

MS & ADインシュアランスグループホールディングス

2024年度 IR Day (2024年9月17日開催)

質疑応答要旨

2024年9月17日に実施したIR Dayの質疑応答要旨について以下のとおりまとめました。

なお、社名表示は以下の略称を使用しております。

MS：三井住友海上火災保険株式会社

AD：あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

MS Amlin：AUL、MS Re、AISE、ACSを主とする各事業の合計

[AUL(MS Amlin Underwriting Limited)、MS Re (=MS Reinsurance[※])、

AISE(MS Amlin Insurance SE)、ACS(MS Amlin Corporate Services Limited)]

※MS Amlin AG が 2022年9月より使用開始したブランドネーム

MS Transverse：Transverse Insurance Group, LLC および傘下子会社

MSIG USA：Mitsui Sumitomo Marine Management (U.S.A.),Inc

Q1： 国内損保事業のビジネススタイルの大変革によりどのような変化が期待できるのか。

A1： ビジネスの構造が、代理店が引受保険会社を決めるスタイルから、顧客が保険会社を選ぶ顧客主導型に変化していくことが想定される。そうしたなか、ビジネススタイルを大変革し、新たなビジネスモデルを構築していく。その実現へ向け、現事業体制を継続し1プラットフォームを深化させるか、国内損保2社の事業体制を再構築するかなど、選択肢について検討を深めることが必要となる。

Q2： 国内損保事業の体制検討に要する時間軸を教えてください。

A2： 将来の事業環境を見据え、スピード感をもって判断していきたい。

Q3： 国内損保事業における営業支援や出向見直し、過度なシェア競争などが適正化されると、従業員数やそのうちの営業社員の割合はどのようになるのか。

A3： アンダーライティングの強化により営業社員がリスク評価や料率算出に投じる時間が増加していくことから、要員数が大幅に削減されるものではない。とはいえ、要員の最適化・再配置は重要な経営テーマであると考えている。

Q4： ビジネススタイルの大変革が成功すると、東京海上ホールディングスと同程度の規模感のグループが出来上がると理解したが、違いはどの辺にあるのか教えてください。

A4： 主語をお客さまに置いて、お客さまが保険会社と保険商品を選ぶことに対応していく。保険商品は同じように見えるかもしれないが、お客さま本位で一つ一つのアクションを行うことにより、施策、商品、サービスは似て非なるものになり、結果としての評価はおのずと変わってくると考える。

Q5： 1プラットフォーム戦略による効率化に続き、仮に国内損保2社を統合した場合、さらなるコスト削減効果はどの程度を見込むか。

A5： 事業費に占める影響が大きいのはシステムコストであり、システムの統廃合を含むITシステム構造のトランスフォーメーションと、要員配置の最適化によるコスト削減が見込まれる。具体的な金額の開示は控える。

- Q6 : 国内損害保険のうち企業マーケットにおける入札環境に変化はあるのか。
- A6 : 企業マーケットでは、顧客である企業の安定成長に寄与するプロテクションを持続的に提供することが当社の使命であると考えている。プロテクションを安定的に供給することができる、適切な引受条件と価格を提示することが重要と認識している。
- Q7 : 国内生保 2 社については統合のメリット、可能性はあるのか。
- A7 : 国内生保 2 社はマーケットも商品も全く異なることから、現時点では統合メリットはないと整理している。
- Q8 : 米国の事業投資について、MS Transverse の状況と今後の見通しについて教えて欲しい。
- A8 : 米国では 2022 年に買収した MS Transverse は、当初利益拡大のペースが若干遅れていたが、現在は順調に推移している。同社買収を通じて MGA に関するノウハウや人脈を獲得することが出来た。米国については、これらの知見も活用し、スペシャルティ保険会社への事業投資を引き続き検討したい。
- Q9 : 米国におけるローカル事業拡大の手ごたえはどうか。
- A9 : 従来から MS Amlin で引受をしている米国所在リスクに加え、MS Transverse によるフロンティング引受による知見・経験をベースとし、MSIG USA でスペシャルティ種目に精通したアンダーライターを採用し引受を拡大することにより、手触り感が得られている。
- Q10 : インドにおける事業展開について補足してほしい。
- A10 : 人口増加と GDP 成長の観点から、インドは最も有望な市場の一つである。インド南東部では、当社のパートナーであるムルガツパグループは強力な事業基盤を有しており、その優位性を活かして、今後さらなる事業拡大を図っていく。
- Q11 : 事業投資における、先方との相性（企業文化）の重要性をどう考えるか。
- A11 : 中長期的な会社の存在意義、MS&AD で言えば「Mission, Vision, Values」をマネジメント／社員を含め共感できることが大事だと考えている。共感できるか判断するには「お互いを知る機会（コミュニケーション）を出来る限り多く作ること」が必要と考える。
- Q12 : 政策株式の売却について、年度により売却益が変動するリスクを認識しておくべきか。
- A12 : 政策株式の売却については丁寧に説明し、順調に発行体の理解を得ている。株式市場の状況にもよるが、大きな利益変動が生じぬよう留意して売却を進めていきたい。

以上