

立ちどまらない保険。

MS&ADホールディングス

MS&AD INSURANCE GROUP

MS & AD

INTEGRATED REPORT

MS&AD統合レポート 2021

MS&ADインシュアランスグループの 目指す姿

～ Mission, Vision and Values ～

Our Mission 経営理念 (ミッション)

グループの存在意義

グローバルな保険・金融サービス事業を通じて、
安心と安全を提供し、活力ある社会の発展と地球の健やかな未来を支えます

Our Vision 経営ビジョン

グループが中期的に目指す姿

持続的成長と企業価値向上を追い続ける世界トップ水準の保険・金融グループを創造します

Our Values 行動指針 (バリュー)

経営理念 (ミッション) を実現するために、
グループの全社員が行動する際に大事にすること

お客さま第一 CUSTOMER FOCUS (カスタマー・フォーカス)

わたしたちは、常にお客さまの安心と満足のために、行動します

誠実 INTEGRITY (インテグリティ)

わたしたちは、あらゆる場面で、あらゆる人に、誠実、親切、公平・公正に接します

チームワーク TEAMWORK (チームワーク)

わたしたちは、お互いの個性と意見を尊重し、知識とアイデアを共有して、ともに成長します

革新 INNOVATION (イノベーション)

わたしたちは、ステークホルダーの声に耳を傾け、絶えず自分の仕事を見直します

プロフェッショナリズム PROFESSIONALISM (プロフェッショナリズム)

わたしたちは、自らを磨き続け、常に高い品質のサービスを提供します

MS&AD統合レポート2021

3つのキーコンセプト

社会課題の解決による企業価値の向上

いつの時代も、社会のサステナビリティを支えることは保険会社の使命です。当社グループが掲げるミッションの実現をめざし、多岐にわたる社会課題に向き合い、デジタル技術を駆使した解決と社会変革を促すイノベーションに挑戦します。そして、社会が進展することで、ともに成長するビジネスモデルを確立し、企業価値の向上へとつなげていきます。

多様性を強みに変えるグループ経営

不確実性の時代だからこそ、当社グループの特長である多様性が真の競争優位になります。多様な事業ポートフォリオによる財務の安定性、多様な人財から生まれるイノベーション、多様なお客さまから信頼を得られる品質、社会の変革を促す多様なパートナーシップ。この多様性による特長を活かし、どのような環境においても成長していける基盤を構築します。

ステークホルダーとともに創る未来

2030年はSDGsの最終年度です。そして、当社グループが「レジリエントでサステナブルな社会」の実現をめざす年です。その目標に向けて、同じ未来をめざすパートナーとの価値共創に取り組んでいます。ステークホルダーの皆さまとのパートナーシップを通じて、より大きな社会課題の解決と社会変革による多様なリスクに対応し、活力ある社会の発展と地球の健やかな未来を支えていきます。

CONTENTS

MS&AD
インシュアランス
グループの
基礎理解

課題認識・
長期ビジョンに
向けたアプローチ

長期ビジョン
価値創造活動

短・中期戦略の
実践状況

価値創造・
戦略遂行における
ガバナンス

イントロダクション

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 01 Mission, Vision and Values | 04 当社の開示情報体系 |
| 02 3つのキーコンセプト | 05 At a Glance |
| 03 目次・編集方針 | 07 MS&ADインシュアランスグループの歩み |

マネジメントメッセージ

- | | |
|-------------|---------------|
| 09 CEOメッセージ | 17 Key Issues |
|-------------|---------------|

MS&ADの価値創造

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| 25 MS&ADの価値創造ストーリー | 35 価値創造の基盤：品質 |
| 27 MS&ADの価値創造プロセス | 36 価値創造の影響：ステークホルダーとの協創価値 |
| 29 価値創造の資源：MS&ADの競争優位 | 37 2030年に目指す社会像とマテリアリティ |
| 31 価値創造の仕組み：ビジネスモデルと提供価値 | 39 7つの重点課題とCSVの広がり |
| 33 価値創造の基盤：グローバルで多様な人財 | 41 CSVのインパクト評価 |

戦略とパフォーマンス

- | | |
|---------------------------|----------------------------------|
| 43 MS&ADの戦略 | 65 11年間のパフォーマンス |
| 45 中長期の成長に向けて | 67 セグメント別報告 |
| 47 中期経営計画「Vision 2021」の進捗 | 75 資産運用 |
| 53 財務・資本戦略 | 76 ESG投融資 |
| 57 リスク管理 | 77 スチュワードシップ・コード対応 |
| 59 ERMをベースとしたグループ経営 | 78 気候関連情報ディスクロージャー |
| 61 資本効率の向上と持続的な利益成長に向けて | 82 特集：CSV×DXが実現する、MS&ADのネクストステージ |
| 63 財務・非財務ハイライト | |

コーポレートガバナンス

- | | |
|----------------------|----------------|
| 93 取締役会長メッセージ | 102 役員紹介 |
| 94 コーポレートガバナンス態勢と取組み | 105 社外取締役メッセージ |

Appendix/Data Section

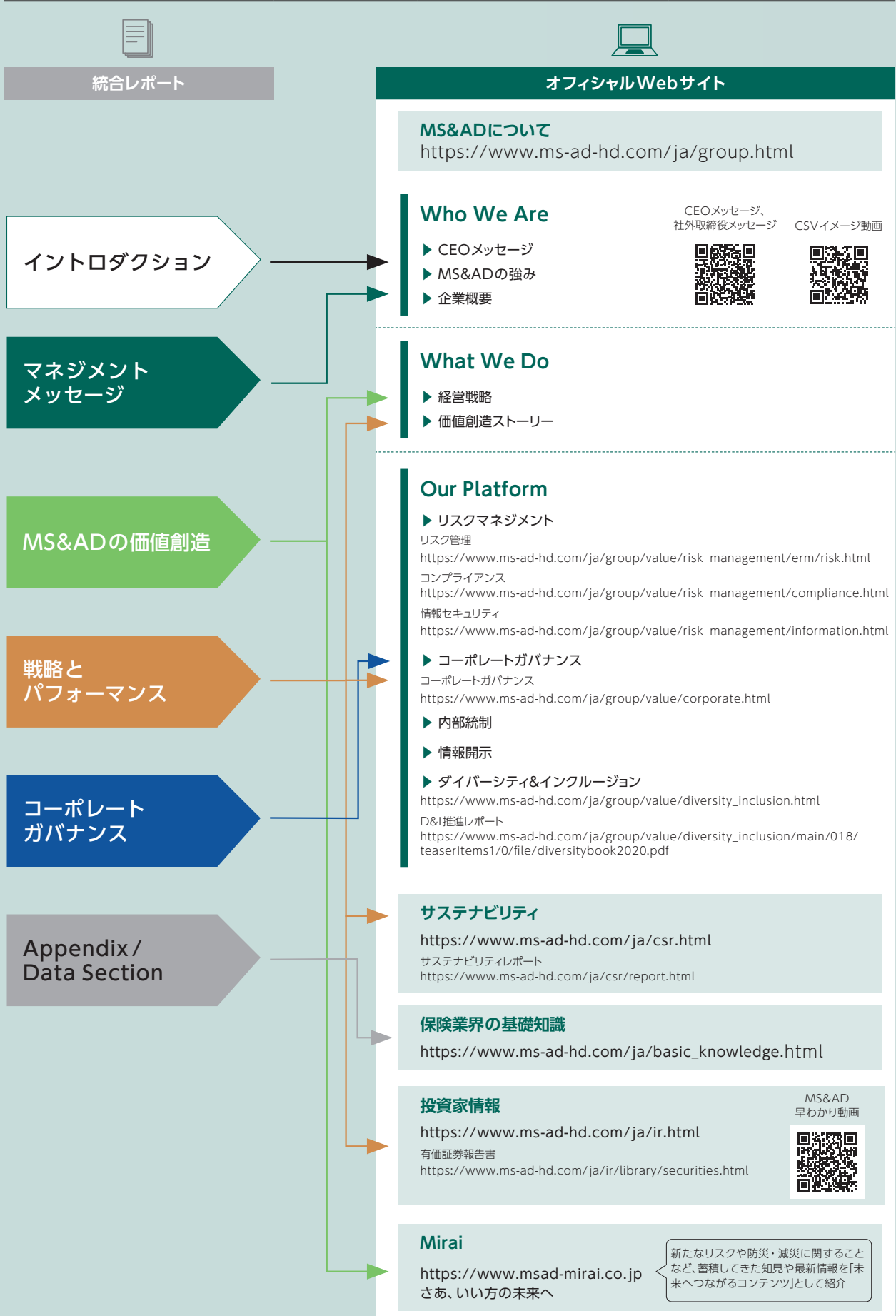
- | | |
|------------------|-----------------------|
| 107 補足資料 | 187 ESG評価／イニシアティブへの参画 |
| 117 Data Section | 188 第三者保証 |
| 141 業績データ | |

編集方針

MS&ADグループは、お客さま、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆さまに、事業を通じた社会課題の解決と企業価値の向上に向けた取組みをご理解いただくために、統合レポートを発行しています。本レポートの編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にして、当社のビジネスモデルによる価値創造ストーリーや社会との共通価値の創造（CSV取組）についてわかりやすく解説しています。MS&AD統合レポート

2021では、2030年に目指す姿を明確にし、今中期経営計画から次のステージへと向かうための成長戦略とそれを支えるための経営基盤について説明しています。また、目指す社会像の実現に向けて、多様なステークホルダーと連携し、デジタル技術を活用したさまざまなCSV取組を紹介しています。なお、詳細な情報につきましては、当社オフィシャルWebサイトをご参照ください。





At a Glance

MS&ADインシュアランス グループを表す数値

グループ全体

世界トップ水準の保険・金融グループ

世界第8位

フォーチュン・グローバル500-2021収入金額ランキング

海外事業

ASEAN10カ国の全てに拠点を持つ
世界唯一の損害保険グループ

ASEAN域内No.1

2019年度ASEAN総収入保険料ランキング

49カ国・地域※でグローバルに
事業を展開

※グローバルイノベーション推進拠点があるイスラエルを除く(2021年4月1日現在)

国内損害保険事業

日本のお客さまから最も選ばれている
損害保険グループ

国内シェアNo.1

正味収入保険シェア(2020年度)
(出所)各社公表数値及び日本損害保険協会統計資料より当社調べ

国内生命保険事業

国内生命保険会社28社の中で
有数の保険料収入規模

国内第9位

国内生命保険会社・グループの保険料等収入ランキング(2020年度)
(出所)各社公表数値より当社調べ

世界トップ水準の保険・金融グループ
(億円)

正味収入保険料

35,009

経常利益

3,065

純資産

31,266

強固な財務基盤による高い格付け

S&P グローバル・レーティング・ジャパン

A+

ムーディーズ・ジャパン

A1

日本格付情報センター(R&I)

AA

圧倒的な顧客基盤を持つ国内市場

国内No.1の顧客数

4,400

 万名(個人)

250

 万社(法人)

国内No.1の代理店ネットワーク

83,073

 店

成長を支える基盤

全世界の従業員数

41,501

 名
(内、海外従業員 9,230名)

グローバル従業員比率

22.2%

女性管理職比率(国内)

16.1%

ESG取組みへの評価

MSCI ESG Rating

AA

CDP

AList

DJSI (World/AP)

World/AP

 に選定

5つの事業ドメイン

国内損害保険事業

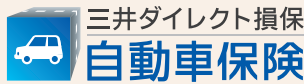
P.67

国内損保シェアNo.1、グループ全体で多様なお客さまニーズに万全に対応

MS&AD 三井住友海上

MS&AD あいおいニッセイ同和損保

MS&AD 三井ダイレクト損保



国内生命保険事業

P.69

異なる特長を持つ2社が、強みを活かし、保障性商品と資産形成型商品を展開

MS&AD 三井住友海上あいおい生命

MS&AD 三井住友海上プライマリー生命



個人年金は、
未来への贈りもの。

海外事業

P.71

49カ国・地域*に広がる海外ネットワーク。
なかでもASEAN地域において、域内総収入保険料(損保) No.1



*グローバルイノベーション推進拠点があるイスラエルを除く(2021年4月1日現在)

金融サービス事業

P.73

新しい金融商品・サービスの開発・提供を通じて、保険・金融グループとしての総合力を発揮

MS&AD 三井住友海上キャピタル株式会社



三井住友DSアセットマネジメント



MS&AD MS&ADローンサービス株式会社



リスク関連サービス事業

P.74

グローバルなリスクソリューション・サービス事業を展開し、保険事業とのシナジーを発揮

MS&AD MS&ADインターリスク総研

MS&AD MS&ADグランアシスタンス

三井住友海上ケアネット株式会社

株式会社ふれ愛ドゥライフサービス

5つの事業ドメインを支えるMS&ADインシュアランスグループ各社

MS&AD MS&ADビジネスサポート株式会社

MS&AD MS&ADシステムズ株式会社

MS&AD MS&ADアビリティワークス

MS&AD MS&ADスタッフサービス株式会社

MS&AD MS&AD事務サービス株式会社

MS&AD MS&AD VENTURES

MS&ADインシュアランス グループの歩み

起源となる5社のDNA

三井海上 1918年創業

1934年にタイで元受営業を開始する最初の日系損保。早くから海外営業網の充実を図り、国際化時代に対応。

住友海上 1893年創業

関西の貿易関係の有志から始まり、以来、日系企業の海外進出に対応し、海外営業体制を早くに構築。

大東京火災 1918年創業

1960年代より自動車保険に注力し、整備工場代理店を組織化するなど、「モーターの大東京」と業界トップクラスの評価が定着。

千代田火災 1897年創業

中京財界との強いパイプを持ち、トヨタ自動車販売社との関係強化を経て、「自動車保険の千代田火災」として発展。

同和火災 1897年創業

航空保険の再開や人工衛星保険の開発により「航空・宇宙保険に強い同和火災」として評価。健全性の高さでは業界トップ水準。

保険業界の再編

2001年合併
三井住友海上

2001年合併
あいおい損保

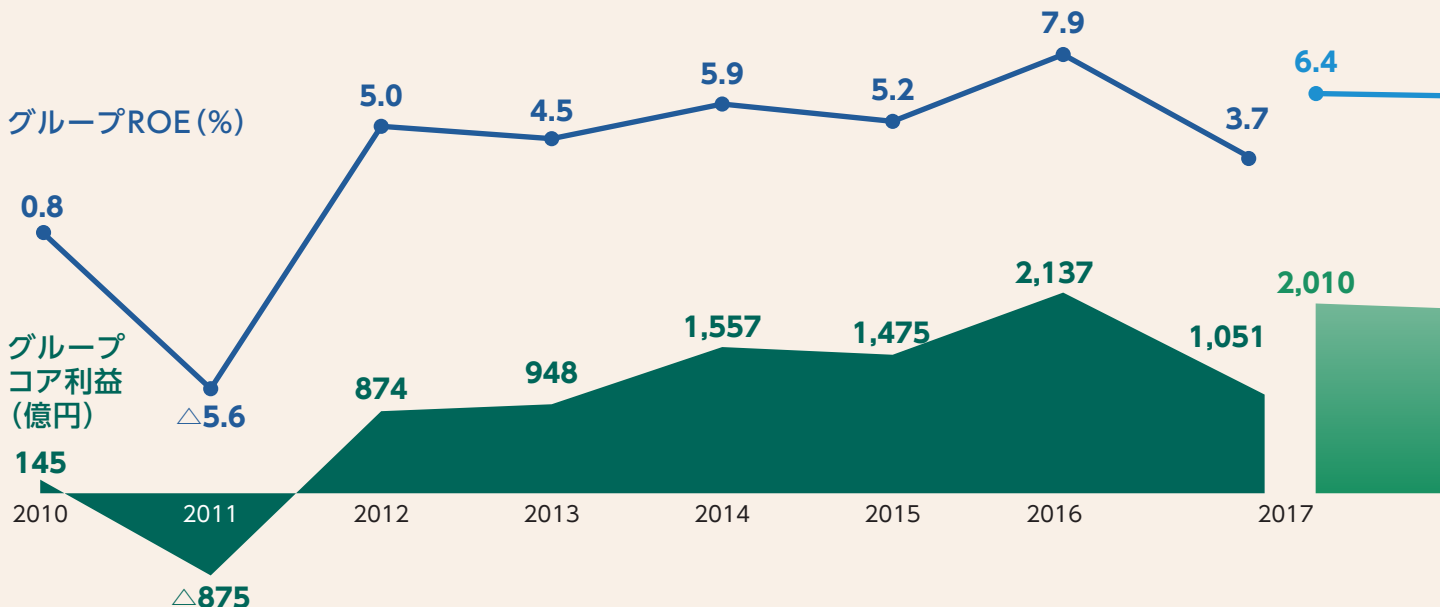
2001年合併
ニッセイ同和損保

2000年開業
三井ダイレクト損保

2001年合併
三井住友海上きらめき生命

2001年合併
あいおい生命

2005年社名変更
三井住友海上
メットライフ生命



MS&AD

MS&ADインシュアランスグループ

2010年誕生

三井住友海上

あいおいニッセイ同和損保

三井ダイレクト損保

三井住友海上あいおい生命

三井住友海上
プライマリー生命

**128年の長い歴史と経験に支えられた
知見と信用力**

- 国内・ASEANで最も豊富なリスク関連データの蓄積
- 過去の大規模自然災害の経験から得た知見・データ

長期の関係構築による強固な顧客・販売基盤

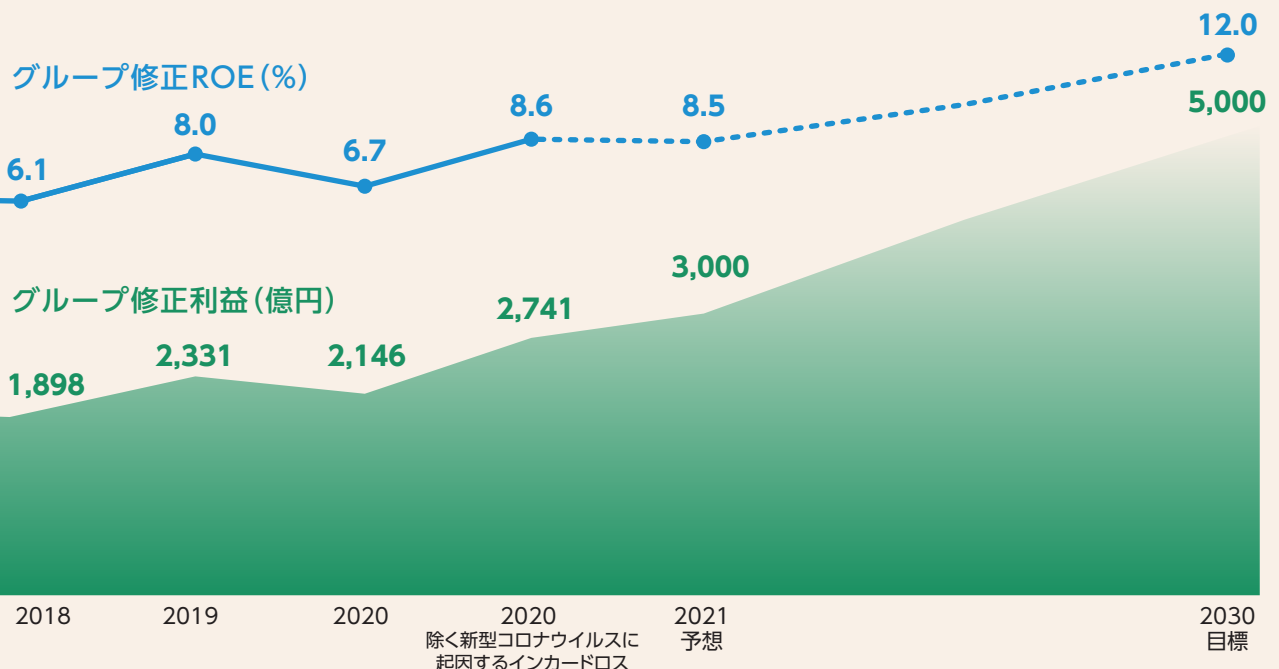
- トヨタグループ、日本生命グループ、三井グループ、住友グループなど異業種トップ企業とのパートナーシップ
- 長期の信頼関係に支えられた保険代理店・保険ブローカーとのパートナーシップ

**アジア地域で長年築いてきた
信頼のネットワーク**

- 1934年日系損保初のタイでの元受営業開始
- ASEANの成長とともに業容を拡大し、域内No.1の規模を確立

110年を超えるロイズ市場での経験と実績

- 2000年に日系損保で初めてロイズに進出
- 2016年にロイズで1903年創業のAmlin社をグループ傘下に



CEO メッセージ

当社グループの多様性を生かし、 社会変革も成長機会として捉え、 「レジリエントでサステナブルな社会」の 実現をめざす

はじめに

～ 新型コロナウイルスによる社会変化から学んだこと

昨年6月にグループのCEOに就任してから1年が経ちました。この間、新型コロナウイルス感染症拡大によって社会、経済活動は大きく制限され、2020年の世界経済はリーマンショックを下回るマイナス成長となりました。

当社グループでも、海外保険子会社を中心に新型コロナウイルスに起因する多額の発生保険金が、海外事業の利益を押し下げる結果となりましたが、世界的な危機の中、社員の健康管理を確保しつつ、お客さまの生活や事業を支えるべく保険のお引受けと保険金のお支払い等を維持し、事業を継続しました。同時に、リモートワーク等のビジネススタイルの変革を一段と進め、グループ全体で大幅なコスト削減を実現する機会となりました。自動車保険や国内生命保険事業が好調であったこともあり、2020年度の業績としては、グループ修正利益、当期純利益とも、業績予想を上回って着地することができました。新型コロナウイルスに起因する経済活動の制限や社会の変化は、企業を取りまく環境にも大きなインパクトを与えました。多くの企業でリモートワークの導入が進み、お客さまの非接触・非対面志向が高まるなど、ライフスタイルが変化しました。当社グループでもスマートフォンによる保険契約の受付やコンビニ端末を活用したがん保険の販売、Webサイトを通じた自動車事故の対応等、お客さまとの接点におけるデジタル化が進みました。また、九州地方を襲った豪雨や台風等の自然災害対応では、従来のような被災地近くの災害対策室に多くの社員を集める対応ではなく、各地への業務分散とリモートワークによるお客さま対応を実現し、社員の感染防止対策を徹底しながら、社会の重要インフラとしての役割を果たすことができました。

この1年を振り返り、私自身が感じたこと ～ グループの強みと課題

この1年を振り返り、私自身が強く感じたことが2つあります。一つは、ポートフォリオ変革の重要性です。新型コロナウイルスによる保険金支払は主にMS Amlinを主体とした欧州事業において発生しましたが、この影響を国内生命保険事業やアジア事業の利益でカバーすることができました。もう一つはデジタルライゼーション推進の重要性です。以前からシンクライアントパソコンの配備や在宅勤務制度の導入等を進めてきたため、大きな混乱もなく、社員のリモートワークを実施し、お客さまからの要望に滞ることなく対応することができました。

また、さまざまな気づきもありました。リモートワークの有用性を確認し、会議やイベントの活用方法を一から見直したことで、より効率的な業務フローや効果的なコミュニケーション手法に気づくことができました。この仕事の変革が、ジョブ型人事制度の導入やオフィススペースの見直し等、グループ全体の業務効率化を進める機会につながりました。そして、これまで経験したことのない環境の中で、当社グループの危機対応力の高さ、職場メンバー一体となったチームワーク、仕事に対する誠実さを改めて実感することができました。

このようにビジネススタイルの変革とグループの成長を同時に実現する上で、当社グループの強みと課題を見つめ直すことができ、非常に貴重な機会となったと思っています。

[P.35](#) 「新型コロナウイルスによる新しい社会様式への対応」

取締役社長グループCEO

原 典之



中期経営計画「Vision 2021」の総括

～ 世界トップ水準の保険・金融グループの実現に向けて

今年度は、2018年からスタートした中期経営計画「Vision 2021」の最終年度です。「Vision 2021」では、「世界トップ水準の保険・金融グループの実現」と「環境変化に迅速に対応できるレジリエントな態勢構築」をめざして、3つの重点戦略「グループ総合力の発揮」、「デジタルライゼーションの推進」、「ポートフォリオ変革」に取り組んできました。

当社グループが掲げる「世界トップ水準の保険・金融グループ」の実現については、スケールの点では、世界の損害保険会社グループの中で、トップ10に入る事業規模にあります。一方、クオリティについては、財務の健全性は、目標のESR180-220%に対して、株価の上昇もあり目標を上回る235%となりましたが、資本効率の観点では、新型コロナウイルスの影響もあり、グループ修正ROEは目標の10%を下回る6.7%となっています。このため、収益力を強化し、資本効率を高めていくことが最も重要な課題の一つと考えています。そのため、デジタルを活用した成長戦略を柱として、課題としている①火災保険の収支改善、②海外事業の収益力強化、③事業費の削減に一層注力し、収益力強化に向けてグループを挙げて取り組んでいきます。

資本効率の向上が最重要課題

～ 収益力の強化にむけた3つの取り組み

まず、①火災保険の収支改善については、料率改定や、高リスク契約の引受条件の見直しに加え、防災・減災の取り組みを進めます。②海外事業の収益力強化については、課題であったMS Amlinの業績は、一般リスクの損害率も順調に下がり、新型コロナ影響を除くと2020年度に100億円を超える利益水準となりました。今後は良績契約の拡大や市場のハード化を取り込み、確実に成長戦略を実行していきます。また、当社グループの強みが活かせるアジアは、今後リテール市場の拡大が見込める有望なマーケットです。現地での有力なプラットフォーム等と連携を強化していきたいと考えています。③事業費の削減については、2020年度に当初の計画を上回る340

億円*のコスト削減を実現し、2021年度には490億円*の削減を計画しています。更に今後、オンライン刷新による業務プロセスの改革、リモートワーク等ビジネススタイルの変革による組織要員の効率的な配置やオフィススペースの削減等を進めることで、2025年までには国内外合わせグループ全体で1,000億円*のコスト削減を実現していきます。

*いずれも2019年度対比

デジタルによる3つの変革を推進

～ 従来の保険の枠を超えて、新たなビジネスの創造へ

次に、デジタルを活用した成長戦略については、3つの変革、即ち「商品・サービスの変革」、「販売チャネル・販売手法の変革」、「新たなビジネスの創造」を実現していきます。

「商品・サービスの変革」については、従来の「保険」は、事故や災害が起きた場合に、経済的損失を補償するものでしたが、デジタルを活用することでリスクを可視化し、その発現を防ぎ、万一発生した場合にも影響を小さくし、すばやく回復するサービスをシームレスに提供する取組みを強化してきました。具体的な事例としては、テレマティクス自動車保険やドラレコ型自動車保険があります。お客様の走行データをリアルタイムに収集し、速度超過や高速道路の逆走等を探知してアラートを発信したり、運転診断レポートによる安全運転のアドバイスを提供することによって、自動車事故を減らす効果を発揮しています。事故が発生した際にも、大きな衝撃を受けたことを感知すると、直ちに安否確認の連絡をし、必要な場合には、救急車やレッカー車等の手配を行います。また、お客様の安全運転度合いや走行距離によって保険料を変動させ、より納得感の高い保険料での補償も提供しています。

「販売チャネル・販売手法の変革」では、「MS1 Brain」のように、募集・提案から契約締結、事故対応までend-to-endで保険プロセスをデジタル化したり、デジタルプラットフォームとの連携によりECサイトでの商品購入手続

の中に、保険提案をビルトインするような取組みを進めています。MaaSやスマートシティ、ヘルスケア等の分野で生まれる新たなマーケットホルダーと連携し、お客さまニーズに合致した新しい販売チャネルの構築も行っています。

「新たなビジネスの創造」では、気候変動や人口の高齢化等の社会課題に伴って、新しいリスクソリューションへのニーズが生まれています。これに対して、気候変動影響を定量評価するコンサルティングサービスの提供や、音声解析により認知障がい早期発見するアルゴリズムの

開発等、新たなビジネスへの挑戦を行っています。

こうした取組みをグローバルに展開することで、更に成長の機会が広がります。例えば、「MS1 Brain」はフィリピンで導入されているほか、ドラレコ型保険は台湾で、テレマティクス自動車保険はタイや台湾で販売しています。高度なデジタル技術を活用した付加価値の高い保険商品・サービスは、急速にデジタル化が進むアジア各国に浸透していく可能性が高いと考えています。

目録 P.17-18 「Issue 1 グローバル展開」

目録 P.47-52 「中期経営計画“Vision 2021”の進捗」

2030年に向けた成長Vision

～「レジリエントでサステナブルな社会を支える企業グループ」をめざして

来年度からスタートする次期中期経営計画の検討にあたり、次の10年を見渡し、2030年に当社グループの目指す姿を、「レジリエントでサステナブルな社会を支える企業グループ」としました。また、定量目標として、グローバルピアの上位社に伍する水準である、5,000億円規模の利益水準、ROE12%を掲げました。この2030年に目指す姿をイメージし、今、何をすべきかを考え、次の2025年までの中期経営計画策定に向けて論議を重ねています。

盤石な収益基盤の確立に向けて

～ バランスの取れた事業ポートフォリオ

国内損害保険事業においては、火災保険の収支改善や事業費率の低減、国内生命保険事業での生損保のクロスセル率の引上げや資産運用の高度化、海外子会社でのDX戦略の推進やグローバルシナジー等、既存事業の課題に取り組み、収益基盤を強化します。

その上で、成長ドライバーである海外事業では、当社の強みであるアジアにおける経済成長を当社の成長に取り込むことに加え、現在、事業ポートフォリオに占めるウエイトが相対的に低い米国においてスペシャリティ分野や、特定の領域に強みを持つMGA^{*}等の領域で事業投資の検討を行い、バランスの取れた事業ポートフォリオの構築をめざしていきます。

「CSV × DX × GLOBAL」

～ 持続的成長を促すベースの考え方

そして、社会課題に対してデジタル等の技術革新で解決すること、即ち「CSV×DX」戦略をグローバルに展開することで、成長Visionを実現します。昨年度から、「CSV×DX」戦略を当社グループの成長の軸に置き、DXを活用した社会課題の解決に取り組んできました。当社がめざすのは、万全の補償に加えて、未然予防と損害の最小化・迅速な回復等の機能を付加した商品・サービスに磨きをかけることです。この補償の前後の領域を収益化し、更に新規ビジネスの創出につなげていくために、データビジネスやリスクソリューション分野のコンサルティングビジネスに注力していきます。保険会社が保有するデータやリスク分析手法、リスク管理のコンサルティングのノウハウは、スマートモビリティ、スマートシティ、社会インフラメンテナンス、気候変動リスク等の幅広い領域で活用できます。補償の前後の領域の収益化、新規ビジネスの創造と収益化に、グループ一体でスピード感をもって取り組んでいきます。

目録 P.43-44 「MS&ADの戦略」 目録 P.45-46 「中長期的成長に向けて」

目録 P.80-90 「特集:CSV × DXが実現するMS&ADのネクストステージ」

^{*}MGAとは、保険会社から権限を付与され、保険募集に加えて引受や損害額認定・査定等の業務を担う代理店

持続的成長を支える経営基盤の構築

I グループ全体で社会課題の解決に取り組む

当社グループは、2018年から開始した「Vision 2021」よりCSVの考え方を経営の軸に置き、本業を通じた社会課題の解決に取り組み、社会の持続的発展とともに成長することをめざしています。今回の新型コロナウイルスによって、改めてCSVやサステナビリティの重要性が広く認識されたのではないかと思います。当社グループでも社員の意識は非常に高く、2020年度の社員の意識調査では、92.9%の社員が自らの業務がCSVにつながることを実感していると答えています。また、地方自治体が企画するSDGsセミナーで当社グループの社員が講師を務めるなど、それぞれの社員がCSVやSDGsに関わる機会が増えています。社会課題の解決に資する取組みとして全社的に進めている「ドラレコ型自動車保険」や「健康経営支援保険」だけでなく、多くの社員が日々の業務の中で独自の取組みを行っています。

一人ひとりのCSV取組が グループの成長を促進

2018年から開催している「サステナビリティ・コンテスト」には、全世界のグループ社員から、のべ1,189件にもものぼる応募があり、その国・地域ならではの社会課題の解決をビジネスにつなげてきています。2020年度最優秀賞の「公的農業共済と最先端のIoT技術とを連携させ、畜産業界が抱える永年の課題を解決」した取組みはその典型例です。これは、24時間・365日、センサーを使い牛の健康状況をリモートで確認し、同時に保険を使った補償を組み合わせ、牛の死亡リスクとそれによる損失を低減することを実現した取組みです。これにより、畜産農家の労働環境の改善と経営の安定化等を実現すると同時に、当社グループは、畜産マーケットへ本格参入し、公的共済と連携した保険引受スキームを構築することができた素晴らしい事例です。こうした社会課題の解決に社員自身に関わることで、やりがい、働きがいにつながり、それが当社グループの成長戦略を推進する強力なドライバーとなっています。

☞ P.39-40 「7つの重点課題とCSVの広がり」

☞ P.91 「CSV取組を実践するための仕組み」



II ネットゼロ社会の実現に取り組む

当社グループでは2030年に目指す社会像として「レジリエントでサステナブルな社会」の実現を掲げています。そのために、「気候変動への対応」、「自然資本の持続可能性向上」、「人権の尊重」の3つをグループ全体で優先的に取り組む課題と位置付けています。中でも、気候変動による自然災害の多発化・甚大化は地球全体が共有するリスクであり、また損害保険会社にとっては、支払保険金の増大によりグローバルな保険システムを揺るがしかならない深刻な課題の一つです。

ネットゼロ社会を目指して、当社グループにできること

本年5月には、CO₂排出量削減の中長期目標を見直し、2030年には2019年度対比で50%削減、2050年度にはサプライチェーン全体を含めた排出量であるスコープ3ベースでのネットゼロをめざすことを表明しました。自ら排出するCO₂削減、使用する電力やガソリンの使用削減だけでなく、再生可能エネルギーの普及やCO₂排出削減を後押しする保険商品や気候変動に関するコンサルティングサービスの提供を通じて、ステークホルダーの皆さまとともに、脱炭素社会の実現に貢献していきます。また、6月には、保険引受や投融資における対応として、今後計画される石炭火力発電所に対する保険引受や投融資を行わないこととする方針も明確にしました。今後のロードマップと各取組みを推進するためのKPIを設定し、着実に取組みを進めていきます。

📄 P.21 「Issue3 気候変動の対応」

📄 P.78-81 「気候変動情報ディスクロージャー」

III 人材の「多様性」の強化に取り組む

当社グループの成長戦略を実行していくのは人材です。CSVの考え方が早い段階で社内に浸透した背景には、社員のMVV(ミッション、ビジョン、バリュー)への理解の深さも影響していると考えています。社員の意識調査では、95.6%が「常にMVVを意識しながら自らの業務に取

り組んでいる」と答えています。当社グループのミッションである「安心と安全を提供し、活力ある社会の発展と地球の健やかな未来を支える」ことは、CSVやSDGsの考え方や非常に高い親和性があります。全社的にMVVの浸透率が高いことが、グループ全体のCSV取組の理解促進につながっているのだと思います。そして、ミッションの実現、社会課題の解決、自分のやりがいや働きがい、それらが全て結びつくことで、当社グループの持続的成長につながると考えています。

こうして、一人ひとりの社員のベクトルが同じ方向を向くことは、グループの結束力・総合力の発揮につながります。一方で、社会課題の解決につながるイノベーションは、社員一人ひとりの個性から生まれる自由な発想や斬新なアイデアが源になります。当社がダイバーシティ&インクルージョン(D&I)を進める意義はそこにあります。性別、国籍、宗教、価値観等、それぞれ異なる個性や考え方を持つメンバーが多様な意見をぶつけ合い、組み合わせ、課題解決に取り組むことで、新たな価値創造につながるイノベーションが生まれます。そうした企業風土を作るために、D&I取組に注力しています。

誰もがいきいきと活躍できるステージの提供

特に、女性活躍推進に関しては、D&Iを進める体制を整え、多様な社員が、その能力を最大限に発揮し、いきいきと活躍できる環境整備を進めてきた結果、2年連続で「なでしこ銘柄[※]」に選定されました。女性管理職比率については従来の目標を達成し、次のステージの目標を設定して、一層のD&I施策を進めています。取締役、執行役員、ラインマネジメントを担う管理職、それぞれに具体的な数値目標を設定し、2030年度末までにはグループ全体の女性管理職比率30%以上をめざすこととしました。この目標を実現するために、女性役員登用のパイプラインを整備し、意思決定層の多様化を進めていきたいと考えています。

外国籍の人材については、日本の大学の留学生を新卒採用しており、こうした社員は比較的長く当社に在籍してくれています。海外拠点で採用された社員が本社で勤務する「セコンディ制度」では、これまで応募があった15の国と地域からのべ103名を受け入れています。海外拠

※ 「なでしこ銘柄」とは、経済産業省と東京証券取引所が共同で、女性活躍推進に優れた上場企業を「なでしこ銘柄」として、毎年業種毎に選出。

点の外国人社員が本社業務を兼務するケースもあります。2021年3月末時点で海外拠点の社員18名が本社業務を兼務し、日本人社員と同じタスクを共有し、地域横断で取り組んでいます。

また、中途採用人材の活躍も目覚ましく、国内グループ会社合計での男性部課長に占める中途採用者比率は16.6%です。更に女性部課長に占める中途採用者比率は40.0%と、さまざまなキャリア経験と専門性を持つ中途採用の人財が社内で評価されてきています。

競争力の源泉である人財が体現するのは5つのバリュー

当社グループでは社員の行動指針として、5つのバリューを掲げていますが、これを常日頃から意識して、業務を

行うことがとても大切なことだと考えています。「お客さま第一」や「誠実」は、商品・サービスの品質に大きく関わってきますし、東日本大震災や今回の新型コロナウイルス感染拡大といった有事の際は「チームワーク」を発揮し、全社一丸となって乗り切ってきました。また、世界トップ水準の保険・金融グループとして、「プロフェッショナル」の意識を持つことは大変重要です。そして、「デジタル戦略を推進していく上では「革新」への熱意が求められます。社会環境によって、その時々強く求められるバリューもありますが、この5つのバリューをどんなときでも体現できる人財に育てることが、当社グループの企業価値の向上には欠かせないと考えています。

目 P.33-34 「グローバルで多様な人財」

ステークホルダーと創る未来

～ 社会のサステナビリティを支えるためのパートナーシップ

新型コロナウイルスによる社会の変化によって、さまざまな社会課題が浮き彫りになりました。気候変動、経済的格差、人権問題等、企業が取り組むべき課題は多く、こうした広範囲な社会課題の解決には、多様なステークホルダーと連携して、価値協創することが求められます。また、あらゆる業界でデジタル技術を活用した革新的な商品・サービスが生み出されています。保険業界においても、データの活用によって、従来の保険サービスの枠にとられない新しい顧客体験価値やビジネスモデルを社会に提供していくことが求められるようになります。

イノベーションのネットワークを確立

～ 新たな課題解決をめざして

これからは、国内外を問わず、新しい技術やビジネスモデルを広く取り込むことがますます重要になり、当社グループにおいても、オープンイノベーションの姿勢で、産官学の連携による人財や知見を活用し、新しい価値の創出とその社会実装を迅速に進めています。2018年にシリコンバレーに立ち上げたCVCでは既に50社以上の

投資実績があり、保険ビジネスの将来を担う最先端の技術やナレッジやインテリジェンスを活用し、新たな商品・サービスの開発につなげています。

また、産学連携の事例としては、東京大学センター・オブ・イノベーション(東大COI)と連携し、彼らが開発するAIによる健康リスク予測モデルを搭載したアプリを活用して、従業員の健康管理と健康増進取組を図る健康経営支援保険の販売を行っています。ほかにも、スマートモビリティやスマートシティに関する大学との共同研究を通じて、大学の持つ高い専門性、豊富な知見やノウハウ、学術的なネットワークを活用することで、新しい解決策の発見やより広範な課題解決に向けて取り組むことができると考えています。

地域特有の課題解決

～ 共通課題を見出し、横展開へ

更に、全国の地方自治体と地方創生包括連携協定を結び、地域のまち・ひと・しごとに係わる課題解決に取り組んでいます。例えば、災害時における地域住民の行動変

容を促す日常使いできる防災ソリューションの開発、深刻な人手不足に悩む農業界の課題解決に向けたロボットやAIを活用した「スマート農業」の普及、少子高齢化地域の活性化をめざした産官連携による無人自動運転移動サービスの試験運行等、さまざまな取り組みを行っています。地方創生といった大きなテーマに取り組むためには、多角的・中長期的な視点から課題に対処する必要があります。そのために、自治体だけでなく、地域金融機関、民間企

業、大学等と幅広く連携して取り組むことで、地域特有の課題に対する包括的な解決策が検討できると考えています。

今後も、企業、大学、公的研究機関の本格的連携とベンチャー企業との協創等を通じて、社会変革を支えるイノベーションを生み出し、社会のサステナビリティと当社グループの持続的成長を実現していきます。

☞ P.19-20 「Issue2 イノベーションの推進」

結び

～ 目指す社会像の実現に向けて

2030年はSDGsの最終目標の年です。「レジリエントでサステナブルな社会」の実現に向けて、気候変動への対応や自然資本の保全、人権の尊重や食料問題等、取り組まなければならない課題は多岐にわたります。こうした社会課題の解決に取り組むとき、当社グループの多様性が大きな強みになると考えています。

当社グループには、特徴的で多様な事業会社、多様な人材、多様なパートナーシップといった事業基盤があるからこそ、どのような社会課題に対しても、多様なニーズを吸い上げ、多様なデータを活用することで、多彩な展開が可能になっています。

当社グループらしさの原点

～ 新しい保険・金融グループとして

これまでも、社会の変化を先取りし、業界をリードして、新たな事業領域を切り開いてきました。例えば、現在は各損害保険グループが取り組んでいる、リスクコンサルティングの事業は、当社グループがいち早く手掛け、国内のリスクコンサルティングのマーケットを構築してきました。また、国内損害保険グループ各社の成長のドライバーの一つとなっている海外大型M&Aについても、当社グループによるAVIVA社アジア事業買収が、業界の先駆けとなりました。そして、これから、拡大が予想されるテレマティクス自動車保険は、まだ社会にそうした概念自体がなかった2004年から、PAYD型(Pay As You Drive:走行距離に応じた保険料を設定)の自動車保険を

開発し、最先端の保険商品を提供してきました。

この「新事業領域のパイオニア」のDNAを活かし、当社グループの多様性と総合力を強みに変えて、ステークホルダーの皆さまとともに、社会課題の解決につながる特徴的な商品・サービスを生み出して、持続的な企業価値の向上を実現していきたいと考えています。

☞ P.29-30 「MS&ADの競争優位」



Key Issues

MS&ADインシュアランス グループは、国内損害保険市場No.1のポジションを持ち、安定的な利益基盤を構築してきました。次なる成長に向け、キーとなるのは「グローバル展開」、「イノベーションの推進」、「気候変動の対応」です。当社グループが掲げる「レジリエントでサステナブルな社会」を支える企業グループをめざし、この3つの課題に取り組むことで、持続的な成長を実現していきます。

Issue 1 グローバル展開

“ 世界市場の成長をどのように取り込んで、
海外事業を拡大していくのか？ ”

当社グループが持続的に成長するためには、国内損害保険事業に依存した利益構造から、地域的にも分野的にもバランスの取れた事業ポートフォリオへの変革が必要です。成長の柱となる海外事業においては、まずは収益力回復取組が着実に進んでいるMS Amlinの利益成長を図ります。同時に今後10年間で約1.8倍となることが見込まれるアジア保険市場の成長を損保・生保の両面で取り込ん

でいきます。また、海外グループ各社や、連携するグローバル保険会社とさまざまな分野でシナジー効果を発揮していきます。当社グループでは、社会課題の解決策の提供をデジタル技術で加速する「CSV×DX」に取り組んでいますが、これを世界各国に広げ、各国・地域特有の課題への解決策を提供しながら、当社グループの持続的な成長を実現します。

海外事業の中長期成長に向けて



MS Amlinの成長戦略

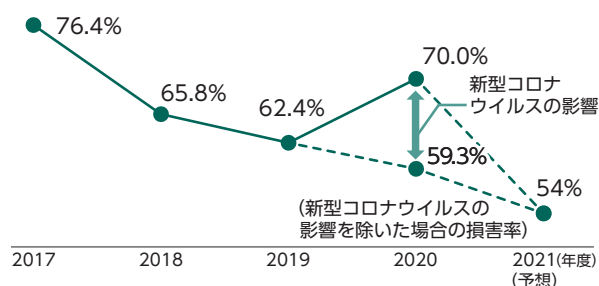
ロイズ・再保険事業の成長戦略

MS Amlinでは、収益力回復取組が着実に進んでおり、成長軌道への転換と収益拡大を図ります。世界中から情報・専門人材・リスクが集まる保険産業の集積地である英国ロイズの主導的プレイヤーとして、ロイズとMS Amlin双方が持つブランド力に、MS Amlinの専門性や当社グループの強固な財務基盤を組み合わせ、引受けポートフォリオの最適化と利益成長を実現していきます。また、再保険の主要市場であるロンドン、チューリッヒ、バミューダ等に拠点を構え、世界中の良質案件への再保険提供を通じて、各国の保険事業を支えていく方針です。これらに加え、デジタル技術を活用した事業の効率化、引受け高度化による一層の収益力強化や、2021年に実施した米国の引受代理店の買収のような、インオーガニックによる成長を進めていきます。

MS Amlinの利益回復に向けた取組み

- ① 引受厳選を通じたポートフォリオ変革
- ② 業務効率化によるコスト削減
- ③ 市場ハード化の取込み
- ④ 成長戦略の推進

MS Amlinの一般リスクの損害率の改善



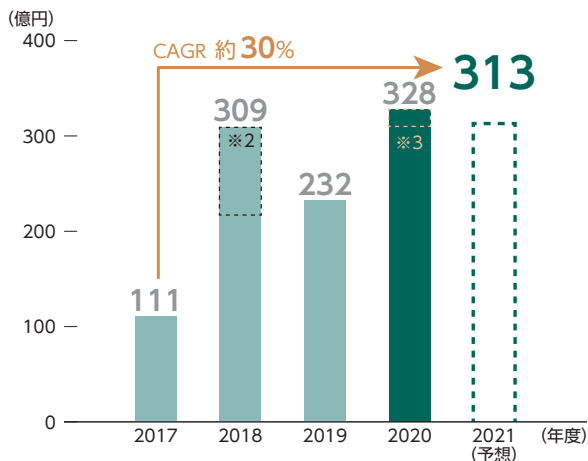
アジアでの成長戦略

「3つの変革」を軸にした利益成長の追求

当社グループは、1934年のタイ進出以来、90年近くにわたり、強固な顧客基盤の構築に努めてきました。現在、ASEANにおいて、加盟10カ国全てで元受事業を行っている世界唯一の損害保険会社で、法人のお客さまは65万社、個人のお客さまは836万名となっています。

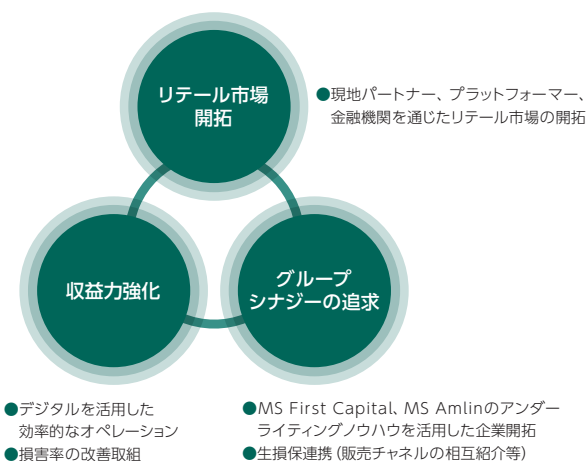
ASEAN域内での収入保険料規模で、確固たるポジションを確立しています。中長期目標の達成に向け、安定的かつ収益性の高い事業基盤を構築するために、昨今の事業環境の変化を好機と捉え、「3つの変革」に取り組んでいます。

グループ修正利益^{※1}の推移



※1 2017年はグループコア利益 ※2 2018年は香港の不動産売却益92億円を含む。
 ※3 2020年は新型コロナウイルスの影響による活動制限に伴う一時的な影響、助成金の影響等を含む。

アジア事業の戦略における「3つの変革」



Key Issues

Issue 2
イノベーション
の
推進

“ これからの時代、保険事業を
どのように“再定義”するのか？ ”

保険はいつの時代も社会の進展とともに進化してきました。しかし、これからの保険は、従来の枠組みを超えた新しい概念で捉える必要があります。当社グループでは、目の前の社会課題だけでなく、これからの社会変革を見据え、当社グループの強みと最先端のデジタル技術を組み合わせ、今までにない斬新で革新的なソリューションを

提供したいと考えています。そのために、世界中からイノベーションパートナーを見つけ、多様な社会課題の解決につながるあらゆる可能性と一緒に追求しながら、真のイノベーションに挑戦します。そして、これからの時代の保険事業を「再定義」し、社会が進展する限り、当社グループもともに成長するビジネスモデルへと変革していきます。

持続的なイノベーション創出に向けて



ベンチャー企業との協働

未来を創るイノベーションパートナー

保険の提供価値を新しいステージへと進めていく上で、多様なパートナーとの協働は不可欠です。例えば、2018年にシリコンバレーに設立したCVC「MS&AD Ventures」は、インシュアテック、フィンテック、モビリティ、ライフ&ヘルス、サイバーセキュリティ領域を対象と

して、この2年半で、50社以上に投資、既に17件の事業提携案件が進んでいます。将来を見据えて、保険の変革へと導くイノベーションパートナーを発掘し、一層の連携・協働を進めていきます。

イノベーションパートナーとの協働

 Mobility



自動車保険のデジタルプラットフォーム



ドローン技術をベースにしたエアモビリティサービス



AI等のDXによる自動車事故の迅速で適切な対応

 Sustainability



TCFDに対応するAIベースの気候変動リスク評価

 Cyber Security



IoT機器サイバーセキュリティ診断サービス



中小から大企業までサイバーセキュリティ評価サービス

 Insurtech



補償前後の価値提供先進的な火災保険サービスの開発



クラウドベースの保険ITプラットフォームを提供

多様なパートナーシップ

オープンイノベーションを通じた社会課題の解決

さまざまな社会課題の解決には、業界を超えたエコシステムを形成していく必要があります。地方自治体や大学の研究機関、地域金融機関や他業種の企業とも連携しながら、社会課題の解決につながるイノベーションに挑戦することで、実証実験や更なる開発を積み重ね、確実に

社会実装につなげていくことができます。そして、グループシナジーを発揮し、世界中から寄せられる知見を掛け合わせ、他社にはない特徴的な商品・サービスの開発や新たなビジネスモデルの創出をめざしていきます。

産官学プロジェクトの取組事例

Phase 1 プロジェクトの参画	Phase 2 共同研究・実証実験の開始	Phase 3 商品・サービスの開発	Phase 4 社会課題の解決
<ul style="list-style-type: none"> 「SmartCity X」プロジェクトへの参画 	<ul style="list-style-type: none"> 行動変容を促す日常使いの防災ソリューションの開発 デジタル時代の新しい交通安全対策の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 「cmap」を活用した防災・減災アプリ テレマティクスデータを活用した交通安全サービス 	<ul style="list-style-type: none"> 未来の安心・安全なまちづくり：スーパーシティ・スマートシティの実現
<ul style="list-style-type: none"> 東京大学センター・オブ・イノベーション（東大COI）との連携 	<ul style="list-style-type: none"> AIを用いて健康診断データから健康リスクを算出 	<ul style="list-style-type: none"> 「予防」、「補償」、「コンサルティング」をセットした健康経営支援保険の発売 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の健康経営を支援し、従業員の「元気で長生き」に貢献
<ul style="list-style-type: none"> 東京大学「音声病態分析工学」社会連携講座との共同研究 	<ul style="list-style-type: none"> 音声による認知機能レベルを判別するアルゴリズムの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 音声による認知症MCIの予兆の発見と予防策の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能な健康長寿社会の実現
<ul style="list-style-type: none"> ロボットビジネス支援機構との連携 	<ul style="list-style-type: none"> 農業用ロボットに関する知見・ノウハウ・独自サービスを持つ企業とのネットワーク構築 	<ul style="list-style-type: none"> 農業用ロボット・AI・IoT製品・サービス等への専用保険の開発 	<ul style="list-style-type: none"> 「スマート農業」の普及推進による地方創生への貢献

Key Issues

Issue 3
気候変動
の
対応

“世界的に高まる気候変動のリスクを抑えるため、
どのように社会の変革に貢献していくのか？”

気候変動の進展による自然災害の激甚化・頻発化は、地球全体が共有する巨大リスクであり、そこに密接に関わる保険会社にとって最重要課題の一つです。当社グループは、自社のリスク管理の高度化に取り組むとともに、自然災害による損害リスクへの対応を進めています。2018年からは「気候変動の緩和と適応」を優先的に取り組む課題として掲げ、自社の事業活動における環境負荷低減、保険やコンサルティングを通じた気候変動リスクへの対応策の提供、そして国際的なイニシアティブへの参画等さまざま

な取り組みを進めています。2020年に発表した『「サステナビリティを考慮した事業活動」について』を継続的に更新し、今後計画される石炭火力発電所に対する保険引受や投融資を行わないことを宣言しました。2050年ネットゼロの実現に向けて、ステークホルダーの皆さまとともに脱炭素社会の実現に貢献していきます。

※ 当社グループは気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に賛同し、このガイドラインに沿って情報を開示しています。

 P.78 気候関連情報ディスクロージャー

気候変動の緩和と適応に向けたさまざまな取り組み

脱炭素社会の実現を支援する商品・サービス

- 再生可能エネルギー等事業者のリスクを総合的に補償。また、企業への再エネ支援サービスも提供し、再エネ事業の安定的な発展を支援。



自然資本を活用したCO₂吸収取組

- 「インドネシア熱帯林再生プロジェクト」では、2019年までの14年間で約31,700tのCO₂を吸収。国内では北海道美幌町で植林活動を展開。

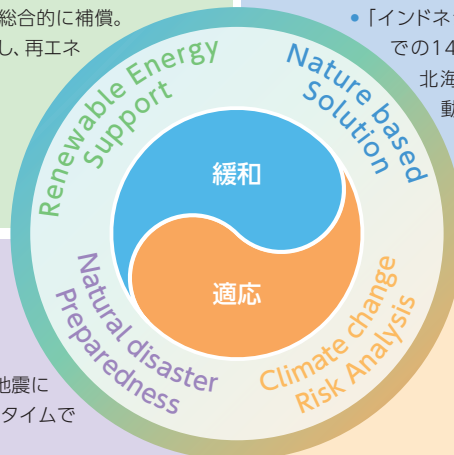


- 「cmap」は、市区町村ごとの台風・豪雨・地震による建物の被害予測を、被災直後にリアルタイムで公開している無償Webサイト。

防災・減災に向けたBCP対策支援

- 「気候変動による洪水頻度変化予測マップ」や「気候変動影響定量評価サービス」を通じて、リスク分析、戦略策定及び情報開示を支援。

気候変動リスクに特化したコンサルテーション



当社グループの目標

2050年ネットゼロに向けた新たな目標を設定

2050年ネットゼロの実現に向けて、パリ協定の1.5°C目標に沿った、新しいCO₂削減目標と再生可能エネルギー導入率目標を定めました。ビジネススタイルの変革で、

社員の移動やオフィスの稼働を効率化し、ガソリンや電力の使用量を削減するほか、太陽光発電設備の設置等、再生可能エネルギーの導入を進めていきます。

	スコープ1+2 ^{※1} CO ₂ 排出量削減目標 (基準年2019年度)	スコープ3 ^{※2} CO ₂ 排出量削減目標 (基準年2019年度)	再生可能エネルギー 導入率目標
2030年度	▲50%	▲50% 対象カテゴリー 1、3、5、7、13 ^{※3}	60%
2050年度	ネットゼロ	ネットゼロ 対象カテゴリー 全カテゴリー	100%

※1 スコープ1は社有車のガソリン等、当社グループが直接排出するもの、スコープ2は電力・ガス等の使用により間接排出するもの。

※2 当社グループの事業を通じて間接的に排出するものうち、スコープ2以外のもの。

※3 カテゴリー1：購入した製品・サービス(対象:紙・郵送)、3：スコープ1、2以外の燃料及びエネルギー活動 5：事業から出る廃棄物、7：従業員の通勤、13：リース資産

お客さまとともに進める取組み

リスクソリューションの力で脱炭素の技術を社会実装へ

再生可能エネルギーや水素といった次世代エネルギー、CCUS[※]、カーボンリサイクル等、脱炭素社会に向けた革新的技術の確立と社会実装をリスクソリューションの提供を通じて支援していきます。また、脱炭素化の推進に向けた技術の実装が地域の成長につながる社会をめざし、再生可能エネルギー事業を核とした地方創生支援にも積極的に取り組んでいきます。

※ Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage：二酸化炭素回収・有効利用・貯留



投融資先企業とともに進める取組み

投融資を通じて、脱炭素社会への移行を支援

PRIに署名している金融機関として、中長期的な投資リターン確保とともにサステナビリティに関わる課題解決への貢献に取り組んでいます。投融資企業に対しては、ESGの視点も踏まえた建設的な対話を実践しています。

また、グリーン投資等を通じて、脱炭素社会へ導くイノベーションに挑戦する企業を支えていきます。



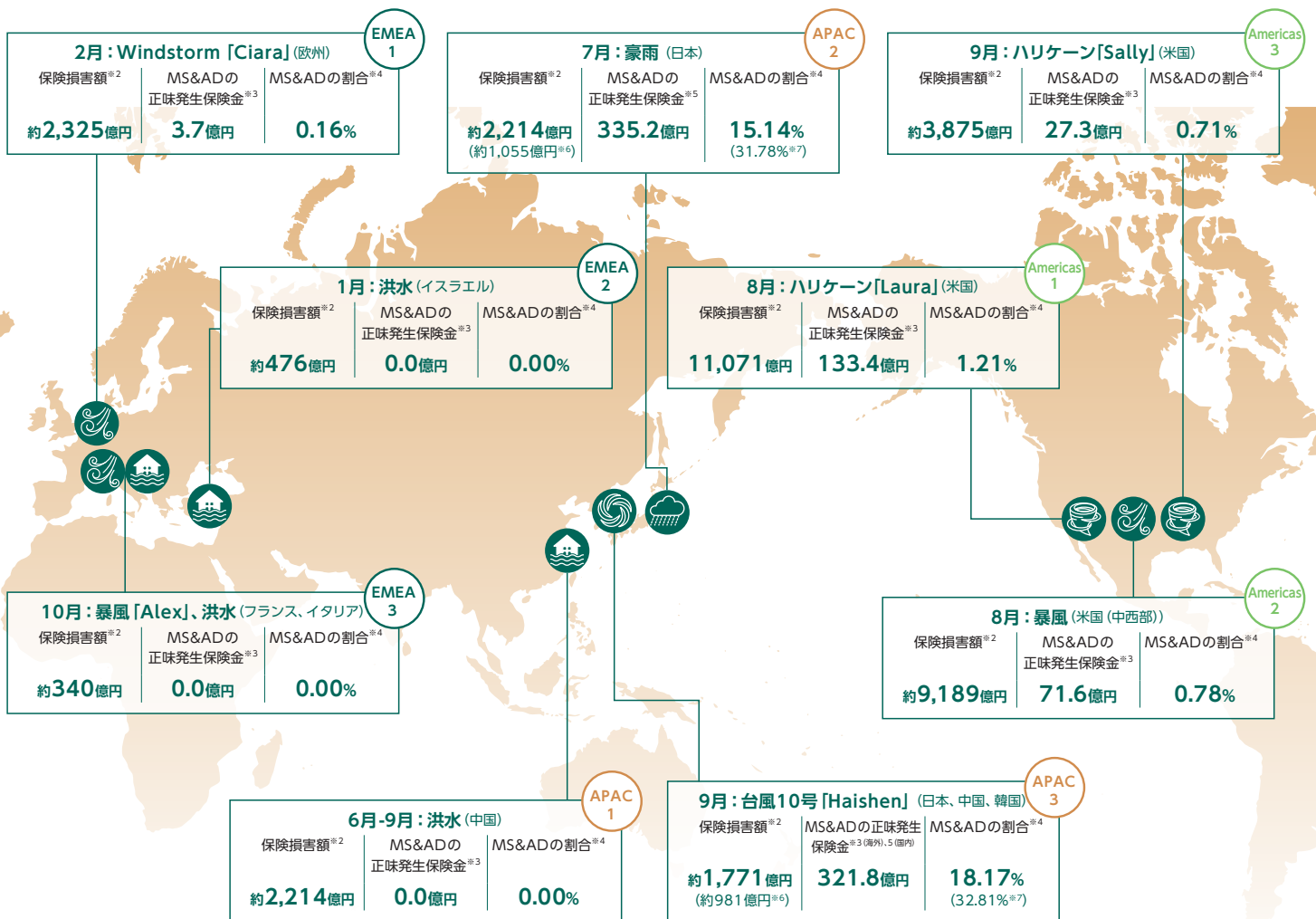
JAPAN CLIMATE INITIATIVE

Signatory of:



世界の自然災害マップ2020※1

近年の気候変動は、世界各地で強力な台風やハリケーン、集中豪雨、干ばつ、熱波等の異常気象による災害を頻発させるようになりました。また、その規模も大型化し、世界各国で今までの想定を大きく超える被害をもたらしています。下の地図では、米州・ヨーロッパ・アジア太平洋で保険損害額の大きかった自然災害の上位3件を順番に示しています。MS&ADインシュアランスグループでは、保険金のお支払いを通じて、大災害によるお客さまの経済的損失を軽減し、世界各地で安定した人々の生活と活発な事業活動を支えています。



※1 Aon社 "Weather, Climate & Catastrophe Insight - 2020 Annual Report"に記載されている2020年のAMERICAS(米州)、EMEA(欧州、中東及びアフリカ)、APAC(アジア太平洋)の高額保険損害額上位3件の自然災害。
 ※2 Insured Loss: 世界の損害保険会社での保険損害見込額 (出所)Aon社 "Weather, Climate & Catastrophe Insight - 2020Annual Report" 2020年度末社内決算為替レート(1\$=¥110.71)を使用。
 ※3 2020年12月末現在。三井住友海上及びあいおいニッセイ同和損保及び両社の海外子会社の正味発生保険金(支払保険金+未払保険金、出再保険契約による回収額・回収予定額を反映)の合計額。被災地域以外の拠点の5,000万円未満の案件を含んでいません。
 ※4 保険損害額 (Insured Loss)に対する三井住友海上及びあいおいニッセイ同和損保及び両社の海外子会社の合計発生保険金の割合。
 ※5 2021年3月末現在。三井住友海上及びあいおいニッセイ同和損保の正味発生保険金。
 ※6 2021年3月末現在。日本国内の支払保険金(見込み含む) (出所) 日本損害保険協会
 ※7 上記(※6)に対する三井住友海上及びあいおいニッセイ同和損保の合計発生保険金の割合。



MS&ADの価値創造

- 25 MS&ADの価値創造ストーリー
- 27 MS&ADの価値創造プロセス
- 29 価値創造の資源：MS&ADの競争優位
- 31 価値創造の仕組み：ビジネスモデルと提供価値
- 33 価値創造の基盤：グローバルで多様な人財
- 35 価値創造の基盤：品質
- 36 価値創造の影響：ステークホルダーとの協創価値
- 37 2030年に目指す社会像とマテリアリティ
- 39 7つの重点課題とCSVの広がり
- 41 CSVのインパクト評価

MS&ADの価値創造ストーリー

MS&ADインシュアランス グループは、
「グローバルな保険・金融サービス事業を通じて、
安心と安全を提供し、活力ある社会の発展と
地球の健やかな未来を支えます」というミッションのもとに、
3つの保険会社グループが結集して誕生しました。

このミッションの実現に向けて、
それを阻む社会課題に向き合い、
そこから生じる多様なリスクをいち早く見つけ、
リスクの発現を防ぎ、
リスクの影響を小さくするとともに、
リスクが現実となったときの経済的負担を小さくするための
さまざまな商品・サービスを通じて、
お客さまが安心して生活や事業活動を行うことのできる
環境づくりをサポートする、
これが私たちの価値創造ストーリーです。

時代とともに変化する保険

保険は、いつの時代も、社会の進展によって新たに生まれるリスクに対応する商品・サービスを通じて、企業や個人の夢や挑戦を応援し、社会の発展に貢献してきました。



海上保険



火災保険



傷害保険



自動車保険

取り組むべき社会課題の特定

現代社会が抱える課題は複雑で、そこに潜むリスクも多岐にわたります。当社グループが貢献できる重要課題(マテリアリティ)を特定し、多様なアプローチで解決に取り組んでいます。



気候変動



少子高齢化



技術革新

社会との共通価値の創造(CSV)

多様化する社会課題に向き合い、価値創造ストーリーを紡いで、多様なステークホルダーとの価値共創に取り組めます。そして、社会の進展とともに、当社グループの持続的成長と企業価値の向上をめざしていきます。



再生可能エネルギー事業者支援



健康管理アプリと健康経営支援



多面的なサイバーリスク対応商品

2030年
「レジリエントでサステナブルな社会」の実現

**活力ある社会の発展と
地球の健やかな未来を支える**

MS&ADの価値創造プロセス

当社グループの価値創造の仕組みを説明しています。当社グループが持つ多様な資源を事業活動に活用し、ステークホルダーの皆さまとともに、新たな価値創造につなげていきます。こうして持続的に価値創造できる仕組みをしっかりと構築することで、中長期的な企業価値の向上に結び付けます。

価値創造の資源 **MS&ADの競争優位** 目次 P.29

「多様性」による競争優位の発揮



資本

財務資本

リスクの引受けと成長投資に
十分かつ健全な財務基盤

連結純資産 3兆1,266億円	当期純利益 1,443億円
--------------------	------------------

人的・知的資本

グローバルで 多様な人材	国内・ASEANで最も 豊富なリスクデータ
世界49カ国 41,501名	リスクサーベイ実施回数 811件

デジタルプラットフォームの構築

デジタル人材育成プログラム参加者
663名

社会・関係資本

国内No.1の顧客基盤と販売網

国内のお客さま数 法人 約250万社 個人 約4,400万名	国内損害保険代理店数 83,073店 国内事故対応拠点 401カ所
--------------------------------------	--

異業種トップ企業との
パートナーシップ

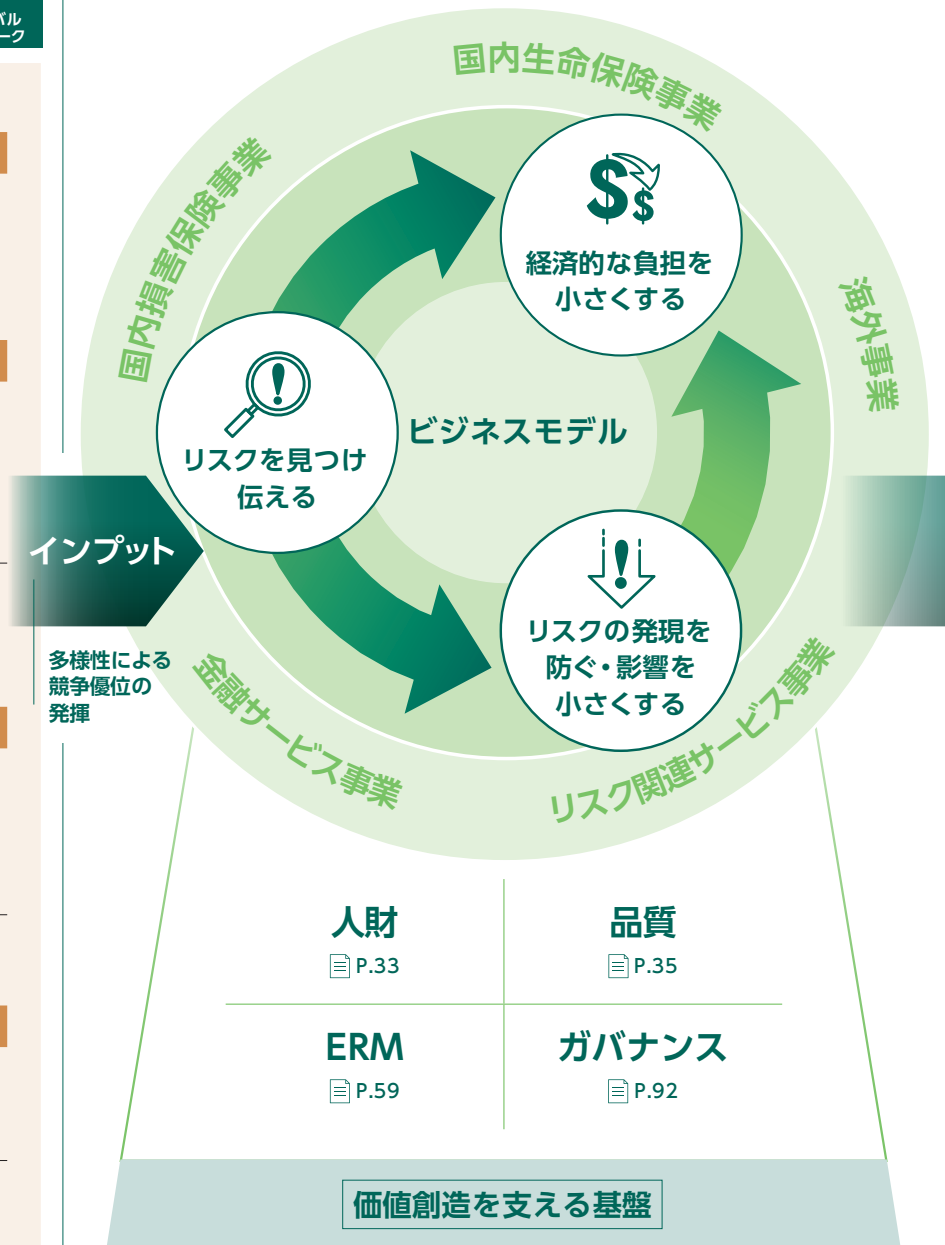
自然資本

事業活動に必要な資源

紙使用量 10,035t	総エネルギー使用量 871,338GJ
水使用量 766千m ³	CO ₂ 排出量(スコープ1+2) 78,133t

価値創造の仕組み **ビジネスモデルと提供価値** 目次 P.31

社会課題の解決に資する商品・サービスの提供



価値創造の影響 ステークホルダーとの協創価値  P.36

社会との共通価値の創造 (CSV) を通じた企業価値の向上

成果

影響

持続的な成長基盤を持つ「財務資本」

資本効率性の追求

グループ修正利益 2,146億円	グループ修正ROE 6.7%	過去5年間のTSR 25.8%
---------------------	-------------------	--------------------

継続的・安定的な株主還元

総還元利回り 6.7%	配当利回り 4.8%
----------------	---------------

多様な人財がイノベーションを創出する「人的・知的資本」

働きがいを実感できる職場環境の提供

社員満足度 (誇り・働きがい) 4.4pt (満点: 6pt)	離職率 3.3%
------------------------------------	-------------

多様性から生まれる発想力

サステナビリティコンテスト応募数 354件	デジタルイノベーション チャレンジプログラム応募数 約2,700件 実現候補案件 28件
--------------------------	---

強固なパートナーシップが確立する「社会・関係資本」

適切かつ迅速な
保険金のお支払い

保険金支払額
2兆3,077億円

お客さま第一の
業務運営

お客さま満足度
96.7%

地域連携による課題解決の拡大

全国の自治体との地域包括連携協定数
461

地球の持続可能性を実現する「自然資本」

脱炭素社会の実現への貢献

CO₂削減量
32,387t-CO₂

再エネ導入率
9.9%

生物多様性の
保全への貢献

社会貢献活動参加社員数
26,519名



お客さま

安心・安全を提供



株主

長期的な企業価値の向上



代理店

パートナーとしての相互成長



取引先

サプライチェーン全体での
価値創造



社員

競争力の源泉となる人財力



地域社会・国際社会

課題解決に向けた協力・協働



環境

地球の持続可能性の向上

アウトプット

社会課題を
解決する
商品・サービス

(2021年3月末現在)

価値創造の資源 MS&ADの競争優位

当社グループはそれぞれ特長を持つ5つの保険会社から成り立っています。この多様性に富んだグループの強みは、世界中のさまざまなお客さまニーズに対応した商品・サービスを提供できる基盤を持っていることです。その基盤が当社グループの競争優位となり、それぞれの資本に反映され、新たな価値創造につなげていくことができます。

財務資本

リスクの引受けと成長投資に
十分かつ健全な財務基盤

人的・知的資本

グローバルで多様な人財
国内・ASEANで最も豊富なリスクデータ
デジタルプラットフォームの構築

競争優位性

1



スケール

世界第8位の 保険・金融グループ

損害保険から生命保険、地域密着からグローバルまで、あらゆるニーズに対応できるケイパビリティを持ち、急速に変化する社会に対応し、企業から個人まであらゆるリスクをカバーする幅広い商品・サービスを提供しています。

競争優位の強化に向けて

スケールを活かした 効率性の追求

- グループ間の無駄を省き、業務効率化を追求
- デジタル化の推進による生産性の向上
- グループ連携で実現するフルラインの商品・サービスの提供

競争優位性

2



パートナーシップ

国内トップシェアを誇る 顧客基盤

トヨタグループ、三井グループ、住友グループ、日本生命グループ等、異業種のトップ企業とのゆるぎないパートナーシップを通じて、日本のお客さまから最も選ばれている損害保険グループです。

競争優位の強化に向けて

グループ間シナジーの追求による プレゼンスの強化

- グループ共同取組によるマーケットでのプレゼンスアップ
- パートナー企業との連携強化によるマーケット開拓

社会・関係資本

国内No.1の顧客基盤と販売網
異業種トップ企業とのパートナーシップ

自然資本

事業活動に必要な資源

競争優位性

3



販売チャネル

国内最大の代理店網と
最多の販売チャネル

国内No.1の代理店ネットワークを擁し、モバイルでのダイレクト販売から金融機関の窓口まで、いつでも、どこでも、あらゆる機会を通じてアクセスポイントを提供しています。

競争優位の強化に向けて

対面型営業・非対面型営業の
バランスの検討

- デジタル活用による非接触型の業務運営
- ビジネススタイルの変革に応じた顧客対応と営業支援

競争優位性

4



グローバルネットワーク

海外主要マーケットでの
高いプレゼンス

アジアで長年築いてきた信頼のネットワークと歴史のあるロイズ市場での積み重ねてきた経験と実績を活かし、更に各国での有力保険会社とのパートナーシップを通じて、海外市場でも着実に成長していけるプラットフォームを確立しています。

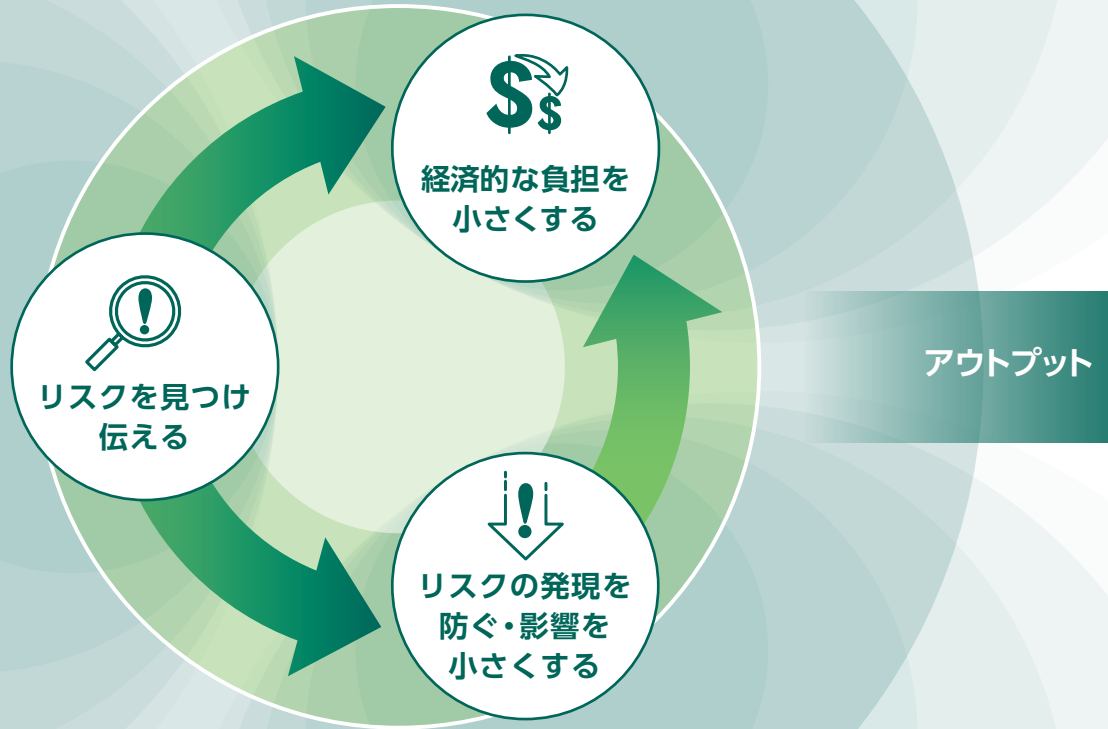
競争優位の強化に向けて

グローバルガバナンスの
更なる強化




- グループシナジーを活かしたグローバルな業務効率化の推進
- 専門領域別に、本社のモニタリング機能を強化し、実効性の高いグローバルガバナンスの実現

価値創造の仕組み **ビジネスモデルと提供価値**

当社グループのビジネスモデルは社会課題のリスクソリューションを提供することです。従来は経済的損失を補填するのが保険ビジネスでした。しかし、これからはリスクを予防する機能、又はリスクの発現を防いだり、リスクが発現してもその影響を小さくして、回復を早くするという機能も付加することで、お客さまのさまざまなニーズに対応し安心・安全を提供します。この3つのアプローチで社会課題の解決に貢献し、同時に当社グループの持続的成長につなげていきます。



価値創造の核となるビジネスモデル

<p></p> <p>リスクを見つけ伝える</p> <p>豊富なデータと最新の分析アルゴリズムを活かし、確かな知見とノウハウを持つ当社グループのプロフェッショナルが、社会、企業、個人のお客さまが抱えるリスクを見える化します。万一の事態が起こる前に、そのリスクをお伝えすることで、事前対応策を提案し、十分に備えることができるようにサポートしています。</p> <p>未然予防</p>	<p></p> <p>経済的な負担を小さくする</p> <p>事故・災害が起こった後の経済的補償は、その後の生活や事業活動の回復に役立つだけでなく、精神的な支えにもなります。当社グループでは、最大の顧客基盤を通じて寄せられる、実際の事例や具体的な要望から、さまざまな課題に対応する保険商品・サービスの開発・提供を行っています。生命保険から損害保険まで、あらゆる保険ニーズに対応しています。</p> <p>万全な補償</p>	<p></p> <p>リスクの発現を防ぐ・影響を小さくする</p> <p>社会課題の解決をめざす上で不可欠なことは、ステークホルダーとの連携・協働です。当社グループの強みである多様なパートナーシップを活かし、最新のデジタル技術の活用による課題解決や、産官学を通じた新しい社会システムの構築等、社会全体でリスクヘッジやリスク管理を実現する取組みに注力しています。</p> <p>損害の最小化・迅速な回復</p>
---	--	---

社会課題を解決する商品・サービスの提供

当社グループがめざす保険ビジネスとは、提供する商品・サービスが人々の生活や事業活動の中に組み込まれ、リスクの発現が予想される際には、能動的にウォーニングやリスク回避のアドバイスを発し、リスク発現時のサービスや経済的な補償をシームレスに提供することです。保険本来の機能を越えた新しい価値を提供することで、社会課題の解決に資する商品・サービスのラインアップを拡充していきます。

事例1 事故のないモビリティ社会に貢献「タフ・つながるクルマの保険」

「タフ・つながるクルマの保険」は、コネクティッドカーから取得した走行データをもとに安全運転をスコア化し運転アドバイスをご提供するとともに、スコアに応じて保険料

を割り引く日本初の自動車保険です。万一の事故時には、自動通報サービスと走行データに基づく事故対応サービスによって事故からの迅速な回復を実現しています。



事例2 従業員の健康をアプリで支援「健康経営支援保険」

「健康経営支援保険」は健康管理アプリを活用し、健康診断の結果から将来の健康リスクを予測し、日々の生活状況を踏まえ、改善に向けた取組みを提示することで、従業員一人ひとりの健康増進をサポートします。万一の従

業員のケガや病気による休業には、所得補償等、治療と仕事の両立を支援し補償します。更には、健康経営を総合的にサポートするコンサルティングサービス等も提供しています。



価値創造の基盤 グローバルで多様な人財

中期経営計画「Vision 2021」では、「価値創造ストーリー」を支える仕組みとして、社員がいきいきと活躍できる経営基盤の構築を掲げました。当社グループの総合力・競争力の源泉は人財です。多様な人財が、それぞれの能力を十分に発揮し、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進により、社会課題の解決に導くイノベーションを創出することで、グループの持続的成長を実現していきます。

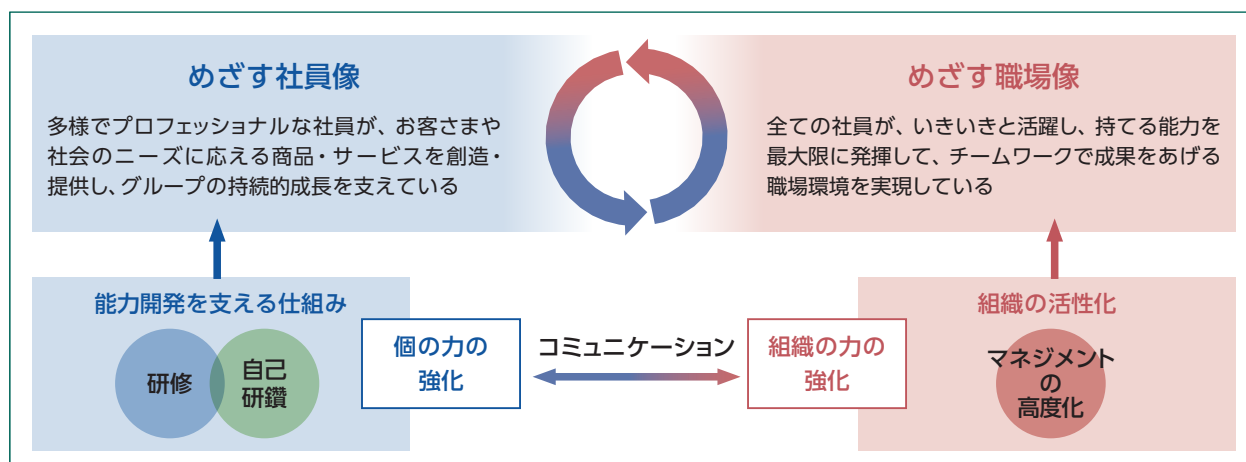
▶ 人財育成

定量情報	教育訓練投資 約16億円	社員一人あたりの研修の時間 9.9時間	価値創造ストーリー研修参加者数 762名 (対象：新入社員)
------	------------------------	-------------------------------	--

グループの成長戦略を推進するために、国内外でさまざまな人財育成プログラムを実施しています。また、自身のキャリアビジョンの実現に向けて「個」の力を強化できるように、自律的な自己研鑽を支援しています。社員一

人ひとりの成長が組織に還元され、また組織の支援が個人に還元されることで、エンゲージメントを向上させていきます。

人財育成でめざす姿



多様性を重視し、イノベーションを生み出す企業風土の醸成

デジタル人財

2019年度からは、大学等の教育機関との連携を通じた当社グループ独自のデジタル人財育成プログラムを実施しています。

MS&ADデジタルアカデミー (INIAD：東洋大学情報連携学部)	497名
MS&ADデジタルカレッジ from 京都 (KUAS：京都先端科学大学)	150名
システム×デザイン思考研修	16名

※全て累計人数。システム×デザイン思考研修は2020年度より開始。

グローバル人財

国際感覚とグローバルビジネススキル向上のために、世界各地と日本の間で社員が相互交流し、切磋琢磨する仕組みを整備しています。

取組み	2020年度実績
海外派遣研修制度	MBA取得のための派遣制度など 2020年度利用者数：18名
グローバルトレーニー制度	2020年度利用者数： 国内社員48名、海外拠点雇用社員74名
海外拠点雇用社員の出向制度	累計で103名が日本での業務に従事

▶ ダイバーシティ & インクルージョン

定量情報	女性管理職比率 (グループ国内) 16.1%	グローバル従業員比率 22.2%	人権研修受講率 100%
------	----------------------------------	----------------------------	------------------------

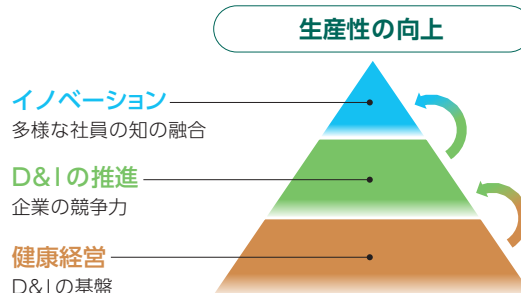
社会変革に伴う多様なリスクに向き合い、課題解決を通じて社会との共通価値を創造するためには、社員一人ひとりが多様性を受け容れる必要があります。また、持続的成長を実現するためには、イノベーションの創出が不可欠であり、その原動力となるのが、知の融合です。多様な能力や経験や考え方が混ざり合い、イノベーションを創出することで、社会課題を解決していきます。

多様な意見が活発に出る場の創出

持株会社役員が実施する少人数制のオンラインゼミナール[e-ビジネスゼミ]を開催しています。活発に意見を出し合う場の創出とそこに至るプロセスや手法を体系化する試みです。

女性活躍推進

2030年度末までに、グループの女性管理職比率30%、女性ライン長比率15%をめざします。



アンコンシャス・バイアス研修

グループ役員に対する「ダイバーシティ&インクルージョン役員研修」や、管理職が自らのアンコンシャス・バイアスに気づき、それをコントロールする手法を学ぶ「マネジメント研修」を実施しています。

人権研修

2017年2月に、「グループ人権基本方針」を定めました。人権尊重の企業責任を果たせるように、「身近な職場から人権意識を高めよう!」をキーワードに、グループ共通テーマで職場研修を実施しています。

▶ 健康経営の実践

定量情報	健康診断受診率 100%	スピークアップ制度認知率 92.3%	有給休暇取得日数 15日	育児休業取得率 (男女別) 85.9%
------	------------------------	------------------------------	------------------------	-------------------------------

当社グループが、グローバルに成長するためには、社員一人ひとりが、それぞれの職場でいきいきと活躍し、高い生産性を維持して働くことができる環境が必要です。社員が働きがい、やりがいを持って働き続けられるよう

に、健康経営や働き方改革の実践を通じて、心身の健康を保持・増進できる、健康や安全に配慮した職場づくりに取り組んでいます。

スピークアップ制度

職場では解決しにくい、法令違反、社内規定違反、不適切と思われる行為について、通報・相談を受け付ける体制を設けています。

社員意識調査

グループ社員の意識調査を毎年定点観測し、会社制度・施策及び環境整備の検討に活かしています。2019年度からは海外拠点に所属する社員にも同様に実施しています。

働き方改革

2016年度から働き方改革を推進し、労働時間の削減を進めるとともに、社員一人ひとりの専門性向上と多様な能力を活かすマネジメントの実践により、生産性向上に取り組んでいます。

項目	2019年度実績	2020年度目標	2020年度実績
社員満足度 「誇り、働きがい」	4.4pt	前年度と同等以上	4.4pt
社員満足度 「いきいきと働く」	4.5pt	前年度と同等以上	4.5pt

※6ポイント満点での全社員の平均

価値創造の基盤 品質

お客さまをはじめとするステークホルダーとの対話を進めるさまざまな仕組みを作り、商品・サービスの品質向上や、コンプライアンス、人権尊重、環境への取組み等に活かし、社会からの信頼と期待に応える最高の品質を追求していきます。



新型コロナウイルスによる新しい社会様式への対応

お客さま	<ul style="list-style-type: none"> 保険金のお支払いについては滞ることがないように業務を継続し、お手続やお問合せはお電話だけでなく、Webサイトや郵送等の手法も促し、お客さまにご不便をお掛けしないように対応しています。 新型コロナウイルスに対応する商品・サービスとして、従来の保険適用範囲の見直しに加え、「テレワーク総合補償プラン」や「医療機関総合補償プラン」や「感染症BCP対策ツール」等、社会変容によるお客さまのニーズに対応しました。
代理店	<ul style="list-style-type: none"> MS1Brain等デジタル化によって業務効率化を促進し、お客さまへの新たなコミュニケーションツールや提案内容について双方で検討することで、より強固な関係性を築くことにつながっています。このような状況だからこそ、代理店との関わり方を変革し、自立自走を促す好機と捉えて、さまざまな取組みを進めています。
社員	<ul style="list-style-type: none"> グループ全体でテレワークやリモートワーク等を有効に活用しながら、職場・地域の状況に応じた出社割合を設定し、業務を運営しています。 新しい取組みとしては、小学生以下の子どもを持ち、臨時休校・休園等が理由で出社することができず、しかも業務内容やインフラ不備のため在宅勤務ができない社員には、特別有給休暇制度「交通途絶休暇」も導入しました。 Wi-Fiの貸し出し等各自のテレワーク環境の整備をサポートし、非常時における就業継続の手段だけでなく、多様な人材の活躍や生産性向上等の観点からも有効な働き方として定着するように促していきます。
株主	<ul style="list-style-type: none"> オンライン説明会の実施により、テーマ別スモールミーティングの拡充やESG説明会での参加者の増加、これまで拡大を図ることが難しかった遠方在住の個人投資家向けIR等、従来以上に投資家とのコミュニケーションを積極的に展開しました。
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルスワクチンを迅速かつ円滑に接種していただくために、あいおいニッセイ同和損保本社に隣接する「センチュリーホール(収容人数最大約300名規模)」を渋谷区に無償提供しました。

価値創造の影響 ステークホルダーとの協創価値

多様なステークホルダーとの協働を通じて、多岐にわたる社会課題の解決に取り組み、地球環境と社会の持続可能性を守りながら、当社グループの持続的成長と企業価値の向上につなげています。



お客さま

お客さまに安心と安全をお届けすることが当社グループの使命です。

リスクのない人生はありません。当社グループは、起きてしまった際の経済的負担を補償するだけでなく、DXを活用してリスクを可視化し、事前に対応することで、万一を未然に防ぎ、その影響を小さくし、迅速な回復を支援することをめざし、商品・サービスの開発・提供を行っています。お客さまの多様なニーズにお応えし、いつでもどこでも安心・安全を提供できる保険会社として、社会課題の解決に貢献し、社会のサステナビリティを支えています。



被害予測アプリcmap(シーマップ)の提供を開始。気象警報や避難指示等の緊急情報をプッシュ通知で知らせる。

「AI受診相談ユビー」は、Webサイト上でAIからの症状(病気の状態)に関する質問に答えると、現在の症状と関連性の高い「疾患やその情報」、「受診すべき診療科」、「近隣の医療機関」を確認できるサービス。



株主

当社グループの持続的成長と企業価値の向上を追求していきます。

株主・投資家との建設的な対話に積極的に取り組み、それによって得られたフィードバックを経営・関係部門と共有し、経営戦略に反映させています。株主価値向上に向けて、国内外の投資家の皆さまとのエンゲージメントを更に高めていくために、さまざまな機会を通じて、情報発信と対話に注力しています。

2020年度実績

個人投資家向け説明会
計 5回

国内機関投資家向け
計 109回

海外投資家向け
計 73回



代理店

お客さまに寄り添い、保険のプロとして、一緒に成長していける関係構築をめざしています。

代理店とともに、保険のプロフェッショナルとして、お客さま一人ひとりのニーズを吸い上げ、最適な保険商品の提案とお客さま本位の業務運営に取り組んでいます。

また、代理店の活動を支援するさまざまなデジタルインフラを構築することで、お客さまの体験価値の向上にも努めています。



スマートフォン等を活用したお客さまと代理店の新たなコミュニケーションツール「MS1 Brainリモート」は、セキュアな環境でチャットやWeb面談での対話が行える機能を備えており、非対面での新たな保険募集スタイルを提供。



最新のデジタル機器を導入した映像配信スタジオ「PRIMARY CREATIVE STUDIO」。リモート環境で新たなライブ配信形式の研修実施やWEBサイトを通じた学習コンテンツ提供などにより、代理店の営業支援を強化。



取引先

サプライチェーン全体で社会の持続可能性を考慮しています。

当社グループでは、取引先に対して、コンプライアンスの徹底、人権の尊重、環境への配慮を重視し、さまざまな取組みを進めています。特に、環境負荷低減の取組みは、業務で使用する物品について、環境に配慮した製品を優先して購入するなど、グリーン購入に取り組み、バリューチェーン一体となって、持続可能な社会への貢献をめざしています。



社員

社員のやりがい、はたらきがい当社グループの成長力の源泉です。

当社グループでは、いつまでも働き続けられる職場環境を整備し、誰もが活躍できる機会を提供しています。そして、多様な価値観を尊重する企業風土を醸成することで、イノベーションを軸とした国際競争力を強化しています。

具体的な取組みはP.33-34「グローバルで多様な人財」を参照



地域社会・国際社会

多様なパートナーとの連携を通じて、社会課題の解決に取り組んでいます。

気候変動や生物多様性等、地球規模の社会課題では、国際的なネットワークに参画し、国内外の業界団体と連携していくことが大切です。また、地方創生には、地方自治体との連携や産官学の取組みが不可欠です。当社グループでは、こうした多様なパートナーと協働することで、地球環境と社会の持続可能性を守り、活力ある社会の発展に貢献しています。



情報提供・企業交流・地域貢献の3つの柱で、地域と企業の皆さまをサポートする「地域AD倶楽部」を展開。地域企業向けに、企業交流会や講演会、Web動画セミナーを提供しているほか、地方自治体の地方創生取組を応援する「地域活性応援サイト」も開設。



環境

地球の健やかな未来を支えていきます。

2050年ネットゼロの実現に向けてあらゆる事業活動でサステナビリティを考慮していきます。また、気候変動ではイニシアティブを発揮し、生物多様性の保全と自然資本の持続可能性の向上を推進しています。



各地域のラムサール条約登録地を中心に水辺の生物多様性保全取組として全国11か所の湿地の保全活動を展開。2020年度は、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、自宅で閲覧できる生物多様性や環境についての動画を集めて家族と一緒に学べる「お家でラムサールプログラム」を開催。

2030年に目指す社会像とマテリアリティ

レジリエントでサステナブルな社会の実現をめざし、社会との共通価値の創出(CSV)を推進することが、MS&ADインシュアランスグループの成長ビジョンであり、ミッションの追求につながります。目指す社会像をステークホルダーと共有し、当社グループが貢献できる分野、そして当社グループに期待されている成果について対話を重ね、中長期的な成長につながる領域を特定するマテリアリティ分析を実施し、取組みを推進しています。



2030年に目指す社会像

「レジリエントでサステナブルな社会」

レジリエント

予期せぬ出来事の被害を最小限に抑え、新しい環境に適応し、再び発展できる

サステナブル

経済と環境、社会のバランスが保たれ、地球環境や社会システムが将来世代にわたって持続し得ること

目指す社会像の実現を阻害する社会課題








多様化・甚大化する事故・災害

高齢化に伴う介護・医療の負担増

限界に近づく地球環境(気候変動や資源枯渇等)

格差拡大等による社会の活力低下

当社グループが解決すべき7つの課題

1	 新しいリスクに対処する	高度に発展し複雑化する技術社会で発生し得る新しいリスクが認識され、それらへの対応や備えが用意されることで、技術の進歩を安心して享受、また活用できている。
2	 事故のない快適なモビリティ社会を作る	自動運転で生じるリスクが低減され、より安全で快適なモビリティ社会が実現している。また誰もが安価な交通システムを利用できモビリティが十分に確保されている。
3	 レジリエントなまちづくりに取り組む	自然災害の被害を受けても速やかに回復できるようハード・ソフト両面の備えがある。次世代が暮らし続けられる働き方や人を吸引する個性豊かなまちづくりがなされている。
4	 「元気で長生き」を支える	医療や健康サービスへのアクセスや適切な老後の資金計画により、高齢でもQOLが維持されている。
5	 気候変動の緩和と適応に貢献する	パリ協定に合致した社会の脱炭素化が進み、一方で気候変動の影響による自然災害や気象条件の変化による影響に対する備えができています。
6	 自然資本の持続可能性向上に取り組む	持続可能な方法で経済や社会制度が運営され、生物多様性の損失が大幅に削減されて、人々が自然の多面的な機能や価値を享受している。
7	 「誰一人取り残さない」を支援する	経済成長とともに、保険や金融サービスへのアクセスが拡大している。多様な人が社会に参画することができ、活躍できている。

▶ マテリアリティ特定

社会の持続可能性への貢献度

当社グループが取り組むべき社会課題を洗い出すため、まずステークホルダー・ダイアログを行い当社への期待を伺うとともに、ISO26000、SDGs、グローバル・リス

クをもとに社会が解決を望む課題を明らかにしました。また、ESG評価機関の評価項目を企業に対する社会の要求基準と見なし、それらも参照しつつ洗い出しました。

優先順位検討における判断基準

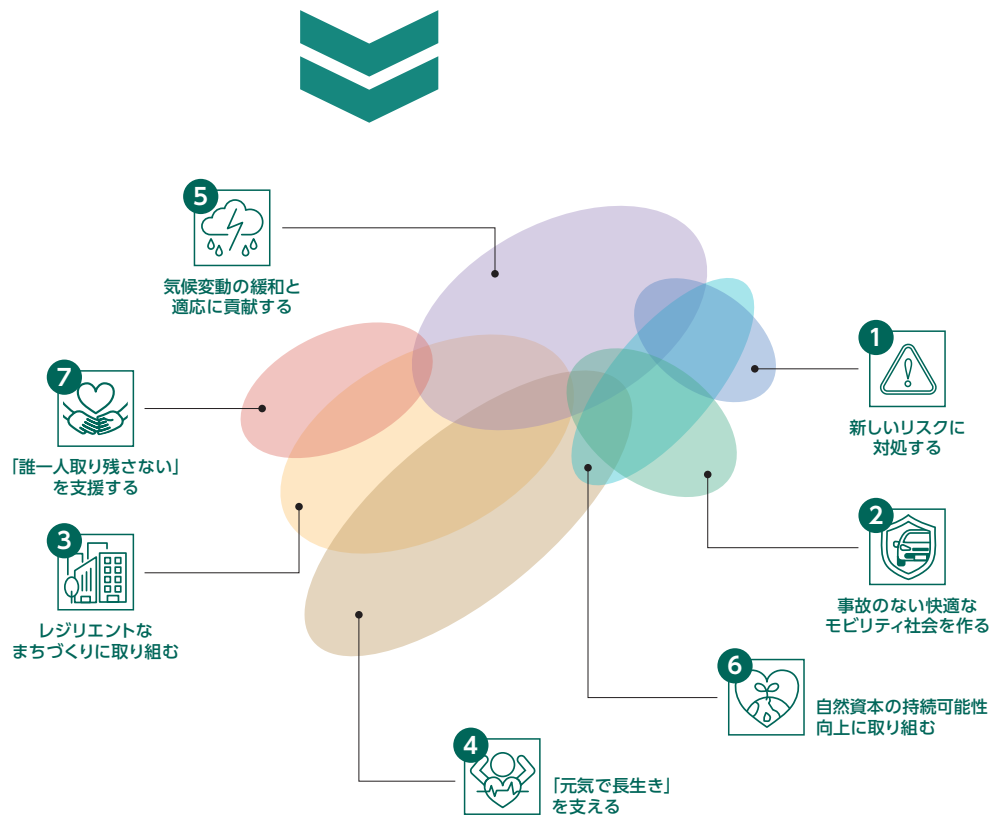
● ステークホルダーエンゲージメント

- お客さまからの声
- 株主とのコミュニケーション(インフォメーションミーティング等)
- 代理店アンケート
- NPO,NGOとの対話
- イニシアチブにおける他企業とのコミュニケーション

● ISO26000 中核主題・課題

- 持続可能な開発目標 SDGs
- グローバルリスク報告書(世界経済フォーラム)
- 新産業構造ビジョン(経済産業省)
- ESG評価項目(DJSI)

社会の持続可能性への貢献度



当社グループの長期的な成長への影響度

当社グループの長期的な成長への貢献度

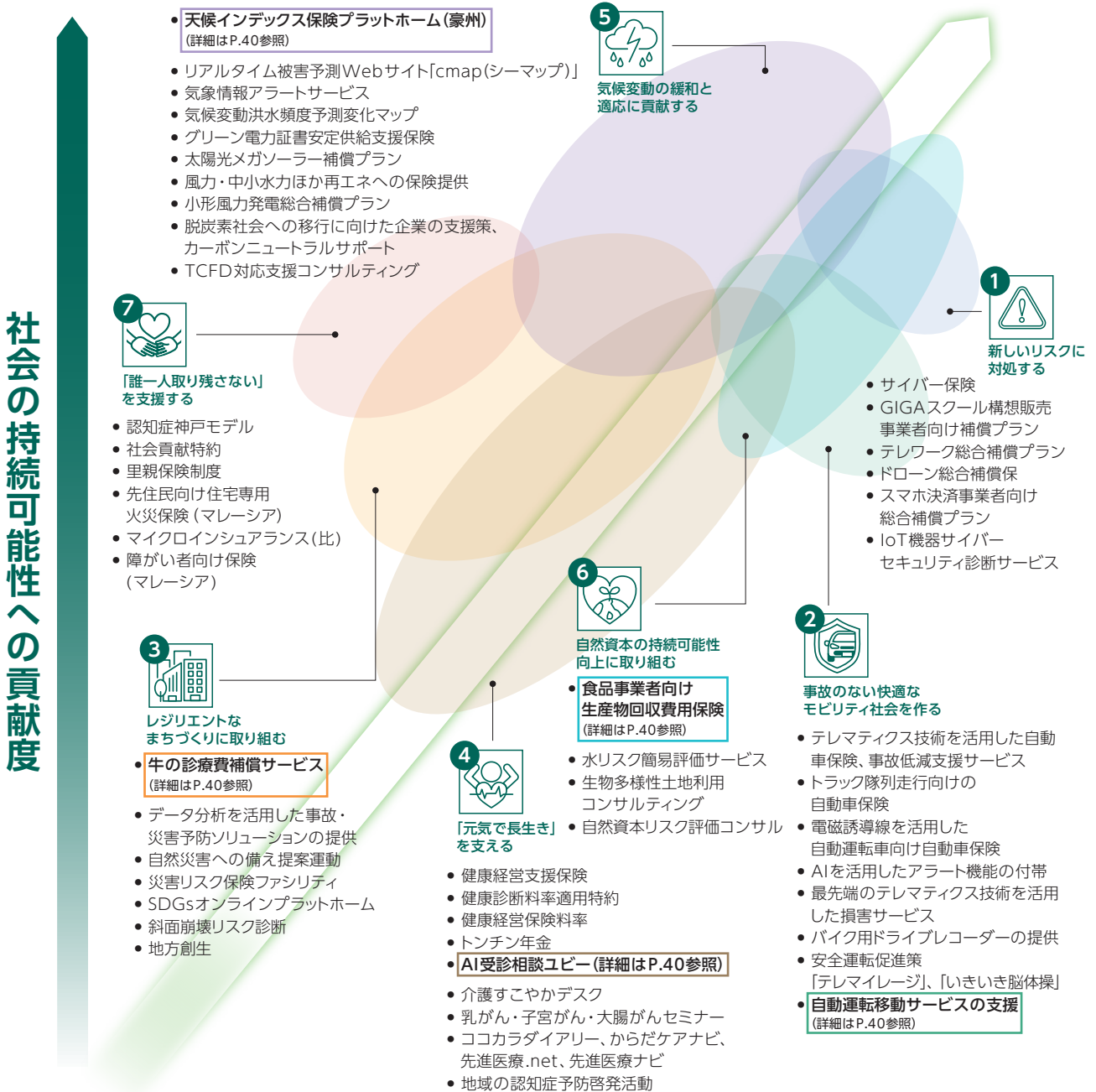
選定された社会課題のなかから、SDGsのターゲット年である2030年を見据え、当社に影響のあるリスクと機

会、当社としての長期的なパフォーマンスと利益創出の機会に照らして更に検討を行いました。

7つの重点課題とCSVの広がり

中期経営計画「Vision 2021」が始まった2018年から、7つの重点課題を中心にCSVに取り組んできました。3年の間に、気候変動や感染症の拡大等社会課題への関心は急速に高まり、当社グループでもさまざまな社会課題の解決に資するCSV取組が増えてきました。またDXの進展が、解決の難しかった課題への挑戦を可能としています。今後も、社会の持続可能性への貢献と当社グループの長期的成長に向け、CSVに取り組んでいきます。

DXの力でCSVを推進



社会の持続可能性への貢献度

当社グループの長期的な成長への影響度

当社グループが取り組む社会課題は多岐にわたります。急速に変化する社会環境の中では、常に新たなリスクが発生し、一方で既存リスクが深刻化するなど、保険会社の役割も拡大しています。ここでは、コロナ禍で高まる社会の要請に応じて、社会課題の解決に資する先進的な取り組みを紹介します。

AI 受診相談ユビー

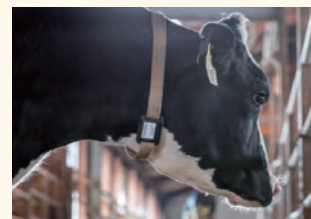
Webサイト上でAIからの質問に答えることで、現在の症状と関連性の高い「疾患やその情報」、「受診すべき診療科」、「近隣の医療機関」を無料で確認できるサービスの提供を2021年7月から国内生命保険で初めて*開始しました。インターネット環境があれば、いつでも些細な症状についても気軽に相談できます。早期受診のきっかけとなり重症化の予防が期待できます。

※2021年6月30日時点当社調べ



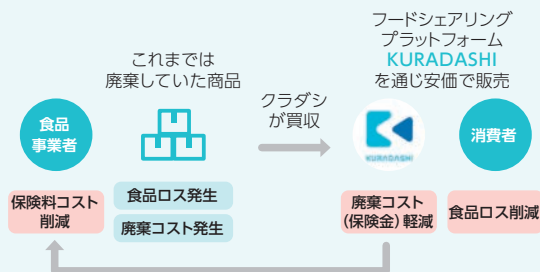
牛の診療費補償サービス(U-motion商品付帯)

畜産IoTのリーディングカンパニーであるデザミス株式会社と連携し、家畜牛に装着するセンサーに牛の診療費を補償する保険を付帯した商品を開発しました。センサーが牛の異常を迅速に検知することで牛の死亡率低減を促すとともに、公的農業共済における診療費の農家自己負担分を保険で補償することで農家の経営安定化に貢献しています。また公的農業共済の収支改善や、農家と獣医師の労働環境の改善等、多岐にわたる畜産業界の積年の課題解決につながっています。



食品事業者向け生産物回収費用保険「食eco」

社会貢献型フードシェアリングプラットフォームを運営する、株式会社クラダシと提携した保険商品を提供しています。食品事業者が消費期限の誤表示等により食品をリコールする際、品質に問題がない食品は廃棄せず、クラダシが買い取ります。廃棄コストが軽減されるため、保険料を10%割引きます。通常であれば廃棄される食品の有効利用の道が開かれ、食品ロスの削減が実現しています。



農家向け天候インデックス保険プラットフォーム(豪州)

通常はオーダーメイドで見積りに時間を要する天候保険に対して、農家がリアルタイムで見積りを取ることが可能なプラットフォームをMSI Guaranteed Weather及び豪州InsurTech企業等と開発しました。従来型の作物保険では、山火事や雹だけに限定されることが多いですが、この商品は、干ばつや高温・低温、収穫直前の降雨等の気象条件をカバーし、自然災害多発国で農家の経営安定に貢献しています。



国内初レベル3遠隔型無人自動運転移動サービスの実装を支援

福井県吉田郡永平寺町では、地域交通課題の解決のため、自動運転車の運行が開始されました。この国内初のレベル3遠隔型無人自動運転移動サービスの運行に向け、これまでの調査・研究にて蓄積した知見・ノウハウを活用し、レベル3を想定したリスクの洗い出しやリスク低減策の検討を行うとともに、リスク実態に合わせた合理的な保険料の自動車保険を提供することで、安全性・採算性の両面からサービスの円滑な運行を支援しています。

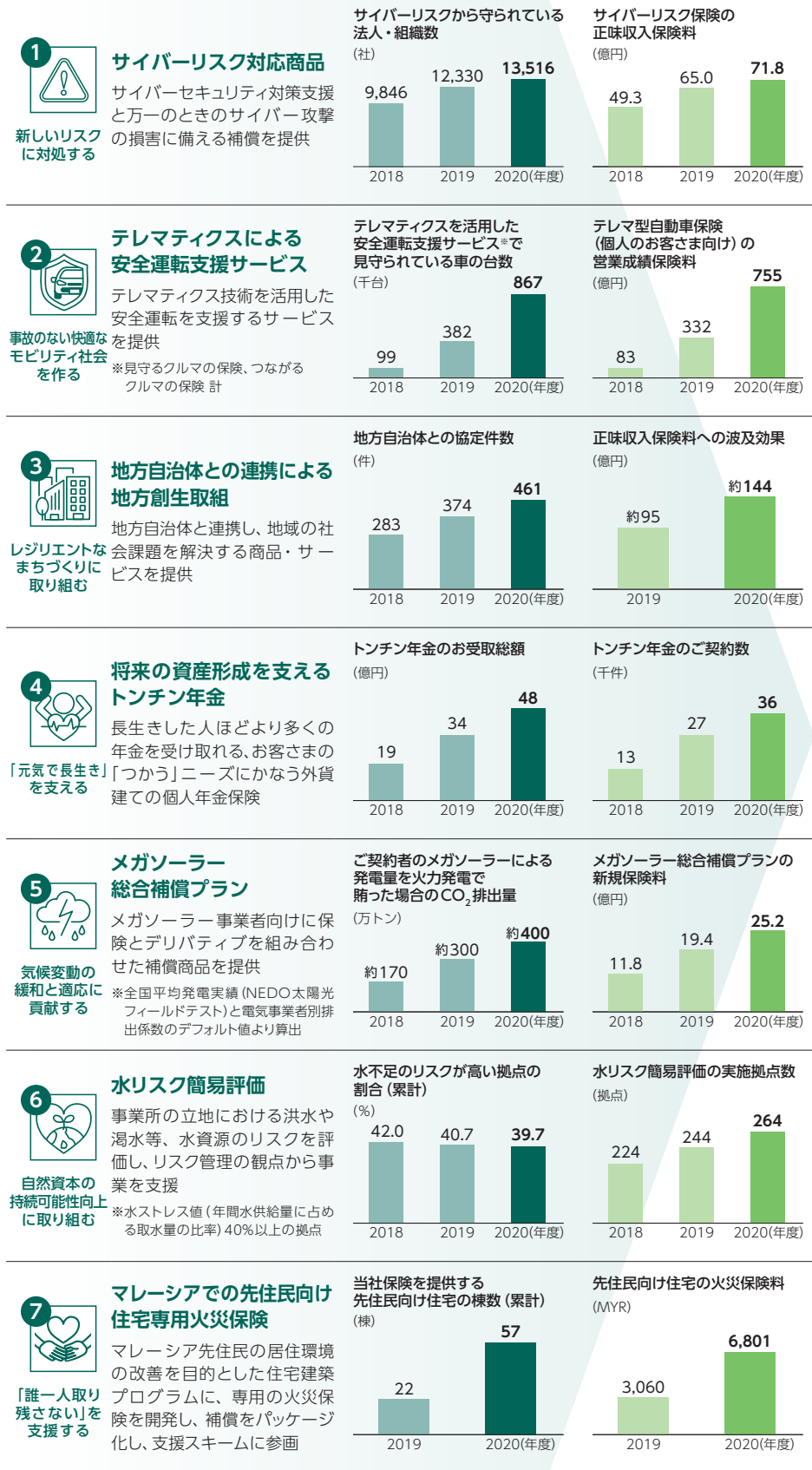


画像出展：国立研究開発法人 産業技術総合研究所

CSVのインパクト評価

社会へのインパクト

当社への経済的インパクト



社会の持続可能性

将来にわたって安定した生活と活発な事業活動が展開され、誰もが幸福(well-being)を追求できる社会



「レジリエントでサステナブルな社会」を支える企業グループ



保険事業を通じて、社会課題を解決することで、社会ともに成長していく企業

グループの持続的成長