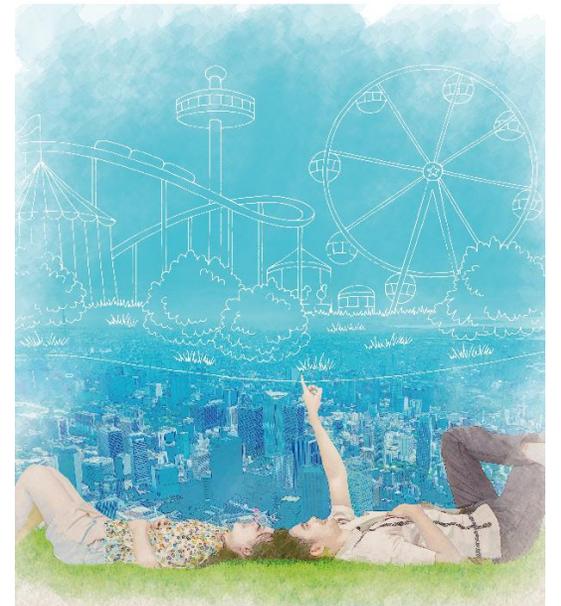


中期経営計画の進捗

2022年11月25日
SOMPOホールディングス株式会社



本日のポイント	3	国内生保事業 – Insurhealth®の順調な保有拡大 –	24
I. グループ戦略		国内生保事業 – Insurhealth®による健康応援企業の確立 –	25
2023年度計画達成に向けたパス①	5	介護・シニア事業のキーポイント	26
2023年度計画達成に向けたパス②	6	デジタル事業 – 新しい価値創出の取組み –	27
規模と分散の拡大	7	コングロマリット・プレミアム創出	28
リスク削減と資本循環	8		
成長投資・DX	9	Ⅲ. 介護RDP	
事業ポートフォリオの変革	10	介護・シニア事業の軌跡	30
株主還元	11	egakuのサービス概要	31
人的資本の向上を起点とした財務価値と未実現財務価値の向上	12	egakuの導入による介護事業者にとっての経済効果	32
新たな価値創造による社会課題解決への挑戦	13	egaku事業で目指すインパクト	33
		社会全体へのインパクトの考え方	34
		egakuの利用による介護現場への影響	35
II. 事業戦略		参考資料	
直近5年間のアチーブメント	15	TSR	37
2023年度に向けたキーポイント	16	EPSのトラックレコード	38
国内損保事業の業績	17	資産運用ポートフォリオ – グループ連結ベース運用資産 –	39
国内損保事業 – 収益構造改革 –	18	資産運用ポートフォリオ – 政策株式削減の取組み –	40
国内損保事業 – 新種保険の成長戦略 –	19	ESR	41
海外保険事業 – SICマースシャルの成長の軌跡と今後のドライバー –	20	経営数値目標等	42
海外保険事業 – SICマースシャルのポートフォリオ改善 –	21	外部ステークホルダーからの評価	43
(参考) 海外保険事業 – Agri Sompoの概要 (SICマースシャル) –	22		
海外保険事業 – Sompoセグロス (ブラジル) の再編 –	23		

本日のポイント

業績概況

- ✓ 2022年度通期予想の修正連結利益1,600億円に対し、**一過性要因を控除した平年値ベースは2,450億円程度と認識**
- ✓ 国内損保事業の収益構造改革の着実な進展、海外保険事業のトップライン拡大・運用収益増加、**2023年度修正連結利益3,000億円、修正連結ROE10%の達成を見込む**

株主還元

- ✓ **今期配当予想260円は変更無し**
- ✓ **追加還元は以下の観点を勘案し、機動的に判断を行う**
 - ・成長投資や資本状況の見通し
 - ・雪害影響など下期業績の状況
 - ・前年度の基礎還元額実績1,307億円

介護RDP

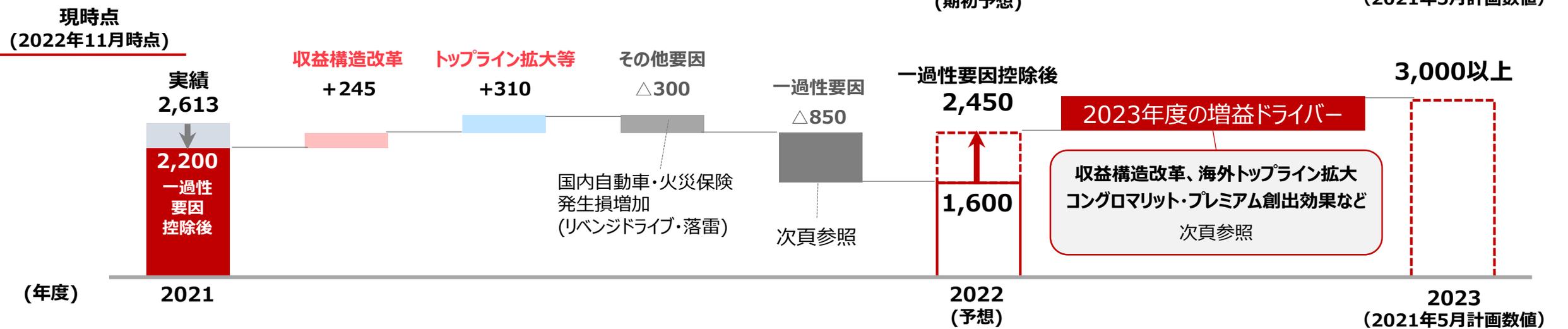
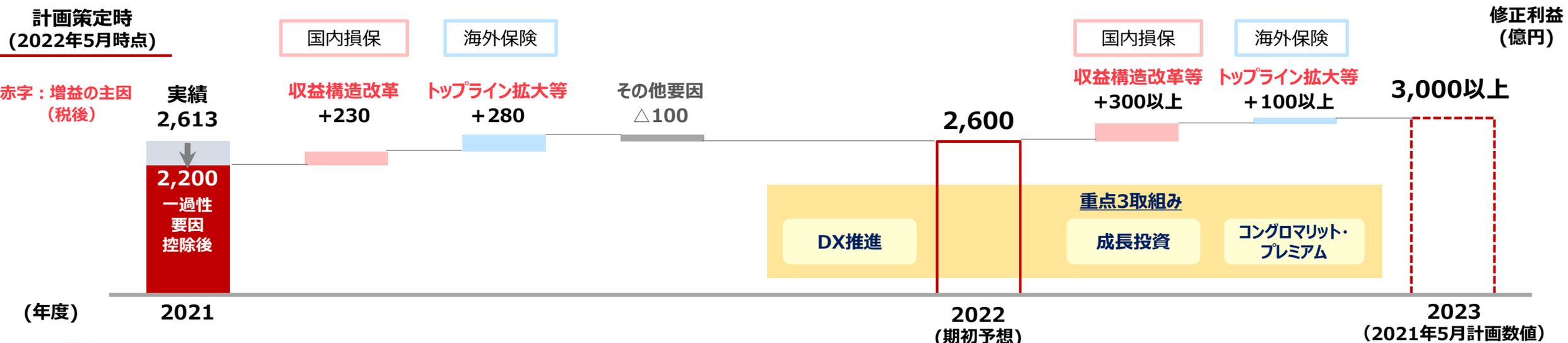
- ✓ 介護人材の需給ギャップ拡大という深刻な社会課題の解決に向け、**2023年度よりいよいよ事業開始**
- ✓ 2030年度に**営業利益100億円**を目指し、長期的には介護事業におけるデファクトスタンダードに

I . グループ戦略



2023年度計画達成に向けたパス①

- 2022年度の一過性要因を控除した平年値ベースの修正連結利益は、2,450億円程度と認識
- コングロマリット・プレミアム創出の取組みをはじめ、2023年度の上乗せ額は着実に積みあがっており、修正連結利益3,000億円の達成を見込む



2023年度計画達成に向けたパス②

- 自然災害影響、新型コロナ影響など2022年度の一過性要因は△850億円程度と認識
- 2023年度増益ドライバーの確度は高く、修正連結利益3,000億円の達成を見込む

2022年度一過性要因控除後の修正利益

2022年度修正連結利益予想(11/18開示)

1,600億円

一過性
要因

国内
損保

海外
保険

・自然災害影響

平年レベルを超えた保険金支払

・自然災害以外

想定を超えた大口事故、
Sompoセグロス売却予定事業

国内
損保

国内
生保

・新型コロナ影響 (みなし入院給付)

新基準適用で8割程度剥落想定

+430億円

+170億円

+250億円

2022年度の一過性要因控除後の修正利益
= 2023年度の発射台

2023年度の増益ドライバー

2023年度修正連結利益

3,000億円以上

グループ
共通

為替影響など不確実性へのバッファ

グループ
共通

コングロマリット・プレミアム

P28参照

海外
保険

トップライン拡大、運用収益増加

P20参照 \$1billion × 145円/\$ 前提

国内
損保

収益構造改革を中心とする増益

P18参照

国内
生保他

Insurhealth保有増の取組み

P24参照

△300億円

+200億円～

+300億円～

+250億円～

+100億円～

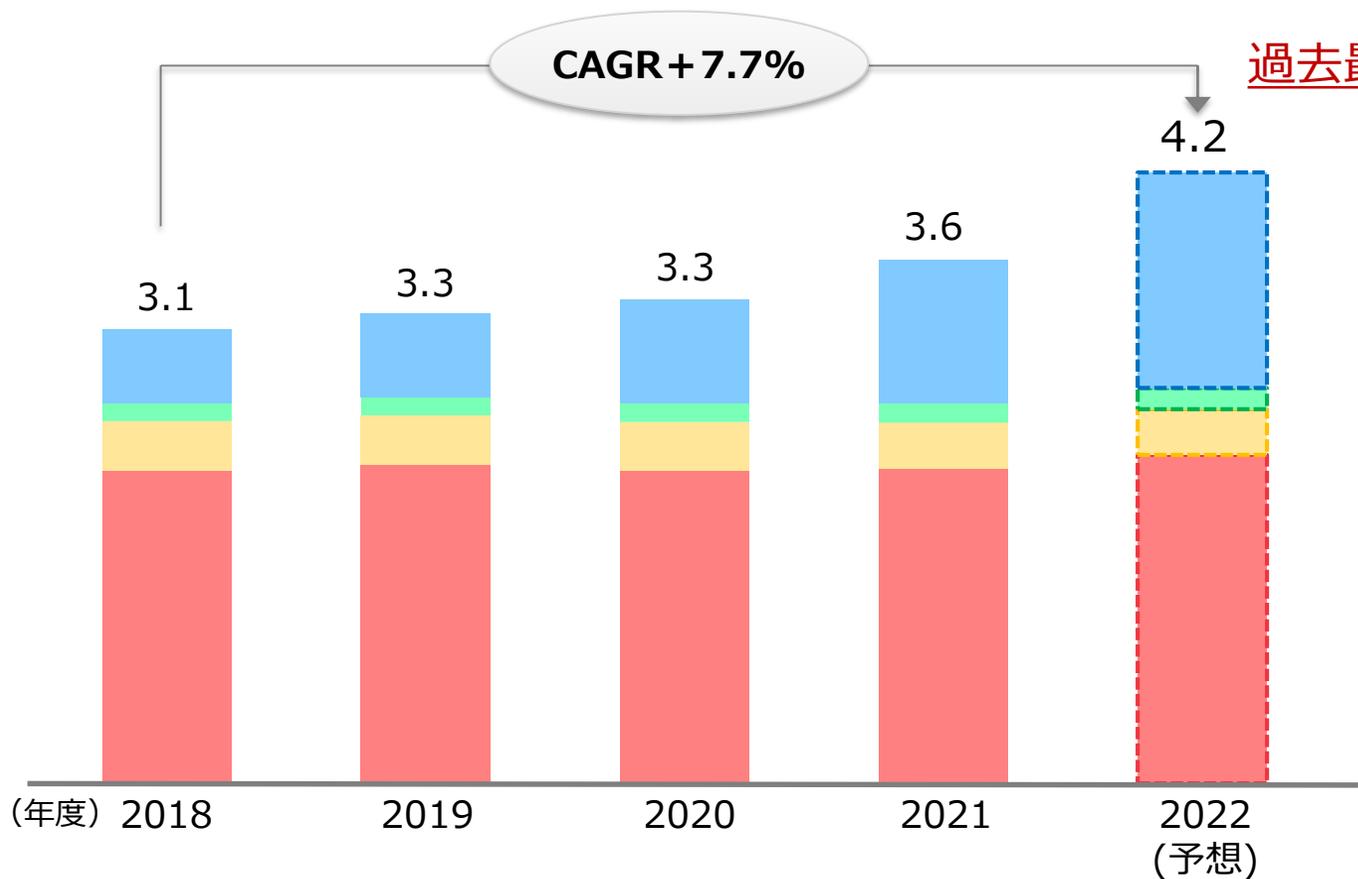
2,450億円

規模と分散の拡大

- SIの高い専門性を武器にしたアンダーライティングにより、海外保険事業は飛躍的に拡大
- 今後も成長領域である海外保険事業でリスクテイクを行い、規模と分散の拡大を進めていく

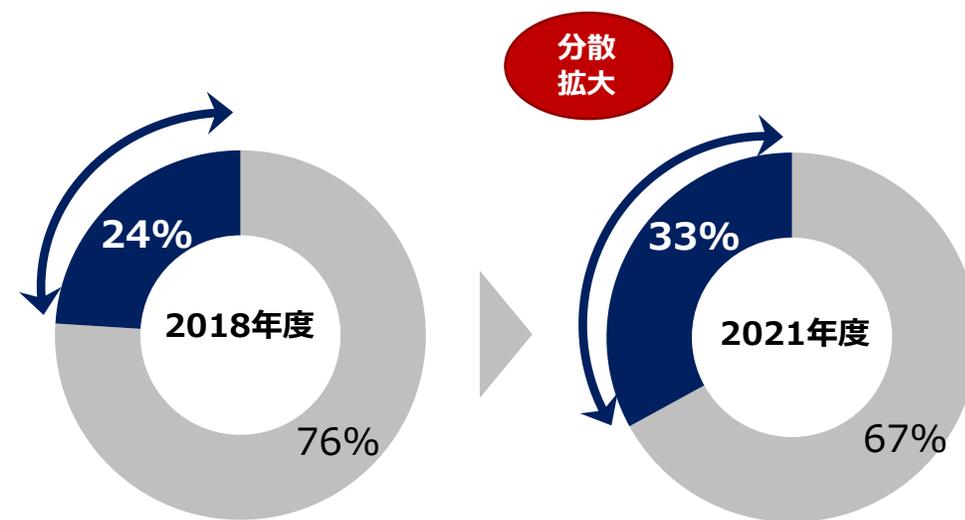
トップライン※1の推移

(兆円) ■ 国内損保事業 ■ 国内生保事業 ■ 介護・シニア事業 ■ 海外保険事業



種目別保険料

■ 新種目※2 ■ その他種目



※1 正味収入保険料 + 生命保険料 + 介護事業売上高

※2 集計対象：損保ジャパン（除く自賠責・家計地震）+ SIコマース

※3 損保ジャパンはその他新種を、SIコマースはカジュアルティ・スペシャルティ種目を集計

リスク削減と資本循環

- 政策株式削減、超長期債投入によるリスク削減は順調に進捗
- 海外保険事業でのリスクテイクなど成長領域に資本配賦し、資本効率向上と持続的成長を実現する

成長領域でのリスクテイク

- 成長性の高い海外保険事業を中心にリスクテイク
- 国内生保事業でのInsurhealthの保有拡大

資本効率向上と持続的成長 に向けた資源配分

政策株式削減

今期計画 年500億円削減から
年700億円に上方修正

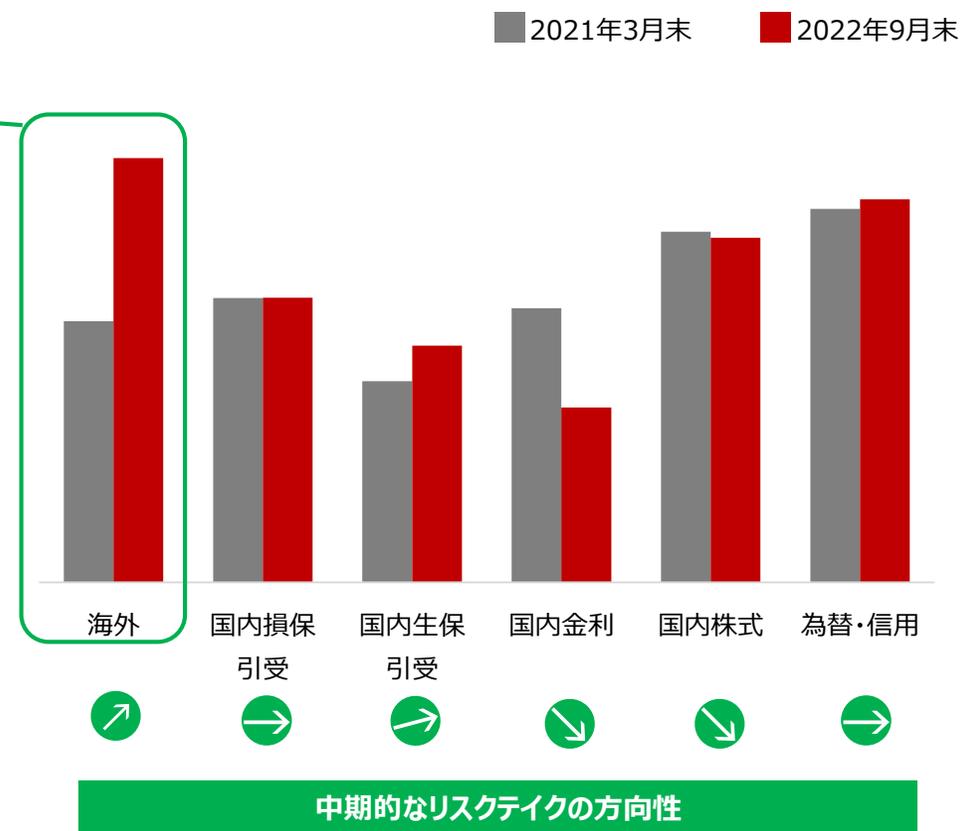
294億円削減※1
(2022年度中間期)

超長期債投入

今期計画 年3,000億円から
年5,000億円へ上方修正

2,649億円投入※2
(2022年度中間期)

(参考) リスク量※3の推移



成長投資・DX

- SOMPOグループの持続的成長に向け成長投資へのアペタイトを堅持、グループ最適観点での資本移転も実施
- DXによるオーガニック成長にも注力し、グループの持続的成長につなげていく

成長投資

● インオーガニック・M&Aのスタンス

規律を重視しつつ将来成長を見据えた投資を実行



● オーガニック成長に向けた資本移転

成長ドライバーであるSIに2,000億円を追加配賦

▶ グループベストの観点を踏まえた追加リスクテイク
(保険引受、資産運用)

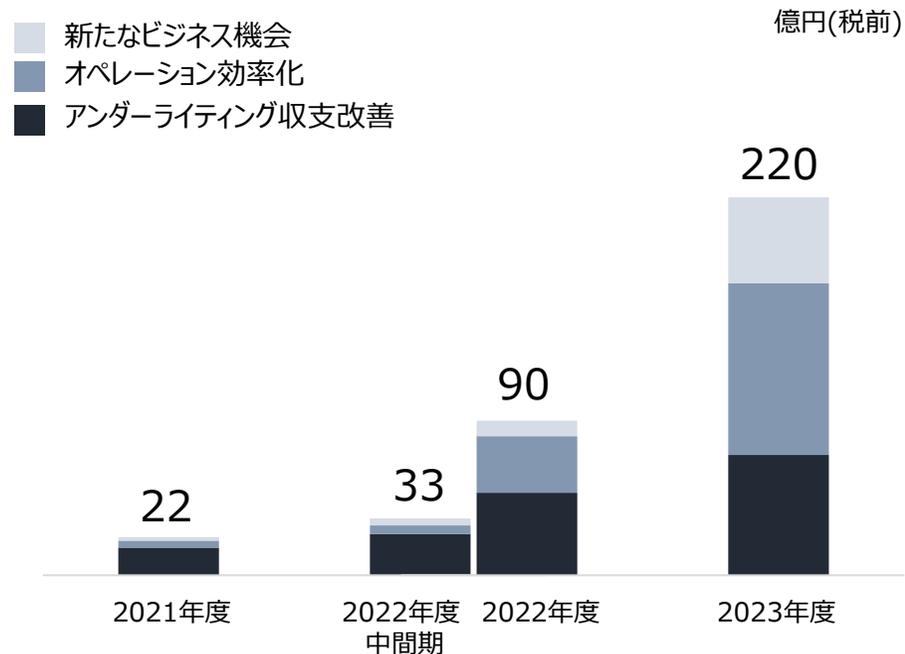
コングロマリット・プレミアム創出の取組み

P28
参照

DXによる既存事業のバリューアップ

国内損保事業の収益構造改革など
既存事業のオーガニック成長にDXが大きく貢献

DXによる既存事業へのボトム貢献



事業ポートフォリオの変革

- ・ 現中計で取り組んできた分散拡大の取組みにより、海外保険事業は収益性も向上させつつ飛躍的に成長
- ・ グループの事業ポートフォリオをさらに改善させ利益安定性を高めていく

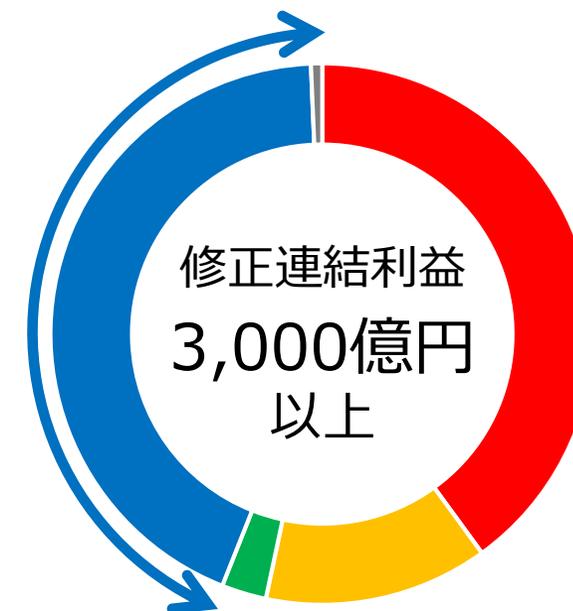
中計開始時
2020年度

2022年度(予想)
一過性要因控除後

2023年度

海外事業比率
15%

分散の効いた事業ポートフォリオの構築



株主還元

- 利益成長に合わせた増配を基本とする現株主還元方針に変更なく、株主還元における配当の割合を高めていく
- 期末に向けた追加還元は、①成長投資や資本状況の見通し、②雪害影響など下期業績の状況、③前年度基礎還元額実績を踏まえ、機動的に判断を行う

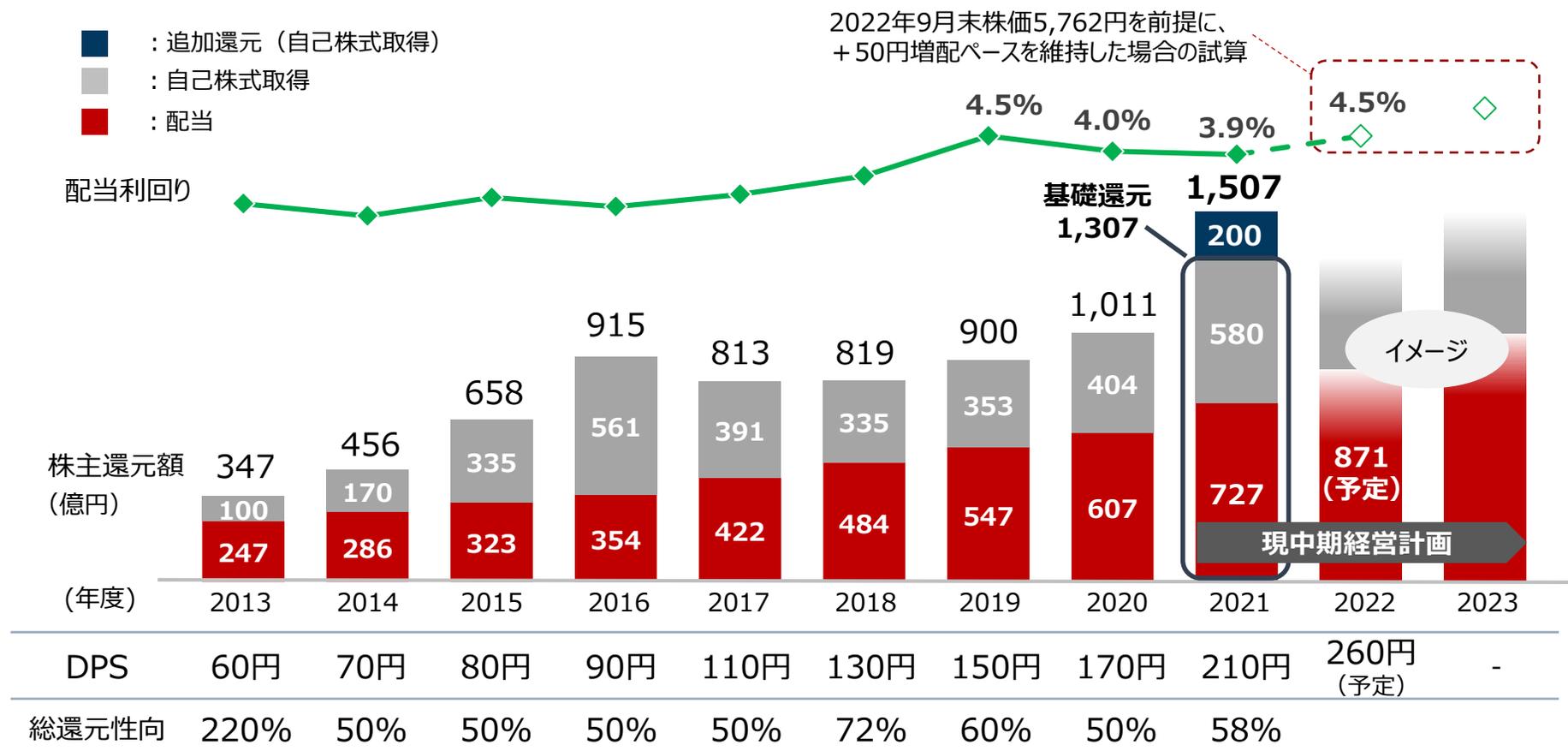
現中期経営計画の株主還元方針



追加還元は、以下の場合にリスクと資本の状況や今後の見通しを踏まえて実施

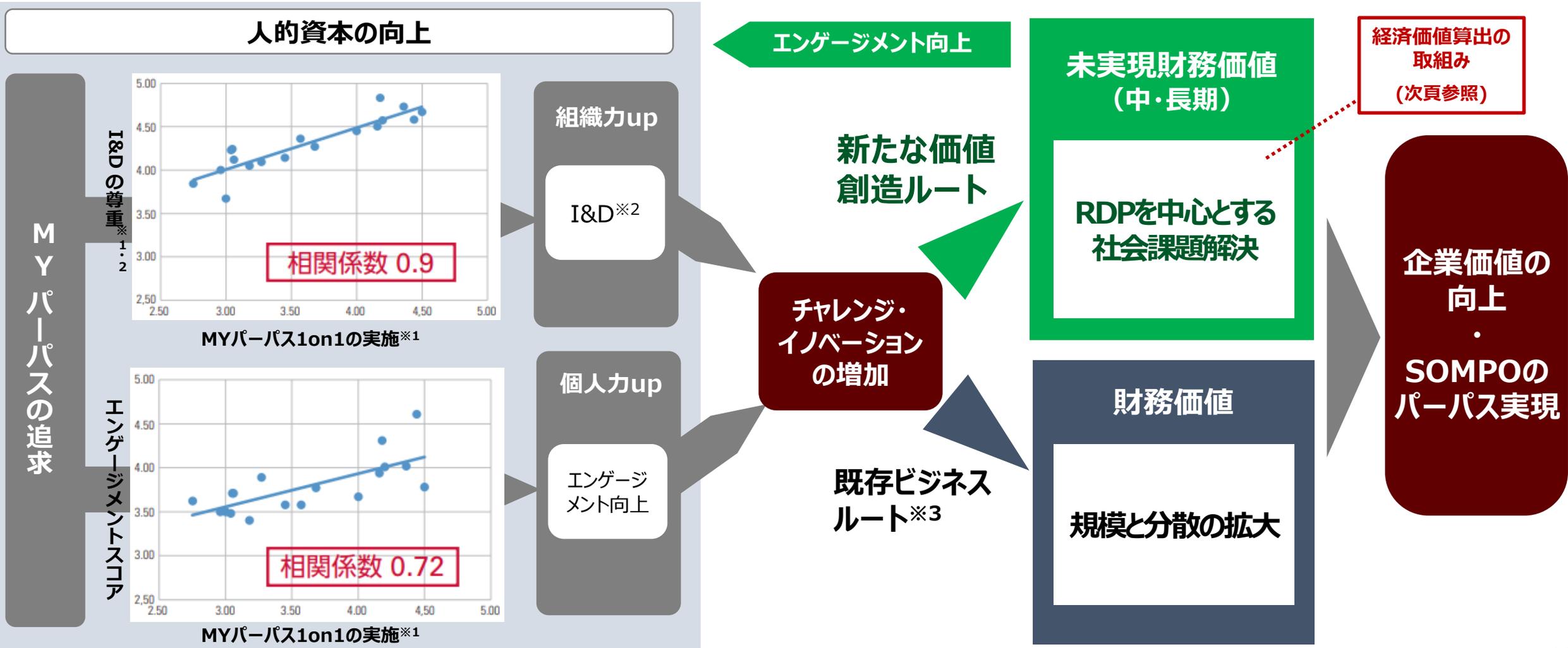
- ESRターゲットレンジ上限を恒常的に超過する場合
- 自然災害等の一過性要因による減益時に前年度還元額の維持
- 大型M&A等の成長投資が見通せない場合
- その他資本効率改善等が必要と判断した場合

株主還元ヒストリー



人的資本の向上を起点とした財務価値と未実現財務価値の向上

- 人的資本向上の取組みは、既存ビジネスや新たな価値創造業務へのチャレンジ・イノベーション増加に寄与
- 新たな価値創造により長期的に創出・拡大する社会インパクトについては、将来的な経済価値算出にも取り組む



※1 SOMPOホールディングスの従業員を対象としたエンゲージメント調査を、SOMPOインスティテュート・プラスが分析 統合レポートP44参照

※2 Inclusion & Diversity

※3 商品の品質、お客さまの認知・評価の向上など短期の未実現財務価値の向上を通じて財務価値につながる

新たな価値創造による社会課題解決への挑戦

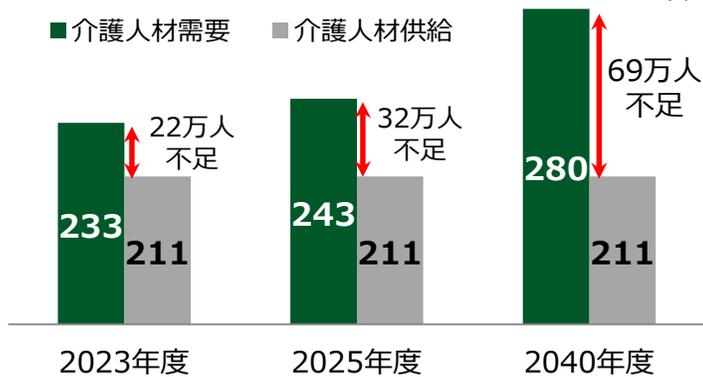
- 2023年度より製品化する介護RDPにより介護業務の最適化を広め、介護需給ギャップの拡大という国難に立ち向かう
- 有力パートナーと連携してエコシステムを構築し、グローバルな社会課題解決のプラットフォーマーを目指す

社会課題

国内

介護需給ギャップが拡大傾向

(単位：万人)



出展：厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数」

米国、英国

日本と同様に高齢化が進展 介護離職、業務生産性の低下が顕在化

65歳以上の米国人高齢者の数

(単位：百万人)



出典：The Administration for Community Living

SOMPOのソリューション

大手事業者として、介護の品質と生産性の向上を実現する新たな価値を創造



詳細 P31参照

日本での知見活用および有能なパートナーと連携し、
家族介護者を支援する新しいサービスに挑戦



社会的インパクト (2040年)

3.7兆円

(当社試算値)

介護RDPにより
約22万人の介護需給
ギャップ緩和効果を見込む

詳細 P34参照

社会課題解決の プラットフォーマーへ

II. 事業戦略



直近5年間のアチーブメント

- 各事業戦略の遂行により、事業ポートフォリオの質的变化は着実に進展

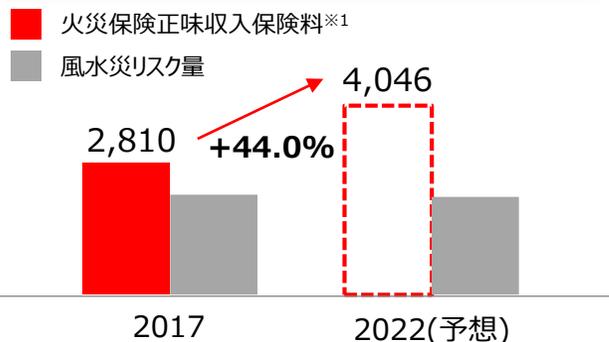
国内損保

▶ 収益構造改革によるプライシング・アンダーライティング適正化

正味収入保険料※1,3(億円)



国内自然災害リスクのコントロール(億円)



国内生保

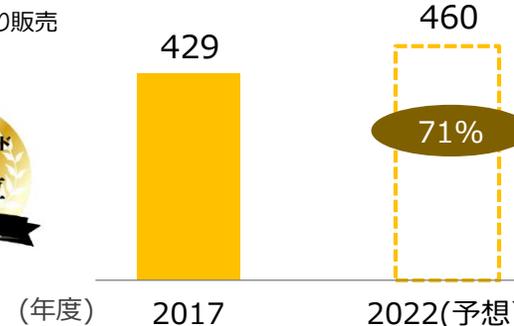
▶ Insurhealthにより、新契約を拡大

Insurhealth割合

2018年度より販売



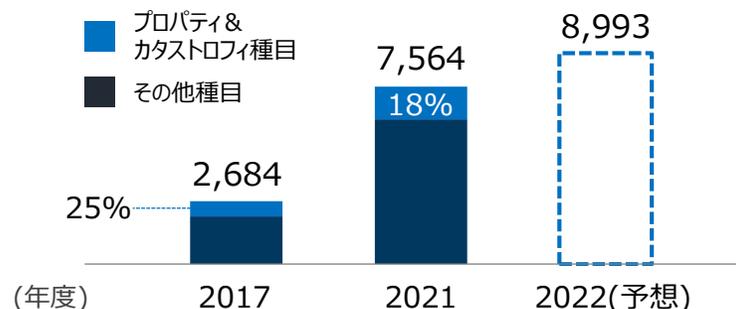
新契約年換算保険料※4(億円)



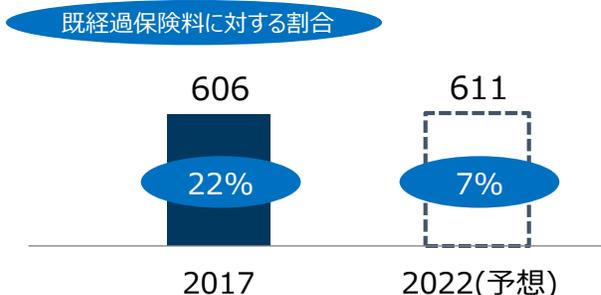
海外保険

▶ ポートフォリオの分散を進めながら規模を拡大し、利益安定性を向上

正味収入保険料※2(\$mn.)



当年度発生自然災害損害額※2(\$mn.)



介護・シニア

▶ 品質を伴った生産性向上と入居率向上により、利益安定化

入居率

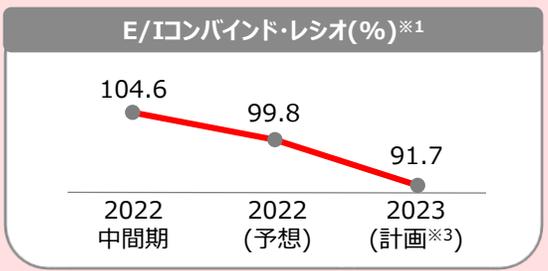


※1 損保ジャパン ※2 SICマーシャル ※3 自賠責・家計地震を除く ※4 営業成績ベース

2023年度に向けたキーポイント

- 中計施策は着実に進捗。2023年度は取組み効果発現により、修正連結利益3,000億円の達成を見込む

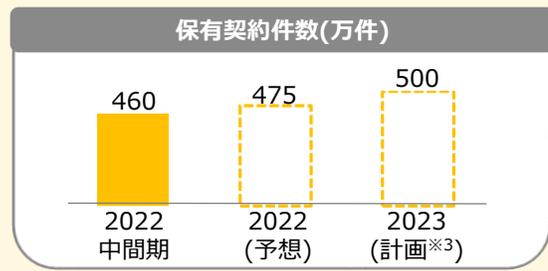
国内損保



23年度に向けたキーポイント

- ✓ 収益構造改革の創出効果は中計公表時を大きく上回る予定

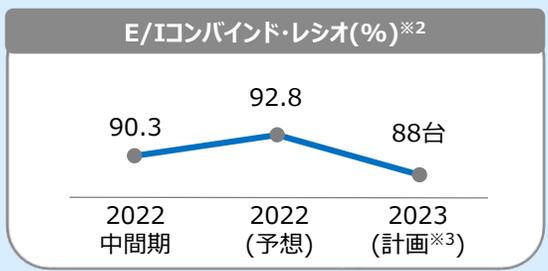
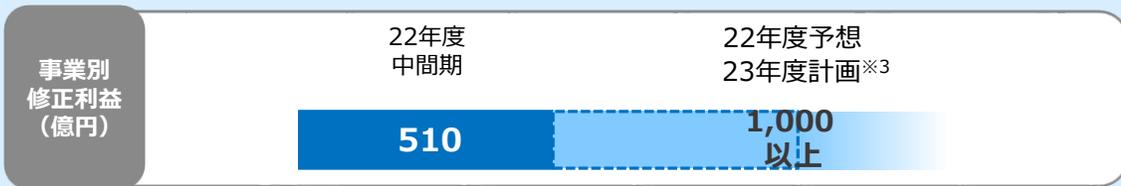
国内生保



23年度に向けたキーポイント

- ✓ 業界トップクラスの売れ行きのがん保険をはじめ、Insurhealthで収益拡大

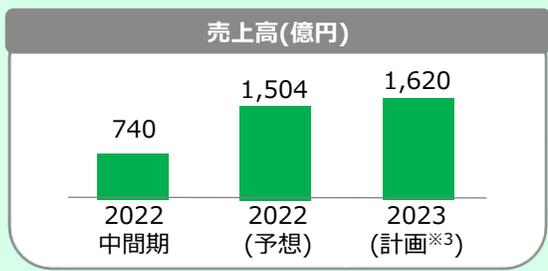
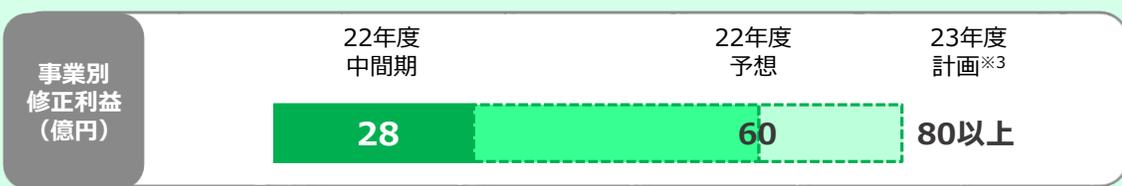
海外保険



23年度に向けたキーポイント

- ✓ 増収効果、運用収益増加がさらに発現。利益額目線は\$1bn.

介護・シニア



23年度に向けたキーポイント

- ✓ 入居率は改善傾向 M&A含め事業所数を拡大させていく

※1 損保ジャパン (除く自賠責・家計地震) ※2 SICOMARシャル、ドルベース ※3 2021年5月発表時

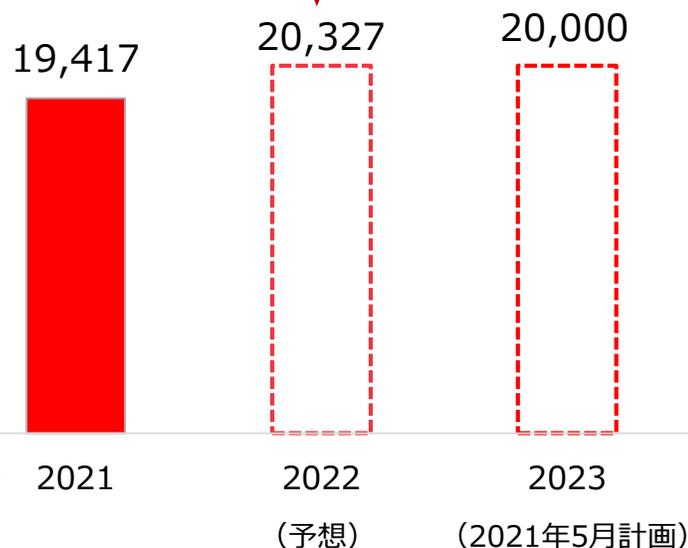
国内損保事業の業績

- 収益構造改革の取組みは着実に進捗し、トップラインは順調に拡大
- 取組みをさらに加速させ、増益ファクターの積み上げにより、23年度計画達成を目指す

正味収入保険料※1

(億円)

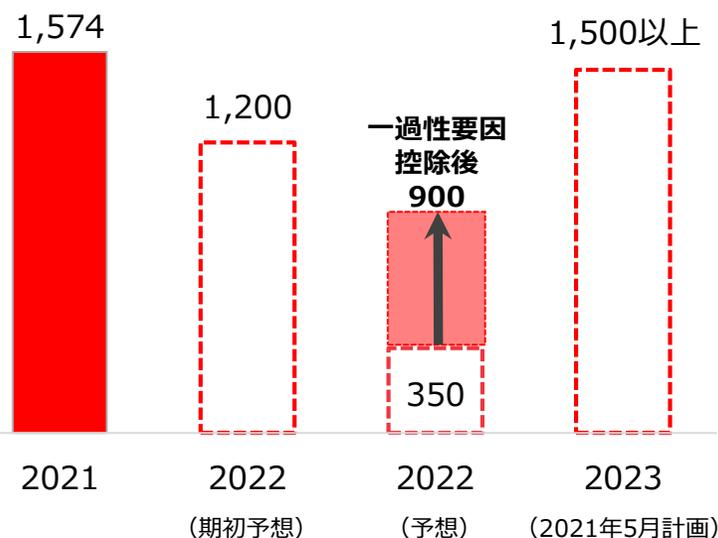
中計公表時23年度計画を超過



修正利益

(億円)

コロナ影響の長期化等による一過性の増益要因あり



2022年度の主な減益要因(期初対比)



2023年度に向けた増益ファクター

- 収益構造改革
- 火災・新種トップライン成長
- コングロマリット・プレミアム創出効果
- 一過性要因、その他一時的要因の剥落

※1 損保ジャパン（自賠責・家計地震を除く）

※2 税後概算値

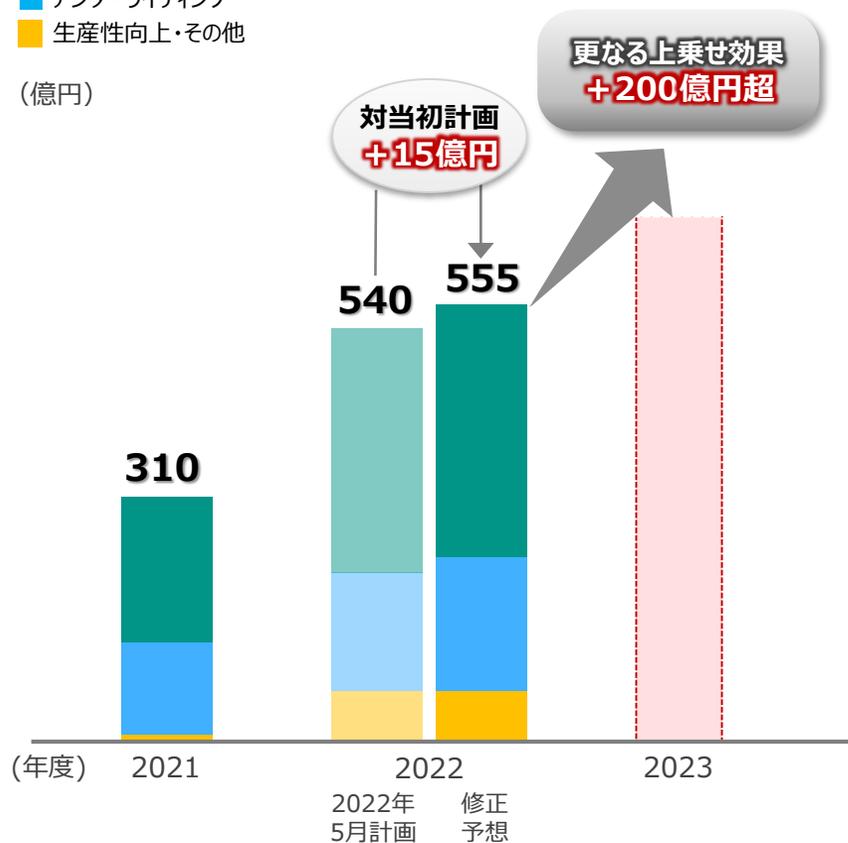
国内損保事業 – 収益構造改革 –

- 各種取組み効果が着実に発現、2022年度は期初計画の効果から+15億円上回る見込み
- 2023年度は火災保険の料率適正化などにより、200億円（対2022年度比）を超える効果の発現を目指す

収益構造改革効果※（合計）

- プライシング適正化
- アンダーライティング
- 生産性向上・その他

（億円）



※効果額は、2020年度対比の税後試算結果

効果・主な取組み

プライシング適正化
22年度効果額：320億円

- 火災保険の値上げ（2022年10月実施済）
– 参考純率の改定などに伴い、平均12%の値上げ
- 自動車保険の改定（2023年1月を予定）
– 当初計画から値下げ幅を縮小

アンダーライティング
22年度効果額：170億円

- Palantirの技術を活用し、中小規模高損契約対策を効率化するツールを営業店に前倒しで展開し、取組みの加速化
– 中小規模高損契約対策の効果拡大

生産性向上・その他
22年度効果額：65億円

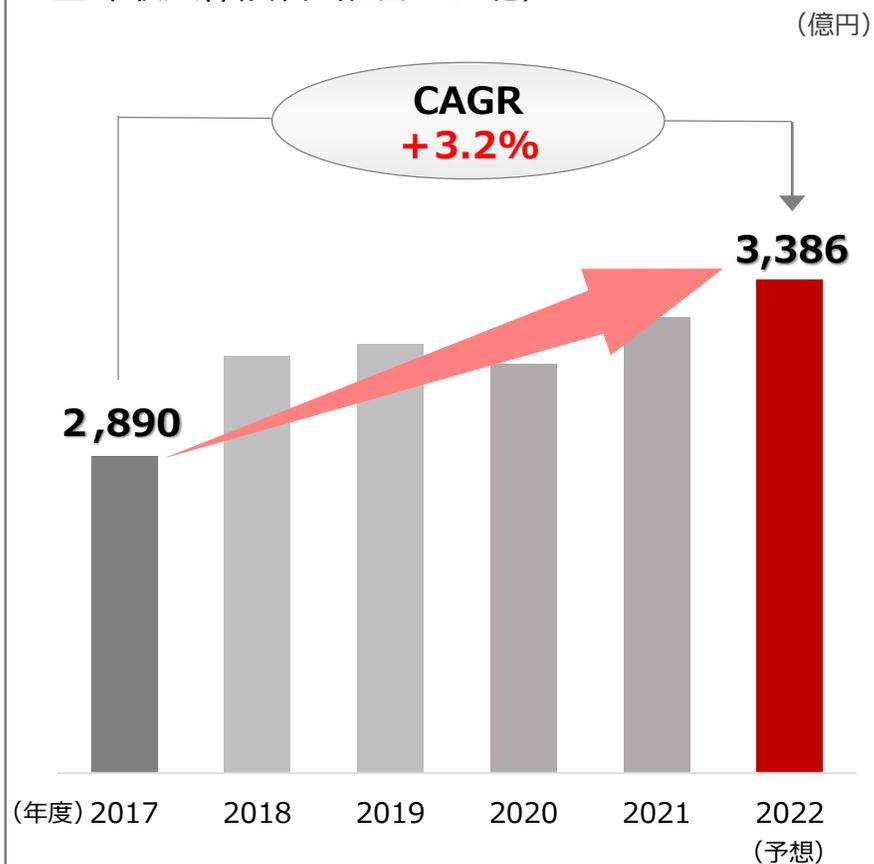
- デジタルを活用した業務プロセス改革による要員の最適化
– 2023年度末△約2,600名(2020年度末対比 自然減で実現)

国内損保事業 – 新種保険の成長戦略 –

- ・ ビジネスマスター・プラスの販売好調が寄与し、新種保険のトップラインは着実に成長
- ・ ニューリスクに向けた販売体制を構築することで更なる成長を加速

新種保険の成長戦略

正味収入保険料（種目：その他）



主な取組み

ビジネスマスター・プラスの商品性向上・更なる拡販に向けた対応

【ビジネスマスター・プラスの販売状況】

(営業保険料)

(億円)



- ・ 保険設計や加入手続きの簡便さを活かした顧客の拡大
- ・ 社会課題解決の貢献に向けて、補償内容の拡充
- 22年10月から業界初となる3つの新商品を販売開始



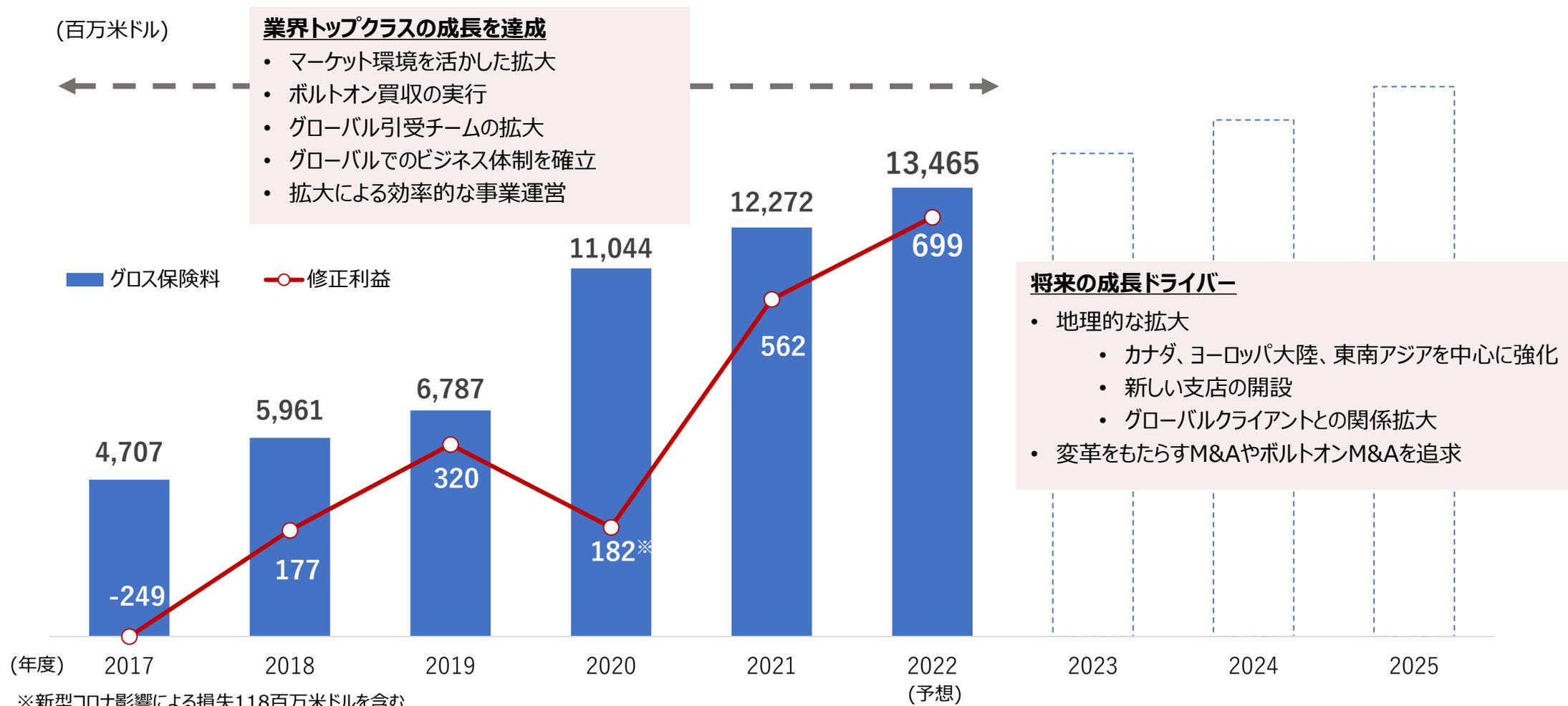
ニューリスクに向けた対応

- ・ UW権限を持つ営業部隊を新設し、迅速かつ最適な提案の加速
- ・ サイバー保険は、SIと連携したグローバルな保険引受体制の構築や事故対応体制を強化

海外保険事業 –SIコマースの成長の軌跡と今後のドライバー–

- グロス保険料と修正利益は順調に拡大、マーケットプレゼンスは大きく上昇
- グローバルな引受能力を活かしつつ、地域的な分散による拡大を進めていく

グロス保険料及び修正利益（SIコマース）

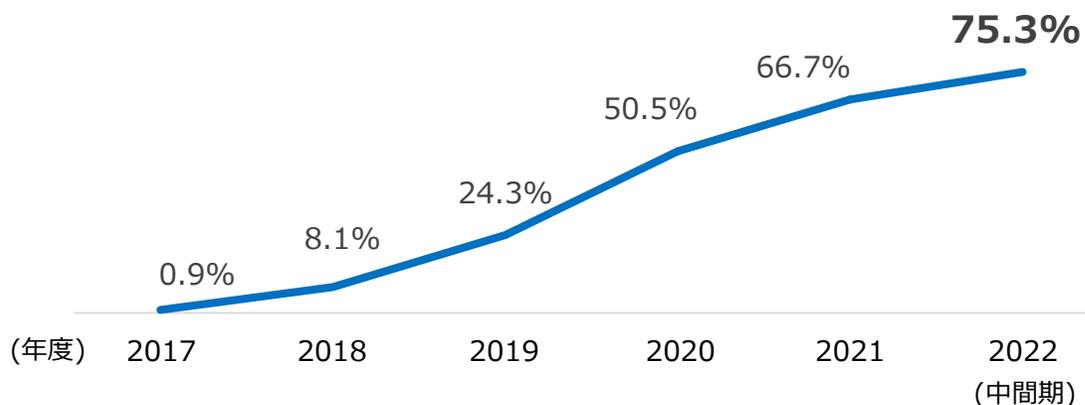


※新型コロナ影響による損失118百万米ドルを含む

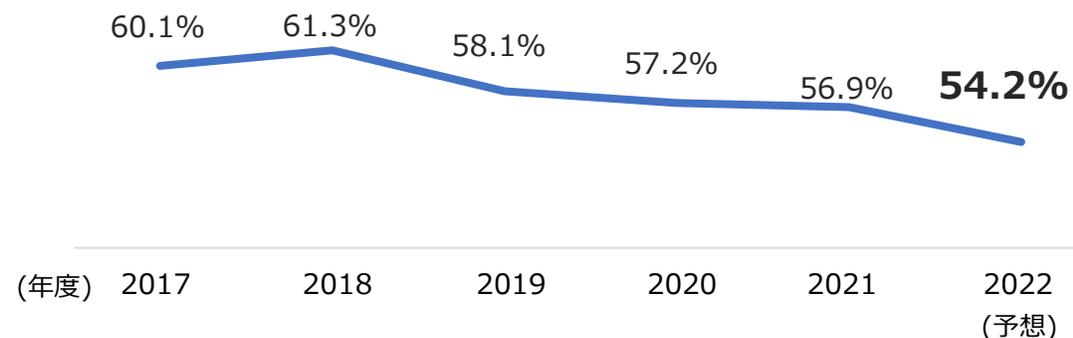
海外保険事業 –SIコマーシャルのポートフォリオ改善–

- プライシング改善と分散の拡大によるポートフォリオの向上により、収益性を拡大しつつボラティリティを軽減
- トップライン拡大による運用資産額増加と金利上昇により、運用収益はさらに増加の見込

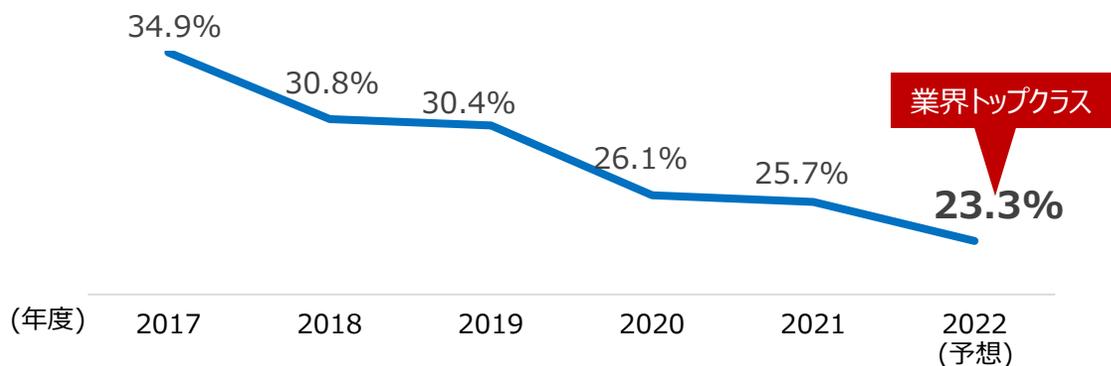
累積レートアップ効果



損害率(当年度発生、除く農業保険、自然災害、新型コロナ)



事業費率



債券投資額と市場利回り



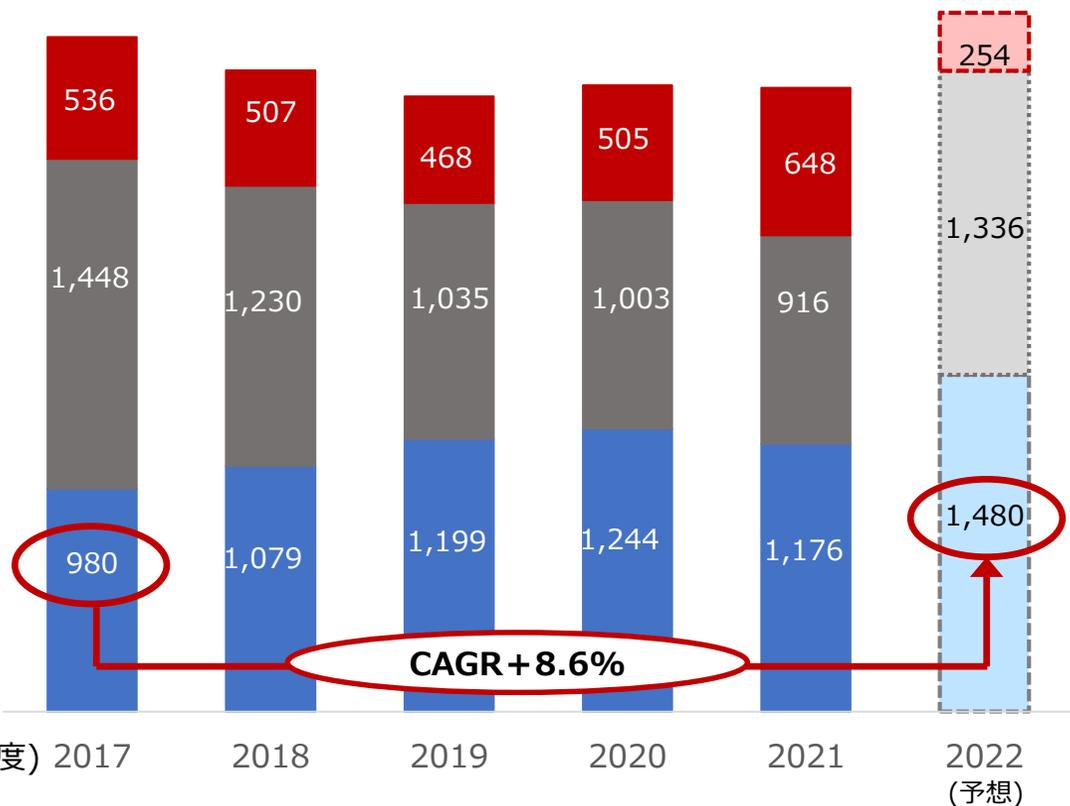
海外保険事業 –Sompoセグロス (ブラジル) の再編–

- Sompoセグロスの収益性改善に向け、事業再編を実行中
- ヘルス事業は2022年第2四半期に売却済、コンシューマー事業は2023年第1四半期以降に売却の見込み

既経過保険料

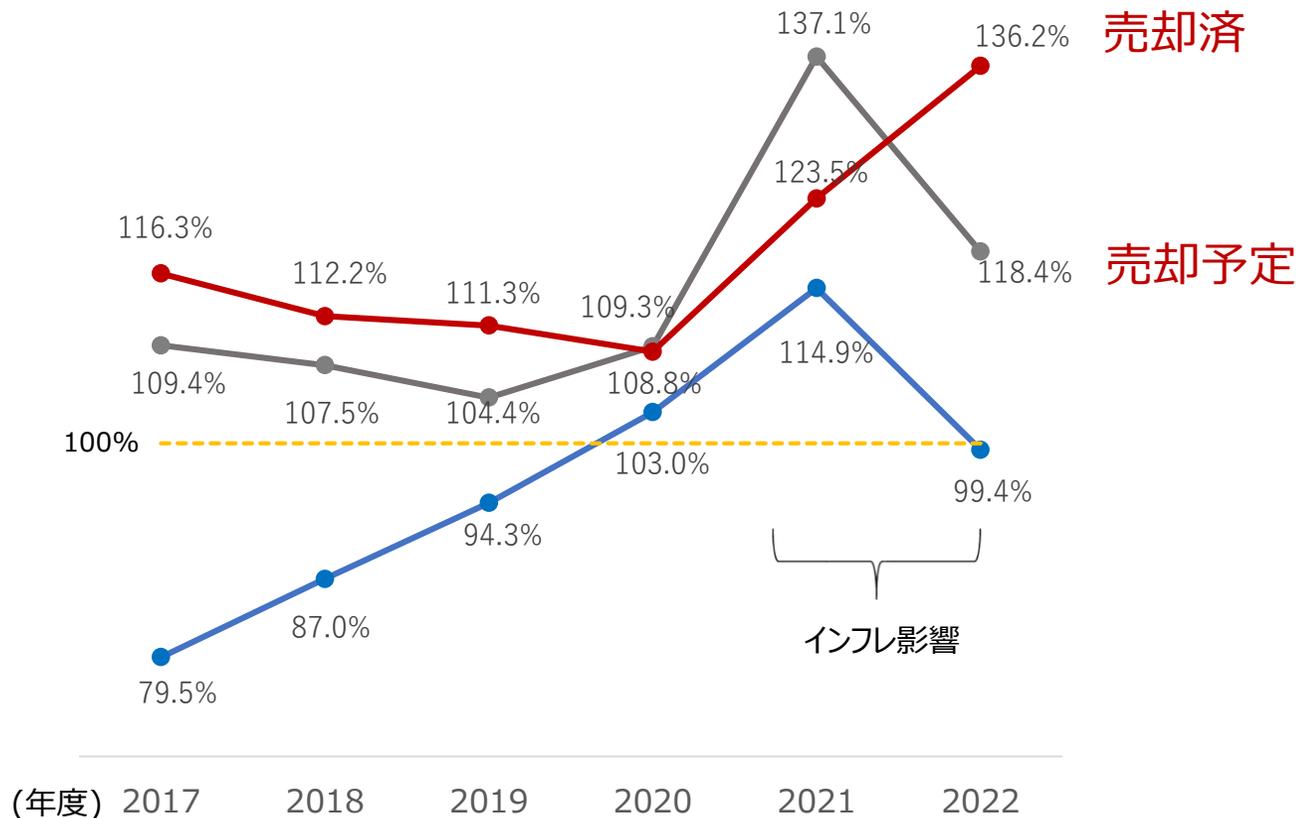
(R\$ million)

■ コマーシャル ■ コンシューマー ■ ヘルス



部門別コンバインド・レシオ

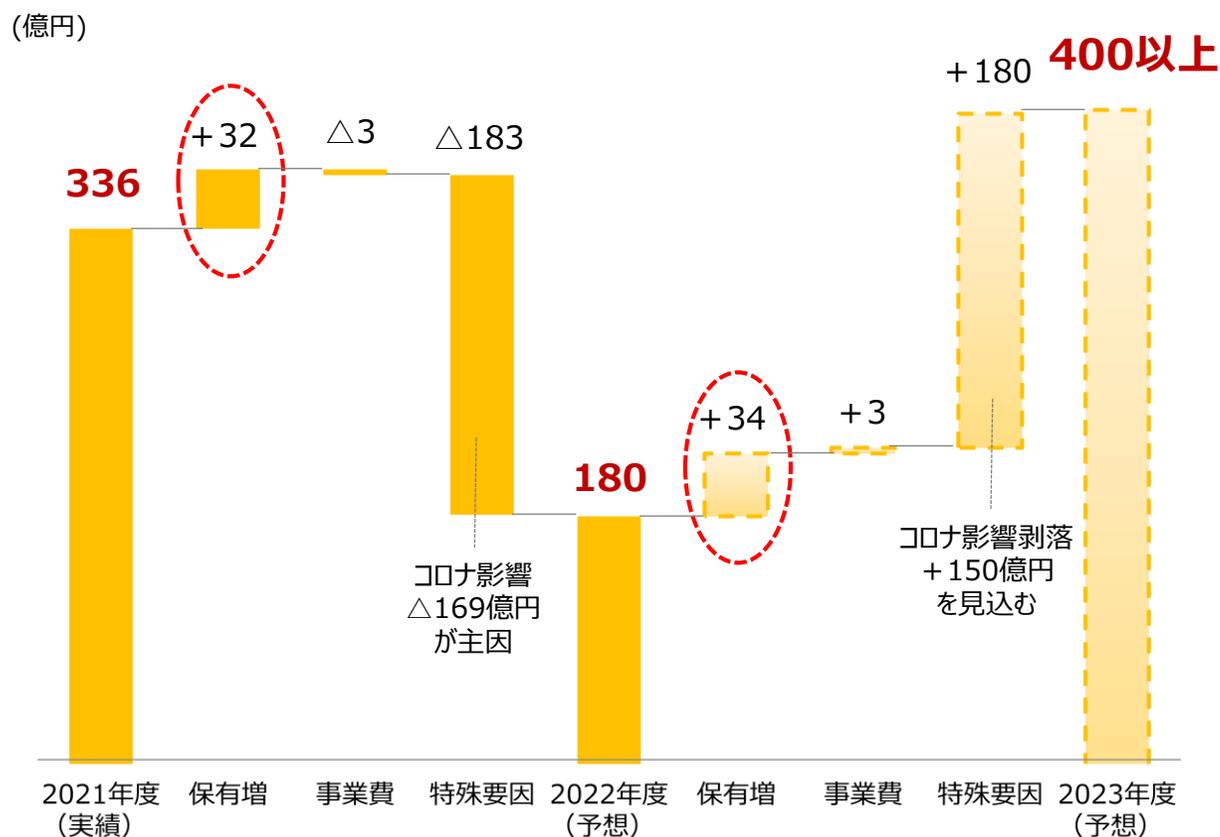
● コマーシャル ● コンシューマー ● ヘルス



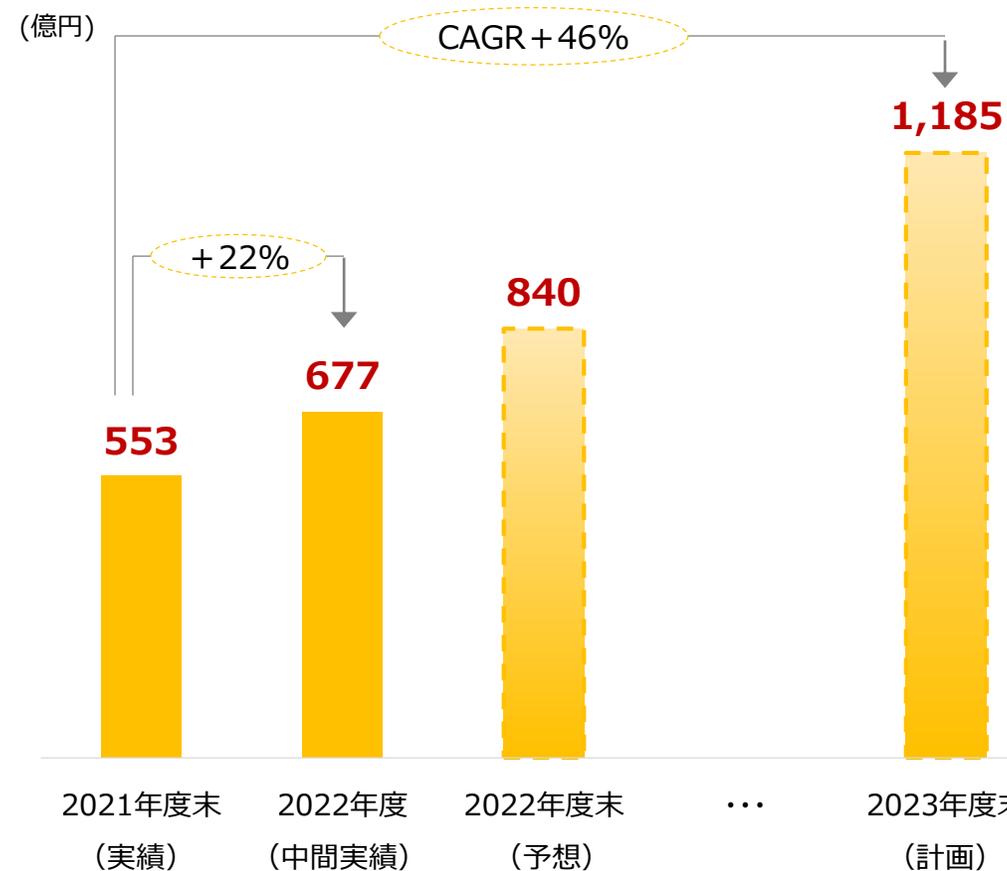
国内生保事業 –Insurhealth®の順調な保有拡大–

- 収益性の高いInsurhealth®商品の保有増は、着実にボトム押し上げに寄与
- 今後も着実に保有積みあげ、2023年度修正利益計画の達成を目指す

修正利益



Insurhealth保有年換算保険料



国内生保事業 –Insurhealth®による健康応援企業の確立–

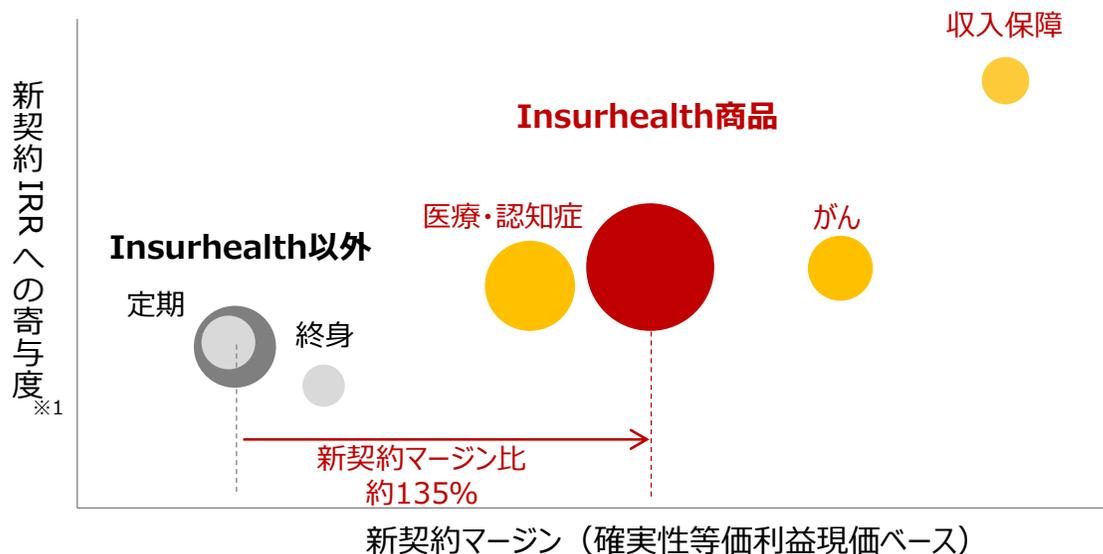
- Insurhealth®の保有契約規模拡大により収益性、IRRを高めていく
- 健康応援企業として、お客さまの健康へのサポートをデジタルも活用して取り組みつつ、Insurhealth®のさらなる価値向上を図っていく

Insurhealthの収益性・IRR寄与度

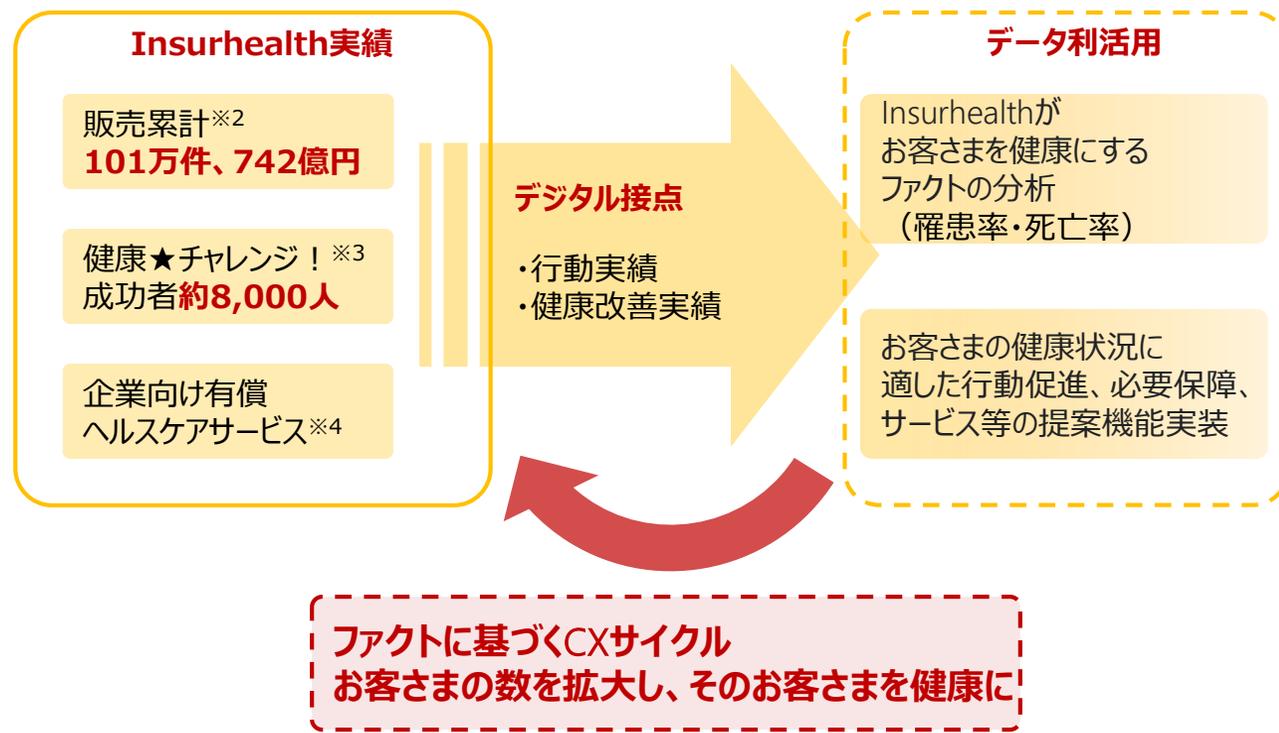
・2021年度 新契約ポートフォリオ全体
新契約IRR：13.2%（修正利益）
7.1%（J-GAAP）

▶

・2022年度中間
新契約IRR：15.4%（修正利益）
8.3%（J-GAAP）



データドリブンな健康応援企業の確立



※1 新契約増加によるポートフォリオ全体のIRRの上昇度合いをポイント化した指標

※2 2018年4月～2022年10月末、金額は営業成績ベース年換算保険料

※3 2022年10月末。加入後のBMI・血圧改善、禁煙によるキャッシュバック割引制度の成功者数

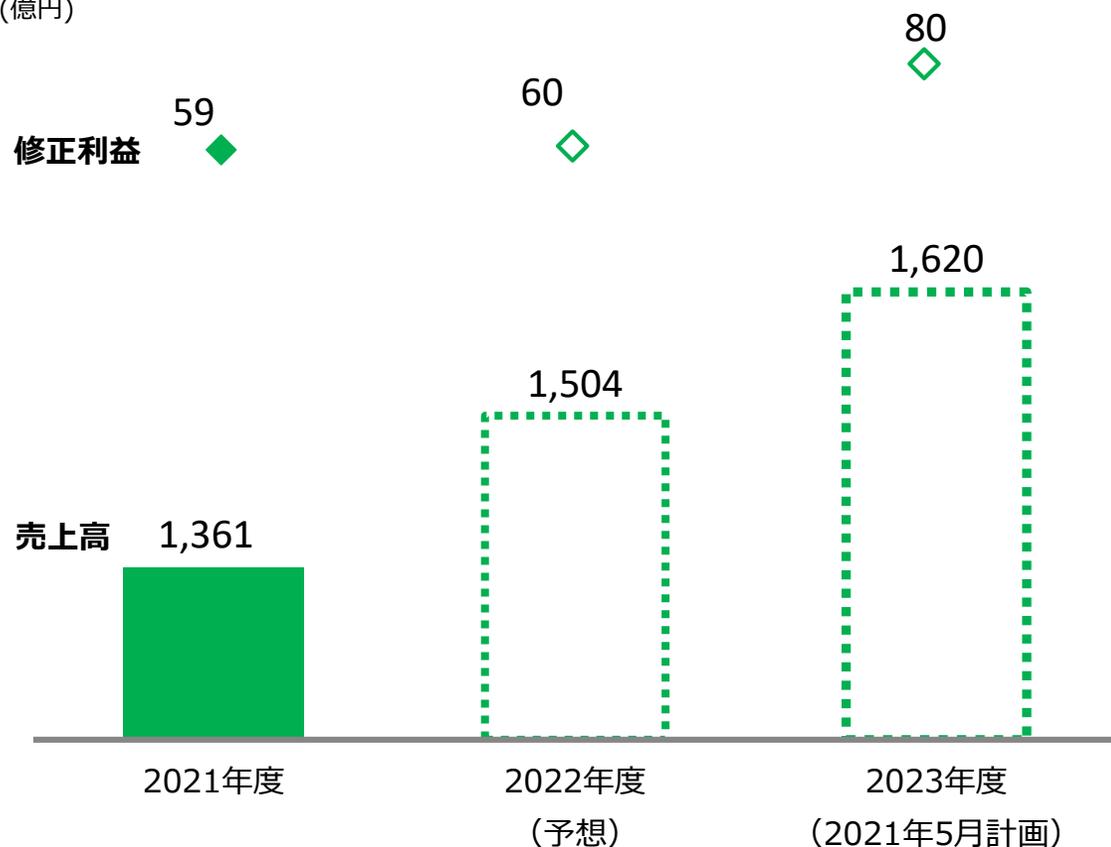
※4 2022年9月からFemtech領域、同10月から生活習慣病領域における企業の従業員向け有償サービスを開始

介護・シニア事業のキーポイント

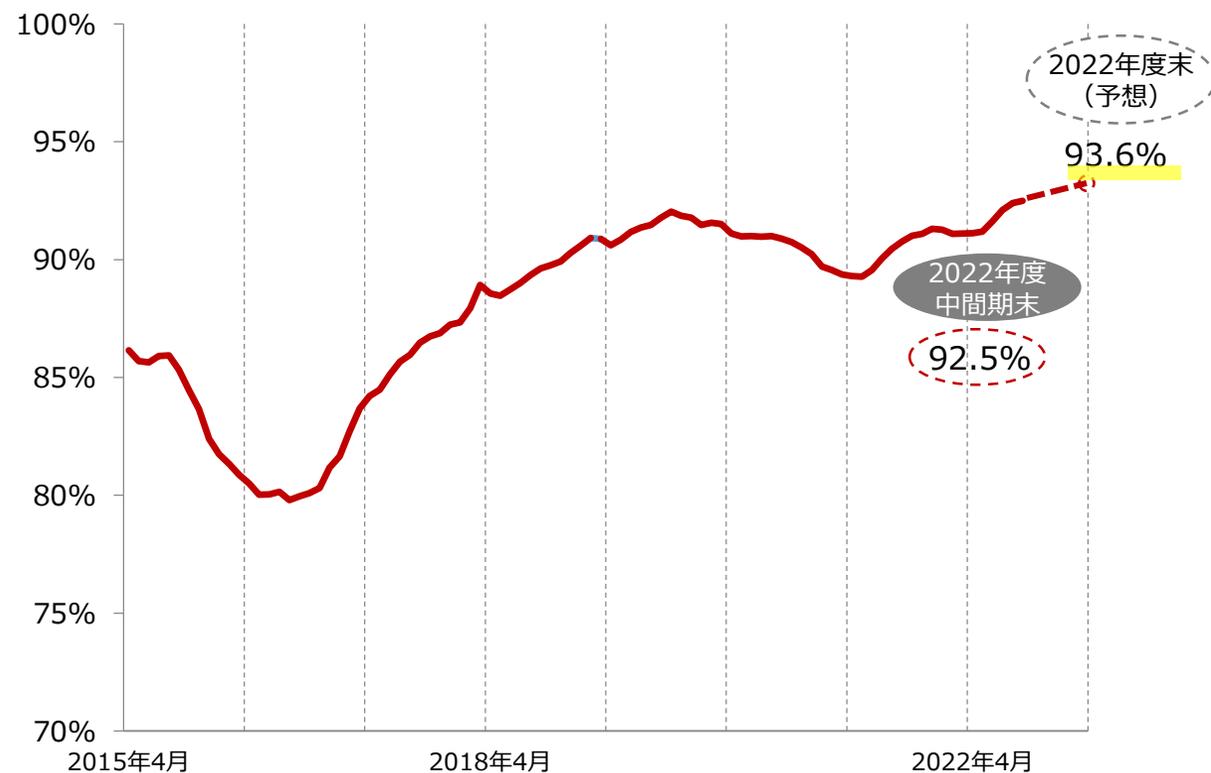
- ・ ネクサスケア社統合効果や入居率改善などにより、順調に売上が拡大
- ・ 品質の伴った生産性向上を進め、2023年度計画の達成を目指す

売上高・修正利益

(億円)



入居率※1※2の推移



※1 入居率 = 入居者数 ÷ 施設定員数

※2 旧SOMPOケア・旧SOMPOケアネクストの入居率を統合して記載

デジタル事業 —新しい価値創造の取組み—

- 2019年の合併設立以降、SOMPO内での数々のDX事例をスピーディーに創出し、業務効率化・収益貢献を実現
- 日本の大企業に共通する生産性・効率性における各種課題を、ソフトウェアプラットフォームの力で解決すべく、展開を加速中

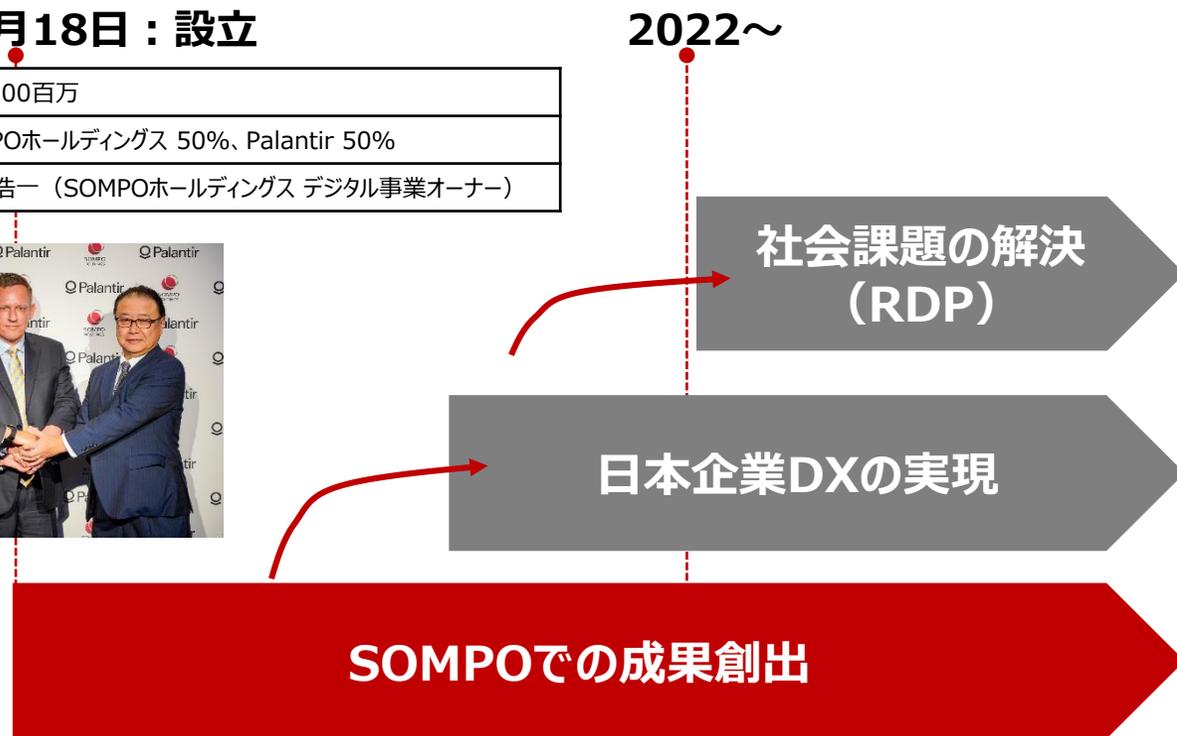
Palantir Technologies Japan

2019年11月18日：設立

資本金	USD100百万
株式持分	SOMPOホールディングス 50%、Palantir 50%
CEO	梶崎 浩一（SOMPOホールディングス デジタル事業オーナー）



2022～

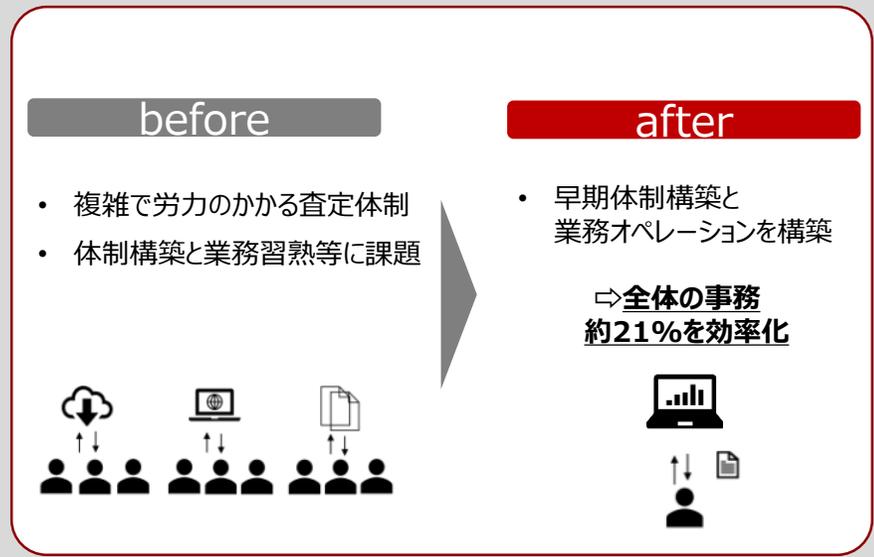


- ◆ 介護事業におけるデータ活用⇒介護RDPに発展
- ◆ 保険引受業務（アンダーライティング）での活用・収益改善
- ◆ 広域災害での事務効率化（※詳細右記）

DXによる差別化・新規事業創出の加速

※ 損保ジャパンにおける災害対応プロジェクト

- 2022年3月16日発生福島県沖地震の対策本部において、Palantirのソフトウェアを導入し、早期の保険金支払いを実現



コングロマリット・プレミアム創出

- グループ最適視点で、成長が見込めるSIに2,000億円を追加配賦
- 2023年度の創出効果見込は200億円（修正利益ベース）。グループブランド、企業文化、人材育成の観点含め、全事業横断のプロジェクトへの発展により、さらなる効果創出へ

プロジェクトの概要とターゲット

実行中のプロジェクト

損保ジャパン SI	保有・再保険	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループベースでの保有最適化 ✓ 再保険カバーの見直し
損保ジャパン SI ひまわり生命	資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 追加リスクテイク ✓ グループ余剰資本の活用、資本の最適配置
損保ジャパン SI	マルチナショナル ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マルチナショナルプラットフォームの確立 ✓ システム・デジタルの共同活用、クロスセルのさらなる深化

コングロマリット・ プレミアム

2023年度時点
創出効果見込

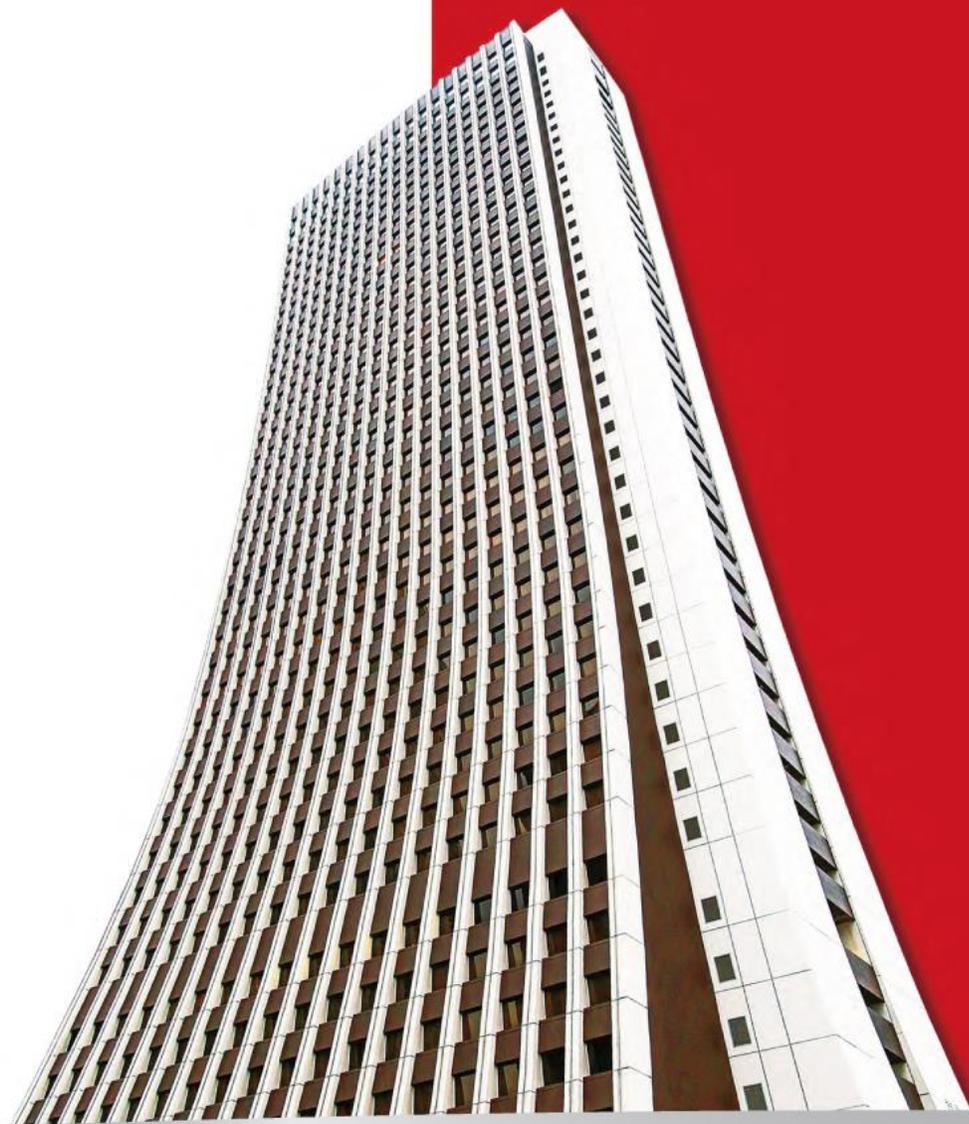
200億円
(修正利益ベース)

2024年度以降
さらなる
効果創出へ

What's Next

- 全事業横断でシニアマーケット向け商品・サービスを開発

Ⅲ. 介護RDP



介護・シニア事業の軌跡

- 介護業界を持続可能かつ魅力的な産業とすべく本格参入し、現在は顕在化した課題解決に注力のうえ、利益貢献する事業へ成長
- 介護・シニア事業の新たなステージとして、egaku^{※1}を事業化し、介護産業の変革をリードすることで、非連続な成長を目指す

介護・シニア事業^{※2}の軌跡

本格参入・事業立て直し期

事業拡大・利益貢献期

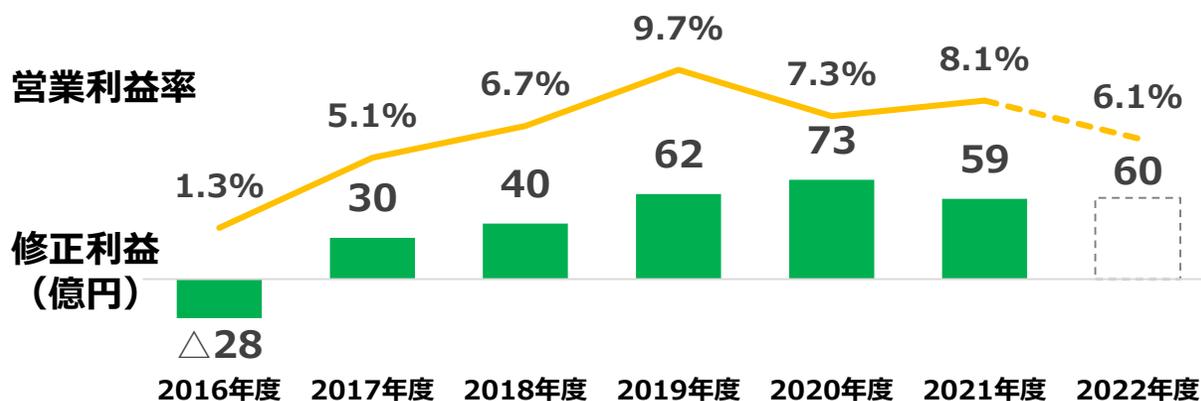
介護・シニア事業の新たなステージ

顕在化した課題解決への取組

- ✓ 事業統合と企業風土改革
- ✓ 人材育成、生産性向上
- ✓ 大規模な処遇改善（2019年度、2022年度）

介護事業に参入して見えてきた課題

- ✓ 自社だけで支えられる高齢者の数の限界
- ✓ 介護の未来を変えるためには自社の変革では不十分



自社だけでなく、介護産業の変革をリードし、より多くの高齢者を支える事業者へ変革

egaku事業化により、非連続に成長

※1 egakuは介護RDPのサービス名称

※2 2020年度以前は介護・ヘルスケア事業

(予想)

- egakuは、データ活用サービス・デジタル化支援サービス・プロフェッショナルサービスの3種類のサービスで構成

データ活用サービス（ソフトウェア）

データ活用による生産性・品質の向上



Palantir
との開発

ケアプラン作成システム

予測する介護

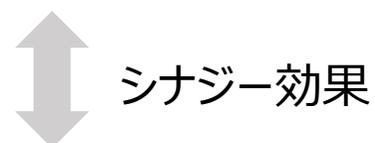
体調管理アラート

施設・入居者情報一元化

見える介護（最適なケア検討支援）

処方箋取込・分析

厚労省システム(LIFE)との連携



デジタル化支援サービス

デジタル化によるデータ取得及び業務システム導入支援

IT化に伴うインフラ整備

業務システム販売



プロフェッショナルサービス

マネジメント手法のコンサルティングや、専門職による支援

専門職コンサルティング

情報提供サービス

マネジメントコンサル

egakuの導入による介護事業者にとっての経済効果

- egakuの導入効果は、1施設あたり約15%の業務量改善、年間840万円程度の利益改善を見込む
- egakuは高齢者の自立支援・スタッフのエンゲージメント向上など、新たな価値も創造

経済効果

- SOMPOケア（約60名定員施設）での活用事例を踏まえた想定効果

egakuのサービス		想定経済効果（60名定員施設・1ヶ月あたり）		年間
デジタル化 支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> 記録システム導入 介護テック導入 	<ul style="list-style-type: none"> 記録業務の効率化 スタッフの介護業務負荷軽減 	負担軽減 業務最適化	業務量:約15%改善 (約300時間・60万円相当) <small>※1施設あたりの総業務時間：約2,000時間 ※1時間あたり人件費約2,000円</small>
データ活用 サービス	<ul style="list-style-type: none"> 7つのソフトウェア 	<ul style="list-style-type: none"> 業務・人員配置の最適化 情報収集・事務業務の削減 		
プロフェッショナル サービス	<ul style="list-style-type: none"> 予測する介護 専門職サポート 	<ul style="list-style-type: none"> 要介護度の適正化 介護報酬加算の取得 	収入増	1施設 約840万円 + a
		新たな価値創造 (例：高齢者の自立支援・スタッフのエンゲージメント向上など)		

※1施設あたり税引き前利益：約66万円*

egaku事業で目指すインパクト

- 2023年度にegakuを事業化。サービスを磨き込み、2030年度に営業利益約100億円、介護産業への導入効果約1,000億円を目指す
- 長期的には①介護産業の持続可能性向上、②介護離職など国民生活への影響極小化にチャレンジ

事業立ち上げ～拡大期

事業立ち上げ期（2023-2024年度）

- アーリーアダプターと徹底したサービスの磨き込み
- 自社での更なる実証と実績の積み重ね
- 様々な介護サービスプロバイダーとの連携・協業
- SOMPOグループのネットワーク活用

事業拡大期（2025年度以降）

- アーリーアダプター以外にも広く展開
- 施設系だけでなく在宅系の事業者にも展開

2030年度で目指す事業規模

- 売上約300億円、営業利益約100億円
- 導入事業所数^{※1}は、約13,000

施設系事業所 約9,000
シェア約30%

在宅系事業所 約4,000
シェア約10%

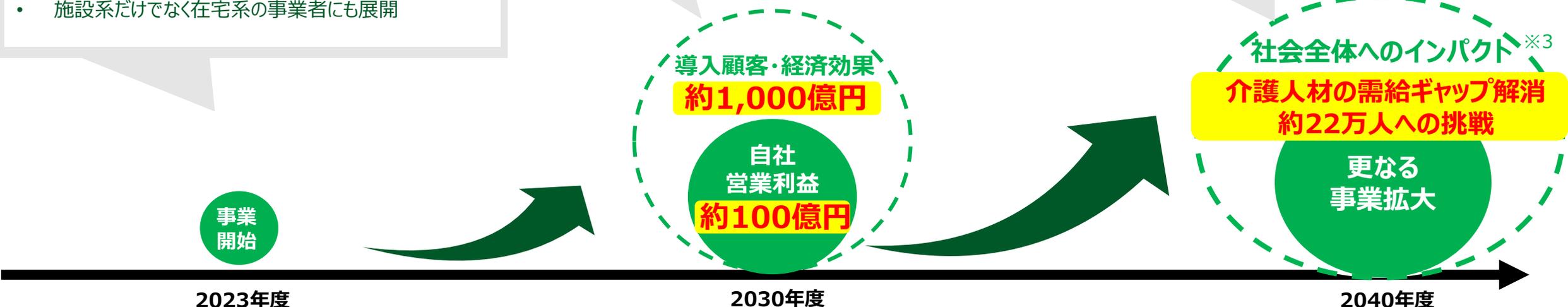
導入した顧客における経済効果約1,000億円
(1施設あたり導入効果840万円×導入事業所数13,000)

長期ビジョン

介護事業全体のデファクト・スタンダード

- 介護事業での拡大に加え、周辺事業、自治体、海外に展開
- 要介護者数^{※2}の拡大に伴う持続可能な基盤づくり

- ①介護産業の持続可能性向上
- ②介護離職など国民生活への影響極小化
⇒介護人材の需給ギャップ解消が課題

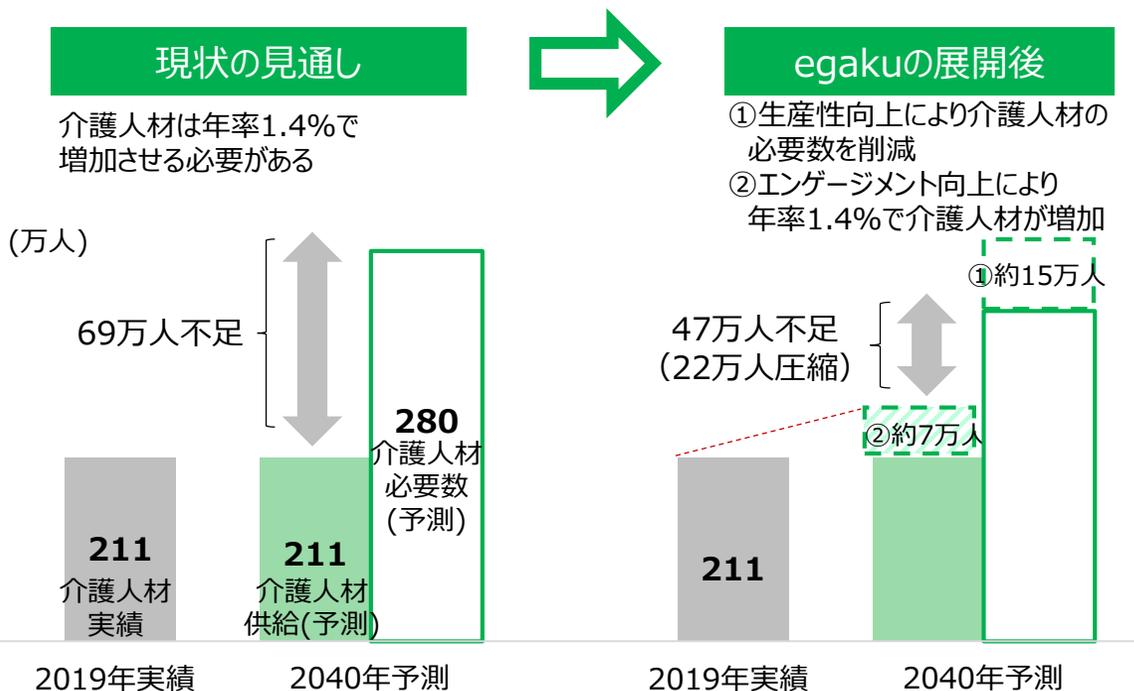


※1 施設系/特養・老健・民間事業者・GH：法人数約17,000、事業所数約32,000 在宅系事業者：法人数約32,000、事業所数約45,000
 ※2 対2020年で、2030年 約25%増、2040年 約40%増（第55回社会保障審議会介護保険部会資料を基にSOMPOにて作成） ※3 次ページ参照

社会全体へのインパクトの考え方

- 介護を必要とする高齢者の増加に伴い、2040年には約69万人の介護人材の需給ギャップが発生すると推計
- egakuにより生産性向上による必要数の減とエンゲージメント・介護の仕事の魅力向上による人材の増で22万人の需給ギャップ解消を目指す

介護人材の需給ギャップ解消（イメージ）



インパクトパスについて※1



(参考) 22万人の介護人材の需給ギャップを解消する効果 (GDP換算)

22万人が支える高齢者※3 約88万人



1名あたりGDP 426万円



GDP換算 3.7兆円

※1 高品質なサービスによる高齢者のADL・QOL維持向上や、これに伴う社会保障給付費抑制の可能性など、想定されるインパクトは他にもあり

※2 施設系の30%、在宅系の10%にegakuを展開し、導入事業者はSOMPOケア同様に必要人材の減、介護人材の増を達成すると仮定

※3 1人の介護人材が約4人の高齢者を支える前提。88万人の高齢者が介護サービスを受けられない場合、そのご家族等に介護を理由とした離職や仕事の制限が発生し、GDPに影響があると仮定したもの。すべてのご家族等が介護を理由に離職してGDPがゼロになるとは限らないので、本試算は影響を受ける可能性のあるGDPの最大値。



施設管理者やケアマネージャーの悩みと egakuの活用方法

スタッフへの好影響



情報一元化
見える介護

状態・課題の可視化

- 職員や入居者の情報を可視化
- ケアマネジメントの課題を可視化



予測する介護
ケアプラン作成システム
体調管理アラート

ご入居者への介護品質

- 状態悪化を予測し、自立支援に繋がるケアを提案
- 質の高いアセスメントから最適なケアプランを提案
- 体調や服薬の変化や推移から注意を促す



省庁システムとの連携
処方箋取込・分析

職員の労務負荷

- 介護報酬加算業務の自動化・簡素化
- 薬の情報をスマホで手軽にデジタル化



理想の介護実践



社会的地位向上



処遇改善



業務平準化
負担軽減

参考資料

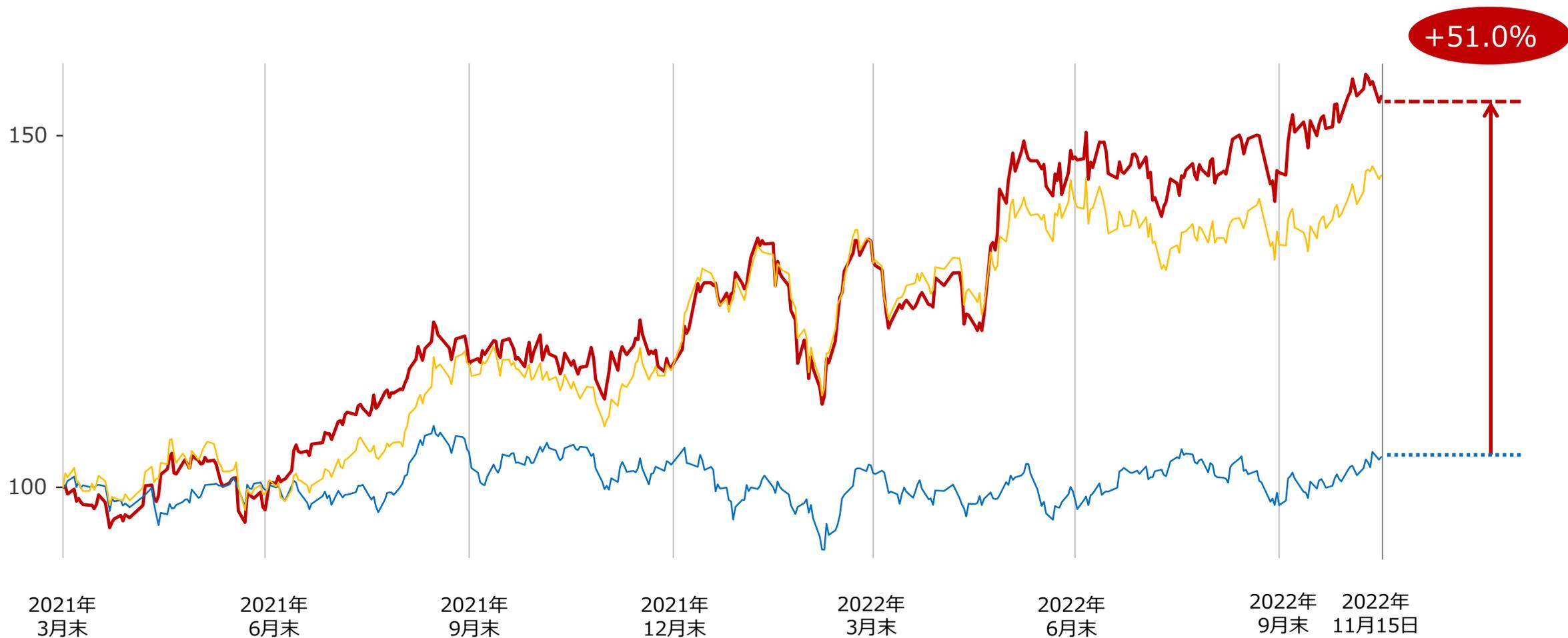
タイトル	ページ
TSR	37
EPSのトラックレコード	38
資産運用ポートフォリオ –グループ連結ベース運用資産–	39
資産運用ポートフォリオ –政策株式削減の取組み–	40
ESR	41
経営数値目標等	42
外部ステークホルダーからの評価	43



TSR

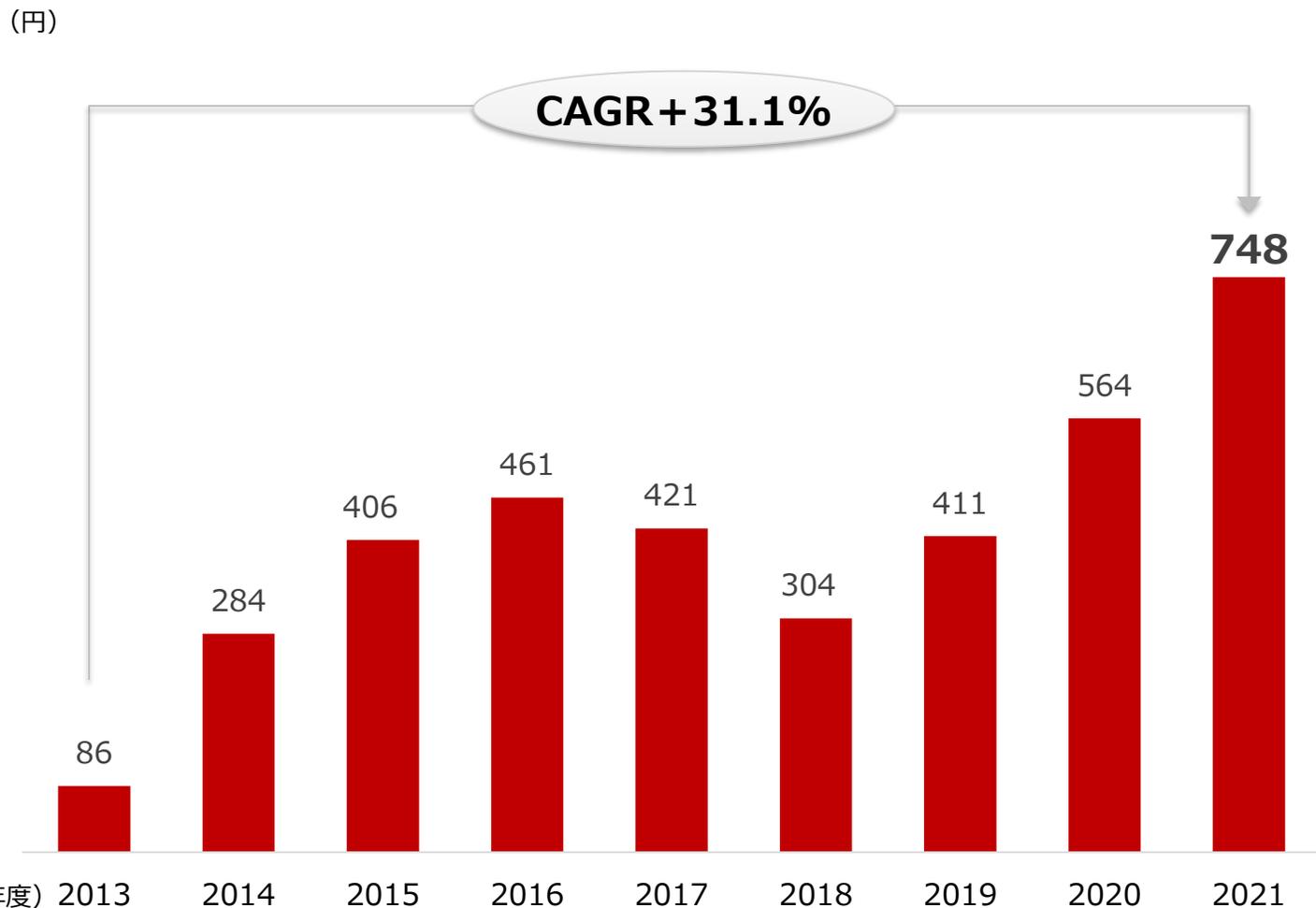
トータル・シェアホルダー・リターンの推移 (2021年3月31日~2022年11月15日)

— 当社
 — TOPIX
 — 東証株価指数 (保険業)
 2021年3月31日を100とした指数

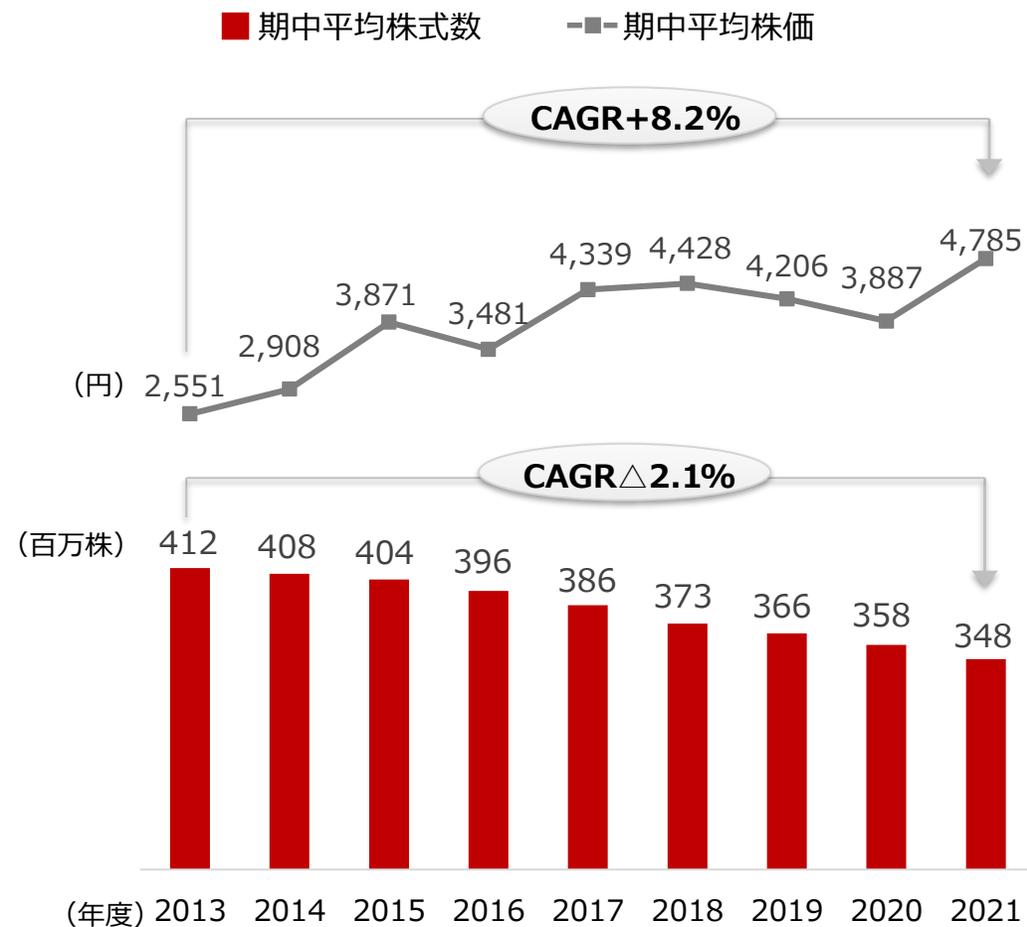


EPSのトラックレコード

EPSの推移（修正EPS※）



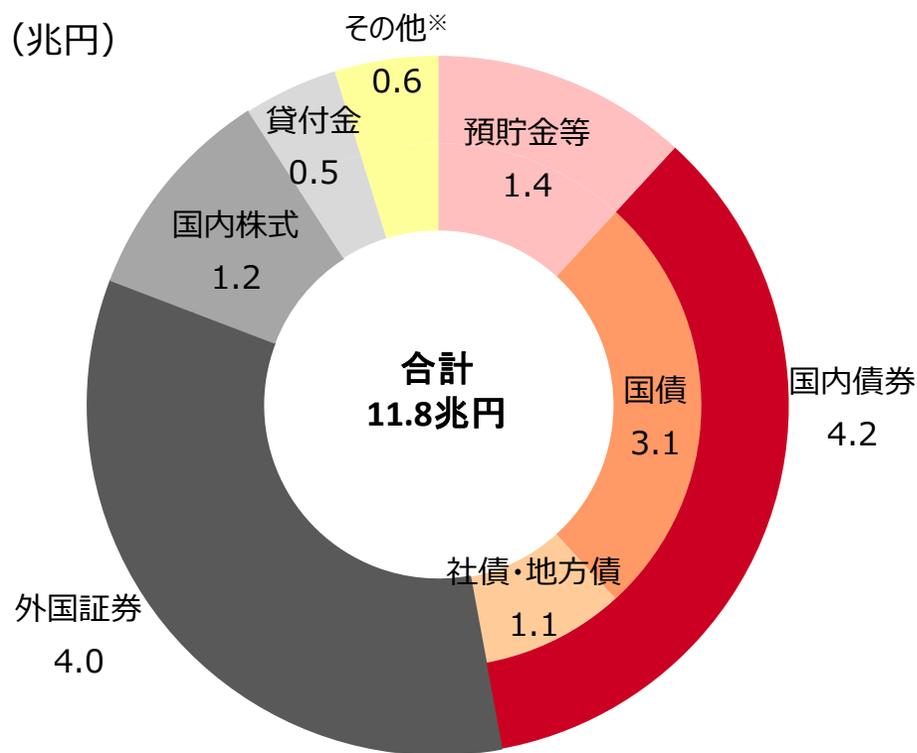
(参考) 期中平均株式数と年度平均株価の推移



※分子は修正連結利益（2015年度以前の数値は2016年度の修正利益定義をベースとした試算値）

資産運用ポートフォリオ – グループ連結ベース運用資産 –

運用資産額（2022年9月末、グループ連結ベース）



グループ会社別運用資産額

(単位：億円)

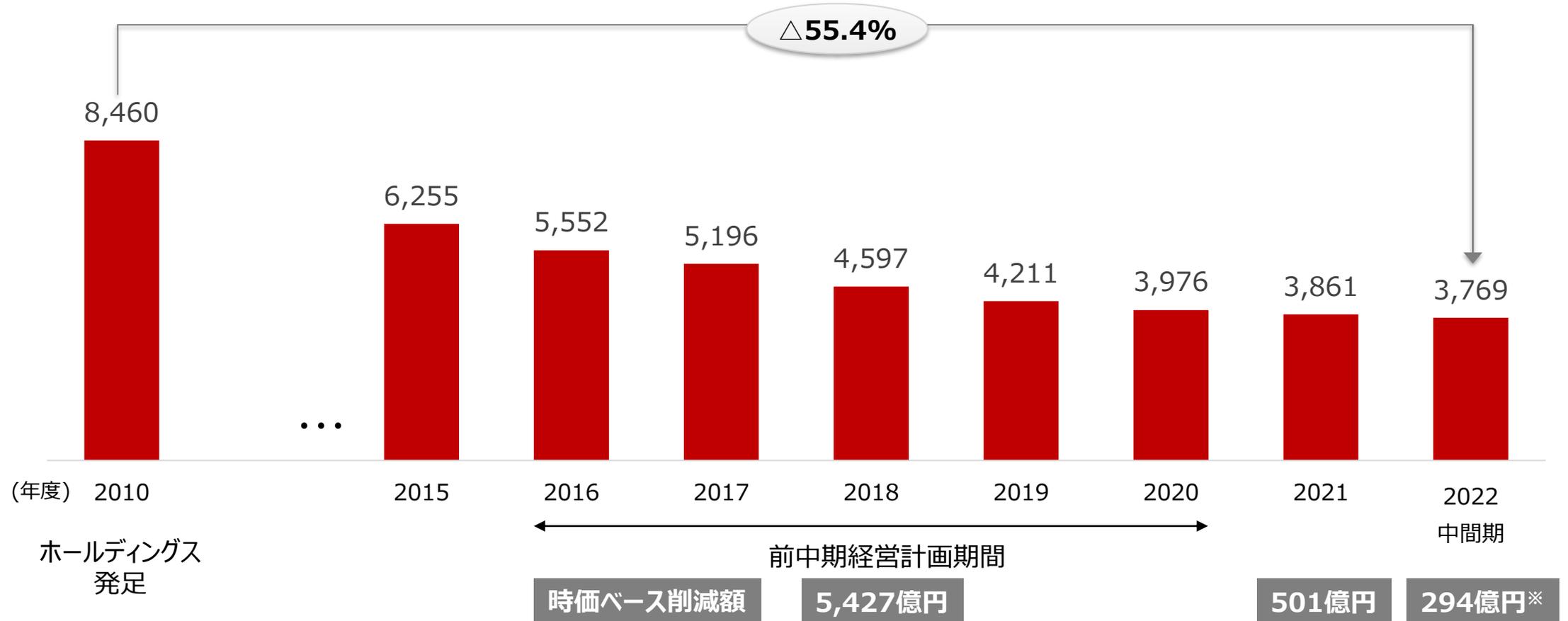
	運用資産額	構成比
損保ジャパン	54,126	46%
SI	23,089	19%
ひまわり生命（一般勘定）	37,223	31%
その他	4,114	3%
合計	118,553	100%

※ “その他”は土地・建物、非連結子会社株式など

資産運用ポートフォリオ – 政策株式削減の取組み –

損保ジャパンの政策株式簿価の推移

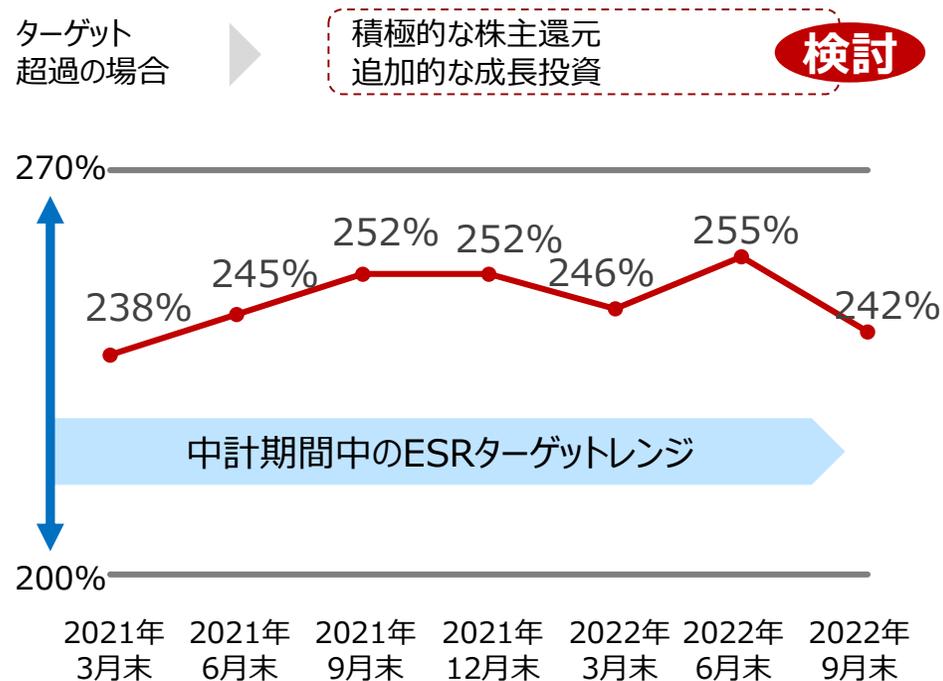
(億円)



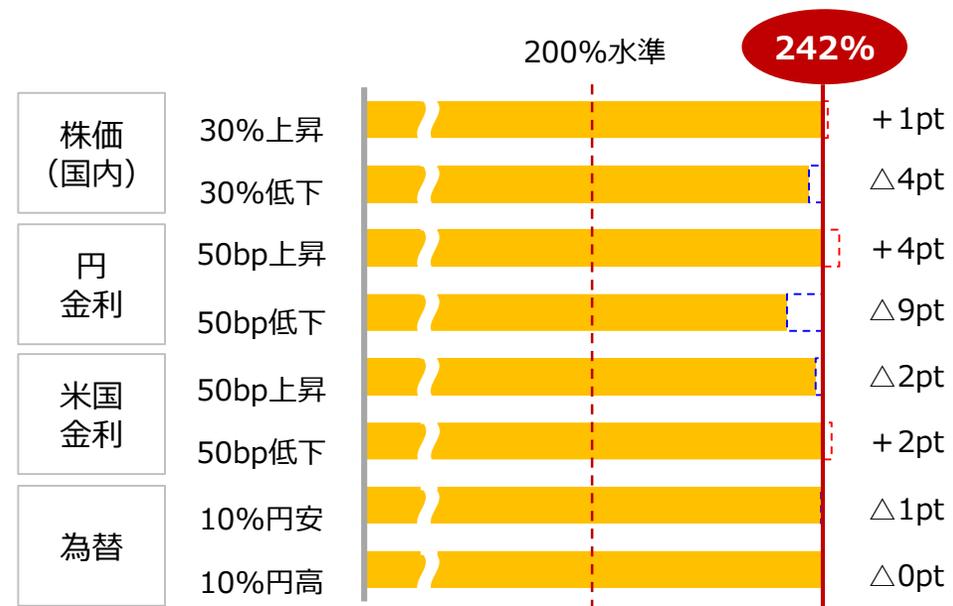
ホールディングス
発足

※先物ヘッジ含む

ESRの推移とターゲットレンジ



ESR (99.5%VaR) の感応度分析 (2022年9月末時点)



(参考) 市場環境	2022年9月末	(増減※)
国内株価 (TOPIX)	1,835.94	(△5.7%)
国内金利 (30年国債利回り)	1.39%	(+45bp)
米国金利 (10年国債利回り)	3.83%	(+149bp)
為替 (米ドル円レート)	144.81円	(+18.3%)

※ 2022年3月末対比

経営数値目標等

計画数値

(単位：億円)	2021年度			2022年度		2023年度	
	(実績)	(対前年増減)	(事業別ROE) ※4	(予想)	(事業別ROE)	(計画)	(事業別ROE)
国内損保事業	1,574	+273	11.7%	350	2.5%	1,500以上	11.4%
海外保険事業	618	+318	7.2%	1,000	9.6%	1,000以上	11.6%
国内生保事業	336	△2	4.5%	180	2.5%	400以上	5.7%
介護・シニア事業	59	△22	10.7%	60	10.3%	80以上	14.3%
デジタル事業等	24	+24	-	10	-	20以上	-
合計（修正連結利益）	2,613	+591	-	1,600	-	3,000以上	-
修正連結ROE※3	9.4%	+1.4pt	-	5.8%	-	10%以上	-
ROE (J-GAAPベース)	11.1%	+3.2pt	-	4.1%	-	-	-

※1 事業部門別修正利益は、一過性の損益またはグループ会社配当等の特殊要因を除く

※2 一過性の変動要素を除いたOperating Income（＝当期純利益－為替損益－有価証券売却・評価損益－減損損失など）

※3 修正連結ROE＝修正連結利益÷修正連結純資産（分母は、期首・期末の平均残高）

修正連結純資産＝連結純資産（除く国内生保事業純資産）＋国内損保事業異常危険準備金等（税引後）＋国内損保事業価格変動準備金（税引後）＋国内生保事業修正純資産

国内生保事業修正純資産＝国内生保事業純資産（J-GAAP）＋危険準備金（税引後）＋価格変動準備金（税引後）＋責任準備金補正（税引後）＋未償却新契約費（税引後）

※4 事業別ROE＝事業部門別修正利益÷各事業への配賦資本（事業に属する会社の連結純資産合計またはリスクモデルに基づく必要資本。期首・期末の平均）

事業別ROEは、各事業特性を踏まえ異なる定義で各々設定しているため、事業間比較には適さず、各事業の進捗モニタリングを通じて修正連結ROEおよび各事業別ROE目標値の達成確度を高めることを目的に導入

修正連結利益※1の定義

国内損保事業

当期純利益

- + 異常危険準備金繰入額等（税引後）
- + 価格変動準備金繰入額（税引後）
- 有価証券の売却損益・評価損（税引後）

海外保険事業

Operating Income※2

なお、持分法適用関連会社は、原則当期純利益

国内生保事業

当期純利益

- + 危険準備金繰入額（税引後）
- + 価格変動準備金繰入額（税引後）
- + 責任準備金補正（税引後）
- + 新契約費繰延（税引後）
- 新契約費償却（税引後）
- 有価証券の売却損益・評価損（税引後）

介護・シニア事業

その他事業

当期純利益

デジタル事業

当期純利益

- 投資に関する売却損益・評価損（税引後）

当社が採用されている主なESG関連インデックス

Dow Jones Sustainability Indices
(World/Asia Pacific)

Member of

**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA



2022 CONSTITUENT MSCI **ジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数** *

2022 CONSTITUENT MSCI **日本株
女性活躍指数 (WIN)** *

S&P JPX **カーボン・エフィシエント指数**



FTSE4Good Index series



FTSE4Good

FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom
Japan

社外機関からの評価

CDP気候変動「Aリスト」
(2021年12月)



日経SDGs経営調査「5星」
(2022年11月)



日経スマートワーク経営調査「5星」
(2022年11月)



東洋経済CSR企業ランキング
(CSR合計)「第2位」
(2022年2月)



* SOMPOホールディングスのMSCIインデックスへの組み入れ、およびMSCIロゴ、商標、サービスマーク、またはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社によるSOMPOホールディングスのスポンサーシップ、推薦またはプロモーションを意味するものではありません。MSCIインデックスは、MSCIの独占的財産であり、その名称とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

将来予想に関する記述について

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

 SOMPOホールディングス株式会社

IR室

電話番号 : 03-3349-3913

email : ir@sompo-hd.com

URL : <https://www.sompo-hd.com/>