

はじめに

このたび、ディスクロージャー誌「損保ジャパンの現状2022」を作成しました。

2021年度の成果や経営戦略、事業内容、決算内容、今後の方針などをわかりやすく説明しています。

本誌が、当社をご理解いただくうえで皆さまのお役に立てば幸いと存じます。

会社概要 (2022年3月31日現在)

損害保険ジャパン株式会社



創 業：1888年(明治21年)10月

資 本 金：700億円

総 資 産：7兆3,666億円

正味収入保険料：2兆1,587億円(2021年度)

取締役社長※：白川 儀一

社 員 数：22,537人

代 理 店 数：46,512店

本 社 所 在 地：〒160-8338 東京都新宿区西新宿1-26-1

国内拠点数※：支店・営業部125、営業課・支社・営業所506、保険金サービス拠点286

海外拠点数：29か国・地域

※2022年4月1日現在

損害保険用語の解説については、損保ジャパン 公式ウェブサイト<https://www.sompo-japan.co.jp/> をご覧ください。

目次

はじめに		商品・サービス体制について	77
トップメッセージ	2	保険の仕組み	78
SOMPOグループの概要	4	保険金のお支払いとサービス体制	80
損保ジャパンの経営戦略・中期経営計画の進捗	6	代理店の業務・活動	82
トピックス	8	個人向け商品ラインアップ	84
		企業向け商品ラインアップ	85
経営について	17	個人のお客さま向けサービス	86
事業の概況	18	企業のお客さま向けサービス	88
代表的な経営指標	21	グループ会社が提供するサービス	90
役員の状況	25	金融機関との提携	92
コーポレート・ガバナンスの状況	36	地方自治体などとの連携	93
内部統制基本方針と運用状況の概要	42	商品の開発状況	94
戦略的リスク経営(ERM)	45		
資産運用方針／第三分野保険の責任準備金の積立水準	48	業績データ	95
お客さま本位の業務運営方針	49	事業の概況	96
コンプライアンス	51	経理の概況	111
お客さま情報の保護	54	事業の概況(連結)	139
利益相反取引管理基本方針	61	経理の概況(連結)	150
反社会的勢力への対応	62		
「お客さまの声」を起点とした品質向上の取組み	63	コーポレート・データ	183
お客さまへのご案内	65	歴史・沿革	184
情報開示	66	事業の内容／株式・株主の状況	186
		当社の組織	188
SDGsの達成に向けて	67	国内ネットワーク	190
気候変動対応	68	海外ネットワーク	191
安心・安全	69	従業員の状況	192
健康・福祉	70	人事戦略と人材育成の取組み	193
次世代育成	71	ダイバーシティ&インクルージョンの取組み	195
地域活性化	72	健康経営の取組み	196
ステークホルダーとの協働	73	設備の状況	197
損害保険業界としての主な取組み	74	主要グループ事業の状況	198
		国内拠点一覧	200

本誌は、保険業法第111条、同施行規則第59条の2および同規則第59条の3に基づいて作成したディスクロージャー資料です。本誌における各計数の表示は原則次のおりとしています。

保険料等の金額は記載単位未満を切り捨てて表示し、損害率等の比率は小数第2位を四捨五入しています。

Innovation for Wellbeing

昨年度も、引き続き新型コロナウイルス感染症による影響が続いた一年となりました。新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになった方々に謹んで哀悼の意を表するとともに、罹患されている方々の一日も早いご快復を心よりお祈り申し上げます。

また、感染症対応のために、日夜ご尽力なさっている医療従事者や介護従事者をはじめエッセンシャルワーカーの皆さまに、心から敬意を表します。

加えて、昨年度も日本列島各地に豪雨・豪雪や地震などが相次ぎました。被害を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

現在、世界では気候変動による自然災害の激甚化、少子高齢化による人口構造の変化、デジタル技術の進化による産業構造やビジネスモデルの変化、新型コロナウイルス感染症の影響による生活スタイルの変化など、さまざまな変化が起こる一方で、これら変化の中に存在する社会課題解決に向け、SDGsへの取り組みなどが一層進んでおります。

そうした中で、当社は2021年度からスタートした中期経営計画において、「すべての人々・地域・社会に、たくさんの笑顔と活力あふれる確かな明日をお届けする」ことをビジョンに掲げ、社会に存在するさまざまなリスクからお客さまをお守りする新たな商品、また、デジタルを活用した利便性の高いサービスの提供などを行っております。

今後も、「お客さまのために、人のために」という強い思い、創造性・独創性の発揮、そしてスピードの追求により、130年の歴史の中で培ってきた損害保険事業をさらに発展させていくとともに、防災・減災や自動運転などの社会課題解決に資する新事業への参画によって、これからも社会に貢献できるように取り組みを進めてまいります。

ブランドスローガンである「Innovation for Wellbeing」のもと、当社は引き続きSOMPOグループの中核会社として、お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスを提供することで、すべてのお客さまのより良い生活と、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

今後とも、皆さまの変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

2022年7月



損害保険ジャパン株式会社
取締役社長

白川 儀一

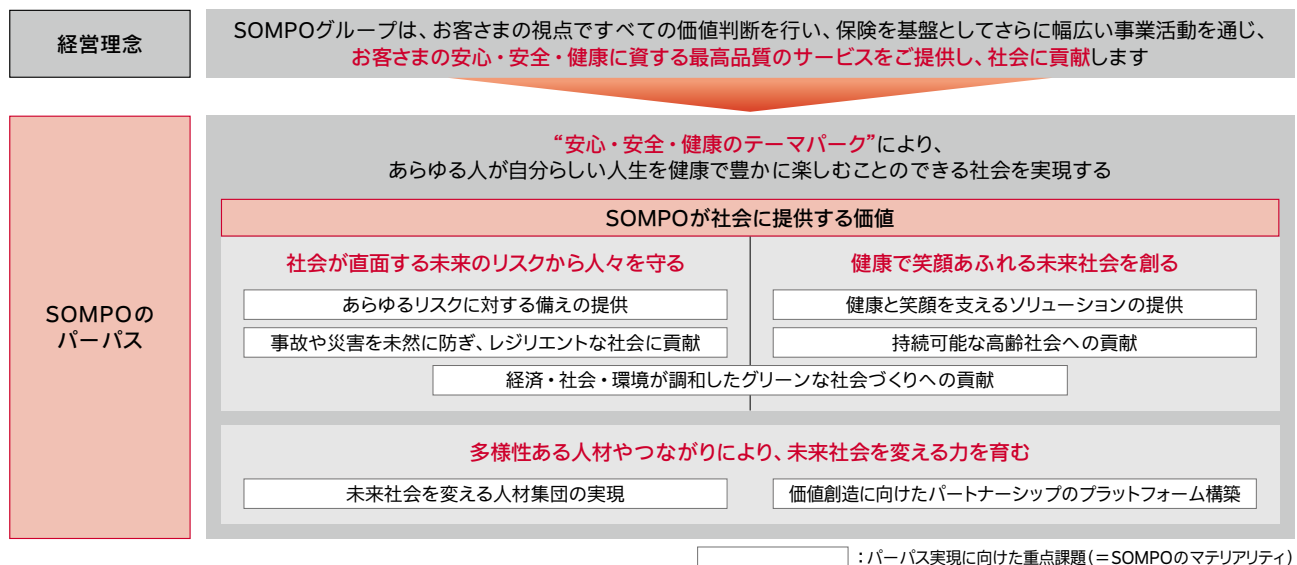
SOMPOグループの概要

SOMPOの経営理念とパーパス

SOMPOグループは、「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスをご提供し、社会に貢献」することを経営理念に掲げています。

この経営理念に基づき、SOMPOグループは「安心」「安全」「健康」を軸に、人や社会を守り、支えるため、中長期的な視点でさまざまな社会課題に向き合い、それらの解決に取り組むことで、持続可能な社会に貢献します。

SOMPOグループは、事業を通じて具体的な価値提供を行い、あらゆる人が自分らしい人生を健康で豊かに楽しむことのできる社会を実現します。これが「SOMPOのパーパス」です。

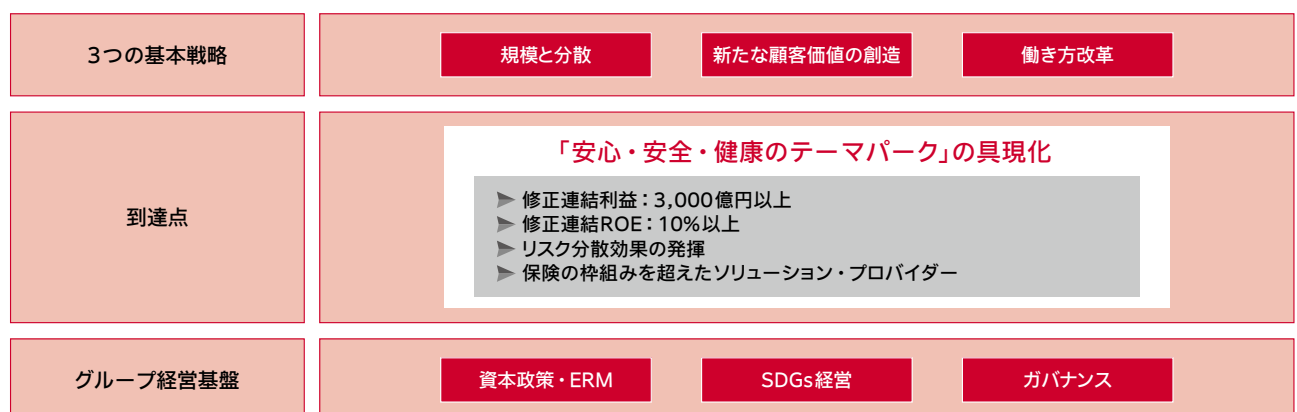


中期経営計画(2021年度～2023年度)

SOMPOグループは、社会への価値提供を具体的に進め、社会共通の課題であるSDGsも積極的に経営に取り込みながら「SOMPOのパーパス」を実現することを目指して、2021年度を開始初年度とする3か年の中期経営計画を策定しました。

中期経営計画は、3つの基本戦略で構成しています。それぞれ具体的な戦略と到達目標(KPI)を設定して、修正連結利益3,000億円以上、修正連結ROE10%以上の達成およびリスク分散効果の発揮、保険の枠組みを超えたソリューションプロバイダーへの進化などに向けて取り組み、社会課題の解決とともに、新たな成長曲線を作り出し、企業価値向上を目指します。

中期経営計画の全体像(2021年度～2023年度)



■ 基本戦略

1 規模と分散の追求

保険・介護を中心とした既存事業での収益性向上や顧客基盤の拡大を進めるとともに、規律あるM&Aなども活用したさらなる成長を実現することで、事業ポートフォリオの変革と資本効率の向上を目指します。

2 新たな顧客価値の創造

既存事業との親和性の高い介護領域、ヘルスケア領域での新事業開発に注力するとともに、各事業・領域に関するリアルデータを有機的に結びつける新たなプラットフォームとしてリアルデータプラットフォーム※(以下「RDP」)を構築し、今までにない価値提供を目指します。

※介護、製造、自動車走行、物流、輸送などSOMPOグループ各社およびパートナー企業のさまざまなオペレーションのなかで得られる膨大なリアルデータを統合・分析し、社会課題を解決する新たなソリューションを提供するビジネスモデル

3 働き方改革

グループの持続的な成長に向け、社員一人ひとりのやりがいや幸福度の向上、および圧倒的に高い生産性向上を実現するために、3つの人材コアバリュー(ミッション・ドリブン、プロフェッショナリズム、ダイバーシティ&インクルージョン)を共有する人材集団の実現を目指します。

■ 各事業における戦略の方向性

SOMPOグループは、国内損害保険事業、海外保険事業、国内生命保険事業に加え、介護・シニア事業、デジタル事業等にも事業を展開しています。

これまでの実績や強みを活かすだけでなく幅広い事業活動を通じ、社会課題の解決に向けて取り組みます。

国内損害保険事業

損保ジャパンを中心に、収益構造改革による収益性の向上、マーケティング強化によるトップライン成長およびCX・UXを高めるデジタルトランスフォーメーションや新たなビジネスモデルの創造を進め、グループ最大事業として安定的な利益創出を実現します。



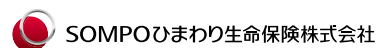
海外保険事業

Sompo Internationalを中心に、コマース分野を中心としたボルトオンM&Aなども活用したトップライン成長の促進とプライシングの改善による収益性の確保、リテール分野における一元化された経営管理態勢の下でのスキル移転や基盤強化による収益改善を実行します。



国内生命保険事業

Insurhealth®を原動力としたトップライン成長を継続し、デジタル／データを活用した商品・販売戦略によりさらなる成長加速を実現します。また、SOMPOひまわり生命に対するファン拡大とブランド認知度向上により、健康応援企業としての確固たる地位を確立します。



介護・シニア事業

SOMPOケアを中心に、高齢者の生活を支え、健康寿命を延伸することを目指し、テクノロジーを駆使した介護品質や生産性の向上に取り組みます。また、リアルデータやリアルサービスを活用した他の介護事業者や医療・ヘルスケア事業者との連携によるエコシステム構築を推進します。



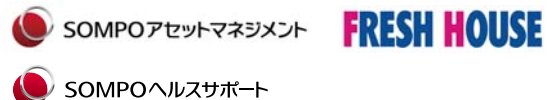
デジタル事業

世界有数のデータ解析技術を有する米Palantir社との提携や国内外のスタートアップ企業等との連携を通じ、RDPを基軸としたソリューションの創出、ビジネスモデルの開発を進めます。



戦略事業会社

お客さまの安心・安全・健康に寄り添うための、お住まいの修繕、資産形成に係わる事業に加え、健康増進や医療の生産性・品質向上を支える事業を開発し、社内外との共創やリアルな事業基盤とデジタル活用により新たな価値を創造します。



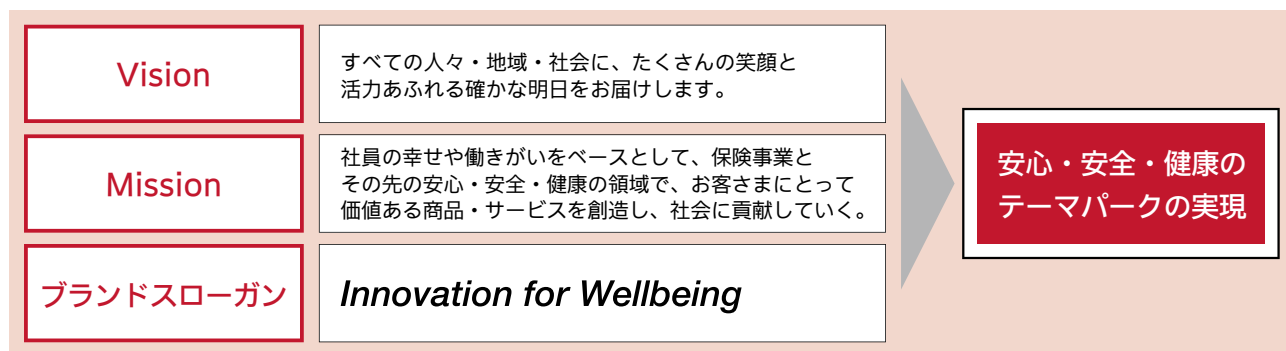
損保ジャパンの経営戦略・中期経営計画の進捗

経営戦略

SOMPOホールディングスは、経営理念として掲げる「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービス」の実現に向け、2021年5月に中期経営計画を公表しました。グループ中期経営計画では「規模と分散」「新たな顧客価値の創造」「働き方改革」の3つの基本戦略を遂行していくこと、そして、「ミッション・ドリブン」「プロフェッショナリズム」「ダイバーシティ&インクルージョン」の3つの人材コアバリューを共有する人材集団を形成していくことを通じて、「安心・安全・健康のテーマパークの具現化」を目指しています。

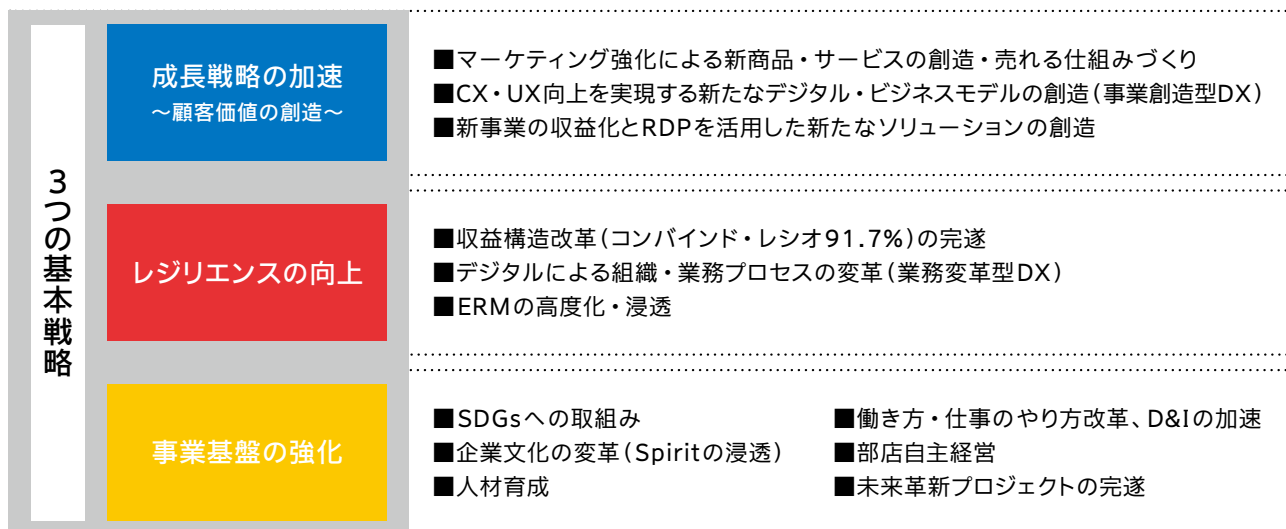
■ 損保ジャパンが目指す姿

損保ジャパンは、「安心・安全・健康のテーマパークの実現」に向けて、Vision、Mission、ブランドスローガンを定めています。当社は、社員の幸せや働きがいをベースとして、これからも保険事業とその先にある安心・安全・健康の領域で、お客さまにとって価値ある商品・サービスを創造し続けていくことで、社会課題の解決や持続可能な社会の実現に貢献していきます。



■ 中期経営計画の基本戦略

中期経営計画では、「成長戦略の加速」「レジリエンスの向上」「事業基盤の強化」の3つの基本戦略に取り組み、さらなる収益力・成長力の向上を目指します。



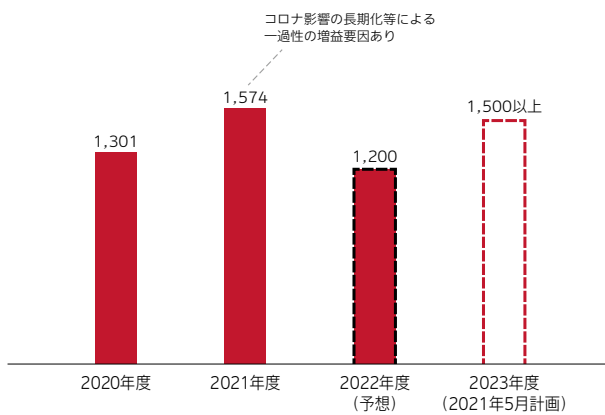
中期経営計画の進捗

■ 2021年度の業績レビュー

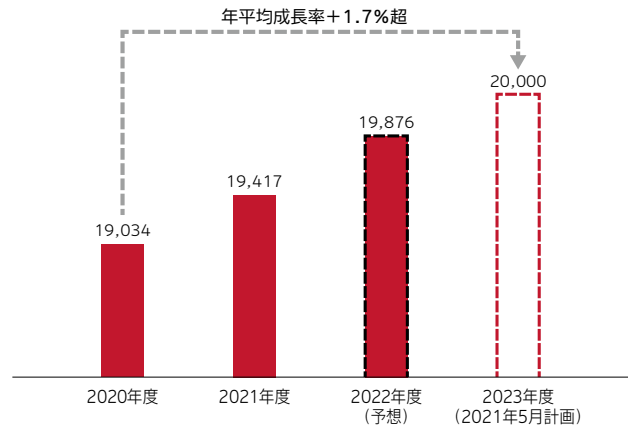
中期経営計画の初年度にあたる2021年度は、収益構造改革の進展や、良好な市場環境をとらえた資産運用に加え、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化による自動車保険発生保険金の計画対比での下振れ等の一過性の増益要因もあり、国内損害保険事業の事業別修正利益は1,574億円と、当初計画(1,050億円)を上回る結果となりました。2022年度は、一過性要因の剥落による減益が想定されるものの、収益構造改革のさらなる推進により、1,200億円の事業別修正利益を見込んでいます。

国内損害保険事業は、既存ビジネスモデルの維持・成長にとどまらず、デジタルの活用、イノベーション機能の強化などを通じて、新たな顧客価値を創造していきます。また、新事業の創造により、中長期的に収益性を向上できる体制を構築します。

事業別修正利益(億円)

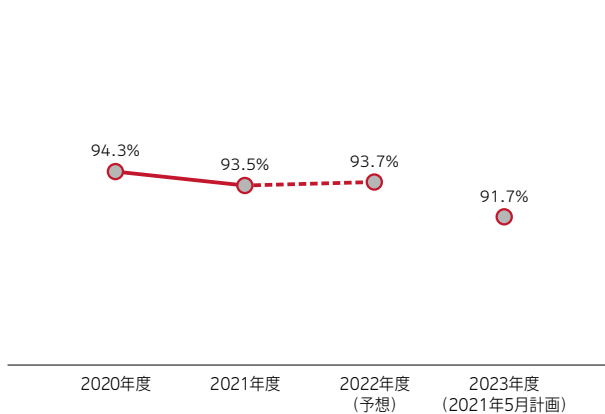


正味収入保険料*(億円)



*損保ジャパン単体。除く自賠責・家計分野地震保険

コンバインド・レシオ*



*損保ジャパン単体。除く自賠責・家計分野地震保険、アード・インカードベース

高品質な保険金サービス提供に向けた取組み

■ 品質向上に向けた取組み

当社は、事故に遭われたお客さまへの対応において、さまざまな関係者の皆さまが「当社に加入したい」と感じていただけるような体験価値を提供し、ブランド力向上に向けた取組みを行っています。

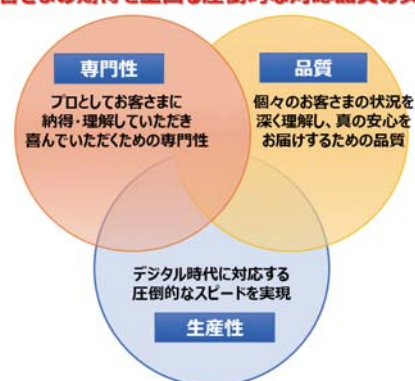
事故対応における3つのミッション

- ・プロとしてお客さまに納得・理解していただき、喜んでいただくための専門性
- ・個々のお客さまの状況を深く理解し、真の安心をお届けするための対応品質
- ・デジタル時代に対応する圧倒的なスピードを実現

当社では事故や被害に遭われたお客さま一人ひとりの状況やニーズに応じたお客さま対応を実現するため、事故対応における3つのミッションを土台とした、お客さまの声に基づく「お客さま起点による業務プロセス」を構築します。

デジタルによってスピーディーな解決に取り組むとともに、人にしかできない専門性を発揮した納得・安心の事故解決を目指します。

お客さまの期待を上回る圧倒的な対応品質の実現



■ AIを活用した自動車の損害額自動算定システム

当社は、イギリスのスタートアップ企業Tractable Ltd.の持つ最先端のAI技術を活用したソリューションが当社のDX戦略と合致したことから、DXパートナーとして業務提携し、AIを活用した自動車の損害額自動算定に取り組んでいます。

損害額自動算定システムは、所定の方法で撮影した事故車両の画像をAIが解析し、修理金額を短時間で算出するシステムです。導入することで、軽微な車両事故に遭われたお客さまは、修理を行うかの判断などを自動車整備工場に持ち込む前にご検討いただくことが可能です。

今後もさまざまなAIソリューションを活用し、これまでにない革新的かつ高品質な事故対応サービスを提供していきます。



<ニュースリリース>

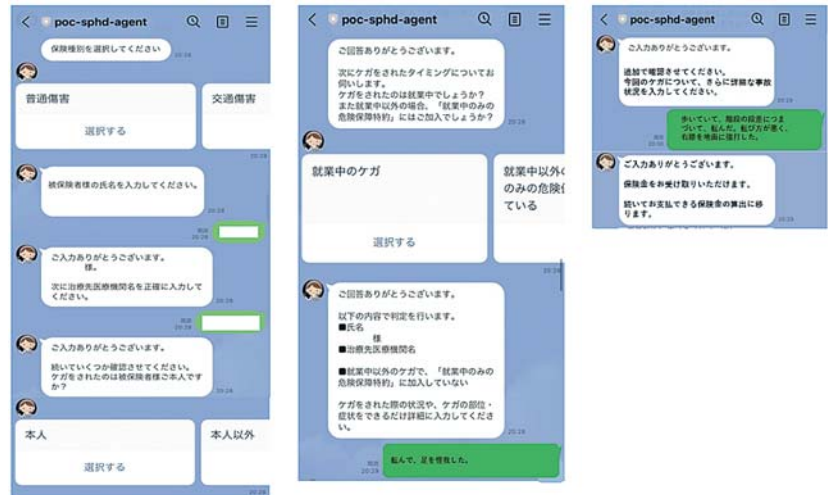
https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20210709_2.pdf



■ AIによる保険金支払の自動判定システムの開発

当社は、AIソリューションの開発・提供を行っているAutomagi株式会社と共同で、AIが保険金支払可否を判断するシステム開発に取り組んでいます。

従来、保険金支払可否は保険金支払担当者による判断が必要でしたが、本システムの導入により、将来的には、お客さまは事故受付から保険金の請求手続きまでをシームレスに行うことが可能となります。これにより、最短30分で請求手続きが完了します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20211130_1.pdf



■ 悪質な修理業者に対応 「住宅修理トラブルの相談窓口」の設置

火災保険にご加入のお客さまに対し、「保険を使って自己負担0円で住宅修理ができる」、「専門知識にもとづいた保険金請求サポートが必要」と勧誘する住宅修理サービス業者とのトラブルに対して、消費者庁長官や日本損害保険協会などが注意喚起しています。特に「自己負担0円と言っていたにも関わらず、支払われた保険金の数十%を業者の手数料として請求され、残金だけでは修理ができなくなった」などといったトラブルが増加しています。

当社は、これらのトラブルから火災保険にご加入のお客さまをお守りするため、専用の相談窓口を38都道府県(2022年7月現在)に設置しました。

悪質な業者は、雪が多い地域、過去に台風があった地域など、地域特性に応じて勧誘活動を行っています。地域のお客さまと密着していることにより、今後は悪質な業者がある地域に集中して勧誘活動を行った場合に、お知らせすることを実現します。また、地域の優良な修理業者をご紹介するなど、お客さまに寄り添ったサービスを提供します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220414_2.pdf



顧客価値創造に向けた商品・サービス

■ ブランドスローガン「Innovation for Wellbeing」に則した商品開発

当社は、これまで事故時の経済的損失の補償といった保険本来の機能を通じて社会的責任を果たしてきました。今後は、それに加え、社会課題の解決への貢献といった「事故時の安心以外の価値」を提供することが当社の社会的役割であると考え、ブランドスローガン「Innovation for Wellbeing」に則した商品開発を加速していきます。

損保ジャパンのブランドスローガン

当社は、2021年5月、中期経営計画のビジョンとして、「すべての人々・地域・社会に、たくさんの笑顔と活力あふれる確かな明日をお届けする」を掲げ、ブランドスローガンを「Innovation for Wellbeing」と決めました。「Innovation for Wellbeing」とは、損保ジャパンの目指す姿を表現したものです。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20220304_2.pdf



■ つながるドラレコ『Driving!』リニューアル 高橋一生さんを起用したプロモーションを実施

当社は、お客さまに『Driving!』*1をとおして「安心・安全の提供」と「事故時の煩わしさ解消」による新たな体験価値をお届けしたいという想いを込め、2021年9月『Driving!』をリニューアルしました。

万が一の際には、端末本体から直接、当社のオペレーターとつながり、必要に応じてALSOKかけつけ安心サービスを手配するなど、お客さまへさらなる安心・安全を提供します。

また、高橋一生さんが出演するテレビCMを制作し、全国で放映しています。車の運転が好きで、幅広い年代から支持される高橋一生さんをイメージキャラクターに起用し、「録るだけのドラレコか。つながるドラレコ*2か。」をキーメッセージに、当社がドラレコの新機能に込めた想いや、つながるドラレコの価値をより多くの方に知っていただけるような内容となっています。

*1『Driving!』は、ドライブレコーダーによる事故発生時の通知等に関する特約に付帯されるサービスの名称です。

*2「つながるドラレコ」とは、当社が提供する通信型ドライブレコーダーを指します。



<専用ウェブサイト>

<https://www.sompo-japan.co.jp/kinsurance/automobile/thekuruma/tsunagaru-dorareco/>



■ 医療保険『入院パスポート』が「2021年日経優秀製品・サービス賞」最優秀賞受賞

当社が2021年6月に販売を開始した医療保険『入院パスポート』が「2021年日経優秀製品・サービス賞」最優秀賞を受賞しました。

「日経優秀製品・サービス賞」とは、毎年1回、日本経済新聞社が主催し、日本経済新聞系列のメディアに掲載されたものの中から特に優れた製品・サービスを表彰するものです。

AIを活用して最短30分で保険金の支払いを可能にした商品の「開発力」や、保険の加入から保険金支払いまでスマホ完結の手続きを実現している「独自性」、また、デジタル完結型のビジネスモデルを採用していることから、デジタル化社会における「成長性」など、その他複数の審査項目で総合的に評価され受賞となりました。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20220104_1.pdf



■ 『UGOKU (移動の保険)』の申込件数が10,000件を突破!

自動車を所有する時代から自動車をシェア・都度使用する時代に変化していることに伴い、当社は自動車を運転しなくても発生する日常のリスクを幅広く補償する商品『UGOKU (移動の保険)』を2021年6月から提供しています。

『UGOKU (移動の保険)』は、自転車運転中や、電車やバスの搭乗中など移動に関わるご家族全員^{※1}のリスクを月額980円^{※2}で幅広く補償し、安心・安全な日常生活を支援する商品です。

自転車保険としてご活用いただくなど、お客さまからご好評いただき、2021年11月時点で、申込件数が10,000件を突破しました。

※1 ご家族全員とは、契約者ご本人、配偶者、ご本人またはその配偶者の同居の親族、ご本人またはその配偶者の別居の未婚のお子さまをいいます。
※2 2022年7月時点の保険料です。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/topics/2021/20211217_2.pdf



■ 事業活動総合保険『ビジネスマスター・プラス』と 役員および従業員の疾病リスクを補償する『メディカル・マスター』

当社は、中小企業が抱えるさまざまなリスク(物損害・休業損失・賠償責任・労働災害など)を1契約でまとめて補償するパッケージ型商品『ビジネスマスター・プラス』を提供しています。

中小企業を取り巻くリスクが多様化しているなか、包括して補償可能な点などをお客さまからご好評いただき、2022年3月時点で、販売件数が19万件を突破しました。

2021年6月からは、これまでの補償に加え、人的資産である役員・従業員の疾病や休業リスクを補償するプラン『メディカル・マスター』を新たに発売しています。

少子高齢化を背景に労働人口が減少傾向にあるため、中小企業において、人手不足は解決すべき喫緊の課題となっています。『メディカル・マスター』により中小企業の福利厚生制度の充実をサポートし、人手不足の課題解決に貢献します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20210623_1.pdf



■ 事業者向け「カーボンニュートラル支援サービス」の提供

当社とSOMPORISKMANAGEMENT株式会社は、事業者向けにカーボンニュートラルの取組みを支援するサービスの提供を2022年内に開始します。

本サービスでは、専用のアプリで車両の位置情報、運転の状況などを把握し、車両ごとのCO₂(GHG※)排出量を測定のうち可視化します。また、車両の急発進・急加速、急ブレーキや走行速度、運転挙動などの数値から、ドライバーの運転に関わるリスク状況をスコア化します。さらに、測定結果をドライバー本人のスマートフォンにリアルタイムで表示するとともに、運行管理者は管理画面でその状況を確認し、どのドライバーに対して運転指導を実施すべきか把握可能になります。

当社は、従来ご提供している事業者向けの安心・安全への取組みを通じた「交通事故削減」と「コストの削減」および「GHG排出量削減」を合わせたカーボンニュートラルの実現を支援するプラットフォームの組成を目指します。

※GHGとはGreenhouse Gasを略した環境用語で、温室効果ガスのことをいいます。

<アプリ画面イメージ> 【運転分析画面】



【フィードバック画面】



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220526_2.pdf



■ EC事業を支援する保険の提供

当社は、世界最大級のマルチチャンネルコマースプラットフォームサービスであるShopifyにおいて、EC事業を支援するための保険を開発し、2021年11月にShopifyアプリとして提供を開始しました。

ネット通販やオンラインサービスなどの日本国内のECの市場規模の拡大や、新型コロナウイルス感染症の拡大などを背景とした各種取引の非対面への転換の流れを受け、事業者の活動にもオンラインツールの活用が求められています。

これからEC事業を始める、またはすでにEC事業を運営している事業者が特に不安と感じている代金回収不能リスクと、購入者から受けるクレームなどのリスクに備えた保険を、多くの事業者が利用しているShopifyを通して提供することで、事業者のビジネスモデルの転換を後押しし、安心・安全な事業環境を実現します。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20211026_2.pdf



■ 海洋再生可能エネルギー普及を支援する潮流(海流)発電包括保険の発売

日本は排他的経済水域の面積が世界第6位の海洋国であることから、一年中安定した発電が見込まれる潮流(海流)発電に関して恵まれた自然条件下にあり広く普及が期待されています。

一方で、日本の海洋工事が施工を担い、設備類の国産化など商用化に向けては道半ばであり、海洋工事特有のリスクを軽減し、安定した事業運営の実証が重要とされています。

当社とグループ会社であるSOMPOリスクマネジメント株式会社は、海洋のさまざまなエネルギー(海流、潮流など)による発電技術の実用化に向けた取り組みや挑戦を保険およびリスクマネジメントの観点から支援するため、「潮流(海流)発電包括保険」および海洋再生可能エネルギーに係るリスクマネジメントサービスを開発しました。



潮の運動エネルギーを使い、ブレードを回して発電する(出所:九電みらいエナジー)

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20210805_1.pdf



トピックス

新たなニーズ・リスクに備えた取組み

■ メタバースにおけるWeb3.0型時代を見据えた保険会社への変革

当社はANA NEO株式会社と提携し、メタバース上でANA NEO株式会社が開発中の新しいサービス(以下SKY WHALE(仮))と当社の先進的な保険商品開発やリスクマネジメントのノウハウを活用し、メタバースにおける新たな保険商品開発やサービスに関する実証に取り組めます。

世界152か国以上に展開し、ANAマイレージ会員：約3,700万人、国際線・国内線搭乗者：5,442万人を会員と見据えた、メタバースでは最大規模となるANA NEO株式会社のSKY WHALE(仮)プロジェクトに当社が参画することで、保険・リスクマネジメントを中心としたさまざまなケースに関する検証を実施します。今までの保険のあり方やデジタルアセットの活用も考慮し、契約や加入プロセス、商品設計や契約保全に至るまで深く検討を行い、Web2.0型(中央集権型)からWeb3.0型(自律分散型)志向の保険会社へ変革していきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2022/20220513_1.pdf



■ 宇宙産業プロジェクトの開始

当社は、さまざまな社会課題解決に資する宇宙テクノロジーの発展支援と健全な宇宙産業の成長への貢献、さらに宇宙テクノロジーを活用したサービス向上を目的として、衛星開発・運用および衛星データを利用したソリューションサービスプロバイダーである株式会社Synspectiveと2022年1月に資本業務提携を開始しました。

本提携に係る取組みの一環として、当社は衛星データを活用した保険金支払いサービスの向上と、新たなソリューション構築を目指し、株式会社Synspectiveと広域水災時の被害想定区域把握の実証実験を行っています。両社でデータ解析精度をさらに向上させ、実用化に向けた取組みを加速するとともに、広域水災以外の風災・土砂災害などの自然災害での衛星データ活用についても検討を進めることで、新たなソリューションの構築と社会価値の創造に向けて取り組んでいきます。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20220329_1.pdf



■ 自動運転向けデジタルリスクアセスメントの開発

当社は、アイサンテクノロジー株式会社および株式会社ティアフォーと共同で、安心・安全な自動運転走行を支援するインシュアテックソリューション「Level IV Discovery」の開発を進めており、2021年5月「自動運転向けデジタルリスクアセスメント」の提供を開始しました。

自動運転技術が日進月歩で進化していく状況下、事故予防対策としてリスクアセスメントは自動運転の社会受容性を高め、安心・安全な自動運転走行を実現する上で欠かせないものです。当社の事故データや事故対応ノウハウに、アイサンテクノロジー株式会社の高精度3次元地図技術および株式会社ティアフォーの自動運転システム開発力といった各社の強みを融合した新サービスにより、リスク評価の定量化や提供のスピード化を可能とし、自動運転走行に向けた安全性と効率性を高め、自動運転の社会実装を後押しする役割を果たします。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20210518_1.pdf



■ 西新宿でまちのインフラと協調した自動運転移動サービスの実証実験を実施

当社、大成建設株式会社、株式会社ティアフォー、KDDI株式会社、アイサンテクノロジー株式会社、日本信号株式会社、大成ロテック株式会社、株式会社プライムアシスタンスの8社は、第5世代移動通信システム「5G」を活用した自動運転移動サービスの実証実験を2022年1月22日から西新宿エリアで実施しました。

自動運転移動サービスの事業化に向けた課題抽出を行い、採算性やニーズを分析することで、西新宿の移動環境の整備や地域の魅力創出に向け、5Gの利活用による実証を通じて自動運転移動サービスの可能性を探り、西新宿や都内の他エリアへの早期実用化に向けて取組みを進めています。



<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20211215_2.pdf



人材育成・ダイバーシティ&インクルージョン

■ 新たな人材育成体系の構築

当社は、これからの時代に求められる保険商品やサービス、それを生み出すために必要とされるコンピテンシーを議論し、ビジネスパーソンとして真の実力を高めていくために必要な能力を「7つのチカラ」と定義し「7つのチカラ」をベースとした育成体系へ抜本的な見直しを実施しました。

人材育成体系をこれまでの社内価値を高める体系から市場価値を高めていく体系へと変革し、全員一律ではなく層別・世代別にデザインされたプログラムを提供します。

また、一人ひとりの学びの情報をレコード化し、異動・登用などと連動することで人事領域一体となった人材育成を実現します。

人材育成を抜本的に見直し、人的資本への必要な投資を行うことで、社員一人ひとりの成長と会社の成長の好循環を生み、相互信頼を高めてエンゲージメント向上を実現していきます。



<「7つのチカラ」の全体像>

■ 「損保ジャパン版ジョブ型制度」の導入

当社では「働き方・仕事のやり方改革」の取組みを通じて、社員一人ひとりが自身の個性・強み・専門性を最大限に発揮し活躍できる人事制度の設計・運用に取り組んでおり(「ダイバーシティ&インクルージョン」の加速)、事業戦略の実現に向けて必要とする高度な専門性を有する人材の獲得・育成を目指し、2022年度に当社オリジナルの「損保ジャパン版ジョブ型制度」を導入しました。

キャリア採用や新卒ジョブ型コースの採用など社外からの人材獲得を強化するだけでなく、求められる専門性の領域を明確にし、自ら専門性を高めることによりキャリアの選択肢を増やすことができる環境を作ることで、社員の主体的な学びを後押しし、自律的キャリア形成を支援します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20220309_1.pdf



■ 社内副業制度「SOMPOクエスト」とジョブ・チャレンジ制度「リモートチャレンジコース」の新設



当社は、社員の幸せ・働きがいの向上に取り組み、一人ひとりがモチベーション高く活躍できる、もっと”働きがいを感じる会社”の実現を目指して、社内副業制度「SOMPOクエスト」とジョブ・チャレンジ制度「リモートチャレンジコース」を新設し、2021年9月に運用を開始しました。

「SOMPOクエスト」は、所属部署の業務を行いながら、所定の就業時間の2割を上限に他部署の業務に携わることができる制度です。社員が自らの強みを発揮する機会や今後のキャリアをイメージする機会を提供することで、強みの再認識や新たな課題の発見による成長およびキャリアビジョンを明確にしていくことを支援します。

「リモートチャレンジコース」は、フルリモートで業務を行うことを前提とした公募ポストに自らの意思で応募し、希望する部署への人事異動を可能とする制度です。公募ポストはグループ会社を含めた本社部門に設置しており、転居を伴う異動が困難な社員が居住地を変更することなく自らの希望するポストへチャレンジ可能とすることで、より多くの社員の「なりたい自分」の実現を支援します。

<ニュースリリース>

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2021/20211021_1.pdf

