

スミセイ中期経営計画2025 4つの取組み

新規領域での
イノベーションの実現

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ることで、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

WaaSの中核となる“住友生命[Vitality]”による健康増進を推進するため、2023年10月には、三井住友カード株式会社とヘルスケア分野における業務提携を行い、「Vitalityスマート」に「Vポイント」を獲得できる特典（リワード）を追加した「Vitalityスマート for Vポイント」（[P.45](#)参照）の提供を開始しました。

また、企業が利用料を負担することで従業員が「Vitalityスマート」を利用できる企業向けサービス「Vitality福利厚生タイプ」（[P.48](#)参照）の提供を開始しており、企業における健康経営・ウェルビーイング経営のサポートにも取り組んでいきます。

お客さまとつながる仕組み、イノベーションの構築

オープンイノベーションによる事業共創を実現するため、CVCファンド「SUMISEI INNOVATION FUND」を通じ、スタートアップ企業への投資を推進しています。

これまでに16社（2024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。

少額短期保険・ミニ保険の開発、
WaaSの実装

「病があっても幸せに、齢を重ねても幸せに」をコンセプトに、各種サービスの開発を進め、2023年10月にはプレコンセプションケア領域における企業向けサービス「不妊治療と仕事の両立支援」ソリューションの提供を開始し、順次サービスの実装にも取り組んでいます。

また、2023年12月にはヘルスケア事業のさらなる拡大を目的に、重症化予防領域のパートナーとして自治体向けサービスの共同開発や団体保険への付帯サービス提供等の協業を行ってきたPREVENTをグループイン（完全子会社化）しています。

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会員数をひろげていきます。

		2023年度実績	2025中計目標
ウェルビーイング価値提供顧客数(国内)		1,325万名	1,460万名
住友生命	ウェルビーイング価値提供顧客数	1,121万名	1,190万名
	Vitality会員数	129万名	240万名



WaaS (Well-being as a Service) の取組み

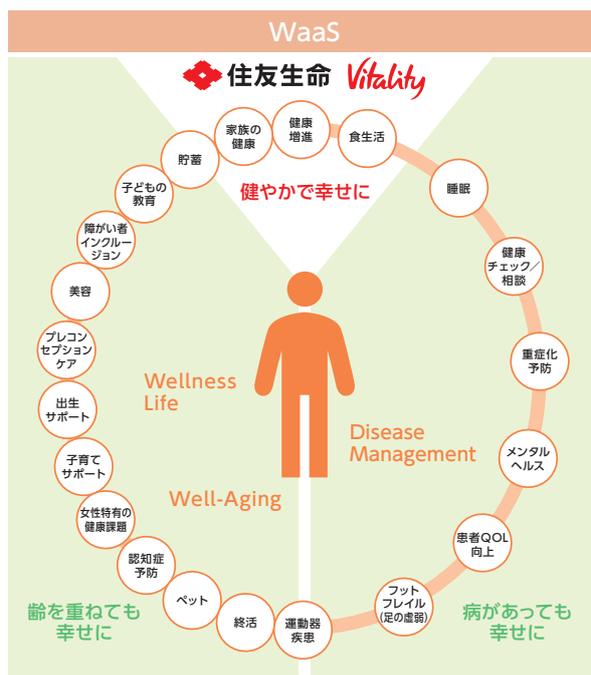
住友生命は、身体的、精神的、社会的、経済的に満たされた「一人ひとりのよりよく生きる=ウェルビーイング」を支えるWaaS(Well-being as a Service)をエコシステムとして展開することで、未来に続く住友生命ならではの価値の実現を目指しています。

具体的には、中核となる「住友生命[Vitality]」の推進に加え、病があっても幸せに([Disease Management])、年齢を重ねても幸せに([Wellness Life][Well-Aging])、という観点からオープンイノベーションを推進しています。

[Disease Management]の取組みにおいては、生活習慣病の重症化予防サービスの社会実装事業を開始、従業員のメンタルダウン予防に資するサービスの開発も進めています。

[Wellness Life]の取組みにおいては、不妊治療に取り組みやすい職場の風土作りを支援するサービス[Whodo整場(フウドセイバー)]の提供を開始しています。

今後は、「Well-Aging」も含めた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ていきます。



01 住友生命の価値創造

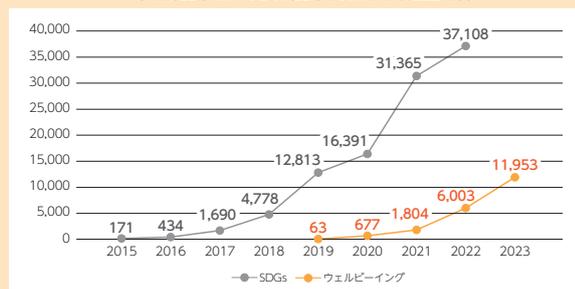
02 住友生命の経営戦略

03 価値創造を支える基盤

ウェルビーイングな社会の実現に向けて

「ウェルビーイング」という言葉が新聞紙上でどれだけ登場したかを調べた調査があります。2023年度には約12,000記事と2019年度から実に約190倍に増えていますが、「SDGs」という言葉を調べると2022年度で37,108記事と圧倒的に多く記事化されています。現在のSDGsの認知度が国民の8割以上と言われているので、ウェルビーイングな社会を実現するためには、今よりもさらに認知・理解をひろげていく必要があります。

〈新聞記事数の比較(記事総数:新聞社全体)〉



(出典:Well-being Initiative 資料より住友生命にて作成)

そのため、住友生命は志を同じくする企業やメディア、アカデミアの皆さまと連携した取組みを進めています。

2022年から参画している「Well-being Initiative」では、指標の開発やステークホルダーのウェルビーイング向上を目指す企業経営の推進、将来世代への取組みなどを進めています。



2023年からは、一般社団法人ウェルビーイング学会代表理事の前野隆司教授と宮田裕章教授が審査委員長となってウェルビーイングなサービスやアクションを審査・表彰する「WELLBEING AWARDS」に参加しています。



2024年には東京大学などと共同で一般社団法人「WE AT」を設立し、スタートアップの発掘・支援等を通じたエコシステム構築に取り組んでいます。



*「WE AT」ロゴは「WE AT」の取組みを体現したブランドロゴとして、東京大学から出願された商標(商願 2023-111782)です。

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。

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16社(2024年6月末時点)のスタートアップへの投資を執行し、うち1社がIPO(新規上市)を実現しています。

さらに、投資先であるPREVENTをグループイン(完全子会社化)するなど、サービスの拡大、シナジーの創出を図る取組みを進めています。

●SUMISEI INNOVATION FUNDとは

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・経済的健康」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。



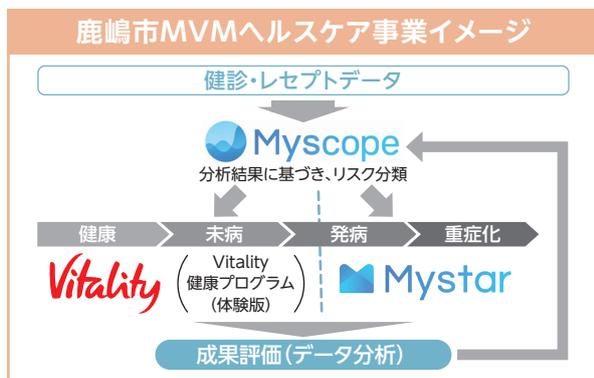
重症化予防に向けた取組み

住友生命は2023年12月に医療データ解析と生活習慣病の重症化予防サービスに強みを持っているPREVENTをグループインし、重症化予防領域における取組みを加速させています。

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、住友生命とPREVENTの双方の強みを積極的に活用し自治体・企業等の課題に合わせたサービス開発を行っていきます。



株式会社PREVENT
代表取締役 萩原社長

住友生命グループに参画し、より多くの方のウェルビーイングを実現

PREVENTでは、2016年の創業以来、「病気を抱えながらも上手く付き合いつながりながら健やかに生きていく“一病息災”を支援する社会システムの実装」に向けて取り組んできました。この取組みの中で、改めて、重症化予防・慢性疾病管理の支援をデジタル技術で支えていくことの社会的な意義を実感しています。

その一方で、社会の需要を感じながらもスタートアップ1社で提供できることの限界も痛感していました。住友生命グループへの参画によって、今まで以上に、より多くの人に、より大きな健康を届けることができ、「一病息災の健康支援モデルを社会に」の事業ミッションの実現につながるものと確信しています。

これまでも住友生命とは、Vitalityと当社のMyscope・Mystarと連携した「MVMヘルスケア事業」として事業共創を進めてきました。今後はこれまで以上に連携強化を行い、一人でも多くの方の健康増進・ウェルビーイングにつなげられるよう取り組んでまいります。

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、赤ちゃんを授か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」の取組みの一つとしてサービス提供を開始しています。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。

スミセイInnovation Challengeからの初の事業化案件であり、2021年度から事業化に向けた実証実験を重ね、2023年度に、不妊治療と仕事の両立支援を行うソリューション「Whodo整場(フウドセイバー)」として事業化に至りました。

住友生命の不妊治療と仕事の両立支援ソリューション

Whodo整場

フウドセイバー

多彩な協業パートナーのサービスをパッケージ化

従業員アンケート(匿名調査)

オンラインセミナー& 妊活ライブラリー

男女セルフチェック 検査キット

LINE相談&オンライン相談

〈オプション〉○ソリューション設計サポート ○アドバイス/制度コンサル

一般社団法人シンクパール主催の「第10回 NIPPON 女性からだ会議®2024」で発表された「女性からだ会議® 大賞2024」では、従業員への両立支援だけでなく、不妊治療に取り組みややすい企業風土を作るというアプローチが有識者に評価され、事業者部門大賞を受賞しました。



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、4年間で約450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。



2023年12月に行われた最終審査会

VOICE



新規ビジネス企画部 赤間副長

応援して下さる未来のお客さまのウェルビーイング向上へ 2023年度「スミセイInnovation Challenge」最優秀賞受賞者 〈2024年度から新規ビジネス企画部へ異動〉

自分自身や家族が直面している社会課題に対し、何か解決策を見つけれないかという思いから応募しました。初対面の方々へ踏み込んだ内容をヒアリングすることは、これまで経験したことがなく、非常に印象的でした。ヒアリングを重ねるなかで「このサービスがリリースされたら絶対加入します」と言われた瞬間は、私のアイデアを必要として下さる方が確かに存在することを実感でき、大変嬉しかったです。応援して下さる方々のウェルビーイング向上に貢献するためにも、アイデアの実現に向けて事業化へ取り組んでまいります。

01 住友生命の価値創造

02 住友生命の経営戦略

03 価値創造を支える基盤