

住友生命グループのあゆみ(沿革)

「理想の会社を創ろう」。創業者岡本敏行のこの志に基づいて、当社は1907年(明治40年)5月に創業いたしました。

それから100年の時を超えて、当社はこれからも生命保険事業を通じて「豊かで明るい長寿社会の実現に貢献する」という社会的使命をしっかりと果たせるよう、研鑽努力を続けて「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。

<p>日之出生命保険株式会社の創業(1907年)</p> <p>「理想の会社」を目指し岡本敏行が創業。当時優れた経営内容を「業界のダイヤモンド」と評される。</p>  <p>日之出生命本店社屋(京橋区、大正2年12月完成)</p>	<p>1907(明治40)年 5月 日之出生命保険株式会社設立 (当社の創業年月)</p>
<p>住友生命保険株式会社の発足(1926年)</p> <p>社名を「住友生命保険株式会社」と改称し、社会公共の利益のために住友の生保事業がスタート。</p>  <p>住友ビルディング(大阪市東区北浜)</p>	<p>1926(大正15)年 5月 住友生命保険株式会社に社名変更</p>
<p>国民生命保険相互会社の設立(1947年)</p> <p>戦後の財閥解体により新会社「国民生命保険相互会社」を設立し、「積極的健全経営」方針のもと出発。</p>  <p>国民生命本店(大阪市東区安土町)</p>	<p>1947(昭和22)年 8月 国民生命保険相互会社設立</p>
<p>「住友」への社名復帰(1952年)</p> <p>「住友生命保険相互会社」の新社名のもとで再出発。現在の「経営の要旨」を制定。</p>  <p>ラジオ放送を通じ社名改称挨拶をする芦田社長</p>	<p>1952(昭和27)年 6月 住友生命保険相互会社に社名変更</p>
<p>本社ビル竣工(2001年)</p> <p>大阪ビジネスパーク(OBP)に竣工。</p>  <p>本社(平成13年7月竣工)</p> <p>「LIVE ONE」発売(2001年)</p> <p>保障部分と資産形成部分を分離しお客さまに利便性の高い「スミセイ総合生活口座LIVE ONE」を発売。</p>  <p>「ライブワン」パンフレット</p>	<p>1960(昭和35)年 10月 住友生命社会福祉事業団(現住友生命福祉文化財団)設立</p>
<p>1977(昭和52)年 12月 「スミセイ絵画コンクール」がスタート</p>	
<p>1985(昭和60)年 6月 住友生命健康財団設立</p>	
<p>1986(昭和61)年 2月 「スミセイ安心だより」送付開始</p>	
<p>4月 「全国縦断チャリティコンサート」がスタート</p>	
<p>1990(平成2)年 4月 「いずみホール」をオープン</p>	
<p>12月 「創作四字熟語」スタート</p>	
<p>1999(平成11)年 4月 介護保障商品の発売を開始</p>	
<p>「ご契約重要事項のお知らせ」作成</p>	
<p>2000(平成12)年 9月 三井グループ・住友グループの金融各社による確定拠出年金の運営管理機関ジャパン・ペンション・ナビゲーター設立</p>	
<p>11月 住友海上(現三井住友海上)との全面提携</p>	
<p>2001(平成13)年 4月 「LIVE ONE」発売</p>	
<p>7月 本社ビル竣工</p>	
<p>10月 生保8社による企業年金事務・システム受託会社ジャパン・ペンション・サービス(現日本企業年金サービス)設立</p>	
<p>2002(平成14)年 10月 銀行等の窓口にて年金商品の販売開始</p>	
<p>12月 三井住友アセットマネジメント営業開始</p>	
<p>2003(平成15)年 9月 「Qパック」発売</p>	
<p>2004(平成16)年 10月 アリコジャパン(現メットライフ生命)との業務提携</p>	
<p>2005(平成17)年 4月 「スミセイの千客万頼」発売</p>	
<p>11月 中国人民保険と合併で中国人民人壽保険を設立</p>	
<p>2006(平成18)年 4月 「指定代理請求特約」発売</p>	
<p>6月 外部専門家で構成する「保険金等支払審議会」設置</p>	
<p>9月 スミセイダイレクトサービス開始</p>	
<p>12月 保険金等の支払に関する「相談窓口」および「社外弁護士による無料相談制度」開設</p>	
<p>2007(平成19)年 5月 創業100周年</p>	
<p>6月 「未来を築く子育てプロジェクト(現未来を強くする子育てプロジェクト)」開始</p>	
<p>11月 「がん長期サポート特約」発売</p>	
<p>2008(平成20)年 3月 社外有識者で構成する「CS向上アドバイザー会議」設置</p>	
<p>10月 保険約款をCD-ROM化開始</p>	

2009 (平成21) 年	2月 10月	「入院保障充実特約」発売 三井住友海上の個人向け・企業向け損保商品の 全面販売開始 保険代理店子会社を合併し、いずみライフデザ イナーズに改称
2010 (平成22) 年	4月 10月	生命保険子会社メディケア生命営業開始 エンベディッド・バリューを開示
2011 (平成23) 年	3月	ブランド戦略の開始 新コーポレートブランドスタート 「Wステージ」発売 「スミセイ未来応援活動」開始
2012 (平成24) 年	3月 12月	「スミセイ未来応援サービス」開始 バオベトホールディングス (ベトナム) と戦略的 業務提携を締結
2013 (平成25) 年	3月 8月 12月	「がんPLUS」「救Q隊GO」「ドクターGO」発売、「ス ミセイ・セカンドオピニオン・サービス」開始 「バリューケア」発売、「スミセイ ケア・アドバイ ス・サービス」開始 バンク・ネガラ・インドネシア、BNIライフ・イン シュアランスと戦略的業務提携を締結 「たのしみワンダフル」「たのしみ未来」発売
2014 (平成26) 年	3月 6月 9月	「スミセイアフタースクールプロジェクト」開始 先進医療給付金の医療機関あて直接支払い サービス開始 メディケア生命を完全子会社化 「スミセイ健康相談ダイヤル」開設 「YOUNG JAPAN ACTION 浅田真央×住友生命」 がスタート
2015 (平成27) 年	7月 9月	指名委員会等設置会社へ移行 「1UP」発売
2016 (平成28) 年	2月 7月 10月	米国生命保険グループ「シメトラ」の買収手続き 完了 「Japan Vitality Project」開始 エヌエヌ生命と業務提携を締結
2017 (平成29) 年	3月 5月 7月	「プライムフィット」発売 住友生命創業110周年社会貢献事業「スミセイ バイタリティアクション」がスタート 株式会社保険デザインを子会社化
2018 (平成30) 年	7月 10月	住友生命「Vitality」発売 ソニー生命と業務提携を締結 アクサ生命と業務提携を締結

● **メディケア生命設立 (2010年)**

様々なお客さまニ
ーズに的確に対応し、商
品を機動的に提供し
ていくことを目的と
して設立。



イメージキャラクター
「メディくん一家」

● **新コーポレートブランドの展開
「Wステージ」発売 (2011年)**

「あなたの未来を強くする」という新ブランド
ビジョンの下、10年ぶりに全面的にリニュー
アルした主力商品を発売。収入保障と老後
生活への備えを合理的にご準備いただける
新しい総合保障商品。

あなたの未来を強くする



「ダブルステージ未来デザイン」
パンフレット

● **「1UP」発売 (2015年)**

働けなくなるリスク
に備える「生活保険」
への進化をコンセプ
トに「就労不能保障」
を兼ね備えた新発想
の商品。



「未来デザイン1UP」
パンフレット

● **米国生命保険グループ「シメトラ」完全子
会社化 (2016年)**

収益基盤の強化やリスク分散、米国市場の
成長性の享受等を通じ長期的な契約者利益
の向上を目指し米国に進出。

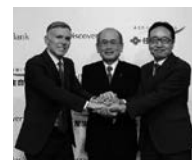


マツラCEOと橋本社長



● **「Japan Vitality Project」開始 (2016年)**

ソフトバンク株式会
社と南アフリカの金
融サービス会社ディ
スカバリーと提携し3
社共同事業の取組
みをスタート。



● **エヌエヌ生命保険と業務提携 (2016年)**

多様化するお客さま
のニーズに一層応え
ていくために、営業
職員を通じてエヌエ
ヌ生命保険の商品を
お客さまへ提供。



エヌエヌ生命

● **「プライムフィット」発売 (2017年)**

各種特約による「就労不能・介護保障」「死亡
保障」「医療保障」を組み合わせる契約する
「1UP」の新しい選択
肢。お客さまが、各種
保障を必要に応じて
組み合わせられる新
主力商品。

スミセイの特約組立型保険



● **アクサ生命と業務提携 (2018年)**

両社の知見やノウハウを活用し、
介護分野の社会的課題解決およ
び介護関連ニーズ
に包括的に対応す
るより良いサービス
プラットフォームを共
同で構築していく。



アクサ生命

● **ソニー生命と業務提携 (2018年)**

多様化するお客さまニーズにより
一層お応えすることを目的に、
2019年1月から当社の営業職員
チャンネルにおいて、ソニー生命の
米ドル建保
険の取扱い
を開始。



● **“住友生命「Vitality」”発売 (2018年)**

加入時またはある一時点の健康状態を基に保険料を決める従来の
生命保険とは一線を画し、加入後毎年の健康診断や日々の運動等、継
続的な健康増進活動を評価することにより、「リスクそのものを減少
させる」ことを目的とした
商品。Vitalityの理念・目
的に共感していただいた
パートナー企業から特典
(リワード)を提供。



Vitality

