

米国インシュアテック企業「Hippo社」との戦略提携について

MS & ADインシュアランス グループ ホールディングス株式会社（社長：原典之、以下「MS & ADホールディングス」）傘下の三井住友海上火災保険株式会社（社長：原典之、以下「三井住友海上」または「当社」）は、米国インシュアテックグループでホームオーナーズ保険に革新をもたらすHippo Enterprises Inc.（以下「Hippo社」）への資本参加および今後のHippo社の扱う保険について再保険契約を締結することにより、戦略提携を結ぶことに合意しました。

1. 背景

MS & ADホールディングスおよび三井住友海上は、中期経営計画「Vision2021」のもと、デジタル化の加速や自然災害の頻発化・激甚化等の環境変化を踏まえ、顧客体験価値の向上に資するデジタルイノベーションを推進しています。

Hippo社は先進技術を駆使した保険として、住宅所有者に信頼度の高いデータソースを活用した効率的なオンライン保険加入とともに、スマートデバイスにより住宅および電子機器を含む家財の補償を提供する有望企業です。

2020年7月に、MS & ADホールディングスのコーポレートベンチャーキャピタルである、「MS & AD Ventures」が出資して以降、友好的な戦略提携を検討してきました。

本提携は、先進デジタル技術を活用したグローバルベースでの社会的課題の解決、Creating Shared Value(以下「CSV」)の実現を目指す三井住友海上のニーズと、米国保険事業の長期的な成長をサポートする戦略的パートナーを求めるHippo社のニーズを背景に実現したものです。

三井住友海上は、本提携を通じて、国内外ネットワークを活用したグローバルベースでの自然災害リスク対応の高度化と先進的な防災・減災サービスの実現により、お客さまに安心と安全を提供し、活力ある社会の発展と地球の健やかな未来を支えています。

2. 本提携の目的

(1) 先進ビジネスモデルの創造

Hippo社が強みとするリスク細分型の保険引受手法やスマートホーム機器、気象データ等を活用したリスク軽減・減災サービスなど、データとテクノロジーを活用した新たなビジネスモデルの実現を検討していきます。

特に、自然災害が世界中で頻発化・激甚化する環境下、自然災害リスク対応の高度化と収支適正化は、当社の競争力や存在意義に関わる重要な課題です。Hippo社の持つAIを活用したデータ分析技術（地理情報、航空・衛星画像、気象情報、不動産関連データなど）、およびそれを活用した保険引受手法や防災・減災のノウハウを取り込むことにより、自然災害リスクの細分化や適切な料率設定、先進的な防災・減災サービスなど、日本や当社の強みであるアジアをはじめとした国内外に展開できるビジネスモデルを創造し、グローバルなCSVの実現につなげていきます。

(2) インシュアテック保険グループを活用した事業拡大

独自の革新的な商品・サービスや販売網を持つインシュアテックは、米国保険市場における成長領域の1つとなっています。特にテクノロジーを武器に特殊な引受ノウハウとお客さま満足度の高いUX（ユーザーエクスペリエンス）、UI（ユーザーインターフェース）の提供で成長するインシュアテック企業との戦略連携は、中期経営計画の重点課題である「デジタルグローバルイノベーション」と連動した中長期的な海外事業成長の有効な選択肢と考えられます。当社は、MGA^{*}と保険会社を融合させたビジネスモデルを通じて、住宅所有者に革新的な商品を提供する高成長インシュアテック企業のHippo社との戦略提携により、米国のインシュアテック市場に関する知見・ノウハウの蓄積、人脈構築を推進し、損保事業の拡大を目指していきます。

※： Managing General Agent (MGA)：元受会社から保険引受業務を請け負う権限を持つ特殊な保険代理店またはブローカー。保険商品設計、事故受付、事故調査等のほか、保険プログラムの遂行や契約者との契約交渉を行います。

3. 提携概要

(1) 転換社債の購入

元本総額	USD350M (2020年11月レート1\$=104.6円ベースで約366億円)
------	---

(2) 再保険契約

引受契約	米国ホームオーナーズ保険
引受形態	Hippo社傘下元受保険会社 Spinnaker Insurance Company の契約を比例再保険で受再

(3) 人財派遣

Hippo社取締役会へのオブザーバー1名、その他セクションへ数名程度の駐在員を派遣します。

4. Hippo社の概要

(1) 会社概要

会社名	Hippo Enterprises Inc.
本社所在地	150 Forest Avenue, Palo Alto, California 94301
代表者	Assaf Wand (CEO)
設立年	2015年 (2017年保険販売開始)
事業業態	住宅・家財保険 (ホームオーナーズ保険) を提供するインシュアテックグループ
代理店	チャネルパートナーと共同出資の代理店を運営。
従業員数	375名
元受保険会社	Spinnaker Insurance Company
キャプティブ	RH Solutions Insurance (Cayman) Ltd. でリスクを一部自家保有。

(2) 特長・強み

①データ 分析技術	多種多様なデータセットとパートナーシップ	IoTデバイス企業に加えて、不動産、ローンサービサー、金融機関、地理空間データおよび分析会社など、業界全体で成功を収めている数十の組織と提携。
	AI/MLを用いた独自の保険引受手法	複数の変数(データ)を用い、これらの相関関係からリスクスコアを算出する保険引受モデルをHippo社が策定。この変数には、家の年数、屋根のコンディション、プールの有無、構造等さまざまなものを含む。
	データを活用した先進的な防災・減災サービス	保険引受後も、リスクに関するさまざまなデータをリアルタイムで入手し、保険引受対象のモニタリングを実施。空から屋根をみて変化があればその情報を契約者に届けて事故防止につなげる、センサーで異常を検知して事故防止につなげるなど、先進的な事故防止を実現。
	さまざまな商品・サービスの保険プラットフォーム	センサー、衛星画像、地図情報等のデータを活用したAI/MLベースの先進的な保険引受判断、的確な防災・減災やメンテナンス、優れたUX/UIを通じたアプリケーションおよびクレームハンドリング、幅広い販売チャネルネットワーク等、さまざまな商品・サービスを持つ保険プラットフォームが競争力の源泉である稀有なビジネスモデル。
②販売・ 引受能力	優れたUX/UIと高い顧客ロイヤルティ	オンラインにて60秒で見積もり可能(4分で保険契約締結)。継続的なリスクモニタリング、クレームコンシェルジュの事故対応等により、平均NPS(ネットプロモータースコア:顧客の継続利用意向を測る指標)は競合大手保険会社平均の約3倍にあたる76点という高評価を獲得。
	元受キャパシティの安定確保	Hippo社は傘下に元受保険会社Spinnaker社を保有。保険会社を所有するビジネスにより、他の元受保険会社の影響を受けない安定した元受キャパシティの確保を実現することが可能。

5. 当社のアドバイザー

財務アドバイザー: JPモルガン証券株式会社、J.P. Morgan Securities LLC

法務アドバイザー: ベーカー&マッケンジー法律事務所(外国法共同事業)

会計・税務アドバイザー: デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社