



本日のご説明のポイント

中	長	期	の	成	長	韱	略
	ンベ	刁J		ハヘ	ソイ	ナル	ᄓ

中長期的に予想される社会の変化に対し、ビジネス機会を捉えて成長を実現。

「レジリエントでサステナブルな社会」をグローバルに支える企業グループを目指す。2021年度にはグループ修正利益3,000億円、グループ修正ROE10%を実現し、その後も「CSV×DX」「ビジネススタイル変革」により成長していく。

「CSV×DX」は、「商品・サービスの変革」「チャネル・販売手法の変革」 「新たなビジネスの創造」を軸に、グローバルに展開。

「ビジネススタイル変革」により、国内では、2019年度対比で2021年度までに ▲200億円以上、2023年度までに、累計▲700億円のコストを削減。

「Vision 2021」 ステージ 2 の 進捗状況

新型コロナ影響は、海外における保険ロスの拡大を織り込むも、資産運用で カバーし、年初予想の範囲内。

2020年度グループ修正利益は、年初予想から300億円上方修正の2,100億円。 2021年度目標(グループ修正利益3,000億円、グループ修正ROE10%)は不変。

ESG取組みの1つとして、「サステナビリティを考慮した事業活動」を表明。 新設される石炭火力発電所に係る保険引受や投融資は原則行わないことなどを 表明。

株主還元

グループ修正利益の40%~60%を目処に株主還元を行う方針は不変。

2020年9月末のESR水準は209%と適正水準。

中間配当75円(前期比変わらず)と自己株式の取得(上限200億円)を予定。



1. 中長期の成長戦略 ~次の10年の成長に向けて~

- 1. 中長期に予想される世界
- 2. MS&ADの特長
- 3. 目指すグループ像
- 4. 中長期成長戦略

1.中長期に予想される世界 ~急速に変化する社会の中で生まれるリスクと機会~

人口動態の変化

世界経済の重心移動地域格差の拡大

アジアの人口^{※1}

2015年43.9億人

2030年49.2億人

高齢化の進行

日本の70歳以上の 家計消費支出額概算(年間)^{※3}

医療費の増大

2019年1兆8,568億円

地方創生予算等※2

2020年2兆5,089億円

地球環境の変化

2014年53兆円

714+33761

2025年62兆円

日本のヘルスケア 市場規模(推計)^{※4}

2016年25兆円

2025年33兆円

新型コロナ影響 による社会変革

サイバーリスクの拡大

日本のサイバーセキュリティ サービス市場^{※6}

2019年8,340億円

2024年9,994億円

低炭素社会への転換

日本の再生エネルギー による電源構成^{※5}

2017年16%

2030年22%~24%

AIやITによる変化

自動車からモビリティへ

世界のコネクティッドカー 新車販売台数^{※7}

2019年3,120万台

2035年9,420万台

出所:

※1 総務省「世界の統計2016」 ※2 内閣官房・内閣府まち・ひと・しごと創生本部「地方創生予算」 ※3 YOMIKO, R&D試算・推計

※4 経済産業省次世代ヘルスケア産業協議会「次世代ヘルスケア産業協議会の今後の議論について」
※5 経済産業省資源エネルギー庁「日本のエネルギー2019」

※6 IDC Japanプレスリリース「2019年下半期 国内情報セキュリティ<mark>市場予測を発表」(2020年6月24日) ※7 富士総研「コネクテッドカー・V2X・自動運転関連市場の将来展望 2020」
IVIS&AD Insurance Group Holdings. Inc.</mark>

2.MS&ADの特長:新事業領域のパイオニア

グループの多様性を活かし、業界をリードして、新たな事業領域を切り開いてきた。





「Risk | × 「Technology | = RisTech

テレマティクス 自動車保険

2004

海外大型M&A



MS&AD

MS&AD VENTURES

2018

シリコンバレー CVC

2019

データ分析に より課題解決 を図る 新ビジネス モデル

2000

外貨建年金保険

2001

三井ダイレクト損保

MS&AD INSURANCE GROUP

通販型保険

1999

天候デリバティブ





1993

リスクコンサルティング MS&ADインターリスク総研株式会社

MS&AD INSURANCE GROUP

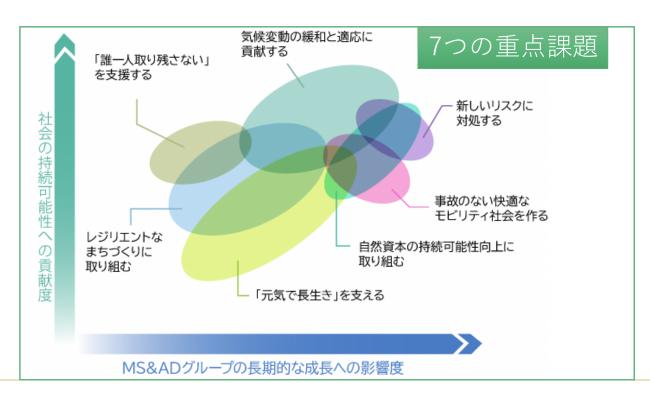
3.目指すグループ像

「レジリエントでサステナブルな社会」を グローバルに支える企業グループ

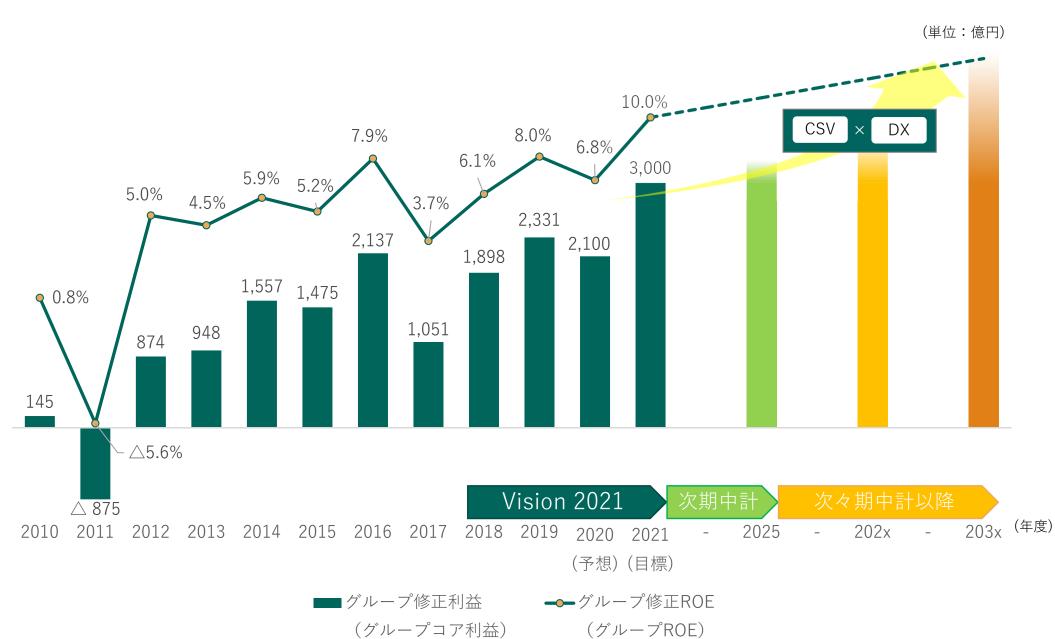
✓ 人々の生活や事業活動の中に組み込まれ、リスクの発現が予想される際には、 能動的にウォーニングやリスク回避のアドバイスを発し、 リスク発現時のサービスや経済的な補償をシームレスに提供している。

✓ 社会的課題の解決に関し、特徴的で世界をリードする商品・サービスを持ち、

世界に認知されている。



利益成長イメージ



4.中長期成長戦略

CSV X DX

~国内、アジア、そして、世界へ~

レジリエントでサステナブルな社会 のための7つの重点取組み課題

新しいリスクに 対処する 事故のない 快適な モビリティ社会

「元気で長生き」

レジリエントな まちづくり 気候変動の緩和と適応

自然資本の 持続可能性 向上

「誰一人取り 残さない」

デジタル技術の取り込み







RPA(ロボティクス)



モバイル



AI(人工知能)



Block ChAIn

ブロックチェーン

ビジネススタイル変革

CSV × DX の成長戦略

MS&ADの強み

多様なパートナーシップ

国内最大の代理店ネットワーク

多様なニーズ

CSV X

DX

国内最大の顧客基盤多様なデータ

グループ総合力(多様なグループ会社)

多彩な 展開力

50か国・地域に展開する ネットワーク

成長が見込まれる アジアでのプレゼンス CSV×DXによる展開

商品・サービスの変革

販売チャネル・販売手法の 変革

新たなビジネスの創造

グローバルに展開 ~国内、アジア、そして世界へ~

[CSV×DXによる展開] (1) 商品・サービスの変革 ①概要

ご請求を受けて支払うだけの保険から、リスクを見つけて伝え、事故の発生を防ぎ、万が一発生した場合の影響を小さくし、迅速に回復することをシームレスにサポートする保険へ。

> リスクを **伝える・防ぐ**

補償(保障)する

影響を すばやく小さくする 回復する

これからの 商品・ サービス

例えば・・・ 安全運転 事故防止 あおり運転 事故時の 映像を活用した 自動車 早期事故解決 アドバイス アラート 抑止 緊急自動通報 ドローンとAIを 浸水被害 気象情報 サイバー 被災設備修復 施設・事業所 活用した水害調査 予測 アラート 攻撃対策 メンタル 健康回復 重症化予防 健康増進 疾病予防 ヘルスケア ケア

・・・など

お客さまに安心と安全をシームレスにご提供

[CSV×DXによる展開](1)商品・サービスの変革 ②展開事例

テレマティクス自動車保険によって、安全運転を促し、事故発生を軽減。事故の際も走行 データやAIを活用し、迅速・的確・シームレスなお客さま対応を実現。

リスクを伝える・防ぐ **テレマティクス自動車保険** 満足度の高い保険料で 補償する

影響を小さくする・すばやく回復する テレマティクス損害サービス

リスクを伝える・防ぐ

- 安全運転支援アラート
 - ➡速度超過、急加減速等や高速道路での逆走を注意喚起
- 運転診断レポート
 - →運転状況を点数化し、安全運転アドバイス

「つながる保険」は 事故頻度が 約30%減少!

※18年4月以降始期契約で19年6月 までに発生した同一車種の 事故で集計。



満足度の高い保険料で補償する

- 安全運転で保険料割引
- 走行距離に応じた保険料
- 見守りサービス(ご家族の事故発生、搬送の有無などを お知らせ)

影響を小さくする・すばやく回復する

- 車両が大きな衝撃を受けた際、安否確認電話入れ
 - →ケガの確認、救急車・レッカー・レンタカー手配等

● 事故対応

- →位置・走行データ、ドラレコ 映像活用で事故状況把握
- = お客さまの説明負担を軽減

AIによる映像解析

→相手車両・周辺環境を含む 事故状況把握、解析データで 過失割合の判定をサポート





[CSV×DXによる展開] (2)販売チャネル・販売手法の変革 ①販売チャネル

一人ひとりのお客さまに最適な商品・サービスを提供するとともに、代理店の経営基盤を強化。

これまでの販売チャネル

汎用性の高い

「保険」

の提案・販売

これからの販売チャネル

各種データ



デジタル技術



シームレスな 商品・サービス

お客さま一人ひとりの…

ニーズ にあわせて…

最適な タイミング で…

最適な商品・サービスを

複数候補から見込み顧客 をスクリーニング

最適な提案メニュー

ネクスト ベスト アクション

一人ひとりのお客さま に最適なご提案を提供

代理店の 経営基盤を強化

展開事例(MS1 Brain)











代理店が保有する お客さま情報 保険会社が保有する 契約・事故データ 企業情報などの 外部データ



AIを搭載した損保業界初の 代理店営業支援システム

ニーズ予測分析

いつ、どのお客さまに どんな商品・サービスを 提案すべきか・・・

パーソナライズド 動画

個々のお客さま・ 企業の情報に応じて カスタマイズ

経営者サポート 営業活動ナビ

経営指標・営業活動の 可視化・分析 ベストアクションの提示

さらに・・・

お客さまと代理店がスマートフォンでWeb面談やチャットを行い、 そのまま保険手続きを完結できる機能を追加予定(2021年2月)

[CSV×DXによる展開] (2)販売チャネル・販売手法の変革 ②販売手法

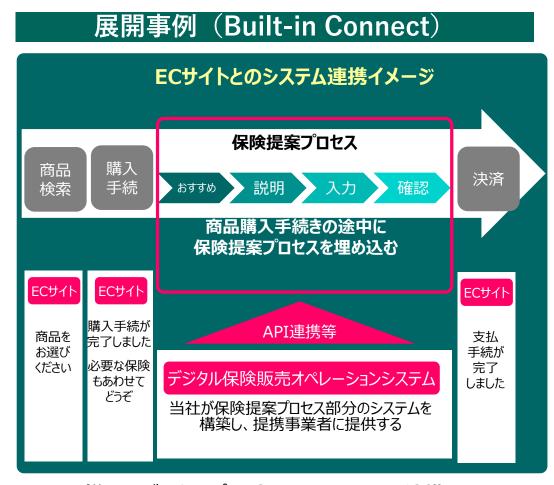
デジタライゼーションの進化とともに生まれる新たなマーケットホルダーと連携して、お客さまの 日常生活・企業活動をシームレスにサポート。

新たなマーケット・ホルダーとの連携

- モビリティ、スマートシティ、ヘルスケア などの新たなマーケットホルダーへの ビジネスモデル の提案
- **デジタルプラットフォーマー** との協業

・・など

新たなマーケットや販売チャネルの構築



様々なデジタルプラットフォーマーとAPI連携して ECサイト上の商品購入手続きの中に 保険販売プロセスをビルトイン

[CSV×DXによる展開] (3)新たなビジネスの創造 ①広がるビジネス領域

CSV×DXで実現する新たなビジネス領域は、社会変化とともに広がっていく。

自動車新技術 の進展





<例>

- トヨタモビリティ戦略と連動したTIMS型 データビジネス
- デジタルタコグラフの蓄積データを活用 した事故発生予測モデル



気候変動

<例>

- Jupiterとの提携によるTCFD向 け気候変動影響定量評価
- 気候変動による災害発生予測モデルの構築と、それを活用した サプライチェーン影響分析

社会変化とともに 広がる新たな ビジネス領域

第四次産業 革命の進展

<例>

- 「SmartCityX」プログラム
- ◆ 人流データ+AIカメラ画像 データによる避難所運営支援

高齢化の進行

<例>

● 音声解析による認知機能判別

社会資本の老朽化

<例>

● ドラレコ映像の自治体提供によるインフラ点検の高度化

[CSV×DXによる展開] (3)新たなビジネスの創造 ②展開事例

RisTech



当社の自動車事故データと、デジタルタコグラフ が蓄積する自動車データ(加減速、運転時間等) および天候データ等を掛け合わせて、事故発生の 予測モデルを構築。

-<u>Ö</u>-

新しい安全運転喚起ソリューション を提供

2 スマート シティ



当社の自然災害保険金支払データと、人流データ・ 気象データ等を活用し、水災被害予測を実施。 人流データやAIカメラによる画像データにより、 災害時の避難所の密状態を把握。



3 社会インフラ メンテナンス



ドライブレコーダーの映像をAIを活用して分析し、路面補修が必要な道路箇所を調査。

IoT機器やロボティクスを活用して、橋梁等の老朽 化点検を実施。



社会インフラのメンテナンス ソリューションを提供

4 気候変動 リスク



当社の自然災害保険金支払データと、気象データ・ 外部提携先の知見等をもとに、気象変動による災害 発生予測モデルを構築。

> サプライチェーンも含めた企業への 影響分析とリスク低減策を提供

年間50億円程度の売上を目指す

米国テレマデータビジネス

● 全DCMデータのストレージ ● ビッグデータ解析 Toyota Connected



データ使用料

テレマティクスデータ分析

● 走行距離

データ使用料

安全運転 アドバイス

走行

合理的な テレマ保険料

最適なテレマティクス自動車保険サービス

TCFD向け気候変動影響定量評価

MS&AD

INSURANCE GROUP





お客さまの事業拠点の位置情報をもとに、気温上昇ごとのシナリオ、時間軸、再現期間での各種災害指標/財務影響をシミュレート。 洪水、高潮、風災、熱波などの自然災害について予想される浸水深や 最大風速などの指標を算出。



全世界を対象に90メートル四方単位の精度で分析

[CSV×DXによる展開] 成長を支える取組み:デジタル人財の育成

デジタルイノベーション チャレンジプログラム

MS&ADグループのデジタライゼーションを推進

未来を創る18の先進デジタル技術

2025年の有望成長市場(6領域)



アイデア募集

- ①新ビジネスモデル・ 商品・サービス
- ②業務革新

目指すべき成果

- ①デジタル人財育成・発掘
- ②スタートアップ企業との共創
- ③オープンイノベーションの 推進

グループ全体で **約1,200件**の応募



14件を実現化対象として検討中



「ドラレコを活用した 社会インフラメンテナンス支援」の実証実験を開始

研修プログラム

MS&ADデジタルアカデミー



- INIAD (東洋大学情報連携学部)と提携した、MS&ADグループ専用研修プログラム
- ▶ 2019年度は約180名が受講
- ▶ 2020年度はオンライン研修プログラムに再構築

MS&ADデジタルカレッジfrom京都



- KUAS (京都先端科学大学) と提携した、MS&ADグループ専用研修プログラム
- ▶ 2020年度は150名受講予定
- ➤ VRスコープ・ウェアラブル端末等の実機 を使用した実習が特徴
- ▶ 完全オンライン研修プログラムとして構築

データサイエンス研修

✓ 滋賀大学

- 滋賀大学と連携したデータ サイエンス教育プログラム を社内オンラインで実施
- ▶ データサイエンスに加え、 データ分析の基礎、データ 分析統計に関する基礎知識 や活用力を習得

MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.

グローバル展開 ~海外事業の中長期戦略~

中長期の目指す姿

海外事業の利益見通し

2023年度まで

更なる成長軌道

+470

2020年度の一時的なコロナ影響を乗り越えて、2021年度 以降は様々な取組みにより、大きく利益回復する見込み

(億円)

 $1,000 \sim 1,250$

既存事業基盤の 強化・安定化

特殊要因

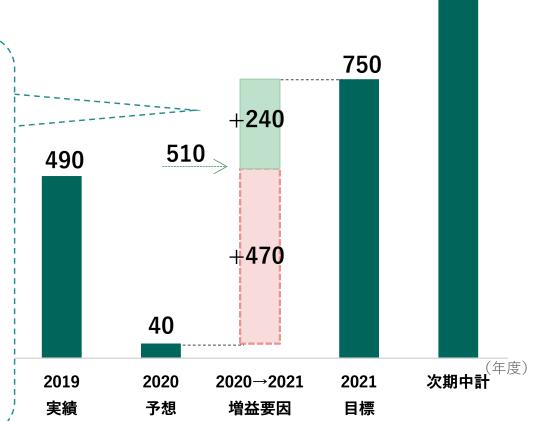
[Vision 2021]

CSV×DXによ る成長モデルへ の変革

2020年度 ⁻ 主な増	増益見込額 (億円)				
MS Amlin	・一般保険リスク の損害率改善 ・事業費の効率化	+40			
アジア・欧州・ 米州	・プラットフォーマーとの提携等	+50			
海外生保	・市場環境良化に 伴う業績の回復 ・Phoenix配当増 ・交銀人寿持分法 適用会社化(認 可取得後)等	+150	+240		

新型コロナ影響等

の特殊要因剥落



グローバル展開 ~海外事業の中長期戦略~

- 既存事業基盤の強化・安定化を実現。
- CSV×DXによる成長モデルへの変革を果たし、 更なる成長軌道へと乗せる。

事業投資

米 国 アジア その他

CSV × **DX**

DXによる市場開拓

現地パートナー・取引先エンドユーザー プラットフォーマーとの協業

グループ総合力の発揮

生損保協業、トヨタリテール連携、 資産運用力強化

DG[※]の推進

国内外取組の横展開 (引受・事故対応の高度化)

※DG:デジタル・グローバリゼーション

事業基盤強化

MS Amlinの収益力回復

一般保険リスクの損害率改善、事業費削減、資産運用益の安定化

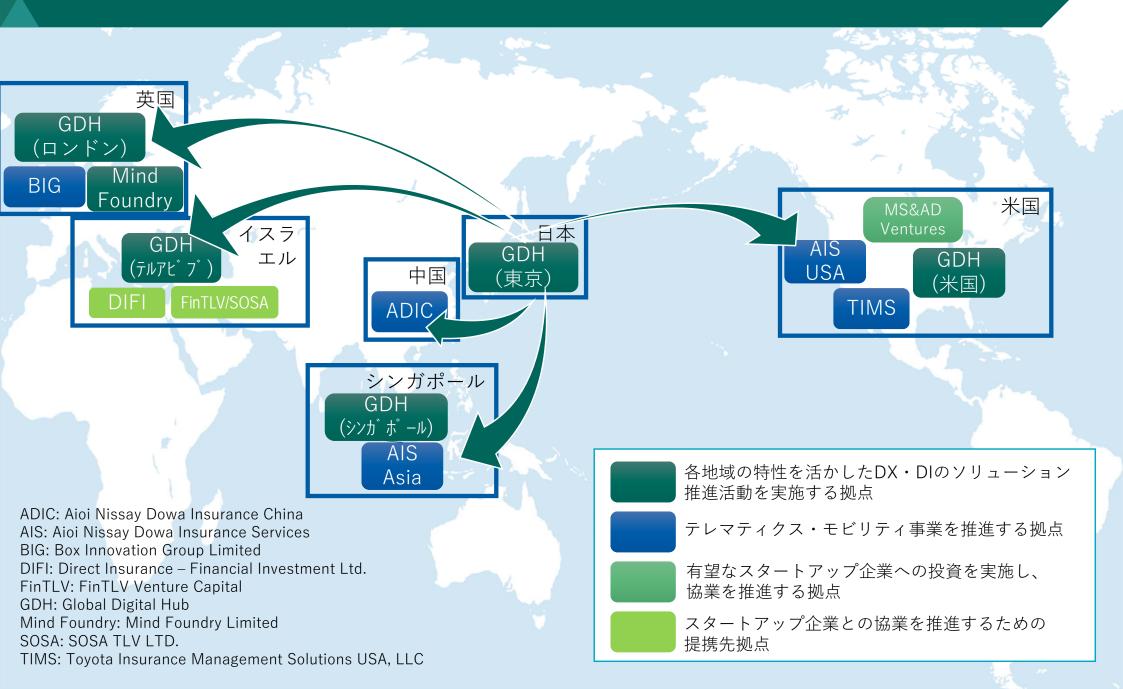
アジアの収益拡大

自動車保険を中心とした損害率改善、MSFCの引受ノウハウ活用、事業費削減

成長機会の捕捉

保険市場ハード化および各国経済成長の捕捉、ニューリスク引受

グローバル展開 ~デジタライゼーション推進拠点~



グローバル展開 ~海外におけるDX取組事例(DGの推進)~

商品・サービスの変革

事例① 引受高度化 (MS Amlin)



山火事リスク の分析ツール



船舶リスクの 分析ツール

デジタル技術を活用した引受 高度化ツールを開発

事例② 保険金不正請求 探知システム(ブラジル)



当事者の人的ネット ワーク分析

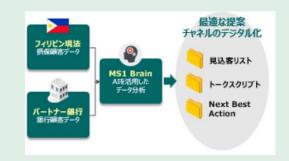


事案詳細画面

AI等のデジタル技術を用いた 正確かつ迅速な保険金支払

<u>販売チャネル・販売手法</u> の変革

事例③ 顧客データ分析 (フィリピン)



お客さまへ最適な提案を展開

事例④ 外部デジタル企業と の提携(ASEAN)

CARRO

中古車販売のプラット フォーム活用。**Built-in Connect方式**で保険販 売チャネル化



コネクティッドサービス の一環として**テレマ ティクス保険**を提供

新たなビジネスの創造

事例5安心安全な車社会の 実現に貢献(中国)



广汽集团 GAC GROUP



众诚汽车保险股份有限公司 URTRUSTINSURANCE CO.,LTD.

自動車関連企業等との戦略提携を 通じ、コネクティッド技術による **テレマティクス保険などの分野**を 支援

事例⑥ データ利活用のグローバル展開(英国)



大学・研究機関等の産学連携による先進技術を取り込み。

データ分析サービス提供を視野

グローバル展開 ~海外におけるDX取組事例:Hippo社との戦略提携~

米国インシュアテック「Hippo社」と戦略的提携を結び、先進デジタル技術を活用したアンダーライティング手法や防災・減災サービスにより、グローバルベースでの社会的課題の解決を実現する。

1 先進ビジネスモデルの創造





設立:2015年

(2017年保険販売開始)

種目:住宅・家財保険

2 MGA^{※1}を活用した事業の拡大

出資

再保険

人財交流

- 高成長かつ非寡占なホーム オーナーズ保険市場の 有望ユニコーン企業
- Forbes「全米を代表するAI 企業ランキング2019」第8位

※1 Managing General Agent:元受会社から保険引受業務を請け負う権限を持つ特殊な保険代理店またはブローカー

■Hippoの商品の特長

リスクを **伝える・防ぐ**

・航空画像・スマートホーム機器で 住まいの状態をモニタリングし、 防災や住まいのメンテナンスに 関するアドバイスを提供





満足度の高い保険料で補償(保障)する

- 地図・航空画像を含む様々な データを活用したリスク細分型 アンダーライティング
- オンラインで60秒見積もり、 最短4分で証券発行

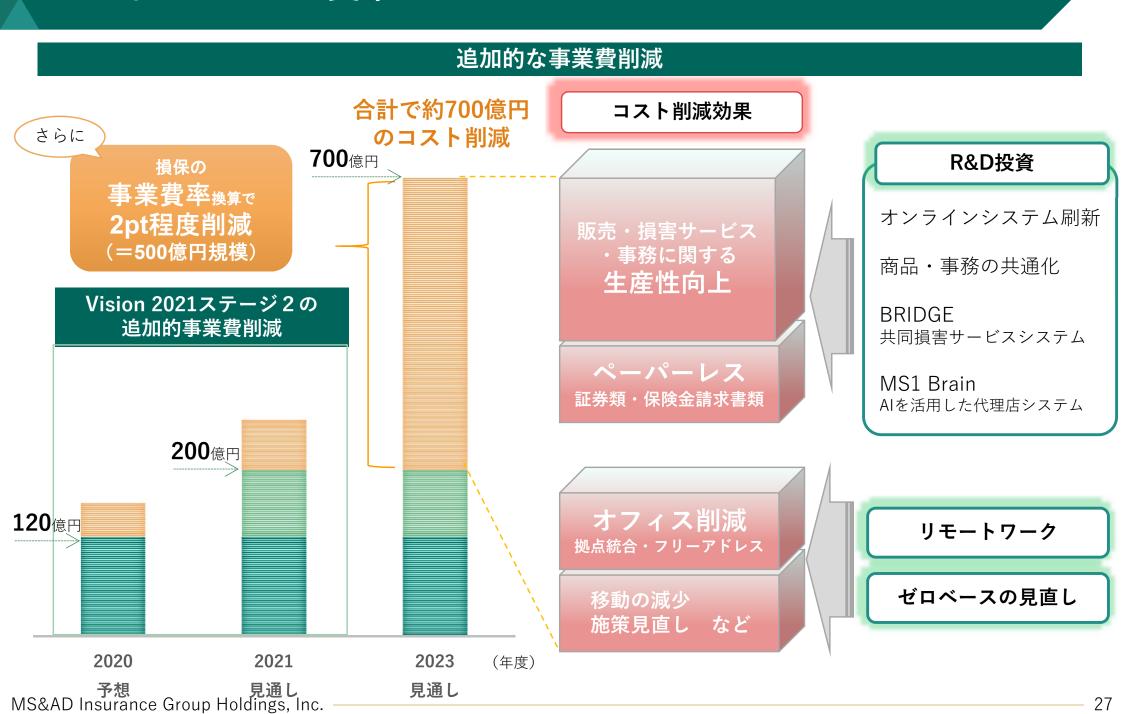
NPS^{※2}:75点

(競合大手保険会社の3倍)

※2 Net Promoter Score:顧客の継続利用 意向を図る指標 影響を
 小さくする・回復する

- ・スマートホーム機器で住まいの異常(室温・水漏れ・煙・窓割れ、不法 侵入等)を検知して警報・対処
- •深刻な被害が想定される地域のお 客さまへの能動的なご連絡
- 保険金支払いプロセスのカスタマイズ、コンシェルジュスタイルのサービス、テクノロジーを活用した迅速な保険金支払い

ビジネススタイル変革





II. 「Vision 2021」の進捗状況

- 1. 新型コロナ影響
- 2. 経営数値目標の達成状況
- 3. サステナビリティ取組みの状況

1.新型コロナウイルスの影響見通し

新型コロナウイルスに起因するインカードロス(2020年度予想)

(単位:億円)

		MS	AD	海外保険-	子会社
					MS Amlin
新型コロナに起因する インカードロス	480	40	50	390	375

MS: 海外旅行保険、興行中止保険、利益保険(海外受再が中心)等

AD: 本社再保険事業等 MS Amlin: 右表のとおり

年初 年初 区分 予想 予想 予想比 元受利益保険 35 85 50 (英国他)

MS Amlinの内訳

その他(再保険、保証 145 290 145 信用保険、不確実性に 備えた追加積立等) 180 375 195 合計

2020年度の影響見込額

- 新型コロナウイルスによる収支影響が見込まれる項目として、海外の発生保険金の増加と国内の資産運用利益の減少 を集計。
- 年初との比較では、保険引受での発生保険金の増加を資産運用のマイナス影響減少でカバー。(影響見込額は減少)

(単位:億円)

(単位:億円)

今回

	年初予想	今回予想	年初予想比	年初予想比増減理由
発生保険金の増加	▲200 (主に海外)	▲390 (海外)	▲190	英国利益保険の約款解釈に係る訴訟の判決等の 状況を考慮し、再保険を含む利益保険のインカー ドロスを慎重に見積もったことや、不確実性に備 えた追加的な支払備金の積立てを行ったことなど
資産運用利益の減少	▲600 (国内外計)	▲280 (国内)	+320	経済環境の回復
税後影響額合計	▲ 640	▲ 570	+70	

2.経営数値目標の達成状況と見通し

- 2020年度のグループ修正利益は、年初予想比+300億円の2,100億円。
- 当期純利益は年初予想比+100億円の1,400億円を見込む。

(単位:億円)

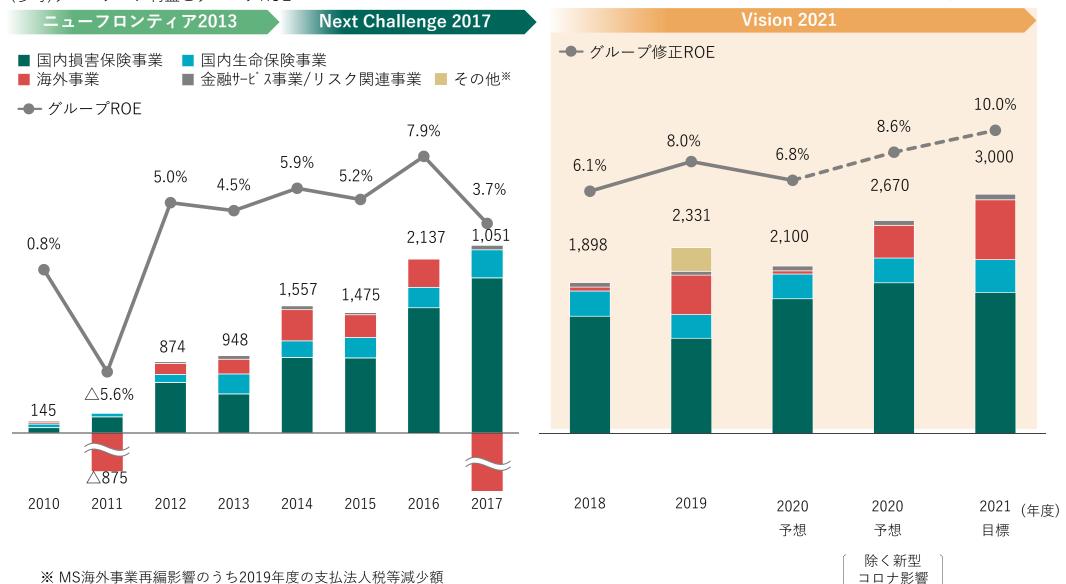
	中間期実績			2020年度通期予想			2021年度
	2019年度 中間期実績	2020年度 中間期実績	(前年同期比)	今回予想	前期比	(年初予想比)	目標
グループ修正利益	1,523	1,310	Δ 213	2,100	△ 231	300	3,000
国内損害保険事業 (除く政策株式売却等損益)	931 (828)	1,024 (887)	92 (59)	1,690 (1,460)	494 (475)	390 (290)	1,770 (1,500)
国内生命保険事業	177	362	184	310	12	60	410
海外事業	386	Δ 101	△ 487	40	△ 454	Δ160	750
金融サービス事業/ リスク関連サービス事業	27	25	Δ 2	60	11	10	70
グループ修正ROE	_	_	_	6.8%	△ 1.2pt	0.7pt	10.0%
当期純利益	1,635	966	△669	1,400	△30	100	_
連結正味収入保険料	19,268	18,690	△578	34,600	Δ1,137	600	35,800
生命保険料(グロス収入保険料)*	7,332	5,410	△1,922	11,080	△2,854	1,040	10,000
MSA生命EEV	8,696	9,141	445	9,220	317	100	9,620
ESR(Economic Solvency Ratio)	185%	209%	24pt	_	_	_	180%~ 220%

[※] 生命保険料(グロス収入保険料)は国内生保子会社のみ

2.経営数値目標の達成状況と見通し

グループ修正利益とグループ修正ROE

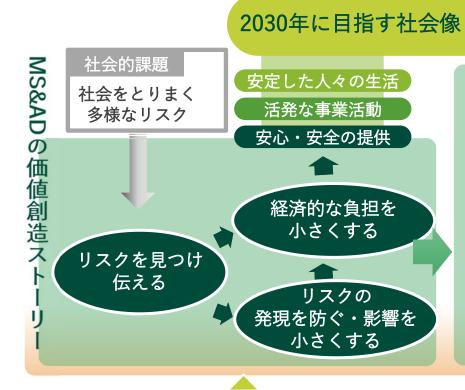
(参考)グループコア利益とグループROE



MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.

(単位:億円)

3.サステナビリティ取組みの全体像



レジリエントで サステナブルな社会



社会との共通価値を創造 (CSV取組み)

- 新しいリスクに対処する
- 事故のない快適なモビリティ社会を作る
- レジリエントなまちづくりに取り組む
- 「元気で長生き」を支える
- 気候変動の緩和と適応に貢献する
- 自然資本の持続可能性向上に取り組む
- 「誰一人取り残さない」を支援する















E

社会の信頼に応える品質

- 高い品質で社会の信頼に応える
- 誠実かつ公平・公正な活動
- 人権を尊重した活動と対話
- 環境負荷低減取組を継続する
- PRI(責任投資原則)に則った投資活動









匡



社員がいきいきと活躍できる経営基盤

- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 自ら学び考え、チャレンジし、成長し続ける社員に
- 健康経営
- 透明性と実効性の高いコーポレート

ガバナンス





CSV

で加速

DX









3.サステナビリティ取組みの状況 サステナビリティを考慮した事業活動

- 「サステナビリティを考慮した事業活動」を表明。
- 「気候変動」「自然資本」「人権」の3分野について保険引受や投融資における方向性を決定。
- ステークホルダーとの対話を重視し、取締役会及びサステナビリティ委員会で論議を行い推進する。



気候変動 「緩和」と「適応」

- 再生可能エネルギーの安定的かつ効率的な供給や活用の促進など 脱炭素社会の実現に貢献
- 新設される石炭火力発電所の保険引受や投融資は原則行わない



自然資本 持続可能性の向上

■ 自然資本と事業活動の持続可能な関係構築を目指して生物多様性 の保全に努める



人権の尊重

■ 広範囲の人々の無差別殺傷につながるクラスター弾製造企業に 係る保険引受や投融資は行わない

保険引受

社会や地球環境にマイナスの影響を及ぼす課題やリスクを考慮し、社会からの要請に応える商品・サービスを提供する

投融資

ESGを考慮し、中長期的な投資リターンの獲得とサステナビリティに関わる課題解決へ貢献



P78参照

3.サステナビリティ取組みの状況 3

3つの優先的課題への取組事例

気候変:

サービスの提供と調査研究

- Jupiter社との提携による「TCFD向け気候変動影響定量評価サービス」
- LaRC-Floodプロジェクト「気候変動による洪水頻度変化予測マップ」
- リアルタイム被害予測「cmap.dev」ウェブサイト・アプリの提供

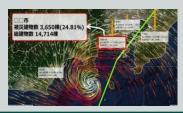
補償の提供

- 再生可能エネルギー事業者向け補償プラン
- 天候デリバティブ
- 「太平洋自然災害リスク評価及び 資金援助イニシアティブ保険制度」

バリューチェーンにおける取組み

- エコ整備・エコ車検、エコ安全ドライブ
- eco保険証券/Web約款





環境負荷低減の取組み

- 環境マネジメントシステムの運営
- CO2排出量・紙使用量の削減
- 森林認証紙の使用促進
- CDP[※]のAリスト選定



商品・サービスの提供

- 自然資本のリスク評価サービス
- 水リスク簡易評価サービス
- 環境サプライチェーンコンサルティング
- 生物多様性土地利用コンサルティング

パートナーシップ・産学連携







環境保全の取組み

- インドネシア熱帯林再生プロジェクト
- MS&ADラムサールサポーターズ
- あいおいニッセイ同和損保の森
- サステナブル・シーフードの導入

「Eco-DRR(自然を活用した防災・減災) の評価と社会実装 | 研究への参画

人権尊

- 人権基本方針の制定
- 人権デューデリジェンスの実施
- 人権啓発の取組み(人権研修他)
- スピークアップ制度/相談窓口等の整備



※CDP(旧名称:カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト):ロンドンに本部を置く国際的なNGOで、企業の気候変動等の取組みを評価している

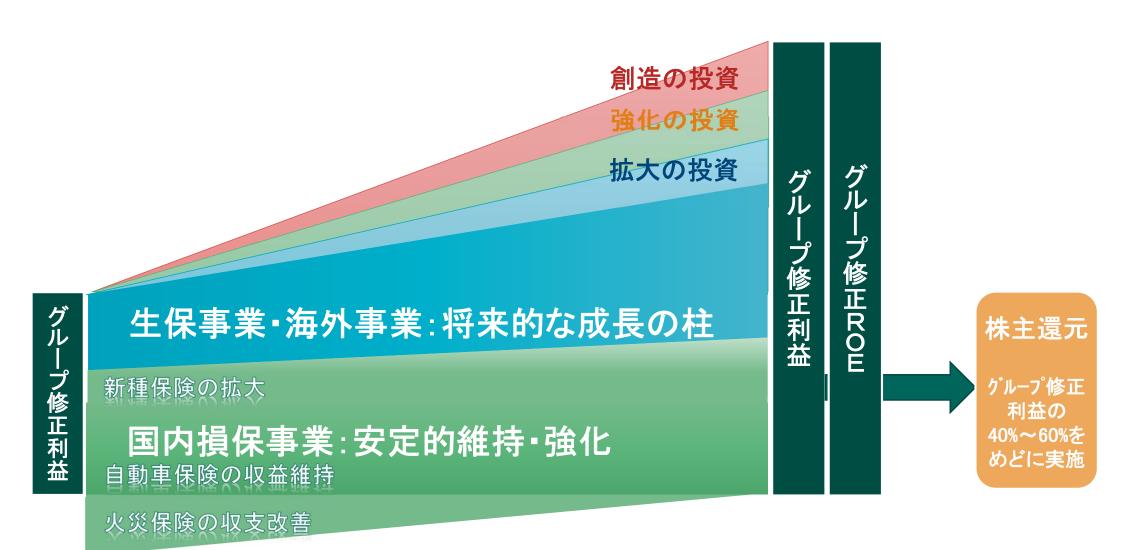


Ⅲ. 資本政策

- 1. MS&ADの成長モデル
- 2. ESRの状況
- 3. 株主還元方針と2020年度の株主還元

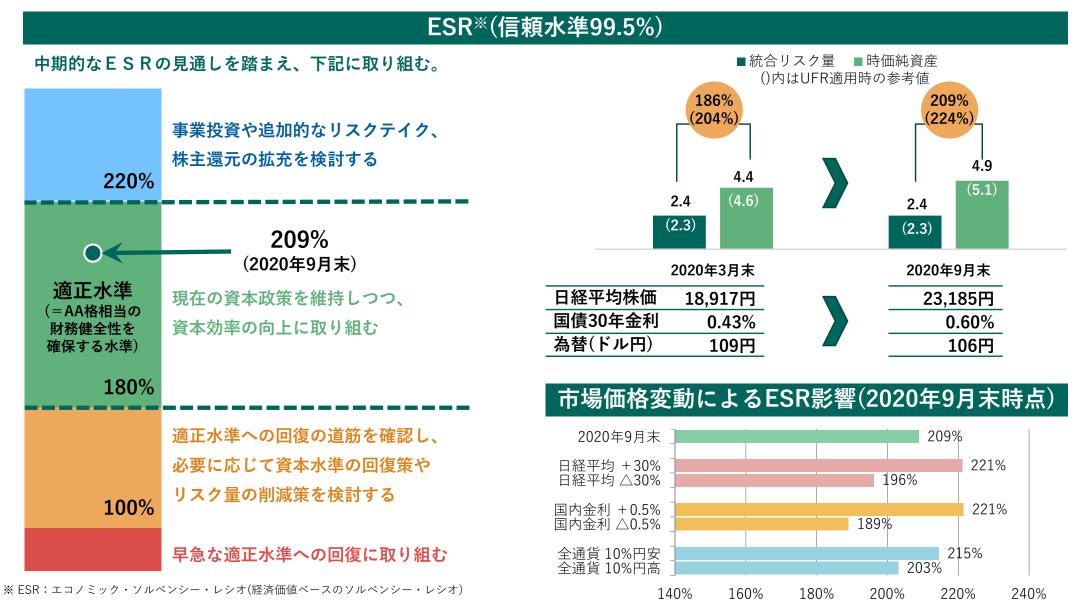
1.MS&ADの成長モデル

■ 財務健全性の確保を前提として、持続的な成長のための投資と、継続的・安定的な株主還元によって、株主価値向上を実現する。



2.ESRの状況

■ 2020年9月末のESR水準は209%と、現在の資本政策を継続する上で適正な水準を維持。



MS&AD Insurance Group Holdings, Inc.

3.株主還元方針と2020年度の株主還元

- 中間配当75円を予定、年間配当150円(前期に同じ)を予想。
- 併せて200億円を上限に自己株式の取得を実施する予定。

株主還元方針

グループ修正利益[※]の40%~60%を目処に、株主配当および自己株式の取得によって、 株主還元を行う。

2020年度の株主還元

配当	2020年度決算分	年間150円(期初配当予想から変更なし) うち中間配当75円を2020年11月19日取締役会で決議
自己株式取得	2020年度決算分	200億円を上限に実施の予定(2020年11月19日決定)

※「グループ修正利益」の算出方法については、P.97を参照