

○ **三井住友海上 海外 M&A に 5,000 億円（21/4/7 日経朝）**

- ・ 23 年度までに海外 M&A に 5,000 億円を投じる 企業向け賠償責任保険など「スペシャルティ」と呼ばれる特殊リスク向けの保険が発達している北米の損保会社を M&A で開拓
東京海上 HD に比べて遅れていた北米開拓に乗り出す 船曳新社長が方針を転換
国内損保の環境が厳しくなる中、海外に活路を見いだす 自社の余裕資金をファンドに充てる
- ・ MS 社は世界の損保の収保規模でトップ 10 入りしているが、今後は利益でもトップ水準を目指す
- ・ 自然災害増などで国内の火災保険は 10 年連続赤字 米国損保買収でリスク分散を図る

○ **三井住友海上 米国運送業向け保険代理店買収 北米で初（21/4/8 日経朝）**

- ・ EC 拡大で業務量が増えるトラック車両の損害保険の需要増を見込み 6 月にも買収
アリゾナ州の代理店「インターナショナル・トランスポーテーション・アンド・マリナー・オフィス」を完全子会社化 2001 年創業で全米 50 州で営業 買収金額 100 億円
- ・ 同社は所有するトラックが 10 台以下の小規模事業者向けに損害保険を販売
年間保険料は 80 億円 引き受けは MS 参加の英国アムリン社
- ・ MS は北米市場開拓のため 21 年以内に米国で保険代理店の買収・管理を手掛ける専門会社を設立 米国では特定の業界に密着した代理店が保険契約の窓口になることが多く、新会社を通じ、国内外で高まる自然災害リスクと関連が低い分野を強化し、保険事業のリスク分散を進める

○ **ダイエー 無人店展開 出店費用半分に（21/4/7 日経朝）**

- ・ 江東区にコンビニ規模の店舗を開き、集客や収益性を検証し、店舗展開を検討
- ・ 中国のスタートアップ「クラウドピック」の技術を導入 出店費用は 100 m²あたり 3,000 万円
- ・ 無人店は無数のカメラや商品棚の重量センサーが、誰が何を取ったか認識し、自動課金
ダイエーはカメラやセンサーを減らし、それを AI で補う方法で出店費用を抑える

○ **損保ジャパン 隊列走行に保険（21/4/7 日経朝）**

- ・ SJ は後続車両の運転を無人化した隊列走行専用保険を発売 新しい輸送形態の普及を後押し
スタートアップの「先進モビリティ」と共同で専用保険を開発 今月内に正式販売開始
- ・ 対人・対物無制限、数千万円の車両保険付帯等の条件で年間保険料 60 万円程度
後続車両を電子けん引している場合の他車・バイクとの接触補償を手厚く設定
電子けん引が途切れ、運べなくなった荷物を目的地に届ける費用も補償 隊列走行バスの場合は乗客を代替輸送する費用も補償

○ SONPO ひまわり生命 非喫煙者限定がん保険発売 ネット完結（保毎）

- ・「吸わんとくがん保険」（C1＝シーイチ）を3月22日発売
ネット専用商品で24時間対応 非喫煙者専用保険※は業界初
- ・ひまわり生命は健康応援企業として顧客の健康維持に貢献するため開発
リスクが低い非喫煙者専用とすることで合理的な保険料を設定
- ・診断給付金は最大100万円、診断確定1年経過後、新たにがんが診断された時は回数無制限で支払う その他、がん治療給付金、自由診療抗がん剤・ホルモン剤治療給付金、自由診療乳房再建給付金を提供
- ・がんの罹患前から後をサポートする有料オプションとして、がんリスク検査「サリバチェッカー」と「がん患者向けオンライン運動個別レッスン（ルネサンス）」を提供

○ スエズ運河座礁事故 巨額賠償等保険で大半カバー（各紙）

- ・リスクがつきものの海運の世界は古くから補償制度が発達しており、15～17世紀の大航海時代に近代的な保険の形が早くから定着 損害保険の起源となっている
今回の賠償金等も大半は保険でカバーされる見込み
- ・船の修理や離礁費用・・・「船舶保険」でカバー・船主（今治の正栄汽船）や運航会社（台湾の長栄海運）、荷主等で分担する「共同海損」の仕組みが適用され、各社がそれぞれ保険を利用する見込み
- ・スエズ運河の通行料の損失、運河の修繕費用など・・・「船主責任保険（Protection & Indemnity Insurance）＝通称 P&I 保険」でカバーされる
- ・事故で足止めされた424隻の船の貨物の損害（食品が傷んだ、積み荷が遅延し損害が発生した等）・・・正栄汽船に賠償請求することは可能だが、一般的に事故との因果関係の立証が難しいとされており、通常は荷主が自ら加入した保険で補償を受けることになる

○ 介護の「節税」保険 国税警告 家族に渡せる非課税特則「悪用」（21/4/8 朝日朝）

- ・国税庁は3月中旬に開いた生保業界との説明会の中で介護保険金の受け取りを本人以外に指定する際の税務を提示 「課税負担が不当に回避される場合は保険受取人の側に課税関係が生じる」と説明
- ・昨年末にある外資系生保が銀行窓口で売り始めた一時払い外貨建て終身保険の「特則」が念頭に 介護保険金の受け取り人に本人以外を指定できる商品で中高年層を中心に販売が増加
この商品は保険料を一括払いでドルで運用し、「要介護2」認定などで保険金が出るが上限は数億円と高額
- ・「介護に必要な額を超える保険金を設定し、節税対策を」とのセールストークが一部銀行で拡大
- ・国税庁は介護保険金に所得税がかからない仕組み＝「身体障害」を原因に支払われる保険金は所得税非課税で介護保険金も同様 親族受け取り時も非課税＝の悪用を問題視

- ・ 要介護や認知症の増加に伴い、自ら保険金を請求できないケースが増えており、その際は家族が指定代理請求人になるケースは今もあるが、例外の位置付けでハードルは高い
特則を使えばハードルは下がる 外資系生保のパンフでも「意思表示能力の有無に関わらず請求可能」な点をアピール 保険金の財産権は、代理請求だと「被保険者」のままなのに対し、特則だと「受取人」の財産になるとの比較表を示し、相続税もかからないことを販売話法にしている
- ・ 国税庁は、比較的軽い要介護状態を保障して実費相当額を超える保険金が被保険者の親族に支払われる契約について「税負担の回避を目的としているものと推認」し、「所得税基本通達の趣旨を逸脱している」と指摘 甘い言葉に乗って加入した人は、今後思わぬ税務リスクを抱えるおそれもある
- ・ 商品を認可した金融庁は、販売が適切か注視する立場
(注：生保と国税のいたちごっこはいつまで続くのでしょうか。節税がイコール悪ではありませんが、納税は国民の義務であること、高額な保険金を設定できる高所得者層ほど税金が大幅に削減されることを一般国民がどう見るかという視点も必要だと思います。どんな企業も社会との調和なくして存続することはできません)

○ 日経・マイナビ 22 年就職人気ランキング (21/4/9 日経朝)

- ・ 文系 1 位 東京海上日動、2 位 第一生命、3 位 味の素、8 位 損保ジャパン、
11 位 日本生命、36 位 三井住友海上
- 理系 1 位 味の素、2 位 ソニーグループ、3 位 サントリーグループ、39 位 東京海上日動
- ・ コロナ禍で安定志向を高めた学生がオンラインでの採用活動を積極展開した生損保に向かった

○ 東京海上 丸の内の本店移転 建て替えへ (保毎)

- ・ 東京海上 HD、東京海上日動、あんしん生命は丸の内本店建て替えのため大手町の常盤橋タワーに本年 12 月から順次移転 22 年 6 月までに移転完了
- ・ 丸の内の現本店は、本館・新館一体建て替えを予定 詳細は今後詰める

○ 経済産業省 健康経営の「偏差値」開示 (21/4/13 日経朝)

- ・ 経産省は企業が社員の健康を維持する経営をしているかを偏差値で指標化 投資家向けに開示 今年夏にも公開 健康経営による生産性向上を図る
- ・ 健康管理に着目した経営は「健康経営」と呼ばれ、ESG の S の一部になっており、投資家の関心が高まっている 「健康経営銘柄」「健康経営優良法人」の認定数も右肩上がり増加
開示する偏差値「健康経営度」には企業の組織や制度のあり方、対策効果などを数値化
ワークライフバランス推進や食生活・運動増進等の生活改善支援策、メンタルヘルス対策などが十分か調べる それぞれの業界内の立ち位置も示す
在宅勤務が増えたことも社員の健康管理の重要性を高める要因に

(以上)