

Japan Vitality Project

「健康増進型保険」で日本をもっと健康に



あなたの未来を強くする



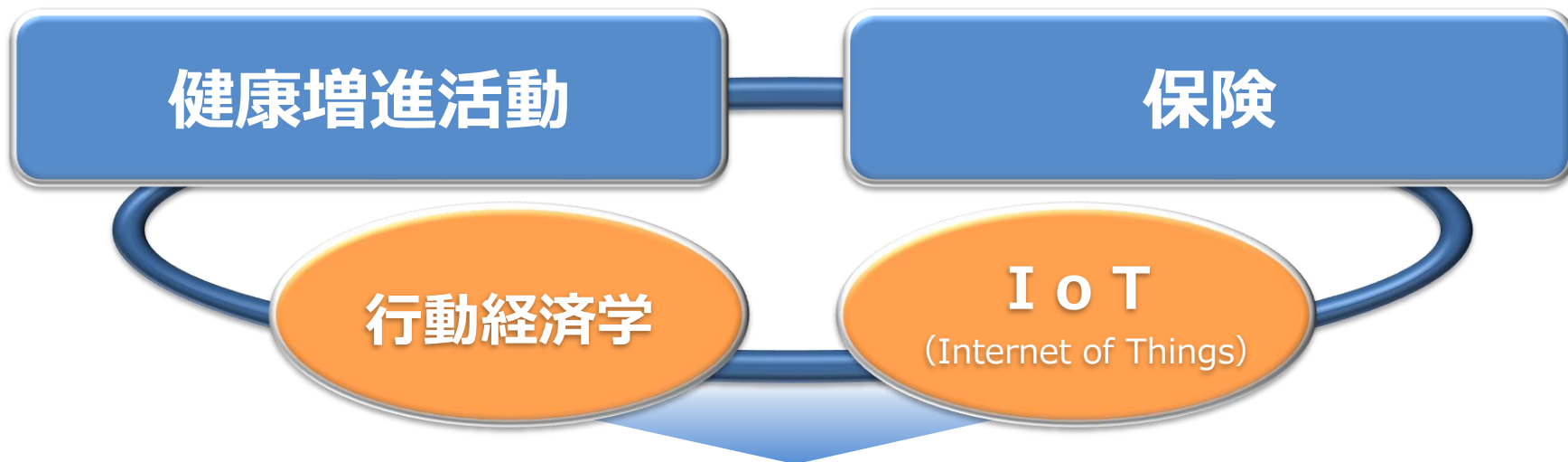
住友生命

＝ SoftBank

平成28年7月21日

「健康増進型保険」の誕生に向け、

Japan Vitality Project 始動



- 世界で実績のある「Vitality」日本初上陸
- 従来発想を打ち破る “保険加入者に行動変化（健康増進活動）を促す保険*”
 - ▶ 健康増進への取組みを進めるほど、毎年の保険料が低下等
 - * 当局認可を前提
- もう一つの行動インセンティブ “パートナー企業による各種特典”
 - ▶ 健康増進への取組みを進めるほど、魅力あるサービスを楽しむ

「お客さま」「社会」「企業・従業員」が共有価値を創造する取組み
Creating Shared Value

「お客さま」「社会」「企業・従業員」が共有価値を創造する取組み Creating Shared Value

「お客さま」

インセンティブ等による健康増進活動を通じて、より良い健康状態を実現

「社会」

健康増進に向けた行動変化の広がりが、健康長寿社会を実現

健康増進を機軸とした事業活動を通じて社会へ貢献するとともに、企業の成長を実現



- ・「Vitality」のグローバル展開の拡大

- ・「Vitality」の日本導入における独占契約
- ・20年の実績データを活用した保険商品開発

あなたの未来を強くする



- ・競合他社との差別化を通じた保険商品の訴求力向上
- ・健康経営の推進

- ・健康情報等の収集や特典にかかる業務提携
- ・経営資源の相互活用・融合について施策協議



- ・通信契約やウェアラブル端末等、商品・サービス面での訴求力向上

政府施策の方向性

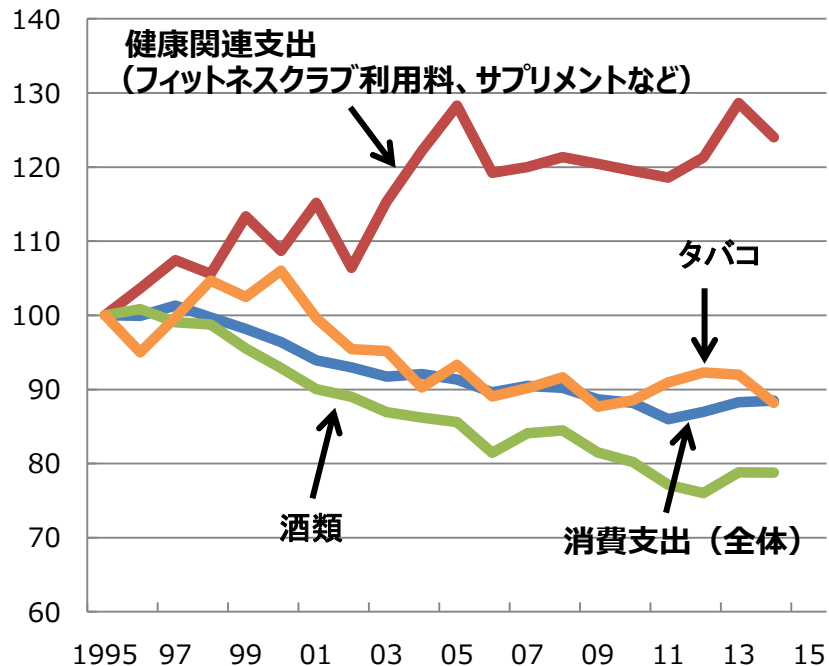
国民の「健康寿命」の延伸

世界最先端の健康立国

支出面から見る「健康」

■ 世帯消費額の推移

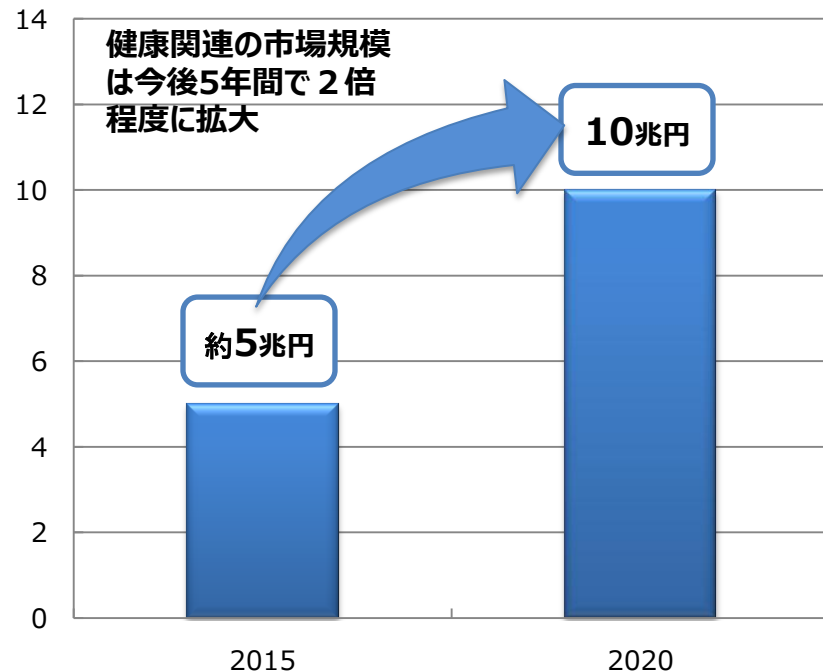
(1995年の消費額 = 100)



(出所) 総務省「家計調査」(二人以上世帯)

■ 代表的な健康関連ビジネスと市場規模

(兆円)



(出所) 内閣府資料から住友生命作成

Fortune's **Change the World List 2015** No. 17

■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	
主な業績指標 ※1	保険料等収入	7,000億円
	当期純利益	425.3億円
保有契約数 ※2	約700万件以上	
従業員 (2016年6月末時点)	10,000人	

※1 2015年6月期。グループ事業全体 (1ランド=7円換算)

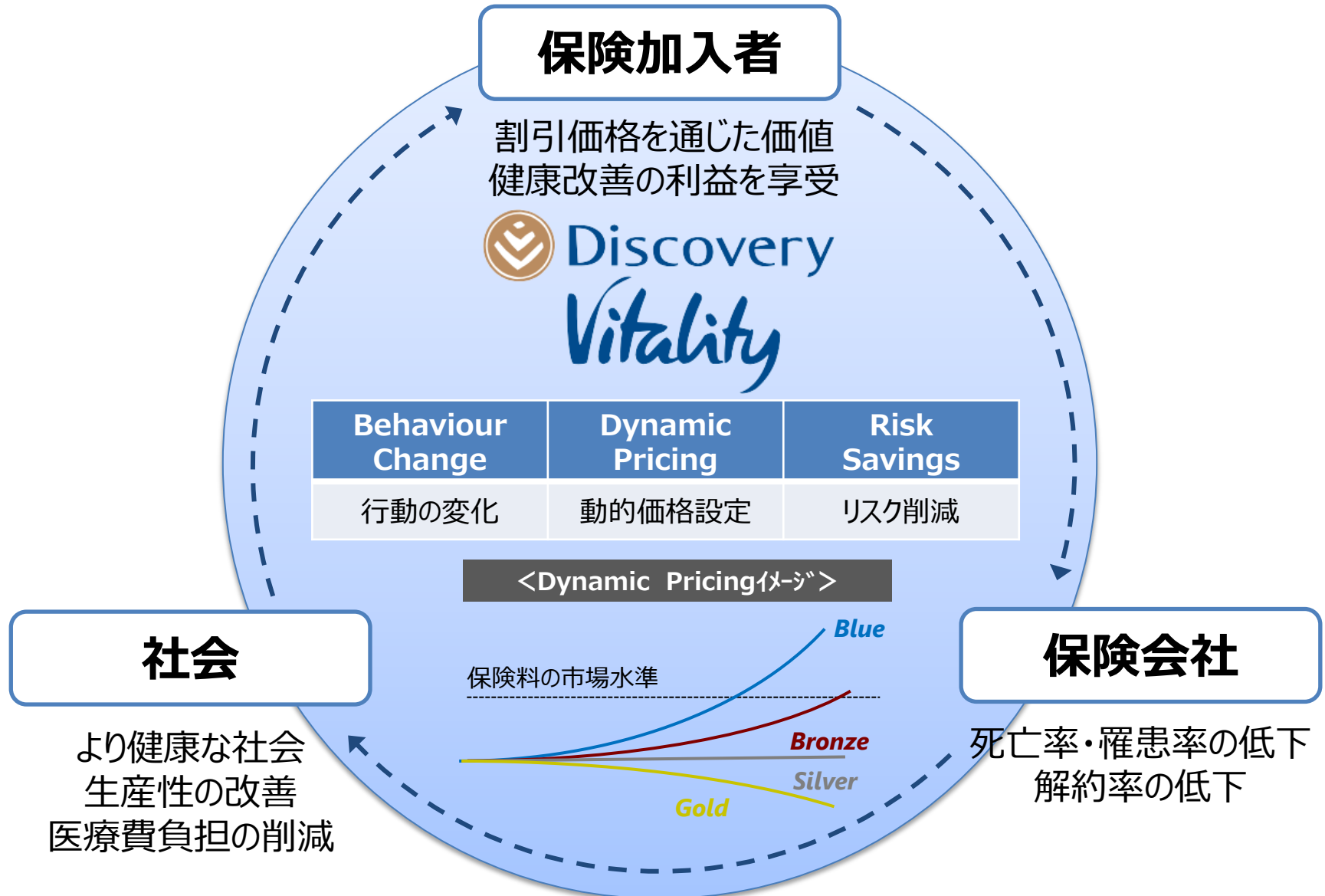
※2 南アフリカの他、世界各国で展開する保険会社のVitality契約を含む

■グループ構成

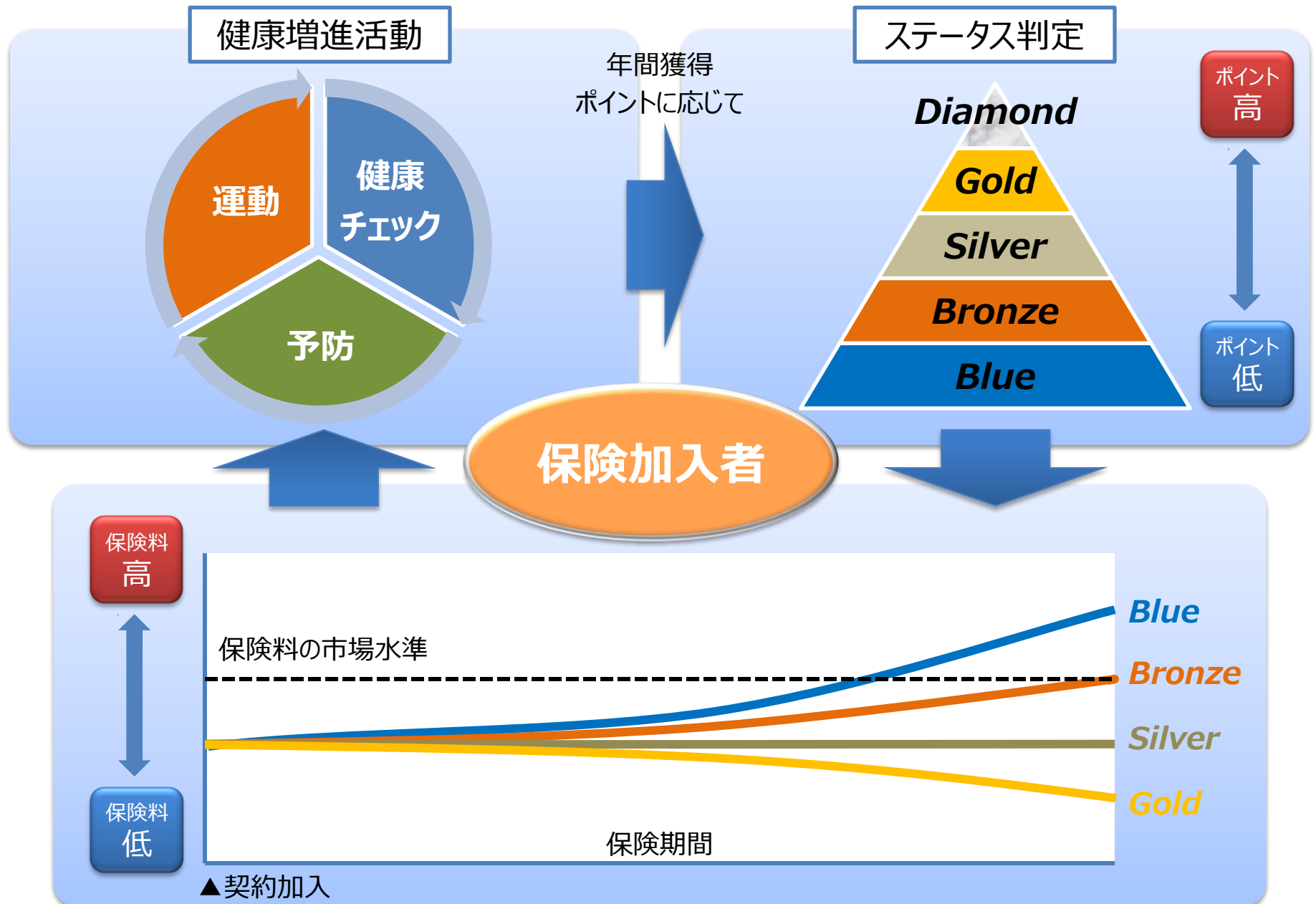


Discovery「Vitality」①

「Vitality」は1997年に南アフリカで開始、世界で10ヶ国以上・約350万人の保険加入者に提供



Discovery「Vitality」②



Discovery「Vitality」③

保険料割引のみならず、パートナー企業との提携を通じ、ステータスに応じた特典を提供
⇒ 保険加入者が継続的な健康増進活動に取り組むインセンティブに

※特典の一例を記載



健康管理プログラム メニュー（一例） ～南アフリカの事例～

■ 運動

フィットネスジム

1日あたりの歩数

運動（アプリ計測）

自己申告の運動

フィットネス評価

■ 健康チェック

オンライン健康チェック

オンライン禁煙宣言

オンラインフィットネス評価

BMI

血圧

コレステロール

血糖値

健康増進活動等への取組みがポイント化され、累積ポイントに応じて年間のステータスを判定

Blue

Bronze

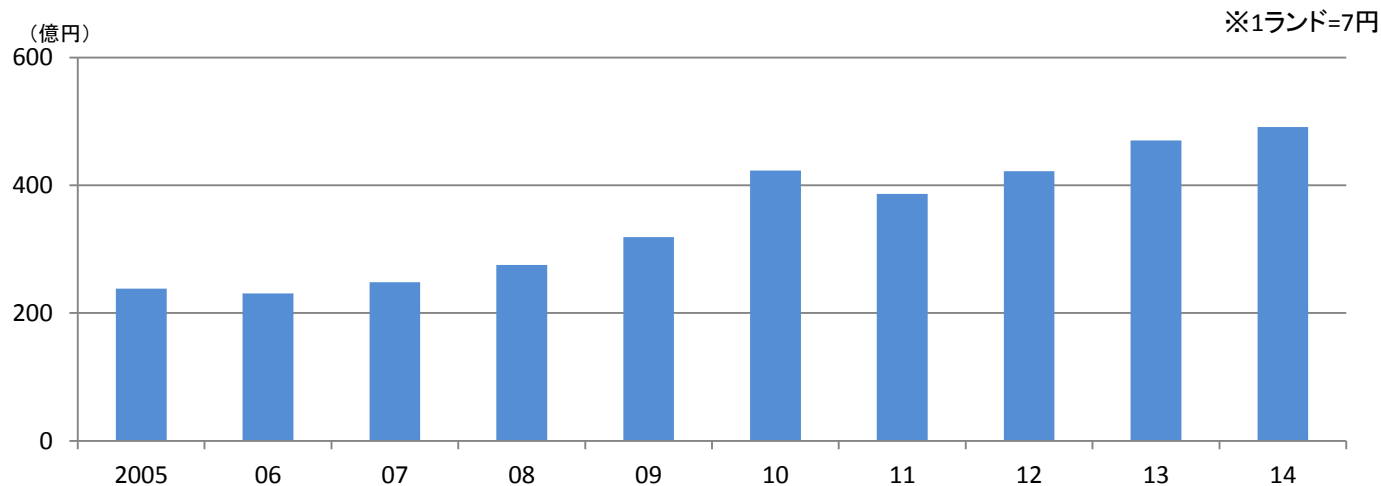
Silver

Gold

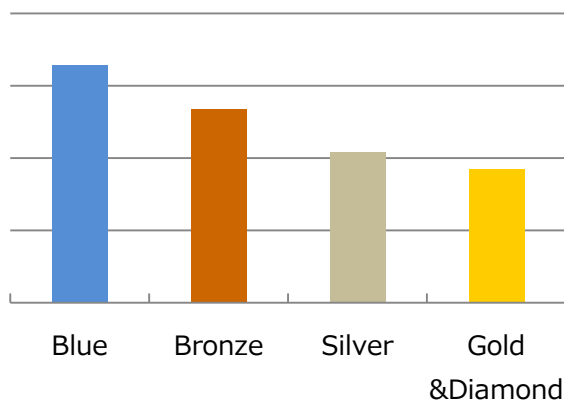
Diamond

健康増進活動の成果 ～南アフリカの事例～

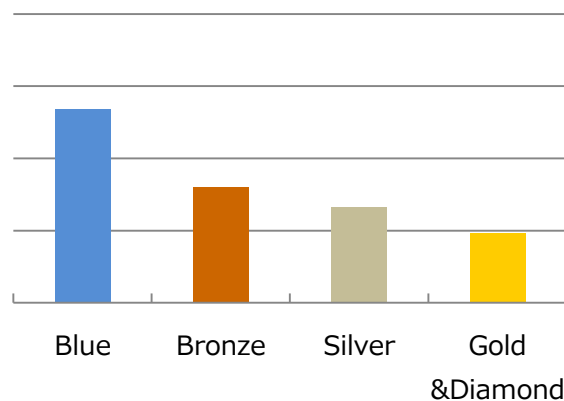
■ Discoveryグループの新契約年換算保険料推移（南アフリカにおける実績）



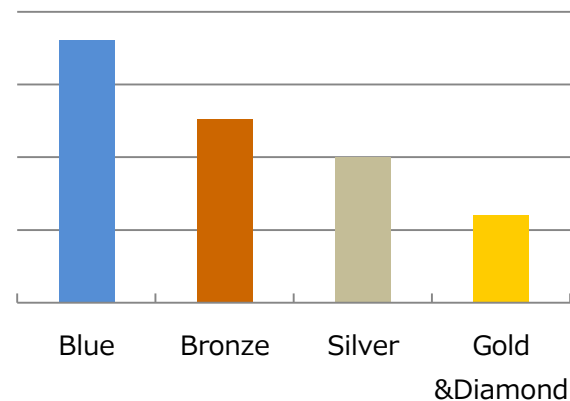
■ ステータス別の疾病率



■ ステータス別の死亡率

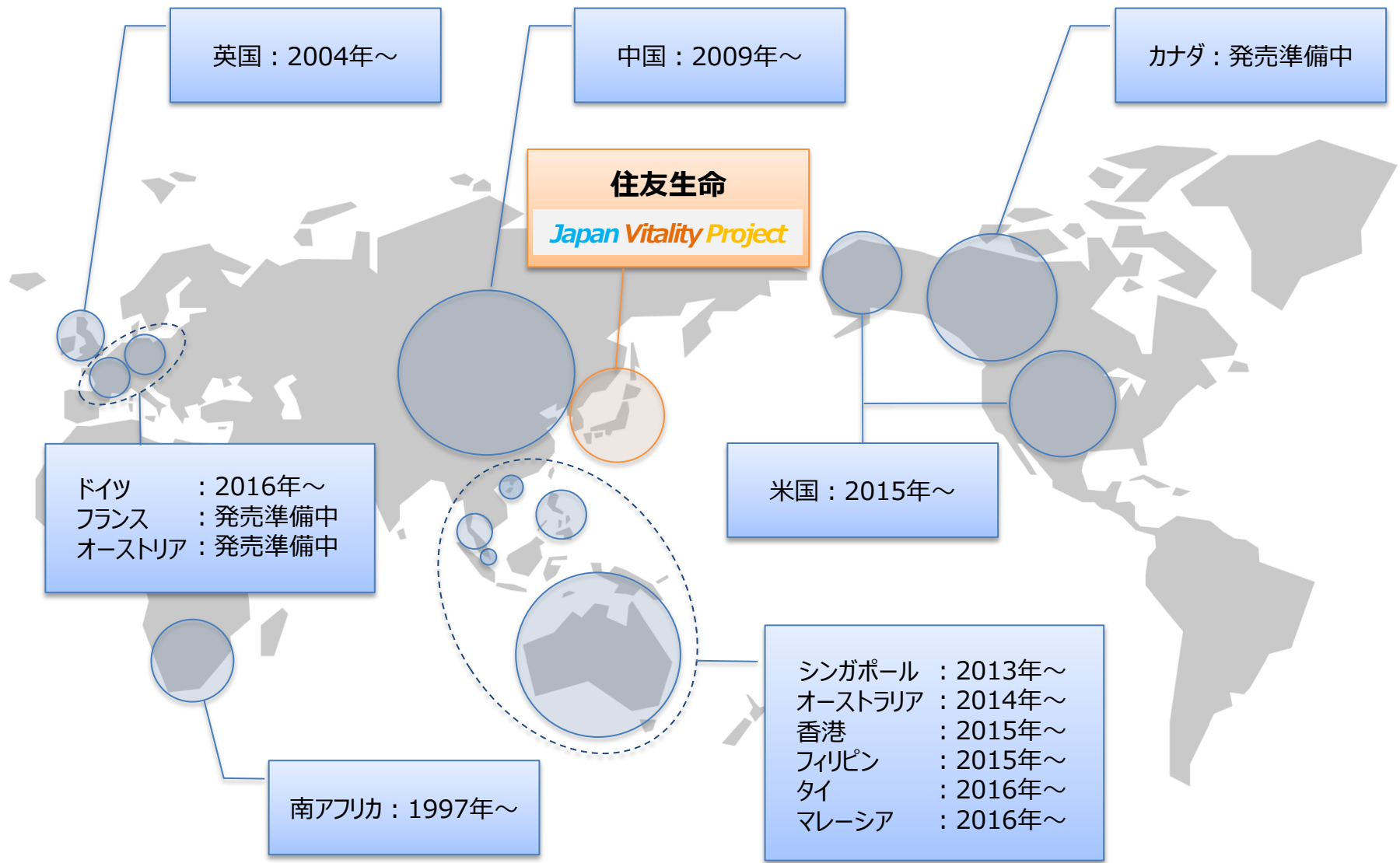


■ ステータス別の解約率



南アフリカのGoldステータス以上会員の平均寿命は88歳、被保険者の平均寿命より21歳上回る

「Vitality」のグローバル展開



保険会社との提携等でグローバル展開、南アフリカでは既に20年の実績・ノウハウ



高度な技術力を背景に、IoTやAIなどの新しい事業分野に積極的に展開するグローバル企業

- 「Japan Vitality Project」の運営においては、契約者の日常的な健康増進活動等にかかるデータ収集を効率的かつ効果的に行うために、IoT分野でのインフラ構築が重要。



ソフトバンク・住友生命の合意事項

＜目的＞ 国民の健康増進へ貢献するとともに、持続的な企業価値向上を実現する。

- 健康増進型保険商品における顧客の健康情報・健康増進活動に関するデータの収集において、ソフトバンクが有するノウハウを必要な範囲で住友生命に提供。
- 健康増進型保険商品における顧客向け特典として、ソフトバンクが有する商品・サービスを住友生命の顧客へ提供。
- その他の事業分野の経営資源の相互活用・融合について、有効な施策を協議。

強力なパートナーとの関係構築



Discovery

あなたの未来を強くする



住友生命

SoftBank

Japan Vitality Project

今後さらに様々なパートナー企業と価値を共有し、
健康増進を機軸とした事業活動を通じて社会へ貢献するとともに、
企業の成長を実現したい