

◆総代会の主な質疑応答

当社の 今後の戦略について①～③

令和6年の出生数は70万人を割り、少子高齢化が進み保険料を支払う社員が減少することが予想される中での、長期的な戦略について伺いたい。

“住友生命「Vitality」”は当社のありたい姿実現のための有効な戦略だが、優れたシステムであるがゆえに逆にウェルビーイングデザインへの進化や新規領域のイノベーションの実現を遅らせるリスクがあるのではないかと。それを防ぐために取り組んでいることは何か。

“住友生命「Vitality」”に関する取組みが目立っているが、今後も“住友生命「Vitality」”を中心とした戦略を取るのか、あるいは他の戦略も検討しているのか。

回 答

- 日本の人口減少や少子高齢化が進む中において、今後の医療技術の進化等により平均寿命は延伸すると予測されており、生命保険会社が提供する私的保障のマーケットは引き続き大きく、介護や医療、就労不能等の生前保障には強い需要があると認識しています。また、若年層の保険離れや非婚化・晩婚化が進む中で資産形成のマーケットは拡大しており、世代別、個人別にお客さまニーズがますます多様化しています。
- このような環境下、当社は“住友生命「Vitality」”において「保険を通じた安心の提供」と「健康増進によるウェルビーイングの提供」という価値をお客さまにお届けし、健康増進型保険ブランドの中で確固たる地位を確立しています。2030年に向けては、“住友生命「Vitality」”を中心にウェルビーイングの価値を提供することを通じて、「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』」を実現するべく取組みを進めています。
- 加えて、“住友生命「Vitality」”だけではなく、重症化予防や不妊治療支援などの「病があっても幸せに」「年齢を重ねても幸せに」という領域で非保険のサービスを開発し、ビジネス化にも挑戦しており、さらに、国内市場の縮減の可能性を見据え、北米とアジアを中心に海外事業を推進しており、2030年に向けて、基礎利益で1000億円を確保する体制構築を目指しています。
- 引き続き、A I等を活用しつつ、提供する保険の価値をさらに高めるとともに、ウェルビーイングに貢献する様々な商品・サービスの提供にも努め、お客さまのウェルビーイング実感を高めることで、「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』」実現に向けた経営に注力してまいります。

“住友生命「Vitality」”による食生活への アプローチについて

“住友生命「Vitality」”の提供によりVitality会員の運動量増加に寄与しているものと認識している。

一方で健康増進には食生活の改善というアプローチも重要と考えており、運動と食生活の両面で健康増進へ貢献するために取り組んでいることがあれば教えてほしい。

回 答

- “住友生命「Vitality」”はお客さまに継続的な健康増進活動の取組みを促すことで、健康状態の向上と健康長寿社会の実現に寄与することを目指した商品です。
- “住友生命「Vitality」”の提供により、日々の運動状況や健康診断結果、保険金等の支払いといった様々なデータの蓄積が進んでおり、「ペース管理&疾病リスク」機能のようなパーソナライズドサービスを今後も提供していきたいと考えています。
- 健康増進活動は食生活も含めて継続的な取組みが重要であり、Vitality健康プログラムのレベルアップに引き続き取り組んでまいります。
- また、食生活面からの健康増進への貢献に向けては、野菜や果物の購入に関する割引等の特典（リワード）を用意する等の取組みも行っていますが、より健康的な特典（リワード）の導入に向けた研究も深めてまいります。

若年層向けの 商品・サービスについて

可処分所得の減少等を背景に若年層の保険離れが進んでいるように思うが、若年層向けの取組みや商品・サービスがあれば伺いたい。

回 答

- 若い頃から当社の保険にご加入いただき、ライフサイクルの変化に応じた必要な保障の提案を通じてリスクに備えていただくことが我々の使命であると考えている一方で、当社においても以前と比較して若年層との接点確保が難しくなっていると認識しています。
- このような課題認識に基づき、若年層向けに“住友生命「Vitality」”の特典（リワード）を厳選し低価格の利用料とした「ライトプラン」の提供を開始しました。また、若年層の貯蓄ニーズに応えるべく、平準払個人年金保険「たのしみワンダフル」の予定利率を引き上げるとともに、スマートフォン完結型のデジタル積立保険「Chakin」を発売しました。
- 加えて、当社グループとしては、「ほけん百花」や「保険デザイン」といった若年層のお客さまが利用しやすい保険ショップの展開や、メディケア生命による保険ショップを中心とした商品提供が若年層に好評いただいています。そのほか、アイアル少額短期保険では、「PayPay」のプラットフォームを通じ、熱中症やインフルエンザに備えるミニ保険等を提供するなど若年層へのアプローチも展開しています。
- 若年層に対しては、引き続き多面的に魅力ある商品・サービスの提供に努めてまいります。

自己資本の 更なる充実について

災害等、地球全体のリスクが高まる中、目先の配当還元より自己資本の充実によるリスク対応力強化が重要であると考えており、自己資本の充実に関する次年度の目標数値と取組みを伺いたい。

回 答

- 金融市場をはじめとした当社を取り巻く環境の不確実性が高まる中、不測の事態が発生した場合においても保険金等の支払いを確実に行えるよう、リスク対応力を高めていくことは非常に重要であると考えています。
- 2025年度については、一定の前提を置いた見通しですが、収益の積上げによる準備金等の着実な繰入れと、劣後債などの外部調達を合わせて、自己資本は2000億円から3000億円程度の充実を考えています。
- また、2025年度末に経済価値ベースのソルベンシー・マージン規制が導入されることを踏まえて、健全性に関する経営指標を経済価値ベースで設定する予定です。
- 一方で、リスクへの備えとともに、ご契約者への配当還元の充実についても、相互会社である住友生命としては、大変重要であると考えており、これまでも継続的に増配を実施し、2024年度決算においても利差益配当を増配します。
- 引き続き、リスク対応力を強化していくとともに、ご契約者への配当還元の充実にも取り組んでまいります。