

あなたの未来を強くする



# REPORT SUMISEI 2021

SUMITOMO  
LIFE  
INSURANCE  
COMPANY  
DISCLOSURE

住友生命 [統合報告書]

2021年度 ディスクロージャー誌 本編



一日一日を安らかに生きること。  
 人が願うのはそのことです。  
 愛する家族や、信頼する友人とともに、  
 めぐり来る日々を、すこやかに、あかるく生きる。  
 ただ、そのことなのです。  
 でも、生きていればいろいろあります。  
 雨がふる日もあれば、風が吹く日もあります。  
 そんな時、人を支えられるのは、  
 やっぱり、あなたと同じ人間だと思うのです。  
 人が何を考え、何を求め、どうありたいと願うか。  
 その心を見つめる力を持つ、人間だと思うのです。  
 そして、それこそが、私たちの仕事にとって、  
 もっとも大切なことであり、それを磨くことが、  
 私たちの仕事の品質を高めるただひとつの道である。  
 そう信じるのです。  
 安心は、もっと、もっと前進できる。  
 何よりも、あなたの未来を強くしたいと願う、  
 私たち住友生命です。



## Contents

社長メッセージ .....2

### 住友生命について

住友生命のパーパス(存在意義) .....10  
 経営方針 .....12  
 ブランド戦略2.0 .....14  
 価値創造プロセス .....24  
 業績ハイライト .....26

### 住友生命の経営戦略

スミセイ中期経営計画2022 .....28  
 サステナビリティ .....31

### 各事業分野の取組み

スミセイライフデザイナー .....40  
 金融機関等代理店・保険ショップ .....44  
 資産運用 .....48  
 海外事業 .....52  
 商品・サービス .....56  
 経営基盤 .....60

### 価値創造を支える基盤

社外取締役メッセージ .....66  
 コーポレートガバナンス .....68  
 コンプライアンスへの取組み .....80  
 リスク管理体制 .....81  
 情報開示 .....85

#### 編集方針

本資料は、ステークホルダーの皆さまに、住友生命の取組みをより深くご理解いただくため、財務情報のみならずESG情報等の非財務情報を分かりやすくお伝えするために発行しています。  
 なお、本資料は保険業法第111条および、(一社)生命保険協会が定める開示基準に基づいて作成する公衆縦覧資料(業務および財産の状況に関する説明書類)です。

#### 対象範囲

期間：2020年4月1日～2021年3月31日  
 (一部2021年4月1日以降の活動を含む)  
 組織：住友生命およびその子会社・関連法人

#### 発行時期

2021年7月

#### 参考にしたガイドライン

- 国際統合報告協議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創ガイダンス」
- グローバル・レポーティング・イニシアティブ(GRI)「GRIサステナビリティ・レポーティング・スタンダード」



取締役 代表執行役社長

高田 幸徳

## Top Message

「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献し、「なくてはならない」生命保険会社を目指します。

## 事業環境認識

▶ 世界が大きく変わっていく中で、住友生命の存在意義を見つめ直す。

昨年初頭から、新型コロナウイルス感染症の拡大により、世界中が未曾有の危機に陥り、人々の生活や経済にも大きな変化が起きています。

私は今年4月に社長に就任しておりますが、改めて生命保険の意義とは何か、私たちが果たすべき役割は何かという本質的なことを見つめ直しています。

生命保険はまさに命と経済に関わる事業であり、世の中が大きく変化する中で、いかにお客さまに価値をお届けできるのかが問われています。また、ご加入

いただいている700万名以上のお客さまに保険金や給付金を確実に、そして迅速かつスムーズにお支払いする責務があります。

当社の経営理念である「経営の要旨」の第一条には「社会公共の福祉に貢献する」ことを掲げており、これは、生命保険という事業を通じてお客さまの人生を支え、お客さま・社会に貢献するという住友生命の不変の存在意義を表しています。生命保険は、万が一という時のために備えておくものであり、現在のような大きな危機の時にこそ、確かな安全・安心を提供することに加え、いかにそのときにお役に立てる新たな価値を発揮できるかが重要であるといえます。

改めて、住友生命の存在意義に立ち返って今の世

の中の状況を見た時、一つの座右の銘が浮かびます。それは“活機応変(かっきおうへん)”。私が入社した当時の社長からいただいた言葉です。これは、“臨機応変”をアレンジした造語で、「機会を活かして変化に応じる」という意味で用いています。そして、この考え方は、住友生命の企業風土、DNAにも通じるものであり、まさに今、“活機応変”を一つの指針として経営に当たっていきたくと考えています。

人生100年時代の到来やライフスタイルの多様化、医療サービスの变化など、当社を取り巻く環境は急速に変化しています。そうした状況を捉えて、私たち一企業が成し得ることは何かと考え、豊かで健康な暮らしの実現に向けて、本業を通じて社会的課題

の解決へつながる取組み<sup>※1</sup>を進めることだと考えます。SDGs<sup>※2</sup>に代表されるように、世界的にも持続可能な社会の実現への貢献が求められていますが、私たち生命保険会社にとっても、そうした社会的な視点がさらに重要になっていると思います。

生命保険商品やそれを届けるサービスが、いかにお客さまに信頼され、社会に対してどのような貢献ができるのか——そこに私たちの存在価値があると思います。この1年間、私たちは機を活かして変に応じる「活機応変」の心で、お客さまが求める価値を提供し続けることに努めてきました。その姿勢はポストコロナにおいても変わらず、さらに継続・強化して取り組んでいくべきものと考えています。

※1 CSV(Creating Shared Value)という考え方で、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)」を両立させることを指しています。

📖 P36 「社会課題解決に向けて」参照

※2 SDGsとは2015年の国連サミットにて採択された2030年までの国際開発目標で、17の目標(ゴール)および169のターゲットが設定されています。

📖 P33 「SDGs達成に向けた取組み」参照

## 今後の経営方針

### ▶ 「人」「デジタル」「ウェルビーイング」を軸に「なくてはならない」生命保険会社へ。

お客さまとご家族を長期にわたって支える生命保険会社には、事業を持続的に成長・発展させ、社会的使命を果たしていく未来への責任があります。この責任を果たし、「なくてはならない」生命保険会社を目指すために、私は社長就任にあたり、「人」「デジタル」「ウェルビーイング」という3つの軸となるキーワードを掲げました。

今や人生100年時代と言われるように人々の平均寿命が伸びている中、「人に根差した価値」と「デジタル」を両輪として、生命保険が提供する新たな価値「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献したいと考えています。

その背景には、時代・環境の大きな変化と、それに伴う人々の価値観の変化があります。

戦後すぐの頃は、亡くなられた方のご遺族への経済的保障をどうするか、ということが生命保険の原点になりました。当時の新井正明社長も、生命保険の価値を「悲しみと共に貧しさが訪れないように」と説き、これを広く届ける役目を営業職員が担いました。

やがて公衆衛生や医療が発達し、国民の平均寿命が伸びていくと、病気や老いの不安、定年退職後に必要なお金、介護の問題など長生きによるリスクが生じるとともに、生命保険が提供できる安全・安心の価値も変わってきました。さらに、現代のような超高齢社会になると、身体的な健康だけでなく、精神的に健康であるか、ということも重視されるようになりました。

私自身、こうした視点を持つようになったのは、2018年に発売した“住友生命「Vitality」”という画期的な商品がきっかけでした<sup>※3</sup>。それまでの保険は、まさにリスクに備えることが商品の本質でしたが、「Vitality」は、リスクに備えるだけでなく、リスクを減

らし、リスクを改善する、あるいは分散化することで人生をより楽しむという、新しいコンセプトの商品です。

このように、リスクの在り方も時代とともに変わっています。また、平均寿命や健康寿命が伸びることに伴って、長い人生をいかに健康的に心豊かに楽しむかという人々の意識が高まっています。私たちは、それをいかに「機」として活かし、「変」に応じていけるか。そして、世の中の役に立っていけるか。ここに全力を挙げて取り組んでいくべきだと思います。

こうした新しい保険の考え方を、私は「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」というキーワードで表現しました。そして、この新たな価値を、一人ひとりのお客さまとご家族へ、広くは地域・社会へ、大きな共感を持って受け入れていただくために、「人」と「デジタル」の活用が必要不可欠と考えています。当社の「人に根差した価値」に磨きをかけるとともに、「デジタル」を活用していく。これらを両輪として進めていくことで、顧客体験価値の向上や、人生100年時代の視点を踏まえた高齢者への取組みなど、お客さまに寄り添ったサービスをお届けすることができます。住友生命は、こうした取組みを推進することにより、「人」と「デジタル」でお客さまを支え、「ウェルビーイング」に貢献する「なくてはならない」生命保険会社を目指します。

### ▶ <人>お客さまに信頼していただくため、「人財」の価値を高めていく。

私は、入社以来30数年間、主に個人保険の販売やその企画などの仕事に携わりました。その中で痛感したのが「人」の重要性です。

保険は“目に見えないもの”であり、その価値を伝えるにくい商品ですが、今後ますます不確実な時代になり、人々の健康や経済的な不安も増す中で、その必要性はさらに増していくものと思われまます。その中で保険商品をしっかりとお客さまにお届けしていくには「人

に根差した価値」が重要です。それは、たとえインターネットやAIの技術がどんなに進化しても揺るぎません。なぜなら、保険商品は、人と人の信頼関係の上になり立つものだからです。この観点から私は、当社における人という財産である「人財」という価値に磨きをかけ、ますます高めていくことが大変重要という思いに至りました。

現在、当社には、営業職員とそれを支える内勤職員が合計4万人以上在籍しています。お客さまとの接点においては、職員一人ひとりが価値でありブランドとなるわけですし、それを支えるバックオフィスも、それをつなぐ大きな価値になります。従って、人財育成への取組みが極めて重要と考え、今年4月には社長直轄の「人財共育本部」<sup>※4</sup>を立ち上げました。また、この部署名には、「人は財産」であり、教える・育てるではなく「共に育つ」という意味を込めています。

職員自身も教えられる立場だけではなく、いかに自分自身の価値を発揮していけるか、あるいは自分自身が周りの職員に対してどのように貢献していけるかというマインドセットが大切です。そのような「共に育つ」ことができる企業風土をじっくりと腰を据えて醸成することで、人の価値をもっと高めていきたいと思っています。

### ▶ <デジタル>「人に根差した価値」を高めていくために「デジタル」活用を進める。

「人に根差した価値」を、未来にわたって高め続けていくためには、「デジタル」の活用は必須といえます。

近年、購買や手続きなどの様々なプロセスがデジタル化され、世の中のあらゆる物事が便利になり、スピーディになっています。こうしたデジタル化を、お客さまに提供する一つの価値として取り組んでいかなければ時代遅れの会社になってしまい、お客さまに満足いただけるサービスを提供できないという危機感は少なからずあります。そこで、これまで“人と紙”の会

社というイメージの強かった生命保険会社を、今後は“人とデジタル”の会社に変えていこうと考え、デジタル化に真正面から取り組んでいきます。

デジタルという言葉には二つの側面があると思っています。一つはデジタイゼーション。これは、手続きをデジタル化することで、翻訳のような作業に近いイメージです。もう一つはデジタルライゼーション。これは、デジタルという手段を使って新しい価値を導き出し、さらには環境変化に応じて会社全体を進化させていく、といった創造的なツールといえます。私は、このデジタルライゼーションをいかに活用できるかが、会社の未来を左右する鍵にもなっていくと思います。

今般のコロナ禍によりソーシャルディスタンスが求められ、人と人が近い関係になるのが難しい時代になっていますが、デジタルを活用することで、非接触でも有効なコミュニケーションがとれるようになっていきます。デジタルツールを活用して意思疎通でき、申



※3 “住友生命「Vitality」”は保険契約とVitality健康プログラム契約で構成されており、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。

📖 P18 「Vitality・健康の価値」参照

※4 2021年4月に社長直轄の部門横断組織「人財共育本部」を立ち上げ、新しい価値を創造できる「人財」づくりに向けた中長期的な戦略の検討を開始しています。

📖 P17 「人財共育」参照



ツールとして「デジタル」の活用を推進していく、ということですが。

▶ **<ウェルビーイング>「一人ひとりのよりよく生きる=Waelビーイング」を拡げていく。**

私は、人生100年時代の生命保険を、“Well-being as a Service (WaaS)”すなわち「よりよく生きるための一つのサービス」と位置づけています。先ほど紹介した「Vitality」もその一つ。日本では当社が独占契約を締結し、日本に合わせてカスタマイズした健康増進プログラムを提供しており、現在、国内で約75万人のお客さまにご加入いただいています。そのベースとなる健康増進プログラムを1997年から提供しているディスカバリー(南アフリカ)は、当社を含む世界各国のVitalityパートナーと共に「2025年までに世界の1億人の活動量を現在より20%高める」というグローバル方針を掲げています。当社の役割としては、「Vitality」の普及を通じて健康寿命の延伸に貢献するとともに、QOL(Quality of Life)を向上させていくことにあります。

「Vitality」は保険と健康増進プログラムを組み合わせた商品ですが、2021年度からは保険とプログラムを切り離すことで、より多くの人に「Vitality」を体験していただくための施策をスタートしています。

そうした施策をスタートした理由は、「Vitality」は、今までにない発想の保険商品・サービスであるだけに、説明を聞くだけでは良さを実感しにくいことがネックになっていたからです。そこで、まずは健康増進プログラムを体験していただくことで、「自分自身が健康になると、未来がどう変わるのか」を実感していただくよう考えたのです。

現在、当社はすでに健康増進の理念に共感いただいている国内17社のパートナー企業様<sup>※5</sup>と提携し、「Vitality」を中心に「一人ひとりのよりよく生きる=Waelビーイング」への共感に基づくWaaSエコシ

テム<sup>※6</sup>を拡げています。さらに、今後の展開としては、お客さまの身体的な健康だけでなく、精神的な健康、さらにはよりよい人間関係づくりを支える社会的な健康にまでその領域を拡げていきたいと考えています。

この取り組みにおいては、住友生命がファシリテーターのような役割を果たし、より多くの企業や自治体とのハブとなってWaaSのネットワークをさらに拡げると同時に、お客さまとの接点を拡大していきます。そして、社会全体で人々の健康を支えるシステムを構築することで、健康長寿社会の実現に寄与していきたいと考えています。

**中期経営計画の進捗**

2020年度は新たに策定した3ヵ年計画「スミセイ中期経営計画2022」の初年度でしたが、スタート当初から新型コロナウイルスの影響もあり、当初想定した環境からは大きく変化がありました。年度当初は、まずはお客さま・職員の安全・安心の確保を最優先し、保険金・給付金のお支払いや保険契約の特別取扱い等の対応

を進めました<sup>※7</sup>。同時に、非接触を志向されるお客さまニーズに対応するために、社内で緊急対策プロジェクトを立ち上げ、非接触の営業活動への支援としてデジタルツールの導入や申込み手続きの電子化、アフターフォローの複線化といった取り組みを進め、概ね2021年初めには整えることができました。

また、2020年9月にはニューノーマルの時代を踏まえた中期経営計画の改定を行いました<sup>※8</sup>。三つの柱として据えた、「社会に貢献する」、「社会に信頼される」、「社会の変化に適応する」という基本方針は変えず、内部管理業務からお客さま接点業務への人員シフトや、出張・会議の見直しおよびリモートワークを可能とする環境整備等の働き方改革の更なる推進を念頭に置いた改定を行いました。年度後半からは、新型コロナウイルスが収まっていない中ではありましたが、職員それぞれがお客さまの安全・安心に寄り添ったサービスの提供に努めたことで、改定後の計数目標を概ね達成することができました。中計の初年度としては大きな変化の年でしたが、職員がそれぞれの持ち場で目標に向けてよく頑張った年だったと思っています。

目標項目	2020年度末実績	中期経営計画目標 (2022年度末)
お客さま数(保有契約件数) <sup>※9</sup>	1,405万件	1,400万件
保有契約年換算保険料 <sup>※9</sup>	2兆3,418億円	2兆3,100億円
うち生前給付保障 +医療保障等 <sup>※9</sup>	6,018億円	6,100億円
基礎利益(国内事業) <sup>※9</sup>	3,277億円	3ヵ年累計 9,010億円
基礎利益(海外事業) <sup>※10</sup>	321億円	3ヵ年累計 1,030億円

※6 「Well-being as a Service」の略で、“住友生命「Vitality」”を中心に「一人ひとりのよりよく生きる=Waelビーイング」を支えるサービスをエコシステムとして展開していきます。

📖 P21 「WaaS(Well-being as a Service)の拡大」参照

※9 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。

※10 海外事業(シメトラ他)の合算。

※7 📖 P9 「新型コロナウイルス感染症に関する対応」参照

※8 📖 P28 「スミセイ中期経営計画2022」参照

込み手続きもデジタルで完結できることから、利便性や安全性も高まっています。

しかしながら、“目に見える商品”をWebやスマホ・アプリで購入するのとは違い、保険商品は目に見えません。従って、お客さまが最終的に保険への加入を判断される場面、あるいは加入したあと長期にわたり保険料を払い続けるということにおいては、商品をお届けする側に「人に根差した価値」がないと、お客さまは信頼し続けていただけないのではないかと思います。

こうしたことから結論として、私は「人」と「デジタル」の関係性を次のように考えています。保険は目に見えない商品であり、故に、お客さまに本当に信用・信頼していただくためには、「人」が何よりも重要になる。その「人に根差した価値」を高め、さらに活かすための

※5 📖 P20 「リワードパートナー企業の拡大」参照

▶ **スミセイライフデザイナー(営業職員) : 図P40**

非接触のニーズが高まる中で、今までと変わらないコンサルティングを提供する新たな営業スタイルを確立すべく、ビジネスチャットツールやWeb面談ツールを導入するとともに、契約手続きの面でも、Webによる申込み手続きを開始するなど、感染リスクの抑制とお客さまの利便性向上に努めました。

“住友生命[Vitality]”については、お客さまの健康増進活動を促す商品として引き続きその販売に注力し、SDGsの取組みの中心と位置付けている健康長寿社会への貢献を図っています。

また、お客さまの状況に応じたサービスを提供し、お客さまの体験価値を向上させることを目指した取組みを進めています。2020年7月には本社からのアフターサービスを実施すべく一部地域を対象とした「EXサポートセンター」を開設しており、順次対象地域を拡大させていきます。

▶ **金融機関等代理店・保険ショップ : 図P44**

多様化するお客さまニーズや環境変化に的確に対応していくために、商品のフルラインアップ化を図るとともに、お客さま向けサービスや代理店向けサポートの拡充に努めています。子会社のメディケア生命においては、主力の医療保険等について給付内容を充実させる改定を行った結果、大変ご好評いただいております。2021年3月には保有契約100万件を突破しました。また、子会社のアイアル少額短期保険では細分化するお客さまニーズに対応した機動的な商品開発に努めています。

▶ **資産運用 : 図P48**

新型コロナウイルスの感染拡大による金融市場や景気への影響に十分に留意し、国内金利リスクの削減を進めるとともに、割安感が高まった局面では外貨建てクレジット資産への投資を拡大するなど収益力向上に取り組まれました。

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中長期的な運用収益の向上に向け、責任

投資<sup>\*11</sup>を推進しています。2020年度は責任投資体制の強化を行ったほか、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への投資を通じ、保険医療分野や感染拡大の影響を受けている発展途上国への支援などを行いました。

▶ **海外事業 : 図P52**

海外出資先とのシナジー発揮に向けた取組みとして、米子会社シメトラ傘下の投資顧問会社への米国事業債での資産運用委託を本格化し、収益力向上に取り組んだほか、シンガポールの関連法人であるシングライフが英国大手保険グループAviva plcのシンガポール事業を買収・事業統合するに際し、当社から新たに約250億円の出資を行いました。

▶ **イノベーションへの挑戦 : 図P22**

環境や社会の変化に素早く対応すべく、未来投資の一環として、スタートアップ企業等との新規事業の創出、実証実験を通じたお客さまの利便性向上や社会課題の解決につながる新しいビジネス・サービスの創造に取り組んでいます。2020年11月にはSBIインベストメント株式会社と共同でCVCファンド<sup>\*12</sup>「SUMISEI INNOVATION FUND(スミセイイノベーションファンド)」を設立しました。CVCを通じた事業共創により、“住友生命[Vitality]”を中心としたウェルネス関連企業などとのエコシステム構築、「お客さまと保険会社の新たな接点」等の創出のための新しいテクノロジーの導入やサービスの実現等を目指していきます。

**人と社会、その未来のために**

▶ **自社の持続的な成長だけでなく、社会の持続可能性も追求する。**

生命保険事業は、長期間にわたりご契約者を支えるという社会公共性の高い事業であるため、経営にお

ける長期的な持続性が問われます。中でも住友生命は「相互会社」という形態をとっており、最大のステークホルダーであるご契約者の皆さまに信頼していただくことで成り立っています。その信頼関係を末永く継続していくためにも、また将来的な環境変化のリスクに対応していくためにも、私たちは「人に根差した価値」を高めつつ、新たな価値を創出し、持続的な成長を図っていかねばなりません。

また、当社は、生命保険事業者であると同時に機関投資家という立場でもあることから、中長期的に安定した運用収益の確保の前提となる、持続可能な社会の実現に貢献していくという使命があります。特に気候変動は重要かつ喫緊の社会課題であり、脱炭素社会の実現に向けた対応を進めなければ、当社の事業活動にも大きな影響がおよぶ可能性が高いと認識しています。そうした観点から、2050年の温室効果ガス排出量ネットゼロ<sup>\*13</sup>を目指すとともに、中間目標となる2030年目

標を公表しました。生命保険事業者として環境性能の高い設備の導入や再生可能エネルギー関連の取組みを進めると同時に、機関投資家として対話を通じた投資先企業の後押しや、グリーンファイナンス・トランジションファイナンスといった取組みを積極的に実施することで目標達成を目指してまいります。

当社は、これからも変わることなくお客さまの声に耳を傾け、しっかりと寄り添い、お客さまの安心や満足をごきまで追求してまいります。また、商品・サービスのより一層の充実を通じて、お客さまと社会の「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」に貢献できる会社を目指していく所存です。

今後とも、お客さま、職員、社会にとって「なくてはならない」生命保険会社を実現するために努力を続けてまいりますので、ご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

個々の項目の内容については、「REPORT SUMISEI 2021」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感染症に関する対応**

**■お客さま対応時**

- デジタルツールを活用した非接触でのリモート活動<sup>\*14</sup>を積極推進。
- 対面の場合は、必ずお客さまの事前了承かつアポを取った上で実施。(対面もしくはリモートのどちらを希望されているのかを必ず確認)

**■職員への対応**

- 緊急事態宣言/まん延防止等重点措置対象地域は出社抑制を実施。
- 上記地域かに関わらず、在宅勤務やスライド勤務、営業現場においては分散出社等を実施し、移動や密集リスクを抑制。
- 出勤前の検温、入館時やフロア入室時の消毒、間隔を空けたレイアウトなど執務フロアでも感染予防策を実施。
- 本社・東京本社において新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施。

**■保険金・給付金のお支払い**

- 新型コロナウイルス感染症により入院された場合やお亡くなりになった場合、入院給付金、(災害)死亡保険金をお支払い。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治療を受けている場合も、その治療期間に関する医師の証明書等をご提出いただくことで入院給付金をお支払い。

**■保険契約の特別取扱い等の実施**

- 保険料払込猶予期間の延長や、契約者貸付利率の減免、保険金請求等の必要書類の一部省略などの対応を実施。(一部の取扱いについては2020年9月末で終了)

**■付帯サービス等の提供・ご案内**

- 在宅での健康増進活動の後押しとなる動画等をご提供し、また、新型コロナウイルス感染症に関するご相談サービスをご契約者向けにご提供<sup>\*15</sup>。

2021年3月末時点の保険金等の支払件数・金額、特別取扱いの件数等(住友生命単体の実績を掲載)

死亡保険金		入院給付金		保険料払込猶予期間延長	契約貸付利息減免	
支払済件数	支払済金額	支払済件数	支払済金額	累計件数	累計件数	貸付金額
445件	30億644万円	9,032件	11億3,109万円	11,487件	64,865件	214億3,522万円

※記載の数値は全て3月末時点。金額は万円未満切り捨て。

\*11 ESG投資とステークホルダーシップ活動の総称です。  
 図P50 「責任投資の取組み」参照

\*12 CVC(Corporate Venture Capital:コーポレートベンチャーキャピタル)とは、将来性のあるスタートアップ企業への投資を通じて事業共創を効率的・効果的に推進する仕組みです。

図P22 「イノベーションへの挑戦」参照

\*13 図P38 「地球環境の保護」参照

\*14 Zoom・LINE WORKS・Web 申込手続き等

\*15 業務委託先であるティーバック株式会社が提供するサービスであり、住友生命の提供する保険またはサービスではありません。



#### CORPORATE PURPOSE

## 住友生命のパーパスとは

(パーパス：存在意義)

# 社会公共の 福祉に貢献する

住友生命は、企業理念「経営の要旨」の第一条に、このパーパス(存在意義)を掲げています。

生命保険という事業を通じて  
お客さまの人生を支え、お客さま・社会に貢献する

これこそが、住友生命の不変の存在意義です。  
この「経営の要旨」には、自身を利するとともに  
社会を利するべきとする「自利利他公私一如」をはじめとした  
住友の事業精神が、100年の時を超えて脈々と受け継がれています。  
また、この精神は、本業で社会的課題に取り組み、  
「社会問題の解決」と「企業価値の向上」を両立させる  
CSV(Creating Shared Value：共有価値の創造)や  
SDGsに通じるものであり、このパーパスのもと、  
“住友生命[Vitality]”をはじめとする  
先進的な商品の開発等に挑戦してきました。

# 住友生命の経営方針

住友生命の経営方針は、企業理念である「経営の要旨」を頂点とし、そこに示された普遍的な使命をCSRの視点から再整理した「CSR経営方針」および、中長期的に目指していく「お客さまの視点から見た会社の姿」を示す「住友生命ブランドビジョン」によって構成されます。

1907

## 「理想の会社を創ろう」 この創業の決意から生まれた 私たち住友生命

時は1907年(明治40年)、日本に進出していたニューヨーク生命日本支社に医長として従事していた岡本敏行は、当時の保険業界の風潮に疑問を持ち、「理想の会社を創ろう」という志のもと、日之出生命保険株式会社を設立しました。

日之出生命は会社経営の安泰、保険契約者の利益を第一とした堅実経営を貫き、創業初年度から剰余金を計上するなど、その経営内容は当時小粒ながら「業界のダイヤモンド」と称されました。



日之出生命本店社屋

1947

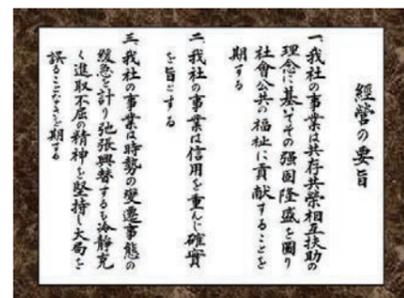
## 第2の創業と「経営の要旨」

1947年(昭和22年)9月。住友生命は、国民生命保険相互会社と社名を変更し、新たなスタートを切りました。しかし、戦争で生保加入者は激減し、また極度のインフレにより、戦前の加入契約がほとんど無価値となり、その信頼性が失われた中での厳しいスタートとなりました。

この苦難の時期に経営を任されたのは、当時の社長である芦田泰三です。文字どおりゼロからの出発ではありませんが、芦田はこの苦難に屈することはありませんでした。

芦田は、業界から異端視されながらもお客さま本位の立場から保険料の引下げを率先して主張し、1952年(昭和27年)に第1次保険料引下げが実現しました。

1952年に6年間にわたる占領下の時代が終結し、同年6月に、国民生命から住友生命保険相互会社へと社名を戻しました。そして、従来から堅持してきた「住友の事業精神」に新時代に適応した理念を加え、現在も社業経営の指針である「経営の要旨」が定められました。



経営の要旨

2007

## 創業100周年とCSR経営方針

2007年に当社は創業100周年を迎えました。生損保子会社の相互参入、銀行窓販の全面解禁など、生命保険業界を取り巻く環境は大きく変化し、ステークホルダーから見た「理想の会社」も大きく変化してきました。

100周年を迎え、経営理念である「経営の要旨」を時代を超えて受け継ぐべき当社CSRの原点と位置づけ、そこに流れる思想を反映し、目指す理想の会社像を「CSR経営方針」として制定しました。

住友生命のCSRの根底には住友の伝統精神があり、現在も「信用・確実・公利公益(=社会公共の利益)」を旨とする精神が脈々と受け継がれています。

当社のCSRの枠組み



2011

## ブランド戦略の展開 ～あなたの未来を強くする～

あなたの未来を強くする



2011年からは、「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しています。超高齢社会の到来やお客さまニーズの多様化が進む中、2010年代を「未来を強くする10年」と位置付け、その象徴としてブランドビジョンを打ち出しました。

住友生命が目指す姿とは何か、どのような価値をお客さまに提供していくのかを整理・集約し、4つの先進の価値としてまとめました。新しい「理想の会社」の姿とは、住友生命の強みである「伝統と革新」の志を発揮して、保険の「新しい」を次々と実現し、心を込めて真っ先にお客さまにお届けしていく会社です。

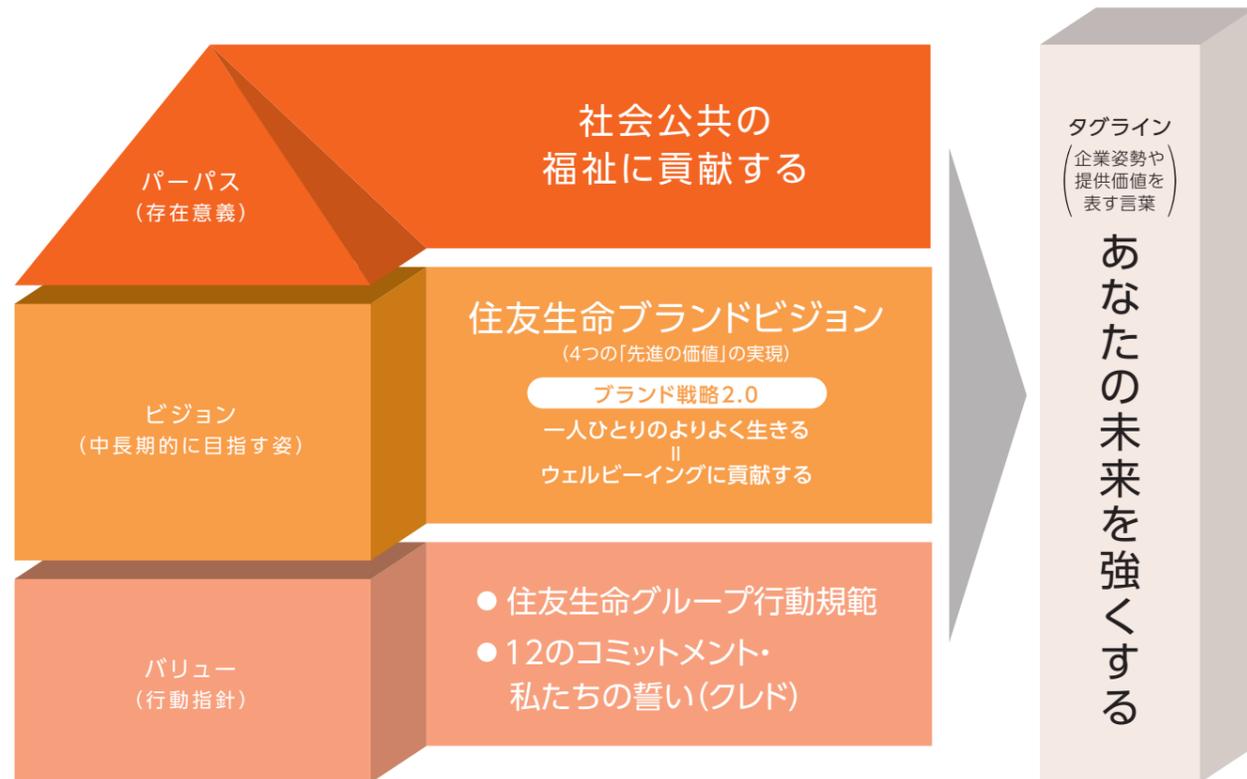
この4つの価値の実現は、住友生命がお客さまにとって、そして社会にとってもっと魅力ある会社となるための、そして、職員がこの仕事に携わっていることに一層誇りを持つる会社になるための挑戦でもあります。

お客さまの「未来を強くする」ために、  
私たちは4つの「先進の価値」を実現していきます。

- 「いつも、いつまでも続く」先進のコンサルティング&サービス
- 「強く生きる」ための商品開発で業界をリードする
- 一歩先行く「感動品質」のお客さま対応
- 「健康な人生・豊かで明るいシニアライフ」を応援する、進化するサポートプログラム

# 2021年度「ブランド戦略2.0」始動

一人ひとりのよりよく生きる = ウェルビーイング  
に貢献する



## 住友生命のパーパス (存在意義)

住友生命は、「社会公共の福祉に貢献する」ことをパーパス (存在意義)として企業理念「経営の要旨」に掲げています。

生命保険事業を通じてお客さまとご家族の生活を支え、ひいては、社会全体に貢献していくという理念のもと、本業で社会課題に取り組み企業価値を向上させていくこと (CSV) が、SDGsの達成につながると考えています。

## ブランド戦略の推進

このパーパスのもと、2011年より、「住友生命ならではの」価値を実現してお客さまとご家族に万全の安心をお届けすることを、「あなたの未来を強くする」というメッセージに託したブランド戦略を展開してきました。

「人」ならではの価値を実感いただけるコンサルティングやサービスをお届けすべく、営業用タブレット端末「Sumisei Lief (スミセイリーフ)」を活用した未来診断や未来応援活動の推進、保険金等のお支払い時の親身な対応等に注力してきました。

また、商品面においては、2018年に、革新的な健康増進型保険「住友生命「Vitality」」を発売しました。「住友生命「Vitality」」は、多くのご加入者の健康への意識と行動の変容に貢献し、健診結果の改善、さらには、「住友生命「Vitality」」が家族のコミュニケーションのきっかけとなり、QOL (生活の質) 向上にも貢献しています。



## ブランド戦略の進化【ブランド戦略2.0】

そして、ブランド戦略スタートから10年が経過した2021年からは、「人に根差した価値」にさらに磨きをかけるとともに「デジタル」も活用し、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」に貢献するブランド戦略2.0へと、取組みをさらに進化させていきます。

当社が「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」を掲げて目指す姿とは、パーパスに掲げる「社会公共の福祉に貢献する」領域をさらに拡大し、経済的保障や身体的健康のみならず、精神的・社会的健康といった面も含めて、お客さま一人ひとり異なる人生の「生きる日々」に寄り添い続ける会社です。

そうした会社を実現すべく、“住友生命「Vitality」”を中心に、そのさらなる進化や新規ビジネスへの挑戦等を通じて、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」を支えるサービスのエコシステムの確立を目指していきます。また、人とデジタルによる顧客体験価値の向上や、人生100年時代の視点も踏まえた高齢者への取組みなど、お客さまへの寄り添いをさらに充実させていきます。

これらのCSVの理念に根差した取組みを推進し、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」に貢献する「なくてはならない」生命保険会社の実現を目指していきます。

## 人に根差した価値

生命保険という目に見えない商品を安心・信頼をもってお届けするために、職員一人ひとりの「人に根差した価値」を高める取組みを進めています。また、「人に根差した価値」を高めるためのツールとしてデジタルを活用し、「人」と「デジタル」の両輪で「一人ひとりのよりよく生きる＝ウェルビーイング」に貢献していきます。

### 「人」と「デジタル」の融合

#### ● 新たな営業スタイルの確立

新型コロナウイルス感染拡大に伴うお客さまの志向や生活様式の変化に合わせて、新たな営業スタイルの確立に向けた取組みを進めています。

具体的には、非接触での対応ニーズの高まりを踏まえ、2020年9月からビジネスチャットツール「LINE WORKS」やWeb面談ツール「Zoom」を導入しました。

教育面においてもe-ラーニングツール「クラウドキャンパス」(自学自習の教育用アプリ「S-TUBE」)の導入により時間・場所に捉われない学習機会を創出するなど、環境変化にあわせたコンサルティングスキルの向上を図っています。

また、営業職員の設計したプランを、お客さまがご持ちのスマートフォンやタブレット、パソコンから申込みいただける取扱いを2021年1月より開始しています。

健康状態の告知や保険料の払込方法の設定もWebで行うことができます。

さらなる利便性向上、お客さまからご提出いただく書類のペーパーレス化に向けてレベルアップを検討していきます。

これらの対応により、ニューノーマルの時代においてもこれまでと変わらない「人に根差した価値」を提供していきます。



#### ● EXサポートセンターの新設

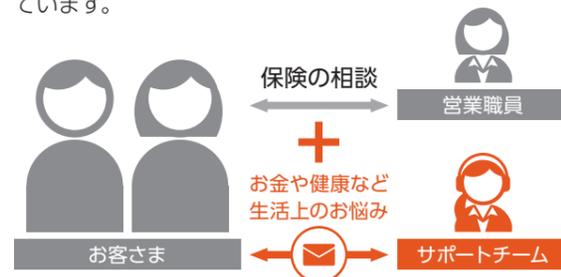
「アフターフォローの複線化」を目的に、営業担当者に加えてデジタルを活用しながら本社からもお客さまをフォローする取組みを、2020年7月より一部の支社から順次展開しています。

具体的には、本社内に「EX\*サポートセンター」を立ち上げ、本センターよりメール等を通じて、お客さまへご興味やご気配りに応じた情報を定期的に提供するとともに、お客さまからもメールや電話によるお問合せを承ることで、お客さまとの『双方向』コミュニケーション

※名称由来:お客さまの「素晴らしい(Excellent)体験(Experience)」をサポートするという意味で命名しています。電子的な(E)・迅速(Express)・先回り(Expected)の意味も含まれます。



の実現を図っています。サービス展開においては、デジタルを活用することでコミュニケーションの最適化を図りつつも、センター・営業担当者の「人に根差した価値」による対応を心掛けています。



## 人生100年サポートの取組み

住友生命では、人生100年時代の到来を踏まえ、豊かで明るい健康長寿社会に求められる「健康な暮らし」「安心・安全な暮らし」の実現に向け、ジェロントロジー\*の知見を有する外部の団体や専門家と連携し、超高齢社会の社会的課題解決に取り組んでいます。

\*老後の過ごし方や高齢社会の様々な課題を幅広い分野から研究する学問

#### ● 具体的取組み

##### 認知症サポーターの養成

認知症バリアフリー社会の実現を目指して全職員を対象に認知症サポーターの養成に取り組んでおり、2020年度は新たに29,079名の認知症サポーターを養成しました。

##### 人生100年時代を応援するコンサルティング

人生100年時代における介護・認知症、老後の備え、健康等について具体的にお客さまと話せるツール「未来ガイド」、お客さまの未来の年表で収支明細をご確認いただきながら、もしものときに必要な資金、豊かな老後に備えたい資金をシミュレーションできるコンサルティングツール「未来診断」「セカンドライフコンサルティング」を作成・活用し、お客さまの人生100年を応援するコンサルティングを推進しています。

##### ジェロントロジー教育の推進

全職員が高齢者・高齢社会について正しい知識を身に付けたうえで、お客さまに寄り添った対応をしていくため、全社を対象にジェロントロジー教育を推進しています。

具体的には、各種研修の実施、社外の検定試験の受験推進、外部の専門家による講演会の実施等を行っています。

##### 認知症に関する産官学連携の推進

高齢者の生活を健康時から認知症で判断能力が低下した状態まで途切れなくサポートする包括支援システムの開発を目指す産官学連携プロジェクト「COLTEM」に参画し、意思決定支援やその能力評価に関する知見を収集しています。

また、京都市立医科大学大学院医学研究科精神機能病態学・成本迅教授が代表理事を務める一般社団法人日本意思決定支援推進機構とアドバイザー契約を締結し、その知見を交えながら高齢者サービスの向上に取り組んでいます。

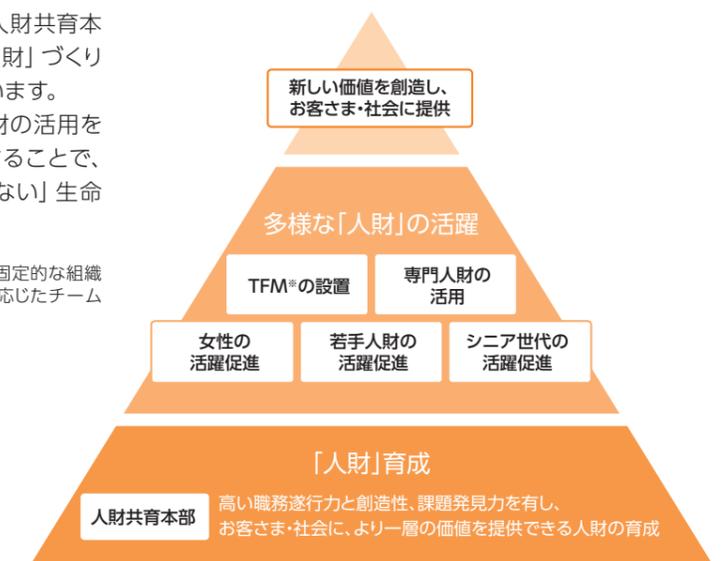
## 人財共育

#### ● 人財共育本部の立上げ

2021年4月に社長直轄の部門横断組織「人財共育本部」を立ち上げ、新しい価値を創造できる「人財」づくりに向けた中長期的な戦略の検討を開始しています。

こうした「人財共育」をベースに多様な人財の活用を図り、お客さま・社会に新しい価値を提供することで、お客さま・職員、社会にとって「なくてはならない」生命保険会社を目指します。

※タスクフォースマネージャー：2021年7月に新設した、固定的な組織を持たない新たな管理職で、戦略的な課題(タスク)に応じたチームリーダーとして任命。



# Vitality・健康の価値

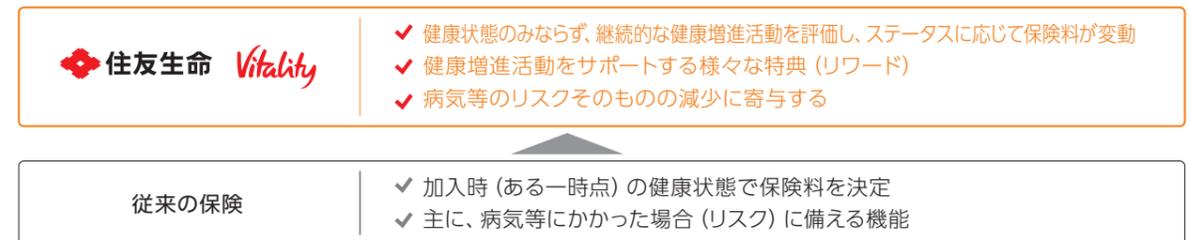
生命保険は従来、経済的な保障による「安心」をお客さまに提供してきました。これから先の未来を見据えた時、この「安心」の領域は一層広がっていきます。“住友生命[Vitality]”を中心に、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」に貢献するサービスを様々なパートナー企業とも連携しながらエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値を実現していきます。

## ● “住友生命 [Vitality]” とは

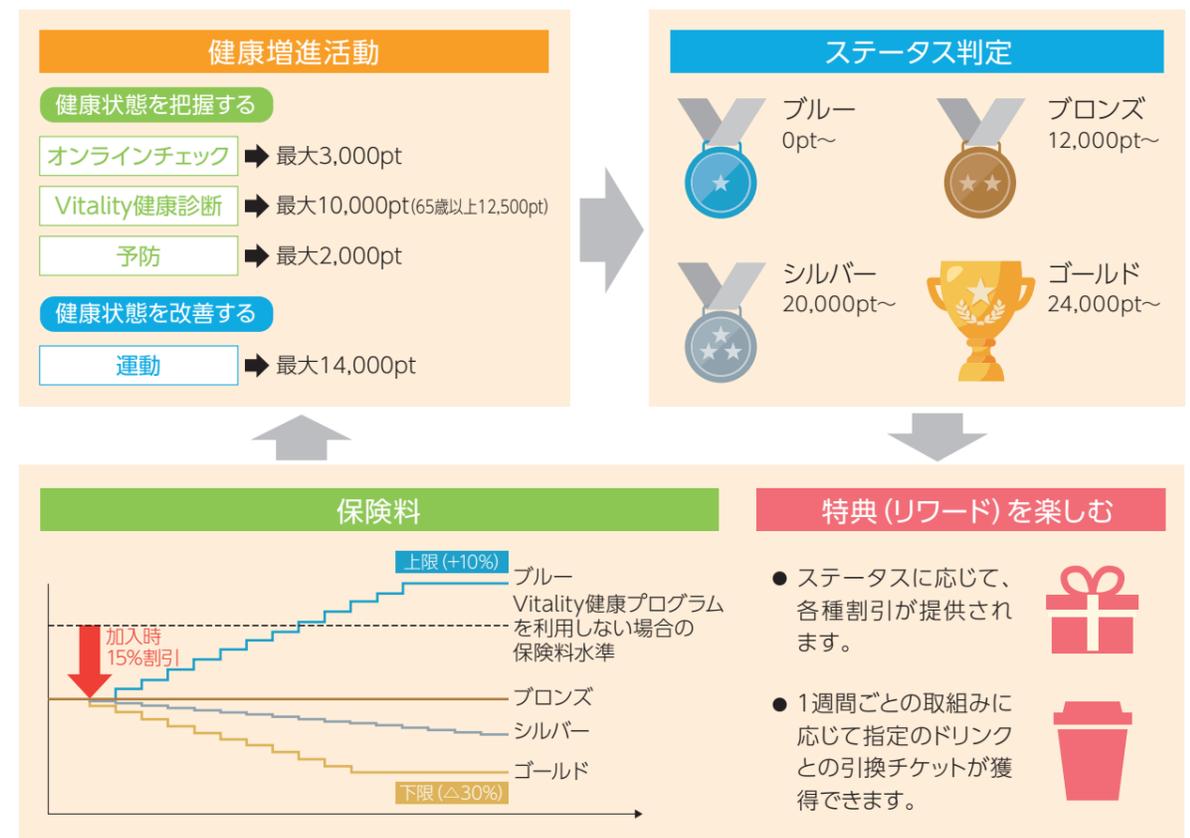
2018年7月に発売した健康増進型保険“住友生命[Vitality]”は、継続的に健康増進活動に取り組むことをサポートするVitality健康プログラム<sup>※1</sup>を生命保険に組み込んだ商品です。働けなくなったときのリスクに備える「未来デザインUP」やがん罹患後の再発の不安等に備える新商品「がんPLUS ALIVE」をはじめとした保険本来の保障に加え、お客さまの日々の健康増進活動を包括的に評価し、毎年の取組実績に基づき判定された

ステータスに応じて保険料の割引<sup>※2</sup>を受けることができます。また、フィットネスジムの月会費割引や旅行の割引などの様々な特典（リワード）によって、お客さまの健康増進への取組をサポートする商品です。

※1 Vitality健康プログラムの利用については、保険料とは別にVitality利用料が必要になります。  
 ※2 保険料は割引になるケースだけでなく、ステータスによって割増になることもあります。



## ● “住友生命 [Vitality]” の全体像



## ● [Vitality] とは ～世界26の国と地域で行われている健康プログラム～

[Vitality] は、南アフリカの金融サービス会社 Discovery Ltd. (ディスカバリー) が開発し、1997年より20年以上に亘り、南アフリカで販売されています。また南アフリカのほか、イギリス、アメリカ、中国、シンガ

ポール、オーストラリア、ドイツ、日本等、26の国と地域で、約2,170万人(2020年12月末時点) に提供されています。なお、日本では住友生命が独占契約を結んでいます。

[Vitality]を導入する国・地域と導入時期

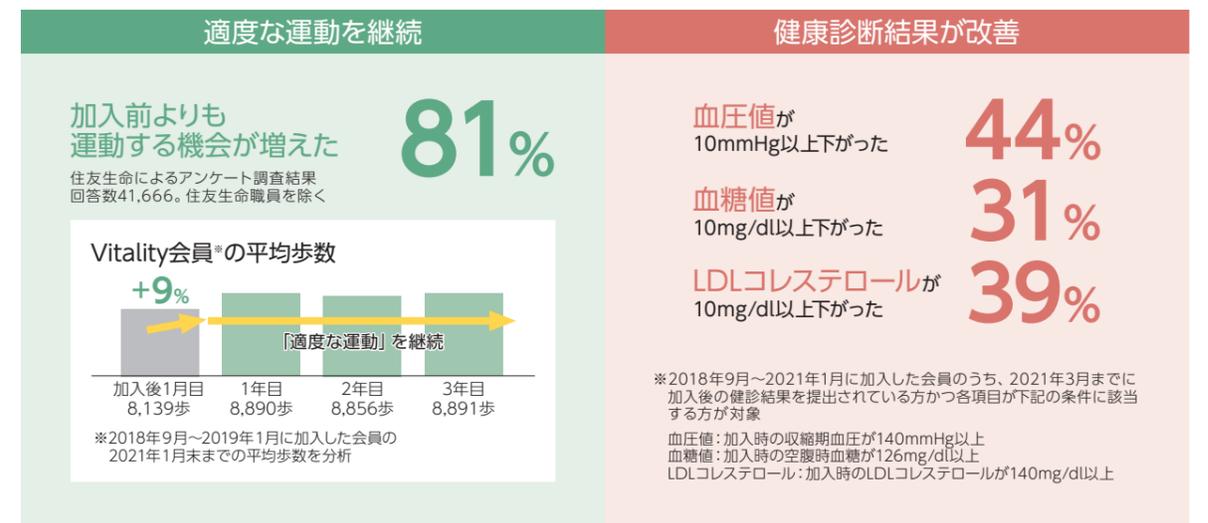


## ● “住友生命 [Vitality]” 加入者の歩数・健康診断結果およびアンケート調査結果

住友生命は、Vitality会員の歩数・健康診断結果に関する調査とアンケート調査を実施しました。

その結果、加入前よりも運動する機会や日々の歩数が増加した方が約81%を占め、日々の歩数は加入時から約9%増加し、3年経過した時点でもその水準が維持されています。

また、健康診断結果は、加入時に血圧値が高め(収縮期血圧値140mmHg以上)とされていた方の約44%が10mmHg以上減少、血糖値が高め(126mg/dl以上)とされていた方の約31%が10mg/dl以上減少、LDLコレステロールが高め(140mg/dl以上)とされていた方の約39%が10mg/dl以上減少していることが分かりました。



## ● リワードパートナー企業の拡大

2020年度にはイオンリテール株式会社・イオン東北株式会社と提携し、本州・四国でヘルシーフード特典の提供を開始したほか、人間ドック・健診予約サイトを運営するマーン株式会社や、『ポケモン GO』を手掛けるナイアンティック(Niantic, Inc.)と提携を行った結果、パート

ナー企業は、“住友生命[Vitality]”発売当初の11社から、17社に増加しました。

お客さまがより楽しんで健康増進活動に取り組むことができるよう、今後も多様なパートナー企業との提携を通じて、様々な特典(リワード)の拡充に努めていきます。

### ご褒美をモチベーションに楽しみながらの健康増進をサポートする特典(リワード)

- アクティブチャレンジ  
Apple Watch



- アクティブチャレンジ



- 『ポケモン GO』チャレンジ\*



- 旅行



※©2021Niantic,Inc.©2021Pokémon. ©1995-2021Nintendo/CreaturesInc./GAME FREAK inc. ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です。

### 健康増進に取り組むきっかけを作り、継続的な健康増進活動をサポートする特典(リワード)

- スポーツ用品



- ヘルシーフード



- ウェアラブルデバイス



- ヘルスチェック



- フィットネスジム



## 新しい生活様式への対応

### Vitality Run&Walk Challenge

オンライン上で開催するランニング・ウォーキングイベント[Vitality Run&Walk Challenge]に特別協賛しました。専用サイトから申込みを行うことで、特定の場所に集まらず、誰でも“無料”で“好きな場所”で気軽に参加できます。

なお、Vitality会員は、完走・完歩証の提出でVitality運動ポイントを獲得できます。



### おうちVitality応援特典

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、外出自粛が呼びかけられる中、Vitality会員の皆さまの自宅(屋内)での健康増進活動を後押しし、楽しく健康的にお過ごしいただけるよう、期間限定の追加特典(リワード)やご自宅でできるオンラインフィットネス等の提供を実施しました。

## ● Vitality健康プログラム単独での提供(体験版)

2021年4月から、コロナ禍における運動習慣のきっかけ作りや生命保険にご加入できないお客さまにもVitalityの魅力を実感いただくことを目的に、生命保険に加入することなく、Vitality健康プログラムの一部(アクティブチャレンジ等)を期間限定・無償で体験いただける取組を試験的に行っています。

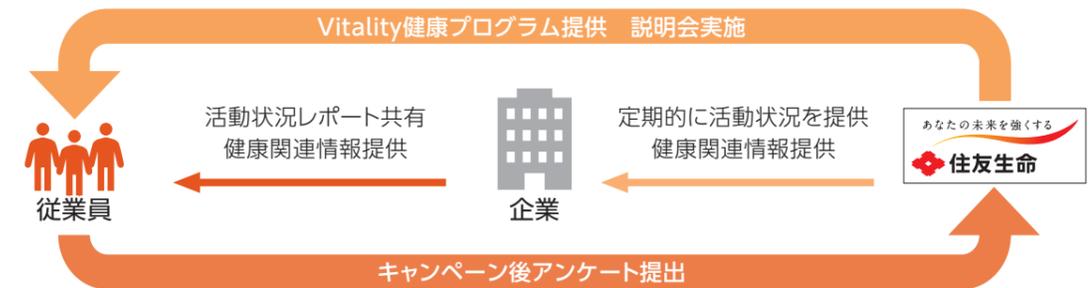
現在は、営業職員経由での個人への提供(個人体験版)と、企業の健康経営推進のサポートの一環としての従業員への提供(企業型)の2つの類型で主に実施しています。

今後、より一層、Vitality健康プログラムをお客さまの健康増進に資する形でご利用いただけるよう、研究・検討を進めていきます。

### 「アクティブチャレンジ」の仕組み



### Vitality企業型の提案を通じた健康経営推進のサポート



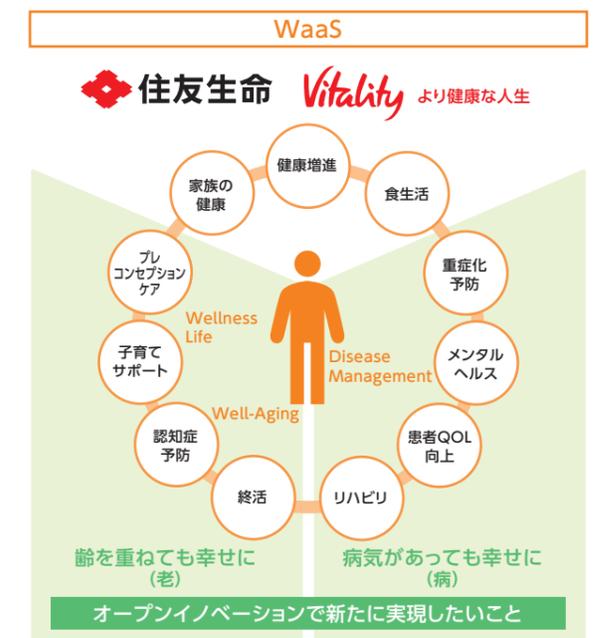
説明会の実施や定期的な情報提供を通じて、より効果的な運営をサポートします。

## WaaS(Well-being as a Service)の拡大

住友生命は、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」を支えるサービスをエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値を実現していくとともに、今後、更にこれを推し進め、WaaS(Well-being as a Service)の領域を拡大していきます。

具体的には、WaaSの中核となるVitalityによる「健康増進」を一層推進していくことに加え、オープンイノベーションによる新規事業/サービスの開発の方向性として、人生100年時代において誰もが経験する「病」と「老」の課題解決を進めていきます。疾病があってもよりよく生きるための「Disease Management」サービス、齢を重ねる中でもよりよく生きるための「Well-Aging」サービス、加齢に伴う様々な課題にポジティブに向き合いよりよく生きるための「Wellness Life」サービスの開発に取り組んでいきます。

住友生命は、精神的、社会的、経済的に満たされた「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」の実現に寄与していきます。



## イノベーションへの挑戦

### ● オープンイノベーションの推進(CVC)

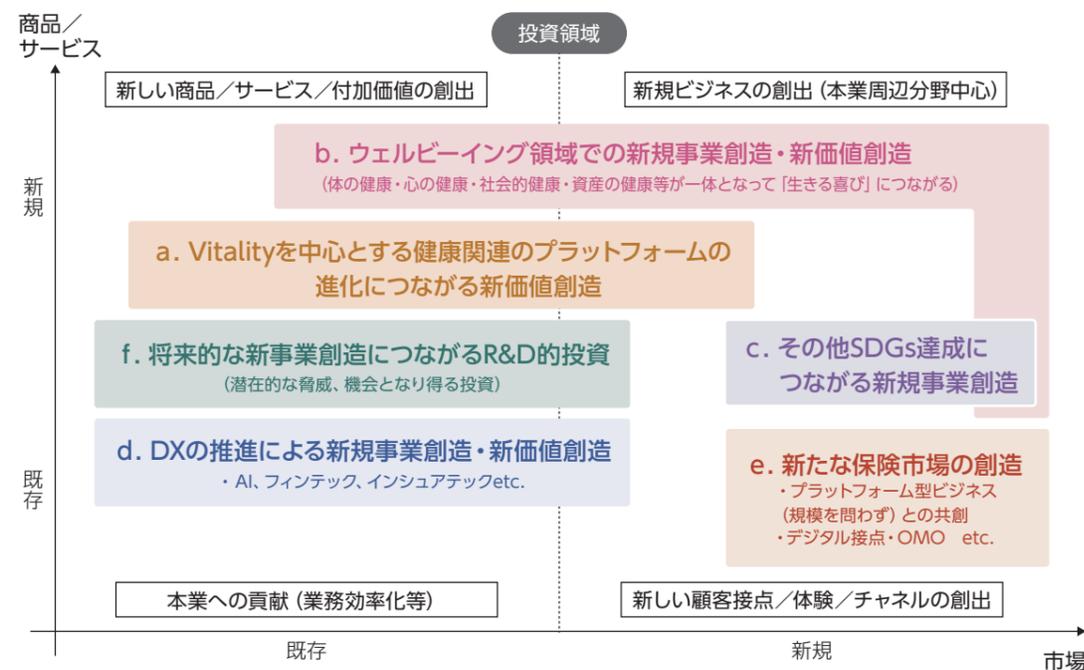
住友生命は、長期的な視点に立った企業変革の取組み(未来投資)の一環として、オープンイノベーションを通じたお客さまの利便性向上や社会課題の解決につながる新しいビジネス・サービスの創出に取り組んでいます。これまで、オープンイノベーション推進組織を設置し、ベンチャーキャピタルファンド投資や様々な技術や知見、ネットワークを持つ企業等との事業共創に取り組んできましたが、オープンイノベーションによる新たな価値創造を加速するため、2020年11月にCVC(コーポレートベンチャーキャピタル)であるSUMISEI INNOVATION FUNDを設立しました。

SUMISEI INNOVATION FUNDとは

CVCは、将来性のあるスタートアップ企業への投資を通じて、事業共創を効率的・効果的に推進する仕組みです。SUMISEI INNOVATION FUNDは、豊富なスタートアップ企業への投資・支援経験を有するSBIインベストメント株式会社の運営支援により、投資先企業との事業共創を推進するCVCです。



SUMISEI INNOVATION FUNDを通じた事業共創により、「住友生命[Vitality]」の進化、「体の健康」だけでなく「体・心・社会的健康」を目指す「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」に貢献するサービスの提供、新しいテクノロジーやサービスを活用した「お客さまと保険会社の新たな接点」の創出等を実現していきます。



### ● アクサ生命との提携による介護関連サービス「ウェルエイジングサポートあすのえがお」の全国展開

アクサ生命保険株式会社とともに検討・構築した介護関連プラットフォーム「ウェルエイジングサポートあすのえがお」のサービス提供を東京・大阪周辺の一部支社・営業部で先行実施していましたが、利用者に高く評価いただいていることから、より多くのお客さまにサービスをご提供するため2021年4月に全国での提供を開始しました。

このサービスでは、専用コールセンターでケアマネジャー等の介護の専門家が介護に関するお客さまのお悩みやご相談に専門的な視点からアドバイスしま

す。また、情報の選別が難しい公的介護保険外のサービスの利用についても、提携する介護関連事業者のサービスをご案内することで、介護をする方・される方の双方がより良い暮らしを送ることをサポートします。

今後も、こうしたサービスの提供を通じて介護事業に関する知見の蓄積を進めるとともに、お客さまによるご利用の状況を確認しながら、介護分野における魅力あるソリューションの提供を目指して、サービス内容の充実に取り組む予定です。

## ICT(情報通信技術)活用・デジタル化の取組み

### ● お客さま体験価値の最大化に資する取組み

住友生命では、経営戦略とIT・デジタル戦略を融合させ、お客さま体験価値(CX)の最大化を目指す中期システム化計画(2022)を策定し、常に先進的なICT(情報通信技術)を取り入れ、サービスの更なる高度化に取り組んでいます。

中期システム化計画(2022)に基づき、「デジタル」と「人に根差した価値」を融合させることで新たな商品・サービスを提供していく「デジタルトランスフォーメーション」の実現に向けた取組みを推進しています。

2020年度には、社内外の様々なデータを用いて、新たな商品やサービスの提供を実現すべく、ビッグデータの蓄積、整備、自動分析等の機能を備えたスミセイデータプラットフォーム(データ分析環境)を構築し、順次分析を進めています。併せて、データサイエンティストの育成や社内のデータリテラシー向上の取組みも実施しています。これらの取組みを通じて、AI(人工知能)の幅広い活用に取り組んでいきます。

また、お客さまへの新しい経験・価値の提供や社会課題解決などを図るため、デジタル技術を活用して革新的なビジネス・サービスをスピーディに創出し、ビジネスを変革していくことを目的として、「デジタルイノベーション」にも取り組んでいます。そのため、2018年4月に「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を東京と米国シリコンバレーに開設、2020年4月にはデジタルイノベーション推進室として正式に組織化しました。

国内においては、関係部門と連携しながら、最新技術

### ● 次期システムアーキテクチャ構想の策定とデジタルプラットフォームの構築

中期システム化計画(2022)においては、上記のようなICTの活用やデジタル化の取組みを支える基盤として、当社システムの次期アーキテクチャ構想の策定およびデジタル化推進のためのプラットフォーム構築を進めています。

お客さまへのサービス提供の迅速化や業務の効率化等を実現するため、自社のみでシステム構築するのではなく、クラウドファーストを前提に社外サービスを適材適所で積極的に採用しています。

異業種との連携による新しい価値・サービスの提供実

現に向けて、社内外のシステムをつなぐAPI<sup>※2</sup>連携基盤も新たに構築しました。

また、圧倒的に優れたUI(ユーザーインターフェイス)とUX(ユーザーエクスペリエンス)を備えたモバイルアプリの提供を目指す取組みも進めています。

さらに、お客さまの体験価値向上や迅速かつ柔軟なシステム開発の実現のため、アジャイル開発などの新たな開発手法にも取り組んでいます。



「デジタルを活用した障がい者の就労支援プロジェクト」の様子

※1 VC(venture capital:ベンチャーキャピタル)とは、事業会社や機関投資家から資金を集め、ベンチャー企業に投資をすることで、投資先企業の成長を支援し、資本収益の獲得を目的とした機関です。

※2 Application Programming Interfaceの略。特定のシステムに対し別のシステムから動作させ情報の取得・連携を行うシステム間のインターフェース。

# 住友生命の価値創造プロセス

住友生命は保険事業の健全な運営とその発展を通じて、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献します。

### 財務資本

連結総資産  
**41兆940億円**

連結ソルベンシー・マージン比率  
**862.5%**

格付の状況

スタンダード&プアーズ(S&P) 保険財務格付	ムーディーズ(Moody's) 保険財務格付
<b>A+</b>	<b>A1</b>
格付投資情報センター(R&I) 保険金支払能力格付	日本格付研究所(JCR) 保険金支払能力格付
<b>AA-</b>	<b>AA-</b>

### 人的資本

従業員数  
**46,084名(単体)**

うち営業職員数  
**35,163名(単体)**

### 社会・関係資本

お客さま数(保有契約件数)  
**約1,405万件**

※住友生命+メディケア生命の合算で、業務提携先から提供を受けている商品を含む

お役に立った保険金・年金・給付金  
**469万件 1兆2,943億円**

※2020年度の住友生命単体実績

### 経営環境

#### 社会構造の変化

- 人口減少・少子高齢化
- 医療サービスの变化
- 消費者意識の多様化

#### DXの進展

- デジタルイゼーション
- パーソナルデータの利活用
- コミュニティのオンライン化

#### 産業社会の変化

- 働き方の变化と生産性UP
- 職場や店舗の位置付け変化
- 異業種連携、異業種の参入
- キャッシュレスの浸透



## ステークホルダーへの価値提供

**お客さま**  
一人ひとりに最適な生活保障サービスを提供します

**社会**  
健康で心豊かな社会づくりと  
地域社会・国際社会の発展に貢献します

**ビジネスパートナー**  
信頼・支持を得て、  
ともに社会的責任を果たします

**従業員**  
いきいきと働き続けられる会社づくりに  
取り組みます

**地球環境**  
地球環境への影響に配慮し、  
その保護に積極的に取り組みます

## 豊かで明るい長寿社会の実現へ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

「スマセイ中期経営計画2022」  
による推進  
P28

# 住友生命グループの業績ハイライト

## ●グループ保有契約年換算保険料

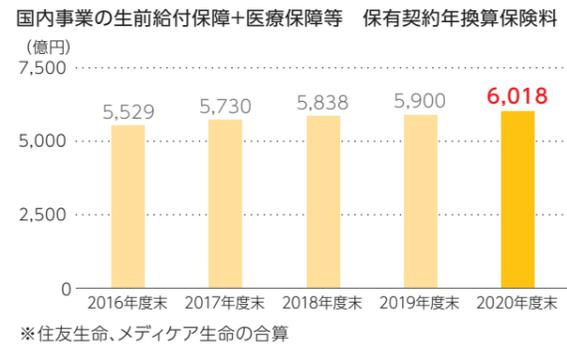
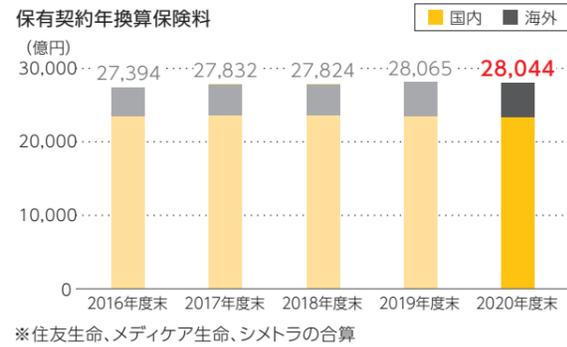
# 2兆8,044億円

うち国内事業の  
生前給付保障+医療保障等 **6,018億円**

住友生命グループの業績について、2020年度末の保有契約年換算保険料は、2兆8,044億円となりました。また、当社が成長分野と位置付けている生前給付保障+医療保障等の保有契約年換算保険料は、国内の2社(住友生命+メディケア生命)で前年度末比2.0%増加の6,018億円と、開示以来18年連続で着実に増加しています。

これは、変化する社会環境や多様化するお客さまのニーズに対応しつつ、営業職員や金融機関等代理店・保険ショップによるマルチチャネルでの保険販売・サービスの提供に取り組んだ成果と考えています。

✎ 年換算保険料とは、お払い込みいただく保険料を1年あたりの金額に換算した指標です。



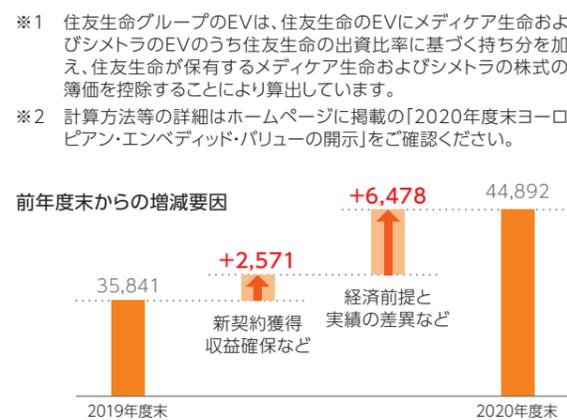
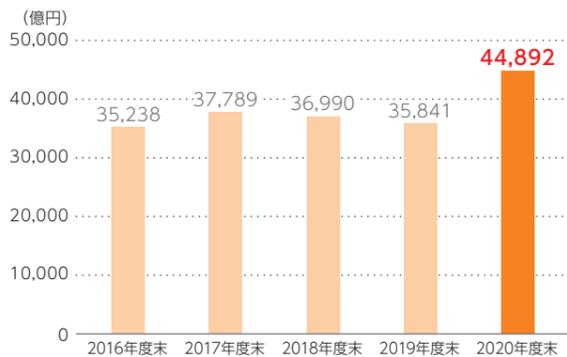
## ●エンベディッド・バリュー(EV)

# 4兆4,892億円

住友生命グループのエンベディッド・バリュー(EV)は、新契約獲得や保有契約からの収益の確保など保険事業による成果および国内金利・国内株価上昇等により、前年度末比9,050億円の増加となりました。

新契約の拡大や諸効率の改善、リスク管理の高度化等に引き続き取り組むことにより、安定的・持続的成長を図っていきます。

✎ エンベディッド・バリュー(EV)とは、保険会社の企業価値を表す指標のひとつで、会社の財務の健全性や成長性などを表しています。

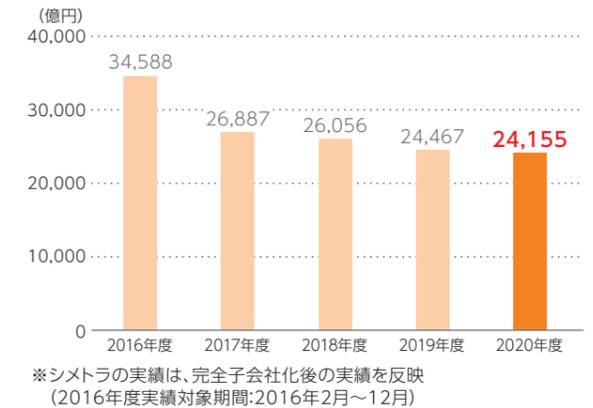


## ●連結保険料等収入

# 2兆4,155億円

連結保険料等収入は、住友生命において新型コロナウイルス感染症拡大に伴い一時払商品の販売が減少したこと等により、前年比1.3%の減少となりました。

✎ 保険料等収入とは、ご契約者から払い込まれた保険料および再保険収入等であり、収益の大半を占めています。

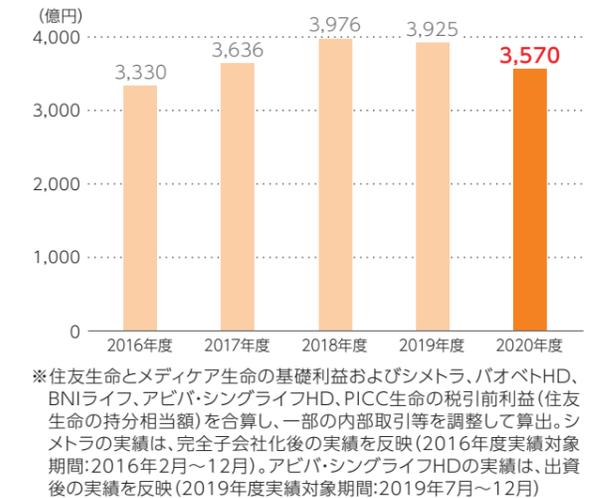


## ●グループ基礎利益

# 3,570億円

グループ基礎利益は、住友生命の長期的な成長に向けた投資および新型コロナウイルス感染症拡大に対応したコストが増加したこと等により前年比減少しましたが、グループ全体で3,570億円と安定的な水準を確保しています。

✎ 基礎利益とは、保険料収入や保険金・事業費支払等の保険関係の収支と、利息及び配当金等収入を中心とした運用関係の収支からなる、基礎的な期間損益の状況を表す指標です。

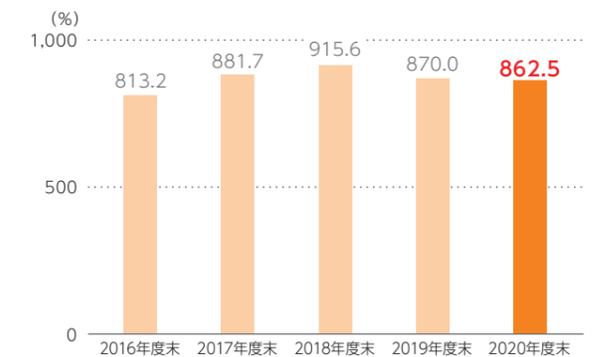


## ●連結ソルベンシー・マージン比率

# 862.5%

連結ソルベンシー・マージン比率は862.5%と十分な支払い余力を確保しています。

✎ ソルベンシー・マージン比率とは、大災害や株価の大暴落といった通常予測できる範囲を超える事態が発生した場合に、保険金等をお支払いする余力がどの程度あるか(健全性)を示す指標の一つです。この数値が200%を下回った場合は、監督当局による業務改善命令等の対象となります。



2020-2022年度

# スミセイ中期経営計画2022

2020年度からスタートした3か年計画「スミセイ中期経営計画2022」では、将来に亘って持続的にお客さまのお役に立つために、社会環境を的確に捉えたうえで、「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。

## ● 中期経営計画の改定

ニューノーマルの時代を見据えると、新たな生活様式への適応や働き方の変革が求められる中、お客さまの非対面でのコミュニケーションに対するニーズや健康に対する意識がより一層高まることが予想され、社会の変化がより大きく急速に進んでいくと考えています。

当社がニューノーマルの時代においても、「安心」や「健

康」といった生命保険業の本質における存在価値を感じていただける会社であり続け、変化への対応とそれを可能とするための投資余力を確保するための既存業務からの大胆なリソースシフトを推し進めていくことをお約束するために、中期経営計画の改定を行っています。

### 社会全体に影響を及ぼす様々な変化が加速



将来に亘って持続的にお客さまのお役に立つために、社会環境を的確に捉えたうえで、社会に貢献し、社会に信頼され、そして社会の変化に適応していくことによって、「社会になくてはならない保険会社」の実現を目指します。

## ● 全体像

### ニューノーマル下の社会においても社会に「なくてはならない」保険会社へ

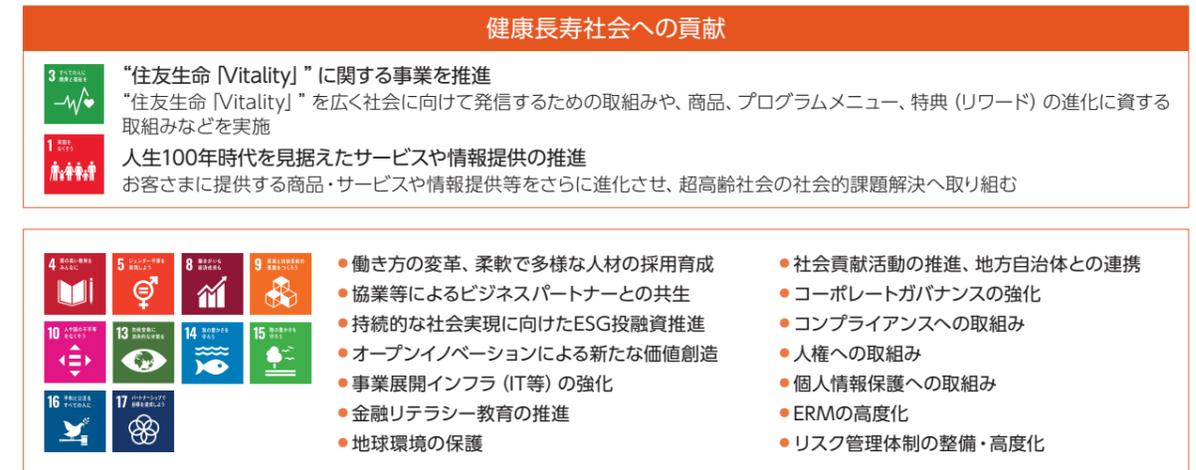


スミセイ中期経営計画2022

## 基本方針① 社会に貢献する～SDGs達成への貢献～

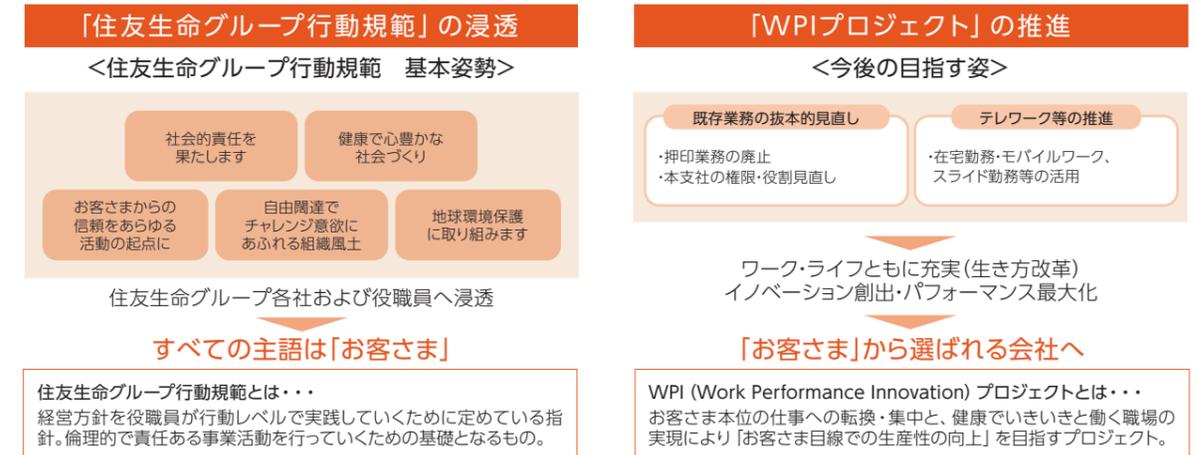
“住友生命[Vitality]”の推進を通じて健康長寿社会に貢献することを中心に、ESGを重視した事業活動を通じてSDGsの達成に向けた取組みを進めることで、社会に貢献していきます。

そして、“住友生命[Vitality]”を核とした当社ならではの価値を広く社会に発信していくことで、「健康、安心、親しみ」のブランドイメージを確立していくことを目指していきます。



## 基本方針② 社会に信頼される～すべての主語は「お客さま」～

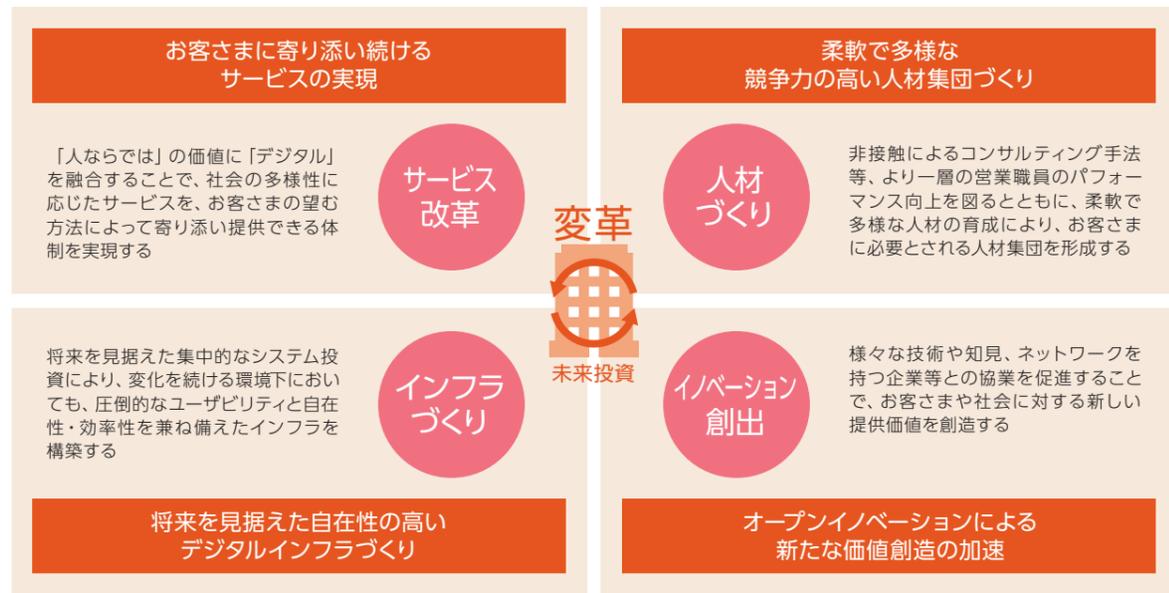
役職員一人ひとりが従前以上にお客さまの視点で発想し行動していくことを徹底するため、「住友生命グループ行動規範」の浸透に注力するとともに、お客さま本位の仕事への転換・集中と健康でいきいきと働く職場を目指す「WPIプロジェクト」を推進していきます。こうした取組みを通じて、働き方と行動を変革することによって、より一層、社会に信頼される会社になることを目指していきます。



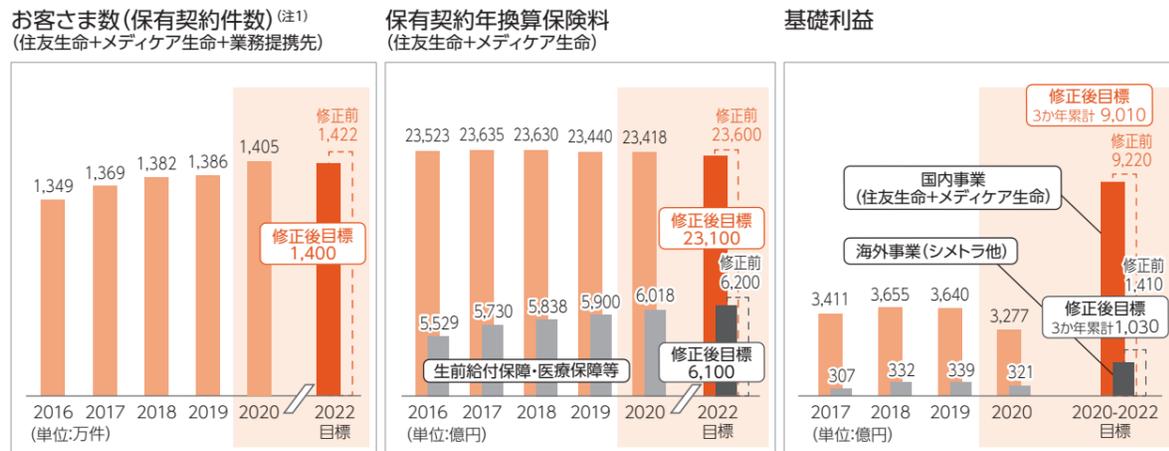
スミセイ中期経営計画2022

基本方針③ 社会の変化に適応する～進化し続ける企業へ変革～

ニューノーマルな環境下において、あるいは社会全体に大きな影響を及ぼす変化が加速的に進む中、いかなる環境変化にも対応できるサステナブルな会社になるため既存業務の抜本的な見直しを行い、長期的な目線に立って企業体質を変革する取組み（サービス改革、人材づくり、インフラづくり、イノベーション創出）を進めていきます。



● 計数目標(2022年度末)



(注1)個人保険・個人年金保険の契約件数。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みます。

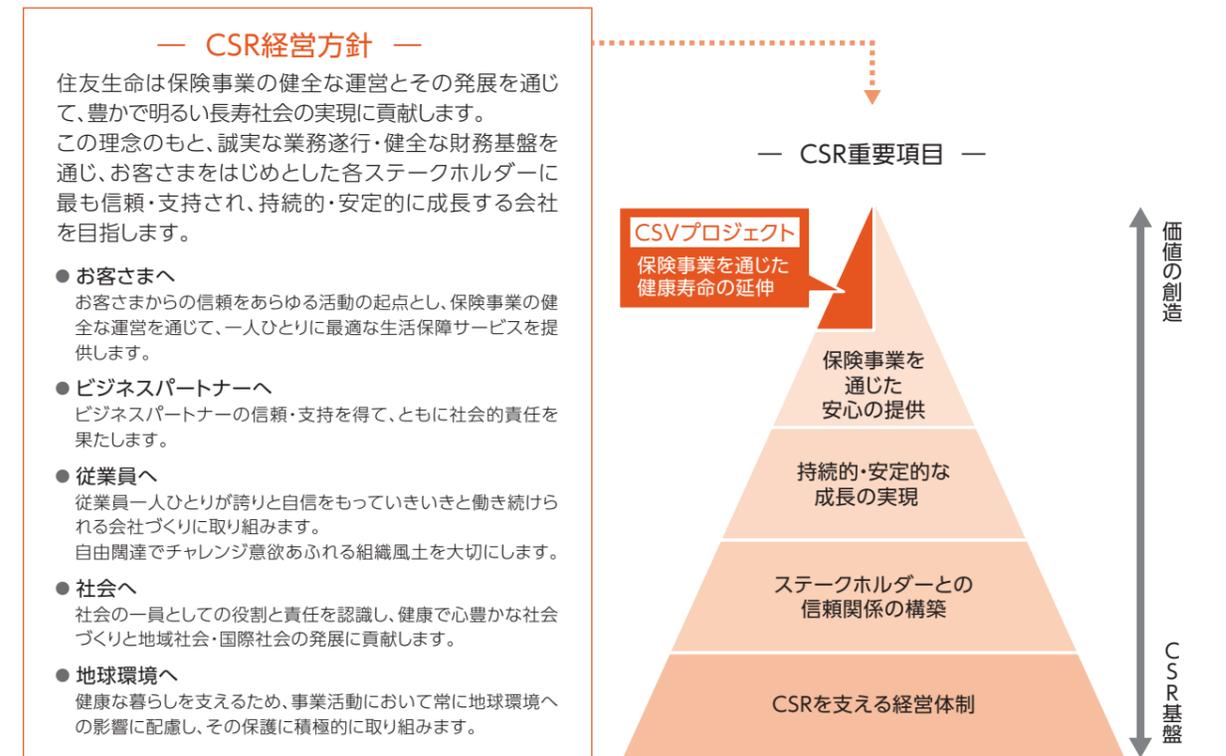
サステナビリティ

2015年に国連サミットでSDGsが採択されたことを皮切りに、社会におけるサステナビリティ(持続可能性)への関心が一層高まっており、企業によるサステナビリティへの貢献も期待されています。

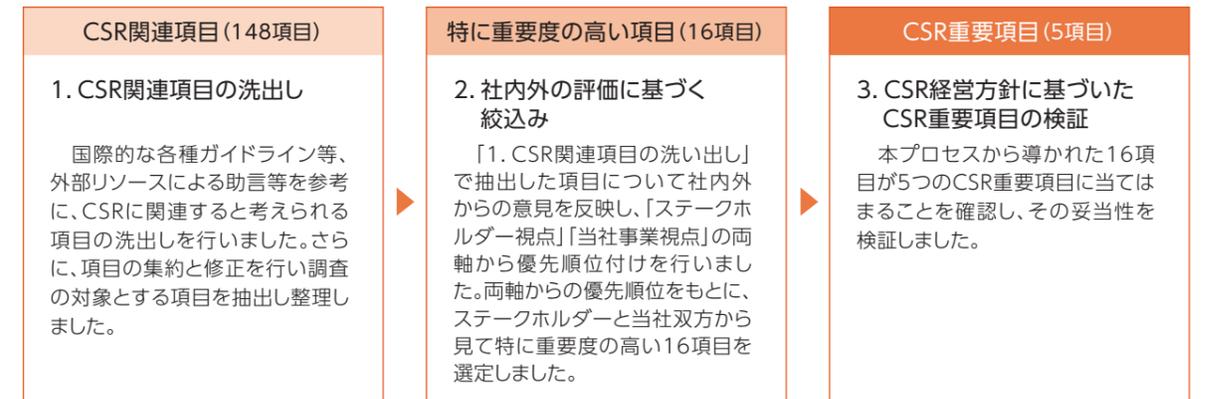
住友生命は「CSR経営方針」に基づき、CSR経営を推進する上で重要となる項目(CSR重要項目)を定めています。CSR重要項目は、当社のCSR経営を推進する上で重要となるだけでなく、SDGs達成・サステナビリティへの貢献にもつながります。そこで、CSR重要項目に対して、達成に向けて取り組むSDGsと主な取組みを整理することで、当社が重点的に取り組む課題を明確にしています。

CSR経営方針とCSR重要項目

住友生命は、経営方針のひとつとして「CSR経営方針」を策定し、CSR経営を推進しています。この「CSR経営方針」に基づき、5つのCSR重要項目を定めています。



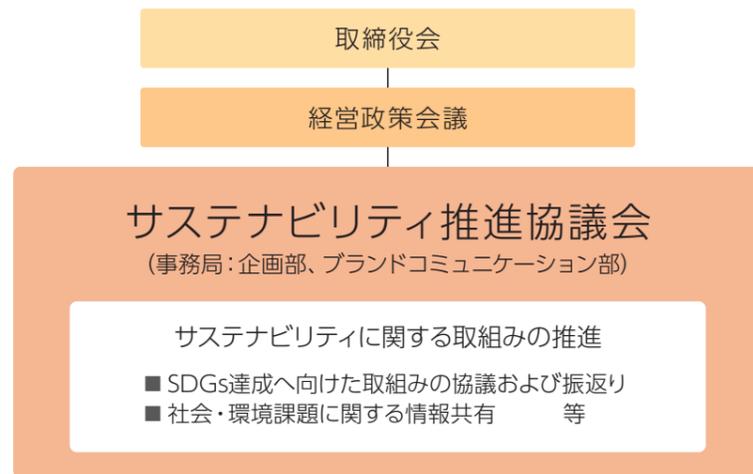
● CSR重要項目の選定プロセス



## 推進体制

SDGsをはじめとする社会・環境課題に対しては、「サステナビリティ推進協議会」を設置し、情報の共有および課題解決に向けた取組みを推進しています。

本協議会は、年2回を基本に年間を通じて開催しており、議論の内容については、社長の諮問機関である経営政策会議での審議を行うとともに、取締役会への報告を行う体制を整備しています。



サステナビリティに関する取組みの推進やSDGs達成に向けた貢献を事業活動において具体化するため、『SMSEI中期経営計画2022』においても、社会への貢献、あるいは社会から信頼される会社づくりに注力することを宣言しています。

サステナビリティに関する取組状況については、当社公式ホームページ内「サステナビリティ」ページで開示を行っています。引き続き、適時適切な情報開示に努めていきます。

### サステナビリティ推進協議会の概要

サステナビリティ推進協議会は、社長をはじめ関係部門を担当する執行役等で構成しています。

社会や環境を取り巻く状況は常に変化していくなか、社会からの要請に照らしてサステナビリティに関する自社の取組みの見直しや強化の必要性について検討するなど、部門横断的にPDCAサイクルをまわす体制を構築しています。

### 2020年度開催報告

2020年度に開催されたサステナビリティ推進協議会では、SDGs達成に向けた重要課題への取組状況の確認や、気候変動問題に対する取組強化の方向性、SDGsの社内浸透に向けた取組みなどについて協議・報告を行いました。

なお、「SDGs達成に向けた重要課題への取組み」(詳細はP34)については当社公式ホームページ上でも開示を行っており、毎年公表を行ってまいります。

### 2020年度サステナビリティ推進協議会の主な内容

開催時期	主な内容
第2回 (2020年7月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動課題に対する取組強化の方向性について報告</li> <li>SDGsの社内浸透に向けた取組の方向性について報告</li> </ul>
第3回 (2020年11月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年度上半期の取組状況について報告</li> <li>サステナビリティに関する開示の方向性について報告</li> </ul>
第4回 (2021年3月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>2050年GHG排出量ネットゼロへのコミットメントについて協議</li> </ul>

## SDGs達成に向けた取組み

### ● CSR重要項目とSDGs

5つのCSR重要項目を通じて主に貢献するSDGsと、主な取組みは以下のとおりです。なお、これらの取組み

については、SDGs達成へ向けた指標を設定の上、推進しています。(詳細はP34参照)

CSR重要項目	主に貢献するSDGs	主な取組み(詳細ページ)
保険事業を通じた健康寿命の延伸	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>“住友生命[Vitality]”に関する事業を推進(P18)</li> <li>“住友生命[Vitality]”を広く社会に向けて発信するための取組みや、商品、プログラムメニュー、特典(リワード)の進化に資する取組みなどを実施</li> </ul>
保険事業を通じた安心の提供	1, 13	<ul style="list-style-type: none"> <li>人生100年時代を見据えたサービスや情報提供の推進(P17)</li> <li>カーボンニュートラル社会実現への貢献(責任投資等)(P38, 50)</li> </ul>
持続的・安定的な成長の実現	5, 8, 9	<ul style="list-style-type: none"> <li>働き方の変革(P62)</li> <li>柔軟で多様な人材の採用育成(P63)</li> <li>協業等によるビジネスパートナーとの共生(P20, 22, 57)</li> <li>オープンイノベーションによる新たな価値創造(P22, 23)</li> <li>事業展開インフラ(IT等)の強化(P23)</li> </ul>
ステークホルダーとの信頼関係の構築	4, 14, 15, 17	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融リテラシー教育の推進</li> <li>地球環境の保護(P38)</li> <li>社会貢献活動の推進、地方自治体との連携(P37)</li> </ul>
CSRを支える経営体制	10, 16	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートガバナンスの強化(P68)</li> <li>コンプライアンスへの取組み(P80)</li> <li>人権への取組み</li> <li>個人情報保護への取組み</li> <li>ERMの高度化(P65)</li> <li>リスク管理体制の整備・高度化(P81)</li> </ul>

### SDGs

SDGsとは2015年の国連サミットにて採択された2030年までの国際開発目標です。環境・社会・経済の側面を重視した持続可能な社会を実現するために全ての国が取り組むべき普遍的(ユニバーサル)な目標であり、17の目標(ゴール)および169のターゲットが設定されています。



● SDGs達成に向けた重要課題への取組み ～2020年度取組状況ならびに2021年度取組方針～

重要課題①：保険事業を通じた健康寿命の延伸

<目指す姿> いつまでも安心して健康に暮らすことができる社会の実現に向けて、保険事業を通じて、日本の健康寿命の延伸に貢献する

主な取組内容	2020年度取組指標	2020年度取組状況	2021年度取組指標
“住友生命[Vitality]”に関する事業を推進	○ 健康増進を軸としたCSVプロジェクトの推進	・“住友生命[Vitality]”の商品特長に至る認知の獲得を目的とした新TVCMを始めとしたSNS・Web動画等を活用したデジタルプロモーションを実施 ・コロナ禍にあわせて取組みとして「おうちVitality」と称した屋内での健康増進活動を促すことを目的とした、浅田姉妹によるフィットネス動画やSNSキャンペーン等を実施 ・健康経営を推進し、「健康経営優良法人2021(ホワイト500)」の認定を取得	○ 健康増進を軸としたCSVプロジェクトの推進

重要課題②：保険事業を通じた安心の提供

<目指す姿> お客さま本位の経営の推進を通じて、すべての人々に適切な生命保険商品・サービス、その先にある安心を提供する

主な取組内容	2020年度取組指標	2020年度取組状況	2021年度取組指標
人生100年時代を見据えたサービスや情報提供の推進	○ 社会課題の解決に資する商品・サービスの提供	・医療環境の変化に伴い、短期化する入院への対応として、入院保障充実特約の給付金額の上限を拡大(2021年4月発売) ・“住友生命[Vitality]”を通じ、予防・早期発見から給付までの総合的な価値を提供する、がん給付レベルアップ(2021年4月発売) ・団体保険に係るWeb申込サービスの開始	○ 社会課題の解決に資する商品・サービスの提供
	○ 超高齢社会における役割発揮に資する取組みの推進	・「人生100年サポート協議会」を発足し、4回開催。部門横断で取組みを確認、外部組織との連携・関係づくりを推進 ・認知症サポーター数35,206名(25,000名の目標達成)	○ 超高齢社会における役割発揮に資する取組みの推進
	○ 人ならではの価値にデジタルを融合した、お客さまの状況・状態に応じた最適な商品・サービスの提供	・対面によるコンタクトに加え、新しい生活スタイルに合わせた対応として、メールやWeb面談ツール等を活用した非対面でのコンタクトについて運営を開始。 ・Eメールを通じたお客さまへの情報提供や相談に応じるサービスとして、EXサポートセンターが一部地域を対象として先行稼働 ・高齢化社会の進行を見据え、高齢者以外も含めたご家族登録サービスの登録推進および電子化を実施、外部の有識者の意見を参考に認知症PLUSお客さま対応ガイドを作成 ・ビデオ通話・画面共有システムの活用によるWeb同行やお客さまへの本社職員のリモートでのコンタクト、Web上での事務研修等を実施内容を整理したうえで試験実施。ビジネスチャット等を活用した非接触営業、FAQへのAIチャットボット導入等を実施 ・Webでの新契約申込手続きやご家族登録等の保全手続き、Vitality加入者の安心だより等、各種手続き・通知の電子化を実施	○ 人ならではの価値にデジタルを融合した、お客さまの状況・状態に応じた最適な商品・サービスの提供
	○ 「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組みの更なる推進	・本方針に基づく2019年度の取組状況について2020年6月26日に公表し、2020年度上半期取組状況を2020年12月1日お客さま本位推進委員会にて報告 ・社外の声を有効活用するため、消費者問題に詳しい有識者を社外委員とするCS向上アドバイザリー会議を開催し、お客さま本位の推進に関する諸施策等について審議・報告を実施 ・お客さま本位の定着度合いの把握に向けた職員アンケートを実施し、各所属の結果をフィードバックした他、分析結果を研修等で活用	○ 「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組みの更なる推進
カーボンニュートラル社会実現への貢献(責任投資等)	○ 定量的情報に加え、ESG情報を活用した投資判断の実行 ○ 投資先企業のESG課題を踏まえたエンゲージメント活動の推進 ○ ESG課題の解決を目的とした債券(ESG債)等への投資の実行(3か年累計) ⇒ESG債等への投資目標額:3,000億円	・株式に加え、クレジット資産(社債・融資)の業種別マテリアリティを設定・評価する取組みを開始 ・日本版スチュワードシップ・コード改訂を受け、国内上場株式に加え、国内社債でエンゲージメントを開始 ・テーマ投資の通期実行額は1,457億円(目安の1,000億円達成)、投資目標(3か年累計)を5,000億円へ上方修正 ・PRI(責任投資原則)による2020年度評価結果を受け、振返り・結果のリリースを実施 ・責任投資(ESG投資+スチュワードシップ活動)推進に向け、体制面を強化した他、資産ポートフォリオの2050年GHG排出量ネットゼロを目指す旨を機関決定した(2021年4月1日付リリース実施済) ・気候変動が当社事業に与える影響を分析するため、保険事業・資産運用事業に関するシナリオ分析を実施	○ 定量的情報に加え、ESG情報を活用した投資判断の実行 ○ 投資先企業のESG課題を踏まえたスチュワードシップ活動の推進 ○ ESG課題の解決を目的とした債券(ESG債)等への投資の実行(3か年累計) ⇒ESG債等への投資目標額:5,000億円 ○ カーボンニュートラル(温室効果ガス排出量ネットゼロ)の実現に向け取り組む ⇒Scope1+2:2013年度対比40%削減(2030年度) ⇒Scope3:2019年度対比30%削減(2030年度) ⇒資産ポートフォリオ:2019年度対比42%削減(2030年度)

重要課題③：持続的・安定的な成長の実現

<目指す姿> 時代を超えて受け継ぐべき経営方針の下、社会の変化・変革に対応して着実に成長し続ける

主な取組内容	2020年度取組指標	2020年度取組状況	2021年度取組指標
働き方の変革	○ ワークライフバランスの推進 ⇒男性育児休業取得率:100% ⇒働き方変革を実感できている職員の割合:90%以上*1 ⇒お客さま・マーケット目線で仕事ができる職員の割合:80%以上*1 ⇒有給休暇年間17日以上取得者の割合:80%*1 ※1 2022年度末まで	・生産性高く働く観点から、本社所属において、働く場所や時間の意図的な使い分け、場所や時間にとらわれずに業務遂行を行う「働く場所のブレインチェンジ」を実施 ・2020年度男性育児休業取得率:98.7%(対象者158名中156名取得) ・働き方変革の取組みを理解し実践できている職員の割合:81.2% ・お客さま本位の仕事を実践できている職員の割合:89.2% ・有給休暇月1日以上取得者の割合:73.9%*2 ※2 2020年4月～緊急事態宣言に伴う勤務管理運営の見直しを受けて、有給休暇年間17日(毎月1日+連続休暇5日)を2020年7月～2021年3月の毎月1日以上取得者に変更。 ※3 2022年度末まで	○ ワークライフバランスの推進 ⇒男性育児休業取得率:100% ⇒働き方変革を実感できている職員の割合:90%以上*3 ⇒お客さま・マーケット目線で仕事ができる職員の割合:80%以上*3 ⇒有給休暇年間17日以上取得者の割合:80%*3 ※3 2022年度末まで
柔軟で多様な人材の採用育成	○ 女性活躍の推進 ⇒女性管理職比率:33%以上 ○ 障がい者雇用の促進(法定雇用率に即した取組み)	・2020年度末 女性管理職比率40.0% ・2021年2月時点 障がい者雇用率2.42%と法定雇用率(2.3%)に即した取組みを実施	○ 女性活躍の推進 ⇒女性管理職比率(2025年度末):50% ○ 障がい者雇用の促進(法定雇用率に即した取組み)

協業等によるビジネスパートナーとの共生	○ 全ての取引先企業との健全な関係の維持 ○ 業務提携を通じた商品・サービスの提供、金融機関等とのパートナーシップの強化	・多様化するお客さまのニーズに合わせ、エヌエヌ生命の法人向け保険、ソニー生命の外貨建保険、三井住友海上の損害保険等、他社商品について当社販売チャネルを活用した提供を継続 ・長寿化の進行を受けたお客さまの資産形成ニーズの高まりにお応えするため、当社貯蓄性商品について金融機関等代理店チャネルを通じた提供を継続 ・外部委託等の取引先企業と、コンプライアンス、インサイダー取引・利益相反防止等を踏まえた適切な取引を実施 ・事業共創パートナーであるラントリップとオンライン・アクティビティイベント[Vitality Run & Walk Challenge]を合同で開催し、参加者の健康増進活動の支援を実施 ・一部地域で先行実施していた、高齢者介護のトータルコーディネートを実現する介護関連サービス[ウェルエイジングサポートあすのえがお]について、サービス利用対象地域を全国へ拡大(2021年4月1日からご案内開始)	○ 全ての取引先企業との健全な関係の維持 ○ 業務提携を通じた商品・サービスの提供、金融機関等とのパートナーシップの強化
オープンイノベーションによる新たな価値創造	○ オープンイノベーション・デジタルイノベーションの推進等を通じた、お客さまや社会に対する新しい提供価値の創造	・スタートアップ企業とのオープンイノベーションによる新規事業創造のため、検討状況についてPT・経営層へのレポーティングにて共有 ・2020年11月、コーポレート・ベンチャー・キャピタル・ファンドを設立し、スタートアップ企業との事業共創を推進 ・障がい者就労という社会構造問題の解決のため、シンガポールで障がい者雇用のエコシステム作りを推進(将来的に日本への導入も検討)	○ オープンイノベーション・デジタルイノベーションの推進等を通じた、お客さまや社会に対する新しい提供価値の創造
事業展開インフラ(IT等)の強化	○ サービス品質の継続的な維持・向上やコスト抑制に資するインフラ投資の実行	・お客さまニーズに応えるため、迅速で柔軟な商品・サービスの提供やコスト抑制を実現すべく、以下の取組みを実施(異業種との連携が可能なデータ連携プラットフォームの構築、短期開発可能なプラットフォームを活用したお客さま向けフロントエンドシステムの構築、データ分析インフラ(スミセイデータプラットフォーム)の構築、クラウドサービスの積極的な活用推進)	○ サービス品質の継続的な維持・向上やコスト抑制に資するインフラ投資の実行

重要課題④：ステークホルダーとの信頼関係の構築

<目指す姿> ステークホルダーからの期待に応え、ステークホルダーに信頼・支持される会社を目指す

主な取組内容	2020年度取組指標	2020年度取組状況	2021年度取組指標
金融リテラシー教育の推進	○ 社外における寄付講座の実施、あらゆる世代に対する生命保険や生活設計に関する理解の促進	・九州大学・立命館大学にてオンラインを活用した寄付講座を実施 ・顧客企業向けのライブランセミナーやセカンドライフセミナーを125社(受講者数約7,500人)で実施	○ 社外における寄付講座の実施、あらゆる世代に対する生命保険や生活設計に関する理解の促進
地球環境の保護	○ 事業活動における省エネ・省資源、気候変動問題への取り組みや環境保護活動の推進 ⇒CO2排出量:2013年度対比40%削減(2030年度)	・マイバグ・マイボトル持参運動等を含む環境保護活動について通知等を行い、理解促進を実施 ・2020年7月より本社・東京本社ビル売店において、レジ袋配布禁止を導入しマイバグ活用促進を実施 ・環境性能の向上につながる設備更新工事(空調、照明等)を実施 ・2050年カーボンニュートラル(温室効果ガス排出量ネットゼロ)を目指すことを決定(2021年4月1日付リリース実施済)	○ カーボンニュートラル(温室効果ガス排出量ネットゼロ)の実現に向け取り組む ⇒Scope1+2:2013年度対比40%削減(2030年度) ⇒Scope3:2019年度対比30%削減(2030年度) ⇒資産ポートフォリオ:2019年度対比42%削減(2030年度)
社会貢献活動の推進、地方自治体との連携	○ 地域・社会への貢献の推進 ⇒職員ボランティア所属参加率:100%	・ヒューマニー活動所属参加率99.6% ・「時間・場所に促されない新しい活動」として、家庭で余っている食べ物を収集し、1人親世帯や高齢者等の食事に不自由している方に寄付する「フードドライブ」や、自宅等で使い捨て布や雑巾等を作成し、病気の子どもと家族のための滞在施設へ寄付する「おうちヒューマニー」を実施	○ 地域・社会への貢献の推進 ⇒職員ボランティア所属参加率:100%
	○ 各自治体との連携の推進(自治体連携の状況)	・東京、大阪をはじめ、包括連携協定締結済みの自治体と多分野で連携事業を実施 ・今般のコロナ禍で複数自治体と感染症対策に関する周知活動を実施し、複数団体と感染症対策での連携に関する協定を締結 ・複数の県や市と協定締結へ向けた交渉を継続中(2021年3月末時点での都道府県との協定等連携は43)	○ 各自治体との連携の推進(自治体連携の状況)

重要課題⑤：CSRを支える経営体制

<目指す姿> 誠実な業務遂行・健全な財務基盤の構築を行い、持続可能な社会づくりに貢献する

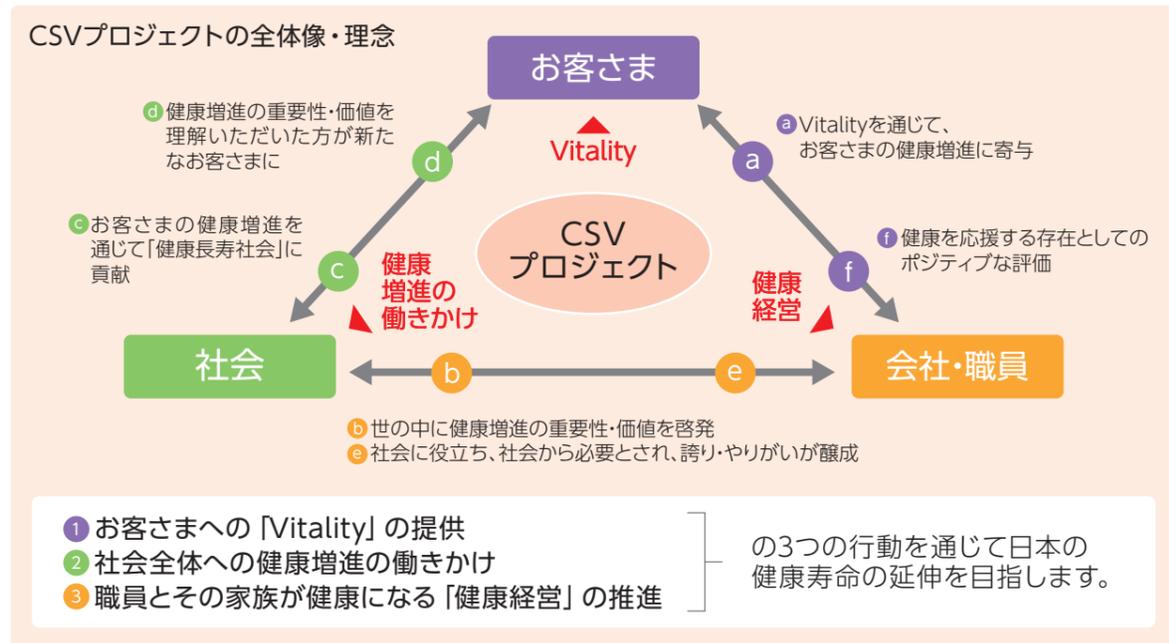
主な取組内容	2020年度取組指標	2020年度取組状況	2021年度取組指標
コーポレートガバナンスの強化	○ 透明性が高い相互会社組織の実現を通じた、お客さまの声を大切にす会社の実現	・ご契約者懇談会の主な意見・質問等を総代会にて報告 ・外部機関を活用した取締役会の実効性評価を行い、より客観的な視点から、取締役会の機能状況分析	○ 透明性が高い相互会社組織の実現を通じた、お客さまの声を大切にす会社の実現
コンプライアンス、個人情報保護への取組み	○ コンプライアンス態勢の推進と、コンプライアンス・マインドの醸成	・2020年度「コンプライアンス・プログラム」に則り、保険募集管理態勢の強化、職場環境コンプライアンスの推進等を実施 ・今後のコンプライアンス戦略を盛り込んだ2021年度「コンプライアンス・プログラム」を策定 ・コンプライアンスに関する各種研修を「住友生命グループ行動規範」の内容を盛り込んだ内容で実施	○ コンプライアンス態勢の推進と、コンプライアンス・マインドの醸成
	○ 反社会的勢力との関係遮断	・反社会的勢力排除の実効性を確保しつつ、取引可否判断の今日的な見直しを実施	○ 反社会的勢力との関係遮断
	○ 制度・教育・ネットワークを通じた個人情報取扱いの厳正な管理とセキュリティの更なる推進	・セキュリティポリシーおよび2020年度「コンプライアンス・プログラム」に則り、適切な業務運営を実施	○ 制度・教育・ネットワークを通じた個人情報取扱いの厳正な管理とセキュリティの更なる推進
人権への取組み	○ 職員の人権意識高揚と人権を尊重する職場風土づくりの推進	・多様な人権課題に対する理解浸透を図るために各層別に対する啓発研修、および人権講演会を実施し、コロナ禍で発生した新たな人権問題に関しても啓発教材を作成 ・人権標語の募集や「人権を考える日」運営にて人権意識を高める機会を提供	○ 職員の人権意識高揚と人権を尊重する職場風土づくりの推進
ERM(リスク管理体制を含む)の高度化	○ リスククリタン指標の活用や資本配賦運営の着実な実行と、実効性を踏まえたレベルアップ ○ リスクと自己資本のバランスを適切にコントロール	・2019年度および2020年度上半期の実績に基づく事業分野別リスククリタン指標のモニタリングを実施し、結果をERM委員会、経営政策会議に報告 ・追加的なリスクタイプの実施時に、追加投資枠の配賦状況・使用実績・リスクカバー率への影響を都度確認 ・2021年度経営計画において各事業分野のリスククリタン指標の確認、および資本配賦を実施したほか、資産運用部門の指標についてレベルアップを実施	○ リスククリタン指標の活用や資本配賦運営の着実な実行と、実効性を踏まえたレベルアップ ○ リスクと自己資本のバランスを適切にコントロール

# 社会課題解決に向けて

## ●健康寿命の延伸～CSVプロジェクト～

当社の企業理念「経営の要旨」では、社会に貢献するという目的へ向けて、変化する時代・事象の中で本質を見極めることの大切さを説いています。SDGsに代表されるように、現代社会における社会課題は多様化・複雑化しています。こうした課題による影響を見極め、当社のレジリエンスを高めるとともに、課題解決へ向けた取り組みを進めることが重要であると考えています。

住友生命は、健康増進型保険“住友生命[Vitality]”を軸に、社会全体への健康増進の働きかけや、健康経営の推進を行うことで、「健康寿命の延伸」という社会課題の解決に取り組んでいます。この取り組みを「CSV\*プロジェクト」と位置づけ、「お客さま」・「社会」・「会社・職員」とともに、健康増進という新しい共有価値を創造することで、「日本の健康寿命の延伸」を目指しています。



※CSVとは「Creating Shared Value」の略語で、「共有価値の創造」を意味しており、本業で社会的課題に取り組み、「社会問題の解決」と「企業価値の向上」を両立させることを指しています。

### 1 お客さまへの[Vitality]の提供

CSVプロジェクトの軸となる、健康増進型保険“住友生命[Vitality]”の提供を通じて、継続的な健康増進活動への取り組みを促すことによる健康状態の向上

を実現し、日本の健康寿命の延伸に寄与することを目指しています。(詳細は P18参照)

### 2 社会全体への健康増進の働きかけ

健康増進をテーマとした社会貢献事業である「スミセイ“Vitality Action”」では、自治体や財団、研究者、アスリート等の皆さまからご協力を得ながら、健康増進に関する「行動促進」と「理解促進」に取り組んでおり、これらの活動を通じて社会全体への健康増

進の働きかけを行っています。(詳細は P37参照) また、企業の健康経営をサポートするため、健康経営に関する情報提供や、従業員向けの健康増進セミナー等を実施しています。(詳細は P43参照)

### 3 職員とその家族が健康になる「健康経営」の推進

お客さま、職員、社会にとって「人」「デジタル」で「ウェルビーイング」に貢献する「なくてはならない」生命保険会社を目指しており、この根幹を支える重要なものの一つが、職員一人ひとりの健康に対する

「意識」と「行動」です。このような認識のもと、住友生命は、職員やその家族の健康増進への取り組みをサポートするなど、「健康経営」を推進しています。(詳細は P64参照)

## ●豊かな社会づくり

住友生命では、保険事業の健全な運営とその発展を通じて、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献したいとの想いから、「健康増進」「子育て支援」「地球環境の保護」のテーマを重点分野として、社会貢献活動に積極的に取

り組んでいます。また、これらの活動のベースとして職員ボランティア「スミセイ・ヒューマニー活動」を実施し、職員の社会貢献意識の醸成を図っています。

### 健康増進

#### スミセイ“Vitality Action”の取り組み

2017年より、健康増進をテーマとした社会貢献事業「スミセイ“Vitality Action”」を継続して行っており、自治体や財団、アスリート等の皆さまからご協力を得ながら、健康増進という社会課題に取り組んでいます。

2020年度はトップアスリートを講師に招き、オンラインを活用し、おうち等で親子で一緒に運動できるイベントを開催しました。

これまで、全国111か所(2021年3月末時点)で開催し、約5,800組を超える親子にご参加いただいています。

### 子育て支援

#### 未来を強くする子育てプロジェクト

子どもたちの成長を地域みんなの力で応援するため、2007年より子育て支援に取り組む団体や個人を表彰し、その貴重な活動をサポートしています。また、助成金制度を設けて女性研究者の研究と子育ての両立を支援しています。



#### スミセイアフタースクールプロジェクト

小学生の放課後の居場所である全国の学童保育等の支援事業として2014年より開始し、「いのち」「健康」「未来」をテーマに全17種類のプログラムを訪問・オンラインによりお届けすることで、子どもたちに学び・成長の機会を提供しています。



### がん・認知症に関する取り組み

がん患者団体等への支援を通じて、早期発見・早期治療そして患者さんとその家族を支援しています。また、国立研究開発法人国立がん研究センター監修のもと「知っておきたいがんのこと」等のツールを作成し啓発活動を行っています。

認知症ケアに取り組む団体への支援や、2020年度は全職員が認知症サポーターの資格を得て、認知症専門医監修の「知っておきたい認知症のこと」というツールをお届けすることで啓発活動を行っています。

### こども絵画コンクール

毎年国内外から多数の応募があり、2000年度からはフランス国立ルーヴル美術館にて優秀作品を展示しています。

また、「お渡しした画用紙1枚につき1円、応募作品1点につき10円」を寄付し、日本ユニセフ協会の活動を応援しています。



第43回文部科学大臣賞

### 職員ボランティア(スミセイ・ヒューマニー活動)

スミセイ・ヒューマニー活動は、「人間味あふれ(ヒューマン)、地域社会と調和を図れる(ハーモニー)企業でありたい」そんな想いから「ヒューマニー(ヒューマン&ハーモニー)」を合言葉に1992年からスタートした職員参加型のボランティア活動で、2021年度で30回目を迎えます。SDGs達成に貢献するため、清掃活動や海外の子どもたちに絵本を届ける活動など、各地で多岐にわたる活動を展開しています。

2020年度は、コロナ禍においても、時間・場所にとらわれず実施できる、フードドライブや、自宅で作成した雑巾・グリーティングカードを寄付する等、新たな活動を開始し、持続可能な活動として継続しています。



## ● 地球環境の保護

地球環境の保護に関する具体的な活動方針として「スミセイ環境方針」を定めており、事業活動・社会貢献活動を通じて地球環境の保護を推進しています。

### スミセイ環境方針

住友生命は地球環境の維持・保全が我々が目指す「豊かで明るい長寿社会の実現」に必要不可欠であると考えています。当事業の公共性や社会への責任を踏まえ「健康な暮らしを支えるため、事業活動において常に地球環境への影響に配慮し、その保護に積極的に取り組む」ことをCSR経営方針に定め、日々の活動において以下の方針に従い、着実かつ持続可能な地球環境保護活動へ取り組みます。

1	2	3
地球環境の大切さ、および事業活動の環境への負担を十分に認識し、事業活動を通じた地球環境保護を推進します。	オフィスの省エネルギー・省資源・廃棄物のリサイクル、ならびに消耗品・什器・備品等のグリーン購入を推進します。	従業員一人ひとりの環境啓発に努め、その地球環境保護活動を支援するとともに、環境面での社会貢献に積極的に取り組みます。

## カーボンニュートラル社会実現への貢献

### 温室効果ガス排出量削減目標

住友生命は、温室効果ガス(以下「GHG」)排出量<sup>\*1</sup>の2050年ネットゼロを目指しています。また、中間目標として2030年の削減目標を定めています。

分類	2030年目標	2050年目標
Scope 1+2	▲40% (2013年度対比)	ネットゼロ
Scope 3 <sup>*2</sup>	▲30% (2019年度対比)	
資産ポートフォリオ <sup>*3</sup>	▲42% (2019年度対比)	

※1 Scope 1、2、3とは、GHGプロトコルが定める、事業者のGHG排出量算定報告基準における概念であり、以下を指す。  
 ・Scope 1:住友生命の燃料使用による直接排出量  
 ・Scope 2:住友生命が購入した電気・熱の使用による間接排出量  
 ・Scope 3: Scope 1、2以外の事業活動に伴う間接排出量  
 ※2 住友生命や住友生命職員の積極的な取り組みにより削減を目指す項目を対象とする。  
 対象は、カテゴリ1(購入した製品・サービス)、カテゴリ3(Scope 1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動)、カテゴリ4(住友生命が費用負担する輸送、配送)、カテゴリ5(事業から出る廃棄物)、カテゴリ6(従業員の出張)、カテゴリ7(従業員の通勤)、カテゴリ12(販売した製品の廃棄)、カテゴリ13(賃貸リース資産)とする。これらの削減に取り組む中で、今後、必要な場合はその他のカテゴリの追加も検討する。カテゴリ15(投資)については、「資産ポートフォリオ」からの排出量として、別途管理する。  
 ※3 対象資産は2050年を「国債等を除く全資産」とし、2030年を「国内外の上場株式・社債・融資」とする。削減指標は資産規模の影響を排除して評価するため「保有残高あたりのGHG排出量(資産ポートフォリオのGHG排出量÷資産ポートフォリオ残高)」とする。

### Scope 1、2、3からの排出量削減の取り組み

これまで取り組んできた機器設備における省エネ・省資源への取り組み、エコバッグ・マイボトル推進による廃棄物削減等の職員参画型の取り組みなどを更に推進していきます。

また、2022年度に予定している東京本社機能の移転、保有ビル等で使用する電力について再生可能エネルギーを由来とする電力の導入検討等、環境性能の高い設備の導入や再生可能エネルギー関連の取り組みを進めていきます。

### 資産ポートフォリオからの排出量削減の取り組み

気候変動への対応は重要かつ喫緊の社会課題であり、中長期的に当社資産ポートフォリオに甚大な影響を及ぼす可能性が高いと認識しています。そのため、各投資先のGHG排出量の削減を通じて、社会全体のGHG排出量の削減につなげることが重要と考えており、投資撤退(ダイベストメント)を最後の方策と位置づけたうえで、主に①脱炭素化に向けた対話推進、②グリーンファイナンス&トランジションファイナンスの拡大、③プロジェクトファイナンスの拡大の3つの方策に積極的に取り組んでいきます。

## TCFD提言への対応

当社は、金融安定理事会(FSB)により設置された「気候関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures, TCFD)」の提言へ2019年3月に賛同しました。

### ガバナンス

会社としての環境保護への取組方針を定めた「スミセイ環境方針」を策定し、資産運用を通じて気候変動への対応を含む持続可能な社会の実現に貢献することを旨とする「責任投資に関する基本方針」を策定しています。

### 戦略

気候変動が当社の事業活動にもたらす機会とリスクを以下のとおり認識しており、適切なリスク管理への取組等を通じてリスクを低減させるとともに、機会の活用にも努めています。

#### 〈機会〉

資産運用において、カーボンニュートラル社会に資する技術開発等を行う企業や再生可能エネルギー関連プロジェクト等への投資機会が増加

### リスク管理

統合的リスク管理の枠組みにおいて、気候関連リスクを、環境変化等により新たに発現または変化し将来的に当社に極めて大きな影響を及ぼす可能性のある事象(エマージングリスク)の一つとして、モニタリングを行い、ERM委員会、経営政策会議に定期的に報告し、リス

### 指標・目標

前ページ記載のとおり、GHG排出量削減目標を定めています。最新判明実績(2019年度)は、第三者機関による保証を受けています。

### GHG排出量実績

	2013年度	2017年度	2018年度	2019年度
Scope 1+2	50,114	46,468	46,768	38,813
Scope 1	5,198	4,505	2,899	2,716
Scope 2	44,916	41,963	43,869	36,097
Scope 3	—	163,547	159,281	142,775

(単位:t-CO<sub>2</sub>)

## その他の取組み

### サンゴ礁保全プロジェクト

地球温暖化や海洋汚染などを原因として消失が進んでいるサンゴ礁の保全と持続可能な地域づくりのために、2008年から「サンゴ礁保全プロジェクト」として、公益財団法人世界自然保護基金ジャパン(WWFジャパン)の南西諸島のサンゴ礁生態系保全活動を支援してきました。引き続き、海等の保全に力を入れていきます。



©WWFジャパン

TCFD提言に沿った対応状況は以下のとおりです。現在、気候関連リスクに関するシナリオ分析を実施しており、分析結果は公式ホームページ等で開示予定です。

また、当社の持続可能性について検討を行う「サステナビリティ推進協議会」にて、「気候変動問題への対応」を協議(対応状況について、経営政策会議・取締役会へ報告)しています。

### 〈リスク〉

気候関連リスクのうち、当社事業に大きな影響を及ぼす可能性のある主なリスクとして以下を想定  
 1. 平均気温の上昇等によって中長期的に死亡等の発生率が増加し、損失を被るリスク  
 2. カーボンニュートラル社会への移行に関する政策変更、規制改革等によって当社の投資先企業が大きな影響を受け、当社の投資資産の価値が将来的に毀損するリスク

ク認識の共有等を図っています。

資産運用において、気候変動を含むESG要素を考慮した投資判断、投資先とのエンゲージメント活動(気候変動に係る対話)を実施しています。

マルチチャネル

# スミセイ ライフデザイナー (営業職員)



対面による「人に根差した価値」に「デジタル」を活用した非接触でのお客さま接点を加え、「住友生命[Vitality]」を柱としたお客さま体験価値を向上させるサービスの提供に努めていきます。

## ● 環境認識

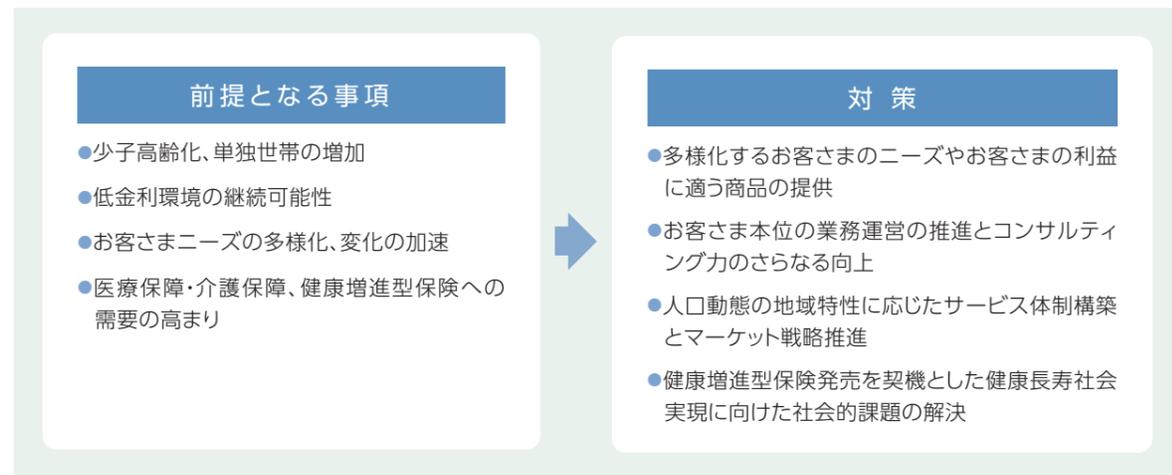
国内市場については、少子高齢化の進行、単身世帯が増加する中、「就労不能・介護」「認知症」「医療」「老後」といった生前保障マーケットは引き続き拡大トレンドにあると考えています。

その中で、「住友生命[Vitality]」を軸とした「健康増進」の分野において当社が果たす社会的役割は今後さらに大きくなると考えており、スミセイライフデザイナー(営業職員)による質の高いコンサルティングとサービスを徹底することを通じて、顧客体験価値の向上に努めています。

一方で、今般の新型コロナウイルス感染症拡大の影響により社会が大きく変化する中で、ポストコロナの将来を見据えると、スミセイライフデザイナー(営業職員)によ

る「人に根差した価値」に加え、「デジタル」を活用した非接触でのお客さまとの接点づくり拡大とお客さま体験価値を向上させるサービスの拡充が重要であると考えています。

スミセイライフデザイナー(営業職員)では、こうした変化する社会環境や多様化するお客さまニーズに的確な対応ができるよう、「理想のライフデザイナー」実現に向けた取組みを行っています。一人ひとりがお客さまにとっての「理想のライフデザイナー」となれるよう、優秀な人材を採用するとともに、成長ステップに応じた継続的な教育を行うことで、お客さまにご提案する際のコンサルティング力とサービス面での強化を図ってきました。



## ● スミセイ中期経営計画2022

**スミセイライフデザイナー (営業職員)** “住友生命[Vitality]”を軸とする 人生100年時代に対応したコンサルティングの提供

- お客さまの「健康」に貢献するため、人生100年時代のお客さまニーズに対応した当社ならではの“住友生命[Vitality]”をお届けしていくことに注力していきます。

- 新型コロナウイルス感染拡大によるお客さま嗜好の変化に対応し、将来に亘ってサービスを提供していくためのデジタルツールの導入・活用・営業職員の体制を構築(お客さまに寄り添ったサービス&コンサルティングを提供するための体制づくりやデジタルインフラ導入等)していきます。

- 法人のお客さまのニーズにお応えするため、体制面の強化に努めていきます。

人材づくり 柔軟で多様な競争力の高い人材集団づくりを推進(スミセイライフデザイナーのパフォーマンス向上)

## ● 2020年度の振り返り

2020年度は、新型コロナウイルス感染症拡大に対応すべく、デジタルツール(Zoom、LINE WORKS)の活用による非接触下でのお客さまコンタクトを進めながら、「住友生命[Vitality]」を柱とした諸サービスを提供し、SDGs達成へ向けた重要項目である、保険事業を通じた健康寿命の延伸に資する取組みを進めてきました。

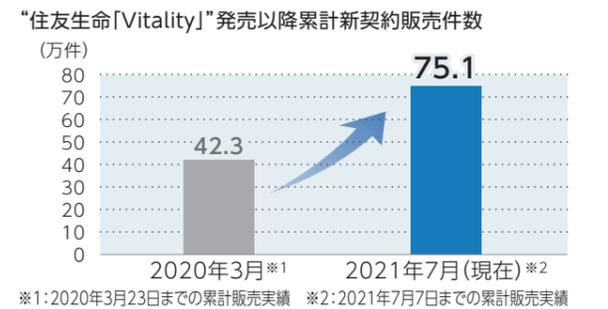
“住友生命[Vitality]”については、お客さまの健康増進活動を促す商品としてその販売に注力しており、発売からの累計販売件数は約75万件となり、大変ご好評をいただいています。また、商品の魅力を高める特典(リワード)の拡充にも努めており、その一環として、イオングループ各社と業務提携によるヘルシーフード特典の提供を開始しました(本州および四国)。

また、より多くのお客さまに健康増進の機会を提供するため、2020年8月から一部のエリアで試行していた「Vitality体験版(健康プログラムの一部を期間限定で体験)」を2021年4月より全国で展開しています。企業の健康経営支援としての提供や個人への健康増進支援として、保険と切り離した健康プログラム単独での提供を行うことで、新たな角度でお客さまとの接点づくりを進めていきます。

## ● 今後の取組み

「スミセイ中期経営計画2022」の2年目にあたる2021年度は引き続き新型コロナウイルス感染症拡大への対応を継続しつつ、2020年度に対応を進めてきた非接触下でもこれまでと変わらないコンサルティングの実現に向けた

商品政策面においては、昨今の医療技術の進歩と生存率の上昇を背景として、「がんと共に生きる」時代に対応する新商品「がんPLUS ALIVE」を2021年3月に発売しました。本商品は、がん再発等の不安に備える「がん診断継続保障特約」の発売や「がん薬物治療特約」について新たに終身保障タイプの取扱いを開始するなど、「がんのリスクに備える」商品ラインアップを充実させています。加えて本商品は、「住友生命[Vitality]」の対象商品としており、健康的な生活習慣の実践やがん検診を後押しする様々なしくみと組み合わせることで、「がんのリスクに備え、リスクを下げる」新しいがん保障のカタチを提供していきます。



# ▶ホールセール (法人のお客さま向け商品・サービス)

## ●総合的な企業福祉制度の実現をサポート

企業を取り巻く環境は大きく変化しており、企業の従業員が安心して働ける環境づくりとして企業福祉制度への期待はますます高まっています。また、「健康経営」や従業員の「治療と仕事の両立支援」に取り組む企業が増えています。そうした中、企業経営者が従業員一人ひとりをサポートしていくためには、社会保障・企業福祉・自助努力をバランスよく組み合わせることが必要となります。

住友生命では、制度運営から、資産運用、従業員への

サービスまで多岐にわたる幅広いニーズにお応えし、総合的な企業福祉制度の実現をサポートします。

このために、法人向け商品ラインアップの充実、退職給付制度コンサルティングサービスの展開、確定拠出年金(DC)・確定給付企業年金(DB)等の年金サービスのご提供により、企業福祉制度をサポートする体制を構築しています。

## ●法人向け商品ラインアップの充実

経営者・従業員のみならず、そして、その家族の生活を守るため、様々な法人向け商品をご用意しています。

具体的には以下のとおり、法人向け商品ラインアップの充実に努めています。

	企業福祉制度等	法人向け商品
従業員の保障・退職金等の準備	甲慰金・死亡退職金制度	総合福祉団体定期保険
	法定外労働災害補償制度	
	遺族・遺児育英年金制度	
	健康経営・治療と仕事の両立支援	団体3大疾病保障保険(全員加入タイプ)
	医療保障制度	医療保障保険(団体型) 団体定期保険入院保障特約 繁栄ドクターGO
	退職金・退職年金制度	確定給付企業年金保険、確定拠出年金 福利厚生保険 Zプラン(5年ごと利差配当付自由保険) エンブレムNEマーゼンシープラス
従業員の自助努力促進	債務保証制度	団体信用生命保険 団体信用生命保険 がん保障特約 団体信用生命保険 3大疾病保障特約
	お手頃な保険料で死亡・高度障害や3大疾病の保障を準備	希望者グループ保険(団体定期保険) 希望者グループ保険(無配当団体定期保険) 団体3大疾病保障保険(任意加入タイプ)
	ゆとりある老後生活資金を準備	拠出型企業年金保険
役員の保障	自助努力助成制度	住友の財形年金 住友の財形住宅貯蓄 スミセイ財形貯蓄プラン
	甲慰金・死亡退職金制度	総合福祉団体定期保険 繁栄プライムフィット
	退職慰労金・退職金制度	エンブレムGP 繁栄エンブレム新長期プラン エンブレムNEマーゼンシープラス
	医療保障制度	医療保障保険(団体型) 繁栄ドクターGO

## ●法人向けサポートメニューの充実

### 従業員向けセミナー

#### ①セカンドライフセミナー

定年後の生活設計に必要な社会保険や年金について学び、生活設計を明確化することでシニア社員の就業意欲向上をサポートします。

退職後の各種社会保険からの給付や年金額を確認し、従業員ご自身で家計プランを作成いただきます。



#### ②健康増進セミナー

食事・運動・睡眠などについて、実際に身体を動かしながら楽しく学ぶことを目的としています。健康増進への意識向上による行動変容につなげます。

参加型のセミナーです。簡単な運動体験を取り入れたり、オンラインセミナーでは投票機能を使うなど楽しく受講できます。



#### ③感染症予防セミナー

感染症予防対策や免疫力向上への理解を深め、感染症予防への意識向上につなげます。これからの健康についても考えていただくことで行動変容につなげます。

参加型のオンラインセミナーです。投票機能を活用したり、クイズに回答いただくことで巻込みを図ります。



#### ④ライフプランセミナー

ライフイベントや生活設計を学ぶことで、仕事の大切さや資金計画の重要性を理解し、定着率向上等の効果につなげます。

従業員の皆さまご自身に、結婚・出産・セカンドライフといった未来のイベントなど、将来の人生設計を考えていただきます。



#### ⑤確定拠出年金投資教育セミナー

確定拠出年金の加入者は自らの運用結果について責任を負うこととなりますので、「制度導入時教育」「継続教育」「追加加入時(新入社員)教育」として講師を派遣し、企業における投資教育をサポートしています。

### 経営者向けコンサルティング

#### ①健康経営コンサルティング

健康経営勉強会や健康経営優良法人認定基準解説、健康経営優良法人申請アドバイスなどを行います。「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。「健康経営」とは従業員の健康保持・増進の取組みが将来的に収益性等を高める投資であるとの考えのもと、健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実施することです。

#### ②感染症予防コンサルティング

感染症予防対策や事業継続計画(BCP)への情報提供・サポートを行います。

#### ③退職金・年金コンサルティング

人生100年時代を見据えた老後資金対策および財政健全化サポートを行います。

### ビジネスサポート

#### ①ビジネスマッチング

住友生命の全国ネットワークを活用し、当社のお取引企業へのご紹介、ビジネスマッチングの機会をご提供しています。

#### ②ストレスチェックサービス

労働安全衛生法の改正により2015年12月から従業員数50名以上の事業場ではストレスチェックの実施が義務化されています。ストレスチェックの外部委託をご希望の企業向けに、住友生命と業務提携を行った専門業者を紹介する「紹介業務」を行っています。

マルチチャネル

# 金融機関等 代理店・ 保険ショップ

商品ラインアップの拡充により、  
様々なお客さまのニーズに応じ  
た商品をご提供していきます。



## ● 環境認識

長寿化の進行により、「人生100年時代」とも呼ばれる超高齢社会に突入しています。このような環境の下、資産を次世代に遺す「相続」のニーズに加え、老後を安心して過ごすための自助努力として、公的年金を補完する「資産形成」のニーズが益々高まっています。国内の低金利環境の継続が想定される中、このようなお客さまのニーズに的確にお応えするために、円建商品に加えて、外貨建商品のラインアップの拡充に取り組んでいます。

一方で、外貨建商品には為替リスクなどの留意事項があるとともに、金融機関等代理店を通じてご高齢のお客さまにご加入いただくケースもあります。

そのため、各種リスクやリターンを記載した募集補助資料、視覚的にわかりやすく商品性をお伝える商品紹

介動画の提供など、お客さまに外貨建商品の特性や留意事項等を一層わかりやすくご理解いただける情報提供に向けた取組みを進めています。

また、長寿化のみならず、新型コロナウイルスの拡大に伴う非対面・非接触ニーズの高まり等、ライフスタイルが大きく変化しており、今後もお客さまニーズの多様化が更に進むことが予想されます。子会社であるメディケア生命・アイアル少額短期保険とともに、住友生命グループとしてお客さまのニーズを捉えた機動的な商品開発を実現し、商品ラインアップの拡充を図ることで、金融機関等代理店や保険ショップを通じてお客さまに安心と満足を提供していきます。

### 前提となる事項

- 少子高齢化、単独世帯の増加
- 低金利環境の継続の可能性
- 新型コロナウイルス拡大等に伴うお客さまニーズの多様化、変化の加速
- 代理店における顧客本位の業務運営の推進

### 対策

- 資産を次世代へ遺す「相続」ニーズや、公的年金を補完する「資産形成」ニーズに合う商品の提供
- 低金利環境でもお客さまニーズにお応えできる商品ラインアップの拡充
- お客さまニーズを捉えた機動的な商品開発態勢の構築
- お客さまへのわかりやすい情報提供等を通じた顧客本位の業務運営推進に向けた支援

## ● スミセイ中期経営計画2022

金融機関等代理店・  
保険ショップ

商品提供ラインの拡大とフルラインアップによる  
お客さまニーズのキャッチアップ

- お客さまニーズに幅広くお応えしていくため、各グループ会社の強みを活かして、シナジーを発揮するための態勢を構築していきます。
- ニューノーマル下での代理店のビジネスモデルの変化に対応し、多様化・細分化するお客さまのニーズにお応えするフルラインアップを実現します。
- お客さまの「健康」に貢献するため、金融機関等代理店・保険ショップを通じた“住友生命[Vitality]”のご提供を推進していきます。

## ● 2020年度の振り返り

### 金融機関窓販への取組み

2002年10月の金融機関窓販開始以来、年金保険や生命保険など様々な商品を全国の金融機関を通じ、多くのお客さまにご提供しています。

2020年度は、お客さまの資産運用や相続対策ニーズにお応えすべく、円建および外貨建貯蓄性商品の販売促進等に取り組み、10月には指定通貨建一時払個人年金保険「たのしみグローバルII」を、2021年3月には平準払終身保険「プラスつみたて終身保険(円建・米ドル建)」を発売しました。その結果、金融機関窓販における累計販売件数は約229万件になりました。

住友生命では、全国の金融機関担当ホールセラーを通じて商品やコンプライアンス等をテーマとした様々な研修を募集人向けに実施しています。また、金融機関専用サポートデスク(電話での照会窓口)を設置し、金融機関からの照会に迅速にお答えするための体制を整えています。

### 日本郵政グループへの取組み

2008年5月から、日本郵政グループ各社における住友生命商品の販売が開始されました。全国の郵政担当ホールセラーを通じてきめ細やかな活動・研修を実施し、郵政専用サポートデスクにて日本郵政グループ各社からの照会にお答えすることで、保険販売、適正なコンプライアンス対応等の推進に努めています。

金融機関窓販累計販売実績



※金融機関窓販実績(2021年3月末現在)  
※上記業績は、住友生命の金融機関窓販実績を合計したものです(証券会社、ゆうちょ銀行の実績を含みます)。

## ● 今後の取組み

2021年度はスミセイ中期経営計画2022に基づいて、引き続きメディケア生命・アイアル少額短期保険とともに、お客さまの多様なニーズにきめ細かくお応えできる商品・サービスの提供に努め、より多くのお客さまに更なる安心と満足をお届けしていきます。

お客さまにとってわかりやすい情報提供の観点から、CS向上アドバイザーに募集資料の意見を求め、よりわかりやすい資料の作成を目指しています。今後もその取組みを継続していきます。

代理店のサポートについては、全国に各代理店を担当するホールセラーを配置し、Webや動画を活用した新たな研修スタイルも活用しつつ、相続や生前贈与等を含めた様々な研修を通じて代理店をサポートする体制を構築しています。定期的なコンプライアンス教材の提供や研修講師の派遣等を通じ、引き続き法令等遵守の注意喚起を行っていきます。

今後も多様化するお客さまのニーズに適切に対応していくために、教育・研修体制の一層の充実に努めていきます。

### 代理店研修体系

導入研修	業務委託説明会	● 代理店業務の概要 ● 住友生命の会社概要 等
	登録前・後研修	● 商品概要 ● 販売契約実務研修 ● コンプライアンス研修 等
スキルアップ研修	生命保険研修	● 商品研修 ● 事例研究 ● 販売スキル向上研修 ● グリーフケア研修 ● コンプライアンス研修 等

**主な住友生命グループ提供商品**

住友生命	メディケア生命・アイアル少額短期	メディケア生命	アイアル少額短期
<p><b>終身保険</b></p> <p>円建商品</p> <p>ふるは〜と <b>ロードplus</b></p> <p>ふるは〜と<b>F</b></p> <p>ふるは〜と<b>L</b></p> <p>ふるは〜と<b>L</b> (介護プラン)</p> <p>プラス <b>つみたて終身保険</b></p> <p>外貨建商品</p> <p>ふるは〜と <b>ロードglobal II</b></p> <p>プラス <b>つみたて終身保険</b></p>	<p><b>個人年金</b></p> <p>円建商品</p> <p><b>たのしみ未来</b></p> <p><b>たのしみ未来</b></p> <p>外貨建商品</p> <p><b>たのしみグローバルII</b> 指数連動プラン</p> <p><b>たのしみグローバルII</b> 定率増加プラン</p> <p><b>たのしみ未来global</b></p> <p><b>たのしみ未来global</b></p>	<p><b>医療保険等</b></p> <p>医療者専用保険 (無解約返戻金型) (20)</p> <p><b>メディフィットA+</b></p> <p>特定会社医療者専用保険 (無解約返戻金型)</p> <p><b>メディフィットRe</b></p> <p>新 <b>メディフィットリターン</b></p> <p>特定会社一時的給付保険 (無解約返戻金型)</p> <p><b>メディフィットPlus</b></p> <p>長期治療保険 (無解約返戻金型) (21)</p> <p><b>メディフィットEX</b></p> <p>がん治療保険 (無解約返戻金型)</p> <p><b>メディフィット がん保険</b></p>	<p><b>収入保障・定期保険</b></p> <p>料率区分別収入保障保険 (無解約返戻金型)</p> <p><b>メディフィット 収入保障</b></p> <p>定期保険 (無解約返戻金型)</p> <p><b>メディフィット 定期</b></p> <p>&lt;アイアル少額短期&gt;</p> <p>不妊治療中の妊娠費用 産後等も保障受給 <b>子宝エール</b></p> <p><b>無縁社会のお守り</b> (賃貸住宅管理費用保険)</p> <p><b>家財保険</b> (パッシブセキュリティ)</p>

## ● メディケア生命

100%子会社であるメディケア生命保険(株)は、2010年4月に開業しました。保険ショップ、インターネット保険サイトや金融機関などの募集代理店を通じ、「自分にあった商品を主体的に選択したい」という意向を持ったお客さまに対し、シンプルでわかりやすい保険商品を機動的に提供しています。

2020年4月には、主力商品である医療終身保険「メディフィットA」等について給付内容を充実させる商品改定を行い、多くのお客さまにご好評をいただいています。

開業以来、医療保険を中心に商品ラインアップの拡大を図り、お客さまにとって最適な商品・サービスの提供に努めてきており、これまで多くのお客さまからご支持をいただいた結果、2021年3月には、保有契約件数が100万件を突破いたしました。

今後も住友生命のグループ会社である強みを活かし、お客さまに選ばれる保険商品やサービスの提供に取り組んでいきます。



お電話でのお問い合わせ・ご相談 **0120-315056**

【平日 午前9時～午後7時 / 土・日 午前9時～午後5時】  
(祝日および年末年始を除く)

公式ホームページ

<https://www.medicarelife.com/>

## ● 保険ショップ事業への取組み

100%子会社であるいずみライフデザイナーズ(株)において、保険ショップ「ほけん百花」を運営しています。首都圏・京阪神・名古屋の3大都市圏を中心に84店舗(2021年3月末)を展開しており、ショッピングセンターや駅至近の商店街を中心に店舗を出し、お客さまに気軽に立ち寄りいただける店舗を目指しています。同店舗は乗合代理店として、住友生命グループの商品だけでなく、32社(2021年3月末)の生損保・少額短期保険の品揃えときめ細かなコンサルティングに加え、質の高いアフターサービスを提供することで、お客さまの多様化するニーズに幅広くお応えできる店舗となっています。

また、2017年7月には(株)保険デザインを子会社化しました。保険デザインは、関西エリアで保険ショップ「保険デザイン」を運営しており、2021年3月末現在、25店舗を展開しています。

引き続き、保険ショップによる保険販売事業を通じ、より多くのお客さまとそのご家族に最適な保障を提供していくとともに、お客さまの動向や商品ニーズを的確に捉え、お客さまサービスのより一層の向上に努めていきます。

## ● アイアル少額短期保険

2019年8月、アイアル少額短期保険(株)を子会社化しました。

アイアル少額短期保険は少額短期保険業者ならではの機動的な商品開発力を活かし、時代とともに変化するリスクやニーズに対応する保険商品を開発してきました。医療保険、家財保険、孤独死保険などを主力商品としており、これまでも「不妊治療」中の女性が加入しやすい医療保険「子宝エール」や少子高齢化・単独世帯の増加等の社会構造の変化によってリスクが高まる「孤独死」に注目した賃貸住宅オーナー様向けの保険「無縁社会のお守り」等、様々なユニークな商品を開発しています。

今後も少額短期保険業者としての機動性を活かし、新商品の開発・ニッチマーケットの開拓により住友生命のマーケティング戦略に貢献しつつ、充実したサービスの提供に取り組んでいきます。



商品・ご契約内容のお問い合わせ **0120-550-378**

※平日9時～17時(祝日除く)

公式ホームページ

<https://www.air-ins.co.jp/>



わかる!みつかる!あなたの保険

**ほけん百花**

いつでも続く安心のアフターサービス

公式ホームページ

<https://www.hokenhyakka.com/>



**保険デザイン**

公式ホームページ

<https://www.hokendesign.co.jp/>

## 資産運用

お客さまに対し、将来にわたって保険金等を確実にお支払いできるように、安心・確実を旨とする資産運用に取り組んでいます。また、その実践に向けては、持続可能な社会の存在が前提となるため、ESG(環境・社会・ガバナンス)を含む中長期的な持続可能性(サステナビリティ)を考慮した資産運用(責任投資)に取り組んでいます。

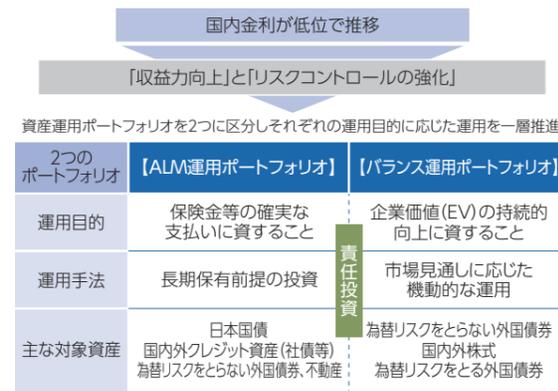


### ●基本方針と取組みの方向性

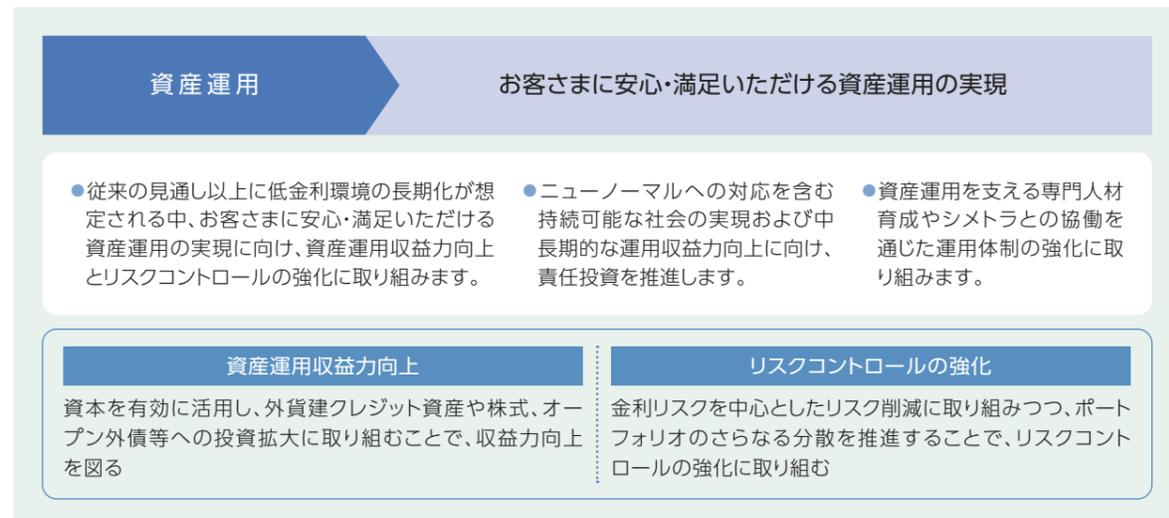
契約期間が長期にわたる生命保険契約の負債特性に応じて資産を管理するALM(資産負債の総合的な管理)の推進を基本方針として、安定的な収益確保と確実な保険金等のお支払いの実現を図るため、長期の公社債や貸付金などの安全性の高い資産を中心とした投資を行います。さらに、許容されるリスクの範囲内で収益の上乗せを図るため、株式や外国債券などへの投資を行います。

国内金利は低位で推移しており、今後も低金利環境が継続することが想定されます。このような環境の下、「収益力の向上」および「リスクコントロールの強化」を図るため、資産運用ポートフォリオを2つに区分し、それぞれの目的に応じた運用に取り組んでいます。また、これらの目的の達成には、持続可能な社会の存在が前提となるため、ESGを含む中長期的な持続可能性(サステナビリティ)を考慮した運用(責任投資)を行うことにより、社

会的に責任ある機関投資家として持続可能な社会の実現にも貢献していきます。



### ●スミセイ中期経営計画2022



## 資産運用収益力向上とリスクコントロール強化の取組み

### ●2020年度の振り返り

#### 2020年度の運用環境

2020年度の日本経済は、新型コロナウイルスの感染拡大を受けて発出された緊急事態宣言に伴う経済活動の停滞などからサービス業を中心に大きく落ち込みました。

一方で、2019年度末にかけて大きく混乱した金融市場は、各国の政府や中央銀行による大規模な財政・金融政策の下支えもあり、徐々に落ち着きを取り戻しました。国内長期金利は、金融緩和の継続により、年度を通じて低水準で推移したものの、国内株式は、ワクチン接種の進展や企業業績の回復への期待などを背景に大幅に上昇しました。

	2019年度末	2020年度末
日本10年国債	0.010%	↑ 0.090%
日経平均	18,917.01円	↑ 29,178.80円
TOPIX	1,403.04pt	↑ 1,954.00pt
米国10年国債	0.670%	↑ 1.740%
ドル/円	108.83円	↑ 110.71円
ユーロ/円	119.55円	↑ 129.80円

#### 2020年度の取組み

低金利環境が継続する中、引き続き「ALM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、適切なリスクテイクによる資産運用収益力の向上を図りました。

#### 〈ALM運用ポートフォリオ〉

国内金利の上昇局面をとらえて積極的に超長期の日本国債等への投資を実行し、国内金利リスクの削減を推進しました\*。また、割安感が高まった局面をとらえて、為替リスクをとらない外貨建クレジット資産への投資を拡大するなど、収益力の向上を図りました。

\*契約期間が長期にわたる生命保険契約の負債特性に対し、長期間の運用が可能な資産は限られており、資産と負債で期間のミスマッチが生じているため、超長期の債券へ投資することで、ミスマッチが縮小し、リスクを削減する効果があります。

#### 〈バランス運用ポートフォリオ〉

許容されるリスクの範囲内で、収益の上乗せを図るべく、割安局面で国内外株式への投資、金利や為替動向を踏まえて為替リスクをとる外国債券への投資を進めつつ、大幅な相場下落時に生じる損失を一部相殺できるような金融派生商品を活用した株式や為替のヘッジも行い、適切なリスクコントロールを実施しました。

### ●今後の取組み

2021年度は、低金利環境が続くとの見通しの下、ALM運用ポートフォリオでは、超長期の国内債券への投資等により、国内金利リスク削減を一層進めるとともに、為替リスクをとらない外貨建クレジット資産や非伝統的資産(債券や株式といった伝統的資産と呼ばれるもの以外の

資産や投資手法)等への投資を進めていきます。

バランス運用ポートフォリオでは、中長期的な収益力を向上させるべく、国内外の株式や為替リスクをとる外国債券への投資を拡大していきます。また、価格下落リスクに備えて、適宜、株式や為替のヘッジを行います。

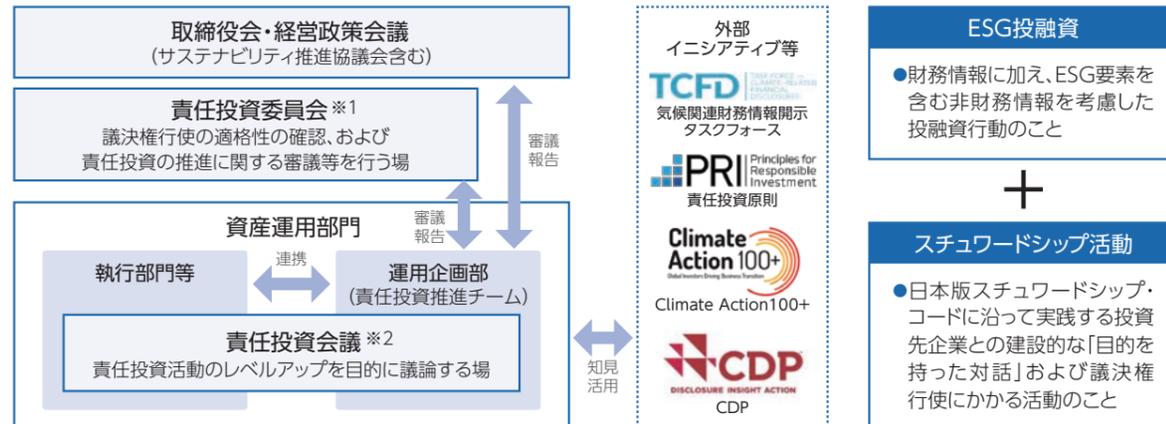
	【ALM運用ポートフォリオ】	【バランス運用ポートフォリオ】
資産運用 収益力向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 為替リスクをとらない外貨建クレジット資産へ投資</li> <li>✓ 非伝統的資産の投資対象拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中長期的に割安と判断できる水準で国内外株式への投資を拡大</li> <li>✓ 為替・金利水準に留意しつつ、為替リスクをとる外国債券へ投資</li> </ul>
リスクコントロール の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 超長期債等への投資による国内金利リスク削減のより一層の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ポストコロナを見据えた銘柄選択、分散投資の徹底</li> <li>✓ 価格下落リスクに備えた株式や為替の適切なヘッジ</li> </ul>

## 責任投資の取組み

当社は責任ある機関投資家として、持続可能な社会の実現への貢献、および中長期的な運用収益向上の両立を目指し、責任投資(ESG投融资+スチュワードシップ活動)に取り組んでいます。

2020年度に強化した体制の下、適切にPDCAサイクルを回し、更なるレベルアップを図っていきます。

### 組織体制



※1: 社外委員を過半数とする会議体であり、従来の「スチュワードシップ活動に関する第三者委員会」を改組しました。  
 ※2: 資産運用部門全体で責任投資活動を議論し、レベルアップを図る会議体として新設しました。

## ● ESG投融资への取組み

### ESGインテグレーション

投融资の意思決定プロセスに、定量的な財務情報に加え、ESG課題への対応を含む非財務情報を考慮する手法です。当社は、株式およびクレジット資産(社債・融資)にて業種別マテリアリティ(重要なESG課題)を設定の上、評価する取組みを行っており、2021年度中に、全資産を対象にESGインテグレーションを開始する予定です。

### テーマ投資

2020年度のテーマ投資の通期実行額は約1,500億円(単年度の目安の1,000億円達成)となりました。

今後、脱炭素社会への移行に伴う投資機会の増加を見込み、中期経営計画の3年間における目標額を5,000億円へ上方修正しています。

テーマ投資 金額目標	累計:3,000億円(修正前) → 累計:5,000億円(修正後) (2020-2022年度の3か年)
---------------	--

<h4>グリーンボンド</h4> <p>フランス国有鉄道が発行する高速鉄道網や鉄道システムの管理・改善・エネルギー効率化等に資するグリーンボンドに投資しました(2021年3月)。</p> <p>写真提供: フランス国有鉄道</p>	<h4>ソーシャルボンド</h4> <p>IFC(国際金融公社)が発行する開発途上国の新型コロナウイルス対策に資するソーシャルボンドに投資しました(2020年6月)。</p> <p>写真提供: IFC</p>	<h4>インフラファンド</h4> <p>ブラックロック・リアルアセットが運用するOECD加盟国の再生可能エネルギー発電施設等を投資対象とするファンドに投資しました(2020年11月)。</p> <p>写真提供: ブラックロック・リアルアセット</p>
---	--	--

※上記のSDGsのロゴは、当社が当該投融资によって貢献につながると考える主な目標になります。

### ネガティブ・スクリーニング

非人道的兵器製造企業への投融资、および、石炭火力発電プロジェクトを資金用途とする投融资は行いません。

### 気候変動に対する対応

気候変動対応をテーマにした対話活動や、脱炭素化に資する投融资等、投資先の温室効果ガス(GHG)排出量削減に向けた取組みを進めています。また、資産ポートフォリオについて、2050年GHG排出量ネットゼロを目指すとともに、2030年削減目標を設定済みであり、達成に向け、取り組んでいきます。

## ● スチュワードシップ活動への取組み

『責任ある機関投資家』の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》の、対話等を通じて投資先企業の企業価値の向上や持続的成長を促すという趣旨の下、当社は積極的にスチュワードシップ活動(対話活動+議決権行使)を行っています。

### 対話活動について

当社は中長期的な企業価値向上を投資先企業に促すための対話を通じて、認識を共有し課題改善を働きかけています。企業の経営関連・ESG関連の課題や解決策は規模、成長ステージ等により様々であることから、個別の企業分析に基づき、投資家としての問題意識や要望をお伝えし、テーマを深掘りしていくことを対話の基本スタンスとしています。なお、2020年度より国内事業債の投資先企業との対話を開始しています。2021年度は政府の2050年カーボンニュートラル宣言を受け、企業の地球温暖化対策について従前以上に重要なテーマとして対話活動を進めていきます。

### 議決権行使の実施

当社では中長期的な企業価値向上につながるの視点から、「議決権行使ガイドライン」を定め、対話内容や課題への取組状況等を踏まえた上で、賛否判断しています。2020年度は、各企業の新型コロナウイルスの影響

### 対話の視点

テーマ	主な対話の視点
経営戦略・事業戦略	●経営の基本的な考え方、中長期的な成長戦略(中期経営計画等) ●重視している経営指標と改善方策 ●新型コロナウイルス感染拡大問題による事業環境の変化とリカバリー戦略、生産性向上等
資本効率・株主還元	●資本効率向上に向けた取組み(経営指標への組み入れ等) ●内部留保や投資計画と株主還元のバランス等
ESG	【環境・社会面】●重要課題(マテリアリティ)の特定と対応 ●環境・社会問題解決につながる事業の重要性と対応 ●GHG排出量削減への取組み等 【ガバナンス面】●取締役会の構成と運営 ●経営者の選任・解任プロセス ●役員報酬制度の考え方等

度合いを分析したうえで、議決権行使の基本スタンスは維持しつつ、投資先のESGを含む新たな課題に配慮した弾力的な議決権行使を実施しています。

対話、議決権行使の状況や、具体的なガイドラインの内容についてはホームページにて以下の情報をご確認ください。  
 ●「『責任ある機関投資家』の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》」への対応について  
 ●スチュワードシップ活動(対話・議決権行使)に関する考え方および活動状況報告 ●投資先企業ごと、議案ごとの議決権行使結果

詳しくはホームページをご参照ください。 <https://www.sumitomolife.co.jp/about/csr/initiatives/realization/investment/index.html>

## 運用体制強化の取組み

2020年度の取組み	今後の取組み
<h4>海外子会社シメトラとの協業</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>シメトラの資産運用子会社への米国事業債運用における外部委託の増額</li> <li>オンライン会議等による情報連携強化やトレーニー育成状況確認</li> <li>経営陣の参加による協働推進に向けた定期的なミーティングの開催</li> </ul>	<h4>海外子会社シメトラとの協業</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>シメトラとの協業推進による更なるシナジー効果向上の方策検討</li> <li>委託する資産クラスの拡大検討</li> </ul>
<h4>専門人材育成への取組み</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>職員の育成計画やキャリアイメージを作成し、部門内への共有を実施</li> <li>専門的なノウハウ習得を図るためのトレーニー派遣を継続</li> </ul>	<h4>専門人材育成への取組み</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>職員の評価体系の整備による人材育成の促進</li> <li>投資対象の多様化に向けたトレーニー派遣先の更なる開拓</li> <li>運用部門で求められる専門分野の人材の育成プログラムの策定</li> </ul>
<h4>ITイノベーションへの取組み</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>RPA(ソフトウェアロボットによる業務の自動化技術)やAI(人工知能)等の研修の実施</li> <li>部門内において、プログラミング技術やアイデアを持ち寄り、成果を競うハッカソンを開催</li> <li>ニューノーマル時代の働き方に対応すべく、資産運用システムの在宅利用等の環境整備</li> </ul>	<h4>ITイノベーションへの取組み</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>運用手段・リスクコントロール手法の更なる多様化・高度化に対応すべく、中期的なIT戦略の策定</li> <li>新たなシステム開発手法の検討や体制整備</li> </ul>

# 海外事業

海外事業については、海外事業基本方針において、生命保険事業の地理的分散を図り、海外の生保市場の収益性・成長性を当社内に取り込み収益基盤を拡充することで国内生保事業の収益を補完し、お客さまへの安定的な配当原資の確保や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目的としています。加えて、海外出資先生保との情報連携・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、ならびにインシュアテック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おり、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。



## ● 環境認識

少子高齢化や人口減少、低金利環境の継続等により、日本の生命保険マーケットは変化しています。そのような変化の中、生命保険会社としての使命を果たすためには、長期的な事業の安定性が重要です。そのため、日本国内における取組みに加え、海外生保市場の収益性・成長性を当社グループ内に取り込むことで収益基盤を拡充し、国内生保事業の持続可能性を強化していくことが重要であると考えています。

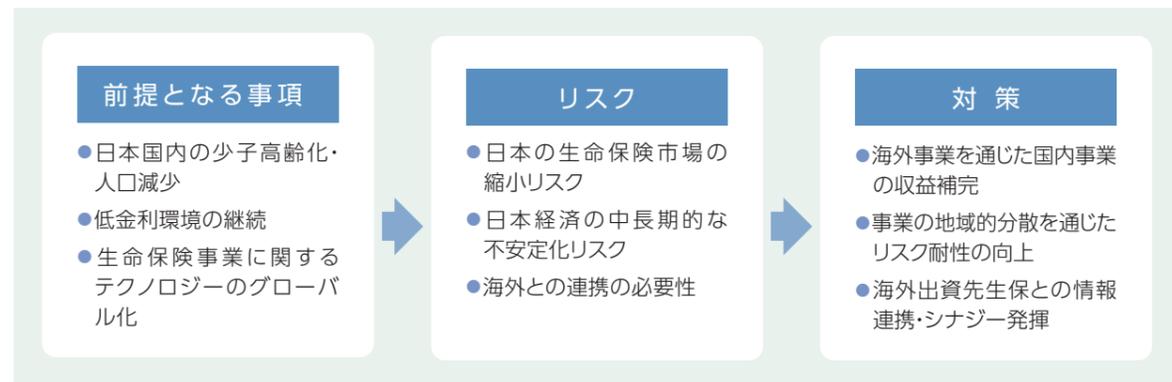
また、様々なビジネスにおいてテクノロジーの活用が進む中、当社においても海外の先進的なテクノロジーに関する情報を収集していく必要性が高まっていると認識しています。

## ● 新型コロナウイルスの影響

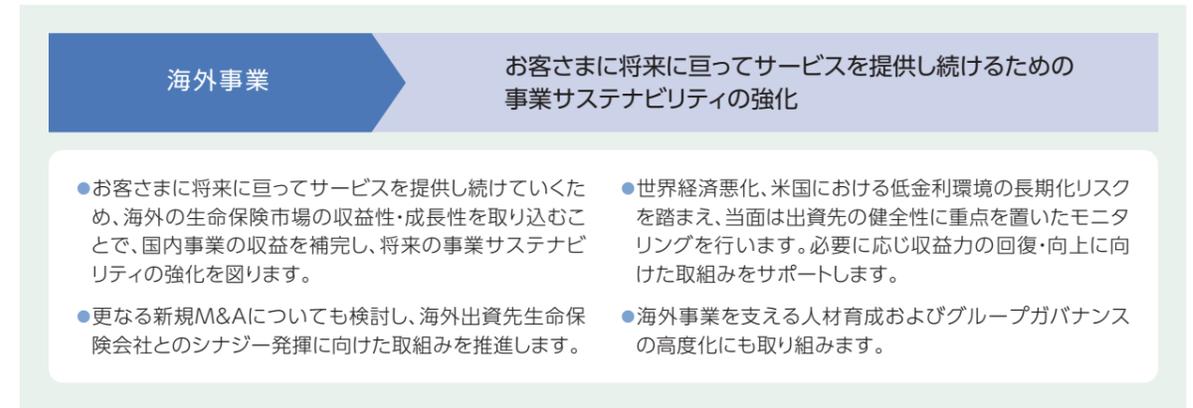
2020年度は、当社が事業を展開している各国でも、新型コロナウイルスの感染拡大の影響、それに伴う働き方およびお客さま・ビジネスパートナーとのコミュニケーションの変化、ならびに経済環境の変化がありました。

そうした中、海外出資先生保の健全性確保、お客さまへのサービスレベルの維持、従業員の安全確保が重要であるという認識のもと、各出資先とのコミュニケーションを図りました。

各出資先では、在宅勤務の推進、非対面での営業体制の整備、手続きの電子化・自動化など様々な対応を実施しました。



## ● スミセイ中期経営計画2022



## ● 2020年度の振り返り

海外出資先生保に対して、経営管理およびリスク管理体制を強化するとともに、当社が百年を超える歴史の中で蓄積してきた生命保険事業の各種ノウハウの提供や人材面での支援、ならびに、会社間の人材交流や様々な会議でのコミュニケーション等を通じて、企業価値の向上を図ってきました。また、技術援助および海外人材の育成に取り組んできました。

さらに、世界的な低金利や各国における新型コロナウイルス感染拡大の影響がある中において、出資先の健

全性やガバナンスに重点を置いたモニタリングおよびサポートに取り組みました。また、海外で勤務する職員の安全確保に向けた対応を行うとともに、各国における新型コロナウイルスへの対応についての情報収集等を行いました。

新規M&Aにおいては、当社関連法人のシングライフによる、英国大手保険Aviva Plcのシンガポール事業の買収に際し、当社は追加出資を実施し、資本面から本件買収をサポートしました。

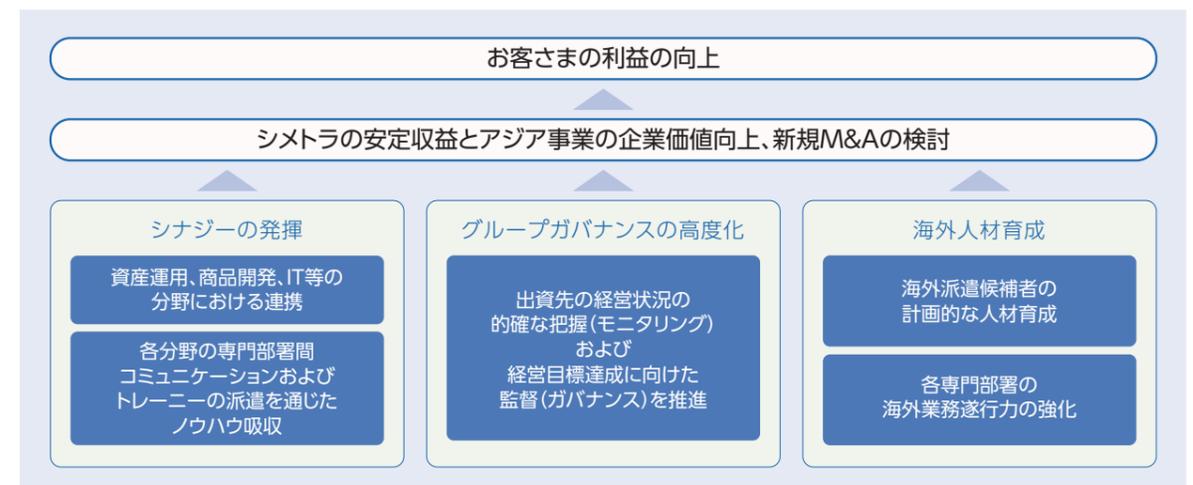
## ● 今後の取組み

今後も海外出資先生保に対するガバナンス態勢の高度化を進め、収益基盤の強化、リスク分散、海外市場の成長性の享受等を通じて、長期的なお客さまの利益向上を目指していきます。

シメトラについては、低金利や新型コロナウイルス感染拡大の影響がある中において、健全性に重点を置いたモニタリング等を通じ、安定収益の実現に取り組んでいきます。アジアの既存投資先についても、引き続き、モニタリ

ングを行うとともに、技術支援、人材交流、人材派遣等を推進し、各社の企業価値の向上を図っていきます。

また、海外事業を支える人材の育成にも注力するとともに、海外出資先生保との情報連携・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、ならびにインシュアテック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っていきます。新規M&Aについても、さらなる展開を引き続き検討していきます。



● 海外進出先

2005年11月、中国人民人寿保险股份有限公司(PICC Life Insurance Company Limited、以下「PICC生命」)に出資しました。

2013年3月、ベトナムのバオベト・ホールディングス(Baoviet Holdings)の発行済株式18%を取得しました。

2014年5月、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフ・インシュアランス(PT BNI Life Insurance、以下「BNIライフ」)の発行済株式総数の約40%を取得しました。このように、経済成長が見込まれるアジア市場の事業展開に注力してきました。

2016年2月には、米国の生命保険グループであるシメトラ・フィナンシャル・コーポレーション(Symetra Financial Corporation、以下「シメトラ」)を完全子会社化することで、世界最大の保険市場である米国市場への進出を果たしました。

また2018年4月にインシュアテックに関する取組みを

推進する拠点として、シリコンバレーに「スミセイ・デジタル・イノベーション・ラボ」を開業、2020年4月にはデジタルイノベーション推進室として正式に組織化しました。当社とシメトラから人材を派遣し、スタートアップ企業との面談等を通じた情報収集や実証実験を実施しています。

2019年6月には、シンガポールの新興生命保険会社であるシングライフ(Singapore Life Pte. Ltd.)に対し出資を行い、当社の関連法人としました。さらに2020年11月、シングライフによる英アビバ・シンガポール事業の買収に際し、追加出資を実施しました。本件買収に伴い、シングライフは持株会社化しており、当社の出資先は新設されたアビバ・シングライフ・ホールディングス(Aviva Singlife Holdings Pte. Ltd.)となっています。

また、ニューヨーク、北京、ハノイに海外駐在員事務所を設置し、海外の金融、証券、保険事業等に関する幅広い情報収集を行い、先進事例の研究や今後の海外事業展開の検討に活用しています。



PICC生命との出資記念セレモニー



バオベト・ホールディングスとの提携調印式



BNIライフとの提携調印式



シメトラのマーガレットCEOと橋本会長

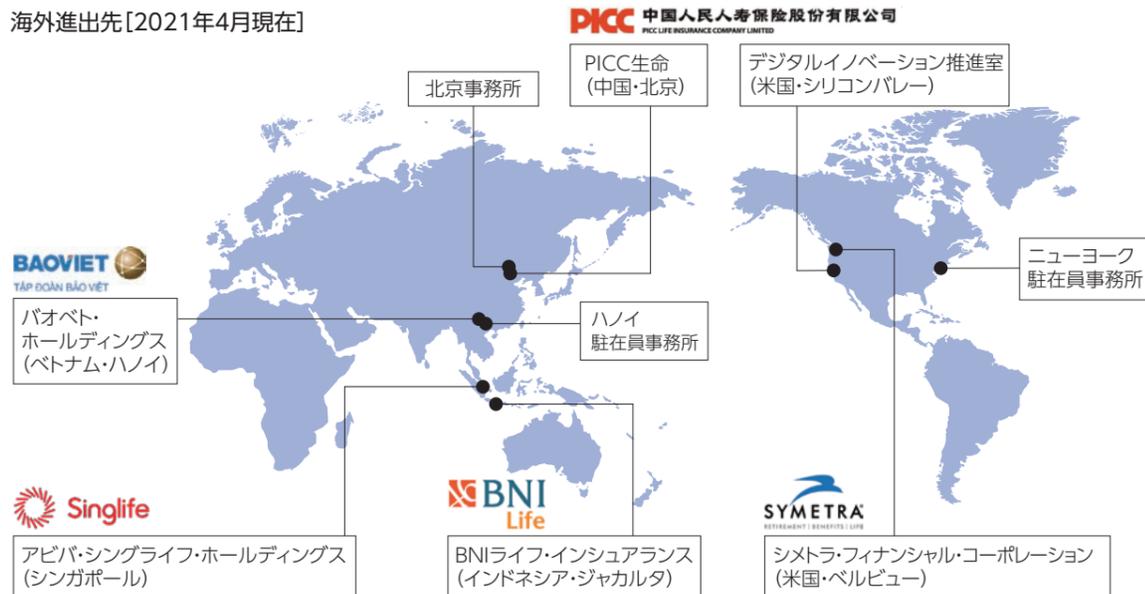


Plug & Play(米国シリコンバレー)



シングライフとの出資記念セレモニー

海外進出先[2021年4月現在]



● 出資先企業の紹介

米国



シメトラは、1957年に設立され、3つのビジネスライン(個人保険、個人年金、従業員福利厚生)を通じたバランスの取れた事業ポートフォリオによる安定した収益性、業界経験豊富な経営陣の卓越したリーダーシップによる高い成長性、保守的な資産運用方針等に基づく高い健全性を有する米国の中堅生命保険グループです。

同社へ取締役を含む役員を派遣し、各部門の業務遂行状況の確認を行うとともに、経営上の重要課題について定期的に協議をする等、積極的に同社の経営に参画しています。



シメトラ幹部の来日時の当社本社での集合写真

中国



PICC生命は、40万人を超える保険代理人(営業職員)や銀行窓販などによるマルチチャンネル戦略を進めて順調に業容を拡大しており、2020年の収入保険料は、同国の生命保険会社90社中第8位となっています。同社へ取締役を派遣し、積極的に経営に参画しています。



PICC生命での両社部門ミーティング

ベトナム



2013年3月、ベトナム最大手の保険・金融グループであるバオベト・ホールディングスの発行済株式18%を取得し、ベトナム政府に次ぐ民間筆頭株主となりました。2019年12月には同社の増資を単独で引き受け、株式所有比率は22.08%となりました。

バオベト・ホールディングスは、傘下に、生命保険、損害保険のほか、証券会社、アセット・マネジメント会社等を保有し、2020年の収入保険料は、生命保険、損害保険とともに第1位となっています。同社へ取締役を含む役員を派遣し、生命保険事業を中心とした技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



バオベト・ホールディングスの取締役会

インドネシア



2014年5月、インドネシアの大手国営商業銀行であるバンク・ネガラ・インドネシアの生命保険子会社であるBNIライフが発行する新株の引受けにより、発行済株式の約39.99%を取得しました。

BNIライフは、バンク・ネガラ・インドネシアの約2,000の支店網を活用した銀行窓販をはじめ、営業職員、従業員福利厚生およびシャリア(イスラム法に基づく保険商品の販売)の各販売チャンネルを通じて、個人および団体向け保険を提供しています。2020年の収入保険料は第10位となっています。

同社へ取締役・監査役を含む役員を派遣し、銀行窓販、団体保険、リスク管理、保険事務などの技術援助を提供するとともに積極的に経営に参画しています。



BNIライフの来日研修

シンガポール



2019年6月、先進的なデジタルテクノロジーの活用とローコストオペレーションをビジネスモデルとするシングライフに出資し、当社の関連法人としました。さらに2020年11月、シングライフによる英アビバ・シンガポール事業(アビバ・シンガポール)の買収に際し、追加出資を実施しました。本件買収に伴い、シングライフは持株会社化しており、当社の出資先は新設されたアビバ・シングライフ・ホールディングスとなっています。

今後、両社は事業統合を予定しており、デジタルに強みをもつシングライフと、150万名の顧客基盤を有し、フィナンシャルアドバイザーチャンネルに強みをもつアビバ・シンガポールの2社間の融合と相乗効果の発揮を目指します。統合後会社はフィナンシャルアドバイザーおよびダイレクトチャンネルを中心に、生命保険、医療保険、損害保険等、幅広い商品を提供し、デジタルテクノロジーによる総合的な金融ソリューションを提供していきます。

当社は長期的な戦略投資家として、引き続き同社の経営に関与し、支援していきます。

# 商品・サービス

## ●スミセイ中期経営計画2022

**商品・サービス**

- 多様化が進むお客さまのニーズにお応えするため、住友生命グループ各社と提携先各社との連携による多様かつスピーディな商品・サービスの提供を推進します。
- 社会の多様化が進む中、すべてのお客さまに当社の商品、サービスを快適にご利用いただくため、お客さまの状況・状態に応じたサービス・対応を、お客さまの望む方法によって提供できる体制を実現します。

**多様化するお客さまのニーズにお応えする商品・サービスの展開**

**住友生命 Vitality** “住友生命[Vitality]”の拡大・進化等に資する取組みを実施

**サービス改革** お客さまに寄り添い続けるサービスの実現を推進

## ●新商品「がんPLUS ALIVE」

昨今の医療技術の進歩と生存率の上昇を背景として、「がんと共に生きる」時代に対応すべく、2021年3月にがん罹患後の再発等の不安への備えや、一生涯にわたる抗がん剤治療への備えを提供する新商品「がんPLUS ALIVE(がん診断継続保障特約、がん薬物治療特約、がん診断特約の総称)」を発売しました。

この商品は“住友生命[Vitality]”の対象商品であり、

健康的な生活習慣の実践やがん検診を後押しする様々なしきみを持つ“住友生命[Vitality]”を組み合わせることで、提供することにより、「がんのリスクに備え、リスクを下げる」新しいがん保障のカタチを提供していきます。



### 「日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」受賞商品

“住友生命[Vitality]”は、「2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞しました。生命保険会社で初の5度目の受賞\*となります。  
\*2019年5月、住友生命調べ



**1UP**

働けなくなるリスクに備える生活保障 **2015年10月発売**

●「病気がケガで働けなくなってしまったとき」にお客さまおよびそのご家族の生活をお守りし、社会復帰をサポートすることをコンセプトとした、「強く生きていくための保険」です。

**がん長期サポート特約**

長期にわたるがんの治療費や生活費をサポート! **2007年11月発売**

●がんになり、治療も病状の好転も見込めない所定の状態に該当すると診断されたとき、死亡保険金の全部または一部を前払請求できます。

**千客万頼**

健康に不安があり、保険加入をあきらめていた方へ **2005年4月発売**

●5つの告知項目に1つもあてはまらなければ保険に加入できます。  
●現在の病気が再発・悪化して入院・手術をされたときでも、給付金を支払います。  
●医療保障も死亡保障も一生涯続きます。

**Vガード**

5つの重度慢性疾患を保障! **1996年2月発売\***

●重度の高血圧症、重度の糖尿病、慢性腎不全、肝硬変、慢性すい炎に該当した場合、および死亡・高度障害に該当した場合に保険金を支払います。  
\*後継商品である「LiVガード」を2015年10月に発売以降、新規のご契約はお取り扱いを停止しています。

## ●業務提携を通じた商品展開

### エヌエヌ生命との業務提携 ～法人向け商品の充実～

2016年10月に基本合意した業務提携を受けて、2017年4月から住友生命の営業職員チャンネルにおいて、エヌエヌ生命の法人向け定期保険の取扱いを開始しています。

2019年2月に国税庁より法人向け定期保険につきまして、保険料の税務取扱いを見直す旨の予告があり、見直し後の税務の取扱いが不透明であったため、お客さま保護の観点から法人向け定期保険の販売を自粛しました。見直し後の税務取扱いやお客さまのニーズを踏まえて、現在は右記の商品を取扱いしています。

住友生命とエヌエヌ生命は、業務提携のメリットを最大限活かし、今後も引き続きより良い商品やサービスの提供・拡大を検討することでお客さまの様々なニーズにお応えしていきます。

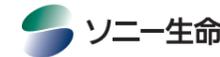


商品(法人定期保険)	商品名称(エンブレムN)
介護・障害保障型定期保険(災害保障タイプ)	介護・障害定期(災害保障タイプ)
重大疾病保障保険	重大疾病
災害・重度疾病定期保険	エマーゼンシープラス(標準型)
無解約返戻金型災害・重度疾病定期保険	エマーゼンシープラス(無解約返戻金型)
低解約返戻金型災害・重度疾病定期保険	エマーゼンシープラス(低解約返戻金型)

### ソニー生命の米ドル建保険の取扱いに関する業務提携 ～多様化する商品ニーズへの対応～

長引く国内の低金利環境の中、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ソニー生命と業務提携を行い、2019年1月から住友生命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しています(取扱商品は右記のとおり)。

住友生命とソニー生命は、業務提携を通して、お客さまの幅広いニーズにお応えするため今後も更なる協力関係を構築していきます。



商品(米ドル建保険)	商品名称(外貨建保険W)
米ドル建終身保険	ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建終身保険
米ドル建養老保険	ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建自由保険(養老保険)
米ドル建一時払終身保険(無告知型)	ソニー生命の外貨建保険W 米ドル建終身保険(一時払い)

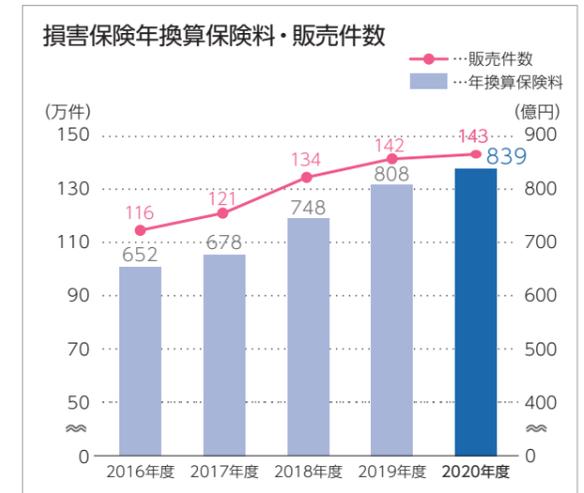
## 損害保険事業への取組み

2008年9月に三井住友海上火災株式会社と業務提携強化の基本合意を行い、翌年より全面的に同社の損害保険商品を住友生命の営業職員チャンネルにおいて販売しています。

高度なリスクコンサルティング力・最大規模の損害サービスネットワークを有する三井住友海上の代理店として、損害保険販売にも積極的に取り組んでいます。

個人のお客さまを取り巻く災害・事故等、様々なリスクに対応するGKシリーズ(自動車・火災・傷害保険)や企業のお客さまの事業活動を支える損害保険商品・サービスの提供により多様化するお客さまニーズにお応えしています。

当社は、お客さまとご家族の人生におけるあらゆるリスクをカバーする生保・損保一体での「総合生活保障」を今後ともお届けしていきます。



## ●お客さまサービスの維持・向上に向けた取組み

### お客さまの利便性向上に向けた取組み

お客さまに迅速で簡便に手続きいただけるよう、従来から利便性の向上に取り組んでいます。

#### Sumisei Lief(スミセイリーフ)を利用した電子手続き

保険のご加入時においては、タブレット端末「Sumisei Lief(スミセイリーフ)」を用いて申込みいただいています。電子サインを導入するとともに、健康診断結果を「Sumisei Lief(スミセイリーフ)」に搭載しているカメラで撮影することで、紙でのご提出を不要とする等、お手続きの簡素化を図っています。

また、入出金のお取引や住所変更手続き等、保険ご加入後の諸手続きにつきましては、請求書類への記入に代えて、「Sumisei Lief(スミセイリーフ)」に必要事項を入力していただくことで、その場でスピーディにお手続きが完了するサービス「LiefDirect(リーフダイレクト)」を利用いただけます。

なお、お客さまの利便性向上に向け、2020年8月以降、「LiefDirect(リーフダイレクト)」により手続きいただける対象範囲の拡大を図っています。



#### スミセイダイレクトサービスによる電子手続き

お客さまご自身でインターネットにより、ご自宅や外出先で入出金のお取引や住所変更等を手続きいただける「スミセイダイレクトサービス」を利用いただけます(電話・提携ATMでは入出金のお取引等を手続きいただけます)。

また、「スミセイダイレクトサービス」を使いたいときにすぐに使えるようにすることを目的に、2021年1月から、ログイン方法の簡素化およびセキュリティ強化を図っており、今後も、電子手続きの対象範囲の拡大等、IT技術を活用したお客さまの利便性向上に向けた取組みを推進していきます。



#### Webによる加入申込み

ご契約の申込手続きは、訪問での「Sumisei Lief(スミセイリーフ)」による電子手続き等に加え、新型コロナウイルスの感染拡大等の影響もありニーズの高まった、非接触での手続きを希望された場合に、お客さまのスマートフォン等によりお手続きができるよう、2021年1月よりWeb申込みを開始しました。

#### お客さまからのご照会に関する取組み

従来のコールセンターでの電話による応対に加え、ホームページに掲載しているFAQの充実や、メール問合せフォームによるご照会の受付、AIツールがチャットでのご照会に自動で回答するAIチャットボットでの応対等、時間を選ばずにご照会いただける環境を整備しています。

#### モバイル決済サービス

スマートフォンを使用した決済等、世の中の決済手段は急速なスピードで変化していますが、当社においてもスマートフォンなどのモバイル端末を用い電子マネーで即時払いを可能とする「モバイル決済サービス」として、ビリングシステム株式会社が提供する「PayB」サービスを導入しており、保険料のお払込みにおいて利用いただけます。今後も、世の中の動きを把握し、従来の手段にとらわれず、さらに便利かつ安全な決済手段を検討していきます。

#### 給付金請求時の簡易取扱い

給付金等のお支払いにあたっては、お支払い漏れがないよう、正確で丁寧な事務対応を進めるとともに、入院・通院給付金等のご請求に際して、診断書に代えて診療明細書等による簡便な取扱いが可能な範囲を拡大する等、お客さまのご負担の軽減に取り組んでいます。

#### 外部サービスとの連携

お客さまの様々な老後資産データの見える化を実現するため、フィンテック事業者(株式会社マネーフォワード等)に個人年金保険(確定年金)の情報が連携できる体制を構築しました。

このサービスを利用いただくことで、個人年金保険(確定年金)のご加入者は、将来受け取る年金額・受取期間をフィンテック事業者が提供する資産管理サービスで確認することができ、より総合的に資産を管理することが可能となります。

### ご高齢の方等へ配慮した取組み

ご高齢のお客さまやお身体の不自由なお客さまにも安心して契約をご継続いただけるよう、各種取組みを進めています。

#### スミセイのご家族アシストプラス

お客さまのお手続きのサポートをより充実させるために、「ご家族登録サービス」、「被保険者代理制度」、そして「契約者代理制度」からなる「スミセイのご家族アシストプラス」を2020年3月24日から開始しています。

「ご家族登録サービス」により、あらかじめ登録されたご家族も契約内容等についてお問い合わせいただくことができます。

「被保険者代理制度」により、被保険者の意思表示が困難な場合には、あらかじめ指定した被保険者代理人が保険金・給付金等のご請求を行っていただくことができます。

「契約者代理制度」により、ご契約者の意思表示が困難な場合には、あらかじめ指定した契約者代理人が当社所定のお手続き(住所変更、ご契約者貸付、保険金額等の減額、解約等)を行っていただくことができます。

ご契約者・被保険者にもしものことがあっても、契約を安心してご継続いただけるよう「スミセイのご家族アシストプラス」を推進しています。



#### 代筆・代読によるお手続き

ご高齢のお客さまやお身体の不自由なお客さまに配慮した取組みとして、ご家族等による代筆で手続きいただけるお取扱いを実施しています。加えて、契約者や受取人などの請求権者あてに手続きのご意思を確認させていただくことで、郵送させていただいた書類に代筆いただけるお取扱いも実施しています。また、ご要望に応じて請求書類等の代読も行っています。

#### 目の不自由なお客さまへの対応

お客さまからのご意見を踏まえ、総合通知「スミセイ安心だより」には、目の不自由な方でも概要を音声で聞くことができるよう、音声コードを搭載しています。

また、お客さまのご要望があった際には、点字での文書の作成を承っています。



#### 聴覚や発話に困難があるお客さまへの対応

コールセンターにおいて、一般財団法人日本財団電話リレーサービスが提供する、電話リレーサービスを通じてお問い合わせに対応しています。

※電話リレーサービス:聴覚や発話に困難がある方と聞こえる方を、通訳オペレータが手話・文字と音声とを通訳することにより、電話で双方向につなぐサービス

#### 認知症関連サービス

長寿社会における大きな社会的課題の1つである「認知症」を早期段階から保障する「認知症PLUS」を2020年3月24日から発売し、同年10月1日から同商品にご加入のお客さまには、電話で行う簡単なテストで、MCI(軽度認知障害)の状態を高精度に判定できる、「あたまたの健康チェック®」をご提供し、MCIの早期発見や保険金等のタイムリーなご請求をサポートしています。

また、認知症には「自分では気づきにくい」疾患特性があることから、「認知症PLUS」にご加入いただいたご契約者およびそのご家族(ご家族登録サービスにご登録いただいたご家族)に、ご加入時以降、継続的に認知症に関する情報提供を行っています。

#### 社内教育

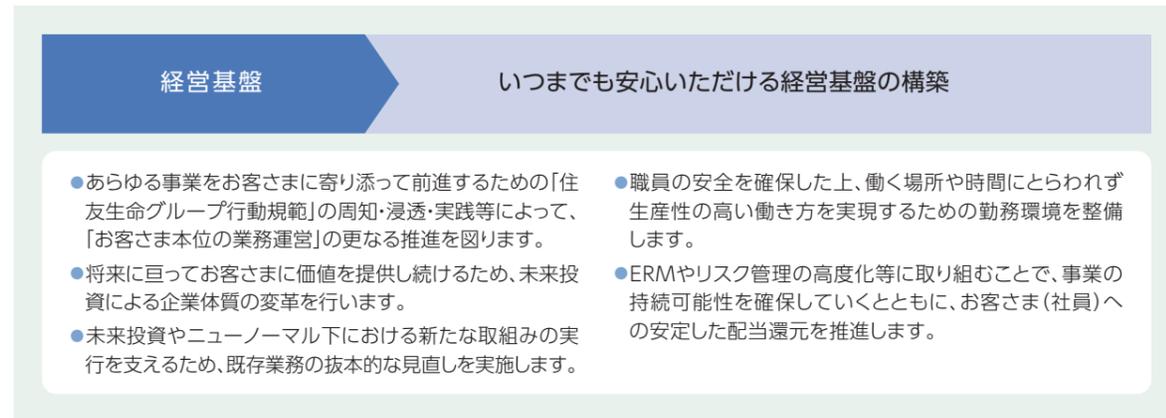
保険募集時やアフターフォローをはじめご高齢のお客さまやお身体の不自由なお客さまに配慮する際に、お客さまの状況・状態に応じた寄り添った対応が出来るよう、応対要領、心構え、募集ルール等を取りまとめ、社内教育を図っており、特に、コールセンターでは、全職員を対象とし、ご高齢の特性の理解等を目的とした応対研修も実施しています。

加えて、認知症への理解を深め、お客さまに寄り添った対応ができるように、特定非営利活動法人地域共生政策自治体連携機構が所定の養成講座を受講した者を認定している「認知症サポーター」の養成に取り組んでいます。また、一般社団法人日本ユニバーサルマナー協会が、ご高齢の方やお身体の不自由な方への細やかな配慮を身につける目的で実施している「ユニバーサルマナー検定」の団体受講も実施しています。

今後もより多くのお客さまに安心をご提供できるよう、社内教育を行ってまいります。

# 経営基盤

## ● スミセイ中期経営計画2022



## 住友生命グループ行動規範

経営方針を役職員が行動レベルで実践していくために定めている指針で、倫理的で責任ある事業活動を行っていくための基礎となるものです。



### ● 行動規範の浸透・実践に向けた取組み

行動規範の浸透・実践に向け、日々の業務の中でどのように判断し行動すべきか、具体的な判断のよりどころとして共通の判断基準である「行動規範チェックリスト」を若手職員を中心としたプロジェクトチームにて作成しました。

管理職向け研修や、全社の各所属ミーティング等にて行動規範研修を行い、日々の業務のなかで「お客さま」や「社会」「共に働く仲間」の観点から考え行動する企業文化づくりに取り組んでいます。

新設	行動規範チェックリスト
①	「お客さま」の満足や安心・最善の利益につながる行動ですか？
✓	あなたは、直接お客さまに接する場合でなくても、あなたの行動が、多くのお客さまに影響を与えることを考えていますか？
✓	あなたの行動は、「お客さま」よりも会社や自分の利益・都合を優先したのになっていませんか？
②	「社会」に対して胸を張って説明できる行動ですか？
✓	あなたは、昔はこれでよかったという理由ではなく、今の社会常識に照らして適切な行動ができていますか？
✓	あなたの行動は、マスコミやSNSに採り上げられても、お客さまや会社などに対して迷惑をかけることのない、社会的に正しい行動ですか？
③	「共に働く仲間」に対して思いやりのある行動ですか？
✓	あなたの行動は、家族や大切な人に誇れるものですか？
✓	あなたは、職場での「何かおかしいな(法令違反や倫理的に問題があるのでは)」と思う行動に対して、気づかぬふりをしていませんか？

## お客さま本位の業務運営

住友生命は、お客さまの最善の利益を追求する観点から、2017年5月10日以来、「お客さま本位の業務運営方針」を公表しています。本取組みの実効性を高めるため、関係役員および生命保険業等を行う国内子会社の社長を構成員とし、住友生命の社長を委員長とする「お客さま本位推進委員会」を設置し、「お客さま本位の業務運営方針」および同方針に係る具体的な取組事項について定期的に振返りをするとともに、お客さまの声を経営改善に活かす等のお客さま本位の取組みを推進しています。

### 「お客さま本位の業務運営方針」

当社では、お客さまの最善の利益を追求する観点から、これまで以上にお客さま本位の業務運営を推進するために、以下の方針を定めます。

- 1. お客さま本位の業務運営の実践と企業文化としての定着**  
住友生命では、「経営の要旨」「CSR経営方針」「住友生命ブランドビジョン」によって構成される経営方針や「住友生命グループ行動規範」に則り、役職員一人ひとりが、お客さまに対して誠実・公正に、また、最善の利益を図る視点を持って業務に取り組むとともに、「お客さま本位の業務運営」が企業文化として定着するよう、継続して努めてまいります。
- 2. お客さまにとって最適な商品・サービスの提供**  
住友生命では、多様化するお客さまのニーズにお応えし、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献する商品の開発に取り組むとともに、生命保険商品の募集にあたっては、一人ひとりのお客さまの状況やニーズにあった最適な保障を提案いたします。また、生命保険が長期にわたる商品であることも踏まえ、生命保険商品ご加入後においても、継続的にお客さまへの情報提供等のサービスを行うとともに、生命保険会社の重要な根幹業務である保険金や給付金等のお支払いを正確、迅速かつ誠実に遂行することで、お客さまサービスの向上を実現してまいります。
- 3. お客さまにとって分かりやすい情報の提供**  
住友生命では、生命保険商品の内容等に応じ、お客さまが商品選択する上で重要な情報を分かりやすく提供いたします。特定保険契約\*に関しては法令等を踏まえお客さまにご負担いただく諸費用等の開示を行うなど、分かりやすい情報の提供に努めてまいります。
- 4. お客さまの安定的な資産形成やニーズに適った商品提供を支える資産運用**  
住友生命では、お客さまの安定的な資産形成やお客さまニーズに適った生命保険商品の提供を可能にするため、そして将来にわたって保険金等を確実にお支払いするために、適切なリスクコントロールのもと、資産運用の高度化に取り組んでまいります。
- 5. お客さま本位の業務運営に資する従業員教育や評価体系**  
住友生命では、保険業法および関連法令等に加え、生命保険商品の募集に関し必要な知識を身につけるための従業員教育を実施することで、お客さま満足度の維持・向上に努めてまいります。また、生命保険商品の募集だけでなく、お客さま満足度の維持・向上に向けた取組みを踏まえた評価体系の構築に努めてまいります。
- 6. 利益相反の適切な管理と保険募集管理態勢の構築**  
住友生命では、お客さま利益の保護を図る観点から、当社とお客さまの間、またはお客さま相互間の利益相反により、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切な管理態勢を構築いたします。あわせて生命保険にご加入いただくお客さまの利益を確保するため、適切な保険募集管理態勢を構築いたします。
- 7. お客さま本位の業務運営の実効性を高める取組み**  
住友生命では、お客さま本位の業務運営の定着を図るために、評価指標の設定を行うとともに、より良い業務運営としていくために、実施状況について定期的に検証を行い、方針に基づく各種取組みの実効性を高めてまいります。

\*市場リスクを有する外貨建保険・変額年金保険等の投資性商品

## 働き方改革

働き方改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いきます。

### ●「働き方改革」に向けた取組み ～WPI(ワーク・パフォーマンス・イノベーション)プロジェクト～

新インフラの導入による業務の効率化や、既存業務の見直し等によって生み出した時間を、職員一人ひとりが「お客さま本位の仕事」へ集中するとともに、長時間労働の抑制や休暇取得の推進、柔軟な働き方を認める勤務制

度の導入等により、職員にとって「健康でいきいきと働く」職場を実現し、会社全体として一層の生産性(パフォーマンス)向上を目指しています。

#### 2021年度 重点的な取組み

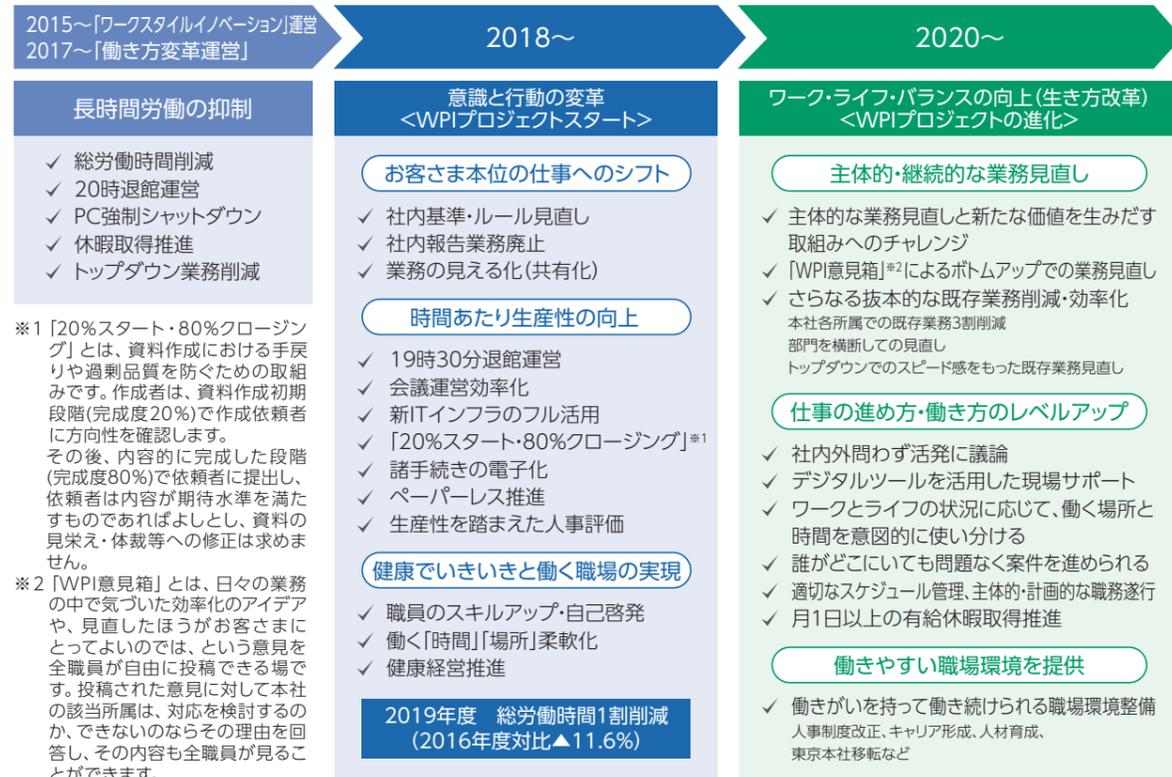
2021年度は、以下を重点的に取組み、お客さま目線での生産性向上に努めます。

主体的・継続的な業務見直し・  
新たな仕事へのチャレンジ

- 単なる業務削減、早帰りで終わるのではなく、職員一人ひとりが主体的・継続的に業務の見直しをするサイクルを定着させ、生み出した時間で、「やりたいと思っていたがなかなか手をつけられなかったテーマ」「新しい価値を生み出すテーマ」にチャレンジしていきます。

仕事の進め方・働き方のレベルアップ

- スムーズで密度が濃いコミュニケーションの定着  
最適なツールを選択・活用し、社内はもちろん、他社とも情報・知識を共有し、活発で円滑なコミュニケーションとスピード感のある仕事を行っていきます。
- 場所や時間にとらわれない働き方  
在宅勤務やスライド勤務、フレックスタイム制を活用し、働く場所・時間について意図的に使い分ける働き方を習慣化していきます。
- 主体的・計画的な業務遂行・休暇取得  
各自が適切にスケジュール管理をし、計画的に職務遂行をしていきます。また、仕事の能率アップをすることで、月1日以上計画的に有給休暇を取得し、ライフの充実につなげます。



## ダイバーシティ&インクルージョン

女性活躍推進をはじめ、障がい者雇用、LGBT理解促進、シニア活躍推進等、多様な人財が互いを尊重し、自分らしく活躍できる職場づくりを進めています。

### ●女性活躍推進に関する行動計画の策定

2021年3月に、2021年4月～2026年3月末までを計画期間とする、女性活躍推進に関する行動計画を策定しました。計画では、右の2つを目標として設定し、女性管理職の育成や柔軟で多様な働き方の実現、意識・風土改革を中心に取組みを進めています。

これらの取組みを通じて、職員一人ひとりのワーク・ライフ充実とパフォーマンス向上を実現し、「なくてはならない」生命保険会社を目指していきます。

#### 女性管理職の育成とキャリア形成支援

管理職候補者の育成・登用計画を所属と人事部で共有したり、候補者層拡大へ向けた研修・上位管理職候補者向けの選抜研修の実施等、段階的な管理職登用を進めています。また、ローテーションや職種変更の推進のほか、主体的なキャリア形成のための情報提供やスキルアップ支援を行っています。

職種変更制度	キャリアアップ支援制度
ビジネスキャリア職員・総合キャリア職員相互の職種変更が可能です。ビジネスキャリア職員から総合キャリア職員へ約350名が職種変更しており、管理職として活躍する人も多くいます。	期間限定で他所属の業務を経験できる制度です。知識や視野拡大によるキャリア形成を支援します。(対象は転居を伴う異動のない職種)

**キャリアアップ支援制度利用者**  
<2018年4月より1年間「支社事務推進室」へ異動>

大阪本社でVitality販売と新契約電子化の円滑なスタートに向けた教育推進策に、関連部門と連携して取り組むという貴重な経験ができました。この経験と出会いにより視野が広がり、支社での営業推進にも活かしています。



熊谷支社  
大野田 薫子  
営業推進担当課長

#### 障がい者雇用の推進

全国の支社や東京・大阪本社において、障がい者雇用積極的に取り組んでおり、2021年4月時点の雇用率は2.41%と法定雇用率を上回っています。特例子会社(株)スミセイハーモニーでは、サテライトオフィスの展開など、新たな雇用機会創出にも取り組んでいます。



#### 女性管理職比率

2021年4月実績	2025年度末目標
44%	50%

#### 目標

- ・ 2025年度末の女性管理職比率を50%とする
- ・ 男性の育児休職取得100%を通じ、全職員が働きやすい職場環境を整備する

#### 柔軟で多様な働き方の実現

育児・介護等と仕事の両立へ向けた情報提供やセミナーを実施しています。また、子供の生まれた男性職員へ案内メールを送る等して男性の育休取得を推進しており、2019年度には男性の育休取得率100%を達成しました。テレワークやフレックスタイム制の活用推進と併せて、全職員がいきいきと働ける、働き甲斐のある職場づくりを進めています。

#### 意識改革・風土改革

毎年、ダイバーシティに関する管理職向けセミナーを行ったり、社内で活躍する方を紹介したりするなど、継続的に意識・風土醸成の取組みを行っています。

#### 育児休職制度利用者

<2020年度に42日間の育児休職を取得>

息子の出生直後から取得しました。育児休職が職場に浸透しており、上司・同僚の理解も得られたので、スムーズに休職・復帰できました。生後間もない時期の子育てに専念でき、とてもうれしく感じています。



勤務室  
水谷 拓哉 主任

#### LGBT支援の取組み

全職員向けにLGBT理解促進のための研修を実施している他、希望者へアライステッカーの配付、相談窓口の設置などを行っています。2019年には、多様な人財の尊重と活躍に向けて取り組む旨を「経営者宣言」として社内外に発表しました。また、LGBT支援団体に対する寄付等の社会貢献活動にも取り組んでいます。



## 従業員の働きがい

### ●健康経営への取組み

2017年4月に策定した「住友生命グループ健康経営宣言」(2021年4月改定)のもと、一人ひとりの職員が個々の能力をいきいきと最大限に発揮するためには、何よりも職員やその家族が心と体の健康を大切に、「ウェルビーイング(身体的健康・精神的健康・社会的健康・幸福)」であることが非常に重要だと考えています。

住友生命は、お客さま、職員、社会にとって、「人」「デジタル」で「ウェルビーイング」に貢献する「なくてはならない」生命保険会社を目指しています。

「Japan Vitality Project」を通じてお客さまの健康維持・増進を応援し、健康寿命の延伸という社会課題の解決を行い、「お客さま」「社会」「職員・会社」が共有できる「新たな価値づくり」に取り組んでいます。そして、その根幹を支えるものが、職員一人ひとりの健康に対する「意識」と「行動」です。

このような認識のもと、住友生命グループは、職員やその家族が積極的に健康維持・増進活動に取り組むことを全力でサポートし、サステナブルな経営体制を構築し、SDGs

### 健康管理

定期健康診断、2次健診の受診勧奨を行い、特定保健指導の浸透などと合わせて、人間ドック・乳がん検診費用の一部を支給し受診促進に努めています。また、社外に健康電話相談窓口を設置し(24時間365日体制で心と体の健康相談に対応)、メンタルヘルスの専門家による電話でのカウンセリング、社内においては専任スタッフ(社内相談窓口)の配置やカウンセリングルームの設置(社外カウンセラー)を行う等、心身の健康管理をサポートしています。

健康管理等の主な指標・実績は、右記の表(健康経営取組みの状況)のとおりです。

### 健康リスクの軽減

働き方改革による労働時間削減へ向けた抜本的な業務削減とともに、労働時間が一定基準以上の職員への産業医による面談指導や、禁煙への取組みを進めています。また、各種ホットライン(通報窓口)の周知や、メン

### 健康維持・増進活動の奨励

2017年度からICTによる健康情報の提供やICTを活用したウォーキングイベントを実施しており、更に2019年11月から、体組成計と健康管理アプリを使い、継続的な計測と食生活を含めた健康増進の習慣づくりに取り組んでいます。

「スニーカー通勤の推奨」など、職員一人ひとりの健康

が掲げる持続可能な社会実現へ貢献していきます。

「健康経営」の運営については、人事部門に事務局を置き各部門と連携を図っています。また、各年度の取組結果および次年度の取組みについては社長をトップとして執行役等により構成される「経営政策会議」にて経営層に報告、承認のうえ、健康経営を推進しています。

2020年度の健康経営について、職員の健康診断における「2次健診対象者占率30%未満」を掲げて取り組んだ結果、「28.9%」と前年に続いて目標を達成しました。また、2020年度においてもその取組みが認められ、4年連続で経済産業省の健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2021(ホワイト500)」に認定されました。

2021年度においても「2次健診対象者占率30%未満」をメイン指標として各取組みを更に前進・拡大・進化させて健康経営の推進に取り組んでいます。



### 健康経営取組みの状況(2020年度)

カテゴリー	指標	評価項目	実績
健康管理	定期健康診断	1次健診 受診率	97.9%
		2次健診 受診率	61.0%
	特定健診	受診率	83.6%
	40歳以上の特定保健指導	対象者の割合	10.4%
指導完了率		50.1%	
健康リスクの軽減	喫煙者数	喫煙率	24.5%
健康維持・増進の奨励	ウォーキングキャンペーン	参加者数(1回のみ)	12,413名
健康意識推進の取組み	健康に関するセミナーの実施	実施実績	1回実施

※コロナ禍により実績面の影響あり。(健康管理面の運営変更による受診率低下、ウォーキングキャンペーンやセミナーの回数減少等)

タル不調を防ぐため職員が自身のストレスに気づくこと(一次予防)を主目的としたストレスチェックを実施し、希望者には産業医が面接するほか、受検結果を分析し、職場環境改善によるストレス軽減に努めています。

に対する「意識」と「行動」を向上させるサポートも行っています。

また「日本健康マスター検定」や「メンタルヘルスマネジメント検定試験」の受験勧奨、社員食堂での健康メニューの提供などを行っています。

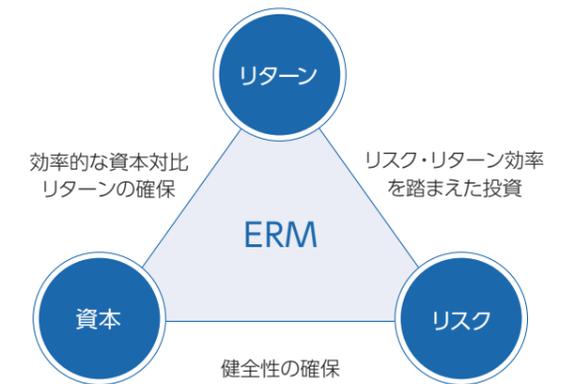
## ERM経営の推進

### ●ERMの考え方

「スミセイ中期経営計画2022」では、前中期経営計画に引き続き「ERM\*の高度化」等を、「経営基盤」における取組項目の一つと位置付けています。

\*Enterprise Risk Managementの略

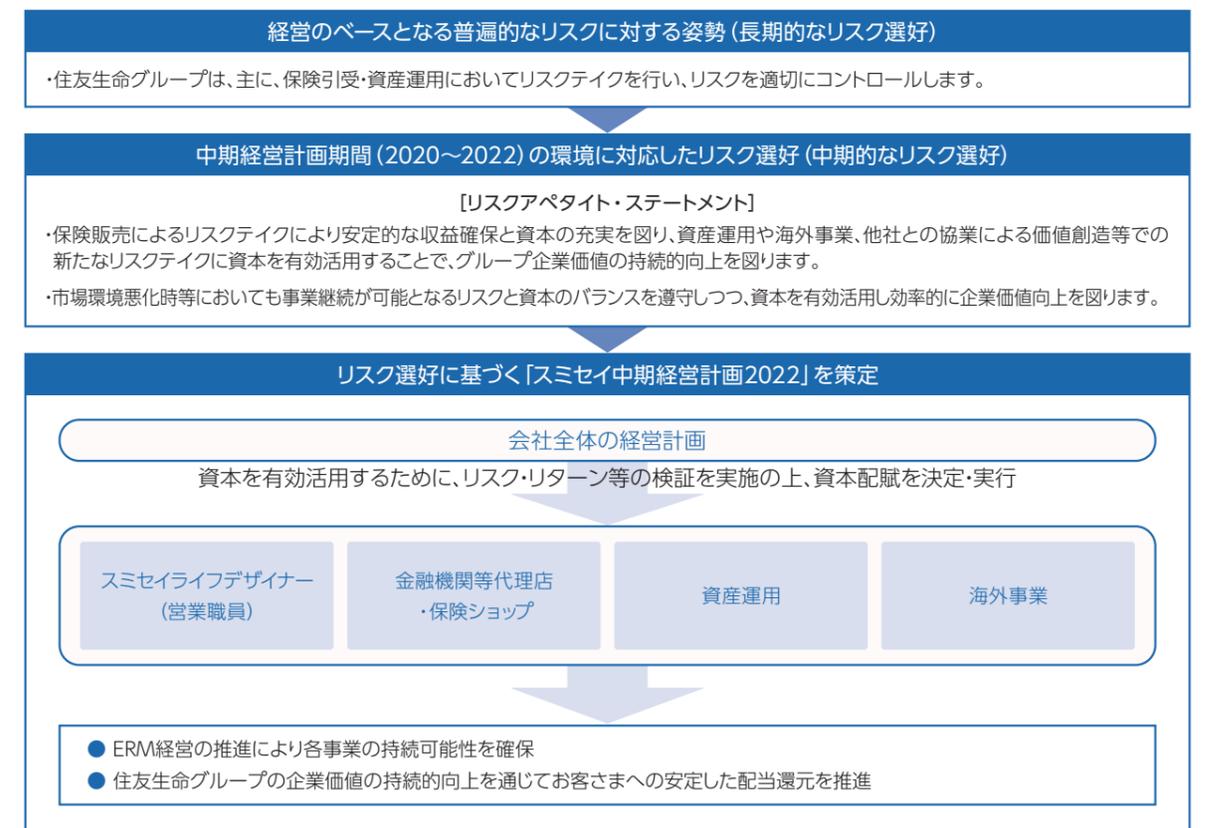
具体的には、ERM(およびリスク管理)の高度化等に取り組む、リターン・リスク・資本についてより体系的な管理を進めることで、事業の持続可能性を確保していくとともに、お客さま(社員)への安定した配当還元を推進していきます。



### ●ERMの経営への活用

上記ERMの考え方に基づき、「資本を有効活用して、どのようなリスクをどの程度のリスク量まで取ってリターンを獲得するのか」という経営上のリスク選好(定性面・定量面)を明確化した「リスクアペタイト・ステートメント」を策定したうえで、「リスク選好と整合的な経営計

画の策定(Plan)→経営施策の執行(Do)→計画の進捗状況のモニタリング(Check)→必要に応じた計画等の見直し(Action)」という「PDCAサイクル」を通じて、ERMの更なる高度化を図っています。





## 社外取締役メッセージ

社外からの客観的な“視点”とIT分野、企業経営の“経験”を活かし、ガバナンスの向上に貢献します。

社外取締役  
山下 徹

### ● 社外取締役としてのご自身の役割について、どのようにお考えですか？

IT専門家および経営者の知見を活かし、社外の視点を持ち込むことだと思います。

社外取締役として私に求められる役割は、「ITの専門家としての立場」「経営者としての経験」「社外からの視点」という三つがあり、なかでも、一つ目のITやデジタル分野の専門家としての立場は、私が果たすべき最大の役割だと認識しています。このため、IT化の推進について、これまでいろいろな助言や提言をさせていただいておりますが、今回の新型コロナの影響で、非対面営業など、あらゆる面でデジタル化(DX)の重要性が増していることから、IT分野の専門家として果たすべき役割について、従前以上に責任の重さを感じています。

二つ目の経営経験者としての役割については、自身の経営経験だけでなく、住友生命と同じ指名委員会等設置

会社の取締役会議長をはじめ、複数の企業で社外取締役を務めてきた経験を踏まえ、人事戦略や組織マネジメントのあり方などについて、私なりの問題提起やアドバイスをさせていただいています。経営上の苦労は異業種でも共通すると感じることも多く、今まで自分が実践の場で学んできたことをお伝えすることも必要だと思っています。

三つ目の「社外からの視点」は、内向きになりがちな相互会社において極めて重要なものです。特に最近では社会の持続性に向けて、ESG投資やSDGsなどへの取り組みが世界的な課題となっており、巨大な資産を運用する生命保険会社への社会的な期待が高まっています。社外取締役として社会の新しい動きに関心を持ち積極的に情報を入手してガバナンスの向上に貢献していきたいと考えています。

### ● 新社長の選任にあたり、指名委員長として意識したことは何ですか？

予見を持たず、必要な資質を持った適任者を幅広い視点で検討しました。

私が社外取締役に就任した2015年度から、住友生命は指名委員会等設置会社へ移行しており、指名委員会社長を選任するのは今回が初めてでした。選任にあつ

ては、初めに社長交代に向けたスケジュールを立て、その後「次期社長に必要な資質とは何か」という議論に入りました。メンバー全員が認識を共有するうえで、これが最重要テーマとなりました。議論を重ねていくなか、当社の状況などを勘案して、大きく二つの資質に絞り込みました。

一つは、「橋本前社長が進めてきた改革をスムーズに継承できること」。住友生命という会社はもともとフロンティア精神や改革マインドが旺盛です。そこで、外部からの招聘よりも、むしろ社内の人に良い文化を継承してもらおうほうがよいと判断しました。加えて、橋本前社長が打ち出した改革路線をよく理解し、戦略ビジョンを持って、粘り強くリードできる人を選ぶべきという方向でメンバーの考えが一致しました。

もう一つは、「社会および職員との“共感力”を持っていること」。当社のように、何兆円もの投資能力を持つ企業は、その能力を、いかに社会のために活かしていくかが重要です。そこで求められる“共感力”とは、「社会は何

を求めているのか」「そのニーズはどう変化していくのか」ということを敏感に察知できるセンシティブティ、いわば感受性です。また、それは社内で働く人々の意識やニーズに対しても同様。ダイバーシティや働き方改革を立案・遂行する際にも、社員の身になって「共感できる力」は、これからのリーダーに欠かせない条件といえます。

そこから候補者を選定する上では、社外の人間として「予見を持たないこと」を強く意識しました。その共通意識をメンバー全員が持った上で、幅広い候補者を挙げ、十分に時間をかけて、直接接点を持てるような機会を作っていただきました。ここまで選ぶプロセスにこだわったことで、納得のゆく結果につながったと思います。

### ● 取締役会の実効性に対する評価はいかがでしょう？

実効性は高いレベルです。今後は取締役の多様性も必要になると感じます。

当社は、非上場にもかかわらず、指名委員会等設置会社を採用しており、取締役の半数以上にあたる6名が社外取締役となっています。また、指名・報酬・監査の各委員会の委員長はすべて社外取締役が務めており、取締役会の形態については国内トップクラスの水準にあるといえます。また、運営面においても議論がオープンに行われている上に、そこで提案された多くのことが経営に反映されていることも高く評価できます。

強いて課題を挙げるとすれば、「取締役の多様性」で

しょうか。当社は「住友生命[Vitality]」によって、従来の保険ビジネスを土台にして、「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」という価値を提供するビジネスにシフトしようとしています。そうすると、生命保険事業の領域が大きく広がるとともに、多様なニーズに応えるきめ細かな視点も必要になってくる。そこで必然的に、取締役会にも幅広く多様な価値観を持った人員構成が問われてくるだろうということです。

ただし、これは、今すぐに対応すべき喫緊の課題というわけではありません。これから当社が進んでいく先を見据えたときに必要な視点として、今から下準備を始めておくほうが良いのではないかと一つの提案です。

### ● 今後の住友生命に期待することは何ですか？

変わり続ける社会環境に対応し、サービスの“質”を追求してほしいと思います。

生命保険業界に対しては、個人的にずっと保守的なイメージを持っていたのですが、社外取締役にあって実態を見ると、当社は変化を恐れない、非常にアグレッシブな会社でした。考え方が非常に先進的であり、固定観念に縛られることなく、新しいことにチャレンジすることを良しとする企業風土がある。そこに、良い意味での意外性、驚きを感じました。そうしたユニークさは商品開発や市場開拓、マーケティング戦略の考え方にもあらわれていると思います。

国民の平均寿命が伸び、社会環境が変化し続けているなかで、保険に求められるニーズも変わってきています。人生100年時代において、人はただ生きるのではなく、健康で豊かな人生をより長く楽しみたいという欲求が強くなっています。「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」の実現に貢献するサービスの提供は、まさにそうしたニーズに応えるものといえます。発売から3年が経過した「Vitality」が新たな市場を開拓し、その新しい価値観を代表する保険商品となったように、住友生命という会社には、これからも社会の需要を先取りしながら、提供するサービスの“質”の向上にこだわってほしいと思います。

# コーポレートガバナンス

## ● 相互会社運営

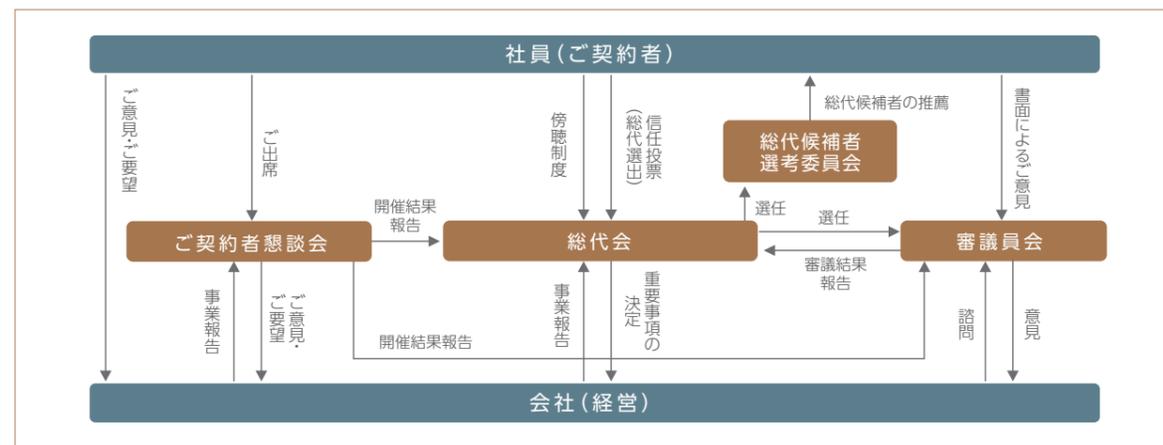
生命保険は、大勢の人が保険料を負担しあい、それを財源として死亡したときや病気になったときに保険金や給付金を受け取るという「助け合い」「相互扶助」の仕組みによって成り立っている公共性の高い事業です。

保険会社の組織形態には「相互会社」と「株式会社」があり、当社は「相互会社」です（相互会社は保険業法によって保険会社に認められた組織形態です）。

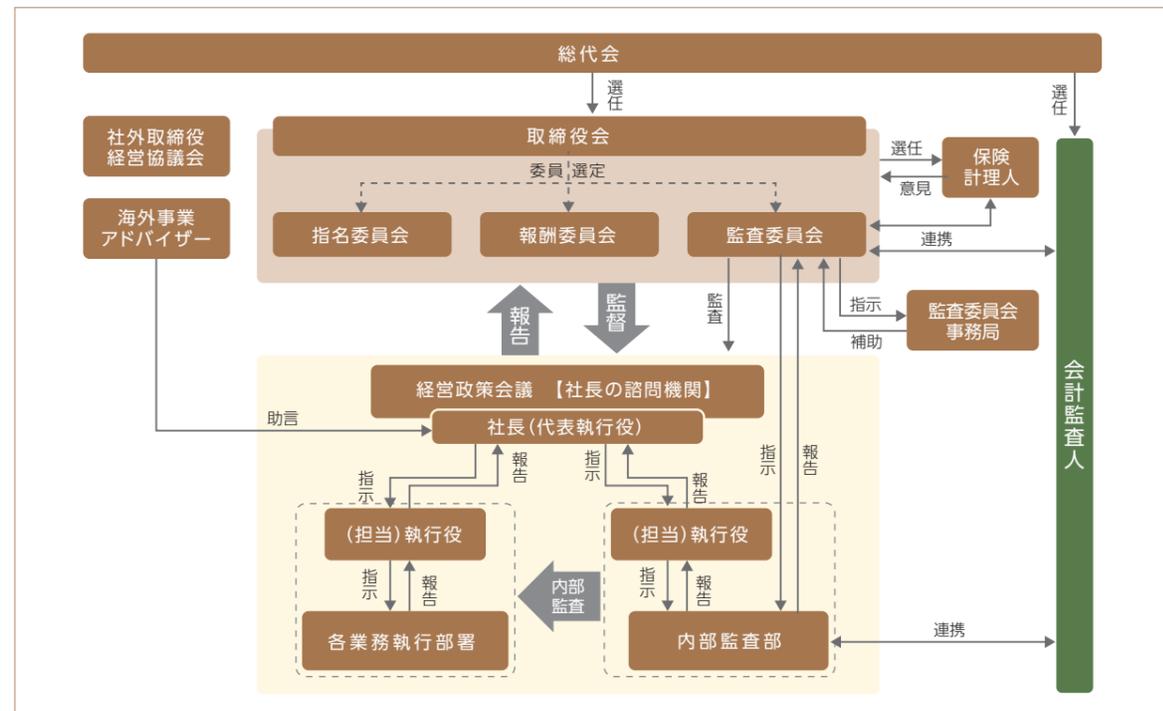
相互会社では、株式会社と異なり株主が存在せず、保険契約者一人ひとりが会社の構成員すなわち「社員」となります（ただし、剰余金の分配のない保険のみにご加入のご契約者については、当社定款の規定により社員とはなりません）。

住友生命は、透明性が高い相互会社組織の実現を通じて、お客さまの声を大切にしていける会社を目指します。

### 相互会社のしくみ



### 経営管理体制



## ● 総代会について

定款の規定により、社員総会に代わるべき機関として総代会を設置し、総代会において、剰余金の処分、定款の変更、取締役の選任等を決議しています。

総代会には社員の中から選出された総代にご出席いただきます。

### 総代会の傍聴制度について

社員の皆さまに会社経営に対する理解を深めていただくために「総代会傍聴制度」を設けており、社員の皆さまは事前に申し込むことにより総代会を傍聴することができます。

申込方法等については、総代会開催前の一定期間ホームページにてお知らせします。

※総代の数および選出方法については資料編P97に掲載しています。

## 2021年定時総代会開催結果

2021年7月2日（金）、大阪市において、定時総代会が開催されました。報告事項、決議事項については以下のとおりです。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大の状況に鑑み、ご自宅等からのバーチャル参加を可能とする代替手段を準備し、バーチャル参加の方からもご質問をいただける形式での開催としました。また、総代会の様子は後日、ホームページでご覧いただけるようにしました。

### 【総代会の報告事項、決議事項】

報告事項	決議事項
1. 2020年度事業報告、貸借対照表、損益計算書、基金等変動計算書、連結計算書類ならびに会計監査人および監査委員会の連結計算書類監査結果報告の件	第1号議案 2020年度剰余金処分案承認の件
2. 審議会審議事項報告の件	第2号議案 社員配当金割当ての件
	第3号議案 総代候補者選考委員10名選任の件
	第4号議案 審議員11名選任の件
	第5号議案 取締役11名選任の件



2021年定時総代会

総代会の主な質疑応答については資料編P100～101に、総代会の議事録および質疑応答の要旨はホームページに掲載しています。

総代会制度等、相互会社のしくみに関するご意見等については、以下のあて先にご送付ください。  
〒104-8430 東京都中央区築地7-18-24 住友生命保険相互会社 経営総務室

## ● ご契約者懇談会について

ご契約者の皆さまに当社の経営状況をご説明し、ご理解いただくとともに、ご意見等を幅広く吸収し、経営に反映していくために、毎年、全国の支社等でご契約者懇談会を開催しています。なお、ご契約者懇談会は、総代会に先立って1月～3月に開催し、総代会との連携を図っています。

また、総代の選考方法の多様化を図る観点から、ご契約者懇談会の出席者の中から一定数の総代を選出することとしています。

参加申込方法等については、ご契約者懇談会開催前の一定期間、全国の支社・支部等の店頭に掲示してお知らせします。



## 2021年ご契約者懇談会の開催状況

2021年は全国で89回開催し、1,497名のご契約者の方々にご出席いただきました。

ご契約者懇談会席上でのご意見・ご要望等につきましては、実行に移せるものは直ちに経営に取り入れるとともに、その傾向を分析して、ご契約者の皆さまの意向を反映した経営を進めていく一助とさせていただいています。

ご契約者懇談会での主なご意見は資料編P102に掲載しています。

### 【開催回数と出席者数】

	2020年	2021年
開催回数	89回	89回
出席者数 (1回平均)	1,809名 (20.3名)	1,497名 (16.8名)

## ● 審議会について

会社からの諮問事項や経営の重要事項について審議する機関として、社員または学識経験者の中から総代会の決議により選任された方で構成される審議会を設けています。審議会では、社員から書面により提出された経営に関するご意見も必要に応じ審議します。

審議員の員数は定款の規定により25名以内となっています。

なお、2020年度の開催状況は表のとおりです。

### 【2020年度審議会開催状況】

開催日時	議題
第2回 2020年11月開催	・2020年度上半期事業概況等について ・中期経営計画について ・定款の変更について

※2020年5月に開催を予定していた第1回審議会は、新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から中止としました。

## ● 経営管理体制

監督と執行を制度的に分離して、取締役会による監督機能を強化するとともに、業務執行の決定を大幅に執行役に委任することを通じた意思決定の迅速化を図る観点から、指名委員会等設置会社の形態を採用しています。

また、取締役会決議により「社外取締役の独立性に関する基準」を制定しており、社外取締役候補者の選定にあたっては、独立性に関する基準を満たすことを確認しています。

取締役会決議事項のうち、一部の事項については、指名委員会、監査委員会または報酬委員会への諮問を行うこととしています。

さらに、全社外取締役を構成員とする「社外取締役経営協議会」を設置し、中長期的な経営戦略や事業展開等、経営上の重要事項について社外取締役同士、あるいは、社外取締役と経営トップにより意見交換等を行うこととしています。

このような取組みを通じて、社外の知見を積極的に経営に反映していく態勢としています。

実効的なコーポレートガバナンスの実践が会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するものであるとの認識のもと、今後もコーポレートガバナンスの実効性確保に向けた取組みを行ってまいります。

## 主な機関の役割

### 取締役会

取締役会は、法令において取締役会の専決事項とされている経営の基本方針や内部統制システムの整備に関する事項等を決定するほか、執行役および取締役の職務の執行を監督することを主な役割としています。

社外の知見の積極的な経営への反映および取締役の多様性の観点も踏まえ、11名の取締役のうち6名を社外取締役としており、社外取締役が過半数を占める構成としています。

### 指名委員会

指名委員会は、「取締役候補者の選定の方針」を策定し、取締役の選解任に関する総代会の議案の内容を決定するほか、執行役の選解任に関する事項等について取締役会からの諮問を受けて審議を行い、取締役会に答申することとしています。

構成員は、社外取締役3名、社内取締役2名の合計5名となっており、委員長は社外取締役としています。

### 監査委員会

監査委員会は、執行役および取締役の職務の執行の監査および監査報告の作成を行うとともに、総代会に提出す

る会計監査人の選解任または不再任に関する議案の内容を決定します。また、内部統制システムの整備に関する事項について取締役会からの諮問を受けて審議を行い、取締役会に答申することとしています。

構成員は、社外取締役3名、社内取締役1名の合計4名となっており、委員長は社外取締役としています。なお、社内取締役である監査委員を「常勤の監査委員」としています。

### 報酬委員会

報酬委員会は、執行役および取締役の個人別の報酬等の内容の決定に関する方針を策定し、執行役および取締役の個人別の報酬等の内容を決定するほか、職員の報酬等の基本方針に関する事項等について取締役会からの諮問を受けて審議を行い、取締役会に答申することとしています。

構成員は、社外取締役3名、社内取締役2名の合計5名となっており、委員長は社外取締役としています。

### 社外取締役経営協議会

中長期の経営戦略や事業展開、その他経営上の重要事項等に関し、社外取締役同士、あるいは、社外取締役と代表執行役による自由闊達な意見交換を促進し、社外取締役の知見を経営に反映していく観点から、全社外取締役を構成員とする社外取締役経営協議会を設置しています。

### 経営政策会議

会社業務を統理執行する社長の諮問機関として、経営政策会議を設置しています。

経営政策会議は、原則として、社長および担当を定められた執行役により構成され、週1回開催することとしています。

取締役会で決定した経営の基本方針に従い、業務執行に関する重要事項について審議を行います。

## ● コーポレートガバナンス・コードへの対応について

住友生命は相互会社のため、東京証券取引所が定める「コーポレートガバナンス・コード」については、直接適用されるものではありませんが、コーポレート・ガバナンスは会社形態に関わらず共通のものであるとの認識のもと、任意で対応することとしています。

「コーポレートガバナンス・コード」への対応状況の開示・説明として、任意で「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」を作成し、「コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示」も行うこととしています。

「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」等は当社ホームページに掲載しています。

## ● 「取締役会等の実効性評価」結果の概要について

取締役会および法定の3委員会(指名委員会、監査委員会および報酬委員会)(以下、「取締役会等」)の機能向上を図るため、年1回、取締役会等の実効性に関する評価を実施しています。

実効性に関する評価にあたっては、全取締役に対する

アンケートを実施し、アンケート結果に基づく評価について全社外取締役を構成員とする社外取締役経営協議会での議論を経たうえで、取締役会において決議しています。

評価結果の概要は以下のとおりです。

### 「取締役会等の実効性評価」結果の概要

#### 1. 評価結果

当社の取締役会等は、意思決定機能と監督機能の両面において、有効に機能しているものと評価しています。一方で、さらなる改善の余地も認められることから、課題解決に向けた対応を講じ、さらなる実効性の向上に取り組んでいきます。

アンケートでは、すべての質問項目において「評価する」または「概ね評価する」との回答が多数を占めました。また、社外取締役経営協議会においては、今後のさらなる実効性向上に向けた提案および意見がありました。各評価項目の評価の概要は以下のとおりです。

#### 取締役会の構成

・取締役の員数は実質的議論を行うにあたって適正規模と判断される11名であり、社外取締役が過半数(社内取締役5名・社外取締役6名)を占めることで、監督機能の確保に資する構成となっている。

・また、社外取締役には、経営・金融・会計・法務等、多様な知識や経歴を持った専門家がバランス良く就任しており、充実した審議を行うにあたって適切な構成となっている。

・今後も引き続き、当社の置かれた経営環境に応じて多様性を確保していくことが重要と認識している。なお、外国人取締役の不在については、現時点では、海外事業が収益に占める割合が大きくないことから、問題ないと認識している。

#### 取締役会の運営／支援助

・取締役会付議事項については、これまでも継続的に見直しを行い適切に絞り込まれている。

・取締役会資料については、一定の改善が図られているものの、取締役会における審議の充実に資するよう、必要十分な情報を適切に記載する等の対応を一層進める余地がある。

・社外取締役に対する事前説明については、複数の社外取締役が集合して行うこととしており、事前に取締役会付議事項の理解を深めるという本来の目的を超えて、他の社外取締役の視点を得られる場等としても有効に機能している。

#### 取締役会における審議の充実

・適切な議事運営のもと、全体として自由闊達な議論が行われている。

#### 取締役／取締役会としての機能発揮に向けた対応

・社外取締役へのサポートは、取締役会の事前説明に加えて研修会を実施しており、当社業務の理解に資する適切な対応が講じられているが、社外取締役がより一層の役割を果たしていく観点からは、当社の事業展開のグローバル化や当社を取り巻く経営環境の変化等に即した情報提供の充実を継続的に図っていくことが望ましい。なお、次年度は新型コロナウイルスの状況を踏まえつつ社内視察の再開を検討する。

#### 環境変化に適合した経営の確保に向けた対応

・重要な経営課題については、これまでも議論を重ねてきたが、SDGsへの対応等、社会環境の変化等を捉えて適時に対応すべき経営課題について、より議論の充実を図る必要がある。

#### 社外取締役経営協議会その他社外取締役との連携等

・社外取締役経営協議会は、社外取締役の知見の経営への反映という機能を有効に発揮しているが、重要な経営課題に関する議論の場としてさらなる活用の余地がある。

・取締役相互、および社外取締役と経営陣との間では、概ね十分なコミュニケーションが確保されているが、取締役会の機能をより発揮するためには、社外取締役と執行役との間の接点をより充実させることが望ましい。

#### 各委員会

・指名委員会、監査委員会および報酬委員会は、それぞれの役割・責務を踏まえ、各種議案について十分な議論を行っているほか、議論の状況について取締役会へ共有を行っている。

#### 自己評価

・各取締役から、自身の活動について、十分であるとの評価と、より一層の事業の理解等が必要であるとの評価がそれぞれ寄せられた。

#### 2. 前回実効性評価結果を踏まえた取組み

2019年度の主要な課題	2020年度における対応状況
取締役会付議事項および付議方法の再検討	・社内規程上取締役会への上程が必要とされている全案件について上程要否を再検討し、付議事項を削減した。
重要な経営課題に関する議論の充実	・取締役会付議事項の削減を通じ重要な経営課題に関する議論の時間の確保・充実に取り組んだ。
社外取締役と経営陣の意見交換の充実	・従来実施している監査委員と執行役の意見交換に加え、指名委員と執行役の意見交換の機会を設定した。
取締役会資料のさらなる充実	・取締役会資料のサマリーペーパーの充実により、決議・報告事項や論点の明確化に取り組んだ。
指名委員会および報酬委員会から取締役会への情報共有の充実	・両委員会から取締役会への活動状況報告の内容の充実を行った。

#### 3. 今後の取組み

以上の評価結果を踏まえ、以下の事項を主要な課題として認識しました。

- ① 重要な経営課題に関する議論の充実
- ② 取締役会資料および説明のさらなる充実
- ③ 社外取締役と経営陣の意見交換の充実
- ④ 継続的な取締役会への情報提供

これらの課題の解決に向けた対応を講じることで、取締役会等のさらなる実効性の向上に努めていきます。

# 監査委員会監査について

## ● 監査委員会監査の組織、人員

指名委員会等設置会社である当社の監査委員会は、4名の監査委員で構成しています。うち3名を非常勤の社外監査委員、1名を常勤の社内監査委員としています。当社では、取締役会において監査委員の選定方針を定め、監査業務の遂行にあたって十分な知識および経験ならびに高い見識を有すると認められることを監査委員の要件とし、監査委員を選定しています。現在の監査委員会の委員長および議長には、社外監査委員である益和明氏が就任しています。

社外監査委員である森公高氏は公認会計士の資格を有しており、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。

監査委員会は、各監査委員の社内・社外、常勤・非常勤の別等を考慮し、監査計画において監査委員の役割分担を定めています。

監査委員会の監査業務をサポートするために監査委員会事務局を設置し、適正な知識、能力、経験を有する専任のスタッフ9名を配置しています。当該スタッフの人員数・異動等は、監査委員会の事前同意事項とし、業務執行からの独立性を確保しています。

## ● 監査委員会監査の手続き

監査委員会は、監査委員会が定めた監査規則に準拠し、また、監査委員会が策定する監査の方針、監査計画、職務の分担等に基づき、内部監査部・内部統制部門と連携のうえ、監査を行っています。

監査委員会は、内部監査部および会計監査人から監査計画、監査実施状況、監査結果等について報告を受け、意見交換を行っています。内部監査計画は、監査委員会の同意を得たうえで取締役会にて決定しています。また、監査委員会には原則として内部監査部担当執行役(員)が同席しています。

監査委員会は、意見交換を十分に行ったうえで、監査活動の内容や形成した意見等について取締役会へ報告し、また、必要に応じて執行役等に対して提言や意見表明を行っています。

## ● 監査委員会の活動状況

### 開催頻度、個々の監査委員の出席状況

当社では監査委員会を原則月1回開催するほか、必要に応じて随時開催しています。当事業年度においては14回開催しました。

当事業年度における監査委員会の平均所要時間は約2時間20分、付議議案数は70件でした。また、当事業年度は、監査委員全員がすべての監査委員会に出席しています。

### 監査委員会の主な検討事項、活動状況

#### 監査委員会の主な検討事項

監査委員会は監査計画を策定し、取締役および執行役の職務の執行に関し不正の行為または法令もしくは定款への違反がないか、執行役は取締役会が定めた基本方針および計画等に従い、適法、妥当かつ効率的に業務を執行しているか等について確認しています。また、会社の内部統制システムが適切に整備され運用されているかどうか、会計監査人が適切に監査の職務を遂行しているか等についても確認しています。

当事業年度における監査委員会の主な検討事項は次のとおりです。

#### ① 新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症への対応に関し、監査委員会は、執行役からの職務執行状況の聴取、常勤監査委員による諸会議への出席等を通じて、感染防止や保険金支払い等の重要業務継続に向けた対応等を確認しました。また、在宅勤務や非接触での営業活動等を可能とする環境整備の状況について確認し、適切性や実効性を検討しました。

#### ② 「住友生命グループ行動規範」の浸透

住友生命グループの役職員が経営方針を行動レベルで実践するための指針として2020年4月に制定された「住友生命グループ行動規範」に関し、監査委員会は、統制環境として重視し、執行役からの職務執行状況の聴取、グループ会社代表者や支社役職者との意見交換等を通じて、その浸透に向けた取組みおよび浸透状況を確認し、適切性や実効性を検討しました。

#### ③ 海外事業への取組み

当社の重点取組事業の1つである海外事業に関し、監査委員会は、執行役からの職務執行状況の聴取、派遣役員等との意見交換等を通じて、子会社であるシメトラ社の経営状況やアジア出資先の企業価値向上に向けた取組み等の状況を確認し、妥当性を検討しました。

### 当事業年度の監査委員会の主な活動状況

監査委員は取締役会等の重要な会議に出席し、取締役および執行役等からその職務の執行に関する事項の報告を受け、必要に応じて説明を求めました。また、子会社から必要に応じて事業の報告を受けました。さらに、会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視および検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。

常勤の監査委員は、常勤者としての特性を踏まえ、監査環境の整備や社内の情報の収集に積極的に努め、経営政策会議等の重要な会議への出席、重要な決裁書類等の閲覧、当社の各部署やグループ会社からの報告聴取などを行い、その結果を監査委員会に報告しました。

当事業年度は、監査委員会において代表執行役社長と監査上の重要課題等について意見交換を行いました。また、担当部門を有する執行役11名を監査委員会に招聘し、その職務の執行に関する事項の報告を受け意見交換

を行いました。さらに、国内外グループ会社3社の代表者等と各社の経営計画の遂行状況、内部統制システムの整備状況等についての意見交換を行いました。会計監査人からは、その職務の執行状況等について監査委員会において6回にわたり報告を受け、意見交換を行いました。その中で、連結財務諸表監査において2021年3月期から任意適用する「監査上の主要な検討事項(KAM:Key Audit Matters)」について協議を行いました。

監査委員会は、毎年監査委員会の活動を振り返り、今後の監査活動に活かすためにアンケート方式で、監査委員会の自己評価を実施しています。当事業年度においても、自己評価を行い、監査委員会においてその結果を検証・議論し、結果を取締役に報告しました。

なお、当事業年度においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、一部の監査活動がリモートによる対応となりましたが、リモート対応時には、幅広く関係者が参加することで、監査意見の形成を図りました。

# 会計監査について

## ● 会計監査の状況

会計監査人の名称	有限責任 あずさ監査法人	継続監査期間	37年間
業務を執行した公認会計士	小倉 加奈子 辰巳 幸久 鈴木 崇雄	監査業務に係る補助者の構成	当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士11名、会計士試験合格者等5名、その他14名であります。
会計監査人の選定方針と理由	当社は、有限責任 あずさ監査法人が、品質管理体制、独立性および専門性を備え、また世界的なネットワークを活用したグループ監査体制を有していること等を総合的に勘案し、効率的かつ効果的な監査業務を遂行可能であると判断し、選定しています。 当社の監査委員会では、執行部門からの推薦を受け、会計監査人の解任または不再任の決定の方針および会計監査人を評価するための基準に基づき評価を行った結果、有限責任 あずさ監査法人について、解任・不再任とすべき事由がないことから同法人を再任しています。		
監査委員会による会計監査人の評価	当社の監査委員会では、会計監査人を評価するための基準を策定し、会計監査人の再任・不再任を決定する際に、会計監査人の職務遂行状況、品質管理体制、独立性、専門性、監査報酬の水準、監査委員会等とのコミュニケーション、および海外対応力等の観点から評価を行っています。2020年度につきましては、評価の結果、有限責任 あずさ監査法人を解任・不再任とすべき事由はありませんでした。		

## ● 監査報酬の内容等

### a. 監査公認会計士等に対する報酬

(単位:百万円)

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬
当社	240	24	209	24
連結子会社	53	—	52	—
計	293	24	261	24

当社における非監査業務の内容は、「団体年金保険管理・特別勘定運用業務、退職給付債務(PBO)計算業務および年金制度管理業務に係る内部統制の保証業務」等であります。

### b. 監査公認会計士等と同一のネットワーク(KPMGメンバーファーム)に対する報酬(aを除く)

(単位:百万円)

区分	前連結会計年度		当連結会計年度	
	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬
当社	—	53	—	10
連結子会社	—	1	270	0
計	—	55	270	10

当社における非監査業務の内容は、投資案件に係るデューデリジェンス業務等であり、連結子会社における非監査業務の内容は、会計に関するアドバイザリー業務であります。

### c. その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

#### 前連結会計年度

一部の在外連結子会社は、当社の監査公認会計士等と同一ネットワークに属さないErnst & Young LLPに對して、監査証明業務に基づく報酬として284百万円を支払っています。

#### 当連結会計年度

該当事項はありません。

### d. 監査報酬の決定方針

決定方針の定めはありませんが、前事業年度までの監査内容および会計監査人から提示された当事業年度の監査体制、手続き、日程等の監査計画の内容等を総合的に勘案し、監査委員会の同意を得て決定しています。

### e. 監査委員会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査委員会は、会計監査人の監査計画の内容、職務遂行状況および報酬見積りの算出根拠などが適切であるかについて確認した結果、会計監査人の報酬等について、同意を行っています。

# 内部統制

## ● 内部統制システムの整備

経営の健全性・適切性を確保する観点から、「内部管理体制の強化」に取り組んでいます。取締役会において、保険業法第53条の30第1項第1号の規定に基づき「内部統制基本方針」を定め、この方針に基づいて、リスク管理態勢、コンプライアンス態勢および内部監査機能の充実を図るとともに、監査委員会の監査が実効的に行われるための体制整備など、内部統制システムが有効に機能するような取り組みを行っています。

※内部統制システムの運用状況の概要は資料編P128をご参照ください。

### 内部統制基本方針の概要

(前文) 当社は、経営の根本精神を表した企業理念である「経営の要旨」を頂点とし、「経営の要旨」に示された当社の普遍的な使命をCSRの視点から再整理した「CSR経営方針」、および中長期的に実現すべき顧客視点から見た会社のめざすべき姿を示す「住友生命ブランドビジョン」を経営方針としている。

これらによって構成される経営方針に則り、業務の健全性および適切性の確保に向けた内部統制システムの整備に係る基本方針として、保険業法第53条の30第1項第1号口およびホの規定に基づき取締役会が本方針を定め、役員員に対して周知徹底を図るとともに法令に基づく開示を行う。

当社は、本方針に則って内部統制システムを整備するとともに、取締役会においてその実効性を検証し、必要な改善を図ることとするほか、内部統制システムの運用状況の概要の開示を行う。

上記の前文とともに、以下の各項目について方針を定めています。

#### 1. 監査委員会の職務の執行のための体制

- ① 監査委員会の職務を補助すべき取締役および使用人に関する事項
- ② 監査委員会への報告に関する体制
- ③ 監査委員の職務の執行(監査委員会の職務の執行に関するものに限る。)について生ずる費用の前払または償還の手続その他の当該職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針に関する事項
- ④ その他監査委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

#### 2. 業務の適正を確保するための体制

- ① 執行役および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制
- ② 執行役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制
- ③ 損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- ④ 執行役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- ⑤ 相互会社およびその実質子会社から成る企業集団における業務の適正を確保するための体制
- ⑥ 顧客保護が図られることを確保するための体制
- ⑦ 内部監査の実効性を確保するための体制

## ● 内部監査体制

住友生命では、取締役会の決議を経た「内部監査方針」において、実効性のある内部監査態勢を整備・確立することを定めています。同方針では、内部監査の目的を「当社の経営目標を実現するにあたり、業務の健全性・適切性を確保し、効果的な目標達成に寄与すること」とし、内部監査を受ける各組織等から独立した内部監査部(68名)が、内部管理体制等の適切性・有効性を検証・評価し、課題・問題点の改善提言・フォローアップを行っています。内部監査は、国内外の住友生命グループ会社・本社各組織・支社等のすべての業務を対象としています。内部監査計画は、社内外の環境変化等を踏まえたリスク認識に応じて、社外取締役が過半数を占める監査委員会の同意を得た上で策定しています。内部監査結果は、取締役会・監査委員会、代表執行役社長等に定期的に報告を行う体制としています。そして、内部監査で明らかとなった課題や問題点について、関係部門に対し改善勧告や提言を行っています。

また、内部監査部は、監査委員会から直接、調査指示を受けるなど、監査委員会と緊密な連携を保持して、一体的、効率的な運営を行っています。

本社部門に対する内部監査では、各組織の業務の遂行状況・リスク管理状況等についての検証に加えて、複数組織に係る部門横断的な課題や、政策的な課題について、全社的に検証する内部監査を実施しています。また、内部統制基本方針に基づく、法令等の遵守体制、情報の保存・管理体制などの各体制における、内部統制システムの構築・運用状況について検証を行っています。

保険営業・保険事務の拠点である支社および募集代理店に対しては、保険営業面でのコンプライアンスの状況・お客さま対応の状況・保険事務の適切性の検証を目的とした内部監査を実施しています。

このほか、コンプライアンス統括部やリスク管理部門等との定期的な情報交換、各組織からの情報連携や各種会議への参加等を通じてリスクの変化を継続的にオフサイト・モニタリングしています。

会計監査人との連携においては、双方の監査結果やリスク認識を共有して、内部監査の実効性を確保しています。

また、内部監査業務の自律的かつ継続的な品質改善に向けたプログラムを策定・実行し、内部監査体制の充実・強化を図っています。

● 取締役

(2021年7月2日現在)



取締役会長 代表執行役  
 はし もと まさ ひろ  
**橋本 雅博** (1956年2月21日生)  
 1979年 4月 住友生命入社  
 2006年 4月 執行役員  
 2007年 7月 常務取締役 常務執行役員  
 2011年 7月 取締役 常務執行役員  
 2012年 4月 代表取締役 専務執行役員  
 2014年 4月 代表取締役社長 社長執行役員  
 2015年 7月 取締役 代表執行役社長  
 2021年 4月 取締役会長 代表執行役



取締役 代表執行役社長  
 たか ひろ たか  
**高田 幸徳** (1964年9月3日生)  
 1988年 4月 住友生命入社  
 2017年 4月 執行役員  
 2018年 4月 上席執行役員  
 2018年10月 執行役常務  
 2021年 4月 代表執行役社長  
 2021年 7月 取締役 代表執行役社長



取締役  
 なが たき けん いち  
**長瀧 研一** (1961年5月7日生)  
 1984年 4月 住友生命入社  
 2014年 4月 執行役員  
 2015年 4月 上席執行役員  
 2015年12月 執行役常務  
 2019年 4月 執行役専務  
 2019年 7月 取締役



取締役 代表執行役専務  
 すみ ひで けい  
**角 英幸** (1963年1月15日生)  
 1987年 4月 住友生命入社  
 2012年 4月 執行役員  
 2014年 4月 上席執行役員  
 2016年 4月 執行役常務  
 2021年 4月 代表執行役専務  
 2021年 7月 取締役 代表執行役専務



取締役 代表執行役専務  
 くさ か かつ ひこ  
**日下 和彦** (1963年2月26日生)  
 1986年 4月 住友生命入社  
 2016年 4月 執行役員  
 2018年 4月 上席執行役員  
 2019年 4月 執行役常務  
 2021年 4月 代表執行役専務  
 2021年 7月 取締役 代表執行役専務

取締役会議長：橋本雅博（取締役会長）  
 指名委員会：山下徹（委員長）、片山登志子、山本謙三、橋本雅博、高田幸徳  
 監査委員会：金和明（委員長）、森公高、岡正晶、長瀧研一  
 報酬委員会：山下徹（委員長）、片山登志子、山本謙三、橋本雅博、高田幸徳

● 取締役

(2021年7月2日現在)



取締役（社外取締役）  
 やま した とおる  
**山下 徹** (1947年10月9日生)  
 1971年 4月 日本電信電話公社入社  
 1999年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ取締役  
 2007年 6月 同社 代表取締役社長  
 2012年 6月 同社 取締役相談役  
 2014年 6月 同社 相談役  
 2015年 7月 住友生命社外取締役  
 2018年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ シニアアドバイザー  
 2019年 4月 学校法人田園調布双葉学園理事長  
 2020年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ シニアアドバイザー退任



取締役（社外取締役）  
 かま かず あき  
**金 和明** (1948年12月26日生)  
 1971年 7月 石川島播磨重工業株式会社（現 株式会社IHI）入社  
 2004年 6月 同社 執行役員  
 2007年 4月 同社 代表取締役社長（兼）最高経営執行責任者  
 2012年 4月 同社 代表取締役会長  
 2016年 4月 同社 取締役  
 2016年 6月 同社 相談役  
 2016年 7月 住友生命社外取締役  
 2020年 4月 株式会社IHI 特別顧問



取締役（社外取締役）  
 もり きみ たか  
**森 公高** (1957年6月30日生)  
 1980年 4月 新和監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）入社  
 1983年 8月 公認会計士登録  
 2000年 6月 朝日監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）代表社員  
 2004年 6月 あずさ監査法人（現 有限責任あずさ監査法人）金融本部長  
 2006年 6月 同監査法人本部理事  
 2011年 7月 有限責任あずさ監査法人 KPMG ファイナンシャルサービス・ジャパン チェアマン  
 2013年 6月 有限責任あずさ監査法人 退社  
 2013年 7月 森公認会計士事務所開設  
 2013年 7月 日本公認会計士協会会長  
 2016年 7月 日本公認会計士協会相談役  
 2017年 7月 住友生命社外取締役



取締役（社外取締役）  
 かた やま とし こ  
**片山 登志子** (1953年6月3日生)  
 1977年 8月 大阪家庭裁判所裁判所事務官  
 1980年 4月 大阪家庭裁判所家事部裁判所書記官  
 1988年 4月 弁護士登録  
 1993年 4月 片山登志子法律事務所開設  
 2005年 7月 片山・黒木・平泉法律事務所（現 片山・平泉法律事務所）開設  
 2005年12月 特定非営利活動法人消費者支援機構関西副理事長  
 2018年 7月 住友生命社外取締役



取締役（社外取締役）  
 おか まさ あき  
**岡 正晶** (1956年2月2日生)  
 1982年 4月 弁護士登録  
 1982年 4月 梶谷法律事務所（現 梶谷総合法律事務所）入所  
 2012年 1月 梶谷総合法律事務所代表  
 2015年 4月 第一東京弁護士会会長  
 2015年 4月 日本弁護士連合会副会長  
 2018年 7月 住友生命社外取締役



取締役（社外取締役）  
 やま もと けん ぞう  
**山本 謙三** (1954年1月21日生)  
 1976年 4月 日本銀行入行  
 2002年 2月 同行 金融市場局長  
 2003年 5月 同行 ニューヨーク駐在参事  
 2003年12月 同行 米州統括役兼ニューヨーク事務所長  
 2005年 7月 同行 決済機構局長  
 2006年 7月 同行 金融機構局長  
 2008年 5月 同行 理事  
 2012年 6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所 取締役会長  
 2018年 6月 オフィス金融経済イニシアティブ代表  
 2019年 7月 住友生命社外取締役

● 社外取締役の選任理由について

取締役  
**山下 徹**  
 選任理由  
 ITシステムの提供を展開する株式会社エヌ・ティ・ティ・データの代表取締役社長経験者としての豊富な知識、経験および見識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役に選任しています。同氏には、企業経営に関する豊富な経験と深い知識を活かし、経営の基本方針等の業務執行の決定、執行役および取締役の職務の執行に対する監督、指名委員会・報酬委員会の委員長等の役割を果たしていただくことを期待しています。同氏は他の企業での社外取締役としての経験も有しており、その経歴を通じて十分な知識、経験および高い見識を有すると認められるため、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断しています。

取締役  
**釜 和明**  
 選任理由  
 総合重機メーカーである株式会社IHIIの代表取締役社長経験者としての豊富な知識、経験および見識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役に選任しています。同氏には、企業経営に関する豊富な経験と深い知識を活かし、経営の基本方針等の業務執行の決定、執行役および取締役の職務の執行に対する監督、監査委員会の委員長等の役割を果たしていただくことを期待しています。同氏は他の企業での社外取締役としての経験も有しており、その経歴を通じて十分な知識、経験および高い見識を有すると認められるため、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断しています。

取締役  
**森 公高**  
 選任理由  
 企業会計分野における豊富な知識、経験および見識を当社の経営に反映していただくため、社外取締役に選任しています。同氏には、企業会計に関する豊富な経験と深い知識を活かし、経営の基本方針等の業務執行の決定、執行役および取締役の職務の執行に対する監督、監査委員会の委員長等の役割を果たしていただくことを期待しています。同氏は、過去に社外取締役または社外監査役となること以外の方法で会社の経営に関与したことはありませんが、大手監査法人の代表社員として企業会計の職務に携わるなど、その経歴を通じて十分な知識、経験および高い見識を有すると認められるため、社外取締役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断しています。

● 執行役

執行役専務  
**北越 浩和**（1961年11月13日生）  
 1985年4月 住友生命入社  
 2015年4月 執行役員  
 2017年4月 上席執行役員  
 2018年4月 常務執行役員  
 2019年4月 執行役専務  
 2021年4月 執行役専務

執行役常務  
**栄森 剛志**（1964年5月26日生）  
 1987年4月 住友生命入社  
 2016年4月 執行役員  
 2017年4月 上席執行役員  
 2017年7月 執行役常務

執行役常務  
**松本 巖**（1963年10月11日生）  
 1987年4月 住友生命入社  
 2016年4月 執行役員  
 2017年4月 上席執行役員  
 2018年7月 執行役常務

執行役常務  
**百合 達哉**（1964年6月18日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2017年4月 執行役員  
 2019年4月 上席執行役員  
 2019年7月 常務執行役員  
 2020年4月 執行役常務

執行役常務  
**岩井 豊城**（1965年9月7日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員  
 2019年4月 上席執行役員  
 2020年4月 執行役常務

執行役常務  
**堀江 喜義**（1965年8月28日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員  
 2020年4月 常務執行役員  
 2021年4月 執行役常務

執行役常務  
**松本 誠**（1964年5月19日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員  
 2020年4月 上席執行役員  
 2021年4月 執行役常務

執行役常務  
**汐満 達**（1964年8月23日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員  
 2020年4月 上席執行役員  
 2021年4月 執行役常務

（2021年7月2日現在）

取締役および執行役人数 男性18名 女性1名 取締役および執行役のうち女性の比率 5.263%

● 執行役員

常務執行役員 兼 第2総合法人部長  
**平井 克典**（1962年12月20日生）  
 1985年4月 住友生命入社  
 2015年4月 執行役員 兼 営業人事部  
 2016年3月 執行役員 兼 都心営業総局長  
 2017年3月 執行役員 兼 首都圏本部長  
 2017年4月 上席執行役員 兼 首都圏本部長  
 2018年3月 上席執行役員  
 2018年4月 常務執行役員  
 2021年6月 常務執行役員 兼 第2総合法人部長

常務執行役員 兼 九州本部長  
**小山 英樹**（1962年8月19日生）  
 1986年4月 住友生命入社  
 2016年4月 執行役員 兼 中部総合法人部長  
 2017年3月 執行役員 兼 中部本部長  
 2018年4月 上席執行役員 兼 中部本部長  
 2019年4月 常務執行役員 兼 首都圏本部長  
 2020年3月 常務執行役員 兼 転スミセイ・サポート&コンサルティング  
 2021年4月 常務執行役員 兼 九州本部長

常務執行役員  
**小林 泰雄**（1961年5月10日生）  
 1985年4月 住友生命入社  
 2017年4月 執行役員 兼 青森支社長  
 2019年4月 常務執行役員

常務執行役員  
**小松 史彦**（1962年10月29日生）  
 1986年4月 住友生命入社  
 2017年4月 執行役員 兼 営業総括部長  
 2019年4月 上席執行役員 兼 金融総合法人部長  
 2020年3月 上席執行役員  
 2020年4月 常務執行役員

常務執行役員 兼 内部監査部長  
**藤 秀壮**（1964年5月23日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2017年7月 執行役員 兼 仙台支社長  
 2017年7月 執行役員 兼 近畿北陸本部長  
 2019年4月 上席執行役員 兼 近畿北陸本部長  
 2020年3月 上席執行役員 兼 内部監査部長  
 2020年4月 常務執行役員 兼 内部監査部長

常務執行役員 兼 中部本部長  
**川合 一龍**（1964年7月15日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員 兼 東京中央支社長  
 2019年4月 執行役員 兼 中部本部長  
 2020年4月 上席執行役員 兼 中部本部長  
 2021年4月 常務執行役員 兼 中部本部長

常務執行役員  
**香山 真**（1964年3月27日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員 兼 総務部長  
 2021年4月 常務執行役員

上席執行役員  
**荒井 和彦**（1962年11月4日生）  
 1985年4月 住友生命入社  
 2017年9月 執行役員 兼 BNIライフィナンシユアランス  
 2019年1月 執行役員 兼 中部本部長  
 2020年4月 上席執行役員 兼 BNIライフィナンシユアランス  
 2021年4月 上席執行役員

上席執行役員 兼 首都圏本部長  
**中野 祥宏**（1964年12月10日生）  
 1987年4月 住友生命入社  
 2018年4月 執行役員 兼 岐阜支社長  
 2019年4月 執行役員 兼 首都圏本部副本部長  
 2020年3月 執行役員 兼 首都圏本部長  
 2020年4月 上席執行役員 兼 首都圏本部長

上席執行役員 兼 事務サービス企画部長  
**中西 達郎**（1963年11月21日生）  
 1987年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員 兼 事務サービス企画部長 兼 契約審査部長  
 2019年7月 執行役員 兼 事務サービス企画部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 事務サービス企画部長

上席執行役員 兼 リスク管理統括部長  
**藤本 史人**（1965年10月19日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員 兼 主計部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 リスク管理統括部長

上席執行役員 兼 第1総合法人部長  
**貞永 智**（1966年1月24日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員 兼 第1総合法人部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 第1総合法人部長

上席執行役員 兼 都心総括部長  
**毛利 聡志**（1966年4月24日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員  
 2020年3月 執行役員 兼 九州本部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 都心総括部長

上席執行役員 兼 営業総括部長  
**橋本 篤史**（1967年3月3日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2019年4月 執行役員 兼 仙台支社長 兼 営業総括部 担当部長  
 2020年3月 執行役員 兼 営業総括部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 営業総括部長

上席執行役員 兼 新規ビジネス企画部長  
**藤本 宏樹**（1965年5月12日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 兼 新規ビジネス企画部長  
 2021年4月 上席執行役員 兼 新規ビジネス企画部長

執行役員 シメトラ  
**笹川 宗男**（1964年2月17日生）  
 1987年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 シメトラ

執行役員 兼 岡山支社長  
**松山 雅映**（1965年8月9日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 兼 岡山支社長

執行役員  
**寺崎 啓介**（1966年4月21日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員

（2021年7月2日現在）

執行役員 兼 企画部長  
**高尾 延治**（1966年7月11日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 兼 企画部長

執行役員 兼 近畿北陸本部長  
**永橋 克介**（1966年3月6日生）  
 1990年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 兼 近畿北陸本部長

執行役員 いずみライフデザイナーズ(株)  
**塚本 健太郎**（1967年1月29日生）  
 1990年4月 住友生命入社  
 2020年4月 執行役員 兼 札幌支社長 兼 営業総括部担当部長  
 2021年4月 執行役員 いずみライフデザイナーズ(株)

執行役員 兼 横浜支社長  
**吉原 伸和**（1966年2月16日生）  
 1988年4月 住友生命入社  
 2021年4月 執行役員 兼 横浜支社長

執行役員 兼 人事部長  
**川口 謙誠**（1965年10月23日生）  
 1989年4月 住友生命入社  
 2021年4月 執行役員 兼 人事部長

執行役員  
**石原 拓己**（1966年4月27日生）  
 1990年4月 住友生命入社  
 2021年4月 執行役員

執行役員 兼 京都支社長  
**佐野 啓治**（1966年12月5日生）  
 1990年4月 住友生命入社  
 2021年4月 執行役員 兼 京都支社長

執行役員 兼 名古屋支社長  
**山本 浩実**（1963年1月5日生）  
 2001年5月 住友生命入社  
 2021年4月 執行役員 兼 名古屋支社長



## ● 統合的リスク管理

様々なリスクを全社的な観点から統合的に評価し、経済価値ベースで自己資本等と比較するなど、リスク状況を適時適切にモニタリングすること等を通じて、事業全体としてリスクをコントロールする統合的リスク管理・運営を行っています。

また、統合的リスク管理の枠組みを支えるリスク文化の醸成に努めています。

統合的リスク管理等の取組状況は、ORSA※レポートとして体系的に取りまとめ、統合的リスク管理の高度化等に活用しています。

※ Own Risk and Solvency Assessmentの略

## ● 重要なリスクの管理

当社に極めて大きな影響を及ぼす可能性のある事象を網羅的に把握し、取締役会等の議論を通じて、重要なリスクとして特定しています。特定した重要なリスクの状況や影響度を定期的に評価・モニタリングを行い、必要に応じてリスク管理プロセスに反映しています。

重要なリスク (2021年度)	
●国内外の金融市場の大幅な変動	●サイバーリスク
●大規模なシステム障害	
●ブランドの毀損につながるお客さま利益を損なう行為の発生	
●大規模な災害(巨大地震・パンデミック)の発生	
●大規模な事務ミスの発生	●国内外の法規制の改正

※2020年度より「新型コロナウイルス感染症」についても重要なリスクの管理の中でモニタリングを行っています。

## ● リスクの定義

リスクの種類	リスクの定義
保険引受リスク	経済情勢や保険事故の発生率等が保険料設定時の予測に反して変動することにより、損失を被るリスク
流動性リスク	資金繰りリスク 想定外の資金流出等により資金繰りが悪化し、資金確保に通常よりも著しく低い価格での取引等を余儀なくされ、損失を被るリスク
	市場流動性リスク 市場の混乱等により取引機会が消失したり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされ、損失を被るリスク
資産運用リスク	市場リスク 金利、為替、株価等の変動により、保有する資産・負債(オフ・バランスを含む)の価値が変動し、損失を被るリスク
	信用リスク 信用供与先の財務状況の悪化等により、保有する資産(オフ・バランスを含む)の価値が減少し、損失を被るリスク
	不動産投資リスク 賃貸料等の不動産収益の減少や不動産価格の下落により損失を被るリスク、および不動産に関する事故の発生等により、損失を被るリスク
オペレーショナル・リスク	事務リスク 正確な事務を怠る、あるいは事故・不正等を起こすことにより、損失を被るリスク
	システムリスク コンピュータシステムのダウンもしくは誤作動等のシステム不備等、またはコンピュータの不正使用等により、損失を被るリスク
	情報リスク 顧客情報等の漏えい、滅失、き損等により、損失を被るリスク
グループ会社等出資リスク	国内外の子会社・関連法人等への出資金がき損し、損失を被るリスク

※上記リスクのほか、コンダクトリスク、人的リスク、有形資産リスク、風評リスク、グループ会社リスク、変額最低保証リスクについて、リスク管理を実施しています。

## ● ストレス・テストの実施

統合的リスク管理におけるリスク計測モデルでは把握が困難な事象として、重要なリスクを踏まえ、大規模な自然災害や金融市場の大きな混乱といった最悪のシナリオを想定したストレス・テストを実施し、健全性に与える影響を分析しています。

ストレス・テストの結果は、取締役会等に報告され、経営戦略上の対応や財務基盤の強化等の検討に役立てています。

## ● ALM体制

ALMとは、資産(Asset)と負債(Liability)を総合的に管理(Management)することをいいます。生命保険会社における負債の大半は、将来の保険金等をお支払いするために積み立てている責任準備金であり、市場環境等の悪化時にも保険金等のお支払いを確実に行うため、資産と負債を適切に管理することが重要となります。

ERM委員会において、負債特性を踏まえた資産運用戦略や金利リスクの状況等のALMに関する重要事項について審議を行い、リスクを適切にコントロールしつつ、収益の向上を図っています。

## ● 保険引受リスク

保険商品の開発に際して、保険事故発生率の不確実性等、内在するリスクの分析・評価をするとともに、保険料等の価格設定においては、基礎データの信頼度を考慮した計算基礎率の設定等により、将来の保険金等のお支払いが確実に履行できるよう十分配慮しています。

また、被保険者の健康状態等に応じた引受基準の設定にあたり、保険事故の実発生率の検証等により、保険商品の基礎率等に応じて適切に設定されていることを確認しています。

さらに、保険商品の発売後においては、収支状況、保険事故発生率の状況、将来収支予測およびリスク量の計測等のモニタリングを行っています。

これらの情報をもとに、保険引受リスクの顕在化がみられる場合には、関連各部署とともに適時適切な対応を講じています。

### 再保険について

項目	内容
再保険を付す際の方針	保有する保険引受リスクの内容、規模、集中度等を踏まえ、リスクの分散または収益の安定化等が必要な場合に、再保険を活用することとしています。
再保険を引き受ける際の方針	保険引受リスクが経営に影響を与えない範囲内で、リスクの特性および収益性等を踏まえ、再保険の引受けを行うこととしています。
再保険カバーの入手方法	出再先の選定に際しては、格付等により出再先の信用力を踏まえるとともに、移転させるリスクの特定の出再先への集中の状況について留意しています。

## ● 流動性リスク

資金繰りリスクについては、会社全体のキャッシュフローを一元的に把握し、常に一定額以上の余裕資金を準備することにより対応しています。また、資金繰りの逼迫度に応じてとるべき対応策を定め、流動性危機時等における対応体制を構築しています。

市場流動性リスクについては、資産ごとの市場規模等に基づき、一定期間内におけるキャッシュ化可能額を推計し、不測の事態に対処できるよう努めています。

## ● 資産運用リスク

資産運用ポートフォリオ全体、および運用目的に応じて区分した各ポートフォリオについて、リスク量としてVaR※を計測し、それぞれに設定したリスクリミットと比較することで、リスク状況をモニタリングしています。資産運用リスクを構成する市場リスク、信用リスクおよび不動産投資リスクについても、リスク量とリスクリミットを比較することなどにより、リスクの把握・管理に努めています。

また、信用リスクを有する主な資産(公社債、貸付金等)においては、個別投融資先に対し信用力に応じた社内格付を付与するとともに、定期的に社内格付を見直し、信用状況の変化を管理しています。

不動産への投資においては、投資利回りおよび収益予測の検証を行い、投資対象を選別するとともに、保有物件の立地、用途等の観点から不動産ポートフォリオの分散を図っています。また、空室の解消や計画的・効果的な営繕工事等を通じて物件価値向上・事故の未然防止のための取組みを行っています。

※VaR(バリュー・アット・リスク):過去の株価や金利などの変動率をリスクの大きさと捉え、現在保有する資産・負債ポートフォリオに過去の変動率を当てはめて理論的に算出した、一定の確率の下で生じる最大損失金額。

## ● グループ会社等出資リスク

国内外の子会社・関連法人等への出資金の株価や為替の変動によるリスク、所在国のントリーリスク(外貨事情、政治・経済情勢等)のモニタリングを実施しています。

## ●オペレーショナル・リスク

### 【1】事務リスク

事務リスク管理においては、業務の健全かつ適切な運営を図るため、各組織が社内規定等に則って事務を執行し、それに伴うリスクを自律的に管理するとともに、内部監査部による確認も行っています。

また、事務リスク管理部門は、PDCAサイクル\*の継続的実践による全社的な事務リスク管理に努め、各組織は、事務リスクの未然防止に取り組むとともに、誤った事務処理等が発生した場合には、お客さま対応、原因分析、再発防止策の策定を、的確かつ速やかに行うよう努めています。

\*PDCAサイクル:Plan(計画)、Do(実施・実行)、Check(点検・評価)、Action(処置・改善)のサイクルを繰り返すことで継続的な業務改善を行う仕組み。

### 【2】システムリスク

システムリスク管理においては、業務・サービスを根幹で支え、大切なお客さまの情報を管理しているコンピュータシステムの安定的かつ安全な稼働を確保するために、セキュリティポリシーおよびシステムリスク管理方針に基づいた各種対策の実施とシステムの運行管理に努めています。具体的には、故障・障害等の発生に備えたバックアップの仕組みやシステム開発保守態勢の整備のほか、大規模災害等に備えバックアップセンターを設置するなど、体制の維持・確保に取り組んでいます。

年々巧妙化・深刻化するサイバー攻撃のリスクに備えるために、サイバーリスクを経営上の重要なリスクとして認識し、サイバーセキュリティ確保に係る対応方針、取組計画を定めて人員・予算の確保に努めるとともにリスク状況について定期的に経営会議で議論し、継続的にサイバーセキュリティ対策のレベルアップを図っています。

システム開発やサービス提供にあたって適切なサイバーセキュリティ対策の実施に努め、特にインターネットを介したサービスを安心してご利用いただけるよう、お客さま情報の漏えいやシステムへの不正アクセス防止対策など多層的な防御策を実施しています。また、早期検知・対応・復旧を重視したサイバーセキュリティ強化にも取り組んでいます。

サイバーセキュリティに関する専門的な責任者であるサイバーセキュリティ統括責任者のもとで対応を整備のうえ、技術的対策の実施、サイバーセキュリティ専門人材の育成、継続的な社内教育に取り組むとともに、社内横断的なサイバーセキュリティ対応組織「CSIRT\*」を設け、サイバー攻撃のモニタリング状況の共有、定期的なサイバー攻撃発生時の対応演習・訓練の実施などを通じて、有事の対応力強化にも努めています。さらには、委託先のサイバーセキュリティ対策の確認などサプライチェーン対策に努めています。

また、関係官庁や一般社団法人金融ISAC等のセキュリティに関する情報機関と連携し、積極的に情報共有を行うなど、自助・共助の取組みを推進し、社会全体でのサイバーセキュリティ対策向上に取り組んでいます。

\* Computer Security Incident Response Team

### 【3】情報リスク

情報リスク管理においては、顧客情報等が漏えいし、お客さまの大切な権利・利益や当社の健全な業務運営が損なわれることがないように、セキュリティポリシーおよび顧客情報等管理方針に基づいて、顧客情報等を適切に管理しています。

具体的には、保管・送付・廃棄等の各段階における顧客情報等の適切な取扱いを社内規定として明確化し、これらのルールを社内報や社内研修等の機会を通じて従業員に周知徹底するとともに、各組織の情報管理状況を把握し、必要な対策を講じています。

このような顧客情報等の安全管理状況については、内部監査部が実施する内部監査でも適宜確認しており、確認結果に基づき安全管理措置の充実・強化に取り組んでいます。

### 【4】その他のオペレーショナル・リスク

上記のほか、コンダクトリスク、人的リスク、有形資産リスク、風評リスクを管理対象としています。

コンダクトリスクについては、「法令等への不適切な対応、お客さま視点の欠如等により、お客さま本位の業務運営が適切に行われず、将来の大きな損失につながるリスク」と規定し、社内研修等を通じて、リスク管理の観点からも、お客さま本位の業務遂行を全職員に徹底しています。

#### 大規模災害等への対策について

大規模な災害や深刻な風評被害等が発生した場合に備えて「危機管理規程」を定め、さらに「大規模災害等対策マニュアル」で大規模災害発生時の会社の意思決定・事務遂行能力維持のための体制・手順等を規定しています。

また、本社機能が停止する等、通常の方法では保険金の支払等の重要業務の継続が困難となった場合に備えて、「業務継続計画(BCP)」を定めており、具体的な対応を「業務継続マニュアル」に規定しています。

実際に、東日本大震災や平成28年熊本地震、平成30年7月豪雨、新型コロナウイルス感染症においては、発生後迅速に危機対策本部を立ち上げ、社内外の被害状況の確認や、お客さまへのご連絡・お見舞い訪問、保険金等のお支払いなど、迅速かつ適切な対応を実施しました。

これからもお客さまの信頼にお応えすることができるよう、毎年計画に基づいて訓練を実施し、その結果から随時マニュアルを見直し・改定する等、維持・向上に努めていきます。

# 情報開示

## ●積極的なディスクロージャー

ステークホルダーの皆さまに、経営内容へのご理解を一層深めていただくために、ディスクロージャーを充実させることが重要であると認識しており、積極的な

ディスクロージャーに努めています。

今後とも、多様な方法で積極的なディスクロージャーを展開していきます。

名称	内容
REPORT SUMISEI 2021 住友生命[統合報告書] 2021年度ディスクロージャー誌	保険業法第111条に基づいて、2020年度の決算報告、事業内容、活動状況等を記載した資料です。
REPORT SUMISEI 2021 住友生命[統合報告書] 2021年度ディスクロージャー誌 本編	国際統合報告評議会(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」・経済産業省「価値協創ガイド」を参考に作成した資料です。
アニュアルレポート(英文)	業績・決算内容等を海外向けに解説した資料です。
VOICE from SUMISEI 2020年度決算特集号	決算発表後タイムリーにお届けするチラシです。

\*統合報告書(本編・資料編)、アニュアルレポート(英文)はホームページに掲載しています。



REPORT SUMISEI 2021 住友生命[統合報告書] 2021年度ディスクロージャー誌



VOICE from SUMISEI 2020年度決算特集号

### 情報開示に関する基本方針

生命保険会社としての社会的責任と公共的使命を十分に認識し、以下の方針に基づき企業情報を開示することで、経営の健全性および透明性の向上に努めます。

- 適時・適切に情報開示を行います
- 自主的かつ積極的でわかりやすい情報開示を行います
- 情報開示を適切に実行するために社内体制の整備・充実を図ります

## ●公式ホームページによる情報提供

公式ホームページでは、商品・サービスなどのご紹介、各種お手続きのご案内、決算などの財務情報はもちろんのこと、企業理念やブランドビジョン、SDGsへの取組みなど、様々な情報をご提供しています。また、ご加入いただいているお客さまは、公式ホームページにある「スマセイダイレクトサービス」で、入金取引、契約内容のご確認、各種お手続きをご利用いただけます。

Vitalityスペシャルサイトでは、健康増進型保険「住友生命[Vitality]」に関する情報を特集しており、Vitality会員の皆さまは会員ポータルより、ご自身のVitalityポイントの獲得状況や現在のステータスをご覧いただけます。また、同サイト内にお客さまが投稿いただけるコミュニティサイト「Vitality部」をオープンし、お客さま同士で体験や気づきをシェアできる交流の場を「トークルーム」という形で提供しています。



営承 B53

各ソーシャルメディア(Facebook、Instagram、Twitter、LINE、YouTube)でも、「住友生命[Vitality]」に関する情報を中心に、新CMやキャンペーンについての最新情報や健康増進に関連する情報、SDGsへの取組みなど、住友生命を身近に感じていただけるよう、日々情報を配信しています。

YouTube公式チャンネルでは、TVCMシリーズのスペシャル動画や、Vitalityアンバサダーの浅田真央さん、舞さんがVitality健康プログラムを体験されているオリジナル動画などを公開しています。

あなたの未来を強くする



本 社 〒540-8512 大阪府大阪市中央区城見1-4-35  
電話 (06) 6937-1435 [大代表]  
東京本社 〒104-8430 東京都中央区築地7-18-24  
電話 (03) 5550-1100 [大代表]  
〈ホームページ〉 <https://www.sumitomolife.co.jp>

