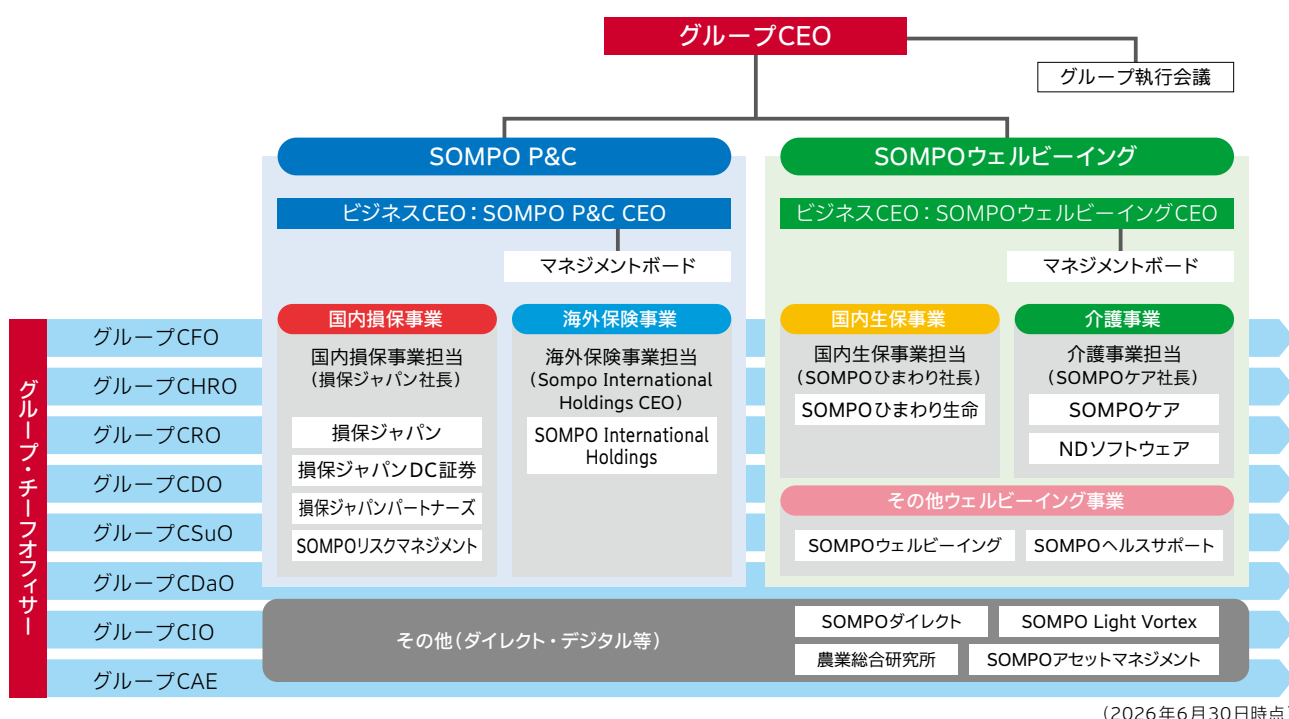
グループ経営体制

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。

2025年4月からグループの主力事業を「SOMPO P&C(損害保険事業)」と「SOMPOウェルビーイング」の2つのビジネス領域に集約し、従来の金融・保険の枠組みを超えて、社会課題の解決そのものを事業の核に据えています。

これらの推進に向け、グループのさらなる一体化を目的に、2027年4月1日付で商号を「SOMPOグループ株式会社」へと変更します。レジリエンスを高め、グループの多様性を活かし、国境や事業を越えてつながり学び合う企業文化を醸成することで、SOMPOグループをより強固で革新的なグループへと成長させ、「“安心・安全・健康”であふれる未来」の実現を目指していきます。

<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。幸せて豊かな社会・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 グループビジョンの新設

「“安心・安全・健康”であふれる未来へ」の実現に向け、今後10年で目指す姿として、グループビジョン「未来の可能性を解き放つ(The vision to unlock possibilities)」を2026年5月より新たに掲げました。このグループビジョンには、変化を待つのではなく、グループの一人ひとりがプロアクティブに未来を見据え、自ら考え、行動し、変革していくという意思を込めています。

3 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。

4 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

国内損害保険事業では、当社における「SJ-R」が着実に進展しており、引き続き、事業基盤と収益基盤の変革を進めていくことで、持続可能な成長を実現していきます。事業基盤の変革では、カルチャー変革、データドリブン経営の推進、専門人材の強化などに取り組み、競争力の強化を図ります。収益基盤の変革では、既存の取組みに加え、営業部門・保険金サービス部門の基幹オペレーションを見直すことで生産性の向上に取り組みます。

また、防災・減災分野の取組みを強化するプロジェクト「HIKESHI DNA 2030 Project」を開始しました。「災害に強く、だれもが安心して暮らせる地域社会の実現」に向け、災害発生前・中・後、すべての局面でお客さまに安心をお届けする商品・サービスの創出に取り組んでいきます。

海外保険事業

海外保険事業では、強固なバランスシートと規律あるアンダーライティングを背景にSompo International Holdings Ltd.がSOMPOグループの成長ドライバーとして、事業規模・収益性ともに着実な成長を続けていきます。

国内生命保険事業

SOMPOひまわり生命保険株式会社は、「ウェルビーイング応援企業」として、同社の提供価値である「予測」「予防」「保険」「予後・介護」「ライフエンディング」までを支えるバリューチェーンの実現に向け、「Insurhealth®(インシュアヘルス)」商品およびウェルビーイングサービスの開発・拡充に取り組めます。

介護事業

SOMPOケア株式会社は、圧倒的な人手不足を見据え、テクノロジー、デジタル・データ・AIの活用等により、品質を伴う生産性向上を実現する「未来の介護」に取り組んでいます。さらに、自社で培ったノウハウやサービスを、エヌ・デーソフトウェア株式会社とともにソリューションとして他の事業者へ提供することで、介護業界の持続可能性向上に貢献し、「日本の介護を変える。そして、日本の未来を創る。」というパーパスの実現を目指しています。

その他ウェルビーイング事業

SOMPOウェルビーイング株式会社は、介護の相談窓口「ウェルビオ」などを通じて、健康・介護・老後資金にまつわる3つの「不」を解消し、不安を希望に変えていきます。SOMPOヘルスサポート株式会社は、最新技術で心身の状態を分析・最適化し、予防から再発防止まで、企業・保険者様の健康を総合的なヘルスケアで支えます。

その他(ダイレクト・デジタル等)

SOMPOダイレクト損害保険株式会社では、「よりわかりやすく、より簡単に」「合理的で納得感のある価格」でお客さまに選ばれ続けるダイレクト商品・サービス・顧客体験を、SOMPO Light Vortex株式会社では、デジタル・データ技術を活用した商品・サービスをそれぞれ提供し、株式会社農業総合研究所では、日本における農産物の最大の販売チャネルである食品スーパーを通して、多くの生産者と生活者をつなぐ新しいプラットフォームを構築しています。また、SOMPOアセットマネジメント株式会社では、個人投資家や年金基金等の機関投資家の運用ニーズに対してソリューションを提供しています。

■ 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

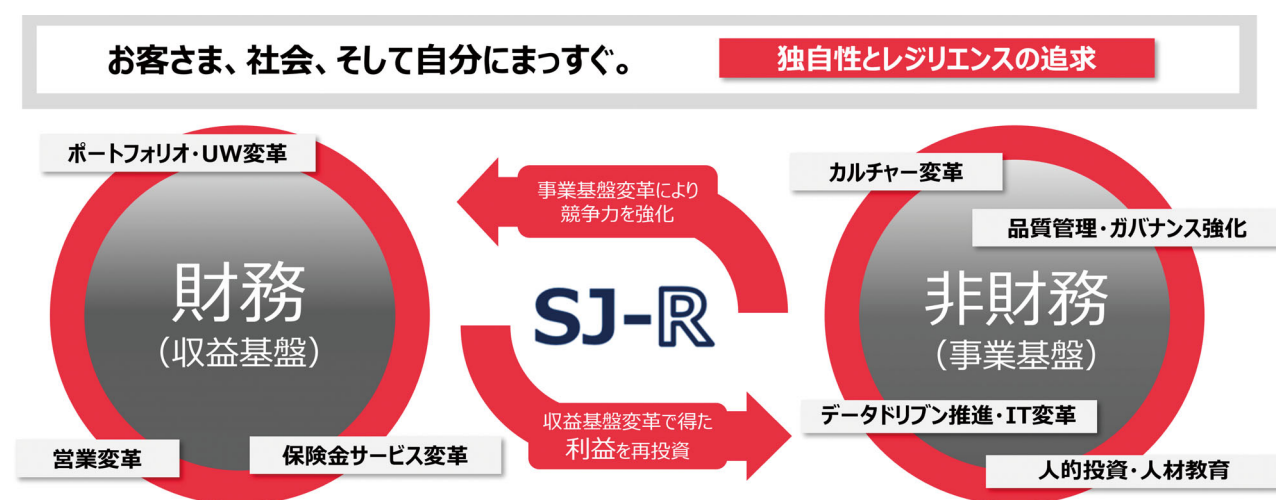
中期経営計画の概要

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、そして自分になっすぐ。」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」の再構築に注力しています。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ます。



■ 経営目標数値 (2026年5月公表時)

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ROE10%を達成することを目指します。

政策株式削減額は、中計期間累計で9,700億円以上へ目標値を引き上げています。

事業別ROE ^{※1}	10%以上	E/I コンバインド・レシオ ^{※2}	95%未満	政策株式削減額 ^{※3}	9,700億円以上
----------------------	-------	---------------------------------	-------	-----------------------	-----------

※1 IFRSベース。分母は、国内損害保険事業への配賦資本(以下同様)。

※2 日本基準。損保ジャパン単体、除く自賠責・家計分野地震保険(以下同様)。

※3 中計期間累計。売却時価ベース。退職給付信託における売却額を含む(以下同様)。

中期経営計画の進捗

■ 2025年度の業績レビュー

2025年度は、自動車保険および火災保険の商品改定に伴う増収と自然災害発生損の減少を主因に、国内損害保険事業の修正利益は対前年度+959億円増益の2,194億円となりました。

また、政策株式に関しては、2024年度に引き続き目標を上回る2,924億円の削減を実行しました。

指標	2025年度 実績	前年度対比	5月計画値	計画値対比
事業別ROE	14.6%	+6.5pt	8.3%	+6.2pt
事業別修正利益※4	2,194億円	+959億円	1,140億円	+1,054億円
E/Iコンパインド・レシオ	93.9%	▲5.0pt	98.1%	▲4.2pt
政策株式削減額	2,924億円	▲1,369億円	2,000億円	+924億円

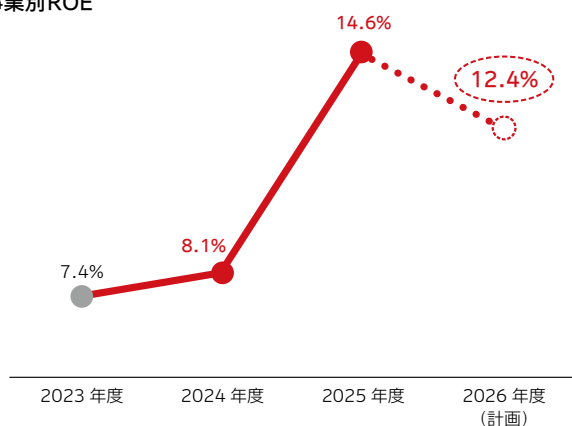
※4 IFRSベース(以下同様)

■ 2026年度の業績予想

火災保険や自動車保険のベース収支改善などがあるものの、自然災害を平年並みに見込むことによる発生損の増加影響により、2026年度における国内損害保険事業の修正利益は1,800億円を見込んでいます。

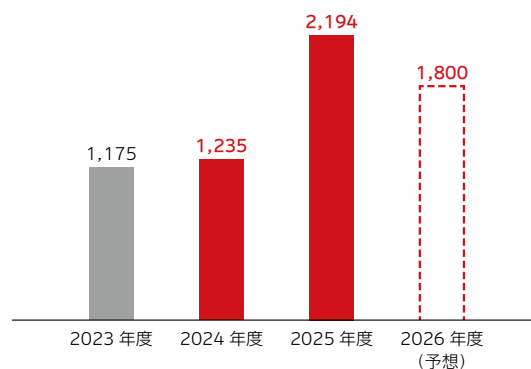
また、政策株式削減についてはペースを緩めることなく、中計における削減目標を9,700億円以上へと引き上げています。

事業別ROE

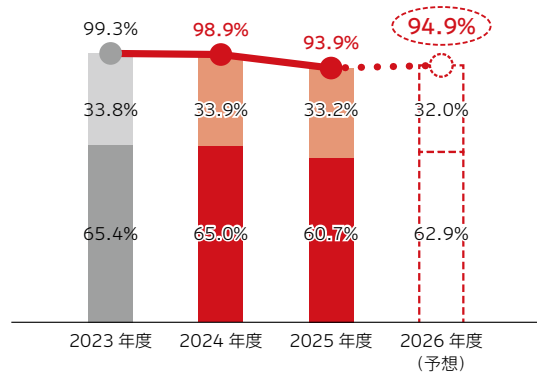


事業別修正利益

(単位：億円)

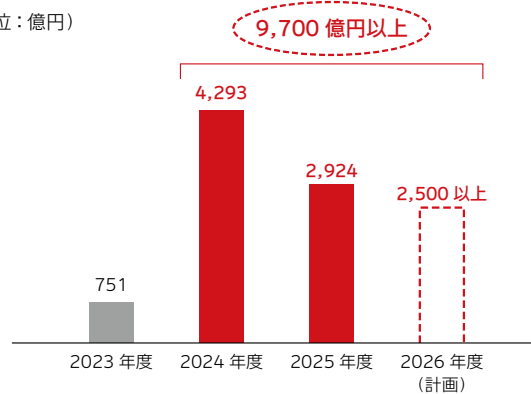


E/I コンパインド・レシオ



政策株式削減額

(単位：億円)



社会課題の解決と未来創造への挑戦

■ 「不登校学びの支援保険」とご家庭の不安に寄り添う専門機関との提携

2024年度の文部科学省の調査*で過去最多を更新するなど、深刻化する小中学生の不登校問題。当社はこれを重要な社会課題と捉え、解決に向けた取組みを本格化しています。

2025年4月、まずは不登校の際に生じる経済的負担を軽減し、多様な学びの機会確保の後押しを目的に「不登校学びの支援保険」の販売を開始しました。自治体、学校、PTAなどを契約者（＝被保険者）とし、それぞれに属する児童生徒に不登校の事由が発生した場合、「不登校学びの支援制度に関する規定」に基づき、被保険者がお見舞金を給付することにより被る損害に対して保険金をお支払いします。

さらに、同年12月より専門機関である一般社団法人不登校支援センターと提携。これにより、不登校に直面した児童生徒の学びのサポートに加え、社会的な自立に向けた伴走支援や不登校の未然防止に向けた予兆時の相談先、保護者の皆さまが孤立しないための拠り所となる相談先の提供を通じて、不登校で不安を感じられているご家庭を支援しています。また、教育従事者が一人で悩まない環境づくりのお手伝いやメンタルサポート、PTAなど保護者関連団体を通じて、不登校児童生徒および保護者へのセミナーなどのサポートを行っています。

※ 文部科学省：児童生徒の問題行動・不登校生徒指導上の諸課題に関する調査



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20250416_1.pdf
https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20251201_1.pdf



■ 食品ロス削減を後押しする、フードバンク専用保険

当社と一般社団法人全国フードバンク推進協議会は、社会問題となっている「食品ロス」の削減に取り組むフードバンク向けの専用保険の提供を2025年10月より開始しました。

フードバンクは、食品ロス削減に極めて重要な活動ですが、日本には食品寄附の賠償責任に関する免責制度がありません。その一方で、フードバンクはNPO法人などが運営し、営利目的ではないことから売上高がなく、一般的な賠償責任保険には加入できないという課題がありました。

これらの背景をふまえ、当社は独自に、フードバンクが取り扱う「食品取扱量」に応じて保険料を計算し、簡易に加入できる専用保険を開発しました。本保険は、全国フードバンク推進協議会を契約者とする団体契約の形で、加盟するフードバンクを対象に販売します。消費者庁では2026年4月よりフードバンクの認証制度を開始予定で、そのチェックリストには保険加入が含まれるため、この保険は重要な役割を果たします。当社と全国フードバンク推進協議会は互いに連携し、本保険商品の普及を通じ、フードバンクの新たな設立やさらなる活動の支援を行い、食品ロスの削減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/2025/20250826_2.pdf



■ 多様なパートナーと共創する宇宙ビジネス

当社は、宇宙産業の健全な成長を後押しするため、2022年より先進的な技術を持つパートナーとの連携を本格化しました。具体的には、人工衛星の開発や打上げサービス、宇宙での光通信インフラ構築などを目指す先端企業と幅広く協業し、保険の提供にとどまることなく、リスクマネジメントの観点からも事業を多角的にサポートする体制を構築してきました。

新たな展開として、2025年5月に株式会社日本旅行と包括協力協定を締結し、協業を開始しました。同社が取り組む創業120周年記念の、月へ想いを届けるプロジェクト「We are going to the Moon!」において、当社は宇宙空間での輸送リスクを包括的にカバーする独自の宇宙保険を組成し、長年培った知見でその挑戦を支えています。今後も宇宙ビジネスというフロンティアに挑む多様なパートナーと共創し、安心・安全を提供することで、新たな社会価値の創造を目指します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20250602_1.pdf



■ 次世代モビリティ領域のソリューション「SOMPO MobineX」を展開

当社は、次世代モビリティ領域における社会課題の解決と、だれもが自由に移動できる社会の実現を目指し、「SOMPO MobineX※」を2025年10月より展開しています。

「交通空白地域」における移動手段の確保や、公共交通機関におけるドライバー不足といった課題を抱える自治体や交通事業者などに対し、自動運転車両の導入を包括的に支援する「SOMPO ALCS」、安心・安全なライドシェア導入に必要な機能のワンストップ提供、法人向け通信型ドライブレコーダー「スマイリングロード」と「車両管理BPO」を組み合わせた「車両管理・運行管理」などを提供します。

SOMPOグループが長年培ったリスクマネジメントの知見や多様なパートナーシップを活かし、事故の未然防止から発生時の迅速な対応、事後の早期復旧までを包括的に支援することで、次世代モビリティ社会の発展に貢献します。

※「SOMPO MobineX(モビネックス)」は、SOMPOグループの「SOMPO」、モビリティ領域の「Mobility」、未来を意味する「Next」、そして変革を表す「X(Transformation)」を組み合わせた造語です。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20251014_1.pdf



日々の安心・安全に寄り添う商品・サービス

■「現場駆け付け急速充電サービス」を全国に拡大

当社、SOMPOダイレクト損害保険株式会社および株式会社プライムアシスタンスは、バッテリー式電気自動車（EV）が電欠した際の「現場駆け付け急速充電サービス」の提供エリアを、全国47都道府県へ拡大しました。

本サービスは、当社またはSOMPOダイレクトの自動車保険にご加入で、被保険自動車EVであるお客さまが対象です。

従来、EVの電欠時にはレッカー車で最寄りの充電スポットまで搬送していましたが、「現場ですぐに充電してほしい」というお客さまの声にお応えし、全国へのネットワーク拡充を目指していました。本サービスにより、電欠現場での急速充電（最大30分）が可能となり、お客さまはその場を離れることなく、充電後すぐにご自身の車で走行を再開できます。この全国展開は、株式会社オリジン製の可搬型EV充放電器「POCHA V2V」をプライムアシスタンスの提携レッカー会社へ導入することで実現しました。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20260115_1.pdf



■ 従業員ポケットカードアプリ「こまった!どうするAPP」を開発

SOMPOグループでは、企業の従業員が災害・事故・ハラスメントなどのトラブルに直面した際に取るべき行動を、スマートフォンアプリで提供するサービス「こまった!どうするAPP」※を開発しました。

災害対応マニュアルの要点をまとめた従来の紙製「ポケットカード」が抱えていた、更新や携行のしにくさといった課題を解決するものです。「大規模地震」「水災」「火災」といった自然災害から、「情報漏えいの可能性」「ハラスメント」など、企業が備えるべき7種類の「こまった」状況に対応

<アプリの画面イメージ>



しており、従業員は該当する状況を選ぶだけで、取るべき行動を直感的に確認できます。アプリのデータはスマートフォン側に保有されるため、通信が途絶したオフライン環境でも確認可能です。また、管理者向けのウェブ画面から、各企業の実情に合わせて掲載内容を簡単に編集・更新することもできます。

※本アプリの開発はSOMPOリスクマネジメント株式会社が主導で行い、当社はお客さま企業への案内および活用促進を通じて、防災・減災への取り組みを支援する役割を担っています。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20260220_1.pdf



■ 中堅・中小企業の脱炭素経営を支援する「デンキチェック」の展開

当社およびSOMPOリスクマネジメント株式会社は、株式会社タンソーマンGXと提携し、中堅・中小企業向け脱炭素経営支援サービス「デンキチェック」の展開を2026年1月に開始しました。

近年、サプライチェーン全体での脱炭素化が求められる中、多くの中堅・中小企業ではノウハウや人材不足から取組みが進まない課題を抱えています。本サービスは、企業の電気代削減ポテンシャルをわずか1分で診断する「電気AI診断」をはじめ、脱炭素経営に必要な各種メニューをワンストップで提供します。

デンキチェックは、電気料金明細などをアップロードすれば、複数の電力会社や設備業者から一括で見積もりを取得し、最適なプランを比較検討することが可能です。また、本サービスは、提供価格や信頼性など、独自に設定した一定基準を満たす事業者を登録しています。そのため、再生可能エネルギー電力への切り替えや、太陽光発電・蓄電池の導入、EVリースといったサービスを安心・安全かつ利便性の高い形でご利用いただけます。当社は本サービスの提供を通じて、中堅・中小企業の「コスト削減」と「排出量削減」の両立を、実効性の高い方法で支援していきます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20260107_1.pdf



■ 累計契約数100万件突破の旅行のキャンセル保険で「みんなの好き」を応援

少額短期保険業を営むMysurance（マイシュアランス）株式会社は、2024年12月に累計契約数100万件※1を突破した旅行のキャンセル保険の新たな価値創造として、推し活支援のプラットフォーム事業者である株式会社Oshicocoとタッグを組み、推し活を応援する「推し活キャンセル保険」専用サイトを開設しました。

この取組みの背景には、SNS上で「イベントが急に中止になり、推しに会えなかった」といった、推し活層の悲痛な声が多数見受けられたことがあげられます。推し活層の5人に1人が遠征をキャンセルした経験があり、そのうち3人に1人が3万円以上の高額なキャンセル料を自己負担しているという調査結果※2もあります。

「推し活キャンセル保険」は、こうした予期せぬ事態で遠征をキャンセルせざるを得なくなった場合に発生する、交通費や宿泊費のキャンセル料を全額※3補償します。具体的な補償例としては、事前にチケットを購入していたイベント自体の中止や、急な病気やケガによる入院・通院、交通機関の遅延・欠航、インフルエンザなどの感染症への罹患、親族の突然の通院や入院などがあげられます。

Mysurance株式会社は、この保険を通じて、だれもが安心して「好き」を応援できる社会の実現に貢献していきます。

※1 Mysuranceが販売する旅行のキャンセル保険の累計契約件数です。

※2 2025年2月実施 Oshicocoインスタアンケート（n=1,191）

※3 保険金額が「上限」となります。



<「推し活キャンセル保険」専用サイト>

<https://www.mysurance.co.jp/service/travel-cancel/oshikatsu/?extraField2=TougouOshikatsu>



■ 契約件数28万件を突破した中小企業向け商品

～複雑化する経営リスクから中小企業を守る「ビジネスマスター・プラス(事業活動総合保険)」～

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ており(業界初)、原材料・資材・エネルギー価格上昇などの物価高による倒産は増加傾向にあるなかで注目が集まっています。



「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だけでなく、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。
- 昨今、カスタマーハラスメントによる従業員の離職や企業の信頼低下が社会問題化するなかで、本補償の重要性が高まっています。
- 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



■ 建物修理業者の紹介制度「みんなのリペア」をリニューアル

当社は、保険金不正請求の防止および建物修理業者の紹介における透明性の向上を目的として、株式会社Speeeと共創し、建物修理業者の紹介制度「みんなのリペア」を2025年5月21日にリニューアルしました。

本リニューアルでは、複数の建物修理業者の中からお客さまご自身が修理先を選択できるサービスを基盤とした「見積修繕プラットフォーム」を構築し、「みんなのリペア」に組み込みました。



お客さまがご覧になるLINEのイメージ図

加えて、AIが被害箇所の写真をもとに修理金額を自動で算定する「SOMPOたてもスマート見積」との連携を開始しました。LINEアプリからも利用可能で、お客さまは見積書の手配がなくても、迅速かつ適切な保険金支払いと住まいの早期復旧が実現可能となります。お客さまに紹介する建物修理業者の品質確保および不正請求の防止、さらには悪質な業者からお客さまの大切な住まいを守ることは、当社の重要な責務です。当社は今後も、安心・納得してご利用いただける「みんなのリペア」の提供を通じて、災害からの早期復旧に貢献していきます。

さらにSOMPOホールディングス株式会社とSpeeeは、建物修理領域における専門性とデータ活用力を融合し、サービスの中立性・透明性および品質管理のさらなる高度化を図ることを目的として、2026年6月30日に合弁会社の設立に向けた合弁契約書を締結しました。

本合弁会社を通じて、修理業者の審査・モニタリングの強化、データに基づく適切なマッチングの実現、ならびにサービスの持続的な進化を図り、お客さまにとって一層安心して利用できる修理支援の提供を目指していきます。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20250521_1.pdf
https://www.sompo-hd.com/-/media/hd/files/news/2026/20260331_2.pdf



■ 自動車保険のお客さま向け「電(ひょう)災アラートサービス」の実証実験を開始

当社は、近年多発する電(ひょう)災による被害を軽減するため、個人の自動車保険にご契約のお客さまを対象とした「電災アラートサービス」の実証実験を、2026年4月13日に開始しました。

本実証実験では、株式会社東芝の気象予測技術を活用し、降電リスクが高い時期・エリアにおいて、携帯電話のSMS(ショートメッセージサービス)でタイムリーに警戒情報を配信し、屋根のある場所への車両退避や保護といった「回避行動」を促すことで、車両被害の軽減効果を検証します。2026年7月31日まで特定のエリアで実施し、将来の全国展開に向けた有効性を確認していきます。

また、当社は株式会社ウェザーニューズとも協業し、降電リスクの予測精度向上や法人向けのアラートサービス開発にも取り組んでいます。

こうした多様なパートナーシップを通じて、事故後の経済的な補償という保険の役割をさらに一歩進め、事故そのものの発生を未然に防ぐことで、お客さまに「安心」という新たな価値を提供することを目指します。

<配信画面イメージ>



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20260313_1.pdf



多様性の尊重とサステナブルな社会創造

■ 女性リーダーの育成と成長を加速「SJI版メンター制度」と「女性リーダーカウンスル」

当社は、DEI（ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン）推進の重要な柱として、女性リーダーの育成と活躍を加速させるための独自の取組みを展開しています。

その中核となるのが、女性社員の経験値向上を目的とした「SJI版メンター制度」です。この制度は、助言にとどまらず、キャリア形成の機会提供まで行う「スポンサーシップ」の要素を取り入れているのが特徴です。役員がメンターとなる「Next」と、部店長がメンターとなる「Future」の2階層で構成され、育成対象者（メンティ）のキャリアステ



ージに応じたきめ細やかな支援を提供。メンターはメンティの直属の上司とも連携し、組織全体で成長を後押しします。メンティからは「ストレッチした経験にチャレンジできた。また参加したい。」など前向きな声が聞かれています。

さらに、このメンター制度の参加者を中心に、2025年5月、「女性リーダーカウンスル」を設立しました。これにより、女性リーダーが日常業務で感じる「働きやすさ・働きがい」の障壁や、その改善策を自ら検討と議論を行い、経営層への提言にもつなげています。また、カウンスルでの議論から、リーダーとしてのやりがい、効果的だった上司のサポート、キャリア形成を通じて得た気づきなどをまとめた冊子「シン・女性リーダーのリアル」を発行しました。本冊子は、全社的な人材育成や組織風土の変革に向け、キャリアアップを目指す女性社員への支援や職場づくりなどで活用しています。

<当社のDEI推進の取組み>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/company/diversity/diversity_book2.pdf



■ 「健康経営優良法人2026（ホワイト500）」に10年連続認定

当社は、経済産業省と日本健康会議が運営する「健康経営優良法人2026（大規模法人部門「ホワイト500」）」に、制度開始以来10年連続で認定されました。制度開始当初から従業員の健康を経営の根幹に据え、戦略的に取り組んできた姿勢が確かな成果として、今回申請企業4,175社のうち上位5%以内に入る高い評価を得られました。2025年度は、就業時間内禁煙の導入や、ウォーキングイベントなどを通じて従業員の健康意識向上に努めました。今後も、従業員一人ひとりが健康を自らの重要課題として捉え、主体的に取り組めるよう施策の浸透を図っていきます。

<トピックス>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2025/20260309_1.pdf



■ LGBTQ+への取組み指標「PRIDE指標2025」における「ゴールド」・「レインボー」の受賞

当社は、性的マイノリティー（LGBTQ+）に関するダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援する団体work with Pride から、「PRIDE指標 2025」の「ゴールド」を7年連続で受賞しました。さらに、ゴールド受賞企業の中でも先進的な取組みを推進する企業として、自治体などセクターを越えた協働を評価する「レインボー認定」も2年連続で受賞しました。当社およびSOMPOグループは、DEIをグループの成長に欠かせない重要な取組みと位置づけ、今後も真のDEIを目指し取り組んでいきます。

<トピックス>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2025/20251114_1.pdf



■ 新宿本社ビルにパーパス壁画制作 ～「ART for wellbeing」の一環で「賑わいの場」創出～

当社は、本社ビル1階の屋内公開空地にSOMPOのパーパスを表現した大壁画を制作し、「賑わいの場」としてリニューアルしました。この取組みは、広く一般の方々にSOMPOを知ってもらうことを目的としています。

制作にあたっては「SOMPO大壁画プロジェクト」が始動。全国から公募で集まった社員10名が、壁画制作を得意とする株式会社OVER ALLsと協働しました。全7回のワークショップでは、「私たちはどのような存在か」「SOMPOらしさとは何か」をテーマに議論を重ね、経営層との対話も交えながらコンセプトを追求。その結果、未来の象徴である「子どもの笑顔を守ること」、そして「私たちはいつでもここにいる」という存在意義の2つのメッセージを大壁画に込めることで、SOMPOのパーパスを体現しました。

今後、この壁画がSOMPO美術館とともに西新宿のアートスポットとして、多くのステークホルダーに親しまれる場となることを目指します。



<トピックス>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2025/20250605_1.pdf



■ 生物多様性保全 OECM100か所プロジェクト

本プロジェクトでは、2030年までに陸と海の30%以上を保全する国際目標「30by30」を意識しながら、森林・緑地・沿岸域などの保全に取り組んでいます。また環境省が認定する企業や自治体による「自然共生サイト」への登録にも取り組んでいます。登録区域は、国際的には「OECM（保護地域以外での生物多様性保全に貢献する区域）」と位置付けられ、生物多様性の保全だけでなく、土砂災害や洪水の抑制など、防災・減災にもつながる自然資本の保全につながります。これまでに5つの地域が自然共生サイトとして認定されるなど具体的な成果にもつながっています。

当社は、お客さまが保険加入時に「Web約款・Web証券」をご選択いただくことで削減された印刷・郵送コストの一部を活用し、日本NPOセンター、環境NPOと共同で市民参加型の自然保全プロジェクト「SAVE JAPAN プロジェクト」を全国で展開することでこのプロジェクトにも貢献しています。



<トピックス>

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



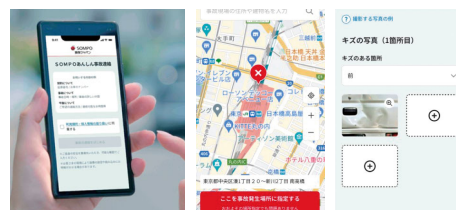
いざという時の迅速な保険金支払いサービス・体制

■「SOMPOあんしん事故連絡」と「SOMPOあんしん進捗ナビ」の提供

当社は、自動車保険の事故のご連絡から保険金請求手続きの進捗確認まで、一連の手続きがモバイル端末上で完結する2つの新サービスを提供開始しました。

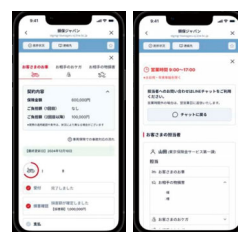
【SOMPOあんしん事故連絡】

事故発生時にお客さまが簡単かつ正確に事故状況を連絡できる新しいシステムです。従来、電話や文字入力では難しかった事故現場の正確な位置や損害状況を、GPS機能とスマートフォンの写真アップロード機能で的確に伝達できます。これにより、24時間365日、場所を問わず、より正確な初期情報に基づく迅速な事故対応と、解決までの時間短縮を実現します。



【SOMPOあんしん進捗ナビ】

業界で初めて、事故の連絡から保険金支払いまでの進捗状況を、使い慣れたLINEでいつでも手軽にご確認いただけるシステムです。これまでお客さまご自身でお問い合わせいただく必要があった手間を解消し、「自分の都合の良いタイミングで進捗を把握したい」という声に応えました。進捗状況に加え、ご契約内容や担当者への連絡も一覧で確認でき、よりスムーズな保険金請求プロセスを実感いただけます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20260213_1.pdf

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2025/20251022_1.pdf



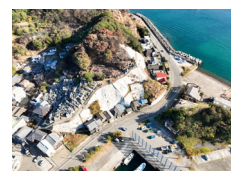
■ 自然災害対応について

当社は、①お客さまに、一日も早く保険金をお届けしてご安心いただくことが当社の最大の使命であること、②ご契約手続きなど、お客さまにサービスを途切れなくご提供するために、当社代理店とともに、現地営業体制を確実に維持する—の2点を掲げて災害対応態勢を構築し、迅速な対応に努めています。

<2025年度>

【大分市で発生した大規模火災後の取組み】

2025年11月の大規模火災の発生後、迅速に現地対策本部を立ち上げました。ドローンも活用して上空から被害状況を把握し、被害に遭われたお客さま一人ひとりへの対応を開始しました。



特に、事業への影響が大きい法人のお客さまに対しては、休業損失の補償も含め、事業継続を支援するためのコンサルティングを提供。個人のお客さまに対しても、仮住まい費用の前払いなど、一日も早い生活再建をサポートしています。

【青森県東北沖地震後の取組み】

2025年12月の本地震の発生を受け、直ちに災害対策本部を設置しました。全国から応援人員を被災地に派遣し、損害サポート体制を強化しました。また、被災されたお客さまの経済的負担を軽減するため、保険料の払込猶予期間を延長する特別措置を実施。さらに、ドローンや衛星画像を活用して家屋の損害状況を広域かつ迅速に把握し、保険金請求手続きの簡略化と早期のお支払いを実現しました。



お客さまへの価値提供を最大化するAI活用

■ 国内グループ会社社員約30,000人を対象にAIエージェント導入

SOMPOホールディングス株式会社は、グループ全体の業務効率化および生産性向上の最大化の実現を目指し、国内グループ会社の社員約30,000人を対象に、AIエージェントツール「SOMPO AIエージェント」を2026年1月より導入しました。これは、単一企業グループにおける国内社員への導入数としては最大規模です。

SOMPOグループは、2016年よりAI活用を推進してきましたが、次のステージとして、AIを前提に業務プロセスを再構築し、全社員がAIを日常的な「強力な相棒」として活用できる環境を迅速に整えます。

「SOMPO AIエージェント」は、汎用的な業務サポートにとどまらず、当社の保険を中心とした各事業の知見や業務プロセスに特化・カスタマイズされた役割を果たすことを想定しています。

本格導入に向けた実証実験の第一弾として、Google Cloudが提供する「Gemini Enterprise」をメインツールとして採用しています。また、管理職以上を対象に「SOMPO AIエージェントリーダーシップ研修」を必須化し、ビジネスモデルの変革を担う人材を育成します。このAIエージェントの活用を皮切りに、創出された時間をお客さまへの付加価値提供や新たな事業創造に振り向け、ビジネスモデル変革を強力に推進していきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-hd.com/-/media/hd/files/news/2025/20251226_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

当社は、代理店と営業店、営業店と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支援システム「おしそんLLM」を、2025年6月より全国の営業店や本社に向けてリリースし、活用しています。

背景として、既存のナレッジ検索システムでは年間67万件の照会があり、回答業務の効率化が大きな課題でした。この課題解決のため「おしそんLLM」をリリースして以降、1か月あたり約5万回利用されており、担当者は回答を一から作成する手間が省け、照会対応にかかる業務時間の削減に寄与しています。

「おしそんLLM」は、当社が保有する膨大なマニュアルやQ&Aデータを学習し、照会内容に最適な回答を自動生成するシステムです。回答者は、生成AIが作成した回答案と参照先資料をもとに回答を作成するため、ハルシネーションリスクを抑えつつ、照会対応における業務時間を削減します。今後もシステムの改善を続け、創出された時間を利用してお客さまへのより良い商品・サービスの提供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/2025/20250701_1.pdf

