投資家向けプレゼンテーション資料

Ⅰ．住友生命グループの概要と主要財務指標

Ⅱ．住友生命グループの取組み

① Vitalityを核とした国内における取組み

② 堅実な投資方針と安定的な資産運用

③ 収益源多様化とさらなる成長に向けた海外事業展開

④ 健全な財務基盤に資する資本政策

住友生命の概要

会社概要

- 創業: 1907年5月

主要財務計数数値(注1)

<2025年度>

- 保険料等収入: 3兆7603億円
- 基礎利益(注2): 4081億円

<2026年3月末時点>

- 経済価値ベースのソルベンシー比率:
  - 内部管理ベース(注3): 197% (ターゲットレンジ: 170-200%)
  - 規制ベース: 202.7%
- 営業職員数: 32,445名
- エンベディッド・バリュー(注4)(EEV): 7兆6875億円

<2026年6月末時点>

- 総資産: 53兆2305億円
- 保有契約年換算保険料(注5): 4兆645億円
- Internal ESR[3]: 197%
- 格付(注6): A+ [S&P], A1 [Moody's], A+ [Fitch], AA [R&I], AA [JCR]

あなたの未来を強くする 住友生命

グループ概観(注7)

国内事業

生命保険

メディケア生命 住友生命グループ

メディケア生命保険

- 保険ショップや銀行窓販を通じてシンプルで分かりやすい保険商品を販売
- 保有比率は100%

少額短期保険

アイアル 住友生命グループ アイアル少額短期保険

アイアル少額短期保険

- 保有比率は100%

保険ショップ等

ほけん百花 / 保険デザイン / Agent IG Holdings / 保険ほっとライン hoholine.com

いずみライフデザイナーズ / 保険デザイン / エージェント IGホールディングス / マイコミュニケーション

- 他社商品も扱う保険ショップを運営
- 保有比率は100% / 95% / 20.93%/43%

海外事業

米国

SYMETRA

Symetra Financial Corp

- 米国全土で事業展開する生命保険グループ
- 2016年2月完全子会社化

シンガポール

Singlife

Singlife Holdings

- シンガポール大手の保険・金融グループ
- 2024年3月完全子会社化

中国

PICC

PICC Life

- PICCグループとの生命保険事業の合弁会社
- 保有比率は10%

ベトナム

BAOVIET

Baoviet Holdings

- ベトナム最大手の保険・金融グループ
- 保有比率は22.08%

インドネシア

BNI Life

PT BNI Life

- 国営銀行であるBNIとの合弁会社
- 保有比率は39.99%

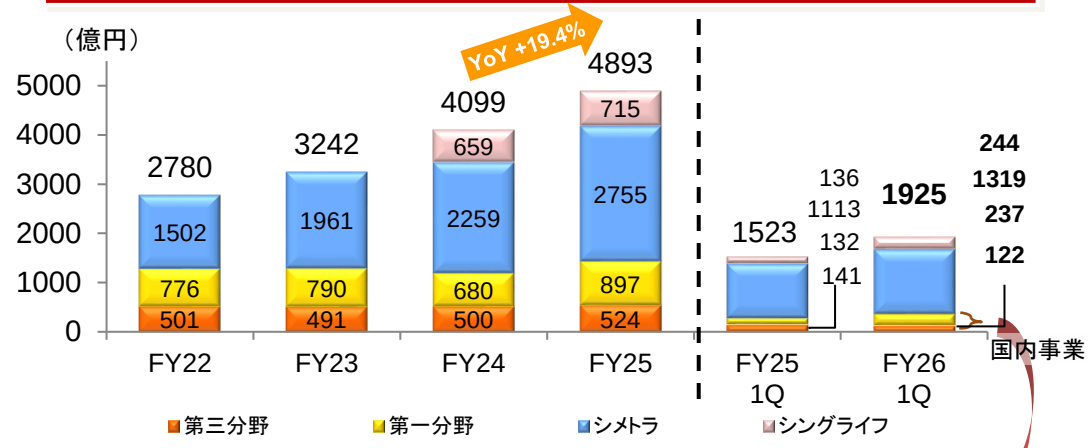
出所:会社開示

1. 連結ベース。本プレゼンテーションにおける括弧内の米ドル金額(別段の記載がある場合を除く)は、2025年度の数値および2026年3月31日時点の数値については1米ドル=159.88円、2026年度4~6月(第1四半期)の数値および2026年6月30日時点の数値については1米ドル=162.39円として日本円から換算している。
2. グループ基礎利益(詳細はp6参照)
3. 詳細はp29参照
4. 住友生命、メディケア生命、シメトラ、シングライフ合算(詳細はp7参照)
5. 国内は個人保険・個人年金保険(詳細はp4参照)
6. 2026年6月末時点
7. 保有比率は2026年3月31日時点

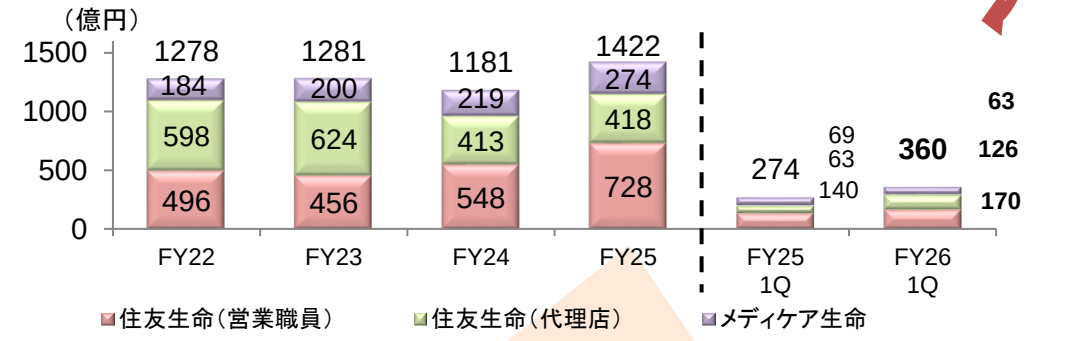
業績の状況

グループ新契約年換算保険料は、Vitalityおよび円建一時払終身保険の販売拡大により、前年同期比で増加
グループ保有契約年換算保険料は、各子会社における新契約の積み上がりと円安の影響により、前年度末比で増加

グループ新契約年換算保険料(注1)

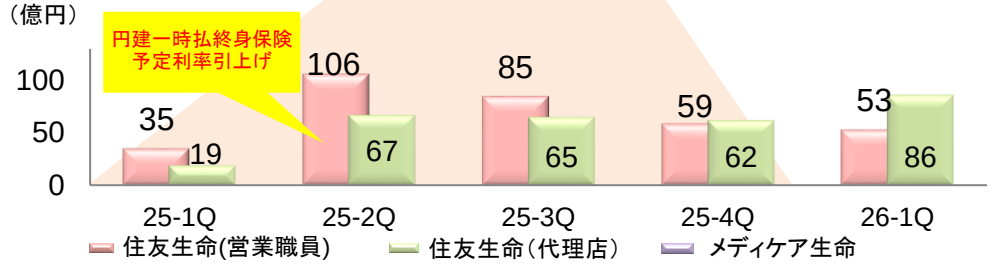


（参考）国内事業の新契約年換算保険料

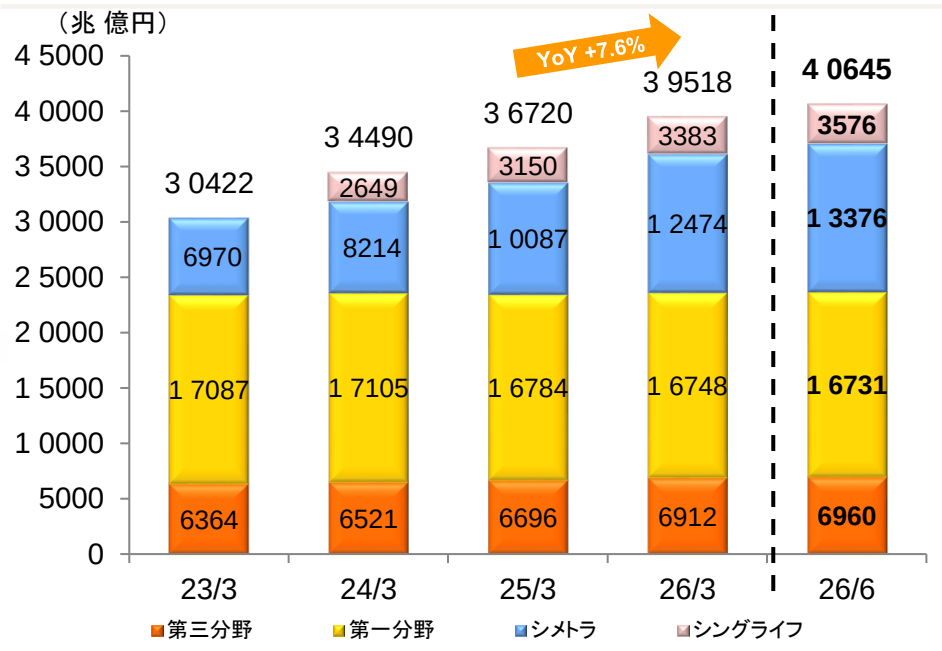


（参考）貯蓄性保険の予定利率引上げの影響

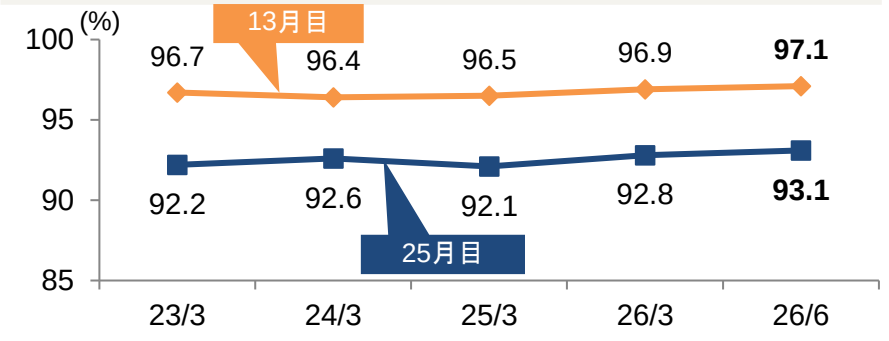
（各四半期における円建一時払終身保険の新契約年換算保険料）



グループ保有契約年換算保険料(注1)



住友生命単体の継続率(注2)



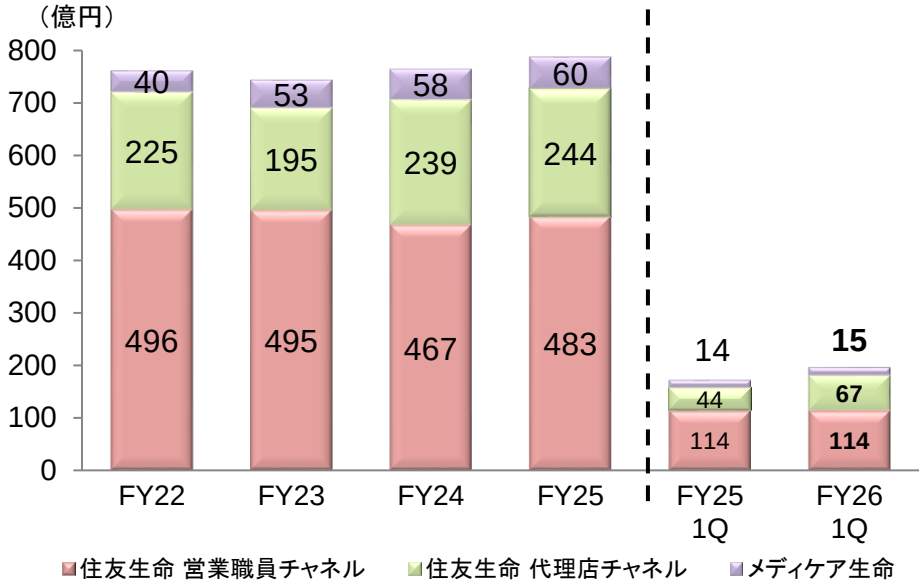
(注1)国内は個人保険・個人年金保険
(注2)年換算保険料ベース(営業職員募集契約)

あなたの未来を強くする
住友生命

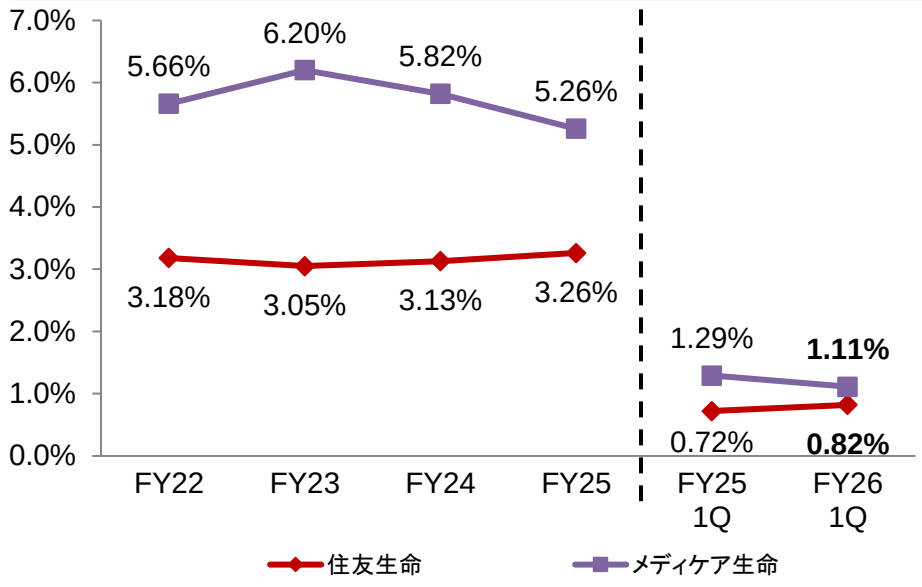
解約・失効の状況

国内外の金利や為替が大きく変動しているが、営業職員チャネルの解約等の動向に大きな変化はない

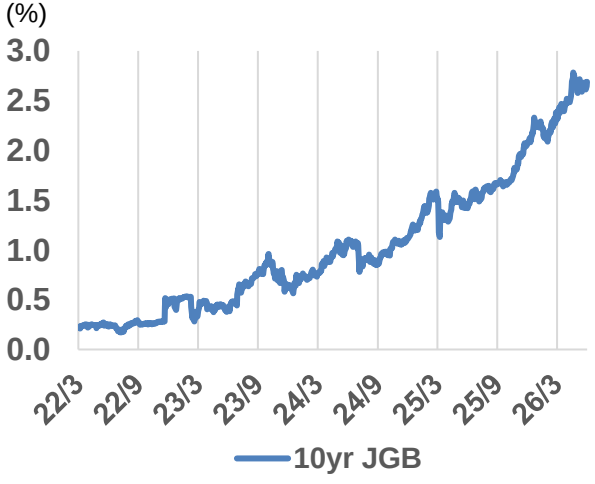
解約＋失効 年換算保険料
（住友生命&メディケア生命）

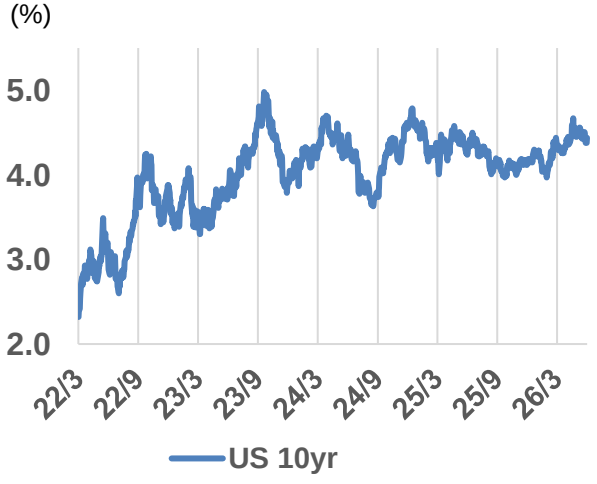


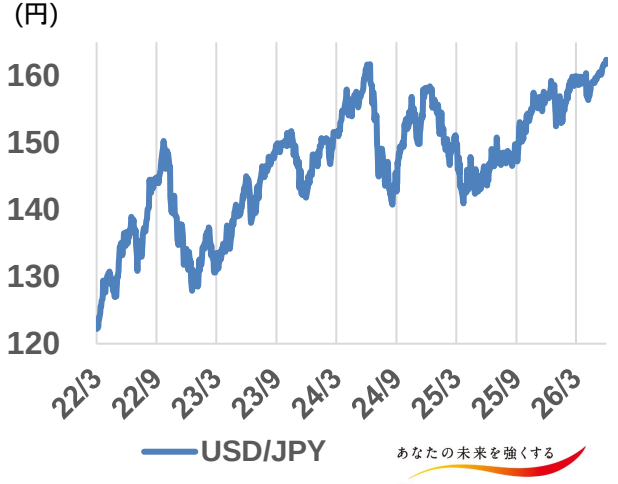
解約・失効率
（対年度始）



（参考）国内外金利および為替の推移



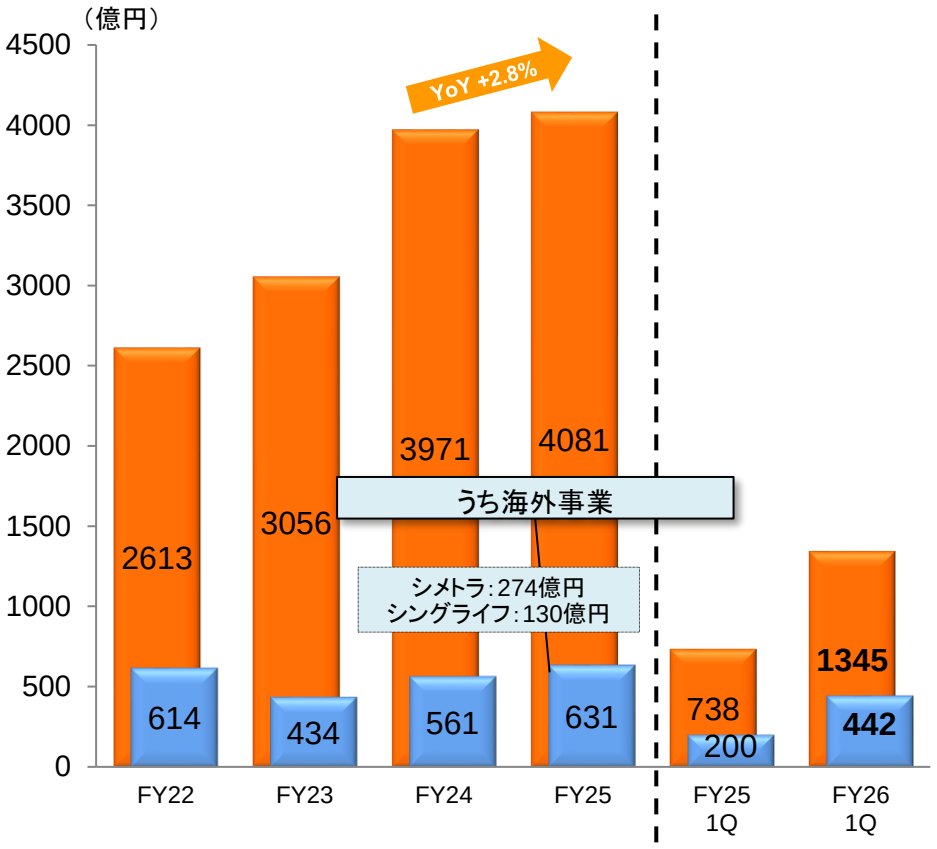




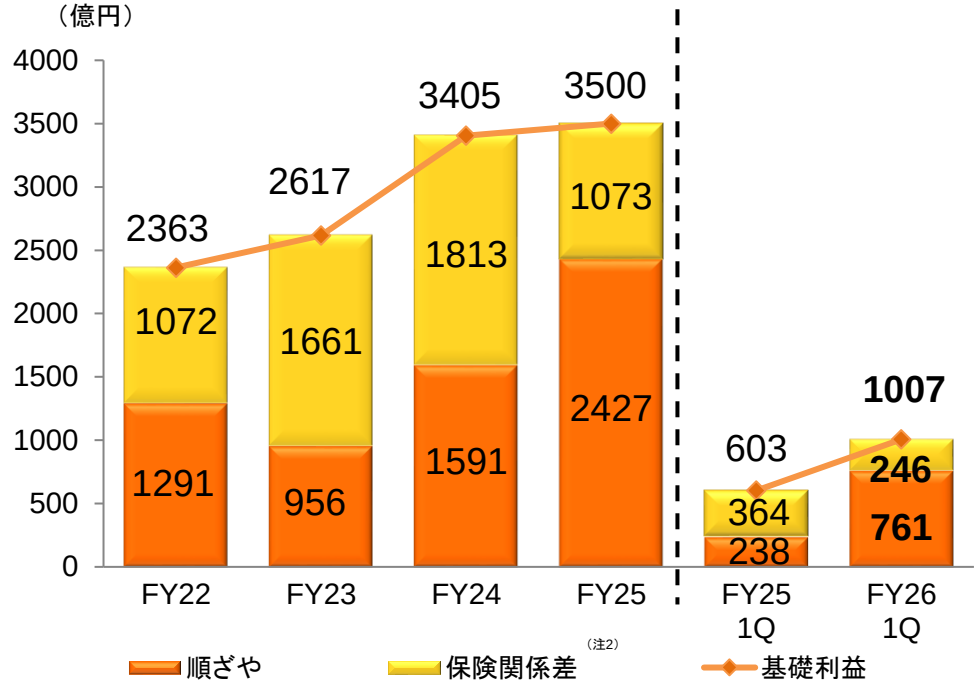
収支の状況

グループ基礎利益は、住友生命における順ざやの拡大を主な要因として前年同期比増加

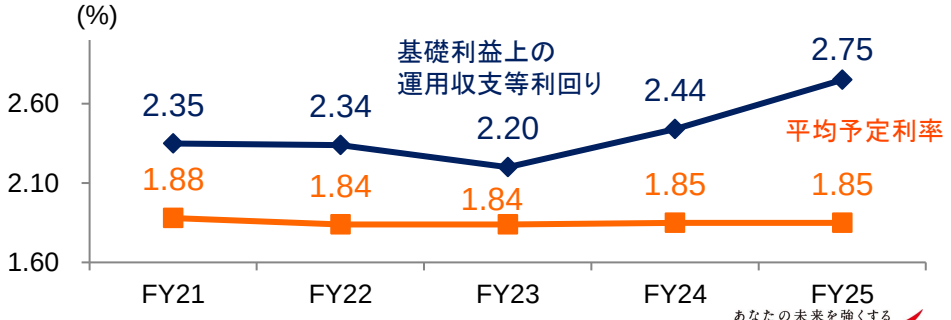
グループ基礎利益(注1)



住友生命単体の基礎利益の内訳



(参考)平均予定利率と運用利回りの推移(単体)



1. (注1)住友生命・メディケア生命の基礎利益、シメトラ・シングライフの税引前利益、バオベトHD・BNIIライフ・PICC生命の税引前利益の当社持分相当額を合算し、一部の内部取引調整等を行い算出 各社の利益がより適切に反映されるよう、26/3からグループ基礎利益の算出方法を一部見直し、25/3通期数値にも遡及適用。さらに、27/3からも算出方法を一部見直し、26/3の4~6月期数値にも遡及適用

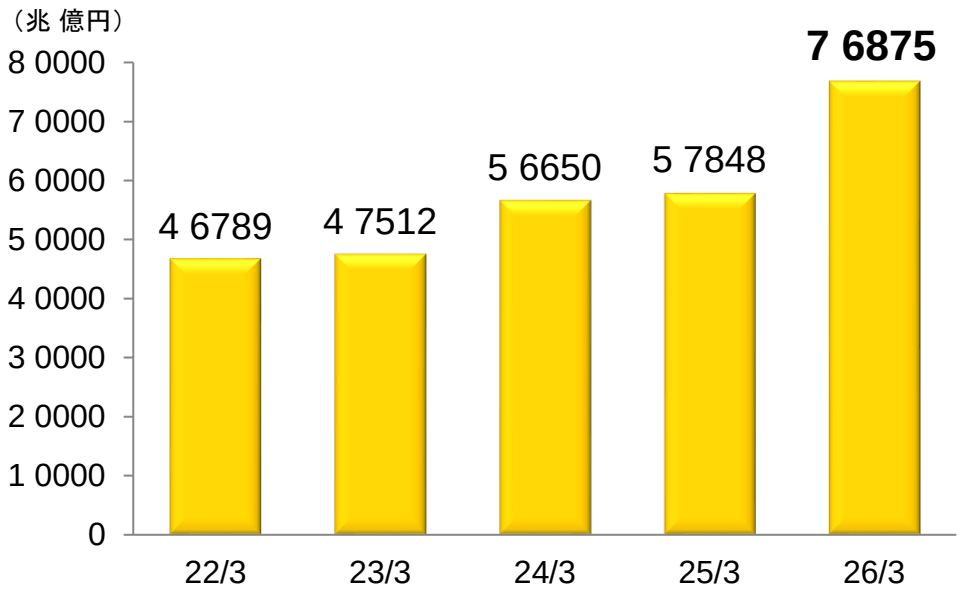
なお、24/3以前のシングライフについては、税引前利益のうち子会社化前の当 社持分相当額を合算

(注2)保険関係差=費差+危険差

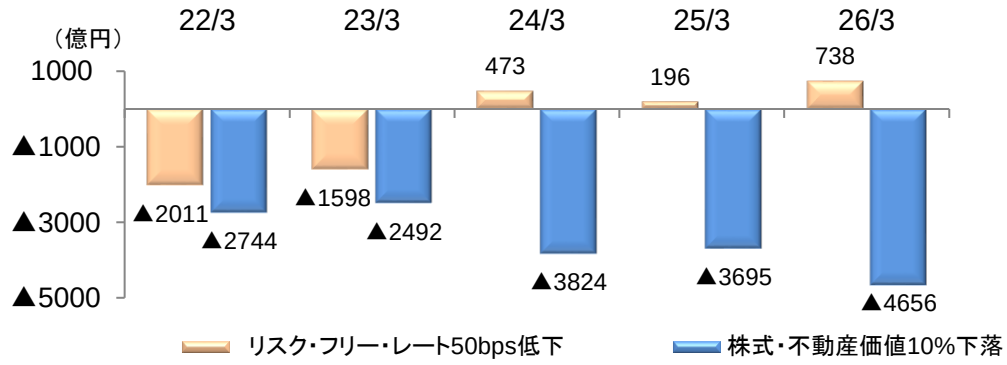
EEVの状況

**EEVは、新契約獲得や保有契約からの収益確保など保険事業の成果、
および国内株式相場の上昇等により前年度末比増加**

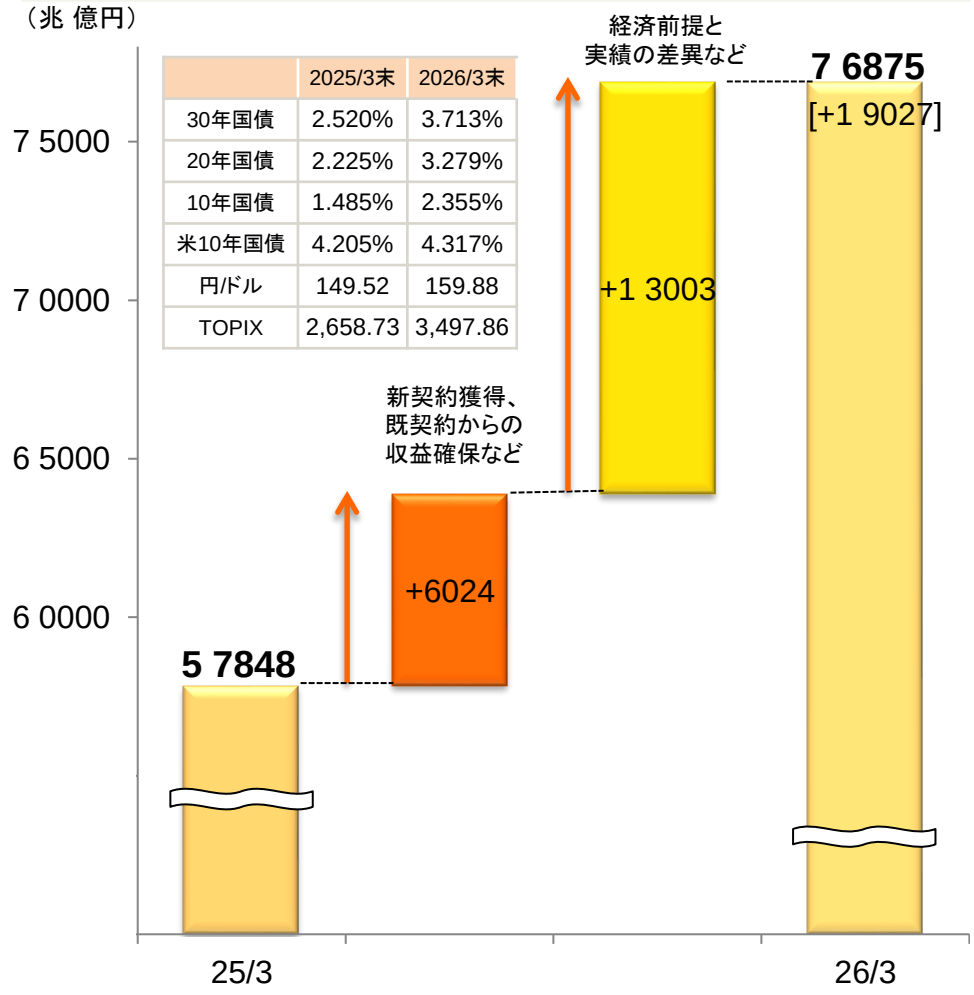
EEV（住友生命グループ(注1)(注2)）



（参考）EEVの感応度(注3)（住友生命グループ）



EEVの増減要因(注1)



（注1）住友生命、メディケア生命、シメトラ、シングライフ（24/3以降）の合算値から住友生命が保有するメディケア生命、シメトラ、シングライフ（24/3以降）の株式の簿価を控除
（注2）25/3より、シングライフのEVについて伝統的手法からEEV原則に基づく手法へと見直し。24/3のEEVについても同様に再評価
（注3）各要素のみを変動させた影響額であり、その他の前提は変更せず計算

規制ESRの状況

連結ソルベンシー・マージン比率は202.7%となり、十分な水準を確保。

連結ソルベンシー・マージン比率

	2025年度末
連結ソルベンシー・マージン比率	202.7%
適格資本（リスクバッファー）	兆 億円 8 2982
所要資本（リスク量）	4 0920
生命保険リスク	2 1136
うち解約・失効リスク	1 8087
巨大災害リスク	472
市場リスク	3 5385
うち株式リスク	2 2867
うち為替リスク	1 4157
信用リスク	6555
オペレーショナル・リスク	1516
分散効果等	▲1 5438
税効果	▲1 0791
控除合算手法適用子会社分	1917

[経済前提に対する感応度]

	26/3
国内金利：50bp上昇/低下	▲4.2pt /+4.4pt
米国金利：50bp上昇/低下	▲1.0pt /+1.2pt
株式・不動産：10%下落	▲7.1pt
為替：10%円高	▲0.6pt

ソルベンシー・マージン比率（単体）

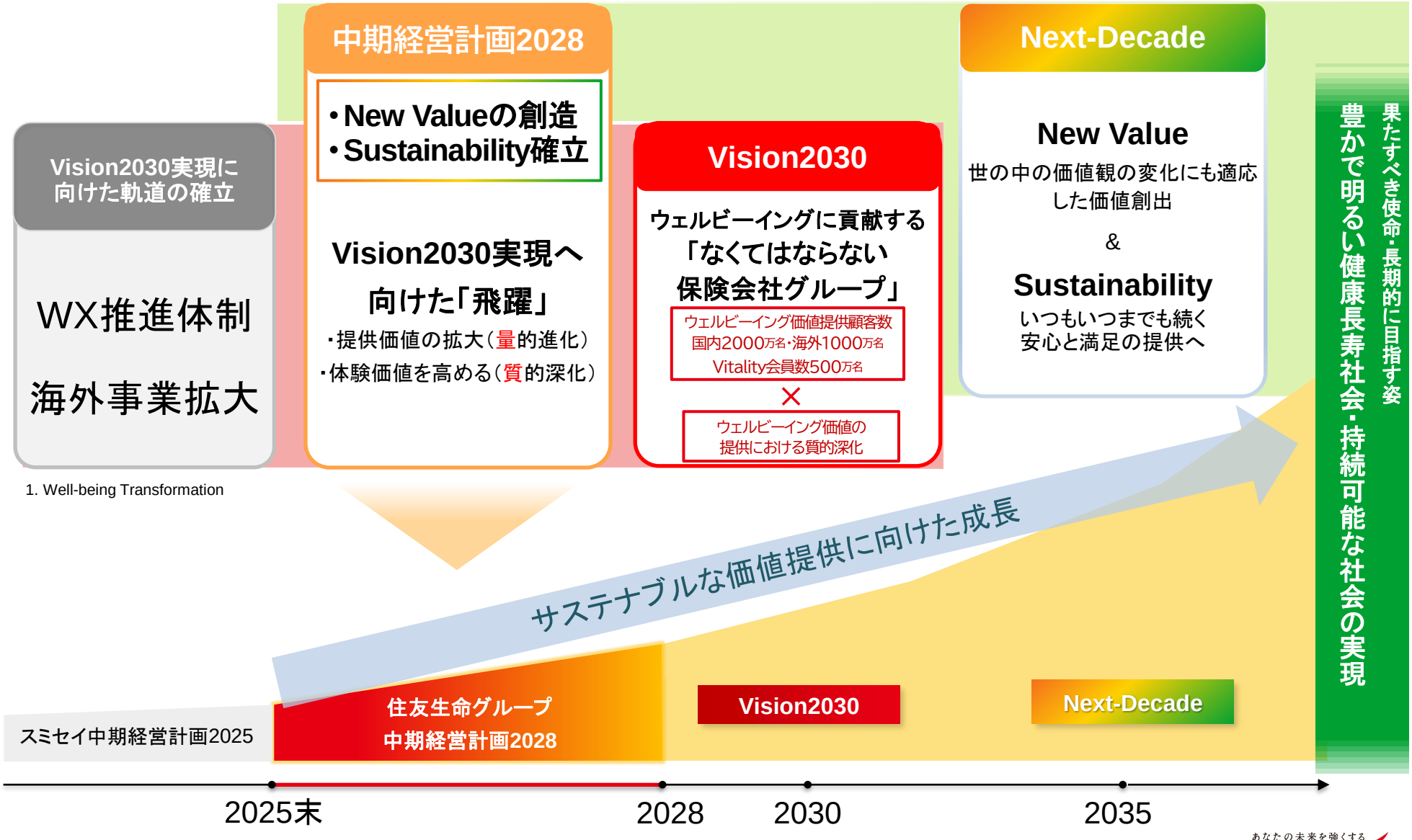
	2025年度末
ソルベンシー・マージン比率	208.5%
適格資本（リスクバッファー）	兆 億円 8 4413
所要資本（リスク量）	4 0481
生命保険リスク	1 7790
うち解約・失効リスク	1 5425
巨大災害リスク	308
市場リスク	4 2142
うち株式リスク	2 8871
うち為替リスク	1 6654
信用リスク	4233
オペレーショナル・リスク	939
分散効果	▲1 3267
税効果	▲1 1663

[経済前提に対する感応度]

	26/3
国内金利：50bp上昇/低下	▲3.8pt /+3.7pt
米国金利：50bp上昇/低下	▲1.1pt /+1.1pt
株式・不動産：10%下落	▲5.9pt
為替：10%円高	+0.1pt

「住友生命グループ中期経営計画2028」

「住友生命グループ中期経営計画2028」では、Vision2030の確実な実現に向けた飛躍を図るとともに、
次なる10年を見据え、「なくてはならない保険会社グループ」であり続けるための取り組みを推進

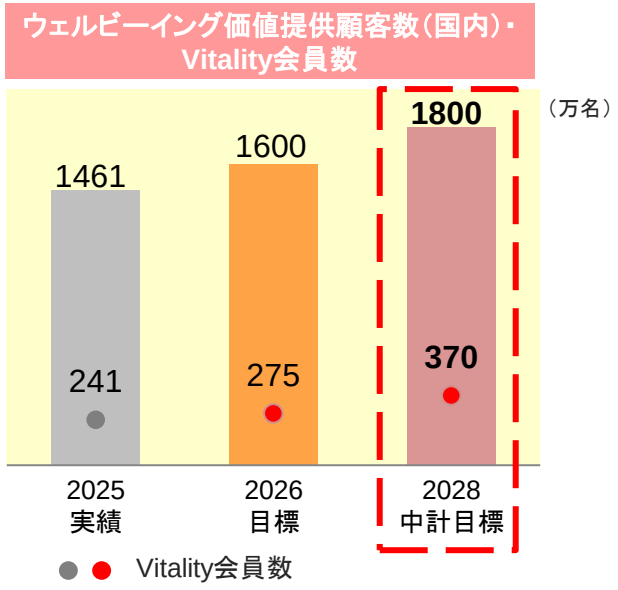


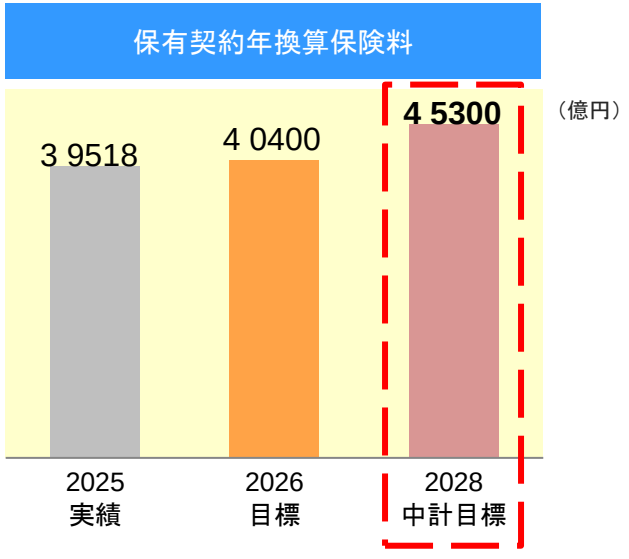
1. Well-being Transformation

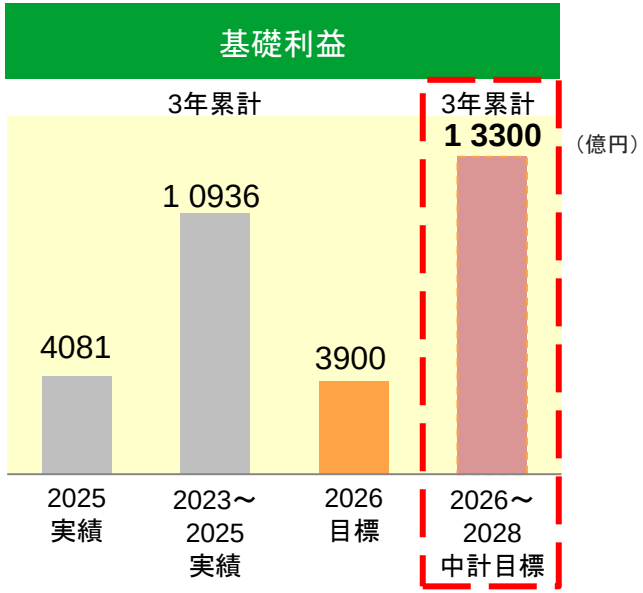
「住友生命グループ中期経営計画2028」(2026-2028)の計数目標

「住友生命グループ中期経営計画2028」では、お客さまや社会のウェルビーイングに貢献する社会的価値と、安定的・持続的な成長を支える経済的価値の双方を高める計数目標を設定

	経営重要指標(KGI)	2026目標	2028中計目標
社会的価値	ウェルビーイング価値提供顧客数(国内)	1600万名	1800万名
	Vitality会員数	275万名	370万名
経済的価値	グループ保有契約年換算保険料	4兆400億円	4兆5300億円
実現収益	グループ基礎利益	3900億円	3年累計　1兆3300億円
	健全性指標		
健全性	連結内部管理ESR	ターゲットレンジ：170%~200%	
	経営サステナビリティ指標	当社事業のサステナビリティを高めるため、一定の方向感をもって取り組んでいく指標（住友生命単体）	
社会的価値	ウェルビーイング指標	ウェルビーイングの価値提供における質を計数として可視化	中長期的な向上を目指す
	NPS・e-NPS	お客さまの推奨度を測る指標および当社グループを支える職員の状態を図る指標	中長期的な向上を目指す







あなたの未来を強くする
住友生命

Ⅰ．住友生命グループの概要と主要財務指標

Ⅱ．住友生命グループの取組み

① Vitalityを核とした国内における取組み

② 堅実な投資方針と安定的な資産運用

③ 収益源多様化とさらなる成長に向けた海外事業展開

④ 健全な財務基盤に資する資本政策

国内における生命保険事業の全体像

お客さま一人ひとりのニーズに応じた最適な保障をはじめ、様々なウェルビーイングの価値を
各チャネルの特性に合わせて提供することで、グループ全体としての顧客基盤を拡大

	販売チャネル	主な保険商品
あなたの未来を強くする 住友生命	営業職員	✓ 個人保険 • 死亡、介護・就労不能、医療、貯蓄性保険 ✓ 法人保険 住友生命 Vitality
	金融機関代理店 保険ショップ	✓ 個人保険 • 円貨建・外貨建貯蓄性保険
	デジタル	✓ ミニ保険 • 積立保険・眼科医療保険
＜業務提携＞		
三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP	営業職員	✓ 損害保険 • ペット保険（アニコム提供）
NN		✓ 法人保険
Sony Life		✓ 個人保険 • 外貨建貯蓄性保険
＜子会社＞		
メディケア生命 住友生命グループ	保険ショップ 金融機関代理店 デジタル 等	✓ 個人保険 • シンプルで分かりやすい医療保険
	ソニー生命	
住友生命グループ アイアル アイアル少額短期保険	保険ショップ デジタル 等	✓ 少額短期保険 • 熱中症保険、インフルエンザ保険・家財保険等

“住友生命「Vitality」”

当社の主力商品である「住友生命Vitality」は、2026年1月に発売した「ドルつみ Vitality」を含め、販売が引き続き好調。Vitality会員数も着実に増加

“住友生命「Vitality」”の概要

・世界41の国と地域で約4880万人以上(注1)が加入しており(2026年3月末)、グローバルに評価を得ている健康増進プログラム®である「Vitality」を生命保険に組み込んだ商品
・「Vitality」の日本での提供は、住友生命が独占契約を締結(注2)

(注1)他国で提供されている「Vitality」の種類はVitality導入各国により異なる場合がある(損害保険・健康保険等)
(注2)南アフリカの金融サービス会社Discovery Ltd.は、Vitalityを導入するため、国ごとに1社の生命保険会社と提携しており、日本では、住友生命が独占パートナー

従来の保険商品

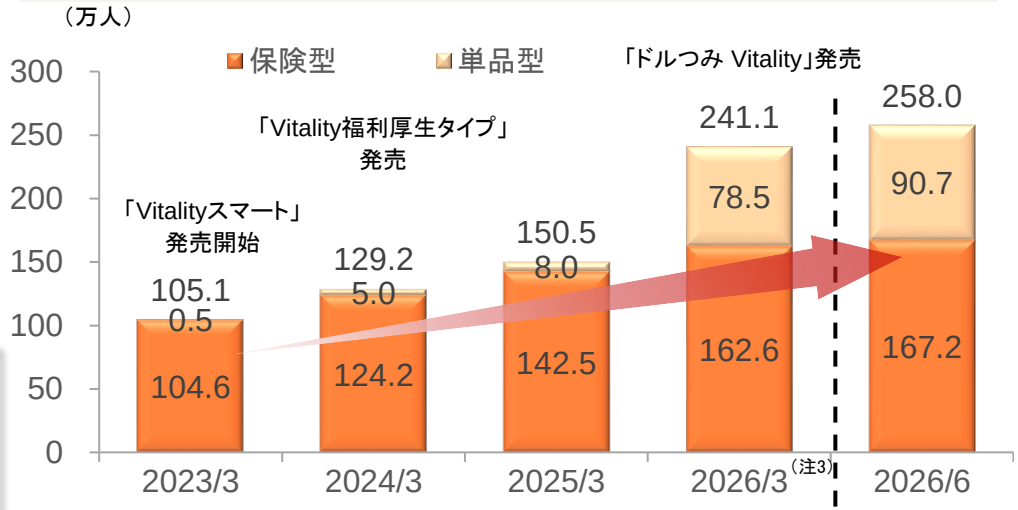
・介護・医療・万一などの**リスクに備える**

＋

Vitality健康プログラム

・継続的な健康増進活動を促す仕組みにより、**病気等を患うリスク自体の減少に寄与**

Vitality会員数の推移(注3)

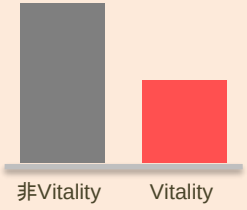


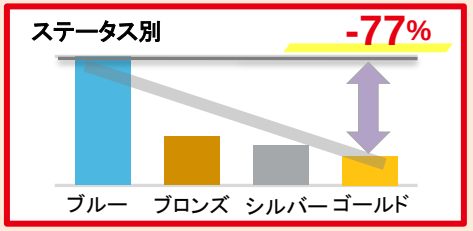
(注3)2025年度より、過去Vitality体験版にご加入いただき、かつ継続してコンタクトしている方を対象に追加。

死亡率・入院率の状況(注4)・解約失効率の状況(注5)

■死亡率 −48%

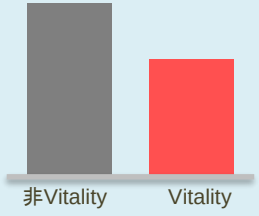
Vitalityは非Vitalityと比べ死亡率が低い

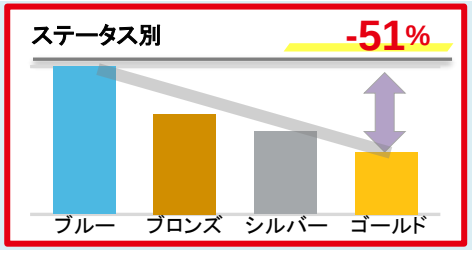




■入院率 −16%

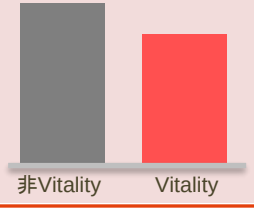
Vitalityは非Vitalityと比べ入院率が低い

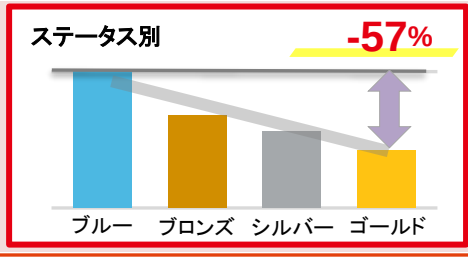




■解約失効率 −19%

Vitalityは非Vitalityと比べ解約失効率が低い





(注4)
■2018年9月(Vitality提供開始)から2024年3月までにご加入いただいた契約の、2024年4月～2025年3月の支払実績に基づき算出
■死亡率は災害死亡を、入院率は災害入院を除く
■非VitalityとはVitality健康プログラム付加対象商品のうち、Vitality健康プログラムを付加していない契約

(注5)
■2018年9月(Vitality提供開始)から2024年3月までにご加入いただいた契約のうち、経過12月目から71月目の解約失効状況に基づき算出
■Vitality健康プログラム付加対象商品のうち、ライブワンおよびプライムフィットの新規契約における解約失効率
■非Vitalityとは上記商品のうちVitality健康プログラムを付加していない契約

あなたの未来を強くする 住友生命

AI活用戦略

「人」の価値を最大化し、住友生命ならではの価値を生み出し続けるための基盤としてAIを位置づける

	足元（～2026）	中期（～2028）	長期（～2035）
	社内の生産性向上	顧客体験価値の向上	社会価値創造とエコシステム構築

新中計期間3年で200億円規模の投資を見込む

ディストリビューション変革	各チャネルにおける新たなお客さま接点の創造 個能向上・活動効率化 つながり続けるウェルビーイング提供体制構築に向けたAI活用	WB価値提供顧客数**2000万名** Vitality会員数 **500万名**
顧客体験価値変革	デジタル・AIによるサービス提供接点の拡張・高度化、 データの蓄積・分析によるお客さまの解像度向上 ウェルビーイング価値提供の進化	NPS **向上** ウェルビーイング指標の向上
人財価値向上	業務プロセスの見直し・内勤職員の労働時間1割削減、 デジタル・AIリテラシー向上による職員一人ひとりの能力拡張	e-NPS **向上** 労働時間削減を起点に、 総リソースを中長期的に削減

＋

AI戦略推進に向けた事業基盤の整備
（人財共育、インフラ整備、データ、ガバナンス等）

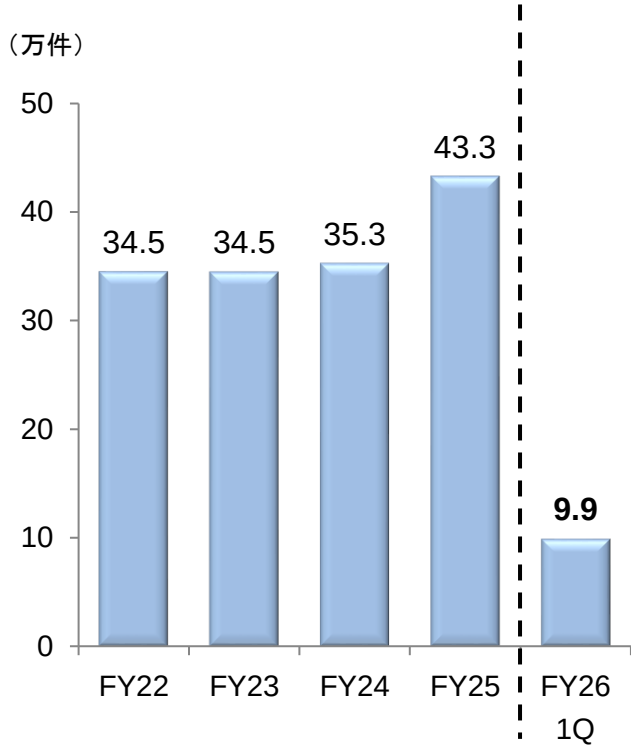
**経営主導のもと全社横断でのAI活用を統制する“AI戦略ステアリングコミッティ”を立ち上げ、
各部門の取組みを支援・加速する実行組織として“AI戦略タスクフォース”を設置**

メディケア生命

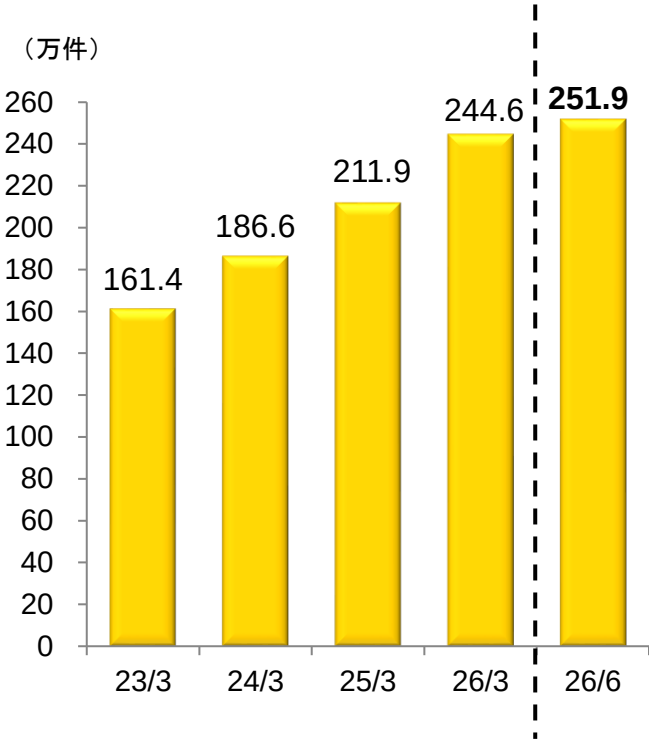
子会社であるメディケア生命では保険ショップや銀行窓販を通じてシンプルで分かりやすい保険商品を販売
2025年4月の商品改定により医療終身保険の販売が好調に推移

新契約件数・保有契約件数

＜新契約件数＞



＜保有契約件数＞



ソニー生命への商品供給

・ソニー生命へメディケア生命の医療保険の商品を供給
・ソニー生命が擁する5000名を超えるライフプランナー（営業社員）を通じて、メディケア生命の次の商品を販売

提供商品

主要指標

	2025年3月末	2026年3月末
EEV	4,042億円	4,803億円
格付	AA (R&I)	

EEVは、新契約獲得により、増加

■ 主力商品（新メディフィットA）の特長

・これまで以上に“もっとお役に立てる保障”を、できるだけ“シンプルで分かりやすく”、“よりお求めになりやすい保険料”で、提供する医療終身保険
・2020年4月に主契約・各特約の給付内容を全面改定。以降ほぼ毎年商品改定を行っているロングセラー商品

Ⅰ．住友生命グループの概要と主要財務指標

Ⅱ．住友生命グループの取組み

① Vitalityを核とした国内における取組み

② 堅実な投資方針と安定的な資産運用

③ 収益源多様化とさらなる成長に向けた海外事業展開

④ 健全な財務基盤に資する資本政策

2025年度 資産運用の振返り

2025年度、ALM運用ポートフォリオでは、日本国債および為替ヘッジ付き外国クレジット資産の保有を削減
バランス運用ポートフォリオでは、収益向上とリスク分散を図るため、日本国債、為替ヘッジ付きソブリン債、株式の保有を拡大

ALM運用ポートフォリオ

約21兆円(注1)

・長期保有前提の投資
・運用目的：保険金等の確実な支払いに資すること

アセットクラス	増減(注2)	取組実績
日本国債等	↓	保険新契約に対応して投資 既保有分については収益力向上のために段階的に入替えを実施
為替ヘッジ付外貨建クレジット資産	↓	収益性が低下した固定金利資産は売却し、変動金利資産（CLO、海外プロジェクトファイナンス等）を中心に投資
円建クレジット資産	↑	国債対比で高い利回りを獲得できる通貨スワップ付外貨建事業債へ重点的に投資
オルタナティブ	⇧	PEファンドやインフラエクイティファンドが増加
不動産	⇧	安定的な利回りが期待できる投資用不動産（現物・不動産PE等）へ投資

バランス運用ポートフォリオ

約8兆円(注1)

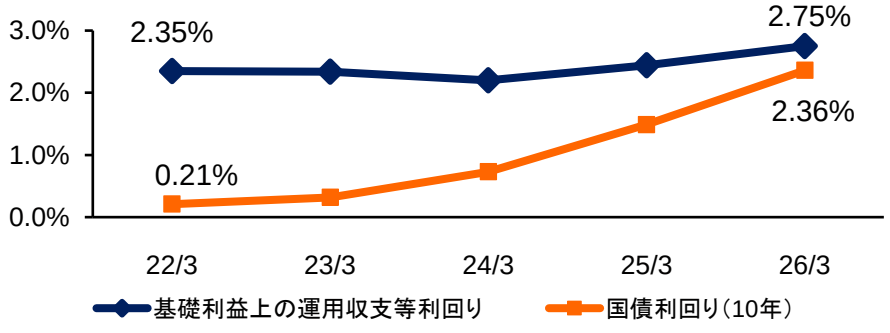
・市場見通しに応じた機動的な運用
・運用目的：企業価値（EV）の持続的向上に資すること

アセットクラス	増減(注2)	取組実績
日本国債等	↑	2024年度末に米国トランプ関税導入によるマーケットの混乱に対応して削減していたアセットの買戻しを実施 一部は日本国債や為替ヘッジ付外債等にシフト
為替ヘッジ付外債（ソブリン）	↑	
オープン外債	⇧	
内外株式	↑	

両ポートフォリオ共通

脱炭素化に向け拡大する投資機会の確保
社会的インパクトの計測・創出

■ 市中金利と当社運用利回り



■ マーケットの状況

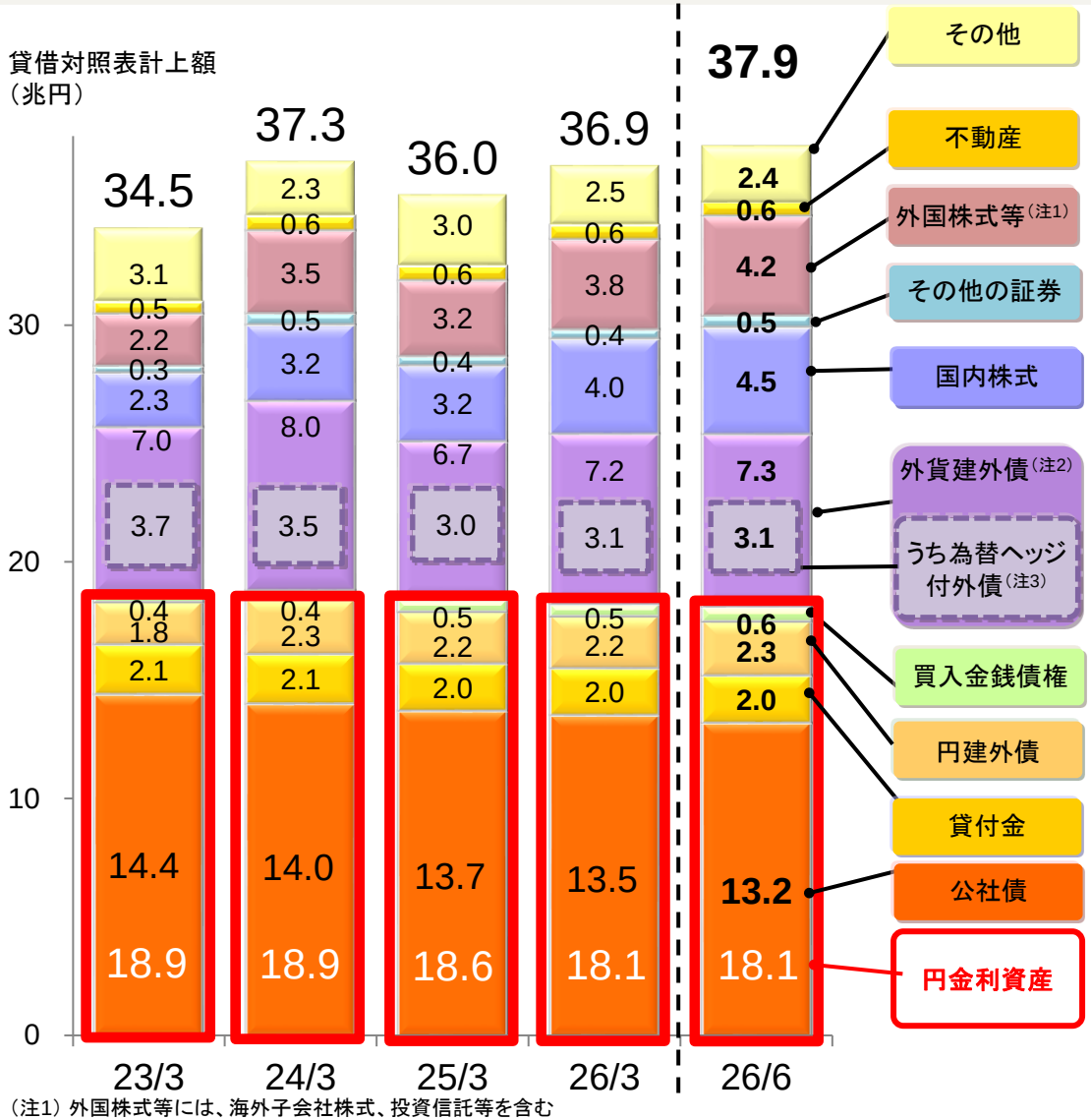
	25年3月末	26年3月末	年度変化
TOPIX（終値）	2658.73	3497.86	839.13
新発国債利回り10年	1.485%	2.355%	0.870%
20年	2.225%	3.279%	1.054%
30年	2.520%	3.713%	1.193%
S&P500	5611.85	6528.52	916.67
米国債利回り10年	4.205%	4.317%	0.112%
ドル・円	149.52	159.88	10.36
ユーロ・円	162.08	183.41	21.33
	①	②	②-①

（注1）2026年3月末時点
（注2）増減が大きいものは色付き、それ以外は白抜き。

ポートフォリオの状況

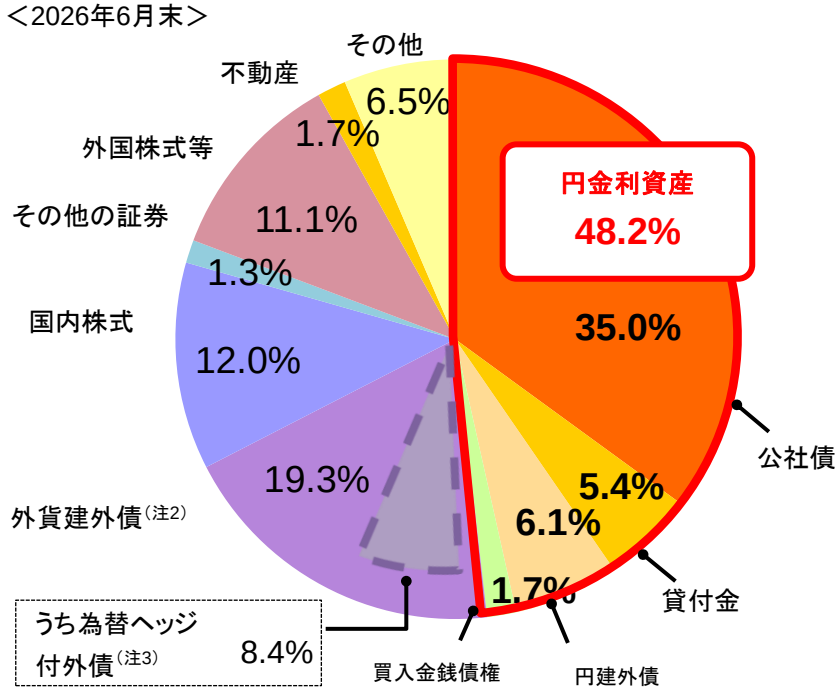
ALMに基づく円金利資産をポートフォリオの中心としつつ、許容される範囲内で収益力を強化

一般勘定資産の推移(単体)



(注1) 外国株式等には、海外子会社株式、投資信託等を含む
(注2) 外貨建外債(居住者発行の外貨建債を含む)には、為替ヘッジ付外債および外貨建保険見合いの外貨建債を含む
(注3) 為替ヘッジ付外債は、ヘッジ会計を適用して為替リスクをヘッジする外貨建債券
(注4) 詳細はP47参照

一般勘定資産の構成比(単体)



一般勘定資産の含み損益(単体)(注4)

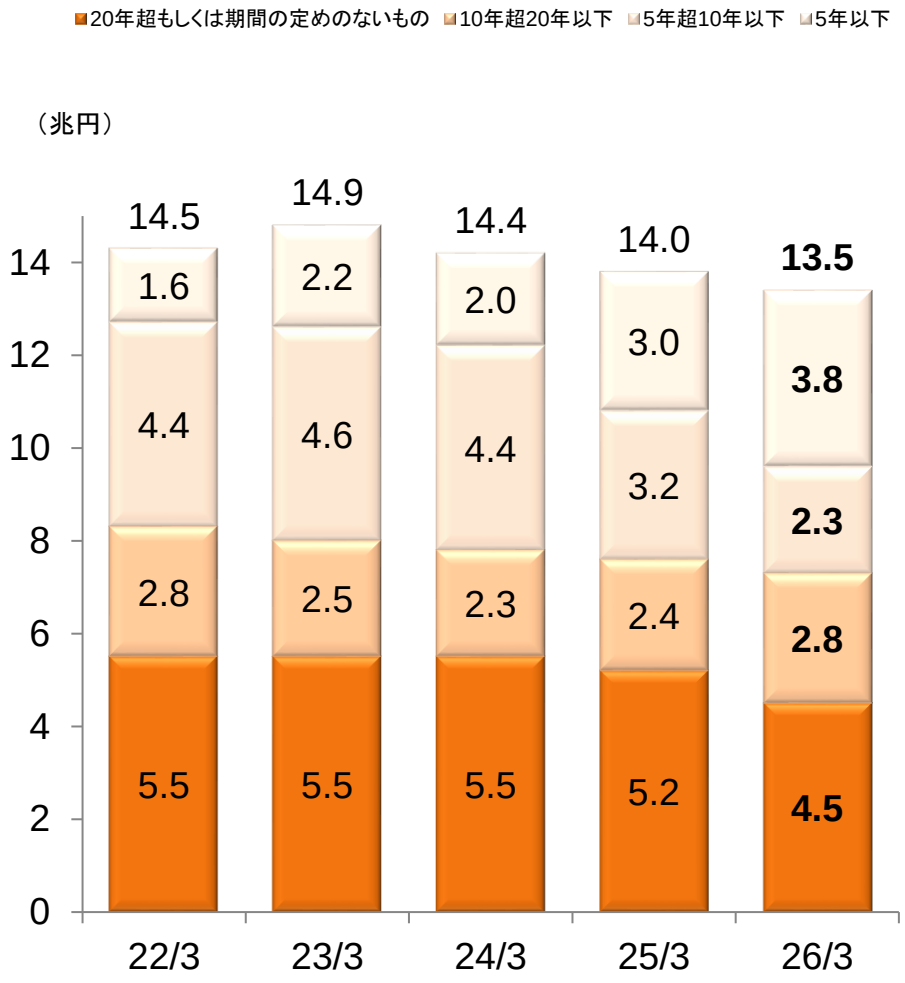
(単位:億円)

	2026年3月末	2026年6月末	増減
有価証券	424	3879	3455
満期保有目的債券	▲ 1623	▲ 2210	▲ 587
責任準備金対応債券	▲ 22035	▲ 23428	▲ 1393
その他有価証券	23690	29291	5601
うち公社債	▲ 3530	▲ 3347	182
うち国内株式	25698	29562	3864
うち外国証券	1207	2626	1419

国内債券の保有状況

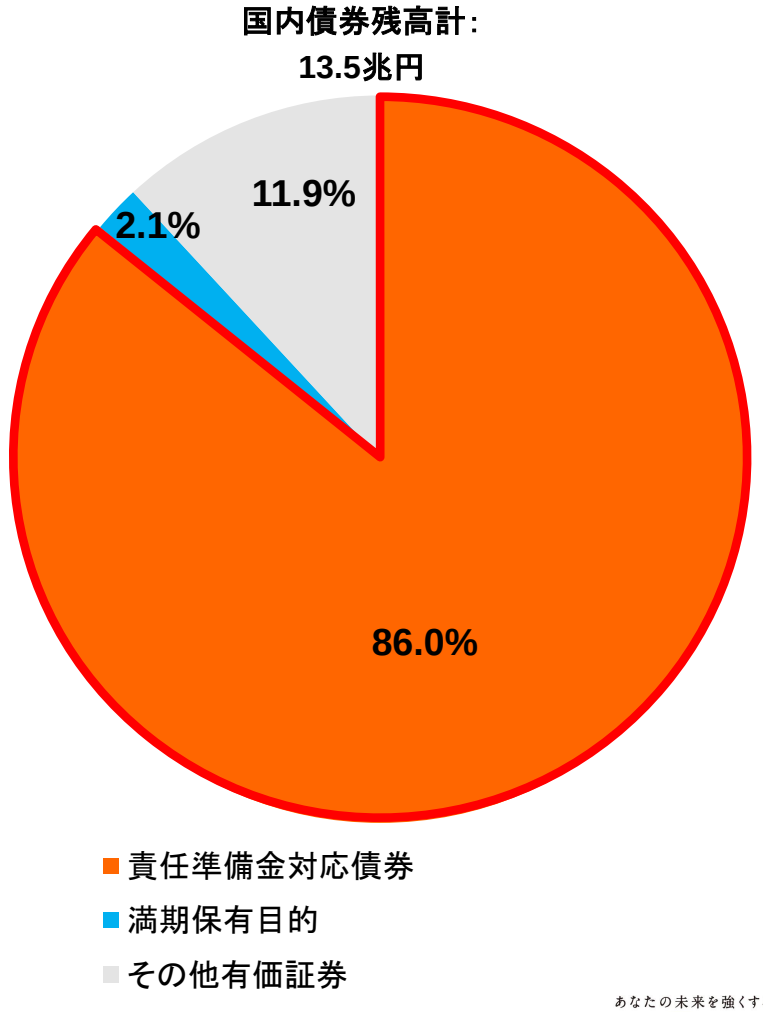
国内債券の保有目的は、8割強が時価評価を行わない「責任準備金対応債券」および「満期保有目的の債券」となっており、会計上の金利上昇リスクは相応に抑制されている

国内債券の残存期間別残高（一般勘定・単体）



国内債券の保有目的別内訳（一般勘定・単体）

＜2026年6月末＞

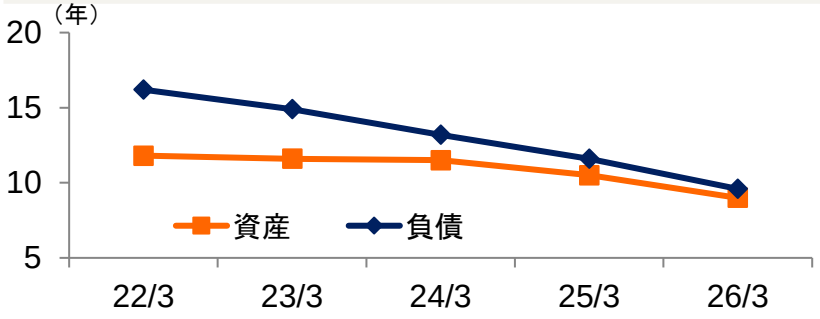


国内金利上昇への対応

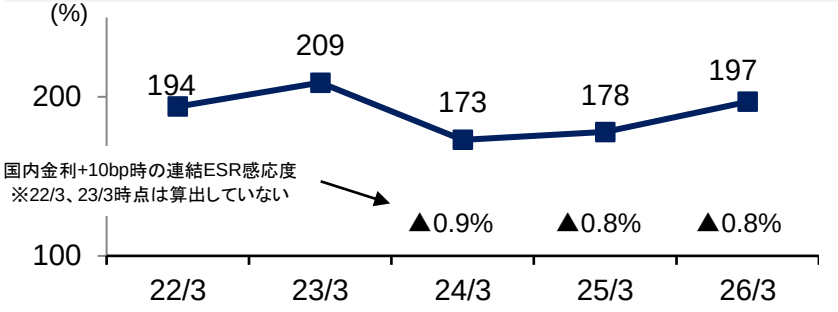
ALMに基づき資産と負債のデュレーションマッチングを適切に行うことで国内金利リスクをコントロール

- ✓ 連結内部管理ESRは、十分な水準を維持しており、国内金利の感応度も抑制されている。
- ✓ 国内債券ポートフォリオは長期保有を基本としつつ、一部は利回り向上を目的とする入替を実施。
  - – 入替により、改善基調にある基礎利益上の運用収支等の利回りの更なる改善が期待できる
  - – 入替に伴う売却損は、株価上昇局面を捉えた国内株式の売却益により相応が相殺され、収支全体への影響は限定的
- ✓ 2026年度も市場環境や収益状況等を踏まえながら入替を検討していく。
- ✓ また、国内金利上昇に伴う保険契約の解約の大幅増加は見受けられないものの、今後も状況については注視していく。

ALM運用ポートフォリオの資産と負債のデュレーションの推移



連結ESR（注）の推移と国内金利感応度

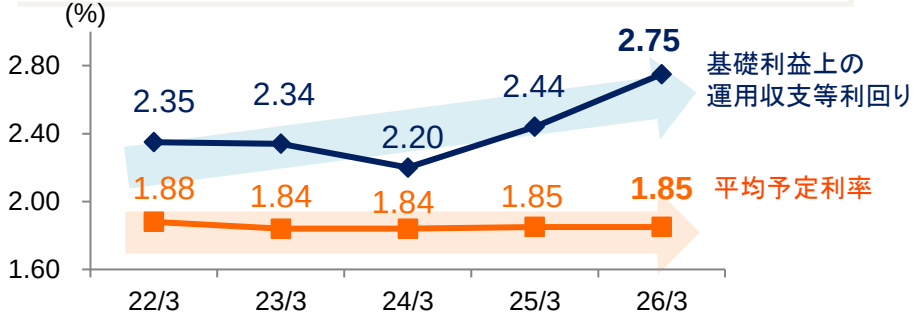


2025年度の国内債券入替実績

売却簿価	売却損 （キャピタル損）	利差収益 改善効果 （見込み）
約7,000億円	約3,000億円	約100億円／年

（注）リスク量は内部モデルに基づき、信頼水準99.5%にて算出（保有期間1年）

運用収支等の利回りと平均予定利率の推移



2026年度 資産運用方針

2026年度 資産運用方針

ALM運用ポートフォリオ

アセットクラス	増減(注1)	取組方針
日本国債等	↓	保険新契約に対応した投資を行うも償還が多く残高は減少見込み 収益力向上のため、段階的に既保有の低利回り債の入れ替えを進める
為替ヘッジ付外貨建クレジット資産	↑	固定金利資産は削減し、変動金利資産（CLO、海外プロジェクトファイナンス等）を中心に投資
円建クレジット資産	↑	為替変動リスクを排除しつつ米国事業債の厚いスプレッドを享受できる通貨スワップ付外貨建事業債へ投資 国内事業債／融資や国内プロジェクトファイナンス等へ投資
オルタナティブ	↑	高い収益率が期待できるインフラエクイティやPEファンド等へ段階的な投資
不動産	⇧	安定的な利回りが期待できる投資用不動産を選別して投資

バランス運用ポートフォリオ

アセットクラス	増減(注1)	取組方針
日本国債等	⇨	現状からリスク量を大幅に増やすことなく、オープン外債から期待リターンの高い外国株式へ一部資金シフトを行う その他は相場動向に応じて柔軟に運用し、リターンの向上やリスク分散を図る
為替ヘッジ付外債（ソブリン）	⇨	
オープン外債	↓	
内外株式	↑	

（注1）増減が大きいものは色付き、それ以外は白抜き。

Ⅰ．住友生命グループの概要と主要財務指標

Ⅱ．住友生命グループの取組み

① Vitalityを核とした国内における取組み

② 堅実な投資方針と安定的な資産運用

③ 収益源多様化とさらなる成長に向けた海外事業展開

④ 健全な財務基盤に資する資本政策

海外事業戦略

安定した収益基盤である日本をベースに、安定的な成長を遂げるアメリカ、成長著しいアジアに進出
収益性・成長性を合わせた海外事業ポートフォリオを構築、各出資先の強みを共有しシナジーを創出

日本　～安定した収益基盤～

- ✓ 世界有数のマーケット
- ✓ 成長性は大きくないものの、死差益に起因する安定した保険引受利益の計上が可能
- ✓ 長期的な人口減少トレンドに伴う縮小リスクあり

住友生命
メディケア生命 住友生命グループ
住友生命グループ アイアル アイアル少額短期保険
ほけん百花
保険デザイン

2016年完全子会社化
シメトラ
SYMETRA
Symetra Bermuda Re Ltd.

米国　～安定成長・世界最大のマーケット～

- ✓ 先進国市場の収益性と安定成長を享受
- ✓ 3事業部門（個人年金・企業保険・個人保険）のオーガニックな成長に加え、シメトラをプラットフォームとした新規M&Aを検討

2005年～
PICC
PICC生命

BAOVIET
2013年～
バオベトHD

シングライフフィリピン

2019年から出資
2024年完全子会社化
Singlife
シングライフ

BNI Life
2014年～
BNIライフ

アジア　～高成長マーケット～

- ✓ 高成長が見込まれる東南アジア市場における事業戦略の推進（新規M&Aを含む）
- ✓ シングライフは地域全体でシナジー、ベストプラクティス、価値の実現を推進するハブとして機能させていく

商品開発・資産運用・イノベーション分野でシナジーを創出

- ・シメトラの投資顧問子会社を通じた投資適格社債の資産運用委託
- ・シメトラの知見を活用し、シメトラの主力商品であるインデックス年金を日本で発売
- ・シングライフのデジタルやテクノロジーを中心としたビジネスモデルの横展開

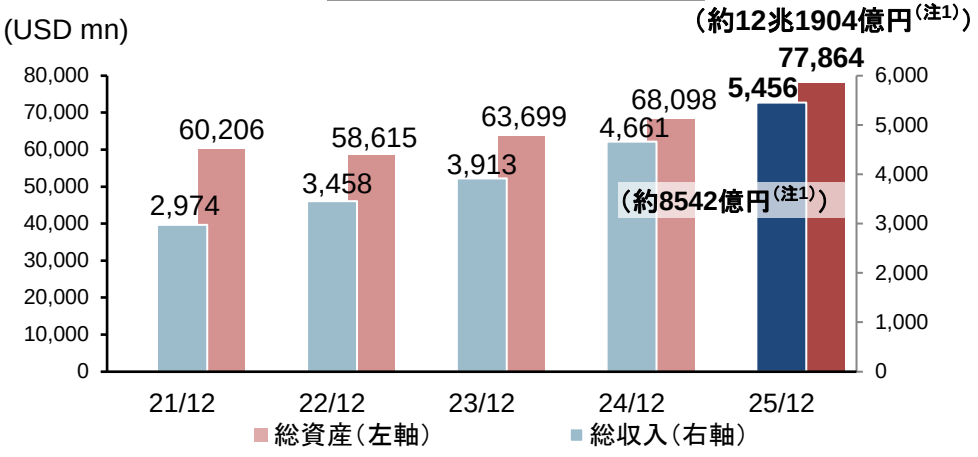
シメトラの状況①

米国全土に事業展開するシメトラ
安定的な収益の享受による収益基盤の強化およびリスク分散

アメリカにおける事業展開：シメトラ 100% 子会社）

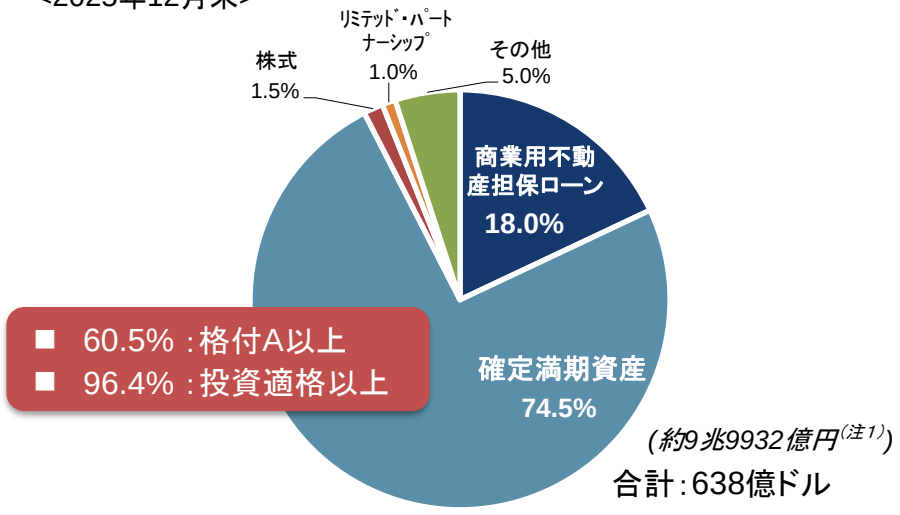
- Symetra Financial Corporationの完全子会社化【2016年2月】
- 従業員数（連結）： 3,200名超
- RBC比率* (Risk Based Capital) ： 431%（2025年12月末）
  ＊分母となるリスク量を50% 評価せずに算出
- 格付：A (S&P) 、A1 (Moody's)、A (AM Best)

総収入および総資産の推移



保守的な投資方針 ― 運用ポートフォリオの構成

<2025年12月末>

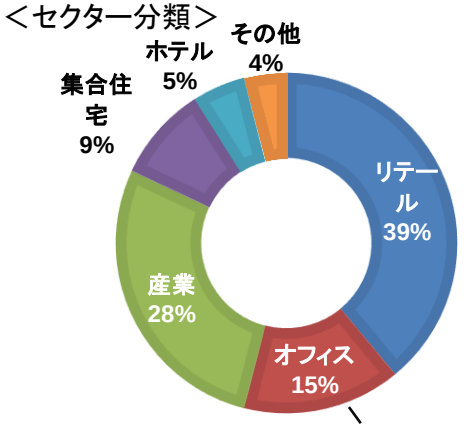


- 60.5% ：格付A以上
- 96.4% ：投資適格以上

（約9兆9932億円(注1)）
合計：638億ドル

商業用不動産担保ローン補足データ(注2)

＜セクター分類＞



（参考）全米平均のオフィス割合
約 20%

（参考）
全米平均のLTV (注3)
約58%

残高	約105.4億ドル
平均LTV	約49%
平均DSCR	約2.0倍
平均案件サイズ	約3.1百万ドル

（注1）1US ドル 156.56 円 2025 年 12 月末時点）
（注2）売却済クローズドブロック保有分は除く
（注3）ACLI 公表の 2025 年組成案件 データ

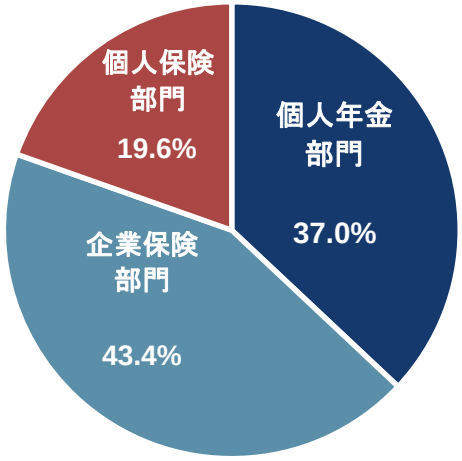
あなたの未来を強くする
住友生命

シメトラの状況②

バランスの取れた事業ポートフォリオで、各事業部門の業績は堅調に推移
ディアボーン生命の団体生命・就業不能保険事業を25年10月に買収、企業保険部門を強化

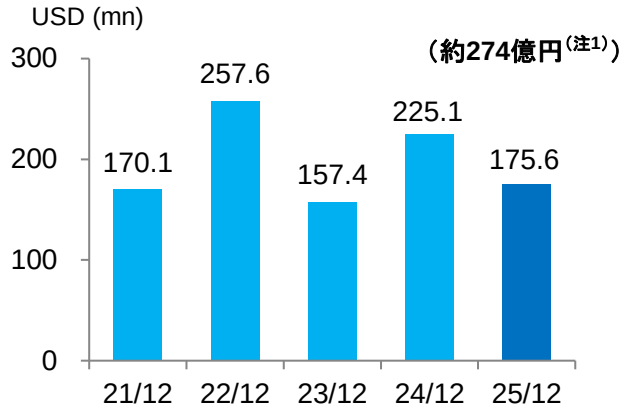
バランスの取れた事業ポートフォリオ

＜2025年12月期経常収入の部門別内訳＞



収支の状況

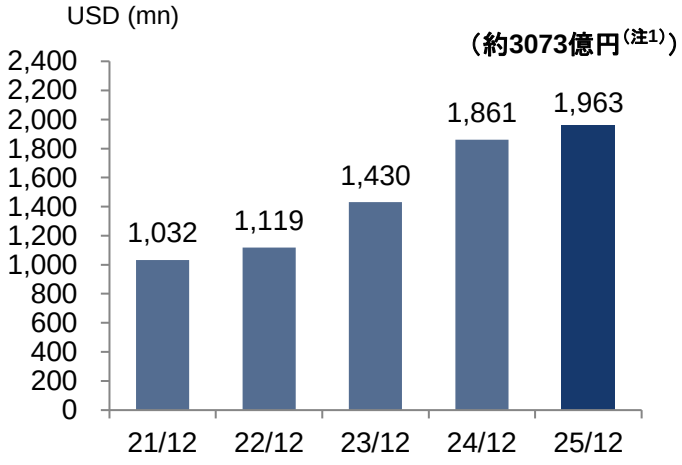
＜調整税前営業利益の推移＞



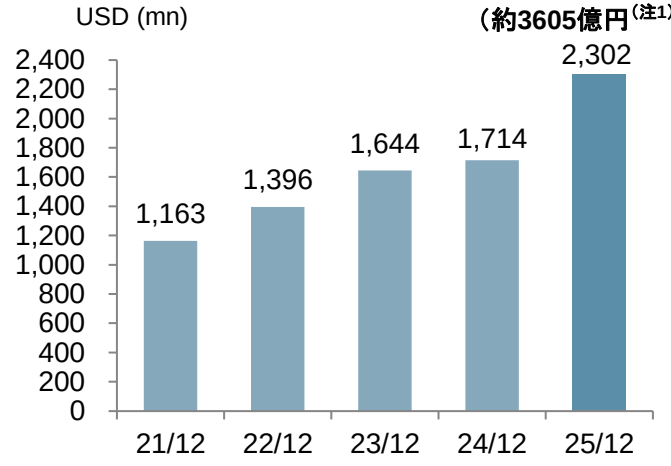
USD (mn)

項目	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
調整税前営業利益(注2)	157.4	225.1	175.6
個人年金部門	121.5	199.0	154.9
企業保険部門	46.6	71.7	69.1
個人保険部門	12.7	1.8	(15.7)
その他	(23.4)	(47.4)	(32.7)
営業外損益	(305.0)	(81.4)	(306.3)
有価証券に係る実現損益	(176.5)	(11.4)	(109.0)
無形固定資産の償却	(126.0)	(126.0)	(141.1)
再保険取引による影響	(19.6)	13.8	(29.4)
その他	17.1	42.2	(26.8)
経常利益（損失）	(147.6)	143.7	(130.7)
当期純利益（純損失）	(85.7)	96.3	(108.0)

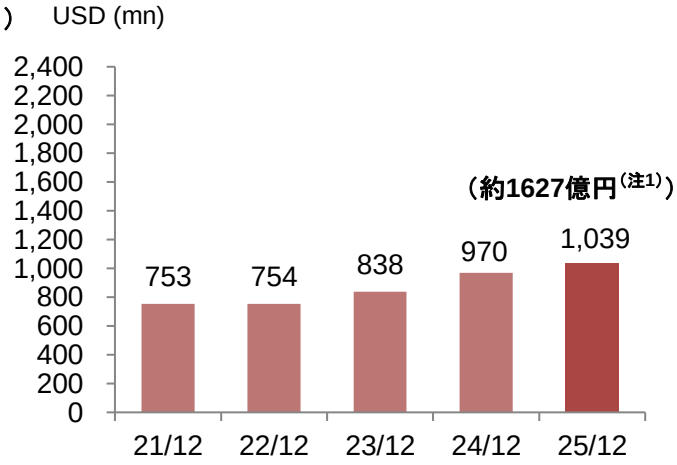
個人年金部門　経常収入



企業保険部門　経常収入



個人保険部門　経常収入



（注1）1USﾄﾞﾙ＝156.56円（2025年12月末時点）
（注2）経常利益から有価証券に係る実現損益、無形固定資産の償却費、再保険取引による影響を除いたもの

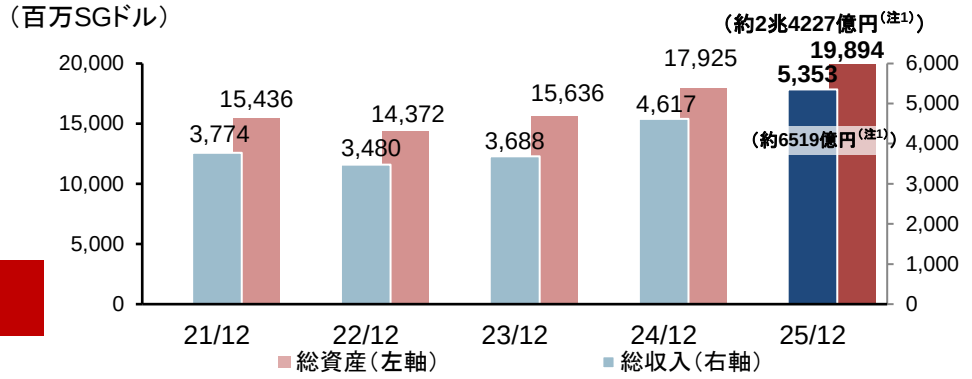
シングライフの状況

有配当ファンド、無配当ファンド、ユニットリンク保険の各カテゴリーで前年を上回る実績

シンガポールにおける事業展開 ： シングライフ（100%子会社）

- シングライフの完全子会社化 **【2024年3月】**
- 従業員数（連結）： 約2,000名
- 生保子会社の Capital Adequacy Ratio 187%（2025年12月末）
  （2025年12月31日時点。MAS最低監督介入基準：100%）
- 格付： A2（Moody's）、A+(Fitch)

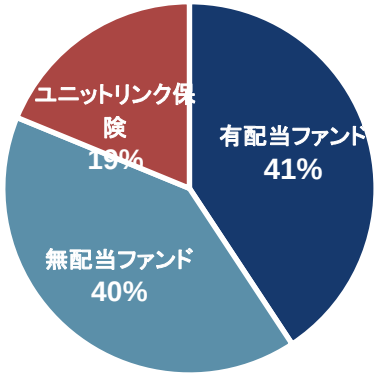
シングライフの総収入保険料・総資産



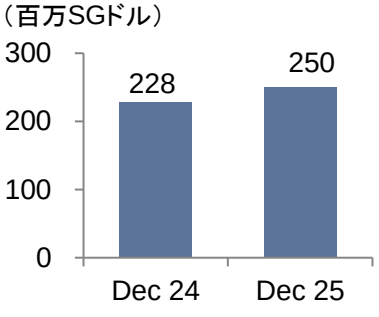
新契約の状況（新契約年換算保険料）

- 貯蓄性商品が中心の有配当ファンド、保障性商品が中心の無配当ファンド、ユニットリンク保険の各カテゴリーで前年を上回る実績

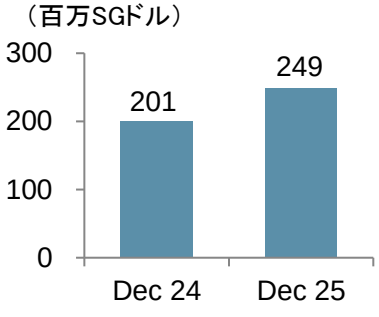
＜2025年＞



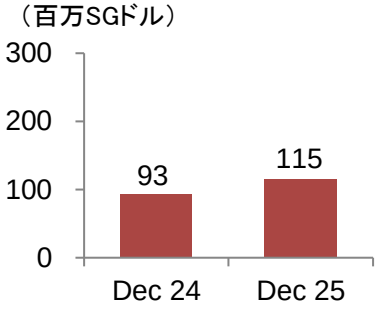
【有配当ファンド】



【無配当ファンド】

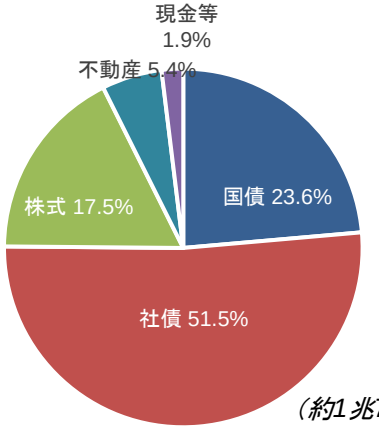


【ユニットリンク保険】



運用ポートフォリオの構成

＜2025年12月末＞



（約1兆7490億円(注1)）

合計：約143億SGドル

＜有配当ファンド・無配当ファンド合算＞

（注）1SGドル＝121.78円（2025年12月31日時点）

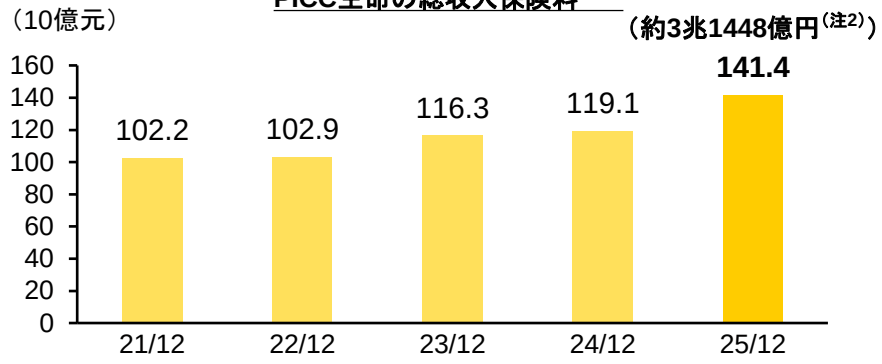
アジア3か国の出資先の状況（中国、ベトナム、インドネシア）

アジア3か国では現地有力企業と合弁で進出、業績は安定的に推移し当社の利益にも貢献

中国

■ 中国人民人寿保険股份有限公司（PICC Life Insurance Company）の設立【2005年11月】

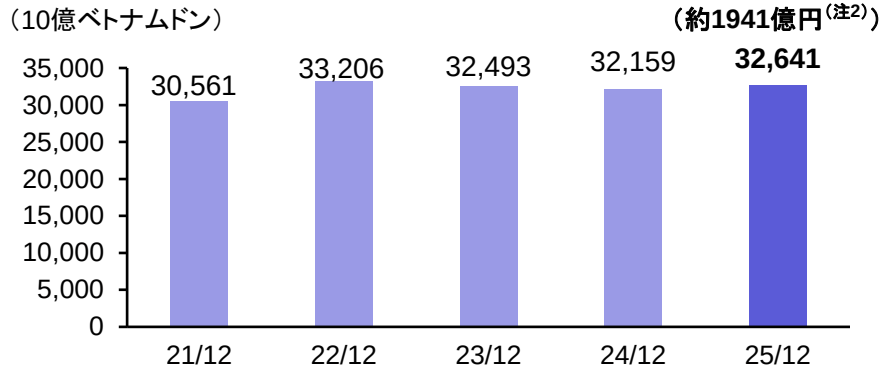
PICC生命の総収入保険料（注1）



ベトナム

■ バオベト ホールディングス（Bao Viet Holdings）への出資【2013年3月】

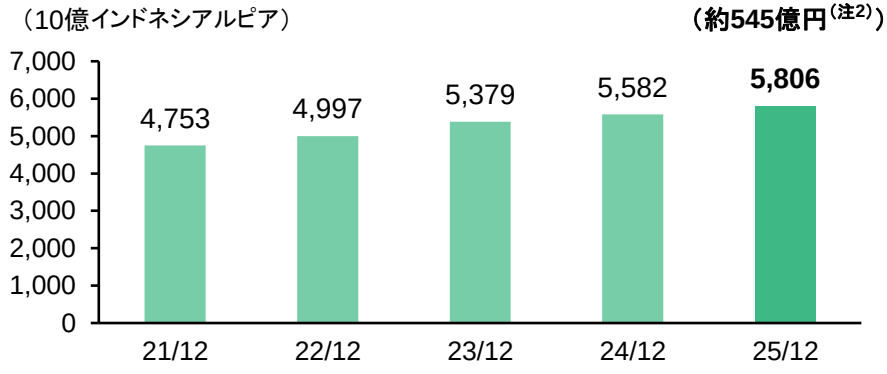
バオベトの生保総収入保険料



インドネシア

■ Bank Negara Indonesia（BNI）の子会社BNI Lifeへの出資【2014年5月】

BNI ライフの総収入保険料



（注1）収入保険料の定義変更に伴い、過年度数値にも遡及適用。
（注2）1元＝22.24円、1ベトナムドン＝0.005948円、1インドネシアルピア＝0.0094円（2025年12月末時点）

Ⅰ．住友生命グループの概要と主要財務指標

Ⅱ．住友生命グループの取組み

① Vitalityを核とした国内における取組み

② 堅実な投資方針と安定的な資産運用

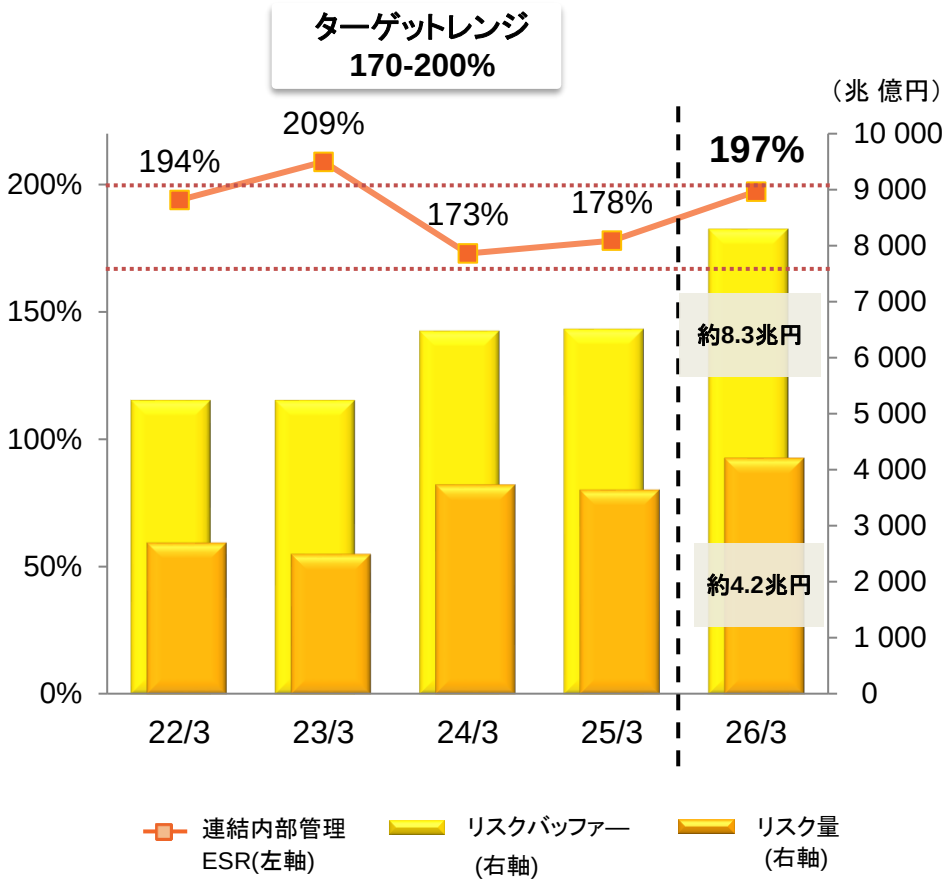
③ 収益源多様化とさらなる成長に向けた海外事業展開

④ 健全な財務基盤に資する資本政策

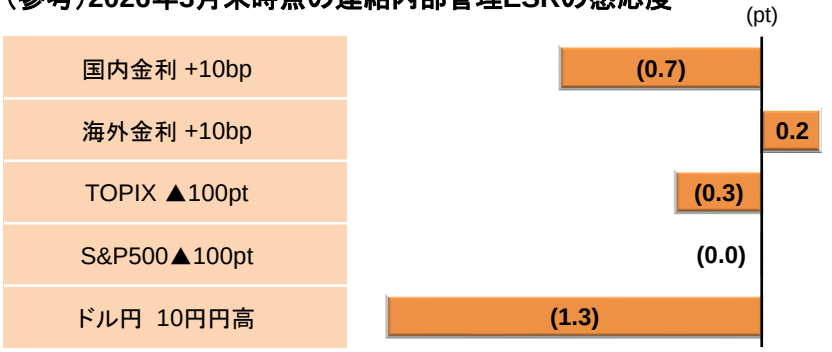
内部管理ESRの状況

市場変動に備えてリスクをコントロールすることにより、健全な連結内部管理ESR水準を確保。2026年3月末時点で197%と、安定的に推移しつつ潜在的なリスクに対して十分なバッファを維持

連結内部管理ESR(注1)の推移

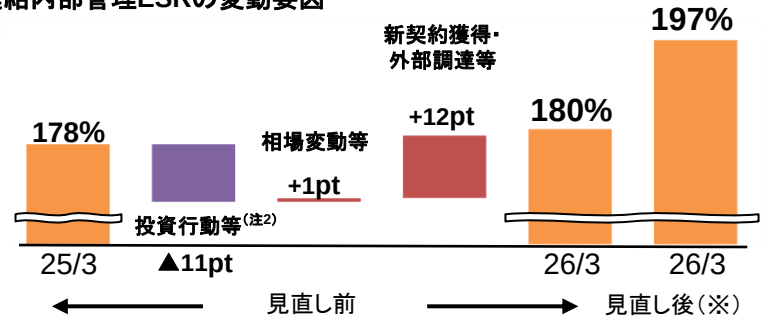


(参考)2026年3月末時点の連結内部管理ESRの感応度



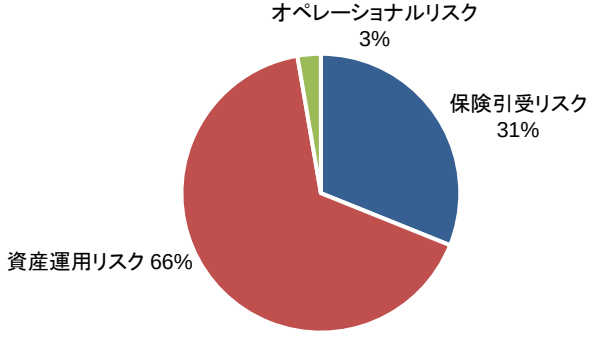
※データを精査し、数値を更新(2026年9月29日)

連結内部管理ESRの変動要因



※ 新規制と一定の整合性を確保し、より実態を反映したモデルに見直した

2026年3月末時点の連結内部管理ESRのリスク量内訳(注3)

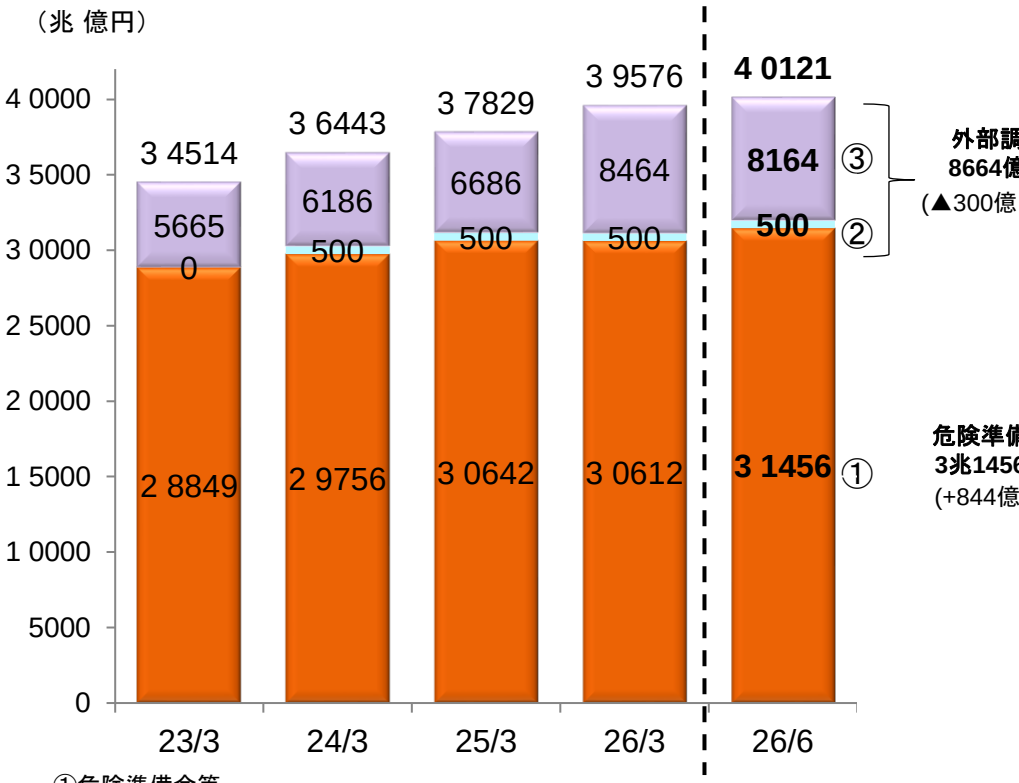


(注1)リスク量は内部モデルに基づき、信頼水準99.5%にて算出(保有期間1年)
(注2)子会社要因も含む (注3)分散効果考慮前

資本の状況

資本は十分な水準を確保
外部調達資本は危険準備金等の充実を補う手段として機動的に活用

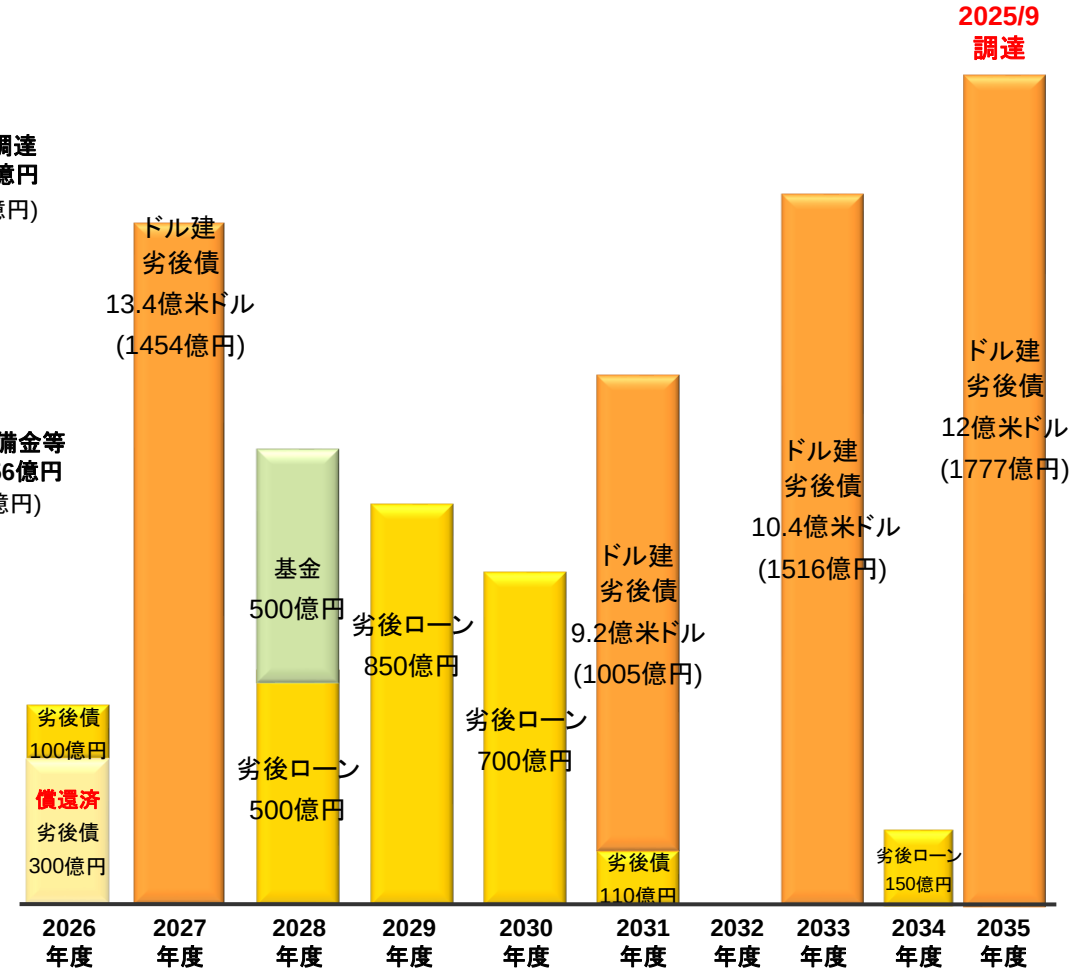
危険準備金等および外部調達(注1)の推移



①危険準備金等
基金償却準備金＋基金償却積立金(注2)＋価格変動積立金(注2)
＋価格変動準備金＋危険準備金＋追加責任準備金
②基金　③劣後ローン・劣後債

資本の構築にあたっては、**危険準備金等の充実を基本とし、外部調達資本はこれを補うものと位置付け**たうえで、2026年3月末より導入された経済価値ベースのソルベンシー規制を踏まえて十分な資本水準を確保する

外部調達資本の償還構成(注3)



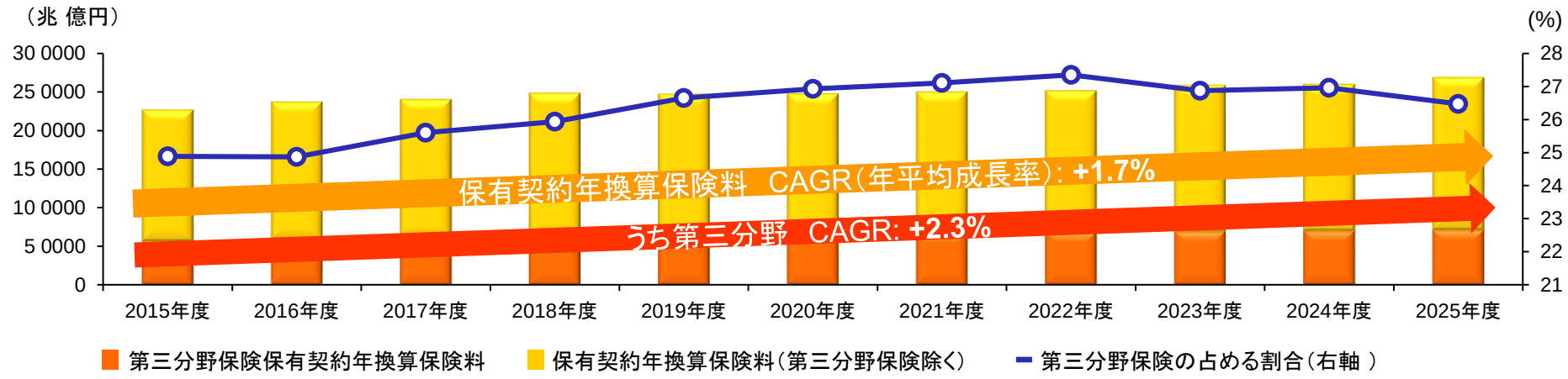
（注1）単体ベース
（注2）年度末実績は剰余金処分後の数値を使用
（注3）2026年6月末時点。劣後債・劣後ローンについては、初回コール期日到来年度を掲載
ドル建て劣後債の円貨はそれぞれ調達時点の為替レートで換算（以下同じ）

Ⅲ. 付属資料

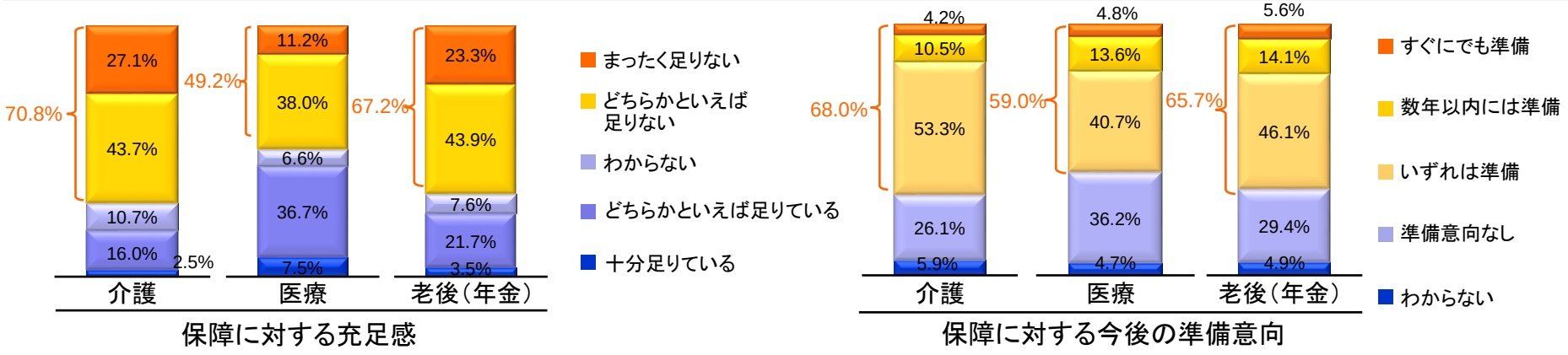
国内生命保険市場について

国内生命保険市場は2025年度までの過去10年間年率1.7%成長

保有契約年換算保険料(注1)の推移



生活保障に関する調査結果(令和7年度)



出所: 生命保険協会、公益財団法人 生命保険文化センター「生活保障に関する調査」
(注1)かんぽ生命を除く

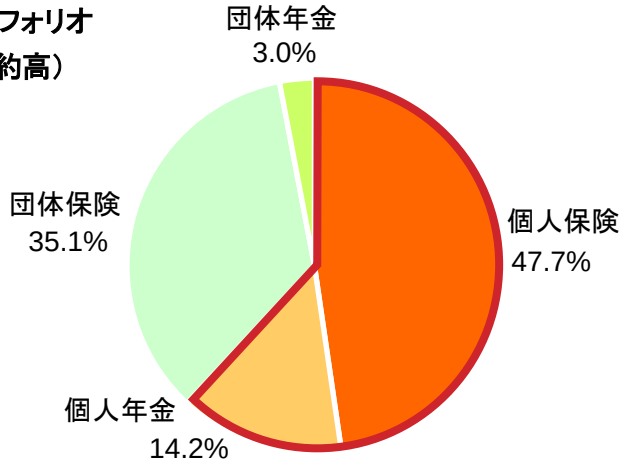
魅力的なビジネスモデル

収益性の高い個人保険分野の保障性商品を中心に幅広い保険商品を提供
直近で大幅に増加している順ざや額が収益の要

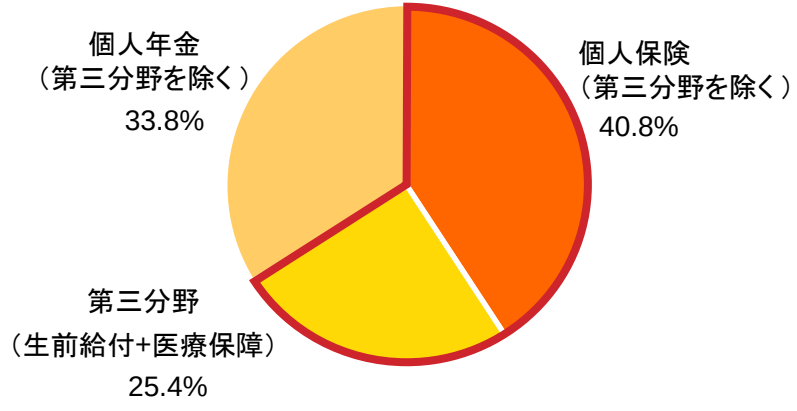
事業・商品構成（単体）

＜2026年6月末＞

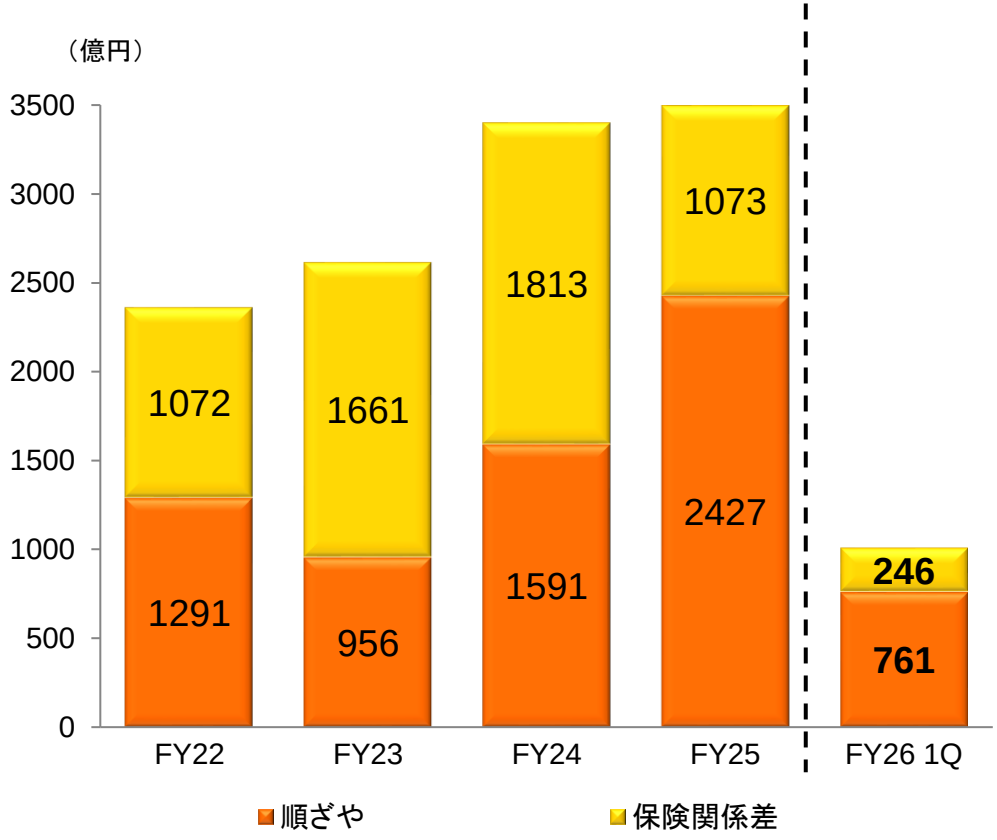
事業ポートフォリオ
（保有契約高）



個人保険・個人年金の商品ポートフォリオ
（保有契約年換算保険料）



保険関係差・順ざや額（単体）



出所：会社開示

「住友生命グループ中期経営計画2028」(2026-2028)の全体像

スミセイWX

Vision2030実現に向けた飛躍

ディストリビューション変革 X 顧客体験価値変革

New Value

Next-Decade

持続的価値創出

＜事業＞

マルチチャネル・マルチプロダクト | CX・サービス | 資産運用 | 海外事業推進 | 新規ビジネス

＜基盤＞

人的資本経営

人財価値向上

～人の強みとデジタル・AI進化の融合～

デジタル＆データ × AI

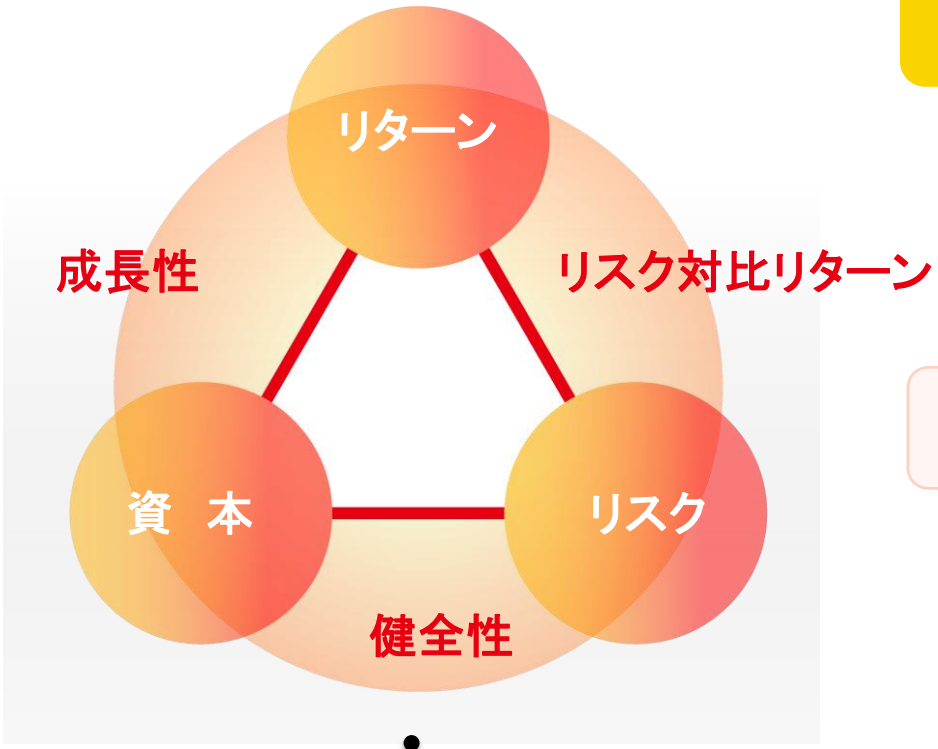
社会・環境課題への取組み | リソースの最適化・効率化 | 財務戦略

事業活動の礎 ―お客さま本位の業務運営・コンプライアンス―

Sustainability

「住友生命グループ中期経営計画2028」(2026-2028)の財務戦略

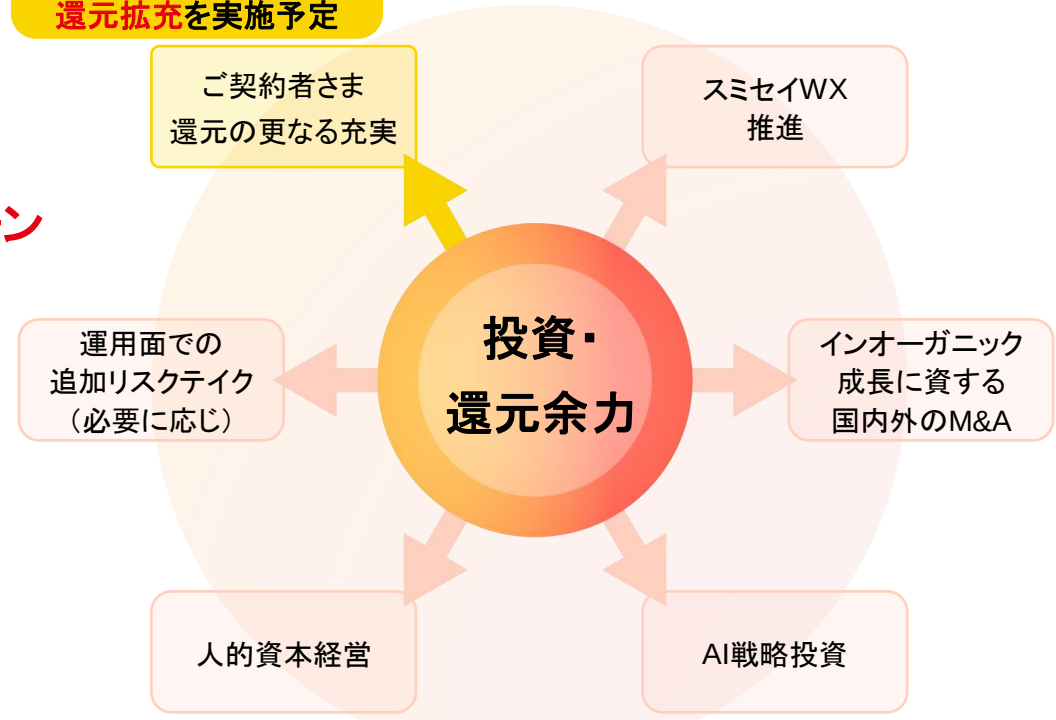
ERM経営の推進



【ターゲットレンジ】
連結内部管理ESR：170～200%

ご契約者さま還元の充実、成長投資等への財源投入

2026決算配当において
新配当創設による
還元拡充を実施予定



ウェルビーイングトランスフォーメーション（WX）

一人でも多くの方にウェルビーイングの価値をお届けする「量的進化」と、一人ひとりのウェルビーイングの価値を高める「質的深化」を両軸として、ウェルビーイングトランスフォーメーション（WX）に取り組む

スミセイ **WX**

一人でも多くの方にウェルビーイングの価値を提供

ウェルビーイング価値提供顧客数2,000万名
Vitality会員数500万名

―― 5つのウェルビーイング※に貢献する価値提供の推進 ――

＜ディストリビューション変革＞

マルチチャネル・マルチプロダクトの取組みを土台に、販売チャネル・プロダクト・サービスを一体で捉え、お客さまに最適な形で価値を届け、コアの価値へつなげていく仕組みへ進化させる事業変革

×

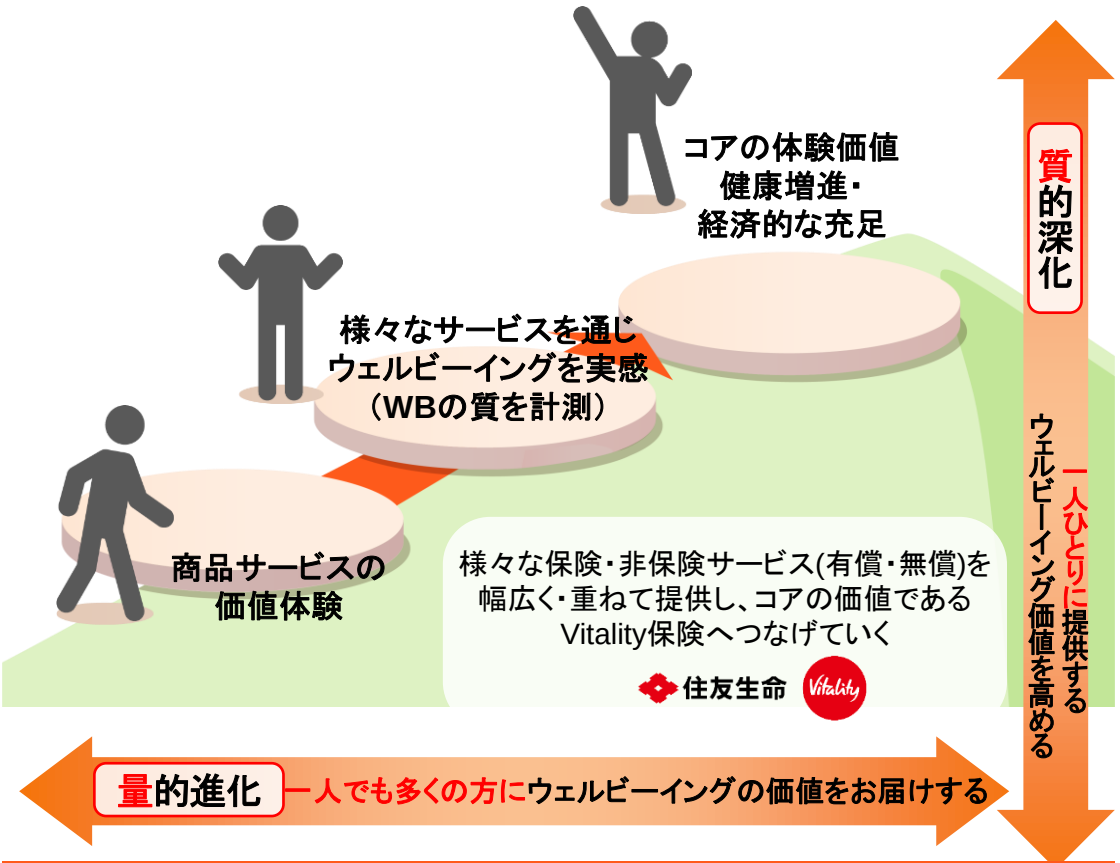
＜顧客体験価値変革＞

ウェルビーイングの価値提供の進化に向けて、お客さまの状態の可視化と行動変容の促進、お客さま接点の再設計等を一体で進め、お客さまが価値を実感し続けられる体験へと高めていく事業変革

※5つのウェルビーイング

- ファイナンシャル ウェルビーイング
- フィジカル ウェルビーイング
- ソーシャル ウェルビーイング
- コミュニティ ウェルビーイング
- キャリア ウェルビーイング

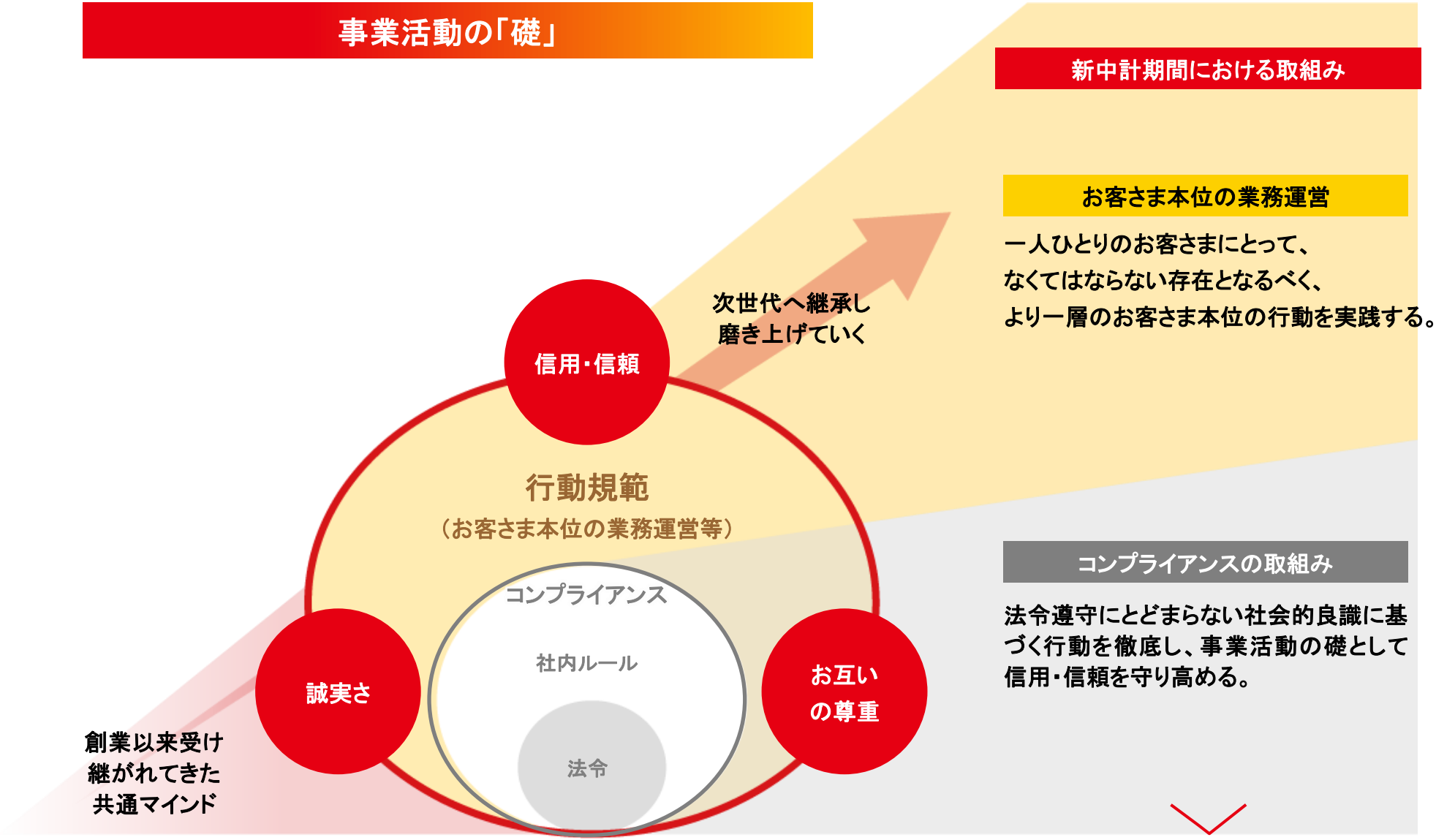
一人ひとりに提供するウェルビーイング価値を高める



住友生命の事業変革 お客さまのウェルビーイング実感を高めることを軸に会社全体を変革していく

事業活動の「礎」

事業活動の「礎」



事業活動の「礎」
（共通マインド）

新中計期間における取組み

お客さま本位の業務運営

一人ひとりのお客さまにとって、
なくてはならない存在となるべく、
より一層のお客さま本位の行動を実践する。

コンプライアンスの取組み

法令遵守にとどまらない社会的良識に基づく行動を徹底し、事業活動の礎として信用・信頼を守り高める。

「なくてはならない」存在となるための土台となる「礎」の醸成

主要な保険商品

子会社・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

顧客ニーズ	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
	介護・就労不能	医療	死亡 ⇒ 貯蓄		
提供商品	総合保障保険 1UP†SP†	医療保険 ドクターGO	一時払保険 【終身】（円建）終身保険	定期保険 エンブレム 新長期プラン	自動車保険 GK クルマの保険
	認知症保障特約 認知症PLUS	特定3疾病継続保障特約、がん薬物治療特約 3大疾病PLUS ALIVE	【終身】（外貨建）かんたん告知終身保険90	エンブレムN 介護・障害定期	火災保険 GK すまいの保険
	上記主力商品に付帯する健康プログラム 住友生命 Vitality Discovery		【年金】（円建／外貨建）たのしみグローバルIII	エンブレムN 重大疾病	傷害保険 GK ケガの保険
	医療保険 新メディフィットA	死亡保険 メディフィット収入保障	【年金】（外貨建）ふるはーと ロードIII / ロードglobal III	エンブレムN エマージェンシープラス	その他 ゴルファー保険（パーソナル生活補償保険）
	メディケア生命 住友生命グループ	がん保険 メディフィットがん保険	平準払保険 【終身】（円建）バラ色人生 / 終身保険	NN	三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP
			【年金・養老】たのしみワンダフル / たのしみ未来 / Chakin	医療保障 ドクターGO	ペット保険 anicom
			（外貨建）バリューケア / 5年つみたて終身保険 / プラスつみたて終身保険 / ドルつみ	就労不能保障 1UP† スクエアライン ワンアップ	
			Sony Life 米ドル建終身保険W / 米ドル建自由保険W		

「Vitality健康プログラム」の仕組み

Discovery社が提供する「Vitality」を、日本人の生活習慣等に適したプログラムに
健康増進への取組みを3つのステップを通じて応援、楽しみながらの健康増進活動をサポ ート

Vitality健康プログラムの仕組み

Step①
健康状態を把握する

・まずは健康状態を知るための活動でポイントを獲得

・健康状態を知るための特典（リワード）

Step②
健康状態を改善する

・いつもより少し多く歩くなど、健康的な活動でポイントを獲得

・健康状態を改善するための特典（リワード）

Step③
特典（リワード）を楽しむ

・健康増進活動への取組みに応じた特典（リワード）

・健康増進活動を継続するモチベーション向上へ

ステータス判定

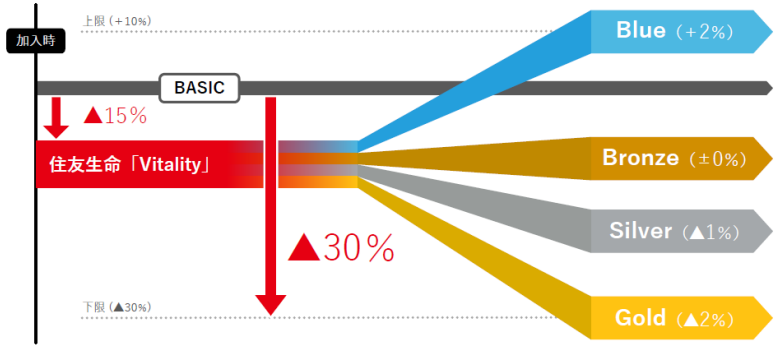
ブルー
0pt～

ブロンズ
12,000pt～

シルバー
20,000pt～

ゴールド
24,000pt～

保険料変動イメージ



（注）ドルつみ Vitalityは保険料の割引・割増の対象外

あなたの未来を強くする
住友生命

業務提携先一覧／来店型保険ショップ等一覧

主要業務提携先

■三井住友海上火災保険

✓ 2008年9月に業務提携強化の基本合意を行い、翌年より住友生命の営業職員チャネルにおいて三井住友海上火災保険の損害保険商品を販売

三井住友海上 MS&AD INSURANCE GROUP

■ソニー生命

✓ 2019年1月から住友生命の営業職員チャネルにおいてソニー生命の米ドル建保険の取扱いを開始

✓ 2023年1月からソニー生命のライフプランナー（営業社員）チャネルにおいて、メディケア生命商品の販売を開始

ソニー生命

■エヌエヌ生命

✓ 2017年4月から住友生命の営業職員チャネルにおいてエヌエヌ生命の法人向け定期保険の取扱いを開始

NN エヌエヌ生命

■アクサ生命

✓ 2021年4月から同社と共同開発した介護に関するトータルコーディネートを実現する介護関連サービス「あすのえがお」の全国提供を開始

AXA

住友生命グループの来店型保険ショップ等

■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

わかる！みつかる！あなたの保険 ほけん百花 いつまでも続く安心のアフターサービス

■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

保険デザイン

■マイコミュニケーション

【2018年1月関連会社化】

✓ 来店型保険ショップ「保険ほっとライン」を運営

保険ほっとライン hoholine.com

■エージェント・インシュアランス・グループ

【2018年1月関連会社化】

✓ 損保販売を主力とした保険代理店

Agent Insurance Group

※2025年7月に株式会社エージェント・インシュアランス・グループの単独株式移転による持株会社(完全親会社)として設立。

アイアル少額短期保険株式会社

企業とのオープンイノベーションを通じて、多くのユニークな商品を開発
夏の熱中症・冬のインフルエンザのお見舞い金保険が好調

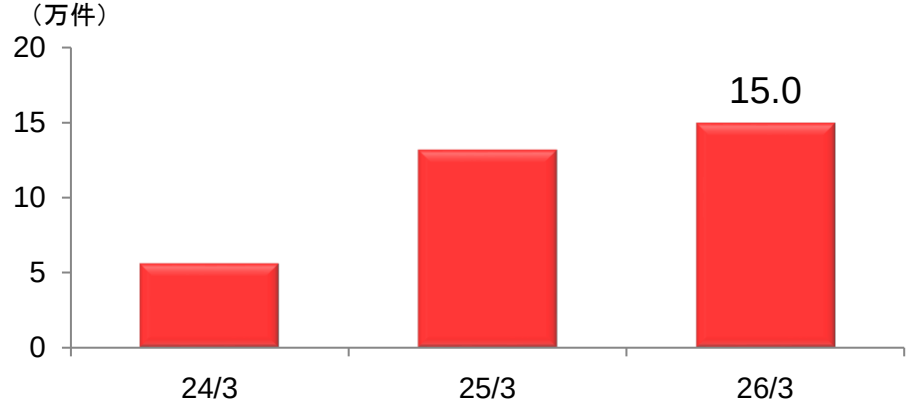
オープンイノベーションによる商品開発

キャッシュレスアプリ内専用商品

■熱中症お見舞い金保険

・熱中症を原因として病院等で点滴治療を受けたとき、および1泊2日以上の入院をしたときに、見舞い金を支払う商品
・2025年度の加入件数は、15万件を記録

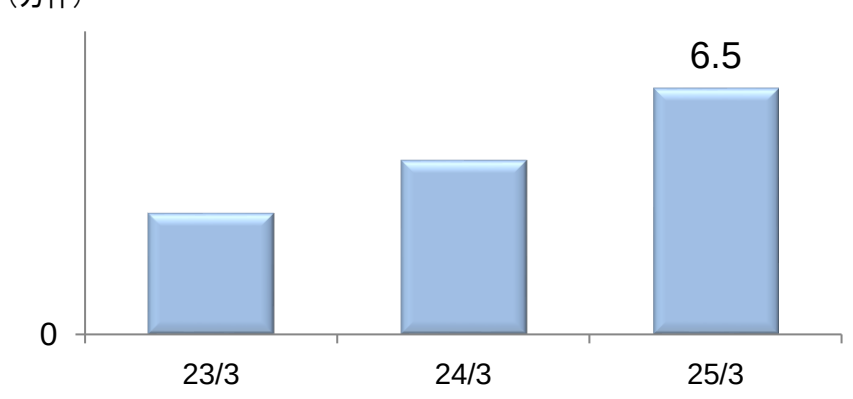
＜加入件数（各年度累計）＞



■インフルエンザお見舞い金保険

・インフルエンザA型またはB型に罹患し、病院等で抗インフルエンザ薬を処方されたとき、および1泊2日以上の入院をしたときに、見舞い金を支払う商品

＜加入件数（各年度累計）＞



■コロナ治療薬お見舞い金保険

・新型コロナウイルス感染症と診断され、抗ウイルス薬を処方されると、見舞い金を支払う商品

■賃貸火災保険 これだけ賃貸

・お客さまのライフスタイルにあった補償（個人賠償・借家人賠償に特化したプランも提供）を気軽に備えられる商品

■愛ある賃貸火災保険

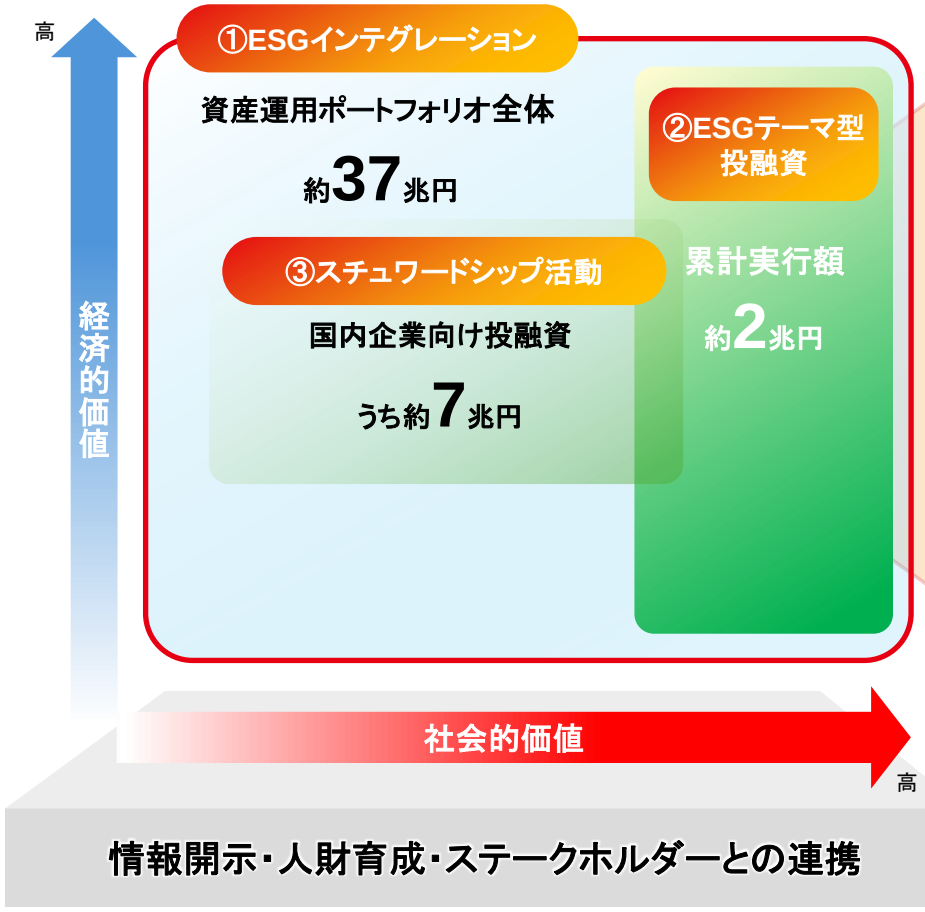
・騒音や悪臭などを原因とした近隣トラブルについて、万が一訴訟を起こされた場合でも、経済的な不安を軽減できる補償を備えた商品

■ママと赤ちゃんの医療保険　ディアベビー

・妊娠週数に関係なく加入でき、出産前後の母子および家族をサポートする医療保険。妊活・不妊治療支援・育児支援サービスを展開する企業と共同開発

責任投資の取組み

資産運用ポートフォリオ全体で責任投資を推進し、社会的価値・経済的価値の創出・向上を図ることで、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」の実現に貢献



資産運用立国実現による成長や持続可能な社会の実現に貢献

- **資産運用ポートフォリオ全体（37兆円）で責任投資を推進**
- **ESGテーマ型投融資の積上げ**
  - 今中計期間目標：7000億円
  - （うち気候変動対応ファイナンス目標：4000億円）
- **スチュワードシップ活動の推進**

社会的価値（インパクト）の創出・可視化のレベルアップ

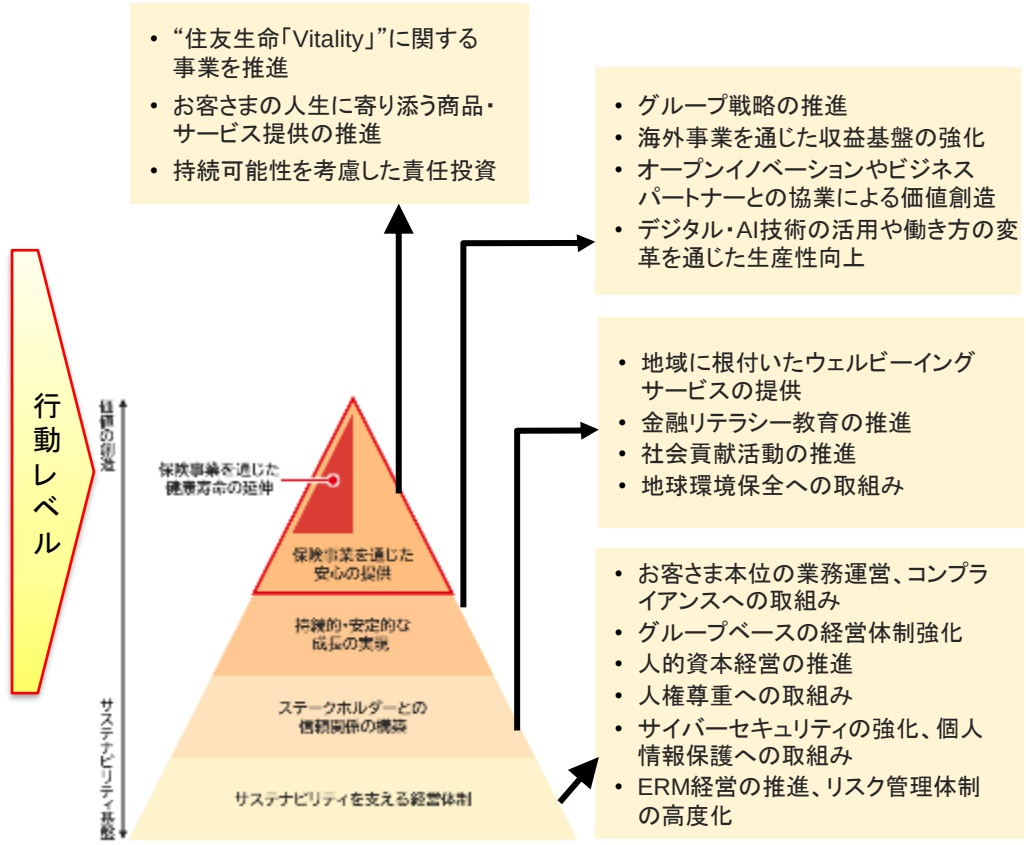
社会的価値の実績向上　開示項目の充実　将来的な金額換算の検討

サステナビリティへの取組み①

経営方針に基づき「サステナビリティ重要項目」を定め、項目ごとの取組みを明確化

住友生命の経営理念の体系

サステナビリティ重要項目（マテリアリティ）



サステナビリティへの取組み②

気候変動への対応

■GHG排出量削減目標(注1)

目標年	GHG排出量削減目標		対象範囲
2050年	GHG排出量ネットゼロ（Scope1+2+3、資産ポート）		住友生命グループ全体
2040年	Scope１＋２＋３	△75%（2019年度対比）	住友生命グループ全体
	資産ポートフォリオ(注2)	△75%（2019年度対比）	住友生命＋メディケア生命
2035年	Scope１＋２＋３	△63%（2019年度対比）	住友生命グループ全体
	資産ポートフォリオ(注2)	△63%（2019年度対比）	住友生命＋メディケア生命
2030年	Scope１＋２＋３	△50%（2019年度対比）	住友生命グループ全体
	資産ポートフォリオ(注2)	△50%（2019年度対比）	住友生命＋メディケア生命

（注1）詳細な定義は当社HPを参照。目標に対する基準年は2019年度対比
（注2）保有残高あたりのGHG排出量

■GHG排出量実績

分類	2019年度	2024年度
Scope1+2+3(住友生命グループ)	165,560	123,495

分類	2019年度	2023年度
資産ポートフォリオ(住友生命＋メディケア生命)	1.24	0.64

■気候変動「緩和」への取組み

・**事業活動における取組み**
不動産のLED化、削減取組みのグループ各社への展開、紙使用量の削減、オンライン活用　等

・**資産運用における取組み**
脱炭素化に向けた対話促進、グリーンファイナンス・トランジションファイナンスの推進、再エネプロジェクトへの投融資、投資用不動産におけるGHG削減の推進

■気候変動「適応」への取組み

・日本の平均気温が上昇する中、熱中症の発症・重症化予防に資するエビデンスを提供することを目的として、2025年4月に「熱中症白書」(注3)を作成・公表
・住友生命グループ子会社のアイアル少額短期保険を通じ、決済サービス「PayPay」アプリ内の「PayPayほけん」専用商品として、「熱中症お見舞い金」を提供

（注3）「熱中症白書」は当社HPを参照。

■Vitalityアクティブチャレンジを通じた取組み

・Vitality健康プログラムのアクティブチャレンジを通じて、「全国の自治体等の温暖化対策への取組みに対する寄付」を新たに追加

地球環境保護・生物多様性保全への対応

・三重県大台町・宮川森林組合・一般社団法人more trees と協働で多様性のある森づくりの取組みの推進
・海岸清掃・里山保全等の社会貢献活動の推進

森づくりの協定式・植林活動時の写真

サステナビリティへの取組み③

人的資本

分類	2025年度
女性管理職比率(注1)	51.3%
男性育休取得率(注1)	100%
男女の賃金の差異(注2)	54.7%
障がい者雇用率(注3)	2.77%

（注1）女性活躍推進に関する行動計画を策定、2025年度末の女性管理職比率50%、男性育休取得率100%を目標
（注2）2024年度数値。詳細は統合報告書 2025(資料編)P.109を参照。就業規則その他の社内規程において男女による差はなく、男女の賃金の差異は主に職種別の男女構成比の差によって発生
（注3）毎年6月 厚生労働省あて報告の障害者雇用状況報告書より

人権尊重の取組み

・「住友生命グループ人権方針」に基づき、2022年度より人権デュー・ディリジェンスの取組みを実施し、人権リスクの重点課題に対する未然防止・改善策を実施
・「取引活動におけるガイドライン」を制定し、人権尊重も含めた、委託先の取組状況について定期的に確認を実施
・2024年度から「人権に関する社外からの相談窓口」の設置・運用を開始し、2025年度は申出対象会社を国内子会社に拡大

＜人権リスクの重点課題例＞

・営業活動等における個人情報の漏えい
・保険募集資料等におけるマイノリティに対する不適切な対応
・外部委託先・代理店・取引先における不適切な労働時間等管理

将来世代に向けた取組み（FR活動）

・未来を担う「将来世代」を重要なステークホルダーと位置づけて継続的に対話する「FR（Future Generations Relations）活動」を有志企業と連携し展開

・将来世代への教育支援として、金融教育を中心に、キャリア教育、コミュニケーションなど学校からご要望の多いテーマの出前授業を小学校から大学で実施
・子育て支援・将来世代支援を通じた社会貢献活動の推進

2023年12月日本経済新聞掲載

出前授業の様子

こども絵画コンクール
第48回文部科学大臣賞作品

参画しているイニシアティブ

主なイニシアティブへの参画状況

【環境（E）関連】

気候関連財務情報開示タスクフォース
・2015 年12 月にFSB が設置した、民間主導のタスクフォース。2017 年6 月に企業が任意で行う気候関連のリスク・機会等に関する情報開示のフレームワークを示した最終報告書（TCFD 提言）を公表。
・2019年3月にTCFD 提言への賛同を表明。

Climate Action 100+
・企業とのエンゲージメント活動を通じて、温室効果ガス排出量の削減等を求めるイニシアティブ。
・2020年12月に署名済。

CDP
・世界の主要企業に対し、気候変動、水、森林等に関する情報開示を促すとともに、協働エンゲージメントを行うイニシアティブ。2000年に設立。
・2020年12月に署名済。

PCAF
・2015年に発足した資産ポートフォリオの温室効果ガス排出量の測定・開示方法の標準化を目指すイニシアティブ。
・2021年9月に署名済。

TNFDフォーラム
・生物多様性の開示基準フレームワークを策定するTNFD(Taskforce on Nature-related Financial Disclosures)の活動を支援する団体。
・2022年9月に加盟。

Spring
・自然資本・生物多様性に関する課題の中で特に森林破壊等をテーマとし、当該課題の解決に向けた企業の取組みを後押しするイニシアティブ。
・2024年2月にSpringの活動を支援する「エンドーサー」として加盟。

Nature Action 100
・自然資本への依存が大きいグローバル100社を特定し、自然資本・生物多様性に対する目標やガバナンスなどの重要項目について、当該企業の取組みを後押しするイニシアティブ。
・2024年2月に加盟。

Net-Zero Asset Owner Alliance
Net-Zero Asset Owner Alliance（AOA）
・国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP）と責任投資原則（PRI）主導の下、2019 年から活動する国際イニシアティブ。アセットオーナーが連携し、気温上昇を1.5℃ 以内に抑制するパリ協定の目標達成を目指す。
・2021年10月に加盟。

GX 推進機構
インパクト志向金融宣言
・官民でGX（グリーントランスフォーメーション）を推進する中核機関として、金融支援業務やカーボンプライシングなど脱炭素に向けた経済移行を推進する機構
・2024年7月に出資。

責任投資原則
・2006年に国際連合が提唱した投資原則で、機関投資家等に対し、ESGの観点を投融資の意思決定プロセスに組み込むこと等を求める原則。
・2019 年4月に署名済。

JSI
・アセットオーナーと運用機関等の業界関係者との間の実務的な課題に関する意見交換、情報共有および対応策等の検討を業界横断的に実施することを目的として2019年11 月に設立されたイニシアティブ。
・住友生命は発足当初から参加。

国連グローバル・コンパクト（UNGC）
・人権、労働、環境、腐敗防止の4分野からなる10原則を遵守・実践するイニシアティブ。
・2008年7月から参加。

【社会（S）関連】

女性のエンパワーメント原則
・2010年3月に国連と企業の自主的な盟約の枠組みであるUNGCとUNIFEM（現UN Women）が共同で策定した企業の行動原則で、企業がジェンダー平等と女性のエンパワーメントを経営の核に位置付けて自主的に取り組むことで、企業活動の活力と成長の促進を目指して、女性の経済的エンパワーメントを推進する国際的な原則。
・2020年9月に署名済。

「The Valuable 500」
・2019年1月の世界経済フォーラム年次総会（ダボス会議）で発足した世界的ムーブメントであり、ビジネス、社会、経済において、障がい者が自らの潜在的な価値を発揮できるよう、ビジネスリーダーが改革を起こすことを目的としている。
・2020年9月に加盟

Advance
・2022年5月にPRI（責任投資原則）事務局主導の下で開始された5年間のプロジェクトであり、機関投資家が協働エンゲージメントを通じて、国内外の企業等に対して、主に人権に係る社会課題の解決を働き掛けるイニシアティブ。
・2022年12月にAdvanceの活動を支援する「エンドーサー」として署名。

Triple I for Global Health
・2023 年5月の G7 広島サミットにおいて承認。医療アクセス向上などのグローバルなヘルスケア領域における社会課題の解決を目指すイニシアティブ。
・2025年3月に加盟。

21世紀金融行動原則
・2011年10月に持続可能な社会の形成のために必要な責任と役割を果たしたいと考える金融機関の行動指針としてまとめられた。正式名称は「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則」。
・2020年11月署名済。

インパクト志向金融宣言
インパクト志向金融宣言
・金融を通じて環境や社会の課題解決を目指す金融機関が協同でインパクト投資の実践および推進すること等を目的として2021年11月に発足した国内イニシアティブ。
・2022年4月に加盟。

有価証券含み損益(一般勘定)

一般勘定有価証券の含み損益(単体)

(単位:億円)

	2026年 3月末 含み損益	2026年6月末 簿価	2026年6月末 時価	2026年6月末 含み損益	2026年6月末 含み損益 前年度末
有価証券 (注1)	424	28 2361	28 6241	3879	3455
満期保有目的の債券	▲1623	2 0609	1 8398	▲2210	▲586
責任準備金対応債券	▲2 2035	13 6867	11 3439	▲2 3428	▲1393
その他有価証券	2 3690	12 4450	15 3742	2 9291	5601
うち公社債	▲3530	1 9395	1 6047	▲3347	182
うち国内株式	2 5698	1 3801	4 3363	2 9562	3864
うち外国証券	1207	7 8860	8 1486	2626	1419
うちその他の証券	524	2579	3263	684	160

(注1)売買目的有価証券以外の有価証券。市場価格のない株式等および組合等を除く

< マーケットの状況 >

	26年 3月末	26年6月末	Change
TOPIX(終値)	3,497.86	3,994.76	496.90
新発国債利回り10年	2.355%	2.678%	0.323%
20年	3.279%	3.654%	0.375%
30年	3.713%	3.943%	0.230%
S&P500	6,528.52	7,499.36	970.84
米国債利回り10年	4.317%	4.465%	0.148%
ドル・円	159.88	162.39	2.51
ユーロ・円	183.41	185.35	1.94

<資産の含み損益がゼロとなる水準(単体)>

	26年6月末時点
国内株式(日経平均)	22,200円台
国内株式(TOPIX)	1,270ポイント台
国内債券(10年金利) (注2)	0.5%台
外国証券(為替・ドル円換算) (注2)	136円台

(注2)2026年3月時点

住友生命の調達一覧

調達一覧(注1)

発行日	市場	年限	満期日	発行額	初回コール	利率	証券格付(注2)
基金							
2023年8月3日	国内（証券化）	5年	2028年8月8日	500億円	なし	年0.705%	R&I: A+
劣後債							
2016年6月29日	国内私募	60年	2076年6月29日	300億円	2026年6月29日	2026年6月まで1.04%、 その後6m¥LIBOR+195bps (100bps step up)	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	100億円	2026年12月21日	2026年12月まで1.30%、その後 6m¥LIBOR+199bps (100bps step up)	R&I: A
2016年12月21日	国内私募	60年	2076年12月21日	110億円	2031年12月21日	2031年12月まで1.55%、その後 6m¥LIBOR+200bps (100bps step up)	R&I: A
2017年9月14日	144A/RegS	60年	2077年9月14日	13.4億米ドル	2027年9月14日	2027年9月まで 4.00%、 その後3mUSDLIBOR+299.3bps (100bps step up)	Moody's: A3 Fitch: A-
2021年4月15日	144A/RegS	60年	2081年4月15日	9.2億米ドル	2031年4月15日	2031年4月まで 3.375%、その後 5年米国債金利+274.7bps (100bps step up)	Moody's: A3 S&P: A-(注3)
2024年1月18日	144A/RegS	永久	―	10.4億米ドル	2034年1月18日	2034年1月まで 5.875%、その後 5年米国債金利+284.1bps (100bps step up)	Moody's: A3 Fitch: A-
2025年9月10日	144A/RegS	30年	2055年9月10日	12億米ドル	2035年9月10日	2035年9月まで 5.875%、その後 5年米国債金利+265.1bps (100bps step up)	Moody's: A3 Fitch: A-
劣後ローン							
2020年10月20日	国内（証券化）	60年	2080年10月15日	700億円	2030年10月15日	2030年10月まで1.105%、その後 5年国債金利+208bps (100bps step up)	R&I: A
2022年12月27日	国内（証券化）	60年	2082年12月22日	500億円	2028年12月22日	2028年12月まで1.67%、その後 2032年12月まで4年国債金利+148.6bps、 その後5年国債金利+248.6bps (100bps step up)	R&I: A
2024年6月28日	国内（証券化）	永久	―	850億円	2029年7月3日	2029年7月まで1.884%、その後 2034年7月まで5年国債金利+135bps、 その後5年国債金利+235bps (100bps step up)	R&I: A+
2024年6月28日	国内（証券化）	永久	―	150億円	2034年7月3日	2034年7月まで2.367%、その後 5年国債金利+240bps (100bps step up)	R&I: A+

（注1）2026年6月末時点 （注2）社債発行時に取得した証券格付を記載
（注3）S&Pの証券格付は2023年2月に取り下げられている。それに伴い、新たにFitchで「A-」の証券格付を取得

主要な業績の状況

主要な業績の状況（住友生命グループ）

<2026年度1Q>

（単位：億円）

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ		シング ライフ	
	2026/6末	前年度末比増減率	2026/6末	前年度末比増減率	2026/6末	前年度末比増減率	2026/3末	前年度末比増減率	2026/3末	前年度末比増減率
保有契約年換算保険料	4 0645	2.9%	2 2281	▲0.1%	1410	3.4%	1 3376	7.2%	3576	5.7%

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ		シング ライフ	
	2027年3月期1Q	前年比増減率	2027年3月期1Q	前年比増減率	2027年3月期1Q	前年比増減率	2026年12月期1Q	前年比増減率	2026年12月期1Q	前年比増減率
新契約年換算保険料	1925	26.3%	297	45.3%	63	▲8.6%	1319	18.6%	244	79.2%

<2025年度>

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ		シング ライフ	
	2026年3月末	前年度末比増減	2026年3月末	前年度末比増減	2026年3月末	前年度末比増減	2025年12月末	前年度末比増減	2025年12月末	前年度末比増減
EEV[1]	7 6875	1 9027	7 4980	1 7049	4803	760	6496	1746	3520	802

	グループ		住友生命		メディケア		シメトラ		シング ライフ	
	2026年3月末	前年比増減	2026年3月末	前年比増減	2026年3月末	前年比増減	2025年12月末	前年比増減	2025年12月末	前年比増減
新契約価値[1]	1487	395	424	166	467	158	171	65	424	4

（注1）グループEEVは、住友生命、メディケア生命、シメトラ、シングライフの各EEVの合算値から、住友生命が保有するメディケア生命、シメトラ、シングライフの株式の簿価を控除して算出。

財務諸表（主要項目）

連結損益計算書

	2026年3月期						2025年12月期			
	連結		住友生命		メディケア		シメトラ（注1）		シングライフ（注1）	
	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（百万米ドル）	前年度末比増減率（注3）	（百万SGドル）	前年度末比増減率（注3）
経常収益	5 9741	14.7%	3 9649	15.7%	1967	24.0%	5 456	13.4%	7 656	11.5%
経常費用	5 9675	16.1%	3 9000	17.1%	1955	27.4%	5 587	19.7%	7 608	10.1%
経常利益	66	▲90.2%	649	▲33.6%	12	▲76.3%	▲ 130	-	47	-
当期純剰余（注2）	258	▲45.6%	833	▲3.1%	16	▲17.2%	▲ 108	-	▲ 1	-

連結貸借対照表

	2026年3月末						2025年12月末			
	連結		住友生命		メディケア		シメトラ（注1）		シングライフ（注1）	
	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（億円）	前年度末比増減率（注3）	（百万米ドル）	前年度末比増減率（注3）	（百万SGドル）	前年度末比増減率（注3）
資産の部合計	51 5774	5.6%	37 6560	2.5%	4586	13.8%	77 864	14.3%	18 194	15.4%
負債の部合計	48 8847	3.5%	34 9661	0.0%	4253	14.9%	73 888	12.7%	17 426	16.3%
純資産の部合計	2 6926	66.8%	2 6899	52.6%	333	0.6%	3 976	58.3%	768	▲2.6%

（注1）シメトラについては、米国会計基準で作成した財務諸表の数値。経常収益、経常費用および経常利益にはそれぞれ総収益、総費用および税引前利益を記載シングライフについては、国際会計基準（IFRS）に準拠したシンガポール財務報告基準で作成した財務諸表の数値（連結調整後）
シメトラ・シングライフとも決算日は12月31日

（注2）当期純剰余の連結は、親会社に帰属する当期純剰余

（注3）増減率は、対象とする数値が正の値の場合のみ記載

【本資料に関するお問い合わせ先】

住友生命保険相互会社

企画部　資本戦略室

E-mail：sumisei_ir@am.sumitomolife.co.jp

本資料の作成にあたり、住友生命保険相互会社（以下「住友生命」または「当社」という。）は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、それらの情報および本資料の正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。決算数値等の詳細は当社の決算資料等をご覧ください。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。