

あなたの未来を強くする



スミセイの最新情報を
わかりやすくお知らせします

決算ダイジェスト 2018



社長メッセージ

取締役 代表執行役社長

橋本 雅博



「お客さまからみて『薦めたい』会社」

「職員からみて『いきいきと働ける』会社」

「社会からみて『なくてはならない』会社」を目指して

日本経済は、海外経済の回復や雇用・所得環境の着実な改善を背景に、内外需要が増加するなど、緩やかな回復が続いています。他方、日本銀行のマイナス金利政策が継続する中、国内金利は低い水準での推移が続いており、今後も低金利局面が続くと見込まれるなど、生命保険事業にとって厳しい環境が続いております。また、少子高齢化や世帯構成の変化、保険に対する価値観の多様化、AIやフィンテックといったテクノロジーの進展等もあり、生命保険事業に対する人々の期待や関心も大きく変化しています。

こうした事業環境を踏まえ、当社は、平成29年度か

らスタートした3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2019」のもと、「お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社」という理想の姿の実現に、全職員が一丸となって取り組んでいます。本計画のもと引き続き、当社にとって最大の差別化戦略であるブランド戦略を基軸として「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを一層推進してまいります。また、健康を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」との共有価値を創造する「CSV」の実現に挑戦するとともに、お客さまの最善の利益

を追求する観点から、お客さま本位の業務運営を推進してまいります。加えて、「スミセイライフデザイナー（営業職員）」「金融機関等代理店・保険ショップ」「資産運用」「海外事業」の4つの重点取組事業に注力するとともに、これらを支える事業基盤として、「サービス」「経営基盤」の強化に努めてまいります。

平成29年度の振り返り

スミセイライフデザイナー

重点取組事業ごとに平成29年度を振り返ると、まず、ライフデザイナーについては、入社後3ヵ月間の初期教育を充実させた四半期ごとの採用・育成体制のもと、引き続き、担い手となる優秀人材の採用および継続教育に取り組みました。その一環として、営業用携帯端末に搭載した「未来診断」の活用により、備えるべきリスクに必要な保障額を確認していただきながら最適な保険をご提供できるよう、コンサルティング力の向上に努めております。こうした取組みを通じて、病気やケガで働けなくなるリスクに備える「1UP（ワンアップ）」を中心とした商品を提供しています。「1UP」は平成29年度末時点での累計販売件数が95万件と非常に好評いただいております、特に30歳未満の若年層への販売の伸びが顕著です。若年層のお客さまへの保険提案については、“若年層の保険ばなれ”と言われるように、将来に向けた大きな課題となっておりましたが、「1UP」により新契約全体に占める若年層の割合も向上しております。加えて、平成29年度からは、エヌエヌ生命保険株式会社との業務提携のもと、同社の経営者さま向け商品の販売を行っており、スピーディかつ効率的に商品ラインアップの拡充等を図ってまいりました。こうした生命保険商品の提供に加えて、あらゆるリスクに備える総合生活保障の観点から、三井住友海上火災保険株式会社の代理店として、自動車保険・火災保険等の損害保険商品の提供にも取り組んでおります。さらに、サービス面においては、定期訪問等を通じて、お客さまにご加入内容の説明や必要な手続きの有無の確認を実施するとともに、最新の情報をお届けする「スミセイ未来応援活動」に取り組んでおります。

金融機関等代理店・保険ショップ

金融機関等代理店については、金利低下の影響で一時払・平準払ともに円建商品のマーケットが縮小している一方で、外貨建商品のマーケットが拡大している状況です。こうした中でも、当社は相続に向けて円

資産を準備したいというニーズ等にお応えするため、円建商品を継続して販売しておりましたが、これに加えて、平成29年度からは外貨建終身保険「ふるはーとJロードグローバル」を投入し、初年度は3万件を超えるお申込みをいただいております。

また、当社はいち早くマルチチャネル戦略を掲げ、金融機関等代理店や保険ショップへの取組みを強化してきました。成長市場であるこれらのマーケットにはこのところ新規参入が続いておりますが、主に金融機関等代理店や保険ショップに商品を展開するメディケア生命については、平成22年4月の開業以来、順調に保有件数を伸ばし、平成30年3月末には60万件を超えました。引き続き、保険ショップを通じた保険販売を行っている子会社、いずみライフデザイナーズなどの保険ショップ事業もあわせて、マルチチャネル・マルチプロダクト戦略を推進し、お客さまの多様なニーズにお応えすることで、この分野でのパイオニアとしての存在感を発揮してまいります。

海外事業

海外事業については、当社グループの収益基盤の多様化と企業価値の持続的成長を目的として取り組んでおります。

子会社である米国生命保険グループのシメトラ社については、当社のサポートにより安定収益の実現に向けたガバナンス態勢の高度化、資産運用・商品分野での人材派遣等を通じたシナジーの発揮に取り組んでおります。また、アジア地域出資先については、企業価値向上に向けた技術援助に取り組んでいるところです。これまでの、高い成長性が期待できるアジア地域の取組みに加え、米国シメトラ社の子会社化により安定した収益を確保することで、今後もバランスの取れた海外事業ポートフォリオの実現に取り組んでまいります。

資産運用

資産運用面では、「ALM運用ポートフォリオ」と「バランス運用ポートフォリオ」の2つのポートフォリオ運営を推進し、それぞれの運用目的に応じた収益向上とリスクコントロールの強化に取り組んでおります。

「ALM運用ポートフォリオ」においては、保険金等の確実な支払いに資することを目的として、円金利資産を中心とした運用により、保険契約の負債特性に応じたALM（資産負債の総合的な管理）を推進するとともに、為替リスクを抑制した外貨建事業債を含む国内外のクレジット資産や、インフラファンド、不動産等の

超長期の運用を念頭に置いた資産への投資拡大等による収益向上を図っております。一方、「バランス運用ポートフォリオ」では、許容されるリスクの範囲内で、株式や米国債などの外国債券といった流動性の高い有価証券により、市場見通しに応じた機動的な運用による収益の上乗せを図っております。

こうした取組みを経て、平成29年度の業績は堅調な結果を残すことができました。「スミセイ中期経営計画2019」では、計数目標として、企業価値を示す「エンベディッド・バリュー(EV)」「保有契約年換算保険料」「生前給付保障+医療保障等の保有契約年換算保険料」の3つを設定しています。平成29年度はいずれの目標も前年度末対比で増加しており、計画のゴールである2019年度末に向けて順調なスタートを切ることができたものと考えております。

「スミセイ中期経営計画2019」進捗状況

目標項目	2017年度末実績	中期経営計画目標(2019年度末)
企業価値(EV)	4兆257億円	4兆5600億円
保有契約年換算保険料	2兆3635億円	2兆4400億円
うち生前給付保障+医療保障等	5730億円	6100億円

※数値は住友生命とメディケア生命の合算値

平成30年度の取組み

3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2019」の2年目にあたる平成30年度においても、引き続き、同計画の枠組みに沿った取組みを進めてまいります。

本年7月に当社は、「健康増進」という新たな価値を提供する健康増進型保険、住友生命「Vitality」を発売

しました。「Vitality」は南アフリカの金融サービス会社Discovery Ltd.が展開しているウェルネスプログラムです。すでに17の国と地域で導入されており、2018年6月末時点で840万人の会員が利用するなど、グローバルに高い評価を受けています。

住友生命「Vitality」は、「毎年変動する保険料」と「提携企業による特典」という、2つの大きな特徴があり、行動経済学を応用することで、お客さまに継続的な健康増進活動への取組みを促すように工夫されたプログラムが組み込まれています。当社は、この画期的な商品である住友生命「Vitality」の発売を契機として、お客さまの健康増進をサポートし、また、当社で働く職員も健康になり、その結果、社会全体の健康寿命の延伸に貢献する、「CSVプロジェクト(『お客さま』『社会』『会社・職員』による共有価値の創造)」を推進してまいります。本プロジェクトの推進を通じて、健康増進の分野で保険業界をリードしていく会社を実現したいと考えています。

また、デジタル・イノベーションの重要性が増す中、蓄積された各種データをビッグデータとして活用することで、お客さまに新しい経験や価値を提供することができる新商品やサービスの開発につなげていくことも検討しております。こうしたフィンテックの活用等を加速させる拠点として、米国のシリコンバレーに職員を派遣し、「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を開設しました。東京・シリコンバレーを拠点として、当社グループ会社や本分野に強みを持つ企業と連携することにより、グローバルな推進体制でイノベーションの取組みを進めてまいります。

「スミセイ中期経営計画2019」を着実に遂行することで、「お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社」の実現を目指してまいります。

これからも変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



住友生命グループの実績

■保有契約年換算保険料

2兆7,832億円

保有契約年換算保険料は、国内・海外事業ともに増加し前年度末比1.6%の増加となりました。

(単位:億円)

区 分	平成28年度末	平成29年度末	前年度末比
グループ*	27,394	27,832	1.6%
国内事業			
住友生命	23,253	23,299	0.2%
メディケア生命	270	335	24.0%
海外事業(シメトラ)	3,870	4,197	8.4%

※住友生命、メディケア生命、シメトラの合算

■新契約年換算保険料

2,150億円

新契約年換算保険料は、国内事業において、貯蓄性商品の前年の販売実績が高水準であった影響等により、前年度比32.0%減少しました。

海外事業は32.8%増加しており、グループへの寄与度合も増加しています。

(単位:億円)

区 分	平成28年度	平成29年度	前年度比
グループ*	3,164	2,150	△32.0%
国内事業			
住友生命	2,529	1,313	△48.1%
メディケア生命	62	77	23.7%
海外事業(シメトラ)	572	759	32.8%

※住友生命、メディケア生命、シメトラの合算

シメトラの実績は、完全子会社化後の実績を反映(H28年度実績対象期間:H28年2月~12月)

■保険料等収入

2兆6,887億円

貯蓄性商品の販売減少等により、前年度比22.3%の減少となりました。

(単位:億円)

区 分	平成28年度	平成29年度	前年度比
グループ*	34,588	26,887	△22.3%
国内事業			
住友生命	33,154	25,085	△24.3%
メディケア生命	240	293	22.0%
海外事業(シメトラ)	1,195	1,510	26.3%

※連結保険料等収入

シメトラの実績は、完全子会社化後の実績を反映(H28年度実績対象期間:H28年2月~12月)

■基礎利益

3,636億円

外国債券の投資拡大による運用収支の向上等により前年度比増加となりました。

(単位:億円)

区 分	平成28年度	平成29年度	前年度比
グループ*	3,330	3,636	9.2%
国内事業			
住友生命	3,376	3,525	4.4%
メディケア生命	△86	△114	—
海外事業(シメトラ他)	264	307	16.4%

※住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ、パオバトHD、BNIライフ、PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。

シメトラの実績は、完全子会社化後の実績を反映(H28年度実績対象期間:H28年2月~12月)

■連結ソルベンシー・マージン比率

881.7%

(単位:%)

	平成28年度末	平成29年度末	前年度末比
連結ソルベンシー・マージン比率	813.2	881.7	68.5ポイント
(単体)ソルベンシー・マージン比率	826.9	873.6	46.7ポイント

個人マーケット分野の状況(個人保険+個人年金保険)

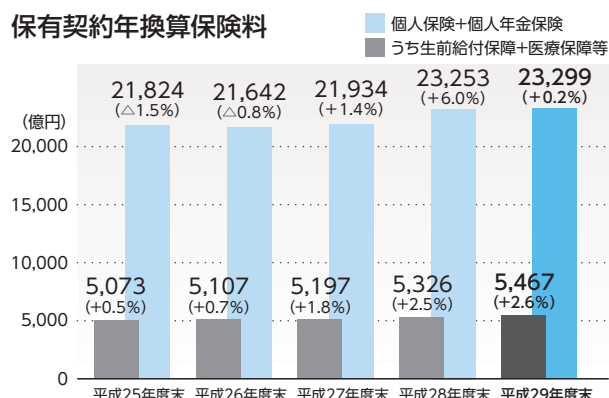
■保有契約年換算保険料

2兆3,299億円

平成29年度末の個人保険+個人年金保険合計の保有契約年換算保険料は、2兆3,299億円(前年度末比0.2%の増加)となりました。

なお、生前給付保障+医療保障等は、5,467億円(前年度末比2.6%の増加)と着実に増加しています。

保有契約年換算保険料



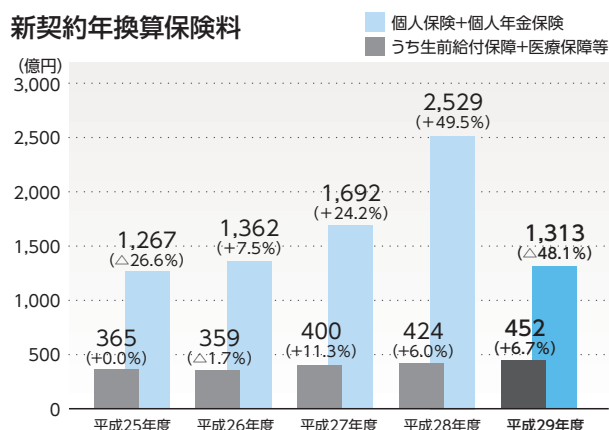
■新契約(新契約+転換純増)年換算保険料

1,313億円

平成29年度の個人保険+個人年金保険合計の新契約年換算保険料は、平準払貯蓄性商品の前年の販売実績が高水準であった影響等により1,313億円(前年度比48.1%の減少)となりました。

うち、生前給付保障+医療保障等は、452億円(前年度比6.7%の増加)となりました。

新契約年換算保険料



基礎利益

3,525億円

平成29年度の基礎利益は3,525億円、変額年金保険に係る標準責任準備金の影響等を除いた実質的な基礎利益は3,507億円となりました。

基礎利益・実質的な基礎利益のいずれにおいても、外国債券の投資拡大による運用収支の向上等により前年度比増加しており、グラフのとおり堅調に推移しています。

※折線グラフは基礎利益を表しています。

※棒グラフは、変額年金保険に係る標準責任準備金の繰入額等・戻入額等を除いた実質的な収益水準を表しています。

※平成26年度決算より、個人年金保険の年金開始後契約の一部および第三分野保険の一部について、前年度以前に追加して積み立てた責任準備金からの戻入額を基礎利益に含めています。

※平成29年度は、基礎利益から、マーケット・ヴァリュー・アジャストメントに係る解約返戻金変動の影響額及び外貨建保険契約に係る市場為替レート変動の影響額を除いています。この変更により、平成29年度の基礎利益は104億円減少し、キャピタル損益は104億円増加しております。

基礎利益等の推移



お役に立った保険金・給付金

■保険金・年金・給付金支払実績

488万件 1兆4,989億円

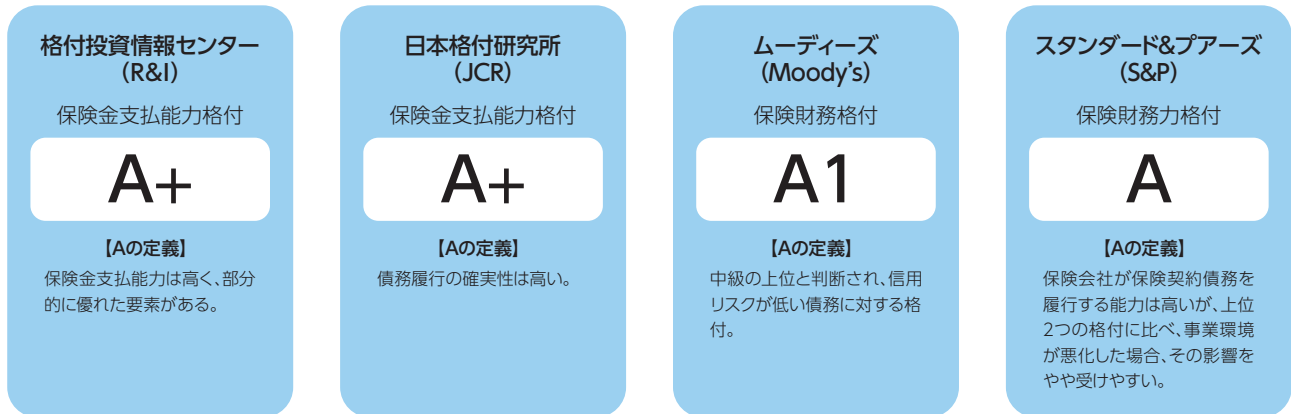
平成29年度にお支払いした保険金・給付金等は右図に記載のとおりです。

死亡保険金	満期保険金	年金	給付金	その他
9万件 3,348億円	6万件 2,344億円	272万件 6,342億円	199万件 2,748億円	

格付の状況

当社では、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまに、財務の健全性等を客観的に判断いただく材料の一つとして、格付会社から格付を取得しております。今後も格付の維持・更なる向上を目指してまいります。

格付取得状況(平成30年6月末現在)



※格付は独立した第三者である格付会社が、保険会社の保険金支払に関する確実性をアルファベットと記号などで表したものです。

会社の財務・収支情報、営業・経営戦略などさまざまな情報に基づき決定されます。

なお、格付は格付会社の意見であり、保険金の支払などについて格付会社が保証するものではありません。

※格付は経済環境等の変化により、将来変化する可能性があります。

※上記格付は、当社が依頼して取得したものです。

※上記格付の定義は各格付会社が公表しているものです。

※同一等級内での相対的な位置付けを示すため、格付の後に「+」または「-」の記号が付加されることがあります (ムーディーズは格付に、「1」「2」「3」という数字記号を付加しています。「1」が最上位、「3」が最下位を示します)。

エンベディッド・バリュー

平成29年度末の住友生命グループ(住友生命・メディケア生命・シメトラ)のエンベディッド・バリューは、平成28年度末から2,550億円増加し、3兆7,789億円となりました。

3兆7,789億円

[住友生命(単体)のエンベディッド・バリュー：3兆9,681億円]

エンベディッド・バリューの推移



(※1) 住友生命グループのEEVは、住友生命のEEVにメディケア生命およびシメトラのEEVのうち住友生命の出資比率に基づく持ち分を加え、住友生命が保有するメディケア生命およびシメトラの株式の簿価を控除することにより算出しています。なお、シメトラは平成27年度末から、住友生命グループのEEVに含めています。

(※2) 住友生命グループの新契約価値は、住友生命、メディケア生命およびシメトラの合算値です。

(※3) 平成28年度より超長期の年限の金利の設定について、終局金利を用いた方法へと見直しを行っており、平成27年度末についても同様の方法により再評価を行っています。

(※4) エンベディッド・バリューの計算方法等詳細につきましては、当社ホームページに掲載の「平成29年度末ヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示」をご参照ください。

貸借対照表(要約)

科 目	(単位:百万円)	
	平成28年度末	平成29年度末
(資産の部)		
現金及び預貯金	878,754	1,301,620
コールローン	203,345	187,361
買入金銭債権	230,518	283,252
有価証券	24,732,137	25,819,731
うち国債	10,320,018	10,160,111
地方債	141,330	147,445
社債	3,020,333	3,134,969
株式	1,911,643	2,091,344
外国証券	9,070,061	10,118,472
貸付金	2,972,689	2,781,305
保険約款貸付	303,290	294,742
一般貸付	2,669,398	2,486,563
有形固定資産	583,856	576,228
うち土地	370,032	359,040
建物	207,876	200,987
無形固定資産	28,160	36,885
代理店貸	0	1
再保険貸	235	163
その他資産	273,807	396,590
繰延税金資産	124,609	154,714
貸倒引当金	△1,132	△921
資産の部合計	30,026,983	31,536,934

科 目	(単位:百万円)	
	平成28年度末	平成29年度末
(負債の部)		
保険契約準備金	25,604,632	26,147,799
支払備金	140,787	111,680
責任準備金	25,217,893	25,800,570
社員配当準備金	245,951	235,548
再保険借	145	158
社債	354,480	499,924
その他負債	1,847,064	2,523,022
うち売現先勘定	556,909	860,119
債券貸借取引受入担保金	702,759	1,116,092
金融派生商品	312,868	37,938
退職給付引当金	45,448	32,082
価格変動準備金	502,347	656,947
再評価に係る繰延税金負債	16,061	13,257
負債の部合計	28,370,180	29,873,192
(純資産の部)		
基金	170,000	100,000
基金償却積立金	469,000	539,000
再評価積立金	2	2
剰余金	373,478	319,499
損失填補準備金	5,204	5,404
その他剰余金	368,274	314,095
うち基金償却準備金	119,600	77,000
価格変動積立金	165,000	165,000
当期末処分剰余金	81,954	70,421
基金等合計	1,012,481	958,502
その他有価証券評価差額金	704,140	768,377
繰延ヘッジ損益	△358	573
土地再評価差額金	△59,460	△63,710
評価・換算差額等合計	644,321	705,239
純資産の部合計	1,656,802	1,663,742
負債及び純資産の部合計	30,026,983	31,536,934

■資産運用方針

契約期間が長期にわたる生命保険契約の負債特性に応じて資産を管理するALM(資産負債の総合的な管理)の推進を基本方針として、長期の公社債や貸付金などの円金利資産を中心に投資を行うことにより、安定的な収益確保と確実な保険金等のお支払いの実現を図ります。さらに、許容されるリスクの範囲内で株式や外国債券などへの投資による収益の向上を目指します。

■負債の状況

負債の部の大部分を占める責任準備金は、生命保険会社が通常予測できる範囲内で将来の保険金などの支払いを確実に行うために積み立てる準備金の中で、保険業法により積み立てが義務付けられています。当社では、将来の保険金等のお支払いに備えて、法令の定めに基づき、標準責任準備

金の対象契約については標準責任準備金、それ以外の契約については平準純保険料式の責任準備金を積み立てており、その額は平成29年度末で25兆8,005億円(前年度末比2.3%増)となりました。なお、健全性の一層の向上を図る観点から、平成18年度から新たに年金支払いを開始した個人年金保険契約について、原則として年金支払開始時点での標準基礎率を適用し、責任準備金を追加して積み立てています。また、上記責任準備金残高には、将来のリスクの発生に備えるための危険準備金3,494億円を含んでいます。

■純資産の状況

相互会社においては、基金が株式会社の資本金にあたります。基金償却積立金を含めた基金の総額は、6,390億円となっています。

損益計算書(要約)

(単位:百万円)		
科 目	平成28年度	平成29年度
経常収益	4,153,242	3,400,872
保険料等収入	3,315,480	2,508,579
資産運用収益	744,052	758,732
うち利息及び配当金等収入	588,852	613,474
有価証券売却益	88,036	78,714
特別勘定資産運用益	41,041	58,769
その他経常収益	93,708	133,560
経常費用	3,924,448	3,170,939
保険金等支払金	1,999,214	1,972,330
うち保険金	519,829	589,860
年金	703,740	634,251
給付金	288,931	274,834
解約返戻金	418,593	421,811
責任準備金等繰入額	1,285,845	582,716
資産運用費用	176,580	175,540
うち支払利息	7,698	18,507
有価証券売却損	39,074	43,629
有価証券評価損	6	276
金融派生商品費用	107,144	89,723
事業費	346,894	328,569
その他経常費用	115,913	111,782
経常利益	228,793	229,933
特別利益	17,033	17,632
固定資産等処分益	17,033	17,632
特別損失	156,646	179,938
固定資産等処分損	5,369	1,621
減損損失	341	6,369
価格変動準備金繰入額	150,200	154,600
社会及び契約者福祉増進助成金	735	745
税引前当期純剰余	89,180	67,626
法人税及び住民税	47,908	60,403
法人税等調整額	△44,992	△58,199
法人税等合計	2,915	2,204
当期純剰余	86,264	65,422

■保険関係収支

保険料や再保険収入などの合計である保険料等収入は、貯蓄性保険の販売減少等により2兆5,085億円(前年度比24.3%減)となりました。

保険金・年金・給付金・解約返戻金など保険契約上の支払いの合計である保険金等支払金は1兆9,723億円(前年度比1.3%減)となりました。

経常利益等の明細(基礎利益)(要約)

(単位:百万円)		
区 分	平成28年度	平成29年度
基礎利益 A	337,697	352,581
キャピタル収益	96,955	89,534
うち有価証券売却益	88,036	78,714
為替差益	8,810	—
その他キャピタル収益	—	10,419
キャピタル費用	146,224	135,915
うち有価証券売却損	39,074	43,629
有価証券評価損	6	276
金融派生商品費用	107,144	89,723
為替差損	—	2,286
キャピタル損益 B	△ 49,269	△ 46,380
キャピタル損益含み基礎利益 A+B	288,427	306,201
臨時収益	—	10
臨時費用	59,634	76,277
うち危険準備金繰入額	11,100	15,700
その他臨時費用	48,529	60,577
臨時損益 C	△ 59,634	△ 76,267
経常利益 A+B+C	228,793	229,933

※平成29年度は、マーケット・ヴァリュアー・アジャストメントに係る解約返戻金額変動の影響額及び外貨建保険契約に係る市場為替レート変動の影響額をキャピタル損益に含めています。この変更により、平成29年度の基礎利益は104億円減少し、キャピタル損益は104億円増加しております。

剰余金処分に関する決議

(単位:百万円)		
科 目	平成28年度	平成29年度
当期末処分剰余金	81,954	70,421
剰余金処分額	81,954	70,421
社員配当準備金	51,735	52,804
差引純剰余金	30,218	17,616
損失填補準備金	200	200
基金利息	1,918	1,116
任意積立金	28,100	16,300
基金償却準備金	27,400	15,600
社会及び契約者福祉増進基金	700	700

■剰余金処分

平成29年度においては、当期末処分剰余金704億円のうち528億円を社員配当準備金に繰り入れました。

内部留保の状況

(単位:億円)			
区 分	平成28年度末	平成29年度末	前年度末比
内部留保	16,170	18,029	1,859
(負債の部)			
危険準備金	3,337	3,494	157
価格変動準備金	5,023	6,569	1,546
(純資産の部)			
価格変動積立金	1,650	1,650	—
基金償却準備金 +基金償却積立金	6,160	6,316	156

※純資産の部は剰余金処分後の金額を表示しています。

住友生命グループの主要事業概要

財務・人的等資源※

住友生命グループ

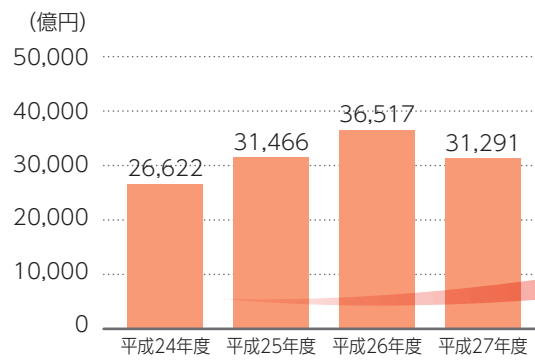
- 連結総資産……………36兆 364億円
- 保有契約年換算保険料……………2兆7,832億円
- 連結保険料等収入……………2兆6,887億円
- グループ基礎利益……………3,636億円

住友生命単体

- 資産状況
総資産……………31兆5,369億円
- 負債状況
保険契約準備金……………26兆1,477億円
(うち責任準備金25兆8,005億円)
- 資本状況
基金……………6,390億円
(基金償却積立金を含む)
- 保有契約年換算保険料
個人保険……………1兆5,342億円
個人年金保険……………7,956億円
- 保有契約高
個人保険……………71兆7,512億円
個人年金保険……………15兆6,215億円
団体保険……………31兆8,890億円
団体年金保険……………2兆6,248億円
- 収支状況
保険料等収入……………2兆5,085億円
保険金等支払金……………1兆9,723億円
- 従業員数……………42,848名
(職員10,954名、営業職員31,894名)
- 営業拠点数……………支社87、支部1,432

※平成29年度実績

企業価値(エンベディッド・バリュー)



※数値は住友生命+メディケア生命の合算値

国内事業

海外事業

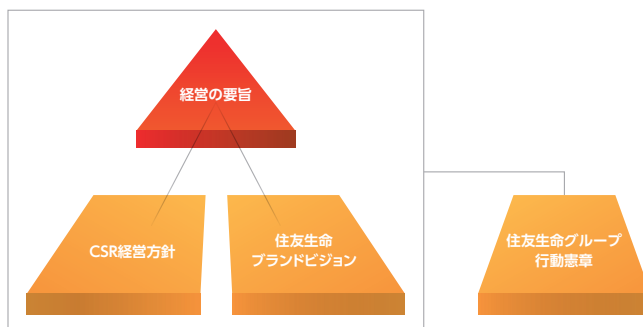
資産運用

- 【正式名称】住友生命保険相互会社
SUMITOMO LIFE INSURANCE
- 【創業】明治40年(1907年)5月
- 【本社所在地】本社:〒540-8512 大阪府大阪市
東京本社:〒104-8430 東京都中央区
<ホームページ> <http://www.sumitomo-life.co.jp>
- 【取締役 代表執行役社長】橋本雅博

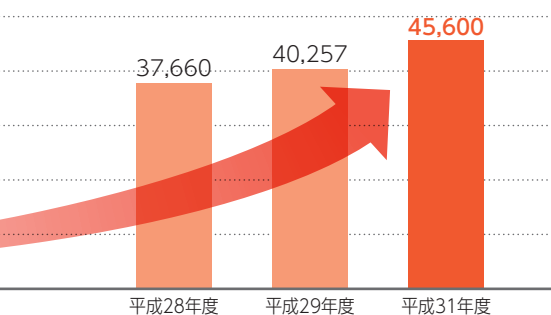
あなたの未来を強くする



未来への翼をデザインしたCIマークには、「お客さまの人生が未来に向けて力強く伸びていく。それを住友生命がしっかりと支える」との思いを込めています。



の推移と中期経営計画目標



リテール

ホールセール

COMPANY

中央区城見1-4-35 TEL.(06)6937-1435
 築地7-18-24 TEL.(03)5550-1100
 sumitomolife.co.jp

主要グループ企業



住友生命本社



住友生命東京本社



住友生命グループ

●保有契約件数…60万件突破

いずみ
ライフデザイナーズ

●首都圏を中心に71店舗



保険デザイン

●関西を中心に19店舗



シメトラ・フィナンシャル・
コーポレーション(米国)

●2016年2月 完全子会社化



PKC 中国人民人寿保险股份有限公司

中国人民人寿保險
股份有限公司(中国)

●2005年11月 設立



パオベト・ホールディングス
(ベトナム)

●2013年3月 発行済株式18%取得



BNIライフ・インシュアランス
(インドネシア)

●2014年5月 発行済株式約40%取得



2017-2019年度

スミセイ中期経営計画2019

～お客さまのための新たな価値づくりに挑戦し、ともに未来を創る～

2017年度からスタートした3ヶ年計画「スミセイ中期経営計画2019」では、前中期経営計画で注力したブランド戦略や収益基盤の多様化の取組みをさらに加速させ、将来にわたるグループ企業価値の持続的向上の礎を築いてまいります。

基本的な考え方

引き続きブランド戦略を基軸として「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを一層推進してまいります。また、健康を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」との共有価値を創造する「CSV」の実現に挑戦するとともに、お客さまの最善の利益を追求する観点から、お客さま本位の業務運営を推進してまいります。

加えて、「スミセイライフデザイナー」「金融機関等代理店・保険ショップ」「資産運用」「海外事業」の4つの重点取組事業に注力するとともに、これらを支える事業基盤として、「サービス」「経営基盤」の強化に努め、「お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社」の実現を目指します。

全体像

目指す姿

中期経営計画最終年度(2019年度)のさらにその先に向けて、収益基盤の拡大・多様化を図りつつ、お客さま、社会、会社・職員の「共有価値創造(CSV)」の実現に取り組むことで、次の姿を目指す。

お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社

中期経営計画の枠組み(概要)

ブランド戦略

- 品質価値をさらに高めることで、お客さまにとっての「理想のライフデザイナー」実現に取り組む
- 「健康」を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」との共有価値を創造するCSVプロジェクトを推進

お客さま
本位の
業務運営

重点取組事業

以下の4事業分野における収益基盤の拡大・多様化に取り組む

4つの事業分野

チャネル	スミセイ ライフデザイナー	変化する お客さまニーズへの 的確な対応の推進	●販売・サービス体制の強化 ●機動的な商品供給、 他の金融機関等との アライアンス推進
	金融機関等代理店 保険ショップ		
資産運用		資本を活用した リスクテイク	●資産運用の高度化 ●出資先の企業価値向上、収益貢献 ●人材育成
海外事業			

将来を見据えた
戦略的投資

オープン・
イノ
ベーション
の推進

FinTechの
戦略的活用

事業基盤

サービス 経営基盤

- 事務・サービス品質の維持・向上
- 働き方変革推進、ガバナンスの高度化、ERM経営の推進等

経営資源の
最適活用

取組みの概要

ブランド戦略

ご加入からお支払いにいたる各場面での品質価値をさらに高めることで、お客さまにとっての「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを推進します。また、健康増進型保険

“住友生命「Vitality」”発売(2018年7月)を踏まえ、「健康」を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」との共有価値を創造するCSVプロジェクトを展開してまいります。

重点取組事業

マルチチャネル

1. スミセイライフデザイナー(営業職員)

優秀営業職人材の採用と育成を強化しつつ、コンサルティング力の向上、営業用端末の活用推進、迅速なサービスの提供を推進していくとともに、共有価値創造(CSV)に向けた販売・サービス体制の構築に取り組みます。

マルチチャネル

2. 金融機関等代理店・保険ショップ

業界最大規模の販売ネットワークの維持・拡大、幅広い提携戦略の推進、お客さまニーズに対応した商品ラインアップの拡充により、当社およびメディケア生命商品の販売を推進してまいります。

3. 資産運用

お客さまの資産形成などのニーズに適った生命保険商品を安定的に提供し、将来にわたって保険金や給付金等を確実にお支払いするために、適切なリスクコントロールのもとで、資産運用の高度化に取り組んでまいります。

4. 海外事業

成長性と収益性のバランスのとれた事業ポートフォリオの構築を目指し、アジア事業の企業価値向上およびシメトラの安定収益の実現に取り組むとともに、新たな取組みについても研究・検討を行ってまいります。また、海外事業展開を支える人材の育成を含む態勢面の整備を行います。

事業基盤

1. サービス

募集から事務・サービス・支払にいたるまで基本品質を徹底することにより、迅速・丁寧・誠実な対応を推進し、「お客さま本位の業務運営」に資する事務・サービス品質の維持・向上に取り組めます。

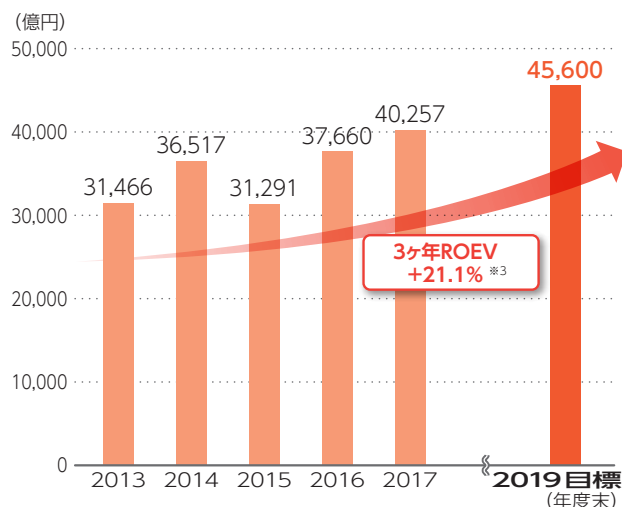
2. 経営基盤

働き方の変革やダイバーシティ推進、ガバナンスの高度化、リスク・リターンのバランスに基づくERM経営の推進等により、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

計数目標(2019年度末)

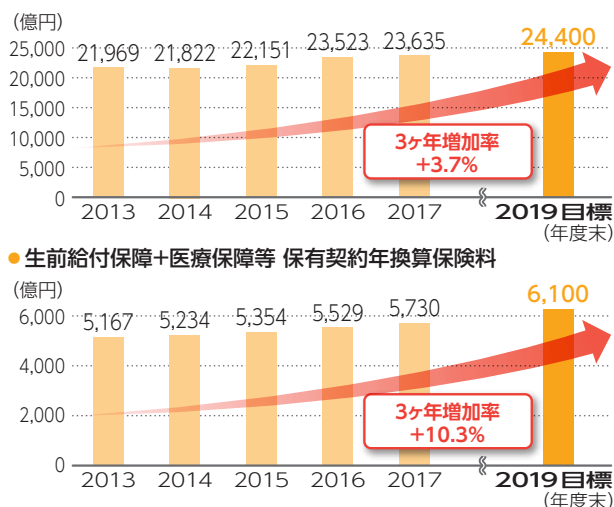
企業価値(EV)

※1※2

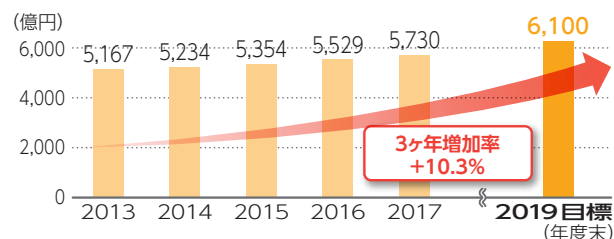


保有契約年換算保険料

※2



● 生前給付保障+医療保障等 保有契約年換算保険料



※1 一定の経済前提を置いて算出しています。 ※2 住友生命+メディケア生命の合算。

※3 Return on EVの略。EV(エンベディッド・バリュー)の増加率を表します。

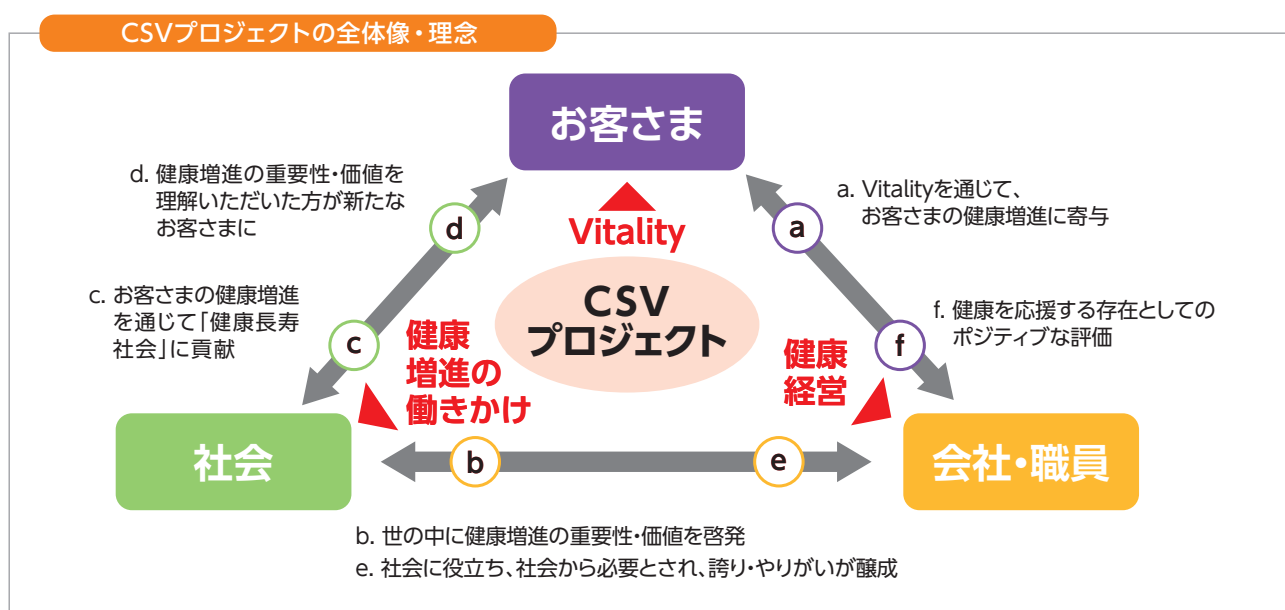
「スミセイ中期経営計画2019」の2年目にあたる2018年度は、引き続き当該計画の各枠組みにおける取組みを継続

しつつ、“住友生命「Vitality」”を中心とした戦略的投資と収益基盤の拡大・多様化に取り組んでまいります。

健康増進を軸とした CSVプロジェクトへの取組み

当社はこれまで、「本業である保険事業の健全な運営とその発展を通じて、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献する」という方針の基で、企業の社会的責任を果たすCSRの取組みを推進してきました。

中期経営計画2019においては、こうしたCSR経営をベースとして、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を軸に、社会全体への健康増進の働きかけや、健康経営の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」という社会的課題の解決に取り組んでいます。この取組みを「CSV※プロジェクト」と位置づけ、「お客さま」・「社会」・「会社・職員」とともに、健康増進という新しい共有価値を創造することで、「日本の健康寿命の延伸」を目指していきます。



※CSVとは「Creating Shared Value」の略語で、「共有の価値創造」を意味しており、本業で社会的課題に取り組み、「社会問題の解決」と「企業価値の向上」を両立させることを指しております。

①お客さまへの「Vitality」の提供

CSVプロジェクトの軸となる、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の提供を通じて、継続的な健康増進活動への取

組みを促すことによる健康状態の向上を実現し、日本の健康寿命の延伸に寄与することを目指していきます。

Vitalityの仕組み

Vitalityは、健康を改善するツールや関連知識、それを促すインセンティブ等を提供することで、保険加入者がより健康になることをサポートするプログラムです。具体的には、加入者の年間を通じた健康増進活動への取組みをポイント化し、累計ポイントに

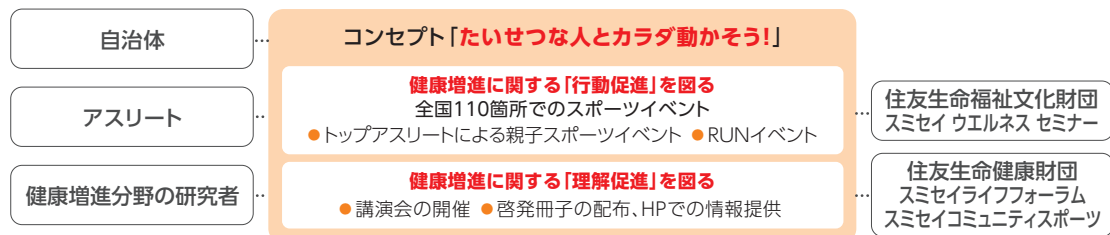
よって年間のステータスを判定します。そのステータスが高いほど、保険料割引やパートナー企業が提供する魅力的なサービスが得られることで、健康増進に取り組むモチベーションを高めていく仕組みとなっています。(P17参照)

②社会全体への健康増進の働きかけ

健康増進をテーマとした社会貢献事業である「スミセイ“Vitality Action”」では、社会課題に対して1つの組織だけでなく、様々な主体が、お互いの強みを活かして取り組む「コレクティブインパクト」というCSVの特徴的なアプローチ方法を用い、自治体や財団、研究者、アスリート等の皆さま

まからご協力を得ながら、健康増進という社会課題に取り組んでいます。具体的には、以下のとおり健康増進に関する「行動促進」と「理解促進」に取り組んでおり、これらの活動を通じて社会全体への健康増進の働きかけを行っています。

スミセイ“Vitality Action”全体像



③職員とその家族が健康になる「健康経営」の推進

一人ひとりの職員が個々の能力をいきいきと最大限に発揮するためには、何より職員やそのご家族が心と体の健康を大切に、健康な生活を送ることが非常に重要であると考えています。当社では、日本の健康寿命の延伸を目指して健康増進への取組みを進めており、その出発点は、や

はり職員一人ひとりの健康に対する「意識」と「行動」です。このような認識のもと、「住友生命グループ健康経営宣言」を策定し、経営的視点から職員およびその家族の健康維持・増進活動に取り組むことを全力でサポートしています。

職員による座談会

健康増進への取組みを推進するため、CSVプロジェクトに関する理解を深めるべく、各業務の担当職員による座談会を実施しました。その中で共有された“CSVプロジェクトに取り組む想い”について、以下のとおりご紹介します。

● お客さまへの「Vitality」の提供

お客さまの「健康増進への取組みをサポートする」というのがVitalityの一番の趣旨です。そのために、保険料変動や特典（リワード）といった仕組みがあるのですが、そこばかりにフォーカスしてしまうと、根本の理念が薄れ、健康増進を促すことが意識されないようになってし

まうかと思います。Vitalityは海外では、「shared value insurance（共有価値保険）」と言われており、まさにCSVを実現する保険です。Vitalityを通じて、健康増進という理念を伝えていくことでCSVの実現を目指していきます。

● 社会全体への健康増進の働きかけ

Vitalityの普及はもちろんですが、「スミセイ“Vitality Action”」を通じて、社会全体へ働きかけを行っていくことも大切です。参加者からは、「体を動かす良いきっかけになった」という感想もいただいております、保険商品を通じ

た健康増進への取組みとともに、社会貢献活動に積極的に取り組むことで、健康増進の重要性をお伝えしていきたいと思っています。

● 職員とその家族が健康になる「健康経営」の推進

健康増進の重要性を、お客さまや社会にお伝えしていくためには、私たちが自ら健康増進に取り組み、体験することが重要です。日々の生活の中で、健康を意識し、実際に行動していくことで、お客さまや社会ととも

に健康増進に取り組んでいきます。



Japan Vitality Project

— 世界が生んだ「Vitality」上陸 —



営承E184

健康増進型保険“住友生命「Vitality」”発売

住友生命は、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を、2018年7月24日に発売いたしました。“住友生命「Vitality」”は、継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするVitality健康プログラム^(※1)を生命保険に組み込んだ商品です。働けなくなったときのリスクに備える「未来デザイン1UP」をはじめとした保険本来の保障に加え、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組み実績に基づき判定されたステータスに応じて保険料の割引^(※2)を受けることができます。また、フィットネスジムの月会費

割引や旅行の割引などのさまざまな特典（リワード）によって、お客さまの健康増進への取組みをサポートする商品です。

※1：Vitality健康プログラムの利用については、保険料とは別にVitality利用料が必要になります。

※2：保険料は割引になるケースだけでなく、ステータスによって割増になることもあります。



- ✓ 健康状態のみならず、継続的な健康増進活動を評価し、ステータスに応じて保険料が変動
- ✓ 健康増進活動をサポートするさまざまな特典（リワード）
- ✓ 病気等のリスクそのものの減少に寄与する

従来の保険

- ✓ 加入時（ある一時点）の健康状態で保険料を決定
- ✓ 主に、病気等にかかった場合（リスク）に備える機能

“住友生命「Vitality」”開発の背景

今後の日本にとって大きな課題となる「健康増進」。この課題に、生命保険会社として何ができるか。このテーマに真剣に向き合い、たどり着いた答えが、この国に「自ら健康になろうとする人」を増やしていくことに貢献できる商品の開発でした。検討を進める中で、当社は、世界中で健康増進型保険を提供し、データやノウハウを有する南アフリカの金融サービス会社Discovery Ltd.（以下、ディスカバリー）と提携し、共同で商品開発を行うこととしました。

「Vitality」は、健康を改善するツールや関連知識、それを促すインセンティブ等を提供することで、保険加入者がより

健康になることをサポートするプログラムです。各種インセンティブが、長期的に健康増進に寄与する行動変化を促すという仕組みが保険商品に組み込まれており、保険会社や保険加入者の双方にメリットの好循環をもたらし、社会全体の健康増進にも寄与するものです。具体的には、保険加入者の年間を通じた健康増進活動への取組みをポイント化し、ポイント累計によって年間のステータスを判定し、そのステータスが高いほど保険料割引や魅力的な特典（提携のパートナー企業が提供するサービス）が受けられる仕組みとなっています。

「Vitality」とは ～世界17の国と地域で行われている健康プログラム～

「Vitality」は、1997年より20年以上に亘り、南アフリカで販売されております。また南アフリカの他、イギリス、アメリカ、中国、シンガポール、オーストラリア、ドイツ、日本等、

17の国と地域で、約840万人（2018年6月末時点）に提供されています。なお、日本では当社が独占契約を結んでいます。

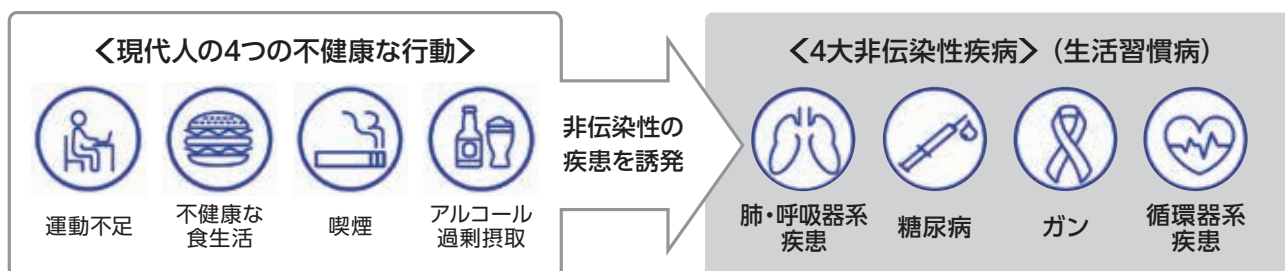
「Vitality」を導入する国・地域と導入時期



「健康長寿社会」の実現 ～人生100年時代に向けて～

世界保健機関（WHO）によると、世界中の非伝染性疾病による死亡原因の約60％は、4つの疾病（肺・呼吸器系疾患、糖尿病、ガン、循環器系疾患）によるものであり、それは

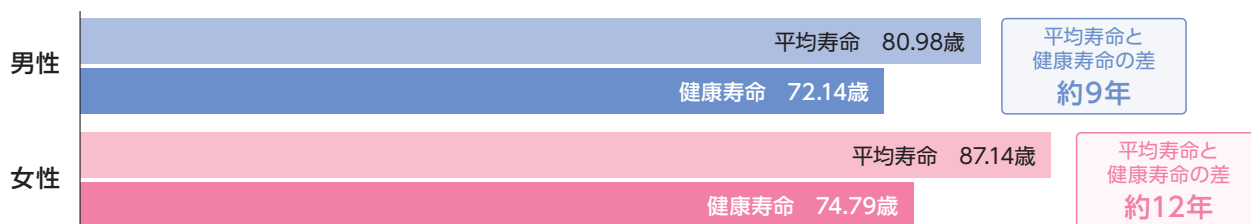
4つの生活習慣（運動不足、不健康な食生活、喫煙、アルコール過剰摂取）が引き起こしていると言われています。



日本人の平均寿命と健康寿命の差

健康寿命とは「健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間」のことです。日本の平均寿命は世界2位ですが、寝たきりなど「日常的に介護などを必要とする期間」が長く、健康寿命の延伸が大きな課題となっております。

当社は、“住友生命「Vitality」”により、世界で最も高齢化の進んだ日本において、お客さまの健康増進活動の促進による健康状態の向上および健康長寿社会の実現に取り組んでまいります。



（出典）平均寿命：「平成28年簡易生命表」（厚生労働省）
健康寿命：「平成28年国民生活基礎調査」（厚生労働省）

“住友生命「Vitality」”の全体像

“住友生命「Vitality」”は、保険契約に加え、継続的に健康増進に取り組むことをサポートするVitality健康プログラムを兼ね備えた商品です。加入時に15%の保険料割引を提供するとともに、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組み実績に基づき判定され

たステータスに応じて毎年保険料が変動します。さらに、継続することの難しい健康増進を促す仕組みとしてパートナー企業の特典（リワード）を通じてお客さまがより健康になることをサポートします。

1UP Vitality

リスクに備える 保険契約

〔ケガや病気による入院・手術、働けなくなった場合などの備えとして保障を提供する〕



リスクを減らす Vitality健康プログラム

〔健康増進活動の評価、各種特典（リワード）による健康増進のサポート〕

健康増進活動

健康状態を把握する

オンラインチェック → 最大3,000pt

Vitality健康診断 → 最大10,000pt(65歳以上12,500pt)

予防 → 最大2,000pt

健康状態を改善する

運動 → 最大14,000pt

ステータス判定



ブルー
0pt～



ブロンズ
12,000pt～

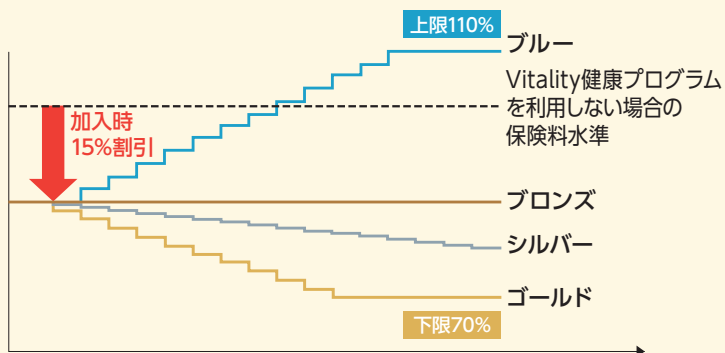


シルバー
20,000pt～



ゴールド
24,000pt～

保険料



特典(リワード)を楽しむ

- ステータスに応じて、各種割引が提供されます。
- 1週間ごとの取組みに応じて指定のドリンク等との引換チケットが獲得できます。



Vitality健康プログラム 健康増進活動(2018年7月時点)

健康状態を把握する

オンラインチェック(合計:3,000pt)

Vitality 総合チェック	750pt
Vitality 食生活のチェック	750pt
たばこチェック	750pt
こころのチェック	250pt×3種類

Vitality 健康診断(合計:64歳以下10,000pt/65歳以上12,500pt)

BMI	結果提出で 各500pt + 当社所定の基準で加算 64歳以下 各1,500pt 65歳以上 各2,000pt
血圧	
血糖	
コレステロール	
尿蛋白	

予防(最大:2,000pt まで)

大腸がん検診(40歳以上)	各1,000pt
肺がん検診(40歳以上)	
胃がん検診(40歳以上)	
乳がん検診(女性・40歳以上)	
子宮頸がん検診(女性・20歳以上)	
肺炎球菌ワクチン接種(65歳以上)	

健康状態を改善する

運動(最大:14,000pt まで)

歩数	<64歳以下>	<65歳以上>	
	8,000歩	6,000歩	20pt
	10,000歩	8,000歩	40pt
心拍数	12,000歩	10,000歩	60pt
	運動を30分間行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の60%以上		40pt
	運動を30分間行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の70%以上		60pt
心拍数	運動を60分間行い、その間の平均心拍数が(220-年齢)の60%以上		60pt
	フィ트니스ジム		60pt
イベント*	100~2,000pt		

※各項目のうち最も高いポイントのみ獲得できます。

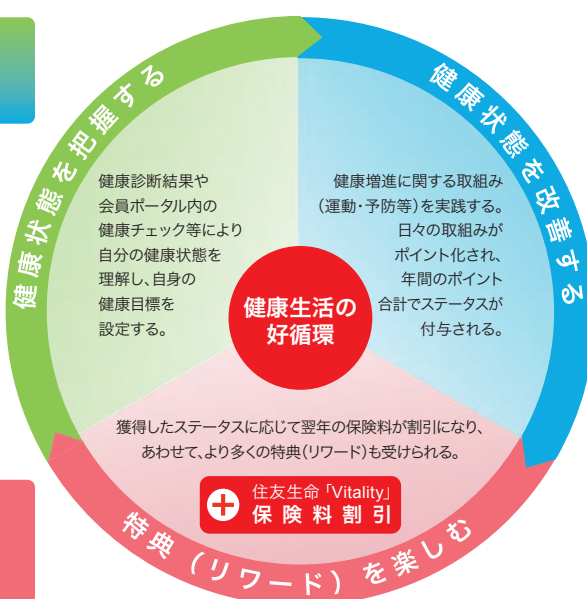
*イベントの詳細

ポイント	100pt	200pt	600pt	1200pt	2000pt
ウォーキング	4-10km	10-15km	15-30km	30-50km	50km-
ランニング		5-10km	10-21km	21-42.1km	42.1km-
水泳		0.6-2.5km	2.5-5km	5-8km	8km-
サイクリング		15-25km	25-50km	50-100km	100km-
トライアスロン			14-25.75km	25.75-51.5km	51.5km-

健康増進活動を支えるパートナー(2018年7月時点)

ソフトバンク株式会社

Hotels.com
株式会社ローソン
スターバックス コーヒー
ジャパン 株式会社



ガーミンジャパン株式会社
ポラール・エレクトロ・ジャパン
株式会社
株式会社コナミスポーツクラブ
株式会社ルネサンス
アディダス ジャパン株式会社
オイシックス・ラ・大地株式会社
株式会社ヨドバシカメラ

グローバルなイノベーション推進体制

- 「Japan Vitality Project」の取組みにおいては、当社におけるデジタル・イノベーションの一環としてウェアラブル端末によって収集する運動データなどをビッグデータとして活用することで、新商品やサービスの開発につなげていくことを検討してまいります。
- このようなビジネスイノベーション、サービスイノベーションを加速する拠点として、平成30年4月に東京と米国シリコンバレーに「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を設置しています。
- 「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」では、自社だけではなく様々な強みを有したスタートアップ企業等との協業によって、外部の知見の積極的な活用や異業種との連携を図り、新規ビジネスモデルの創造・事業化などに取り組んでまいります。
- 特にシリコンバレーでは、ベンチャー企業の支援を手掛けるPlug and Play^(注)に加盟するとともに、当社100%子会社であるシメトラとも協業して現地でのネットワークづくりの強化に取り組んでおり、最新テクノロジーの収集力向上とスピーディーな実証実験を通じたイノベティブなビジネス・サービスの創造を目指しております。
- また、イノベーション・グローバル人材の育成・確保に向けた取組みとして、デジタルビジネスに関わる社外のコミュニティへ積極的に参画しており、今後はオープンイノベーションやハッカソンなどデジタル・イノベーションに向けた様々な取組みを推進してまいります。

- さらに「Japan Vitality Project」で提携している金融サービス会社Discovery（南アフリカ）や、法人向け事業保険商品の販売で提携しているエヌエヌ生命保険株式会社およびNNグループ（オランダ）とデジタル・イノベーションの分野での連携を強めることで、今後もグローバルなイノベーション推進体制の構築に努めてまいります。

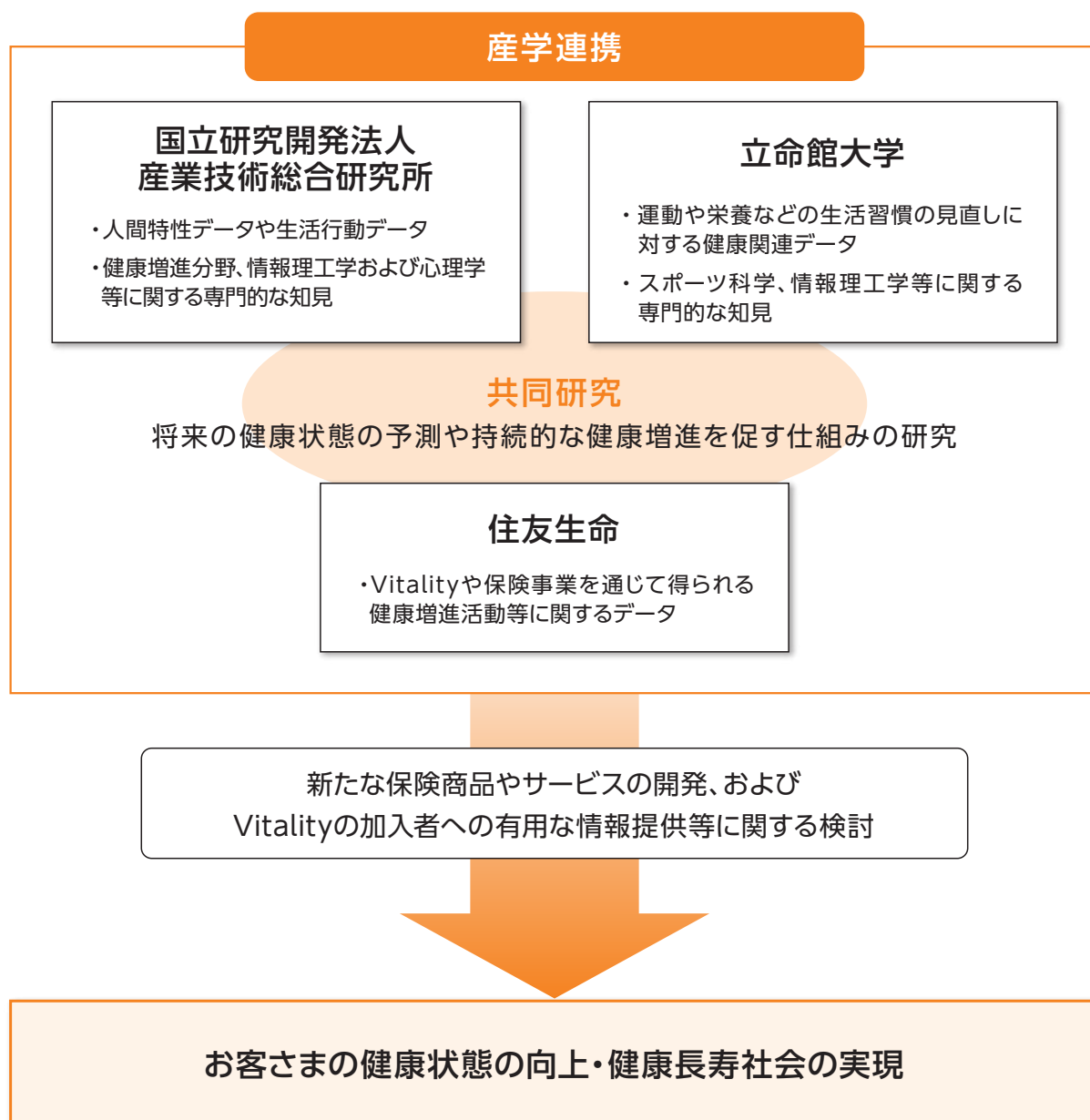
(注) 米国シリコンバレーに本部があるベンチャー企業の支援企業で、ベンチャー企業向けの育成プログラム（アクセスレータ・プログラム）を開催し、大学・研究機関、各業界の先進的な企業、投資家など幅広いネットワークを保持しています。



産学連携

当社は、国立研究開発法人産業技術総合研究所（以下、「産総研」）、および立命館大学と健康増進に関する共同研究契約を締結しました。産総研および立命館大学の持つ専門

的な知見を活用し、将来の健康状態の予測や持続的な健康増進を促す仕組みに関する研究を進めてまいります。



住友生命創業110周年記念社会貢献事業スミセイ“Vitality Action”

住友生命は、おかげさまで平成29年度に創業110周年を迎えました。110周年の感謝の気持ちを込めて健康増進をテーマにした新たな社会貢献事業「スミセイ“Vitality Action”」を実施しています。



たいせつな人とカラダを動かそう!

本事業のコンセプトは、大切な人と一緒に運動することで、健康に、そして幸せになっていただきたいという想いを込めたプロジェクトです。

健康増進のためには、適度な運動を継続することが大切です。運動を継続いただくために「大切な人と一緒に運動する」ことを推進したいと考えています。

運動を始めていただくきっかけづくりのために

平成29年度は様々な種目のトップアスリートによる「親子スポーツイベント」等を全国18箇所および「大規模ランイベント」を2箇所で開催し、毎回好評をいただきました。今年度も「親子スポーツイベント」は更に実施回数を増やし、全国様々

な会場での開催を予定しております。親子一緒に運動することで、健康増進を図るとともに、家族の絆も深めていただくきっかけとしていただければと考えています。イベント開催情報については、ホームページにて順次お知らせいたします。

健康に関する理解を深めていただくために

一般財団法人住友生命福祉文化財団や、公益財団法人住友生命健康財団と連携し、“健康”をテーマとした講演会を全国で開催します。従来は“学ぶ”内容が中心でしたが今年度より講師およびアスリートを招聘し“学び、実践する”内容へと進化させております。また、開催回数も増やし“健康増進”を更に強化した内容としております。合わせて、啓発冊子の配布等も実施しています。

- スミセイウェルネスセミナー
(一般財団法人 住友生命福祉文化財団)
- スミセイライフフォーラム
(公益財団法人 住友生命健康財団)

運動する機会を充実していただくために

公益財団法人住友生命健康財団による、地域のスポーツ団体への助成を行っております。心身の障がいや長期療養などにより社会参加に困難を抱える人々の団体を対象としたものと、地域の暮らしの中で一人ひとりの健康問題の解決につながる事を目的とした団体を対象としたものがあります。

- スミセイコミュニティスポーツ推進助成プログラム
(公益財団法人 住友生命健康財団)

スミセイアフタースクールプロジェクト GOOD DESIGN

小学生の放課後の時間を豊かなものとするとともに、子育て世代が安心して働くことのできる環境整備を目指し、全国の学童保育等にて「いのち」「健康」「未来」をテーマとした出張授業を開始しています。その他ホームページにてペーパークラフト類の無償提供等を行っています。

本取り組みは、「2017年グッドデザイン賞」を受賞しております。



こども絵画コンクール

未来を担うこどもたちの夢を育み、心豊かな成長をお手伝いしたいという思いのもとスタートした「こども絵画コンクール」は今年で42回目を迎えました。全国各地および海外からご参加いただき、開始からの応募総数が1,120万点を超えるコンクールへと成長しました。

平成12年度からはフランス国立ルーヴル美術館の後援を受け、毎年同美術館にて優秀作品の展示をしています。また、絵画コンクールを通じて日本ユニセフ協会の活動を応援しており、「お渡しした画用紙1枚につき1円、応募作品1点につき10円」を寄付しています。



第41回
文部科学大臣賞
「自分で作った兜」
佐藤直道さん

平成29年度決算に基づく社員配当金について

ご契約者さまへの社員配当金については、単年度および将来の収益状況や内部留保の水準等を踏まえ安定的に還元を行うこと、内部留保によるリスク対応力強化とご契約者さまへの還元の充実についてのバランスをとること等を基本的

な考え方としています。

この考え方に基づき、平成29年度決算に基づく社員配当率は以下のとおりとしています。

個人保険、個人年金保険

死差益配当及び災害・疾病特約配当（一部特約等の長期継続配当を含みます。）について増配としました。

長期継続配当について契約後経過10年超の契約も支払対象としました。

その他の配当については据置きとしました。

団体保険

配当率は据置きとしました。

団体年金保険

＜新企業年金保険、厚生年金基金保険及び確定給付企業年金保険(02)等＞

配当率は、予定利率0.75%又は1.25%(解約控除あり)に対する責任準備金に対して0.10%としました。

＜拠出型企業年金保険(02)＞

配当率は、予定利率1.25%に対する責任準備金に対して0.14%としました。

(注) 新単位口別利率設定特約部分の責任準備金は含みません。

配当金のしくみ

ご契約者さまからお申込みいただく保険料は、予定した基礎率（予定利率・予定死亡率・予定事業費率）に基づき計算しております。

生命保険の配当金は、毎年度の決算において予定と実績との間に剰余が生じたとき、ご契約の種類・金額・経過期間などに応じて、ご契約者さまにお返りするものです。

したがって、決算状況によって変動（増減）いたします。

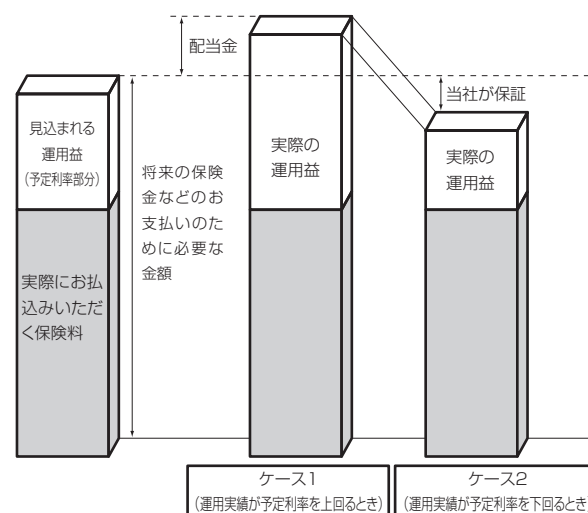
配当金のしくみについて、予定利率を例にご説明いたします。

保険料は、あらかじめ見込まれる運用益（予定利率部分）を差し引いて計算しており、その分が将来の保険金などのお支払いのために必要な金額に対し割安になっております。

そして、この見込まれる運用益よりも運用の実績が上回ったときに配当金をお支払いいたします。…【右図ケース1】

一方で運用の実績が下回ったときには、配当金をお支払いすることができません。ただし、この見込まれる運用益については当社が保証しておりますので、将来の保険金などのお支払いには影響ございません。…【右図ケース2】

配当金のしくみのイメージ(予定利率部分のみの例)



(注) 資産運用環境の変化等の影響により、配当金は変動（増減）いたします。

平成30年定時総代会開催結果のお知らせ

平成30年7月3日(火)、大阪市において、定時総代会が開催されました。報告事項、決議事項については以下のとおりです。

【総代会の報告事項、決議事項】

報告事項	1. 平成29年度事業報告、貸借対照表、損益計算書、基金等変動計算書、連結計算書類ならびに会計監査人および監査委員会の連結計算書類監査結果報告の件
	2. 審議委員会審議事項報告の件
決議事項	第1号議案 平成29年度剰余金処分案承認の件
	第2号議案 社員配当金割当ての件
	第3号議案 取締役11名選任の件



平成30年定時総代会

総代会の議事録および質疑応答の要旨は、ホームページ(<http://www.sumitomolife.co.jp>)に掲載しています。

お手続き・お問い合わせ先一覧

詳細は当社ホームページ (<http://www.sumitomolife.co.jp>) でご確認くださいませ。

(平成30年5月現在)

			契約者貸付 保険ファンド 配当金などのご利用	住所変更 □座変更	名義変更	入院給付金 手術給付金 のご請求	契約内容の ご確認 等
LiefDirect			○	○	○	○	○
 スマセイ ダイレクト サービス	インター ネット	パソコン	○	○	○	○	○
		スマートフォン	○	○	○	○	○
		携帯電話	○	—	—	—	○
	カード(提携ATM)		○	<ATM提携先金融機関> ゆうちょ銀行、三井住友銀行、セブン銀行、全国256の信用金庫、 京都中央信用金庫、大垣共立銀行、沖縄銀行、四国銀行、常陽銀行、 きらぼし銀行、南都銀行、北越銀行、北陸銀行、北海道銀行、北國銀行、 三重銀行、武蔵野銀行			
スマセイコールセンター			○	○	○	○	○
ご来店窓口							

スマセイダイレクトサービス

インターネット(パソコン・スマートフォン・携帯電話)等で契約内容のご確認、入出金取引、各種お手続きなどがご利用いただけるサービスです。

[ご利用時間]

平日、土・日・祝 8:00～23:45 ※5/3～5/5、12/31～1/3およびシステムメンテナンス期間中はご利用いただけません。

■インターネット(パソコン・スマートフォン)

● 住友生命ホームページ

● QRコード



※携帯電話をご利用のお客さまは、
QRコードまたは公式メニューから
ログインをお願いします。

住友生命 検索

スマセイコールセンター

スマセイライフデザイナー(営業職員)を通じて
ご加入のお客さま

 0120-307506

月～金曜日 午前9時～午後6時 土曜日 午前9時～午後5時
〔日・祝日・年末年始(12/31～1/3)を除く〕

※証券番号(お客さま番号)をあらかじめお確かめのうえお電話ください。

※プライバシー保護のため、契約者等ご本人さまからのお電話をお願いします。

代理店を通じてご加入のお客さま

 0120-506154 金融機関等代理店・保険ショップ
を通じてご加入のお客さま

 0120-506873 郵便局、ゆうちょ銀行、かんぽ生命
を通じてご加入のお客さま

 0120-506081 外貨建商品、「たのしみYOUプラス」
にご加入のお客さま

ご来店窓口

月～金曜日 午前9時～午後3時30分〔土日・祝日・年末年始(12/31～1/3)を除く〕

※ご来店窓口でお手続きいただく際は、ご用意いただく書類がございますので、ご来店前にお電話でご確認ください。

あなたの未来を強くする

 住友生命

本 社 〒540-8512 大阪府大阪市中央区城見1-4-35
電話(06)6937-1435〔大代表〕

東京本社 〒104-8430 東京都中央区築地7-18-24
電話(03)5550-1100〔大代表〕

〈ホームページ〉 <http://www.sumitomolife.co.jp>

住友生命 検索

2018年7月調査広報部作成

お届けしたのは

