
投資家向けプレゼンテーション資料

あなたの未来を強くする



2019年9月

住友生命の概要

会社概要

- 創業: 1907年5月
- 主要財務計数数値^(注1) [2019年3月期] ()は2017年度実績
- 保険料等収入: 2兆6056億円
(2兆6887億円)
- 基礎利益^(注2): 3981億円
(3617億円)
- 総資産: 37兆8114億円
- 保有契約年換算保険料^(注3): 2兆7824億円
- ソルベンシー・マージン比率: 915.6%
- エンベディット・バリュー^(注4) (EEV): 3兆6990億円
- 営業職員数: 31,981名
- 格付^(注5): A+[S&P]、A1[Moody's]
AA-[R&I]、AA-[JCR]
A+[Fitch]

出所: 会社開示資料

(注1) 連結ベース

(注2) 実質的なグループ基礎利益(詳細はP5参照)

(注3) 国内は個人保険・個人年金保険(詳細はP4参照)

(注4) 住友生命、メディケア生命、シメトラ合算(詳細はP6参照)

(注5) 2019年4月末時点、Fitchは非依頼格付

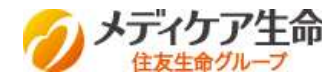
(注6) 保有比率は2019年3月末時点

グループ概観^(注6)



国内事業

生命保険



メディケア
生命保険

- 銀行窓販や保険ショップを通じて軽量・小型の保険商品を販売
- 保有比率は100%

保険ショップ



いずみライフデザイナーズ
/ 保険デザイン / エージェント
/ マイコミュニケーション

- 他社商品も扱う保険ショップを運営
- 保有比率は100% / 95%
/ 49.8% / 35%

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月完全子会社化

中国



PICC生命

- PICCとの生命保険事業の合併会社
- 保有比率10%

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
- 保有比率17.4%

インドネシア



BNIライフ

- 国営銀行であるBNIとの合併会社
- 保有比率39.9%

シンガポール



シンガポールライフ

- デジタルテクノロジーを活用する新興保険会社
- 保有比率25.1%

あなたの未来を強くする



2018年度業績ハイライト

◇ 2018年度業績

- ✓ 保有契約年換算保険料は、安定的に推移 …… P.4
新契約年換算保険料は、円建貯蓄性商品の販売減の影響により減少
- ✓ 基礎利益は、外国債券の積増しによる利息収入の増加等により増加 …… P.5
- ✓ EEVは、保険事業のプラスの成果がある一方、国内金利および株価の低下によるマイナスの影響により、前年度末比減少 …… P.6
- ✓ 内部留保の積上げにより、財務基盤を強化 …… P.35

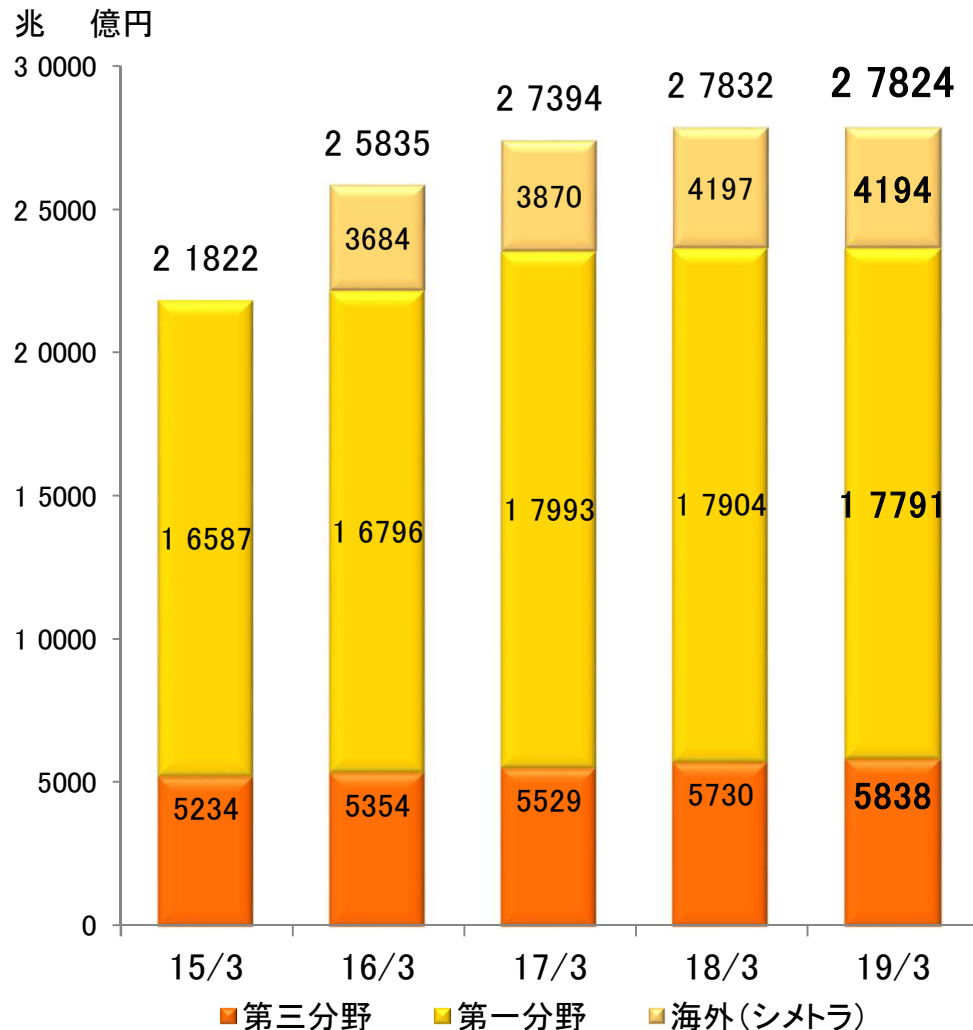


I . 2018年度業績

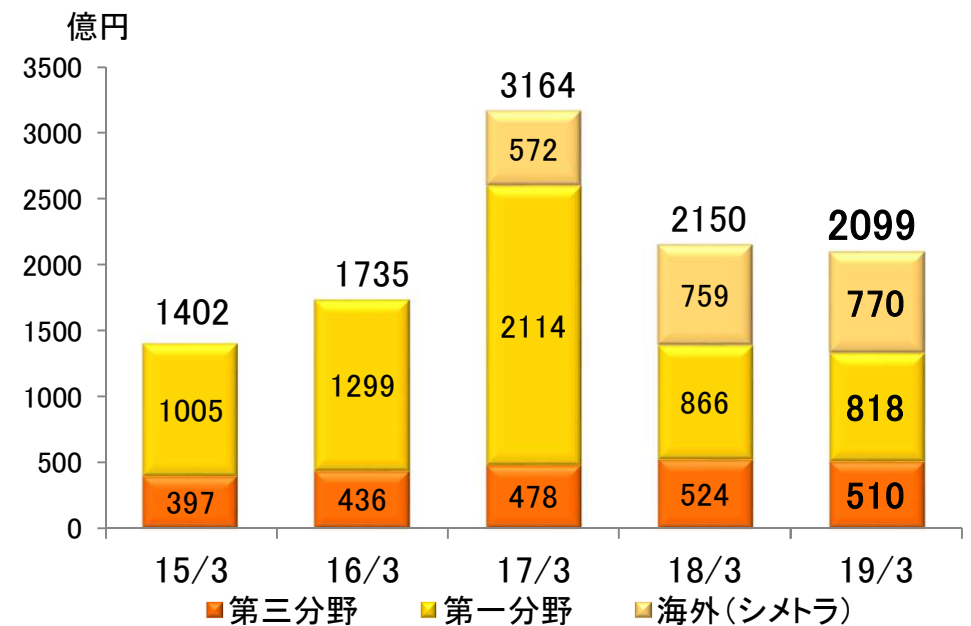
業績の状況

保有契約年換算保険料は、安定的に推移
新契約年換算保険料は、円建貯蓄性商品の販売減の影響により減少

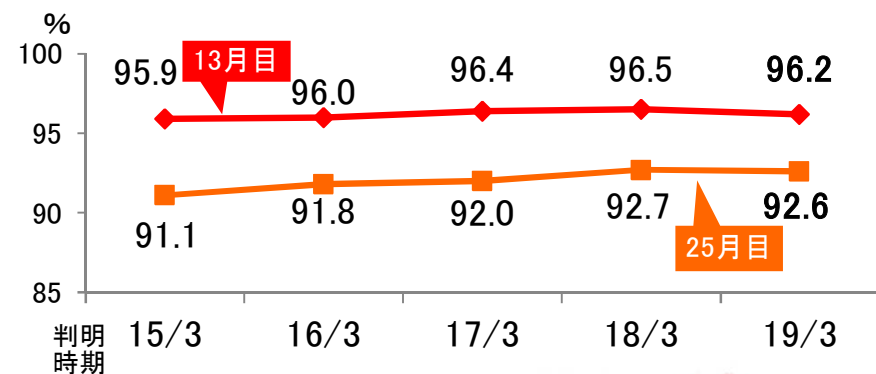
保有契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



新契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



継続率^(注2) (単体)



(注1) 国内は個人保険・個人年金。シメトラは完全子会社化(2016年2月)以後の実績を反映

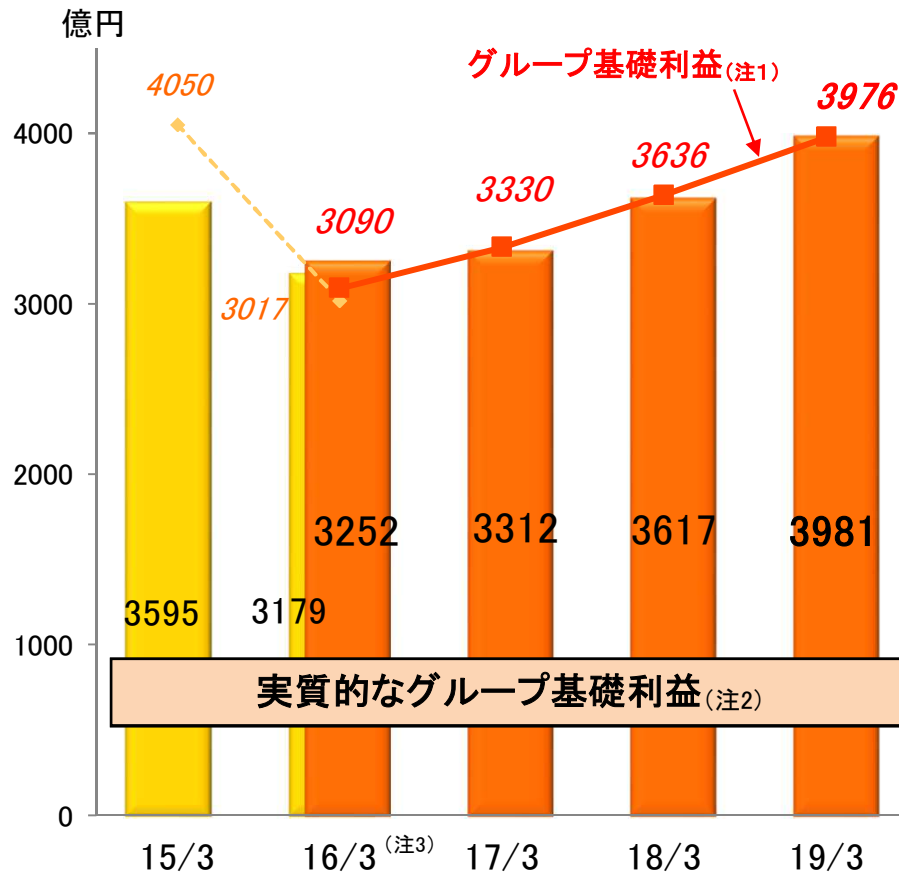
(注2) 年換算保険料ベース(営業職員募集契約)

あなたの未来を強くする

収支の状況

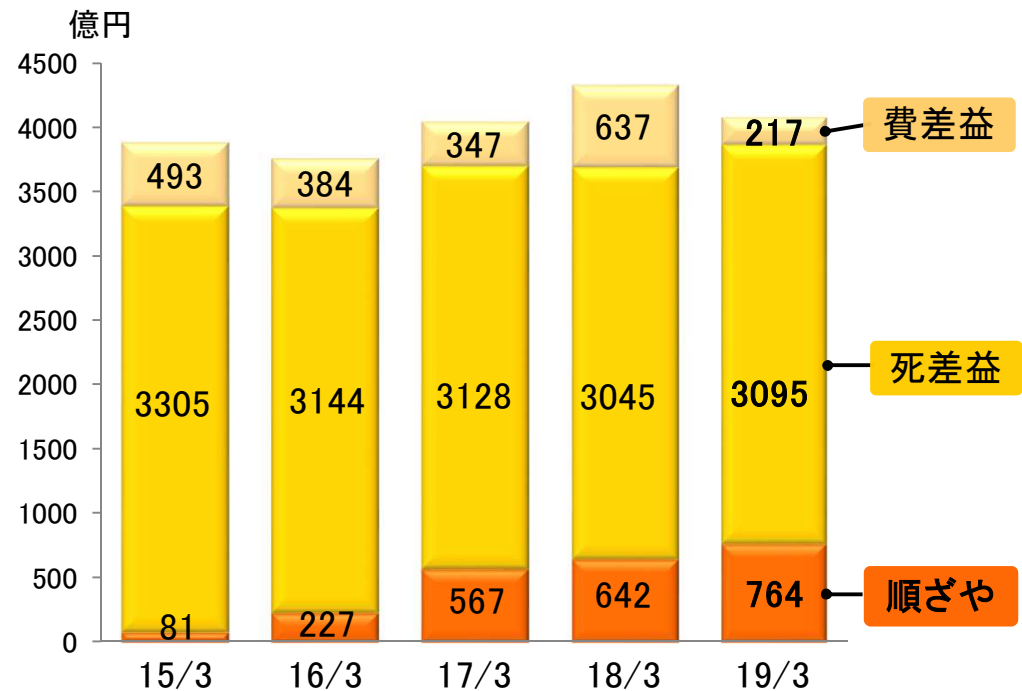
グループ基礎利益は、利息および配当金等収入の増加等を背景に増加

グループ基礎利益(住友生命グループ)

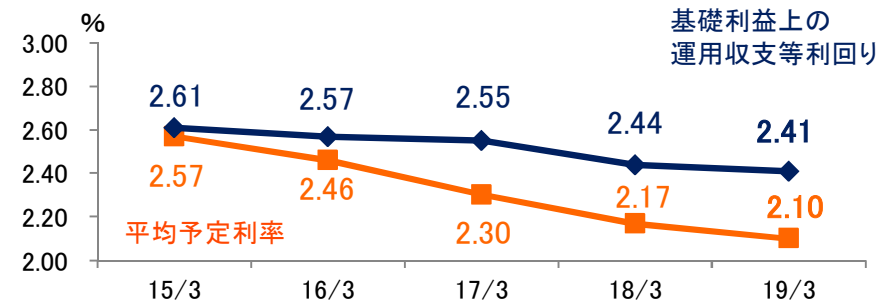


- (注1) グループ基礎利益(折れ線グラフ): 住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ・バオベトホールディングス・BNIライフ・PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。
- (注2) 実質的なグループ基礎利益(棒グラフ): グループ基礎利益から変額年金に係る標準責任準備金の繰入(戻入)等による影響を除いたもの。
- (注3) 16/3期以前(黄色のグラフ)は、住友生命とメディケア生命の合算値。

3利源の推移(単体)



<(参考) 平均予定利率と運用利回りの推移(単体)>

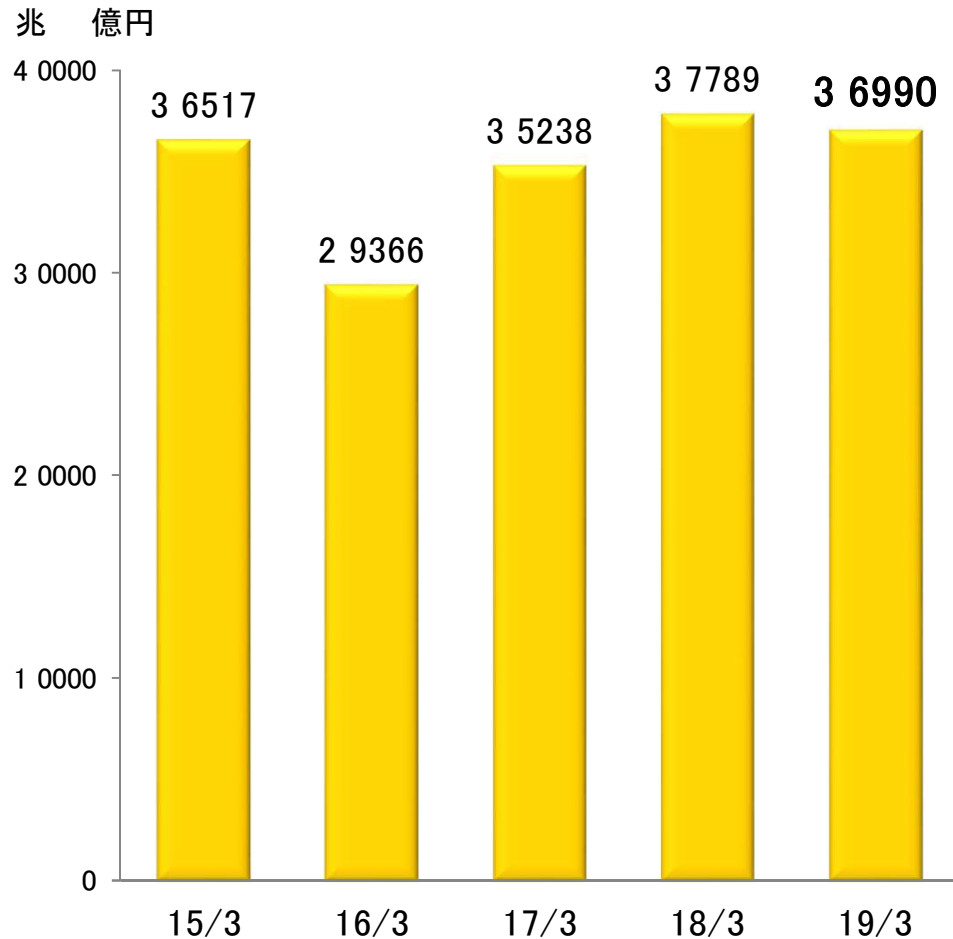


あなたの未来を強くする

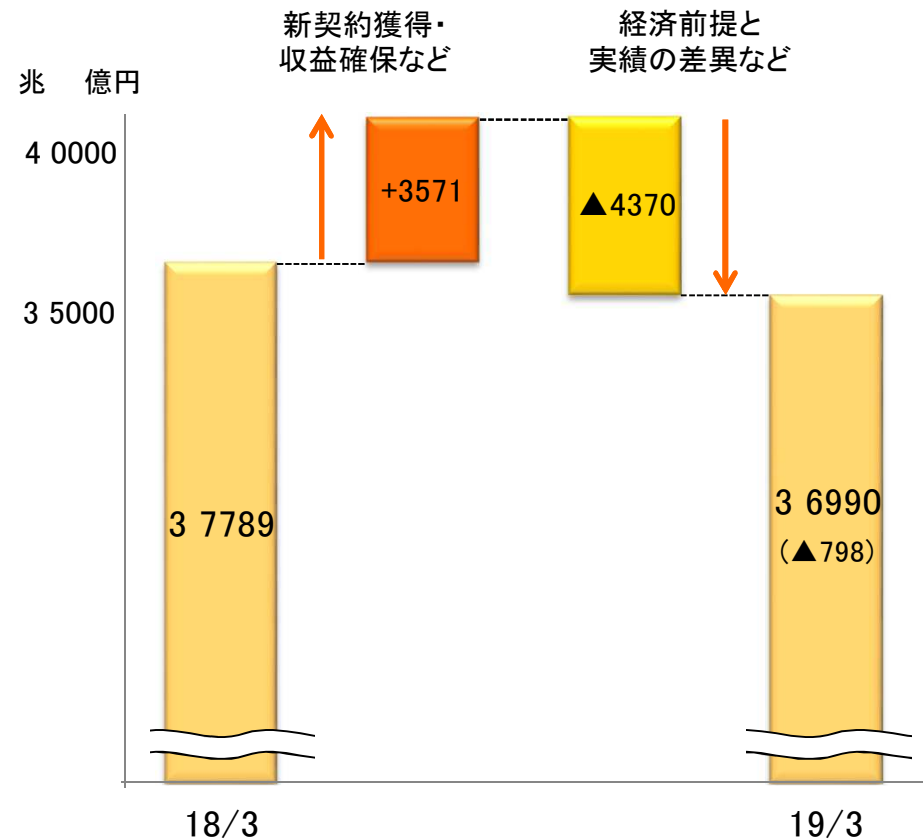
EEVの状況

EEVは保険事業のプラスの成果がある一方、
国内金利および株価の低下によるマイナスの影響により、前年度末比減少

EEV(住友生命グループ)



EEVの増減要因



(注1) 16/3末以降のEEVは、終局金利を適用した数値を記載しております。

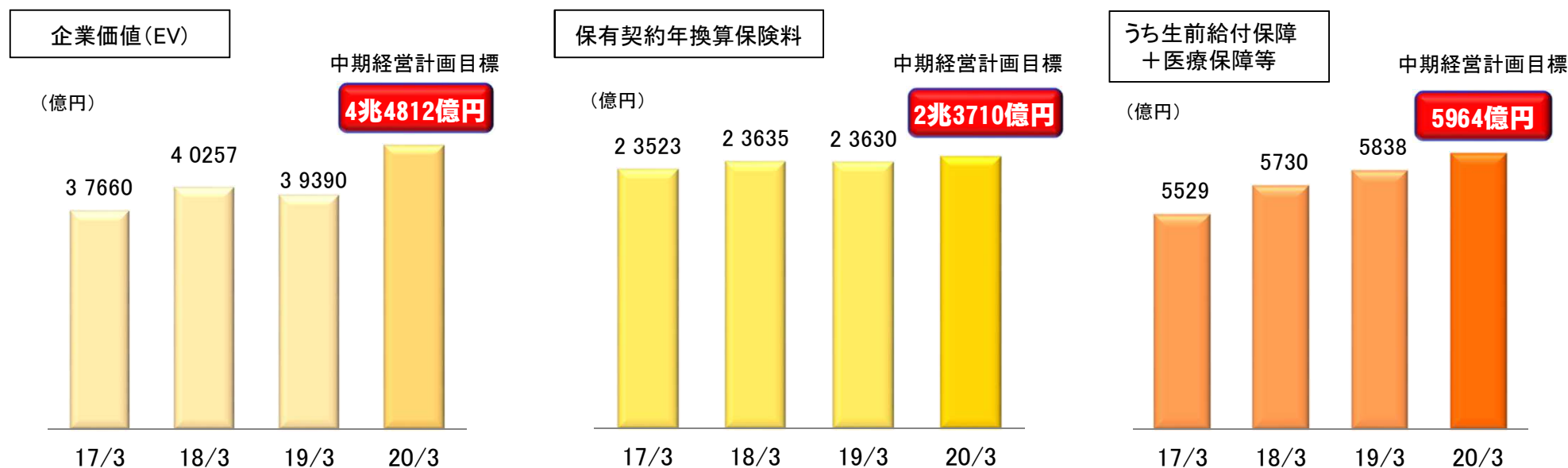
(注2) 詳細は「2018年度末ヨーロッパ・エンベディッド・バリューの開示」をご参照ください。

「スミセイ中期経営計画2019」(2017-2019)の進捗状況

足元の環境変化や実績等を踏まえ、2019年度に計画を一部修正

目標項目	2019年3月末 実績	中期経営計画目標 (2019年度末)	修正前 中期経営計画目標
企業価値(EV)	3兆9390億円	4兆4812億円 (3ヶ年RoEV+19.0%)	4兆5600億円 (3ヶ年RoEV+21.1%)
保有契約年換算保険料	2兆3630億円	2兆3710億円 (3ヶ年増加率+0.8%)	2兆4400億円 (3ヶ年増加率+3.7%)
うち生前給付保障 +医療保障等	5838億円	5964億円 (3ヶ年増加率+7.9%)	6100億円 (3ヶ年増加率+10.3%)

(注)住友生命とメディケア生命の合算(シメトラ除く)。



Ⅱ. 住友生命グループの取組み

「スミセイ中期経営計画2019」(2017-2019)

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

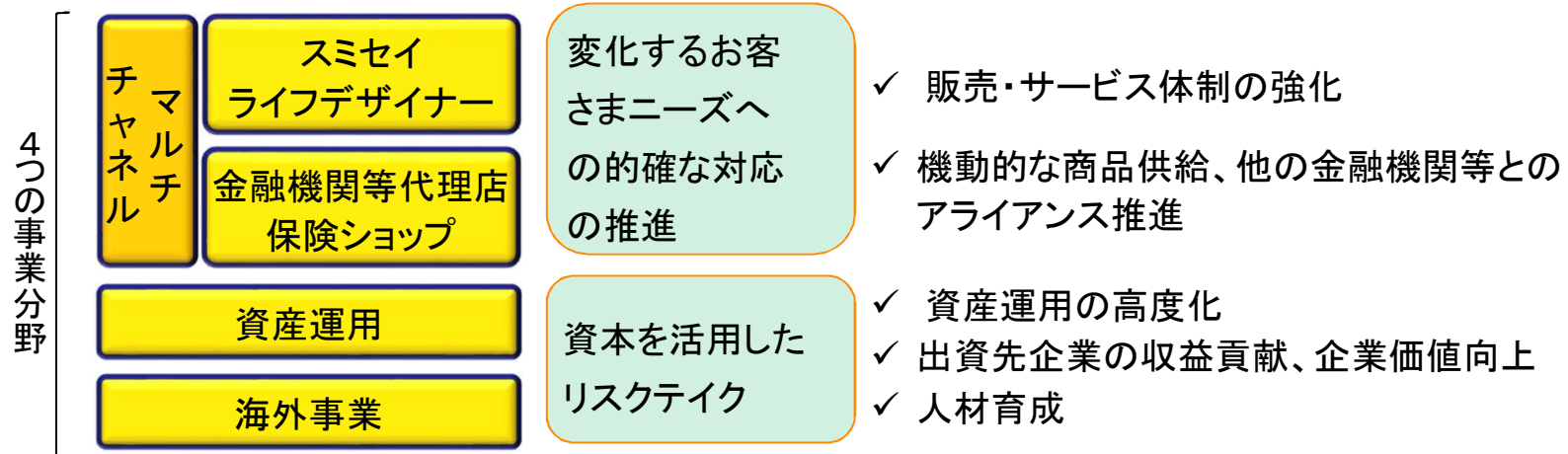
中期経営計画の枠組み

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」の共有価値を創造する「CSV^(注)」の実現に挑戦(CSVプロジェクトの推進)

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



将来を見据えた戦略的投資

事業基盤

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

(注) CSV: Creating Shared Valueの略。企業による「社会的課題の解決」と「企業価値の向上(利益や競争力の向上)」を両立させる経営の概念



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

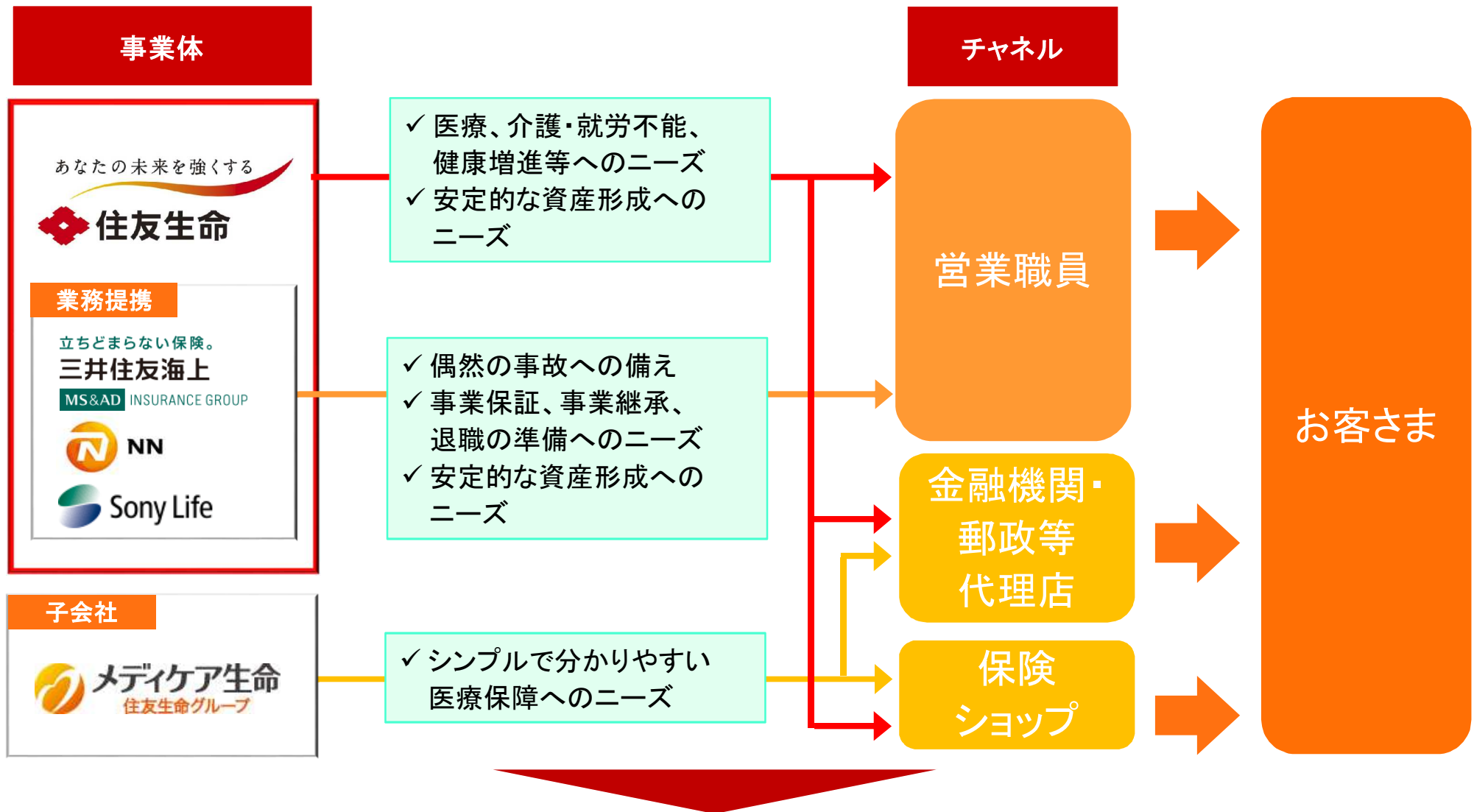
② 資産運用

③ 海外事業展開

④ 事業基盤

マルチチャネル戦略

各チャネルの特性に合わせて商品を提供することで、グループ全体としての顧客基盤を拡大



各チャネルの特性を活かし、住友生命グループの顧客基盤拡大へ

マルチプロダクト戦略

子会社・業務提携も活用し、お客さまニーズにマッチした商品を機動的に開発・提供

		生命保険				損害保険			
ニーズ 顧客	個人保険				法人保険	突然の事故 への備え			
	死亡	介護・就労不能	医療	貯蓄					
提供商品	総合保障保険 生活保険で、じぶんを救え。 1UP↑ 未来デザイン ワンアップ 健康増進 就労不能・介護 死亡 医療 医療保険 スミセイの医療保険 ドクターGO ジョー 健康増進 医療 上記主力商品に付帯する健康プログラム 住友生命 Vitality Discovery				一時払保険 【円建】 (終身) 5年ごと利益配付付増付増殖型終身保険(一時払い) ふるは〜と ロードplus 【外貨建】 (終身) 5年ごと利益配付付増付増殖型終身保険(一時払い) ふるは〜と ロードglobal グローバル たのしみ グローバル 指数運動プラン		定期保険 スミセイの定期保険 エンブレム 新長期プラン エンブレムN 遅増定期 エンブレムN 生活障害定期 エンブレムN 重大疾病 NN 医療保障 スミセイの医療保険 ドクターGO ジョー ロングリリーフ 就労不能保障 1UP↑ スワエアライン ワンアップ		自動車保険 安心のゴールキーパーでありたい。 GK クルマの保険 火災保険 安心のゴールキーパーでありたい。 GK すまいの保険 傷害保険 安心のゴールキーパーでありたい。 GK ケガの保険 その他 ゴルフ保険 三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP

環境認識

多様化が進む顧客ニーズを踏まえた販売チャネルの強化、
人口減少・少子高齢化の環境下で持続的成長を図るための他社との差別化が必要

「スミセイ中期経営計画2019」（2017～2019）期間の環境認識

	環境認識	2018年度の取組み
人口・世帯	・少子高齢化の進展・単独世帯のさらなる増加 ・生産年齢人口の減少	・アクサ生命との業務提携
お客さまの志向	・お客さま志向の多様化 ・加入チャネルの多角化	・ソニー生命との業務提携 ・外貨建インデックス年金の発売 ・外貨建平準払年金の発売
経済環境	・世界的な低金利環境継続の可能性 ・地政学リスクの高まり	
生命保険の成長分野	・医療保障・介護（就労不能含む）保障、健康増進型保険への需要の高まり	・“住友生命「Vitality」”の発売 ・「ホスピタA」の発売
技術革新	・FinTech等のICTによる技術革新（AI、ブロックチェーン、ビッグデータ等）	

上記以外にも、2018年4月の標準生命表の改定、新規参入者による競争激化等の経営環境の変化がある。

“住友生命「Vitality」”の発売

健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を2018年7月に発売
「リスクそのものを削減する保険」という商品コンセプトは、外部からも高く評価

健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の発売

- ・世界で約1010万人が加入しており(2019年2月末時点)、グローバルに評価を得ている健康増進プログラム[®]である「Vitality」を日本市場に投入。
- ・「Vitality」の理念・目的に共感いただいた11社のパートナー企業と提携し、各パートナー企業と共にお客さまの継続的な健康増進活動への取組みをサポート。

販売開始後累計
約20万件

(2019年3月時点)



外部からの評価

第7回健康寿命をのばそう！アワード(生活習慣病予防分野)厚生労働大臣最優秀賞を受賞

- ・「健康増進を軸としたCSVプロジェクト～Vitalityで健康寿命の延伸を目指す～」が最高峰の厚生労働大臣最優秀賞を受賞



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」”が受賞
- ・住友生命としては、2016年に「1UP」が受賞して以来2年ぶり、生保業界最多の5回目^注の最優秀賞受賞



(注)2018年12月当社調べ

神奈川県「ME-BYO BRAND」に認定

- ・神奈川県による未病の改善などに資する優れた商品やサービスの認定制度
- ・保険を含む金融商品が同ブランドに認定されるのは、今回が初めてのケース



金融機関向け商品ラインアップの拡充

外貨建インデックス年金、外貨建平準払個人年金を金融機関等代理店向け商品として開発
お客さまの資産形成手段への多様なニーズへ対応

外貨建インデックス年金(2018年8月発売)

- ・予め定めた指数^(注)を使い、1年間の指数の上昇率に連動して指定通貨建の積立金が増加
- ・指数下落時も指定通貨建の積立金は減少しない
- ・米国銀行窓販チャネルでトップクラスのインデックス年金販売実績を誇る、シメトラ(当社100%子会社)の知見を活かし開発

業界初



(注)世界の株式・債券等への分散投資により運用リスクを軽減し、
安定的な運用を目指す指数(ボラティリティコントロール指数)

外貨建平準払個人年金(2019年4月発売)

- ・従来より金融機関等代理店を通じて提供している
円建平準払個人年金保険「たのしみ未来」の
“外貨プラン”を2019年4月に発売

【円建プラン】



【外貨(米ドル・豪ドル)プラン】



- ・お客さまの資産形成手段への多様なニーズに応えることが可能に

お客さまに安心して加入いただくための各種情報提供(外貨建保険)

取組①

商品紹介動画の提供 ※当社ホームページでの提供に加え、QRコード化のうえ、商品パンフレットに掲載

取組②

インターネット(スマセイダイレクトサービス)を通じた情報提供

※現在のご契約内容や照会日時点の為替レートで円換算した解約返戻金額をタイムリーに提供

取組③

「ご契約内容のお知らせ」(郵送)による情報提供

国内における他社との業務提携

2018年7月にソニー生命、10月にアクサ生命との業務提携を発表
他社との業務提携を通じてお客さまニーズに応える商品・サービスを機動的に提供

ソニー生命との業務提携

【提携の内容】

- ・2018年7月、ソニー生命の米ドル建保険の取扱いについての業務提携に合意
- ・2019年1月に、営業職員（約3万名）を通じてソニー生命の米ドル建終身保険および米ドル建養老保険を販売開始



【提携の目的】

- ・多様化するお客さまニーズに対し、スピーディーかつ効率的に商品ラインアップを拡充



アクサ生命との業務提携

【提携の内容】

- ・2018年10月、介護関連サービスの共同研究および共同利用についての業務提携に基本合意
- ・2018年11月より共同オフィス「ウェルエイジング共創ラボ」を東京大手町に開設、効率的かつ迅速に協業できる体制を構築

【提携の目的】

- ・両社の知見やノウハウを活用した、介護分野における幅広い社会的課題の解決
- ・両社のお客さまが利用できる、包括的な介護関連サービスプラットフォームの共同構築

団体3大疾病保障保険「ホスピタA」の発売

3大疾病も働きながら治療する時代に
企業に取り組む「治療と仕事の両立支援」をサポートする団体保険を2018年3月に発売

商品コンセプト

保障内容

主契約

役員・従業員が、がん・急性心筋梗塞・脳卒中で約款所定の条件に該当された場合

役員・従業員に一時金をお支払い
【3大疾病保険金】

企業サポート特約

契約者(会社)に一時金をお支払い
【特約3大疾病保険金】

付帯サービス

人間ドック紹介予約サービス

がんセカンドオピニオン
サポートサービス

※保険金額は全員同額
※企業サポート特約を付加しない契約も可能

エース
団体3大疾病保障保険
ホスピタA

企業をサポートする仕組み

ポイント①

主契約は従業員受取り

- ・治療費や所得減少への対応、障害が残った場合の自宅のバリアフリー化に利用いただけます



ポイント②

特約は契約者(会社)受取り

業界初

- ・従業員の「治療と仕事の両立」を支援するために、以下のような企業負担に充当いただけます

- ✓ 従業員の長期休職や時短勤務に伴う人件費
- ✓ 病気休職などの制度整備
- ✓ スロープ設置などの職場の環境整備



ポイント③

付帯サービスは無料で利用可能

- ・予防や早期発見には定期的な人間ドック受診が効果的
- ・セカンドオピニオンで最適な治療法を選択

来店型保険ショップ事業

住友生命本体では捉えることのできないお客さまとの接点を持つために来店型保険ショップを運営
特色ある来店型保険ショップの子会社・関連会社化を通じ、お客さまの幅広いニーズに対応

住友生命グループの来店型保険ショップ

■いずみライフデザイナーズ【2009年10月設立】

- ✓ 来店型保険ショップ「ほけん百花」を運営
- ✓ 駅の近くやショッピングセンターなどの好立地への店舗展開



■保険デザイン【2017年7月子会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険デザイン」を運営
- ✓ 乗合代理店におけるアウトバウンドコール手法（電話による非対面営業）のノウハウ



■マイコミュニケーション【2018年1月関連会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険ほっとライン」を運営
- ✓ 独自の募集人教育ノウハウ
および顧客管理システム



■エーエージェント【2018年1月関連会社化】

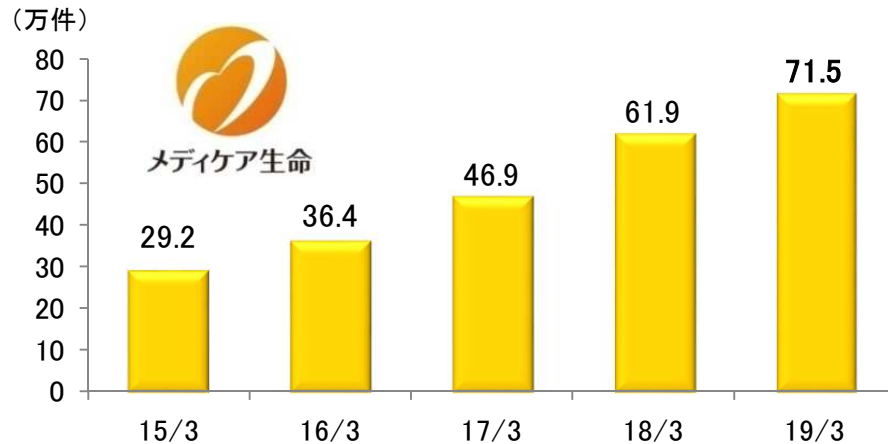
- ✓ 来店型保険ショップ「保険えらび」を運営
- ✓ 損保販売に係るノウハウ



メディケア生命

2019年2月、開業から8年10か月で保有契約件数70万件を突破
2019年5月、通院時代の「おくすり保険」を新発売、商品ラインアップを強化

保有契約件数



主要指標

EEV	1369億円
ソルベンシー・ マージン比率	2815.8%
格付	AA- (R&I)

日本初^(注1)！通院時代のおくすり保険「メディフィットEX」新発売

- ・従来の医療保険(入院・手術を保障)ではカバーしきれない、**通院による薬剤治療**を保障
- ・入院・通院・手術・在宅医療等の要件を問わず、**約1,400品目^(注2)**の薬剤に対応

日本初

主契約

メディケア生命所定の薬剤による公的医療保険制度対象となる薬剤治療^(注3)

抗がん剤治療給付金 **がん** (上皮内がん含む) ※支払回数無制限(同一月に1回)

特定薬剤治療給付金 ※通算120回限度(120回型の場合)(同一月に1回)

心疾患 脳血管疾患 動脈・静脈疾患 腎疾患 肝疾患 脾疾患 糖尿病 脂質異常症

生涯保障

メディケア生命 商品ラインアップ



(注1) 生命保険協会加盟の生命保険会社が取扱う商品のなかで「複数疾病に対する薬剤治療を主たる保障対象とする主契約」についてメディケア生命調べ(2019年3月現在)
(注2) 支払対象薬剤Ⅱ型(9疾病の薬剤治療を保障)の場合。「支払対象薬剤数」についてはメディケア生命調べ(2019年3月現在)
(注3) 発病した疾病の治療を直接の目的としない支払対象薬剤の投与を除く



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

③ 海外事業展開

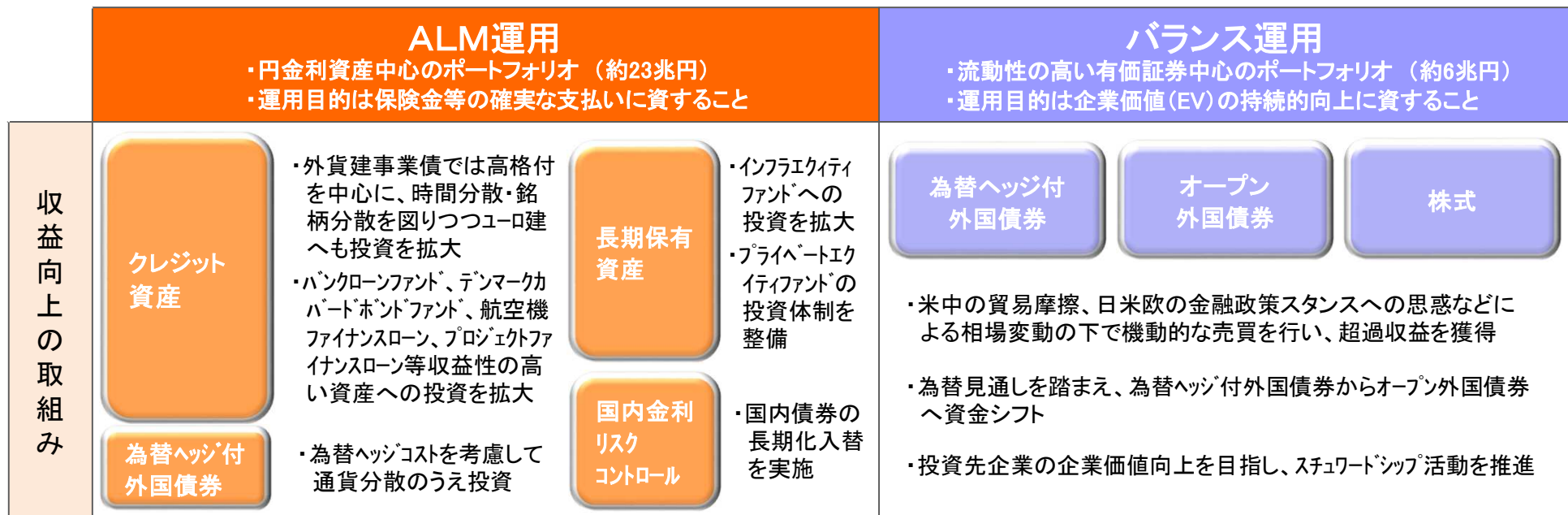
④ 事業基盤

資産運用①

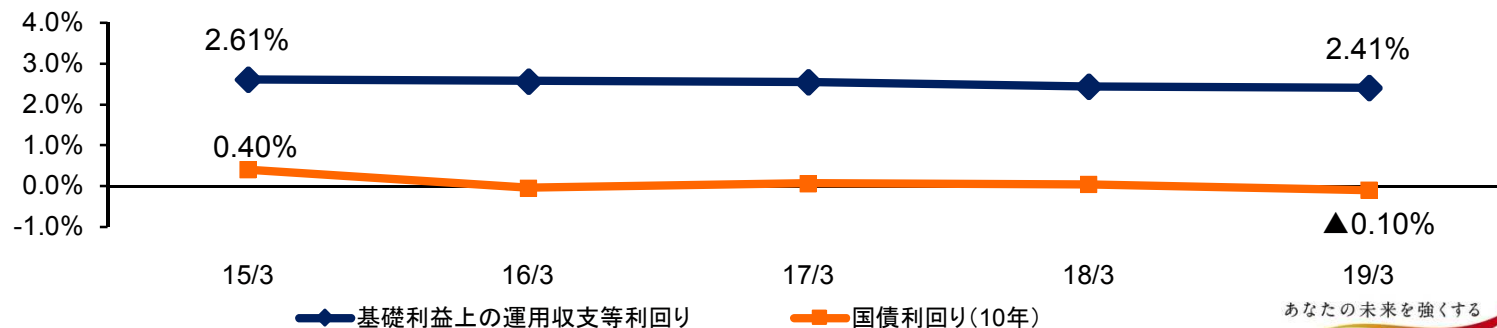
一般勘定はALM運用、バランス運用の2つのポートフォリオに区分して運営
運用目的に応じた収益向上を図るとともに、中長期的な資産運用収益力向上に資する体制を強化

2018年度の実績

<2つのポートフォリオ運営（一般勘定・単体）>



市中金利と当社運用利回り

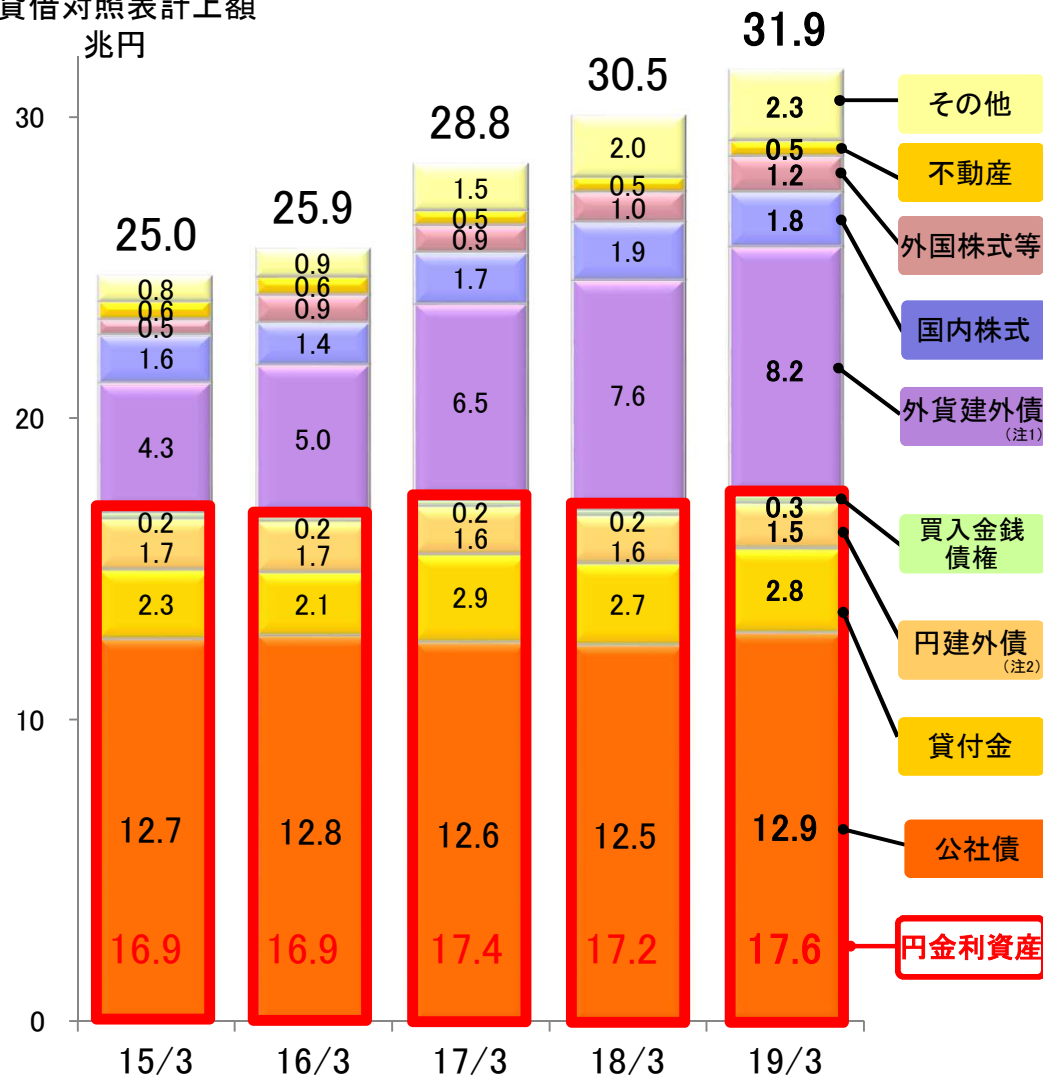


資産運用②

ALMに基づく円金利資産中心の安定的なポートフォリオ

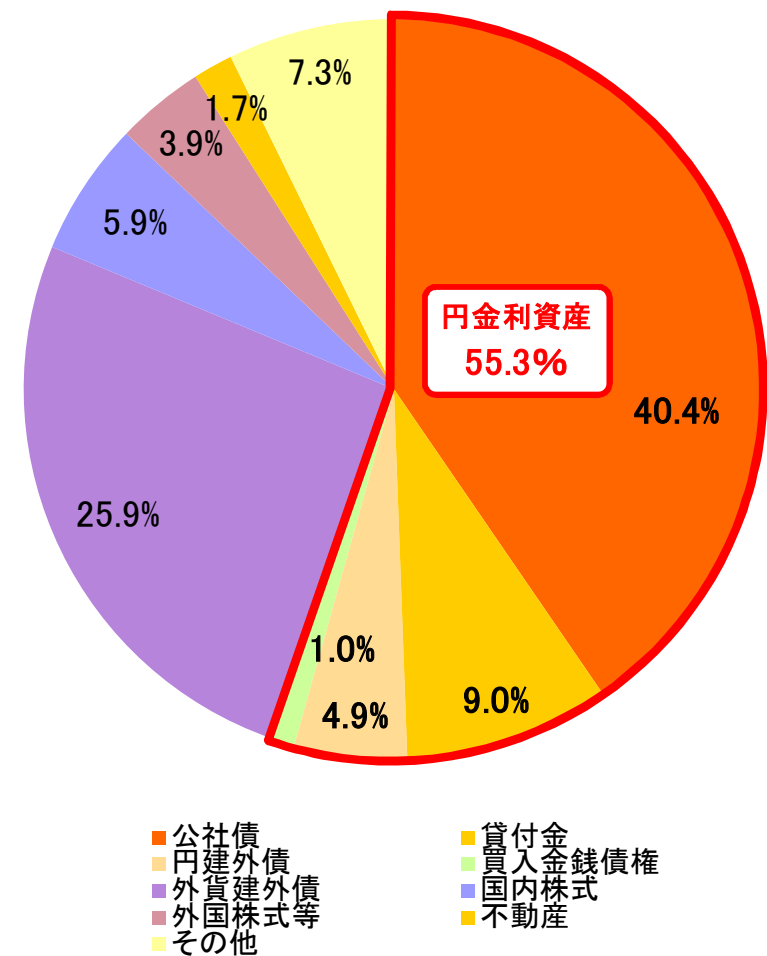
一般勘定資産の推移(単体)

貸借対照表計上額
兆円



一般勘定資産の構成比(単体)

<2019年3月末>



(注1) 外貨建外債(居住者発行の外貨建債を含む)には、為替ヘッジ付外債を含む
(注2) 円建外債には、円貨額の確定した外貨建外債を含む

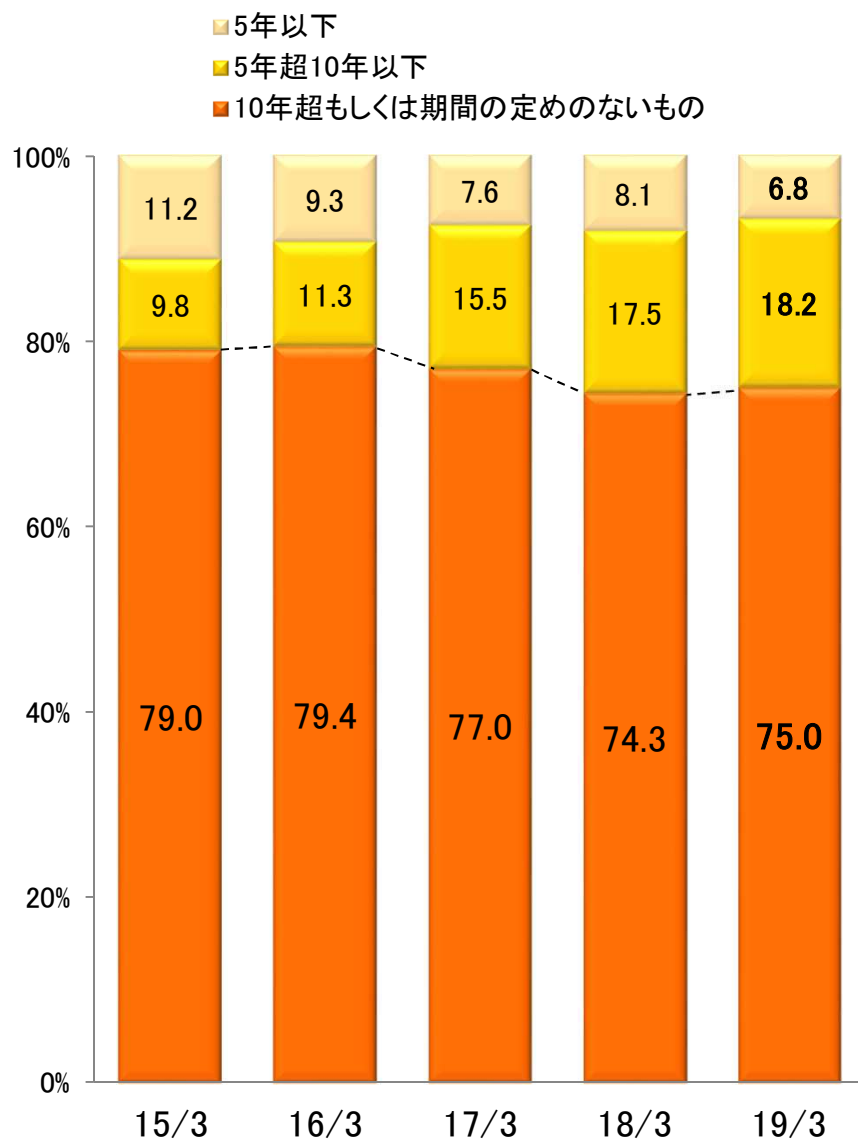
あなたの未来を強くする

住友生命

資産運用③

ALM管理のもと、金利リスクを適切にコントロール

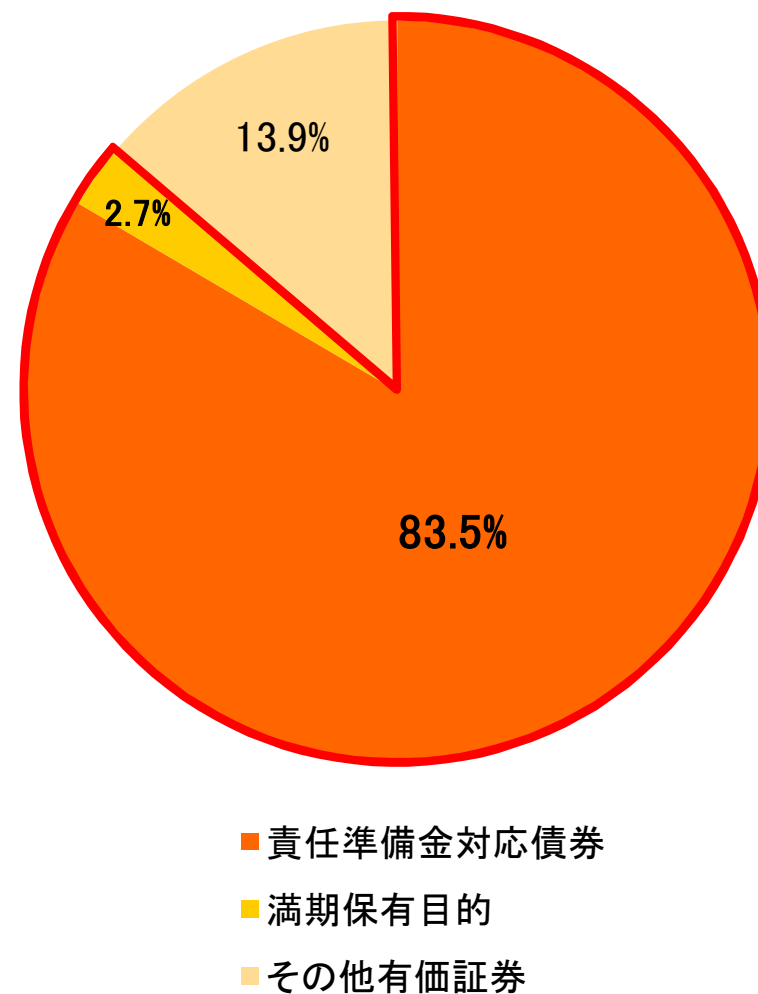
国内債券の残存期間別内訳(一般勘定・単体)



国内債券の保有目的別内訳(一般勘定・単体)

<2019年3月末>

国内債券残高計: 13兆3484億円



資産運用④

低金利環境が継続する見通しのもと、引き続き、2つのポートフォリオ運営を推進
資産運用態勢の一層の強化を図りつつ、適切なリスクテイクによる収益向上に取り組む

2019年度 運用方針

ALM運用

バランス運用

追加的な
リスクテイク
による
収益向上

- ・相対的に利回りの高い外貨建クレジット資産（為替ヘッジ付）の一段の投資拡大
- ・インフラエクイティファンドやプライベートエクイティファンドへの投資本格化

リスク
コントロール

- ・国内債券の長期化入替等による国内金利リスクコントロール
- ・外貨建クレジット資産の銘柄・業種分散推進、為替ヘッジ付外国債券の通貨分散推進
- ・シメトラを含む専門的知見の活用

ESG
投
融
資
の
推
進

資金配分・
保有銘柄の
入替え推進

- ・中長期的な収益力向上に向けた資金配分・保有銘柄の入替え推進

機動的な
売買

- ・オープン外債・株式の相場変動を捉えた機動的な売買

スチュワード
シップ活動

- ・企業価値向上に向けた対話を軸とするスチュワードシップ活動の取組み強化

資産運用収益力向上に資する体制強化

新たな資産クラスの
調査研究

資産運用人材の
育成

シメトラや外部運用
会社との関係強化

ITを活用した
業務効率化

ESG投融資

ESG投融資方針を策定し、国連責任投資原則(PRI)に署名
機関投資家として、ESG投融資の推進を図り、持続可能な社会の実現に貢献していく

ESG投融資方針(概要)

当社の 考え方

ESGの観点を組み込んだ投融資は、持続可能な社会の実現、および、中長期での投融資を行う
機関投資家にとって運用収益の向上に資するとの認識の下、ESG投融資を推進していく。

<主な取組内容>

ESG投融資手法	取組み内容
インテグレーション	・投資プロセスにESGの観点を組み込んでいく
エンゲージメント	・投資先企業のESG課題を踏まえた対話を行っていく
テーマ投資	・ESG課題の解決を目的とした投融資について、リスク・リターンを考慮のうえ、 検討・実施していく
ネガティブ・スクリーニング	・特定の業種や資金用途等を投資対象から除外する

これまでの主な取組み事例

これまでの主な取組み事例	関連するSDGs項目
グリーンボンドへの投資、マイクロファイナンス・ファンドへの投資、太陽 光プロジェクト・ファイナンスへの投融資、環境に配慮した不動産投資 等	     



① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

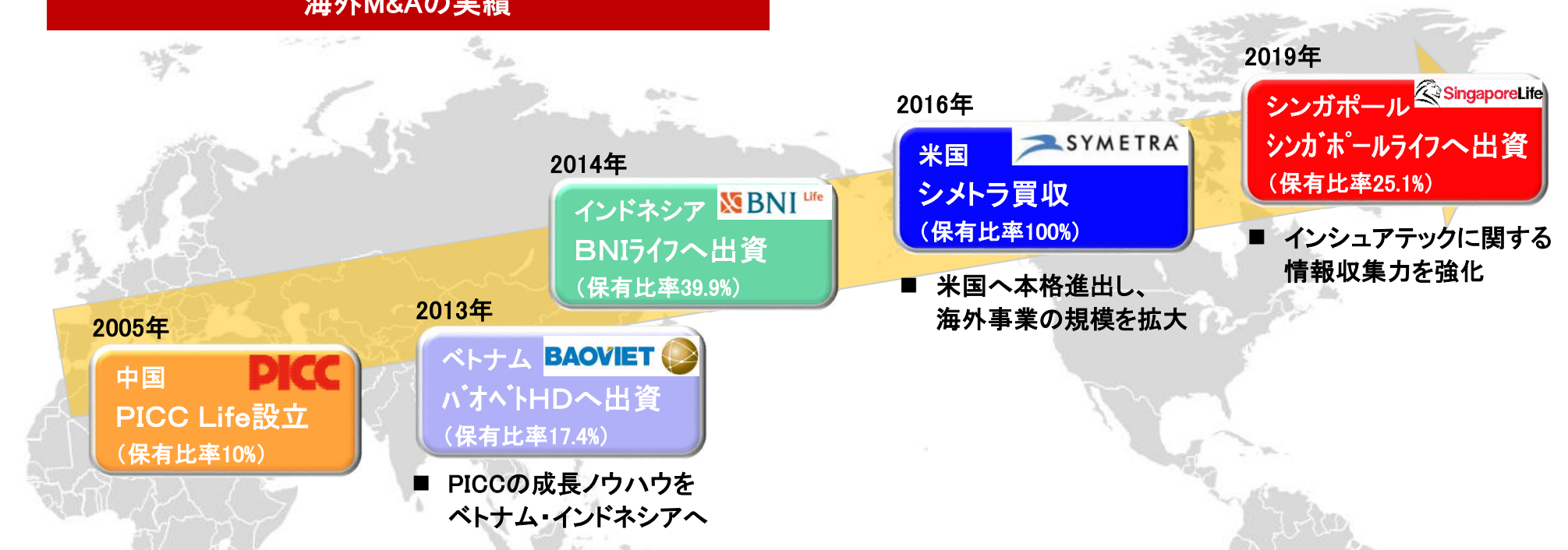
③ 海外事業展開

④ 事業基盤

海外事業展開

安定した収益基盤である日本、安定的な成長を遂げるアメリカ、成長著しいアジア
安定性と成長性を兼ね備えた事業ポートフォリオを構築

海外M&Aの実績



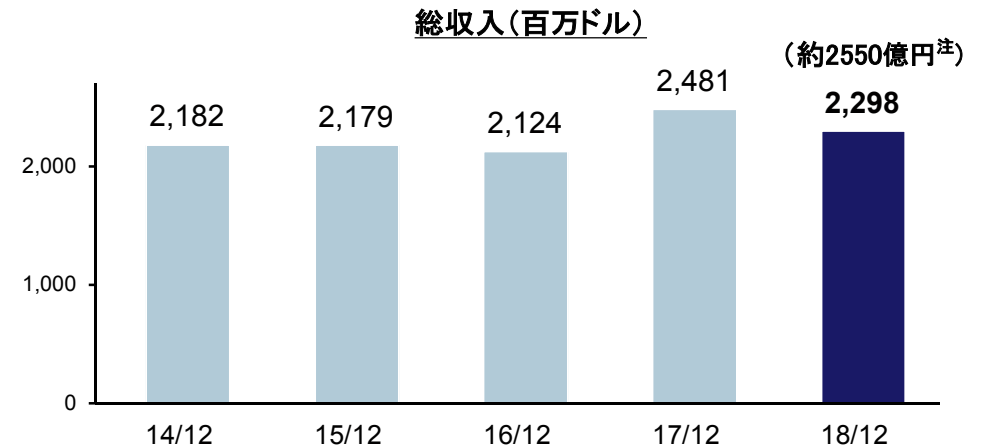
日本 ～安定した収益基盤～	アジア(中国・ベトナム・インドネシア・シンガポール) ～高成長マーケット～	米国 ～安定成長・世界最大マーケット～
■ 世界第3のマーケット ■ 人口減少トレンドの中、成長性は大きくないものの、死差益に起因する安定した保険引受利益の計上が可能 ■ 安定的な収益基盤を支えるホームマーケット	■ 世界最大の人口を誇り、保険市場が成長過程にある中国 ■ 今後の急速な成長が期待されるベトナム・インドネシア ■ インシュアテックの開発が盛んなシンガポール ■ チャネル展開、リスク管理、システム開発、資産運用などの技術援助を通じて、成長性を享受	■ 世界第1のマーケット ■ 100%子会社のシメトラを通じ、先進国市場の収益性(即収性)と安定成長を享受

米国市場での取組み①

米国全土に事業展開するシメトラ 安定的な収益の享受による収益基盤の強化およびリスク分散

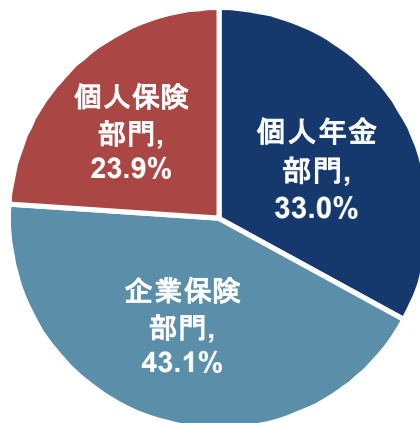
アメリカにおける事業展開：シメトラ（100%子会社）

- Symetra Financial Corporationの完全子会社化【2016年2月】
- 従業員数(連結)：約1,700名
- 総資産：49,263百万ドル(約5兆4682億円^注) (2018年12月末)
- RBC比率* (Risk Based Capital)：400% (2018年12月末)
* 分母となるリスク量を50%評価せずに算出
- 格付：A(S&P)、A1(Moody's)、A+(Fitch*)、A(AM Best)
* 非依頼格付



バランスの取れた事業ポートフォリオ

<2018年12月期経常収入の部門別内訳>

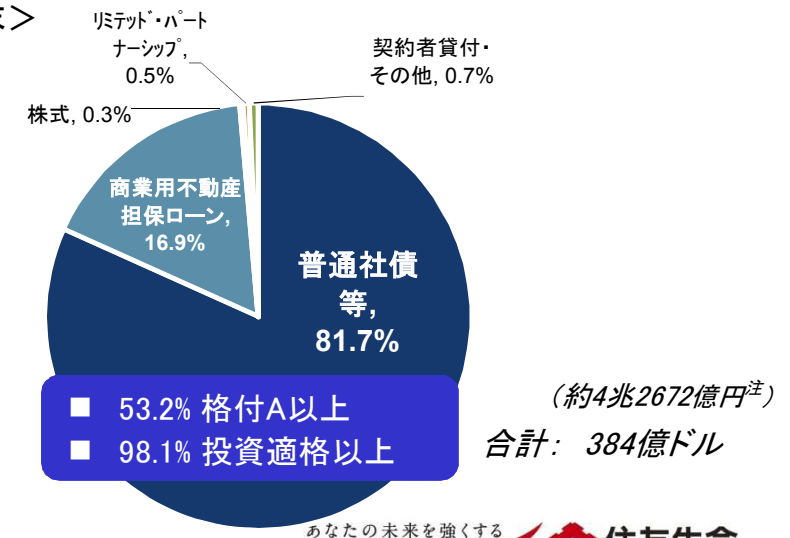


出所：会社開示資料

(注) 1USD=111.00円(2018年12月末時点)

保守的な投資方針 — 運用ポートフォリオの構成

<2018年12月末>



米国市場での取組み②

長期の金利リスクを内包する賠償年金を含む所得年金の出再により、
財務基盤強化およびリスク削減を実現

再保険取引の概要

- ・長期の金利リスクを内包する賠償年金を含む所得年金の既契約ブロックについて、再保険を用いてリスクを社外に移転
- ・2018年下期に市場金利が低下する前のタイミングで再保険契約を締結
- ・出再する既契約ブロックの責任準備金および対応する資産をシメトラに留保する再保険形式(修正共同保険式再保険<Modified Coinsurance>)
- ・既契約ブロックに対応する債券のSAPベースの売却損益、評価損益(売買目的債券)、含み損益(その他目的債券)等は再保険会社に帰属
- ・当該ブロックの債券の売買は再保険会社の指図により実施

＜米国10年債利回り推移＞



再保険取引による効果

経済価値	・EVの押上げ効果(44億円)
SAP損益	・契約締結時(2018/9月末)の金利環境を前提とした場合に見込まれていた追加責任準備金の積立リスクを遮断したことで将来のSAP損益の悪化を回避
健全性	・RBC比率の改善 ・所得年金の超長期負債に対応して保有していた株式を売却し、株式保有に伴うリスクを削減

米国市場での取組み③

再保険取引のGAAP会計に与える影響

【前提①】 GAAP会計ルールにより、既契約ブロックの債券含み益と同額が組込デリバティブの価値変動（再保険会社に引き渡すべき未払費用相当額）として、PLに損失計上される。

【影響①】 金利低下により、GAAP上の損益にマイナスの影響（金利上昇局面ではプラスの影響）が生じる

【前提②】 既契約ブロック内の損益は再保険会社に四半期毎にSAPベースで転嫁され、SAP収支には中立。一方で、住友生命による買収（PGAAP適用）時にシメトラの保有債券の簿価を洗い替えた影響により、GAAP上の簿価がSAP上の簿価より高い。

【影響②】 債券の売却や償還に伴い、GAAP上の損益にマイナスの影響が生じる

収支の状況

（百万米ドル）

項目	2018年 12月期	前年比 増減率	2019年 3月期	前年同期比 増減率
調整税前営業利益 ^注	148.9	46.6%	26.0	(41.0%)
企業保険部門	54.7	38.4%	(1.5)	-
個人年金部門	113.9	5.2%	34.8	22.5%
個人保険部門	16.0	(19.5%)	3.8	(22.4%)
その他	(35.7)	-	(11.1)	-
営業外利益	(292.2)	-	(183.3)	-
有価証券に係る実現損益	(75.2)	-	(17.0)	-
無形固定資産の償却	(85.2)	-	(21.7)	-
再保険取引による影響	(131.8)	-	(144.6)	-
経常損失	(143.3)	-	(157.3)	-
法人税	81.5	-	42.0	-
当期純損失	(61.8)	-	(115.3)	-

再保険取引による影響

- ・2018/12期は、再保険会社の指図に基づき債券の銘柄入替を実施した結果、GAAPとSAPの債券の簿価の差が損失として計上された（【影響②】）
- ・2019/3期は、金利低下により、GAAP上の損益にマイナスの影響が発生（【影響①】）

今後の見通し

- 今後、債券の売却や償還が進んだ場合、
- 【影響①】新規購入債券の保有目的区分は売買目的となる
 - 【影響②】PGAAPにより簿価が上昇した債券が減少する

→GAAP損益への影響は徐々に逓減することが見込まれる

米国市場での取組み④

商品開発・資産運用・IT分野において、
収益向上・サービス強化に向けた取組みをシメトラと住友生命共同で推進

シナジー効果

商品開発

- ・シメトラの知見を活用し、同社の主力商品のひとつであるインデックス年金を日本において発売
- ・今後も商品開発に関するノウハウ共有やアイデア交換等を通じ、新たな商品開発を検討



資産運用

- ・当社の米国社債運用強化のため、マーケット情報や個別銘柄に関する情報共有を実施
- ・シメトラを通じて米国社債を発注
- ・今後もグループベースでの効率的な運用態勢の構築やノウハウの共有を通じた資産運用収益力向上の取組みを継続

IT

- ・FinTechに関する取組みの推進に向けて、シリコンバレーに拠点を設置し、両社から人材を派遣して情報を収集、相互の実証実験結果を共有
- ・今後も最新テクノロジーの収集力向上と迅速な実証実験を通じて、イノベーティブなビジネス・サービスの創造を検討

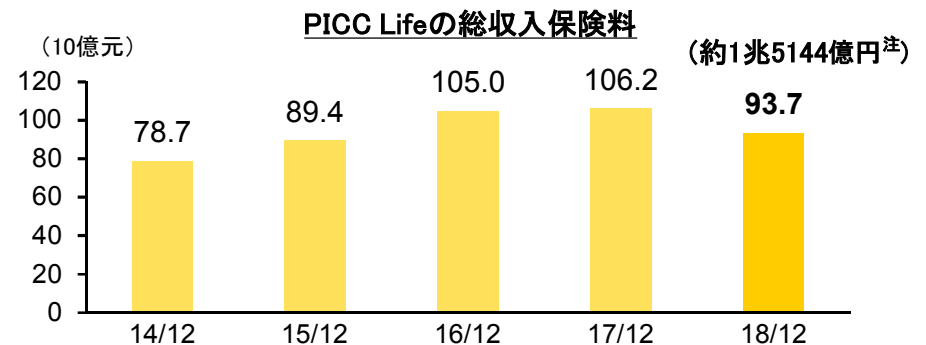
アジア市場での取組み①

全てのアジア出資先生保より配当を受領

中国

- 中国人民人壽保險股份有限公司 (PICC Life Insurance Company) の設立【2005年11月】

✓ 総収入保険料 国内生保シェア: 第8位

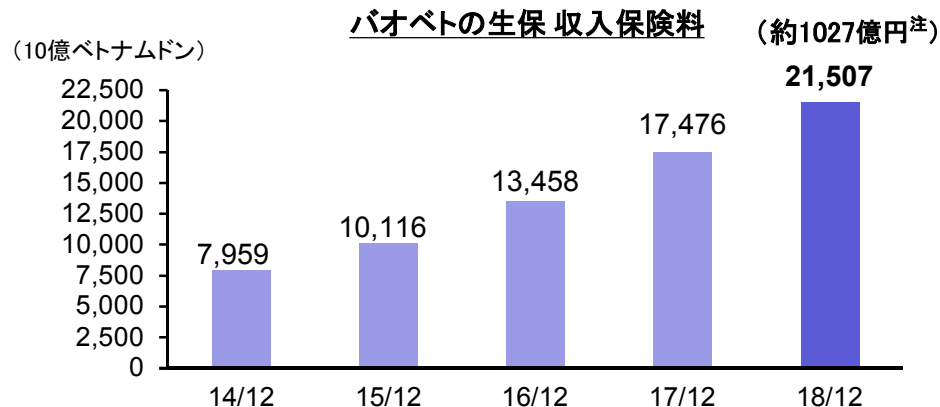


PICC Lifeでの成長ノウハウをベトナム・インドネシアでの成長へ

ベトナム

- バオベト ホールディングス (Bao Viet Holdings) への出資【2013年3月】

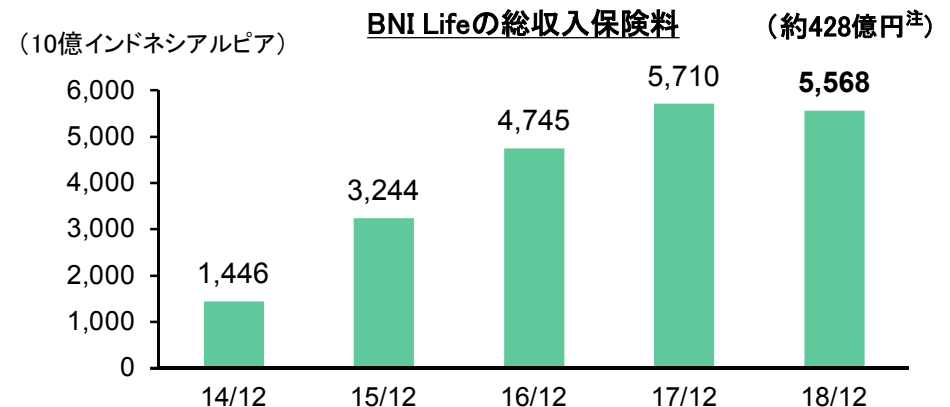
✓ 収入保険料 国内生保シェア: 第1位



インドネシア

- Bank Negara Indonesia (BNI) の子会社 BNI Life への出資【2014年5月】

✓ 総収入保険料 国内生保シェア: 第10位



出所: 会社開示資料、ベトナム保険協会、インドネシア生命保険協会

(注) 1元=16.16円、1ベトナムドン=0.004778円、1インドネシアルピア=0.0077円 (2018年12月末時点)

あなたの未来を強くする

住友生命

アジア市場での取組み②

2019年6月、シンガポールの新興生保「シンガポールライフ」に対して約100億円出資、関連法人化
出資時点の当社の出資比率は25.1%、本件出資にあたり取締役を1名派遣

シンガポールライフへの出資の目的

■ 高い成長性の取込み

シンガポール国内や今後の東南アジア市場への展開による
高い成長性を住友生命の収益に取り込む

■ 情報収集力の強化

インシュアテックの開発が盛んなシンガポールの最新動向や、
実際のビジネスへの活用状況等の情報収集を強化する

■ 国内事業への活用

収集した情報を、住友生命グループのお客さま利便性向上、
経営効率化に繋げる

同社の特徴

■ デジタルテクノロジーを徹底活用する新興生命保険会社

ローコストオペレーションと顧客サービス向上の観点から、
デジタルテクノロジーの徹底活用を戦略とする会社

■ 顧客セグメントに応じた販売チャネル・商品を保有

ダイレクト、富裕層向けブローカー、独立フィナンシャルアドバイ
ザーの各チャネルを通じて、定期、ユニバーサル、養老保険等を
競争力のある価格で提供

■ フィンテック企業100社に選定

KPMGより、世界で最も成功しているフィンテック企業100に選定
されている(KPMG「フィンテック100」2018年版)

会社概要

■ シンガポールライフ(Singapore Life)への出資【2019年6月】(出資比率25.1%)



設立	2014年準備会社設立、2017年10月営業開始
主要株主	IPGL Limited、住友生命、Aflac Inc.、Aberdeen Standard Investments
代表者	ウォルター・ドゥーデ (Walter de Oude)
本社所在地	シンガポール ノース・ブオナ・ビスタ・ドライブ
従業員数	約60名
総資産	247百万米ドル (約274億円)
保険料等収入	98百万米ドル (約108億円)
当期純利益	5百万米ドル (約 5億円)

(注) 2018年末時点(保険料等収入・当期純利益は2018.1.1~2018.12.31)、1USD=111.00円で換算(2018年12月末時点)。

あなたの未来を強くする





① マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

② 資産運用

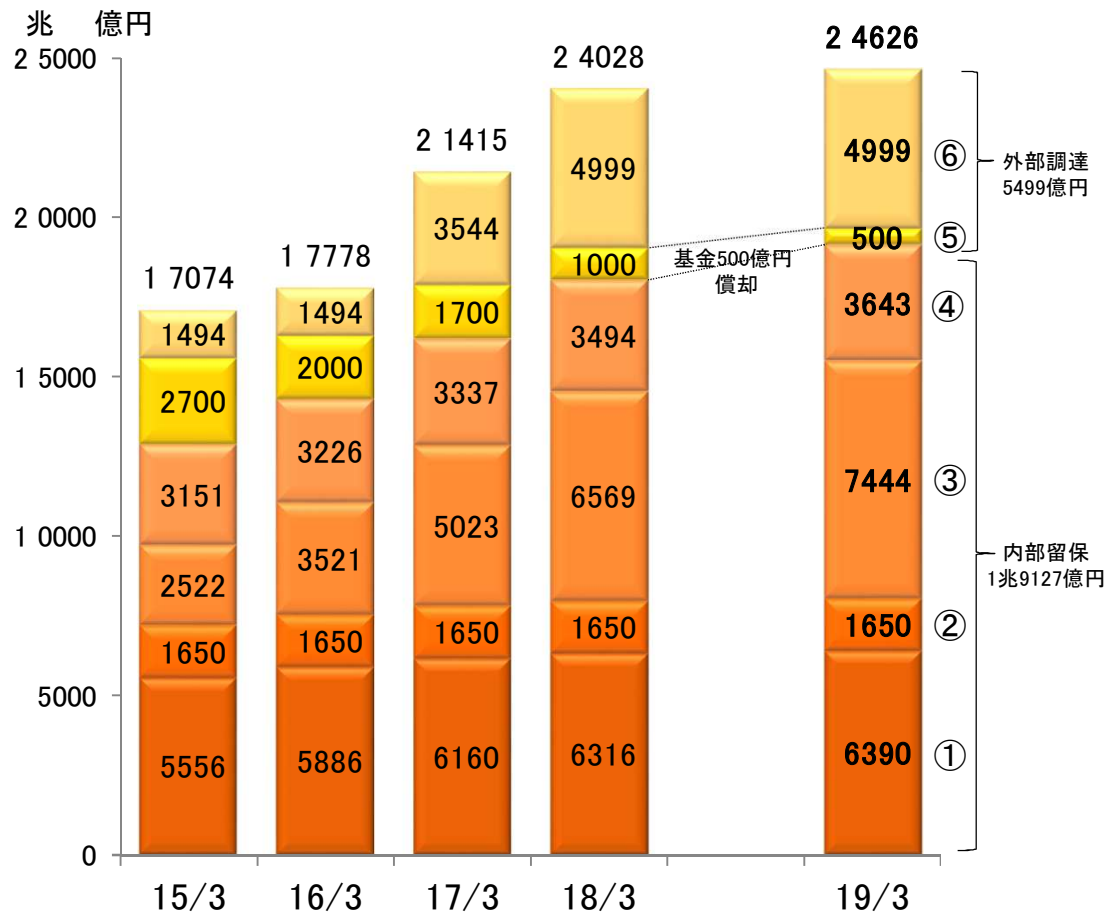
③ 海外事業展開

④ 事業基盤

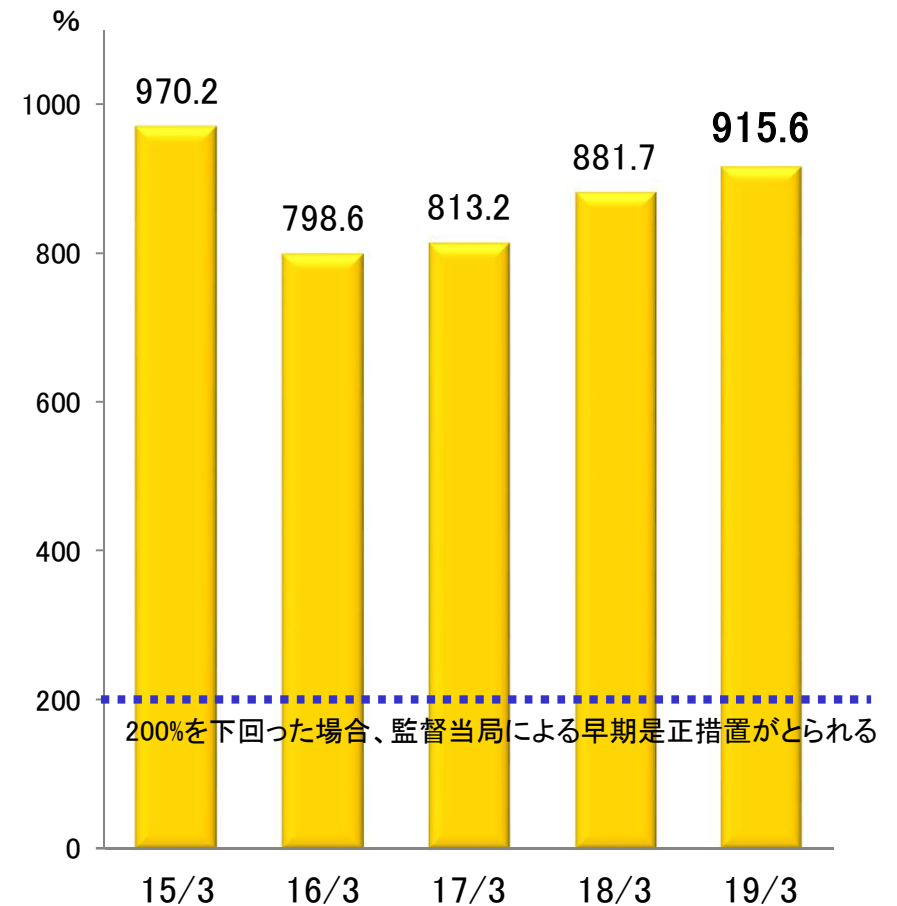
財務基盤

内部留保の積上げにより、着実に財務基盤を強化
ソルベンシー・マージン比率も十分な水準を維持

資本の推移 (単体)



連結ソルベンシー・マージン比率の推移



- ①基金償却準備金+基金償却積立金(注) ②価格変動積立金 ③価格変動準備金
④危険準備金 ⑤基金 ⑥劣後ローン・劣後債

(注) 剰余金処分後の数値を使用

格付の状況

格付会社5社からA格以上の評価を取得
2018年度にS&P、R&I、JCR、Fitchの4社の格付が、それぞれ1ノッチ引き上げ

格付の状況^(注1)



内部留保の蓄積等による
強固な自己資本基盤

第三分野商品等に支えられた
比較的高い収益力

国内生命保険市場での
高いシェア

マルチチャネル・マルチプロダクト
戦略による機動的な事業展開

比較的低い
株式保有リスク

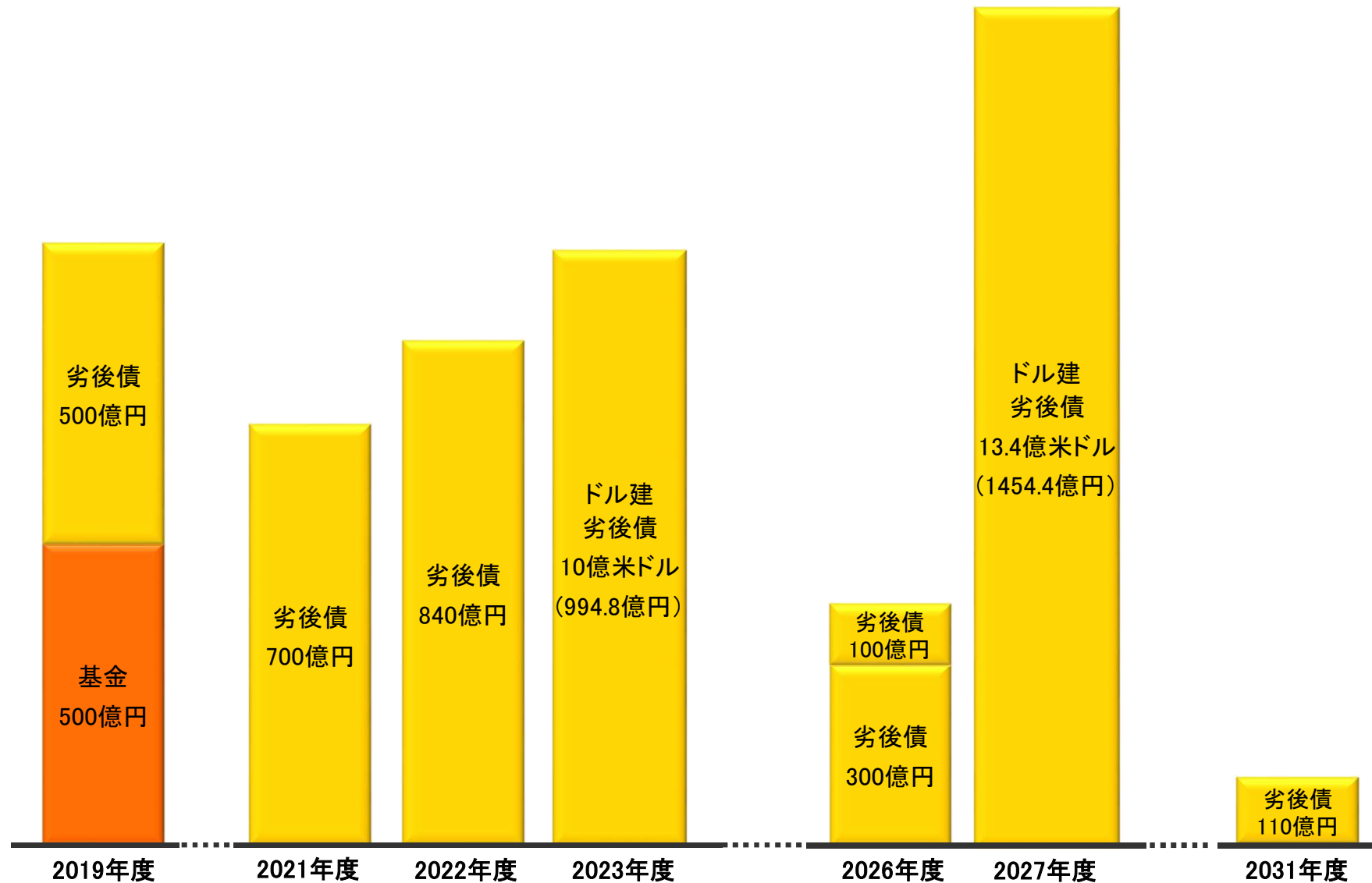
(注1) 2019年3月末時点 (注2) 非依頼格付

あなたの未来を強くする

住友生命

外部資本の状況

外部資本の償還スケジュール



(注) 劣後債については、初回コール期日到来年度を掲載。

あなたの未来を強くする

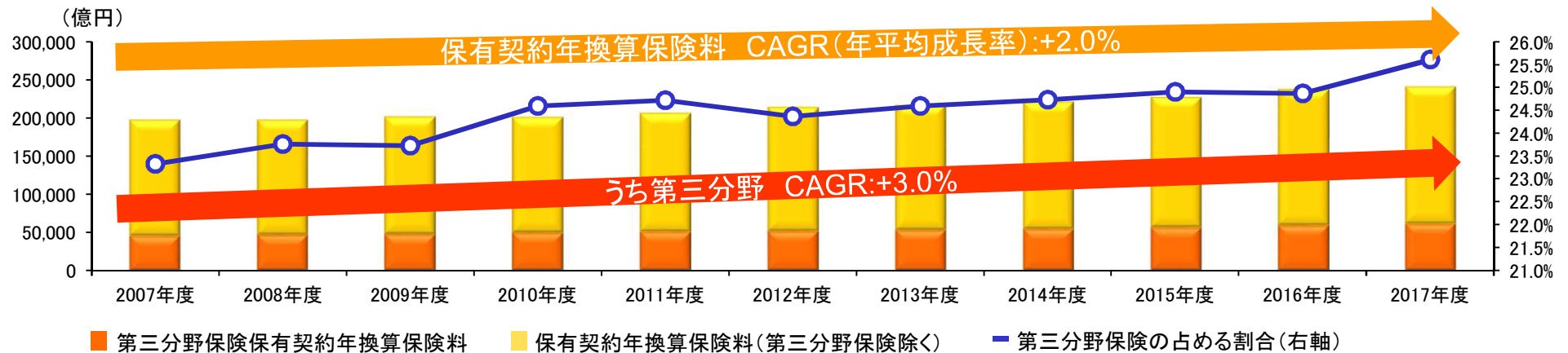
住友生命

Ⅲ. 付属資料

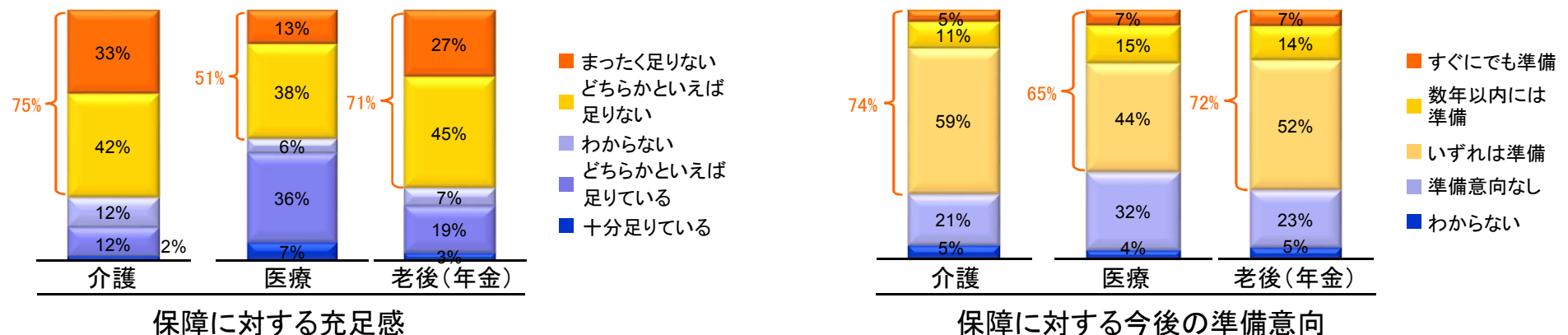
国内生命保険市場について

国内生命保険市場は第三分野の牽引で過去10年間年率2.0%成長

保有契約年換算保険料^(注)の推移



生活保障に関する調査結果(2016年度)



出所: 生命保険協会、公益財団法人 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」

(注)かんぽ生命を除く

あなたの未来を強くする

住友生命

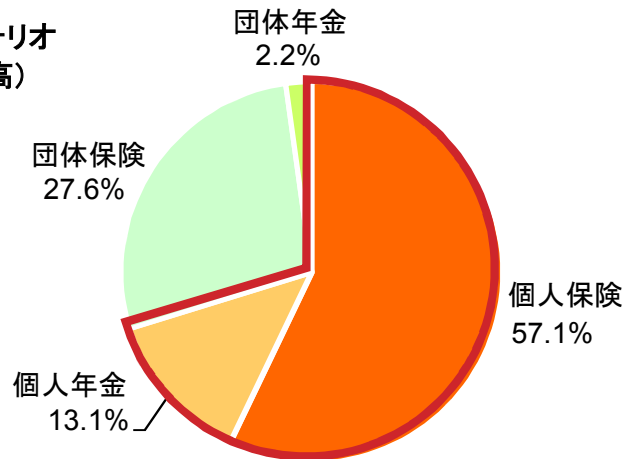
魅力的なビジネスモデル

収益性の高い個人保険分野の保障性商品を中心に幅広い保険商品を提供
低金利下においても、安定的な保険引受利益を中心とした質の高い収益を実現

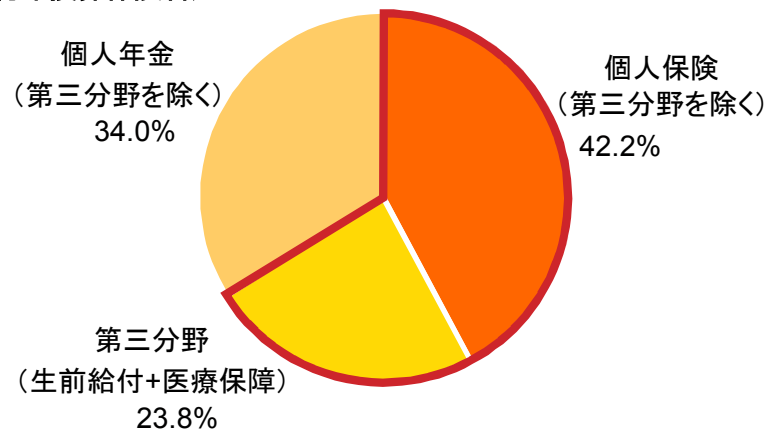
事業構成(単体)

<2019年3月末>

事業ポートフォリオ
(保有契約高)



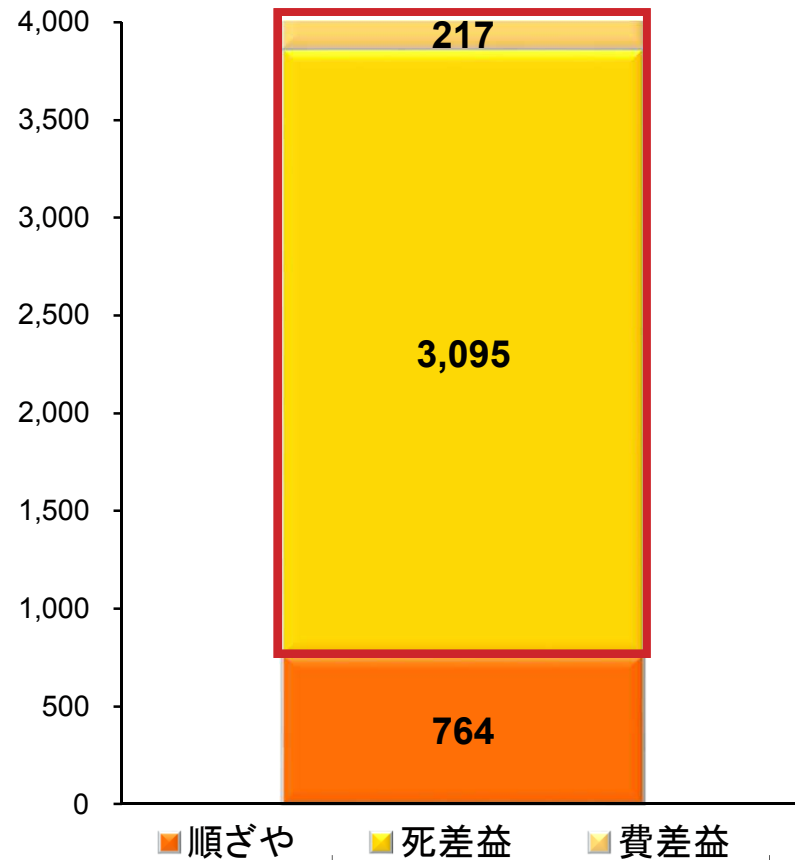
個人保険・個人年金の商品ポートフォリオ
(保有契約年換算保険料)



三利源(単体)

<2019年3月末>

(億円)

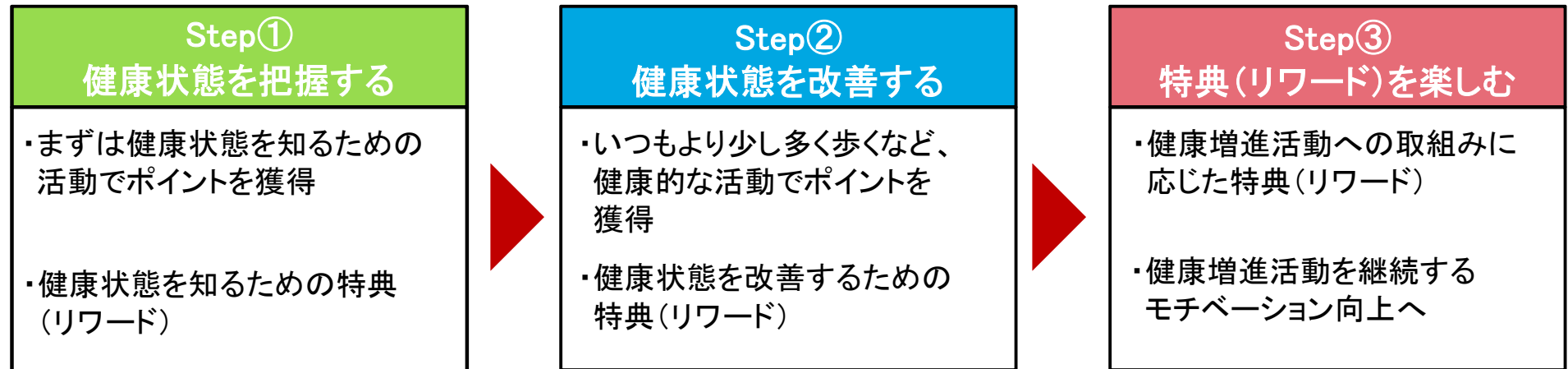


保険引受利益

「Vitality健康プログラム」の仕組み

Discoveryが提供するVitalityを、日本人の生活習慣等に適したプログラムになるよう開発
健康増進への取組みを3つのステップを通じて応援し、楽しみながら健康になるサポートを実施

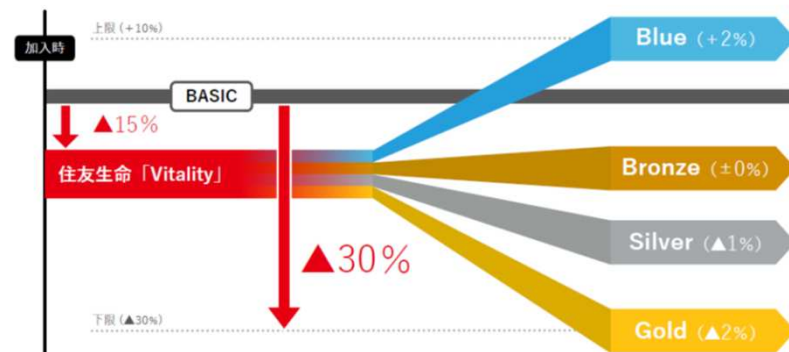
Vitality健康プログラムの仕組み



ステータス判定



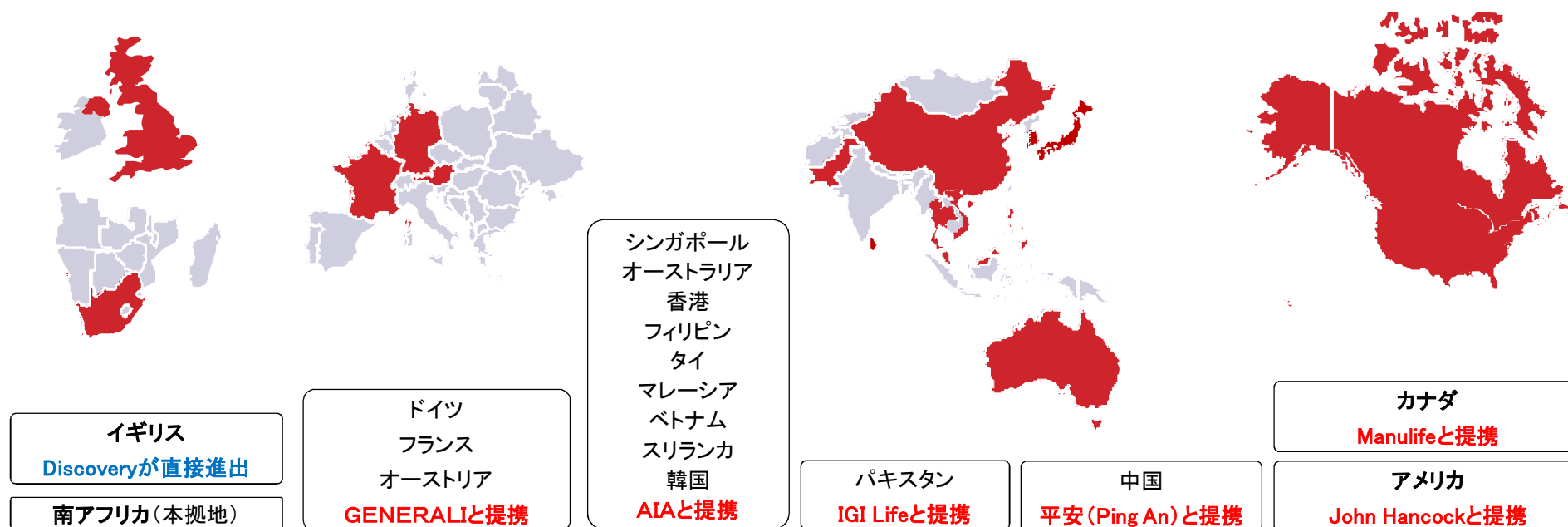
保険料変動イメージ



Vitalityのグローバル展開

DiscoveryはVitalityプログラムを世界19の国と地域で約1010万人に提供(2019年2月末時点)
住友生命はDiscoveryと日本における独占契約を締結

「Vitality」のグローバル展開



※「ポイント付与基準」や「ステイタス判定」等は地域により異なる

<Discovery 会社概要>

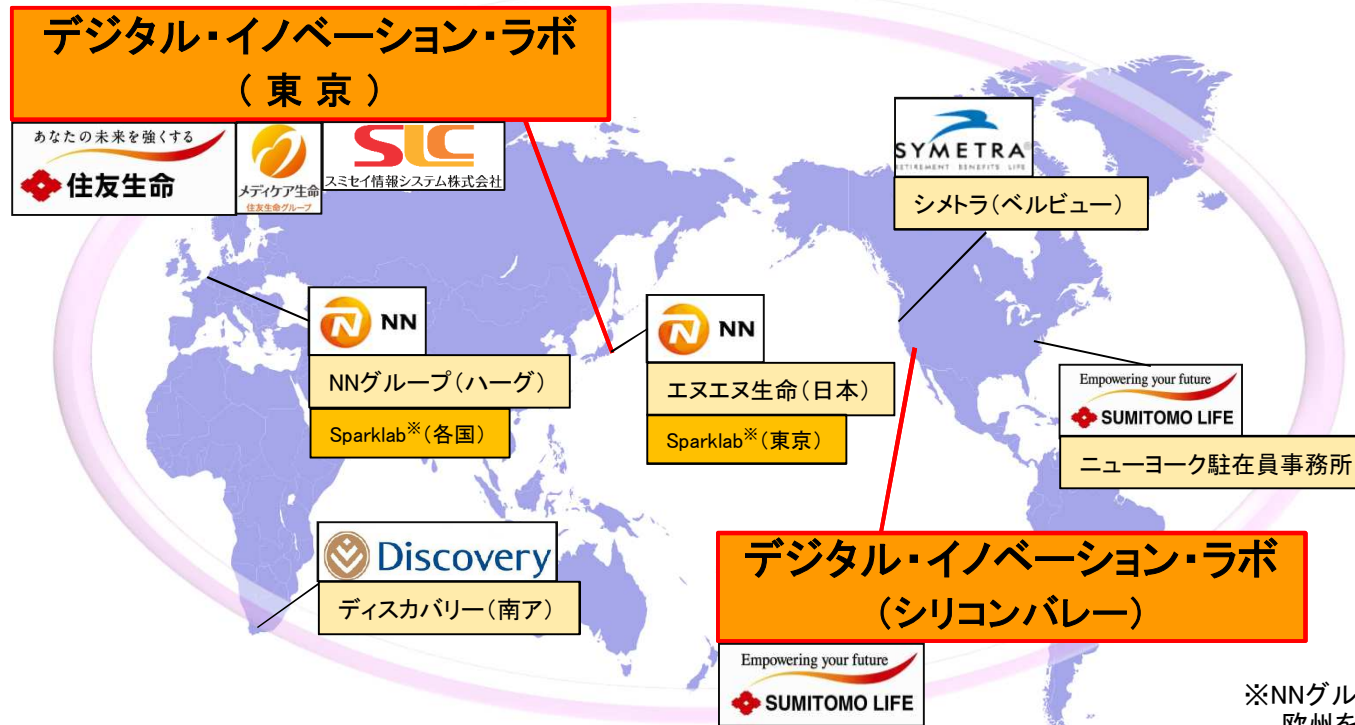
設立	1992年
代表者	Group Chief Executive エイドリアン ゴア (Adrian Gore)
本社所在地	南アフリカ共和国 ハウテン州 ヨハネスブルグ区 サントン
上場	ヨハネスブルグ証券取引所上場
総資産 ^注 (2018年6月末時点)	157,982百万南アフリカランド(1兆2,006億円)

(注) 1南アフリカランド=7.60円(2019年3月31日時点)。決算日は6月30日。

デジタルイノベーションに対する取り組み

外部の知見も活用しながら、新たな価値やサービスの提供について検討を実施

デジタルイノベーション推進体制



・2018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・ラボを開設

・NNグループやディスカバリーとも協力してグローバルな体制でイノベーションを推進

・シリコンバレーではシメトラと協業して現地でのネットワークを構築

※NNグループのイノベーション推進拠点の名称。欧州を中心に日本を含め世界7か国で展開。

主な取り組み

- ◆ より機動的な商品提供や顧客利便性の向上を可能にするインフラ構築、お客さまサービス向上を視野に入れた各種実証実験を実施
- ◆ オープン・イノベーション・ファンドへの戦略的出資を実施

住友生命単体の有価証券含み損益(一般勘定)

一般勘定全体の含み損益は3兆7783億円

一般勘定有価証券の含み損益(単体)

(単位: 億円)

	2018年 3月末 含み損益	2019年3月末			
		簿価	時価	含み損益	
					前年度末 対比増減
有価証券※	3 3418	24 4195	28 1979	3 7783	+ 4365
満期保有目的の債券	3140	1 7996	2 1321	3325	+ 184
責任準備金対応債券	1 9498	11 6743	13 8135	2 1392	+ 1893
その他有価証券	1 0571	10 9124	12 1966	1 2842	+ 2270
公社債	652	1 7465	1 8496	1030	+ 378
株式	9740	8395	1 7479	9083	▲657
外国証券	▲30	7 6632	7 9130	2497	+ 2528
その他の証券	137	1098	1250	151	+ 13

※売買目的有価証券以外の有価証券のうち時価のあるもの

<マーケットの状況>

	18年3月末	19年3月末	年度変化
TOPIX(終値)	1716.30	1591.64	-124.66
(月中平均)	1716.27	1602.83	-113.44
新発国債利回り10年	0.040%	-0.095%	-0.135%
20年	0.525%	0.330%	-0.195%
ドル・円	106.24	110.99	4.75
ユーロ・円	130.52	124.56	-5.96

①

②

②-①

<資産の含み損益がゼロとなる水準(単体)>

	19年3月末時点
国内株式(日経平均)	10,200円台
国内株式(TOPIX)	760ポイント台
国内債券(10年金利)	1.1%
外国証券(為替・ドル円換算)	107円台

あなたの未来を強くする

ソルベンシー・マージン比率(連結ベース)

ソルベンシー・マージン比率(連結ベース)

(単位: 億円)

項 目	2018年3月末	2019年3月末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	3 9625	4 1602
基金等	5912	5618
価格変動準備金	6570	7445
危険準備金	3511	3662
一般貸倒引当金	8	7
(その他有価証券評価差額金・繰延ヘッジ 損益(税効果控除前)) × 90% (マイナスの場合100%)	1 0377	1 1282
土地の含み損益 × 85% (マイナスの場合100%)	488	773
未認識数理計算上の差異及び未認識過去勤務費用の合計額(税効果控除前)	547	288
全期チルメル式責任準備金相当額超過額	7221	7376
負債性資本調達手段等	4999	4999
控除項目	△ 703	△ 548
その他	693	696
リスクの合計額 $\sqrt{(\sqrt{R_1^2 + R_5^2} + R_8 + R_9)^2 + (R_2 + R_3 + R_7)^2} + R_4 + R_6$ (B)	8987	9086
保険リスク相当額 R_1	968	919
第三分野保険の保険リスク相当額 R_8	722	762
予定利率リスク相当額 R_2	2004	1969
最低保証リスク相当額 R_7	49	50
資産運用リスク相当額 R_3	6562	6698
経営管理リスク相当額 R_4	206	207
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	881.7%	915.6%

(注) 一般保険リスク相当額(R_5)、巨大災害リスク相当額(R_6)、少額短期保険業者の保険リスク相当額(R_9)は無いため記載しておりません。あなたの未来を強くする

住友生命の調達一覧

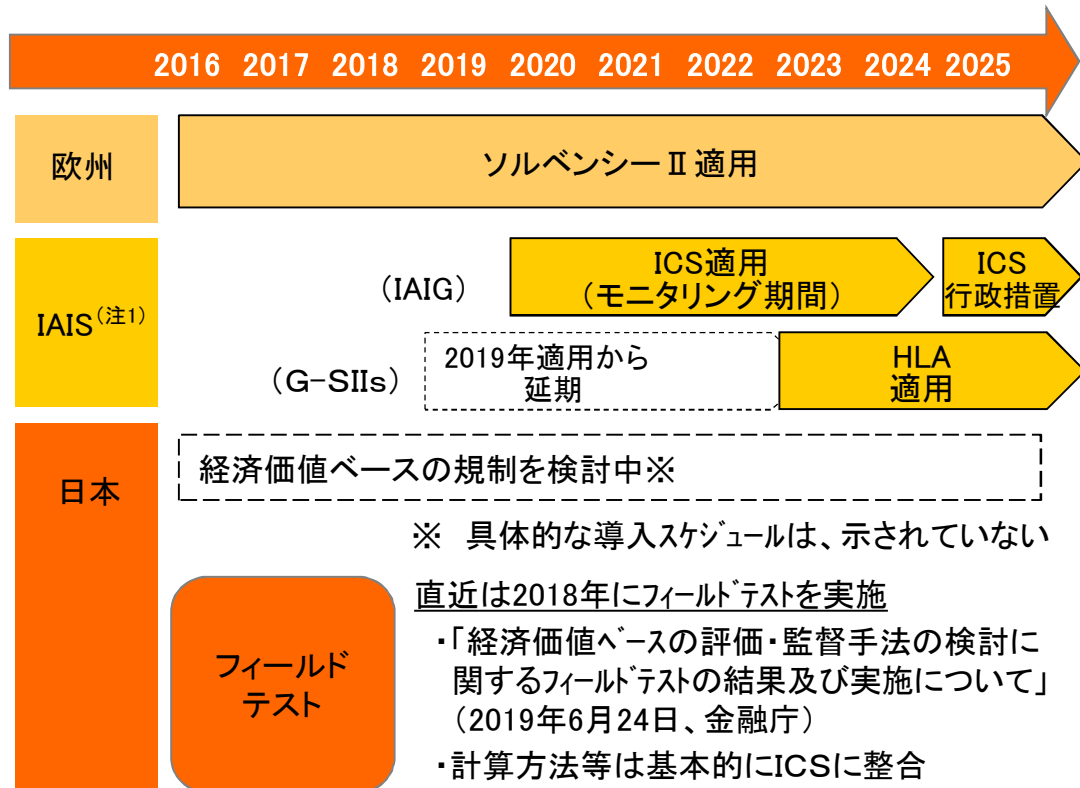
調達一覧

発行日	市場	年限	満期日	発行額	初回コール	利率	証券格付
基金							
2012年8月10日	相対借入	7年	2019年8月9日	500億円	なし	-----	-----
劣後債							
2013年9月20日	144A/RegS	60年	2073年9月20日	10億米ドル	2023年9月20日	2023年9月まで6.50%、その後 3mUSDLIBOR+444bp (含むステップアップ100bp)	Moody's: A3 S&P: A-
2014年11月20日	国内私募	60年	2074年11月20日	500億円	2019年11月20日	2019年11月まで2.06%、その後 2024年11月まで6mJPYLIBOR+170bp 2024年11月以降6mJPYLIBOR+270bp	R&I: A
2016年6月29日	国内私募	60年	2076年6月29日	700億円	2021年6月29日	2021年6月まで0.84%、その後 2026年6月まで6m¥LIBOR+90bps 2026年6月以降6m¥LIBOR+190bps	R&I: A
2016年6月29日	国内私募	60年	2076年6月29日	300億円	2026年6月29日	2026年6月まで1.04%、その後 2026年6月以降6m¥LIBOR+195bps	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	840億円	2022年12月21日	2022年12月まで1.13%、その後 2026年12月まで6m¥LIBOR+95bps 2026年12月以降6m¥LIBOR+195bps	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	100億円	2026年12月21日	2026年12月まで1.30%、その後 2026年12月以降6m¥LIBOR+199bps	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	110億円	2031年12月21日	2031年12月まで1.55%、その後 2031年12月以降6m¥LIBOR+200bps	R&I: A
2017年9月14日	144A/RegS	60年	2077年9月14日	13.4億米ドル	2027年9月14日	2027年9月まで 4.00%、その後 3mUSDLIBOR+299.3bbp (含むステップアップ100bp)	Moody's: A3 Fitch: A-

(注)償還済のものを除く

将来的な経済価値ベースの資本規制の導入

経済価値ベースのソルベンシー規制の導入



IAIG向け規制: コムフレーム、ICS(保険資本基準)規制

➤ IAIG(国際的に活動する保険グループ)は、以下の基準をもとに監督当局が選定

- ①活動地域3ヶ国以上 かつ 保険料収入の海外比率が10%以上
- ②総資産500億米ドル以上 または 保険料収入が100億米ドル以上

G-SIIs (注2) 向け規制: HLA(資本上乘せ)規制

➤ 2017/11月時点で米欧中9社が対象(日本は該当無し)

➤ 2018/11月、FSB(金融安定理事会)からのプレスリリースにより、以下が示されている

- ・「2018年はG-SIIsの新たな指定は行わないこと」
- ・「2019年11月にG-SIIsの指定を当面停止すべきかどうかを判断すること」等

新規制に対する当社の対応

収益基盤の強化	■ 保障性商品の拡販 ■ 固定費削減
リスク削減	■ 株式、不動産等のリスクをコントロール ■ ALM運用を推進
資本政策	■ 資本の安定的な積み増し ■ 資本の更なる「質」向上を推進 ■ 外部調達資本を機動的に活用

《参考》日本のソルベンシー・マージン比率の短期的見直し

リスク係数やマージン項目等の見直しを実施。

⇒短期的見直しでは、原案パブコメ後、4年を要した。

パブコメ公表 2008/2 → 内閣府令等の公布 2010/4 → 本適用開始 2012/3

主要な業績の状況

主要な業績の状況(住友生命グループ)

(単位:億円)

	グループ	前年度末比 増減率	住友生命	前年度末比 増減率	メディケア	前年度末比 増減率	シメトラ	前年度末比 増減率
	2019年3月末		2019年3月末		2019年3月末		2018年12月末	
保有契約年換算保険料	2 7824	▲0.0%	2 3248	▲0.2%	381	13.8%	4194	▲0.1%

	グループ	前年比 増減率	住友生命	前年比 増減率	メディケア	前年比 増減率	シメトラ	前年比 増減率
	2019年3月期		2019年3月期		2019年3月期		2018年12月期	
新契約年換算保険料	2099	▲2.4%	1265	▲3.7%	63	▲18.4%	770	1.4%

	グループ (連結)	前年度末比 増減	住友生命	前年度末比 増減	メディケア	前年度末比 増減	シメトラ	前年度末比 増減
	2019年3月末		2019年3月末		2019年3月末		2018年12月末	
ソルベンシー・マージン比率	915.6%	33.9pt	930.1%	56.5pt	2815.8%	▲375.3pt	—	—

EEV	3 6990	▲798	3 8820	▲860	1369	▲5	2264	▲7
-----	--------	------	--------	------	------	----	------	----

	グループ	前年比 増減	住友生命	前年比 増減	メディケア	前年比 増減	シメトラ	前年比 増減
	2019年3月期		2019年3月期		2019年3月期		2018年12月期	
新契約価値	1677	143	1657	103	73	▲22	▲53	62

(注) グループ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。
シメトラの決算日は、12月31日(為替レートについて、2018年12月末は1ドル=111.00円にて換算)。

財務諸表(主要項目)

財務諸表(住友生命グループ)

○連結損益計算書

	2019年3月期						2018年12月期	
	連結 (億円)	前年比 増減率	住友生命 (億円)	前年比 増減率	メディケア (億円)	前年比 増減率	シメトラ (百万米ドル)	前年比 増減率
経常収益	3 6394	▲2.9%	3 2850	▲3.4%	376	20.2%	2 298	▲7.4%
経常費用	3 4886	▲1.2%	3 0844	▲2.7%	493	14.5%	2 441	2.4%
経常利益	1508	▲30.8%	2005	▲12.8%	▲117	—	▲143	—
当期純剰余	482	▲30.9%	606	▲7.4%	▲89	—	▲61	—

○連結貸借対照表

	2019年3月末						2018年12月末	
	連結 (億円)	前年度末比 増減率	住友生命 (億円)	前年度末比 増減率	メディケア (億円)	前年度末比 増減率	シメトラ (百万米ドル)	前年度末比 増減率
資産の部合計	37 8114	4.9%	32 7304	3.8%	2118	6.0%	49 263	14.9%
負債の部合計	36 1657	5.2%	30 9483	3.6%	1807	12.7%	45 940	18.9%
純資産の部合計	1 6457	▲0.7%	1 7821	7.1%	310	▲21.2%	3 322	▲21.2%

(注1) シメトラについては、米国会計基準で作成した財務諸表の数値を記載。シメトラの決算日は、12月31日。

(注2) 当期純剰余の連結は、親会社に帰属する当期純剰余。

【本資料に関するお問い合わせ先】

住友生命保険相互会社

企画部 資本戦略室

E-mail: sumisei_ir@am.sumitomolife.co.jp

本資料の作成にあたり、住友生命保険相互会社（以下「住友生命」または「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、それらの情報および本資料の正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。決算数値等の詳細は当社の決算資料等をご覧ください。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。