

2024年

「ご契約者懇談会」でのご意見・ご要望等と当社の対応

住友生命保険相互会社

ご契約者懇談会について

－目的－

お客さまに生命保険および当社に関する情報を提供し、当社の経営状況についてより深くご理解いただくとともに、お客さまのご意見・ご要望等を直接伺い、経営に反映することを目的に毎年各支社等でご契約者懇談会を開催しております。

ご契約者懇談会では、より開かれた相互会社運営を目指す観点から、広くご契約者にご参加いただけるように努めております。

－開催状況－

2024年は全国で89回ご契約者懇談会を開催いたしました。

ご契約者懇談会には幅広い層のご契約者の皆さまにご出席いただいております。ご出席者の年齢は各年代に広く分布しており、会社員、会社役員、主婦、自営業の方など、様々な職業のご契約者にご参加いただいております。

いただいたご意見・ご要望等につきましては、実行に移せるものは直ちに経営に取り入れるとともに、その傾向を分析し、ご契約者の皆さまの意向を反映した経営を進めていく一助とさせていただきます。また、主なご意見・ご要望等と対応状況につきましては、当社ホームページやディスクロージャー誌（REPORT SUMISEI）に掲載するなど、幅広くお知らせしております。

また、ご契約者懇談会を総代会に先立って1月から3月に開催することで、総代会との連携を一層強化し、ご契約者の皆さまのご意見・ご要望等をより迅速に経営に反映させるよう努めております。

<目次>

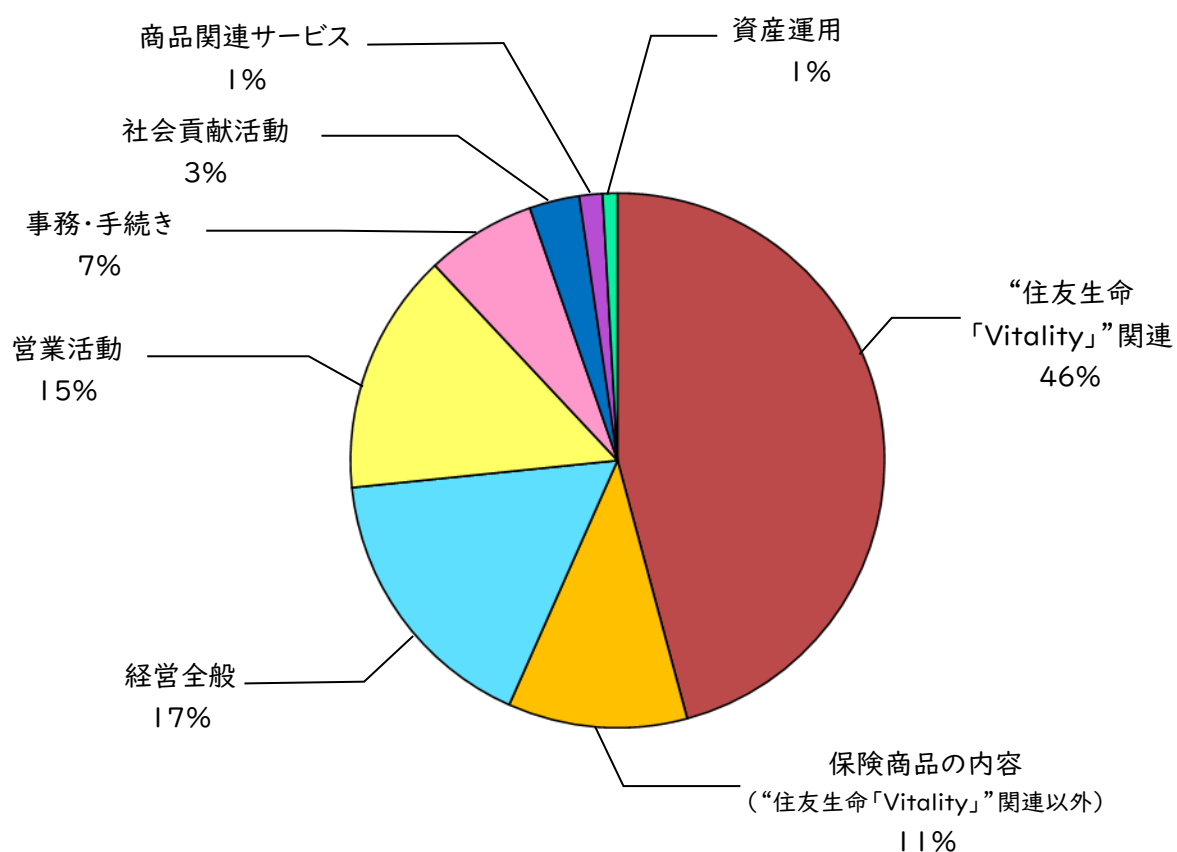
◇ご契約者懇談会について	1
◇開催状況	2
◇具体的なご意見・ご要望等と当社の回答・対応状況	
1. “住友生命「Vitality」”関連	3
2. 保険商品の内容（“住友生命「Vitality」”関連以外）	6
3. 経営全般	7
4. 営業活動	10
5. 事務・手続き	11
6. 商品関連サービス	12
7. 社会貢献活動	13
8. 資産運用	14

開催状況

1. 開催回数と出席者数

	2023年	2024年
開催回数	89回	89回
出席者数 (1回平均)	1,697名 (19.1名)	1,708名 (19.2名)

2. 2024年ご意見・ご要望等の内訳



具体的なご意見・ご要望等と当社の回答・対応状況

〔Ⅰ.“住友生命「Vitality」”関連〕

（回答・対応状況は2024年4月時点の内容です。）

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
a. 「Vitality スマート」 「Vitality スマート」の提供にはどういった意図、目的があるのか。また今後の展開をどのように考えているのか。	当社はこれまで、お客さまの健康増進に向けた取組みをサポートすべく、生命保険に Vitality 健康プログラムを付加した健康増進型保険 “住友生命「Vitality」” のほか、Vitality 健康プログラムの一部を無料で最大4週間体験できる「Vitality 体験版」（以下「体験版」）を提供してまいりました。こうした中、体験版をご利用いただいたお客さまから「体験期間の終了後も Vitality 健康プログラムを継続利用したい」といった声を多数いただき、2023年4月から Vitality 健康プログラムの一部を単独で有償利用できる「Vitality スマート」を提供しております。 また、2023年10月からは三井住友カード株式会社との協業により、「Vitality スマート」に「Vポイント」を獲得できる特典（リワード）を追加した「Vitality スマート for Vポイント」の提供を開始しました。 さらに、2024年6月には、企業が利用料を負担することで、従業員個人が利用料を負担することなく「Vitality スマート」を利用できるサービス「Vitality 福利厚生タイプ」を全国で発売予定です。 今後も各種プログラムのレベルアップを進めていくとともに、他業種や自治体等との連携を強化することで、より多くの方のウェルビーイングに貢献できるよう努めてまいります。
b. 「Vitality 福利厚生タイプ」 「Vitality 福利厚生タイプ」の商品内容と推進方策について教えてほしい。	「Vitality 福利厚生タイプ」は、企業の福利厚生制度の充実や健康経営の推進等を目的とし、企業が利用料を負担することで、従業員個人が利用料を負担することなく「Vitality スマート」（※）を利用できるサービスであり、2024年6月から全国での提供開始を予定しております。 本サービスは、企業の経営者等から「「Vitality スマート」を福利厚生制度の一環として従業員に提供したい」等のお声をいただいたことから、さらに多くの方にウェルビーイングの価値をお届けすべく、開発いたしました。 サービス内容は、従業員の「Vitality スマート」利用に加え、各自の健康増進活動の状況をまとめたレポートを企業へ提供します。あわせて「健康増進取組みサポートメニュー」として、健康増進セミナーや健康経営優良法人認定取得サポート等を提供し、これらの活用により、①従業員が心身ともに健康になることによる生産性向上、②社内ウォーキングイベント等を通じた活発なコミュニケーションの実現、③企業ブランドイメージ向上による人材採用・定着率向上、などの効果が期待できるものと考えております。このような商品の魅力等について、当社と既に取引がある企

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
	業を含むあらゆる企業にしっかりとお伝えしてまいります。なお、将来的には、より多様な経営課題に対応できるよう、サービスの追加も検討いたします。 ※: Vitality 健康プログラムの一部を単独で、有償にて提供するサービス（個人向け）です。
c. “住友生命「Vitality」”のポイント獲得 “住友生命「Vitality」”のポイント獲得について、睡眠時間や食生活等、運動以外のポイント獲得方法を増やしてほしい。	“住友生命「Vitality」”を通じてお客さまの健康状態を改善し、健康寿命の延伸に貢献していくためには、睡眠や食生活等も含めた日々の生活習慣における行動変容を促していくことが重要と認識しております。 現在の Vitality 健康プログラムにおいては、ご自身の生活習慣を定期的に確認して改善に繋げていただくための健康増進メニューの一つとして「オンラインチェック」があり、生活習慣に関する質問への回答により Vitality ポイントを獲得いただけますが、その中には、睡眠や食生活も含めた運動以外の要素を取り入れていません。 なお、日々の活動を Vitality ポイントとして評価するためには、それを基に保険料の割引・変動を行うことから、死亡率・疾病罹患率の減少効果が明らかになっていることや、お客さまの取組みを客観的に把握できること等、いくつかの条件を満たす必要がありますが、最新の研究や技術進歩の動向を注視しつつ、お客さまの健康状態の改善に一層お役立ていただけるプログラムとしていくため、睡眠や食生活も含めたポイント評価項目のレベルアップについて、引き続き幅広く研究・検討を行ってまいります。
d. Vitality 利用料 Vitality 利用料はクレジットカード払いしかないと加入できなかった。それ以外の払い方も検討しているのか。	健康増進型保険“住友生命「Vitality」”では、保険料と Vitality 利用料の両方を継続的に払い込みいただく必要がございますが、保険料が毎年変動するという他の保険商品とは異なる特性がある中で、例えば口座振替の場合、万が一、お引き取りができなかった場合の事務対応やシステム構造が複雑化してしまう等の課題がございました。 こうした観点から、現在は、保険料の払込方法は「クレジットカード払い」および「団体扱い」（※）、Vitality 利用料の払込方法は「クレジットカード払い」に限らせていただいておりますが、デジタル決済等、決済手段の進化とともに、お客さまニーズも多様化してきているものと認識しており、払込方法の拡大について、現在検討を進めております。 今後も、お客さまのニーズに沿ったよりよい商品・サービスにつきまして、検討を重ねてまいります。 ※: 勤務先等の団体を通じて、給与等から引取りによりお払い込みいただく方法です。

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
e. Vitality アプリへのログイン Vitality アプリにログインするために毎回メールアドレスを入力しなくてはならないが、もっと簡便にならないか。	Vitality アプリは、セキュリティの関係上、最後にアプリを開いてから一定時間経過後に自動でログアウトされる仕様となっております。そのためアプリを日々開けていただくことでログイン状態を継続することは可能ですが、スマートフォンの機種やメモリの状況など一定の条件下では期間が短くなるケースもございます。 また、端末によってスマートフォンの生体認証（指紋や顔等での認証）でのログインも可能となっており、生体認証を可と設定いただくことでログイン時のメールアドレス・パスワード入力が必要となりますので、ぜひご活用いただけますと幸いです。ご不明な点等ございましたら、担当の営業職員、もしくはコールセンターまでご相談ください。 なお、ご指摘のようなアプリの操作性や利便性に関しましては、担当の営業職員やコールセンターへのご連絡および「App Store」や「Google Play」へのレビュー（書込み）等により様々なご意見・ご要望が寄せられております。こうしたお客様の声一つひとつを真摯に受け止め、随時改善を進めておりますが、今後も健康増進活動をサポートするアプリとして、一層の利便性向上に取り組んでまいります。

〔2. 保険商品の内容（“住友生命「Vitality」” 関連以外）〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
a. 貯蓄性商品 新 NISA が始まるなど貯蓄への関心が高まっており、貯蓄型で利率の良い保険があればいいと思う。	当社におきましては、運用環境や市中金利の動向等に応じて商品の魅力を向上させる対応を継続的に実施することにより、お客さまの資産形成に資する商品を提供できるよう努めております。2023 年度においては、一時払終身保険の予定利率の段階的な引上げや、平準払個人年金保険「たのしみワンダフル」等の年金支払開始までの期間が 30 年以上の契約における予定利率の引上げを行いました。 また、円貨と比べて利率の高い外貨での資産運用を希望されるお客さまに対しては、金融機関等代理店チャネルを通じて外貨建一時払個人年金保険「たのしみグローバルⅢ」や外貨建平準払個人年金保険「たのしみ未来グローバル」等を販売しているほか、営業職員を通じたソニー生命保険株式会社の外貨建保険の販売も行っております。 昨今の環境としては、新 NISA の導入やマイナス金利政策の解除など、お客さまの貯蓄に対する関心が高まっていますものと認識しておりますところ、お客さまニーズに一層お応えするため、引き続き、既存商品の魅力向上や商品ラインアップ拡充に取り組んでまいります。
b. 保険加入年齢 人生 100 年時代と言われている中だが、保険に加入できる年齢を伸ばすことなどを考えているか。	当社ではご高齢のお客さまでもご加入いただけるよう商品ラインアップの拡充に取り組んでおり、営業職員チャネル・金融機関等代理店チャネルそれぞれにおいて、90 歳の方までご加入いただける商品を提供しております。 営業職員チャネルにおいては、高齢化の更なる進展とともに相続への備えや資産形成に対するニーズが高まっていることを踏まえて、2024 年 4 月に「スミセイのかんたん告知終身保険 90」を発売しました。本商品は、終身保険（一時払い）の「のこす」「ふやす」「つかう」の 3 つの機能に加えて、ご契約当初の死亡保障を抑えることにより、職業のみの告知で、90 歳の方まで幅広くご加入いただける点が特長の商品です。 また、金融機関等代理店チャネルにおいては、従来商品を一部見直し、3 つの健康状態の告知で死亡保険金をご契約後からすぐにふやしてのこせるプランを追加するなど、商品魅力をレベルアップした「ふるはーと J ロードⅢ」「ふるはーと J ロードグローバルⅢ」を発売しました。 今後、高齢化の進展とともにお客さまニーズもますます多様化していくことが見込まれますので、引き続き、商品ラインアップ拡充に取り組んでまいります。

〔3. 経営全般〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
a. 広告戦略 保険が必要な子育て世代には、そもそも保険に興味がない人や知らない人が多く、若い世代に興味を持ってもらうことが必要ではないか。テレビを見ない層に向けて、SNSでもCMを流した方がよい。	若年層に保険商品への理解を深めていただくことは、当社において、大変重要なテーマであると認識しております。マスメディアの代表であるテレビCMに加え、スマートフォンやPCを中心とした媒体におけるデジタルプロモーションにも積極的に取り組んでおります。 具体的には、ターゲティング可能なSNSや「LINE」、「YouTube」、「TVer」などを通じ、健康関心層（特に若年層）により重点を置いたプロモーションを展開しており、直近調査において、健康関心層の認知度の向上も確認できております。2024年度は、お客さまとの接点機会を一層増やす観点から、コンビニエンスストアでのプロモーションを開始しております。 当社CMをSNS上で放映することも含め、引き続き、マスメディア、デジタルメディアを俯瞰して、適切なプロモーションを行ってまいります。
b. 配当 契約者への還元について、どのような考え方で取り組んでいるのか教えてほしい。	ご契約者からお払込みいただく保険料は、確実な保険金・給付金等のお支払いができるよう、一定の前提に基づき計算しているため、前提と実績の差異により剰余が発生します。毎年度の決算において発生した剰余は、契約者配当としてご契約者に還元するほか、将来にわたってお客さまに保険金や給付金をより確実にお支払いするため、危険準備金等に積み立てております。 ご契約者への還元にあたって、当社では、「単年度および将来の収益状況や自己資本の水準等を踏まえ安定的に還元を行う」ことや、「リスク対応力強化とご契約者への還元の充実についてのバランスをとる」ことを基本的な考え方としております。 これまで、安定的な剰余をもとに、継続的に増配を実施しておりますが、今後につきましても、この基本的な考え方を踏まえつつ、ご契約者への還元を充実させていきたいと考えております。
c. 賃上げ 賃上げが世の中の流れだが、住友生命では賃上げについてどのように取り組んでいるのか。	総合キャリア職員等については、2024年度から賃金を平均5%引き上げる人事制度改正等を行っております。具体的には、更なる優秀人材確保のため、初任給等の引き上げを2024年4月から実施するとともに、若手職員の早期成長をより一層促進すべく、若手期間を中心に処遇水準を見直しました。また、ウェルビーイング価値提供の拡大と生産性の向上を後押しする観点から、2024年度は特別措置として給与に上乗せで「ウェルビーイング手当」を支給しております。 ライフデザイナー等については、“住友生命「Vitality」”を核として、お客さまの健康増進やウェルビーイングに貢献するためのフォロー活動に対する評価拡充や、優秀人材に対する持続的な育成体制の整備等により、お客さまの満足度および職員の処遇の上昇感・達成感の向上に資する改正を行うなど、賃上げにも繋がる評価制度を構築しております。 引き続き、世間の賃上げ動向等も踏まえながら、お客さま・社会・職員のウェルビーイングに資する更なる人事制度のレベルアップを継続的に検討してまいります。

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
d. 女性活躍 女性の幹部職への登用について教えてほしい。	当社は、女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画の一つとして、2025 年度末の女性管理職比率を 50%とする目標を設定・公表しており、2023 年度末時点の実績は 48.4%です。 具体的な取組みとしては、職種や年次等の階層別研修をはじめ、将来の役員登用を見据えた選抜型研修等を実施しております。また、管理職登用を計画的に進めていく観点から、候補者人財等に関する情報を所属部門と人事部門で共有したうえで、幅広い視野と職務経験を得るためのジョブローテーションや、ビジネスキャリア職員から総合キャリア職員への職種変更など、女性人財のキャリア開発支援を積極的に行っております。 引き続き、社会全体の多様性の確保に向けた動向等も踏まえつつ、将来の役員登用を見据えた女性管理職比率の向上等の取組みを進めてまいります。
e. Well-being as a Service Well-being as a Service とは初めて聞く言葉だが、どういうことか。	当社は「住友生命グループ Vision2030」において、「ウェルビーイングに貢献する『なくてはならない保険会社グループ』」を 2030 年時点のありたい姿としております。そして、「Well-being as a Service (WaaS)」とは、その実現のために、従来取り組んできた保険加入を通じた保障の提供にとどまらず、ウェルビーイングそのものをサービスとして提供していくことであり、この WaaS をエコシステムとして展開することで、未来に続く「住友生命ならでは」の価値の実現を目指しております。 具体的には、WaaS の中核となる“住友生命「Vitality」”による「健康増進」を一層推進していくことに加え、病があっても幸せに（「Disease Management」）、齢を重ねても幸せに（「Wellness Life」「Well-Aging」）、という観点から取組みを進めております。 「Disease Management」の取組みにおいては、2023 年度に生活習慣病の重症化予防サービスの社会実装事業をスタートさせるとともに、サービス提供元の会社を当社グループに迎え入れ、事業の加速化を図っております。また、企業向けに、従業員のメンタルダウン予防に資する早期発見等のサービス提供を開始しました。 「Wellness Life」の取組みにおいては、企業向けに、不妊治療に取り組みやすい職場の風土作りを支援するサービス「Whodo 整場（フウドセイバー）」の提供を開始し、このような取組みが評価され、「女性からだ会議®大賞 2024」の事業者部門大賞を受賞するなど対外的な評価を得ております。 今後は、「Well-Aging」の取組みも含めた WaaS の価値提供領域の拡大を通じ、ウェルビーイング価値をお届けするお客さまを増やし、ありたい姿を実現してまいります。

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
f. 総代 総代構成として多様性に配慮することは重要な視点であり、特に若年層の総代の確保に注力してほしい。また、自薦（立候補）制度の導入目的について教えてほしい。	総代候補者につきましては、総代会で選任された社外人材で構成される総代候補者選考委員会において、総代会に社員（有配当保険のご契約者）の皆さまの意思が適正にかつ幅広く反映されるよう、社員の中から年齢のほか、性別、職業、地域等の観点も踏まえて選考しております。 具体的には、総代候補者選考委員会において、「総代候補者選考基準」を制定しており、改選の都度、この選考基準に従い、年齢別の構成比率等の選考方針を定めたうえで、総代候補者の選考を行っております。 なお、選考委員会における選考にあたっては、年齢だけでなく、性別や職業等、様々な観点からの多様性を確保するべく総合的に勘案しており、適正な構成になっているものと考えております。 また、自薦（立候補）につきましては、2025 年総代改選に向けた第 1 回総代候補者選考委員会（2023 年 9 月開催）におきまして、総代の更なる多様性確保および総代選出プロセスの一層の透明性向上を目的として、総代候補者の一部を公募することが決定され、これを受けて実施することになったものです。なお、次回以降の改選における自薦（立候補）の実施につきましては、現時点では未定です。
g. ソルベンシー・マージン比率 2023 年 9 月期の決算数字では連結ソルベンシー・マージン比率の低下が見られるが、主な原因と経営への影響を教えてほしい。	2023 年 9 月末の連結ソルベンシー・マージン比率は、住友生命において株式や外国債券を積み増したことに伴う資産運用リスクの増加等により、553.8%と前年度末比 125.2 ポイント低下しましたが、健全とされる行政監督上の基準 200%を十分に上回る水準を確保しております。 なお、株式や外国債券の積増しについては、収益力向上を目的としているのですが、ソルベンシー・マージン比率等への影響を適宜モニタリングしつつ、適切なりスクコントロールの下で行っております。 今後につきましても、健全性の確保を重視した経営を行ってまいります。

〔4. 営業活動〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
a. 営業活動手法のデジタル化 若い世代は対面よりもデジタルでのサービス提供を望んでいる傾向を強く感じるが、住友生命として今後の営業活動の手法はどう考えているのか。	デジタルを活用した多様なサービス提供の機会を創出するべく、当社では2020年9月からビジネスチャットツール「LINE WORKS」やWeb面談ツール「Zoom」を導入し、非接触やデジタルでの対応を希望されるお客さまへお応えできる体制を整えてまいりました。 また、スマートフォンアプリ「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」を2023年4月にリリースしており、本アプリを通じて、保険加入から加入後の各種お手続きまでを完了いただけます。さらに、本アプリは「スミセイのデジタル総合窓口」を目指しており、アプリを通じて「Well-being as a Service (WaaS)」の提供も実施してまいります。 今後は、アプリやインターネットを通じた保険販売をはじめ、「LINE WORKS」やメール等のツールを活用したデジタル上での顧客接点の拡大に向けた取組みの展開等、環境変化を的確に捉え、社会の変化に柔軟に対応していけるような取組みについて、引き続き検討を進めてまいります。
b. 営業職員の離職 営業職員と接する中で離職率が高いと感じており、特に若年層の職員の定着率が悪いように感じる。	営業職員の離職率の高さは課題として認識しており、在籍率の改善に向けて、教育・育成体制の更なる充実と処遇の向上等、様々な取組みを行っております。 教育・育成体制の点では、会社として「必ずやるべき活動・指導」を「基本活動」として改めて位置づけており、入社した新人が環境によって受けられる指導に差が生まれることがないよう、全社一律で「基本活動」の徹底を強力に推進してまいります。具体的には、1日の活動時間を4分割し効率的な予定を立てるとともに新人のスケジュールを見える化する4サイクル活動と、営業活動において特に重要な活動項目を全国共通の指標として設定し、その活動を習慣化することを通して、入社した新人を強く育成する体制の構築を目指してまいります。また、これらの取組みを後押しするべく、AI等を活用した活動サポートツールの展開を通して、新人のスキルアップ等や活動の標準化とあわせ、指導者教育の強化も図ってまいります。 処遇面においては、お客さまの健康増進やウェルビーイングへ貢献するためのフォロー活動に対する評価の拡充等、営業職員制度の改正を行っており、教育・育成体制の充実との相乗効果により、在籍率の向上を図ってまいります。

〔5. 事務・手続き〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
a. 「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」 「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」を知らなかった。昨今、銀行等ではアプリで手続きが完結できるようになっている。保険会社も様々な手続きのアプリ完結を検討してほしい。	「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」は、当社のご契約者に加え、保険加入を検討されている方にもご利用いただけるスマートフォンアプリとして、2023 年 4 月に提供を開始いたしました。 スマートフォンの生体認証機能でのログインや住所・電話番号変更のお手続きに加え、保険にご加入済みの方は「スミセイダイレクトサービス」(※)にシームレスに遷移することで、給付金請求や契約に関する各種お手続きも可能です。 なお、新たに保険にご加入いただく場合も、当社商品の閲覧や資料請求、見積りプランの作成依頼・閲覧、お申込み手続きまでが、すべてワンストップで実施いただけます。 また、保険に関するお手続き以外についても、オンラインでの健康相談やセカンドオピニオンの相談予約など、被保険者をはじめご契約者やそのご家族に提供している様々な商品付帯サービスの利用も可能です。 今後、本アプリを通じて様々な情報をお届けするとともに、「Well-being as a Service (WaaS)」など新規サービスの提供や、より便利にお使いいただけるよう各種機能の改善・拡張を図り、「スミセイのデジタル総合窓口」として進化させてまいります。 ※:ご自宅や外出先などから、インターネットで簡単に入出金取引・各種お手続き・契約内容照会等をご利用いただけるサービスです。
b. 保険料の支払方法 口座振替、クレジットカードなどに加えて、デビットカードやバーコード決済など、保険料の支払方法の拡大を検討してほしい。	当社ではこれまで、お客さまの利便性の向上を目的に、決済手段の拡大を行ってまいりました。 2024 年 4 月現在、一時的な保険料等の払込方法としては、職員が持参するモバイル決済端末「スパットくん」による「デビット決済」「クレジット決済」のほかに、お客さまがパソコンやスマートフォンなどインターネット上で決済を行える「Web クレジット決済」や決済プラットフォーム「TREE PAYMENT」(※)による「PayPay マネーでの決済」等を取り扱っております。 従来、「TREE PAYMENT」による決済は一部商品のみ可能としておりましたが、キャッシュレス決済へのニーズの高まり等を踏まえ、2024 年 3 月から、営業職員が取り扱うすべての生命保険商品、損害保険商品で利用可能といたしました。 これからも更なるお客さまの利便性向上に向けて、引き続き決済手段の拡大を検討してまいります。 ※:住友生命の子会社である株式会社シーエスエスと株式会社電算システムの登録商標です(登録商標 登録第 6561080 号)。

〔6. 商品関連サービス〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
α. 企業の福利厚生制度をサポートする商品・サービス 住友生命は Well-being に貢献することのことだが、私の会社でも「従業員の福利厚生をどう良くしていく」かは課題である。住友生命が提供している福利厚生に役立つような商品やサービスについて教えてほしい。	当社では、企業で働く従業員のウェルビーイングに貢献するために、企業の福利厚生制度をサポートする様々な商品・サービスを提供しています。 特に、近年の健康経営への関心の高まりを受けて、「治療と仕事の両立支援」に資する商品・サービスの提供に注力しており、団体 3 大疾病保障保険（ホスピタA・ホスピタV）は 2018 年の発売以降累計で約 5000 件のご契約をいただいております。 また、上記保険にご加入いただいた企業の従業員向けに「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」、3 大疾病に罹患した従業員の復職をサポートする「オンラインがん相談サービス『CancerWith for 住友生命』」、「重症化予防支援サービス『Mystar』」を無料（※1）の付帯サービスとして提供しております。 さらに、2024 年 6 月からは、企業が利用料を負担することで従業員個人が利用料を負担することなく Vitality 健康プログラムの一部を利用できるサービス「Vitality 福利厚生タイプ」を全国で発売いたします。 上記のほか、プレコンセプションケア（※2）サービス「Whodo 整場（フウドセイバー）」や、健康増進や投資教育などの各種セミナーも提供しておりますので、お気軽にお問合せいただければと存じます。 ※1:「Mystar」によるサポートについては、2 週間に 1 回（1 サイクル）となっており、4 回目まで無料でご利用いただけます。5 回目以降は有料で、最大 12 回まで延長可能です。 ※2: 女性やカップルが自分たちの生活や健康に向き合うこと、そして、赤ちゃんをさずかるチャンスを増やす、女性や将来の家族がより健康な生活を送れるようにする一連の取組みのことです。

〔7. 社会貢献活動〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
α. 令和 6 年能登半島地震への対応 令和 6 年能登半島地震への義援金・支援等を行っているのか。また、被災地域における営業活動の状況は。	令和 6 年能登半島地震への義援金については、住友生命グループとして日本赤十字社のほか、石川県、珠洲市・輪島市など被災地域の 7 つの自治体等に総額 3000 万円の義援金を拠出しており、1 月 5 日付でホームページにリリースを行っております。 被災地支援については、被災されたお客さまの安否状況を確認するとともに、生命保険のご契約者等に加え、当社を代理店としてご加入された損害保険のご契約者等に対して、保険金等の請求有無などを確認するため、金沢支社や本社の職員によるお見舞いコールやお見舞い訪問を実施しました。なお、ご加入の生命保険契約については、ご希望に応じて貸付利率減免や保険料払込猶予期間延長を活用できる措置などを講じております。 また、被災地域の職員に対しては、常時設置している災害用備蓄品に加え、被災地生活に必要な物品等の要望を確認のうえ、本社で調達した支援物品を送付しました。 なお、特に被害が大きかった地域の営業拠点である輪島支部、珠洲支部の 2 支部については、現在も営業活動の再開ができておらず、活動再開に向けたサポートを継続してまいります。

〔8. 資産運用〕

ご意見・ご要望等	回答・対応状況
α. 資産運用 日経平均株価が 4 万円を超えるなど経済環境の変化が大きいが、資産運用においてはどのような影響があるのか。	2023 年度は、国内株式については、東京証券取引所の企業改革要請による企業収益の改善期待や堅調な企業業績等を背景に大きく上昇し、日経平均株価は 34 年ぶりに過去最高値を更新しました。国内金利については、日本銀行の金融政策修正への思惑等により上昇基調で推移し、2024 年 3 月には、賃金の上昇を伴う 2%の物価安定目標の実現の見通しが立ったことを受け、マイナス金利政策の解除が決定されました。 当社は、契約期間が長期にわたる生命保険契約の負債特性に応じて資産を管理するALM(※)の推進を基本方針として、安定的な収益確保と確実な保険金等のお支払いの実現を図るため、長期の公社債や貸付金などの安全性の高い資産を中心とした投資を行っております。さらに、一定のリスクの範囲内で収益の上乗せを図るため、株式や外国債券などへの投資を行っています。 昨今の金融市場下において当社の収益は、外貨建債券の利息収入、国内株式の配当金ともに上振れしており、収益を押し上げております。 今後は日本銀行の利上げも想定されており、国内金利上昇時は、機動的に日本国債等に投資する予定ですが、国内金利の上昇率は限定的と見ております。したがって、一定のリスク量の範囲内で、株式や外国債券などでリスクテイクを行いながら収益力向上を引き続き目指してまいります。 ※:ALM (Asset Liability Management) とは、リスクを適切にコントロールしつつ収益向上を図る観点から資産と負債を総合的に管理する手法です。