

# 国内損保事業



国内損保事業 オーナー  
取締役 西澤 敬二

(損害保険ジャパン日本興亜株式会社 代表取締役社長)

わが国初の火災保険会社として1888年に創業した代理店販売が主体の損保ジャパン日本興亜を中核に、ダイレクト販売のセゾン自動車火災などが損害保険事業を展開しており、多様化するお客さまニーズに対応しています。また、損保ジャパン日本興亜DC証券が確定拠出年金事業、SOMPOリスケアマネジメントがリスクソリューション・サービスを展開しており、各社の専門性を活かした最高品質の商品・サービスを提供しています。

## ■ 基本戦略とその背景

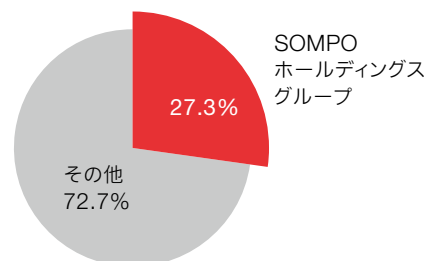
徹底したお客さま視点の価値判断と事業効率の飛躍的向上により質を伴った成長を実現し、最もお客さまに支持されることを目指します。

日本の人口は減少しているものの、国内損保マーケットの保険料収入は安定的に推移しており、当社グループのマーケットシェアは約3割を占めています。中長期的には、人口動態の変化、大規模自然災害の常態化、指数関数的なテクノロジーの進化とそれに伴うお客さまの嗜好・行動の変化など、国内損保マーケットを取り巻く環境は大きく変わることが想定されます。

このように変わりゆく時代にあっても、「グローバルで活躍する日本企業」や「国民生活の安心・安全・健康」を最高品質の商品・サービスで支えていくことで、社会に貢献していきます。

## 国内損害保険市場におけるマーケットシェア

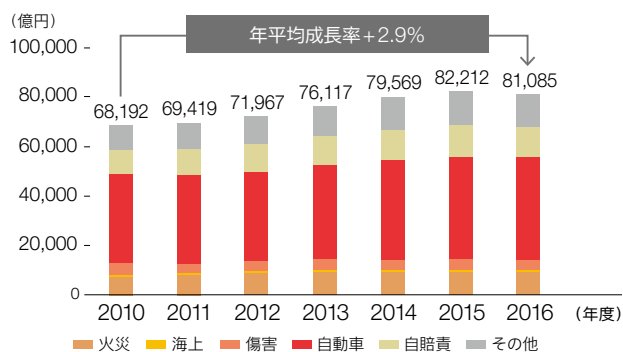
▶ 当社グループのマーケットシェアは約3割



※2016年度の国内正味収入保険料をベースに算出  
※出典：保険研究所「Insurance」

## 日本における損害保険料の推移

▶ 保険料収入は安定的に推移



※名目元受総収入保険料ベース  
※再保険会社を除く、国内に法人格又は支店を有する元受保険各社の、国内正味収入保険料総額ベース  
※出典：Swiss Re「Sigma Report」、保険研究所「Insurance」

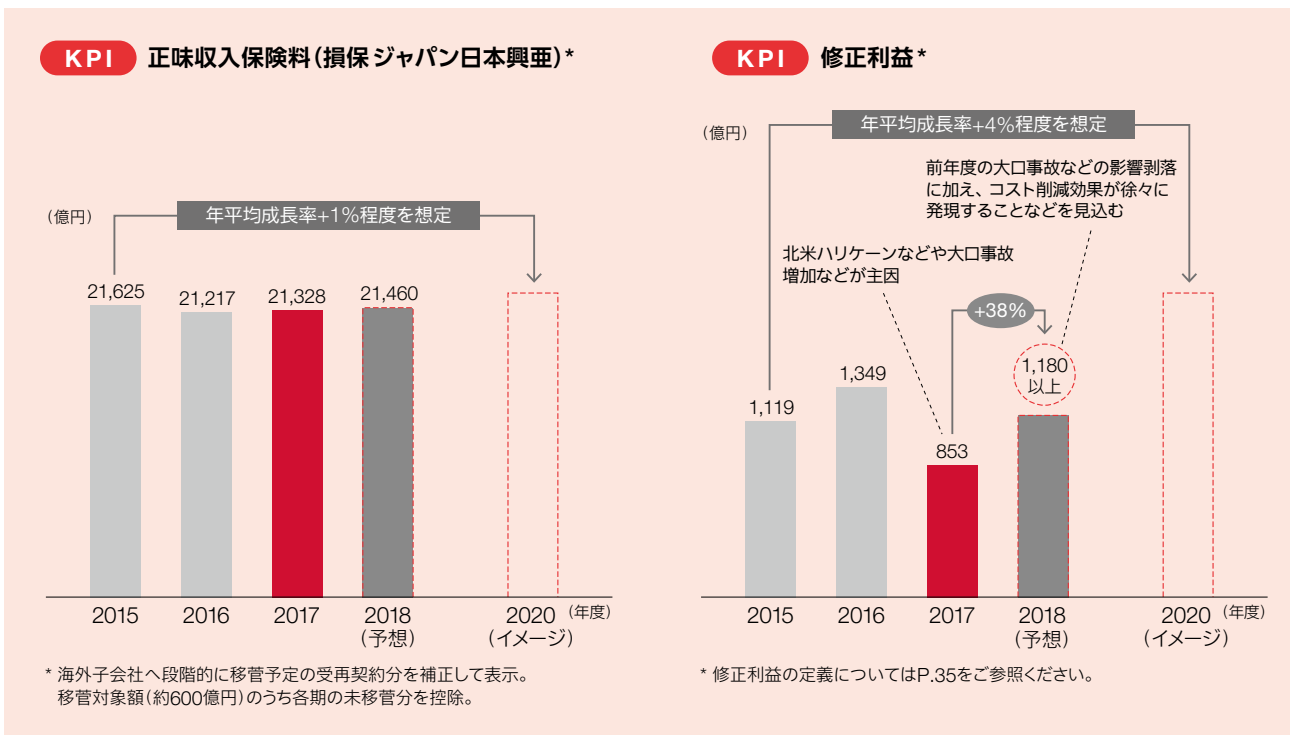
## ■ 中期経営計画の進捗

国内損保事業の修正利益は、グループ全体の約5割(2017年度)を占めており、今後も最大の事業部門として、グループの成長に寄与していくことを目指します。中期経営計画の2年度目にあたる2017年度は、国内自然災害が平年以上に発生したことや北米ハリケーンの発生に加え、大口事故が増加したことなどにより、修正利益は年初計画を下回る結果となりました。

2018年度は、大口事故の影響がなくなることや国内自然

災害の発生が平年並みになることを見込んでいることに加え、事業費の削減を進めることにより、2016年11月に開示した計画値とほぼ同水準である1,180億円の修正利益を見込んでいます。

国内損保事業はグループ最大の事業として、既存事業の維持・成長にとどまらず、IT・デジタルを活用した成長戦略や先進的プレーヤーとの協業による新事業の創造で中長期的に収益性を拡大していきます。



## ■ 今後の重点取組み

今後の持続的な成長を実現するため、3つのイノベーションに重点的に取り組んでいきます。

### サステナブル・イノベーション

#### (既存ビジネスモデルの持続的成長)

既存のビジネスモデルを可能な限り長く維持・成長させるイノベーションとして、お客さま起点の改革を営業部門・保険金サービス部門で実施し、品質・生産性を高めます。営業部門ではお客さまのニーズに応じた体制を構築します。保険金サービス部門ではお客さま対応品質と専門性の向上、デジタル技術活用といった改革を実施します。

### システム・イノベーション(生産性(利益率)の向上)

日々進化するIT技術を活用し生産性を飛躍的に向上させるイノベーションとして、AI・RPAの活用とシステム基盤を刷新する未来革新プロジェクトを実施します。

### モデル・イノベーション(新たなビジネスモデルの創出)

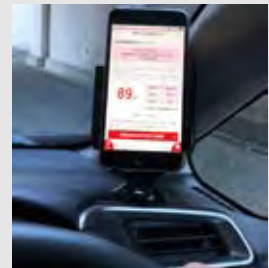
新たなビジネスモデルを創造するためのイノベーションとして、マーケティングとデジタル技術の融合による新たなビジネスモデルの創造と先端科学技術による産業構造変化に対応した安心・安全・健康に資する新事業の創造にチャレンジします。



スマートフォンアプリと連動した割引  
『安全運転割引』の導入

損保ジャパン日本興亜は、2018年1月から、初めて自動車保険に加入される方や増車される方を対象に、国内で初めて\*安全運転を支援する無料スマホアプリ『ポータブルスマイリングロード(2016年1月から提供開始)』と連動し、運転診断結果に応じて自動車保険料を割引する『安全運転割引』を導入しています。

\* スマートフォンアプリの運転診断機能を活用した保険料割引は、国内の保険会社初となります。



『ポータブルスマイリングロード』  
運転診断結果のスマートフォン画面



AIの活用  
全国の保険金サービス拠点に  
AI音声認識システムを導入

損保ジャパン日本興亜は、コールセンターでの音声認識AIを活用した「アドバイザー自動知識支援システム」に加え、2018年2月から全国の保険金サービス拠点でも「AI音声認識システム」の導入を開始し、業務効率化、品質向上に活かしています。



保険金サービス拠点での「AI音声認識システム」の  
活用風景



慶應義塾大学先端生命科学研究soとの  
包括連携協定締結

損保ジャパン日本興亜は、慶應義塾大学先端生命科学研究so(所長：富田勝)と先端科学技術を活用して社会課題の解決を図り、地域・社会への貢献に寄与することを目的とした包括連携協定を締結しました。

先端研キャンパスセンター(山形県鶴岡市)内に「損保ジャパン日本興亜ビジネスラボ鶴岡」を新設し、アカデミア、ビジネス、ローカルの融合を図ることで、一体となって社会的課題の解決だけでなく地域貢献に取り組んでいきます。



LINE Financial 株式会社と業務提携

損保ジャパン日本興亜は、2018年4月に革新的な金融サービスの構築・提供を目指すLINE Financial 株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役：出澤剛)と、損害保険領域における業務提携を締結しました。

今回の業務提携により、コミュニケーションとInsurTech(Insurance + Technology)を融合した新たな保険サービスとして、スマートフォンで手軽に簡単に購入・相談・請求ができるスマホ特化型保険サービスを構築・提供していきます。



損保ジャパン日本興亜

SOMPOホールディングスグループの中核事業会社として、国内約2,000万人のお客さまに損害保険を中心に「安心・安全・健康」に資する幅広いサービスを提供しています。損害保険事業を核として、最もお客さまに支持される損害保険会社になり、質を伴った成長を実現します。

業績レビュー

正味収入保険料は、新種保険や自動車保険の増収により、前期に比べ0.1%増の2兆1,680億円となりました。

正味損害率は、国内自然災害の増加や大口事故の支払などによる影響で1.2%増の64.4%となりました。

正味事業費率は、正味手数料率の上昇もあり、0.3ポイント上昇し、32.3%となりました。

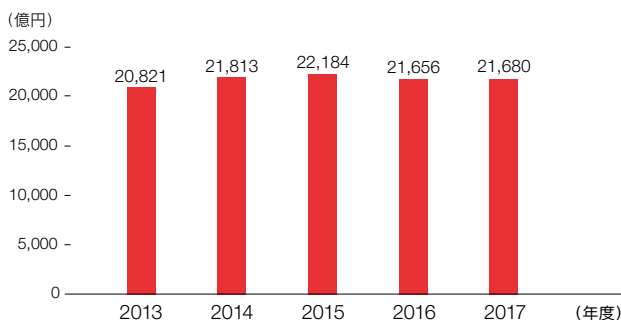
資産運用粗利益は、子会社株式の評価損や売却損の計上により、345億円の減益となりました。この結果、経常利益は552億円減益となったものの、買収したSOMPOインターナショナルの組織再編に伴う税金費用の減少などにより、当期純利益は56億円増益し、1,700億円となりました。

(億円)

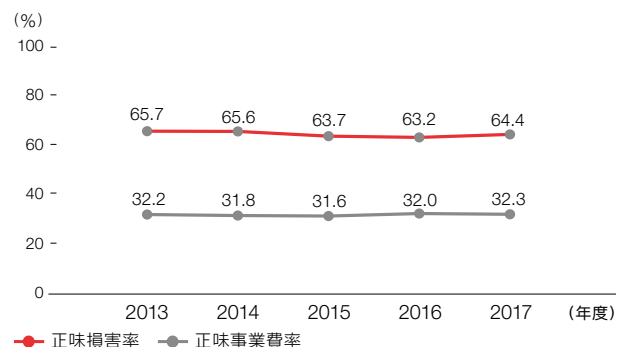
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
正味収入保険料	20,821	21,813	22,184	21,656	21,680
正味損害率	65.7%	65.6%	63.7%	63.2%	64.4%
正味事業費率	32.2%	31.8%	31.6%	32.0%	32.3%
保険引受利益又は保険引受損失(△)	△625	452	782	1,124	948
資産運用粗利益	1,927	1,515	1,085	1,323	978
経常利益	1,177	1,951	1,780	2,304	1,752
当期純利益	495	450	1,262	1,644	1,700
単体ソルベンシー・ マージン比率	旧損保ジャパン	713.3%	716.3%	729.3%	677.0%
	旧日本興亜損保	653.0%			
総資産	70,989	73,262	70,362	75,687	76,881
純資産	12,333	15,926	13,248	14,552	15,745
その他有価証券評価差額金	7,449	11,019	8,573	9,117	9,684
不良債権の状況(リスク管理債権)	9	7	4	4	3

※ 2013年度以前は旧損保ジャパン・旧日本興亜損保の合算数値を、2014年度は旧損保ジャパン・旧日本興亜損保の4月～8月の合計数値と損保ジャパン日本興亜の9月から3月の数値を合算して表示しています。

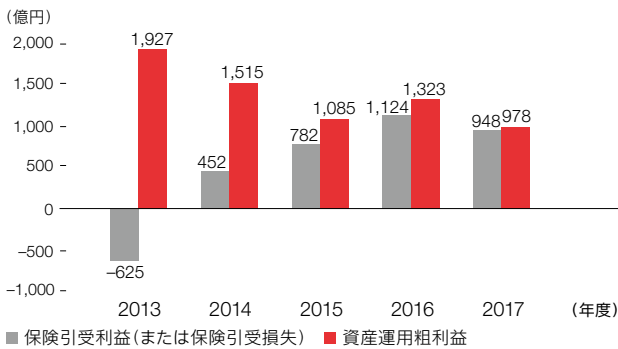
正味収入保険料



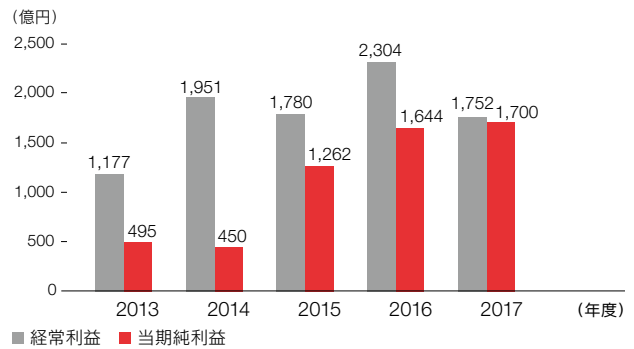
正味損害率と正味事業費率



保険引受利益(または保険引受損失)と資産運用粗利益



経常利益と当期純利益



ダイレクト通販保険会社として、事故率の低い40代・50代のお客さまを中心に、通販型自動車保険『おとなの自動車保険』を販売しています。1歳刻みの保険料率を設定することなどにより、お客さまに納得して選んでいただける会社を目指しています。

昨今の環境変化に伴い、デジタル技術を活用したお客さまとの接点強化により、「もしも」のために、「いつも」つながるをコンセプトとした、お客さまに「心地よい」と思ってもらえる商品・サービスを常に提供していきます。

セゾン自動車火災保険株式会社

**設立** 1982年9月設立、  
1983年4月営業開始  
**資本金** 310億1千万円  
**株主構成** 損保ジャパン日本興亜:99.76%  
クレディセゾン:0.24%  
**総資産** 538億円  
**正味収入保険料** 380億円  
**本社所在地** 東京都豊島区東池袋3-1-1  
サンシャイン60  
**URL** <http://www.ins-saison.co.jp/>



代表取締役社長  
梅本 武文

業績レビュー

正味収入保険料は、自動車保険が好調に推移したことにより、前期に比べ14.4%増の380億円となりました。

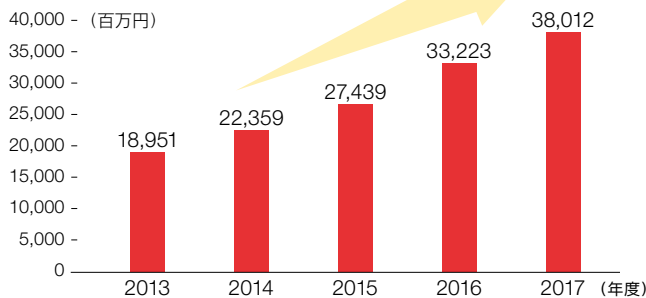
正味損害率は、正味支払保険金の増加により2.0ポイント上昇し、69.0%となりました。

正味事業費率は、正味収入保険料の増加により0.5ポイント改善し、37.4%となりました。

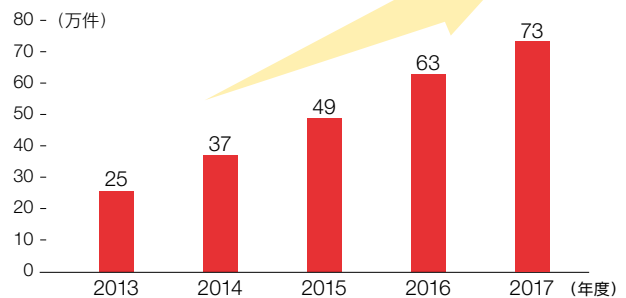
また、『おとなの自動車保険』は、2011年3月の発売以来、多くのお客さまにご支持をいただき、保有契約件数が約73万件に達しました。

	2016年度	2017年度
正味収入保険料	33,223	38,012
正味損害率	67.0%	69.0%
正味事業費率	37.9%	37.4%
保険引受利益または保険引受損失(△)	△5,938	△5,422
経常利益または経常損失(△)	△5,931	△5,441
当期純利益または当期純損失(△)	△5,948	△5,461
ソルベンシー・マージン比率	562.0%	463.9%
総資産	51,655	53,807
純資産	9,281	8,289
その他有価証券評価差額金	427	396

正味収入保険料



『おとなの自動車保険』保有契約数

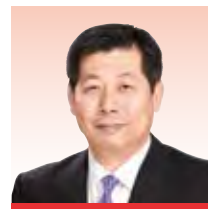


## そんぽ24

「媒介代理店」を主軸として、ウェブサイトやコールセンターを通じてお客さまに直接お手続きいただく通販型自動車保険『そんぽ24自動車保険』を提供しています。媒介代理店とともに、一人ひとりのお客さまとの絆を大切に、身近で親しみやすく頼りになる保険会社です。

### そんぽ24 損害保険株式会社

設立 1999年12月設立、  
2001年3月営業開始  
資本金 190億円  
株主構成 損保ジャパン日本興亜:100%  
総資産 241億円  
正味収入保険料 123億円  
本社所在地 東京都豊島区東池袋3-1-1  
サンシャイン60  
URL <http://www.sonpo24.co.jp/>



代表取締役社長  
永野 寿幸

### 業績レビュー

正味収入保険料は前期から減収し、123億円となりました。一方で、経費削減による正味事業費率の改善などにより、コンバインド・レシオは0.6ポイント改善し93.6%となりました。ま

た、支払備金・責任準備金の積増負担が減少したこともあり、保険引受利益は7億円増加し22億円となりました。これらにより、当期純利益は2億円増加し19億円となりました。

### TOPICS

#### セゾン自動車火災とそんぽ24の合併

グループ内の通販損害保険会社であるセゾン自動車火災とそんぽ24は、関係当局の認可などを前提として2019年7月を目処に、国内損害保険事業の効率性と収益性の向上を目的として合併することに合意しました。

合併後の新会社は、存続会社であるセゾン自動車火災の経営基本方針、事業戦略、ビジネスモデルに沿い、主力商品である『おとなの自動車保険』を中心に、高品質な商品・サービスを提供し、グループの通販損害保険会社として、お客さまに「心地よい」と感じていただけるよう全社一丸となり取り組み、お客さまに選ばれる保険会社を目指します。

### 損保ジャパン日本興亜DC証券

SOMPOホールディングスグループの確定拠出年金運営管理機関として、企業へのDC制度導入支援から加入者(従業員)の皆さまへの投資教育や各種情報提供など、企業型DCの導入から運営管理にかかわるすべてのサービスを包括したバンドル・サービスを提供しています。また、個人型DC(iDeCo)においても包括的なサービスを1社で提供し、多くのお客さまにご利用いただいています。

#### 主な指標

	2015年3月末	2016年3月末	2017年3月末	2018年3月末
受託資産残高	4,173億円	4,307億円	4,737億円	5,235億円
加入者数(運用指図者含む)	22万5千人	23万8千人	25万5千人	28万6千人

### 損保ジャパン日本興亜DC証券株式会社

設立 1999年5月  
資本金 30億円  
株主構成 損保ジャパン日本興亜:100%  
総資産 33億円  
本社所在地 東京都新宿区西新宿1-25-1  
新宿 センタービル  
URL <http://www.sjnk-dc.co.jp/>



代表取締役社長  
北 修一

### SOMPOリスケアマネジメント

「リスクマネジメント事業」「ヘルスケア事業」「サイバーセキュリティ事業」を展開し、全社的リスクマネジメント(ERM)、事業継続(BCM・BCP)、健康経営推進支援、特定保健指導・健康相談、メンタルヘルス対策、サイバー攻撃対策などのソリューション・サービスにより、お客さまの「安心・安全・健康」への取り組みを支援していきます。

### SOMPOリスケアマネジメント株式会社

設立 1997年11月  
資本金 30百万円  
株主構成 SOMPOホールディングス:100%  
本社所在地 東京都新宿区西新宿1-24-1  
URL <https://sompo-rc.co.jp/>



代表取締役社長  
布施 康



# 国内生保事業



国内生保事業オーナー  
取締役 大場 康弘

(損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社 代表取締役社長)

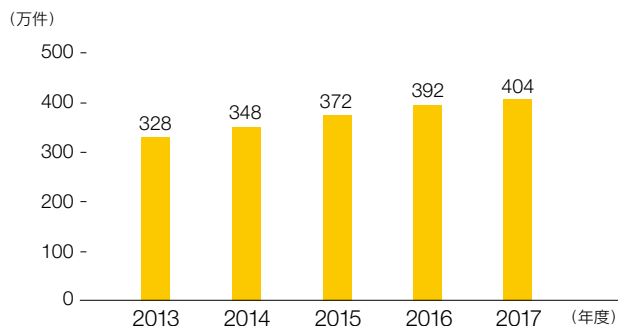
損保ジャパン日本興亜ひまわり生命は、従来の保険に加え、今までにない新たな価値を提供することで、お客さまが健康になることを応援する「健康応援企業」への変革を進めています。今後は、保険本来の機能(Insurance)に、健康を応援する機能(Healthcare)を組み合わせた、従来にない新たな価値「保険+健康(Insurhealth: インシュアヘルス)」を提供することで、お客さまの健康維持・増進を支え、お客さまから選ばれる保険会社を目指します。

## ■ 基本戦略とその背景

国内生保マーケットは、少子高齢化の進展により、徐々に縮小していくと見込まれています。販売チャネルの多様化、デジタル化の進展により、各社の競争は一段と激化していますが、共働き世帯の増加、医療保険やがん保険といった第三分野の伸長、就労不能保険や認知症保険といった新たなニーズへの対応などにより、新契約年換算保険料は増加しています。また、生命保険会社の商品・サービス戦略は多様化しており、健康支援型の商品の発売をはじめ、健康に関連したサービスの提供を開始しています。損保ジャパン日本興亜ひまわり生命は、2016年9月に、健康サービスブランドである『リンククロス』を立ち上げ、さまざまな健康サービスを展開しています。『リンククロス』のサービスを通じ、お客さまと直接つながり、お客さまをよりよく知ることで、お客さま一人ひとりに最適な健康サービスや保険商品を最適なタイミングで提供していきます。

### 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命の保有契約件数推移

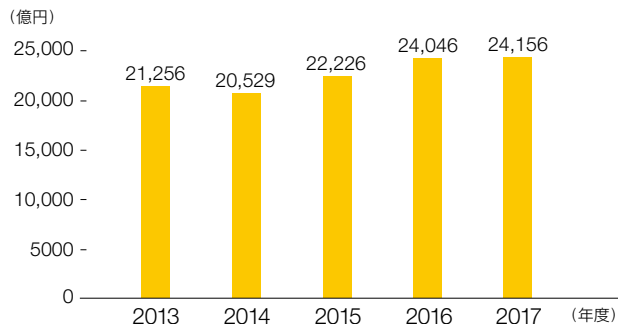
▶ 保有契約件数は順調に増加



※個人保険と個人年金の合計です。

### 日本における生命保険の新契約年換算保険料の推移

▶ 新契約年換算保険料は増加傾向



※個人保険のみ  
※出典: (一社)生命保険協会「生命保険の動向(2017年度版)」

## ■ 中期経営計画の進捗

「業界常識の打破」、「お客さま起点」、「身近で頼りになる存在」をコンセプトに、「新成長戦略の実行」と「非連続な生産性の向上」に取り組み、「健康応援企業」への変革を目指します。

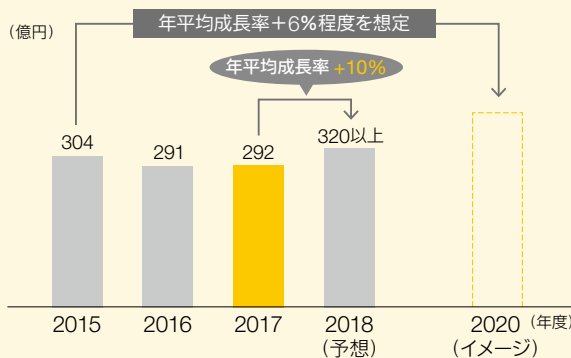
### 新成長戦略の実行

最先端のICTを活用し、「健康を軸にした新たなサービス」と「そのサービスが一体となった商品」を「新たな価値を提供する募集人」を通じてお届けする「三位一体のビジネスモデル」を全社で進化させ続けることで、お客さまに提供する価値を向上し、お客さまの数を増やすことを目指します。

### 非連続な生産性の向上

商品・サービス、販売・営業体制、事務ルール等、基盤となる部分を抜本的に見直し、スピードを上げて、生産性を非連続に高めていくと同時に、「健康経営」と「働き方改革」を実行し、競争力のさらなる向上を目指します。

### KPI 修正利益\*



\* 修正利益の定義についてはP.35をご参照ください。

2017年度は、保険料等収入が順調に拡大したことから、年度目標(280億円)を上回る292億円の実績となりました。

2018年度は、320億円以上の計画値達成に向けて、中期経営計画で目指す姿を具現化させていきます。

中期経営計画では、修正利益の目標を2018年度末で320億円、2020年度末で400億円としています。2017年度末では、修正利益は292億円となっており順調に推移しています。また、保有契約件数の目標を2018年度末で420万件、2020年度末までに500万件としています。2017年度末の保有契約件数は404万件となっており、今

後は適切なタイミングでの新商品投入などにより、収益性の高い保障性商品を中心に保有契約を拡大していきます。新成長戦略と非連続な生産性の向上という二大方針のもと、スピード感を持って、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命の取組みを進化・改善していくことにより、中期経営計画で目指す姿を実現していきます。

## ■ 今後の重点的な取組み

損保ジャパン日本興亜ひまわり生命は、お客さまの保険と健康維持・増進機能を統合した「Insurhealth(インシュアヘルス)」を展開することで、新たな価値を提供していきます。2018年4月には「Insurhealth(インシュアヘルス)」の第一弾として、就労不能を保障する特約やメンタル疾患、七大疾病を保障する特約だけでなく、健康を応援する機能を組み込んだ

業界初の商品である、収入保障保険『リンククロス じぶんと家族のお守り』を発売しました。今後も「Insurhealth(インシュアヘルス)」の第二弾、第三弾を投入し、ご契約後もお客さまと直接つながり続け、お客さまの健康維持・増進を支えることで、お客さまが健康になることを応援する「健康応援企業」への変革(トランスフォーメーション)を進めていきます。



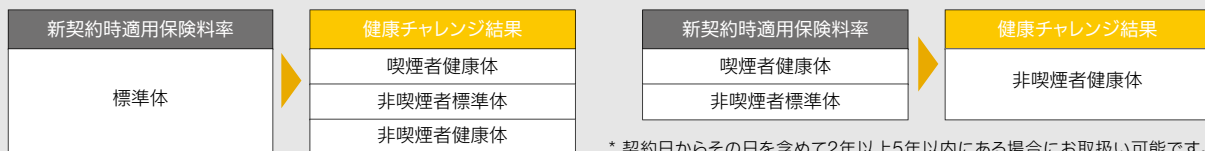
TOPICS

Linkx じぶんと家族のお守り の発売

2018年4月に「Insurhealth(インシュアヘルス)」の第一弾商品として健康応援型商品である収入保障保険『リンククロス じぶんと家族のお守り』を発売しました。業界初の『健康☆チャレンジ!』制度により、加入時から一定期間内に健康状態が改善されたお客さまは、以降の保険料が引き下がるとともに、加入時からの保険料差額相当額を受け取ることができます。



ご契約後、所定の期間内\*に喫煙状態または健康状態などが改善され、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命が定める基準に適合した場合、適用保険料率を変更し、保険料が安くなります。



お客さまの健康状態を改善するために、『リンククロス じぶんと家族のお守り』の保険商品付帯サービスとして、『リンククロス フィット(専用アプリによる血圧値改善、BMIの維持・改善サービス)』や『禁煙クイットライン(禁煙サポート)』を提供しています。

安心・安全 × デジタル

保険金・給付金等支払業務におけるAIの導入

保険金・給付金等支払業務の効率化に向け、2018年2月にAIを本格導入しました。新しいシステム導入により、保険金・給付金等の支払査定における一部の工程をAIによる判断・支援機能に置き換えることで、これまで2人以上で行っていた複次チェックの約4割が1人でチェック可能となり、保険金・給付金等の支払日数は約1日短縮される見込みです。

人材 × デジタル

AIを活用した対面営業支援システムの展開

2018年2月に業界で初めて、募集業務において、お客さまの反応・満足度分析などにAI技術を導入しました。損保ジャパン日本興亜ひまわり生命は、募集品質の向上を目指し、「お客さま」と「募集人」と「AI」が三位一体となって、お客さまの夢や将来像を共有することで、最高品質のコンサルティングを展開していきます。

ライフカウンセリング画面

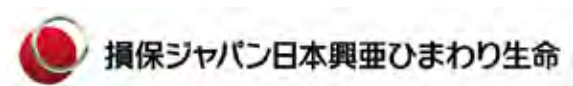


お客さまの想い画面



## ■ 事業会社の紹介

2018年3月31日現在



SOMPOホールディングスグループのなかでも高い成長性を有する国内生保事業を担い、国内損保事業に続く第二の柱として、「健康」を軸に、お客さまに新たな価値の提供を目指します。2016年9月には、お客さまに心地よく、楽しく、健康を維持していただくことをコンセプトとした健康サービスブランド『リンククロス』を立ち上げました。今後も、既成概念にとらわれず、「安心・安全・健康」のフロントランナーとしてのブランドを確立していきます。

## 業績レビュー

2017年4月の標準料率引き下げの影響を受ける一方で、解約の減少など保有者数が順調に拡大したことにより、保険料等収入は190億円の増収となりました。新契約高、新契約年換算保険料は、ともに前年実績を下回りましたが、保有契約件数、保有契約年換算

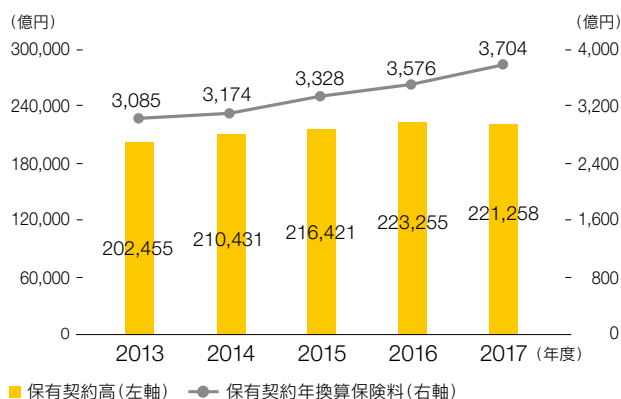
保険料は、それぞれ前年度末比103.0%、103.6%と増加しました。保有契約高は2兆1,258億円で前年度末比99.1%、保険料等収入は4,384億円と前年度比104.5%になりました。

(億円)

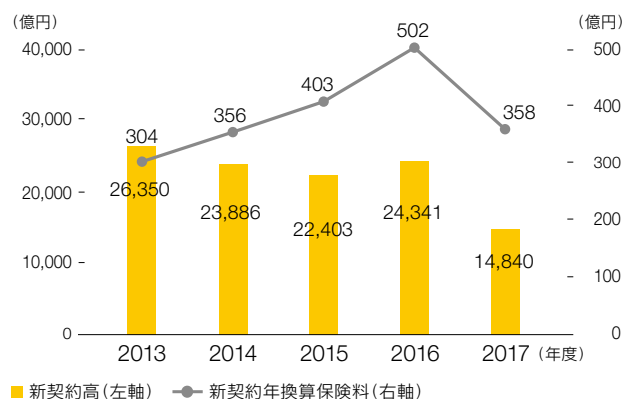
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
保有契約高	202,455	210,431	216,421	223,255	221,258
保有契約年換算保険料	3,085	3,174	3,328	3,576	3,704
新契約高	26,350	23,886	22,403	24,341	14,840
新契約年換算保険料	304	356	403	502	358
保険料等収入	3,728	3,807	3,964	4,195	4,384
総資産額	21,202	22,781	24,380	25,890	27,962
エンベディッド・バリュー (MCEV)	7,503	7,844	7,678	8,434	8,736
単体ソルベンシー・マージン比率 (%)	1,583.2	1,676.3	1,771.4	1,573.0	1,513.1

※新契約高・年換算保険料・保有契約件数・保有契約高は、個人保険と個人年金保険の合計です。  
 ※年換算保険料とは、各契約の総払込保険料額を保険期間で除して、1年あたりの保険料に換算した金額をいいます。

### 保有契約 (保有契約高、年換算保険料)



### 新契約 (新契約高、年換算保険料)



# 介護・ヘルスケア事業



介護・ヘルスケア事業 オーナー  
取締役 常務執行役員 奥村 幹夫  
(SOMPOケア株式会社 代表取締役会長)

2018年7月にSOMPOケア、SOMPOケアネクストをはじめとするグループの介護事業会社4社が合併し、新生「SOMPOケア株式会社」として在宅介護から施設介護まで、フルラインの介護サービスを提供しています。全国を4本部に分けた地域本部制のもと、地域単位で人材の流動性を高めることによるフレキシブルな人材活用と、市場ニーズや戦略に応じたグループ経営資源の有効活用を図り、最高品質の介護サービスを提供していきます。

## ■ 基本戦略とその背景

急速な高齢化の進展に伴い、国内の介護ニーズは今後も大きく拡大することが見込まれています。その一方で、介護に携わる労働力の需給ギャップが拡大しており、2025年には約34万人の介護人材が不足すると推計されています。また、日本人の平均寿命と健康寿命との間には10年前後の開きがあり、家族介護の問題や老後に対する経済不安など、超高齢社会が抱えるさまざまな課題が顕在化しています。

これらの課題解決に向けて、当社は教育の充実による人材の強化、ICT・デジタルの活用による生産性向上に加え、認知機能の低下予防をはじめとする「健康寿命延伸」にも取り組んでいます。拡大するシニアマーケットにおいて、介護が必要な方にも、必要のない方にも安心・安全・健康のサービスを提供し、社会的課題の解決をしていくことで「世界に誇れる豊かな長寿国日本」の実現に貢献していきます。

## 上場大手介護事業者の売上高(2018年3月期)

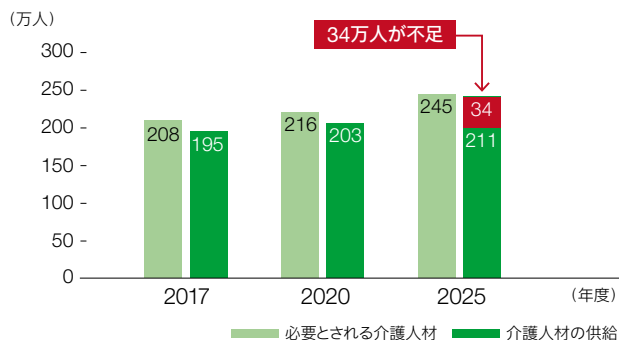
1	A社	1,481億円
2	SOMPOケアグループ(2社合計)	1,192億円
3	B社	1,118億円
4	C社	818億円
	旧SOMPOケアメッセージ	779億円
5	D社	455億円
	旧SOMPOケアネクスト	413億円
6	E社	395億円

注: SOMPOケア(旧SOMPOケアメッセージ、旧SOMPOケアネクストの合算)の売上高は業界第2位の規模

※各社決算資料をもとに当社作成

## 介護人材の需給ギャップ

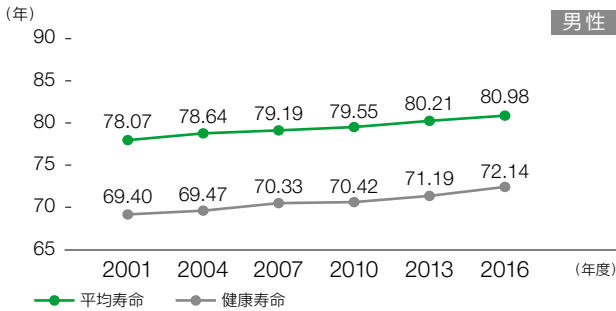
▶ 2025年度には介護人材が34万人不足する見込み



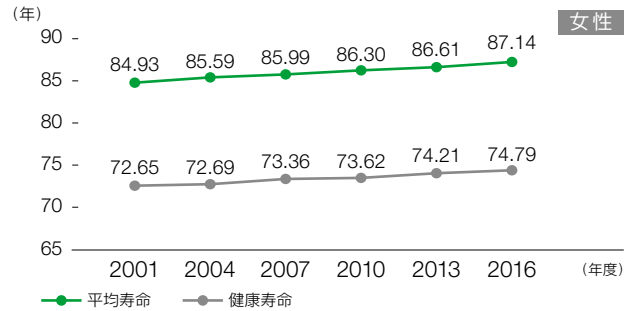
※厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計(確定値)について」および「第7期介護保険事業計画に基づく介護人材の必要性について」をもとに当社作成

## 平均寿命と健康寿命の推移

▶ 平均寿命と健康寿命の間には10年前後の開き



※「第11回健康日本21(第二次)推進専門委員会」(厚生労働省)資料から抜粋



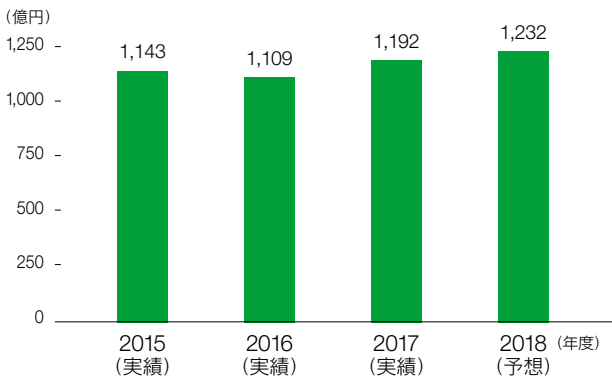
## ■ 中期経営計画の進捗

2015年度に介護事業へ本格参入以降、内部管理・コンプライアンス体制や、安心・安全を重視したサービス体制の構築など、主に事業基盤・ガバナンス面の整備を最優先に進めてきました。

2017年度は、SOMPOケアとSOMPOケアネクストの一体運営を開始し、SOMPOケアグループ丸となって品質向上や人材育成などに取り組んだ結果、施設の入居率が順調に改善し、売上が増加しました。その結果、修正利益(介護・ヘルスケア事業)は前年度を大きく上回る30億円となりました。

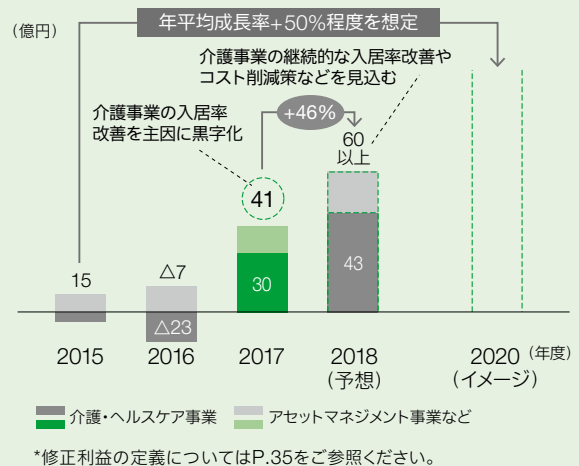
2018年度は、引き続き入居率の改善による売上の増加を見込むとともに、利益率向上に向けた各種施策を推進することで、修正利益(介護・ヘルスケア事業)43億円を見込んでいます。

## SOMPOケアの売上高推移



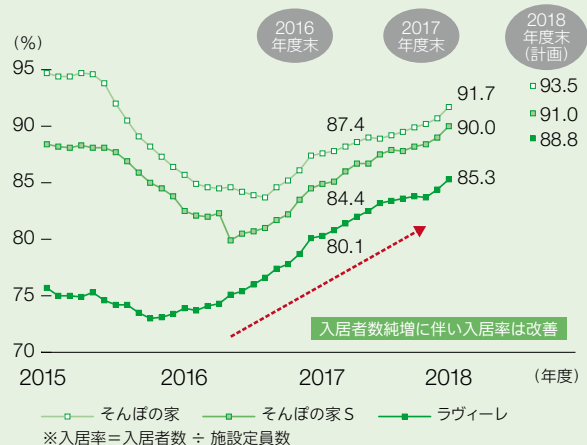
※2015～2017年度は、旧SOMPOケアメッセージ・旧SOMPOケアネクストの数値を合算しています。

## KPI 修正利益\*



## KPI 入居率推移および計画

ガバナンス強化、品質向上、人材育成などの取組みが奏功し、2016年度下期以降、改善トレンドに転換しました。2018年度も引き続き改善を見込んでいます。

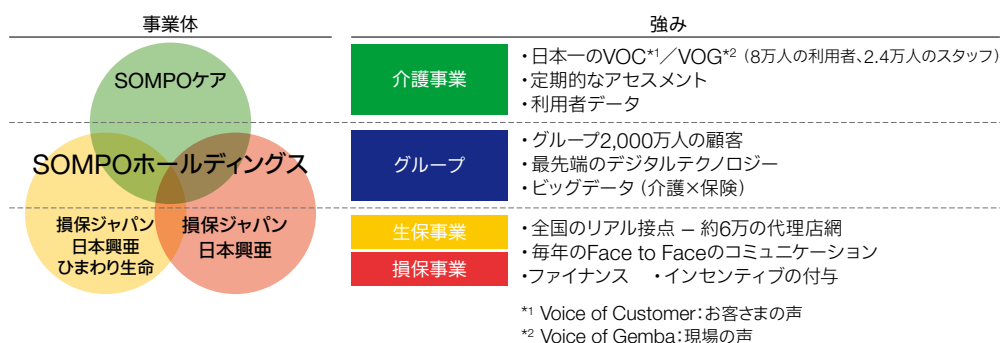


## ■ 今後の重点取り組み

損保・生保との連携強化によるグループの強みの発揮や産官学連携など、外部パートナーの知見活用などにより、介護

を起点にシニアマーケット全体へ事業展開し、介護分野以外の領域も含む幅広い社会的課題の解決を目指していきます。

### グループ内連携のイメージとグループの強み



## ■ 人材育成

SOMPOケアが追求する介護サービスの品質とは、介護の理念である「自立支援」を深め、よりご利用者さまに寄り添った形で実現していくことであり、その源泉は、現場で働く「人」にあります。SOMPOケアでは、現場の取り組みや事例を全社で共有し、より良い介護サービスの実現につなげることを目的に、全国の介護現場を対象とした事例発表会「SOMPOケア グランプリファイナル」を毎年開催して

います。

また、食の分野においては、「ご利用者さまに食べていただきたい料理」を各事業所が提案し、競い合う「料理コンテスト」を毎年開催しています。ご利用者さまによりおいしい食事を提供するにはどうしたら良いかをスタッフ一人ひとりが考え、具体的に表現する力を培うことで、『食を通じた自立支援』を推進していきます。



グランプリファイナルの様子



料理コンテストの様子

## ■ ガバナンス

### 1. 体制

2017年度に開始した一体運営に伴ってリスク管理専門部署を増強し、全社にかかわる事件・事故の再発防止の徹底、周知を図っています。また、ガバナンス・リスク・コンプライアンス委員会を経営会議の諮問機関として設置し、SOMPOケアグループのリスク管理にかかわる重大事象への対応や、内部監査結果などの内部統制に関する事項の審議を実施しています。

### 2. コンプライアンス

SOMPOケアでは、コンプライアンス・プログラムを策定して計画的にコンプライアンスの推進に取り組むと同時に、社員にコンプライアンスガイドブックを配布し、コンプライアンスの研修を実施するなど、コンプライアンス知識と意識の習得・向上に取り組んでいます。

また、社内外の公益通報窓口を用意し、通報内容に応じて速やかに事実確認および必要な対策を講じており、連絡先が記載された携帯用カードを社員へ配布することで周知徹底を図っています。



## TOPICS

### 「地域本部制」の導入

地域個別の状況・変化にスピード感をもって対応し、最適なサービスを提供することで、地域社会へ貢献することを目的に、全国を4本部(東日本本部、東京本部、首都圏本部、西日本本部)128エリアに分けた「地域本部制」を2018年4月から新たに導入しました。これにより、地域単位で人材の流動性を高めることによるフレキシブルな人材活用と、市場ニーズや戦略に応じたグループ経営資源の有効活用を図ります。同時に、在宅介護から施設までフルラインナップの介護サービスを提供するSOMPOケアの強みを活かすことで、一層のお客さま利便性の向上を目指します。

### 【東京藝術大学×SOMPOケア】 産学連携プロジェクト



#### 『アーティスト・イン・そんぽの家S 王子神谷』の開始

東京藝術大学とSOMPOケアは、2018年5月からアーティストがSOMPOケアの運営するサービス付き高齢者向け住宅に住み、住宅のご利用者さまとともに生活しながらアートを通じて交流することで、新しいコミュニティや関係性を構築する、『アーティスト・イン・そんぽの家S 王子神谷』を開始しました。

東京藝術大学とSOMPOケアは、「アート×福祉」の視点から、多様なアートへの価値観を社会に活かすことで、多様な人々が共生できる社会環境づくりを行う担い手を育成する「Diversity on the Arts Project(愛称:DOOR)」(ディレクタ:日比野 克彦 美術学部長)を2017年4月から実施しています。「DOOR」で学んだ修了生(アーティスト)との関わり、出来事、共同作業および出会いを通じて交わられる人と人とのつながりの体験を通して、ご利用者さまの生活の質の向上や地域交流を目指します。



ご利用者さまと交流するアーティスト

## ■ 事業会社の紹介

2018年7月1日現在

### SOMPOケア

地域のお客さまに、在宅サービスから施設系サービスまでフルラインで最高品質の介護サービスを提供することを目指し、2018年7月1日付でグループ内介護事業会社4社(SOMPOケア、SOMPOケアネクスト、ジャパンケアサービス、プランニングケア)を統合し、SOMPOケアとして新たにスタートしました。全国を4本部に分けた「地域本部制」のもと、約300棟の介護付きホーム、約130棟のサービス付き高齢者向け住宅、約680事業所の在宅サービスを展開しており、シニアリビング居室数\*で国内第1位の規模を有しています。

\*有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、グループホーム、その他居住系サービスの居室保有数

### SOMPOケア株式会社

設立 1997年5月  
資本金 39億25百万円  
株主構成 SOMPOホールディングス:100%  
本社所在地 東京都品川区東品川4-12-8  
品川シーサイドイーストタワー  
URL <https://www.sompocare.com/>



SOMPOケア株式会社  
代表取締役社長  
遠藤 健

# 海外保険事業

## 海外保険事業 プラットフォームの構築

当社グループは、SOMPOインターナショナル\*の先進国企業分野におけるプラットフォーム化を進めてきましたが、今後は、リテール分野を含めた真に統合された海外保険事業プラットフォームの構築に注力していきます。

企業分野については、SOMPOインターナショナルが持つ保険引受とリスク管理の高度な専門性と、SOMPOホールディングスが持つ資本力および広範な保険販売のライセンスネットワークを最大限に活用し、提供する商品とサービスを拡大していきます。2017年度の主な取組みとしては、欧米グループ会社の組織再編や農業保険のグローバル統合プラットフォームである『AgriSompo』の立ち上げなどがあります。

リテール分野については、新たに保険事業を統括するプラットフォームとガバナンス態勢を構築し、統合を推進していきます。プラットフォーム化により、保険引受けノウハウやデジタル技術、ERM・アクチュアリーなどの専門知識の共有が可能となり、グループのベストプラクティスを追求し、新たな商品や保険引受モデルを開発していくことで、海外保険事業の成長を加速させていきます。

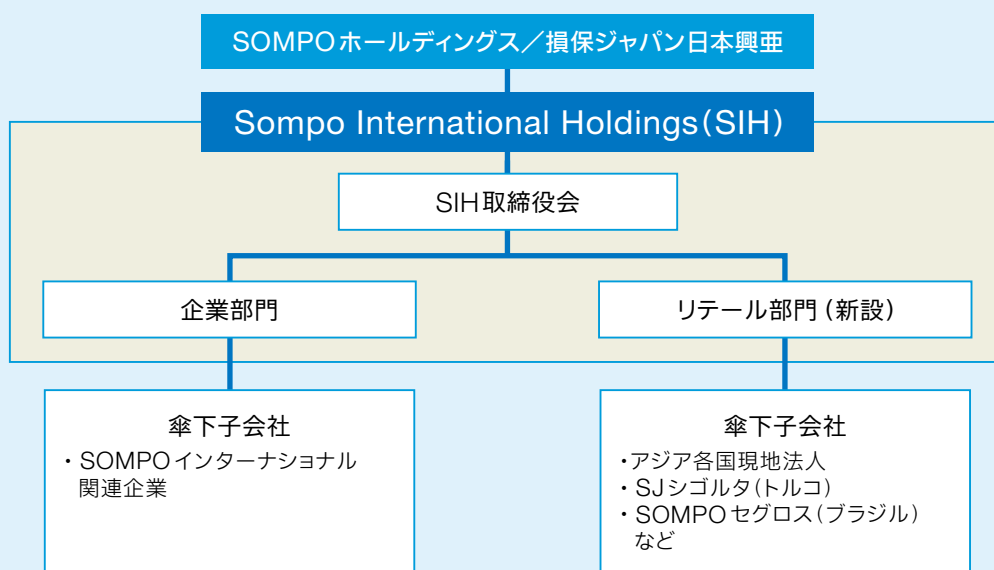
当社グループの海外保険事業は、全世界共通の「SOMPOインターナショナル」ブランドのもと、また、一貫性を持った戦略およびコーポレートガバナンスのもと、各地域の多様性と実態を尊重した事業展開を図っていきます。

\* SOMPOインターナショナルは、Sompo International Holdings Ltd.およびその傘下のグループ会社の総称



John R. Charman  
Chairman & CEO  
Sompo International Holdings Ltd.

### 海外保険事業プラットフォームの体制図



## ■ グローバルM&A戦略

当社グループの目指す姿であるグローバルトップ10水準の利益・ROEの実現に向け、魅力的なM&A機会を追求し、規模と事業領域の拡大を目指します。規律あるM&Aを実施することで、企業分野・リテール分野それぞれのプラットフォームにおける事業ポートフォリオのさらなる多様化を推進していきます。

2017年度は、イタリアの農業保険マーケットにおけるリーディングプレーヤーであるA&Aと米国の保証保険事業会社Lexonの買収を実施しました。



Nigel Frudd

常務執行役員(海外事業戦略統括)  
(CSO<Chief Strategy Officer>  
Sompo International Holdings Ltd.)

## ■ 先進国における企業分野のプラットフォーム化の進捗

2017年12月に北米のSOMPOアメリカ(Sompo America Insurance Companyなど)、2018年5月にはSJNKヨーロッパ(Sompo Japan Nipponkoa Insurance Company of Europe)がSOMPOインターナショナルホールディングス傘下へ移管されるなど、先進国においてはプラットフォーム化が順調に進捗しています。これにより、企業分野(スペシャルティ)における商品・サービスの提供範囲を拡大することで、全世界のお客さまに対するサービス品質を高めることが可能となります。

当社グループは、SJNKヨーロッパの統合と併せて、Brexit(英国のEU離脱)対応のため、ヨーロッパに元受・再保険子会社を設立しました。ヨーロッパは戦略的に成長を見込む地域であり、ルクセンブルグに設立した新たな会社SI Insurance(Europe)は、EUにおけるさらなる成長および投資の基盤と

なります。これまで築いてきた顧客基盤を維持するとともに、商品提供を拡大し、プレゼンスを高め、お客さまとの関係を強化していきます。SOMPOインターナショナルは顧客情報を一元管理するグローバル・クリアランス・システムを導入しており、地域・会社・既存システムに関わらず企業分野のグループ会社が統一的な基準により保険引受を行うことが可能となっています。

こうした動きを受け、格付機関S&Pは2018年4月、SOMPOインターナショナルホールディングス傘下の中核子会社の財務格付けを「A」から「A+」に1段階引き上げました。海外保険事業の統合されたプラットフォーム構築により、当社グループが商品および地域的な分散を一層進め、SOMPOインターナショナルのオペレーション基盤を最大限活用している戦略が評価されました。

### TOPICS

#### 農業保険のグローバル統合プラットフォーム『AgriSompo』

SOMPOインターナショナルは、農業保険・農業再保険を提供する世界のリーディングプレーヤーとして、農家・農業事業者、農業保険会社に対して先進的なリスク管理のソリューションを提供しています。2017年11月に、農業保険をグローバルに提供するための統合プラットフォーム『AgriSompo』を創設しました。『AgriSompo』は、SOMPOインターナショナルが有する農業保険分野の専門知識や保険引受けノウハウと、SOMPOホールディングスが有するライセンスネットワーク、お客さまとの強固な関係を活用していきます。『AgriSompo』を通じて、今後の拡大が期待できる新興国の農業保険マーケットに進出していきます。



■ 基本戦略とその背景

規律あるM&Aと効果的なPMI(Post Merger Integration: 買収後の統合プロセス)、そして各地域における着実なオーガニック成長により、海外保険事業の正味収入保険料は2010年の643億円から2017年の6,452億円へと、過去7年間で10倍以上に拡大しました。

海外保険事業の修正利益は、2010年度は修正連結利益の7%にしか満たないものでしたが、SOMPOインターナショナルの連結を開始した2017年度は、海外保険事業がグループ全体利益の27%を占めています。積極的な成長戦略によって、将来的にはグループ全体利益の40%程度の利益貢献を目標にしています。

海外保険事業の鍵となる戦略は3つあります。1つ目は、真に統合されたグローバルプラットフォームの構築、2つ目は、企業分野(スペシャリティ)とリテール分野で安定した成長を維持するための既存事業のさらなる強化、そして3つ目は、地域や事業領域など、当社の海外保険事業を多様化する戦略的なM&A機会の探求です。

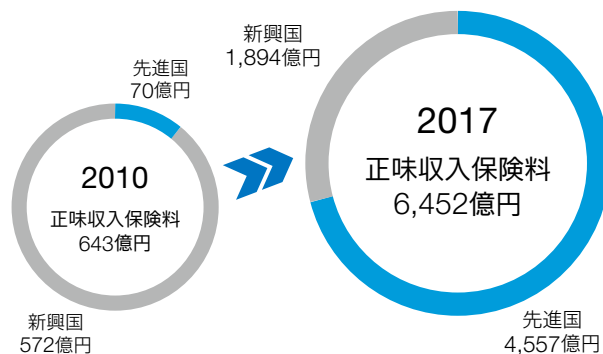
■ SOMPO GLOBAL SUMMIT

当社グループは、年に1度、櫻田グループCEOや海外保険事業関連役員、海外グループ会社のCEOが参加し、海外保険事業の成長戦略について議論しています。

2018年2月に実施した会議では、SOMPOインターナショナルの強固な企業分野プラットフォームに加え、リテ

正味収入保険料の変遷

▶ 正味収入保険料は過去7年で10倍以上に拡大



※正味収入保険料は、持分割合を反映した数値を記載しており、連結財務諸表とは基準が異なります。

主なグローバルM&A

2010年	テネット<シンガポール>	64億円
2010年	シゴルタ<トルコ>	274億円
2011年	ベルジャヤ<マレーシア>	170億円
2013年	マリチマ<ブラジル>	251億円
2014年	キャンピアス<英国>(2017年度に売却)	1,047億円
2017年	エンデュランス(現SOMPOインターナショナル)<米国・バミューダ>	6,831億円

ル分野でもプラットフォームを構築することに合意しました。統一されたSOMPOインターナショナル・ブランドのもと、グループのリソースを結集し、全世界で一貫性を持った事業戦略を遂行する、世界に類を見ない海外保険事業へのトランスフォーメーションを目指していきます。







海外保険事業オーナー  
取締役 常務執行役員 田中 順一

世界の保険マーケットは、新興国における中間層人口とGDPの急速な拡大が牽引し、安定した成長が続いています。先進国においては、最新のデジタル技術に基づく革新的な商品や、サイバー保険などの新種リスクに対する専門的な保険引受技術によって保険需要が高まっています。

2017年度は、北米でのハリケーンなど多くの自然災害が発生し、世界の保険マーケットは大規模な損失を被りました。結果として、一部では保険の供給が減少し、保険料が上

昇するマーケットのハード化の兆しも見られます。また、保険会社の伝統的なビジネスモデルを破壊するInsurTech (Insurance + Technology: 技術に基づく新たな保険商品やサービス)の登場により、世界の保険マーケットはかつてないスピードで変化しています。当社は、お客さまの多様なニーズにお応えするため、高品質で幅広い商品やサービスを提供する方針であり、デジタル技術の研究開発において業界を牽引していきます。

## ■ 中期経営計画の進捗

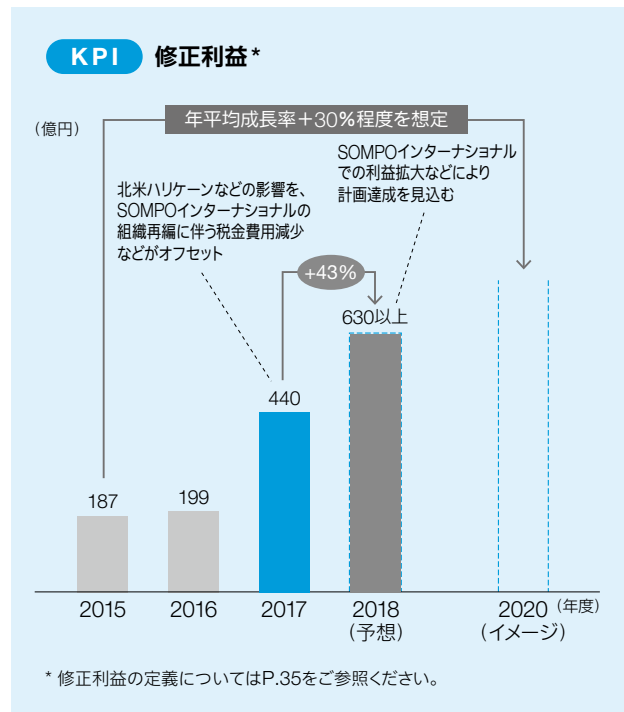
現在の中期経営計画は、将来的に「グローバル上場保険会社トップ10水準の規模および資本効率」を実現する上での第一歩となります。

2010年度以降、新興国にてM&Aを実施し、収益性の高いリテールマーケットにおけるプレゼンスを拡大してきました。2017年3月にはSOMPOインターナショナルの買収を完了し、企業分野(スペシャルティ)が飛躍的に拡大したことで、海外保険事業全体の規模・品質が大きく向上しました。

中期経営計画の2年目にあたる2017年度は、8月から9月にかけて北米を襲った一連の大型ハリケーン被害など、自然災害の影響により、海外保険事業の修正利益が計画値の631億円(2017年11月公表)を下回る440億円となりました。

2018年度は、企業分野(スペシャルティ)、リテール分野双方において、収入保険料を増やし、収益性を高めることで、修正利益630億円以上の達成を見込んでいます。

今後は、統合された海外保険事業プラットフォームのもとで成長を継続することで、将来的には修正利益1,000億円の達成を目指します。





グローバル展開

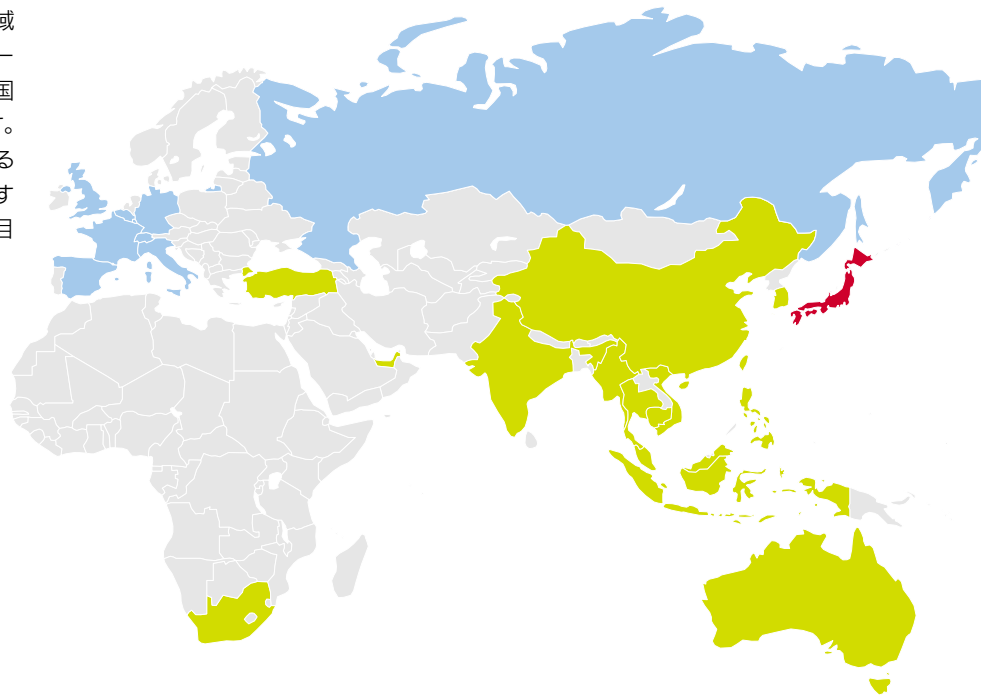
 Sompo Holdings (Asia) Pte. Ltd.

Sompo Holdings (Asia) は、南アジア域内を統括する中間持株会社であり、シンガポール、マレーシア、インドネシアなど、域内10か国の当社拠点の経営管理を行っています。ASEANの大手銀行グループCIMBにおける銀行窓販など、地域横断の施策を企画・立案することで、成長著しい当地域での事業拡大を目指しています。



Yuji Kawauchi  
President, Managing Director  
Sompo Holdings (Asia) Pte. Ltd.

30か国・地域、



 SOMPO JAPAN SIGORTA

トルコにおける唯一のアジア系損害保険会社で、2017年の売上規模(グロス保険料)は同国内で第6位、保険引受利益は第2位です。

ITを駆使した優れた保険料設定ノウハウを持ち、戦略的な販売手法により、利益規模を拡大しています。



Recai Dalas  
Director, CEO  
Sompo Japan Sigorta Anonim Sirketi

 SOMPO SEGUROS

Sompo Segurosは、ブラジルにて、Maritima Seguros (1943年設立)とYasuda Seguros (1959年設立)が2014年に合併し誕生した総合保険会社であり、損害保険と生命保険をともに取り扱っています。幅広い商品ラインナップと販売網の強化により、リテール分野・企業分野ともに規模を拡大させています。

2016年7月に現在の社名に変更し、ブラジル市場におけるSOMPOブランドのプレゼンス向上を図っています。



Francisco Caiuby Vidigal Filho  
President  
Sompo Seguros S.A.

# 218都市に展開 (2018年3月31日現在)

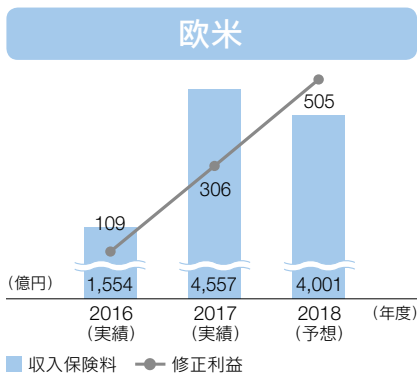


SOMPOインターナショナルは、元受・再保険事業を展開する保険グループです。現在は2017年3月に買収手続きを完了した旧エンデュランスおよびSOMPOアメリカ・SJNKヨーロッパで構成され、財物保険・賠償責任保険・農業保険やスペシャルティ保険を中心に幅広い商品をグローバルに展開しています。北米・欧州を中心に事業展開をしているSOMPOインターナショナルは、海外保険事業における企業分野およびリテール分野の拡大に向け、中核を担っていきます。



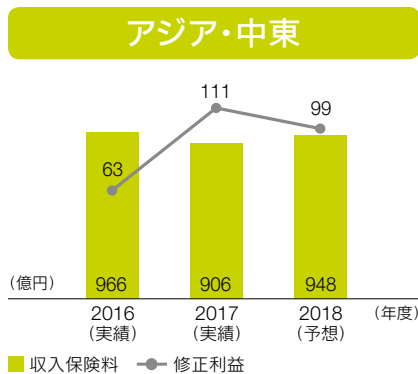
John R. Charman  
Chairman & CEO  
Sompo International Holdings Ltd.

## 地域別の収入保険料\*1および修正利益\*2の推移



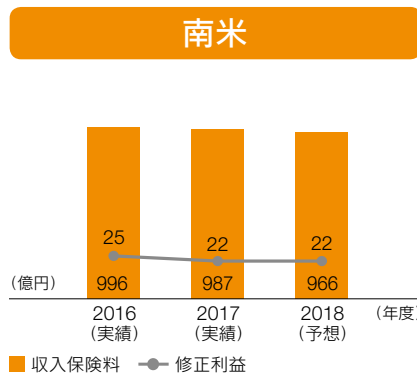
#### <主な事業会社(本社所在地ベース)>

- Sompo International Holdings Ltd.
- Endurance Specialty Insurance Ltd.
- Sompo America Insurance Company
- Endurance Worldwide Insurance Limited
- SI Insurance (Europe), SA



#### <主な事業会社(本社所在地ベース)>

- Sompo Japan Sigorta Anonim Sirketi
- Sompo Holdings (Asia) Pte. Ltd.
- Sompo Insurance Singapore Pte. Ltd.
- Berjaya Sompo Insurance Berhad
- PT Sompo Insurance Indonesia
- Universal Sompo General Insurance Company Limited
- Sompo Insurance China Co., Ltd.
- Sompo Insurance (Hong Kong) Company Limited



#### <主な事業会社(本社所在地ベース)>

- Sompo Seguros S.A.
- Sompo Saude Seguros S.A.

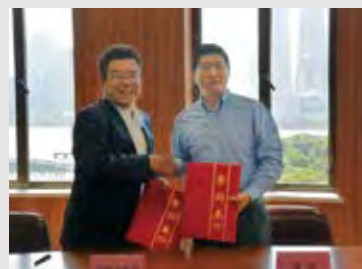
\* 1 収入保険料は、持分割合を反映した数値を記載しており、連結財務諸表とは基準が異なります。また、複数の地域で事業を展開している事業会社グループは、最大の収益規模を持つ地域に反映しています。

\* 2 修正利益の定義はP.35をご参照ください。また、複数の地域で事業を展開している事業会社グループは、最大の収益規模を持つ地域に反映しています。



## 中国最大手インターネット保険会社「衆安保険」と提携 ～訪日旅行者向け海外旅行保険を共同開発～

SOMPOホールディングスのグループ会社であるSompo Insurance Chinaは、2017年6月、中国を代表するIT企業のアリババやテンセントなどの出資により設立された中国初のインターネット専門保険会社である衆安保険と提携し、訪日中国人旅行者向け海外旅行保険商品を共同開発しました。衆安保険の持つデジタルテクノロジーを活用した先進的な保険サービスやブランド力と、当社グループの有する医療機関ネットワークや医療通訳サービスを融合し、お客さまへの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスを提供していきます。



## メコン経済圏における「クロスボーダー事故対応サービス」の提供開始

SOMPOホールディングスのグループ会社であるSompo Insurance (Thailand)は、マレーシア・カンボジア・ミャンマー・ラオスの4か国とタイとの国境周辺での自動車保険事故を対象としたクロスボーダー事故対応サービスを2017年9月から開始しました。

24時間365日体制で現地語、タイ語または英語により事故対応を行い、迅速に事故現場へ駆けつけることが可能となりました。当社グループは、今後もメコン経済圏で事業を展開されるお客さまのご期待に応えるとともに、地域の発展に貢献していきます。



## Sompo Japan Sigorta(トルコ)が開発した代理店向けモバイルアプリが 米国 セレント・モデルインシュアラーを受賞

SOMPOホールディングスのグループ会社であるSompo Japan Sigorta(トルコ)が開発した代理店向けモバイルアプリが、米国の金融コンサルティングファームであるセレント社から表彰されました。本賞は、セレント社が優れたIT活用の取組みを表彰する世界的な賞です。

本アプリでは、保険見積りから証券発行といった契約管理業務が完結できるほか、保険金請求情報、代理店教育プログラムなどの提供が可能となります。既に同社代理店の約90%が本アプリを活用しており、時間や場所に制限されることなく、代理店業務を行うことが可能になったと高い評価を得ています。

当社グループは、今後もテクノロジーを活用したイノベーションを通じて、高品質なサービスをグローバルに提供していきます。



# 戦略事業

お客さまの資産形成に関するサービスを提供するアセットマネジメント事業、ロードアシスタンスサービスなどを提供するアシスタンス事業、住宅リフォーム事業、延長保証事業を展開しており、国内損保をはじめとする各事業との間で、実業に立脚した連携をしています。

## ■ 事業会社の紹介

2018年3月31日現在

### 損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント

年金等の機関投資家を対象とした「投資顧問ビジネス」と、主に個人投資家を対象とした「投資信託ビジネス」を通じて、お客さまの中長期的な資産形成に資する最高品質の商品・資産運用サービスを提案・提供しています。

2016年3月、「お客さま第一宣言」を策定・公表しておりますが、同宣言で掲げる「3つの実現」に取り組むことを通じて、顧客本位の業務運営を実現していきます。

#### 受託残高の推移

2017年度は大口投資家からの新規受託が堅調であり、前年度に引き続き受託資産残高は増加しました。2018年3月末の受託資産残高は、年金投資一任で1兆5,573億円、投資信託で7,363億円となりました。

#### お客さま第一宣言

##### <目指す企業像>

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントは、お客さまの中長期的な資産形成に資する最高品質の商品・サービスを提案・提供し、「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」になることを目指します。

##### <3つの実現>

当社では、お客さま第一（フィデューシャリー・デューティー）を、「プロフェッショナルとしてお客さまのことを第一に考える責務」と考えており、その実践として、以下の3つの実現に取り組んでいきます。

1. お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現
2. 真にお客さま視点にたった商品・サービスの実現
3. 上記を実現するガバナンス体制・業務基盤の実現

## TOPICS

### 「UCDAアワード2017(対象分野：投資信託)」「情報のわかりやすさ賞」を受賞

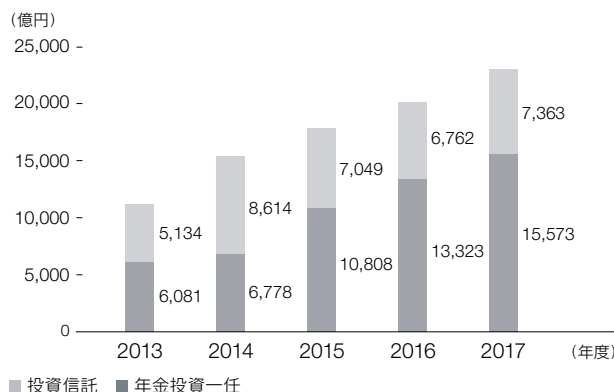
一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会(以下「UCDA」)が主催する「UCDAアワード2017」の投資信託分野において、「損保ジャパン・グリーン・オープン(愛称：ぶなの森)」の交付目論見書が、「情報のわかりやすさ賞」を受賞しました。

### 損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社

設立 1986年2月  
 資本金 1,550百万円  
 株主構成 SOMPOホールディングス：100%  
 本社所在地 東京都中央区日本橋2-2-16  
 共立日本橋ビル  
 URL <http://www.sjnk-am.co.jp/>



代表取締役社長  
山口 裕之



『損保ジャパン・グリーン・オープン』  
(愛称：ぶなの森)  
環境対策に積極的に取り組む企業に投資するSRIファンドです。国内公募SRI投信のなかで日本最大級の残高水準を有しています。



『ハッピーエイジング・ファンド』  
ハッピーエイジング・ファンド60は、『R&Iファンド大賞2018』の最優秀ファンド賞を4年連続で受賞しました(iDeCo・DC バランス安定部門)。

## プライムアシスタンス

自動車や住宅設備、海外でのトラブルや不便を解決するアシスタンス事業を通じ、24時間・365日、最上級のお客さまサービスで安心・安全・快適な生活をサポートしています。

### 株式会社 プライムアシスタンス

設立 2012年4月  
 資本金 450百万円  
 株主構成 SOMPOホールディングス:66.6%、  
 プレステージ・インターナショナル:33.4%  
 本社所在地 東京都中野区本町1-32-2  
 ハーモニータワー  
 URL <http://www.prime-as.com/>



代表取締役社長  
徳岡 宏行

## TOPICS

### 「コールレス手配」によるロードアシスタンスの提供開始

オペレーターとの会話を介さずにスマートフォンの操作のみでロードアシスタンスを手配できる「コールレス手配」を2018年4月から開始しました。一般道・駐車場でのバッテリー上がりなど、簡易作業の場合、専用のサイトへアクセスし位置情報などを登録いただくことで、迅速なロードアシスタンスサービス提供が可能となります。今後も最上級のサービスでお客さまと社会をアシストしていきます。

## FRESH HOUSE

総合リフォーム企業として、高品質のリフォームサービスを通じて、住まいの不安・不便・不快をなくし、安心・安全で快適な住居をひとりでも多くのお客さまに提供することを目指します。

### 株式会社 フレッシュハウス

設立 1995年7月  
 資本金 100百万円  
 株主構成 SOMPOホールディングス:66%  
 その他:34%  
 本社所在地 神奈川県横浜市中区弁天通4-57  
 損保ジャパン日本興亜  
 横浜弁天通ビル  
 URL <https://freshhouse.co.jp/>



代表取締役社長  
中村 秀

## TOPICS

### 住宅リフォーム事業におけるICT・デジタル技術の活用



サービス品質均質化と火災保険金の支払迅速化のためのウェアラブル端末(スマートグラス)を活用した火災保険事故調査(2016年10月開始)や、小型無人機(ドローン)を活用したスピーディかつ高精度な建物診断(2018年5月開始)を実施しています。高品質な住宅リフォームサービス提供によるお客さま評価向上を目指し、今後ともICT・デジタル技術の活用を進めていきます。

## SOMPOワランティ

延長保証専業事業者として、各種製品を安心・安全にユーザーが使用いただける社会を実現するため、高い倫理観をベースに、幅広いカテゴリーの製品を対象とする安定した保証制度を開発・提供・運営しています。

### SOMPOワランティ株式会社

設立 2009年8月  
 資本金 95百万円  
 株主構成 SOMPOホールディングス:100%  
 本社所在地 東京都千代田区丸の内1-8-3  
 丸の内トラストタワー本館12階  
 URL <https://www.sompo-swt.com/>



代表取締役社長  
田村 丘

## TOPICS

### 住宅設備機器保証の本格展開

住宅設備機器やガス機器などの住宅関連事業分野において、延長保証制度のニーズが高まりつつあり、当社も今後のマーケット拡大が予想される「住宅設備機器保証」事業の展開を加速しています。現在主力である家電の延長保証事業とともに、さまざまな事業者さまのニーズに合ったサービスを提供していきます。