
2020年度上半期の業績について

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9月期] ()は2019年度実績
- 保険料等収入: 1兆1676億円 (2兆4467億円)
- 基礎利益^(注2): 1965億円 (3925億円)
- 総資産: 40兆 981億円
- 保有契約年換算保険料^(注3): 2兆8018億円
- ソルベンシー・マージン比率: 939.4%
- エンベディット・バリュエーション^(注4) (EEV): 4兆2975億円
- 営業職員数: 33,907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) 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10月末時点、Fitchは非依頼格付

(注6) 保有比率は2020年9月末時点

グループ概観^(注6)

あなたの未来を強くする



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ライフ

- 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



シングライフ

- 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



2020年度上半期業績ハイライト

◇ 2020年度上半期業績

- ✓ 保有契約年換算保険料は安定的に推移 …… P.5
新契約年換算保険料は、新型コロナウイルス感染拡大による
訪問活動自粛の影響等により減少
- ✓ 基礎利益は、安定した水準を確保 …… P.6
- ✓ EEVは、新契約獲得や保有契約からの収益確保など保険事業のプラ
スの成果および国内金利・国内株価上昇等によるプラスの影響があり
前年度末比増加 …… 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

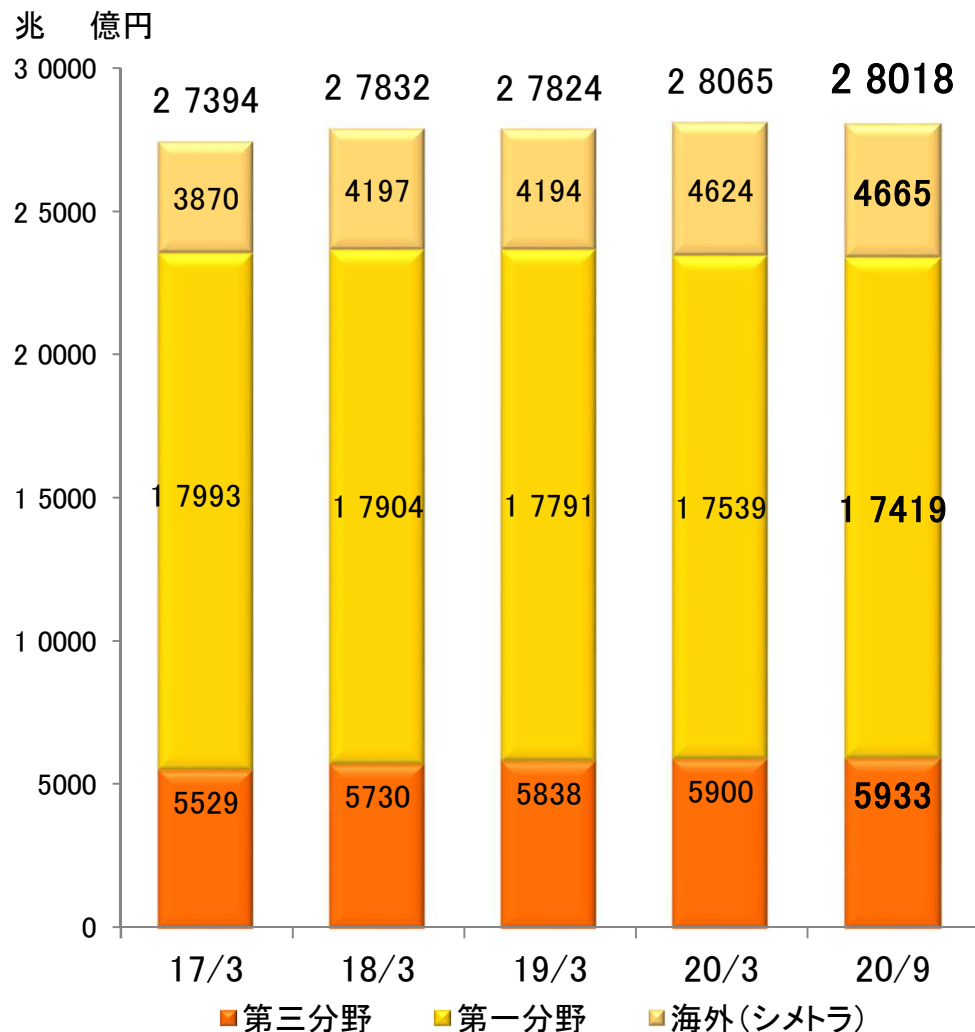


I . 2020年度上半期業績

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、新型コロナウイルス感染拡大による訪問活動自粛の影響等により減少

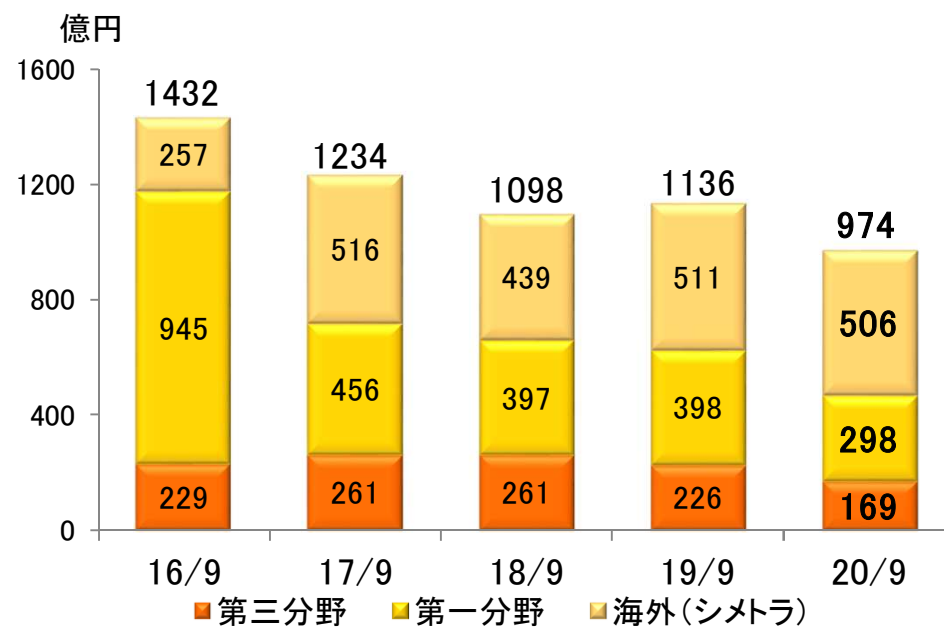
保有契約年換算保険料^(注1) (住友生命グループ)



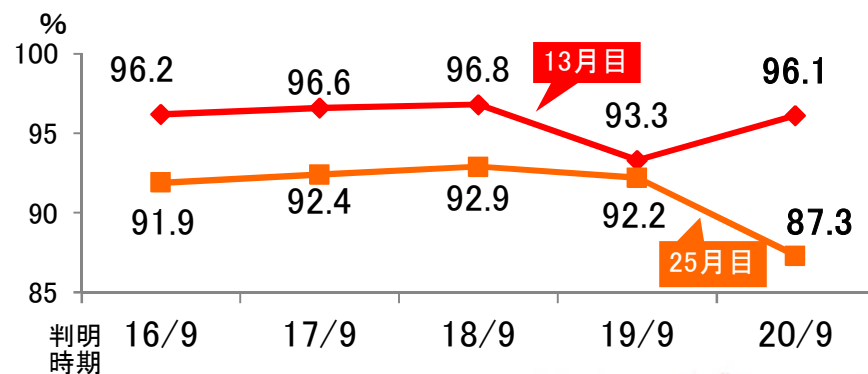
(注1) 国内は個人保険・個人年金。

(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)

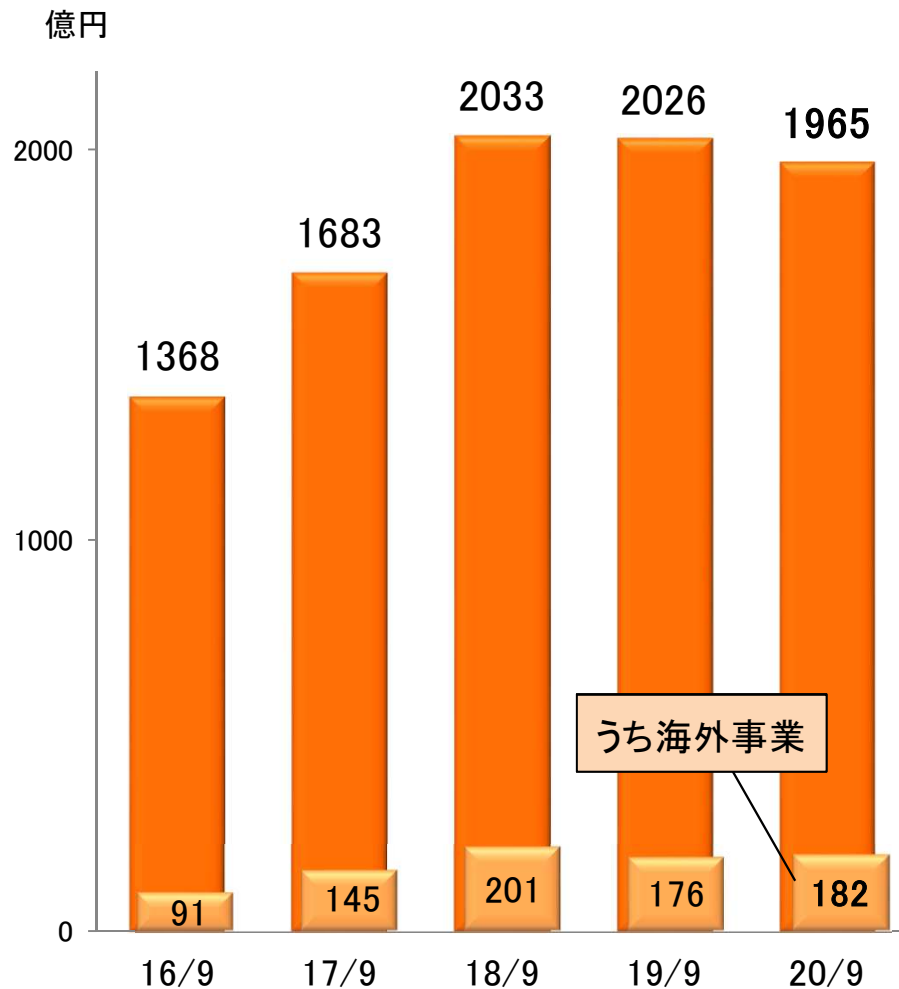


あなたの未来を強くする

収支の状況

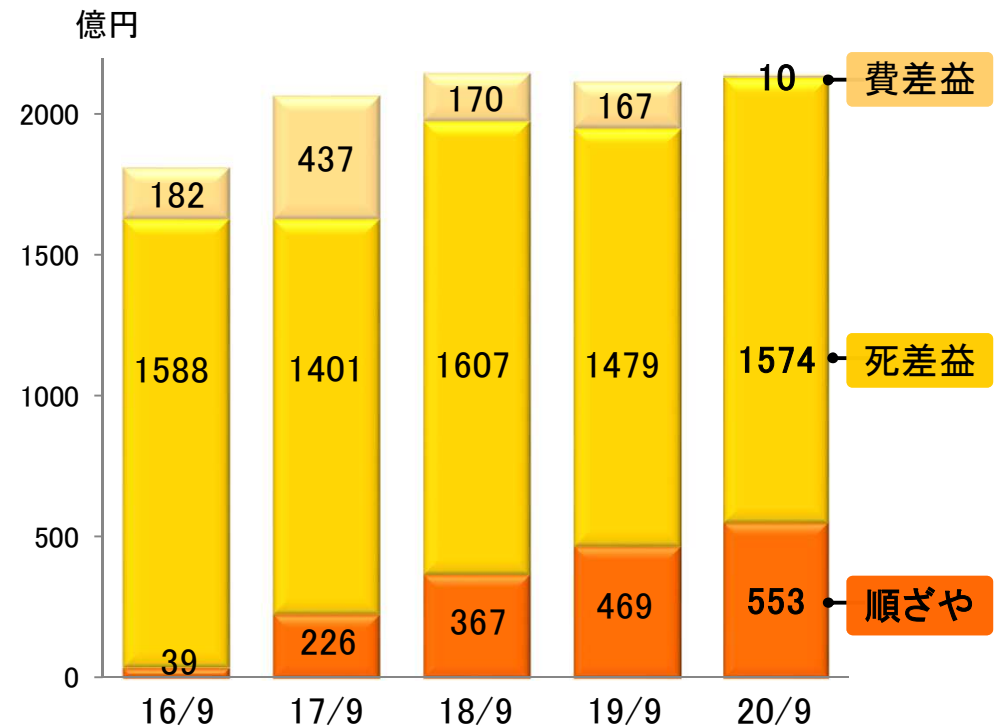
グループ基礎利益は、安定した水準を確保

グループ基礎利益^(注) (住友生命グループ)

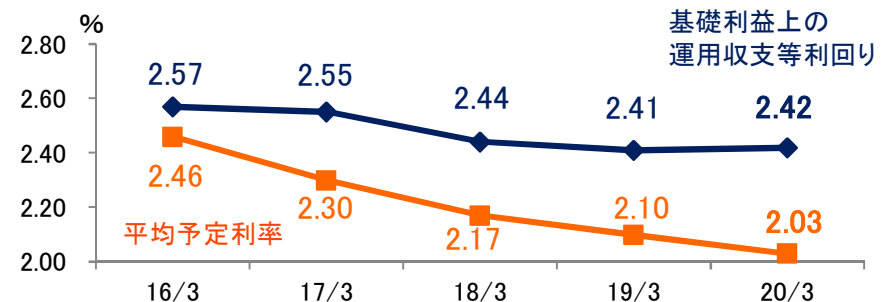


(注) 住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ・バオベトホールディングス・BNIライフ・シングライフ・PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。

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)>

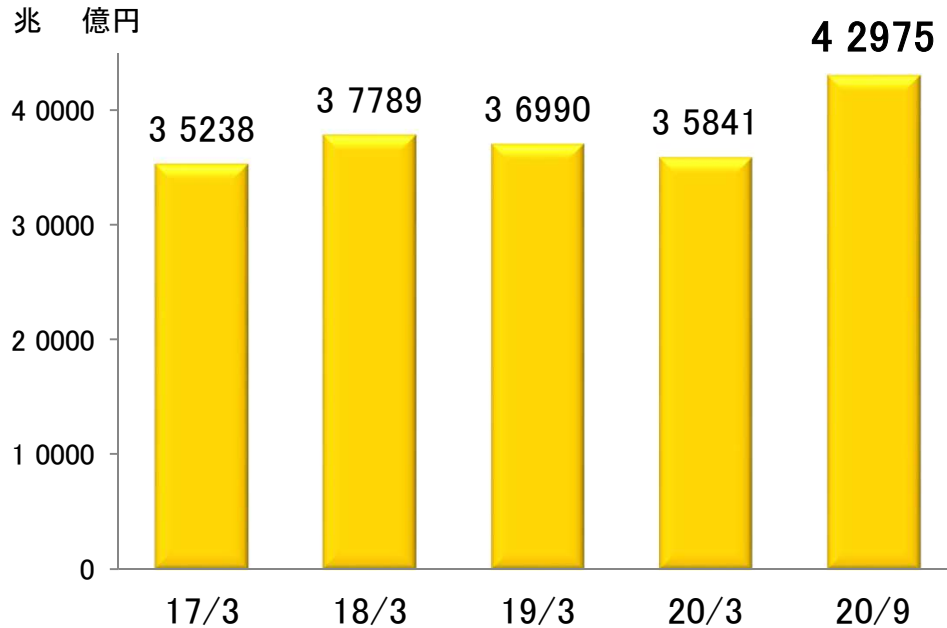


あなたの未来を強くする

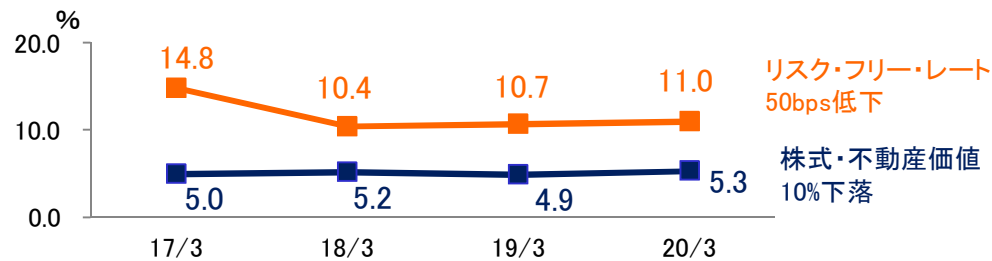
EEVの状況

EEVは、新契約獲得や保有契約からの収益確保など保険事業のプラスの成果および国内金利・国内株価上昇等によるプラスの影響があり、前年度末比増加

EEV (住友生命グループ)



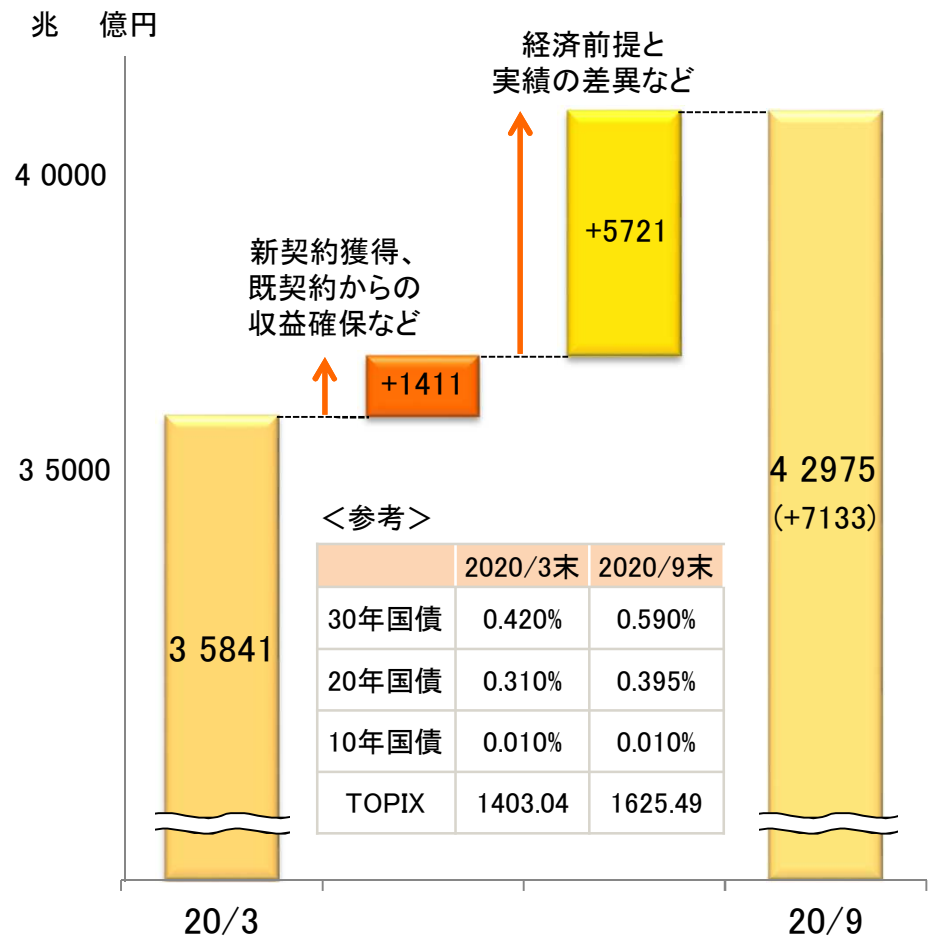
<(参考)EEVの感応度(%)^(注1)(住友生命グループ)>



(注1) 各要素のみを変動させた影響額であり、その他の前提は変更せず計算しております。

(注2) 詳細は「2020年度上半期末ヨーロッパ・エンベディッド・バリューについて」をご参照ください。

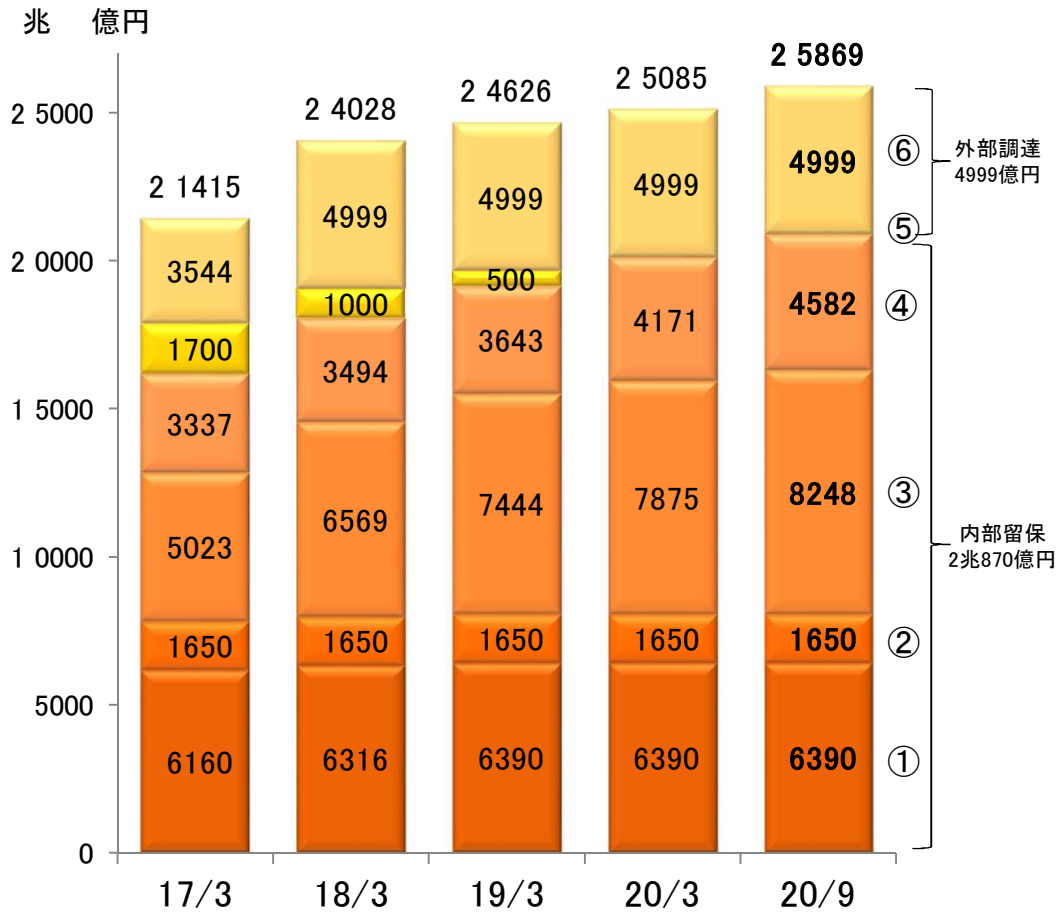
EEVの増減要因



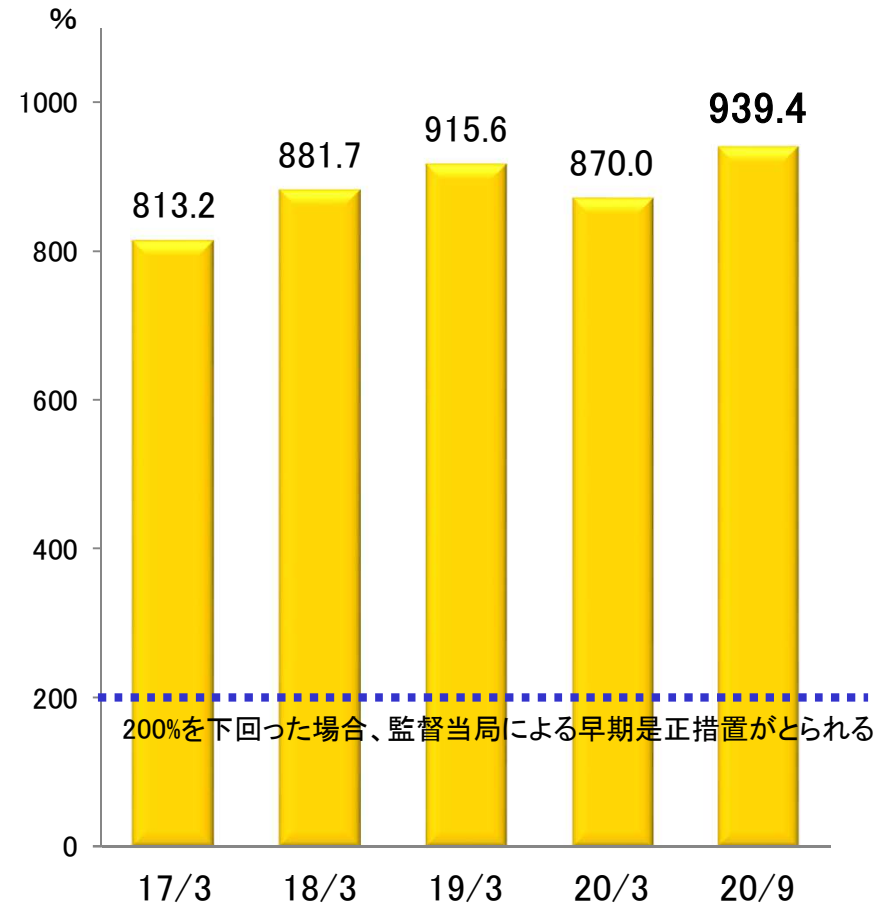
財務基盤

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) 20/9期の基金償却準備金は、年間の基金償却準備金積立予定額の1/2を加算したもの。20/3期以前は、剰余金処分後の数値を使用

あなたの未来を強くする



Ⅱ. 住友生命グループの取組み



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2022」(2020-2022)の改定

中期経営計画 改定の趣旨

- 新型コロナウイルスの流行により、対面でお客さまに寄り添い保険をお届けするという当社の強みが発揮できない状況が継続
- ニューノーマルの時代を見据えると、新たな生活様式への適応や働き方の変革が求められる中、**お客さまの非対面でのコミュニケーションに対するニーズや健康に対する意識がより一層高まる**ことが予想され、社会の変化がより大きく急速に進んでいくことを想定
- 当社がニューノーマルの時代においても、「安心」や「健康」といった生命保険業の本質における**存在価値を感じていただける会社であり続け、変化への対応とそれを可能とするための投資余力を確保するための既存業務からの大胆なリソースシフトを推し進めていく**ことをお約束するために、中期経営計画の見直しを実施

中期経営計画 改定内容

■ お客さまにより一層寄り添い続ける会社であるための対応

- ・これまでの「人ならではの」の価値に「デジタル」を融合することで、お客さまの状況・状態・嗜好にあわせたサービスをご提供

■ 健康意識の高まりに対する対応

- ・健康増進活動をより一層サポートしていくための“住友生命「Vitality」”のレベルアップ

■ 従業員の安全確保と働き方の革新への対応

- ・職員の安全を確保した上、働く場所や時間にとらわれず生産性高い働き方を実現するための勤務環境の整備

■ 新たな取組みを支えるための既存業務の抜本的な見直し

- ・ビジネスモデルの変革に向けた既存業務の大幅削減によるリソースシフト

■ 計数目標の修正

「スミセイ中期経営計画2022」(2020-2022)基本方針

ニューノーマル下の社会においても 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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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

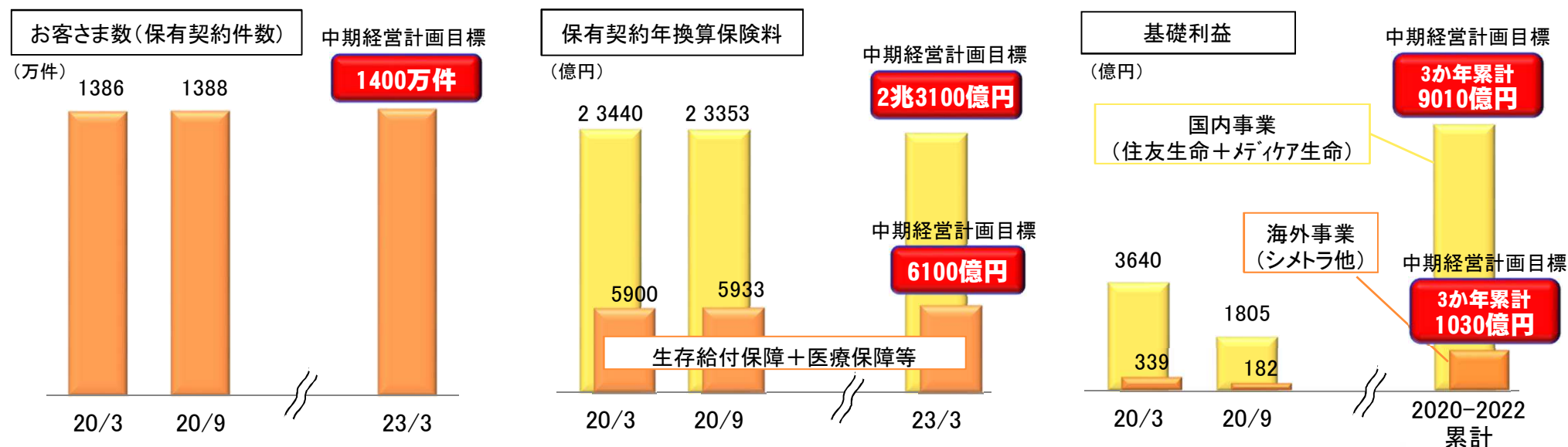
海外事業

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)の進捗状況

目標項目	修正前 中期経営計画目標	中期経営計画目標 (2022年度末)	2020年9月末 実績
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)	1422万件	1400万件	1388万件
保有契約年換算保険料 (住友生命+メディケア生命)	2兆3600億円	2兆3100億円	2兆3353億円
うち生前給付保障 +医療保障等	6200億円	6100億円	5933億円
国内事業基礎利益 (住友生命+メディケア生命)	3か年累計 9220億円	3か年累計 9010億円	1805億円
海外事業基礎利益 (シメトラ他)	3か年累計 1410億円	3か年累計 1030億円	182億円

(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。





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

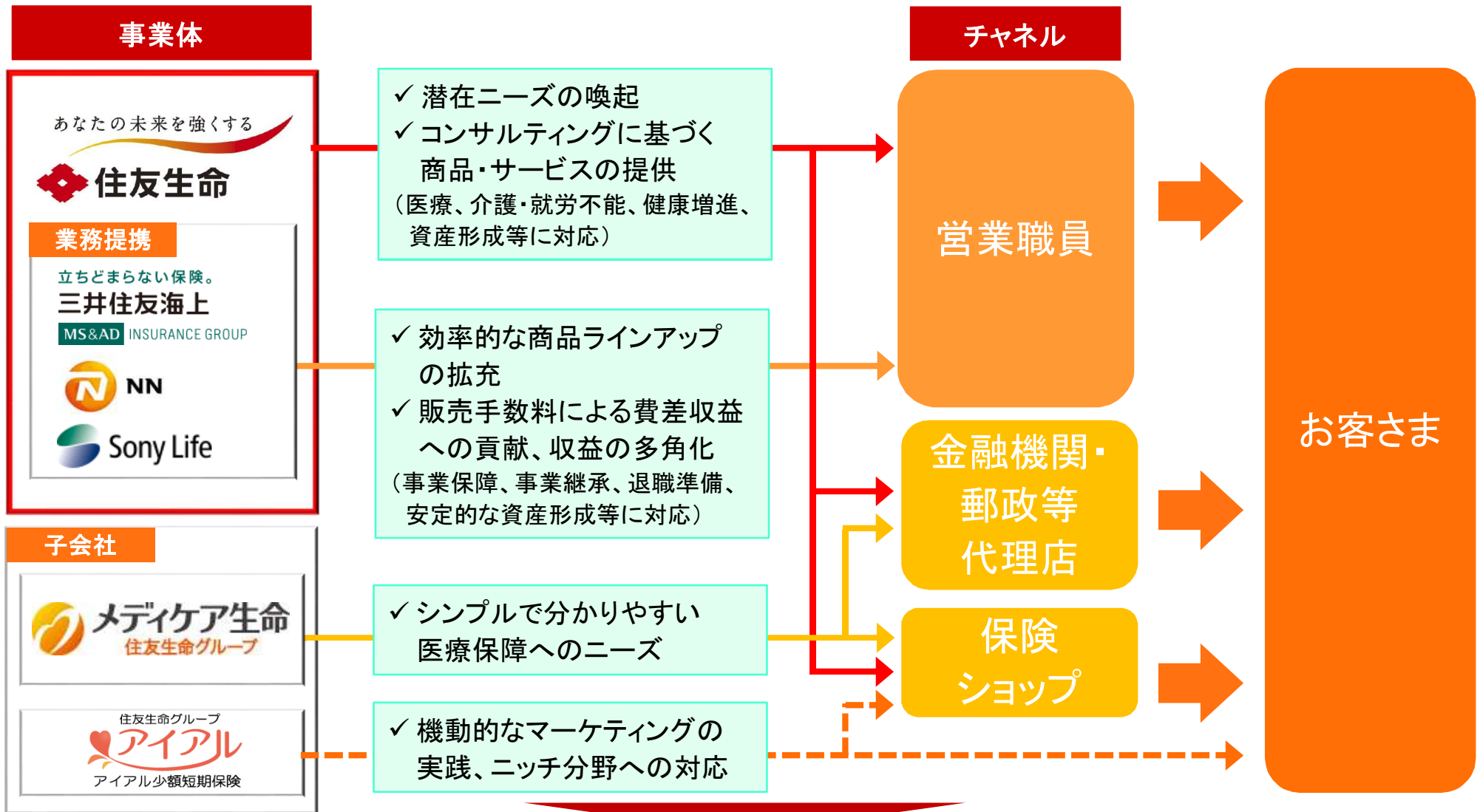
③ 資産運用

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					
		死亡	介護・就労不能	医療	貯蓄	突然の事故への備え					
提供商品		<p>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</p> <p>医療保険 スマセイの医療保険 ドクターGO</p> <p>健康増進 就労不能・介護 死亡 医療</p> <p>【2020/3発売】認知症保障特約 スマセイの認知症PLUS 認知症</p> <p>上記主力商品に付帯する健康プログラム 住友生命 Vitality Discovery</p>				<p>一時払保険 【円建】 (終身) ふるは〜と ロードplus</p> <p>【外貨建】 (終身) ふるは〜と ロードglobal II</p> <p>たのしみグローバルII 指数運動プラン</p>		<p>定期保険 スマセイの定期保険 エンブレム 新長期プラン</p> <p>エンブレムN 介護・障害定期(災害保障タイプ)</p> <p>エヌエヌ生命の重大疾病保障保険 エンブレムN 重大疾病</p> <p>NN</p>		<p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>その他 ゴルフ保険</p> <p>立ちどまらない保険。 三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP</p>	
		<p>死亡保険 新卒区分型収入保障保険(無解約返戻金型) メディファット 収入保障</p> <p>医療保険(軽量・小口) 新 医療貯蓄型(無解約返戻金型) 20歳 メディファットA</p> <p>おくすり保険 薬用治療保険(無解約返戻金型) メディファット EX</p> <p>メディケア生命 住友生命グループ</p>				<p>平準払保険 【円建】 (終身) スマセイの低解約返戻金型終身保険 バラ色人生</p> <p>スマセイの低解約返戻金型介護終身保険 パリュウケア</p> <p>(年金) スマセイの個人年金保険 たのしみワンダフル</p>		<p>【外貨建】 (終身) ソニー生命の外貨建保険 米ドル建 終身保険 W</p> <p>(養老) ソニー生命の外貨建保険 米ドル建 自由保険 W (任意保険)</p> <p>Sony Life</p> <p>(年金) たのしみ未来global たのしみ未来global</p>		<p>医療保障 スマセイの医療保険 ドクターGO ロングリリーフ</p> <p>就労不能保障 1UP↑ スワエアライン ワンアップ</p>	

“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2,000万人が加入しており(2020年4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15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

【2019年9月】

新たに2社との業務提携を発表

【2020年8月】

新たに2社との業務提携を発表

【2018年7月発売当初】

11社



15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



“住友生命「Vitality」”加入者への調査結果

加入者からのご意見を踏まえ、より健康増進に取り組みやすいプログラムを提供

新型コロナウイルス流行後の運動状況

・新型コロナウイルスが流行してからどのように運動を行いましたか？（最も当てはまるものを選択）

選択肢	回答数	割合
・屋外で家族・友人と運動を行った	3,119	9.9%
・屋外で一人で運動を行った	10,419	32.9%
・屋内で動画等を視聴しながら家族・友人を運動を行った	1,358	4.3%
・屋内で動画等を視聴しながら一人で運動を行った	5,282	16.7%
・屋内で動画等を視聴せずに家族・友人と運動を行った	499	1.6%
・屋内で動画等を視聴せずに一人で運動を行った	3,478	11.0%
・上記以外	7,499	23.7%

- ・「**おうちVitality**」と題し、自宅で気軽にできるフィットネス動画等を提供
- ・7月1日から期間限定で「**ルネサンス オンラインレッスン**」を、8月1日から「**ティップネスエクササイズ動画**」を無料でご利用いただける特典（リワード）を提供
- ・オンライン・アクティビティイベント「**Vitality Run & Walk Challenge**」に特別協賛



（注）住友生命によるアンケート調査結果。回答数31,654（住友生命職員を除く）。

特典（リワード）に対する要望

・今後、追加もしくは充実してほしいと思う特典（リワード）を教えてください。（最大3つ）

選択肢	回答数	割合
・旅行・宿泊*	14,292	45.2%
・映画チケット	12,763	40.3%
・人間ドック・健康診断	11,021	34.8%
・ヘルシーフード*	8,953	28.3%
・医薬品	6,985	22.1%
・書籍	6,040	19.1%
・動画配信サービス	3,306	10.4%
・その他*	1,665	5.3%

* 特典（リワード）提供済

健康増進活動に直接関連する特典の中で、追加・充実の要望が多かった「**ヘルシーフード**」について、新たな特典（リワード）を導入。「**人間ドック・健康診断**」についても、新たな特典（リワード）を導入予定（2021年初目途にサービス提供開始予定）。

新商品「認知症PLUS」

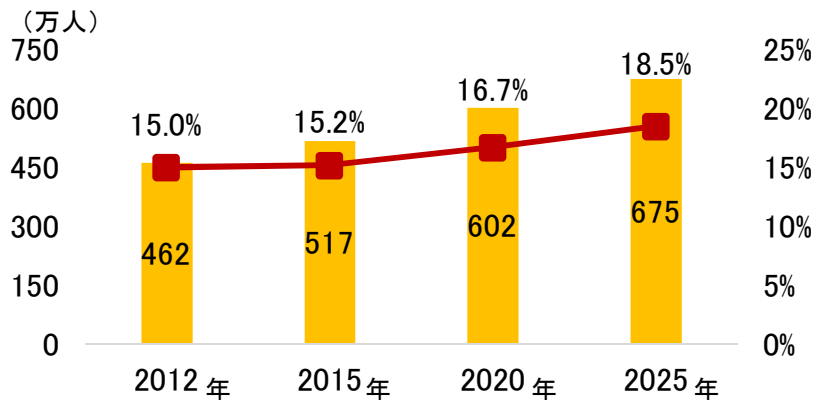
長寿社会における大きな社会的課題である「認知症」に対し、早期段階から保障し、経済的なサポートを行う認知症保障特約「認知症PLUS」を、2020年3月より新たに発売

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)…健常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>

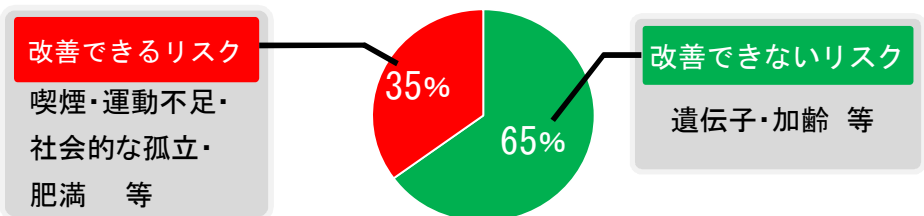


<お支払理由(お支払金額)>

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

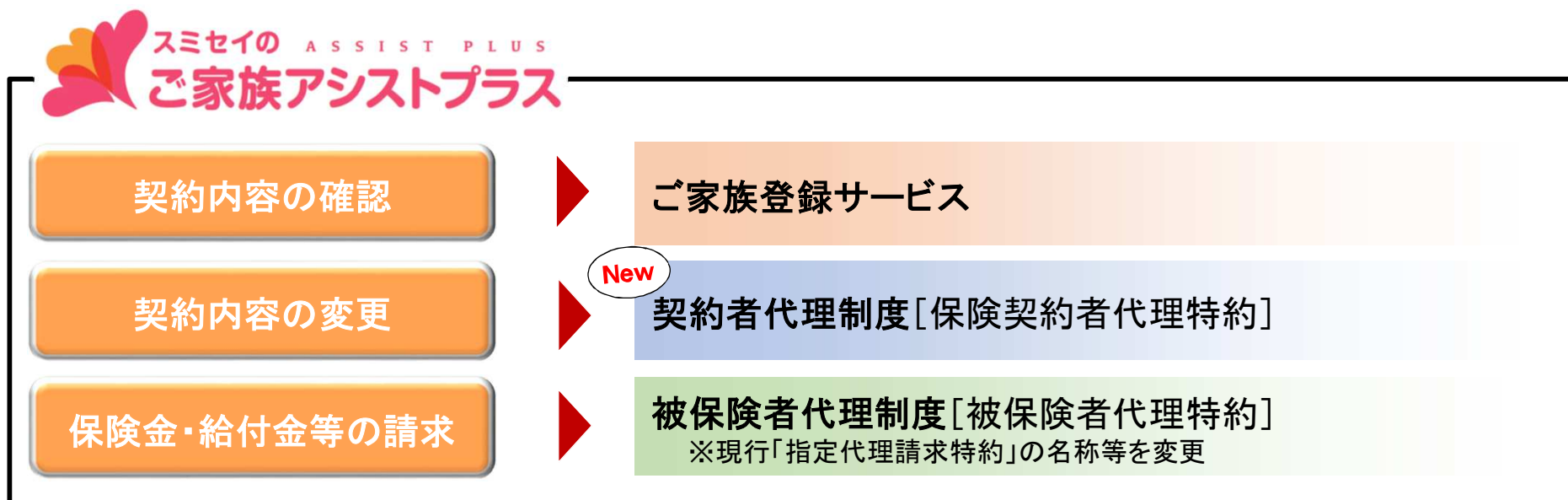
あなたの未来を強くする

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



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、「予防 (Vitality)」「保障 (認知症PLUS)」「サービス (スミセイのご家族アシストプラス)」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・保険ショップ事業

メディケア生命は2020年9月末時点の保有契約件数が約88万件
 保険ショップは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

メディケア生命

<保有契約件数>

(万件)



<主要指標(2020年9月末)>

EEV	1,677億円
ソルベンシー・ マージン比率	1664.7%
格付	AA- (R&I)

住友生命グループの保険ショップ

■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】

- ✓ 損保販売を主力とした保険代理店
- ✓ 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

2020年度上半期の取組み

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

2020年度上半期の取組み

<2つのポートフォリオ運営(一般勘定・単体)>

ALM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25兆円)
- ・運用目的は保険金等の確実な支払いに資すること

バランス運用ポートフォリオ

- ・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

資産運用 収益力向上

- ・慎重な銘柄選定、分散投資を徹底し、スプレッド拡大局面で外貨建クレジット資産へ投資を拡大。シメトラの運用子会社への委託も活用
- ・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については、長期的な投資の観点から銘柄選定を行いつつ、段階的にコミットメントを実施

リスク コントロール の強化

- ・低金利環境が継続する見通しの下、国内金利の上昇局面を捉えて超長期債への投資を積極化し、国内金利リスクの削減を推進

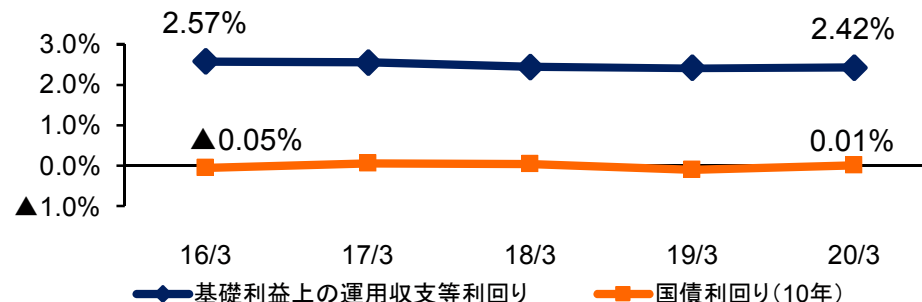
ESG 投 融 資 の 推 進

- ・株式相場の調整局面で、中長期的に割安な水準と判断し、高成長・高配当銘柄へ投資
- ・為替・金利水準に留意しつつ、オープン外債(米ドル・豪ドル等)へ投資
- ・慎重な銘柄選定、分散投資の徹底
- ・国内株式相場の下落および為替の円高に備え、ヘッジ・ポジションを構築

資産運用体制強化に向けた取組み

- ・ウィズコロナ・ポストコロナを見据え、既存業務の抜本的見直し、ITを活用した更なる業務効率化、在宅勤務の推進策の検討
- ・シメトラとの協業を推進し運用ノウハウを活用
- ・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
- ・新たな資産クラスの調査研究・投資実行

市中金利と当社運用利回り

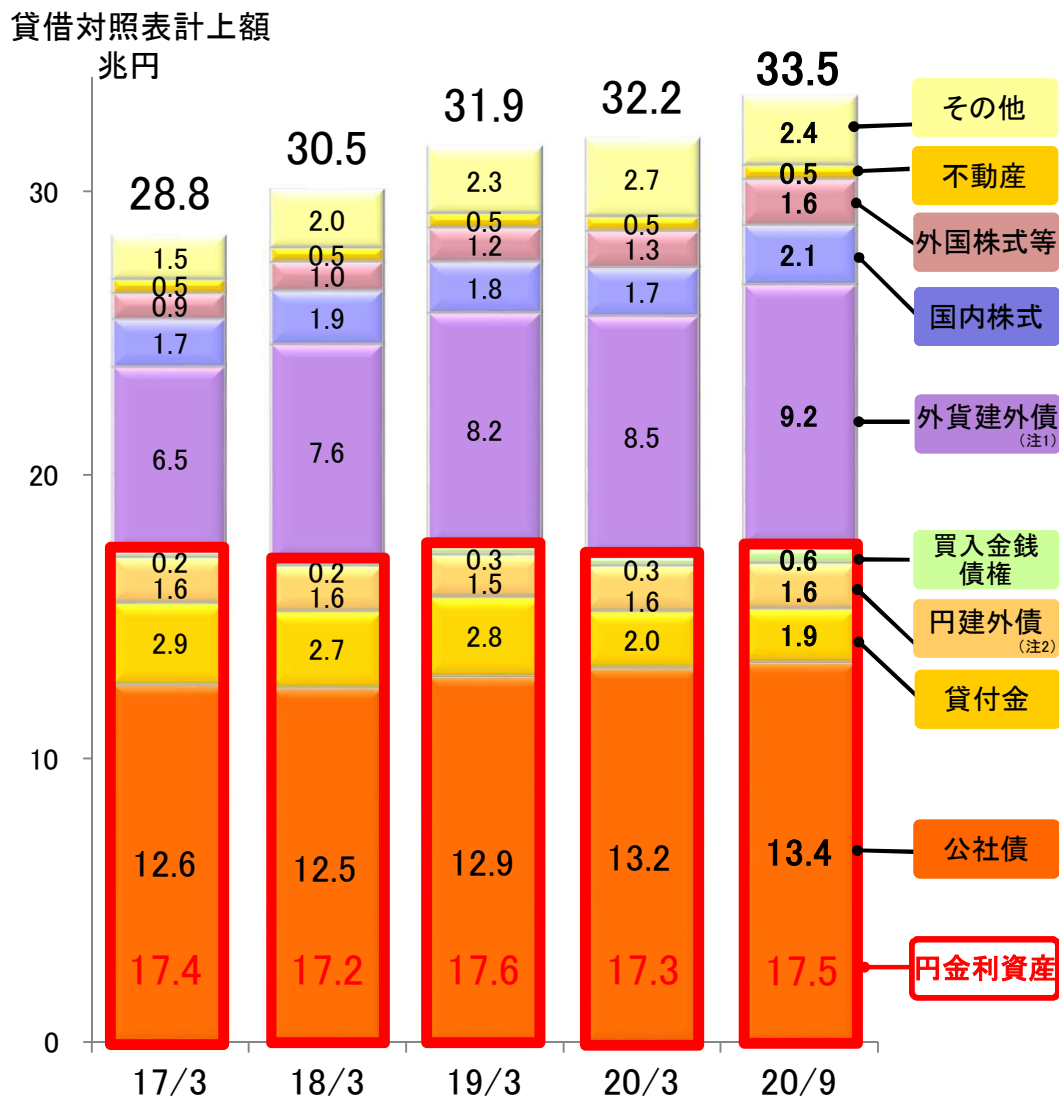


あなたの未来を強くする

ポートフォリオの状況

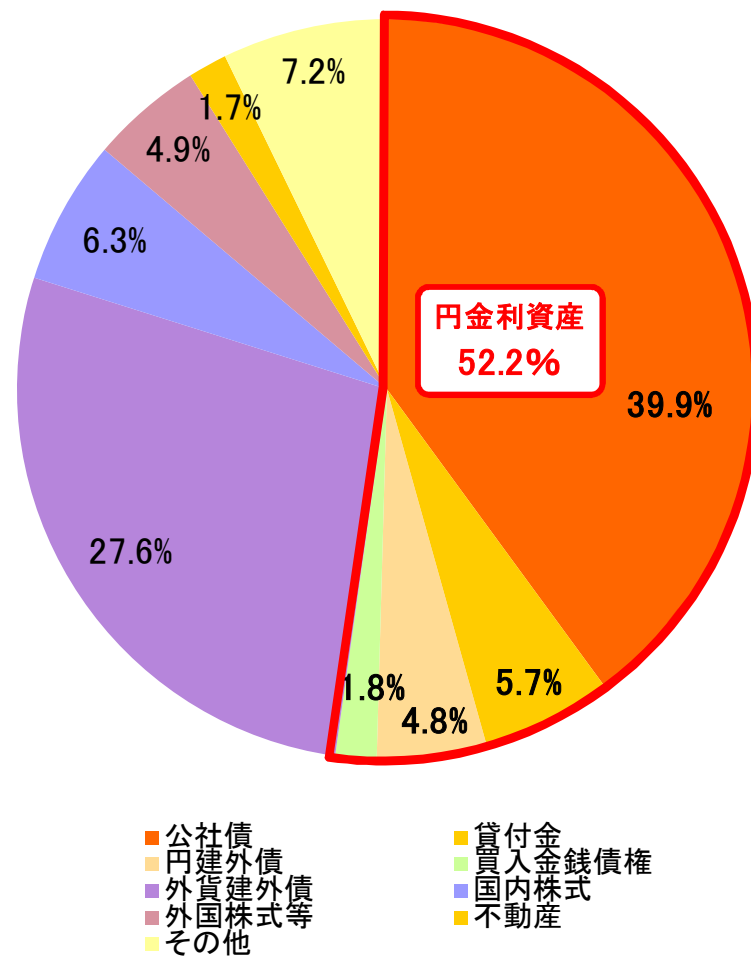
ALMに基づく円金利資産中心の安定的なポートフォリオ

一般勘定資産の推移(単体)



一般勘定資産の構成比(単体)

<2020年9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

有価証券含み損益(一般勘定)

一般勘定全体の含み損益は3兆9235億円、コロナ前の水準近くまで回復

一般勘定有価証券の含み損益(単体)

(単位:億円)

	2019年 12月末 含み損益	2020年 3月末 含み損益	2020年9月末			
			簿価	時価	含み損益	
					前年度末 対比増減	
有価証券※	4 0014	3 4641	26 8812	30 8047	3 9235	+ 4593
満期保有目的の債券	2992	3232	1 6353	1 9173	2820	▲411
責任準備金対応債券	2 1353	2 0028	12 0513	13 8966	1 8452	▲1576
その他有価証券	1 5662	1 1624	13 1423	14 9542	1 8119	+ 6495
公社債	1146	768	2 3258	2 4083	824	+ 56
株式	9738	5990	1 0807	2 0067	9259	+ 3269
外国証券	4499	4840	8 4860	9 2536	7675	+ 2834
その他の証券	220	▲59	3059	3340	281	+ 341

※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12月末	20年3月末	20年9月末	年度変化
TOPIX(終値)	1721.36	1403.04	1625.49	222.45
(月中平均)	1724.59	1385.57	1632.81	247.24
新発国債利回り10年	-0.025%	0.010%	0.010%	0.000%
20年	0.275%	0.310%	0.395%	0.085%
ドル・円	109.56	108.83	105.80	-3.03
ユーロ・円	122.54	119.55	124.17	4.62

①

②

②-①

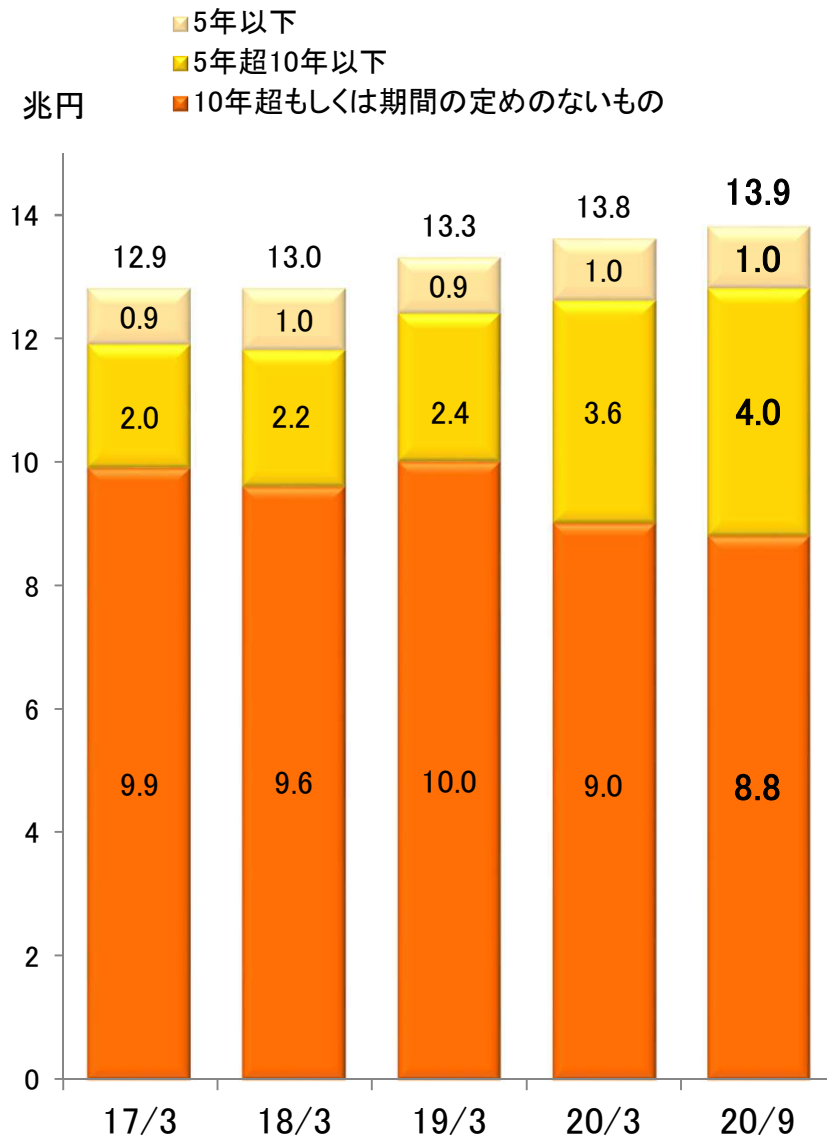
<資産の含み損益がゼロとなる水準(単体)>

	20年9月末時点
国内株式(日経平均)	12,500円台
国内株式(TOPIX)	870ポイント台
国内債券(10年金利)	0.9%台
外国証券(為替・ドル円換算)	107円台

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

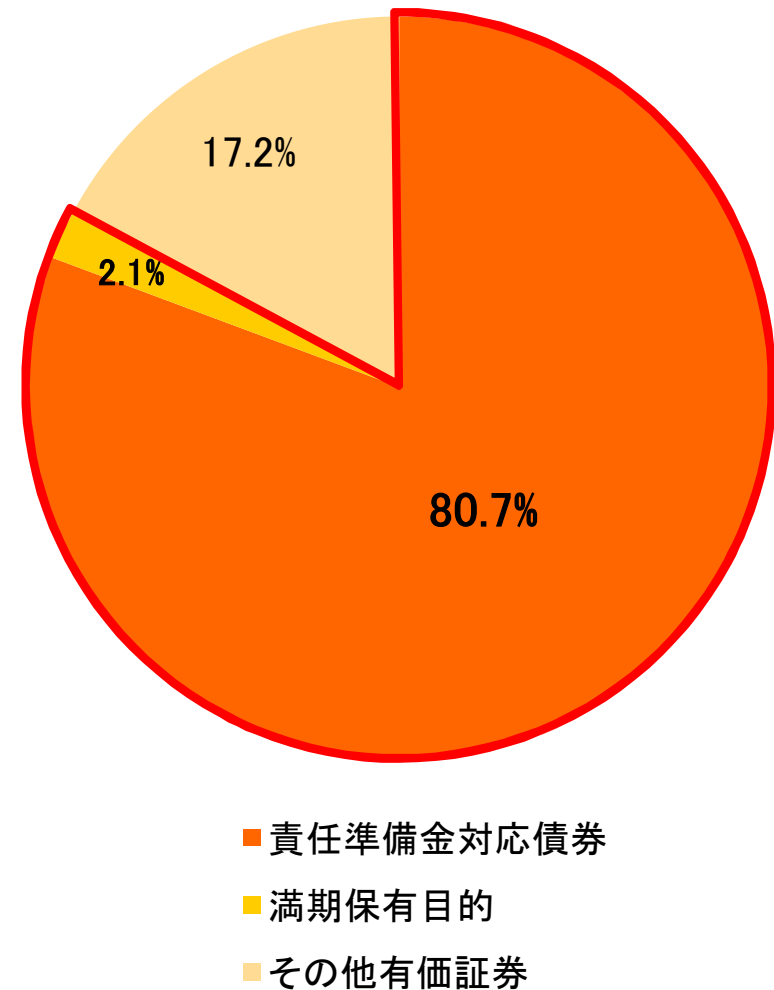
国内債券の残存期間別残高 (一般勘定・単体)



国内債券の保有目的別内訳 (一般勘定・単体)

<2020年9月末>

国内債券残高計: 13兆9982億円



2020年度下半期運用方針

変動の激しい相場環境になることも想定されるため、
投資タイミングを見極めつつ、資金配分も柔軟に対応

2020年度下半期 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

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の削減を着実に実行

資産運用 体制の強化

- ・ウィズコロナ・ポストコロナを見据えた業務見直し・効率化および在宅勤務の推進、STPの全面稼働
- ・シメトラとの協業を推進し運用ノウハウをより一層活用(運用委託拡大等)
- ・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
- ・新たな資産クラスの調査研究、投資実行

ESG 投 融 資 の 推 進

- ・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を拡大
- ・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(米ドル・豪ドル等)への投資を拡大
- ・ウィズコロナ、ポストコロナを見据えた銘柄選択、分散投資の徹底
- ・相場下落リスクに備えたヘッジ・ポジション構築

ESG投融資①

2019年度にESG投融資方針策定、PRI(責任投資原則)署名などESG投融資を本格化
 スチュワードシップ活動を含めて「責任投資」として一元化することで、取組を一層強化予定

ESG投融資方針(概要)

当社の基本的考え方

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。

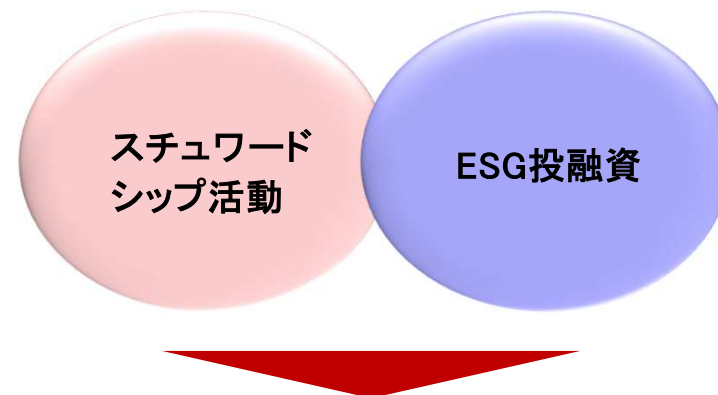
<主な取組内容>

ESG投融資手法	取組み内容
ESGインテグレーション	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ESG課題の解決を目的とした投融資 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

今後の取組み

運営を分けて取り組んできたESG投融資とスチュワードシップ活動について、体制面の強化を行ったうえで、次年度から「責任投資」として推進予定

<運営イメージ(現在)>



<2021年度以降>



ESG投融資②

テーマ投資は中期経営計画期間累計3,000億円の新規実行目標に向けて着実に実行
PRIの2020年評価結果は、「スチュワードシップ活動(上場株式)」において最高評価を獲得

テーマ投資の取組状況

テーマ投資金額

2020年度上半期末累計:566億円(うち、コロナ対策を目的としたESG債への投資:3件、累計246億円)

<投資事例>


サステナビリティ・デベロップメント・ボンド	ポジティブ・インパクト・ファイナンス	ソーシャル・ボンド
<p>新型コロナウイルス感染症対策を含む保険医療分野への支援を目的に世界銀行が発行する債券に投資</p>  <p>©World Bank</p> 	<p>企業活動が環境・社会・経済に及ぼすインパクトを分析・評価し、当該活動の継続的な支援を目的とした融資を実施</p> 	<p>資金使途を新型コロナウイルスの影響を受けた国を含む開発途上国へのプロジェクトとする債券に投資</p>  <p>©IDB</p> 

2020年PRI評価結果(注1)

分野	評価対象	当社評価	署名機関中央値
戦略とガバナンス	ESG投融資方針・ガバナンス	A	A
上場株式の投資プロセス	上場株式の投資プロセスにおけるESG要素の組入れ	A	A
スチュワードシップ活動(上場株式)	上場株式における投資先企業との対話・議決権行使	A+	B
債券投資(注2)	債券の投資プロセスにおけるESG要素の組入れ	B	B
不動産投資	不動産の投資プロセスにおけるESG要素の組入れ	B	B

(注1)住友生命の報告内容についてはPRIホームページを参照ください

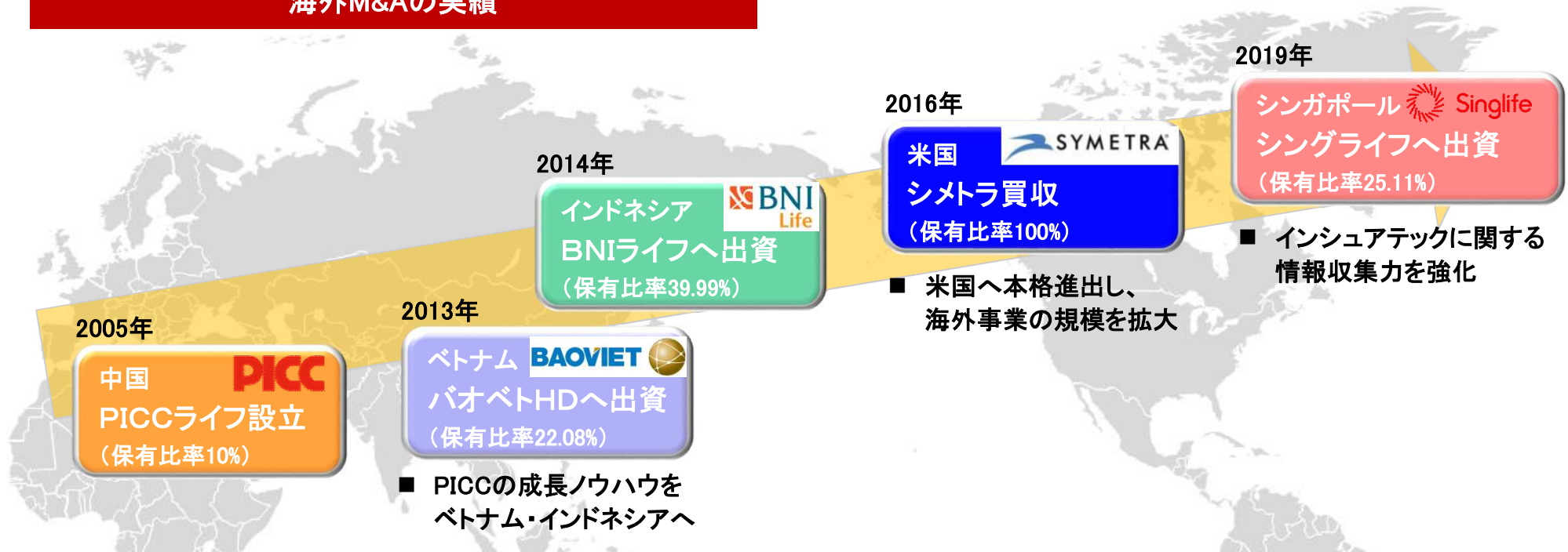
(注2)債券投資は、国債等、社債(金融)、社債(非金融)の平均を表示しています

- 
- 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



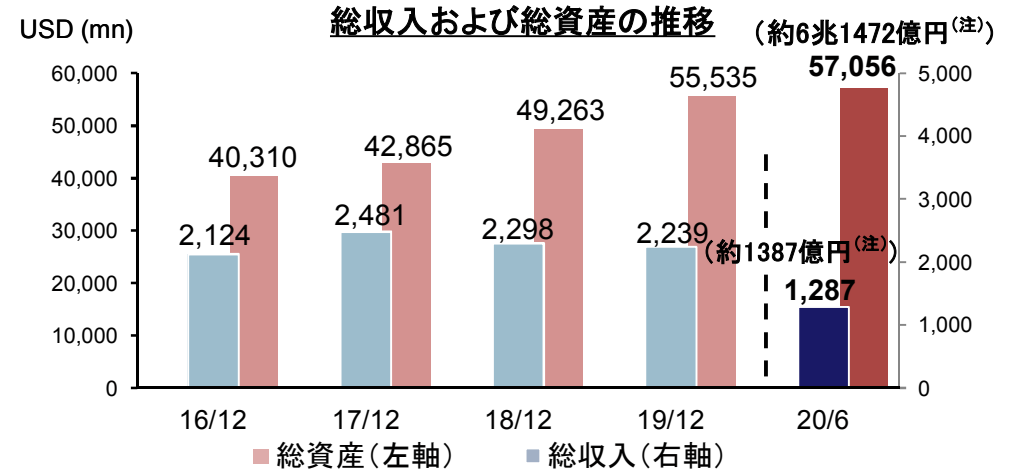
日本 ～安定した収益基盤～	アジア(中国・ベトナム・インドネシア・シンガポール) ～高成長マーケット～	米国 ～安定成長・世界最大マーケット～
<ul style="list-style-type: none"> ■ 世界第2のマーケット ■ 人口減少トレンドの中、成長性は大きくないものの、死差益に起因する安定した保険引受利益の計上が可能 ■ 安定的な収益基盤を支えるホームマーケット 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 世界最大の人口を誇り、保険市場が成長過程にある中国 ■ 今後の急速な成長が期待されるベトナム・インドネシア ■ インシュアテックの開発が盛んなシンガポール ■ チャンネル展開、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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

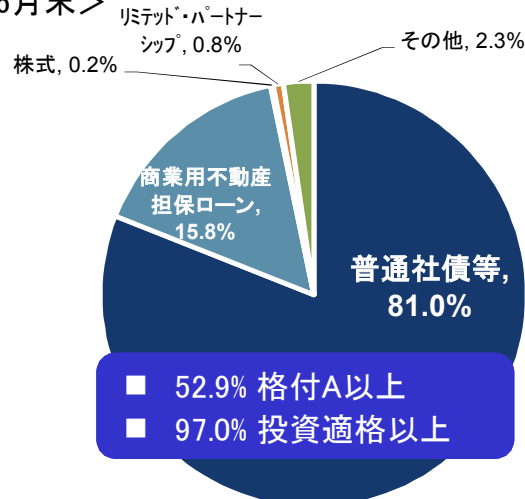
アメリカにおける事業展開：シメトラ（100%子会社）

- Symetra Financial Corporationの完全子会社化【2016年2月】
- 従業員数(連結)：約1,900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

<2020年6月末>



- 52.9% 格付A以上
- 97.0% 投資適格以上

(約4兆9876億円^(注))
合計：462億ドル

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

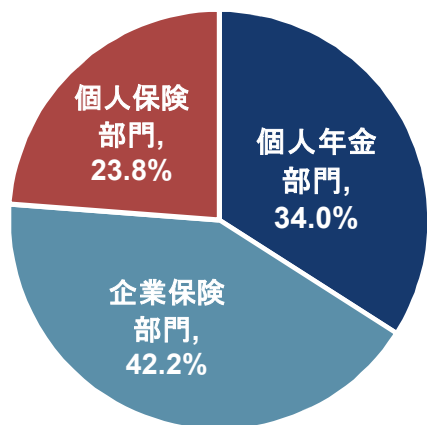
(注) 1USDドル=107.74円(2020年6月末時点)

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

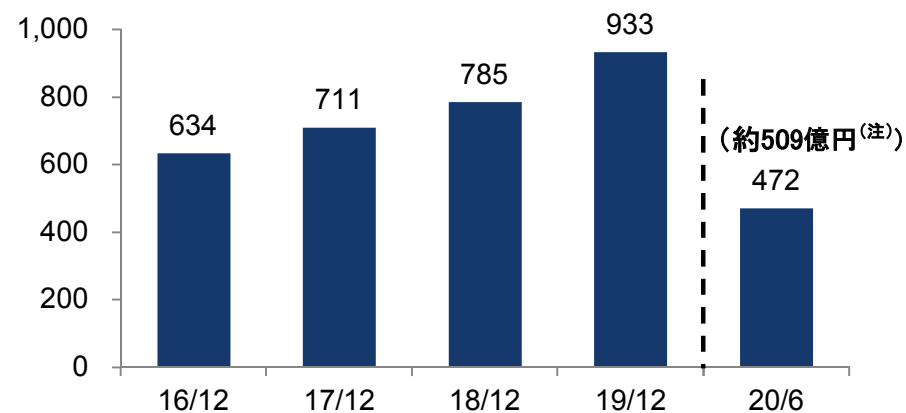
バランスの取れた事業ポートフォリオ

＜2020年6月期経常収入の部門別内訳＞



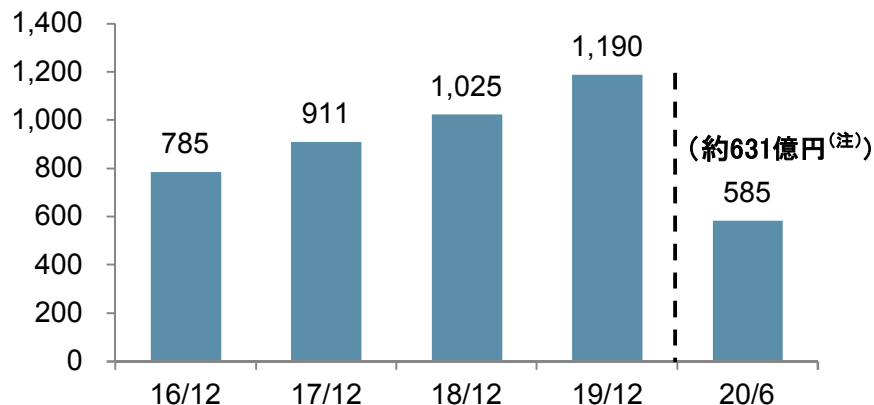
個人年金部門 経常収入

USD (mn)



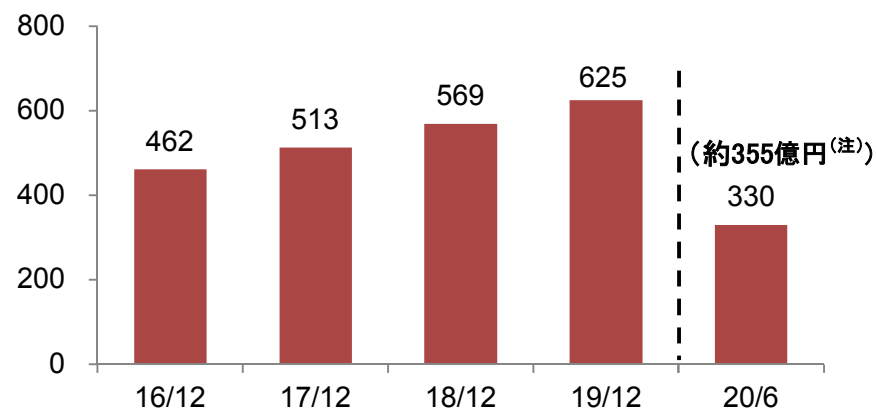
企業保険部門 経常収入

USD (mn)



個人保険部門 経常収入

USD (mn)



(注) 1USD^{*}ル=107.74円(2020年6月末時点)

あなたの未来を強くする

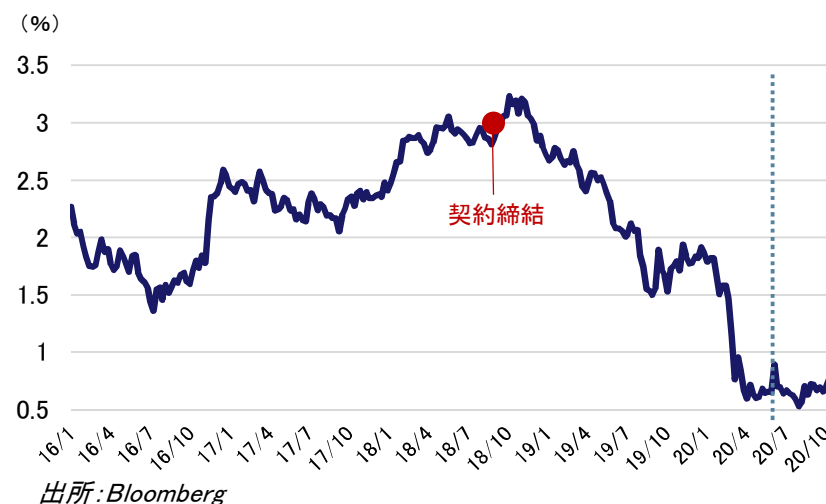
米国市場での取組み③

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	2019年 12月期	前年比 増減率	2020年 6月期	前年同期比 増減率
調整税前営業利益 ^(注)	172.3	15.7%	52.9	(25.2%)
企業保険部門	33.9	(38.0%)	(12.0)	-
個人年金部門	143.9	26.3%	68.9	(2.1%)
個人保険部門	24.6	53.8%	6.7	(40.2%)
その他	(30.1)	-	(10.7)	-
営業外損失	(549.6)	-	(170.8)	-
有価証券に係る実現損益	(63.3)	-	(68.8)	-
無形固定資産の償却	(87.3)	-	(71.9)	-
再保険取引による影響	(399.0)	-	(30.1)	-
経常損失	(377.3)	-	(117.9)	-
法人税	111.8	-	46.3	-
当期純損失	(265.5)	-	(71.6)	-

(注) 税前利益から有価証券に係る実現損益、無形固定資産の償却費、再保険取引による影響を除いたもの

再保険取引による影響

- ・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】)
- ・2020/6期は、金利低下による影響【影響①】は減少したものの、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前倒しで損失として一括計上された(【影響②】)

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

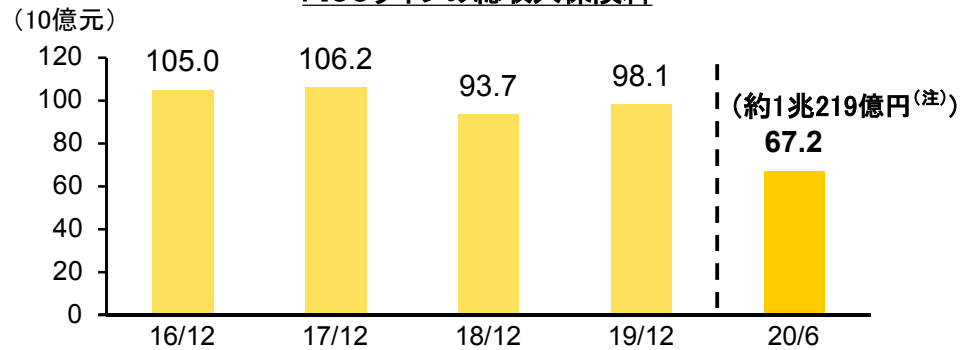
アジア市場での取組み①

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】

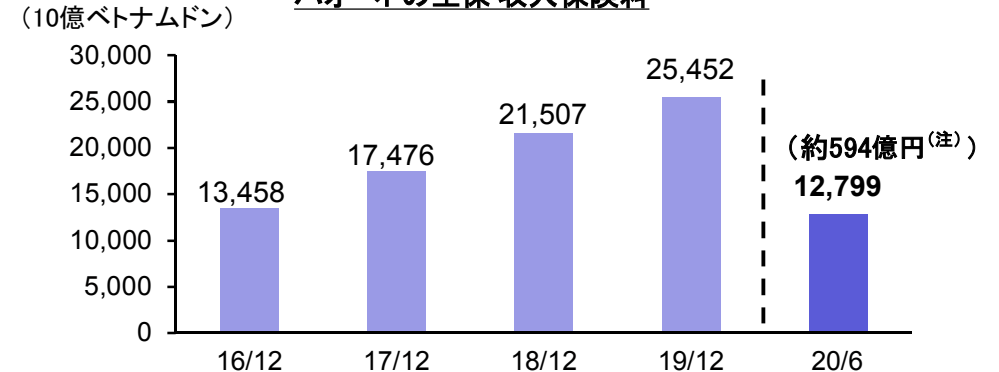
PICCライフの総収入保険料



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】

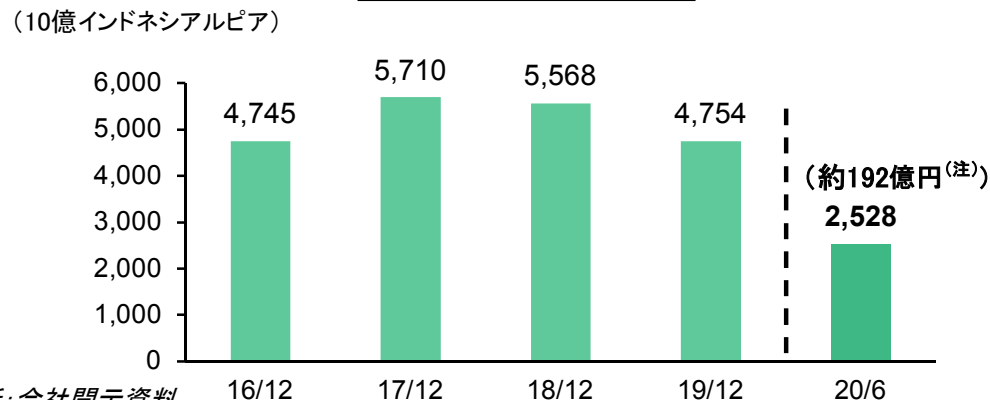
バオベトの生保 収入保険料



インドネシア

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

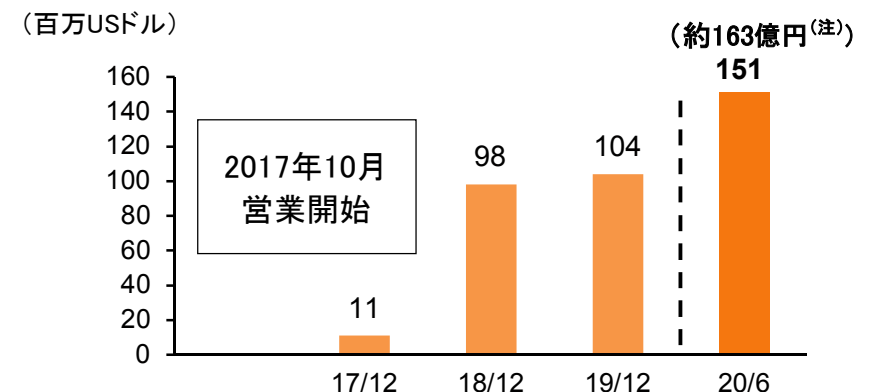
BNI ライフの総収入保険料



シンガポール

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

シングライフの総収入保険料



出所: 会社開示資料

(注) 1元=15.20円、1ベトナムドン=0.004642円、1インドネシアルピア=0.0076円、1USD=107.74円(2020年6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(Singapore Life)」を関連法人化(出資比率25.11%)
2020年9月、3.2億シンガポールドル(約250億円)の追加出資を実施することに合意

シングライフの特徴

- 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)

シングライフの事業拡大

- 英国大手保険(Aviva Plc)が売却を予定するシンガポール保険事業(Aviva Ltd(以下、Avivaシンガポール):シンガポール5位、既存顧客150万名)について、シングライフが買収・事業統合を行う予定
- 当社は、本件取引に合わせて追加出資を実施することで約20%の出資比率を維持し、長期的に経営に関与する戦略投資家として、シングライフの事業拡大を支援していく

会社概要

■ シングライフ【2019年6月出資】(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391億円)
保険料等収入	104百万米ドル (約112億円)


■ Avivaシンガポール

会社名	Aviva Ltd
株主	Aviva Group Holdings Ltd. (Aviva Plc. 100%保有)
代表者	Nishit Majmudar
保険料等収入	約1,800億円 (2019年実績)
総資産	約7,700億円 (2019年末時点)
保有契約件数	約100万件 (2019年末時点)
従業員数	約800名

(注) 2019年末時点(保険料等収入は2019.1.1~2019.12.31)、1USD=107.74円で換算(2020年6月末時点)。

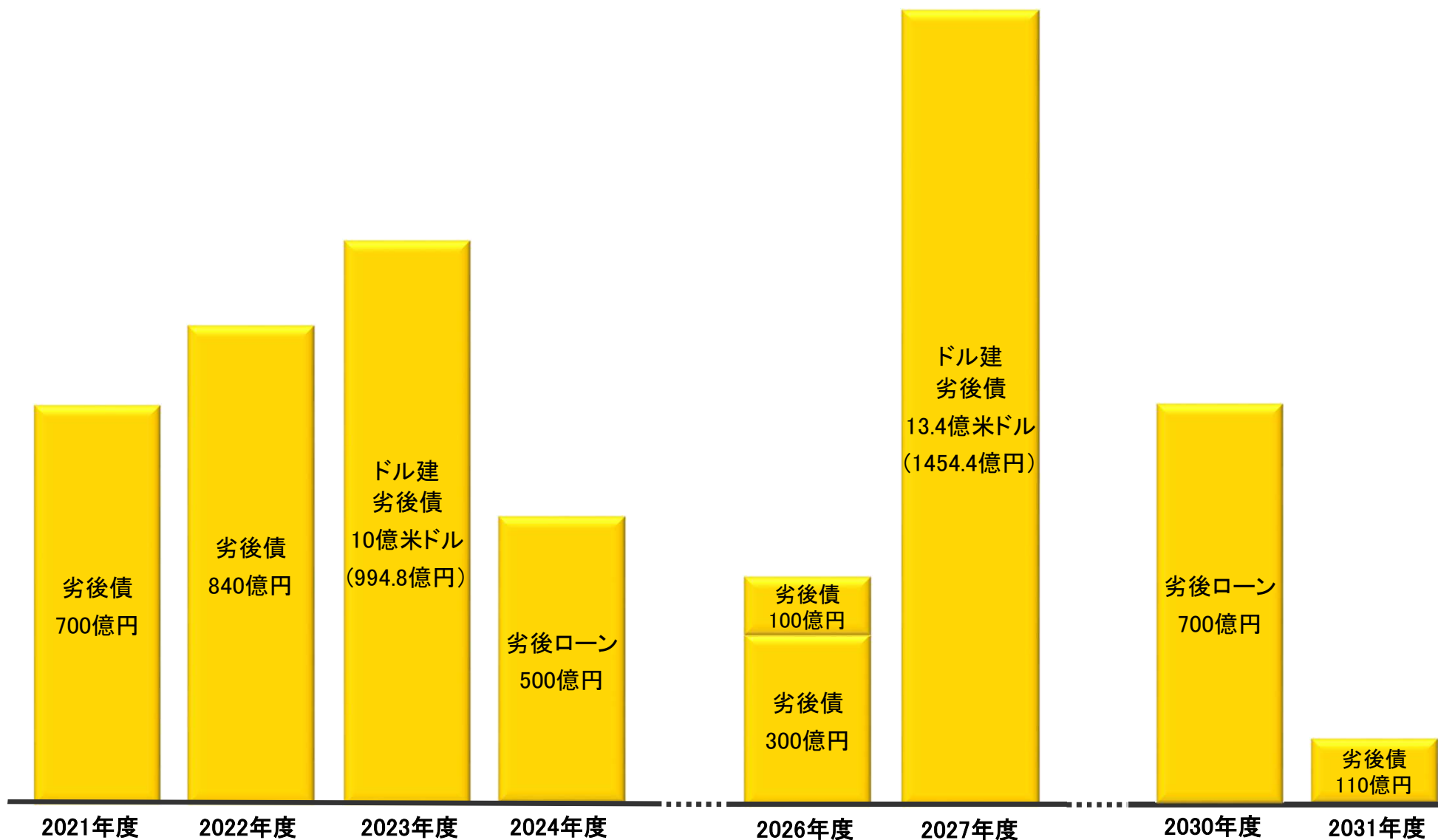
あなたの未来を強くする



- 
- 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) 2020年10月末時点。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

LIBOR公表停止対応

外部資本のうちLIBOR参照銘柄残高

<LIBOR参照銘柄残高>

項目	銘柄数	残高
円LIBOR参照銘柄	6銘柄	2,550億円
劣後債	5銘柄	2,050億円
劣後ローン	1銘柄	500億円
米ドルLIBOR参照銘柄	2銘柄	約 2,450億円
合計	8銘柄	約 5,000億円

<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。

対応の方向性

<既発債>

国内債券	<ul style="list-style-type: none"> 基本的には社債権者集会の決議による契約変更手続きを前提とするが、社債権者集会の開催を要しない代替手法の情報収集も進める。 社債権者集会を開催する場合には、先行事例により手続きが標準化されるのを待ち、2021年中の実施を予定する。
外国債券	<ul style="list-style-type: none"> 準拠法であるNY州法では、当事者間の合意がなくともARRCの推奨する金利を強制適用する内容の法制化が進んでおり、基本的に個別の対応は不要であると認識。

<新発債>

- ✓ 2020年10月に取り組んだ劣後ローン(証券化スキーム)について、金利ストラクチャーを国債金利参照に変更
- ✓ 今後も国債金利を参照する金利ストラクチャーを継続して採用する予定

10年国債利回り+当初スプレッド

5年国債利回り+当初スプレッド+100bps



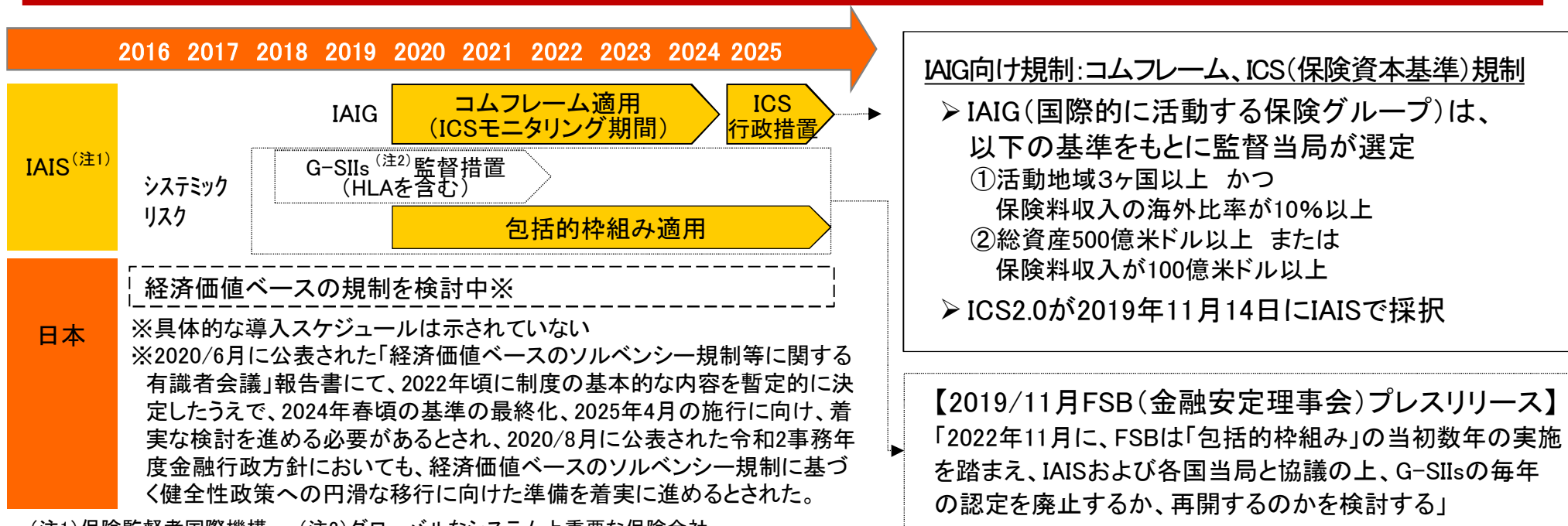
1st Call

5年毎改定

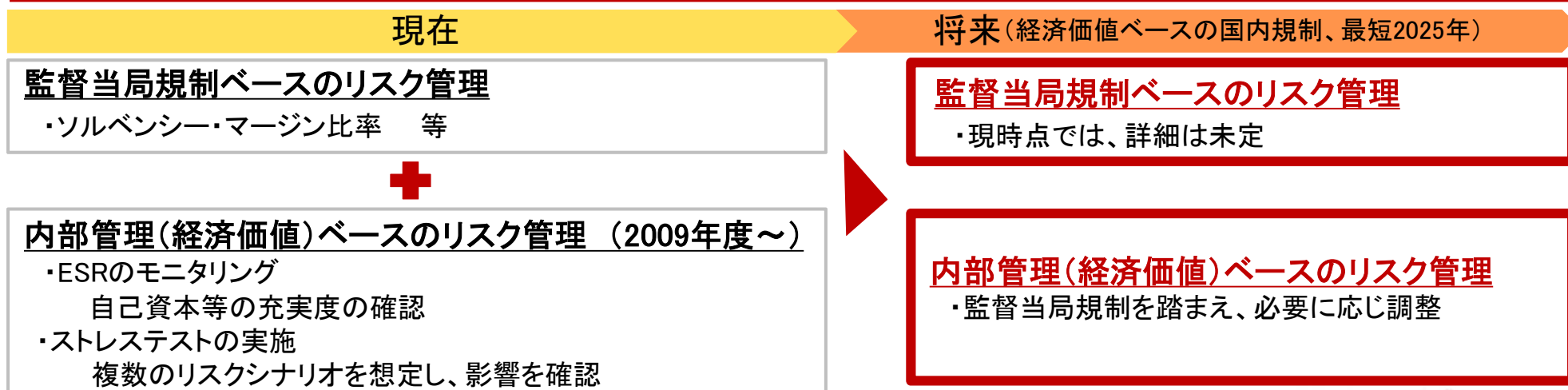
あなたの未来を強くする

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

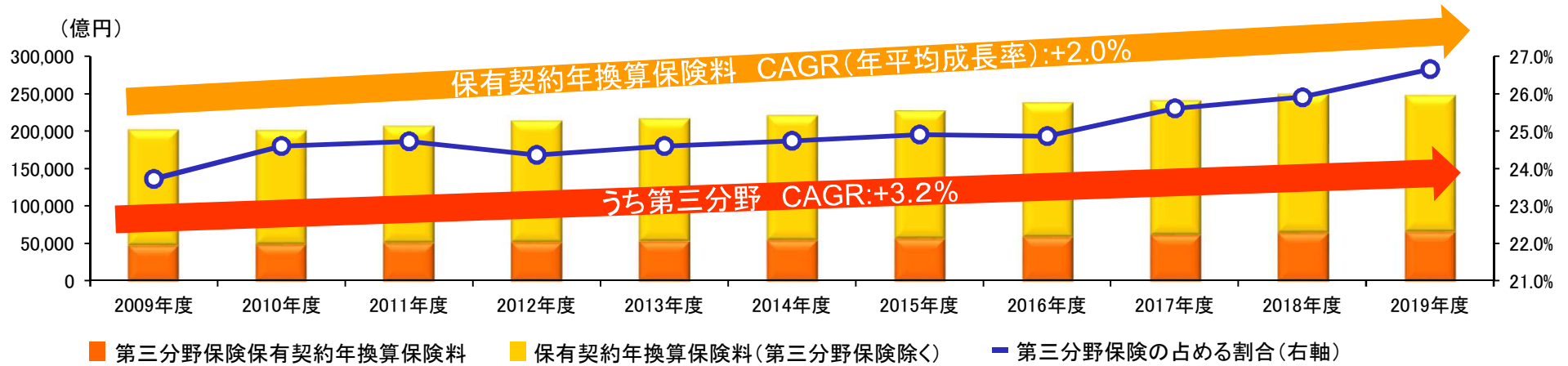


Ⅲ. 付属資料

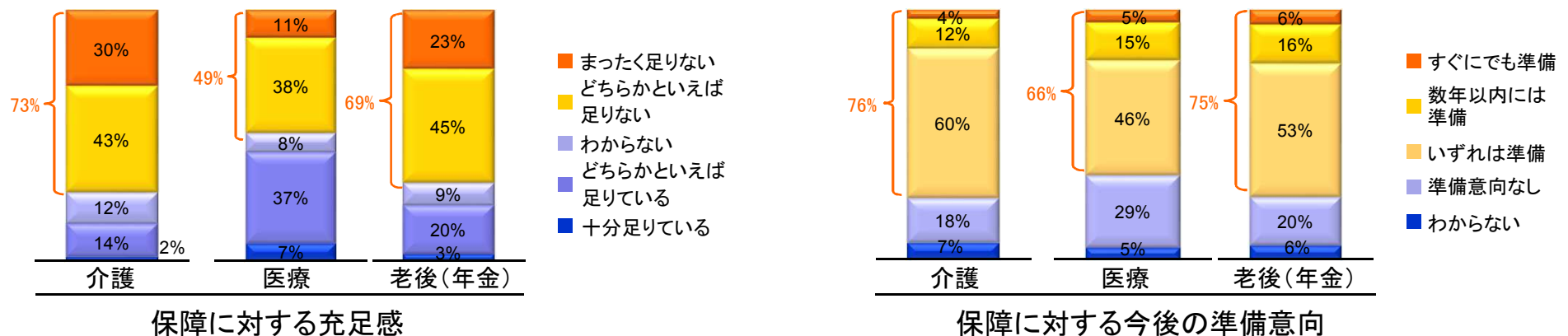
国内生命保険市場について

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(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

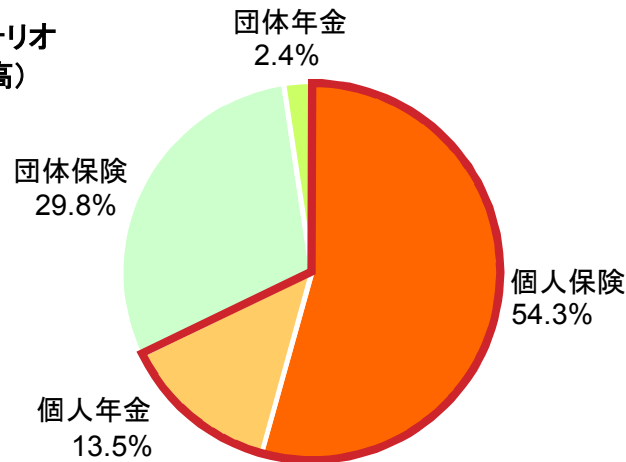
魅力的なビジネスモデル

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

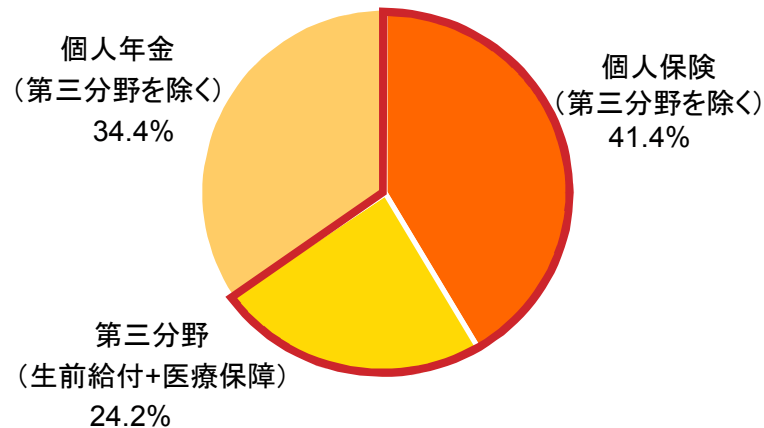
事業構成(単体)

<2020年9月末>

事業ポートフォリオ
(保有契約高)



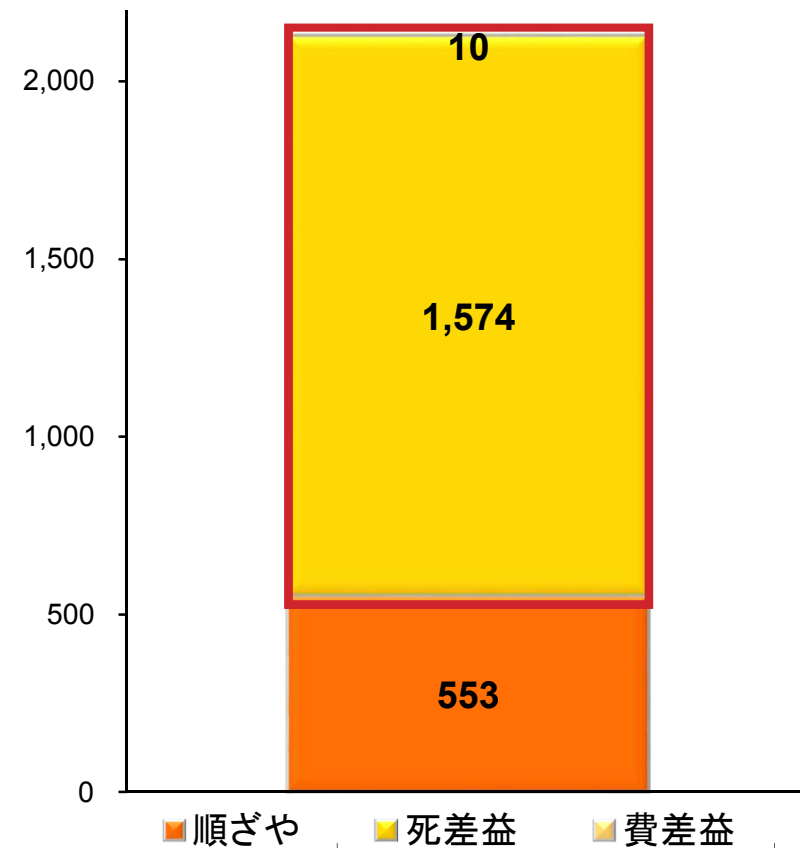
個人保険・個人年金の商品ポートフォリオ
(保有契約年換算保険料)



三利源(単体)

<2020年9月末>

(億円)

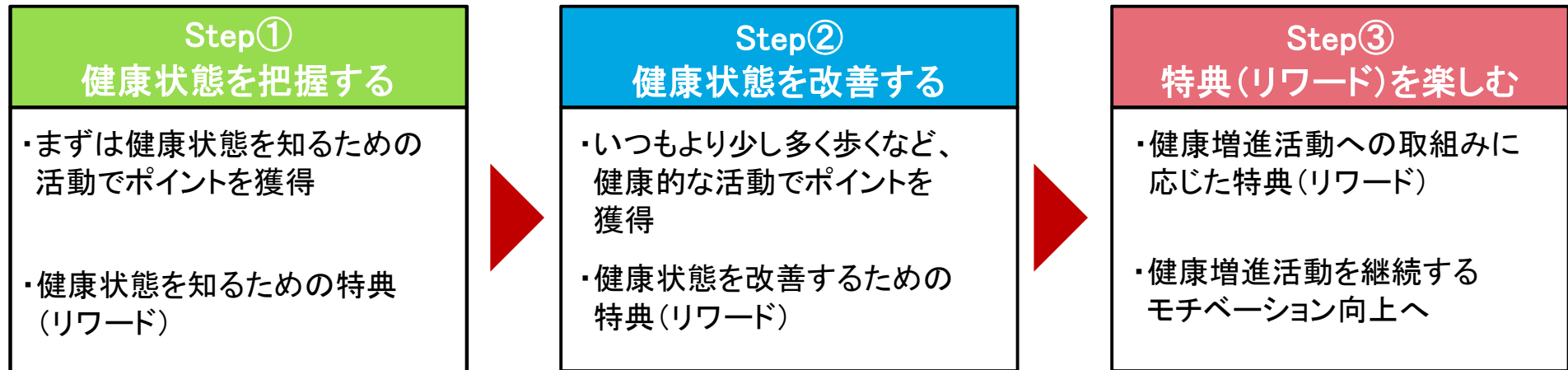


保険引受利益

「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

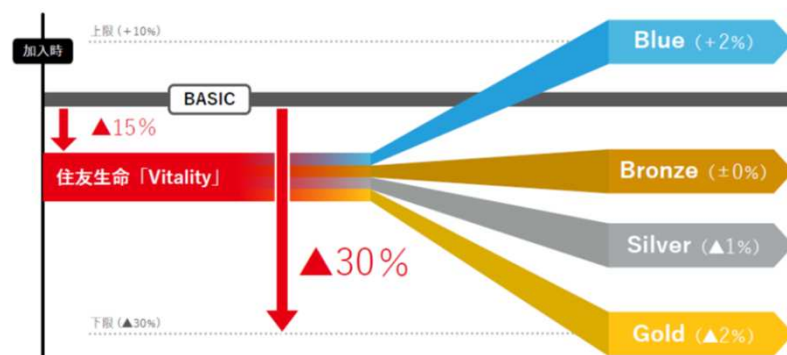
Vitality健康プログラムの仕組み



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24の国と地域で約2,000万人に提供(2020年4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 (2020年6月末時点)	210,328百万南アフリカランド(1兆3,145億円)

(注) 1南アフリカランド=6.25円(2020年9月30日時点)。決算日は6月30日。

あなたの未来を強くする

“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 >



(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9月末時点

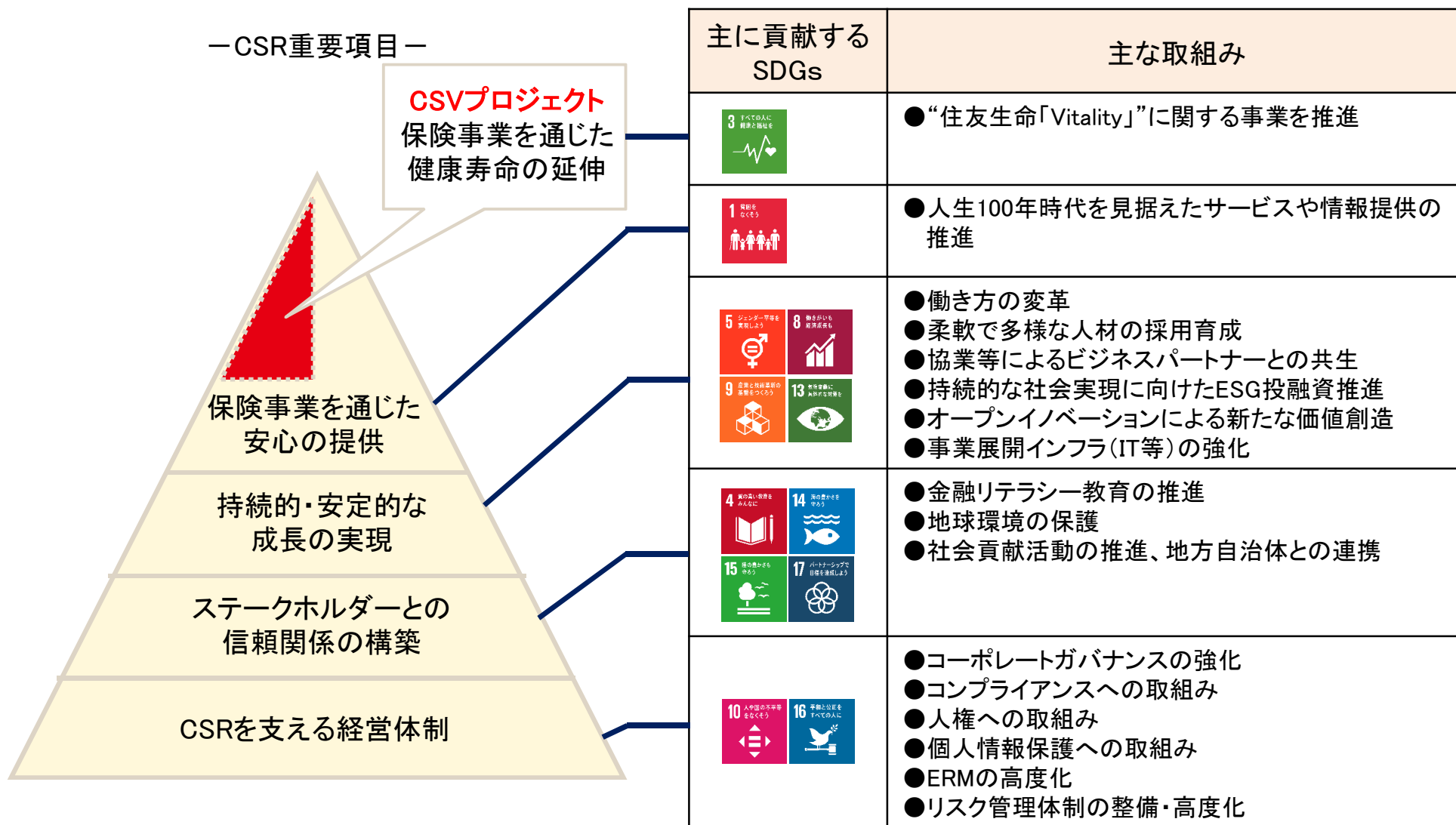
あなたの未来を強くする

 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



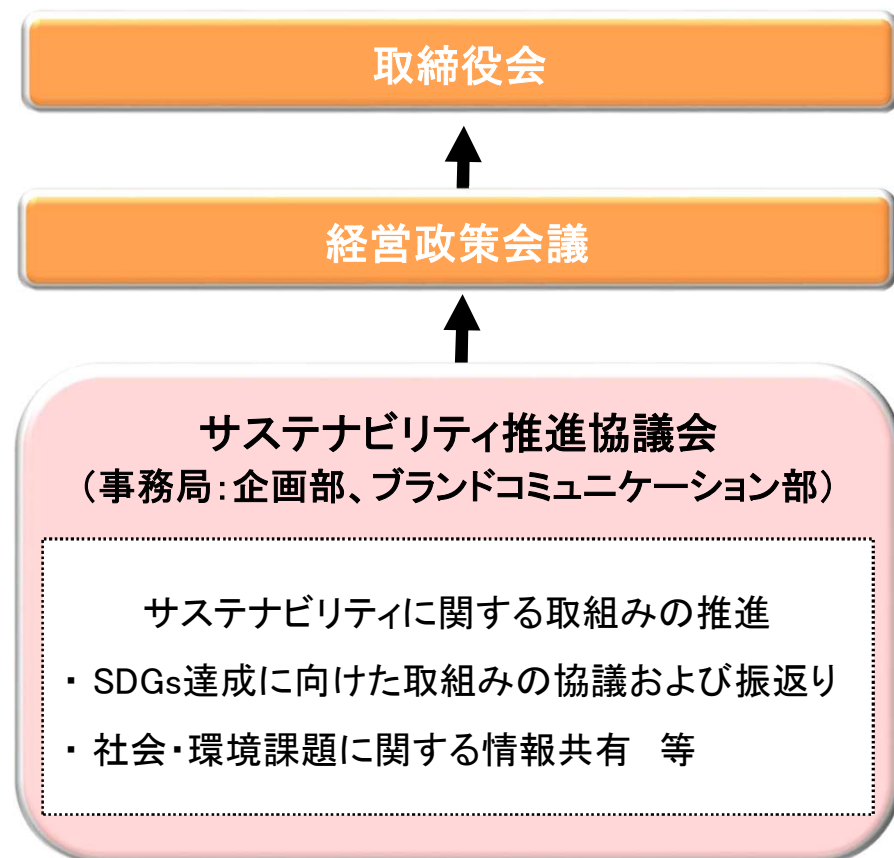
(注) CSR経営を推進する上で重要となる5つの項目。SDGs達成にもつながる。

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

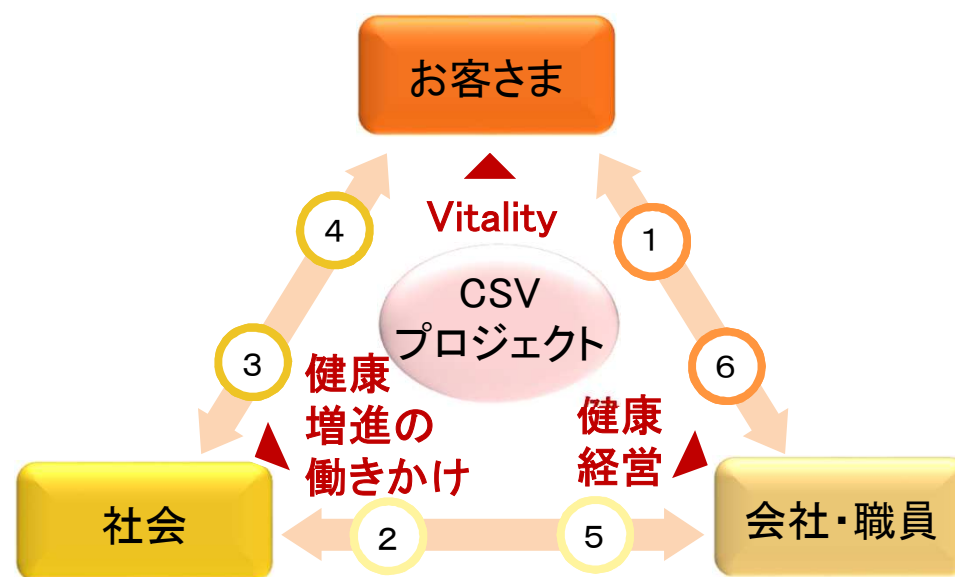
サステナビリティ推進協議会

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



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、お客様の健康増進に寄与
- ② 世の中に健康増進の重要性・価値を啓発
- ③ お客様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様に
- 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。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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) : 1,400万件(2022年度) ^(注1) 保有契約年換算保険料 : 2兆3,100億円(2022年度) ^(注2) うち、生前給付保障・医療保障等 : 6,100億円(2022年度) ^(注2) 国内事業基礎利益 : 9,010億円(3カ年累計) ^(注2) 海外事業基礎利益 : 1,030億円(3カ年累計) ^(注3)

(注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

(注2) 住友生命+メディケア生命

(注3) シメトラ他

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	2020年3月末	2020年9月末
ソルベンシー・マージン総額 (A)	4 2645	5 0121
基金等	5051	5079
価格変動準備金	7877	8250
危険準備金	4191	4605
一般貸倒引当金	7	36
(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 1716	1 8152
土地の含み損益 × 85% (マイナスの場合100%)	960	1016
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)	△ 57	△ 101
全期チルメル式責任準備金相当額超過額	7964	8153
負債性資本調達手段等	4999	4999
控除項目	△ 768	△ 778
その他	702	707
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)	9802	1 0670
保険リスク相当額 R_1	918	918
巨大災害リスク相当額 R_6	0	0
第三分野保険の保険リスク相当額 R_8	810	819
少額短期保険業者の保険リスク相当額 R_9	0	0
予定利率リスク相当額 R_2	1887	1849
最低保証リスク相当額 R_7	60	57
資産運用リスク相当額 R_3	7474	8376
経営管理リスク相当額 R_4	223	240
ソルベンシー・マージン比率 $\frac{(A)}{(1/2) \times (B)} \times 100$	870.0%	939.4%

(注) 一般保険リスク相当額(R₅)は無いため記載していません。

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
2020年10月20日	国内 (証券化)	60年	2080年10月15日	700億円	2030年10月20日	2030年10月まで1.105%、その後 2030年10月以降5年国債金利+208bps (含むステップアップ100bps)	R&I: A

(注) 2020年10月末時点。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		住友生命		メディケア		シメトラ	
	2020年9月末	前年度末比 増減率	2020年9月末	前年度末比 増減率	2020年9月末	前年度末比 増減率	2020年6月末	前年度末比 増減率
保有契約年換算保険料	2 8018	▲0.2%	2 2882	▲0.6%	471	13.5%	4665	0.9%

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ	
	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年6月期	前年同期比 増減率
新契約年換算保険料	974	▲14.2%	400	▲32.6%	68	124.5%	506	▲1.1%

	グループ (連結)		住友生命		メディケア		シメトラ	
	2020年9月末	前年度末比 増減	2020年9月末	前年度末比 増減	2020年9月末	前年度末比 増減	2020年6月末	前年度末比 増減
ソルベンシー・マージン比率	939.4%	69.4pt	933.6%	60.0pt	1664.7%	▲685.7pt	-	-

EEV	4 2975	7133	4 5020	7595	1677	210	1743	▲721
-----	--------	------	--------	------	------	-----	------	------

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ	
	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年9月期	前年同期比 増減率	2020年6月期	前年同期比 増減率
新契約価値	267	▲379	215	▲406	86	59	▲34	▲32

(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(第2四半期末日は6月30日、為替レートについて、2020年6月末は1ドル=107.74円にて換算)。

財務諸表(主要項目)

○連結損益計算書

	2020年9月期						2020年6月期	
	連結		住友生命		メディケア		シメトラ	
	(億円)	前年同期比 増減率	(億円)	前年同期比 増減率	(億円)	前年同期比 増減率	(百万米ドル)	前年同期比 増減率
経常収益	1 7239	▲2.2%	1 5236	▲2.6%	236	13.9%	1 287	30.5%
経常費用	1 6826	▲4.3%	1 4606	▲4.0%	314	26.8%	1 405	9.2%
経常利益	413	901.0%	629	46.5%	▲78	-	▲117	-
中間純剰余	91	-	240	▲3.9%	▲58	-	▲71	-

○連結貸借対照表

	2020年9月末						2020年6月末	
	連結		住友生命		メディケア		シメトラ	
	(億円)	前年度末比 増減率	(億円)	前年度末比 増減率	(億円)	前年度末比 増減率	(百万米ドル)	前年度末比 増減率
資産の部合計	40 0981	3.8%	34 3367	4.2%	2335	4.0%	57 056	2.7%
負債の部合計	38 0609	2.7%	32 2526	3.0%	2158	7.6%	52 345	2.2%
純資産の部合計	2 0372	30.1%	2 0841	27.2%	176	▲26.1%	4 710	8.7%

(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(第2四半期末日は6月30日)。

(注2) 中間純剰余の連結は、親会社に帰属する中間純剰余。

(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。