

MSIGアジア 2029年に向けた成長の展望

Clemens Philippi
CEO, MSIG Asia

目次

1. MSIGアジア事業の概況
2. アジア損保市場の成長性
3. 成長目標とその達成に向けた取組み
4. 当社グループのミッション、ビジョン、バリューとカルチャーの進化

MSIGアジア事業の概況

MSIGアジア事業の概況

MS&ADグループの海外事業において、アジア事業は重要な利益源泉であり、今後の成長ドライバーとなる

48 の国・地域



- グループ修正利益に占める海外事業の割合 **37%** (2023年度)
- 海外事業の修正利益に占めるアジア事業の割合 **35%** (2023年度)
- ASEAN域内総収入保険料 **第1位**

- ✓ アジア事業の歴史 : **90年以上**
- ✓ 主なM&A : **AVIVA社アジア損保事業 (2004年)**
First Capital 社(シンガポール) (2017年)

MSIGアジア事業の概況

アセアン全加盟国に元受可能な拠点網を有する世界で唯一の損保会社であり、域内での総収入保険料は第1位。この独自の優位性を活かして、成長戦略を「点」ではなく「面」で推進する

MSIGアジア社が統括・支援する17拠点(14か国)

1. MSI・タイ支店
2. MSIG Thailand (タイ)
3. MSIG Indonesia (インドネシア)
4. MSIG Singapore (シンガポール)
5. MS First Capital (シンガポール)
6. BPI MS (フィリピン)
7. MSIG Malaysia (マレーシア)
8. MSIG Vietnam (ベトナム)
9. MSIG Sokxay (ラオス)
10. KBZMS (ミャンマー)
11. MSIG Hong Kong(香港)
12. MSIG Hong Kong マカオ支店
13. MSI・オーストラリア支店
14. MSI・オーストラリア・ニュージーランド支店
15. Chola MS (インド) ※2024年10月以降
16. Bangkok Insurance (カンボジア)
17. National Insurance Company of Brunei (ブルネイ)



ASEAN域内の保険料規模(GWP)は継続して第1位

2021年度 (億円)			2022年度 (億円)			2023年度 (億円)		
1	MSIG	2,420	1	MSIG	2,830	1	MSIG	3,060
2	Company A	2,050	2	Company A	2,330	2	Company A	2,370
3	Company B	1,380	3	Company B	1,770	3	Company C	1,890

※各国保険当局による統計をもとに当社で集計

MSIGアジア事業・実績(2023)※

事業規模の拡大と同時に、コンバインド・レシオを80%を下回る水準に維持するなど、十分な収益性も確保。現在では、80%が非日系ビジネス(企業・リテール)であり、アジア各国に根差した保険会社として事業展開

総収入保険料
3,290億円

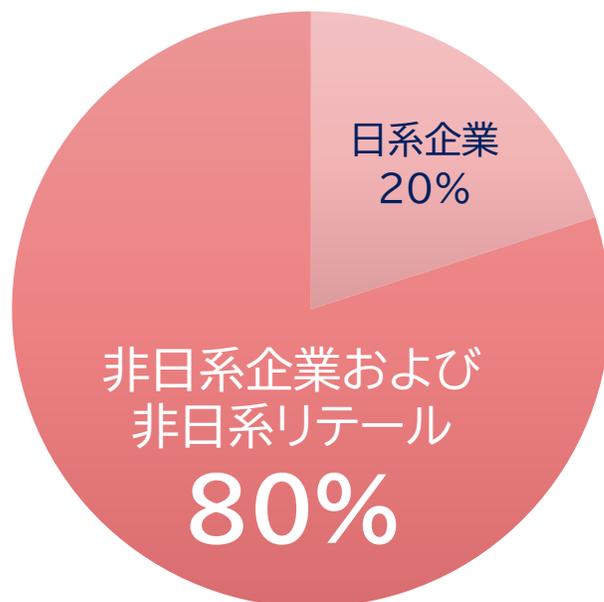
保険引受利益
340億円

税後利益
380億円

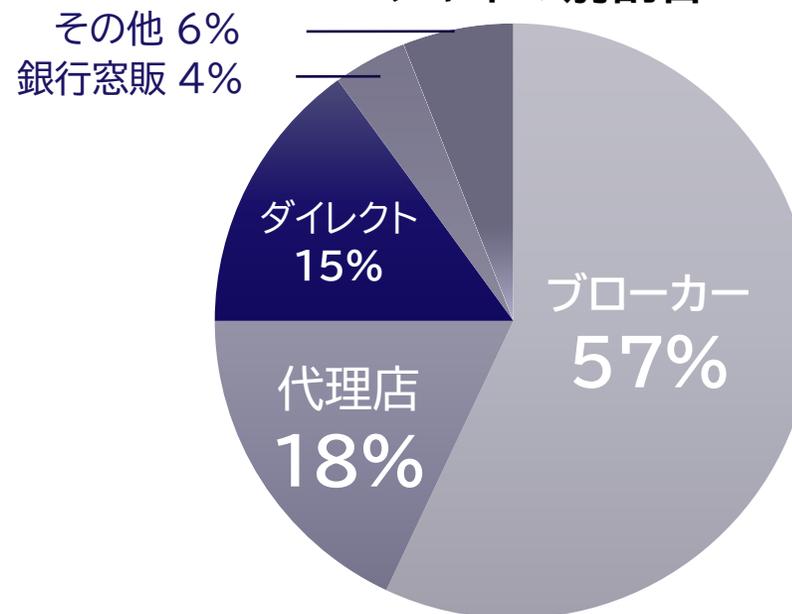
損害率
47.7%

コンバインド・レシオ
77.1%

日系・非日系割合



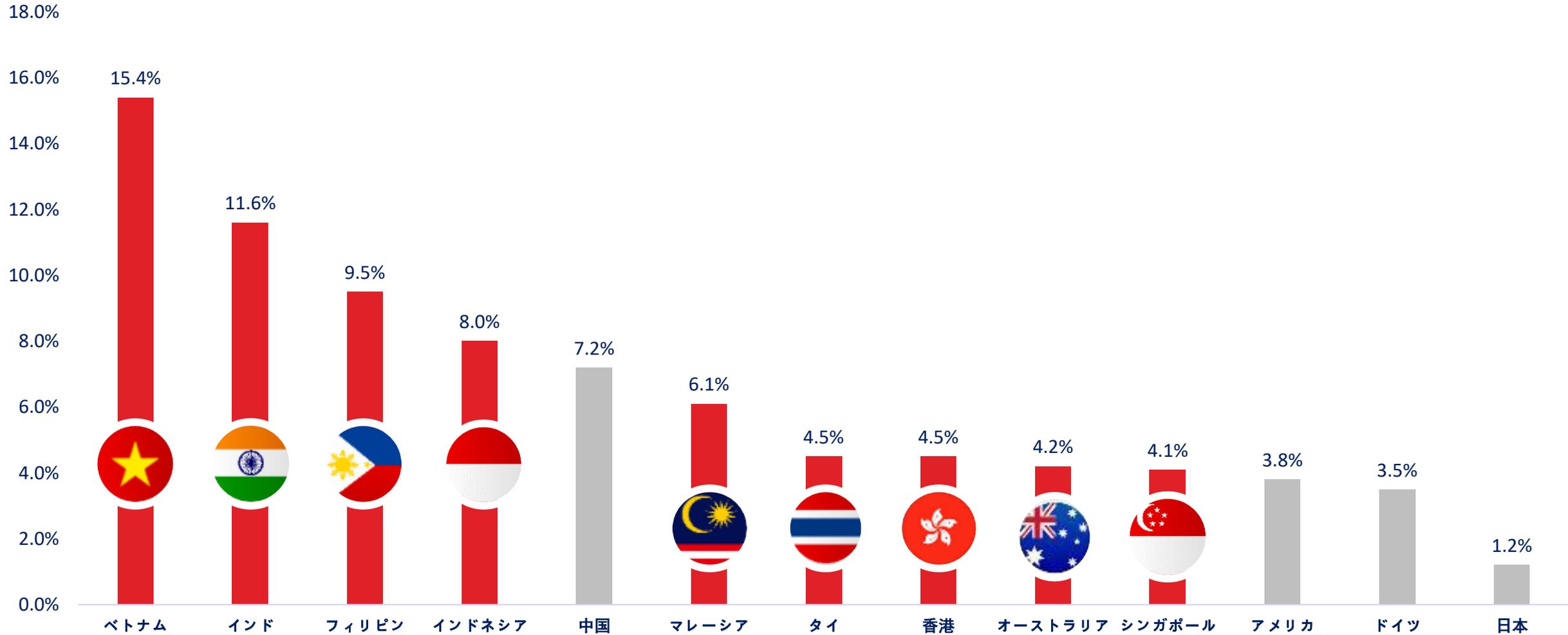
チャンネル別割合



アジア損保市場の成長性

世界の損害保険市場 成長性予測(CAGR:2024-2034)

アジア太平洋地域は、今後10年間で最も成長する損害保険市場となる

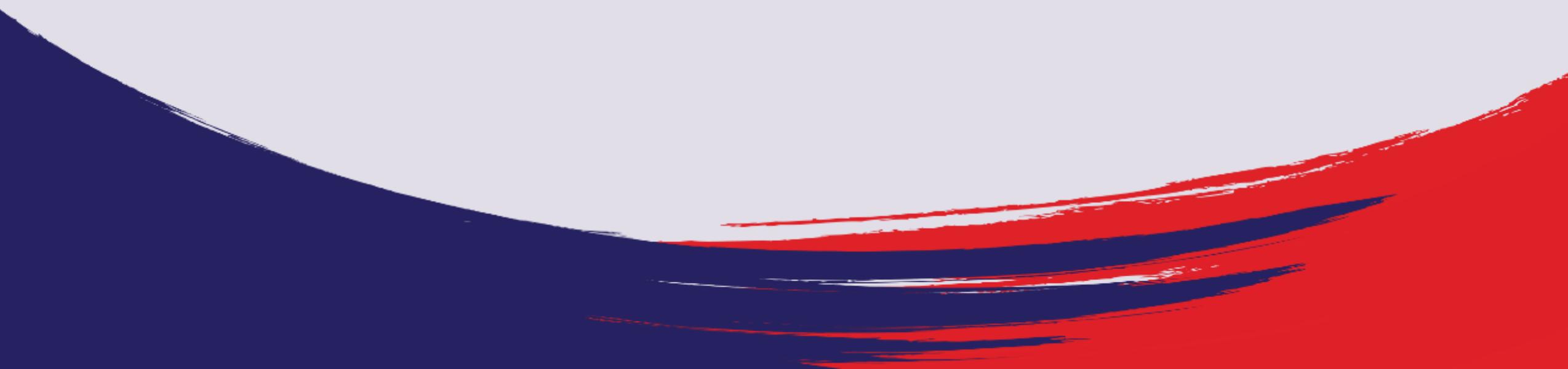


アジア損害保険市場における注目すべきトレンド（2029）

経済成長に比例した過去の相似形での拡大ではなく、アジアの社会・経済のダイナミックなトレンドに合わせて、特定領域の拡大が顕著となることが予想される

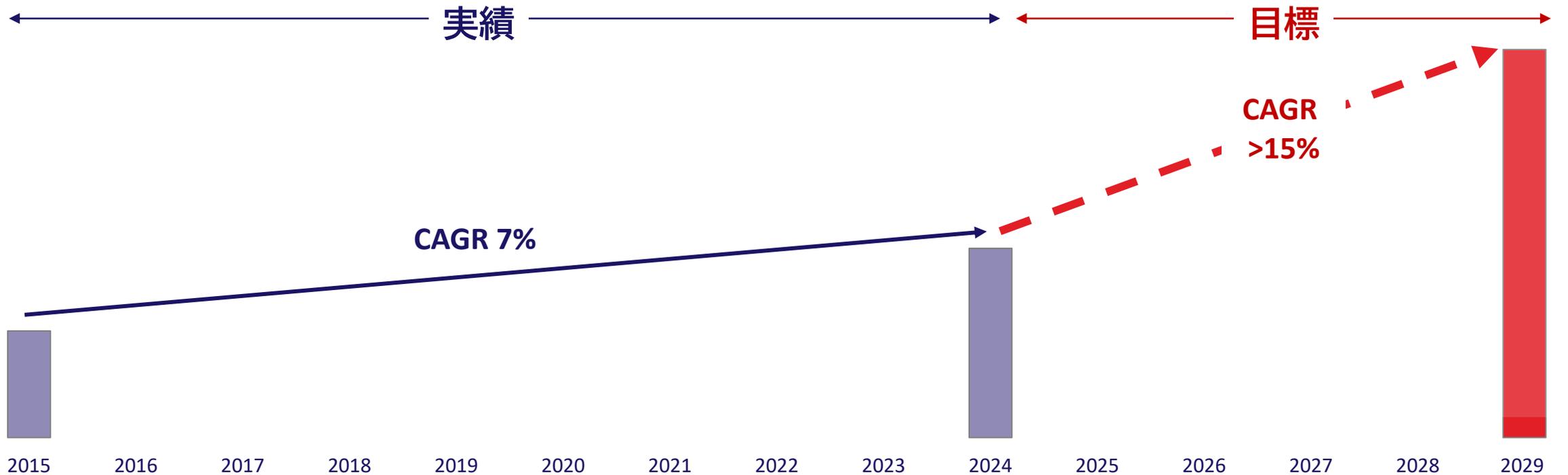
健康・医療		予想されるトレンド 損保市場規模予測	中間所得層の増加等による健康・医療ニーズの拡大 1.9兆円
購買のデジタル化		予想されるトレンド 損保市場規模予測	保険購買の80%がオンライン化(リテール) 1.7兆円
旅行		予想されるトレンド 損保市場規模予測	中間所得層の増加等による旅行保険のニーズ拡大 1兆円
サイバーリスク		予想されるトレンド 損保市場規模予測	デジタル化の進展によるサイバーリスクに対する補償ニーズ拡大 7,800億円
再生エネルギー		予想されるトレンド 損保市場規模予測	各国政府による環境政策の推進 5,500億円
EV		予想されるトレンド 損保市場規模予測	消費者の環境意識の高まりとEVの価格低下 3,000億円

成長目標とその達成に向けた取組み



目指す姿、目指す利益成長

- 保険引受ならびにリスク・ソリューション提供力で、お客さまから最も選ばれる保険会社となり、アジアにおけるNo.1の保険会社として認知され、マーケットリーダーとしての地位も確立する
- 次期中期経営計画の最終年度となる2029年度まで、15%を超える平均成長率で税後利益の拡大を目指す



MSIGアジア事業の強みと成長を加速させる3つのドライバー

目指す姿

強み

- 地域統括CUOとMS First Capital社による引受専門性・ノウハウの高さ
- アセアン加盟国全域に持つ拠点網（有力な地域財閥とのJVを含む）
- 長年のアジア事業展開により獲得したローカルビジネスとリスク・コントロールの効いた日系企業ビジネス

X

3つのドライバー

- **組織・人財**
重点的な成長領域でエキスパートを採用
- **外部パートナー等との提携**
新領域では、当該領域のノウハウ・情報を有するパートナー（MGA、デジタル・プラットフォーム）と提携し、効率的に推進
- **取組指針**
データ・ドリブン、テクノロジーの導入、ブランドの活用

加速的な利益成長を実現するための考え方

ダイナミックに変容するアジアの社会・経済のトレンドに着目。数ある変化・成長領域を捕捉し、これまで以上にオーガニック成長を加速するとともに、インオーガニックでの成長も目指す



戦略的成長取り組み + 事業投資

これまでと同水準のオーガニック成長



成長取組みハイライト – 購買のデジタル化 –

重要ファクター

デジタル・ケイパビリティ向上へ経営リソースを投下、また、データの価値を最大限に活用し、デジタル・プラットフォームとの提携を通じて成長をさらに加速させる

キーパーソン



Adrian Hill
デジタル事業提携推進

ChubbやAXAなどで25年以上のデジタルビジネスのリーダー経験



Pearlline Soh
デジタル・マーケティング推進

DBS、HSBC、ANZなどで23年以上のマーケティング部門リーダー経験

取組み状況

- デジタルおよびマーケティング領域のエキスパートを新規採用
- アジア最大級の消費者デジタル・プラットフォームとの提携により、新たな保険ニーズを開拓
- オープンAPI活用によるB2B2Cプラットフォーム開発

成長取組みハイライト –サイバーリスク–

重要ファクター

高い専門性を活かした引受、ブローカーや顧客との広範なネットワーク、リスク診断等の包括的サービスを活用し、競争力の高いサイバー保険・サービスを提供する

キーパーソン



Andrew Taylor
Chief Underwriter
(サイバー、フィナンシャルライン)

ChubbやHannover Reなどで20年以上のサイバービジネスのリーダー経験



Alexander Liu
Asst Chief Underwriter
(サイバー、フィナンシャルライン)

ZurichやSuncorpで20年以上、サイバーおよびフィナンシャルラインの引受け、商品開発に従事

取組み状況

- アジア太平洋地域全域においてサイバー保険販売を開始
- 域内各国における強固な販売網での販売を通じて、サイバー市場へ参入・拡大
- サイバー保険の引受とリスク診断で世界的に高いプレゼンスを誇るCoalition社やテレコム企業との提携により、サイバー保険の新たな販売チャネルを開拓



成長取組みハイライト —健康・医療—

重要ファクター

Serenity社が有する医療保険の知見・ノウハウを活用し、医療保険の商品・サービスを強化。MGAを通じて、データに基づいた、ミドルエンド(個人富裕層や優良SME)をターゲットとする最良の商品を提供

キーパーソン



Derek Goldberg
Serenity社・共同創設者

米大手医療保険会社のAetna社で、アジア太平洋地域のCEOを13年間務めるなど、ヘルスケア領域で26年以上の実績を有し、医療保険業界の第一人者の一人



Jonathan James
Serenity社・共同創設者

医療保険会業界での12年の経験を含む24年以上、医療保険や企業の成長戦略に従事

取組み状況

- 医療保険の開発・管理等を行うMGAの Serenity社に戦略的出資 



- 専門性の高いスタッフの確保、事業態勢が整い、2025年1月から引受けを開始

ASEAN域外の注目市場 –インド市場での展望–

インドにおける2030年ビジョン

総収入保険料
3,500億円

税後利益
180億円

MSIG Asia から支援を提供

DX の推進

企業分野の引受強化



新商品の開発

デジタル対応強化



民間損保でトップTierのポジション、ROE16%水準を目指す

MSIGブランドの活用

原点

「日本」から「世界」へ

日本からアジア、そして
さらにその先の世界へ

あなとのビジネスの
飛躍をサポートします

目的

経営理念

グローバルな保険・金融サービス
事業を通じて、安心と安全を提供し、
活力ある社会の発展と地球の
健やかな未来を支えます

推進力

スポーツ支援と我々のプライド

ASEANユナイテッドFCTーナメント
オリンピック・パラリンピック

当社グループのミッション、ビジョン、バリュー とカルチャーの進化

当社グループのミッション、ビジョン、バリューとカルチャーの進化

お客さま、および全てのステークホルダーから最も信頼され、選ばれる保険会社を目指して

MS&AD

INSURANCE GROUP

経営理念・ビジョン・行動指針



開かれた企業風土

オープンな対話

情報共有

迅速な問題解決

リスク・カルチャー

未知のリスクへの挑戦

コンダクトリスクへの対応

リスクの防止・回避・管理

成長志向

内なる変革

未知の市場を開拓

新たなビジネスモデルの創造

ONE ASIA





Insurance
that sees
the heart
in everything

A Member of **MS&AD** INSURANCE GROUP

MSIG Asia マネジメント・プロフィール

足立 哲也

MSIG Asia Pte Ltd 会長
三井住友海上火災保険株式会社 常務執行役員

- ・早稲田大学商学部卒
- ・1991年入社(住友海上火災保険)
- ・現職への就任前は、三井住友海上火災保険・国際業務部アジアチーム(旧)部長兼チーム長

住友海上火災保険時代のシンガポール支店勤務(1997-2002年)、MS First Capital社 (Fairfaxグループから買収した企業保険分野でシンガポール最大手の損保)の取締役(2018-2021年)に続き、3度目のシンガポール勤務となる。そのほか、インドネシアおよびアメリカでマネジメント経験を有するなど、当社の海外事業成長とグループ内のシナジーを推進する上で重要なリーダーシップを発揮。



Clemens Philippi (クレメンス・フィリップ)

MSIG Asia Pte Ltd CEO
三井住友海上火災保険株式会社 執行役員

- ・2022年4月1日、アジア事業を統括するMSIG AsiaのCEOに就任。また、三井住友海上火災保険の執行役員も務める。
- ・2021年にMSIG Asiaに入社し、COO(最高執行責任者)としてビジネス開発とデジタル化、技術ソリューション、リスク管理とアクチュアリーサービス、および技術サービス部門を率い、アジア事業の収益性向上と成長に貢献。

リスクコンサルタント、ブローカー、保険会社など、保険業界で20年以上の経験を有し、シンガポール以外ではルクセンブルク、ロンドン、東京で勤務経験。当社入社前は、アリアンツの子会社である Euler Hermes社のASEAN地域CEOを務める。

ドイツのトリア大学で修士号を取得し、日本学を専攻、副専攻として経営学と政治学を学ぶ。また、米国のロヨラ・メリーマウント大学にスポーツ奨学金で留学し、アジア太平洋研究を専攻、経営学を副専攻として学士号を取得。



添付資料

成長取組みハイライト — 旅行 —

重要ファクター

仲介者との提携拡大、B2B2Cプラットフォームの開発

キーパーソン



Enny Halim

事業開発・デジタル化推進

商品開発から保険金支払いまでに多岐に渡る業務プロセス、また、リテールビジネス、銀行窓販、デジタル化の事業開発などの領域で25年以上の事業開発、事業推進の経験

取組み状況

- 航空会社やオンライン旅行代理店等との提携拡大のためフィンテック企業と連携
- オープンAPI活用によるB2B2Cプラットフォームの開発
- 市場でマーケットリーダー(旅行保険シェア約20%)であるMSIGタイ、同じく旅行保険を大きく拡大しているオセアニア拠点などの知見やノウハウ、取組みを域内に展開

成長取組みハイライト – 再生エネルギー –

重要ファクター

高度な引受ノウハウ、ブローカー・顧客・再保険者とのネットワーク、データの蓄積

キーパーソン



Victorio Villar
Regional CUO

Allianzのアジア地域における引受責任者(主に財物保険)を含む、30年以上の経験



Christian Kolmberger
Chief Underwriter
(再生エネルギー)

エネルギー(再生エネルギーを含む)、建設、エンジニアリング、財物などの引受けや商品開発に30年以上従事

取組み状況

- 再生エネルギー保険のMGAとして世界的に高いプレゼンスを誇るRiskPoint社と提携し、同領域における同社の高度な引受ノウハウとネットワークを活用

成長取組みハイライト – 新たなモビリティ/EV –

重要ファクター

高度な引受ノウハウ、ブローカー・顧客・再保険者とのネットワーク、データの蓄積

キーパーソン



Felicia Er **Chief Risk Officer & Actuary**

保険数理の専門家として、備金のリザービング、プライシング、ポートフォリオモニタリング、リスク管理、最適な再保険スキームの設計などに20年以上に渡り従事

取組み状況

- 新興EVメーカーの顧客基盤開拓にむけた、EV専用の約款・料率・事故対応等に関する地域横断の標準フレームワーク策定
- EV専用再保険スキームの検討やデータの収集・蓄積



成長取組みハイライト –M&A–

重要ファクター

当社の戦略・アペタイトに合致するターゲット洗い出し、選定、プロアクティブな協議・交渉
デュー・ディリジェンス、統合後管理(PMI)のケイパビリティ

キーパーソン



William Song Chief Technical Officer

内部モデルの開発、保険負債評価、料率設計、
M&A、データ分析を活用したあらゆる保険
業務の最適化・効率化等に25年以上従事

取組み状況

- 専任のM&Aチームを編成し、潜在的なターゲットの調査とアプローチを継続して実施
- 現在の事業構造・態勢を大幅に変更する変革的M&A、または現在の事業構造・態勢を強化するボルトオン型M&Aを目的に応じて選択

世界の損害保険市場(2023年)

