

海外事業

海外事業については、海外事業基本方針において、生命保険事業の地理的分散を図り、海外の生保市場の収益性・成長性を当社内に取り込み収益基盤を拡充することで国内生保事業の収益を補完し、お客さまへの安定的な配当原資の確保や保険金等支払余力の向上および持続可能性の強化を図ることを目的としています。加えて、海外出資先生保との情報連携・シナジーの発揮を通じて、資産運用の高度化、商品開発の多様化、ならびにインシュアテックの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出を図ることとしており、長期的にはグループ基礎利益に対する海外事業の貢献割合を20%にすることを目標としています。



● 環境認識

少子高齢化や人口減少、低金利環境の継続等により、日本の生命保険マーケットは変化しています。そのような変化の中、生命保険会社としての使命を果たすためには、長期的な事業の安定性が重要です。そのため、日本国内における取組みに加え、海外生保市場の収益性・成長性を当社グループ内に取り込むことで収益基盤を拡充し、国内生保事業の持続可能性を強化していくことが重要であると考えています。

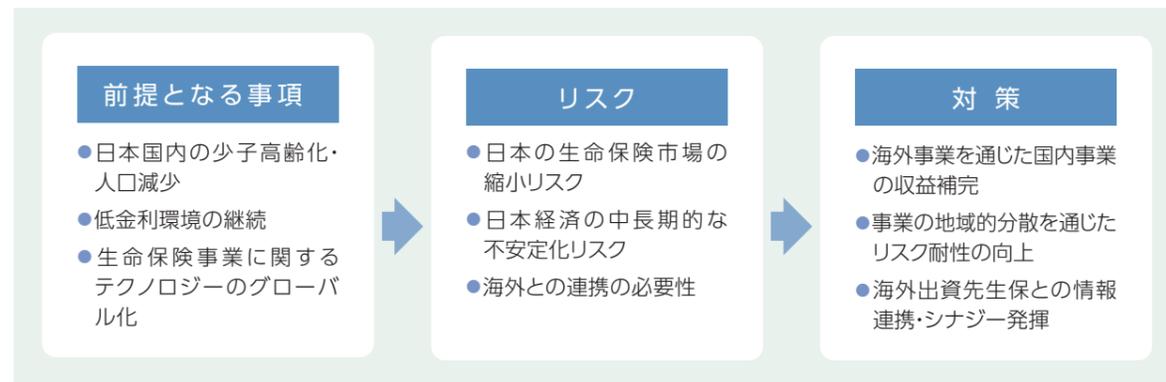
また、様々なビジネスにおいてテクノロジーの活用が進む中、当社においても海外の先進的なテクノロジーに関する情報を収集していく必要性が高まっていると認識しています。

● 新型コロナウイルスの影響

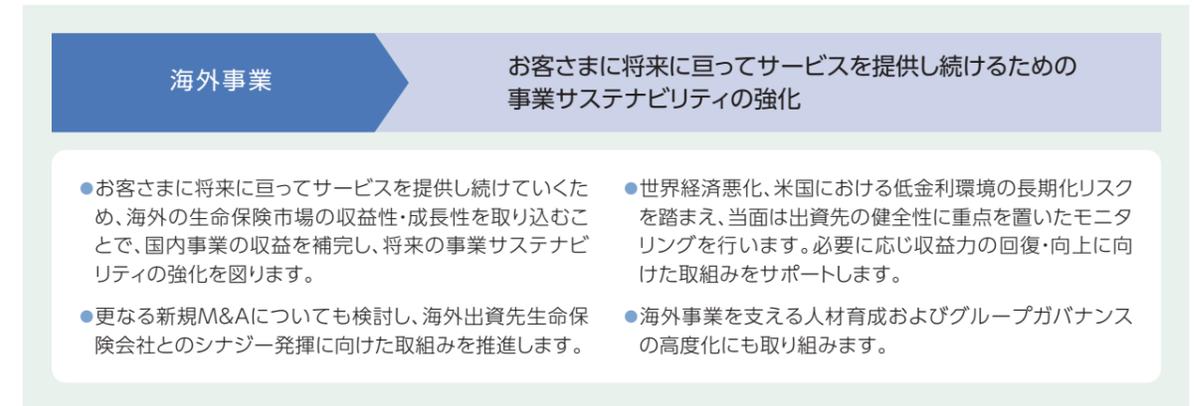
2020年度は、当社が事業を展開している各国でも、新型コロナウイルスの感染拡大の影響、それに伴う働き方およびお客さま・ビジネスパートナーとのコミュニケーションの変化、ならびに経済環境の変化がありました。

そうした中、海外出資先生保の健全性確保、お客さまへのサービスレベルの維持、従業員の安全確保が重要であるという認識のもと、各出資先とのコミュニケーションを図りました。

各出資先では、在宅勤務の推進、非対面での営業体制の整備、手続きの電子化・自動化など様々な対応を実施しました。



● スミセイ中期経営計画2022



● 2020年度の振り返り

海外出資先生保に対して、経営管理およびリスク管理体制を強化するとともに、当社が百年を超える歴史の中で蓄積してきた生命保険事業の各種ノウハウの提供や人材面での支援、ならびに、会社間の人材交流や様々な会議でのコミュニケーション等を通じて、企業価値の向上を図ってきました。また、技術援助および海外人材の育成に取り組んできました。

さらに、世界的な低金利や各国における新型コロナウイルス感染拡大の影響がある中において、出資先の健

全性やガバナンスに重点を置いたモニタリングおよびサポートに取り組みました。また、海外で勤務する職員の安全確保に向けた対応を行うとともに、各国における新型コロナウイルスへの対応についての情報収集等を行いました。

新規M&Aにおいては、当社関連法人のシングライフによる、英国大手保険Aviva Plcのシンガポール事業の買収に際し、当社は追加出資を実施し、資本面から本件買収をサポートしました。

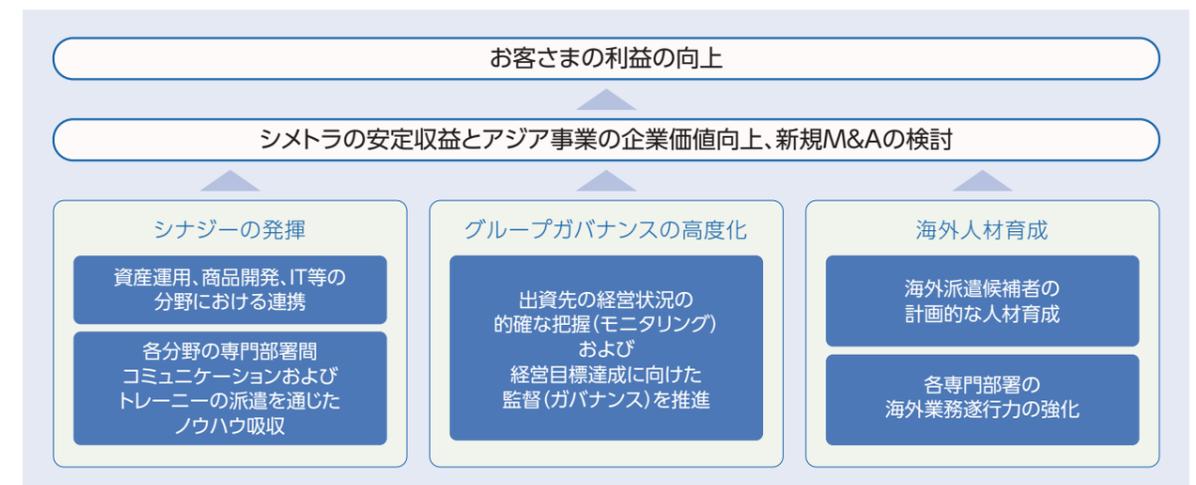
● 今後の取組み

今後も海外出資先生保に対するガバナンス態勢の高度化を進め、収益基盤の強化、リスク分散、海外市場の成長性の享受等を通じて、長期的なお客さまの利益向上を目指していきます。

シメトラについては、低金利や新型コロナウイルス感染拡大の影響がある中において、健全性に重点を置いたモニタリング等を通じ、安定収益の実現に取り組んでいきます。アジアの既存投資先についても、引き続き、モニタリ

ングを行うとともに、技術支援、人材交流、人材派遣等を推進し、各社の企業価値の向上を図っていきます。

また、海外事業を支える人材の育成にも注力するとともに、海外出資先生保との情報連携・シナジーの発揮を通じて、資産運用の高度化、商品開発の多様化、ならびにインシュアテックの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出を図っていきます。新規M&Aについても、さらなる展開を引き続き検討していきます。



● 海外進出先

2005年11月、中国人民人寿保险股份有限公司(PICC Life Insurance Company Limited、以下「PICC生命」)に出資しました。

2013年3月、ベトナムのバオベト・ホールディングス(Baoviet Holdings)の発行済株式18%を取得しました。

2014年5月、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフ・インシュアランス(PT BNI Life Insurance、以下「BNIライフ」)の発行済株式総数の約40%を取得しました。このように、経済成長が見込まれるアジア市場の事業展開に注力してきました。

2016年2月には、米国の生命保険グループであるシメトラ・フィナンシャル・コーポレーション(Symetra Financial Corporation、以下「シメトラ」)を完全子会社化することで、世界最大の保険市場である米国市場への進出を果たしました。

また2018年4月にインシュアテックに関する取組みを

推進する拠点として、シリコンバレーに「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を開業、2020年4月にはデジタルイノベーション推進室として正式に組織化しました。当社とシメトラから人材を派遣し、スタートアップ企業との面談等を通じた情報収集や実証実験を実施しています。

2019年6月には、シンガポールの新興生命保険会社であるシングライフ(Singapore Life Pte. Ltd.)に対し出資を行い、当社の関連法人としました。さらに2020年11月、シングライフによる英アビバ・シンガポール事業の買収に際し、追加出資を実施しました。本件買収に伴い、シングライフは持株会社化しており、当社の出資先は新設されたアビバ・シングライフ・ホールディングス(Aviva Singlife Holdings Pte. Ltd.)となっています。

また、ニューヨーク、北京、ハノイに海外駐在員事務所を設置し、海外の金融、証券、保険事業等に関する幅広い情報収集を行い、先進事例の研究や今後の海外事業展開の検討に活用しています。



PICC生命との出資記念セレモニー



バオベト・ホールディングスとの提携調印式



BNIライフとの提携調印式



シメトラのマーガレットCEOと橋本会長

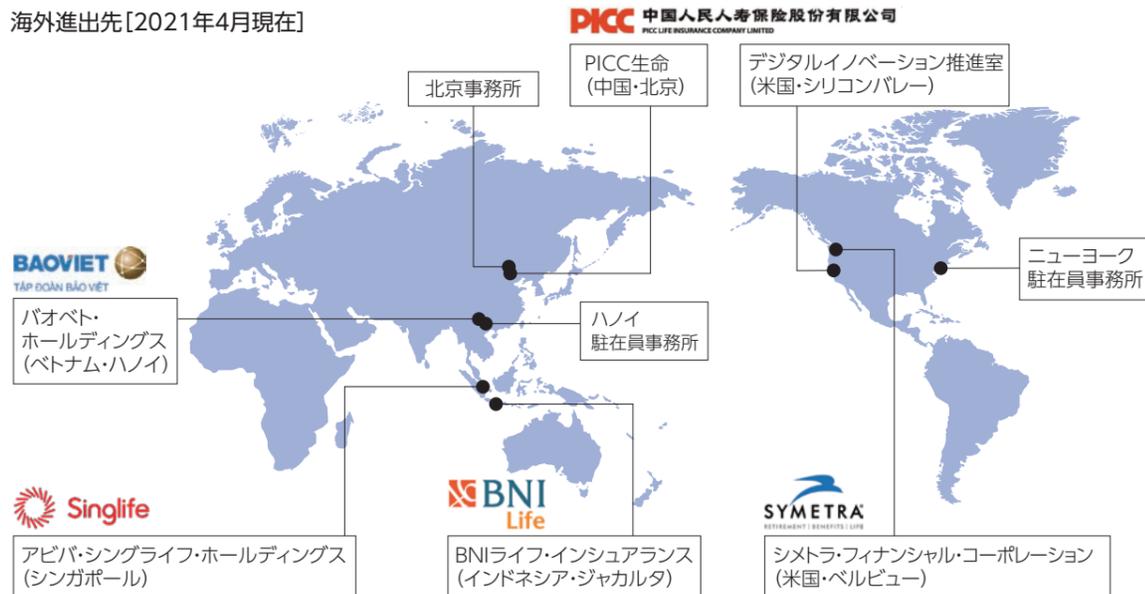


Plug & Play(米国シリコンバレー)



シングライフとの出資記念セレモニー

海外進出先[2021年4月現在]



● 出資先企業の紹介

米国



シメトラは、1957年に設立され、3つのビジネスライン(個人保険、個人年金、従業員福利厚生)を通じたバランスの取れた事業ポートフォリオによる安定した収益性、業界経験豊富な経営陣の卓越したリーダーシップによる高い成長性、保守的な資産運用方針等に基づく高い健全性を有する米国の中堅生命保険グループです。

同社へ取締役を含む役員を派遣し、各部門の業務遂行状況の確認を行うとともに、経営上の重要課題について定期的に協議をする等、積極的に同社の経営に参画しています。



シメトラ幹部の来日時での当社本社での集合写真

中国



PICC生命は、40万人を超える保険代理人(営業職員)や銀行窓販などによるマルチチャンネル戦略を進めて順調に業容を拡大しており、2020年の収入保険料は、同国の生命保険会社90社中第8位となっています。同社へ取締役を派遣し、積極的に経営に参画しています。



PICC生命での両社部門ミーティング

ベトナム



2013年3月、ベトナム最大手の保険・金融グループであるバオベト・ホールディングスの発行済株式18%を取得し、ベトナム政府に次ぐ民間筆頭株主となりました。2019年12月には同社の増資を単独で引き受け、株式所有比率は22.08%となりました。

バオベト・ホールディングスは、傘下に、生命保険、損害保険のほか、証券会社、アセット・マネジメント会社等を保有し、2020年の収入保険料は、生命保険、損害保険ともに第1位となっています。同社へ取締役を含む役員を派遣し、生命保険事業を中心とした技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



バオベト・ホールディングスの取締役会

インドネシア



2014年5月、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフが発行する新株の引受けにより、発行済株式の約39.99%を取得しました。

BNIライフは、バンク・ネガラ・インドネシアの約2,000の支店網を活用した銀行窓販をはじめ、営業職員、従業員福利厚生およびシャリア(イスラム法に基づく保険商品の販売)の各販売チャンネルを通じて、個人および団体向け保険を提供しています。2020年の収入保険料は第10位となっています。

同社へ取締役・監査役を含む役員を派遣し、銀行窓販、団体保険、リスク管理、保険事務などの技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



BNIライフの来日研修

シンガポール



2019年6月、先進的なデジタルテクノロジーの活用とローコストオペレーションをビジネスモデルとするシングライフに出資し、当社の関連法人としました。さらに2020年11月、シングライフによる英アビバ・シンガポール事業(アビバ・シンガポール)の買収に際し、追加出資を実施しました。本件買収に伴い、シングライフは持株会社化しており、当社の出資先は新設されたアビバ・シングライフ・ホールディングスとなっています。

今後、両社は事業統合を予定しており、デジタルに強みをもつシングライフと、150万名の顧客基盤を有し、フィナンシャルアドバイザーチャンネルに強みをもつアビバ・シンガポールの2社間の融合と相乗効果の発揮を目指します。統合後会社はフィナンシャルアドバイザーおよびダイレクトチャンネルを中心に、生命保険、医療保険、損害保険等、幅広い商品を提供し、デジタルテクノロジーによる総合的な金融ソリューションを提供していきます。

当社は長期的な戦略投資家として、引き続き同社の経営に関与し、支援していきます。