



社会に

「なくてはならない」

保険会社を目指して

取締役 代表執行役社長

橋本 雅博

2019年度前半の日本経済は、米中貿易摩擦により金融市場に動揺が見られたものの、堅調な国内需要に支えられ緩やかな回復が続きました。しかしながら、2020年に入ると新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい、WHOがパンデミックを宣言する中、世界の経済活動は急速な縮小を余儀なくされ、年度末にかけて景気に下押し圧力がかかりました。各国は相次いで経済対策等を表明しましたが、金融資本市場は予断を許さない不安定な動きが続きました。2020年度に入り、各国の感染拡大抑制への取組効果もあり、経済活動が徐々に再開され始めているところです。金融資本市場は、今後経済が緩やかながらも回復していく期待などから、多少の落ち着きを取り戻していますが、依然、予断を許さない状況が続いています。

この新型コロナウイルス感染症への対応について、住友生命では全社的かつ迅速な対応が必要との判断のもと、2020年1月末に危機対策本部を設置し、職員の安全に配慮したうえで、保険会社としての役割を果たすべく、保険金等のお支払いやコールセンターなど、お客さまへの対応レベルの維持に努めてきました。さらに、保険料払込猶予期間の延長や契約者貸付利率の減免といった特別取扱いを実施するとともに、新型コロナウイルス感染症を災害保険金のお支払対象としました。また、職員の安全確保のために在宅勤務を推進し、感染拡大防止の観点から営業拠点を閉鎖、訪問活動を自粛したことにより、お客さまにご不便をおかけした面もあることとします。謹んでお詫び申し上げます。

他方、新型コロナウイルス感染症の影響で社会が大きく変化するなかで、ポストコロナを見据えた対応は非常に重要と捉えています。お客さまとの接点や働く場所に関する考え方は大きく変わり、こうした課題に対し、スピーディーに検討・実行していきます。さらに、将来の環境変化を見据えたビジネスモデルの変革に向けた抜本的な業務の見直しにも取り組む所存です。

スミセイ中期経営計画2019の振り返り

2019年度は3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2019」の最終年度として、お客さま本位の業務運営方針のもと、「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つの重点取組事業および事業基盤の強化に取り組みました。あわせて、本計画の基軸であるブランド戦略においては、「お客さま」「社会」「会社・職員」がともに健康増進という新しい共有価値を創造することを通じて、日本の社会的課題である「健康寿命の延伸」に貢献することを目的としたCSV^(※1)プロジェクトを推進しました。

スミセイライフデザイナー（P46）

営業職員チャンネルでは、「人生100年時代」といわれる長寿社会において、健康長寿社会の実現を目指し、CSVプロジェクトを中心とした取組みを進めました。

CSVプロジェクトの中核となる健康増進型保険“住友生命「Vitality」”^(※2)については、お客さまの健康増進活動を促す商品として、その販売に一層注力しており、より多くのお客さまに商品の価値をご提供するため、Vitality健康プログラム契約を付加できる保険種類を拡大するとともに、商品の魅力をさらに高めることを目的として、全国でスポーツジムを展開する企業と新たに業務提携するなど、特典（リワード）を拡充しました。加えて、メールや営業職員等による、加入者への定期的な情報提供や個別の働きかけを通じて、健康増進活動を促すサポートにも努めました。

また、長寿社会においてますます増加が見込まれる認知症への対応は、健康長寿社会の実現に向けた重要な社会的課題の一つであるとの認識のもと、MCI（軽度認知障害）から認知症までを幅広く保障し経済的なサポートを行うとともに、早期発見・予防につなげることを目的とした特約「認知症PLUS（プラス）」を2020年3月に発売しました。

※1
CSV (Creating Shared Value) とは、企業による「社会的課題の解決」と「企業価値の向上(利益や競争力の向上)」を両立させる経営の理念です。
P37 「社会課題解決への取組み」参照

※2
“住友生命「Vitality」”は保険契約とVitality健康プログラム契約で構成しており、保険本来の保障に加えお客さまの日々の健康増進活動を評価し、ステータスに応じて保険料が変動する仕組みを組み込んだ保険です。
P39 「先進的な商品開発力“住友生命「Vitality」”」参照

そして、“住友生命「Vitality」”の対象商品に「認知症PLUS(プラス)」を加えるとともに、認知症の予防に有効とされている「歯科健診」「ゴルフ」を新たに Vitality健康プログラムの健康増進メニューとして追加し、より幅広い健康増進活動を促進するプログラムへと前進させています。

一方、こうした認知症への対応に留まらず介護に関する包括的なサービスを提供するために、アクサ生命保険株式会社と介護関連サービスを共同開発し、2019年10月に一部地域のお客さまを対象に提供を開始しました。2021年4月からの全国展開を目指して、順次ご案内の対象となる地域を拡大していきます。

また、多様化するお客さまのニーズに一層お応えすることを目的として、業務提携を通じた商品ラインアップの拡充も図っています。具体的には、エヌエヌ

生命保険株式会社の法人向け保険、ソニー生命保険株式会社の外貨建保険、三井住友海上火災保険株式会社の損害保険を当社の営業職員を通じて販売する体制としており、“住友生命「Vitality」”を中心とした当社商品とあわせて、生保・損保一体となった総合生活保障の提供に努めました。

金融機関等代理店・保険ショップ (P50)

金融機関等代理店チャンネルでは、資産形成ニーズにお応えする貯蓄性商品を中心とした販売を推進しています。国内金利が低水準で推移する環境下においても魅力のある商品を提供すべく、2019年4月に、外貨建平準払個人年金保険を発売するとともに、同年12月には外貨建一時払終身保険の商品改定を行い、順次取扱金融機関を拡大しています。一方、外貨建商品の販売については、お客さま



に商品特性や留意事項等を十分にご理解いただくことが重要であるため、商品パンフレットの改訂等を通じてわかりやすい情報提供に努めました。

子会社における取組みについては、メディケア生命保険株式会社にて、保険ショップ・金融機関等に医療保険を中心とした商品を生産し販売を推進しており、2019年5月に、従来の医療保険でカバーしていなかった、通院時の薬剤治療を保障する保険を発売しました。

保険ショップを展開する、いずみライフデザイナーズ株式会社および株式会社保険デザインにおいては、お客さまの比較検討ニーズにお応えする確かなコンサルティングに努めています。

また、2019年8月に、多様化・細分化するお客さまのニーズに対応するための機動的な商品開発を可能とする観点から、アイアル少額短期保険株式会社を子会社化しました。

資産運用 (P54)

資産運用では、「ALM^(※3)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みました。

「ALM運用ポートフォリオ」では、保険金等の確実な支払いに資することを目的として、長期の国債・国内事業債・国内融資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を推進する中、長引く低金利環境においても中長期的な収益の向上を図るべく、為替リスクを抑制した外貨建事業債や、不動産・インフラエクイティファンド等の超長期の運用を念頭に置いた資産への投資を拡大しました。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企業価値の向上を図るべく、中長期的な収益向上を目指して国内外株式や為替ヘッジをしないオープン外国債券への投資を拡大しました。

2019年度末にかけては、新型コロナウイルス感染拡大による経済への影響が深刻になる中で、モ

ニタリング強化など適切なリスク管理に取り組みました。

また、機関投資家の責務の一環として、持続可能な社会の実現および運用収益の向上に向け、ESG^(※4)投融資を推進するとともに、投資先企業の中長期的な企業価値向上と持続的成長を促すための対話を軸とするスチュワードシップ活動に取り組みました。

海外事業 (P58)

海外事業では、海外の生命保険市場の収益性・成長性を取り込み、収益基盤を拡充することで国内事業の収益を補完し、保険金等支払余力の向上および持続可能性の強化を図ることを基本方針とし、長期的にはグループ基礎利益に対する海外事業の貢献割合を20%にすることを目標としています。加えて、海外出資先との情報連携やシナジーの発揮を通じて、資産運用の高度化、商品開発の多様化ならびにITの活用による事業イノベーション等の付加価値の創出を図ることとしています。

こうした方針のもと、シメトラの持続的成長とアジア出資先の企業価値向上、人材育成および新規M&Aの検討に取り組んでいます。その一環として、2019年6月にデジタルテクノロジーを活用した先進的な生命保険ビジネスを展開しているSingapore Life Pte. Ltd.(以下、「シングライフ」)に出資し、関連法人化するとともに、関連法人のバオベト・ホールディングスとの関係強化による当社グループの更なる収益向上に向けて、同年12月に、同社に対して約190億円の追加出資を行いました。また、海外出資先とのシナジー発揮に向けた取組みとして、資産運用の分野ではシメトラが新設した投資顧問子会社に米国社債での資産運用の委託を開始するなど、収益向上に努めました。ITの分野でもお客さまの利便性向上および当社経営の効率化に向けて、シメトラやシングライフとの情報交換や共同でのインシュアテック^(※5)技術の研究等に取り組んでいます。

※3
ALM(Asset Liability Management)とは、リスクを適切にコントロールしつつ収益向上を図る観点から資産と負債を総合的に管理する手法です。
P54 「資産運用」参照

※4
ESGとは、環境(Environment)、社会(Social)、企業統治(Governance)の頭文字をとったものです。ESG投融資とは、ESGに対する取組みなどの非財務情報も考慮しつつ、投資先企業等を選別して行う投融資です。
P56 「ESG投融資の取組み」参照

※5
「保険(Insurance)」と「テクノロジー(Technology)」を掛け合わせた造語で、保険分野におけるFinTechの活用を意味します。

新中期経営計画「スミセイ中期経営計画2022」のスタート

近年の社会環境・経済環境においては、人口構造の変化や、デジタル化の進展、働き方改革の推進など、社会全体に影響を及ぼす様々な変化が加速的に進んでいます。このような環境の中で、当社が将来に亘って持続的にお客さまのお役に立っていくためには、社会の変化を的確に捉え、社会のニーズに応えていくことで、社会から必要とされ続けることが重要と考えています。

こうした認識のもと、新たな3ヵ年計画「スミセイ中

期経営計画2022」を策定し、2020年度よりスタートさせました。本計画では、“住友生命「Vitality」”の推進を通じて健康長寿社会に貢献することを中心に、事業活動を通じてSDGs達成に向けた取り組みを進め「社会に貢献すること、お客さまに寄り添った行動と働き方を通じて「社会に信頼される」こと、将来を見据えた企業体質の変革を通じて「社会の変化に適応すること」により、あらゆる事業をお客さまに寄り添って前進させていきます。

具体的には、スミセイライフデザイナー（営業職員）を通じて、お客さまの健康増進をサポートすべく“住友生命「Vitality」”を軸として「人生100年時代」に

「スミセイ中期経営計画2022」（詳細はP24参照）



目標項目	2019年度末実績	中期経営計画目標 ^(※6) (2022年度末)
お客さま数(保有契約件数) ^(※7)	1,386万件	1,422万件
保有契約年換算保険料 ^(※7)	2兆3,440億円	2兆3,600億円
うち生前給付保障 +医療保障等 ^(※7)	5,900億円	6,200億円
基礎利益(国内事業) ^(※7)	3,640億円	3ヵ年累計 9,220億円
基礎利益(海外事業) ^(※8)	339億円	3ヵ年累計 1,410億円

※6今後の相場変動等により、中期経営計画の諸計数に一定の影響があると判断された場合には、新年度の期中において中期経営計画の修正を行う可能性があります。なお、記載している目標値は2020年3月31日時点のものです。

※7住友生命+メディケア生命の合算。お客さま数(保有契約件数)は、個人保険・個人年金保険の件数で、業務提携先(三井住友海上、エヌエヌ生命、ソニー生命)から提供を受けている商品を含む。

※8海外事業(シメトラ他)の合算。

対応したコンサルティングとお客さまに寄り添い続けるサービスを推進していきます。金融機関等代理店・保険ショップにおいては商品提供ラインを拡大し、お客さまのニーズにお応えする商品のフルラインアップの実現を目指します。また、低金利環境下においてもお客さまの安心と満足につながる資産運用の実現に向け収益力向上とリスクコントロールの強化に取り組み、あわせてグリーンボンド等への投資促進も含めたESG投融資の推進や、資産運用を支える専門人材の育成、シメトラとの協働等を通じた運用体制の強化にも努めます。海外事業においては、海外事業基本方針に則り、シメトラやアジア出資先の収益力向上への取組みを推進するとともに、海外出資先とのシナジー発揮、海外事業を支える人材育成、グループガバナンスの高度化等に取り組みます。

さらに、デジタルトランスフォーメーションに取り組み、営業職員等を通じた「人ならではの価値」と融合させ、お客さまの体験価値を向上させる改革を実施します。お客さまの意向や状況を常に収集・理解し、「人」と「デジタル」によるお客さまに寄り添ったサービスの提供を目指します。

こうした事業を支える経営基盤の構築に向け、役員一人ひとりがこれまで以上にお客さまの視点で発想し行動していくことを徹底するため、「住友生命グループ行動規範」を周知・浸透・実践することなどによりお客さま本位の業務運営の更なる推進を図るとともに、働き方変革の取組みを一層進めます。加えて、環境の変化に対応し将来に亘ってサービスを提供し続けていくために長期的な目線に立った企業体質の変革に向けた投資「未来投資」を実行します。

この中期経営計画期間では以上の取組みを着実に進めることに加え、新型コロナウイルス感染症の影響で社会が大きく変化するなかで、社会環境に柔軟に対応しながら変革することを通じ、保険会社としての役割をしっかりと果たしていくことで社会に「なくてはならない」保険会社の実現を目指していきます。

個々の項目の内容については、「REPORT SUMISEI 2020」の各ページで詳しく紹介していますので、ご参照いただければ幸いです。

新型コロナウイルスへの対応 (2020年6月末現在)

新型コロナウイルス感染症の発生により影響を受けた皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。
住友生命では、新型コロナウイルス感染症による影響を踏まえ、以下の対応を実施しています。

お客さま

保険金・給付金のお支払い

災害による死亡等を保障する商品について、新型コロナウイルス感染症を災害死亡保険金のお支払対象とする改正を実施しました。また、医療機関の事情等により入院できず、医療機関以外の場所で医師の治療を受けている場合も、一定の要件のもとで入院給付金をお支払いすることとしています。

保険契約の特別取扱い等の実施

保険料をお払込み中のご契約のお客さまからのお申し出により、保険料のお払込みを猶予する期間を延長しました。加えて、新規にご利用いただく契約者貸付の利率を減免するなど、保険契約の特別取扱い等を実施しました。

地域・社会

寄付の実施

新型コロナウイルス感染症によって影響を受けられた医療機関、教育・子育て関係者を中心に8,000万円の寄付を実施したほか、マスクなどの物資を医療機関等に寄贈しました。

在宅での健康増進の後押し

外出自粛等の影響により、普段と同じように健康増進に取り組むことが難しい状況にあることを踏まえ、前向きに楽しく健康的に過ごしていただけるよう、「おうちVitality」と称して、在宅での健康増進を後押しする、誰でも視聴可能な動画コンテンツなどを提供しました。

資産運用を通じた貢献

新型コロナウイルス感染症対策への資金提供を用途とする債券投資を通じ、保健医療分野への支援や感染拡大の影響を受けている発展途上国への支援を行いました。

職員

営業活動の自粛

緊急事態宣言の発令時に、対象地域において営業職員による訪問営業を自粛したほか、営業拠点・ご来店窓口の閉鎖を実施しました。

緊急事態宣言の解除後は、お客さまの事前了承等を得た上で訪問することとし、営業拠点やご来店窓口では、アクリル板・透明ビニールカーテンの設置を行うなど、適度な間隔を保つことができる工夫等を実施しています。

新たな職場運営

在宅勤務・サテライトオフィスでの勤務といったテレワークや時差通勤を今まで以上に推進しています。また、職員の検温、入館時やフロア入室時の手指の消毒、マスク着用、職員の安全配慮を前提にした座席やレイアウト変更によるオフィス環境整備等を実施しています。