Ⅲ 보험회사의 비보험업무 진출 현황과 특징

○ 본 장에서는 일본 보험회사의 요양사업, 헬스케어사업, 은행대리업, 반려동물서비스, 핀테크 투자, 기타 비보험업무 등 추진 현황과 특징을 살펴봄

1. 요양사업

가. 추진 배경

○ 일본의 요양 정책은 사회보장 재정 부실 구조를 개선하기 위한 공·사 역할 분담과 정부의 정책적 지원 등을 통해 민간의 참여를 유도하는 방향으로 변화하고 있음

- 2006년 『개호보험법』 개정에 따라 다양한 민간 참여자의 지역밀착형 개호서비스 제공이 시작되고, 개호보험제도 본인 부담의 점진적 인상이 추진됨
- 2011년 『고령자 주거법(高齢者住まい法)』과 공급자 지원 관련 세법[27]을 개정하여 경증 노인을 위한 '서비스 지원형 고령자주택'[28]이 보급되기 시작하고, 민영 개호보험료 소득공제제도 신설(2012년), 정부의 신성장 전략 과제[29]로 선정되었음
- 이러한 법·제도적 인프라 정비에 따라 2015년 중반부터 민간의 시설사업과 요양서비스, 시니어 헬스케어 등 관련 산업이 본격적으로 활성화되고, 보험회사들도 비슷한 시기에 소규모 요양시설을 운영하는 소극적 자세에서 벗어나 시설을 인수하는 등 영리형 요양산업에 본격적으로 진출하였음

○ 일본의 요양산업 규모는 2021년 기준으로 11조 엔[30]이며, 이 중에서 요양시설업 규모는 1.1조 엔[31] 규모로 추정됨

27) 경증 노인을 위한 노인주택 신설을 장려하기 위해 고령자주택 사업자에게 세제 우대, 보조금 지원함

28) 몸이 약간 불편한 노인을 위한 고가 요양시설임(〈부록 Ⅰ〉 참조)

29) 고령자 눈높이에 맞는 서비스 제공을 위해 다양한 민간 기업 참여를 촉진하고, 로봇 개호, 개호 리얼데이터 축적 및 활용 촉진 등을 제시함(內閣部(2018))

30) 후생노동성의 개호보험제도 총지출액 기준임

- 요양시장 참여자는 재가요양(방문요양, 방문간호, 주야간보호, 단기보호, 복지용구), 단기요양, 요양시설 등의 사업자로 구성되고, 사회복지법인, 영리·비영리법인 등이 섞여 있음
  - 이 중에서 재가요양사업자의 경우 영세 사업장이 많고, 요양시설사업자의 경우 중소 규모이고 경영부실이 많아 기업 M&A가 활발함
- 요양시설사업자는 시설사업을 중심으로 재가요양서비스도 제공하고 있는데 상위 5개 기업의 요양시설 시장점유율은 약 64%를 차지하고 있음
  - 니치이학관, SOMPO홀딩스, 베넷세, 시그나홀딩스, 세콤의 등 상위 5개 기업의 2021년 매출액은 각각 2,683억 엔, 1,366억 엔, 1,273억 엔, 950억 엔, 745억 엔 규모임

나. 보험회사 진출 현황

○ 일본 보험회사 중에서는 현재 SOMPO홀딩스, 토쿄해상홀딩스, 미츠이스미토모, 니혼생명, 메이지야스다생명, 소니보험그룹 등의 대형사가 진출하고 있음

- SOMPO홀딩스, 토쿄해상, 소니보험그룹 등은 M&A 시장에서 기업을 인수하여 기존의 요양회사를 확장하는 방식으로 추진하고 있음
- 나머지 보험회사들은 고도성장기에 보유하던 노인복지시설 부동산을 개호보험제도에 부합한 노인요양시설로 개편하여 운영하는 등 사업을 리모델링한 측면이 있음
  - 1963년 노인복지법에 근거한 사회복지법인의 노인복지시설이 2000년 개호보험제도 시행에 따라 노인요양시설로 개편하여 운영하는 곳이 상당수 있음

○ SOMPO홀딩스는 기업 M&A를 통해 요양사업 대형화에 성공한 대표적인 보험회사임

- 요양시설을 확보하기 위하여 '유료노인홈'[32]과 '서비스 지원형 고령자주택' 사업이 주력인 시장점유율 2위 ㈜메시지[33]를 2015년 260억 엔(지분 51%)에 인수함[34]
  - 또한, 외식사업 부진으로 부실화된 와타미그룹[35]의 자회사인 와타미간병(시장점

31) 일본 간병의 코미미 홈페이지
32) 낮은 요양 등급을 받은 경증 노인을 위한 중·저가 요양시설임(〈부록 Ⅰ〉 참조)
33) 2015년 매출액 789억 엔으로 시장점유율 2위, 종업원 1만 명 규모임
34) 이상우(2019)
35) 외식 및 요양기업임

유율 7위)[36]을 2015년 210억 엔에 인수하고, 2016년에 간병사업 총괄회사인 SOMPO케어를 설립함

- 2018년에 간병용품 렌탈기업인 '라이프메시지'를 인수하고, 인수한 기업들과 기존 자회사인 'SOMPO재팬 케어서비스'와 '플래닝케어' 등을 포함한 모든 간병사업 자회사를 'SOMPO케어'로 통합하였으며,[37] 2021년에도 시니어 부동산 기업 '도쿄 건물 시니어'를 인수하는 등 M&A를 계속 추진 중임

• SOMPO케어는 전국 470개 요양시설과 시설 입주자 1.8만 명을 보유하였으며 2021년 요양업계에서 시설 수 1위, 시장점유율 2위(2015년 7위) 규모로 발전하였음

- 주요 사업은 입소시설인 유료노인홈, 서비스 지원형 고령자주택, 치매대응형공동생활개호시설, 개호형저비용노인홈, 재택서비스로 사업소, 재가요양·간호, 통원사업, 시니어 용품 개발, 시니어 식품 개발 및 판매 등임

- 시설 현황은 2023년 6월 말 기준으로 유료노인홈 301개 소, 서비스 지원형 고령자주택 146개 동, 그룹홈 21개 소를 포함 전국 470개 시설에 총 2,850개 호실을 보유하였으며, 방문요양 505개 사업소, 58개 데이케어 사업소를 포함해 전국에 1천 개 거점을 확보하고 있음[38]

• 최근에는 요양인력 양성과 시니어용 상품 개발, 요양서비스 품질 개선과 생산성 제고를 위해 ICT, AI, IoT, 빅데이터, 로봇 등의 혁신기술을 활용한 스마트 요양·헬스케어 제공을 시도하는 등 서비스 고도화를 추진하고 있음

- SOMPO Care University(교육 및 요양 전문 인력 양성), Future Care Lab(시니어 요양 관련 용품 개발), FOOD LAB(시니어 식단·식품 개발·교육)을 운영하고, 시니어 식품 판매를 위하여 ㈜SOMPO Care Foods, ㈜셋업(시니어 IT 개발)을 자회사로 소유하는 등 시니어 산업으로 확장의 발판을 마련 중임

- 2018년에는 ICT기술 등을 활용하여 센서가 장착된 침대를 요양시설에 접목하고, 이로부터 얻어지는 수면활동 등의 데이터를 집적 및 분석하여 치매 예방 분석에 활용하는 등 개호 RDP(Real Data Platform) 사업에 도전하고 있음

• 영업실적을 살펴보면, 2016년 적자에서 2017년 흑자 전환 후 매출과 순이익이 증가하였으나 최근 코로나19와 관련 비용 지출 증가로 순이익이 감소하고 있음

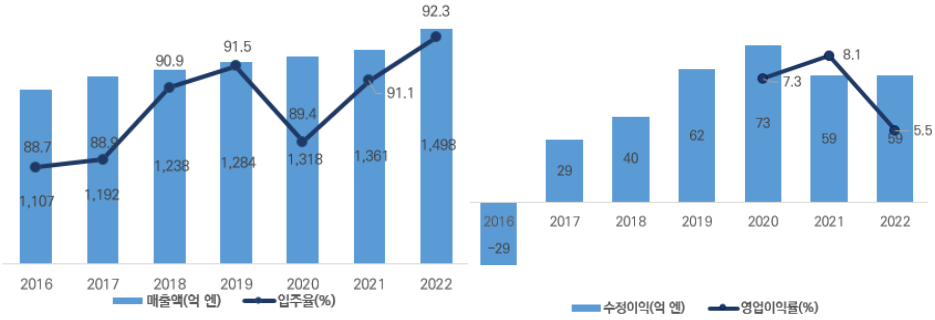
36) 2015년 매출액 354억 엔으로 시장점유율 6위, 종업원 7천 명 규모임

37) SOMPOホールディングス(2018. 3. 27), "当社グループ介護事業会社の合併に関するお知らせ"

38) 일본 SOMPO케어 홈페이지

- 코로나19 영향으로 입주율이 감소하여 매출이 소폭 증가에 그쳤으나 2022년에는 큰 폭으로 증가하였으며, 2022년 영업실적은 매출액 1,498억 엔, 순이익 59억 엔, 영업이익률 5.5%, 시설 입주율 92.3%, 요양서비스 총 이용자 수 12만 명임

〈그림 Ⅲ-1〉 SOMPO케어 개호·시니어 영업실적 추이



자료: SOMPOホールディングス(2023. 5. 19), “2022年度通期決算説明資料” 등을 기초로 작성함

○ 토쿄해상홀딩스는 덴마크를 벤치마킹하여 중소규모의 요양시설사업에 진출하고 있음

- 토쿄해상홀딩스는 2000년 개호보험제도 시행에 대비하기 위하여 1996년에 재가요양회사와 2000년 요양시설회사를 각각 설립하여 운영하다가 2016년에 토쿄해상니치도 베터라이프서비스(이하 ‘베터라이프’라 함)로 통합하였음
- 베터라이프는 보험업계에서는 두 번째로 큰 규모이지만, 매출액이 88억 엔에 불과한 중소형 기업으로 방문개호, 시설, 개호 솔루션을 제공하고 있음
  - 요양시설 규모는 유료노인홈 501개 실, 서비스 지원형 고령자주택 104개 실을 운영하고, 방문요양사업소 40개 소를 운영하며, 서비스 지원형 고령자주택이 매출의 절반을 차지함
  - 덴마크 모델 요양시설 체계를 도입하여 지자체에서 높은 평가를 받고 있음
- 토쿄해상홀딩스는 2016년 합병 직후 적자에서 2020년부터 흑자로 전환되고 있으며, 2021년 영업실적은 매출액 88.1억 엔, 순이익 3억 엔 규모임
  - 토쿄해상홀딩스 인터뷰에 의하면 요양사업이 개호보험제도 수가와 밀접한 관계가 있는 사회복지사업의 사업 특성이 있으므로 단기적 수익보다 중장기 관점에서 사업 유지에 상대적으로 관심이 높음

〈표 Ⅲ-1〉 일본 보험회사 개호사업 운영 현황

보험회사	개호사업자 (자회사)	설립 년도	재택(사업소 수)			시설(호실 수)			
			방문 개호	데이 케어	재택 개호 지원	유료 노인홈	서비스 지원형 고령자 주택	저비용 노인홈	치매 그룹홈
SOMPO	㈜SOMPO케어	1997	505	58	-	총 28,500			
토쿄해상	㈜베터라이프서비스	1996	40	-	40	500	104	-	-
미츠이 스미토모	㈜미츠이스미토모 해상케어넷	1990	3	-	3	223	-	-	-
아이오이 닛세이	㈜후레애(ふれ愛) 더라이프서비스	2000	-	3	-	-	-	-	-
니혼생명	닛세이성예 건강복지재단	1989	2	-	1	760	-	-	-
메이지 야스다	㈜선비너스 다치가와	1987	-	-	-	144	-	-	-
소니	㈜Lifecare	2009	-	-	—	137	-	-	-

자료: 松吉夏之介(2018)을 2023. 7. 30 기준으로 수정·보완함

○ 니혼생명은 '닛세이성예건강복지재단(ニッセイ聖隸健康福祉財団)'을 운영하고 있음

- 닛세이성예건강복지재단은 1989년에 설립된 사회복지법인으로 나라현과 지바현 두 곳에서 각각 유료노인홈(특정시설입주자생활개호사업) '닛세이에덴 원(園)' 시설과 재가요양서비스센터, 총 760개 호실을 운영하고 입주율이 78% 이상임(2021년)
- 해당 시설은 1980년대 후생노동성이 촉진한 민간 노인 주거 정책에 따라 설립된 시설로 시설 안에 다양한 재가요양서비스가 입주해 있고, 여기서 다양한 급여·비급여 서비스를 제공받을 수 있음
  - 입주서비스는 재택개호서비스센터(방문요양, 용품 대여·판매사업), 질병 예방·운동센터, 고령자 종합복지센터, 진료소, 방문 간호스테이션(방문간호사업), 케어플랜센터(의료기관 연계, 거택개호지원사업) 등임
- 매출액은 2021년 약 47억 엔 규모에 불과하며, 기타 KPI는 공개되지 않음

2. 헬스케어사업

가. 추진 배경

○ 일본은 정부의 보건의료비 지출 억제와 디지털 기술을 활용한 헬스케어 산업 촉진 정책 추진에 따라 건강보험자와 기업·단체를 중심으로 헬스케어 수요가 늘어나고 있음

- 일본은 의료비 지출 억제를 위한 정책을 1978년부터 실시하였으나 큰 성과를 거두지 못하자 2000년부터 '건강 21(Healthy Japan 21)' 정책 추진과 『고령자의료확보법』을 제정하여 2008년에 시행하였음
  - '건강 21'은 생활습관병에 대한 조기발견과 조기치료에 중점을 둔 건강증진대책으로 이를 효율적으로 추진하기 위하여 2003년 『건강증진법』과 『고령자의료확보법』이 각각 제정되었음
  - 『고령자의료확보법』은 질병 조기발견과 질병 예방을 통한 생활습관병 증가 억제를 위하여 건강보험자[39]에게 특정건강검진과 특정보건지도를 계획·체계적으로 실시하도록 강제화한 법률임[40]
- 2013년에는 건강수명 연장과 연계한 민간서비스 산업을 미래 국가 성장전략으로 선정하는 등 민간의 의료산업을 촉진하였음[41]
- 이러한 법·제도 제정을 기초로 경제산업성이 건강경영제도와 기업 인증제도[42]를 도입함에 따라 건강경영에 대한 기업의 관심과 참여가 확산되고 있음
  - 건강경영이란 '장시간 근로와 직장 스트레스 등으로 인하여 만성질환자 등이 증가함에 따라 기업이 경영적 관점에서 근로자의 건강관리에 투자하여 근로자의 건강상태 유지와 개선을 통해 생산성을 높이는 경영전략'으로 미국에서 시작된 개념임

---

39) 일본의 건강보험제도는 현재 지자체가 관리하는 3,400개 이상의 지자체 국민건강보험조합과 직장조합이 관리하는 1,400개 이상의 직장 건강보험조합으로 구성되며, 이들 지자체와 직장 보험조합이 정부로부터 재정 지원을 받기 위해서는 피보험자와 피부양자가 '질병 조기발견 및 예방 등 건강관리 개선 지출 억제 프로그램'에 참여해야 함

40) 주요 내용은 ① 건강보험자(지자체 국민건강보험조합과 직장 건강보험조합)에게 매년 특정건강검진(피보험자와 피부양자에게 대사증후군에 주목한 건강검진) 의무 실시, ② 건강보험자가 건강검진 결과를 활용하여 보건지도 대상자를 선정(대사증후군 위험 판정)과 사업평가 실시, ③ 대상자(대사증후군, 예비위험군, 위험군으로 분류)에 따라 건강개선 동기부여 및 적극 지원 등의 특정보건지도 의무 실시임(조용운 외(2018))

41) 內閣部(2013)

42) 우리나라에서도 2022년부터 건강친화기업 인증제를 실시하고 있으나 활성화되지 못하고 있음

- 경제산업성은 2014년에 기업주의 자율적 실시에 의한 건강경영제도를 시행하고, 이를 효과적으로 추진하기 위하여 1년 단위로 기업의 건강경영 실태(경영방침, 건강경영 체계, 실천방안, 효과 검증, 법규 준수 등 총 20개 이상 항목)를 평가(재평가)하여 일정 기준 이상의 기업에 건강경영 인증·갱신을 부여함[43]
- 인증 기업에는 공공입찰 시 가점, 금리·이자 금융혜택 등이 제공되고, ESG사업으로 연계할 수 있어 최근 일본 기업 경영의 주요 트렌드로 정착하고 있음
- 이에 따라 2022년에 2,299개 대기업과 12,255개 중소기업이 인증·갱신을 받는 등 매년 건강경영 인증을 신청하는 기업이 크게 증가하고 있는 추세임[44]

• 또한, 의료 수요 증가를 산업화와 디지털 기회로 전환하기 위하여 2017년에 '건강수명 연장' 과제를 국가 5대 신성장 전략으로 선정하여 추진하고 있음[45]

○ 이에 일본 보험업계는 정부 정책에 부응하고, 관련 수요에 대비하기 위하여 보험업의 패러다임 전환을 통해 사업을 추진하고 있음

• 보험의 역할을 '종전의 전통적 역할인 사고 후 보장에 더하여 질병 조기 발견·예방, 수술 후 요양, 개호까지'[46] 확대하여 이를 구체화하는 방향으로 사업을 추진하고 있음

• 이러한 법·제도 시행에 따라 일본에서는 의료비 지출 억제와 건강개선을 목표로 건강보험자와 기업 대상의 검진 및 보건자문, 건강관리 PDCA(Plan, Do, Check, Act) 기획·자문 등 컨설팅, 각종 헬스케어, 생활습관병 예방 및 조기 발견, 건강경영 컨설팅 수요가 증가하고 있음

• 헬스케어 계약 주체가 건강보험자와 기업단체이지만 실제 서비스 이용자는 지자체 및 직장 건강보험조합의 피보험자·피부양자, 기업 종업원 등 사실상 전 국민이므로 단체 계약을 통한 개인 고객과의 접점 확대가 가능하고, 보험과 연계한 개인 영업도 가능함

---

43) 経済産業省(2022)

44) 일본 경제산업성 홈페이지

45) 주요 내용은 보건·의료·개호 분야에서 ICT, AI, 빅데이터 등의 기술혁신을 추진한 국민 건강관리를 체계화, 건강보험자에게 특정건강검진 및 특정건강지도 실시율 공시 의무와 조합원 건강개선 여부에 따른 보험자 지원 감액·증액률 대폭 확대, 기업 경영자에게 종업원의 건강정보(건강상태, 의료비 지출, 건강관리를 위한 투자) 등의 점수 성적표 배포 등임(内閣部(2017))

46) 生命保険協会(2019)

- 최근 일본의 보험회사들은 헬스케어사업 전문 자회사를 설립하거나 헬스케어서비스 플랫폼을 기반 구축, 기업의 건강경영 컨설팅업에 진출하는 사례가 증가하고 있으므로 이를 중심으로 살펴보고자 함

나. 헬스케어 자회사 진출 현황

○ 일본 보험회사의 헬스케어사업은 대부분의 회사가 부수업무 방식으로 진출하고 있지만 일부 대형 보험회사의 경우 자회사 방식으로 진출하고 있음

- 현재 자회사 방식으로 헬스케어사업에 진출한 보험회사는 다이이치생명, 니혼생명, SOMPO홀딩스, 메이지야스다생명 등임

○ 다이이치생명은 중장기 경영전략[47] 추진에 따른 헬스케어 사업 강화를 위해 전문회사인 'QOLead'를 2018년에 신설함[48]

- 다이이치생명의 헬스케어 사업의 시작은 2015년 사내에 전담부서 신설과 2017년에 플랫폼 운영관리 지원업체인 Accenture와 협업하여 헬스케어서비스 플랫폼을 구축하는 등 그룹 내 서비스 제공을 목적의 부수업무 방식으로 출발하였음
  - 이후 ㈜간포생명보험회사(우체국보험)에 B2B형 헬스케어서비스 제공 협의 과정에서 금융당국으로부터 부수업무로 제공하는 것에 대한 문제 제기에 따라 2018년에 자회사 방식으로 전환하게 됨[49]
- QOLead는 다이치생명그룹의 헬스케어 컨트롤 타워 기능을 하는 기업으로 현재 60여 개의 헬스케어서비스 제공업체와 파트너십을 맺어 서비스를 제공하는 등 아웃소싱 방식으로 서비스를 제공하고 있음
  - 주요 대상 고객은 그룹사(다이이치생명, 다이이치프런티어생명, 네오퍼스트생명, 다이이치 스마트 소액단기보험)와 타 보험회사, 기업, 직장·지역 건강보험조합이며, 서비스 이용자는 보험계약자, 기업 종업원, 보험조합 피보험자·피부양자임
- 그룹사에 '건강제일' App, 'Healstep(B2B) 플랫폼, 'QOLism' App 운영 및 서비스를 제공하는 등 헬스케어 기획, 개발, 운영, 서비스 제공을 관리하는 업무를 수행하고 있음

---

47) CONNECT 2020(2018~2020) 전략: 건강수명 연장과 고객의 QOL(Quality of Life) 개선

48) 第一生命ホールディングス(2018. 10. 22), "QOLeadによるかんぽ生命への健康増進サービス"

49) 다이이치(第一)생명 방문(2023. 5 .19) 인터뷰 내용임

- 또한, 경쟁사인 간포생명에 건강제일 앱(App)을 맞춤형으로 개발한 '건강한 간포(すこやかんぽ)' 앱(App)을 2019년에 판매하고, 간포생명 고객(B2B2C)에게 헬스케어서비스를 제공하고 있음

○ 니혼생명은 헬스케어 B2B형 기업인 'Life Care Partners'를 2018년에 인수하여 헬스케어 시장에 진출함

- Life Care Partners는 니혼생명과 니치이학관이 업무제휴를 통해 설립한 회사로 원래 니혼생명의 아웃소싱 업체였으나 헬스케어 시장 진출을 위해 2018년에 니혼생명이 100% 자회사로 인수함
- 주요 서비스는 건강·간병 상담, 멘탈 헬스, 스트레스 체크, 케어관리 지원, 보건사 파견, 보건지도 및 교육, 건강경영 지원 프로그램에서 보건사에 의한 식사 및 건강관리 지도서비스 등임
- 현재 건강보험조합 등 25개 이상 기업·단체와 파트너십을 체결하여 기업·단체 고객과 임직원·이용자 등에게 B2C 서비스를 제공하고 있음

○ SOMPO홀딩스는 헬스케어 관련 수요 확대와 그룹사의 건강 관련 서비스를 지원하기 위하여 2018년에 본격적으로 헬스케어 산업에 진출함

- 이를 위해 'SOMPO Risk Care Management(이하 'SOMPO RCM'라 함)'에서 건강보험조합 대상의 보건지도사업부문을 분리하여 2018년에 'SOMPO Health Support(이하 'SOMPO HS'라 함)'를 설립하고, 2019년에 'Wellness Communications(이하 'WC'라 함)'를 인수함
  - SOMPO RCM은 1997년 창립 후 2016년까지 고령자 방문 건강지도, 질병 예방서비스, 생활습관 개선 지원, 종업원 정신건강 관리 등 헬스케어 관련 총 6개 기업을 인수하여 통합한 회사로 현재는 연구조사와 리스컨설팅을 수행함
- WC는 기업·건강보험조합을 대상으로 건강검진 업무 대행과 클라우드를 활용한 건강관리 지원시스템 구축, 건강정보 발신을 주로 하는 회사임
  - 현재 약 900개 건강보험조합·기업(B2B)의 건강진단 및 건강관리 업무 대행(약 2천 개 검진기관 소개), 조합원·종업원(B2B2C)과 그 가족의 건강진단 결과 및 생활습관, 건강지도 등의 데이터 집적·관리 및 인터넷 제공 등 약 1,600개 기업·단체에 클라우드 기반의 HSS(Health Support System) 제공 사업을 운영함
- SOMPO HS는 건강보험조합·기업(B2B), 그 조합원·종업원(B2B2C) 대상으로 생활

습관병 예방 사업, 정신건강사업, 건강정보 제공사업을 운영하고 있음

- 최근에는 기업의 '건강경영' 수요 증가에 따라 모회사 고객기반을 활용하거나 그룹사 단체보험에 결합상품을 제공하는 등 건강경영 전문 컨설팅회사로 확장하고 있음

- 현재 900개 이상의 기업·단체 고객을 보유하였으며, 2019년에 33%의 보건지도 시장 점유율과 50억 엔의 매출을 달성하였고, 2023년까지 200억 엔의 매출을 달성할 계획임[50]

○ SOMPO히마와리생명은 2018년에 제3보험 보험회사에서 건장증진형 보험회사로 전환함

• SOMPO히마와리생명은 손해보험 전문인 SOMPO홀딩스 자회사로 주로 모회사의 주요 판매채널인 보험대리점에서 의료·암·수입보장 등 제3보험을 주로 판매하는 업계 22위권의 생명보험회사임

• 기업 미션을 '건강 응원 기업'으로 변경하고, 이를 실행하기 위해 2018년부터 'InsurHealth'[51] 전략을 추진하여 건강증진 전문 보험회사로 전환함

- InsurHealth는 '사고 시 보장을 제공하는 전통적 보험기능에 더하여 질병 조기 발견 및 예방적 차원에서 매일 고객과 만나는 건강관리(Health care) 기능 제공을 통하여 국민의 건강개선에 공헌하는 고객 체험 가치'임

- SOMPO히마와리생명 인터뷰[52]에 의하면 동사는 '고객에게 보험상품을 판매한 다음부터 고객과의 영업접점이 감소하므로 이러한 단점을 보완하기 위해 헬스케어 제공 후 앱(App) 등 SNS에서 매일 소통하는 등 고객과의 영업 접점을 확대'하는 전략을 추진함

• InsurHealth 판매 전략은 ① 기존 생명보험 계약자에게 헬스케어서비스 제공, ②헬스케어서비스 이용자에게 보험상품 판매, ③ 보험과 헬스케어 결합 상품 판매 방법으로 구성됨

- SOMPO히마와리생명은 헬스케어서비스 이용자 데이터를 수집·분석하여 입원율·사망율 개선 및 행동 촉진 등에 활용하고 있음

- SOMPO히마와리생명 조사[53]에 의하면 '건강☆챌린지(금연·BMI 성공 시 건강인

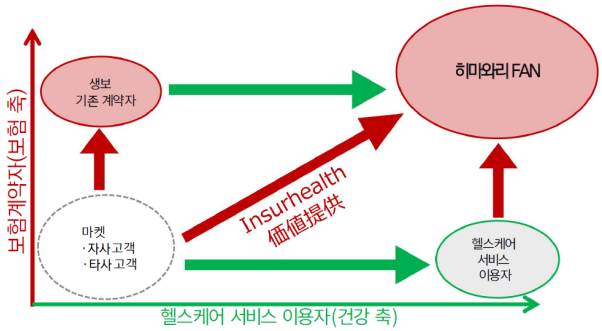
50) 日本經濟新聞(2019. 7. 1), "Sompo, 伊藤忠ヘルスケア子会社に過半出資"

51) InsurHealth는 Insurance와 Healthcare의 합성어로 SOMPO히마와리생명의 브랜드임(SOMPOひまわり生命(2022))

52) SOMPOひまわり生命 방문(2023. 5. 17) 인터뷰 내용임

요율 적용 플랜)'에 가입 후 금연에 성공한 가입자 입원율이 약 50% 감소하는 등 2022년 5월까지 1만 명이 금연에 성공하였다고 함

〈그림 Ⅲ-2〉 SOMPO히마와리생명의 InsurHealth 추진 전략



주: 히마와리 FAN은 보장과 헬스케어의 두 가지 가치를 체험하는 고객을 의미함
자료: SOMPOひまわり生命 방문(2023. 5. 17) 입수 자료

- InsurHealth 상품은 2018년에 처음 출시된 이후 2023년 5월까지 총 10종의 상품이 개발·판매되었음
  - 2021년 개발된 암보험은 일본에서 처음으로 암보험 가입 후 면책기간 3개월 동안 보험료를 면제하고 있으며, 2023년에는 처음으로 금연·BMI 개선 시 적립금을 증액하는 변액보험을 개발·출시함
  - 초기에는 건강상태(BMI, 혈압, 체중, 금연)를 개선한 고객에게 건강할인 및 건강축하금, 검사비 제공 지원 등의 인센티브 제공 중심이었음
  - 최근에는 암 보장은 물론 암 예방·치료 후 케어까지 종합 지원, N-NOSE[54]와 SalivaChecker[55]가 제공하는 암 리스크 검사를 각각 유료로 제공하는 등 점진적으로 유료서비스를 늘리고 있음
- 2020년에는 모든 소비자가 무료로 이용할 수 있는 'Linkx 건강TRY' 앱(App)을 개발하고, 전문업체와 공동으로 웨어러블 디바이스를 활용한 건강관리서비스를 제공하고 있음

53) SOMPOひまわり生命(2023. 5. 31), "健康☆チャレンジ！制度で1万人以上"
54) 일본 스타트업이 세계 최초로 개발한 한 방울의 소변 검사로 15종의 암 리스크를 검사하는 서비스임
55) 일본 스타트업이 게이오대학 연구소의 연구를 기초로 침샘 검사를 통해 5종의 암 리스크를 검사하는 서비스임

- 건강검진결과 사진 전송으로 향후 5년간 생활습관질환 발생 리스크 예측, 얼굴 촬영으로 스트레스 측정, 기타 웨어러블 기기를 활용한 셀프 검진, 건강개선 자문 등의 헬스케어서비스를 제공하는 앱(App)임
- 현재 SOMPO히마와리생명는 스타트업 투자를 염두에 두고, 미국 스타트업 Omniscience, 도시바 디지털 솔루션, 이스라엘 스타트업 Binah.ai, 일본 헬스케어 스타트업 등과 협업을 추진하면서 스타트업 발굴을 계속하고 있음

• InsurHealth 상품 판매 실적은 2018. 4~2022. 12월 말 누적 109만 건, 신계약 수입보험료 785억 엔의 실적을 기록함
- 현재까지 건강증진형상품을 100만 건 이상 판매한 회사는 SOMPO히마와리생명과 스미토모생명('22년 3월), 메이지야스다생명('22년 6월)이 유일함
- SOMPO히마와리생명은 InsurHealth 비중 확대를 통하여 건강증진형 전문 보험회사로 발전시킬 계획이며, InsurHealth 신계약 보험료 비중은 28%('19)→70%('21)→90%('22)로 목표를 초과하였음[56]

○ 한편, 메이지야스다생명은 2018년에 헬스케어 자회사를 매각한 바 있음[57]

• Health Care Total Support는 메이지야스다생명이 질병 예방서비스 제공을 위해 2005년에 설립한 회사로 주로 건강보험조합·기업 등을 대상으로 서비스를 제공함
• 공시자료가 없어 명확한 매각 사유를 알 수 없으나 자회사 방식보다 헬스케어서비스를 아웃소싱하는 것이 비용 효율성이 높다고 판단한 것으로 추정됨

다. 헬스케어서비스 플랫폼 기반 구축

○ 일본 정부는 건강·의료정보 활용하여 민간투자를 촉진한 사례로 니혼생명과 다이이치생명 헬스케어 플랫폼 사례를 소개한 바 있음

• 건강·의료 산업화를 촉진하고 있는 경제산업성은 2018년에 니혼생명의 'Wellness-Star☆'를 대표 사례로 소개한 바 있음[58]
• 후생노동성은 헬스·예방 서비스 박람회에서 다이이치생명의 헬스케어 플랫폼 'Healstep'

56) SOMPOひまわり生命(2023)
57) 明治安田システム・テクノロジー(2018. 4. 13), "ヘルスケアトータルサポート事業の事業譲渡に関するお知らせ"
58) 経済産業省ヘルスケアIT研究会(2018)

을 최우수상으로 선정한 바 있음[59]

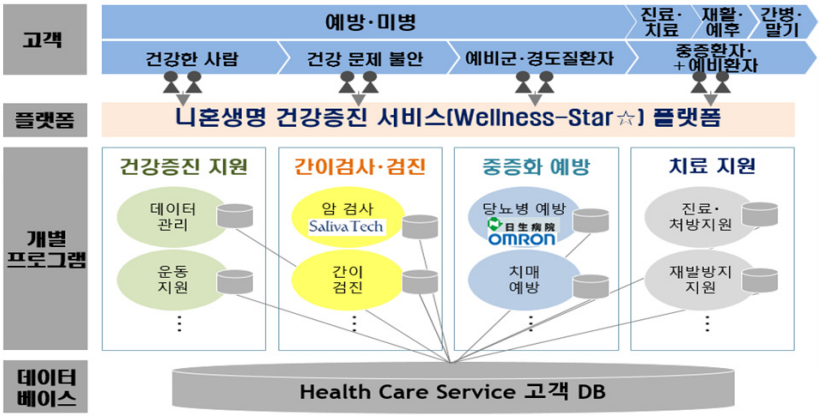
○ 니혼생명은 닛세이 헬스케어 브랜드 'Wellness-Star☆'를 출시하는 등 2018년부터 플랫폼 기반을 구축하고 있음

- Wellness-Star☆는 기업·단체와 그 구성원에게 고혈압 등 건강 이상 징후부터 수술 후 요양 시까지 고객 건강상태 단계별 맞춤형 헬스케어서비스로 단품 또는 단체정기보험의 부가서비스 형태로 제공할 수 있음
- 기본 체계는 아웃소싱업체와 공동으로 이용자의 건강상태에 따라 헬스케어서비스를 매칭하여 제공하고, 수집한 의료·건강 데이터를 집적·관리·분석하여 자사 상품·요율에 반영하거나 타 사업자에게 제공, 서비스 개발 및 건강개선에 활용하는 것임
- 주요 고객층은 각 지자체 국민건강보험조합과 직장 건강보험조합, 기업·단체(B2B)이며, 개별 서비스 이용자는 그 피보험자·피부양자와 종업원(B2BC) 등임
  - 건강보험조합 등에는 조합으로부터 입수한 건강검진결과와 진료비영수증 데이터를 분석하여 사업장 의료비 지출 현황·전망 분석[60] 및 개선 계획 수립 지원, 특정보건지도·중증화 예방 등 실행 지원 등의 건강증진 컨설팅 PDCA(Plan, Do, Check, Act) 업무 등을 제공함
  - 기업·단체에는 건강데이터·스트레스 체크, 노동생산성 데이터 분석, 생산성 개선을 위한 컨설팅서비스를 제공함
  - 피보험자·피부양자와 기업 종업원에게는 서비스 플랫폼에서 건강상태(건강·불안·예비·경증·중증·치료 후 등)를 분류하고, 질병 치료 목적(건강관리, 질병 예방·예측, 중증화 방지, 수술 후·말기 요양 등)에 매칭한 디지털 헬스케어서비스(건강증진 지원, 간이검사·건강검진·중증화 예방·치료 지원 등)를 제공함

59) 厚生労働(2021. 12. 24), "データヘルス·予防サービス見本市2021にて最優秀賞を受賞"

60) 니혼생명은 아이치현 국민건강보험조합(94개 사업소로 구성)에 제출한 제안서에서 '사업소별 의료비분석 리포트 작성' 서비스 연간 이용료를 사업소당 5만 엔으로 제시한 바 있음(日本生命(2021))

〈그림 Ⅲ-3〉 니혼생명의 헬스케어서비스 플랫폼 기반 구축 개념도



자료: 経済産業省, ヘルスケアIT研究会(2018)

- 현재 서비스 플랫폼에는 암 검사 및 당뇨병 예방(2020년) 등 일부 헬스케어 프로그램만 제공되지만 지속적으로 서비스 프로그램을 보강 중임
  - 니혼생명에 의하면 2018년 당뇨병 예방 프로그램 시범사업 실시에서 약 25개 단체 소속된 1,000여 명 참여자 중 약 99.1%의 평균 혈당수치가 개선되었음[61]
  - 당뇨병 예방 프로그램은 24시간 IoT 측정기를 통한 혈당 측정 및 Web에서 정보 기록, 운동량 모니터링, 전문의·보건사에 의한 건강자문, 원격 생활습관 개선 지도, 단체·개인에게 분석결과서, 위험군 추출서비스 제공 등으로 구성되며, 서비스 이용료는 3개월간 1인당 7만 엔임[62]
  - 일본생명병원, OMRON, MICN, FUJIFILM 등의 의료법인과 스타트업, 병원, 연구소, 대학 등과 공동개발 및 협업하여 서비스를 제공하고 있으며, ICT, IoT, AI, App, 웨어러블 디바이스 등의 기술을 활용하고 있음
  - 니혼생명은 2023년 5월 기준으로 수집한 300만 명[63]의 고객 건강·의료 데이터를 활용하여 당뇨병 리스크 예측 모델을 개발하고, 건강보험조합과 개인에게 만성질환 위험군을 효과적으로 관리하기 위한 당뇨병 위험군 추출서비스를 제공하고 있으며, 보험가입 시 인수 기준 완화 등에 활용하고 있음

61) 日本生命(2020. 7. 14), "糖尿病予防プログラムの本格展開について"
62) 朝日新聞(2020. 5. 28), "日本生命、企業などに3カ月で血糖値下げるサービス提供"
63) 日経BizGate 홈페이지

○ 다이이치생명은 개인 고객 대상의 '건강제일'과 건강보험조합 대상의 'Healstep' 헬스케어서비스 플랫폼을 2017년과 2021년부터 구축하고 있음

- '건강제일'은 플랫폼 통합관리 엔진(Accenture가 관리)에 오픈 API 방식으로 수많은 아웃소싱 업체와 연계하는 등 ICT, IoT, 클라우드, 헬스케어, 의료, 디지털 디바이스 관련 국내외 기업·스타트업이 서비스에 참여한 헬스케어 앱(App)서비스임

〈표 Ⅲ-2〉 다이이치생명 '건강제일' 서비스 내용

서비스명		서비스 내용
기본	MY 건강나이	건강검진결과지 촬영으로 건강 나이 및 건강 유형 자동 산출
	FACE AI	생활습관 등에 따른 얼굴 변화(미래 모습) 시뮬레이션 제공
	걷기운동	GPS 기반 걷기 프로그램(리워드 제공: 재미+비용 절감)
프리미엄	MY 칼로리	음식촬영으로 칼로리 체크 및 영양소 분석
	MY 복약분석	복약시간, 병원예약 알림, 통원·처방정보 관리
	메디컬서포터	24시간 전문가 무료 건강 상담서비스 제공
	MY 칼럼	유명 트레이너 작성 건강 칼럼 제공
	기타	MY 생활리듬, 쿠폰·포인트 혜택, 처방전 정보 관리, 웨어러블 기기 제공 등

자료: 第一生命(2017. 10. 5), "健康第一がレベルアップ"을 기초로 작성함

  - 앱(App)에서 'MY 건강나이, FACE AI, 보행 수 측정서비스, 프리미엄 서비스인 MY 리듬, 칼로리, 복약 분석, 메디컬 서포트, 칼럼 등을 제공하고 있음
  - 2022년 3월 말 기준 174만 명이 건강제일 앱(App)을 이용하고 있음[64]

- 'Healstep'은 지자체·직장 건강보험조합과 기업을 대상으로 의료비 절감과 임직원 건강관리 프로그램을 전용 웹사이트와 앱(App)을 통해 헬스케어 프로그램을 제공하는 유료 플랫폼으로 2021년 4월에 출시됨[65]
  - 'Healstep(B2B2)'은 크게 AI를 활용한 미래 의료비를 예측한 데이터 분석 리포트 제공, AI를 활용한 데이터 기반 건강관리 계획과 솔루션 컨설팅, 보건지도 지원서비스, 건강개선 앱(App) 'QOLism'으로 구성되며, 조합·기업의 선택에 따라 각각의 서비스 이용료가 부과됨

64) 第一生命(2022)

65) 第一生命(2021. 4. 16), "健康保険組合向け医療費抑制支援サービス Healstepの提供開始"

- QOLism(B2B2C)은 의료비 절감과 생활습관질환 개선 관련 헬스케어서비스를 제공하여 건강 무관심에서 건강 고위험 계층까지 건강개선 행동 변화 유도를 목표로 한 프로그램임
  - QOLism 서비스는 건강관리 목표·달성 결과 보고서, 웨어러블 연동 운동 기록, AI 칼로리(식사 사진 촬영) 측정, 신체 측정, 건강검진 기본 결과(과거 5년간) 확인, Bodygram(2장의 사진 촬영으로 20개 신체부위 사이즈 측정), 질병 리스크 예측, 건강 칼럼 및 운동 동영상 등으로 구성됨
- 다이이치생명은 앱(App) 이용자의 운동데이터와 건강검진 데이터 집적을 통해 건강데이터 분석과 활용을 추진 중임
  - 다이이치생명 인터뷰에 의하면 2022년 기준으로 48개 건강보험조합과 약 21만 명(ID 수) 이상이 각각 'Healstep'와 'QOLism'를 이용하고, 2023년까지 75개 단체와 31만 명에게 서비스를 제공할 계획임[66][67]

라. 건강경영 종합컨설팅 진출

○ 최근 일본 보험회사들은 정부의 건강경영제도 시행에 따라 2017년부터 관련 컨설팅과 서비스를 제공하는 등 질병 조기 발견과 예방으로 역할을 확대하고 있음

- 주요 서비스는 건강경영 인증 신청·관리 대행, 종업원 건강관리서비스, 종업원 건강관리 종합 컨설팅, 건강증진형상품 등의 건강경영 지원 프로그램의 제공 등임
- 현재 니혼생명, 다이이치생명, 메이지야스다생명, AXA, 미츠이(三井)생명, 네오퍼스트생명, SOMPO Japan, 미츠이스미토모해상, 아이오이닛세이손보 등이 건강경영 컨설팅 시장에 진출하고 있음

○ 니혼생명은 건강증진 컨설팅 프로그램을 개발하여 2018년부터 서비스를 제공하고 있으며 동 프로그램의 주요 내용은 다음과 같음[68]

- 주요 내용은 기업형 컨설팅서비스, 종업원 대상 컨텐츠, 기업형 건강증진 지원, 운

66) 다이이치(第一)생명 방문(2023. 5. 19) 인터뷰 내용임

67) 第一生命ホールディングス(2022)

68) 건강경영 지원 프로그램을 통해 수집된 기업 및 종업원 건강 데이터는 분석을 통하여 개인별 질병 예측과 맞춤형 보험상품 제공 등으로 활용됨. 보유한 가입 및 지급 데이터와 함께 향후 의료·건강 데이터 사업을 위해 중요한 자원이 될 가능성이 높음

동관리 앱(App) 제공 등임

- 기업형 컨설팅서비스: 데이터 분석에 의한 개선 과제 도출 및 개선 방안 제안, 보건지도, 중증화 예방 등 실행 지원
- 종업원 대상 컨텐츠: 검진 결과·건강상태 결과지 제공, 건강증진 인센티브 개발·제공
- 기업형 건강증진 지원: 건강데이터, 스트레스 체크, 노동생산성 데이터 분석, 생산성 개선 컨설팅
- 기업형 운동관리 앱(App) 제공: 종업원 운동·App 이용 현황 분석 리포트 작성 및 제공, 기업 담당자의 전용 관리기능 제공

• 종업원이 헬스케어 프로그램이 필요한 경우 '당뇨병 예방 프로그램'이나 '직접 혈당 체크'를 제안하여 종업원의 건강개선을 유도하며, 단체정기보험 가입 시 건강경영 할인서비스를 제공함

- 동사 인터뷰에 의하면 건강경영 컨실팅만 제공할 경우 건강경영 인증서 획득 시 기업당 성공보수는 약 100만 엔 정도임[69]

○ 다이이치생명은 'DL 건강경영 백업 프로그램'을 2019년 10월 출시하여 서비스를 제공하고 있으며 동 프로그램의 주요 내용은 다음과 같음

• 주요 내용은 건강경영 지원 프로그램, 종업원 복지 프로그램, 단체보험 제공 등임

- 건강경영 지원 프로그램: 기업 인증제 취득 대행 및 지원서비스, 기업형 건강증진지원 앱(App) 제공, 혈관연령 진단 등 종업원 대상 건강이벤트 개최, 메디컬·생활 관련 전화상담서비스, 멘탈헬스서비스 등
- 종업원 복지 프로그램: 암 검진 소개, 가사 대행, 금연 서포트, 법정 스트레스 체크 지원서비스, 간병서비스 등 기타 부대서비스 등
- 단체 3대 질병 지원 보험 제공 등

69) 니혼(日本)생명 방문(2023. 5. 18) 인터뷰 내용임

3. 은행대리업

가. 진출 배경

○ 일본은 2000년대의 금융 겸업화·대형화 추세에 따라 2005년에 은행법을 개정하여 '은행대리업제도'를 도입한 바 있음

- 주요 배경은 1990년대 중반 이후 은행 구조조정과 대형화로 인한 점포 수 감소에 따른 소비자의 접근성 개선과 점포 공동 운영을 통해 은행의 비용 절감 효과 기대, 새로운 판매채널 확보를 위해 도입됨
- 2002년에 은행 상호 간 대리점 개설 목적인 '금융기관대리점제도'를 도입하고, 2006년에 은행대리업 정의와 은행대리업제도 등을 포함한 개정 은행법이 시행되면서 은행대리업제도가 시작됨

○ 은행대리업제도는 은행 업무의 전부 또는 일부를 은행 이외의 자가 은행을 위해 대리 또는 중개하는 제도로 은행대리점을 영위하는 업무를 의미함

- 은행법 제2조 14항에서는 보험업법의 보험대리점 정의[70]와 유사하게 은행대리업을 은행을 위해 계약 체결의 대리 또는 매개를 실시하는 영업으로 정의함
- 주요 업무는 은행을 위해 ①예금·정기 적금 계약의 체결 대리·매개, ②자금 대출·어음 할인 계약의 체결 대리·매개, ③환거래 계약의 체결 대리·매개로 한정됨[71]
  - 은행대리업자는 내각총리대신의 허가를 받은 개인, 법인 및 금융기관으로서 소속 은행의 위탁을 받거나 위탁받은 은행대리업자의 재위탁을 받는 자를 의미함[72]

○ 은행대리업제도 도입 초기에는 은행을 중심으로 활용되었으나 최근에는 빅테크, 유통, 보험업 등 비은행 업종에서 은행대리업에 진출하는 사례가 증가함

- 초기에는 은행대리점을 통한 고객 접근성 개선과 점포 운영 효율성 개선을 위한 목적으로 은행·타 은행(지방은행 포함) 간에 은행대리점을 주로 활용함
- 최근에는 비은행 기업이 중심이 되어 자사 플랫폼에서 임베디드 금융(Embedded Finance)[73]

---

70) 손해보험대리점은 손해보험회사를 위해 보험계약의 대리 또는 매개하는 자임(일본 보험업법 제2조 제21항)

71) 金融庁(2023)

72) 일본 은행법 제2조 제15항, 은행법 제52조의36 관련임

73) 비금융 기업이 자사 플랫폼에 금융상품·서비스를 중개·판매하는 등 금융기능을 탑재하는 것을 의미함

기능을 탑재하여 고객에게 원스톱 서비스를 제공하기 위한 용도로 주로 활용함

- 비은행 기업은 고객에게 은행 연계 전용계좌를 통한 상품·서비스 구매 및 결제 편의성 제고, 고객 접점 확보, 고객 자금 이탈 방지, 업무 대리 수수료 수입을 통한 수익성 개선, 점포의 효율적 운영을 추진 중임
- 금융청에 따르면, 2022년 12월 말 122개 기업이 은행대리업에 진출하고 있음[74]
  - 이 중에서 비은행 기업 수는 2010년 12개 사에서 2022년 92개 사로 크게 증가하는 등 최근 비은행기업의 은행대리점 개설이 활성화되고 있음
  - 최근에는 보험, 증권(松井증권), 백화점 유통(高島屋), 통신(NTT Tocomo), 철도운송(동일본JR), 항공(JAL, ANA), 발전(중부전력) 업종 등이 은행대리업에 진출함
  - 보험업계 중에는 다이이치생명, 소니손해보험, 라쿠텐손해보험과 보험히로바 보험대리점도 은행대리업에 진출함

〈표 Ⅲ-3〉 일본 비은행 기업의 은행대리업 진출 추이

(단위: 개 사)

연도	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2022
기업 수	17	20	24	28	37	44	54	68	92

자료: 일본 Octoknot홈페이지를 기초로 수정·보완함

나. 보험회사 진출 현황

○ 다이이치생명은 원스톱 서비스 제공을 통한 고객 접점 확대와 수익원 발굴을 위하여 은행대리업에 진출하고, 다이이치 전용 뱅킹서비스를 2023년 1월부터 제공한다고 발표함[75]

- 인터넷 전업은행인 SBI Net Bank와 라쿠텐(樂天)은행으로부터 각각 은행대리업 자격을 취득하고 '第一生命 NEOBANK', '라쿠텐은행 다이이치생명 지점' 전용 앱(App) 뱅킹 브랜드를 각각 출시함
- NEOBANK는 스마트폰에서 다이이치생명 연계 전용 은행계좌 개설 및 잔고 확인, 예금, 결제, 각종 론 신청 기능, 고객 자산관리 정보와 가계 소득·지출 시뮬레이션 등의 확인 기능을 탑재한 서비스임

74) 金融庁(2023. 1. 1), "銀行代理業者許可一覧"

75) 第一生命(2023. 1. 11), "住信SBIネット銀行のNEOBANKを活用"

- 제공 중인 예금상품은 엔화 예금, 외화 예금, 외화 적립이며, 결제서비스는 송금, 이체, 직불카드 발급, 앱카드 결제, 전국 ATM 이용, 론서비스는 카드론, 모기지, 교육비론 등임
- 2023년 중에 '다이이치생명 NEOBANK'에서 그룹사가 개발한 IRA, 연금보험, ISA, 투신상품 등 고객 자산관리 솔루션을 제공할 계획임
  - 또한, 전용 은행계좌를 통해 보험금 지급 및 보험료 수납 서비스를 제공하고, 고객 입출금 내역 확인 시스템을 통한 고객 자금 이탈 방지, 인터넷은행 이용 주요 계층인 MZ 등의 고객 접점 확대, 대리점 수수료 수입을 확대할 계획임
  - 다이이치생명 인터뷰에 의하면 현재 NEOBANK에 고객이 예치한 입출금 내역을 확인할 수 없으나 시스템 개발이 완료될 경우 입출금 내역의 모니터링이 가능함
  - 은행대리점 대리 업무 수수료는 고객이 예금 가입, 자금 이체, 카드 현금 결제 이용, 송금 등의 서비스를 이용할 경우 각각의 금액에 비례하여 은행이 수수료를 지급하는 체계임
- 향후 자사 보험 판매 플랫폼에 '다이이치생명 NEOBANK'를 탑재하여 보험·금융 서비스를 원스톱으로 제공할 계획임
  - 또한, 다이이치생명 전국 1,200개 이상의 점포(지점 및 영업소)를 통해 은행 상품·서비스를 제공하는 등 은행과 점포 공동 운영계획도 검토하고 있음

○ 소니손해보험은 소니은행과 은행대리업 계약을 2023년 2월에 체결하였다고 보도함[76)]

- 소니그룹의 자회사인 소니손해보험은 방카슈랑스 상품 제공을 위해 파트너십을 맺고 있는 그룹사인 소니은행과 은행대리업 계약을 체결하여 고객에게 다양한 은행 서비스를 제공할 계획임
  - 주요 제공 서비스는 소니손해보험 전용 은행계좌 개설, 직불카드, 예금, 송금, 입출금 서비스 등으로, 2023년 2월부터 소니손해보험과 소니은행이 공동으로 해외여행보험과 해외 신용·직불 겸용카드를 번들링으로 각각 제공하기 시작함
  - 소니생명도 2006년에 은행대리업 자격을 취득하여 소니은행의 주택담보대출을 판매함

76) ソニー損保(2023. 1. 20), "ソニー損保とソニー銀行、商品・サービスの相互取り扱いを開始"

〈표 Ⅲ-4〉 일본 보험회사의 은행대리업 진출 현황

구분	다이이치생명	소니손해보험	라쿠텐손해보험	보험히로바[1]	Gift Your Life[1]
진출시기	2023년	2023년	2019년	2017년	2022년
소속은행	SBI Net Bank, 라쿠텐(樂天)은행	소니은행	라쿠텐은행	야마구치은행, 기타큐슈은행, MOMiJI은행	소니은행
은행특징	인터넷 전업	인터넷 전업	인터넷 전업	지방은행	인터넷 전업
대리업무	연계 계좌 개설, 잔액 확인, 예금, 결제, 대출	연계 계좌 개설, 직불카드, 예금, 송금, 입출금	계좌 개설	연계 계좌 개설, 예금·대출·카드, 점포 공동 운영, 고객정보 활용	연계 계좌 개설, 예금·대출·카드

주: 1) 비전속 보험대리점임(GA)
자료: 각 회사 공시자료를 기초로 작성함

○ 라쿠텐(樂天)손해보험은 고객에게 전용 은행계좌를 제공하기 위하여 그룹 관계사인 라쿠텐(樂天)은행과 은행대리업 계약을 2019년에 체결함[77]

- 라쿠텐손해보험은 통신판매 중심의 보험업, 인터넷 은행, 증권사, 인터넷 쇼핑몰 등 150여 개 이상 기업을 소유하고 있는 빅테크 기업인 라쿠텐(樂天)그룹 자회사임
  - 고객에게 라쿠텐손해보험 전용계좌 개설 서비스를 제공하여 고객의 보험료 수납과 보험금 지급 편의를 제공함
- 라쿠텐(樂天)생명도 2016년에 은행대리업 자격을 취득하여 고객에게 전용 은행계좌를 제공함

○ 일본의 보험대리점도 고객에게 라인업을 통한 금융상품 제공을 위해 은행대리업에 진출함

- 내방형점포를 중점으로 영업 중인 보험대리점(GA)인 ㈜보험히로바는 고객에게 보험·은행 상품의 원스톱 서비스를 제공하기 위하여 2017년에 야마구치(山口)은행 등과 은행대리업 계약을 체결함[78]
  - 라쿠텐손해보험은 고객에게 야마구치은행 등의 예금, 담보대출, 현금카드 발급 서비스를 제공하고 있고, 추가로 은행과 공동점포를 운영하여 내방형점포에서 상품 라인업에 의한 원스톱 서비스를 제공함

77) 楽天損保(2019. 6. 3), “楽天損保, 楽天銀行と損害保険代理店契約を締結”
78) 保険ひろば(2017. 2. 8), “銀行代理業の開始について”

- 보험대리점(GA)인 ㈜Gift Your Life도 소니은행과 은행대리업 계약 체결을 2022년 11월에 발표함

4. 반려동물서비스

가. 반려동물보험 시장 현황

○ 일본의 반려동물보험사업은 1995년에 반려동물 공제제도로 시작하였으나 2005년 일본 보험업법 개정을 계기로 소액단기보험회사로 전환하거나 손해보험회사가 시장에 진출함

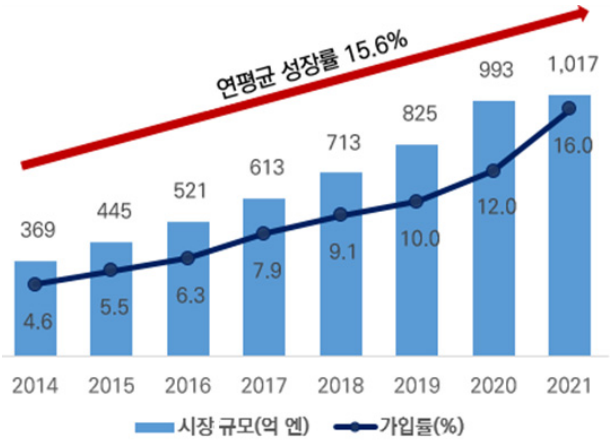
- 현재 반려동물보험을 취급하고 있는 회사는 손해보험회사와 소액단기보험회사의 형태로 구분되며, 총 17개 사(손해보험회사 6개 사, 소액단기보험회사 11개 사)가 반려동물보험상품을 판매하고 있음
- 이 중에서 반려동물 전문 손해보험회사는 애니콤손해보험, 아이펫손해보험, 펫&패미리손보 등이며, 이들 보험회사가 반려동물보험 시장을 주도하고 있음
  - 시장점유율은 애니콤손해보험 38.2%, 아이펫손해보험회사 26.8%, 펫&패밀리사(소액단기보험회사) 6.9%의 순임

○ 일본 반려동물보험 시장은 수입보험료가 연평균 15.6% 증가하는 등 급성장 중임

- 일본 반려동물보험의 전체 수입보험료는 2014년 369억 엔에 불과하였으나 2021년에 1천억 엔 규모로 성장하였으며, 반려동물 보험가입률도 2014년 4.6%에서 2021년에 16%로 계속 증가하고 있음
- 주요 요인은 반려동물 두수(頭數)가 정체하고 있지만 반려동물의 가족화 인식 개선과 동물의료 발전 등에 따라 보험 수요가 증가하고 있기 때문이며, 이러한 성장은 당분간 지속될 것으로 예상됨
  - 현재 일본에서 반려동물(개·고양이 1,600만 마리)이 15세 미만 인구(1,465만 명)보다 많으며, 일본 반려동물 시장 규모는 2021년 약 1.6조 엔 규모임[79]

79) アニコム損害保険(2022)

〈그림 Ⅲ-4〉 일본 반려동물 보험시장 규모 및 가입률 추이



자료: アイペット損害保険(2021)

나. 반려동물서비스업 진출 사례

○ 애니콤홀딩스는 동물보험의 대표적 기업으로 반려동물 기반의 부가가치 창출, 보험 운영 안정성 강화, 동물 헬스케어 등을 위해 자회사와 함께 다양한 사업을 전개하고 있음

- 애니콤홀딩스는 애니콤손해보험을 중심으로 애니콤파페(ICT를 활용한 동물병원 지원 사업), 애니콤 프론티어(보험대리점 및 직업소개업), 애니콤 선진의료 연구소(동물의료 연구, 동물병원 경영), SIMNET(반려동물 기획 개발·운영)의 자회사를 소유하고 있음[80]

  - 애니콤홀딩스는 2000년 공제회사로 영업을 시작한 이후 2005년 애니콤 인터내셔널(현재 애니콤홀딩스)을 설립하고, 2007년 손해보험업 면허를 취득하여 공제회사를 손해보험회사로 전환한 동물보험 전문회사임[81]

- 애니콤손해보험은 2021년 총자산, 보유계약, 수입보험료가 각각 464억 엔, 102.9만 건, 475억 엔 규모로 반려동물보험 시장점유율 1위 회사임

  - ROE, ROA는 각각 11.8%, 4.8%로 손해보험업계 평균(8.3%, 2.1%)보다 높고, 손해율(56.1%)과 사업비율(36.1%)을 합산한 손해율(91.8%)도 손해보험업계 평균(92.2%) 이상으로 효율성이 높은 것으로 평가할 수 있음

80) アニコム ホールディングス(2022)

81) アニコム損害保険(2022)

- 또한, 6,681개 동물병원과 제휴하여 동물병원 검색 플랫폼을 개발하고, 질병 조기 발견을 위해 연간 18만 건의 '동물건활(どうぶつ健活)' 서비스 제공과 유전자 검사에 의한 동물건강관리서비스를 제공하는 등 '반려동물의 질병 예방 및 조기 발견 전문 기업'을 목표로 사업을 추진 중임

- '동물건활'은 애니콤손해보험이 2018년 12월부터 제공하고 있는 서비스로 동물의 장내 플로라(Flora) 측정 결과를 통해 질병 발생 가능성을 판정하고, 무료로 건강검진을 받을 수 있는 프로그램임

- 또한, AI 기법으로 동물 사진을 촬영하여 개체 식별이나 미래 질병 예측 모형을 개발하는 등 질병 예방서비스 제공으로 경쟁사와 차별화하고 있음

• 애니콤파페는 장내 플로라 측정과 함께 동물 유전자 검사 결과를 기초로 필요한 영양소를 제안 및 제공하는 맞춤형 펫푸드 '기미노 고항(너의 밥: きみのごはん)'을 2021년부터 판매하기 시작함

• 애니콤홀딩스는 애니콤손해보험이 중심이 되어 자회사와 함께 펫 헬스케어, 푸드(자회사), 동물 부동산(업무제휴), 의료(자회사), 브리딩, ESG 등 다양한 분야에서 시너지를 창출할 수 있도록 사업을 전개·확대하고 있음(〈표 Ⅲ-5〉 참조)

〈표 Ⅲ-5〉 일본 애니컴홀딩스 반려동물 주요 서비스

구분	주요 내용
헬스케어 (직접· 자회사· 위탁방식)	• 전국 동물병원(6,789개)과 제휴, LINE 메신저 통해 보험금 간편 정산·청구 지원 • 수의사(150명), 펫트레이너 등 동물 전문가에게 동물의 행태나 질병에 대해 메시지, 사진, 동영상 등을 통해 상담 가능토록 지원 • '동물건활 프로그램' 무료 제공: 배변키트 활용, 펫의 장내 세균을 검증하여 건강상태 확인, 질병 조기발견 가능, 예방형 보험 실현 및 손해율 절감 기여 * '21년 18만 건의 동물건활 프로그램 제공 * '18년 7월 시행 후 약 50만 건의 장내 세균 데이터 확보·분석 중('21년, 18만 건) • 유전자 검사 사업 실시: 품종, 성격, 취약질병 확인 등 * '17년 시행 후 약 30만 건 유전자 검사 데이터 확보·분석 중 • 펫 유실 수색서비스 지원: 일본 유실동물 구조(JLPR)단체와 제휴하여 3일간의 수색 서비스 무료 제공 • 빅데이터 기반 동물 종류·연령 등에 따른 질병 및 예상 치료비 통계 제공 • 질병 예방 정보제공: 일자별 열사병 위험도, 치주병 예방 위한 칫솔질 안내 등
푸드 (자회사)	• 애니콤손해보험이 개별 동물의 유전자 및 장내 세균 검사 기반으로 펫의 영양소 등을 보충할 수 있는 맞춤형 '펫푸드(애니콤파페가 공급)'를 판매('21년 9월~) • 애니콤 빅데이터를 기초로 맞춤형 건강관리 펫푸드 '모두의 밥(애니콤파페가 공급)' 판매('22년 6월~)

〈표 Ⅲ-5〉 계속

구분	주요 내용
부동산 (업무제휴)	타사 업무 제휴 방식으로 펫 공생(共生)임대주택의 입주자 모집을 2021년 2월부터 시작하고, 향후 펫 장례식장, 사람과 펫이 숙박할 수 있는 호텔 등 펫 전문 부동산 개발을 타사와 공동으로 추진할 계획
재생의료 (자회사)	2019년에 재생의료 촉진 위해 후지필름과 공동으로 '동물재생의료기술연구조합' 설립(637개 동물병원 가입) 줄기세포 투여 통한 동물치료 개선('21년 222건→'22년 355건 달성)
동물병원 (자회사)	애니콤 선진의료 연구소(지주회사의 자회사)가 현재, 전국에 애니콤 동물병원 52개 소유 및 운영(상하이 병원 1개 포함)하는 등 동물병원 사업 확대 추진 중
브리딩 (Breeding) 지원	동물 간 매칭 지원, 인공수정 기술 연구, 번식기술 지도 등 통한 브리딩 강화 * 동물보호 인식제고로 펫샵 통한 판매감소 영향
ESG 추진	보호동물 쉼터시설 'ani TERRACE' 오픈('22년 4월), 동물방재도감 제공('22년 12월) 지자체(가나가와현)와 동물애호 대응을 위한 MOU 체결

자료: 손해보험협회 내부 자료를 애니콤홀딩스 IR자료와 비교 확인 및 수정하여 작성함

5. 핀테크 투자

가. 추진 배경

○ 일본 보험회사들은 2010년대 말부터 본격적으로 핀테크에 투자를 확대하고 있음

- 주요 배경은 디지털 전환 추세와 혁신기술을 통한 금융의 효율성 개선과 금융플랫폼 기반 구축, 핀테크와 연계를 통한 금융회사의 새로운 가치 제공이 필요하기 때문임
  - 또한, 2016년 은행법 개정에 따라 은행권이 먼저 스타트업 등 핀테크에 투자를 추진하면서 이에 영향을 받은 보험권이 2019년 보험업법을 개정하면서 스타트업 투자에 관심이 확대됨
- 일본 금융업계는 글로벌 스타트업 발굴 네트워크 구축, 스타트업 출자·인수, 전용 펀드 및 VC 설립 등을 통해 투자를 체계적으로 진행하고 있음
  - 대형 은행·보험회사들은 스타트업 발굴과 투자를 목적으로 스타트업 거점도시에 랩(Lab)을 확보하는 등 글로벌 이노베이션 랩 네트워크를 구축하고 있음

- 또한, 금융회사·자회사가 스타트업 전용 기금을 조성하여 직·간접적으로 투자하거나 전문적인 VC(Venture Capital)를 신설하는 방식으로 추진함

나. 글로벌 네트워크 구축 사례

○ SOMPO홀딩스는 2016년에 컨트롤 타워와 글로벌 랩체계를 구축하였음[82)]

- 동사는 2016년에 디지털 추진 전담부서를 설치하고, 동경, 실리콘밸리(혁신기업 정보수집과 미국 네트워크 구축 역할), 이스라엘(사이버 보안, 헬스케어, 모빌리티 제휴기업 발굴)에 디지털 랩을 설치하였음
- 현재 Lab과 협업을 통해 AI 활용 보험인수·지급심사, IoT 활용 보험·서비스 개발, API·클라우드 활용, 스타트업 협업·투자 발굴 업무 등을 추진하고 있음
- 디지털 사업 컨트롤 타워인 사내 전담부서를 2021년에 신설된 디지털 사업 전문 자회사('SOMPO Light Vortex')로 확대 개편하고, 2023년까지 연 매출 1,000억 엔 달성을 목표로 하고 있음[83)]

○ 다이이치생명도 2018년에 컨트롤 타워를 설치하고, 글로벌 랩 네트워크를 구축하는 등 인슈어테크 기반 구축을 추진하고 있음[84)]

- 2015년 'InsurTech 이노베이션 팀'과 2018년 디지털 전담부서를 설치하여 그룹 내 헬스케어, 언더라이팅, 마케팅 분야에서 디지털과 AI 등 혁신기술의 도입과 데이터 집적 등 디지털 전환(Digital Transformation, 이하 'DT'라 함)을 추진 중임
  - 또한, 맞춤형 서비스 플랫폼 기반을 구축하기 위하여 자사의 '건강수명 연장 등 QOL(Quality Of Life) 개선 사업'과 관련 스타트업에 투자를 확대하고 있음
  - 스타트업 발굴 및 혁신기술 동향 파악을 위해 동경, 실리콘밸리, 런던, 싱가포르에 디지털 랩을 구축하고, 미주·아시아·중동에 협력 체계를 구축함

○ 스미토모(住友)생명도 인슈어테크와 연계를 위하여 2018년에 'SUMISEI Digital Innovation LAB'을 구축하고, 미국 실리콘밸리에 랩을 운영하고 있음

---

82) SOMPO Holdings(2022); SOMPO Holdings(2021. 6. 11), "デジタル事業子会社 SOMPO Light Vortex 株式会社の設立"

83) 日本經濟新聞(2019. 6. 28), "SOMPO、デジタル事業開拓"

84) 第一生命ホールディングス(2022)

다. 전용 펀드 조성

○ 토쿄해상홀딩스는 자율적이고 기동적인 스타트업에 투자하기 위하여 CVC 전용 펀드인 'Tokio Marine Future Fund'를 2022년 4월에 조성하였음[85)]

- 2016년에 미국 실리콘밸리에 진출한 후 현재 글로벌 7개 거점에 'Digital LAB'을 설치하여 개방형 혁신을 통한 새로운 상품·비지니스 모델 개발을 추진하고, 'WiL' 등 글로벌 VC를 통해 혁신적 기술·혁신 사업에 관한 정보수집, 스타트업과 협업·제휴 사업을 추진하고 있음
- 스타트업에 투자를 통한 새로운 비즈니스 모델 발굴·사업개발을 가속화하기 위해 2021년 10월에 미국 실리콘밸리에 CVC 전용 펀드를 시범 설치하고, 그룹 내 디지털 전략 지원 목적을 추가하면서 2022년에 CVC 전용 펀드를 본격적으로 가동하게 되었음
- 현재 전용 펀드 조성 금액과 운용 기간은 약 48억 엔, 10년이며, 투자 대상은 시트 스테이지(Seed stage)와 얼리 스테이지(Early stage)의 스타트업을 대상으로 하고 있음
- 주요 투자 영역은 일상생활에서 발생하는 사회적 문제 해결에 기여하는 인슈어테크, 핀테크, 모빌리티, 헬스케어, 사이버보안, 지속가능성, 딥테크 등임
- 향후 글로벌 7개 거점의 Digital LAB을 통해 우량 스타트업을 발굴하고, 전용펀드를 통해 투자한 스타트업의 새로운 기술·솔루션을 활용하여 혁신적 상품·서비스를 국내에 제공할 계획임

○ 스미토모생명은 맞춤형 스타트업에 투자하기 위하여 CVC(Corporate Venture Capital)에 스타트업 전용 펀드 'SUMISEI Innovation Fund'를 2020년 11월에 조성함[86)]

- 주요 투자 영역은 스미토모생명의 '다이탈리티(Vitality)' 서비스 활성화와 WaaS(Well-being as a service) 생태계 구축을 위해 고객 건강증진 체험형 서비스와 디바이스 개발 업종임
- 스미토모생명은 SBI 인베스트먼트(CVC)에 전용 펀드를 2020년에 조성하고, 이후 2022년 7월 말까지 투자한 8개 스타트업 중에서 1개 사가 IPO하였음

○ 이 외에도 다이이치생명이 임팩트 투자[87)]를 위해 2021년에 약 160억 엔의 스타트업 투자 기금을 마련하고, 메이지야스다생명, SOMPO그룹도 전용 펀드를 운영 중임

---

85) 東京海上ホールディングス(2022. 4. 21), "コーポレート・ベンチャーキャピタルを本格稼働"

86) 일본 스미토모생명 홈페이지

87) 임팩트 투자(Impact Investment)는 재무적 이익을 창출하고 동시에 경제성장 과정에서 발생한 사회문제를 효과적으로 해결하기 위한 투자이며, 장기적으로 투자한다는 점에서 수익 창출과 경제적 성과에만 주목하던 기존 투자와는 차이가 있음

라. CVC·VC 진출

○ MS&AD홀딩스[88]는 글로벌 스타트업에 투자하기 위하여 일본 보험회사 중에서 처음으로 미국 실리콘밸리에서 45억 엔 규모의 CVC(MS&AD ventures)를 2018년에 설립하였음[89]

- 투자 목적은 글로벌 우량 스타트업 발굴 및 투자, 스타트업과 제휴 등을 활용한 그룹사의 DT(Digital Transformation) 기반 강화, 사업혁신, 신규 비즈니스 발굴, 혁신적 상품·서비스 제공 지원, 고객의 CX 향상임
- CVC 투자 규모는 2018년 48억 엔, 2022년 140억 엔을 포함 누적 약 420억 엔 규모이며, 2022년 11월 말 기준으로 83개 스타트업에 투자하고 있음
- 투자 대상은 보험·금융서비스와 관련한 얼리 스테이지(Early stage) 중심의 스타트업이며, 주요 투자 영역은 동사와 시너지를 발휘할 수 있는 인슈어테크, 라이프&헬스, 사이버보안, 모빌리티 영역 등의 분야임
- 향후 효과적인 투자활동을 통하여 사회문제 개선에 기여하고, 이해관계자에게 새로운 가치를 제공하며, 지속가능한 성장과 기업가치 제고를 추진할 계획임

○ 니혼생명은 투자 수익을 목적으로 'NISSAY CAPITAL'을 설립하여 벤처기업에 투자하고 있음[90]

- NISSAY CAPITAL은 벤처기업 투자 전문회사로 그룹의 풍부한 자금을 배경으로 IPO를 목표로 시트 스테이지(Seed stage)~레이트 스테이지(Late stage)까지 벤처기업에 투자하고 있음
- 주요 투자 대상은 IT, 제조, 의료·바이오, 유통·소매 등 성장력·경쟁력이 높은 업종의 국내외 벤처기업이며, 그룹사 비즈니스 매칭을 실시하여 벤처기업의 가치 제고를 지원하고 있음
- 최근 3년간 투자 기업 중 11개 사가 IPO하는 등 단독·공동 투자한 총 1,564개사 중에서 약 260개 사가 IPO하였음

○ 칸포생명은 VC 자회사 설립에 대한 인가 신청을 2023년 2월 금융당국에 신청하였음[91]

---

88) MS&AD홀딩스는 미츠이스미토모화재와 'Aioi Nissay Dowa손해보험'을 보유한 보험지주회사임

89) MS&AD(2022. 12. 27), "コーポレートベンチャーキャピタルの投資枠を3億米ドルに拡大"

90) 일본 니혼생명 홈페이지

91) かんぽ生命(2023. 2. 16), "投資子会社保有に係る認可申請に関するお知らせ"

- 동사는 '고객의 웰빙 개선을 위한 생애주기별 서비스 제공' 전략을 지원하기 위해 벤처기업과 협업을 통해 상품·서비스 제공을 계획하고, 맞춤형 투자를 통한 효율적 협업을 위해 'Kanpo Next Partners'를 설립함

○ 이외에도 소니생명, 미츠비시UFJ은행, 미츠이스미토모은행, SBI그룹이 등이 자회사로 VC를 운영 중임

마. InsurTech 투자

○ 다이이치생명은 2022년 7월에 영국 인슈어테크 스타트업 Yulife에 122억 엔을 출자함[92)]

- Yulife는 디지털 기술을 이용한 보험서비스를 제공하기 위해 2016년에 설립된 영국의 단체보험회사로 스타트업 시장에서 유니콘으로 성장이 기대되는 기업임[93)]
  - '종업원 건강개선·Well-being에 기여' 사업전략을 실천하기 위해 단체보험 가입기업의 종업원이 앱(App)을 이용하여 운동 등 건강개선 과제를 수행할 경우 항공 마일리지·상품권 등의 보상을 제공 중임
  - 또한, 디지털 기술을 활용한 온라인 단체보험 대리점과 Well-being 앱 개발 사업도 추진함
- 다이이치생명은 사업전략이 유사하고, 국내 단체보험사업과 건강·의료분야의 사업 고도화를 추진하는데 Yulife의 혁신적 사업모델과 노하우를 활용할 수 있을 것으로 기대하고 있음
  - 향후 맞춤형 서비스 플랫폼 기반 구축을 위해 스타트업을 발굴하여 협업·출자·인수를 추진할 계획임

○ 다이이치생명은 '건강수명 연장과 QOL(Quality Of Life) 개선 국내외 건강수명 연장 사업과 관련된 160억 엔의 기금을 조성하여 스타트업에 출자하고 있음[94)]

- 일본 CureApp: 고혈압, 니코틴 의존증 치료 앱 개발 전문 기업, 10억 엔 출자
- 일본 SUSMED: 불면치료 전문 기업, 1억 엔 출자

---

92) JETRO(2022. 7. 19), "第一生命、英国インシュアテック企業へ出資"
93) 영국 Crunchbase News 홈페이지
94) 일본 다이이치생명 홈페이지

- 미국 Neurotrack Technologies: 치매 조기 발견 앱 전문 기업, 9억 엔 출자
- 우울증 진단 키트, 차세대 바이오 소재 개발, 심부전 개선 재생의료 개발, 의약품 AI 조제, 문자 전환 AI 기업 등에 5억 엔을 출자함
- 향후 스타트업과 협업·제휴 강화를 통하여 관련 서비스 개발을 확대하고, 실용화 여부에 따라 출자를 확대할 계획임

○ 스미토모생명은 2019년에 스타트업 Singapore Life에 100억 엔을 출자하여 지분 25%를 인수함[95)]

- Singapore Life는 디지털 기술을 활용하여 복잡한 보험상품을 간편하게 제공하기 위해 2017년 싱가포르에서 설립되어 지속적으로 성장하고 있는 생명보험회사임
  - 동사는 다이렉트 채널, 부유층 전문 브로커, 독립대리점 등의 판매채널을 통해 정기보험, 유니버셜보험, 양로보험 등을 파격적인 가격에 판매하며 싱가포르에서 시장점유율을 확대하고 있으며, 향후 인슈어테크 기반의 비지니스 모델을 활용하여 동남아시아 시장으로 진출을 확대할 계획임
- 스미토모생명은 이러한 전문성이 국내외 그룹사에 활용되는 시너지 효과를 통해 그룹 전체의 효율성과 계약자 편의성이 제고되기를 기대하고 있으며, Singapore Life 성장성에 따라 추가로 출자할 계획임

○ 후코쿠(富国)생명은 2017년에 IBM의 AI '왓슨'을 사용한 업무 효율화 추진으로 급부금 심사 인건비를 30% 절감하는 등 생산성을 개선하고, 투자비용을 2년 내 회수하였음[96)]

○ SOMPO홀딩스는 공공 및 기업을 대상으로 리얼 데이터 플랫폼 구축 사업을 추진하기 위해 전문 자회사를 신설하고 관련 투자를 늘리고 있음

- SOMPO홀딩스는 2019년에 리얼 빅데이터 전문기업 Palantir Technologies[97)]와 합작사 Palantir Technologies Japan을 설립하고, 2021년에 소프트웨어 파운드리를 활용한 건강 리얼데이터 플랫폼 구축에 500억 엔을 투자함[98)]

---

95) 住友生命(2019. 7. 1), "Singapore Lifeへの出資について"

96) PRESIDENT Online(2018. 2. 20), "なぜ富国生命でワトソンは君づけなのか"

97) 미국 CIA 등 국가 안보를 지원하기 위해 빅데이터 분석 및 모니터링하여 범죄와 피해 예방을 지원하는 빅데이터 소프트웨어 플랫폼 회사임

98) SOMPOホールディングス(2020. 6. 19), "SOMPOホールディングスとPalantirによる「安心・安全・健康のリアルデータプラットフォーム」の立ち上"

- 현재 손해보험업(보험사고·재해·주행·공장 가동), 생명보험업(보험금·질병·계약), 간병사업(간병·건강·생활) 데이터 등을 집적·분석·솔루션 개발·고객 제공하는 등의 데이터 사업을 추진 중임
- 또한, 얼굴 사진만으로 스트레스와 혈압 상태를 측정하는 세계적 기술을 보유한 이스라엘 유망 스타트업인 Binah에 출자하고, Binah가 납품한 앱(App) 기반 헬스케어서비스를 히마와리생명(자회사)가 2022년부터 유료로 제공하고 있음[99]

6. 기타

가. 재생에너지 사업 진출

○ 미츠이스미토모해상은 ESG와 재생에너지 보급을 위해 지역 기업과 공동으로 태양광발전소 전문 재생에너지 발전사업에 2021년 진출함[100]

- 미츠이스미토모해상은 지역(미야기현 마츠시마시(市)) 기반의 재생에너지 발전회사에 10%를 출자하고, 지역 내 동사의 기업 고객 등을 중심으로 전력을 공급할 계획임
  - 향후 전국 태양광 발전소 100여 개를 설립하여 RE100 추진 기업 고객에게 전력을 제공할 경우 10년간 수십억 엔의 매출이 기대됨
  - 2021년 보험회사의 비금융회사 소유 규제 완화에 따라 금융청이 은행과 같이 발전사업을 '지속가능한 사회 구축 기여 업무'로 판단할 경우 보험회사가 재생에너지기업을 자회사로 소유하는 것도 가능함
  - 미츠이스미토모해상은 향후 연료전지 사업과 재생에너지 발전회사로부터 전력을 매입·유통하는 전력 도매업으로 사업을 확장하고, 재생에너지 사업을 통해 발전량 데이터와 노하우를 축적하여 상품·서비스 개발에 활용할 계획임[101]

---

99) SOMPOホールディングス(2020. 1. 10), "ビナー社への出資も実施"

100) 三井住友海上(2021. 10. 19), "地域共生型再生可能エネルギー発電事業会社」を開始"; 日本經濟新聞(2021. 10. 19), "三井住友海上、再生エネ事業参入"

101) 재생에너지발전사업자 전용 보상보험을 2022년 5월에 개발하여 판매를 시작함(三井住友海上(2022. 5. 10), "再生可能エネルギー発電事業者補償保険」の販売開始")

〈표 Ⅲ-6〉 일본 지방은행의 재생에너지 사업 참여 현황

진출 은행명	진출 시기	재생에너지 사업 현황
山陰合同銀行	2022. 7	발전 자회사 설립
常陽銀行	2022. 7	투자 자회사가 발전회사 설립
八十二銀行	2022. 3	지역기업과 공동 발전회사 설립
第四北越銀行	2022. 10	지역기업과 공동 발전회사 설립
北都銀行	2022. 3	지역기업과 공동으로 풍력전문 발전회사 설립
Chugin Financial Group	2022. 12	공공시설 태양광 발전 전문 PPA 사업 진출
미즈호은행그룹	2022. 8	공공시설 태양광 발전 전문 PPA 사업 진출

자료: 日本經濟新聞(2022. 9. 13), "地銀が再エネ発電に参入"을 기초로 작성함

○ 다이이치생명은 2021년 9월에 태양광발전소 PPA를 통한 재생에너지 사업에 진출함[102)]

- 다이이치생명은 전국에 자사가 보유 중인 태양광발전소에서 생산한 전력과 태양광 발전 전문기업을 통해 생산한 전력을 RE100 추진 기업 고객과 자사 보유 부동산 대상으로 제공하는 발전사업을 시작함
  - 2023년까지 보유 부동산의 소비 전력 100%를 재생에너지로 충당할 계획으로, 이를 위해 전국 100개 이상의 자사 부동산에 태양광발전소를 설치하고, 타사 태양광발전소로부터 전력을 조달하는 PPA(Power Purchase Agreement; 전력구매계약)를 금융회사 최초로 체결하였음
  - PPA 주요 내용은 동사가 발전사업자인 CEC가 신설하는 22개 태양광발전소 생산 전력 전부를 2022년 2월부터 20년간 고정가격으로 오릭스(소매발전유통업자)를 통해 구매하는 계약임

나. 보육시설 소개업 진출

○ 일본 다이이치생명과 니혼생명이 여성의 직장 조기 퇴직과 보육시설 대기 아동 문제 등 사회적 문제 개선에 기여하기 위한 공익차원에서 어린이 보육사업에 진출함

- 일본 정부의 일·가정 양립과 보육 정책을 지원하기 위해 2014년 보험업법이 개정되면서 자회사의 보육시설 운영사업이 가능해짐[103)]

102) 日本經濟新聞(2022. 9. 24), "第一生命、専用の太陽光発電所 金融機関初"

103) 보험업법시행규칙 제56조의2(보험회사 자회사 범위)에서 보육소(아동복지법상) 운용 업무를 허용함

- 다이이치생명은 2012년부터 부동산 임대사업의 일환으로 보유 부동산에 보육시설 유치 사업을 실시하여 2022년 4월 기준 총 52개 보육소에 3,100명 이상을 수용함[104)]
- 니혼생명은 자회사 아웃소싱을 통해 보육시설 소개와 주변 공실 정보제공 등의 서비스를 2017년부터 실시하고 있으며, 현재 전국에 670개 이상의 위탁 보육시설을 소개하고 있음
  - 자회사인 Life Care Partners는 어린이집 등 보육시설 소개 플랫폼(시설 검색, 공실, 입소 신청, 상담, 교육비 등 정보제공)을 보유하며, 기업주도형 보육소 복지제도를 제공하는 기업 고객과 보육시설 입소를 희망하는 단체보험 가입 임직원을 대상으로 서비스를 제공함
  - 현재 니혼생명, Life Care Partners, 니치이학관이 협업하여 보육시설 공동 이용 희망 기업을 대상으로 공동 이용 계약 체결 행정지원, 보육시설 소개 등을 제공하며 현재 150개 기업이 단체서비스를 이용하고 있음[105)]
  - 니혼생명은 이용 기업 종업원을 대상으로 자녀 성장단계별 맞춤형 상품·서비스 SNS 안내 및 인터넷 기반의 정보제공서비스 'NISSAY 펭귄 프로젝트'를 2022년 3월부터 시작함[106)]

다. 가족대행 소개업 진출

○ 니혼생명은 가족대행서비스 브랜드 'Gran Age Star'를 출시하고 2019년부터 유료로 제공하고 있음

- 'Gran Age Star'는 니혼생명 경영 과제[107)] 추진에 따라 시니어 플랫폼(Gran Age 프로젝트)의 하위 구성 프로그램으로 아웃소싱 업체(사단법인 시니어 종합 서포트센터, ㈜클럽투어리즘, ㈜종합경비보장) 등이 고령 계약자의 가족대행 유료서비스를 제공함
- 서비스 주요 내용은 시설 입주 시 신원보증서비스, 입퇴원·통원 시 생활지원서비스, 임의 후견서비스, 고령자 전용 여행 안내 등 상담 창구서비스, 사망 후 장례·유품 정리 등 사후서비스 등임

---

104) 第一生命(2018. 3. 23), "箇所の保育所を新たに誘致"
105) 일본 Life Care Partners 홈페이지
106) 日本生命(2022. 3. 25), "NISSAYペンギンプロジェクトの始動について"
107) '100세 시대에 홀로 사는 고령자가 안심하고 품위 있는 노후생활 지원'

〈표 Ⅲ-7〉 니혼생명 Gran Age Star 서비스 주요 내용

구분	가족 대행 생전서비스				사후서비스
서비스명	신원보증 서비스	생활지원 서비스	임의후견 서비스	생활지원 창구 서비스	사후 행정
서비스 내용	입원·시설 입주 신원보증·인수 등	통원·입퇴원·수술 시 도우미, 물품 이동	재산관리, 생활·요양·간호 등	시니어 여행상품 안내, 잡지 구독, 안전·보호, 우대 혜택 안내 등	장례·납골·유품 정리, 연금정지, 지인 연락서비스 등

자료: 日本生命(2022)

라. 디지털 인력 파견업에 출자

○ 미츠이스미토모생명은 자회사 업무 규제 완화에 따라 향후 디지털 인력 양성에 대비하기 위하여 2023년 5월에 시스템 개발·인력 파견 전문회사인 TBC에 출자를 발표함[108)]

- 미츠이스미토모생명은 자사의 리스크 솔루션 플랫폼 기반 구축을 위해 전문기업 협업과 인력 확보가 필요하다고 판단하고 출자를 결정함
- TBC는 클라우드상의 IT·시스템 개발과 디지털 인력 파견 전문회사로서 현재 미츠이스미토모생명의 데이터 분석지원서비스와 대리점 시스템을 개발 중임
- 미츠이스미토모생명의 정확한 출자 규모를 알 수 없으나 TBC 의결권 10% 이상 취득한 것으로 보이며 TBC에 출자가 계열회사의 업무 효율성 개선과 디지털 인력 확보에 기여할 것으로 기대하고, 출자를 확대할 예정임

7. 일본 사례의 특징

○ 일본 정부는 재정부담 경감과 다양한 사회적 문제 해결을 위한 정책 추진에 큰 성과를 거두지 못하자 정책 추진의 실효성을 높이기 위해 공·사 역할 분담에 의한 민간의 참여를 촉진하고 금융규제를 완화하고 있음

- 특히, 자본력이 큰 금융의 적극적인 참여를 유도하기 위하여 비금융업 진출 규제를 완화하는 등 시대적 변화에 따라 전통적 금산분리 원칙을 수정하고 있음

108) 三井住友海上火災(2022. 5. 31), “保険業の高度化に向けた資本提携について”

- 또한, 일본은 보건의료비 지출 억제를 위하여 민간의 요양 생태계를 구축하거나 특별법 제정과 세제혜택을 지원하는 등 요양의 산업화를 위한 당근을 제공하고 있음
- 정부·개인 중심의 질병 예방 정책을 수정하여 건강보험조합·기업에 그 조합원과 종업원의 건강관리에 대한 역할을 분담시키고, 개선 성적에 따라 보험조합·기업에 벌칙·혜택을 제공함에 따라 기업·단체를 중심으로 관련 수요가 크게 증가하고 있음

○ 이에 일본 보험회사들은 정부의 민간 참여 촉진 정책과 비금융업 진출 규제 완화를 사회적 기여와 새로운 수익원 발굴 기회라고 판단하고 신규사업에 진출하였거나 검토 중에 있음

- 예컨대, 핀테크 산업 활성화에 따라 CVC와 스타트업 전용 펀드를 통한 스타트업 투자가 더욱 활성화되고, 중·고소득 계층을 위한 요양산업, 헬스케어 생태계를 주도하기 위한 헬스케어 플랫폼, 건강관리 컨설팅업, 고객 접점 확보와 수익원 창출을 위한 은행대리업, 블루오션인 반려동물보험 시장 등이 여기에 해당됨

○ 다만, 일본 보험회사들은 장기 저성장 디플레이션 경제구조하에서 단기적으로 큰 수익을 내거나 국내시장에서 성장 동력을 찾기보다는 중·장기적인 관점에서 사업을 발굴하거나 진출하는 특징이 있음

- 이는 사회적 책임에 대한 전통적 기업의 문화, 사회적 역할에 대한 주주의 인식, 임직원의 안정적인 고용문화, 중·장기적 사업 진출이 가능한 임원 성과평가체계 연관된 것으로 판단됨[109)]
- 대표적인 중·장기 사업인 해외진출은 10년 이상의 투자하여 최근에야 비로소 매출과 순이익 측면에서 성장하여 보험회사의 중요한 성장 동력으로 자리 잡고 있음
  - 전체 사업에서 차지하는 해외사업의 순이익 비중은 토쿄해상, 다이이치생명, SOMPO그룹이 각각 33%, 28%, 24%임

109) 일본 니혼생명 인터뷰(2023. 5) 내용임