

トピックス

国内事業

損害保険代理店によるリスクソリューションの提供開始

2023年4月より損害保険代理店による、保険の補償前後におけるリスクソリューションの提供を開始しました。

2022年4月にスタートした中期経営計画(2022-2025)の成長ビジョンとして掲げる、サステナビリティ・トランスフォーメーション(SX)の実現に向けて、優先的に取り組む主な4つの社会課題に対応した12個のソリューションを提供しています^(注)。

事故・災害による被害を未然に防ぐソリューションと、事故発生後の早期回復を支援するソリューションを創造・提供することにより、「お客さまへの提供価値」の変革を進めていきます。

(注)一部ソリューションは地域を限定しています。

社会課題	ソリューション
地球環境との共生	住宅用太陽光パネル・蓄電池 初期費用不要で、住宅用太陽光パネル・蓄電池を設置
	CO₂簡易算定サービス お客さまご自身で排出量を算定できるクラウド型算定ツール
	畜産DXソリューション 家畜診療効率化をめざす診療サポートツール／センサーによる牛の行動モニタリングシステム
革新的テクノロジー	サイバーセキュリティサービス ウイルスが機密情報を持ち出そうとする通信を自動検知し、ブロックするサービス
	通学路安全支援システム 三井住友海上の事故データと連携した通学路安全支援システム
強靱性・回復力	防災グッズ販売・期限管理サービス 防災士監修の防災グッズの販売と防災グッズの期限管理サービス
	ドラレコ・ロードマネージャー 三井住友海上が提供するドライブレコーダーによる道路損傷箇所を検出サービス
	防災ダッシュボード 気象・災害リスクのリアルタイム情報、水害予測、被害推定等を可視化する自治体向けWebサービス
	BCPサポートツール 自社やサプライヤーの拠点における「震度情報」や「水災関連情報」を確認できるWebサービス
包摂的社会	ヘルスケアアプリ オンライン健康相談をはじめとしたオンライン医療サービスを提供するアプリ
	健康経営支援ツール ストレスチェックシステムによる集団分析や、健康経営関連の研修動画の提供
共通	RisTech分析サービス お客さまや三井住友海上の保有するデータを分析し、お客さまの課題解決を図るサービス

育休職場応援手当(祝い金)の創設

2023年4月に、出産・育児を職場全体で心から祝い、快く受け入れて支える企業風土を醸成するため、「育休職場応援手当(祝い金)」を創設しました。

社員が育児休業を取る際に、職場の人数規模等に応じて育児休業取得者本人を除く職場全員に、3,000円～最大100,000円の一時金を給付します。

当社では、法を上回る産育休期間の設定、独自の育児休業給付、短時間勤務や不妊治療等の両立支援制度の整備、男性社員の育児休業1か月取得義務化など、子育て支援の制度を充実させています。

本制度を通じて、気兼ねなく育児と仕事を両立して働き続けられるようにすることで、次世代社員も安心して産育休を念頭にライフプランを設計できる好循環を作り出していきます。

地域運動部活動支援サービスを開始

当社、MS&ADインターリスク総研、スポーツデータバンクの3社は、2022年10月から運動部活動の地域移行の実現に向け、地域運動部活動の運営組織や指導者をサポートするサービスの提供を開始しました。

本サービスでは、部活動の指導者として求められる、救命救急やコンプライアンス等の知識習得を促す認証制度の運営、地域への指導者の派遣、部活動中のケガや賠償責任を補償するスポーツ安全保険の普及推進を行います。

3社は、少子化や人口減少下においても地域間の格差なく、すべての中学生がスポーツに取り組み成長できるソーシャル・インクルージョン(包摂的社会)の実現をめざします。



認証画面のイメージ

24時間単位の自動車保険「1DAY保険」

累計1,000万件突破！

2022年8月に「1DAY保険（正式名称：24時間単位型自動車運転者保険）」の累計販売件数が、2015年10月の発売から約7年で1,000万件を突破しました。

本商品は、レジャーや旅行等でお車を借り運転するときの自動車保険として、24時間単位でご契約いただける自動車保険です。

また、ご契約回数と事故の有無に応じて当社の自動車保険の初回加入が割引となる制度（1DAYマイレージ割引）の対象者も約21万人にのぼっています。

当社は、今後も多様化するお客さまニーズに応える商品・サービスを開発し、安心・安全なモビリティ社会の実現に貢献していきます。



「メタバースプロジェクト」始動

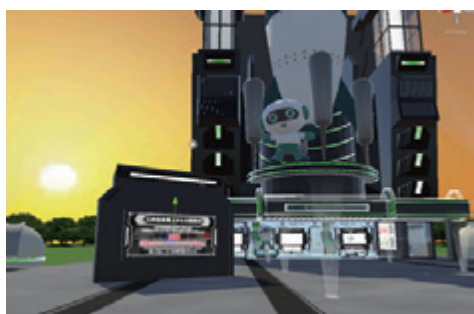
2022年3月から開始した「メタバースプロジェクト」の一環で、2022年8月と12月に世界最大のVRイベントであるバーチャルマーケットへ保険業界として初めて出展しました。

「バーチャルマーケット2022 Summer」では、VR空間上に自社ブースを出展し、ユーザーの皆さまとコミュニケーションを図りました。「バーチャルマーケット2022 Winter」では、スマホやタブレットなどから手軽に楽しめるWeb会場にブースを出展しました。

今回の出展を通じて、来場したユーザーからメタバースにおけるリスクやニーズを幅広く収集し、急速な市場拡大が見込まれるメタバース上の活動を支援する保険の提供をめざしていきます。



「バーチャルマーケット2022 Summer」のブース



「バーチャルマーケット2022 Winter」のブース

【国内初】中小企業向け震度インデックス型定額払商品の販売開始

2022年10月以降の保険始期契約から、中小企業向けの火災保険において、震度に応じて定額保険金をお支払いする、代理店完結型の汎用商品「震災クイックサポート」の販売を開始しました。

地震は他の自然災害と比較しても激甚性が高く、ライフライン・交通の断絶による社会の混乱や、損害調査・修理業者のひっ迫などにより、保険金支払いに時間を要します。

本商品では、事業再開までの固定費や諸費用等の当座費用を早期に受け取りたいという中小企業のニーズに応え、震度6弱以上の大規模地震発生から最短7日で、保険金請求や損害調査を行わず最大1,000万円の保険金をお支払いします。

本商品の提供により、地震大国である日本における中小企業の災害対応力の向上に貢献します。



対話型AIを活用した事故対応サービスの品質向上取組を開始

2023年5月から、OpenAI社が提供する対話型AI「ChatGPT」を活用した社内業務の効率化取組に加え、事故対応サービスにおける人（社員）とAIの新たな協業モデルの構築による、お客さま対応の品質向上に向けた実証実験を開始しました。

近年、多くの業界・分野でAIの活用が進んでいます。特に生成AIは、文章や画像、音声、プログラムコードの作成といった多くのタスクを実行できることから、当社においてもさまざまなシーンでの業務効率化やお客さま対応品質の向上に活用することが期待できます。

まずは、保険約款や社内マニュアル、FAQ^(注)等の保険業務に必要な情報を学習した対話型AIを構築し、社内や保険代理店からの照会対応業務を効率化します。また、高い専門性が必要になる保険金の支払業務において、社内存在する業務マニュアルや関連法令、参考文献、対応ノウハウなどを学習した対話型AIの開発によって、損害サポート部門に所属するすべての社員に仮想的なスーパーバイザーやアシスタントを配置した態勢を構築し、お客さま対応品質の飛躍的な向上をめざします。

(注)お客さまからよくいただく質問

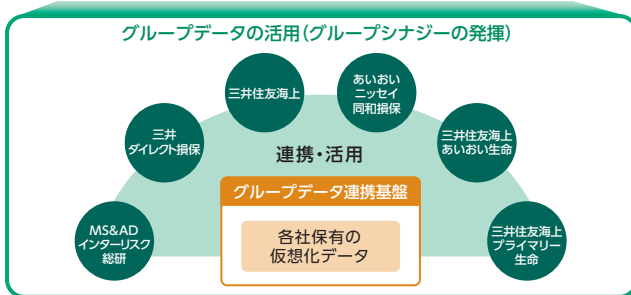
グループ横断でデータを共有する「グループデータ連携基盤」を開発

MS&ADホールディングスとグループ各社^(注)は、グループ各社間でシームレスにデータを共有する「グループデータ連携基盤」を2023年3月に開発しました。

グループ各社が保有するさまざまなデータを仮想化し、各社のデータ格納場所から常に最新のデータを連携することが可能となりました。本基盤を活用して、各社が保有する損保・生保のデータをグループ横断で利用し、新たなソリューションの創造や既存ソリューションの高度化をめざします。また、グループ内のデータ授受を一元的にモニタリングすることで、情報漏えいや不正利用のリスクを低減します。

当社グループはグループシナジーの発揮を通じて、社会との共通価値を創造し、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いきます。

(注) 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、MS&ADインターリスク総研



【業界初】電気自動車等買替費用特約を開発

当社ならびにあいおいニッセイ同和損保は、事故によりご契約のお車をガソリン車からEV等へ買い替える際に発生する費用を補償する「電気自動車等買替費用特約」を業界で初めて開発し、2023年1月以降の保険始期契約から企業（フリート契約者）向けに販売を開始しました。

本特約では、ご契約のお車（ガソリン車等）が大きな損害を被り、新車特約を適用してEV等への買替えを行った場合で、その費用が新車保険金額を上回るときに「新車保険金額＋100万円」を限度に保険金をお支払いします。

当社とあいおいニッセイ同和損保は、企業によるEV等への買替取組を保険やサービスで支援し、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

海外事業

「Transverse」の買収

2023年1月3日、当社の子会社である米国持株を通じてTransverseを買収しました。

米国では、保険会社から引受権限等を付与され、保険募集や契約管理等を行うManaging General Agent（以下「MGA」）が引受・販売チャネルとして存在感を増しています。2021年の米国MGAの市場規模は約9兆円まで拡大しており、当社は米国事業の基盤拡大の一つの手段として、当該領域の開拓を進めています。

Transverseは、MGAに一定の機能と権限を委譲し、そのMGAが販売した保険契約に関わるリスクを再保険会社へ仲介するビジネスモデルの保険会社です。同社を傘下に収めることにより、米国MGA市場の成長取り込みによる収益拡大や、当社の強固な財務基盤を背景としたTransverseの信用力引上げによるビジネス機会の拡大等のグループシナジーも期待できることから、買収を決定しました。