

国内生命保険事業

- Q: 健康増進型保険での、他社との差別化や収益性維持のポイントは。
- A: 商品・サービスの差別化ではなく、顧客の行動を変え、結果を出してもらうことが重要と考えており、「健康応援 CX」として、保険領域・非保険領域を結合して展開していく方針である。このような価値を提供していくことで、価格競争に陥ることなく、Insurhealth の価値をマーケットに浸透し続けることができると考えている。
- Q: 第三分野の新契約年換算保険料が、2020 年度に大きく伸びた要因は。今後 Insurhealth 商品をさらに拡大するための方策は。
- A: 新契約の約 5 割を占める主力の医療保険について、2020 年 6 月に Insurhealth 化した新商品を発売し好調であったことが要因である。さらに、2021 年 10 月には、がん保険についても、Insurhealth 化した商品の発売を予定しており、結果として、新中計期間中に新契約年換算保険料における Insurhealth 占有率を 8 割に高める計画としている。
- Q: 新中計期間中の MCEV において新契約価値が大きく増加するドライバーはボリューム拡大か、それともマージン拡大か。
- A: 新契約を大きく伸ばすボリューム拡大が主たるドライバーである。
- Q: チャンネル戦略について教えてほしい。また、大手生保社レベルまで規模拡大を目指すのか。
- A: Insurhealth 商品の展開加速に向けては、お客さまに高い価値を提供できるチャンネルが重要となる。今後も特定のチャンネルに拘らず、お客さまにしっかりと価値を提供していくことで成長していく方針である。なお、生命保険事業はストックビジネスであり、大手生保社との歴史の差によるビハインドがあるが、当社は収益性の高い保障性商品で成長してきており、今後 IFRS が導入された場合には、大手生保社の収益レベルの達成も可能と見ている。
- Q: 2023 年度の国内生保事業の事業別 ROE 目標と、グループの修正連結 ROE 目標とのギャップについての認識は。
- A: 当社の国内生保事業は成長過程にあり、分子である足もとの利益である修正利益と比較して、分母である将来利益に相当する保有契約価値が大きい。そのため、事業別 ROE が小さく見える状況にある。一方、IFRS ベースでみれば、修正連結 ROE の目標水準近くまで到達するような水準感も想定される。したがって、生保の事業別 ROE が低いからといって資本効率が低いと短絡的に評価するようなことはせず、グループの修正連結 ROE 目標に貢献すべく、生保事業 ROE を着実に向上させていく。
- Q: RoEV の更なる改善の観点から、資本効率を向上させるため、新契約 EV を増やしつつ、金利リスクを削減する方針と理解してよいか。
- A: Insurhealth 商品を中心とした収益性の高い商品を拡大することで、新契約 EV を高めていく。加えて、超長

期債を年 3,000 億円投入することなどにより、金利リスクを削減していく方針である。結果として資本に余剰が生まれる場合には、グループの資本効率向上に資する分野に余剰資本を活用していくことになる。

Q: 国内生保事業の金利リスク量は新中計期間においてどの程度削減するのか。また、M&A などの成長投資を見据えて、金利リスク削減ペースを加速する考えはないか。

A: 削減幅は金利の動きにより変動するが、2020 年度末の金利水準を前提とすると、グループ金利リスク量を 2 割程度削減できるとみている。また、成長投資の案件次第で、他のリスク削減策も含めてペースを速める可能性はありうる。

介護・シニア事業

Q: 東京建物シニアライフサポート(SLS 社)を買収した背景は。今後の M&A のターゲットは。

A: 当社はこれまでミドル層～ミドルアッパー層を中心として事業展開をしており、SLS 社についても、当社の持つノウハウを活用できると判断し買収を行った。今後も、地域やマーケットなど見極めたうえで M&A を検討していく方針である。

Q: 介護 RDP について、具体的な進捗状況は。

A: 2020 年度から、収集した日常の業務データやバイタルデータとパランティア社のデータ解析技術を掛け合わせ、SOMPO ケアの 5 つの施設において実証実験を行っている。この実証実験では、品質向上、生産性向上につなげる取組みを行っており、手ごたえを感じている。このような取組みにより、他の事業者にも有益なソリューションを開発・提供していく方針である。プロダクト構築のためには、当社だけでなく外部のパートナーと協業して構築することが重要と考えている。

Q: 介護 RDP におけるエコシステム構築に向けて、どのような補強を優先して行っていく方針か。

A: データ分析ではパランティア社、AI については ABEJA 社といったトッププレイヤーとパートナー関係を有している。併せて、医療、薬、アカデミア分野など専門的な知見も重要であり、先に公表したとおり国立研究開発法人産業技術総合研究所との提携を行い、研究を進めている。

Q: 介護事業で、国や自治体との連携実績は。

A: 国も介護 ICT・デジタル化を課題として取組みを強化している。当社の Future Care Lab in Japan は、全国でも数箇所しかない厚生労働省指定の「リビングラボ」となっており、省庁や自治体からも多くの関心が寄せられている。

Q: 介護事業は労働集約型というイメージがあるが、データはどの程度重要なのか。

A: 2021 年度の介護報酬改定において、「科学的介護」という概念が盛り込まれ、データを活用したエビデンスに基づく介護保険制度の方向性が示された。科学的介護情報システム(LIFE)による生産性向上という考え方は、当社の目指す姿と親和性が高いものであると認識している。

その他関連トピック

- Q: 介護事業と国内生保事業などの事業間シナジーについて、これまでの取組みや今後の課題について教えてほしい。
- A: 既に認知症の領域では、認知症保険と介護サービスを結合した取組みを行ってきたが、高齢化・長寿化に伴うファイナンスリスクをカバーする観点で、保険と介護の領域での接点は大きい。また、認知症保険は、認知症発症後だけでなく、MCI(軽度認知障害)でも給付金支払を行うことで顧客接点を持つことができる特長がある。MCI の段階でお客さまに介護施設やサービスの紹介を行うなどの連携を行っている。なお、RDP の 5 つの注力領域のうち、ヘルシーエイジングの領域は、国内生保事業、介護・シニア事業、デジタル事業、ヘルスケア事業における事業間シナジーを前提として、検討を進めている。
- Q: 新設したヘルスケア事業について教えてほしい。
- A: 当社のヘルスケア事業では、既に 2 つの企業を保有しているが、M&A やデジタルを活用することで、ヘルスケア領域における顧客接点を創出し、独立した事業として利益貢献を果たしていく方針である。

以上