

アジア事業の成長戦略

2019年10月15日

三井住友海上火災保険株式会社

常務執行役員 田中秀幸

アジェンダ

1. 当社グループのアジア事業の特長
2. アジア保険市場の成長性と課題
3. アジア事業の現状と見通し
4. 成長戦略
 - (1)収益力強化
 - (2)リテール分野
 - (3)企業分野・インフラ事業
 - (4)新興国市場
5. アジアの未来を見据えて

<参考> コンバインドレシオの推移

MS&ADグループの海外事業は、「海外損保事業」、「海外生保事業」の2つの事業分野で構成されています。今回は、海外損保事業の中の「アジア事業」についてご説明いたします。



1. 当社グループのアジア事業の特長

MS&AD

三井住友海上

1934年のタイ進出以来、培ってきた安定した事業基盤をベースとして、ASEAN全加盟国で元受可能なネットワークを構築し、確固たるプレゼンスを確立。

**85年にわたる実績で
幅広い顧客層を獲得**
法人18万社、個人153万人

全域に広がるネットワーク
・ASEAN全加盟国で元受可能な現法・支店網
・現地有力パートナーとの提携関係

確固たるプレゼンス
ASEAN域内総収入保険料第1位*1

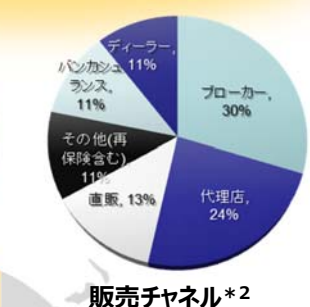
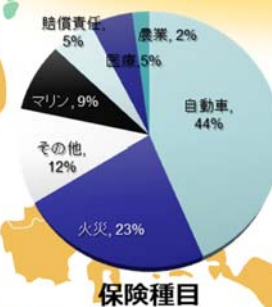
分散の効いたポートフォリオ
アジアの元受収入保険料の内訳（2018年度）

No.1 MS&AD <1,760億円>

No.2 A社（日） <1,460億円>

No.3 B社（仏） <980億円>

*1 主要6カ国（シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム）における三井住友海上とあいおいニッセイ同和の合計値



*2 フィリピン、ラオス、ミャンマー、韓国、スリランカは含まれておりません。\$

2. アジア保険市場の成長性と課題

MS&AD

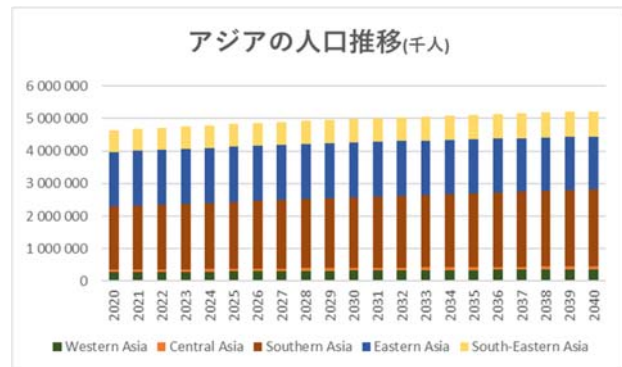
三井住友海上

アジアは、GDP、人口ともに拡大を続けており、保険市場の成長余地は大きい。一方で、規制強化や競争激化により足元の事業環境は厳しく、収益力の強化が課題。

アジア保険市場の成長性

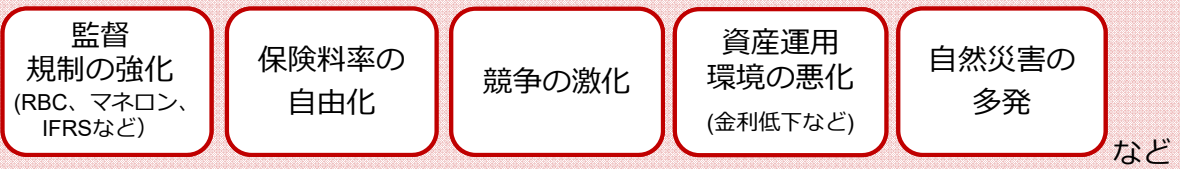


出所：The World Bank「Global Economic Prospects」の実質GDP成長率推移データより、当社がグラフに加工



出所：国連HP World Population Prospects 2019の人口推移データより、当社がグラフに加工

アジア保険市場の事業環境



課題 : 収益力の強化

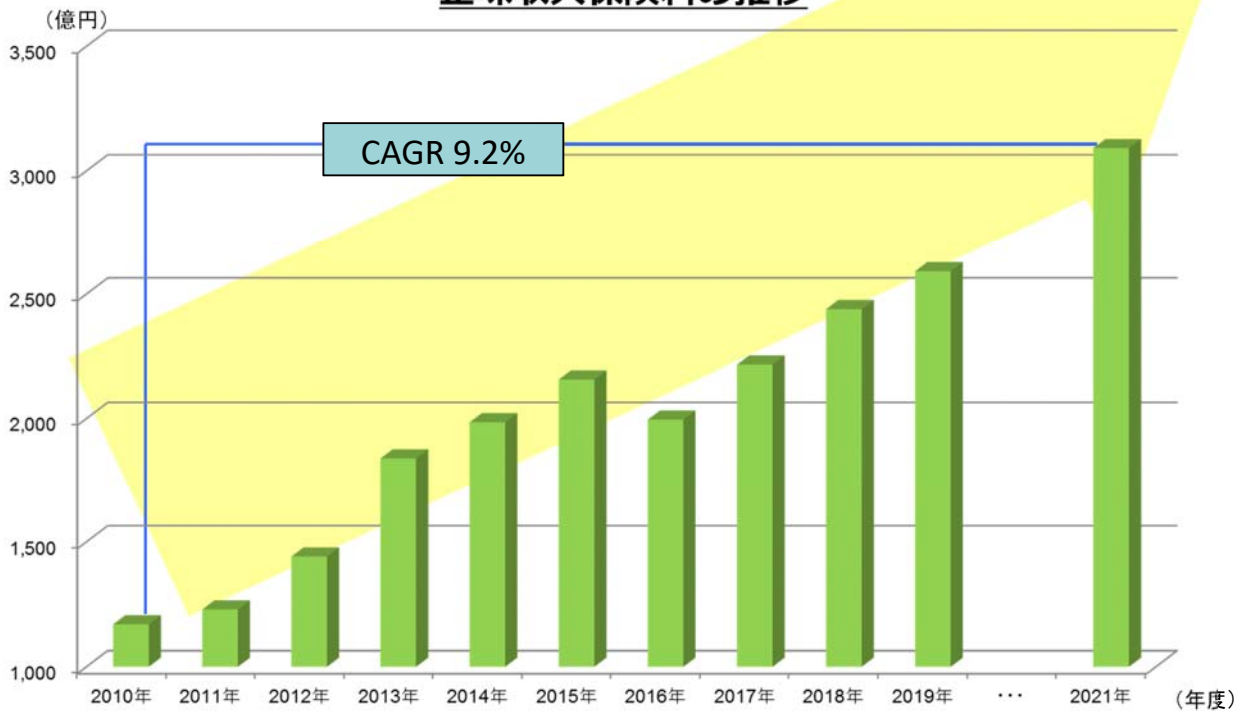
3. アジア事業の現状と見通し

MS&AD

三井住友海上

オーガニックなビジネス拡大に加え、MS First CapitalなどのM&Aおよびそのシナジー効果により、着実に成長。

正味収入保険料の推移



5

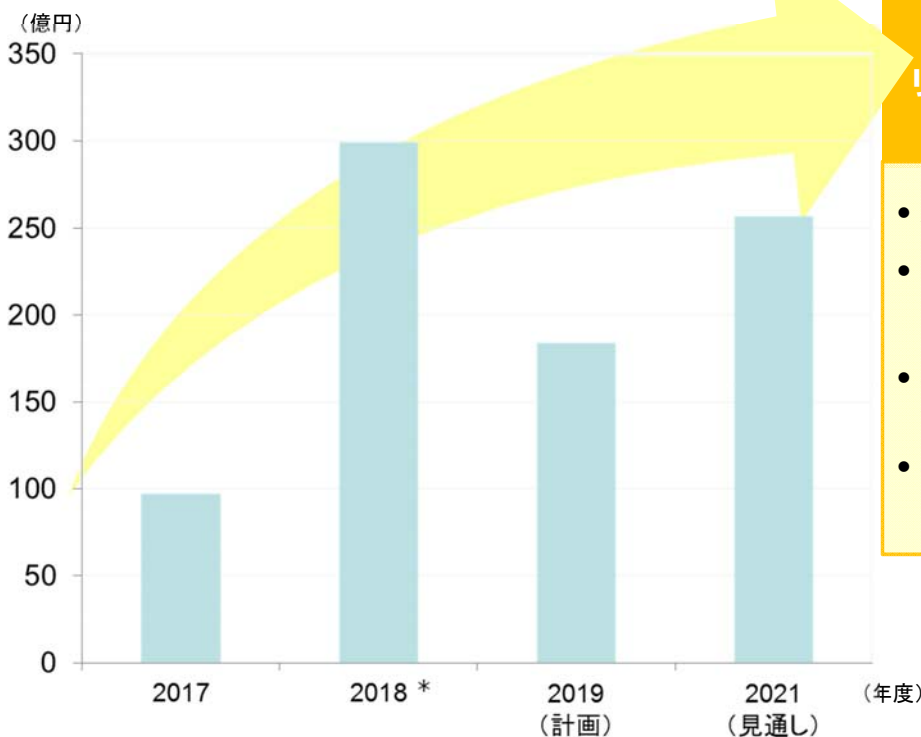
3. アジア事業の現状と見通し

MS&AD

三井住友海上

アジアにおけるリーディングカンパニーを目指し、収益力を強化して着実に成長。

Vision 2021の当期利益の見通し



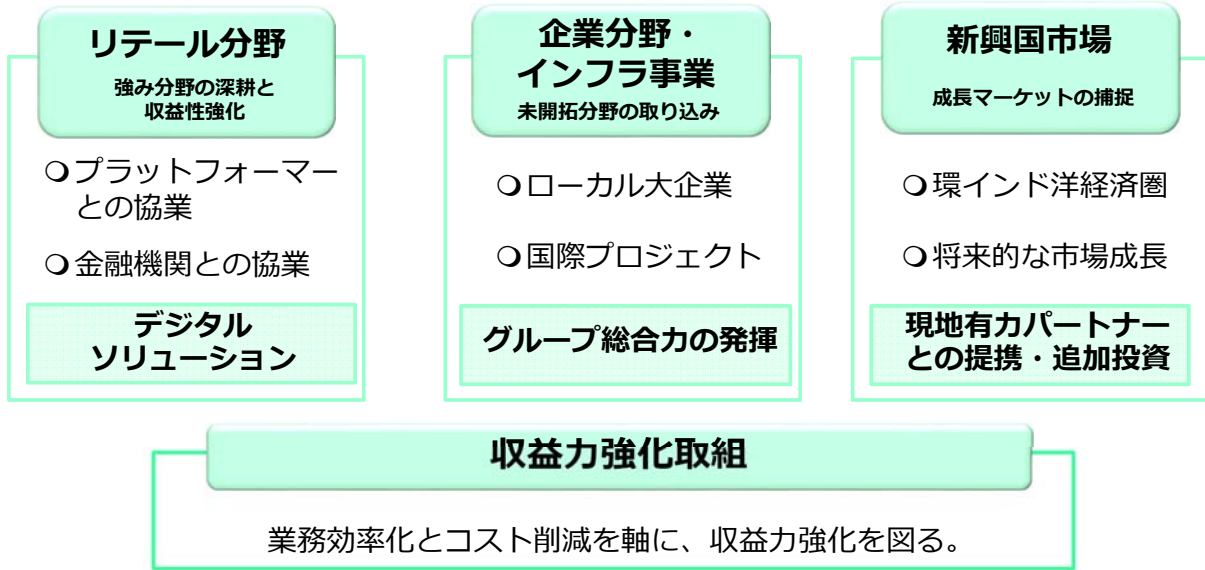
アジアにおけるリーディングカンパニー

- ASEAN No1. の維持
- 各国での高いプレゼンスの確立
- 地域・社会の発展に貢献する役割の発揮
- 地域に根差した信頼感のあるブランドの確立

* 特殊要因を含む

6

- ・課題である収益力強化に向けた取組みを進める。
- ・MSIGのブランド力を活かし、人口増加・経済発展の成長ボーナスを確実に捕捉する。



海外事業を牽引する成長ドライバー

4. 成長戦略 (1)収益力強化

本社・グループ会社で培ったノウハウや強みを活用し、アジア保険市場の課題である収益力強化へ向けた取組みを推進する。

収益力強化取組の概要



収益力向上の効果

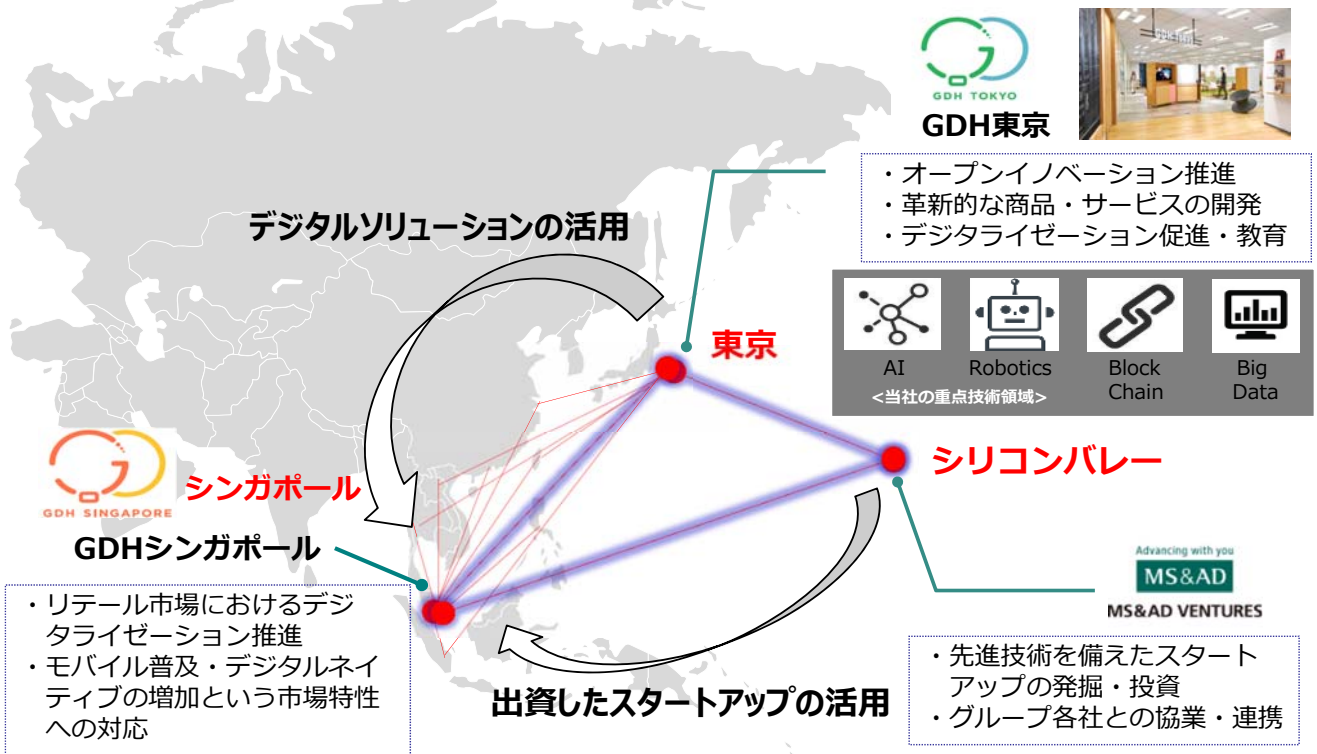
CORが2%改善した場合 ▶ アジア全体で税後利益が約30億円増加

4. 成長戦略 (2) リテール分野

MS&AD

三井住友海上

グローバルデジタルハブ(GDH) シンガポールをベースに、GDH東京およびシリコンバレー (MS&AD Ventures)と連携したデジタルライゼーションを推進する。



9

4. 成長戦略 (2) リテール分野

MS&AD

三井住友海上

ASEAN諸国において培った強固な営業基盤を軸に、デジタルソリューションを活用した取組みを展開する。

プラットフォームとの協業

<アジア複数国>
大手ライドシェア事業者との協業による保険販売

<インドネシア、タイ、ベトナム>
・オンライン保険販売
・Built-in型保険販売

・・・など

金融機関との協業

現地大手有力銀行との提携

- ・フィリピン
- ・マレーシア
- ・インド
- ・ベトナム

・・・など

デジタルソリューションの活用

Built-in Connect
(デジタル保険販売プラットフォーム)

例: 銀行やECのモバイルアプリに保険申込用リンクをビルトイン など

AI Assistant
(AIを活用した販売支援システム)

例: 銀行員向けの保険窓販用営業支援システム・ツール など

RisTech
(大量データの分析基盤)

例: 銀行のローン顧客データ分析による保険販売機会の特定 など

10

4. 成長戦略 (3) 企業分野・インフラ事業

MS&AD

三井住友海上

- ・ MS First CapitalおよびMS Amlinとの連携や本社との連携により、引受能力を一層強化し企業分野のビジネスを拡大する。
- ・ アジア経済発展に伴うインフラ関連プロジェクトへの取組みを強化する。

MS First Capital (MSFC)およびMS Amlinとの連携事例

- ✓ 大型プロジェクト保険への取組み (化学プラント等)
- ✓ スペシャルティ分野の保険引受拡大 (D&O、サイバーなど)
- ✓ MSFCが有する企業物件引受ノウハウのアジア他拠点での活用

など

本社との連携事例

- ✓ 本社の商品 (信用、天候等) ノウハウのアジアでの展開
- ✓ グループベースでのキャパシティの活用
- ✓ アジア企業へのグローバル保険プログラムの提案

など

グループ総合力の発揮

引受キャパシティの提供

引受ノウハウの活用

グローバルネットワークの活用

11

4. 成長戦略 (4) 新興国市場

MS&AD

三井住友海上

ミャンマー



◆ 人口約5,300万人、GDP成長率約7% (出所:世界銀行統計(2019年~2021年見通しの年平均))

◆ 日系企業進出数:約400社

- 2015年: 経済特区で引受認可取得
- 2019年1月: 外資規制緩和
- 2019年7月: 同国最大規模の財閥であるカンボウザグループの損保会社(IKBZ社、現KBZ MS General Insurance社) への10%出資につき当局仮認可取得

パートナー



- ミャンマー国内に圧倒的拠点網
- グループ内に銀行・航空・ホテル業等

環インド洋経済圏の成長性

インド



- 2016年: 出資比率引上げ
- 2018年: 当社海外拠点でMS Amlinに次ぐ保険料規模

パートナー



- インドの有力財閥
- インド南部で幅広く事業展開



スリランカ



パートナー

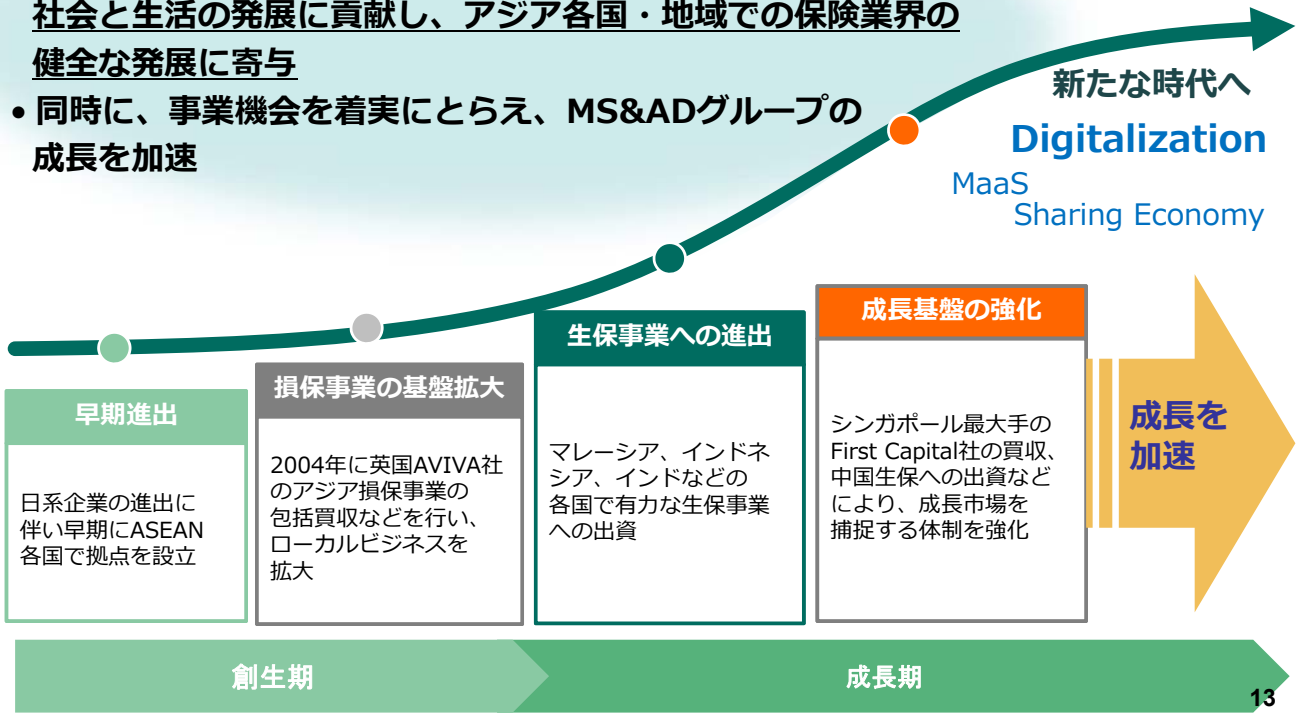


【スリランカ:世界の物流ハブ】
世界のコンテナ船の約1/3
オイルタンカーの約1/2が
スリランカ沖合を通過

- 2015年: セリンコ社へ出資
- 2018年: 追加出資、持分法適用化
- 市場シェア約20% (同国最大)
- 持株会社を通じ生保事業にも当社から出資

12

- アジアはダイナミズム溢れる市場
- 事業活動を通じてアジア各国・地域社会に価値を提供し、社会と生活の発展に貢献し、アジア各国・地域での保険業界の健全な発展に寄与
- 同時に、事業機会を着実にとらえ、MS&ADグループの成長を加速



<参考> コンバインドレシオの推移

アジア事業のコンバインドレシオの過年度推移は下記のとおり。

