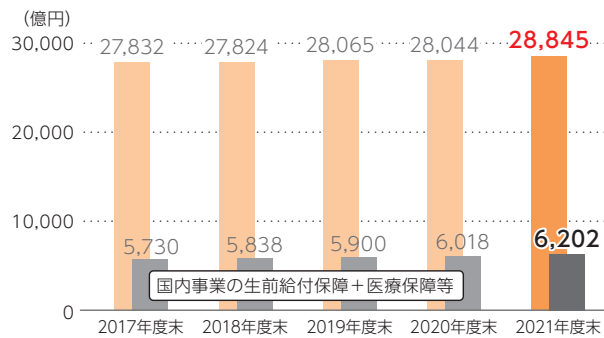


財務・非財務ハイライト

グループ保有契約年換算保険料



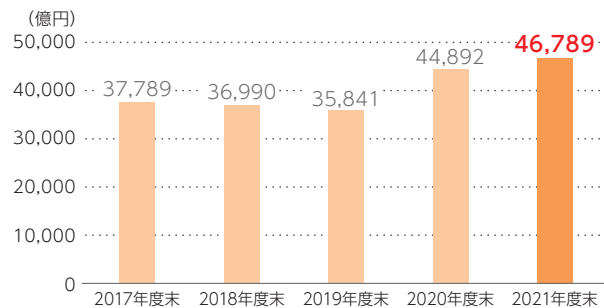
※住友生命、メディケア生命、シメトラの合算

2021年度末のグループ保有契約年換算保険料は、2兆8,845億円となりました。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社で前年度末比3.1%増加の6,202億円と、開示以来19年連続で着実に増加しています。

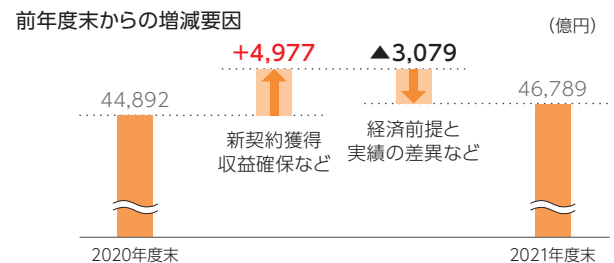
これは、変化する社会環境や多様化するお客さまのニーズに対応しつつ、営業職員や金融機関等代理店・保険ショップによるマルチチャネルでの保険販売・サービスの提供に取り組んだ成果と考えています。

保有契約年換算保険料とは、各契約の保険料を1年あたりに換算したうえで、保有契約について合計した指標です。

エンベディッド・バリュー(EV)



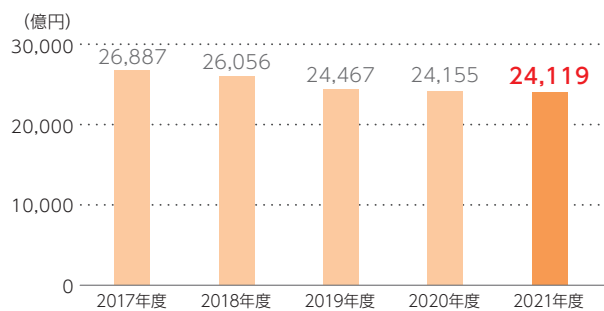
住友生命グループのエンベディッド・バリュー(EV)は、海外金利の上昇等によるマイナスの影響がある一方、新契約獲得や保有契約からの収益確保など保険事業による成果により、前年度末比1,897億円の増加となりました。



※住友生命グループのEVは、住友生命のEVにメディケア生命およびシメトラのEVのうち住友生命の出資比率に基づく持ち分を加え、住友生命が保有するメディケア生命およびシメトラの株式の簿価を除外することにより算出しています。

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。

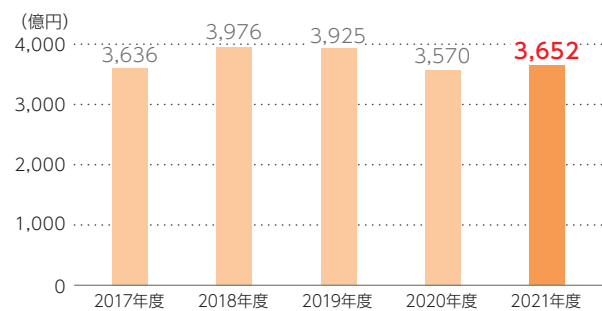
連結保険料等収入



連結保険料等収入は、住友生命は個人年金保険の販売が減少したことを主因として減少しましたが、メディケア生命や海外事業(シメトラ)を含めたグループ全体では前年同水準となりました。

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

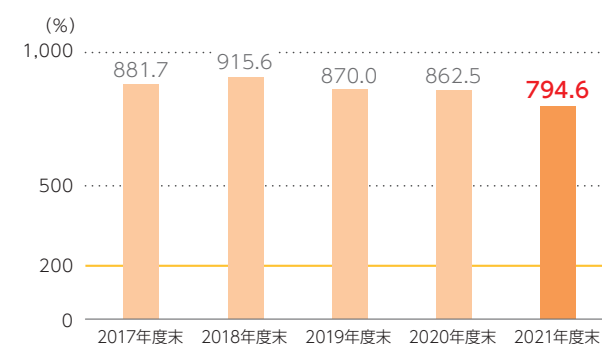


※住友生命とメディケア生命の基礎利益およびシメトラ、バオベトHD、BNライフ、シンライフHD、PICC生命の税引前利益(住友生命の持分相当額)を合算し、一部の内部取引等を調整して算出。シンライフHDの実績は、出資後の実績を反映(2019年度実績対象期間:2019年7月~12月)。

グループ基礎利益は、住友生命の国内株式の配当増加および円安による外国債券の利息収入の増加などにより、前年比2.3%の増加となりました。

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



連結ソルベンシー・マージン比率は、794.6%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。

お客さま満足度

2021年度お客さま満足度の状況

総合満足度	場面別満足度		
	ご加入時	ご加入後	お支払時
89.8%	95.9%	92.9%	96.4%

全てのお客さまを対象に実施する、総合調査と、所定の手続き後に、お手続きされたお客さまを対象にタイムリーに実施するトランザクション調査を実施しお客さまの声を聞いています。

エンゲージメントサーベイ

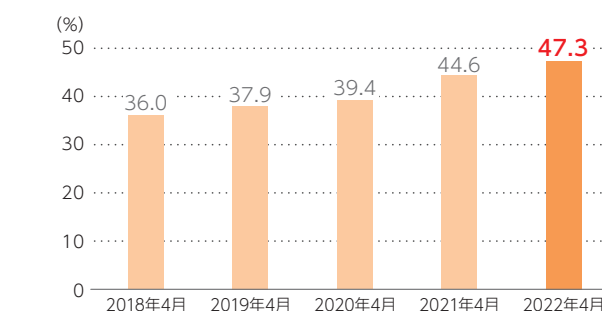
2021年度エンゲージメントサーベイの状況

職員エンゲージメントスコア	職員が活躍する環境
63.0%	72.0%

当社で働く一人ひとりのエンゲージメントの状況を把握し、向上へのPDCAに活用するため、2021年度よりエンゲージメントサーベイを導入しました。

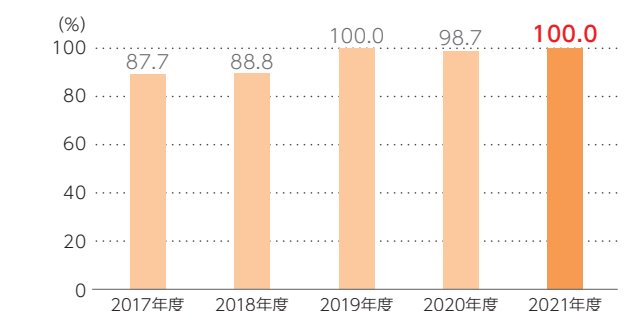
※人的資本の取組みにおける「エンゲージメント」は、職員が感じている当社への愛着や仕事へのやりがいを指します。エンゲージメントをいくつかの観点からスコア化したものが「エンゲージメントスコア」で、5段階のうち、「好意的回答(非常にそう思う・そう思う)」を選んだ人の割合です。

女性管理職比率



目標として掲げる、2025年度末の女性管理職比率50%達成に向けて順調に推移しています。

男性育休取得率



2021年度は男性育児休業取得率100%を達成し、全職員が働きやすい職場環境に向けて着実に前進しています。