

2020 年 3 月 31 日
住友生命保険相互会社

「スミセイ中期経営計画 2022」策定について

住友生命保険相互会社（取締役 代表執行役社長 橋本 雅博、以下「住友生命」）は、2020 年 4 月からスタートする新 3 か年計画「スミセイ中期経営計画 2022」を策定しました。

1. 前中期経営計画「スミセイ中期経営計画 2019」の振り返り

2017 年 4 月からスタートした「スミセイ中期経営計画 2019」では、「ブランド戦略」を基軸としたうえで、重点取組事業と位置付けた「スミセイライフデザイナー（営業職員）」、「金融機関等代理店・保険ショップ」、「資産運用」、「海外事業」における収益基盤の拡大・多様化と、これを支える事業基盤「サービス」、「経営基盤」の強化を掲げ、“住友生命「Vitality」”の発売、提携商品の供給、グループ会社の拡大など様々な取組みを進めてきました。

計数目標の遂行結果につきましては、2018 年 7 月に発売した健康増進型保険“住友生命「Vitality」”のご契約が 40 万件を突破するなど多くのお客さまからご好評いただいているものの、金利が当初の想定より低下した影響などを受けて、いずれも目標を下回る見込みとなっています。

【計数目標の遂行結果】

	2019 年度末目標	2019 年度末見込
企業価値（E V）※	4 兆 4812 億円	3 兆 9357 億円 （目標比▲5454 億円）
保有契約年換算保険料※	2 兆 3710 億円	2 兆 3483 億円 （目標比▲226 億円）
生前給付保障・医療保障等※	5964 億円	5914 億円 （目標比▲50 億円）

※ 住友生命とメディケア生命の合算。

こうした中、遂行状況を振り返ると、もっと社会やお客さまのお役に立つために“住友生命「Vitality」”に関する活動の参加者を拡大することや、グループ会社の強みを活かして商品ラインアップの充実や利便性の更なる向上を図ることなど、次期への経営課題も明確になりました。

2. 新中期経営計画「スミセイ中期経営計画 2022」の概要

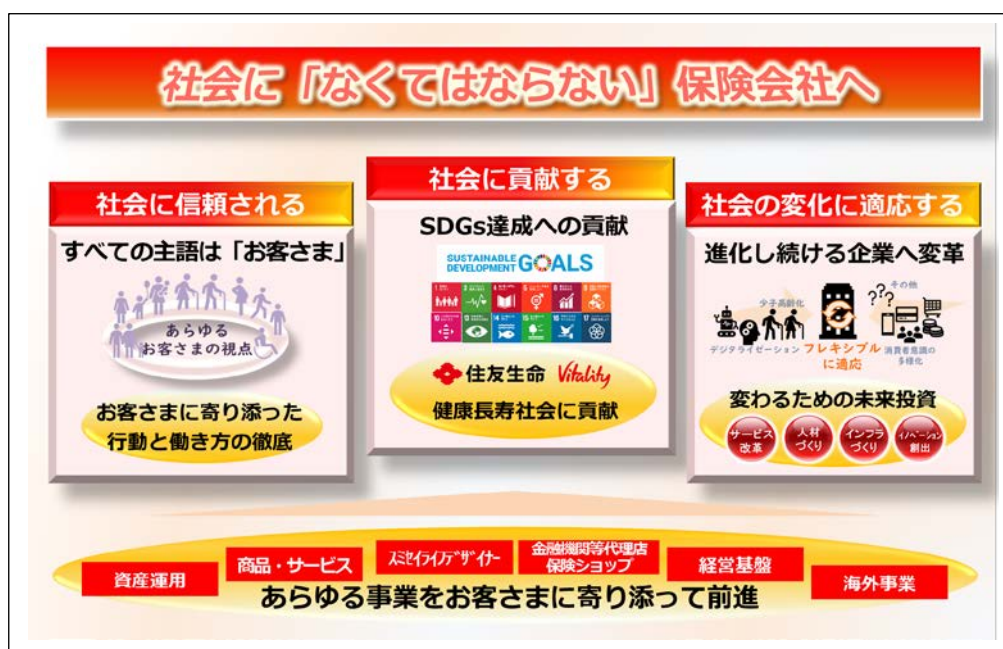
a. 基本的な考え方および目指す姿

近年の社会環境・経済環境に目を向けると、人口構造の変化、デジタル化の進展、働き方改革の推進など、社会全体に大きな影響を及ぼすと考えられる変化が加速度的に進んでいます。

2020 年度よりスタートする新たな3か年計画「スミセイ中期経営計画 2022」では、住友生命が将来に亘り持続的にお客さまのお役に立っていくために、このような環境変化を的確に捉えたうえで、社会に貢献し、社会に信頼され、そして社会の変化に適応していくことによって、「社会になくてはならない保険会社」の実現を目指していきます。

そして、「スミセイライフデザイナー（営業職員）」、「金融機関等代理店・保険ショップ」、「資産運用」、「海外事業」、「商品・サービス」、「経営基盤」といったあらゆる事業をお客さまに寄り添って前進させていきます。

b. 全体像



c. 各枠組みについて

(1) 社会に貢献する ～SDGs達成への貢献～

“住友生命「Vitality」”の推進を通じて健康長寿社会に貢献することを中心に、事業活動を通じて持続可能な開発目標「SDGs」の達成に向けた取組みを進めることで、社会に貢献していきます。そして、“住友生命「Vitality」”を核とした住友生命ならではの価値を広く社会に発信していくことで、「健康、安心、親しみ」のブランドイメージを確立していくことを目指していきます。

(2) 社会に信頼される ～すべての主語は「お客さま」～

役職員一人ひとりが従前以上にお客さまの視点で発想し行動していくことを徹底するため、「住友生命グループ行動規範」※¹の浸透に注力するとともに、お客さま本位の仕事への転換・集中と健康でいきいきと働く職場を目指す「WPIプロジェクト」※²を推進していきます。こうした取組みを通じて、職員の働き方と行動を変革することによって、より一層、社会に信頼される会社になることを目指していきます。

※1 住友生命グループ行動規範

(<https://www.sumitomolife.co.jp/about/company/policy/conduct.pdf>)

経営方針を役職員が行動レベルで実践していくために定めている指針。倫理的で責任ある事業活動を行っていくための基礎となるもの。

※2 WPI (Work Performance Innovation) プロジェクト

お客さま本位の仕事への転換・集中と、健康でいきいきと働く職場の実現により「お客さま目線での生産性の向上」を目指すプロジェクト。

(3) 社会の変化に適応する ～進化し続ける企業へ変革～

社会全体に大きな影響を及ぼす変化が加速度的に進む中、いかなる環境変化にも対応できる会社になるために、長期的な目線に立って企業体質を変革する取組み（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）を進めていきます。

d. 計数目標

目標項目	2019 年度末見込	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	1387 万件	1422 万件
保有契約年換算保険料 ※ ²	2 兆 3483 億円	2 兆 3600 億円
うち生前給付保障＋医療保障等 ※ ²	5914 億円	6200 億円
基礎利益（国内事業） ※ ²	3577 億円	3 か年累計 9220 億円
基礎利益（海外事業） ※ ³	354 億円	3 か年累計 1410 億円

※1 今後の相場変動等により、中期経営計画の諸計数に一定の影響があると判断された場合には、新年度の期中において中期経営計画の修正を行う可能性があります。

※2 住友生命＋メディケア生命の合算。お客さま数（保有契約件数）は、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）から提供を受けている商品を含む。

※3 海外事業（シメトラ他）の合算。

以上

あなたの未来を強くする



新中期経営計画 「スミセイ中期経営計画2022」

目次

1. 前中期経営計画「スミセイ中期経営計画2019」の振り返り . . . P.3

a. 振り返りと次期への経営課題 . . . P.4

b. 計数目標の遂行結果 . . . P.5

2. 新中期経営計画「スミセイ中期経営計画2022」 . . . P.6

a. 当社を取り巻く環境と新中期経営計画の考え方 . . . P.7

b. 新中期経営計画の基本方針 . . . P.8

(1) 社会に貢献する . . . P.9

(2) 社会に信頼される . . . P.10

(3) 社会の変化に適応する . . . P.11

c. 各事業分野における取組みの方向性 . . . P.12

d. 計数目標 . . . P.18

A decorative header featuring a collection of overlapping circles in various colors including red, green, blue, pink, and orange, scattered across the top of the page.

1. 前中期経営計画「スミセイ中期経営計画2019」の振り返り

a. 振返りと次期への経営課題

「スミセイ中期経営計画2019」では、当社ならではの健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を発売したほか、グループ会社を拡大して総合力を向上させるなど、着実に取組みを前進してまいりました。

遂行状況を振り返ると、もっと社会やお客さまのお役に立つために“住友生命「Vitality」”に関する活動の参加者を拡大することや、グループ会社の強みを活かして商品ラインアップの充実や利便性向上を図ることなど、次期への経営課題も明確になりました。

スミセイ中期経営計画2019 (Plan)

遂行状況 (Do)

次期への課題 (Check)

ブランド戦略

- ✓ 品質価値向上による「理想のライフデザイナー」の実現
- ✓ 「健康」を軸としたCSVプロジェクトの推進

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」”
活動への参加者を拡大し
「健康長寿社会」へ貢献

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

資産運用

海外事業

- ✓ 変化する多様なお客さまニーズへの的確な対応
(販売・サービス体制の強化、提携戦略の推進)

- ✓ 資本を活用したリスクテイク
(資産運用の高度化、海外出資先の企業価値向上と収益貢献等)

住友生命 Vitality
発売

提携商品の供給
NN Sony Life

グループ会社
の拡大

H 保険デザイン
アイアル

リスクテイクによる運用収益力向上
とリスクコントロールの強化

海外保険会社への出資 Singlife

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し
お客さまの利便性を向上

低金利状況下における
さらなる運用収益力向上

海外出資先の
収益力と企業価値を向上

事業基盤

サービス

経営基盤

- ✓ 事務・サービス品質の維持・向上

- ✓ 働き方変革推進、ガバナンスの高度化、ERM経営の推進等

契約手続きの電子化

働き方変革に向けた
WPIプロジェクト始動

デジタル化の推進

柔軟で多様な人材の育成

b. 計数目標の遂行結果

「スミセイ中期経営計画2019」では、「企業価値（EV）」、「保有契約年換算保険料」、「生前給付保障・医療保障等の保有契約年換算保険料」を計数目標として掲げました。

2018年7月に発売した“住友生命「Vitality」”は40万件を達成するなどご好評いただいているものの、金利が当初の想定より低下したことなどを受けて、いずれの計数目標も目標を下回りました。



A decorative header featuring a collection of overlapping circles in various colors including red, green, blue, pink, and orange, scattered across the top of the page.

2. 新中期経営計画「スミセイ中期経営計画2022」

a. 当社を取り巻く環境と新中期経営計画の考え方

近年の社会環境・経済環境に目を向けると、人口構造の変化、デジタル化の進展、働き方改革の推進など、社会全体に大きな影響を及ぼすと考えられる変化が加速度的に進んでいる様子が見て取れます。

このような環境の中で、当社が将来に亘って持続的にお客さまのお役に立つていくためには、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と考えています。



<新中期経営計画の考え方>

将来に亘って持続的にお客さまのお役に立つために、社会環境を的確に捉えたうえで、社会に貢献し、社会に信頼され、そして社会の変化に適応していくことによって、「社会になくてはならない保険会社」の実現を目指します。

※当社では、こうした考えのもと、社会の一員であるすべての消費者を「お客さま」として捉え、業務を運営しております。

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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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

資産運用

商品・サービス

ライフデザイン

金融機関等代理店
保険ショップ

経営基盤

海外事業

あらゆる事業をお客さまに寄り添って前進

b. 新中期経営計画の基本方針－(1)社会に貢献する

“住友生命「Vitality」”の推進を通じて健康長寿社会に貢献することを中心に、ESGを重視した事業活動を通じてSDGsの達成に向けた取り組みを進めることで、社会に貢献してまいります。

そして、“住友生命「Vitality」”を核とした当社ならではの価値を広く社会に発信していくことで、「健康、安心、親しみ」のブランドイメージを確立していくことを目指してまいります。



健康長寿社会への貢献

・“住友生命「Vitality」”に関する事業を推進

“住友生命「Vitality」”を広く社会に向けて発信するための取組みや、商品、プログラムメニュー、特典（リワード）の進化に資する取組みなどを実施

・人生100年時代を見据えたサービスや情報提供の推進

お客さまに提供する商品・サービスや情報提供等をさらに進化させ、超高齢社会の社会的課題解決へ取り組む



CSR重要項目

当社では、経営方針の一つとして策定している「CSR経営方針」に基づき、CSR経営を推進する上で重要となる「CSR重要項目」を左記のとおり整理しています。

CSVプロジェクト

当社では、CSR経営をベースとして、“住友生命「Vitality」”を軸に、社会全体の健康増進の働きかけや、健康経営の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」という社会課題の解決に取り組んでおり、この取組みを「CSV※プロジェクト」と位置付けています。

※CSVとは「Creating Shared Value」の略語で、「共有価値の創造」を意味しており、本業で社会的課題に取り組み、「社会問題の解決」と「企業価値の向上」を両立させることを指しております。

b. 新中期経営計画の基本方針－(2)社会に信頼される

役職員一人ひとりが従前以上にお客さまの視点で発想し行動していくことを徹底するため、「住友生命グループ行動規範」の浸透に注力するとともに、お客さま本位の仕事への転換・集中と健康でいきいきと働く職場を目指す「WPIプロジェクト」を推進してまいります。

こうした取り組みを通じて、働き方と行動を変革することによって、より一層、社会に信頼される会社になることを目指してまいります。

「住友生命グループ行動規範」の浸透

＜住友生命グループ行動規範 基本姿勢＞



住友生命グループ各社および役職員へ浸透

すべての主語は「お客さま」

住友生命グループ行動規範とは・・・
経営方針を役職員が行動レベルで実践していくために定めている指針。
倫理的で責任ある事業活動を行っていくための基礎となるもの。

「WPIプロジェクト」の推進

＜今後の目指す姿＞



「お客さま」から選ばれる会社へ

WPI (Work Performance Innovation) プロジェクトとは・・・
お客さま本位の仕事への転換・集中と、健康でいきいきと働く職場の実現により「お客さま目線での生産性の向上」を目指すプロジェクト。

b. 新中期経営計画の基本方針－(3)社会の変化に適応する

社会全体に大きな影響を及ぼす変化が加速度的に進む中、いかなる環境変化にも対応できる会社になるために、長期的な目線に立って企業体質を変革する取組み（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）を進めてまいります。

お客さまに寄り添い続ける サービスの実現

「人ならではの」価値に
「デジタル」を融合すること
で、お客さまの状況・状態
に応じた最適な商品・
サービスを提供し、お客さ
まの体験価値を向上する

サービス
改革

柔軟で多様な 競争力の高い人材集団づくり

営業職員のパフォーマンスを引
き上げるためにデジタル技術等
を活用するとともに、柔軟で多
様な人材の育成により、より一
層、お客さまに必要とされる人
材集団を形成する

人材
づくり



将来を見据えた集中的なシ
ステム投資により、圧倒的
なユーザビリティと自在
性・効率性を兼ね備えたイン
フラを構築する

インフラ
づくり

イノベーション
創出

様々な技術や知見、ネット
ワークを持つ企業等との協
業を促進することで、お客
さまや社会に対する新しい
提供価値を創造する

将来を見据えた自在性の高い デジタルインフラづくり

オープンイノベーションによる 新たな価値創造の加速

スミセイライフデザイナー (営業職員)

“住友生命「Vitality」”を軸とする 人生100年時代に対応した コンサルティングの提供

＜新中計における取組み＞

- お客さまの「健康」に貢献するため、人生100年時代のお客さまニーズに対応した当社ならではの“住友生命「Vitality」”をお届けしていくことに注力します。
- お客さまに将来に亘って確実なサービスを提供していくための営業職員の体制を構築（お客さまに寄り添ったサービス&コンサルティングを提供するための体制づくりやデジタルインフラ導入等）してまいります。
- 法人のお客さまのニーズにお応えするため、体制面の強化に努めてまいります。

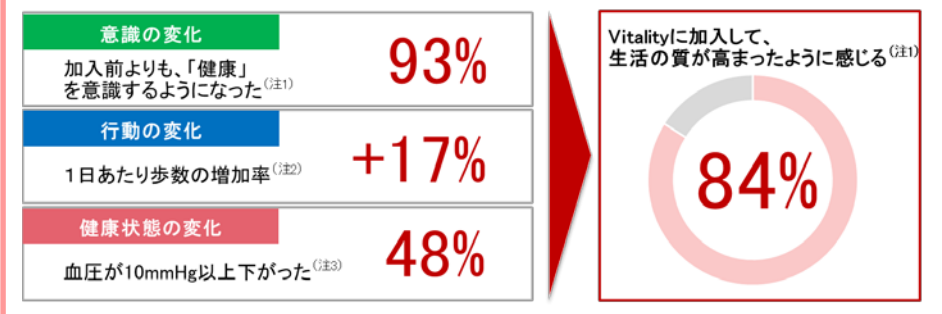
人材
づくり

柔軟で多様な競争力の高い人材集団づくりを推進
(スミセイライフデザイナーのパフォーマンス向上)



2018年7月発売

加入者の健康状態だけでなく生活の充実にまで寄与



「リスクそのものを削減する保険」という商品コンセプトは外部からも高く評価

第7回健康寿命をのばそう！アワード（生活習慣病予防分野）厚生労働大臣最優秀賞を受賞

「健康増進を軸としたCSVプロジェクト～Vitalityで健康寿命の延伸を目指す～」が最高峰の厚生労働大臣最優秀賞を受賞



(注1) 住友生命によるアンケート調査結果。回答数15,702（住友生命職員を除く）。

(注2) 2018/9月～11月契約の2019/5月末時点の状況。加入後1月目（8,260歩）と2月目以降（9,655歩）を比較。

(注3) 2018/9月～11月契約のうち加入時の収縮期血圧が140mmHg以上の方が対象。保険加入時に提出された健康診断と加入後のVitality健康診断の結果を比較。

金融機関等代理店
・保険ショップ

商品提供ラインの拡大と
フルラインアップによる
お客さまニーズのキャッチアップ

＜新中計における取組み＞

- お客さまニーズに幅広くお応えしていくため、各グループ会社の強みを活かして、シナジーを発揮するための態勢を構築します。
- 元受各社の強みを活かして保険商品を開発することで、多様化・細分化するお客さまのニーズにお応えするフルラインアップを実現します。
- お客さまの「健康」に貢献するため、金融機関等代理店・保険ショップを通じた“住友生命「Vitality」”のご提供を推進します。

住友生命グループの元受各社

あなたの未来を強くする



メディケア生命

保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関などの募集代理店を通じて、シンプルでわかりやすい商品を機動的に提供



アイアル少額短期保険株式会社

「マーケットのニーズに合ったオリジナル保険の開発」をコンセプトに、様々なユニークな商品を開発【2019年8月子会社化】

住友生命グループの来店型保険ショップ

■ いずみライフデザイナーズ【2009年10月設立】

- ✓ 来店型保険ショップ「ほけん百花」を運営
- ✓ 女性スタッフを中核としたきめ細かなコンサルティング



■ 保険デザイン【2017年7月子会社化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険デザイン」を運営
- ✓ 関西エリアに密着した店舗展開



■ マイコミュニケーション【2018年1月関連法人化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険ほっとライン」を運営
- ✓ 独自の募集人教育ノウハウおよび顧客管理システム



■ エージェント【2018年1月関連法人化】

- ✓ 来店型保険ショップ「保険えらび」を運営
- ✓ 損保販売に係るノウハウ



資産運用

お客さまに安心・満足 いただける資産運用の実現

＜新中計における取組み＞

- お客さまに安心・満足いただける資産運用の実現に向け、**資産運用収益力向上とリスクコントロールの強化**に取り組みます。
- 持続可能な社会の実現および中長期的な運用収益力向上に向け、**ESG投融資を推進**します。
- 資産運用を支える**専門人材育成やシメトラとの協働を通じた運用体制の強化**に取り組みます。

資産運用 収益力向上

資本を有効に活用し、外貨建クレジット資産や株式、オープン外債等への投資拡大に取り組むことで、収益力向上を図る

リスク コントロールの強化

金利リスクを中心としたリスク削減に取り組みつつ、ポートフォリオのさらなる分散を推進することで、リスクコントロールの強化に取り組む

2つのポートフォリオ（一般勘定）

一般勘定は2つのポートフォリオに区分して運営しております。

ALM運用

- ・円金利資産中心のポートフォリオ（約24兆円）
- ・運用目的は保険金等の確実な支払いに資すること

バランス運用

- ・流動性の高い有価証券中心のポートフォリオ（約6兆円）
- ・運用目的は企業価値の持続的向上に資すること

ESG投融資方針（概要）

【当社の考え方】

ESGの観点を組み込んだ投融資は、持続可能な社会の実現、および、中長期での投融資を行う機関投資家にとって運用収益の向上に資するとの認識の下、ESG投融資を推進していく。

【主な取組内容】

ESG投融資手法	取組み内容
ESGインテグレーション	・投資判断プロセスにESGの観点を考慮
エンゲージメント	・投資先企業のESG課題を踏まえた対話
テーマ投資	・ESG課題の解決を目的とした債券等への投融資 （3か年累計：3,000億円）
ネガティブ・スクリーニング	・特定の業種や資金使途等を投資対象から除外

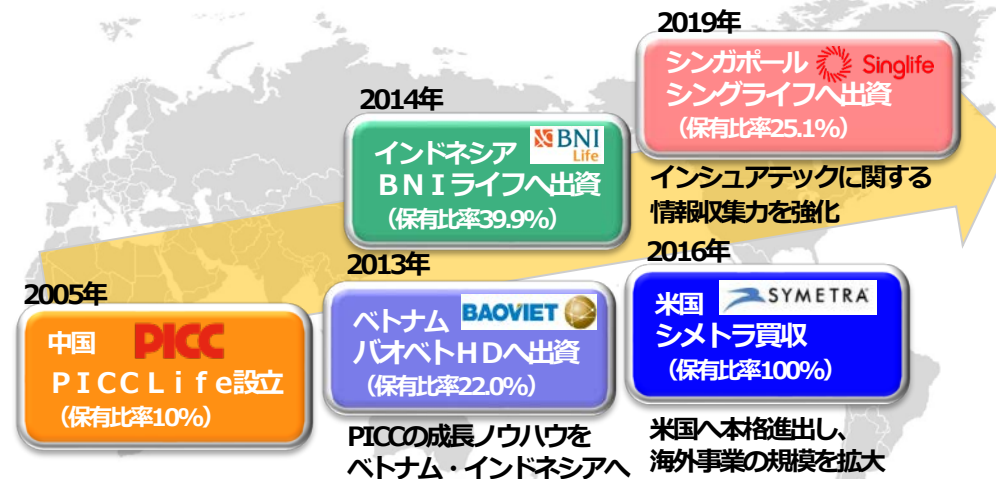
海外事業

お客さまに将来に亘って
サービスを提供し続けるための
事業サステナビリティの強化

＜新中計における取組み＞

- お客さまに将来に亘ってサービスを提供し続けていくため、海外の生命保険市場の収益性・成長性を取り込むことで、国内事業の収益を補完し、将来の事業サステナビリティの強化を図ります。
- 更なる新規M&Aについても検討し、海外出資先生命保険会社とのシナジー発揮に向けた取組みを推進します。
- 海外事業を支える人材育成およびグループガバナンスの高度化にも取り組みます。

海外M&Aの実績と戦略



米国

収益性を伴う成長
の実現に資する取
組みを推進



アジア

技術支援等を通じた収益貢献
と企業価値向上に資する取
組みを推進



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・サービスの展開

<新中計における取組み>

- 多様化が進むお客さまのニーズにお応えするため、**住友生命グループ各社と提携先各社との連携による多様な商品・サービスの提供**を推進します。
- すべてのお客さまに、これまで以上に当社の商品・サービスを快適にご利用いただくため、ご年配の方や障がいをお持ちの方など、**お客さまの状態・状況に配慮したご対応を充実**します。

 住友生命 Vitality “住友生命「Vitality」”の拡大・進化等に資する取組みを実施



お客さまに寄り添い続けるサービスの実現を推進

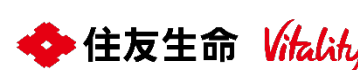
マルチプロダクト戦略

子会社や業務提携も活用し、お客さまニーズにマッチした商品を機動的に開発・提供

ニーズ	生命保険				損害保険
	個人保険			法人保険	突然の事故への備え
	死亡	介護・就労不能	医療	貯蓄	
	総合保障保険			一時払保険	定期保険
提供商品	医療保険			【円建】(終身)	【外貨建】(終身)
	生活保障で、じぶんを救え。			ふるほーと	ふるほーと
	1UP↑			ジョーダplus	ジョーダglobal
	最高デザイン ランタック			たのしみグローバル	たのしみグローバル
	上記主力商品に付帯する健康プログラム			平準払保険	定期保険
	住友生命 Vitality			【円建】(終身)	【外貨建】(終身)
	Discovery			パラ色人生	実ドル建終身保険
	死亡保険			（養老）	（養老）
	医療保険（軽量・小口）			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金
	メディケア生命			年金	年金

“住友生命「Vitality」”プログラムの前進と「認知症PLUS」

「認知症」に対して、保障・サービス・Vitalityを“三位一体”でレベルアップし、当社ならではの総合的な価値を提供【2020年3月発売】



経営基盤

いつまでも安心いただける 経営基盤の構築

＜新中計における取組み＞

- あらゆる事業をお客さまに寄り添って前進するための「住友生命グループ行動規範」の周知・浸透・実践等によって、「お客さま本位の業務運営」の更なる推進を図ります。
- お客さま本位の仕事への転換・集中と健康でいきいきと働く職場を目指す「WPIプロジェクト」を推進してまいります。
- ERMやリスク管理の高度化等に取り組むことで、事業の持続可能性を確保していくとともに、お客さま（社員）への安定した配当還元を推進します。
- お客さまに将来に亘ってサービスを提供し続けるため、長期的な目線に立った企業体質の変革（未来投資）を実行します。

住友生命グループ行動規範

経営方針を役職員が行動レベルで実践していくために定めている指針。倫理的で責任ある事業活動を行っていくための基礎となるもの。



STEP 1

経営方針を
理解



STEP 2

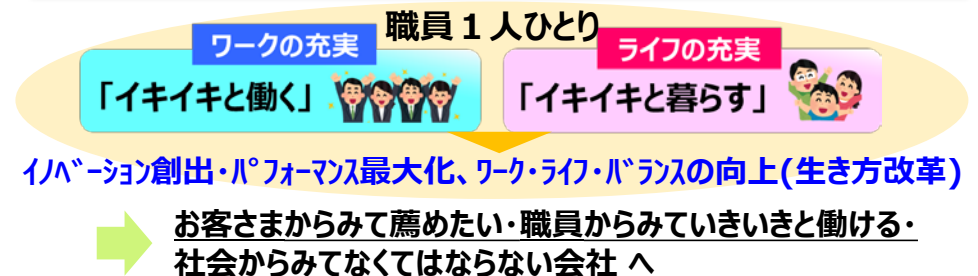
自分の行動
を確認



STEP 3

行動規範
を実践

WPI（Work Performance Innovation）プロジェクト



長期的な目線に立った企業体質の変革（未来投資）

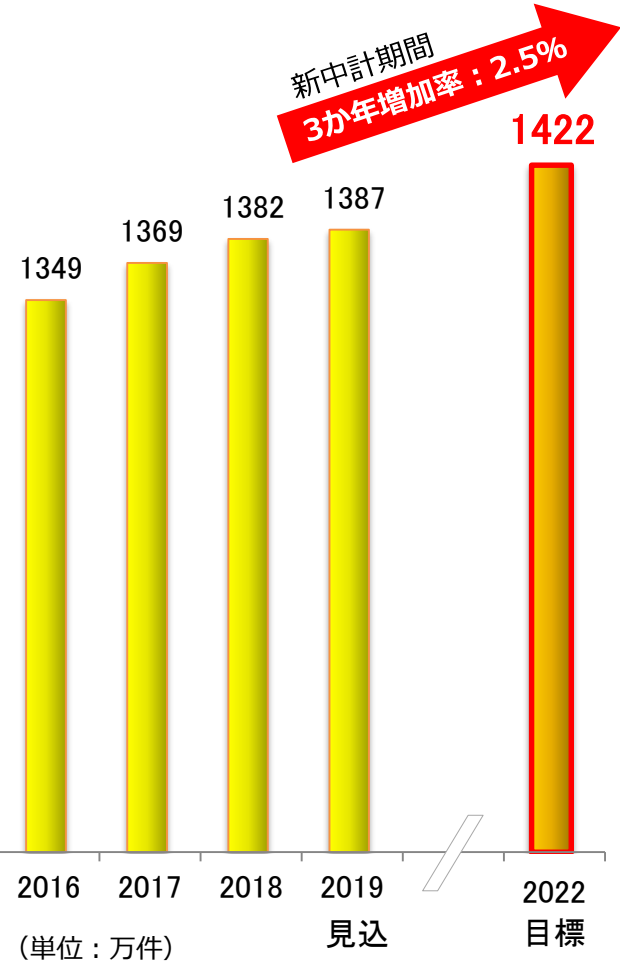
いかなる環境変化にも対応できる会社になるため、4つのカテゴリに未来投資を実行。



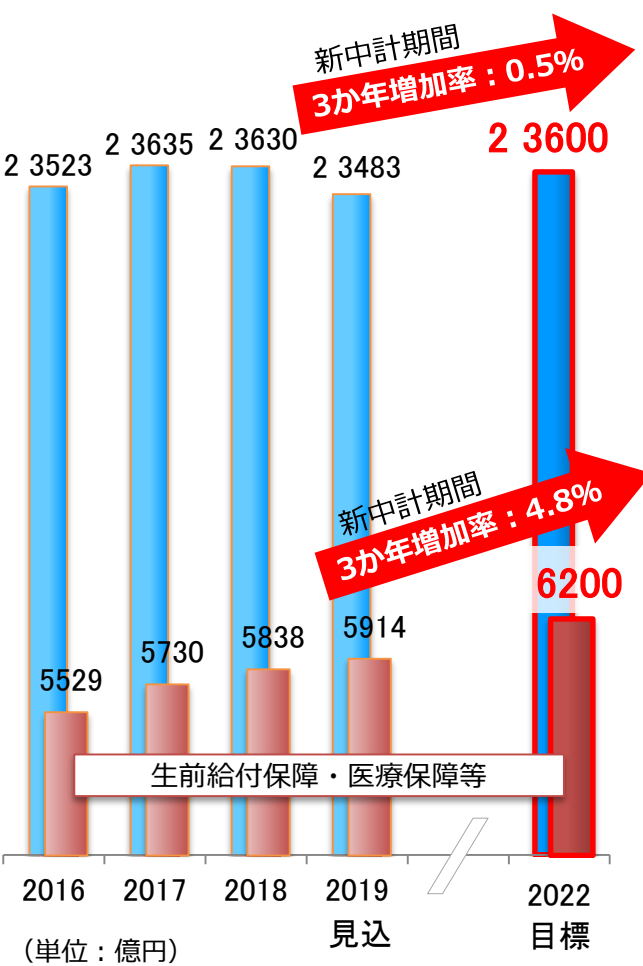
d. 計数目標

新中期経営計画における計数目標は次のとおり設定しております。

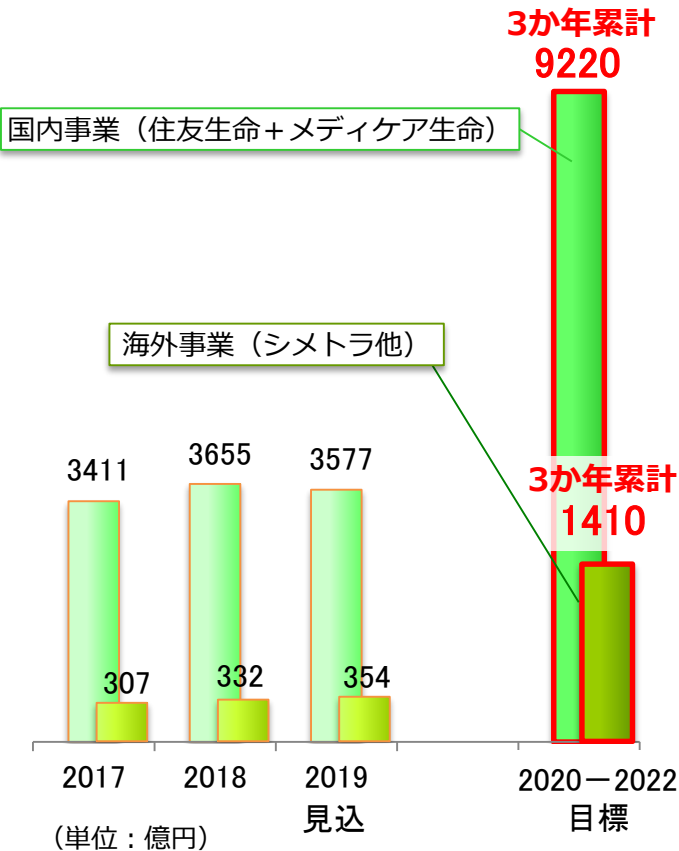
お客さま数（保有契約件数）（注1）
（住友生命＋メディケア生命＋業務提携先）



保有契約年換算保険料
（住友生命＋メディケア生命）



基礎利益



（注1） 個人保険・個人年金保険の契約件数。業務提携先（三井住友海上、エヌエヌ生命、ソニー生命）から提供を受けている商品を含む。