

社長メッセージ



取締役 代表執行役社長

橋本雅博

「お客さまからみて『薦めたい』会社」

「職員からみて『いきいきと働ける』会社」

「社会からみて『なくてはならない』会社」を目指して

日本経済は、海外経済の回復や雇用・所得環境の着実な改善を背景に、内外需要が増加するなど、緩やかな回復が続いています。他方、日本銀行のマイナス金利政策が継続する中、国内金利は低い水準での推移が続いており、今後も低金利局面が続くと見込まれるなど、生

命保険事業にとって厳しい環境が続いております。また、少子高齢化や世帯構成の変化、保険に対する価値観の多様化、AIやフィンテックといったテクノロジーの進展等もあり、生命保険事業に対する人々の期待や関心も大きく変化しています。

こうした事業環境を踏まえ、当社は、平成29年度からスタートした3カ年計画「スミセイ中期経営計画2019」のもと、「お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社」という理想の姿の実現に、全職員が一丸となって取り組んでいます。本計画のもと引き続き、当社にとって最大の差別化戦略であるブランド戦略を基軸として「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを一層推進してまいります。また、健康を軸とした取組みを通じて「お客さま」「社会」「会社・職員」との共有価値を創造する「CSV」の実現に挑戦するとともに、お客さまの最善の利益を追求する観点から、お客さま本位の業務運営を推進してまいります。加えて、「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」の4つの重点取組事業に注力するとともに、これらを支える事業基盤として、「サービス」「経営基盤」の強化に努めてまいります。

平成29年度の振り返り

スミセイライフデザイナー

重点取組事業ごとに平成29年度を振り返ると、まず、ライフデザイナーについては、入社後3カ月間の初期教育を充実させた四半期ごとの採用・育成体制のもと、引き続き、担い手となる優秀人材の採用および継続教育に取り組ましました。その一環として、営業用携帯端末に搭載した「未来診断」の活用により、備えるべきリスクに必要な保障額を確認していただきながら最適な保険をご提供できるよう、コンサルティング力の向上に努めております。こうした取組みを通じて、病気やケガで働けなくなるリスクに備える「1UP（ワンアップ）」を中心とした商品を提供しています。「1UP」は平成29年度末時点での累計販売

件数が95万件と非常にご好評いただいております。特に30歳未満の若年層への販売の伸びが顕著です。若年層のお客さまへの保険提案については、“若年層の保険ばなれ”と言われるように、将来に向けた大きな課題となっておりましたが、「1UP」により新契約全体に占める若年層の割合も向上しております。加えて、平成29年度からは、エヌエヌ生命保険株式会社との業務提携のもと、同社の経営者さま向け商品の販売を行っており、スピーディかつ効率的に商品ラインアップの拡充等を図ってまいりました。こうした生命保険商品の提供に加えて、あらゆるリスクに備える総合生活保障の観点から、三井住友海上火災保険株式会社の代理店として、自動車保険・火災保険等の損害保険商品の提供にも取り組んでおります。さらに、サービス面においては、定期訪問等を通じて、お客さまにご加入内容の説明や必要な手続きの有無の確認を実施するとともに、最新の情報をお届けする「スミセイ未来応援活動」に取り組んでおります。

金融機関等代理店・保険ショップ

金融機関等代理店については、金利低下の影響で一時払・平準払ともに円建商品のマーケットが縮小している一方で、外貨建商品のマーケットが拡大している状況です。こうした中でも、当社は相続に向けて円資産を準備したいというニーズ等にお応えするために、円建商品を継続して販売してはりましたが、これに加えて、平成29年度からは外貨建終身保険「ふるはーと」ロードグローバル」を投入し、初年度は3万件を超えるお申込みをいただいております。

また、当社はいち早くマルチチャネル戦略を掲げ、金融機関等代理店や保険ショップへの取組みを強化してきました。成長市場であるこれらのマーケットにはこのところ新規参入が続いていますが、主に金融機関等代理店や保険ショップ

に商品を展開するメディケア生命については、平成22年4月の開業以来、順調に保有件数を伸ばし、平成30年3月末には60万件を超えました。引き続き、保険ショップを通じた保険販売を行っている子会社、いずみライフデザイナーズなどの保険ショップ事業もあわせて、マルチチャネル・マルチプロダクト戦略を推進し、お客さまの多様なニーズにお応えすることで、この分野でのパイオニアとしての存在感を発揮してまいります。

海外事業

海外事業については、当社グループの収益基盤の多様化と企業価値の持続的成長を目的として取り組んでおります。

子会社である米国生命保険グループのシメトラ社については、当社のサポートにより安定収益の実現に向けたガバナンス態勢の高度化、資産運用・商品分野での人材派遣等を通じたシナジーの発揮に取り組んでおります。また、アジア地域出資先については、企業価値向上に向けた技術援助に取り組んでいるところです。これまで

の、高い成長性が期待できるアジア地域の取組みに加え、米国シメトラ社の子会社化により安定した収益を確保することで、今後もバランスの取れた海外事業ポートフォリオの実現に取り組んでまいります。

資産運用

資産運用面では、「ALM運用ポートフォリオ」と「バランス運用ポートフォリオ」の2つのポートフォリオ運営を推進し、それぞれの運用目的に応じた収益向上とリスクコントロールの強化に取り組んでおります。

「ALM運用ポートフォリオ」においては、保険金等の確実な支払いに資することを目的として、円金利資産を中心とした運用により、保険契約の負債特性に応じたALM(資産負債の総合的な管理)を推進するとともに、為替リスクを抑制した外貨建事業債を含む国内外のクレジット資産や、インフラファンド、不動産等の超長期の運用を念頭に置いた資産への投資拡大等による収益向上を図っております。一方、「バランス



運用ポートフォリオ」では、許容されるリスクの範囲内で、株式や米国債などの外国債券といった流動性の高い有価証券により、市場見通しに応じた機動的な運用による収益の上乗せを図っております。

こうした取組みを経て、平成29年度の業績は堅調な結果を残すことができました。「スミセイ中期経営計画2019」では、計数目標として、企業価値を示す「エンベディッド・バリュー (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」の3つを設定しています。平成29年度はいずれの目標も前年度末対比で増加しており、計画のゴールである2019年度末に向けて順調なスタートを切ることができたものと考えております。

「スミセイ中期経営計画2019」進捗状況

目標項目	2017年度末実績	中期経営計画目標(2019年度末)
企業価値(EV)	4兆257億円	4兆5600億円
保有契約年換算保険料	2兆3635億円	2兆4400億円
うち生前給付保障+医療保障等	5730億円	6100億円

※数値は住友生命とメディケア生命の合算値

平成30年度の取組み

3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2019」の2年目にあたる平成30年度においても、引き続き、同計画の枠組みに沿った取組みを進めてまいります。

本年7月に当社は、「健康増進」という新たな価値を提供する健康増進型保険、住友生命「Vitality」を発売しました。「Vitality」は南アフリカの金融サービス会社Discovery Ltd.が展開しているウェルネスプログラムです。すでに17の国と地域で導入されており、2018年6月末時点で840万人の会員が利用するなど、グローバル

に高い評価を受けています。

住友生命「Vitality」は、「毎年変動する保険料」と「提携企業による特典」という、2つの大きな特徴があり、行動経済学を応用することで、お客さまに継続的な健康増進活動への取組みを促すように工夫されたプログラムが組み込まれています。当社は、この画期的な商品である住友生命「Vitality」の発売を契機として、お客さまの健康増進をサポートし、また、当社で働く職員も健康になり、その結果、社会全体の健康寿命の延伸に貢献する、「CSVプロジェクト(『お客さま』『社会』『会社・職員』による共有価値の創造)」を推進してまいります。本プロジェクトの推進を通じて、健康増進の分野で保険業界をリードしていく会社を実現したいと考えています。

また、デジタル・イノベーションの重要性が増す中、蓄積された各種データをビッグデータとして活用することで、お客さまに新しい経験や価値を提供することができる新商品やサービスの開発につなげていくことも検討しております。こうしたフィンテックの活用等を加速させる拠点として、米国のシリコンバレーに職員を派遣し、「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を開設しました。東京・シリコンバレーを拠点として、当社グループ会社や本分野に強みを持つ企業と連携することにより、グローバルな推進体制でイノベーションの取組みを進めてまいります。

「スミセイ中期経営計画2019」を着実に遂行することで、「お客さまからみて『薦めたい』会社、職員からみて『いきいきと働ける』会社、社会からみて『なくてはならない』会社」の実現を目指してまいります。

これからも変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

個々の項目の内容については、「REPORT SUMISEI 2018」の各ページで詳しく紹介しておりますので、ご参照いただければ幸いです。