資料6

官民連携の防災エコシステム取組
（第一号事例　和歌山県白浜町モデル）

MS&AD 三井住友海上火災保険株式会社

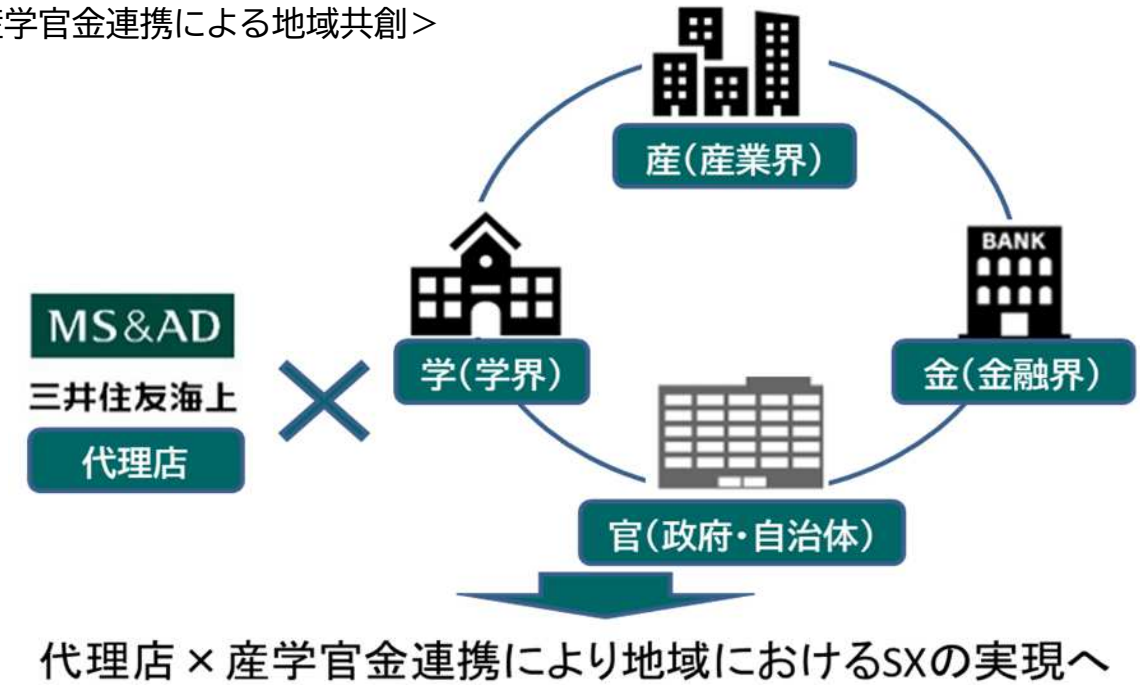
Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

当社の目指す地域共創のビジョン

“保険を超えて、地域課題解決を共創する”

「社会の公器」として自治体、金融機関、大学、地場優良企業等、地域の主要プレイヤーと連携して、“地域共創”取組を推進する。

＜産学官金連携による地域共創＞



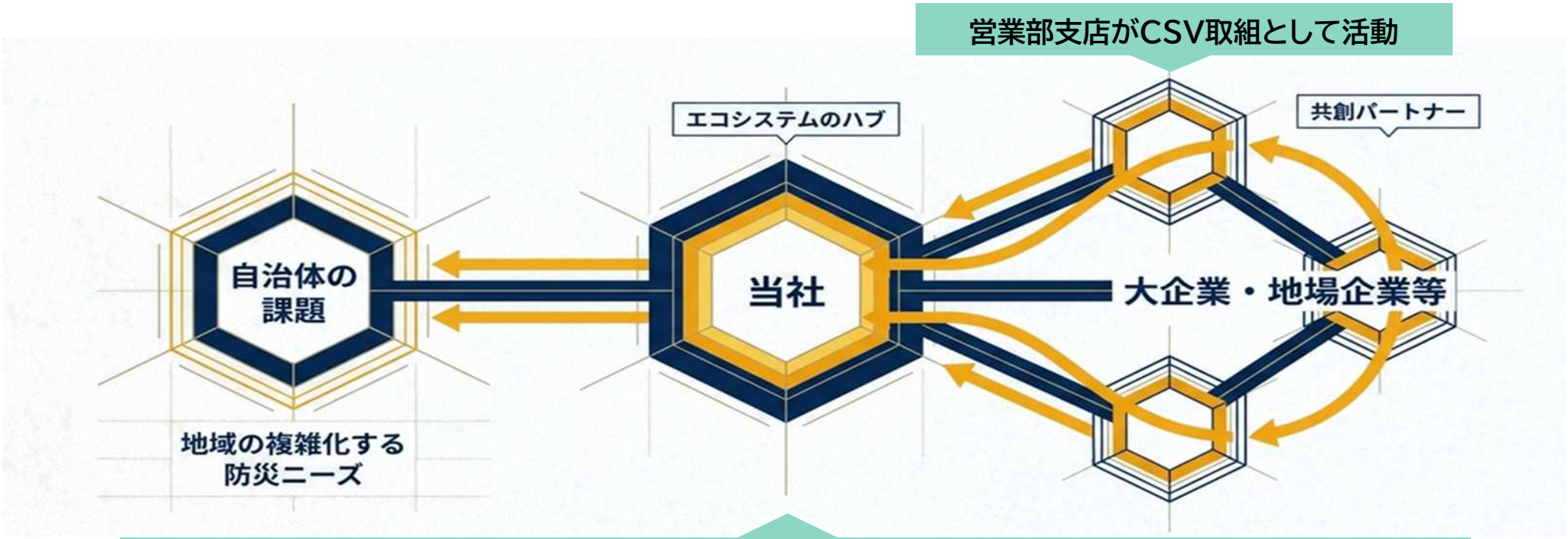
＜目指す姿＞

- ✓ 地域の主要プレイヤーとの**「関係づくり」**を新たな成長機会として「取引拡大」につなげる
- ✓ 更には、将来的には官民連携により社会全体のリスクを低減することで、保険事業の持続的成長を実現する

Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

防災エコシステムの進め方　～共創パートナーとの連携

当社単独の関係値から、多様な共創パートナーを巻き込むハブになる



課題解決に必要なステークホルダーとの対話を通じて、地域課題解決に最適なリソースをマッチングする

Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

防災エコシステム　～南紀白浜の事例～

- （公財）SGH防災サポート財団と連携し、2025年10月に南海トラフ地震の最前線地域である和歌山県白浜町にて**「南海トラフ地震対応最前線モデル推進協議会」**を設立。
- 「産学官民連携による共創」を通じて、地域が主体となった持続可能な防災体制を目的に推進。協議会の設立以降、数々の企業や大学等が参画し、多様なプレーヤーによる**「共創の場」が形成**。



平時・有事を問わない、フェーズフリーな取り組みを検討

Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

産学官民連携による「地域防災力強化」 ～南紀白浜モデル ～

【目標】 **産学官民連携によって、持続可能かつ地域の強み・特性を活かした「地域防災力強化」を実現**
～ 南紀白浜モデル"防災×観光" ～

⇒ **観光客を含む「地域共助型の防災体制」を構築**
⇒ **「産学官民連携による共創」を通じて、災害予防力・災害対応力を強化**
⇒ **地域の価値を同時に高める「フェーズフリーな南紀白浜モデル"防災×観光"」を推進**

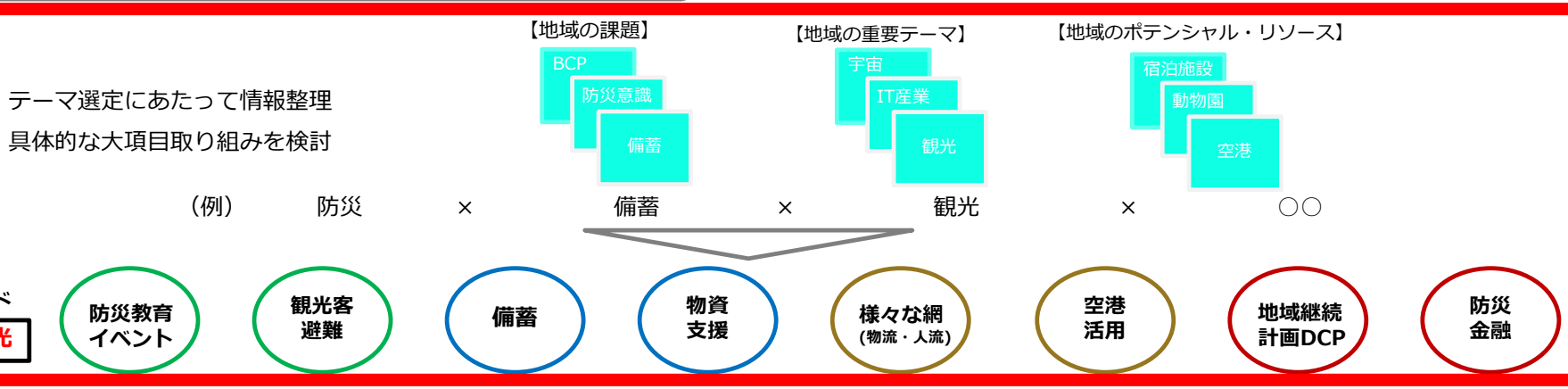
協議会として、検討・実効性評価

【実現に向けた方向性】
南紀白浜モデルとなる **"防災×観光"** を軸に、平時から災害時まで一体的に機能するフェーズフリーな防災取り組みを具体的に検討。「地域防災力」「地域の価値」を同時に高める。

【実現の狙い】
"安心・安全な白浜町"として、地域防災力強化を積極的にPRし、「観光誘致」「地域の持続的発展」に繋げる。

【白浜町・協議会の効果】
- 地域住民・観光客を含めた共助体制の構築
- 災害発生時の初動対応・復旧の迅速化・円滑化
- 防災による新たな価値創造、平時における観光客増加
- 持続可能な防災モデルとして、他地域への展開や国への提言が可能

テーマ選定にあたって情報整理
具体的な大項目取り組みを検討



Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

防災エコシステム　～三重防災プラットフォームの事例～

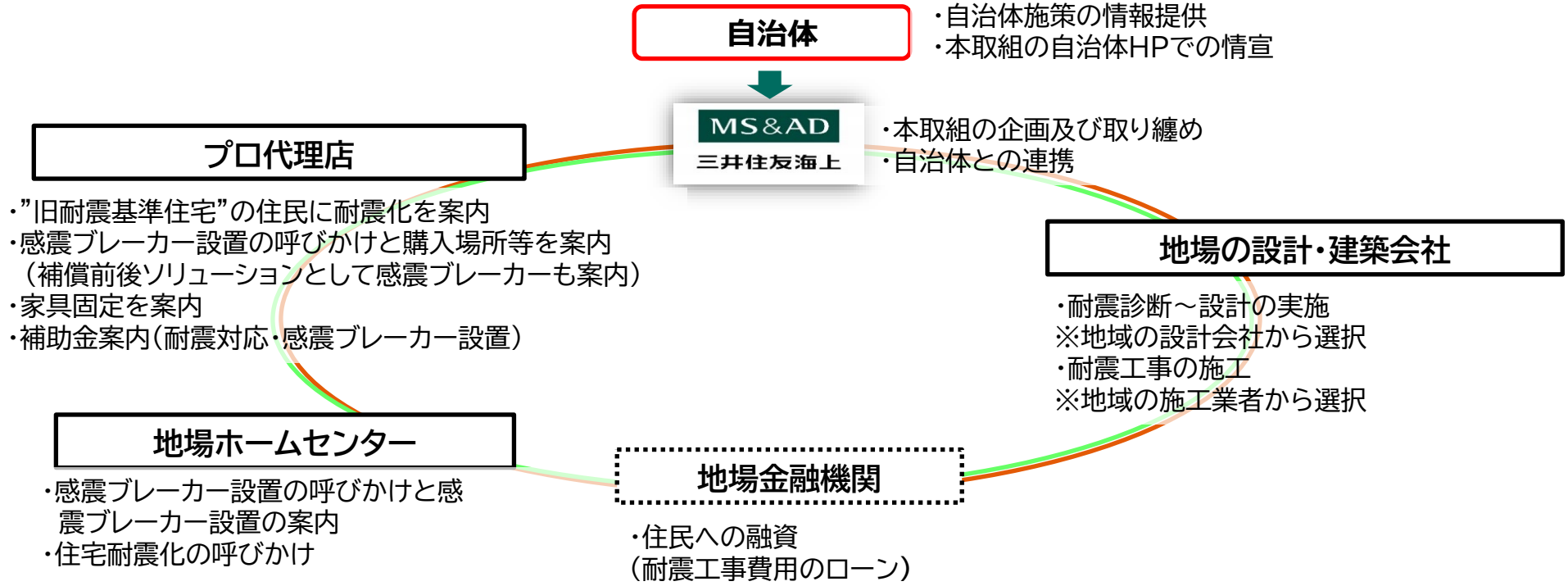
- 南北に長い三重県は主要幹線道路の寸断により孤立集落が多発する可能性があり、来る日に備えて発災前における県民の「防災リテラシー」向上および「自助力」「共助力」強化が急務。
- 三重県と主旨賛同を得た企業が「防災パートナー協定」を締結し、企業・団体の防災プラットフォーム組成を企図。



Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.

「住宅の耐震補強×感震ブレーカー×家具固定」の共創モデル案

＜前提＞
●大規模地震の直接死を「0」にするためには、住宅の耐震補強・感震ブレーカーの設置・家具固定が重要である
●各地自治体では補助金等を用意し住宅の耐震補強や感震ブレーカーの設置を推進しているが、地域によって取組の濃淡あり



【短期的メリット】
・自治体、住民　⇒地震に強いまち（住宅）の実現、地震保険料の割引
・地場ホームセンター⇒　感震ブレーカー販売先の獲得
・設計・建築会社　⇒　耐震改修施工先の獲得
・当社、代理店　⇒　火災・地震保険の獲得

【中長期的メリット】
・自治体、住民　⇒　地域の防災力向上
・地場ホームセンター⇒　店舗利用のリピーター獲得
・建築会社　⇒　維持・補修施工先の獲得
・当社、代理店　⇒　アライアンス企業との関係構築
「補償前後の価値」提供先の獲得

Copyright © Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd. All rights reserved.