国内での実績 武器に

新興国に〝橋頭堡〟築く

北京支店の開業式典で挨拶する江頭MS＆ADインシュアランスグループHD社長

《損　保》

損害保険業界にとっても海外市場は垂ぜんの的だ。国内では主力である自動車保険の需要が頭打ちの状況になり、収益も悪化している。一方でアジアなど新興国市場は自動車保有台数の増加や企業の興隆などで損保商品の需要が急速に拡大しており、将来は各社の基盤を支えるマーケットに成長すると予想される。このためMS&ADインシュアランスグループホールディングス（HD）など3メガ損保を中心に、アジア展開を加速している。

業界最大手のMS&ADインシュアランスグループHDは、傘下の損保会社2社を通じ中国事業を積極化している。あいおいニッセイ同和損害保険が7月にも浙江省杭州市に浙江支店を開設。約20人体制で事業を始め、成長が著しい同省で損保商品を提供する。日系の損保会社が同省に営業拠点を設けるのは初めてという。昨春にはグループ会社の三井住友海上火災保険も北京市に支店を設けており、浙江省での開業は両社全体で5拠点目になる。

増える車台数 市場急拡大

東南アに食い込む

また東南アジア市場にも食い込んでいる。三井住友海上火災保険が昨夏にマレーシアの金融大手「ホンレオングループ」と提携し、同国で生保事業に参入。また同グループの損保事業を取り込んで現地の顧客層を深耕している。1月には英国の投資会社と共同で、アジアのベンチャー企業に対する投資事業にも乗り出した。江頭敏明MS&ADインシュアランスグループHD社長は「世界トップ水準のグローバルプレーヤーを目指す」と将来像を力説する。

一方で東京海上ホールディングス（HD）は07年、シンガポールやマレーシアで生・損保事業を展開するアジアゼネラルホールディングス（AGH）を買収。タイやインドネシアなど東南アジア各国にも自前の拠点を設けており、ローカル市場に触手を伸ばしている。また中国では上海と広州の両市に続き、7月をめどに江蘇省蘇州市に営業拠点を設置する。今後は華北地域にも段階的に支店網を拡充していく。

垂ぜんの的

イスラム教に対応

東京海上HDは海外での生保事業にも意欲的だ。すでに中国、タイ、シンガポール、マレーシアの4カ国で事業を推進。インドでは金融サービス会社のエーデルワイス・キャピタルと生保事業を始めることで合意しており「夏までに事業をスタートする」（隅修三東京海上HD社長）考えだ。

さらにイスラム圏では、イスラムの教義に沿った保険「タカフル」の損保商品だけでなく生保商品も提供している。

3メガ損保の一角であるNKSJホールディングスも海外市場の開拓に力を入れる。10―12年度までに海外保険事業で2000億円規模の投資を行うことを表明しており、すでに第1弾の投資案件としてトルコの中堅損保会社「フィバシゴルタ」（イスタンブール）を買収し子会社化した。日本の損保会社として初めて同国に進出し、自動車保険など個人向け損保事業を展開する。

NKSJHDは他のメガ損保グループに比べると海外事業で出遅れ感があったものの、近年は中国や東南アジアで追撃している。佐藤正敏NKSJHD社長は「国内事業で培ったノウハウを生かしアジアで展開する」と自信を示す。

中国外資損保元受収入保険料ランキング

外資順位	会社名	保険料（万元）	外資シェア
1位	チャーティス（米国）	93,499	24.2%
2位	三井住友海上	37,013	9.6%
3位	東京海上日動火災	36,224	9.4%
4位	サムスン（韓国）	32,041	8.3%
5位	リバティ（米国）	31,850	8.3%
6位	アリアンツ（ドイツ）	27,477	7.1%
7位	ゼネラリ（イタリア）	18,553	4.8%
8位	チューリッヒ（スイス）	17,921	4.6%
9位	ウインターツール（スイス）	16,404	4.3%
10位	損保ジャパン	16,245	4.2%

出典：中国保険監督管理委員会（2010年1－11月）

ニッポン産業　いざ反転攻勢

保　険

成長続くアジア 収益の柱

《生　保》

生命保険各社がアジアなど海外市場への進出を本格化している。明治安田生命保険は2011年1月、中国の生保会社「海爾人寿保険」（上海市）に資本参加し中国の生保市場に参入した。第一生命保険は5月に豪州の中堅生保「タワー・オーストラリア・グループ」（ニューサウスウェールズ州）を完全子会社化する。国内市場が成熟し需要が低迷する一方、成長著しいアジアなどの新興国では保険へのニーズが高まっており、海外に進出し収益の柱に育成している。

「一定の成長力を維持するには海外進出は必要だ」。明治安田生命の松尾憲治社長は海外における生保事業の必要性をこう説明する。昨秋以降、ドイツ保険大手のタランクスとの資本提携やインドネシアの保険会社への出資を実現するなど、海外進出を加速させている。

このほど資本参加した海爾人寿保険は中国の家電最大手「ハイアール・グループ」と米ニューヨークライフが02年に設立した新興生保で、売上高に当たる保険料等収入は09年で約47億円。10年12月にニューヨーク・ライフの保有分50％のうち、明治安田生命が25％取得した。さらに近く増資を実施し、明治安田生命は出資比率を約30％まで高める意向だ。

今後はハイアール・グループと提携し、2万700O店の家電販売店網などを活用。同グループや日系企業に個人・団体生命保険を販売する。このほか「インドやタイ、ベトナムなど成長力の高い国で（進出の可能性を）探りたい」（松尾社長）と力を込める。

内需低迷

商機は…

海爾人寿保険の董事長と握手する明治安田生命の松尾社長㊧

第一生命が子会社化する豪タワー・オーストラリア・グループの本社

最大規模の買収

一方、第一生命は株式の約3割を持つタワー・オーストラリア・グループに対し、全株を取得し傘下に収める。投資額は約996億円で、国内生保による海外生保の買収額としては過去最大の規模になる見通しだ。タワー社の売上高に当たる収入保険料は10年9月期で787億円で、今後も豪州の生保市場で拡大が見込めると判断した。本格的に進出し団体保険や資産運用を推進する。

このほかにも海外で企業買収や合弁会社の設立を模索している。すでに07年にベトナムの保険会社を買収したほか、09年にはインドの金融機関と合弁で生保会社を設立し営業している。今後はインドネシアやマレーシア、中国などで合弁事業を検討する考えだ。渡辺光一郎第一生命社長は「アジアにおける保障性商品のニーズはこれから拡大する。当社のノウハウを活用し、海外事業での成長を加速させる」と語気を強める。

タイもベトナムも

生保業界では個人向け保険の保有契約高が09年度末で997兆円と、88年度以来21年ぶりに1000兆円を下回った。少子高齢化や人口減で市場が縮小し、契約高の高い死亡保障保険の需要が減少しているためだ。一方で中国やインドなどアジアの新興国では人口増加や所得水準の向上に伴い、貯蓄性の生保商品を中心に需要が伸長している。このため国内生保は海外市場に商機を見いだし、事業展開を本格化している。

「生命保険を必要とする国に制度や使命を伝え、結果として収益を上げる」。日本生命保険の岡本国衛社長も海外事業の必要性をこう説明する。同社は01年に日系保険会社として初めて、中国で生保事業のライセンスを取得。09年には合弁相手を中国長城資産管理公司（長城）に変更し、社名を「長生人寿保険」（上海市）と変えて再始動した。タイでも現地の大手生保に出資して関係を強めており、海外に橋頭堡を築きつつある。

生保大手4社の一角を占める住友生命保険は09年、ベトナムへの進出を決めた。ベトナム最大の国営商業銀行であるベトナム農業農村開発銀行（アグリバンク）と保険事業で提携し「先遣チームが実務協議に入っている」（佐藤義雄住友生命社長）という。住友生命のノウハウとアグリバンクの顧客基盤を融合する考えだ。このほか中国でも05年から合弁会社を設立して生保市場に参入しており、拠点網を整備し攻勢を強めている。