

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、研鑽努力を続けて社会に「なくてはならない」保険会社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(東京市京橋区、大正2年12月完成)</p> | <p>1907(明治40)年 5月</p> | <p>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</p> | <p>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」方針のもと出資。</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</p> | <p>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資。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</p> | <p>住友生命保険相互会社に社名変更</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「スマセイ総合生活口座LIVE ONE」を発売。</p>  <p>「ライフワン」パンフレット</p> | <p>1960(昭和35)年 10月</p> | <p>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>メディケア生命設立(2010年)</p> <p>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。</p>  <p>イメージキャラクター「メディくん一家」</p> | <p>1977(昭和52)年 12月</p> | <p>「スマセイ絵画コンクール」がスタート</p> |
| <p>1985(昭和60)年 6月</p> | <p>住友生命健康財団設立</p> | |
| <p>1986(昭和61)年 2月</p> | <p>「スマセイ安心だより」送付開始</p> | |
| <p>4月</p> | <p>「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</p> | <p>「いずみホール」(現住友生命いずみホール)をオープン</p> | |
| <p>12月</p> | <p>「創作四字熟語」スタート</p> | |
| <p>2001(平成13)年 4月</p> | <p>「LIVE ONE」発売</p> | |
| <p>7月</p> | <p>本社ビル竣工</p> | |
| <p>10月</p> | <p>生保8社による企業年金事務・システム受託会社</p> | |
| <p>2002(平成14)年 10月</p> | <p>銀行等の窓口にて年金商品の販売開始</p> | |
| <p>12月</p> | <p>三井住友アセットマネジメント(現三井住友DSアセットマネジメント)営業開始</p> | |
| <p>2003(平成15)年 9月</p> | <p>「Qパック」発売</p> | |
| <p>2004(平成16)年 10月</p> | <p>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</p> | <p>「スマセイの千客万頼」発売</p> | |
| <p>11月</p> | <p>中国人民保険と合併で中国人民人寿保険を設立</p> | |
| <p>2006(平成18)年 4月</p> | <p>「指定代理請求特約」発売</p> | |
| <p>6月</p> | <p>外部専門家と構成する「保険金等支払審議会」設置</p> | |
| <p>9月</p> | <p>スマセイダイレクトサービス開始</p> | |
| <p>12月</p> | <p>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</p> | <p>創業100周年</p> | |
| <p>6月</p> | <p>「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</p> | <p>「がん長期サポート特約」発売</p> | |
| <p>2008(平成20)年 3月</p> | <p>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>2009(平成21)年 2月</p> | <p>「入院保障充実特約」発売</p> | |
| <p>10月</p> | <p>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</p> | |
| <p>2010(平成22)年 4月</p> | <p>生命保険子会社メディケア生命営業開始</p> | |
| <p>10月</p> | <p>エンベディッド・バリューを開示</p> | |

| | | |
|---------------|-----------------------------|--|
| 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 「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 パ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 | 「スミセリ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」の完全子会社化 「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 | 4月 7月 10月 11月 | 「スミセイ・デジタル・イノベーションラボ」開設 “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 アクサ生命と「ウェルエイジング共創ラボ」開設 |
| 2019 (令和元) 年 | 4月 6月 8月 9月 10月 | 「parkrun」日本初開催 シングライフへ出資 アイアル少額短期保険を子会社化 Vitality Day 2019開催 “住友生命「Vitality」プラザ”の展開 |
| 2020 (令和2) 年 | 3月 | 認知症 PLUS 発売 |

新コーポレートブランドの展開(2011年)

「理想の会社を創ろう」という創業の想いを、“あなたの未来を強くする”というメッセージに託して、新たなブランド戦略を展開。

あなたの未来を強くする



「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



「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「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



“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。



シングライフへ出資(2019年)

世界最先端のデジタル技術やビジネスモデルを取り入れていくことを目指し、シングライフに出資。



認知症PLUS発売(2020年)

「認知症」を早期段階から保障し、経済的なサポートを行うとともに、早期発見・予防にもつなげることを目的とした商品。



アイアル少額短期保険を子会社化(2019年)

特定のマーケットニーズに対応した商品を機動的に開発・販売するアイアル少額短期保険を通じて、「マルチチャンネル・マルチプロダクト戦略」を推進。

