

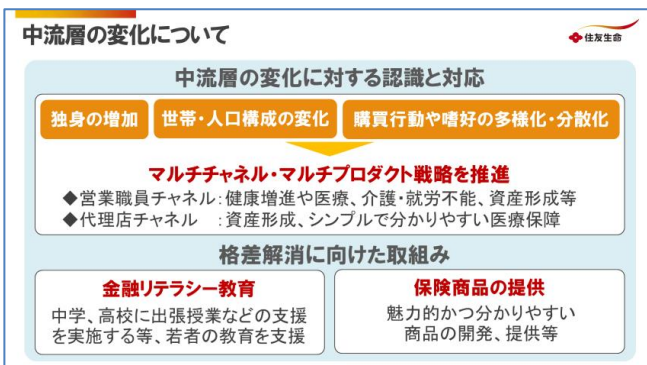
◇事前に寄せられたご質問（13問）

1. 中流層の変化について

少子化が予想以上のスピードで進む中、経済格差が教育にも影響し、格差の再生産と言った指摘もあります。かつての一億総中流と言っていた時代からは大きく変わっていますが、この中流層は保険会社にとってコアとなるお客さまだと思います。中流層の変化に対する認識と取組み方針をお聞かせいただきたい。

【回答】

- 中流層の生活責任世代は、もっとも保険が必要となるお客さまであるとともに、格差の拡大等に伴う独身の増加や、世帯構成・人口構成の変化、購買行動や嗜好の多様化・分散化がさらに進んでいくものと認識しております。このような想定のもと、お客さまの幅広いニーズに一層お応えすべく、マルチチャネル・マルチプロダクト戦略を進めており、子会社を含めグループ一体でのお客さま接点の拡大、商品・サービスの開発・提供を行ってまいります。
- 具体的には、営業職員チャネルでは、健康増進や医療、介護・就労不能、資産形成等の総合保障ニーズに対して、コンサルティングに基づく商品やサービスを提供しており、一方、金融機関や保険ショップ等の代理店チャネルでは、生涯にわたる安定的な資産形成ニーズやシンプルで分かりやすい医療ニーズに対しての商品、サービスを提供しております。
- また、経済格差等の拡大は大きな社会課題の1つであると認識しており、格差解消に向けた取組みとして、特に金融リテラシーを高めるための教育の重要性が高まっております。こういった中で、2022年度からの高等学校の家庭科における金融教育必修化の一環として、当社ではこれまで約40校の中学校や高等学校における出張授業、立命館大学および九州大学にて保険に関わる講義を実施するなど、次世代の教育も支援してきております。
- 若年層に向けた金融リテラシー教育の推進と合わせて、一人ひとりのニーズに合った魅力的で分かりやすい商品の開発を進め、お客さまに寄り添ったコンサルティングを通じて適切な商品・サービスをご案内するという生命保険会社としての使命を果たすことで、経済格差の拡大の緩和に貢献し、ひいては、中流層といわれる方々にも寄与していきたいと考えております。
- 今後、デジタルや、さらなるイノベーションへの挑戦も行いながら、さらに多様化が進むお客さまニーズに的確にお応えし続けてまいります。

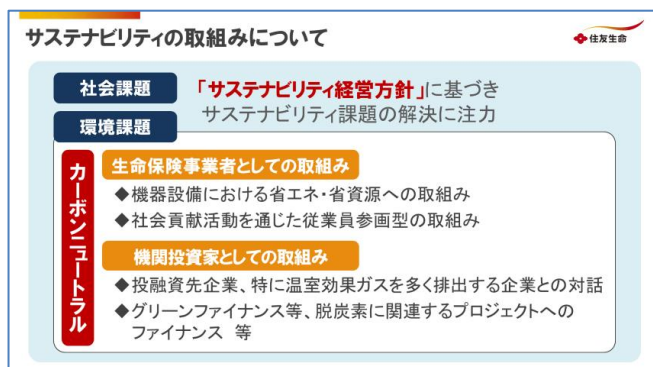


2. サステナビリティの取組みについて

DX、GX、CN（カーボンニュートラル）、TCFD、TNFD、ESGといった近頃さかんに耳にすることの増えた社会的トレンドに対し、今後どのように取り組んでいかれる予定でしょうか。日経の報道ではカーボンクレジットが市場で購入できるようになるとされています。温室効果ガス削減に向けた取組みがあれば教えてください。

【回答】

- 当社は「サステナビリティ経営方針」を策定し、持続可能な社会の実現に向けて、健康増進や人権といった社会的課題、あるいは気候変動をはじめとする環境面における課題等、種々のサステナビリティに関する課題の解決に取り組んでまいりました。
- 特に、カーボンニュートラルに向けた取組みについては、当社事業の社会等に対する影響の大きさに鑑み、重要な経営課題の一つであると考えており、生命保険事業者・資産運用を行う機関投資家という両面から取組みを推進しております。
- まず、「生命保険事業者としての取組み」としては、機器設備における省エネ・省資源への取組み、社会貢献活動を通じた従業員参画型の取組み等を推進しております。
- 続いて、「機関投資家としての取組み」として、サステナビリティを考慮した資産運用を推進しており、気候変動対応の観点から、企業の温室効果ガス削減を後押しすることが重要であると考え、投融資先企業、特に温室効果ガスを多く排出する企業との対話に注力しております。加えて、グリーンファイナンス等の脱炭素に関連するプロジェクトへのファイナンス等を積極的に推進しております。
- このような取組みを通じ、サステナブルな未来の実現に貢献してまいります。



3. “住友生命「Vitality」”の商品内容について①

Vitality の特典の提携先にアクティブチャレンジ特典を寄付する団体として、現在4団体と提携しておられるが、いずれも国民生活に多大な貢献をしてきた団体である。寄付文化を定着・拡大していくためにも、寄付先の団体をもっと増やしていただきたい。

特に日本赤十字社と同じく、地域福祉の向上に大きく貢献してきた共同募金会（赤い羽根）も、ぜひ寄付先の団体に加えていただきたい。

4. “住友生命「Vitality」”の商品内容について②

いつも Vitality のアクティブチャレンジのおかげで楽しく歩数目標達成を目指しております。

意見や質問ではないのですが、Vitality にあったら良いのと思う希望を書かせていただきます。

運動に関しては、アクティブチャレンジを含め、充実していますが、食事に関しても楽しみながらできるサービスがあると健康増進にもつながるのではないかと思います。

私事ですが、友人に勧められてレコーディングダイエットのアプリを試しているのですが、食べ過ぎが続いたりすると、自己嫌悪に陥り記録するのが嫌になってしばらく放置してしまうことがあります。

もし、アクティブチャレンジのような特典があれば、もう少し気軽に楽しんで目標達成できるのではないかといつも思っております。

健康増進には食事と運動は切り離せないものだと思います。具体的な特典内容などは思いつきませんが、レコーディングアプリと連動したアクティブチャレンジのようなものをご検討いただけたらと思います。

5. “住友生命「Vitality」”の商品内容について③

自分が妊娠して思いましたが、妊婦に Vitality はとても不利だと感じました。基本的に安静なので、毎日8,000歩以上歩くなんて無理です。体もきついで、妊娠中はほぼポイントはゼロでした。もちろんランクは下がり、保険料は上がりました。出産してからも子育てに追われ、歩数だけのポイントだけのリワードだけを考えている余裕はないです。健康な方には楽しい Vitality でしょうが、せめて女性に対する妊娠期のサポート（妊娠の間はポイントを付与するとか、目標歩数を少なくするとか、妊娠期にかかる期間はランクが下がることがないようにするとか）も考えてほしいです。正直このままでは、同世代の女性におすすめしたい保険とは言いづらいです。

また、この Vitality のプロジェクトに女性の幹部はいらっしゃるのでしょうか。ぜひ女性の声を届けやすくするためにも一人でも多く登用してほしいです。


【回答】

○Vitality 健康プログラムの一つであるアクティブチャレンジにおいて、特典としてドリンク等のチケットを獲得いただけますが、このチケットを寄付に替えることで、がん検診の推進や遺児等の支援、災害支援、環境保護などの社会貢献をすることができます。この仕組みを通じて、2023年3月末時点で、総額約2億3千万円の寄付をいただいております。2023年5月には、本寄付の取組みで日本赤十字社の「金色有功章」を受章しております。このように、Vitality 会員の皆さまの日々の取組みのおかげで、大きな社会貢献が実現しております。誠にありがとうございました。

○引き続き、対象団体の拡大も含めて検討していきたいと考えておりますが、個別の団体に関す

るご回答は差し控えさせていただきます。

- 次に、“住友生命「Vitality」”では、よりよい食生活をサポートすべく、現在の食生活を確認することでVitalityポイントが獲得できる「Vitality食生活のチェック」に加え、イオン店舗で対象の野菜・果物を購入するとVitalityコインを獲得できる「イオンヘルシーフード特典」や、オンラインでこだわり食材を特別価格で購入できる「オイシックスヘルシーフード特典」等の特典も用意しております。
- ご提案いただきましたレコーディングアプリとの連動につきましては貴重なご意見として承らせていただきます。特典の拡充や新たなサービスの導入については、お客さまから非常に多くのご意見・ご要望をいただいております。これらのご意見・ご要望も踏まえつつ、より多くの皆さまの継続的な健康増進を支援し、社会貢献に資するサービスとなるよう引き続きプログラムのレベルアップを検討してまいります。
- 一方で、妊娠中の“住友生命「Vitality」”の健康増進活動につきましては、ご不便をおかけいたしまして申し訳ございません。ケガや入院等、その他の理由で健康増進活動に取り組めないケースも考慮した上で、ご意見のような対応も含めて幅広く検討してまいります。
- “住友生命「Vitality」”では、運動に加え、オンラインチェック・健康診断・予防への継続的な取り組みをVitalityステータスとして評価しております。妊娠期間中も、無理のない範囲で健康増進に取り組んでいただけるよう、所定の検査項目を満たす妊婦健診結果の入力などにより、保険料割引水準が維持されるブロンズステータスを目指していただくこともできる基準としてはありますが、Vitality会員の皆さまに、よりご納得いただきやすいプログラムにするべく検討してまいります。
- また、Vitalityプロジェクトチームのメンバーには女性の管理職も含まれているほか、妊娠・出産・育児等のライフイベントを経験しながらプロジェクトに携わっているメンバーもおり、プロジェクトに多様な視点を反映するよう努めております。
- Vitalityプロジェクトに限らず、女性の幹部人財への登用は、女性活躍の推進とともに、多様な視点を経営に反映する上でも大変意義のあることだと考えております。
- 引き続き、女性の幹部人財の育成を進め、ジェンダーを含めたダイバーシティの視点を経営に反映していくよう努めてまいります。


“住友生命「Vitality」”の商品内容について 

アクティブチャレンジを通じた寄付

- ◆ 寄付先: がん検診の推進や遺児等の支援、災害支援、環境保護
- ◆ 累計金額: 約2億3千万円(2023年3月末)
- ◆ 外部評価: 日本赤十字社の「金色有功章」を受章

食生活をサポートする機能・特典

- ◆ 機能: 「Vitality食生活のチェック」
- ◆ 特典: 「イオンヘルシーフード特典」、「オイシックスヘルシーフード特典」等

“住友生命「Vitality」”の商品内容について 

ステータスとして評価する年間の取組み

運動 オンラインチェック 健康診断 予防(がん検診・歯科健診) 等

女性管理職の配置をはじめ、女性視点でのサービス開発等、**プロジェクトに多様な視点を反映**

将来的な女性の幹部人財への更なる登用
(女性活躍の推進・多様な視点を経営に反映)

女性の幹部人財の育成に向けた取組みを推進

6. “住友生命「Vitality」”の保険料の払込方法について

Vitality の保険料の払込方法は、団体扱いを除きクレジットカード払いに限定されていると聞きました。

多種多様なお客さまのニーズに応えるためには、口座振替等他の払込方法も必要であると考えますが、なぜ、クレジットカード払いに限定されているのですか。

【回答】

- “住友生命「Vitality」”の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、つまり給与引き去りの2通りとしており、ご指摘のとおり、口座振替について現在は対象外としております。
- “住友生命「Vitality」”は、他の保険と異なる特性が2点ございます。
 - 1点目は、保険料を払込みいただく保険契約と、利用料を払込みいただく Vitality 健康プログラム契約の2つで構成される商品であるということです。
 - 2点目は、Vitality 健康プログラムのステータスに応じて毎年保険料が変動するということです。
- このような特性を踏まえ、毎月この2つの契約の保険料等を確実に収納することを前提に口座振替を行うにあたっては、お引き去りができなかった場合を想定した事務対応やシステム構造が複雑化してしまうといった側面がございました。
また、新たに構築が必要となった Vitality 利用料の収納システムについても、口座振替に比べて、クレジットカード払いの方がコスト面で優位性がございました。
- そこで、“住友生命「Vitality」”発売当初は、より安定的かつ確実な保険料収納を実現するために、払込方法をクレジットカード払い等に限定して口座振替は取り扱わないこととさせていただきました。
- 一方で、ご意見を頂戴しましたとおり、“住友生命「Vitality」”発売以降、デジタル決済も含め、決済手段の進化、多様化が加速度的に進んでおり、それとともにお客さまのニーズも多様化しているものと認識しております。
- そのような環境変化も踏まえつつ、よりよい商品・サービスを検討する中で、“住友生命「Vitality」”の保険料の払込方法に関するお客さまの利便性向上につきましても、引き続き研究・検討を重ねてまいります。



7. CMについて①

今回のCMはとてもわかりやすく、私も友人からいろいろ質問されて、嬉しく思っています。これからも皆から愛される生保を目指して頑張ってください。


8. CMについて②

最近、あまり Vitality のCMを見ない気がします、従前のようにTV広告されているでしょうか。若者のTV離れの声も聞こえますが、YouTube やその他SNSでの広告や、通常のコンテンツ配信の予定はありますか。すでに実施されていれば、その効果を教えてください。
※記載翌朝TVCM見ました。

【回答】

- 2023年5月26日から新CM「こうなります！」篇を放映しておりますが、このCMは Vitality 健康プログラムの一部を単独で提供する商品である「Vitality スマート」をテーマとしております。
- 「Vitality スマート」は、健康増進活動を後押しする特典を一部に厳選することで、月額330円という保険型より低廉な利用料を実現しております。お求めやすい利用料で“住友生命「Vitality」”の価値を体験いただける、「保険の領域を超えた先進のサービス」として提供しており、CMではその特徴を分かりやすく紹介しております。
- また、2023年度の広告戦略においては、2022年度に引き続き、健康に関心をお持ちのお客さまへの訴求を目指しておりますが、その中でも特に女性や若年のお客さまへの訴求機会を増やすことを狙いとしております。
- そのような観点から、CMについては、テレビのほか、TVer や YouTube での動画配信等デジタル広告の活用も含めて、より多くのお客さまの目に触れるよう、取組みを進めており、2022年度のデジタル広告においては、特に若年の健康関心層をターゲットとした配信を行い、若年の健康関心層から“住友生命「Vitality」”への高い認知度を獲得するなどの成果を得ております。
- 今後も引き続き、“住友生命「Vitality」”の認知度向上や当社ブランドの浸透、イメージアップ等に資するよう、様々なメディアを通じたより効果的な広告戦略について検討してまいります。

CMについて



「Vitalityスマート」 新CM「こうなります！」篇

- ◆特典を厳選、低廉な利用料を実現
- ◆Vitality健康プログラムの一部を単独で提供する「保険の領域を超えた先進のサービス」

2023年度の広告戦略

- ◆健康に関心をお持ちのお客さまへの訴求
- ◆特に女性や若年のお客さまへの訴求機会を増やす

CMについては、デジタル広告の活用も含めて、より多くのお客さまの目に触れるような取組みを推進


9. 障がい者・障がい者支援事業者向けの保険について

私は、障がい者支援事業放課後等デイで働いています。我々は保険に入ること、入れることは当たり前である、という片寄った考えでないでしょうか。私個人としては、「備えあれば患いなし」と考えますが、一方で、障がい者については、保険の審査により保険に入れないのではないかという懸念もあります。少し加入しやすいような保険などはできないでしょうか。

また、障がい者支援事業者は、障がい者からの暴力、不意の行動、感情の乱れの危険にさらされています。障がい者事業労働者保険など、安心して働ける環境作りを保険で補えないでしょうか。

【回答】

- 保険契約の引受けにあたっては、保険の引受けの原則である「ご契約者間の公平性」を担保する観点から、お客さまの健康状態等に応じて個々に判断を行っております。
- したがって、障がいをお持ちであることを理由に一律にお断りすることはなく、障がいの状態を含めて、健康状態等および保障の内容を総合的に勘案して判断を行っております。
- 障がいにかかわらずご健康な方と同じ条件でお引き受けする場合もございますし、一定の条件を付けたうえで引き受けする場合や引き受けができない場合もございます。
- いずれにしても、保険契約のお申込みをご検討される際は、あらかじめ当社の営業担当者にご相談いただければと存じます。
- また、障がい者支援事業者の方に向けた補償としましては、現時点では損害保険の領域で提供しております。
- 当社は三井住友海上火災保険株式会社の損害保険の提供も行っておりますが、具体的には、従業員の方の業務上でのケガなどのリスクをカバーする業務災害補償保険「ビジネスJネクスト」、また、器物破損時の損害をカバーする事業活動総合保険「ビジネスキーパー」といった保険商品を提供しております。
- 今後も、障がいをお持ちの方、また障がい者のご支援をされている方を含めて、お客さまそれぞれのニーズを踏まえて商品・サービスの提供に努めてまいりたいと存じます。

障がい者・障がい者支援事業者向けの保険について 

ご契約者間の公平性を担保する観点等から引受審査を実施

健康状態等を総合的に判断し、個々に加入可否を判断
(一定の条件付きでお引き受けする場合もある)

障がい者支援事業者に向けた補償は、
損害保険の領域(三井住友海上の損害保険)で提供

◆ **従業員のケガなどのリスクをカバー**する「ビジネスJネクスト」
◆ **器物破損時の損害をカバー**する「ビジネスキーパー」

10. 子育て支援について①

現在、政府による子ども・子育て支援が話題ですが、御社における「未来を強くする子育てプロジェクト」の方針をお伺いします。

御社従業員には一人親世帯、障がい児を育てている世帯があると思います。子育てを社会全体で行う、また、会社が社員を支援する福利厚生的な具体策があれば、お伺いしたいと思います。

11. 子育て支援について②

住友生命様の封筒に「くるみんマーク」が印刷されているのを見たのですが、どのようなものなのか。今後どんな子育てサポートをされるのか詳しく教えてください。

【回答】

- 当社の子育て支援の取組みは大きく分けて、社会全体に向けたものと当社職員に向けたものがございます。
- まず、社会全体に向けた取組みとしては、子育て支援活動の表彰や、子育て支援団体への助成等を行う「未来を強くする子育てプロジェクト」、全国展開の学童保育支援事業として企業初となる「スマセイアフタースクールプロジェクト」、子どもたちの情操教育支援を目的とした「こども絵画コンクール」といった活動に取り組んでおります。加えて、子育て応援サービスや、プレコンセプションケア、つまり、女性やカップルが、将来の妊娠やからだの変化に備え自分たちの生活や健康に向き合うためのサービスについて、他企業や自治体と知識、技術を共有のうえ、新たなサービスを創出するための取組みも進めております。
- 次に、当社職員に向けた取組みとしては、育児休業を子どもが3歳になるまで取得可能とするなど、法令で義務付けられている内容を上回る福利厚生制度を整備しているほか、2023年4月からは、不妊治療を受ける場合に利用可能な休暇・休職制度を導入しております。
- これら諸制度の定着・利活用促進に向けて、ハンドブック等の作成や、仕事と育児の両立に向けたセミナーなどを実施することで、子育て中の職員がより活躍しやすい環境づくりや職場風土の醸成にも取り組んでおります。
- このような取組みを通じて、当社は、「子育てサポート企業」として厚生労働大臣が認定する「くるみん」の中でも、より高い水準の取組みを行った企業を対象とする「プラチナくるみん認定」を受けております。
- 引き続き、「サステナビリティ経営方針」に掲げた「豊かで明るい健康長寿社会の実現に貢献する」という理念のもと、子育て支援を積極的に推進してまいります。

子育て支援について

社会への取組み

- ◆未来を強くする子育てプロジェクト
- ◆スマセイアフタースクールプロジェクト
- ◆こども絵画コンクール

子育て応援サービスやプレコンセプションケアサービス※の実装
※女性やカップルが、将来の妊娠やからだの変化に備え自分たちの生活や健康に向き合うためのサービス

当社内の取組み

- ◆法令で義務付けられている内容を上回る福利厚生制度を整備
- ◆子育て中の職員がより活躍しやすい環境づくりや職場風土の醸成

「プラチナくるみん認定」を取得

12. キャリア教育を中心とした社会貢献活動について

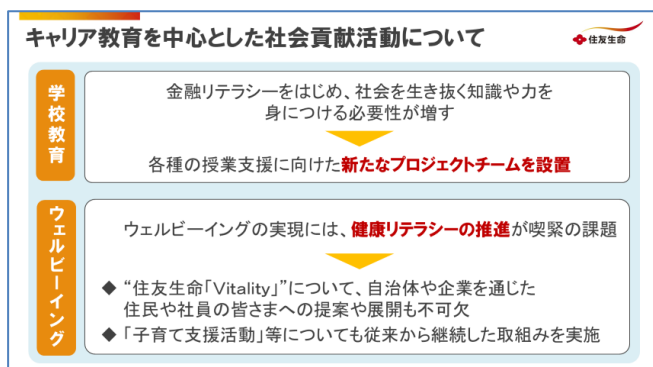
昨年度から金融教育の義務化が始まりましたが、実情はまだ進んでいるとはいえません。今後、キャリア教育のプログラムとして「お金と人生の授業」で、「保険」の大切さを学ぶ授業を展開できないでしょうか。

また、地域の大人がウェルビーイングで心身ともに健康であることも、子どもたちの教育に大きな影響を及ぼすものと思われます。

ウェルビーイングに対する教育を通して、一人ひとりが、自分らしく生きられるよう、キャリア教育を中心とした社会貢献活動にも、さらに力を入れていただけないでしょうか。

【回答】

- 先に学校教育にかかるご意見について回答申し上げます。
- 益々予測不能な時代を迎える中、中高生のうちに金融リテラシーをはじめとした社会を生き抜く知識や力を身につける必要性は一層増してきている認識です。
- 昨年、秋田県の高等学校で実施させていただいた「お金と人生の授業」をはじめ、民間企業だからこそ提供できる各種の授業支援について、2023年度はさらに提供エリアを広げるべく、新たにプロジェクトチームを組成しており、今後、地域に根付いたサービスとして子どもたちの教育支援の一助となるよう、取組みを進めてまいります。
- 続いて、ウェルビーイングに対する教育を通じた社会貢献についてご回答申し上げます。健康で幸せに長生きすること、すなわちウェルビーイング実現のためには、健康リテラシーの推進ということが喫緊の課題であると認識しております。
- “住友生命「Vitality」”は、その課題解決の一助となりうるものと考えておりますが、より多くのお客さまにその魅力を知っていただくためには、個人に対してのみならず、ご意見のとおり、自治体や企業を通じた住民や社員の皆さまへの提案や展開も不可欠であり、今後も一層注力して取り組んでいきたいと考えております。
- また、「子育て支援活動」等につきましても従来から継続して取り組み、未来を担う子どもたちのウェルビーイングに貢献していけるよう、努めてまいります。
- 以上、子どもから大人まで、あらゆる層に向けた教育が「なくてはならない保険会社の実現」、ひいてはお客さま一人ひとりのウェルビーイングの実現に資すると信じ、引き続き取り組んでまいります。



1 3. 各種リスクへの対応について

新型コロナウイルス感染症が5類扱いとなったことが経営にどのような影響を与えるかと認識されているか。また、今後どのようなリスクが生じると認識されており、対応策の用意はあるのでしょうか。また、自然災害、感染症、サイバー各々のリスクに対するBCPの取組みはできているのでしょうか。

【回答】

- 新型コロナウイルス感染症については、入院給付金等のお支払い増加に伴う財務面での影響もありましたが、5類相当への分類変更に伴い、今後の影響は限定的になっていくものと考えております。
- 一方で、2020年以降のコロナ禍において、人々の生活様式が大きく変化したことにより、デジタルツール等を活用した非対面営業を可能とするなどの様々な取組みを行ってまいりましたが、ポストコロナにおいても、コロナ禍において構築した非対面インフラや各種デジタル化の整備等については、今後の社会環境に適合させる形で、さらに発展させていく必要があると考えております。
- 大規模な自然災害や感染症、サイバー攻撃等のリスク発生時の備えとしましては、各種対策マニュアルやBCP（業務継続計画）を策定しており、さらには、事象が起こった際を想定した訓練を定期的実施するなど、迅速かつ適切な対応を行う態勢を整備しております。
- 今後発生しうるリスクにつきましては、少子高齢化や人口減少などに加え、気候変動、雇用環境や働き方の変化、デジタル技術の更なる進展など、様々なリスクが当社事業に影響を及ぼしうると認識しております。
- このような環境変化に対応し続けていくため、「サステナビリティ経営方針」に基づき、保険や健康増進という領域に加え、地域創生や地球環境といった社会課題の解決にも積極的に取り組んでまいります。

各種リスクへの対応について

◆ 財務面への影響は限定的なものとなる見込み
◆ 非対面インフラや各種デジタル化をさらに整備・発展させていく

新型コロナウイルス感染症の分類変更による影響と対応

各種リスクへの対応

リスクへの備え 自然災害・感染症・サイバー攻撃等のリスク発生時に備え **各種対策マニュアルや業務継続計画を策定、訓練の実施**

今後のリスク認識 様々なリスクが複雑に絡み合い当社事業に影響を及ぼす

「サステナビリティ経営方針」に基づき各種取組みを実施