

SUSTAINABILITY TRANSFORMATION

サステナビリティの実現に向けた変革

社会のサステナビリティを実現するために私たちにできることは何か——。三井住友海上では、「地球環境との共生 Planetary Health」「革新的テクノロジー Innovative Technology」「強韌性・回復力 Resilience」「包摂的社会 Social Inclusion」という4つの軸でサステナビリティを実現していく。この章では、それぞれの軸において、まさに「未来を変えるチカラ」につなげていくための活動を紹介する。



CASE 01

Special Issue 01

船曳真一郎×平原依文

いま企業に求められる 本質的な「トランスフォーメーション」とは

企業はいま、さまざまな領域で変革が求められている。
三井住友海上 社長の船曳真一郎がWorld Road共同代表の平原依文を迎え、変革について語り合った。

text by Fumihiko Ohashi | photographs by Masahiro Miki | styling by Tomohiro Saito | edit by Akio Takashiro
大橋史彦 = 文 三木匡宏 = 写真 齊藤知宏 = スタイルング 高城昭夫 = 編集



ひとりの夢がみんなの夢になる 一言で夢を語ることの意義

船曳真一郎（以下、船曳） 平原さんと共同代表の市川さんが企画された、世界201の国と地域の人々の夢を集めた書籍『WE HAVE A DREAM 201カ国202人の夢×SDGs』を読んで、率直にいいなと思いました。平原さんの発言から気づきや勇気を得たり、こんな

生き方をしたりしようと、若い人たちに考えてもらいたい。

平原依文（以下、平原） この本は当初「I HAVE A DREAM」というタイトルだったのですが、この本に登場する共同著者の皆さんと一緒につくっているうちに変わりました。制作開始から半年で40カ国しか集まらなくて、どうしようかと、市川と焦っていました。すると、その40カ国の仲間たちが国境を越え、私たち世代の強みであるSNS上で、何か困りごとがあるのかと聞いてきたのです。そこで、実は人数が足りないから出版がちょっと先になるかもしれないと正直に言うと、「なんで早く言ってくれないんだ。みんなで一緒につくっているプロジェクトじゃないか。私たちは夢を語って終わりではない。この本を一緒に完成させ、世界中にいる誰もお互いの夢から学び合える世界をつくるのが夢なんだよ」と言ってくれたのです。40人全員が動いたら、一気に夢が集まり、あっという間に201の国と地域が揃いました。

ひとりの夢がみんなの夢になるのはこういうことなのだと思います。時代は「I」から「WE」にシフトしたと感じました。それで書名を『WE HAVE A DREAM』に最後の最後に変更しました。こういうお互いの夢を共有し合えることがすごく大事な世界になってきています。サステナビリティや気候変動に関しても、大きな一軒家である地球がもつ、限りある資源をどう循環させ守っていくのか。「WE」で考えないと解決できません。人と人が手を取り合えば、どんな無理難題も乗り越えられると思います。

船曳 いろいろな場所に行き、いろいろな環境や人に触れることは、すごく大事なことですよね。実は私も、東京で生まれて東京で育て、東京のどこかの大学に行く。それでいいのかと疑問に思い、神戸大学へ進学することを決めました。海外に行けたらもっとよかったのかもしれませんが（笑）。

新しい場所で違う環境を求めることは、す

ごく重要だと思います。それは仕事も同様です。ひとつの会社のなかでいろいろな地域や職種を経験してほしいと思っています。無駄な経験はありませんし、自分で気づいていない価値に巡り会えるチャンスとしてとらえたほうがいいと思います。平原さんは、たびたび環境が変わっていますがどうでしたか。

平原 私は、小学1年生のときに出会った中国人の女の子が魅力的で、この子みたいに芯が強い子になりたいと思い、中国の学校に留学しました。そうしたら今度はカナダの国籍をもっている子に会い、多様性を尊重する文化を学びたいと思いカナダに行きました。

日本人が私ひとりの環境でしたので、毎回環境が変わるときは居心地が悪かったです（笑）。「〇〇人はこうだから」という固定観念から考えると何も進みません。常に目の前にいる人とどのようにして「いま」という時を共有し、新しい時間を築いていこうかと考えました。それが自分の思考の柔軟性にもつながっていて、誰と会っても、毎回ゼロから物事を考えることができます。目の前にいる人

船曳真一郎

三井住友海上
取締役社長

SHINICHIRO
FUNABIRI



1960年生まれ。東京都出身。83年神戸大学経営学部卒業、住友海上（現：三井住友海上）入社。営業企画部長、経営企画部長、東京企業第一本部長などを歴任。MS&ADインシュアランスグループホールディングスグループCDO、CIO、CISOなどを経て、21年4月から現職。

平原依文

World Road
共同代表

IBUN HIRAHARA



World Road共同代表、HI代表、Fun Group執行役員チーフ・サステナビリティ・オフィサー（CSO）を兼任。中国、カナダ、メキシコなどへ留学後、早稲田大学を卒業。ジョンソン・エンド・ジョンソンなどを経て2019年にWorld Road、22年にHIを設立。

の話に耳を傾け、その人の国の文化を尊重することができるようになりました。

船曳 そのような経験のなかで、コミュニケーションを醸成するとか、あるいは夢の実現の道筋を用意するといったような、いまの仕事の発想が生まれたのでしょうか。

平原 日本の教育を変えたいと思ったのです。選択問題から選ぶ教育ではなく、自らの力で考え、新たな選択肢を創り出していく教育を展開したいと思い始めましたが、本格的に取り組もうと考えたのは、東日本大震災のときです。

持続可能な未来へつなげていくために 教育から日本を変える

メキシコに滞在していた2011年3月9日に、母から電話がかかってきました。父が病気で手術を受けるというのです。それで急遽11日に帰国。成田空港に着き、バスで東京に向かって途中に地震が起きて、高速道路の

上で動けなくなりました。高速を降りてヒッチハイクで病院まで行くことにし、車に乗せてくれたおばあちゃんが、いまの活動を後押ししてくださったのです。

そのおばあちゃんにメキシコから帰国したことを伝え、「メキシコだったら知らない人の車に乗れた?」と聞かれたので、「危険だから乗れません」と答えました。すると、「そうだよね」と答えてこう言ったんです。「日本は、こんなに安心・安全な国として世界中から認められている。それは当たり前のことじゃないんだよ。わかっている?」と。私はわかっていますでした。

船曳 日本の素晴らしさをあらためて思い知らされたわけですね。

平原 ずっと海外がいい、海外の教育を日本にもってきたいと思っていたのですが、おばあちゃんから「もっと若い人たちで日本を変えてよくしてよ」と言われ、その言葉をきっかけに拠点を日本に戻すことにしました。

社会に変化を求める前に、まずは自分自身を変え、変化を起こす。日本中の若い人たちに自分の軸を育む教育を広めることも大事ですし、社会貢献と企業成長の両輪経営をする企業を増やすことが持続可能な未来につながることを確信し、起業しました。

船曳 変えたい。変えないといけない。ハイレベルですね。

平原 船曳社長も社長に就任されてから、大きな変革に取り組まれています。

船曳 変革しなければ

ならない動機は、このままじゃいけないという危機感からではありません。そもそも企業というものは変わっていかねばならないのです。私は、そういう経験をしてきました。

若いときには、世の中を変えるようなミュージシャンやファッションデザイナーに憧れたこともありましたが、この会社に入りました。この会社に入ったらちゃんとやらないと、人生において何も成果を残せないと思い、必死にやってきました。最初の20年間はずっと営業。当時ほどの保険会社も、同じ約款で同じ商品売ってました。そんな状況を変えたいと思っていました。

平原 変えるためにどのようなことをされたのでしょうか。

船曳 ある保険代理店が業界を変えたいと考え、いままでの業界にない新たな事業のために会社を設立しようとした。私は、そこに投資しようと思ったのです。社内ではハードルがすごく高く、なかなか決裁が下りなかったのですが、財務部門の当時の課長が「こういうことをやっていかないと、変わらない」と後押ししてくれました。少額でしたが出資することができ、この事業の立ち上げにかかわれたことは、自分にとってすごくいい経験になりました。

若い人の挑戦を 実現できる体制をつくる

既存の秩序を変えたいという気持ちを生かせる環境をつくることは、経営者の役割のひとつです。あとき、応援してくれた課長がいなければ、あのような経験はできなかった。でもそういう人は少ないのが現実です。会社は、挑戦する気持ちを受け入れ、成就できるように運営することが大切です。「変われ」「変われ」とただ言うだけでは変革できません。誰かに言われなくても、変わりたい人は行動を起こしていると思っています。変わりたいという社員の気持ちが結果につながるように経営していかなければならない。それが、僕に



とつての変革です。

平原 出資するにはいろいろなリスクがあったと思います。それでも船曳社長は何とかかわりたい、出資したいと思った。それを突き動かした理由は何ですか。

船曳 2点あります。ひとつは、まだ誰もやっていない事業を応援することで、会社の利益に貢献できる。もうひとつは、決まりきったルーティーンの営業作法からの脱却です。違う武器を手に入れ、お客さまに提案できるツールを増やせると考えたのです。

人がやっていないものを提供することは、業界の秩序を壊すことになりませんが、お客さま目線であるのは間違いありません。それは、どんな仕事をするにも共通することだと思えます。お客さま目線の新たな取り組みに挑戦することで、何物にも変えがたい喜びを感じることができました。

平原 船曳さんは誰もやったことがないことに対する恐れはなかったのでしょうか。

船曳 恐れはありましたね。恐れというのは、経験や年齢によって違ってくると思います。歳を取ると、経験に基づいてリスクが見えてくるので、やりたい気持ちよりもやりたくない気持ちが強くなる。私も40代、50代で当時の局面に立ったときに同じような行動ができるかという、自信がないです。それは、知恵も経験もあるからです。

変革にチャレンジするには、若いときほどチャンスが多いと思います。だからこそ若い人のそういう気持ちを実現できる体制を会社がつくっていけないと、変革を実現することはできないのです。

ただ保険業界は認可事業であり、社会に貢献することを大前提としているので、コンプライアンスが一段と求められます。人と違うことをやれば何でも先駆者になれるわけではありません。チャレンジする気持ちを社会に受け入れられるかたちにする。つまり、意志と知恵を最適化していく必要があるのです。

平原 私はこれまで怖いと感じることばかり

たったのですが、自分が意思決定したことに対して責任をもつということだけはふれずに続けてきました。はじめて留学するときに、空港で母に「これからは全部自己責任で」と言われました。「悪いことがあっても他人を責めず、自分が決めたからには自分で責任をもって」と。それ以来、何かをするときの判断軸としているのが、責任をもてるかどうかで

す。本当にその挑戦は責任をもつほどやりたいことなのかどうか。つまり、やりたいと思う気持ちがやりたくない気持ちを上回ったときです。

船曳 仕事を進めていくなかで、今後変革したいと思うことは何ですか。

平原 いま、私は2つの会社を経営しています。WORLD ROADでは学生に対する夢教育を行っています。HIでは、企業や自治体に対するESGコンサルティングや研修事業です。どちらも私自身のパーパスである「社会の境界線を溶かす」を軸に志をもって取り組んでいることです。そのなかでも、特に責任をもちたいと思うのは、子どもたちに対してです。

普段学生と接していると、毎日気候変動に関するニュースを目にするので「自分たちが大人になったとき地球は残っているのでしょうか」と聞かれますし、ニュースで女性があまり取り上げられないのを目にし「女性はリーダーになれないのでしょうか」と質問されます。この景色を変えていかないと、子どもたちが幸せになれない。この景色を変えていくために、企業と一緒に企業のあり方を考えながらビジネスのやり方を変えていったり、組織内の体制を変えていったりしています。い



ま社会に対して不信感を抱いている子どもたちは多いです。その子どもたちがもっと明るく前向きに思える世界をつくりたいです。

大人になっても活躍できる と思える土台づくりを

学生に夢を聞いたら、すぐに答えられると、皆さん思われるかもしれませんが、必ず子どもたちに聞かれるのが、「どっちの夢？お金のための夢？それとも自分が社会のためにしたい夢？」。それにアイデアを考えるよう促すと、「このアイデアは合っていますか」と聞いてくるのです。アイデアなので、合っているも間違っているもないのですが、不安なのです。この不安を取り除き、失敗を許容し、挑戦できる環境をつくるのが、いま必要なことなのです。

船曳 そういうことを実現するために、どんなことができたらいいと思いますか。

平原 いま私の会社には、14歳から20歳のインターンが15人います。この子どもたちはみんな学生団体の代表などをやっています。そんなZ世代の子たちがいま企業に求めていることは「挑戦できる環境」「透明性のある経営」そして「社会貢献」だと思います。「会社は

強みを見てくれるのか」「サステナビリティについてどの会社もいいことばかり言っているけど、どれを信じればいいのか」。この子たちが信じられる会社を増やしたいし、この子たちが社会人になっても自分らしく活躍できるような環境をつくりたい。

それを実現するために、学生たちが企業の経営陣にメンタリングを行う「リバースメンタリング」というかたちで入ってもらって、一緒に課題解決に取り組んでいます。企業側にも、アイデアはあってもリスクを考えると想定しづらいなど、いろいろと足りない部分があるので、いいアイデアのある人がサポートすればいいという考え方です。これをどんどん浸透させたいです。自分が大人になっても活躍していけると思える土台づくりを、特に大企業と一緒に取り組んでいきたいという思いを強くもっています。

船曳 確かに会社に入るとチャレンジしづらくなるのは、その通りかもしれません。当社は「経営理念（ミッション）」「経営ビジョン」「行動指針（バリュー）」を定めています。それらは時代によって、どういう課題認識をもち、具体的に何をしたらよいのかを考えるためのものです。さらに、中期経営計画では「地球環境との共生」「革新的テクノロジー」「強靱性・回復力」「包摂的社会」の4つを取り組むべき社会課題としました。そうした社会に対するコミットメントを示すことで、社員にどう変革にチャレンジしたらいいかという価値観を示しているつもりです。

平原 価値観を示す以外に何か具体的な取り組みはありますか。

船曳 どうしたら変革を実現できるかという手段を用意することが重要だと考えています。その手段は、やはりデジタルが最優先であり、デジタル領域を学ぶ環境を整えてデータサイエンティストを育成しています。また、保険業務では気象を予測できれば、リスク管理の実効性がさらに高まるので、気象予報士の資格を取得できるコースなども設けています。

勉強しなさいと押し付けるのではなく、変革へのチャレンジを実現する手段として学びの機会を提供し、やってみたいと思う人に勉強してもらっているのです。

誰もが自由闊達に意見できる環境をつくりたい

会社は利益を出していかないといけないわけですが、社員も同じ基準で利益を出すことを考えてしまうと、売り上げの目標だけが頭のなかを占めてしまいます。仕事は楽しくなければなりません。私はチャレンジすることで、その楽しさを社員一人ひとりに感じてほしいのです。

平原 営業の時代に、大手IT企業の担当をされたという記事を拝見しました。苦しいこともたくさんあったと思うのですが、営業を続けられた理由は何でしょうか。

船曳 この会社は人と違うことを許容する度量があるなと信じていた。若い人にもやっぱりそのように思ってもらえるといいですね。

平原 当時は新しい領域で、企業としてチャレンジしなければならぬタイミングだったと思います。どのように違いを実行されたのでしょうか。

船曳 それまでできなかったことを、できるようにしました。補償の幅を広げることや保険料を見直すことなどが、お客さまのためになり、社会のためにもなると。信念と情熱をもって行動することで、最後は会社も受け入れてくれました。

商品パンフレットを持って右から左に走り回るだけでは、毎日が変わらない仕事になってしまいます。そこにどう変化をつけていくかが大事なのです。

平原 どうすれば変化をつけることができるのでしょうか。

船曳 どこに変化をつけると新たな価値が生まれるかを常に考えることが大切です。それには、情報力がものをいいます。いろいろな人に会う、違う場所に行くことで情報を得て、そしてたくさんの人と意見を交わすことがとても重要になってくると思います。

少なくとも当社のなかでは、自由闊達に意見を言える環境をつくりたい。それが本当のカルチャー変革につながっていくのだと思っています。①

船曳真一郎衣装：ニットジャケット¥74,800（ラルディーニ）、シャツ¥27,500（ジャンネット）、パンツ¥35,200（ベルウィッチ/以上ビームSF tel. 03-3470-3946）





CASE 02

Planetary Health

保険で気候変動の解決に挑む

今日の1歩が2050年につながっている 「気候変動対策」の意義、そして希望について

いま、「気候変動対策」は最も重要な経営課題のひとつに掲げられている。対策を指揮するチームは、経営企画部に設けられた。チームは何を見据え、いかにして全社を気候変動対策に向かわせたのか。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

図頭磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

2021年4月に三井住友海上の経営企画部に新設された「気候変動対策チーム」とは、何をするためにつくられたチームなのか。そもそも気候変動対策は、経営企画部の仕事なのか。

「経営企画部だけの仕事ではありません。い

ま、気候変動対策は、三井住友海上が総力を挙げて取り組むべきものです。損害保険の持続可能性を左右する最重要課題。それが気候変動であると、私たちは認識しています。あらゆるステークホルダーとともに全社員が実践していくフェーズにあるのです」

気候変動対策が自走するシステムを構築

前言は、経営企画部SX推進チーム（旧気候変動対策チーム）のトップ、関口洋平によるものだ。「気候変動は損害保険の持続可能性を左右する最優先課題」とする関口

の認識は、三井住友海上という大きな組織を動かすための信念となっている。

「損害保険は、持続可能な社会や経済があって成り立つビジネスです。近年では、数十年に一度といわれる災害による甚大な被害が毎年のように発生しています。例えば、風災・水災によってお支払いする保険金の額は過去に例を見ないレベルにまで膨れ上がっています」

損害保険は、健全な経済活動や安心・安全な日々の営みが繰り返されてこそ、ビジネスモデルとして持続可能になる。自然災害によって安心や安全が脅かされ、リスクと補

償のバランスが大きく崩れるような未来では、損害保険というビジネスは成り立たない。

「自然災害への補償を含めた保険を提供し続けることが、三井住友海上の社会的責任であり、存在意義です。気候変動という現代のトップリスクに対してアクションを起こしていけないと、私たちにサステナブルな未来は訪れないのです。いまこそ、三井住友海上は社員一人ひとりが受動的なアクションではなく、能動的なアクションを起こしていかなければならないのです」

何事においても、アクションの継続には、それを支えるモチベーションが必要となる。

全社的にアクションを起こし続ける状況を生み出すためには、先導役のSX推進チームがそのためのモチベーターになるほかに選択肢はなかった。

「まず、21年4月からチームが取りかかったのは、6つの領域で全社横断的なタスクフォースを組成することです。その6つとは、①商品・サービス、②マーケット戦略、③資産運用、④自社事業の脱炭素、⑤リスク分析、⑥海外事業。異なる部署や役職の社員が集まったそれぞれのタスクフォースにおいて、部門の壁を乗り越え、三井住友海上という会社への愛情すら俯瞰しながら、『気候変動対策』という大きなタスクに向かって一丸となり、有効な施策を打ち出し、実行していく。こうした仕組みがエコサイクルとして自走するための軌道に乗せるまでが、SX推進チームの意地と執念の見せどころでした」

経営とは思想だ。それは人間と世界についての真実を語り、私たちに新たな価値を伝えるものだ。すなわち、「誰よりも真実を直視して、まだ誰も見たことのない新たな価値への道筋をつける」のが、経営企画部の仕事だろう。このような定義が成り立つのであれば、SX推進チームが経営企画部に設けられたことの必然性にも深くうなずける。SX推進チームは、課題を見事に直視し、道筋をつけた。しかし、タスクフォースの各メンバーのモチベーションを高く保ち続けるための魔法はなかった。事あるごとに粘り強く気候変動対策の重要性と必要性を説いていったという。そこに信念があるのであれば、「諦めないこと」もまた、仕事の本質だ。

いま、この時、が変革の起点となる

三井住友海上で現在のように環境への取り組みが重要な経営課題に据えられる前夜においては、CSRの一環として扱われてきた歴史がある。この分野に当時から携わってきたのが、経営企画部SX推進チームに属する

社会の脱炭素化に資する主なグリーン商品

2050年までに温暖効果ガス排出量の実質ゼロ（ネットゼロ）を目指す三井住友海上の主なグリーン商品。

メガソーラー 総合補償プラン	メガソーラーに関する財物損害リスク、利益喪失リスク、賠償責任リスク、日照時間不足リスクなどを総合的に補償するプラン。
小型風力発電設備 総合補償プラン	小形風力発電設備の運営に伴う設備等の財物損害リスク、利益喪失リスク、賠償責任リスクを総合的に補償するプラン。
洋上風力発電 パッケージ保険	建設中および操業中の洋上風力発電機(着床式・浮体式)に関する財物損害リスク、利益喪失リスク、賠償責任リスクを包括的に補償する。
地熱発電設備 総合補償プラン	地熱発電施設に関する財物損害リスク、利益喪失リスク、賠償責任リスクなどを総合的に補償するプラン。
グリーン電力証書 安定供給支援保険	グリーン電力発電者の稼働停止により、証書発行事業者が一時的にほかの発電者等からグリーン電力の環境価値を調達することにより生じる追加費用を補償する。
EV充電設備損害 補償特約	会員制カーシェア事業等のEVを活用したビジネスを行う事業者を中心に、自動車事故によるEV充電設備の財物損害や使用できない間の代替充電費用を補償する。
カーボンニュートラル サポート特約	火災等事故時の原状復旧等の費用に加えて、温室効果ガス排出量削減につながる設備の設置、仕様の変更、機能の追加等の費用を補償する。
災害時応援協定に 基づく電動車等貸 与時のレンタカー 費用特約	災害時応援協定に基づき非常用電源として電動車等を自治体へ貸与し、その代替となるレンタカーを手配した場合に発生するレンタカー費用を補償する。
PPA事業者向け 近隣住民見舞金 保険	賠償責任の発生しない自然災害により、設置・管理する太陽光発電設備が近隣の財物に損害を及ぼした場合、支出した見舞金等の費用を補償する。
インバランスリスク 補償保険	市場価格に連動した電力買取（FIP）制度において、発電量が計画値を下回った場合に再エネ発電事業者やアグリゲーターが負担するインバランス料金にかかる損害を補償する。

Planetary Healthタスクフォース（2021年5月～）

経営企画部に気候変動対策チームを新設（2021年4月）。すべての事業領域・部門で気候変動対策を推進するため、6つの領域で部門横断のタスクフォースを組成（約100人が携わる）。

取締役会・経営会議

サステナビリティ委員会（運営事務局：経営企画部・SX推進チーム）

タスクフォース

商品・サービス	マーケット戦略	資産運用
防災・減災、脱炭素化を支援する商品・サービスの開発	再エネの普及や脱炭素化を支える産業・市場の獲得	ESG投資の推進 投融資先企業の脱炭素化支援
自社事業の脱炭素	リスク分析	海外事業
環境負荷低減の推進 社有車のHV化・EV化 代理店の脱炭素化支援	気候変動に伴う物理的 リスク、移行リスクの 分析	海外拠点との情報共有 国内外一体での取り組み 推進

山口彩子である。

「当時と比べたら、現在の状況には隔世の感があります。人類の幸福が、安定した気候と健全な自然環境の上に成り立っているということは地球上の誰もが疑うことのない事実です。三井住友海上の社員は、保険事業がそれをどのように支えているのか、支えていくべきか、ということについて深く理解をし、あらゆる立場を超越して、ひとつの目標に向かうことができています。『気候変動対策』は、三井住友海上をひとつにしなが、外部のあらゆる組織ともつながっていくためのキーワードになっているのだと思います。そして、このような動きは気候変動対策だけでなく、ESGを網羅する動きとして広がっています」

実際に成果が生まれている。21年4月からの1年強の間に、「脱炭素社会への移行に向けた商品・サービスの拡充」「投融資ポートフォリオにおける温室効果ガス排出量削減」「三井住友海上が自身の業務のあり方やエネルギーの使用方法を見直す」といった取り組みがワークしているのだ。

「例えば、気候変動対策に資する当社の商品・サービスを『グリーン商品』と新たに定義することにより、新商品開発の柔軟性と頻度と速度と濃度を大きく上げることに成功しました。『グリーン商品』と定義する前は4商品にすぎなかったラインナップが、現在では13商品にまで拡大しています」

その13商品のうちのひとつが「カーボンニ

ュートラルサポート特約」だ。これは企業向けの火災保険（企業財産包括保険）において、被災建物などの復旧時に新たに温室効果ガス排出量削減につながる

設備などを採用する際の追加費用を補償するというもの。従来の損保業界にはなかった枠組みを新たに提示しながら、21年8月から販売を開始した。

「いま、私たちは2050年ネットゼロ達成に向けて、保険引受、投融資、自社事業における脱炭素化取り組みの状況を『MS Green Index』として見える化し、KPIと進捗を開示しています。例えば、『グリーン商品』に加えて『再生可能エネルギーの発電設備』や『EV（電気自動車）/FCV（燃料電池自動車）』などに関する保険引受をトータルで『グリーン引受』と定め、22年から25年までの元受保険料の年平均増収率18%を目標にしています。当社がグリーン商品を開発して保険の引受が拡大することで社会の脱炭素化と当社の成長が同時に実現します」

独自のグリーン指標についてこう説明してくれたのは、同チームで気候変動対策と自然資本・生物多様性の保全・回復などの取り組みを推進するPlanetary Healthタスク

フォースの事務局を担当している玉垣裕美子だ。彼女が続けて言う。

「2050年の段階では、社会的な意識や革新的技術の進展により、気候変動がいまよりもよい方向に向かっていることを心から願っています。もし、2050年の時点で三井住友海上の社員がどこかでこの冊子を目にして、21年から始まった気候変動対応が大きなターニングポイントだったんだなと感じてくれればとても嬉しいです。そして、その未来では、また新たな課題に向き合っていくといけないと思いますが、社会にポジティブな価値を提供しつつ、当社の企業価値向上にもつながっているビジネスを展開していることを期待します」

すべては、持続可能な未来を思い描くことから始まる。SX推進チームが発足した21年4月から現中期経営計画が終幕となる25年までに起きること。それが変革の重要な起点であったと、未来の三井住友海上の社員は深くうなずくに違いない。⑩

関口洋平

経営企画部
SX推進チーム長
2001年入社



YOHEI SERIGUCHI

2021年に経営企画部内に新設された気候変動対策チームのチーム長に就任し、全社横断で気候変動対策に取り組むため6つのタスクフォースを組成、全体をとりまとめる。22年からは環境（E）に加えて人権など社会（S）の領域を幅広くカバーするSX推進チーム長に就任。

山口彩子

経営企画部
SX推進チーム
課長
2002年入社



AYAKO YAMAGUCHI

海外子会社を含めグループ全体のESG取り組み全般を担当する。環境への取り組みをCSRとして推進していた時代から携わり、SDGsやCSV取り組みの企画・浸透を図る。保険引受、投融資などの事業活動を通じた社会課題解決の取り組み策定などを進めている。

玉垣裕美子

経営企画部
SX推進チーム
課長代理
1999年入社



YUMIKO TAMAGAKI

持株会社の広報・IR部で投資家とのコミュニケーションやESGの情報開示に携わったのち、2021年に経営企画部気候変動対策チームに就任。気候変動対策と自然資本・生物多様性の保全などを推進するPlanetary Healthタスクフォースの運営、サステナビリティ委員会の事務局を担当する。



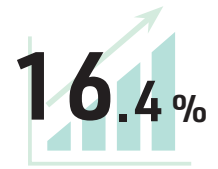
左から、MS&ADインターリスク総研の原口真、経営企画部 SX 推進チームの浦嶋裕子、山口彩子、藤田知子、玉垣裕美子、関口洋平



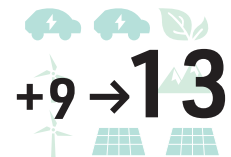
MS Green Index

グリーン引受の増収、投融資先との建設的な対話、温室効果ガス排出量の削減などを「MS Green Index」として設定し、進捗を開示していく。

グリーン引受の元受保険料増収率
(2021年度)



グリーン商品のラインナップ
(2022年6月末)



2021年度温室効果ガス排出量
40,097t-CO2
※Scopel+2



社有車電動化
(2022年5月末)



再生可能エネルギー導入率
(2022年3月末)



気候変動の研修
延べ受講者数
(2022年5月末)



CASE 03

Planetary Health

サステナビリティの実現に向けた変革

あらゆる命の輝きとともにいまこそ前へ 「生物多様性」への取り組みが自社と社会を変える

「安定した気候」と「生物多様性が保全された健全な生態系」に関する取り組みは不可分だ。三井住友海上は、レジリエントでサステナブルな社会の実現に向けて、自然資本・生物多様性の保全・回復にも取り組んでいる。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

國領磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集



「始まりは、1984年のこのビルの竣工でした」

そう切り出したのは、経営企画部SX推進チームの浦嶋裕子だ。三井住友海上の駿河台ビル（東京都千代田区神田駿河台）にある低階層（3階）の屋上庭園は、当時の大正海上の本社ビル竣工時から受け継がれてきたものだという。

にして、01年以降は、植物・鳥・虫・人間といったさまざまな命が種族を超えて都会のなかでともに安らげる緑地へと進化していったのです」

12年から13年の改修工事では、それまで常緑樹中心だった植栽に地域在来の落葉樹や果樹をバランスよくプラスして緑の多様性を深め、野鳥の水浴び場となるバードバスも設置している。13年には地上からの直通エレベーターが設けられた。時間内（3月～10月は平日10時～17時、11月～2月は平日10時～16時）なら誰でも自由に見学できる。

また、毎月第2木曜日には専門家を講師に迎え、一般の方に向けてバードウォッチングを開催している。野鳥との屋上庭園の親密な関係性について教えてくれたのは、同チームの藤田知子だ。

「12年からの再開発では『エコロジカルネットワークづくり』をコンセプトに掲げました。野鳥が皇居と上野の不忍池を往復するときの中継地点として屋上庭園を機能させながら、都市における生態系の回復を目指してきたのです。野鳥をはじめとする生物にとっては、実や蜜、果樹（ミカンや柿、栗など）、花卉などがあることにより、大変に好ましい環境になっています」

多くの命が憩う緑地を整備してきた歴史

「駿河台緑地の取り組みは、1980年代に近隣の住民からの要望を取り入れ、都心の景観を美しいものにしながらか地域と共存共栄していくという意図でスタートしたのが最初です。2001年に三井海上と住友海上の合併によって三井住友海上が誕生した際には、どのように屋上庭園を有効利用していくかを考えるプロジェクトチームが立ち上がりました。このときから『周辺地域の生態系に配慮した緑地』という視点を取り入れ始めたのです」

取り組みの成果は明らかだった。鬱蒼としていた木々を剪定・間伐し、光や風が行きわたる設計に変えた。そして、農業散布を廃止した。これらにより、樹木に活力がもたらされ、さまざまな鳥類や虫など多くの生物が集まる場所になっていったという。

「03年には庭園に菜園スペース（現在は近隣の在住者・在勤者に2年単位で抽選・無料貸出中）を設けました。これが『ロハス』の文脈で注目され、新聞や女性誌などのメディアに取り上げられて話題にもなりました。このよう



企業と生物多様性イニシアティブ (Japan Business Initiative for Biodiversity)

JBIBは、三井住友海上が開催した「企業が語るいきものがたりPart1」において、参加企業に生物多様性の保全に関する研究を共同で進めていくことを呼びかけ、各業種を代表する企業14社の賛同を得て2008年4月1日に発足した。国際的視点から生物多様性の保全に関する共同研究を実施し、事業活動と生態系との調和を願って協働するなかで、生物多様性の保全と生物資源の持続可能な利用の実現方法を社会に提供することを目指している。17年には、第5回生物多様性アワード（イオン環境財団主催）の優秀賞を受賞、19年には、生物多様性アクション大賞2019で入賞を果たす。22年7月時点で、正会員39社、ネットワーク会員19社、計58社。



初会合の様子。

屋上庭園といえば、芝生や膝下くらいの背丈の草花が一般的だが、ここでは見上げる高さの木々が数多く茂っている。平均で1m、最大で1.2mの深さの土を庭園の地下層に入れてもビルが荷重に耐えられる設計になっているのだ。

16年以降、駿河台緑地で観察できた野鳥は25種だという。そのなかでも都会で巣づくりをする事例が珍しいとNHKや野鳥の専門誌などからも取材を受けてきたのがヒメアマツバメだ。

「ヒメアマツバメは、天敵を避けるために絶壁にある凹みの部分など、特殊な場所に巣をつくります。そのため、街のなか、ましてや都心で営巣することは非常にまれです。屋上庭園の上空、三井住友海上駿河台ビルの地上100m地点には、ヒメアマツバメが好みそうな構造が偶然にもありました。さらには、屋上庭園の多様な生態系により、巣の材料や食べるものに恵まれたことが営巣の条件としてはまったのだと思います」

12年に駿河台ビルの向かい側に竣工した駿河台新館に設けられている緑地を合わせると、ふたつのビルの総緑地面積は7,090㎡にもなる。いま、これらの緑はあらゆる生物にとって潤いと安らぎの場所になっているだけでなく、ヒートアイランド現象の緩和、大気の浄化、雨水の貯留といった面でも機能している。

努力の日々をさらなる前進の力に変えて

「自然と人間の共生について1980年代から深く考え続けてきた三井住友海上には、生物多様性についての日本企業の取り組みをリードする責任があるのです」

そう熱く、真摯に語るのは、MS&ADグル

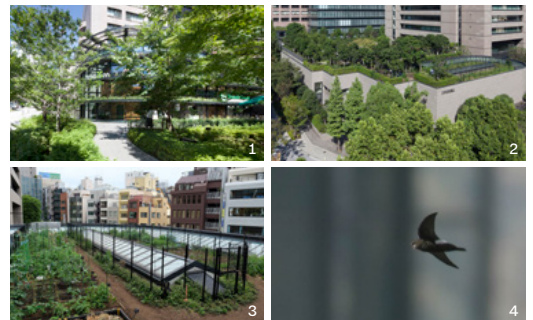
ープのMS&ADインターリスク総研に属している原口真だ。若い時分から環境問題のコンサルタントとしてキャリアを積み重ねてきた彼は現在、生物多様性の取り組みを推進するスペシャリストとしてMS&ADグループのみならず、日本の産業界全体を牽引する存在となっている。

「2007年に三井住友海上は、『企業が語るいきものがたりPartI』という生物多様性について考えるシンポジウムを開催しました。そのときに参加いただいた企業に生物多様性の保全に関する研究を共同で進めていくことを呼びかけ、さまざまな業種を代表する14社とともに08年に発足させたのが、『企業と生物多様性イニシアティブ (Japan Business Initiative for Biodiversity (以下JBIB))]』です。その後、賛同企業も増え22年7月時点では正会員が39社、ネットワーク会員が19社にまで拡大、徐々に活動の輪が広がっています」

JBIBは、生物多様性条約締約国会議(COP: Conference of the Parties)にも参加するなど日本のみならず、国際的な連携のなかで取り組みを進めてきた。三井住友海上はJBIBの設立当初から会長会社として活動を推進し、18年からはMS&ADホールディングスが会長会社を引き継いでいる。また、MS&ADホールディングスは19年の世界経済フォーラム年次総会(ダボス会議)で発案され、21年に発足した国際的



駿河台緑地の取り組み



1. 地域に開かれた環境コミュニケーションスペース「ECOM駿河台(エコムスルガタイ)」。2. 屋上庭園全景。3. 庭園に設けられた菜園。4. 駿河台緑地に飛来したヒメアマツバメ。撮影・吉成才丈

組織「自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)」のフォーラムに参加しており、原口は日本から唯一のタスクフォースメンバーに選出されている。

「22年6月以降、三井住友海上は業界ではじめて『自然資本・生物多様性の保全・回復に資する商品・サービス』を展開するなど、地球環境との共生に本気で取り組んでいます。いま、私たちがこれまで自然資本や生物多様性について積み上げてきた知見を本業に生かしながら、自社と社会のサステナビリティを大胆に推進していくフェーズが訪れていると強く感じています」

原口 真

MS&ADインターリスク総研
フェロー
1997年入社



MAKOTO HARAGUCHI

駿河台緑地PT、インドネシア熱帯林再生プロジェクト、JBIBの活動に立ち上げから携わるスペシャリスト。TNFDでは日本から唯一のタスクフォースメンバーに選出され、自然資本・生物多様性の財務情報開示フレームワークづくりに参画している。

藤田知子

経営企画部
SX推進チーム
課長
1991年入社



TOMOKO FUJITA

2021年から自然資本分野に携わる。JBIBやTNFD日本協議会、生物多様性に関する年次シンポジウムを通じた多様な企業の生物多様性保全・回復取り組みの促進、OECM(企業等が保有する森林や緑地で、生物多様性保全に資する地域)認定に向けた実証事業への参画などを担当している。

浦嶋裕子

経営企画部
SX推進チーム
課長
2008年入社



HIROKO URASHIMA

銀行、研究所、コンサルを経て中途入社。気候変動への適応策として自然の力で防災・減災を進めるなど、地域のレジリエンスを高める「グリーンレジリエンス」の取り組みを推進している。気候変動、生物多様性や地方創生など社内プロジェクトに横断的に携わる。

CASE
04

Innovative Technology

「三井住友海上=メタバース」への取り組み

損害保険業界で初めてメタバースに参入
サイバー上のリスクに挑むトップランナーへ

2024年には100兆円に急拡大すると予想されるメタバース市場。その将来有望な市場にいち早く参入したのが三井住友海上だ。メタバースプロジェクトに取り組む3人に、事業の現在地を聞いた。

text by Fumihiko Ohashi | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro
大橋史彦 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

2040年の保険を考える

テクノロジーの領域ではいま、メタバース（仮想空間）への注目が集まっている。テック企業だけでなく、小売業など異業種も熱い視線を注ぐなか、損害保険業界で先陣を切ったのが三井住友海上だ。同社は2022年5月、メタバースプロジェクトを始動すると発表した。同プロジェクトの中心を担う、ビジネスデザイン部ソリューション開発チームの柴崎剛がその狙いを説明する。

「Web3.0時代になりメタバースが普及すると個人がバーチャル空間で過ごす時間が増えることは容易に想像できます。そうなったとき、サイバー上のリスクがより一層顕在化します」
すでに事故が発生している事例もある。VR機器の故障や没入体験中に家財を壊してしまうといったような、物理的な損害だ。メタバースでは非代替性トークン（NFT）や仮想通貨の活用が進むことが想定され、将来的に起こりうるリスクはより複雑なものになる。同プロジェクトチームでは、長期的視点に立

ってリスクを分析している。

「30年、40年にメタバースが日常にありふれている世界になっていることを想像し、そのときにどのような保険が必要とされるのかをバックキャストで検討しています。将来的なリスクで言うと、セキュリティだけでなく倫理的な課題も想定されます。例えば、いまはゴーグルを装着していますが、デバイスが進化し、触覚などがリアルに近づいていくと、セクハラのような事件も起こりえます。現実社会で問題になっていることがメタバース上でも起こり



左から、ビジネスデザイン部の柴崎剛、清島優衣、池田久美子

えるので、そういったリスクに対する保険が必要になると考えています」(柴崎)

三井住友海上では、実際にメタバースを運営することも計画している。同社ではDX推進のためのオープンイノベーションを醸成するために、シリコンバレー、東京、シンガポール、上海、ロンドン、テルアビブに「グローバルデジタルハブ (GDH)」を設けているが、7番目の拠点として、「GDHメタ」を開設する予定なのだ。その開設に携わっているのは、同部企画チームの池田久美子だ。

「アバターとしてメタバース空間で会議に参加するなど、GDHメタを場所に縛られずどこにでも集まれる場にしたいと考えています。当社でも入社式などのイベントをメタバース空間で行う取り組みが少しずつ始まっているので、そういったことをもっと活発にしていきたいです」

GDHメタは社員だけのバーチャル空間ではない。誰もが参加できる世界を目指している。「最初はユーザーの方と接点をもつところから始まると思いますが、その先には、例えばVR上で災害を体験して保険に対するニーズを感じてもらえるようなことができれば良いと考えています。最終的には保険の販売までメタバース上で完結したいですね。GDHメタのこれからの発展に期待してください」(池田)

世界的VRイベントに保険会社が初出展

三井住友海上は、8月に開催された世界最大のVRイベント「バーチャルマーケット2022 Summer」に保険会社として初めて出展した。運営に携わった池田が狙いを説明する。

「いち早くこうしたイベントに参画することによって、『三井住友海上＝メタバース』というイメージを確立する絶好の機会になると思われました。それに会社として参画し、リアル

なユーザーの方と接点をもち、さまざまな話を聞くことによって、今後の取り組みの示唆を得ることができると考えました」

現実に設営するのは難しい、宇宙をイメージした豪華なブースには、想定を超える多くの若いユーザーが訪れた。同部企画チームの清島優衣がコンセプトを説明する。

「未来の損害保険を感じられる空間にしたいと思いました。そこで、当社は宇宙領域にも取り組んでいるので、ロケットを模した先進的なブースをつくりました。さらに、アクションゲームを開発するなど、ユーザーの方に保険を楽しみたいと感じてもらえる仕掛けも用意して、多くの方にお越しいただきました」

市場が成熟する前から注力するのは、早いうちに若いユーザーを取り込む狙いもある。「ミレニアル世代以降の方々には、ネットでことを済ませるといった習慣が身についています。そうした世代に商品を購入いただくためには、ネット上にわかりやすい入り口を用意しておくべきだと考えています。もしかしたら、Z世代が考える保険はいまのかたちじゃないかもしれない。それは、彼らや彼女らが過ごす場所で直接聞いたほうが早い。出展にはそうした狙いもありますし、まさにGDHメタがそうした場所なのです。さらにGDHメタは、ビジネスチャンスを感じている企業との交流の場にもしたいと考えています」(柴崎)

ユーザーと直接コンタクトをとることで、将来的に必要な商品やサービスが見えてくる。しかし、そのソリューションは必ずしも保険にこだわらないと言う。

「プロジェクトメンバーが一丸となり、マーケットも一緒につくっていくような気持ちで積極的に取り組んでいきたいです。『リスクソリューションのプラットフォーム』として、お客

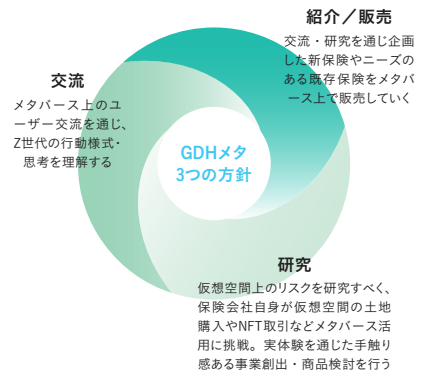
三井住友海上のバーチャルマーケットにおけるブース



メタバースが普及した新しい時代の到来に向けて、従来の保険のイメージを刷新するような体験を来場者に提供することを企図。

「GDHメタ」の設立

メタバース上の密度の濃い交流を通じた顧客理解、NFTや土地購入など保険会社がメタバースを実際に体験することでリスク研究を行うとともに、メタバース上の保険商品紹介/販売の3方針を検討・具体化していく。



さまに安心・安全を提供するという観点が重要なのであって、必ずしも保険のビジネスにはこだわられません。いろいろなソリューションやサービスが考えられると思うので、柔軟な発想で取り組んでいきたいです」(池田)

チームが目指しているのは、メタバースの領域で保険会社のトップになることだ。

「世界の保険会社を見ても、この分野で先行しているプレイヤーはいません。スタートダッシュを切った私たちが、いち早く商品ラインナップを揃えられれば、『三井住友海上は世界でいちばんメタバースに詳しい保険会社』という世界観がつけられるはず。トップランナーとして走り続けたいです」(柴崎) ①

清島優衣

ビジネスデザイン部
企画チーム
担当
2022年入社



YUI KIYOSHIMA

誰かの挑戦を支えられるような仕事がしたいと考え、2022年新卒入社。現在ビジネスデザイン部にて、メタバース領域に関する新規事業企画を推進。メタバースが日常にあふれる世界を想定し、Z世代の視点から積極的に意見を発信している。GDH Tokyoの運営も担当。

池田久美子

ビジネスデザイン部
企画チーム
課長代理
2012年入社



KUMIKO IKEDA

営業にて、医療・士業団体や全国の食品等事業者向け共済制度の企画・営業推進を経験。2019年10月にデジタル戦略部に異動後、グローバルベースのデジタルライゼーションを推進。現在、ビジネスデザイン部にてメタバースプロジェクト等を通じた新たなビジネスを検討。

柴崎 剛

ビジネスデザイン部
ソリューション開発チーム
課長代理
2011年入社



GO SHIBASAKI

入社以来、火災保険、自動車保険の企画開発、お客さま向けアプリの企画運営等を担当。営業に異動後、大手自動車メーカーへ出向、新たなソリューションを活用した販売店ビジネスの企画・推進を経験。現在、ビジネスデザイン部にて、メタバース等の中長期的な商品・サービスを検討。



左から、ビジネスイノベーション部の長浜明、小西瑛理香、長尾俊介

CASE 05

Innovative Technology

住民を守るシステムでスマートシティを加速させる

膨大な事故データを活用したシステムをスマートシティに実装 ビジネスイノベーション部が目指す事故のない暮らしやすい街

オープンイノベーションを志向し、自動車事故のデータを活用したスマートシティの推進に取り組む
ビジネスイノベーション部。システムの誕生秘話と今後の展望について、担当者3人が語る。

text by Fumihiko Ohashi | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro
大橋史彦 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

AIが事故発生リスクを予測

「当社は保険会社ですが、補償の前後の部分で新たなビジネスモデルを構築することを目指しています。それには事業者や自治体あるいは大学・研究機関等さまざまなステークホルダーとアライアンスを組み、オープンイノベーションを進めることが迅速かつ効果的です。このような方法で多くのビジネスモデルを創造し、事業の柱のひとつに育てようという考え方をもとにして、当部が誕生しました」

誕生の経緯を説明するのは、ビジネスイノベーション部モビリティチームの長浜明だ。

同社には、自動車事故や災害などに関する膨大なデータがある。テクノロジーを駆使してそのデータを利用することで、事故を防いだり防災・減災に役立てようというのだ。それは、スマートシティに資する取り組みでもある。そのいくつかの事例を紹介しよう。

「事故発生リスクAI予測」は、三井住友海上が有する膨大な走行データや事故発生要因となる道路構造や人流データなどを基に、

AI解析で事故発生リスクを道路地図上に予測・可視化するシステムで、MS&ADインテリリスク総研と共同で開発が進められている。

「全国の交通事故発生件数は減ってきているものの、死者数はいまだに多い。高齢者や子どもの事故、あるいは自転車・歩行者の事故の割合も高く、大きな社会課題になっています。事故発生箇所だけでなく、事故リスクの高い箇所を可視化し、事故を発生させない対策を講じ、住民を守りたいという発想からこのシステムは生まれました」(長浜)

事故が発生した箇所だけでなく、幅員や車線数、カーブ、勾配などの道路構造、急加速や急減速、速度などの危険挙動、そして人流などから危険箇所をAIが抽出し、それらを固定・移動カメラでリスク解析するのが狙いだ。利用するのは主に自治体である。

「自治体の交通安全計画は5年スパンで、そこにはKPIがありますが、危険箇所を住民たちに伝えることで事故を減らしていくことができます。道路課で危険な場所の補修をしたり、警察と連携し道路標識等の設置をしたり、教育委員会で通学路を見直したりと、いろいろな活用を想定しています」（長浜）

「通学路安全支援システム」は、三井住友海上が保有する事故データを活用し、地図上に危険箇所を可視化することで、より安全な通学路の策定や児童・保護者への交通安全啓発に役立てることができる、マップル社と共同で開発したシステムだ。同チームの長尾俊介は、開発の経緯をこう振り返る。

「2021年6月に千葉県八街市で児童5人が死傷する痛ましい事故がありました。自分もひとりの親として、人ごとではありません。当社には膨大な事故データがあるので、それを活用すれば事故を減らせるはずだと考えていました。営業からマップル社との開発の話が挙がってきたのはそんなタイミングでした」

長尾はすぐさま開発に賛同した。

「私個人としてうれしかったのは、この案件が当社の第一線の営業社員から挙がってきたことです。『うちのデータと連携できないか』と相談があったときに、会社が変わり始めていると感じました」

システム開発において留意したのは、事故を減らすことはもちろん、その使いやすさだった。システムにある学校に通う児童の情報を

取り込むと、自宅情報が地図上に表示され、道路上の危険箇所も表示される。通学中のリスクがひと目でわかり、通学路を管理する学校の先生の負担を大幅に軽減することが可能になるのだ。通学中の事故を減らすことで、長尾は地域が活性化することも期待していた。

「過去に通学中の事故が何回も起っている地域の学校に通わせたいと思う親などいるはずがありません。こういったシステムが普及し、少しでも事故の削減に寄与することができれば、その地域の価値が向上し、住みたい人が増えるはずですよ」

同チームの小西瑛理香も同システムの意義を強調する。

「子どもが巻き込まれる交通事故は、全国各地で日々発生しています。そういう痛ましい事故で貴重な命が奪われるなんて、こんな悲しいことはありません。当社は保険会社ですが、保険を提供するだけでなく、世の中をよくしていくことが、当社の想いです。誰ひとり取り残さないSDGsの精神で事故のない社会をつくる。これは保険会社がやらなければいけないことです」

相乗りで通勤渋滞を解消する

「カープール（相乗り）通勤システム」は、AI配車アルゴリズムに三井住友海上の事故発生地点データを連携することで、利用者へ、事故が複数回発生する地点を避けた安全な最適走行ルートを提供するシステムだ。

「地方都市によくある話ですが、朝夕の通勤渋滞が社会課題になっています。大きな工場や事業所がある会社の従業員の通勤が渋滞の一因になっているため、地域住民からよく思われていません。そういう地域は日本中にたくさんありますが、渋滞を解消するには、

車の量を減らすしかありません。それを実現するために、筑波大学とシンガポールのスタートアップSWATモビリティと4者でシステムの開発を検討しています」（長尾）

三井住友海上とMS&ADインターリスク総研がドライブレコーダーの分析やアンケート調査のデータを提供し、それを基に筑波大学がAI配車アルゴリズムを開発。それにSWATモビリティがもつアルゴリズムを融合したアプリを開発するシステムである。

アプリ上で従業員が前日夜までに何時に出社したいかを入力すると、AIがコースを作成し、運転手が何時に出発し、誰と誰を何時にピックアップするかを提示してくれる仕組みだ。民間企業の実証実験では上々の効果が得られたと長尾は手応えを口にしている。

「通勤に使用する車両を大幅に減らすことができました。車を4台走らせるのと1台走らせるのでは、CO₂排出量も全然違います。渋滞を解消するだけでなく、カーボンニュートラルへの取り組みにもつながります」

スマートシティの構築に向けた実装に注力するビジネスイノベーション部の次なる目標はシステムの横展開だ。それを加速させるため、政府の「デジタル田園都市国家構想」に、自治体と共に積極的に応募している。

「鍵となるのは、都市リスクの可視化です。交通事故リスクや防災リスクなどを可視化し、プラットフォームに乗せる。そのデータを事業者や住民が利用することで、社会課題の解決につながられる。他社のデータを活用することで、当社のビジネスモデルも高度化できる。これがデジタル田園都市国家構想のなかで目指している姿です。そして、このモデルあるいはデータを全国のスマートシティに利用してもらうことが私たちの狙いです」（長尾）

長浜 明

ビジネスイノベーション部
モビリティチーム
課長（上席）
1988年入社



AKIRA NAGAHAMA

企業営業、リテール営業、営業推進部、人事部、経営企画部、営業事務部、営業企画部と幅広い業務を経験。各部署で新規施策に携わることが多かった。2020年より現職、MS&ADインターリスク総研兼務。スマートシティ最先端を目指して日々奮闘している。

長尾俊介

ビジネスイノベーション部
モビリティチーム
課長
2005年入社



SHUNSUKE NAGAO

入社以来営業一筋15年。営業では電力会社や大手食品メーカーを主に担当。2020年に現職の前身である営業企画部モビリティビジネスチームに異動し、主にMaaS領域を研究。現在はデータを活用した新規ビジネス開発検討に従事。

小西瑛理香

ビジネスイノベーション部
モビリティチーム
主任
2017年入社



ERIKA KONISHI

入社後、千葉支店で営業。専属プロ代理店、乗合プロ代理店、整備工場等、さまざまなチャネルの代理店を担当。乗合プロ代理店における全支店初のGLTD成約等、法人新規開拓に注力。2021年より現職、今年度よりMS&ADインターリスク総研兼務。



CASE 06

Innovative Technology

保険×宇宙

宇宙ビジネスでパラダイムシフトが急加速 「第二の大航海時代」実現に向けた保険の使命とは

現在、世界で最も注目されるマーケットのひとつが宇宙だ。なぜ宇宙なのか、そして、保険にはどのような役割が求められているのか。三井住友海上、JAXA（宇宙航空研究開発機構）、ispaceの三者に話を聞いた。

text by Hidekazu Takahashi | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro
高橋秀和 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集



業が参入しやすくなったのです」

宇宙アセットの活用はもはや不可欠

この動きが始まったのは2000年代前半のことだ。ジェフ・ベゾスのブルーオリジンやイーロン・マスクのスペースXが登場し、グーグルが民間月面探査レース「Google Lunar XPRIZE」をスポンサード。10年後の10年代には一気に宇宙スタートアップが増加し、スピード感あふれたアジャイルなプロジェクトが次々に展開されるようになった。

ではなぜ、宇宙がビジネスのフィールドとなってきたのか。最短で22年11月に打ち上げ予定（22年9月時点）である民間企業発の月面着陸へ挑むispaceの袴田武史は、「地球社会を支えるうえで、宇宙の活用が必要になってきた」と話す。

「SDGsに代表されるように、ひとつの国ですべての問題が解決できる時代ではなくなってきています。人間の活動がグローバルになっていることもあって、問題解決に宇宙のアセットが使われるようになってきているのではないのでしょうか」

すでに宇宙インフラは生活に欠かせなくなっている、とも話す袴田。確かに、いまや何気なく利用しているカーナビゲーションシステムやスマートフォンの地図アプリは、GPSなくしては成立しない。JAXAで民間企業との共創活動を推進する伊達木香子は、地球から宇宙を見ていたこれまでのスタンスが180度変わると指摘する。

「宇宙機が多数打ち上げられるようになり、いままで入手困難だったデータが計測できるようになりました。それを生かしたビジネスも次々に生まれています。地球から宇宙をどう見るかではなく、宇宙から地球をどう見るかという視点が重要となってきました。今後、宇宙機だけでなく人も行き来するようになれば、経済圏も宇宙へ広がっていくでしょう」

大航海時代の成功要因は「保険」

国家間で競っていた宇宙開発が、民間の参入でボーダレスとなった。宇宙への行き来が常態化すれば、グローバルは地球全体ではなく、宇宙を示す言葉となってくるかもしれない。このパラダイムシフトを、濱村は「第

近年、宇宙ビジネスの市場規模は急速に拡大。2040年には、現在の約3倍となる120兆円規模まで成長するとの予測もある。背景にあるのは、テクノロジーの進化だ。センサーやカメラの能力が格段に上がって人工衛星が小型化。打ち上げ用ロケットも小型化し、再利用が進んだことでコストが大幅に下がった。結果、ゲームチェンジが起こった。

内閣府宇宙戦略室（現内閣府宇宙開発戦略推進事務局）の立ち上げにも携わった三井住友海上の濱村康介は次のように説明する。

「従来、宇宙事業は国家主導で行われていました。何年もかけて大型衛星をつくって打ち上げるのですから無理ありません。しかし、小型衛星をスピーディに開発してどんどん打ち上げられるようになったため、民間企

二の大航海時代」と表現する。

大航海時代といえば、ヨーロッパ勢力が、それまで実態がつかめなかったアジアやアフリカ、南北アメリカ大陸を次々に発見した15世紀から17世紀のこと。地球規模で貿易が展開されるようになり、いわゆる商業革命に至った。この構図は、未知なる世界を切り開き、新たなマーケットの創出が期待されるいまの宇宙ビジネスと確かに重なる。

見逃せないのは、大航海時代の成功を支えたのが「保険」だということだ。当時の航海は、いまから想像もつかないほどハイリスク・ハイリターン。コショウなどのスパイスが多大な富を生む一方で、沈没や海賊の襲来といったリスクは相当に高く、保険がなければ大航海時代は実現しなかったかもしれない。

「そもそも、保険の起源は海上保険です。それだけ航海にはリスクが伴いました。補償がなければ多大な資金を投じることもできません」

だからこそ、保険会社の役割は重いと濱村は続ける。

「新たな挑戦には、未知のリスクが存在します。誰かがそれと向き合わなければならないのなら、率先して未来を切り開く挑戦者をサポートするのが当社の使命です」

実際、日本で初めて宇宙保険を組成したのはMS&ADグループだ。1975年に打ち上げられた宇宙開発事業団（NASDA）初の人工衛星「きく1号」を搭載した「N-Iロケット」。万一の失敗で打ち上げ射場周辺の家屋や住民に損害を与えてしまうリスクをヘッジするため、宇宙賠償責任保険を開発した。当時、世界でもまだ珍しいタイプの保険だったが、補償の仕組みができたことは大きかった。とりわけロケットの打ち上げ技術に関して、日本は世界でもトップレベルだとされるが、先進的な保険がそれを支えてきたことは間違いないだろう。

月のポテンシャルと「月保険」の重要性

宇宙に関するリスクを最前線で見つめてきた三井住友海上。積み重ねてきたノウハウを生かし、「第二の大航海時代」をリードするプロジェクトも積極的に進めている。

そのひとつが、袴田の率いるispaceと取り組む「月保険」だ。これは、従来三井住友海上が提供してきた宇宙保険とは根本的に性質が異なる。これまでは「打上げ前保険」、打上げ保険」「寿命保険（宇宙空間に到達後の人工衛星の損害を補償）」「宇宙賠償責任保険」といった、打ち上げや宇宙機のリスクなどを想定したものだったが、「月保険」は月面ビジネスで発生するリスクを補償する。

この取り組みの意義深さは、ispaceの月面探査プログラム「HAKUTO-R（ハクトール）」の先進性および月面ビジネスの可能性と照らし合わせるとよくわかる。実は、袴田は前述した月面探査レース「Google Lunar XPRIZE」に参加し、最終選考に残った実績をもつ。そのチーム名「HAKUTO」



ispaceは、「Expand our planet. Expand our future.」をビジョンに掲げ月面資源開発の事業化に取り組む民間宇宙企業。写真は同社のミッションコントロールセンター。©ispace

を引き継ぎ、月面探査への挑戦をリポートするという思いを「R」に込めたのが「HAKUTO-R」だ。独自のランダー（月着陸船）とローバー（月面探査車）を開発し、月面着陸と月面探査を行うミッションを掲げており、月面着陸ミッションは前述のとおり最短で22年11月に打ち上げ、月面探査ミッションは24年に打ち上げ予定（22年9月時点）となっている。特徴的なのは、科学的な色合いが濃い従来の月面探査と異なり、月を地球の経済・生活圏に取り込もうとしている点だ。袴田はこう話す。

「今後、多くの人が宇宙を行き来することになれば、地球と変わらない、もしくはそれ以上の豊かな生活が求められるようになります。そうすると、これまで宇宙とかかわりのなかった企業も、関係してくるはず。そうした企業が参画できるビジネスのプラットフォームを構築したいと思っています」

そのため、「HAKUTO-R」はパートナーシップ型のプログラムとした。資金を提供し、ランダーやローバーにロゴを掲載して終わりではなく、何らかのかたちでispaceと協業をしている。例えば日本航空は、航空機のエンジンメンテナンスで用いる溶接技術をランダーに応用。シチズン時計は独自素材のスーパーチタニウム™をランダーの着陸脚に提供している。画期的な実証実験を行うのは日本特殊陶業と高砂熱学工業だ。日本特殊陶業は非常に低温となる月でも凍らない固体電池の実証実験を、高砂熱学工業は月面環境での水素と酸素の生成に向けた実証実験を行う。

つまり「HAKUTO-R」は、単に月へランダーを着陸させてローバーを走らせるだけでなく、その先のビジネス展開を見据えた手を打っているのである。具体的には、まず各種月面データの活用。水資源のもととなる氷が月面のどこにあるか、地面の硬さや角度などがどうなっているかといったデータは、これからの宇宙ビジネスを構想するうえで欠かせない。そして、今後宇宙との行き来が増えれば、月が輸送のハブとして期待されるのは間違いないため、地球と月との間の輸送の高頻度化も見据えている。そうならば、当然ながら水素エネルギーの活用も重要となっていくだろう。

リスク分析のため設計図もチェック

このように次々に広がるのが想定される月面ビジネスだが、問題は、地球上では想像もつかないリスクを内包していることだ。15世紀の大航海時代と同様に、補償の仕組みがあってこそ前人未到のチャレンジが可能となる。多種多様な企業が宇宙ビジネスに参入できるようにするためにも、「月保険」の役割は非常に重要なのだ。

とはいえ、保険の組成にはリスク分析が欠かせない。過去のデータから分析するのが通常だが、月面はまだ未知の領域。それこそ、どんなリスクがあるのかもわからないなかで、どのような開発を行っているのか。濱村は舞台裏を次のように明かす。

「世界初の試みですし、完全オーダーメイド

となりますから、まずはispaceの経営層としてつこいほど面談をして、そのビジョンを社内でも共有しました。プロジェクトマネージャーやエンジニアにも入念にヒアリングをして、技術的な部分も含めたリスクを検証していきました」

ただ話を聞くだけではない。ランダーやローバーの設計図を広げて「ここはどうなっているのか」「このリスクをispaceとしてはどうとらえているのか」と細部まで詰めていった。「ispaceと同じレベルでランダーやローバーを理解できなくてはダメだと思った」と濱村は振り返るが、そのアプローチに袴田は内心舌を巻いたという。

「月面ビジネスを展開するうえで、保険は絶対に必要だと思っていました。一方で、保険は数字があってこそ成立するという認識もっていたので、『過去のデータがない月での保険は本当に可能なのだろうか』と考えていたのも正直なところです。ですから、データの代わりにできるだけ内容を把握して合理性と妥当性を求めていったのはすごいことだと思いました。とりわけ保険という領域で、一歩先を切り開いていく企業文化があるのは非常に素晴らしいと感じています」

JAXAとの「宇宙旅行保険」が開く世界

「第二の大航海時代」をリードするもうひとつのプロジェクトは、JAXAと共同開発する「宇宙旅行保険」だ。

宇宙旅行は少し前まで夢物語だったが、いまや現実のものとなってきている。21年は、民間人として29人が宇宙旅行を経験し、職業宇宙飛行士の数を初めて上回った。「宇宙旅行元年」といわれるゆえんだ。JAXAの伊達木は「宇宙が職業宇宙飛行士だけに限ら

れた場所ではなくなっている」と指摘する。

「今後、さまざまなかたちでの旅行が可能になれば、『どうしたら安心して行けるのか』というニーズが生まれます。そこに対応する保険が必要だと思いました。宇宙旅行保険が完成すればより多くの人に『宇宙へ行きたい』と思ってもらえるでしょうし、宇宙用の旅行アイテムが出てくるなど、経済の活性化も期待できます」

誰もが安心して宇宙へ行けるようになる——。そんな時代の到来を後押しするツールが「宇宙旅行保険」だと伊達木。宇宙との境界線とされる高度約100kmのカーマン・ラインを目指す小旅行や、地球を周回する数日間の旅行、国際宇宙ステーションに滞在する旅行など、さまざまな種類が考えられるだけに、新たな旅行マーケットの創造にもつながるだろう。

興味深いのは、この取り組みが新たな宇宙関連事業の創出を目指す「JAXA宇宙イノベーションパートナーシップ (J-SPARC)」の枠組みで行われている点だ。18年の始動以来、30以上のプロジェクトを展開してきたこの枠組みは、宇宙ビジネスの世界で起きているパラダイムシフトを受け止めたものだと伊達木は話す。

「もはや、宇宙機を1機つくって飛ばせばいいという時代ではありません。いかに有用なデータを取得して適切に活用するか、一般の人が行き来できるようにするにはどうすればいいかといった課題を解決するには、さまざまな企業や研究者との連携が必須です。特に、民間企業がもつ技術や知見を積極的に取り入れることで、よりスピーディかつ効率的に進められることがたくさんあります。その強みを最大限に生かしつつ、しっかりリスクヘッ

ジをするのが宇宙事業では重要です」

「共創」の連鎖を支える保険のチカラ

最前線で宇宙開発に携わってきたJAXAが官民連携を重視している事実は重い。予測不能な時代、複雑多様化する社会課題に立ち向かうのと同様に、「共創」が宇宙ビジネスでもキーワードになるということだろう。三井住友海上も、さまざまな共創のアプローチを展開していると濱村は明かす。

「今後、月輸送が高頻度化して月面ビジネスが活性化すれば、当社の保険だけで支えるのではなく、世界中の保険会社で支援していくことになるはず。先日も英国のロイズ保険組合を訪れて宇宙保険マーケットに対して『HAKUTO-R』のプレゼンテーションをしてきました。そうした経験から、月面着陸や月面探査を成功させて『宇宙のデータ』を示すことで、保険業界にパラダイムシフトを起こせるのではないかと感じています」

確かに、保険会社ももつ多様なデータと宇宙のデータを組み合わせることで、いまは全く想像もつかない新たなサービスが生まれる可能性は十分にある。その可能性は、多種多様なビジネスを展開する企業が参入したり、一般の旅行者が増えたりすることで、さらに広がっていくだろう。

ispaceの袴田は、自らの哲学的思考と前置きをしつつ「生物は進化する宿命を負っている。だから宇宙に領域を広げなくては、持続可能性を確保できないのではないかと述べた。企業も人も宇宙へ活動範囲を広げるタイミングがやってきているのならば、保険のチカラでその環境を整えようとしている三井住友海上の挑戦は、価値のあるものとして後世に評価されるのではないだろうか。⑩

伊達木香子

国立研究開発法人
宇宙航空研究開発機構 (JAXA)
新事業促進部
部長



KYOKO DATEKI

1997年、宇宙開発事業団 (NASDA、2003年にJAXAへ統合) に入職。宇宙輸送や地球観測にかかわる海外契約、衛星開発プロジェクトでの契約法務などを担当。現在、民間企業とビジネスを共創する「JAXA宇宙イノベーションパートナーシップ (J-SPARC)」を展開。

袴田武史

ispace
代表取締役



TAKESHI HAKAMADA

子どものころに観た映画『スター・ウォーズ』に魅了され、宇宙開発を志す。ジョージア工科大学で修士号 (航空宇宙工学) 取得。2010年にispaceを設立。現在、民間月面探査プログラム「HAKUTO-R」を主導し、月面輸送を主とする民間宇宙ビジネスを推進中。

濱村康介

三井住友海上
企業営業第五部 航空旅行宇宙課
課長
2005年入社



KOSUKE HAMAMURA

輸入車ディーラーの自動車保険販売に約7年間従事した後、2012年に発足した内閣府の宇宙戦略室へ唯一の民間企業出身者として出向。宇宙予算の分配や宇宙基本計画の策定、宇宙政策委員会の運営など、日本の宇宙戦略の司令塔としての役割を包括的に担う。14年より現職。

CASE
07

Resilience

気象・災害データ×AIにより災害をリアルタイムで可視化

ワンストップで防災・減災をフルサポート

「防災ダッシュボード」が自治体の災害対策を変える

2023年4月以降、地方自治体の災害対策が根本的に変革される。それは、三井住友海上が「防災ダッシュボード」というサービスを開始するからだ。「水災」と「地震」を対象とするこの取り組みがもたらす恩恵とは何かを探った。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

岡領磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

近年、台風の巨大化やゲリラ豪雨の多発により、我が国で暮らす人々の生命と財産が脅かされている。水災の広域化・激甚化・頻発化が起きているのだ。河川の氾濫や土砂崩れ、土石流だけではない。ゲリラ豪雨などにより、市街地で下水道や雨水管があふれる内水氾濫の発生もニュース映像で見かける。これから先に、日本で起こるかもしれない地震も不安材料だ。

これらの脅威に対しては国、地方自治体、企業、地域社会、住民のそれぞれが取りうる対策を万全にしながら、各層が創造的・有機的なリンケージ（結合・連鎖・連係・つながり）を果たし、普段から人・組織・国が一体となって強靱で厚みのある日本を築いておくことが求められる。

平時から発災後まで必要な情報が集結

いま、地方自治体と企業が見せているリンケージの実例として目覚ましいのが、三井住友海上による「防災ダッシュボード」の取り

組みだ。いつ誰がどのような被災状況に陥ってしまうかわからないリスクフルな時代において、地方自治体に課せられた使命は大きい。常日頃から防災・減災対策を積み重ねておくことが肝要であると同時に、実際の災害を想定して「発災前の被害予測／住民への警報」「発災後の初動／現状把握と被害想定／被害の低減／被災者対応」をいかになすべきかを、綿密な準備をしておかねばならない。

「日常、発災前、発災後といったあらゆる時間帯をカバーし、その時々において地方自治体が取べきアクションの起点となる情報を、一元的に可視化するのが『防災ダッシュボード』というサービスです」

プロジェクトリーダーとしてこの取り組みを推進してきたのが、ビジネスイノベーション部の岡崎紘治だ。「防災および減災の質を決定づけるのは情報であり、その取得のあり方が命綱になる」と彼は言う。

「過去の被災状況や現状把握に要する気象データなど、防災および減災の行動を起こす

判断材料にはストック情報とフロー情報があります。問題は、それらの情報がさまざまなところに散らばり、各種の判断に至る工程を煩雑にして、時には判断の速度と確度を奪う可能性まであるということです。『防災ダッシュボード』なら、ワンストップで防災・減災のあらゆるアクションを支援できます」

「防災ダッシュボード」に集められ、自治体の担当者が必要に応じて一元的に閲覧できるのは、「降雨データ（リアルタイムの降水量、積算降水量）」「河川データ（河川水位と河川の危険水位情報）」「警報・注意報データ（気象庁キキクルの洪水・浸水・土砂災害リスク）」「ハザードマップデータ（洪水浸水想定区域+土砂+避難所情報）」「三井住友海上の水災事故データ（郵便番号ごとの水災事故情報）」「SNSデータ（投稿内容、投稿画像）」「モバイル空間統計データ（総人口、性別・年代別の人口構成、来訪者構成）」などだ。クラウド上にこれらのデータが集約されており、任意に複数のデータを重ね合わせて確認できるマッピング機能により、いま必要な情報の一元管理が行える。

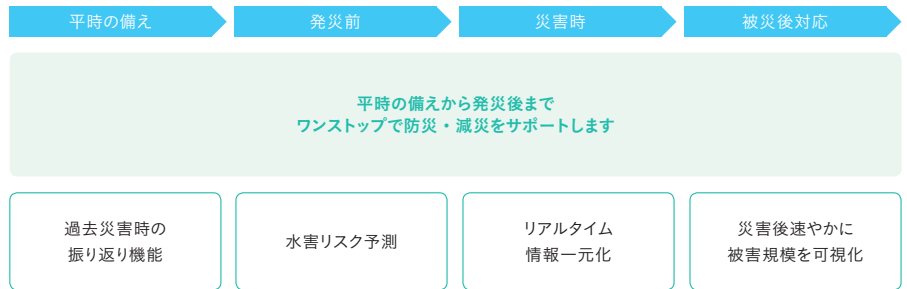
「例えば、降雨量分布と河川水位の状況をリアルタイムかつ一元的に把握できるようになるので、緊迫度が刻々と増していくなか、迅速な情報収集と意思決定が可能になります。このように発災前にリアルタイムでリスクを可視化してだけでなく、発災後には独自のアルゴリズムにより、被害規模や被害範囲を速やかに推定して可視化します（地震は発災約1時間後、洪水は発災約1〜3日後）。また、防災・減災の具体的な行動開始に資する独自のアラートを発出する仕組みも機能します。そして、平時には過去の災害時のデータを振り返りながら、次に備える動きを進



ビジネスイノベーション部の岡崎紘治

防災ダッシュボードの概要

防災ダッシュボードは、「気象・災害データ×AIによる防災減災支援システム」をコンセプトとして、災害リスクのリアルタイム情報、発災後の被害推定、事前災害予測をわかりやすくダッシュボード上に可視化することで、住民の生命や財産を守る防災減災アクションを支援する自治体向けサービス。



ビジネスイノベーション部の村田竜一

めることができます。まさに、いま必要な情報がひとつのダッシュボードに常にある状態を生み出せるのが、三井住友海上の『防災ダッシュボード』というサービスなのです。これまで電話とメモとホワイトボードで行われてきた災害対策本部の仕事が変わります

30時間以上も先の水害リスクまで把握

プロジェクトリーダーとしてタスク全体を管轄する岡崎に対し、データサイエンティストとしてGIS（地理情報システム）データ基盤の構築など、開発リーダーの重責を担うのが同部の村田竜一だ。

「地域住民の生命や財産を守る自治体の仕事を支援していく『防災ダッシュボード』にとって、リアルタイムの人流データを取得して状況を把握できる機能は欠かせないものでした。これは簡単に言うと、スマートフォンの位置情報と連動して避難状況を可視化するシステムです。危険が想定されるエリアから人が流出しているか、避難所エリアに人

が流入しているかなど、『避難状況の見える化』により、防災無線で重点的に指示を出すといった避難の促進を図ることができます。高齢者や地域外からの来訪者の人口をリアルタイムで把握できるのも特長です」

そして村田が胸を張る、「防災ダッシュボード」に盛り込まれた機能のなかでも最大級の衝撃と言えるのが、30時間以上も先の水害リスクを把握できる洪水予測システムだ。

「このシステムが実装できたのは、水害予測研究を世界第一線でリードする東京大学・

JAXAの『Today's Earth』グループと産学連携で取り組んだからです。気象庁が洪水の予測情報を出すのは6時間前からですが、30時間以上も前に情報が得られるのなら、できることが変わってくると思います。2019年の台風19号で検証した結果、国土交通省が発表した決壊地点142カ所のうち130カ所（捕捉率約91%）で、1日以上前に洪水リスクが予測できていました」

検証では、すべての高リスク予測地点のなかで実際に決壊が起きたのは約3割だったという。過大なリスクを示す傾向はあるが、気象庁など他の警戒情報と併せて検討することにより、住民の避難誘導などにおいて画期的な成果を挙げられる可能性に満ちている。

「『防災ダッシュボード』は23年4月のサービス開始に向けて、22年4月から10月を無償トライアル期間として、自治体の現場の声を反映し、コンテンツの拡充や追加機能の開発を鋭意進めています。また、11月からは『防災ダッシュボード』の各種データを活用し、過去の災害分析に基づく防災・減災アクションの見直しなどの有償コンサルティングを開始します。今後は、自治体だけでなく、企業や個人にサービスを展開していく方向も含めて、常に進化を続けていきます」

岡崎 紘治

ビジネスイノベーション部
アライアンスチーム
課長
2004年入社

KOJI OKAZAKI

IT・システム部門、海外駐在を経て、2022年より現職。「防災ダッシュボード」のプロジェクトリーダー。ビジネスモデルの構築、収支計画、プロモーション、営業・提案手法の検討、新サービスの企画、アライアンス・協業検討など、「防災ダッシュボード」に関する全体タスクを管轄。



村田 竜一

ビジネスイノベーション部
先進プロセsteam
上席データサイエンティスト
2020年入社

RYOICHI MURATA

前職では、ソフトウェア開発、人口統計サービスの立ち上げを担当し、2020年中途入社。「防災ダッシュボード」の開発全般の責任者。データサイエンティストとして、GIS（地理情報システム）データ基盤を構築。自治体担当者へのヒアリングを重ね、より実用性の高いサービス開発に取り組む。



CASE
08

Resilience

地方創生の共助モデル「ドラレコ・ロードマネージャー」

官民学連携DXで道路の損傷箇所を発見
「ドラレコ・ロードマネージャー」で共助の未来へ

ドライブレコーダーから路面状態の広域データを収集。路面の損傷データを学習したAIで舗装道路の損傷箇所を検出。補修して交通事故を未然に防ぐ。この夢のような連環の意義を探る。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

國領磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集



左から、ビジネスイノベーション部の佐藤麻結、堀野正臣

「地域住民の安全を守る」という使命を果たすために自治体が目配りしなければならないのは、台風や大雨、地震といった自然災害の危険性に対してだけではない。日々、住民が利用している道路を管理して交通の用に供するのも自治体の大切な仕事である。道路の機能に不具合や劣化が生じた場合、応急処置によって機能回復を図る「補修」。損傷した構造を元の状態に復旧させるための「修

繕」。これらに代表される「道路維持管理業務」は地域住民の暮らしを支え、命を守る営みとし、自治体に課せられた重要な任務なのだ。

データを基に損傷箇所を自動で検出

ビジネスイノベーション部アライアンスチームの堀野正臣は、自治体の道路行政に大きな変革をもたらすサービス「ドラレコ・ロー

ドマネージャー」のプロジェクトリーダーである。彼は、この社内コンテスト発案のイノベーションが生まれた背景から説明してくれた。

「社会経済活動の基盤となる道路などのインフラは、一度つくったらそれで任務完了ではありません。老朽化対策が必要であり、戦略的な維持管理が求められます。近年、行政のデジタル化が推進されていますが、道路行政においては、いまだフィジカルな対応に追われているのが実情です。なかでも、効率的な管理を難しくしているのが道路の現状を把握・評価する取り組み。穴やヒビなどが発生していないかを点検する道路パトロールに多くの時間と人員が割かれています」

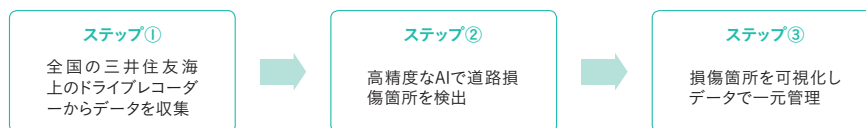
車に乗って目視で舗装道路を点検していく作業は、担当職員の経験に依拠するところが大きい。すなわち、熟練者から非熟練者に暗黙知を伝達・共有することが難しい。そして、各市区町村が目視点検しなければならない道路は全国約120万の道路の8割以上にも及び、その長さは果てなきレベルにある。すべての目視を高い頻度で継続的に行っていくことの時間・人員・コスト負担の大きさは、素人でも容易に想像できるだろう。

「舗装道路にできるポットホール（穴やくぼみ）を放置していると、小さな穴でも大きな事故を引き起こす原因になります。『車両の重量および振動による負荷』と『道路の排水不良によって路面のヒビ割れなどの損傷から雨水が浸入し、アスファルト混合物層の剥離が促されること』がポットホールの大きな要因です。これらの要因そのものを避けることは難しく、交通量の多い道路では断続的に降り続いた大雨と大型トラックの走行により、1日で大きな穴が発生することもあります。このような損傷を未然に防ぐためには、ヒビ

ドラレコ・ロードマネージャーの全体像

1. 全国のさまざまな企業の車両に搭載された三井住友海上のドライブレコーダーより、データを収集。
2. 過去5年間にわたり東京大学で開発したAI技術を用いて、道路の損傷箇所を高精度に検出。
3. AIが検出した損傷箇所はマップ上で「見える化」され、クラウド上で一元管理が可能。

→ 住民通報や勤と経験に頼ったアナログな維持補修から、データを起点とする効率的で高品質な維持・管理へ



割れがまだ小さい早期の段階で発見・補修を行うしかありません」

これから先、全国各地で少子高齢化が進むと、人口の減少に伴って地方自治体の人員や予算、仕事の規模が縮小されるのは推して知るべき流れだ。しかしながら、人口の減少に合わせて市内に張り巡らされた道路が短くなることはあり得ない。今後、ポットホール等の道路損傷箇所の発見と補修は全国各地において、ますます難しくなっていく。

「こうした課題を根本から解決する起点になるのが、三井住友海上が広く展開してきた通信機能付きドライブレコーダーのデータです。私たちはドライブレコーダーからデータを収集し、AIで分析することにより、道路の損傷箇所を検出する『ドラレコ・ロードマネージャー』というサービスを開発しました」

官民学が手を取り合った共助モデル

堀野と同じチームに属し、「ドラレコ・ロードマネージャー」の広報を担当してきたのが佐藤麻結だ。自治体向けのイベントなどでは「三井住友海上が保険以外の取り組みをしているのを知らなかった」という反応とともに大変に驚かれることが多かったという。先進のサービス・スキームはこうだ。

「三井住友海上が小売事業者や物流事業者などとの自動車保険契約により、車両に設置しているドライブレコーダーがあります。レコーダーに記録された画像や振動の情報など路面状態を把握するためのデータを通信機能で自動的に収集し、東京大学生産技術研究所発のスタートアップ企業であるアーバンエクステクノロジーズが保有するAI画像分析技術とかけ合わせることで、道路の損傷箇所を自動検出して地図上に可視化します」

いま、あらゆる業界を揺るがしているイノベーションは「かけ合わせ」によって生まれている。アーバンエクステクノロジーズは、2020年4月に設立されたばかりで渋谷区のオフィスを拠点にしているスタートアップだ。設立以前から数年にわたり、東京大学の関本研究室と連携して、20以上の自治体とともにAI画像分析による道路点検の実証を行ってきた。

「長年かけて蓄積してきた1,500万以上の道路損傷データを用いて、東京大学で開発されてきた高精度なAIモデルを組み込むことにより、『ドラレコ・ロードマネージャー』は従来のような道路パトロールと目視に頼らない道路損傷検知を可能にしています。21年12月のサービス開始に先立ち、品川区や千葉市、加賀市、尼崎市などで実証実験を繰り返してきました。評価をフィードバックしていただいた自治体においては、8割以上から『損傷検知の品質は目視と同等以上』との回答を得ています」

従来の当事者（自治体または自治体から委託を受けた道路管理事業者）以外の民間企業（地域の小売事業者や物流事業者等）との共助によって道路点検の業務が行われるようになり、そこに東京大学の研究結果を組

み合わせた「ドラレコ・ロードマネージャー」は、官民学が一体となって地域の広域データを活用する取り組みとして過去に例を見ないものだ。22年3月には地方創生に資する取り組みとして内閣府特命担当大臣（地方創生担当）表彰を受賞している。その他、デジタル庁主催の「good digital award」の防災/インフラ部門最優秀賞や2022年度「グッドデザイン賞」も受賞。熱意をもって開発を推進してきた堀野が最後に伝えてくれたのは、「ドラレコ・ロードマネージャー」がたどり着こうとしている未来の世界像だった。

「都市部の幹線道路から地方の小道に至るまでくまなく走っている、三井住友海上の通信機能付きドライブレコーダーは、日本全国で構築済みのデジタル基盤だと言えます。この基盤を官へと開放し、道路という既存の社会インフラとかけ合わせ、官民学がひとつの環となって『共助』のモデルを生み出す。そして、デジタルライゼーションの恩恵を都市と地方に分け隔てなく行きわたらせる。多様な主体が有機的に結び付き、ともに助け合いながら、課題を解決していく世界が未来のスタンダードとなるように、私たちは希望に満ちあふれたロールモデルとして『ドラレコ・ロードマネージャー』を運用していきます」

堀野正臣

ビジネスイノベーション部
アライアンスチーム
課長
2020年入社



MASAOMI HIRONO

2020年に中途採用で入社。前職は国内のモバイル通信会社で主に新規サービスの事業企画・システム開発を担当していた。現在は、ドラレコ・ロードマネージャーをはじめとしたドライブレコーダーのデータを活用した新規事業創出に従事している。

佐藤麻結

ビジネスイノベーション部
アライアンスチーム
担当
2018年入社



MAYU SATO

2018年に新卒採用で入社。営業企画部で3年間代理店の手数料制度や品質認定制度などの運営を担当。現在はドラレコ・ロードマネージャーをはじめとした、部内施策のプロモーションに従事している。



Resilience

災害大国・日本に安心と安全を①

過去に例のない独自スキームに込められた熱い思い
「被災者生活再建支援サポート」の意義とは

これまでは「保険会社による保険金支払いにかかわる調査」と「自治体による罹災証明書発行にかかわる調査」が、同じ被災者に対して重複して行われていた。この仕組みを三井住友海上が刷新した。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

國領磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

三井住友海上の損害サポート業務部では、チームと個人が柔軟な発想をもって仕事に取り組んでいる。その成果は、「被災者生活再建支援サポート」という被災者に寄り添ったかつてないスキームの実現へと結実した。

自治体と被災者が共に恩恵を受ける仕組み

例えるなら、「熱い使命感」だろうか。それとも、「良心」だろうか。近年における水災の頻発化・甚大化により、三井住友海上はさまざまな難局に直面した。被災されたお客さまに寄り添い課題に対峙するなかで、三井住友海上の社員の心根からわいてきたものは、「社会課題の解決に向けて動かずにはいられない」という思いだった。損害サポート業務部業務チームの角倉数彦が語る。

「私たちはこれまで、保険金をお支払いするために必要な調査を行うべく、水災の被害に遭われた方のご自宅に数多くお伺いしてきま

した。そのなかには、たくさんの思い出が詰まったご自宅が大変な状況になり、避難所では満足に寝られず、食事もろくに喉を通らず、それでも調査の間は私たちに気丈に接してくださり、優しい気遣いまでしてくださる方がいらっしゃいます。そうした方々の心身の労を少しでも軽減するために働くのが私たちの使命だと思うのです」

これまでは、水災発生時に保険会社と自治体の調査が内容的に重複している部分があるにもかかわらず、それぞれが別の日程で行われ、被災者は二度手間を余儀なくされてきた。

「水災が発生した場合、自治体は『罹災証明書の発行』を行うことになります。罹災証明書は、災害との因果関係や被害状況について自治体職員が現地調査を行ったうえで、『全壊』『大規模半壊』『半壊』などの区分を判定し、公的な証明書として発行するもの

です。被災者生活再建支援金や災害義援金の支給、被災住宅の応急修理、仮設住宅への入居、税・保険料の減免など、行政による各種支援制度を被災者が受ける際に必要になります。被災者の生活再建支援に極めて重要な役割を果たしているのですが、災害の規模が大きくなればなるほど、調査が追いつかず、罹災証明書の交付に時間を要してしまいます」

地域住民の福祉の増進を図るのが、地方自治体の役割だ。災害時には避難所の運営、各所に必要な物資の運搬、各種の損壊箇所の修復、復興に向けて集まるボランティアの対応など、自治体の職員には阿修羅のごとき働きが要求される。さらには職員自身も被災者であることを忘れてはならない。

「水災が発生した被災地では、『罹災証明書』を発行する側・発行してもらう側のどちらも大変な状況にあります。こうした状況を

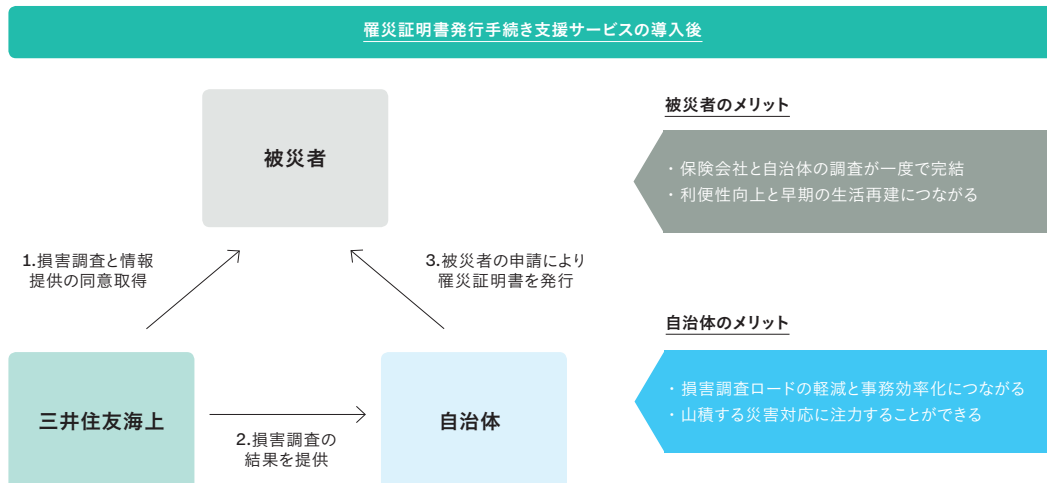
見過ごすわけにはいきませんでした。その結果として生まれたのが『被災者生活再建支援サポート』なのです」

このサービスは、どのようなものか。角倉数彦が教えてくれた。

「私たちと自治体が行っている調査は、河川の氾濫などによって家屋がどこまで浸水したかという『浸水深』を調べるという点が共通しています。私たちが調査で確認した浸水深などの情報を自治体と共有し、罹災証明書の発

被災者生活再建支援サポート
自治体との協業フロー

お客さまの同意を前提として、三井住友海上から自治体へ罹災証明書の発行に必要な情報を直接提供する。



被災者生活再建支援サポートの協定



被災者生活再建支援サポートの協定は、2自治体（千葉県市原市と大阪府枚方市）との締結から始まった。

行に活用する仕組みをつくり出せたら、被災者の早期生活再建へのサポートと同時に、自治体の業務軽減にもつながります。それを成し遂げたのが、水災時に自治体との連携により、罹災証明書の発行手続きを支援するサービス『被災者生活再建支援サポート』なのです」

このサービスの開発にあたっては、内閣府との協議など国と連携しながら対応。日本にかつてなかったサービスが2021年8月からスタートすることになった。

「三井住友海上と自治体が『浸水深』の損害情報を共有することで、これまで自治体が行っていた調査は、原則不要となります。自治体はこれまで現地調査にかけていた労力と時間を大きく軽減でき、罹災証明書の迅速な発行が可能となります。そして、被災者は三井住友海上による一度の調査で保険金請求と罹災証明書の発行手続きが完結するため、早期の生活再建が実現できるようになるのです」

約1年で50以上の自治体が導入を決断

損害サポート業務部の仕事の神髄は「被災者の気持ちにいかに寄り添えるかにある」と語る同チームの徳田菜保子は、メンタルヘルスの側面から「被災者生活再建支援サポート」の意義を説いてくれた。

「水災後にはメンタルヘルスの不調に悩まされる方が数多くいらっしゃいます。被災地の訪問調査において、被災者が困りごととして挙げている最上位は『再建費用や生活費が足りない』というものです。心の落ち込みを和らげるためには、生活再建に役立つ金銭が少しでも早く届くことが欠かせない条件となります。再建費用や生活費についての不安の

解消に資する『罹災証明書の発行』が早まり、私どもからお支払いする保険金とともに被災者生活再建支援金など、公的な支援が得られるめどが早期につけば、心理的な負担は従前の被災者が抱えていたものとはまったく別次元になるでしょう」

自分たちの仕事の範囲をどこまでと定めるか。すなわち、自分たちの使命の範囲をどこまでと定めるか。水災後に迅速な調査を行い、被災されたお客さまへ一日でも早く保険金を支払うのが自分たちの仕事であり、使命の範囲だと定めることも可能だ。しかし、三井住友海上は、その範囲をより大きくとらえて、動き、成し遂げた。

被災者の心理を別次元へと至らせるサービスの導入は、すでに進行している。自治体への「被災者生活再建支援サポート」の広

角倉数彦

損害サポート業務部
業務チーム
課長
2004年入社



KAZUHIKO KAKUZO

入社後、営業部門を経て、火災新種損害サポート部門で事故対応を担当。2018年より現職。現在、社会課題となりつつある自然災害において、お客さまにとって親身で先進的な損害サポートをお届けすべく、自治体との連携や早期支払い体制の構築等に注力している。

徳田菜保子

損害サポート業務部
業務チーム
課長
2007年入社



NAHOKO TOKUDA

大阪・仙台・東京の保険金お支払センターで火災・新種保険の事故対応を担当。2019年10月より現職。現在は、火災・傷害・新種保険の損害サポートに関する業務ルールの整備や施策の企画・立案・推進を担当している。

荒木敏行

損害サポート業務部
事務プロセスチーム
課長代理
2009年入社



TOSHIYUKI ARAKI

入社後、名古屋の保険金お支払センターで火災・新種保険の事故対応を担当。2016年より現職。現在は、火災・新種保険の保険金支払いシステム、自然災害システム、先進デジタルを活用したシステムの開発、運用、管理を行っている。

小暮文

損害サポート業務部
業務チーム
主任
2016年入社



AYA KOGURE

大阪の保険金お支払センターで火災・新種保険の事故対応を担当。ポストチャレンジ制度を活用し、2021年より損害サポート業務部に異動。現在は、火災・傷害・新種保険の施策や決算業務等にかかわる業務を担当している。

CASE 10

Resilience

災害大国・日本に安心と安全を②

社会に貢献しお客さまから感謝される仕組み。 「水災デジタル調査」というイノベーションの真実

最新の技術を駆使して非接触のうちに水災の損害調査を行い、より早期に保険金をお客さまの元に届ける。そうした取り組みで成果を上げている損害サポート業務部のメンバーに話を聞いた。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro

岡領磨人 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

複雑、難しい、時間がかかる。「保険金請求」に対する世間一般のイメージがこのようなネガティブなものに偏っているとしたら、これを改めていくのは誰か。否定的な心象を覆すためには、事物・事象そのものを変えていく必要がある。

「水災デジタル調査」とは何であるか

近年、水災が頻発化・甚大化している。当然ながら、家屋・家財の被害に対応する

保険の需要は著しく高まっている。このような状況においても、「複雑、難しい、時間がかかる」という保険金請求のネガティブフローは変わらないままでいいのか。

世の中に横たわる不安や不満を解消することがビジネスの基本であり、イノベーションの起点だ。保険業界で、力強くイノベーションを起こしたのは、三井住友海上だった。

「これまでは損害確認から損害額算出までに多くの労力と時間を要していましたが、私た

ちは自動算出の仕組みを構築することで課題を根本的にクリアしました。過去の水災では立ち会い調査で一軒一軒の損害を確認していたので、そのための日程調整から始めていました。こうしたフィジカルな対応では、被災して大変な思いをされている方にさらなる肉体的労力、精神的負担を強いてしまいます。お客さまのもしものときの不安や不満を和らげるのが私たちの使命であり、こうした労力と負担を限りなくゼロに近づけていくのが私



左から、損害サポート業務部の徳田菜保子、角倉数彦、荒木敏行、小暮文

たちの仕事です」

自身が働く意義にも触れながら、今回のイノベーションの核心に迫ってくれたのは、損害サポート業務部業務チームの小暮文だ。同チームの徳田菜穂子が話を続けた。

「具体的にはフィジカルな対応に大量動員を余儀なくされる従来のアナログの手法から、ドローンとAI、チャットボットを活用したデジタルな手法へ移行する新たなチャレンジとなったということです。ドローンで空撮した被災地の画像をもとに高精度な3Dモデルを作成し、AIにより浸水状況を解析します。これにより、全損の一括認定ができるようになりました。分損の個別認定の場合は、立ち会い調査の代わりにチャットボットでお客さまから受領した建物構造や浸水状況などの情報、写真も活用します。この『AI×ドローン』と『チャットボット』の組み合わせにより、損害状況の早期把握と損害額の自動算出、発災から保険金支払いまでの大幅な時間短縮が可能になりました」

すなわち、水災における損害調査のデジタルトランスフォーメーションがなされたというわけだ。お客さまの利便性を向上し、早期の生活再建に資すること。すべては、お客さまのために設計されている。

損害サポート業務部の事務プロセスチームの荒木敏行は、この「水災デジタル調査」においてシステムの企画や開発を担当した。言わば、本サービスの生みの親である。

「水災デジタル調査は、『Japan Financial Innovation Award 2022』で金融機関賞を受賞しました。この表彰制度は、金融分野における情報通信技術を活用した先進的な取り組みを促進し、業界内でベストプラクティスを共有し、企業グループや業種の垣根を越えたオープンイノベーションが拡大することを目的として創設されたものです。損害保険会社が本アワードの金融機関賞を受賞したのははじめてのことであり、私どもの水災デジタル調査が『先進性』『成長性』『金融業界変革の可能性』という観点で評価されたのは、大変に名誉なことだと感じています。直近では2022年度『グッドデザイン賞』も受賞することができました。人々の暮らしや社会をよりよくする創造性豊かなデザインとし

て、多くの方々に認められたことを、喜ばしく思っています」

水災デジタル調査の運用は、未曾有の被害をもたらした「令和2年7月豪雨」から試験的に始まった。この水災のなかでも被害が甚大かつ広範囲となった熊本県の球磨川流域において、ドローンとAIによる浸水高測定が行われている。

「令和3年7月・8月豪雨では、従来の手法と比べて支払いまでにかかる期間を平均で2週間ほど短縮できています。被害の連絡をいただいた当日に支払い手続きが完了したケースもあり、お客さまからは『生活の再建に向けて引っ越しの準備なども含めて忙しく動いているなか、本当に助かりました』といったお声をいただいています。水災デジタル調査はコロナ禍でニーズが高まった非接触のサービスでもあり、今後、水災と感染症蔓延のタイミングが重なったとしても安心してご利用いただけます。また、ドローンとAIを活用した浸水高測定の仕組みは、22年5月に特許取得に至りました。三井住友海上だからこそ提供できるサービスとなっているのです」

なぜ、水災デジタル調査は生み出せたか

金融機関賞の受賞で業界から注目を集め、お客さまからは感謝の言葉が届いている。このようなサービスを三井住友海上が生み出すことができたのは、どうしてだろうか。損害サポート業務部業務チームの角倉数彦が、組織文化の観点から語ってくれた。

「損害サポート業務部は損害サポート部門の統括機能を担う組織であり、7つのチームから編成されています。徳田や小暮や私が在籍する業務チームは、お客さまへの保険金支払いに係るさまざまなルールづくりなどを担っています。荒木がいる事務プロセスチームは、システムや先進技術の開発および運用管理に当たっています。他には企画チーム、ICTチーム、技術支援チーム、ナレッジチーム、メディカルサポートチームがあります。水災デジタル調査は、主に業務チームと事務プロセスチームが共創することで生まれました。チームを横断する仕事のなかで私たちが留意しているのは、縦割りの意識をゼロにするということです」

JFIA授賞式



水災デジタル調査は『Japan Financial Innovation Award 2022』で金融機関賞を受賞した。

ドローンを使った調査



令和2年7月豪雨発生時に球磨川流域を撮影するドローン。

セクショナリズムにとらわれ、より大きな見地、より高い視座から仕事の意味や意義をとらえることができない組織にイノベーションは生み出せない。セクションの殻を突き破った熱意ある人財同士が、立場を超えてフラットに議論すること。さらにはドローンの会社、AIの会社、地図の会社、チャットボットの会社など、多くの外部組織との共創にも積極果敢に取り組むこと。水災デジタル調査というイノベーションは、このようにして生まれるべくして生まれているのだ。

「三井住友海上が取り扱う保険は、自動車、火災、傷害、新種、海上など多岐にわたります。種目別のセクショナリズムを取り払い、自身の専門性を生かすのを当然のこととしながら、お客さまのために広い視野と柔軟な発想をもって他者と共創していく。いま、私たちには、そのような価値共創の文化が醸成されているのです」①

CASE 1
Social Inclusion

地方創生のソリューションを提供

自治体と地域企業を支援する 三井住友海上流・地方創生のアプローチ

三井住友海上は地方創生に注力している。その旗振り役が、営業推進部地域法人マーケットチーム地方創生ユニットだ。同UTの3人がアプローチの方法と狙いについて語った。

text by Fumihiko Ohashi | photographs by Shuji Goto | edit by Akio Takashiro
大橋史彦 = 文 後藤秀二 = 写真 高城昭夫 = 編集

左から、営業推進部の大西喜子、森川夏光、佐藤元彦



サステナビリティ・トランスフォーメーション(SX)を成長ビジョンに掲げる三井住友海上は、地域社会と同社のサステナビリティを同時に実現する「地方創生×CSV(共通価値創造)」の取り組みを行っている。営業推進部地域法人マーケットチーム地方創生UTの佐藤元彦がその狙いを説明する。

「数年前から会社全体でCSVを重視しています。社内では、地域の課題は解決できても当社の成長につなげるのは難しいという声もありました。そこで『地方創生×CSV』と名付け、地方創生を当社の成長にもつなげる取り組みとして位置づけるようにしたのです」

新たに定義された地方創生への取り組みとして、同社は2通りのアプローチを行っている。直接自治体へ提案するソリューションと地域社会や地場の中小企業へ周知、活用を促すソリューションだ。SDGsや脱炭素、DXの普及・推進など、国や自治体が取り組む政策課題を踏まえ、同UTが幅広い支援策を社内の関係各部と連携して企画・立案し、それを全国の営業部支店へ発信する。自治体や地域のステークホルダーへ届ける旗振りを担っているのだ。

同UTの森川夏光が話を続ける。「自治体や地域の企業に喜ばれ、なおかつ

当社のサービスを導入してもらったり、保険契約に至ったりという収益につながった成功事例を掘り起こして取材し、『地方創生×CSV(稼ぐ地方創生)ニュース』として毎月発信しています」

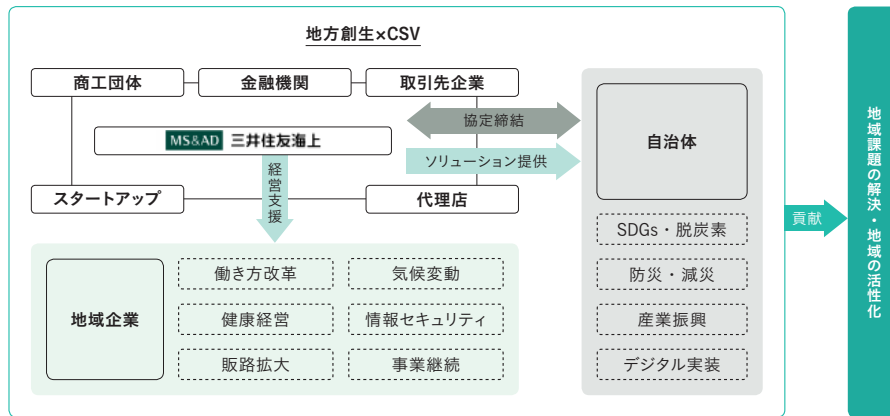
課題解決を後押しすることで、収益へとつなげる。新たな取り組み事例を各営業部支店に発信し、全国に展開していこうというのだ。

自治体の生の声を吸収

包摂的社会の実現に寄与し、地域社会から信頼される会社を目指す三井住友海上は、自治体との関係構築も重視してい

自治体との連携協定による地域の課題解決

237の自治体と連携協定を締結（全47都道府県、190市町村）※2022年8月末時点



る。2021年度末には全国47都道府県との協定締結が完了し、さらに22年8月末時点で190の市町村と協定を締結している。

兵庫県宝塚市から同UTに派遣された大西喜子は協定の実効性をこう話す。

「自治体も企業同様、地域住民から「選ばれる」持続可能なまちを目指しています。実現には多様化する地域課題の解決が必要ですが、行政だけでは解決困難な課題もあります。協定締結を契機に、企業や自治体それぞれの強みを生かし、共に地域を活性化させる強固な関係が構築できればこれ以上心強いことはありません」

大西に限らず、同社は自治体との人事交流に力を入れている。1996年以来、同社が自治体から受け入れた研修生の数は、80人以上にのぼる。

企業の経営サポート部隊を社内に組織

三井住友海上は、主に中小企業に専門性の高いサービスを提供する組織「経営サポートセンター」を有し、保険業界で

はじめて国から「経営革新等支援機関」に認定された。それが地方創生に取り組むうえでの強みになっている。

「一般的に、経営革新等支援機関に認定されるのは税理士や中小企業診断士、地方銀行などの金融機関です。地銀は企業への融資や預金業務だけでなく、普段からその企業が発展するために経営アドバイスをする支援機能もっています。そのような支援機能で地域の中堅・中小企業の活性化に寄与する機関が認定されているわけですが、当社もそうした業務を行っているため、認定を受けることができました。保険会社で認定されているのは当社だけです」（佐藤）

同社が活力ある地域づくりに資する取り組みとしていま最も注力しているのは、自治体に対するSDGs登録・認証制度の構築・運営だ。佐藤がその経緯を説明する。

「当社では関東経済産業局と連携し、SDGsに取り組んでいる企業のために認証制度を策定することを計画しました。そ

れによって、SDGsをさらに浸透させるのが狙いです」

最初に支援したのは、長野県だった。

「関東経済産業局と長野県と当社、それに長野県内の金融機関等が手を組み、2019年に『長野県SDGs推進企業登録制度』が創設されました」

この取り組みが認められ、同社は「内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局」が公表する「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」に選定され、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）から表彰を受けた。

こうした取り組みは横浜などの大都市も含め全国の自治体にも広がっており、森川は手応えを感じている。

「全国でSDGs宣言・登録・認証等の制度を構築済みの自治体は50ほどあると内閣府は公表しています。当社はそのうちの30ほどお手伝いをしています」

SDGs登録・認証制度の構築・運営に熱心に取り組む狙いのひとつは、やはり本業での収益につなげることだ。

「SDGsに関して当社の社員が企業の経営層に助言をしたり、社員向けのワークショップを開いたりする。そうして経営に関与していくことで、その会社に必要な保険を当社に任せただけのようになります。SDGsは、私たちの新規開拓のためのひとつの突破口になるのです。この5年間でだいぶノウハウがたまってきているので、それをどんどん全国に広げたいです」（佐藤）

地方創生UTが“司令塔”となって全国の営業拠点に働きかけることで、地方創生と収益との両立を実現させる。①

佐藤元彦

営業推進部
地域法人マーケットチーム
地方創生ユニット 部長
1991年入社



MOTOHIKO SATO

山陰支店松江支社長、名古屋企業営業第二部第四課長、企業プロモーターなどを経て2021年より現職。営業第一線での豊富な経験を生かし、自治体や地域企業とWIN-WINの関係構築する施策の立案・展開を進める。

森川夏光

営業推進部
地域法人マーケットチーム
地方創生ユニット 担当
2019年入社



NATSUMI MORIKAWA

同部地域法人マーケットチームの企画担当を経て、2021年より現職。協定先自治体との関係強化を目的とした社員向け名産品Web販売「地方創生“e”フェスタ」や、社内外向け各種イベントの企画運営等、UT業務の全般支援を担当。

大西喜子

営業推進部
地域法人マーケットチーム
地方創生ユニット
特別推進役



YOSHIKO ONISHI

2012年、宝塚市役所入庁。市民交流部広報課、産業文化部観光企画課などを経て、2022年4月より自治体研修生として地方創生UTに所属。自治体職員としての知見を生かした営業現場の支援などを担当。



左から、倉本亜矢子（経営企画部）、石山 香（コンプライアンス部）、永澤奈穂美（経営企画部）、本間純平（損害サポート業務部）

CASE 12

Social Inclusion

ソーシャルインクルージョンに軸を置いて

「感じる心」で人と社会の変化をとらえ続ける 持続可能な企業成長へとつなぐ「包摂的社会」の取り組み

中期経営計画において取り組むべき主な4つの社会課題のひとつとして「包摂的社会」が掲げられた。2022年1月に部門横断で結成されたタスクフォースのメンバーたちの思いと施策を紹介する。

text by Sei Igarashi | photographs by Shuji Goto | edit by Yasumasa Akashi
五十嵐せい = 文 後藤秀二 = 写真 明石康正 = 編集

SDGsの世界的な広がりとともに、企業の持続可能な成長に欠かせない要件となっているのが、包摂的社会実現へのアプローチだ。

「当社が中期経営計画において包摂的社会を主要な取り組みのひとつに位置づけた意義は非常に大きいと感じています。その一方で、包摂的社会という言葉自体が、社員全体にまだまだ浸透していないのではないかと考えています。一人ひとりが納得してそれに取り組めるよう、私たちがしっかり発信をしていかなければならないと考えています」

経営企画部SX推進チームの倉本亜矢子は決意を込めてそう語る。

「誰ひとり取り残さない」を源泉に

「現在は、人権尊重、ダイバーシティ&インクルージョン推進、人的資本経営、金融包摂という4つのテーマを設定しています。まずは社内のほか、代理店や外部委託先を含むバリューチェーン全体に『ビジネスと人権』への理解を浸透させることに注力し、並行して、多様な人材が働きやすい環境整備や意思決定における多様性の確保、お客さま対応力の向上、誰もがアクセスしやすい商品・サービスの開発などの具体策を推し進めていきます。

健康経営に関しては、今年度からビジネスパートナーである代理店に対しても支援を開始しました」

タスクフォースの立ち上げから約9カ月、メンバーとのやりとりを通して思いがけない気づきがあったと倉本は言う。

「人権尊重や包摂的社会というのは、言葉だけを聞くと難しいことのように感じますが、実は、意識を転換すれば見える世界は変わります。金融包摂というと、障がいのある方や高齢者、LGBTQ、外国人など、多様なお客さまに寄り添うために、保険からではなくお客さまの思いか

包摂的社会的実現に向けた三井住友海上の取り組み



ら入っていく。今後そういった視点を新たな価値につなげようとしています」

「人権デュー・ディリジェンス」については、同じチームに所属する永澤奈穂美が倉本とともにリードを担う。バリューチェーン全体で人権を尊重する取り組みは、企業責任の中核的要素だ。MS&ADグループの人権基本方針をバリューチェーンに周知し、その後のモニタリングと対処策の実施など継続的なプロセスを踏む。

永澤がこれらの業務を遂行するなかで課題と感じているのが、人々の価値観の変化と多様化が急速に進んでいる点だ。

「これまで、社内でのハラスメントや差別への対応などはある程度自社のなか限定されたものでした。しかし、グローバル化やパンデミックの影響もあり、いままでの考え方や常識が通用しなくなってきている。包摂的社會というテーマは広範囲で多様な価値観と向き合うため、非常に難しさを感じます。そこで大切なのは、常識や当たり前を問い続けること。お客さまや社会にとって何がよいことを考え続けるなかで新たな気づきがあり、ビジネスの機会もきっとある。結果として当社のサステナビリティにもつながっていくのではないかと考えています」

こうした思いはタスクフォースの仲間にも共有され、理解が深まっていく。部門横断でチームを組む意義は大きい。

誰もがアクセスしやすいサービス

高齢者や障がい者、外国人を対象とした具体的なツールの導入も始まっている。

コンプライアンス部代理店業務企画チームが注力するのが、ルールの周知・徹底だ。社内の関係部が参加するプロジェクトチームが中心となり、お客さまの声を参考に既存の対応方法な

どの見直しを実施。ニュースの発行や、動画を用いた代理店研修を通して、社内と代理店の双方に対して「高齢者や障がい者に対するきめ細やかな対応」の周知を図っている。

「ツールに関しては損害サポート部門で導入した手話通訳サービスのほか、Uni-Voice対応のパンフレットなどのサービスを一覧化し、代理店への活用を図りたい」と、コンプライアンス部代理店業務企画チームの石山香は言う。

「『誰ひとり取り残さない』というのは、分け隔てなく対応することであり、そのための環境を整えること。関係者全員で協力し、お客さま対応の品質向上に努めていきます」

その言葉を誰よりも深く受け止めたのは、損害サポート業務企画チームの本間純平であろう。同部署では2016年から外国語を話すお客さまへの「三者間通話サービス」を、18年から「手話通訳サービス」を開始した。「事故対応の場面では、サービスにアクセスしやすいことが非常に重要です。あらゆる角度からお客さまの声を反映させています」と話す。

一方、社会の価値観が多様化する近年は、説明する根拠の適切性のみならず、ソーシャルインクルージョンをふまえた説明や事故対応が求められている。

「損害サポートというのは保険商品が初めてお客さまに具現化して届く場面なので、一人ひとりに適切な対応ができるよう常に社会の変化を前向きにとらえておくことが大切です。これらの取り組みは、社会から信頼される保険会社になるための糧なのではないか、と思います」

感じる心を忘れず、自分ごととして社会の変化を見つめ対応していく。社員一人ひとりがいままでとは違う説得力をもてば、いままで以上に強さを秘めた企業になれるかもしれない。保険は、包摂的社會を実現するひとつの力だということ、三井住友海上は実証していく。M

倉本亜矢子

経営企画部
SX推進チーム
課長
1997年入社

AYAKO KURAMOTO

営業推進、デジタル戦略などの本社部門と、自動車営業、企業営業などの営業部門を経て2021年より現職。包摂的社會の実現に向け、持株会社や本社各部と連携しながら人権尊重などさまざまな取り組みを推進している。

永澤奈穂美

経営企画部
SX推進チーム
課長
1986年入社

NAOMI NAGASAWA

人事などの本社部門を長く経験し、2021年より現職。社会を構成するすべての人々が包摂される包摂的社會の実現に向け、人権尊重や金融包摂などをテーマとした社内横断取り組みを推進している。

石山香

コンプライアンス部
代理店業務企画チーム
課長
1993年入社

KAORI ISHIYAMA

リテール営業、経理部、コンプライアンス部、営業本部などを経て、2022年から現職。現在、お客さま第一の業務運営の観点から、障がい者・高齢者に対する保険募集ルールの周知・徹底に取り組んでいる。

本間純平

損害サポート業務部
企画チーム
課長
2005年入社

JUNPEI HONMA

営業部門を経て、自動車損害サポート部門で事故対応を担当。2020年より現職。お客さまから信頼される損害サポートを目指し、多様な価値観を踏まえた損害サポート態勢の整備など、さまざまな取り組みに注力している。

CASE 13

Special Issue 02

スポーツ振興への取り組み

諦めない心、粘りの走り パラトライアスロンに挑んだふたりの軌跡

「ダイバーシティ&インクルージョン」というコンセプトの下、三井住友海上にはさまざまなアスリートが在籍している。そのシンボルとされているのが、米岡聡と椿浩平のコンビだ。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Masahiro Miki | edit by Akio Takashiro

図頭磨人 = 文 三木匠宏 = 写真 高城昭夫 = 編集

左から、自動車保険部の椿浩平と経営企画部の米岡聡



網膜剥離の影響により、25歳で視力をほぼ失った米岡聡。脳の髄芽腫という病気で目標にしてきた大会を諦めざるをえなかった椿浩平。ふたりは三井住友海上の社員であると同時に、己の全存在を懸けて競技と向き合うアスリートだ。彼らはパラトライアスロン競技の選手とガイドという関係で、2019年7月からコンビを組んできた。あの21年の熱い夏。国際的な大会の舞台となった東京で、

彼らは最高純度の輝きを見せてくれた。

ふたりがコンビを組むまでの歩みとは

米岡と椿は、共に15年に三井住友海上に入社している。入社以来、米岡は人事部に所属して人事

データの管理などを担ってきた。22年4月からは、経営企画部のSX推進チームに異動となる。椿は、自動車保険部で企画開発チームとテレマティクス管理チームを兼務している。

米岡は生後間もなく右目を失明し、左目の視力は1.0だった。10歳の時に網膜剥離を発症して以来、その左目の視力が落ちていった。ランニングは、20歳のときに駅で出会ったブラインドマラソンのガイドに勧められて始めたという。5年後の25歳でほぼ視力を失い、ブラインドマラソン競技への本格的な挑戦を開始した。その後、13年にクロストレーニングも兼ねてトライアスロンへの挑戦を決意し、5月に世界トライアスロンシリーズ横浜大会でデビュー。全盲の部で2位入賞を果たした。

「10代から視力が悪化しないように激しい運動を避けて生活してきましたからね。そんな自分が激しい運動だらけのトライアスロンに挑戦するなんて、かつては思いもよらなかったことです。パラトライアスロンはスイム（水泳）0.75km、バイク（自転車）20km、ラン（長距離走）5kmの3種目を連続して行い、その着順・合計タイムを競う競技です。視覚障がい部では、選手に伴泳・伴走するガイドの存在が必要となります。スイムとランでは、ふたりの体をロープがつなぎます。バイクでは、ふたり乗りの自転車を使用します。ガイドはレース状況を把握しながら、戦略を助言する役割も担ってくれます」

19年7月に椿は米岡のガイドに就任した。椿は高校1年時にU19世界選手権に出場するなど、ジュニア時代からトライアスロン選手として活躍。日本U19選手権4連覇、日本U23選手権で3回優勝、15年に日本選手権で3位入賞を果たしている。

しかし、16年8月、運動機能をつかさどる



2021年4月のアジアトライアスロンパラ選手権。コンビ初となる金メダルを獲得。
©Satoshi TAKASAKI/JTU

小脳に悪性の髄芽腫が見つかる。主治医からは、腫瘍が見つかった段階で「競技への復帰は諦めてほしい」と言われた。症例を鑑みると普通であれば引退はやむなし。医師は、そう判断した。しかし、椿に「諦める」という選択肢はなかった。「俺は、普通じゃない」と思った。病気が見つかったとき、妻のおなかには子どもがいた。自身が子どものころから、オリンピックに出場することが夢だった。いままで応援してくれた人たちには、まだ恩返しができていなかった。腫瘍を取り除くための手術は、6時間に及んだ。そして、1年間の治療を経て18年に競技に復帰した。

「とはいえ、実は『もう治療をやめて楽になりたい』と妻に言ったこともありました。放射線と抗がん剤による治療を続けていくなかで、もともと62kgだった体重は45kgにまで減りました。家族、友人、トライアスロン部の仲間や会社。治療は本当に苦しかったのですが、いろいろな人が支えてくれました。出産に立ち会い、妻の頑張りを見て、生まれた子どもを抱いたときには、『生きなければ』と強く思うことができました」

6月に行われた東京都トライアスロン選手権大会では、日本選手権の出場権を獲得。10月には3年ぶりの日本選手権出場を果たした。結果は29位に終わったが、競技に対する自身の思いはもちろん、周囲の人の思いも自分の力に変えて、泳ぎ、漕ぎ、走った。

「20年の東京大会を目指して活動していましたが、18年末に発表された代表選考基準により、自分の出場可能性はゼロという現実を突きつけられました。出場のために必要なポイントが東京大会にはどうしても間に合わないというタイミングがきてしまったのです。次のパリへと気持ちを切り替えようとしたとき、チームの監督から米岡選手のガイドとしてパ



ラトリアスロンで東京大会を目指さないかと言われました。ガイドを務めることはバリを目指すうえで自分自身の強化にもなるということで、チャレンジを決意しました」

最大のピンチにふたりはどう動いたか

それぞれが人生の思いもよらない激流に立ち向かうなかで、確かに選び取り、歩いてきた道。その途上で、ふたりは運命的な出会いを果たした。そもそも、同じ会社で同期だったこと自体がフェイトフル（運命的）ではないだろうか。

20年からのコロナ禍によって大会は1年の延期となり、ふたりの挑戦期間はおよそ2年に及んだ。最大のピンチは、20年12月に訪れたと米岡が明かす。

「本番では必ずメダルを取らなければならない。その強い思いからオーバーワークを繰り返し、結果として大きなけがをしてしまいました。当然ながら、思うような練習ができなくなりましたし、何よりもメンタルが落ち込んでしまいました」

樫も当時は振り返る。

「けがをする前から、私は共に戦うパディ（相棒）という認識で米岡さんに声をかけてきました。あのとき、ふたりで話し合っていたのは選手としてのビジョンです。『自分たちは、いまどこにいるのか』『自分たちが自分たちであるための基準とは何か』『自分たちが成長できるいちばんの方法とは何か』。米岡さんは、随分とわずらわしい思いをしたことでしょう。それでも、私の言葉を受け止めて、諦めることなく挑戦を続けてくれました」

大切なのは、いかにビジョンをもち、自分の心をマネジメントしていくかだった。同時に樫は米岡に対し、体幹トレーニングを勧めた。それはけがで痛めた箇所にも負担をかけることなくできて、復帰後のパフォーマンスを飛躍的に向上させるものだった。樫が言う。

「最後のランで本当に苦しくなってきたとき、体幹が弱いと体がブレてフォームが崩れてしまい、前方への推進力が損なわれます。それが、さらなる疲労を呼び起こすことにもつながります。体幹の強

化は、米岡さんがメダルを取るための課題でした」

ふたりは、とことんまで語り合い、あらゆる課題を洗い出し、また走り出した。「結果として、復帰してからはじめてのレース（21年5月に横浜で行われた世界シリーズ）において、ランのタイムで自己ベストを更新することができました」

米岡は単に立ち上がっただけでなく、精神と肉体をより強くしてレースに帰ってきた。そのレースは1位から6位までがわずかに1分半の間にいる大混戦となり、米岡は4位だった。この「だんご状態」のなか、あとひとつ順位を上げるために必要となるものは何か。

「8月に行われる本番では、厳しい天候が予想されます。私たちは、その対策にも取り組みました。室内で暖房をつけ、水分の摂取量を制限しながら自転車を漕ぐトレーニングを積み重ねて、高温多湿の条件下でパフォーマンスの低下を食い止め海外勢に競り勝つことを目指しました」

そして、ふたりの走りは世界を変えた

そして、8月28日。ふたりは、心身ともに良好な状態で本番を迎えたという。2位でスィムを終えた米岡は、バイクで4位に後退するが、得意のランでひとり抜いて1時間2分20秒でゴールした。事前の作戦を見事なまでに遂行した結果だった。

「あれは、3位で走っていたランの3周目（全4周）でした。樫さんが『この1周でケリをつけよう』と声をかけてくれたのです。『絶対にメダルいけるから』と励ましてもらって、すごく力になりました。最後まで頑張りきれた結果がメダルにつ

ながりましたね」

米岡が述べ、樫があとを引き取る。

「私が勝負どころを伝えたとき、米岡さんは走りですっかりと応えてくれました。あのとき、後方から4位の選手が迫ってきていたのです。あそこでペースが上がらなかつたら、メダルはなかったと思います。レースの最後で米岡さんが見せてくれた信じられないほどの追い込み、あの苦しいところでワンプッシュできた強さに敬意を表したいですね」

最後の最後、苦しい場面で振り絞れる気力と体力が米岡にはあった。準備はできていたのだ。8月23日時点のワールドトライアスロンパラランキングは9位。実力者がひしめき合うなかでの銅メダル獲得は容易なことではなかった。まさに万感の思いで切ったゴール。そこには、最高純度の笑顔で抱き合うふたりがいた。

21年の夏、ふたりは遂に結果を残した。だが、一流とは結果を残すことではない。一流とは「困難から立ち上がり、考え、行動できること」(樫)である。その意味で、ふたりは超一流であった。その姿は、観る者に大きなインパクトを残した。誰かの挑戦は、また他の誰かの挑戦を惹起する。挑戦のエコサイクルが、この世界を変えていくのだ。

未来を明るく照らしてほしいという思いを込めて「朝陽」と名づけられた樫の長男は、その後、「僕も、あの大会に出たい」と言うようになった。幼い彼もそのひとりだが、あの夏を境に心を奮い立たせて新たなる自分の人生を走り始めた人は、数多くいるに違いない。米岡と樫のふたりは、この世界を変えたのだ。①

米岡 聡

経営企画部
SX推進チーム
主任
2015年入社

SATORU YONEOKA

1985年生まれ。三井住友海上所属。ブラインドマラソン(T11)、パラトライアスロン(PTVI)の選手。20歳からランニングを始め、ほぼ視力を失った25歳から競技としてマラソンに取り組む。その後、パラトライアスロンにも挑戦し、2021年の東京大会では銅メダルを獲得。



樫 浩平

自動車保険部
企画開発チーム兼テレマティクス管理チーム
主任
2015年入社

KOHEI TSUBAKI

1991年生まれ。三井住友海上 トライアスロン部所属。ジュニア時代から活躍し、日本U19選手権4連覇、日本U23選手権で3回優勝。三井住友海上入社後の2015年に日本選手権で3位入賞。パラトライアスロンで米岡選手とのガイドとしても躍動し、ともに銅メダルを獲得。



CASE 14

Special Issue 02

スポーツ振興への取り組み

この世界を変えるために、いまできること トライアスロン部と子どもたちによる未来革命

三井住友海上は、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ることを理念としている。この理念通りの活動を自発的にしているのが、椿浩平とトライアスロン部である。

text by Kiyoto Kuniryō | photographs by Masahiro Miki | edit by Akio Takashiro

國領磨人 = 文 三木匠宏 = 写真 高城昭夫 = 編集



パラトライアスリートの米岡聡とともに戦うガイドとして2021年夏の舞台に立ち、銅メダルを獲得した椿浩平。彼が所属する三井住友海上のトライアスロン部では、選手の自律性と創造性を重んじるカルチャーが醸成されている。その文化に惹かれ、椿は入社した。「選手たちが自由と責任のなかで、競技人生を楽しんでいる。それが、三井住友海上のトライアスロン部です。入社以来、このカルチャーのなかで自身の成長を感じてきました」

自律性と創造性の豊穡な文化は、やがて選手たちの競技結果として実を結ぶ。しかも、それだけでは終わらない。競技生活で高められた自律性と創造性は、自身のためにワークすることを超えて、他者貢献のステージにおいても実を結ぼうとしている。いま、CSV (Creating Shared Value = 共通価値の創造) の考え方にに基づき、社会への自主的な働きかけが生まれているのだ。

「MS Kids Triathlon」が変革の起点に

「私が中学生のころから真剣に打ち込んできたトライアスロンは、自然のなかで行われるスポーツです。この競技は、主に海を会場にしたスイムからスタートします。きれいな海がなければ、私たちはスタートすることすらできません。また、近年では地球温暖化による熱暑が人類の脅威となっています。スイムの後にバイクとランでロードを走るトライアスリートにとって、夏場の熱暑は、まさに死活問題なのです」

もしかしたら、100年後の未来においては、この地球からトライアスロンというスポーツがなくなっているかもしれないのだ。海が汚れ、大気の温度が上昇した



1. 子どもたちがゴミを競い合って拾う姿も。
2. 子どもたちの身近なことからSDGsを学ぶ。
3. ランニング教室は学年でグループを分け年齢に合った内容で指導。
4. 最後に子どもたちにメッセージを伝えた。
5. MS Kids Triathlon特製Tシャツの写真。

世界でトライアスロンは行えない。

「そうした未来の地球を想像したとき、私が思い浮かべたのは子どもたちの姿でした。未来の子どもたちの笑顔を守るために、いまの私たちにできることがあるのではないかと考えたのです」

そして、椿が発案者となってトライアスロン部の仲間とともに、三井住友海上のサポートを受けて始めたのが、「MS Kids Triathlon」という取り組みだ。彼が希望を託すのは、未来を担う小学生たち。「私たちが小学校にお伺いします。まずは、当社のサステナビリティ推進を担う部署がSDGsについての学習などを行い、子どもたちの理解を深めます。その後は、私たちが長い距離でも楽しく走るための

ランニング教室を行います。こうして頭と体を柔らかく働かせた後は、フィールドワークに出かけます。小学校の周辺に落ちているゴミをスポーツ感覚で楽しく拾っていくのです」

椿が考えたスキームは、よく練られている。初日は、ここまでで終了する。子どもたちが拾ったゴミのなかには、ペットボトルも交じっていることだろう。

「この取り組みには、2日目があります。ゴミとして捨てられるペットボトルも、きちんと再生できるサイクルに乗せてあげれば、Tシャツなどに生まれ変わります。2日目は、1日目の参加者にペットボトルからリサイクルされた『MS Kids Triathlon特製Tシャツ』をプレゼント

するところからスタートします。そして、開催する時期や場所に応じた形式で、子ども仕様にアレンジしたトライアスロン大会を行います」

22年1月に、初めての「MS Kids Triathlon」が開催された。しかし、残念なことに新型コロナウイルス感染拡大の影響で2日目が急ぎょ中止となった。第2回は、12月ごろに開催予定だ。

頭と体、そして心も。人間のもてるものすべてをフルに動員することになる2日間の体験は、子どもたちの未来を、そして地球の未来をどのように変えるのだろうか。椿は競技を離れた時間においても、この世界をよりよい方向へと変えようとしているのだ。①

三井住友海上のスポーツ振興への取り組み

三井住友海上は、スポーツ界の第一線で活躍する選手を育て、日本の各競技界の強化・繁栄に役立ちたい、世界に貢献したい、という気持ちで、スポーツの振興に取り組んでいる。その取り組みは、「令和3年度東京都スポーツ推進企業」や「スポーツエールカンパニー2022」にも認定されるほど活発だ。

トライアスロン部

2014年創部。3年連続ジャパンランキング年間1位獲得、アジア・世界最高峰大会への日本代表選手輩出等、国内外の大会で活躍。

女子柔道部

1989年創部。東京都世田谷区にある三井住友海上の世田谷道場を拠点に活動。世界選手権等の国際大会に多くの日本代表選手を輩出し、多数のメダルを獲得している。

女子陸上競技部

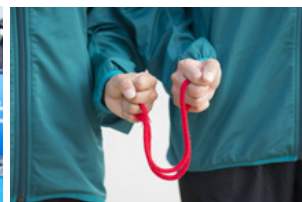
1991年創部。東京都町田市にある三井住友海上の玉川総合グラウンドを拠点に活動。全日本実業団対抗女子駅伝競走大会で大会最多となる優勝7回（2021年現在）、マラソンでは世界陸上でのメダル獲得等、長距離種目で活躍。

パラアスリート

ダイバーシティ&インクルージョンの推進、活力ある共生社会の創造を目指し、2015年からパラアスリート採用を開始。陸上競技やトライアスロンを行う選手が各地を拠点に活動している。

その他アスリート雇用

サッカー、7人制ラグビー、卓球、ブラインドマラソンのガイド選手が在籍し、各競技のトップリーグ等で活躍している。（2022年9月現在）



©アフロスポーツ