

○ 防災・減災プラットフォーム「SORAレジリエンス」を開発 損保ジャパン（23/4/5ニュースリリース）

- ・ 損保ジャパン及び SOMPO リスクは、株式会社ウエザーニュースと防災・減災に関する社会課題を解決するため、防災・減災のプラットフォーム「SORA レジリエンス」の販売を 2023 年 4 月から開始する。
- ・ SOMPO グループでは、従来リスク管理システム「SORA ONE 2.0」を販売しているが、これを自治体向けにウエザーニュースと協業して提供している「気象アラートサービス」と統合し、さらに本システムでは気象を中心としたリスク影響予測の充実を図る。顧客のビジネスモデルや防災・減災のユースケースに関する課題等に徹底的に耳を傾け、リスク情報の充実化やリスクの可視化に加えて、利便性を一新した。
- ・ 「SORA レジリエンス」のコンセプトは、「拠点リスクの今と未来がわかる、必要機能に絞った安価で直感的な防災・減災ツール」というもの。
 - ①登録した拠点におけるリスク情報の一覧化
 - ◆リアルタイム性重視：現在起きているリスク情報を把握可能
 - ◆タイムチャート：今後起きるリスク影響予測の可視化
 - ②拠点に影響するリスクはアラートメールで受信可能、そしてマップ画面で視覚的に確認も可能
 - ◆リスク情報例：・防災・減災アクションのトリガーとなる気象における各種の警報等 ・自然災害（地震、水害、台風、土砂災害等）の予測を含めたリアルタイム情報
 - ③登録できる「拠点」は自社のみならずサプライチェーンを構成する他社企業も可能
 - ④災害対応に慣れていない担当者でも直感的に触って欲しい情報が得られる UI/UX（利便性）
- ・ 2023 年 4 月から顧客に本格的に利用いただく予定。まずは無料トライアル期間を用意する。そして、気候変動によるリスクに対する防災・減災の取組み、サプライチェーンの安定化などの社会課題の解決のため、顧客の声に向き合い、今後のサービス領域の拡大を検討していく。

○ 中小機構による令和 5 年度「事業継続力強化計画の策定支援」事業の受託 東京海上日動（23/4/6 ニュースリリース）

- ・ 東京海上日動は、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下「中小機構」）による「令和 5 年度中小企業強靱化のための事業計画策定支援に係る業務」を受託した。
- ・ 近年、温暖化の影響もあり、日本全国で集中豪雨が頻発し、また、強大な地震の発生も見られるなど、自然災害による被害が激甚化している。さらに、新型コロナウイルス感染症の影響等、企業の事業を取り巻くリスクはより複雑化しており、これらのリスクに対する適切な備えは企業にとって重要な経営課題となっている。
- ・ 中でも、中小企業のリスクマネジメントの高度化は重要な社会課題であり、2019 年に施行された「中小企業強靱化法」では、各種リスクに対する初動対応から万が一の時のリスクファイナンスの準備等、より実効性のある対策が求められている。一方で、BCP を策定している中小企業は 14.7%にとどまっており、策定できていない要因として、必要なスキル・ノウハウや人材の不足が主なものとしてあがっている（2022 年帝国データバンク調査より）。
- ・ 中小機構は、簡易版 BCP である「事業継続力強化計画」の策定を希望する事業者に対し、防災・減災対策の知見を有する専門家への事業委託により、同計画の策定支援を行っている。令和 4 年度の同事業は当社が受

託し、約 1,350 社の策定支援を実施したが、令和 5 年度においても同事業の受託事業者の公募選定が行われ、当社が受託することとなった。全国約 2,000 社の支援を予定している。また、自然災害や感染症対策の計画策定のみならず、サイバーリスクにおける計画策定の支援も実施していく。

- ・ 具体的には、事業継続力強化計画の意義および認定までの流れを説明することに始まり、ハザードマップに基づく被害想定 of 把握、初動対応の明確化などをサポートする。そのうえで全国各地の拠点網を活用し、顧客ニーズに合わせてオンライン・対面を併用しながら事業者へ認定に向けた申請支援を行っていく。
- ・ 事業者に対する個別の案内の他、商工団体や地域金融機関等と連携したセミナーの開催や広報物の作成・配布を通じて、地域ごとに最適な広報活動を実施していく。また、TOPPAN エッジ株式会社と共同事業体を結成することにより、全国規模の発信も行っていく。

○ 安全運転診断アプリ「SOMPO Drive」と「安全運転割引」の提供開始 損保ジャパン (23/4/11 ニュースリリース)

- ・ 損保ジャパンは、自動車保険料の割引に適用できる安全運転診断結果を算出するスマートフォンアプリ（以下「スマホアプリ」）「SOMPO Drive」を、2023 年 4 月 17 日から提供を開始する。また、スマホアプリのリリースに伴い、2022 年 3 月末をもって適用を終了していた「安全運転割引」を、2023 年 5 月 1 日から再開する。
- ・ 「SOMPO Drive」は、損保ジャパンでの保険契約の有無にかかわらず無料で利用可能なスマホアプリ。損保ジャパンが有効と判断した走行時間が通算 10 時間以上かつ走行日数が 5 日以上の条件を満たすと、スマホアプリ内に安全運転スコアが表示される。初めて自動車保険に加入する顧客が、損保ジャパンの自動車保険に加入する場合、安全運転スコアに応じて「安全運転割引」の適用を受けられる。
- ・ 「安全運転割引」は自動車保険を新規で契約する個人の顧客を対象とした割引。ノンフリート等級が 6 (S) 等級・7 (S) 等級の顧客で、安全運転スコアが 60 点以上の場合、下表の割引率を適用する。対象となる商品は「THE クルマの保険」および「SGP」。

安全運転スコア	6 (S) 等級	7 (S) 等級
80~100 点	20%	5%
60~79 点	12%	3%

○ 航空写真を活用した「企業向け風災リスク診断ソリューション」の提供を開始 東京海上日動 (23/4/17 ニュースリリース)

- ・ 東京海上日動と国際航業株式会社は、航空写真を活用した「企業向け風災リスク診断ソリューション」の提供を 2023 年 4 月より開始する。東京海上日動の保有する過去の風災事故に関するデータと、国際航業が所有する地上解像度 5cm の超高解像度航空写真等を組み合わせて、台風や突風等の風災リスクを診断するサービスを企業向けに提供する。風災リスク診断を通じて、風災事故に繋がりがやすい老朽箇所などを特定し、企業の風災リスクの削減に貢献していく。
- ・ 近年、自然災害の激甚化や建物等の老朽化が進行しており、台風や突風等によって屋根の破損・飛散につながる風災事故のリスクが一層高まりつつある。こうした風災事故は、高額な事故に繋がる可能性があるほか、建物内の設備や商品・製品等にも被害がおよぶ可能性があることから、屋根の老朽化などのリスクを事前に把握し、予防保全を行うことが求められている。

- ・ こうした中、東京海上日動と国際航業は、東京海上日動が保有する過去の風災に関する事故データと、国際航業が培ってきたデータ取得・判読・解析技術を活用し、お客様への新たな付加価値として、「企業向け風災リスク診断ソリューション」を提供することとした。
- ・ 企業の物件情報をもとに、国際航業がもつ地上解像度 5cm の超高解像度航空写真や、東京海上日動がもつ過去の事故データを基にしたリスク診断技術などを活用し、要修繕箇所を特定する。顧客の目が行き届きにくい屋根のリスク診断を行い要修繕箇所を特定することで、企業においては修繕対応等の検討・実施ができ、災害時における事故発生確率を下げ、被害の低減につなげることが可能となる。実際に風災事故に遭われた企業に対して、航空写真を用いた風災リスク診断ソリューションを提供することで、被害の拡大や再発防止に貢献していく。

○ 少額短期保険業参入に向けた準備会社設立 三井住友海上（23/4/18 ニュースリリース）

- ・ 三井住友海上は、少額短期保険業に参入することを目的として、少額短期保険会社新設に向けた準備会社を設立した。今後は、関係当局の登録・認可等を前提に 2024 年度中の営業開始に向けて準備を進めていく。
- ・ デジタル技術の進展や社会環境の急速な変化によって、オンライン取引は拡大を続けており、顧客は幅広い選択肢の中から、最適な商品・サービスを選択できるようになった。その結果、従来のマーケットに加えて多様化・細分化された小規模のマーケットが数多く誕生している。こうした環境変化に伴って多様化するリスクや、現時点では顕在化していない新たなリスクに対応する保険商品・サービスを提供するために、新会社の設立に向けた準備会社を設立した。新会社では、デジタルを介して顧客と取引を行う事業者等とアライアンスを組み、新たに顕在化したリスクや市場のニーズを素早く捉え、魅力的な商品・サービスをタイムリーに提供していく。
- ・ 準備会社の称号は、「MSK 少額短期設立準備株式会社」。設立日 2023 年 4 月 18 日、資本金等 300 百万円（資本準備金を含む）、株主構成は三井住友海上 100%。

○ 損保、対話 AI で効率化（23/4/19 日経朝）

- ・ 損保会社大手が文書などを自動的に作る対話が AI の導入に動いている。東京海上日動は契約者からの問い合わせへの回答を自動作成する AI を開発し、6 月にも運用を開始する。損保ジャパンはシステム構築などに利用し始めた。経営の効率化が狙いだが、個人情報の漏洩などを避けるため当面は利用範囲を絞って慎重に導入を進める。
- ・ 東京海上日動は、AI が作成した回答を参考にしながら社員が契約者に回答する。業務時間を 3～5 割程度削減でき、ミスの防止や回答にかかる時間の短縮につながるとみている。
- ・ 損保ジャパンは対話型 AI をプログラミングに活用し始めた。今後は営業分野の社員にも利用を広げる方針で、約款の要約など AI に任せられる作業の選定を進めている。
- ・ 三井住友海上も照会応答効率化のため対話型 AI を導入する。あいおいニッセイ同和も照会対応への導入に向けて実証実験をする方針。
- ・ 一方で、情報漏洩リスクを抑えるため、各社は慎重に利用範囲を見定めていく。契約者の名前などの個人情報を入力しないルールも設定する。
- ・ 生保業界も導入を検討しつつあるが、損保よりは慎重だ。
- ・ 日本では当初、対話型 AI を導入する動きは限られていた。ところが今年に入って、技術開発の急速な進展に背中を押されるように検討を急ぎ始めた。

以上