

スミセイ中期経営計画2025

「スミセイ中期経営計画2025」においては、「住友生命グループVision2030」に向けた最初の3年間であることを踏まえ、厳しい経営環境が想定されるなかにおいても将来への投資を行うなど、その実現に向けた取組みを着実に進めていき、2030年に向けて飛躍していくための軌道を確立していきます。

全体像

これまでの取組みを強く・太くしていくことが重要であることから、サステナビリティ重要項目に引き続き取り組むとともに、「ウェルビーイングデザインへの進化」「新規領域でのイノベーションの実現」「収益構造改革」「グループ戦略」という4つの取組みからウェルビーイング領域を拡大し、これらの取組みを確実なものとするための推進エンジンとして、「人の価値」を高めることによる生産性の向上、保険事務手続きのデジタル化やデータ価値を最大

活用したコンテンツの作成・提供などにより、「人とデジタルが融合」したサービスの提供を充実させていきます。

また、これらの取組みの基盤となる、パーパス経営の社内外への浸透や、不祥事故・コンプライアンス違反の根絶を含む企業風土の醸成にも取り組むとともに、今後予想される様々な事業リスクへの対策を検討し、事業のサステナビリティを高めていきます。

～「ウェルビーイングに貢献する『なくてはならない保険会社グループ』」へ～

Vision2030実現に向けた軌道の確立

健康増進への貢献

ビジネスパートナーの成長

保険を通じた安心の提供

国・地域、自治体・企業
地球環境の改善

充実した暮らし・世代を支える

人財の活性化、エンゲージメント向上

ウェルビーイングデザインへの進化

📖 P.42

保険のコンサルティングを中心とした商品・サービス提供にとどまらず、保険以外のサービス領域まで含めたサービスをチャネルに関わらず総合的に提供することを通じて、お客さまを守り・増やしていく。これまで以上に地域に根付いてお客さまに寄り添い続けていくための体制を確立させる。

4つの取組みと
2つの推進エンジンにより
ウェルビーイング領域をひろげていく

収益構造改革 📖 P.56

住友生命グループのサステナビリティを高めるため、資産運用や海外事業の強化、コストコントロールなど、持続的安定的な成長に資する総合的な取組みを進めていく。

新規領域でのイノベーションの実現

📖 P.52

一人ひとりのよりよく生きるに貢献するためにWaaSの開発に取組み、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、当社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る。

新規領域:WaaS、少額短期保険・ミニ保険

推進エンジン

人財共育

📖 P.68

グループ戦略 📖 P.63

環境課題や人権課題の解決への取組みをグループ全体として推進しつつ、「住友生命グループVision2030」を実現するための戦略をグループベースで策定し、一体感・相乗効果のある運営を推進する。

推進エンジン

デジタル&データ

📖 P.74

これまでの取組みを強く太く ～サステナビリティ重要項目の推進～ 📖 P.28

よりよい企業風土の醸成

事業リスク対策

パーパス経営の社内外への浸透や、不祥事故・コンプライアンス違反の根絶を含む企業風土の醸成にも取り組むとともに、今後予想される様々な事業リスクへの対策を検討する。

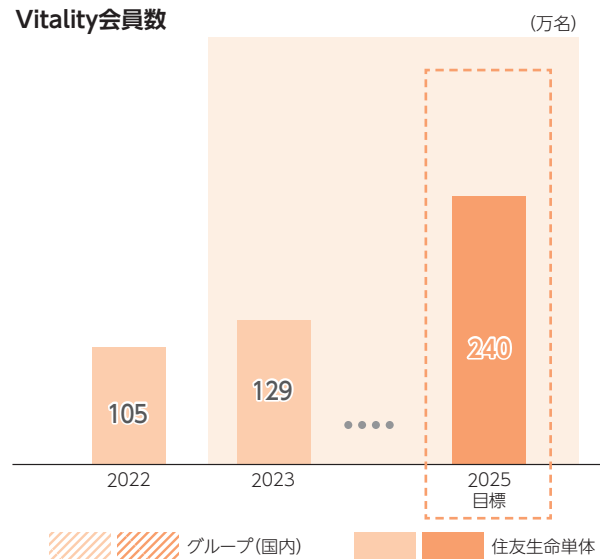
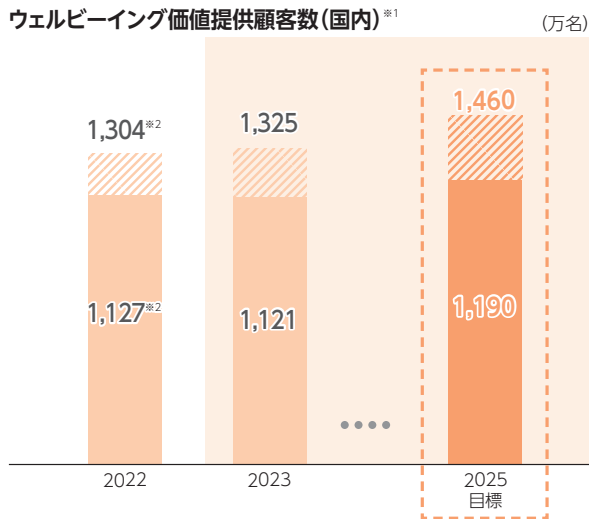
経営重要指標 (KGI)

「スミセイ中期経営計画2025」では、経営重要指標(KGI)として、次のとおり目標値を設定し、その完達を目指します。

●ウェルビーイング価値の提供

「住友生命グループVision2030」に掲げるウェルビーイング価値提供顧客数2,000万名、Vitality会員数500万名の実現に向けて、2025年度末における中間目標を設定しています。

中期経営計画の初年度である2023年度は、保険領域に限らず様々な接点においてお客さまにウェルビーイングの価値をお届けし、いずれの指標についても着実に増加しています。



※1 住友生命被保険者数(企業保険・団体年金は加入者数)、提携商品契約者数、Vitalityスマート会員数、メディアケア生命被保険者数、WaaS該当年度利用件数、少額短期保険・ミニ保険該当年度契約件数、ショップ子会社契約者数。うち、住友生命単体の顧客数は、住友生命被保険者数(企業保険・団体年金は加入者数)、提携商品契約者数、Vitalityスマート会員数、ミニ保険該当年度契約件数。
 ※2 顧客数のカウント方法について、一部精査実施後の数値を記載。

●持続的・安定的な成長

持続的・安定的な成長に向け、トップライン指標としてグループ保有契約年換算保険料、ボトムライン指標としてグループ基礎利益を目標設定しています。グループ保有契約年換算保険料については、シングライフを子会社化したことに加え、シメトラの保有契約の増加や為替の影響もあ

り、2023年度末時点で中期経営計画を上回る水準を確保しています。グループ基礎利益については、為替の影響や、保有契約からの着実な収益獲得により、目標に対し順調に推移しています。

