

2017-2019年度

スミセイ中期経営計画2019

～お客さまのための新たな価値づくりに挑戦し、ともに未来を創る～

2017年度からスタートした3ヶ年計画「スミセイ中期経営計画2019」では、前中期経営計画で注力したブランド戦略や収益基盤の多様化の取組みをさらに加速させ、将来にわたるグループ企業価値の持続的向上の礎を築いてまいります。

基本的な考え方

引き続き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」「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、「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」の実現を目指します。

全体像

目指す姿

中期経営計画最終年度(2019年度)のさらにその先に向けて、収益基盤の拡大・多様化を図りつつ、お客さま、社会、会社・職員の「共有価値創造(CSV)」の実現に取り組むことで、次の姿を目指す。

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

中期経営計画の枠組み(概要)

ブランド戦略

- 品質価値をさらに高めることで、お客さまにとっての「理想のライフデザイナー」実現に取り組む
- 「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プロジェクトを推進

お客さま
本位の
業務運営

重点取組事業

以下の4事業分野における収益基盤の拡大・多様化に取り組む

4つの事業分野

チャネル	スミセイ ライフデザイナー	変化する お客さまニーズへの 的確な対応の推進	●販売・サービス体制の強化 ●機動的な商品供給、他の金融機関等とのアライアンス推進
	金融機関等代理店 保険ショップ		
	資産運用	資本を活用した リスクテイク	●資産運用の高度化 ●出資先の企業価値向上、収益貢献 ●人材育成
	海外事業		

将来を見据えた
戦略的投資

オープン・
イノ
ベーション
の推進

FinTechの
戦略的活用

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

経営資源の
最適活用

取組みの概要

ブランド戦略

ご加入からお支払いにいたる各場面での品質価値をさらに高めることで、お客さまにとっての「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを推進します。また、健康増進型保険

“住友生命「Vitality」”発売(2018年7月)を踏まえ、「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プロジェクトを展開してまいります。

重点取組事業

マルチチャネル

1. スミセイライフデザイナー(営業職員)

優秀営業職人材の採用と育成を強化しつつ、コンサルティング力の向上、営業用端末の活用推進、迅速なサービスの提供を推進していくとともに、共有価値創造(CSV)に向けた販売・サービス体制の構築に取り組めます。

マルチチャネル

2. 金融機関等代理店・保険ショップ

業界最大規模の販売ネットワークの維持・拡大、幅広い提携戦略の推進、お客さまニーズに対応した商品ラインアップの拡充により、当社およびメディケア生命商品の販売を推進してまいります。

3. 資産運用

お客さまの資産形成などのニーズに適った生命保険商品を安定的に提供し、将来にわたって保険金や給付金等を確実に支払うために、適切なリスクコントロールのもとで、資産運用の高度化に取り組んでまいります。

4. 海外事業

成長性と収益性のバランスのとれた事業ポートフォリオの構築を目指し、アジア事業の企業価値向上およびシメトラの安定収益の実現に取り組むとともに、新たな取組みについても研究・検討を行ってまいります。また、海外事業展開を支える人材の育成を含む態勢面の整備を行います。

事業基盤

1. サービス

募集から事務・サービス・支払にいたるまで基本品質を徹底することにより、迅速・丁寧・誠実な対応を推進し、「お客さま本位の業務運営」に資する事務・サービス品質の維持・向上に取り組めます。

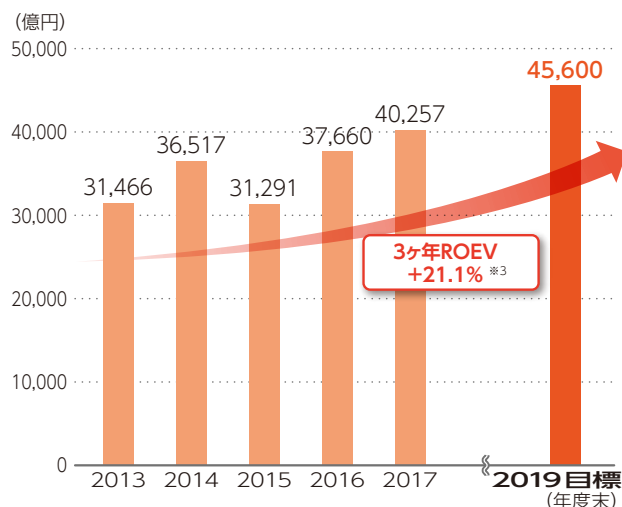
2. 経営基盤

働き方の変革やダイバーシティ推進、ガバナンスの高度化、リスク・リターンのバランスに基づくERM経営の推進等により、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

計数目標(2019年度末)

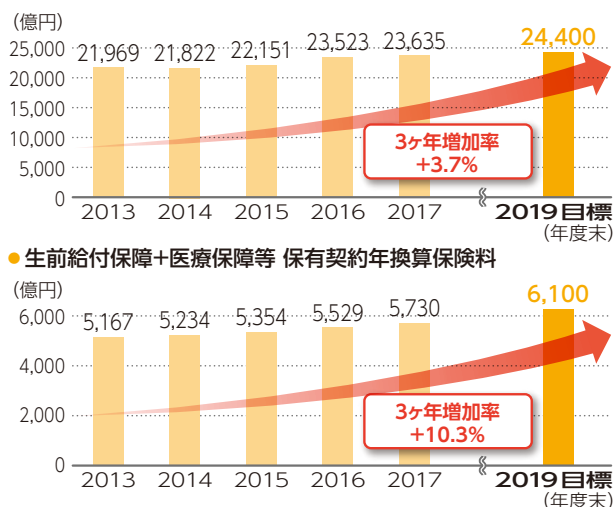
企業価値(EV)

※1※2

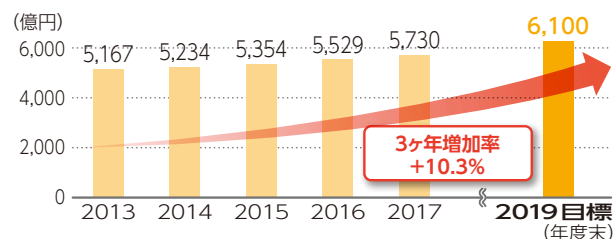


保有契約年換算保険料

※2



● 生前給付保障+医療保障等 保有契約年換算保険料



※1 一定の経済前提を置いて算出しています。 ※2 住友生命+メディケア生命の合算。

※3 Return on EVの略。EV(エンベディッド・バリュー)の増加率を表します。

「スミセイ中期経営計画2019」の2年目にあたる2018年度は、引き続き当該計画の各枠組みにおける取組みを継続

しつつ、“住友生命「Vitality」”を中心とした戦略的投資と収益基盤の拡大・多様化に取り組んでまいります。