

消費者志向 Communication Book

～ 消費者志向 コミュニケーションブック ～

2026

QRコードを読み取ると
本冊子の電子版が
ご覧いただけます。



本冊子は「消費者志向自主宣言・フォローアップ活動」の報告書を兼ねています。

平素より、住友生命をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

私たちは時代の変化に応じて、生命保険の役割そのものを進化させていく必要があります。価値観やライフスタイルが多様化する中で、お客さまが感じる不安や課題は、人生のさまざまな局面へと広がり、その内容も一人ひとり異なっています。だからこそ、お客さま一人ひとりの人生に寄り添い、「よりよく生きる」日々を支えていくことが、これからの生命保険会社に求められていると考えています。

「経済的な備え」という原点を大切にしながらも、日々の生活の中でよりよく生きるための「安心」の価値を届けていく必要があると考えています。万が一への備えだけでなく、健康、働き方、資産形成、人とのつながり、地域社会、さらには地球・将来世代に至るまで、人々が抱えるさまざまな「不確実さ」に向き合い、それを「安心」へと変えていく。それが、私たちの考える「拡・保険」です。

これからの時代、生命保険会社に求められる役割はさらに広がっていきます。だからこそ私たちは、「拡・保険」の考え方のもと、生命保険が本来持つ安心の価値を、人へ、社会へ、そして地球・将来世代へと拡げていきます。お客さまに長く報いること、社会や将来世代のウェルビーイングに貢献すること。その両方を追求し続けることが、住友生命グループらしい価値創造だと考えています。変えてはならない信用・信頼の礎を守り抜きながら、生命保険の価値を時代に合わせて拡げていく。その挑戦を通じて、住友生命グループは、いつの時代も「なくてはならない保険会社グループ」であり続けます。

当社では、「消費者志向自主宣言」を策定し、経営方針に基づいた消費者志向経営を推進しています。本冊子では、「お客さまの声を聴き、かつ活かすこと」、「未来・次世代のために取り組むこと」など、消費者志向の主な取り組みについてご報告いたします。本冊子を多くの皆さまとのコミュニケーションのきっかけとし、取り組みの一層の向上を図ってまいります。今後ともご支援・ご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。



取締役 代表執行役社長

高田 幸徳

CONTENTS

経営方針に基づいた消費者志向経営の推進	----- P 4~ 7	従業員教育・将来世代への教育支援	----- P25
Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて	----- P 8~14	従業員の積極的な行動・働きがい	----- P26
ウェルビーイングに貢献する新規領域でのサービス	----- P15~16	社会・環境課題解決への取り組み	----- P27
「お客さまの声」を経営に活かす取り組み	----- P17~21	豊かな社会づくり・子育て支援	----- P28
保険金等の確実なお支払い	----- P22	資産運用の高度化に向けた取り組み	----- P29
消費者への情報提供の充実	----- P23~24	寄稿	----- P30

経営戦略や財務情報等の当社の
取り組み全体については、REPORT
SUMISEI 2026をご覧ください。



トピックス①

「社会の声」の利活用！ 国民生活センター「見守り情報」による消費生活情報の提供 ～職員自身とお客さまのウェルビーイングのために～

お客さまから当社に寄せられる「要望」「苦情」「感謝」といった声に加えて、社会からの期待・要請といった「社会の声」を含めた「4つの声」を経営資源として、より一層の活用推進が重要だと考えます。

「社会の声」を活用した取組みの一つとして、2026年5月から、営業職員が携行するタブレット端末「Sumisei Lief（スミセイリーフ）」に、国民生活センターが発行する「見守り新鮮情報」と「子ども・若者サポート情報」のリーフレットを掲載いたしました。端末上でお客さまにご覧いただいたり、予め印刷してお渡ししたりすることが可能です。

「消費者力」(*)を身につけることは、消費者トラブルの被害や、それによって仕事が手につかなくなるなどの生産性の低下を防ぎ、安心・安全でより良い消費生活を楽しむことができるものと考えられます。

※ 消費者力＝生活の知識を適切な行動に結び付けることができる実践的な力（出典：第5期消費者基本計画）

「消費生活情報」を学び、お客さまにお伝えすることで、お客さまのウェルビーイングに貢献するとともに、職員自身のウェルビーイングにもつなげることを目指し、取組みを進めます。



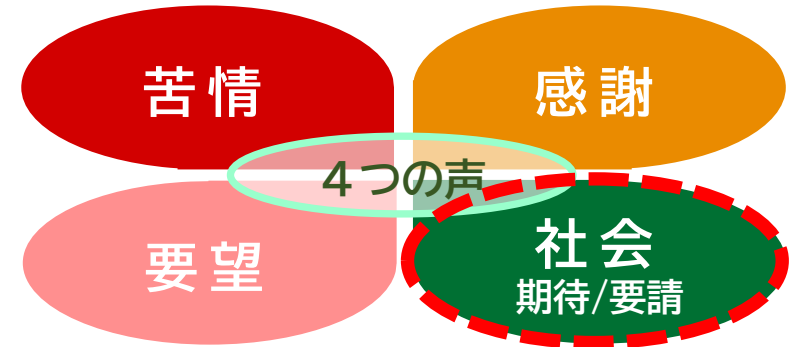
タブレット端末「Sumisei Lief」



端末画面（リーフレット画像をクリックすると実際のリーフレットが表示）



リーフレットの一例



トピックス②

8万件以上ダウンロードいただいている、業界初！主観的ウェルビーイングを育む スマートフォンアプリ『シアフル』を2026年9月にリニューアル

2025年9月に初期版をリリースした、主観的ウェルビーイングを体感し育むことを支援するスマートフォンアプリ「シアフル」は2026年7月までにダウンロード件数8万件を達成しており、「ウェルビーイングについて考えるきっかけになった」、「ウェルビーイングタイプを知れて面白い」など、ご好評の声を多数いただいています。

ご利用ユーザー様のアンケートやインタビューを踏まえて、**より使い続けやすい、楽しくウェルビーイングを実感できる機能へ2026年9月にリニューアルしました**。ご好評いただいているウェルビーイングタイプ診断はより充実した内容にアップデートし、毎日気軽に日々の振り返りができるようにキャラクターとともに日記感覚で日々のできごとを記録し、振り返ることができる機能を新たに追加しました。また、日々の生活にウェルビーイングを取り入れられるように今・今日試すことができるウェルビーイングのヒント機能を追加しました。これからも「シアフル」はお客さまがウェルビーイングをより身近に感じ、自分自身のよりよく生きることにに向けた意識や行動につなげていくことをサポートしていきます。

シアフル

「私らしいシアワセの形に、気づいていく」

タイプ診断と日々のしあわせの記録
毎週・毎月の振り返りで
自分らしいウェルビーイングを見つけよう



自分らしいウェルビーイングが見えてくる体験を提供



自分らしさを紐解く
ウェルビーイング
タイプ診断

選んで記録
9種類の
しあわせの記録

振り返ってしあわせを実感
毎週・毎月の
振り返り

「シアフル」アプリの
ダウンロードはこちらから



➤ 「シアフル」の詳細はこちら <https://www.sumitomolife.co.jp/wellbeing/waasapp.html>

経営方針に基づいた消費者志向経営の推進

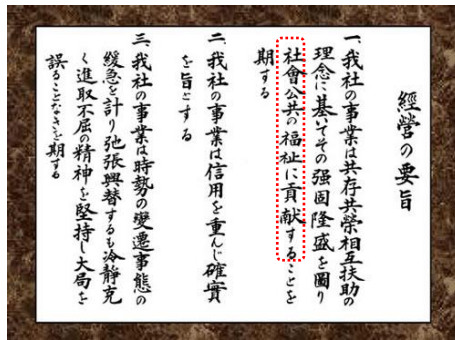
経営方針の全体像

経営の根本精神を表した企業理念である「**経営の要旨**」を頂点とし、そこに示された普遍的な使命をサステナビリティの視点から明文化した「**サステナビリティ経営方針**」および、お客さまの視点から見た中長期的に目指していく姿を示す「**住友生命ブランドビジョン**」を経営方針としています。また、経営方針を役職員が行動レベルで実践するための規範として、「**住友生命グループ行動規範**」「**お客さま本位の業務運営方針**」「**住友生命グループ人権方針**」を定めています。住友生命では、これらの経営方針・規範に基づいた消費者志向経営を推進しています。

「経営の要旨」

当社の企業経営の根本精神を1952年に明文化したもの。

住友生命のパーパス（存在意義）：社会公共の福祉に貢献する



「サステナビリティ経営方針」

住友生命は、保険事業の健全な運営と発展を通じて、豊かで明るい健康長寿社会の実現に貢献します。
また、社会公共の福祉に貢献するという存在意義のもと、誠実な業務遂行および社会・環境課題の解決への取り組みを通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、お客さまをはじめとした各ステークホルダーに信頼・支持され、持続的・安定的に成長する会社を目指します。

「住友生命ブランドビジョン」

お客さまの未来を強くする4つの「先進の価値」

- “いつも、いつまでも続く”先進のコンサルティング＆サービス
- “強く生きる”ための商品開発で業界をリードする
- 一歩先行く“感動品質”のお客さま対応
- “健康な人生・豊かで明るいシニアライフを”応援する、進化するサポートプログラム



消費者志向自主宣言

消費者志向経営推進組織（事業者団体、消費者団体、消費者庁をはじめとする行政によって構成）が実施する「消費者志向自主宣言・フォローアップ活動」に参加し、「消費者志向自主宣言」を2017年1月に策定・公表しています。

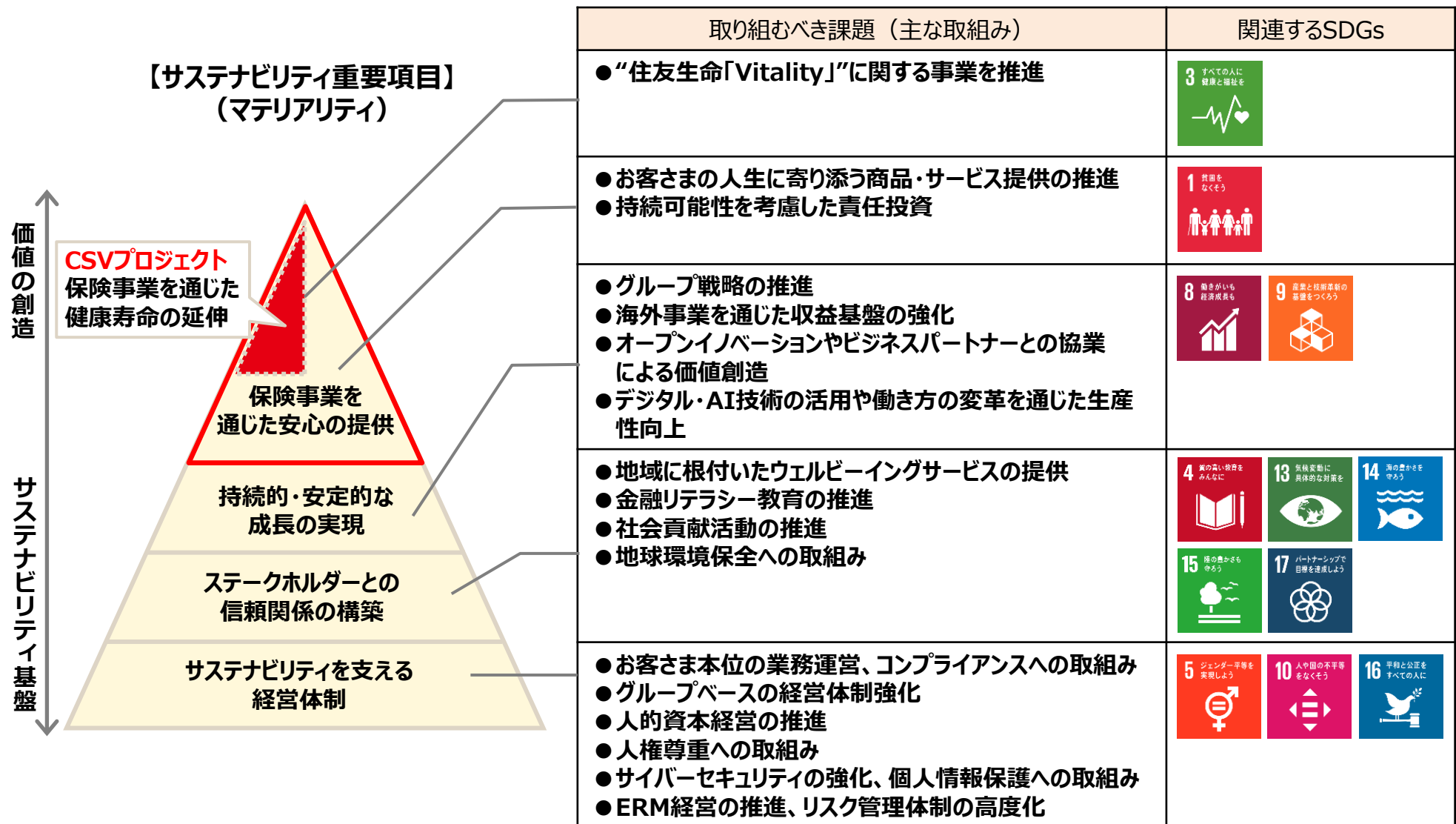
- 「消費者志向自主宣言」の詳細はこちら
<https://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/initiatives/stakeholder/satisfaction/pdf/jisyusengen.pdf>



経営方針に基づいた消費者志向経営の推進

サステナビリティ重要項目に対する主な取組み

住友生命では、経営方針に基づき、以下のとおり重要項目を定めています。この5つのサステナビリティ重要項目（マテリアリティ）に対して、その達成に向けて当社が重点的に取り組むべき課題（主な取組み）を特定しています。



経営方針に基づいた消費者志向経営の推進

「住友生命グループVision2030」・「住友生命グループ中期経営計画2028」

「住友生命グループVision2030」について

住友生命は、パーパス（存在意義）である「社会公共の福祉に貢献する」という創業以来不変の考え方のもと、その実現に向けて果たすべきミッション（使命）として、「サステナビリティ経営方針」を定めています。
このミッションの実現に向け、2030年までの中長期の戦略として「住友生命グループVision2030」を策定しており、住友生命グループの2030年のありたい姿を「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』」と掲げています。

住友生命グループVision2030の詳細につきましては、公式ホームページをご覧ください。

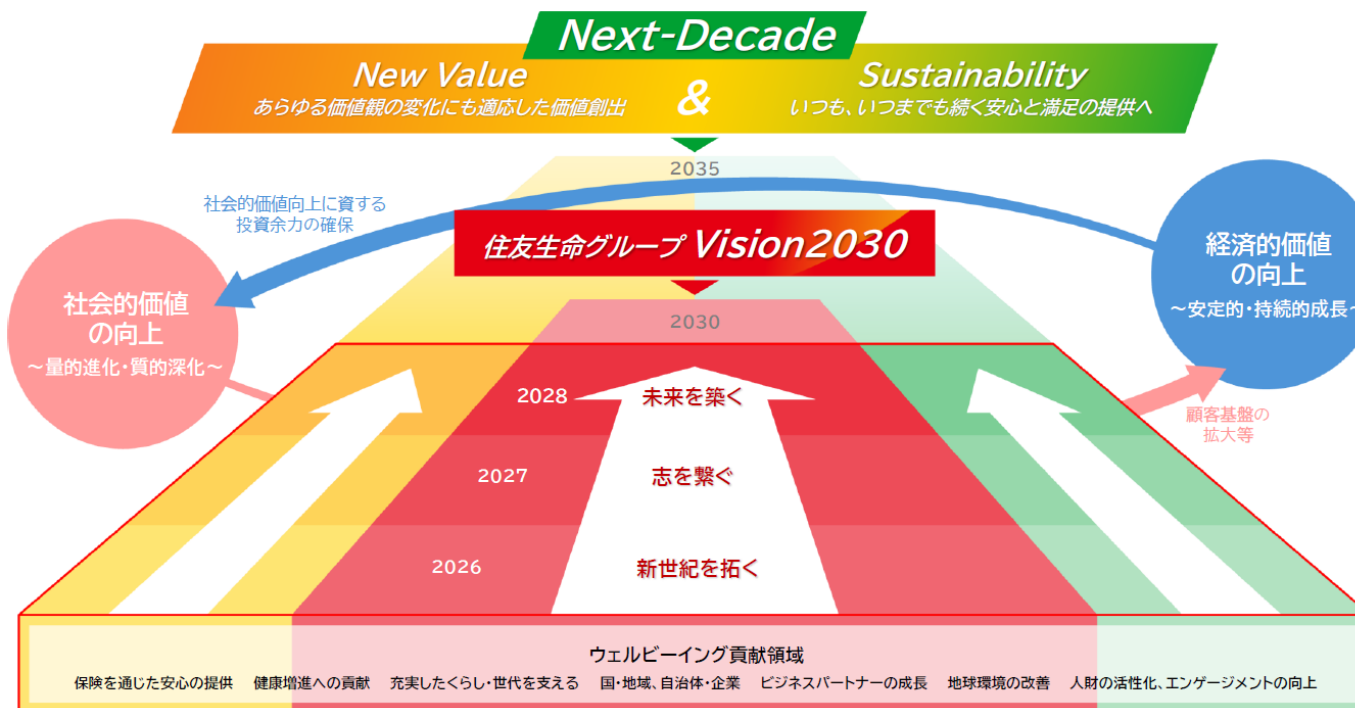


「住友生命グループ中期経営計画2028」について

「住友生命グループVision2030」の実現を確実なものとし、かつ、次なる10年「Next-Decade」においても、不確実な環境変化の中で持続的成長を遂げ、「なくてはならない保険会社グループ」であり続けるために、グループベースの経営計画「住友生命グループ中期経営計画2028」を策定し、グループ経営の強化に向けた取組みを進めてまいります。

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」
An “indispensable insurance group” that contributes to well-being

住友生命グループ中期経営計画2028の詳細につきましては、公式ホームページをご覧ください。



経営方針に基づいた消費者志向経営の推進

社会に信頼される ～すべての主語は「お客さま」～

「住友生命グループ行動規範」「住友生命グループ人権方針」について

住友生命グループ各社の役職員が経営方針を行動レベルで実践していくために定めている指針で、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「住友生命グループ行動規範」を制定しています。常時携帯できるカードやケーススタディを通して学ぶ教材などを通して、行動規範の習慣化を目指しています。また、「住友生命グループ人権方針」に基づき、人権デュー・ディリジェンスの取り組みを推進するとともに、研修・啓発活動を通じて、役職員一人ひとりの人権に対する理解と意識を高め、事業活動のすべてに関わるステークホルダーの人権の尊重に取り組んでいます。



- 詳細はこちら
「住友生命グループ行動規範」: <https://www.sumitomolife.co.jp/about/pdf/company/policy/conduct.pdf>
人権の尊重 (公式HP): https://www.sumitomolife.co.jp/about/sustainability/important/management_system/human_rights.html

「消費者志向経営」を進めるための従業員教育

➤ 「ウェルビーイングミーティング」

「お客さま・社会のウェルビーイング実現」「職員自身のウェルビーイング実現」に向け、年度初めに「所属のウェルビーイング貢献宣言（所属の目指す姿）」「私のウェルビーイング宣言（個人目標）」を策定します。そして、毎月、各職場で映像視聴とウェルビーイングミーティング（対話）、「私のウェルビーイング宣言」の振り返りを実施し、行動変容につなげています。また、所属での「対話」を活性化させることで、「所属の一体感醸成」「職員のエンゲージメント向上」を図っています。これらの取り組みを通じ、お客さまの視点に立って考え、行動し、ウェルビーイングをお届けできる職員の育成に努めています。

➤ 「支社職員と役員との対話ミーティング」

毎年、全支社で「支社職員と役員との対話ミーティング」を実施しています。NPS・eNPS等の向上や、各支社のミッション達成、サービス品質の向上に向けて、職員と役員が直接対話し、課題や取り組みを共有しています。また、1年間の継続的・定期的な対話を通じて、各組織の取り組みを後押しする「役員フォロー運営」も実施しています。

➤ 人権尊重に向けた研修・啓発活動

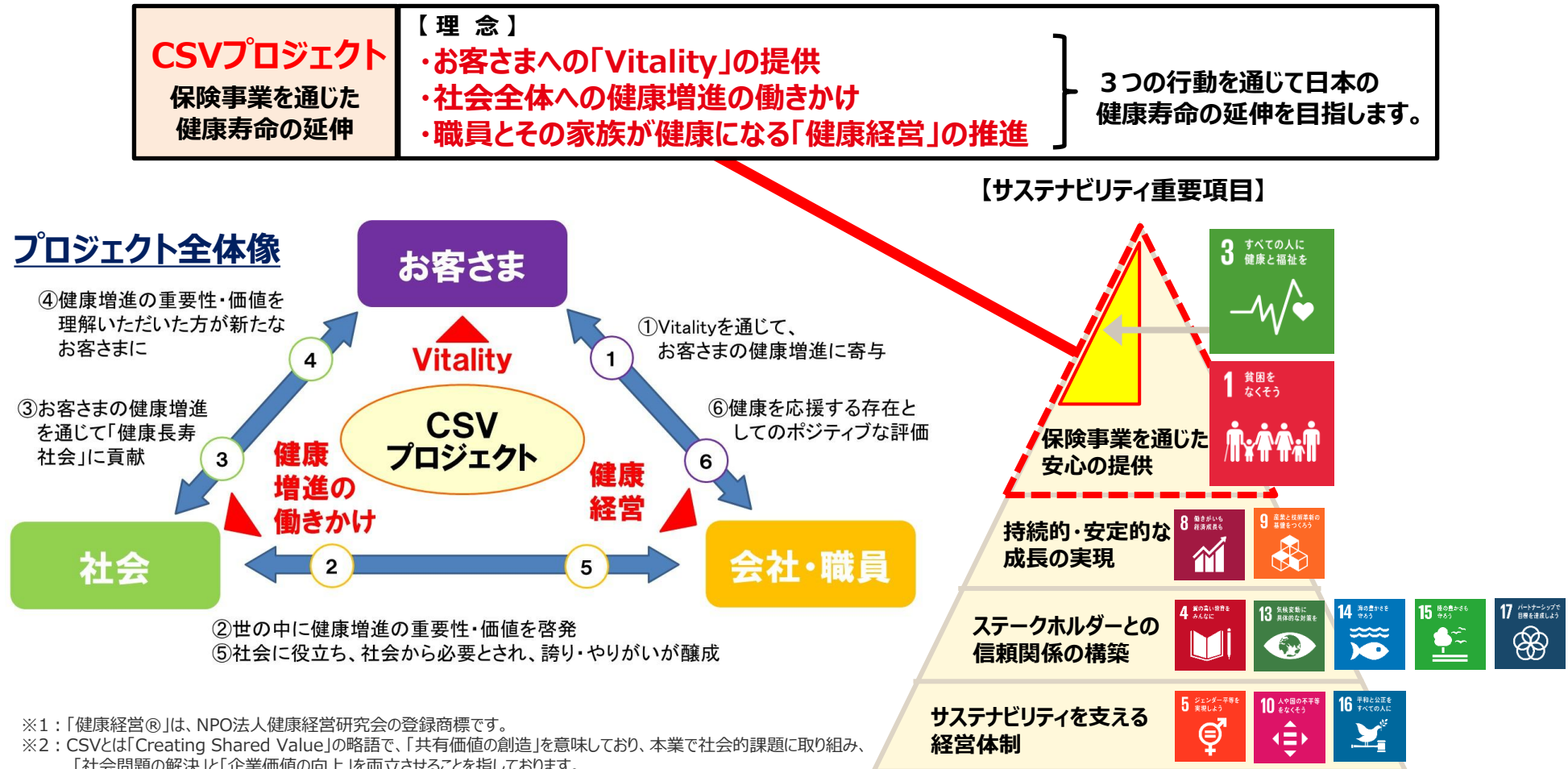
入社時研修、人権リーダー育成講座、管理職研修等、対象層に応じたきめ細かな研修・啓発活動を実施するとともに、全職員を対象とした人権定例研修、毎月の「人権を考える日」運営、「人権啓発標語」への応募勧奨などを通じて、一人ひとりの人権意識向上につながる取り組みを推進しています。

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ①

健康寿命の延伸 ～CSVプロジェクト～

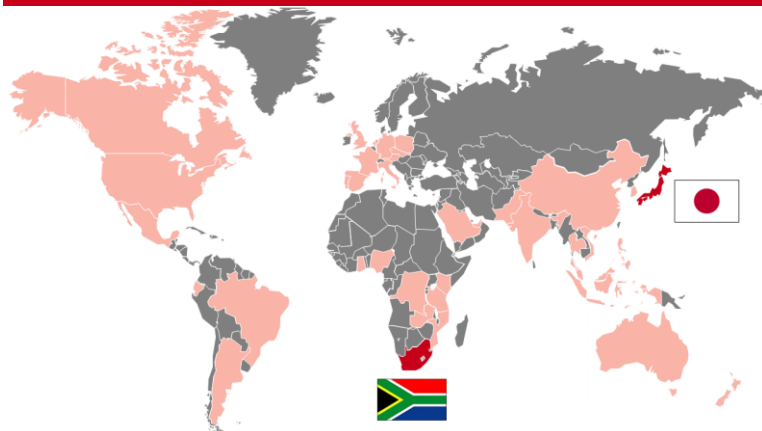
住友生命は、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”を軸に、社会全体への健康増進の働きかけや、健康経営®^{※1}の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」という社会課題の解決に取り組んでいます。

この取り組みを「CSV^{※2}プロジェクト」と位置づけ、「お客さま」・「社会」・「会社・職員」とともに、健康増進という新しい共有価値を創造することで、「日本の健康寿命の延伸」を目指しています。



Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ②

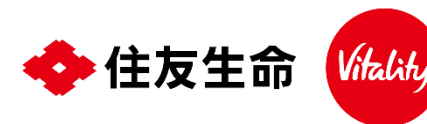
世界的健康増進ブランド「Vitality」とは



**世界41の国と地域で、
4,880万人以上※1が加入**（2025年6月末時点）

「Vitality」は南アフリカ発祥の健康増進プログラムを付帯した革新的な保険サービスです。「人々をより健康にしたい、その人生をより豊かにし、そして守りたい」という思いから生まれ、20年以上の実績とノウハウを重ねてきました。

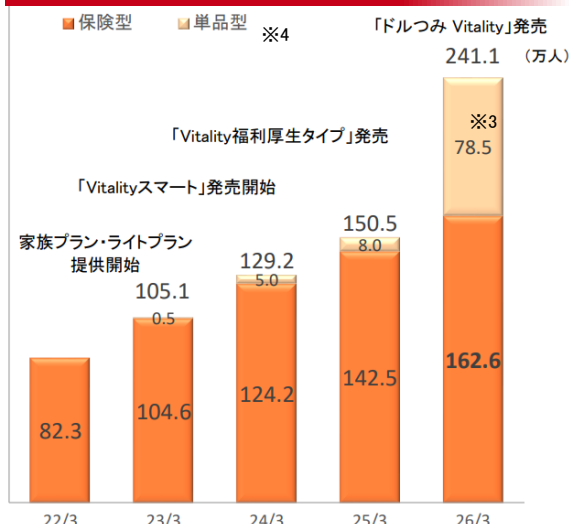
住友生命はこの「Vitality」を日本で展開できるただ1つの生命保険会社（※2）です。



※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ります。（損害保険・健康保険等）

※2.南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd.は1国1社の生保会社と提携し各国でVitalityを導入しており、日本では当社が独占契約を締結しています。

「Vitality」会員数（※3）の推移



※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

※4.Vitality健康プログラムの一部を単独でご利用いただけるプラン

自分に合った形で始められる“健康増進体験の進化”

生活習慣を変える
きっかけに

Vitality体験版

- 最長4週間、無料でVitality健康プログラムの一部を体験できるプラン
- 週間目標の達成を目指す短期プログラム（アクティブチャレンジ）で、生活習慣を変えるきっかけを提供

楽しみながら
健康増進を継続

Vitalityスマート

- Vitality健康プログラムの一部を単独で利用できるプラン
- アクティブチャレンジを含む一部特典（※5）が利用可能
- 特典（リワード）も楽しみながら健康増進に取り組みたい方はこちら

健康増進とともに安心を

Vitality健康プログラム 標準プラン（保険型）

- 生命保険とセットでご加入するプラン
- ステータスに応じて保険料が割引（※6）
1年目 15% 2年目以降はVitalityの取組みに応じて変動（割引率上限30%～割増率上限10%）
- アクティブチャレンジを含む全ての特典（※5）が利用可能
- Vitality健康プログラムによる「リスクを減らす」サポートに加え、保障で「リスクに備える」機能を提供

※5.Vitality健康プログラムのプランによっては、特典（リワード）のご利用条件が異なる場合があります。各プランでご利用可能な特典（リワード）については、当社ホームページ上の「特典ご利用ガイド」をご確認ください。

※6.既にVitality健康プログラム契約を締結いただいている場合は、記載の内容と異なる場合があります。また、健康増進への取組みによっては保険料が割増しになり、健康増進乗率適用特約を付加しない場合の保険料を超過することがあります。毎年の保険料は割引率・割増率に基づいて算出します。割引率・割増率は、健康増進乗率適用特約を付加しない場合の保険料を基準としております。ドルつみ Vitalityは保険料の割引・割増の対象外です。

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ③

“住友生命「Vitality」”の全体像

リスクを減らすサポートをする

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）による健康増進のサポート

Vitality利用料★
月額880円（税込）



リスクに備える 保険契約

ケガや病気による入院、手術、働けなくなった場合など保障

健康増進活動

健康状態を把握する

オンラインチェック → 年間最大 3,000pt

Vitality健康診断 → 年間最大 10,000pt

※65歳以上は、
年間最大12,500pt

予防 → 年間最大 2,000pt

健康状態を改善する

運動 → 年間最大 14,000pt

ステータス判定



ブルー
0pt～



ブロンズ
12,000pt～

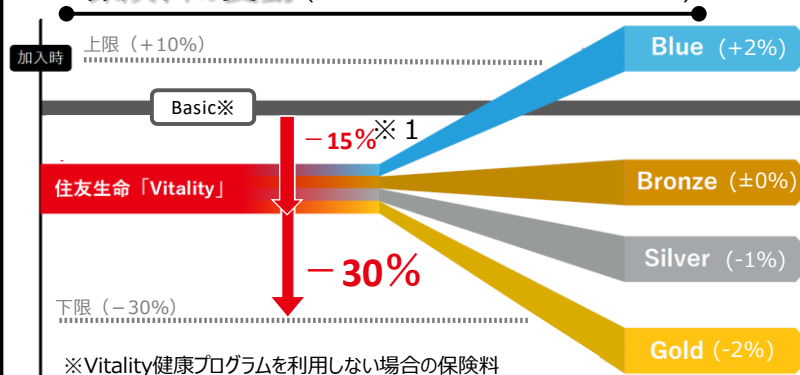


シルバー
20,000pt～



ゴールド
24,000pt～

保険料の変動（同じステータスが毎年継続した場合のイメージ）



特典（リワード）を楽しむ ※2

- ステータスに応じて、ホテルなどの宿泊代金を割引
- 1週間ごとの取組みに応じてドリンクチケット等を獲得
- ドリンクチケット等に替えて各種団体等への寄付も可能



★保険料とは別に、Vitality利用料として、Vitality健康プログラム（標準プラン）にご加入の場合は月額880円（税込）をお支払いいただきます。

なお、Vitality健康プログラム（標準プラン以外）にご加入の場合は金額が異なる場合があります。また、Vitality利用料は将来変更することがあります。

※1 既にVitality健康プログラム契約を締結している場合は記載の内容と異なることがあります。※2 Vitality健康プログラムのプランによっては、一部の特典（リワード）がご利用対象外となります。各プランでご利用可能な特典（リワード）については当社ホームページ上の「特典ご利用ガイド」をご確認ください。

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ④

“住友生命「Vitality」”のさまざまな特典（リワード）

“住友生命「Vitality」”は、多様なパートナー企業との提携等により、さまざまな特典（リワード）をご用意しています。

【2026年4月現在】



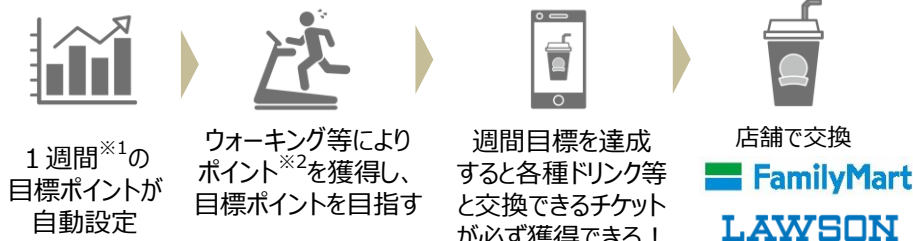
※1. Apple Watchは、Apple Inc.の商標です。※2. ©Scopely Explore ©Pokémon/Nintendo/Creatures/GAME FREAK ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャー・ゲームフリークの商標です。
 ※3. WWF® and ©1986 Panda Symbol are owned by WWF. All rights reserved.
 ※Vitality健康プログラム（標準プラン以外）の場合、一部の特典（リワード）がご利用対象外となります。詳細は当社ホームページ上の「特典ご利用ガイド」をご確認ください。

➤ 特典（リワード）の詳細はこちら <https://vitality.sumitomolife.co.jp/reward/>

『続けられる仕組み』：アクティブチャレンジ

遠い目標より、**1週間という近いゴール**

がんばった自分には**ごほうびを♡**



※1. 毎週月曜日の0時から日曜日の23時59分を1週間とします。
 ※2. 運動ポイント（歩数・心拍数・フィットネスジム）が対象となります。

獲得したドリンクチケット等は「あしなが育英会」「日本対がん協会」「日本赤十字社」「WWFジャパン」「京都大学iPS細胞研究財団」「自治体等の温暖化対策支援」への「寄付」に交換することもできます

Vitality会員の日々の取り組みが社会貢献にも繋がっています！

2021年6月からスタートした、アクティブチャレンジを通じた寄付が**10.3億円**を突破！

2023年5月には、寄付の取り組みで日本赤十字社の「金色有功章」※を受章しました！

※「金色有功章」（きんしよくゆうこうしょう）とは、日本赤十字社が創設した表彰制度で、一定額の活動資金（事業資金）を納めた功労者などに贈られるものです。

寄付総額は以下のとおりです。（2021年6月～2026年3月受付分）

1,032,276,928円

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ⑤

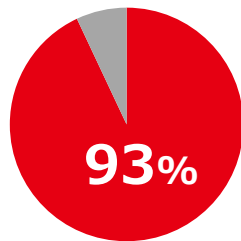
“住友生命「Vitality」”による効果

Vitality会員の变化

会員の健康への意識の変化とともに、
血圧や血糖値、LDLコレステロールなども低下！

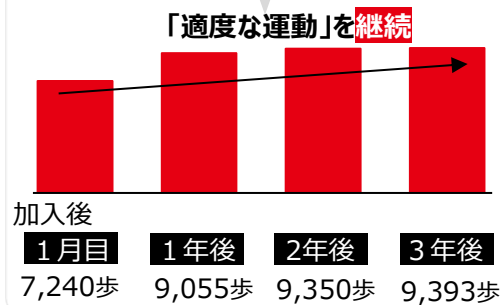
① 意識が変わる

加入前よりも
「健康」を意識する
ようになった※1



② 行動が変わる

1日あたりの歩数の増加率
+30%※2



③ 数値が変わる

血圧が
下がった ※3

52%

※10mmHg以上

血糖値が
下がった ※3

44%

※10mg/dl以上

LDL
コレステロールが
下がった ※3

51%

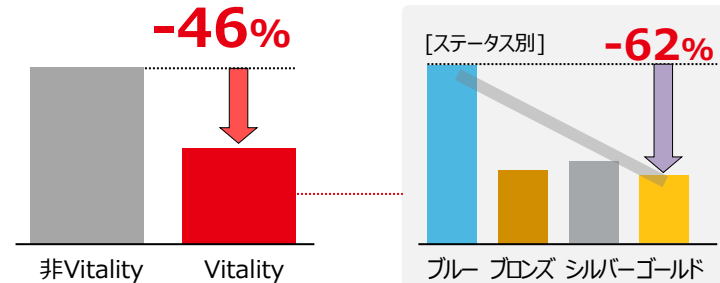
※10mg/dl以上

Vitality会員のステータス別 死亡率・入院率比較

Vitalityに取り組んでいる会員は
「死亡率・入院率が低い」！

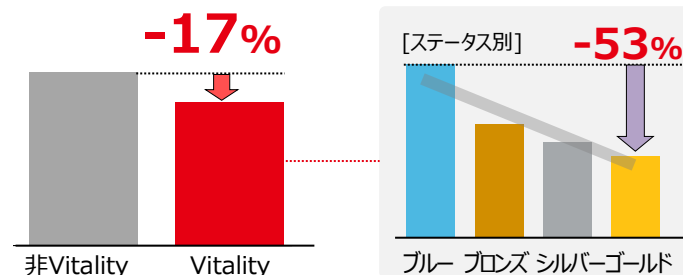
死亡率

Vitalityは非Vitalityと比べ **死亡率が46%低い※4**



入院率

Vitalityは非Vitalityと比べ **入院率が17%低い※4**



(※1) 2026年 住友生命によるアンケート調査結果 加入以前から意識していると回答した会員、ならびに住友生命職員を除く (※2) 2021年1月から2021年6月の間にVitality健康プログラムを開始し、3年間継続した会員の36か月間の歩数傾向を分析 (予防医学レポート第197巻、金居督之他「日本の保険ベースの健康促進プログラムにおける継続的なインセンティブの36か月間の身体活動への影響」記事108327、著作権 (2025) からElsevierの許可を得て作図) (※3) 2018年9月～2022年4月に加入された方かつ会員期間が48か月 (満4年) 有効である方のうち、各項目の数値が高めの方 (加入1年目の健診において、収縮期血圧：140mmHg以上160mmHg未満、空腹時血糖：110mg/dl以上126mg/dl未満、LDLコレステロール：140mg/dl以上180mg/dl未満) を対象に、1年目と4年目の健診結果を比較 (※4) ■ 2018年9月 (Vitality提供開始) から2025年3月以前にご加入いただいた契約の2025/4月～2026/3月の支払実績に基づき算出 ■ 死亡率は災害死亡を、入院率は手術・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

Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ⑥

社会全体への健康増進の働きかけ

parkrun (パークラン)

毎週土曜日の朝定時に行われる、参加費無料の5kmのウォーキング・ジョギング・ランニングやボランティアなどを行う地域コミュニティイベントです。



スミセイ“Vitality Action”

「たいせつな人とカラダ動かそう」をテーマとした親子スポーツイベントを全国で開催しています。参加者の方に健康で、幸せになっていただきたいという想いをこめたプロジェクトです。講師として様々なトップアスリートにご参加いただき、2026年3月末時点で累計156か所で開催し、8,298組の親子にご参加いただいています。



公式コミュニティサイト Vitality部



“住友生命「Vitality」プラザ”

【銀座Flagship店】



【新宿Plus店】



【大阪梅田Advance店】



VRWC (Vitality Run&Walk Challenge)

オンライン上で開催するランニング・ウォーキングイベント。専用サイトから申込みを行うことで、特定の場所に集まらず、誰でも“無料”で“好きな場所”で気軽に参加できます。



住友生命Vitalityレディス 東海クラシック

日本女子プロゴルフ協会公認の「住友生命Vitalityレディス 東海クラシック」に、2021年9月から特別協賛しています。



Vitality フレンズ



“住友生命「Vitality」”に関する詳しい内容は、二次元バーコードからVitalityスペシャルサイトでご確認ください。



Vitalityを軸にした社会課題解決に向けて ⑦

自治体との連携事業「Vitalityウォーク」

地域に根付いたウェルビーイングサービスを提供するべく、自治体と連携してVitality健康プログラムの一部を一定期間無償で提供する「Vitalityウォーク」に取り組んできました。2023年度から本事業を本格化し、2025年度末までの3か年で100自治体との実施を目標に進めてきましたが、2026年1月に100自治体との「Vitalityウォーク」実施を達成しました。本事業への参加者数は、全国で延べ4万名を超えています。引き続き、自治体等との連携事業を通じて、充実した暮らしを支え、地域に根差したウェルビーイングサービスを提供していきます。



➤ 地方自治体とのVitalityを通じた連携事業の詳細はこちら
<https://www.sumitomolife.co.jp/about/newsrelease/walk.html>

Vitality福利厚生タイプ

従業員の健康増進をサポートする企業向けサービス「Vitality福利厚生タイプ」を提供しています。本サービスは、企業が利用料を負担することで、従業員がVitality健康プログラムを利用することが可能です。

企業に対しては、従業員のVitality健康プログラムへの取組状況に関する「月次・年次レポート」や、「健康増進取組みサポートメニュー」を提供することで、従業員の心身の健康増進による生産性向上や、企業ブランドイメージの向上を通じた人材採用・定着率向上に貢献します。

2026年2月からは、独自指標「スミセイ版健康寿命」を用いた「スミセイ版健康寿命レポート」を、Vitality福利厚生タイプ導入企業の一部に先行して提供開始しました。

2026年3月からは、「Vitality福利厚生タイプ総合プラットフォーム（Viプラット）」の提供を開始しました。健康経営に関する情報や動画コンテンツ、各種支援機能を一元化し、企業が主体となって健康施策を推進できる環境を整えています。

2024年6月の発売以来、3,500社（2026年3月末時点）を超える企業に導入いただき、社外からも表彰されるなど、多くの社会的評価を受けています。

- 「Vitality福利厚生タイプ」の詳細はこちら：<https://www.sumitomolife.co.jp/corporative/non-insurance/vitality-benefit/>
- 「スミセイ版健康寿命レポート」の詳細はこちら：https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/260319a.pdf
- 「Vitality福利厚生タイプ総合プラットフォーム（Viプラット）」の詳細はこちら：https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/260325.pdf



社外からの評価



ウェルビーイングに貢献する新規領域でのサービス ①

WaaS (Well-being as a Service)「一人ひとりのよりよく生きる」に貢献する取組み

「生命」保険から「生涯」保険へ

住友生命は、保障の提供にとどまらず、生活者の一生涯を支える「拡・保険」を推進し、その中核をなすWaaS (Well-being as a Service※) を通じて、お客さま一人ひとりの多様なウェルビーイングに寄り添った商品・サービスを提供しています。

※Vitality健康プログラムを中心とするウェルビーイングに資するサービスエコシステム

➢ 「WaaS」の詳細はこちら：<https://www.sumitomolife.co.jp/wellbeing/waas.html>

重症化予防等の各種サービス (PREVENT)



糖尿病、高血圧、脂質異常などの生活習慣病や虚血性心疾患や脳血管障害などの血管病の重症化、再発を予防する健康支援サービスで医療費の適正化を目指します。

➢ (株)PREVENTのホームページはこちら：<https://prevent.co.jp/>

めまもりほけん

めまもりほけんは、目の治療に特化した医療保険です。大切な目を守り、もしもの時も安心して治療が受けられるよう、サポートします。



➢ 「めまもりほけん」の詳細はこちら：
<https://www.sumitomolife.co.jp/lineup/other/digital/>

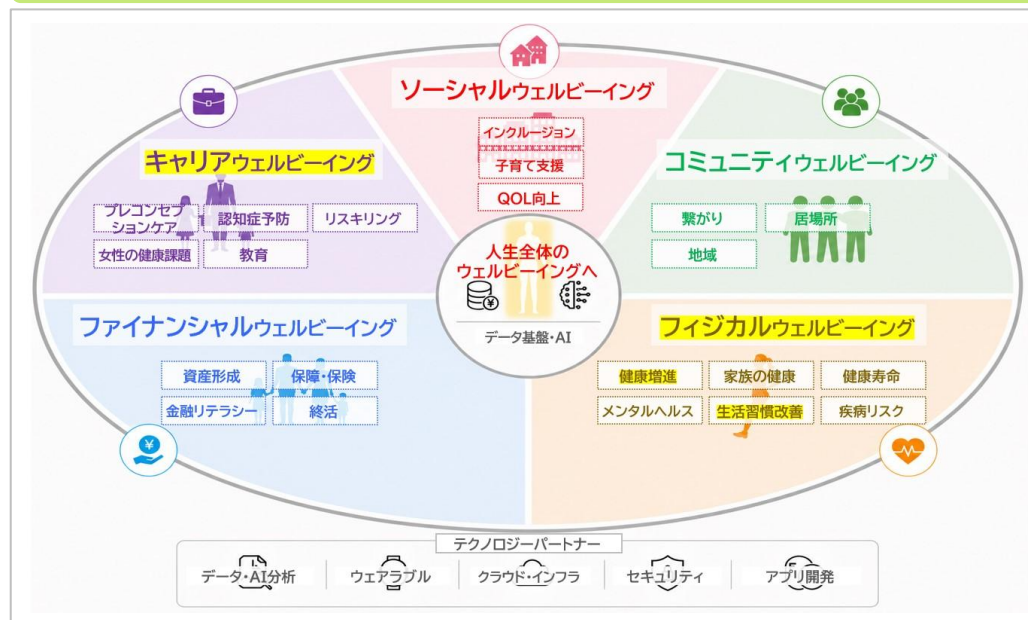
Whodo整場

職場の風土づくり導入支援パッケージは、女性職員だけでなく男性職員にも働きやすい職場環境へ導くDE&Iソリューションです。



➢ 「Whodo整場」の詳細はこちら：
<https://www.sumitomolife.co.jp/corporative/non-insurance/whodos.html>

「拡・保険」を構成するWaaS



PayPayほけん (アイアル少額短期保険)

PayPay上で手軽に簡単に加入が出来るサービスで、「PayPayほけん」をPayPay保険サービスと提供。日常生活におけるケガや賠償責任に備えるものから、特定のイベントやシーンに特化したものまで、幅広い種類の保険が用意されています。

2026年6月からは、コミュニケーションアプリ「LINE」内の新サービス「Yahoo!ほけん」において、「熱中症お見舞い金」および「コロナ治療薬お見舞い金」の提供を開始しました。



➢ 「Yahoo!ほけん」の詳細はこちら：
https://www.sumitomolife.co.jp/news/detail/newsrelease_260610.html

ウェルビーイングに貢献する新規領域でのサービス ②

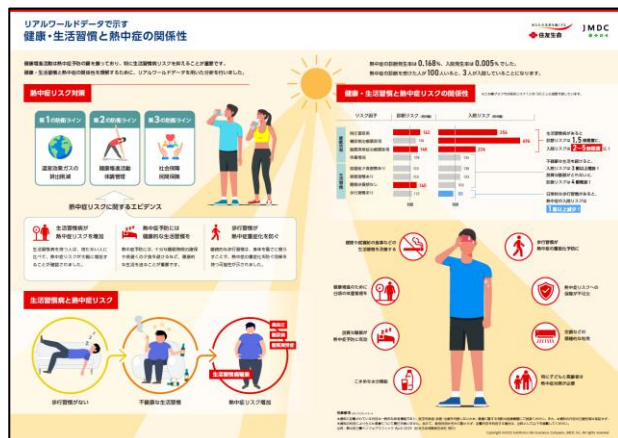
WaaS (Well-being as a Service)「一人ひとりのよりよく生きる」に貢献する取り組み

現代社会においては、データの利活用やデータサイエンスの進展により、お客さま一人ひとりへの理解を深め、より質の高い商品・サービスや体験価値の提供が可能となっています。

その取り組みの一環として、ビッグデータを活用した論文・白書の作成や健康寿命の開発などを進め、データに基づく知見の蓄積と価値提供の高度化に取り組んでいます。こうした分析・研究成果をエビデンスとして可視化し、お客さま一人ひとりの行動変容の後押しや、商品・サービスの改善につなげることで、お客さまのウェルビーイングの「質」を高めていくことを目指しています。

熱中症の発症・重症化予防に向けた「熱中症白書」

2025年4月に「熱中症白書」を公表。
2026年3月には2025年シーズンのデータを追加分析し、日常的な歩行習慣と熱中症の重症化予防との関連について日本衛生学会で発表しました。



➤ 詳細はこちら

https://www.sumitomolife.co.jp/news/detail/newsrelease_260422.html

「Vitalityアクティブチャレンジ 寄付レポート」

2026年5月、(株)PREVENTと共同で、Vitalityアクティブチャレンジでの寄付行動の実態を調査した「Vitalityアクティブチャレンジ寄付レポート」を作成・公表しました。



➤ 詳細はこちら

https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/260529.pdf

プラス1,000歩がもたらす「健康増進白書」

2026年5月、歩数増加と健診結果・入院回数・医療費の関係を分析した「健康増進白書」を作成・公表しました。



➤ 詳細はこちら

https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/20260529a.pdf

「お客さまの声」を経営に活かす取組み ①

コーポレートガバナンスの確保

住友生命では、お寄せいただいた「お客さまの声」を経営に活かすコーポレートガバナンスの確保のため、「お客さまの声」を経営に活かす取組み態勢を整備し取組みを進めています。

「お客さまの声」を経営に活かす取組み態勢

苦情の一元管理

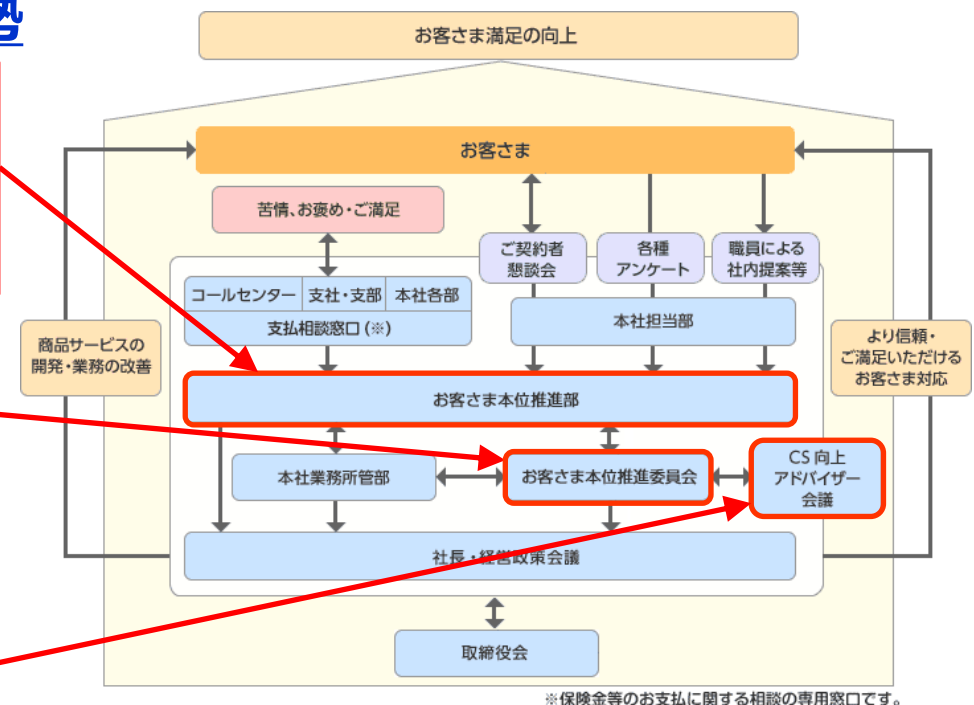
お寄せいただいた「お客さまの声」は、本社担当部にて集約し、関連する業務を所管する部門との間で共有化を行い、改善策を検討しています。特に苦情については、「お客さま本位推進部」で一元管理し、その分析に基づく改善を推進しています。

お客さま本位推進委員会

部門横断的・全社的な課題については、社長を委員長とする「お客さま本位推進委員会」を開催し審議しています。

CS向上アドバイザー会議

2008年3月より、消費者問題に詳しい有識者（消費者問題専門家、弁護士等）を社外委員とする「CS向上アドバイザー会議」を開催し、お客さま満足向上に関する諸施策などに関してのご意見をいただき、お客さまの視点に立った商品サービスの開発・情報提供の充実に活かしています。



<2026年3月開催 CS向上アドバイザー会議 主な議題>

2026年3月開催の様子

- 2025年度上期 お客さまの声状況
- 2025年度 本社直接折衝態勢の状況
- 2025上期 支払相談窓口・社外弁護士利用状況
- 2025年度 消費者視点でのお客さま本位推進に向けた取組み 等



社外委員【2026年4月現在】（敬称略）

- ・江口 文子（弁護士）
- ・北出 千鶴子（公益社団法人 全国消費生活相談員協会）
- ・小浦 道子（東京消費者団体連絡センター 事務局次長）
- ・森 俊彦（日本金融人材育成協会 会長）

「お客さまの声」を経営に活かす取組み ③

全国各地でのご契約者懇談会の開催

ご契約者の皆さまに当社の経営状況をご説明し、ご理解いただくとともに、ご意見を幅広く吸収し、経営に反映していくために、毎年1月～3月に、全国の支社等でご契約者懇談会を開催しています。

2026年は全国で90回開催し、1,952名のご契約者の方々にご出席いただきました。



2026年ご契約者懇談会の様子

【2026年 代表的なご意見・ご要望等と内訳】

“住友生命「Vitality」” 関連	◆「ドルつみ Vitality」の仕組みや魅力 ◆ Vitality健康プログラムの一層の進化
保険商品の内容 （“住友生命「Vitality」” 関連以外）	◆ 利率の高い貯蓄性商品 ◆ 医療保障等の生前保障の充実
経営全般	◆ 目指す企業像や中長期的な経営ビジョン ◆ 金利上昇が与える保険商品や配当還元への影響
営業活動	◆ 営業職員チャネルのデジタル・AI活用
事務・手続き	◆ 給付金請求手続きについて

“住友生命「Vitality」”関連	保険商品の内容 （“住友生命「Vitality」” 関連以外）	営業活動	経営全般	事務・ 手続き	その他
52%	12%	13%	13%	5%	5%

地域の消費生活センター等との交流

全国の支社のお客さま対応の責任者等が、地元の消費生活センター等を定期的に訪問し、当社のお客さま本位の取組みなどの情報提供を行うとともに、地域でのコミュニケーションを通じて、お客さまが消費生活センター等にご相談された場合の当社お客さま対応窓口を明確にするなどの交流を図っています。

消費生活センター
訪問時の様子



さまざまな主体と連携したコミュニケーションの実施

- 消費者の幅広いご意見をお聞きするため、「事業者と消費者の双方向コミュニケーション研究会」（特定非営利活動法人消費者支援機構関西〔通称KC's〕様主催）に参加しています。これまでに視覚障がいのある方をサポートする団体「きんきビジョンサポート」の会員の皆さまや、大学生の皆さまとの双方向コミュニケーションなどに参加しています。
- 大東文化大学様と公益社団法人消費者関連専門家会議〔通称ACAP〕様との連携講座などにおいて、当社の「お客さまの声を活かす取組み」等について講義を行っています。



大学での講義の様子

「お客さまの声」を経営に活かす取組み ④

「お客さまの声」をもとにした改善事例

「ドルつみ Vitality」の発売

お客さまの声

「健康増進」と「資産形成」両方同時に取り組みたい。

資産形成と健康増進に一体的に取り組むことができる仕組みを備えた生命保険として「ドルつみ Vitality」を発売しました（2026年1月）。

これまでの“住友生命「Vitality」”は、定期保険や医療保険など保障性の高い生命保険にVitality健康プログラムを組み合わせ、健康増進活動への取組みに応じて保険料を変動させるものでしたが、「ドルつみ Vitality」は、米ドル建積立保険にVitality健康プログラムを組み合わせ、保険料変動の仕組みに代えて、「つみたてPLUS」という、日々の健康増進活動によって受取額を増やせる機能が備わっています。



➤ 詳細はこちら https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/250922.pdf

「Chakin」のレベルアップ

お客さまの声

- ・月額保険料をもっと増やしてほしい。
- ・もっと加入の手間を減らしてほしい。

◆月額保険料上限を従来の15,000円から50,000円へと引き上げることで、お客さまの多様なニーズにさらにお応えすることが可能となりました。

➤ 詳細はこちら https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/260324.pdf

◆お申込み時の初回保険料の入金手続きを廃止し、後日口座引去りで収納する仕組みへ見直すことで、4ステップあった加入手続きを3ステップに削減いたしました。

➤ 詳細はこちら https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/251201.pdf

貯金以上、投資未満。だから、ちょうどいい。

Chakin

無配当災害死亡保障付積立保険 チャキン



「お客さまの声」を経営に活かす取組み ⑤

「お客さまの声」をもとにした改善事例

“住友生命「Vitality」”ポイントメニューの改定

お客さまの声

- ・年齢・性別・ライフイベントによるやむを得ないポイント獲得の制限について対応してほしい。
- ・歩数ポイント獲得基準について、より取り組みやすい基準がほしい。

◆“住友生命「Vitality」”にご加入のお客さまが妊娠された場合、妊娠を原因として、健康診断の結果が住友生命所定の基準に該当しなくなることや、運動量の減少により、Vitality 健康プログラムにおけるポイント獲得やステータス維持が困難となるケースに対応するため、お客さま本人の申し出に基づき、保険料判定がブルーステータスであっても、一定期間保険料がアップしない取扱いを開始しました（2025年3月）。

2024年2月に厚生労働省の定める「がん予防重点健康教育及びがん検診実施のための指針」が改正され、30歳以上女性を対象に、HPV検査が新たに推奨されたことから、子宮頸がん検診の予防ポイント対象検査に「HPV検査」を追加しました（2024年4月以降受診分より対応）。

39歳以下のお客さまにおいて、職場の定期健診等で血液検査が省略されることがあり、「血糖」「LDLコレステロール」についてポイントを獲得できないケースがあったため、39歳以下の方は血液検査の受診が無くとも10,000ptを獲得いただける基準に変更しました（2025年4月以降受診分より対応）。

➤ 詳細はこちら https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/250325a.pdf

◆運動に関する国内外の調査・研究結果も参考にしながら、日々の小さな行動の積み重ねを後押しし、健康増進をより身近に、より手軽に感じていただけるよう、より少ない歩数や短時間の心拍数の上昇でもポイント獲得いただける基準を新設しました（2025年9月30日以降の実施の運動より対象）。

➤ 詳細はこちら https://www.sumitomolife.co.jp/news/news_file/file/250930.pdf

項目	獲得ポイントと基準		1日あたりの 獲得ポイント
歩数 (<u>下線部</u> を新設)	(64 歳以下)	(65 歳以上)	各項目のうち 最も高い ポイントのみ 獲得できます 〔重複して獲得 できません〕
	<u>6000 歩以上</u> 10pt	<u>4000 歩以上</u> 10pt	
	8000 歩以上 20pt	6000 歩以上 20pt	
	10000 歩以上 40pt	8000 歩以上 40pt	
	12000 歩以上 60pt	10000 歩以上 60pt	
心拍数 (<u>下線部</u> を新設)	<u>運動を 15 分間行い、その間の平均心拍数が (220－年齢) の 70%以上</u> 40pt		
	運動を 30 分間行い、その間の平均心拍数が (220－年齢) の 60%以上 40pt		
	運動を 30 分間行い、その間の平均心拍数が (220－年齢) の 70%以上 60pt		
	運動を 60 分間行い、その間の平均心拍数が (220－年齢) の 60%以上 60pt		

保険金等の確実なお支払い

お役に立った保険金・給付金

保険金等を正確、迅速、かつ誠実にお支払いし、お客さまや社会から、より信頼・ご支持いただくために、支払管理態勢の強化に取り組んでいます。

生命保険

2025年度決算
保険金・年金・給付金お支払実績

496万件 **1兆4017**億円



※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。

その他

〔 災害保険金、
高度障害保険金 等 〕

給付金のご請求方法には、書類のほか、インターネット（スミセイダイレクトサービス）でのご請求手続きがあります。

※インターネットでのお手続きは一部の給付金が対象で、ご利用には条件があります。

➤ 詳細はこちら <https://www.sumitomolife.co.jp/contract/service/hospital/ds.html>

ステップ1

ダイレクトサービスでログイン



ステップ2

スマホ等でお手続き



ステップ3

給付金の受け取り



第三者機関による公平性の確保

保険金・給付金をお支払いできなかったお客さまを対象に、より分かりやすく丁寧な説明を行うために、専用の窓口を開設し、専任の担当者が直接お客さまからのご相談をお受けしています。さらにご納得いただけない場合は、社外弁護士へ無料でご相談いただける制度を用意するなど、社内における三審制の態勢を構築しています。

保険金等のお支払いに関する「相談窓口」

専任の担当者が直接お客さまからのご相談をお受けし、状況によってはお支払いの再検討も含めた対応を行う専用窓口を開設しています。

「社外弁護士による無料相談制度」

中立な立場で、法令・約款に照らして、社外弁護士へ無料でご相談いただける制度を用意しています。

外部専門家の委員で構成する「保険金等支払審議会」での審議

3名の外部専門家が、当社のお支払いに関する査定判断の妥当性について審査します。

消費者への情報提供の充実 ①

最適な商品・サービスの提供に向けた情報提供

一人ひとりのお客さまへ最適な保険をお届けするために、お客さまのニーズにあわせたコンサルティングや情報提供の充実のほか、以下のツールなどを活用した人生100年時代の「よりよく生きる（ウェルビーイング）」のサポートに取り組んでいます。

未来ガイド



人生100年時代をより良く生きるために「もしものときのリスク」について一緒に考える冊子です。

ロングライフガイド



幅広い年齢層に向けて資産形成に関する情報提供ができる冊子です。

知っておきたいがんのこと



がんについて知っておきたい基本的な情報をコンパクトにまとめた冊子です。

知っておきたい認知症のこと



認知症に関する基礎知識や予防対策、向き合い方などをまとめた冊子です。

思いやりノート



お客さまの想いや希望をご家族に書き残すことができる冊子です。

未来診断



現在のご家族状況や収入等をもとに将来備えるべき金額をシミュレーションできるツールです。

お客さまへの継続的なコンサルティング＆サービス

- 「スミセイ未来応援活動（※）」を中心としたアフターサービスを提供しています。
- （※） 定期訪問等を通じてお客さまにご加入内容を十分にご理解いただくとともに、現在も最適な保障になっているかを診断（コンサルティング）する活動です。
- デジタルを活用して本社からのアフターサービスを実施する「EXサポートセンター」を 2020年7月に開設し、各々のお客さまにに応じて、メール等を活用した情報提供を行うとともに、ご相談にも応じるサービスを順次、提供しています。



高齢社会やデジタル社会を踏まえた対応

高齢社会やデジタル社会への対応を踏まえて、「スミセイのご家族アシストプラス」や「スミセイダイレクトサービス」の登録推進に注力するとともに、「スミセイ・デジタルコンシェルジュ」も提供しています。

	お客さまが認知症等になられた場合、あらかじめ登録いただいたご家族が契約内容の確認やお手続きをすることができるサービスで、「ご家族登録サービス」「契約者代理制度」「被保険者代理制度」の3つのサービス・制度の総称です。
スミセイダイレクトサービス	ご自宅や外出先などから、インターネットで、簡単に入出金取引・各種お手続き・契約内容照会をご利用いただける当社既契約者向けのサービスです。
スミセイ・デジタルコンシェルジュ 	保険商品の資料請求、保険プラン作成のご依頼や契約申込に加え、「スミセイダイレクトサービス」や「商品付帯サービス」のご利用が可能なスマートフォンアプリです。（商品付帯サービスの詳細は次頁を参照ください）

消費者への情報提供の充実 ②（商品付帯サービス）

お客さまに寄り添う各種相談サービス

からだのお悩みから治療のご相談まで、お客さまとご家族の健康をサポートいたします。

➤ 商品付帯サービスの詳細はこちら

<https://www.sumitomolife.co.jp/about/customers/support.html>



健康に関するご相談を、電話またはチャットにて承ります。



医療カウンセリングのプロがあなたの病気や健康の悩みに合わせた選択肢をご提案します。



障害年金の申請全般を専門家がサポートいたします。

あたまの健康チェック®

電話での約10分間の簡単な対話で元気な頃から記憶力の状態を定期チェックできるサービスです。

「plus Baton」のご案内

plus Baton（プラスバトン）は健康に関する不安やお悩みなど様々な場面で活用いただける健康サポートWebサイトです。商品付帯サービスの一部について、電話だけでなく、チャットによる健康相談、Webフォームによるセカンドオピニオンの申込み等を、オンラインで利用することができます。

➤ 「plus Baton」の詳細はこちら <https://plus-baton.t-pec.co.jp/sumitomo-life/lp>

※上記サービスは業務委託先であるティーベック株式会社が提供いたします。ご利用可能なお客さまには条件があります。



介護関連サービス「ウェルエイジングサポートあすのえがお」

ウェルエイジングサポート

あすのえがお

ケアマネジャー等の専門資格をもったスタッフが介護・老後・認知症に関するご相談にお答えいたします。

また、ご要望に応じて、介護施設探しの相談サービス等のご紹介も行っています。

➤ 「あすのえがお」の詳細はこちら

<https://www.sumitomolife.co.jp/about/customers/asunoegao.html>

あすのえがお専用コールセンター

◇介護に関する様々な相談 ◇介護施設に関する相談 ◇公的介護保険制度に関する相談

電話・メールの相談内容に応じて紹介

介護施設のコンサルティング

- ・介護施設の無料コンサルティング（提携介護施設への優待ご入居もあります）
- ・介護施設の電話相談・Web検索

介護・生活支援

- ・見守り・駆け付けサービス等を優待特典付きでご利用
- ・介護・福祉関連商品の通信販売を優待割引付きでご利用

介護予防・QOL向上支援

- ・提携先企業のスクール等に優待割引でご入会
- ・介護予防等に関する商品を優待価格でご購入

資産管理支援

- ・信託銀行・シニアサポート団体等をご紹介。財産管理、家族信託、遺言、身元保証、任意後見、身上監護などのサービスをご利用いただけます。

※上記サービスは業務委託先である株式会社ドリームキャッチャーおよび当社提携先の各企業が提供いたします。住友生命の個人保険（財形保険を除く）に加入のご契約者さま、被保険者さまおよびご家族がご利用可能です。

従業員教育・将来世代への教育支援

金融リテラシー・ユニバーサル対応・ジェロントロジー※の取組みなど

お客さまの金融リテラシー向上に繋がる取組みの一環としてFP技能士資格の取得推進、健康長寿社会実現に向けた知識を習得するための「日本健康マスター検定」受験に取り組んでいます。またご高齢のお客さまや、障がいのあるお客さまに寄り添った対応ができるように、ユニバーサルマナー検定の団体受講、認知症への理解を深め、お客さまに寄り添った対応ができるように、認知症サポーターの養成などに取り組んでいます。さらに、超高齢社会の課題解決に向けて、ジェロントロジーの知見を取り入れることで、商品・サービスや情報提供等をさらに進化させていくべく、ジェロントロジー検定試験の団体受験等を推進しています。

※ジェロントロジー：老後の過ごし方や高齢社会の様々な課題を自然科学、社会科学、理工学など幅広い分野から研究する学問

○FP技能士資格取得者数（3級以上）

（厚生労働省所管国家資格）

2026年3月末時点

33,469名

○日本健康マスター検定累計合格者数

（一般社団法人日本健康生活推進協会様が実施）

10,395名

○認知症サポーター累計養成数

（特定非営利活動法人地域ケア政策ネットワーク様が認定）

67,142名

○ユニバーサルマナー検定3級合格者

（株式会社ミライロ様が実施、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会様が認定）

2,973名

○ジェロントロジー※検定試験累計合格者数

（一般社団法人日本応用老年学会様が実施）

5,988名

将来世代への教育支援

将来世代へのウェルビーイング貢献のため、FR（※）活動の一環として将来世代へさまざまな教育サービスを提供しています。金融教育を中心に、キャリア教育・コミュニケーション・性教育・がん教育といった出前授業や、課題解決型探究プログラム、自然×創造プログラムなど多様なサービスを小学校・中学校・高校を中心に幅広い将来世代に提供しています。2026年度からは「将来世代ウェルビーイングラボ」を発足し、より積極的にサービスの普及を図っていきます。

※FR=Future Generations Relations（将来世代と企業が積極的に対話することでウェルビーイングな社会の実現を目指す活動）



全国の小・中・高校など

2026年3月末までの累計実績
471回 39,744人

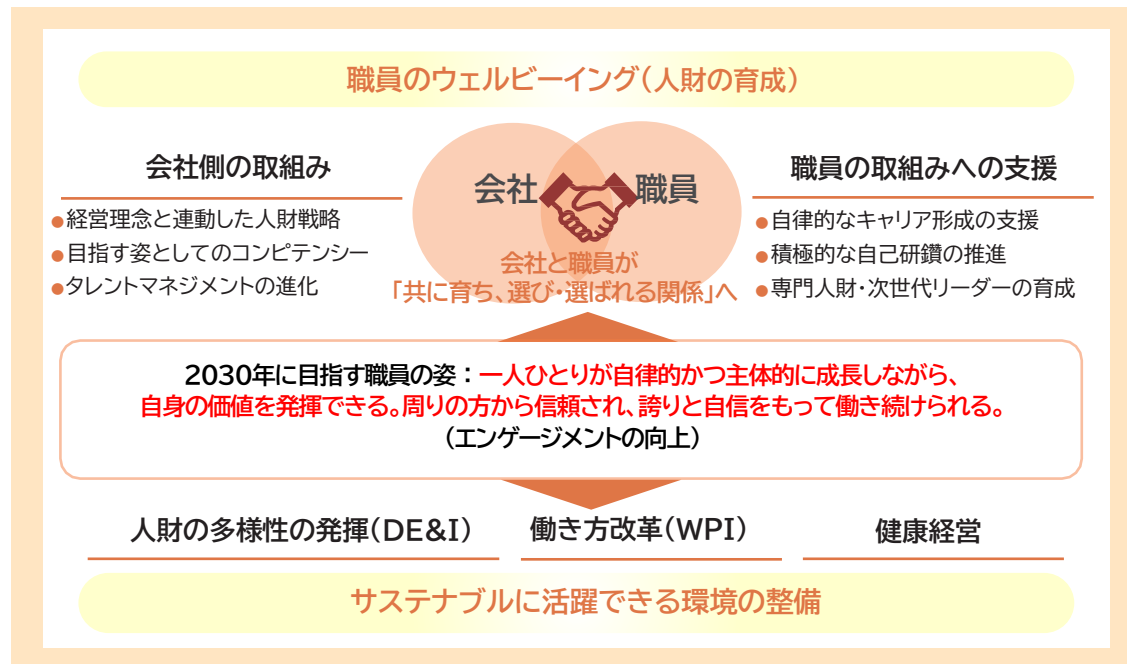


従業員の積極的な行動・働きがい

人的資本・人財共育への取組み

「社会公共の福祉に貢献する」というパーパスや、「住友生命グループVision2030」を具現化し、すべてのステークホルダーに対してサステナブルに価値を提供していくため、その資本である「職員（人）」を「財（たから）」と位置づけ、経営戦略と連動した人的資本経営＝「人財共育」に取り組んでいます。

「人財共育」の目指す姿と取組みの全体像



人的資本・人財共育に関する取組みについては、取組状況や効果を把握するためのモニタリング項目を設定し、定期的に測定しています。測定結果は分析のうえ、PDCAに反映するとともに、職員や管理職に加え、経営層や取締役会にも定期的に報告しています。

主なモニタリング項目と実績（人財の育成）

人財共育における視点	項目	2024年度	2025年度	2028年目標
経営戦略と人財戦略の連動	経営戦略を踏まえたコンピテンシー(目指す姿の明示と評価制度への導入)	(対象職種) 総合キャリア職 ビジネスキャリア職	(対象職種) 総合キャリア職 ビジネスキャリア職	(対象職種) 総合キャリア職 ビジネスキャリア職 + 総合営業職
自律的なキャリア形成の支援	自己啓発費用サポート活用者数(2021年度からスタート)	1,624名	2,095名	継続的な拡大
人財共育を支えるプラットフォーム・キーパーソン	デジタル活用人財認定数	4,090名	5,719名	8,000名
	管理職向け360度フィードバックへの参加者	193名	402名	管理職を網羅した継続的な実施
次世代リーダー・専門人財の育成	リーダーシップアカデミー	※1	45名	285名
	マネジメントアカデミー	—	—	120名
	DX・イノベーションアカデミー	—	—	100名※2
	グローバルアカデミー	—	—	84名※3
エンゲージメント	職員エンゲージメントスコア	59%	60%	64%
	総合キャリア職	69%	70%	73%
	ビジネスキャリア職	50%	50%	53%
	総合営業職	54%	52%	57%
	職員が活躍する環境	72%	73%	76%
	コラボレーション コミュニケーション (所属内での協力・連携に関する指標)	76% 69%	79% 69%	82% 72%

※1:該当のアカデミーが開講前の期間については、「—」で表示

※2:2025年度までに「デジタル企業人財(DX企画やデジタル化推進ができる人財)」は157名認定済み

※3:2025年度までに「グローバルアカデミー」と同様の研修を実施し、卒講生は105名輩出済み

主なモニタリング項目と実績（社内環境の整備）

人財共育における視点	項目	2024年度	2025年度	2028年目標
ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン	女性管理職比率	50.2%	51.3%	「女性活躍推進法に基づく行動計画」のとおり
	男性育休取得率	100%	100%	
	男女の賃金の差異 (男性の賃金に対する女性の賃金の割合) 上段:職員 12,080名 下段:営業職員 29,304名	54.7% 89.9%	56.5% 86.3%	—
	障がい者雇用率	2.6%	2.7%	2.7%※
働き方改革	総労働時間削減 (2016年対比)	▲11.2%	▲11.7%	▲10% (2025年対比)
	月1日以上有給休暇取得者率	83.3%	84.0%	—
健康経営	パフォーマンス者率 (プレゼンティーズム)	66.9%	66.7%	70.0%
	ポジティブワーク者率 (ワーク・エンゲージメント)	52.3%	52.7%	60.0%
	2次健診対象者率	27.2%	26.6%	25.0%
	高ストレス者率	12.5%	12.2%	10.0%
	Vitalityゴールド/シルバー ステータス達成者率	—	46.6%	60.0%

※法令改正後の水準を含め、法定雇用率を達成します。

社会・環境課題解決への取り組み

カーボンニュートラル社会実現への貢献

住友生命グループは、温室効果ガス排出量の2050年ネットゼロを目指しています。また、新たに中間削減目標（2035年・2040年）を設定しました。地球環境は持続可能な社会の基盤になるとの認識のもと、事業活動において生じる環境負荷の低減や生物多様性等に配慮するとともに、脱炭素社会への移行を促すことで、カーボンニュートラル社会の実現に貢献しています。社会に責任のある企業グループとして、環境課題の解決に向けて積極的な役割を果たすとともに、人々のくらしや社会、地球環境がよりよい状態となるよう、事業を通じてステークホルダーのウェルビーイングに貢献する取り組みを進めていきます。

スミセイ・ヒューマニー活動

1992年にスタートした「スミセイ・ヒューマニー活動」は、地域社会への貢献と、職員一人ひとりの社会貢献意識を高めることを目的に、森林保全や海岸清掃、スポーツイベント運営ボランティア、フードドライブなど、全国でさまざまな活動を実施しています。34回目となる2025年度は、すべての所属でSDGs達成に向けた取り組みを行い、活動数は189件、参加者数はのべ41,905名となりました。



成田POPラン
ボランティア
＜千葉支社＞



ウェルフェアコンサート
＜愛知中央支社＞



古本収集・寄贈
＜千住支社＞



長野車いすマラソン大会
ボランティア
＜長野支社＞



parkrunボランティア
＜松山支社＞



丸亀国際ハーフマラソン
ボランティア
＜高松支社＞

環境ボランティア活動



美化・清掃ボランティア
＜福山支社＞



西の湖 30メり
＜滋賀支社＞



スミセイの森宮城 植樹ボランティア
＜仙台支社＞



ウェルカメクリーン作戦
＜浜松支社＞

2020年度からヒューマニー活動としてスタートしたフードドライブ（家庭での余剰食材を収集し、食事に不自由している方に寄贈する活動）も、本社をはじめとして様々な職場で実施いたしました。

豊かな社会づくり・子育て支援

スミセイ未来を強くする子育てプロジェクト

こどもたちの成長を地域みんなの力で応援するため、2007年より子育て支援に取り組む団体や個人を表彰し、その貴重な活動をサポートしています。また、助成金制度を設けて女性研究者の研究（人文・社会科学野）と子育ての両立を支援しています。

第19回となる2025年度は、表彰式が2026年2月にコンgresクエア日本橋（東京）で行われ、【子育て支援活動の表彰】は計225組の応募から12組が表彰、【女性研究者への支援】は計135名の応募から10名が表彰されました。

- 「スミセイ未来を強くする子育てプロジェクト」の詳細はこちら
https://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/community/mirai_child/



表彰式の様子



スミセイアフタースクールプロジェクト

- 「スミセイアフタースクールプロジェクト」の詳細はこちら
<https://sumiseiafterschool.jp/>

小学生の放課後の生活の場・居場所である全国の「放課後児童クラブ」や「放課後こども教室」等をより楽しく、こどもたちが成長できる場所とすることを目指したプロジェクトです。いのち・健康・未来・夢をテーマとした13種類のプログラムを無償提供し、2026年3月時点で全国550か所以上、延べ18,200人以上にお届けしています。



**スミセイ
アフタースクール
プロジェクト**
Sumisei
Afterschool
Project

【受賞歴】

- ・2018年『地方創生担当大臣表彰』
- ・2017年『グッドデザイン賞』
- ・2017年『青少年の体験活動推進企業表彰 審査委員会奨励賞』
- ・2015年『健康寿命をのばそう！アワード（母子保健分野）厚生労働大臣最優秀賞』
- ・2014年『キッズデザイン賞』



＜プログラム例＞



テーマ「いのち」
「心臓外科医のシゴト」



テーマ「健康」
「レベルアップ！
全身元気なわとび」



テーマ「未来」
「世界に広がる！けん玉」

こども絵画コンクール

こどもたちの豊かな成長を願って1977年に開始し、2026年度で49回目を迎えました。開始以来の応募総数が1,188万点（2025年度は82,050点）を超えるコンクールへと成長しました。

2000年度からはフランス国立ルーヴル美術館の後援を受け、毎年春に同美術館に優秀作品105点を展示しています。また、お渡しした画用紙・応募作品数に応じて日本ユニセフ協会に寄付を行っています。



- 「こども絵画コンクール」の詳細はこちら
<https://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/community/art/kodomo/>



ルーヴル美術館での展示



第48回文部科学大臣賞

資産運用の高度化に向けた取り組み

資産運用の取り組み

安定的な収益確保と確実な保険金等のお支払いの実現を図るため、健全な財務基盤の確保を前提として、資産運用ポートフォリオの収益力の向上とリスクコントロールの強化に取り組んでいます。また、責任ある機関投資家として、資産運用全体を責任投資と位置づけ、社会的価値・経済的価値の創出を積極的に推進しています。

「収益力の向上」「リスクコントロールの強化」

資産運用ポートフォリオを2つに区分し、それぞれの運用目的に応じた運用を一層推進

2つのポートフォリオ	【ALM運用ポートフォリオ】	【バランス運用ポートフォリオ】
運用目的	・保険金等の確実な支払いに資すること	・企業価値の持続的向上に資すること
運用手法	・長期保有前提の投資	・市場見通しに応じた機動的な運用
主な対象資産	・日本国債 ・国内外クレジット資産(社債等) ・為替ヘッジ付外国債券、不動産	・為替ヘッジ付外国債券 ・国内外株式 ・為替リスクをとる外国債券

責任投資（ESG投融資＋スチュワードシップ活動）の推進 ※全ての運用資産が対象

—責任投資におけるウェルビーイング貢献に向けた4つの重点分野—

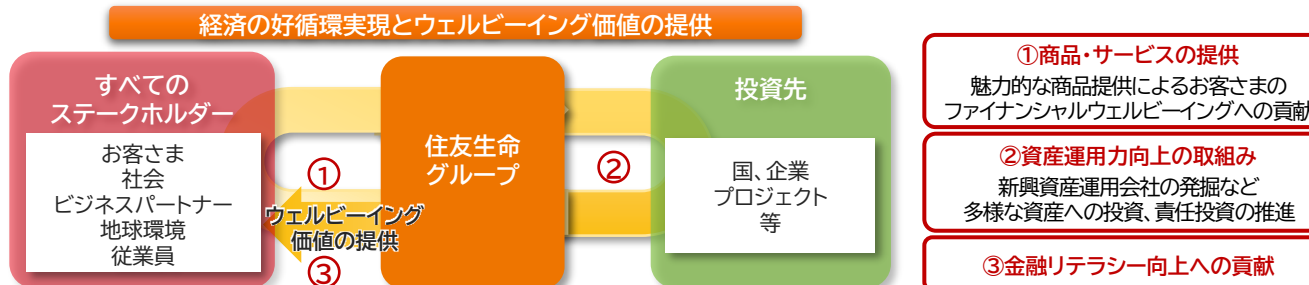
気候変動領域

ヘルスケア領域

人的資本領域

インフラ投資領域

お客さまの資産形成に資する魅力のある商品を提供するための資産運用力の向上に取り組むとともに、多様な資産への投資や責任投資を推進することで、経済の好循環実現とウェルビーイング価値の提供を目指します。



お客様のウェルビーイングのために

社会環境や人々の価値観が変化する中で、生命保険会社に求められる役割も、時代とともに広がっています。このような変化に応じていくためには、お客様の声に耳を傾け、それを経営やさまざまな取組みに生かしていくことが重要です。それに加えて、社会の課題や変化にも目を向け、職員一人ひとりが自ら学び、お客様の安心・安全な生活に役立つ情報を届けていくことにも、大きな意義があると考えています。

本冊子では、国民生活センターの公表情報を活用した消費生活情報の提供がトピックとして取り上げられており、2026年5月から、職員によるお客様への情報提供が開始されていることが報告されています。職員自身が消費生活に関する情報を学び、それをお客様に伝えることは、消費者トラブルの被害を未然に防ぎ、安心・安全でよりよい消費生活を実現するための一助となります。また、国民生活センターの「見守り新鮮情報」や「子ども・若者サポート情報」が広く周知されることで、より多くの消費者が必要な知識を身につけ、自ら適切な行動をとるための「消費者力」を高めることにもつながるものと期待しています。

企業がウェルビーイングの一環として、このような活動に取り組むことには大きな意義があると考えます。本冊子には、CS向上アドバイザー会議において私自身もデモンストレーションを体験したスマートフォンアプリ「シアフル」がリリースされたことも紹介されています。これらの取組みには、社会の動向や課題に目を向け、お客様の安心・安全やよりよい生活を支える新たな価値を提供していこうとする姿勢が表れていると思います。

私は、「お客様の声」を経営に活かす取組みの一つとして位置づけられているCS向上アドバイザー会議の一員として、職員一人ひとりがお客様の声だけでなく、時代とともに変化する「社会の声」にも耳を傾け、そこで得た気づきをお客様の安心・安全やよりよい生活につなげていくことが、より一層求められていると思っています。住友生命が、生命保険会社として、お客様の「よりよく生きる」ことにつながる安心の価値を継続的に届けていくという意味でも、こうした取組みには大きな意義があり、今後さらに広がっていくことを期待しています。



CS向上アドバイザー会議社外委員
弁護士 江口 文子 氏

あなたの未来を強くする



「生保ナビゲーター“ソナエルジュ”」は、
（一社）生命保険協会が定めた、
生命保険募集人の役割や働き方を
わかりやすく表現する呼称です

生命保険のお手続きやお問合せにつきましては

スミセイコールセンター 0120-307506

受付時間 月～金曜日 午前9時～午後6時
土曜日 午前9時～午後5時

住友生命保険相互会社

本 社：〒540-8512 大阪府大阪市中央区城見1-4-35
東京本社：〒104-8430 東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲

（ホームページ）<https://www.sumitomolife.co.jp>