

あなたの未来を強くする



Information from SUMITOMO LIFE

2019年度 上半期業績のお知らせ



ブランドステートメント

一日一日を安らかに生きること。

人が願うのはそのことです。愛する家族や、信頼する友人とともに、
めぐり来る日々を、すこやかに、あかるく生きる。ただ、そのことなのです。

でも、生きていればいろいろあります。

雨がふる日もあれば、風が吹く日もあります。

そんな時、人を支えられるのは、やっぱり、あなたと同じ人間だと思うのです。

人が何を考え、何を求め、どうありたいと願うか。

その心を見つめる力を持つ、人間だと思うのです。そして、それこそが、
私たちの仕事にとって、もっとも大切なことであり、それを磨くことが、
私たちの仕事の品質を高めるただひとつの道である。そう信じるのです。

安心は、もっと、もっと前進できる。

何よりも、あなたの未来を強くしたいと願う、私たち住友生命です。

あなたの未来を強くする



Contents

| | | | |
|------------------|---|-----------------|----|
| ● 2019年度上半期トピックス | 2 | ● 業績ハイライト | 5 |
| ● 住友生命の保険事業 | | ● 住友生命ならではの価値 | |
| 住友生命グループの保険事業 | 3 | 先進的な商品開発力 | 7 |
| ● 中期経営計画 | | 金融機関代理店／メディケア生命 | 9 |
| スミセイ中期経営計画2019 | 4 | ホールセール | 10 |

4月

■ ロンドン発祥の社会活動である「parkrun」日本初開催

- 英国の非営利団体parkrun Globalとパートナーシップを結び、世界21か国で多くの人々に親しまれている「parkrun」を東京(二子玉川公園)で日本初開催しました。
- 「parkrun」は参加費無料の運動コミュニティイベントで、毎週土曜の朝8時から公園等で5kmのランニング&ウォーキングを行います。現在、全国8カ所で開催されており、これまで累計6000名以上の方が参加されています(2019年10月時点)。



6月

■ Singapore Life Pte. Ltd.に出資

- シンガポールの生命保険会社である「Singapore Life Pte. Ltd.(以下、「シングライフ」)」に対して出資を行いました。
- シングライフはデジタル技術の活用において、高い専門性やノウハウを有しており、今回の出資を通じてインシュアテックに関する情報収集力をさらに強化し、住友生命グループのお客さまの利便性向上や経営の効率化に繋げていきます。



8月

■ アイアル少額短期保険を子会社化

- 特定のマーケットニーズに対応するための機動的な商品開発を可能とする観点からアイアル少額短期保険の株式を取得し、子会社化しました。
- 少子化・高齢化の進展に伴い、お客さまのニーズが多様化・細分化する国内の保険市場において、今後マーケットの拡大が期待されるニッチな分野へ機動的な保障の提供を目指します。



9月

■ Vitality Day 2019開催

- 健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の発売1周年を記念して、「Vitality Day 2019」を開催し、Vitality お客さまアンケート調査や会員の歩数、血圧値に関する調査結果や新たに加わるリワードパートナー企業(株式会社ウェルネスフロンティア、株式会社ティップネス)を発表しました。
- 調査結果では、加入前よりも健康を意識するようになった方が約93%、1日あたりの歩数は約17%増加、加入時に血圧が高め(収縮期血圧値140mmHg以上)とされていた方の約48%が10mmHg以上下がっていることが分かりました。また、加入後に生活の質が高まったように感じている方が約84%を占めていることが分かりました。
- 保険本業を通じて皆さまの健康増進に貢献し、企業としての競争力向上も図っていきます。



住友生命グループの保険事業

住友生命グループは、国内外に幅広く保険事業を展開しています。子会社・関連法人等とのシナジーの発揮を通じて、事業の拡大・多様化を図るとともに、将来にわたる企業価値の持続的向上に努めます。

あなたの未来を強くする



国内事業 (2019年9月末時点)

生命保険

メディケア生命

保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関などの募集代理店を通じて、シンプルでわかりやすい商品を機動的に提供。



保険ショップ

いずみライフデザイナーズ

保険ショップ「ほけん百花」を首都圏・関西圏を中心に73店舗展開。



保険デザイン

保険ショップ「保険デザイン」を関西エリアを中心に23店舗展開。



少額短期保険

アイアル少額短期保険

特定のマーケットニーズに対応した商品を機動的に開発・販売。



住友生命の保険事業

海外事業

米国

シメトラ

米国全土で事業展開する生命保険グループ。2016年2月に完全子会社化。



中国

PICC生命

中国最大手損害保険会社を傘下に持つ、中国人民保険集团股份有限公司とともに、2005年11月に設立。



ベトナム

バオベトHD

ベトナム最大手の保険・金融グループ。2013年3月に発行済株式の18%を取得。



シンガポール

シングライフ

2017年に創業したシンガポールの生命保険会社。2019年6月に発行済株式の25%を取得。



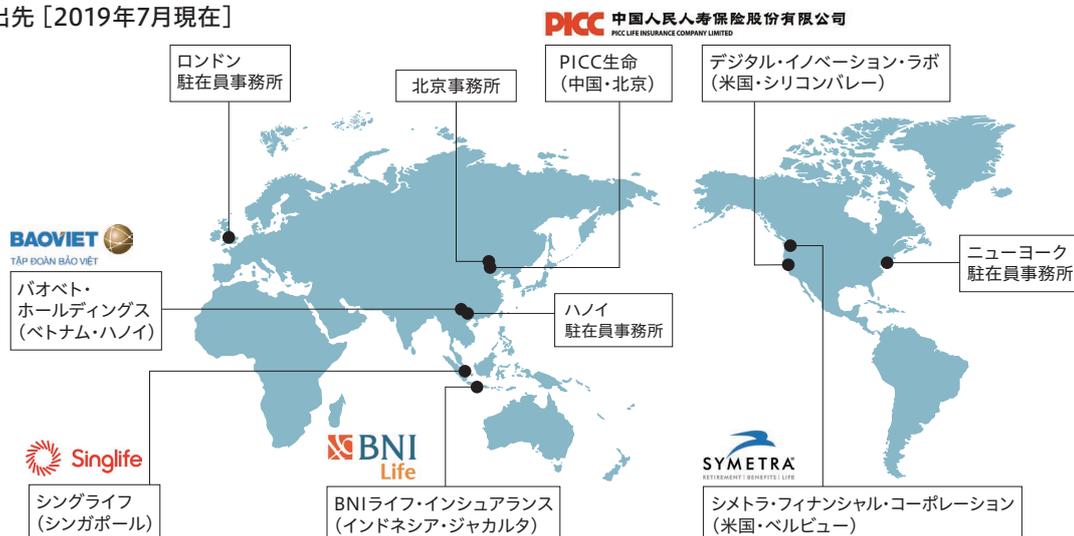
インドネシア

BNIライフ

国営銀行であるBNIとの合併会社。2014年5月に発行済株式の約40%を取得。



海外進出先 [2019年7月現在]



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いきます。

全体像

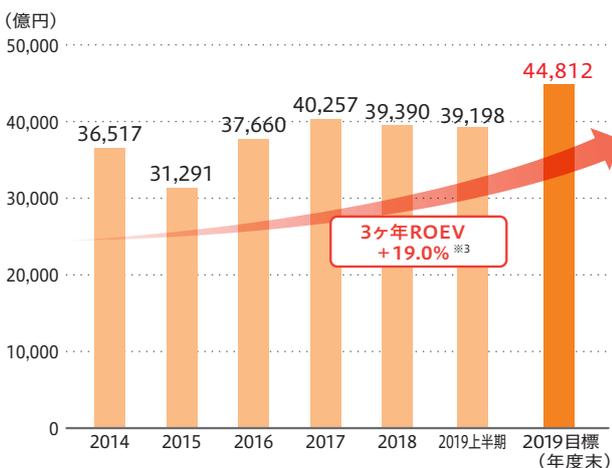
| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--------------|-----------------------|--|-----|-----------------|--|------|---------------|---|--|------|
| 目指す姿 | 中期経営計画最終年度(2019年度)のさらにその先に向けて、収益基盤の拡大・多様化を図りつつ、お客さま、社会、会社・職員の「共有価値創造(CSV)」の実現に取り組むことで、次の姿を目指す。 | | | | | | | | | | | | | |
| お客さまからみて『薦めたい』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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <table border="1"> <tr> <td style="background-color: #f4a460;">チャネル</td> <td style="background-color: #f4a460;">スミセイライフデザイナー</td> <td rowspan="2">変化するお客さまニーズへの的確な対応の推進</td> <td rowspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> 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 </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #f4a460;">マルチ</td> <td style="background-color: #f4a460;">金融機関等代理店 保険ショップ</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #f4a460;"></td> <td style="background-color: #f4a460;">資産運用</td> <td rowspan="2">資本を活用したリスクテイク</td> <td rowspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> 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 </td> </tr> <tr> <td style="background-color: #f4a460;"></td> <td style="background-color: #f4a460;">海外事業</td> </tr> </table> | 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | マルチ | 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | | | | | | | | | | | |
| マルチ | 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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | | | | |

将来を見据えた戦略的投資

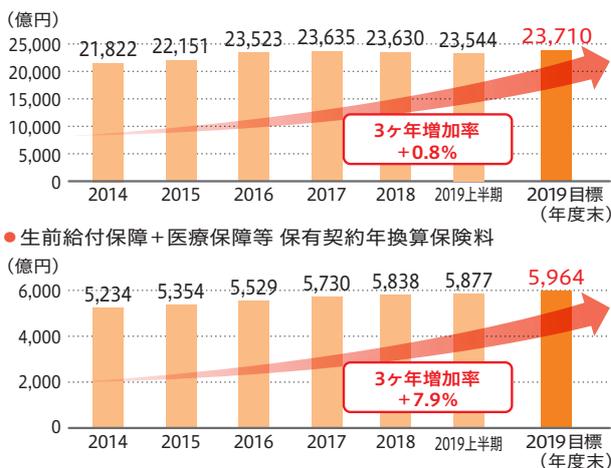
計数目標(2019年度末)

2019年度が最終年度となる「スミセイ中期経営計画2019」については、足元の環境変化や実績等を踏まえ、計画を一部修正しています。

企業価値(EV)^{※1※2}



保有契約年換算保険料^{※2}



| | 企業価値(EV) ^{※1※2} | 保有契約年換算保険料 ^{※2} | うち生前給付保障+医療保障等 |
|-------------------|--|----------------------------|---------------------------|
| 中期経営計画目標(2019年度末) | 4兆4,812億円 (3ヶ年ROEV+19.0%) ^{※3} | 2兆3,710億円 (3ヶ年増加率+0.8%) | 5,964億円 (3ヶ年増加率+7.9%) |
| 修正前中期経営計画目標 | 4兆5,600億円 (3ヶ年ROEV+21.1%) ^{※3} | 2兆4,400億円 (3ヶ年増加率+3.7%) | 6,100億円 (3ヶ年増加率+10.3%) |

※1 一定の経済前提をお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。

業績ハイライト

■ グループ保有契約年換算保険料

2兆7,895億円

保有契約年換算保険料は、安定的に推移し、前年度末比0.3%の増加となりました。



※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。2015年度末の保有契約年換算保険料は、完全子会社化(2016年2月1日)時点の数値を合算

■ グループ新契約年換算保険料

1,136億円

新契約年換算保険料は、海外事業(シメトラ)において、販売実績が好調だった影響等により、前年同期比3.5%の増加となりました。



※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

■ 連結保険料等収入

1兆2,526億円

連結保険料等収入は、住友生命において、一時払終身保険の販売が減少したこと等により、前年同期比2.5%の減少となりました。



※シメトラの実績は、完全子会社化後の実績を反映

■ グループ基礎利益

2,026億円

グループ基礎利益は、国内事業において前年同期比増加した一方、海外事業において減少したことにより、前年並の水準となりました。

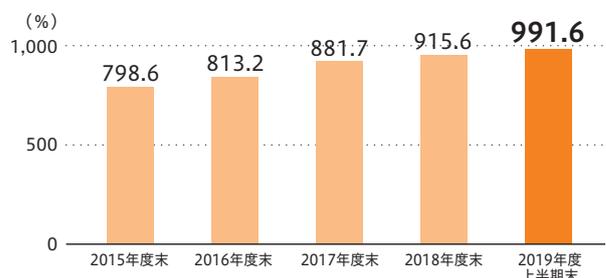


※住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ、パオベトHD、BNIライフ、PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。シメトラの実績は、完全子会社化後の実績を反映

■ 連結ソルベンシー・マージン比率

991.6%

連結ソルベンシー・マージン比率は991.6%と引き続き健全とされる200%を十分に上回りました。



■ エンベディッド・バリュー

3兆6,867億円

住友生命グループのエンベディッド・バリューは、新契約の獲得等の事業活動による成果がある一方、国内金利の低下等があり、前年度末比概ね横ばいとなりました。



※2016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、2015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。

■ 内部留保*残高

1兆9,495億円

2019年度上半期末においては、内部留保を368億円積み増し、残高は1兆9,495億円となりました。



※危険準備金、価格変動準備金、価格変動積立金、基金償却準備金(基金償却積立金を含む)の合計

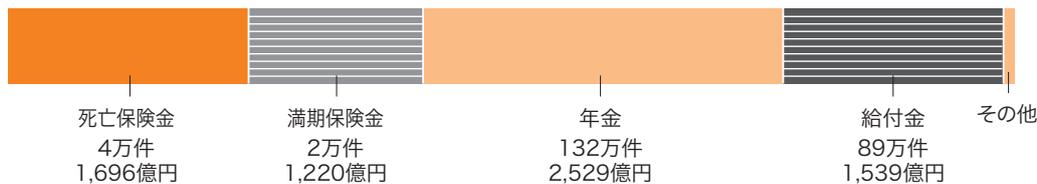
■ お役に立った保険金・給付金

■ 保険金・年金・給付金支払実績

230万件 7,074億円

2019年度上半期にお支払いした保険金・給付金等の額は下図に記載のとおりです。

● お役に立った保険金・給付金



■ 格付の状況

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います。今後も格付の維持・更なる向上を目指します。

格付取得状況(2019年10月末現在)



※1 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。
※2 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。

※3 上記格付は、当社が依頼して取得したものです。
※4 上記格付の定義は各格付会社が公表しているものです。
※5 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)。

先進的な商品開発力

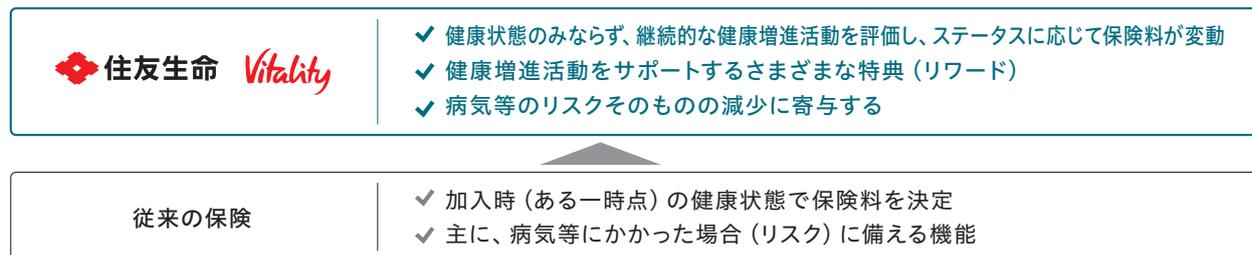
■ “住友生命「Vitality」”とは

2018年7月に発売した健康増進型保険“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

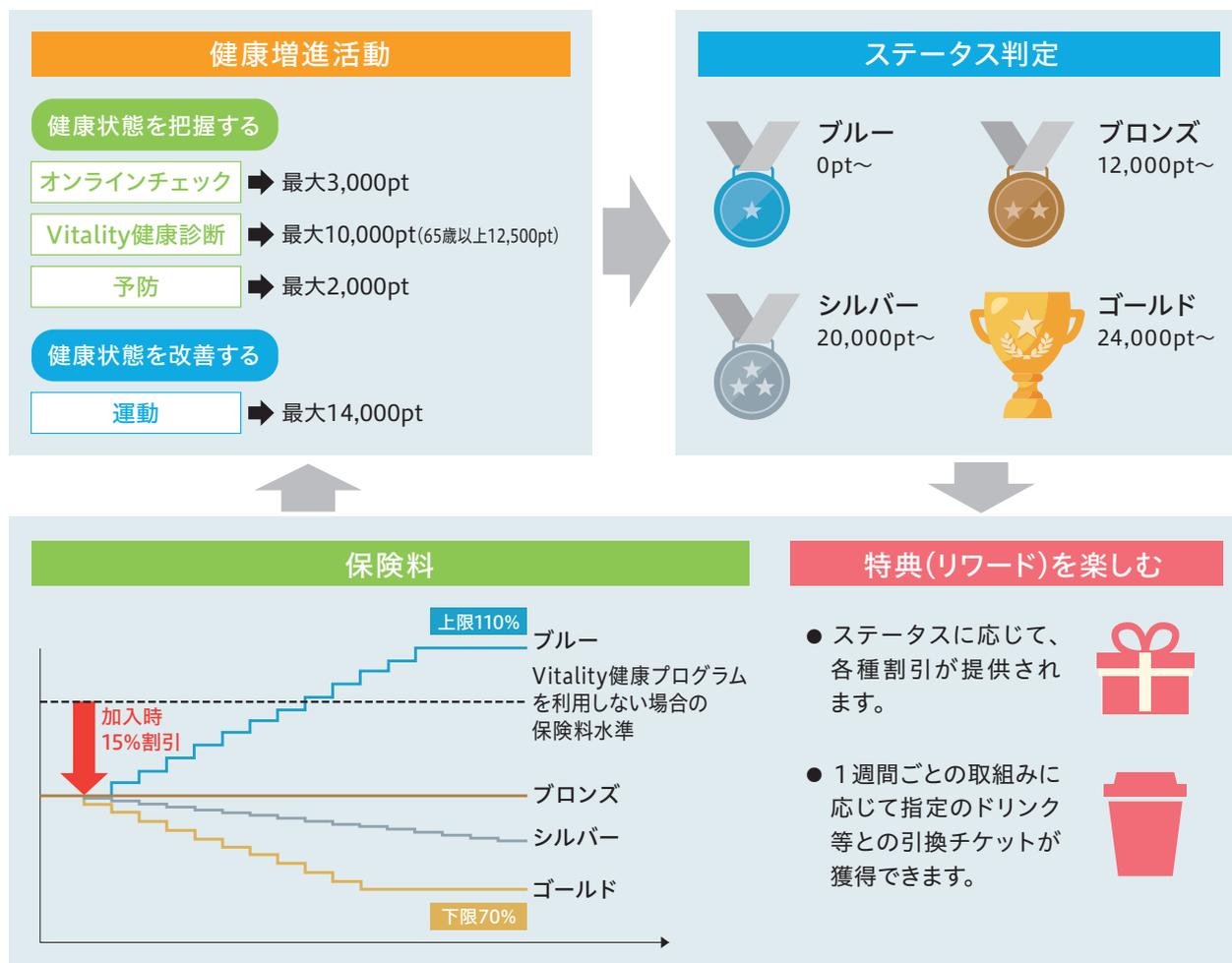
できます。また、フィットネスジムの月会費割引や旅行の割引などのさまざまな特典(リワード)によって、お客さまの健康増進への取組みをサポートする商品です。

※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。



■ “住友生命「Vitality」”の全体像



■ 「Vitality」とは ～世界21の国と地域で行われている健康プログラム～

「Vitality」は、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)が開発し、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、21の国と地域で、約1130万人(2019年6月末時点)に提供されています。なお、日本では住友生命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



住友生命ならではの価値

■ 「2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞!

“住友生命「Vitality」”は、「2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞しました。生命保険会社で初の5度目の受賞(※)となります。

※2019年5月、住友生命調べ



過去の受賞商品

1UP

働けなくなるリスクに備える生活保険

2015年10月発売

- 「病气やケガで働けなくなってしまったとき」にお客さまおよびそのご家族の生活をお守りし、社会復帰をサポートすることをコンセプトとした、“強く生きていくための保険”です。



千客万頼

健康に不安があり、保険加入をあきらめていた方へ

2005年4月発売

- 5つの告知項目に1つもあてはまらなければ保険に加入できます。
- 現在の病気が再発・悪化して入院・手術をされたときでも、給付金を支払います。
- 医療保障も死亡保障も一生涯つづきます。



がん長期サポート特約

長期にわたるがんの治療費や生活費をサポート!

2007年11月発売

- がんになり、治癒も病状の好転も見込めない所定の状態に該当すると診断されたとき、死亡保険金の全部または一部を前払請求できます。



Vガード

5つの重度慢性疾患を保障!

1996年2月発売*

- 重度の高血圧症、重度の糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性すい炎に該当した場合、および死亡・高度障害に該当した場合に保険金を支払います。

※後継商品である「LiVガード」を2015年10月に発売以降、新規のご契約はお取扱いを停止しております。



金融機関代理店／メディケア生命

■ 金融機関窓販への取組み

2002年10月の金融機関窓販開始以来、年金保険や生命保険などさまざまな商品を全国の金融機関を通じて、多くのお客さまにご提供しています。

2018年度は、お客さまの資産運用や相続対策ニーズにお応えすべく、円建および外貨建貯蓄性商品の販売促進等に取り組み、8月には米国子会社であるシメトラの知見を活かして開発した指定通貨建一時払個人年金保険「たのしみグローバル」を発売しました。その結果、金融機関窓販における累計販売件数は約214万件になりました。

住友生命では、全国の金融機関担当ホールセラーを通じて商品研修・コンプライアンス研修等さまざまな研修を各金融機関で実施しています。また、金融機関専用サポートデスク（電話での照会窓口）を設置し、金融機関からの照会に迅速にお答えするための体制を整えています。

金融機関窓販実績（2019年9月末現在）

発売以来
販売実績累計 **2,145,666**件

※上記業績は、住友生命の金融機関窓販実績を合計したものです（証券会社、ゆうちょ銀行の実績を含みます）。

■ メディケア生命

100%子会社であるメディケア生命保険（株）は、2010年4月に開業し、「自分にあった商品を主体的に選択したい」という意向を持ったお客さまに対し、シンプルでわかりやすい保険商品を機動的に提供しています。

メディケア生命では、保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関などの募集代理店を通じて提供している「メディフィットA（エース）」「メディフィットRe（リリーフ）」「メディフィット収入保障」「メディフィットリターン」「メディフィットPlus」を中心に多くのお客さまに支持された結果、保有契約件数が75万件を突破しました。

また、2019年5月には、入院や手術を保障する従来の医療保険でカバーしきれていなかった、通院時の薬剤治療を保障する「メディフィットEX（イーエックス）」を発売しています。



住友生命ならではの価値

主な住友生命グループ提供商品

住友生命

終身保険

円建商品



低解約返戻金型無配当特別終身保険



外貨建商品



個人年金

円建商品



外貨建商品



メディケア生命

医療保険等

医療終身保険（無解約返戻金型）



特定告知型医療終身保険（無解約返戻金型）



医療終身保険（無解約返戻金型） 健康維持付特別 適用



特定疾病一時給付保険（無解約返戻金型）



薬剤治療保険（無解約返戻金型）



収入保障：定期保険

料率区分型収入保障保険（無解約返戻金型）



定期保険（無解約返戻金型）



ホールセール（法人のお客さま向け商品・サービス）

■ 総合的な企業福祉制度の実現をサポート

企業を取り巻く環境は大きく変化しており、企業の従業員が安心して働ける環境づくりとして企業福祉制度への期待はますます高まっています。また、「健康経営」や従業員の「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業が増えています。そうした中、企業経営者が従業員一人ひとりをサポートしていくためには、社会保障・企業福祉・自助努力をバランスよく組み合わせることが必要となります。

住友生命では、制度運営から、資産運用、従業員へのサービスまで多岐にわたる幅広いニーズにお応えし、総合的な企業福祉制度の実現をサポートします。

このために、法人向け商品のラインアップの充実、退職給付制度コンサルティングサービスの展開、確定拠出年金(DC)・確定給付企業年金(DB)等の年金サービスのご提供などにより、企業福祉制度をサポートする体制を構築しています。

■ 法人向け商品ラインアップの充実

役員・従業員のみならず、そして、その家族の生活を守るため、さまざまな法人向け商品をご用意しています。

具体的には以下のとおり、法人向け商品ラインアップの充実に努めています。

| | 企業福祉制度等 | 法人向け商品 |
|----------------|-----------------|--|
| 従業員の保障・退職金等の準備 | 弔慰金・死亡退職金制度 | 総合福祉団体定期保険 |
| | 法定外労働災害補償制度 | |
| | 遺族・遺児育英年金制度 | |
| | 健康経営・治療と仕事の両立支援 | 団体3大疾病保障保険 |
| | 医療保障制度 | 医療保障保険(団体型)、 団体定期保険入院保障特約 |
| | 退職金・退職年金制度 | 確定給付企業年金保険、確定拠出年金等 |
| 従業員の自助努力促進 | 債務保証制度 | 団体信用生命保険 団体信用生命保険 がん保障特約 団体信用生命保険 3大疾病保障特約 |
| | お手頃な保険料で大型保障 | 希望者グループ保険(団体定期保険) 希望者グループ保険(無配当団体定期保険) |
| | ゆとりある老後生活資金を準備 | 拠出型企業年金保険 |
| | 自助努力助成制度 | 住友の財形年金 住友の財形住宅貯蓄 スミセイ財形貯蓄プラン |
| 役員の保障 | 弔慰金・死亡退職金制度 | 総合福祉団体定期保険 |
| | 退職慰労金・退職金制度 | エンブレムGP 繁栄エンブレム新長期プラン |
| | 医療保障制度 | 医療保障保険(団体型) 繁栄ドクターGO |

住友生命ならではの価値



企業における「治療と仕事の両立支援」のサポートを目的とした新商品団体3大疾病保障保険「ホスピタA」を2018年4月に発売しました。「健康経営」の推進にも役立つことから大変好評をいただいています。

あなたの未来を強くする



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>

