

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いきます。

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

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	<p>チャネル</p> <ul style="list-style-type: none"> マルチ 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 	<p>変化するお客さまニーズへの的確な対応の推進</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>将来を見据えた戦略的投資</p>
	<p>資産運用</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 		

事業基盤

サービス	経営基盤	<ul style="list-style-type: none"> ● 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、E R M経営の推進等
------	------	--

お客さま本位の業務運営

オープン・イノベーションの推進

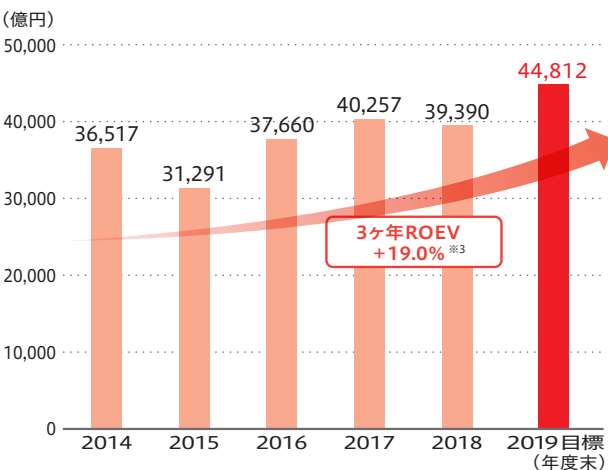
FinTechの戦略的活用

経営資源の最適活用

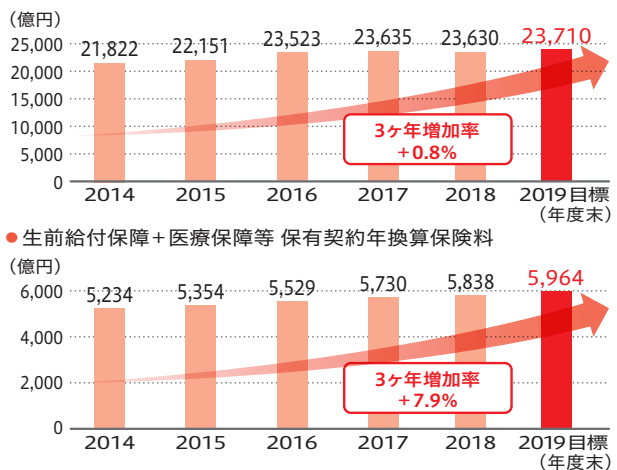
計数目標(2019年度末)

2019年度が最終年度となる「スミセイ中期経営計画2019」については、足元の環境変化や実績等を踏まえ、計画を一部修正しています。

企業価値(EV)^{※1※2}



保有契約年換算保険料^{※2}



	企業価値(EV) ^{※1※2}	保有契約年換算保険料 ^{※2}	うち生前給付保障+医療保障等
中期経営計画目標 (2019年度末)	4兆4,812億円 (3ヶ年ROEV+19.0%) ^{※3}	2兆3,710億円 (3ヶ年増加率+0.8%)	5,964億円 (3ヶ年増加率+7.9%)
修正前中期経営計画目標	4兆5,600億円 (3ヶ年ROEV+21.1%) ^{※3}	2兆4,400億円 (3ヶ年増加率+3.7%)	6,100億円 (3ヶ年増加率+10.3%)

※1 一定の経済前提をお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。