
2019年度の業績について

あなたの未来を強くする



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) [2020年3月期] ()は2018年度実績

■ 保険料等収入: 2兆4467億円
(2兆6056億円)

■ 基礎利益^(注2): 3933億円
(3981億円)

■ 総資産: 38兆6420億円

■ 保有契約年換算保険料^(注3): 2兆8065億円

■ ソルベンシー・マージン比率: 870.0%

■ エンベディット・バリュー^(注4) (EEV): 3兆5841億円

■ 営業職員数: 32,206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P6参照)

(注3) 国内は個人保険・個人年金保険(詳細はP5参照)

(注4) 住友生命、メディケア生命、シメトラ合算(詳細はP7参照)

(注5) 2020年4月末時点、Fitchは非依頼格付

(注6) 保有比率は2020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%

少額短期保険

アイアル少額短期保険

- 保有比率は98.27%

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% / 44.83% / 43%



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
- 保有比率は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
- 保有比率は22.08%

インドネシア



BNIライフ

- 国営銀行であるBNIとの合併会社
- 保有比率は39.99%

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
- 保有比率は25.11%

あなたの未来を強くする



2019年度業績ハイライト

◇ 2019年度業績

- ✓ 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、前年比減少 ... P.5
- ✓ 基礎利益は、前年と概ね同水準 ... P.6
- ✓ EEVは、保険事業のプラスの成果がある一方、国内超長期金利
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.7
- ✓ 内部留保を基本とした、充実した財務基盤を構築 ... P.8

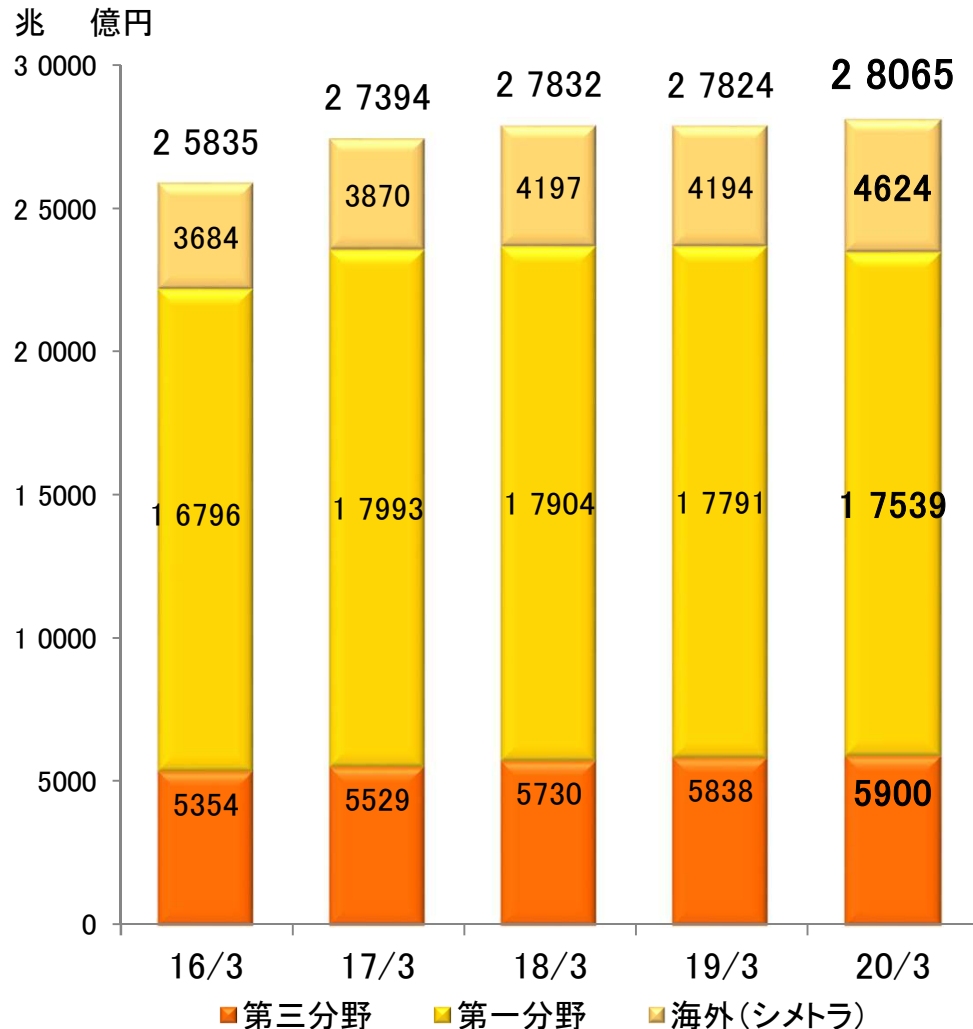


I . 2019年度業績

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、一時払終身保険の販売減により減少

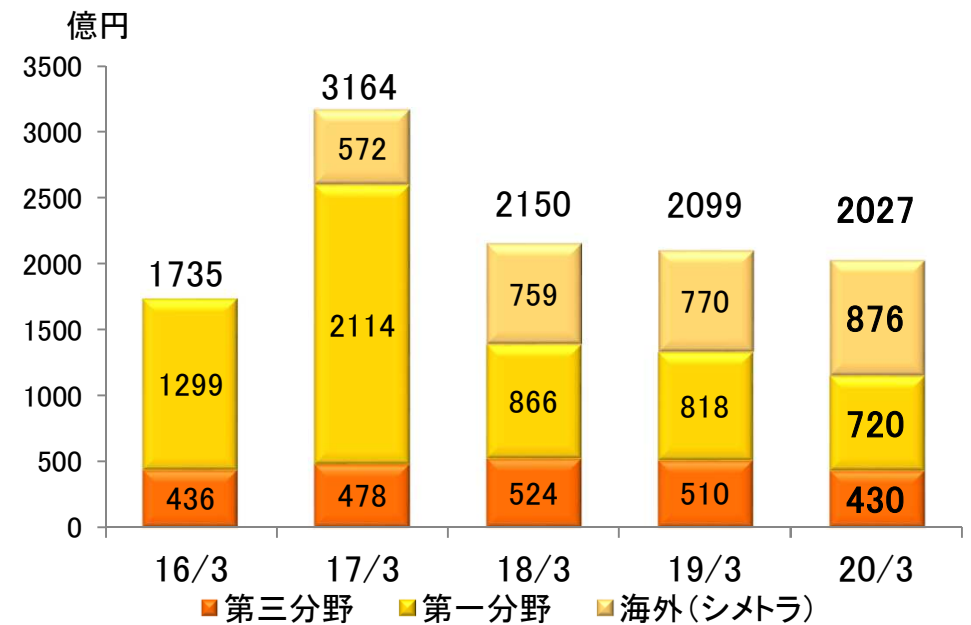
保有契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



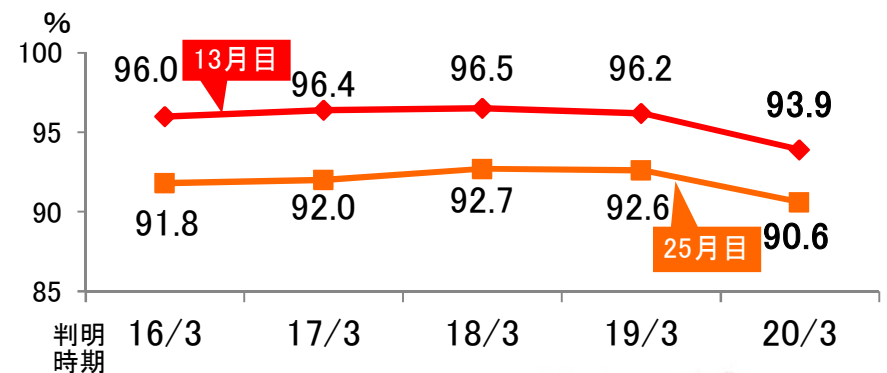
(注1) 国内は個人保険・個人年金。シメトラは完全子会社化(2016/2月)以後の実績を反映

(注2) 年換算保険料ベース(営業職員募集契約)

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)

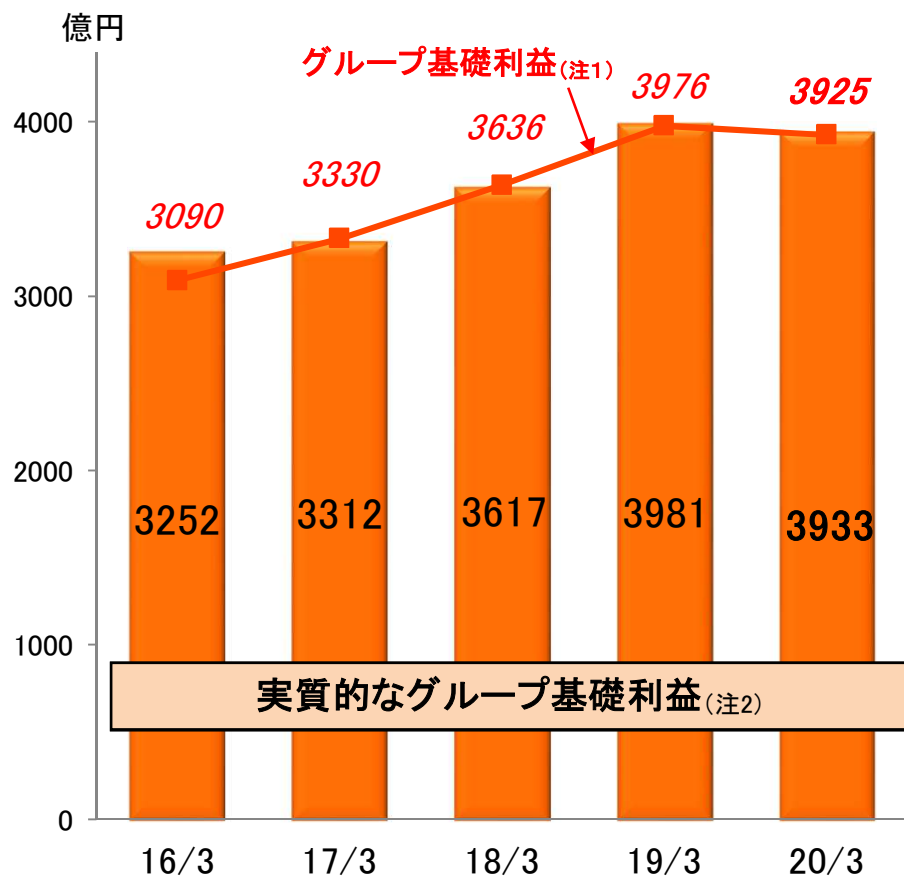


あなたの未来を強くする

収支の状況

グループ基礎利益は、前年と概ね同水準を確保

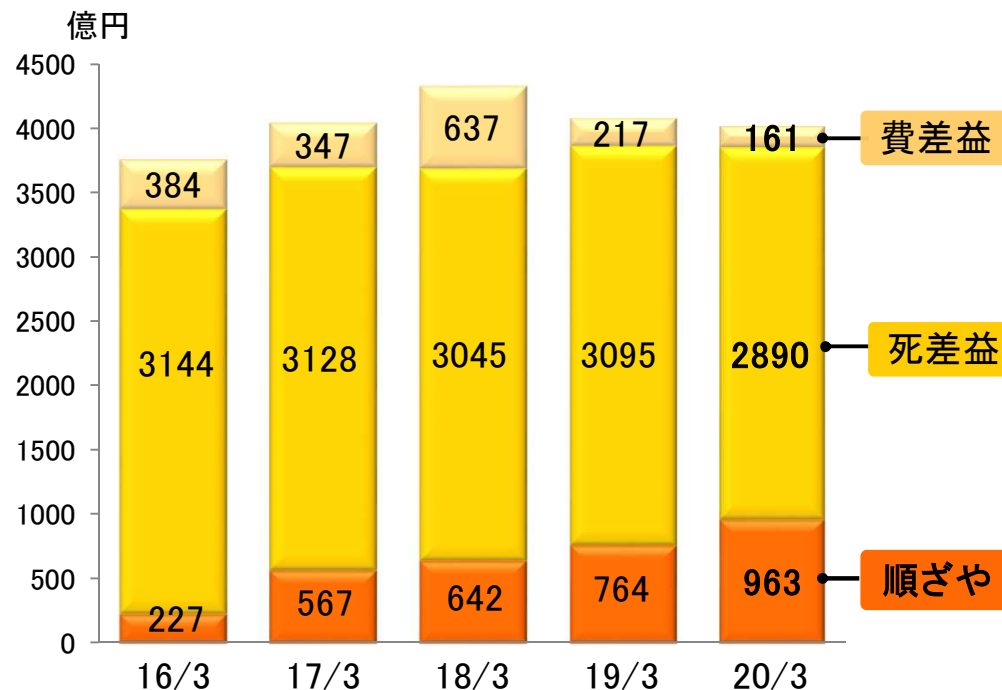
グループ基礎利益(住友生命グループ)



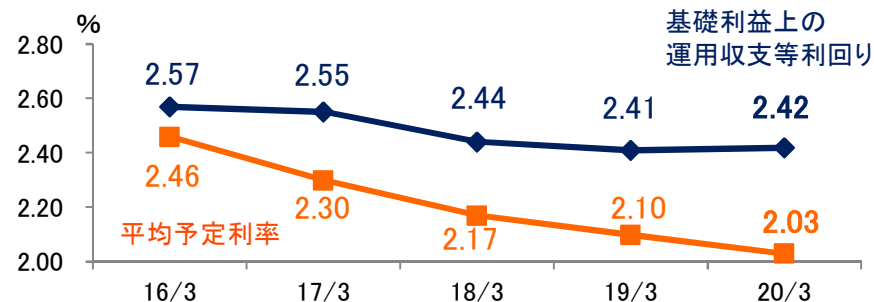
(注1) グループ基礎利益(折れ線グラフ): 住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ・バオベトホールディングス・BNIライフ・シングライフ・PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。

(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。

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)>



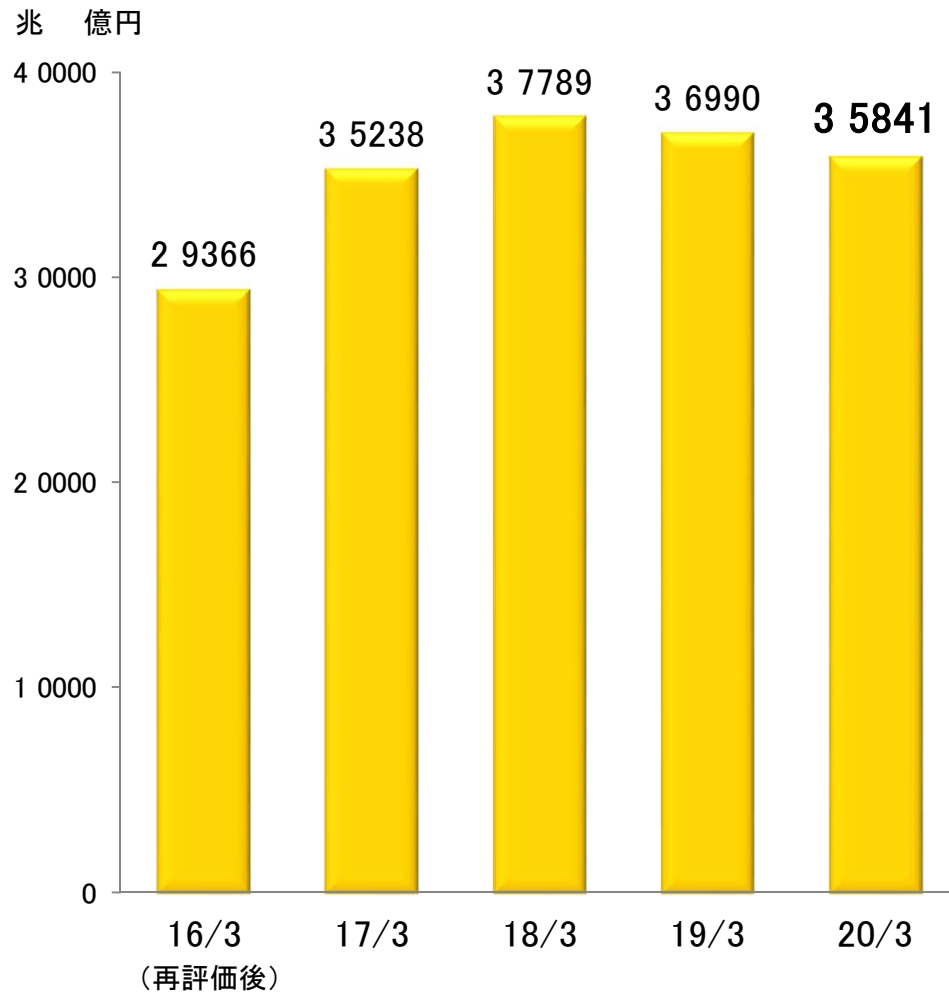
あなたの未来を強くする

住友生命

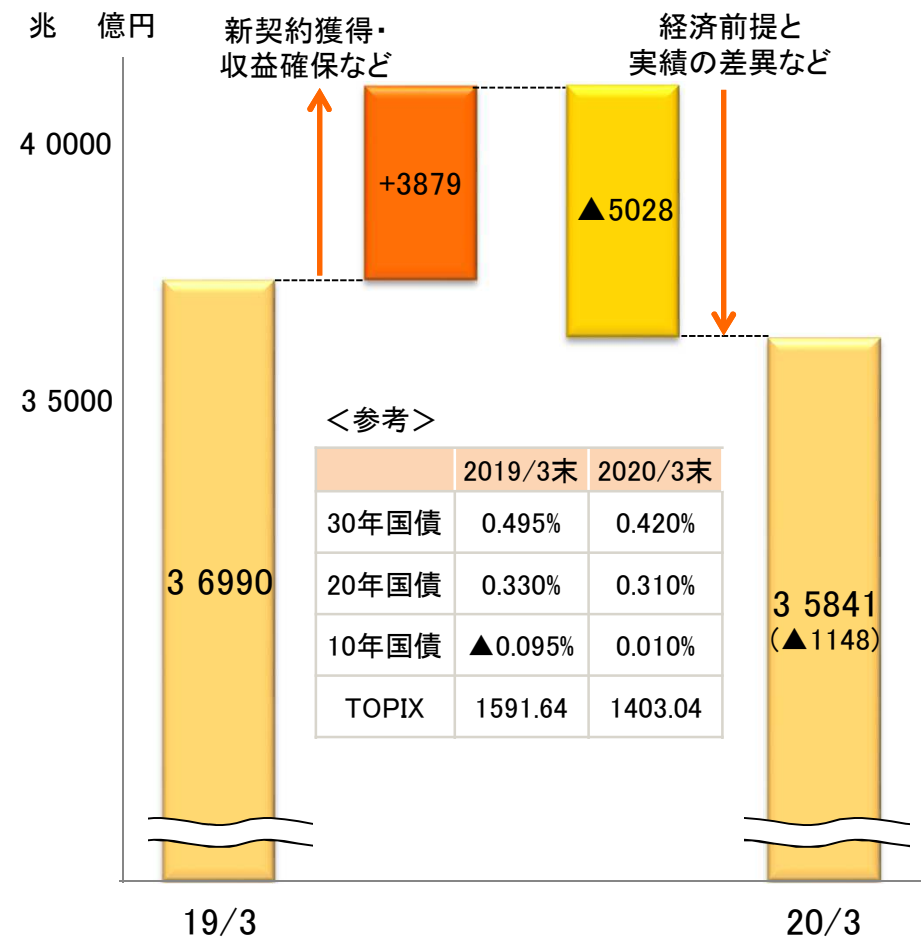
EEVの状況

EEVは保険事業のプラスの成果がある一方、国内超長期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



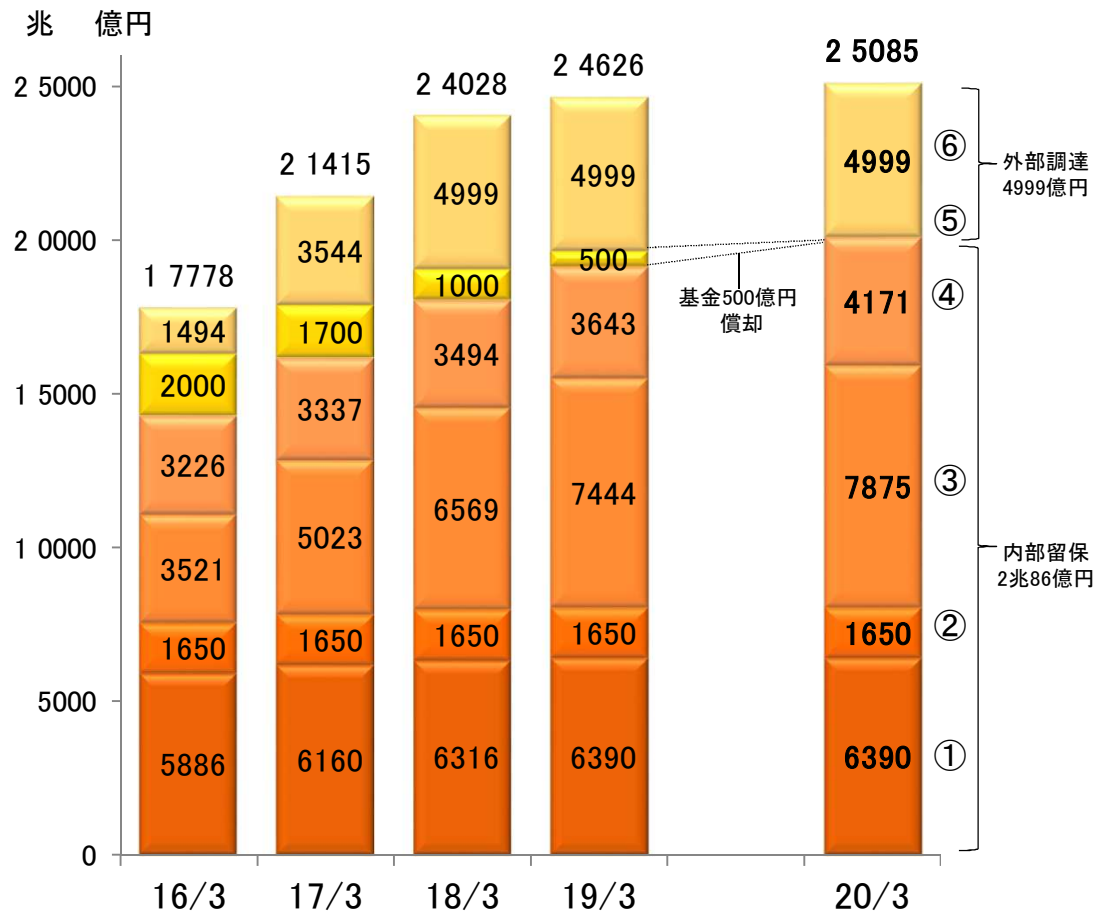
(注1) 2016年度より超長期の年限の金利の設定について、終局金利を用いた方法へと見直しを行っており、16/3末についても同様の方法により再評価を行っています。

(注2) 詳細は「2019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。

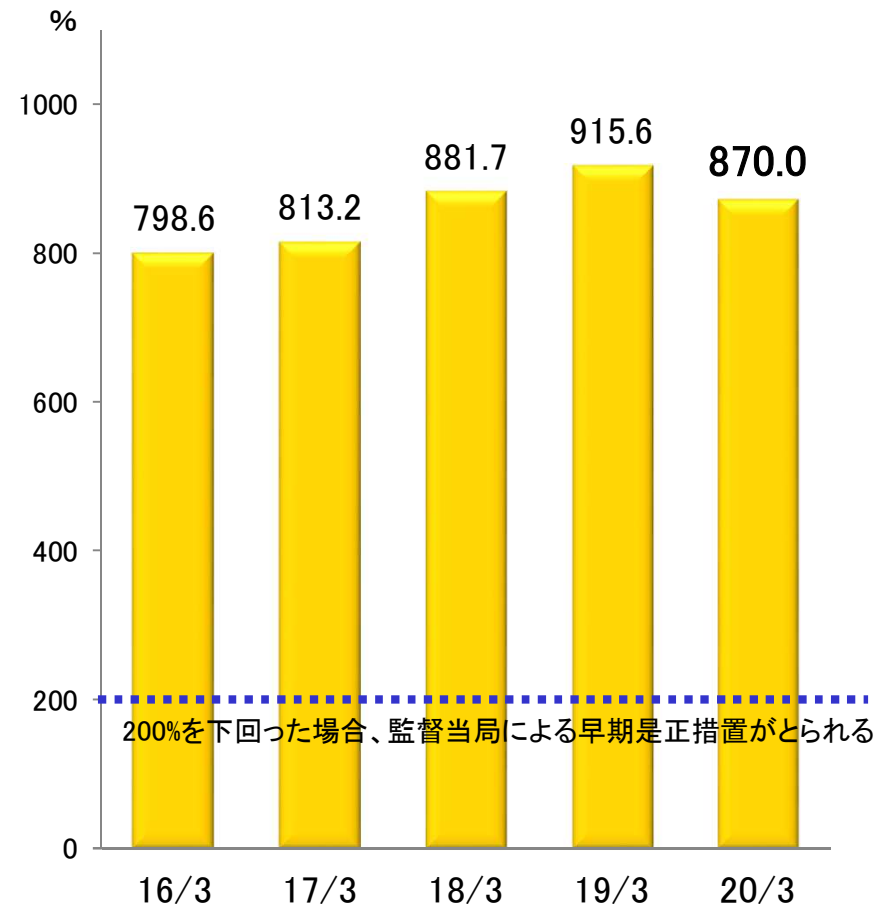
財務基盤

内部留保を基本とした、充実した財務基盤を構築
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

あなたの未来を強くする

住友生命

Ⅱ. 住友生命グループの取組み

新型コロナウイルス感染症への対応

お客さまおよび職員を守り生命保険の大切な役割を確実にお届けするという使命のもと、商品に関する特別取扱いや付帯サービスを通じて、お客さまに安心を提供

感染拡大防止に向けた取組み

営業活動の自粛

・緊急事態宣言発令に伴い、営業拠点やご来店窓口を閉鎖、訪問活動を自粛^(注1)

在宅勤務の推進

・保険金・給付金等の支払業務の継続等に必要な最少人数以外は、原則在宅勤務を実施

保険商品に関する特別取扱い等の実施

お客さまに安心して保険を継続・利用いただけるよう、商品に関する特別取扱い等を実施

＜特別取扱い等内容(一例)＞

- ・保険金・給付金、契約者貸付金等のお支払いの簡易迅速な取扱い
- ・保険料払込猶予期間の延長
- ・契約者貸付利率の減免
- ・新型コロナウイルス感染症による死亡等を災害死亡保険金等の支払事由に追加

商品付帯サービスのご案内

一部商品^(注2)のご契約者・被保険者およびそのご家族にご利用いただける付帯サービス「スミセイ健康相談ダイヤル^(注3)」において、新型コロナウイルス感染症に関する相談を実施

スミセイ
健康相談ダイヤル

24時間
年中無休

生命保険会社としての使命を確実に遂行

(注1) 生命保険協会作成「新型コロナウイルス感染症対策ガイドライン」(いわゆる生保版の業種別ガイドライン)等を踏まえ、緊急事態宣言解除地域より随時再開。

(注2) 5年ごと利差配当付新終身保険[Wステージ]、最低保証利率付3年ごと利率変動型積立(終身)保険[ライブワン・Qパック]、特約組立型保険[プライムフィット]、5年ごと利差配当付医療(定期・終身)保険[ドクターGO]。

(注3) 業務委託先であるティーベック株式会社が提供するサービスであり、住友生命の提供する保険またはサービスではありません。あなたの未来を強くする



① 中期経営計画

② マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

③ 資産運用

④ 海外事業展開

⑤ 資本政策

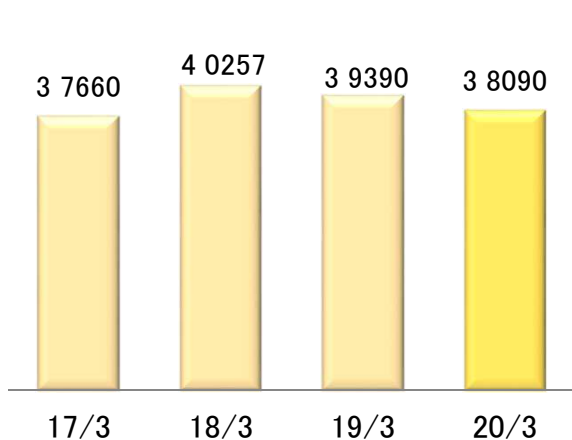
「スミセイ中期経営計画2019」(2017-2019)の振り返り

目標項目	中期経営計画目標 (2019年度末)	2019年度末 実績
企業価値(EV)	4兆4812億円 (3ヶ年RoEV+19.0%)	3兆8090億円 (目標比▲6721億円)
保有契約年換算保険料	2兆3710億円 (3ヶ年増加率+0.8%)	2兆3440億円 (目標比▲269億円)
うち生前給付保障 +医療保障等	5964億円 (3ヶ年増加率+7.9%)	5900億円 (目標比▲63億円)

(注)住友生命とメディケア生命の合算(シメトラ除く)。目標は2019年度初に修正しております。

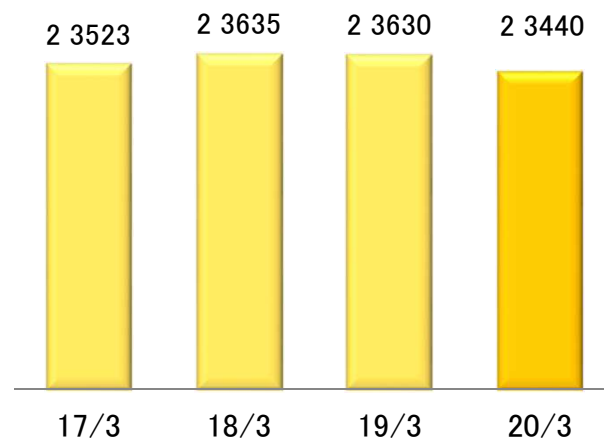
企業価値(EV)

(億円)



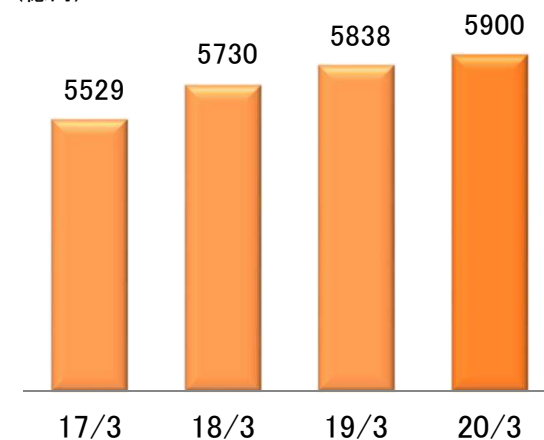
保有契約年換算保険料

(億円)



うち生前給付保障
+医療保障等

(億円)



「スミセイ中期経営計画2022」(2020-2022) 枠組み

中期経営計画の枠組み

社会に「なくてはならない」保険会社へ

社会に信頼される

すべての主語は「お客さま」



お客さまに寄り添った
行動と働き方の徹底

社会に貢献する

SDGs達成への貢献



住友生命 Vitality
健康長寿社会に貢献

社会の変化に適応する

進化し続ける企業へ変革



変わるための未来投資



資産運用

商品・サービス

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

経営基盤

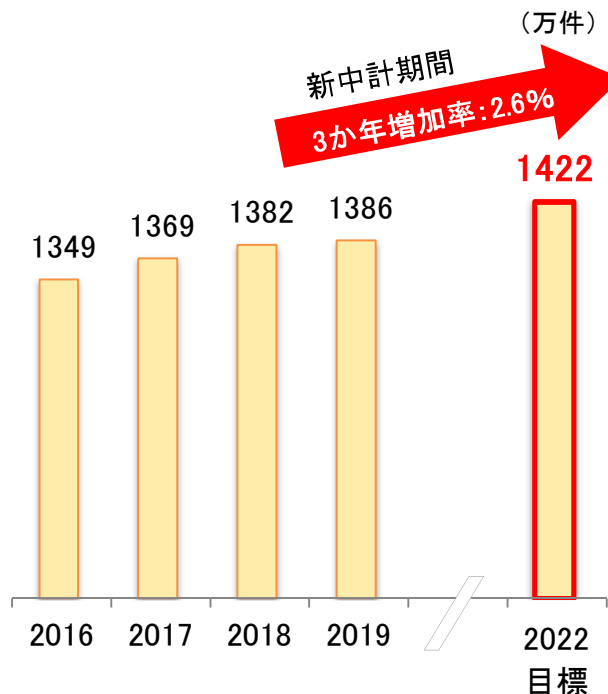
海外事業

あらゆる事業をお客さまに寄り添って前進

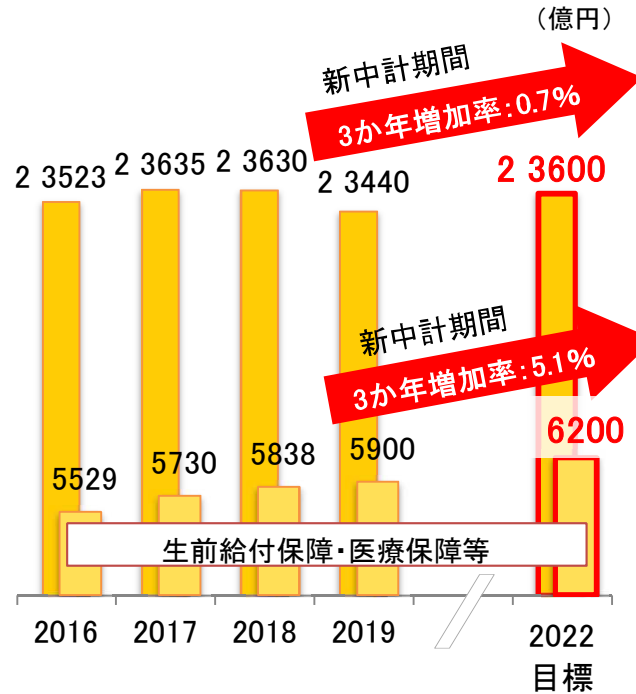
「スミセイ中期経営計画2022」(2020-2022) 計数目標

計数目標

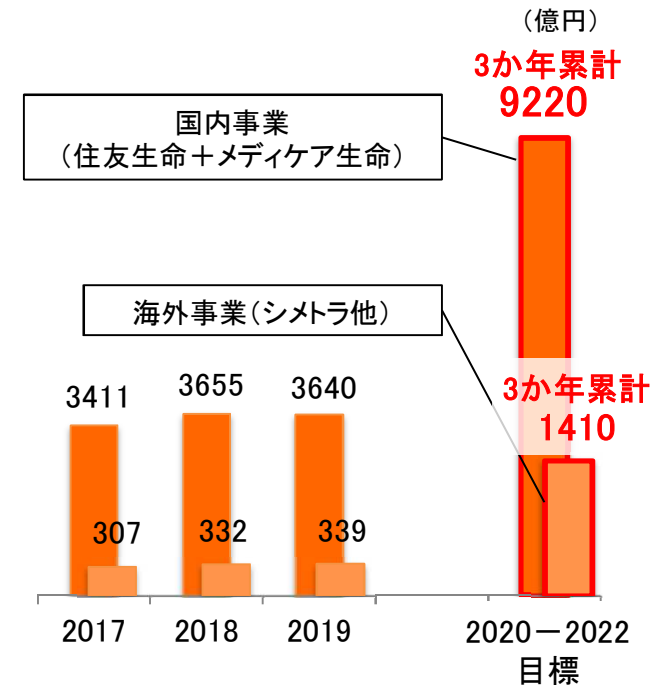
お客さま数(保有契約件数)(注)
(住友生命+メディケア生命+業務提携先)



保有契約年換算保険料
(住友生命+メディケア生命)



基礎利益



(注) 個人保険・個人年金保険の契約件数。業務提携先(三井住友海上、エヌエヌ生命、ソニー生命)から提供を受けている商品を含む。

モニタリング項目

お客さま目線での事業推進のメルクマール
(住友生命)

NPS

Vitalityお客さま数

その他の重要項目
(住友生命+メディケア生命+シメトラ)

EV

リスクカバー率

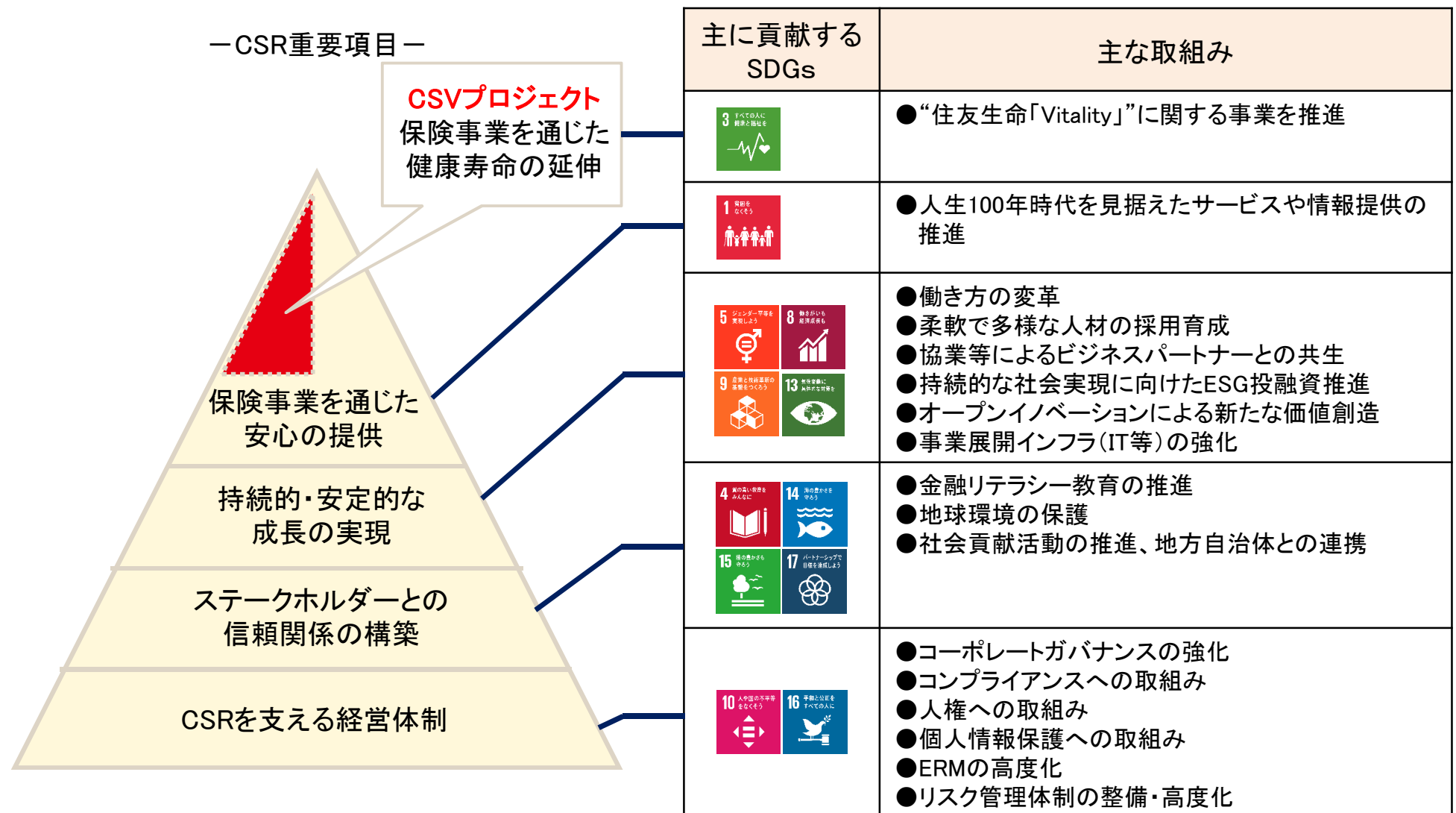
あなたの未来を強くする

住友生命

SDGs達成への貢献①

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ことを目指し、CSR経営を推進

CSR重要項目^注と当社が主に貢献するSDGs



（注）CSR経営を推進する上で重要となる5つの項目。SDGs達成にもつながる。

SDGs達成への貢献②

サステナビリティに関する取組みを推進することを目的に、「サステナビリティ推進協議会」を設置
“住友生命「Vitality」”を通じて健康長寿社会へ貢献することを軸に、SDGs達成に向けた取組みを推進

サステナビリティ推進協議会

SDGsをはじめとする社会・環境課題の共有、
および課題解決に向けた取組みを推進

取締役会

経営政策会議

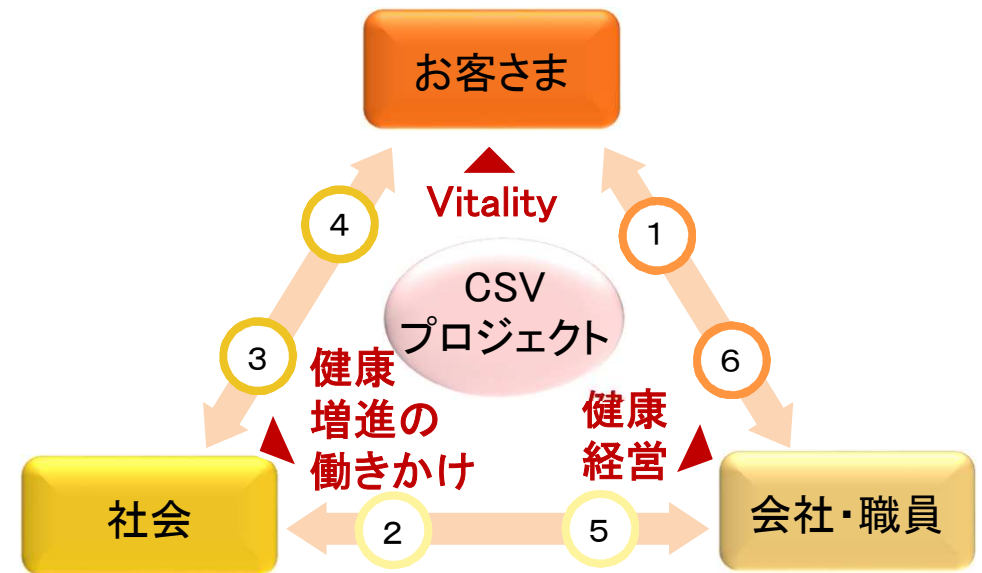
サステナビリティ推進協議会
(事務局:企画部、ブランドコミュニケーション部)

サステナビリティに関する取組みの推進

- ・ SDGs達成に向けた取組みの協議および振返り
- ・ 社会・環境課題に関する情報共有 等

CSV^注プロジェクト

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、健康経営の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」に貢献



- ① Vitalityを通じて、お客さまの健康増進に寄与
- ② 世の中に健康増進の重要性・価値を啓発
- ③ お客さまの健康増進を通じて「健康長寿社会」に貢献
- ④ 健康増進の重要性・価値を理解いただいた方が新たなお客さまに
- ⑤ 社会に役立ち、社会から必要とされ、誇り・やりがいが醸成
- ⑥ 健康を応援する存在としてのポジティブな評価

(注) CSVとは「Creating Shared Value」の略語で、「共有価値の創造」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。

イノベーションの推進

加速度的な環境変化にも対応できる会社になるための変革を推進

イノベーション創出に関するこれまでの取組み(例)

“住友生命「Vitality」”の発売

- ・デジタル通貨や、AI-OCR等の最新技術を活用



ビッグデータの分析

- ・保険商品やサービスの開発および Vitalityの加入者への有用な情報提供等に関する検討を実施



AI(人工知能)の活用

- ・AIを活用したコンタクトセンターの高度化を実施。事務効率化に向けた検討を実施。



ブロックチェーンの活用

- ・給付金の自動請求による利便性の飛躍的向上を目指し、実証実験を実施



ネットワーク構築・人材育成

- ・社外団体・コンソーシアムへの参加
- ・社外研修への参加
- ・データサイエンティストの育成



RPAの導入

- ・保険事務・資産運用関連事務の分野で本格稼働。段階的に他部門での導入を推進。



「スミセイ中期経営計画2022」における取組み

「サービス改革」、「人材づくり」、「インフラづくり」、「イノベーション創出」の4つの領域における変革を推進

サービス
改革

人材
づくり

変革



インフラ
づくり

イノベーション
創出

お客さまに寄り添った行動・サービスの一層の推進



① 中期経営計画

② マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

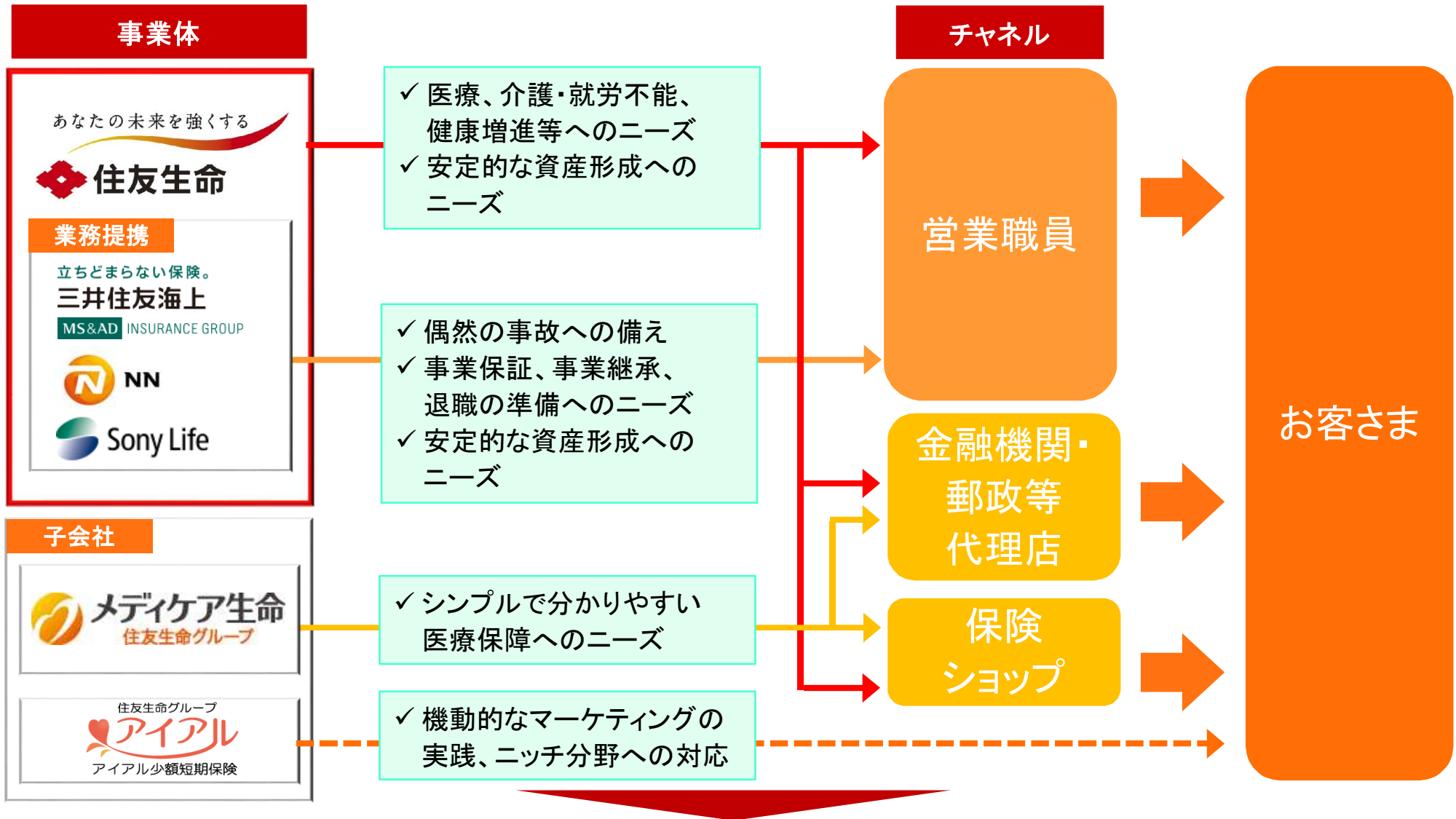
③ 資産運用

④ 海外事業展開

⑤ 資本政策

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。  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   健康増進 医療 【2020/3発売】認知症保障特約   認知症 上記主力商品に付帯する健康プログラム  				一時払保険 【円建】 (終身)  【外貨建】 (終身)   指数連動プラン 定期保険 スミセイの定期保険  新長期プラン  介護・障害定期(災害保障タイプ)  エヌエヌ生命の重大疾病保障保険 重大疾病 医療保障 スミセイの医療保険  ロングリリーフ 就労不能保障  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。   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。   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。   ケガの保険 その他 ゴルフ保険 立ちどまらない保険。 三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP

“住友生命「Vitality」”

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1,130万人が加入しており(2019年6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13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。



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認定されるのは、今回が初めて



“住友生命「Vitality」”の進化

認知症PLUSの発売に合わせ健康増進メニューを充実、Vitalityはさらに進化

付加対象商品の拡大

【2018年7月発売当初】

スミセイの特約組立型保険



スミセイの医療保険



【2019年6月～】

対象商品種類拡大・複数加入の取扱い開始

スミセイの利率変動型積立保険



スミセイの利率変動型積立保険



【2020年3月～】

対象商品として新特約を発売



リワード・パートナー企業の拡大

【2020年4月～】

新たに2社との業務提携を発表

11社 ➡ 13社

健康増進メニューの充実

【2020年4月～】

認知症予防・介護予防に有効とされる
「歯科健診」「ゴルフ」を新たに追加

歯科健診



ゴルフ



新商品「認知症PLUS」

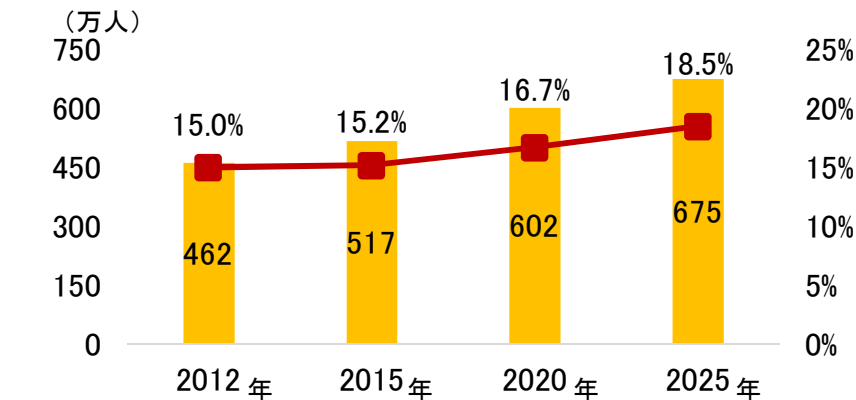
長寿社会における大きな社会的課題である「認知症」に対し、早期段階から保障し、経済的なサポートを行う認知症保障特約「認知症PLUS」を、2020年3月より新たに発売

開発の背景

- ・認知症の患者数は年々増加、介護原因の第1位

＜日本における認知症患者の将来推計(65歳以上)＞

左軸: 認知症の人数 右軸: 高齢者に占める割合



出所: 日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究(2015年)に基づき当社作成

- ・認知症の発症を防ぐには、MCI(軽度認知障害)注の段階で早期発見し、生活習慣改善や服薬管理等の適切な治療を継続して行うことが重要

＜認知症の進行イメージ＞



(注) MCI(軽度認知障害)・・・健康者と認知症の中間の状態であり、認知機能の低下の訴えはあるものの、日常生活への影響はほとんどなく、認知症とは診断できない状態。

保障内容

認知症・MCI(軽度認知障害)を一生涯にわたり保障

＜しくみ図＞

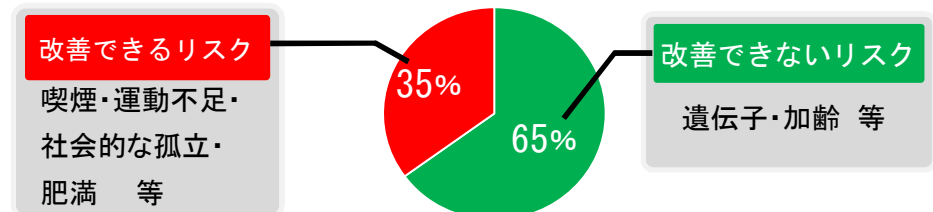


＜お支払理由(お支払金額)＞

保険金・給付金	お支払理由(お支払金額)
認知症保険金	生まれて初めて当社所定の器質性認知症と診断確定されたとき(基本保険金額)
軽度認知障害給付金	生まれて初めて当社所定の軽度認知障害または当社所定の器質性認知症と診断確定されたとき(基本保険金額×10%)

健康増進活動による予防

“住友生命「Vitality」”を通じた日々の生活習慣の見直しにより、認知症リスクの低減が可能



出典: Livingston G, et al., Lancet. 2017-Dec 16; 390(10113): 2673-2734 に基づき当社作成

あなたの未来を強くする

新サービス「スミセイのご家族アシストプラス」

認知症PLUSの発売に合わせて、新サービス「スミセイのご家族アシストプラス」を導入

スミセイのご家族アシストプラス^注

お客さまにもしものことがあった場合にも、ご契約を安心してご継続いただけるように、あらかじめご家族を登録いただくことで、ご家族が契約内容を確認したり、代わりにお手続きできるサービス・制度を導入



契約内容の確認

ご家族登録サービス

契約内容の変更

New

契約者代理制度[保険契約者代理特約]

保険金・給付金等の請求

被保険者代理制度[被保険者代理特約]

※現行「指定代理請求特約」の名称等を変更

長寿社会における大きな社会的課題である「認知症」に対して、
「保障」「Vitality」「サービス」を“三位一体”で提供

(注)「スミセイのご家族アシストプラス」…「ご家族登録サービス」「契約者代理制度」「被保険者代理制度」の総称

あなたの未来を強くする

住友生命

「ウェルエイジングサポートあすのえがお」の提供

介護に関するトータルコーディネートを実現する介護関連サービスをアクサ生命と共同で開発
2019年10月1日より、両社の一部地域のお客さまを対象に先行して提供を開始

アクサ生命との提携の進捗状況

・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
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

・2019年10月
「ウェルエイジングサポートあすのえがお」を
一部地域にて提供開始

・2020年4月
「ウェルエイジングサポートあすのえがお」の
サービスメニューを拡充

利用状況に応じ、順次ご案内の対象を拡大予定

「あすのえがお」主なサービス

あすのえがお専用コールセンター

- ◇介護に関する様々な相談に対応
- ◇介護施設を紹介・案内
- ◇公的介護保険制度に関する相談に対応

電話の相談内容
に応じて紹介

介護施設の対面
コンサルティング

介護予防・
QOL向上
支援サービス

介護・生活支援
サービス

資産管理支援
サービス

あなたの未来を強くする

 住友生命



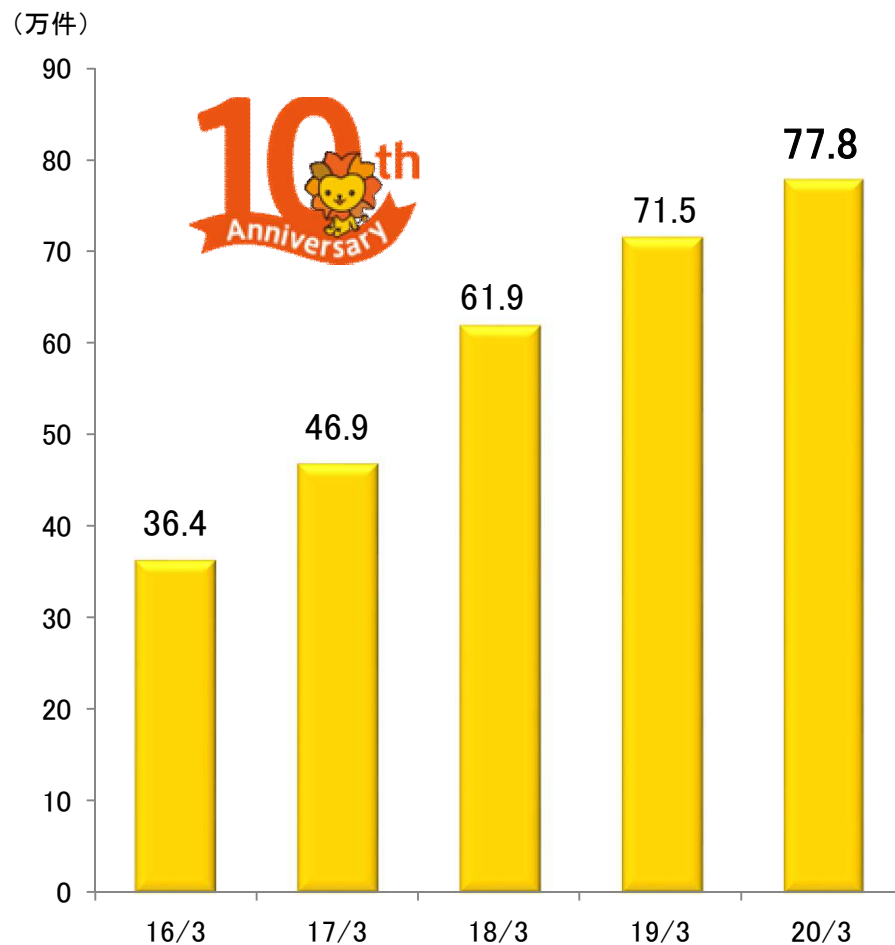
あなたの未来を強くする

 住友生命

メディケア生命

2020年4月で開業10周年
2020年3月末時点の保有契約件数は77万件を突破

保有契約件数



主要指標

<2020年3月末>

EEV

1466億円

ソルベンシー・
マージン比率

2350.4%

格付

AA- (R&I)

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
- ✓ 女性スタッフを中核としたきめ細かなコンサルティング



■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
- ✓ 関西エリアに密着した店舗展開



■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





① 中期経営計画

② マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

③ 資産運用

④ 海外事業展開

⑤ 資本政策

2019年度の取組み

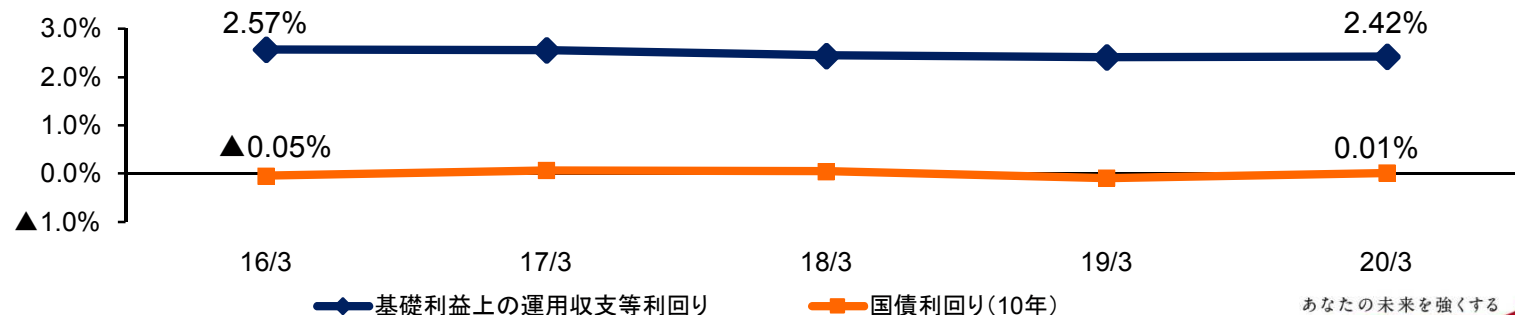
一般勘定はALM運用、バランス運用の2つのポートフォリオに区分して運営
運用目的に応じた収益向上を図るとともに、中長期的な資産運用収益力向上に資する体制を強化

2019年度の取組み

＜2つのポートフォリオ運営（一般勘定・単体）＞

収益向上の取組み	ALM運用ポートフォリオ		バランス運用ポートフォリオ
	・円金利資産中心のポートフォリオ（約24兆円） ・運用目的は保険金等の確実な支払いに資すること		・流動性の高い有価証券中心のポートフォリオ（約6兆円） ・運用目的は企業価値（EV）の持続的向上に資すること
	リスクテイクによる収益力向上	リスクコントロールの強化	
	＜外貨建クレジット資産＞ ・為替ヘッジコストやスプレッドの動向を注視しつつ、事業債等へ積極的に投資 ・シメトラ投資顧問子会社等、運用会社への委託も活用 ＜インフラ／プライベート・エクイティ・ファンド＞ ・投資地域、運用会社等の分散を図りつつ、残高を積み上げ	＜国内金利リスク＞ ・低金利による収益への影響を考慮しつつ、長期化入替等による超長期債への投資を実行 ＜国内金利リスク以外＞ ・業績・事業キャッシュフローの安定性等を重視した銘柄選択、分散投資の徹底 ・専門的知見を有する運用会社との情報交換	・円高局面での段階的な買入や超長期債の活用によりオープン外債の残高を積み上げ ・中長期的に高成長または高配当が期待できる銘柄を選定し国内外株式の残高を積み上げ ・相場下落に備えた適切なヘッジの実行 ・スチュワードシップ活動における、アナリストにより課題を深掘りした対話の推進

市中金利と当社運用利回り

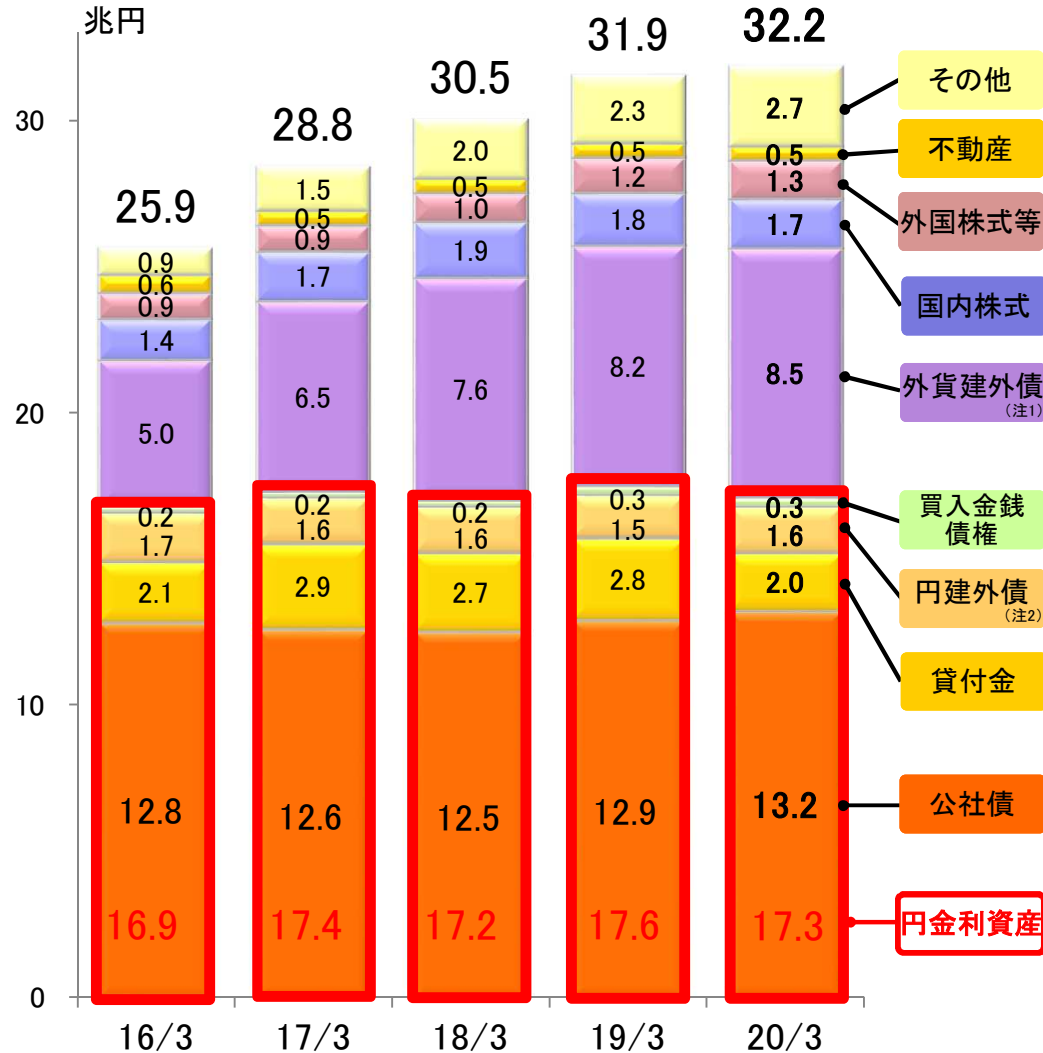


ポートフォリオの状況

ALMに基づく円金利資産中心の安定的なポートフォリオ

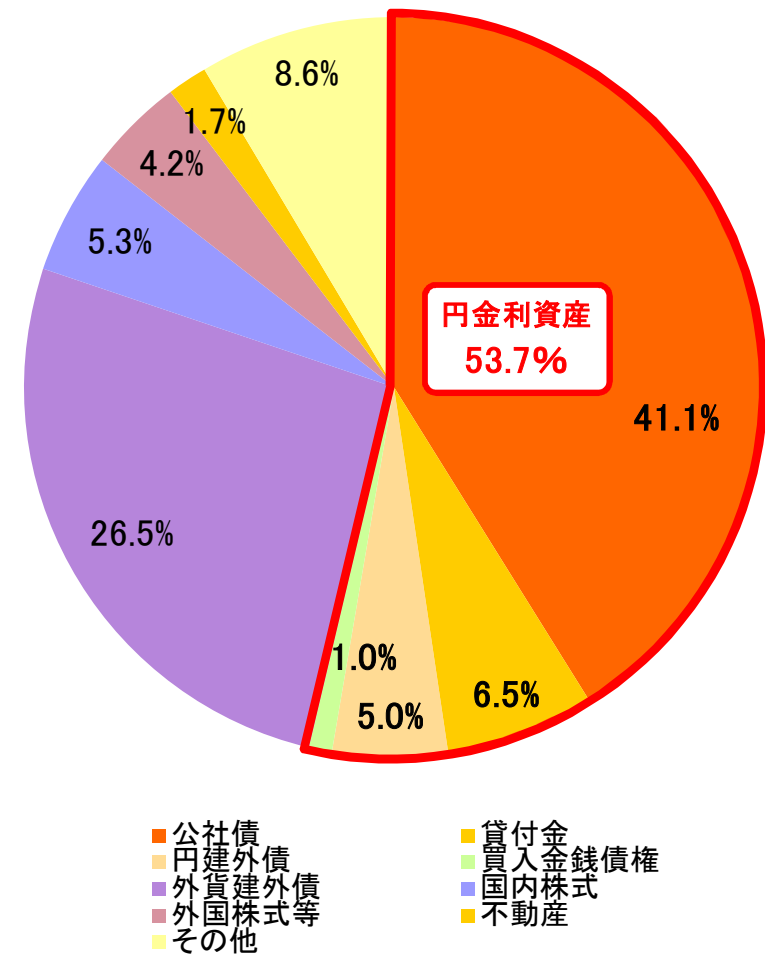
一般勘定資産の推移(単体)

貸借対照表計上額
兆円



一般勘定資産の構成比(単体)

<2020年3月末>

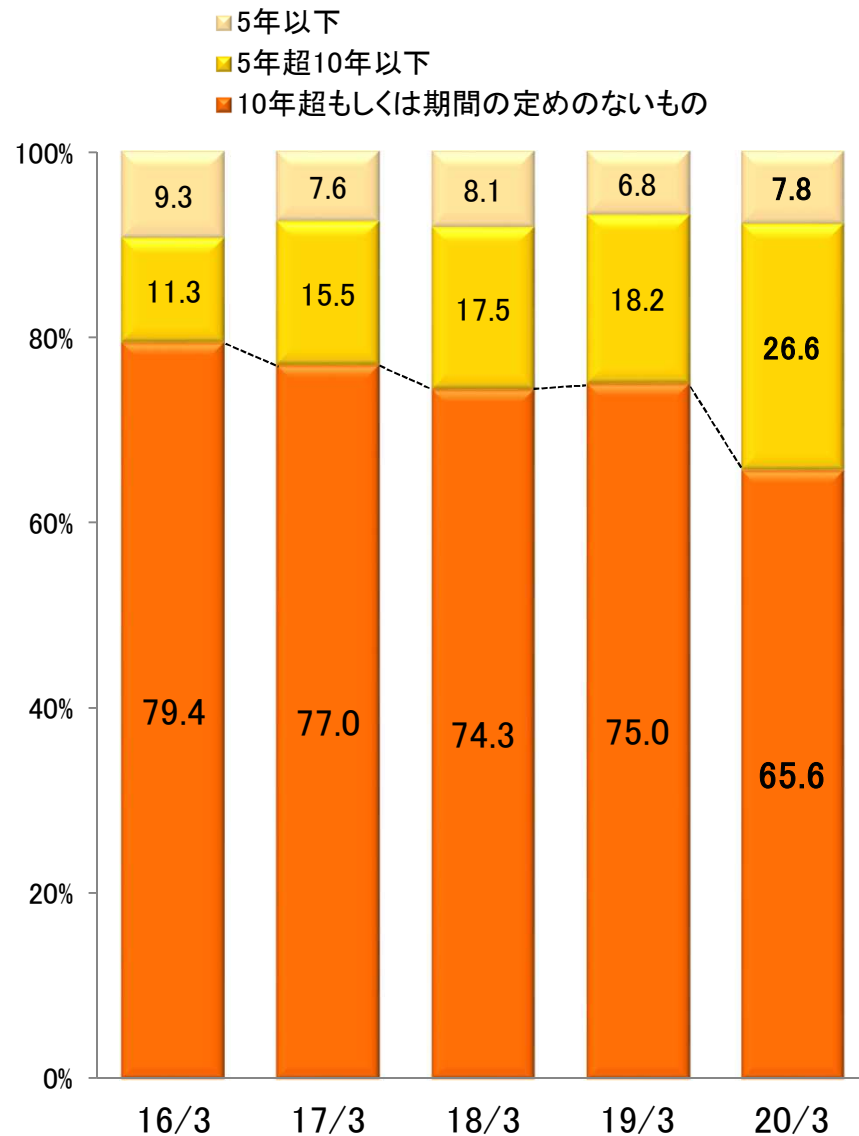


(注1) 外貨建外債(居住者発行の外貨建債を含む)には、為替ヘッジ付外債を含む
(注2) 円建外債には、円貨額の確定した外貨建外債を含む

国内債券の保有状況

ALM管理のもと、金利リスクを適切にコントロール

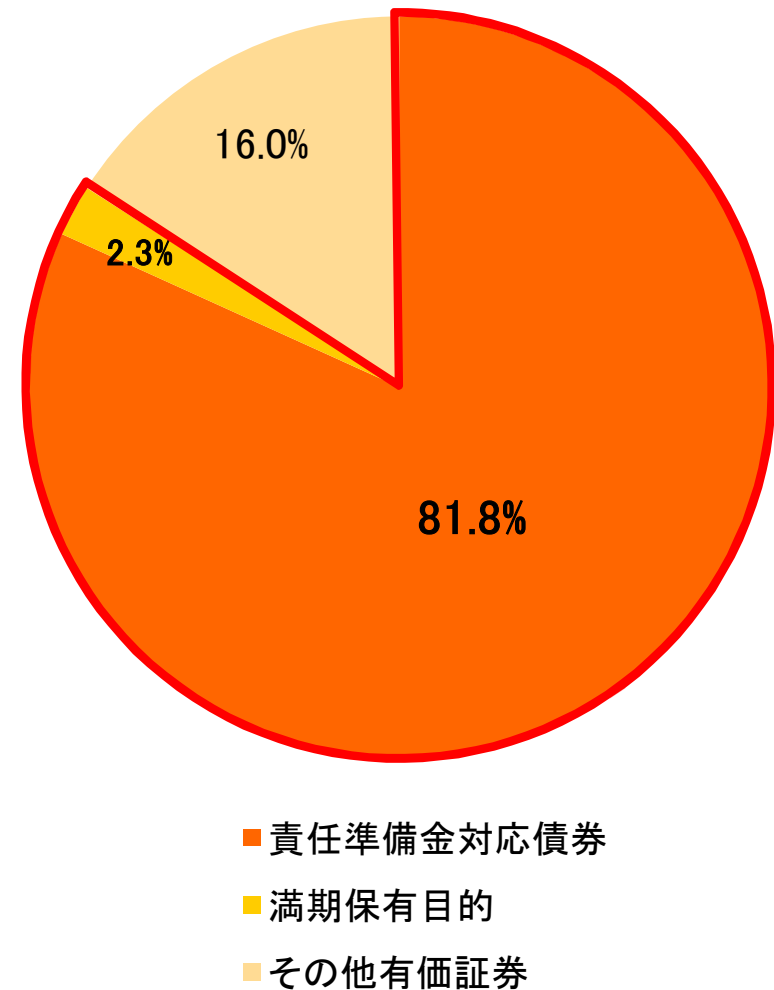
国内債券の残存期間別内訳(一般勘定・単体)



国内債券の保有目的別内訳(一般勘定・単体)

<2020年3月末>

国内債券残高計: 13兆8090億円



2020年度運用方針

低金利環境が続くとの見通しの下、資産運用収益力向上およびリスクコントロールの強化に取り組む
資産運用を支える専門人材育成や運用体制の強化を図る

2020年度 運用方針

ALM運用ポートフォリオ

バランス運用ポートフォリオ

資産運用 収益力向上

- ・高格付で相対的に高い利回りの外貨建クレジット資産への一段の投資推進
- ・長期的に高い収益が見込まれる、インフラ／プライベート・エクイティファンド、不動産の残高積上げ

- ・中長期的に割安と判断できる水準で高成長・高配当銘柄への投資推進
- ・株式との分散効果も踏まえ、為替・金利水準に留意しつつ、オープン外債への投資推進

リスク コントロール の強化

- ・金利水準を考慮しつつ、超長期債への投資を通じた国内金利リスクコントロールを着実に実行

- ・慎重な銘柄選択、分散投資の徹底
- ・下落リスクに備えたヘッジ・ポジション構築の検討・実施

資産運用 体制の強化

- ・シメトラ投資顧問子会社との協働を推進し、運用ノウハウをより一層活用（運用委託の拡大など）
- ・外部運用会社の活用とトレーニー派遣等によるノウハウ吸収
- ・ITを活用した業務効率化推進や投資手法・分析の高度化
- ・新たな資産クラスの調査研究

ESG投融資

2019年度にESG投融資方針策定、PRI署名などESG投融資を本格化
2020年度から始まる「スミセイ中期経営計画2022」では取組みをさらに推進

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
ESGインテグレーション	・投資判断プロセスにESGの観点を考慮する手法 ・株式投資において業種別マテリアリティ(重要な課題)を特定・評価する取組みを実施 ・2020年度より、新たにクレジット投資(社債・融資)でも同様の取組みを開始
エンゲージメント	・企業との対話／スチュワードシップ活動 ・2020年度より、国内上場株式に加え、新たに国内社債の投資先との対話を開始
テーマ投資	・ESG課題の解決を目的とした投融資 ・新中期経営計画期間(2020～2022年)で累計3,000億円の新規実行目標を設定
ネガティブ・スクリーニング	・クラスター爆弾製造企業、および、石炭火力発電事業を資金用途とする投融資は行わない

取組み実績

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 中期経営計画

② マルチチャネル・マルチプロダクト戦略

③ 資産運用

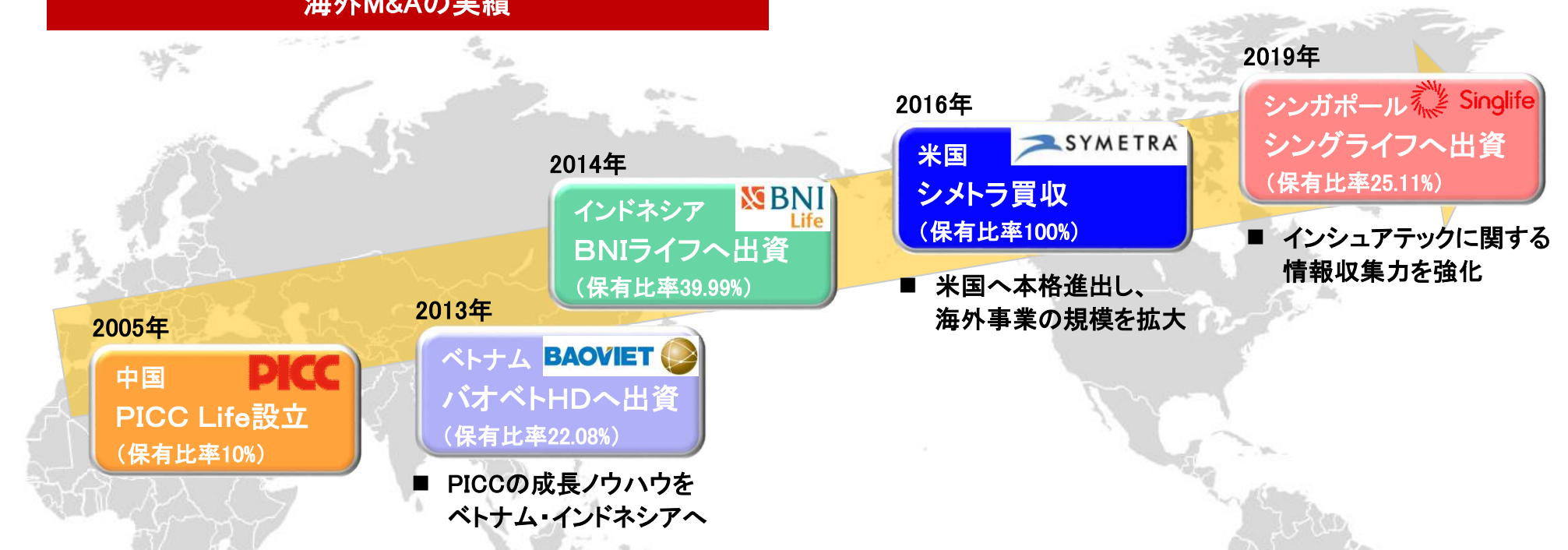
④ 海外事業展開

⑤ 資本政策

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



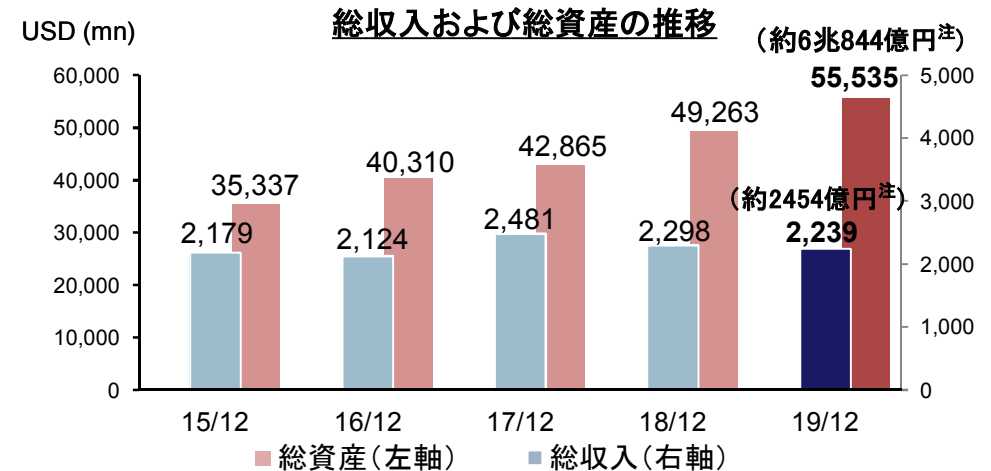
日本 ～安定した収益基盤～	アジア(中国・ベトナム・インドネシア・シンガポール) ～高成長マーケット～	米国 ～安定成長・世界最大マーケット～
■ 世界第2のマーケット ■ 人口減少トレンドの中、成長性は大きくないものの、死差益に起因する安定した保険引受利益の計上が可能 ■ 安定的な収益基盤を支えるホームマーケット	■ 世界最大の人口を誇り、保険市場が成長過程にある中国 ■ 今後の急速な成長が期待されるベトナム・インドネシア ■ インシュアテックの開発が盛んなシンガポール ■ チャネル展開、リスク管理、システム開発、資産運用などの技術援助を通じて、成長性を享受	■ 世界第1のマーケット ■ 100%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

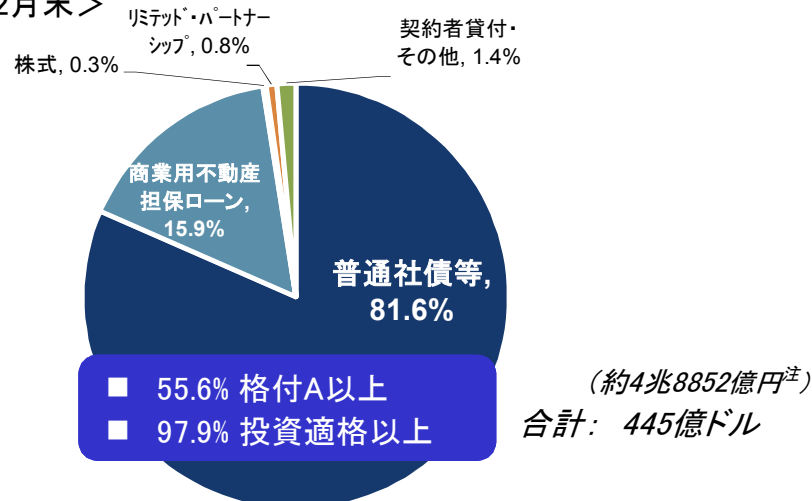
アメリカにおける事業展開：シメトラ（100%子会社）

- Symetra Financial Corporationの完全子会社化【2016年2月】
- 従業員数(連結)：約1,700名
- RBC比率* (Risk Based Capital)：420% (2019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(AM Best)



保守的な投資方針 — 運用ポートフォリオの構成

<2019年12月末>



シメトラとのシナジー効果

商品開発

- ・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

資産運用

- ・マーケット情報や個別銘柄に関する情報共有を実施、シメトラを通じて社債を発注
- ・2019年度下期よりシメトラの投資顧問子会社を通じた投資適格社債の資産運用委託を開始

IT

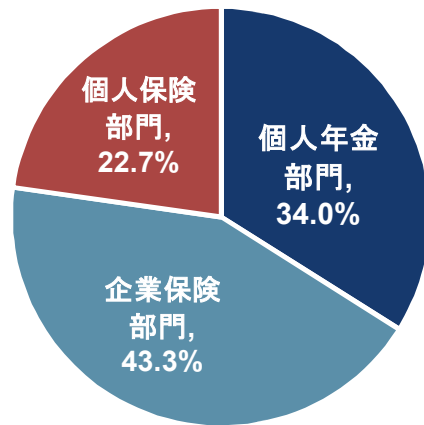
- ・シリコンバレーの拠点に両社から人材を派遣し、FinTechに関する情報を収集

米国市場での取組み②

バランスの取れた事業ポートフォリオで、各事業部門の業績は堅調に推移

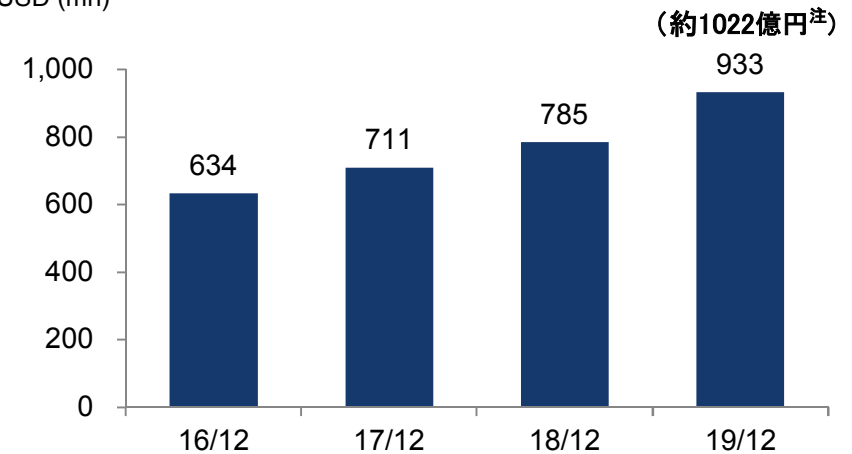
バランスの取れた事業ポートフォリオ

＜2019年12月期経常収入の部門別内訳＞



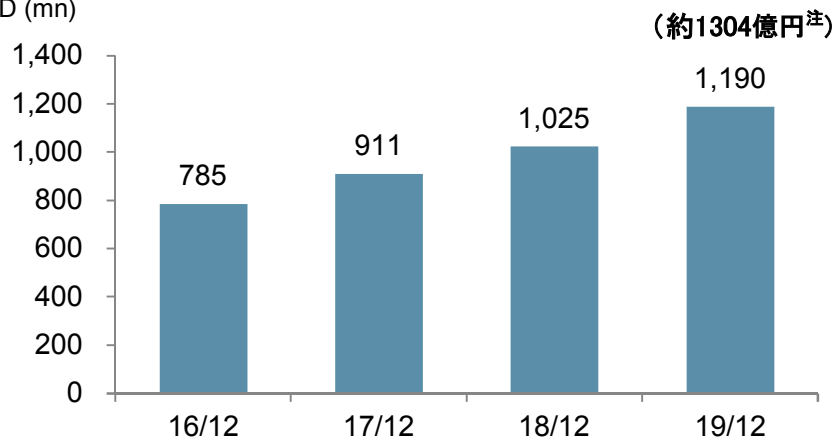
個人年金部門 経常収入

USD (mn)



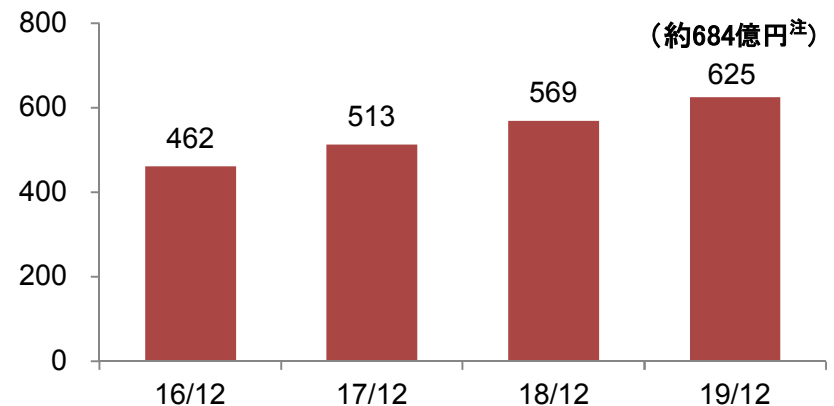
企業保険部門 経常収入

USD (mn)



個人保険部門 経常収入

USD (mn)



出所: 会社開示資料

(注) 1USD＝109.56円(2019年12月末時点)

あなたの未来を強くする

米国市場での取組み③

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ベースの投資収益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④

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 12月期	前年比 増減率
調整税前営業利益 ^注	148.9	46.6%	172.3	15.7%
企業保険部門	54.7	38.4%	33.9	(38.0%)
個人年金部門	113.9	5.2%	143.9	26.3%
個人保険部門	16.0	(19.5%)	24.6	53.8%
その他	(35.7)	—	(30.1)	—
営業外損失	(292.2)	—	(549.6)	—
有価証券に係る実現損益	(75.2)	—	(63.3)	—
無形固定資産の償却	(85.2)	—	(87.3)	—
再保険取引による影響	(131.8)	—	(399.0)	—
経常損失	(143.3)	—	(377.3)	—
法人税	81.5	—	111.8	—
当期純損失	(61.8)	—	(265.5)	—

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】）
- ・2019/12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

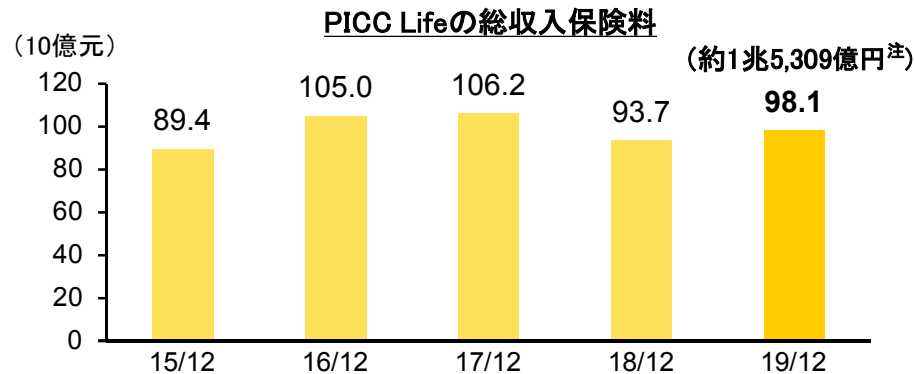
→GAAP損益への影響は徐々に逡減することが見込まれる

アジア市場での取組み①

アジア各国の市場では現地有力企業と提携
各出資先の業績は安定的に推移、当社の利益にも貢献

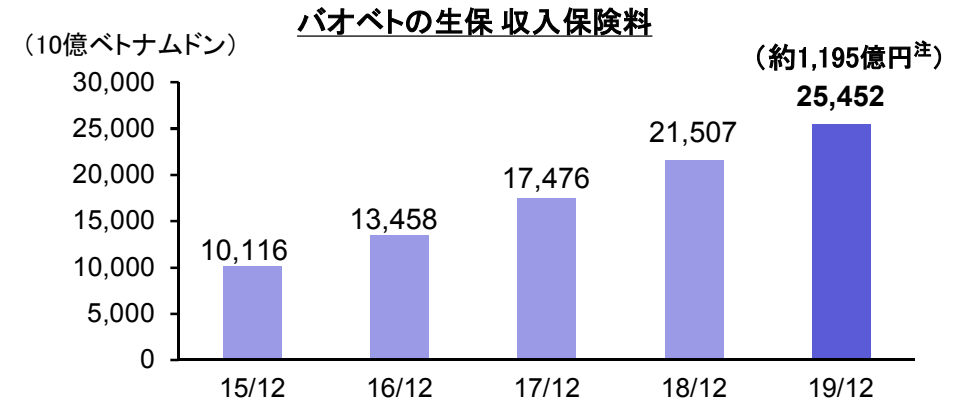
中国

- 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】



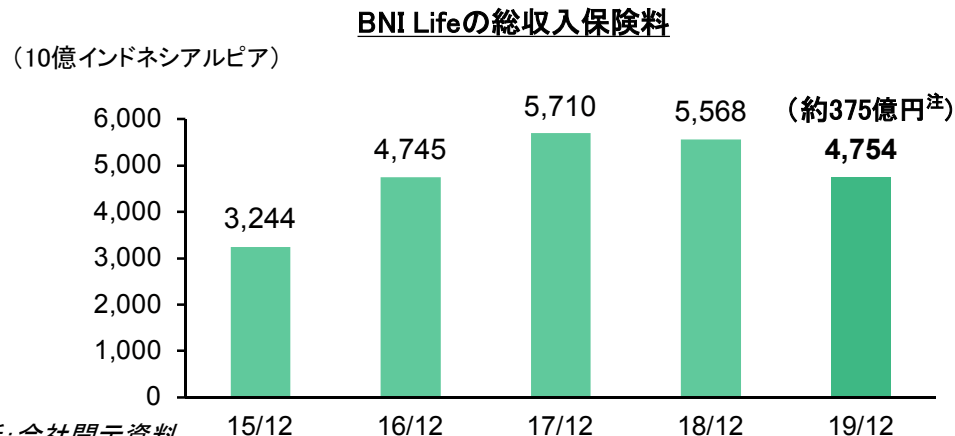
ベトナム

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



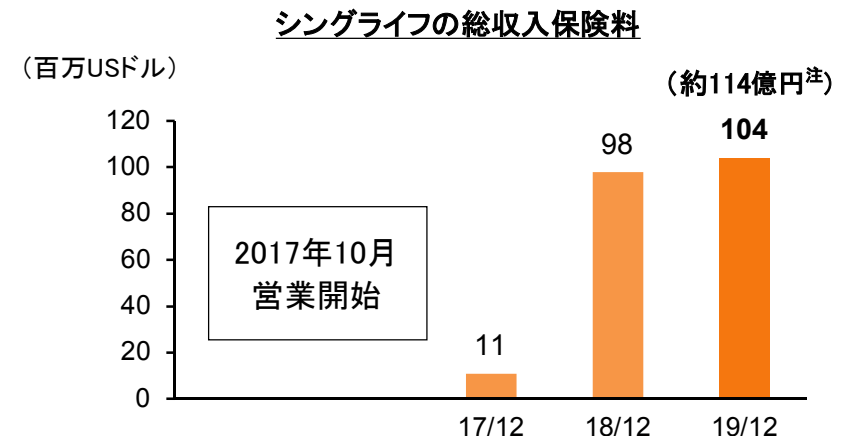
インドネシア

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



シンガポール

- シングライフ (Singapore Life) への出資【2019年6月】



出所: 会社開示資料

(注) 1元=15.60円、1ベトナムドン=0.004695円、1インドネシアルピア=0.0079円、1USD=109.56円(2019年12月末時点)

あなたの未来を強くする

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「シングライフ(Singlife)」を関連法人化
出資時点の当社の出資比率は25.11%、本件出資にあたり取締役を1名派遣

シング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

■ 総合的な金融プラットフォームの提供を目指す

生保機能と預金機能が一体化した「シングライフアカウント」に加え、
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。総合的な金融ソリューションの提供を目指す。

■ 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」2019年版)

会社概要

■ シングライフへの出資【2019年6月】(出資比率25.11%)



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 ロビンソンロード
従業員数	76名(2019年末時点)
総資産	363百万米ドル (約398億円)
保険料等収入	104百万米ドル (約114億円)

(注) 2019年末時点(保険料等収入は2019.1.1~2019.12.31)、1USD=109.56円で換算(2019年12月末時点)。

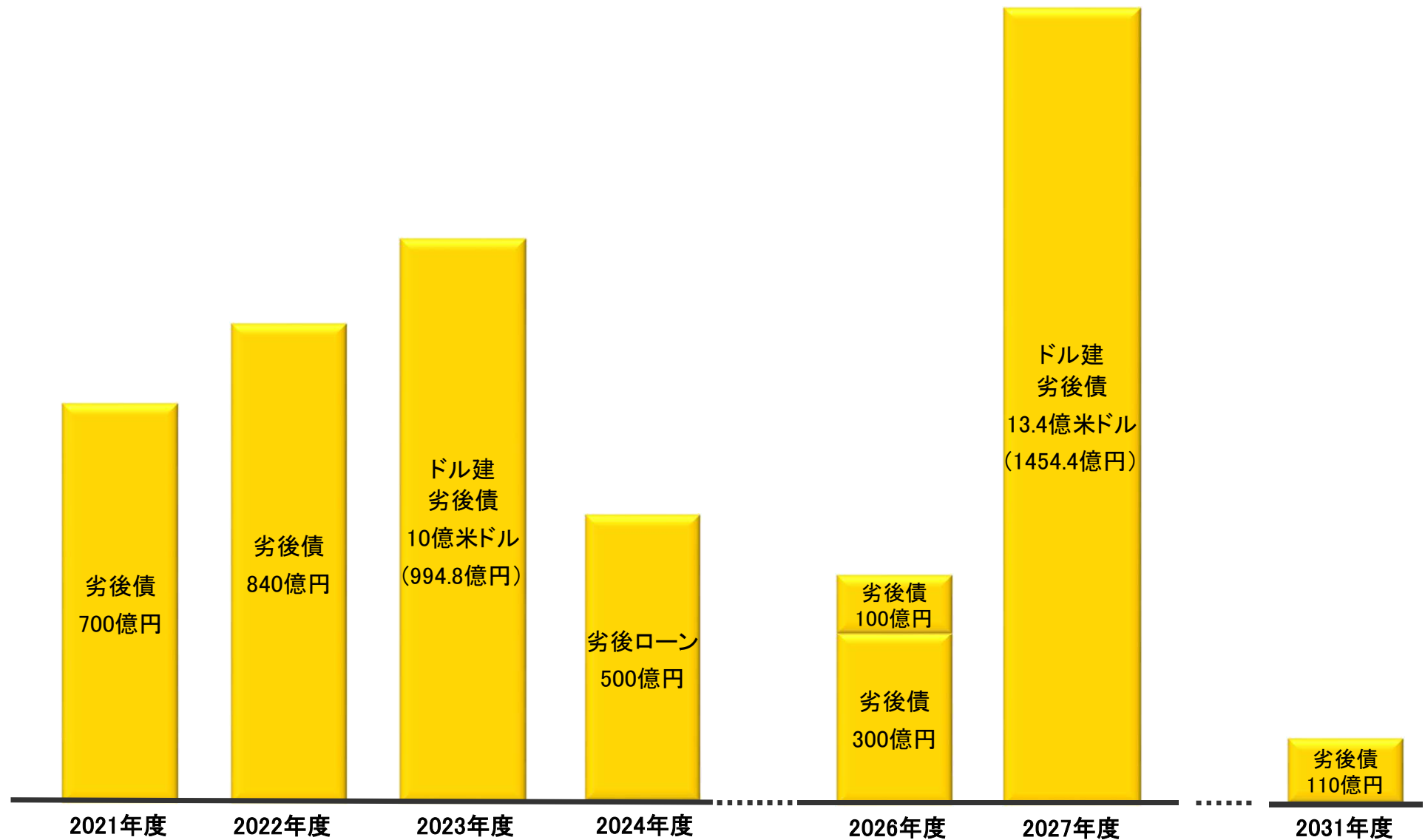
あなたの未来を強くする



- 
- ① 中期経営計画
 - ② マルチチャネル・マルチプロダクト戦略
 - ③ 資産運用
 - ④ 海外事業展開
 - ⑤ 資本政策

外部資本の状況

外部資本の償還スケジュール

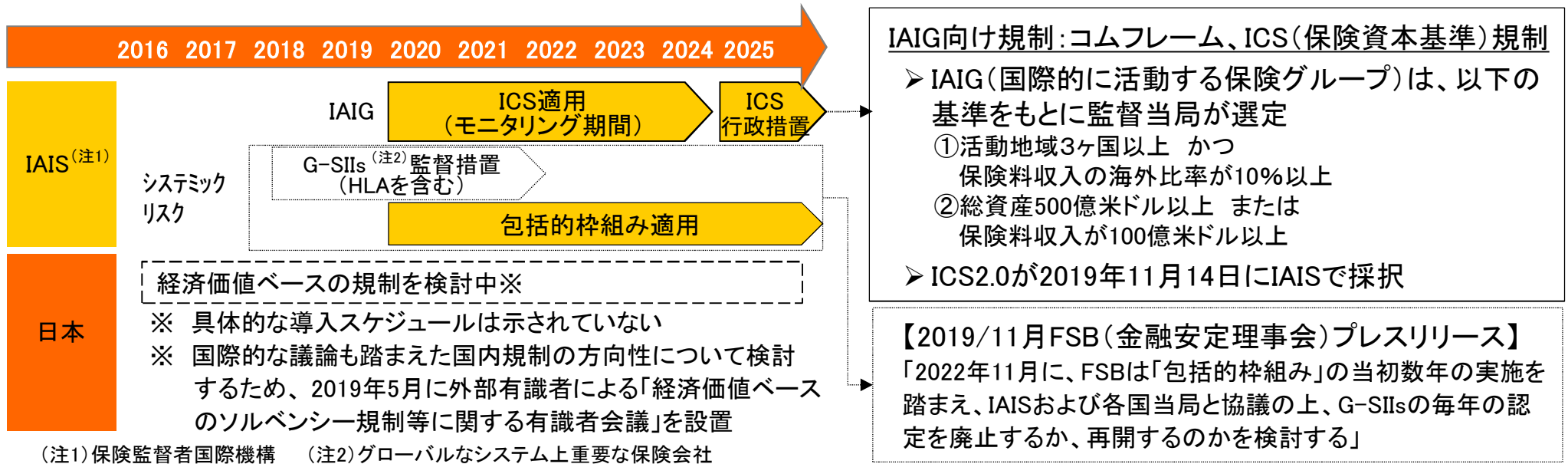


(注) 劣後債・劣後ローンについては、初回コール期日到来年度を掲載。

あなたの未来を強くする

将来的な経済価値ベースの資本規制の導入

新規制の導入スケジュール



住友生命のリスク管理体制

現在

監督当局規制ベースのリスク管理

・ソルベンシー・マージン比率 等



内部管理(経済価値)ベースのリスク管理 (2009年度～)

- ・リスクカバー率のモニタリング
自己資本等の充実度の確認
- ・ストレステストの実施
複数のリスクシナリオを想定し、影響を確認

将来 (経済価値ベースの国内規制、最短2025年)

監督当局規制ベースのリスク管理

・現時点では、詳細は未定

内部管理(経済価値)ベースのリスク管理

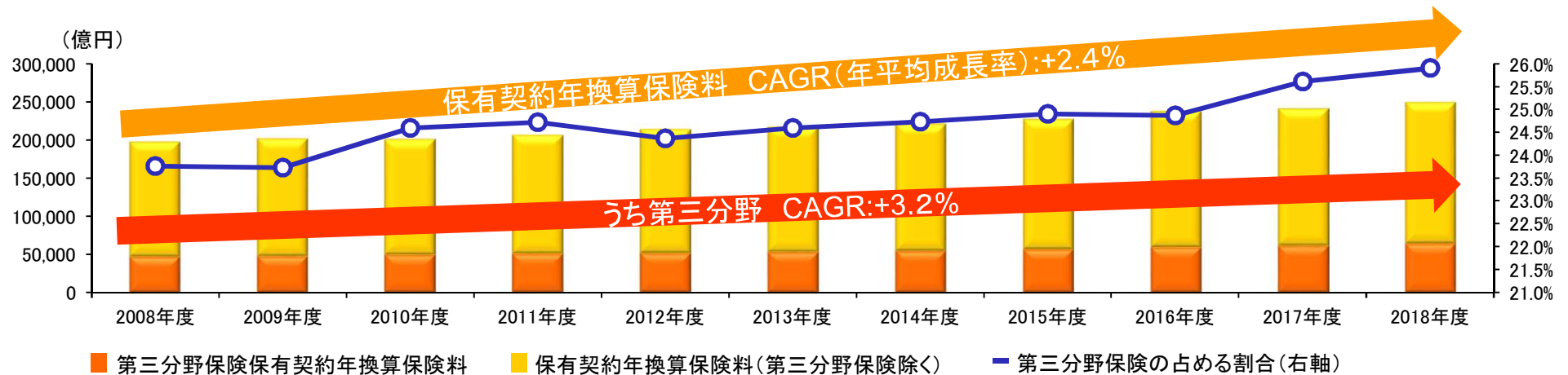
・監督当局規制も踏まえ、必要に応じ高度化を検討

Ⅲ. 付属資料

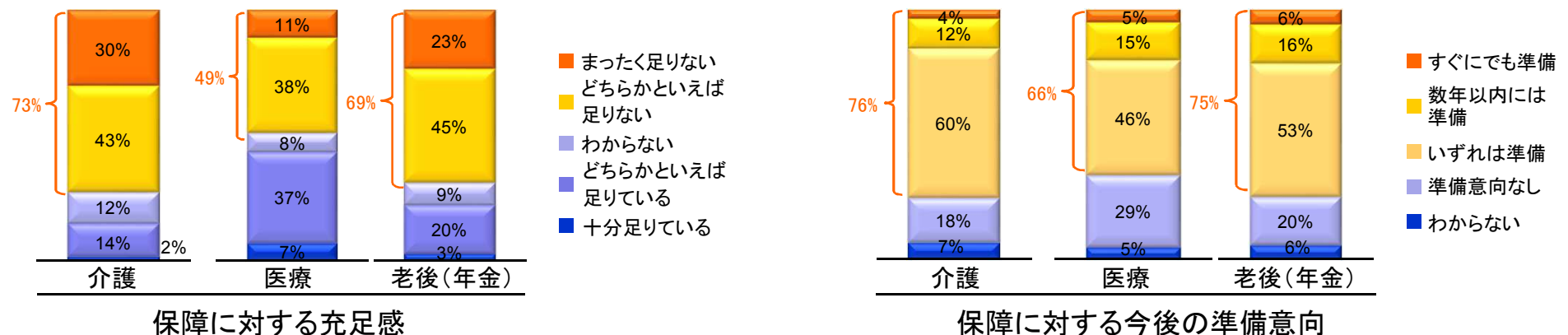
国内生命保険市場について

国内生命保険市場は第三分野の牽引で過去10年間年率2.4%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(令和元年度)



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

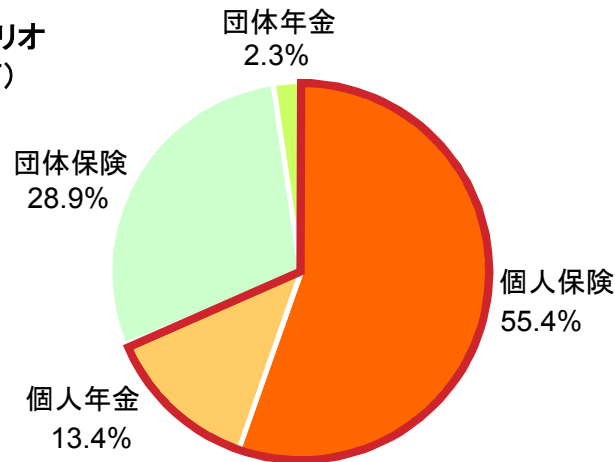
魅力的なビジネスモデル

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

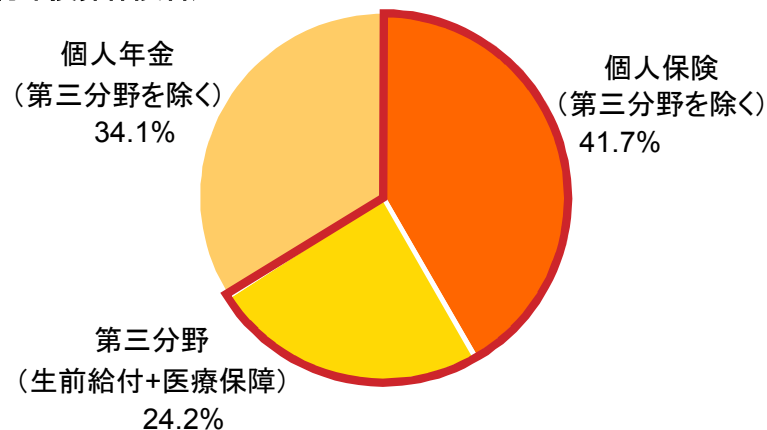
事業構成(単体)

<2020年3月末>

事業ポートフォリオ
(保有契約高)



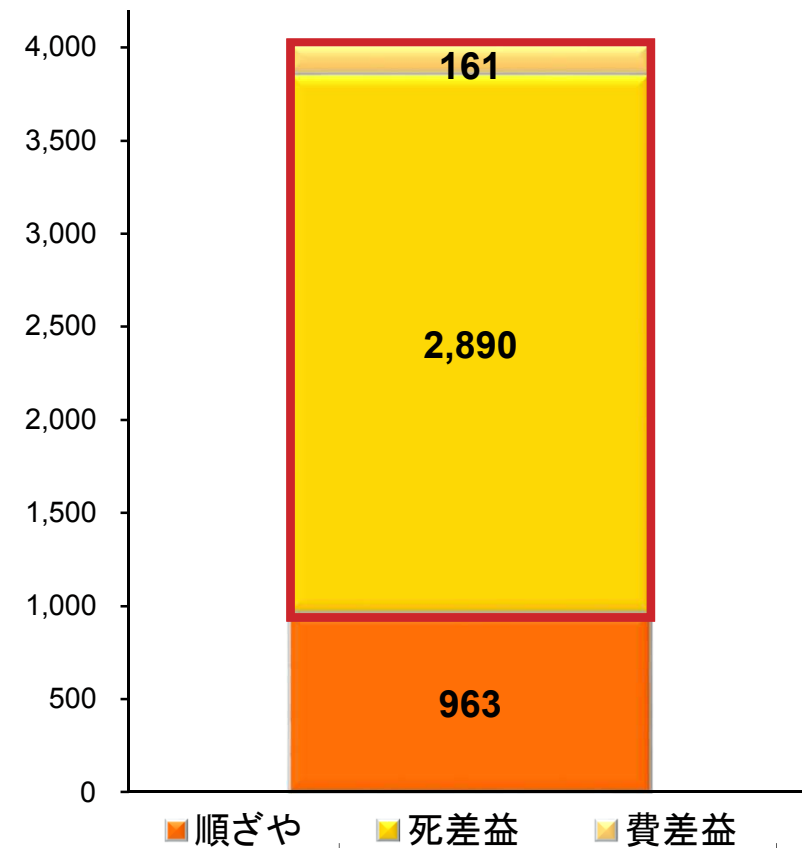
個人保険・個人年金の商品ポートフォリオ
(保有契約年換算保険料)



三利源(単体)

<2020年3月末>

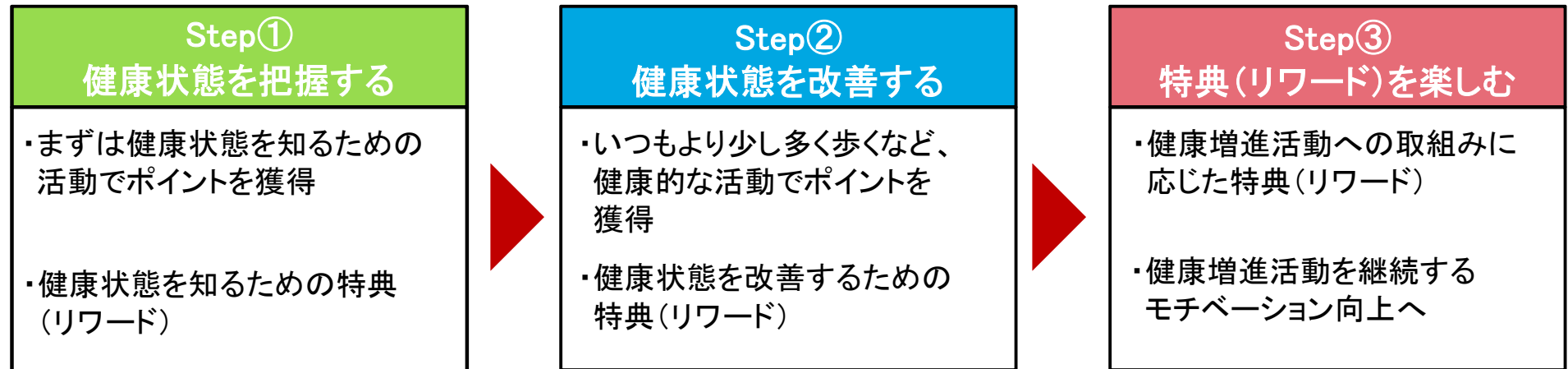
(億円)



「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健康増進への取組みを3つのステップを通じて応援、楽しみながらの健康増進サポート

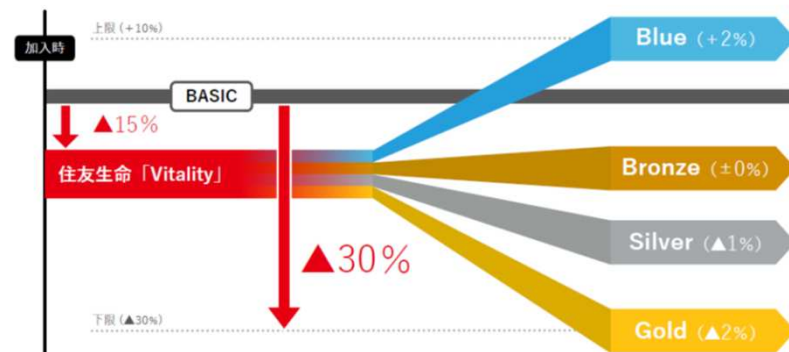
Vitality健康プログラムの仕組み



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21の国と地域で約1,130万人に提供(2019年6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「ステータス判定」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 (2019年6月末時点)	180,233百万南アフリカランド(1兆904億円)

(注) 1南アフリカランド=6.05円(2020年3月31日時点)。決算日は6月30日。

“住友生命「Vitality」”による効果

“住友生命「Vitality」”の提供により、加入者にさまざまな変化

“住友生命「Vitality」”加入者の健康増進に向けた意識、行動、健康状態の変化

意識の変化

加入前よりも、「健康」
を意識するようになった^(注1)

93%

行動の変化

1日あたり歩数の増加率^(注2)

+17%

健康状態の変化

血圧が10mmHg以上下がった^(注3)

48%

Vitalityに加入して、
生活の質が高まったように感じる^(注1)

84%

(注1) 住友生命によるアンケート調査結果。回答数15,702(住友生命職員を除く)。

(注2) 2018/9月～11月契約の2019/5月末時点の状況。加入後1月目(8,260歩)と2月目以降(9,655歩)を比較。

(注3) 2018/9月～11月契約のうち加入時の収縮期血圧が140mmHg以上の方が対象。保険加入時に提出された健康診断と加入後のVitality健康診断の結果を比較。

アイアル少額短期保険株式会社の子会社化

2019年8月、アイアル少額短期保険株式会社の株式を取得、子会社化
住友生命、メディケア生命、アイアル少額短期保険の3社による機動的な商品開発体制を構築

少額短期保険業とは

一定の事業規模の範囲内において、保険金額が少額、保険期間1年（第二分野については2年）以内の保険で保障性商品の引受のみを行う事業

＜保険会社と少額短期保険会社の主な規制の違い＞

	保険会社	少額短期保険会社
参入要件	金融庁長官による免許制	財務局による登録制
事業規模	制限なし	年間収受保険料50億円以下（注1）
商品審査	認可（一部届出）	届出
保険金額の上限（本則）	制限なし	保険区分に応じて、1被保険者について引受ける保険金額の上限あり（最大1,000万円）
保険期間の上限	制限なし	1年（第二分野は2年）

（注1）1事業年度に収受する保険料に、再保険返戻金・再保険手数料を加算し、再保険料・解約返戻金を控除して算出

アイアル少額短期保険 会社概要

会社名	アイアル少額短期保険株式会社（注2）	
設立	1984年4月	
代表者	代表取締役社長 安藤 克行	
本社所在地	東京都中央区日本橋大伝馬町1-3	
資本金	14,901万円（注3）	

アイアル少額短期保険の強み

「マーケットのニーズに合ったオリジナル保険の開発」をコンセプトに、これまでも様々なユニークな商品を開発

＜主な商品＞

【第一分野】

無縁社会のお守り
（賃貸住宅管理費用保険）

【第二分野】

愛ある
家財保険

【第三分野】

不妊治療中のあなたも
応じる医療保険
子宝エール

（注2）2011年2月に学総株式会社とライズ少額短期保険株式会社が合併し、現名称に変更

（注3）2020年3月末時点

あなたの未来を強くする

 住友生命

SDGs達成に向けた重要課題 -2020年度取組み方針①-

CSR重要項目	目指す姿	主な取組内容	取組指標
保険事業を通じた健康寿命の延伸	いつまでも安心して健康に暮らすことができる社会の実現に向けて、保険事業を通じて、日本の健康寿命の延伸に貢献する	“住友生命「Vitality」”に関する事業を推進	・健康増進を軸としたCSVプロジェクトの推進
保険事業を通じた安心の提供	お客さま本位の経営の推進を通じて、すべての人々に適切な生命保険商品・サービス、その先にある安心を提供する	人生100年時代を見据えたサービスや情報提供の推進	・社会課題の解決に資する商品・サービスの提供 ・超高齢社会における役割発揮に資する取組みの推進 ・人ならではの価値にデジタルを融合した、お客さまの状況・状態に応じた最適な商品・サービスの提供 ・「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組みの更なる推進
持続的・安定的な成長の実現	時代を超えて受け継ぐべき経営方針の下、社会の変化・変革に対応して着実に成長し続ける	働き方の変革	・ワークライフバランスの推進 男性育児休業取得率:100% 働き方変革を実感できている職員の割合:90%以上(2022年度) お客さま・マーケット目線で仕事ができている職員の割合:80%以上(2022年度) 有給休暇年間17日以上取得者の割合:80%(2022年度)
		柔軟で多様な人材の採用育成	・女性活躍の推進 女性管理職比率:33%以上 ・障害者雇用の促進(法定雇用率に即した取組み)
		協業等によるビジネスパートナーとの共生	・全ての取引先企業との健全な関係の維持 ・業務提携を通じた商品・サービスの提供、金融機関等とのパートナーシップの強化
		持続的な社会実現に向けたESG投融資推進	・定量的情報に加え、ESG情報を活用した投融資判断の実行 ・投資先企業のESG課題を踏まえたエンゲージメント活動の推進 ・ESG課題の解決を目的とした債券(ESG債)等への投融資の実行 ESG債等への投融資目標:3,000億円(3ヵ年累計)
		オープンイノベーションによる新たな価値創造	・オープンイノベーション・デジタルイノベーションの推進等を通じた、お客さまや社会に対する新しい提供価値の創造
		事業展開インフラ(IT等)の強化	・サービス品質の継続的な維持・向上やコスト抑制に資するインフラ投資の実行

SDGs達成に向けた重要課題 -2020年度取組み方針②-

CSR重要項目	目指す姿	主な取組内容	取組指標
ステークホルダーとの信頼関係の構築	ステークホルダーからの期待に応え、ステークホルダーに信頼・支持される会社を目指す	金融リテラシー教育の推進	・社外における寄付講座の実施、あらゆる世代に対する生命保険や生活設計に関する理解の促進
		地球環境の保護	・事業活動における省エネ・省資源、気候変動問題への取組みや環境保護活動の推進 CO2排出量：2013年度比40%削減(2030年度)
		社会貢献活動の推進、地方自治体との連携	・地域・社会への貢献の推進 スミセイヒューマニー活動(職員ボランティア)所属参加率：100% ・各自治体との連携の推進(自治体連携の状況)
CSRを支える経営体制	誠実な業務遂行・健全な財務基盤の構築を行い、持続可能な社会づくりに貢献する	コーポレートガバナンスの強化	・透明性が高い相互会社組織の実現を通じた、お客さまの声を大切にする会社の実現
		コンプライアンス、個人情報保護への取組み	・コンプライアンス態勢の推進と、コンプライアンス・マインドの醸成 ・反社会的勢力との関係遮断 ・制度・教育・ネットワークを通じた個人情報の厳正な管理とセキュリティの更なる推進
		人権への取組み	・職員の人権意識高揚と人権を尊重する職場風土づくりの推進
		ERM(リスク管理体制を含む)の高度化	・リスクリターン指標の活用や資本配賦運営の着実な実行と、実効性を踏まえたレベルアップ ・リスクと自己資本のバランスを適切にコントロール
中期経営計画の着実な実行			・中期経営計画KGI お客さま数(保有契約件数)：1,422万件(2022年度)※1 保有契約年換算保険料：2兆3,600億円(2022年度)※2 うち、生前給付保障・医療保障等：6,200億円(2022年度)※2 国内事業基礎利益：9,220億円(3ヵ年累計)※2 海外事業基礎利益：1,410億円(3ヵ年累計)※3

※1:住友生命+メディケア生命+業務提携先。個人保険・個人年金の件数。業務提携先(三井住友海上火災、エヌエヌ生命、ソニー生命)から提供を受けている商品を含む

※2:住友生命+メディケア生命

※3:シメトラ他

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3兆4641億円

一般勘定有価証券の含み損益(単体)

(単位: 億円)

	2019年 3月末 含み損益	2020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 7783	25 5958	29 0600	3 4641	▲3141
満期保有目的の債券	3325	1 7258	2 0490	3232	▲93
責任準備金対応債券	2 1392	12 0292	14 0321	2 0028	▲1363
その他有価証券	1 2842	11 7885	12 9510	1 1624	▲1217
公社債	1030	2 1287	2 2056	768	▲261
株式	9083	9961	1 5952	5990	▲3092
外国証券	2497	7 7396	8 2236	4840	+ 2343
その他の証券	151	3035	2975	▲59	▲210

※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>

	19年3月末	20年3月末	年度変化
TOPIX(終値)	1591.64	1403.04	-188.60
(月中平均)	1602.83	1385.57	-217.26
新発国債利回り10年	-0.095%	0.010%	0.105%
20年	0.330%	0.310%	-0.020%
ドル・円	110.99	108.83	-2.16
ユーロ・円	124.56	119.55	-5.01

①

②

②-①

<資産の含み損益がゼロとなる水準(単体)>

	20年3月末時点
国内株式(日経平均)	11,800円台
国内株式(TOPIX)	860ポイント台
国内債券(10年金利)	1.1%台
外国証券(為替・ドル円換算)	108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	2019年3月末	2020年3月末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	4 1602	4 2645
基金等	5618	5051
価格変動準備金	7445	7877
危険準備金	3662	4191
一般貸倒引当金	7	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 1282	1 1716
土地の含み損益 × 85% (マイナスの場合100%)	773	960
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)	288	△ 57
全期チルメル式責任準備金相当額超過額	7376	7964
負債性資本調達手段等	4999	4999
控除項目	△ 548	△ 768
その他	696	702
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)	9086	9802
保険リスク相当額 R_1	919	918
巨大災害リスク相当額 R_6	—	0
第三分野保険の保険リスク相当額 R_8	762	810
少額短期保険業者の保険リスク相当額 R_9	—	0
予定利率リスク相当額 R_2	1969	1887
最低保証リスク相当額 R_7	50	60
資産運用リスク相当額 R_3	6698	7474
経営管理リスク相当額 R_4	207	223
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	915.6%	870.0%

(注) 一般保険リスク相当額(R_5)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
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+444bps (含むステップアップ100bps)	Moody's: A3 S&P: 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 (含むステップアップ100bps)	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 (含むステップアップ100bps)	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 (含むステップアップ100bps)	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+299.3bps (含むステップアップ100bps)	Moody's: A3 Fitch: A-
劣後ローン							
2019年6月26日	国内 (証券化)	60年	2079年6月21日	500億円	2024年6月26日	2024年6月まで0.66%、その後 2029年6月まで6m¥LIBOR+71bps 2029年6月以降6m¥LIBOR+171bps	R&I: A

(注)償還済のものを除く

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
	2020年3月末		2020年3月末		2020年3月末		2019年12月末	
保有契約年換算保険料	2 8065	0.9%	2 3025	▲1.0%	415	8.7%	4624	10.3%

	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
	2020年3月期		2020年3月期		2020年3月期		2019年12月期	
新契約年換算保険料	2027	▲3.4%	1097	▲13.2%	53	▲15.7%	876	13.7%

	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
	2020年3月末		2020年3月末		2020年3月末		2019年12月末	
ソルベンシー・マージン比率	870.0%	▲45.6pt	873.6%	▲56.5pt	2350.4%	▲465.4pt	—	—

EEV	3 5841	▲1148	3 7424	▲1396	1466	96	2464	199
-----	--------	-------	--------	-------	------	----	------	-----

	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
	2020年3月期		2020年3月期		2020年3月期		2019年12月期	
新契約価値	1139	▲537	1126	▲530	53	▲20	▲40	13

(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、2019年12月末は1ドル=109.56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

	2020年3月期						2019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 4859	▲4.2%	3 0850	▲6.1%	425	13.0%	2 239	▲2.5%
経常費用	3 4483	▲1.2%	2 9898	▲3.1%	502	1.7%	2 617	7.2%
経常利益	375	▲75.1%	951	▲52.6%	▲76	—	▲377	—
当期純剰余	52	▲89.2%	493	▲18.6%	▲58	—	▲265	—

○連結貸借対照表

	2020年3月末						2019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	38 6420	2.2%	32 9511	0.7%	2245	6.0%	55 535	12.7%
負債の部合計	37 0758	2.5%	31 3122	1.2%	2007	11.0%	51 201	11.5%
純資産の部合計	1 5662	▲4.8%	1 6388	▲8.0%	238	▲23.0%	4 333	30.4%

(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。経常収益、経常費用および経常利益にはそれぞれ総収益、総費用および税引前利益を記載。
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。

(注3) 増減率は、対象とする数値が正の値の場合のみ記載。

【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。