

2026年ご契約者懇談会 経営状況のご報告

あなたの未来を強くする



住友生命の概要

創業

1907年

(明治40年)



ご契約者数

約650万名



組織

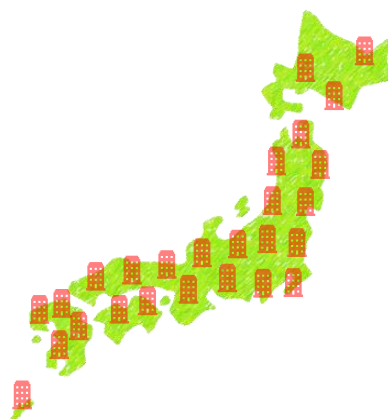
営業拠点数

支社・事業部

92

支部

1536

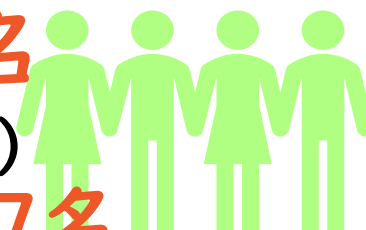


従業員数

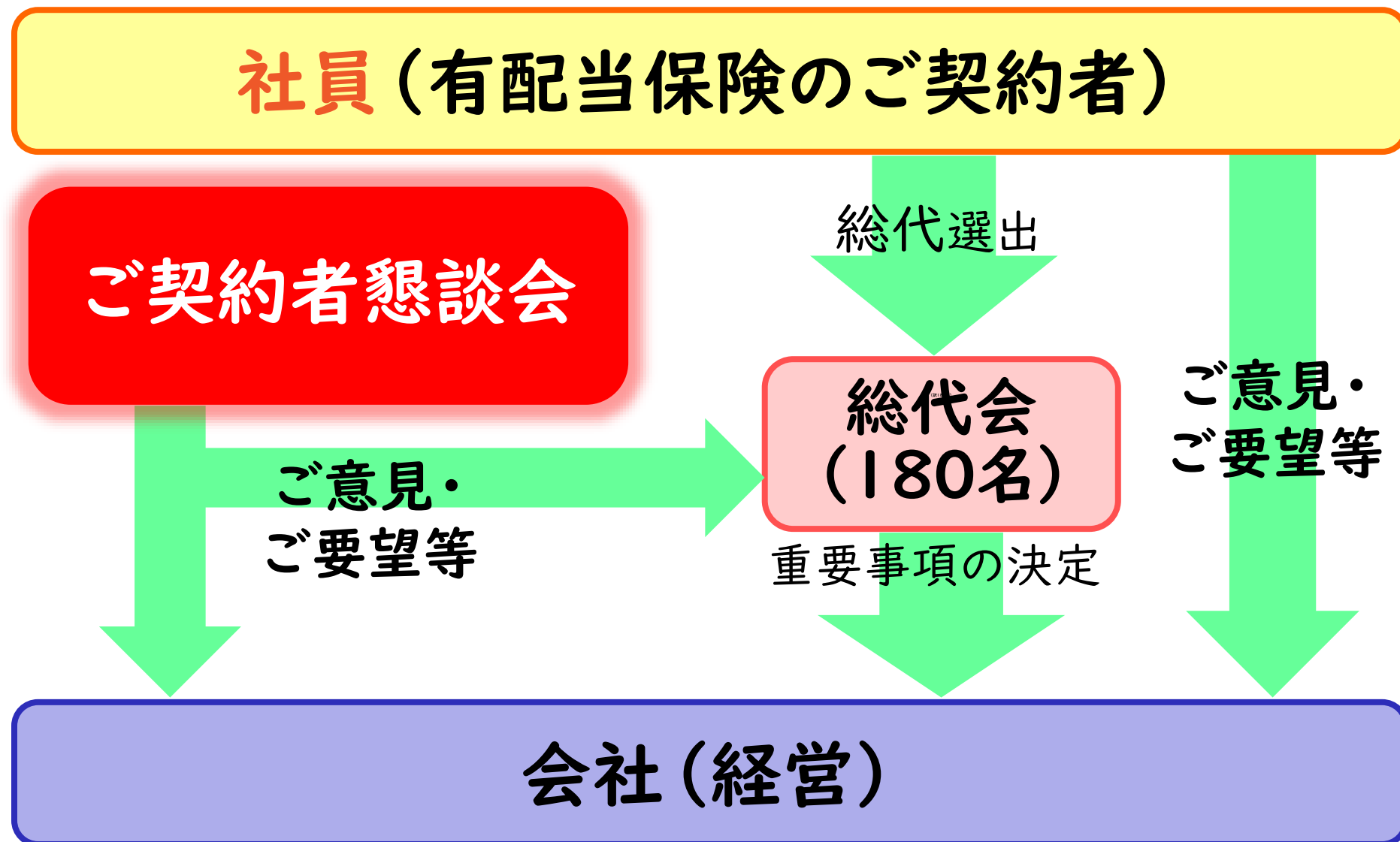
4万2427名

(うち営業職員)

3万1977名



□ ご契約者懇談会の位置付け



□ 総代選出における立候補制の導入

社員（有配当保険のご契約者）

総代候補者選考委員会

立候補

総代会
総代
(180名)

推薦

立候補による
総代（新設）

20名

総代候補者
選考委員会が
推薦する総代
160名

信任投票

□ 2025年度上半期事業概況

あなたの未来を強くする



● サステナビリティ

一人でも多くの方の
ウェルビーイングに貢献することで、
持続可能な未来の実現を目指す



気候変動への対応



2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取組み

- ◆ 生命保険事業者として
職員参画・グループ一体となった環境保全への取組み
- ◆ 機関投資家として
責任投資（社会課題解決を後押しする投資）

□ 2025年度上半期事業概況

● 商品・サービスの魅力向上

“住友生命「Vitality」”

◆ お客さまに寄り添った
ポイント獲得基準等の改定

「6,000歩以上」
基準の新設 等

◆ Vitality加入者の
長期的な歩数増加結果に関する
国際論文の発表



“貯蓄性商品”



米ドル建積立保険

「ドル\$つみ Vitality」の発売

◆ 健康増進活動によって
受取額を増やせる業界初の商品

□ 2025年度上半期事業概況

● 商品・サービスの魅力向上

企業向け保険

3大疾病を保障する
団体保険



団体年金の受託再開

ウェルビーイング経営
のサポート



損害保険

MS&AD 三井住友海上

ペット保険の
取扱い開始



サービス 「人ならではの」の価値と「デジタル」の融合

- ◆ 「スミセイ未来応援活動」を中心としたアフターサービスの提供に注力
- ◆ デジタル手続き種別の拡充
・給付金デジタル請求範囲の拡大



□ 2025年度上半期事業概況

● 金融機関等代理店・保険ショップ

多様化するお客さまのニーズに幅広くお応えできる商品を提供



◆ 医療保険を中心とした
シンプルでわかりやすい商品を提供



◆ 熱中症・インフルエンザ等に特化した
商品を「PayPay」アプリ内で提供

● 社会貢献活動・自治体連携 等

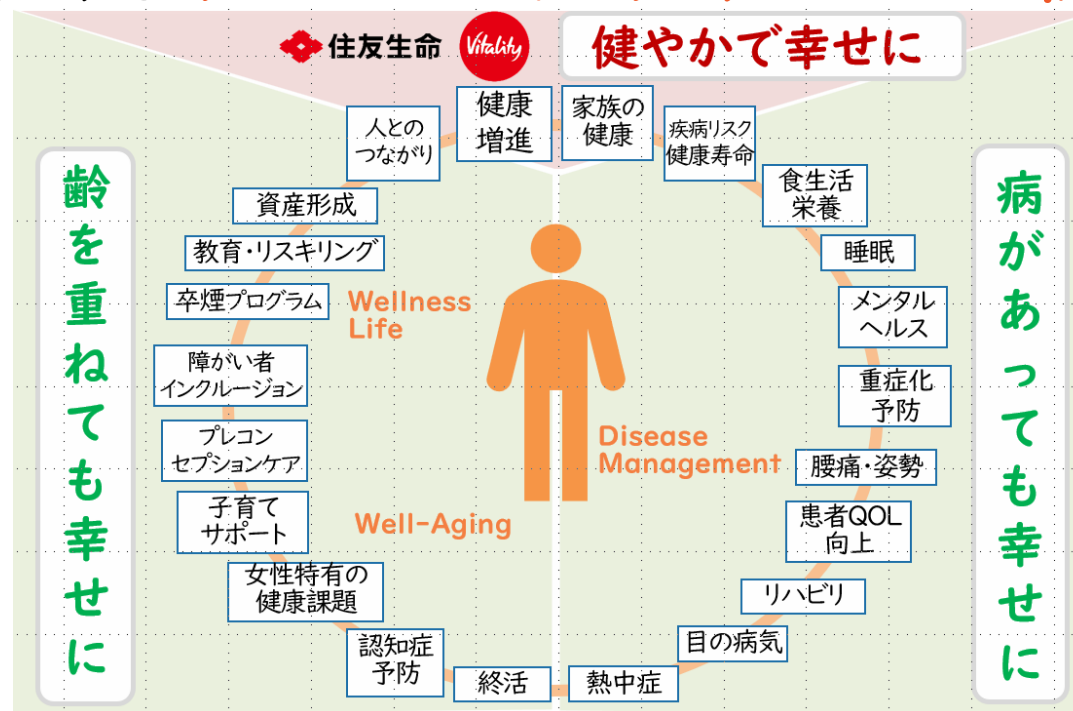
- ◆ スミセイ・ヒューマニー活動の推進
- ◆ 金融教育等に関する「出前授業」の提供
- ◆ 「プロギング」推進団体への協賛
- ◆ 自治体向け「Vitalityウォーク」の推進



□ 2025年度上半期事業概況

● イノベーション

新規領域におけるウェルビーイングサービスの開発・実装に取り組む



スマートフォンアプリ「シアフル」の提供



シアフル

◆ ウェルビーイングを「体感し育む」ための機能・サービスの提供

● 資産運用

将来にわたる**保険金・給付金等の確実なお支払い**

安心・確実を旨とする資産運用

◆ 適切なリスクコントロールのもと、運用収益の向上に注力

約22兆円

保険金等の確実な支払いを
目的として安定的に運用

約7兆円

一定のリスクの範囲内で
運用収益の向上を目指す

持続可能性を考慮した資産運用（責任投資）

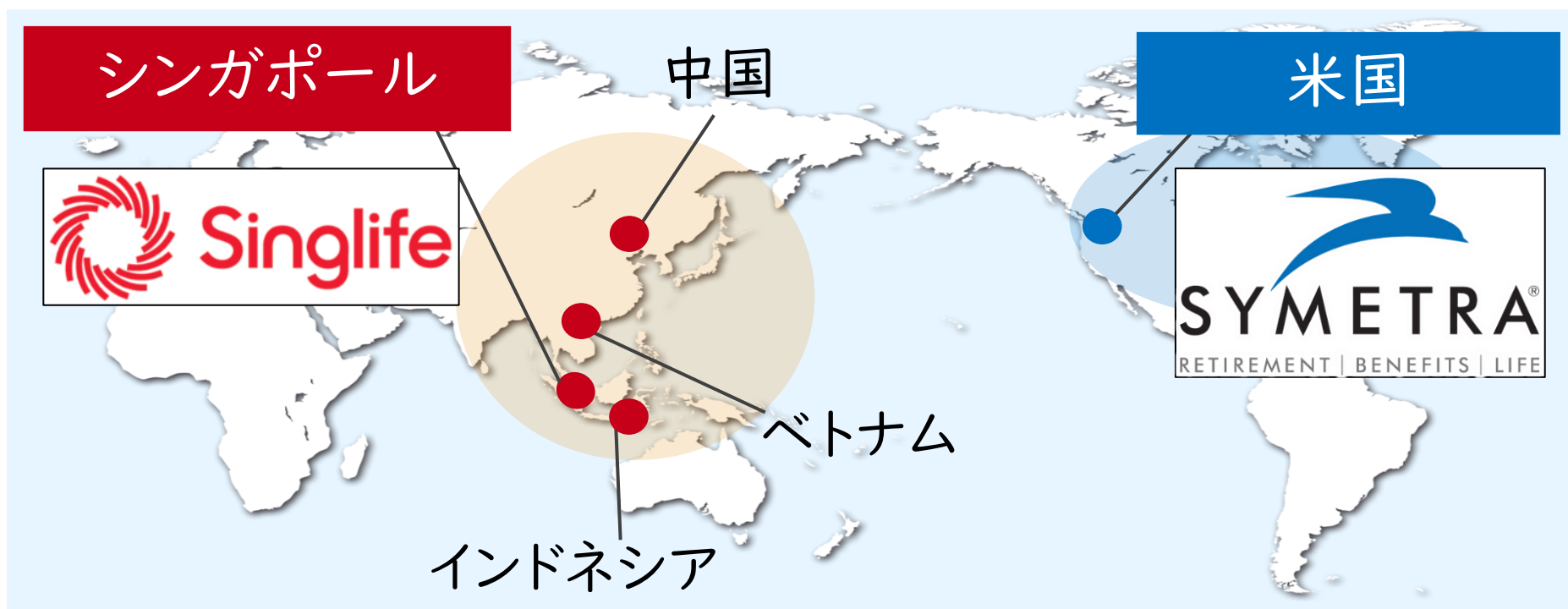
- ◆ **環境・社会・ガバナンス（ESG）**を考慮した投融資行動
- ◆ 投資先企業との建設的な対話

□ 2025年度上半期事業概況

● 海外事業

国内生命保険事業の収益補完と持続可能性の強化を
目的に北米・アジアを軸とした取組みを推進

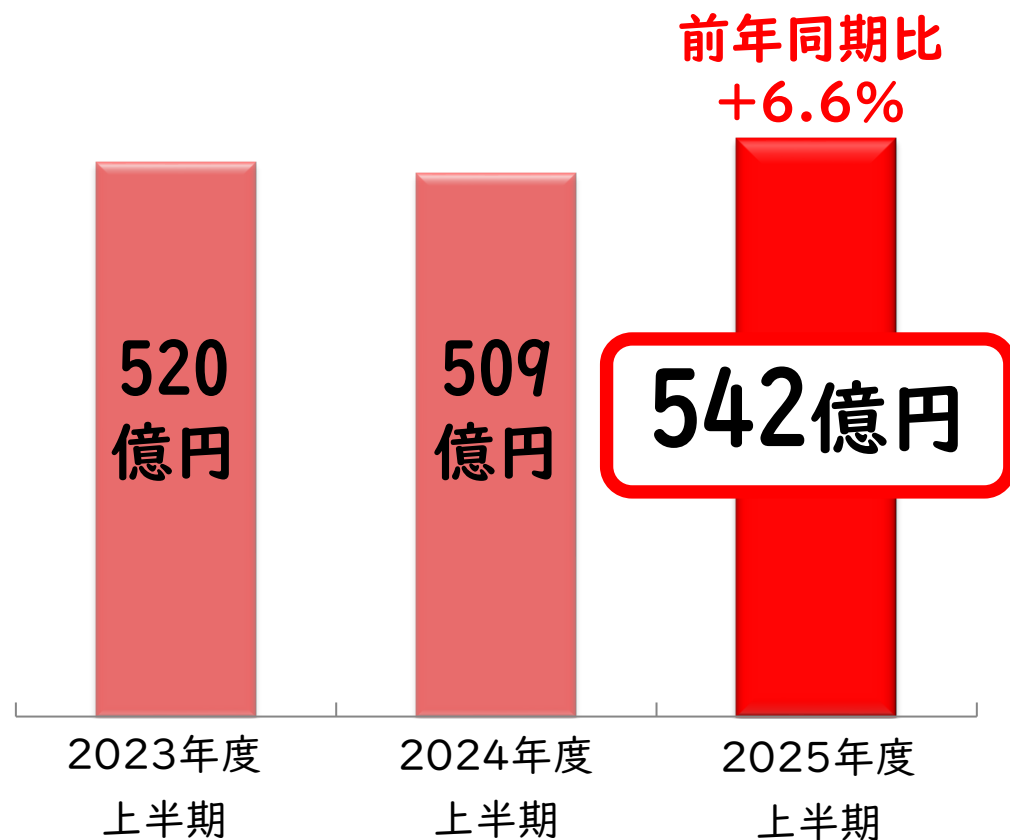
【当社の海外出資先】



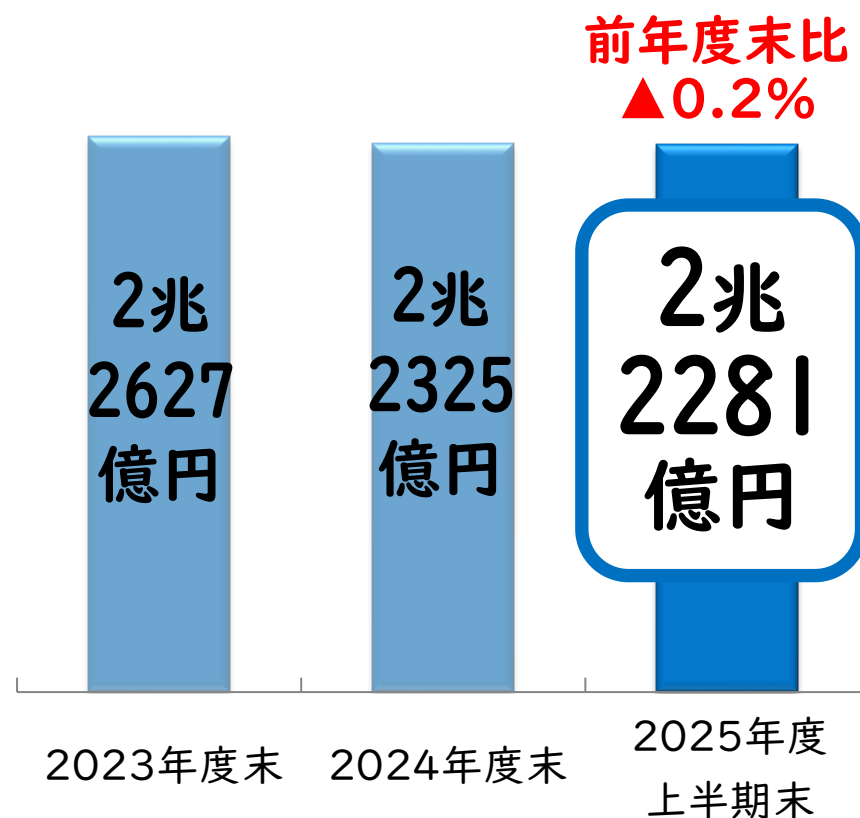
□ 2025年度上半期業績概況等

● 年換算保険料（個人保険・個人年金保険）

新契約年換算保険料



保有契約年換算保険料

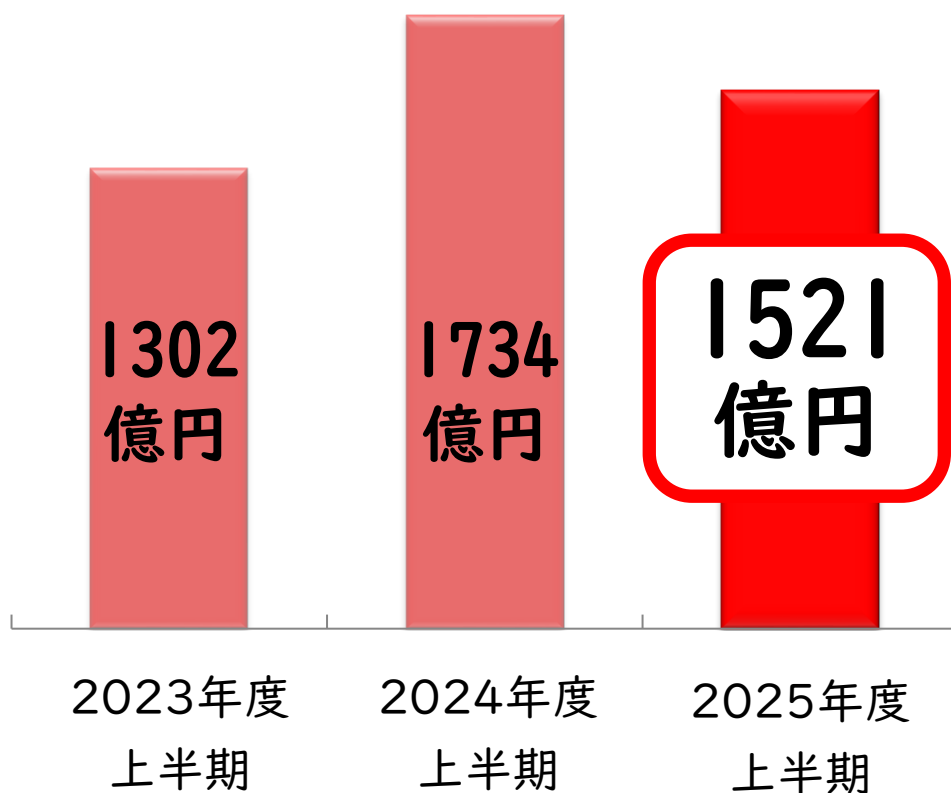


□ 2025年度上半期業績概況等

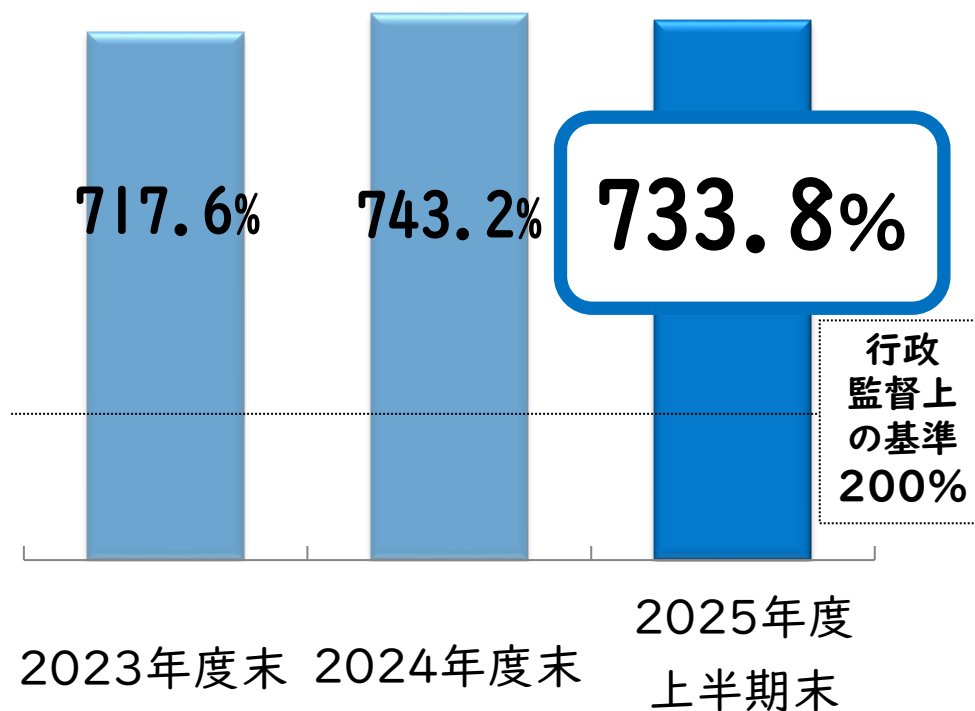
あなたの未来を強くする



● 基礎利益



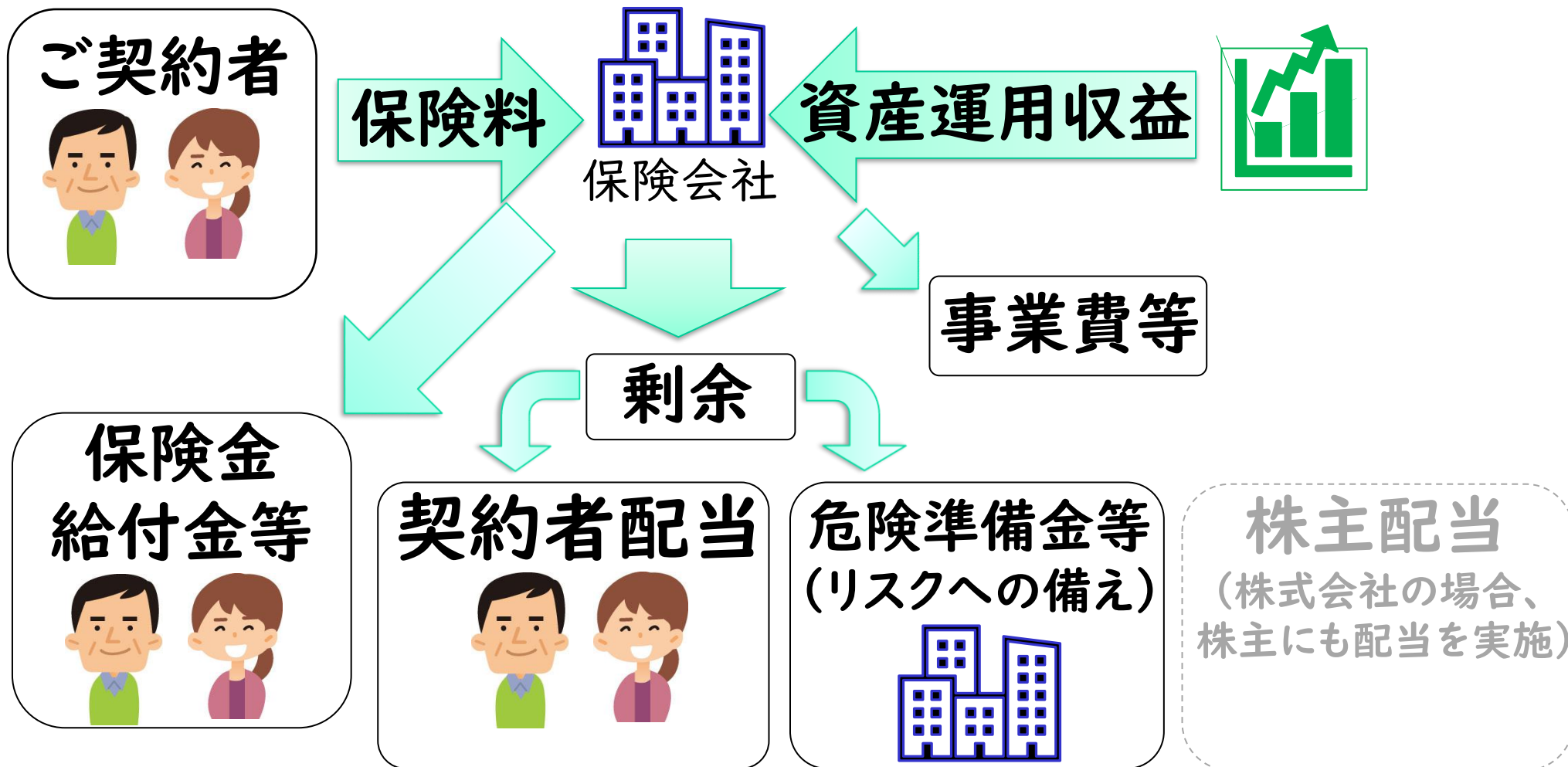
● ソルベンシー・マージン比率



□ 契約者配当

● 生命保険の仕組みと契約者配当

生じた「剰余」を契約者配当としてご契約者に安定的に還元

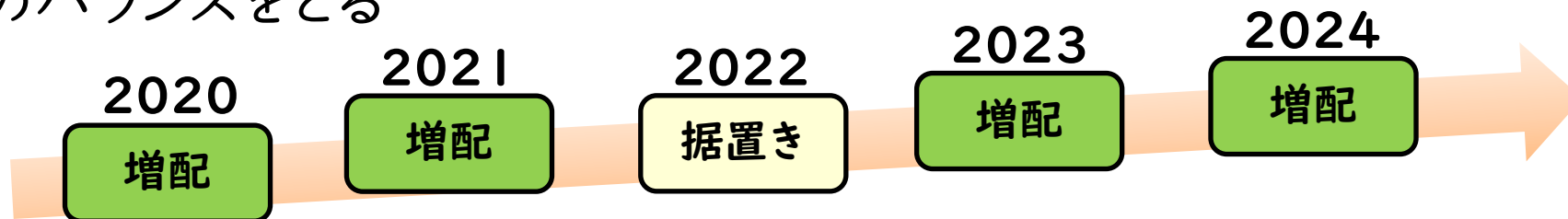


□ 契約者配当

● 当社における配当割当て

基本的な考え方

- 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
- 自己資本による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



配当例

- 男性35歳時加入3年ごと配当付特約組立型保険の場合
(2019年度契約・経過年数6年・保険料(年換算)124,692円)

3年ごと配当の受取金額=16,434円

※健康増進乗率適用特約付加契約、口座振替料率、月払、(生活)収入保障年金年額150万円、特定重度生活習慣病保険金額150万円、総合医療特約 日額1万円、入院保障充実特約(09) 給付金額10万円

※保険料は割引率が15%の場合の金額です。

□ 契約者利益の最大化

顧客体験価値
の向上

商品・サービス向上の両面から
ウェルビーイングに資する取組みを推進

商品



サービス

人の強みとデジタル・AIの融合

契約者配当
の充実

保険金等の支払余力も踏まえた
契約者還元の充実

確実な保障
の提供

財務の健全性の維持・向上を通じ、
超長期にわたる保障を確実に提供

契約者利益の最大化

ウェルビーイング経営の取組み

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」

お客さま



健康増進
への貢献

身体的な
豊かさ

保険を通じた
安心の提供

経済的な
備え

充実したくらし・
世代を支える

社会的な
つながり

社会



それぞれの**国・地域**に根付いたウェルビーイングサービスを提供
自治体における取組みや地域**企業**における
健康経営・ウェルビーイング経営のサポート

ビジネスパートナー



ビジネスパートナーの
成長

地球環境



地球環境の改善

従業員



人財の活性化、
エンゲージメントの向上

会社



ステークホルダーを支えていくことで、信頼・支持され、
住友生命グループも持続的・安定的に成長する。

あなたの未来を強くする

