

○ 東京海上 進出国の脱炭素リスクを算出（21/10/19 日経朝）

- ・ 東京海上は、環境規制によって企業が負うコストや財務リスクを即時に分析するサービスを開始
炭素税の導入や化石燃料補助金撤廃など、各国の政策変更の影響を細かく算出
日本企業の経営の意思決定に役立つサービスを提供 規制による影響を分析するサービスは世界でも珍しい
- ・ 英リジリエンス社に出資してサービスを開始 料金体系は今後詰めるが、売上高など事業規模によって設定
「今後 5 年間で 500 億円程度の減益影響」などと示す
規制対応のコスト負担の他、現地での購買反対などによる売り上げ減少も試算して提供
- ・ 日本では 22 年春から一部の上場企業に対し、気候変動に伴うリスクの分析や開示を実質的に義務付ける見通しであり、本サービスは情報開示の基盤として上場企業を中心に利用が広がる可能性あり

○ SOMPO ホールディングス アジアで組込型保険推進 豪企業に 55 億円出資（21/10/20 保毎）

- ・ SOMPO は、豪州の組込型保険（エンベテッド・インシュアランス^{※1}）インシュアテックのリーディングカンパニー Cover Genius（以下、CG^{※2}）に 55 億出資 同社の他、世界的に著名な投資家が出資
CG は総額 80 億円の資金調達を活かし、海外展開を加速
（※ 1：保険商品や延長保証をパートナー企業が提供するサービスに組み込み、顧客の消費行動の中で直接顧客に保険を提供する仕組み これまで生保分野で使用されていた分類ですが、損保分野に当てはめて平たく言えば、顧客から見たときに購買と保険加入が一体となって保険加入するものです。こうした購買方法は今でも実質的に存在していますが、デジタルの活用によってフリクションレス・シームレスな手続きに顧客が満足し、仕組みが普及していけば、一般代理店にとって勧誘チャンスを失うことにもつながりかねないため、日本代協としても動向には注意しつつ、顧客を取り巻くリスク全体の把握・分析を基点とした代理店による総合的なアドバイスの必要性を情宣していく方針です）
（※ 2：CG 社は 2014 年設立 旅行サイトや EC サイトを展開するグローバルデジタル企業と API 連携し、あらゆる国や言語、通貨で顧客毎に個別設計した保険を提供しています。米国 50 州や世界 60 か国以上で保険ライセンスを取得しており、貸借人、家主、住宅所有者、銀行、企業、小売り業、ギグワーカー、サイバー企業、オンライン旅行会社、レンタカー会社、航空会社向けのソリューション提供を行っています）
- ・ sompo Asia は、CG が提供する保険と延長保証のプラットフォーム「Xcover」（パーソナイズされた保険と優れた購入プロセスを提供する業界不問のグローバル保険流通プラットフォーム）を活用して顧客毎にオーダーメイドで設計した商品を提供していく
- ・ sompo Asia は、CG が提供するデータ分析フレームワークにより、戦略的パートナーのプロセス最適化を実現
somo Asia の引受能力に CG の保険ライセンスとデジタルテクノロジーを加えることで、世界中で急成長しているエンベテッド・インシュアランス市場におけるリーディングポジションを目指す
先ずアジア 14 国で提携を開始し、その後グローバルに拡大して SOMPO ホールディングスの DX を推進していく

○ 接種証明スマホ交付にマイナカード必須（21/10/20 朝日朝）

- ・ デジタル庁は接種証明のスマホでの交付について、マイナカードを必須すると公表
カードで本人確認 スマホ表示画面を自分で選べるようにして個人情報に配慮 21 年 12 月開始予定
- ・ 交付されるデータには「ワクチン接種記録システム」（VRS）が使用されるが、データの精度に懸念があり、現在確認作業中

○ 日本の平均賃金 424 万円 既に韓国にも抜かれる（21/10/20 朝日朝）

- ・ OECD 調査では、日本の平均賃金は 424 万円 35 か国中 22 位 1 位の米国（763 万円）と 336 万円もの差がある 1990 年対比で日本は 18 万円増加、米国は 247 万円増加
- ・ 韓国は 1.9 倍に上昇 既に 2015 年に日本を抜き、今は 38 万円の差が開いている
- ・ 社会保険料はこの 30 年間で月額 2.6 万円の増加 今後少子高齢化の中で、医療・介護の社会保険料負担は増す可能性があり、可処分所得はさらに下がる見込み
- ・ 課題の一つは労働生産性 一人の日本人が稼ぐ力が弱く、先進 37 か国中 26 位 G7 では最下位が固定 特に中小企業は 2003 年以降全く生産性は上昇しておらず、日本の成長の足を引っ張っている 最大のカギはデジタル化（韓国はデジタル先進国）だが、経営者の意識や人材など課題は多い
- ・ 賃金が上がらない要因の一つは非正規労働者の多さ 1990 年代には 2 割だったが現在は 4 割に 賃金が安い非正規が増えたことで平均賃金が押し下げられる構図に
- ・ 日本企業はバブル崩壊の記憶から好調期でも賃金の上昇は抑えつつ、危機の際には解雇や賃下げを抑制的に運用する傾向が強い コロナによってこの先何が起こるか分からないとの不安も強まっている
- ・ 働く側も恐怖は同じ 労組はバブル崩壊以降、雇用確保を優先し、賃上げ要求を抑えてきた 交渉力も低下し、戦後 5 割以上あった組織率も現在は 2 割を切る水準まで低下 春闘に関係ない労働者はもっと受け身の状態に置かれ、賃金決定には関与できず こうした硬直化した構造を変えることは容易ではなく、生産性向上や労使関係のあり方など、様々な課題にも向きあわなければ、世界との差はますます広がる

○ イーデザイン損保 AI が顧客に合う事故担当者を選任（21/10/22 イーデザイン損保）

- ・ 事故に遭った顧客のストレスや不安を解消するため、AI を活用して事故担当者をマッチングするサービスを開始 名称は「私のタントウシャ」（ビジネスモデル特許出願中）
約 40 秒のアンケートに答えてもらい、「ソーシャルスタイル理論」に基づき、コミュニケーションスタイルを推定 万一事故に遭った際には、米国の DataRobot 社の AI ソリューションを活用し、顧客のスタイルや事故の内容から顧客に合った担当者を選任するもの
- ・ 話のテンポ、トーンが何となく合わない、フィーリングが合わない、など対人関係のストレスをデジタルで緩和 無料サービスとして契約者全員に提供
- ・ 同社の施行結果では、9 割以上の顧客から「満足」の回答が得られたため、実用化
- ・ 事故の際に必要なヒトによるきめ細かなサービスを、AI を活用して最大化
本 AI モデルは継続的に再学習を行い、精度向上を図るとともに、得られた知見は担当者教育に活かす

○ 損保ジャパン カナダ EC ショップファイジャパンと提携 サイトに保険組込み提供（21/10/26 日経朝）

- ・ ショップファイ出店業者がクレカの不正利用で回収できなかった代金を補償する保険を提供
通常出店業者は出店契約とは別に保険契約を結び、詳細な企業情報を入力して保険会社の審査を受ける必要があるが、この手続きを無くし、ウェブサイト上で補償内容と保険料を確認して保険商品を選ぶと、契約手続きからカードの不正利用の報告まで完結できるようにする ショップファイのサービスの一部のような感覚で利用できる
- ・ 1 回の事故で 100 万円まで・年間 500 万円まで補償 売上高 1000 万円で保険料 5 万円
API を活用して事務コストを抑え、保険料を引き下げる 商品欠陥の訴訟費用も年 1 万円で提供
- ・ ショップファイの国内出店企業は 1 万社 損保ジャパンは加盟店の囲い込みを急ぐ
- ・ API 連動の仕組みを黒子化して組み込む「組み込み型保険」の一環で、「組み込み型金融」とも呼ばれる
海外ではオンラインサービスの黒子役に保険会社が機能する潮流ができて始めている 組み込み型保険の保険料割合は、現在世界で 2 %だが、2030 年には 25%・82 兆円まで拡大する見通しとの予想も
- ・ 中国のネット専業大手「衆安保険」は、アリババと商品の返品送料補償で組み、シャオミ（小米）とはスマホの破損保険を販売 他にも旅行サイトとの API 連動では運行情報や天気予報などを AI 解析してきめ細かい保険料を設定 テスラは自社の車両データを使って独自の自動車保険を販売
生データを持つ事業者がリスクを正確に把握できれば、より安い保険を提供できるとの発想
デジタル対応の成否が保険会社の競争力を分けることに

○ 保険代理店 DX フィナテキスト 中小企業向け販売基盤 開発（21/10/27 日経朝）

- ・ フィンテックベンチャーのフィナテキストは中小企業向けのオンライン保険販売プラットフォーム開発
三菱 UFJ 銀行系列のエムエスティ保険サービスと共同で 2022 年のサービス開始を目指す
オンライン上で保険の加入・管理を簡単にできるようにして専属担当がいらない中小企業やスタートアップの負担軽減
中小企業側が幅広い保険商品の中から自社に合った商品を簡単に比較できるようにした上で、契約事務のロードを軽減する
- ・ 中小企業はオーダーメイドではなく定型商品で足りる場合も多く、パッケージ保険もオンラインで販売し、低コストの商品を未取引の企業にも提供する
- ・ フィナテキストは契約から一元管理が可能で、保険会社システムとは別で稼働できることが強み
あいおいニッセイ同和系列のスマートプラス少短などの企業が導入 保険代理店向けの提供は初めて
- ・ 契約者と保険会社・代理店との間で多くの文書が飛び交う保険業界で、デジタル化が進めば、事務作業の多さが他産業と比べて際立っている保険事業全体の DX が前進する

○ あいおい損保 住宅修理トラブル事案専門デスク開設（21/10/1 あいおい ND）

- ・ AD 損保は、特定修理業者対応専門のデスクを「災害対応バックアップセンター（渋谷）」に開設
特定修理業者が介入する可能性が高い保険金請求事案を集約し、トラブルから顧客を守る
- ・ AD 損保では、8 月に修理トラブルに関する相談や優良な修理業者を 24 時間 365 日紹介する専用相談窓口を設置しているが、手口が複雑・巧妙化し、トラブル事案が増加しているため、専用デスク設置に踏み切った

（以上）