

新規領域での イノベーションの実現

“住友生命「Vitality」”の発売をはじめとした取組みにより、当社が提供するサービスを従来の(経済的)保障の領域だけでなく、(身体的)健康の予防領域へと拡大させてきました。中期経営計画の3年間では、新規領域でのイノベーションの実現を通じてウェルビーイング領域をさらに広げていきます。

一人ひとりのよりよく生きるに貢献するためにWaaS (Well-being as a Service)の開発に取り組み、実装につなげるとともに、新規領域におけるサービスを充実させ、住友生命グループのサービスを受けていただけるお客さまの拡大を図ります。

健康増進を含む、一人ひとりのよりよく生きるへの貢献

健康増進への取組みに加え、病があっても幸せに、齢を重ねても幸せに、というコンセプトによるウェルビーイングサービスの開発に取り組みます。

また、2023年3月に販売開始しましたVitalityスマートの会員数を増やしていくための提供体制を構築していきます。

Vitalityをさらに魅力的なものにしていくため、プログラムのレベルアップやVitality福利厚生型等の開発を進めていきます。

お客さまとつながる仕組み、イノベーションの構築

保険とWaaSサービスのフルラインアップで、住友生命グループとしてお客さまにウェルビーイングをお届けする仕組みを構築します。従来提供してきた保険の価値に加え、非保険領域にもウイングを拡げ、住友生命単独ではなく、ビジネスパートナーとも協働しながら取組みを進めていきます。

これらの取組みにより、WaaS利用者数や少額短期保険・ミニ保険の契約者数を増やしていくとともに、様々な形でVitalityスマートを提供していくことで、ウェルビーイング価値提供顧客数・Vitality会員数を広げていきます。

		2025中計目標
グループウェルビーイング価値提供顧客数(国内)		1,460万名
住友生命	ウェルビーイング価値提供顧客数	1,170万名
	Vitality会員数	240万名

少額短期保険・ミニ保険の開発、WaaSの実装

国内の生命保険市場においては、少子化・高齢化の進展に伴い、多様化・細分化するお客さまニーズへの対応の必要性が高まっています。

少額短期保険・ミニ保険は今後マーケットの拡大が期待できる分野であり、子会社のアイアル少額短期保険を活用して、より機動的に保障を提供していきます。

WaaSの拡大にも取り組み、「お客さまのよりよく生きる」にお役に立てる新しいサービスを開発し、実装します。また、企業や自治体等と提携することで、より多くのお客さまにサービス提供できる体制を構築します。

引き続き、CVCファンドを通じてスタートアップ企業への投資を進め、イノベーションの創出にも取り組んでいきます。また、収集したデータを利活用することで、さらなるお客さまサービスの向上を進めていきます。

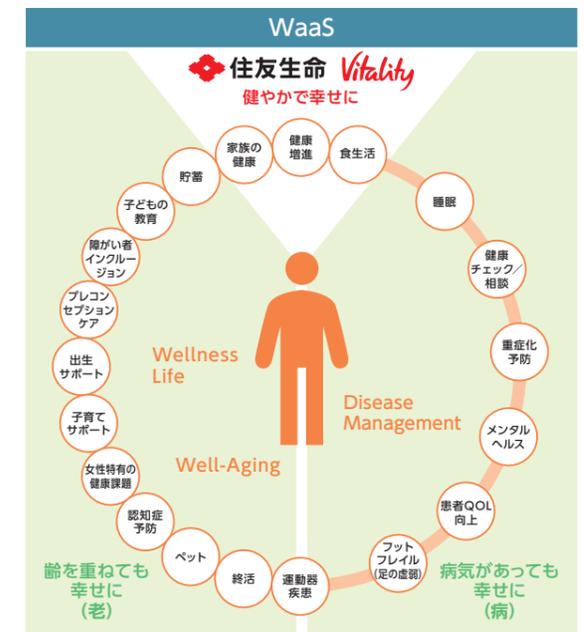
WaaS(Well-being as a Service)の取組み

住友生命は、身体的、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」を支えるWaaS(Well-being as a Service)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の実現を目指しています。

WaaSの中核となる、“住友生命「Vitality」”による「健康増進」を一層推進していくことに加え、3つの領域でオープンイノベーションの取組みを進めています。

疾病があってもよりよく生きるための「Disease Management」領域においては、生活習慣病の重症化予防サービスの実証実験を昨年実施し、今年度社会実装事業をスタートしました。また、様々なライフステージでよりよく生きるための「Wellness Life」領域においては、プレコンセプションケアのサービスが昨年度の実証実験を経て、2023年度のサービスローンチを予定しています。

今後「Well-Aging」領域も含めたWaaSの価値提供範囲の拡大を通じ、ウェルビーイング価値をお届けするお客さまを増やし、「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。



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「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」への貢献、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。2023年度には、自治体とともに、健康増進型保険“住友生命「Vitality」”の健康プログラムと、事業共創先の生活習慣改善支援プログラムを組み合わせ、新しい官民連携プログラムの共同事業をスタートしました。また、プレコンセプションケア領域では、事業共創による企業向けソリューションの開発に向け、住友生命社内での実証実験の実施を経て、2023年度のサービスローンチを予定しています。

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たな価値創造を加速するため、CVC(コーポレートベンチャーキャピタル)を通じてこれまでに9社(2023年6月末時点)のスタートアップへの投資を実行し、うち1社がIPO(新規上場)を実現しています。

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。



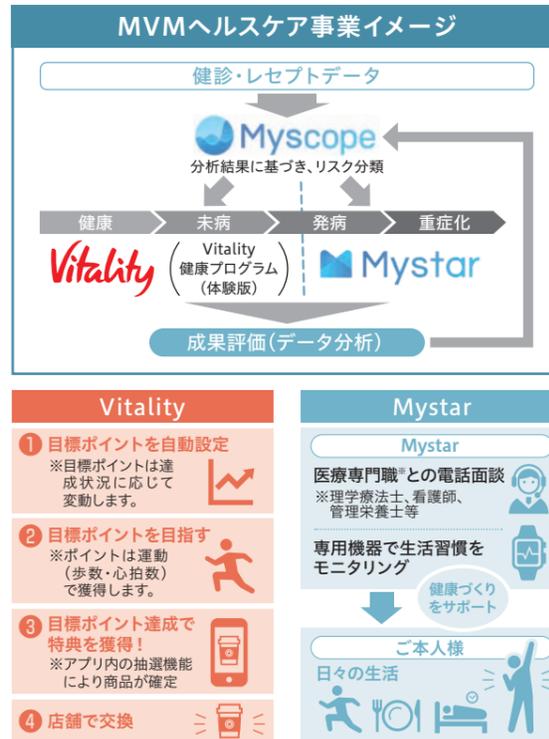
重症化予防に向けた取組み

住友生命は株式会社PREVENT(以下「PREVENT」)とともに生活習慣病の発症予防や重症化予防に向けたサービス開発を進めています。

個人の健康診断結果・レセプトデータ等を元に「PREVENT」の医療データ解析「Myscope」でリスクを分析し、結果に応じて住友生命のVitality健康プログラム「Vitality体験版」と、「PREVENT」の生活習慣改善支援プログラム「Mystar」のいずれかを提供します。

本事業は自治体での実証事業を重ねてきましたが、茨城県鹿嶋市とは鹿嶋市・「PREVENT」・住友生命で締結した三者間包括連携協定のもと、鹿嶋市の掲げる「医療の不足を補完する、市民が自分でコントロールできる健康の実現」を目指すべく2023年度より「鹿嶋市MVMヘルスケア事業」として鹿嶋市民向けに提供しています。

今後も「一人ひとりの『よりよく生きる』を応援する」ために、自治体・企業等の課題に合わせたサービス開発を行ってまいります。



プレコンセプションケア

プレコンセプションケア(Preconception Care)とは、女性やカップルが自分たちの生活や健康に向き合うこと、そして、赤ちゃんをささがるチャンスを増やす、女性や将来の家族がより健康な生活を送れるようにする一連の取組みのことです。

昨今、晩婚化や晩産化の進展などにより、不妊に悩む人は増加しており、働きながら不妊治療に取り組む人も増加していると考えられる中、仕事との両立が難しいゆえに退職したり、不妊治療を諦めたりする人が多くいると言われ、プレコンセプションケアの重要性も高まっています。

住友生命では、一人ひとりが望む「理想のライフプラン」を実現すべく、WaaSにおける「Wellness Life」サービスの一つとして、プレコンセプションケア領域でのサービス開発を行っています。本サービスを通じて、「不妊治療と仕事の両立」という大きな社会課題の解決や、いつかは子を持ちたいと思う人への早い段階からのサポートによって、社会課題そのものの縮小を目指しています。

2020年度スミセイInnovation Challenge[®]での採択を受けた2021年度プロジェクト化・住友生命社内での実証実験、2022年度の社外企業での実証実験を踏まえ、2023年度のサービスローンチを予定しています。

※詳細はP.55参照

企業における実態把握

不妊治療等に関する従業員アンケート

知る・気付ききっかけの提供

オンラインセミナー／妊活アーカイブ集

妊活を知る
一人人事を自分事に

セルフチェック検査(卵巣年齢チェック等)

Fcheck

当事者向けのサポート

LINE相談

オンライン相談

PFC-FD保険

PFC-FD保険は再生医療関連事業に取り組むセルソース株式会社と住友生命グループ子会社のアイアル少額短期保険株式会社の3社で開発しました。

人生100年時代においては、人々の健康寿命の延伸・QOLの向上に向けた健康増進活動として、体を動かすことやスポーツ活動が非常に重要視されています。そのような中、住友生命グループでは保険事業を通じて、豊かで明るい長寿社会の実現に貢献すべく、サービスの開発を行っています。また、セルソースにおいては、運動器の疾患等に対する再生医療やPFC-FDTM療法の普及と、より患者さまに治療を知っていただく仕組みづくりを検討してきました。こうした両社の理念の一致により、今回、保険商品の共同開発に取り組むこととなりました。

対象となるPFC-FDTM療法の主な適用疾患である変形性関節症は、関節の変形と炎症により、日常の動作に困難が生じる疾患です。変形性関節症のうち、本邦では膝関節における有病者数だけでも約2,530万人と推定されており、高齢者では他の年代よりも多く発症すると言われています。

PFC-FDTM療法はスポーツ傷害等の治療にも効果が見込まれるため、アスリートのコンディション維持・選手寿命の延伸に資する商品として、リーグ加盟チームを中心に導入が進んでいます。

現在は、JリーグやBリーグ、実業団チーム、学生スポーツチーム等の様々なアスリート団体への提供を中心に、スポーツ選手のサポートを推進しています。



スミセイInnovation Challenge

スミセイInnovation Challengeは、将来の収益へつながる事業の創出、柔軟で多様な視点を持ったイノベティブな人材の育成、社会のニーズの変化を捉え、応え続ける企業風土の醸成を目的として2020年度から開始しました。

新規事業の種となる事業アイデアを広く社内から募集し、最終審査に向けたアイデアのブラッシュアップを経て、通過した事業アイデアは事業化の検討に進みます。会社全体で新しい価値創造(事業化)にチャレンジするプロジェクトです。

2020年度の開始後、3年間で約400件の応募があり、現在8件が事業化に向けた検討を進めています。



2022年11月に行われた最終審査会

VOICE



新規ビジネス企画部
小手川主任

「こんなサービスが必要だ!」の事業化に取り組んでいきます

2022年度「スミセイInnovation Challenge」最優秀賞受賞者
(2023年度から新規ビジネス企画部へ異動)

最終審査の場では、経営陣にアイデアをプレゼンしました。その時の経営陣の熱量を肌で感じ、会社として「本気」の取組みであることを実感しました。「こんなサービスが必要だ!」という自分の強い意志を経営陣に直訴するという経験は、これから先もそうはないと思います。現在は新規ビジネス企画部へ異動し、自分のアイデア実現に向けて試行錯誤しています。私のアイデアを必要としてくださる、まだ見ぬお客さまのために、これからも取り組んでまいります。