

# 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、金融市場のボラティリティの高まり等により、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必要です。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

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による社会・経済環境への影響が継続しています。そうした中、海外出資先の健全性確保、お客さまへのサービスレベルの維持・向上、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行っています。

また、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ています。

### 前提となる事項

- 日本国内の少子高齢化・人口減少
- 金融市場のボラティリティの高まり
- 生命保険事業に関するテクノロジーの進化

### リスク

- 日本の生命保険市場の縮小リスク
- 日本経済の中長期的な不安定化リスク
- 海外との連携の必要性

### 対策

- 海外事業を通じた国内事業の収益補完
- 事業の地域的分散を通じたリスク耐性の向上
- 海外出資先との情報連携・シナジー発揮

## スミセイ中期経営計画2022

### 海外事業

お客さまに将来に亘ってサービスを提供し続けるための事業サステナビリティの強化

- お客さまに将来に亘ってサービスを提供し続けていくため、海外の生命保険市場の収益性・成長性を取り込むことで、国内事業の収益を補完し、将来の事業サステナビリティの強化を図ります。
- 出資先各国の経済・市場環境を踏まえ、状況をきめ細かくモニタリングし、必要に応じ収益力の回復・向上に向けた取組みをサポートします。
- 更なる新規M&Aについても検討し、海外出資先とのシナジー発揮に向けた取組みを推進します。
- 海外事業を支える人財育成およびグループガバナンスの高度化にも取り組めます。

## 2021年度の振り返り

海外出資先に対して、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財面での支援、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財の育成に取り組んできました。

さらに、長期化する新型コロナウイルスの経営への影響やインフレーションに伴う長期金利への影響等の不確定要因を踏まえた上で、出資先の状況をきめ細かくモニタリングし、必要に応じた支援を実施するとともに、

グループガバナンスの強化に取り組んでいます。また、海外出資先とのシナジー発揮に向けた取組みとして、従来当社が運用していた海外事業債をシメトラの投資顧問子会社であるSymetra Investment Management Company (以下、「SIM」)へ全面委託する方針を決定し、実施に向けた体制の整備を進めました。

新規M&Aにおいては、当社関連法人のシングライフが2020年に買収した英国大手保険アビバ(Aviva Plc)のシンガポール事業と正式に事業統合しました。また、今後の成長性への期待から、当社は追加出資を実施し株式保有比率は約22%となりました。

## 今後の取組み

今後も海外出資先に対するガバナンス体制の高度化を進め、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、経済情勢や新型コロナウイルスの感染状況を踏まえ、状況をきめ細かくモニタリングし、必要に応じた支援を実施するとともに、グループガバナンスを強化してまいります。また、SIMを通じた資産運用分野でのシナジー発揮の取組みを本格化させていきます。

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、人員派遣等を推進し、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財の育成にも注力するとともに、海外出資先との情報連携・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。

### お客さまの利益の向上

### シメトラの安定収益とアジア事業の企業価値向上、新規M&Aの検討

#### シナジーの発揮

資産運用、商品開発、IT等の分野における連携

各分野の専門部署間  
コミュニケーションおよび  
トレーニーの派遣を通じた  
ノウハウ吸収

#### グループガバナンスの高度化

出資先の経営状況の  
的確な把握(モニタリング)  
および  
経営目標達成に向けた  
監督(ガバナンス)を推進

#### 海外人財育成

海外派遣候補者の  
計画的な人財育成

各専門部署の  
海外業務遂行力の強化

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18.00%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39.99%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」を開設し、当社とシメトラから人員を

派遣、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、2022年1月にはシングライフとアビバ・シンガポールが正式に事業統合しました。現在、当社の出資先は持株会社となったシングライフ・ホールディングス(Singapore Life Holdings Pte. Ltd.)になり、株式保有比率は約21.74%となりました。

2021年10月には、従来当社が運用していた海外事業債をシメトラの投資顧問子会社であるSIMへ全面委託する方針を決定し、人員派遣を含めた体制の整備を進めています。

このほか、ニューヨーク、北京、ハノイにも海外駐在員事務所を設置し、海外の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

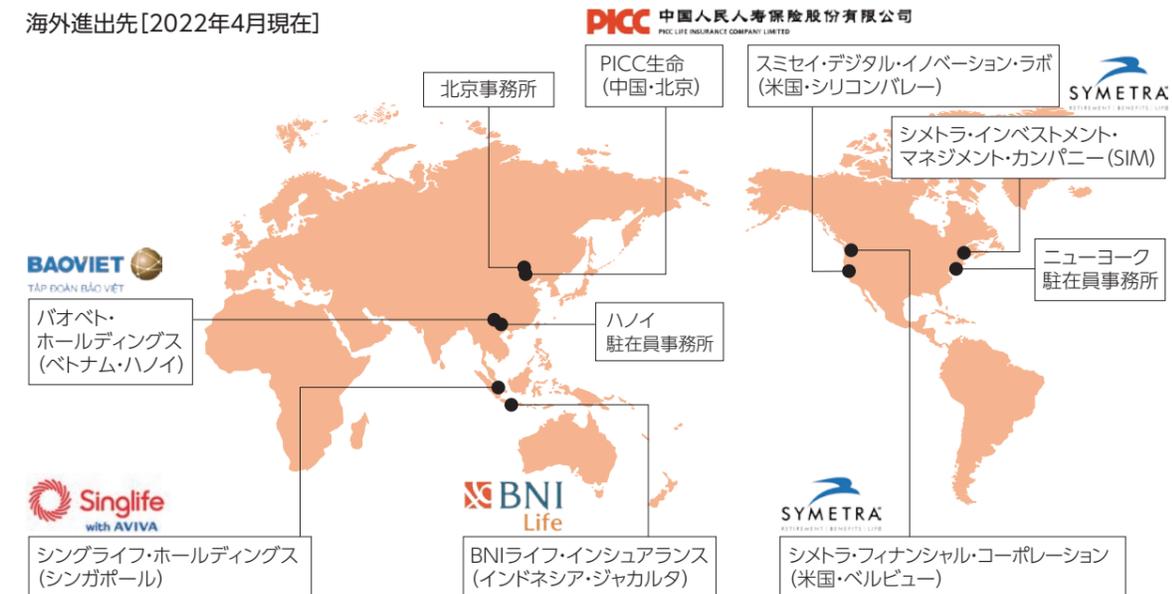


Plug & Play(米国シリコンバレー)



シングライフとの出資記念セレモニー

海外進出先[2022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、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生命保険グループです。

同社へ取締役を含む役職員を派遣し、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。



シメトラ役職者の来日

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ェア(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。

同社へ取締役・監査役を含む役職員を派遣し、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

中国

PICC生命は、20万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、2021年の収入保険料は、同国の生命保険会社90社中第7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

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。

2022年1月、シングライフとアビバ・シンガポールの事業統合が完了し、統合後の生保会社の名称はシングライフ(ブランド名はシングライフwithアビバ)として、ロゴを一新するなどブランドの統合を図っています。事業統合に伴い、当社の出資先は持株会社となったシングライフ・ホールディングスとなりました。

今後、シングライフのテクノロジーをアビバ・シンガポールの事業基盤や主力のFAチャンネルにおいても活用していく方針です。顧客ファースト・デジタルファーストを推進するとともに、FAチャンネルでの拡販やモバイル戦略の深耕により、顧客毎にカスタマイズしたサービスの提供に注力していきます。

2022年3月、当社は成長への期待から追加出資を行っており、株式保有比率は約21.74%となりました。今後も長期的に同社の経営に関与し、支援していきます。

ベトナム

2013年3月、ベトナム最大の保険・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18.00%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、株式保有比率は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、2021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職員を派遣し、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