

요약

일본 생명보험회사들은 저출생·고령화로 인해 보유계약고가 점차 감소 추세를 보임에 따라 사망 보장 중심의 보험사업 전략을 전환해 비보험 사업을 강화하고 있음. 일본생명은 고객 접점을 늘리며 신규사업을 확대하고 있으며 헬스케어 및 육아지원 중심의 사업을 확장하고 있음. 스미토모생명은 생명보험 사업 이외의 영역을 강화하겠다는 목표를 제시하고 헬스케어 사업 강화를 위해 M&A를 진행함. 제일생명은 국내 사업 부분에서 보험 비즈니스 모델 전환을 제시하고 헬스케어 및 자산운용 사업을 강화하고 있음

- 저출생·고령화로 인해 일본 생명보험회사 보유계약고¹⁾가 점차 감소 추세를 보임에 따라 사망 보장을 중심으로 한 보험사업 전략을 전환하여 헬스케어 중심의 비보험 사업을 강화하고 있음
 - 2022년도 말 기준 일본 생명보험 전체 개인보험 보유계약고의 경우 794조 엔으로 전년 대비 98.5% 수준이며 2018년 기준 848조 엔에서 점차 감소하는 경향을 보임²⁾
 - 일본 생명보험에 관한 전국 실태조사에 따르면, 2021년 기준 가구당 사망보험금액은 2,027만 엔이며 사망보험 금액은 2009년 2,978만 엔에서 지속적으로 감소 추세에 있음³⁾
 - 고령화와 맞벌이가구 증가로 인해 사망보장에 대한 수요가 감소하고 국내 보험시장이 축소됨에 따라 생명보험업계는 헬스케어 관련 사업을 확장하고,⁴⁾ 비보험업종 기업을 적극적으로 인수하고 있음
 - 일본 생명보험업계의 M&A는 2023년 1년간 26건으로 2022년 28건에 비해 감소했지만, 금액 합계는 8,799억 엔으로 2022년 2,619억 엔에서 3.4배 확대됨⁵⁾
- 일본생명은 고객 접점을 늘리고 사업의 폭을 넓혀나가고자 헬스케어, 육아지원 및 고령화 대응을 중심의 사업을 확장하고 있음⁶⁾
 - 일본생명은 조직의 건강 문제를 파악하는 '데이터 분석 서비스'와 건강 관련 과제를 해결하는 '질병 예방 서비스' 2개의 축으로 구성된 데이터건강계획 및 건강경영 관련 컨설팅 서비스인 '닛세이 건강증진 컨설팅'을 시행함
 - 일과 육아의 양립을 지원하는 '닛세이 핑귄 프로젝트'의 일환으로 어린이집과 기업 직원을 연결하는 웹서비스인 '육

1) 보험계약자에게 생명보험회사가 보장하는 금액의 총합계액을 나타내는 지표임

2) 生命保険協会(2023. 11), "2023年版 生命保険の動向"

3) 生命保険文化センター(2021. 9), "2021(令和3)年度生命保険に関する全国実態調査"

4) 日本経済新聞(2019. 5. 29), "死亡保障売らない保険会社、「予防」にシフト(生保決算を読む)"

5) MARR Online(2024. 3. 4), "「生命保険業界のM&A動向」第一生命、国内成長回帰へ「非保険」強化"

6) 日本生命(2023. 8), "日本生命 統合報告書2022"

아 미래 컨시어지'를 포함해 육아서포트를 위한 상담 서비스, 콘텐츠 제공을 하고 있음

- 의료, 요양, 보육 등 종합생활지원 기업인 니치이홀딩스를 2023년 11월 인수함
 - 일본 요양 분야에서 매출 규모로 1위인 니치이홀딩스를 통해 시니어 사업 등 보험 이외의 비즈니스를 강화하는 것에 목적을 두고 있음⁷⁾

○ 스미토모생명은 M&A를 통해 헬스케어 사업 확장을 통해 생명보험 사업 이외의 영역을 강화하고 있음⁸⁾

- 2023년 4월부터 바이탈리티(Vitality)⁹⁾ 건강증진프로그램을 보험계약과 분리하여 단독 서비스로 제공하기 시작함
- 2024년부터 불임치료와 관련된 기업용 서비스를 시행할 예정임
 - 직장 내 불임 관련 리더러시 향상 세미나 제공, 설문조사 서비스, 전문가 상담 등이 포함된 선택형 패키지 상품임
- 스미토모생명은 2023년 12월 의료 데이터 해석과 중증화 예방 지원을 다루는 프리벤트(PREVENT)를 완전 자회사함¹⁰⁾
 - 지자체 및 기업용으로 중증화 예방 서비스를 확대하고 헬스케어 사업 강화에 목적이 있음
- 2023년 10월 소프트뱅크 자회사인 헬스케어 테크놀로지와의 업무 제휴를 맺음¹¹⁾
 - 스미토모생명의 바이탈리티(Vitality) 데이터와 소프트뱅크의 온라인 진료 서비스를 결합하여 서비스 영역을 확대하고자 함

○ 제일생명은 국내 사업 부분에서 헬스케어 및 자산운용 관련 컨설팅 사업을 강화하고 있음

- 제일생명은 2021~2023년 중기경영계획 중 국내 사업 부분에서 저출생·고령화·디지털화에 대응할 수 있는 비보험 영역 사업 확대 추진을 발표함
- 2023년 12월 베네팅 원에 TOB(Take Over Bid; 주식공개매수)를 실시했고, 베네팅 원 주식 약 49% 취득을 통해 완전 자회사함¹²⁾
 - 베네팅 원은 직원의 복리후생대행 서비스를 비롯한 인사 서비스(BtoB 사업), 건강서비스 관련 개인 구독형 서비스(BtoC 사업)를 제공하고 있음
 - 제일생명의 건강 관련 앱과 베네팅 원의 기업용 복리후생 플랫폼을 통합하는 방식의 사업을 검토하고 있음
- 제일생명은 자산운용 상품 판매 사업을 확대하여 컨설팅 영업을 강화하고자 함¹³⁾
 - 2025년까지 2천여 명의 사원이 자산운용 컨설팅을 할 수 있도록 외부원 자격을 취득시키는 것을 목표로 함
 - 비대면 채널 접근성 강화를 위해 2023년 1월부터 청년층 대상의 '자산 형성 플러스' 앱을 제공하고 자산운용 상품을 판매하고자 함

7) Bloomberg(2023. 11. 28), “日本生命、介護最大手ニチイHDを買収 - 2100億円でほぼ全株取得”

8) 住友生命(2023. 7), “統合報告書 REPORT SUMISEI 2023”

9) 앱이나 웨어러블 디바이스로 측정할 수, 심박수에 따라 포인트를 획득해 목표 달성 시 보상을 받을 수 있는 서비스임

10) 日本経済新聞(2023. 12. 8), “住友生命、ヘルスケアのプリVENTを完全子会社化”

11) 住友生命(2023. 10. 5), “住友生命とヘルスケアテクノロジーズが資本・業務提携契約を締結”

12) 日本経済新聞(2023. 12. 7), “第一生命、ベネワンに買収提案・エムスリーに対抗”

13) 日本経済新聞(2023. 2. 3), “第一生命、コンサル営業強化”