

SCORは、新しい中期事業計画を開始します

“Forward 2026”

新しい価値の創造。明日の再保険会社を形づくる。

SCORは、パリで開催された2023年のインベスター・デーにおいて、2024年から2026年までの新しい事業計画 “フォワード2026” を公表します。

SCORは、さらに前進し、過去20年の間で最も好ましい環境にあるマーケットのメリットを最大限に享受します。

世界が根本的な変化を続ける中で、リスクは増大・激化しており、社会に未曾有の課題をもたらしています。この急速に進化するリスク環境は、保障に対する需要の高まりと、再保険会社にとって良好な市場環境をもたらしています。同時に、損害再保険料率と金利の両方の上昇は、再保険会社に利益をもたらすと予想されます。

このような環境において、SCORは市場機会を獲得するために好ましい立場にあり、グローバルな拠点ネットワーク、強力な財務基盤、そして社内にある他とは異なる専門知識から恩恵を受けています。 *Forward 2026* では、社会を守るためにリスクのアートとサイエンスを融合させ、グループの存在意義の中心にある持続可能性をしっかりと維持していきます。

SCORは今後3年間で価値創造を加速させます

Forward 2026 では、計画期間中にもともに重要な2つの大きな目標を設定します。

1. 財務目標：一定の金利と外国為替レートにおける、年率 9%の経済価値の成長¹
2. ソルベンシー目標：185%から220%の範囲の最適なソルベンシー比率。クライアントのためにAA-レベルの格付けの維持を目指します。

Forward 2026 により、SCORは株主、クライアント、従業員、そして社会全体の価値創造を推進します。当グループは、コントロールされたリスクアペタイトと規律ある引受を維持しながら、好ましい市場環境から生じるビジネスチャンスを捉え、多様化されバランスのとれた損害再保険と生命・医療再保険のポートフォリオの成長を促進します。

3つの事業はいずれも、成長と価値創造に貢献します。

- **生命・医療(L&H)再保険**において、SCORは、次の施策を通じて、主要なプラットフォームの可能性を最大限に活用し、契約サービスマージン(CSM)を拡大します。(i)地域を超えた保障ポートフォリオのさらなる成長、(ii)長寿フランチャイズの世界的な多様化、(iii)財務ソリューションからの収益の増加、および(iv)商品提供を差別化するためのデジタルサー

ビスのさらなる展開。生命・医療再保険では、利益を確実にキャッシュフローに変換するため、ポートフォリオを積極的に管理します。SCORは、2024年から2026年にかけて、年間5億ユーロから6億ユーロの生命・医療保険サービス損益を計上することを目指します。営業キャッシュフローの改善は、2026年までに2億ユーロから4億ユーロに達する見込みです。

- **損害 (P&C) (再)保険において**、SCORはハードマーケットが続くと予想し、これによりグループはバランスのとれた強靱なポートフォリオを構築しながら、複数の魅力的種目で成長が可能と考えています。再保険特約分野では、SCORはポートフォリオの分散を強化し、気候変動の影響を受けるビジネスに対する慎重なアプローチを維持し、代替ソリューションの発展を加速します。シングルリスク分野では、SCORはそれぞれの種目のサイクルを考慮しながら分散を推し進める種目を成長させ、建設とエネルギー（再）保険における主導的地位を活用して世界のインフラストラクチャーと移行のニーズを満たし、ボラティリティを積極的に管理します。SCORは、2023年から2026年の間に4%から6%の年平均成長率を損害保険部門で達成することを目指します。2024年から2026年にかけて、P&Cネットコンバインドレシオを87%未満にすることを目標とします。大規模自然災害における保険金支払い予算は、正味保険料の10%に維持されます。
- **資産運用において**、SCORは慎重で持続可能な投資戦略を維持し、比較的短期のポートフォリオを活用しながら、高い再投資率環境の恩恵を利用して、2026年までに通常の投資利回りを3.4%から3.8%に引き上げます。SCORは、SCORインベストメント・パートナーズの第三者資産運用の拡大ダウンサイドリスクを抑え持続可能な提供を行いながら、継続的なリターンに焦点を当てた戦略を通じて、差別化された価値提案を提供します。
- 上記に基づき、**自己資本利益率は**、2024年から2026年にかけて年率12%²を超えると予想しています。

SCORは明日の再保険会社を形づくりま

当グループは、4つの価値創造手段を通じて、将来に備えたプラットフォームを強化します。

- **資本配分と業績**。規律あるサイクル管理を推進するために資本配分をより詳細なレベルで舵取りし、より低い資本集約度で、価値創造を最大化するバランスのとれた分散ポートフォリオを段階的に成長させます。
- **既存および新規のパートナーとのリスク移転パートナーシップ**。SCORのフランチャイズと専門知識を収益化し、関連する手数料収入を倍増させます³。
- **資産負債管理 (ALM)**。負債期間とキャッシュフロー予測に関するより詳細なフレームワークを採用することにより、キャッシュフローの安定性を改善し、市場のボラティリティに対して健全な財務基盤を確保します。
- **テクノロジーとデータ**。単一の信頼できる情報源として、独自のデータプラットフォームと全体的なガバナンスを通じてデータの使用を強化することに

より、資本配分と業績を改善し、新しいモデル、商品、サービスの開発を促進します。

SCORは継続してデジタル化と簡素化に取り組んでおり、2023年から2026年にかけて、グループ全体の管理費用⁴を同じ水準に維持します。これは2026年末までの1億5,000万ユーロ⁵のコスト削減によるものです。

SCORは、存在意義の中心にある持続可能性を維持するため、2023年の株主総会で公表された目標に加えて、本日、更なる新たな目標を発表します。

- 低炭素エネルギーの保険および再保険のカバーを、2030年までに3.5倍にします⁶。これは、2022年の総会で公表された2025年までにこのカバーを2倍にするという目標を補完するものです。
- 新しい事業計画の期間中に、ESGコミットメントと移行戦略に関するSCORシングルリスク分野の保険料の30%を占めるクライアントと協働します。
- 2030年までにSCORの事業の正味排出量ゼロを達成します。

この事業計画を通じて、SCORはグローバルなリーダーシップを強化し、リスクと資本、資源に関するデータを行動的に主導していきます。

SCORは新しい魅力的な資本管理フレームワークを導入します

SCORは、株主にとって魅力的な資本管理フレームワークを導入します。現金配当を優先し、自社株買いや特別配当を含むこともあります。新しい資本管理フレームワークは、次の4つのステップのプロセスに従います。

- 将来の成長または潜在的な経営行動を踏まえて、ソルベンシー比率が最適な範囲(185-220%)にとどまるようにします。
- 経済的価値の成長を考慮し、その推進要因を分析します。
- 当年度の通常配当を、前年度の通常配当の水準と同等またはそれ以上とする水準に設定します。
- 通常配当を、オプションで自社株買いまたは特別配当で補完します。

SCORは、この資本管理の枠組みを通じて、経済価値の成長の多くを株主に分配し、柔軟性のある予測可能な配当を提供することを目的としています。

なお、2023年度の通常配当の算定および自社株買いまたは特別配当の額については、2024年3月に2023年度の業績と併せて発表いたします。

“*Forward 2026*” は、2023年9月6日のグループの取締役会で承認されました。

SCORのファブリス・ブレジエ会長は「ティエリー・レジェと彼のチームは、今後3年間のSCORの事業計画を策定しました。この計画は、グループがグローバルな引受プラットフォームと技術的ノウハウを活用して、グローバルな再保険会社としての地位を強化するための最良の方法と手段を定義しています。取締役会は、支

私能力と価値創造という2つの目的を持って、グループの発展を積極的に追求する能力に自信を持っています。私たちが採用した新しい魅力的な資本管理フレームワークが、これを証明しています。」

SCORのティエリー・レジエ最高経営責任者(CEO)は「本日、SCORの新しい3カ年計画を共有できることをうれしく思います。私たちは過去20年間で最高の市場環境の恩恵を受けており、非常に強力なフランチャイズを持っています。SCORがこの環境で繁栄し、魅力的なセグメントで成長し、財務およびソルベンシーの目標を達成し、株主に大きな価値を生み出すことを確信しています。今後3年間で、私たちは明日のSCORも構築します。社会を守り、エネルギー転換を支援することにコミットし、ダイナミックでかつ適応性があり、そして信頼できる再保険会社です。すべての株主、クライアント、パートナー、同僚と一緒にこのエキサイティングな旅に乗り出すことは大きな楽しみです。」

¹ 経済条件が一定の場合の年間成長率(各年において、前年の配当に合わせて調整されます)。

² 計画期間の法人所得税率30%を想定。

³ 2023見通しの手数料収入との比較。リスクパートナーシップからの総手数料収入(2023年見通し¹5,000万ユーロ)、クライアントへのサービス、および第三者への投資。財務ソリューションズからの手数料収入は含まれません。手数料収入は保険サービス損益に含まれます。

⁴ 「金融再保険契約に関連する収益を除くその他の収益および費用」、「その他の営業収益および費用」(参考情報：IFRS第17号では、2022年に、それぞれ+2000万ユーロおよび-5000万ユーロを占めました。)および資金調達費用は管理費から除外されています。

⁵ 2022年に開始された削減プログラムの合計。現在の削減額は2022年に最初に発表された125百万ユーロを超えています。

⁶ 2020年のSCORが推定したグロス保険料(EGPI)を基準。