

損害保険会社の海外事業展開

三井住友海上火災保険株式会社 野村 秀明

1. はじめに

最近、日本の保険会社の海外進出やM&Aが活発化しており、海外事業の重要性が高まってきた。本報告では、損害保険会社の海外事業の状況や海外展開の歴史について概観するとともに、その背景について考察する。

2. 海外展開の状況

(1) 海外事業の現状

近年、各損害保険会社の海外事業は拡大しており、2011年3月期の正味収入保険料ベースに占める割合¹は、東京海上ホールディングスで17.2%、MS&ADホールディングスで7.1%、NKSJホールディングスで1.6%となっている。

(2) 海外事業展開の歴史

日本の損害保険会社の海外進出は、1879年（明治12年）、東京海上社が創業時に釜山浦、上海、香港の3ヶ所に代理店を設置したのが始まりである。

戦後になってからは1956年、東京海上が米国、欧州で、住友海上が香港で、それぞれ元受営業を開始した。以降、日本企業の海外進出に合わせて、損害保険会社も海外に進出し、主に日系企業のリスク引受けを行ってきた。

90年代になると、アジア等新興国の経済力が高まってきたことに伴い、日本企業にとっての同地域の位置付けが、単なる「生産拠点」から「生産拠点+販売市場」へと変化してきた。こうした各国・地域の市場の発達に伴い、損害保険会社も「海外日系企業のリスク引受け」に加え、「現地企業及び個人のリスク引受け」も行うようになってきた。

更に2000年代に入ると、海外M&Aも本格的に活用し、現地企業向け保険・個人向け保険分野に積極的に進出するようになってきている。

¹ 各社の決算短信付属資料から、筆者が算出。

(3) 海外進出の背景

日本の損害保険元受保険料は1996年以降減少傾向にある。その背景には、少子高齢化の進展とも相俟って、日本経済が低成長ないしマイナス成長に陥っているという状況がある。自動車販売台数の減少は自動車・自賠責保険の収入保険料の伸び悩みにつながり、企業の経済活動や家計の消費の鈍化は、建物や家財を対象とする火災、新種、海上保険等の収入保険料に悪影響を及ぼしている。

このように国内損害保険市場の成長が見込みにくいことが主な理由となり、新たな成長機会を求めて、各社とも海外展開を積極化しているものと考えられる。例えば、アジアをはじめとする新興国は近年急成長を続け、世界経済における存在感も日増しに高まってきている。経済が成長し、国民一人当たりGDPが増えるにつれ、国民一人当たり損害保険料も増える傾向にあるため、保険市場の成長が見込める国・地域への展開が本格化してきている。

また、欧米の成熟国の中にも、独自のビジネスモデルを持ち、利益率の高い保険会社もあることから、そうした会社を買収することで、収益性を高める動きも出てきている。

(4) 三井住友海上のアジア事業展開

海外展開の一例として、三井住友海上のアジア展開を概観する。同社は従来から、海外の日系企業のリスク引受けを積極的に行っていたが、今後の保険市場の成長性が見込め、かつ地理的にも近いアジアにおいて、ローカル企業及び個人分野にも本格的に参入するため、2004年以降M&Aを積極的に活用している。

3. 今後の海外事業展開における課題

東京海上ホールディングス、NKSJホールディングス、MS&ADホールディングス共、海外事業拡大を目標に掲げており、今後更に海外展開が進んでいくものと予想される。そうした中、事業拡大の中心が、従来の「日系企業のリスク引受け」から「ローカル企業、個人のリスク引受け」に移ってきており、現地の規制、慣習、文化等を踏まえた商品開発、マーケティング、リスク管理がより重要な課題になってきている。そうした課題に対応するため、国内外の人材をいかに有効活用し、効果的なガバナンスをいかに構築していくかが今後益々重要になってくるものと考えられる。