

全社的かつ迅速な対応が必要と判断し危機対策本部を設置
保険会社の役割を果たすべく**お客さま対応レベルの維持に注力**

主な対応

お客さま

- ◆ 保険金等の**お支払業務やコールセンターでの対応を継続**
- ◆ 保険料払込猶予期間の延長や契約者貸付利率の減免などの**特別取扱いの対応を実施**
- ◆ 災害による死亡等を保障する商品について、**新型コロナウイルス感染症を災害保険金等のお支払対象とする改正を実施**

従業員

- ◆ 職員の安全確保のために**在宅勤務を推進**し、出社は保険金支払い部門等で6割、会社全体では1割程度に抑制
- ◆ 営業拠点およびご来店窓口を閉鎖、**訪問活動を自粛**

決算等への影響

年度末にかけて運用環境が悪化



適切にリスク管理を行っており、
海外グループ会社を含めて**影響は限定的**

住友生命グループ全体として
安定した財務基盤を確保

お客さまの安全確保を前提とした**非対面での体制を構築**するとともに
従業員の感染リスクの軽減に向けた取組みを推進

ポストコロナを見据えた対応

顕在化した
課題への
対応

将来に向け
更なる改革

お客さまとの接点の革新

お客さまのご希望で非対面での対応をおこなう場合でも、現在のコンサルティング水準を維持できる体制構築と各種お手続きスキームの導入

働く場所に関する考え方の革新

生産性を高めた在宅ワークの推進と保険契約管理事務の業務フロー見直し、処理体制の機能分散によるリスク抑制

ポストコロナの社会環境を見据え、
ビジネスモデルの変革に向けた**抜本的な業務の見直し**

「スミセイ中期経営計画2022」の見直しを検討

日本経済

年度前半

米中貿易摩擦により金融市場に動揺が見られたものの
堅調な国内需要に支えられ緩やかに回復

年度末にかけて

新型コロナウイルス感染症の影響により
世界の経済活動は急速に縮小



金融資本市場は不安定な動きが継続

国内株式

28年ぶりの高値更新をうかがう局面があったものの
新型コロナウイルス感染症の影響により大きく下落

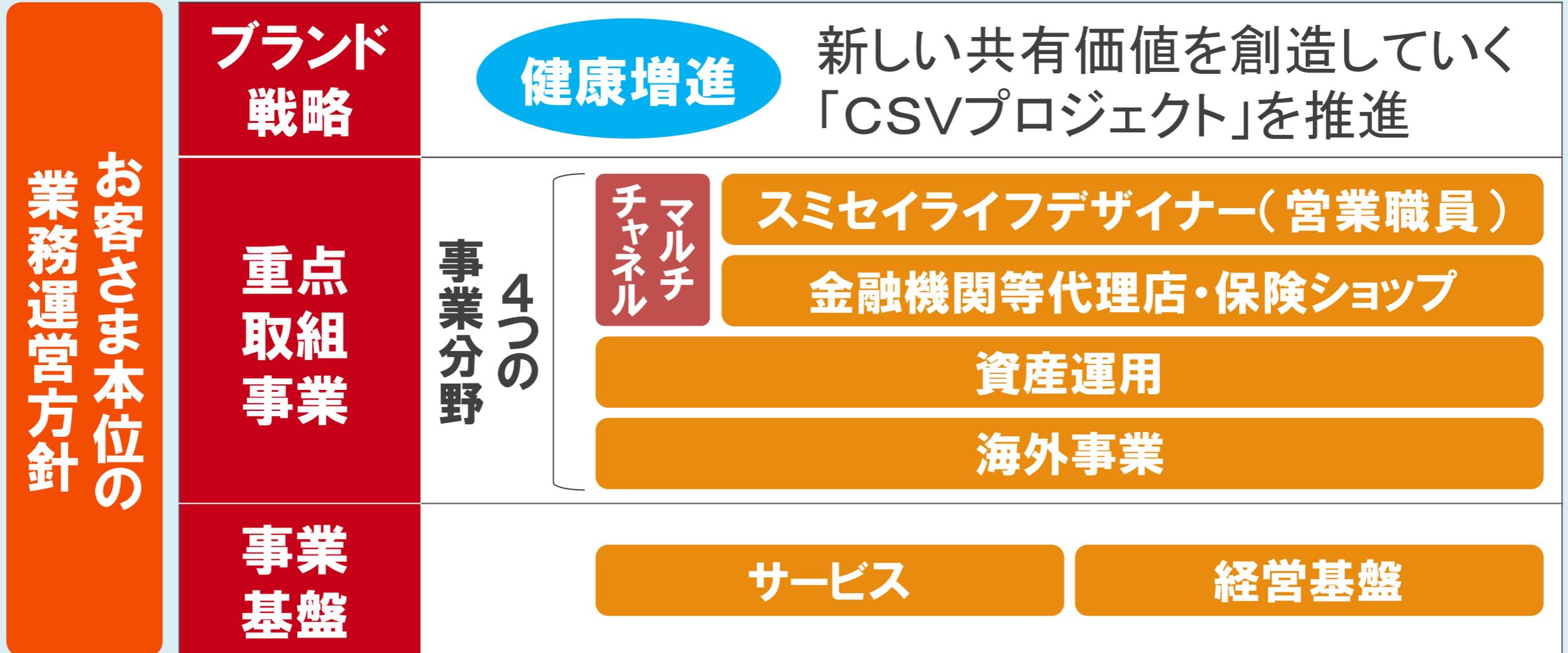
国内長期金利

米国の利下げ等によりグローバルに金利が低下基調



年度を通じて概ねマイナス圏で推移

3カ年計画 「スミセイ中期経営計画2019」



CSVプロジェクト

お客さま

Vitality

CSV*
プロジェクト

健康
増進の
働きかけ

健康
経営

社会

会社・職員

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

③お客さまの健康増進
を通じて「健康長寿
社会」に貢献

①Vitalityを通じて、
お客さまの健康増進に寄与

⑥健康を応援する存在と
してのポジティブな評価

②世の中に健康増進の重要性・価値を啓発

⑤社会に役立ち、社会から必要とされ、誇り・やりがい醸成

※ Creating Shared Valueの略。企業の競争戦略論で知られるハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授などにより提唱された、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です。

変化する社会環境や多様化する
お客さまのニーズに対応すべく
**営業職員、金融機関等代理店・
保険ショップ**による
マルチチャネルでの
保険販売・サービスの提供





CSVプロジェクトの中核となる健康増進型保険
“住友生命「Vitality」”の販売に注力

“住友生命「Vitality」”の全体像

リスクに備える

生命保険

ケガや病気による入院・手術、働けなくなった場合等の備えとして保障を提供



リスクを減らす

Vitality健康プログラム

健康増進活動の評価、各種特典(リワード)により健康増進をサポート

住友生命 *Validity*

Vitality健康プログラム契約を
付加できる**保険種類を拡大**

スミセイの特約組立型保険



スミセイの医療保険



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



新たな業務提携など
特典(リワード)の提供を拡充



株式会社
ティップネス



株式会社
ウェルネスフロンティア

認知症への対応は、健康長寿社会の実現に向けた
重要な社会的課題の一つ

「**認知症PLUS(プラス)**」を発売



総合的な保障とサービスを提供



MCI(軽度認知障害)から認知症までを幅広く保障し、経済的なサポートを行うとともに
早期発見・予防につなげることを目的に開発



- ◆ 対象商品に「認知症PLUS」を追加
- ◆ 「**歯科健診**」「**ゴルフ**」を新たに健康増進メニューへ追加

より幅広い**健康増進活動を促進**するプログラムへと前進

お客さまが認知症等になった場合、その後の契約管理や
お手続きについての**ご家族のサポートが重要**



契約者
代理制度

被保険者
代理制度



ご家族登録サービス

あらかじめ登録されたご家族による
契約内容の確認や
お手続きを可能とする
「スミセイのご家族アシストプラス」
の提供を開始

包括的な介護サービスを提供



アクサ生命保険株式会社と介護関連サービスを共同開発

- ◆ 2019年10月に一部地域のお客さまを対象に提供を開始
- ◆ 2021年4月からの全国展開を目指して、順次ご案内の対象地域を拡大

多様化するお客さまのニーズに一層お応えすることを目的に**業務提携を通じて商品ラインアップを拡充**

- ◆ **エヌエヌ生命保険株式会社の法人向け保険**
- ◆ **ソニー生命保険株式会社の外貨建保険**
- ◆ **三井住友海上火災保険株式会社の損害保険**

生保・損保一体となった**総合生活保障の提供**

営業職員の採用・育成

初期教育を充実させた四半期ごとの採用・育成体制

「未来診断[※]」を活用した
コンサルティング力の向上



「スミセイ未来応援活動」を
通じたサービスの充実



※ 社会保障制度やお客さまの家族構成等に応じた必要保障額のシミュレーションができる販売ツールです。

金融機関を通じた保険販売

貯蓄性商品を中心に販売を推進

外貨建平準払個人年金保険

「**たのしみ未来グローバル**」

「**たのしみ未来グローバル<学資積立プラン>**」を発売



外貨建一時払終身保険

「**ふるはーとJロードグローバルII**」を発売



金融機関を通じた保険販売

外貨建商品の特性や留意事項等をご理解いただくことが重要

商品パンフレットの改訂・商品紹介動画の作成等
わかりやすい情報の提供に注力

日本郵便株式会社を通じた販売

- ◆ 積極的な販売を控え、**お客さまへの丁寧な対応**に注力
- ◆ 同社とも協議のうえ**再発防止に向けた取組み**を推進

メディケア生命

- ◆ 医療保険を中心に販売を推進
- ◆ 通院時の薬剤治療を保障する「**メディフィットEX**」を発売

いずみライフデザイナーズ・保険デザイン(保険ショップ)

比較検討ニーズにお応えする的確なコンサルティングに注力

アイアル少額短期保険

多様化・細分化するお客さまのニーズに対応するため**子会社化**

総合的な企業福祉制度の実現をサポートするために
福利厚生制度の充実を図る商品・サービスを提供

- ◆ 団体3大疾病保障保険
「**ホスピタA**」(全員加入型)の販売を推進
「**ホスピタV**」(任意加入型)を発売
- ◆ 団体年金保険「**総合OM**」を発売
- ◆ インターネットを通じた**加入申込サービス**を開始
- ◆ **福利厚生プラン**を支援する**セミナー**を継続的に実施



ALM[※]運用ポートフォリオ

バランス運用ポートフォリオ

2つのポートフォリオ運営を推進

運用目的に応じた**収益向上**と**リスクコントロールの強化**

※ ALM (Asset Liability Management) = 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。

ALM運用ポートフォリオ

保険金等の確実な支払い

- ◆ 保険契約の負債特性に応じたALMを推進
- ◆ 為替リスクを抑制した外貨建事業債や超長期の運用を念頭に置いた資産等への投資

バランス運用ポートフォリオ

企業価値の持続的向上

- ◆ 中長期的な収益向上を目指して国内外株式や為替ヘッジをしないオープン外国債券への投資を推進

新型コロナウイルス感染拡大による経済への影響が深刻化

- ◆ **モニタリング強化**など適切な**リスク管理を実施、影響は限定的であることを確認**
- ◆ 割安感が高まった外貨建事業債や国内外株式への投資

機関投資家の責務

- ◆ 持続可能な社会の実現および運用収益の向上に向け、**ESG投融资**を推進
- ◆ 投資先企業の中長期的な企業価値向上と持続的成長を促すための対話を軸とする**スチュワードシップ活動**を推進

海外事業基本方針

収益基盤の拡充

国内事業の収益補完、保険金等支払余力の向上、持続可能性の強化



長期的目標としてグループ基礎利益に対する貢献割合を20%に設定

情報連携やシナジーの発揮

資産運用の高度化、商品開発の多様化、
ITの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出

シメトラの持続的成長とアジア出資先の企業価値向上、 人材育成および新規M&Aの検討に注力



- ◆ シングライフに出資し関連法人化
- ◆ バオベト・ホールディングスへの追加出資

シナジー発揮に向けた取組み

資産運用の分野

シメトラが新設した投資顧問
子会社に**米国事業債での
資産運用の委託を開始**

収益の向上

ITの分野

シメトラ、シングライフとの
情報交換や共同での
インシュアテック技術の研究

お客さまの利便性向上
および当社経営の効率化

働き方変革

- ◆ 既存業務の削減や柔軟な働き方を通じて創出した時間を**お客さま本位の仕事に集中**
- ◆ 長時間労働の抑制や休暇取得等を推進することで「**健康でいきいきと働く**」職場を実現

「**健康経営優良法人(ホワイト500)**」* に認定

※ 経済産業省が優良な健康経営を実践している企業を上場企業に限らず認定する制度で、評価の上位500社は通称「ホワイト500」として認定されております。

働き方変革

- ◆ 「時間あたり生産性」を踏まえた人事評価の導入による**職員一人ひとりの意識改革**
- ◆ RPAの試験導入、部門横断での業務見直しによる**業務削減**

大規模災害への対応

各種訓練等を通じた継続的な危機管理態勢・業務継続体制の整備

2019年度に発生した自然災害に対しては、**保険金等請求手続きにおいて簡易で迅速なお取扱いなどを実施**

健康増進

「スミセイ“Vitality Action”」
「parkrun」

◆社会全体への健康増進の働きかけ



子育て支援

「未来を強くする
子育てプロジェクト」
「スミセイアフタースクール
プロジェクト」

◆社会全体での子育てを応援



地球環境の保護

「クリーンアップ活動」
「サンゴ礁保全プロジェクト」
環境省「プラスチックスマート」
への賛同(紙ストロー使用等)

◆幅広い環境保護活動を展開

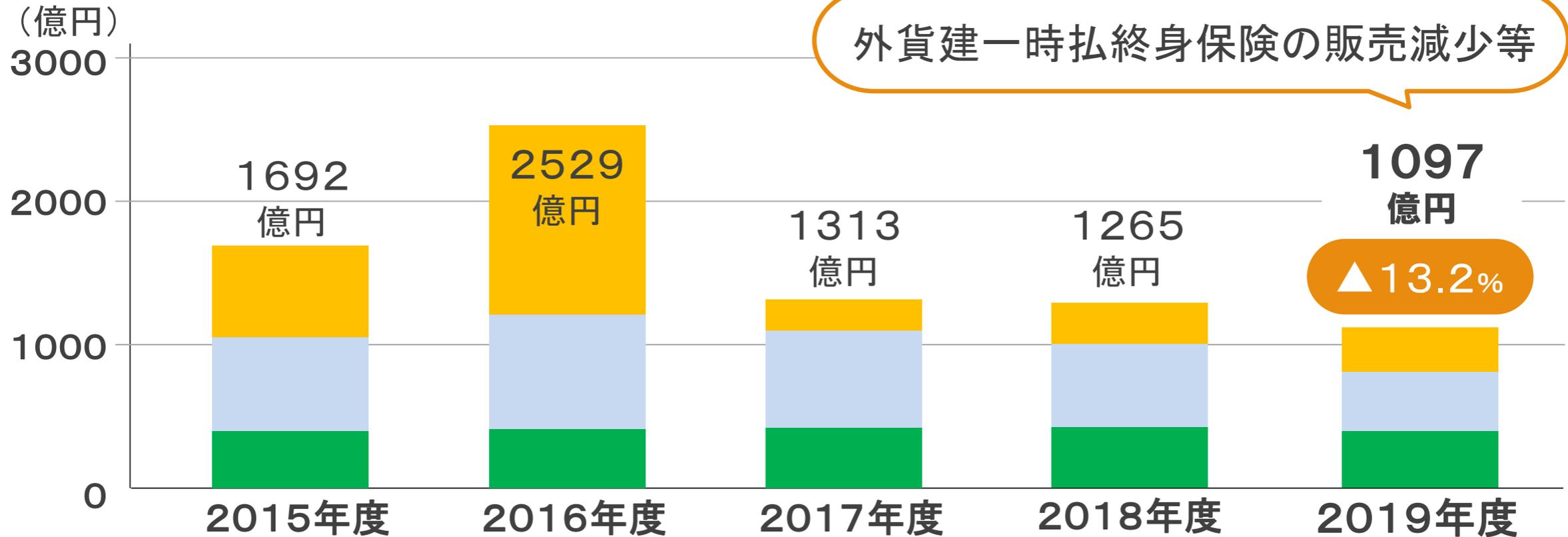


「スミセイ・ヒューマニー活動」

◆国内外の各地で職員がボランティア活動に取り組み
職員の社会貢献意識を醸成



新契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



外貨建一時払終身保険の販売減少等

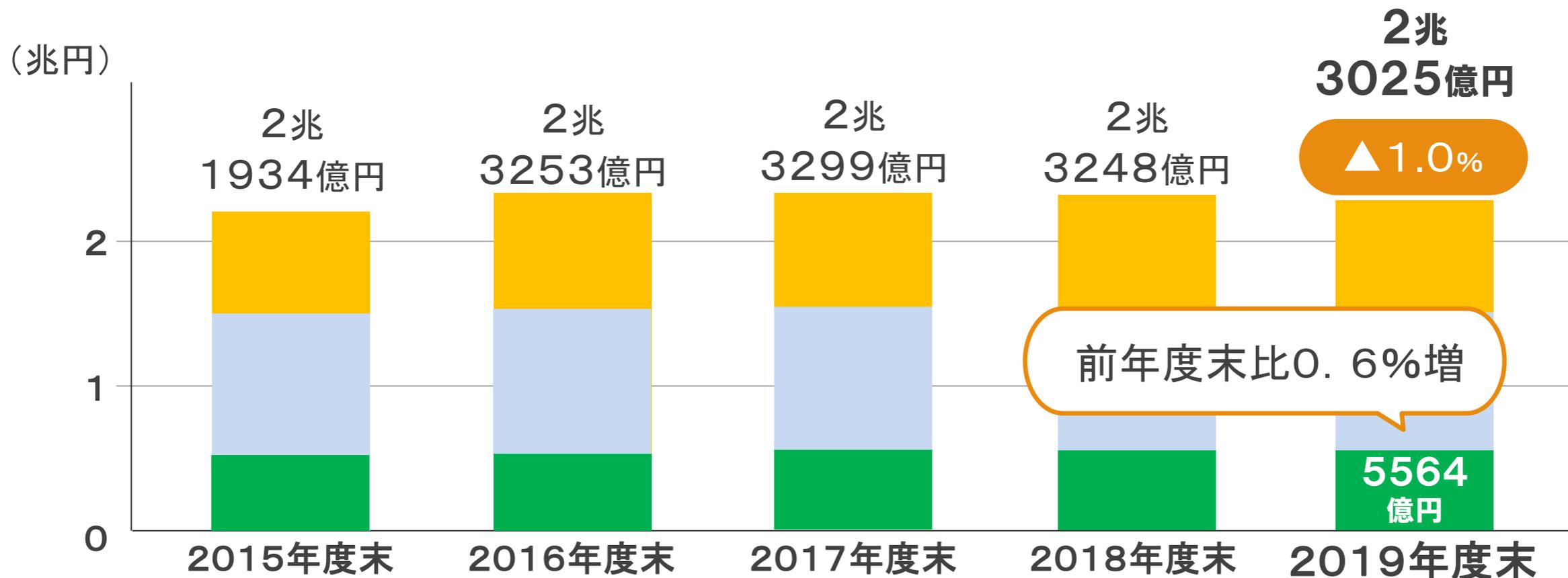
▲13.2%

- 個人年金保険
- 死亡保障等
- 生前給付保障+医療保障等

住友生命・メディケア生命・シメトラの合算値

2018年度	2019年度
2099億円	2027億円(▲3.4%)

保有契約年換算保険料(個人保険・個人年金保険)



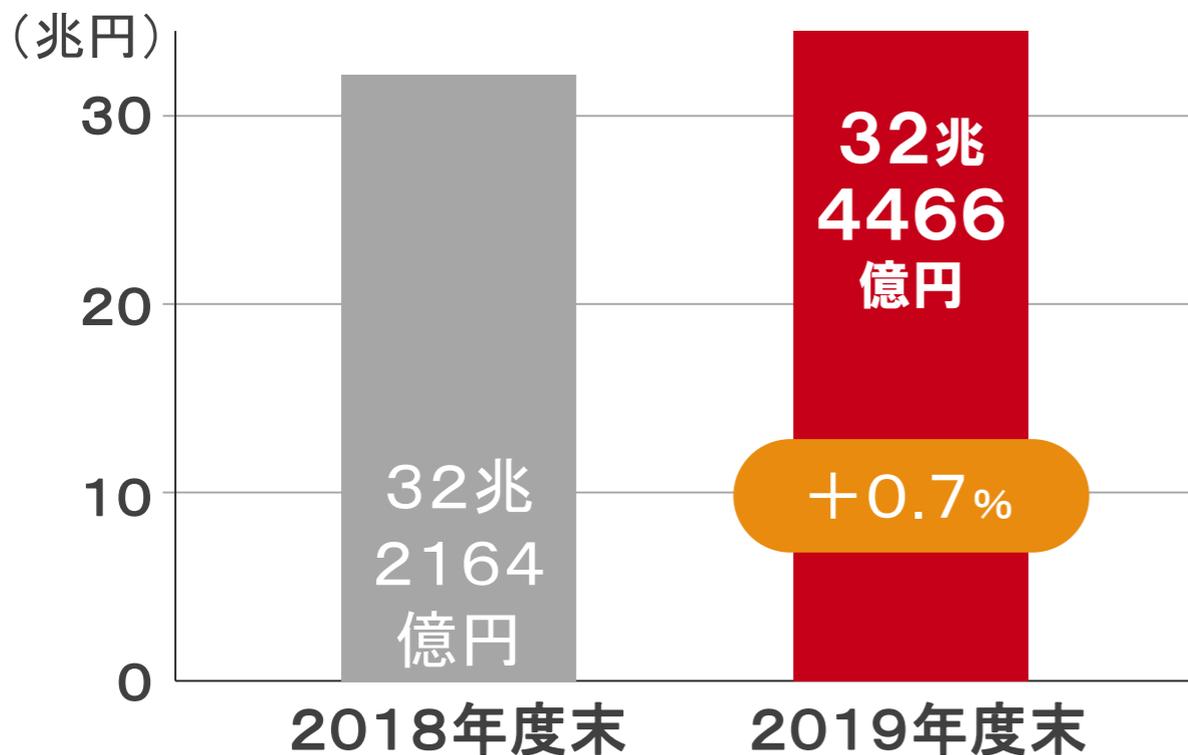
- 個人年金保険
- 死亡保障等
- 生前給付保障+医療保障等

住友生命・メディケア生命・シメトラの合算値

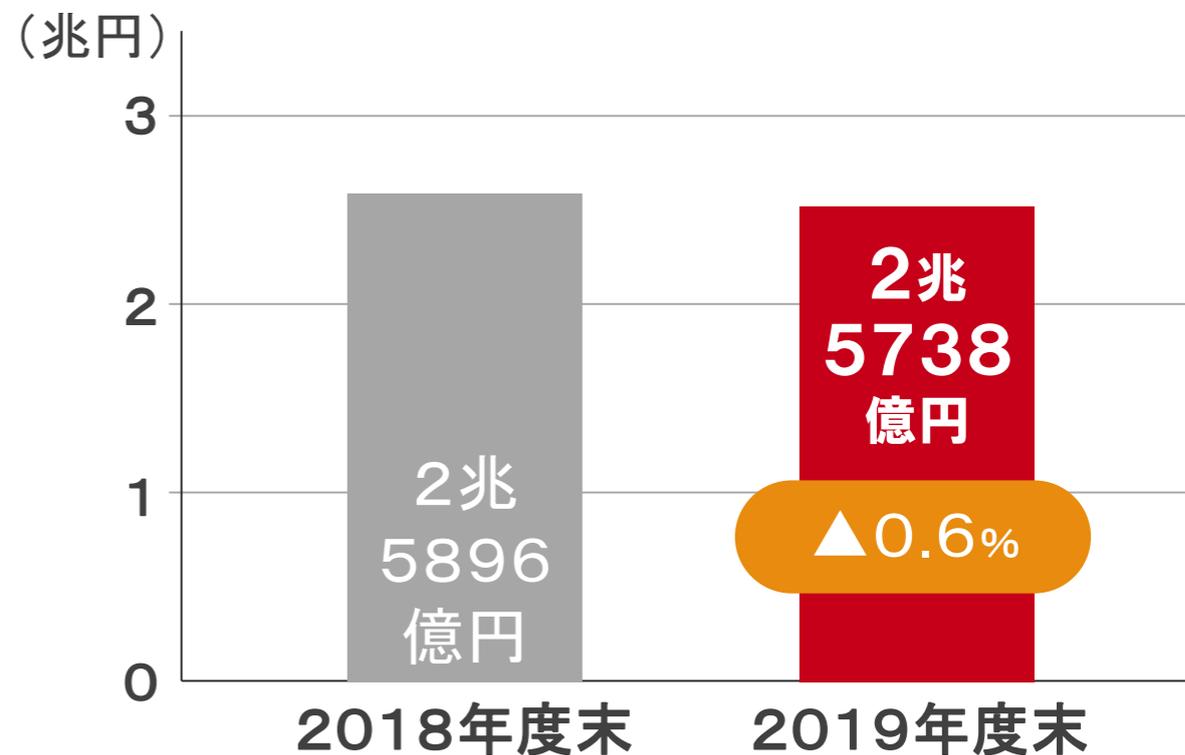
2018年度末	2019年度末
2兆7824億円	2兆8065億円(+0.9%)

団体保険・団体年金保険保有契約高(企業保険)

団体保険



団体年金保険



保険金・年金・給付金のお支払実績

2019年度実績 **489万件 1兆4032億円**



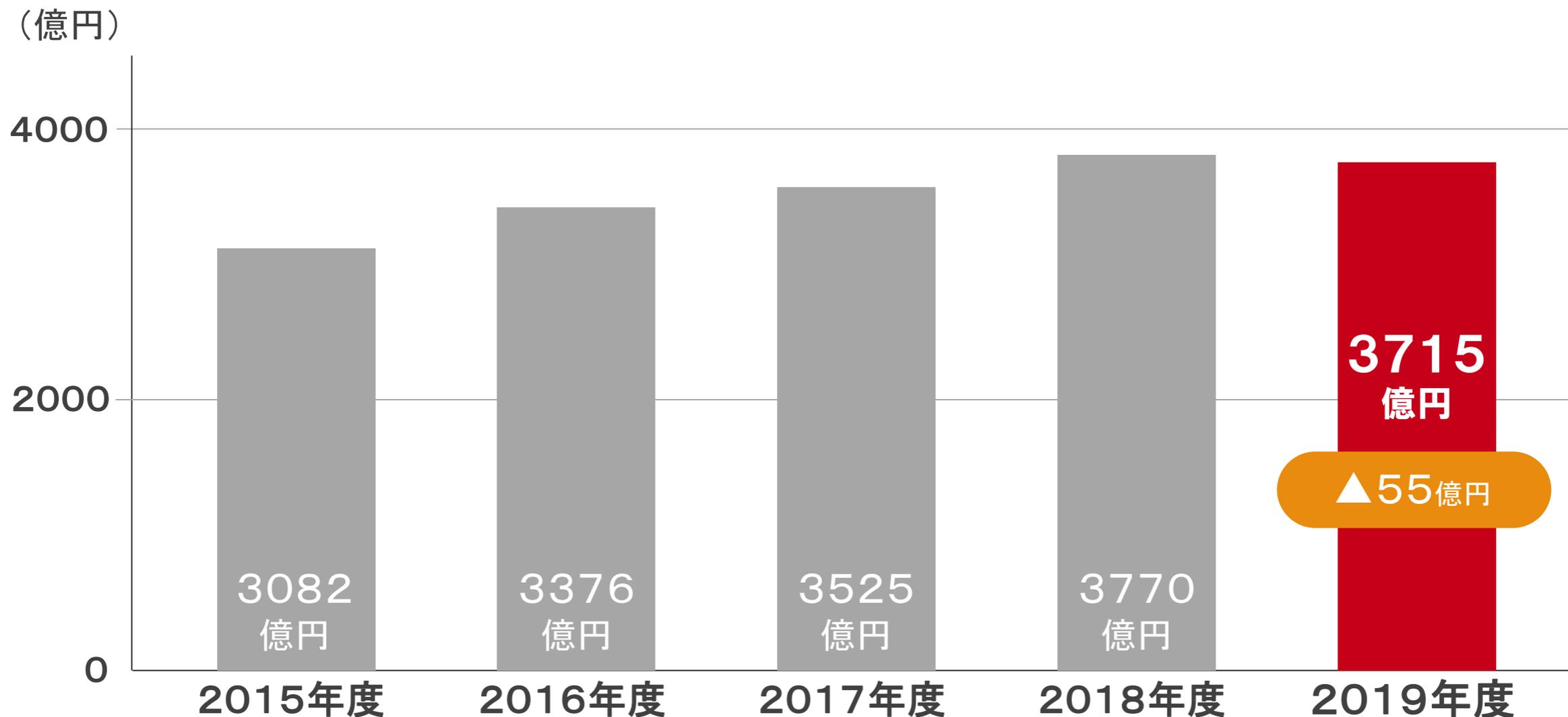
その他

〔 災害保険金、
高度障害保険金 等 〕

※グラフはお支払金額ベースの割合で表示しております。

※給付金には入院・手術給付金のほか生存給付金等が含まれております。

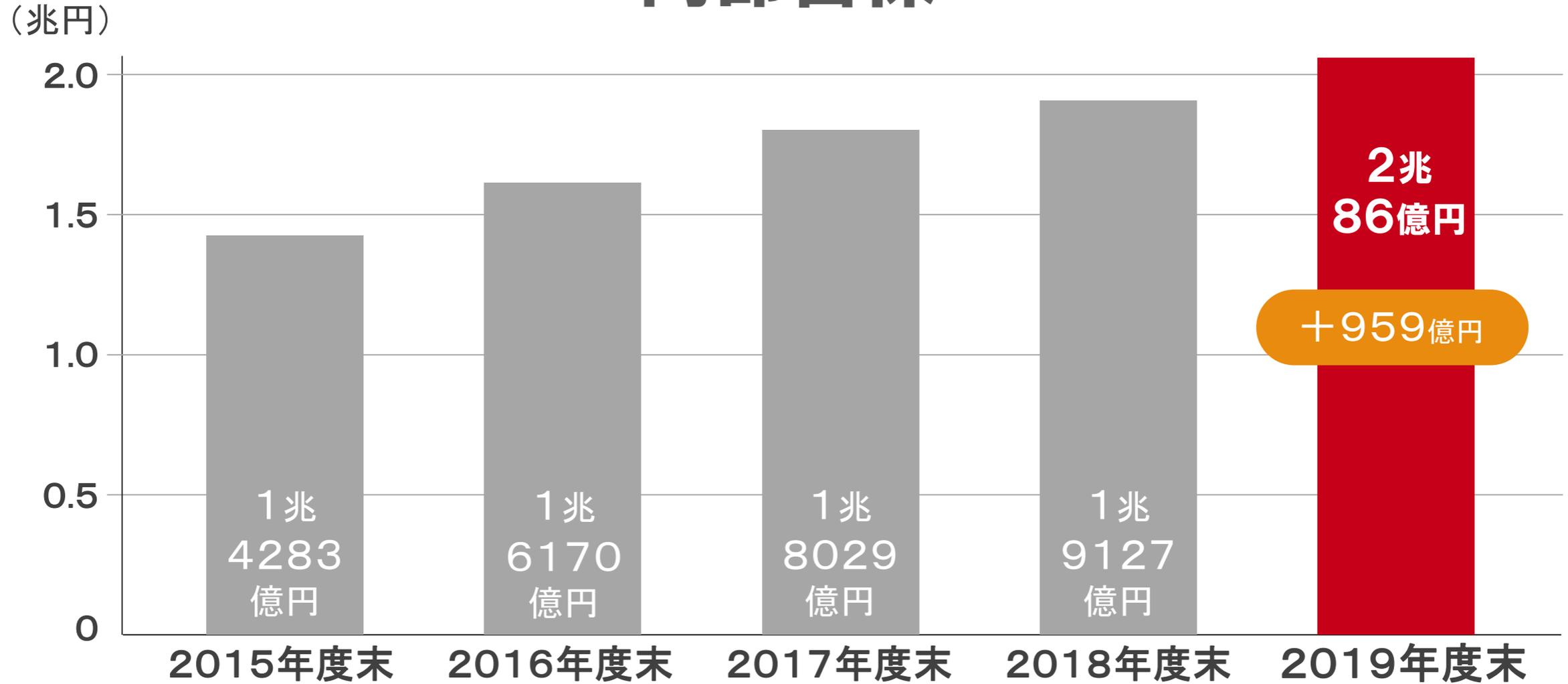
基礎利益



収支の項目

	2018年度	2019年度	
			前年度比
	億円	億円	億円
基礎利益	3770	3715	▲55
キャピタル損益	▲988	▲1560	▲571
臨時損益	▲776	▲1203	▲427
経常利益	2005	951	▲1054
特別損益	▲1262	▲460	801
法人税等合計	137	▲2	▲140
当期純剰余	606	493	▲112
当期末処分剰余金	591	483	▲107

内部留保



資産の概況

	2019年度末		
	金額	前年度末比	構成比
	兆 億円	億円	%
現金及び預貯金	1 4678	▲422	4.5
コールローン	3544	1156	1.1
買入金銭債権	3262	89	1.0
有価証券	27 4238	6592	83.2
貸付金	2 0995	▲7753	6.4
有形固定資産	5691	32	1.7
資産の部 合計	32 9511	2206	100.0

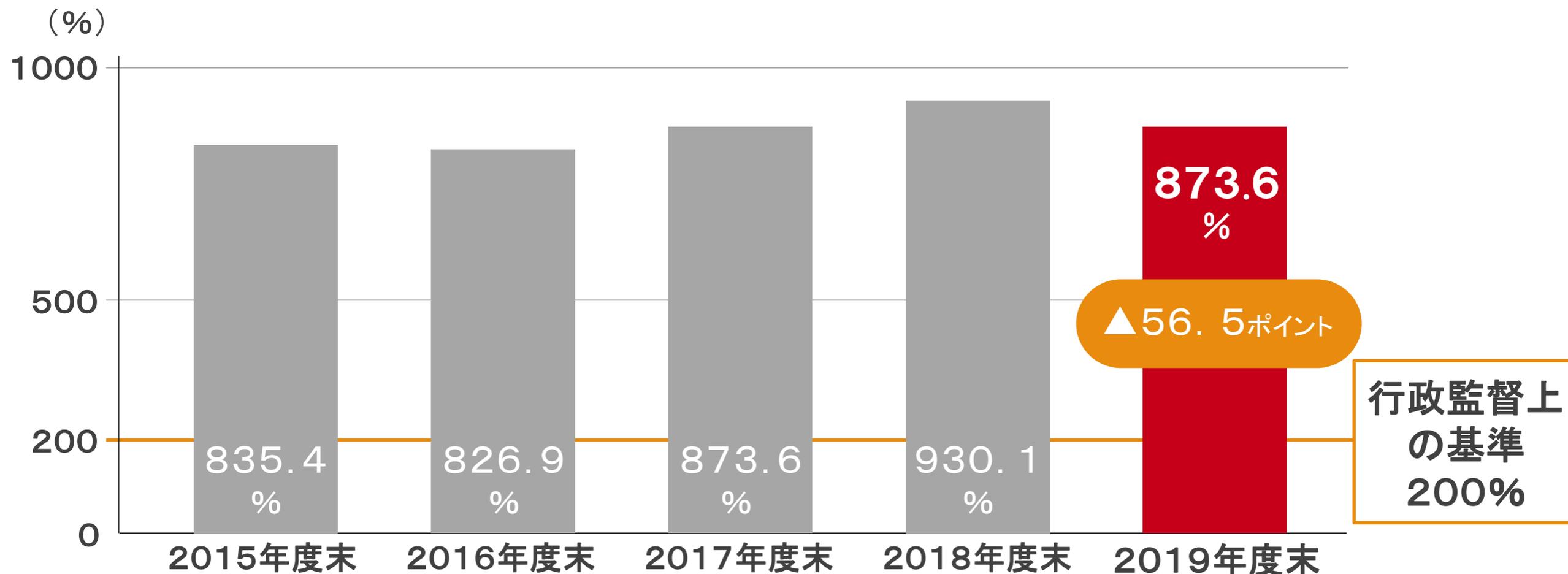
前年度末比
+0.7%

負債および純資産の概況

	2019年度末		
	金額	前年度末比	構成比
	兆 億円	億円	%
保険契約準備金	26 9657	3858	81.8
責任準備金	26 6360	3971	80.8
その他負債	3 0851	▲62	9.4
負債の部 合計	31 3122	3639	95.0
基金償却積立金	6390	500	1.9
その他有価証券評価差額金	8412	▲898	2.6
純資産の部 合計	1 6388	▲1432	5.0
負債及び純資産の部 合計	32 9511	2206	100.0

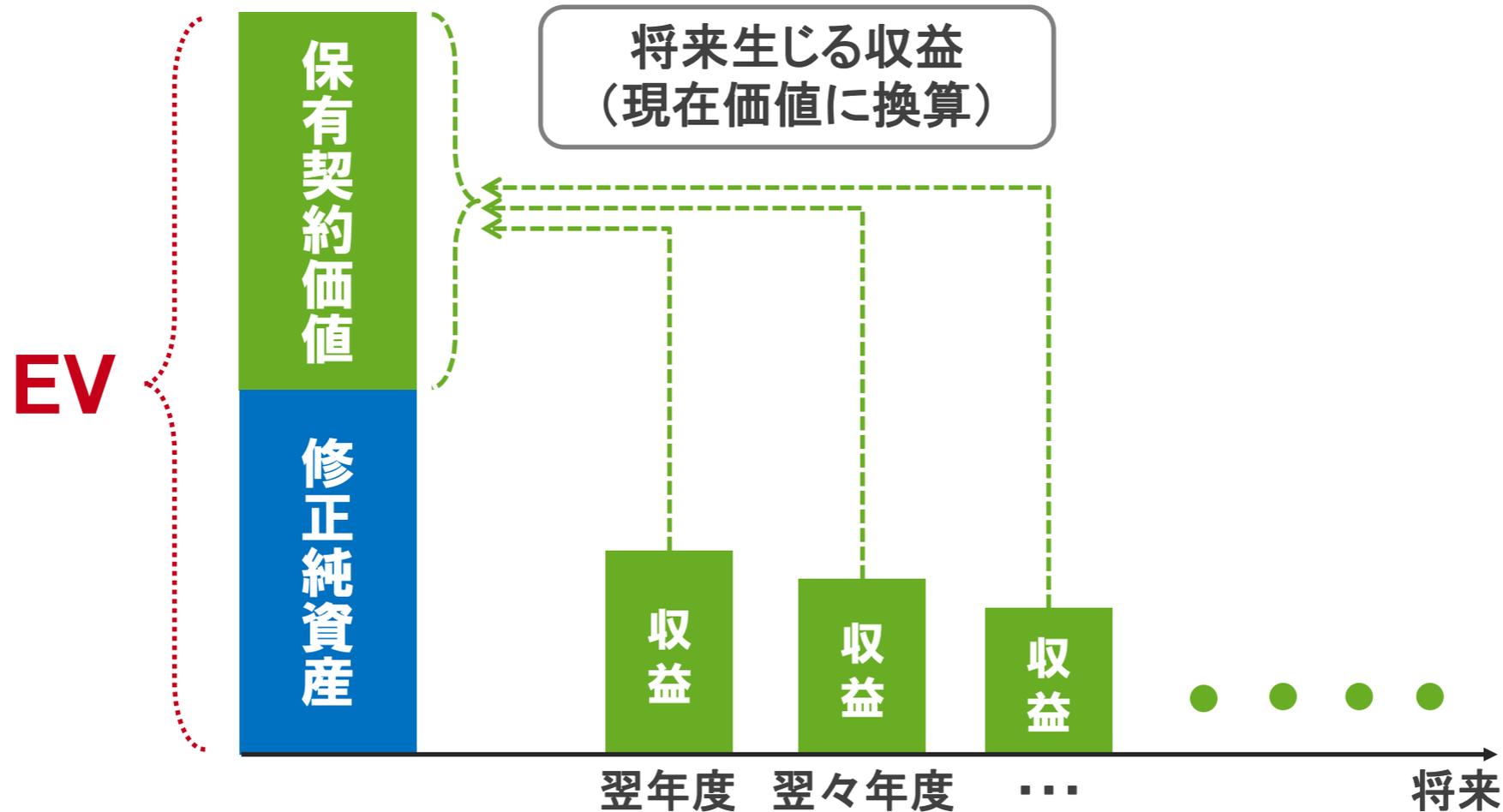
ソルベンシー・マージン比率

◆大災害や株価の大暴落といった通常予測できる範囲を超える事態が発生した場合に、保険金等をお支払いする余力がどの程度あるか(健全性)を示す指標



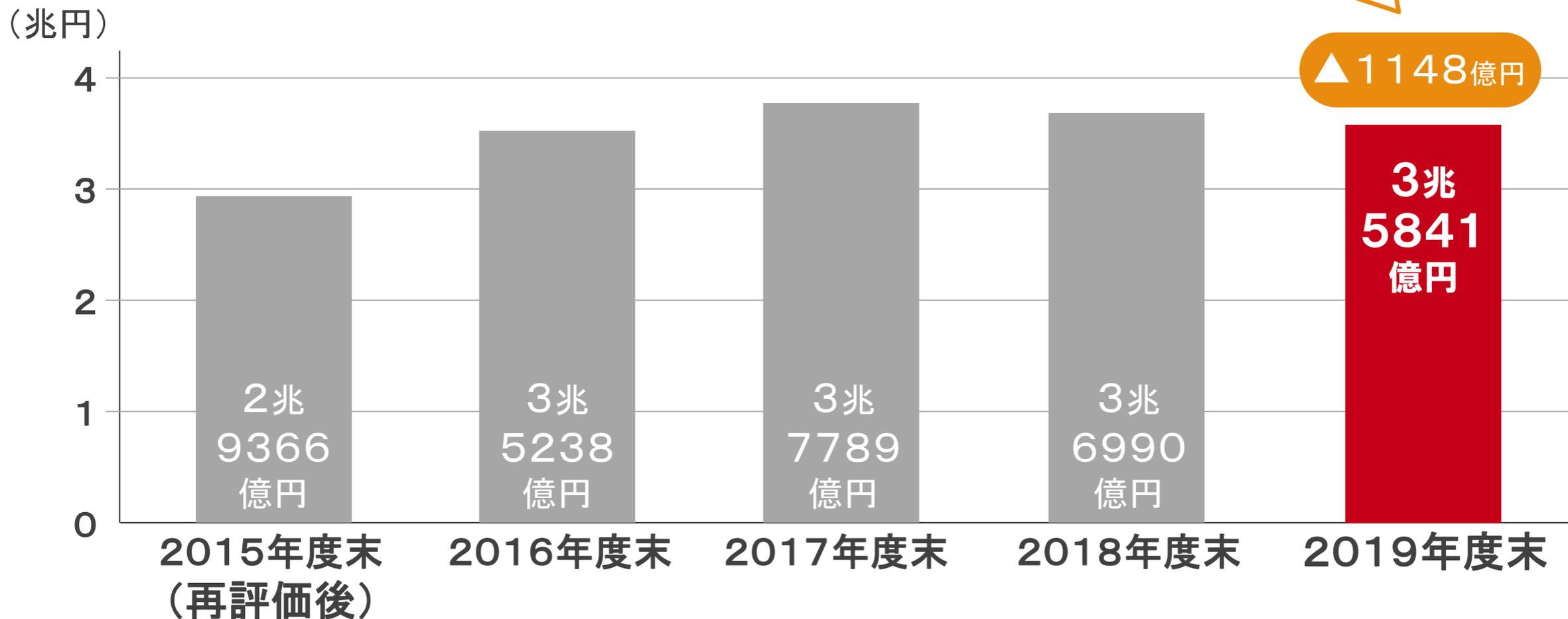
エンベディッド・バリュー(EV)

- ◆内部留保や有価証券の含み損益等からなる**修正純資産**に、保有契約から見込まれる将来の収益を現在価値に割り戻した**保有契約価値**を加えた、生命保険会社の企業価値を総合的に表す指標の一つ



エンベディッド・バリュー(EV)

国内超長期金利および株価低下の影響等



※住友生命グループ(住友生命・メディケア生命・シメトラ)のEVを記載しております。

※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、2015年度末についても同様の方法により再評価を行っております。

連結決算の主要項目

	2019年度	2019年度 (単体)
経常収益	兆 億円 3 4859	兆 億円 3 0850
経常利益	375	951
親会社に帰属する当期純剰余	52	493
グループ基礎利益	3925	3715
	2019年度末	2019年度末 (単体)
総資産	兆 億円 38 6420	兆 億円 32 9511
ソルベンシー・マージン比率	% 870.0	% 873.6

「スミセイ中期経営計画2019」

当社ならではの**健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の発売、
提携商品の供給、グループ会社の拡大による総合力の向上
など、各種取組みを着実に前進**

他方で、低金利環境の継続等、厳しい経営環境や、
“住友生命「Vitality」”という新しい商品への適応に
想定より時間を要した結果、計数目標については未達

- ◆ “住友生命「Vitality」”活動を通じたCSVの一層の推進
- ◆ グループ会社の強みを活かした商品ラインアップの充実によるお客さまの利便性の向上
- ◆ デジタル化の推進、柔軟で多様な人材の育成 等



次期への経営課題が明確化

「スミセイ中期経営計画2019」振り返り

スミセイ中期経営計画2019

遂行状況

次期への課題

ブランド戦略

品質価値向上に向けた取組み

CSVプロジェクトの推進

“住友生命「Vitality」”活動を通じたCSVの一層の推進
「健康長寿社会」への貢献

重点取組事業

マルチチャネル

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

 住友生命 Vitality の発売

提携商品の供給 

グループ会社の拡大

グループ会社の強みを活かして
商品ラインアップを充実させ
お客さまの利便性を向上

資産運用

収益力向上、リスクコントロール強化

運用収益力の向上

海外事業

海外保険会社への出資

出資先の収益力、企業価値の向上

事業基盤

サービス

契約手続きの電子化

デジタル化の推進

経営基盤

働き方変革

柔軟で多様な人材の育成

「スミセイ中期経営計画2019」の計数目標

(住友生命・メディケア生命の合算値)

	中期経営計画目標 (2019年度末)	2019年度末 実績
EV	4兆4812億円	3兆8090億円
保有契約年換算保険料	2兆3710億円	2兆3440億円
うち生前給付保障 +医療保障等	5964億円	5900億円

2020年度 取組方針



将来に亘って持続的にお客さまのお役に立つために、社会の変化を的確に捉え、社会のニーズに応えていくことで、社会から必要とされ続けることが重要

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

- 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

商品・サービス

デジタルイノベーション

金融機関等代理店
保険ショップ

経営基盤

資産運用

あらゆる事業をお客さまに寄り添って前進

海外事業

スミセイライフデザイナー

“**住友生命「Vitality」**”を軸として「人生100年時代」に対応したコンサルティングとお客さまに寄り添い続けるサービスを推進

金融機関等代理店・保険ショップ

商品提供ラインを拡大し、お客さまのニーズにお応えする**商品のフルラインアップ**を実現

資産運用

- ◆ **収益力向上とリスクコントロールの強化**
- ◆ ESG投融資の推進、人材育成、運用体制の強化

海外事業

- ◆ **シメトラやアジア出資先の収益力向上**
- ◆ 海外出資先とのシナジー発揮、人材育成、グループガバナンスの高度化

商品・サービス

- ◆ 多様化するお客さまのニーズにお応えする商品・サービスを展開
- ◆ **デジタルトランスフォーメーション***を推進し、お客さまの体験価値を向上させる改革を実施
- ◆ お客さまのご意向や状況を収集・理解し、「人」と「デジタル」による**お客さまに寄り添ったサービスを提供**

※ データとデジタル技術を活用して、お客さまや社会のニーズをもとに、組織、企業文化・風土などを変革し、ビジネス環境において競争上の優位性を確立することです。

経営基盤

「住友生命グループ行動規範」の周知・浸透・実践等による
「お客さま本位の業務運営」の更なる推進

働き方変革の取組みを一層推進

長期的な目線に立った
企業体質の変革に向けた投資(未来投資)を実行

2020年度 取組方針



計数目標

計数目標		2019年度末実績	新中期経営計画目標 ※1 (2022年度末)
お客さま数(保有契約件数) ※2 (住友生命+メディケア生命+業務提携先)		1386万件	1422万件
保有契約年換算保険料 (住友生命+メディケア生命)		2兆3440億円	2兆3600億円
	うち生前給付保障+医療保障等	5900億円	6200億円
基礎利益	国内事業 (住友生命+メディケア生命)	3640億円	3か年累計 9220億円
	海外事業(シメトラ他)	339億円	3か年累計 1410億円

※1 記載している目標値は2020年3月31日時点のものです。

※2 個人保険・個人年金保険の件数で、業務提携先(三井住友海上・エヌエヌ生命・ソニー生命)から提供を受ける商品を含みます。

「スミセイ中期経営計画2022」見直しの方向性

【計数目標】 コロナ禍の影響を踏まえて見直しを変更し、**見直しを検討**

【取組事項】 「ポストコロナを見据えた対応」を踏まえ、**関連する各種取組みを加速**

ポストコロナを見据えた対応

顕在化した
課題への
対応

将来に向け
更なる改革

お客さまとの接点の革新

お客さまのご希望で非対面での対応をおこなう場合でも、現在のコンサルティング水準を維持できる体制構築と各種お手続きスキームの導入

働く場所に関する考え方の革新

生産性を高めた在宅ワークの推進と保険契約管理事務の業務フロー見直し、処理体制の機能分散によるリスク抑制

ポストコロナの社会環境を見据え、
ビジネスモデルの変革に向けた**抜本的な業務の見直し**

	審議事項
2019年11月	◆2019年度上半期事業概況等

2020年5月に開催を予定していた審議員会は、
新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から中止といたしました。

ご契約者懇談会の開催状況

ご契約者の皆さまに当社の経営状況をご説明するとともに、幅広くご意見を頂戴することを目的に毎年全国で開催

開催状況	2019年	2020年	書面開催
	開催回数	89回	89回
出席者数	1811名	1809名	1020名
ご意見・ご要望等の数	2767件	1587件	457件

ご意見・ご要望等の内訳



ご契約者懇談会の開催状況

代表的なご意見・ご要望等

商品内容	<ul style="list-style-type: none">◆ “住友生命「Vitality」”のアプリの機能向上、特典(リワード)の内容の拡充◆ 介護や認知症に備える保険商品の開発
営業活動	<ul style="list-style-type: none">◆ 担当者制度とアフターフォロー
経営全般	<ul style="list-style-type: none">◆ SDGsに対する取組みやAIを活用したサービスの提供
事務・手続き	<ul style="list-style-type: none">◆ クレジットカードによる保険料の支払い