



2026 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名	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
代 表 者 名	取締役社長 グループ CEO 船 曳 真一郎 (コード番号 8725 東証プライム・名証プレミア)
会 社 名	三井住友海上火災保険株式会社
代 表 者 名	取締役社長 船 曳 真一郎
会 社 名	あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
代 表 者 名	取締役社長 新 納 啓 介
問 合 せ 先	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 広報部 広報チーム長 田 渕 亮 介 (TEL. 03-5117-0234)

三井住友海上火災保険株式会社とあいおいニッセイ同和損害保険株式会社の 合併最終合意（合併契約書の締結）に関するお知らせ

当社グループの中核損害保険会社である三井住友海上火災保険株式会社（社長：船曳 真一郎、以下「三井住友海上」）とあいおいニッセイ同和損害保険株式会社（社長：新納 啓介、以下「あいおいニッセイ同和損保」）は、2025 年 3 月 28 日および 2025 年 9 月 30 日の公表内容に基づき、合併に向けた協議を進めております。本日、株主総会の承認、および関係当局の認可等が得られることを条件に、2027 年 4 月 1 日を期日として合併することにつき最終合意し、合併契約書を締結しましたので、お知らせいたします。

1. 本合併の意義・目的

- ・当社グループは、保険本来の提供価値とリスクソリューション力によって「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」を目指すため、三井住友海上とあいおいニッセイ同和損保の合併（以下「本合併」といいます。）により新たな損害保険会社を創造し、グループ成長源泉の盤石化とガバナンス強化等による信頼性向上を実現します。
- ・新たな損害保険会社における取組を礎として、当社グループは、お客さまの大切な未来を託していただくために、不確実性が増す時代において、変化を見通し社会のリスクを解決する「リスクに挑み、世界をリードする」存在となり、持続的な成長と企業価値向上を実現します。

2. 合併の概要

(1) 存続会社

- ・三井住友海上を存続会社として、会社法第 749 条に規定する合併を行います。

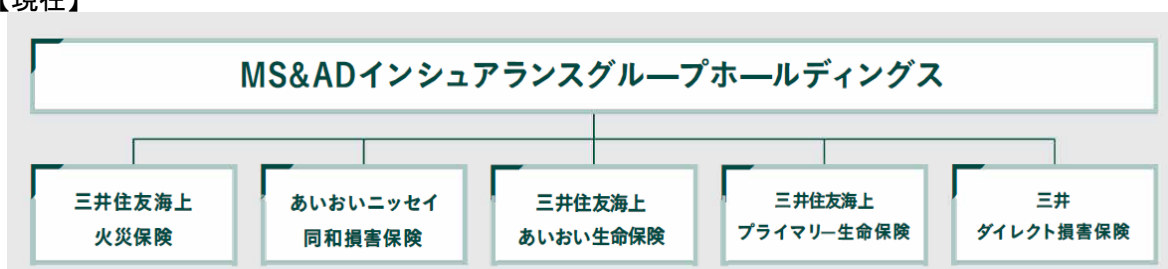
(2) 本合併に係る割当て

- ・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（商号変更後は「三井住友海上グループ株式会社」となります。以下「持株会社」といいます。）が三井住友海上およびあいおいニッセイ同和損保のそれぞれの発行済株式を全て保有しているため、存続会社である三井住友海上は、本合併に際し、あいおいニッセイ同和損保の株主に対し合併対価として保有する株式に代わる金銭等を交付しません。

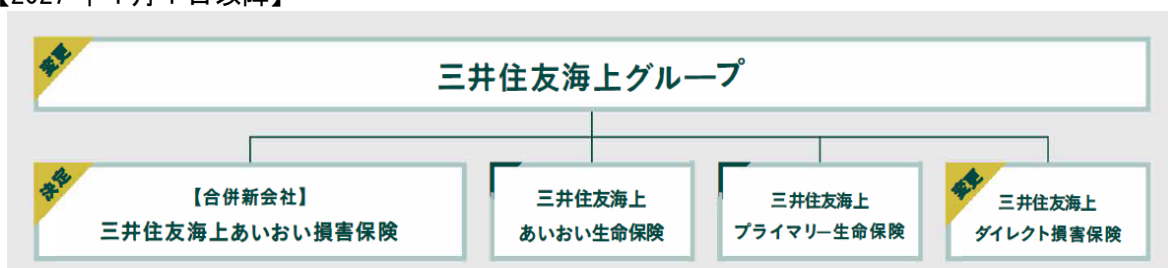
(3) 合併後の会社概要

- ①商 号 三井住友海上あいおい損害保険株式会社
(英文表記:Mitsui Sumitomo Aioi Insurance Company, Limited)

【現在】



【2027 年 4 月 1 日以降】



- ②本店所在地 東京都千代田区神田駿河台三丁目9番地

- ③取 締 役 取締役は15名とし、うち社外取締役を7名とします。
代表取締役は次のとおりとします。

役職	選任
代表取締役 取締役会長 会長執行役員	三井住友海上の役職員から選任
代表取締役 取締役副会長 副会長執行役員	あいおいニッセイ同和損保の役職員から選任
代表取締役 取締役社長 社長執行役員	三井住友海上の役職員から選任

- ④資 本 金 等 本合併に際して、資本金、準備金の増加はありません。

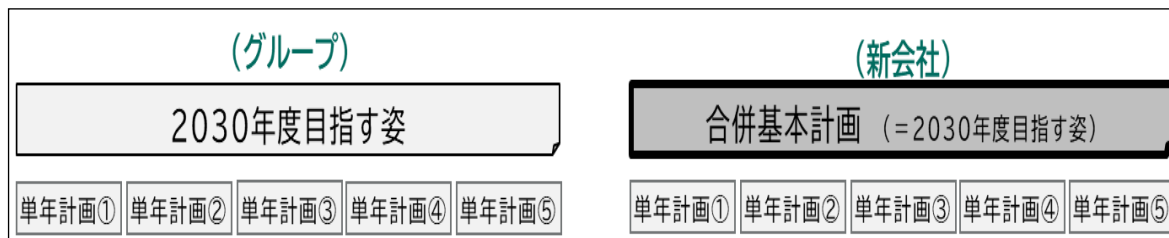
(4) 合併のスケジュール

- ・三井住友海上およびあいおいニッセイ同和損保は、それぞれ2026年6月に招集する定時株主総会において、合併契約書の承認および合併に必要な事項に関する決議を求めます。
- ・本合併の効力発生日は2027年4月1日とします。

3. 合併基本計画【骨子】の策定

(1) 合併基本計画の位置付け、合併基本計画【最終】の策定期間

- ・本合併に伴う合併基本計画【骨子】を策定しました。合併基本計画は、「グループの2030年度目指す姿」に基づき、新会社にとっての中長期的なマイルストーンとして2030年度の目指す姿を定めたものと位置付けられます。



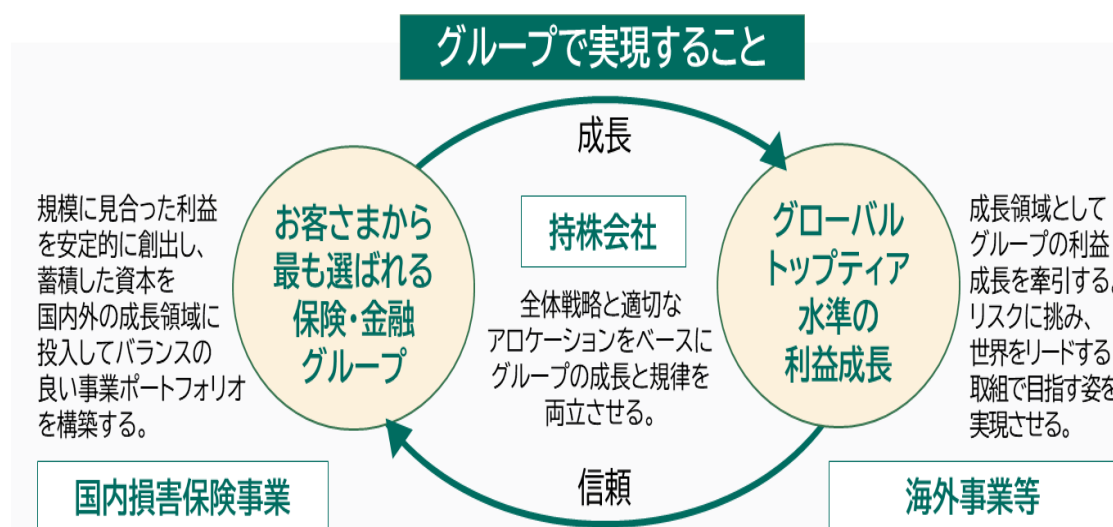
- ・合併基本計画【最終】は、「グループの2030年度目指す姿」にあわせて、2026年5月下旬に公表いたします。

(2) 合併基本計画【骨子】の概要

- ・次のとおり、新会社の概要を含む合併方針に加えて、経営目標や事業戦略、ガバナンスなど「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」を実現させるための中長期マイルストーンを定めています。詳細は、別添資料をご参照ねがいます。

① 合併方針

- ・合併の背景・目的は、環境変化を好機と捉え、お客さまから最も選ばれる保険・金融グループを実現すること。合併によって、グループ成長源泉の盤石化とガバナンス強化等による信頼性向上を実現し、新会社は、「グループの中心となる事業ドメイン」として、お客さまから最も選ばれるための「成長と信頼の好循環」を支える。
- ・新会社では、グループの「ミッション・ビジョン・バリュー」を共有し、実現・達成のため不断の取組を継続する。
- ・存続会社を三井住友海上とし、2027年4月1日に合併する。商号は三井住友海上あいおい損害保険株式会社とする。新会社の発足に伴い、持株会社の商号を三井住友海上グループ株式会社とする。



②経営目標

- ・2030年度に向けた取組姿勢として「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」を新会社のマインドセットとし、「Taking on Risk, Leading the World～リスクに挑み、世界をリードする～」をグループタグラインとする。



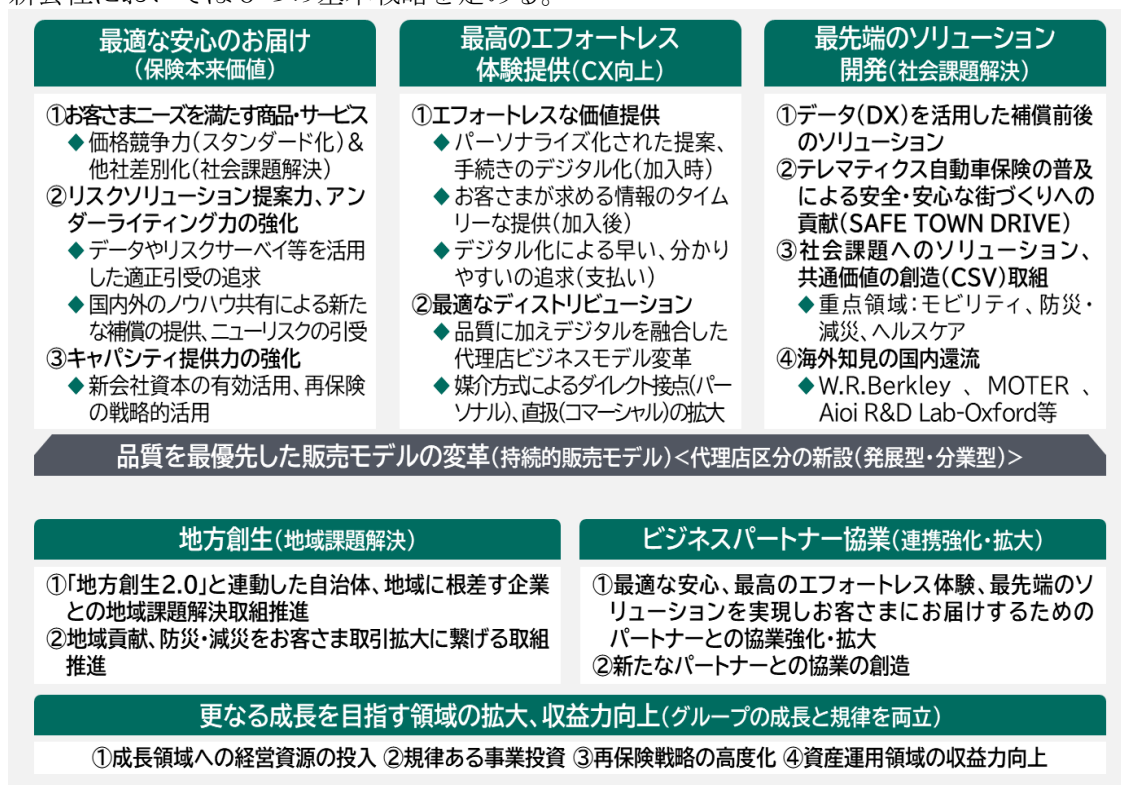
③合併による価値提供

- ・新会社は三井住友海上およびあいおいニッセイ同和損保のそれぞれの強みを維持・結集し、さらに拡大することで、合併による価値をお客さまに提供する。
- ・役職員が「夢を語れる・実現できる」新会社を創造し、レジリエントでサステナブルな社会経済の発展を支えることに繋げる。

合併による価値提供			
お客さま	国内シェアNo.1 (27都道府県でNo.1)	<ul style="list-style-type: none">■ 認知度アップによる競争力強化■ 人財採用市場での競争優位性発揮■ 地方都市でのプレゼンス発揮、地方創生・地域密着取組の主導■ 海外展開時のネームバリュー発揮	お客さまに最も選ばれる
	ブランド力向上	<ul style="list-style-type: none">■ パーソナル領域でのブランド浸透■ コマーシャル領域での信頼度向上	マーケットでの信頼
	海外事業展開力向上	<ul style="list-style-type: none">■ グローバル企業のリスクに対応■ ローカルビジネスでリスクソリューション提供	グローバルベースの成長
	商品・サービス開発力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 真に差別化した商品・サービス■ 補償前後のソリューションの充実	優れた開発力
	資本力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 引受キャパシティ拡大■ アンダーライティング力強化	優れた引受能力
	リスクエンジニアリング力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 適切なリスク評価に基づくカバー提供■ グループ一体の高度なリスクマネジメントサービス	優れたリスク対応力

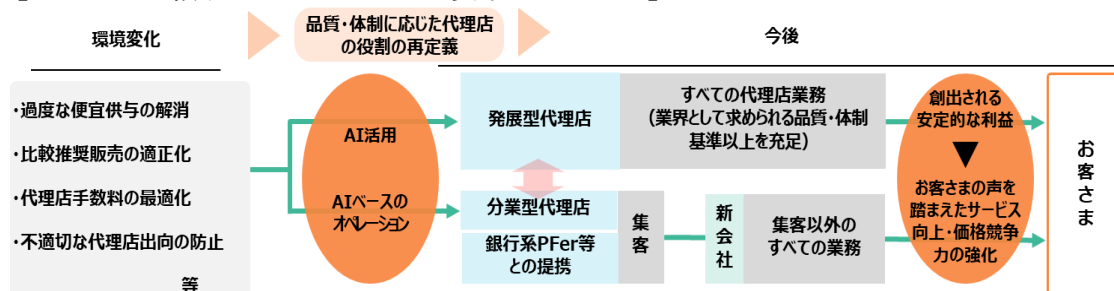
④事業戦略

- ・新会社においては6つの基本戦略を定める。

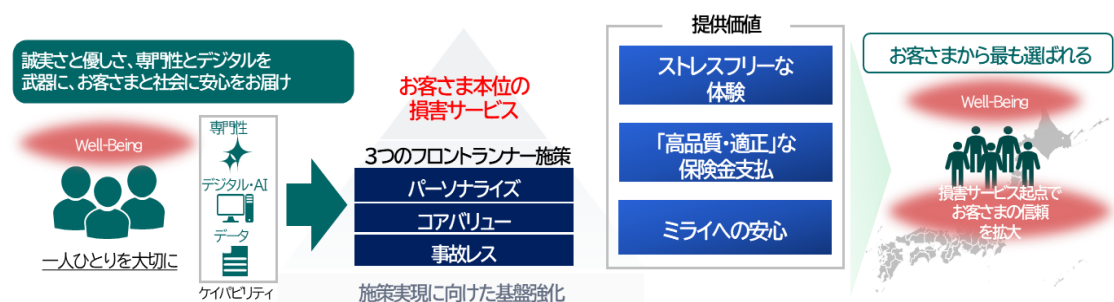


- ・販売モデルの変革として、新会社と分業してお客さま本位を実現する分業型代理店モデルを新たに設け、シンプルな商品とデジタル・AIの活用によってお客さまに最高のエフォートレス体験を提供するビジネスモデル変革を志向する。事業効率化により創出される安定的な利益をさらなるサービス向上や価格競争力の強化に繋げる。

【パーソナル領域のビジネスモデル変革のイメージ】

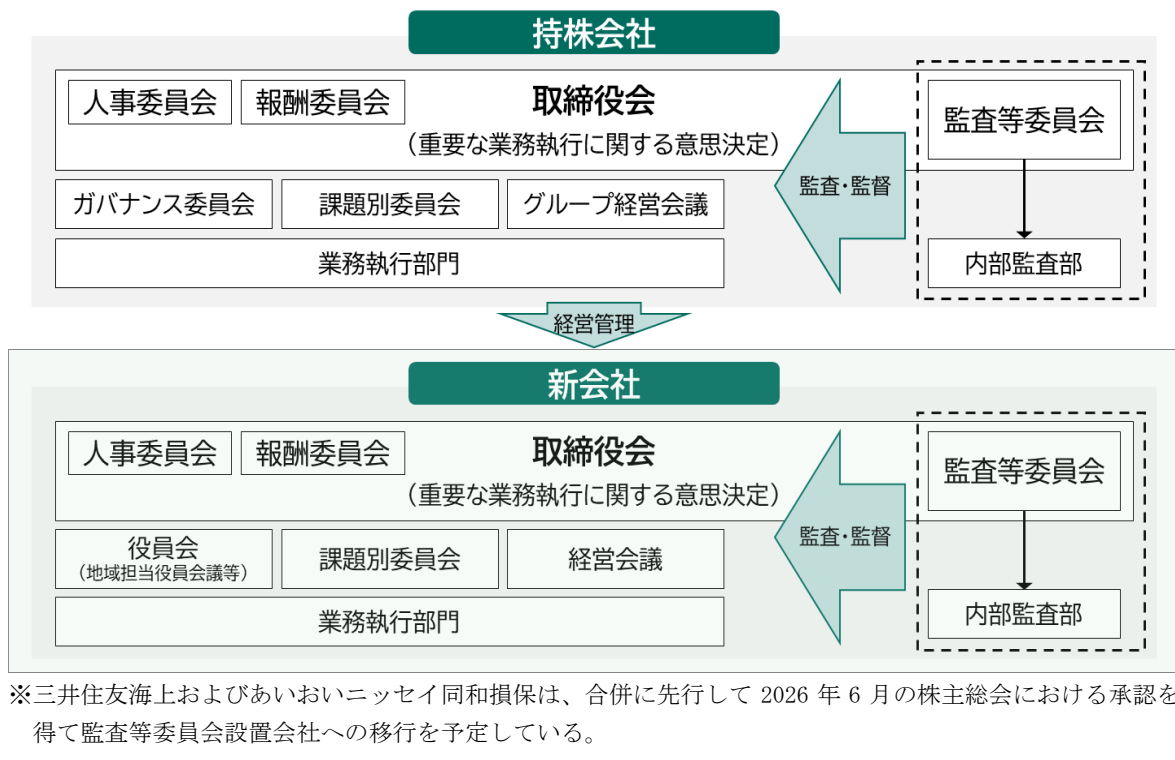


- ・損害サービスにおいては、「デジタル損害サービスモデル」を確立し、お客さま満足などのデータに基づくプロセス設計・改善と人による優しい対応(リアルサポート)を組み合わせた「はやすい」「わかりやすい」事故対応を実現する。



⑤ガバナンス

- ・新会社は監査等委員会設置会社とし※、成長（迅速な意思決定）と規律（監査・監督の強化）を両立させる。
- ・新会社の内部統制システムは、実効性確保に向けて3線管理体制を強化する。



⑥スケジュール

- ・合併基本計画【骨子】を2月、合併基本計画【最終】を5月に策定し、組織・要員・人事制度等およびシステム統合準備を進め、当局認可手続きを経て2027年4月1日に合併する。

以 上

MS&AD

INSURANCE GROUP

お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ

三井住友海上あいおい損害保険株式会社の2030年度目指す姿

合併基本計画【骨子】

Taking on Risk, Leading the World
～リスクに挑み、世界をリードする～

三井住友海上火災保険株式会社
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社

2026年2月

目次

1. 合併方針

- (1) 合併の背景・目的
- (2) 目指す企業像
- (3) 新会社の概要

2. 経営目標(目指す姿)

3. 事業戦略

4. ガバナンス

- (1) 機関設計
- (2) 内部統制システム

5. スケジュール

※ 本資料においては、三井住友海上火災保険株式会社を「MS」、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社を「AD」と称する。

1. 合併方針 (1)合併の背景・目的

環境変化を好機と捉え、新会社は「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」を実現する新たな中核損害保険会社となる。

環境変化

- 企業向け保険の価格調整
- 代理店による保険金不正請求
- 代理店・出向者による情報漏洩

これまで

競争要因

- 政策株式の保有、過度な便宜供与
- 代理店との二重構造
- 旧来型共同保険引受

■ 保険業法、監督指針の改正

- 比較推奨販売の厳格化
- 特定契約比率規制経過措置(旧基準)の撤廃
- ブローカー参入要件緩和 等

これから

- 保険本来の提供価値・リスクソリューション力を重視
- 代理店との関係性見直し
- ディファレンシャル方式

2024年度

旧来の業界慣習
事業モデル

業務改善計画遂行による
業務の健全かつ適切な運営

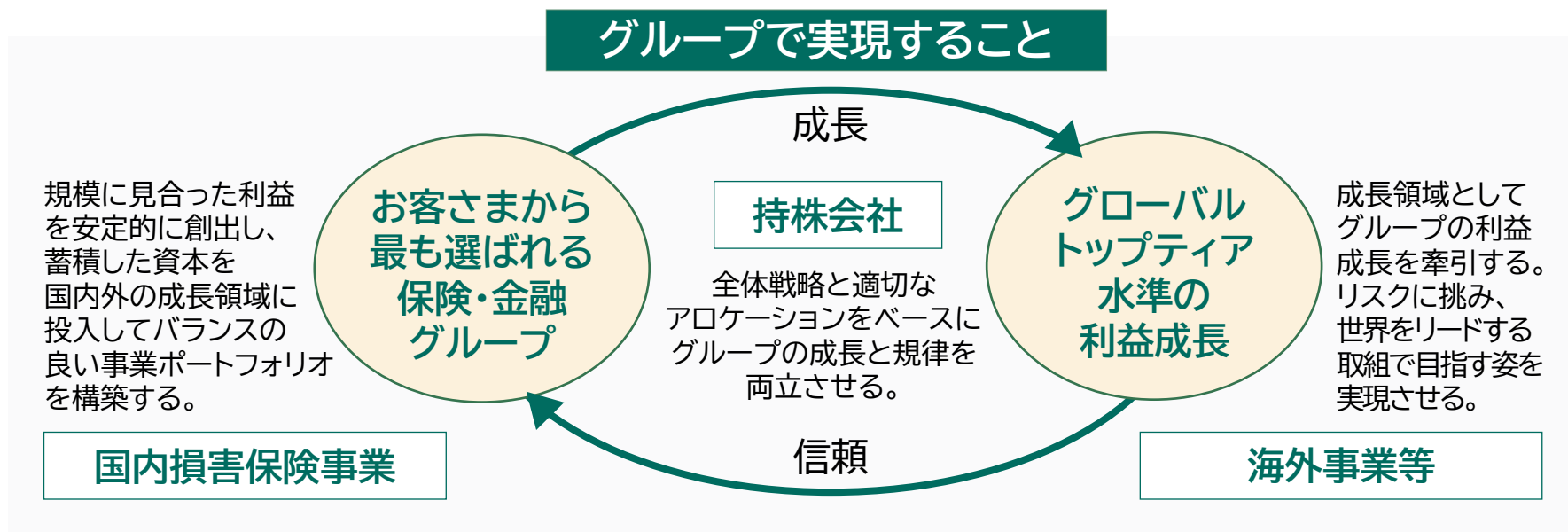
2027年度

合併を「起点」とした
次の事業変革

保険本来の提供価値・リスクソリューション力で
「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」を実現

1. 合併方針 (1)合併の背景・目的

新会社は、「グループの中心となる事業ドメイン」として、お客さまから最も選ばれるための「成長と信頼の好循環」を支える。



<合併の狙い>

グループ成長源泉の盤石化

- トップラインの規模に見合った利益の創出
- 商品・サービス開発、アンダーライティング、リスクマネジメントなど全領域で競争力強化
- 国内マーケットシェアNo.1の優位性発揮
- 事業費構造改革により、経営効率向上

ガバナンス強化等による信頼性向上

- 持株会社主導でグループ成長戦略を実行
- 合併に伴い、第2線・第3線を強化
- 国内外で役職員活躍フィールドを拡大
- 自然災害をはじめとした社会課題に向き合い社会のリスクマネジメントを高度化

1. 合併方針 (2) 目指す企業像 – MVV –

新会社では、グループの「ミッション・ビジョン・バリュー」を共有し、実現・達成のため
不断の取組を継続する。

新会社
の
目指す
姿

経営理念 (ミッション)	グローバルな保険・金融サービス事業を通じて、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ます	
経営 ビジョン	持続的成長と企業価値向上を追い続ける世界トップ水準の保険・金融グループを 創造します	
行動指針 (バリュー)	【お客さま本位※】 CUSTOMER FOCUS (カスタマー・フォーカス)	わたしたちは、常にお客さまの 安心と満足のために、行動します
	【誠実】 INTEGRITY (インテグリティ)	わたしたちは、あらゆる場面で、あらゆる人に、 誠実、親切、公平・公正に接します
	【チームワーク】 TEAMWORK (チームワーク)	わたしたちは、お互いの個性と意見を尊重し、 知識とアイデアを共有して、ともに成長します
	【革新】 INNOVATION (イノベーション)	わたしたちは、ステークホルダーの声に耳を傾け、 絶えず自分の仕事を見直します
	【プロフェッショナリズム】 PROFESSIONALISM (プロフェッショナリズム)	わたしたちは、自らを磨き続け、 常に高い品質のサービスを提供します

※ グループの行動指針「お客さま第一」を「お客さま本位」と改め、取組姿勢「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」につながる原点の価値観とする。

1. 合併方針 (3)新会社の概要

2027年4月1日に、MSとADは、次のとおり合併する。

項目	内容
①存続会社	・MS
②合併期日	・2027年4月1日
③合併プロセス	<p>・主な合併プロセスは以下のとおり。</p> <ul style="list-style-type: none">－2025年7月 システム統合基本計画書策定－2025年9月 新会社の会社概要等を公表－2026年2月 合併契約書締結－2026年2月 合併基本計画【骨子】策定－2026年5月 合併基本計画【最終】策定－2026年6月 株主総会による合併承認－2026年12月 移行判定(未了事項は2027年3月に確認)－2027年4月 合併 <p>※関係当局の認可等が得られることが条件</p>

1. 合併方針 (3)新会社の概要

新会社の概要は次のとおり。

項目	新会社
①商号	三井住友海上あいおい損害保険株式会社 (英文名称:Mitsui Sumitomo Aioi Insurance Company, Limited)
②事業内容	損害保険事業その他
③本店所在地	東京都千代田区神田駿河台三丁目9番地
④資本金	1,395億9,552万3,495円
⑤代表取締役	代表取締役 取締役会長 会長執行役員 MSから選任 代表取締役 取締役副会長 副会長執行役員 ADから選任 代表取締役 取締役社長 社長執行役員 MSから選任

なお、新会社の発足に伴い持株会社について、次のとおりとする。

①商号	三井住友海上グループ株式会社 (英文名称:Mitsui Sumitomo Insurance Group, Inc.)
②本店所在地	東京都千代田区神田駿河台三丁目9番地

2. 経営目標(目指す姿)

- 新会社は、保険本来の価値提供を追求し、「お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ」となることを目指して取り組む。その取組を礎として、グループは、お客さまの大切な未来を託していただくために、不確実性が増す時代において、変化を見通し社会のリスクを解決する、「リスクに挑み、世界をリードする」存在となる。
- 世界に広がる事業基盤を通じ、最適な安心・最高の体験・最先端のソリューションを提供し、活力ある社会の発展と地球の健やかな未来に貢献する。

2030年度に向けた取組姿勢

新会社の取組姿勢(マインドセット)

お客さまから最も選ばれる保険・金融グループ

<グループタグライン>

Taking on Risk, Leading the World
リスクに挑み、世界をリードする

2. 経営目標(目指す姿)

そのためには…

新会社は、MS・ADのそれぞれの強みを維持・結集し、さらに拡大

MS

多くの企業グループおよび
ビジネスパートナーとの取引関係

新種、海上・航空などのスペシャルティ
分野における高い市場シェア

アジア・欧州を中心とした海外損保事業
における実績とブランド力および金融
サービス、アジア生保事業など幅広い
事業基盤

RisTech、CXマーケティングなど
デジタル分野での競争優位性

国内全域における営業網と、ホール・
リテールを問わない強固な取引関係

グローバルに総合力発揮



AD

ビジネスパートナーとの強固な提携関係
およびそれに基づく取引関係や市場に
おける優位性

テレマティクス自動車保険など特徴ある
商品の提供(データ活用交通安全マップ)

モビリティサービス開発、CASE、MaaS
領域および衝突実験施設(研究所)など
自動車分野での競争優位性

国内全域における営業網と、リテールに
おける地域密着営業、ビジネスパートナー
との連携に基づく強固な取引関係

特色を活かしたリージョナル
(地域密着)営業

2. 経営目標(目指す姿)

役職員が「夢を語れる・実現できる」新会社を創造し、レジリエントでサステナブルな社会経済の発展を支えることに繋げる。

合併による価値提供

お客さま	国内シェアNo.1 (27都道府県で No.1)	<ul style="list-style-type: none">■ 認知度アップによる競争力強化■ 人財採用市場での競争優位性発揮■ 地方都市でのプレゼンス発揮、地方創生・地域密着取組の主導■ 海外展開時のネームバリュー発揮	お客さまに 最も選ばれる
	ブランド力向上	<ul style="list-style-type: none">■ パーソナル領域でのブランド浸透■ コマーシャル領域での信頼度向上	マーケット での信頼
	海外事業 展開力向上	<ul style="list-style-type: none">■ グローバル企業のリスクに対応■ ローカルビジネスでリスクソリューション提供	グローバル ベースの成長
	商品・サービス 開発力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 真に差別化した商品・サービス■ 補償前後のソリューションの充実	優れた開発力
	資本力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 引受キャパシティ拡大■ アンダーライティング力強化	優れた引受能力
	リスクエンジニア リング力強化	<ul style="list-style-type: none">■ 適切なリスク評価に基づくカバー提供■ グループ一体の高度なリスクマネジメントサービス	優れた リスク対応力

3. 事業戦略

新会社においては、6つの基本戦略を定める。

最適な安心のお届け (保険本来価値)

- ①お客さまニーズを満たす商品・サービス
 - ◆ 価格競争力(スタンダード化) & 他社差別化(社会課題解決)
- ②リスクソリューション提案力、アンダーライティング力の強化
 - ◆ データやリスクサーベイ等を活用した適正引受の追求
 - ◆ 国内外のノウハウ共有による新たな補償の提供、ニューリスクの引受
- ③キャパシティ提供力の強化
 - ◆ 新会社資本の有効活用、再保険の戦略的活用

最高のエフォートレス 体験提供(CX向上)

- ①エフォートレスな価値提供
 - ◆ パーソナライズ化された提案、手続きのデジタル化(加入時)
 - ◆ お客さまが求める情報のタイムリーな提供(加入後)
 - ◆ デジタル化による早い、分かりやすいの追求(支払い)
- ②最適なディストリビューション
 - ◆ 品質に加えデジタルを融合した代理店ビジネスモデル変革
 - ◆ 媒介方式によるダイレクト接点(パーソナル)、直扱(コマーシャル)の拡大

最先端のソリューション 開発(社会課題解決)

- ①データ(DX)を活用した補償前後のソリューション
- ②テレマティクス自動車保険の普及による安全・安心な街づくりへの貢献(SAFE TOWN DRIVE)
- ③社会課題へのソリューション、共通価値の創造(CSV)取組
 - ◆ 重点領域:モビリティ、防災・減災、ヘルスケア
- ④海外知見の国内還流
 - ◆ W.R.Berkley、MOTER、Aioi R&D Lab-Oxford等

品質を最優先した販売モデルの変革(持続的販売モデル)<代理店区分の新設(発展型・分業型)>

地方創生(地域課題解決)

- ①「地方創生2.0」と連動した自治体、地域に根差す企業との地域課題解決取組推進
- ②地域貢献、防災・減災をお客さま取引拡大に繋げる取組推進

ビジネスパートナー協業(連携強化・拡大)

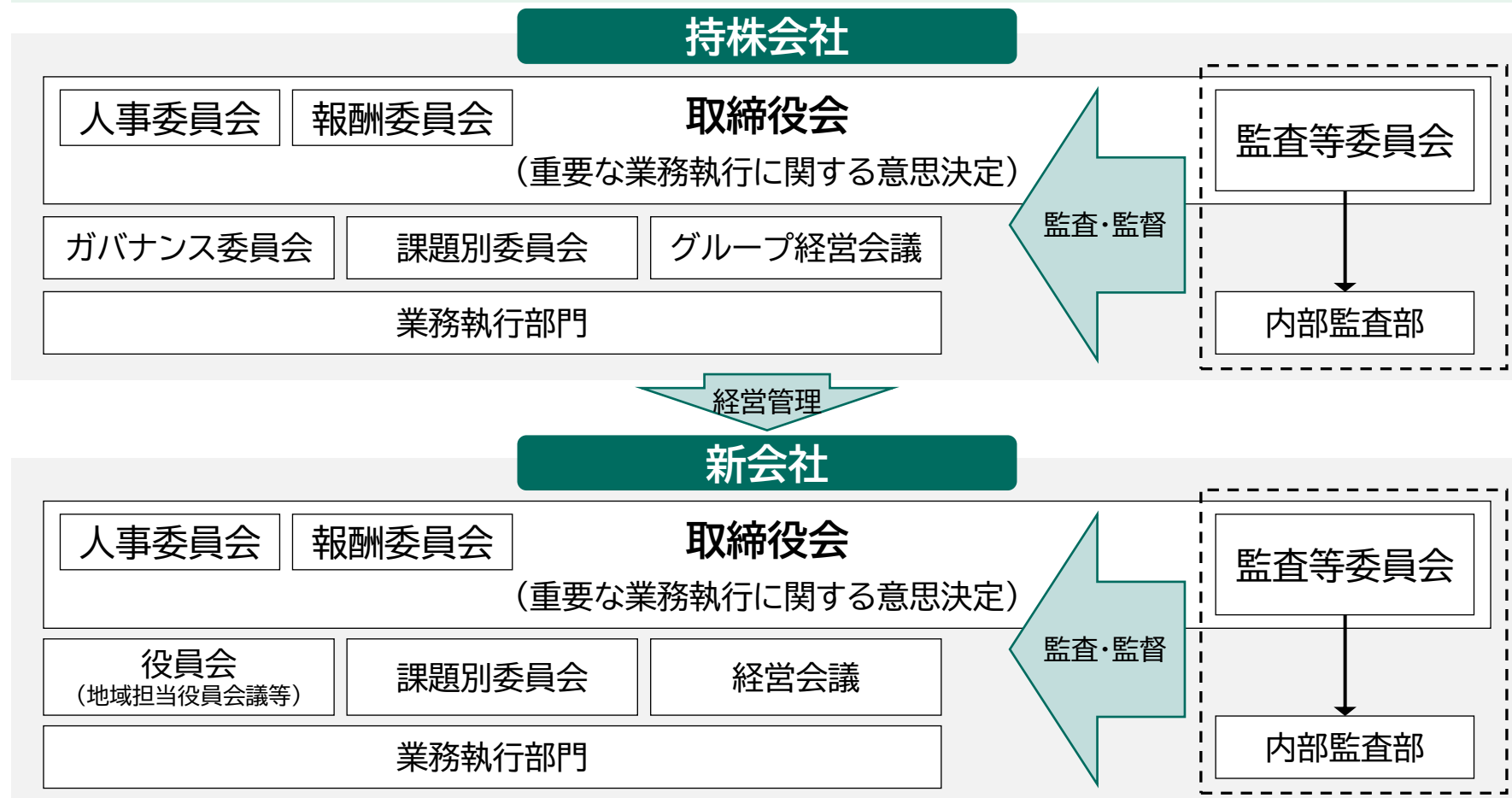
- ①最適な安心、最高のエフォートレス体験、最先端のソリューションを実現しお客さまにお届けするためのパートナーとの協業強化・拡大
- ②新たなパートナーとの協業の創造

更なる成長を目指す領域の拡大、収益力向上(グループの成長と規律を両立)

- ①成長領域への経営資源の投入 ②規律ある事業投資 ③再保険戦略の高度化 ④資産運用領域の収益力向上

4. ガバナンス (1)機関設計

監査等委員会設置会社とし※1、成長(迅速な意思決定)※2と規律(監査・監督の強化)※3を両立させる。



※1 MSおよびADは合併に先行して2026年6月の株主総会における承認を得て監査等委員会設置会社への移行を予定している。

※2 重要な業務の執行に関する決定の一部を取締役に委任し、また、経営会議体の一部を持株会社と新会社が一体共同運営とすることにより迅速な意思決定を実現させる。

※3 取締役会における議決権を有する監査等委員をメンバーとする監査等委員会の監査・監督により規律を強化する。

4. ガバナンス (2)内部統制システム

内部統制システムを構築し、実効性確保に向けて3線管理体制を強化する。

内部統制システムに関する方針

職務執行の効率的体制

- 取締役数15名、社外取締役7名
- 執行役員制度

法令等遵守体制

- 法令等遵守規程を制定しコンプライアンス・プログラムを実施
- コンプライアンス統括部門設置

統合リスク管理体制

- 統合リスク管理状況を協議・調整するためERM委員会を設置
- リスク管理の組織体制を整備

財務報告の信頼性確保体制

- 取締役監査等委員（最低1名）を経理・財務有識者から選任
- 経理規程・業務重要事項策定

指標計算の 適切性確保体制

- ソルベンシー・マージン比率の計算等の適切性を確保するための体制を整備

内部監査の 実効性確保体制

- 独立専門組織を設置
- 新会社の業務活動・代理店直接監査も実施

情報管理体制

- 会社情報管理規程を制定
- お客さま情報管理基本方針に従い適切な体制を整備

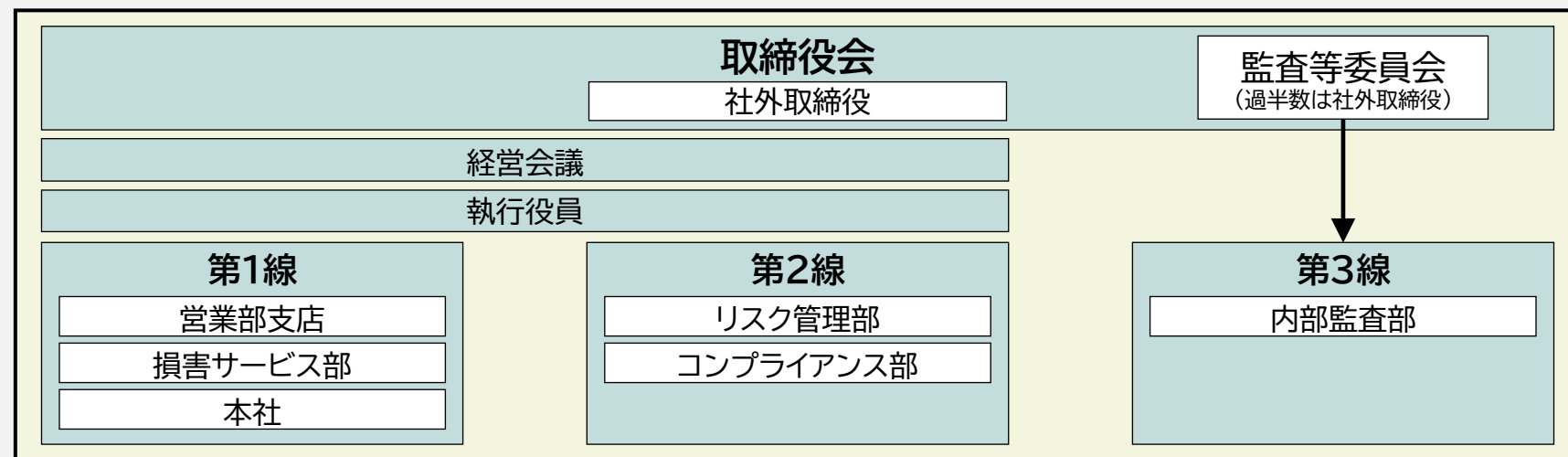
監査等委員会の 実行性確保体制

- 監査等委員会の傘下に内部監査部を設置
- 監査等委員への報告に関する体制を整備

グループ経営管理体制

- 持株会社との経営管理契約に基づく助言・指導・支援
- 子会社の業務適正を確保するための体制を整備

3線管理体制



5. スケジュール

下記のスケジュールに則り、2027年4月に合併を実施する。

